



ΣΧΟΛΗ ΕΠΙΣΤΗΜΩΝ ΔΙΟΙΚΗΣΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ

ΤΜΗΜΑ ΛΟΓΙΣΤΙΚΗΣ ΚΑΙ ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗΣ

ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ ΜΕΤΑΠΤΥΧΙΑΚΩΝ ΣΠΟΥΔΩΝ ΣΤΗΝ ΕΦΑΡΜΟΣΜΕΝΗ ΛΟΓΙΣΤΙΚΗ ΚΑΙ  
ΕΛΕΓΚΤΙΚΗ

Διπλωματική Εργασία

ΑΝΑΛΥΣΗ ΕΤΑΙΡΕΙΩΝ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ ΚΑΙ ΤΗΝ ΕΥΡΩΠΗ

του/της

ΓΑΒΡΙΗΛΙΔΗΣ ΓΕΩΡΓΙΟΣ

Επιβλέπων Καθηγητής: ΤΑΧΥΝΑΚΗΣ ΠΑΝΑΓΙΩΤΗΣ

Υποβλήθηκε ως απαιτούμενο για την απόκτηση του Μεταπτυχιακού Διπλώματος  
στην

Εφαρμοσμένη Λογιστική και Ελεγκτική

ΝΟΕΜΒΡΙΟΣ 2022

## Περίληψη

Η παρούσα εργασία έθεσε ως στόχο της την ανάλυση των υπαρχόντων μορφών επιχειρήσεων στην Ελλάδα και την Ευρώπη με στόχο να καταστούν σαφείς οι διαφορετικές ευκαιρίες και δυνατότητες που δίνει η κάθε μια από αυτές, ανάλογα με τα ιδιαίτερα χαρακτηριστικά του ατόμου που θέλει να ασκήσει επιχειρηματική δραστηριότητα. Αυτό που προέκυψε ως κεντρικό συμπέρασμα είναι ότι σε γενικές γραμμές όσο πιο σύνθετη είναι η λειτουργία μιας επιχείρησης τόσο μεγαλύτερη θα πρέπει να είναι αυτή η επιχείρηση ώστε να μπορέσει να εκμεταλλευτεί τις ενδεχόμενες οικονομίες κλίμακας που προκύπτουν από την πιο σύνθετη αυτή μορφή. Ωστόσο, από την άλλη πλευρά, η επιλογή της κατάλληλης μορφής επιχείρησης είναι σημαντική γιατί μπορεί αφενός να οδηγήσει σε αδυναμία εκμετάλλευσης όλων των διαθέσιμων πλεονεκτημάτων και αφετέρου, στην μη ανάπτυξή της στον βαθμό που αυτό είναι εφικτό με την κατάλληλη επιλογή τύπου επιχείρησης. Εξάλλου, ειδική αναφορά θα πρέπει να γίνει στις κοινωνικές επιχειρήσεις, οι οποίες ειδικά μετά την μεγάλη κρίση του 2008 γνωρίζουν σημαντική άνθηση αλλά και στις ευκαιρίες σε επίπεδο οργάνωσης της επιχειρηματικότητας που προσφέρει η Ευρωπαϊκή Ένωση, μέσα από την θεσμοθέτηση των τριών μορφών επιχειρήσεων σε ευρωπαϊκό επίπεδο.

## **Abstract**

Purpose of this thesis is to analyze the existing forms of business in Greece and Europe with the aim of clarifying the different opportunities and possibilities that each of them gives, depending on the special characteristics of the person who wants to do business. What emerged as a central conclusion is that, in general, the more complex the operation of a firm, the larger that firm should be in order to be able to take advantage of the potential economies of scale that result from this more complex form. However, on the other hand, the choice of the appropriate form of business is important because it can lead to the inability to exploit all the available advantages and to its non-development to the extent that this is possible with the appropriate choice of business type. Besides, a special mention should be made of social enterprises, which especially after the crisis of 2008 are experiencing a significant boom, but also of the opportunities at the level of entrepreneurship organization offered by the European Union, through the institutionalization of the three forms of enterprises at the European level .

## Περιεχόμενα

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 1. ....	7
ΕΙΣΑΓΩΓΗ.....	7
1.1. Γενική εισαγωγή στην προβληματική της εργασίας.....	7
1.2 Σκοπός της εργασίας.....	9
1.3 Αντικείμενο και χρησιμότητα.....	9
1.4 Δομή της εργασίας.....	9
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 2. ....	11
ΑΡΘΡΟΓΡΑΦΙΚΗ ΕΠΙΣΚΟΠΗΣΗ.....	11
Εισαγωγικά.....	11
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 3. ....	38
ΓΕΝΙΚΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΓΙΑ ΤΙΣ ΜΟΡΦΕΣ ΤΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ.....	38
3.1 Εισαγωγικά.....	38
3.2 Διαχωρισμός σε προσωπικές και κεφαλαιουχικές εταιρίες.....	38
3.3. Οι προσωπικές εταιρίες.....	39
3.4 Κεφαλαιουχικές εταιρίες.....	40
3.5 Κοινωνική Συνεταιριστική Επιχείρηση.....	45
3.6 Η ειδική περίπτωση των ναυτιλιακών εταιριών.....	46
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 4. ....	50
ΕΥΡΩΠΑΪΚΕΣ ΜΟΡΦΕΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ.....	50
4.1 Εισαγωγικά.....	50
4.2 Η Societas Europaea (SE).....	50
4.3 Η Societas Cooperativa Europaea (SCE).....	52
4.4. Ο Όμιλος Ευρωπαϊκού Οικονομικού Σκοπού (EEIG).....	53
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 5. ....	56

ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ, ΠΕΡΙΟΡΙΣΜΟΙ ΚΑΙ ΠΡΟΤΑΣΕΙΣ ΓΙΑ ΜΕΛΛΟΝΤΙΚΗ ΕΡΕΥΝΑ.....	56
Εισαγωγικά .....	56
ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ .....	59

## **Κατάλογος Διαγραμμάτων**

Διάγραμμα 1. Η διαχρονική εξέλιξη του αριθμού επιχειρήσεων στην Ελλάδα την περίοδο 2011- 2019. Πηγή: ΕΛΣΤΑΤ, 2020. ....	7
Διάγραμμα 2. Η διαχρονική εξέλιξη του κύκλου εργασιών των επιχειρήσεων στην Ελλάδα την περίοδο 2011- 2019. Πηγή: ΕΛΣΤΑΤ, 2020. ....	8
Διάγραμμα 3. Η διαχρονική εξέλιξη του αριθμού των εργαζομένων των επιχειρήσεων στην Ελλάδα την περίοδο 2011- 2019. Πηγή: ΕΛΣΤΑΤ, 2020.....	8

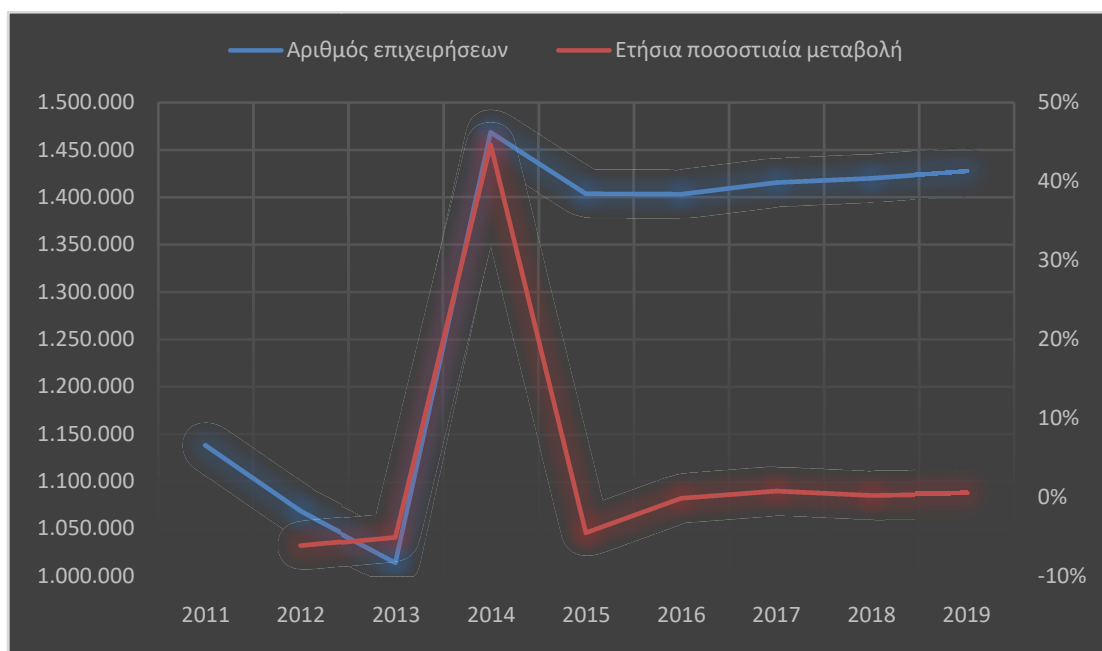
# ΚΕΦΑΛΑΙΟ 1.

## ΕΙΣΑΓΩΓΗ

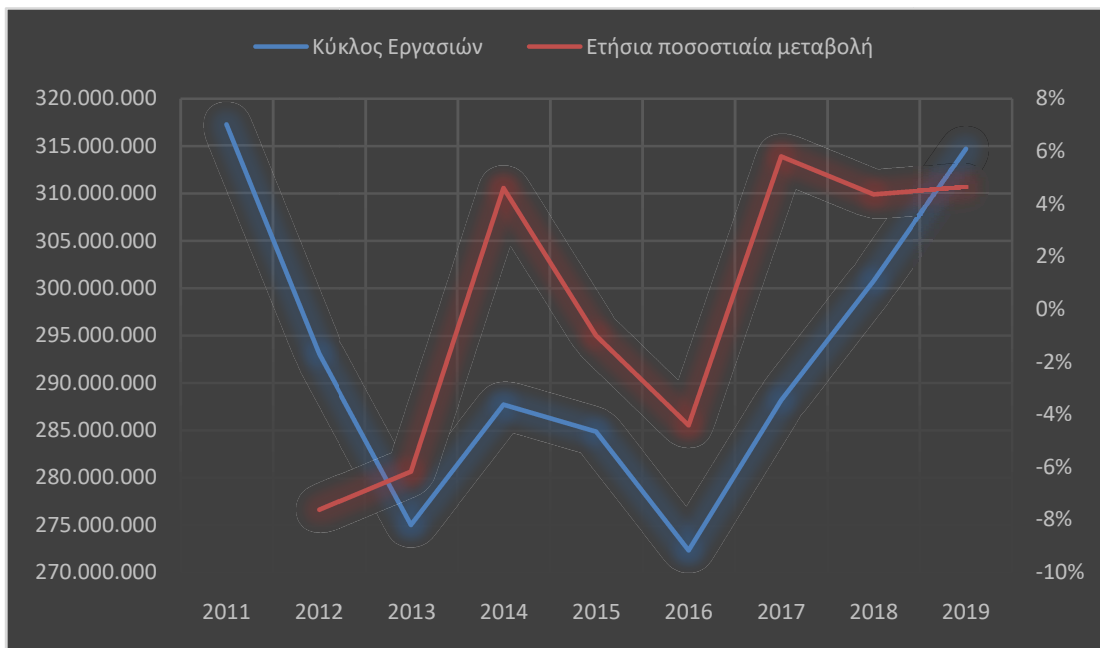
### 1.1. Γενική εισαγωγή στην προβληματική της εργασίας

Η έννοια της επιχειρηματικότητας είναι μια έννοια θα μπορούσε να ισχυριστεί κανείς έμφυτη στην ανθρώπινη φύση καθώς συναντάται στην οικονομική ιστορία εδώ και αιώνες. Σε κάθε περίπτωση, η Ελλάδα δεν θα μπορούσε να αποτελέσει εξαίρεση σε αυτό και όπως δείχνουν και τα σχετικά διαγράμματα που ακολουθούν, η πλειοψηφία του εργατικού δυναμικού της χώρας απασχολείται σε κάποιας μορφής επιχείρηση.

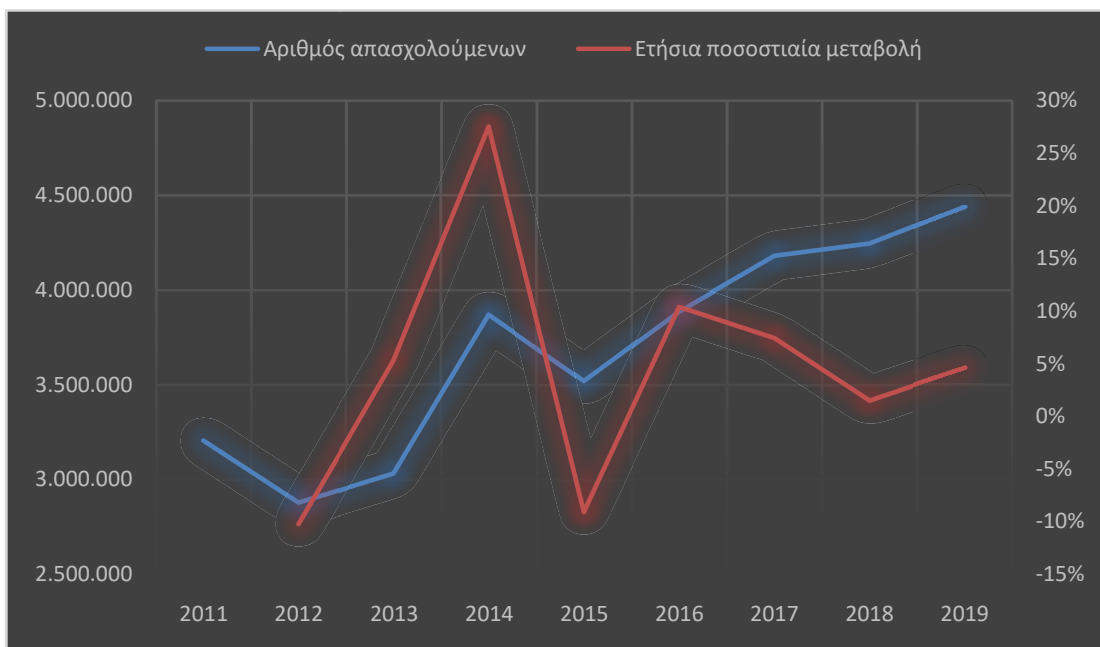
Αναλυτικότερα, όπως φαίνεται στο διάγραμμα που ακολουθεί, ο αριθμός των επιχειρήσεων την τελευταία δεκαετία ξεπερνά το 1.400.000, ενώ όπως φαίνεται στα επόμενα δυο διαγράμματα, ο κύκλος εργασιών ξεπερνά τα 270 δισεκατομμύρια ευρώ και τα τελευταία πέντε χρόνια βαίνει αυξανόμενος ενώ ο αριθμός των εργαζόμενων σε αυτές προσεγγίζει τα 4,5 εκατομμύρια το 2019.



Διάγραμμα 1. Η διαχρονική εξέλιξη του αριθμού επιχειρήσεων στην Ελλάδα την περίοδο 2011- 2019. Πηγή: ΕΛΣΤΑΤ, 2020.



Διάγραμμα 2. Η διαχρονική εξέλιξη του κύκλου εργασιών των επιχειρήσεων στην Ελλάδα την περίοδο 2011- 2019. Πηγή: ΕΛΣΤΑΤ, 2020.



Διάγραμμα 3. Η διαχρονική εξέλιξη του αριθμού των εργαζομένων των επιχειρήσεων στην Ελλάδα την περίοδο 2011- 2019. Πηγή: ΕΛΣΤΑΤ, 2020.



## **1.2 Σκοπός της εργασίας**

Σε σχέση με όλα όσα αναφέρθηκαν προηγουμένως, ο σκοπός της παρούσας εργασίας έγκειται στην ανάλυση των διαφόρων μορφών επιχειρήσεων και για τον λόγο αυτό εκτός από αυτό το εισαγωγικό κεφάλαιο, η εργασία αποτελείται από ακόμη τρία κεφάλαια.

## **1.3 Αντικείμενο και χρησιμότητα**

Όπως αναφέρθηκε και προηγουμένως, αντικείμενο της παρούσας εργασίας είναι οι νομικές μορφές που μπορεί να πάρει η επιχειρηματικότητα στην Ελλάδα και την Ευρώπη, με ειδική αναφορά να γίνεται για τις ναυτιλιακές επιχειρήσεις. Η χρησιμότητά της έγκειται στην κατάθεση μιας ολοκληρωμένης παρουσίασης των διάφορων επιχειρηματικών μορφών, ώστε ο εκάστοτε ενδιαφερόμενος να είναι σε θέση να ανατρέξει σε αυτήν ώστε να καταλήξει στην αναζήτηση των θετικών και των αρνητικών της εκάστοτε μορφής.

## **1.4 Δομή της εργασίας**

Η δομή της εργασίας έχει ως εξής. Στο πρώτο εισαγωγικό κεφάλαιο παρουσιάζεται ο γενικός σκοπός, η χρησιμότητα και η δομή της εργασίας. Στο δεύτερο κεφάλαιο που αποτελεί την βιβλιογραφική επισκόπηση της εργασίας γίνεται αναφορά στην ιστορική διαδρομή της έννοιας της επιχειρηματικότητας και συνδέεται αυτή με την έννοια του κοινωνικού κεφαλαίου, ενώ γίνεται και βαθύτερη ανάλυση για κάθε μια από τις μορφές των επιχειρήσεων και αναζητούνται συσχετίσεις σχετικά με αυτά που ισχύουν στις υπόλοιπες χώρες της Ευρώπης και της Αμερικής, ενώ

αναζητούνται βιβλιογραφικές αναφορές σχετικά με τα χαρακτηριστικά κάθε μιας μορφής επιχειρήσεων. Στο τρίτο κεφάλαιο από αυτά, παρουσιάζονται συνοπτικά οι μορφές που μπορεί να πάρει η επιχειρηματικότητα στην Ελλάδα, τα απαιτούμενα για την έναρξή τους και κάποια σημαντικά πλεονεκτήματα και μειονεκτήματα της κάθε μορφής, ενώ γίνεται ειδική αναφορά στην περίπτωση των ναυτιλιακών εταιριών. Τέλος, στο τέταρτο κεφάλαιο γίνεται αναφορά στους ειδικούς τρόπους επιχειρηματικότητας που ισχύουν στην Ευρωπαϊκή Ένωση και η εργασία κλείνει με την εξαγωγή των σημαντικότερων συμπερασμάτων και την παράθεση της σχετικής βιβλιογραφίας.

## ΚΕΦΑΛΑΙΟ 2.

### ΑΡΘΡΟΓΡΑΦΙΚΗ ΕΠΙΣΚΟΠΗΣΗ

#### Εισαγωγικά

Στο κεφάλαιο αυτό λαμβάνει χώρα μια εκτενής βιβλιογραφική επισκόπηση σχετικά με τις μορφές της επιχειρηματικότητας. Συγκεκριμένα, αφού αναλύεται η σημασία της δομής ιδιοκτησίας μέσα από την μελέτη σχετικών άρθρων, στην συνέχεια, γίνεται αναφορά σε εργασίες που αναλύουν την σημασία των προσωπικών και των κεφαλαιουχικών εταιριών και στον τρόπο οργάνωσής τους. Επίσης αναλύεται το θέμα της εισαγωγής στο χρηματιστήριο για τις ανώνυμες εταιρίες, ενώ υπάρχει ειδική αναφορά στις κοινωνικές επιχειρήσεις και τον ρόλο τους στην οικονομία.

#### *Η σημασία της δομής ιδιοκτησίας*

Μία από τις πιο σημαντικές διαστάσεις της δομής ιδιοκτησίας είναι η συγκέντρωσή της (Kristofiketal., 2022). Ο τρόπος με τον οποίο αυτή καθορίζεται επηρεάζει ένα μεγάλο εύρος των δραστηριοτήτων και των αποτελεσμάτων της (Nanncini et al., 2013). Η συγκεντρωμένη ιδιοκτησία έρχεται με πολλές μορφές, συμπεριλαμβανομένων των επιχειρηματικών ομάδων, των οικογενειακών εταιριών, των ετερόρρυθμων εταιριών και των μεγάλων ανώνυμων εταιριών με μεγάλους θεσμικούς επενδυτές (Stuart & Yim, 2010). Οι εταιρίες με τη μεγαλύτερη συγκέντρωση έχουν έναν ή λίγους πλειοψηφικούς ιδιοκτήτες που έχουν τον έλεγχο της εταιρίας (Peng & Jiang, 2010). Αντίθετα, οι υπόλοιπες εταιρίες μπορεί να είναι εταιρίες εισηγμένες στο χρηματιστήριο με δεκάδες χιλιάδες μεμονωμένους ιδιοκτήτες, ο καθένας εκ των οποίων να κατέχει μικρό αριθμό μετοχών της εταιρίας (Pengetal., 2009).

Η συγκεντρωμένη ιδιοκτησία παρουσιάζει τόσο πλεονεκτήματα όσο και μειονεκτήματα σε σχέση με τη διάχυτη ιδιοκτησία (Bertrand & Schoar, 2006). Η συγκεντρωμένη ιδιοκτησία μπορεί να βοηθήσει στην παροχή κινήτρων σε έναν ή λίγους ιδιοκτήτες να παρακολουθούν αποτελεσματικά τη διαχείριση, αποφεύγοντας

έτσι φαινόμενα όπως αυτό του freeriding που συνηθίζεται σε πολλούς ιδιοκτήτες διάχυτης μειοψηφίας (Rousseau&Shperling, 2003).

Αντίθετα, η διάχυτη ιδιοκτησία προσφέρει αρκετά πλεονεκτήματα έναντι της συγκέντρωσης που μπορούν να διευκολύνουν τις επενδύσεις και την ανάπτυξη της επιχείρησης τα οποία αναφέρονται στην συνέχεια (Hoskissonetal., 2002).

- ✓ Πρώτον, η διάχυτη ιδιοκτησία μπορεί να μειώσει το κόστος του κεφαλαίου περιορίζοντας την ατομική έκθεση σε συγκεκριμένο κίνδυνο για την επιχείρηση, επιτρέποντας στους μικρότερους επενδυτές να συγκεντρώσουν κεφάλαια και να καταναείμουν τον κίνδυνο σε ένα χαρτοφυλάκιο επενδύσεων.
- ✓ Δεύτερον, η αποζημίωση που βασίζεται σε ίδια κεφάλαια μπορεί να προσελκύσει ταλαντούχους υπαλλήλους και να βελτιώσει την οργανωτική τους δέσμευση
- ✓ Τρίτον, η διάχυτη ιδιοκτησία μπορεί να επεκτείνει τα εταιρικά δίκτυα μέσω των διασυνδέσεων των επενδυτών επιχειρηματικών συμμετοχών ή άλλων επενδυτών που έχουν κίνητρα να βοηθήσουν τις νέες εταιρείες να αποκτήσουν πόρους.

Αυτές οι ανταλλαγές μεταξύ των δομών ιδιοκτησίας εξηγούν εν μέρει γιατί «οι εμπειρικές μελέτες, δεν μπόρεσαν να επιτύχουν συναίνεση σχετικά με την πραγματική σχέση μεταξύ της διευθυντικής ιδιοκτησίας και της εταιρικής αξίας» (Peng, 2002).<sup>1</sup>

Η υπάρχουσα θεωρία αποδεικνύει ότι η ουσιαστική διακύμανση στη δομή ιδιοκτησίας μεταξύ περιοχών και χωρών μπορεί σε μεγάλο βαθμό να εξηγηθεί από τους τοπικούς θεσμούς και το κοινωνικό κεφάλαιο. Με αυτήν την έννοια, θα πρέπει να δοθεί έμφαση στα θεσμικά οικονομικά του North (1990), όπου οι θεσμοί και η κουλτούρα (συμπεριλαμβανομένου του κοινωνικού κεφαλαίου) θεσπίζουν «τους κανόνες του παιχνιδιού σε μια κοινωνία» που καθορίζουν το επιχειρηματικό περιβάλλον.

Οι επίσημοι θεσμοί είναι κωδικοποιημένοι κανόνες που περιλαμβάνουν συντάγματα, νόμους, δικαιώματα ιδιοκτησίας και συμβάσεις (Thomsen&Pedersen,

---

<sup>1</sup>Με βάση ένα δεδομένο επιχειρηματικό περιβάλλον, οι επιχειρήσεις θα τείνουν να υιοθετούν την καλύτερη ιδιοκτησιακή δομή με βάση το σχετικό κόστος και τα οφέλη καθώς και τις προτιμήσεις των ιδιοκτητών που ελέγχουν.

2000). Καθιερώνουν την ευκολία και την αποτελεσματικότητα της επιχειρηματικής δραστηριότητας, καθώς είναι ευρέως αποδεκτό στην σχετική βιβλιογραφία ότι η ύπαρξη αδύναμων και διεφθαρμένων θεσμών εμποδίζει τις ξένες επενδύσεις και την επιχειρηματική ανάπτυξη τόσο ιστορικά όσο και στη σύγχρονη εποχή (Glaeseretal., 2000).

Το κοινωνικό κεφάλαιο, ενώ ορίζεται κάπως διαφορετικά μεταξύ των διαφορετικών επιστημονικών πεδίων, αντιπροσωπεύει σε γενικές γραμμές το πώς η ενσωμάτωση σε ομάδες και δίκτυα ωφελεί τους μεμονωμένους φορείς ή διευκολύνει την παροχή κοινωνικά πολύτιμων δραστηριοτήτων μέσω της συνεργασίας και της ατομικής συνεισφοράς (Levine, 1997).

Το κοινωνικό κεφάλαιο εκδηλώνεται ως μια έννοια που συνδέει τα εμπλεκόμενα μέρη και προάγει την συμμετοχή στα κοινά με τρόπο τέτοιο που «επιτρέπει στους συμμετέχοντες να ενεργούν μαζί πιο αποτελεσματικά για την επιδίωξη κοινών στόχων» (Putnam, 1995).<sup>2</sup>Ως εκ τούτου, το κοινωνικό κεφάλαιο διευκολύνεται από τη διαπροσωπική εμπιστοσύνη εντός των ομάδων, των δικτύων και της ευρύτερης κοινωνίας. Δεδομένου του κόστους και των οφελών του, ορισμένες επιχειρήσεις ενδέχεται να επιλέξουν μια πιο συγκεντρωμένη ιδιοκτησία ακόμη και σε αγορές με ισχυρούς θεσμούς και κοινωνικό κεφάλαιο. Πράγματι, υπάρχουν πολλά επιτυχημένα παραδείγματα συγκεντρωμένης ιδιοκτησίας σε τέτοιες χώρες. Όμως, ουσιαστικά στοιχεία δείχνουν ότι οι αδύναμοι θεσμοί και το κοινωνικό κεφάλαιο καταστρέφουν την ευκαιρία να χρησιμοποιήσουν τη διάχυτη ιδιοκτησία, πράγμα που σημαίνει ότι πολλές εταιρείες που χρειάζονται ζωτικά τα οφέλη της αναγκάζονται σε μη βέλτιστη συγκέντρωση. Το ερώτημα είναι το γιατί προκύπτουν αυτοί οι περιορισμοί ιδιοκτησίας (Putnam, 1995).

Οι αδύναμοι θεσμοί τείνουν να περιορίζουν τη διάχυτη ιδιοκτησία αυξάνοντας το κόστος του κεφαλαίου που βασίζεται σε ίδια κεφάλαια. Παρουσία αυτών των «θεσμικών κενών», οι επενδυτές φοβούνται ότι οι συμβάσεις και τα δικαιώματα ιδιοκτησίας δεν θα επιβληθούν και ότι οι μέτοχοι μειοψηφίας δεν θα προστατεύονται. Χωρίς αυτή τη θεσμική προστασία, οι επενδυτές και άλλοι παράγοντες αισθάνονται ευάλωτοι στην εκμετάλλευση της εμπιστοσύνης σε μη εκτελεστές απρόσωπες

---

<sup>2</sup>Στη βιβλιογραφία της διοίκησης επιχειρήσεων, οι Kwon και Adler (2014) ορίζουν παρομοίως το κοινωνικό κεφάλαιο ως την «καλή θέληση που διατίθεται σε άτομα και ομάδες».

συναλλαγές ή συμφωνίες, αναγκάζοντας πολλούς ιδιοκτήτες να βασίζονται περισσότερο στις προσωπικές σχέσεις. Αυτή η ανταλλαγή που βασίζεται στη σχέση τυπικά περιορίζει την ιδιοκτησία σε άτομα εντός κοινωνικών δικτύων, όπως είναι για παράδειγμα τα έμπιστα μέλη της ίδιας ομάδας ή τα μέλη της οικογένειας (Shleifer&Vishny, 1986).

Το κοινωνικό κεφάλαιο μέσω δικτύων ή εθνικών κοινοτήτων μπορεί να προσφέρει ευκαιρίες στους επενδυτές με χαμηλότερους κινδύνους, αλλά σε χώρες όπου το κοινωνικό κεφάλαιο είναι χαμηλό λόγω αδύναμων θεσμών τα πράγματα είναι διαφορετικά. Ωστόσο, ακόμη και μέσα σε τέτοιες ομάδες, η ιδιοκτησία περιορίζεται συχνά σε συγκεντρωμένες οικογενειακές δομές. Όπως υποστηρίζουν και οι Pollak (1985) και Williamson (1996), η ισχυρότερη περίπτωση οικογενειακής ιδιοκτησίας είναι σε χώρες με χαμηλή εμπιστοσύνη ή κοινωνικό κεφάλαιο.<sup>3</sup> Αυτά τα εμπόδια στη διάχυση της ιδιοκτησίας από αδύναμους θεσμούς και κοινωνικό κεφάλαιο σημαίνουν ότι πολλοί επιχειρηματίες, διευθυντές αλλά και ιδέες υψηλής ποιότητας σε τέτοιες χώρες δεν μπορούν να αναπτυχθούν επειδή δεν έχουν πρόσβαση σε μετοχική χρηματοδότηση, αφήνοντας την επέκταση και την ανάπτυξη σε πλούσιες οικογένειες και επιχειρηματικούς ομίλους. Αυτό το πρόβλημα επιδεινώνεται επειδή τέτοιες χώρες υποφέρουν επίσης από περιορισμένη πρόσβαση στην πίστωση, την άλλη κύρια πηγή κεφαλαίου (Demsetz&Lehn, 1985).

#### *Οι ατομικές επιχειρήσεις στην βιβλιογραφία*

Στην συνέχεια γίνεται αναφορά σε εργασίες με θέμα τις προσωπικές επιχειρήσεις αρχής γενομένης από την ατομική επιχείρηση. Η ατομική επιχείρηση είναι η απλούστερη μορφή επιχειρηματικής οργάνωσης στην οποία ο ιδιοκτήτης είναι η επιχείρηση, επομένως ο ιδιοκτήτης αναφέρει επιχειρηματικό εισόδημα για το προσωπικό του εισόδημα στη δική του δήλωση φορολογίας εισοδήματος και είναι νομικά υπεύθυνος για όλα τα χρέη και τις υποχρεώσεις της επιχείρησης (Sevilla-

---

<sup>3</sup>Το χαμηλό κοινωνικό κεφάλαιο μπορεί επίσης να περιορίσει τη διάχυτη ιδιοκτησία αναστέλλοντας την αποκέντρωση των δικαιωμάτων λήψης αποφάσεων και τις συμβάσεις εντός της εταιρείας (Tsai&Ghoshal, 1998).

Bernardoetal., 2022)<sup>4</sup>Οι Miller&Jentz (2008) δήλωσαν ότι υπάρχουν πλεονεκτήματα και μειονεκτήματα της ατομικής επιχείρησης.

Το κύριο πλεονέκτημα της ατομικής επιχείρησης είναι ότι ο ιδιοκτήτης κατέχει ολόκληρη την επιχείρηση και έχει δικαίωμα να λάβει όλα τα κέρδη και είναι συχνά ευκολότερο και λιγότερο δαπανηρό να ξεκινήσει μια ατομική επιχείρηση παρά να ξεκινήσει οποιοδήποτε άλλο είδος επιχείρησης, καθώς εμπλέκονται λίγες νομικές διατυπώσεις (Miller&Jentz, 2008).

Επιπλέον, αυτός ο τύπος οργανισμού συνεπάγεται μεγαλύτερη ευελιξία, καθώς η ατομική επιχείρηση είναι ελεύθερη να λάβει οποιοσδήποτε αποφάσεις επιθυμεί σχετικά με την επιχείρηση, η οποία περιλαμβάνει ποιον να προσλάβει, πότε θα κάνει διακοπές, τι είδους επιχείρηση να ακολουθήσει και μπορεί να πουλήσει ή μεταβιβάσει το σύνολο ή μέρος της επιχείρησης σε άλλο μέρος ανά πάσα στιγμή χωρίς να χρειάζεται έγκριση από κανέναν άλλον (Miller&Jentz, 2008).

Το σημαντικότερο μειονέκτημα της ατομικής επιχείρησης είναι ότι ο ιδιοκτήτης φέρει μόνος του το βάρος οποιωνδήποτε ζημιών ή υποχρεώσεων της επιχείρησης, η οποία σε αυτή την περίπτωση ο ατομικός ιδιοκτήτης έχει απεριόριστη ευθύνη ή νομική ευθύνη για όλες τις υποχρεώσεις που αναλαμβάνονται κατά την επιχειρηματική δραστηριότητα, συμπεριλαμβανομένων των αγωγών κατά της επιχείρησης και των υπαλλήλων του και ως εκ τούτου, οι πιστωτές μπορούν να αναζητήσουν τα προσωπικά περιουσιακά στοιχεία του ιδιοκτήτη για να πληρώσουν τυχόν επιχειρηματικά χρέη (Miller&Jentz, 2008).

Επιπλέον, η ατομική επιχείρηση έχει το μειονέκτημα της έλλειψης συνέχειας με το θάνατο του ατομικού επιχειρηματία, πράγμα που σημαίνει ότι όταν πεθάνει ο μοναδικός ιδιοκτήτης, η επιχείρηση διαλύεται αυτόματα (Miller&Jentz, 2008). Η έναρξη μιας επιχείρησης είναι μια ελκυστική επιλογή για μερικούς ανθρώπους που προτιμούν να γίνουν το αφεντικό της εταιρείας τους και να ορίσουν τον δικό τους χρόνο εργασίας. Η εγγραφή μιας επιχείρησης ατομικού ιδιοκτήτη αποτελεί κυρίως την επιλογή για άτομα που θέλουν να ξεκινήσουν την επιχείρησή τους αμέσως,

---

<sup>4</sup>Υπάρχουν πλεονεκτήματα στην έναρξη μιας επιχείρησης ως ατομικής επιχείρησης, υπάρχουν μειονεκτήματα που συνεπάγονται σημαντικούς κινδύνους σε επιχειρήσεις τύπου ατομικής επιχείρησης, ειδικά όταν ο ιδιοκτήτης ασκεί διασυννοριακές επιχειρήσεις.

καθώς είναι μια ευκολότερη μέθοδος για τη δημιουργία αυτού του τύπου επιχείρησης και δεν απαιτεί μεγάλο κεφάλαιο (Mejorada, 2006).<sup>5</sup>

Όταν οι επιχειρήσεις αρχίζουν να βελτιώνονται στον τοπικό τομέα των δραστηριοτήτων τους, η επέκτασή τους διεθνώς φαίνεται να είναι πολλά υποσχόμενη για ορισμένους ατομικούς ιδιοκτήτες. Η παροχή αγαθών και υπηρεσιών σε πελάτες παγκοσμίως δεν ήταν ποτέ τόσο εύκολη στο παρελθόν, καθώς το διαδίκτυο καθιστά δυνατή τη δημιουργία ενός ιστότοπου όπου οι άνθρωποι σε όλο τον κόσμο μπορούν να ψωνίσουν και να πραγματοποιήσουν αγορές μέσω Διαδικτύου.

Ανεξάρτητα από τις δελεαστικές ευκαιρίες της, υπάρχουν πολλά πράγματα που πρέπει να λάβει κανείς υπόψη για αυτήν την μορφή πριν αποφασίσει να δεσμευτεί με αυτόν τον τρόπο. Αυτός είναι ο λόγος για τον οποίο είναι σημαντικό να εντοπιστούν οι συνέπειες της διασυννοριακής επιχειρηματικής δραστηριότητας ως ατομικής επιχείρησης για να αποφευχθεί οποιαδήποτε σύγκρουση μεταξύ των αρχών και του ανταγωνισμού, καθώς και να βεβαιωθεί κανείς ότι η επένδυση αξίζει να διακινδυνεύσει (Kruegeretal., 2000).

#### *Οι ομόρρυθμες επιχειρήσεις στην βιβλιογραφία*

Ο βασικός ορισμός της ομόρρυθμης εταιρικής σχέσης είναι ότι συμβαίνει όταν δύο ή περισσότερα άτομα συναντώνται συνεισφέροντας χρήματα, εργασία, περιουσία ή δεξιότητες και το καθένα προσδοκά να μοιραστεί τόσο τα κέρδη όσο και τις ζημιές της επιχείρησης. Κάθε εταίρος σε αυτήν την επιχειρηματική δομή, όταν ενεργεί για λογαριασμό της εταιρικής σχέσης, έχει τη δυνατότητα να δεσμεύει τους άλλους εταίρους καθώς και την ίδια την εταιρική σχέση σε μια σύμβαση και να εκθέτει τόσο την εταιρική σχέση όσο και τους εταίρους σε αστική ή και ποινική ευθύνη (Buzza, 2016).<sup>6</sup>

---

<sup>5</sup> Λόγω της ανταγωνιστικής αγοράς εργασίας, οι τοπικές κυβερνήσεις από όλο τον κόσμο προτείνουν στους ανέργους που αναζητούν εργασία να εξετάσουν την επιχειρηματικότητα ως εναλλακτική λύση για την εξασφάλιση εισοδήματος. Υπάρχουν ακόμη για τα άτομα αυτά ευκαιρίες απόκτησης επιχορηγήσεων εκκίνησης και προγραμμάτων κατάρτισης που διευκολύνουν τη διαδικασία έναρξης της δικής τους επιχείρησης (Mejorada, 2006).

<sup>6</sup> Η ευκολία σύστασης, η πιθανή υποχρέωση που αντιμετωπίζουν οι εταίροι, η φορολογική δομή της επιχείρησης και η διάλυση μιας ομόρρυθμης εταιρείας είναι όλα σημαντικά ζητήματα που πρέπει να ληφθούν υπόψη κατά την εξέταση αυτής της μορφής επιχειρηματικής δομής.



Η ομόρρυθμη μορφή εταιρικής δομής μπορεί να δημιουργηθεί χωρίς την υποβολή νομικών εγγράφων. Με αυτόν τον τρόπο είναι παρόμοια με την ατομική επιχείρηση στο ότι είναι εξαιρετικά εύκολο να σχηματιστεί και να δημιουργηθεί. Οι αποδείξεις δύο ή περισσότερων ατόμων που εμπλέκονται σε μια κοινή επιχείρηση και μοιράζονται τα κέρδη είναι συχνά αρκετές για να διαπιστώσουν τα δικαστήρια ότι υπάρχει εταιρική σχέση. Εξαιτίας αυτού, μια επιχείρηση μπορεί να ξεκινήσει ως ατομική επιχείρηση και να μετατραπεί σε εταιρική σχέση προσθέτοντας έναν άλλο ιδιοκτήτη. Το άλλο άτομο που εισέρχεται στην επιχείρηση δεν χρειάζεται να αγοράσει τη συμμετοχή του. Η συνεισφορά εργασίας, περιουσίας ή μια μοναδική ικανότητα μπορεί να είναι αρκετή για να αναγνωρίσει το δικαστήριο την ύπαρξη εταιρικής σχέσης (Buzza, 2016).

Η ευθύνη στην οποία εκτίθεται ένας εταίρος σε μια ομόρρυθμη εταιρεία είναι παρόμοια με την προσωπική ευθύνη που υφίσταται σε μια ατομική επιχείρηση, αλλά περιλαμβάνει επίσης ένα πρόσθετο στοιχείο κινδύνου. Όπως μια ατομική επιχείρηση, οι εταίροι είναι προσωπικά υπεύθυνοι για τις ενέργειες και τα χρέη της εταιρικής σχέσης, επομένως κάθε εταίρος μπορεί να χάσει όχι μόνο το ενδιαφέρον του για τα περιουσιακά στοιχεία της εταιρικής σχέσης, αλλά και όλα όσα κατέχει προσωπικά. Αυτό ονομάζεται «προσωπική ευθύνη» και σημαίνει ότι εάν η εταιρική σχέση αποτύχει ή εναχθεί, οι πιστωτές μπορούν να αναζητήσουν τόσο τα περιουσιακά στοιχεία της ομόρρυθμης εταιρείας όσο και τα ιδιωτικά περιουσιακά στοιχεία των εταίρων (Halabisky, 2012).

Το πρόσθετο στοιχείο του κινδύνου, ωστόσο, μπαίνει, καθώς το άτομο, ως συνεργάτης, είναι υπεύθυνο όχι μόνο για τις πράξεις του, αλλά και για τις ενέργειες του εταίρου του. Αυτό οφείλεται στο γεγονός ότι, σε μια ομόρρυθμη εταιρεία, οι ενέργειες ενός εταίρου καταλογίζονται στους άλλους εταίρους μέσω της «από κοινού και εις ολόκληρον ευθύνης». Κάθε ομόρρυθμος εταίρος αντιμετωπίζεται σαν αντιπρόσωπος των υπολοίπων εταίρων.<sup>7</sup>

Ουσιαστικά, μια ομόρρυθμη εταιρεία θεωρείται ως δύο ή περισσότεροι ατομικοί ιδιοκτήτες εξίσου υπεύθυνοι για την επιχείρηση. Εκτός εάν υπάρχει συμφωνία εταιρικής σχέσης που να ορίζει διαφορετικά, οι εταίροι θα μοιραστούν τα

---

<sup>7</sup>Ουσιαστικά αυτό σημαίνει ότι οι ενέργειες και τα λάθη ενός από τους εταίρους μπορεί να γίνουν ευθύνη των υπολοίπων εταίρων.

κέρδη και τα χρέη της εταιρικής σχέσης εξίσου μεταξύ τους. Εάν υπάρχουν δύο εταίροι σε μια ομόρρυθμη εταιρεία, ο καθένας θα λάβει το ήμισυ των κερδών και των εξόδων και θα τα συμπεριλάβει στη δήλωση φόρου εισοδήματος φυσικών προσώπων, ακριβώς σαν να ήταν ατομικός ιδιοκτήτης (Rumley, 2012).

Ωστόσο, οι περισσότερες συνεργασίες δεν αποτελούνται από συνεργάτες που συνεισφέρουν όλοι εξίσου στην επιχείρηση. Ως αποτέλεσμα, είναι δυνατή η σύναψη μιας συμφωνίας εταιρικής σχέσης που κατανέμει την επιχείρηση ανάλογα. Ωστόσο, ακόμη και σε μια τέτοια συμφωνία, οι μεμονωμένοι εταίροι πρέπει να συμπεριλάβουν τις σχετικές φορολογικές πληροφορίες στους δικούς τους φόρους εισοδήματος φυσικών προσώπων όπως θα έκαναν σε μια ατομική επιχείρηση (Halabisky, 2012).

Η καταγγελία της εταιρικής σχέσης εξαρτάται από το είδος της ομόρρυθμης εταιρείας με την οποία λειτουργεί η επιχείρηση. Εάν δεν έχει υπογραφεί ποτέ επίσημη συμφωνία εταιρικής σχέσης, τότε οι εταίροι λειτουργούν σύμφωνα με τους προεπιλεγμένους κανόνες ομόρρυθμης εταιρικής σχέσης του κράτους. Ο προεπιλεγμένος γενικός κανόνας είναι ότι εάν οποιοσδήποτε εταίρος (είτε υπάρχει ένας εταίρος είτε εκατό εταίροι) πεθάνει, γίνεται ανάπηρος ή αποχωρήσει από την εταιρική σχέση, τότε η ομόρρυθμη εταιρεία λήγει. Εάν οι υπόλοιποι εταίροι συνεχίσουν την επιχειρηματική δραστηριότητα, τότε μπορεί να δημιουργηθεί μια άλλη προεπιλεγμένη ομόρρυθμη εταιρεία που θα αντικαταστήσει την παλιά εταιρική σχέση (Halabisky, 2012).

Εάν η ομόρρυθμη εταιρεία δημιουργήθηκε βάσει συμφωνίας εταιρικής σχέσης, η ίδια η συμφωνία μπορεί να ορίζει τρόπους με τους οποίους μπορεί να τερματιστεί η εταιρική σχέση. Πολλές από αυτές τις συμφωνίες θα περιέχουν κείμενο που εγγυάται τη συνέχιση της ύπαρξης της εταιρικής σχέσης ακόμη και αν ένας συνεργάτης πεθάνει, γίνεται ανάπηρος ή αποχωρήσει από τη συνεργασία.<sup>8</sup>

Σε αυτές τις περιπτώσεις, η συμφωνία εταιρικής σχέσης θα αναφέρει συχνά ότι κάποιος συγκεκριμένος αριθμός εταίρων μπορεί είτε να αποσυρθεί είτε να επιλέξει να διαλύσει τη συνεργασία προκειμένου να τερματιστεί η επιχείρηση. Ενώ η επιχειρηματική δομή της ομόρρυθμης εταιρικής σχέσης υπάρχει σε πολλά κράτη, διαφέρει από κράτος σε κράτος. Επειδή το κρατικό δίκαιο επηρεάζει τη συμφωνία

---

<sup>8</sup>Οι μεγάλες εταιρικές σχέσεις θα ήταν αδύνατο να διατηρηθούν διαφορετικά καθώς οι εταίροι εισήλθαν και εξήλθαν από τη συνεργασία.

εταιρικής σχέσης, είναι σημαντικό να εξεταστούν προσεκτικά οι νόμοι του κράτους όπου βρίσκεται η εταιρική σχέση (Rumley, 2012).

Ανεξάρτητα από το κράτος, υπάρχουν ορισμένες γενικές αρχές που ισχύουν για τις ομόρρυθμες εταιρείες σχεδόν παντού. Μια δεσμευτική συμφωνία εταιρικής σχέσης μπορεί να τροποποιήσει με επιτυχία τα περισσότερα από τα προβλήματα που προκύπτουν κατά τη σύναψη ομόρρυθμης εταιρείας. Σε περίπτωση απουσίας συμφωνίας, τότε θα ελέγχουν οι προεπιλεγμένες διατάξεις του κράτους όπου υπάρχει η εταιρική σχέση. Εάν συμβεί αυτό, ένας συνεργάτης μπορεί να δεσμεύσει τους υπόλοιπους εταίρους σε συμβόλαια ή χρέη που έχουν συσσωρευτεί για την εταιρική σχέση και μπορεί ενδεχομένως να εκθέσει όλους τους εταίρους σε αστική και ποινική ευθύνη για τις ενέργειες αυτού του εταίρου (Henrekson, 2007).

Επιπλέον, χωρίς άλλη συμφωνία, αυτό το είδος επιχειρηματικής δομής μπορεί να σπάσει πολύ εύκολα, αφού η απώλεια ενός εταίρου είναι αρκετή για να τερματιστεί η επιχείρηση. Η σχεδόν απεριόριστη δυνητική ευθύνη σε συνδυασμό με την ευκολία με την οποία μπορεί να διαλυθεί η επιχείρηση καθιστούν τη ομόρρυθμη εταιρεία μια επικίνδυνη επιχειρηματική δομή προς χρήση χωρίς κάποια μορφή τροποποίησης ή επισημοποίησης για τον μετριασμό αυτών των αδυναμιών (Henrekson, 2007).

#### *Οι ετερόρρυθμες επιχειρήσεις στην βιβλιογραφία*

Μια ετερόρρυθμη εταιρεία διαφέρει από μια παραδοσιακή εταιρική δομή περιορίζοντας την ευθύνη (τα χρέη και τις υποχρεώσεις προς τρίτα μέρη) ορισμένων εταίρων πέρα από τα ποσά που έχουν συνεισφέρει. Με πολλούς τρόπους, μια ετερόρρυθμη εταιρεία μοιάζει πολύ με μια τυπική εταιρική σχέση. Δεν είναι νομικό πρόσωπο (σε αντίθεση με μια εταιρεία) και δεν μπορεί να συνάψει σύμβαση ή να μηνύσει ή να μηνυθεί ή να κατέχει περιουσία (NetLawman, 2020).

Στο πλαίσιο της δομής, οι ομόρρυθμοι εταίροι (generalpartners, GPs) είναι υπεύθυνοι για όλα τα χρέη και τις υποχρεώσεις της εταιρείας και οι ετερόρρυθμοι εταίροι (limitedpartners, LP) δεν ευθύνονται για οποιοδήποτε ποσό πέραν του ποσού που έχει συνεισφέρει ο καθένας.<sup>9</sup> (NetLawman, 2020).

---

<sup>9</sup>Ως εκ τούτου, μια ετερόρρυθμη εταιρεία αποτελείται συνήθως από μια μειοψηφία ομόρρυθμων εταίρων και την πλειοψηφία των υπολοίπων ετερόρρυθμων εταίρων

Οποιοδήποτε νομικό πρόσωπο μπορεί να είναι οποιοσδήποτε τύπος εταίρου. Έτσι, ένας συνεργάτης μπορεί να είναι μια εταιρεία ή ένα άτομο. Ωστόσο, το ίδιο άτομο δεν μπορεί να φέρει και τους δύο τύπους εταιρικής σχέσης ταυτόχρονα. Το «τίμημα» της περιορισμένης ευθύνης για ένα ετερόρρυθμο εταίρο είναι ότι δεν μπορεί να αντλήσει ή να λάβει πίσω μέρος της συνεισφοράς του στην εταιρική σχέση κατά τη διάρκεια της ζωής της εταιρίας, ή να λάβει μέρος στη διαχείριση της επιχείρησης ή να έχει εξουσία να δεσμεύει την εταιρεία. Εάν το κάνει, καθίσταται υπεύθυνος για όλα τα χρέη και τις υποχρεώσεις της εταιρείας μέχρι το ποσό που αναλήφθηκε ή έλαβε πίσω ή προέκυψε κατά τη συμμετοχή στη διαχείριση, ανάλογα με την περίπτωση (Costanze, 2019).

Προκειμένου να αποκτήσουν κάποιο περιορισμό ευθύνης, τα άτομα που διαχειρίζονται την εταιρική σχέση συχνά ενσωματώνουν μια εταιρεία ως ομόρρυθμο εταίρο, και γίνονται μέτοχοι της εταιρείας. Ο ομόρρυθμος εταίρος παραμένει υπεύθυνος για τα χρέη της εταιρικής σχέσης, αλλά στην πράξη θα μπορούσε να διωχθεί μόνο για τα περιουσιακά στοιχεία της υποκείμενης εταιρείας διαχείρισης.

Οι εταίροι δεν είναι μισθωτοί και τα χρήματα που κερδίζονται στην επιχείρηση εταιρικής σχέσης φορολογούνται σύμφωνα με τους κανόνες φορολόγησης των εταιρικών σχέσεων. Οι περισσότερες ετερόρρυθμες εταιρείες περιορίζονται σε έως 20 εταίρους.<sup>10</sup> (Costanze, 2019).

Σε περίπτωση διάλυσης, οι ομόρρυθμοι εταίροι πρέπει να περατώσουν τις υποθέσεις της εταιρίας, εκτός εάν το δικαστήριο διατάξει διαφορετικά. Με την επιφύλαξη οποιασδήποτε συμφωνίας μεταξύ των εταίρων, ένας ετερόρρυθμος εταίρος δεν δικαιούται να διαλύσει την εταιρική σχέση με ειδοποίηση, ενώ ο θάνατος ή η πτώχευση ενός ετερόρρυθμου εταίρου δεν αποτελεί λόγο διάλυσης. Το καθεστώς των εταίρων μπορεί να αλλάξει μεταξύ ετερόρρυθμου και ομόρρυθμου εταίρου, αλλά θα ήταν ασυνήθιστο οι περιστάσεις να απαιτούν μια τέτοια αλλαγή.

Τα μέτρα καταπολέμησης της απάτης απαιτούν ότι η ειδοποίηση οποιασδήποτε συμφωνίας ή συναλλαγής βάσει της οποίας ένας ομόρρυθμος εταίρος θα γίνει ετερόρρυθμος εταίρος στην εταιρεία πρέπει να δημοσιεύεται. Πρέπει επίσης να γνωστοποιείται κάθε συμφωνία ή συναλλαγή βάσει της οποίας η μετοχή ενός

---

<sup>10</sup>Ωστόσο, υπάρχουν ορισμένες εξαιρέσεις σε αυτόν τον κανόνα που σχετίζονται σχεδόν αποκλειστικά με επαγγελματικές συνεργασίες

ετερόρρυθμου εταίρου στην εταιρεία θα εκχωρηθεί σε κάποιον άλλο. Μέχρι να γίνει αυτό, αυτές οι ρυθμίσεις ή οι συναλλαγές δεν έχουν κανένα αποτέλεσμα (Servantieetal., 2016).

Ο νόμος της «φαινομενικής εξουσίας» ισχύει για τις συναλλαγές των εταίρων. Κάθε εταίρος είναι αντιπρόσωπος της ετερόρρυθμης εταιρείας. Η ετερόρρυθμη εταιρεία δεσμεύεται από κάθε σύμβαση που συνάπτεται από οποιαδήποτε εταιρεία, εκτός εάν πρώτον, ο εταίρος δεν είχε εξουσία να συνάψει τη σύμβαση και δεύτερον, ο τρίτος γνώριζε αυτό το γεγονός. Η ετερόρρυθμη εταιρεία δεσμεύεται ακόμη και από συμβάσεις πρώην εταίρων, εκτός εάν ενημερωθεί στο άλλο μέρος ότι ο πρώην εταίρος δεν είναι πλέον μέλος ή ο γραμματέας έχει λάβει σχετική ειδοποίηση (Servantieetal., 2016).

#### *Οι κεφαλαιουχικές επιχειρήσεις στην βιβλιογραφία*

Στην συνέχεια παρατίθενται στοιχεία από την σχετική βιβλιογραφία για τις κεφαλαιουχικές εταιρίες, ξεκινώντας από την Εταιρία Περιορισμένης Ευθύνης. Όπως μια ανώνυμη εταιρεία, μια εταιρεία περιορισμένης ευθύνης (limitedliabilitycompany, LLC) περιορίζει την ευθύνη των ιδιοκτητών της (που ονομάζονται μέλη) στην έκταση της επένδυσής τους. Όπως μια ετερόρρυθμη εταιρεία από την άλλη πλευρά, η LLC μεταβιβάζει όλα τα κέρδη και τις ζημίες της στους ιδιοκτήτες της χωρίς η ίδια να φορολογείται (De Pamphilis, 2022).

Η αυτονομία της διαχείρισης περιορίζεται με την ανάθεση αποφάσεων σχετικά με σημαντικά ζητήματα που σχετίζονται με τη διαχείριση της LLC (π.χ. συγχωνεύσεις ή πωλήσεις περιουσιακών στοιχείων) στα χέρια όλων των μελών της. Οι συμφωνίες LLC απαιτούν τη διάλυσή τους σε περίπτωση θανάτου, συνταξιοδότησης ή παραίτησης οποιουδήποτε μέλους, εξαλείφοντας έτσι τη συνέχεια της ιδιοκτησίας ή της ζωής.<sup>11</sup> (De Pamphilis, 2022).

Οι LLC μπορούν να κατέχουν περισσότερο από το 80% μιας άλλης εταιρείας και να έχουν απεριόριστο αριθμό μελών. Επίσης, εταιρείες καθώς και μη κάτοικοι ΗΠΑ μπορούν να κατέχουν μετοχές LLC. Το μετοχικό κεφάλαιο αποκτάται μέσω προσφορών στα μέλη. Η LLC μπορεί να πουλήσει μετοχές ή δικαιώματα σε μέλη

---

<sup>11</sup>Η δωρεάν μεταβίβαση περιορίζεται εφόσον η μεταβίβαση ιδιοκτησίας υπόκειται στην έγκριση όλων των μελών

χωρίς να τα εγγράψει στην Επιτροπή Κεφαλαιαγοράς, η οποία απαιτείται για εταιρείες που πωλούν τους τίτλους τους στο κοινό (De Pamphilis, 2022).

Οι μετοχές της LLC δεν διαπραγματεύονται σε δημόσια χρηματιστήρια, κάτι που είναι κατάλληλο για εταιρικές συμπράξεις και θυγατρικές. Η μητρική εταιρεία μπορεί να διαχωρίσει τον κίνδυνο μέσα σε μια εταιρική σύμπραξη από τις άλλες επιχειρήσεις της, ενώ θα έχει ευνοϊκή φορολογική μεταχείριση και ευελιξία στην κατανομή των εσόδων και των ζημιών μεταξύ των ιδιοκτητών. Τέλος, οι ΕΠΕ μπορούν να ενσωματωθούν πριν από μια αρχική δημόσια προσφορά, αφορολόγητα (Covinet al., 2021).

Τα μειονεκτήματα της LLC είναι εμφανή αν φύγει ένας ιδιοκτήτης. Όλοι οι άλλοι ιδιοκτήτες πρέπει να συμφωνήσουν να συνεχίσουν την επιχείρηση. Όλοι οι ιδιοκτήτες της LLC πρέπει να αναλάβουν ενεργούς ρόλους στη διαχείριση της εταιρείας. Τα συμφέροντα της LLC είναι μη ρευστοποιήσιμα επειδή η μεταβίβαση της ιδιοκτησίας υπόκειται στην έγκριση άλλων μελών. Οι LLC πρέπει να ρυθμίζονται για περιορισμένο χρονικό διάστημα, συνήθως 30 χρόνια.<sup>12</sup> (Lüdeke-Freund, 2020).

Εξάλλου, μια εταιρεία περιορισμένης ευθύνης (LLC) είναι μια εταιρεία που ενεργεί από πολλές απόψεις σαν μια ετερόρρυθμη εταιρεία. Οι περισσότερες LLC επιλέγουν να φορολογούνται ως μεταβιβαστικές οντότητες χωρίς φορολογία σε εταιρικό επίπεδο. Αντίθετα, τα κέρδη μεταφέρονται απευθείας στους μετόχους, οι οποίοι είναι γνωστοί ως μέλη. Η ευθύνη ενός μέλους έναντι της εταιρείας περιορίζεται στο ποσό που επενδύεται, όπως μια ετερόρρυθμη εταιρεία. Οι LLC διοικούνται από έναν διαχειριστή που ενεργεί για λογαριασμό όλων των μελών. Ο διαχειριστής μπορεί να είναι μέλος ή τρίτο μέρος. Και στις δύο περιπτώσεις, οι ευθύνες του διαχειριστή περιγράφονται στο συμφωνητικό της ΕΠΕ (Ames set al., 2016).

Επιπλέον, η LLC είναι μια από τις κοινές νομικές μορφές που χρησιμοποιούνται στη λειτουργία μιας επιχείρησης. Μια εταιρεία έχει συσταθεί για να σχηματίσει μια οντότητα που έχει ξεχωριστή νομική προσωπικότητα και αυτό σημαίνει ότι ένας οργανισμός μπορεί να εμπλακεί σε μια επιχείρηση και να συνάψει

---

<sup>12</sup>Οι πιο συνηθισμένοι τύποι εταιρειών για τη δημιουργία LLC είναι οικογενειακές επιχειρήσεις, εταιρείες επαγγελματικών υπηρεσιών και εταιρείες με ξένους επενδυτές

συμβάσεις από μόνος του. Κατά την ίδρυσή της, μια εταιρεία απαιτείται να έχει δύο βασικά συνταγματικά έγγραφα. Αυτά περιλαμβάνουν τα ακόλουθα (Paucanu, 2016):

1. Καταστατικό, το οποίο αντιπροσωπεύει μια σύμβαση μεταξύ των μελών και της εταιρείας και ορίζει νομικούς δεσμευτικούς κανόνες για την εταιρεία και σε αυτό περιλαμβάνονται η ιδιοκτησία, ο έλεγχος και οι αποφάσεις. Ο εταιρικός νόμος επιτρέπει σημαντική ευελιξία στη σύνταξη των άρθρων έτσι ώστε να ανταποκρίνονται στις συγκεκριμένες ανάγκες της εταιρείας, εφόσον είναι εντός του νόμου.

2 Υπόμνημα που καταγράφει το γεγονός ότι οι αρχικοί συνδρομητές συμφωνούν και επιθυμούν να ιδρύσουν εταιρεία και κατά συνέπεια να γίνουν μέλη της εταιρείας. Είναι αδύνατον να τροποποιηθεί ένα μνημόνιο.<sup>13</sup>

Δύο κύριοι μηχανισμοί για τη συμμετοχή στην εταιρεία περιλαμβάνουν την εταιρεία περιορισμένης ευθύνης με μετοχές και την εταιρεία περιορισμένης ευθύνης με εγγυήσεις μελών (Paucanu, 2016):

- Η εταιρεία περιορισμένης ευθύνης με μετοχές, καθένα από τα μέλη έχει ορισμένες μετοχές στην εταιρεία, επομένως γίνονται μέτοχοι. Η εταιρεία περιορισμένης ευθύνης λόγω συμμετοχής συνεπάγεται ότι τα μέλη πρόκειται να χάσουν ό,τι έχει ήδη δεσμευτεί να επενδυθεί (μη καταβληθέντα ποσά σε μετοχές) ή έχει ήδη επενδυθεί.
- Εταιρεία περιορισμένης ευθύνης με εγγυήσεις μελών: Μια εταιρεία περιορισμένης ευθύνης με μετοχές έχει δικαίωμα ψήφου σε κάθε μετοχή που σημαίνει ότι τα μέλη μπορούν να ψηφίσουν για σημαντικές αποφάσεις που επηρεάζουν την εταιρεία. Μια μετοχή είναι συνήθως ισοδύναμη με μια ψήφο, αν και αυτό δεν είναι το πρότυπο. Οι εταιρείες μπορούν να επιλέξουν τη δική τους κατηγορία μετοχών και δικαιώματα ψήφου. Το όριο της εταιρείας με εγγύηση έχει ένα μέλος που ισοδυναμεί με μία ψήφο.

Η χρηματοδότηση μιας εταιρείας περιορισμένης ευθύνης αυτής της μορφής προέρχεται από τα δάνεια, τη συνεισφορά των μελών ή τα παρακρατηθέντα κέρδη.

---

<sup>13</sup>Μια εταιρεία περιορισμένης ευθύνης ανήκει συνήθως σε μέλη της που επενδύουν στην επιχείρηση και απολαμβάνουν περιορισμένης ευθύνης. Αυτό σημαίνει ότι τα χρήματα της εταιρείας είναι ξεχωριστά από τα χρήματα των ιδιοκτητών της. Κατά γενικό κανόνα, οι πιστωτές της εταιρείας μπορούν να επιδιώξουν μόνο τα περιουσιακά στοιχεία της εταιρείας για να διακανονίσουν ένα χρέος και όχι τα προσωπικά περιουσιακά στοιχεία των ιδιοκτητών.

Μια εταιρεία περιορισμένης ευθύνης με μετοχές μπορεί να αντλήσει κεφάλαια από τους μετόχους σε αντάλλαγμα για αυξημένο μερίδιο στην επιχείρηση και τυχόν κέρδη διανεμόνται ενόψει μερισμάτων. Οι εταιρείες περιορισμένης ευθύνης έχουν μεγαλύτερη ικανότητα χρηματοδότησης της επιχείρησης από ό,τι οι περισσότερες μη κεφαλαιουχικές εταιρείες, καθώς μπορούν να χρησιμοποιήσουν τα περιουσιακά στοιχεία που διατηρούνται ως ασφάλεια για τη λήψη δανείων και αυτό τους επιβαρύνει τα περιουσιακά τους στοιχεία (Amessetal., 2016).<sup>14</sup>

Μια εταιρεία περιορισμένης ευθύνης με μετοχές μπορεί να είναι είτε ανώνυμη εταιρεία είτε ιδιωτική εταιρεία περιορισμένης ευθύνης (ΕΠΕ). Η κύρια διαφορά είναι ότι μια ανώνυμη εταιρεία επιτρέπεται να πωλεί μετοχές στο κοινό. Ωστόσο, μια ιδιωτική εταιρεία περιορισμένης ευθύνης αποτελεί την πιο κοινή νομική μορφή εταιρείας. Οι ιδιωτικές εταιρείες περιορισμένης ευθύνης μπορούν να αναβαθμίσουν σε ανώνυμες εταιρίες για να επωφεληθούν από τα διαθέσιμα κεφάλαια.<sup>15</sup> (Pauceanu, 2016).

Μια ανώνυμη εταιρεία μπορεί να γίνει εισηγμένη εταιρεία αφού διαθέσει τις μετοχές της σε αναγνωρισμένο χρηματιστήριο. Αυτό δημιουργεί μια ευρύτερη αγορά για τις μετοχές της. Μια εισηγμένη εταιρεία υπόκειται σε ακόμη μεγαλύτερους κανονισμούς με τη μορφή κανόνων εισαγωγής καθώς και στις απαιτήσεις αποκάλυψης πληροφοριών για να διασφαλιστεί η διατήρηση της ακεραιότητας και η εύρυθμη λειτουργία της αγοράς (Glickman, 2014).

Στην συνέχεια παρουσιάζονται οι βασικότεροι οικονομικοί λόγοι για τους οποίους οι ανώνυμες εταιρίες στρέφονται στο Χρηματιστήριο.

*1. Ελαχιστοποίηση κόστους κεφαλαίου και για την επίτευξη βέλτιστης κεφαλαιακής διάρθρωσης.* Η βιβλιογραφία που ασχολείται με το ερώτημα γιατί οι επιχειρήσεις εισέρχονται στο χρηματιστήριο (τουλάχιστον έμμεσα) ξεκινά με τη βιβλιογραφία της βασικής κεφαλαιακής διάρθρωσης των Modigliani και Miller (M&M 1958, 1963). Η

---

<sup>14</sup>Οι εταιρείες περιορισμένης ευθύνης υπόκεινται σε αυστηρότερες ρυθμιστικές απαιτήσεις από τις μη ανώνυμες εταιρείες, επομένως, η μεγαλύτερη διαφάνεια και λογοδοσία είναι ζωτικής σημασίας για τα μέλη να επωφεληθούν από την εταιρεία. Επίσης, απαιτείται λογοδοσία τόσο από τα άτομα που ασχολούνται με την εταιρεία όσο και από τους μετόχους. Η εταιρεία υποτίθεται ότι συμμορφώνεται με τις φορολογικές διατάξεις της χώρας όπως φόρος προστιθέμενης αξίας, φόρος εισοδήματος, παρακράτηση φόρου και πολλά άλλα.

<sup>15</sup>Μια ανώνυμη εταιρεία εκτίθεται σε αυστηρότερες ρυθμίσεις από τους αντίστοιχους ιδιώτες, ώστε να διασφαλίζεται η προστασία και η διαφάνεια των δημοσίων επενδυτών που στις περισσότερες περιπτώσεις δεν περιλαμβάνονται στις αποφάσεις διαχείρισης της εταιρείας



περίφημη Πρόταση I της M&M αναφέρει ότι «[η] αγοραία αξία οποιασδήποτε επιχείρησης είναι ανεξάρτητη από τη διάρθρωση του κεφαλαίου της...» (M&M 1958, σελ. 268). Όταν εισάγονται οι εταιρικοί φόροι, η φορολογική ασπίδα του χρέους έχει ως αποτέλεσμα μια βέλτιστη κεφαλαιακή δομή 100% του χρέους (M&M, 1963).

Οι M&M έθεσαν τις βάσεις για τη θεωρία της βέλτιστης κεφαλαιακής διάρθρωσης στις εργασίες τους του 1958 και του 1963, αλλά, είναι η εισαγωγή κυρίως του κόστους πτώχευσης που οδηγεί σε μια βέλτιστη δομή εκτός από τη μη συνάφεια. Η εργασία των Baxter (1967) και Stiglitz (1969) υποστηρίζει ότι εάν μια επιχείρηση λάβει υπερβολική χρηματοδότηση από ξένα κεφάλαια, το αυξημένο κόστος χρεοκοπίας (δηλαδή η οικονομική δυσπραγία) αρχίζει να βλάπτει την αξία της επιχείρησης. Έτσι, η εισαγωγή του κόστους πτώχευσης οδηγεί σε ένα βέλτιστο μείγμα χρέους προς ίδια κεφάλαια για την ελαχιστοποίηση του σταθμισμένου μέσου κόστους κεφαλαίου (WACC).<sup>16</sup>

2. *Μείωση περιορισμών δανεισμού και Αύξηση της διαπραγματευτικής ισχύος με τις τράπεζες.* Οι Paganoetal. (1998) υποστηρίζουν ότι η απόκτηση πρόσβασης σε μια πηγή χρηματοδότησης διαφορετική από τις τράπεζες ή το επιχειρηματικό κεφάλαιο «είναι πιθανώς το πιο αναφερόμενο όφελος από τη συμμετοχή στο χρηματιστήριο, το οποίο υπογραμμίζεται ρητά ή σιωπηρά στα περισσότερα μοντέλα» (σελ. 38). Παραθέτοντας τον Basile (1988), οι Paganoetal. (1998) υποστηρίζουν ότι η πρόσβαση στις δημόσιες αγορές μετοχών μπορεί να μειώσει το κόστος της πίστωσης.

Οι Paganoetal. (1998) στη συνέχεια υποστηρίζουν ότι η αυξημένη διαπραγματευτική δύναμη μπορεί επίσης να βοηθήσει τις επιχειρήσεις να μειώσουν το κόστος του χρέους τους. Με τη σειρά τους, οι εταιρείες μπορούν να αυξήσουν τη διαπραγματευτική τους ισχύ αποκτώντας πρόσβαση στις δημόσιες αγορές μετοχών και αυξάνοντας τη διαφάνεια της εταιρείας με τους επενδυτές.

3. *Ασύμμετρη πληροφόρηση.* Με βάση τις ασύμμετρες πληροφορίες μεταξύ των διευθυντών και των επενδυτών και την πιθανή κακή αποτίμηση των τιμών των μετοχών, οι Myers και Majluf (1984) υποστηρίζουν μια σειρά χρηματοδότησης την οποία επιλέγουν οι επιχειρήσεις και η οποία είναι η εξής:

---

<sup>16</sup>Σε ένα πλαίσιο προεξοφλημένων ταμειακών ροών, η ελαχιστοποίηση του WACC, ceterisparibus, μεγιστοποιεί την αξία της επιχείρησης.

1. εσωτερικά ίδια κεφάλαια,
2. χρηματοδότηση μέσω ξένων κεφαλαίων και στη συνέχεια
3. νέες μετοχές.

Αυτή η λογική βεβαιώνει ότι οι εξωτερικοί επενδυτές θεωρούν την έκδοση εξωτερικού μετοχικού κεφαλαίου ως αρνητικό σήμα, ότι η διοίκηση αισθάνεται ότι η εταιρεία έχει υπερεκτιμηθεί. Προβλέποντας το αρνητικό συναίσθημα των επενδυτών, η διοίκηση θα κάνει ό,τι καλύτερο μπορεί για να αναπτύξει την επιχείρηση με εσωτερικά ίδια κεφάλαια (δηλαδή, κέρδη εις νέο) πρώτα και μετά με χρέος και μετά με εξωτερικά ίδια κεφάλαια ως τελευταία λύση.

4. *Για να επιτραπεί μεγαλύτερη διασπορά της ιδιοκτησίας.* Οι Paganoetal. (1998) υποστηρίζουν ότι η αυξημένη ρευστότητα μετοχών δημιουργεί αξία για τους κατόχους IPO. Οι Chemmanur και Fulghieri (1999) υποστηρίζουν ότι οι αποφάσεις για εισαγωγή στο χρηματιστήριο διευρύνουν τη βάση ιδιοκτησίας της εταιρείας. Στο μοντέλο τους, τα οφέλη μιας δημόσιας εγγραφής έρχονται σε αντίθεση με το χαμηλότερο κόστος παραγωγής πληροφοριών που συνεπάγεται η ιδιωτική κατοχή.

Οι Benningaetal. (2005) παρουσιάζουν μοντέλα στα οποία η απόφαση για την δημόσια εγγραφή είναι μια ισορροπία μεταξύ ωφελειών διαφοροποίησης και ιδιωτικών οφελών. Οι Bodnaruketal. (2008) βρίσκουν εμπειρική υποστήριξη για αυτά τα μοντέλα που δείχνουν ότι οι εταιρείες με λιγότερο διαφοροποιημένους ιδιοκτήτες είναι πιο πιθανό να εισέλθουν στο χρηματιστήριο.

5. *Δημοσιότητα/Πλεονέκτημα πρώτης κίνησης.* Οι Maksimovic και Pichler (2001) υποδεικνύουν ότι οι εταιρείες πραγματοποιούν αποφάσεις για εισαγωγή στο χρηματιστήριο σε μια προσπάθεια να αποκτήσουν ένα πλεονέκτημα πρώτης κίνησης και να αυξήσουν τη δημοσιότητα ή τη φήμη της εταιρείας. Η ιδέα τους είναι ότι η ίδια η δημόσια εγγραφή μπορεί να χρησιμεύσει για τη δημιουργία αξίας στην επιχειρηματική κοινότητα, αυξάνοντας τη φήμη της εταιρείας και δημιουργώντας ένα πλεονέκτημα πρώτης κίνησης στη θέση της IPO.

Περαιτέρω, οι Demers και Lewellen (2003) υποστηρίζουν ότι η υποτιμολόγηση μπορεί να χρησιμεύσει στη δημιουργία ενδιαφέροντος για την εταιρεία. Έτσι, οι IPO μπορούν να χρησιμεύσουν ως στρατηγικές κινήσεις.<sup>17</sup>

6. *Να δημιουργήσει δημόσια αγορά ώστε η εταιρεία να έχει το νόμισμα των μετοχών για εξαγορές.* Οι Brau, Francis και Kohers (2003) υποστηρίζουν ότι οι αποφάσεις για εισαγωγή στο χρηματιστήριο μπορεί να είναι σημαντικές επειδή δημιουργούν δημόσιες μετοχές για μια εταιρεία που μπορεί να χρησιμοποιηθεί ως «νόμισμα» είτε για την απόκτηση άλλων εταιρειών είτε για την απόκτηση σε μια συμφωνία μετοχών. Η θεωρία τους προσφέρει την υπόθεση ότι η δραστηριότητα συγχωνεύσεων και εξαγορών θα πρέπει να είναι ζωνρή, ιδιαίτερα με τις συμφωνίες μετοχών.

7. *Για την βελτίωση της παρακολούθησης.* Οι Bradley et al. (2003) υποστηρίζουν ότι η ύπαρξη ενός αναλυτή που ακολουθεί μπορεί να αυξήσει τη φήμη μιας εταιρείας και να δημιουργήσει αξία για τους μετόχους (π.χ. με ευνοϊκές συστάσεις αναλυτών). Οι Pagano et al. (1998) υποστηρίζουν ότι μια δημόσια εγγραφή αυξάνει την παρακολούθηση των στελεχών έναντι εχθρικών εξαγορών και αυξάνει τη διαφάνεια των διοικητικών αποφάσεων.

Η προκύπτουσα υπόθεση είναι ότι οι εταιρείες μπορεί να δημοσιοποιηθούν για να ξεκινήσουν την κάλυψη αναλυτών και να αυξήσουν την παρακολούθηση. Οι Pagano et al. (1998) δεν είναι σε θέση να ελέγξουν την υπόθεση παρακολούθησης. Ωστόσο, οι Bradley et al. (2003) χρησιμοποιούν δεδομένα των ΗΠΑ για να δείξουν ότι οι αναλυτές συνήθως προσφέρουν πολύ αισιόδοξες εκθέσεις για τις νεοσύστατες IPO εταιρείες. Εξετάζοντας 1.611 IPOs την περίοδο 1996-2000, διαπιστώνουν ότι το 76% του δείγματός τους λαμβάνει κάλυψη από αναλυτές αμέσως μετά το τέλος της περιόδου ησυχίας, σχεδόν πάντα που αποτελείται από μια σύσταση αγοράς ή ισχυρή σύσταση αγοράς.

8. *Παράθυρα ευκαιρίας.* Κατά καιρούς, η αγορά γίνεται έντονη και η ισχυρή ζήτηση των επενδυτών μπορεί να υπερδιογκώσει την τιμή των μετοχών. Οι Baker & Wurgler (2002) μεταξύ άλλων, υποστηρίζουν ότι υπάρχουν τέτοια παράθυρα ευκαιριών και

---

<sup>17</sup>Οι Pagano et al. (1998) υποστηρίζουν ότι μια δημόσια εγγραφή μπορεί να αυξήσει την αναγνώριση των επενδυτών και ότι η εισαγωγή σε χρηματιστήριο μπορεί να τραβήξει την προσοχή των διαχειριστών χαρτοφυλακίου.

ότι οι άνθρωποι που έχουν την κατάλληλη πληροφόρηση τα εκμεταλλεύονται για να εκδώσουν υπερτιμολογημένες μετοχές.

9. *Δημιουργία μετοχών για αποζημίωση.* Οι Holmstrom&Tirole (1993) υποστηρίζουν ότι οι μετοχές που διαπραγματεύονται δημόσια επιτρέπουν αποτελεσματικά προγράμματα αποζημίωσης. Αυτή η υπόθεση υποδηλώνει ότι οι εταιρείες θα προσφέρουν περισσότερα συστήματα αποζημίωσης με βάση τις μετοχές μετά την απόφαση εισαγωγής. Επειδή τα δεδομένα αποζημίωσης πριν από την IPO είναι πολύ δύσκολο να βρεθούν, ο άμεσος έλεγχος αυτής της υπόθεσης με δεδομένα μη έρευνας είναι σχεδόν αδύνατος.

*Οι κοινωνικές επιχειρήσεις στην βιβλιογραφία*

Οι κοινωνικές επιχειρήσεις αποτελούν μια σε μεγάλο βαθμό εναλλακτική λύση στην οργάνωση των επιχειρήσεων και με αυτήν την έννοια στην παρούσα παράγραφο παρουσιάζονται ξεχωριστά και αναλυτικά (Gigaurietal., 2022). Αρχικά γίνεται αναφορά στην ανάγκη για στήριξη στην αγορά εργασίας τόσο στην Ευρώπη όσο και γενικότερα και στην συνέχεια παρουσιάζονται αναλυτικά οι ορισμοί και οι ιδιαιτερότητες αυτής της μορφής επιχειρηματικότητας.<sup>18</sup>(Eurofound, 2018).

Στον απόηχο της κρίσης, υπάρχει επίσης ανησυχία για την αύξηση της μη τυπικής απασχόλησης στην ΕΕ, καθώς ειδικότερα, η αύξηση του αριθμού των θέσεων μερικής και προσωρινής απασχόλησης και η δημιουργία πάρα πολλών θέσεων εργασίας χαμηλής ποιότητας αποτελούν μια πραγματικότητα (Eurofound, 2018). Αυτή η τάση φαίνεται να έρχεται σε αντίθεση με το δεδηλωμένο ενδιαφέρον της ΕΕ για τη βελτίωση των συνθηκών εργασίας ως μέρος του στόχου πολιτικής για τη διασφάλιση καλύτερης ολοκλήρωσης στην ΕΕ (Eurofound, 2018). Σε αυτό το πλαίσιο, η δημιουργία και η διατήρηση θέσεων εργασίας καλής ποιότητας φαίνεται να είναι κρίσιμης σημασίας.

Οι συνεταιρισμοί και οι κοινωνικές επιχειρήσεις μπορούν να βοηθήσουν στην αντιμετώπιση αυτών των προκλήσεων, καθώς έχουν επιδείξει την ικανότητα διατήρησης θέσεων εργασίας και ακόμη και αύξησης θέσεων εργασίας ενόψει

---

<sup>1818</sup>Ετσι, είναι γεγονός ότι ειδικά η Ευρωπαϊκή Ένωση χρειάζεται περισσότερες και καλύτερες θέσεις εργασίας, τόσο ως διέξοδο από τις παρατεταμένες επιπτώσεις της παγκόσμιας οικονομικής και χρηματοπιστωτικής κρίσης του 2008 όσο και ως στρατηγική για ένα μέλλον βιώσιμης οικονομικής ανάπτυξης

οικονομικών κρίσεων. Ωστόσο, υπάρχει μια μακροχρόνια συζήτηση σχετικά με την ικανότητα των συνεταιρισμών ιδίως να παρέχουν θέσεις εργασίας καλύτερης ποιότητας (Michieetal, 2017).

Ένας συνεταιρισμός ορίζεται συνήθως ως ένας επιχειρηματικός οργανισμός που ελέγχεται δημοκρατικά και ανήκει στα μέλη του και ο οποίος λειτουργεί προς το συμφέρον των μελών του (Baillyetal, 2017). Μια κοινωνική επιχείρηση είναι μια πιο πρόσφατη εξέλιξη από τον συνεταιρισμό. ενώ στερείται συμφωνημένου ορισμού, συνήθως περιγράφεται ως ένας επιχειρηματικός οργανισμός με κοινωνική αποστολή, που εργάζεται για το συμφέρον της κοινότητας ή της ομάδας πελατών του (Baillyetal, 2017).<sup>19</sup>

Οι κοινωνικές επιχειρήσεις επίσης συχνά συνεργάζονται με ευάλωτες ή περιθωριοποιημένες ομάδες εργαζομένων, με στόχο να βάλουν αυτούς τους εργαζόμενους σε θέσεις εργασίας. Το ότι οι κοινωνικές επιχειρήσεις μπορούν να δημιουργήσουν ευκαιρίες απασχόλησης ως συνάρτηση του κοινωνικού τους σκοπού έχει επίσης σημειωθεί (Michieetal, 2017).

Μετά τη χρηματοπιστωτική κρίση και με επίμονη υψηλή ανεργία γενικά στην ΕΕ, διαπιστώθηκε ότι τα ποσοστά επιβίωσης των συνεταιρισμών ήταν παρόμοια ή καλύτερα από αυτά των περισσότερων επιχειρήσεων. Επιπλέον, κατά μέσο όρο, τα επίπεδα απασχόλησης στους συνεταιρισμούς δεν μειώθηκαν κατά τη διάρκεια της οικονομικής ύφεσης, σε έντονη αντίθεση με τη συρρίκνωση που συνέβαινε συχνά στις περισσότερες επιχειρήσεις (Cicopa, 2017).<sup>20</sup>

Παρά τον σχετικά μικρό αριθμό τους (σε σύγκριση με τον όγκο των βασικών επιχειρήσεων), αυτή η ικανότητα δημιουργίας και διατήρησης θέσεων εργασίας –και ενδεχομένως παροχής θέσεων εργασίας καλής ποιότητας– έχει προσελκύσει την προσοχή της πολιτικής. Οι συνεταιρισμοί και οι κοινωνικές επιχειρήσεις θεωρούνται πιθανές πηγές καινοτόμων λύσεων στις κοινωνικοοικονομικές προκλήσεις που

---

<sup>19</sup>Στη δεκαετία του 1960, οι συνεταιρισμοί παρουσιάστηκαν ως πηγή πιο ουσιαστικών θέσεων εργασίας και, στη δεκαετία του 1980, ως η λύση στην υψηλή ανεργία λόγω της αποβιομηχάνισης (Πιο πρόσφατα, στο πλαίσιο του αυξανόμενου φαινομένου της επισφαλούς εργασίας και της υψηλής ανεργίας των νέων, διερευνήθηκε η δυνατότητά τους ως μεσίτες εργασίας και ως μοχλοί εισόδου των νέων στην αγορά εργασίας (Baillyetal, 2017).

<sup>20</sup>Πράγματι, σε ορισμένες περιοχές, οι συνεταιρισμοί όχι μόνο διατήρησαν θέσεις εργασίας, αλλά δημιούργησαν και νέες. Αυτή η ανθεκτικότητα δεν είναι νέα – έχει αποδειχθεί ότι είναι παρούσα σε διαφορετικές ιστορικές περιόδους και γεωγραφικές τοποθεσίες (Uttingetal, 2014).

προσδιορίζονται ως προτεραιότητες της ΕΕ, όπως είναι οι εξής (Ευρωπαϊκό Κοινοβούλιο, 2017):

- ✓ ανάπτυξη χωρίς αποκλεισμούς,
- ✓ ενίσχυση της περιφερειακής οικονομικής ανάπτυξης,
- ✓ έξυπνη ανάπτυξη,
- ✓ αντιμετώπιση της φτώχειας και του κοινωνικού αποκλεισμού και
- ✓ δημιουργία βιώσιμης ανάπτυξης

Το 2017, ως μέρος της διαβούλευσης για τον Ευρωπαϊκό Πυλώνα Κοινωνικών Δικαιωμάτων, το Ευρωπαϊκό Κοινοβούλιο υποστήριξε ότι «οι συνεταιρισμοί παρέχουν ένα καλό παράδειγμα όσον αφορά τη δημιουργία ποιοτικής απασχόλησης, την υποστήριξη της κοινωνικής ένταξης και την προώθηση μιας συμμετοχικής οικονομίας» (Ευρωπαϊκό Κοινοβούλιο, 2017).

Το Συμβούλιο Απασχόλησης, Κοινωνικής Πολιτικής, Υγείας και Καταναλωτών της ΕΕ (EPSCO) υποστήριξε επίσης ότι η κοινωνική οικονομία αποτελεί βασικό μοχλό οικονομικής και κοινωνικής ανάπτυξης στην Ευρώπη. Ομοίως, το ψήφισμα που ενέκρινε το Ευρωπαϊκό Κοινοβούλιο το 2015 τόνισε τον ρόλο της κοινωνικής επιχειρηματικότητας και της κοινωνικής καινοτομίας στην καταπολέμηση της ανεργίας (Ευρωπαϊκή Επιτροπή, 2015).

Ωστόσο, η τεκμηριωμένη βάση για αυτούς τους ισχυρισμούς είναι περιορισμένη, καθώς οι περισσότερες μελέτες τείνουν να επικεντρώνονται σε συγκεκριμένους τύπους συνεταιρισμών και κοινωνικών επιχειρήσεων ή σε συγκεκριμένους τομείς στους οποίους δραστηριοποιούνται. Κατά συνέπεια, τα ευρήματά τους ενδέχεται να μην ισχύουν για τον τομέα των συνεταιρισμών και των κοινωνικών επιχειρήσεων στο σύνολό τους.

Αυτή η παράγραφος παρέχει τους ορισμούς της συνεταιριστικής και της κοινωνικής επιχείρησης που χρησιμοποιούνται συχνότερα. Συζητά επίσης νέες και αναδυόμενες μορφές συνεταιρισμών και κοινωνικών επιχειρήσεων.

Οι όροι «συνεταιρισμός» και «κοινωνική επιχείρηση» συχνά δεν ορίζονται νομικά και υπάρχουν διαφορές στην κατανόηση αυτών των οργανωτικών τύπων σε ολόκληρη την Ευρώπη. Τούτου λεχθέντος, γενικά, όπως και με άλλες επιχειρήσεις του ιδιωτικού τομέα, οι συνεταιρισμοί και οι κοινωνικές επιχειρήσεις παράγουν

αγαθά και υπηρεσίες για την αγορά. Ωστόσο, υπάρχουν διακριτά χαρακτηριστικά που τους διαφοροποιούν από άλλους τύπους οργανισμών. Επιπλέον, ενώ οι συνεταιρισμοί και οι κοινωνικές επιχειρήσεις έχουν ορισμένα κοινά χαρακτηριστικά, υπάρχουν και διαφορές μεταξύ τους (Cicopa, 2017).

Ο συνεταιρισμός είναι μια μακροχρόνια επιχειρηματική μορφή και υπάρχουν αρχεία που περιγράφουν τους συνεταιρισμούς ήδη στην προβιομηχανική Ευρώπη. Γενικά, οι συνεταιρισμοί τηρούν τις αρχές που θεσπίστηκαν το 1844 στο Ηνωμένο Βασίλειο: εθελοντική και ανοιχτή συμμετοχή και δημοκρατική λήψη αποφάσεων, με κάθε μέλος να έχει δικαίωμα ψήφου. Επίσης, τα μέλη συνεισφέρουν κεφάλαιο, το οποίο στη συνέχεια διαχειρίζεται συλλογικά. Τα οικονομικά έσοδα ή τα κέρδη διανέμονται δίκαια στα μέλη ή επαν-επενδύονται στον οργανισμό(Cicopa, 2017).

Σύμφωνα με τη Διεθνή Συνεταιριστική Οργάνωση (ICA), την οργάνωση - ομπρέλα που εκπροσωπεί τους συνεταιρισμούς παγκοσμίως, ο συνεταιρισμός είναι «μια αυτόνομη ένωση προσώπων που ενώνονται εθελοντικά για να ικανοποιήσουν τις κοινές οικονομικές, κοινωνικές και πολιτιστικές ανάγκες και φιλοδοξίες τους μέσω μιας κοινής ιδιοκτησίας και μιας δημοκρατικά ελεγχόμενης επιχείρησης. Αυτός ο ορισμός υιοθετείται επίσης από την Ευρωπαϊκή Επιτροπή.<sup>21</sup>

Αξίζει να σημειωθεί επίσης ότι οι συνεταιρισμοί παραγωγών συνήθως χαρακτηρίζονται ως οργανισμοί που ανήκουν σε εργάτες ή εργαζομένους (Baillietal, 2017).

Ο ορισμός του ICA αντιπροσωπεύει την πιο συχνά χρησιμοποιούμενη προσέγγιση για τον ορισμό ενός συνεταιρισμού και γενικά υιοθετείται σε ολόκληρη την ΕΕ. Οι νομικές περιγραφές των συνεταιρισμών τόσο εντός όσο και εκτός Ευρώπης βασίζονται συχνά στο μοντέλο Rochdale. Ορισμένες χώρες, όπως η Βουλγαρία, η Ιταλία, η Μάλτα και η Ισπανία, αναφέρονται στους συνεταιρισμούς στα εθνικά τους συντάγματα. Άλλες χώρες, όπως η Ιρλανδία, δεν έχουν συγκεκριμένες νομικές μορφές για συνεταιρισμούς.

---

<sup>21</sup> Για λόγους ταξινόμησης, η ICA (2015) διακρίνει μεταξύ δύο ευρειών κατηγοριών συνεταιρισμών: Οι συνεταιρισμοί παραγωγών, γνωστοί και ως συνεταιρισμοί εργαζομένων, που εστιάζουν στην ενίσχυση της ικανότητας των μελών τους να παράγουν αγαθά ή/και υπηρεσίες. Οι συνεταιρισμοί καταναλωτών, γνωστοί και ως συνεταιρισμοί χρηστών, που ενισχύουν την ικανότητα των μελών τους να έχουν πρόσβαση σε αγαθά και υπηρεσίες για προσωπική χρήση.

Οι συνεταιρισμοί σε διαφορετικές χώρες και τομείς διαφέρουν ως προς τον τρόπο με τον οποίο εφαρμόζουν και τηρούν το αρχικό συνεταιριστικό μοντέλο. Καθώς διαμορφώθηκαν σε διαφορετικά πλαίσια, οι «οικονομικές, κοινωνικές και πολιτιστικές ανάγκες και φιλοδοξίες» των μελών του συνεταιρισμού ποικίλλουν. Αυτές οι διαφορές αντικατοπτρίζονται στους νόμους που ρυθμίζουν και διέπουν τους συνεταιρισμούς σε μια δεδομένη τοποθεσία. Κατά συνέπεια, το εθνικό συνεταιριστικό δίκαιο δεν είναι εναρμονισμένο στην ΕΕ(Pérotin, 2016).<sup>22</sup>

Ελλείπει αυστηρών νομικών απαιτήσεων, η ICA παρέχει ένα σύνολο αρχών ή κατευθυντήριων γραμμών μέσω των οποίων οι συνεταιρισμοί αναμένεται να μεταφράσουν τις αξίες τους στην πράξη. Αυτές οι αρχές περιλαμβάνουν(ICA, 2015):

- ✓ εθελοντική και ανοιχτή συμμετοχή.
- ✓ δημοκρατικός έλεγχος μελών.
- ✓ οικονομική συμμετοχή των μελών.
- ✓ αυτονομία και ανεξαρτησία.
- ✓ εκπαίδευση,
- ✓ κατάρτιση
- ✓ ενημέρωση.
- ✓ συνεργασία μεταξύ συνεταιρισμών.
- ✓ και ενδιαφέρον για την κοινότητα.

Ο βαθμός στον οποίο οι συνεταιρισμοί συμμορφώνονται με αυτές τις αρχές είναι ένα ανοιχτό εμπειρικό ερώτημα και έχει αποτελέσει αντικείμενο συζήτησης. Από αυτή την άποψη, είναι σημαντικό να σημειωθεί ότι πολλοί συνεταιρισμοί εργαζομένων δεν αποτελούνται εξ ολοκλήρου από εργάτες-μέλη (μερικές φορές ονομάζονται εργάτες-ιδιοκτήτες).

Οι συνεταιρισμοί εργαζομένων συχνά περιέχουν έναν πυρήνα εργαζομένων-μελών, τα οποία έχουν μόνιμες συμβάσεις, καθώς και μερίδια στα επιχειρηματικά και δημοκρατικά δικαιώματα λήψης αποφάσεων. Ωστόσο, οι περισσότεροι συνεταιρισμοί έχουν επίσης υπαλλήλους που δεν είναι μέλη, αλλά απασχολούνται με συμβάσεις μερικής απασχόλησης, προσωρινής ή ορισμένου χρόνου, που εργάζονται για τους

---

<sup>22</sup>Επίσης, ευρύτερα, η ICA (2015) έχει επισημάνει ότι το ρυθμιστικό περιβάλλον για τις συνεταιριστικές επιχειρήσεις είναι ανεπαρκές. Συνήθως, οι συνεταιρισμοί στα κράτη μέλη της ΕΕ λαμβάνουν τη νομική μορφή ιδιωτικών εταιρειών περιορισμένης ευθύνης, εταιρειών περιορισμένης ευθύνης με μετοχές ή εγγυήσεις, εταιρικών σχέσεων ή ενώσεων.



οικονομικούς και οργανωτικούς στόχους που έχουν θέσει τα μέλη των εργαζομένων (Mintzberg, 2015).

Οι κοινωνικές επιχειρήσεις είναι ένα σχετικά νέο φαινόμενο, που εντοπίστηκε για πρώτη φορά στην Ιταλία στα τέλη του 20ου αιώνα. Γενικά, ο όρος αναφέρεται σε ένα φάσμα μη κερδοσκοπικών και χαμηλού κέρδους (ή δίκαιου κέρδους) επιχειρήσεων, οργανώσεων που έχουν ως στόχο τους κοινωνικές αποστολές, που συχνά σχετίζονται με κοινοτικούς στόχους ή το δημόσιο συμφέρον. Η έρευνα για την οργανωτική μορφή της κοινωνικής επιχείρησης αποκαλύπτει μεγάλη ετερογένεια ως προς το μέγεθος, τον σκοπό και την παροχή υπηρεσιών (ή προϊόντος) (Mintzberg, 2015).

<sup>23</sup>Επιπλέον, οι κοινωνικές επιχειρήσεις υιοθετούν συχνά συμμετοχικές αξίες και διαδικασίες λήψης αποφάσεων, που περιλαμβάνουν όχι μόνο τους υπαλλήλους, αλλά και τους πελάτες και την κοινότητα στην οποία είναι ενσωματωμένες ή που εξυπηρετούν. Με άλλα λόγια, η λήψη αποφάσεων μπορεί να περιλαμβάνει όλα τα ενδιαφερόμενα μέρη που επηρεάζονται από τις επιχειρηματικές δραστηριότητες ενός οργανισμού (Henry, 2013). <sup>24</sup>

Οι κοινωνικές επιχειρήσεις διαφέρουν πολύ στις υπηρεσίες που προσφέρουν, ανάλογα με το πλαίσιο στο οποίο λειτουργούν. Τα πλαίσια μπορεί να διαφέρουν ανάλογα με τα συστήματα πρόνοιας, τις εθνικές και τοπικές πολιτικές για τις δημόσιες παροχές, το νομοθετικό τοπίο και τις αγορές κοινωνικής χρηματοδότησης. (MacPherson, 2012). Παρά τις διαφορές, φαίνεται ότι οι περισσότερες κοινωνικές επιχειρήσεις είναι πρωτοβουλίες από τη βάση προς την κορυφή που στοχεύουν είτε στην κάλυψη ενός κενού στην αγορά είτε στην ανταπόκριση στην αποτυχία της αγοράς ((Bagnoli&Megali, 2011).

---

<sup>23</sup>Ωστόσο, όλοι μοιράζονται ένα χαρακτηριστικό: είναι «οργανώσεις ανθρώπων που διεξάγουν μια δραστηριότητα με κύριο σκοπό την κάλυψη των αναγκών προσώπων παρά την αμοιβή των καπιταλιστών επενδυτών». Υπό αυτή την έννοια, είναι οργανισμοί που οδηγούνται από κοινωνικές αποστολές (Henry, 2013).

<sup>24</sup>Η Ευρωπαϊκή Επιτροπή (2011) ορίζει μια κοινωνική επιχείρηση ως: έναν φορέα στην κοινωνική οικονομία του οποίου ο κύριος στόχος είναι να έχει κοινωνικό αντίκτυπο αντί να αποκομίζει κέρδος για τους ιδιοκτήτες ή τους μετόχους του ... [και ο οποίος] χρησιμοποιεί τα κέρδη του κατά κύριο λόγο για την επίτευξη κοινωνικών στόχων. Η διαχείριση του γίνεται με ανοιχτό και υπεύθυνο τρόπο και, ειδικότερα, περιλαμβάνει υπαλλήλους, καταναλωτές και ενδιαφερόμενους φορείς που επηρεάζονται από τις εμπορικές του δραστηριότητες.

Στα περισσότερα κράτη μέλη της ΕΕ, η υπεροχή των κοινωνικών στόχων έναντι των κερδών είναι χαρακτηριστικό γνώρισμα των κοινωνικών επιχειρήσεων και χαρακτηρίζει τις διαφορετικές νομικές οντότητες τους. Ωστόσο, δεν υπάρχει συμφωνημένη δήλωση αρχών για τις κοινωνικές επιχειρήσεις όπως υπάρχει για τους συνεταιρισμούς. Ο ορισμός της Ευρωπαϊκής Επιτροπής που αναφέρεται παραπάνω υποδηλώνει ότι οι κοινωνικές επιχειρήσεις μοιράζονται πολλές από τις συνεταιριστικές αρχές.

Συχνά χρησιμοποιείται ο όρος κοινωνική οικονομία. Αυτός είναι ευρύτερος από τις κοινωνικές επιχειρήσεις και μπορεί να περιλαμβάνει συνεταιρισμούς, κοινωνικές επιχειρήσεις, ιδρύματα και αμοιβαία ιδρύματα. Τα τελευταία, όπως ορίζονται από την Ευρωπαϊκή Επιτροπή, είναι εθελοντικές ομάδες προσώπων (φυσικών ή νομικών) των οποίων ο σκοπός είναι πρωτίστως να καλύψουν τις ανάγκες των μελών τους αντί να επιτύχουν απόδοση της επένδυσής τους. Αυτού του είδους οι επιχειρήσεις λειτουργούν σύμφωνα με τις αρχές της αλληλεγγύης μεταξύ των μελών και της συμμετοχής τους στη διακυβέρνηση της επιχείρησης (Bagnoli & Megali, 2011).

Στην ΕΕ, χώρες όπως η Γαλλία και η Ισπανία έχουν υιοθετήσει ειδικούς εθνικούς νόμους για την κοινωνική οικονομία και υπάρχουν πρωτοβουλίες για την ανάπτυξη νομικού πλαισίου για τις κοινωνικές επιχειρήσεις, συμπεριλαμβανομένου του σχεδιασμού νέων νομικών μορφών, με την Ιταλία να πρωτοστατεί ως προς αυτό.

Ωστόσο, η εργασία βρίσκεται σε εξέλιξη, πράγμα που σημαίνει ότι η φύση και τα χαρακτηριστικά που χαρακτηρίζουν τους κοινωνικούς οργανισμούς (όπως η επικράτηση των κοινωνικών στόχων έναντι της κερδοσκοπίας) δεν προδιαγράφονται ούτε εδραιώνονται στη νομική τους μορφή. Ως αποτέλεσμα, η φύση του οργανισμού μπορεί να αλλάξει με την πάροδο του χρόνου και να εξελιχθεί σε κάτι που δεν ανταποκρίνεται πλέον στον ορισμό της κοινωνικής επιχείρησης. Αυτό που απαιτείται είναι ένας ειδικός νόμος για τη θέσπιση σαφούς ταυτότητας των κοινωνικών επιχειρήσεων που θα διαφυλάσσει τα βασικά χαρακτηριστικά τους (Bagnoli & Megali, 2011).

Εν τω μεταξύ, ορισμένες νομικές μορφές περιλαμβάνουν ιδιωτικές εταιρείες περιορισμένης ευθύνης με μετοχές ή εγγυήσεις, αμοιβαίες και μη κερδοσκοπικές οργανώσεις όπως ενώσεις, εθελοντικές ενώσεις, φιλανθρωπικά ιδρύματα και άλλα ιδρύματα. Ορισμένες χώρες έχουν νομικές μορφές ειδικά προσαρμοσμένες στις

κοινωνικές επιχειρήσεις, όπως η *sociétécoopératived'intérêtcollectif* στη Γαλλία, η νομική μορφή κοινωνικού συνεταιρισμού στην Ιταλία και εταιρείες κοινοτικού συμφέροντος στο Ηνωμένο Βασίλειο. Εναλλακτικά, ορισμένα κράτη μέλη της ΕΕ έχουν προσαρμόσει κριτήρια στο πλαίσιο της υπάρχουσας νομοθεσίας (όπως το συνεταιριστικό δίκαιο), για τα οποία οι κοινωνικές επιχειρήσεις μπορούν να πληρούν τις προϋποθέσεις, με τη μορφή μιας εταιρείας κοινωνικού σκοπού στο Βέλγιο, για παράδειγμα.<sup>25</sup>

Στις περιπτωσιολογικές μελέτες που έχουν κατά καιρούς λάβει χώρα, ορισμένες κοινωνικές επιχειρήσεις έμοιαζαν με συνεταιρισμούς στην αποστολή τους (περισσότερο εμπορική παρά κοινωνική) και στις δομές διακυβέρνησής τους. Οι κοινωνικοί συνεταιρισμοί μελέτης περίπτωσης διέφεραν επίσης ως προς την υιοθέτηση συνεταιριστικών και κοινωνικών επιχειρήσεων και είχαν χαρακτηριστικά και ως προς την ομοιότητά τους είτε με τους συνεταιρισμούς είτε με τις κοινωνικές επιχειρήσεις ως προς την απασχόληση, τη διακυβέρνηση και την αποστολή τους (Defourny και Nyssens, 2010).

Επιπλέον, σε ορισμένες χώρες, υπάρχουν κοινωνικές επιχειρήσεις ένταξης στην εργασία (*workintegrationsocialenterprises*, WISEs). Αυτές έχουν ορισμένα από τα χαρακτηριστικά των κοινωνικών συνεταιρισμών και των κοινωνικών επιχειρήσεων, καθώς και έναν σαφή κοινωνικό σκοπό, όπως η υποστήριξη μειονεκτούντων ομάδων ανθρώπων (Defourny&Nyssens, 2010).<sup>26</sup>

Με την παρεχόμενη από το κράτος πρόνοια υπό πίεση μετά την οικονομική κρίση, η υιοθέτηση της συνεταιριστικής αρχής του ενδιαφέροντος για την κοινότητα και, γενικότερα, των «κοινωνικών στόχων» οδήγησε επίσης στη δημιουργία υβριδικών οργανώσεων. Οι κύριοι στόχοι τους είναι να δημιουργήσουν κοινωνικό αντίκτυπο και οφέλη για τα άτομα, την κοινότητα ή την κοινωνία. Η εθνική νομοθεσία μπορεί να ανταποκριθεί σε αυτές τις εξελίξεις με τη δημιουργία υβριδικών

---

<sup>25</sup>Πράγματι, πολλές κοινωνικές επιχειρήσεις λειτουργούν με τη νομική μορφή συνεταιρισμού. Τα όρια μεταξύ συνεταιρισμών και κοινωνικής επιχείρησης μπορεί μερικές φορές να είναι ασαφή. Πράγματι, ο κατάλογος των τύπων συνεταιρισμών περιλαμβάνει πλέον τους «κοινωνικούς συνεταιρισμούς». Μερικοί από αυτούς τους συνεταιρισμούς επικεντρώνονται στην κοινότητα, ενώ άλλοι επικεντρώνονται στην εργασία ή και στην κοινωνική ένταξη μειονεκτικών ομάδων ατόμων, όπως είναι για παράδειγμα τα άτομα με αναπηρίες (Bagnoli&Megali, 2011).

<sup>26</sup>Νέες μορφές συνεταιρισμών και κοινωνικών επιχειρήσεων έχουν εμφανιστεί ως απάντηση στις κοινωνικές προκλήσεις και ανάγκες, ιδιαίτερα μετά την παγκόσμια οικονομική κρίση του 2008 και την εμφάνιση της νέας ψηφιακής τεχνολογίας.

νομικών οντοτήτων. Παραδείγματα αυτών των μορφών περιλαμβάνουν αυτά που φαίνονται παρακάτω. (Defourny&Nyssens, 2010)

- ✓ Οι εταιρείες κοινοτικού συμφέροντος έχουν σχεδιαστεί για να παρέχουν μια αποτελεσματική νομική μορφή σε επιχειρήσεις που στοχεύουν να παρέχουν οφέλη στην κοινότητα ή να εμπορεύονται με κοινωνικό σκοπό παρά να αποκομίζουν κέρδος. Οι εταιρείες κοινοτικού συμφέροντος που αναπτύχθηκαν στο Ηνωμένο Βασίλειο δεν υπόκεινται στο ίδιο επίπεδο ρύθμισης με τις φιλανθρωπικές οργανώσεις και έχουν ορισμένα από τα πλεονεκτήματα των εταιρειών περιορισμένης ευθύνης – όπως περιορισμένη ευθύνη και δυνατότητα έκδοσης μετοχών και πληρωμής μερισμάτων.
- ✓ εταιρείες ευεργετημάτων (στην Ιταλία και τις Ηνωμένες Πολιτείες) που έχουν την ίδια δομή με τις κύριες κερδοσκοπικές εταιρείες. Η διαφορά έγκειται στην ίση έμφαση στις κοινωνικές και περιβαλλοντικές αξίες και στα κέρδη. Σκοπός είναι η δημιουργία γενικού δημόσιου οφέλους, το οποίο ορίζεται ως υλική θετική επίδραση στην κοινωνία και το περιβάλλον.
- ✓ Οι L3C (εταιρείες περιορισμένης ευθύνης χαμηλού κέρδους) είναι μια νομική μορφή επιχειρηματικής οντότητας που περιλαμβάνει κερδοσκοπικές, κοινωνικές επιχειρήσεις με κοινωνικά επωφελή σκοπό, στόχος των οποίων δεν είναι η μεγιστοποίηση του εισοδήματος. Έχουν σχεδιαστεί για να γεφυρώσουν το χάσμα μεταξύ μη κερδοσκοπικών και κερδοσκοπικών επενδύσεων.

Από το 2000, ειδικότερα οι κοινωνικές επιχειρήσεις έχουν κερδίσει την προσοχή για την αυξανόμενη επέκτασή τους σε τομείς από τους οποίους έχουν αποσυρθεί οι φορείς του δημόσιου τομέα και για τη συμβολή τους στην τροποποίηση των συστημάτων πρόνοιας, στην επέκταση του φάσματος των φορέων και στον επανασχεδιασμό των υπηρεσιών.

Αυτές οι υπηρεσίες περιλαμβάνουν (Ευρωπαϊκή Επιτροπή, 2010):

- ✓ εργασιακή ένταξη,
- ✓ παροχή κατάρτισης σε άτομα με αναπηρία ή ανέργους.
- ✓ προσωπικές κοινωνικές υπηρεσίες, όπως η υγειονομική περίθαλψη και η φροντίδα των παιδιών·
- ✓ τοπική ανάπτυξη μειονεκτικών περιοχών· και

- ✓ δραστηριότητες προστασίας του περιβάλλοντος, αθλητισμού και πολιτισμού και διατήρησης<sup>27</sup>

Μια μελέτη με έδρα το Ηνωμένο Βασίλειο, για παράδειγμα, διαπίστωσε ότι οι οργανισμοί που χρηματοδοτήθηκαν από δωρητές και την κυβέρνηση αγωνίστηκαν να εξισορροπήσουν τον πρωταρχικό τους στόχο με την ανάγκη παρακολούθησης, διαχείρισης και με άλλο τρόπο εφαρμογής μέτρων λογοδοσίας που απαιτούνται από τους χρηματοδότες. Το αποτέλεσμα είναι ότι οι κοινωνικές επιχειρήσεις μπορεί να μιμούνται τις κύριες επιχειρήσεις που δραστηριοποιούνται στον ίδιο τομέα και να υιοθετούν τις πρακτικές τους, μειώνοντας έτσι τον κοινωνικό τους σκοπό.

Όσον αφορά τις αναδυόμενες ψηφιακές τεχνολογίες, οι συνεταιρισμοί έχουν συνδεθεί με την κοινωνική οικονομία. Μια νέα, καινοτόμος μορφή είναι ο συνεταιρισμός πλατφόρμας. Η τεχνολογία που χρησιμοποιείται από τις υπάρχουσες εταιρείες πλατφόρμας μπορεί να χρησιμοποιηθεί και να προσαρμοστεί στις δημοκρατικές αρχές και το μοντέλο ιδιοκτησίας των συνεταιρισμών (Warhurstetal, 2006).

Οι δήμοι, οι υπάρχοντες συνεταιρισμοί ή οι εργαζόμενοι στις πλατφόρμες θα μπορούσαν να κατέχουν αυτούς τους εναλλακτικούς συνεταιρισμούς πλατφόρμας. Πρόσφατα παραδείγματα περιλαμβάνουν μεσιτείες εργασίας που ανήκουν σε συνεταιρισμό (όπως η εναλλακτική λύση του Σαν Φρανσίσκο στο TaskRabbit, που ονομάζεται Loconomics) και διαδικτυακά συστήματα μεταφοράς, όπως η Uber, η Cotabo στην Ιταλία και η Union Taxi στο Ντένβερ των ΗΠΑ) (Nyssens, 2006).

---

<sup>27</sup> Ωστόσο, η παροχή υπηρεσιών του δημόσιου τομέα από κοινωνικές επιχειρήσεις μπορεί να αποδειχθεί προβληματική. Η ένταση μεταξύ των διαφορετικών απαιτήσεων και στόχων του οργανισμού, σε συνδυασμό με διαφορετικές πηγές χρηματοδότησης, μπορεί να έχει ως αποτέλεσμα τον δευτερεύοντα στόχο των κοινωνικών επιχειρήσεων (κερδοσκοπία) να ξεπεράσει και να εκτοπίσει τον πρωταρχικό στόχο (κοινωνικό καλό) (McMurtry, 2015).

## **ΚΕΦΑΛΑΙΟ 3.**

# **ΓΕΝΙΚΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΓΙΑ ΤΙΣ ΜΟΡΦΕΣ ΤΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ**

### **3.1 Εισαγωγικά**

Στο κεφάλαιο αυτό λαμβάνει χώρα μια σύντομη αρχική περιγραφή των βασικών χαρακτηριστικών των διαφόρων μορφών οργάνωσης των επιχειρήσεων. Γίνεται αναφορά στις δυο βασικές κατηγορίες ενώ στην συνέχεια παρουσιάζονται τα κεντρικά χαρακτηριστικά τους.

### **3.2 Διαχωρισμός σε προσωπικές και κεφαλαιουχικές εταιρίες**

Αρχικά, η πρώτη κατηγοριοποίηση των εταιριών είναι αυτή ανάμεσα στις λεγόμενες προσωπικές και τις κεφαλαιουχικές εταιρίες.<sup>28</sup>

Οι προσωπικές εταιρίες περαιτέρω διαχωρίζονται στις εξής κατηγορίες

- ✓ Ατομικές επιχειρήσεις
- ✓ Ομόρρυθμες εταιρίες και
- ✓ Ετερόρρυθμες εταιρίες

Από την άλλη πλευρά, οι κεφαλαιουχικές εταιρίες διαχωρίζονται περαιτέρω στα εξής

- ✓ Στην εταιρία περιορισμένης ευθύνης
- ✓ Στην ιδιωτική κεφαλαιουχική εταιρία και
- ✓ Στην ανώνυμη εταιρία

Τέλος, θα πρέπει να σημειωθεί ότι η μορφή κοινωνικής εταιρίας που συναντάται στην Ελλάδα είναι αυτή της Κοινωνικής Συνεταιριστικής εταιρίας.

---

<sup>28</sup>Εξάλλου, πρόσφατα σχετικά έχουν ενταχθεί και οι λεγόμενες κοινωνικές εταιρίες, στις οποίες γίνεται αναφορά στην συνέχεια.

Στην συνέχεια, γίνεται μια περιγραφή των χαρακτηριστικών της κάθε μορφής οργάνωσης της επιχειρηματικότητας

### 3.3. Οι προσωπικές εταιρίες

#### Η ατομική επιχείρηση

Η ατομική επιχείρηση αποτελεί την πιο απλή μορφή επιχείρησης, καθώς αυτή ιδρύεται, οργανώνεται και διοικείται από ένα άτομο. Τα πλεονεκτήματα της ατομικής επιχείρησης είναι η ευελιξία ως προς την δραστηριότητα και ότι δεν απαιτούνται από το νόμο ιδιαίτερες προϋποθέσεις για την σύσταση της. Με αυτήν την έννοια τα πλεονεκτήματα προσδιορίζονται στις άμεσες και γρήγορες διαδικασίες έναρξης και το χαμηλό λειτουργικό Κόστος της. Από την άλλη πλευρά, τα μειονεκτήματα της ατομικής επιχείρησης σχετίζονται με τις περιορισμένες οικονομικές δυνατότητες και το γεγονός ότι αντιμετωπίζει τον ανταγωνισμό με μειωμένες δυνατότητες ανάπτυξης.<sup>29</sup>

Τέλος, σε σχέση με τα ισχύοντα σήμερα σημειώνεται ότι το κόστος έναρξης αυτής της μορφής επιχειρηματικότητας προσδιορίζονται σε περίπου 60 ευρώ που απαιτεί η εγγραφή στο ΓΕΜΗ και ελάχιστα χρήματα ακόμη που απαιτούνται για τα έξοδα προεγγραφής και εγγραφής στο αντίστοιχο επιμελητήριο.

#### Ομόρρυθμη εταιρία

Η ίδρυση μιας Ομόρρυθμής Εταιρείας (Ο.Ε.) συνιστάται μεταξύ δύο ή περισσότερων (φυσικών ή νομικών) προσώπων που έχουν κοινό σκοπό, κατά την έκφραση του νόμου (αρθ. 741 Αστικού Κώδικα) να συν-εμπορεύονται υπό εταιρική επωνυμία.

---

<sup>29</sup>Επίσης σχετικά με τις υποχρεώσεις της επιχείρησης θα πρέπει να σημειωθεί ότι αυτές αφορούν αποκλειστικά τον επιχειρηματία- ιδιοκτήτη ενώ και η δική του οικονομική κατάσταση είναι εξολοκλήρου υπεύθυνη για την ανάπτυξη της εταιρίας.

Και σε αυτήν την περίπτωση, το βασικό πλεονέκτημα αυτής της μορφής οργάνωσης της επιχειρηματικότητας είναι ο σχετικά απλός τρόπος λειτουργίας και το ότι δεν απαιτείται η χρήση βιβλίων Γ κατηγορίας.

Ωστόσο στα μειονεκτήματα αυτής της εταιρίας είναι το γεγονός ότι οι εταίροι είναι υπεύθυνοι για τις υποχρεώσεις της εταιρίας στο σύνολο της προσωπικής τους περιουσίας και το ότι θεωρείται σχετικά δύσκολη η μεταβίβαση της εταιρίας. Εξάλλου και σε αυτήν την περίπτωση δεν απαιτείται η χρήση καταστατικού.

#### Ετερόρρυθμη εταιρία

Η βασική διαφορά αυτής της μορφής εταιρίας σε σχέση με την προηγούμενη μορφή είναι το γεγονός ότι σε αυτήν την περίπτωση υπάρχει ένας εταίρος ο οποίος ευθύνεται περιορισμένα για τις υποχρεώσεις της εταιρίας και ο οποίος ονομάζεται ετερόρρυθμος εταίρος.<sup>30</sup>

Ωστόσο, και σε αυτήν την περίπτωση, δεν απαιτείται η τήρηση πολύπλοκων λογιστικών βιβλίων, ενώ σε περίπτωση λύσης της εταιρείας ή αποχώρησης ενός εταίρου υπάρχει σχετικά βραχυπρόθεσμη παραγραφή σχετικά με τις απαιτήσεις της εταιρείας, ως προς τον ομόρρυθμο εταίρο (αντί της 20ετούς γενικής παραγραφής ορίζεται η 5ετής παραγραφή), ενώ τέλος, σημειώνεται ότι απαιτείται η σύνταξη καταστατικού για την λειτουργία της.

### 3.4 Κεφαλαιουχικές εταιρίες

#### Εταιρία Περιορισμένης Ευθύνης

Η Ε.Π.Ε αποτελεί μια ενδιάμεση μορφή εταιρίας μεταξύ προσωπικής και κεφαλαιουχικής. Η Εταιρεία Περιορισμένης Ευθύνης, που ρυθμίζεται στην Ελλάδα από το νόμο 3190/1955, είναι κεφαλαιουχική εταιρεία με νομική προσωπικότητα και ορισμένα προσωπικά στοιχεία. Για τα χρέη της ευθύνεται απεριόριστα μόνο η

---

<sup>30</sup>Ωστόσο ο εταίρος αυτός δεν αποκτά την λεγόμενη «εταιρική ιδιότητα», καθώς οι ετερόρρυθμοι εταίροι δεν έχουν τη δυνατότητα να συμμετάσχουν στη διαχείριση της εταιρείας κάτι το οποίο ισχύει για τους ομόρρυθμους εταίρους



περιουσία της, ενώ θεωρείται πάντα εμπορική εταιρεία. Έχει δύο όργανα, τη Γενική Συνέλευση των εταίρων και το διαχειριστή (ή διαχειριστές), ο οποίος δεν απαιτείται να είναι εταίρος.

Με αυτήν την μορφή οργάνωσης υπάρχει η δυνατότητα συγκέντρωσης μεγαλύτερων κεφαλαίων σε σχέση με τις προσωπικές εταιρίες, αν και υπάρχει υψηλό λειτουργικό κόστος. Σημειώνεται ότι αυτή η μορφή επιχειρηματικής οργάνωσης θεσμοθετήθηκε στην Ελλάδα το 1955. Σε σχέση με την νομική ευθύνη της επιχείρησης θα πρέπει να σημειωθεί ότι καθώς το εταιρικό κεφάλαιο διαιρείται σε μερίδια, οι μεριδιούχοι όπως αποκαλούνται, ευθύνονται περιορισμένα. Σημειώνεται ότι απαιτείται εταιρικό κεφάλαιο τουλάχιστον 4.500 ευρώ για τη σύστασή της, το οποίο μπορεί να αποτελείται και από εισφορά σε είδος (π.χ. ακίνητο) κατόπιν αποτίμησης.<sup>31</sup>

#### Ιδιωτική Κεφαλαιουχική Εταιρία (ΙΚΕ)

Για την ίδρυση της Ιδιωτικής Κεφαλαιουχικής Εταιρείας (Ι.Κ.Ε) αρκεί και ένα πρόσωπο φυσικό η νομικό (μονοπρόσωπη ΙΚΕ). Ο νόμος δεν ορίζει συγκεκριμένο ποσό κεφαλαίου. Τα τέλη ίδρυσης και λειτουργίας είναι πολύ μικρότερα σε σχέση με τα αντίστοιχα τέλη των υπολοίπων εταιριών (Ο.Ε., Ε.Ε., Ε.Π.Ε και ΑΕ). Τις αποφάσεις τις λαμβάνει αυτός που έχει το μεγαλύτερο μερίδιο. Οι ΙΚΕ έχουν λογιστικές υποχρεώσεις όπως μια Ανώνυμη Εταιρεία, δηλαδή τήρηση διπλογραφικών βιβλίων.

Σύμφωνα με το άρθρο 79 του Ν4072/2012 για τις εταιρικές υποχρεώσεις ευθύνεται μόνο η εταιρεία με την περιουσία της. Η ευθύνη των εταίρων είναι μέχρι το ύψος των κεφαλαίων με μόνη εξαίρεση αν ο εταίρος που συμμετέχει με εγγυητική εισφορά ο οποίος αναλαμβάνει την υποχρέωση έναντι των τρίτων να εξοφλήσει εφόσον απαιτηθεί από αυτούς χρέη της εταιρίας μέχρι του ύψους της εισφοράς του.

Τέλος, θα πρέπει να σημειωθεί ότι μπορεί να συσταθεί με ελάχιστο κεφάλαιο ενός ευρώ. Η οριζόμενη διάρκεια είναι τα 12 έτη, ενώ το καταστατικό μπορεί να συνταχθεί και με ιδιωτικό συμφωνητικό.

---

<sup>31</sup>Τέλος και σε αυτήν την περίπτωση απαιτείται η σύνταξη καταστατικού ενώ και η χρονική διάρκεια της εταιρίας δηλώνεται και καταχωρείται στο ΓΕΜΗ.

Αναλυτικότερα και με βάση το άρθρο 52 του εν λόγω νόμου καθορίζει την σύσταση της ΙΚΕ και αναφέρει ότι «Στο Γ.Ε.ΜΗ. υποβάλλονται στη δημοσιότητα που προβλέπεται από το άρθρο 16 του ν. 3419/2005 και οι τροποποιήσεις του καταστατικού, καθώς και όσα άλλα στοιχεία αναφέρονται στο νόμο αυτόν, καθώς και στον παρόντα νόμο». Επίσης σε επόμενο άρθρο διασαφηνίζονται οι περιπτώσεις κατά τις οποίες η σύσταση θεωρείται άκυρη. Αυτές οι περιπτώσεις είναι οι εξής

- (α) συστήθηκε χωρίς έγγραφο, σύμφωνα με το άρθρο 49 παράγραφος 2,
- (β) στο καταστατικό της εταιρείας δεν αναφέρεται η επωνυμία, ο σκοπός ή το ύψος του κεφαλαίου της εταιρείας,
- (γ) ο σκοπός της εταιρείας είναι παράνομος ή αντίκειται στη δημόσια τάξη και
- (δ) ο μοναδικός ιδρυτής ή όλοι οι ιδρυτές δεν είχαν ικανότητα για δικαιοπραξία όταν υπέγραψαν την πράξη σύστασης της εταιρείας, εκτός αν εντός της ετήσιας προθεσμίας της παραγράφου 2 ένας από αυτούς κατέστη ικανός και ενέκρινε τη σύσταση της εταιρείας.

Επιπλέον, ο εν λόγω νόμος καθορίζει τα βιβλία που θα πρέπει να τηρούν οι ΙΚΕ. Τα βιβλία αυτά είναι τα εξής

- (α) «βιβλίο εταίρων», στο οποίο καταχωρίζει τα ονόματα και τα υπόλοιπα στοιχεία των εταίρων, καθώς και τον αριθμό των μερίδων που κατέχει καθένας από αυτούς και
- (β) «ενιαίο βιβλίο πρακτικών αποφάσεων των εταίρων και αποφάσεων της διαχείρισης» στο οποίο καταγράφονται οι αποφάσεις που αφορούν την εταιρία.<sup>32</sup>

Επιπλέον, ο νόμος καθορίζει τριών ειδών εισφορές, οι οποίες αναφέρονται στην συνέχεια. Αυτές είναι οι εξής.

- ✓ κεφαλαιακές εισφορές, που αποτελούν εισφορές σε μετρητά ή σε είδος που σχηματίζουν το κεφάλαιο της εταιρείας
- ✓ εξωκεφαλαιακές εισφορές, που αναφέρονται σε παροχές που δεν μπορούν να αποτελέσουν αντικείμενο κεφαλαιακής εισφοράς

---

<sup>32</sup>Επιπλέον, τα άρθρα 75 και 76 του νόμου καθορίζουν τις διαδικασίες σχετικά με τα μερίδια, τα οποία κοστίζουν τουλάχιστον 1 ευρώ και αναφέρονται σε εισφορές των εταίρων στην ΙΚΕ.

- ✓ Εγγυητικές εισφορές που είναι εισφορές που συνίστανται στην ανάληψη ευθύνης έναντι των τρίτων για τα χρέη της εταιρείας μέχρι το ποσό που ορίζεται στο καταστατικό

Σημειώνεται ότι οι οικονομικές καταστάσεις των ΙΚΕ θα πρέπει να δημοσιεύονται στο ΓΕΜΗ και αυτές θα πρέπει να ακολουθούν τα διπλογραφικά βιβλία, όπως έχει ήδη σημειωθεί νωρίτερα. Τέλος, σχετικά με την λύση της ΙΚΕ, ο νόμος προβλέπει στο άρθρο 103 τους εξής λόγους.

- (α) οποτεδήποτε με απόφαση των εταίρων,
- (β) όταν παρέλθει ο ορισμένος χρόνος διάρκειας, εκτός αν ο χρόνος αυτός παραταθεί πριν λήξει με απόφαση των εταίρων,
- (γ) αν κηρυχθεί η εταιρεία σε πτώχευση, και
- (δ) σε άλλες περιπτώσεις που προβλέπει ο νόμος ή το καταστατικό

### Ανώνυμη Εταιρία

Η Ανώνυμη Εταιρεία είναι ένα νομικό πρόσωπο που έχει κερδοσκοπικό χαρακτήρα με κυριότερο πλεονέκτημα, το ότι οι συμμετέχοντες σε αυτή (μέτοχοι) να ευθύνονται μόνο μέχρι το ύψος της συμμετοχής τους. Καταρτίζεται μεταξύ δύο τουλάχιστον προσώπων (ιδρυτές) φυσικών ή νομικών. Υπάρχει δυνατότητα να συγκεντρωθεί μεγαλύτερο κεφάλαιο και είναι δυνατή η προσέλκυση δανειακών κεφαλαίων, ενώ υπό συνθήκες μπορεί να μπει στο Χρηματιστήριο Αθηνών.<sup>33</sup>

Θα πρέπει να σημειωθεί ότι σε αυτήν την μορφή οργάνωσης της επιχειρηματικότητας υπάρχει υψηλό κόστος έναρξης και απαιτείται μεγάλο αρχικό μετοχικό κεφάλαιο. Υπάρχουν αυστηρές νομικές και λειτουργικές διατυπώσεις καθώς επίσης η φορολογία επί των κερδών είναι αρκετά υψηλή. Τέλος, πρέπει να δημοσιοποιούνται τα οικονομικά στοιχεία της επιχείρησης. Η οριζόμενη διάρκεια είναι τα 12 έτη και είναι απαραίτητη η σύνταξη καταστατικού.

---

<sup>33</sup>Οι λόγοι για τους οποίους μια ανώνυμη εταιρία μπορεί να εισαχθεί στο χρηματιστήριο αναλύθηκαν στο προηγούμενο κεφάλαιο. Οι μετοχές διαβιβάζονται εύκολα και τέλος, υπάρχει επίσημη δομή και Οργανόγραμμα.

Αναλυτικότερα με βάση τα όσα προβλέπει ο νόμος 4548 του 2018, το ελάχιστο ύψος του κεφαλαίου της ανώνυμης εταιρείας ορίζεται στο ποσό των είκοσι πέντε χιλιάδων (25.000) ευρώ, ολοσχερώς καταβεβλημένο κατά τη σύσταση της εταιρείας.<sup>34</sup>

Επιπλέον, οι υποχρεώσεις δημοσίευσης των ανώνυμων εταιριών θα πρέπει να δημοσιεύουν στο ΓΕΜΗ τα παρακάτω

- α) τις νόμιμα εγκεκριμένες από την τακτική γενική συνέλευση ετήσιες οικονομικές καταστάσεις,
- β) την έκθεση διαχείρισης και
- γ) τη γνώμη του ορκωτού ελεγκτή λογιστή ή της ελεγκτικής εταιρείας

Επιπλέον, οι ετήσιες οικονομικές εκθέσεις θα πρέπει να ακολουθούν τα Διεθνή Πρότυπα Χρηματοοικονομικής Αναφοράς (Δ.Π.Χ.Α.) και θα πρέπει να δημοσιεύονται με τους παρακάτω τρόπους

- α) να δημοσιεύονται στο Γ.Ε.ΜΗ. κατά τα οριζόμενα στο άρθρο 13 και στο παρόν άρθρο,
- β) να αναρτώνται στην ιστοσελίδα της εταιρείας και παραμένουν προσβάσιμες για χρονικό διάστημα δύο (2) τουλάχιστον ετών από την πρώτη δημοσίευσή τους και
- γ) εφόσον πρόκειται για εταιρείες με μετοχές ή άλλες κινητές αξίες τους εισηγμένες σε ρυθμιζόμενη αγορά ή ΜΠΔ, κατατίθενται στην Επιτροπή Κεφαλαιαγοράς

Τέλος, ο εν λόγω νόμος ορίζει τους τρόπους με τους οποίους είναι δυνατό να ολοκληρώσει τον κύκλο της μια ανώνυμη εταιρία. Οι τρόποι αυτοί είναι οι εξής

- α) με την πάροδο του κατά το καταστατικό χρόνου διάρκειάς της,
- β) με απόφαση της γενικής συνέλευσης που λαμβάνεται με αυξημένη απαρτία και πλειοψηφία,
- γ) με την κήρυξη της εταιρείας σε πτώχευση, και

---

<sup>34</sup>Το κεφάλαιο της ανώνυμης εταιρείας διαιρείται σε μετοχές. Οι μετοχές μπορούν να ενσωματώνονται σε μετοχικούς τίτλους μιας ή περισσότερων μετοχών ή, με τις προϋποθέσεις του νόμου, να είναι άυλες.

δ) σε περίπτωση απόρριψης της αίτησης πτώχευσης, λόγω ανεπάρκειας της παρουσίας του οφειλέτη για την κάλυψη των εξόδων της διαδικασίας.

### 3.5 Κοινωνική Συνεταιριστική Επιχείρηση

Τέλος, παρουσιάζονται τα βασικά χαρακτηριστικά της Κοινωνικής Συνεταιριστικής Επιχείρησης που είναι η μορφή οργάνωσης της λεγόμενης κοινωνικής επιχείρησης στην Ελλάδα, η οποία όπως αναλύεται στο επόμενο κεφάλαιο αν και προσομοιάζει με την έννοια του συνεταιρισμού, διαφέρει αρκετά σε σχέση με αυτόν.

Η Κοινωνική Συνεταιριστική Επιχείρηση (Κοιν.Σ.Επ.) είναι αστικός συνεταιρισμός κοινωνικού σκοπού με περιορισμένη ευθύνη των μελών του και διαθέτει εκ του νόμου την εμπορική ιδιότητα.<sup>35</sup>

Ανάλογα με τον ειδικότερο σκοπό που εξυπηρετούν, οι Κοιν.Σ.Επ. διακρίνονται σε 3 κατηγορίες:

- ✓ Ένταξης
- ✓ Κοινωνικής Φροντίδας
- ✓ Συλλογικού και Παραγωγικού Σκοπού

Για την ίδρυση μιας Κοιν.Σ.Επ. Ένταξης, χρειάζονται τουλάχιστον 7 μέλη ενώ για την ίδρυση Κοιν.Σ.Επ. Κοινωνικής Φροντίδας ή Συλλογικού και Παραγωγικού Σκοπού, χρειάζονται τουλάχιστον 5 μέλη. Πέραν του ποσού που καταβάλλουν για απόκτηση της συνεταιριστικής μερίδας, τα μέλη της δεν έχουν καμία ευθύνη έναντι των δανειστών της. Τα κέρδη της Κοιν. Συνεταιριστικής Επιχείρησης δεν διανέμονται στα μέλη της, εκτός αν τα μέλη είναι εργαζόμενοι της. Τα κέρδη διατίθενται ετήσια σε ποσοστά:

- ✓ Ως το 35% στους εργαζόμενους της
- ✓ 5% για το σχηματισμό αποθέματος

---

<sup>35</sup>Η Κοιν.Σ.Επ. είναι επιχείρηση η οποία διοικείται ισότιμα από τα μέλη της και η λειτουργία της βασίζεται στην επιδίωξη συλλογικού οφέλους (κοινωνικού κυρίως) ενώ το κέρδος της προκύπτει από δράσεις που εξυπηρετούν αποκλειστικά το κοινωνικό συμφέρον.

- ✓ Τα υπόλοιπα σε δραστηριότητες της επιχείρησης και σε δημιουργία νέων θέσεων εργασίας.

### 3.6 Η ειδική περίπτωση των ναυτιλιακών εταιριών

Τα επιχειρηματικά μοντέλα στη ναυτιλία ταξινομούνται συχνά με τον ακόλουθο τρόπο, αν και σε γενικές γραμμές δεν διαφέρουν στον τρόπο σύστασης των εταιριών:

- *Περίπτωσηκατοχής περιουσιακών στοιχείων*: Τα λειτουργικά κόστη δεν είναι τόσο σημαντικά, καθώς η κύρια πηγή κερδοφορίας είναι η έγκαιρη αγορά και πώληση πλοίων (Lorange 2005).<sup>36</sup>
- *Πλήρης ιδιοκτησία*: Η μακροπρόθεσμη ιδιοκτησία υποστηρίζεται από την ελαχιστοποίηση του λειτουργικού κόστους. Αυτό είναι παρόμοιο με τη «στρατηγική που βασίζεται σε επιχειρήσεις» του Lorange (2005). Αυτοί οι παράγοντες ενδιαφέρονται για τις τεχνικές και επιχειρησιακές πτυχές.
- *Πάροχοι χωρητικότητας*: Η εστίαση είναι στην αγορά και ανάπτυξη περιουσιακών στοιχείων και στη συνέχεια στη μίσθωση τους.
- *Άλλα*: Ανάλογα με τις ιδιαιτερότητες της κάθε περίπτωσης, μπορεί κανείς να έχει επίσης συνδυασμούς ενός ή περισσότερων περιπτώσεων κατοχής περιουσιακών στοιχείων, πλήρους ιδιοκτησίας και παρόχου χωρητικότητας.

Εξάλλου, το πλήρες νομοθετικό πλαίσιο στην Ελλάδα για την λειτουργία των ναυτιλιακών επιχειρήσεων αναφέρεται στην συνέχεια, με έμφαση στις φορολογικές υποχρεώσεις των ναυτιλιακών επιχειρήσεων.

– Νόμος 27-1975 «Περί φορολογίας πλοίων, επιβολής εισφοράς προς ανάπτυξιν της Εμπορικής Ναυτιλίας, εγκαταστάσεως αλλοδαπών ναυτιλιακών επιχειρήσεων και ρυθμίσεως συναφών θεμάτων.»

---

<sup>36</sup>Ως εκ τούτου, οι ιδιοκτήτες θα προσπαθήσουν να ελαχιστοποιήσουν τις κεφαλαιουχικές δαπάνες.

- Νόμος 4110-2013 «Ρυθμίσεις στη φορολογία εισοδήματος...» (Το Κεφάλαιο Δ τροποποιεί διατάξεις του Ν. 27-1975 «Περί φορολογίας πλοίων...»)
- Νόμος 4223-2013 (Κεφάλαιο Β) «Οικονομική παροχή από τη Ναυτιλιακή Κοινότητα, Φορολογία Πλοίων και άλλες ρυθμίσεις»
- Υπουργική Απόφαση ΠΟΛ1041-2013 «Τύπος και περιεχόμενο της κατά το άρθρο 26 του Ν. 27-1975 δήλωσης φορολογίας πλοίων με ξένη σημαία...»
- Νόμος 814-1978 «Περί συμπληρώσεως και τροποποιήσεων φορολογικών και άλλων τινών συναφών διατάξεων».

Ωστόσο από το 1979 υπάρχει ο νόμος 959/79 που εξειδικεύει το πλαίσιο σχετικά με τις ναυτικές εταιρίες και ειδικά αυτές που αναφέρονται στα ελληνικά εμπορικά πλοία αποκλειστικά. Σύμφωνα με τον εν λόγω νόμο, Η Ναυτική Εταιρεία είναι Εμπορική Εταιρεία, το καταστατικό της καταρτίζεται εγγράφως και καταχωρίζεται στο μητρώο ναυτικών εταιριών του υπουργείου εμπορικής ναυτιλίας. Με την καταχώριση αυτή, αποκτά την νομική της προσωπικότητα.<sup>37</sup>

Οι Ναυτικές Εταιρείες υποχρεούνται σε τήρηση Βιβλίου Εσόδων – Εξόδων, με την προϋπόθεση ότι είναι πλοιοκτήτριες πλοίων. (άρθρο 58 Ν.959/79). Κατ' αυτήν την έννοια “εκδίδουν”, λαμβάνουν και διαφυλάσσουν τα παραστατικά των συναλλαγών τους, «ως και να υποβάλλουν εις τον Οικονομικόν Έφορον (ήτοι, τον Προϊστάμενο ΔΟΥ) τις προβλεπόμενες δηλώσεις και φορολογικά στοιχεία» (άρθρο 58 παρ 4 Ν.959/79).

Ελάχιστο εταιρικό κεφάλαιο ορίζεται το ποσό των πέντε (5.000) χιλιάδων ευρώ, ενώ η ονομαστική τιμή της μετοχής δεν μπορεί να ορισθεί κατώτερη του ενός ευρώ (άρθρο 5 Ν. 959/79). Η εταιρική χρήση είναι δωδεκάμηνος και λήγει ή την 31/12 ή την 30/6 κάθε έτους.<sup>38</sup>

Επιπλέον, θα πρέπει να σημειωθεί ο εν λόγω νόμος προβλέπει την διάκριση ανάμεσα στις πλοιοκτήτριες ναυτικές εταιρίες και εκείνες που είναι διαχειριστές

<sup>37</sup>Το εταιρικό της κεφαλαίο διαιρείται σε μετοχές, οι δε μέτοχοι, είναι τουλάχιστον δυο (2). Η ευθύνη των μετόχων περιορίζεται στην ονομαστική αξία των μετοχών τους. Στην ουσία, η Ναυτική Εταιρεία “δανείζεται” χαρακτηριστικά, τόσο από την Ανώνυμη Εταιρεία, όσο και από την Εταιρεία Περιορισμένης Ευθύνης.

<sup>38</sup>Οι διατάξεις του άρθρου 2 του Ν. 27/75 “περί φορολογίας πλοίων” εφαρμόζονται και επί της Ναυτικής Εταιρείας εφ’ όσον είναι πλοιοκτήτρια. Περαιτέρω, απαλλάσσονται παντός φόρου, τέλους κλπ τόσο η διανομή των κερδών, όσο και το προϊόν εκκαθάρισης αυτής.

πλοίων, τα οποία ανήκουν σε τρίτους. Οι τελευταίες τηρούν βιβλία διπλογραφικά, και οι δυο όμως αυτές κατηγορίες Ναυτικών Εταιρειών είναι υποχρεωμένες σε σύνταξη Ισολογισμού στο τέλος της χρήσης.

Κατά την σύνταξη της φορολογικής δήλωσης της Ναυτικής Εταιρείας, ακολουθείται η γνωστή διαδικασία (όπως και με τις άλλες μορφές των ΑΕ) συμπληρώνοντας τα συνήθη έντυπα (Ε3 και Φορολογική Δήλωση Φ01010).<sup>39</sup>

Για την λύση της ναυτικής εταιρίας ο νόμος προβλέπει τα εξής

- ✓ Αν λήξει η διάρκεια του χρόνου της (ιδρύσεως της).
- ✓ Εάν κηρυχθεί αυτή σε πτώχευση

Σημειώνεται ότι η συγκέντρωση όλων των μετοχών σε ένα πρόσωπο δεν αποτελεί λόγο λύσης της ναυτικής εταιρίας. Επίσης, η εταιρία δεν λύεται αν παραμείνει αδρανής και δεν επιδιώκει το σκοπό της.

Τέλος, σύμφωνα με την Λαγοπούλου (2017), οι σημαντικότερες ομοιότητες της ναυτικής εταιρίας με τις κεφαλαιουχικές εταιρίες είναι οι εξής

- ✓ Όπως και με τις κεφαλαιουχικές εταιρίες και η ναυτική εταιρία συνίσταται για ορισμένο χρόνο
- ✓ Το κεφάλαιό της ναυτικής εταιρίας είναι διαιρεμένο σε μετοχές
- ✓ Το Δ.Σ. της ν.ε. είναι το διαχειριστικό και εκπροσωπευτικό όργανό της αναλογικώς με ότι ισχύει επί της α.ε.
- ✓ Εισαγωγή των μετοχών της ν.ε. στο χρηματιστήριο σύμφωνα με τους όρους που απαιτούνται και για εισαγωγή της α.ε

Επιπρόσθετα, σύμφωνα με την Λαγοπούλου (2017), οι σημαντικότερες διαφορές της ναυτικής εταιρίας με τις κεφαλαιουχικές εταιρίες είναι οι εξής

- ✓ η ναυτική εταιρία αποτελεί ξεχωριστό εταιρικό μόρφωμα και αυτονομείται με αποτέλεσμα να αποκλείεται η αναλογική εφαρμογή των διατάξεων του Ν. 2190/1920

---

<sup>39</sup>Επειδή, όμως, όπως αναφέραμε πιο πάνω, η Ναυτική Εταιρεία εφαρμόζει τις διατάξεις του Ν. 27/75, σε ότι αφορά την φορολογία, τα κέρδη της απαλλάσσονται της πληρωμής φορών κλπ (εφ' όσον είναι πλοιοκτήτρια). Φόρος, έχει ήδη καταβληθεί υπολογιζόμενος επί του πλοίου (ή των πλοίων), που έχει στην κυριότητά της η Ν.Ε.



- ✓ Στην ναυτική εταιρία. δεν είναι επιτρεπτή η εισφορά σε είδος, ούτε η μερική καταβολή σε αντίθεση με την α.ε.
- ✓ Σημαντική απόκλιση της ν.ε. από την α.ε. είναι η απόκλιση από τη συμμετοχή στο εταιρικό κεφάλαιο φυσικών ή νομικών προσώπων που δεν ανήκουν στην ΕΕ ή ΕΟΧ
- ✓ Στην ν.ε. η αντιπροσώπευση στο Δ.Σ. μπορεί να ανατεθεί και σε μη μέλη του σε αντίθεση με ότι προβλέπεται επί α.ε.

## ΚΕΦΑΛΑΙΟ 4.

### ΕΥΡΩΠΑΪΚΕΣ ΜΟΡΦΕΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ

#### 4.1 Εισαγωγικά

Στο κεφάλαιο αυτό γίνεται μια σύντομη αναφορά στις δυνατότητες επιχειρηματικής οργάνωσης που προσφέρει η Ευρωπαϊκή Ένωση σε πολίτες των χωρών που συμμετέχουν σε αυτήν. Συγκεκριμένα γίνεται αναφορά στην SocietasEuropaeaστην SocietasCooperativaEuropaeaκαι στον Όμιλο Ευρωπαϊκού Οικονομικού Σκοπού.

#### 4.2 Η SocietasEuropaea (SE)

Η ευρωπαϊκή ανώνυμη εταιρεία (SocietasEuropaea, SE) είναι μια επιχειρηματική δομή για εταιρείες με διεθνείς δραστηριότητες. Αυτή η επιχειρηματική δομή υπάρχει σε όλες τις χώρες της Ευρωπαϊκής Ένωσης.<sup>40</sup> Διευκολύνει επίσης τη σύσταση μιας εταιρείας χαρτοφυλακίου ή μιας κοινής θυγατρικής από κοινού (Hornufetal., 2019).

Η SE δεν συνδέεται με κανένα κράτος μέλος της ΕΕ. Είναι δυνατή η μεταφορά της επίσημης διεύθυνσης της εταιρείας (έδρα) σε άλλη χώρα. Η SE δεν χρειάζεται να διαλυθεί ή να επανιδρυθεί για αυτό. Τα περιουσιακά στοιχεία μιας SE διαιρούνται σε μετοχές, οι οποίες ανήκουν στους μετόχους. Χρειάζεται κανείς 120.000 € αρχικό κεφάλαιο για τη δημιουργία της. Οι κανόνες του κράτους μέλους όπου είναι εγκατεστημένη η SE ισχύουν για την κατάρτιση, τον έλεγχο και τη

---

<sup>40</sup>Μόνο η νομική οντότητα της Ανώνυμης Εταιρίας μπορεί να σχηματίσει SE. Εταιρείες από διαφορετικές χώρες της ΕΕ που θέλουν να συγχωνευθούν μπορούν να το κάνουν πιο εύκολα εάν δημιουργήσουν μαζί μια SE.

δημοσίευση των ετήσιων λογαριασμών. Οι διευθυντές φροντίζουν για την καθημερινή διαχείριση της εταιρείας.<sup>41</sup>

Για τη σύσταση μιας SE απαιτούνται τουλάχιστον 2 εταιρείες, που διέπονται από τη νομοθεσία διαφορετικών κρατών μελών. Οι εταιρείες μπορούν επίσης να ιδρύσουν μια SE εάν έχουν θυγατρική σύμφωνα με τη νομοθεσία άλλου κράτους μέλους ή έχουν εγκατάσταση εκεί για τουλάχιστον 2 χρόνια. Σε γενικές γραμμές μπορεί κανείς να δημιουργήσει μια SE στην ΕΕ με:

- ✓ μια συγχώνευση
- ✓ με την ίδρυση εταιρείας χαρτοφυλακίου ή θυγατρικής
- ✓ με μετατροπή μιας ανώνυμης εταιρείας σε SE

Η SE γίνεται νομική οντότητα μετά την εγγραφή στο ΓΕΜΗ. Επιχειρηματικές δομές χωρίς νομική προσωπικότητα (όπως οι επιχειρηματίες με ατομική επιχείρηση ή εμπορική σύμπραξη) δεν μπορούν να ιδρύσουν SE.<sup>42</sup>

Στην περίπτωση που η SE έχει την έδρα της στην Ελλάδα, τότε η εγγραφή στο Μητρώο Επιχειρήσεων είναι υποχρεωτική. Η SE πρέπει να συμμορφώνεται επίσης με τις απαιτήσεις εγκατάστασης και πρέπει να υπάρχει συμφωνία σχετικά με τις ρυθμίσεις για τους εργαζομένους (Hornuf et al., 2019).

Μια SE πληρώνει φόρους σε εκείνες τις χώρες όπου η εταιρεία είναι μόνιμα εγκατεστημένη. Επίσης, μια SE έχει πολλές υποχρεώσεις δημοσίευσης, όπως:

- ✓ Δημοσίευση του ονόματος,
- ✓ τροποποίηση του καταστατικού και
- ✓ διάλυση
- ✓ Δημοσίευση της εγγραφής, ακύρωσης και μεταφοράς έδρας στην Επίσημη Εφημερίδα της Ε.Ε

---

<sup>41</sup>Μια SE μπορεί επίσης να έχει ένα εποπτικό συμβούλιο που εποπτεύει τη διαχείριση (συμβούλιο δύο επιπέδων). Σε άλλες περιπτώσεις, οι επόπτες αποτελούν μέρος του συμβουλίου (μονοβάθμιο συμβούλιο).

<sup>42</sup>Η SE διέπεται από τους κανόνες που ορίζονται στο καταστατικό μιας ευρωπαϊκής εταιρείας που ισχύει ως νόμος στην Ελλάδα. Οι ελληνικοί κανόνες για μια ανώνυμη εταιρεία ισχύουν για όλα τα θέματα που δεν περιλαμβάνονται στον κανονισμό.

### 4.3H Societas Cooperativa Europaea (SCE)

Η ευρωπαϊκή συνεταιριστική εταιρεία είναι μια ευρωπαϊκή νομική μορφή με χαρακτηριστικά του συνεταιρισμού και της ανώνυμης εταιρείας. Οι συνεταιρισμοί SCE μπορούν να ιδρύσουν ευκολότερα νέους συνεταιρισμούς σε ευρωπαϊκό επίπεδο για δραστηριότητες σε πολλές χώρες. Η SCE δεν συνδέεται με κανένα κράτος μέλος της ΕΕ. Αυτό καθιστά δυνατή τη μεταφορά της επίσημης διεύθυνσης της εταιρείας (έδρα) σε άλλη χώρα. Η SCE δεν χρειάζεται να διαλυθεί ή να επανιδρυθεί. Οι κανόνες του κράτους μέλους στο οποίο είναι εγκατεστημένη η SCE ισχύουν για την κατάρτιση, τον έλεγχο και τη δημοσίευση των ετήσιων λογαριασμών. Το κεφάλαιο της SCE αποτελείται από τις μετοχές των μελών της. Τα μέλη συνεισφέρουν από κοινού τουλάχιστον 30.000 €.

Μπορεί κανείς να ιδρύσει μια SCE με τους εξής τρόπους:

- ✓ με τουλάχιστον 5 φυσικά πρόσωπα που κατοικούν σε τουλάχιστον 2 κράτη μέλη
- ✓ με συνδυασμό φυσικών και νομικών προσώπων. Σε αυτήν την περίπτωση, χρειάζεται τουλάχιστον 5 φυσικά πρόσωπα, νομικά πρόσωπα ή και εταιρείες που κατοικούν ή διέπονται από το δίκαιο 2 κρατών μελών
- ✓ με τουλάχιστον 2 νομικά πρόσωπα ή και εταιρείες, εάν αυτά διέπονται από το δίκαιο τουλάχιστον 2 κρατών μελών
- ✓ με διασυνοριακή συγχώνευση συνεταιρισμών από τουλάχιστον 2 κράτη μέλη
- ✓ με μετατροπή ενός υπάρχοντος συνεταιρισμού σε SCE, εάν έχει υποκατάστημα ή θυγατρική για τουλάχιστον 2 χρόνια σύμφωνα με τη νομοθεσία άλλου κράτους μέλους

Για τη σύσταση μιας SCE απαιτείται συμβολαιογραφική πράξη και το Υπουργείο Δικαιοσύνης πρέπει να εκδώσει «πιστοποιητικό μη ένστασης». Θα πρέπει στο σημείο αυτό να σημειωθεί ότι μπορεί κανείς να δημιουργήσει μια SCE σε όλες τις χώρες της ΕΕ.<sup>43</sup>

---

<sup>43</sup>Ισχύει ένας ευρωπαϊκός κανονισμός, το Καταστατικό για μια Ευρωπαϊκή Συνεταιριστική Εταιρεία. Οποιαδήποτε θέματα δεν ρυθμίζονται από τον ευρωπαϊκό κανονισμό, διέπονται από το δίκαιο της χώρας στην οποία βρίσκεται η καταστατική έδρα της SCE. Το κεντρικό συμβούλιο πρέπει επίσης να κατοικεί σε αυτή τη χώρα.

Για μια SCE με την έδρα της στην Ελλάδα, η εγγραφή στο Μητρώο Επιχειρήσεων του Εμπορικού Επιμελητηρίου είναι επιτακτική. Η εγγραφή επιτρέπεται μόνο αφού πληρούνται όλες οι προϋποθέσεις εγκατάστασης και έχουν συναφθεί συμφωνίες σχετικά με τη διευθέτηση των εργαζομένων (Hornuf et al., 2019).

Μια SCE έχει το ίδιο φορολογικό καθεστώς με κάθε άλλη πολυεθνική εταιρεία και, ως εκ τούτου, πρέπει να πληρώνει φόρους σε εκείνες τις χώρες όπου η εταιρεία είναι μόνιμα εγκατεστημένη.

#### **4.4. Ο Όμιλος Ευρωπαϊκού Οικονομικού Σκοπού (EEIG)**

Εταιρείες από την ΕΕ ή με θυγατρική στην ΕΕ μπορούν να ιδρύσουν έναν Ευρωπαϊκό Όμιλο Οικονομικού Σκοπού (ΕΟΟΣ) για να αναπτύξουν ή να βελτιώσουν τις οικονομικές τους δραστηριότητες από κοινού.<sup>44</sup> Το κέρδος για τον ίδιο τον ΕΟΟΣ δεν μπορεί να είναι στόχος. Αυτός είναι ο λόγος για τον οποίο ένας ΕΟΟΣ δεν μπορεί να:

- ✓ έχει τον έλεγχο των συνεργαζόμενων εταιρειών
- ✓ είναι εταιρεία χαρτοφυλακίου των εταιρειών-μελών
- ✓ έχει περισσότερους από 500 υπαλλήλους
- ✓ είναι μέλος άλλου ΕΟΟΣ

Για τη σύμβαση σύστασης απαιτείται ιδιωτική ή (κατά προτίμηση) συμβολαιογραφική πράξη, η οποία θα πρέπει να περιέχει τα εξής:

- ✓ επωνυμία της εταιρικής σχέσης, πριν ή μετά τις λέξεις «European Economic Interest Grouping» ή «EEIG»
- ✓ την τοποθεσία της έδρας
- ✓ τον σκοπό του ΕΟΟΣ
- ✓ όνομα, επωνυμία, επιχειρηματική δομή, τόπος κατοικίας ή έδρας καθενός από τα μέλη.
- ✓ Στη συνέχεια στην πράξη πρέπει να περιλαμβάνεται ο αντίστοιχος αριθμός και τόπος εγγραφής.

---

<sup>44</sup>Για παράδειγμα, με τη συγκέντρωση πόρων, δραστηριοτήτων και εμπειρογνωμοσύνης.

- ✓ διάρκεια της εταιρικής σχέσης.

Ένας ΕΟΟΣ έχει τουλάχιστον δύο όργανα

- ✓ τα μέλη που ενεργούν από κοινού και
- ✓ τον διευθυντή.

Οι εξουσίες του διοικητικού συμβουλίου αναφέρονται στο καταστατικό. Κατ' αρχήν, κάθε μέλος έχει μία ψήφο. Ορισμένα μέλη μπορεί να έχουν περισσότερες ψήφους, αλλά κανένα μέλος δεν μπορεί να έχει πλειοψηφία (Hornuf et al., 2019).

Σε σχέση με την διανομή των κερδών θα πρέπει να σημειωθεί ότι τα κέρδη και οι ζημιές διαιρούνται σύμφωνα με τις συμφωνίες της σύμβασης συνεργασίας ή αλλιώς σε ίσα μέρη. Είναι λογικό να συμπεριληφθούν στη συμφωνία συνεργασίας διατάξεις σχετικά με:

- ✓ Την έγκριση των ετήσιων οικονομικών καταστάσεων
- ✓ Την στιγμή κατά την οποία τα μέλη δικαιούνται διανομή κερδών ή πρέπει να διακανονίσουν μια ζημία

Όλα τα μέλη ενός ΕΟΟΣ μπορούν να ευθύνονται από κοινού και εις ολόκληρον με τα ιδιωτικά περιουσιακά τους στοιχεία για όλα τα χρέη εκτός από τον ΕΟΟΣ. Οι πιστωτές μεμονωμένων μελών δεν μπορούν να διεκδικήσουν τα περιουσιακά στοιχεία του ΕΟΟΣ. Οι πιστωτές του ΕΟΟΣ μπορούν να διεκδικήσουν τα περιουσιακά στοιχεία των μελών εάν τα περιουσιακά στοιχεία του ΕΟΟΣ είναι ανεπαρκή.<sup>45</sup>

Τα μέλη του ΕΟΟΣ αποφασίζουν για την αποδοχή νέων μελών. Τα νέα μέλη ευθύνονται επίσης για χρέη που προέκυψαν από τον ΕΟΟΣ πριν από την ένταξή τους. Ένα μέλος μπορεί να αποχωρήσει από τον ΕΟΟΣ μόνο σύμφωνα με τις διατάξεις της ιδρυτικής συμφωνίας ή (εάν δεν υπάρχει) με την ομόφωνη έγκριση των άλλων μελών. Δυνατότητα αποκλεισμού μέλους υπάρχει:

- ✓ για λόγους που αναφέρονται στην ιδρυτική συμφωνία του ΕΟΟΣ
- ✓ σε περίπτωση σοβαρής αδυναμίας εκπλήρωσης των υποχρεώσεων

---

<sup>45</sup>Επίσης, μόνο τα μέλη ενός ΕΟΟΣ υπόκεινται σε φόρο επί του εισοδήματος του ΕΟΟΣ, είτε μέσω φόρου εισοδήματος (φυσικά πρόσωπα) είτε μέσω φόρου εταιρειών (νομικά πρόσωπα). Ο ίδιος ο ΕΟΟΣ δεν πληρώνει εταιρικό φόρο. Εξάλλου, σε ορισμένες περιπτώσεις, ένας ΕΟΟΣ πρέπει να καταβάλει φόρο μισθού και εισφορές για κοινωνική ασφάλιση για φυσικά πρόσωπα που είναι μέλη της εταιρικής σχέσης. Σε ποιο βαθμό συμβαίνει αυτό εξαρτάται από τη θέση που έχουν στη δική τους εταιρεία.

✓ εάν η συνεργασία έχει διαταραχθεί σοβαρά ή απειλείται να διακοπεί

Ο αποκλεισμός είναι δυνατός μόνο με απόφαση δικαστή κατόπιν κοινής αίτησης της πλειοψηφίας των άλλων μελών (εκτός εάν η ιδρυτική συμφωνία ορίζει διαφορετικά).<sup>46</sup>

---

<sup>46</sup>Μέλος που είναι φυσικό πρόσωπο παύει επίσης να είναι μέλος εταιρικής σχέσης με την μη τήρηση των νόμιμων προϋποθέσεων συμμετοχής σε ΕΟΟΣ.

## **ΚΕΦΑΛΑΙΟ 5.**

### **ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ, ΠΕΡΙΟΡΙΣΜΟΙ ΚΑΙ ΠΡΟΤΑΣΕΙΣ ΓΙΑ ΜΕΛΛΟΝΤΙΚΗ ΕΡΕΥΝΑ**

#### **Εισαγωγικά**

Στο κεφάλαιο αυτό παρουσιάζονται τα σημαντικότερα συμπεράσματα που προέκυψαν από την μελέτη των στοιχείων και των άρθρων, ενώ ταυτόχρονα δίνεται έμφαση στους περιορισμούς της έρευνας, ενώ τέλος καταθέτονται προτάσεις και για μελλοντική έρευνα.

Η επιχειρηματικότητα των ανθρώπων αποτελεί στην ουσία μια έμφυτη τάση τους στην προσπάθειά τους να δημιουργήσουν αξία και να προωθήσουν την οικονομική τους ευημερία και ανάπτυξη. Η επιχειρηματικότητα εξάλλου εκφράζεται διαχρονικά με διάφορους τρόπους και στα σύγχρονα κράτη ο τρόπος άσκησης των επιχειρηματικών δραστηριοτήτων των οικονομούντων ατόμων θεσμοθετείται μέσα σε συγκεκριμένα νομικά και οικονομικά πλαίσια προκειμένου να διασφαλιστεί η εύρυθμη λειτουργία των κρατών και των κοινωνιών.

Σε αυτό το πλαίσιο η παρούσα εργασία έθεσε ως στόχο της την ανάλυση των υπαρχόντων μορφών επιχειρήσεων στην Ελλάδα και την Ευρώπη με στόχο να καταστούν σαφείς οι διαφορετικές ευκαιρίες και δυνατότητες που δίνει η κάθε μια από αυτές, ανάλογα με τα ιδιαίτερα χαρακτηριστικά του ατόμου που θέλει να ασκήσει επιχειρηματική δραστηριότητα.

Έτσι διαπιστώθηκε ότι εδώ και πάρα πολλά χρόνια υπάρχει ένας κεντρικός διαχωρισμός στις μορφές των επιχειρήσεων ο οποίος έχει να κάνει με το κατά πόσο τα άτομα που συμμετέχουν σε μια επιχείρηση είναι υποχρεωμένα απέναντι στις επιχειρήσεις με όλη τους την περιουσία ή με το μέρος του εισοδήματος ή της περιουσίας τους που αποφασίζουν να απασχολήσουν στην επιχείρηση. Η πρώτη



κατηγορία στην ουσία περιγράφει τις λεγόμενες προσωπικές επιχειρήσεις ενώ η δεύτερη τις λεγόμενες κεφαλαιουχικές.

Αυτό που προέκυψε από την εργασία και την ανάλυση που ακολούθησε είναι ότι σε γενικές γραμμές όσο πιο σύνθετη είναι η λειτουργία μιας επιχείρησης τόσο μεγαλύτερη θα πρέπει να είναι αυτή η επιχείρηση ώστε να μπορέσει να εκμεταλλευτεί τις ενδεχόμενες οικονομίες κλίμακας που προκύπτουν από την πιο σύνθετη αυτή μορφή. Ωστόσο, από την άλλη πλευρά, η επιλογή της κατάλληλης μορφής επιχείρησης είναι σημαντική γιατί μπορεί αφενός να οδηγήσει σε αδυναμία εκμετάλλευσης όλων των διαθέσιμων πλεονεκτημάτων και αφετέρου, στην μη ανάπτυξή της στον βαθμό που αυτό είναι εφικτό με την κατάλληλη επιλογή τύπου επιχείρησης.

Εξάλλου, ειδική αναφορά θα πρέπει να γίνει στις κοινωνικές επιχειρήσεις, οι οποίες ειδικά μετά την μεγάλη κρίση του 2008 γνωρίζουν σημαντική άνθηση τόσο στην Ελλάδα όσο και στην Ευρώπη και οι οποίες σχετίζονται με έναν έμμεσο τρόπο, τουλάχιστον στο επίπεδο της θεωρητικής τους προσέγγισης με τους συνεταιρισμούς, καθώς η βασική διαφοροποίηση αυτών των μορφών οργάνωσης της επιχειρηματικότητας είναι ότι δεν έχουν ως αποκλειστικό τους σκοπό την μεγιστοποίηση του κέρδους.

Ο βασικός περιορισμός εξάλλου της παρούσας εργασίας ήταν το γεγονός ότι η γενική κατεύθυνση της ανάλυσης των επιχειρηματικών μορφών είχε ως αποτέλεσμα να μην δοθούν ποσοτικά στοιχεία μετρήσιμα για τον αντίκτυπο κάθε μιας από τις μορφές αυτές, καθώς δόθηκε έμφαση στις επιδράσεις και την νομική οργάνωση της επιχειρηματικότητας. Ως εκ τούτου, μια πρόταση για μελλοντική έρευνα θα ήταν αυτή η μελέτη των ποσοτικών χαρακτηριστικών (πχ κερδοφορία, απόδοση) της εκάστοτε νομικής μορφής επιχειρηματικότητας.

Τέλος, από το τελευταίο κεφάλαιο προέκυψε η συνειδητοποίηση των ευκαιριών που προσφέρει και σε επίπεδο οργάνωσης της επιχειρηματικότητας η Ευρωπαϊκή Ένωση, μέσα από την θεσμοθέτηση των τριών μορφών επιχειρήσεων σε ευρωπαϊκό επίπεδο και αυτό αποτελεί και την σημαντικότερη πρόταση για μελλοντική έρευνα, δηλαδή την εστίαση στις δυνατότητες και την ανάλυσή τους, που προσφέρει το ευρωπαϊκό περιβάλλον για περαιτέρω ανάπτυξη της

επιχειρηματικότητα. Επαφίεται στους ενδιαφερόμενους να πληροφορηθούν τις δυνατότητες που προσφέρουν αυτές οι ρυθμίσεις ώστε να καταφέρουν εν τέλει μέσα στο σύνθετο οικονομικό περιβάλλον, να χρησιμοποιήσουν με κατάλληλο τρόπο τα διαθέσιμα εργαλεία με στόχο την ανάπτυξη και την ευημερία.

## ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ

Amess, K., Stiebale, J. & Wright, M. (2016). “The impact of private equity on firms’ patenting activity”. *European Economic Review*, 86, 147–160.

Bagnoli, L. & Megali, C. (2011), ‘Measuring performance in social enterprises’, *Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly*, Vol. 40, No.1, pp. 149–165.

Bailly, F., Chapelle, K. & Prouteau, L. (2017), ‘Wage differentials between conventional firms and non-worker cooperatives: Analysis of evidence from France,’ *Competition & Change*, Vol. 21, No. 4, pp. 321–341

Baker, M., and J. Wurgler. (2002). “Market Timing and Capital Structure.” *The Journal of Finance Management* 57:1, 1-33.

Baxter, N. (1967). “Leverage, Risk of Ruin and the Cost of Capital.” *Journal of Finance* 395-403.

Benninga, S., M. Helmantel, and O. Sarig. (2005). “The Timing of Initial Public Offerings.” *Journal of Financial Economics* 75:1, 115-132.

Benson, BW, & Davidson W. (2009). “Reexamining the managerial ownership effect on firm value”. *Journal of Corporate Finance* 15: 573-586.

Bertrand, M, & Schoar, A. (2006). “The role of family in family firms”. *Journal of Economic Perspectives* 20: 73-96.

Bodnaruk, A., E. Kandel, M. Massa, & A. Simonov. (2008). “Shareholder Diversification and the Decision to Go Public.” *The Review of Financial Studies* 21:6, 2779-2825.

Bradley, D. J., B. D. Jordan, & J. R. Ritter. (2003). “The Quiet Period Goes Out with a Bang.” *The Journal of Finance* 58:1, 1-37.

Brau, J. C., B. Francis, & N. Kohers. (2003). “The Choice of IPO Versus Takeover: Empirical Evidence.” *Journal of Business* 76, 583-612.

Buzza, J. (2016). “United States Association for Small Business and Entrepreneurship”. Conference proceedings: CV1–CV29. Boca Raton: United States.

Chemmanur, T. J., & P. Fulghieri. (1999). “A Theory of the Going Public Decision.” *Review of Financial Studies* 12, 249-279.

Cicopa (2017), Cooperatives and employment: Second global report, Brussels.

Clarke, T. (1984), ‘Alternative models of co-operative production’, *Economic and Industrial Democracy*, Vol. 5, No. 1, pp 97–12.

Costanze, F. (2019), ‘Stimulating new business creation through system dynamics education’, *Journal of Economic and Administrative Sciences*, 35(4), 267-284.

Covin, G., Garrett, P., Kuratko, D. & Bolinger, M. (2021). “Internal corporate venture planning autonomy, strategic evolution, and venture performance”. *Small Business Economics*, 56, 293–310.

De Pamphilis, D. (2022). Mergers, Acquisitions, and Other Restructuring Activities.

Defourny, J. & Nyssens, M. (2010), ‘Conceptions of social enterprise and social entrepreneurship in Europe and the United States: Convergences and divergences’, *Journal of Social Entrepreneurship*, Vol. 1, No. 1,

Demers, E., & K. Lewellen. (2003). “The Marketing Role of IPOs: Evidence From Internet Stocks.” *Journal of Financial Economics* 68, 413-437.

Demsetz H, & Lehn K. (1985). “The structure of corporate ownership: Causes and consequences”. *Journal of Political Economy* 93: 1155-1177.

Eurofound (2016), ERM annual report 2015: Job creation in SMEs, Publications Office of the European Union, Luxembourg.

Eurofound (2018), Upward convergence in the EU: Concepts, measurements and indicators of convergence, Publications Office of the European Union, Luxembourg.

European Commission (2010), Europe 2020: A European strategy for smart, sustainable and inclusive growth, COM(2010) 2020, Brussels.

European Commission (2011), Social business initiative: Creating a favourable climate for social enterprises, key stakeholders in the social economy and innovation, COM(2011) 682 final, Brussels.

European Commission (2015), Report of the discussions of the Cooperative Working Group “Fostering cooperatives’ potential to generate smart growth and jobs” held between June 2013 to November 2014 containing ideas and proposals for action, Brussels.

European Parliament (2017), Resolution of 19 January 2017 on a European Pillar of Social Rights, 2016/2095(INI), Strasbourg.

Gigauri, I., Panait, M., Apostu, S. & Raimi. (2022). The Essence of Social Entrepreneurship through a Georgian Lens: Social Entrepreneurs’ Perspectives. *Administrative Sciences* 12, 75.

Glaeser, E. L., Laibson, D. I., Scheinkman, J. A., & Soutter, C. L. (2000). “Measuring trust”. *The quarterly Journal of Economics*, 115(3): 811-846.

Glickman, E. (2014). An Introduction to Real Estate Finance.

Halabisky, D. (2012). Entrepreneurial activities in Europe: Senior entrepreneurship OECD Employment Policy Papers No. 2.

Henrekson, M. (2007). “Entrepreneurship and institutions”. IFN Working Paper No. 707.

Henrÿ, H. (2013), ‘Cooperative law and sustainable development: Match or mismatch?’, conference presentation, Potential and limits of social and solidarity economy, United Nations Research Institute for Social Development (Unrisd) Conference, 6–8 May, Geneva, Switzerland.

Holmstrom, B., & J. Tirole. (1993). “Market Liquidity and Performance Monitoring.” *Journal of Political Economy* 101, 678-709.

Hoskisson, R. E., Hitt, M. A., Johnson, R. A., & Grossman, W. (2002). "Conflicting voices: The effects of institutional ownership heterogeneity and internal governance on corporate innovation strategies". *Academy of Management Journal*, 45(4): 697-716.

ICA (2015), World declaration on worker cooperatives: Approved by the ICA General Assembly, 23 September, Cartagena, Columbia.

ICA (International Cooperative Alliance) (1995), Co-operative identity, values & principles, web page, accessed 28 February 2019.

Kristofik, P., Medzihorsky, J. & Musa, H. (2022). Capital Structure and Its Determinants—A Comparison of European Top-Rated CSR and Other Companies. *Journal of Risk and Financial Management* 15, 325.

Krueger, F., Reilly, M. & Carsrud, L. (2000). "Competing models of entrepreneurial intentions". *Journal of Business Venturing*, 15, 411-432.

Kwon, S.W. & Adler, P.S. (2014). "Social capital: Maturation of a field of research". *Academy of Management Review*, 39(4), pp.412-422.

Levine R. (1997). "Financial development and economic growth: views and agenda". *Journal of Economic Literature* 35(2): 688-726.

Lüdeke-Freund, F. (2020). "Sustainable entrepreneurship, innovation, and business models: Integrative framework and propositions for future research". *Business Strategy and the Environment*, 29, 665–681.

MacPherson, I. (2012), "Cooperative's concern for the community: From members towards local communities' interests", Working Paper No. 46/13,

Maksimovic, V., & P. Pichler. (2001). "Technological Innovation and Initial Public Offerings." *The Review of Financial Studies* 14:2, 459.

McMurtry, J.-J. (2015), 'Prometheus, Trojan horse or Frankenstein? Appraising the social and solidarity economy', in Utting, P. (ed.), *Social and solidarity economy: Beyond the fringe*, United Nations Research Institute for Social Development and Zed Books, London, pp. 57–71.

Mejorada, D. (2006). *Business Finance and Philippines Business Firms*. 10th ed., 26. Philippines: Goodwill Trading Co Inc.

Michie, J., Blasi, J. R. & Borzaga, C. (eds.) (2017), *Oxford handbook of mutual, co-operative and co-owned business*, Oxford University Press, Oxford, UK.

Miller, R. & Jentz, A. (2008). *Business Law Today: The Essentials, Text & Summarised Cases, E-Commerce, Legal, Ethical, and International Environment*, 8th ed., 586, Ohio: Thomson Higher Education.

Mintzberg, H. (2015), *Rebalancing society: Radical renewal beyond left, right, and center*, Berrett-Koehler Publishers, Inc., Oakland, CA.

Modigliani, F., & M.H. Miller. (1958). "The Cost of Capital, Corporation Finance, and the Theory of Investment." *American Economic Review* 261-297.

Modigliani, F., & M.H. Miller. (1963). "Corporate Income Taxes and the Cost of Capital." *American Economic Review* 433-443.

Myers, S. C. (1984). "The Capital Structure Puzzle." *The Journal of Finance* 39:3, 575-593.

Nannicini, T., Stella, A., Tabellini, G., & Troiano, U. (2013). "Social capital and political accountability". *American Economic Journal: Economic Policy*, 5(2): 222-50.

Net Lawman. (2020). *Limited partnership: a tax and liability shelter*.

North D. (1990). *Institutions, institutional change and economic performance*. Cambridge University Press, Cambridge.

Pagano, M., F. Panetta, & Zingales, L. (1998). "Why Do Companies Go Public? An Empirical Analysis." *Journal of Finance* 53, 27-64.

Pauceanu, A. (2016). *Entrepreneurship in the Gulf Cooperation Council*.

Peng M. & Jiang Y. (2010). "Institutions behind family ownership and control in large firms". *Journal of Management Studies* 47(2): 253-273.

Peng M. (2002). "Towards an institution-based view of business strategy". *Asia Pacific Journal of Management* 19(2-3), 251-267.

Peng, M. W., Sun, S. L., Pinkham, B., & Chen, H. (2009). "The institution-based view as a third leg for a strategy tripod". *Academy of Management Perspectives*, 23(3): 63-81.

Pérotin, V. (2012), 'The performance of workers' cooperatives', in Battilani, P. and Schröter, H. G. (eds.), *The cooperative business movement, 1950 to the present*, Cambridge University Press, New York, pp. 195–221.

Pérotin, V. (2016), What do we really know about worker co-operatives? Executive summary, Co-operatives UK, Manchester, UK.

Pollak, RA. (1985). "A transaction cost approach to families and households". *Journal of Economic Literature*, 23(2): 581-608.

Putnam R. (1995). "Tuning in, tuning out: The strange disappearance of social capital in America. The 1995 Ithiel de Sola Pool Lecture". *Political Science and Politics* 28(4): 664-683.

Rajan, R. G. (1992). "Insiders and Outsiders: The Choice Between Informed and Arm's Length Debt." *Journal of Finance* 47, 1367-1400.

Rousseau, D.&Shperling, Z. (2003). "Pieces of the action: Ownership and the changing employment relationship". *Academy of Management Review* 28(4): 553-570.

Rumley, R. (2012). General Partnerships. Business Organizations Reading Room

Servantie, V., Cabrol, M., Guieu, G. &Boissin, P. (2016). "Is international entrepreneurship a field? A bibliometric analysis of the literature (1989–2015)". *Journal of International Entrepreneurship*, 14, 168-212

Sevilla-Bernardo, J., Sanchez-Robles, B. &Herrador-Alcaide, T. (2022). Success Factors of Startups in Research Literature within the Entrepreneurial Ecosystem. *Administrative Sciences*, 12: 102.



Shleifer A, & Vishny RW. (1986). "Large shareholders and corporate control". *Journal of Political Economy* 94(3): 461-488.

Stiglitz, J. E. (1969). "A Re-Examination of the Modigliani-Miller Theorem." *American Economic Review* 784-793.

Stuart, T, & Yim, S. (2010). "Board interlocks and the propensity to be targeted in private equity transactions". *Journal of Financial Economics* 97: 174-189.

Thomsen, S., & Pedersen, T. (2000). "Ownership structure and economic performance in the largest European companies". *Strategic Management Journal*, 21(6): 689-705.

Tsai W, & Ghoshal S. (1998). "Social capital and value creation: the role of intrafirm networks". *Academy of Management Journal*, 41(4): 464-476.

Utting, P., Van Dijk, N. & Mathei, M.-A. (2014), "Social and solidarity economy: Is there a new economy in the making?" Occasional Paper No. 10, Unrisd, Geneva.

Warhurst, C., Commander, J., Findlay, P., Hyman J. & Nickson, D. (2006), "For mutual interest: Trade unions and co-operative employment development in Scotland", SCER Report No. 12. Strathclyde Business School, Glasgow.

Williamson, E. (1996). *The Mechanisms of Governance*. Oxford University Press.