

# Οδηγός Επιχειρηματικότητας (Business Roadmap)

Απρίλιος 2023



# Enter4All

## Partners

## Authors

...

## Project's coordinator

...

## Publication

date:

## Revision History

Version	Date	Description	Action	Page(s)

(\*) Action: C = Creation, I = Insert, U = Update, R = Replace, D = Delete



# Μορφές εταιρείας – ποιος τύπος εταιρείας είναι καλύτερος για την κάθε περίπτωση

## Προσωπικές εταιρείες: Η ομόρρυθμη (ΟΕ) και η ετερόρρυθμη (ΕΕ) εταιρεία

### Η ομόρρυθμη εταιρεία

**Γενικά:** Η ομόρρυθμη εταιρεία είναι προσωπική εταιρεία, με μόνο ομόρρυθμους εταίρους, δύο ή περισσότερους. Επομένως, ο σκοπός και η λειτουργία της εταιρείας είναι άμεσα συνδεδεμένα με το πρόσωπο των εταίρων. Το εταιρικό αυτό σχήμα προτιμάται στις περιπτώσεις όπου η επιχειρηματική δραστηριότητα είναι πιο περιορισμένη και ως εκ τούτου περιορισμένη είναι και η έκθεση σε οικονομικό ρίσκο. Το χαρακτήρα της ομόρρυθμης εταιρείας ως προσωπικής καταδεικνύει το γεγονός ότι η διαχείριση και η εκπροσώπησή της αποτελούν δικαίωμα και υποχρέωση των εταίρων. Επίσης η ΟΕ, ως προσωπική εταιρεία, δεν έχει εταιρικό κεφάλαιο (έχει περιουσία που διαμορφώνεται από τις εισφορές των εταίρων), ενώ οι εταίροι της ευθύνονται εις ολόκληρον (δηλαδή καθένας τους για ολόκληρο το ποσό) και απεριόριστα (δηλαδή για οποιαδήποτε εταιρική υποχρέωση τυχόν δημιουργηθεί) με την προσωπική τους περιουσία (δηλαδή και με το σπίτι τους, τις καταθέσεις τους κ.ο.κ.).

Η ομόρρυθμη εταιρεία είναι ορισμένου χρόνου, ενώ η διάρκειά της προκύπτει από το καταστατικό. Μόλις συμπληρωθεί η καταστατική της διάρκεια, η εταιρεία λύεται αυτομάτως.

Η ομόρρυθμη εταιρεία συστήνεται με εταιρική σύμβαση, καταστατικό, το οποίο είναι ιδιωτικό έγγραφο και πρέπει από το νόμο να περιλαμβάνει κάποια βασικά στοιχεία, τα οποία όμως θα αναλυθούν εκτενώς αργότερα.

Η ομόρρυθμη εταιρεία εγγράφεται στο Γενικό Εμπορικό Μητρώο (ΓΕΜΗ). Σε περίπτωση αλλαγής των παραπάνω υποχρεωτικών στοιχείων του καταστατικού που δημοσιεύεται στο ΓΕΜΗ, πρέπει να δημοσιευτούν αντίστοιχα και οι αλλαγές.

**Η ευθύνη των εταίρων:** Οι εταίροι της ομόρρυθμης εταιρείας ευθύνονται προσωπικά με τη δική τους περιουσία και απεριόριστα για τις υποχρεώσεις της εταιρείας. Αυτή ακριβώς η απεριόριστη και εις ολόκληρον ευθύνη των εταίρων για τις εταιρικές

υποχρεώσεις είναι σε κάποιες περιπτώσεις ένας αποτρεπτικός λόγος επιλογής του συγκεκριμένου εταιρικού τύπου. Η απεριόριστη ευθύνη σημαίνει ότι κάθε εταίρος ευθύνεται με το σύνολο της περιουσίας του και όχι μόνο κατά το ποσοστό της εισφοράς του. Η εις ολόκληρον ευθύνη σημαίνει ότι κάθε εταίρος ευθύνεται για το σύνολο της εταιρικής υποχρέωσης και όχι τμηματικά ή κατ' αναλογία με τους λοιπούς εταίρους (κατά το ποσό της εισφοράς καθενός). Η ευθύνη των εταίρων είναι επίσης άμεση, με άλλα λόγια ο εταιρικός δανειστής μπορεί να εγείρει την αξίωσή του απευθείας κατά των εταίρων και όχι απαραίτητα κατά της εταιρείας. Τυχόν συμφωνία για τον αποκλεισμό ή τον περιορισμό της ευθύνης μεταξύ των εταίρων δεν ισχύει και δεν δεσμεύει τους τρίτους.

**Τα δικαιώματα και οι υποχρεώσεις των εταίρων:** Με την εταιρική σύμβαση (καταστατικό) δημιουργούνται εταιρικά δικαιώματα και υποχρεώσεις περιουσιακής και διοικητικής φύσης, όπως ενδεικτικά: το δικαίωμα ανάληψης κερδών και συμμετοχής στο προϊόν της εκκαθάρισης και η υποχρέωση καταβολής εισφοράς, το δικαίωμα συμμετοχής στη λήψη των εταιρικών αποφάσεων, το δικαίωμα στη διαχείριση και εκπροσώπηση της εταιρείας (τα οποία θα αναλυθούν παρακάτω), η υποχρέωση παράλειψης ανταγωνισμού και το δικαίωμα πληροφόρησης.

**Η Συνέλευση των εταίρων.** Στην ομόρρυθμη εταιρεία οι αποφάσεις λαμβάνονται από το σύνολο των εταίρων. Άλλωστε, όπως προαναφέρθηκε, η συμμετοχή στη Συνέλευση είναι άμεσα συνδεδεμένη με την εταιρική ιδιότητα και αναφαίρετο δικαίωμα των εταίρων της. Για τη σύγκληση της Συνέλευσης δεν απαιτείται ιδιαίτερη τήρηση διαδικασίας (πρόσκληση, δημοσίευση κ.ο.κ.), όπως συναντάται σε άλλες εταιρικές μορφές. Σε αυτή τη βάση, λοιπόν, η Συνέλευση των εταίρων της ομόρρυθμης εταιρείας συγκαλείται και λειτουργεί ατύπως. Ως προς τη λήψη αποφάσεων, ο γενικός κανόνας στις προσωπικές εταιρείες είναι ότι οι αποφάσεις λαμβάνονται με ομοφωνία, ωστόσο το καταστατικό μπορεί να προ βλέπει ότι όλες οι αποφάσεις των εταίρων λαμβάνονται με πλειοψηφία ή να υπάγει ορισμένες από αυτές σε πλειοψηφία.

**Η διοίκηση της εταιρείας.** Η διοίκηση της εταιρείας διακρίνεται από δύο λειτουργίες: τη διαχείριση των εταιρικών υποθέσεων και την εκπροσώπηση της εταιρείας απέναντι σε τρίτους. Στην ομόρρυθμη εταιρεία όλοι οι εταίροι είναι διαχειριστές και επιπλέον ο καθένας μόνος του μπορεί να δεσμεύσει με τις πράξεις του την εταιρεία (δεν χρειάζεται συνεπώς σύμπραξη όλων των εταίρων). Ωστόσο, το καταστατικό μπορεί να ρυθμίζει διαφορετικά, είτε ορίζοντας ότι όλοι οι εταίροι είναι διαχειριστές, αλλά μπορούν να αποφασίζουν και να ενεργούν μόνο από κοινού, είτε ότι ορισμένοι είναι διαχειριστές, είτε ότι όλοι συμμετέχουν στη διοίκηση, αλλά μόνο κάποιος ή κάποιιοι μπορούν να δεσμεύουν και να εκπροσωπούν την εταιρεία. Ας σημειώσουμε εδώ ότι

μόνο εταίρος μπορεί να οριστεί ως διαχειριστής. Τρίτα πρόσωπα μπορούν μόνο ως πληρεξούσιοι να αντιπροσωπεύσουν την εταιρεία, όχι όμως ως διαχειριστικά της όργανα. Ο διαχειριστής ευθύνεται απέναντι στους συνεταίρους του για κάθε διαχειριστικό πταίσμα. Η ιδιότητα του διαχειριστή παύει με τη λήξη της εταιρείας ή με την απώλεια της εταιρικής του ιδιότητας. Ωστόσο, ο διαχειριστής μπορεί να ανακληθεί με ομόφωνη απόφαση των υπόλοιπων εταίρων, εφόσον βέβαια συντρέχει σπουδαίος λόγος που δικαιολογεί την ανάκληση.

**Λύση – εκκαθάριση:** Η ομόρρυθμη εταιρεία λύεται με την πάροδο του χρόνου διάρκειάς της, με την κήρυξή της σε πτώχευση, με απόφαση των εταίρων, με δικαστική απόφαση ύστερα από αίτηση εταίρου, εφόσον υπάρχει σπουδαίος λόγος. Τη λύση της εταιρείας ακολουθεί η εκκαθάριση. Σημειωτέον ότι τα στοιχεία των εκκαθαριστών εγγράφονται στο ΓΕΜΗ, ενώ μετά την περάτωση της εκκαθάρισης η εταιρεία διαγράφεται από αυτό.

### *Η ετερόρρυθμη εταιρεία*

**Γενικά:** Η ετερόρρυθμη εταιρεία είναι προσωπική εταιρεία, όπως και η ομόρρυθμη, στην οποία ένας τουλάχιστον εταίρος, ο ομόρρυθμος, ευθύνεται άμεσα, απεριόριστα και εις ολόκληρον με την προσωπική του περιουσία για τις εταιρικές υποχρεώσεις, ενώ ένας τουλάχιστον από τους εταίρους, ο ετερόρρυθμος, ευθύνεται περιορισμένα (μέχρι το ποσό της εισφοράς του, εφόσον δεν ορίζεται κάτι άλλο). Ουσιαστικά, οι δύο παραπάνω εταιρικοί τύποι έχουν κοινά χαρακτηριστικά, με την εξαίρεση κυρίως της διαφορετικής εταιρικής τους σύνθεσης.

Άρα για να συσταθεί η ετερόρρυθμη εταιρεία απαιτείται τουλάχιστον ένας ομόρρυθμος και τουλάχιστον ένας ετερόρρυθμος εταίρος.

Όπως και στην ομόρρυθμη εταιρεία, έτσι και στην ετερόρρυθμη, ο εταιρικός τύπος πρέπει να είναι έγγραφος. Το έγγραφο αρκεί να είναι ιδιωτικό, εκτός εάν για κάποια εταιρική εισφορά (π.χ. ακίνητο) απαιτείται συμβολαιογραφικό έγγραφο.

Η ετερόρρυθμη εταιρεία εγγράφεται στο Γενικό Εμπορικό Μητρώο (ΓΕΜΗ). Σε περίπτωση αλλαγής των παραπάνω υποχρεωτικών στοιχείων του καταστατικού που δημοσιεύεται στο ΓΕΜΗ, πρέπει να δημοσιευτούν αντίστοιχα και οι αλλαγές.

**Η περιορισμένη ευθύνη του ετερόρρυθμου εταίρου:** Ο βασικός κανόνας, εφόσον επιλεχθεί αυτό το εταιρικό σχήμα, είναι ότι οι ετερόρρυθμοι εταίροι ευθύνονται για τις εταιρικές υποχρεώσεις περιορισμένα, μέχρι το ποσό της εισφοράς τους. Αυτό

σημαίνει ότι η εισφορά του εταίρου είναι το κατώτερο όριο ευθύνης του, αφού η εταιρική σύμβαση μπορεί να προβλέπει ότι αυτός ευθύνεται για τα εταιρικά χρέη μέχρι ενός ποσού που ξεπερνάει την εν λόγω εισφορά. Ωστόσο, αυτή η περιορισμένη ευθύνη υπάρχει μόνο εφόσον ο εταίρος έχει καταβάλει την εισφορά του. Εφόσον λοιπόν την έχει καταβάλει, τότε δεν ευθύνεται με την προσωπική του περιουσία για χρέη της εταιρείας, με την έννοια ότι η εταιρική του εισφορά υπόκειται στον επιχειρηματικό κίνδυνο.

Αντιθέτως, ο ετερόρρυθμος εταίρος, ο οποίος δεν έχει καταβάλει την εισφορά του, ευθύνεται άμεσα απέναντι στους δανειστές της εταιρείας, οι οποίοι συνεπώς μπορούν να στραφούν ευθέως εναντίον του. Τέλος, η ευθύνη του ετερόρρυθμου εταίρου που δεν έχει καταβάλει την εισφορά του είναι εις ολόκληρον με τους λοιπούς εταίρους της εταιρείας.

**Δικαιώματα και υποχρεώσεις ετερόρρυθμου εταίρου:** Η διοίκηση της ετερόρρυθμης εταιρείας ανήκει μόνο στους ομόρρυθμους εταίρους της. Ο ετερόρρυθμος εταίρος δεν συμμετέχει στη διαχείριση των εταιρικών υποθέσεων, ούτε στη λήψη αποφάσεων. Επίσης, ο ετερόρρυθμος εταίρος δεν εκπροσωπεί την εταιρεία. Για κάθε πράξη εκπροσώπησης από μέρους του ευθύνεται ο ίδιος ως ομόρρυθμος, εκτός εάν ο τρίτος που συναλλάσσεται μαζί του γνωρίζει την αληθή του ιδιότητα. Ως προς τα δικαιώματα του ετερόρρυθμου εταίρου, αυτός δικαιούται να λαμβάνει γνώση των εταιρικών βιβλίων και λογαριασμών της εταιρείας, έχει επίσης δικαίωμα ψήφου και δικαίωμα ελέγχου της πορείας των εταιρικών υποθέσεων. Ως προς τα περιουσιακής φύσης δικαιώματά του, έχει το δικαίωμα συμμετοχής στα κέρδη και το δικαίωμα στο προϊόν εκκαθάρισης.

**Λύση – εκκαθάριση:** Και η ετερόρρυθμη εταιρεία λύεται για τους ίδιους λόγους που λύεται και η ομόρρυθμη. Ωστόσο, η ετερόρρυθμη λύεται και στην περίπτωση εξόδου, αποκλεισμού ή θανάτου του μοναδικού ομόρρυθμου εταίρου, εκτός εάν με τροποποίηση του καταστατικού που καταχωρείται μέσα σε δύο μήνες στο ΓΕΜΗ, ένας από τους ετερόρρυθμους εταίρους καταστεί ομόρρυθμος ή εισέλθει στην εταιρεία νέος εταίρος ως ομόρρυθμος.

Η εκκαθάριση μπορεί να εκτελεστεί και από τον ετερόρρυθμό εταίρο, εκτός εάν προβλέπεται διαφορετικά στο καταστατικό.

## **Κεφαλαιουχικές εταιρείες: η ανώνυμη εταιρεία (ΑΕ) και η εταιρεία περιορισμένης ευθύνης (ΕΠΕ)**

## Η ανώνυμη εταιρεία

**Γενικά:** Η ανώνυμη εταιρεία είναι εμπορική κεφαλαιουχική εταιρεία με συγκεκριμένο μετοχικό κεφάλαιο, το οποίο διαιρείται σε ίσα μερίδια, τις μετοχές, ενώ για τα χρέη της εταιρείας ευθύνεται μόνο η ίδια, με το κεφάλαιό της, και όχι οι μέτοχοί της.

Το εταιρικό αυτό όχημα επιλέγεται συνήθως στις περιπτώσεις όπου το αντικείμενο της επιχείρησης, αλλιώς η επίτευξη του εταιρικού σκοπού, απαιτεί μεγαλύτερη οικονομική επένδυση και ως εκ τούτου τη σύμπραξη περισσότερων εταίρων.

Το ελάχιστο εταιρικό κεφάλαιο ανέρχεται πλέον στις 24.000€.

Όλη η διαδικασία σύστασης της ανώνυμης εταιρείας περνάει πλέον από την υπηρεσία μίας στάσης του ΓΕΜΗ, το οποίο λειτουργεί ως συντονιστικός φορέας.

Η ανώνυμη εταιρεία συστήνεται με συμβολαιογραφικό έγγραφο, το καταστατικό της. Το ελάχιστο περιεχόμενό του ορίζεται στο νόμο και θα αναλυθεί σε επόμενο κεφάλαιο.

**Μετοχικό κεφάλαιο – Μετοχές:** η ανώνυμη εταιρεία είναι κεφαλαιουχική και στην περίπτωση αυτή σημασία έχει το μετοχικό της κεφάλαιο. Αυτό αποτελεί σταθερό μέγεθος και έχει διπλή λειτουργία, αφενός την εξυπηρέτηση του σκοπού της εταιρείας και αφετέρου την προστασία των εταιρικών δανειστών. Το κατώτατο όριο του κεφαλαίου πρέπει να διατηρείται καθ' όλη τη διάρκεια της εταιρείας. Συνεπώς, μείωσή του κάτω του συγκεκριμένου ορίου δεν επιτρέπεται.

Για την ίδρυση της εταιρείας αρκεί η κάλυψη του κεφαλαίου, η οποία ουσιαστικά αποτελεί την ανάληψη από τους μετόχους, κατά τη σύναψη του συμβολαιογραφικού εγγράφου (καταστατικού), της υποχρέωσης ανάληψης των μετοχών. Η καταβολή είναι η εκπλήρωση της υποχρέωσης αυτής και πρέπει να έχει ολοκληρωθεί εντός διμήνου από τη σύσταση της ανώνυμης εταιρείας. Η πιστοποίηση της καταβολής γίνεται από το Διοικητικό Συμβούλιο, ως αποκλειστικά αρμόδιο.

Το κεφάλαιο της ανώνυμης εταιρείας διαιρείται σε ίσα τμήματα, τις μετοχές. Ο αριθμός, το είδος και η ονομαστική αξία των μετοχών ορίζονται στο καταστατικό. Η ονομαστική αξία της μετοχής αντιστοιχεί στο τμήμα του μετοχικού κεφαλαίου το οποίο αυτή εκπροσωπεί. Ο νόμος θέτει ανώτατο και κατώτατο όριο της ονομαστικής αξίας της μετοχής και συγκεκριμένα τα 0,30€ ως κατώτατη τιμή και τα 100€ ως ανώτατη. Η ονομαστική αξία της μετοχής διαφέρει από την πραγματική ή εσωτερική

αξία αυτής, η οποία προσδιορίζεται με βάση την πραγματική αξία της εταιρικής περιουσίας.

Οι μετοχές μπορεί να είναι ονομαστικές ή ανώνυμες. Ως προς τη μεταβίβασή τους, οι ανώνυμες μετοχές μεταβιβάζονται όπως τα κινητά πράγματα, ενώ οι ονομαστικές με ειδική εγγραφή σε ειδικό βιβλίο της εταιρείας.

Ειδική κατηγορία μετοχών αποτελούν οι προνομιούχες μετοχές, οι οποίες παρέχουν περισσότερα δικαιώματα στον κάτοχό τους από τις κοινές μετοχές. Κάποια από τα προνόμια των εν λόγω μετοχών είναι η απόληψη πρώτου μερίσματος πριν από τις κοινές, η προνομιακή απόδοση του προϊόντος εκκαθάρισης κ.ά.

**Τα δικαιώματα και οι υποχρεώσεις των μετόχων – Η ευθύνη τους:** Τα δικαιώματα των μετόχων που πηγάζουν από την εταιρική σχέση διακρίνονται, όπως και στα άλλα εταιρικά σχήματα, σε διοικητικά και περιουσιακά. Στα διοικητικής φύσης δικαιώματα ανήκουν το δικαίωμα ψήφου, όπως αυτό ασκείται με τη συμμετοχή στη Γενική Συνέλευση, και το δικαίωμα παροχής πληροφοριών. Στα περιουσιακά δικαιώματα συγκαταλέγονται το δικαίωμα συμμετοχής στα κέρδη και το δικαίωμα συμμετοχής στο προϊόν της εκκαθάρισης,

Σε ότι αφορά στις υποχρεώσεις των μετόχων, η μόνη υποχρέωσή τους είναι εκείνη της καταβολής της εισφοράς που ανέλαβαν. Πάντως, τα τελευταία χρόνια έχει επικρατήσει η άποψη ότι τους μετόχους βαρύνει και η υποχρέωση πίστης, τόσο απέναντι στην εταιρεία όσο και στους λοιπούς μετόχους.

Όπως σε κάθε κεφαλαιουχική εταιρεία, έτσι και στην ανώνυμη, οι μέτοχοι δεν ευθύνονται για τις εταιρικές υποχρεώσεις.

**Το Διοικητικό Συμβούλιο:** Το Διοικητικό Συμβούλιο (ΔΣ) είναι το συλλογικό όργανο το οποίο ασκεί τις πράξεις διαχείρισης και εκπροσώπησης της ανώνυμης εταιρείας. Σε αντίθεση με τις προσωπικές εταιρείες, στις οποίες η διαχείριση είναι άμεσα συνδεδεμένη με την εταιρική ιδιότητα, στην ανώνυμη εταιρεία η ιδιότητα του μετόχου δεν είναι προϋπόθεση για τη συμμετοχή στο Διοικητικό Συμβούλιο. Με άλλα λόγια, μέλη του ΔΣ μπορεί να είναι και μη μέτοχοι.

Τα μέλη του ΔΣ εκλέγονται κατά κανόνα από τη Γενική Συνέλευση. Ειδικά το πρώτο ΔΣ ορίζεται κατά την ίδρυση της εταιρείας με ειδική πρόβλεψη στο καταστατικό. Η θητεία του ΔΣ δεν μπορεί να υπερβαίνει τα έξι έτη, ωστόσο τα μέλη του είναι πάντοτε επανεκλέξιμα και ελεύθερα ανακλητά. Τα μέλη του Διοικητικού Συμβουλίου δεν



γίνεται να είναι λιγότερα από τρία. Παρ' όλα αυτά, ο ακριβής αριθμός τους ορίζεται από το καταστατικό ή από τη Γενική Συνέλευση.

Οι σύμβουλοι μπορεί να λαμβάνουν αμοιβή ή και όχι και έχουν δικαίωμα πληροφόρησης. Ως προς τις υποχρεώσεις τους δεσμεύονται με υποχρέωση πίστης προς την εταιρεία, στο πλαίσιο της οποίας πρέπει να προάγουν τον εταιρικό σκοπό και να απέχουν από κάθε πράξη η οποία δυσχεραίνει την επίτευξή του. Ειδικότερα, απαγορεύεται σε κάθε μέλος του ΔΣ να εκτελεί χωρίς την προηγούμενη άδεια της ΓΣ πράξεις, οι οποίες υπάγονται σε κάποιον από τους σκοπούς που επιδιώκει η εταιρεία. Τέλος, κάθε μέλος του ΔΣ έχει υποχρέωση εχεμύθειας ως προς τα απόρρητα της εταιρείας, τα οποία του γνωστοποιήθηκαν λόγω της ιδιότητάς του.

Το Διοικητικό Συμβούλιο οφείλει να συνεδριάζει στην έδρα της εταιρείας κάθε φορά που ο νόμος, το καταστατικό ή οι ανάγκες της εταιρείας το επιβάλλουν. Το ΔΣ μπορεί πλέον να συνεδριάζει και με τηλεδιάσκεψη. Το ΔΣ συγκαλείται από τον Πρόεδρο αυτού με διαδικασία που προβλέπει ο νόμος. Οι αποφάσεις του ΔΣ καταχωρούνται περιληπτικά σε ειδικό βιβλίο, ενώ τα πρακτικά του ΔΣ τα υπογράφει ο Πρόεδρος, ο οποίος εκδίδει και αντίγραφά τους.

Το ΔΣ βρίσκεται σε απαρτία και συνεδριάζει εγκύρως όταν παρίστανται σε αυτό τα μισά πλέον ενός μέλη του. Σε καμία περίπτωση, ωστόσο, δεν μπορεί τα παρευρισκόμενα μέλη να είναι λιγότερα από τρία. Οι αποφάσεις λαμβάνονται με απόλυτη πλειοψηφία των παρόντων μελών.

Το ΔΣ είναι αρμόδιο να αποφασίζει κάθε πράξη που αφορά στη διοίκηση της εταιρείας, τη διαχείριση της εταιρικής περιουσίας και την επιδίωξη του εταιρικού σκοπού. Για την άσκηση της διαχειριστικής εξουσίας αρκεί απόφαση της πλειοψηφίας των παριστάμενων συμβούλων. Σημειώνεται ότι πράξεις του ΔΣ, ακόμη και αν είναι εκτός του εταιρικού σκοπού, δεσμεύουν την εταιρεία απέναντι σε τρίτους, εκτός αν αποδειχθεί ότι ο τρίτος γνώριζε την υπέρβαση του εταιρικού σκοπού ή όφειλε να τη γνωρίζει.

Κάθε μέλος του ΔΣ ευθύνεται έναντι της εταιρείας κατά το χειρισμό των εταιρικών υποθέσεων για κάθε πταίσμα. Απαλλάσσονται μόνο αν αποδείξουν ότι κατέβαλαν την επιμέλεια συνετού επιχειρηματία. Τα μέλη του ΔΣ, πέρα από την αστική ευθύνη, έχουν και ποινική, όπως για παράδειγμα στην περίπτωση έκδοσης ακάλυπτης επιταγής. Τέλος, τα μέλη του ΔΣ ευθύνονται και για χρέη της εταιρείας προς το Δημόσιο (φόροι) και το ΙΚΑ (για το θέμα όμως αυτό απαιτείται οπωσδήποτε η επικαιροποιημένη γνώμη των συμβούλων σας). Η ευθύνη των μελών είναι προσωπική και περιλαμβάνει και την απειλή της προσωπικοκράτησης.

**Η Γενική Συνέλευση:** Η Γενική Συνέλευση αποτελεί το ανώτατο συλλογικό όργανο της ανώνυμης εταιρείας, στο οποίο έχουν δυνατότητα συμμετοχής όλοι οι μέτοχοι. Η Γενική Συνέλευση έχει αρμοδιότητα να αποφασίζει για τα πιο θεμελιώδη θέματα της εταιρείας, όπως είναι οι τροποποιήσεις του καταστατικού, η εκλογή μελών ΔΣ και ελεγκτών, η διάθεση των ετήσιων κερδών, ο διορισμός εκκαθαριστών κ.ο.κ. Η Γενική Συνέλευση συνέρχεται υποχρεωτικά στην έδρα της εταιρείας τουλάχιστον μία φορά σε κάθε εταιρική χρήση και εντός έξι το πολύ μηνών μετά το πέρας της συγκεκριμένης χρήσης. Αυτή είναι η τακτική Γενική Συνέλευση με αρμοδιότητα τη συζήτηση και λήψη αποφάσεων επί όλων των θεμάτων, τα οποία ο νόμος υποβάλλει σε αυτήν μετά το τέλος κάθε χρήσης (ενδεικτικά, η έγκριση των ετήσιων οικονομικών καταστάσεων, η απαλλαγή των μελών του ΔΣ από κάθε ευθύνη κ.ά.). Η ΓΣ πάντως μπορεί να συνεδριάζει και εκτάκτως (έκτακτη) για όλα τα θέματα που ανακύπτουν κατά τη διάρκεια της ζωής της εταιρείας και υπάγονται στην αρμοδιότητά της. Άλλο είδος ΓΣ είναι η συνήθης και η εξαιρετική. Η πρώτη συνεδριάζει και αποφασίζει με μικρή απαρτία και πλειοψηφία, συνήθως για θέματα μικρότερης σημασίας, ενώ η δεύτερη ασχολείται με θέματα μείζονος σημασίας και συνεδριάζει και αποφασίζει με αυξημένη απαρτία και πλειοψηφία.

Για να συγκληθεί νομίμως η Γενική Συνέλευση πρέπει να τηρηθούν συγκεκριμένες διατυπώσεις σύγκλησης, όπως αυτές περιγράφονται αναλυτικά στο σχετικό άρθρο του νόμου (έγγραφο πρόσκληση των μετόχων, ακριβή ώρα και τόπο σύγκλησης, τους μετόχους που έχουν δικαίωμα συμμετοχής κ.ο.κ.). Η πρόσκληση πρέπει να γίνεται τουλάχιστον είκοσι ημέρες πριν τη συνεδρίαση και δημοσιεύεται στο Τεύχος Ανώνυμων Εταιρειών και Εταιρειών Περιορισμένης Ευθύνης της Εφημερίδας της Κυβέρνησης. Ο νέος νόμος έκανε κάπως πιο ήπιες τις διατυπώσεις δημοσιότητας, ορίζοντας ότι η παραπάνω διαδικασία μπορεί να παρακαμφθεί, εφόσον το καταστατικό προβλέπει τη δημοσίευση της ΓΣ σε μία ημερήσια πολιτική εφημερίδα ή ακόμα και με e-mail. Πάντως πρόσκληση δεν απαιτείται από τη στιγμή που στη συνέλευση παρίστανται μέτοχοι που εκπροσωπούν το σύνολο του μετοχικού κεφαλαίου. Αρμόδιο για τη σύγκληση όργανο είναι το Διοικητικό Συμβούλιο.

Προϋπόθεση για την έγκυρη λήψη αποφάσεων είναι η συγκέντρωση της απαιτούμενης απαρτίας και πλειοψηφίας. Ως απαρτία ορίζεται το ελάχιστο ποσοστό του καταβεβλημένου μετοχικού κεφαλαίου που απαιτείται να παρίσταται ή να αντιπροσωπεύεται στη ΓΣ προκειμένου αυτή να συνεδριάσει νόμιμα. Πλειοψηφία θεωρείται το ελάχιστο ποσοστό του παριστάμενου ή εκπροσωπούμενου κεφαλαίου που απαιτείται να ψηφίσει σε ορισμένο θέμα ώστε να ληφθεί έγκυρη απόφαση. Τα ποσοστά απαρτίας και πλειοψηφίας ορίζονται από το νόμο και διαφοροποιούνται ανάλογα με το αν η Συνέλευση είναι συνήθης ή εξαιρετική. Όταν πρόκειται για συνήθη Γενική Συνέλευση αρκεί απαρτία του 1/5 του μετοχικού κεφαλαίου, ενώ για

εξαιρετική, απαρτία των 2/3. Σχετικά με την απαιτούμενη πλειοψηφία, οι αποφάσεις της συνήθους Γενικής Συνέλευσης λαμβάνονται με απλή πλειοψηφία, δηλαδή το 50% του παριστάμενου μετοχικού κεφαλαίου συν μία ψήφο, ενώ στην αυξημένη απαιτούνται τα 2/3 των ψήφων που παρίστανται σε αυτήν.

Τα ελάχιστα ποσοστά απαρτίας και πλειοψηφίας δεν μπορούν να τροποποιηθούν με διάταξη του καταστατικού, με την έννοια ότι δεν μπορεί να προβλεφθεί μείωσή τους, μπορεί ωστόσο το καταστατικό να προβλέψει υψηλότερα ποσοστά, τόσο απαρτίας όσο και πλειοψηφίας.

**Λύση – Εκκαθάριση:** Οι λόγοι λύσης της ανώνυμης εταιρείας αναφέρονται στο νόμο και συνοψίζονται στους παρακάτω.

- I. Πάροδος του χρόνου διάρκειας της εταιρείας,
- II. με απόφαση της εξαιρετικής Γενικής Συνέλευσης που λαμβάνεται με αυξημένη απαρτία και πλειοψηφία,
- III. λόγω κήρυξης της εταιρείας σε κατάσταση πτώχευσης.

Στην πρώτη περίπτωση η λύση επέρχεται αυτοδίκαια, χωρίς δηλαδή να χρειάζεται δημοσίευση, αφού η διάρκεια ορίζεται ήδη στο δημοσιευμένο καταστατικό. Στην περίπτωση λύσης με απόφαση της ΓΣ, η απόφαση πρέπει να καταχωρηθεί στο Μητρώο Ανωνύμων Εταιρειών και να δημοσιευθεί αντίστοιχα στο τεύχος ΑΕ και ΕΠΕ. Τέλος, η δικαστική απόφαση που κηρύσσει την πτώχευση της εταιρείας καταχωρείται στο ΜΑΕ και δημοσιεύεται στο ΤΑΕ και ΕΠΕ.

Τη λύση της εταιρείας ακολουθεί φυσικά η εκκαθάριση, πλην της περίπτωσης πτώχευσης. Οι εκκαθαριστές ορίζονται από τη Γενική Συνέλευση και οφείλουν να ασκούν τα καθήκοντά τους σύμφωνα με τις διατάξεις του νόμου.

### *Η εταιρεία περιορισμένης ευθύνης*

**Γενικά:** Άλλη επιλογή, εφόσον αποφασίσετε να προχωρήσετε με σύσταση κεφαλαιουχικής εταιρείας, είναι η εταιρεία περιορισμένης ευθύνης. Και σε αυτή την εταιρική μορφή ευθύνεται μόνο η εταιρεία με την παρουσία της για τα εταιρικά χρέη, ενώ το εταιρικό κεφάλαιο διαιρείται σε ίσα τμήματα, τα εταιρικά μερίδια.

Η διαφορά της με την ανώνυμη εταιρεία είναι ότι, εκτός από τα κεφαλαιουχικά, περιέχει και προσωπικά στοιχεία, μεταξύ των οποίων περιλαμβάνονται ο υπολογισμός και του αριθμού των εταίρων για τη λήψη των εταιρικών αποφάσεων (και όχι μόνο ο αριθμός των εταιρικών μεριδίων), η συμμετοχή των εταίρων στη λήψη αποφάσεων -ως δικαίωμα των εταίρων- οι πιο προσωπικές σχέσεις των εταίρων, η δυνατότητα απαγόρευσης μεταβίβασης των εταιρικών μεριδίων Κ.Ο.Κ.

Υπάρχουν επίσης και άλλοι λόγοι οι οποίοι μπορεί να σας οδηγήσουν στην επιλογή αυτού του εταιρικού τύπου έναντι της ανώνυμης εταιρείας, όπως για παράδειγμα ότι στην ΕΠΕ εκλείπει η κρατική εποπτεία που υπάρχει στις ΑΕ (στις ΑΕ υπάρχει έλεγχος της Διοίκησης), με αποτέλεσμα το συγκεκριμένο σχήμα να είναι πιο ευέλικτο, όπως και το ότι το εταιρικό κεφάλαιο καθορίζεται πλέον ελεύθερα από τους εταίρους (καταργείται το ελάχιστο εταιρικό κεφάλαιο). Σε γενικές γραμμές, μπορούμε να πούμε ότι η ΕΠΕ ενδείκνυται ως όχημα στις μικρές και μεσαίες επιχειρήσεις, όπου οι εταίροι, να μην διατηρούν τους προσωπικούς τους δεσμούς, αλλά δεν ευθύνονται για τα εταιρικά χρέη με την προσωπική τους περιουσία. Πρέπει, ωστόσο, να σημειώσουμε ότι το συγκεκριμένο εταιρικό σχήμα δυστυχώς (πέρα από κάποιες πρόσφατες τροποποιήσεις, όπως η κατάργηση του ελάχιστου κεφαλαίου) δεν έχει εκσυγχρονιστεί ιδιαίτερα και παρουσιάζει κάποιες δυστοκίες, οι οποίες ήταν αυτές ακριβώς που οδήγησαν στην ανάγκη εισαγωγής της ΙΚΕ, για την οποία θα μιλήσουμε αναλυτικά στη συνέχεια (και η οποία άλλωστε προτείνεται για την πλειονότητα των περιπτώσεων).

Η σύσταση της ΕΠΕ γίνεται με τη σύναψη της εταιρικής σύμβασης (καταστατικό), η οποία πρέπει πάντα να περιλαμβάνει το συμβολαιογραφικό τύπο. Η μη τήρηση συμβολαιογραφικού εγγράφου καθιστά άκυρη την εταιρεία. Εταίροι μπορεί να είναι φυσικά ή νομικά πρόσωπα (ιδρυτές), ενώ για τη σύσταση αρκεί και ένας μόνο εταίρος (μονοπρόσωπη ΕΠΕ) και δημοσιεύεται στο Μητρώο Εταιρειών Περιορισμένης Ευθύνης. Μετά την καταχώρηση στο Μητρώο, η εταιρεία δημοσιεύεται στο Τεύχος Ανώνυμων Εταιρειών και Εταιρειών Περιορισμένης Ευθύνης της Εφημερίδας της Κυβέρνησης. Και στην ΕΠΕ η διαδικασία σύστασης περνάει από την Υπηρεσία μίας στάσης του ΓΕΜΗ, η οποία θα παρουσιαστεί σε επόμενο κεφάλαιο.

Σημειώνεται ότι οποιαδήποτε τροποποίηση στο καταστατικό γίνεται επίσης με συμβολαιογραφικό έγγραφο.

**Εταιρικό κεφάλαιο, εταιρικό μερίδιο και μερίδα συμμετοχής:** Όπως αναφέρθηκε ήδη, με πρόσφατη νομοθετική ρύθμιση το κεφάλαιο της ΕΠΕ καθορίζεται πλέον από τους εταίρους ελεύθερα, χωρίς περιορισμό. Το εταιρικό κεφάλαιο διαιρείται σε ίσα τμήματα, τα εταιρικά μερίδια, ενώ το σύνολο των μεριδίων που έχει κάθε εταίρος

αποτελεί την εταιρική του συμμετοχή. Το ποσό του κεφαλαίου καλύπτεται με τις εισφορές των εταίρων, οι οποίες πρέπει να καταβληθούν ολοσχερώς μέχρι την υπογραφή του καταστατικού. Οι εισφορές μπορεί να είναι και σε είδος, αλλά πρέπει ως εξής να είναι αποτιμητές σε χρήμα.

Όλα τα εταιρικά μερίδια είναι ίσα. Επίσης μπορούν να μεταβιβαστούν ελεύθερα τόσο εν ζωή όσο και λόγω θανάτου, ωστόσο είναι έγκυρος όρος (ρήτρα) του καταστατικού, ο οποίος απαγορεύει τη μεταβίβαση ή τη συνδέει, για παράδειγμα, με ομόφωνη απόφαση των εταίρων (προσωπικός χαρακτήρας ΕΠΕ). Επίσης, κάθε εταίρος μπορεί να μεταβιβάσει μέρος των εταιρικών του μεριδίων και όχι απαραίτητα το σύνολο αυτών, ενώ για να είναι έγκυρη η μεταβίβαση πρέπει οπωσδήποτε να γίνει με συμβολαιογραφικό έγγραφο. Κάθε εταίρος μετέχει στην εταιρεία με μία μερίδα συμμετοχής και με περισσότερα εταιρικά μερίδια που αποτελούν τη μερίδα συμμετοχής του.

**Οι υποχρεώσεις και τα δικαιώματα των εταίρων - Η ευθύνη των εταίρων:** Ο εταίρος στην εταιρεία περιορισμένης ευθύνης έχει υποχρεώσεις και δικαιώματα περιουσιακής και διοικητικής φύσης, όπως η υποχρέωση καταβολής της εισφοράς του κατά τη σύσταση της εταιρείας, το δικαίωμα συμμετοχής στα κέρδη αλλά και στο προϊόν της εκκαθάρισης, η υποχρέωση πίστης, η οποία συνδέεται με τον προσωπικό χαρακτήρα της εταιρείας, αλλά και το δικαίωμα συμμετοχής στη διαχείριση και εκπροσώπηση της εταιρείας και το δικαίωμα ψήφου στις Συνελεύσεις των εταίρων.

Αναφορικά με την ευθύνη των εταίρων στην ΕΠΕ, όπως αναφέρθηκε και παραπάνω, αυτοί δεν ευθύνονται απέναντι στους εταιρικούς δανειστές για τις εταιρικές υποχρεώσεις, για τις οποίες αποκλειστικά υπεύθυνη παραμένει η εταιρεία.

Απέναντι στην εταιρεία, ο εταίρος ευθύνεται για τη μη εκπλήρωση ή την πλημμελή εκπλήρωση των υποχρεώσεών του.

**Η Συνέλευση των Εταίρων:** Η Συνέλευση των Εταίρων αποτελεί το ανώτατο όργανο της εταιρείας, το οποίο είναι αρμόδιο να αποφασίζει για όλες τις εταιρικές υποθέσεις. Το καταστατικό μπορεί να εξαιρεί ορισμένα θέματα από την αρμοδιότητα της Συνέλευσης, ωστόσο ο νόμος απαριθμεί ρητά κάποια θέματα, τα οποία δεν μπορούν ούτε με καταστατική διάταξη να ανατεθούν σε άλλο όργανο (ενδεικτικά, οι τροποποιήσεις του καταστατικού, ο διορισμός και η ανάκληση διαχειριστή, η έγκριση ετήσιων οικονομικών καταστάσεων κ.ά.).

Όπως στην ΑΕ, έτσι και στην ΕΠΕ η Συνέλευση διακρίνεται σε τακτική, η οποία γίνεται υποχρεωτικά μία φορά το χρόνο μετά τη λήξη της εταιρικής χρήσης, και σε έκτακτη, η

οποία συνέρχεται και αποφασίζει για κάθε θέμα που ανακύπτει κατά τη διάρκεια ζωής της εταιρείας.

Άλλη διάκριση της Συνέλευσης των Εταίρων είναι σε συνήθη και εξαιρετική, ανάλογα με την απαιτούμενη πλειοψηφία για τη λήψη απόφασης σε συνδυασμό με τα προς συζήτηση θέματα και τη σοβαρότητα αυτών.

Ως προς τη σύγκληση της Συνέλευσης των Εταίρων αρμόδιο όργανο είναι οι διαχειριστές, ενώ η σύγκληση γίνεται με έγγραφη πρόσκληση που περιέχει την ημέρα, την ώρα και τον τόπο της Συνέλευσης και η οποία κοινοποιείται στους εταίρους οκτώ ημέρες νωρίτερα. Στη Συνέλευση έχουν δικαίωμα συμμετοχής και ψήφου όλοι οι εταίροι. Ειδική αναφορά πρέπει να γίνει στο ότι για τη λήψη απόφασης στην εταιρεία περιορισμένης ευθύνης απαιτείται (λόγω του προσωπικού χαρακτήρα της ΕΠΕ) διπλή πλειοψηφία, κεφαλαίου αλλά και προσώπων. Έτσι, η συνήθης Συνέλευση αποφασίζει με απόλυτη πλειοψηφία προσώπων και κεφαλαίου, ενώ η εξαιρετική με πλειοψηφία τουλάχιστον των % προσώπων και κεφαλαίου.

**Διαχειριστές:** Η διαχείριση των εταιρικών υποθέσεων και η εκπροσώπηση της εταιρείας ανήκει στους διαχειριστές. Η διαχείριση εκ του νόμου ανήκει σε όλους τους εταίρους, ωστόσο το καταστατικό μπορεί να ορίζει έναν ή περισσότερους από αυτούς ως διαχειριστές, οι οποίοι μπορούν να δρουν είτε συλλογικά είτε και ο καθένας χωριστά. Επίσης, διαχειριστές μπορούν να διοριστούν και τρίτοι, μη εταίροι. Οι διαχειριστές ενεργούν κάθε πράξη η οποία οδηγεί στην πραγμάτωση του σκοπού της εταιρείας. Οι διαχειριστές δεσμεύουν την εταιρεία έναντι τρίτων και με πράξεις τους εκτός του εταιρικού σκοπού, εκτός εάν η εταιρεία αποδείξει ότι ο τρίτος γνώριζε ή όφειλε να γνωρίζει τον εταιρικό σκοπό.

Ο διαχειριστής έχει υποχρέωση πίστης απέναντι στην εταιρεία και ως εκ τούτου απαγορεύεται να ενεργεί για λογαριασμό του πράξεις οι οποίες ανάγονται στο σκοπό της εταιρείας, ούτε να είναι εταίρος σε ομόρρυθμη, ετερόρρυθμη ή ΕΠΕ που έχουν τον ίδιο σκοπό.

Οι διαχειριστές ευθύνονται για κάθε υπαίτια παράβαση του καταστατικού της εταιρείας και του νόμου, αλλά και για κάθε πταίσμα περί τη διαχείριση.

### *Η Ιδιωτική Κεφαλαιουχική Εταιρεία (ΙΚΕ)*

Ένα νέο σχήμα αποτελεί η ιδιωτική κεφαλαιουχική εταιρεία. Η νέα αυτή εταιρική μορφή γνωρίζει μεγάλη αποδοχή στη χώρα μας, αφενός γιατί απευθύνεται σε

μικρομεσαίες επιχειρήσεις, που αποτελούν και το βασικό είδος άσκησης της επιχειρηματικής δραστηριότητας στην Ελλάδα, και αφετέρου επειδή η ΕΠΕ, η οποία εξυπηρετούσε τις συγκεκριμένες ανάγκες μέχρι το 2010, οπότε και εισήχθη το νέο σχήμα, δεν έχει εκσυγχρονιστεί αρκετά και σίγουρα δεν παρουσιάζει την απαιτούμενη ευελιξία για startup εταιρείες (όπως άλλωστε προ- κύπτει και από την ανάλυση που προηγήθηκε).

Τα παραπάνω προβλήματα λοιπόν ήρθε να αντιμετωπίσει η ΙΚΕ, μια εταιρεία η οποία διακρίνεται για την απλότητα και την ευελιξία της, τόσο στην ίδρυση όσο και στη λειτουργία της, και την οποία, για τους παραπάνω λόγους, αλλά και δεδομένης της έλλειψης ευθύνης των εταίρων για τις εταιρικές υποχρεώσεις της, όλο και περισσότεροι Έλληνες επιχειρηματίες προτιμούν έναντι των άλλων εταιρικών σχημάτων.

Η εν λόγω εταιρεία συστήνεται από ένα ή περισσότερα φυσικά ή νομικά πρόσωπα, ενώ η πράξη σύστασης της εταιρείας (καταστατικό) καταρτίζεται εγγράφως (με ιδιωτικό έγγραφο). Επίσης μπορεί, είτε εξαρχής είτε στην πορεία, να λειτουργεί ως μονοπρόσωπη.

Η σύσταση της ΙΚΕ γίνεται με εγγραφή της στο ΓΕΜΗ, όπου δημοσιεύονται και όλες οι τροποποιήσεις του καταστατικού.

Η διάρκεια της εταιρείας είναι ορισμένου χρόνου. Αν δεν ορίζεται κάτι στο καταστατικό, η εταιρεία διαρκεί για δώδεκα έτη από την ίδρυσή της.

**Το κεφάλαιο της ΙΚΕ - Το εταιρικό μερίδιο – Οι εισφορές των εταίρων:** Το κεφάλαιο της ΙΚΕ καθορίζεται από τους εταίρους χωρίς περιορισμό, μπορεί δε να είναι και μηδενικό. Ωστόσο, συνιστάται η ύπαρξη κάποιου ελάχιστου ποσού, προκειμένου η ΙΚΕ να μπορεί να εξυπηρετεί τις ανάγκες της κατά τη σύστασή της (μίσθωμα για την έδρα της, αγορά εξοπλισμού κ.λπ.). Το κεφάλαιο της ΙΚΕ πρέπει να καταβληθεί ολοσχερώς κατά την ίδρυση της εταιρείας και ο διαχειριστής οφείλει, εντός ενός μήνα από την ίδρυση, να βεβαιώσει την καταβολή του.

Κάθε εταίρος, προκειμένου να συμμετάσχει στην ΙΚΕ, πρέπει να αποκτήσει ένα ή περισσότερα εταιρικά μερίδια, ενώ μετέχει στην εταιρεία με μία εταιρική συμμετοχή (όπως και στην ΕΠΕ) που απαρτίζεται από ένα ή περισσότερα εταιρικά μερίδια. Η ελάχιστη ονομαστική αξία των εταιρικών μεριδίων είναι 1€, η οποία είναι ίδια για όλα τα εταιρικά μερίδια ανεξαρτήτως της εισφοράς στην οποία αντιστοιχούν. Σε κάθε περίπτωση, πάντως, ο αριθμός των μεριδίων κάθε εταίρου συναρτάται άμεσα με την αξία των εισφορών του.

Οι εισφορές των εταίρων μπορεί να είναι κεφαλαιακές και εξωκεφαλαιακές. Οι κεφαλαιακές εισφορές αποτελούν εισφορές σε μετρητά ή σε είδος που διαμορφώνουν το κεφάλαιο της εταιρείας. Η εισφορά σε είδος πρέπει να είναι αποτιμητή σε χρήμα. Η αποτίμηση γίνεται από τη Διοίκηση, αλλά μόνο όταν η αξία των εισφορών υπερβαίνει τα 5.000 €.

Οι εξωκεφαλαιακές εισφορές συνίστανται σε παροχές που δεν μπορούν να αποτελέσουν αντικείμενο κεφαλαιακής εισφοράς γιατί δεν μπορούν να εμφανιστούν στον ισολογισμό της εταιρείας, όπως για παράδειγμα απαιτήσεις που προκύπτουν από ανάληψη υποχρέωσης εκτέλεσης εργασιών ή παροχής υπηρεσιών (βλ. σχετικά και την ανάλυση στο Κεφάλαιο 9). Η αξία τους δεν αποτιμάται αλλά καθορίζεται στο καταστατικό.

Τα εταιρικά μερίδια μεταβιβάζονται ελεύθερα εν ζωή ή λόγω θανάτου. Η μεταβίβαση εν ζωή είναι έγγραφη και γνωστοποιείται στην εταιρεία προκειμένου να επαγάγει τα αποτελέσματά της. Ο διαχειριστής οφείλει να καταχωρίσει αμέσως στο βιβλίο εταίρων τη μεταβίβαση.

**Η διαχείριση και η εκπροσώπηση της ΙΚΕ:** Ο νόμος προβλέπει για την ΙΚΕ δύο όργανα, το όργανο διαχείρισης και εκπροσώπησης της εταιρείας και το όργανο που διαμορφώνει την εταιρική βούληση. Την εταιρεία διαχειρίζεται και εκπροσωπεί ένας ή περισσότεροι διαχειριστές. Αν δεν ορίζεται διαφορετικά στο καταστατικό, οι πράξεις διαχείρισης και εκπροσώπησης της εταιρείας διενεργούνται συλλογικά από όλους τους εταίρους. Ειδικά πράξεις διαχείρισης επείγοντος χαρακτήρα μπορεί να διενεργήσει και κάθε εταίρος ξεχωριστά, ενημερώνοντας τους λοιπούς εταίρους. Διαχειριστής μπορεί να είναι μόνο φυσικό πρόσωπο, εταίρος ή μη. Ο διορισμός, η ανάκληση και η αντικατάσταση του διαχειριστή υπόκεινται σε δημοσίευση στο ΓΕΜΗ.

Ως προς τις εξουσίες του διαχειριστή, αυτός εκπροσωπεί την εταιρεία και εκτελεί εξ ονόματός της κάθε πράξη που αφορά στη διοίκηση αυτής, τη διαχείριση της περιουσίας της και γενικά την επιδίωξη του σκοπού της.

Ο διαχειριστής έχει υποχρέωση πίστης απέναντι στην εταιρεία, στο πλαίσιο της οποίας οφείλει να μην επιδιώκει ίδια συμφέροντα, τα οποία αντιβαίνουν στα συμφέροντα της εταιρείας, να μη διενεργεί για δικό του λογαριασμό ανταγωνιστικές πράξεις οι οποίες ανάγονται στο σκοπό της εταιρείας και να τηρεί έναντι των τρίτων εχεμύθεια για τις εταιρικές υποθέσεις.



Ο διαχειριστής ευθύνεται έναντι της εταιρείας για παράβαση του νόμου, του καταστατικού και των αποφάσεων των εταίρων, καθώς και για κάθε διαχειριστικό πταίσμα.

**Η Συνέλευση των Εταίρων:** Αρμόδιοι για τη λήψη αποφάσεων επί κάθε εταιρικής υπόθεσης της ΙΚΕ είναι οι εταίροι της. Οι αποφάσεις των εταίρων λαμβάνονται σε Συνέλευση. Ο νόμος απαριθμεί μάλιστα συγκεκριμένα θέματα, τα οποία ούτε με καταστατική διάταξη μπορούν να αφαιρεθούν από την αρμοδιότητα της Συνέλευσης των Εταίρων. Ενδεικτικά αναφέρονται οι τροποποιήσεις του καταστατικού, ο διορισμός και η ανάκληση του διαχειριστή, η έγκριση των ετήσιων οικονομικών καταστάσεων κ.ά.

Όπως και στα άλλα εταιρικά σχήματα, η Συνέλευση δια κρίνεται σε τακτική, η οποία συγκαλείται υποχρεωτικά μία φορά το χρόνο εντός τετραμήνου από τη λήξη της εταιρικής χρήσης, και έκτακτη, η οποία συγκαλείται από το διαχειριστή προκειμένου να ληφθεί απόφαση για κάθε θέμα που τυχόν ανακύψει κατά τη διάρκεια ζωής της εταιρείας. Επίσης η Συνέλευση των Εταίρων διακρίνεται σε συνήθη και εξαιρετική, σύμφωνα με τη θεματολογία (μείζονος και μικρότερης σημασίας θέματα) και την πλειοψηφία που απαιτείται για τη λήψη απόφασης.

Και στην ΙΚΕ, προκειμένου να συγκληθεί νόμιμα η Συνέλευση, πρέπει να τηρηθεί συγκεκριμένη διαδικασία, η οποία ρυθμίζεται στο καταστατικό της εταιρείας, σύμφωνα πάντα με τις αντίστοιχες διατάξεις του νόμου. Αξίζει να σημειωθεί ότι, στο πλαίσιο της εκσυγχρονισμένης αυτής εταιρικής μορφής, η πρόσκληση στους εταίρους μπορεί να αποσταλεί και μέσω e-mail.

Τέλος, η Συνέλευση συγκαλείται οπουδήποτε αναφέρεται στο καταστατικό και εφόσον δεν γίνεται ειδική μνεία στην έδρα της εταιρείας.

Ως προς τη λήψη αποφάσεων, στη Συνέλευση μετέχουν καταρχήν όλοι οι εταίροι, είτε αυτοπροσώπως είτε με αντιπρόσωπο. Κάθε εταιρικό μερίδιο παρέχει δικαίωμα μίας ψήφου. Η Συνέλευση αποφασίζει με απόλυτη πλειοψηφία του συνολικού αριθμού των εταιρικών μεριδίων, εκτός από ορισμένες περιπτώσεις που αποφασίζει με αυξημένη πλειοψηφία 2/3 (ενδεικτικά, ο αποκλεισμός εταίρου, η λύση της εταιρείας κ.ά.).

**Εταιρική διαφάνεια:** Το μηδενικό (σε κάποιες περιπτώσεις) κεφάλαιο της ΙΚΕ και η έλλειψη ευθύνης των εταίρων αυτής για τις εταιρικές υποχρεώσεις ενισχύουν την ανάγκη διαφάνειας της εταιρείας. Η διαφάνεια επιτυγχάνεται αφενός με τη δημοσιότητα μέσω ΓΕΜΗ, και αφετέρου με ειδικές δια-τάξεις, οι οποίες εισάγουν στη

ζωή της εταιρείας το Διαδίκτυο. Ειδικότερα, ο νόμος ορίζει ότι η ΙΚΕ οφείλει, εντός ενός μήνα από τη σύστασή της, να αποκτήσει εταιρική ιστοσελίδα, όπου πρέπει να φαίνονται τα ονοματεπώνυμα και οι διευθύνσεις των εταίρων, το πρόσωπο του διαχειριστή και άλλες πληροφορίες. Μάλιστα, η ιστοσελίδα καταχωρείται στο ΓΕΜΗ, ενώ για το διάστημα που η εταιρεία δεν διαθέτει ιστοσελίδα είναι υποχρεωμένη να αποστέλλει τις παραπάνω πληροφορίες σε οποιονδήποτε τις ζητεί. Σημειώνεται δε ότι η ιστοσελίδα της εταιρείας μαζί με τις λοιπές πληροφορίες που ορίζει ο νόμος πρέπει να εμφανίζονται σε κάθε έντυπο της.

**Λύση – εκκαθάριση:** Η ΙΚΕ λύεται: α) οποτεδήποτε με απόφαση των εταίρων, β) όταν παρέλθει ο ορισμένος χρόνος διάρκειάς της, γ) αν η εταιρεία κηρυχθεί σε πτώχευση. Η λύση της εταιρείας πρέπει υποχρεωτικά να δημοσιευτεί στο ΓΕΜΗ. Αυτό δεν απαιτείται στην περίπτωση λύσης λόγω παρόδου της διάρκειάς της.

Τη λύση της εταιρείας, εκτός της περίπτωσης κήρυξης αυτής σε κατάσταση πτώχευσης, ακολουθεί η εκκαθάριση, η οποία ενεργείται από τον εκκαθαριστή, εκτός αν προβλέπει διαφορετικά το καταστατικό ή αποφασίζουν άλλως οι εταίροι. Και η ολοκλήρωση της εκκαθάρισης καταχωρείται στο ΓΕΜΗ με μέριμνα του εκκαθαριστή.

## **Άλλα εταιρικά σχήματα (εξωτερικού)**

Τα παραπάνω εταιρικά σχήματα αφορούν την ίδρυση ελληνικών εταιρειών. Αυτός θα πρέπει να είναι ο κανόνας για κάποιον, ως startupper, εφόσον βρίσκεται και δραστηριοποιείται με την εταιρεία του στην Ελλάδα. Επισημαίνεται άλλωστε και η αντίστοιχη υποχρέωση από τον ελληνικό φορολογικό νόμο.

Από την άλλη, μπορεί να ιδρυθεί, νομίμως και εφόσον πληρούνται οι σχετικές προϋποθέσεις, μια εταιρεία εξωτερικού, ως το εταιρικό όχημα υπό το οποίο θα λειτουργήσει είτε ολόκληρο ένα startup είτε μέρος του. Ωστόσο, η επιλογή της χώρας και του εταιρικού σχήματος είναι σύνθετη υπόθεση, η οποία απαιτεί απαραίτητως εξειδικευμένους σε αυτά ακριβώς συμβούλους και εξοικείωση του ιδρυτή με τα αντίστοιχα θέματα. Γενικά, παρόμοια σχήματα δεν προτείνονται σε καινούργιους επιχειρηματίες. Αν όμως διατίθενται όλα τα παραπάνω (δηλαδή οι κατάλληλοι σύμβουλοι και η διάθεση της εξοικείωσης) ή αν αυτό δεν είναι το πρώτο startup, τότε η χρήση εταιρειών του εξωτερικού είναι μια λύση που ενδεχομένως θα λύσει τα χέρια - όπως προκύπτει άλλωστε και από το γεγονός ότι αυτή αποτελεί σήμερα μια εξαιρετικά διαδεδομένη παγκόσμια εμπορική πρακτική.

## **Βασικά στοιχεία σύστασης εταιρείας**

## Γενικά

Το επόμενο βήμα, αφότου επιλεγθεί το εταιρικό σχήμα με το οποίο θα ασκηθεί η επιχειρηματική δραστηριότητα ενός startup, είναι η διαδικασία υλοποίησής του - με άλλα λόγια, η ίδρυση της εταιρείας. Κατά το στάδιο αυτό είναι πολύ σημαντικοί οι εξειδικευμένοι εξωτερικοί συνεργάτες, δηλαδή ο δικηγόρος και ο λογιστής, των οποίων ο ρόλος είναι καθοδηγητικός σε όλα τα βήματα σύστασης της εταιρείας και μέσω των οποίων θα εξοικονομηθεί σημαντικός χρόνος από τυχόν άκαρπες επαφές με τον κρατικό μηχανισμό. Σημειωτέον ότι η διαδικασία σύστασης όλων των εταιρειών περνάει πλέον από το Γενικό Εμπορικό Μητρώο (ΓΕΜΗ), οπότε αποφεύγεται μεν η χρονοβόρα διαδικασία παρουσίας και επικοινωνίας με διαφορετικές υπηρεσίες, ωστόσο η συλλογή σημαντικού όγκου εγγράφων (δικαιολογητικών) εξακολουθεί να ισχύει, καθιστώντας έτσι τη συνδρομή δικηγόρου και λογιστή απαραίτητη. Ακολουθεί η διαδικασία σύστασης βήμα βήμα ξεκινώντας από το πρώτο στάδιο, δηλαδή τη σύνταξη του καταστατικού.

## Το καταστατικό

Τα βασικά και απαραίτητα από το νόμο στοιχεία που πρέπει να έχει η εταιρική σύμβαση, ανάλογα με το κάθε εταιρικό σχήμα, είναι τα ακόλουθα:

### Καταστατικό ομόρρυθμης εταιρείας

Η ομόρρυθμη εταιρεία συστήνεται με εταιρική σύμβαση καταστατικό το οποίο είναι ιδιωτικό έγγραφο. Τα κατ' ελάχιστον στοιχεία που πρέπει να περιέχει το καταστατικό της είναι το όνομα και η κατοικία των εταίρων, η εταιρική επωνυμία, η έδρα και ο σκοπός της εταιρείας, καθώς και ο εκπρόσωπος της. Το εταιρικό καταστατικό εγγράφεται στο Γενικό Εμπορικό Μητρώο (ΓΕΜΗ) με τη σύμπραξη όλων των εταίρων. Επιπλέον, κάθε μεταβολή των παραπάνω στοιχείων εγγράφεται στο ΓΕΜΗ.

Η επωνυμία της ομόρρυθμης εταιρείας διαμορφώνεται είτε από το όνομα ενός ή περισσότερων εταίρων, είτε από το αντικείμενο της επιχείρησης, είτε από άλλες ενδείξεις με την προσθήκη των λέξεων «ομόρρυθμη εταιρεία».

Ωστόσο, εκτός από τα παραπάνω ουσιώδη και εκ του νόμου υποχρεωτικά στοιχεία που πρέπει να εμφανίζονται στο καταστατικό της ομόρρυθμης εταιρείας, υπάρχουν και άλλα, τα οποία, αν και επουσιώδη, συνήθως συναντώνται στην εταιρική σύμβαση, όπως για παράδειγμα η διάρκεια της εταιρείας και τα όργανα αυτής. Ας σημειώσουμε ότι ειδικά ως προς τη διάρκεια, το καταστατικό μπορεί να την ορίζει ειδικά, μπορεί

όμως και να μην αναφέρεται σε αυτήν, οπότε συνάγεται ότι η εταιρεία είναι αόριστου χρόνου

### *Καταστατικό ετερόρρυθμης εταιρείας*

Το καταστατικό της ετερόρρυθμης εταιρείας πρέπει να περιέχει απαραίτητα τον τύπο της εταιρείας, τα ονόματα και την κατοικία των ομόρρυθμων εταίρων, τα ονόματα και την κατοικία των ετερόρρυθμων εταίρων και το ποσό της εισφοράς τους (καθώς αν δεν ορίζεται κάτι άλλο, αυτοί ευθύνονται μέχρι του ποσού της εισφοράς τους), την εταιρική επωνυμία, την έδρα, το σκοπό της εταιρείας, καθώς και τον εκπρόσωπο αυτής.

Η επωνυμία της ετερόρρυθμης εταιρείας αποτελείται είτε από τα ονόματα ενός ή περισσότερων ομόρρυθμων εταίρων, είτε από το αντικείμενο της επιχείρησης με την προσθήκη των λέξεων «ετερόρρυθμη εταιρεία» ολογράφως ή με σύντμηση (ΕΕ). Τα ονόματα των ετερόρρυθμων εταίρων απαγορεύεται να εμφανίζονται στην επωνυμία της εταιρείας και, εάν εμφανίζονται, τότε ο ετερόρρυθμος εταίρος ευθύνεται απεριόριστα απέναντι στους καλόπιστους τρίτους.

Όπως και στην ομόρρυθμη, έτσι και εδώ το καταστατικό μπορεί να αναφέρεται στη διαχείριση της εταιρείας -εάν όχι, ισχύει η νόμιμη διαχείριση- αλλά και στη διάρκεια αυτής, όπου αν δεν υπάρχει ρητή αναφορά στη διάρκεια, η εταιρεία λογίζεται ως αορίστου χρόνου.

### *Καταστατικό ανώνυμης εταιρείας*

Το καταστατικό της ανώνυμης εταιρείας συντάσσεται με συμβολαιογραφικό έγγραφο και πρέπει να περιέχει διατάξεις για:

1. Την εταιρική επωνυμία και τον εταιρικό σκοπό
2. Την έδρα της
3. Τη διάρκειά της
4. Το ύψος και τον τρόπο καταβολής του εταιρικού κεφαλαίου
5. Το είδος των μετοχών, τον αριθμό τους, την ονομαστική αξία και την έκδοσή τους
6. Τη μετατροπή ονομαστικών μετοχών σε ανώνυμες και ανωνύμων σε ονομαστικές

7. Τη σύγκληση, τη συγκρότηση, τη λειτουργία και τις αρμοδιότητες του Διοικητικού Συμβουλίου, η) τη σύγκληση, τη συγκρότηση, τη λειτουργία και τις αρμοδιότητες της Γενικής Συνέλευσης
8. Τους ελεγκτές
9. Τα δικαιώματα των μετόχων
10. Τον ισολογισμό και τη διάθεση κερδών
11. Τη λύση και την εκκαθάριση της εταιρείας

Το καταστατικό πρέπει επίσης να αναφέρει τα ατομικά στοιχεία των φυσικών ή νομικών προσώπων που το υπέγραψαν. Τέλος, ο διακριτικός τίτλος της εταιρείας, αν και δεν ανήκει στο ελάχιστο περιεχόμενο του καταστατικού, συνήθως περιλαμβάνεται, δεδομένου ότι κατά κανόνα η εταιρεία γίνεται γνωστή στις συναλλαγές με αυτόν.

Οι τροποποιήσεις του καταστατικού δεν απαιτούν συμβολαιογραφικό τύπο και γίνονται με ιδιωτικό έγγραφο.

Η επωνυμία της εταιρείας διαμορφώνεται από το είδος της εταιρικής επιχείρησης, το οποίο μπορεί όμως να αναφέρεται και συνοπτικά, και απαραίτητως με την ένδειξη «ανώνυμη εταιρεία ή τη σύντμηση «ΑΕ». Αν η εταιρεία έχει περισσότερα αντικείμενα, στην επωνυμία μπορεί να εμφανίζεται το κυριότερο ή τα κυριότερα από αυτά. Συνάγεται λοιπόν ότι μεταξύ του σκοπού της εταιρείας και της επωνυμίας αυτής πρέπει να υπάρχει συνάφεια. Σε περίπτωση που ο σκοπός της εταιρείας εκτείνεται σε περισσότερα αντικείμενα, η επωνυμία μπορεί να λαμβάνεται από τα κυριότερα εξ αυτών.

Η ίδρυση της ανώνυμης εταιρείας υπόκειται σε συγκεκριμένες διατυπώσεις δημοσιότητας που ορίζει ο νόμος. Συγκεκριμένα το καταστατικό της ΑΕ και η εγκριτική απόφαση της διοίκησης, όπου απαιτείται, καταχωρούνται στο Μητρώο Ανωνύμων Εταιρειών, το οποίο τηρείται στην υπηρεσία του Υπουργείου Εμπορίου της νομαρχίας που έχει την έδρα της η εταιρεία. Επίσης, η ανακοίνωση καταχώρησης στο Μητρώο δημοσιεύεται με επιμέλεια της αρμόδιας υπηρεσίας στο τεύχος Ανώνυμων Εταιρειών και Εταιρειών Περιορισμένης Ευθύνης της Εφημερίδας της Κυβέρνησης. Πλέον, όπως αναφέρθηκε και παραπάνω, όλη η διαδικασία σύστασης της ανώνυμης εταιρείας περνάει από την υπηρεσία μίας στάσης του ΓΕΜΗ, το οποίο λειτουργεί ως συντονιστικός φορέας και το οποίο αναλαμβάνει την εγγραφή της στο ΤΑΕ και τη δημοσίευση της στο τεύχος Ανώνυμων Εταιρειών και Εταιρειών Περιορισμένης Ευθύνης της Εφημερίδας της Κυβέρνησης.

### *Καταστατικό εταιρείας περιορισμένης ευθύνης*

Όπως και στην ανώνυμη εταιρεία, έτσι και η σύσταση της εταιρείας περιορισμένης ευθύνης γίνεται με τη σύναψη της εταιρικής σύμβασης (καταστατικό), η οποία πρέπει πάντα να περιλαμβάνει το συμβολαιογραφικό τύπο. Η μη τήρηση συμβολαιογραφικού εγγράφου καθιστά άκυρη την εταιρεία.

Ως προς τα ελάχιστα στοιχεία που πρέπει να έχει το καταστατικό, αυτά ορίζονται από το νόμο ως ακολούθως.

1. Το όνομα, το επώνυμο, το επάγγελμα, την κατοικία και την ιθαγένεια των εταίρων,
2. Την εταιρική επωνυμία
3. Την έδρα της εταιρείας
4. Την ιδιότητά της ως περιορισμένης ευθύνης
5. Το κεφάλαιο της εταιρείας
6. Τα εταιρικά μερίδια και τη μερίδα συμμετοχής κάθε εταίρου
7. Βεβαίωση των ιδρυτών περί καταβολής του κεφαλαίου
8. Το αντικείμενο των εισφορών σε είδος, την αποτίμηση αυτών, το σύνολο της αξίας τους και το όνομα του εισφέροντος εταίρου
9. Τη διάρκεια της εταιρείας

Σημειώτέον ότι η επωνυμία της εταιρείας περιορισμένης ευθύνης αποτελείται είτε από το όνομα ενός ή περισσότερων εταίρων, είτε από το αντικείμενο αυτής, είτε από το συνδυασμό και των δύο με την προσθήκη της ένδειξης «εταιρεία περιορισμένης ευθύνης» ολογράφως ή τη σύντμηση «ΕΠΕ».

Το εταιρικό καταστατικό καταχωρείται στο ΓΕΜΗ με επιμέλεια κάθε εταίρου ή διαχειριστή.

### *Το Καταστατικό Ιδιωτικής Κεφαλαιουχικής Εταιρείας*

Η ΙΚΕ συστήνεται με ιδιωτικό έγγραφο, το καταστατικό της, το οποίο πρέπει να περιέχει υποχρεωτικά τα παρακάτω στοιχεία:

1. Το ονοματεπώνυμο, τη διεύθυνση κατοικίας και την τυχόν ηλεκτρονική διεύθυνση των εταίρων
2. Την εταιρική επωνυμία
3. Την έδρα της εταιρείας
4. Το σκοπό της εταιρείας
5. Την ιδιότητά της ως ιδιωτική κεφαλαιουχική

6. Τις εισφορές των εταίρων κατά κατηγορία εισφορών και την αξία αυτών, καθώς και το κεφάλαιο της εταιρείας
7. Το συνολικό αριθμό των εταιρικών μεριδίων
8. Τον αρχικό αριθμό των μεριδίων κάθε εταίρου και το είδος της εισφοράς που τα μερίδια εκπροσωπούν
9. Τον τρόπο διαχείρισης και εκπροσώπησης της εταιρείας

Η επωνυμία της ΙΚΕ σχηματίζεται είτε από το όνομα ενός ή περισσότερων εταίρων, είτε από το αντικείμενο της επιχείρησης που ασκεί. Στην επωνυμία πρέπει οπωσδήποτε να περιλαμβάνονται ολογράφως οι λέξεις «ιδιωτική κεφαλαιουχική εταιρεία» ή η συντομογραφία «ΙΚΕ».

Η σύσταση της ΙΚΕ γίνεται με εγγραφή της στο ΓΕΜΗ, στο οποίο υποβάλλονται στη δημοσιότητα και οι τροποποιήσεις του καταστατικού.

Ανεξαρτήτως ποιος τύπος εταιρείας επιλεγεί να ιδρυθεί, πρέπει να σημειωθεί, όπως αναφέρθηκε και παραπάνω, πλέον όλη η διαδικασία σύστασής της πραγματοποιείται μέσω του ΓΕΜΗ, το οποίο λειτουργεί ως συντονιστικός φορέας. Για μεγαλύτερη διευκόλυνση μπορείτε να επισκεφθείτε τον ιστότοπο του ΓΕΜΗ <http://www.businessportal.gr/>, όπου περιγράφεται αναλυτικά η διαδικασία σύστασης κάθε εταιρείας, αλλά και τα απαιτούμενα έγγραφα για την ολοκλήρωσή της.

## **Η έδρα - Το μισθωτήριο**

Ως έδρα νοείται ο τόπος που ασκείται η διοίκηση της εταιρείας. Η εταιρεία, εκτός από την έδρα διοίκησης, έχει και την επαγγελματική έδρα, τον τόπο δηλαδή όπου ασκεί τη δραστηριότητά της ή έχει το κύριο κατάστημα ή υποκατάστημά της. Συνήθως η επαγγελματική έδρα συμπίπτει με τη διοικητική. Πάντως, στο καταστατικό αναγράφεται ως έδρα της εταιρείας η έδρα διοίκησης αυτής και πιο συγκεκριμένα ο δήμος, εντός του οποίου η εταιρεία δραστηριοποιείται.

Τα παραπάνω ισχύουν για όλα τα υφιστάμενα εταιρικά σχήματα. Για πρακτικούς λόγους, είναι σκόπιμο όταν αναγράφεται η έδρα της εταιρείας στο καταστατικό της, να περιορίζεται στο δήμο και όχι στην ακριβή διεύθυνση όπου στεγάζονται τα γραφεία, καθώς σε περίπτωση αλλαγής διεύθυνσης των γραφείων εντός των ορίων του ίδιου δήμου, δεν θα χρειαστεί η τροποποίηση του καταστατικού, η οποία επιβάλλεται σε περίπτωση αλλαγής έδρας της εταιρείας.

Πέραν τούτου, η έδρα, εκτός του ότι λειτουργεί ως ο τόπος σύγκλησης των καταστατικών οργάνων της εταιρείας, είναι αυτή η οποία προσδιορίζει την εθνικότητά της αλλά και το εφαρμοστέο δίκαιο.

Από τη στιγμή λοιπόν που έχει επιλεγεί ο δήμος όπου θα εγκατασταθεί η έδρα του startup, πρέπει να ξεκινήσει και η διαδικασία ανεύρεσης χώρου για τη λειτουργία του (μισθίου).

Η μίσθωση, εφόσον ασφαλώς έχουν συμφωνηθεί οι πρακτικές λεπτομέρειες αυτής μεταξύ των συμβαλλόμενων μερών, συντάσσεται εγγράφως και αποτελεί μίσθωση επαγγελματικού χώρου (η μίσθωση μπορεί να συναφθεί και ατύπως, με προφορική συμφωνία, αλλά για ευνόητους λόγους συστήνεται ο έγγραφος τύπος). Οι επαγγελματικές μισθώσεις διέπονται από ειδική νομοθεσία, η οποία έχει υποστεί σημαντικές τροποποιήσεις κατά τα τελευταία χρόνια, με απώτερο σκοπό πρωτίστως τη διευκόλυνση του μισθωτή. Σε κάθε περίπτωση, τα βασικά σημεία που πρέπει να ληφθούν υπόψη, όταν υπογράφεται η σύμβαση μίσθωσης για μία εταιρεία, είναι τα ακόλουθα (τα οποία όμως θα πρέπει κάθε φορά να επικαιροποιούνται με τους συμβούλους):

Όλες οι νέες μισθώσεις, αυτές δηλαδή που συμφωνούνται μετά τις 28.2.2014, ισχύουν για 3 έτη (και όχι για 12, όπως παλαιότερα), ακόμη και αν η μίσθωση συμφωνήθηκε για μικρότερο χρονικό διάστημα ή για αόριστο χρόνο. Η διάρκεια της μίσθωσης μπορεί να παραταθεί με νεότερη έγγραφη συμφωνία που φέρει βέβαιη χρονολογία. Επίσης, άλλη νέα ρύθμιση που εισήχθη με τον καινούργιο νόμο είναι ότι πλέον δεν ισχύει η καταγγελία λόγω μεταμέλειας του μισθωτή. Πρέπει συνεπώς να ληφθεί υπόψη η δέσμευση, για όλη την τριετία, ενώ πριν την πάροδο αυτής, μπορεί να ισχύσει η καταγγελία μόνο για σπουδαίο λόγο. Ο καινούργιος νόμος επέφερε και άλλες τροποποιήσεις, οι οποίες ωστόσο αφορούν τον εκμισθωτή, αφού, μεταξύ άλλων, καταργήθηκε η καταγγελία λόγω ιδιοκατοίκησης και ανοικοδόμησης του μισθίου.

## *Η έναρξη στην εφορία*

Για την πληρότητα και μόνο της εικόνας επισημαίνεται ότι στις διαδικασίες της ίδρυσης ενός startup περιλαμβάνεται, φυσικά, και η απόκτηση Αριθμού Φορολογικού Μητρώου (ΑΦΜ). Αυτός θα είναι ο αριθμός που θα το συνοδεύει για όλη του τη ζωή, τόσο εντός όσο και εκτός Ελλάδας, για κάθε χρηματική συναλλαγή που θα κάνει. Αναλόγως του εταιρικού τύπου που θα επιλεγθεί αλλά και των διαδικασιών «υπηρεσιών μίας στάσης» (one stop shop) που θα ισχύουν κατά τη



χρονική περίοδο της ίδρυσης, ο ιδρυτής θα αποκτήσει το ΑΦΜ ο ίδιος από το ΓΕΜΗ, ο λογιστής του από την αρμόδια ΔΟΥ, ή με οποιονδήποτε άλλον τρόπο. Σημασία δεν έχει ο τρόπος της απόκτησης, αλλά ο χρόνος της, αφού μόνο μετά την απόκτηση του ΑΦΜ αρχίζει να υφίσταται το startup – παρότι δηλαδή νομικά μπορεί να υπάρχει, συναλλαγές θα αρχίσει να κάνει μετά την απόκτηση ΑΦΜ, επομένως οι σχετικές διαδικασίες πρέπει να αποτελούν προτεραιότητα.

## **Το άνοιγμα τραπεζικού λογαριασμού**

Απαραίτητο στοιχείο για τη νόμιμη λειτουργία ενός ελληνικού startup είναι η απόκτηση τραπεζικού λογαριασμού σε ελληνική τράπεζα. Και αυτή η διαδικασία είναι αυτονόητη, και εδώ αναφέρεται μόνο για την πληρότητα της εικόνας. Υπό κανονικές συνθήκες το άνοιγμα ενός νέου εταιρικού λογαριασμού προϋποθέτει την ολοκλήρωση όλων των παραπάνω διαδικασιών. Ο τύπος του λογαριασμού και τα δικαιολογητικά που θα ζητηθούν διαφέρουν από τράπεζα σε τράπεζα. Το μόνο που επισημαίνεται εδώ είναι ότι η διαδικασία γενικά αργεί: επειδή ο φάκελος πρέπει να εξεταστεί από το νομικό τμήμα της τράπεζας, ο χρόνος αναμονής για την απόκτηση του λογαριασμού μπορεί να φτάσει και τον έναν μήνα. Σε αυτό το χρονικό διάστημα, δεν θα είναι δυνατόν να γίνουν συναλλαγές, παρότι το startup θα λειτουργεί ήδη κανονικά. Τέλος, πρέπει επίσης να τονιστεί ότι η σχέση με την τράπεζά θα είναι διαρκής και ειλικρινής, με την έννοια ότι θα πρέπει πάντα με τη μέριμνα του ιδρυτή να ενημερώνεται για τυχόν αλλαγές στην εταιρική ζωή του startup – ενδεικτικά, για την είσοδο νέου εταίρου ή επενδυτή, για την αύξηση του κεφαλαίου του κ.λπ.

## **Βασικά θέματα για τη λειτουργία μίας εταιρείας**

### **Η εύρεση τρίτων- συμβούλων: ο δικηγόρος και ο λογιστής**

Η έμφαση εδώ δίνεται σε δύο συγκεκριμένους επαγγελματίες, στο δικηγόρο και το λογιστή, επειδή πιθανότατα αυτοί θα είναι οι δύο σύμβουλοι με τους οποίους θα ξεκινήσει η συνεργασία και επειδή η συνεισφορά τους (ειδικά του λογιστή) είναι απολύτως λειτουργική από τα πρώτα κιόλας βήματα της επιχείρησής.

Ακριβώς επειδή ο ρόλος τους είναι σημαντικός για την καλή λειτουργία του startup, επισημαίνονται μερικά σημεία που πρέπει ληφθούν υπόψη:

## (ΣΕ ΠΕΡΙΠΤΩΣΗ ΝΕΟΦΥΟΥΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ)

**Η σχέση ενός startup με το λογιστή και το δικηγόρο του είναι μακρά.** Η σχέση της νέας επιχείρησης με το λογιστή και το δικηγόρο της αναμένεται να είναι μακρά - υπό κανονικές συνθήκες, όση ακριβώς και η ζωή της ίδιας της επιχείρησης. Οι δύο αυτοί επαγγελματίες την ακολουθούν από τη δημιουργία της, την παρακολουθούν κατά τη διάρκεια της λειτουργίας της και είναι λογικά οι μόνοι, μαζί με τον ιδρυτή, που γνωρίζουν σε βάθος τα εταιρικά θέματα και τους εταιρικούς προβληματισμούς. Πιθανότατα επίσης μέσα από τα έτη λειτουργίας της, οι δύο αυτοί επαγγελματίες να είναι το «ζωντανό αρχείο» που όχι μόνο κατέχουν έγγραφα και πληροφορίες αλλά, κυρίως, γνωρίζουν γιατί τα πράγματα έγιναν έτσι και όχι αλλιώς σε μια συγκεκριμένη χρονική στιγμή. Η γνώση αυτή είναι ανεκτίμητη και για τον ίδιο τον ιδρυτή, ιδίως όταν ένα startup αποδειχτεί δραστήριο και με αυξημένη στελεχιακή κινητικότητα.

**Η σχέση ενός startup με το λογιστή και το δικηγόρο του είναι διαρκής.** Η σχέση της νέας επιχείρησής με το λογιστή και το δικηγόρο πρέπει επίσης να είναι διαρκής. Κάτι τέτοιο είναι βέβαια αυτονόητο όσον αφορά το λογιστή, αφού εξ ορισμού παρακολουθεί την καθημερινότητά της λογιστικά πρέπει όμως να επιδιώκεται και για το δικηγόρο. Ο δικηγόρος είναι σωστό να ενημερώνεται για τις βασικές τουλάχιστον αποφάσεις και τα στρατηγικά βήματα του startup, τόσο επειδή μπορεί να έχει μια (νομική!) άποψη όσο και επειδή θα διευκολυνθεί το έργο του αργότερα, όταν θα χρειαστεί να τα υλοποιήσει και να τα εκτελέσει (μέσω συμβάσεων, διαπραγματεύσεων κ.ο.κ.). Το ίδιο βέβαια ισχύει και για το λογιστή, ο οποίος δεν αρκεί να ενημερώνει τα λογιστικά βιβλία της εταιρείας, αλλά πρέπει επίσης να έχει γνώση για τις σχέσεις με τους βασικούς πελάτες και προμηθευτές.

Επειδή οι σύμβουλοι είναι αυτοί οι οποίοι έχουν τον πρώτο λόγο αν τυχόν δημιουργηθεί κάποιο πρόβλημα, καλό είναι (και από οικονομικής άποψης) να είναι σωστά προετοιμασμένοι και ενημερωμένοι, ώστε, αν δεν καταφέρουν να λειτουργήσουν προληπτικά, τουλάχιστον να είναι σε θέση να συμβουλευθούν για τις σωστές, κατασταλτικές ενέργειες.

**Η σχέση ενός startup με το λογιστή και το δικηγόρο του είναι (απόλυτης) εμπιστοσύνης.** Εξίσου αυτονόητο είναι ότι η σχέση της εταιρείας με το λογιστή και το δικηγόρο της πρέπει να είναι απολύτως εμπιστευτική. Αν ο επιχειρηματίας αποκρύψει πληροφορίες, τότε και οι συμβουλές που θα λάβει δεν θα είναι οι σωστές. Αν δεν αποκαλύψει όλη την εικόνα, ενδεχομένως οι λύσεις που θα επιλέξει να ανατραπούν από «απρόσμενες» (για τους συμβούλους του, όχι για τον ίδιο) εξελίξεις. Η σχέση επομένως πρέπει να είναι απολύτως ειλικρινής - αν ο επιχειρηματίας δεν

νιώθει άνετα να το κάνει αυτό με το λογιστή και το δικηγόρο του, τότε πρέπει να τους αντικαταστήσει άμεσα.

Τα παραπάνω βέβαια υποδηλώνουν ότι οι δύο αυτοί επαγγελματίες δύσκολα αντικαθίστανται πρακτικά. Αν και φυσικά κάτι τέτοιο δεν είναι αδύνατο, και πράγματι επιβάλλεται όταν οι σχέσεις δεν είναι καλές για οποιονδήποτε λόγο, στην πράξη γίνεται δύσκολα, με την έννοια ότι για κάποιο ενδιάμεσο χρονικό διάστημα φάκελοι και συνεργασία θα υπάρχουν και στον παλιό και στο νέο συνεργάτη. Επισημαίνεται επίσης ότι πιθανότατα να ισχύουν και ειδικοί κανόνες για τη διαδικασία αυτή, από τους αντίστοιχους επαγγελματικούς συλλόγους, Επειδή επομένως η εν λόγω διαδικασία είναι δύσκολη, και ενδεχομένως και αντιπαραγωγική, καλό θα είναι, αφενός, η επιλογή τους να γίνεται προσεκτικά και, αφετέρου, το ίδιο προσεκτική να είναι και η επιλογή των λόγων αντικατάστασής τους.

*(ΓΙΑ ΟΛΕΣ ΤΙΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ)*

**Προσοχή στη διάκριση μεταξύ προσωπικής και εταιρικής σχέσης.** Θα έχει παρατηρηθεί ήδη ότι στα παραπάνω σημεία γίνεται αναφορά στο startup και όχι στον ιδρυτή-επιχειρηματία. Είναι απολύτως κρίσιμο να γίνει αντιληπτό ότι άλλο το ένα και άλλο το άλλο. Παρότι τα συμφέροντά και οι προτιμήσεις σας πιθανότατα ταυτίζονται με εκείνα του ιδρυτή, για το νόμο τουλάχιστον αυτός είναι ένα φυσικό πρόσωπο διαφορετικό από το νομικό πρόσωπο, δηλαδή από το startup που μόλις ιδρύθηκε. Άρα ο ιδρυτής και το Startup έχουν διαφορετική ζωή, διαφορετικά δικαιώματα και υποχρεώσεις, διαφορετική φορολόγηση κ.λπ. Υπάρχουν περιπτώσεις που θα χρειαστεί ή θα είναι αναγκαστικό ο ιδρυτής να διαφοροποιηθεί προσωπικά ως φυσικό πρόσωπο/ιδρυτής/νόμιμος εκπρόσωπος/κύριος μέτοχος κ.λπ. από το νομικό πρόσωπο του startup του. Συνήθως θα πρόκειται για προβληματικές περιπτώσεις, που δυστυχώς όμως δεν είναι ασυνήθιστες.

Παρ' όλα αυτά, δεν είναι απαραίτητο να γίνει κάτι για το θέμα αυτό στο παρόν στάδιο. Απλά θα πρέπει να ληφθεί υπόψη ότι ο λογιστής και ο δικηγόρος είναι της εταιρείας/του startup και όχι οι προσωπικοί του ιδρυτή του. Δηλαδή πελάτης τους είναι η εταιρεία και όχι εκείνος προσωπικά. Πιθανότατα στην αρχή της ζωής του startup αυτές οι ιδιότητες να συμπίπτουν, μπορεί όμως και όχι (δηλαδή για τα προσωπικά θέματα να υπάρχει άλλος δικηγόρος και λογιστής). Οι ισορροπίες τότε είναι δύσκολες, αλλά όχι ακατόρθωτες, αρκεί οι διαφορετικές ιδιότητες να είναι ξεκάθαρες σε όλους.

## *Οι συμβάσεις με τους συνεργάτες της εταιρείας: συμβάσεις εργασίας και συμβάσεις έργου*

Αν το startup πρόκειται να απασχολήσει τρίτους, «εσωτερικούς» συνεργάτες, λόγου χάρη για την ανάπτυξη του λογισμικού του ή για την κατασκευή του προϊόντος του ή για την προώθηση των πωλήσεών του κ.λπ., τότε θα πρέπει να γίνει μια σύντομη εισαγωγή στα δεδομένα της απασχόλησης στην Ελλάδα. Πιθανότατα οι γνώσεις αυτές να μη χρειαστούν κατά το πρώτο στάδιο λειτουργίας ενός startup, αφού όλες οι εργασίες θα γίνονται από τον ίδιο τον ιδρυτή του ή έστω από την ομάδα των συνιδρυτών. Από τη στιγμή όμως που θα χρειαστεί να απασχοληθεί τρίτος, μη εταίρος ή μέτοχος της εταιρείας, και να του ανατεθεί συγκεκριμένη εργασία, τότε θα πρέπει να ληφθούν υπόψη οι διακρίσεις που αναφέρονται στη συνέχεια.

Ωστόσο, πριν την ανάλυση της απασχόλησης με σύμβαση εργασίας και σύμβαση έργου, πρέπει να επισημανθεί ότι τα θέματα αυτά είναι δύσκολα, ρευστά και απαιτούν τη συνδρομή ειδικού. Ανεξαρτήτως του τι αναφέρεται παρακάτω, όταν έρθει η στιγμή της υπογραφής μιας σύμβασης έργου ή εργασίας με τρίτο συνεργάτη είναι απαραίτητη η συμβουλή του ειδικού, δηλαδή οπωσδήποτε του λογιστή και κατά προτίμηση (αν όχι οπωσδήποτε) και του δικηγόρου.

Η απασχόληση τρίτου, «εσωτερικού» συνεργάτη σε μία εταιρεία στην Ελλάδα μπορεί να λάβει δύο μορφές: είτε δυνάμει σύμβασης εργασίας είτε δυνάμει σύμβασης έργου.

### *Σύμβαση εργασίας*

Η περίπτωση αυτή είναι βέβαια η ενδεδειγμένη και συνηθισμένη, αν ο στόχος είναι, για παράδειγμα, να απασχοληθεί (με μερική ή πλήρη απασχόληση) ένας προγραμματιστής στο startup, ο οποίος θα παράγει για την εταιρεία τον κώδικα που κάθε φορά θα του ζητάτε. Στην περίπτωση αυτή γίνεται πρόσληψη σύμφωνα με τις διαδικασίες των αρμόδιων δημόσιων οργανισμών (κυρίως ΙΚΑ και ΟΑΕΔ, για τα οποία ενημερώνει αναλυτικά ο λογιστής και αναλαμβάνει τις σχετικές ενέργειες). Η απασχόληση του συνεργάτη (υπαλλήλου) του startup θα είναι αντίστοιχα πλήρης ή μερική, δηλαδή θα υπάρχει ωράριο, θα πρέπει να του παρέχεται γραφείο και εξοπλισμό κατάλληλο για να κάνει τη δουλειά του, και θα του οφείλονται τα νόμιμα, δηλαδή αναλόγως των συνθηκών που θα ισχύουν τότε 12 ή 14 μισθοί, επιδόματα, αποζημίωση απόλυσης κ.ο.κ. Ο υπάλληλος της εταιρείας σας θα είναι υποχρεωμένος να λαμβάνει εντολές από εσάς και να τις εκτελεί με τον καλύτερο δυνατό τρόπο. Θα

έχει επίσης μια γενική υποχρέωση πίστης αλλά και εμπιστευτικότητας σε σχέση με ό,τι μαθαίνει κατά την εργασία του για το startup.

Για το θέμα του αν χρειάζεται η υπογραφή σύμβασης ή όχι με έναν τέτοιο υπάλληλο της εταιρείας σας μπορεί να υποστηριχθούν πολλές απόψεις. Γενικά, πάντως, επειδή στη σύμβαση εργασίας ο νόμος είναι συνήθως αρκετά αναλυτικός δεν είναι πολύ συνηθισμένο, με την έννοια ότι δεν υπάρχει κάτι επιπλέον να ειπωθεί, αφού ο νόμος τα λέει όλα (και αντίθετες συμφωνίες με το νόμο δεν μπορούν να γίνουν). Από την άλλη, το σωστό είναι να υπογράφεται ούτως ή άλλως σύμβαση, η οποία μπορεί και να προσθέτει μικρά πράγματα και διευκρινίσεις στις (αναγκαστικές κατά τα άλλα) διατάξεις του νόμου. Η απάντηση βέβαια αυτή θα αλλάξει αμέσως μόλις το startup μεγαλώσει, οπότε θα υπογράφεται σύμβαση όχι μόνο για τις συμβάσεις εργασίας αλλά και για το καθετί.

### Σύμβαση έργου

Εδώ πρόκειται για μια ελληνική μοναδικότητα (και διαστροφή των «κανονικών» όρων εργασίας): καθώς οι ελεύθεροι επαγγελματίες μπορούν να κάνουν αυτοτελώς έναρξη επαγγέλματος (και να κόβουν αποδείξεις παροχής υπηρεσιών στο λεγόμενο, «μπλοκάκι»), είναι δυνατό να κάνουν σύμβαση απασχόλησης με μία εταιρεία για την παροχή ενός έργου, η οποία όμως σύμβαση απασχόλησης στην πράξη αποτελεί (κρυμμένη) σύμβαση εργασίας. Με άλλα λόγια, συναντάται συχνά ένας επαγγελματίας (π.χ. ο ίδιος προαναφερόμενος προγραμματιστής) να απασχολείται πλήρως εντός του startup, παράγοντας τον ίδιο κώδικα σύμφωνα με τις οδηγίες που του δόθηκαν, αλλά μη έχοντας υπογράψει σύμβαση εργασίας αλλά σύμβαση έργου. Η σύμβαση έργου σημαίνει στην πράξη ότι το startup πληρώνει το συνεργάτη του (πληρώνει ο «εργοδότης» τον «εργολάβο») ό,τι και όπως έχουν συμφωνήσει στη σύμβαση. Κατά τα άλλα, ζητήματα ωραρίου, τόπου παροχής της υπηρεσίας και τα σχετικά, θεωρητικά θα ρυθμίζονται στην ίδια σύμβαση έργου (και, πρακτικά, προσομοιάζουν με ό,τι ισχύει στη σύμβαση εργασίας).

Με άλλα λόγια, η σύμβαση έργου χρησιμοποιείται συχνά στην αγορά με τέτοιο τρόπο ώστε να έχει όλα τα «καλά» της σύμβασης εργασίας αλλά με αυξημένη ευελιξία (π.χ. δεν δίνονται επιδόματα και υπερωρίες, ούτε αποζημιώσεις απόλυσης κ.ο.κ.).

Το καλό (ή κακό) είναι ότι η πρακτική αυτή έχει πλέον παγιωθεί στην Ελλάδα και την αναγνωρίζουν επίσημα, τόσο οι φορολογικοί μηχανισμοί (εδώ αναφέρονται οι συζητήσεις για τις ετήσιες εισφορές ελεύθερων επαγγελματιών «με έναν πελάτη») όσο και τα δικαστήρια (που συνήθως αναγνωρίζουν τις παραπάνω οφειλές σε περίπτωση διακοπής της σχέσης). Ως εκ τούτου, αν ακολουθηθεί αυτή η πορεία για

την «πρόσληψη» συνεργατών στο startup: (α) συνιστάται η συμβουλή τόσο του λογιστή όσο και του δικηγόρου για το τι ισχύει σχετικά - τα πράγματα αλλάζουν με ραγδαίους ρυθμούς, και (β) να γίνει οπωσδήποτε λεπτομερής σύμβαση, όπου θα αναφέρονται αναλυτικά όλα τα ζητήματα της συνεργασίας που χρειάζονται ρύθμιση (για τα οποία ενημερώνουν σχετικά ο δικηγόρος, που θα την ετοιμάσει, και ο λογιστής).

## **Οι συμβάσεις πώλησης (προϊόντων ή υπηρεσιών)**

Για να ζήσει το startup πρέπει κάποια στιγμή να αρχίσει να κάνει πωλήσεις. Κάθε επιχείρηση ουσιαστικά είτε πουλάει προϊόντα είτε υπηρεσίες. Και στις δύο περιπτώσεις, εκτός αν πρόκειται για πώληση καταναλωτικών αγαθών σε κατάστημα, θα χρειαστεί να υπογράφονται κάθε φορά αντίστοιχες συμβάσεις πώλησης (ή παροχής υπηρεσιών) με τους πελάτες της.

Η σύμβαση πώλησης προϊόντων ή παροχής υπηρεσιών είναι ουσιαστικά η (έγγραφη) συμφωνία μεταξύ πωλητή και αγοραστή για τους όρους της μεταξύ τους συνεργασίας. Το κείμενο αυτό είναι σημαντικότερο για το startup: όταν όλα πάνε καλά, δηλαδή πωληθεί το προϊόν και μείνει ικανοποιημένος ο αγοραστής ή παρασχεθεί η υπηρεσία και είναι χαρούμενος ο πελάτης, τότε δεν θα χρειαστεί να το ξαναδιαβάσετε ποτέ. Αν όμως τα πράγματα δεν έχουν αίσια έκβαση, τότε οι όροι του, που πρέπει να είναι όσο το δυνατόν πιο αναλυτικοί γι' αυτόν ακριβώς το λόγο, είναι βασικά οι μόνοι που θα ρυθμίσουν τη διαφωνία σας με τους πελάτες.

Φυσικά η σύνταξη των αντίστοιχων συμβάσεων πώλησης που θα χρειαστούν, είναι δουλειά του δικηγόρου. Επί της ουσίας, είναι η πρώτη σοβαρότατη εργασία που θα κάνει μετά την ίδρυση της εταιρείας, αφού υποθετικά ο στόχος είναι να βρεθούν οι πρώτοι πελάτες αμέσως μετά την έναρξη λειτουργίας της (εκτός αν έχει ήδη «προσληφθεί» συνεργάτης, σύμφωνα με όσα αναφέρονται παραπάνω). Για να γίνει αυτή την εργασία με αποτελεσματικό τρόπο για τις ανάγκες του startup, θα πρέπει να του δοθούν όλες οι πληροφορίες που υπάρχουν κατά νου σχετικά με το προϊόν ή την υπηρεσία, όλους τους οικονομικούς όρους, καθώς και να καταγραφούν όλοι οι πιθανοί φόβοι, τι μπορεί να πάει στραβά στη συνεργασία με τους πελάτες. Όλες αυτές τις σημειώσεις ο δικηγόρος θα τις αποτυπώσει σε ένα πρώτο σχέδιο σύμβασης, το οποίο θα οριστικοποιηθεί στη συνέχεια μαζί με τον ιδρυτή (και θα αποτελέσει ένα από τα templates συμβάσεων της εταιρείας σας, βλ. και υποκεφάλαιο 4.5 παρακάτω). Αμέσως μετά την οριστικοποίησή του θα αποσταλεί στους υποψήφιους πελάτες, πιθανότατα μαζί με τον τιμοκατάλογο, ως το βασικό κείμενο πώλησης, στο οποίο θα βασιστεί η συνεργασία (για τη συνέχιση των διαπραγματεύσεων με τους πελάτες σας βλ. το υποκεφάλαιο 4.6 παρακάτω).

Όπως είναι κατανοητό, δεν μπορεί να γίνει εδώ αναλυτική περιγραφή των σχετικών συμβάσεων πώλησης, καθώς δεν είναι αυτός ο ρόλος του παρόντος οδηγού. Επιγραμματικά μόνο θα αναφέρουμε τα ακόλουθα σημεία που θα πρέπει να ληφθούν ήδη υπόψη σας (διευκολύνοντας έτσι το έργο του δικηγόρου):

### *Η σύμβαση πώλησης προϊόντων*

Η σύμβαση πώλησης προϊόντων ρυθμίζεται αρκετά αναλυτικά από το νόμο, και μάλιστα σε περισσότερα από ένα κείμενα. Παρότι αρκετές διατάξεις είναι αναγκαστικές (οι οποίες αναλύονται από το δικηγόρο), είναι σκόπιμο να έχουν υπολογιστεί, και να αναφερθούν ειδικά στο δικηγόρο, μεταξύ άλλων, τα εξής:

- Αν θα πουληθούν προϊόντα σε πελάτες εσωτερικού ή και εξωτερικού,
- Εφόσον οι πωλήσεις αφορούν και το εξωτερικό, ποιες χώρες θα συμπεριληφθούν,
- Αν πρόκειται για επιχείρηση B2B ή B2C,
- Πού βρίσκονται τώρα τα προϊόντα; Στην αποθήκη της εταιρείας; Στην αποθήκη τρίτου; Σε κάποιο νοητό σημείο; (Και το αυτό μπορεί να συμβαίνει.)
- Σχετικά με την αποστολή τους, αν θα υπάρχει η δυνατότητα αποστολής ή μόνο παραλαβής από τον ίδιο τον αγοραστή,
- Αν υπάρχει η δυνατότητα αποστολής, με ποιο τρόπο θα γίνεται αυτό,
- Αν οι πωλήσεις της εταιρείας θα γίνονται μέσω internet ή και μέσω καταστήματος ή και μέσω πωλητών,
- Ποιες είναι οι εγγυήσεις καλής λειτουργίας οι οποίες θα προσφέρονται (Προσοχή, σε μεγάλο βαθμό ρυθμίζονται από το νόμο.)

Βάσει των παραπάνω είναι δυνατόν να συνταχθεί, σε συνεργασία με το δικηγόρο, ένα κείμενο, το οποίο θα συνοδεύει κάθε πώληση, είτε ως κείμενο μέσα στο κουτί του προϊόντος είτε ιντερνετικά.

### *Η σύμβαση παροχής υπηρεσιών*

Εδώ, επειδή ο νόμος δεν βοηθά ιδιαίτερα και η υπηρεσία μπορεί να αφορά οτιδήποτε (και επομένως να είναι σύνθετη ή απλή, εύκολη ή δύσκολη, πρωτότυπη ή συνηθισμένη), η συνεισφορά του δικηγόρου είναι πολύ περισσότερο κρίσιμη. Η ανάλυση και η παρουσίαση της υπηρεσίας (ακόμα και του business plan) πρέπει να είναι ολοκληρωμένες, ώστε να είναι απολύτως βέβαιο ότι ο δικηγόρος κατάλαβε πλήρως την υπηρεσία και τη γνωρίζει πλέον το ίδιο καλά όσο και ο ίδιος ο πάροχος της.

Επομένως, στην περίπτωση αυτή θα πρέπει να γίνουν περισσότερες συναντήσεις, να ανταλλαχθούν σημειώσεις, να γίνουν παρουσιάσεις, να εξηγηθεί η εμπορική πολιτική (που σπάνια είναι τόσο απλή όσο στην πώληση προϊόντος) κ.λπ. Κάποια θέματα που σίγουρα θα πρέπει να συζητηθούν (όπως και στα προϊόντα) είναι και τα εξής:

- Αν η υπηρεσία θα διατίθεται μόνο στην Ελλάδα ή και στο εξωτερικό,
- Αν θα διατίθεται και στο εξωτερικό, τι ενέργειες έχουν γίνει για τη διάθεση και προώθησή της;
- Πρόκειται για επιχείρηση B2B ή B2C,
- Αν η υπηρεσία συνίσταται αποκλειστικά σε πρόσβαση σε εφαρμογή στο internet ή σε smart phone app,
- Πού θα παρέχεται η υπηρεσία,
- Ποια είναι η εμπορική πολιτική/τιμοκατάλογος,
- Τι γίνεται με τα θέματα διανοητικής ιδιοκτησίας,
- Αν υπάρχουν τυχόν θέματα δεδομένων προσωπικού χαρακτήρα,

Και σε αυτή την περίπτωση, βάσει των απαντήσεων στις παραπάνω ερωτήσεις, καθώς και σε άλλες που θα προκύψουν μέσα από τη συζήτηση, ο δικηγόρος θα μπορέσει να συντάξει το κείμενο που θα συνοδεύει κάθε πώληση (παροχή) της υπηρεσίας σε τρίτους. Η «συνοδεία» αυτή μπορεί να γίνεται με περισσότερους τρόπους, ανάλογα με τη φύση της υπηρεσίας: μπορεί δηλαδή να υπάρχει πράγματι υπογραφή ξεχωριστών συμβάσεων για κάθε πελάτη ή, σε περίπτωση αμιγώς ιντερνετικής υπηρεσίας, να ενσωματωθεί στους όρους χρήσης του αντίστοιχου ιστότοπου της εταιρείας σας.



## Η τήρηση αρχείου

Το startup, αμέσως μετά την ίδρυσή του, έχει ανεξάρτητη, δική του ζωή. Είναι πλέον πρόσωπο, «νομικό», σε αντίθεση με το «φυσικό» που είναι ο ιδρυτής του, και ως τέτοιο είναι φορέας αυτοτελών δικαιωμάτων και υποχρεώσεων. Πρέπει επομένως η αντιμετώπισή του από τον ιδρυτή του να είναι αντίστοιχη ήδη από τα πρώτα βήματα λειτουργίας του. Ασφαλώς και μπορεί να πρόκειται για ένα startup που εδρεύει στο σπίτι του ιδρυτή του και στο οποίο για την ώρα απασχολείται μόνο ο ίδιος, οπότε τίποτα δεν άλλαξε στην καθημερινότητά του που να επιβάλλει νέες συνήθειες για εκείνον, όμως στο νομικό εταιρικό κόσμο η γέννηση του έχει ήδη συμβεί. Με άλλα λόγια, ακόμα και αν για την ώρα δεν μπορεί να γίνει αντιληπτό, οι υποχρεώσεις, όσον αφορά το startup έχουν ήδη ξεκινήσει να τρέχουν.

Ακριβώς επειδή οι υποχρεώσεις τρέχουν και ο δρόμος είναι μακρύς και κανείς δεν μπορεί να ξέρει πού θα καταλήξει (μπορεί να συμβεί οτιδήποτε, από το να «κλείσει» σε λίγα χρόνια μέχρι να ακολουθήσει η ίδρυση μιας πολυεθνικής) θα πρέπει να τηρείται λεπτομερές, πλήρες και ενημερωμένο αρχείο για την εταιρεία.

Με τον όρο «αρχείο» δεν εννοούνται μόνο τα φορολογικά στοιχεία. Αυτά είναι τα πιο εύκολα, με την έννοια ότι, αφενός, τηρούνται από το λογιστή και αφετέρου, γίνεται αντιληπτό και από τον ίδιο τον ιδρυτή ότι με τον Αριθμό Φορολογικού Μητρώου που αποκτάται ακολουθούν και οι συναφείς φορολογικές του υποχρεώσεις. Επομένως, συνιστάται να τηρείται σχολαστικά αρχείο του startup, προφανώς, εννοούνται τα φορολογικά του στοιχεία αλλά όχι μόνο αυτά.

**Το αρχείο της εταιρείας θα πρέπει να περιλαμβάνει μεταξύ άλλων:**

(α) όλες τις συμβάσεις (ενεργές αλλά και εκτελεσμένες, λυθείσες με οποιονδήποτε τρόπο) σε πρωτότυπα (δηλαδή το υπογεγραμμένο κείμενο, όχι μόνο σχέδια κειμένου που πιθανώς ανταλλάχθηκαν πριν την υπογραφή),

(β) όλο το προπαρασκευαστικό υλικό για την προετοιμασία, οριστικοποίηση ή βελτίωση του προϊόντος ή της υπηρεσίας του startup . Με αυτό νοούνται όλα τα σχέδια, σχεδιαγράμματα, πρακτικά από συναντήσεις, μπλοκ σημειώσεων (ναι, αυτά τα χάρτινα),

(γ) όλα τα e-mail που ανταλλάχθηκαν με όλους για οτιδήποτε,

(δ) ό,τι «χαρτιά» (επιστολές, ενημερώσεις, κοινοποιήσεις κ.λπ.) έρθουν στα χέρια σας με οποιονδήποτε τρόπο και για οποιονδήποτε λόγο.

Τα παραπάνω πρέπει να τηρούνται με σχολαστικότητα. Αυτό σημαίνει όχι μόνο ότι δεν θα πρέπει να χαθεί τίποτα, αλλά και ότι επίσης θα πρέπει να ληφθούν κάποια μέτρα και για την ασφάλειά τους από τον κίνδυνο απώλειας μέσα στα χρόνια της εταιρικής ζωής του startup (που μπορεί να περιλαμβάνουν μετακομίσεις, αλλαγές παρόχων/providers, αναβαθμίσεις τεχνολογικού εξοπλισμού κ.ά.). Για τα ηλεκτρονικά δεδομένα αυτό είναι εύκολο (backup, και backup του backup), για τα έγγραφα πρέπει να γίνεται το καλύτερο δυνατό: υπάρχουν προφανώς διαβαθμίσεις στη σημασία και αξία κάθε εγγράφου, τα πιο απλά να διατηρούνται απλώς στο φάκελό τους και αν χαθούν ή καταστραφούν, τότε τουλάχιστον θα έχει γίνει ό,τι καλύτερο· τα απολύτως σημαντικά ενδεχομένως να πρέπει να βρίσκονται εκτός γραφείου (για παράδειγμα, σε θυρίδα τράπεζας). Πάντως, ένα περιοδικό σκανάρισμα όλων δεν θα ήταν μια κακή (ούτε ιδιαίτερα ακριβή) ιδέα.

Οι λόγοι για τους οποίους πρέπει να γίνεται κάτι τέτοιο είναι ακριβώς επειδή δεν είναι δυνατόν να προβλεφθεί για ποιον λόγο κάτι τέτοιο μπορεί να φανεί χρήσιμο στο μέλλον. Μεταξύ άλλων:

- i. Κάποια αντιδικία για μια σύμβαση (καλή ή κακή εκτέλεση, ανεξόφλητες αμοιβές) δεν είναι γνωστό πότε θα συμβεί, οι νόμιμοι χρόνοι για την έγερση απαιτήσεων διαρκούν χρόνια,
- ii. Πιθανότατα να πρέπει κάποια στιγμή στο μέλλον να αποδειχτεί ότι η Διανοητική Ιδιοκτησία του startup πράγματι ανήκει στο startup (βλ. σχετικά και Κεφάλαιο 6),
- iii. Φορολογικοί έλεγχοι επίσης δεν μπορούν να προβλεφθούν
- iv. Πρέπει πάντα στο πίσω μέρος του μυαλού να υπάρχει η ενδεχόμενη είσοδος επενδυτή (βλ. Κεφάλαιο 10). Σε αυτή την περίπτωση η συνεπής τήρηση του αρχείου, όχι μόνο θα διευκολύνει το νομικό και οικονομικό έλεγχο που θα πρέπει να γίνουν (επομένως, και την επένδυση), αλλά επιπλέον θα δείξει στον επενδυτή ότι πρόκειται για μία απολύτως σοβαρή επιχείρηση, στην οποία αξίζει κανείς να επενδύσει.

## Τα templates συμβάσεων της εταιρείας

Μέρος του αρχείου του startup, πρέπει να είναι και τα υποδείγματα συμβάσεων (contract templates) που θα χρησιμοποιούνται συνήθως για τις συναλλαγές με τρίτους. Η βασική σκέψη είναι απλή: το startup αναμένεται να συναλλάσσεται με τις ίδιες συγκεκριμένες κατηγορίες πελατών και προμηθευτών. Για όλες αυτές τις περιπτώσεις, όπου η εταιρεία βρίσκει έναν πελάτη ή συνεργάζεται με έναν προμηθευτή, καλό είναι να εφαρμόζονται οι ίδιοι συναλλακτικοί όροι, όπως αποτυπώνονται στις αντίστοιχες συμβάσεις. Οι λόγοι που η επανάληψη αυτή είναι σημαντική ή, αλλιώς, οι λόγοι που τα standard contract templates είναι απαραίτητα, μεταξύ άλλων είναι οι εξής:

- Αποτελεσματικότερη εκτέλεση και παρακολούθηση των εργασιών. Είναι ευκολότερο όλοι οι πελάτες και προμηθευτές να ακολουθούν το ίδιο πλαίσιο συνεργασίας, παρά να πρέπει να λαμβάνονται υπόψη ειδικοί όροι συνεργασίας για καθέναν ξεχωριστά.
- «Επαγγελματικότερη» εικόνα προς τα έξω. Είναι πολύ καλύτερο, όποτε υπάρχει ένας καινούργιος πελάτης ή προμηθευτής να του παρουσιάζεται αμέσως η πάγια (standard) σύμβαση με τους όρους συνεργασίας που χρησιμοποιεί η εταιρεία, παρά να δημιουργείται κάθε φορά ένα ειδικό κείμενο εκ νέου. Η ύπαρξη υποδειγμάτων συμβάσεων για την εταιρεία δείχνει σε τρίτους ότι υπάρχουν ήδη τόσοι πελάτες ή συνεργάτες που δικαιολογείται κάτι τέτοιο.
- Καλύτερη διαμόρφωση των σχετικών κειμένων. Για την απόκτηση υποδειγμάτων συμβάσεων για τις βασικές εργασίες του startup προφανώς θα προηγηθεί η συνεργασία με το δικηγόρο. Επειδή η σύνταξη και οριστικοποίησή τους περιλαμβάνει κόπο (και κόστος...), είναι προτιμότερο αυτή η εργασία να γίνει αναλυτικά και για μία μόνο φορά, οπότε θα υπάρχει η δυνατότητα, χωρίς χρονική πίεση, να ληφθούν υπόψη και να αναλυθούν όλα τα ενδεχόμενα σε περίπτωση που κάτι πάει στραβά στο μέλλον, παρά κάθε φορά να συντάσσονται κείμενα από την αρχή και υπό την πίεση νέου πελάτη ή προμηθευτή.

Επομένως, για όλους τους παραπάνω λόγους, είναι σημαντικό από νωρίς να διαμορφωθεί στο αρχείο της εταιρείας αντίστοιχο folder, στο οποίο θα τηρούνται τα υποδείγματα συμβάσεων για τη συνεργασία με τρίτους (για το πώς αυτά χρησιμοποιούνται κάθε φορά, βλ. το αμέσως επόμενο υποκεφάλαιο). Το ελάχιστο περιεχόμενό του θα πρέπει να περιλαμβάνει:

- i. Τη βασική σύμβαση πώλησης του προϊόντος ή παροχής της υπηρεσίας (αν η υπηρεσία παρέχεται μόνο ιντερνετικά, τότε τους όρους του site)
- ii. Τη βασική σύμβαση συνεργασίας με τρίτους απασχολούμενους στο startup (με σύμβαση εργασίας ή με σύμβαση έργου)
- iii. Υποδείγματα συμβάσεων εμπιστευτικότητας (ιδανικά, ένα «αμοιβαίο» και ένα «μη αμοιβαίο»)

Τέλος, σημαντικό είναι να σημειωθεί ότι όλα τα παραπάνω κείμενα χρειάζονται περιοδική ανανέωση και επικαιροποίηση. Πολλά πράγματα μπορεί να αλλάξουν μετά τη σύνταξη και οριστικοποίησή τους: για παράδειγμα, οι σχετικοί νόμοι μπορεί να έχουν τροποποιηθεί και κάποιοι από τους όρους τους να είναι άκυροι ή με κάποιον τρόπο να επηρεάζονται. Επίσης, βάση εμπειρίας μπορεί να προστεθούν νέες περιπτώσεις που θα πρέπει ρητά να αντιμετωπίζονται στις συμβάσεις. Ή, να έχουν προστεθεί υπηρεσίες ή προϊόντα και να μην καλύπτονται πλέον από τις αρχικές συμβάσεις. Για όλους αυτούς τους λόγους είναι καίριο να ληφθεί υπόψη ότι, ανά περιόδους, θα πρέπει να υπάρχει συνεργασία με το δικηγόρο, ώστε τα κείμενα αυτά να επικαιροποιούνται – και ενδεχομένως, αναλόγως του τρόπου συνεργασίας με τρίτους, να εφαρμόζεται εκ νέου πολιτική αποδοχής των νέων όρων της συνεργασίας.

### ***Συναλλαγές με τρίτους; NDAs, MoUs, προσύμφωνα, letters of intent και οριστικές συμβάσεις***

Ξεκινώντας την επιχειρηματική δραστηριότητα, και στην περίπτωση που αυτή είναι η πρώτη φορά που πραγματοποιείται επαγγελματική συναλλαγή με τρίτους, θα γίνει αμέσως εμφανές ότι υπάρχει ένας καινούργιος κόσμος ο οποίος θα πρέπει σύντομα να κατακτηθεί: αυτός της επαγγελματικής συνεργασίας με τρίτους. Αυτοί μπορεί να είναι πελάτες, αν το startup είναι B2B. Ενδεχομένως να είναι προμηθευτές, αν η επιχείρηση προμηθεύεται (εργαλεία λογισμικού, προϊόντα ή οτιδήποτε άλλο) από τρίτους. Δεν αποκλείονται όμως και άλλες περιπτώσεις: οι κανόνες επαγγελματικής συνεργασίας συναντώνται και στις σχέσεις, για παράδειγμα, με τους επενδυτές (βλ. και Κεφάλαιο 10), με την τράπεζα, ακόμα και με φυσικά πρόσωπα που επιλέγουν έναν πιο «σοβαρό» τρόπο προσέγγισης της συνεργασίας τους μαζί σας.

Σε κάθε περίπτωση, είναι γεγονός ότι ο κόσμος αυτός, βρίθεται από επιχειρηματικές (εμπορικές) πρακτικές, κανόνες, αντιλήψεις και, κυρίως, ορολογία. Αναλόγως του ειδικού τομέα δραστηριότητας, το περιεχόμενό του μπορεί να διαφέρει, καθώς σε κάθε επαγγελματικό τομέα οι ιδιαίτερες ανάγκες προσθέτουν ειδική, επιπλέον ορολογία ή διαδικασίες. Οι βασικοί όμως κανόνες είναι παντού ίδιοι. Παρότι φυσικά δεν είναι δυνατό να καλυφθούν πλήρως στα στενά όρια ενός υποκεφαλαίου του

παρόντος βιβλίου, του οποίου μάλιστα δεν αποτελούν και το άμεσο αντικείμενο, θα γίνει η προσπάθεια να αναδειχτεί η «σειρά» συναλλαγής με τρίτους ώστε να παρουσιαστεί η βέλτιστη πρακτική (best practice) που, παρότι συχνά ανεφάρμοστη στην πράξη, είναι καλό να λαμβάνεται υπόψη και να εφαρμόζεται οποτεδήποτε είναι εφικτό.

Επομένως, ποιος είναι ο καλύτερος τρόπος για να συναλλάσσεται κανείς με τρίτους; Ποια είναι τα στάδια της συναλλαγής μέχρι την οριστικοποίηση της συνεργασίας; Τι πρέπει να προσέξετε; Αν και η προσέγγιση είναι, όπως και στα υπόλοιπα Κεφάλαια του βιβλίου, κυρίως νομική, τα σημεία/βήματα που θα αναλυθούν στη συνέχεια είναι απαραίτητο να τα γνωρίζει κανείς - ανεξαρτήτως αν παράλληλα εμπλουτίζει τις γνώσεις και τις πράξεις του με στοιχεία άλλων επιστημών.

Τα βασικά στάδια της συναλλαγής με (επαγγελματίες) τρίτους περιλαμβάνουν:

1. την υπογραφή συμφωνίας εμπιστευτικότητας,
2. την υπογραφή ενός κειμένου προθέσεων (MOU, προσυμφώνου ή letter of intent), και
3. την υπογραφή της οριστικής σύμβασης.

### *Η υπογραφή ενός κειμένου προθέσεων*

Οι επιχειρηματικές διαπραγματεύσεις είναι συχνά συναρπαστικές αλλά και πολύπλοκες, καθώς διεξάγονται μεταξύ ανθρώπων οι οποίοι ενδεχομένως ακούν και αντιλαμβάνονται διαφορετικά τα ίδια πράγματα, με αποτέλεσμα όχι σπάνια να «χάνεται η μπάλα», αυτό συμβαίνει, για παράδειγμα, όταν τα μέρη συμφωνούν τα επόμενα και έχουν ξεχάσει / δεν συμφωνούν πια με τα προηγούμενα. Ή, όταν, όσο προχωρούν οι διαπραγματεύσεις, οι όροι και οι συνθήκες συνεργασίας περιπλέκονται και κανείς δεν κρατά σημειώσεις. Ή, όταν περνά τόσος χρόνος από την πρώτη μέχρι τη δεύτερη συνάντηση ώστε βασικοί όροι της πρώτης συμφωνίας έχουν καταλήξει πια άνευ αντικειμένου. Για όλους αυτούς τους λόγους είναι απολύτως απαραίτητο, όταν η συνεργασία μεταξύ των μερών είναι έστω και ελάχιστα σύνθετη, να υπογράφεται ένα κείμενο προθέσεων μεταξύ τους αμέσως μόλις μπορέσουν.

Ένα τέτοιο κείμενο προθέσεων έχει στόχο να καταγράψει τους βασικούς επιχειρηματικούς όρους συνεργασίας μεταξύ των μερών. Εδώ ενδιαφέρουν συγκεκριμένα πράγματα: το αντικείμενο της συνεργασίας, τα χρήματα και οι χρόνοι ή η διάρκεια. Στη συνέχεια προστίθενται και οποιοιδήποτε άλλοι ειδικοί όροι είναι τόσο σημαντικοί για τα μέρη που χρειάστηκε αρκετό διάστημα για να συμφωνηθούν. Το κείμενο αυτό μπορεί να έχει οποιαδήποτε μορφή, από πρακτικά συνάντησης

(meeting minutes) που θα συνοπογράψουν όλοι, μέχρι ένα email με bullet points που θα αποδεχτεί ο αποδέκτης ή, το καλύτερο από όλα, ένα «επίσημο» Memorandum of Understanding (MoU) ή προσύμφωνο ή επιστολή προθέσεων (letter of intent) ή κείμενο Heads of Terms, ή ό,τι τέλος πάντων προβλέπει ο επιχειρηματικός τομέας στον οποίο δραστηριοποιείται κάποιος.

Ας σημειωθεί εδώ ότι δεν είναι όλα τα παραπάνω κείμενα ίδια, δεν έχουν δηλαδή όλα την ίδια νομική ισχύ και δεσμευτικότητα. Η σχετική συζήτηση είναι μεγάλη, ενδεχομένως διαφοροποιείται και ανάλογα με την εθνικότητα του τρίτου με τον οποίο γίνεται η συναλλαγή, αλλά πάντως είναι καλό να γίνεται με το δικηγόρο. Κοινός τους στόχος όμως είναι αυτό ακριβώς που χρειάζονται τα μέρη σε μια σύνθετη επιχειρηματική διαπραγμάτευση: να καταγραφούν τα βασικά σημεία της συμφωνίας.

Ο στόχος αυτός είναι κρίσιμος για περισσότερους από έναν λόγους. Πρώτον, βάσει των ανωτέρω, βοηθά να μη «χαθεί η μπάλα». Δεύτερον, προσδίδει «σοβαρότητα» στη συνεργασία: κάποιος που υπογράφει ένα τέτοιο κείμενο δείχνει ότι (καταρχήν) είναι αποφασισμένος να φτάσει μέχρι την οριστική σύμβαση. Τέλος, και αυτό είναι πολύ σημαντικό, «απαλλάσσει» τρίτους που τυχόν μπουν στη συζήτηση αργότερα (κυρίως το δικηγόρο αλλά και άλλους, για παράδειγμα, managers, αν υπάρχουν) από το να πρέπει να διαπραγματευτούν όρους ουσίας, αντί για τον ιδρυτή, επειδή εκείνος το παρέλειψε. Κάτι τέτοιο είναι λάθος και για το δικηγόρο/τρίτο, αφού ούτε τη γνώση ούτε το χαρακτήρα του ιδρυτή γνωρίζουν, αλλά και για τον ίδιο, επειδή από τη στιγμή που τρίτοι αρχίζουν να διαπραγματεύονται για εκείνον, η συμφωνία που με τόσο κόπο έκανε, υπάρχει πιθανότητα να χαλάσει λόγω παρεξηγήσεων.

Είναι συνεπώς απολύτως απαραίτητο για τον ιδρυτή του startup να δουλεύει συστηματικά με τέτοια κείμενα, ανεξαρτήτως ποιο από τα παραπάνω θα επιλεχτεί, όπου και όποτε είναι δυνατόν. Πιθανώς η ταχύτητα αντίδρασης που απαιτείται κάθε φορά ή οι συνθήκες της διαπραγμάτευσης να μην καθιστούν κάτι τέτοιο εφικτό. Είναι σύνηθες τα μέρη αμέσως μετά την οριστική, προφορική, συμφωνία για τη συνεργασία τους να προχωρούν στο επόμενο στάδιο, αυτό της κατάρτισης της οριστικής σύμβασης - αυτό όμως, αν δεν έχουν ληφθεί τα κατάλληλα μέτρα, μπορεί να αποδειχθεί πολύ δυσκολότερο να εκτελεστεί στην πράξη από ό,τι φαινόταν αρχικά.

## Εισαγωγή σε φοροτεχνικά θέματα επιχειρήσεων

### Εισαγωγή σε λογιστικά ζητήματα εταιρειών

Η λογιστική ως αποτύπωση των οικονομικών στοιχείων της εταιρείας αφορά κατά κύριο λόγο το λογιστή, ο οποίος αναλαμβάνει τη συστηματική καταγραφή και τον έλεγχο των οικονομικών κινήσεων. Οι startupper-ιδρυτές της νεοσυσταθείσας εταιρείας όμως, αναλαμβάνουν να διεκπεραιώσουν καθημερινές κινήσεις, δικαιολογητικά στοιχεία όπως τα παραστατικά, καθώς και να έχουν έναν ευρύτερο έλεγχο σε εμπορικό-οικονομικό επίπεδο της εταιρείας τους.

Στο υποκεφάλαιο της λογιστικής διαχείρισης περιγράφεται ένα σύνολο βασικών χρηματοοικονομικών δεικτών. Τιμές που προκύπτουν από πράξεις επιλεγμένων στοιχείων από τις οικονομικές καταστάσεις. Επίσης, περιγράφονται τα βασικά παραστατικά τα οποία θα προκύπτουν καθημερινά καθώς και συμβουλές για το πότε πρέπει να εκδοθούν και ποιος τύπος προσδιορίζει την οικονομική κίνηση που πρόκειται να πραγματοποιηθεί.

Στα άμεσα ενδιαφέροντα είναι το κατά πόσον η επιχείρηση έχει κερδοφόρο δυναμική στο χώρο, αν έχει την κατάλληλη ρευστότητα και αν πράγματι μεγιστοποιείται η αποδοτικότητα των κεφαλαίων που έχουν επενδυθεί ή αντληθεί από την αγορά. Η πηγή παροχής τέτοιων πληροφοριών είναι οι οικονομικές καταστάσεις, οι οποίες όμως είναι στατικές και αποτυπώνουν την οικονομική διάρθρωση της εταιρείας σε μία πολύ συγκεκριμένη χρονική στιγμή. Η εικόνα που χρειάζεται ένας επιχειρηματίας προέρχεται από τους αριθμοδείκτες, οι οποίοι μετρούν την αποδοτικότητα και δίνουν μια αίσθηση της βραχυχρόνιας οικονομικής κατάστασης και της δυναμικής της επιχείρησής του. Οι βασικές κατηγορίες αριθμοδεικτών είναι οι εξής:

### *Αριθμοδείκτες κερδοφορίας*

Οι αριθμοδείκτες κερδοφορίας μετρούν τη δυναμική της κερδοφορίας και την αποτελεσματικότητα της διοίκησης της επιχείρησής. Αντιπροσωπευτικά παραδείγματα είναι:

- Περιθώριο μικτού κέρδους (Μικτά κέρδη/Πωλήσεις).
- Περιθώριο καθαρού κέρδους (Κέρδη προ φόρων/Πωλήσεις).
- Δαπάνες διοίκησης & διάθεσης (Έξοδα διοικητικής λειτουργίας και διάθεσης/Πωλήσεις).

### *Αριθμοδείκτες ρευστότητας*

Οι αριθμοδείκτες ρευστότητας υπολογίζουν την ικανότητα της επιχείρησης να αντιμετωπίσει τις βραχυπρόθεσμες υποχρεώσεις της. Αποτελούν δηλαδή μέτρο της ρευστότητάς της. Αντιπροσωπευτικά παραδείγματα είναι:

- Βραχυπρόθεσμη ρευστότητα (Κυκλοφορούν ενεργητικό Βραχυπρόθεσμες υποχρεώσεις)
- Καθαρό κεφάλαιο κίνησης (Κυκλοφορούν ενεργητικό + Διαθέσιμα/Βραχυπρόθεσμες υποχρεώσεις)

### *Αριθμοδείκτες κυκλοφοριακής ταχύτητας*

Οι αριθμοδείκτες ταχύτητας υπολογίζουν την ικανότητα της επιχείρησης να μετατρέψει περιουσιακά στοιχεία σε ρευστά διαθέσιμα, δηλαδή πόσο αποτελεσματικά αξιοποιεί η επιχείρηση τα περιουσιακά της με σκοπό τη δημιουργία πωλήσεων. Αντιπροσωπευτικά παραδείγματα είναι:

- Αποδοτικότητα των πωλήσεων (Κέρδη προ φόρων/Πωλήσεις)
- Ταχύτητα απαιτήσεων (Πωλήσεις επί πιστώσει/Απαιτήσεις)
- Αποδοτικότητα επιχείρησης (Σύνολο κερδών προ φόρων + τόκοι/Παθητικό)

### *Αριθμοδείκτες ανάλυσης δομής κεφαλαίων*

Οι αριθμοδείκτες ανάλυσης δομής κεφαλαίων εξετάζουν τη δυνατότητα επιβίωσης της επιχείρησής σας σε μακροχρόνιο ορίζοντα. Αντιπροσωπευτικά παραδείγματα είναι:

- Χρηματοοικονομική μόχλευση (Σύνολο ενεργητικού/δια κεφάλαια),
- Αποδοτικότητα ιδίων κεφαλαίων (Καθαρά κέρδη - Μερίσματα προνομιούχων μετοχών/Ίδια κεφάλαια).
- Διάρθρωση κεφαλαίων (Τράπεζες /Ίδια κεφάλαια),

Για τον υπολογισμό των παραπάνω αριθμοδεικτών όλα τα ποσά που χρειάζονται είναι αποτυπωμένα στις οικονομικές καταστάσεις. Πρέπει όμως να λαμβάνεται υπόψη ότι οι μεμονωμένοι αριθμοδείκτες δεν δείχνουν την ολοκληρωμένη οικονομική θέση της



επιχείρησης. Επιπλέον, θα πρέπει να συγκρίνονται διαχρονικά καθώς και να συσχετίζονται με πρότυπους αριθμοδείκτες αλλά και αριθμοδείκτες εταιρειών του κλάδου στον οποίο ανήκει η επιχείρησή σας.

Θα πρέπει επίσης να ληφθεί υπόψη ότι σημαντικό ρόλο στην αξιολόγηση της εταιρείας παίζουν, πλην των οικονομικών στοιχείων (όπως είναι οι αριθμοδείκτες), και ποιοτικά χαρακτηριστικά (όπως η σύνθεση της ομάδας, ιδέες προς ανάπτυξη που θα δημιουργήσουν μελλοντικά προϊόντα ή υπηρεσίες, η εσωτερική οργάνωση) της εταιρείας, τα οποία χρειάζεται να συνυπολογίζονται στις αποφάσεις που λαμβάνονται.

Όπως προαναφέρθηκε, τα επιμέρους στοιχεία των αριθμοδεικτών αντλούνται από τις οικονομικές καταστάσεις. Η ενημέρωση των οικονομικών καταστάσεων δομείται μέσω των λογαριασμών λογιστικής, οι οποίοι ενημερώνονται με τη σειρά τους από την πρωτογενή καταχώρηση των παραστατικών.

### *Τι είναι τα παραστατικά;*

Όλες οι συναλλαγές μιας εταιρείας αποτυπώνονται σε δικαιολογητικά στοιχεία που ονομάζονται παραστατικά. Αγορές, πωλήσεις, πληρωμές και εισπράξεις είναι οι βασικές κινήσεις που πραγματοποιούνται και για τις οποίες εκδίδεται ή παραλαμβάνεται παραστατικό.

Βασικές κατηγορίες παραστατικών για τις αγορές και τις πωλήσεις είναι οι εξής:

- **Τιμολόγιο:** Αποτελεί αποδεικτικό στοιχείο όπου αναγράφονται τα πωλούμενα αγαθά σε ποσότητα και τιμή ανά μονάδα.
- **Πιστωτικό τιμολόγιο:** Στοιχείο το οποίο εκδίδεται στην περίπτωση επιστροφής αγαθών ή παροχής έκπτωσης.
- **Απόδειξη παροχής υπηρεσιών:** Αποδεικτικό στοιχείο παροχής υπηρεσιών προς ιδιώτες πελάτες σας.
- **Τιμολόγιο παροχής υπηρεσιών:** Αποδεικτικό στοιχείο παροχής υπηρεσιών προς πελάτες υπόχρεους απεικόνισης συναλλαγών.
- **Απόδειξη λιανικής πώλησης:** Αποδεικτικό στοιχείο πώλησης αγαθών ή παροχής υπηρεσιών προς ιδιώτες πελάτες σας.

- **Ακυρωτικό στοιχείο:** Αποδεικτικό στοιχείο ακύρωσης κίνησης την ίδια ημέρα.

Τα παραστατικά μπορούν να εκδίδονται είτε χειρόγραφα είτε ηλεκτρονικά μέσω προγραμμάτων, και περιλαμβάνουν συνήθως τον τύπο παραστατικού, την αρίθμηση του, την ημερομηνία έκδοσης, στοιχεία συναλλασσόμενου (πελάτη/προμηθευτή), σχετικά παραστατικά, σκοπό διακίνησης, τρόπο πληρωμής και παράδοσης, κωδικό αγαθού/υπηρεσίας, περιγραφή αγαθού υπηρεσίας, ποσότητα, τιμή μονάδας, μονάδα μέτρησης, καθαρή αξία, έκπτωση, αξία ΦΠΑ, συνολική αξία, σχόλια παραστατικού. Επίσης, ανάλογα με το είδος της συναλλαγής μπορεί να υπολογίζεται και παρακρατούμενος φόρος προς το συναλλασσόμενο σε δικαιολογητικά παροχής υπηρεσιών. Ποσό δηλαδή το οποίο δεν εισπράττεται από τον επιχειρηματία/εκδότη του παραστατικού και ο αντισυμβαλλόμενος/πελάτης το αποδίδει στη ΔΟΥ με σκοπό να εκκαθαριστεί στο τέλος του χρόνου στη φορολογική δήλωση του δικαιούχου.

Ορισμένα παραδείγματα τα οποία θα φανούν χρήσιμα στις καθημερινές οικονομικές συναλλαγές είναι τα ακόλουθα:

- **Πώληση προϊόντων και μεταφορά στο χώρο του πελάτη:** Εκδίδεται τιμολόγιο και συνοδευτικό έγγραφο για τη μεταφορά των εμπορευμάτων.
- **Επιστροφή ελαττωματικού προϊόντος την ίδια ημέρα που αγοράστηκε:** Εκδίδεται ακυρωτικό στοιχείο.
- **Επιστροφή ελαττωματικού προϊόντος σε μεταγενέστερη ημερομηνία από την αγορά:** Εκδίδεται πιστωτικό τιμολόγιο.
- **Πώληση προϊόντων και παροχή έκπτωσης σε μεταγενέστερη ημερομηνία (λόγω υψηλού τζίρου στο συγκεκριμένο πελάτη σας):** Εκδίδεται πιστωτικό τιμολόγιο.
- **Παροχή υπηρεσίας σε ιδιώτη:** Εκδίδεται απόδειξη παροχής υπηρεσιών (ή απόδειξη λιανικής πώλησης από φορολογική ταμειακή μηχανή).
- **Παροχή υπηρεσίας σε επιτηδευματία:** Εκδίδεται τιμολόγιο παροχής υπηρεσιών.
- **Πώληση πάγιου στοιχείου:** Εκδίδεται τιμολόγιο.

## Χρήσιμες φορολογικές συμβουλές

### (ΤΣΕΚΑΡΩ ΡΡΤ ΤΡΙΤΟΠΟΥΛΟΥ)

Ένα σταθερό και ευμενές φορολογικό περιβάλλον αποτελεί τον ακρογωνιαίο λίθο της ανάπτυξης της επιχειρηματικότητας και της προσέλκυσης επενδύσεων. Το ζήτημα αυτό αποκτά ιδιαίτερη ένταση στο πλαίσιο της ίδρυσης και ανάπτυξης των νεοφυών εταιρειών.

Το πρώτο θέμα που θα αναπτυχθεί στο κεφάλαιο της φορολογικής διαχείρισης είναι το κατά πόσο τα έξοδα, τα οποία αποτυπώνονται στα βιβλία της κάθε εταιρείας, μειώνουν το φόρο που πρέπει να πληρωθεί από τον επιχειρηματία. Το δεύτερο ζήτημα προς ανάλυση είναι ο ΦΠΑ (Φόρος Προστιθέμενης Αξίας), ο οποίος βαρύνει τα έξοδα και δεν παρέχει δικαίωμα έκπτωσης του για την εταιρεία. Τέλος, θα γίνει μία πολύ βασική εισαγωγή, αναφερόμενη στις βασικές περιπτώσεις όπου είναι δυνατόν να εξαργυρωθεί η συμμετοχή και η εργασία στο φορέα της εκάστοτε επιχειρηματικής δραστηριότητας.

Πολλές φορές ως startupper μπορεί να αναρωτηθεί κάποιος για το φόρο που πρέπει να πληρώσει και να αναζητά τρόπους μείωσης του φορολογητέου εισοδήματος. Τι είναι όμως το φορολογητέο εισόδημα και πώς προσδιορίζεται; Το φορολογητέο εισόδημα προκύπτει εάν από το φορολογητέα έσοδα (ή αλλιώς κύκλος εργασιών ή τζίρος) αφαιρέσουμε τα φορολογητέα έξοδα.

Τα φορολογηθέντα έσοδα είναι δηλαδή οι καθαρές πωλήσεις της εταιρείας. Δηλαδή το σύνολο της καθαρής αξίας των παραστατικών που έχουν εκδοθεί. Με τον όρο καθαρή αξία δεν νοούμε ότι σε αυτή δεν συμπεριλαμβάνεται το ποσό του ΦΠΑ του παραστατικού. Η συνολική καθαρή αξία φορολογείται ανάλογα με τον εκάστοτε φορολογικό συντελεστή. Στην υποθετική περίπτωση που δεν υπάρχουν φορολογητέα έξοδα, το φορολογητέο εισόδημα ταυτίζεται με το σύνολο των ακαθάριστων εσόδων. Όσο μεγαλύτερα όμως είναι τα έξοδα αυτά, τόσο μειώνεται και το φορολογητέο εισόδημα. Σε αντίθεση με τα έσοδα που θεωρούνται όλα φορολογητέα, τα έξοδα δεν κατατάσσονται όλα αυτομάτως ως φορολογητέα και συνεπώς δεν αφαιρούνται εκπίπτουν όταν υπολογίζεται το φορολογητέο εισόδημα.

Εύλογα μπορεί να αναρωτηθεί κάποιος ποια έξοδα είναι αυτά, τα οποία μπορούν να δικαιολογηθούν στο πλαίσιο της επιχειρηματικής δραστηριότητας για να μπορούν να

μειώσουν το φορολογητέο εισόδημα. Αν και υπάρχουν πολλές προεκτάσεις λόγω της πολυπλοκότητας της φορολογικής νομοθεσίας, ο γενικός κανόνας είναι απλός. Οποιαδήποτε δαπάνη θεωρείται παραγωγική και πραγματοποιείται για το συμφέρον της επιχείρησης. Ορισμένα παραδείγματα τέτοιων εξόδων που αναγνωρίζονται φορολογικώς είναι τα εξής:

1. Αμοιβές και έξοδα προσωπικού με την προϋπόθεση ότι έχουν καταβληθεί μέσω τραπεζικών λογαριασμών ή επιταγών.
2. Ασφάλιστρα που καταβάλλουν οι επιχειρήσεις για ομαδική ασφάλιση ζωής προσωπικού, έως ορισμένου ορίου.
3. Παροχές τρίτων, δηλαδή ηλεκτρικό ρεύμα, σταθερή και κινητή τηλεφωνία, ταχυδρομικά τέλη, ενοίκια των εγκαταστάσεων της επιχείρησης, έξοδα συντηρήσεων.
4. Οι α' και β' ύλες, τα υλικά συσκευασίας, τα μεταφορικά και τα κόστη αποθήκευσης, καθώς και τα εμπορεύσιμα αγαθά
5. Τόκοι και συναφή έξοδα (π.χ. τόκοι χρήσης), όχι όμως αντίστοιχοι τόκοι υπερημερίας που αναφέρονται σε πρόστιμα προς το δημόσιο.
6. Φόροι και τέλη (πλην εξαιρέσεων).
7. Αποσβέσεις των παγίων.
8. Δαπάνες επιστημονικής και τεχνολογικής έρευνας.
9. Οι διαφημιστικές δαπάνες. Όσον αφορά τις δαπάνες που υπόκεινται σε τέλος διαφημίσεων, θα πρέπει να έχει καταβληθεί το αντίστοιχο τέλος,
10. Έξοδα διαμονής, διατροφής και ταξιδίων στο πλαίσιο της δραστηριότητας της εταιρείας σας.
11. Αμοιβές και έξοδα τρίτων, όπως αμοιβές σε λογιστές, δικηγόρους και άλλους ελεύθερους επαγγελματίες που συνεργάζονται και αμείβονται από την επιχείρηση.

Οι παραπάνω περιπτώσεις είναι τα συνήθη έξοδα, τα οποία αναγνωρίζονται φορολογικώς (εκπίπτουν) και μειώνουν το φόρο εισοδήματος που καλούνται οι νέοι επιχειρηματίες να πληρώσουν με το κλείσιμο της χρήσης.

Ασφαλώς, η αναγνώριση των εξόδων προς έκπτωση από το φορολογητέο εισόδημα δεν σημαίνει και αντίστοιχη έκπτωση του ΦΠΑ του εξόδου αυτού. Όπως αναφέρθηκε ήδη, για να υπολογιστεί το φορολογητέο εισόδημα δεν λαμβάνεται ποτέ υπόψη το ΦΠΑ των εσόδων αυτών. Στην περίπτωση των φορολογητέων εξόδων υπάρχουν άλλες περιπτώσεις που ο ΦΠΑ του εξόδου λογίζεται ως κομμάτι του εξόδου (δηλαδή δεν εκπίπτει) και επομένως αποτελεί τμήμα του φορολογητέου εξόδου, ενώ υπάρχουν και άλλες περιπτώσεις που ο ΦΠΑ δεν λαμβάνεται υπόψη στο φορολογητέο έξοδο (δηλαδή εκπίπτει). Πρέπει να διερευνηθεί τι συμβαίνει στην περίπτωση του

αντίστοιχου ΦΠΑ των εξόδων για την έκπτωση. Σε περίπτωση που δεν εκπίπτει ο ΦΠΑ, τότε μεταφέρεται στο κόστος, αυξάνοντας δηλαδή τα έξοδα της επιχείρησής σας.

#### **Παραδείγματα όπου ο ΦΠΑ των εξόδων δεν εκπίπτει είναι και τα:**

1. Έξοδα δεξιώσεων και φιλοξενίας.
2. Στέγαση, τροφή, ποτά, μετακίνηση και ψυχαγωγία για το προσωπικό ή τους εκπροσώπους της επιχείρησης.
3. Αγορά, εισαγωγή αυτοκινήτων ιδιωτικής χρήσης έως εννέα θέσεων, μοτοσικλέτες και μοτοποδήλατα, καθώς και οι δαπάνες καυσίμων, επισκευής, συντήρησης, μίσθωσης και κυκλοφορίας γενικότερα (εφόσον τα μεταφορικά μέσα προ ορίζονται για πώληση ή μεταφορά προσώπων με κόμιστρο..
4. Διάθεση δώρων μεγαλύτερης αξίας των 10 ευρώ.

#### *Τι είναι ο ΦΠΑ και πώς αντιμετωπίζεται στην πράξη:*

Πρόκειται για έναν επιπρόσθετο έμμεσο φόρο τον οποίο πρέπει να καταβάλλεται σε περιοδική βάση, κάθε μήνα ή κάθε τρίμηνο, βάσει του αν τα βιβλία που τηρούνται είναι τρίτης ή δεύτερης κατηγορίας αντίστοιχα. Ο ΦΠΑ υπολογίζεται πάνω στην καθαρή αξία των αγορών (συμπεριλαμβανομένων των εξόδων) και των πωλήσεων. Σε περίπτωση που ο ΦΠΑ των αγορών (και εφόσον ο ΦΠΑ της αγοράς αυτής εκπίπτει με βάση την ανάλυση που παραθέσαμε παραπάνω) είναι μικρότερος από το ΦΠΑ των πωλήσεων, τότε η διαφορά αποδίδεται στο δημόσιο (χρεωστικό υπόλοιπο). Αν συμβαίνει το αντίθετο, δηλαδή ο ΦΠΑ των αγορών είναι μεγαλύτερος από των πωλήσεων, τότε η διαφορά μεταφέρεται στην επόμενη περίοδο προς έκπτωση (πιστωτικό υπόλοιπο).

Καθώς η εμπορική δραστηριότητα αυξάνεται, θα πρέπει να υπάρχει έλεγχος επί των παραστατικών (αγορών - πωλήσεων), ώστε να γίνεται η κατάλληλη προετοιμασία για το ΦΠΑ που προκύπτει, και να υπάρχουν τα απαραίτητα διαθέσιμα ποσά για να καταβληθεί στην περίπτωση που το υπόλοιπο είναι χρεωστικό. Στη συνέχεια παρουσιάζονται κάποιες απλές περιπτώσεις υπολογισμού ΦΠΑ ώστε να αποκτηθεί η εμπειρία, η οποία θα φανεί χρήσιμη σε διαπραγματεύσεις με πελάτες και προμηθευτές αναφορικά με χρηματικά ποσά που αναμένονται να εισπραχθούν ή να πληρωθούν ώστε να καθοριστούν οι χρηματορροές. Επιπροσθέτως, θα είναι πολύ χρήσιμο να γνωρίζει κάποιος απλές περιπτώσεις που σχετίζονται με υπολογισμό του ΦΠΑ σε εισαγωγές και εξαγωγές σε τρίτες χώρες, ενδοκοινοτικές αποκτήσεις και παραδόσεις εντός ΕΕ, καθώς και συναλλαγές μέσω Διαδικτύου.

1. Αγορά εμπορευμάτων από προμηθευτή εσωτερικού καθαρής αξίας € 1.000,00 συν ΦΠΑ € 230,00

Τιμή	Αξία Έκπτωσης	Σύνολο Καθαρής Αξίας	Αξία ΦΠΑ	Πληρωτέο
1.000,00	0,00	1.000,00	230,00	1.230,00

**Συμπέρασμα:** Θα μπορέσει να εκπέσει (αφαιρεθεί) το ΦΠΑ από τον αντίστοιχο ΦΠΑ των εσόδων.

2. Πώληση εμπορευμάτων σε πελάτη εσωτερικού καθαρής αξίας € 1.000,00 συν ΦΠΑ € 230,00

Τιμή	Αξία Έκπτωσης	Σύνολο Καθαρής Αξίας	Αξία ΦΠΑ	Πληρωτέο
1.000,00	0,00	1.000,00	230,00	1.230,00

**Συμπέρασμα:** Θα πρέπει να πληρωθεί (αποδοθεί) το ΦΠΑ στο δημόσιο.

3. Αγορά εμπορευμάτων από προμηθευτή ΕΕ καθαρής αξίας € 1.000,00

Τιμή	Αξία Έκπτωσης	Σύνολο Καθαρής Αξίας	Αξία ΦΠΑ	Πληρωτέο
1.000,00	0,00	1.000,00	0,00	1.000,00

**Συμπέρασμα:** Στην πραγματικότητα δεν εκπίπτει ο ΦΠΑ από το ΦΠΑ αγορών, καθώς το φορολογικό στοιχείο δεν περιλαμβάνει κάποιο ποσό ΦΠΑ πάνω στην αξία συναλλαγής (απαιτούμενη προϋπόθεση είναι οι συναλλασσόμενοι να είναι γραμμένοι στο σύστημα ανταλλαγής πληροφοριών για το φόρο προστιθέμενης αξίας VIES και να μπορούν να κάνουν ενδοκοινοτικές συναλλαγές). Το ποσό αποδίδεται στο δημόσιο με χρεοπίστωση στην περιοδική δήλωση.

4. Πώληση εμπορευμάτων σε πελάτη ΕΕ καθαρής αξίας € 1.000,00

Τιμή	Αξία Έκπτωσης	Σύνολο Καθαρής Αξίας	Αξία ΦΠΑ	Πληρωτέο
1.000,00	0,00	1.000,00	0,00	1.000,00

**Συμπέρασμα:** Στην πραγματικότητα δεν αποδίδεται ο ΦΠΑ στα ελληνικό δημόσιο, καθώς το φορολογικά στοιχείο δεν περιλαμβάνει κάποιο ποσό ΦΠΑ πάνω στην αξία συναλλαγής (απαιτούμενη προϋπόθεση είναι οι συναλλασσόμενοι να είναι γραμμένοι στο σύστημα ανταλλαγής πληροφοριών για το φόρο προστιθέμενης αξίας VIES και να μπορούν να κάνουν ενδοκοινοτικές συναλλαγές).

5. Πωλήσεις από απόσταση σε πελάτη (ιδιώτη) ΕΕ καθαρής αξίας € 1.000,00 συν ΦΠΑ € 230,00

Τιμή	Αξία Έκπτωσης	Σύνολο Καθαρής Αξίας	Αξία ΦΠΑ	Πληρωτέο
1.000,00	0,00	1.000,00	230,00	1.230,00

**Συμπέρασμα:** Θα πρέπει να πληρωθεί (αποδοθεί) το ΦΠΑ στο ελληνικό δημόσιο. Η συγκεκριμένη περίπτωση ισχύει με την προϋπόθεση ότι το σύνολο των πωλήσεων στο συγκεκριμένο κράτος μέλος δεν έχει υπερβεί το όριο που έχει ορίσει για τις πωλήσεις από απόσταση (π.χ. €35.000,00 ή €100.000,00). Αν υπάρχει υπέρβαση του ορίου που έχει θέσει το κάθε κράτος-μέλος, τότε υπάρχει υποχρέωση εγγραφής στο φορολογικό μητρώο του εκάστοτε κράτους-μέλους και πρέπει να αποκτήσει ΑΦΜ/ΦΠΑ στο κράτος προορισμού. Στη συγκεκριμένη περίπτωση το ποσοστό ΦΠΑ είναι αυτό που ισχύει στο κράτος-μέλος και όχι το ποσοστό της Ελλάδας.

6. Ηλεκτρονικές πωλήσεις από απόσταση σε πελάτη (ιδιώτη) τρίτων χωρών καθαρής αξίας € 1.000,00

Τιμή	Αξία Έκπτωσης	Σύνολο Καθαρής Αξίας	Αξία ΦΠΑ	Πληρωτέο
------	---------------	----------------------	----------	----------

1.000,00	0,00	1.000,00		1.000,00
----------	------	----------	--	----------

**Συμπέρασμα:** Δεν θα πρέπει να πληρωθεί ΦΠΑ στο ελληνικό δημόσιο, καθώς ο πελάτης (ιδιώτης) είναι εγκατεστημένος σε τρίτη χώρα. Ο φόρος οφείλεται στην τρίτη χώρα και είναι θέμα προς διερεύνηση για την απόδοσή του.

7. Πωλήσεις αγαθών από απόσταση σε πελάτη (ιδιώτη ή επιτηδευματία) τρίτης χώρας καθαρής αξίας € 1.000,00

Τιμή	Αξία Έκπτωσης	Σύνολο Καθαρής Αξίας	Αξία ΦΠΑ	Πληρωτέο
1.000,00	0,00	1.000,00		1.000,00

**Συμπέρασμα:** Δεν θα πρέπει να αποδοθεί ΦΠΑ. Στο τιμολόγιο της πώλησης θα πρέπει να αναγράφεται «Απαλλαγή ΦΠΑ βάσει των διατάξεων της παρ. 1, του άρθρου 24 του κώδικα ΦΠΑ». Για να υπάρχει όμως απαλλαγή από το ΦΠΑ απαιτείται να υποβληθεί η τελωνειακή διασάφηση εξαγωγής. Οι πωλήσεις λογισμικού δεν υπόκεινται σε τελωνειακές διατυπώσεις.

Στα παραπάνω παραδείγματα των ηλεκτρονικών υπηρεσιών μέσω internet θα πρέπει να αναφερθεί ότι, αν υπάρχουν εταιρείες που λειτουργούν ως πύλες πληρωμών (μεσολαβητές), τότε οι εν λόγω περιπτώσεις δεν απαλλάσσονται από το ΦΠΑ.

Εφόσον έχουν καθοριστεί οι δαπάνες που εκπίπτουν και επίσης έχουν ξεδιαλύνει βασικά θέματα του ΦΠΑ, αυτό που είναι ιδιαίτερα ενδιαφέρον είναι **πώς θα εξαργυρώσετε ως φυσικά πρόσωπα τη συμμετοχή και την εργασία στην εταιρεία σας, λαμβάνοντας χρηματικά ποσά.** Γιατί μπορεί οι ιδέες να είναι ενδιαφέρουσες και καινοτόμες, θα πρέπει όμως να είναι εξίσου παραγωγικές για την προσωπική, οικονομική κατάσταση και να αποδίδουν εισόδημα. Οι ενδεικτικοί τρόποι λοιπόν με τους οποίους αυτό μπορεί να επιτευχθεί είναι οι εξής:

1. Αμοιβές που λαμβάνονται από τα καθαρά κέρδη που απομένουν μετά την αφαίρεση του σχηματισθέντος τακτικού αποθεματικού και του διανεμηθέντος μερίσματος,
2. Αμοιβές μελών ΔΣ όπου παρέχονται βάσει ειδικής σύμβασης μισθώσεως εργασίας ή αντίστοιχης εντολής. Οι εν λόγω δαπάνες αναγνωρίζονται



φορολογικώς και εκπίπτουν από τα ακαθάριστα έσοδα κατά τον υπολογισμό του φορολογητέου εισοδήματος της εταιρείας.

Μερίσματα, εισόδημα δηλαδή που προκύπτει από μετοχές, ιδρυτικούς τίτλους ή άλλα δικαιώματα συμμετοχής σε κέρδη.

## Ασφαλιστικά ζητήματα

Η έννοια της κοινωνικής ασφάλειας εντάσσεται στο μοντέλο κοινωνικής προστασίας του κράτους, το οποίο εξυπηρετείται μέσω τριών συστημάτων: του συστήματος κοινωνικής ασφάλισης για την προστασία των εργαζομένων, του συστήματος κοινωνικής πρόνοιας για τη φροντίδα των ατόμων που βρίσκονται σε κατάσταση ανάγκης και του εθνικού συστήματος υγείας για την κάλυψη όλων των ατόμων που διαμένουν στην ελληνική επικράτεια.

Όσον αφορά το σύστημα της κοινωνικής ασφάλισης, αυτή επιτυγχάνεται με τη συγκρότηση των ασφαλιστικών φορέων που έχουν διαμορφωθεί. Μέσω των φορέων αυτών δημιουργείται η υποχρέωση της πολιτείας να χορηγεί κοινωνικές παροχές στους πολίτες έναντι συγκεκριμένων απαιτήσεων, ενώ αντίστοιχα δημιουργούνται δικαιώματα και υποχρεώσεις από τη μεριά των εργαζομένων. Αναπτύσσεται, συνεπώς, μια έννομη σχέση κοινωνικής ασφάλισης μεταξύ ασφαλιστικών φορέων και ασφαλισμένων προσώπων. Η έννομη αυτή σχέση έχει δύο στάδια.

**Το πρώτο στάδιο είναι η υποχρέωση των ασφαλισμένων να καταβάλλουν εισφορές.** Αρχίζει από την έναρξη της ασφαλισμένης απασχόλησης και λήγει με την παύση της. **Το δεύτερο στάδιο σχετίζεται με την υποχρέωση του ασφαλιστικού φορέα να χορηγεί τα νόμιμα μέσα για την αντιμετώπιση των κινδύνων που αντιμετωπίζει ο ασφαλισμένος.** Στα μέσα αυτά περιλαμβάνονται ο κλάδος παροχών ασθένειας και σύνταξης. Μεταξύ των δύο αυτών σταδίων (εισφορών και παροχών) μεσολαβεί η έννοια της ανταποδοτικότητας, με την ύπαρξη αναλογίας μεταξύ των ασφαλιστικών παροχών προς το χρόνο ασφάλισης και το ύψος των εισφορών που καταβλήθηκαν από τον ασφαλισμένο.

Σύμφωνα με την ελληνική νομοθεσία, η ασφάλιση των εργαζομένων στους οικείους φορείς κοινωνικής ασφάλισης είναι υποχρεωτική, πλην συγκεκριμένων εξαιρέσεων.

Η υποχρέωση αυτή συνεπάγεται την αδυναμία του εργαζομένου να παραιτηθεί από αυτές.

Με τον όρο εργαζόμενοι, όπως χρησιμοποιείται στη νομοθεσία, είναι πιθανόν να ερμηνευτεί ότι μόνο όσοι παρέχουν εξαρτημένη εργασία εντάσσονται στο θεσμό της κοινωνικής ασφάλισης. Πρακτικά, η έννοια του εργαζομένου καλύπτει όλους όσοι απασχολούνται σε εργασία. Επομένως σε ασφάλιση υπόκεινται και όλοι όσοι ασκούν ελεύθερο επάγγελμα ή συμμετέχουν στη διαχείριση μιας εταιρείας.

Ως εκ τούτου, ένας νέος επιχειρηματίας που ιδρύει ένα ελληνικό Startup για να στεγάσει μία ιδέα υποχρεούται να ενταχθεί σε έννομη σχέση με έναν ασφαλιστικό φορέα. Ο φορέας αυτής είναι ο Οργανισμός Απασχόλησης Ελεύθερων Επαγγελματιών (ΟΑΕΕ). Ανεξάρτητα, λοιπόν, της νομικής μορφής που επιλέγεται για την εταιρεία, ως αυτοαπασχολούμενος θα ενταχθεί στον ΟΑΕΕ. Άρα, ασχέτως εάν πρόκειται για προσωπική ή κεφαλαιουχική εταιρεία, από τη στιγμή που αναπτύσσεται επαγγελματική απασχόληση εντάσσεται στον ασφαλιστικό φορέα.

Να τονιστεί επίσης ότι, εκτός της δικής του ασφάλισης, σε περίπτωση απασχόλησης προσωπικού με εξαρτημένη εργασία, η ασφάλιση των προσώπων αυτών στο φορέα του ΙΚΑ είναι υποχρεωτική.

Εάν ήδη είναι ασφαλισμένος σε κάποιο φορέα ασφάλισης, όπως το ΙΚΑ, εάν ήδη παρέχει μισθωτή εργασία σε άλλη εταιρεία, έχει το δικαίωμα να ασφαλιστεί σε έναν μόνο κύριο φορέα. Επομένως μπορεί να ζητηθεί εξαίρεση από τον ΟΑΕΕ, εφόσον πληρούνται ορισμένες προϋποθέσεις, οι οποίες και θα πρέπει συνεχώς να αναζητούνται καθώς μεταβάλλονται ανά χρονικά διαστήματα.

Σε περίπτωση που ήδη είναι κάποιος ασφαλισμένος στον ΟΑΕΕ λόγω προϋπάρχουσας αυτοαπασχόλησης, δεν χρειάζεται να εγγραφεί εκ νέου και να καταβάλλει διπλές εισφορές. Θα χρειαστεί όμως, και εδώ, να ακολουθηθούν συγκεκριμένες διαδικασίες που προβλέπονται από το νόμο και σχετίζονται με την κοινοποίηση της νέας δραστηριότητας στον ασφαλιστικό φορέα.

Γίνεται αντιληπτό λοιπόν ότι η καταβολή των ασφαλιστικών εισφορών αποτελεί έναν σημαντικό πονοκέφαλο για έναν νέο επιχειρηματία. Ο λόγος είναι ότι τις περισσότερες φορές η έναρξη της εταιρείας και συνεπώς της απασχόλησής του δεν συνδέεται αυτομάτως με παραγωγή εισοδήματος για εκείνον, ενώ από την άλλη η έννομη σχέση με τον ασφαλιστικό φορέα, και άρα η καταβολή εισφορών, ξεκινάει αυτομάτως με την έναρξή της. Επομένως η συγκεκριμένη κατηγορία εξόδων ανήκει στις περιπτώσεις εκείνες των ανελαστικών εξόδων (όπως είναι και τυχόν ενοίκια ή

κοινόχρηστα εάν υπάρχουν) τα οποία δεν καθορίζονται και δεν μπορούν να επηρεαστούν από τη δημιουργία εισοδήματος από μέρους του επιχειρηματία.

Ωστόσο, προτείνεται να ερευνώνται συνεχώς και να αξιολογούνται τυχόν κίνητρα που δίνονται από την πολιτεία ανά περιόδους και σχετίζονται με το χρόνο αποπληρωμής των εισφορών ή τυχόν σύνδεσή τους με τη φάση ωρίμανσης της επιχείρησής σας.

## Καθημερινή οικονομική διαχείριση

Ως startupper, το κομμάτι της καθημερινής οικονομικής διαχείρισης αποκτά νέα διάσταση, καθώς εκτός των προσωπικών οικονομικών προστίθεται πλέον η διαχείριση μιας επιπλέον διακριτής «τσέπης», της επιχειρηματικής (δηλαδή του startup). Η δε διαχείριση των οικονομικών της εταιρείας καθίσταται πολύ πιο απαιτητική από αυτή της προσωπικής. Η τελευταία μπορεί να επαφίεται στις προθέσεις και τη θέληση που έχει ο καθένας για τον τρόπο που θα την οργανώσει. Η οικονομική διαχείριση όμως, της επιχειρηματικής δραστηριότητας, πέραν της προσωπικής θέλησης που μπορεί να έχει κάποιος για σωστή παρακολούθηση, είναι και απαίτηση από το ευρύτερο περιβάλλον. Τα οικονομικά μιας επιχείρησης βρίσκονται στο επίκεντρο όλων των εμπλεκόμενων μερών, είτε αυτοί είναι μέτοχοι/εταίροι, εργαζόμενοι, πελάτες, προμηθευτές είτε το ίδιο το κράτος.

Επομένως η εταιρεία έχει την υποχρέωση να αποτυπώνει και να παρακολουθεί την οικονομική της δραστηριότητα. Τα βιβλία και τα στοιχεία της είναι το μέσο της αποτύπωσης αυτής. Σε απλές περιπτώσεις μπορούν να τηρούνται χειρόγραφα, ως μια απλή αποτύπωση των εσόδων και εξόδων της εταιρείας, ενώ σε πιο σύνθετες περιπτώσεις (κεφαλαιουχικές εταιρείες που τηρούν διπλογραφικό σύστημα, επιχειρήσεις που έχουν αυξημένο τζίρο και αυξημένες κινήσεις ή πιο σύνθετο στήσιμο, όπως παρακολούθηση αποθήκης) η χρήση πληροφοριακού συστήματος κρίνεται αναγκαία. Η χρήση συστήματος βοηθάει την ταχύτερη, πολλαπλή και πιο σύνθετη παρακολούθηση της οικονομικής διαχείρισης μιας εταιρείας.

Σε πολλές περιπτώσεις, όπου η οργάνωση της εταιρείας είναι πιο απλή, η οικονομική διαχείριση τηρείται από τον εξωτερικό λογιστή της εταιρείας με τη χρήση των πληροφοριακών συστημάτων που ο ίδιος διαθέτει για τη διαχείριση των πελατών του. Όσο η εταιρεία αναπτύσσεται και αποκτά πιο σύνθετες δομές και αυξάνονται οι συναλλαγές της, το κομμάτι της καθημερινής οικονομικής διαχείρισης απαιτεί συνεχή παρακολούθηση και ένα μεγάλο τμήμα της διαχείρισης μεταφέρεται εσωτερικά στην εταιρεία. Στη φάση αυτή θα πρέπει να δίνεται ιδιαίτερη προσοχή στην επιλογή λογιστικών και εμπορικών συστημάτων που να εξυπηρετούν τις ανάγκες της

εταιρείας. Στην αγορά υπάρχει πληθώρα συστημάτων διαφορετικού εύρους τιμών και δυνατοτήτων που καλύπτουν και τις πιο απαιτητικές ανάγκες. Η επιλογή θα πρέπει να γίνεται, πέραν της αξιολόγησης των τρεχουσών αναγκών, και με μια σωστή καταγραφή των μελλοντικών αναγκών της εταιρείας.

Ένα startup όμως είναι μάλλον απίθανο σε πρώτη φάση να χρειαστεί την υποστήριξη ενός πληροφοριακού συστήματος που να το χειρίζεται εσωτερικά. Το ρόλο του κατόχου του συστήματος και της αποτύπωσης των συναλλαγών την αναλαμβάνει ο λογιστή της εταιρείας. Ο επιχειρηματίας θα πρέπει να βρίσκεται σε τακτική επικοινωνία με το λογιστή του, σύμφωνα πάντα με το πλάνο της συνεργασίας τους που έχουν προκαθορίσει. Συνεπώς, εύκολα αντιλαμβάνεται κάποιος πόσο σημαντικό ρόλο παίζει η σωστή και ξεκάθαρη συνεργασία μεταξύ επιχειρηματία και λογιστή.

Η παρουσία όμως του λογιστή και η διαχείριση και παρακολούθηση του όγκου των συναλλαγών της εταιρείας από αυτόν δεν απαλλάσσει τον επιχειρηματία από την υποχρέωση της προσωπικής παρακολούθησης των οικονομικών του. Άλλωστε, ως ιδιοκτήτης της εταιρείας, είναι ο κύριος υπεύθυνος και οφείλει να είναι ενήμερος και προσεκτικός για την οικονομική διαχείρισή της.

## **Παρακολούθηση ρευστότητας**

Εκτός από τη «στείρα» καταχώρηση και αποτύπωση των κινήσεων του startup σας και της οικονομικής του πληροφόρησης, θα πρέπει να αναπτυχθούν και εργαλεία που θα επιτρέπουν την παρακολούθηση των ταμειακών αναγκών της εταιρείας. Επομένως, το κομμάτι της διαχείρισης της ρευστότητας είναι κρίσιμο για την επιβίωση της εταιρείας τόσο βραχυπρόθεσμα όσο και μακροπρόθεσμα.

Επίσης, η εξέλιξη των υποχρεώσεων και απαιτήσεων της εταιρείας οφείλουν να βρίσκονται πάντα στο επίκεντρο μιας σωστής διαχείρισης. Συγκεκριμένα, η πίστωση που δίνεται στους πελάτες θα πρέπει να βρίσκεται σε αντιστοιχία με την πίστωση που παρέχεται από τους προμηθευτές της εταιρείας. Τυχόν κενό που μπορεί να υπάρξει, σημαίνει αυτόματα ότι θα πρέπει να αναζητηθούν εναλλακτικοί τρόποι χρηματοδότησης για την υποστήριξη της καθημερινής του δραστηριότητας, μέσω των αυξημένων ταμειακών διαθεσίμων ή ενός κεφαλαίου κίνησης από τραπεζικό οργανισμό.

Εναλλακτική πηγή χρηματοδότησης της εταιρείας μπορεί να είναι η αύξηση των κεφαλαίων της εταιρείας από τους ιδιοκτήτες (μετόχους της) ή η αναζήτηση δανείου (βλ. σχετικά και στο Κεφάλαιο 8). Όμως οι συγκεκριμένες μορφές χρηματοδότησης

δεν ενδείκνυνται για τους σκοπούς αυτούς. Η άντληση κεφαλαίων από μακροπρόθεσμες πηγές χρηματοδότησης, όπως είναι η αύξηση των ιδίων κεφαλαίων και ο τραπεζικός δανεισμός, οφείλουν να συνδέονται με την επένδυση σε ενέργειες της εταιρείας που θα αποφέρουν μελλοντικά και διαρκή κέρδη, όπως είναι για παράδειγμα, η αγορά πάγιου εξοπλισμού, μηχανημάτων, κτιρίων ή η δημιουργία/αγορά πατεντών προϊόντων. Αγορές δηλαδή που θα αποτελέσουν το θεμέλιο λίθο για τη μελλοντική λειτουργία και ανάπτυξη της εταιρείας. Συνεπώς, αυτού του είδους η χρηματοδότηση δεν θα πρέπει να χρησιμοποιείται για τη βραχυπρόθεσμη επίτευξη των στόχων, όπως η παροχή αυξημένης πίστωσης σε πελάτες ή η συγκέντρωση αυξημένων αποθεμάτων εμπορεύματος με σκοπό την υποστήριξη των εκτιμώμενων υψηλών πωλήσεων που πιθανώς αναμένονται.

Στην πράξη, σε πολλές περιπτώσεις, οι επιχειρηματίες διασφαλίζει την απαιτούμενη ρευστότητα μέσω της καθυστέρησης στην εξόφληση βραχυπρόθεσμων υποχρεώσεων του, επιλέγοντας πολλές φορές τη δημιουργία ληξιπρόθεσμων υποχρεώσεων προς τους προμηθευτές και το δημόσιο. Οι υποχρεώσεις προς το δημόσιο μπορεί να σχετίζονται με διάφορους πληρωτέους φόρους, όπως ο ΦΠΑ, παρακρατούμενους φόρους και ασφαλιστικές εισφορές

Η συγκεκριμένη επιχειρηματική επιλογή της καθυστερημένης εξόφλησης θα πρέπει να γίνεται με ιδιαίτερη προσοχή και σύνεση. Ο επιχειρηματίας θα πρέπει να γνωρίζει ότι τυχόν καθυστερήσεις στην καταβολή φόρων και λοιπών υποχρεώσεων προς το δημόσιο αντιμετωπίζεται με πρόστιμα και πιθανές λοιπές κυρώσεις. Συνεπώς, αυτού του είδους η διαχείριση της ρευστότητας θα πρέπει να αποφεύγεται, καθώς ενδέχεται να οδηγήσει σε εξελίξεις που θέτουν τη μακροπρόθεσμη πορεία της εταιρείας σε κίνδυνο.

Από την άλλη, η οποία καθυστέρηση στην εξόφληση των προμηθευτών με σκοπό τη διασφάλιση της απαιτούμενης ρευστότητας ενδέχεται να κρύβει εξίσου μεγάλο κίνδυνο. Είναι πιθανόν να δημιουργήσει τριγμούς στις σχέσεις με κύριους προμηθευτές, στους οποίους βασίζεται η αλυσίδα που έχει ως τελικό κρίκο το παρεχόμενο προϊόν ή την υπηρεσία που προσφέρει η εταιρεία. Ένας από τους πρωταρχικούς κρίκους της αλυσίδας αυτής είναι η εισροή που δέχεται μια εταιρεία από τους πελάτες της. Πάνω σε αυτή την εισροή χτίζει την προστιθέμενη αξία της, προκειμένου να δημιουργήσει το τελικό προϊόν που προσφέρει στους πελάτες της. Τυχόν διαταραχή στην αλυσίδα αυτή δύναται να επισκιάσει τη μελλοντική δυνατότητα της εταιρείας να δημιουργήσει αξία και συνεπώς, να παράξει εισόδημα.

Όπως γίνεται αντιληπτό, η διαχείριση της ρευστότητας για μια εταιρεία είναι πολυπαραγοντική και, ως τέτοια, οφείλει να βρίσκεται στο επίκεντρο της καθημερινής

παρακολούθησης από τον επιχειρηματία, ανεξάρτητα από το στάδιο ωρίμανσης στο οποίο βρίσκεται η εταιρεία. Η ρευστότητα είναι αυτή που σε σημαντικό βαθμό θα κρίνει τη βραχυπρόθεσμη δυνατότητα επιβίωσής της.

Όσον αφορά την παρακολούθησή της, αυτή πολλές φορές παρέχεται μέσω των πληροφορικών συστημάτων που μπορεί να χρησιμοποιεί μια εταιρεία. Το σύστημα, έχοντας χρησιμοποιηθεί για την καταγραφή του συνόλου των συναλλαγών της εταιρείας, μπορεί να ξεχωρίσει τις συναλλαγές εκείνες που σχετίζονται με ταμειακές εισροές και εκροές και να υπολογίσει το χρόνο που αναμένεται αυτές να γίνουν απαιτητές και πληρωτέες αντίστοιχα. Έτσι μπορεί να δημιουργήσει μια ταμειακή εικόνα σε κάθε χρονική στιγμή γρήγορα και εύκολα.

Σε νεοσύστατες όμως εταιρείες τέτοιου είδους συστήματα είναι αλήθεια ότι αποτελούν πολυτέλεια, λόγω του κόστους αγοράς και συντήρησής τους. Επομένως το ρόλο αυτό οφείλει να παίζει ο επιχειρηματίας σε συνεργασία με το λογιστή του. Υπάρχουν διάφορες εφαρμογές στο εμπόριο που μπορούν να βοηθήσουν τον επιχειρηματία στην καταγραφή της ρευστότητας. Δεν αποκλείεται όμως, κυρίως σε περιπτώσεις που οι απαιτήσεις των κινήσεων της εταιρείας δεν είναι υψηλές, να δημιουργηθεί ένα εργαλείο, βασισμένο σε απλές εφαρμογές του Microsoft Office, όπως το Excel, ή άλλων σχετικών εφαρμογών που παρέχονται από έναν υπολογιστή. Ωστόσο, στην περίπτωση αυτή χρειάζεται ιδιαίτερη προσοχή στις αρχές στις οποίες θα βασιστεί το στήσιμο ενός τέτοιου εργαλείου.

Συγκεκριμένα, ένα αυτοσχέδιο εργαλείο θα πρέπει να υπολογίζει την εισπραξιμότητα των προσδοκώμενων εσόδων. Πώς μπορεί να γίνει αυτό; Το εκάστοτε εργαλείο θα πρέπει να λαμβάνει υπόψη την πίστωση που προσφέρεται σε κάθε πελάτη. Με τον τρόπο αυτόν είναι δυνατόν να μετατραπεί ένα έσοδο σε είσπραξη. Αντίστοιχα ένα έξοδο, με τον υπολογισμό των ημερών της πίστωσης που έχει δοθεί από τον προμηθευτή, μετατρέπεται σε πληρωμή. Εκτός όμως των εσόδων από πελάτες και των εξόδων προς προμηθευτές, θα πρέπει να λαμβάνεται υπόψη στους υπολογισμούς και στις υπόλοιπες κινήσεις που σχετίζονται με τις βραχυπρόθεσμες απαιτήσεις (απαιτήσεις εισπρακτέες από τρίτους, ύψος αποθεμάτων) και τις βραχυπρόθεσμες υποχρεώσεις (πληρωτέοι φόροι, πληρωτέα μερίσματα, πληρωτέος τραπεζικός δανεισμός).

Μια απλή φόρμουλα που μπορεί να χρησιμοποιηθεί για τον υπολογισμό της ρευστότητας είναι η εξής: Από τα έξοδα και τα έσοδα που έχουν πραγματοποιηθεί και έχουν καταγραφεί στα βιβλία αφαιρούνται όλες οι κινήσεις εκείνες που δεν αφορούν κίνηση χρημάτων (όπως αποσβέσεις ή προβλέψεις που πιθανόν να έχουν δημιουργηθεί). Στη συνέχεια αφαιρούνται όλες οι μεταβολές στο απόθεμα που

διατηρείται και στα υπόλοιπα των πελατών, ενώ προστίθενται οι μεταβολές σε προμηθευτές, βραχυπρόθεσμο δανεισμό και λοιπές πληρωτέες υποχρεώσεις.

Με τη σωστή παρακολούθηση της ρευστότητας της εταιρείας, θα υπάρχει ένας οδηγός για τις τρέχουσες και μελλοντικές ταμειακές ανάγκες και, συνεπώς, θα είναι εφικτό να προγραμματιστούν με τον καλύτερο τρόπο οι εισπράξεις και οι πληρωμές.

## Εισαγωγή σε θέματα πνευματικής ιδιοκτησίας

### *Το σύστημα προστασίας της διανοητικής ιδιοκτησίας*

Η προστασία και εκμετάλλευση των άυλων αγαθών ρυθμίζονται από το δίκαιο προστασίας της διανοητικής ιδιοκτησίας. Η διανοητική ιδιοκτησία αποτελείται από επιμέρους κλάδους και συγκεκριμένα το δίκαιο πνευματικής ιδιοκτησίας και το δίκαιο βιομηχανικής ιδιοκτησίας. Κοινό χαρακτηριστικό και των δύο αυτών κλάδων είναι η προστασία δημιουργημάτων του ανθρώπινου πνεύματος. Ωστόσο, το δίκαιο πνευματικής ιδιοκτησίας απαρτίζεται από κανόνες που προστατεύουν τα δημιουργήματα του λόγου, της τέχνης και της επιστήμης (copyright), ενώ το δίκαιο της βιομηχανικής ιδιοκτησίας προστατεύει δημιουργήματα που είναι δεκτικά βιομηχανικής εκμετάλλευσης, δηλαδή τις εφευρέσεις. Στον τελευταίο αυτόν κλάδο εμπίπτει ασφαλώς, εκτός από το δίκαιο των ευρεσιτεχνιών (patents), και το δίκαιο των σημάτων (trademarks) και γενικότερα των διακριτικών γνωρισμάτων, το οποίο προστατεύει τα διακριτικά γνωρίσματα μίας επιχείρησης ή των εμπορευμάτων και υπηρεσιών αυτής, και το οποίο θα δούμε αναλυτικά στη συνέχεια.

Βασική διαφορά μεταξύ των δύο κλάδων που αποτελούν το δίκαιο της διανοητικής ιδιοκτησίας είναι ότι το δίκαιο βιομηχανικής ιδιοκτησίας έχει σκοπό να προστατεύσει την εφεύρεση, ενώ το δίκαιο της πνευματικής πρωτίστως το δημιουργό. Επιπλέον, όπως θα δούμε αναλυτικά και στα αντίστοιχα υποκεφάλαια, το δικαίωμα πνευματικής ιδιοκτησίας αποκτάται από το δημιουργό με τη δημιουργία του έργου του, χωρίς την τήρηση λοιπών προϋποθέσεων, ενώ προκειμένου να γεννηθεί το δικαίωμα στην εφεύρεση, αλλά και στο σήμα, απαιτείται δημοσίευση και τήρηση συγκεκριμένης διαδικασίας ενώπιον των αρμόδιων φορέων (Υπουργείο Ανάπτυξης, ΟΒΙ).

Τέλος, άλλη μια βασική διαφορά μεταξύ των παραπάνω κλάδων δικαίου είναι ότι το έργο, το οποίο προστατεύεται στο πλαίσιο του δικαίου της πνευματικής ιδιοκτησίας,

πρέπει να είναι πρωτότυπο, ενώ η ευρεσιτεχνία, προκειμένου να τύχει προστασίας, πρέπει να περιέχει το στοιχείο του νέου, δηλαδή να ξεπερνά τη γνωστή στάθμη της τεχνικής. Αντίστοιχα, στο δίκαιο των σημάτων, για να προστατευτεί μία ένδειξη ως σήμα, πρέπει να διαθέτει διακριτική δύναμη, με άλλα λόγια, να μπορεί η ένδειξη να προσδιορίζει ακριβώς το προϊόν ή την υπηρεσία που πρόκειται να διακρίνει και να τα διαφοροποιεί από άλλα προϊόντα ή υπηρεσίες.

Συνεπώς, βάσει των παραπάνω, γίνεται αντιληπτό ότι οι επιμέρους κλάδοι που αποτελούν το δίκαιο της διανοητικής ιδιοκτησίας, αν και εντάσσονται στο ευρύτερο αυτό πλαίσιο, πρέπει να αντιμετωπιστούν ως τελείως διαφορετικοί τομείς δικαίου, οι οποίοι περιλαμβάνουν ξεχωριστούς κανόνες και παρέχουν διαφορετικό είδος προστασίας, τόσο στο άτομο (δημιουργό) όσο και στο αποτέλεσμα της δημιουργικότητάς του.

## ***To copyright - η πνευματική ιδιοκτησία***

Στη συνέχεια αναφέρονται επιγραμματικά και σε αδρές γραμμές τα βασικότερα σημεία της προστασίας που παρέχεται στον ελληνικό νόμο για το δικαίωμα πνευματικής ιδιοκτησίας (copyright)

*Τι προστατεύεται με copyright - Πώς γεννιέται το δικαίωμα του δημιουργού επί του έργου του - Διάρκεια, δημιουργοί Το δίκαιο πνευματικής ιδιοκτησίας περιλαμβάνει κανόνες με τους οποίους προστατεύονται οι έργων του λόγου, της τέχνης και της επιστήμης.*

Ως έργο νοείται κάθε πρωτότυπο πνευματικό δημιούργημα λόγου, τέχνης ή επιστήμης που εκφράζεται με οποιαδήποτε μορφή. Το έργο λοιπόν πρέπει:

1. Να είναι πνευματικό δημιούργημα, δηλαδή αποτέλεσμα του ανθρώπινου πνεύματος και σκέψης,
2. Να εκφράζεται με οποιαδήποτε μορφή (π.χ. γραπτό κείμενο, μουσική σύνθεση, έργο ζωγραφικής, θεατρικό έργο, αρχιτεκτονικό σχέδιο κ.ο.κ.) – εξάλλου η μορφή του έργου, δηλαδή η συγκεκριμένη διαμόρφωσή του, είναι αυτή που προστατεύεται, και
3. Να είναι πρωτότυπο. Ο νόμος δεν ορίζει τι θεωρείται πρωτότυπο, ωστόσο σύμφωνα με την ελληνική νομολογία πρέπει, για να κριθεί ότι ένα έργο είναι πρωτότυπο, αυτό να παρουσιάζει κάποιο ελάχιστο όριο δημιουργικού ύψους, το οποίο να το ανάγει σε ένα επίπεδο πέραν του καθημερινού.



Σημειωτέον ότι η έννοια της πρωτοτυπίας ορίζεται μόνο στα προγράμματα ηλεκτρονικών υπολογιστών, τα οποία θεωρούνται πρωτότυπα εφόσον είναι προσωπικά πνευματικά δημιουργήματα του δημιουργού τους.

Ως προς τον τρόπο απόκτησης του δικαιώματος πνευματικής ιδιοκτησίας του δημιουργού επί του έργου του, αυτό αποκτάται αυτοδικαίως και πρωτογενώς με τη δημιουργία του, χωρίς επιπλέον διατυπώσεις. Σε αντίθεση λοιπόν με το τυπικό σύστημα που ισχύει στη βιομηχανική ιδιοκτησία, όπου δηλαδή το δικαίωμα στο σήμα ή την εφεύρεση αποκτάται τύποις με την απόκτηση διπλώματος ευρεσιτεχνίας και εμπορικού σήματος αντίστοιχα, στο δίκαιο της πνευματικής ιδιοκτησίας δεν απαιτείται η τήρηση διατυπώσεων, καθώς το δικαίωμα του δημιουργού αποκτάται αυτομάτως. Για παράδειγμα στην περίπτωση γραπτού κειμένου, ο συγγραφέας του αποκτά δικαίωμα πνευματικής ιδιοκτησίας επί αυτού τη στιγμή που θα αποτυπώσει την πρώτη λέξη πάνω στο χαρτί.

Ο χρόνος προστασίας του έργου διαρκεί καθ' όλη τη ζωή του δημιουργού του και για εβδομήντα έτη μετά το θάνατό του.

### *Το ηθικό και περιουσιακό δικαίωμα του δημιουργού.*

Ο δημιουργός με τη δημιουργία του έργου του αποκτά δικαίωμα πνευματικής ιδιοκτησίας σε αυτό, το οποίο περιλαμβάνει ως αποκλειστικά και απόλυτα δικαιώματα: το δικαίωμα της εκμετάλλευσης του έργου (περιουσιακό δικαίωμα), δικαίωμα της προστασίας του προσωπικού του δεσμού προς αυτό (ηθικό δικαίωμα).

Το ηθικό δικαίωμα διασφαλίζει τον προσωπικό δεσμό του δημιουργού με το έργο του, το οποίο είναι αμεταβίβαστο εν ζωή, ενώ μετά το θάνατο του δημιουργού περιέρχεται στους κληρονόμους του, οι οποίοι οφείλουν να το ασκούν σύμφωνα με τη θέλησή του. Ο νόμος περί πνευματικής ιδιοκτησίας ορίζει αναλυτικά τις εξουσίες που παρέχει το ηθικό δικαίωμα στο δημιουργό του, από τις οποίες ενδεικτικά αναφέρονται:

- i. Το δικαίωμα της απόφασης για το χρόνο, τον τόπο και τον τρόπο που το έργο θα γίνει προσιτό στο κοινό (δημοσίευση),
- ii. Της αναγνώρισης της πατρότητάς του πάνω στο έργο, και
- iii. Της απαγόρευσης κάθε αλλοίωσης, περικοπής ή άλλης τροποποίησης του έργου του κ.λπ.

Το περιουσιακό δικαίωμα του δημιουργού περιλαμβάνει το δικαίωμα της οικονομικής-εμπορικής εκμετάλλευσης του έργου του. Και εν προκειμένω ο νόμος

αναφέρει τις ειδικότερες εξουσίες που δίνει το περιουσιακό δικαίωμα στους δημιουργούς, μεταξύ των οποίων περιλαμβάνεται η εξουσία (δικαίωμα) να επιτρέπει ή να απαγορεύει:

- i. Την εγγραφή και την άμεση ή έμμεση, προσωρινή ή μόνιμη αναπαραγωγή των έργων τους με οποιοδήποτε μέσο και μορφή, εν όλω ή εν μέρει,
- ii. Τη μετάφραση των έργων τους,
- iii. Τη διασκευή, την προσαρμογή ή άλλες μετατροπές των έργων τους, και
- iv. Την εκμίσθωση και το δημόσιο δανεισμό, όσον αφορά το πρωτότυπο ή τα αντίτυπα των έργων τους κ.λπ.

### *Τρόποι οικονομικής εκμετάλλευσης του έργου*

Ο δημιουργός του έργου έχει συγκεκριμένες επιλογές ως προς την οικονομική του εκμετάλλευση, από τις οποίες αυτές που συναντώνται συνήθως είναι:

- Η απλή ή αποκλειστική άδεια εκμετάλλευσης του περιουσιακού δικαιώματος επί του έργου στο σύνολό του ή μέρους αυτού. Σημειωτέον ότι αντικείμενο εκμετάλλευσης είναι μόνο το περιουσιακό και όχι το ηθικό δικαίωμα του δημιουργού.
- Η ολική μεταβίβαση του περιουσιακού δικαιώματος ως συνόλου ή μίας ή περισσότερων περιουσιακών εξουσιών.

Οι άδειες εκμετάλλευσης μπορεί να είναι αποκλειστικές ή μη, μπορεί να αφορούν στο σύνολο των περιουσιακών εξουσιών ή σε κάποιες από αυτές, μπορεί να παραχωρούνται για ορισμένο χρόνο ή με συγκεκριμένη τοπική ισχύ. Οι αποκλειστικές άδειες εκμετάλλευσης παρέχουν στον αντισυμβαλλόμενο το δικαίωμα να ασκεί τις παραχωρηθείσες εξουσίες κατ' αποκλεισμό οποιουδήποτε τρίτου, ενώ οι απλές επιτρέπουν στο δημιουργό ή σε οποιονδήποτε τρίτο να εκμεταλλεύεται το έργο με την ίδια μορφή.

Η άλλη εναλλακτική, είναι η μεταβίβαση του περιουσιακού δικαιώματος επί του έργου. Η μεταβίβαση συνεπάγεται την αποξένωση του δημιουργού από το έργο του, στην έκταση βέβαια που ορίζεται στη σχετική σύμβαση. Και σε αυτή την περίπτωση μπορεί η μεταβίβαση να αφορά στο σύνολο των εξουσιών που πηγάζουν από το περιουσιακό σας δικαίωμα ή να περιοριστεί από την άποψη των εξουσιών, της τοπικής ισχύος, της διάρκειας κ.ο.κ. Στην πράξη λοιπόν ο δημιουργός ενός συγγραφικού έργου μπορεί να μεταβιβάσει σε κάποιον τρίτο το δικαίωμα έκδοσης του έργου του και σε άλλον το δικαίωμα μετάφρασής του σε άλλη γλώσσα.

## Προστασία λογισμικού στο σύστημα της πνευματικής ιδιοκτησίας

Ειδικά λοιπόν ως προς το λογισμικό και αυτό προστατεύεται ως «έργο». Σύμφωνα μάλιστα με διάταξη του νόμου, τα προγράμματα ηλεκτρονικών υπολογιστών «θεωρούνται έργα λόγου προστατευόμενα κατά τις διατάξεις περί πνευματικής ιδιοκτησίας».

Στην πράξη, αυτό που μπορείτε να προστατευτεί από το δημιουργό λογισμικού είναι η μορφή έκφρασης, το interface δηλαδή κάθε προγράμματος ηλεκτρονικού υπολογιστή. Αντίθετα, εξαιρούνται της προστασίας του νόμου οι ιδέες και οι αρχές στις οποίες βασίζεται ένα πρόγραμμα ηλεκτρονικού υπολογιστή, καθώς και οι αλγόριθμοι και ο ακριβής πηγαίος κώδικάς του (source code). Έτσι, παραλλαγές στον πηγαίο κώδικα -το σύνολο του κώδικα προστατεύεται με copyright- ή και στη χρήση άλλης γλώσσας προγραμματισμού για την επίτευξη όμοιων τεχνικών λύσεων με μικρές παραλλαγές στο interface, πρέπει να γίνουν δεκτές ότι δεν παραβιάζουν τα δικαιώματα πνευματικής ιδιοκτησίας του δημιουργού λογισμικού.

Αναφορικά με την έναρξη προστασίας του λογισμικού από το σύστημα προστασίας της πνευματικής ιδιοκτησίας, αυτή αποκτάται από τη στιγμή δημιουργίας του προπαρασκευαστικού υλικού μέχρι τη δημιουργία του τελικού προϊόντος, χωρίς να χρειάζεται να προβείτε ως δημιουργοί σε οποιαδήποτε ενέργεια. Σε πρακτικό επίπεδο και σε ό,τι αφορά στο τελικό προϊόν λογισμικού, αρκεί η τοποθέτηση της ένδειξης © σε εμφανή θέση σε αυτό, μαζί με την αναφορά του έτους δημιουργίας του και φυσικά της επωνυμίας ή του ονόματος του δικαιούχου.

Ιδιαίτερο ενδιαφέρον παρουσιάζει και η ρύθμιση από το νόμο της περίπτωσης δημιουργίας λογισμικού από φυσικό πρόσωπο σε εκτέλεση σύμβασης εργασίας ή σύμφωνα με τις οδηγίες του εργοδότη (σύμβαση έργου). Έτσι, εάν πρόκειται για λογισμικό στο πλαίσιο σύμβασης εργασίας, το σύνολο των εξουσιών μεταβιβάζεται αυτοδικαίως στο νομικό πρόσωπο, εκτός βέβαια αν τα μέρη έχουν συμφωνήσει διαφορετικά. Αντίθετα, εάν πρόκειται για λογισμικό για λογαριασμό νομικού προσώπου αλλά από ελεύθερο επαγγελματία (προγραμματιστής), στο πλαίσιο σύμβασης έργου, τότε το λογισμικό, αν δεν έχει συμφωνηθεί κάτι διαφορετικό, ανήκει πλήρως στον ανεξάρτητο επαγγελματία που το δημιούργησε. Η διάρκεια προστασίας του λογισμικού εμπίπτει στο γενικό κανόνα προστασίας του copyright.

## Τα διπλώματα ευρεσιτεχνίας (patents)

Στη συνέχεια αναφέρονται επιγραμματικά και σε αδρές γραμμές τα βασικότερα σημεία της προστασίας που παρέχεται από τον ελληνικό νόμο σε εφεύρεση μέσω διπλώματος ευρεσιτεχνίας (patent):

### *Τι προστατεύεται με δίπλωμα ευρεσιτεχνίας και είδη διπλωμάτων*

Όπως αναφέρθηκε ήδη, το δικαίωμα βιομηχανικής ιδιοκτησίας αποτελεί έναν ευρύτερο τομέα δικαίου, στον οποίο εντάσσονται νομοθετήματα που προστατεύουν τα σήματα, τα διακριτικά γνωρίσματα αλλά και τις εφευρέσεις ή διαφορετικά την ευρεσιτεχνία.

Όπως και τα σήματα, έτσι και οι ευρεσιτεχνίες, μπορούν να προστατευτούν σε εθνικό, ευρωπαϊκό και διεθνές επίπεδο με την απόκτηση αντίστοιχων διπλωμάτων ευρεσιτεχνίας. Ειδικά στην περίπτωση της διεθνούς καταχώρησης, δεν προβλέπεται μία ενιαία διαδικασία, αλλά κατάθεση αντίστοιχης αίτησης σε κάθε κράτος του ενδιαφέροντος σας,

Πριν ωστόσο αναλύσουμε τις διαδικασίες απόκτησης των αντίστοιχων διπλωμάτων, πρέπει να δούμε τι ακριβώς κατοχυρώνεται με δίπλωμα ευρεσιτεχνίας. Για να αποκτηθεί λοιπόν ένα δίπλωμα ευρεσιτεχνίας πρέπει το επινόημα να είναι νέο, να έχει εφευρετική δραστηριότητα και να είναι δεκτικό βιομηχανικής εφαρμογής. Νέα θεωρείται μία εφεύρεση εάν δεν ανήκει στη στάθμη της τεχνικής. Ως «στάθμη της τεχνικής» (state of the art) νοείται καθετί που είναι γνωστό οπουδήποτε στον κόσμο από γραπτή ή προφορική περιγραφή, ή με οποιονδήποτε άλλο τρόπο, πριν από την ημερομηνία κατάθεσης της αίτησης για χορήγηση διπλώματος ευρεσιτεχνίας ή την ημερομηνία προτεραιότητας. Σε αυτή τη βάση λοιπόν είναι ιδιαίτερα σημαντικό, εφόσον η ιδέα σας μπορεί να προστατευτεί με δίπλωμα ευρεσιτεχνίας, να μην προηγηθεί οποιαδήποτε δημόσια ανακοίνωση αυτής μέχρι την ημερομηνία κατάθεσης της αίτησης.

Μία εφεύρεση θεωρείται ότι έχει εφευρετική δραστηριότητα εάν, σύμφωνα με την κρίση ενός ειδικού (ανθρώπου του επαγγέλματος), δεν προκύπτει με εμφανή τρόπο από τη στάθμη της τεχνικής, και βιομηχανική εφαρμογή εάν το αντικείμενό της μπορεί να παραχθεί ή να χρησιμοποιηθεί σε οποιονδήποτε τομέα παραγωγικής δραστηριότητας. Ο νόμος αναφέρει αναλυτικά και τις περιπτώσεις όπου δεν χορηγείται δίπλωμα ευρεσιτεχνίας. Ενδεικτικά σημειώνουμε τις ανακαλύψεις, τις επιστημονικές θεωρίες, τις αισθητικές δημιουργίες και το πρόγραμμα ηλεκτρονικού υπολογιστή, για το οποίο όμως θα γίνει χωριστή αναφορά παρακάτω. Παρ' όλα αυτά, πρέπει να έχετε κατά νου ότι η ιδέα δεν κατοχυρώνεται, συνεπώς, εάν δεν βρείτε μία νέα καινοτόμο τεχνική υλοποίησης της ιδέας σας, δεν μπορεί να προστατευτεί με δίπλωμα ευρεσιτεχνίας.

Αρμόδιος οργανισμός στην Ελλάδα για τη χορήγηση διπλωμάτων ευρεσιτεχνίας είναι ο Οργανισμός Βιομηχανικής Ιδιοκτησίας, ενώ για την Ευρώπη το Ευρωπαϊκό Γραφείο Διπλωμάτων Ευρεσιτεχνίας (European Patent Office, EPO), το οποίο εδρεύει στο Μόναχο (διατηρεί γραφεία και στη Χάγη, στο Βερολίνο, στη Βιέννη και στις Βρυξέλλες) και το οποίο συστήθηκε δυνάμει της Σύμβασης του Μονάχου. Ωστόσο, πολύ σημαντική διαφορά μεταξύ του κοινοτικού σήματος, που θα αναλυθεί παρακάτω, και του ευρωπαϊκού διπλώματος ευρεσιτεχνίας είναι ότι, ενώ το πρώτο παρέχει προστασία στο δικαιούχο του άμεσα και με μία αίτηση σε όλα τα κράτη-μέλη της ΕΕ, δεν συμβαίνει το ίδιο και με το δεύτερο. Ειδικότερα, για την απόκτηση ευρωπαϊκού διπλώματος ευρεσιτεχνίας, θα πρέπει στην πορεία της αίτησης (όχι με την κατάθεση) να δηλωθούν και οι χώρες στις οποίες η εφεύρεση θα τύχει προστασίας. Σημειώνεται ότι τα κράτη-μέλη που έχουν υπογράψει τη Σύμβαση του Μονάχου (European Patent Convention, EPC) δεν ταυτίζονται απαραίτητα με τα κράτη-μέλη της ΕΕ, για παράδειγμα το European Patent Convention το έχουν υπογράψει η Τουρκία, η Νορβηγία, η Αλβανία και πολλά άλλα κράτη, με τελευταία τη Σερβία, η οποία το 2010 υπέγραψε και αυτή. Επί του παρόντος, τα κράτη που έχουν αποδεχθεί την EPC είναι συνολικά 38, και βρίσκονται στην ιστοσελίδα του European Patent Office. Συνεπώς, εν προκειμένω η διαδικασία δεν είναι αυτόματη, αλλά περιλαμβάνει επιλογή από τον καταθέτη των επιμέρους κρατών στα οποία επιθυμεί να προστατευτεί η εφεύρεσή του.

### *Εθνικό και ευρωπαϊκό δίπλωμα ευρεσιτεχνίας-Διαδικασία απόκτησης*

Το εθνικό δίπλωμα ευρεσιτεχνίας, όπως προαναφέρθηκε, παρέχει προστασία σε εθνικό επίπεδο, οπότε η λύση αυτή προκρίνεται για την εκμετάλλευση της εφεύρεσης εντός της ελληνικής επικράτειας, οπότε αρκεί η εγχώρια προστασία. Ως προς τη διαδικασία, η αίτηση για τη χορήγηση διπλώματος κατατίθεται στον ΟΒΙ, ακόμα και από τον ίδιο τον καταθέτη, χωρίς δηλαδή την παρουσία δικηγόρου. Μεγάλη σημασία για την τύχη της αίτησης έχει η ακριβής, σαφής και πλήρης περιγραφή της εφεύρεσης, καθώς και η προσεκτική και λεπτομερής ανάπτυξη των αξιώσεων, οι οποίες τελικά ορίζουν την έκταση και το περιεχόμενο της προστασίας που ζητείται. Πλήρης οδηγός για τη σύνταξη της αίτησης και την περιγραφή της εφεύρεσης και των αξιώσεων βρίσκεται αναρτημένος στην ιστοσελίδα του Οργανισμού Βιομηχανικής Ιδιοκτησίας. Ωστόσο, σε αυτή τη διαδικασία συνιστάται η χρήση δικηγόρου, όχι ασφαλώς κατά το «γράψιμο» της πατέντας, το οποίο πρέπει απαραίτητως να γίνει από επαγγελματία του κλάδου όπου εμπίπτει το αντικείμενο της εφεύρεσης, αλλά για την ορθή τήρηση των τυπικών προϋποθέσεων σύνταξης και κατάθεσης της αίτησης. Εφόσον ο οργανισμός εγκρίνει την αίτηση, αφού έχει ελέγξει κυρίως τη συνδρομή των τυπικών προϋποθέσεων, χορηγείται το εθνικό δίπλωμα ευρεσιτεχνίας, το οποίο ισχύει για τα επόμενα 20 έτη.

Αναφορικά με τη διαδικασία που ακολουθείται για την απόκτηση ευρωπαϊκού διπλώματος ευρεσιτεχνίας, κάθε Έλληνας υπήκοος, ο οποίος θεωρεί ότι η εφεύρεσή του πληροί τις παραπάνω προϋποθέσεις για τη χορήγηση ευρωπαϊκού διπλώματος ευρεσιτεχνίας, πρέπει να καταθέσει σχετική αίτηση στο Ευρωπαϊκό Γραφείο Διπλωμάτων Ευρεσιτεχνίας. Η αίτηση πρέπει να περιέχει λεπτομερή και σαφή περιγραφή της εφεύρεσης, μία ή περισσότερες σαφείς αξιώσεις που να προσδιορίζουν το αντικείμενο της αιτούμενης προστασίας και άλλα στοιχεία που ρυθμίζονται αναλυτικά στη Σύμβαση του Μονάχου, ενώ κατά τα στάδια που ακολουθούν την κατάθεσή της πρέπει να συμπληρωθεί με τον ορισμό των συμβαλλόμενων κρατών για τα οποία ζητείται η προστασία. Οι αιτήσεις εξετάζονται από το τμήμα καταθέσεων του Ευρωπαϊκού Γραφείου Διπλωμάτων Ευρεσιτεχνίας, προκειμένου να ληφθεί ημερομηνία κατάθεσης. Αν η αίτηση λάβει όντως ημερομηνία κατάθεσης, τότε εξετάζει το αντικείμενό της το τμήμα Έρευνας Ευρωπαϊκού Γραφείου Διπλωμάτων Ευρεσιτεχνίας, το οποίο συντάσσει σχετική έκθεση που κοινοποιείται στον καταθέτη. Τα ευρωπαϊκά διπλώματα ευρεσιτεχνίας καταχωρούνται στο Ευρωπαϊκό Μητρώο Διπλωμάτων Ευρεσιτεχνίας. Η διάρκεια του ευρωπαϊκού διπλώματος ευρεσιτεχνίας είναι επίσης εικοσαετής και υπολογίζεται από την ημερομηνία κατάθεσης της αίτησης. Πρέπει να ληφθεί υπόψη ότι η διαδικασία απόκτησης ευρωπαϊκού διπλώματος ευρεσιτεχνίας είναι χρονοβόρα και αρκετά ακριβή. Σε αυτό το πλαίσιο, η διαδικασία θα έχει ολοκληρωθεί μετά από περίπου 6 έτη από την κατάθεση. Επίσης, και σε αυτή τη διαδικασία χρειάζεται οπωσδήποτε δικηγόρος, ένας Patent attorney, ο οποίος μάλιστα θα είναι διορισμένος και στο Ευρωπαϊκό Γραφείο (σε αντίθεση με τη διαδικασία στον ΟΒΙ, στο ΕΡΟ η παρουσία δικηγόρου είναι υποχρεωτική).

### *Προστασία λογισμικού στο δίκαιο βιομηχανικής ιδιοκτησίας (software patents)*

Ειδικά σε ό,τι αφορά στην προστασία του λογισμικού μέσω απόκτησης διπλώματος ευρεσιτεχνίας, τέτοια δυνατότητα δεν προβλέπεται, όπως προαναφέρθηκε, στις διατάξεις της ελληνικής νομοθεσίας, οι οποίες απαγορεύουν ρητά τη χορήγηση διπλώματος σε λογισμικό. Ωστόσο, υπάρχει η δυνατότητα απόκτησης του ευρωπαϊκού διπλώματος ευρεσιτεχνίας, και αυτό γιατί το σχετικό άρθρο της Σύμβασης του Μονάχου εξαιρεί από τη δυνατότητα κατοχύρωσης με πατέντα τα προγράμματα ηλεκτρονικών υπολογιστών «αυτά καθαυτά» (Άρθρο 52). Με άλλα λόγια, αποκλείεται η χορήγηση διπλώματος ευρεσιτεχνίας σε λογισμικό όταν αντικείμενο της αίτησης είναι λογισμικό «αυτό καθαυτό Προγράμματα υπολογιστών θεωρούνται εφευρέσεις και άρα μπορούν να κατοχυρωθούν μέσω της απόκτησης ευρωπαϊκού διπλώματος ευρεσιτεχνίας όταν παρουσιάζουν «τεχνικό αποτέλεσμα». Το πότε προγράμματα υπολογιστών παρουσιάζουν τεχνικό αποτέλεσμα δεν είναι

απολύτως ξεκάθαρο, το βέβαιο πάντως είναι ότι με το πέρας των ετών το Γραφείο έχει μετατοπιστεί προς μια περισσότερο ευέλικτη αντιμετώπιση του λογισμικού ως εφεύρεση, και σε αυτό το πλαίσιο η κατάσταση που ισχύει σήμερα είναι ότι, παρά τη ρητή απαγόρευση της Σύμβασης, 30.000 και πλέον ευρωπαϊκά διπλώματα ευρεσιτεχνίας έχουν χορηγηθεί σε εφευρέσεις με αντικείμενο λογισμικό. Μία άλλη σημαντική παράμετρος που πρέπει να ληφθεί υπόψη, ιδιαίτερα εφόσον υπάρχει η πρόθεση δραστηριότητας στην άλλη πλευρά του Ατλαντικού, είναι ότι το US Patent Office έχει κινηθεί προς την ακριβώς αντίθετη κατεύθυνση, χορηγώντας διπλώματα ευρεσιτεχνίας σε λογισμικό σχεδόν αδιακρίτως μία κατάσταση όμως που έχει οδηγήσει σε ανυπέβλητες δυσχέρειες τη βιομηχανία λογισμικού και σε αντιδικίες ετών, η εκδίκαση και το «κλείσιμο» των οποίων περιλαμβάνουν ιλιγγιώδη ποσά.

## **Εμπορικά σήματα (trademarks)**

Εδώ θα αναφερθούν επιγραμματικά και σε αδρές γραμμές τα βασικότερα σημεία της προστασίας που παρέχει ο ελληνικός νόμος στα σήματα (trademarks):

### *Τι είναι το σήμα - οι κατηγορίες του*

Ταυτόχρονα με την υλοποίηση της ιδέας και την ενσωμάτωσή της σε προϊόν ή υπηρεσία έρχεται και η ανάγκη εύρεσης της ένδειξης με την οποία θα γίνει η εμπορική προώθησή της στην αγορά. Το έργο αυτό επιτελεί το εμπορικό σήμα, η ένδειξη με άλλα λόγια που διακρίνει τα προϊόντα που παράγει ή και τις υπηρεσίες που προσφέρει μία επιχείρηση από τα προϊόντα και τις υπηρεσίες άλλων επιχειρήσεων.

Τα εμπορικά σήματα διακρίνονται σε τρεις κατηγορίες: το εθνικό, το κοινοτικό και το διεθνές. Το πρώτο προσφέρει προστασία στο δικαιούχο του εντός της ελληνικής επικράτειας, το δεύτερο στο σύνολο των κρατών-μελών της Ευρωπαϊκής Ένωσης, και το διεθνές, το οποίο παρέχει προστασία εντός των χωρών που έχουν υπογράψει τη Συνθήκη της Μαδρίτης (η οποία ρυθμίζει τα του διεθνούς σήματος).

Ειδικά σε ό,τι αφορά στο εθνικό σήμα, αυτό διακρίνεται περαιτέρω σε υποκατηγορίες με βάση τη μορφή του, από τις οποίες οι σημαντικότερες είναι το λεκτικό σήμα, το οποίο είναι και το συνηθέστερο και αποτελείται από μία ή περισσότερες ενδείξεις, και το σήμα απεικόνισης, το οποίο μπορεί να αποτελείται αποκλειστικά από στοιχεία απεικόνισης ή συνδυασμούς λεκτικών και απεικονιστικών στοιχείων. Σήμα μπορούν να αποτελέσουν κυρίως λέξεις, ονόματα, ψευδώνυμα, απεικονίσεις, σχέδια, γράμματα κ.ά. Το κυριότερο που πρέπει να ληφθεί υπόψη κατά την αναζήτηση της ένδειξης που πρόκειται να κατοχυρωθεί, είναι ότι πρέπει να είναι πρωτότυπη και να

έχει διακριτικό χαρακτήρα. Από εκεί και πέρα υπάρχουν ενδείξεις που δεν κατοχυρώνονται, όπως οι κοινόχρηστες (αυτές που έχουν γίνει συνήθειες στις συναλλαγές), οι περιγραφικές, οι αντίθετες στα χρηστά ήθη κ.λπ. Εφόσον η επιλεγμένη ένδειξη συμβαδίζει με τα παραπάνω, πρέπει να εξακριβωθεί ότι δεν υπάρχει προγενέστερο σήμα, ίδιο ή παρόμοιο. Οι κατατεθειμένες αιτήσεις σημάτων αναρτώνται στην online βάση της Επιτροπής Σημάτων. Σε κάθε περίπτωση, παρότι η διαδικασία κατάθεσης δεν απαιτεί τη συμμετοχή δικηγόρου, συνιστάται η συνεργασία με εξειδικευμένο δικηγόρο, ο οποίος θα βοηθήσει στην έρευνα και στη σωστή κατάθεση της αίτησης, διασφαλίζοντας σε μεγαλύτερο βαθμό την επιτυχή έκβασή της.

### *Διαδικασία απόκτησης εθνικού σήματος*

Η διαδικασία κατάθεσης είναι απλή. Μόλις ολοκληρωθεί η έρευνα, είτε ο ίδιος ο δικαιούχος ή ο δικηγόρος συμπληρώνει την αίτηση - έντυπα υπάρχουν αναρτημένα στην ιστοσελίδα της Γενικής Γραμματείας Εμπορίου - και κατατίθεται στην αρμόδια υπηρεσία του Υπουργείου Ανάπτυξης (Διεύθυνση Εμπορικής και Βιομηχανικής Ιδιοκτησίας - Υπηρεσία Σημάτων). Ακριβείς οδηγίες για τη συμπλήρωση της αίτησης, αλλά και τα έξοδα που απαιτούνται, βρίσκονται αναρτημένα στην ιστοσελίδα της προαναφερθείσας Υπηρεσίας. Πολύ σημαντικός παράμετρος κατά την προετοιμασία της αίτησης είναι να επιλεγθούν με προσοχή οι κλάσεις προϊόντων ή υπηρεσιών στις οποίες θα κατοχυρωθεί το σήμα, δηλαδή τις κατηγορίες προϊόντων ή υπηρεσιών τις οποίες το σήμα θα διακρίνει. Η ταξινόμηση των αγαθών και υπηρεσιών βρίσκεται επίσης αναρτημένη στη σχετική σελίδα της Γενικής Γραμματείας Εμπορίου. Με την κατάθεση της αίτησης η Επιτροπή Σημάτων θα την εξετάσει και, εφόσον δεν υπάρχουν αντιρρήσεις (προγενέστερα σήματα που συγκρούονται με το αιτούμενο), θα κάνει την αίτηση δεκτή. Σημειώνεται ότι πλέον η κατάθεση της αίτησης γίνεται και online (βλ. σχετ. [gge.gov.gr/](http://gge.gov.gr/) οδηγίες καταθέσεων σήματος).

Το δικαίωμα στο σήμα αποκτάται με την καταχώρηση (δημοσίευση) της απόφασης της Επιτροπής που το κάνει δεκτό στο Μητρώο Σημάτων και η διάρκεια προστασίας του είναι δεκαετής και αρχίζει αναδρομικά από την επομένη της ημερομηνίας κατάθεσης. Η προστασία του σήματος μπορεί να παρατείνεται ανά δεκαετία με αίτησή σας συνοδευόμενη από το τέλος ανανέωσης. Στην πράξη αυτό σημαίνει ότι μέχρι τη δημοσίευση μπορεί να χρησιμοποιηθεί το σήμα, και κατά προτίμηση με την ένδειξη «trademark pending», ωστόσο η προστασία που παρέχει το σήμα ξεκινάει αναδρομικά από το προαναφερθέν χρονικό σημείο. Με άλλα λόγια, εφόσον η χρήση του δυνάμει σήματος περιλαμβάνει έξοδα, όπως για παράδειγμα η εκτύπωσή του σε συσκευασία προϊόντος, πρέπει να ληφθεί υπόψη το ενδεχόμενο απόρριψής του από την Επιτροπή με ό,τι αυτό συνεπάγεται (π.χ. απόσυρση συσκευασίας). Επιπλέον,



εφόσον αποφασιστεί να χρησιμοποιηθεί ένα σήμα που δεν έχει γίνει δεκτό, υπάρχει η πιθανότητα ενδεχόμενης «επίθεσης» από δικαιούχους σημάτων που θεωρούν ότι θίγονται από τη χρήση του εν λόγω σήματος.

### *Το κοινοτικό σήμα*

Εκτός από το εθνικό σήμα και την εγχώρια προστασία που παρέχει, υπάρχει και η επιλογή του κοινοτικού σήματος. Το κοινοτικό σήμα συνιστάται όταν η επιχείρηση πρόκειται να δραστηριοποιηθεί εκτός της επικράτειας και ως εκ τούτου απαιτείται πιο εκτενής προστασία.

Η αίτηση κατάθεσης κοινοτικού σήματος γίνεται είτε ηλεκτρονικά, είτε με αποστολή εντύπου, είτε μέσω φαξ, είτε ταχυδρομικώς στη διεύθυνση του Γραφείου Εναρμόνισης στην Εσωτερική Αγορά στο Αλικάντε της Ισπανίας. Εφόσον επιλεγθεί αυτή η οδός, πρέπει να ληφθεί υπόψη το οικονομικό κόστος, το οποίο είναι σημαντικά μεγαλύτερο. Και σε αυτή τη διαδικασία δεν προβλέπεται υποχρεωτική συνδρομή δικηγόρου. Ωστόσο, για τους λόγους που αναφέρθηκαν παραπάνω, συνιστάται η συνεργασία με δικηγόρο που ειδικεύεται στα θέματα των εμπορικών σημάτων.

Το κοινοτικό σήμα αποκτάται με ενιαία διαδικασία (μία αίτηση, μία κατάθεση) και ισχύει σε όλα τα κράτη της Κοινότητας. Ως εκ τούτου ορίζεται ως μία «all or nothing» διαδικασία, με την έννοια ότι, είτε το αποκτάται για όλα τα κράτη-μέλη, είτε για κανένα. Και σε αυτή τη διαδικασία η προστασία που παρέχει το σήμα ξεκινά αναδρομικά από τη δημοσίευση της αίτησης στη βάση δεδομένων των κοινοτικών σημάτων, εφόσον βέβαια το σήμα γίνει δεκτό από την αρμόδια επιτροπή.

### *Το διεθνές σήμα*

Τέλος, εφόσον η επιχείρησή πρόκειται να δραστηριοποιηθεί και εκτός ΕΕ, πρέπει να ληφθεί υπόψη και το ενδεχόμενο κατάθεσης αίτησης για απόκτηση διεθνούς σήματος. Όπως αναφέρθηκε ήδη, σε αντίθεση με το κοινοτικό σήμα, δεν υπάρχει μία ενιαία διαδικασία που να καταχωρεί αυτομάτως ένα σήμα σε διεθνές επίπεδο. Η αίτηση κατατίθεται στο Υπουργείο Ανάπτυξης Γ.Γ. Εμπορίου, Δ/νση Εμπορικής & Βιομηχανικής Ιδιοκτησίας, Τμήμα Κατάθεσης Διεθνών Σημάτων, η οποία θεωρείται η χώρα προέλευσης για τα ελληνικά σήματα, ενώ απαραίτητη προϋπόθεση είναι να είναι ήδη κατατεθειμένο ή καταχωρισμένο σήμα στην Ελλάδα από Έλληνα υπήκοο ή κάτοικο της Ελλάδας, ενώ για εταιρεία, να έχει πραγματική εγκατάσταση στην Ελλάδα. Η αίτηση για διεθνή καταχώρηση διαβιβάζεται στο διεθνές γραφείο εντός δύο μηνών από την παραλαβή της και το διεθνές γραφείο τη διαβιβάζει στα

αντίστοιχα εθνικά γραφεία των χωρών για τις οποίες έχει ζητηθεί προστασία, τα οποία αποφασίζουν αποκλειστικά στο πλαίσιο της αρμοδιότητας της χώρας στην οποία υπάγονται και με βάση την εθνική διαδικασία. Η υπογραφή της αίτησης μέσω δικηγόρου είναι προαιρετική, παρ' όλα αυτά και σε αυτή την περίπτωση συνιστάται ανεπιφύλακτα. Στη σχετική ιστοσελίδα υπάρχουν αναρτημένα όλα τα βήματα για την επιτυχή κατάθεση της αίτησης.

## ***Άλλες δυνατότητες προστασίας: τα διακριτικά γνωρίσματα, η σύμβαση εμπιστευτικότητας (NDA), τα εμπορικά μυστικά (trade secrets)***

Εκτός από τα παραπάνω τυποποιημένα συστήματα προστασίας, άμεση ή έμμεση προστασία της διανοητικής ιδιοκτησίας, η οποία μάλιστα μπορεί να ισχύει παράλληλα και με αυτά, μπορεί να επιτευχθεί και με τα εξής:

### ***Τα διακριτικά γνωρίσματα***

Αντικείμενο του δικαίου βιομηχανικής ιδιοκτησίας είναι και τα διακριτικά γνωρίσματα. Διακριτικά γνωρίσματα είναι το όνομα (αστικό όνομα, ψευδώνυμο), η επωνυμία, δηλαδή το όνομα με το οποίο ο έμπορος ασκεί την εμπορική του δραστηριότητα, ο διακριτικός τίτλος της επιχείρησης, το domain name, ο διασηματισμός προϊόντων, το έμβλημα καταστήματος κ.α. Τα παραπάνω αναφέρονται και ως διακριτικά γνωρίσματα του ουσιαστικού συστήματος, σε αντίθεση με το σήμα που ανήκει στην κατηγορία των διακριτικών γνωρισμάτων του τυπικού συστήματος.

**Η βασική διαφορά αυτών έναντι του σήματος είναι ότι αυτά προστατεύονται με τη χρήση τους και την καθιέρωσή τους στις συναλλαγές, σε αντίθεση με το σήμα, το οποίο, προκειμένου να τύχει προστασίας πρέπει να ακολουθηθεί η τυπική διαδικασία που περιγράφηκε παραπάνω στο αντίστοιχο στο κεφάλαιο.**

Έτσι, σε περίπτωση που έχει ξεκινήσει η επιχειρηματική δραστηριότητα και έχει βγει στην αγορά ένα προϊόν ή μία υπηρεσία, δεν έχει προλάβει ωστόσο να κατοχυρωθεί το brand που χρησιμοποιείται ως σήμα, υπάρχει προστασία, αυτή που ο νόμος ορίζει για τα διακριτικά γνωρίσματα (τις ειδικές μορφές προστασίας θα τις δούμε παρακάτω). Ωστόσο η προστασία που παρέχει το σήμα είναι πιο ισχυρή και η διαδικασία προστασίας του σε περίπτωση παραβίασής του από τρίτα μέρη πολύ πιο γρήγορη, εξού και συνιστάται η απόκτησή του.

**Προκειμένου όμως το διακριτικό γνώρισμα να τύχει προστασίας πρέπει να πληρούνται τρεις προϋποθέσεις:**

- Να έχει διακριτική ικανότητα. Όπως και το σήμα έτσι και το διακριτικό γνώρισμα πρέπει να μην είναι συνηθισμένο, αλλά να παρουσιάζει μία ιδιαιτερότητα η οποία το διακρίνει από κάποιο άλλο.
- Να χρησιμοποιείται και να έχει καθιερωθεί στις συναλλαγές. Ως καθιέρωση στις συναλλαγές δεν νοείται η απλή γνωριμία του κοινού με το διακριτικό γνώρισμα, αλλά η αντίληψή του ότι το συγκεκριμένο διακριτικό γνώρισμα διακρίνει προϊόντα και υπηρεσίες συγκεκριμένης επιχείρησης.
- Να δημιουργείται κίνδυνος σύγχυσης από τη χρήση άλλου παρεμφερούς διακριτικού γνωρίσματος. Κίνδυνος σύγχυσης δημιουργείται όταν το κοινό θεωρεί τα διακριτικά γνωρίσματα ίδια και έτσι αποκτά την εσφαλμένη εντύπωση ότι τα προϊόντα ή και οι υπηρεσίες που αυτά διακρίνουν παρέχονται από την ίδια επιχείρηση.

**Τι μπορεί λοιπόν να γίνει σε περίπτωση που θεωρηθεί ότι κάποιος τρίτος θίγει το δικαίωμα επί διακριτικού γνωρίσματος που χρησιμοποιείται;** Τα διακριτικά γνωρίσματα προστατεύονται κυρίως από τις διατάξεις περί αθέμιτου ανταγωνισμού. Εφόσον λοιπόν διαπιστωθεί ότι κάποιος τρίτος προσβάλλει το διακριτικό γνώρισμα που χρησιμοποιείται ήδη και εφόσον βέβαια πληρούνται οι προϋποθέσεις που θέτει ο νόμος για την προστασία των διακριτικών γνωρισμάτων, μπορεί να αξιωθεί από το τρίτο μέρος να παύσει την προσβολή αλλά και να την παραλείψει μελλοντικά (ασκώντας τις σχετικές αγωγές). Ασφαλώς υπάρχουν και άλλες διατάξεις που προστατεύουν τα διακριτικά γνωρίσματα, καθώς και άλλα ένδικα μέσα προστασίας και υπεράσπισης των δικαιωμάτων που σχετίζονται με αυτά, ωστόσο η αναλυτική παράθεσή τους απαιτεί νομική ανάλυση που δεν εμπίπτει στους σκοπούς του παρόντος κειμένου.

### *Η σύμβαση εμπιστευτικότητας (NDA) ως μέσο προστασίας της διανοητικής ιδιοκτησίας*

Ένας άλλος τρόπος με τον οποίο μπορεί να προστατευτεί η διανοητική ιδιοκτησία, ο οποίος ασφαλώς προηγείται της κατοχύρωσης αυτής με πατέντα ή σήμα (στην περίπτωση της βιομηχανικής ιδιοκτησίας), είναι η υπογραφή σύμβασης εμπιστευτικότητας ή αλλιώς non-disclosure agreement (NDA). Από τη στιγμή που η ιδέα συζητηθεί με οποιοδήποτε τρίτο μέρος είναι απαραίτητο να απαιτηθεί από το άλλο μέρος να υπογράψει σύμβαση εμπιστευτικότητας. Όπως αναλύθηκε και σε προηγούμενο κεφάλαιο, είναι πολύ σημαντικό να υπάρχει στο αρχείο της εταιρείας

έτοιμο πρότυπο (template) σύμβασης NDA, κάτι το οποίο, προσδίδει επαγγελματισμό και σοβαρότητα, στοιχεία πολύ σημαντικά για να κλείσει μία συνεργασία, ενώ παράλληλα δίνει τη δυνατότητα να είστε σε ετοιμότητα ανά πάσα στιγμή υποχρεωθείτε να αποκαλύψετε κάποιο στοιχείο της διανοητικής ιδιοκτησίας. Το NDA δεν είναι πανάκεια, με την έννοια ότι δεν προστατεύει απόλυτα τις εμπιστευτικές πληροφορίες (σχετικά με τη διανοητική ιδιοκτησία) οι οποίες θα αποκαλυφθούν σε τρίτο μέρος. Άλλωστε είναι πολύ δύσκολο στην πράξη να αποδειχθεί ότι οι πληροφορίες διέρρευσαν από τον αντισυμβαλλόμενο, εκτός αν πρόκειται για καταφανή περίπτωση παραβίασης της υποχρέωσής του περί εμπιστευτικότητας. Παρ' όλα αυτά, ένα υπογεγραμμένο κείμενο πάντα δρα αποθαρρυντικά σε περίπτωση διάθεσης του αντισυμβαλλόμενου να αποκαλύψει ή να χρησιμοποιήσει προς ίδιο όφελος τη διανοητική ιδιοκτησία.

### *Τα εμπορικά μυστικά (trade secrets)*

Προτού δούμε πώς αντιμετωπίζεται στην Ελλάδα το Trade secret, είναι χρήσιμο να δώσουμε έναν βασικό ορισμό αυτού. Ως Trade secret λοιπόν ορίζεται, γενικά μιλώντας, οποιαδήποτε εμπιστευτική πληροφορία της επιχείρησης, τεχνικής ή εμπορικής φύσης (μέθοδοι πώλησης προϊόντων και υπηρεσιών, στρατηγικές διαφήμισης, λίστα πελατών και προμηθευτών κ.ο.κ.), η οποία της παρέχει ανταγωνιστικό προβάδισμα στην αγορά. Ειδικά για τις μικρές επιχειρήσεις, το trade secret έχει πολύ μεγάλη σημασία, δεδομένου ότι δίνει ένα προβάδισμα στις διαπραγματεύσεις με τρίτα μέρη, είτε για την εξασφάλιση οικονομικής ενίσχυσης, είτε για την επίτευξη εμπορικής συνεργασίας, δεδομένου ότι στην παρούσα φάση είναι λογικό να μην υπάρχουν οι πόροι να ακολουθηθεί η διαδικασία απόκτησης πατέντας και να στηθεί ένα portfolio. Πρέπει να γίνει σαφές ότι τα trade secrets, σε αντίθεση με τις εφευρέσεις που μπορούν να κατοχυρωθούν με δίπλωμα ευρεσιτεχνίας ή τα έργα λόγου που προστατεύονται με copyright, δεν παρέχουν στον κάτοχό τους ένα συγκεκριμένο δικαίωμα επί αυτών, με αποτέλεσμα και τα μέσα προστασίας, σε τυχόν παραβίαση, να είναι περιορισμένα. Εφόσον κάποιος τρίτος τα χρησιμοποιήσει χωρίς την θέληση του επιχειρηματία, η βάση επί της οποίας μπορεί αυτός να κινηθεί εναντίον του είναι, είτε η παραβίαση της υποχρέωσης εμπιστευτικότητας, εφόσον το trade secret αποκαλύφθηκε στο πλαίσιο υπογεγραμμένου NDA, είτε μέσω των διατάξεων περί αθέμιτου ανταγωνισμού.

Ευρωπαϊκή νομοθεσία που να ρυθμίζει τη χρήση των trade secrets αλλά και τυχόν παραβιάσή τους από τρίτα μέρη δεν υπάρχει μέχρι στιγμής. Αντίθετα, όλα τα κράτη, ευρωπαϊκά και μη, εφαρμόζουν δικούς τους κανόνες, είτε έχοντας ρυθμίσει νομοθετικά τα trade secrets, είτε αφήνοντας τα δικαστήρια να αξιολογήσουν κάθε περίπτωση χωριστά. Η πιο πρόσφατη προσπάθεια έγινε από την Ευρωπαϊκή

Επιτροπή, η οποία το Νοέμβριο του 2013, αναγνωρίζοντας την ανάγκη εισαγωγής δεσμευτικών κανόνων για την προστασία των trade secrets αλλά και καταγράφοντας την αύξηση καταγγελιών εταιρειών σχετικά με κλοπή των εμπιστευτικών τους πληροφοριών, δημοσίευσε τη σχετική πρότασή της. Το σχέδιο της Οδηγίας περιέχει έναν κοινό ορισμό των trade secrets, καθώς και τα μέσα προστασίας τα οποία έχουν στη διάθεσή τους οι κάτοχοι των trade secrets που χρησιμοποιήθηκαν ακατάλληλα.

Αμέσως μόλις δημιουργηθεί το κοινό νομοθετικό πλαίσιο, είναι βέβαιο ότι οι μικρές επιχειρήσεις, που βασίζουν την ανταγωνιστικότητά και την ανάπτυξή τους στα trade secrets, θα νιώσουν πολύ μεγαλύτερη ασφάλεια.

## Τι δυνατότητες χρηματοδότησης της εταιρείας μου υπάρχουν

Το startup χρειάζεται κεφάλαια για να επιβιώσει και να εξελιχθεί. Ουσιαστικά, μια επιχείρηση (εταιρικής μορφής) είναι ακριβώς αυτό, η αφιέρωση κεφαλαίων για την εξυπηρέτηση ενός εμπορικού σκοπού. Επειδή όμως στον εμπορικό κόσμο κανείς δεν επιβιώνει μένοντας στάσιμος, η επιχείρηση χρειάζεται διαρκώς νέα κεφάλαια, τόσο για την εξυπηρέτηση των ήδη δημιουργημένων αναγκών της όσο και για την προσπάθειά της να ανοίξει νέες αγορές ή να αναπτύξει νέα προϊόντα ή υπηρεσίες κ.λπ. Τι γίνεται όμως, όπως συνήθως άλλωστε συμβαίνει στην πράξη, όταν το εισόδημα από την εταιρεία δεν αρκεί για να καλύψει τις επενδυτικές (συχνά, δυστυχώς, και τις λειτουργικές) της ανάγκες;

Για αυτές τις περιπτώσεις θα χρειαστούν νέα, «φρέσκα» κεφάλαια. Η χρήση αυτών των κεφαλαίων (use of funds), μόλις τα αποκτηθούν, μπορεί να διαφέρει: ενδεχομένως να πρέπει να καλυφθούν λειτουργικές ανάγκες, ιδίως κατά τα πρώτα στάδια λειτουργίας του startup, όταν ακόμα είτε αναπτύσσει το προϊόν/υπηρεσία του είτε απλά δεν έχει επιτύχει αρκετές πωλήσεις. Ωστόσο, μπορεί το startup να τα πηγαίνει ήδη πολύ καλά αλλά να θεωρηθεί ότι με λίγα περισσότερα χρήματα, λόγω χάρη για την επέκταση στο εξωτερικό ή για την αγορά νέων εργαλείων, να τα πάει ακόμα καλύτερα, Μπορεί επίσης μέσα από τη δραστηριοποίησή του στην αγορά να προκύψει μια ευκαιρία, για παράδειγμα εξαγοράς ενός ανταγωνιστή ή και μετακόμισης σε νέα έδρα, αλλά δεν μπορεί να αντιμετωπιστεί οικονομικά. Ο παραπάνω κατάλογος είναι ενδεικτικός – σκοπός του είναι να δείξει ότι η αναζήτηση πηγών χρηματοδότησης θα είναι από εδώ και πέρα ένα από τα βασικά, αν όχι το βασικότερο, μέλημα. Η αναζήτηση αυτή δεν θα σταματήσει ποτέ – αμέσως μόλις εξασφαλιστεί μια πηγή χρηματοδότησης, θα ξεκινά η έρευνα για την επόμενη. Ο

στόχος είναι τελικά όχι μόνο να εξυπηρετούνται οι άμεσες ή έμμεσες ανάγκες που έχουν ήδη ληφθεί υπόψη, αλλά και να υπάρχει η δυνατότητα εξυπηρέτησης και εκείνων που ίσως δεν έχουν προβλεφθεί αλλά που σίγουρα μπορεί να προκύψουν στο μέλλον.

Όσο ενδεικτικός είναι ο κατάλογος για το τι ανάγκες μπορεί να χρειαστούν να καλυφθούν με τη ρευστότητα που διατίθεται, άλλο τόσο ενδεικτικός μπορεί να είναι και ο κατάλογος των πιθανών πηγών χρηματοδότησης. Οι εκάστοτε συνθήκες της αγοράς, η ευρηματικότητα αλλά και η τύχη μπορεί να αναδείξουν σημαντικές ευκαιρίες. Οι εναλλακτικές αυτές πληθαίνουν, σε περιόδους οικονομικής κρίσης, όπως η παρούσα, όταν οι «θεσμικές» πηγές χρηματοδότησης ατονούν. Για το λόγο αυτόν, στα υποκεφάλαια που ακολουθούν θα παρουσιαστούν οι συνηθέστερες, σήμερα τουλάχιστον, πηγές χρηματοδότησης για ένα startup, με τη διευκρίνιση (και την ελπίδα) ότι η ζωή και ο επιχειρηματίας μπορεί να προσθέσουν στον κατάλογο και πολλές άλλες.

## **Αυτοχρηματοδότηση – αύξηση μετοχικού κεφαλαίου**

Η πλέον αυτονόητη πηγή χρηματοδότησης είναι ο ίδιος ο επιχειρηματίας (δηλαδή, εσείς) που πιστεύει στην ιδέα του και είναι έτοιμος να επενδύσει και άλλα κεφάλαια σε αυτήν. Με άλλα λόγια, αν το startup χρησιμοποίησε όλα του τα κεφάλαια ή πρόκειται να το κάνει στο άμεσο μέλλον (υπάρχουν άλλωστε και σχετικά νόμιμα όρια) τότε πρέπει να αποφασιστεί αν θα επενδυθούν κι άλλα χρήματα ή όχι. Η απόφαση αυτή μπορεί να είναι εύκολη ή δύσκολη. Εύκολη, για παράδειγμα, θα είναι αν το startup πηγαίνει καλά (σύμφωνα δηλαδή με τους στόχους του) αλλά αντιμετωπίζει πρόσκαιρο προβλέψιμο ή μη, πρόβλημα ρευστότητας. Εύκολη είναι επίσης, για άλλους όμως λόγους, αν ανεξαρτήτως του τι ισχύει ή συμβαίνει, δεν υπάρχουν ούτε μπορούν να βρεθούν επιπλέον χρήματα για να επενδυθούν στην επιχείρηση. Ίδια περίπτωση είναι η απάντηση αν πρόκειται για ομάδα συνεταιίρων και η οικονομική αδυναμία αφορά μόνο κάποιους από αυτούς (εύκολη είναι η απόφαση, αλλά όχι απαραίτητως και η αντιμετώπιση της κατάστασης). Παρ' όλα αυτά, συχνά η απόφαση αν θα επενδυθούν κι άλλα τα χρήματα στο startup είναι μια δύσκολη απόφαση.

Ο τρόπος για να γίνει αυτό, τεχνικά, είναι με αύξηση του κεφαλαίου του startup. Ενώ δηλαδή το startup κατά την ίδρυσή του είχε κεφάλαιο τόσων ευρώ διαιρεμένο σε τόσες μετοχές ή μερίδια, τώρα θα έχει μεγαλύτερο κεφάλαιο και περισσότερες μετοχές ή μερίδια. Το πόσες περισσότερες μετοχές ή μερίδια θα έχει, εξαρτάται από το αν θα γίνει αύξηση στην «ονομαστική αξία» των μετοχών ή μεριδίων ή τη λεγόμενη «αύξηση υπέρ το άρτιο». Στην πρώτη περίπτωση συνεχίζει να διαιρείται το νέο συνολικό κεφάλαιο με την αξία μιας μετοχής ή μεριδίου, όπως αναφέρεται στο

καταστατικό, ενώ στη δεύτερη διαφέρει η αξία της μετοχής ή του μεριδίου από την ονομαστική (είναι μεγαλύτερη, επομένως η εταιρεία θα έχει λιγότερες μετοχές ή μερίδια από την προηγούμενη περίπτωση).

Για την αύξηση του μετοχικού κεφαλαίου του εταιρικού startup θα χρειαστεί οπωσδήποτε η βοήθεια του λογιστή και πιθανότατα και του δικηγόρου. Με τον πρώτο θα διασταυρωθεί η ορθότητα των αριθμών (συνολικό κεφάλαιο, αριθμός μετοχών ή μεριδίων και ποσοστά) και η ενημέρωση για τις φορολογικές υποχρεώσεις. Ο δεύτερος θα βοηθήσει να τροποποιηθεί το καταστατικό της εταιρείας και να εκτελεστούν οι απαραίτητες διαδικασίες εντός και εκτός του startup (ενδεχομένως, αν πρόκειται για απλή περίπτωση, να μπορεί να γίνει μόνο με την καθοδήγηση του λογιστή). Τα χρήματα θα πρέπει να καταβληθούν άμεσα στο ταμείο της εταιρείας και να διαπιστωθεί με επίσημο τρόπο η εν λόγω καταβολή (η αύξηση του κεφαλαίου με «τεχνικό» τρόπο, π.χ. με πάγια ή με εισφορά σε είδος, δεν μας απασχολεί εδώ, αφού το ζητούμενο δεν είναι το ύψος του κεφαλαίου αλλά η εύρεση ρευστού). Από εκεί και πέρα μπορούν να χρησιμοποιηθούν τα χρήματα με οποιοδήποτε τρόπο. Αυτή ακριβώς η ελευθερία, η οποία απουσιάζει συνήθως από τις επιλογές που θα παρουσιάσουμε στη συνέχεια, καθώς και το γεγονός ότι το startup παραμένει στα χέρια του ιδρυτή ή των ιδρυτών του, είναι στοιχεία που καθιστούν αυτή την περίπτωση, αν πράγματι υπάρχουν τα κεφάλαια, την ιδανική πηγή χρηματοδότησης για την εταιρεία.

## Τραπεζικός δανεισμός

Ο τραπεζικός δανεισμός είναι η αυτονόητη πηγή χρηματοδότη της επιχειρήσεων (και επαγγελματιών) στην Ελλάδα σήμερα. Ο τρόπος οργάνωσης της ελληνικής αγοράς είναι δομημένος ακριβώς πάνω στην παραδοχή ότι η επιχειρηματικότητα χρηματοδοτείται από τις τράπεζες. Και ο τρόπος που γίνεται αυτό είναι μέσω δανείων. Για το εν λόγω θέμα δεν υπάρχουν πολλά να ειπωθούν, αφού η πρακτική είναι η συνήθης: υποβάλλεται αίτηση, και εφόσον η αίτηση γίνει αποδεκτή, υπογράφεται σύμβαση δανείου με την τράπεζα. Η σύμβαση αυτή κατά κανόνα γίνεται αποδεκτή «ως έχει», με δυνατότητα διαπραγμάτευσης μόνο σε ό,τι αφορά τα νούμερα αλλά όχι και τους όρους της. Τα «τεχνικά μέρη» της σύμβασης μπορεί να ποικίλλουν, και στην ουσία οι ακριβείς προεκτάσεις τους μπορεί να μη χρειαστεί να γίνουν αντιληπτές ποτέ. Παρότι υπάρχει (ενίοτε σημαντική) διαφορά αν εκδοθεί, λόγου χάρη, ανοιχτό δάνειο ή αλληλόχρεος λογαριασμός ή χορηγηθεί μπλοκ επιταγών ή ακόμα και πιστωτική κάρτα, η πρακτική και ο λογιστής είναι που θα βοηθήσουν σχετικά, αν ο επιχειρηματίας δεν είναι εξοικειωμένος με αυτές τις έννοιες.

## *Τα τραπεζικά δάνεια είναι δάνεια - όχι επενδυτικά εργαλεία*

Η βασική ιδέα του δανείου είναι ότι ο δανειστής δίνει στον οφειλέτη χρήματα, για να τα χρησιμοποιήσει όπως θέλει, και περιμένει από αυτόν να τα επιστρέψει έντοκα. Από αυτό μπορούν να εξαχθούν ορισμένα συμπεράσματα που συχνά στην πράξη παραβλέπονται, όπως για παράδειγμα ότι:

- I. Το δάνειο πρέπει να αρχίσει να αποπληρώνεται ανεξαρτήτως αν η επιχείρηση είναι έτοιμη ή όχι - η όποια περίοδος χάριτος ή άλλες μορφές του τύπου εξόφληση μόνο τόκου ή δάνεια balloon ή οτιδήποτε άλλο εφεύρει η ευφάνταστη πρακτική δεν αλλάζει το γεγονός ότι υπάρχουν καταβολές σε συγκεκριμένες ημερομηνίες που πρέπει απαραίτητως να τηρηθούν.
- II. Το δάνειο θεωρητικά μπορεί να χρησιμοποιηθεί για οποιοδήποτε σκοπό, πρακτικά όμως είναι πολύ πιθανό η τράπεζα να θέσει περιορισμούς.
- III. Τα δάνεια αφορούν σε οφειλή που μπορεί να ποσοτικοποιηθεί. Με άλλα λόγια, πρέπει να είναι κατανοητό τι και πότε θα πληρωθεί συνολικά. Και πάλι η ευφάνταστη πρακτική μπορεί να δημιουργήσει κι άλλα σχήματα (για παράδειγμα, δάνεια συνδεδεμένα με ομολογίες ή μετατρέψιμα ή ό,τι άλλο), αλλά αν ο επιχειρηματίας δεν ξεφύγει από ένα συνηθισμένο δάνειο, τότε το ρίσκο είναι ποσοτικοποιήσιμο.

## *Τα τραπεζικά δάνεια (δεν) τα οφείλει μόνο η εταιρεία*

Παρότι θεωρητικά το τραπεζικό δάνειο το οφείλει στην τράπεζα η εταιρεία, και συνεπώς όχι οι ιδρυτές της ή οι μέτοχοι ή οι εταίροι της προσωπικά, ο κανόνας στην πράξη είναι ακριβώς ο αντίθετος: σπάνια, σπανιότατα σήμερα, μια τράπεζα θα συνάψει σύμβαση δανείου με ένα startup χωρίς να ζητήσει να συνυπογράψουν και οι ιδρυτές, μέτοχοι ή εταίροι της ως εγγυητές. Επομένως, αν η εταιρεία βρεθεί σε αδυναμία πληρωμής, η τράπεζα θα μπορεί να στραφεί προσωπικά κατά των εγγυητών και της προσωπικής τους περιουσίας. Αυτό πρακτικά σημαίνει πλήρη ανατροπή του κανόνα ότι η εταιρεία ευθύνεται μόνο με την περιουσία της – και είναι μια πάρα πολύ σοβαρή σκέψη και παραδοχή που θα πρέπει να αναλογιστεί ο επιχειρηματίας μόνος του ή έστω με τους συμβούλους του.

*Σε διαφορετικά κράτη εφαρμόζονται διαφορετικά συστήματα.*



Ό,τι αναφέρθηκε παραπάνω αφορά στην ελληνική αγορά και στο ελληνικό τραπεζικό σύστημα όπως τα γνωρίζουμε σήμερα. Ενδεχομένως τα πράγματα να αλλάξουν στο μέλλον. Αυτό όμως που πρέπει να ληφθεί υπόψη είναι ότι τα παραπάνω δεν ισχύουν εκτός Ελλάδας. Κάθε κράτος εφαρμόζει τις δικές του πολιτικές, παρότι ένα δάνειο παραμένει δάνειο και πρέπει κάποτε να αποπληρωθεί με τόκο, οι όροι και οι εξασφαλίσεις διαφέρουν από χώρα σε χώρα. Γι' αυτό, αν ο επιχειρηματίας τύχει και απευθυνθεί σε αλλοδαπή τράπεζα, εκτός Ελλάδας, θα πρέπει απαραίτητα να ενημερωθεί αναλυτικά και να προσλάβει τοπικούς συμβούλους που θα του εξηγήσουν και θα τον βοηθήσουν.

## **Μη τραπεζικός δανεισμός**

Αν τα παραπάνω φαντάζουν πολύπλοκα (εννοώντας κυρίως τις προσωπικές εγγυήσεις των ιδρυτών), υπάρχει πάντα η λύση να βρεθεί ένας τρίτος, μη τράπεζα, που θα πιστέψει στο startup και θα δεχτεί να δανείσει χρήματα. Μετά από την έντονη και ρητή προειδοποίηση να αποφευχθούν οι γνωστές «κακοτοπιές», όσο δύσκολα και αν φαίνονται τα πράγματα (πάντα μπορεί να γίνουν δυσκολότερα...), η επόμενη συμβουλή αφορά στο γεγονός ότι θα χρειαστεί οπωσδήποτε η βοήθεια είτε του λογιστή είτε του δικηγόρου για τη σύνταξη της αντίστοιχης σύμβασης. Σε καμία απολύτως περίπτωση δεν θα πρέπει να συνταχθεί η σύμβαση μόνο από τον επιχειρηματία ή να μη συνταχθεί καθόλου (σημειωτέον σύμβαση δεν αντικαθίσταται ούτε με κίνηση τραπεζικού λογαριασμού). Αυτό ισχύει και αν ακόμα ο δανειστής είναι κάποιος συγγενής. Επομένως, συνυπολογίζονται στα έξοδα όχι μόνο η αμοιβή των συμβούλων αλλά και ο φόρος (και το τραπέζι δάνεια άλλωστε, έχει έξοδα) και, μόνο αφού έχουν γίνει όλα τα παραπάνω, μπορεί να προχωρήσει κάποιος άφοβα.

## **Εγγυητικές επιστολές, letters of credit**

Οι εγγυητικές επιστολές ή τα letters of credit αποτελούν σύνθετα εργαλεία χρηματοδότησης εδώ αναφέρονται μόνο για την πληρότητα της εικόνας και επομένως πριν χρησιμοποιηθούν θα πρέπει, είτε να υπάρχει η απαραίτητη γνώση γύρω από αυτά, είτε να ζητηθεί η συμβουλή του λογιστή και το δικηγόρου. Η βασική τους ιδέα είναι όχι άμεσα χρηματοδοτική, αλλά εξασφαλιστική: ένας (αξιόπιστος) τρίτος εγγυάται σε συνεργάτη σας ότι το startup θα κάνει ό,τι υπόσχεται. Η πιο απλή τους χρήση αφορά δηλαδή την περίπτωση που μια τράπεζα (αυτός είναι ο αξιόπιστος τρίτος) εγγυάται σε έναν πελάτη, μέσω μιας επιστολής που δίνεται στον επιχειρηματία για να του τη δώσει να την κρατήσει, ότι αυτός θα εκτελέσει την παραγγελία που μόλις του δόθηκε, διαφορετικά θα του καταβάλει (η τράπεζα στον πελάτη) ένα συμφωνημένο ποσό. Αν τυχόν κάτι πάει στραβά στη σχέση του

επιχειρηματία με τον πελάτη, τότε εκείνος δικαιούται να πάει την επιστολή στην τράπεζα και να ζητήσει το ποσό, το οποίο και θα λάβει χωρίς ερωτήσεις κι αντιρρήσεις. Παρόμοια λειτουργία έχει και το letter of credit. Πρακτικά, η διαφορά τους έγκειται στο ότι την εγγυητική τη δίνει συνήθως τράπεζα, ενώ το letter of credit είθισται να είναι ένα «άτυπο» έγγραφο που δίνει μια (μεγάλη) ιδιωτική εταιρεία - για παράδειγμα, μια μητρική για τη θυγατρική της.

Που όμως έγκειται σε όλα αυτά η χρηματοδοτική λειτουργία; Πράγματι, δεδομένων και των συνθηκών σήμερα, η λειτουργία των παραπάνω εργαλείων μάλλον αναμένεται να στερήσει παρά να προσφέρει χρηματοδότηση σε ένα startup. Μια τράπεζα προκειμένου να χορηγήσει εγγυητική επιστολή (με την οποία υπόσχεται να πληρώσει ένα ποσό σε τρίτο αν κάτι, που η ίδια δεν ελέγχει συμβεί) συνήθως απαιτεί ολόκληρο το σχετικό ποσό κατατεθειμένο και δεσμευμένο – στερώντας τον επιχειρηματία από πολύτιμη ρευστότητα. Αυτός είναι άλλωστε και ο λόγος που αρκετά επενδυτικά κοινοτικά και εθνικά προγράμματα και πρωτοβουλίες επιχειρούν να βρουν εναλλακτικές πηγές για τη χορήγηση εγγυητικών επιστολών - αφού στην πράξη απαιτούνται συχνά και δίνονται δύσκολα. Εκεί ακριβώς, επομένως, έγκειται και η χρηματοδοτική τους λειτουργία που αναφέραμε προηγουμένως: αν εξασφαλιστεί πρόσβαση, και μάλιστα ευνοϊκή, σε εγγυητικές επιστολές, τότε έμμεσα έχει εξασφαλίσει ένα σημαντικό χρηματοδοτικό εργαλείο για την εταιρεία.

## **Επιδοτούμενα προγράμματα**

### **(ΕΣΠΑ – ΑΝΑΠΤ -ΤΑΜΕΙΟ ΑΝΑΚ)**

Όπως ακριβώς και με τις εγγυητικές επιστολές, τα επιδοτούμενα προγράμματα μπορεί να είναι πολλά και διαφορετικά μεταξύ τους και πιθανότατα αρκετά από αυτά δεν αποτελούν άμεσες πηγές χρηματοδότησης για ένα startup. Θεωρητικά, ένα επιδοτούμενο πρόγραμμα κάνει ό,τι ακριβώς λέει ο τίτλος του, δηλαδή επιδοτεί όσους συμμετέχουν σε αυτό ώστε να κάνουν κάτι. Η επιδότηση μπορεί να αφορά οτιδήποτε: μπορεί να αφορά αγορά εξοπλισμού, πρόσληψη υπαλλήλων, την εύρεση και διαμόρφωση νέας έδρας, ή την εκπόνηση έρευνας και την αξιοποίηση ενός ερευνητικού αποτελέσματος. Μπορεί να πρόκειται για κοινοτικά (ΕΕ) προγράμματα ή για εθνικά προγράμματα ή για περιφερειακά προγράμματα κ.λπ. Σε αυτή την κατηγορία εντάσσεται άλλωστε και ο επενδυτικός νόμος. Με άλλα λόγια, ο κανόνας είναι ότι δεν υπάρχει κανόνας.

Ακριβώς γι' αυτόν το λόγο δεν έχει νόημα η εξέτασή τους. Εδώ θα αρκεστούμε να αναφέρουμε εν συντομία ορισμένα σημεία που θα πρέπει να ληφθούν υπόψη.

## **Εξοικείωση με τους όρους κάθε προγράμματος.**

Κατά κανόνα είναι απαραίτητη η συνεργασία με εξειδικευμένο σύμβουλο για την ανάληψη και εκτέλεσή τους. Παρ' όλα αυτά, ο επιχειρηματίας δεν πρέπει να είναι εντελώς ανενημέρωτος – θα πρέπει να διαβάσει και να μάθει όσα το δυνατόν περισσότερα, ανεξαρτήτως της ύπαρξης συμβούλου.

## **Προσεκτική και ρεαλιστική παρατήρηση των χρηματοροών.**

Τα επιδοτούμενα προγράμματα, επειδή από τη φύση τους είναι και «πολιτικά» εργαλεία, λειτουργούν με κριτήρια marketing, αναδεικνύουν δηλαδή τις παροχές τους και αποσιωπούν ή δεν αναφέρουν με το ίδιο έντονα γράμματα τους περιορισμούς τους. Αυτοί όμως οι περιορισμοί μπορεί να αποτελέσουν παγίδα τελικά για τους ωφελούμενους: αν, για παράδειγμα, για την αγορά εξοπλισμού πρέπει να καταβληθεί πρώτα ολόκληρο το ποσό και μετά, βάσει εξοφλημένου τιμολογίου, να επιστραφούν τα χρήματα, τότε πρέπει να ληφθεί υπόψη το χρηματοδοτικό κενό στον τραπεζικό λογαριασμό. Ή αν οι νέοι υπάλληλοι πρέπει να πληρώνονται κανονικά και η επιδότηση να έρχεται περιοδικά. Πρέπει επίσης να ελεγχθεί αν χρειάζεται εγγυητική επιστολή για να εγκριθεί η επιδότηση. Για όλους αυτούς τους λόγους, πρέπει να δοθεί ιδιαίτερη προσοχή στους όρους κάθε προγράμματος– και στο τέλος να συνυπολογιστεί και ο παράγοντας «ελληνικό δημόσιο», όσον αφορά τη συνέπεια των καταβολών.

## **Η εκτίμηση του πραγματικού κόστους του.**

Κανένα επιδοτούμενο πρόγραμμα δεν εκτελείται εύκολα. Στην πράξη, επειδή πολλά έχουν συμβεί στο παρελθόν, η γραφειοκρατία και οι έλεγχοι είναι εξοντωτικοί και σε κάθε περίπτωση ο κόπος και η δαπάνη από την πλευρά του ωφελούμενου είναι δεδομένα και θα πρέπει να συνυπολογιστούν κατά την απόφαση, αν πραγματικά είναι απαραίτητο το επιδοτούμενο πρόγραμμα.

## **Κάθε επιδοτούμενο πρόγραμμα έχει «ουρές» και δεσμεύσεις που αφαιρούν ευελιξία.**

Τα επιδοτούμενα προγράμματα, ακριβώς επειδή είναι και «πολιτικά» εργαλεία, έχουν στόχους, των οποίων την εκτέλεση επιχειρούν να εξασφαλίσουν με κάθε τρόπο. Ένας τέτοιος τρόπος, για παράδειγμα, είναι η υποχρέωση του ωφελούμενου να συνεχίσει να υφίσταται ως εταιρεία για αρκετά χρόνια μετά τη λήξη του. Ή η υποχρέωση να συνεχίσει να απασχολείται ο υπάλληλος για καιρό μετά τη λήξη του προγράμματος. Ή να δαπανηθούν τα χρήματα εντός της Ελλάδας (της Κοινότητας). Ή, το λιγότερο, να

τοποθετηθεί μια ευρωπαϊκή σημαία στην είσοδο της επιχείρησης. Όλα αυτά, που βρίσκονται διατυπωμένα στην αντίστοιχη σύμβαση, αποτελούν δεσμεύσεις που διαρκούν περισσότερο από το πρόγραμμα και μειώνουν την ευελιξία. Με άλλα λόγια, δεν θα υπάρχει η δυνατότητα ούτε να κλεισίματος της επιχείρησης, ούτε απόλυσης των υπαλλήλων, ούτε η μεταφορά της εταιρείας στο εξωτερικό. Αν τυχόν γίνει κάτι από όλα αυτά, θα πρέπει να επιστραφεί η επιδότηση.

### *Ταμείο Ανάκαμψης και Ανθεκτικότητας (ΤΑΑ)*

Το Ταμείο Ανάκαμψης και Ανθεκτικότητας (ΤΑΑ) αποτελεί τον κύριο βραχίονα του Next Generation EU (NGEU), ο οποίος σε συνδυασμό με τα Διαρθρωτικά Ταμεία, αποτελεί μια ολοκληρωμένη δέσμη διοχέτευσης πόρων για τη στήριξη των ευρωπαϊκών οικονομιών στην μεταπανδημική εποχή. Οι συνολικοί επενδυτικοί πόροι του Ταμείου Ανάκαμψης και Ανθεκτικότητας ανέρχονται σε €31,2 δισ., εκ των οποίων 12,7 δισ., θα διατεθούν ως εμπορικά δάνεια για την ανάπτυξη επενδυτικών σχεδίων σε 5 πυλώνες οι οποίοι αφορούν την Πράσινη Μετάβαση, τον Ψηφιακό Μετασχηματισμό, την Εξωστρέφεια, την Ανάπτυξη Οικονομιών Κλίμακας και την Καινοτομία.

Επιλέξιμοι δικαιούχοι των εν λόγω δανείων είναι όλες οι επιχειρήσεις, υφιστάμενες και νέες ανεξαρτήτως μεγέθους και νομικής μορφής.

### *Εθνικό Σχέδιο Ανάκαμψης και Ανθεκτικότητας*

Το Ελληνικό Σχέδιο Ανάκαμψης και Ανθεκτικότητας (Ελλάδα 2.0) φιλοδοξεί να συμβάλει στην αλλαγή παραδείγματος στην ελληνική οικονομία και τους θεσμούς μέσω φιλόδοξων μεταρρυθμίσεων και επενδύσεων προς ένα εξωστρεφές, ανταγωνιστικό και πράσινο οικονομικό μοντέλο. Είναι ένας θεμελιώδης οικονομικός και κοινωνικός μετασχηματισμός, που επιδρά στην οικονομική δραστηριότητα, αλλά και στις τεχνολογίες, τις συμπεριφορές και τους θεσμούς. Αποτελεί μια μετάβαση που συνδυάζει οικονομική αποτελεσματικότητα με κοινωνική συνοχή και δικαιοσύνη.

Το Σχέδιο Ελλάδα 2.0 έχει στόχο να περιορίσει τις οικονομικές και κοινωνικές επιπτώσεις της κρίσης του COVID-19, να αντιμετωπίσει υπάρχοντα κενά και να ενισχύσει την ανάπτυξη, τη δημιουργία θέσεων εργασίας και την οικονομική και κοινωνική ανθεκτικότητα.

<https://greece20.gov.gr/proskliseis-xrimatodotisis/>

## Δράσεις Σχεδίου

### 1. Πρόγραμμα «Ψηφιακές Συναλλαγές»

Το πρόγραμμα ενισχύει τις μικρομεσαίες επιχειρήσεις που δραστηριοποιούνται στην ελληνική επικράτεια για την υιοθέτηση σύγχρονων ψηφιακών εργαλείων που υποστηρίζουν τις διαδικασίες τιμολόγησης, έκδοσης διακίνησης φορολογικών παραστατικών και διενέργειας ηλεκτρονικών πληρωμών.

<https://greece20.gov.gr/?calls=programma-psifiakes-synallages>

Περίοδος υποβολής: 22/06/2022 –

### 2. Πρόγραμμα Επιχορήγησης Επιχειρήσεων για την Απασχόληση 10.000 μακροχρονίων ανέργων ηλικίας 45 ετών και άνω, σε περιοχές θύλακες υψηλής ανεργίας.

Αντικείμενο της δράσης είναι η δημιουργία 10.000 νέων θέσεων εργασίας, πλήρους απασχόλησης με την πρόσληψη μακροχρονίων ανέργων, εγγεγραμμένων στο μητρώο ανεργίας της Δ.ΥΠ.Α, ηλικίας 45 ετών και άνω, σε περιοχές θύλακες υψηλής ανεργίας της χώρας.

<https://greece20.gov.gr/?calls=programma-epichorigisis-epicheiriseon-gia-tin-apascholisi-10-000-anergon-poy-antimetopizoun-empodia-stin-entaxi-i-epantaxi-toys-stin-agora-ergasias>

Περίοδος υποβολής: 07/12/2022 –

### 3. Έξυπνη Μεταποίηση

Στόχος της δράσης, είναι η επιτάχυνση της βιομηχανικής μετάβασης μέσω της ψηφιοποίησης των επιχειρησιακών και παραγωγικών λειτουργιών για την αύξηση της ανταγωνιστικότητας των επιχειρήσεων και τη δημιουργία μιας ανθεκτικής βιομηχανίας.

<https://greece20.gov.gr/?calls=exypni-metapoiisi>

Περίοδος υποβολής: 07/12/2022 - 01/02/2023 – Ανενεργή

#### 4. Πράσινος Αγροτουρισμός

Η δράση αφορά «Τουριστικές δραστηριότητες» καθώς ενισχύει επενδυτικά σχέδια στον τομέα του τουρισμού, τα οποία συνδέουν τον πρωτογενή και δευτερογενή τομέα, με τον τριτογενή, δημιουργώντας ένα νέο τουριστικό προϊόν.

<https://greece20.gov.gr/?calls=prasinος-agrotoyrismos>

Περίοδος υποβολής: 19/07/2022 - 30/09/2022 – Ανενεργή

#### 5. Πρόγραμμα «Ανάπτυξη ψηφιακών προϊόντων και υπηρεσιών»

Το Πρόγραμμα «Ανάπτυξη Ψηφιακών Προϊόντων και Υπηρεσιών» ενισχύει επενδυτικά σχέδια για την ανάπτυξη νέων προϊόντων και υπηρεσιών που εμπίπτουν στον κλάδο πληροφορικής και επικοινωνιών, αποσκοπώντας: - στην ενίσχυση της υγιούς επιχειρηματικότητας μέσω της αξιοποίησης των ΤΠΕ, - στην ενδυνάμωση του κλάδου ΤΠΕ (σε όρους ανταγωνιστικότητας και εξωστρέφειας). - στη δημιουργία νέων ψηφιακών προϊόντων και υπηρεσιών προστιθέμενης αξίας με ισχυρή εμπορική προοπτική και βιωσιμότητα.

<https://greece20.gov.gr/?calls=programma-anaptyxi-psifiakon-proionton-kai-ypiresion>

Περίοδος υποβολής: 22/06/2022 - 31/12/2022 – Ανενεργή

#### 6. Ψηφιακά εργαλεία ΜΜΕ

Το πρόγραμμα ενισχύει τις μικρομεσαίες επιχειρήσεις μέσω της παροχής vouchers που θα διατεθούν για την απόκτηση, μέσω αγοράς ή μίσθωσης, νέων ψηφιακών εργαλείων.

<https://greece20.gov.gr/?calls=psifiaka-ergaleia-mme>

Περίοδος υποβολής: 22/06/2022 - 31/10/2022 – Ανενεργή

## 7. Εκσυγχρονισμός του πρωτογενούς τομέα

Το έργο καλύπτει ένα ευρύ φάσμα ιδιωτικών επενδύσεων στον πρωτογενή και αγροδιατροφικό τομέα της χώρας και επικεντρώνεται κυρίως στην παραγωγή ποιοτικών γεωργικών προϊόντων ενισχύοντας την ανταγωνιστικότητά τους και διευκολύνοντας την είσοδό τους σε νέες αγορές, ικανοποιώντας τις διατροφικές απαιτήσεις των καταναλωτών.

<https://greece20.gov.gr/?calls=eksygchronismos-toy-protogenoys-tomea>

Περίοδος υποβολής: 15/09/2022 - 30/09/2022 – Ανενεργή

## 8. Αναδιάρθρωση καλλιεργειών

Το πρόγραμμα ενισχύει την αναδιάρθρωση καλλιεργειών γεωργικών εκμεταλλεύσεων ΜΜΕ σε καλλιέργειες που είναι ανθεκτικές στην κλιματική αλλαγή και παράγουν προϊόντα με έντονο εξαγωγικό χαρακτήρα.

<https://greece20.gov.gr/?calls=anadiarthrosi-kalliergeion>

Περίοδος υποβολής: 20/09/2022 - 01/11/2022 – Ανενεργή

## 9. Καινοτομία και πράσινη μετάβαση στη μεταποίηση αγροτικών προϊόντων

Η δράση παρέχει ενισχύσεις για τη μεταποίηση και εμπορία γεωργικού προϊόντος και για τη μεταποίηση και εμπορία μη γεωργικού προϊόντος.

<https://greece20.gov.gr/?calls=kainotomia-kai-prasini-metavasi-sti-metapoiisi-agrotikon-proionton>

Περίοδος υποβολής: 15/06/2022 - 30/09/2022 – Ανενεργή

## 10. Εξοικονομώ Επιχειρώντας

Η Δράση έχει σκοπό την ενίσχυση των ενεργειών βελτίωσης της ενεργειακής αποδοτικότητας της λειτουργίας των μικρομεσαίων επιχειρήσεων με στόχο εξοικονόμηση κατ' ελάχιστον 30%. Περιλαμβάνονται ενεργειακές αναβαθμίσεις κτιρίων, ενεργειακή αναβάθμιση παραγωγικών διαδικασιών, συστήματα ανάκτησης

θερμότητας στο πλαίσιο παραγωγικών διαδικασιών, εγκατάσταση «έξυπνων» ενεργειακών συστημάτων, ηλεκτρικά οχήματα διανομής κ.λπ.

Περίοδος υποβολής: Αναμένεται

Προδημοσίευση Δράσης: <https://ypen.gov.gr/exoikonomo-epicheiro/>

## **Αναπτυξιακός Νόμος 4887/2022**

Σκοπός του νέου Αναπτυξιακού Νόμου 4887/2022 (άρθρο 1), είναι η προώθηση της οικονομικής ανάπτυξης της Χώρας με τη χορήγηση κινήτρων σε συγκεκριμένες δραστηριότητες και κλάδους, προκειμένου να επιτευχθούν ο ψηφιακός και τεχνολογικός μετασχηματισμός των επιχειρήσεων, η πράσινη μετάβαση, η δημιουργία οικονομιών κλίμακας, η στήριξη καινοτόμων επενδύσεων και όσων επιδιώκουν την εισαγωγή νέων τεχνολογιών της «Βιομηχανίας 4.0», της ρομποτικής και της τεχνητής νοημοσύνης, η ενίσχυση της απασχόλησης με εξειδικευμένο προσωπικό, η στήριξη της νέας επιχειρηματικότητας, η ενίσχυση λιγότερο ευνοημένων περιοχών της χώρας και περιοχών που εντάσσονται στο Σχέδιο Δίκαιης Αναπτυξιακής Μετάβασης (ΣΔΑΜ), η περαιτέρω ενίσχυση του τουρισμού και η βελτίωση της ανταγωνιστικότητας σε τομείς υψηλής προστιθέμενης αξίας.

<https://ependyseis.mindev.gov.gr/el/idiotikes/p/genika>

Ενισχύονται επενδυτικά σχέδια που υπάγονται στις παρακάτω νέες κατηγορίες:

### **1. Ψηφιακός Και Τεχνολογικός Μετασχηματισμός Επιχειρήσεων**

Τα επενδυτικά σχέδια πρέπει να αναβαθμίζουν τεχνολογικά υφιστάμενες μονάδες, να εισάγουν νέες ψηφιακές λειτουργίες και διαδικασίες και να συνδυάζουν μεθόδους παραγωγής με σύγχρονη τεχνολογία πληροφοριών και επικοινωνιών.

<https://www.ktpae.gr/wp-content/uploads/2022/06/KYA-FEK-B-2798.pdf>

### **2. Πράσινη μετάβαση – Περιβαλλοντική αναβάθμιση επιχειρήσεων**

Ενισχύονται επενδυτικά σχέδια που αφορούν σε δραστηριότητες στην κυκλική οικονομία και στη βιώσιμη ανάπτυξη και υιοθετούν τεχνολογίες που συμβάλλουν στην προστασία του περιβάλλοντος και στην ενεργειακή αναβάθμιση των επιχειρηματικών μονάδων.



[Αναπτυξιακός Νόμος 4887/2022 \(ΦΕΚ16/Α/4-2-2022\)](#)

### *3. Νέο Επιχειρείν*

Τα επενδυτικά σχέδια πρέπει να εμπίπτουν στους τομείς της πρωτογενούς παραγωγής, της μεταποίησης των αγροτικών προϊόντων, της αλιείας, της έρευνας και καινοτομίας, του ψηφιακού και τεχνολογικού εξοπλισμού, της μεταποίησης και της εφοδιαστικής αλυσίδας.

[Αναπτυξιακός Νόμος 4887/2022 \(ΦΕΚ16/Α/4-2-2022\)](#)

### *4. Δίκαιη Αναπτυξιακή Μετάβαση*

Ενισχύονται επενδυτικά σχέδια που υλοποιούνται στις περιοχές των Εδαφικών Σχεδίων Δίκαιης Μετάβασης (Περιφέρειες Βορείου και Νοτίου Αιγαίου, περιφέρεια Κρήτης, Δήμος Μεγαλόπολης, Περιφερειακές Ενότητες Κοζάνης και Φλώρινας) με στόχο τη στήριξη της απασχόλησης, την ανάπτυξη των περιοχών και την μετάβαση σε μία κλιματικά ουδέτερη οικονομία.

[Αναπτυξιακός Νόμος 4887/2022 \(ΦΕΚ16/Α/4-2-2022\)](#)

### *5. Έρευνα Και Εφαρμοσμένη Καινοτομία*

Ενισχύεται το σύνολο των επενδυτικών σχεδίων που προάγουν την έρευνα και προωθούν την ανάπτυξη και την εφαρμογή ιδεών και τεχνολογιών, που βελτιώνουν τα αγαθά και τις υπηρεσίες και καθιστούν την παραγωγή αποδοτικότερη.

Τα υπαγόμενα σχέδια συμβάλουν στην ανάπτυξη τεχνολογίας ή στη δια της τεχνολογικής ανάπτυξης παροχή υπηρεσιών, στην παραγωγή καινοτόμων προϊόντων ή στην εισαγωγή διαδικαστικών ή οργανωτικών καινοτομιών, στην αξιοποίηση αποτελεσμάτων της έρευνας, στην αύξηση της απασχόλησης και στην δημιουργία θέσεων εργασίας υψηλής προστιθέμενης αξίας

[Αναπτυξιακός Νόμος 4887/2022 \(ΦΕΚ16/Α/4-2-2022\)](#)

### *6. Αγροδιατροφή – Πρωτογενής Παραγωγή Και Μεταποίηση Γεωργικών Προϊόντων – Αλιεία Και Υδατοκαλλιέργειας*

Σκοπός του παρόντος καθεστώτος είναι η ενίσχυση επιχειρηματικών δραστηριοτήτων της πρωτογενούς γεωργικής παραγωγής και της μεταποίησης των γεωργικών προϊόντων.

<https://www.pdm.gov.gr/wp-content/uploads/2022/10/pdm-agrodiatropi-protogenis-paragogi-metapoiisi-alieia.pdf>

## *7. Μεταποίηση – Εφοδιαστική αλυσίδα*

Σκοπός του παρόντος καθεστώτος είναι η ενίσχυση του συνόλου των επενδυτικών σχεδίων που ανήκουν στον τομέα της μεταποίησης, πλην της μεταποίησης των γεωργικών προϊόντων για τα οποία θεσπίζεται ειδικό καθεστώς, και των επενδυτικών σχεδίων στον κλάδο της εφοδιαστικής αλυσίδας, με αντικείμενο την τεχνολογική, παραγωγική, διοικητική και οργανωτική αναβάθμιση, καθώς και την καινοτόμο και εξωστρεφή ανάπτυξη και μεγέθυνση, με στόχο την ενίσχυση της ανταγωνιστικής θέσης των επιχειρήσεων στην εγχώρια και διεθνή αγορά.

[Αναπτυξιακός Νόμος 4887/2022 \(ΦΕΚ16/Α/4-2-2022\)](#)

## *8. Επιχειρηματική Εξωστρέφεια*

Ενισχύονται επενδυτικά σχέδια που στοχεύουν στη διείσδυση σε νέες αγορές του εξωτερικού με την εξαγωγή προϊόντων ή των υπηρεσιών τους. Επιλέξιμες είναι οι επιχειρήσεις που αναπτύσσουν εξωστρεφή δραστηριότητα σε ποσοστό που θα προσδιορισθεί στην προκήρυξη του καθεστώτος.

[Αναπτυξιακός Νόμος 4887/2022 \(ΦΕΚ16/Α/4-2-2022\)](#)

## *9. Ενίσχυση τουριστικών επενδύσεων*

Σκοπός του καθεστώτος είναι η χορήγηση ενισχύσεων σε ένα ευρύ πεδίο τουριστικών επενδύσεων που αφορούν κυρίως στη δημιουργία, την επέκταση και τον

εκσυγχρονισμό ολοκληρωμένης μορφής τουριστικών καταλυμάτων στο σύνολο της επικράτειας, με στόχο την αναβάθμιση τη ποιότητας του τουριστικού προϊόντος.

<https://www.espa.io/wp-content/uploads/2022/09/enisxysi-touristikon-ependyseon-anaptyxiakos-nomos-4887-2022.pdf>

## *10.Εναλλακτικές Μορφές Τουρισμού*

Τα υπαγόμενα επενδυτικά σχέδια αφορούν:

- 1) Εγκαταστάσεις ειδικής τουριστικής υποδομής, προς συνεδριακά κέντρα, γήπεδα γκολφ, τουριστικούς λιμένες, χιονοδρομικά κέντρα, θεματικά πάρκα, εγκαταστάσεις ιαματικού τουρισμού [μονάδες ιαματικής θεραπείας, κέντρα ιαματικού τουρισμού θερμαλισμού, κέντρα, θαλασσοθεραπείας, κέντρα αναζωογόνησης (spa)], κέντρα προπονητικού αθλητικού τουρισμού, ορειβατικά καταφύγια, αυτοκινητοδρόμια όπως αυτές ορίζονται στον ν. 4276/2014 (Α'155),
- 2) Εγκαταστάσεις αγροτουρισμού ή οινοτουρισμού ή γεωτουρισμού.
- 3) Τουριστικών καταλυμάτων στην ύπαιθρο τύπου Glamping.

[Αναπτυξιακός Νόμος 4887/2022 \(ΦΕΚ16/Α/4-2-2022\)](#)

## *11.Μεγάλες Επενδύσεις*

Ενισχύονται μεγάλα επενδυτικά σχέδια των επιλέξιμων κλάδων πλην της αγροδιατροφής - πρωτογενούς παραγωγής και μεταποίησης γεωργικών προϊόντων, της αλιείας, της μεταποίησης εφοδιαστικής αλυσίδας, της ενίσχυσης τουριστικών επενδύσεων και των εναλλακτικών μορφών τουρισμού και με την προϋπόθεση ότι ο προϋπολογισμός του συνόλου των επιλέξιμων δαπανών υπερβαίνει το ποσό των 15.000.000€.

[Αναπτυξιακός Νόμος 4887/2022 \(ΦΕΚ16/Α/4-2-2022\)](#)

## 12. Ευρωπαϊκές Αλυσίδες Αξίας

Ενισχύονται επενδυτικά σχέδια που εμπίπτουν στα πεδία των ευρωπαϊκών στρατηγικών αλυσίδων αξίας (μικροηλεκτρονική, υπολογιστές υψηλής απόδοσης, συσσωρευτές, διασυνδεδεμένα και αυτόνομα οχήματα, κυβερνοασφάλεια, προσωποποιημένη ιατρική και υγεία, βιομηχανία χαμηλών εκπομπών άνθρακα, υδρογόνο, διαδίκτυο των πραγμάτων).

[Αναπτυξιακός Νόμος 4887/2022 \(ΦΕΚ16/Α/4-2-2022\)](#)

## 13. Επιχειρηματικότητα 360

Σκοπός του καθεστώτος, είναι η ενίσχυση του συνόλου των επενδυτικών σχεδίων που υπάγονται στον παρόντα, πλην συγκεκριμένων κατηγοριών για τις οποίες θεσπίζονται ειδικά καθεστώτα, τα οποία αφορούν στην υλοποίηση αρχικών επενδύσεων και τη δυνατότητα πραγματοποίησης πρόσθετων δαπανών, προς όφελος των επιχειρηματικών πρωτοβουλιών και της εθνικής οικονομίας.

<https://ependyseis.mindev.gov.gr/uploads/photos/fek-6872-v-2022-epixeirhmatikothta-360.pdf>

## **Ελληνική Αναπτυξιακή Εταιρεία (ΕΛΑΝΕΤ) και Ενδιάμεσος Φορέας Επιχειρησιακών Προγραμμάτων Ανταγωνιστικότητας και Επιχειρηματικότητας (ΕΦΕΠΑΕ)**

### **Ελληνική Αναπτυξιακή Εταιρεία (ΕΛΑΝΕΤ)**

Η Ελληνική Αναπτυξιακή Εταιρεία (ΕΛΑΝΕΤ) είναι μία αστική μη κερδοσκοπική εταιρεία που συστάθηκε τον Ιούνιο 1992 από τον Σύνδεσμο Επιχειρήσεων και Βιομηχανιών (ΣΕΒ), την Ελληνική Ένωση Τραπεζών (ΕΕΤ) και την Πανελλήνια Ομοσπονδία Ξενοδόχων (ΠΟΞ). Από το 2009, η ΕΛΑΝΕΤ αποτελεί εταίρο του ΕΦΕΠΑΕ (Ενδιάμεσος Φορέας Επιχειρησιακών Προγραμμάτων Ανταγωνιστικότητας και Επιχειρηματικότητας) και στο πλαίσιο αυτό διαχειρίζεται

δράσεις κρατικών ενισχύσεων τόσο του ΕΣΠΑ 2007-2013 όσο και του ΕΣΠΑ 2014-2020, με χωρική αρμοδιότητα τις Περιφέρειες Αττικής, Βορείου Αιγαίου και Νοτίου Αιγαίου.

Ο κύριος σκοπός της εταιρείας αφορά στην υποστήριξη της αναπτυξιακά ωφέλιμης συμμετοχής του ιδιωτικού τομέα σε προγράμματα και πρωτοβουλίες της Ευρωπαϊκής Ένωσης, καθώς και στη μέριμνα για υλοποίησή τους κατά τρόπο συμβατό με τους κανόνες και προδιαγραφές που έχουν τεθεί από την Ε.Ε. και την κατά περίπτωση αναθέτουσα αρχή. Για την επίτευξη του σκοπού της αναλαμβάνει ως Ενδιάμεσος Φορέας και σύμφωνα με την ισχύουσα νομοθεσία την παρακολούθηση και διαχείριση έργων επενδυτικού χαρακτήρα που υλοποιούνται από φυσικά πρόσωπα και ιδιωτικές επιχειρήσεις.

<https://www.elanet.gr/>

### ***Ενδιάμεσος Φορέας Επιχειρησιακών Προγραμμάτων Ανταγωνιστικότητας και Επιχειρηματικότητας (ΕΦΕΠΑΕ)***

Ο Ενδιάμεσος Φορέας του Επιχειρησιακού Προγράμματος Ανταγωνιστικότητα και Επιχειρηματικότητα – ΕΦΕΠΑΕ είναι Αστική Μη Κερδοσκοπική Εταιρεία με αντικείμενο τη Διαχείριση Κρατικών Ενισχύσεων. Ο στόχος της εταιρείας ΕΦΕΠΑΕ είναι η παροχή προς την εκάστοτε Αναθέτουσα Αρχή υψηλής ποιότητας υπηρεσιών διαχείρισης Δράσεων Ενισχύσεων του εκάστοτε Επιχειρησιακού Προγράμματος. Ο Φορέας αποτελείται από τους κάτωθι 7 εταίρους:

- ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΑΝΑΠΤΥΞΙΑΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ (ΕΛ.ΑΝ.ΕΤ.), με έδρα την Αθήνα.  
<https://www.elanet.gr/>
- ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΤΙΚΗ ΕΥΡΩΠΑΪΚΩΝ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΩΝ ΔΥΤΙΚΗΣ ΕΛΛΑΔΑΣ – ΠΕΛΟΠΟΝΝΗΣΟΥ – ΗΠΕΙΡΟΥ – ΙΟΝΙΩΝ ΝΗΣΩΝ (ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΤΙΚΗ), με έδρα την Πάτρα. <https://www.diaxeiristiki.gr/>
- ΚΕΝΤΡΟ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΗΣ ΚΑΙ ΠΟΛΙΤΙΣΤΙΚΗΣ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ – ΑΝΑΠΤΥΞΙΑΚΗ ΕΝΩΣΗ ΜΑΚΕΔΟΝΙΑΣ (Κ.Ε.Π.Α. – ΑΝ.Ε.Μ.), με έδρα την Θεσσαλονίκη.  
<http://2007-13.e-kepa.gr/frontend/index.php>

- ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΤΙΚΗ ΕΡΓΩΝ ΣΤΗΡΙΞΗΣ ΜΜΕ – ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΣΥΜΒΟΥΛΕΥΤΙΚΗ ΑΝΑΤΟΛΙΚΗΣ ΜΑΚΕΔΟΝΙΑΣ – ΘΡΑΚΗΣ (ΔΕΣΜ-ΟΣ), με έδρα την Κομοτηνή. <http://www.desm-os.gr/>
- ΑΝΑΠΤΥΞΙΑΚΗ ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΤΙΚΗ ΣΤΕΡΕΑΣ ΕΛΛΑΔΑΣ ΚΑΙ ΘΕΣΣΑΛΙΑΣ (ΑΝ.ΔΙΑ), με έδρα την Λαμία. <http://www.andia.gr/>
- ΑΝΑΠΤΥΞΙΑΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΕΩΣ ΕΥΡΩΠΑΪΚΩΝ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΩΝ ΘΕΣΣΑΛΙΑΣ ΚΑΙ ΣΤΕΡΕΑΣ ΕΛΛΑΔΑΣ (Α.Ε.Δ.Ε.Π.), με έδρα τον Βόλο. <https://aedep.gr/>
- ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΣΤΗΡΙΞΗΣ ΚΑΙ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ ΚΡΗΤΗΣ (ΑΝΑΠΤΥΞΙΑΚΗ ΚΡΗΤΗΣ), με έδρα το Ηράκλειο. <http://ank.gr/gr/home.asp?p=3-1>

<https://www.efepae.gr/frontend/index.php>

## Δράσεις

### 1. Μεταφορικό Ισοδύναμο (Μ.Ι.)

Μεταφορικό Ισοδύναμο (Μ.Ι.) είναι το μέτρο με τη θέσπιση του οποίου επιδιώκεται η εξίσωση του κόστους μεταφοράς που αντιστοιχεί σε επιβάτες και εμπορεύματα με μέσα θαλάσσιας μαζικής μεταφοράς με το κόστος που θα ίσχυε στα μέσα χερσαίας μαζικής μεταφοράς για την ίδια απόσταση.

Περίοδος υποβολής: Ανοικτή συνεχώς

### 2<sup>η</sup> Φάση Χρηματοδότησης

Περίοδος υποβολής αιτήσεων χρηματοδότησης: Αναμένεται

[https://www.elanet.gr/wp-content/uploads/files/sitefiles/draseis/MI/MI\\_YA\\_trop\\_120123.pdf](https://www.elanet.gr/wp-content/uploads/files/sitefiles/draseis/MI/MI_YA_trop_120123.pdf)

### 2. Προκήρυξη Δέσμης Δράσεων «Ψηφιακός Μετασχηματισμός ΜμΕ»

Η Δέση Δράσεων «Ψηφιακός Μετασχηματισμός ΜμΕ», προϋπολογισμού 300.000.000€, στοχεύει στην αντιμετώπιση της υστέρησης των ελληνικών

επιχειρήσεων στην υιοθέτηση και ενσωμάτωση των σύγχρονων ψηφιακών τεχνολογιών στην παραγωγική τους δραστηριότητα.

Η Δέσμη χωρίζεται σε τρεις Δράσεις:

**Δράση 1 – Βασικός Ψηφιακός Μετασχηματισμός ΜμΕ:** αφορά επιχειρήσεις, οι οποίες δεν έχουν ακόμα ενσωματώσει σημαντικές τεχνολογίες πληροφορικής και τηλεπικοινωνιών (ΤΠΕ) στην λειτουργία τους και στοχεύουν στην κάλυψη βασικών ελλείψεων σε εφαρμογές και εξοπλισμό.

Δείτε [εδώ](#) την Πρόσκληση

**Δράση 2 – Προηγμένος Ψηφιακός Μετασχηματισμός ΜμΕ:** αφορά επιχειρήσεις οι οποίες στοχεύουν στη διεύρυνση της ψηφιακής και τεχνολογικής τους ωριμότητας με ολοκληρωμένες επενδύσεις σε νέες ΤΠΕ που θα αναβαθμίσουν την ανταγωνιστικότητά τους.

Δείτε [εδώ](#) την Πρόσκληση

**Δράση 3 – Ψηφιακός Μετασχηματισμός Αιχμής ΜμΕ:** αφορά επιχειρήσεις που έχουν ενσωματώσει ήδη ΤΠΕ σε πολλές λειτουργίες τους και πλέον επιδιώκουν να υλοποιήσουν ολοκληρωμένες επενδύσεις σε τεχνολογίες αιχμής ή σε λύσεις 4ης βιομηχανικής επανάστασης.

Δείτε [εδώ](#) την Πρόσκληση

Περίοδος υποβολής και για τις 3 Δράσεις : 23/02/2023 –

### **3. Νεοφυής Επιχειρηματικότητα**

Η Δράση στοχεύει στην ίδρυση νέων μικρών και πολύ μικρών επιχειρήσεων από ανέργους ή από φυσικά πρόσωπα που ασκούν επαγγελματική δραστηριότητα και δεν έχουν σχέση μισθωτής εργασίας ή και συνεργασίες/ενώσεις αυτών.

[http://epan2.antagonistikotita.gr/uploads/11\\_02\\_2016\\_Prokurhkhsh\\_Odhgos\\_Pararthmata\\_Neofuhs.pdf](http://epan2.antagonistikotita.gr/uploads/11_02_2016_Prokurhkhsh_Odhgos_Pararthmata_Neofuhs.pdf)

Περίοδος υποβολής: Ανενεργή

#### **4. Αναβάθμιση υφιστάμενων ΠΜΜΕ**

Η Δράση στοχεύει στην ενίσχυση υφιστάμενων πολύ μικρών και μικρών επιχειρήσεων που δραστηριοποιούνται στους ακόλουθους 8 στρατηγικούς τομείς προτεραιότητας του ΕΠ Ανταγωνιστικότητα, Επιχειρηματικότητα, Καινοτομία (ΕΠΑνΕΚ):

- Αγροδιατροφή/Βιομηχανία Τροφίμων
- Πολιτιστικές και Δημιουργικές Βιομηχανίες (ΠΔΒ)
- Υλικά/Κατασκευές
- Εφοδιαστική Αλυσίδα
- Ενέργεια
- Περιβάλλον
- Τεχνολογίες Πληροφορικής και Επικοινωνίας ΤΠΕ
- Υγεία

[http://epan2.antonistikitita.gr/uploads/11\\_02\\_2016\\_Prokhruksh\\_Odhgos\\_Pararthmata\\_MME.pdf](http://epan2.antonistikitita.gr/uploads/11_02_2016_Prokhruksh_Odhgos_Pararthmata_MME.pdf)

Περίοδος υποβολής: Ανενεργή

#### **5. Ενίσχυση Τουριστικών ΜΜΕ**

Η Δράση στοχεύει στην ενίσχυση των επενδυτικών σχεδίων υφιστάμενων πολύ μικρών, μικρών και μεσαίων τουριστικών επιχειρήσεων όλων των κλάδων για τον εκσυγχρονισμό της υποδομής και της λειτουργίας τους, την ποιοτική αναβάθμιση τους και τον εμπλουτισμό, την αναβάθμιση και την πιστοποίηση των προσφερόμενων προϊόντων και υπηρεσιών, έτσι ώστε να βελτιώσουν τη θέση τους στην εσωτερική και διεθνή τουριστική αγορά.

[http://epan2.antonistikitita.gr/uploads/11\\_02\\_2016\\_Prokhruksh\\_Odhgos\\_Pararthmata\\_Tourismos.pdf](http://epan2.antonistikitita.gr/uploads/11_02_2016_Prokhruksh_Odhgos_Pararthmata_Tourismos.pdf)

Περίοδος υποβολής: Ανενεργή



## **6. Εργαλειοθήκη Επιχειρηματικότητας**

Σκοπός της δράσης είναι η ενίσχυση υφιστάμενων μικρών και πολύ μικρών επιχειρήσεων που δραστηριοποιούνται στο λιανικό εμπόριο, στην παροχή υπηρεσιών εστίασης και στην παροχή υπηρεσιών ιδιωτικής εκπαίδευσης–κοινωνικής μέριμνας, προκειμένου να αναβαθμίσουν το επίπεδο επιχειρησιακής οργάνωσης και λειτουργίας τους.

[http://epan2.antagonistikotita.gr/uploads/20181220\\_ergal\\_epixeirhmatik\\_fl.pdf](http://epan2.antagonistikotita.gr/uploads/20181220_ergal_epixeirhmatik_fl.pdf)

Περίοδος υποβολής: Ανενεργή

## **7. Εργαλειοθήκη Ανταγωνιστικότητας**

Σκοπός της δράσης είναι η ενίσχυση υφιστάμενων μικρών και πολύ μικρών επιχειρήσεων, προκειμένου να αναβαθμίσουν και να βελτιώσουν την ανταγωνιστική τους θέση στην εσωτερική και εξωτερική αγορά, επενδύοντας στον εκσυγχρονισμό του παραγωγικού εξοπλισμού τους και στην πιστοποίηση των προϊόντων τους.

[http://epan2.antagonistikotita.gr/uploads/20181219\\_antagonistikothta.pdf](http://epan2.antagonistikotita.gr/uploads/20181219_antagonistikothta.pdf)

Περίοδος υποβολής: Ανενεργή

## **8. Ενίσχυση ΠΜΜΕ Αττικής λόγω Covid19**

Στο πλαίσιο της Δράσης ενισχύονται μικρές και πολύ μικρές επιχειρήσεις της Περιφέρειας Αττικής που επλήγησαν από την πανδημία COVID-19. Η δημόσια χρηματοδότηση καλύπτει Κεφάλαιο Κίνησης ίσο με το 50% των εξόδων της επιχείρησης το 2019 με ελάχιστο ποσό επιχορήγησης 5.000,00 € και μέγιστο 40.000,00 €.

[https://www.elanet.gr/wp-content/uploads/files/sitefiles/draseis/PEP\\_Attikis\\_Covid19/Covid19\\_Prosklisi.PDF](https://www.elanet.gr/wp-content/uploads/files/sitefiles/draseis/PEP_Attikis_Covid19/Covid19_Prosklisi.PDF)

Περίοδος υποβολής: Ανενεργή

### **9. e-Λιανικό**

Σκοπός της δράσης είναι η επιχορήγηση ΜμΕ επιχειρήσεων για την δημιουργία ή την αναβάθμιση ηλεκτρονικού καταστήματος (e-shop) προκειμένου:

- να στηριχθεί η λειτουργία τους υπό το καθεστώς της πανδημίας κορωνοϊού (COVID-19),
- να ενισχυθεί ο βαθμός ενσωμάτωσης της ψηφιακής τεχνολογίας, καθώς και του ψηφιακού μετασχηματισμού αυτών,
- να αποφευχθεί ο συνωστισμός στους εσωτερικούς τους χώρους,
- να διασφαλιστεί η συνέχεια της οικονομικής δραστηριότητας κατά τη διάρκεια της έξαρσης της νόσου COVID-19, καθώς και στο επόμενο χρονικό διάστημα.

[https://www.efepae.gr/files4users/files/ESHOPS/20210212\\_034%CE%9A%CE%95\\_e-%CE%9B%CE%99%CE%91%CE%9D%CE%99%CE%9A%CE%9F\\_%CE%91%CE%A0%CE%9F%CE%A6%CE%91%CE%A3%CE%97%20%CE%A0%CE%A1%CE%9F%CE%A3%CE%9A%CE%9B%CE%97%CE%A3%CE%97%CE%A3.pdf](https://www.efepae.gr/files4users/files/ESHOPS/20210212_034%CE%9A%CE%95_e-%CE%9B%CE%99%CE%91%CE%9D%CE%99%CE%9A%CE%9F_%CE%91%CE%A0%CE%9F%CE%A6%CE%91%CE%A3%CE%97%20%CE%A0%CE%A1%CE%9F%CE%A3%CE%9A%CE%9B%CE%97%CE%A3%CE%97%CE%A3.pdf)

Περίοδος υποβολής: Ανενεργή

### **10. Πράσινη αναβάθμιση επιχειρήσεων Αθήνας**

Σκοπός της δράσης είναι η ενίσχυση των μικρών και πολύ μικρών επιχειρήσεων του Δήμου Αθηναίων για την αναβάθμιση της λειτουργίας τους βάσει των αρχών ενεργειακής απόδοσης και βιοκλιματικού σχεδιασμού (Athens Business Green Toolkit), προκειμένου να προκύψουν εγκαταστάσεις/υποδομές των επιχειρήσεων που θα καταναλώνουν όσο το δυνατόν λιγότερη ενέργεια, θα είναι φιλικές προς το περιβάλλον, θα προσφέρουν την απαιτούμενη ασφάλεια και άνεση στους χρήστες, θα ενσωματώνουν σύγχρονα στοιχεία λειτουργίας με αξιοποίηση της καινοτομίας, θα

εξασφαλίζουν βελτιωμένες εσωτερικές συνθήκες λειτουργίας, και συγχρόνως θα προάγουν την περιβαλλοντική αναβάθμιση του αστικού περιβάλλοντος συνολικά.

[https://www.elanet.gr/wp-content/uploads/files/sitefiles/draseis/PEP Attikis Green/Prokiriksi Green 050521.pdf](https://www.elanet.gr/wp-content/uploads/files/sitefiles/draseis/PEP_Attikis_Green/Prokiriksi_Green_050521.pdf)

Περίοδος υποβολής: Ανενεργή

### **11. Επανεκκίνηση Εστίασης**

Σκοπός της Δράσης είναι η επιχορήγηση ΜμΕ και Μεγάλων Επιχειρήσεων του κλάδου της εστίασης για τη στήριξη μετά την επανεκκίνηση της λειτουργίας τους, υπό το καθεστώς της πανδημίας της νόσου COVID-19, με την προμήθεια πρώτων υλών απαραίτητων για τη λειτουργία τους.

[http://epan2.antagonistikotita.gr/uploads/PROKHRYXH\\_KEF\\_KINHSHS-ESTIASH.pdf](http://epan2.antagonistikotita.gr/uploads/PROKHRYXH_KEF_KINHSHS-ESTIASH.pdf)

Περίοδος υποβολής: Ανενεργή

### **12. Επανεκκίνηση Τουρισμού**

Σκοπός της δράσης είναι η επιχορήγηση ΜμΕ και Μεγάλων Επιχειρήσεων του τουριστικού κλάδου για τη στήριξη μετά την επανεκκίνηση της οικονομικής τους δραστηριότητας, υπό το καθεστώς της πανδημίας της νόσου COVID-19, μέσω της μη επιστρεπτέας ενίσχυσης μέρους του κεφαλαίου κίνησης αυτών.

[http://epan2.antagonistikotita.gr/uploads/20210610\\_kef\\_kinhshs\\_tourismos.pdf](http://epan2.antagonistikotita.gr/uploads/20210610_kef_kinhshs_tourismos.pdf)

Περίοδος υποβολής: Ανενεργή

### 13. Ενίσχυση πληγεισών επιχειρήσεων από φυσικές καταστροφές

Βασικός στόχος της Δράσης είναι η διασφάλιση επαρκούς ρευστότητας σε υφιστάμενες επιχειρήσεις που έχουν πληγεί από την πανδημία, σε περιοχές που υπέστησαν μεγάλες φυσικές καταστροφές, καθώς και στη διατήρηση της συνέχειας της οικονομικής δραστηριότητας κατά τη διάρκεια της έξαρσης της νόσου COVID-19 και ύστερα από αυτήν. Η παρεχόμενη επιχορήγηση της Δράσης θα συμβάλει στην εξασφάλιση μέρους της απαιτούμενης ρευστότητας για την εκ νέου εκκίνηση των τοπικών οικονομικών δραστηριοτήτων, καθώς και στη διασφάλιση της συνέχισης της λειτουργίας των επιχειρήσεων, στηρίζοντας εμμέσως και τη διατήρηση θέσεων εργασίας.

[http://epan2.antagonistikotita.gr/uploads/prosklhsh\\_plhthtomenes\\_fysikes\\_kat.pdf](http://epan2.antagonistikotita.gr/uploads/prosklhsh_plhthtomenes_fysikes_kat.pdf)

Περίοδος υποβολής: Ανενεργή

### Άλλες δυνατότητες

Έως τώρα αναφερθήκαμε στις βασικές, πιο συνηθισμένες πηγές χρηματοδότησης στην ελληνική αγορά σήμερα, τουλάχιστον για startups. Επειδή όμως ο τομέας της εταιρικής χρηματοδότησης εί και σύνθετος και απρόβλεπτος, δεν αποκλείεται να συναντήσετε ή να σας αναφέρουν και άλλα εργαλεία χρηματοδότησης. Τέτοια εργαλεία μπορεί να είναι «τυπικά», όπως για παράδειγμα σύνθετα λιγότερο ή περισσότερο) τραπεζικά εργαλεία, ή και «άτυπα» δηλαδή πρακτικές του εμπορίου. Μπορεί ακόμη να γίνει έμμεση χρηματοδότηση, μέσα από τη συνεργασία σας με τους πελάτες ή τους προμηθευτές σας. Τέλος, τα τελευταία χρόνια έχει εισέλθει στο χώρο και το internet, αν όχι αναλαμβάνοντας ευθέως το ρόλο τράπεζας, αλλά με ευφάνταστα, ιντερνετικά εργαλεία τύπου crowd sourcing.

Καθεμία από τις παραπάνω δυνατότητες, όσες δηλαδή αναφέρθηκαν ρητά αλλά και όσων η ύπαρξη υπονοήθηκε, είναι ειδικές και έως τέτοιες θα πρέπει να τις αντιμετωπίσετε. Στη βάση τους θα έχουν πάντα μια σύμβαση, στην οποία αναλυτικά θα αναφέρονται οι όροι τους. Αναζητήστε την ευθύς εξαρχής, στις περιπτώσεις crowd sourcing θα είναι τα terms of service (όροι παροχής της υπηρεσίας) που θα βρίσκονται στο σχετικό ιστότοπο. Στα τραπεζικά προϊόντα θα πρόκειται για σύμβαση που θα σας τη δώσουν να τη μελετήσετε με την ησυχία σας. Στη συνεργασία σας με τρίτους, που θα δεχτούν να σας χρηματοδοτήσουν άμεσα ή έμμεσα, πιθανότατα τη σύμβαση να

πρέπει να τη συντάξετε εσείς, δηλαδή ο δικηγόρος σας με τη βοήθειά σας. Αυτό που θέλουμε να τονίσουμε με όλα τα παραπάνω είναι ότι, ακριβώς επειδή δεν υπάρχουν κανόνες, θα πρέπει κάθε φορά να ξεκινάτε από το μη δεν και να μη θεωρείτε τίποτα γνωστό ή σίγουρο. Ειδικά αυτό το τελευταίο αποτελεί έναν υπαρκτό κίνδυνο επειδή και η επιχειρηματικότητα έχει την αγγλική ορολογία της και επειδή μας αρέσει γενικά να χρησιμοποιούμε και να ακούμε τέτοιους όρους, συχνά είτε ντρεπόμαστε να ρωτήσουμε τι σημαίνει μια καινούργια λέξη που ακούσαμε, είτε, ακόμα χειρότερα, χρησιμοποιούμε λέξεις χωρίς να ξέρουμε τι ακριβώς σημαίνουν. Συχνά η χρήση τέτοιων όρων μεταξύ ανθρώπων που δεν τους καταλαβαίνουν ή που τους καταλαβαίνουν διαφορετικά οδηγεί σε παρεξηγήσεις. Γι' αυτό είναι προτιμότερο και σωστότερο να μη διστάζετε να δηλώνετε την άγνοιά σας, επιδιώκοντας να δείτε γραμμένη σε χαρτί την εξήγηση ενός όρου που οι συνεργάτες και φίλοι σας εκτοξεύουν γύρω σας συχνά μόνο για εντυπωσιασμό.

Επανερχόμενοι στην προαναφερθείσα σύμβαση, την οποία λογικά θα έχετε εκτυπώσει και θα έχετε ήδη διαβάσει, θα αναφέρονται οι βασικοί όροι της συνεργασίας που είναι φυσικά τα χρήμα- τα και το αντάλλαγμα. Με άλλα λόγια, πότε και πώς θα δοθούν τα χρήματα και τι θα λάβει ο συνεργάτης σας ως αντάλλαγμα. Και οι δύο παράμετροι είναι σημαντικές. Εκτός από το ποσό, το οποίο φυσικά είναι αυτό που κυρίως σας ενδιαφέρει, είναι σημαντικό να ξεκαθαρίσετε πότε και πώς θα καταβληθεί, αν θα υπάρχουν όροι για τις καταβολές, καθώς και αν υπάρχει περιορισμός στη χρήση των χρημάτων από το startup σας. Εξίσου καίριο είναι και το αντάλλαγμα: Πότε και πώς θα αποπληρωθεί το ποσό (δάνειο) ή θα λάβει ο συνεργάτης σας αντάλλαγμα (π.χ. μετοχές ή μερίδια του startup σας) και ποιες εξασφαλίσεις, ότι αυτά θα συμβούν, καλείστε να του παρέχετε; Τις εξασφαλίσεις αυτές τις δίνετε εσείς, ατομικά ως ιδρυτής, ή και το startup σας; Όλα αυτά είναι κρίσιμα ερωτήματα τα οποία θα πρέπει να έχετε πλήρως διαλευκάνει τόσο με το συνεργάτη σας (ακόμα και αν αυτός είναι τελικά τράπεζα) όσο και με τους συμβούλους σας, δηλαδή με το λογιστή και το δικηγόρο σας. Και ακριβώς επειδή οι συμφωνίες αυτές δεν μπορεί να κατηγοριοποιηθούν, είναι σημαντικό κατά τη διαπραγμάτευση και κατάρτισή τους να έχετε όσο το δυνατόν καλύτερη υποστήριξη ώστε να αποφευχθούν τα λάθη και οι κακοτοπιές.

## Disclaimer

This project has been co-funded by the Erasmus+ Programme of the European Union.

The European Commission's support for the production of this publication does not constitute an endorsement of the contents, which reflect the views only of the authors, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein.

Copyright © Team ENTER 4 ALL

You are free to share, copy and redistribute the material in any medium or format, as well as adapt, transform, and build upon the material for any purpose, even commercially, provided that you give appropriate credit to the project and the partnership, and indicate if any changes were made. You may do so in any reasonable manner, but not in any way that suggests the partnership, or the European Commission endorses you or your use. You may not apply legal terms or technological measures that legally restrict others from using the material in the same manner that you did.

**ENTER  FOR ALL**

**Business Development Training and Support  
for Non - Native Small Business Owners**