

ΣΧΕΔΙΑΖΟΝΤΑΣ ΤΗΝ  
ΕΠΑΝΕΚΚΙΝΗΣΗ

# ΟΔΗΓΟΣ ΓΙΑ ΕΛΕΥΘΕΡΟΥΣ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΕΣ



ΤΣΟΥΤΣΟΥΡΑΣ ΠΑΝΑΓΙΩΤΗΣ

PLAN RESTART accounting



## ΠΡΟΛΟΓΟΣ

*Σε μια εποχή απρόβλεπτη, με ασυνήθιστες δυσκολίες, η επιδίωξη της επαγγελματικής ασφάλειας, ωθεί καθημερινά πολλούς από εμάς να προσανατολιζόμαστε στην αυτοαπασχόληση. Μια μορφή επαγγελματικής δραστηριότητας συνηθισμένη έτσι και αλλιώς στη χώρα μας. Η αναθέρμανση της όμως τώρα γίνεται σε ένα νέο και μάλλον άγνωστο περιβάλλον. Έτσι ή συγκέντρωση μιας σειράς πληροφοριών με συγκροτημένο τρόπο σε έναν οδηγό για ελεύθερους επαγγελματίες, θα αποδεικνύονταν χρήσιμο εργαλείο.*

# ΟΔΗΓΟΣ ΓΙΑ ΕΛΕΥΘΕΡΟΥΣ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΕΣ

## ΠΡΟΛΟΓΟΣ

Σε μια εποχή απρόβλεπτη, με ασυνήθιστες δυσκολίες, η επιδίωξη της επαγγελματικής ασφάλειας, ωθεί καθημερινά πολλούς από εμάς να προσανατολιζόμαστε στην αυτοαπασχόληση. Μια μορφή επαγγελματικής δραστηριότητας συνηθισμένη έτσι και αλλιώς στη χώρα μας. Η αναθέρμανση της όμως τώρα γίνεται σε ένα νέο και μάλλον άγνωστο περιβάλλον. Έτσι ή συγκέντρωση μιας σειράς πληροφοριών με συγκροτημένο τρόπο σε έναν οδηγό για ελεύθερους επαγγελματίες, θα αποδεικνύονταν χρήσιμο εργαλείο.

Καταρχήν, οι περισσότεροι από τους νέους ελεύθερους επαγγελματίες, επιδιώκουν να χτίσουν την νέα τους επιχείρηση στη βάση μιας μικρής ή μεγάλου επαγγελματικής εμπειρίας που κατέχουν σε κάποιο επαγγελματικό τομέα, διαθέτοντας επαγγελματική πιστοποίηση ή όχι. Καταστήματα στο χώρο της εστίασης, διαφόρων ειδών παροχές λιανικών υπηρεσιών, καταστήματα λιανικής πώλησης αγαθών ευρείας κατανάλωσης, eshops, παροχές στο χώρο της εκπαίδευσης, ιατρεία, δικηγορικά γραφεία κ.α. Όμως, το θέμα είναι ότι όλες αυτές οι επαγγελματικές προσπάθειες δεν έχουν ευτυχή κατάληξη. Ένας μεγάλος αριθμός αυτών των επαγγελματιών αποπειρών καταλήγουν σε σχετικά σύντομο διάστημα, από λίγους μήνες έως ένα έτος, σε διακοπή δραστηριότητας. Θα μπορούσε κανείς να πει, πως

αυτό είναι φυσιολογικό. Δεν είναι δυνατό κάθε προσπάθεια έναρξης επαγγελματικής δραστηριότητας να έχει επιτυχία, πόσο μάλλον στην ιδιαίτερα δύσκολη οικονομικά, εποχή μας. Παρόλα αυτά ένα ερώτημα παραμένει, το οποίο έχει ενδιαφέρον να προσεγγίσουμε την απάντηση του. Τι είναι αυτό που κάνει μια επαγγελματική προσπάθεια να ανήκει σε εκείνες που τελικά θα επιτύχει. Τι είναι αυτό που κατατάσσει μια επιχείρηση στην ομάδα των επιζώντων και κάποιες άλλες σε αυτές που εξαφανίζονται. Είναι εντελώς τυχαίο ή υπάρχει κάποια εξήγηση για αυτό. Ο οδηγός αυτός για νέους ελεύθερους επαγγελματίες, θα προσπαθήσει να βοηθήσει τους ενδιαφερόμενους για εκείνα τα σημαντικά στοιχεία που πρέπει να κάνει ή να αποφύγει μια τέτοια προσπάθεια.

## ΒΑΣΙΚΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ

Μια επιχείρηση ελεύθερου επαγγελματία, ανήκει στην ιδιαίτερη κατηγορία των ατομικών επιχειρήσεων, όπου το φυσικό πρόσωπο και επαγγελματική δραστηριότητα συμφύονται και ακολουθούν ενιαία πορεία, με το αρχικό ΑΦΜ του φυσικού προσώπου.

## ΚΟΣΤΟΛΟΓΗΣΗ ΤΗΣ ΙΔΡΥΣΗΣ ΚΑΙ ΤΗΣ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΑΣ ΤΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ

Το πρώτο πράγμα που πρέπει να κάνουμε κάτι την έναρξη της επιχείρησής μας είναι να πάρουμε μολύβι και χαρτί, και να ετοιμάσουμε αρκετά προσεκτικά ένα λεπτομερειακό κοστολόγιο για την επιχείρησή μας. Το κοστολόγιο μας θα έχει δύο σκέλη. Το πρώτο θα αφορά τα έξοδα τα οποία είναι αναγκαία για την ίδρυση και την αρχική εγκατάσταση της επιχείρησής έως την στιγμή της έναρξης της κανονικής λειτουργίας της. Το δεύτερο αφορά την καταγραφή εξόδων της καθημερινής λειτουργίας επιδιώκοντας να τα ανάγουμε σε μηνιαία βάση ( έξοδα λειτουργίας επιχείρησης). Θα πρέπει να διευκρινίσουμε σε αυτό το σημείο, ότι δεν πρέπει να μπλέξουμε στα έξοδα λειτουργίας τις επιχείρησης, τις επιβαρύνσεις που θα έχουμε για την αγορά εμπορευμάτων προς πώληση. Αυτό είναι μια ξεχωριστή λειτουργία της επιχείρησης και αφορά τις πωλήσεις που πρέπει να επεξεργαστούμε αυτόνομα και αφορά μόνον εκείνες τις επιχειρήσεις που θα ασκήσουν εμπορική δραστηριότητα.

### Η ΚΟΣΤΟΛΟΓΗΣΗ ΓΙΑ ΤΑ ΕΞΟΔΑ ΙΔΡΥΣΗΣ ΚΑΙ ΑΡΧΙΚΗΣ ΕΓΚΑΤΑΣΤΑΣΗΣ

πρέπει να υπολογισθούν με την μεγαλύτερη δυνατή προσοχή. Για να το πετύχουμε αυτό διεξάγουμε έρευνα αγοράς για ότι μας ενδιαφέρει και δεν κάνουμε βιαστικές επιλογές για αγορές παγίων, συμφωνίες υπηρεσιών κ.α. Τα συνήθη έξοδα μιας επιχείρησης που θα παρέχει υπηρεσίες είναι:

- α. Ενοίκιο και Εγγυήσεις ενοικίου
- β. Έξοδα για σύνδεση ρολογιού ΔΕΗ
- γ. Έξοδα για σύνδεση τηλεφωνικής γραμμής
- δ. Έξοδα εγγραφής στο οικείο επιμελητήριο

ε. Πιθανά έξοδα για απόκτηση επαγγελματικής άδειας αν αυτή είναι απαραίτητη

στ. Έξοδα αποκατάστασης ακινήτου (ελαιοχρωματισμοί, ηλεκτρολογικές εργασίες, διαμόρφωση χώρων κλπ.)

ζ. Αγορές παγίων (Έπιπλα, μηχανήματα, ηλεκτρονικές συσκευές, τεχνικός εξοπλισμός)

η. Διαφημιστική προβολή με διάφορα μέσα.

θ. Έξοδα Λογιστή για την διεκπεραίωση της ίδρυσης της επιχείρησης

### Η ΚΟΣΤΟΛΟΓΗΣΗ ΓΙΑ ΤΑ ΕΞΟΔΑ ΚΑΘΗΜΕΡΙΝΗΣ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΑΣ

κάνοντας αναγωγή σε μηνιαία βάση:

- α. Ενοίκιο ακινήτου (εάν υπάρχουν κοινόχρηστα, να τα συμπεριλάβουμε)
- β. Έξοδα για ηλεκτρική ενέργεια, ύδρευση, τηλεφωνία
- γ. Έξοδα μισθών προσωπικού (αν υπάρχει)
- δ. Έξοδα σε Ασφαλιστικούς οργανισμούς (ΕΦΚΑ μη Μισθωτών)
- ε. Μηνιαία έξοδα για Λογιστική υποστήριξη

Πρέπει να καταγράψουμε και τα ετήσια έξοδα, τα οποία θα επιμερίσουμε σε μηνιαία βάση. Τέτοια έξοδα μπορούν να είναι:

- α. Κάθε είδους έξοδο που αφορά την προβολή και διαφήμιση της επιχείρησης.
- β. Συνδρομές σε οργανισμούς και επαγγελματικές οργανώσεις (πχ ετήσια συνδρομή μέλους στο οικείο επιμελητήριο)

γ. Ετήσια έξοδα Τραπεζών

δ. συμβάσεις υποστήριξης μηχανογράφησης και λογισμικού.

## Η ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗ ΤΟΥ ΕΓΧΕΙΡΗΜΑΤΟΣ

Ο σχεδιασμός της χρηματοδότησης της επαγγελματικής μας προσπάθειας, είναι καθοριστικό βήμα για την επιτυχία της. Τι σημασία έχει αν ο σχεδιασμός μας σε όλα τα άλλα επίπεδα είναι αψεγάδιαστος αλλά δεν έχουν εξευρεθεί οι πόροι για την υλοποίηση του εγχειρήματος;

Ο σχεδιασμός της χρηματοδότησης πρέπει να κινηθεί σε δύο επίπεδα, ανάλογα με αυτά της κοστολόγησης. Αυτό που αφορά τα έξοδα ίδρυσης και αρχικής εγκατάστασης της επιχείρησης και αυτό που αφορά τα έξοδα στην καθημερινή της λειτουργία.

Ως προς το δεύτερο είναι ανάγκη να κάνουμε μια διευκρίνηση. Η χρηματοδότηση των καθημερινών εξόδων λειτουργίας μιας επιχείρησης, για μια σταθεροποιημένη και μακροχρόνια λειτουργούσα επιχείρηση, είναι συνάρτηση των εσόδων της. Στην περίπτωση αυτή απαιτούνται άλλου είδους υπολογισμοί. Για μια νέα επιχείρηση όμως, η οποία πραγματοποιεί τα πρώτα της βήματα, για ένα αρχικό διάστημα περίπου ενός έτους, πρέπει να αντιμετωπίσουμε την χρηματοδότηση αυτών των εξόδων σαν να μην υπάρχουν καθόλου έσοδα. Είναι το διάστημα κατά το οποίο η επιχείρηση στοχεύει να αποκτήσει φήμη και πελατεία, και από το στάδιο της ίδρυσης η επιχείρηση περνά στο στάδιο της σταθεροποίησης και της κανονικής λειτουργίας.

Στο παραπάνω πλαίσιο πρέπει να ερευνήσουμε την δυνατότητα ένταξης της χρηματοδότησης σε πρόγραμμα επιδότησης από δημόσιο φορέα. Σε άλλη

περίπτωση, υπάρχει η επιλογή της προσφυγής σε δανεισμό ή σε ιδιώτες. Στην περίπτωση αυτή, πρέπει να υπολογίσουμε την απόσβεση του δανείου εντάσσοντας το ως σταθερό μηνιαίο έξοδο μέχρι την αποπληρωμή του. Χρειάζεται ιδιαίτερη προσοχή στους όρους του δανεισμού και ειδικά στα επιτόκια δανεισμού, ώστε να μην προκύπτουν υπερβολικές επιβαρύνσεις από τους τόκους. Σε καμιά περίπτωση δεν πρέπει να επιτρέψουμε λόγω εσφαλμένου δανεισμού να υπονομεύσουμε την προσπάθεια μας.

## Η ΕΠΙΛΟΓΗ ΤΩΝ ΣΥΝΕΡΓΑΤΩΝ ΜΑΣ

Η επιλογή των συνεργατών μας, για την επάνδρωση της επιχείρησης μας, είναι ένας καθοριστικός τομέας. Δεν είναι λίγες οι περιπτώσεις, που επιχειρήσεις διαλύονται λόγω έλλειψης επικοινωνίας μεταξύ συνεταιίρων ή αποτυχημένης ανάδειξης προσώπων σε κρίσιμες θέσεις που δεν μπόρεσαν να σηκώσουν το βάρος διαχείρισης των αρμοδιοτήτων τους.

Στις ατομικές επιχειρήσεις στη χώρα μας συνηθίζεται η επάνδρωση των μικρών επιχειρήσεων να γίνονται σχεδόν αποκλειστικά από μέλη του στενού ή ευρύτερα οικογενειακού περιβάλλοντος. Οι επιχειρήσεις αυτού του είδους δικαίως χαρακτηρίζονται οικογενειακές. Αυτό δεν είναι κατ' ανάγκη κακό. Μετατρέπεται όμως σε λάθος, όταν η οικογενειακή σχέση αποτελεί το μοναδικό κριτήριο επιλογής του ανθρώπινου δυναμικού.

Για την επιλογή του δυναμικού της επιχείρησης μας θα πρέπει αρχικά να έχουμε ένα σαφές πλάνο με τα καθήκοντα και τις αρμοδιότητες κάθε θέσης. Στην συνέχεια θα πρέπει να φανταστούμε τα χαρακτηριστικά που θα πρέπει να έχει μια προσωπικότητα για να αναλάβει την συγκεκριμένη

θέση. Οι αρμοδιότητες κάθε θέσης πρέπει να είναι συνεχής, να μην υπάρχει σύγχυση ρόλων, να προάγουν την αλληλοκάλυψη και την συνεργασία όποτε αυτή απαιτείται και να παρέχεται έτσι η αίσθηση ενός δεμένου όλου, με στόχο το ομαδικό αποτέλεσμα και όχι η μοναχική εργασία χωρίς προοπτική και αίσθηση αποτελέσματος.

Με άλλα λόγια, για την επιλογή των συνεργατών μας πρέπει να έχουμε στο μυαλό μας μια συγκεκριμένη θέση κάθε φορά και όχι ένα συγκεκριμένο πρόσωπο ψάχνοντας να το τοποθετήσουμε κάπου.

## Η ΕΠΙΛΟΓΗ ΤΟΥ ΛΟΓΙΣΤΗ

Η επιλογή του λογιστή για την επιχείρηση είναι μια από τις πιο ευαίσθητες επιλογές. Ο λογιστής για ορισμένους επιχειρηματίες είναι ένα αναγκαίο κακό. Πιστεύουν ότι είναι ένα μη παραγωγικό έξοδο, με μοναδικό σκοπό να ικανοποιούνται ορισμένες λογιστικές και φορολογικές υποχρεώσεις προς το Δημόσιο για τις οποίες δεν υπάρχει τρόπος να τις αποφύγει κανείς.

Και όμως, όταν ο λογιστή αναλαμβάνει να διαδραματίσει τον ρόλο του με υπευθυνότητα και επαγγελματισμό τα πράγματα εξελίσσονται διαφορετικά. Η λογιστική λειτουργία της επιχείρησης είναι κάτι περισσότερο από την ενημέρωση των βιβλίων και την σύνταξη των περιοδικών δηλώσεων ΦΠΑ.

Ο λογιστής οφείλει να είναι δίπλα στον επιχειρηματία, σε κάθε μικρό και μεγάλο ζήτημα. Είναι σύμβουλος, όχι μόνον για λογιστικά και φορολογικά θέματα, αλλά και για ζητήματα συνολικής διοίκησης της εταιρίας, παρουσιάζοντας όλο τις πιθανές επιλογές σε ένα ζήτημα και προτείνοντας επιχειρηματολογώντας την

προτιμότερη από αυτές. Εντοπίζει κινδύνους και προειδοποιεί έγκαιρα για την αντιμετώπιση τους. Διαμορφώνει ένα φορολογικό σχέδιο για την επιχείρηση και το εξηγεί αναλυτικά στον επιχειρηματία. Παρουσιάζει αναλυτικά στοιχεία για τις πωλήσεις, τις αγορές, τα έξοδα και το εργατικό κόστος βοηθώντας έτσι τον επιχειρηματία να λαμβάνει σωστές διοικητικές αποφάσεις βασισμένες σε πραγματικά στοιχεία και όχι σε εντυπώσεις που συχνά αποδεικνύονται λανθασμένες.

Ο λογιστής είναι μια σημαντική μακροχρόνια επένδυση για την επιχείρηση, η οποία πρέπει να βλέπει όχι τόσο τι δίνει όσο κυρίως τι παίρνει από αυτή τη σχέση. Όταν για οποιοδήποτε λόγο, ο λογιστής δεν μπορεί να ανταποκριθεί στο παραπάνω πλαίσιο ο επιχειρηματίας δεν πρέπει να διστάσει να αναζητήσει αυτό που λείπει σε μια νέα επαγγελματική σχέση. Εδώ δεν υπάρχει περιθώριο για συμβιβασμούς.

## ΤΡΑΠΕΖΙΚΟΣ ΛΟΓΑΡΙΑΣΜΟΣ

Θα χρειαστείτε ένα νέο επαγγελματικό τραπεζικό λογαριασμό. Αφού ολοκληρωθεί η ίδρυση της εταιρίας, μπορείτε να απευθυνθείτε στην τράπεζα που προτιμάτε για το άνοιγμα του. Ο επαγγελματικός λογαριασμός είναι υποχρέωση σας να τον δηλώσετε τε στο taxis.

**Είστε υπόχρεοι τήρησης Συστήματος Καρτών Πληρωμής** (γνωστό ως «P.O.S.») και δήλωσης Επαγγελματικού/ων Λογαριασμού/ων εφόσον, έστω και ένας από τους Κωδικούς Αριθμούς Δραστηριότητάς σας, κύριας ή δευτερεύουσας, περιλαμβάνεται στην λίστα των ΚΑΔ που έχουν οριστεί σε Κοινή Υπουργική Απόφαση από τα Υπουργεία Οικονομίας και Ανάπτυξης



και Οικονομικών. Μπορείτε να διαβάσετε αναλυτικά όλους τους ΚΑΔ στην Κ.Υ.Α 45231/2017.

## ΕΤΑΙΡΙΚΗ ΤΑΥΤΟΤΗΤΑ

Μιλώντας για εταιρική ταυτότητα, συνήθως το μυαλό μας πάει στον σχεδιασμό ιστοτόπων, σε λογότυπα και επιλογή χρωμάτων κλπ. Βέβαια είναι και τα προηγούμενα, αλλά όχι μόνον αυτά.

Αναφερόμενοι στην εταιρική ταυτότητα μιας επιχείρησης εννοούμε την φιλοσοφία της εταιρίας, την οπτική από την οποία αντιμετωπίζει το προσφερόμενο έργο ή προϊόν καθώς και τον τρόπο που αντιλαμβάνεται την σχέση και την επικοινωνία της με τους πελάτες της, τους προμηθευτές της, το ανθρώπινο δυναμικό της, την σχέση της με του Δημόσιου φορείς. Η εταιρική ταυτότητα όταν αυτή αποκρυσταλλωθεί, θα πρέπει να μπορεί να σταθεί μόνη της χωρίς την ανάγκη λογότυπων κ.α. Πρέπει οι άνθρωποι που σχετίζονται μαζί της, στο άκουσμα και μόνον του ονόματος της επιχείρησης να σχηματίζουν μια ορισμένη θετική εικόνα για αυτήν.

## Η ΙΔΡΥΣΗ ΤΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ

### ΒΗΜΑ 1 : ΗΛΕΚΤΡΟΝΙΚΟ ΜΙΣΘΩΤΗΡΙΟ

Η άσκηση μιας επαγγελματικής δραστηριότητας προϋποθέτει έναν χώρο στο οποίο αυτή θα ασκηθεί. Εδώ υπάρχει η επιλογή, να έχουμε άσκηση της δραστηριότητας με έδρα το σπίτι μας ή να μισθώσουμε ακίνητο για να στεγάσουμε την επιχείρηση. Για να αποφασίσουμε θα πρέπει να γνωρίζουμε καλά τις απαιτήσεις της δραστηριότητας

μας. Μια σειρά από δραστηριότητες αποκλείονται εξ ορισμού να ασκηθούν με έδρα το σπίτι, όπως για παράδειγμα οποιασδήποτε μορφής λιανικού εμπορίου. Η επιλογή του σπιτιού μας ως έδρα συνήθως συνδέεται με μορφές παροχής υπηρεσιών, ιδιαίτερα αν είναι εξ αποστάσεως. Σε κάθε περίπτωση αυτό είναι το πρώτο βήμα μας το οποίο θα ολοκληρωθεί με σύνταξη ιδιωτικού συμφωνητικού μίσθωσης επαγγελματικής κατοικίας και ηλεκτρονικού μισθωτηρίου, διαφορετικά θα πρέπει να έχουμε υπεύθυνη δήλωση δωρεάν παραχώρηση κατοικίας για άσκηση επαγγελματικής δραστηριότητας από συγγενικό πρόσωπο.

### ΒΗΜΑ 2 : ΕΓΓΡΑΦΗ ΣΤΟ ΕΠΙΜΕΛΗΤΗΡΙΟ

Η εγγραφή μας στο οικείο επιμελητήριο είναι το δεύτερο βήμα. Το επιμελητήριο στο οποίο απευθυνόμαστε εξαρτάται από την δραστηριότητα την οποία πρόκειται να ασκήσουμε. Σε ορισμένες περιπτώσεις ενδεχομένως απαιτείται το επιμελητήριο να μας χορηγήσει και άδεια ασκήσεως επαγγέλματος. Για την εγγραφή στο επιμελητήριο θα υπάρξει μικρό κόστος για την ετήσια συνδρομή ενδεχομένως και για την έκδοση άδειας ασκήσεως επαγγέλματος. Το κόστος διαφέρει ανάλογα με το επιμελητήριο.

Να σημειώσουμε εδώ ότι στο επιμελητήριο αρχικά γίνεται προεγγραφή και όταν ολοκληρωθεί η εγγραφή μας στην ΔΟΥ προσκομίζουμε την Βεβαίωση Έναρξης εργασιών για την οριστική εγγραφή.

### ΒΗΜΑ 3: ΠΡΟΕΓΓΡΑΦΗ ΣΕ ΕΦΚΑ ΜΗ ΜΙΣΘΩΤΩΝ

Με όλα τα έγγραφα που έχουμε παραλάβει από τα βήματα 1 και 2, απευθυνόμαστε στον ΕΦΚΑ για εγγραφή στα μητρώα των ΜΗ ΜΙΣΘΩΤΩΝ. Εδώ θα πρέπει να επιλέξουμε κατηγορία στην ένταξη της ασφάλισης. Συνήθως επιλέγουμε την κατώτατη λόγω κόστους και αργότερα μπορούμε να την μεταβάλουμε.

Στην περίπτωση που σχεδιάζουμε να προσλάβουμε προσωπικό, πρέπει να προχωρήσουμε και σε απογραφή εργοδότη έτσι ώστε να μας αποδοθεί αριθμός μητρώου εργοδότη. Μόνον τότε θα μπορούμε να προσλαμβάνουμε προσωπικό και να αποδίδουμε εργοδοτικές εισφορές.

Το περιφερειακό τμήμα του ΕΦΚΑ στο οποίο ανήκουμε και στο οποίο πρέπει να απευθυνθούμε για τα παραπάνω εξαρτάτε από την διεύθυνση της έδρας της επιχείρησης.

#### **ΒΗΜΑ 4: ΕΓΓΡΑΦΗ ΣΤΗ ΔΟΥ**

Η εγγραφή στη ΔΟΥ αποτελεί και το επιστέγασμα της διαδικασίας ίδρυσης μιας ατομικής επιχείρησης. Εδώ το σημαντικό είναι να επιλέξουμε με προσοχή και σε συνεργασία με τον λογιστή μας, τους κωδικούς δραστηριότητας της επιχείρησης (ΚΑΔ). Βέβαια μπορούμε και αργότερα να εμπλουτίσουμε αυτούς τους κωδικούς ανάλογα με τις ανάγκες μας.

Με την ολοκλήρωση της εγγραφής, παραλαμβάνουμε την ΒΕΒΑΙΩΣΗ ΕΝΑΡΞΗΣ ΕΡΓΑΣΙΩΝ από την αρμόδια ΔΟΥ.

Η ΔΟΥ στην οποία απευθυνόμαστε είναι αυτή στην οποία ανήκει η επιχείρηση με βάση την διεύθυνση της έδρας μας.

#### **ΒΗΜΑ 5: ΟΡΙΣΤΙΚΗ ΕΓΓΡΑΦΗ ΣΕ ΕΦΚΑ**

Το τελικό μας βήμα, είναι η προσκόμιση στον ΕΦΚΑ της Βεβαίωσης Έναρξης Εργασιών που παραλάβαμε από την αρμόδια ΔΟΥ, έτσι ώστε να οριστικοποιηθεί η εγγραφή μας.

## **Η ΚΑΘΗΜΕΡΙΝΗ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΑ ΤΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ**

### **ΩΡΑΡΙΟ**

Το ωράριο της επιχείρησης πρέπει να συγκεκριμενοποιηθεί όσο γίνεται γρηγορότερα. Να γίνει γνωστό προς όλους όσους σχετίζονται με την επιχείρηση και κυρίως τους πελάτες. Περιττό να σημειώσουμε ότι πρέπει να είμαστε συνεπείς στην τήρηση του. Οι πελάτες σας πρέπει να ξέρουν πότε μπορούν να σας απευθυνθούν και με ποιους τρόπους (τηλέφωνο, email, επιτόπια επίσκεψη κλπ.).

### **Η ΣΧΕΣΗ ΜΕ ΤΟΥΣ ΠΕΛΑΤΕΣ**

Η σχέση μιας επιχείρησης με τους πελάτες της αλλά και τους εν δυνάμει πελάτες της, είναι το τελικό επίδικο κάθε επαγγελματικής σχέσης. Πρέπει να ξεκαθαρίσουμε, ότι οι πελάτες μας δεν ενδιαφέρονται να αγοράσουν από εμάς μόνον τα προϊόντα μας ή τις υπηρεσίες μας. Ακόμα και αν δεν το καταλαβαίνουν οι ίδιοι, επιδιώκουν να "αγοράσουν" ποιοτική σχέση. Επιθυμούν την απόκτηση σεβασμού, ευγένειας και την αίσθηση ότι είναι σημαντικοί για μας. Επιθυμούν να τους προσέχουμε και να τους προσέχουμε πάντα. Το ψυχολογικό υπόβαθρο μιας πελατειακής σχέσης πολλές φορές αποδυκνείετε σημαντικότερο από το ίδιο το προϊόν ή την υπηρεσίας. Το χτίσιμο ενός πελατολογίου είναι οικοδόμηση σχέσεων με τους ανθρώπους στους οποίους απευθυνόμαστε.

### **ΟΙ ΤΙΜΕΣ**

Οι τιμές πώλησης των προϊόντων ή των υπηρεσιών μιας επιχείρησης, συχνά αποτελεί τον παράγοντα που οδηγεί σε αποτυχία, και μάλιστα σύντομα, μεγάλο



αριθμό επιχειρήσεων. Αυτό ισχύει περισσότερο για επιχειρήσεις λιανικής πώλησης και λιγότερο για επιχειρήσεις που έχουν φιλοτεχνήσεις ένα προφίλ ιδιαιτερότητας και μοναδικότητας για τα προϊόντα και τις υπηρεσίες τους.

Πρέπει να κατανοήσουμε ότι για να έχουμε αποτελεσματική τιμολόγηση στις πωλήσεις μας, θα πρέπει πρώτα να έχουμε πετύχει σωστή κοστολόγηση του προσφερόμενου προϊόντος ή υπηρεσίας. Αν δεν το κάνουμε αυτό, είναι πιθανό να παγιδευτούμε στο φαινόμενο να έχουμε υψηλότερες τιμές από τον ανταγωνισμό με άμεση αποτυχία στον όγκο των συναλλαγών ή να πουλάμε κάτω του κόστους χωρίς να το έχουμε καταλάβει, με αποτέλεσμα παρά τον πιθανό όγκο πωλήσεων να έχουμε ζημιές που θα οδηγήσουν την επιχείρηση σε κλείσιμο. Πρέπει, λοιπόν, να γνωρίζουμε το κόστος πωληθέντων εμπορευμάτων ή παρεχόμενων υπηρεσιών, με την μεγαλύτερη δυνατή ακρίβεια.

Το δεύτερο στοιχείο, είναι να λαμβάνουμε υπόψη τον ανταγωνισμό και τις προωθητικές του ενέργειες. Μάλιστα, να γνωρίζουμε καλά τον άμεσο ανταγωνισμό, αυτόν που βρίσκεται σε μικρή γεωγραφική ακτίνα από την επιχείρηση μας. Για παράδειγμα, αναφέρω περίπτωση καταστήματος coffee take-away, το οποίο επέμενε να πουλά καφέ freedo esspreso ισάξιου brand name, κατά τριάντα λεπτά ακριβότερα από τον άμεσα ανταγωνιστή του, σε απόσταση μικρότερη των δεκαπέντε μέτρων, ο οποίος μάλιστα πρόσφερε το εμφιαλωμένο νερό δωρεάν. Στην παραπάνω εταιρία είναι προφανές πέρα από οποιαδήποτε ανάλυση, ότι η τιμολογιακή πολιτική της αποτελούσε τροχοπέδη στην ανάπτυξη της.

## Η ΣΧΕΣΗ ΜΕ ΤΟΥΣ ΕΡΓΑΖΟΜΕΝΟΥΣ

Το ανθρώπινο δυναμικό που απαρτίζει την επιχείρηση αποτελεί το σπουδαιότερο εφόδιο της επιχείρησης. Αποτελεί το κρυφό όπλο έναντι του ανταγωνισμού. Η σωστή επιλογή εργαζομένων, η εκπαίδευση τους, η ένταξη τους στο επιχειρησιακό περιβάλλον, και "το δέσιμο" τους σε μια επιτυχημένη ομάδα η οποία μπορεί να κατεβαίνει στο γήπεδο και να πετυχαίνει γκολ, είναι κάτι που απαιτεί, χρόνο, χρήμα και πολύ κόπο. Η συγκρότηση μιας τέτοιας ομάδας είναι στόχος μέσα στο στόχο δημιουργίας μιας επιτυχημένης επιχείρησης. Το ζήτημα είναι πως προσδιορίζουμε την σχέση της επιχείρησης απέναντι μιας τέτοιας ομάδας ειδικά αφού καταφέρουμε να την ετοιμάσουμε έτοιμη για δράση.

Το εργασιακό περιβάλλον πρέπει να το χαρακτηρίζει ο αλληλοσεβασμός, η αμοιβαία στηριξη των μελών του για να μπορεί να είναι ομάδα, ο υγιείς ανταγωνισμός με σήμα κατατεθέν το "ευ εργάζεσθε", χωρίς τρικλοποδιές και πισώπλατα μαχαίρωματα. Πρέπει να ενθαρρύνεται η ανάπτυξη πρωτοβουλιών στα πλαίσια της ακολουθούμενης επιχειρησιακής πολιτικής στους διαφόρους τομείς. Κάθε είδους διάκριση πρέπει να είναι απαγορευτική.

Οι εργαζόμενοι πρέπει να έχουν εικόνα των στρατηγικών και τακτικών στόχων της επιχείρησης. Βοηθάει πολύ στην παραγωγικότητα τους να έχουν στο μυαλό τους τον οδικό χάρτη της επιχείρησης και την ενημέρωση σε ποιο ακριβώς σημείο βρίσκονται κάθε φορά. Να γνωρίζουν πόση απόσταση έχει διανυθεί και πόση απομένει ακόμη. Τι θα σημάνει μια επιτυχία του συγκεκριμένου κάθε φορά στόχου και τι μια αποτυχία. Η άγνοια όλων των παραπάνω, θα μετέτρεπε τους εργαζόμενους σε τυφλούς δρομείς, οι οποίοι θα προσέκρουαν αδιάκοπα σε εμπόδια, χωρίς να βλέπουν την πορεία τους, χωρίς να γνωρίζουν που θέλουν να

πάνε. Θα αισθάνονταν παρείσακτοι και κατά πάσα πιθανότητα αποτυχημένοι.

Με τους εργαζόμενους αναπτύσσουμε σχέση αποκλειστικά επαγγελματική. Η ανάπτυξη οποιασδήποτε άλλης σχέσης αργά ή γρήγορα θα βλάψει την επιχείρηση και θα οδηγήσει στην απώλεια του εργαζόμενου.

## Η ΠΟΛΙΤΙΚΗ ΜΙΣΘΩΝ

Η πολιτική μισθών της επιχείρησης αποτελεί οργανική συνέχεια της προηγούμενης ενότητας. Στο ξεκίνημα της μια επιχείρηση δύσκολα θα μπορούσε να ξεφύγει από το όριο του βασικού μισθού. Όταν όμως ορθοποδήσει και φτάσει σε εκείνο το σημείο όπου θα μπορεί να κάνει νέα, μεγαλύτερα σχέδια για την ανάπτυξη της τότε τα πράγματα αλλάζουν. Από τα σχέδια αυτά θα ήταν λάθος να λείπουν μεταβολές προς το καλύτερο για τους μισθούς των εργαζομένων. Πρέπει να θυμόμαστε ότι κάθε επιτυχία πρέπει να επιβραβεύεται. Και μιλώντας για επιβράβευσή προς εργαζόμενους εννοούμε μισθούς και παροχές κυρίως.

Να θυμίσουμε εδώ, ότι δεν πρέπει οι μισθοί να είναι πεδίο διακρίσεων για τους εργαζόμενους. Ας μην γίνει παρεξήγηση. Αυτό δεν σημαίνει ότι θα πρέπει όλοι οι μισθοί να είναι ίδιοι. Αλλά θα πρέπει να έχουν προσδιορισθεί, σαφή και συγκεκριμένα κριτήρια βάσει των οποίων καθορίζονται οι μισθοί και θα πρέπει να έχουμε φροντίσει να τα έχουμε γνωστοποιήσει προς τους εργαζόμενους. Για παράδειγμα τέτοια κριτήρια θα μπορούσε να είναι, η ηλικία, η προϋπηρεσία γενικά, η προϋπηρεσία στην συγκεκριμένη ειδικότητα, η οικογενειακή κατάσταση, το επίπεδο εκπαίδευσης, η προϋπηρεσία στην επιχείρηση, η επαγγελματική ιεραρχία και η υπευθυνότητα της θέσης. Ακόμα η ποιότητα και η

αξιοπιστία της εργασίας είναι ένα ακόμα προσωποποιημένο κριτήριο που θα πρέπει να ληφθεί υπόψη.

Είναι σημαντικό να πούμε ότι ένα από τα σοβαρότερα σφάλματα που μπορεί να κάνει ένας εργοδότης απέναντι σε εργαζόμενο είναι η αθέτηση της δέσμευσης του για οτιδήποτε.

Πρέπει να καταβάλλεται η μεγαλύτερη δυνατή προσπάθεια, να μην υπάρχουν καθυστερήσεις στην καταβολή των μισθών.

## Η ΣΧΕΣΗ ΜΕ ΤΟ ΔΗΜΟΣΙΟ

Μιλώντας για σχέση με το δημόσιο εννοούμε βασικά την σχέση της επιχείρησης με την εφορία και με τους αρμόδιους ασφαλιστικούς οργανισμούς. Και στις δύο περιπτώσεις το διακύβευμα είναι μέρος των εσόδων της επιχείρησης, είτε με την μορφή των φόρων είτε με την μορφή των ασφαλιστικών και εργοδοτικών εισφορών. Κατά κάποιο τρόπο, το Δημόσιο, σε κάθε επιχείρηση είναι ένα είδος συνεταιίρου. Και μάλιστα ενός συνεταιίρου αυστηρού και απαιτητικού. Έτσι κάθε επιχειρηματίας οφείλει να είναι είναι καλά ενημερωμένος τόσο για τις υποχρεώσεις του αλλά και για τα δικαιώματά του. Η επιχείρηση θα πρέπει να έχει εκπονήσει συγκεκριμένο σχέδιο αντιμετώπισης των φορολογικών και άλλων υποχρεώσεων της προς το Δημόσιο. Αυτό, φυσικά, θα πρέπει να το κάνει σε συνεργασία και καθοδήγηση με τον λογιστή της.

Ας δούμε πιά συγκεκριμένα τις υποχρεώσεις που προκύπτουν από την σχέση της επιχείρησης με το δημόσιο, τις οποίες πρέπει ο νέος επιχειρηματίας να λάβει υπόψη του στους υπολογισμούς του.

## Ο ΦΟΡΟΣ ΤΟΥ ΕΙΣΟΔΗΜΑΤΟΣ

Για το εισόδημα που αποκτάτε από την επιχειρηματική σας δραστηριότητα **οφείλετε να υποβάλλετε δήλωση φορολογίας εισοδήματος**, μέχρι και την 30ή Ιουνίου του τρέχοντος έτους για το φορολογητέο εισόδημα που αποκτήσατε το αμέσως προηγούμενο φορολογικό έτος.

**Φορολογητέο εισόδημα** είναι το εισόδημα που απομένει μετά την αφαίρεση των δαπανών που εκπίπτουν από το ακαθάριστο εισόδημα από επιχειρηματική δραστηριότητα.

Για τον προσδιορισμό του κέρδους από επιχειρηματική δραστηριότητα, **επιτρέπεται η έκπτωση όλων των δαπανών** οι οποίες:

- α) πραγματοποιούνται προς το συμφέρον της επιχείρησης ή κατά τις συνήθειες εμπορικές συναλλαγές της,
- β) αντιστοιχούν σε πραγματική συναλλαγή και η αξία της συναλλαγής δεν κρίνεται κατώτερη ή ανώτερη της αγοραίας, στη βάση των στοιχείων που διαθέτει η Φορολογική Διοίκηση,
- γ) εγγράφονται στα τηρούμενα βιβλία απεικόνισης των συναλλαγών της περιόδου κατά την οποία πραγματοποιούνται και αποδεικνύονται με κατάλληλα δικαιολογητικά.

Δαπάνες που **δεν εκπίπτουν από το ακαθάριστο εισόδημα** από επιχειρηματική δραστηριότητα είναι, ενδεικτικά, οι ακόλουθες:

- α) **κάθε είδους δαπάνη που αφορά σε αγορά αγαθών ή λήψη υπηρεσιών αξίας, όπως αυτή προβλέπεται από την ισχύουσα φορολογική νομοθεσία, εφόσον η τμηματική ή ολική εξόφληση δεν έγινε με τη χρήση τραπεζικού μέσου πληρωμής,**
- β) **οι μη καταβληθείσες ασφαλιστικές εισφορές,**

**γ) πρόστιμα και ποινές, περιλαμβανομένων των προσαυξήσεων,**

**δ) προσωπικές καταναλωτικές δαπάνες**

Το φορολογητέο εισόδημα από επιχειρηματική δραστηριότητα, αφού προστεθούν σε αυτό τυχόν εισοδήματα από μισθούς και συντάξεις, υποβάλλεται σε φόρο, σύμφωνα με την κλίμακα φορολογίας εισοδήματος όπως αυτή προβλέπεται από την ισχύουσα φορολογική νομοθεσία.

Τα φυσικά πρόσωπα δικαιούνται έκπτωση πενήντα τοις εκατό (50%) του φορολογικού συντελεστή από το πρώτο κλιμάκιο της κλίμακας φορολογίας εισοδήματος για τα τρία (3) πρώτα έτη άσκησης της δραστηριότητάς τους, εφόσον το ετήσιο ακαθάριστο εισόδημά τους από επιχειρηματική δραστηριότητα δεν υπερβαίνει τις δέκα χιλιάδες (10.000) ευρώ.

Σε ορισμένες περιπτώσεις, παρότι ασκείτε επιχειρηματική δραστηριότητα, το εισόδημα σας μπορεί να φορολογηθεί ως εισόδημα από μισθωτή εργασία. Αυτό σημαίνει ότι για εσάς θα ισχύουν οι μειώσεις του φόρου που ισχύουν για εισοδήματα από μισθωτή εργασία .

Το εισόδημα από επιχειρηματική δραστηριότητα αντιμετωπίζεται ως εισόδημα από μισθωτή εργασία:

- Όταν παρέχετε υπηρεσίες, βάσει έγγραφων συμβάσεων παροχής υπηρεσιών ή συμβάσεων έργου, με φυσικά ή νομικά πρόσωπα ή νομικές οντότητες που δεν υπερβαίνουν τα τρία (3) ή, εφόσον υπερβαίνουν τον αριθμό αυτό, ποσοστό εβδομήντα πέντε τοις εκατό (75%) του ακαθάριστου εισοδήματος από επιχειρηματική δραστηριότητα προέρχεται από ένα (1) από τα φυσικά ή νομικά πρόσωπα ή νομικές οντότητες που λαμβάνουν τις εν λόγω υπηρεσίες,

- εφόσον δεν έχετε την εμπορική ιδιότητα,
- εφόσον δεν διατηρείτε επαγγελματική εγκατάσταση που είναι διαφορετική από την κατοικία σας &
- εφόσον δεν αποκτάτε εισόδημα από μισθωτή εργασία.

### ΠΡΟΚΑΤΑΒΟΛΗ ΦΟΡΟΥ ΕΙΣΟΔΗΜΑΤΟΣ

Με βάση τη δήλωση φορολογίας που υποβάλλετε βεβαιώνεται προκαταβολή, ως ποσοστό του φόρου που προκύπτει από επιχειρηματική δραστηριότητα, κατά το διανυόμενο φορολογικό έτος.

Αν στη δήλωση περιλαμβάνονται και εισοδήματα για τα οποία ο φόρος παρακρατείται ή καταβάλλεται, ο φόρος που παρακρατήθηκε ή καταβλήθηκε για τα εισοδήματα αυτά, εκπίπτει από την προκαταβολή φόρου που πρέπει να βεβαιωθεί. Αν το εισόδημα με βάση το οποίο ενεργείται η βεβαίωση του φόρου προσδιορίζεται κατά τρόπο τεκμαρτό, ο φόρος που αναλογεί στο τεκμαρτό αυτό εισόδημα λαμβάνεται υπόψη για τον προσδιορισμό του ποσού της προκαταβολής φόρου που πρέπει να βεβαιωθεί.

Όταν αποκτάτε για πρώτη φορά εισόδημα από επιχειρηματική δραστηριότητα, το ποσό της προκαταβολής φόρου περιορίζεται στο μισό (50%).

Προκαταβολή φόρου δεν υπολογίζεται όταν το ποσό που πρέπει να βεβαιωθεί δεν υπερβαίνει τα τριάντα (30) ευρώ.

Σε περίπτωση που μειωθεί το εισόδημά σας άνω του είκοσι πέντε τοις εκατό (25%), μπορείτε να ζητήσετε με αίτηση σας τη μείωση της προκαταβολής φόρου, (λεπτομέρειες για τη μείωση του προκαταβλητέου φόρου αναφέρονται στο άρθρο 70 του Κ. Φ. Ε).

### ΕΤΗΣΙΟ ΤΕΛΟΣ ΕΠΙΤΗΔΕΥΜΑΤΟΣ

Εφόσον ασκείτε επιχειρηματική δραστηριότητα είστε υπόχρεοι σε καταβολή ετήσιου τέλους επιτηδεύματος, το οποίο βεβαιώνεται με τη δήλωση φορολογίας εισοδήματος φυσικών προσώπων.

Το τέλος επιτηδεύματος ορίζεται σε εξακόσια πενήντα (650) ευρώ ετησίως.

Αν διατηρείτε υποκαταστήματα, ορίζεται σε εξακόσια (600) ευρώ ετησίως για κάθε υποκατάστημα.

Αν έχετε έγγραφη σύμβαση με μέχρι τρία (3) φυσικά ή/και νομικά πρόσωπα ή το εβδομήντα πέντε τοις εκατό (75%) των ακαθάριστων εσόδων σας προέρχεται από ένα (1) φυσικό ή/και νομικό πρόσωπο, τα ποσά του τέλους επιτηδεύματος διαμορφώνονται σε:

- τετρακόσια (400) ευρώ ετησίως, εφόσον η έδρα σας βρίσκεται σε τουριστικό τόπο ή σε πόλεις-χωριά με πληθυσμό έως 200.000 κατοίκους,
- πεντακόσια (500) ευρώ ετησίως, εφόσον η έδρα σας βρίσκεται σε πόλη με πληθυσμό πάνω από 200.000 κατοίκους και
- τριακόσια (300) ευρώ ετησίως, για κάθε υποκατάστημα.

Εξαιρείστε από την επιβολή του τέλους επιτηδεύματος εάν:

- δεν έχετε υπερβεί τα πρώτα πέντε έτη από την πρώτη έναρξη εργασιών,
- έχετε αναπηρία ίση ή μεγαλύτερη του ογδόντα τοις εκατό (80%),

- ασκείτε τη δραστηριότητά σας σε χωριά με πληθυσμό έως 500 κατοίκους και σε νησιά κάτω από 3.100 κατοίκους, εκτός αν πρόκειται για τουριστικούς τόπους, όπου δεν εφαρμόζεται η εν λόγω εξαίρεση (αναλυτικά οι εξαιρέσεις αναφέρονται στο άρθρο 31 του ν.3986/2011).

### ΦΟΡΟΛΟΓΙΚΕΣ ΑΠΑΛΛΑΓΕΣ ΚΑΙ ΕΛΕΦΡΥΝΣΕΙΣ

Ως νέος επιτηδευματίας ή νέα ατομική επιχείρηση έχετε τις ακόλουθες φορολογικές απαλλαγές και ελαφρύνσεις:

- Ο φορολογικός συντελεστής του πρώτου κλιμακίου της κλίμακας φορολογίας μειώνεται κατά 50%, για τα τρία πρώτα έτη άσκησης της δραστηριότητας, εφόσον το ετήσιο ακαθάριστο εισόδημα σας από επιχειρηματική δραστηριότητα δεν υπερβαίνει τις 10.000 €.
- Όταν αποκτάτε για πρώτη φορά εισόδημα από επιχειρηματική δραστηριότητα, το προς βεβαίωση ποσό της προκαταβολής φόρου εισοδήματος περιορίζεται στο μισό.
- Απαλλάσσετε από την επιβολή τέλους επιτηδεύματος για τα πέντε πρώτα χρόνια από την έναρξη επιτηδεύματος.
- Υπάρχει δυνατότητα απαλλαγής από τον Φ.Π.Α. εφόσον έχετε ετήσια ακαθάριστα έσοδα μικρότερα των 10.000 ευρώ.
- Δεν απαιτείται ελάχιστο υποχρεωτικό κεφάλαιο κατά την σύσταση της ατομικής επιχείρησης.

### Η ΣΧΕΣΗ ΜΕ ΤΙΣ ΤΡΑΠΕΖΕΣ

Στην περίπτωση των Τραπεζών, μιλώντας για σχέση αναφερόμαστε κυρίως για δανειακή σχέση. Η κύρια άποψη εδώ είναι, αποφύγετε όσο μπορείτε κάθε δάνειο και ακόμα περισσότερο δάνειο από Τράπεζα. Βέβαια στην εποχή μας, ουσιαστικά οι Τράπεζες δεν δίνουν δάνεια. Και όταν δίνουν απαιτούν πολύ υψηλές εγγυήσεις με υποθήκη ακίνητης προσωπικής περιουσίας. Έτσι το χρηματοπιστωτικό περιβάλλον για μια νέα επιχείρηση μοιάζει με ναρκοπέδιο, έτοιμα να εκραγεί σε κάθε νέο βήμα.

Αν παρόλα αυτά δεν έχετε καμιά άλλη λύση, πρέπει να κινηθείτε προσεκτικά σε δύο επίπεδα. Το πρώτο είναι η διερεύνηση από κάθε τράπεζα των όρων δανειοδότησης. Κάντε σωστούς υπολογισμούς για το πραγματικό κόστος του δανεισμού και την διάρκεια αποπληρωμής του. Το δεύτερο επίπεδο είναι ο προσεχτικός σχεδιασμός για την αποπληρωμή του δανείου. Βασικός κανόνας για την αποδοχή ενός δανεισμού είναι το δάνειο να λειτουργήσει ως προωθητική δύναμη για την ανάπτυξη της επιχείρησης και όχι ως βαρίδι που θα μας βυθίσει στον οικονομικό βυθό. Δεν είναι λίγες οι επιχειρήσεις οι οποίες μετά από κακή σύναψη δανεισμού, για σημαντικά διαστήματα δούλευαν αποκλειστικά για να πληρώνουν τις τράπεζες, πολλές από αυτές χωρίς επιτυχία, οδηγούμενες σε κλείσιμο.

### Η ΛΟΓΙΣΤΙΚΗ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΑ

Η λογιστική λειτουργία της επιχείρησης αποτελεί το σύστημα καταγραφής, ελέγχου και λήψης



αποφάσεων, τόσο στα καθημερινά ζητήματα που προκύπτουν, όσο και σε πιο κεντρικά, στρατηγικά θέματα που σχετίζονται με θέματα κατεύθυνσης και τρόπου ανάπτυξη μιας επιχείρησης.

Δυστυχώς, για μερίδα επιχειρήσεων, η λογιστική λειτουργία της επιχείρησης αφορά ένα αχρειαστο έξοδο, που προκύπτει από την ανάγκη να καλύπτουν συγκεκριμένες λογιστικές και φορολογικές υποχρεώσεις που θεσπίζει το κράτος. Δεν γίνεται κατανοητός ο εξαιρετικά χρήσιμο ρόλος της λογιστικής, στην παροχή χρήσιμων και συστηματικά επεξεργασμένων πληροφοριών για όλα τα επίπεδα λειτουργίας της επιχείρησης, ώστε ο επιχειρηματίας να διαθέτει ένα έγκυρο, έγκαιρο και αξιόπιστο σύστημα πληροφοριών πάνω στο οποίο θα στηρίζεται για να παίρνει αποτελεσματικές αποφάσεις και να ασκεί παραγωγική διοίκηση βλέποντας μακριά.

Η οργάνωση του λογιστηρίου, είτε υποστηρίζεται από εξωτερικό λογιστή είτε όχι, είναι το πρωταρχικό βήμα. Η οργάνωση και ταξινόμηση του αρχείου, το πως θα εκδίδονται τα παραστατικά εσόδων, πως θα παραλαμβάνουμε από τους προμηθευτές μας τα παραστατικά εξόδων, πως θα ελέγχονται ως προς την ορθή έκδοση τους (έλεγχος τιμών και συμφωνιών με προμηθευτές και πελάτες), η εξασφάλιση των μηνιαίο πληροφοριακών αναφορών (ext-re) από τις συνεργαζόμενες τράπεζες, η αλληλογραφία με πελάτες, προμηθευτές και τρίτους (κυρίως τράπεζες και δημόσιους φορείς), καθώς και η έγκαιρη προώθηση των παραστατικών στο λογιστή για τον έλεγχο, επεξεργασία και ενημέρωση των βιβλίων, αποτελούν το κύριο αντικείμενο αυτής της οργανωτικής ευθύνης.

Ο λογιστής, στο στάδιο του ελέγχου, επεξεργασίας και καταχώρησης των παραστατικών, πραγματοποιεί το κεντρικό καθήκον της εργασίας του. Το στάδιο αυτό είναι σημαντικό, διότι αποτυπώνετε ο τρόπος λειτουργίας της επιχείρησης σε όλους τους

τομείς, και έτσι μπορεί να υπάρχει με ευθύνη του λογιστή, επιστροφή πληροφόρηση προς τον επιχειρηματία σε σχέση με το τι δεν έγινε σωστά και πως αυτό θα διορθωθεί, εστιάζοντας την προσοχή της επιχειρηματικής λειτουργίας σε αδύναμα σημεία.

Η επιχείρηση οφείλει να περιμένει από τον λογιστή της να την στηρίξει με τις γνώσεις του σε δυο επί πλέον ζητήματα.

Το ζήτημα του **Ταμειακού προγραμματισμού** είναι το πρώτο. Παρόλο ότι δεν ακούγεται περίπλοκο θέμα, μιας και όλοι μας έχουμε εμπειρία ταμειακής διαχείρισης από την προσωπική μας ζωή, στην πραγματικότητα είναι ένα θέμα που χρειάζεται προσοχή. Αυτό συμβαίνει διότι βάση του ταμειακού προγραμματισμού είναι η πρόβλεψη όλων των εσόδων και εξόδων μιας περιόδου, πράγμα όχι εύκολο αφού απαιτεί την σχολαστική ανάλυση στοιχείων προηγούμενων περιόδων που θα αποτελέσουν την βάση για τον νέο κάθε φορά υπολογισμό. Χωρίς ταμειακό προγραμματισμό κινούμαστε τυφλά, σε αγεωγράφητα νερά. Είναι ζήτημα χρόνου το καράβι της επιχείρησης μας να πέσει σε ύφαλο ρευστότητας. Ο Ταμειακός προγραμματισμός λύνει ένα ουσιώδες ζήτημα. Δεν φτάνει ο νέος επιχειρηματίας να επικεντρώνει τους υπολογισμού του τουλάχιστον σε εξίσωση των εσόδων με τα έξοδα (η καλή πορεία απαιτεί θετικό ισοζύγιο εσόδων έναντι εξόδων), αλλά και να γνωρίζει την χρονική ροή εσόδων και εξόδων για να υπάρχουν τυφλά χρονικά σημεία στην τροφοδοσία με ρευστό της επιχείρησης.

Το δεύτερο ζήτημα είναι αυτό της **Πρόβλεψης αποτελέσματος περιόδου**. Με τον όρο αυτό εννοούμε την διαδικασία υπολογισμού του καθαρού αποτελέσματος από την συνολική λειτουργία της επιχείρησης, που μπορεί να είναι κέρδη ή ζημιές. Στον υπολογισμό αυτό, ο νέος επιχειρηματίας μπορεί να γνωρίζει την προοπτική της δραστηριότητας του



ακόμα και για μια λογιστική χρήση (συνήθως συμπίπτει με το ημερολογιακό έτος).

Η χρησιμότητα τέτοιων λογιστικών πληροφοριών είναι προφανής. Ο επιχειρηματίας γνωρίζει έγκαιρα, προς ποια κατεύθυνση κινείται η επιχείρηση και μπορεί να άρει αποφάσεις διόρθωσης ή ενίσχυσης αυτής της πορείας, ανάλογα αν το αποτέλεσμα αφορά κέρδη ή ζημιές. Ακόμα τον βοηθάει να προετοιμαστεί για μελλοντικές υποχρεώσεις του. Για παράδειγμα γνωρίζοντας τα ετήσια κέρδη της επιχείρησης, μπορούν να υπολογιστούν οι φόροι που αναλογούν και θα πληρωθούν σε ορισμένη χρονική περίοδο.

Ας παρατηρήσουμε και εδώ, ότι το κρυφό σημείο αυτής της πληροφόρησης είναι η δυνατότητα πρόβλεψης.

Τέλος, η κορυφαία στιγμή της λογιστικής λειτουργίας, είναι όταν ολοκληρώνεται η λογιστική χρήση (συνήθως ημερολογιακό έτος), κατά την οποία, αφού ολοκληρωθεί κάθε καταχώρηση παραστατικού και ενημέρωση των βιβλίων, ο λογιστής πρέπει να προσδιορίσει το αποτέλεσμα που πέτυχε η επιχείρηση και να ετοιμάσει τη δήλωση για την φορολογία του εισοδήματος.

## Η ΠΡΟΒΟΛΗ ΤΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ

Η ίδρυση μιας επιχείρησης δεν μπορεί να οδηγηθεί σε επιτυχία χωρίς πωλήσεις. Οι πωλήσεις απαιτούν πελάτες, οι οποίοι δεν θα έρθουν σε μας με δική τους πρωτοβουλία. Στην πραγματικότητα τα προϊόντα ή οι υπηρεσίες που είναι τόσο καλές ώστε να πουλάνε μόνο τους, όπως αρέσκονται κάποιοι να λένε, είναι ένας μύθος. Σε μια εποχή υπερκορεσμένη από προϊόντα και υπηρεσίες κάθε είδους, είναι μεγάλη επιτυχία να καταφέρει μια επιχείρηση να έχει μια

πραγματικά πρωτότυπη ιδέα. Μια ιδέα που να "ρίχνεται" στην αγορά και να κάνει τα βλέμματα να πέσουν πάνω τους από μόνα τους.

Εδώ εντοπίζουμε την καθοριστική ανάγκη για προώθηση και προβολή της επιχείρησής μας. Αλλά πως πρέπει να γίνει αυτή σε ένα περιβάλλον οικονομικής στενότητας, με μεγάλο ανταγωνισμό.

Το πρώτο πράγμα που θα πρέπει να κάνει κανείς είναι να τυπώσει κάρτες επισκέπτη με τα επαγγελματικά στοιχεία της επιχείρησής. Με αυτό το στοιχειώδες εργαλείο, ξεκινάμε να κάνουμε γνωστή την επαγγελματική μας παρουσία στους συγγενείς, γνωστούς και φίλους. Στον κύκλωμα μας.

Ανάλογα με το αντικείμενο της δραστηριότητάς μας, φροντίζουμε για επιγραφή στο όστε να δηλώνουμε την παρουσία του επαγγελματικού χώρου.

Η προβολή είναι επικοινωνία μεταξύ ατόμων. Στις μέρες μας η επικοινωνία γίνεται με νέες σύγχρονες μεθόδους, όπως το διαδίκτυο, οι ιστότοποι κοινωνικής δικτύωσης, η ηλεκτρονική αλληλογραφία, μηνύματα κινητού τηλεφώνου κ.α.

Έτσι από τα πρώτα πράγματα που πρέπει να κάνει μια επιχείρηση είναι:

- 1) Να αποκτήσει διεύθυνση ηλεκτρονικής αλληλογραφίας (email) κατά προτίμηση επαγγελματικό email όχι δωρεάν.
- 2) Να δημιουργήσει μια καλαίσθητη και μοντέρνα επαγγελματική ιστοσελίδα, στην οποία να προβάλει την δραστηριότητα της και να είναι εργαλείο επαφής με τους υποψήφιους πελάτες της.
- 3) Να επιλέξει την προβολή μέσω digital marketing, και κατά προτίμηση email marketing. Υπάρχουν ειδικοί που μπορούν να το αναλάβουν.
- 4) Να αποκτήσουν εταιρική σελίδα σε μέσα κοινωνικής δικτύωσης, ιδιαίτερα στο Facebook, twitter και Instagram.