

Μήνυμα της ΣΥΝΤΑΚΤΙΚΗΣ ΟΜΑΔΑΣ

Άλλο ένα νέο τεύχος των Νέων της ΠΑΕΛΟ είναι σε κυκλοφορία με σκοπό την ενημέρωση σε θέματα κλαδικά αλλά και εξειδικευμένα φοροτεχνικά ζητήματα. Στο σημερινό μας τεύχος φιλοξενούμε μια Συνέντευξη του εκλεκτού συναδέλφου κυρίου Δημήτρη Ίσαρη που μας απαντά σε κείρια ερωτήματα που αφορούν τον κλάδο μας.

Στις υπόλοιπες σελίδες υπάρχουν άρθρα πάνω σε θέματα εργατικά, λογιστικά, φοροτεχνικά τα οποία μπορεί διαβάζοντας τα ο κάθε συνάδελφος να ενημερωθεί απλά λιτά και κατανοητά στα θέματα που αναλύουν.

Για την συντακτική ομάδα
Λάμπρος Μπελεσης
Συντονιστής

ΑΡΘΡΟΓΡΑΦΙΑ

σελ. 2:

ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗ Δ. ΊΣΑΡΗ

σελ. 4:

ΛΑΜΠΡΟΣ ΜΠΕΛΕΣΗΣ

Η ΠΑΡΑΓΡΑΦΗ ΤΩΝ ΦΟΡΟΛΟΓΙΚΩΝ ΥΠΟΘΕΣΕΩΝ, ΑΠΛΑ ΚΑΙ ΚΑΤΑΝΟΗΤΑ!

σελ. 5:

ΠΑΝΑΓΙΩΤΟΠΟΥΛΟΣ ΒΑΣΙΛΕΙΟΣ

ΤΙ ΙΣΧΥΕΙ ΓΙΑ ΤΙΣ ΚΑΤΑΣΧΕΣΕΙΣ ΑΠΟ ΤΗΝ ΑΑΔΕ

σελ. 6:

ΑΓΑΜΕΜΝΩΝ ΣΤΑΥΡΟΠΟΥΛΟΣ

ΙΣΤΟΡΙΕΣ ΚΡΑΤΟΥΣ-ΠΟΛΙΤΗ

Ο Σ.Σ.Ι. Δ.Ο.Υ. – Η ΑΝΤΙΚΑΤΑΣΚΟΠΕΙΑ ΣΤΗΝ ΥΠΗΡΕΣΙΑ ΤΗΣ ΦΟΡΟΔΙΑΦΥΓΗΣ.

σελ. 7:

ΔΟΥΚΕΡΗΣ ΑΝΑΣΤΑΣΙΟΣ

ΣΗΜΑΝΤΙΚΕΣ ΕΡΩΤΗΣΕΙΣ-ΑΠΑΝΤΗΣΕΙΣ ΓΙΑ ΤΑ MYDATA, ΠΟΥ ΠΡΟΕΚΥΨΑΝ ΑΠΟ ΤΗΝ ΕΚΔΗΛΩΣΗ ΤΗΣ ΠΑΕΛΟ ΜΕ ΤΟΝ ΑΝΤΩΝΗ ΝΤΙΝΟ (ΜΕΡΟΣ ΔΕΥΤΕΡΟ)

σελ. 8:

ΤΑΣΟΣ ΚΑΤΣΑΡΗΣ

ΤΑ ΑΠΑΡΑΙΤΗΤΑ SOFT SKILLS ΓΙΑ ΤΟΝ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΑ ΛΟΓΙΣΤΗ ΤΟΥ ΜΕΛΛΟΝΤΟΣ

σελ. 10:

ΣΤΕΡΠΗΣ ΔΗΜΗΤΡΗΣ

ΦΟΡΟΛΟΓΙΑ ΚΡΥΠΤΟ

σελ. 11:

ΜΑΡΙΑ Σ. ΜΟΥΚΑ

Φ.Μ.Υ - ΠΟΣΟ ΠΕΡΙΠΛΟΚΟ ΕΙΝΑΙ ΝΑ ΤΟΝ ΥΠΟΛΟΓΙΣΟΥΜΕ ΜΕ ΧΑΡΤΙ ΚΑΙ ΜΟΛΥΒΙ

Μήνυμα της ΠΑ.Ε.Λ.Ο.

Η ΠΑΕΛΟ στα πλαίσια της ενημέρωσης μελών φίλων και συναδέλφων το επόμενο διάστημα θα προσπαθήσει να ενημερώσει την κοινή γνώμη κυρίως για το θέμα του διπλασιασμού την εργασία των λογιστικών γραφείων λόγω της εφαρμογής του Mydata.

Θεωρούμε ότι αν δεν αυξηθούν οι τιμές πολλά γραφεία θα κινδυνεύσουν να κλείσουν.

Ένα δεύτερο θέμα που πρέπει να προσέξουμε ιδιαίτερα είναι η διαβίβαση να ξεκινάει από το πρώτο ευρώ από πιστοποιημένο λογιστή ώστε να προστατευθεί ο κλάδος από άτομα ξένα προς το επάγγελμά μας.

Στις 9 Φεβρουαρίου η ΠΑΕΛΟ μαζί με την ispirit διοργάνωσε διαδικτυακή ημερίδα με θέμα:

"Τι πρέπει να γνωρίζει ο λογιστής για το Mydata".

Οι θέσεις τις ΠΑΕΕ που εκφράστηκαν στην διάρκεια της εκδήλωσης τονίστηκαν μέσω τοποθέτησης του Αντιπροέδρου της, κου Μπέλεση και είναι τα εξής :

- 1) Τα Mydata διπλασιάζουν την δουλειά του Λογιστή και είναι μονόδρομος η αύξηση των τιμών, αφού σε όλες τις προηγούμενες εργασίες των λογιστών προστίθενται και νέες με αυξημένη ευθύνη
- 2) Θα πρέπει ο χαρακτηρισμός και η διαβίβαση να ξεκινήσει από το πρώτο ευρώ ώστε να αποκλειστούν από το επάγγελμα τρίτοι που δεν ανήκουν στον επαγγελματικό χώρο των λογιστών
- 3) Πρέπει άμεσα το ΟΕΕ αλλά και όλοι οι σύλλογοι να ενημερώσουν το ευρύ κοινό για τον διπλασιασμό της εργασίας μας
- 4) Είναι ανάγκη το ΟΕΕ αλλά και οι σύλλογοι να ενημερώνουν διαρκώς τους συναδέλφους για τα νέα δεδομένα του Mydata
- 5) Πρέπει ο κλάδος να προχωρήσει ενωμένος σε όλη αυτή την δύσκολη μετάβαση

Το δελτίο τύπου της ΠΑΕΛΟ αναφέρει μεταξύ άλλων τα εξής Πανελλήνια Ένωση Λογιστών Οικονομολόγων (ΠΑΕΛΟ)

Δελτίο Τύπου

Την Τετάρτη 9/2/2022 διεξήχθη διαδικτυακή ημερίδα με θέμα : Τι πρέπει να γνωρίζει ο λογιστής για το Mydata

Την εκδήλωση συνδιοργάνωσαν η ΠΑΕΛΟ και η εταιρεία λογιστικού I-spirit

Εισηγητής ο Νίκος Σπυρόπουλος Ceo της I-spirit

Την ΠΑΕΛΟ εκπροσώπησαν

Βασίλης Παναγιωτόπουλος Πρόεδρος

Λάμπρος Μπελεσης Αντιπρόεδρος

Τάσος Δουκερης Μέλος

Μαρία Σκοταδη Μέλος

Την συζήτηση συντόνιζε ο δημοσιογράφος Νίκος Υποφάντης

Την εκδήλωση τίμησαν με την συμμετοχή τους οι :

Χάρης Θεοκάρης Βουλευτής τώως ΓΓΔΕ - ΓΓΠΣ

Μιχάλης Πόλυγερ Πρόεδρος ΛΣΑ

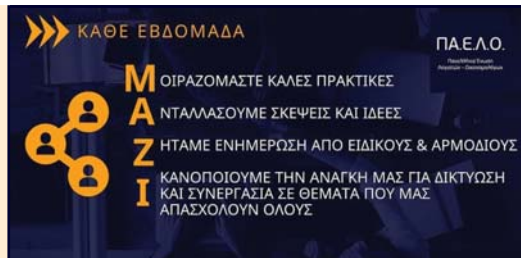
Μπορείτε να δείτε παρακολουθήσετε στο link

<https://m.youtube.com/watch?v=e7e2VAeXa7g>

Για την ΠΑΕΛΟ

Βασίλης Παναγιωτόπουλος
Πρόεδρος

Λάμπρος Μπελεσης
Αντιπρόεδρος



<ΜΑΖΙ ΚΑΘΕ ΕΒΔΟΜΑΔΑ>

Συζήτηση για τα Πρόστιμα

Η ΠΑΕΛΟ στην προσπάθεια της να αναδείξει χρόνια προβλήματα που ταλαιπωρούν το κλάδο διοργάνωσε την περασμένη Παρασκευή μια βραδινή διαδικτυακή συνάντηση με θέμα:

ΠΡΟΣΤΙΜΑ ΠΡΟΣΤΙΜΑ ΠΡΟΣΤΙΜΑ

Στην συνάντηση αυτή μίλησαν εκλεκτοί συνάδελφοι καταθέτοντας τις εμπειρίες τους και τις προτάσεις τους για ένα τόσο σοβαρό θέμα που μας απασχολεί όλους μας.

https://m.youtube.com/watch?v=cEg36cKhW9A&t=2820s&fbclid=IwAR0g39aYKWizEAM4FdJ535XYn12apaGKlcZbDpWjLS_ubEhQMEglzXzs5t8

Συζήτηση για Mydata

Οι απαντήσεις που προέκυψαν σε βασικά ερωτήματα από την εκδήλωση μας με την ΑΑΔΕ αναλύονται μέσα από μια εξαιρετική συζήτηση που συντονίζει ο Λάμπρος Μπελεσης και μετέχουν οι

Τάσος Δουκερης, Μαρία Σκοταδη, Γιώργος Νικολουδάκης
https://m.youtube.com/watch?v=kghq33Av-gk&feature=share&fbclid=IwAR1Q3P0xpTCj2oEN3bEEAus3pgid12oeG40hf8Q4uASEj_kvQShk-c86ZNA

Ενημέρωση για φοροτεχνικά θέματα

Στην συνάντηση της Παρασκευής 11/2 μας ενημέρωσαν εκλεκτοί συνάδελφοι για 3 πολύ σημαντικά θέματα και τους ευχαριστούμε θερμά για την συμμετοχή.

Συγκεκριμένα πήραν μέρος : Η κα Σάντρα Γεραγγέλου

Ο κος Ιορδάνης Πετσογλου, Η κα Έυα Λιλιουπούλου

Την συνάντηση όπως κάθε Παρασκευή συντόνιζε ο Λάμπρος Μπελεσης και μαζί του ήταν όπως πάντα ο Τάσος Δουκερης.

Τα θέματα ήταν

Δελτίο Τύπου της εκδήλωσης Mydata Τάσος Δουκερης

Σαντρα Γεραγγελου (Αλλαγές στον Ενφια)

Ιορδανης Πετσογλου (Δαπάνες και τεκμήρια αυτοκινήτων)

Ευα Λιλιουπούλου (Mydata για αγρότες)

14η Συνάντηση "ΚΑΘΕ ΕΒΔΟΜΑΔΑ ΜΑΖΙ" - 11-02-2022 - YouTube

Παρουσία σε τηλεοπτικές εκπομπές

«Ραντεβού με την επικαιρότητα» Κανάλι blue sky

Ο πρόεδρος Βασίλης Παναγιωτόπουλος συζήτησε πολλά ενδιαφέροντα θέματα με τον Μπάμπη Καούκη.

https://m.youtube.com/watch?v=s018NifLu1w&feature=share&fbclid=IwAR3NgrB0us7q_gsqrN8xi3koitGo6JMiWJQW10M9C3p9ZuoAEizNBUfAy2A&v=z46_X1eUKXs&feature=youtu.be

Το εκλεκτό μας μέλος Τάσος Δουκερης στην εκπομπή του Μπάμπη Καούκη ενημερώνει για θέματα επικαιρότητας.

https://m.youtube.com/watch?v=s018NifLu1w&feature=share&fbclid=IwAR1uGKTb-00MvX8QCeWhPuVqAGZx1JgJQ919IZ6-5YL_UjemT018GNL5A0

ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗ ΤΟΥ ΙΣΑΡΗ ΔΗΜΗΤΡΙΟΥ



ΑΑΔΕ
Ανεξάρτητη Αρχή
Δημοσίων Εσόδων

myDATA Digital
Accounting &
Tax Application



ΙΣΑΡΗΣ ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ

ΟΙΚΟΝΟΜΟΛΟΓΟΣ ΦΟΡΟΤΕΧΝΙΚΟΣ
ΠΡΟΕΔΡΟΣ ΤΟΥ ΣΥΛΛΟΓΟΥ
ΟΙΚΟΝΟΜΟΛΟΓΩΝ ΛΟΓΙΣΤΩΝ ΠΕΙΡΑΙΑ
ΕΚΛΕΓΜΕΝΟ ΜΕΛΟΣ ΤΗΣ ΣΤΑ ΤΟΥ ΟΕΕ
ΠΡΟΕΔΡΟΣ ΤΟΥ ΠΕΙΘΑΡΧΙΚΟΥ ΤΟΥ ΟΕΕ

Αρχικά θέλουμε να σας ευχαριστήσουμε για την συνέντευξη που δεχθήκατε μα παραχωρήσατε στα Νέα της ΠΑΕΛΟ

1. Αν και είσατε παρά πολύ γνωστός στο χώρο μας πείτε μας κάποια πράγματα για εσάς

Επειδή ποτέ δεν μου άρεσε να μιλάω για τον εαυτό μου θα σας αναφέρω μόνο τα απολύτως απαραίτητα. Είμαι πτυχιούχος του Αριστοτέλειου Πανεπιστημίου Θεσσαλονίκης - Τμήμα Οικονομικών Επιστημών Διοίκησης Επιχειρήσεων (Έτος Αποφοίτησης 1988), κάτοχος Άδειας Άσκησης Επαγγέλματος: Λογιστή – Φοροτεχνικού Α΄ Τάξης και Πιστοποιημένος Εκπαιδευτής ΛΑΕΚ.

Από το 2007 έως και σήμερα εκλέγομαι Πρόεδρος του Συλλόγου Οικονομολόγων Λογιστών Πειραιά. (Σ.Ο.Λ.Π.)

Επίσης διατελώ Εισηγητής σεμιναρίων τα δέκα τελευταία χρόνια σε ολόκληρη την Ελλάδα με θέματα σε ειδικευμένους κλάδους της Λογιστικής, και προχώρησα και σε Συγγραφικό έργο με την έκδοση του πρώτου μου βιβλίου με θέμα «Η Λογιστική στον Τουριστικό τομέα» που αναλύει την Λογιστική στα Τουριστικά Γραφεία, τις Τουριστικές και Ξενοδοχειακές Επιχειρήσεις.

Από το 2013 εκλέγομαι ανελλιπώς ως Μέλος της ΣΤΑ του Οικονομικού Επιμελητηρίου Ελλάδος και το 2019 επανεξελέγη με την παράταση της ΔΗ.ΚΙ.Ο και από τότε διατελώ Πρόεδρος της Πειθαρχικής Επιτροπής του Κώδικα Δεοντολογίας των Λογιστών – Φοροτεχνικών του Οικονομικού Επιμελητηρίου Ελλάδος, Μέλος της Επιτροπής των Φοροτεχνικών του Οικονομικού Επιμελητηρίου Ελλάδος και της Επιτροπής MyData του Οικονομικού Επιμελητηρίου Ελλάδας με την ΑΑΔΕ.

2. Ποτέ αποφασίσατε να ασχοληθείτε με τα συνδικαλιστικά του κλάδου ;

Όταν εξελέγη το 2007 Πρόεδρος του Συλλόγου Οικονομολόγων Λογιστών Πειραιά πίστεψα ότι μόνο με τα Σεμινάρια και την εκπαίδευση που έκανε αρχικά ο Σύλλογος στους Συνεδέλφους, είχε ολοκληρώσει το έργο του. Στην πορεία όμως κατάλαβα ότι υπήρχαν τόσο μεγάλα προβλήματα στον κλάδο που ο Σύλλογος αλλά και εγώ προσωπικά έπρεπε να δραστηριοποιηθούμε και να διεκδικήσουμε την επίλυσή τους.

3. Ποια ήταν η αιτία και ποια η εφαρμογή για αυτή την ενσασχόληση σας

Αιτία και Αφορμή για τα παραπάνω ήταν η ψήφιση του Ν.4174/2013 με τα τεράστια αρχικά πρόβλημα που προέβλεπε.

Ήταν πρωτοπόροι τότε καλέσαμε τους Συνεδέλφους μας σε Πανελλαδική Συγκέντρωση στην Πλατεία Συντάγματος, την Παρασκευή 24/1/2014, με σκοπό την πορεία προς το Υπουργείο Οικονομικών και τη συνάντηση της Επιτροπής μας με τον κ. Θεοχάρη και τον κ. Μαυραγάνη, με θέμα συνάντησης την κατανόηση από μέρους τους του παραλογισμού του Ν.4174/2013 και του Ν.4225/2013, τις ακρότητες των προστίμων που έχουν θεσπιστεί και την εξόντωση των μικρομεσαίων επιχειρήσεων αλλά και του κλάδου των Λογιστών – Φοροτεχνικών. Στην τότε συνάντηση πετύχαμε την μείωση των προστίμων όπως ισχύουν σήμερα. Στην συνέχεια έγινε κατανοητό ότι μόνο Ενωμένοι και κάτω από την ομπρέλα του Επιστημονικού μας φορέα δηλαδή του ΟΕΕ θα μπορούσαμε να καταφέρουμε περισσότερα και έτσι σήμερα πιστεύω ότι ειδικά τα τελευταία 2,5 χρόνια έδωσα δίπλα στον Πρόεδρο Κ.Κόλλια έναν τεράστιο για την διεκδίκηση των αιτημάτων και την αξιοπρέπεια του κλάδου μας.

4. Πως βλέπετε να προχωρεί το Mydata ;

Πρέπει να επισημάνουμε ότι η εφαρμογή MyData είναι πραγματικά μια ψηφιακή επανάσταση και ως τέτοια έχει πάντα τα θετικά αλλά και τα αρνητικά σημεία δηλαδή τα προβλήματά της μέχρι την ολοκληρωτική εφαρμογή της. Είναι μια εφαρμογή η οποία κατά την γνώμη μου θα περιορίσει την φοροδιαφυγή (κυρίως ως προς τα εικονικά τιμολόγια) και θα διευκολύνει την δουλειά μας, δηλαδή λιγότερη καταχώρηση και περισσότερος έλεγχος από πλευράς μας και κατευθυντήριες γραμμές προς τις επιχειρήσεις. Εν κατακλείδι πιστεύω ότι αν διορθωθούν τα προβλήματα το 2023 θα είναι πραγματικό έτος εφαρμογής.

5. Τι πιστεύετε ότι θα ισχύσει για τα πρόστιμα το 2022 στην εφαρμογή του Mydata

Μετά από πολλές συζητήσεις της επιτροπής του ΟΕΕ με την Επιτροπή της ΑΑΔΕ είναι σύμφωνο και από τις δύο πλευρές ότι για κάθε προσπάθεια εφαρμογής είτε εκπρόθεσμη είτε με λάθη από την κάθε επιχείρηση δεν θα επιβληθούν πρόστιμα, αλλά αντιθέτως δεν θα συγχωρηθεί η αδιαφορία και η μη προσπάθεια αποστολής. Αυτός είναι και ο βασικός λόγος που δίνεται αρχικά μεγάλο βάρος μόνο στην αποστολή Εσόδων.

6. Χρειάζονται αλλαγές στο Mydata ; Υπάρχουν κενά ;

Στην Επιτροπή του ΟΕΕ ξεκινήσαμε συζητήσεις με την ΑΑΔΕ από τα τέλη του 2020 επισημαίνοντας τα μεγάλα προβλήματα που υπάρχουν στην εφαρμογή, και ειδικότερα σε πολλούς κλάδους της Οικονομίας με την πολυπλοκότητα των παραστατικών εσόδων που υπάρχει. Δηλαδή αναζητήσαμε λύσεις στην εφαρμογή των Τουριστικών Γραφείων, των Εκτελεστικών, των Δικηγόρων, των Ασφαλιστικών εταιρειών, των Ξενοδοχείων κ.α. Από τότε έγιναν μεγάλες προσπάθειες και από την ΑΑΔΕ αλλά και από εμάς για την διόρθωση όλων των προβλημάτων που υπάρχουν. Σήμερα βρισκόμαστε κάπου στην μέση, κάποια διορθώθηκαν κάποια άλλα είναι σε διαδικασία διόρθωσης. Αυτός ακριβώς είναι και ο λόγος που πιστεύουμε ότι το 2022 πρέπει να είναι πιλοτικό και έτος σωστής προσαρμογής.

7. Θέλουμε ένα σχόλιο για το εξής : Δηλώσεις έναρξη Μάρτιο είναι εφικτό να εφαρμοσθεί φέτος ;

Είναι βασική πρόταση του ΟΕΕ να μην επαναληφθούν τα τραγελαφικά των δύο τελευταίων ετών δηλαδή Δηλώσεις μέχρι Αύγουστο ή μέχρι Σεπτέμβριο. Ακόμα και την 1η η Απριλίου να ανοίξει η πλατφόρμα, 31 Ιουλίου θα είναι η τελευταία ημέρα, δηλαδή 120 ημέρες είναι υπεραρκετές όταν το 2021 καταφέραμε ως κλάδος να υποβάλλουμε 4.500.000 δηλώσεις σε δύο μήνες.

Βασική όμως προϋπόθεση είναι όλοι οι Φορείς, τα Δημόσια Ταμεία, οι Τράπεζες και όλοι οι εμπλεκόμενοι να έχουν υποβάλλει τα στοιχεία που είναι απαραίτητα για την πλήρη εφαρμογή της πλατφόρμας των Φορολογικών Δηλώσεων.

Με την παραπάνω διαδικασία επιτέλους ο κλάδος μας θα έχει δικαίωμα κανονικής αδείας τον Αύγουστο μαζί με όλους τους εργαζομένους.

8. Υπάρχουν άλλα πρόσθετα προβλήματα που απασχολούν τον κλάδο; και ποια είναι αυτά

Τα προβλήματα πάνω στην δουλειά μας είναι μεγάλα και δυσεπίλυτα, απλά πρέπει να επισημάνω τα σοβαρότερα που παρά τις μεγάλες μας προσπάθειες δεν έχουν επιλυθεί. Το πρώτο είναι η θέσπιση μεγάλων και άδικων προστίμων με το άρθρο 54 Ε του Ν.4174/2013 όπως τροποποιήθηκε πρόσφατα και έχει γίνει αντικείμενο κριτικής από μέρους το ΟΕΕ αφού αίτημά μας είναι η κατάργηση του άρθρου και συνολική επανεξέτασή του.

Το δεύτερο και ουσιαστικό που αφορά την δουλειά μας στην καθημερινότητά της έχει να κάνει με την πρόσβαση στις Δημόσιες υπηρεσίες (Εφορίες – αλλά κυρίως στον ΕΦΚΑ). Το πρόβλημα έχει φτάσει σε γλαφυρές καταστάσεις ειδικά στον ΕΦΚΑ όπου δεν υπάρχει δυνατότητα πρόσβασης και επίλυσης σοβαρών προβλημάτων. Τεράστια προσπάθεια έχει γίνει από μέρους του ΟΕΕ για την επίλυση του προβλήματος αλλά δυστυχώς τα προβλήματα παραμένουν άλυτα.



9. Πως βλέπετε το μέλλον του επαγγέλματος μας ;;θα δημιουργηθούν δυο κατηγορίες γραφείων ;;Τα business Center και τα ιδιωτικά ΚΕΠ ;;η κάτι διαφορετικό

Η άποψή μου την οποία την έχω δημοσιοποιήσει είναι ότι τα MyData είναι ένα εγχείρημα στο οποίο δυστυχώς δεν μπορούν να ανταπεξέλθουν μικρά γραφεία με 1 ή 2 εργαζομένους , ο όγκος δουλειάς μας θα είναι διπλάσιος και η επιβίωση δύσκολη. Η δουλειά θα αναγκάσει τους Συνάδελφους σε συνέργειες δηλαδή σε συνένωση γραφείων ώστε να γίνουν πιο ισχυρά και να μπορέσουν να ανταπεξέλθουν στις απαιτήσεις της εποχής. Όλα τα παραπάνω θα έχουν ως συνέπεια την συνέχιση λειτουργίας κάποιων μικρών γραφείων που θα πάρουν την μορφή μικρών Ιδιωτικών ΚΕΠ για την εξυπηρέτηση των Φορολογουμένων.

10. Πολλοί συνάδελφοι λένε ότι το Οικονομικό Επιμελητήριο δεν έχει βοηθήσει τους λογιστές. Εσείς πάνω στο θέμα ως άνθρωπος που βρίσκεστε κοντά στην ομάδα διοίκησης τι ενέργειες μπορείτε να κατονομάσετε που αποδεικνύουν το αντίθετο

Όχι μόνο διαφωνώ με την παραπάνω άποψη αλλά πιστεύω ότι μόνο το ΟΕΕ μπόρεσε να μας δώσει την μεγαλύτερη δυνατή βοήθεια, ειδικά τα δύο τελευταία χρόνια του Κορωνοϊού.

Κάνοντας αναδρομή από την αρχή της Πανδημίας

A. Η ένταξη όλων των ΚΑΔ Λογιστών στους πληττόμενους.

B. Η παράταση των δηλώσεων του 2020 έως τέλος Αυγούστου.

Γ. Η κατάργηση των προστίμων των ΜΥΦ του 2014.

Δ. Η ψήφιση της ασθένειας των Λογιστών από Κωρονοϊό και αίτημα για επέκταση του ψηφίσματος και σε όλες τις σοβαρές ασθένειες.

E. Το καλοκαίρι του 2021 ο κλάδος υπερέβη εαυτόν και υπέβαλε 4.500.000 φορολογικές δηλώσεις μέσα σε 2 μήνες παίρνοντας μια ύστατη παράταση έως 15 Σεπτεμβρίου.

Όλα τα παραπάνω ήταν επιτεύγματα του Οικονομικού Επιμελητηρίου και του Προέδρου μας Κωνσταντίνου Κόλλια.

Ακόμα και την προηγούμενη εβδομάδα με πρωτοβουλία του ίδιου δόθηκε παράταση σε όλες τις δηλωτικές μας υποχρεώσεις έως 4 Φεβρουαρίου λόγω της χιονόπτωσης.

11. Τι πιστεύετε ότι πρέπει να γίνει για το θέμα της ασθένειας λογιστών ;;

Το αίτημα μας ως ΟΕΕ από την πρώτη στιγμή των συζητήσεων αφορούσε την περίπτωση ασθένειας από COVID αλλά και από όποια άλλη ΣΟΒΑΡΗ ΑΣΘΕΝΕΙΑ του Λογιστή – Φοροτεχνικού με σκοπό να προβλεφθεί παράταση υποβολής όλων των Φορολογικών υποχρεώσεων των εντολέων πελατών τους που τους έχουν εξουσιοδοτήσει μέσω TAXIS έως το τέλος του επόμενου μήνα από την δήλωση ασθένειας και σε περίπτωση βαριάς ασθένειας μέχρι την επάνοδο του Λογιστή στην εργασίας του.

Σε περίπτωση δε θανάτου του Λογιστή ζητείτε παράταση μέχρι τον ορισμό νέου Λογιστή από τους πελάτες μέσω TAXIS.

Αντί για το παραπάνω αίτημα ψηφίστηκε μόνο το μέρος αυτού που αφορά την ασθένεια από COVID. Οι προσπάθειές μας όμως δεν σταματούν εδώ μέχρι να πετύχουμε το σύνολο του αιτήματος.

**12. Περιμένουμε νέο κώδικα δεοντολογίας λογιστών;**

Ο νέος Κώδικας Δεοντολογίας των Λογιστών – Φοροτεχνικών είναι έτοιμος από την Επιτροπή του ΟΕΕ στην οποία συμμετείχαν οι πλέον αξιόλογοι Συνάδελφοι , μεταξύ αυτών είχα και εγώ την τιμή να συμμετέχω. ελέγχθηκε από την Νομική Υπηρεσία μας εγκρίθηκε από το Προεδρείο εδώ και ένα χρόνο περίπου και έχει προωθηθεί στην Νομική Υπηρεσία του Υπουργείου Ανάπτυξης.

13. Πως μπορούμε να βοηθήσουμε στην εφαρμογή του κώδικα δεοντολογίας λογιστών γιατί κατά την γνώμη μας είναι ένα εργαλείο αναβάθμισης του επαγγέλματος

Ο παραπάνω Κώδικας Δεοντολογίας καθορίζει κυρίως τις σχέσεις μεταξύ των Συναδέλφων αλλά το βασικό του όπλο που κάνει την διαφορά και θα αναβαθμίσει το επάγγελμά μας είναι το παράρτημά του στο οποίο καθορίζονται κατώτατες τιμές αμοιβών για όλες τις υπηρεσίες που προσφέρονται στα γραφεία μας.

Έτσι αποτέλεσμα της ψήφισης του Κώδικα θα είναι να πάψουν πια από τον Κλάδο μας οι παραλογιστικές εργασίες και οι κατώτατες αυτές τιμές των αμοιβών μας να γίνουν επαληθές για την ανύψωση της ποιότητας των υπηρεσιών μας.

14. Οικονομικό Επιμελητήριο και εκλογές θα σας δούμε υποψήφιο κοντά στο Πρόεδρο ;; Θυμίστε μας ποτέ έχουμε ξανά εκλογές

Οι επόμενες εκλογές του Οικονομικού Επιμελητηρίου Ελλάδος θα γίνουν τον Δεκέμβριο του 2023. Πιστεύω ότι μπορώ ακόμα να προσφέρω στον Κλάδο και είμαι υποχρεωμένος να το πράξω γιατί ο κλάδος πρέπει να κερδίσει την αξιοπρέπειά του στον χώρο της Οικονομίας. Όπως έχω δηλώσει και στο παρελθόν δεν περισσεύει κανείς μας διότι είμαστε πολύ λίγοι οι Συνάδελφοι που παλεύουν και διεκδικούν.

Τώρα στο δεύτερο σκέλος της ερώτησής σας θα είναι μεγάλη μου τιμή να με επιλέξει ο Πρόεδρος ως Υποψήφιο δίπλα του.

Σας ευχαριστούμε θερμά για όλα αυτά που μας είπατε

Η ΠΑΡΑΓΡΑΦΗ ΤΩΝ ΦΟΡΟΛΟΓΙΚΩΝ ΥΠΟΘΕΣΕΩΝ, ΑΠΛΑ ΚΑΙ ΚΑΤΑΝΟΗΤΑ!



ΛΑΜΠΡΟΣ ΜΠΕΛΕΣΗΣ

ΔΙΕΥΘΥΝΩΝ ΣΥΜΒΟΥΛΟΣ ΤΗΣ BBC CONSULTING SA
ΑΝΤΙΠΡΟΕΔΡΟΣ ΠΑ.Ε.Λ.Ο.

Θα κάνουμε αναφορά σε ένα θέμα που αφορά πολλούς επιχειρηματίες, ιδιώτες, φοροτεχνικούς και λογιστές, που μας έχει απασχολήσει πολλές φορές στο παρελθόν και είναι το θέμα της παραγραφής του δικαιώματος ελέγχου σε παλαιότερες χρήσεις από την εφορία, με την επικέντρωση μας στις υποθέσεις που παραγράφηκαν με 31/12/2021.

Με βάση λοιπόν την φορολογική νομοθεσία και αναλύοντας το άρθρο 36 του 4174/2013, την απόφαση του ΣΤΕ 732/2019 και τα άρθρα 31 & 32 του νόμου 4646/2019, με την αλλαγή του έτους παραγράφονται οι υποθέσεις που αφορούν στα έτη 2005, 2010, 2012 και 2015, τις οποίες η Εφορία δεν μπόρεσε να ελέγξει μέχρι την 31/12/2021.

Το μεγαλύτερο τμήμα των υποθέσεων που παραγράφηκαν αφορούν και τις κινήσεις των τραπεζικών καταθέσεων του έτους 2015, τις οποίες πλέον η Εφορία δεν μπορεί ούτε να ελέγξει ούτε να κάνει διασταύρωση με τα εισοδήματα που έχουν δηλωθεί.

Επομένως όσα φυσικά και νομικά δεν έλαβαν εντολή ή φύλλο ελέγχου ή εκκαθαριστικό σημείωμα, μέχρι την 31η Δεκεμβρίου για φορολογικές τους εκκρεμότητες για τα παραπάνω έτη έχουν οριστικά... απαλλαγεί από τον έλεγχο των υποθέσεων τους στα έτη που αναφέρθηκαν.

Η μόνη περίπτωση που αποτελεί εξαίρεση είναι το να βρεθούν από την εφορία «συμπληρωματικά στοιχεία», όμως και σε αυτή την περίπτωση δεν μπορούν με βάση τον νόμο να ελεγχθούν οι τραπεζικές καταθέσεις και η εφορία δεν μπορεί να κάνει φορολογικό έλεγχο σε αυτές και να βεβαιώσει πρόστιμα.

Συμπληρωματικά στοιχεία είναι εκείνα που εφορία δεν γνωρίζει εντός της πενταετίας που είναι ο γενικός κανόνας παραγραφής των φορολογικών υποθέσεων και αν εντοπισθεί κάποιο από αυτά (όπως πχ εικονικά τιμολόγια) η υπόθεση ανοίγει ξανά και ο χρόνος παραγραφής εκτείνεται στην δεκαετία.



Παρακάτω αναφέρουμε αναλυτικά ποιες υποθέσεις παραγράφηκαν με ημερομηνία 31/12/2021:

1. Οι φορολογικές υποθέσεις της χρήσης 2015 (φορολογίας εισοδήματος και ΦΠΑ), για τις οποίες έχουν υποβληθεί αρχικές εμπρόθεσμες δηλώσεις ή έχουν υποβληθεί αρχικές εκπρόθεσμες δηλώσεις το αργότερο μέχρι τις 31-12-2019. (ΠΕΝΤΑΕΤΙΑ)
2. Οι υποθέσεις φορολογίας εισοδήματος που αφορούν τη χρήση του 2012, αλλά οι επιτηδευματίες υπέβαλαν εκπρόθεσμα τις φορολογικές δηλώσεις και τις υπέβαλαν εντός του 2018. Για τις συγκεκριμένες υποθέσεις η βασική προθεσμία παραγραφής, είναι 5 χρόνια, όμως επειδή υποβλήθηκε εκπρόθεσμα δήλωση το 2018, η προθεσμία παραγραφής παρατείνεται για μια τρία χρόνια επιπλέον και φτάνει στα 8 έτη.
3. Οι υποθέσεις φορολογίας εισοδήματος και ΦΠΑ της χρήσης του 2010, για τις οποίες προέκυψαν «συμπληρωματικά» στοιχεία, όπως για παράδειγμα εικονικά τιμολόγια και επομένως υπάρχουν ενδείξεις ότι αποκρύφτηκε εισόδημα και υπήρξε περίπτωση φοροδιαφυγής. Σε αυτή την περίπτωση, ο χρόνος της μη παραγραφής επεκτείνεται στη δεκαετία.
4. Οι υποθέσεις ΦΠΑ της φορολογικής χρήσης του έτους 2010 για τις οποίες δεν υποβλήθηκε εκκαθαριστική δήλωση ΦΠΑ. Για τις υποθέσεις αυτές ισχύει 10ετής περίοδος παραγραφής.
5. Οι υποθέσεις του έτους 2005. Στις περιπτώσεις που για κάποιο έτος δεν υποβλήθηκε δήλωση φορολογίας εισοδήματος ή υποβλήθηκε εκπρόθεσμα αρχική δήλωση φορολογίας εισοδήματος, η προθεσμία παραγραφής είναι 15ετής. Αυτό σημαίνει ότι η εφορία είχε το δικαίωμα να διενεργήσει ελέγχους και να επιβάλει πρόστιμα και προσσαυξήσεις, μέχρι τις 31 Δεκεμβρίου 2021.

Τέλος με βάση απόφαση του ΣτΕ, η 15ετία είναι το μέγιστο χρονικό όριο παραγραφής, ακόμη και αν υποβληθεί εκπρόθεσμα δήλωση στο 13ο, 14ο, ή 15ο έτος, από το έτος υποχρέωσης. Δηλαδή, ενώ αρχικά, η προθεσμία παραγραφής επεκτεινόταν για μια τριετία, στην περίπτωση υποβολής εκπρόθεσμης δήλωσης, το ΣτΕ αποφάσισε ότι η παραγραφή δεν μπορεί να ξεπεράσει την δεκαπενταετία.

Κλείνοντας θα κάνουμε και μία αναφορά στην παραγραφή που ισχύει με το mydata, όταν κάποιος επιλέξει πάροχο ηλεκτρονικής τιμολόγησης:

- Μείωση της παραγραφής στα 3 έτη από 5 για τον εκδότη του τιμολογίου και στα 4 για τον λήπτη ο χρόνος παραγραφής του δικαιώματος της φορολογικής διοίκησης να εκδώσει πράξη προσδιορισμού φόρου. Συγκεκριμένα:
- Το 2020 παραγράφεται 31/12/2024, το 2021 παραγράφεται 31/12/2025 και το 2022 παραγράφεται 31/12/2026.

ΤΙ ΙΣΧΥΕΙ ΓΙΑ ΤΙΣ ΚΑΤΑΣΧΕΣΕΙΣ ΑΠΟ ΤΗΝ ΑΑΔΕ



ΠΑΝΑΓΙΩΤΟΠΟΥΛΟΣ ΒΑΣΙΛΕΙΟΣ

ΛΟΓΙΣΤΗΣ Α' ΤΑΞΗΣ
ΛΟΓΙΣΤΙΚΑ ΓΡΑΦΕΙΑ WORLDTAXIS
ΠΡΟΕΔΡΟΣ ΠΑ.Ε.Λ.Ο.
ΦΟΡΟΛΟΓΙΚΟΣ ΣΥΜΒΟΥΛΟΣ
ΚΑΙ ΜΕΛΟΣ Σ.Ε.Λ.Π.

Στις παρακάτω γραμμές θα προσπαθήσουμε να καταγράψουμε τι πρέπει να γνωρίζουμε για κατασχέσεις για οφειλές προς το δημόσιο

Τα σημαντικότερα σημεία είναι:

* Δεν γίνεται κατάσχεση ακινήτων και κατάσχεση κινήτων στα χέρια του οφειλέτη, εναντίον αυτών των οφειλετών που έχουν ληξιπρόθεσμες οφειλές) συνολικού ποσού πεντακοσίων (500) ευρώ, πλην του μέτρου της κατάσχεσης στα χέρια τρίτων. Στο ποσό δεν περιλαμβάνονται οι προσαυξήσεις εκπρόθεσμης καταβολής, οι τόκοι εκπρόθεσμης καταβολής ή και πρόστιμα εκπρόθεσμης καταβολής.

* Τό ελάχιστο ποσό για το οποίο δεν επιτρέπεται η επιβολή κατάσχεσης επί μισθών, συντάξεων ή ασφαλιστικών βοηθημάτων οφειλετών του Δημοσίου; Προσδιορίζεται ως εξής: θα πρέπει το συνολικό ποσό αυτών μηνιαίως, αφαιρουμένων των υποχρεωτικών εισφορών είναι μικρότερο των χιλίων (1.000) ευρώ, στις περιπτώσεις δε που υπερβαίνει το ποσό αυτό επιτρέπεται η κατάσχεση για τα χρέη προς το Δημόσιο επί του ½ του υπερβάλλοντος ποσού των χιλίων (1.000) ευρώ και μέχρι του ποσού των χιλίων πεντακοσίων (1.500) ευρώ, καθώς και επί του συνόλου του υπερβάλλοντος ποσού των χιλίων πεντακοσίων (1.500) ευρώ.

* Το ελάχιστο ποσό κατάθεσης σε πιστωτικό ίδρυμα, το οποίο είναι ακατάσχετο μέχρι του ποσού των χιλίων διακοσίων πενήντα (1.250) ευρώ, μηνιαίως, για κάθε φυσικό πρόσωπο και σε ένα μόνο πιστωτικό ίδρυμα..

* Η άρση κατασχέσεων στα χέρια τρίτων μπορεί να αρθεί εφόσον με βάση τις οδηγίες της ΑΑΔΕ στις παρακάτω περιπτώσεις

α) Αν Εξοφληθεί ή διαγραφεί το ποσό για το οποίο εκδόθηκε το κατασχετήριο στα χέρια τρίτου.

β) Αν Έχει υπαχθεί σε πρόγραμμα ρύθμισης τμηματικής καταβολής οφειλών του άρθρου 51 του ν. 4305/2014 (Α' 237) το οποίο τηρείται και συντρέχουν σωρευτικά οι ακόλουθες προϋποθέσεις:

- έχει εξοφληθεί ποσοστό πενήντα τοις εκατό (50%) της αρχικής βασικής ρυθμιζόμενης οφειλής
- έχει υποβληθεί σχετική αίτηση από τον οφειλέτη,
- έχει εξεταστεί, κατά περίπτωση, η συνδρομή των προϋποθέσεων υπαγωγής στη ρύθμιση και μη απώλειας αυτής, όπως ορίζονται στις διατάξεις του άρθρου 51 του ν. 4305/2014,
- η επιβληθείσα κατάσχεση αφορά αποκλειστικά σε χρέη που έχουν υπαχθεί και εξοφληθεί στο πλαίσιο των διατάξεων της ρύθμισης του ν. 4305/2014 και δεν περιλαμβάνει άλλα χρέη που δεν έχουν εξοφληθεί.



γ) Έχει υπαχθεί σε πρόγραμμα ρύθμισης βάσει των διατάξεων των άρθρων 1 έως 17 του ν. 4321/2015 (Α' 32) «Ρυθμίσεις για την επανεκκίνηση της οικονομίας» και συντρέχουν σωρευτικά οι παρακάτω προϋποθέσεις:

- έχει εξοφληθεί ποσοστό 25% της αρχικής βασικής ρυθμιζόμενης οφειλής πριν από οποιαδήποτε απαλλαγή, στο οποίο δεν συμπεριλαμβάνεται το ποσό της προκαταβολής του άρθρου 15 του ν. 4321/2015,
- έχει υποβληθεί σχετική αίτηση από τον οφειλέτη,
- έχει εξεταστεί, κατά περίπτωση, η συνδρομή των προϋποθέσεων υπαγωγής στη ρύθμιση και μη απώλειας αυτής,
- η επιβληθείσα κατάσχεση αφορά αποκλειστικά σε χρέη που έχουν υπαχθεί και εξοφληθεί στο πλαίσιο των διατάξεων του ν. 4321/2015 και δεν περιλαμβάνει άλλα χρέη που δεν έχουν εξοφληθεί. Λοιπές επιβληθείσες κατασχέσεις στα χέρια τρίτων για τις οποίες δεν συντρέχουν οι ανωτέρω προϋποθέσεις, δεν αίρονται.

* Η κατάσχεση στα χέρια τρίτων μπορεί να περιορισθεί σε μικρότερο ποσό ή ποσοστό, μετά από αιτιολογημένη απόφαση του οργάνου που την επέβαλε (Προϊσταμένου Δ.Ο.Υ. ή Ελεγκτικού Κέντρου, της Επιχειρησιακής Μονάδας Είσπραξης), κατόπιν υποβολής σχετικού αιτήματος.

ΙΣΤΟΡΙΕΣ ΚΡΑΤΟΥΣ-ΠΟΛΙΤΗ

C.S.I. Δ.Ο.Υ. – Η ΑΝΤΙΚΑΤΑΣΚΟΠΕΙΑ ΣΤΗΝ ΥΠΗΡΕΣΙΑ ΤΗΣ ΦΟΡΟΔΙΑΦΥΓΗΣ.



ΑΓΑΜΕΜΝΩΝ ΣΤΑΥΡΟΠΟΥΛΟΣ

ΦΟΡΟΤΕΧΝΙΚΟΣ Α' ΤΑΞΗΣ, ΥΠΕΥΘΥΝΟΣ ΛΟΓΙΣΤΗΣ ΤΗΣ ΕΤΑΙΡΕΙΑΣ ΠΑΡΟΧΗΣ ΛΟΓΙΣΤΙΚΩΝ ΥΠΗΡΕΣΙΩΝ NEW ACCOUNTS ΑΕ.

Μία κάτοικος εξωτερικού, σκέφτηκε το 2018 ότι οι τιμές των ακινήτων είναι ελκυστικές στην Ελλάδα για Ευρωπαϊκή χώρα και αποφάσισε να αγοράσει ακίνητο στην Αθήνα.

Για το λόγο αυτό όρισε φορολογικό αντιπρόσωπο στην Ελλάδα και έλαβε Α.Φ.Μ. Στη συνέχεια συμμετείχε σε μια ΙΚΕ διαχείρισης ακινήτων, μαζί με άλλους 15 εταιρούς, όλοι αλλοδαποί, κατέχοντας η ίδια ποσοστό μικρότερο του 7%.

Ιούνιο του 2021 βρήκε αγοραστή για το ακίνητο, σε τιμή πολύ δελεαστική και αποφάσισε να το πουλήσει. Αν και δεν χρώσταγε τίποτα στην εφορία, δεν μπορούσε να πάρει φορολογική ενημερότητα από το taxisnet.

Στέλνω Mail στην Κατοίκων Εξωτερικού, καμία απάντηση.

Τους καλώ δύο εβδομάδες μετά, το σηκώνουν. Τους εξηγώ την κατάσταση και μου απαντούν:

-Φυσικά και δεν παίρνει ενημερότητα. Δεν έχει υποβάλει δηλώσεις για τα τελευταία 5 έτη, όπως προβλέπουν οι διατάξεις.

-Πώς ζητάτε το καλοκαίρι του 2021 από κάτοικο εξωτερικού που πήρε Ελληνικό ΑΦΜ το 2018 να έχει συμπληρώσει 5 φορολογικές δηλώσεις;

-Ο νόμος δεν έχει εξαίρεση.

-Δεν εξυπακούεται ότι πριν το 2018 δεν έχει καμία σχέση με την Ελλάδα; Εν πάση περιπτώσει, γιατί δεν ζητήσατε τότε που έλαβε τον ΑΦΜ, Υπεύθυνη Δήλωση ότι δεν είχε εισόδημα στην Ελλάδα πριν το 2018;

-Κουβέντα θα ανοίξουμε τώρα κύριε μου; Για να πάρετε ενημερότητα για την πελάτισσά σας, θα έρθετε με εξουσιοδότηση και με υπεύθυνες δηλώσεις της ίδιας, ότι το 2016 και το 2017 δεν είχε εισοδήματα στην Ελλάδα, οπότε δεν είχε υποχρέωση υποβολής φορολογικής δήλωσης.

Βοηθάω την κάτοικο εξωτερικού να κάνει τις υπεύθυνες δηλώσεις στο Ελληνικά, παίρνουμε και την εξουσιοδότηση, πηγαίνουμε στην εφορία, αλλά ενημερότητα δεν παίρνουμε.

-Βλέπουμε εδώ ότι είναι μέτοχος σε μια ΙΚΕ με ποσοστό 7%. Η ΙΚΕ αυτή έχει οφειλές. Δεν μπορούμε να δώσουμε ενημερότητα.

-Μα τι είναι αυτά που λέτε; Αφού ο μέτοχος μας ΙΚΕ δεν ευθύνεται για τις οφειλές. Μόνο οι διαχειριστές ευθύνονται!

-Δίκιο έχετε, αλλά έχουμε δει εμείς περιπτώσεις...

-Και τι με νοιάζει εμένα τι έχετε δει; Έχετε στοιχεία ότι δεν είναι απλά μέτοχος, αλλά σκεύει και διοίκηση;

-Κανένα στοιχείο δεν έχουμε. Γι' αυτό ζητάμε απάντηση από την Δ.Ο.Υ. στην οποία ανήκει η ΙΚΕ, να μας πει αν ευθύνεται ή όχι για τις οφειλές.

-Και πώς μπορεί η Δ.Ο.Υ. να το απαντήσει αυτό; Δεν αρκεί που είναι απλά μέτοχος; Έχει η άλλη Δ.Ο.Υ. στο δυναμικό της μυστικούς πράκτορες που μπορούν να διαπιστώσουν ότι σκεύει και διοίκηση;

-Για να πάρετε ενημερότητα, θα πρέπει να περιμένετε να απαντήσει η άλλη Δ.Ο.Υ.



Ενημερώνοντας την πελάτισσά μου, έγινε έξαλλη:

«Όταν αποφάσισα να συμμετέχω στην ΙΚΕ, και εσύ και ο δικηγόρος μου, με διαβεβαιώσατε ότι δεν πρόκειται να έχω κανένα πρόβλημα. Μου λέγατε ψέματα ή δεν ξέρετε την νομοθεσία;». Της εξήγησα τι συμβαίνει και μου απαντά

«Αυτά δεν θα γίνοντουσαν ποτέ στην χώρα μου. Δεν χρωστάω ούτε ευρώ στην Ελληνική εφορία. Πες στην υπάλληλο, ότι αν δεν μου κορηγήσουν την ενημερότητα σύντομα και χάσω τον αγοραστή, θα τους καταγγείλω για διαφυγόντα κέρδη».

Ενημερώνω την υπάλληλο της Δ.Ο.Υ ότι η πελάτισσά μου προτίθεται να κινηθεί νομικά και φοβήθηκε τόσο πολύ που ξέσπασε σε εκκωφαντικά γέλια.

Οι εβδομάδες περνούσαν χωρίς να προχωράει τίποτα. Η Δ.Ο.Υ της ΙΚΕ δεν έστελνε καμία απολύτως ενημέρωση στην Δ.Ο.Υ. Κατοίκων Εξωτερικού. Η πελάτισσά μου απελπίστηκε:

«Γιατί καθυστερούν; Τι είναι το χειρότερο που μπορεί να συμβεί;» Της εξηγώ ότι το χειρότερο που μπορεί να συμβεί είναι να απαντήσουν ότι όντως ευθύνεται για τις οφειλές της ΙΚΕ, οπότε θα καλύψουν τις οφειλές με το αντίτιμο της πώλησης του ακινήτου. «Πολύ ωραία,» μου απαντά, «από το να περιμένω κι άλλο, πες τους ότι είμαι υπεύθυνη για τις οφειλές να τελειώνουμε. Θα τα βρω μετά με την εταιρεία».

Καλώ την εφορία και τους ενημερώνω ότι η πελάτισσά μου δεν έχει πρόβλημα να την θεωρήσουν υπεύθυνη για τις οφειλές.

-Μα αυτό είναι ακόμα χειρότερο!

-Τι εννοείτε;

-Το να την θεωρήσω υπεύθυνη για τις οφειλές, ενώ δεν είναι, είναι πολύ χειρότερο από το να την θεωρήσω μη υπεύθυνη, ενώ είναι.

-Ακούτε τι λέτε; Θα χάσει την πώληση!

-Δυστυχώς δεν μπορώ να κάνω κάτι. Οι διαδικασίες το ορίζουν

«Οι διαδικασίες που βγάξετε αυθαίρετα, χωρίς να βασίζεστε πουθενά!», απάντησα, ευτυχώς από μέσα μου.

Τελικά η πελάτισσά μου για να μην χάσει την πώληση, εξόφλησε τις οφειλές της ΙΚΕ για τις οποίες δεν ευθυνόταν, με δικά της χρήματα. Δεν ήταν όμως μόνο αυτό. Ο θεός της που μέχρι το συμβάν που περιέγραφα είχε ακούσει τα καλύτερα για την Ελλάδα, είχε αποφασίσει να έρθει στην χώρα μας και να κτίσει ένα ξενοδοχείο. Μετά από την ιστορία αυτή, το μετάνιωσα.

ΣΗΜΑΝΤΙΚΕΣ ΕΡΩΤΗΣΕΙΣ-ΑΠΑΝΤΗΣΕΙΣ ΓΙΑ ΤΑ ΜΥDATA, ΠΟΥ ΠΡΟΕΚΥΨΑΝ ΑΠΟ ΤΗΝ ΕΚΔΗΛΩΣΗ ΤΗΣ ΠΑΕΛΟ ΜΕ ΤΟΝ ΑΝΤΩΝΗ ΝΤΙΝΟ!

myDATA Digital Accounting & Tax Application

(ΜΕΡΟΣ ΔΕΥΤΕΡΟ)



ΔΟΥΚΕΡΗΣ ΑΝΑΣΤΑΣΙΟΣ

ΛΟΓΙΣΤΗΣ-ΦΟΡΟΤΕΧΝΙΚΟΣ Α' ΤΑΞΗΣ
ΣΥΜΒΟΥΛΟΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ-ΙΔΙΩΤΩΝ
ΑΡΘΡΟΓΡΑΦΟΣ-ΥΠΕΥΘΥΝΟΣ ΤΟΥ
ΤΑΧΥΟΙΣΕ.GR
ΜΕΛΟΣ ΤΗΣ ΠΑΝΕΛΛΗΝΙΑΣ ΕΝΩΣΗΣ
ΛΟΓΙΣΤΩΝ-ΟΙΚΟΝΟΜΟΛΟΓΩΝ

Ερώτημα:

Τι γίνεται στην περίπτωση λιανικών συναλλαγών με ΦΤΜ, όταν εκ παραδρομής εκδοθεί λάθος ποσό πχ 300 ευρώ, αντί για 3 ευρώ στα myDATA;

Απάντηση:

Ξεκαθαρίζεται ότι οι ΦΗΜ, διαχωρίζονται σε ΕΑΦΔΣΣ, ΦΤΜ και ΑΔΗΜΕ. Οι ΑΔΗΜΕ και οι ΦΤΜ(ταμειακές μηχανές), δεν μπορούν να εκδώσουν παραστατικό λιανικής αντίθετου(αρνητικού) προσήμου, οπότε δε μπορούν να στείλουν αρνητική εγγραφή και στο e-send. Σε αυτή την περίπτωση, όπως αναφέρει ρητά και η Α 1171/2021(απόφαση για τη διασύνδεση ΦΗΜ), εκδίδεται με κάθε πρόσφορο μέσο πιστωτικό λιανικών συναλλαγών με την αξία που θέλουμε να διορθωθεί.

Αυτό το παραστατικό θα διαβιβαστεί στα myDATA, με τύπο παραστατικού 17.4(πιστωτικό λιανικών) και αν είναι χειρόγραφο θα διαβιβαστεί μέσω ειδικής φόρμας, είτε μέσω του λογιστή και αν έχουμε μηχανογράφηση, μέσω του ERP!

Ερώτημα:

Αρκετές επιχειρήσεις, όπως για παράδειγμα οι μεταφορικές εταιρείες, τιμολογούν από την προηγούμενη μέρα, για την επόμενη μέρα, που θα γίνει η παράδοση των εμπορευμάτων. Ως προς τα myDATA, πότε γίνεται η διαβίβαση των παραστατικών αυτών, εφόσον η επιχείρηση έχει μηχανογράφηση;

Απάντηση:

Σύμφωνα με το άρθρο 9, των ΕΛΠ(Ν.4308/2014), ως προς το περιεχόμενο του τιμολογίου, αναφέρονται τα εξής: Το τιμολόγιο φέρει υποχρεωτικά τις ακόλουθες ενδείξεις:

- Την ημερομηνία έκδοσης του τιμολογίου.
- Τον αύξοντα αριθμό για μία ή περισσότερες σειρές τιμολογίων, ο οποίος χαρακτηρίζει το τιμολόγιο με μοναδικό τρόπο.
- Τον Αριθμό Φορολογικού Μητρώου (Α.Φ.Μ.), με βάση τον οποίο ο πωλητής πραγματοποίησε την παράδοση των αγαθών ή την παροχή των υπηρεσιών.
- Τον Α.Φ.Μ. του πελάτη, με βάση τον οποίο έλαβε χώρα η παράδοση των αγαθών ή η παροχή των υπηρεσιών.
- Την πλήρη επωνυμία και την πλήρη διεύθυνση του πωλητή και του πελάτη που αποκτά τα αγαθά ή λαμβάνει τις υπηρεσίες.
- Την ποσότητα και το είδος των παραδιδόμενων αγαθών ή την έκταση και το είδος των παρεχόμενων υπηρεσιών, εκτός εάν η έκταση και το είδος των παρεχόμενων υπηρεσιών προκύπτει από άλλα έγγραφα στα οποία παραπέμπει το τιμολόγιο.
- Την ημερομηνία κατά την οποία πραγματοποιήθηκε ή ολοκληρώθηκε η παράδοση αγαθών ή η παροχή υπηρεσιών, εφόσον η ημερομηνία αυτή δεν συμπίπτει με την ημερομηνία έκδοσης του τιμολογίου.
- Την αξία αγαθών ή υπηρεσιών ανά συντελεστή Φ.Π.Α., την αξία που απαλλάσσεται Φ.Π.Α., την αξία μονάδας αγαθού ή υπηρεσίας χωρίς Φ.Π.Α., καθώς και την αξία κάθε έκπτωσης ή επιστροφής, εάν δεν συμπεριλαμβάνονται στην τιμή μονάδας.
- Το συντελεστή Φ.Π.Α. που εφαρμόζεται.
- Το ποσό του οφειλόμενου Φ.Π.Α., εκτός εάν εφαρμόζεται ειδικό καθεστώς, σύμφωνα με το οποίο η πληροφορία αυτή παραλείπεται.
- Τον όρο «Αυτο-τιμολόγηση», όταν το τιμολόγιο εκδίδεται από τον λήπτη των αγαθών ή των υπηρεσιών.

ιβ) Όταν η πράξη απαλλάσσεται από Φ.Π.Α., η διάταξη της εθνικής νομοθεσίας (ν. 2859/2000) ή η διάταξη της Οδηγίας 2006/112/ΕΚ ή άλλη διάταξη, σύμφωνα με την οποία η παράδοση αγαθών ή η παροχή υπηρεσιών απαλλάσσεται από το φόρο αυτόν.

ιγ) Όταν ο λήπτης είναι υπόχρεος καταβολής του Φ.Π.Α., η αναφορά «Αντίστροφη επιβάρυνση».

ιδ) Επί ενδοκοινοτικής παράδοσης ενός καινούργιου μεταφορικού μέσου, τα στοιχεία που προβλέπονται από την ισχύουσα νομοθεσία περί Φ.Π.Α., βάσει της Οδηγίας 2006/112/ΕΚ.

ιε) Όταν εφαρμόζεται το καθεστώς του περιθωρίου κέρδους των πρακτορείων ταξιδιών, η αναφορά «Καθεστώς περιθωρίου – Ταξιδιωτικά πρακτορεία».

ιστ) Ο όρος «Καθεστώς περιθωρίου – Μεταχειρισμένα αγαθά» ή «Καθεστώς περιθωρίου – Έργα τέχνης» ή «Καθεστώς περιθωρίου – Αντικείμενα συλλεκτικής και αρχαιολογικής αξίας», όταν εφαρμόζεται ένα από τα ειδικά καθεστώτα που ισχύουν στον τομέα των μεταχειρισμένων αγαθών και των αντικειμένων καλλιτεχνικής, συλλεκτικής και αρχαιολογικής αξίας, αντίστοιχα.

ιζ) Όταν ο υπόχρεος στο Φ.Π.Α. είναι φορολογικός αντιπρόσωπος κατά την έννοια της ισχύουσας νομοθεσίας περί Φ.Π.Α. και της σχετικής Οδηγίας 2006/112/ΕΚ, τα πλήρη στοιχεία του εν λόγω προσώπου, καθώς και τον Αριθμό Φορολογικού Μητρώου (Α.Φ.Μ.) αυτού.

Σύμφωνα λοιπόν με την παράγραφο 1ζ του άρθρου 9, των ΕΛΠ, αναγράφεται υποχρεωτικά ημερομηνία κατά την οποία πραγματοποιήθηκε ή ολοκληρώθηκε η παράδοση αγαθών ή η παροχή υπηρεσιών, εφόσον η ημερομηνία αυτή δεν συμπίπτει με την ημερομηνία έκδοσης του τιμολογίου.

Ως προς τα myDATA, εκτός από την ημερομηνία έκδοσης του τιμολογίου και την ημερομηνία έναρξης παράδοσης, υπάρχει επίσης και η ημερομηνία ολοκλήρωσης της αποστολής.

Η διαβίβαση για αυτές τις περιπτώσεις επιχειρήσεων, που είναι μηχανογραφημένες, γίνεται την ημέρα που εκδίδεται το τιμολόγιο, αναγράφεται όμως πάνω στο τιμολόγιο και η ημερομηνία που θα γίνει η έναρξη της παράδοσης.

Σημαντική παρατήρηση: Είμαστε σε αναμονή και για διευκρινίσεις από την ΑΑΔΕ, για τον ορισμό περί πραγματικού χρόνου διαβίβασης, για το έτος 2022, που ενδεχομένως να υπάρξει ελαστικότητα κάποιων ημερών στους χρόνους διαβίβασης, σύμφωνα με πληροφορίες.

Ερώτημα:

Το γραφείο τελετών φορολογείται και αποδίδει ΦΠΑ, μόνο για τις αμοιβές παροχής υπηρεσιών του. Υπάρχουν όμως και άλλες αμοιβές αμοιβές ναυού, αμοιβή χωρωδίας, ιερέα, δικαιώματα νεκροταφείου κλπ.), για τις οποίες δεν φορολογείται, ούτε αποδίδει ΦΠΑ, τις οποίες και συγκεντρώνει και τις δίνει στην οικογένεια. Στην απόδειξη παροχής υπηρεσιών που εκδίδεται, όλες αυτές οι δαπάνες της οικογένειας, πρέπει να αναφέρονται σε ειδικό σημείο, ώστε η οικογένεια να αποζημιωθεί από τον ΕΦΚΑ. Με ποιο τρόπο θα γίνει η διαβίβαση στα myDATA, αυτής της ΑΠΥ, αν πχ έχουμε 1000 ευρώ καθαρή αξία, ΦΠΑ 240 ευρώ και λοιπές δαπάνες για λογαριασμό του πελάτη 800 ευρώ;

Απάντηση: Σύμφωνα με μια απάντηση, σχετική με το θέμα, από την ΑΑΔΕ, ισχύουν τα εξής:

«Σε όλες τις περιπτώσεις που στα παραστατικά αναγράφονται αξίες που δεν επηρεάζουν το λογιστικό και φορολογικό αποτέλεσμα της επιχείρησης χαρακτηρίζονται με 1.95 «Λοιπά Πληροφοριακά Στοιχεία Εσόδων» από τον Εκδότη και 2.95 «Λοιπά Πληροφοριακά Στοιχεία Εξόδων» από το Λήπτη».

Στην περίπτωση του γραφείου τελετών, θα έχουμε ως προς τη διαβίβαση του εσόδου, μια σύνοψη, με 2 γραμμές, ως εξής:

- Η πρώτη γραμμή, θα περιλαμβάνει την αμοιβή του γραφείου, μαζί με το ΦΠΑ και θα χαρακτηριστεί ως 1.3 «Εσοδα από παροχή υπηρεσιών».
- Η δεύτερη γραμμή, θα περιλαμβάνει τις δαπάνες για λογαριασμό του πελάτη, οι οποίες δεν επηρεάζουν το λογιστικό και φορολογικό αποτέλεσμα, είναι υποχρεωτικό όμως να διαβιβαστούν, με κωδικό 1.95 «Λοιπά πληροφοριακά στοιχεία εσόδων».



ΤΑ ΑΠΑΡΑΙΤΗΤΑ SOFT SKILLS ΓΙΑ ΤΟΝ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΑ ΛΟΓΙΣΤΗ ΤΟΥ ΜΕΛΛΟΝΤΟΣ



ΤΑΣΟΣ ΚΑΤΣΑΡΗΣ

MSc, MSc, CBP, MBP&S
ΣΥΜΒΟΥΛΟΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ
ACHIEVE PERFORMANCE

Καλός λογιστής ΚΑΙ επιτυχημένος επαγγελματίας – επιχειρηματίας

Εάν εργάζεστε μερικά χρόνια στον κλάδο της λογιστικής ως ελεύθερος επαγγελματίας λογιστής, στέλεχος λογιστικού γραφείου ή οργανωμένου λογιστηρίου επιχείρησης, θα έχετε παρατηρήσει πιθανότατα ότι οι επιτυχημένοι επαγγελματίες του περιβάλλοντός σας ξεχωρίζουν - εκτός της εμπειρίας τους, της ενημέρωσης και των τεχνικών τους γνώσεων στο αντικείμενο, και για άλλους λόγους. Πιθανότατα διαθέτουν δεξιότητες που τους επιτρέπουν να επικοινωνούν και να ασκούν επιρροή, είναι οργανωμένοι, είναι αποτελεσματικοί, οι συνεργάτες και οι πελάτες τους εμπιστεύονται, ενώ παράλληλα αποπνέουν τη σιγουριά του επαγγελματία που ξέρεις ότι έχει μια λύση για όλα ή ότι θα σου δώσει τις απαραίτητες οδηγίες για να βγεις από τη δύσκολη θέση. Πέραν των σπουδών και τις εμπειρίας, κάποια από τα παραπάνω ίσως αποτελούν έμφυτα ταλέντα. Αυτό είναι αλήθεια. Παρ' όλα αυτά, σήμερα γνωρίζουμε ότι κάποιες δεξιότητες μπορούν να αναπτυχθούν από οποιονδήποτε, όπως γνωρίζουμε επίσης με σιγουριά, ότι τα οφέλη για τον επαγγελματία είναι πολλαπλά και μετρήσιμα.

Ας δώσουμε όμως εδώ δύο ορισμούς για να έχουμε ένα κοινό πλαίσιο αναφοράς.

Τα soft skills (χαρακτηρισμός ο οποίος δεν με βρίσκει καθόλου σύμφωνο) ή οι «μαλακές δεξιότητες» όπως λέγονται στη γλώσσα μας, αποτελούν χαρακτηριστικά και συμπεριφορές που διαμορφώνουν τον τρόπο με τον οποίο εργαζόμαστε – μόνοι μας ή/και σε συνεργασία με άλλους.

Οι «σκληρές δεξιότητες» ή hard skills από την άλλη πλευρά, αναφέρονται σε γνώσεις που αποκτάμε μέσω της εκπαίδευσης στο τεχνικό-επιστημονικό μας πεδίο, την εργασία και την εμπειρία ζωής. Για να στηρίξω τη διαφώνια μου ως προς τους παραπάνω ορισμούς, θα θέσω την παρακάτω ερώτηση:

«Τι μας κάνει καλούς επαγγελματίες; Η τεχνική-επιστημονική μας επάρκεια ή/και οι συμπεριφορές – τρόποι εργασίας που συνθέτουν την επαγγελματική μας ταυτότητα στο σύνολο της;»

Κατά τη γνώμη μου και τα δύο είναι εξίσου σημαντικά, και ανάλογα με τους επαγγελματικούς και επιχειρηματικούς στόχους και φιλοδοξίες του καθένα. Επομένως, θεωρώ ο χαρακτηρισμός "soft" αδικεί μια κατηγορία σημαντικών δεξιοτήτων προσδίδοντας τους τον χαρακτήρα του μη απαραίτητου, ή στην καλύτερη περίπτωση του προαιρετικού. Αντίθετα μάλιστα, στο σημερινό ανταγωνιστικό περιβάλλον η επιτυχία χωρίς τα ανάλογα "soft skills" θα είναι μάλλον περισσότερο αποτέλεσμα τύχης και λιγότερο επάρκειας κάποιων "hard skills".

Η καθημερινή μας τριβή με στελέχη της ιδιωτικής οικονομίας το επιβεβαιώνει. Η τεχνική-επιστημονική επάρκεια ενός επαγγελματία ίσως του ανοίξει μερικές πόρτες. Μέχρι εκεί όμως. Και ίσως όχι πάντα.



Τα απαραίτητα Soft Skills για τον επαγγελματία λογιστή

Κάνοντας πρόσφατα μια έρευνα στο διαδίκτυο και ψάχνοντας σε ιστοσελίδες πανεπιστημίων, εκπαιδευτικών φορέων και επαγγελματικών οργανώσεων του εξωτερικού, διαπίστωσα ότι όλοι περίπου συμφωνούν για τα soft skills που κρίνονται απαραίτητα ώστε να επιτύχει στο σημερινό και αυριανό περιβάλλον ένας επαγγελματίας λογιστής. Στη περίπτωση του ελεύθερου επαγγελματία λογιστή, δύο από αυτά είναι ιδιαίτερα κρίσιμης σημασίας. Δεν θα τα αποκαλύψω αλλά είμαι σίγουρος ότι δεν θα χρειαστείτε τη βοήθεια μου.

Προχωρώντας λοιπόν μια σύνθεση των soft skills στα οποία φαίνεται ότι συγκλίνουν όλοι οι ειδικοί του εξωτερικού, κατέληξα στις παρακάτω κατηγορίες τις οποίες παραθέτω αμέσως παρακάτω:

- **Επικοινωνία – Πειθώ – Επιρροή**
- **Διαχείριση Χρόνου – Προτεραιότητες – Ανάθεση Εργασιών**
- **Ενεργητική Ακρόαση – Ενσυναίσθηση/Κατανόηση**
- **Τεχνολογία και Πληροφοριακά Συστήματα**
- **Εξυπηρέτηση πελάτη – Πελατοκεντρικότητα – Αξία στον Πελάτη**
- **Ηγεσία – Διοίκηση - Ανάπτυξη Ανθρώπινου Δυναμικού**

Στη συνέχεια, θα δώσω πολύ συνοπτικά μια περιγραφή της κάθε κατηγορίας ώστε κάθε αναγνώστης να δει με ποιο τρόπο ενδεχομένως θα μπορούσε η ανάπτυξη κάποιων ή όλων των παραπάνω να συμβάλει στην δική του επαγγελματική εξέλιξη ή των συνεργατών του. Αποτελεί γεγονός ότι όλοι οι άνθρωποι είμαστε μοναδικοί και προφανώς έχουμε φυσικές κλίσεις και ιδιαίτερα χαρίσματα. Επομένως, ίσως μπορούμε να αναγνωρίσουμε σε ποια από τα παραπάνω θα άξιζε να προσπαθήσουμε να βελτιωθούμε περισσότερο, και ανάλογα πάντα με τις επιχειρησιακές μας προτεραιότητες.

1. Επικοινωνία – Πειθώ – Επιρροή

Η επικοινωνία είναι παντού στη ζωή μας. Είμαστε εκ φύσεως κοινωνικά όντα και η κοινωνικότητα αυτή εκφράζεται με την σημαντικότερη, κατά τη γνώμη μου, κοινωνική συμπεριφορά – την επικοινωνία. Με την επικοινωνία καθιστούμε τους εαυτούς μας αντιληπτούς και οτιδήποτε κάνουμε (ή δεν κάνουμε) αποτελεί ένα μήνυμα στο περιβάλλον μας. Η επικοινωνία σε επαγγελματικό επίπεδο δεν είναι μόνο έκφραση κοινωνικότητας αλλά κυρίως εργαλείο και ανάγκη. Το τι λέμε είναι σημαντικό αλλά το πως το λέμε είναι πολύ σημαντικότερο. Το χτίσιμο σωστής επικοινωνίας ξεκινάει με την αυτογνωσία και την διαμόρφωση της κατάλληλης ευελιξίας. Όταν το μήνυμα μπορούμε να το προσαρμόσουμε στις ανάγκες της περίπτωσης αυξάνουμε τις πιθανότητες αυτό να γίνει αποδεκτό – χωρίς ουσιαστική μεταβολή του περιεχομένου του μηνύματος. Γίνεται εύκολα αντιληπτό ότι η επαγγελματική επιτυχία είναι στενά συνδεδεμένη με την επικοινωνιακή μας δεινότητα. Προφανώς η ειλικρίνεια παραμένει διαχρονική αξία και πάντως σε καμία περίπτωση η επικοινωνιακή ευελιξία δεν δείχνει σε διαφορετική κατεύθυνση.

2. Διαχείριση Χρόνου – Προτεραιότητες – Ανάθεση Εργασιών

Η καθημερινότητα του επαγγελματία είναι γεμάτη πειστικές υποχρεώσεις. Ιδιαίτερα το επάγγελμα του φοροτέχνη-λογιστή-οικονομολόγου είναι ιδιαίτερα απαιτητικό ως προς αυτό, για λόγους που όλοι γνωρίζουμε. Δεν θα αναφερθώ στις αρνητικές ψυχολογικές επιπτώσεις ενός καθημερινού προγράμματος που συνεχώς κυνηγάει τον επαγγελματία δημιουργώντας συνεχώς την αίσθηση ότι υπάρχει πάντα κάποια εκκρεμότητα. Είναι λίγο-πολύ γνωστές οι επιπτώσεις της πίεσης χρόνου. Δημιουργεί στρες και αυτό με τη σειρά του ένα σωρό άλλα προβλήματα. Χωρίς η ποιότητα ζωής και ο προσωπικός χρόνος να περνούν σε δεύτερη προτεραιότητα, είναι σημαντικό να αναφέρουμε ότι η προβληματική διαχείριση χρόνου στερεί ευκαιρίες ανάπτυξης, και ιδιαίτερα από τους ελεύθερους επαγγελματίες που πρέπει να ασχοληθούν και με την ανάπτυξη των εργασιών τους. Εδώ ο έμπειρος λογιστής πρέπει να βάλει προτεραιότητες. Να αναλάβει αυτά που χρειάζονται οπωσδήποτε τη δική του επένδυση ή παρουσία, και να αναθέσει σε συνεργάτες τις εργασίες που μπορούν οι ίδιοι να φέρουν εις πέρας. Παρ' όλα αυτά, η διαχείριση χρόνου και η προτεραιοποίηση δεν είναι απλές διαδικασίες, πόσο μάλλον η ανάθεση εργασιών στην οποία εμπιρεύονται και στοιχεία κινητοποίησης, ομαλής συνεργασίας, εμπιστοσύνης, κλπ., βασικά στοιχεία δηλαδή της διοίκησης ανθρώπων.



3.Ενεργητική Ακρόαση – Ενσυναίσθηση/Κατανόηση

Η επικοινωνία στα εργασιακά περιβάλλοντα είναι σχεδόν πάντα αμφίδρομη. Ένα σημαντικό προσόν του σύγχρονου επαγγελματία είναι να γνωρίζει με ποιο τρόπο να ακούει, τι να ακούει, και τι συμπεράσματα να βγάξει, σε επικοινωνίες με πελάτες και με συνεργάτες του. Καλό είναι να μην θεωρείται ποτέ δεδομένο ότι ο δέκτης του μηνύματος κατανοεί το νόημα (όχι μόνο το περιεχόμενο) του μηνύματος - και αυτό ισχύει προς όλες τις κατευθύνσεις (για εμάς και για τους άλλους). Στις σχέσεις με πελάτες αλλά και με συνεργάτες πρέπει να ακούμε ώστε, όχι μόνο να μην χάνουμε τις τεχνικές λεπτομέρειες, αλλά επειδή από τη θέση του ανθρώπου που εξυπηρετεί από τη μία, και καθοδηγεί από την άλλη, είναι κρίσιμο να αντιλαμβανόμαστε τη συναισθηματική κατάσταση του ανθρώπου που έχουμε απέναντι μας. Το χτίσιμο σχέσεων εμπιστοσύνης στη βάση της κατανόησης της θέσης του άλλου είναι ο θεμέλιος λίθος της προόδου του σύγχρονου επαγγελματία σε όποιο στίβο και αν διαλέξει να δώσει τον αγώνα του – ιδιαίτερα στο ελεύθερο επάγγελμα και στη διοίκηση ανθρώπων.

4.Τεχνολογία και Πληροφοριακά Συστήματα

Γνωρίζω ότι οι επαγγελματίες του κλάδου είναι ίσως από τους πιο ενημερωμένους σε αυτά τα ζητήματα κυρίως λόγω των αναγκών του επαγγέλματος. Οι περισσότεροι, αν όχι όλοι, χειρίζονται καθημερινά κάποιο λογιστικό πακέτο, κάποιο ERP, και διάφορες εφαρμογές επικοινωνίας με τις φορολογικές αρχές, όπως και το πιο πρόσφατο MyData, αν δεν κάνω λάθος. Υπάρχουν περιπτώσεις που ίσως χρειάζεται ενίσχυση σε πιο απλές εφαρμογές γραφείου ή τεχνολογίες ηλεκτρονικής επικοινωνίας, κατά περίπτωση βέβαια, αλλά πάντως είναι πολύ σημαντικό καθώς σε πολλές περιπτώσεις θα κληθούν να απαντήσουν και σε σχετικά ερωτήματα πελατών τους, όσο και αν κάτι τέτοιο δεν εμπίπτει πάντα στις τυπικές τους υποχρεώσεις.

5.Εξυπηρέτηση Πελάτη – Πελατοκεντρικότητα – Αξία στον Πελάτη

Όλα τα επαγγέλματα εξελίσσονται ως απάντηση σε κοινωνικές και οικονομικές μεταβολές. Η αναγκαιότητα των φοροτεχνικών-λογιστικών υπηρεσιών είναι περισσότερο από προφανές αν και παρεμβάσεις στην αγορά που δεν είναι στον έλεγχο των επαγγελματιών του κλάδου ενδεχομένως να δημιουργούν κατά καιρούς μικροπροβλήματα. Χωρίς να υπονωώ ότι αποτελεί πανάκεια, το επίπεδο και η ποιότητα της σχέσης που έχουμε δημιουργήσει με το πελατολόγιο μας είναι καθοριστικό.

Η πελατοκεντρική μας προσέγγιση ιδανικά εκφράζεται και πέραν των στενά οριοθετημένων, από τις φοροτεχνικές υπηρεσίες, σχέσεων μας με τους πελάτες μας. Ο πελάτης πρέπει να κατανοήσει την συνολικότερη αξία – όφελος από τη σχέση μας μαζί του – κάτι το οποίο ξεπερνά τα στενά όρια της υπηρεσίας που λαμβάνει και για το οποίο ίσως και εμείς πρέπει να επενδύσουμε χρόνο ώστε να το βρούμε και να το προβάλλουμε αποτελεσματικά. Υπάρχουν δοκιμασμένες μεθοδολογίες που μπορούν να βοηθήσουν τους επαγγελματίες του κλάδου να διαμορφώσουν, σε καθαρά εμπορικό επίπεδο, ένα διαφορετικό προφίλ.

6.Ηγεσία – Διοίκηση – Ανάπτυξη Ανθρώπινου Δυναμικού

Η ανάπτυξη ηγετικών δεξιοτήτων δεν είναι πολυτέλεια αλλά αναγκαιότητα για κάθε επαγγελματία σε κάθε κλάδο δραστηριοποίησης. Ο ηγέτης εμπνέει, δημιουργεί εμπιστοσύνη, μπαίνει μπροστά, δείχνει το δρόμο, αναπτύσσει και αναπτύσσεται. Ο ηγέτης λειτουργεί μόνος του πολύ καλά και ξέρει ακόμα καλύτερα να φέρνει άριστα αποτελέσματα μέσα από τους άλλους. Συντονίζει, οργανώνει, μεταμορφώνει τις ομάδες και τον εαυτό του – προσαρμόζεται και αντέχει και δείχνει και στους άλλους πως να το κάνουν. Είναι φορέας οραμάτων και αλλαγών και ξέρει τον τρόπο να τα κάνει πραγματικότητα – ξέρει επίσης να πείθει τους άλλους να τον ακολουθούν, ελεύθερα, και να θέλουν να του μοιάσουν. Όταν κάνει λάθος το αναγνωρίζει και το μετατρέπει σε ευκαιρία μάθησης – και αυτό είναι από τα πράγματα που τον ξεχωρίζουν. Όταν έρθει η ώρα έχει ετοιμάσει ικανούς αντικαταστάτες και ξέρει τον ρόλο του ως καθοδηγητή και μέντορα και υποστηρικτή του νέου αίματος. Αν εργάζεστε με ανθρώπους ή απλά για ανθρώπους, η επένδυση στην ανάπτυξη βασικών δεξιοτήτων ηγεσίας είναι το καλύτερο δώρο που μπορείτε να κάνετε για τους άλλους και για τον εαυτό σας.

Συμπερασματικά

Το παρόν κείμενο σε καμία περίπτωση δεν μπορεί να εξαντλήσει τις δυνατότητες ανάπτυξης που μπορούν να έλθουν ως αποτέλεσμα μιας προσπάθειας βελτίωσης κάποιων δεξιοτήτων. Επίσης, σε καμία περίπτωση δεν είναι δυνατό να γνωρίζει κάποιος τρίτος τις ιδιαίτερες ικανότητες και δεξιότητες ενός επαγγελματία καλύτερα από τον ίδιο.

Η εμπειρία λέει ότι οι περισσότεροι λογιστές-οικονομολόγοι είναι άριστα ενημερωμένοι στο «σκληρό» και απαιτητικό τεχνικό μέρος της εργασίας τους και ίσως έχουν περισσότερα περιθώρια βελτίωσης στους τομείς που αφορούν τις «μαλακές δεξιότητες» - κυρίως ως αποτέλεσμα του φόρτου εργασίας και μιας ιδιαίτερα πειστικής καθημερινότητας.

Παρ' όλα αυτά, η επένδυση χρόνου στην ανάπτυξη κάποιων δεξιοτήτων έχει δείξει ότι φέρνει θετικά αποτελέσματα, και μάλιστα σχετικά σύντομα. Δανείζομαι ορολογία του κλάδου για να πω ότι, το περιθώριο κέρδους της επένδυσης του πολύτιμου κεφαλαίου που λέγεται χρόνος σε εκπαίδευση ανάπτυξης soft skills είναι ιδιαίτερα ελκυστικό. Λειτουργεί μάλιστα με ένα μαγικό πολλαπλασιαστή καθώς το κέρδος έρχεται από πολλές μεριές. Κεφαλαιοποιεί με ιδιαίτερη επιτυχία την πρότερη εμπειρία του επαγγελματία, και μεταδίδεται και στους άλλους χωρίς ιδιαίτερη προσπάθεια καθώς η θετική αλλαγή συμπεριφοράς επηρεάζει με θετικό τρόπο και το περιβάλλον του επαγγελματία.



ΦΟΡΟΛΟΓΙΑ ΚΡΥΠΤΟ



ΣΤΕΡΠΗΣ ΔΗΜΗΤΡΗΣ

ΟΙΚΟΝΟΜΟΛΟΓΟΣ BSC, UOA
MSC ACCOUNTING & FINANCE, AUEB

Τα κρυπτονομίσματα αποτελούν πλέον τάση και βασικό μέσο της αγοράς για συναλλαγές και επενδύσεις. Βασικό τους γνώρισμα είναι ότι δεν αποτελούν "νομίσματα" που εκδίδονται από κάποια κεντρική αρχή όπως η ΕΚΤ, η FED κλπ, αλλά αποτελούν αποκεντρωμένη ηλεκτρονική μορφή χρήματος, η οποία βασίζεται πάνω στις αρχές της κρυπτογραφίας. Τα κρυπτονομίσματα ουσιαστικά αποτελούν μια μορφή ψηφιακού περιουσιακού στοιχείου, που βασίζονται σε μια αποκεντρωμένη δομή που επιτρέπει στο δίκτυο να λειτουργεί εκτός ελέγχου των κεντρικών αρχών, αξιοποιώντας την τεχνολογία blockchain. Το blockchain είναι ένα διανεμημένο καθολικό στο οποίο καταγράφονται όλες οι συναλλαγές και τα έξυπνα σύμβολα για ένα κρυπτονόμισμα.

Από τα παραπάνω προκύπτει ότι είναι ιδιαίτερα δύσκολος ο έλεγχος από τις αρχές καθώς ακόμα δεν έχει θεσμοθετηθεί ένα κανονιστικό πλαίσιο, εξαιτίας της πολυπλοκότητας και των ιδιαίτερα σύνθετων δεξιοτήτων που απαιτούνται για την παρακολούθηση των συναλλαγών.

Επιπλέον, οι φορολογικές αρχές αρκετές φορές παρουσιάζονται δύσπιστες σχετικά με την δήλωση εισοδημάτων από κρυπτονομίσματα, καθώς δεν είναι λίγες οι φορές που η εν λόγω επένδυση έχει συσχετιστεί με ξέπλυμα βρώμικου χρήματος και παράνομες-εγκληματικές δραστηριότητες.

Σε αυτό το άρθρο, με βάση τα φορολογικά δεδομένα που ισχύουν για τα επενδυτικά προϊόντα θα προσεγγίσουμε την φορολογική μεταχείριση των κερδών από αγοραπωλησίες κρυπτονομισμάτων.



Τα κρυπτονομίσματα αποτελούν πλέον τάση και βασικό Συνεπώς, σύμφωνα με τα άρθρα 42 & 43 του Ν.4172/2013 η αξία που θα φορολογηθεί είναι η υπεραξία που προκύπτει από την αγορά και πώληση του επενδυτικού αγαθού μειούμενη κατά τα έξοδα-δαπάνες που συνδέονται άμεσα με τις κινήσεις αγοραπωλησίας (δηλαδή προμήθειες κλπ). Ο συντελεστής φορολόγησης της υπεραξίας είναι 15%.

Η αγορά κρυπτονομισμάτων θα δηλωθεί στον κωδικό 743 του εντύπου της φορολογικής δήλωσης, ενώ η πώληση αυτών στον κωδικό 781. Αντίστοιχα, το ποσό της υπεραξίας θα δηλωθεί στον κωδικό 865 (κέρδη από μεταβίβαση τίτλων αλλοδαπής).

Αν τα κέρδη προέρχονται από παραγωγική διαδικασία φορολογούνται σύμφωνα με τους προβλεπόμενους συντελεστές φορολόγησης κερδών νομικών προσώπων.

Αν το νομικό πρόσωπο έχει κέρδη από αγοραπωλησία κρυπτονομισμάτων (διαφορές (κέρδη) από πώληση χρεογράφων) φορολογείται σύμφωνα με τα ισχύοντα πλαίσια.



Φ.Μ.Υ

ΠΟΣΟ ΠΕΡΙΠΛΟΚΟ ΕΙΝΑΙ ΝΑ ΤΟΝ ΥΠΟΛΟΓΙΖΟΥΜΕ ΜΕ ΧΑΡΤΙ ΚΑΙ ΜΟΛΥΒΙ ;



ΜΑΡΙΑ Σ. ΜΟΥΚΑ

ΛΟΓΙΣΤΡΙΑ
ΦΟΡΟΤΕΧΝΙΚΟΣ Α' ΤΑΞΗΣ.

Φόρος μισθωτών υπηρεσιών. Ο φόρος που συνήθως ανατρέχουμε σε υπολογιστικές μηχανές στο Internet για να τον υπολογίσουμε, ειδικά όταν έχουμε κυμαινόμενες αποδοχές μέσα στο έτος ή η προσλήψεις στα μέσα της χρονιάς. Όμως, πόσο δύσκολο είναι τελικά, να κάνουμε τον έλεγχο του ΦΜΥ μόνοι μας, με τον κλασσικό τρόπο χαρτί, μολύβι, κομπιουτεράκι; Για πάμε να το δούμε βήμα – βήμα:

Ένα πράγμα που πρέπει να γνωρίζουμε καταρχήν, είναι ότι ως βάση παίρνουμε το καθαρό μηνιαίο εισόδημα. Καθαρό μηνιαίο εισόδημα είναι, οι ακαθάριστες μηνιαίες αποδοχές μείον (-) τις κρατήσεις ΕΦΚΑ και λοιπών ασφαλιστικών του εργαζόμενου. Στην συνέχεια το πολλαπλασιάζουμε επί 14 για να το αναγάγουμε σε ετήσιο καθαρό εισόδημα. Γιατί επί 14; Γιατί 14 είναι : οι 12 μηνιαίοι μισθοί+ 1 μισθός ΔΧ + ½ μισθός επίδομα αδείας + ½ μισθός Δ.Π.

Η ισχύουσα φορολογική κλίμακα σήμερα είναι η εξής (άρθρο 12 του ΚΦΕ) :

ΚΛΙΜΑΚΙΟ ΕΙΣΟΔΗΜΑΤΟΣ	ΦΟΡΟΛΟΓ. ΣΥΝΤΕΛΕΣΤΗΣ	ΦΟΡΟΣ ΚΛΙΜΑΚΙΟΥ
10.000,00	9%	900,00
10.000,00	22%	2.200,00
10.000,00	28%	2.800,00
10.000,00	36%	3.600,00
Υπερβάλλον	44%	

Πάμε να δούμε μερικά παραδείγματα για ευκολότερη κατανόηση του Φ.Μ.Υ.

Παράδειγμα 1 :

Η Παπαγεωργίου Καλλιόπη είναι άγαμη με μηνιαίο ακαθάριστο μισθό τον μήνα Ιανουάριο 1.500 ευρώ. Για το ΕΦΚΑ της παρακρατείται ποσοστό εργαζόμενου 14,12%. Να υπολογιστεί ο Φ.Μ.Υ που θα πρέπει να της παρακρατηθεί τον μήνα Ιανουάριο.

- Υπολογισμός καθαρών αποδοχών: ακαθάριστες μηνιαίες αποδοχές μείον κρατήσεις ΕΦΚΑ : δηλαδή $1.500,00 - (1.500,00 \times 14,12\%) = 1.500,00 - 211,80 = 1.288,20$ ευρώ.
- Αναγωγή σε ετήσιο εισόδημα: $1.288,20 \times 14 = 18.034,80$ ευρώ.
- Τα πρώτα 10.000 ευρώ φορολογούνται με 9%, άρα 900 ευρώ ο φόρος. Τα υπόλοιπα 8.034,80 ευρώ φορολογούνται με 22%, δηλαδή 1.767,66 ευρώ. Οπότε ο συνολικός φόρος $900,00 \text{ ευρώ} + 1.767,66 \text{ ευρώ} = 2.667,66 \text{ ευρώ}$
- Έκπτωση φόρου: 656,30 ευρώ (μέχρι τα 12.000 ευρώ η μείωση φόρου είναι 777,00 ευρώ. Για τα υπόλοιπα $18.034,80 - 12.000,00 = 6.034,80$. Δηλαδή $6.034,80 \times 2\% = 120,69$. Άρα τελική μείωση φόρου $777,00 - 120,69 = 656,31$ Άρα τελικός φόρος είναι : $2.667,66 \text{ ευρώ} - 656,31 \text{ ευρώ} = 2.011,35 \text{ ευρώ}$
- Το μήνα παρακρατείται $2.011,35 / 14 = 143,67$ ευρώ

Παράδειγμα 2:

Η Παπαγεωργίου Καλλιόπη είναι έγγαμη με δυο παιδιά. Να γίνει ο υπολογισμός του Φ.Μ.Υ με τα ίδια ποσά του προηγούμενου παραδείγματος :

Όπως είπαμε το ετήσιο καθαρό εισόδημα είναι : 18.034,80 ευρώ

Φόρος 2.667,66

Μείωση φόρου με δυο τέκνα : έως 12.000,00 ευρώ είναι 900,00 ευρώ. Για το υπερβάλλον εισόδημα από τα 12.000,00 ευρώ και πάνω δηλαδή για τα υπόλοιπα 6.034,80 ευρώ έχουμε έκπτωση 2% άρα $(6.034,80 \times 2\% = 120,69)$. Οπότε $900,00 - 120,69 = 779,31$ ευρώ.

Άρα ο φόρος εισοδήματος είναι : $2.667,66 \text{ ευρώ} - 779,31 \text{ ευρώ} = 1.888,35 \text{ ευρώ} / 14 = 134,88$ ευρώ θα παρακρατηθούν τον μήνα Γενάρη.

Παράδειγμα με αύξηση αποδοχών μέσα στο έτος

Έστω ότι (στο παράδειγμα 1) αυξήθηκαν οι αποδοχές της Παπαγεωργίου Καλλιόπης κατά τον μήνα Αύγουστο σε 2.000,00 ευρώ. Να υπολογιστεί ο Φ.Μ.Υ.

- Καθαρό εισόδημα από 1/1-31/7 = 7 μήνες συν Δ.Π + Ε.Α. Δηλαδή συνολικά 8 μήνες. Άρα $1.500,00 \text{ ευρώ} \times 8 \text{ μήνες} = 12.000,00 \text{ ευρώ}$
- Καθαρό εισόδημα από 1/8-31/12 = 5 μήνες συν Δ.Χ = 6 μήνες. Άρα $2.000,00 \text{ ευρώ} \times 6 \text{ μήνες} = 12.000,00 \text{ ευρώ}$.
- Συνολικό ετήσιο εισόδημα $12.000,00 \text{ ευρώ} + 12.000,00 \text{ ευρώ} = 24.000,00 \text{ ευρώ}$
- Τα πρώτα 10.000,00 ευρώ φορολογούνται με συντελεστή 9%. Τα δεύτερα 10.000,00 με συντελεστή 22% και τα τρίτα 4.000,00 με συντελεστή 28%. Άρα σύνολο φόρου : 4.220,00 ευρώ.
- Έκπτωση φόρου χωρίς τέκνα. Μέχρι 12.000,00 ευρώ η έκπτωση είναι 777,00 ευρώ. Για τα υπόλοιπα 12.000,00 ευρώ η έκπτωση είναι επί (X) 2%. Άρα $777,00 \text{ ευρώ} - 240,00 \text{ ευρώ} = 537,00 \text{ ευρώ}$ η συνολική έκπτωση του φόρου.
- Συνολικός φόρος : $4.220,00 \text{ ευρώ} - 537,00 \text{ ευρώ} = 3.683,00 \text{ ευρώ}$
- Άρα ο φόρος που παρακρατηθηκε από 1/1-31/7 (παραδειγμα 1) συν Δ.Π συν Ε.Α είναι $143,67 \text{ ευρώ} \times 8 \text{ μήνες} = 1.149,36 \text{ ευρώ}$.
- Το ποσό παρακρατούμενου φόρου που επιμερίζεται στους 6 μήνες από 1/8-31/12 συν Δ.Χ είναι $3.683,00 \text{ ευρώ} - 1.149,36 \text{ ευρώ} = 2.533,64 \text{ ευρώ}$
- Ο φόρος που θα πρέπει να παρακρατηθεί τον μήνα Αύγουστο είναι $2.533,64 \text{ ευρώ} / 6 \text{ μήνες} = 422,27 \text{ ευρώ}$

Παράδειγμα με extra bonus στο μήνα Σεπτέμβρη

Έστω ότι η Παπαγεωργίου Καλλιόπη τον μήνα Σεπτέμβρη πήρε bonus 3.000,00 ευρώ. Να υπολογιστεί ο φόρος για τον μήνα Σεπτέμβρη

- Καθαρό εισόδημα (από προηγούμενο παραδειγμα) 21.000,00 ευρώ
- Bonus 3.000,00
- Νέο ετήσιο εισόδημα : 24.000,00 ευρώ
- Ο ετήσιος φόρος είναι 4.220,00 ευρώ (τα πρώτα 10.000,00 υπολογίζονται με συντελεστή 9%, τα δεύτερα 10.000,00 ευρώ με συντελεστή 22% και τα υπόλοιπα 4.000,00 ευρώ με συντελεστή 28%)
- Η έκπτωση φόρου είναι 537,00 ευρώ. Μέχρι 12.000,00 υπολογίζεται έκπτωση 777,00 ευρώ. Για το υπόλοιπο 24.000,00 ευρώ – 12.000,00 ευρώ = 12.000,00 X 2% = 240,00 ευρώ. Άρα $777,00 \text{ ευρώ} - 240,00 \text{ ευρώ} = 537,00 \text{ ευρώ}$.
- Φόρος που παρακρατηθηκε (προηγούμενο παράδειγμα) = 3.683,00 ευρώ
- $4.220,00 \text{ ευρώ} - 3.683,00 \text{ ευρώ} = 537,00 \text{ ευρώ}$
- Ο μηνιαίος παρακρατούμενος φόρος τακτικών αποδοχών είναι 422,27 ευρώ
- Το συνολικό ποσό παρακρατούμενου φόρου μηνός Σεπτεμβρίου είναι : $537,00 \text{ ευρώ} - 422,27 \text{ ευρώ} = 114,73 \text{ ευρώ}$

ΠΑ.Ε.Λ.Ο. ECONOMIC REVIEWS AND ANALYSIS

Παράδειγμα υπολογισμού ΦΜΥ από ημερομίσθια

Ο κος Καψάλης είναι άγαμος με 10μηνη σύμβαση και λαμβάνει το μήνα ακαθάριστο ημερομίσθιο 80,00 ευρώ. Η πρόσληψη του έγινε 1/5/2021.

Κατά το μήνα Μάιο πραγματοποίησε 15 ημερομίσθια. Από υπερωρίες που έκανε δικαιούται 40,00 ευρώ. Να υπολογιστεί ο Φ.Μ.Υ του Μαΐου:

1. Αμοιβή από ημερομίσθια $15,00 \times 80,00 = 1.200,00$ ευρώ
2. Αμοιβή από υπερωρίες = 40,00 ευρώ
3. Σύνολο αμοιβών : 1.240,00 ευρώ
4. Μειον ΕΦΚΑ (14,12%) = 175,00 ευρώ
5. Καθαρές αποδοχές Μαΐου 1.065,00 ευρώ
6. Αναγωγή σε ετήσιο εισόδημα: $1.065,00 \text{ ευρώ} \times 14 \text{ μήνες} = 14.910,00$ ευρώ
7. Υπολογισμός φόρου. Τα πρώτα 10.000,00 ευρώ υπολογίζονται με συντελεστή 9% τα υπόλοιπα 4.910,00 ευρώ με 22%. Άρα ο συνολικός φόρος είναι 1.980,20 ευρώ
8. Έκπτωση φορου : Μέχρι 12.000,00 υπολογίζεται έκπτωση φόρου 777,00 ευρώ, ενώ για τα υπόλοιπα $14.910,00 - 12.000,00 = 2.910,00 \times 2\% = 58,20$ ευρώ. Άρα : $777,00 \text{ ευρώ} - 58,20 \text{ ευρώ} = 718,80$ ευρώ
9. Ο συνολικός φόρος είναι $1.980,20 \text{ ευρώ} - 718,80 \text{ ευρώ} = 1.261,40$ ευρώ
10. Άρα μηνιαίος Φ.Μ.Υ : $1.261,40 \text{ ευρώ} / 14 \text{ μήνες} = 90,10$ ευρώ

Και τώρα λίγο θεωρία για την έκπτωση φόρου :

Έκπτωση φόρου εισοδήματος 777-1.340 ευρώ για μισθωτούς, συνταξιούχους και κατ' επάγγελμα αγρότες που δεν έχουν προστατευόμενα τέκνα ή έχουν ένα έως τέσσερα προστατευόμενα τέκνα. Ειδικά για τα ετήσια εισοδήματα μέχρι 12.000 ευρώ από μισθούς και συντάξεις, καθώς επίσης και για τα ετήσια εισοδήματα μέχρι 12.000 ευρώ από αγροτικές δραστηριότητες που αποκτούν οι κατ' επάγγελμα αγρότες προβλέπεται πλέον έκπτωση φόρου:

* 777 ευρώ, εάν δεν υπάρχουν προστατευόμενα τέκνα.

* 810 ευρώ, εάν υφίσταται ένα προστατευόμενο τέκνο.

* 900 ευρώ, εάν υπάρχουν δύο προστατευόμενα τέκνα.

* 1.120 ευρώ, εάν υφίστανται τρία προστατευόμενα τέκνα.

* 1.340 ευρώ, εάν υφίστανται τέσσερα προστατευόμενα τέκνα.

* επιπλέον 220 ευρώ για κάθε προστατευόμενο τέκνο από το πέμπτο και πάνω.

Το ισχύον κατά περίπτωση ποσό έκπτωσης φόρου αφαιρείται από τον φόρο, ο οποίος προκύπτει από την εφαρμογή του συντελεστή φόρου 9% στα πρώτα 10.000 ευρώ του ετησίου εισοδήματος και του συντελεστή 22% στο τμήμα του εισοδήματος πάνω από τα 10.000 ευρώ και μέχρι τα 12.000 ευρώ, αν το ετήσιο εισόδημα κινείται μεταξύ των δύο αυτών επιπέδων.

Σε κάθε περίπτωση κατά την οποία ο φόρος που αναλογεί με βάση τα όσα αναφέρονται στο προηγούμενο εδάφιο είναι μικρότερος από την ισχύουσα έκπτωση φόρου, το ποσό της έκπτωσης αυτής περιορίζεται ακριβώς στο ύψος του αναλογούντος φόρου και τον μηδενίζει.

Για όσους από τους μισθωτούς, τους συνταξιούχους και τους κατ' επάγγελμα αγρότες έχουν ετήσιο εισόδημα άνω των 12.000 ευρώ, η ισχύουσα κατά περίπτωση έκπτωση φόρου, όπως προκύπτει σύμφωνα με τα παραπάνω περιγραφέντα, μειώνεται κατά το 2% του πέραν των 12.000 ευρώ τμήματος του ετησίου εισοδήματος.



Άρα για να υπολογίσουμε τον Φ.Μ.Υ πρέπει να :

1. Γνωρίζουμε καλά και να βασιζόμαστε πάνω στην τρέχουσα νομοθεσία (φορολογικοί πίνακες, νομοθεσία για μειώσεις φόρου κλπ)
2. Παίρνουμε σαν δεδομένα τις ακαθάριστες αποδοχές και τις ασφαλιστικές κρατήσεις του εργαζόμενου
3. Κοιτάμε την οικογενειακή του κατάσταση πχ έγγαμος, άγαμος με παιδιά κλπ
4. Υπολογίζουμε το καθαρό εισόδημα (το μηνιαίο)
5. Το αναγάγουμε σε ετήσιο καθαρό εισόδημα
6. Υπολογίζουμε τον φόρο βάση της κλίμακας
7. Υπολογίζουμε τις μειώσεις φόρου
8. Διαιρούμε δια 14 για να βγάλουμε το μηνιαίο φόρο
9. Προσοχή αν έχει bonus, αλλαγή μισθού κλπ (βλέπε αντίστοιχο παράδειγμα)

Ευχαριστίες- Βιβλιογραφία :

<https://www.naftemporiki.gr/finance/story/1680560/pos-tha-upo-logistoun-oi-foroi-sta-eisodimata-tou-2020>

<https://www.taxheaven.gr/klimakes>

Ιωάννης Καραγιάννης : ΕΡΓΑΤΙΚΑ – ΜΙΣΘΟΔΟΣΙΑ – ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΑ

Ι.Καραγιάννης – Α.Καραγιάννη – Δ.Καραγιάννης : ΦΟΡΟΛΟΓΙΚΑ ΦΟΡΟΤΕΧΝΙΚΑ ΥΠΟΛΟΓΙΣΜΟΣ ΤΟΥ ΦΟΡΟΥ ΕΙΣΟΔΗΜΑΤΟΣ ΦΟΡΟΛΟΓΙΚΕΣ ΔΗΛΩΣΕΙΣ.

ΧΟΡΗΓΟΙ

