



ΠΑ.Ε.Λ.Ο.
ΠΑΝΕΛΛΗΝΙΑ ΕΝΩΣΗ ΛΟΓΙΣΤΩΝ
ΟΙΚΟΝΟΜΟΛΟΓΩΝ

Μήνυμα της ΣΥΝΤΑΚΤΙΚΗΣ ΟΜΑΔΑΣ

Αυτό το τεύχος είναι το τελευταίο του καλοκαιριού. Θα είμαστε πάλι τον Σεπτέμβρη με το πρώτο Φθινοπωρινό μας τεύχος.

Το τεύχος μας περιλαμβάνει πάρα πολλά άρθρα Φιλοξενεί μία τοποθέτηση του Προέδρου της ΠΑΕΛΟ και παρουσιάζει την Υποψηφιότητα του κυρίου Σοφισανού για το ΕΒΕΑ.

Το τεύχος μας αυτό προλαμβάνει πολλά άρθρα που όλα τους είναι πολύ ενδιαφέροντα και αφορούν πολλά χρηστικά πρακτικά θέματα και κάποιες ειδικές ενημερώσεις.

Σε αυτό το τεύχος περιλαμβάνουμε το βίντεο των δύο ενημερωτικών εκπομπών του καναλιού μας και το βίντεο της εκδήλωσης για την κοστολόγηση του Λογιστικού Γραφείου καθώς επίσης και τα βίντεο παρουσιάσεων των μελών μας σε εκπομπές σε τηλεοπτικά κανάλια για θέματα επικαιρότητας.

Πριν κλείσουμε θέλουμε να ευχαριστήσουμε τους συναδέλφους για την αγάπη που έχουν δείξει στην πρωτοποριακή μας προσπάθεια και να τους πούμε ότι θα είμαστε εδώ και την επόμενη χρονιά με ανανεωμένη αρθρογραφία και ύλη.

Κλείνοντας θέλουμε να ευχαριστήσουμε όλους τους αρθρογράφους μας που για μια ακόμη φορά έχουν ετοιμάσει εξαιρετικά θέματα.

Η ομάδα σύνταξης

ΑΡΘΡΟΓΡΑΦΙΑ

σελ. 2	ΕΚΔΗΛΩΣΕΙΣ
σελ. 4	ΛΟΓΙΣΤΙΚΟΣ ΚΛΑΔΟΣ, ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑ ΚΑΙ ΑΝΑΓΚΗ ΑΝΑΒΕΒΗΣ ΤΗΣ ΑΣΙΑΣ ΤΟΥ ΑΛΛΑ ΚΑΙ ΤΩΝ ΠΡΟΒΛΗΜΑΤΩΝ ΤΟΥ ΠΡΟΒΛΗΜΑΤΙΣΜΟΥ ΚΑΙ ΕΚΚΕΝΣΕ ΤΟΥ ΠΡΟΕΔΡΟΥ ΤΗΣ ΠΑΕΛΟ ΛΑΜΠΡΟΣ ΜΠΕΛΕΣΗΣ
σελ. 5	ΝΙΚΟΣ ΣΟΦΙΣΑΝΟΣ ΥΠΟΨΗΦΙΟΣ ΠΡΟΕΔΡΟΣ ΕΒΕΑ 2023
σελ. 6	ΛΑΜΠΡΟΣ ΜΠΕΛΕΣΗΣ ΕΣΩΔΙΑΚΤΙΚΟΣ ΜΗΧΑΝΙΣΜΟΣ & ΑΛΛΑΓΕΣ ΠΟΥ ΕΓΙΝΑΝ-ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ ΙΟΥΝΙΟΥ-ΠΟΙΟΙ ΜΠΟΡΟΥΝ ΝΑ ΕΠΙΤΥΧΩΝ
σελ. 8	ΜΑΡΙΑ ΣΚΟΤΑΔΗ ΓΙΑΤΙ Η ΚΟΣΤΟΛΟΓΗΤΗ ΥΠΗΡΕΣΙΑ ΕΙΝΑΙ ΣΗΜΑΝΤΙΚΗ ΓΙΑ ΕΝΑ ΛΟΓΙΣΤΙΚΟ ΓΡΑΦΕΙΟ
σελ. 9	ΠΑΠΑΔΑΚΗ ΜΑΡΙΑ ΚΑΤΟΙΚΟΙ ΕΣΤΕΡΕΡΙΟΥ – ΜΕΤΑΒΟΛΗ ΦΟΡΟΛΟΓΙΚΗΣ ΚΑΤΟΙΚΙΑΣ – ΔΙΑΔΙΚΑΣΙΑ – ΝΟΜΙΚΟ ΠΛΑΙΣΙΟ
σελ. 10	ΜΠΛΑΤΣΙΟΥ ΕΛΙΣΑΒΕΤ ΔΙΑΜΕΣΟΛΑΒΗΝ ΑΠΛΑ ΚΑΙ ΚΑΤΑΝΟΗΤΑ
σελ. 11	ΔΟΥΚΕΡΗΣ ΑΝΑΣΤΑΣΙΟΣ ΧΡΕΙΣΜΑ ΦΟΡΟΛΟΓΙΚΑ TIPS
σελ. 12	ΤΑΣΟΣ ΚΑΤΣΑΡΗΣ ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΗ ΑΛΛΑΓΗΣ ΣΤΙΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ ΜΕ ΕΠΙΚΕΝΤΡΟ ΤΟΝ ΆΝΘΡΩΠΟ
σελ. 14	ΑΓΑΠΕΜΕΝΟΥ ΣΤΑΥΡΟΥΛΟΣ ΠΟΙΟΣ ΤΗΝ ΔΗΛΩΣΗ ΜΟΥ, ΠΟΙΟΣ ΤΗΝ ΚΥΝΗΤΑ;
σελ. 15	ΦΙΛΙΘΕΗ ΜΑΚΡΙΑΚΗ ΘΕΜΑΤΑ ΚΑΙ ΣΥΖΗΤΗΣΕΙΣ ΓΙΑ ΤΟ ΝΕΟ ΦΟΡΟΛΟΓΙΚΟ ΝΟΜΟΣΧΕΔΙΟ
σελ. 17	ΓΚΟΛΦΗΣ Ι. ΓΕΩΡΓΙΟΣ Η ΑΡΧΗ ΤΗΣ ΑΝΑΛΟΓΙΚΟΤΗΤΑΣ ΣΤΗΝ ΚΑΤΑΝΟΜΗ ΤΩΝ ΠΟΡΩΝ
	ΣΕΠΤΙΜΗΣ ΓΕΩΡΓΙΟΣ ΥΠΟΛΟΓΙΣΜΟΣ ΗΜΕΡΟΜΙΣΘΙΟΥ ΜΕ ΠΛΗΡΗ ΑΠΛΑΧΟΛΩΣΗ
σελ. 18	ΚΥΡΙΑΚΗ ΜΕΥΣΙΑΚΗ ΕΣΥΝΗΡΤΗΤΗ ΠΕΛΑΤΩΝ ΣΤΑ ΣΕΝΔΟΚΕΙΑ
σελ. 19	ΑΝΙΚΑ ΠΙΑΝΝΕΛΗ SOFT SKILLS - ΠΟΣΟ ΣΗΜΑΝΤΙΚΑ ΕΙΝΑΙ ΣΤΗΝ ΑΓΟΡΑ ΕΡΓΑΣΙΑΣ ΚΑΙ ΣΤΟ ΣΥΓΧΡΟΝΟ ΕΡΓΑΣΙΑΚΟ ΠΕΡΙΒΑΛΛΟΝ
σελ.21	ΡΑΓΓΟΣ ΠΑΝΑΓΙΩΤΗΣ ΨΗΦΙΑΚΕΣ ΠΛΑΤΑΦΟΡΜΕΣ & ΘΗΡΕΡΤΑΣΙΑ: ΤΙ ΣΥΧΡΕΙ ΚΑΙ ΠΟΙΕΣ ΟΙ ΔΙΑΦΟΡΕΣ ΤΟΥΣ – ΤΑ ΣΗΜΕΙΑ
σελ.23	ΑΝΤΩΝΙΟΣ Α. ΝΑΖΟΠΟΥΛΟΣ ΑΝΑΒΟΛΗ ΕΠΙΒΟΛΗΣ ΦΟΡΟΥ ΥΠΕΡΒΑΣΙΑΣ ΚΑΤΑ ΤΗΝ ΕΙΣΦΟΡΑ ΠΤΙΔΩΝ
σελ.24	ΧΟΥΛΑΡΑΣ ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ Η ΕΙΝΟΔΙΑ ΤΗΣ ΑΝΑΒΑΛΛΟΜΕΝΗΣ ΦΟΡΟΛΟΓΙΑΣ
σελ.27	ΝΙΚΟΣ ΜΠΑΡΜΠΑΚΟΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΑ ΔΩΡΑ – ΧΕΙΡΙΣΜΟΣ ΤΟΥ ΦΠΑ ΚΑΙ ΤΗΣ ΦΟΡΟΛΟΓΙΑΣ ΕΙΣΟΔΗΜΑΤΟΣ

ECONOMIC REVIEWS AND ANALYSIS



Μήνυμα της ΠΑ.Ε.Λ.Ο.

Ευχόμαστε σε όλους καλό καλοκαίρι!!!!

Με την ελπίδα το επόμενο καλοκαίρι ο κλάδος να μην έχει φορτωμένο το βάρος των φορολογικών δηλώσεων τους καλοκαιρινούς μήνες και επιτέλους να πετύχει να κερδίσει όπως λέει και το τραγούδι...**ΤΟΝ ΑΥΓΟΥΣΤΟ ΠΟΥ ΜΟΥ ΧΡΕΣΤΑΣ...**

Ειδικά στο θέμα των φορολογικών δηλώσεων θέλουμε να εκθέσουμε την θέση μας και ελπίζουμε το Υπουργείο Οικονομικών να την λάβει υπόψη μια και είναι κοινά αποδεκτό ότι πάντα οι προτάσεις μας δεν αποσκοπούν στην συγκέντρωση ψήφων άλλα με απλό λιτό και κατανοητό τρόπο τοποθετούμαστε σε θέματα που μας αφορούν και κάνουμε απλές και στοχευμένες προτάσεις.

Η άποψη μας είναι ότι για να μπορέσει να είναι εύρυθμη η ροή των εργασιών των λογιστών και των λογιστικών γραφείων θα πρέπει να διαφοροποιηθούν την επόμενη χρονιά οι καταληκτικές ημερομηνίες υποβολής για τις παρακάτω κατηγορίες.

• Α ΚΑΤΗΓΟΡΙΑ => Μισθωτοί & Συνταξιούχοι & Εισοδήματα από Μισθώματα

• Β ΚΑΤΗΓΟΡΙΑ => Επιχειρήσεις με απλογραφικά βιβλία

• Γ ΚΑΤΗΓΟΡΙΑ => Επιχειρήσεις με διπλογραφικά βιβλία

Με τον τρόπο αυτό θα προγραμματισθούν οι εργασίες δεν θα υπάρχει γκρίνια από πουθενά δεν θα ζητούνται παρατάσεις και η ροή των Εσόδων του κράτους θα είναι σταθερή.

Αυτό φάνηκε ήδη από την απεμπλοκή του ΕΝΦΙΑ από τις φορολογικές δηλώσεις κάτι που ήταν μία πολύ σωστή παρέμβαση του Υπουργείου

Ας θυμηθούμε όμως την πρόταση μας όπως υποβλήθηκε στο ΟΕΕ ,στοΕΕΑ και στο Υπουργείο Οικονομικών

• Πρόταση της ΠΑΕΛΟ για τις φορολογικές δηλώσεις η οποία αναφέρει τα παρακάτω

Πρόταση της ΠΑΕΛΟ για αλλαγή στο πλαίσιο της υποβολής των φορολογικών δηλώσεων Φυσικών & Νομικών Προσώπων της οποίας το χρονικό σκέλος προτείνουμε να εφαρμοστεί και για την τρέχουσα χρονιά

Φορολογικές δηλώσεις και ανάγκη για σταθερό χρονικό πλαίσιο εφαρμογής

Οι διαφοροποιήσεις που προτείνουμε είναι οι ακόλουθες :

• Να είναι νομοθετημένη η καταληκτική ημερομηνία υποβολής των δηλώσεων και να παραμείνει σταθερή για πάντα χωρίς καμμία δυνατότητα παράτασης εκτός από περιπτώσεις ανωτέρας βίας

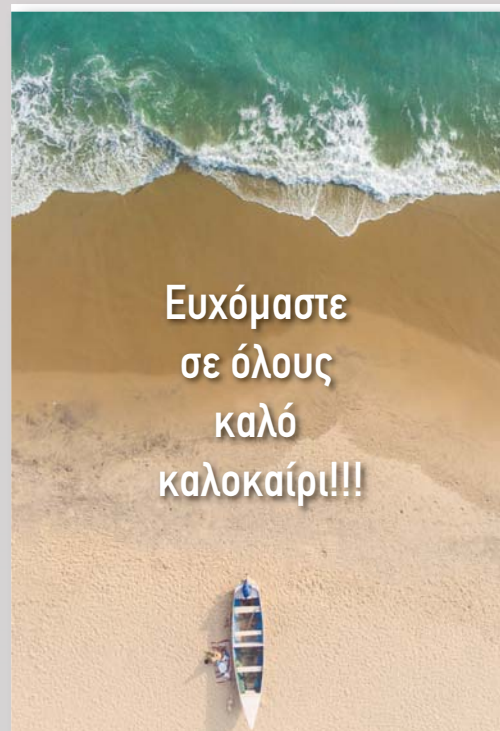
• Η καταληκτική ημερομηνία υποβολής να μην είναι θέμα υπουργού αλλά θεσμικά-νομοθετικά κατοχυρωμένη

• Να υπάρχουν κυρώσεις(πρόστιμα)σε αμφοτέρους τους φορείς δημοσίου και ιδιωτικού τομέα σε περιπτώσεις ελλείψεων των στοιχείων που απαιτούνται να αναρτηθούν για την διαδικασία υποβολής των δηλώσεων (δηλαδή εκτός από τις ιδιωτικές επιχειρήσεις που καθυστερούν στοιχεία και τους επιβάλλεται πρόστιμο το ίδιο να συμβαίνει και με τους φορείς του δημοσίου , της τράπεζες κλπ)

• Να υπάρχει υποχρεωτική υπογραφή όλων των δηλώσεων από μέλη του ΟΕΕ

• Το χρονικό πλαίσιο μετά και την πρόσθεση και του mydata και των επίσημων υποχρεώσεων που προκύπτουν από την εφαρμογή του , είναι το χρονικό διάστημα 1 Απριλίου με 30 Σεπτεμβρίου με διαφοροποίηση των καταληκτικών ημερομηνιών από 1/4-31/07 για εισοδήματα από μισθούς συντάξεις και μισθώματα και μέχρι 30/09 για εισοδήματα από επιχειρηματική δραστηριότητα χωρίς δευτερόλεπτο παράταση ημερομηνίες που θα εξασφαλίσουν και μία σωστή ροή των εσόδων του κράτους σε όλη την διάρκεια της υποβολής των φορολογικών δηλώσεων αλλά και τον σωστό προγραμματισμό των εργασιών των λογιστικών γραφείων

Θεωρούμε ότι η άποψη μας είναι ΑΠΛΗ-ΛΙΤΗ-ΚΑΤΑΝΟΗΤΗ και προτείνουμε να υιοθετηθεί και από το Υπουργείο αλλά και από όλα τα κόμματα ώστε επιτέλους να υπάρξει σταθερό και αμετάβλητο πλαίσιο



Ευχόμαστε
σε όλους
καλό
καλοκαίρι!!!



Π.Α.Ε.Λ.Ο.
ΠΑΝΕΛΛΗΝΙΑ ΕΝΩΣΗ ΛΟΓΙΣΤΩΝ
ΟΙΚΟΝΟΜΟΛΟΓΩΝ

Ο Τάσος Δουκέρης στην εκπομπή "Εντός Λεκανοπεδίου"
με τον Κώστα Τσαπάκη 11/07/2023



Θέμα συζήτησης: Οι προτεραιότητες της νέας ηγεσίας του υπουργείου Εργασίας. Ευχαριστούμε θερμά τον αγαπητό Kostas Tsapakis για την φιλοξενία του στην εκπομπή ΕΝΤΟΣ ΛΕΚΑΝΟΠΕΔΙΟΥ στο πρώτο σε ακροατικότητα στην Ελλάδα webradio. Ανέλυσα με απλό και κατανοητό τρόπο τις προτεραιότητες της νέας ηγεσίας του Υπουργείου Εργασίας, στα καυτά εργασιακά ζητήματα! Μίλησαμε για την ψηφιακή κάρτα εργασίας, τις επικείμενες αλλαγές στην απασχόληση των συνταξιούχων, την ενίσχυση των ελέγχων από την επιθεώρηση εργασίας, αλλά και τον εκσυγχρονισμό της ΔΥΠΑ (ΟΑΕΔ), ως προς την κατάρτιση των εργαζομένων σε ψηφιακές και τεχνικές δεξιότητες! Τέλος, σαν αντιπρόεδρος της ΠΑΕΛΟ, τόνισα την πρόταση της ένωσης μας για απλοποίηση και μεγαλύτερη ευελιξία στο σύστημα ΕΡΓΑΝΗ, η οποία έχει κατατεθεί επίσημα και αναμένουμε την υλοποίηση της! <https://youtu.be/1KfNUs99mZU>

ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗ ΤΗΣ ΕΒΔΟΜΑΔΑΣ
ΜΕ ΤΗ ΜΑΡΙΑ ΠΑΠΑΔΑΚΗ 12 -7-2023



Η συνέντευξη της εβδομάδας με την εκλεκτή συνάδελφο!
Συζητήσαμε για τις φορολογικές δηλώσεις και μια έδωσα χρήσιμες συμβουλές σε ιδιαίτερα λεπτά ζητήματα όπως τις δωρεές, γονικές παροχές, τη διάρθρωση του πίνακα της ιδιοκατοίκησης, όταν έχει γίνει αίτηση powerpass, αλλά και τις ηλεκτρονικές δαπάνες και πολλά άλλα... Τέλος, μίλησαμε για τον τεράστιο φόρτο των λογιστικών γραφείων και την παράταση που απαιτείται για την ομαλή διεκπεραίωση των δηλώσεων... Τόνισα για ακόμη μια φορά την πρόταση της ΠΑΕΛΟ για τις φορολογικές δηλώσεις, η οποία έχει κατατεθεί έγκαιρα στις αρμόδιες αρχές! https://youtu.be/6jxhdah_tLE

ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗ ΤΗΣ ΕΒΔΟΜΑΔΑΣ
ΤΟΝ ΓΙΩΡΓΟ ΝΙΚΟΛΟΥΔΑΚΗ 08-07-2023



Η συνέντευξη της εβδομάδας με τον έγκριτο συνάδελφο και μέλος της ΠΑΕΛΟ Γιώργο Νικολουδάκη! Συζητήσαμε για τα εργασιακά ζητήματα... Δώσαμε πρακτικά tips για εργοδότες και εργαζόμενους που πρέπει να γνωρίζουν όλοι, ώστε να αποφεύγουν δυσάρεστες καταστάσεις με τους όλο και πιο εντατικούς ελέγχους... Τέλος, αναλύθηκαν κάποια ζητήματα της ενωσιακής νομοθεσίας, που έχουν ενσωματωθεί πλήρως στο εργατικό μας δίκαιο, τα οποία ως ένα βαθμό παραμένουν άγνωστα από μια μεγάλη μερίδα επιχειρήσεων και εργαζομένων! https://www.youtube.com/watch?v=ZmfARgY_ZDQ

ECONOMIC REVIEWS AND ANALYSIS

Το μέλος της ΠΑΕΛΟ Μαρία Σκοταδή
στο κανάλι FlashTv
04-07-2023



Η Μαρία Σκοταδή μιλάει στο κανάλι FlashTv για θέματα φορολογικών δηλώσεων για την παράταση των δηλώσεων και την θέση της Παελο και για τα προβλήματα του κλάδου των λογιστών !!

Η ΠΑΕΛΟ ευχαριστεί το κανάλι για την φιλοξενία!

<https://www.youtube.com/watch?v=zPCAmlEnA0&feature=youtu.be>

Το μέλος της ΠΑΕΛΟ Μαρία Σκοταδή στην
εκπομπή του Νίκου Υποφάντη &
Μιλενας Ηλιοπούλου στο Action 24
17-07-2023



Η κα Σκοταδή μέλος της ΠΑΕΛΟ για να μετέχει σε συζήτηση με τρέχοντα θέματα της Οικονομίας Η ΠΑΕΛΟ ευχαριστεί θερμά τον Νίκο Υποφάντη για την πρόσκληση.

<https://www.youtube.com/watch?v=JAY43EEPlg4>

Ο Ιορδάνης Πέτσουγλου στην εκπομπή
"Εδώ Μακεδονία" του Αντώνη Οραήλογλου
(Εγνατία Τηλεόραση) 05-07-2023



Ο Ιορδάνης Πέτσουγλου βρέθηκε προσκεκλημένος του δημοσιογράφου Αντώνη Οραήλογλου στην εκπομπή "Εδώ Μακεδονία" (Εγνατία Τηλεόραση) μέσω skype. Συζήτηση για φορολογικές δηλώσεις, τρόπους πληρωμής και τις θέσεις της Πανελληνίας Ένωσης Λογιστών Οικονομολόγων ΠΑΕΛΟ για προθεσμίες και τον Νόμο 4557 του 2018.

Μπορείτε να δείτε την εκπομπή live μέσω INTERNET στην παρακάτω διεύθυνση <https://www.egnatia.tv/live>
<https://www.egnatia.tv/edwimakedonia>

Εκδηλώσεις



ΕΠΙΚΑΙΡΟΤΗΤΑΣ ΑΝΑ...ΛΥΣΗ 03-07-2023

Μαρία Σκοταδή -Ελισαβέτ Μπλατσιου αναλύουν την επικαιρότητα της βδομάδας που πέρασε.

ΘΕΜΑΤΑ ΕΚΠΟΜΠΗΣ

1. Youth Pass: Πώς και πότε θα λάβουν οι νέοι τα 150 ευρώ
2. Ενισχύσεις στους λογαριασμούς ηλεκτρικού ρεύματος για ευάλωτα νοικοκυριά και αγρότες τον Ιούλιο
3. Φοιτητικό στεγαστικό επίδομα: Άνοιξε η πλατφόρμα για αιτήσεις
4. Market Pass: Έρχεται μέχρι και πεντάμηνη παράταση – Ανοικτό να συζηθούν τα ποσά
5. Πότε ανοίγει το πρόγραμμα Νέων Αγροτών -Ποιοι μπορούν να πάρουν χρηματοδότηση
6. Πακέτο παροχών 1 δισ. ευρώ στη Βουλή. 3μηνη επέκταση Market Pass
7. Μέχρι τις 4 Αυγούστου 2023 επικαιροποιούνται οι καταστάσεις των ληξιπρόθεσμων οφειλών προς το Δημόσιο και τον ΕΦΚΑ
8. Παρείται μέχρι τέλος του χρόνου το «Καλάθι του νοικοκυριού»
9. Παράταση λύσης μισθώσεων έως 31 Ιουλίου
10. Οι δυνατότητες αξιοποίησης της 1ης Δράσης «Βασικός Ψηφιακός Μετασχηματισμός ΜμΕ» του ΕΣΠΑ - Εξαντλείται ο προϋπολογισμός για αιτήσεις σε Αττική & Νότιο Αιγαίο
11. Η απόφαση για την παράταση των δηλώσεων Ε9 έτους 2023 έως 31 Ιουλίου <https://youtu.be/3MxeQ4R6MQY>

ΕΠΙΚΑΙΡΟΤΗΤΑΣ ΑΝΑ...ΛΥΣΗ 10-07-2023

Μαρία Σκοταδή -Ελισαβέτ Μπλατσιου αναλύουν την επικαιρότητα της βδομάδας που πέρασε.

Στην αποψινή εκπομπή σε έμπρακτη συμμετοχή του Ο Πρόεδρος της ΠΑΕΛΟ Λ Μπελεσης τοποθετείται για

- φορολογικές δηλώσεις και την πιθανή παράταση τους
 - για τον 4557 και την εφαρμογή του
 - για τις ρυθμίσεις των 72 & 100 δόσεων
 - για το εξοδικαστικό μηχανισμό
 - για την πρόταση της ΠΑΕΛΟ που έχει υποβληθεί στα Επιμελητήρια και στο Υπουργείο και μιλάει για αλλαγή του θεσμικού πλαισίου του χρόνου υποβολής των δηλώσεων
- ΘΕΜΑΤΑ ΕΚΠΟΜΠΗΣ
- Επίδομα Παιδιού & φορολογικές δηλώσεις -Τι πρέπει να γνωρίζουν οι δικαιούχοι για την επόμενη δόση ΔΥΠΑ – ΕΦΚΑ: Πληρωμές εφάπαξ, επιδομάτων ανεργίας, μισθών προγραμμάτων απασχόλησης (ημερομηνίες)
- ΟΠΕΚΑ – Επίδομα ενοικίου: Ποιοι πρέπει να κάνουν νέα αίτηση Πώς θα πάρετε φοιτητικό επίδομα – Ποιοι δικαιούνται μέχρι 2.000 ευρώ

Τι θα αλλάξει στην ψηφιακή κάρτα εργασίας – Πώς επηρεάζονται οι υπερωρίες

Αναλογική εισφορά στα αποδοχές αντί για πέναλτι σε συνταξιούχους που εργαζόνται

Κυβερνητικό πακέτο: Όλες οι αλλαγές σε φόρους, εισοδήματα και επιδόματα

Χρέη: Τηλεσίγραφο στους οφειλότες για ένατις στις ρυθμίσεις https://m.youtube.com/watch?v=LpApDEewAt4&fbclid=IwAR2b0D2SGFoq5p5jNjYFVzq2h3eVcHvshHWCdJkiVynmto0h7KISV7aYl_aem_AVHGbqI_ljzxs4HBRMNZ8gPHgd_T68x-4Kj7y8cCFH8dhi-XZd5oYAgIepa2wvIT0



ΠΑ.Ε.Λ.Ο.
ΠΑΝΕΛΛΗΝΙΑ ΕΝΩΣΗ ΛΟΓΙΣΤΩΝ
ΟΙΚΟΝΟΜΟΛΟΓΩΝ

ECONOMIC REVIEWS AND ANALYSIS

Εκδηλώσεις

ΔΙΑΔΙΚΤΥΑΚΗ ΕΚΔΗΛΩΣΗ ΠΑ.Ε.Λ.Ο.
"Κοστολόγηση Λογιστικού Γραφείου"
17-07-2023



ΠΑ.Ε.Λ.Ο.
ΠΑΝΕΛΛΗΝΙΑ ΕΝΩΣΗ ΛΟΓΙΣΤΩΝ
ΟΙΚΟΝΟΜΟΛΟΓΩΝ

ΔΕΥΤΕΡΑ 17 ΙΟΥΛΙΟΥ 2023
ΣΤΙΣ 19:00
ΣΤΟ ΚΑΝΑΛΙ YOUTUBE ΤΗΣ ΠΑ.Ε.Λ.Ο.

ΔΙΑΔΙΚΤΥΑΚΗ ΕΚΔΗΛΩΣΗ ΠΑ.Ε.Λ.Ο.
"ΚΟΣΤΟΛΟΓΗΣΗ ΛΟΓΙΣΤΙΚΟΥ ΓΡΑΦΕΙΟΥ"

Σε συνεργασία με ομάδα της ΠΑΕΛΟ η SPECISOFT δημιούργησε πρόγραμμα εφαρμογή για την κοστολόγηση λογιστικού γραφείου

Κεντρικός Καλεσμένος μας:



κ.σ Θεοδός Βασιλειάδης
Πρόεδρος & Διοικητικός Σύμβουλος
SPECISOFT

Παρουσιάζουν και Συντονίζουν την εκδήλωση οι:



κ.σ Λάμπρος Μπέλεζος
Πρόεδρος ΠΑ.Ε.Λ.Ο.



κ.σ Μαρία Σκοτάδη
Λογίστρια & Γενης
Μέλος ΠΑ.Ε.Λ.Ο.



Μια εκδήλωση όπου συζητήθηκε η ανάγκη κοστολόγησης των υπηρεσιών των λογιστικών γραφείων ενώ παρουσιάστηκε και μια εφαρμογή κοστολόγησης της specisoft που έχει γίνει με την συνεργασία του Προέδρου της ΠΑΕΛΟ με τον κύριο Βασιλειάδη Πρόεδρο της Specisoft Sa. Επίσης η ΠΑΕΛΟ ευχαριστεί θερμά τον κο Βασιλειάδη για την συμμετοχή του.

Επίσης ευχαριστεί :Ελισαβετ Μπλατσιου Ιορδανη Πετισογλου Μαρία Παπαδακη Παναγιώτη Ραγγο Χρήστο Χαρθατη για την συμμετοχή τους.Και τέλος ευχαριστεί το δίδυμο Λαμπρό Μπέλεση - Μαρία Σκοτάδη για την παρουσίαση της εκδήλωσης. Μια εκδήλωση που αξίζει να παρακολουθήσουν όλοι οι συνάδελφοι.

https://www.youtube.com/live/8onvHtd_PLI?feature=share

ΣΥΝΑΝΤΗΣΗ ΜΕΛΩΝ ΤΗΣ ΔΙΟΙΚΗΣΗΣ ΤΗΣ ΠΑΕΛΟ
ΣΤΟ ΥΠΟΥΡΓΕΙΟ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΩΝ
21/07/23
ΜΕ ΤΟΝ ΔΙΕΥΘΥΝΤΗ ΤΟΥ ΓΡΑΦΕΙΟΥ
ΤΟΥ ΥΦΥΠΟΥΡΓΟΥ ΜΠΑΜΠΗ ΚΑΟΥΚΗ



Συνάντηση μελών της Διοίκησης της ΠΑΕΛΟ στο υπουργείο Οικονομικών Παρασκευή 21/07/23 με τον Διευθυντή του γραφείου του Υφυπουργού Μπαμπη Καουκη με υποβολή προτάσεων που αφορούν την ημερομηνία λήξης των δηλώσεων ,την αλλαγή του πλαισίου υποβολής τους ,τις ρυθμίσεις Τον εξωδικαστικό μηχανισμό ,τον νόμο 4557 ,τις δεσμεύσεις τραπεζικών λογαριασμών κα



Π.Α.Ε.Λ.Ο.
ΠΑΝΕΛΛΗΝΙΑ ΕΝΩΣΗ ΛΟΓΙΣΤΩΝ
ΟΙΚΟΝΟΜΟΛΟΓΩΝ



ECONOMIC REVIEWS AND ANALYSIS

ΛΟΓΙΣΤΙΚΟΣ ΚΛΑΔΟΣ, ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑ ΚΑΙ ΑΝΑΓΚΗ ΑΝΑΔΕΙΞΗ ΤΗΣ ΑΞΙΑΣ ΤΟΥ ΑΛΛΑ ΚΑΙ ΤΩΝ ΠΡΟΒΛΗΜΑΤΩΝ ΤΟΥ. ΠΡΟΒΛΗΜΑΤΙΣΜΟΙ ΚΑΙ ΣΚΕΨΕΙΣ ΤΟΥ ΠΡΟΕΔΡΟΥ ΤΗΣ ΠΑΕΛΟ ΛΑΜΠΡΟ ΜΠΕΛΕΣΗ

ΛΑΜΠΡΟΣ ΜΠΕΛΕΣΗΣ
ΔΙΕΥΘΥΝΩΝ ΣΥΜΒΟΥΛΟΣ ΤΗΣ BBC CONSULTING SA
ΠΡΟΕΔΡΟΣ ΠΑ.Ε.Λ.Ο.
ΠΡΟΕΔΡΟΣ ΤΗΣ ACIS BUSINESS CONSULTANTS

Εδώ και πολλά χρόνια δυστυχώς η θέση του λογιστή στις επιχειρήσεις και στον κοινωνικό ιστό δεν είναι αυτή που αρμόζει σε σχέση με την προσφορά του. Η εικόνα που υπάρχει αποτυπώνεται σε δυο ακραία παραδείγματα λογιστών.

Το πρώτο είναι του λογιστή τυπολάτρη γραφειοκράτη χωρίς πολύ μυαλό που απλά είναι ένας καταχωρητής που αποτυπώνει τα δεδομένα στα βιβλία και συμπληρώνει τις οικονομικές Καταστάσεις και είναι αναγκαίο κακό για την επιχείρηση γιατί είναι υποχρεωτική η παρουσία του από την εφορία.

Το δεύτερο είναι του λογιστή γάτου που μπορεί να κάνει τα πάντα που γνωρίζει τους πάντες και που έχει μαγικές ικανότητες να λύνει όλα τα προβλήματα.

Οι δυο αυτές περιπτώσεις της εικόνας που υπάρχει στην αγορά φυσικά απέχουν σημαντικά από την πραγματικότητα αντίθετα μάλιστα η πλειοψηφία των σημερινών λογιστών είναι σοβαροί επαγγελματίες είτε μισθωτοί είτε ιδιοκτήτες λογιστικών γραφείων είτε ελεύθεροι επαγγελματίες που συνεχώς ενημερώνονται για τις αλλαγές στην επιστήμη του συνεχώς προσπαθούν για να βρύνουν τις καλύτερες λογιστικές, φοροτεχνικές και χρηματοοικονομικές λύσεις για τους πελάτες τους και φυσικά δεν είναι ούτε μάγοι αλλά ούτε γραφειοκράτες. Τι συμβαίνει όμως και ο επιχειρηματικός κλάδος αλλά και πολλοί κρατικοί φορείς δεν φαίνεται να αποδίδουν στον κλάδο αυτά που του αξίζουν ;;

Μήπως φταίμε λίγο και εμείς ;;

Μήπως δεν επικοινωνούμε καλά τα προβλήματα μας ;;

Μήπως δεν δείχνουμε την δύναμη μας ;;

Μήπως δείχνουμε την εικόνα των ανθρώπων που μονίμως διαμαρτύρονται και γκρινιάζουν αλλά που τελικά όμως δεν λύνουν ποτέ τα προβλήματα τους ;;

Μήπως αποπνέουμε μια μίζερια ;;

Μήπως όσοι από εμάς μιλάνε δημόσια έχουν σαν στόχο την προσωπική τους προβολή και όχι την γενικότερη Ενημέρωση για τα προβλήματα μας ;;

Μήπως ο τρόπος που εκπροσωπούμαστε δεν είναι σωστός ;;

Μήπως συμβαίνουν όλα τα παραπάνω ;;;

Όλα αυτά αποτελούν τροφή για σκέψη περισυλλογή και επανεκκίνηση με στόχο την κατάκτηση της υψηλής θέσης που αξίζει ο κλάδος στην κοινωνία. Κλείνοντας θα εκφράσω μια άποψη η οποία ελπίζω να μην παρεξηγηθεί.

Σε λίγο καιρό θα έχουμε τις εκλογές των επιμελητηρίων των επιχειρήσεων (ΕΒεα - Επαγγελματικό - Βιοτεχνικό) και φυσικά και του δικού μας του ΟΕΕ.

Ας συμμετέχουμε σαν υποψήφιοι στις εκλογές των 3 πρώτων επιμελητηρίων όσοι περισσότεροι συνάδελφοι μπορούμε ώστε να υπάρχει ο λόγος των λογιστών μέσα στα επιμελητήρια !!!

Για το δε δικό μας το ΟΕΕ ας πάμε όλοι να ψηφίσουμε και όσοι μπορούν και θέλουν να προσφέρουν ας συμμετέχουν ως υποψήφιοι !!





ΠΑ.Ε.Λ.Ο.
ΠΑΝΕΛΛΗΝΙΑ ΕΝΩΣΗ ΛΟΓΙΣΤΩΝ
ΟΙΚΟΝΟΜΟΛΟΓΩΝ

ECONOMIC REVIEWS AND ANALYSIS



Βιογραφικό σημείωμα

Ο Νίκος Σοφιανός είναι επιχειρηματίας και δραστηριοποιείται στο χώρο των δομικών υλικών, του τουρισμού, της ανάπτυξης ακινήτων, και της εξυπηρέτησης αυτοκινήτων.

Αποφοίτησε από το London School of Economics – LSE (M.Sc. Economics /European Studies), το Deree College (B.Sc. Marketing), το Ελληνικό Ωδείο (Δίπλωμα Violoncello) και το λύκειο του Κολλεγίου Αθηνών. Εκπλήρωσε τις στρατιωτικές του υποχρεώσεις στην Πολεμική Αεροπορία.

Ασχολείται με τα κοινά από τα μαθητικά του χρόνια και, μεταξύ άλλων, έχει εκλεγεί:

- Αντιπρόεδρος στο Διεθνές Εμπορικό Επιμελητήριο - ICC Greece (2018-2021),
- Γενικός Γραμματέας στο ΕΒΕΑ (2011-2017),
- Οικονομικός Επόπτης στο ΕΒΕΑ (2006-2011),
- Μέλος ΔΣ στο ΕΒΕΑ (1997- σήμερα),
- Μέλος της Πολιτικής Επιτροπής στη ΝΔ (2016-2020),
- Πρόεδρος στον Ελληνικό Σύλλογο Αποφοίτων του London School of Economics – LSE (2016-2018),
- Αντιπρόεδρος στην ένωση ξένων επενδυτών Ρουμανίας (2006-2009),
- Αντιπρόεδρος στην φοιτητική ένωση του Deree College (1988),
- Αντιπρόεδρος στην μαθητική κοινότητα του Κολλεγίου Αθηνών (1984).

Έχει εμπειρία στη δημόσια διοίκηση έχοντας θητεύσει στους ακόλουθους οργανισμούς:

- Πρόεδρος στην ΕΒΕΤΑΜ Α.Ε. (Εθνικός Οργανισμός Πιστοποίησης), εποπτευόμενος φορέας του Υπουργείου Ανάπτυξης και Επενδύσεων (2019-2021),
- Μέλος ΔΣ στη Διώρυγα Κορίνθου Α.Ε. (2015-2016)
- Μέλος ΔΣ στον ΕΟΠΥΥ (2013-2016),
- Μέλος ΔΣ στο Invest in Greece (2009-2010)

Τον Ιούνιο 2023 ο Νίκος Σοφιανός ανακοίνωσε ότι θα είναι υποψήφιος Πρόεδρος του ΕΒΕΑ στις εκλογές του Δεκεμβρίου 2023.

Είναι πατέρας του 22χρονου Κωνσταντίνου, του 20χρονου Σπύρου και της 18χρονης Ευγενίας.

Νίκος Σοφιανός ΥΠΟΨΗΦΙΟΣ ΠΡΟΕΔΡΟΣ ΕΒΕΑ 2023

ΑΝΑΠΤΥΞΗ ΠΡΟΕΚΚΛΟΓΙΚΟΥ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΟΣ

Θέμα 1ο: ΓΡΑΜΜΗ ΕΞΥΠΗΡΕΤΗΣΗΣ ΜΕΛΩΝ ΕΒΕΑ

Ο Ανέστης είναι φίλος που διατηρεί επιχείρηση εμπορίας ηλεκτρικών ειδών εδώ και αρκετά χρόνια. Πριν από μερικούς μήνες ο Δήμος της περιοχής του αποφάσισε να τοποθετήσει δύο κάδους απορριμμάτων μπροστά από το μαγαζί του. Δυσάρεστο πολύ για τον Ανέστη, όχι μόνο για το αισθητικό κομμάτι, αλλά και πολλές φορές το καλοκαίρι έρχονται δυσάρεστες οσμές μέσα στο κατάστημά του. Μάταια όλους αυτούς τους μήνες προσπάθησε να βρει άκρη στον Δήμο για να λυθεί το θέμα του.

Μία άλλη φίλη μου είναι η Ελένη. Έχει πρόβλημα με τον νόμο περί επαγγελματικών μισθώσεων. Ο νόμος είναι καλός, φιλικός προς τις επιχειρήσεις, αλλά η περίπτωση της Ελένης είναι διαφορετική. Αφορά λίγους και χρειάζεται κάποιον να συζητήσει με το αρμόδιο υπουργείο γι' αυτό το θέμα, αλλά η Ελένη δεν ξέρει σε ποιον να απευθυνθεί.

Οι παραπάνω δύο περιπτώσεις έχουν τα εξής κοινά χαρακτηριστικά: 1) είναι και οι δύο επιχειρήσεις μέλη του ΕΒΕΑ, και 2) δεν γνωρίζουν τον τρόπο με τον οποίο θα μπορέσουν να λύσουν το πρόβλημά τους. Με μία κουβέντα αισθάνονται μόνοι, όταν άλλοι επαγγελματίες προστατεύονται από τα σωματεία και τους συνδέσμους τους.

Αυτές οι δύο ιστορίες αποτελούν το ερέθισμα του προγράμματος που οι συνεργάτες μου και εγώ επεξεργαστήσαμε για τις εκλογές του ΕΒΕΑ τον προσεχή Δεκέμβριο.

Θέλουμε να υλοποιήσουμε κάτι πολύ απλό: Μία "γραμμή εξυπηρέτησης μελών", ένα call center που θα υποδέχεται τα καθημερινά προβλήματα των επιχειρήσεων που ανήκουν στο ΕΒΕΑ και θα προσπαθεί να τα επιλύει. Ένας επιχειρηματίας μόνος του προφανώς έχει μικρή δύναμη και επιρροή για να αντιμετωπίσει μερικά σημαντικά θέματα της επιχειρηματικής του πραγματικότητας. Αν όμως τα ίδια θέματα τα αναλάβει το ΕΒΕΑ, με το ειδικό βάρος που έχει ως επιμελητήριο, ως ένας δηλαδή δημόσιος οργανισμός με κύρος, τότε πιθανότητα να μπορέσει να τα επιλύσει. Ακόμα κι αν δεν καταφέρει να το κάνει, θα μπορέσει να επιλύσει μελλοντικά κάποιο άλλο, και σίγουρα θα μπορέσει να πείσει τα μέλη του ότι το ΕΒΕΑ είναι εκεί για να τα υποστηρίξει στα καθημερινά τους προβλήματα.

Η ονομασία του ΕΒΕΑ (Εμπορικό και Βιομηχανικό Επιμελητήριο Αθηνών) περιλαμβάνει την λέξη "επιμελητήριο", που προέρχεται από το ρήμα "επιμελούμαι", δηλαδή "φροντίζω". Κάτι τέτοιο δεν έχει γίνει ακόμα πραγματικότητα, παρόλο που το έχω εισηγηθεί στο ΔΣ δύο φορές και έχει καταγραφεί.

Έχω επίσης επισημάνει στο ΔΣ ότι αυτός είναι ο κυριότερος λόγος που τα μέλη μας συμμετείχαν στις τελευταίες εκλογές σε ποσοστό λιγότερο του 5%. Γιατί: Απλούστατα γιατί δεν υπάρχει αμοιβαιότητα και ισοτιμία στη σχέση του ΕΒΕΑ με τα μέλη του.

Αυτό θα το αλλάξουμε! Η νέα διοίκηση που θα προκύψει τον Δεκέμβριο 2023 θα φροντίζει τα μέλη του ΕΒΕΑ στην καθημερινότητά τους, τα οποία θα αντιληφθούν ότι το επιμελητήριο είναι κοντά τους και γι' αυτό εφεξής θα συμμετέχουν μαζικά στις εκλογές του!

Προχωράμε όλοι μαζί προς την ΝΕΑ ΕΠΟΧΗ ΕΒΕΑ!
Με εκτίμηση



ΠΑ.Ε.Λ.Ο.
ΠΑΝΕΛΛΗΝΙΑ ΕΝΩΣΗ ΛΟΓΙΣΤΩΝ
ΟΙΚΟΝΟΜΟΛΟΓΩΝ



ΕΞΩΔΙΚΑΣΤΙΚΟΣ ΜΗΧΑΝΙΣΜΟΣ & ΑΛΛΑΓΕΣ ΠΟΥ ΕΓΙΝΑΝ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ ΙΟΥΝΙΟΥ-ΠΟΙΟΙ ΜΠΟΡΟΥΝ ΝΑ ΕΝΤΑΧΘΟΥΝ

ΛΑΜΠΡΟΣ ΜΠΕΛΑΣΧΗΣ
ΔΙΕΥΘΥΝΩΝ ΣΥΜΒΟΥΛΟΣ ΤΗΣ BBC CONSULTING SA
ΠΡΟΕΔΡΟΣ ΠΑ.Ε.Λ.Ο.
ΠΡΟΕΔΡΟΣ ΤΗΣ ACIS BUSINESS CONSULTANTS

Μετά την αποτυχία της επανένταξης στις ρυθμίσεις των 72 – 100-1200 δόσεων μια και οι περισσότερες επιχειρήσεις δεν πληρούν τους όρους για δυνατότητα ένταξης στις παραπάνω ρυθμίσεις φαίνεται πλέον ότι η λύση της ένταξης στο εξωδικαστικό μηχανισμό των φυσικών και νομικών προσώπων που οφείλουν είναι μονόδρομος

Πριν προχωρήσουμε στην ανάλυση των αλλαγών που έχουν γίνει και έχουν κάνει την ένταξη στο εξωδικαστικό μηχανισμό περισσότερο φιλική και ευέλικτη για τον οφειλέτη θα σταθούμε στο γεγονός που θα πρέπει να λάβει σοβαρά το Υπουργείο Οικονομικών και απασχολεί τις επιχειρήσεις και την πραγματική οικονομία και είναι το εξής

Η αγορά και ο επιχειρηματικός κόσμος έχει δεχθεί απίστευτα πλήγματα από το 2009 έως και το 2021 όπου άρχισε να διαφαίνεται φως στο βαθύ σκοτεινό τούνελ που έχουμε διαβεί και δεν θα πρέπει να ξεχνάμε ότι το 2009 το κράτος μας στην ουσία πτώχευσε, ο τραπεζικός δανεισμός έκλεισε και πολλοί επιχειρηματίες από νοικοκύρηδες κατέληξαν επαίτες.

Τρία μηνύματα, το 2015 κλειστές τράπεζες υπερφορολόγηση και στην συνέχεια covid-19, πόλεμος στην Ουκρανία, Ενεργειακή Κρίση και πληθωρισμός.....και αυτή την στιγμή ευτυχώς γίνεται στην ουσία η επανεκκίνηση της Ελληνικής Οικονομίας.

Όμως για να πετύχει όλο αυτό το εγχείρημα χρειάζεται να βοηθηθούν οι επιχειρήσεις που άντεξαν γιατί απασχόλησαν κόσμο και κίνησαν την οικονομία ανεξάρτητα από το αν έχουν οφειλές αυτή την στιγμή

Για να μην παρεξηγηθούμε φυσικά δεν εννοούμε τους απειστώνες αλλά τους επιχειρηματίες που χρειάζονται στήριξη μέσα από μία νέα ρύθμιση οφειλών 120 δόσεων

Ας δούμε όμως την πορεία του εξωδικαστικού τον μήνα Ιούνιο σύμφωνα με το δελτίο τύπου του Υπουργείου Οικονομικών που λέει :

- Τον μήνα Ιούνιο του 2023 πραγματοποιήθηκαν 823 νέες επιτυχείς ρυθμίσεις οφειλών και 389 οριστικές υποβολές αιτήσεων.
- Συνολικά, μέχρι το τέλος Ιουνίου του 2023 έχουν πραγματοποιηθεί 254 επιτυχείς ρυθμίσεις οφειλών οι οποίες αντιστοιχούν σε 2,33 δισ. ευρώ αρχικών οφειλών.
- Σημαντική είναι επίσης, η διατήρηση του ποσοστού εγκρισιμότητας των ρυθμίσεων από τους χρηματοδοτικούς φορείς σε υψηλό επίπεδο, το οποίο κυμάνθηκε στο 78%.
- Στη μηνιαία αναφορά προόδου Ιουνίου του 2023 συμπεριλαμβάνεται και η ανάλυση της αιτιολογίας απόρριψης της προτεινόμενης ρύθμισης από πλευράς χρηματοδοτικών φορέων και οφειλετών, σε συνέχεια της σειράς βελτιώσεων για τον εξωδικαστικό μηχανισμό ρύθμισης οφειλών με το ν.5024/2023, και συγκεκριμένα το άρ. 48 αυτού, που θέτει σε ισχύ τη διαδικασία γνωστοποίησης της αιτιολογίας μη συναίνεσης στις προτάσεις ρυθμίσεων του εξωδικαστικού μηχανισμού ρύθμισης οφειλών.

Να θυμηθούμε τις αλλαγές που έγιναν στις αρχές του 2023

- Καταργήθηκε ο περιορισμός του ποσοστού 90% ανά πιστωτή
- Διατηρούνται οι ρυθμισμένες οφειλές: Ο οφειλέτης μπορεί να διατηρήσει την ρυθμισμένη και ενήμερη οφειλή στην πρόταση ρύθμισης. Προϋπόθεση είναι οι δόσεις του συνόλου των ενήμερων ή ρυθμισμένων και ενήμερων οφειλών του να μην αποκλίνουν σε ποσοστό μεγαλύτερο του 15% από τη δόση που προκύπτει για αυτές από τον αλγόριθμο του εξωδικαστικού.
- Υποχρεωτική αιτιολόγηση απόρριψης: Οι πιστωτές και οι οφειλέτες υποχρεούνται να παραθέτουν τους λόγους της απόρριψης της πρότασης που παράγει αυτόματα ο αλγόριθμος της πλατφόρμας. Οι λόγοι μη συναίνεσης θα αναρτώνται στην πλατφόρμα.
- Μπορεί να γίνεται προεξόφληση της οφειλής
- Εντάσσονται και μη κερδοσκοπικοί οργανισμοί
- Εντάσσονται οι οφειλές υπέρ τρίτων: Αφορά στις οφειλές όπως πχ οι οφειλές προς τους Δήμους που βεβαιώνονται και εισπράττονται μέσω ΑΑΔΕ
- Έκδοση βεβαίωσης οφειλών: Οι οφειλέτες θα μπορούν μέσω της ηλεκτρονικής πλατφόρμας να εκδίδουν βεβαίωση οφειλών προς τους χρηματοδοτικούς φορείς και το Δημόσιο.



• Διαμεσολάβηση: Η διαδικασία διαμεσολάβησης με τους χρηματοδοτικούς φορείς θα ξεκινά μετά τη διαδικασία του εξωδικαστικού και αφού έχουν ρυθμιστεί διμερώς οι οφειλές προς το Δημόσιο.

• Προστασία από τους πλειστηριασμούς: Η περιουσία του οφειλέτη προστατεύεται από τη στιγμή της οριστικής υποβολής της αίτησης και πώς ορίζεται αυτή.

• Τροποποίηση επιτοκίου στις προτάσεις του Δημοσίου και ΦΚΑ από Euribor + 5% που είναι σήμερα σε 3% σταθερό.

• Διαγραφή αιτήσεων που δεν έχουν οριστικοποιηθεί και δεν εκκρεμεί αίτημα διόρθωσης εντός 90 ημερών.

Θυμίζουμε ότι στον εξωδικαστικό μπορούν να ενταχθούν :

- φυσικά όσο και τα νομικά πρόσωπα, ανεξαρτήτως τζιφρου ή ύψους οφειλών.
- Προϋπόθεση, το χρέος να είναι άνω των 10.000 ευρώ.
- Όσοι ενταχθούν μπορούν να πετύχουν κάτω από προϋποθέσεις τις παρακάτω μειώσεις στην οφειλή τους**
- Μέχρι 75% στην βασική οφειλή και 95% στις προσαυχτήσεις των ληξιπρόθεσμων οφειλών προς το Δημόσιο (ΑΑΔΕ, e-ΕΦΚΑ και οφειλές προς δήμους)
- Μέχρι 80% επί της βασικής οφειλής και έως 100% επί των τόκων των μη εξυπηρετούμενων δανείων προς τις τράπεζες και τους servers
- Μέχρι 240 δόσεις για το Δημόσιο (ΑΑΔΕ και e-ΕΦΚΑ).
- Μέχρι 420 δόσεις για τις τράπεζες και τους servers

Το κύριο κριτήριο για την επίτευξη αυτή είναι το ότι οι πιστωτές λαμβάνουν υπόψη τους την αξία της ρευστοποιήσιμης περιουσίας του οφειλέτη για να συναινέσουν στη ρύθμιση και βασίζεται στη αρχή της μη χειροτέρευσης της θέσης του πιστωτή, δηλαδή ότι κανένας πιστωτής δεν μπορεί να λάβει λιγότερα χρήματα από όσα θα λάμβανε σε περίπτωση ρευστοποίησης της περιουσίας του οφειλέτη και των εγγυητών του.

Αν λοιπόν η οφειλή είναι μεγαλύτερη τότε ο οφειλέτης πρέπει να πληρώσει οπωσδήποτε την αξία της ρευστοποιήσιμης περιουσίας του

ΠΡΟΣΟΧΗ => Για τα ακίνητα περιουσιακά στοιχεία, η αξία ρευστοποίησης προσδιορίζεται ΣΤΟ μέγιστο ανάμεσα στη φορολογητέα και εμπορική αξία μειωμένη κατά 3%. Άρα, η ελάχιστη μηνιαία δόση της ρύθμισης του δανείου που προτείνει ο αλγόριθμος, υπολογίζεται με το άθροισμα των εισοδημάτων και της αξίας της περιουσίας του οφειλέτη, των συνοφειλετών και των εγγυητών του.

Η πρόταση δεν είναι δεσμευτική ούτε για τον πιστωτή, δηλαδή την τράπεζα ή την εταιρεία διαχείρισης ούτε και για τον οφειλέτη. Είναι όμως δεσμευτική για το Δημόσιο.

Η σύμβαση αναδιάρθρωσης υπογράφεται εντός διμήνου από την υποβολή της αίτησης και δεσμεύει όλους τους συμμετέχοντες πιστωτές (υπάρχει δυνατότητα για παράταση κατόπιν αιτήματος των μερών ή σε περίπτωση σφάλματος). Εάν περάσει το χρονικό αυτό διάστημα χωρίς συμφωνία, η διαδικασία περατώνεται ως άκαρπη, χωρίς όμως να αποκλείεται η κατάθεση νέας αίτησης, έπειτα από 12 μήνες.



Π.Α.Ε.Λ.Ο.
ΠΑΝΕΛΛΗΝΙΑ ΕΝΩΣΗ ΛΟΓΙΣΤΩΝ
ΟΙΚΟΝΟΜΟΛΟΓΩΝ

ECONOMIC REVIEWS AND ANALYSIS

Μόλις επιτευχθεί η σύμβαση αναδιάρθρωση δεν επιτρέπεται η επίσπευση αναγκαστικής εκτέλεσης και αναστέλλονται αυτοδικαίως τα μέτρα, εκκρεμή ή μη, ατομικής και συλλογικής αναγκαστικής εκτέλεσης κατά του οφειλέτη για την ικανοποίηση απαιτήσεως που ρυθμίσθηκε.

Επιπλέον, σε σχέση με το Δημόσιο και τον ΕΦΚΑ, χορηγείται αποδεικτικό φορολογικής και ασφαλιστικής ενημερότητας, αναστέλλεται η ποινική δίωξη για το αδίκημα μη καταβολής χρεών προς το Δημόσιο και τρίτους και ασφαλιστικών εισφορών.

Όταν ενταχθεί κάποιος στην ρύθμιση μπορεί να λάβει ενημερότητα με παρακράτηση ανάλογα με τις παρακάτω περιπτώσεις:

• Είσπραξη χρημάτων.

Το ποσοστό της παρακράτησης διαμορφώνεται από 10% έως και 70% και ορίζεται από τον προϊστάμενο της αρμόδιας για την επίδωξη της είσπραξης των οφειλών υπηρεσίας εντός των ακόλουθων κατά περίπτωση ορίων:

10% επί του εισπραττόμενου ποσού όταν η αιτία χορήγησης του αποδεικτικού είναι η είσπραξη χρημάτων και έχει καταβληθεί μέσω της ρύθμισης συνολικό ποσό μεγαλύτερο του 70% της ρυθμισμένης οφειλής.

30% επί του εισπραττόμενου ποσού όταν η αιτία χορήγησης του αποδεικτικού είναι η είσπραξη χρημάτων και έχει καταβληθεί μέσω της ρύθμισης συνολικό ποσό άνω του 50% έως και 70% της ρυθμισμένης οφειλής.

50% επί του εισπραττόμενου ποσού όταν η αιτία χορήγησης του αποδεικτικού είναι η είσπραξη χρημάτων και έχει καταβληθεί μέσω της ρύθμισης συνολικό ποσό άνω του 30% έως και 50% της ρυθμισμένης οφειλής.

70% επί του εισπραττόμενου ποσού όταν η αιτία χορήγησης του αποδεικτικού είναι η είσπραξη χρημάτων και έχει καταβληθεί μέσω της ρύθμισης συνολικό ποσό έως και 30% της ρυθμισμένης οφειλής.

• Περιοδική είσπραξη χρημάτων.

Το ποσοστό παρακράτησης ορίζεται στο 10% επί του εισπραττόμενου ποσού εφόσον το ποσό της ρυθμισμένης οφειλής που υπολείπεται δεν υπερβαίνει τις 20.000 ευρώ. Εάν η συνολική εναπομένουσα ρυθμισμένη οφειλή είναι άνω των 20.000 ευρώ, τότε το ποσοστό που θα παρακρατείται από τα χρήματα θα πρέπει:

να αντιστοιχεί στην κάλυψη 1 δόσης της τηρούμενης ρύθμισης/ ρυθμίσεων που έπονται της ημερομηνίας κατάθεσης του αιτήματος χορήγησης του αποδεικτικού ενημερότητας και να ανέρχεται σε ποσοστό τουλάχιστον 10% του εισπραττόμενου ποσού, αλλά να μην υπερβαίνει το 30% αυτού.

• Μεταβίβαση ακινήτου ή σύσταση εμπράγματος δικαιώματος.

Εφόσον υπάρχουν οφειλές σε ρύθμιση ή οφειλές μη ληξιπρόθεσμες ή σε αναστολή το αποδεικτικό ενημερότητας εκδίδεται με ποσό παρακράτησης ποσοστού 70% επί του τιμήματος, εφόσον το τίμημα δεν υπολείπεται της αντικειμενικής αξίας, και έως το ύψος των ληξιπρόθεσμων ρυθμισμένων οφειλών στη Φορολογική Διοίκηση. Εάν υφίστανται ληξιπρόθεσμες οφειλές σε αναστολή άνω των 50.000 ευρώ, ορίζεται ποσοστό παρακράτησης 50% επί του τιμήματος, εφόσον αυτό δεν υπολείπεται της αντικειμενικής αξίας, και έως το ύψος των συνολικών οφειλών σε αναστολή. Εάν το τίμημα υπολείπεται της αντικειμενικής αξίας και το ποσό της παρακράτησης, υπολογιζόμενο επί του τιμήματος είναι μικρότερο των οφειλών, εκδίδεται αποδεικτικό ενημερότητας με υπολογισμό του ποσού της παρακράτησης επί της αντικειμενικής αξίας του ακινήτου και υπό την προϋπόθεση ότι το ποσό της παρακράτησης που προκύπτει από τον υπολογισμό αυτό δεν υπερβαίνει το τίμημα.





ΠΑ.Ε.Λ.Ο.
ΠΑΝΕΛΛΗΝΙΑ ΕΝΩΣΗ ΛΟΓΙΣΤΩΝ
ΟΙΚΟΝΟΜΟΛΟΓΩΝ

ECONOMIC REVIEWS AND ANALYSIS

ΓΙΑΤΙ Η ΚΟΣΤΟΛΟΓΗΣΗ ΥΠΗΡΕΣΙΩΝ ΕΙΝΑΙ ΣΗΜΑΝΤΙΚΗ ΓΙΑ ΕΝΑ ΛΟΓΙΣΤΙΚΟ ΓΡΑΦΕΙΟ



ΣΚΟΤΑΔΗ Δ.Ι. ΜΑΡΙΑ
ΟΙΚΟΝΟΜΟΛΟΓΟΣ-ΛΟΓΙΣΤΡΙΑ, ΦΟΡΟΤΕΧΝΙΚΟΣ Α ΤΑΞΗΣ
ΕΓΓΕΚΡΙΜΕΝΗ ΕΜΠΕΙΡΟΓΝΩΜΩΝ ΑΠΟ ΤΗΝ ΕΙΔΙΚΗ ΓΡΑΜΜΑΤΕΙΑ
ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΗΣ ΙΔΙΩΤΙΚΟΥ ΧΡΕΟΥΣ
ΝΟΜΙΜΗ ΕΚΠΡΟΣΩΠΟΣ ΤΟΥ TAXISKEP.GR

Το θέμα της κοστολόγησης των υπηρεσιών σε ένα λογιστικό γραφείο είναι ζωτικής σημασίας για τη σταθερότητα και την ανάπτυξη του επιχειρηματικού του μοντέλου. Η κατανόηση του κόστους των υπηρεσιών που προσφέρονται και στην συνέχεια η αντίστοιχη χρέωση προς τους πελάτες συμβάλλει σημαντικά στη βελτίωση της κερδοφορίας τους και παράλληλα στην αποφυγή αστοχιών που μπορούν να επηρεάσουν αρνητικά την λογιστική επιχείρησή στο μέλλον.

Βέβαια για να μπορέσουμε να κοστολογήσουμε τις υπηρεσίες μας απαιτείται μια σειρά από διαδικασίες προκειμένου να εκτιμηθεί το πραγματικό κόστος των υπηρεσιών. Επιλέγοντας τη σωστή μέθοδο κοστολόγησης για την επιχείρησή μας, μπορούμε να διασφαλίσουμε ότι οι υπηρεσίες μας είναι ανταγωνιστικές από άποψη τιμής, ενώ παράλληλα δίνουν και κέρδος στην λογιστική μας επιχείρηση.

Αν θέλουμε να αναζητήσουμε τις δυο σημαντικότερες μεθόδους για κοστολόγηση γραφείου καταλήγουμε στις παρακάτω:

Η πρώτη είναι η κοστολόγηση ανά ώρα, ενώ η δεύτερη είναι η μεγάλη καθαρή αξία. Η κοστολόγηση ανά ώρα είναι μια πιο ακριβής και λεπτομερής μέθοδος που βασίζεται στον χρόνο εργασίας που χρειάζεται για να ολοκληρωθεί μια υπηρεσία. Από την άλλη πλευρά, η κοστολόγηση συνολικής καθαρής αξίας είναι μια πιο απλή μέθοδος που βασίζεται στην αξία της υπηρεσίας και στην αγοραστική δύναμη του πελάτη.

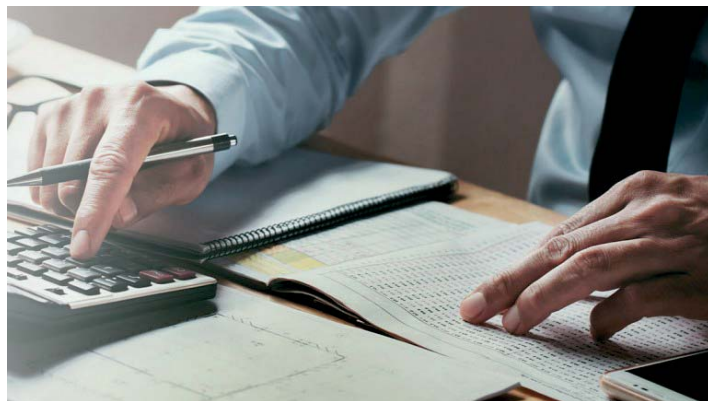
Η επιλογή της σωστής μεθόδου κοστολόγησης εξαρτάται από αρκετούς παράγοντες, όπως η φύση των υπηρεσιών που προσφέρονται, η κερδοφορία της επιχείρησής και ο ανταγωνισμός στην αγορά. Ανεξάρτητα από τη μέθοδο που χρησιμοποιούμε, είναι σημαντικό να κατανοήσουμε το κόστος των υπηρεσιών και να είμαστε δίκαιοι στην χρέωση των πελατών μας.

Συνοψίζοντας καταλήγουμε ότι η κοστολόγηση των υπηρεσιών σε ένα λογιστικό γραφείο είναι ένα σημαντικό ζήτημα που πρέπει να ληφθεί υπόψη για τη βελτίωση της κερδοφορίας και τη διασφάλιση της επιτυχούς λειτουργίας της.

Επιλέγοντας τη σωστή μέθοδο κοστολόγησης και κατανοώντας το κόστος των υπηρεσιών, μπορούμε να επιτύχουμε μεγαλύτερη ανταγωνιστικότητα και κέρδος για την επιχείρησή μας. Τα λογιστικά γραφεία και οι υπηρεσίες τους είναι απαραίτητα σε επιχειρήσεις κάθε μεγέθους αφού παρέχουν ζωτικής σημασίας οικονομική υποστήριξη και τεχνογνωσία. Ωστόσο, η επιλογή της σωστής μεθόδου τιμολόγησης για το λογιστικό μας γραφείο μπορεί να είναι δύσκολη. Η δομή τιμολόγησης που θα επιλέξουμε θα επηρεάσει την κερδοφορία μας και θα προσελκύσει πιθανούς πελάτες. Σε αυτό το άρθρο, θα διερευνήσουμε τις διάφορες διαθέσιμες μεθόδους τιμολόγησης και πώς να επιλέξετε τη σωστή για το λογιστικό σας γραφείο.

Όσον αφορά την τιμολόγηση των λογιστικών υπηρεσιών σας, υπάρχουν διάφορες μέθοδοι που πρέπει να λάβετε υπόψη. Οι πιο συνηθισμένες μέθοδοι τιμολόγησης είναι οι ωριαίες χρεώσεις, οι σταθερές χρεώσεις και η τιμολόγηση βάσει αξίας. Οι ωριαίες χρεώσεις περιλαμβάνουν τη χρέωση των πελατών για τον χρόνο που αφιερώνουν στην εργασία στους λογαριασμούς τους. Οι σταθερές χρεώσεις περιλαμβάνουν τη χρέωση μιας καθορισμένης τιμής για συγκεκριμένες υπηρεσίες, ενώ η τιμολόγηση βάσει αξίας επικεντρώνεται στην αξία της υπηρεσίας που παρέχεται στον πελάτη.

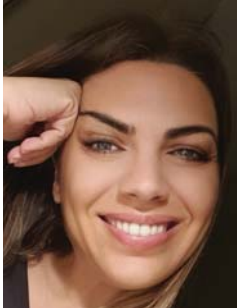
Για να επιλέξουμε τη σωστή μέθοδο τιμολόγησης για το λογιστικό μας γραφείο, πρέπει να λάβουμε υπόψη παράγοντες όπως το είδος των υπηρεσιών που προσφέρουμε, το επίπεδο τεχνογνωσίας που απαιτείται και τον ανταγωνισμό στην περιοχή μας. Είναι επίσης σημαντικό να λάβουμε υπόψη μας τις ανάγκες και τις προτιμήσεις των πελατών μας, καθώς και τους δικούς μας οικονομικούς στόχους και έξοδα. Τελικά, η σωστή μέθοδος τιμολόγησης θα εξαρτηθεί από τις μοναδικές επιχειρηματικές μας ανάγκες και στόχους.



Συμπερασματικά, η επιλογή της σωστής μεθόδου τιμολόγησης για το λογιστικό μας γραφείο είναι μια κρίσιμη απόφαση που μπορεί να επηρεάσει την επιτυχία της. Λαμβάνοντας υπόψη τις διαφορετικές διαθέσιμες μεθόδους τιμολόγησης και αξιολογώντας τις ανάγκες και τους στόχους της επιχείρησής μας, μπορούμε να επιλέξουμε μια δομή τιμολόγησης που είναι δίκαιη, ανταγωνιστική και κερδοφόρα. Θα πρέπει πάντα να κοινοποιούμε ξεκάθαρα τη στρατηγική τιμολόγησης στους πελάτες μας και να είμαστε πρόθυμοι και ευέλικτοι να προσαρμόσουμε τη μέθοδο τιμολόγησης καθώς εξελίσσεται η επιχείρησή μας. Με προσεκτική σκέψη και προγραμματισμό, μπορούμε να κατευθύνουμε το λογιστικό μας γραφείο σε μια πορεία επιτυχίας.



Π.Α.Ε.Λ.Ο.
ΠΑΝΕΛΛΗΝΙΑ ΕΝΩΣΗ ΛΟΓΙΣΤΩΝ
ΟΙΚΟΝΟΜΟΛΟΓΩΝ



ΚΑΤΟΙΚΟΙ ΕΞΩΤΕΡΙΚΟΥ ΜΕΤΑΒΟΛΗ ΦΟΡΟΛΟΓΙΚΗΣ ΚΑΤΟΙΚΙΑΣ-ΔΙΑΔΙΚΑΣΙΑ- ΝΟΜΙΚΟ ΠΛΑΙΣΙΟ

ΠΑΠΑΔΑΚΗ ΜΑΡΙΑ
ΟΙΚΟΝΟΜΟΛΟΓΟΣ - ΛΟΓΙΣΤΡΙΑ ΚΑΤΟΧΟΣ ΑΔΕΙΑΣ Α

• Ποιοι θεωρούνται φορολογικοί κάτοικοι Ελλάδος (άρθρο 4 Κ.Φ.Ε.)

- Ένα φυσικό πρόσωπο θεωρείται φορολογικός κάτοικος Ελλάδας, εφόσον:
 - έχει στην Ελλάδα τη μόνιμη ή κύρια κατοικία του, ή τη συνήθη διαμονή του, ή το κέντρο των ζωτικών του συμφερόντων ήτοι τους προσωπικούς, οικονομικούς ή κοινωνικούς δεσμούς του, ή
 - είναι προξενικός, διπλωματικός ή δημόσιος λειτουργός παρόμοιου καθεστώτος ή δημόσιος υπάλληλος που έχει την ελληνική ιθαγένεια και υπηρετεί στην αλλοδαπή.
- Ένα φυσικό πρόσωπο που έχει φυσική παρουσία στην Ελλάδα για χρονικό διάστημα άνω των εκατόν ογδόντα τριών (183) ημερών εντός οποιασδήποτε δωδεκάμηνης περιόδου, αδιαλείπτως ή με διαλείμματα, είναι φορολογικός κάτοικος Ελλάδος για το φορολογικό έτος στη διάρκεια του οποίου συμπληρώνεται η δωδεκάμηνη περίοδος.
- Ένα νομικό πρόσωπο ή μία νομική οντότητα θεωρείται φορολογικός κάτοικος Ελλάδος για οποιοδήποτε φορολογικό έτος, εφόσον:
 - συστάθηκε ή ιδρύθηκε σύμφωνα με το ελληνικό δίκαιο,
 - έχει την καταστατική έδρα του στην Ελλάδα, ή
 - ο τόπος άσκησης πραγματικής διοίκησης είναι στην Ελλάδα οποιαδήποτε περίοδο στη διάρκεια του φορολογικού έτους.
- Ο «τόπος άσκησης πραγματικής διοίκησης» θεωρείται ότι είναι στην Ελλάδα με βάση τα πραγματικά περιστατικά και τις συνθήκες λαμβάνοντας υπόψη ιδίως τα εξής:
 - τον τόπο άσκησης καθημερινής διοίκησης,
 - τον τόπο λήψης στρατηγικών αποφάσεων,
 - την κατοικία της πλειοψηφίας των μετόχων ή εταίρων,
 - τον τόπο επίσημης γενικής συνέλευσης των μετόχων ή εταίρων,
 - τον τόπο τήρησης βιβλίων και στοιχείων,
 - τον τόπο συνεδριάσεων του διοικητικού συμβουλίου ή όποιου άλλου εκτελεστικού οργάνου διοίκησης,
 - την κατοικία των μελών του διοικητικού συμβουλίου ή όποιου άλλου εκτελεστικού οργάνου διοίκησης.

• Μεταφορά φορολογικής κατοικίας στο εξωτερικό – Δικαιολογητικά

Η μεταφορά της φορολογικής κατοικίας του φορολογούμενου κρίνεται επιτακτική, μιας και η Ελληνική Νομοθεσία αναφέρει ότι αν παραμείνουν φορολογικοί κάτοικοι της Ελλάδος θα φορολογηθούν για το παγκόσμιο εισόδημα τους, δηλαδή και αυτό που αποκτούν στο εξωτερικό.

Η διαδικασία είναι η εξής:

1. Αρχικά, κατατίθεται μια αίτηση για την μεταφορά της φορολογικής κατοικίας (ΠΟΛ 1201/20217) στο τμήμα Εισοδήματος της Δ.Ο.Υ. που ανήκει ο φορολογούμενος μέχρι την τελευταία εργάσιμη του 1ου δεκαήμερου του Μαρτίου του επόμενου έτους από την μεταφορά του στο εξωτερικό.

2. Μέχρι την τελευταία εργάσιμη του 1ου δεκαήμερου του Σεπτεμβρίου, πρέπει να καταθέσει τα παρακάτω δικαιολογητικά:

- * Συμπλήρωση εντύπων Α110 & Δ210 (με συμπλήρωση της ηλεκτρονικής διεύθυνσης του φορολογούμενου email)
- * Εξουσιοδότηση ή πληρεξούσιο που να ορίζει φορολογικό εκπρόσωπο στην Ελλάδα
- * Υπεύθυνη δήλωση του φορολογικού εκπροσώπου για αποδοχή της εκπροσώπησης
- * Φωτοτυπίες ταυτοτήτων ή διαβατηρίων των παραπάνω προσώπων
- * Πιστοποιητικό φορολογικής κατοικίας επίσημα μεταφρασμένο με σφραγίδα Χάγης (Apostille). Το πιστοποιητικό πρέπει να αναφέρει ρητά ποια χρονική περίοδος αφορά (βλ. Χρήσιμες Επισημάνσεις).

* Αντίγραφο σύμβασης εργασίας ή έναρξης εργασιών επίσημα μεταφρασμένο



* Επιπλέον μπορεί να ζητηθεί κατά περίπτωση και τα κάτωθι:

- Υπαγωγή στην ασφαλιστική νομοθεσία της χώρας
- Μίσθωση κατοικίας ή εγγραφή στο δημοτολόγιο της εν λόγω Χώρας
- Εγγραφή στο σχολείο των τέκνων (επίσημη μετάφραση)
- Αντίγραφο εκκαθάρισης της δήλωσης φορολογίας εισοδήματος αλλοδαπής αρχής
- Πιστοποιητικά φορολογικής κατοικίας παλαιότερων ετών από την χώρα στην οποία δηλώνει κάτοικος

• Σε περίπτωση που ένας εκ των συζύγων ή μερών συμφώνου συμβίωσης αιτείται την μεταβολή της φορολογικής του κατοικίας ενώ ο άλλος παραμένει κάτοικος Ελλάδος, πέραν των ως άνω δικαιολογητικών θα πρέπει να προσκομίσει επιπλέον και τα κάτωθι:

- Στοιχεία για την απασχόληση του στην αλλοδαπή
 - Στοιχεία για την ύπαρξη τραπεζικού λογαριασμού στην αλλοδαπή
 - Στοιχεία για την ύπαρξη ιδιόκτητης ή μισθωμένης κατοικίας
 - Στοιχεία για την ύπαρξη φορολογικού και ασφαλιστικού μπρώου
- Η Δ.Ο.Υ. υποχρεούται να αποφασίσει για την πληρότητα και επάρκεια του φακέλου εντός δύο μηνών από την ημερομηνία υποβολής των δικαιολογητικών. Σε περίπτωση απόρριψης μεταφοράς κατοικίας, άσκηση ένδικων μέσων γίνεται απευθείας στο Συμβούλιο της Επικρατείας εντός 60 ημερών από την κοινοποίηση της απόφασης. Μάλιστα στην απορριπτική απόφαση πρέπει να αναφέρεται ρητά ότι δεν προσβάλλεται με την υποβολή ενδικοφανούς προσφυγής στη ΔΕΔ (ΠΟΛ 1234/2018).

• Μεταφορά φορολογικής κατοικίας από το εξωτερικό στην Ελλάδα

Σε αντίθεση με την πολύπλοκη διαδικασία για την μεταφορά της φορολογικής κατοικίας στο εξωτερικό, η μεταβολή της κατοικίας εντός Ελλάδος είναι πιο απλή, καθώς ζητείται μόνο το έντυπο Δ210, το Μ7 (για την διακοπή της σχέσης του φορολογικού εκπροσώπου) και το μισθωτήριο συμβόλαιο αν υπάρχει.

Σε ορισμένες περιπτώσεις δίνονται και μεγάλες εκπτώσεις φόρου και κίνητρα.

- Άρθρο 5Α του Ν. 4172/2013 – Προσέλκυση μεγάλων επενδύσεων
- Άρθρο 5Β του Ν. 4172/2013 – Κίνητρα σε συνταξιούχους εξωτερικού
- Άρθρο 5Γ του Ν. 4172/2013 – Κίνητρα μεταφοράς φορολογικής κατοικίας στην Ελλάδα για μια 7ετία

Ο φορολογούμενος, καλό θα είναι να έχει ετοιμάσει τον φάκελο αυτό έγκαιρα και όσο τον δυνατόν πιο νωρίς διότι οι ημερομηνίες είναι δεσμευτικές και η διαδικασία για την έκδοση πολλών πιστοποιητικών από την αλλοδαπή, χρονοβόρα!

Διευκρινίσεις παρέχονται και στην Δ.Ο.Υ κατοίκων εξωτερικού: Μετσόβου 4 Τ.Κ. 10682 Αθήνα, στο τηλ. Επικοινωνίας 210 8204606 και στο email: doy.katoikonexoterikou@aade.gr, doykatex@aade.gr.

Χρήσιμες Επισημάνσεις

- * Όλα τα ξενόγλωσσα έγγραφα χρήζουν επίσημης μετάφρασης στα ελληνικά
- * Το πιστοποιητικό φορολογικής κατοικίας στην Αγγλία ονομάζεται: 'letter of confirmation of residence' from HM Revenue & Customs και χρήζει επικύρωσης με την σφραγίδα Χάγης (Apostille) καθώς και επίσημη μετάφραση
- * Έκ κράτος που υφίσταται Σύμβαση Αποφυγής Διπλής Φορολογίας Εισοδήματος (ΣΑΦΕ) το πιστοποιητικό φορολογικής κατοικίας μπορεί να αντικατασταθεί με την αίτηση για την Εφαρμογή Αποφυγής Διπλής Φορολογίας για την οποία δεν απαιτείται η επικύρωση της Χάγης και μετάφραση (Διγλωσσό)
- Τα έγγραφα των παρακάτω αλλοδαπών φορολογικών αρχών που φέρουν την σφραγίδα της αρμόδιας αρχής του Κράτους που το κατέχει και το κατέχει είναι επισημάνονται της Χάγης: Αυστρία, Ισπανία, Γαλλία, Ιταλία, Λουξεμβούργο, Ολλανδία, Πορτογαλία, Τουρκία, Πολωνία και Ελλάδα
- * Για τους φορολογούμενους που αιτούνται την εφαρμογή της Δ.Σ.Α.Δ.Φ. μεταξύ Ελλάδος και ΗΠΑ:
 - Αίτηση για την εφαρμογή της Σύμβασης μεταξύ Ελλάδος και ΗΠΑ (στην ελληνική και αγγλική γλώσσα) συμπληρωμένη και υπογεγραμμένη.
 - Πιστοποιητικό Φορολογικής Κατοικίας (έντυπο 6166), το οποίο και θα έχει εκδοθεί από την ίδια ως άνω Φορολογική Αρχή των ΗΠΑ, το οποίο θα πιστοποιείται ότι το Φυσικό Πρόσωπο, δικαιούχος του οικείου εισοδήματος, "... is a resident of the USA for the purposes of the Greece - USA Double Taxation Convention" (Μετάφραση: "... είναι κάτοικος των ΗΠΑ για τους σκοπούς της μεταξύ Ελλάδος και ΗΠΑ Σύμβασης Αποφυγής Διπλής Φορολογίας του Εισοδήματος").
 - Σε ημερομηνία μεταβολής κατοικίας στο υποσύστημα Μπρούκλιν, η αναγραφόμενη από τον φορολογούμενο στο έντυπο Δ210, Ο φορολογούμενος, εφόσον είναι υπέρκοπος σε υποβλή δηλώσει φορολογίας εισοδήματος στην Ελλάδα, δύναται να την υποβάλει ως φορολογικός κάτοικος εξωτερικού το αργότερο μέχρι τη λήξη του φορολογικού έτους που ακολουθεί το έτος αναχώρησης.
 - Σε περίπτωση που ο φορολογούμενος υποβάλει το έντυπο Α110 & Δ και δεν προσκομίσει τα προβλεπόμενα δικαιολογητικά, ενημερώνεται από το Τμήμα ή Γραφείο Συμβούλων και Σχέσεων με τους Φορολογούμενους ότι το αίτημά του για μεταφορά της φορολογικής κατοικίας του απορρίπτεται και η αίτηση με τα συντημένα έντυπα και δικαιολογητικά τίθενται στον φάκελό του. Ο φορολογούμενος, στην περίπτωση αυτή, υποχρεούται να υποβάλει δήλωση φορολογίας εισοδήματος ως φορολογικός κάτοικος Ελλάδος (παγκόσμιο εισόδημα), η οποία θεωρείται εκπρόθεσμα από την καταληκτική ημερομηνία υποβολής των δηλώσεων φορολογίας εισοδήματος και επισύρει την επιβολή προστίμου.



ΠΑ.Ε.Λ.Ο.
ΠΑΝΕΛΛΗΝΙΑ ΕΝΩΣΗ ΛΟΓΙΣΤΩΝ
ΟΙΚΟΝΟΜΟΛΟΓΩΝ



ΔΙΑΜΕΣΟΛΑΒΗΣΗ ΑΠΛΑ ΚΑΙ ΚΑΤΑΝΟΗΤΑ

ΜΠΛΑΤΣΙΟΥ ΕΛΙΣΑΒΕΤ
ΧΡΗΜ/ΚΟΣ ΣΥΜΒΟΥΛΟΣ - ΠΙΣΤΟΠΟΙΗΜΕΝΗ ΔΙΑΜΕΣΟΛΑΒΗΤΡΙΑ
MSC ΛΟΓΙΣΤΙΚΗΣ & ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΩΝ

Τι είναι η διαμεσολάβηση

Η διαμεσολάβηση, που συνιστά τη δημοφιλέστερη μορφή Εναλλακτικής Επίλυσης Διαφορών, είναι μία από τις ταχύτερες και πλέον οικονομικές μεθόδους προς επίτευξη ενός ικανοποιητικού αποτελέσματος για αμφότερα τα μέρη μιας διαφοράς, εξού και επιλέγεται όλο και συχνότερα, κυρίως προς επίλυση εμπορικών διαμαχών.

ΒΑΣΙΚΑ ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΑ

Είναι:

- **Εκούσια** διαρθρωμένη διαδικασία δηλαδή τα μέρη προσέρχονται οικειοθελώς.
- **Εμπιστευτική** κατά την οποία τα δύο μέρη με καλόπιστη συμπεριφορά και συναλλακτική ευθύτητα, να επιλύσουν μία διαφορά τους με τη **βοήθεια διαμεσολαβητή** με στόχο να έρθουν σε μια συμφωνία. Έτσι αποφεύγεται η ανεπιθύμητη δημοσιότητα που συχνά προκύπτει, όταν μία υπόθεση φέρεται ενώπιον των δικαστηρίων.
- **Ευέλικτη** διαδικασία που εγγυάται την **ισοτιμία** των μερών της καθώς και την **ισονομία** αυτών
- Την χαρακτηρίζει η **αμεροληψία** και η **ουδετερότητα** την οποία εξασφαλίζει ο ανεξάρτητος τρίτος, δηλαδή ο **διαμεσολαβητής**

Σκοπός και αντικείμενο της δουλειάς του πιστοποιημένου διαμεσολαβητή είναι επιβοηθητικός. Αυτό σημαίνει ότι είναι εκεί για να **ξεκαθαρίσει και να επεκτείνει** την επικοινωνία των μερών. Κατά τη διαδικασία δεσμεύεται με την υποχρέωση της **εχεμύθειας** (άρθρο 15 παρ. 3_) για όλες τις πληροφορίες **δεν επιτρέπεται να κατευθύνει τα μέρη και να τους επιβάλει τη λύση** (άρθρο 13 παρ. 2 ειδ. α'). Μετά το πέρας της διαδικασίας και ανεξάρτητα από το αποτέλεσμα της **δεν επιτρέπεται να ασχοληθεί υπό άλλη επαγγελματική ιδιότητα με τη συγκεκριμένη υπόθεση** (άρθρο 14 παρ. 2) καθώς επίσης απαγορεύεται **να καταθέσει ως μάρτυρας σε πιθανή δικαστική κατάληξη των μερών. Πιο συγκεκριμένα ο στόχος είναι να επιτευχθεί συμβιβασμός στα μέρη, ώστε να μη χρειαστεί να προσφύγουν στα δικαστήρια για την τελική επιθυμία. Ο διαπιστευμένος διαμεσολαβητής επιλέγεται από κοινού από τα μέρη και οφείλει να είναι ουδέτερος και αμεροληπτος. Πριν λάβει χώρα η συνάντηση για τη διαμεσολάβηση, πρέπει να σταλούν στον διαμεσολαβητή όλες οι λεπτομέρειες αναφορικά με τη διένεξη, ώστε να διασφαλιστεί η πλήρης ενημέρωσή του και η από πλευράς του κατανόηση των θέσεων και των επιθυμιών αμφοτέρων των μερών.**

Οι διαπραγματεύσεις που λαμβάνουν χώρα κατά τη διαμεσολάβηση δεν λογίζονται ως δικαστικό προηγούμενο για μελλοντικές διαφορές με παρόμοιες περιστάσεις και στην περίπτωση που η διαμεσολάβηση δεν επιτύχει και τελικά η διαφορά οδηγηθεί στα δικαστήρια, οι τυχόν παραχωρήσεις που έγιναν στο πλαίσιο της διαδικασίας της διαμεσολάβησης δεν αποκαλύπτονται και δεν λαμβάνονται υπόψη.

Ποιες υποθέσεις μπορούν να επιλυθούν με Διαμεσολάβηση ;

Με την Διαμεσολάβηση επιλύονται ιδιωτικές αστικές και εμπορικές διαφορές. Ενδεικτικά επιλύονται διαφορές οικογενειακού δικαίου όπως είναι τα θέματα διατροφής, επιμέλειας, επικοινωνίας ανήλικων τέκνων, διαφορές μισθωτικές, διαφορές αποζημιώσεων, τραπεζικές με εξαίρεση τα υπερχρεωμένα, εξωδικαστικός μηχανισμός χρέους, γειτονικού δικαίου, πνευματικής ιδιοκτησίας και κτηματολογικές διαφορές. Εξαιρούνται οι διαφορές στις οποίες εμπλέκεται το Ελληνικό Δημόσιο.

Που και πότε διεξάγεται ;

Η διαμεσολάβηση διακρίνεται για τον ευέλικτο χαρακτήρα της και αυτό γιατί η ημερομηνία, ο τόπος και η ώρα που θα λάβει χώρα η Διαμεσολάβηση συμφωνείται ελεύθερα από τα μέρη σε συνεννόηση πάντα με τους νομικούς παραστάτες των μερών και τον διαμεσολαβητή. Επίσης αν είναι αδύνατο η φυσική παρουσία όλων των μερών στον ίδιο τόπο η διαμεσολάβηση γίνεται με την χρήση ηλεκτρονικών μέσων όπως προβλέπει ο νόμος



Αν επιτευχθεί συμφωνία τι γίνεται ;

Εφ' όσον τα μέρη καταλήξουν σε συμφωνία συντάσσεται από τους δικηγόρους των μερών το πρακτικό συμφωνίας-πρακτικό επιτυχούς διαμεσολάβησης. Αυτή η συμφωνία αποτελεί τίτλο εκτελεστό εφόσον κατατεθεί στη γραμματεία του καθ' ύλην και κατά τόπον αρμόδιου Δικαστηρίου. Το πρακτικό επίτευξης συμφωνίας αποτελεί από την κατάθεση του στη γραμματεία του Δικαστηρίου τίτλο εκτελεστό εφ' όσον η συμφωνία μπορεί να αποτελέσει αντικείμενο αναγκαστικής εκτέλεσης(σαν δικαστική απόφαση).

Είναι υποχρεωτικό να συμφωνήσουν τα μέρη;

Όχι. Αν τα μέρη διαπιστώσουν ότι δεν μπορεί να βρεθεί λύση κοινά αποδεκτή μπορούν να αποχωρήσουν οποιαδήποτε στιγμή από την Διαμεσολάβηση. Με την διαμεσολάβηση τα μέρη δεν χάνουν το δικαίωμά τους για προσφυγή στο φυσικό δικαστήριο. Η διαμεσολάβηση μπορεί να γίνει παράλληλα και με άλλες δικαστικές ενέργειες. Το όφελος όμως και σε περίπτωση αποτυχίας είναι σημαντικό καθώς εξαιτίας της διαμεσολάβησης τα μέρη δημιούργησαν ένα διάλυο επικοινωνίας διευκολύνοντας έτσι πιθανές μεταξύ τους μελλοντικές προσπάθειες διαπραγματεύσεων.

Πόσο διαρκεί μια Διαμεσολάβηση και πόσο κοστίζει;

Συνήθως η Διαμεσολάβηση διαρκεί λίγες ώρες. Ωστόσο υπάρχουν διαμεσολαβήσεις που έχουν διαρκέσει μέρες, εξαρτάται από την φύση και την πολυπλοκότητα της διαφοράς. Το κόστος της Διαμεσολάβησης συμφωνείται ελεύθερα από τον διαμεσολαβητή και τα μέρη και εξαρτάται από πολλούς παράγοντες όπως είναι η φύση της διαφοράς, ο χρόνος προετοιμασίας και η διάρκεια της διαδικασίας, από ειδικά αιτήματα του πελάτη(ειδικός χώρος διεξαγωγής). Αν δεν υπάρχει συμφωνία των μερών τότε ισχύουν οι αμοιβές που προβλέπονται στον νόμο. Τα μέρη οφείλουν να συνυπολογίσουν στα έξοδα και την αμοιβή του δικηγόρου τους. Αξιοσημείωτο είναι ωστόσο ότι το κόστος της διαμεσολάβησης είναι σαφώς πολύ μικρότερο από το κόστος ενός δικαστηρίου με αποτέλεσμα την αποφυγή των μακροχρόνων ψυχοφθόρων και δαπανηρών διαδικασιών των δικαστηρίων.



ΠΑ.Ε.Λ.Ο.
ΠΑΝΕΛΛΗΝΙΑ ΕΝΩΣΗ ΛΟΓΙΣΤΩΝ
ΟΙΚΟΝΟΜΟΛΟΓΩΝ

ECONOMIC REVIEWS AND ANALYSIS

ΧΡΗΣΙΜΑ ΦΟΡΟΛΟΓΙΚΑ TIPS

ΔΟΥΚΕΡΗΣ ΑΝΑΣΤΑΣΙΟΣ
ΛΟΓΙΣΤΗΣ-ΦΟΡΟΤΕΧΝΙΚΟΣ Α' ΤΑΞΗΣ
ΣΥΜΒΟΥΛΟΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ-ΙΔΙΩΤΩΝ
ΑΝΤΙΠΡΟΕΔΡΟΣ ΤΗΣ ΠΑ.Ε.Λ.Ο.
ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΤΗΣ ΤΟΥ TAXVOICE.GR

1. Στην περίπτωση της δωρεάν παραχώρηση ακινήτου δεν δύναται ο παραχωρών τον ακίνητο να δηλώνει ότι φιλοξενείται σε αυτό. Επίσης δεν δύναται να δηλωθεί μέρος της κατοικίας ως δωρεάν παραχωρούμενο και το υπόλοιπο να δηλωθεί ως κενό.

Πηγή: Α.1041/2019

2. Σε περίπτωση που ο φορολογούμενος δηλώνει στο Έντυπο Ε2 κάποιο ακίνητό του ως κενό για χρονικό διάστημα μεγαλύτερο των έξι (6) μηνών μέσα στην κρινόμενη περίοδο απαιτείται η προσκόμιση φωτοαντιγράφων των λογαριασμών της ΔΕΗ ή οποιοδήποτε άλλο στοιχείο (π.χ. λογαριασμών ύδρευσης, κοινόχρηστων, κλπ.), από το οποίο να αποδεικνύεται ότι το ακίνητο ήταν κενό για το υπόψη χρονικό διάστημα.

Πηγή: Εγχειρίδιο φορολογικών θεμάτων ΑΑΔΕ

3. Συνκές ερωτήσεις για τον αριθμό παροχής ρεύματος:

Α) Ποιος είναι ο Αριθμός Παροχής Ρεύματος;

Θα τον αναζητήσετε στους λογαριασμούς ηλεκτρικού ρεύματος που σας αποστέλλονται από τον πάροχο ηλεκτρικής ενέργειας ή πάνω στον μετρητή κατανάλωσης, θα αναγράψετε τα εννέα πρώτα ψηφία χωρίς κενά.

Β) Το ακίνητο μου δεν ηλεκτροδοτείται μετά από αίτηση διακοπής που είχα καταθέσει στη ΔΕΗ και επομένως δεν έχω αριθμό παροχής. Τι πρέπει να συμπληρώσω στον αντίστοιχο κωδικό; Δεν είναι σωστό ότι δεν έχετε αριθμό παροχής, αφού είναι ένας μοναδικός αριθμός ο οποίος αναγράφεται πάνω στον μετρητή κατανάλωσης ηλεκτρικού ρεύματος (ρολόι) και χαρακτηρίζει τη σύνδεση του συγκεκριμένου ακινήτου με το δίκτυο παροχής ηλεκτρικού ρεύματος. Θα τον αναζητήσετε σε παλιότερους λογαριασμούς που σας έχουν αποσταλεί.

Γ) Το ακίνητο μου δεν έχει ηλεκτροδοτηθεί και δεν υπάρχει μετρητής κατανάλωσης. Τι θα συμπληρώσω στον αντίστοιχο κωδικό;

Η συμπλήρωση του αριθμού παροχής για όλα τα ακίνητα είναι υποχρεωτική. Στην περίπτωση που δεν υπάρχει μετρητής θα συμπληρώσετε τον εννιάψηφο αριθμό 999999999.

Δ) Ποιον αριθμό παροχής θα συμπληρώσω σε βοηθητικούς χώρους (αποθήκη, θέση στάθμευσης) οι οποίοι ηλεκτροδοτούνται από τον κοινόχρηστο μετρητή κατανάλωσης ηλεκτρικού ρεύματος;

Στις περιπτώσεις αυτές θα συμπληρώνετε το πεδίο με τον εννιάψηφο αριθμό 999999999.

Ε) Ποιον αριθμό παροχής θα συμπληρώσω σε αγροτεμάχιο που εκμισθώνω στο οποίο δεν υπάρχει μετρητής κατανάλωσης ηλεκτρικού ρεύματος;

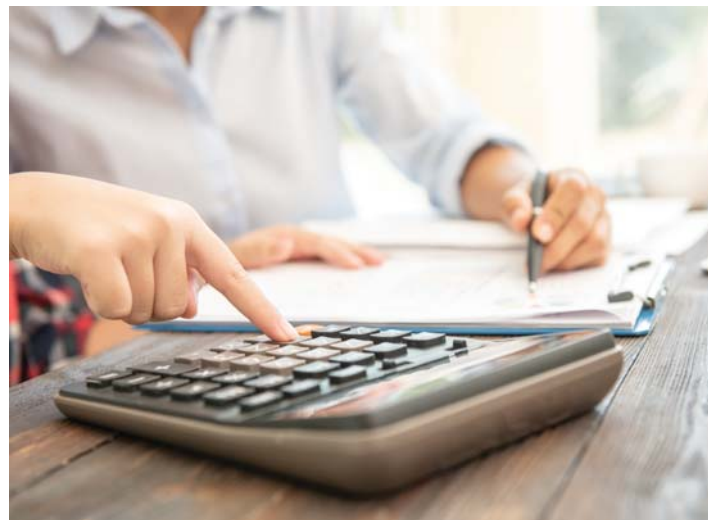
Στις περιπτώσεις αγροτεμαχίων που δεν έχουν μετρητή κατανάλωσης ηλεκτρικού ρεύματος, θα συμπληρώνετε το πεδίο με τον εννιάψηφο αριθμό 999999999.

Ζ) Πως συμπληρώνω τον αριθμό παροχής ηλεκτρικού ρεύματος για ακίνητο που δηλώνεται ως κενό και έχει γίνει διακοπή του ηλεκτρικού ρεύματος;

Το ακίνητο διαθέτει μετρητή κατανάλωσης ηλεκτρικού ρεύματος επάνω στον οποίο αναγράφεται ο αριθμός παροχής ο οποίος υπάρχει και σε όλους τους λογαριασμούς του παρόχου ηλεκτρικής ενέργειας που σας έχουν αποσταλεί στο παρελθόν.

4. Ερώτημα: Φορολογούμενος με ποσοστό αναπηρίας που υπερβαίνει το 67% (κινητική αναπηρία), αγοράζει αυτοκίνητο αξίας πχ 20000 ευρώ. Το αυτοκίνητο αυτό απαλλάσσεται από τα τέλη κυκλοφορίας. Κατά την υποβολή της ετήσιας δήλωσης εισοδήματος τι ισχύει ως προς το τεκμήριο αγοράς και συντήρησης του αυτοκινήτου αυτού;

Απάντηση: Δεν υπολογίζεται ετήσιο τεκμήριο συντήρησης και κυκλοφορίας για το παραπάνω αυτοκίνητο, καθώς απαλλάσσεται από τα τέλη κυκλοφορίας.



Ως προς το τεκμήριο αγοράς, διακρίνουμε δύο περιπτώσεις:

- Αν το Ι.Χ είναι ένα κοινό αυτοκίνητο, τότε υφίσταται το τεκμήριο αγοράς των 20000 ευρώ.
- Αν όμως το Ι.Χ είναι ειδικά διασκευασμένο για πρόσωπα που παρουσιάζουν κινητικές αναπηρίες που υπερβαίνουν το 67%, τότε δεν ενεργοποιείται το τεκμήριο αγοράς. Ως επιβατικά αυτοκίνητα ιδιωτικής χρήσης ειδικά διασκευασμένα για κινητικά αναπήρους θεωρούνται εκείνα που διασκευάστηκαν ύστερα από άδεια της αρμόδιας αρχής για να οδηγούνται από πρόσωπα που παρουσιάζουν κινητική αναπηρία με ποσοστό πάνω από εξήντα επτά τοις εκατό (67%) ή για να μεταφέρουν αυτά τα πρόσωπα μαζί με τα αντικείμενα που είναι απαραίτητα με τη μετακίνησή τους.

Συνεπώς στο παράδειγμα μας, εφόσον το Ι.Χ δεν είναι ειδικά διασκευασμένο βαρύνεται κανονικά με το τεκμήριο αγοράς του!

Διατάξεις:

1. Άρθρο 33 Ν.4172/2013

2. ΠΟΛ 1076/2015

5. Σε περίπτωση διάσπασης των συζύγων και υποβολής χωριστών δηλώσεων, ποια δικαιολογητικά πρέπει να συνηγορούν με τη δήλωση φορολογίας εισοδήματος;

Για την απόδειξη της διάσπασης των συζύγων απαιτείται αντίγραφο αγωγής για διαζύγιο ή για διατροφή ή πρακτικό κατανομής της κοινής περιουσίας για συναινετικό διαζύγιο ή, σε περίπτωση που δεν υπάρχουν αυτά, οποιοδήποτε στοιχείο που να αποδεικνύει τη χωριστή διαβίωση των συζύγων (π.χ. χωριστή στέγη που θα αποδεικνύεται με την προσκόμιση μισθωτηρίου, λογαριασμών ΔΕΗ, κτλ, ότι είναι φιλοξενούμενος με αποδεικτικό την αναγραφή στην προσωπική του δήλωση φορολογίας εισοδήματος, την δωρεάν παραχώρηση), τα οποία σε κάθε περίπτωση κρίνονται ως πραγματικά γεγονότα από την αρμόδια Δ.Ο.Υ. (αριθ. ΠΟΛ 1088/2015 – Β' 763 Απόφαση της Γενικής Γραμματέως Δημοσίων Εσόδων).

Πηγή: Εγχειρίδιο φορολογικών θεμάτων ΑΑΔΕ



ΠΑ.Ε.Λ.Ο.
ΠΑΝΕΛΛΗΝΙΑ ΕΝΩΣΗ ΛΟΓΙΣΤΩΝ
ΟΙΚΟΝΟΜΟΛΟΓΩΝ

ECONOMIC REVIEWS AND ANALYSIS



ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΗ ΑΛΛΑΓΗΣ ΣΤΙΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ ΜΕ ΕΠΙΚΕΝΤΡΟ ΤΟΝ ΆΝΘΡΩΠΟ

ΤΑΣΟΣ ΚΑΤΣΑΡΗΣ
MSc, MSc, CBP, MBPsS-
ΣΥΜΒΟΥΛΟΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ ACHIEVE PERFORMANCE

Στον σημερινό κόσμο η αλλαγή δεν είναι κάτι σπάνιο ή εξαιρετικό. Αποτελεί μάλλον ένα εγγενές και σταθερό κομμάτι της ζωής μας, είτε αυτή είναι προγραμματισμένη είτε απρογραμμάτιστη. Από τις τεχνολογικές εξελίξεις έως τις αλλαγές στη συμπεριφορά των καταναλωτών, οι επιχειρήσεις αντιμετωπίζουν την πρόκληση της προσαρμογής που πάντα ακολουθεί την αποδοχή της αναγκαιότητας για αλλαγή, ως αντίδραση στις εξελίξεις ή προορατικά. Επομένως, ανεξαρτήτως λόγου, οι επιχειρήσεις προκειμένου να παραμείνουν ανταγωνιστικές, πρέπει όχι μόνο να αποδεχτούν την αλλαγή, αλλά και να την αγκαλιάσουν ως θεμελιώδη πραγματικότητα της σύγχρονης ζωής. Να την ενσωματώσουν σε επίπεδο πρακτικών, συμπεριφορών, δεξιοτήτων και κυρίως κουλτούρας και νοοτροπίας.

Στον πυρήνα της και στο κλασικό της μοντέλο, η διαχείριση αλλαγής αναφέρεται στη δομημένη προσέγγιση και το σύνολο εργαλείων που χρησιμοποιούνται για τη μετάβαση ατόμων, ομάδων και ολόκληρων οργανισμών από την τρέχουσα κατάσταση τους σε μια επιθυμητή μελλοντική κατάσταση. Αναφέρεται κυρίως στην ελαχιστοποίηση της αντίστασης και στην μεγιστοποίηση της δέσμευσης όλων προς ένα κοινά αποδεκτό στόχο – μια νέα πραγματικότητα. Σύμφωνα με μια επίσης κλασική θεώρηση, η καταγραφή των δυνάμεων που δρουν υπέρ και κατά της αλλαγής είναι πάντα χρήσιμη. Όμως εδώ, ανεξαρτήτως αποδοχής του κλασικού μοντέλου ή νεότερων προτάσεων που αφορούν στο καθαρά διαχειριστικό μέρος σε επίπεδο διοίκησης έργου, θα επικεντρωθούμε στον ανθρώπινο παράγοντα – τους εργαζόμενους μιας επιχείρησης. Σύμφωνα με τη επιστήμη της ψυχολογίας, οι άνθρωποι περνούν κάποια φυσικά στάδια μέχρι την πλήρη αποδοχή κάποιας πολύ σημαντικής αλλαγής στη ζωή τους. Επομένως, εδώ αναφερόμαστε σε σημαντικές αλλαγές που αφορούν σε μια επιχείρηση και στην εργασιακή ζωή των μελών της και όχι απλά σε κάποια ασήμαντη προσαρμογή με βραχυπρόθεσμο ορίζοντα υλοποίησης και ελάχιστη επιρροή στην λειτουργία και τα επιχειρησιακά αποτελέσματα.

Στην συνέχεια, περιγράφονται τα στάδια μετάβασης των εργαζομένων σε αυτό τον κύκλο της αλλαγής, από το αρχικό σοκ μέχρι την πλήρη ενσωμάτωση. Οι μεταβάσεις δεν είναι εύκολες, δεν έχουν τα ίδια χαρακτηριστικά για όλους και ο χρόνος προσαρμογής επίσης δεν είναι ποτέ ο ίδιος, ανάλογα με την φύση της αλλαγής αλλά και τις ιδιαιτερότητες κάθε ανθρώπου. Την ίδια στιγμή, οι σύγχρονες επιχειρήσεις έχουν να αντιμετωπίσουν και θέματα ψυχικής και σωματικής υγείας των εργαζομένων (ή θα έπρεπε) καθώς επίσης και να φροντίσουν ώστε μια προσπάθεια αλλαγής, όταν και εφόσον ολοκληρωθεί επιτυχώς, να μην είναι μια Πύρρειος νίκη. Δεν έχει νόημα αν στο τέλος της προσπάθειας έχουμε, για παράδειγμα, χάσει τους καλύτερους εργαζόμενους ή την καλή μας φήμη στην αγορά. Παράλληλα, σε κάθε στάδιο προτείνονται και τρόποι με τους οποίους οι διοικήσεις των επιχειρήσεων μπορούν να συμβάλουν στην αποτελεσματική μετάβαση του ανθρώπινου δυναμικού στην νέα κατάσταση.

Στάδιο άρνησης: Σε αυτό το στάδιο, οι εργαζόμενοι μπορεί αρχικά να αρνηθούν ή να αντισταθούν στην ανάγκη για αλλαγή. Μπορεί να δυσκολεύονται να αποδεχτούν την πραγματικότητα της κατάστασης και ίσως προσπαθήσουν να προσκολληθούν σε οικείους τρόπους εργασίας. Οι διευθυντές και ηγέτες θα πρέπει να επικεντρωθούν στη δημιουργία ευθυγράμμισης (γραμμής εστίασης) κάνοντας τα ακόλουθα:

• **Δημιουργία Συναντίληψης:** πρέπει να γνωστοποιήσουν με σαφήνεια τους λόγους πίσω από την αλλαγή και τα πιθανά οφέλη της. Να εμπλέξουν τους εργαζόμενους σε ουσιαστικές συζητήσεις και να τους βοηθήσουν να κατανοήσουν την αναγκαιότητα της αλλαγής και πως αυτή σχετίζεται με το όραμα, την αποστολή, τις αξίες, και τους στρατηγικούς στόχους της επιχείρησης. Οι άνθρωποι δεν ακολουθούν εύκολα (ή για πολύ τουλάχιστον) αν δεν έχουν την μεγάλη εικόνα στο μυαλό τους.



• **Αντιμέτωπιση Ανησυχιών και Φόβων:** πρέπει να ακούσουν με προσοχή και γνήσιο ενδιαφέρον τις ανησυχίες και τους φόβους των εργαζομένων. Επιδεικνύοντας ενσυναίσθηση πρέπει να παρέχουν υποστήριξη μέσω ανοικτού διαλόγου για να ενισχύσουν το αίσθημα εμπιστοσύνης και ασφάλειας. Οι κρίσιμες αλλαγές συχνά κλονίζουν τις σχέσεις εμπιστοσύνης, πρέπει να παρέχουν υποστήριξη μέσω ανοικτού διαλόγου για να ενισχύσουν το αίσθημα εμπιστοσύνης και ασφάλειας. Οι κρίσιμες αλλαγές συχνά κλονίζουν τις σχέσεις εμπιστοσύνης.

• **Πρόωθηση Περισσότερης Συμμετοχής:** πρέπει να βρουν τρόπους (νέους αν δεν υπάρχουν στην κουλτούρα της επιχείρησης) ώστε οι εργαζόμενοι να συμμετέχουν στην διαδικασία της αλλαγής. Πρέπει να ζητηθεί η συμβολή όλων, αν αυτό είναι δυνατό, ώστε η αλλαγή να γίνει κτήμα όλων και να μην νιώθει κανένας ότι είναι μακριά από τις εξελίξεις. Αυτό βοηθά στη δημιουργία μιας αίσθησης ιδιοκτησίας και ενδυνάμωσης, μειάζοντας την αντίσταση και αυξάνοντας τη δέσμευση.

Στάδιο αντίστασης: Κατά τη διάρκεια του σταδίου της αντίστασης, οι εργαζόμενοι μπορεί να εμφανίσουν απογοήτευση, θυμό ή σκεπτικισμό απέναντι στην αλλαγή. Για την αντιμετώπιση αυτών των προκλήσεων, οι διευθυντές και οι ηγέτες θα πρέπει να επικεντρωθούν στη μεγιστοποίηση της επικοινωνιακής κόναντας τα ακόλουθα:

• **Διαφανής και Συχνή Επικοινωνία:** η συνεχής επικοινωνία της προόδου και του σκεπτικού πίσω από την πρωτοβουλία της αλλαγής είναι καθοριστικής σημασίας. Οι διευθυντές και ηγέτες πρέπει να είναι ανοικτοί και διαφανείς σχετικά με τυχόν τροποποιήσεις ή προκλήσεις κατά την υλοποίηση. Αυτό βοηθά στην οικοδόμηση εμπιστοσύνης και ελαχιστοποιεί την αβεβαιότητα που νιώθουν οι εργαζόμενοι.

• **Ενεργητική Ακρόαση και Ενσυναίσθηση:** οι διευθυντές και ηγέτες πρέπει να μάθουν την αξία και να εξασκηθούν στην ενεργητική ακρόαση για να κατανοήσουν τις ανησυχίες και τις απογοητεύσεις των εργαζομένων. Πρέπει να καταλαβαίνουν, να εκτιμούν και να δείχνουν ότι εκτιμούν τα αισθήματα των εργαζομένων. Συχνά σε τέτοιες περιπτώσεις υπάρχουν παρανοήσεις και φήμες. Είναι μεγάλο λάθος τα διοικητικά στελέχη να αφήσουν «τον διάδρομο» και τις φήμες να δημιουργούν προβλήματα ή να νομίζουν ότι αυτός ο τρόπος θα διευκολύνει. Η λύση είναι απλή, όποιος και αν είναι ο τελικός στόχος ή τα απαραίτητα ενδιάμεσα στάδια μια αλλαγής, ακόμα και αν αυτή απαιτεί μειώσεις προσωπικού. Περισσότερη επικοινωνία και ειλικρίνεια.

• **Συnergατική Επίλυση Προβλημάτων:** οι διοικήσεις θα πρέπει να εμπλέξουν τους εργαζόμενους στην διαδικασία εξεύρεσης λύσεων όταν προκύπτουν προκλήσεις και εμπόδια. Οι συνεδρίες καταιγισμού ιδεών (brainstorming) λειτουργούν πολύ καλά σχεδόν πάντα. Όταν ακούγονται οι ιδέες των εργαζομένων έχουμε πολλαπλά οφέλη, άμεσα και έμμεσα, όπως η πρόωπιση μιας αίσθησης συμμετοχής και ιδιοκτησίας, ακόμα και αν τελικά δεν θα έχουμε κάποια σημαντική συνεισφορά σε επίπεδο εξεύρεσης μιας λύσης σε σημαντικό πρόβλημα.



ECONOMIC REVIEWS AND ANALYSIS

Στάδιο Εξερεύνησης: Κατά τη διάρκεια του σταδίου εξερεύνησης, οι εργαζόμενοι γίνονται πιο ανοιχτοί σε νέες προοπτικές. Οι διευθυντές και οι ηγέτες θα πρέπει να επικεντρωθούν στην ανάπτυξη ικανοτήτων / δεξιοτήτων κάνοντας τα ακόλουθα:

• **Ενθάρρυνση της Καινοτομίας και της Δημιουργικότητας:** θα πρέπει να δημιουργήσουν ένα περιβάλλον που ενθαρρύνει τους εργαζόμενους να εξερευνήσουν νέες ιδέες και να πειραματιστούν με διαφορετικές προσεγγίσεις. Εδώ πρέπει να ενθαρρυνθεί η ανάληψη κινδύνων και η επιβράβευση της καινοτόμου σκέψης.

• **Ευκαιρίες Μάθησης και Ανάπτυξης:** οι διοίκηση της επιχείρησης πρέπει να προσφέρει εκπαιδευτικά προγράμματα, εργαστήρια και ευκαιρίες καθοδήγησης (coaching/mentoring) για την ενίσχυση των δεξιοτήτων και των γνώσεων των εργαζομένων. Αυτό θα τους δώσει τη δυνατότητα να προσαρμοστούν σε νέους τρόπους εργασίας και να αναπτύξουν νέες απαραίτητες ικανότητες/δεξιότητες.

• **Παροχή Πόρων και Υποστήριξης:** η διασφάλιση ότι οι εργαζόμενοι έχουν πρόσβαση στα απαραίτητα εργαλεία, πόρους και υποστήριξη που απαιτούνται για τη διερεύνηση νέων προσεγγίσεων είναι πολύ σημαντική. Γιατί ενώ μπορεί να θέλουν, η διοίκηση θα πρέπει να διασφαλίσει ότι μπορούν. Οι διευθυντές και ηγέτες πρέπει να καθοδηγούν και να παρέχουν ανατροφοδότηση (feedback) για την οικοδόμηση εμπιστοσύνης και δεξιοτήτων.

Στάδιο δέσμευσης: Κατά τη διάρκεια του σταδίου της δέσμευσης, οι εργαζόμενοι αγκαλιάζουν την αλλαγή και υποστηρίζουν ενεργά την επιτυχία της. Οι διευθυντές και οι ηγέτες θα πρέπει να επικεντρωθούν στην ανταλλαγή γνώσεων κάνοντας τα ακόλουθα:

• **Καλλιέργεια Κουλτούρας Συνεργασίας:** θα πρέπει να ενθαρρύνουν την ανταλλαγή γνώσεων και τη συνεργασία μεταξύ των εργαζομένων, τμημάτων και διευθύνσεων. Εδώ θα πρέπει να δημιουργηθούν οι κατάλληλες δομές και συστήματα στην επιχείρηση που θα υποστηρίξουν την ανταλλαγή βέλτιστων πρακτικών, διδαγμάτων και επιτυχημένων ιστοριών που σχετίζονται με την πρωτοβουλία αλλαγής.

• **Αναγνώριση και Ανταμοιβή των Επιτευγμάτων:** η αναγνώριση και ανταμοιβή των ατομικών και ομαδικών επιτευγμάτων που σχετίζονται με την αλλαγή είναι ιδιαίτερα σημαντική για τη συνέχιση της επιτυχημένης προσπάθειας αλλά και για να αποτυπωθεί η προσπάθεια ως μια θετική εμπειρία για όλους. Κάτι τέτοιο θα περάσει στην κουλτούρα της επιχείρησης και θα αποτελέσει σημαντικό κεφάλαιο για το μέλλον το δικό της και των εργαζομένων. Εδώ, είναι καλό να δοθεί έμφαση στην αναγνώριση της εξαιρετικής προσαρμοστικότητας, ανθεκτικότητας και υψηλής εργασιακής απόδοσης στις νέες συνθήκες (και ακόμα καλύτερα αναφορικά με την μετάβαση σε νέους ρόλους).

• **Συνεχής Επικοινωνία και Ενίσχυση:** οι διευθυντές και ηγέτες πρέπει να διατηρούν ανοιχτές γραμμές επικοινωνίας καθ' όλη τη διάρκεια της διαδικασίας αλλαγής. Πρέπει να μοιράζονται ενημερώσεις προόδου, να επισημαίνουν σημαντικά ορόσημα και να ενισχύουν τον θετικό αντίκτυπο της αλλαγής στον οργανισμό. Αυτό βοηθά στη διατήρηση της δέσμευσης και των κινήτρων.

Συμπερασματικά, η δημιουργία γραμμής εστίασης, η μεγιστοποίηση της επικοινωνίας, η πυροδότηση κινήτρων, η ανάπτυξη ικανοτήτων και η ανταλλαγή γνώσεων, είναι απαραίτητες ενέργειες για τους διευθυντές και τους ηγέτες για την επιτυχή μετάβαση στην νέα πραγματικότητα. Αυτές οι προσεγγίσεις θα συμβάλλουν στην ενίσχυση της ανθεκτικότητας, στην ενίσχυση του ηθικού και στην προώθηση νέων δεξιοτήτων, διευκολύνοντας τελικά την επιτυχή εφαρμογή της αλλαγής. Υιοθετώντας αυτές τις στρατηγικές, οι οργανισμοί μπορούν να διαχειριστούν τις κρίσιμες μεταβάσεις με αυτοπεποίθηση και να ενδυναμώσουν τους εργαζόμενους τους ώστε να ευδοκίμουν σε ένα συνεχώς εξελισσόμενο επιχειρηματικό περιβάλλον. Μετά από μια προσπάθεια αλλαγής μεγάλου εύρους και σημαντικότητας μια επιχείρηση δεν είναι παραμένει ποτέ ίδια. Η επιτυχής μετάβαση στη νέα πραγματικότητα με επίκεντρο τον άνθρωπο είναι μονόδρομος και όταν είναι επιτυχής αποτελεί ισχυρό κεφάλαιο για το μέλλον κάθε οργανισμού και των ανθρώπων του.





Π.Α.Ε.Λ.Ο.
ΠΑΝΕΛΛΗΝΙΑ ΕΝΩΣΗ ΛΟΓΙΣΤΩΝ
ΟΙΚΟΝΟΜΟΛΟΓΩΝ

ECONOMIC REVIEWS AND ANALYSIS



ΠΟΙΟΣ, ΤΗΝ ΔΗΛΩΣΗ ΜΟΥ, ΠΟΙΟΣ ΤΗΝ ΚΥΝΗΓΑ;

ΑΓΑΜΕΜΝΩΝ ΣΤΑΥΡΟΠΟΥΛΟΣ
ΟΙΚΟΝΟΜΟΛΟΓΟΣ - ΦΟΡΟΤΕΧΝΙΚΟΣ

Το 2023 είναι το 11ος χρόνος που υποβάλλουμε τις ετήσιες φορολογικές δηλώσεις εισοδήματος υποχρεωτικά με ηλεκτρονικό τρόπο. Από τότε που ξεκίνησε η υποχρεωτική ηλεκτρονική υποβολή, τα πράγματα με τις φορολογικές δηλώσεις, αντί να γίνουν καλύτερα και ευκολότερα, έχουν γίνει πολύ δυσκολότερα.

Η κυριότερη αιτία για αυτό είναι η πρακτική του Υπουργείου Οικονομικών και της ΑΑΔΕ να ανοίγει το σύστημα των δηλώσεων αιφνιδιαστικά. Μάλιστα μαζί με την έναρξη των δηλώσεων, συνήθως ανακοινώνονται οι οδηγίες και τα έντυπα. Χαρακτηριστικό παράδειγμα το φετινό, όπου στις 31 Μαρτίου αιφνιδιαστικά ανακοινώθηκε η έναρξη δηλώσεων φυσικών προσώπων και τότε είδαμε για πρώτη φορά τα καινούρια έντυπα.

Έχει δημιουργηθεί η λανθασμένη εντύπωση, ότι οι λογιστές ζητάμε παράταση. Δεν ισχύει. Αυτό που ζητάμε είναι σωστός προγραμματισμός. Ο λανθασμένος προγραμματισμός που δυστυχώς πλέον έχει γίνει κανονικότητα, είναι που ευθύνεται για την μη έγκαιρη υποβολή των δηλώσεων. Και όταν η απειλή των πολύ ακριβών προστίμων για την παραμικρή καθυστέρηση γίνεται ορατή, τότε είναι που η παράταση μοιάζει ως μονόδρομος για να λυθεί το άμεσο πρόβλημα.

Αυτό που ζητάμε είναι τα έντυπα και οι οδηγίες να είναι γνωστά από την 1η Νοεμβρίου του έτους αναφοράς. Νοέμβριος, Δεκέμβριος και Ιανουάριος, θα είναι οι μήνες της ενημέρωσης και της προετοιμασίας. 1η Φεβρουαρίου που θα ανοίγει το κύκλωμα των δηλώσεων, τα προγράμματά μας θα είναι έτοιμα και θα μπορούμε να είμαστε παραγωγικοί.

Είναι εντελώς ακατανόητο η φορολογική διοίκηση να μην ικανοποιεί αυτό το αίτημα. Η αλήθεια είναι ότι δεν έχει υπάρξει ούτε μια χρονιά που η φορολογική δήλωση ενός έτους να είναι ακριβώς η ίδια με αυτήν του προηγούμενου. Πάντα υπάρχουν κάποιες διαφορές. Αν όμως η φορολογική διοίκηση δεν έχει προλάβει να ετοιμάσει τις αλλαγές έγκαιρα, γιατί δεν τις αφήνει για την επόμενη χρονιά; Τι είναι αυτό που μας υποχρεώνει να εφαρμόσουμε τις αλλαγές άμεσα και να θυσιάζουμε για αυτόν τον ετήσιο προγραμματισμό; Μας κυνηγάει κανείς;

Είναι πλέον προφανές, ότι η φορολογική διοίκηση δεν έχει κατανοήσει ότι υπάρχει πρόβλημα με την διαδικασία που έχει εμπειδωθεί τα τελευταία χρόνια. Το ερώτημα είναι, πώς μπορείς να εξηγήσεις το αυτόνοτο, σε κάποιον που δεν το καταλαβαίνει.

Οι λογιστές ερχόμαστε πραγματικά σε αμηχανία όταν καλούμαστε να εξηγήουμε στις φορολογικές αρχές ότι:

•Όταν οι δηλώσεις ανοίγουν αιφνιδιαστικά κάνουμε τουλάχιστον τρεις εβδομάδες για να ετοιμαστούν τα λογιστικά προγράμματα και να ενημερωθεί το προσωπικό των λογιστικών γραφείων.

•Όταν τα πρόστιμα είναι οριζόντια για την παραμικρή καθυστέρηση ακόμα και μηδενικών δηλώσεων δεν μπορούμε να κάνουμε σωστή ιεράρχηση προτεραιοτήτων.

•Όταν οι ημερομηνίες δεν είναι σταθερές δεν μπορούμε να προγραμματίσουμε τίποτα σωστά, καθώς οι λογιστές στήνουμε τον ετήσιο προγραμματισμό των εργασιών μας γύρω από την υποβολή των ετήσιων δηλώσεων εισοδήματος.



•Οι λογιστές έχουμε συνεχώς περιοδικές εργασίες που πρέπει να φέρουμε σε πέρας οι οποίες δεν μπορούν να μείνουν πίσω και θα πρέπει να γίνονται παράλληλα με την υποβολή των δηλώσεων. Οι μήνες Απρίλιος και Ιούλιος είναι ιδιαίτερα επιβαρυνμένοι, καθώς είναι μήνες υποβολής των τριμηνιαίων δηλώσεων ΦΠΑ για τις επιχειρήσεις με απλογραφικά βιβλία. Όταν για την υποβολή των δηλώσεων προβλέπονται μόνο τέσσερις μήνες εκ των οποίων οι δύο είναι ο Απρίλιος και ο Ιούλιος η προθεσμία είναι ιδιαίτερα ασφυκτική.

•Η προθεσμία των δηλώσεων θα πρέπει να είναι ευρεία, ώστε να μπορούν όλοι να ανταποκριθούν χωρίς να φοβούνται ότι ένα έκτακτο συμβάν θα τους στερήσει το δικαίωμα να είναι φορολογικά συνεπείς.

•Δεν είναι δυνατόν να αντιμετωπίσουμε πανάκριβα πρόστιμα 100 ή 250 ή 500 ευρώ με την παραμικρή καθυστέρηση οποιουδήποτε τύπου δήλωσης.

•Το ζήτημα δεν είναι αν προλαβαίνουμε τις δηλώσεις, αλλά το αν μπορούν να γίνουν σωστά, με όλους τους απαραίτους ελέγχους, χωρίς να θυσιάζουμε ούτε πολύτιμο προσωπικό χρόνο, ούτε την ποιότητα των υπηρεσιών μας, ούτε άλλες ανάγκες των πελατών μας.

Τα παραπάνω είναι τόσο προφανή και το αίτημά μας για αυστηρά καθορισμένο χρονοδιάγραμμα τόσο εύκολα εφαρμόσιμο, που δεν μπορούμε να καταλάβουμε τι είναι αυτό που εμποδίζει την φορολογική διοίκηση να κάνει αυτό που πρέπει.



ΠΑ.Ε.Λ.Ο.
ΠΑΝΕΛΛΗΝΙΑ ΕΝΩΣΗ ΛΟΓΙΣΤΩΝ
ΟΙΚΟΝΟΜΟΛΟΓΩΝ



ECONOMIC REVIEWS AND ANALYSIS



ΦΙΛΟΘΗ ΜΑΚΡΙΔΑΚΗ
ΑΡΘΡΟΓΡΑΦΟΣ - ΕΙΔΙΚΟΣ ΦΟΡΟΤΕΧΝΙΚΟΣ Α' ΤΑΞΗΣ
ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟΣ ΣΥΜΒΟΥΛΟΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ ΚΑΙ ΙΔΙΩΤΩΝ
ΙΔΙΟΚΤΗΤΡΙΑ ΛΟΓΙΣΤΙΚΟΥ ΦΟΡΟΤΕΧΝΙΚΟΥ ΓΡΑΦΕΙΟΥ

ΥΠΟΨΗΦΙΑ ΔΗΜΟΤΙΚΗ ΣΥΜΒΟΥΛΟΣ ΜΕ ΤΗΝ ΣΥΜΜΑΧΙΑ ΔΗΜΙΟΥΡΓΙΑΣ ΓΙΑ ΤΟΝ ΔΗΜΟ ΖΩΓΡΑΦΟΥ

ΘΕΜΑΤΑ ΚΑΙ ΣΥΖΗΤΗΣΕΙΣ ΓΙΑ ΤΟ ΝΕΟ ΦΟΡΟΛΟΓΙΚΟ ΝΟΜΟΣΧΕΔΙΟ

Άμεσα ψηφίζετε νέο φορολογικό νομοσχέδιο στο οποίο περιλαμβάνονται ιδιαίτερα ευνοϊκές φορολογικές διατάξεις για όλους. Σε προηγούμενο άρθρο έχουμε αναφέρει και αναλύσει με παραδείγματα αρκετά από τα νέα μέτρα. Ωστόσο τώρα με βάση τα στοιχεία του υπουργείου και του νέου Δελτίο Τύπου που μας έχει δοθεί, θα σας αναφέρω 14 ερωτήσεις μαζί με συγκεκριμένες απαντήσεις για το νέο σχέδιο νόμου «Ενίσχυση του εισοδήματος των μισθωτών, των νέων και της οικογένειας». Μια πρώτη ερώτηση ξεκινώντας την ανάλυση όλων όσων έρχονται και μας αφορούν είναι η παρουσίαση των βασικών μέτρων που τίθενται υπό διαβούλευση στο νομοσχέδιο του Υπουργείου Εθνικής Οικονομίας και Οικονομικών τι καλύπτουν από τις προεκλογικές δεσμεύσεις και που εστιάζουν την προσοχή τους. Δηλαδή:

1. Ποια είναι τα βασικά μέτρα που περιλαμβάνονται στο υπό διαβούλευση νομοσχέδιο του Υπουργείου Εθνικής Οικονομίας και Οικονομικών;

Το νομοσχέδιο του Υπουργείου Εθνικής Οικονομίας και Οικονομικών περιλαμβάνει μέτρα ενίσχυσης του εισοδήματος των πολιτών της τάξεως των 4,4 δισ. ευρώ και καλύπτουν το σύνολο της τετραετίας. Όσα περιλαμβάνονται σε αυτό είχαν προαναγγελθεί και υλοποιούνται άμεσα. Ουσιαστικά καλύπτουν το 50% περίπου των προεκλογικών δεσμεύσεων της Νέας Δημοκρατίας. Τα μέτρα που ανακοινώθηκαν εστιάζουν στην ενίσχυση του εισοδήματος τόσο των μισθωτών, δηλαδή των δημοσίων και των ιδιωτικών υπαλλήλων, όσο και των νέων και συνολικά των ελληνικών οικογενειών.

Συγκεκριμένα:

Οι παρεμβάσεις που αφορούν τις απολαβές των δημοσίων υπαλλήλων συνοψίζονται ως εξής: Οριζόντια αύξηση κατά 70 ευρώ τον μήνα για όλους τους δημοσίου υπαλλήλους τόσο του Ενιαίου όσο και των Ειδικών Μισθολογίων.

Αύξηση της οικογενειακής παροχής κατά 20-50 ευρώ το μήνα, ανάλογα με τον αριθμό των παιδιών.

Αύξηση κατά 30% του επιδόματος θέσης ευθύνης.

Αύξηση των επιδομάτων παραμεθορίου, ιδιαίτερων συνθηκών εργασίας για τα στελέχη των Ενόπλων Δυνάμεων και των Σωμάτων Ασφαλείας, καθώς και των εξόδων διανυκτέρευσης και χιλιομετρικής αποζημίωσης για όλους τους υπαλλήλους.

Επιπλέον των παραπάνω, αυξήσεις στις αποδοχές των Πανεπιστημιακών κατ' εφαρμογή σχετικών αποφάσεων του ΣΤΕ και μέσω της θέσπισης επιδόματος βιβλιοθήκης.

Πέραν αυτών, με το ίδιο νομοσχέδιο:

Αυξάνεται το αφορολόγητο για τους φορολογούμενους με εξαρτώμενα τέκνα.

Παρατείνεται έως τον Οκτώβριο το «market pass».

Θεσπίζεται από εφέτος το «youth pass» ύψους 150 ευρώ για 200.000 νέους.

Απαλλάσσονται μόνιμα από τη συμμετοχή στη δαπάνη αγοράς φαρμάκων οι πρώην δικαιούχοι του ΕΚΑΣ.

Μειώνεται κατά 10% ο ΕΝΦΙΑ για τις κατοικίες που ασφαλιζονται για σεισμό, πυρκαγιά και πλημμύρες.

Τίθεται πλαφόν 3 % στις αυξήσεις των ενοικίων που καταβάλλει το Δημόσιο για τη στέγηση υπηρεσιών του.

Θεομοθετείται η ποσοτικοποίηση των προγραμμάτων των πολιτικών κομμάτων από το Ελληνικό Δημοσιονομικό Συμβούλιο.

Όλα τα παραπάνω δεν θέτουν σε κίνδυνο τη δημοσιονομική πορεία της χώρας η οποία - όπως έδειξε και η οικονομική κρίση της προηγούμενης δεκαετίας - αποτελεί προϋπόθεση για την ανάπτυξη. Εξαντλούμε τα περιθώρια, μένοντας όμως πιστοί στις βασικές αρχές για σοβαρή δημοσιονομική και συνολικότερα οικονομική πολιτική.

2. Ποιες κατηγορίες δημοσίων υπαλλήλων θα δουν αυξήσεις στις αποδοχές τους;

Όλοι οι δημόσιοι υπάλληλοι, ανεξαρτήτως επιπέδου εκπαίδευσης, ετών προϋπηρεσίας και οικογενειακής κατάστασης, θα δουν οριζόντια αύξηση 70 ευρώ στις αποδοχές τους από

1/1/2024. Οι αυξήσεις εφαρμόζονται με τον ίδιο τρόπο τόσο στο Ενιαίο όσο και στα Ειδικά Μισθολόγια. Είναι μάλιστα οι πρώτες αυξήσεις που βλέπουν εδώ και 14 χρόνια. Ωστόσο, οι δημόσιοι υπάλληλοι που κατέχουν θέσεις ευθύνης καθώς και εκείνοι με παιδιά θα δουν επιπλέον ενίσχυση του εισοδήματος τους λόγω της αύξησης κατά 30% του επιδόματος θέσης ευθύνης αλλά και των ποσών της οικογενειακής παροχής για κάθε παιδί (π.χ. αυξάνεται κατά 50 ευρώ τον μήνα η οικογενειακή παροχή όσων έχουν 2 παιδιά και φτάνει στα 120 ευρώ τον μήνα).

3. Τι ισχύει για τα στελέχη των Ενόπλων Δυνάμεων και των Σωμάτων Ασφαλείας;

Τα στελέχη των Ενόπλων Δυνάμεων και των Σωμάτων Ασφαλείας θα δουν έως 5 διαφορετικές αυξήσεις. Συγκεκριμένα:

Όλα τα στελέχη θα δουν την οριζόντια αύξηση των 70 ευρώ ασχέτως μισθολογικού κλιμακίου, προϋπηρεσίας και θέσης.

Όπως όλοι οι δημόσιοι υπάλληλοι, θα λάβουν και αυτοί αυξημένη οικογενειακή παροχή για κάθε τέκνο.

Όσα στελέχη κατέχουν θέση ευθύνης θα δουν και αυτοί να αυξάνεται κατά 30% το επίδομα ευθύνης.

21.200 στελέχη θα δουν αύξηση κατά 30% των επιδομάτων παραμεθορίου.

112.000 στελέχη έγγαμα ή με παιδιά θα δουν αύξηση κατά 15 ευρώ των επιδομάτων ιδιαίτερων συνθηκών εργασίας.

Με αυτόν τον τρόπο ένας π.χ. Αντισυνταγματάρχης του Στρατού Ήραres με δύο παιδιά, θέση ευθύνης και ο οποίος υπηρετεί στην παραμεθόριο μπορεί να δει πενταπλή αύξηση στις αποδοχές του (οριζόντια αύξηση 70 ευρώ τον μήνα, αύξηση κατά 30% του επιδόματος θέσης ευθύνης, αύξηση της οικογενειακής παροχής για τα 2 παιδιά κατά 50 ευρώ τον μήνα, αύξηση του επιδόματος ιδιαίτερων συνθηκών εργασίας και αύξηση κατά 30% του επιδόματος παραμεθορίου). Στο συνολικό όφελος θα πρέπει να συνυπολογιστεί και η αύξηση του αφορολόγητου κατά 1.000 ευρώ για κάθε παιδί που θα αποφέρει επιπλέον όφελος 220 ευρώ τον χρόνο.

4. Τι ισχύει με τις αυξήσεις στις απολαβές των μελών ΔΕΠ (Διδακτικό Ερευνητικό Προσωπικό);

Αναφορικά με τα μέλη ΔΕΠ (καθηγητές πανεπιστημίων, ερευνητές), είναι τα πλέον ωφελημένα από τις αυξήσεις που περιλαμβάνονται στο νομοσχέδιο καθώς πέραν των παραπάνω αυξήσεων θα δουν επιπλέον αυξήσεις που μεσοσταθμικά αγγίζουν το 10%. Συγκεκριμένα, αναπροσαρμόζεται, αναδρομικά από 07/10/2022, το μισθολόγιο των μελών ΔΕΠ (12.500 δικαιούχοι) σε συμμόρφωση με τις σχετικές αποφάσεις του ΣΤΕ ενώ θεσπίζεται και ειδικό επίδομα βιβλιοθήκης της τάξεως των 100-200 ευρώ τον μήνα αναλόγως την εκπαιδευτική βαθμίδα. Έτσι, ένας λέκτορας με 2 παιδιά και με αποδοχές 1.889 ευρώ (μέχρι 31/12/2022) θα δει αύξηση του μισθού του στις 2.208 ευρώ λόγω:

Της επιπλέον αύξησης που θα λάβει κατ' εφαρμογή των σχετικών αποφάσεων του ΣΤΕ

Της θέσπισης του επιδόματος βιβλιοθήκης

Της οριζόντιας αύξησης 70 ευρώ

Την αύξησης της οικογενειακής παροχής για τα δυο παιδιά (επιπλέον 50 ευρώ).

Η συνολική αύξηση των αποδοχών του από όλα τα παραπάνω ξεπερνά το 16,8% και σε αυτήν δεν συνυπολογίζεται και η ωφέλεια που θα έχει από την αύξηση του αφορολόγητου κατά 1.000 ευρώ για κάθε παιδί που θα αποφέρει επιπλέον όφελος 220 ευρώ τον χρόνο.



ECONOMIC REVIEWS AND ANALYSIS

5. Τα παραπάνω μέτρα είναι τα μόνα μέτρα για την ενίσχυση του εισοδήματος των δημοσίων υπαλλήλων;

Τα μέτρα που προαναφέρθηκαν είναι μέρος μιας συνολικής στρατηγικής ενίσχυσης του εισοδήματος των πολιτών μέσα από πολιτικές άμεσης εφαρμογής. Ήδη από τις αρχές του 2023 έχει ξεκινήσει η υλοποίηση μιας σειράς επιπλέον θετικών μέτρων για τους δημοσίου υπαλλήλους όπως:

η κατάργηση της ειδικής εισφοράς αλληλεγγύης,

η κατάργηση της ειδικής εισφοράς 1% υπέρ του Ταμείου Πρόνοιας Δημοσίων Υπαλλήλων,

η διευθέτηση ειδικών μισθολογικών θεμάτων των Ενόπλων Δυνάμεων κ.λπ.

Έτσι, το μέσο ετήσιο όφελος για το κάθε δημόσιο υπάλληλο από τον συνδυασμό των παραπάνω αυξήσεων ανέρχεται σε επιπλέον 1.292 ευρώ μικτά ή 800 ευρώ καθαρά. Μάλιστα, το μέσο ετήσιο όφελος ανά υπάλληλο αυξάνεται σε 2.084 ευρώ μικτά ή 1.476 ευρώ καθαρά αν συνυπολογιστούν και οι επιπλέον αυξήσεις ή απαλλαγές που εφαρμόζονται από το 2023. Πρόκειται επομένως για μια μεσοσταθμική ετήσια ωφέλεια ενός –και παραπάνω– επιπλέον μισθού για τον κάθε δημόσιο υπάλληλο.

6. Οι αυξήσεις στους μισθούς του Δημοσίου αντιστοιχούν σε ένα τμήμα των περικοπών που έγιναν τα προηγούμενα 14 χρόνια, χωρίς να συνυπολογίζεται ο πληθωρισμός που μεσολάβησε. Τι απαντάτε σε αυτό;

Είναι προφανές ότι είναι αδύνατο να καλυφθούν οι απώλειες 14 ετών σε ένα χρόνο. Το τελικό κόστος ακόμη και αν υπήρχαν τα χρήματα για κάτι τέτοιο, θα ήταν πολύ μεγαλύτερο από το υποτιθέμενο όφελος των υπαλλήλων του Δημοσίου καθώς η χώρα θα έμπαινε και πάλι σε σπiral ελλειμμάτων, αποκλεισμού από τις αγορές, ύφεσης και τελικά περικοπών. Η κυβέρνηση δεν πρόκειται σε καμία περίπτωση να ρισκάρει τις βαριές θυσίες των Ελλήνων πολιτών που προηγήθηκαν, ούτε να διακινδυνεύσει την πορεία της χώρας προς την επενδυτική βαθμίδα και την ευρωπαϊκή κανονικότητα. Αναγνωρίζουμε τις δυσκολίες των νοικοκυριών και ιδίως των εργαζόμενων στο Δημόσιο, οι μισθοί των οποίων παρέμειναν παγωμένοι τα προηγούμενα χρόνια και για το λόγο αυτό προχωρούμε τώρα, εξαντλώντας τα δημοσιονομικά περιθώρια σε αυξήσεις αποδοχών οι οποίες κινούνται στο μέτρο του εφικτού.

7. Πότε θα καταβληθεί το νέο market pass και με ποια διαδικασία;

Καταρχάς, το ύψος του επιδόματος και τα κριτήρια για την καταβολή του παραμένουν τα ίδια. Δηλαδή το ύψος της ενίσχυσης είναι 10% επί του μηνιαίου ύψους αμοιβών, που είναι 220 ευρώ για το μονομελές νοικοκυριό, συν 100 ευρώ για κάθε επιπλέον μέλος έως 1.000 ευρώ αμοιβών. Τα κριτήρια παραμένουν επίσης τα ίδια, εισοδηματικά (έως 16.000 ευρώ ο άγαμος, 24.000 ευρώ ο έγγαμος συν 5.000 ευρώ για κάθε παιδί μετά το πρώτο) και περιουσιακά (έως 250.000 ευρώ ο άγαμος, 400.000 ευρώ ο έγγαμος).

Η διαφορά είναι πως η αξιολόγηση θα γίνει με βάση τα εισοδήματα του 2022, δηλαδή τις δηλώσεις που υποβάλλονται εφέτος. Όσοι έλαβαν το market pass στο παρελθόν δεν χρειάζεται να υποβάλουν εκ νέου αίτηση και θα επαναξιολογηθούν με βάση τα δηλωθέντα εισοδήματα του 2022. Όσοι δεν είχαν κάνει αίτηση κατά το παρελθόν, είτε γιατί δεν πληρούσαν τα κριτήρια είτε γιατί το αμέλησαν, θα πρέπει να υποβάλουν τώρα στην πλατφόρμα η οποία εκτιμάται πως θα ανοίξει στα τέλη Αυγούστου. Η παράταση του market pass αφορά τους μήνες Αύγουστο, Σεπτέμβριο και Οκτώβριο και η καταβολή του επιδόματος εκτιμάται ότι θα ολοκληρωθεί σε μία ή δύο δόσεις στις αρχές του φθινοπώρου.

8. Το Youth Pass θα καταβληθεί εφάπαξ ή αποτελεί μόνιμη παρέμβαση; Και ποιους αφορά;

Είναι μόνιμη παρέμβαση που ξεκινά να ισχύει από εφέτος. Δικαιούχοι είναι οι νέοι 18 και 19 ετών, συγκεκριμένα όσοι την 31η Δεκεμβρίου του προηγούμενου έτους έχουν συμπληρώσει το 18ο ή 19ο και δεν έχουν συμπληρώσει το 20ο έτος της ηλικίας τους. Σε αυτούς θα καταβάλλεται ενίσχυση 150 ευρώ σε ψηφιακή χρεωστική κάρτα, για την πραγματοποίηση αγορών ή τη λήψη υπηρεσιών από επιχειρήσεις που δραστηριοποιούνται στους τομείς του πολιτισμού, του τουρισμού και των μεταφορών.

Η πρώτη καταβολή θα γίνει τον Σεπτέμβριο σε 200.000 νέους.

9. Σύμφωνα με την ρύθμιση που ανακοινώσατε, προϋπόθεση για να ισχύσει η μείωση του ΕΝΦΙΑ για τις κατοικίες κατά 10% είναι η ασφάλιση για σεισμό, πυρκαγιά και πλημμύρες το προηγούμενο έτος. Αν κάποιος π.χ. ασφάλισε το σπίτι του την 1η Ιουλίου 2022, τι έκπτωση θα έχει;

Στην περίπτωση αυτή το όφελος θα προσδιορίζεται αναλογικά, σύμφωνα με το χρόνο ασφάλισης. Στο συγκεκριμένο παράδειγμα, δεδομένου ότι το ακίνητο ήταν ασφαλισμένο για τους 6 από τους 12 μήνες του χρόνου, ο ιδιοκτήτης θα επωφεληθεί το ήμισυ της μείωσης: 5% αντί για 10%. Όμως δεδομένου ότι το μέτρο ισχύει και τα επόμενα χρόνια, αν ο ίδιος ιδιοκτήτης συνεχίσει να ασφαλίζει το ακίνητό του σύμφωνα με τις προβλέψεις της ρύθμισης, τα επόμενα χρόνια θα έχει την πλήρη έκπτωση.

10. Τι προβλέπει η ρύθμιση για τους τόκους των ομολόγων και εντόκων γραμματίων του Δημοσίου;

Με τη ρύθμιση αυτή, η απαλλαγή από τον φόρο εισοδήματος των τόκων ομολογιακών δανείων και εντόκων γραμματίων του Δημοσίου που ισχύει για τα φυσικά πρόσωπα, επεκτείνεται σε όλα τα νομικά πρόσωπα, συμπεριλαμβανομένων και εκείνων που δεν διατηρούν στην Ελλάδα μόνιμη εγκατάσταση.

Στόχος της ρύθμισης είναι αφενός η βελτίωση του πλαισίου για τις τοποθετήσεις επενδυτών σε τίτλους του Ελληνικού Δημοσίου, αφετέρου η δημιουργία συνθηκών ανταγωνισμού προς τις τραπεζικές καταθέσεις προκειμένου να αυξηθούν τα επιτόκια σε αυτές και να κλείσει η "ψαλίδα" με τα επιτόκια κορηγήσεων.

Επιπλέον με την πλήρη απαλλαγή των τόκων από το φόρο εισοδήματος και τη συγκέντρωση όλων των σχετικών προβλέψεων σε μία διάταξη απλοποιείται το ισχύον πλαίσιο, τα ελληνικά κρατικά ομόλογα και έντοκα γραμμάτια καθίστανται ελκυστικότερα στο σύνολο των επενδυτών, ημεδαπών και αλλοδαπών, αυξάνεται η ζήτηση και η εμπορευσιμότητά τους και διευκολύνεται η διαδικασία έκδοσης και διάθεσής τους στους επενδυτές, στοιχεία που αναμένεται να οδηγήσουν σε περαιτέρω βελτίωση του κόστους δανεισμού του ελληνικού δημοσίου, ακόμα και πριν την έλευση της επενδυτικής βαθμίδας.

11. Για ποιο λόγο καταθέσατε συμπληρωματικό προϋπολογισμό για το 2023;

Ο συμπληρωματικός προϋπολογισμός χρειάζεται για να καλυφθούν οι πρόσθετες δαπάνες που σχετίζονται με τις ενισχύσεις οι οποίες περιλαμβάνονται στο νομοσχέδιο και θα καταβληθούν εφέτος (market pass, youth pass, αύξηση μισθολογίου μελών ΔΕΠ). Επίσης θα καλυφθούν έκτακτες δαπάνες που προέκυψαν λόγω των διπλών εκλογών Μαΐου και Ιουνίου, έκτακτες ανάγκες του Υπουργείου Υγείας, καθώς και επιβαρύνσεις φορέων του Δημοσίου – βασικά συγκοινωνιακών – που οφείλονται στην ενεργειακή κρίση. Σε κάθε περίπτωση οι δαπάνες αυτές δεν επηρεάζουν το στόχο για πρωτογενές πλεόνασμα 0.7% στο τέλος της χρονιάς.

Αναλυτικά ο συμπληρωματικός προϋπολογισμός ύψους 700 εκατ. Ευρώ καλύπτει τα εξής:

251 εκατ. ευρώ για την επέκταση του Market Pass έως τον Οκτώβριο,

30 εκατ. ευρώ για το Youth Pass,

50 εκατ. ευρώ για την αύξηση του μισθολογίου των μελών ΔΕΠ από 07/10/2022,

100 εκατ. ευρώ για τη διεκπεραίωση των αυτοδιοικητικών εκλογών Α' και Β' βαθμού, σε συνέχεια των διπλών εκλογών τον Μάιο και τον Ιούνιο,

150 εκατ. ευρώ περίπου για την κάλυψη αναγκών του Υπουργείου Υγείας, αναφορικά με προμήθειες φαρμάκων, αμοιβές νοσηλευτικού προσωπικού ορισμένου χρόνου, του ΕΚΑΒ και λοιπές λειτουργικές δαπάνες,

120 εκατ. ευρώ περίπου για την κάλυψη δαπανών φορέων Γενικής Κυβέρνησης εξαιτίας της ενεργειακής κρίσης και της συνεπακόλουθης αύξησης των τιμών των αγαθών και των υπηρεσιών.

12. Γιατί δεν περιλαμβάνεται στο νομοσχέδιο η σταδιακή μείωση του τέλους επιτηδεύματος;

Το νομοσχέδιο που τέθηκε σε διαβούλευση περιλαμβάνει τις προεκλογικές δεσμεύσεις της Νέας Δημοκρατίας για το επόμενο έτος (2024). Όπως είναι γνωστό, η ΝΔ δεσμεύθηκε για μείωση του τέλους κατά 20% το 2025, 30% το 2026 και κατάργηση έως το τέλος της τετραετίας το 2027, με ταυτόχρονη αύξηση της φορολογικής συμμόρφωσης. Συνεπώς το θέμα θα αντιμετωπιστεί όταν έρθει η ώρα.

13. Ποιοι δικαιούνται την μόνιμη απαλλαγή από τη συμμετοχή στη δαπάνη αγοράς φαρμάκων;

Είναι περίπου πρώην 200.000 δικαιούχοι του ΕΚΑΣ για τους οποίους η απαλλαγή αναμενόμενα κάθε χρόνο προκειμένου να ισχύσει τον επόμενο. Με τη διάταξη που περιλαμβάνεται στο νομοσχέδιο η απαλλαγή μονιμοποιείται από το 2024.

14. Γιατί επιβλήθηκε πλαφόν στις αυξήσεις των ενοικίων που καταβάλλει το Δημόσιο για τη στέγαση υπηρεσιών του;

Έως τώρα ίσχυε νομοθετικό «πάγωμα» των ενοικίων που καταβάλλει το Δημόσιο. Για το 2023 επιτρέπεται αύξηση έως 3 %, με την οποία ευθυγραμμίζεται το καθεστώς με το αντίστοιχο πλαφόν που ισχύει για τις επαγγελματικές μισθώσεις μεταξύ ιδιωτών.

Με τις απαντήσεις που έχει δώσει το υπουργείο στις άνωθεν ερωτήσεις πιστεύω έχουν γίνει κατανοητά περισσότερα θέματα. Εδώ θα είμαστε να σχολιάσουμε και οτιδήποτε επιπλέον χρειαστεί και άμεσα την επόμενη εβδομάδα αλλά και μετά την ψήφιση του νομοσχεδίου.

Αρθρογραφεί η Φιλοθέη Μακρινάκη, ειδικός φοροτεχνικός με άδεια υπογραφής Α' τάξης, οικονομικός σύμβουλος επιχειρήσεων και ιδιωτών, ιδιοκτήτρια λογιστικού φοροτεχνικού γραφείου, υποψήφια δημοτική σύμβουλος με την συμμετοχή δημιουργίας για τον δήμο Ζωγράφου.



Π.Α.Ε.Λ.Ο.
ΠΑΝΕΛΛΗΝΙΑ ΕΝΩΣΗ ΛΟΓΙΣΤΩΝ
ΟΙΚΟΝΟΜΟΛΟΓΩΝ

ECONOMIC REVIEWS AND ANALYSIS



Η ΑΡΧΗ ΤΗΣ ΑΝΑΛΟΓΙΚΟΤΗΤΑΣ ΣΤΗΝ ΚΑΤΑΝΟΜΗ ΤΩΝ ΠÓΡΩΝ

ΓΚΟΛΦΗΣ Ι. ΓΕΩΡΓΙΟΣ
ΛΟΓΙΣΤΗΣ-ΟΙΚΟΝΟΜΟΛΟΓΟΣ

Πέραν από ή και σε συνδυασμό με την σχέση κόστους- ωφέλειας, για την υλοποίηση οποιουδήποτε έργου, καθοριστικής σημασίας κριτήριο αποτελεί η αρχή της αναλογικότητας. Από την εκπόνηση της αρχικής μελέτης έως την τελική έγκριση του οποιουδήποτε έργου χρησιμοποιείται η αρχή της αναλογικότητας ως μέσο σύγκρισης για την ορθολογική και δίκαιη κατανομή των οποιασδήποτε μορφής πόρων.

Για να καταστεί πιο εύληπτος, πιο σαφής αλλά και πιο ευπροσέγγιστος ο τρόπος με τον οποίο η αρχή της αναλογικότητας επηρεάζει την λήψη αποφάσεων για την κατανομή των διαθέσιμων πόρων, θα χρησιμοποιηθεί ως παράδειγμα (case study) ο επενδυτικός προγραμματισμός ενός μικρού δήμου.

Είτε πρόκειται για ίδια κεφάλαια, είτε για κεφάλαια προερχόμενα από δανεισμό, επικορηγήσεις, επιδοτήσεις ο επενδυτικός προγραμματισμός θα πρέπει να διέπεται από την αρχή της αναλογικότητας κυρίως όσον αφορά το πλήθος του πληθυσμού που εξυπηρετεί.

Προσδιορίζοντας και ιεραρχώντας τις ανάγκες σε βασικές υποδομές αλλά και μελλοντικές προοπτικές ανάπτυξης, με βάση προβλέψεις βασιζόμενες στην εμπειρία και την σύγκριση με παρελθόντα έτη, ενός δήμου περίπου 10000 κατοίκων, δημιουργείται το ύψος της ανάλογης κατανομής πόρων προς τον συγκεκριμένο δήμο.

Κατά αυτό τον τρόπο κατανομούνται οι κρατικές ή και ευρωπαϊκές χρηματοδοτήσεις που αφορούν έργα υποδομών και αναπτυξιακού προσανατολισμού.

Επειδή οι πάσης φύσεως πόροι είναι περιορισμένοι, σε ένα δήμο 10000 κατοίκων δεν μπορούν να διατεθούν, όσοι πόροι θα διατίθεντο σε κάποιο δήμο 100000 κατοίκων και αυτό διότι η κάθε επένδυση θα πρέπει να έχει ένα εύλογο χρόνο-κύκλο απόσβεσης και το όποιο κόστος να αποσβέννεται εντός πενταετίας, δεκαετίας ή και σε εξαιρετικές περιπτώσεις, εικοσαετίας ανάλογα με την δυναμικότητα και τις προοπτικές ανάπτυξης του δήμου.



Σε έναν νησιωτικό δήμο, όπου οι προοπτικές ανάπτυξης, κυρίως λόγω τουρισμού είναι συγκριτικά μεγαλύτερες σε σχέση με κάποιον δήμο της ηπειρωτικής χώρας, οι διατιθέμενοι πόροι, θα μπορούσαν αναλογικά και συγκριτικά με τον πληθυσμό να είναι περισσότεροι αφού δεν θα λαμβάνονται υπόψη μόνο οι μόνιμοι κάτοικοι που εξυπηρετούνται και που ενδέχεται να είναι 10000 αλλά στην πραγματικότητα μπορεί να εξυπηρετούνται 100000 κάτοικοι οι οποίοι τη θερινή περίοδο επισκέπτονται τον δήμο ως τουρίστες. Οπότε οι πόροι αφορούν 100000 κατοίκους έστω και μη μόνιμους και το κόστος της όποιας επένδυσης, αποσβέννεται ταχύτερα αλλά και η ίδια η επένδυση ενέχει λιγότερους κινδύνους αποτυχίας.

Στην περίπτωση ενός μικρού δήμου 10000 κατοίκων της ηπειρωτικής χώρας η διάθεση των πόρων καθίσταται δυσχερέστερη καθώς, ανάγοντας στην μονάδα, το κατά κεφαλήν εισόδημα μειώνεται δραματικά αφού η πληθυσμιακή μεταβολή είναι επουσιώδης είτε τους θερινούς είτε τους χειμερινούς μήνες.

Σε αντιδιαστολή με έναν νησιωτικό δήμο όπου κυρίως η αύξηση στο εισόδημα προέρχεται από τον τουρισμό, σε έναν μικρό δήμο 10000 κατοίκων της ηπειρωτικής χώρας ενδέχεται να παράγονται προϊόντα πρωτογενούς τομέα τα οποία αποφέρουν αύξηση μεσοσταθμικά του κατά κεφαλήν εισοδήματος οπότε και η όποια επένδυση, αναλογικά πάντα, μπορεί να αυξάνεται με βάση την διατιθέμενη παραγωγή η οποία είτε διοχετεύεται προς την νησιωτική χώρα για την εξυπηρέτηση του τουρισμού είτε εξάγεται προς την αλλοδαπή.

Σε κάθε περίπτωση, η αρχή της αναλογικότητας- είναι αυτή που καθορίζει το ύψος και την διάθεση των πόρων η οποία όμως επηρεάζεται από τον πληθυσμό που εξυπηρετεί η κάθε επένδυση, από τον μέσο όρο του κατά κεφαλήν εισοδήματος του κάθε δήμου, από την δυναμικότητα και τις προοπτικές παραγωγικής ανάπτυξης, την ρεαλιστικότητα της κάθε επένδυσης με βάση πραγματικά στοιχεία αλλά και από τον χρόνο απόσβεσής της.



ΥΠΟΛΟΓΙΣΜΟΣ ΗΜΕΡΟΜΙΣΘΙΟΥ ΜΕ ΠΛΗΡΗ ΑΠΑΣΧΟΛΗΣΗ

ΣΕΪΤΙΔΗΣ ΓΕΩΡΓΙΟΣ
ΛΟΓΙΣΤΗΣ-ΦΟΡΟΤΕΧΝΙΚΟΣ Α' ΤΑΞΗΣ

Για τον μήνα Ιούλιο 2023: Πραγματικές ημέρες εργασίας * ωρομίσθιο * ώρες εργασίας

Πραγματικό γεγονός: Εργασία σε Βιομηχανία αμοιβεται με ημερομίσθιο 52,00€.

Ποιος θα είναι ο μηνιαίος μισθός του για τον μήνα Ιούλιο (Εργάζεται 40 ώρες την εβδομάδα από Δευτέρα έως Παρασκευή).

21 ημέρες εργασίας (Οι εργάσιμες ημέρες του Ιουλίου)

* 7,8 € (ωρομίσθιο 52,00€/40) * 8 ώρες (εργασία την ημέρα)

Σύνολο : 1.310,40€ Ημέρες ασφάλισης για τον μήνα Ιούλιο είναι 25 (1.310,40/52)



Συμπέρασμα:

Για κάθε μήνα θα μετράμε τις πραγματικές ημέρες εργασίας. Και για τον προσδιορισμό του μηνιαίου μισθού ακολουθούμε τον παραπάνω τύπο.



Π.Α.Ε.Λ.Ο.
ΠΑΝΕΛΛΗΝΙΑ ΕΝΩΣΗ ΛΟΓΙΣΤΩΝ
ΟΙΚΟΝΟΜΟΛΟΓΩΝ

ECONOMIC REVIEWS AND ANALYSIS



ΕΞΥΠΗΡΕΤΗΣΗ ΠΕΛΑΤΩΝ ΣΤΑ ΞΕΝΟΔΟΧΕΙΑ

ΚΥΡΙΑΚΗ ΜΕΘΥΜΑΚΗ
ΥΠΕΥΘΥΝΗΣ ΤΜΗΜΑΤΟΣ ΚΑΘΑΡΙΟΤΗΤΑΣ ΣΤΟ ΞΕΝΟΔΟΧΕΙΟ VILLA PASIFAI
ΑΠΟΦΟΙΤΗΣ ΣΧΟΛΗΣ ΔΙΟΙΚΗΣΗΣ ΤΟΥΡΙΣΤΙΚΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ

Η εξυπηρέτηση του πελάτη αποτελεί ένα αναπόσπαστο κομμάτι της οργάνωσης και διοίκησης όλων των ξενοδοχειακών επιχειρήσεων. Αρχικά θα πρέπει να ορίσουμε όμως τι σημαίνει εξυπηρέτηση του πελάτη.

Σύμφωνα λοιπόν με την wikipedia η εξυπηρέτηση πελατών ορίζεται , πριν , κατά την διάρκεια, και μετά την αγορά., είναι δηλαδή μια σειρά δράσεων που αποσκοπεί στο να ενισχύει το βαθμό ικανοποίησης του πελάτη.

Ένας δεύτερος ορισμός της εξυπηρέτησης πελατών μας λέει ότι είναι η παροχή υπηρεσιών ή υλικών αγαθών στους πελάτες που επιτυγχάνεται μέσα από προσπάθειες του προσωπικού και μέσω της χρήσης κατάλληλου εξοπλισμού.

Είναι ευθύνη είναι όλων μέσα στην εταιρεία και αφορά όλα τα στάδια της ιεραρχικής πυραμίδας να είναι γνωστός ο ορισμός της εξυπηρέτησης πελατών. Δυστυχώς όμως το πρόβλημα είναι ότι συνήθως δεν γίνεται αντιληπτό από όλα τα στελέχη της επιχείρησης .Δεν μπορεί να καταλάβουν όλοι ότι <το αφεντικό> είναι ο ίδιος ο πελάτης, και όχι ο ιδιοκτήτης της επιχείρησης γιατί αυτός πληρώνει τους μισθούς τους και χωρίς τους πελάτες δεν θα γινόταν απολύτως τίποτα.

Η αριστεία ξεκινά από την κορυφή, την ηγεσία, το Management. Έστω και ένας υπάλληλος ανεξαρτήτου θέσης μπορεί να αμαυρώσει την εμπειρία του επισκέπτη μόνο με τις κινήσεις του, γιατί ο πελάτης βλέπει στα μάτια του κάθε συνεργάτη όλη την εταιρεία.

Σε ποιες περιπτώσεις βλέπουμε αδυναμία υψηλού επιπέδου υπηρεσίες.

Α) Σε περιπτώσεις που η Οικονομία δεν πάει καλά και τότε οι πωλήσεις κινούνται πτωτικά! Δυστυχώς η πληρότητα είναι πολύ μικρότερη και οι εταιρείες μειώνουν τα εργατικά κόστη. Αυτό έχει ως συνέπεια οι επιχειρηματίες να στραφούν σε προσφορές με κύριο σκοπό απόκτηση νέων πελατών.

Β) Πολλές επιχειρήσεις πιστεύουν ότι παρέχουν υψηλό επίπεδο υπηρεσιών. Όμως δυστυχώς το επίπεδο είναι χαμηλό η πολλές φορές και αδυνατούν να αντιληφθούν ότι η άποψη των πελατών είναι η πραγματικότητα σου.

Γ) Ένα άλλο μεγάλο πρόβλημα στον συγκεκριμένο τομέα είναι η όχι ποιοτική εξυπηρέτηση σε σταθερή βάση.

Δ) Οι Καταναλωτές έχουν την αντίληψη να δίνουν βάση στην ποιότητα του προϊόντος ή της υπηρεσίας και επηρεάζουν παρά σε οτιδήποτε άπτεται της εξυπηρέτησης. (δεύτερη μοίρα)

Ε) Επισκέπτες: συμβιβάζονται με αυτά που έχουν.

Γιατί η εξυπηρέτηση είναι σημαντική

- 1) Οι κριτικές μνημονεύουν εμπειρίες.
- 2) Κάνοντας τα σωστά πράγματα εξοικονομείται χρόνος, κόστος και προσπάθεια.
- 3) Αποκτάς φήμη γιατί διαφοροποιείσαι από την μάζα
- 4) Καλύτερο ηθικό του προσωπικού, γιατί μπορεί να οδηγήσει σε υψηλή παραγωγικότητα, λιγότερες απουσίες/αποχωρήσεις κτλ
- 5) Καλύτερες συνεργασίες
- 6) Αποθαρρύνει την είσοδο ανταγωνιστών

Είναι πολύ σημαντικό να πούμε ότι η επίτευξη άριστης εξυπηρέτησης δεν είναι κάτι που πρέπει να αφήνεται στην τύχη. Χρειάζεται η δουλειά να είναι οργανωμένη και να υπάρχει ένα συγκεκριμένο όραμα, τα δε βασικά στάδια της σωστής λειτουργίας της εξυπηρέτησης είναι:

- 1) Προετοιμασία
- 2) Εκτέλεση
- 3) Καταγραφή των προτιμήσεων και ιστορικού του επισκέπτη
- 4) Ανάρρωση
- 5) Συνεχής βελτίωση

Εσωτερικό Μάρκετινγκ και εξυπηρέτηση

Τα άτομα να είναι χαμογελαστά αλλά όχι με βάση το πτυχίο σπουδών τους, αλλά με βάση την πειθαρχία και την απόκτηση ικανοποίησης από την εξυπηρέτηση δηλαδή το εσωτερικό



μάρκετινγκ που έχει ως σκοπό την ενδυνάμωση του προσανατολισμού των υπαλλήλων. Οι εργαζόμενοι από την πλευρά τους πρέπει να εκπαιδεύονται συνεχώς. Πρέπει να καθιερωστέ συστήματα επιβράβευσης και αναγνώρισης (υλικά και ηθικά)

Πρώτες εντυπώσεις πελάτη

Η πρώτη και η τελευταία εντύπωση του επισκέπτη είναι αυτή που θα χαραχθεί πιο βαθιά στη μνήμη και η οποία θα καθορίσει σε μεγάλο βαθμό την ικανοποίηση του.

Η ηλεκτρονική ή τηλεφωνική επαφή είναι η πρώτη που έχει ο εν δυνάμει πελάτης με την επιχείρηση(και τελευταία)

Επίσης ο επισκέπτης παρατηρεί τα πάντα.

Εφαρμόστε τον κανόνα 10-4(χαμόγελο και οπτική επαφή και μετά έναν ωραίο χαιρετισμό)

Επιπλέον μπορείτε να χρησιμοποιήσετε φιλοφροσύνη(ταξίδι ,καιρός, κτλ)

Μια υπέροχη διαμονή

Τα βασικά εργαλεία για να μπορέσει ο επισκέπτης να έχει μια υπέροχη διαμονή είναι τα εξής:

- Α) Μάθετε να χρησιμοποιείτε τα ονόματα των επισκεπτών
- Β) Φερθείτε στους επισκέπτες με ευγένεια, σεβασμό και χαμόγελο(ευχαριστώ και παρακαλώ)
- Γ) Μην υπόσχεστε πράγματα εάν δεν μπορείτε να εφαρμόσετε
- Δ) Δείτε ότι είστε άριστοι γνώστες των υλικών αγαθών
- Ε) Αντιμετωπίστε τους πελάτες ισότιμα, επιβραβεύστε τους πιστούς και διαβάστε τους
- Στ) Γίνετε καλοί ακροατές και αλληλεπιδράστε μαζί με τους πελάτες σας
- Ζ) Δείξτε ότι νοιάζεστε και γίνετε καλοί ακροατές
- Η) Κάντε έρευνα και απαντάτε πάντα σε σχόλια
- Θ) Κάντε φιλοφρονήσεις και χιούμορ
- Ι) Σεβαστείτε τον χρόνο των επισκεπτών σας και να τους θέσετε ως προτεραιότητα

Τελευταίες εντυπώσεις πελάτη

Οι τελευταίες εντυπώσεις είναι εξίσου σημαντικές όσο οι πρώτες (σθήσιμο αρνητικών εμπειριών) Είναι λάθος των περισσότερων επιχειρήσεων να δίνουν έμφαση στην πρώτη εικόνα και να αγνοούν την τελευταία. Η τελευταία εντύπωση για να μπορέσει να είναι ιαχυρή πρέπει να έχει δύο στοιχεία.:

Thank you και το call to action για να μπορέσει ο επισκέπτης να επιστρέψει.

Όταν τα πράγματα στραβώσουν

Οι πελάτες δεν απαιτούν να είστε τέλειοι.

Απλά να είστε στο ύψος των περιστάσεων, όταν τα πράγματα στραβώσουν.

Πρέπει να δώσετε στον επισκέπτη αυτό που περίμενε συν και επιπλέον.

Ο πελάτης μπορεί να γίνει πιστός σας πελάτης

Μπορούμε επίσης να παρακινήσουμε τον επισκέπτη να κάνει παράπονα όταν θελήσει ο ίδιος.

Η Επίλυση παραπόνων πρέπει να γίνει άμεσα χωρίς ρήξη με τον πελάτη.

ΔΕΚΑΛΟΓΟΣ ΤΩΝ ΛΑΘΩΝ ΣΤΗΝ ΕΞΥΠΗΡΕΤΗΣΗ

- 1) Επικοινωνία μόνο μέσα από ένα κανάλι
- 2) Μην ανάληψη προληπτικής δράσης
- 3) Μην ασυνεπής εξυπηρέτηση και μη αξιόπιστη
- 4) Εστιάζει στην πρώτη εντύπωση και αγνοεί την τελευταία
- 5) Ρήξη με τον πελάτη
- 6) Υπερπίσηψη των εταιρικών πολιτικών
- 7) Ανεκλήρωτες υποσχέσεις
- 8) Ειρωνικές απαντήσεις σε σχόλια και κριτικές
- 9) Δεμένα χέρια προσωπικό
- 10) Υπάλληλοι αποτελούν τον τελευταίο τροχό αμάξης



Π.Α.Ε.Λ.Ο.
ΠΑΝΕΛΛΗΝΙΑ ΕΝΩΣΗ ΛΟΓΙΣΤΩΝ
ΟΙΚΟΝΟΜΟΛΟΓΩΝ



SOFT SKILLS : ΠΟΣΟ ΣΗΜΑΝΤΙΚΑ ΕΙΝΑΙ ΣΤΗΝ ΑΓΟΡΑ ΕΡΓΑΣΙΑΣ ΚΑΙ ΣΤΟ ΣΥΓΧΡΟΝΟ ΕΡΓΑΣΙΑΚΟ ΠΕΡΙΒΑΛΛΟΝ.

ΑΝΙΚΑ ΓΙΑΝΝΕΛΛΗ
ΦΟΡΟΤΕΧΝΙΚΟΣ – ΛΟΓΙΣΤΗΣ Α΄ ΤΑΞΗΣ
ΣΥΜΒΟΥΛΟΣ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΟΥ ΠΡΟΣΑΝΑΤΟΛΙΣΜΟΥ

Η αγορά εργασίας στη σημερινή εποχή έχει τους δικούς της κανόνες και τα δικά της χαρακτηριστικά. Έχουμε συνθήσεις να απαιτούμε από τους νεοεισερχόμενους στην εργασία να έχουν γνώσεις, πτυχία, διπλώματα, μεταπτυχιακά, διδακτορικά, ξένες γλώσσες κλπ. καθώς χωρίς αυτά δε θα μπορέσουν να κατακτήσουν μια «καλή» θέση εργασίας. Σημαντικό για κάθε άτομο είναι οι γνώσεις σε όσο το δυνατόν ανώτερο/ανώτατο επίπεδο, όμως παράλληλα δε θα πρέπει να ξεχνάμε ότι πέρα από τις πιστοποιημένες γνώσεις, χρειάζονται και άλλα στοιχεία, όχι μόνο για την πρόσληψη σε μια θέση εργασίας, αλλά και για μια προαγωγή, μια μεταγραφή, μια μετακίνηση εσωτερικά σε ένα όμιλο κλπ. Αναφερόμαστε φυσικά στα soft skills.

Κατάλληλος είναι ο εργαζόμενος που πέρα από τα τυπικά προσόντα μιας θέσης (για παράδειγμα πτυχία, γνώση χειρισμού Η/Υ, γνώση κάποιας ή κάποιων ξένων γλωσσών κλπ) διαθέτει παράλληλα τα απαραίτητα προσωπικά χαρακτηριστικά, δηλαδή τα soft skills.

Η ανάπτυξη των soft skills γίνεται από το ίδιο το άτομο, με τη δική του προσωπική προσπάθεια και επιμονή και είναι ιδιαίτερης σημασίας, καθώς θα τον βοηθήσουν να ξεχωρίσει ανάμεσα σε ένα μεγάλο πλήθος υποψηφίων και πολλές φορές παίζουν καθοριστικό ρόλο θα λέγαμε στην κάλυψη ή όχι μιας θέσης εργασίας. Τα Soft skills στην ουσία σου δίνουν τη θέση εργασίας, σε φέρνουν πιο κοντά στο επιθυμητό θετικό αποτέλεσμα της κατάκτησης μιας θέσης εργασίας, αλλά πολύ σημαντικό επίσης, σε βοηθάνε να τη διατηρήσεις. Ενώ δηλαδή τα πτυχία και οι ξένες γλώσσες σε οδηγούν σε μια συνέντευξη, τα soft skills σε βοηθάνε να ξεχωρίσεις και να καλύψεις τελικά τη θέση εργασίας.

Έρευνες έχουν δείξει ότι η επιτυχημένη καριέρα χτίζεται κατά 20% με τα πτυχία και κατά 80% με τα soft skills!!

Τι είναι λοιπόν τα soft skills :

Τα soft skills είναι οι συμπεριφορές και οι δεξιότητες των ανθρώπων, τις οποίες βλέπουμε με τον τρόπο που αντιδρούν και συνεργάζονται με τους συνεργάτες τους, με τους συναδέλφους τους, με τους διευθυντές τους κλπ. Για παράδειγμα ο τρόπος που διαχειρίζεστε το χρόνο μας, η ικανότητά μας να λύνουμε προβλήματα, το ενδιαφέρον και το πάθος μας στο αντικείμενο εργασίας μας, ο τρόπος που επικοινωνούμε, η προσήλωσή μας στο στόχο, το πνεύμα ομαδικότητας που έχουμε στην εργασία μας, ο συντονισμός με τα υπόλοιπα τμήματα στο χώρο εργασίας μας, η ευελιξία που έχουμε και ο τρόπος που αντιδρούμε σε συνθήκες πίεσης κλπ, είναι μερικά από τα soft skills, που μας κάνουν να ξεχωρίζουμε από αντίστοιχους υποψηφίους μιας θέσης εργασίας ή γιατί όχι και μιας προαγωγής.

Τα soft skills παίζουν σημαντικό ρόλο στην εύρεση εργασίας στον ιδιωτικό τομέα, καθώς στο δημόσιο τομέα, μέσω ΑΣΕΠ μοριοδοτούνται μόνο συγκεκριμένες γνώσεις και κοινωνικά κριτήρια, αναλόγως την προκήρυξη. Στο Δημόσιο τομέα, δεν υπάρχει η δυνατότητα στο στάδιο της επιλογής προσωπικού μέσω μιας αίτησης να παρουσιαστούν τα soft skills, καθώς οι πίνακες διοριστέων προκύπτουν καθαρά από τα τυπικά προσόντα, αγνοώντας τελείως τις δεξιότητες των ατόμων και το κατά πόσο θα ήταν κατάλληλα άτομα στις αντίστοιχες θέσεις εργασίας.

Οι πλέον σημαντικότερες δεξιότητες soft skills που ζητούνται στο σύγχρονο περιβάλλον εργασίας, αναφέρονται παρακάτω.

Επικοινωνιακές Δεξιότητες

Οι επικοινωνιακές δεξιότητες στο χώρο της εργασίας αναφέρονται στη σωστή χρήση του γραπτού και προφορικού λόγου. Είναι σημαντικό ο εργαζόμενος να μπορεί να απαντήσει σε ένα email, να μεταφέρει σωστά το μήνυμα στον αποδέκτη/συνομιλητή, να δίνει ξεκάθαρες οδηγίες στην ομάδα εργασίας, να παρέχει συγκεκριμένες πληροφορίες, να εκφράζει τις ιδέες του με ξεκάθαρο και κατανοητό τρόπο, να διαπραγματεύεται, να επηρεάζει με τις ιδέες του. Μέρος της αποτελεσματικής επικοινωνίας είναι η σωστή ακρόαση του συνομιλητή, γιατί μόνο τότε μπορεί να καταλάβει και να απαντήσει σωστά. Μέσω της σωστής επικοινωνίας μπορούν



να επιτευχθούν οι στόχοι της επιχείρησης, να αντιληφθεί κάθε εργαζόμενος το δικό του ρόλο στην ομάδα, να υπάρχει γενικότερα αυτό που λέμε συνεννόηση. Επίσης, η σωστή επικοινωνία βοηθάει στην αποφυγή συγκρούσεων, καθώς οποιοδήποτε θέμα θα μπορεί να λύνεται μέσω της συζήτησης.

Σημαντικό μέρος των επικοινωνιακών δεξιοτήτων είναι, όχι μόνο το να μιλάς, αλλά και το να ακούς τους άλλους. Για να γίνεις καλύτερος ακροατής, θα πρέπει να σε ενδιαφέρει πραγματικά αυτό που έχει ο άλλος να σου πει. Λέμε ότι έχουμε δύο αφτιά για να ακούμε περισσότερο και ένα στόμα για να μιλάμε λιγότερο. Αυτή την ικανότητα θα πρέπει να αναπτύξεις. Πρέπει να συμμετέχεις στην ενεργητική ακρόαση, δηλαδή να παρακολουθείς με προσοχή το συνομιλητή, να παρατηρείς τη συμπεριφορά του απέναντί σου, να τον αφήνεις να ολοκληρώσει και να μη βιάζεσαι να προσθέσεις τις προσωπικές σου απόψεις. Αυτό θα σου επιτρέψει να ακούσεις πραγματικά αυτό που σου λένε και να καταλάβεις όχι μόνο από τα λεγόμενα αλλά και από τις κινήσεις και την ομιλία του συνομιλητή σου, το ακριβές μήνυμα που θέλει να σου μεταφέρει.

Επίλυση προβλημάτων

Η δεξιότητα της επίλυσης προβλημάτων στο χώρο εργασίας, αφορά στην ικανότητα του εργαζόμενου να αξιολογεί καταστάσεις, να εντοπίζει τα προβλήματα, να εξετάζει πιθανούς τρόπους επίλυσής τους και να επιλέγει τον πλέον κατάλληλο για την περίπτωση, βάσει συγκεκριμένων συνθηκών.

Σε όποιο επάγγελμα και αν δραστηριοποιείσαι, πάντα θα έρχεσαι αντιμέτωπος με μικρά ή μεγάλα προβλήματα, τα οποία θα χρειάζεται να επιλύσεις, γι' αυτό η δεξιότητα αυτή είναι ιδιαίτερα σημαντική. Έρευνες έχουν αναδείξει ότι η δεξιότητα επίλυσης προβλημάτων είναι αυτή που λείπει σήμερα από τους αποφοίτους των ΑΕΙ και ΤΕΙ, ενώ παράλληλα είναι εκείνη που αναζητούν περισσότερο οι επιχειρήσεις από τα στελέχη τους.



Π.Α.Ε.Λ.Ο.
ΠΑΝΕΛΛΗΝΙΑ ΕΝΩΣΗ ΛΟΓΙΣΤΩΝ
ΟΙΚΟΝΟΜΟΛΟΓΩΝ

ECONOMIC REVIEWS AND ANALYSIS

Προσαρμοστικότητα	Επίλυση προβλημάτων	Ομαδική εργασία	Δημιουργικότητα	Πρωτοβουλία
Κριτική σκέψη	Συναισθηματική Νοημοσύνη	Οργάνωση και διαχείριση χρόνου	Επικοινωνιακές δεξιότητες	

Στο σύγχρονο εργασιακό περιβάλλον εκτιμώνται ιδιαίτερα τα άτομα που έχουν να προτείνουν εναλλακτικές λύσεις για την επίτευξη των στόχων μιας επιχείρησης και μάλιστα είναι πρόθυμοι να το παρέχουν καθημερινά. Είναι τα άτομα που κατανοούν το πρόβλημα, οργανώνουν και υλοποιούν ένα σχέδιο δράσης και ελέγχουν αν το αποτέλεσμα ήταν τελικά το επιθυμητό. Οι επιχειρηματίες αναζητούν άτομα που κάνουν ότι περνά από το χέρι τους για να βρουν την καλύτερη λύση στα καθημερινά προβλήματα των επιχειρήσεών τους.

Ομαδική εργασία

Η δεξιότητα της ομαδικής εργασίας είναι μια συνθήκη που σε προετοιμάζει για μια μεγαλύτερη επιτυχία στην εργασία σου, εφόσον πιάσεις την ευκαιρία και τη χρησιμοποιήσεις σωστά.

Στην ομαδική εργασία θα πρέπει να μπορείς να τηρείς τις προθεσμίες, να εκτιμάς και να σεβασίς τον τρόπο εργασίας των υπόλοιπων μελών της ομάδας σου, να είσαι αρκετά ανοιχτόμυαλος, να συγκεντρώνεσαι στους στόχους που έχουν ανατεθεί στην ομάδα σου, να προσαρμόζεσαι τόσο στις επιτυχίες αλλά και στις αποτυχίες της ομάδας, δίνοντας επιλογές προς άλλες κατευθύνσεις.

Η ομαδική εργασία ενθαρρύνει τη δημιουργικότητα και την καινοτομία, ενθαρρύνει την ανάληψη ρίσκου, κλπ

Είναι σημαντικό να είσαι ικανός να συνεργάζεσαι με πολλά και διαφορετικά άτομα, σε πληθώρα καταστάσεων, με ποικίλες ηλικίες, θρησκείες και πολιτικές πεποιθήσεις.

Να θυμάσαι ότι μια ομάδα με μια ομαδική εργασία, μπορεί να φτάσει πολύ μακριά σε σχέση με μια ατομική προσπάθεια!

Οργάνωση και διαχείριση χρόνου

Η οργάνωση και η διαχείριση του χρόνου στο εργασιακό περιβάλλον, είναι παράγοντας αποδοτικότητας. Στην ουσία, η διαχείριση του χρόνου δεν είναι παρά η διαχείριση του εαυτού σου. Είναι θα λέγαμε η γνώση του προσωπικού σου ύψους εργασίας και η αξιοποίησή του για την επίτευξη του καλύτερου δυνατού αποτελέσματος.

Αναφέρεται στον τρόπο να γίνεις "λίγο πιο αποτελεσματικός" σ' ένα περιβάλλον όπου είναι σημαντικό να αναπτύξεις τον εαυτό σου και τις ικανότητές σου για να παραμείνεις μπροστά από τον ανταγωνισμό. Οι συνέπειες από τη μη αποτελεσματική διαχείριση του χρόνου στην εργασία είναι οι καθυστερήσεις, οι λανθασμένες προτεραιότητες, ο πανικός κλπ τα οποία επηρεάζουν αρνητικά όλη την επιχείρηση, και γενικότερα τους στόχους που έχουν τεθεί.

Είναι λοιπόν ιδιαίτερα σημαντική η οργάνωση και η σωστή διαχείριση του χρόνου στο καθημερινό εργασιακό σου περιβάλλον, καθώς οποιαδήποτε άλλη κατάσταση θα σε φέρει μπροστά σε δυσάρεστα αποτελέσματα.

Προσαρμοστικότητα

Η επιστήμη αναφέρει ότι η προσαρμοστικότητα είναι η πιο πολύτιμη δεξιότητα για την επιτυχία. Είναι όντως τόσο σημαντική:

Η προσαρμοστικότητα είναι η δεξιότητα να είσαι ανοιχτός σε πράγματα και καταστάσεις. Είναι όμως αυτό τόσο εύκολο όσο πιστεύουν οι περισσότεροι; Η καλύτερα εσύ που διαβάζεις το άρθρο είσαι προσαρμοστικός/ή; Δηλαδή δέχεσαι εύκολα την αλλαγή, θεωρείς την όποια αλλαγή ως ευκαιρία, είσαι προετοιμασμένος/η για ένα PLAN B, δέχεσαι εύκολα τη διαχείριση νέων τεχνολογιών στην εργασία σου, παραμένεις αισιόδοξος/η παρά τις αλλαγές που προκύπτουν, εφαρμόζεις εύκολα στην εργασία σου γνώσεις από το θεωρητικό μέρος των σπουδών σου;

Έρχονται στιγμές που όλοι μας δυσκολευόμαστε να δεχτούμε και να προσαρμοστούμε στις αλλαγές που προκύπτουν στο εργασιακό μας περιβάλλον καθώς το άγνωστο που έχουμε μπροστά μας, μας φοβίζει και δείχνει ξένο προς εμάς. Ωστόσο, πρέπει μέσα στις αλλαγές να προσπαθούμε να προσαρμοστούμε για να συνεχίσουμε να υπάρχουμε στο εργασιακό μας περιβάλλον. Θα πρέπει να βρεις τρόπους να συνδεθείς με τη νέα πραγματικότητα και να σκεφτείς τι αντίκτυπο θα φέρει αυτή η αλλαγή σε εσένα.

Εξασκήσου στις αλλαγές και μάθε να επιβιώνεις μέσα από αυτές, αλλά και να θεωρείς κάθε αλλαγή μια νέα ευκαιρία για εσένα και την ομάδα εργασίας σου. Γνώρισε νέες τεχνολογίες και νέα skills που θα σε βοηθήσουν στην καθημερινότητά σου, χωρίς απαραίτητα να σου τα έχουν ζητήσει. Προσαρμόσου στην εποχή, στις απαιτήσεις της και εμπλούτισε με κάθε τρόπο τις δεξιότητές σου μέσω εξειδικευμένων σεμιναρίων καθώς και άλλων δραστηριοτήτων που θα σου φανούν χρήσιμα. Ακόμα κι αν αυτό το διάστημα απέχει από εργασιακά καθήκοντα, μη σταματήσεις την ενημέρωσή σου και την εξάσκησή σου.

Τέλος, προσαρμοστικότητα είναι και η ικανότητα να μπορείς να εφαρμόσεις σε πραγματικές συνθήκες στο εργασιακό σου περιβάλλον, κάποιο θεωρητικό στοιχείο που έχεις μάθει.

Κριτική σκέψη

Είναι η ανάλυση των γεγονότων για την κατανόηση ενός προβλήματος. Αυτό γίνεται με την παρατήρηση, την ανάλυση, το συμπέρασμα και την επίλυση του προβλήματος.

Οι παρατηρητικοί άνθρωποι μπορούν να εντοπίσουν ένα πρόβλημα. Εσύ πιστεύεις ότι είσαι παρατηρητικός; Έχεις κριτική σκέψη;

Συναισθηματική Νοημοσύνη

Συναισθηματική νοημοσύνη είναι η ικανότητα του ανθρώπου να αναγνωρίζει, να κατανοεί και να διαχειρίζεται τα συναισθήματά τόσο του ίδιου όσο και των άλλων, ώστε να λαμβάνει αποφάσεις και να κινείται αποτελεσματικά.

Είναι θα λέγαμε μια διαπραγματευτική δεξιότητα, καθώς δίνει αξία στη διαπραγμάτευση του μισθού, της άδειας, των συνθηκών εργασίας, του ωραρίου κλπ

Τα άτομα που έχουν έντονη τη συναισθηματική νοημοσύνη, μπορούν να χτίσουν εμπιστοσύνη και κατ' επέκταση, μακροπρόθεσμες συνεργασίες.

Η συναισθηματική νοημοσύνη μπορεί να βοηθήσει το άτομο να προσανατολιστεί στο πολύπλοκο εργασιακό περιβάλλον, να ηγηθεί και να καθοδηγήσει τους άλλους. Είναι μια δεξιότητα που συμβάλει θετικά σε μια θέση εργασίας.

Δημιουργικότητα

Δημιουργικότητα = η αλλαγή στο καθιερωμένο.

Η δημιουργικότητα είναι μια δεξιότητα που καλλιεργείται, δεν είναι κάτι έμφυτο. Μέσα από τη δημιουργικότητα μπορείς να φέρεις την αλλαγή, να φτάσεις στην επιτυχία, να ξεχωρίσεις, να είσαι πιο παραγωγικός.

Τη δημιουργικότητα πρέπει... να την προκαλέσεις!

Μη μένεις στο "comfort zone". Παρατήρησε καθημερινά γύρω σου, να έχεις περιέργεια, να εξερευνάς, να αλλάζεις τις συνθήκες σου, να έχεις ανοιχτό μυαλό, να μη φοβάσαι να βιώσεις διαφορετικές εμπειρίες που θα σε απομακρύνουν από τα συνηθισμένα και τα καθημερινά, μη φοβάσαι την αποτυχία και την κριτική από τους άλλους, επεξεργάσου κάθε τι γύρω σου.

Δε μπορείς να δημιουργήσεις αν συνεχίζεις να κάνεις καθημερινά τα ίδια πράγματα. Θα πρέπει να καινοτομήσεις, να εξελιχθείς, να προχωρήσεις με διαφορετικό τρόπο. Με τη δημιουργικότητα, οι προοπτικές αλλάζουν. Κάθε εργασιακό περιβάλλον αναζητά συνεργάτες που στελέχνη με δημιουργικότητα.

Πρωτοβουλία

Αν είσαι από τους ανθρώπους που απλά παρακολουθείς τα πράγματα να συμβαίνουν, καλό θα ήταν να αναρωτηθείς τι πρέπει να αλλάξεις.

Αν πάλι είσαι από τους ανθρώπους που συμβάλλουν στο να συμβούν πράγματα και γεγονότα, τότε έχεις μια πολύ σημαντική δεξιότητα, τόσο σημαντική που σχεδόν σε κάθε αγγελία θεωρείται απαραίτητη. Οι άνθρωποι που αναλαμβάνουν πρωτοβουλίες είναι ιδιαίτερα σημαντικοί σε κάθε είδους επιχείρηση. Ένας εργαζόμενος που μπορεί να πάρει πρωτοβουλίες όταν ο προϊστάμενος απουσιάζει λόγω ασθένειας ή όταν μια διαδικασία κολλάει την παραγωγικότητα, είναι πολύτιμος σε κάθε επιχείρηση.

Αν είσαι από τους εργαζόμενους που αναλαμβάνουν δράση και δεν περιμένουν μόνο τι θα τους πουν οι άλλοι να κάνουν, τότε θα πρέπει να αναδείξεις αυτή την τόσο σημαντική δεξιότητα με κάθε τρόπο στο χώρο εργασίας σου! Είναι μια δεξιότητα που μπορεί την κατάλληλη χρονική στιγμή να σε αναδείξει και να σε βοηθήσει στην πορεία της σταδιοδρομίας σου. Μη την αφήσεις ανεκμετάλλευτη και ανέπτυξε την με κάθε τρόπο. Ανέδειξε την με κάθε τρόπο και σε κάθε κατάλληλη χρονική στιγμή. Και μη ξεχνάς... έχεις μια δεξιότητα ενός εργαζόμενου του μέλλοντος!

Άλλες δεξιότητες

Άλλες δεξιότητες που υπάρχουν είναι επίσης η ταχύτητα στη λήψη αποφάσεων, η ψηφιακή ικανότητα, η ευγένεια, η αυτοπεποίθηση, η εξεμύθεια, η εργασιακή ηθική.

Ο εργαζόμενος πλέον πρέπει να είναι δημιουργικός, να αναλάβει πρωτοβουλίες, να λύσει προβλήματα, να κινηθεί γρήγορα και να προσαρμόζεται στις καταστάσεις. Ο εργαζόμενος θα πρέπει να παράγει σε όλα τα επίπεδα, όχι απλά να δουλεύει παθητικά.

Άτομα που δεν έχουν soft skills είναι απαραίτητα λόγω των απαιτήσεων του σύγχρονου εργασιακού περιβάλλοντος να τα αναπτύξουν και να τα εξελίξουν.

Τα soft skills θα σε κάνουν να ξεχωρίσεις στο απαιτητικό εργασιακό περιβάλλον και να αναδείξεις τις αξίες σου.

Μη ξεχνάς ότι τα soft skills εξασφαλίζουν μια επιτυχημένη συνέντευξη για θέση εργασίας και το Βιογραφικό σου είναι σημαντικό να τα αναδείξει με επαγγελματικό τρόπο.



ΠΑ.Ε.Λ.Ο.
ΠΑΝΕΛΛΗΝΙΑ ΕΝΩΣΗ ΛΟΓΙΣΤΩΝ
ΟΙΚΟΝΟΜΟΛΟΓΩΝ



ΨΗΦΙΑΚΕΣ ΠΛΑΤΦΟΡΜΕΣ & ΤΗΛΕΡΓΑΣΙΑ: ΤΙ ΙΣΧΥΕΙ ΚΑΙ ΠΟΙΕΣ ΟΙ ΔΙΑΦΟΡΕΣ ΤΟΥΣ – ΤΑ ΣΗΜΕΙΑ

ΡΑΓΟΣ ΠΑΝΑΓΙΩΤΗΣ
ΛΟΓΙΣΤΗΣ-ΟΙΚΟΝΟΜΟΛΟΓΟΣ-ΦΟΡΟΤΕΧΝΙΚΟΣ Α ΤΑΞΗΣ

Οι ψηφιακές πλατφόρμες συνδέονται με τους παρόχους υπηρεσιών με συμβάσεις εξαρτημένης εργασίας ή συμβάσεις ανεξάρτητων υπηρεσιών ή έργου.

Στο άρθρο 68 του παραπάνω νόμου ορίζεται ότι "Ψηφιακές Πλατφόρμες" καλούνται οι επιχειρήσεις που ενεργούν είτε απευθείας είτε ως μεσάζοντες και μέσω διαδικτυακής πλατφόρμας συνδέουν παρόχους υπηρεσιών ή επιχειρήσεις ή τρίτους με χρήστες ή πελάτες ή καταναλωτές και διευκολύνουν τις μεταξύ τους συναλλαγές ή συναλλάσσονται απευθείας μαζί τους.

Με τον τρόπο αυτό εισάγεται η από 2.6.2016 ανακοίνωση της Επιτροπής προς το Ευρωπαϊκό Κοινοβούλιο, το Συμβούλιο, την Ευρωπαϊκή Οικονομική και Κοινωνική Επιτροπή και την Επιτροπή των Περιφερειών, με τίτλο «Ευρωπαϊκή Ατζέντα για μια Συνεργατική Οικονομία».

Το άρθρο 69 του νόμου ορίζει ότι οι ψηφιακές πλατφόρμες συνδέονται με τους παρόχους υπηρεσιών με συμβάσεις εξαρτημένης εργασίας ή συμβάσεις ανεξάρτητων υπηρεσιών ή έργου. Με τον τρόπο αυτό διευκρινίζεται ότι η σχέση των παρόχων υπηρεσιών προς τις ψηφιακές πλατφόρμες μπορεί να λάβει τη συμβατική μορφή είτε της σύμβασης εξαρτημένης εργασίας είτε της σύμβασης ανεξάρτητων υπηρεσιών/ έργου.

Η σύμβαση μεταξύ ψηφιακής πλατφόρμας και παρόχου υπηρεσιών τεκμαίρεται ότι δεν είναι εξαρτημένης εργασίας, εφόσον ο πάροχος υπηρεσιών δικαιούται, βάσει της σύμβασής του, σωρευτικά:

- **Να χρησιμοποιεί υπεργολάβους ή υποκατάστατους** για να παρέχουν τις υπηρεσίες που έχει αναλάβει να προσφέρει. Η προϋπόθεση αυτή πληρούται, ακόμη και αν η ψηφιακή πλατφόρμα αξιώνει οι υπεργολάβοι και υποκατάστατοι του παρόχου υπηρεσιών να έχουν υποβληθεί σε εκπαίδευση ή να φέρουν στολή ή να τηρούν τους όρους υγιεινής και ασφάλειας ή να έχουν τύχει των κατάλληλων εξετάσεων υγείας και γενικότερα να συμμορφώνονται προς τους γενικούς όρους παροχής υπηρεσιών, υγιεινής και ασφάλειας που ισχύουν για τους παρόχους υπηρεσιών, που συνδέονται συμβατικώς με τη συγκεκριμένη πλατφόρμα.
- **Να επιλέγει τα διάφορα έργα** που η ψηφιακή πλατφόρμα του προτείνει να αναλάβει ή να θέτει **μονομερώς** ο ίδιος τον μέγιστο αριθμό τέτοιων έργων που εκάστοτε θα αναλαμβάνει, ο οποίος μπορεί και να μεταβάλλεται, υπό την προϋπόθεση ότι πάντοτε καθορίζεται μονομερώς από τον ίδιο.
- **Να παρέχει τις ανεξάρτητες** υπηρεσίες του προς οποιονδήποτε τρίτο ή να εκτελεί έργα για οποιονδήποτε τρίτο, συμπεριλαμβανομένων **ανταγωνιστών** της ψηφιακής πλατφόρμας.
- **Να καθορίζει ο ίδιος τον χρόνο** παροχής των υπηρεσιών του, εντός δεδομένων χρονικών πλαισίων, προσαρμόζοντάς τον στις προσωπικές του ανάγκες και όχι με βάση τα συμφέροντα της ψηφιακής πλατφόρμας.

Έτσι, θεσμοθετούνται τα κριτήρια που έχει καθορίσει η νομολογία του Δικαστηρίου της Ευρωπαϊκής Ένωσης (υπόθεση C-692/19, Yodel Delivery Network Ltd) για τη διάκριση μεταξύ των περιπτώσεων παροχής εξαρτημένης εργασίας και ανεξάρτητων υπηρεσιών σε ψηφιακές συνεργατικές πλατφόρμες.

Ο πάροχος που πληροί όλα τα **σωρευτικά** απαριθμούμενα κριτήρια, τα οποία είναι ενδεικτικά της ανεξάρτητης δράσης του (πχ χρήση υπεργολάβων, δικαίωμα να επιλέγει ποια έργα θα εκτελέσει, δυνατότητα για παροχή υπηρεσιών προς τρίτους, καθορισμός από τον ίδιο του χρόνου παροχής των υπηρεσιών του) τεκμαίρεται ότι παρέχει τις υπηρεσίες του υπό καθεστώς παροχής ανεξάρτητων υπηρεσιών ή έργου.

Ο νέος εργασιακός νόμος 4808/2021 στο κεφάλαιο "Ρυθμίσεις Για Σύγχρονες Μορφές Εργασίας" (άρθρα 68 – 71) εισάγει και καθορίζει την έννοια της ψηφιακής πλατφόρμας ("Digital Platform"), προσδιορίζοντας το πλαίσιο της λειτουργίας των επιχειρήσεων αυτών.

Ο νέος εργασιακός νόμος, θέτει τα κριτήρια για την υπαγωγή μιας σύμβασης μεταξύ της ψηφιακής πλατφόρμας (επιχείρησης) και του παρόχου (απασχολούμενου) στο πεδίο της σύμβασης ανεξάρτητων υπηρεσιών, έργου ή εργασίας. Αναγνωρίζει εργασιακά δικαιώματα



μισθωτών σε παρόχους με σύμβαση έργου ή ανεξαρτήτων υπηρεσιών καθώς επίσης και εργαζόμενοι έχουν τη δυνατότητα να εργάζονται από οπουδήποτε και οποιαδήποτε μέρα και ώρα. Με άλλα λόγια, η καθημερινή μεταφορά τους σε ένα κεντρικό τόπο δουλειάς αντικαθίστανται από τη δυνατότητα εργασίας κάνοντας χρήση των σύγχρονων μορφών τηλεπικοινωνίας. Πολλοί εργάζονται από το σπίτι τους, ενώ άλλοι, περιστασιακά αναφερόμενοι και **ως νομάδες εργαζόμενοι ή επιβάτες του διαδικτύου** χρησιμοποιούν την τεχνολογία των κινητών τηλεφώνων για να εργαστούν από όποιο μέρος θέλουν. Η **τηλεργασία** είναι ένας ευρύτερος όρος, που αναφέρεται στην υποκατάσταση των τηλεπικοινωνιών με οποιαδήποτε μορφή ταξιδιού που σχετίζεται με εργασία, εκμηδενίζοντας μ' αυτόν τον τρόπο τους περιορισμούς της απόστασης στις μετακινήσεις. Ένα πρόσωπο που εργάζεται από απόσταση είναι γνωστό και ως «τηλεεργαζόμενος». Ένα συχνά επαναλαμβανόμενο motto είναι ότι «η εργασία είναι κάτι το οποίο κάνεις, κι όχι κάτι προς το οποίο ταξιδεύεις».

Η **τηλεεργασία** θα πραγματοποιείται με όρους εξαρτημένης σχέσης εργασίας, όχι όμως και οι ψηφιακές πλατφόρμες που μπορούν να συνάπτουν συμφωνίες με τους απασχολούμενους, ακόμα και με συμβάσεις που μπορούν να είναι ανεξάρτητων υπηρεσιών ή έργου. Οι διευκρινίσεις, αναφορικά με το καθεστώς εργασιακής σχέσης που διέπει όσους εργάζονται με τηλεργασία, αλλά και εκείνους που απασχολούνται μέσα από ψηφιακές πλατφόρμες, περιγράφονται αναλυτικά σε εγκύκλιο που εκδόθηκε από τον ΕΦΚΑ. Ειδικότερα, για την τηλεργασία ορίζεται ότι ο χαρακτηρισμός της απασχόλησης (πλήρους, μερικής, εκ περιτροπής ή άλλης μορφής), δεν αλλοιώνεται από τον συγκεκριμένο τρόπο που εκτελείται, αλλά προκύπτει από την σύμβαση εργασίας. Πρακτικά, αυτό σημαίνει ότι η συμφωνία περί τηλεργασίας δεν θίγει ούτε το καθεστώς απασχόλησης, ούτε τη σύμβαση εργασίας του τηλεεργαζόμενου. Μεταβάλλει μόνο τον τρόπο που με τον οποίο εκτελείται η εργασία. Η τηλεργασία μπορεί να παρέχεται κατά πλήρη, μερική ή εκ περιτροπής απασχόληση, αυτοτελώς ή σε συνδυασμό με απασχόληση στις εγκαταστάσεις του εργοδότη. Στην εγκύκλιο τονίζεται ότι η τηλεργασία μπορεί να συμφωνείται μεταξύ εργοδότη και εργαζόμενου κατά την πρόσληψη, ή με τροποποίηση της σύμβασης εργασίας.



Η τηλεεργασία θα πραγματοποιείται με όρους εξαρτημένης σχέσης εργασίας, όχι όμως και οι ψηφιακές πλατφόρμες που μπορούν να συνάπτουν συμφωνίες με τους απασχολούμενους, ακόμα και με συμβάσεις που μπορούν να είναι ανεξάρτητων υπηρεσιών ή έργου.

Οι διευκρινίσεις, αναφορικά με το καθεστώς εργασιακής σχέσης που διέπει όσους εργάζονται με τηλεεργασία, αλλά και εκείνους που απασχολούνται μέσα από ψηφιακές πλατφόρμες, περιγράφονται αναλυτικά σε εγκύκλιο που εκδόθηκε από τον ΕΦΚΑ.

Ειδικότερα, για την τηλεεργασία ορίζεται ότι ο χαρακτηρισμός της απασχόλησης (πλήρους, μερικής, εκ περιτροπής ή άλλης μορφής), δεν αλλοιώνεται από τον συγκεκριμένο τρόπο που εκτελείται, αλλά προκύπτει από την σύμβαση εργασίας.

Πρακτικά, αυτό σημαίνει ότι η συμφωνία περί τηλεεργασίας δεν θίγει ούτε το καθεστώς απασχόλησης, ούτε τη σύμβαση εργασίας του τηλεεργαζόμενου. Μεταβάλλει μόνο τον τρόπο που με τον οποίο εκτελείται η εργασία.

Η τηλεεργασία μπορεί να παρέχεται κατά πλήρη, μερική ή εκ περιτροπής απασχόληση, αυτοτελώς ή σε συνδυασμό με απασχόληση στις εγκαταστάσεις του εργοδότη.

Στην εγκύκλιο τονίζεται ότι η τηλεεργασία μπορεί να συμφωνείται μεταξύ εργοδότη και εργαζόμενου κατά την πρόσληψη, ή με τροποποίηση της σύμβασης εργασίας.



ECONOMIC REVIEWS AND ANALYSIS

Πρακτικά, αυτό σημαίνει ότι η **συμφωνία περί τηλεργασίας δεν θίγει ούτε το καθεστώς απασχόλησης ούτε τη σύμβαση εργασίας του τηλεεργαζόμενου**. Μεταβάλλει μόνο τον τρόπο που με τον οποίο εκτελείται η εργασία.

Η τηλεργασία μπορεί να παρέχεται κατά πλήρη, μερική ή εκ περιτροπής απασχόληση, αυτοτελώς ή σε συνδυασμό με απασχόληση στις εγκαταστάσεις του εργοδότη.

Στην εγκύκλιο τονίζεται ότι **η τηλεργασία μπορεί να συμφωνείται μεταξύ εργοδότη και εργαζόμενου κατά την πρόσληψη, ή με τροποποίηση της σύμβασης εργασίας**.

Πρέπει όμως να δηλώνονται στο σύστημα ΕΡΓΑΝΗ, τόσο το ωράριο όσο και η αναλογία τηλεεργασίας και εργασίας στις εγκαταστάσεις του εργοδότη, αν υπάρχει.

Σε σχέση με τις ψηφιακές πλατφόρμες, δηλαδή τις επιχειρήσεις που λειτουργούν απευθείας ή με μεσάζοντες και μέσω διαδικτύου συνδέουν παρόχους υπηρεσιών, επιχειρήσεις ή τρίτους, με χρήστες, ή πελάτες, ή καταναλωτές, διευκολύνοντας τις συναλλαγές μεταξύ τους, ισχύουν τα εξής:

- Η σύμβαση μεταξύ ψηφιακής πλατφόρμας και παρόχου υπηρεσιών τεκμαίρεται ότι δεν είναι σύμβαση εξαρτημένης εργασίας.

Αιτία είναι ότι μπορεί να ισχύουν σωρευτικά:

1. Ο πάροχος να χρησιμοποιεί υπεργολάβους ή υποκατάστατους για να παρέχουν τις υπηρεσίες που έχει αναλάβει να προσφέρει. Τούτο ισχύει ακόμα και αν οι υποκατάστατοι που έχουν επιλεγεί είναι υποχρεωμένοι να υποβάλλονται σε εκπαίδευση, ή να φέρουν στολή ή να έχουν περάσει εξετάσεις για υγιεινή και ασφάλεια.
2. Ο πάροχος να επιλέγει κάποια από τα έργα που του προτείνει η ψηφιακή πλατφόρμα, ή να θέτει μονομερώς τον μέγιστο αριθμό των έργων που επιθυμεί να αναλάβει.
3. Ο πάροχος να προσφέρει τις υπηρεσίες του ακόμα και σε ανταγωνιστές της ψηφιακής πλατφόρμας.
4. Να καθορίζει ο πάροχος τον χρόνο προσφοράς των υπηρεσιών του και όχι με βάση τα συμφέροντα της ψηφιακής πλατφόρμας.

ΕΠΙΣΥΜΜΑΝΣΕΙΣ

Καθώς η αγορά εργασίας αναδεικνύεται ως προνομιακό πεδίο ενεργοποίησης της ψηφιακής διαμεσολάβησης, η εμφάνιση πρωτόγνωρων προκλήσεων και κινδύνων μιας ψηφιακής πλέον, απορρύθμισης του σοβαρά εξασθενημένου από τις οικονομικές κρίσεις και την πανδημία εργατικού δικαίου, αποτελεί νομοτελειακή συνέπεια. Στο πλαίσιο της ψηφιακής διαμεσολάβησης, που συχνά υποκρύπτει - αποκρύπτει τον πραγματικό ρόλο των πλατφορμών ως αυτονόμως δρώντων οικονομικών υποκειμένων, η νομική προβληματική επικεντρώνεται στα εξής:

- Πρώτον, στην σχετικά απλούστερη περίπτωση διαμεσολάβησης για την παροχή υπηρεσιών, όπου γνωστότερο παράδειγμα είναι η Uber, η οποία αφορά οδηγούς επιβατικών.

- Δεύτερον, το περίφημο crowdworking, όπου μια επιχείρηση, προκειμένου να ικανοποιήσει εργασιακές της ανάγκες, στρέφεται σε μια ψηφιακή πλατφόρμα, η οποία, προς άγγραν ενδιαφερομένων, απευθύνεται στο πλήθος των χρηστών του διαδικτύου (crowd), με σκοπό την ανάληψη συμβατικής υποχρέωσης εκτέλεσης ορισμένης εργασίας.

Ενόψει των δυσδιάκριτων πολυμερών συμβατικών σχημάτων που δημιουργούνται από τη διαμεσολάβηση των πλατφορμών, το ενδιαφέρον από πλευράς εργατικού δικαίου εστιάζεται στο ζήτημα του νομικού χαρακτηρισμού της μέσω πλατφορμών παρεχόμενης εργασίας.

Η πανευρωπαϊκή τάση φυγής των εργοδοτών από την εφαρμογή του εργατικού δικαίου μέσω μιας προϊούσας "απομισθωτοποίησης" των σχέσεων παροχής εργασίας και καταφυγής σε ψευδεπιγραφους συμβατικούς τύπους (συμβάσεις ανεξάρτητης εργασίας ή έργου) είναι δεδομένη. Γι' αυτό και δικαιολογημένος ο φόβος ότι οι ψηφιακές δυνατότητες "ευελκτοποίησης" θα προσδώσουν εκθετική δυναμική στην τάση αυτή.

Μια τέτοια προοπτική θα οδηγούσε το ήδη βαριά τραυματισμένο από τις οικονομικές κρίσεις και την πανδημία εργατικό δίκαιο σε περαιτέρω συρρίκνωση του πεδίου εφαρμογής του, δηλαδή της προστατευτικής ρυθμιστικής του αξίωσης. Υπό το πρίσμα αυτό, το ζήτημα του νομικού χαρακτηρισμού των εργαζομένων μέσω ψηφιακής διαμεσολάβησης είναι κρίσιμο. Το ζητούμενο συνίσταται στο, αν με βάση τα θεωρητικά και νομολογικά κριτήρια, οι εργαζόμενοι στις πλατφόρμες παρέχουν ή όχι εξαρτημένη εργασία.

Η εργασία από το σπίτι μειώνει δραματικά την επικοινωνιακή κριτική τόσο από ανωτέρους όσο και από παλαιότερους και πιο έμπειρους συναδέλφους.

Σύμφωνα με μεγάλη πρόσφατη μελέτη από την Ομοσπονδιακή Τράπεζα της Νέας Υόρκης, το Πανεπιστήμιο της Αϊόβας και το Πανεπιστήμιο Χάρβαρντ, η τηλεργασία φαίνεται να έχει ένα σοβαρό μειονέκτημα: την απουσία της εποπτείας και της άμεσης επικοινωνίας. Η Ερικα Μπέκερ, που εργάζεται σε μεγάλη εταιρεία τεχνολογίας ως υπεύθυνη πωλήσεων, δηλώνει

πως: «Τουλάχιστον δέκα φορές την ημέρα πήγαινα στο αφεντικό μου και ρωτούσα "αυτό το χειρίστηκε σωστά, τι θα μπορούσα να έχω κάνει καλύτερα;". Αν υπάρχει κάτι που μπορώ να διορθώσω θέλω πάντοτε να μου το λένε. Θέλω να προχωρήσω την καριέρα μου».

Η επικοινωνία στον χώρο εργασίας είναι εκ των πραγμάτων πολύ πιο εύκολο να επιτευχθεί, ενώ στην περίπτωση της τηλεργασίας η συχνότητα της μειώνεται ακόμη και στο ένα τρίτο, σύμφωνα με την έρευνα.

Για νέους και νέες που εργάζονται από το σπίτι, αυτό μεταφράζεται στην απουσία επικοινωνιακής κριτικής τόσο από ανωτέρους όσο και από παλαιότερους και πιο έμπειρους συνεργάτες. Η μελέτη εστίασε σε μηχανικούς που εργάζονταν σε μεγάλη εταιρεία τεχνολογίας. Τα αποτελέσματα έδειξαν πως από τη μία η τηλεργασία ενίσχυε την παραγωγικότητα των παλαιότερων υπαλλήλων, αλλά από την άλλη μειώνει τόσο πολύ τα σχόλια που λάμβαναν οι νεότεροι για τη δουλειά τους, ώστε καθιστούσε πιθανό ακόμη και οι εργαζόμενοι αυτοί να εγκαταλείψουν την επιχείρηση. Αυτό ίσχυε ακόμη περισσότερο για τις γυναίκες.

Αν και τα ευρήματα της έρευνας δεν μπορούν να δώσουν τη συνολική εικόνα, μιας και ο χώρος μιας μεγάλης εταιρείας τεχνολογίας αποτελεί ένα μόνον από τα πολλά διαφορετικά εργασιακά περιβάλλοντα, οι συντάκτες κάνουν ένα γενικότερο σχόλιο: Το γραφείο, τουλάχιστον για μια ευρεία ομάδα επαγγελματιών, παίζει κομβικό ρόλο για την προώθηση της καριέρας των νέων ατόμων. Προσθέτουν επίσης πως η επίβλεψη που μπορούν να έχουν οι νέοι στον χώρο εργασίας τους είναι αδύνατο να επιτευχθεί από προγράμματα όπως το Zoom.



Πολλές επιχειρήσεις προσπαθούν σήμερα να εφαρμόσουν ένα υβριδικό μοντέλο, επιτρέποντας σε κάποιους να εργάζονται από το σπίτι και ζητώντας από άλλους να έρχονται στο γραφείο. Ωστόσο η «δύναμη της εγγύτητας», όπως την αποκαλεί η μελέτη, θέτει ακόμη και αυτή την προσέγγιση υπό αμφισβήτηση.

Οι ερευνητές υποστηρίζουν ότι τα οφέλη της επικοινωνίας επιτυγχάνονται μόνον όταν ολόκληρη η ομάδα είναι παρούσα. «Ακόμη και όταν ένα μέλος της ομάδας εργάζεται από το σπίτι, αυτό μπορεί να διαταράξει την συνεργασία ολόκληρης της ομάδας», σχολιάζει η Ναταλία Εμάνουελ, οικονομολόγος στην Ομοσπονδιακή Τράπεζα της Νέας Υόρκης. Τα συμπεράσματα δικά σας.....



Π.Α.Ε.Λ.Ο.
ΠΑΝΕΛΛΗΝΙΑ ΕΝΩΣΗ ΛΟΓΙΣΤΩΝ
ΟΙΚΟΝΟΜΟΛΟΓΩΝ



ECONOMIC REVIEWS AND ANALYSIS

ΑΝΑΒΟΛΗ ΕΠΙΒΟΛΗΣ ΦΟΡΟΥ ΥΠΕΡΑΞΙΑΣ ΚΑΤΑ ΤΗΝ ΕΙΣΦΟΡΑ ΤΙΤΛΩΝ (Άρθρο 42 παρ.4 Ν.4172/2013) Κατηγορία: Κώδικας Φορολογίας Εισοδήματος

ΑΝΤΩΝΙΟΣ Α. ΝΑΣΟΠΟΥΛΟΣ
ΟΙΚΟΝΟΜΟΛΟΓΟΣ – ΦΟΡΟΤΕΧΝΙΚΟΣ
ΕΙΣΗΓΗΤΗΣ ΜΕΤΑΠΤΥΧΙΑΚΩΝ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΩΝ ΣΠΟΥΔΩΝ «MASTER»
ΣΤΟ ΕΚΠΑ ΚΑΙ Ι.Ε.Σ.Ο.Ε.Λ. ΜΕ ΚΑΤΕΥΘΥΝΣΗ ΣΤΗΝ «ΕΦΑΡΜΟΣΜΕΝΗ
ΛΟΓΙΣΤΙΚΗ ΚΑΙ ΕΛΕΓΚΤΙΚΗ»



Περίληψη

Σύμφωνα με το άρθρο 42 παρ.4, εισάγεται ειδική ρύθμιση που αφορά την αναβολή επιβολής φόρου υπεραξίας κατά την εισφορά τίτλων σε λήπτη - ημεδαπό ή αλλοδαπό νομικό πρόσωπο ή νομική οντότητα στην περίπτωση που ο εισφέρων είναι ο μοναδικός μέτοχος ή εταίρος του λήπτη.

Εισαγωγή

Θεσπίζεται ειδική ρύθμιση σχετικά με την αναβολή επιβολής φόρου υπεραξίας κατά την εισφορά τίτλων σε λήπτη - ημεδαπό ή αλλοδαπό νομικό πρόσωπο ή νομική οντότητα στην περίπτωση που ο εισφέρων είναι ο μοναδικός μέτοχος ή εταίρος του λήπτη.

Εξαιρείται από την έννοια της επιχειρηματικής συναλλαγής για τον προσδιορισμό του κέρδους από επιχειρηματική δραστηριότητα - που αναφέρεται στην παρ. 3 του άρθρου 21 του ν. 4172/2013 - η εισφορά τίτλων, στην περίπτωση που ο εισφέρων - φυσικό πρόσωπο είναι ο μοναδικός μέτοχος ή εταίρος του λήπτη νομικού προσώπου. (άρθρα 28 και 29)

Νομικό Πλαίσιο

• Σύμφωνα με το Άρθρο 28 Επιβολή φόρου υπεραξίας κατά την εισφορά τίτλων στην περίπτωση που ο εισφέρων είναι ο μοναδικός μέτοχος ή εταίρος της λήπτριας - Τροποποίηση παρ. 4 άρθρου 42 Κώδικα Φορολογίας Εισοδήματος του Ν. προστέθηκε στη παρ. 4 του άρθρου 42 του Κώδικα Φορολογίας Εισοδήματος (ν. 4172/2013, Α' 167) τρίτο, τέταρτο και πέμπτο εδάφιο, σχετικά με την επιβολή φόρου υπεραξίας κατά την εισφορά τίτλων, στην περίπτωση που ο εισφέρων είναι ο μοναδικός μέτοχος ή εταίρος της λήπτριας και η παρ. 4 του άρθρου 42 του Κώδικα Φορολογίας Εισοδήματος διαμορφώνεται ως εξής:

«4. Σε περίπτωση που οι μεταβιβαζόμενοι τίτλοι είναι εισηγμένοι σε χρηματιστηριακή αγορά, η τιμή κτήσης και η τιμή πώλησης καθορίζονται από τα δικαιολογητικά έγγραφα συναλλαγών, τα οποία εκδίδει η χρηματιστηριακή εταιρεία ή το πιστωτικό ίδρυμα ή ο εισοδητής φορέας που διενεργεί συναλλαγές.

Σε περίπτωση μεταβίβασης μη εισηγμένων τίτλων, η τιμή πώλησης προσδιορίζεται με βάση την αξία των ιδίων κεφαλαίων της εταιρείας που εκδίδει τους μεταβιβαζόμενους τίτλους κατά το χρόνο της μεταβίβασης ή το τίμημα ή αγοραία αξία που αναγράφεται στη σύμβαση μεταβίβασης, εφόσον αυτό είναι υψηλότερο.

Στην περίπτωση εισφοράς από φυσικό πρόσωπο ημεδαπών ή αλλοδαπών τίτλων της παρ. 1 σε λήπτη που είναι ημεδαπό ή αλλοδαπό νομικό πρόσωπο ή νομική οντότητα, για την κάλυψη ή αύξηση κεφαλαίου του με αντάλλαγμα μετοχές ή εταιρική μερίδια, ή μερίδες του λήπτη, ως τιμή πώλησης κατά την εισφορά λαμβάνεται η τιμή κτήσης των εισφερομένων τίτλων, υπό την προϋπόθεση ότι ο εισφέρων είναι ο μοναδικός μέτοχος ή εταίρος του λήπτη.

Κατά τη μεταγενέστερη μεταβίβαση των μετοχών ή εταιρικών μεριδίων, ή μεριδίων που αποκτήθηκαν από τον εισφέροντα, ως τιμή κτήσης λαμβάνεται η αξία κτήσης των εισφερομένων τίτλων.

Για την εφαρμογή του τρίτου και του τέταρτου εδαφίου, ο λήπτης πρέπει να έχει ως αντικείμενο εργασίας την άσκηση εμπορικής, παραγωγικής, αγροτικής δραστηριότητας ή παροχής υπηρεσιών και να εδρεύει σε συνεργαζόμενο στον φορολογικό τομέα κράτος.

Η τιμή κτήσης προσδιορίζεται με βάση την αξία των ιδίων κεφαλαίων της εταιρείας που εκδίδει τους μεταβιβαζόμενους τίτλους κατά το χρόνο απόκτησης ή το τίμημα που αναγράφεται στη σύμβαση μεταβίβασης κατά το χρόνο της απόκτησης των τίτλων, εφόσον οποιοδήποτε από τα ανωτέρω είναι χαμηλότερο.

Ως τιμή κτήσης για τίτλους που έχουν αποκτηθεί λόγω κληρονομικής διαδοχής ή μεταβίβασης με χαρακτηριστική αιτία, λαμβάνεται η αξία βάσει της οποίας υπολογίστηκε ο φόρος κληρονομιάς, δωρεάς ή γονικής παροχής ή χορηγήθηκε απαλλαγή από αυτόν. Αν η τιμή κτήσης δεν μπορεί να προσδιορισθεί θεωρείται ότι είναι μηδενική.

Για την εφαρμογή των διατάξεων της παραγράφου αυτής, για τον προσδιορισμό της τιμής

κτήσης λαμβάνονται υπόψη οι εταιρικές πράξεις που έχουν λάβει χώρα μέχρι το χρόνο της μεταβίβασης. Σε περίπτωση διαδοχικών αποκτήσεων τίτλων, ως τιμή κτήσης λαμβάνεται η μέση τιμή κτήσης που προκύπτει από τη συνολική αξία κτήσης των τίτλων δια της συνολικής ποσότητας αυτών.

• Σύμφωνα με το Άρθρο 29 Νομική μεταχείριση της εισφοράς τίτλων όταν ο εισφέρων είναι ο μοναδικός μέτοχος ή εταίρος της λήπτριας - Τροποποίηση παρ. 3 άρθρου 21 Κώδικα Φορολογίας Εισοδήματος προστέθηκε, στο τέλος της παρ. 3 του άρθρου 21 του Κώδικα Φορολογίας Εισοδήματος (ν.4172/2013, Α' 167) προστίθεται έβδομο εδάφιο και η παρ. 3 διαμορφώνεται ως εξής:

«3. Για τους σκοπούς του παρόντος άρθρου ως «επιχειρηματική συναλλαγή» θεωρείται κάθε μεμονωμένη πράξη με την οποία πραγματοποιείται συναλλαγή ή και η συστηματική διενέργεια πράξεων στην οικονομική αγορά με σκοπό την επίτευξη κέρδους.

Κάθε τρεις ομοειδείς συναλλαγές που λαμβάνουν χώρα εντός ενός εξαμήνου θεωρούνται συστηματική διενέργεια πράξεων. Η διάταξη του προηγούμενου εδαφίου δεν εφαρμόζεται για τους τίτλους του άρθρου 42 που αποτελούν αντικείμενο διαπραγμάτευσης σε οργανωμένη ή μη αγορά ή πολυμερή μηχανισμό διαπραγμάτευσης, συμπεριλαμβανομένης και της Εναλλακτικής Αγοράς του Χρηματιστηρίου Αθηνών, ή για τα ομόλογα που εκδίδονται από εισηγμένες εταιρείες, καθώς και για τα κρατικά ομόλογα. Με απόφαση του Υπουργού Οικονομικών μπορεί να προβλέπεται η εφαρμογή του προηγούμενου εδαφίου και σε κάθε άλλη ρυθμιζόμενη αγορά ή άλλους τίτλους.

Σε περίπτωση συναλλαγών που αφορούν ακίνητα, η περίοδος του δεύτερου εδαφίου είναι δύο (2) έτη. Δεν λαμβάνεται υπόψη κατά τον προσδιορισμό του κέρδους από επιχειρηματική δραστηριότητα, η πράξη πώλησης περιουσιακού στοιχείου από φυσικό πρόσωπο, το οποίο έχει αποκτηθεί αιτία κληρονομιάς ή με χαρακτηριστική αιτία από συγγενείς μέχρι δεύτερου βαθμού ή έχει διακρατηθεί για χρονικό διάστημα μεγαλύτερο των πέντε (5) ετών.

Δεν θεωρείται «επιχειρηματική συναλλαγή» η εισφορά τίτλων στην περίπτωση που ο εισφέρων φυσικό πρόσωπο είναι ο μοναδικός μέτοχος ή εταίρος της λήπτριας σύμφωνα με την παρ. 4 του άρθρου 42.»

Σχόλια Επισημάνσεις :

Ποιο ζήτημα αντιμετωπίζει η αξιολογούμενη ρύθμιση

Με την συγκεκριμένη ρύθμιση μετατίθεται χρονικά η επιβολή φόρου υπεραξίας σύμφωνα με το άρθρο 42 του Κώδικα Φορολογίας Εισοδήματος (ν. 4172/2013, Α' 167, Κ.Φ.Ε.) κατά την εισφορά ημεδαπών ή αλλοδαπών τίτλων σε λήπτη, ημεδαπό ή αλλοδαπό νομικό πρόσωπο ή νομική οντότητα για την κάλυψη ή αύξηση κεφαλαίου του με αντάλλαγμα μετοχές/εταιρική μερίδια/μερίδες του λήπτη, υπό την προϋπόθεση ότι ο εισφέρων είναι ο μοναδικός μέτοχος ή εταίρος του λήπτη. Επιπλέον, και κατ' ακολουθία, η πράξη αυτή δεν θεωρείται «επιχειρηματική συναλλαγή» κατά την έννοια της παρ. 3 του άρθρου 21 του Κ.Φ.Ε.

Ποιους φορείς ή πληθυσμιακές ομάδες αφορά;

Αφορά φυσικά πρόσωπα, μετόχους ή εταίρους που εισφέρουν τίτλους σε ημεδαπό ή αλλοδαπό νομικό πρόσωπο ή νομικές οντότητες, στα οποία συμμετέχουν κατά εκατό τοις εκατό (100%), προκειμένου να αυξήσουν τη συμμετοχή τους σε αυτά και λήπτες που έχουν ως αντικείμενο εργασίας την άσκηση εμπορικής, παραγωγικής, αγροτικής ή παροχής υπηρεσιών δραστηριότητας, όπως ενδεικτικά υπηρεσίες επενδυτικών συμμετοχών και λοιπών επενδυτικών υπηρεσιών.

Γατί αποτελεί πρόβλημα;

Αποτελεί πρόβλημα διότι με τις ισχύουσες διατάξεις του άρθρου 42 του Κώδικα Φορολογίας Εισοδήματος η εισφορά τίτλων εξομολογείται με μεταβίβαση, οπότε ο εισφέρων θα φορολογούνταν κατά την εισφορά των τίτλων, ενώ εξακολουθεί έμμεσα να κατέχει τους εισφερόμενους τίτλους, αφού συμμετέχει εκατό τοις εκατό (100%) στον λήπτη.

Το ανωτέρω εφαρμόζονται από το φορολογικό έτος 2023 και μετά.

Ε.2031/2023

Διευκρινίστηκε για την εφαρμογή των διατάξεων της παρ. 3 του άρθρου 21 του ν. 4172/2013 (Α' 167) (ΚΦΕ)

Αποποίηση Ευθύνης :

Το περιεχόμενο της στήλης, είναι καθαρά ενημερωτικό και πληροφοριακό και δεν αποτελεί σε καμία περίπτωση επενδυτική συμβουλή, ούτε υποκίνηση για συμμετοχή σε οποιαδήποτε συναλλαγή.

Ο αρθρογράφος δεν ευθύνεται για τυχόν επενδυτικές και λοιπές αποφάσεις που θα ληφθούν με βάση τις πληροφορίες αυτές.



Π.Α.Ε.Λ.Ο.
ΠΑΝΕΛΛΗΝΙΑ ΕΝΩΣΗ ΛΟΓΙΣΤΩΝ
ΟΙΚΟΝΟΜΟΛΟΓΩΝ

ECONOMIC REVIEWS AND ANALYSIS

Η ΕΝΝΟΙΑ ΤΗΣ ΑΝΑΒΑΛΛΟΜΕΝΗΣ ΦΟΡΟΛΟΓΙΑΣ

ΧΟΥΛΙΑΡΑΣ ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ
ΛΟΓΙΣΤΙΚΕΣ - ΦΟΡΟΤΕΧΝΙΚΕΣ ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ

Δίνοντας έναν απλό και κατανοητό ορισμό στο τι είναι η αναβαλλόμενη φορολογία θα μπορούσαμε πολύ γενικά να πούμε ότι:

Αναβαλλόμενη Φορολογία είναι η διαφορά ανάμεσα στον φόρο που θα έπρεπε να πληρώσει μια επιχείρηση στο κράτος βάσει των αποτελεσμάτων που προκύπτουν από τα ισόζυγια της (Λογιστική Βάση) και τον φόρο που πληρώνει τελικά στο κράτος βάσει της φορολογική νομοθεσίας (Φορολογική Βάση).

Από την σκοπιά της ελληνικής νομοθεσίας αυτό εκφράζεται κυρίως με δύο νόμους, τον 4172/2013 όπου παρατίθενται οι κανόνες του τι εκπίπτει φορολογικά (φορολογική βάση) και τον 4308/2014 όπου παρατίθενται οι κανόνες της λογιστικής απεικόνισης των γεγονότων (λογιστική βάση).

Ας τα πάρουμε όμως από την αρχή: Οι επιχειρήσεις στην διάρκεια μιας χρήσης (πχ 01/01/20X1 – 31/12/20X1) αποκτούν έσοδα που προέρχονται κυρίως από τις πωλήσεις που γίνονται και πραγματοποιούν διάφορες δαπάνες με σκοπό την συνέχιση των διαφόρων λειτουργιών της επιχείρησης (παραγωγή, διάθεση, διοίκηση). Τα γεγονότα αυτά καταγράφονται στα βιβλία της επιχείρησης και όταν τελειώσει μια χρονιά μπορεί να εξαχθεί ισόζυγιο και να υπολογιστεί το αποτέλεσμα (κέρδος ή ζημία) για την χρήση εκείνη.

Η φορολογική νομοθεσία όμως όπως αναφέρθηκε παραπάνω, έχει κάποιους συγκεκριμένους κανόνες οι οποίοι πολλές φορές μπορεί να μην δέχονται το αποτέλεσμα που προκύπτει μέσα από τις λογιστικές εγγραφές που πραγματοποιήθηκαν κατά την διάρκεια της χρήσης. Εξαιτίας αυτού του γεγονότος δημιουργούνται δύο αποτελέσματα για την επιχείρηση, το **Λογιστικό αποτέλεσμα** και το **Φορολογικό Αποτέλεσμα**. Τις διαφορές μεταξύ αυτών των αποτελεσμάτων, τις κατηγοριοποιούμε σε **Προσωρινές Διαφορές** και **Μόνιμες Διαφορές**. Ας δούμε αυτές τις έννοιες όμως συνοπτικά μία προς μία.

Λογιστικό Αποτέλεσμα

Με απλά λόγια είναι το κέρδος ή ζημία που βγαίνει αν στο τέλος της χρήσης αφού έχουν πραγματοποιηθεί όλες οι λογιστικές εγγραφές, εξάγουμε ένα ισόζυγιο και αφαιρέσουμε τα έξοδα από τα έσοδα. Οι χρηματοοικονομικές καταστάσεις που δημοσιεύονται αποτυπώνουν το λογιστικό αποτέλεσμα της επιχείρησης.

Φορολογικό Αποτέλεσμα

Το φορολογικό αποτέλεσμα είναι το αποτέλεσμα πάνω στο οποίο υπολογίζεται ο φόρος που θα πληρώσει η επιχείρηση.

Τα δύο αυτά αποτελέσματα μπορεί να συμφωνούν μεταξύ τους και όντως ο φόρος εισοδήματος που προκύπτει από το σύνολο των λογιστικών εγγραφών να είναι ο πληρωτέος φόρος, μπορεί όμως και να υπάρχει διαφορά ανάμεσα στον φόρο που προκύπτει από το λογιστικό αποτέλεσμα με τον φόρο που προκύπτει προς πληρωμή ύστερα από την υποβολή των εντύπων φορολογίας εισοδήματος.

Σε αυτήν την περίπτωση έχουμε τις διαφορές που αναφέρθηκαν και αναλύονται παρακάτω.

Προσωρινές Διαφορές

Προσωρινές διαφορές ονομάζονται τα λογιστικά γεγονότα που καταχωρούνται με λογιστική εγγραφή σε μια συγκεκριμένη χρήση αλλά εμπíπτουν φορολογικά σε κάποια άλλη με συνέπεια η επίδραση που είχαν να αναστραφεί στο μέλλον. Οι περισσότερες Προσωρινές διαφορές αφορούν έξοδα και κάποια παραδείγματα τέτοιων διαφορών είναι:

- Οι ασφαλιστικές και εργοδοτικές εισφορές που βεβαιώνονται στον ΕΦΚΑ. Οι οφειλές αυτές λογιστικά αναγνωρίζονται σαν έξοδο την ημερομηνία που καθίσταται δεδουλευμένες, η φορολογική νομοθεσία όμως επιβάλλει να χρησιμοποιηθούν τα έξοδα αυτά για μείωση του φορολογητέου εισοδήματος όταν πληρώνονται.

- Τα έξοδα προβλέψεων που καταγράφει μια επιχείρηση τα οποία φορολογικά εκπίπτουν όταν πραγματοποιηθεί το γεγονός στο οποίο αναφέρεται η πρόβλεψη και γίνει η πληρωμή των σχετικών ποσών.



- Τα έξοδα αποσβέσεων τα οποία πραγματοποιούνται με συντελεστή αποσβέσεων διαφορετικό από αυτόν που ορίζει η φορολογική νομοθεσία. Παρακάτω θα ακολουθήσει αναλυτικό παράδειγμα πάνω σε αυτή την κατηγορία διαφορών για την κατανόηση της αναβαλλόμενης φορολογίας.

- Απομειώσεις και αναστροφή απομειώσεων

Μόνιμες Διαφορές

Μόνιμες διαφορές είναι οι διαφορές μεταξύ λογιστικής και φορολογικής βάσης που δεν πρόκειται να αναστραφούν στο μέλλον. Η επίδραση που έχουν αφορά αποκλειστικά την συγκεκριμένη χρήση κατά την οποία συνέβησαν διαφοροποιώντας το λογιστικό αποτέλεσμα από το φορολογικό.

Παραδείγματα τέτοιων διαφορών είναι:

- Μισθοί εργαζομένων που δεν καταβλήθηκαν με τραπεζικά μέσα
- Φορολογικά πρόστιμα και προσαυξήσεις
- Προσωπικές καταναλωτικές δαπάνες

Άσκηση κατανόησης 1

Ο επιτηδευματίας στην ατομική επιχείρηση ΑΒΓ είναι ασφαλισμένος στην 1η ασφαλιστική κλάση των 200,00 € τον μήνα, όταν εκδίδεται η βεβαίωση με τις καταβληθείσες εισφορές αναφέρει το ποσό των 2.000,00 €. Να απαντηθεί αν υπάρχει διαφορά μεταξύ λογιστικής και φορολογικής βάσης, τι είδους διαφορά είναι και να συμπληρωθεί ο αντίστοιχος πίνακας διαφορών στο έντυπο Ε3.

Κάθε μήνα βεβαιώνεται η οφειλή των 200 €, δηλαδή καθίσταται το έξοδο των ασφαλιστικών εισφορών δεδουλευμένο. Η λογιστική βάση λοιπόν είναι $12 \times 200 = 2.400$ €, υπάρχει μια διαφορά λοιπόν $2.400 - 2.000 = 400$ ευρώ. Επειδή αυτά τα 400 ευρώ θα πληρωθούν στο μέλλον άρα η διαφορά θα αναστραφεί, έχουμε προσωρινή διαφορά μεταξύ λογιστικής βάσης η οποία είναι θετική, δηλαδή αυξάνει τα κέρδη που προκύπτουν από τις λογιστικές εγγραφές. Εκεί δηλαδή που αφαιρούνται από τα κέρδη έξοδα ασφαλιστικών εισφορών 2.400 €, προστίθενται στα κέρδη 400 € με αποτέλεσμα το φορολογικό έξοδο ασφαλιστικών εισφορών αν γίνεται ουσιαστικά όσο αναγράφεται στην βεβαίωση του ΕΦΚΑ, δηλαδή 2.000 €.

ΠΕΡΙΓΡΑΦΗ	ΛΟΓΙΣΤΙΚΗ ΒΑΣΗ	ΦΟΡΟΛΟΓΙΚΗ ΒΑΣΗ	Διαφορές	
			Θετικές	Αρνητικές
επιπλέον πόδια	700	700	716	724
έκτακτη εισφορά	701	700	717	725
χρηματοοικονομικά στοιχεία	702	710	718	726
προβλέψεις	703	711	719	727
Διατίετ διαφορές ενεργητικού	704	712	720	728
Διατίετ διαφορές παθητικού	705	713	721	729
Διαφορές από επιχειρησιακά εισόδημα	706	714	722	730
Διαφορές από επιχειρησιακά κέρδη	707	2.400,00	723	400,00
ΣΥΝΟΛΟ		715	2.000,00	731
			722	400,00
			723	733



Π.Α.Ε.Λ.Ο.
ΠΑΝΕΛΛΗΝΙΑ ΕΝΩΣΗ ΛΟΓΙΣΤΩΝ
ΟΙΚΟΝΟΜΟΛΟΓΩΝ

ECONOMIC REVIEWS AND ANALYSIS

Άσκηση κατανόησης 2

Το ισοζύγιο της επεξεργασίας ΑΒΓ ΙΚΕ δείχνει 31/12/20Χ0 παρουσιάζει τα εξής υπόλοιπα:

Επιπλέον παρατίθενται οι εξής πληροφορίες:

• Οι αποσβέσεις που εκπίπτουν φορολογικά είναι: 60.000 €

• Ο συντελεστής φορολογίας είναι 22%

Να καταρτιστεί πίνακας όπου θα εμφανίζεται η Λογιστική και Φορολογική βάση, η διαφορά των δύο βάσεων και θα γίνεται υπολογισμός των λογιστικών και φορολογικών κερδών:

Λογαριασμός	Ποσό	Λογιστική Βάση	Φορολογική Βάση	Διαφορά	Κατηγορία διαφοράς
Πωλήσεις	2.500.000 €	2.500.000 €	2.500.000 €		
Έξοδα μισθοδοσίας	1.000.000 €	1.000.000 €	1.000.000 €		
Προβλέψεις αποζημίωσης προσωπικού	25.000 €	25.000 €		25.000 €	Προσωρινή
Αποσβέσεις παγίων	45.000 €	45.000 €	60.000 €	- 15.000 €	Προσωρινή
Απομείωση αξίας ενσώματων παγίων	10.000 €	10.000 €		10.000 €	Προσωρινή
Πρόσθετα & προαυξήσεις	300 €	300 €		300 €	Μόνιμη
Προσωπικές καταναλωτικές δαπάνες	50 €	50 €		50 €	Μόνιμη
Τέλος επιτηδεύματος	1.000 €	1.000 €		1.000 €	Μόνιμη
Κέρδη προ φόρων		1.418.650 €	1.440.000 €		
Φόρος εισοδήματος		321.200 €	316.800 €	4.400 €	Προσωρινή

Ο φόρος που θα κληθεί να πληρώσει η εταιρεία είναι αυτός που υπολογίζεται με την Φορολογική βάση, δηλαδή 316.800 €.

Φόρος προς Πληρωμή = Φορολογικό Αποτέλεσμα * Συντελεστής Φορολογίας

Τι είναι η αναβαλλόμενη φορολογία

Δεδομένου ότι το έξοδο του φόρου εισοδήματος καταγράφεται λογιστικά και αυτό όμως παρατηρείται ότι οι προσωρινές διαφορές διαφοροποιούν τον φόρο εισοδήματος που προκύπτει από το Λογιστικό Αποτέλεσμα σε σχέση με αυτό κλήθηκε να πληρώσει η επιχείρηση. Δημιουργείται μια επιπλέον διαφορά η οποία καλείται: Αναβαλλόμενη Φορολογία.

Ανάλογα το πρόσημο της χαρακτηρίζεται ως Αναβαλλόμενη Φορολογική Απαίτηση αν αυτό είναι αρνητικό και Αναβαλλόμενη Φορολογική Υποχρέωση αν αυτό είναι θετικό.

Έξοδο Φόρου Εισοδήματος = Φόρος προς Πληρωμή + / - Αναβαλλόμενη Φορολογία

Ο λόγος που υπάρχει + και - στην παραπάνω ισότητα είναι η κατηγοριοποίηση της Αναβαλλόμενης Φορολογίας σε Αναβαλλόμενες Φορολογικές Απαιτήσεις και Αναβαλλόμενες Φορολογικές Υποχρεώσεις.

Αναβαλλόμενες Φορολογικές Απαιτήσεις

Οι αναβαλλόμενες φορολογικές απαιτήσεις αφορούν ποσά φόρου που έχουμε πληρώσει αλλά θα τα πάρουμε πίσω στο μέλλον πληρώνοντας λιγότερους φόρους σε κάποια επόμενη χρήση.

Αναβαλλόμενες Φορολογικές Υποχρεώσεις

Οι αναβαλλόμενες φορολογικές υποχρεώσεις αφορούν ποσά φόρου την πληρωμή των οποίων η επιχείρηση έχει αναβάλει για το μέλλον.

Ας δούμε τις Αναβαλλόμενες Φορολογικές Απαιτήσεις και Υποχρεώσεις μέσα από δυο παραδείγματα που έχουν να κάνουν με υπολογισμό αποσβέσεων.

Παράδειγμα 1

Η επιχείρηση ΑΒΓ κάθε χρόνο έχει σταθερά έσοδα 2.000,00 € τον χρόνο και το μόνο της έξοδο είναι η απόσβεση ενός μηχανήματος που έχει στην ιδιοκτησία της και το απέκτησε στην τιμή των 1.000,00 €. Το μηχάνημα αυτό η επιχείρηση έχει υπολογίσει ότι φθείρεται με ρυθμό 12,5% κάθε χρόνο (θα λειτουργεί δηλαδή για 8 χρόνια) αλλά η φορολογική νομοθεσία ορίζει ότι ο συντελεστής απόσβεσης του μηχανήματος πρέπει να είναι 25%. Ο συντελεστής φόρου είναι 20% επί των καθαρών κερδών.

Σε αυτή την περίπτωση σύμφωνα με την λογιστική βάση το έξοδο της απόσβεσης του μηχανήματος θα κατανεμηθεί σε 8 χρόνια ενώ το σύμφωνα με την φορολογική βάση το έξοδο της απόσβεσης θα κατανεμηθεί σε 4 χρόνια. Επομένως προκύπτει προσωρινή διαφορά.

Στους δυο παρακάτω πίνακες παρατίθενται τα αποτελέσματα σύμφωνα με την λογιστική βάση και την φορολογική βάση.

Λογιστική Βάση

	1° Έτος	2° Έτος	3° Έτος	4° Έτος	5° Έτος	6° Έτος	7° Έτος	8° Έτος
Έσοδα	2.000	2.000	2.000	2.000	2.000	2.000	2.000	2.000
Έξοδο Αποσβέσεων	-125	-125	-125	-125	-125	-125	-125	-125
Κέρδη προ φόρων	1.875	1.875	1.875	1.875	1.875	1.875	1.875	1.875
Έξοδο Φόρου	-375	-375	-375	-375	-375	-375	-375	-375
Κέρδη μετά από φόρους	1.500	1.500	1.500	1.500	1.500	1.500	1.500	1.500

Φορολογική Βάση

	1° Έτος	2° Έτος	3° Έτος	4° Έτος	5° Έτος	6° Έτος	7° Έτος	8° Έτος
Έσοδα	2.000	2.000	2.000	2.000	2.000	2.000	2.000	2.000
Έξοδο Αποσβέσεων	-250	-250	-250	-250				
Κέρδη προ φόρων	1.750	1.750	1.750	1.750	2.000	2.000	2.000	2.000
Έξοδο Φόρου	-350	-350	-350	-350	-400	-400	-400	-400
Κέρδη μετά από φόρους	1.400	1.400	1.400	1.400	1.600	1.600	1.600	1.600

Ενώ το μηχάνημα φθείρεται με ρυθμό 12,5% κάθε χρόνο και αυτό αποτυπώνεται ορθά στις οικονομικές καταστάσεις της επιχείρησης, η συμπλήρωση των φορολογικών δηλώσεων με τους κανόνες αποσβέσεων της φορολογικής νομοθεσίας δημιουργούν προσωρινές διαφορές.

	1ο Έτος	2ο Έτος	3ο Έτος	4ο Έτος	5ο Έτος	6ο Έτος	7ο Έτος	8ο Έτος
Λογιστικές Αποσβέσεις	125	125	125	125	125	125	125	125
Φορολογικές Αποσβέσεις	250	250	250	250				
Λογιστικά Κέρδη	1.875	1.875	1.875	1.875	1.875	1.875	1.875	1.875
Φορολογικά Κέρδη	1.750	1.750	1.750	1.750	2.000	2.000	2.000	2.000
Διαφορές Αποσβέσεων	-125	-125	-125	-125	125	125	125	125
Διαφορές Κερδών	125	125	125	125	-125	-125	-125	-125

Έτσι τα έτη 1 έως 4 ο φόρος προς πληρωμή θα είναι 25 € λιγότερο από τον φόρο που προκύπτει από τις λογιστικές καταστάσεις ενώ τα έτη 5 έως 8 θα είναι 25 € περισσότερος. Η διαφορά αυτή είναι ένα παράδειγμα προσωρινής διαφοράς.

Λογιστικά αυτά θα αποτυπωθούν με τις εξής εγγραφές:

Για τα έτη 1 έως 4 θα γίνει η εγγραφή:

	ΧΡΕΩΣΗ	ΠΙΣΤΩΣΗ
69.01 Έξοδο φόρου εισοδήματος	375,00	
54.01 Φόροι Πληρωτέοι		350,00
59.00 Αναβαλλόμενη φορολογική υποχρέωση		25,00

Αντίστοιχα για τα έτη 5 έως 8 θα γίνει η εγγραφή:

	ΧΡΕΩΣΗ	ΠΙΣΤΩΣΗ
69.01 Έξοδο φόρου εισοδήματος	375,00	
59.00 Αναβαλλόμενη φορολογική υποχρέωση	25,00	
54.01 Φόροι Πληρωτέοι		400,00

Παρατηρούμε ότι το έξοδο του φόρου στην οκταετία είναι ίσο με τους φόρους πληρωτέους, για αυτό τον λόγο κιόλας η διαφορά ονομάζεται προσωρινή.

Αναβαλλόμενη Φορολογική Υποχρέωση

	25,00	1ο έτος
	25,00	2ο έτος
	25,00	3ο έτος
	25,00	4ο έτος
5ο έτος	25,00	
6ο έτος	25,00	
7ο έτος	25,00	
8ο έτος	25,00	

Παράδειγμα 2

Η επιχείρηση ΑΒΓ κάθε χρόνο έχει σταθερά έσοδα 2.000,00 € τον χρόνο και το μόνο της έξοδο είναι η απόσβεση ενός μηχανήματος που έχει στην ιδιοκτησία της και το απέκτησε στην τιμή των 1.000,00 €. Το μηχάνημα αυτό η επιχείρηση έχει υπολογίσει ότι φθείρεται με ρυθμό 25% κάθε χρόνο αλλά η φορολογική νομοθεσία ορίζει ότι ο συντελεστής απόσβεσης του μηχανήματος πρέπει να είναι 12,5%. Ο συντελεστής φόρου είναι 20% επί των καθαρών κερδών.

	ΧΡΕΩΣΗ	ΠΙΣΤΩΣΗ
69.01 Έξοδο φόρου εισοδήματος	350,00	
39.00 Αναβαλλόμενη φορολογική απαίτηση	25,00	
54.01 Φόροι Πληρωτέοι		375,00



ECONOMIC REVIEWS AND ANALYSIS

Αντίστοιχα για τα έτη 6 έως 8 θα γίνει η εγγραφή:

	<u>ΧΡΕΩΣΗ</u>	<u>ΠΙΣΤΩΣΗ</u>
69.01 Έξοδο φόρου εισοδήματος	400.00	
39.00 Αναβαλλόμενη φορολογική απαίτηση		25.00
54.01 Φόροι Πληρωτέοι		375.00

Επίσης και σε αυτήν την περίπτωση το έξοδο του φόρου στην οκταετία εξισώνεται με τους φόρους πληρωτέους.

Αναβαλλόμενη Φορολογική Απαίτηση

1ο έτος	25.00	
2ο έτος	25.00	
3ο έτος	25.00	
4ο έτος	25.00	
	25.00	5ο έτος
	25.00	6ο έτος
	25.00	7ο έτος
	25.00	8ο έτος

Τρεις μνημονικοί κανόνες για την αναβαλλόμενη φορολογία με σκοπό την πιο εύκολη κατανόηση όσων αναφέρθηκαν παραπάνω είναι οι εξής:

- Έξοδο Φόρου Εισοδήματος > Φόροι Πληρωτέοι = Αναβαλλόμενη Φορολογική Υποχρέωση
- Έξοδο Φόρου Εισοδήματος < Φόροι Πληρωτέοι = Αναβαλλόμενη Φορολογική Απαίτηση
- Έξοδο Φόρου Εισοδήματος = Φόροι Πληρωτέοι ≠ Αναβαλλόμενη Φορολογία

Προσωρινές διαφορές μεταξύ Λογιστικής και Φορολογικής Βάσης όμως δεν υπάρχουν μόνο σε έξοδα και έσοδα αλλά και στα στοιχεία του ισολογισμού.

Σε συνέχεια των παραδειγμάτων 1 και 2 πέρα από την επίδραση των αποσβέσεων στο φορολογητέο εισόδημα διαφορά δημιουργείται και στην αξία του αποσβεσμένου παγίου καθώς αλλάζουν οι σωρευμένες αποσβέσεις του.

Σύμφωνα με τα δεδομένα του παραδείγματος 1 ένα πάγιο αξίας 1.000,00 € φθείρεται με ρυθμό 12,5% κάθε χρόνο αλλά η φορολογική νομοθεσία ορίζει ότι ο συντελεστής απόσβεσης του μηχανήματος πρέπει να είναι 25%. Στα 8 χρόνια της ωφέλιμης ζωής του παγίου θα παρουσιαστεί η εξής εικόνα:

	1ο Έτος	2ο Έτος	3ο Έτος	4ο Έτος	5ο Έτος	6ο Έτος	7ο Έτος	8ο Έτος
Λογιστικές Αποσβέσεις	125	125	125	125	125	125	125	125
Φορολογικές Αποσβέσεις	250	250	250	250				
Σωρευμένες Αποσβέσεις	125	250	375	500	625	750	875	1.000
Σωρευμένες Αποσβέσεις	250	500	750	1.000				
Αναπόσβεστη Αξία	875	750	625	500	375	250	125	0
Αναπόσβεστη Αξία	750	500	250	0				

Άσκηση κατανόησης 3

Εστω ότι 01/01 του 3ου έτους, το πάγιο του παραπάνω πίνακα πωλείται. Να υπολογιστεί το κέρδος ή ζημία από την πώληση του παγίου στην λογιστική και φορολογική βάση της αξία του.

Τα δεδομένα συνοψίζονται στον παρακάτω πίνακα:

	<u>Λογιστική</u>	<u>Φορολογική</u>
	<u>Βάση</u>	<u>Βάση</u>
Αξία κτήσης παγίου	1.000,00	1.000,00
Σωρευμένες αποσβέσεις	250,00	500,00
Αναπόσβεστη αξία	750,00	500,00
Τιμή πώλησης	700,00	700,00
Κέρδος ή ζημία	50,00	-200,00

Όπως φαίνεται ενώ στις οικονομικές καταστάσεις που θα δημοσιευτούν οι οποίες συντάσσονται βάσει του λογιστικού αποτελέσματος θα εμφανίζεται κέρδος, στην δήλωση φορολογίας εισοδήματος της επιχείρησης θα εμφανιστεί ζημία από την συγκεκριμένη συναλλαγή.

Όσον αφορά την αναβαλλόμενη φορολογική υποχρέωση, για δύο χρόνια η επιχείρηση πλήρωσε 50 ευρώ (25 το πρώτο έτος και 25 το δεύτερο) λιγότερο φόρο λόγω της αρνητικής διαφοράς μεταξύ Λογιστικής – Φορολογικής Βάσης. Η πώληση του παγίου 01/01 του 3ου έτους δημιουργεί μια θετική διαφορά αξίας 250 ευρώ η οποία κλείνει την διαφορά που δημιουργήθηκε τα προηγούμενα χρόνια.

Αναβαλλόμενη Φορολογική Υποχρέωση

	25	1ο Έτος (125 αρνητική διαφορά)
	25	1ο Έτος (125 αρνητική διαφορά)
1/1 3ου έτους	50	
$[50 - (-200)] = 250$		
φορολογικός συντελεστής = 50		

Συνεπώς οι μνημονικοί κανόνες που αναφέρθηκαν παραπάνω μπορούν να επαναδιατυπωθούν ως εξής:

- Λογιστική Αξία (ενεργητικού) > Φορολογική Αξία = Αναβαλλόμενη Φορολογική Υποχρέωση
- Λογιστική Αξία (ενεργητικού) < Φορολογική Αξία = Αναβαλλόμενη Φορολογική Απαίτηση
- Λογιστική Αξία (ενεργητικού) = Φορολογική Αξία ≠ Αναβαλλόμενη Φορολογία



Π.Α.Ε.Λ.Ο.
ΠΑΝΕΛΛΗΝΙΑ ΕΝΩΣΗ ΛΟΓΙΣΤΩΝ
ΟΙΚΟΝΟΜΟΛΟΓΩΝ



ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΑ ΔΩΡΑ ΧΕΙΡΙΣΜΟΣ ΤΟΥ ΦΠΑ ΚΑΙ ΤΗΣ ΦΟΡΟΛΟΓΙΑΣ ΕΙΣΟΔΗΜΑΤΟΣ

ΝΙΚΟΣ ΜΠΑΡΜΠΑΚΟΣ
ΚΥΒΟΣ ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΚΟΙ ΣΥΜΒΟΥΛΟΙ

Τα επιχειρηματικά δώρα αποτελούν μια ξεχωριστή κατηγορία δαπανών και η φορολογική τους μεταχείριση απαιτεί ιδιαίτερη αξιολόγηση και τεκμηρίωση της εκπεσιμότητάς τους. Στις περισσότερες των περιπτώσεων αυτά αφορούν δώρα με σκοπό τη διάθεσή τους σε πελάτες, σε προμηθευτές ή και σε άλλα πρόσωπα τα οποία έχουν σχέση με την επιχειρηματική δραστηριότητα της επιχείρησης, για την προαγωγή των επιχειρηματικών σχέσεων.

Η φορολογική μεταχείριση των επιχειρηματικών δώρων αφορά τόσο τον ΦΠΑ όσο και τον φόρο εισοδήματος της επιχείρησης. Όσο αφορά τον ΦΠΑ, τα επιχειρηματικά δώρα διαχωρίζονται αφενός σε 1) δείγματα και δώρα μικρής αξίας, όπου η καθαρή αξία αυτών είναι έως 10 ευρώ ανά τεμάχιο, και αφετέρου σε 2) δώρα καθαρής αξίας άνω των 10 ευρώ ανά τεμάχιο.

Ο ΦΠΑ στα δείγματα και δώρα μικρής αξίας, έως 10 ευρώ.

Στην παράγραφο 2 του άρθρου 7 του κώδικα ΦΠΑ (ν. 2859/2000) σημειώνεται ότι: «ως παράδοση αγαθών θεωρούνται οι ακόλουθες πράξεις, εφόσον η απόκτηση των αγαθών ή κατά περίπτωση των υλικών ή των υπηρεσιών, από τα οποία έχουν παραχθεί αυτά, παρέχει στον υποκείμενο δικαίωμα έκπτωσης του φόρου:

α) η διάθεση αγαθών από υπαγόμενη στο φόρο δραστηριότητα σε άλλη μη υπαγόμενη του ίδιου υποκείμενου,

β) η ανάληψη από υποκείμενο στον φόρο αγαθών της επιχείρησής του για την ικανοποίηση αναγκών του ή του προσωπικού της επιχείρησης και γενικά η δωρεάν διάθεση αγαθών για σκοπούς ξένους προς την άσκηση της επιχείρησης. Εξαιρούνται τα δώρα μέχρι αξίας δέκα (10) ευρώ και τα δείγματα που διαθέτει ο υποκείμενος στον φόρο για την εκδήλωση των σκοπών της επιχείρησής του.» Ακόμη, στην παράγραφο 2 του άρθρου 7 του ίδιου κώδικα ορίζεται ότι: «2. Δικαίωμα έκπτωσης του φόρου παρέχεται επίσης στον υποκείμενο κατά το μέρος που τα αγαθά ή οι υπηρεσίες χρησιμοποιούνται: ... ε) για τη διάθεση δώρων μέχρι αξίας δέκα (10) ευρώ και δειγμάτων».

Η έννοια των δώρων μικρής αξίας και των δειγμάτων καθώς και οι προϋποθέσεις για την υπαγωγή ή μη αυτών στο ΦΠΑ έχουν καθοριστεί με την ΑΥΟ Π 7015/690/27.10.1986, η οποία μεταξύ άλλων ορίζει:

«Ορίζουμε ότι, για την εφαρμογή των διατάξεων της περίπτωσης β' της παραγράφου 2 του άρθρου 7, της περίπτωσης ε' της παραγράφου 2 του άρθρου 23 και του δεύτερου εδαφίου της περίπτωσης β' της παραγράφου 1 του άρθρου 26 του Ν. 1642/1986 (προγενέστερος κώδικας ΦΠΑ) θεωρούνται:

α) ως δώρα μικρής αξίας, τα κινητά αγαθά που προσφέρονται από τον υποκείμενο στο φόρο σε πελάτες αυτού και στο κοινό χωρίς αντάλλαγμα, με σκοπό την προαγωγή των επαγγελματικών σχέσεων αυτού και την προβολή της επιχείρησης, εφόσον:

1) Η αξία κτήσης των προσφερόμενων σ' ένα άτομο αγαθών και σε περίπτωση έλλειψης αυτής, η κανονική αξία αυτών, χωρίς φόρο προστιθέμενης αξίας, δεν υπερβαίνει το ποσό των δραχμών τριών χιλιάδων (3.000), ήτοι 10 ευρώ.

2) Το αγαθό ή τα αγαθά δεν αποτελούν μέρος μιας διαδοχικής σειράς προσφορών προς το ίδιο πρόσωπο.

3) Η συνολική αξία των προσφερομένων αγαθών δεν υπερβαίνει σε ένα διαχειριστικό έτος το 1% των ακαθάριστων εσόδων της επιχείρησης για το έτος αυτό. 4) Τα προσφερόμενα αγαθά δεν είναι του αυτού είδους με τα πωλούμενα, παραγόμενα ή κατασκευαζόμενα από την επιχείρηση.

β) ως δείγματα, τα κινητά αγαθά που προσφέρονται από τον υποκείμενο στο φόρο σε πελάτες αυτού και στο κοινό, χωρίς αντάλλαγμα, με σκοπό τη διαφημιστική προβολή αυτών, εφόσον:

1) Είναι όμοια με τα πωλούμενα, κατασκευαζόμενα ή παραγόμενα από την επιχείρηση.

2) Φέρουν την ένδειξη «δείγμα δωρεάν».



3) Προσφέρονται σε λογικές ποσότητες με σκοπό να γίνει γνωστή η ύπαρξή τους και να εκτιμηθεί η ποιότητά τους.

Ακόμη:

- Εξομοιώνονται με δείγματα τα βιβλία που διανέμονται «τιμής ένεκεν» από συγγραφείς υποκείμενους στο φόρο.

- Δε δύναται να αποτελούν δώρα μικρής αξίας και δείγματα οιονονευματώδη ποτά και τα καπνοβιομηχανικά προϊόντα.

- Το βάρος της απόδειξης ότι τα διατιθέμενα άνευ ανταλλάγματος αγαθά αποτελούν δώρα μικρής αξίας ή δείγματα σύμφωνα με τα όσα ορίζονται στην παρούσα, φέρει ο υποκείμενος στο φόρο.

Επομένως, και με βάση τις παραπάνω διατάξεις, για τα δείγματα και τα δώρα καθαρής αξίας έως 10 ευρώ ανά τεμάχιο, τα οποία διαθέτουν οι επιχειρήσεις για την εκπλήρωση των σκοπών τους, δεν υπάρχει υποχρέωση διακανονισμού του φόρου κατά την παράδοσή τους, καθώς οι παραδόσεις αυτές δεν θεωρούνται παράδοση αγαθών κατά τις διατάξεις του Κώδικα ΦΠΑ ή γενικότερα ως φορολογητέα πράξη. Ακόμη, παρέχεται στις επιχειρήσεις το δικαίωμα έκπτωσης του ΦΠΑ για τα αγαθά και τις υπηρεσίες που χρησιμοποιούνται για τη διάθεση δώρων μικρής αξίας. Σε κάθε περίπτωση επισημαίνεται ότι τα εν λόγω δώρα δεν μπορούν να είναι οιονονευματώδη ποτά ή καπνοβιομηχανικά προϊόντα.

Ο ΦΠΑ στα δώρα αξίας άνω των 10 ευρώ.

Σύμφωνα και πάλι με τις διατάξεις που παρατίθενται ανωτέρω, στην περίπτωση επιχειρηματικών δώρων καθαρής αξίας άνω των 10 ευρώ ανά τεμάχιο (ανά δώρο) υφίσταται υποχρέωση της επιχείρησης για διακανονισμό του φόρου. Στην περίπτωση αυτή δηλαδή, πρέπει να αποδοθεί ο ΦΠΑ της τρέχουσας τιμής αγοράς του εν λόγω δώρου με απόδειξη αυτοπαράδοσης. Βέβαια, στην περίπτωση όπου κατά την αγορά ενός δώρου δεν ασκήθηκε το δικαίωμα έκπτωσης του φόρου, τότε δεν υφίσταται και υποχρέωση για τον διακανονισμό του. Επιχειρηματικά δώρα και φορολογία εισοδήματος

Όσο αφορά τη φορολογία εισοδήματος, αξιολογούμε την εκπεσιμότητα των δαπανών αυτών με τη βοήθεια των άρθρων 22 και 23 του Κώδικα Φορολογίας Εισοδήματος (ν. 4172/2013). Σύμφωνα με το άρθρο 22 του ΚΦΕ, κατά τον προσδιορισμό του κέρδους από επιχειρηματική δραστηριότητα επιτρέπεται η έκπτωση όλων των δαπανών, με την επιφύλαξη των διατάξεων του άρθρου 23 του Κ.Φ.Ε., οι οποίες πραγματοποιούνται προς το συμφέρον της επιχείρησης ή κατά τις συνήθεις εμπορικές συναλλαγές της, εφόσον αντιστοιχούν σε πραγματική συναλλαγή και εγγράφονται στα τηρούμενα βιβλία της περιόδου κατά την οποία πραγματοποιούνται ενώ αποδεικνύονται και με τα κατάλληλα δικαιολογητικά.

Συμπληρωματικά των παραπάνω, η εγκύκλιος ΠΟΛ 1113/2015 ορίζει ότι στις δαπάνες της περίπτωσης του άρθρου 22 του ΚΦΕ εμπίπτει κάθε δαπάνη, που κρίνεται απαραίτητη από τον επιχειρηματία ή τη διοίκηση της επιχείρησης για την επίτευξη του επιχειρηματικού σκοπού, την ανάπτυξη των εργασιών, τη βελτίωση της θέσης της στην αγορά, εφόσον αυτή ενεργείται στα πλαίσια της οικονομικής αποστολής της ή κατά τις συνήθεις εμπορικές συναλλαγές της και μπορεί να συμβάλει στη δημιουργία εισοδήματος ή άλλως αποβλέπει στη διεύρυνση των



Π.Α.Ε.Λ.Ο.
ΠΑΝΕΛΛΗΝΙΑ ΕΝΩΣΗ ΛΟΓΙΣΤΩΝ
ΟΙΚΟΝΟΜΟΛΟΓΩΝ

ECONOMIC REVIEWS AND ANALYSIS

εργασιών της και στην αύξηση του εισοδήματος της (βλέπε επίσης απόφαση ΣτΕ 2033/2012) ή στην υλοποίηση δράσεων στο πλαίσιο της εταιρικής κοινωνικής ευθύνης. Δεν επιτρέπεται, δε, στη φορολογική αρχή να ελέγχει τη σκοπιμότητα και το προσήκον μέτρο των δαπανών αυτών (βλέπε επίσης αποφάσεις ΣτΕ 2963/2013, ΣτΕ 1729/2013, ΣτΕ 1604/2011, κ.ά.), εκτός αν τούτο ορίζεται ρητά και ειδικά στο νόμο.

Επομένως οι δαπάνες για επιχειρηματικά δώρα, σε πελάτες, προμηθευτές, συνεργάτες της επιχείρησης, κ.λπ., εκπίπτουν από τα ακαθάριστα έσοδα των επιχειρήσεων εφόσον τεκμηριωθεί επαρκώς από τις ίδιες αφενός η πραγματικότητα του γεγονότος και αφετέρου ότι πραγματοποιούνται προς το γενικότερο συμφέρον τους. Για την τεκμηρίωση μπορεί να χρησιμοποιηθεί κάθε διαθέσιμο σχετικό αρχείο, έγγραφο, φορολογικό ή άλλο στοιχείο (π.χ. Δ. αποστολής στον παραλήπτη). Είναι προφανές ότι οι δαπάνες για επιχειρηματικά δώρα αποτελούν μια ιδιαίτερη κατηγορία δαπανών, η οποία ξεφεύγει από τον γενικό κανόνα έκπτωσης των δαπανών και κάθε περίπτωση εξετάζεται από την αρμόδια ελεγκτική αρχή ξεχωριστά με βάση τα ιδιαίτερα χαρακτηριστικά αυτής.

Μια ακόμη ιδιαίτερη περίπτωση αποτελούν τα επιχειρηματικά δώρα αξίας άνω των 300 ευρώ τα οποία διατίθενται από την επιχείρηση σε υπαλλήλους, σε μέλη Δ.Σ. ή και σε μετόχους, καθώς σε συγγενικά πρόσωπα αυτών. Στην περίπτωση αυτή το υπερβάλλον ποσό των 300 ευρώ, εφόσον αυτό υφίσταται, θεωρείται παροχή σε είδος προς τα πρόσωπα αυτά, όπως προβλέπει η παρ. 1 του άρθρου 13 του ΚΦΕ και συνυπολογίζονται στο φορολογητέο εισόδημά τους.

Επιχειρηματικά δώρα και δημοτικό τέλος

Μια ξεχωριστή περίπτωση αποτελούν τα επιχειρηματικά δώρα τα οποία αναγράφουν την επωνυμία ή και το λογότυπο της επιχείρησης (π.χ. ημερολόγια, στυλό, κ.λπ.). Τότε, τα δώρα αυτά μπορεί να θεωρηθούν ως δώρα διαφημιστικής φύσεως και κατά συνέπεια υπάγονται σε δημοτικό τέλος 2%, σύμφωνα με τα άρθρα 15 και 16 του Β.Δ. 24.9/20.10.1958. Σε περίπτωση που δεν αποδοθεί εμπρόθεσμα το σχετικό τέλος τότε οι δαπάνες αυτές δεν εκπίπτουν από τα ακαθάριστα έσοδα των επιχειρήσεων. Αναλυτικότερα, η ΠΟΛ 1113/2015, ορίζει ότι: «... Οι δαπάνες διαφήμισης δεν εκπίπτουν στην περίπτωση εκπρόθεσμης απόδοσης των οφειλόμενων τελών διαφήμισης, δηλαδή μετά τη λήξη της προθεσμίας υποβολής της οικείας δήλωσης φορολογίας εισοδήματος, ...» ορίζεται ότι σε περίπτωση εκπρόθεσμης απόδοσης των οφειλόμενων τελών, οι σχετικές δαπάνες διαφήμισης δεν αναγνωρίζονται ως εκπεστές από τα ακαθάριστα έσοδα, κατά τις φορολογικές διατάξεις...».



ΧΟΡΗΓΟΙ



συσταστικό σύμβολο

