29.09.2026 #75

# ECONOMIC REVIEWS AND ANALYSIS

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

## ΑΡΘΡΟΓΡΑΦΙΑ

**ΣΕΛ.02: ΑΡΘΡΟ ΕΠΙΚΑΙΡΟΤΗΤΑΣ**
ΓΡΑΦΕΙ Η ΣΥΝΤΑΚΤΙΚΗ ΟΜΑΔΑ
**ΣΕΛ.03: Η ΑΠΟΨΗ ΤΟΥ ΜΗΝΑ**
ΓΡΑΦΕΙ Η ΣΥΝΤΑΚΤΙΚΗ ΟΜΑΔΑ
**ΣΕΛ.04: Η ΠΑΕΛΟ ΣΤΗ ΔΕΘ**
**ΣΕΛ.08: ΕΚΔΗΛΩΣΕΙΣ – ΣΥΜΜΕΤΟΧΕΣ – ΔΡΑΣΕΙΣ**
**ΣΕΛ.11: ΑΦΙΕΡΩΜΑ ΣΤΟ TAXVOICE**
**ΣΕΛ.12: ΟΡΕΣΤΗΣ ΣΕΪΜΕΝΗΣ**
ΠΩΣ ΓΡΑΦΕΤΑΙ ΤΟ ΕΘ ΤΩΝ ΑΚΙΝΗΤΩΝ ΣΤΗΝ «ΜΑΚΡΟΧΡΟΝΙΑ ΜΙΣΘΩΣΗ» ΚΑΙ ΣΤΗΝ «ΑΝΤΙΠΑΡΟΧΗ»
**ΣΕΛ.13: ΑΝΤΩΝΗΣ ΖΑΪΡΗΣ & ΧΡΗΣΤΟΣ ΛΕΜΟΝΑΚΗΣ**
ΔΗΜΟΓΡΑΦΙΚΟ ΜΕ ΦΟΡΟΛΟΓΙΚΟ ΑΠΟΤΥΠΩΜΑ: ΜΙΑ ΚΟΙΝΩΝΙΑ ΣΕ ΑΝΑΖΗΤΗΣΗ ΣΥΝΕΧΕΙΑΣ
**ΣΕΛ.14: ΛΑΜΠΡΟΣ ΜΠΕΛΕΣΗΣ**
Η ΜΙΚΡΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗ ΔΕΝ ΧΡΕΙΑΖΕΤΑΙ ΜΟΝΟ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗ – ΧΡΕΙΑΖΕΤΑΙ ΔΙΟΙΚΗΣΗ
**ΣΕΛ.16: ΜΑΡΙΑΝΝΑ ΝΙΚΑ**
ΤΙ ΑΞΙΖΕΙ ΤΕΛΙΚΑ ΤΟΝ ΧΡΟΝΟ ΜΑΣ;
**ΣΕΛ.17: ΚΥΡΙΑΚΗ ΔΙΟΝΕΛΛΗ**
MANAGEMENT ΚΑΙ ΠΡΟΘΗΣΗ: ΔΥΟ ΟΨΕΙΣ ΤΗΣ ΙΔΙΑΣ ΕΠΙΤΥΧΙΑΣ
**ΣΕΛ.18: ΤΑΣΟΣ ΔΟΥΚΕΡΗΣ**
ΨΗΦΙΑΚΟ ΚΡΑΤΟΣ: Η ΑΠΛΟΠΟΙΗΣΗ ΠΟΥ ΧΡΕΙΑΖΟΝΤΑΙ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ ΚΑΙ ΛΟΓΙΣΤΕΣ
**ΣΕΛ.19: ΕΛΕΝΑ ΤΕΡΕΖΑΚΗ**
ΞΕΠΛΥΜΑ ΒΡΩΜΙΚΟΥ ΧΡΗΜΑΤΟΣ ΚΑΙ ΑΠΟΔΕΣΜΕΥΣΗ ΠΟΣΩΝ ΓΙΑ ΤΗΝ ΚΑΛΥΨΗ ΒΑΣΙΚΩΝ ΑΝΑΓΚΩΝ - ΝΕΟΙ ΠΕΡΙΟΡΙΣΜΟΙ ΑΠΟ ΤΟΝ ΑΡΕΙΟ ΠΑΓΟ
**ΣΕΛ.20: ΡΑΝΙΑ ΤΣΑΒΑΛΟΥ**
Ο ΛΟΓΙΣΤΗΣ ΑΝΤΕΧΕΙ? Η ΔΙΑΦΥΛΑΞΗ ΤΗΣ ΨΥΧΙΚΗΣ ΚΑΙ ΣΩΜΑΤΙΚΗΣ ΥΓΕΙΑΣ ΤΟΥ ΛΟΓΙΣΤΗ
**ΣΕΛ.21: ΣΤΕΦΑΝΟΣ Γ. ΚΟΥΛΟΥΜΠΗΣ**
ΜΜΕ: ΑΚΡΙΒΟ ΧΡΗΜΑ, ΕΝΕΡΓΕΙΑ ΚΑΙ ΠΡΟΣΒΑΣΗ ΣΤΗ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗ
**ΣΕΛ.23: ΛΙΛΙΑΝΑΣ ΚΟΥΛΟΥΜΠΗ**
Ο ΛΟΓΙΣΤΗΣ ΩΣ «ΘΥΡΟΦΥΛΑΚΑΣ» ΤΟΥ ΣΥΣΤΗΜΑΤΟΣ
**ΣΕΛ.25: ΒΑΣΙΛΙΚΗ ΚΑΛΟΓΕΡΑ**
Ο ΣΕΠΤΕΜΒΡΙΟΣ ΓΙΑ ΤΗΝ ΚΑΛΟΚΑΙΡΙΝΗ ΕΠΟΧΙΑΚΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗ: ΤΟΡΑ ΦΑΙΝΕΤΑΙ ΑΝ ΚΕΡΔΙΣΕΣ Η ΑΠΛΩΣ ΔΟΥΛΕΨΕΣ
**ΣΕΛ.27: ΧΡΙΣΤΙΝΑ ΒΑΤΣΙΛΑ**
ΔΕΘ 2026: ΜΕΓΑΛΕΣ ΠΡΟΣΔΟΚΙΕΣ ΓΙΑ ΤΙΣ ΦΟΡΟΛΟΓΙΚΕΣ ΕΞΑΓΓΕΛΙΕΣ – ΘΑ ΓΙΝΟΥΝ ΠΡΑΞΗ Η ΘΑ ΑΠΟΔΕΙΧΘΟΥΝ «ΑΝΘΡΑΚΕΣ Ο ΘΗΣΑΥΡΟΣ»;
**ΣΕΛ.28: ΚΥΡΙΑΚΗ ΜΕΘΥΜΑΚΗ**
ΣΥΓΚΡΟΥΣΗ ΣΤΟ ΕΡΓΑΣΙΑΚΟ ΠΕΡΙΒΑΛΛΟΝ ΚΑΙ ΤΡΟΠΟΙ ΑΝΤΙΜΕΤΩΠΙΣΗΣ
**ΣΕΛ.29: ΝΙΚΩΝ ΜΑΡΡΑΣ**
Ο ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΑΣ ΠΟΥ ΔΕΝ ΚΑΛΥΠΤΕΙ ΑΠΛΩΣ ΤΗΝ ΑΝΑΓΚΗ "ΤΗΝ ΠΡΟΛΑΜΒΑΝΕΙ"
**ΣΕΛ.30: ΣΤΑΥΡΟΣ ΓΡΑΜΜΑΤΙΚΟΓΙΑΝΝΗΣ**
ΑΛΛΑΓΗ ΦΟΡΟΛΟΓΙΚΗΣ ΚΑΤΟΙΚΙΑΣ Α' ΦΑΣΗ:ΤΙ ΠΡΕΠΕΙ ΝΑ ΓΝΩΡΙΖΕΙ ΟΠΟΙΟΣ ΑΝΑΧΩΡΕΙ ΣΤΟ ΕΞΩΤΕΡΙΚΟ
**ΣΕΛ.31: ΌΛΓΑ ΜΗΤΣΙΩΝΗ**
ΚΡΗΤΗ: ΕΠΙΔΟΤΗΣΗ 75% ΓΙΑ ΕΠΕΝΔΥΣΕΙΣ ΕΩΣ 150.000 ΕΥΡΩ
**ΣΕΛ.32: ΝΙΚΟΣ ΣΠΥΡΟΠΟΥΛΟΣ**
ΜΠΟΡΟΥΝ ΟΙ ΠΑΡΑΔΟΣΙΑΚΕΣ ΤΑΜΕΙΑΚΕΣ ΜΗΧΑΝΕΣ ΝΑ ΟΔΗΓΗΣΟΥΝ ΜΙΑ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗ ΜΕ ΑΣΦΑΛΕΙΑ ΣΤΟΝ ΨΗΦΙΑΚΟ ΜΕΤΑΣΧΗΜΑΤΙΣΜΟ;
**ΣΕΛ.34: ΠΑΝΟΣ ΒΡΥΩΝΗΣ**
ΛΟΓΙΣΤΙΚΗ ΑΝΤΙΜΕΤΩΠΙΣΗ ΤΗΣ ΞΕΩΚΕΦΑΛΑΙΑΚΗΣ ΕΙΣΦΟΡΑΣ
**ΣΕΛ.36: ΘΩΔΩΡΗΣ ΜΕΚΟΛΙ**
IRIS ΚΑΙ ΕΦΟΡΙΑ: ΠΟΤΕ ΤΑ ΧΡΗΜΑΤΑ ΠΟΥ ΣΟΥ ΣΤΕΛΝΟΥΝ ΜΠΟΡΕΙ ΝΑ ΓΙΝΟΥΝ ΦΟΡΟΛΟΓΙΚΗ «ΠΑΓΙΔΑ»
**ΣΕΛ.37: ΣΑΡΡΗΣ ΤΖΑΜΤΖΗΣ**
Η ΑΡΧΙΚΗ ΑΜΟΙΒΗ (FRANCHISE FEE Η ENTRY FEE) ΔΕΝ ΕΙΝΑΙ ΤΟ ΠΡΟΒΛΗΜΑ Η ΚΑΤΑΧΡΗΣΗ ΤΗΣ ΕΙΝΑΙ
**ΣΕΛ.39: ΣΥΜΒΟΥΛΕΥΤΙΚΗ ΣΕ ΠΟΛΙΤΕΣ**
ΕΠΙΜΕΛΕΙΑ ΣΤΗΛΗΣ ΔΟΥΚΕΡΗΣ ΑΝΑΣΤΑΣΙΟΣ
**ΣΕΛ.41: ΝΕΑ ΣΤΗΛΗΝΗΜΕΡΩΣΗΣ ΓΙΑ ΘΕΜΑΤΑ ΕΣΠΑ**
ΕΠΙΜΕΛΕΙΑ ΣΤΗΛΗΣ ΟΛΓΑ ΜΗΤΣΙΩΝΗ
**ΣΕΛ.42: ΓΚΟΛΦΗΣ Ι. ΓΕΩΡΓΙΟΣ**
ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΜΕΓΕΘΥΝΣΗ ΚΑΙ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΑΝΑΠΤΥΞΗ, ΔΥΟ ΕΝΝΟΙΕΣ ΠΟΥ ΣΥΓΧΕΟΝΤΑΙ

Achieve Performance · A.E.I.S. · WorldTaxIS · SYNERGY · Strategic Business Advisors S.A.

# *Μήνυμα της ΠΑ.Ε.Λ.Ο.*

## Όλοι μαζί μπορούμε

Ο λογιστικός κλάδος έχει αλλάξει.
Και συνεχίζει να αλλάζει με μεγάλη ταχύτητα.
Νέες ψηφιακές υποχρεώσεις, ηλεκτρονική τιμολόγηση, myDATA, ψηφιακή διακίνηση, νέες πλατφόρμες, περισσότερες ευθύνες και συνεχής ανάγκη ενημέρωσης.
Ο λογιστής σήμερα δεν έχει απέναντί του μόνο μια φορολογική δήλωση.
Έχει την καθημερινότητα μιας επιχείρησης.
Έχει τον επιχειρηματία που ζητά απάντηση.
Έχει τον εργαζόμενο που θέλει καθοδήγηση.
Έχει μια νομοθεσία που αλλάζει.
Και πολλές φορές έχει ελάχιστο χρόνο για να προλάβει όλα αυτά.
Μέσα σε αυτή την πραγματικότητα υπάρχει ένα πράγμα που πρέπει να καταλάβουμε:
**Κανείς δεν μπορεί να τα γνωρίζει όλα και κανείς δεν μπορεί πλέον να τα κάνει όλα μόνος του.**
**Ο συνάδελφος δεν είναι αντίπαλος**
Για πολλά χρόνια στον κλάδο υπήρχε η λογική ότι το διπλανό λογιστικό γραφείο είναι ανταγωνιστής.
Η αγορά όμως έχει αλλάξει.
Οι ανάγκες των επιχειρήσεων έχουν αυξηθεί τόσο πολύ, ώστε πολλές φορές ένα μικρό λογιστικό γραφείο καλείται να γνωρίζει φορολογία, εργατικά, ΓΕΜΗ, χρηματοδοτήσεις, business plan, εξωδικαστικό μηχανισμό, ψηφιακές εφαρμογές και χρηματοοικονομική ανάλυση.
Είναι πρακτικά αδύνατο ένας άνθρωπος ή ένα μικρό γραφείο να διαθέτει εξειδίκευση σε όλα.
Εδώ χρειάζεται η συνεργασία.
Ο συνάδελφος που γνωρίζει καλύτερα ένα αντικείμενο δεν είναι απειλή.
Μπορεί να είναι συνεργάτης.
Το ίδιο και ένας οικονομολόγος, ένας νομικός, ένας σύμβουλος επιχειρήσεων ή ένας ειδικός στην τεχνολογία.
Όταν ο καθένας βάζει στο τραπέζι αυτό που γνωρίζει καλά, το αποτέλεσμα είναι καλύτερο για όλους.
Κυρίως όμως είναι καλύτερο για τον πελάτη.
**Από το «εγώ» στο «εμείς»**
Ο κλάδος έχει ανάγκη από μια διαφορετική λογική.
Λιγότερο «εγώ» και περισσότερο «εμείς».
Αυτό δεν σημαίνει ότι χάνεται η ανεξαρτησία κάθε λογιστικού γραφείου.
Το αντίθετο.
Η συνεργασία μπορεί να κάνει ένα μικρό γραφείο ισχυρότερο.
Να του δώσει πρόσβαση σε γνώσεις και υπηρεσίες που μόνο του θα ήταν δύσκολο να αναπτύξει.
Να του επιτρέψει να εξυπηρετήσει καλύτερα τον πελάτη του χωρίς να χρειάζεται να γίνει ειδικός σε όλα.
Αυτό είναι και η πραγματική έννοια ενός δικτύου.
Δεν είναι απλώς μια ομάδα ανθρώπων που γνωρίζονται μεταξύ τους.
Είναι μια οργανωμένη σχέση συνεργασίας.
**Τι σημαίνει πραγματικό δίκτυο**
Ένα δίκτυο πρέπει να προσφέρει κάτι ουσιαστικό.
Κοινή γνώση.
Εξειδίκευση.
Υποστήριξη.
Εργαλεία.
Διαδικασίες.
Εκπαίδευση.
Και κυρίως εμπιστοσύνη.
Το λογιστικό γραφείο πρέπει να γνωρίζει ότι όταν χρειάζεται βοήθεια σε ένα εξειδικευμένο θέμα, υπάρχει κάποιος δίπλα του που μπορεί να τη δώσει.
Όχι θεωρητικά.
Στην πράξη.
Ένα δίκτυο μπορεί να συνδέει λογιστές με ειδικούς σε χρηματοδοτήσεις, νομικούς, συμβούλους επιχειρήσεων, ανθρώπους της τεχνολογίας και άλλες ειδικότητες.
Έτσι ο λογιστής παραμένει στο κέντρο της σχέσης με την επιχείρηση, αλλά ταυτόχρονα αποκτά πρόσβαση σε μεγαλύτερη τεχνογνωσία.
**Ο λογιστής του αύριο είναι σύμβουλος**
Το επάγγελμα αλλάζει.
Ένα μεγάλο μέρος της καταχώρησης και των επαναλαμβανόμενων εργασιών σταδιακά αυτοματοποιείται.
Αυτό όμως δεν σημαίνει ότι μειώνεται ο ρόλος του λογιστή.
Σημαίνει ότι αλλάζει.
Ο επιχειρηματίας θα χρειάζεται όλο και περισσότερο κάποιον που θα μπορεί να διαβάζει τους αριθμούς και να του εξηγεί τι σημαίνουν.
Που θα μπορεί να του πει:
Πού χάνει χρήματα.
Πού έχει πρόβλημα ρευστότητας.
Ποιο είναι το πραγματικό του κόστος.
Αν μια επένδυση έχει νόημα.
Αν χρειάζεται χρηματοδότηση.
Αν πρέπει να αλλάξει κάτι στην επιχείρησή του.
Αυτός ο νέος ρόλος απαιτεί γνώσεις που δύσκολα μπορεί να διαθέτει μόνο ένας άνθρωπος.
Γι' αυτό τα δίκτυα συνεργασίας θα γίνουν όλο και πιο σημαντικά.
**Και ο κλάδος χρειάζεται κοινή φωνή**
Υπάρχει όμως και μια δεύτερη έννοια του «όλοι μαζί».
Η συλλογική εκπροσώπηση.
Τα προβλήματα του λογιστικού επαγγέλματος δεν λύνονται όταν ο καθένας διαμαρτύρεται μόνος του.
Χρειάζονται τεκμηριωμένες προτάσεις.
Χρειάζεται διάλογος.
Χρειάζεται συνεργασία μεταξύ ενώσεων, φορέων και συναδέλφων.
Και χρειάζεται κάτι ακόμη: να θυμόμαστε ότι κανείς δεν τα γνωρίζει όλα και κανείς δεν έχει το μονοπώλιο της σωστής άποψης.
Η υπερβολική αυτοπεποίθηση, η αίσθηση ότι «μόνο εμείς ξέρουμε» ή ότι «μόνο εμείς εκπροσωπούμε σωστά τον κλάδο» δεν βοηθούν.
Δεν ενώνουν.
Απομακρύνουν.
Ο κλάδος έχει ανάγκη από περισσότερη συνεννόηση και λιγότερη προσωπική προβολή.
Από περισσότερη ουσία και λιγότερες αντιπαραθέσεις.
Από ανθρώπους και φορείς που μπορούν να κάθονται στο ίδιο τραπέζι, ακόμη κι όταν διαφωνούν.
Γιατί η συνεργασία δεν σημαίνει ότι όλοι σκεφτόμαστε το ίδιο.
Σημαίνει ότι μπορούμε να διαφωνούμε χωρίς να ακυρώνουμε ο ένας τον άλλο.
Η ΠΑΕΛΟ από την πρώτη στιγμή προσπάθησε να λειτουργήσει με αυτή τη λογική.
Να ακούει.
Να συζητά.
Να καταγράφει προβλήματα.
Να καταθέτει προτάσεις.
Και κυρίως να ανοίγει τον διάλογο.
Γιατί κανένας φορέας από μόνος του δεν μπορεί να εκπροσωπεί ολόκληρο τον κλάδο.
Μπορούμε όμως όλοι να συμβάλουμε ώστε η φωνή του κλάδου να γίνει πιο δυνατή και πιο ουσιαστική.
**Όλοι μαζί μπορούμε**
Η επόμενη ημέρα του λογιστικού επαγγέλματος δεν θα χτιστεί από έναν άνθρωπο, έναν σύλλογο ή ένα μεγάλο λογιστικό γραφείο.
Θα χτιστεί μέσα από συνεργασίες.
Μέσα από ανταλλαγή γνώσης.
Μέσα από οργανωμένα δίκτυα.
Μέσα από κοινές προτάσεις.
Και κυρίως μέσα από τον σεβασμό του ενός προς τον άλλο.
Ο κλάδος μας έχει ανθρώπους με γνώση, εμπειρία και δυνατότητες.
Αυτό που χρειάζεται είναι να ενώσει περισσότερο αυτές τις δυνάμεις.
Γιατί πολλές φορές το πρόβλημα δεν είναι ότι δεν έχουμε λύσεις.
Είναι ότι προσπαθούμε να τις βρούμε μόνοι μας.
**Και η επόμενη ημέρα του κλάδου έχει μια απλή λέξη: συνεργασία.**
**Όλοι μαζί μπορούμε περισσότερα.**

29.09.2026 #75.02

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

# ECONOMIC REVIEWS AND ANALYSIS



## ΑΡΘΡΟ ΕΠΙΚΑΙΡΟΤΗΤΑΣ

ΓΡΑΦΕΙ Η
**ΣΥΝΤΑΚΤΙΚΗ ΟΜΑΔΑ**



## Μετά τη ΔΕΘ: τώρα αρχίζει η δύσκολη δουλειά

Η **90ή ΔΕΘ ολοκληρώθηκε.**

Οι εξαγγελίες έγιναν, τα μέτρα παρουσιάστηκαν, οι πρώτες αντιδράσεις της αγοράς καταγράφηκαν.

Τώρα όμως αρχίζει το σημαντικότερο κομμάτι.

Η εφαρμογή.

Γιατί στην οικονομία ένα μέτρο δεν κρίνεται από τον τίτλο του. Κρίνεται από το αποτέλεσμα που θα έχει στην τσέπη του πολίτη, στο ταμείο της επιχείρησης και τελικά στην πραγματική οικονομία.

Η κυβέρνηση παρουσίασε μια σειρά παρεμβάσεων με φορολογικές και οικονομικές αλλαγές, ενώ σημαντικό μέρος των μέτρων αναμένεται να πάρει νομοθετική μορφή το επόμενο διάστημα.

Από την άλλη πλευρά, αρκετοί εκπρόσωποι της επιχειρηματικότητας αναγνώρισαν θετικές κατευθύνσεις, αλλά επισήμαναν ότι παραμένουν ανοικτά ζητήματα, κυρίως στη ρευστότητα, στο κόστος λειτουργίας και στη χρηματοδότηση.

Και κάπου εδώ πρέπει να αφήσουμε στην άκρη τόσο τον υπερβολικό ενθουσιασμό όσο και την εύκολη ισοπέδωση.

Να δούμε την πραγματική εικόνα.

**Η οικονομία δεν λειτουργεί με συνθήματα**

Μια οικονομική παρέμβαση μπορεί να είναι σωστή στη σύλληψή της.

Αν όμως είναι πολύπλοκη, αν καθυστερήσει ή αν τελικά αφορά λίγους, χάνει σημαντικό μέρος της αξίας της.

Οι επιχειρήσεις σήμερα χρειάζονται κάτι πολύ συγκεκριμένο:

Να γνωρίζουν τους κανόνες.

Να μπορούν να προγραμματίζουν.

Να γνωρίζουν τι θα πληρώσουν.

Να έχουν πρόσβαση σε χρηματοδότηση.

Και κυρίως να διαθέτουν την απαραίτητη ρευστότητα για να λειτουργήσουν.

Γιατί μπορεί μια επιχείρηση να έχει δουλειά και ταυτόχρονα να μην έχει χρήματα.

Να έχει κέρδη και να μην έχει ταμείο.

Να έχει παραγγελίες αλλά να μην μπορεί να χρηματοδοτήσει την ανάπτυξή της.

Αυτό είναι ένα από τα μεγάλα προβλήματα της πραγματικής αγοράς.

**Η ρευστότητα παραμένει το μεγάλο ζητούμενο**

Η συζήτηση για τη μικρομεσαία επιχείρηση δεν μπορεί να εξαντλείται στη φορολογία.

Η φορολογία είναι σημαντική.

Δεν είναι όμως το μόνο θέμα.

Υπάρχουν το ενεργειακό κόστος, το κόστος εργασίας, οι πρώτες ύλες, οι καθυστερημένες εισπράξεις, οι τραπεζικές υποχρεώσεις και η δυσκολία πρόσβασης αρκετών μικρών επιχειρήσεων σε χρηματοδοτικά εργαλεία.

Άρα το επόμενο βήμα πρέπει να είναι πρακτικό.

Τα διαθέσιμα χρηματοδοτικά εργαλεία πρέπει να μπορούν να φτάσουν και στη μικρή επιχείρηση.

Όχι μόνο στην επιχείρηση που ήδη διαθέτει άριστη τραπεζική εικόνα, μεγάλη οργάνωση και εύκολη πρόσβαση στο χρηματοπιστωτικό σύστημα.

Γιατί εκεί βρίσκεται πολλές φορές η αντίφαση:

Αυτός που μπορεί εύκολα να χρηματοδοτηθεί ίσως να μην έχει τόσο μεγάλη ανάγκη τη χρηματοδότηση.

Και αυτός που πραγματικά τη χρειάζεται δυσκολεύεται να την πάρει.

**Το επόμενο μεγάλο ερώτημα είναι η επόμενη ημέρα του Ταμείου Ανάκαμψης**

Υπάρχει όμως και ένα ακόμη ζήτημα που δεν πρέπει να υποτιμήσουμε.

Το Ταμείο Ανάκαμψης πλησιάζει στην ολοκλήρωση του σημερινού κύκλου του και η συζήτηση για το παραγωγικό μοντέλο της επόμενης ημέρας γίνεται πλέον ακόμη πιο σημαντική.

Άρα πρέπει να κάνουμε από τώρα την επόμενη ερώτηση:

Τι θα παράγει ανάπτυξη μετά;

Η απάντηση δεν μπορεί να είναι μόνο «περισσότερες επιδοτήσεις».

Χρειαζόμαστε επιχειρήσεις πιο παραγωγικές.

Πιο εξωστρεφείς.

Πιο ψηφιακές.

Με καλύτερη διοίκηση.

Με ανθρώπους καλύτερα εκπαιδευμένους.

Και κυρίως με μεγαλύτερη δυνατότητα να επενδύουν και να μεγαλώνουν.

**Ανάπτυξη χωρίς παραγωγικότητα δεν φτάνει**

Εδώ βρίσκεται ένα από τα σημαντικότερα θέματα της επόμενης περιόδου.

Δεν αρκεί να αυξάνεται ο τζίρος μιας επιχείρησης.

Πρέπει να αυξάνεται και η παραγωγικότητά της.

Να μπορεί με καλύτερη τεχνολογία, καλύτερες διαδικασίες και καλύτερη οργάνωση να παράγει περισσότερο και καλύτερα.

Και αυτό δεν αφορά μόνο τις μεγάλες εταιρείες.

Αφορά το λογιστικό γραφείο.

Το εμπορικό κατάστημα.

Τη μικρή βιοτεχνία.

Την εταιρεία υπηρεσιών.

Τον ελεύθερο επαγγελματία.

Η ψηφιοποίηση πρέπει σταδιακά να σταματήσει να θεωρείται μόνο υποχρέωση προς το Δημόσιο.

Πρέπει να γίνει εργαλείο της ίδιας της επιχείρησης.

Για καλύτερο έλεγχο.

Καλύτερη κοστολόγηση.

Καλύτερο cash flow.

Καλύτερες αποφάσεις.

**Το ζητούμενο είναι μια οικονομία που μπορεί να σχεδιάζει**

Οι οικονομικές εξαγγελίες έχουν ασφαλώς τη σημασία τους.

Αλλά για τον επιχειρηματία μεγαλύτερη σημασία έχει να μπορεί να κάνει προγραμματισμό.

Να μην αλλάζουν συνεχώς οι κανόνες.

Να υπάρχει ένα όσο γίνεται σταθερό φορολογικό και επιχειρηματικό περιβάλλον.

Να γνωρίζει τι επένδυση μπορεί να κάνει σήμερα και τι αποτέλεσμα μπορεί να περιμένει αύριο.

Γιατί οι σοβαρές επιχειρηματικές αποφάσεις δεν λαμβάνονται για τρεις μήνες.

Λαμβάνονται για τρία, πέντε ή και δέκα χρόνια.

**Τώρα είναι η ώρα του αποτελέσματος**

Η ΔΕΘ τελείωσε.

Και καλώς υπήρξαν μέτρα που κινούνται προς την κατεύθυνση της ενίσχυσης εισοδημάτων και της οικονομικής δραστηριότητας.

Υπάρχουν όμως ακόμη πραγματικά προβλήματα στην αγορά που χρειάζονται δουλειά.

Ρευστότητα.

Κόστος.

Χρηματοδότηση.

Παραγωγικότητα.

Σταθερότητα.

Το ζητούμενο λοιπόν από εδώ και πέρα δεν είναι να συνεχίσουμε για μήνες τη συζήτηση για το ποιος περίμενε περισσότερα και ποιος θεωρεί αρκετά όσα ανακοινώθηκαν.

Το ζητούμενο είναι πολύ πιο απλό.

**Να εφαρμοστούν γρήγορα όσα αποφασίστηκαν, να μετρηθεί το αποτέλεσμά τους και όπου χρειάζεται να γίνουν διορθώσεις.**

Γιατί στο τέλος της ημέρας η οικονομία δεν κρίνεται στις εξαγγελίες.

**Κρίνεται στο ταμείο της επιχείρησης, στο εισόδημα του πολίτη και στις πραγματικές επενδύσεις που δημιουργούν δουλειές και ανάπτυξη.**

29.09.2026 #75.03

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

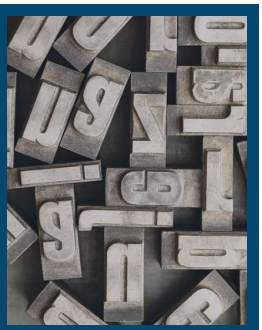
# ECONOMIC REVIEWS AND ANALYSIS




## Η ΑΠΟΨΗ ΤΟΥ ΜΗΝΑ

Παρεμβάσεις ουσίας για την οικονομία και το επάγγελμα

ΓΡΑΦΕΙ Η **ΣΥΝΤΑΚΤΙΚΗ ΟΜΑΔΑ**



## Credit Restart: Πρόταση για την οικονομική επανένταξη βιώσιμων επιχειρήσεων

Η διαχείριση του ιδιωτικού χρέους αποτελεί ένα από τα σημαντικότερα ζητήματα της ελληνικής οικονομίας.

Τα τελευταία στοιχεία της Τράπεζας της Ελλάδος δείχνουν ότι σχεδόν 80 δισ. ευρώ δανείων βρίσκονται υπό τη διαχείριση εταιρειών διαχείρισης απαιτήσεων. Σημαντικό μέρος αυτών αφορά μικρές και μεσαίες επιχειρήσεις, ατομικές επιχειρήσεις και επαγγελματική δραστηριότητα.

Το μέγεθος του προβλήματος είναι γνωστό.

Το επόμενο ερώτημα όμως είναι διαφορετικό:

**Τι συμβαίνει όταν μια επιχείρηση ρυθμίσει τις οφειλές της, παραμένει συνεπής και αποδεικνύεται σήμερα βιώσιμη;**

Η ρύθμιση του χρέους είναι απαραίτητη.

Δεν αρκεί όμως από μόνη της.

Αν μια επιχείρηση εξακολουθεί, ακόμη και μετά τη ρύθμιση, να βρίσκεται ουσιαστικά εκτός τραπεζικής χρηματοδότησης, τότε η διαδικασία οικονομικής εξυγίανσης παραμένει ημιτελής.

**Από τη ρύθμιση στην οικονομική επανένταξη**

Ο Εξωδικαστικός Μηχανισμός έχει πλέον εξελιχθεί σε βασικό εργαλείο διαχείρισης ιδιωτικού χρέους.

Ο αυξανόμενος αριθμός ρυθμίσεων αποτελεί θετική εξέλιξη.

Η επόμενη φάση όμως πρέπει να αφορά την οικονομική επανένταξη όσων επιχειρήσεων αποδεικνύουν στην πράξη ότι μπορούν να συνεχίσουν τη δραστηριότητά τους με όρους βιωσιμότητας.

Δεν είναι λογικό μια επιχείρηση που έχει ρυθμίσει τις υποχρεώσεις της, εξυπηρετεί κανονικά τη ρύθμιση, εμφανίζει θετικές οικονομικές επιδόσεις και διατηρεί πραγματική επιχειρηματική δραστηριότητα να αντιμετωπίζεται για απεριόριστο χρονικό διάστημα αποκλειστικά με βάση το οικονομικό της παρελθόν.

Η πιστοληπτική αξιολόγηση οφείλει ασφαλώς να λαμβάνει υπόψη το ιστορικό.

Πρέπει όμως να λαμβάνει υπόψη και τη σημερινή οικονομική εικόνα.

**Η πρόταση για έναν μηχανισμό Credit Restart**

Στο πλαίσιο αυτό μπορεί να εξεταστεί η δημιουργία ενός οργανωμένου μηχανισμού οικονομικής επανένταξης, με την ονομασία Credit Restart.

Ο στόχος δεν θα είναι η αυτόματη παροχή χρηματοδότησης.

Ούτε η παράκαμψη των τραπεζικών κριτηρίων.

Ο στόχος θα είναι η δημιουργία ενός θεσμικού πλαισίου μέσα από το οποίο μια επιχείρηση που έχει αποδεδειγμένα επιστρέψει σε κανονική λειτουργία θα μπορεί να επαναξιολογείται με σύγχρονα οικονομικά δεδομένα.

Η βασική προϋπόθεση θα πρέπει να είναι η συνέπεια.

Για παράδειγμα, θα μπορούσε να εξετάζεται η ομαλή εξυπηρέτηση της ρύθμισης για ένα ελάχιστο χρονικό διάστημα, όπως δώδεκα μήνες.

Παράλληλα, η αξιολόγηση θα πρέπει να περιλαμβάνει:

τη σημερινή οικονομική δραστηριότητα,

τον κύκλο εργασιών,

τη λειτουργική κερδοφορία,

το cash flow,

την εξυπηρέτηση φορολογικών και ασφαλιστικών υποχρεώσεων,

την υφιστάμενη δανειακή επιβάρυνση,

καθώς και τη δυνατότητα εξυπηρέτησης νέας χρηματοδότησης.

Η λογική είναι απλή.

Δεν αρκεί να γνωρίζουμε τι συνέβη στην επιχείρηση πριν από χρόνια.

Πρέπει να γνωρίζουμε και ποια είναι η πραγματική οικονομική της κατάσταση σήμερα.

**Νέα χρηματοδότηση με παραγωγικό προσανατολισμό**

Ένα τέτοιο πλαίσιο δεν θα πρέπει να χρησιμοποιείται για την ανακύκλωση προβληματικού δανεισμού.

Η νέα χρηματοδότηση θα πρέπει να συνδέεται με συγκεκριμένο επιχειρηματικό σκοπό.

Κεφάλαιο κίνησης.

Παραγωγικές επενδύσεις.

Αγορά ή αναβάθμιση εξοπλισμού.

Ψηφιακός μετασχηματισμός.

Ενεργειακή αναβάθμιση.

Εξωστρέφεια.

Δημιουργία νέων θέσεων εργασίας.

Με αυτόν τον τρόπο η χρηματοδότηση δεν θα λειτουργεί ως κάλυψη παλαιών αδυναμιών, αλλά ως εργαλείο ανάπτυξης.

Παράλληλα, θα μπορούσε να εξεταστεί η δημιουργία ειδικού εγγυοδοτικού μηχανισμού, με τη συμμετοχή αρμόδιων αναπτυξιακών φορέων, ώστε να μειώνεται μέρος του πιστωτικού κινδύνου χωρίς να καταργείται η τραπεζική αξιολόγηση.

Διαχωρισμός βιώσιμων και μη βιώσιμων περιπτώσεων

Κρίσιμο στοιχείο της πρότασης είναι η σαφής διάκριση μεταξύ διαφορετικών κατηγοριών οφειλετών.

Δεν μπορούν όλες οι περιπτώσεις να αντιμετωπίζονται με τον ίδιο τρόπο.

Μια επιχείρηση χωρίς πραγματική δραστηριότητα και χωρίς δυνατότητα επανόδου στην αγορά χρειάζεται διαφορετική αντιμετώπιση.

Εκεί πρέπει να λειτουργεί αποτελεσματικά το πλαίσιο της δεύτερης ευκαιρίας.

Αντίθετα, μια επιχείρηση που συνεχίζει να λειτουργεί, διατηρεί θέσεις εργασίας, παράγει εισόδημα και εξυπηρετεί τις ρυθμισμένες υποχρεώσεις της πρέπει να έχει τη δυνατότητα σταδιακής επανένταξης στο χρηματοπιστωτικό σύστημα.

Αυτή η διάκριση είναι ουσιαστική.

Γιατί άλλο είναι η διαχείριση μιας μη βιώσιμης δραστηριότητας και άλλο η αποκατάσταση μιας επιχείρησης που έχει επανέλθει σε κανονική λειτουργία.

**Το όφελος για την οικονομία**

Η οικονομική επανένταξη μιας βιώσιμης επιχείρησης δεν αφορά μόνο την ίδια.

Αφορά συνολικά την οικονομία.

Μια επιχείρηση με πρόσβαση σε χρηματοδότηση μπορεί να επενδύσει.

Να αυξήσει την παραγωγικότητά της.

Να δημιουργήσει νέες θέσεις εργασίας.

Να ενισχύσει τον κύκλο εργασιών της.

Να πληρώσει περισσότερους φόρους και ασφαλιστικές εισφορές.

Και τελικά να εξυπηρετήσει με μεγαλύτερη ασφάλεια και τις ήδη ρυθμισμένες υποχρεώσεις της.

Συνεπώς, ένα οργανωμένο πλαίσιο οικονομικής επανένταξης μπορεί να λειτουργήσει θετικά για όλους τους εμπλεκόμενους.

Για την επιχείρηση.

Για το τραπεζικό σύστημα.

Για τους πιστωτές.

Για το Δημόσιο.

Και για την οικονομία συνολικά.

**Από τη δεύτερη ευκαιρία στη λειτουργική επανεκκίνηση**

Τα τελευταία χρόνια έχει γίνει σημαντική συζήτηση για τη δεύτερη ευκαιρία.

Το επόμενο βήμα πρέπει να είναι η λειτουργική επανεκκίνηση.

Η ρύθμιση μιας οφειλής δεν πρέπει να αποτελεί απλώς έναν μηχανισμό αποπληρωμής του παρελθόντος.

Πρέπει, όπου υπάρχουν οι προϋποθέσεις, να δημιουργεί και τη δυνατότητα επιστροφής στην κανονική οικονομική δραστηριότητα.

Η πρόταση για το Credit Restart στηρίζεται ακριβώς σε αυτή τη λογική.

Όχι αυτόματη χρηματοδότηση.

Όχι χαριστικές λύσεις.

Όχι διαγραφή του οικονομικού ιστορικού.

Αλλά επαναξιολόγηση με βάση σαφή, αντικειμενικά και σύγχρονα οικονομικά κριτήρια.

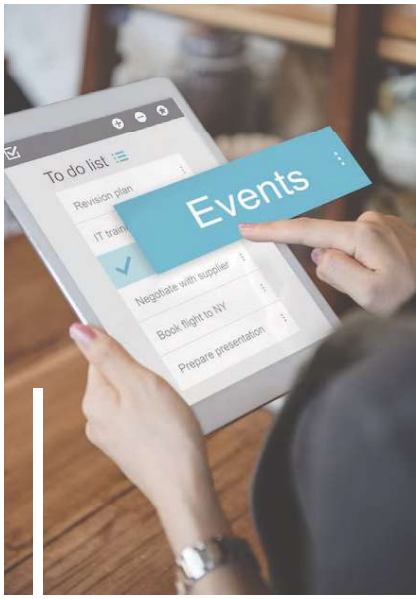
Γιατί μια οικονομία που επιδιώκει ανάπτυξη δεν αρκεί μόνο να ρυθμίζει το χρέος του χθες.

Πρέπει να δημιουργεί, για όσους μπορούν πραγματικά να σταθούν ξανά στα πόδια τους, και τις προϋποθέσεις για το αύριο.

29.09.2026 #75.04

# ECONOMIC REVIEWS AND ANALYSIS

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



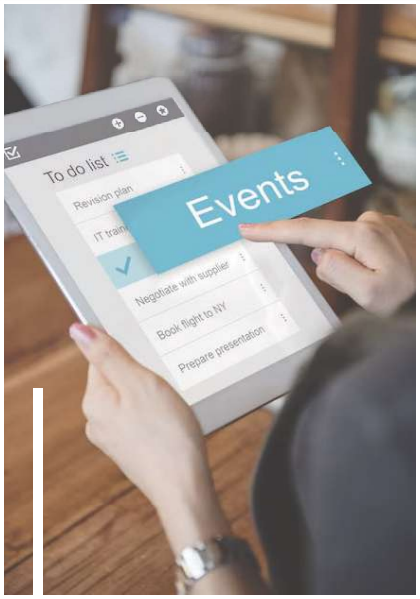

## Η Π.Α.Ε.Λ.Ο. ΣΤΗ ΔΕΘ

90η ΔΙΕΘΝΗΣ ΕΚΘΕΣΗ ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗΣ
5-13 9 2026



# ECONOMIC REVIEWS AND ANALYSIS

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










## Η Π.Α.Ε.Λ.Ο. ΣΤΗ ΔΕΘ

90η ΔΙΕΘΝΗΣ ΕΚΘΕΣΗ ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗΣ 5-13|9|2026

## Ο λογιστής αλλάζει. Και μαζί του αλλάζει και ο ρόλος του.

Στη Θεσσαλονίκη, στο πλαίσιο της 90ής ΔΕΘ, η ΠΑΕΛΟ πραγματοποίησε την εκδήλωση «Ο Λογιστής στην Επόμενη Ημέρα», επιχειρώντας να δει συνολικά το σήμερα και το αύριο του επαγγέλματος.

Η συζήτηση ξεκίνησε από την πραγματική καθημερινότητα του λογιστή και τα προβλήματα που αντιμετωπίζει το λογιστικό γραφείο.

Ο Λάμπρος Μπέλεσης παρουσίασε τις βασικές θέσεις και προτάσεις της ΠΑΕΛΟ, με ιδιαίτερη αναφορά στην ανάγκη για ένα σταθερό και λειτουργικό πλαίσιο φορολογικών δηλώσεων, ενώ ο Ιωάννης Πετσόγλου μετέφερε την εικόνα της καθημερινότητας του επαγγελματία στην πράξη.

Από εκεί, η συζήτηση πέρασε στις αυξημένες ευθύνες του λογιστή. Η Όλγα Μητσιώνη αναφέρθηκε στη δέουσα επιμέλεια και στον Ν. 4557/2018, αναδεικνύοντας την ανάγκη να υπάρχουν σαφή όρια ευθύνης.

Στη συνέχεια, ο Νίκος Σπυρόπουλος ανέλυσε τη νέα ψηφιακή πραγματικότητα, με την ηλεκτρονική τιμολόγηση, τις ψηφιακές συναλλαγές και την ψηφιακή διακίνηση να αλλάζουν καθημερινά τον τρόπο λειτουργίας των λογιστικών γραφείων.

Και φυσικά, η συζήτηση δεν μπορούσε να μείνει μόνο στο σήμερα.

Ο Νίκος Γκούντας μίλησε για τον λογιστή του αύριο, η Σοφία Μαυρίδου για τη μετάβαση από τον παραδοσιακό λογιστή στον σύμβουλο της επιχείρησης και η Αθηνά Όμπαση για τη σημασία των δικτύων και των συνεργασιών στη νέα εποχή.

Έτσι συνδέσαμε την καθημερινότητα με τις ευθύνες, την ψηφιοποίηση με τις νέες δεξιότητες και τελικά τον σημερινό λογιστή με τον λογιστή της επόμενης ημέρας.

Στο βίντεο μπορείτε να δείτε στιγμιότυπα από την εκδήλωση.( το βίντεο είναι αναρτημένο ολόκληρο στο YouTube Πάελο )

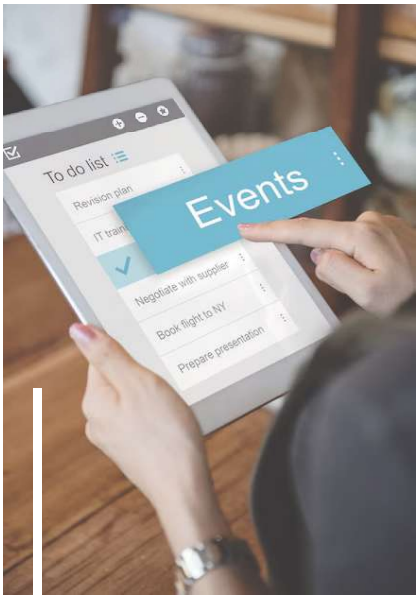
Γιατί το επάγγελμα δεν αλλάζει αύριο.
Αλλάζει ήδη σήμερα.

https://youtu.be/GHPdp5Aryn4?is=r9Ld4Vj6BPLJ_YuT

29.09.2026 #75.06

# ECONOMIC REVIEWS AND ANALYSIS

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







taxvoice.gr

## ΠΑΕΛΟ: Ο Λογιστής αλλάζει ρόλο στην ψηφιακή εποχή — οι παρεμβάσεις και τα μηνύματα της...







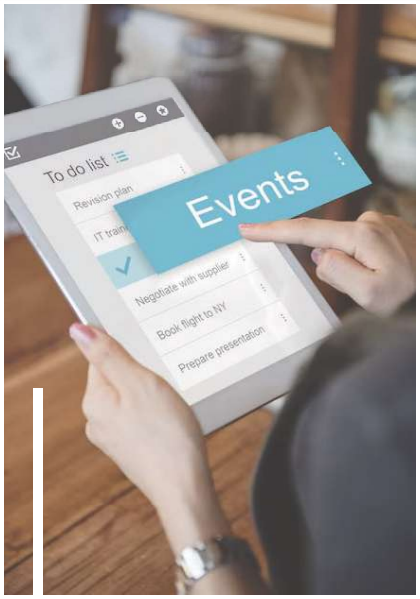
## Η Π.Α.Ε.Λ.Ο. ΣΤΗ ΔΕΘ

90η ΔΙΕΘΝΗΣ ΕΚΘΕΣΗ ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗΣ
5-13 9 2026

29.09.2026 #75.07

# ECONOMIC REVIEWS AND ANALYSIS

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




## Η Π.Α.Ε.Λ.Ο. ΣΤΗ ΔΕΘ

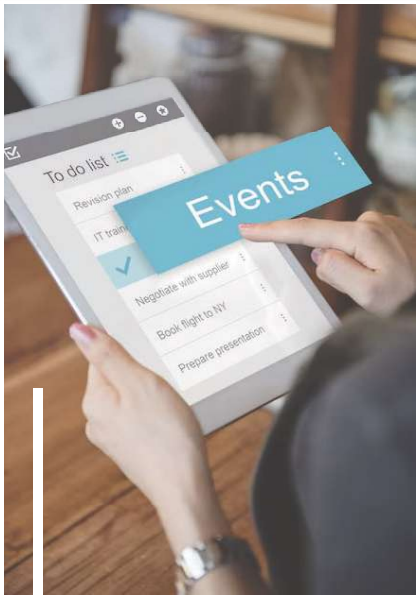
90η ΔΙΕΘΝΗΣ ΕΚΘΕΣΗ ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗΣ 5-13 9 2026






# ECONOMIC REVIEWS AND ANALYSIS

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




## «Εκδηλώσεις & Δράσεις της ΠΑ.Ε.Λ.Ο.»




**Με ιδιαίτερη επιτυχία πραγματοποιήθηκε το δωρεάν διαδικτυακό σεμινάριο με θέμα:**

**«Κλείσιμο Ισολογισμού & Πρακτική Μηχανογραφική Εφαρμογή»**

Το σεμινάριο διοργανώθηκε από τη Specisoft SA και το Synergy Accounting Intelligence Network, υπό την αιγίδα της Πανελλήνιας Ένωσης Λογιστών Οικονομολόγων (ΠΑΕΛΟ), συγκεντρώνοντας το ενδιαφέρον μεγάλου αριθμού λογιστών και φοροτεχνικών από όλη την Ελλάδα.

Την εκδήλωση συντόνισε ο Πρόεδρος της ΠΑΕΛΟ, κ. Λάμπρος Μπέλεσης, ο οποίος, κατά τον χαιρετισμό του, αναφέρθηκε στη σημασία της συνεχούς εκπαίδευσης των λογιστών, της αξιοποίησης των νέων τεχνολογιών και της ανάγκης διαρκούς προσαρμογής του επαγγέλματος στις σύγχρονες απαιτήσεις.

Στη συνέχεια, τον λόγο έλαβε ο Υπεύθυνος Ψηφιακών Συναλλαγών της ΠΑΕΛΟ, κ. Νίκος Σπυρόπουλος, ο οποίος ενημέρωσε τους συμμετέχοντες για τις τελευταίες εξελίξεις σχετικά με την Ψηφιακή Διακίνηση Αποθεμάτων, παρουσιάζοντας τις βασικές αλλαγές που αφορούν τις επιχειρήσεις και τα λογιστικά γραφεία.

Παράλληλα, προχώρησε σε μια ανακοίνωση που προκάλεσε ιδιαίτερο ενδιαφέρον, γνωστοποιώντας ότι είναι πλέον διαθέσιμη η νέα εφαρμογή Μισθοδοσίας της i-Spirit, η οποία εντάσσεται στο ολοκληρωμένο οικοσύστημα ψηφιακών λύσεων της εταιρείας.

Ιδιαίτερα ουσιαστική ήταν η εισήγηση του Προέδρου του ΚΕΛΕ, κ. Χαράλαμπου Γκούντα, ο οποίος ανέλυσε βήμα προς βήμα τη διαδικασία κλεισίματος του ισολογισμού, παρέχοντας λεπτομερείς οδηγίες και πρακτικές επισημάνσεις για την ορθή ολοκλήρωση των λογιστικών και φορολογικών εργασιών της χρήσης.

Στη συνέχεια, ο CEO του ΚΕΛΕ, κ. Νίκος Γκούντας, παρουσίασε ζωντανά τις δυνατότητες του λογισμικού της Specisoft SA, επιδεικνύοντας τον τρόπο με τον οποίο πραγματοποιείται το αυτόματο κλείσιμο του ισολογισμού, καθώς και η αυτόματη δημιουργία των απαιτούμενων καταστάσεων και αρχείων για τη Γ.Γ.Π.Σ. και την Τράπεζα της Ελλάδος, αναδεικνύοντας τις σημαντικές δυνατότητες αυτοματοποίησης που προσφέρει το πληροφοριακό σύστημα.

Το υψηλό επίπεδο των εισηγήσεων, η πρακτική προσέγγιση των θεμάτων και το έντονο ενδιαφέρον των συμμετεχόντων επιβεβαίωσαν για ακόμη μία φορά τη σημασία της συνεργασίας μεταξύ της Specisoft SA, του Synergy Accounting Intelligence Network και της ΠΑΕΛΟ, με κοινό στόχο τη συνεχή επιστημονική ενημέρωση, την ενίσχυση της γνώσης και την προώθηση του ψηφιακού μετασχηματισμού του λογιστικού επαγγέλματος.

Όσοι δεν είχαν τη δυνατότητα να παρακολουθήσουν το σεμινάριο ζωντανά, μπορούν να το παρακολουθήσουν μέσω του παρακάτω συνδέσμου ή να επισκεφθούν το επίσημο κανάλι της ΠΑΕΛΟ στο YouTube, όπου είναι διαθέσιμη ολόκληρη η εκδήλωση, καθώς και όλες οι επιστημονικές εκδηλώσεις και τα εκπαιδευτικά σεμινάρια της Ένωσης.

Δείτε την εκδήλωση εδώ:
https://www.youtube.com/live/Tn58rHL4qsY?is=5yfANE-KwVWRxNxpf
ή
Επισκεφθείτε το επίσημο κανάλι της ΠΑΕΛΟ στο YouTube και παρακολουθήστε όλες τις δράσεις και τις εκπαιδευτικές πρωτοβουλίες της Ένωσης.
https://www.youtube.com/live/Tn58rHL4qsY?is=4bq56huVphzP-GUAb




**Πραγματοποιήθηκε με ιδιαίτερη επιτυχία η διαδικτυακή εκδήλωση της Πανελλήνιας Ένωσης Λογιστών Οικονομολόγων (ΠΑΕΛΟ) με θέμα:**

**«Η Ψυχολογία του Λογιστή – Οι επιπτώσεις της καθημερινής πίεσης στην ψυχική και σωματική υγεία».**

Την εκδήλωση άνοιξε με χαιρετισμό ο Πρόεδρος της ΠΑΕΛΟ, Λάμπρος Μπέλεσης, ο οποίος αναφέρθηκε στην ανάγκη να αναγνωριστεί ότι πίσω από κάθε επαγγελματία λογιστή βρίσκεται ένας άνθρωπος που καλείται καθημερινά να διαχειριστεί έντονη πίεση, αυξημένες ευθύνες και διαρκείς αλλαγές στο επαγγελματικό περιβάλλον.

Κεντρική ομιλήτρια ήταν η Δρ. Τσαμπίκα Μπαφίτη, Πρόεδρος της Εθνικής Εταιρείας Ψυχοθεραπείας Ελλάδος (ΕΕΨΕ), η οποία παρουσίασε τις επιπτώσεις του επαγγελματικού άγχους στην ψυχική και σωματική υγεία, καθώς και πρακτικές προτάσεις για την πρόληψη και την αποτελεσματική διαχείρισή του.

Στη εκδήλωση συμμετείχε επίσης η Μαριάννα Νίκα, Οικονομολόγος και μέλος της ΠΑΕΛΟ, μεταφέροντας την εμπειρία της από την καθημερινότητα του επαγγέλματος και συμβάλλοντας στον διάλογο με ιδιαίτερα ενδιαφέρουσες παρεμβάσεις.

Τον συντονισμό της εκδήλωσης είχε η Όλγα Μητσιώνη, μέλος του Διοικητικού Συμβουλίου της ΠΑΕΛΟ.

Η ΠΑΕΛΟ συνεχίζει να αναδεικνύει ζητήματα που αφορούν όχι μόνο τις επιστημονικές και επαγγελματικές εξελίξεις του κλάδου, αλλά και την ποιότητα ζωής των λογιστών, θεωρώντας ότι η ψυχική υγεία αποτελεί αναπόσπαστο στοιχείο της επαγγελματικής βιωσιμότητας και της παροχής ποιοτικών υπηρεσιών.
https://www.youtube.com/live/ilt9evAcz5k?is=0hoXIg0qQYeWig-cl




Ευχαριστώ θερμά για την πρόσκληση στην εκπομπή **«Η Ώρα του Φορολογούμενου»**. Ήταν ιδιαίτερη χαρά και τιμή να συμμετέχω σε μια τόσο ενδιαφέρουσα συζήτηση.

Ιδιαίτερες ευχαριστίες στον κ. @ Orestis Seimenis δάσκαλο της λογιστικής, για τη φιλοξενία και την τιμητική πρόσκληση στην εκπομπή.

Χάρηκα επίσης που βρέθηκα στο πάνελ με την κ.Stelina Duk , δικηγόρο με εξειδίκευση στο φορολογικό δίκαιο της Αγγλίας, και τον κ Stefanos Kouloumbis Ειδικός σε θέματα Διαχείρισης Οφειλών & Τραπεζικών Διαπραγματεύσεων, ενώ ιδιαίτερη αξία στη συζήτηση έδωσε και η τηλεφωνική παρέμβαση του κ. Λαμπρος Μπελεσης Προέδρου της Πανελλήνιας Ένωσης Λογιστών Οικονομολόγων (ΠΑΕΛΟ).

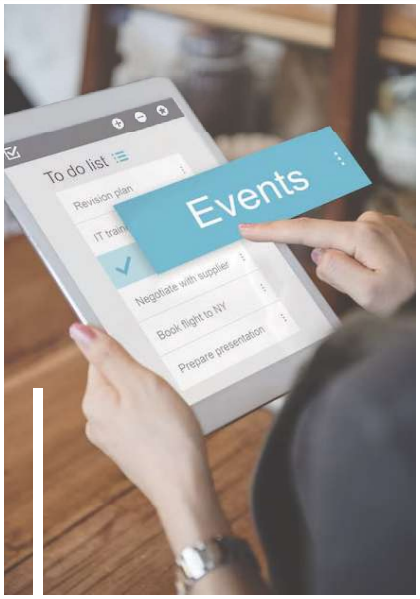
Ευχαριστώ όλους για τον ουσιαστικό διάλογο και την εξαιρετική συνεργασία.

Καλή θέαση!
https://youtu.be/gJVk-MJhscQ?is=1HvMw8t6r8xNXYt-

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

29.09.2026 #75.09

ECONOMIC REVIEWS AND ANALYSIS




# «Εκδηλώσεις & Δράσεις της ΠΑ.Ε.Λ.Ο.»




**Είχα την χαρά να είμαι καλεσμένος στο κεντρικό δελτίο ειδήσεων του Star Βορείου Ελλάδος από τον δημοσιογράφο Αθανάσιο Φιλακτο**

Συζητήσαμε για το **ΤΙ ΠΕΡΙΜΕΝΟΥΜΕ ΑΠΟ ΤΗ ΔΕΘ 2026**

Ευχαριστώ θερμά τον κύριο Φιλακτο και το Star Βορείου Ελλάδας για την πρόσκληση.

Μεταξύ άλλων συζητήθηκαν τα παρακάτω

ΕΡΩΤΗΣΗ 1 — Κύριε Μπέλεση, τι περιμένει τελικά η αγορά αλλά και η κοινωνία από τη φετινή ΔΕΘ;

«Νομίζω ότι κανείς δεν περιμένει θαύματα, ούτε έναν κατάλογο δεκάδων εξαγγελιών.

Η ελληνική οικονομία έχει κάνει σημαντικά βήματα τα τελευταία χρόνια. Το ζητούμενο τώρα είναι αυτή η πρόοδος να περάσει ακόμη περισσότερο στην πραγματική οικονομία αλλά και στο διαθέσιμο εισόδημα των πολιτών.

Οι επιχειρήσεις χρειάζονται ρευστότητα, σταθερούς κανόνες, κίνητρα για επενδύσεις και χαμηλότερο κόστος για τη δημιουργία νέων θέσεων εργασίας.

Ταυτόχρονα όμως, ο μισθωτός και ο συνταξιούχος πρέπει να αισθανθούν περισσότερο αυτή τη βελτίωση στην καθημερινότητά τους.

Επομένως, η φετινή ΔΕΘ έχει δύο μεγάλα μέτωπα: παραγωγή και διαθέσιμο εισόδημα. Και το ένα τελικά τροφοδοτεί το άλλο.»

ΕΡΩΤΗΣΗ 2 — Αν έπρεπε να ξεχωρίσετε μία άμεση παρέμβαση για τις επιχειρήσεις, ποια θα ήταν;

«Θα ξεκινούσα από την προκαταβολή φόρου.

Μια ουσιαστική μείωσή της, με κατεύθυνση το 40%, θα ήταν πραγματική ένεση ρευστότητας.

Και να ξεκαθαρίσουμε κάτι: δεν μιλάμε για χάρισμα φόρου. Η επιχείρηση θα πληρώσει κανονικά τον φόρο που της αναλογεί.

Μιλάμε για χρήματα που σήμερα φεύγουν από το ταμείο της επιχείρησης για έναν φόρο που αφορά το αύριο.

Αν ένα μέρος αυτών των χρημάτων παραμείνει στην επιχείρηση, μπορεί να γίνει κεφάλαιο κίνησης, επένδυση ή νέα θέση εργασίας.»

ΕΡΩΤΗΣΗ 3 — Υπάρχουν περιθώρια για ευρύτερες φορολογικές αλλαγές;

«Βεβαίως.

Πρέπει να ολοκληρωθεί η κατάργηση του τέλους επιτηδεύματος και να ανοίξει ουσιαστικά η συζήτηση για την αλλαγή ή σταδιακή κατάργηση των αντικειμενικών κριτηρίων στους ελεύθερους επαγγελματίες.

Σήμερα έχουμε myDATA, ηλεκτρονική τιμολόγηση, ηλεκτρονικές συναλλαγές και πολύ περισσότερες δυνατότητες διασταύρωσης.

Άρα, όσο καλύτερα μπορούμε να βλέπουμε την πραγματική οικονομική δραστηριότητα, τόσο λιγότερο χρειάζεται να φορολογούμε με βάση αυτό που υποθέτουμε ότι κερδίζει κάποιος.

Η φορολογική δικαιοσύνη πρέπει να στηρίζεται όσο γίνεται περισσότερο στο πραγματικό εισόδημα.»

ΕΡΩΤΗΣΗ 4 — Μιλάμε πολύ για ψηφιακό μετασχηματισμό. Τι χρειάζονται εδώ οι επιχειρήσεις;

«Εδώ θα έβαζα μία πολύ συγκεκριμένη πρόταση: ισχυρές υπεραποσβέσεις για τις δαπάνες και τις επενδύσεις ψηφιακού μετασχηματισμού.

Ζητάμε από τις επιχειρήσεις να επενδύσουν σε λογισμικό, πληροφοριακά συστήματα, κυβερνοασφάλεια, τεχνητή νοημοσύνη και νέες ψηφιακές υποδομές.

Όλα αυτά όμως έχουν κόστος.

Δεν μπορούμε λοιπόν να μιλάμε μόνο για νέες ψηφιακές υποχρεώσεις. Πρέπει να δημιουργήσουμε και πραγματικά φορολογικά κίνητρα για εκείνον που επενδύει.

Το μήνυμα της Πολιτείας πρέπει να είναι απλό:

"Θέλω να ψηφιοποιηθείς και σε βοηθώ να το κάνεις."»

ΕΡΩΤΗΣΗ 5 — Και στο κόστος εργασίας τι πρέπει να αλλάξει;

«Εδώ υπάρχει ένα παράδοξο που το βλέπουμε χρόνια:

ο εργοδότης πληρώνει πολλά και ο εργαζόμενος παίρνει λίγα.

Άρα πρέπει να συνεχίσουμε προς την κατεύθυνση της μείωσης των ασφαλιστικών εισφορών και του μη μισθολογικού κόστους, ιδιαίτερα όταν δημιουργούνται νέες πλήρεις θέσεις εργασίας.

Γιατί θέλουμε δύο πράγματα ταυτόχρονα:

να μπορεί η επιχείρηση ευκολότερα να προσλαμβάνει και ένα μεγαλύτερο μέρος του συνολικού κόστους εργασίας να καταλήγει τελικά στην τσέπη του εργαζομένου.

Εκεί κερδίζει η επιχείρηση, κερδίζει ο εργαζόμενος και τελικά κερδίζει η ίδια η οικονομία.»

ΕΡΩΤΗΣΗ 6 — Υπάρχει όμως και ένα μεγάλο απόθεμα παλιών οφειλών. Τι κάνουμε με αυτές;

«Δεν μπορούμε να μιλάμε για ανάπτυξη αφήνοντας εκτός επιχειρήσεις και επαγγελματίες που είναι σήμερα βιώσιμοι αλλά κουβαλούν υποχρεώσεις του παρελθόντος.

Ο εξωδικαστικός μηχανισμός έχει βελτιωθεί, αλλά θεωρώ ότι υπάρχουν ακόμη περιθώρια να γίνει αποτελεσματικότερος και να δίνει πραγματική δεύτερη ευκαιρία σε περισσότερους βιώσιμους οφειλέτες.

Παράλληλα, θεωρώ ότι πρέπει να εξεταστεί σοβαρά μία ρύθμιση έως 120 δόσεις, με όρους και επιτόκιο που να την καθιστούν πραγματικά εξυπηρετήσιμη.

Γιατί δεν έχει σημασία να δημιουργήσουμε απλώς πολλές δόσεις. Σημασία έχει η ρύθμιση να μπορεί να τηρηθεί.»

ΕΡΩΤΗΣΗ 7 — Μιλήσαμε πολύ για επιχειρήσεις. Τι πρέπει όμως να περιμένουν μισθωτοί και συνταξιούχοι;

«Εδώ βρίσκεται η άλλη πλευρά της ίδιας εξίσωσης.

Για τους μισθωτούς, το ζητούμενο είναι περισσότερο καθαρό εισόδημα. Και αυτό μπορεί να έρθει μέσα από φορολογικές ελαφρύνσεις, παρεμβάσεις στη φορολογική κλίμακα και περαιτέρω μείωση των ασφαλιστικών εισφορών.

Για τους συνταξιούχους, χρειάζονται παρεμβάσεις που θα ενισχύσουν πραγματικά το διαθέσιμο εισόδημα, ιδιαίτερα στα χαμηλότερα και μεσαία επίπεδα συντάξεων.

Γιατί υπάρχει και η ακρίβεια.

Και τελικά τον πολίτη δεν τον ενδιαφέρει μόνο πόσο αυξήθηκε ονομαστικά ο μισθός ή η σύνταξή του.

Τον ενδιαφέρει τι μπορεί να αγοράσει στο τέλος του μήνα με αυτά τα χρήματα.

Άρα η συζήτηση στη ΔΕΘ δεν μπορεί να αφορά μόνο τους αριθμούς της οικονομίας. Πρέπει να αφορά και το πραγματικό διαθέσιμο εισόδημα του πολίτη.»

ΕΡΩΤΗΣΗ 8 — Τι άλλο θα θέλατε να ακούσετε στη ΔΕΘ;

«Καταρχάς, θα έχουμε την ευκαιρία να το ακούσουμε από κοντά, αφού η ΠΑΕΛΟ θα είναι παρούσα στη Θεσσαλονίκη.

Θα ήθελα όμως να ακούσω ένα καθαρό μήνυμα προς την παραγωγική οικονομία αλλά και προς την κοινωνία.

Για τις επιχειρήσεις: λιγότερη προκαταβολή φόρου, τέλος στο τέλος επιτηδεύματος, επανεξέταση των αντικειμενικών κριτηρίων, χαμηλότερες ασφαλιστικές εισφορές, υπεραποσβέσεις για τον ψηφιακό μετασχηματισμό, καλύτερο εξωδικαστικό και μία πραγματικά βιώσιμη ρύθμιση 120 δόσεων.

Για τους μισθωτούς και τους συνταξιούχους: περισσότερο πραγματικό διαθέσιμο εισόδημα και μέτρα που θα έχουν αποτέλεσμα στην καθημερινότητά τους.

Και όλα αυτά μέσα σε ένα σταθερό φορολογικό και επιχειρηματικό περιβάλλον.

Γιατί η επιχείρηση μπορεί να προσαρμοστεί ακόμη και σε δύσκολους κανόνες. Αυτό που δυσκολεύεται να αντιμετωπίσει είναι οι κανόνες που αλλάζουν συνεχώς.

Και τελικά, επιχειρήσεις, εργαζόμενοι και συνταξιούχοι δεν είναι τρεις διαφορετικές οικονομίες. Είναι η ίδια οικονομία.

Η ΔΕΘ δεν χρειάζεται εκατό υποσχέσεις.

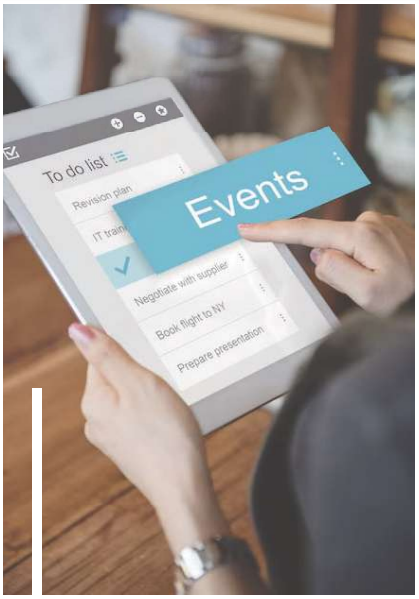
Χρειάζεται λίγες, καθαρές και εφαρμόσιμες αποφάσεις, που την επόμενη ημέρα θα κάνουν τον επιχειρηματία να μπορεί να σχεδιάσει και τον πολίτη να αισθανθεί ότι η ανάπτυξη περνάει και στη δική του καθημερινότητα.»

https://www.facebook.com/share/v/1HDKiT6e1D/?mibextid=wwXlfr

29.09.2026 #75.10

# ECONOMIC REVIEWS AND ANALYSIS

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




**«Εκδηλώσεις & Δράσεις της ΠΑ.Ε.Λ.Ο.»**




**ΜΕΤΑ ΤΑ ΜΝΗΜΟΝΙΑ: Από την ανάκαμψη στην ανάκτηση**

**Φιλοξενήθηκα στο STAR TV Βόρειας Ελλάδας, όπου είχαμε την ευκαιρία να συζητήσουμε για την Ελλάδα μετά τα Μνημόνια και κυρίως για το επόμενο μεγάλο στοίχημα της οικονομίας μας.**

Ευχαριστώ θερμά τον δημοσιογράφο κ. Φυλακτό και το κανάλι για την πρόσκληση και τη φιλοξενία.
Η συζήτηση δεν επικεντρώθηκε στο ποιος έφταιξε περισσότερο ή λιγότερο για την κρίση. Δεκαπέντε και πλέον χρόνια μετά, θεωρώ ότι το ουσιαστικό ερώτημα είναι διαφορετικό:
Πώς μπορούμε να ανακτήσουμε ένα μέρος από όσα χάσαμε;
Οι βασικές ερωτήσεις που τέθηκαν και οι θέσεις που ανέπτυξα ήταν οι εξής:
1. Έχουμε τελικά αφήσει πίσω μας τα Μνημόνια;
Σε μεγάλο βαθμό, ναι.
Βγήκαμε από τα Μνημόνια ως πρόγραμμα. Δεν έχουμε βγει ακόμη από όλες τις οικονομικές συνέπειές τους.
Η Ελλάδα βρίσκεται σήμερα σε σαφώς καλύτερη θέση. Έχει αποκαταστήσει τη δημοσιονομική της αξιοπιστία, η ανεργία έχει μειωθεί σημαντικά, οι τράπεζες έχουν εξυγιανθεί και η οικονομία αναπτύσσεται.
Η περίοδος της κρίσης, όμως, άφησε πίσω της μεγάλες απώλειες σε πλούτο, επενδύσεις, επιχειρήσεις, εισοδήματα και ανθρώπινο δυναμικό.
Γι' αυτό πρέπει πλέον να κοιτάξουμε μπροστά.
2. Μπορεί η Ελλάδα να ανακτήσει όσα έχασε;
Μπορεί να ανακτήσει σημαντικό μέρος τους. Όχι όμως επιστρέφοντας στις πρακτικές του παρελθόντος.
Δεν μπορούμε να ξαναγυρίσουμε στο μοντέλο «δανείζομαι για να καταναλώνω», ούτε να δημιουργήσουμε νέα ελλείμματα προκειμένου να μοιράσουμε χρήματα που δεν υπάρχουν.
Ο ασφαλής δρόμος είναι ένας:
Να παράγουμε περισσότερο πλούτο.
Με παραγωγικές επενδύσεις, μεγαλύτερη παραγωγικότητα, περισσότερες εξαγωγές, τεχνολογία και ισχυρότερες ελληνικές επιχειρήσεις.
Δεν μπορούμε να ανακτήσουμε τη χαμένη δεκαετία μοιράζοντας διαφορετικά τον ίδιο πλούτο.
Πρέπει πρώτα να δημιουργήσουμε περισσότερο πλούτο.
3. Γιατί οι επιχειρήσεις βρίσκονται στο επίκεντρο;
Γιατί ένα μεγάλο μέρος του οικονομικού κύκλου ξεκινά από εκεί.
Η επιχείρηση επενδύει, δημιουργεί θέσεις εργασίας, πληρώνει μισθούς, φόρους και ασφαλιστικές εισφορές. Ο εργαζόμενος αποκτά εισόδημα, καταναλώνει και αποταμιεύει και έτσι ο οικονομικός κύκλος συνεχίζεται.
Στην κρίση αυτός ο κύκλος έσπασε.
Μετά την εξυγίανση των τραπεζικών ισολογισμών, πρέπει να αντιμετωπίσουμε οριστικά και τα βάρη που άφησε η κρίση στην πραγματική οικονομία.
Μια επιχείρηση που σήμερα είναι βιώσιμη πρέπει να μπορεί να χρηματοδοτηθεί, να επενδύσει, να προσλάβει και να αναπτυχθεί.
Δεν μπορεί να παραμένει για πάντα εγκλωβισμένη σε προβλήματα που δημιουργήθηκαν πριν από δέκα ή δεκαπέντε χρόνια.
4. Γιατί ο πολίτης ακούει για ανάπτυξη αλλά δεν τη βλέπει πάντα στην τσέπη του;
Είναι ένα απολύτως λογικό ερώτημα.
Γιατί ο πολίτης δεν ζει με το ΑΕΠ. Ζει με το διαθέσιμο εισόδημά του.
Ο εργαζόμενος βλέπει τι του μένει από τον μισθό του.
Ο συνταξιούχος τι μπορεί να αγοράσει με τη σύνταξή του.
Η οικογένεια τι πληρώνει για στέγη, τρόφιμα και ενέργεια.
Ο μικρός επιχειρηματίας τι του απομένει όταν πληρώσει τις υποχρεώσεις του.
Το επόμενο μεγάλο στοίχημα, λοιπόν, είναι η ανάπτυξη να μετατραπεί σταδιακά σε καλύτερο πραγματικό εισόδημα.
Με καλύτερα αμειβόμενες θέσεις εργασίας, αύξηση της παραγωγικότητας και σταδιακή μείωση φορολογικών και ασφαλιστικών επιβαρύνσεων, στον βαθμό που το επιτρέπουν τα δημόσια οικονομικά.
5. Μήπως αυτό σημαίνει επιστροφή στις παροχές;
Όχι. Ακριβώς το αντίθετο.
Η δημοσιονομική αξιοπιστία της χώρας κατακτήθηκε με πολύ μεγάλο κόστος και αποτελεί κεφάλαιο που οφείλουμε να προστατεύσουμε.
Δεν προτείνω χρήματα που δεν υπάρχουν.
Δεν προτείνω νέα ελλείμματα.
Η λογική είναι απλή:
Πρώτα δημιουργούμε πραγματικό πρόσθετο δημοσιονομικό χώρο και μετά επιστρέφουμε ένα μέρος του στην κοινωνία και στην οικονομία.
Όταν η ανάπτυξη, η αύξηση της απασχόλησης και η αποτελεσματικότερη αντιμετώπιση της φοροδιαφυγής δημιουργούν μόνιμο δημοσιονομικό χώρο, τότε ένα μέρος του μπορεί να επιστρέφει με μόνιμο τρόπο στην πραγματική οικονομία.
6. Τι είναι το «μέρισμα ανάπτυξης»;
Είναι ακριβώς αυτή η λογική.
Θα μπορούσε να υπάρχει ένας απλός και σταθερός κανόνας:
Όταν δημιουργείται πραγματικός πρόσθετος δημοσιονομικός χώρος, ένα μέρος να κατευθύνεται:
- στη μείωση του δημόσιου χρέους,
- στις παραγωγικές επενδύσεις,
- και πίσω στην πραγματική οικονομία.

Στις επιχειρήσεις, στους εργαζομένους και στους συνεπείς φορολογουμένους, κυρίως μέσα από μόνιμες μειώσεις επιβαρύνσεων.
Αυτό είναι το μέρισμα ανάπτυξης που προτείνω.
Όχι ένα έκτακτο βοήθημα που δίνεται μία φορά και τελειώνει, αλλά μια μόνιμη βελτίωση του διαθέσιμου εισοδήματος και της ανταγωνιστικότητας της οικονομίας.
7. Πότε θα μπορεί ο πολίτης να πει ότι η ανάπτυξη έφτασε πραγματικά και σε αυτόν;
Όταν δει τέσσερα απλά και μετρήσιμα πράγματα:
Καλύτερο πραγματικό εισόδημα.
Καλύτερα αμειβόμενες δουλειές.
Σταδιακά μικρότερες επιβαρύνσεις.
Περισσότερες ευκαιρίες για τις μικρομεσαίες επιχειρήσεις.
Γιατί τελικά ο πολίτης δεν θα κρίνει την επιτυχία της οικονομίας μόνο από τους μακροοικονομικούς δείκτες.
Θα την κρίνει από το τι μένει στην τσέπη του, από το αν μπορεί να προγραμματίσει τη ζωή του και από το αν αισθάνεται μεγαλύτερη ασφάλεια για το αύριο.
Η τελευταία μου κουβέντα στη συζήτηση:
«Η Ελλάδα έκανε μια πολύ δύσκολη διαδρομή και ανέκτησε τη δημοσιονομική της αξιοπιστία. Αυτό είναι σημαντικό και πρέπει να το προστατεύσουμε.
Τώρα όμως πρέπει να περάσουμε από την ανάκαμψη στην ανάκτηση. Να δημιουργήσουμε περισσότερο πλούτο και ένα μέρος αυτού του πλούτου να επιστρέφει μόνιμα στις επιχειρήσεις και στους πολίτες.
Γιατί η πραγματική έξοδος από τα Μνημόνια δεν ολοκληρώνεται όταν απλώς βελτιώνονται οι αριθμοί του κράτους. Ολοκληρώνεται όταν βελτιώνονται σταθερά οι αριθμοί της επιχείρησης και του οικογενειακού προϋπολογισμού.»
https://www.facebook.com/share/v/19fzB3zcQu/?mibextid=w-wXlfr

29.09.2026 #75.11

# ECONOMIC REVIEWS AND ANALYSIS

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

**Η σωστή ενημέρωση σήμερα είναι απαραίτητη.**

Το TaxVoice.gr είναι ένας χώρος με χρήσιμη ενημέρωση για λογιστές, φοροτεχνικούς, επαγγελματίες και επιχειρήσεις.

Η εγγραφή είναι εντελώς δωρεάν.
Κάντε την εγγραφή σας εδώ:
**https://www.taxvoice.gr/registration**
Απλά, γρήγορα και χωρίς κόστος.






**Λάμπρος Μπέλεσης**

Taxvoice ξανα !!!

Η επανεκινηση που θα κανει την διαφορα

TaxVoice: Δεν επιστρέφουμε. Προχωράμε.

Υπάρχουν προσπάθειες που κάποια στιγμή κάνουν τον κύκλο τους. Και υπάρχουν προσπάθειες που απλώς χρειάζονται μια νέα αρχή.

Το TaxVoice ανήκει στη δεύτερη κατηγορία.

Ξεκίνησε πριν από χρόνια από τον Τάσο Δουκέρη, με μια απλή αλλά ουσιαστική ιδέα: να υπάρχει μια φωνή κοντά στον λογιστή, στον φοροτεχνικό και στον άνθρωπο της αγοράς.

Στην πορεία μπήκα κι εγώ ενεργά σε αυτή την προσπάθεια. Περάσαμε μαζί μια ιδιαίτερα δύσκολη περίοδο, εκείνη του Covid, όταν η ενημέρωση δεν ήταν απλώς χρήσιμη. Ήταν καθημερινή ανάγκη.

Το TaxVoice μεγάλωσε, απέκτησε κοινό, συνεργάτες και παρουσία. Έφτασε κάποια στιγμή πολύ ψηλά σε επισκεψιμότητα και απέδειξε ότι υπήρχε χώρος για μια διαφορετική επαγγελματική ενημέρωση.

Όμως ο κόσμος άλλαξε.

Άλλαξε η τεχνολογία. Άλλαξε ο τρόπος που ενημερωνόμαστε. Άλλαξαν οι ανάγκες των λογιστών και των επιχειρήσεων.

Και πρέπει να αλλάξουμε κι εμείς.

Γι' αυτό σήμερα δεν μιλάμε απλώς για την επιστροφή του TaxVoice.

Μιλάμε για ένα RESTART.

Ένα TaxVoice πιο σύγχρονο, πιο γρήγορο και περισσότερο χρήσιμο στην καθημερινότητα.

Με νέα τεχνολογική βάση, με ανθρώπους που γνωρίζουν την αγορά και με τον Νίκο Σπυρόπουλο να έχει σημαντικό ρόλο στον ψηφιακό μετασχηματισμό αυτής της προσπάθειας.

Θέλουμε ένα TaxVoice που δεν θα κυνηγά απλώς την είδηση.

Θα την εξηγεί.

Δεν θα αναπαράγει απλώς εγκυκλίους και αποφάσεις.

Θα λέει στον επαγγελματία τι σημαίνουν στην πράξη.

Και κυρίως, θα δίνει χώρο σε ανθρώπους που έχουν κάτι να πουν. Σε διαφορετικές απόψεις, σε τεκμηριωμένες προτάσεις, σε φωνές που παράγουν γνώση και όχι θόρυβο.

Δεν ξεκινάμε από το μηδέν.

Έχουμε ιστορία, έχουμε εμπειρία και, φυσικά, έχουμε κάνει και λάθη.

Αυτή τη φορά όμως έχουμε κάτι περισσότερο:

Ξέρουμε πολύ καλύτερα τι θέλουμε να δημιουργήσουμε.

Το νέο TaxVoice δεν θέλουμε να είναι ακόμη ένα φορολογικό site.

Θέλουμε να γίνει ξανά μια πραγματική φωνή της αγοράς και του επαγγελματία.

Η αρχή γίνεται τώρα.

TaxVoice RESTART.

Και ο στόχος παραμένει ένας:

Να ξαναπάμε ψηλά. Αυτή τη φορά για να μείνουμε.



**Τάσος Δουκέρης**

Το νέο taxvoice που τόσο αγαπήσατε είναι πάλι κοντά σας , πιλοτικά ακόμα για ενα διάστημα, μετά από μια αναγκαία παύση τους προηγούμενους μήνες, λόγω πλήρους ανανέωσης!

Νιώθω ιδιαίτερα χαρούμενος και δεν σας κρύβω και συγκινημένος, διότι το taxvoice για μένα δεν είναι ένα απλό φορολογικό portal που ενημερώνει το κοινό... Είναι άνθρωποι που δέθηκα, συνεργάτες, φίλοι, συνάδελφοι από όλη την Ελλάδα, αλλά και απλοί καθημερινοί πολίτες και επιχειρηματίες που έλαβαν μια υψηλή προστιθέμενη αξία γνώσης και πληροφόρησης, όταν το παρακολουθούσαν !

Στην πορεία των πραγμάτων, μαζί με τον δάσκαλο Λαμπρος Μπελεσης και άλλους αξιόλογους συναδέλφους που αρθρογραφούσαν, κάτω απο πολύ δύσκολες συνθήκες σε όλα τα επίπεδα, καταφέραμε να το αναδείξουμε με άπειρη προσωπική δουλειά, ως ενα site, ερασιτεχνικό μέν , αλλά με τεράστια απήχηση στο κοινο !

Τώρα έφτασε η ώρα το taxvoice να αλλάξει σελίδα και να προχωρήσει, με ένα δυναμικό και επαγγελματικό πλέον come back στη νέα εποχή , υπό νέα διεύθυνση του φίλου και συνεργάτη Nikolaos Spirop !

Το νεο taxvoice φιλοδοξεί, με μια σπουδαία ομάδα Λογιστών, ανθρώπων της πληροφορικής, αλλά και δημοσιογράφων, να γίνει αυτό που πρέσβευε το όνομα του από την αρχή.... Η φωνή της φορολογίας, η φωνή του μάχιμου λογιστή, η φωνή της επιχείρησης!

Το επόμενο χρονικό διάστημα, θα δείτε πολλές εκπλήξεις και πολύ και συγκροτημένη δουλειά, μέχρι το νέο taxvoice να βγει στον αέρα σε πλήρη λειτουργία, πλήρως ανανεωμένο, δυνατό, χρηστικό και αμερόληπτο!

Δηλώνω παρών με όλες μου τις δυνάμεις σε αυτο το νέο taxvoice total restart !

Με την Πένα μου θα σας ενημερώνω με εγκυρότητα και απλότητα για ζητήματα οικονομικά, λογιστικά, φορολογικά, εργασιακά , αλλά και κυρίως συμβουλευτικά και πρακτικά επιχειρηματικά, με έναν τρόπο που θα δείτε ότι θα σας βοηθήσει πολύ σε ότι σας απασχολεί σε καθημερινή βάση!

Πολλά μπράβο για τον ζήλο και την αγάπη του για την ενημέρωση, στον νέο διαχειριστή του site Νίκο Σπυρόπουλο !

Καλή πορεία και καλό μας ταξίδι στον απαιτητικό και παράλληλα συναρπαστικό κόσμο της καθημερινής οικονομικής ενημέρωσης!

Υ.γ Το 2027 πρώτα ο θεός, θα έχω ολοκληρώσει, μετα από ένα πολύ μεγάλο και δύσκολο χρονικό διάστημα και το νέο μου βιβλίο ... Σίγουρα η σημερινή μέρα είναι η κατάλληλη για να το μάθουν οι φίλοι μου !

Καλή συνέχεια σε όλες και όλους!

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

29.09.2026 #75.12

ECONOMIC REVIEWS AND ANALYSIS



# ΠΩΣ ΓΡΑΦΕΤΑΙ ΤΟ **Ε9** ΤΩΝ ΑΚΙΝΗΤΩΝ ΣΤΗΝ «**ΜΑΚΡΟΧΡΟΝΙΑ ΜΙΣΘΩΣΗ**» ΚΑΙ ΣΤΗΝ «**ΑΝΤΙΠΑΡΟΧΗ**»




**ΟΡΕΣΤΗΣ ΣΕΪΜΕΝΗΣ**
TAX & ACCOUNTING CONSULTANT OF DMN GROUP
PROFESSOR AUOEB - SPECIALISED IN INCOME & PROPERTY TAX

## Α. ΜΑΚΡΟΧΡΟΝΙΑ ΜΙΣΘΩΣΗ ΜΕ ΑΝΕΓΕΡΣΗ ΚΤΙΣΜΑΤΟΣ ΑΠΟ ΤΟΝ ΜΙΣΘΩΤΗ-ΕΝΟΙΚΙΑΣΤΗ

Μετά από την υπογραφή του Μισθωτηρίου Συμβολαίου.

Όταν ανεγείρεται κτίσμα από τον μισθωτή σε οικόπεδο του εκμισθωτή, ο εκμισθωτής-ιδιοκτήτης του ακινήτου θα εμφανίζει το ακίνητο στο Ε9 του και συνεπώς θα πληρώνει τον ΕΝ.Φ.Ι.Α. Σύμφωνα με τις διατάξεις του άρθρου 2 του ν.4223/2013, υπόχρεος για υποβολή δήλωσης και καταβολής φόρου είναι ο εκάστοτε κύριος του ακινήτου.

Πρόκειται για την λεγόμενη μακροχρόνια μίσθωση όπου το ακίνητο (κτίσμα και οικόπεδο) αναγράφεται στο Ε9 από τον εκμισθωτή-ιδιοκτήτη (μακροχρόνια μίσθωση) και επομένως υπόχρεος για την καταβολή του ΕΝ.Φ.Ι.Α. είναι ο εκμισθωτής-ιδιοκτήτης του οικοπέδου.

Αυτό ισχύει ανεξάρτητα από το εάν στο μισθωτήριο συμβόλαιο υπάρχει ή όχι ο όρος ότι στο τέλος της μισθωτικής περιόδου, το κτίσμα θα παραμείνει στην ιδιοκτησία του εκμισθωτή ή θα κατεδαφισθεί. Αυτό θα έχει σαν αποτέλεσμα να συνεχίσει να επιβαρύνεται με τον ΕΝΦΙΑ ο ιδιοκτήτης – εκμισθωτής. (Σ.Σ. το εάν το κτίσμα, σύμφωνα με το συμβόλαιο, στο τέλος της μισθωτικής περιόδου δεν κατεδαφιστεί και παραμείνει στην ιδιοκτησία του εκμισθωτή-ιδιοκτήτη, θα φορολογηθεί ως εισόδημα στο όνομά του (εκμισθωτή))

Εάν όμως το κτίσμα κατεδαφισθεί στο τέλος της μισθωτικής περιόδου, εάν το ορίζει το συμβόλαιο, και ο μισθωτής παραδώσει (τότε) μόνο το οικόπεδο, τότε ο εκμισθωτής θα διορθώσει το Ε9 του διαγράφοντας το κτίσμα και θα συνεχίσει να εμφανίζει μόνο το οικόπεδο.

## Β. ΑΝΤΙΠΑΡΟΧΗ-ΑΝΕΓΕΡΣΗ ΚΤΙΣΜΑΤΩΝ ΜΕ ΔΑΠΑΝΕΣ ΤΟΥ ΕΡΓΟΛΑΒΟΥ ΚΑΤΑΣΚΕΥΑΣΤΗ

Μετά από την υπογραφή του Εργολαβικού Συμβολαίου.

Στην περίπτωση αυτή ο οικοπεδούχος θα εμφανίζει στο Ε9 του το εργολαβικό αντάλλαγμα επί τέσσερα χρόνια, από την ημερομηνία έναρξης των εργασιών της οικοδόμησης , τα αδιάθετα ακίνητα του εργολαβικού ανταλλάγματος (δηλαδή τα κτίρια που έχουν συμφωνήσει να πάρει ο εργολάβος και δεν έχουν πουληθεί), εκτός και πωληθούν στη διάρκεια της παραπάνω τετραετίας, οπότε ο οικοπεδούχος θα τα αφαιρέσει από το Ε9 του και θα παύσει να επιβαρύνεται με τον ΕΝ.Φ.Ι.Α.). Μετά την τετραετία τα απούλητα ακίνητα αυτά θα δηλωθούν στο Ε9 από τον εργολάβο-κατασκευαστή.

Εάν πουληθούν τα ακίνητα κατά την διάρκεια της τετραετίας τότε ο οικοπεδούχος θα τα διαγράψει από το Ε9 του και θα τα δηλώσει ο αγοραστής.

Αν για οποιαδήποτε αιτία δεν αναγράφεται η ημερομηνία έναρξης εργασιών στην άδεια οικοδομής, η έναρξη εργασιών πιστοποιείται από το Ι.Κ.Α. ή από τα παραστατικά εργασιών (εκσκαφές, κατασκευή φέροντος σκελετού και γενικά κάθε πρόσφορο στοιχείο, το οποίο μπορεί να την πιστοποιήσει)

ΤΟ Ε9 ΘΑ ΕΝΗΜΕΡΩΘΕΙ ΩΣ ΠΑΡΑΚΑΤΩ:

**Ο Εργολάβος μετά την παρέλευση των 4 ετών από την έναρξη ων οικοδομικών εργασιών θα καταχωρήσει : ,**

•στον ΚΩΔ.10 της Στήλης 15 του Πίνακα 1 **το κτίσμα** του εργολαβικού ανταλλάγματος. (…Δικαίωμα εργολάβου σε ακίνητο (εργολαβικό αντάλλαγμα)

•στον ΚΩΔ.10 της Στήλης 19 του Πίνακα 1 **το οικόπεδο** του εργολαβικού ανταλλάγματος (εάν δεν είναι πολυκατοικία).

•στον ΚΩΔ.10 της Στήλης 18 του Πίνακα 2 **το γήπεδο** του εργολαβικού ανταλλάγματος (εάν δεν είναι πολυκατοικία).

(Περισσότερες-αναλυτικότερες λεπτομέρειες για το θέμα αυτό, στο βιβλίο «Οι Κωδικοί του Ε9» έκδοσης 2021.

Το βιβλίο αυτό αναφέρεται στη Σωστή συμπλήρωση των Κωδικών του Ε9)

Αρ. πρωτ.: Δ14Α 1115791 ΕΞ 18.7.2013
Ευθύνη του οικοπεδούχου για την αξία στοιχείου παράδοσης κτισμάτων
Αθήνα, 18/7/2013
Αρ. Πρωτ.Δ14Α 1115791 ΕΞ 2013
Πρωτ. εισερχ. 1066765/17-4-2013
ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΔΗΜΟΚΡΑΤΙΑ
ΥΠΟΥΡΓΕΙΟ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΩΝ
ΓΕΝΙΚΗ ΓΡΑΜΜΑΤΕΙΑ ΔΗΜΟΣΙΩΝ ΕΣΟΔΩΝ
ΓΕΝΙΚΗ ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ ΦΟΡΟΛΟΓΙΑΣ
14η Δ/ΝΣΗ ΦΠΑ
ΤΜΗΜΑ Α΄
Ταχ. Δ/νση : Σίνα 2-4
Ταχ. Κώδικας: 106 72 ΑΘΗΝΑ
Πληροφορίες : Σ. Κουρβετάρη
Τηλέφωνο : 210- 3645378
Fax : 210- 3645413
e-mail : dfpa.a1@1992.syzefxis.gov.gr
ΘΕΜΑ: «Ευθύνη του οικοπεδούχου για την αξία στοιχείου παράδοσης κτισμάτων».
ΣΧΕΤ: Το από 11.3.2013 έγγραφό σας.

Σε απάντηση του παραπάνω σχετικού αναφορικά με την ευθύνη του οικοπεδούχου για την αναγραφόμενη αξία του στοιχείου παράδοσης κτισμάτων από τον εργολάβο, που κατασκευάζει επί αντιπαροχή ακίνητο υπαγόμενο σε ΦΠΑ, σας γνωρίζουμε τα παρακάτω:

Σύμφωνα με το άρθρο 19, παρ. 2, περιπτ. δ΄ του Κώδικα ΦΠΑ (ν. 2859/2000), όπως ισχύει, την εγκύκλιο ΠΟΛ 1083/2006 (παρ. 8) και την εγκύκλιο ΠΟΛ.1067/2.5.2006 (παρ. 2.3), η κατασκευάστρια επιχείρηση, που κατασκευάζει ακίνητο επί αντιπαροχή, με την ολοκλήρωση της παράδοσης των κτισμάτων στον οικοπεδούχο, εκδίδει σε αυτόν στοιχείο με τίτλο "Παράδοση Κτισμάτων" για την παρεχόμενη εργολαβία στο οποίο ως φορολογητέα αξία αναγράφεται το τμήμα του συνολικού κόστους κατασκευής των οικοδομημάτων-κτισμάτων της «οικοδομής» (όπως αυτό προκύπτει από το βιβλίο κοστολογίου) που αναλογεί στα χιλιοστά του οικοπέδου που αντιστοιχούν στα παραδιδόμενα κτίσματα, χωρίς να λαμβάνεται υπόψη η αξία αυτών των χιλιοστών. Αναλυτικότερα, η αξία της ανωτέρω εργολαβίας προκύπτει από το συνολικό κόστος κατασκευής των κτισμάτων της «οικοδομής» (υλικά, εργασίες, αμοιβές, μισθούς κλπ.) επιμεριζόμενο στα χιλιοστά του οικοπέδου που αντιστοιχούν στα παραδιδόμενα κτίσματα.

Περαιτέρω, από το συνδυασμό των διατάξεων των άρθρων 1, 2, 3, 6, 36 του Κώδικα ΦΠΑ προκύπτει, ότι υποκείμενος και υπόχρεος για την απόδοση του φόρου στο Δημόσιο είναι ο εργολάβος που κατασκευάζει ακίνητο και όχι ο αντισυμβαλλόμενός του οικοπεδούχος (στην περίπτωση της αντιπαροχής).

Επομένως η αναγραφόμενη στο στοιχείο παράδοσης κτισμάτων αξία είναι αυτή που προκύπτει από την αξία της εργολαβίας που αντιστοιχεί στο κτίσμα που παραδίδεται, όπως αυτή η αξία έχει απεικονισθεί στο βιβλίο κοστολογίου του εργολάβου, για την ορθή τήρηση του οποίου, ευθύνη έχει ο εργολάβος και όχι ο οικοπεδούχος. Τυχόν διενέργεια φορολογικού ελέγχου και καταλογισμός ΦΠΑ δεν αφορά τον αντισυμβαλλόμενο τελικό καταναλωτή (οικοπεδούχο) αλλά πάντα τον υποκείμενο και υπόχρεο σε φόρο εργολάβο.

Η ΠΡΟΪΣΤΑΜΕΝΗ ΤΗΣ Δ/ΝΣΗΣ
Β. ΤΑΤΣΗ
ΑΚΡΙΒΕΣ ΑΝΤΙΓΡΑΦΟ
Η ΠΡΟΪΣΤΑΜΕΝΗ ΤΗΣ ΓΡΑΜΜΑΤΕΙΑΣ

29.09.2026 #75.13

ECONOMIC REVIEWS AND ANALYSIS

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

# ΔΗΜΟΓΡΑΦΙΚΟ ΜΕ ΦΟΡΟΛΟΓΙΚΟ ΑΠΟΤΥΠΩΜΑ: ΜΙΑ ΚΟΙΝΩΝΙΑ ΣΕ ΑΝΑΖΗΤΗΣΗ ΣΥΝΕΧΕΙΑΣ



ΑΝΤΩΝΗΣ ΖΑΪΡΗΣ
ΚΑΘΗΓΗΤΗΣ ΔΙΟΙΚΗΣΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ, ΕΚΤΕΛ.
ΑΝΤΙΠΡΟΕΔΡΟΣ ΣΕΛΠΕ,
ΜΕΛΟΣ ΤΗΣ ΕΝΩΣΗΣ ΑΜΕΡΙΚΑΝΩΝ ΟΙΚΟΝΟΜΟΛΟΓΩΝ (AEA



ΧΡΗΣΤΟΣ ΛΕΜΟΝΑΚΗΣ
ΚΑΘ. ΤΜΗΜΑ ΔΙΟΙΚΗΤΙΚΗΣ ΕΠΙΣΤΗΜΗΣ ΚΑΙ ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΑΣ
ΕΛΛΗΝΙΚΟ ΜΕΣΟΓΕΙΑΚΟ ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ



Το δημογραφικό δεν είναι μόνο ένας δείκτης στα στατιστικά δελτία. Είναι το υπόστρωμα πάνω στο οποίο θα σταθεί η οικονομία, το ασφαλιστικό, η αγορά εργασίας και η ίδια η κοινωνική συνοχή τις επόμενες δεκαετίες. Η Ελλάδα εισέρχεται σε μια περίοδο κατά την οποία η γήρανση του πληθυσμού και η μειωμένη γονιμότητα θα δοκιμάσουν τις αντοχές θεσμών και νοικοκυριών. Σε αυτή τη συζήτηση η φορολογική πολιτική παίζει ρόλο, αλλά δεν αρκεί από μόνη της. Απαιτείται μια ευρύτερη μετατόπιση κουλτούρας: πώς αντιλαμβανόμαστε την οικογένεια, την εργασία, τη στέγη, την ευθύνη της πολιτείας και –κυρίως– τη συλλογική επένδυση στις επόμενες γενιές.

Τα πρόσφατα φορολογικά μέτρα υπέρ οικογενειών με παιδιά και νέων εργαζομένων εντάσσονται σε αυτή τη μεγαλύτερη εικόνα. Η ενίσχυση των μειώσεων φόρου για νοικοκυριά με τέκνα, η ευνοϊκότερη μεταχείριση τρίτεκνων και πολύτεκνων οικογενειών και οι χαμηλότεροι ή και μηδενικοί συντελεστές για νέους έως 25 ή 30 ετών στέλνουν ένα μήνυμα: η πολιτεία αναγνωρίζει ότι η ανατροφή παιδιών και η είσοδος των νέων στην εργασία έχουν ιδιαίτερο βάρος. Η μείωση του φόρου αυξάνει το διαθέσιμο εισόδημα, ενισχύει τη μεσαία τάξη και μπορεί να λειτουργήσει ως ένα πρώτο, χειροπιαστό σήμα στήριξης προς τα νοικοκυριά που σηκώνουν σήμερα το μεγαλύτερο μέρος του δημογραφικού φορτίου.

Παραδείγματα όπως μια οικογένεια με δύο παιδιά και εισόδημα 30.000 ευρώ, που βλέπει τον ετήσιο φόρο της να μειώνεται κατά 500-600 ευρώ, ή μια πολύτεκνη οικογένεια με μεσαίο εισόδημα που ωφελείται με 1.500-2.000 ευρώ ετησίως, δείχνουν ότι η φορολογική πολιτική μπορεί να κάνει τη διαφορά στην καθημερινότητα. Το αν αυτή η διαφορά είναι «αρκούντως μεγάλη» είναι δευτερεύον σε σχέση με το δέσιμο του μηνύματος: ότι η κοινωνία, μέσω του προϋπολογισμού, επιλέγει να μεταφέρει πόρους σε όσους επενδύουν στη νέα γενιά.

Ωστόσο, η ουσία του δημογραφικού δεν εξαντλείται στις φορολογικές ρυθμίσεις. Για να αποκτήσουν ουσιαστικό βάθος, οι ελαφρύνσεις πρέπει να ενταχθούν σε μια ευρύτερη κουλτούρα που βλέπει τη δημιουργία οικογένειας ως κοινωνικά σημαντική επιλογή, και όχι απλώς ως ατομική υπόθεση. Αυτό σημαίνει —πέρα από την ελάφρυνση του εκκαθαριστικού— μια συνολική αναβάθμιση των υποδομών και των θεσμών που πλαισιώνουν την καθημερινή ζωή των γονιών: αξιόπιστη παιδική μέριμνα, σχολεία που εμπνέουν εμπιστοσύνη, ασφαλές και λειτουργικό σύστημα υγείας, πόλεις που διευκολύνουν την ανατροφή παιδιών.

Τα φορολογικά κίνητρα, με άλλα λόγια, είναι ο ένας πυλώνας. Ο δεύτερος είναι η κουλτούρα των επιχειρήσεων και της αγοράς εργασίας: η δυνατότητα συνδυασμού εργασίας και οικογενειακής ζωής, η αποδοχή της γονεϊκότητας ως φυσικού στοιχείου της επαγγελματικής διαδρομής και όχι ως «παρεκτροπής» από την παραγωγή. Ο τρίτος είναι η κοινωνική στάση: η αναγνώριση ότι η οικογένεια και τα παιδιά δεν είναι μόνο ιδιωτικό κόστος, αλλά συλλογική επένδυση.

Σε αυτό το πλαίσιο, οι φοροελαφρύνσεις μπορούν να λειτουργήσουν ως καταλύτης, όχι όμως ως αυτοτελής λύση. Μπορούν να μειώσουν τα οικονομικά εμπόδια, να ενθαρρύνουν την ανάληψη αποφάσεων που διαφορετικά θα μετατίθεντο στο μέλλον και να στείλουν ένα καθαρό μήνυμα στήριξης προς τα νέα ζευγάρια. Είναι ρεαλιστικό να περιμένουμε ότι μια μείωση φόρου μερικών εκατοντάδων ή και χιλιάδων ευρώ ετησίως θα αλλάξει, από μόνη της, τον δείκτη γονιμότητας; Πιθανότατα όχι. Αλλά είναι δίκαιο να πούμε ότι σε συνδυασμό με σταθερή εργασία, προσιτή στέγη και αξιόπιστες υπηρεσίες φροντίδας μπορεί να κάνει την απόφαση για ένα επιπλέον παιδί πιο εφικτή και λιγότερο αγχωτική.

Αυτή η οπτική μεταφέρει το βάρος από τη λογική «ο φόρος θα λύσει το δημογραφικό» στη λογική «ο φόρος είναι ένα κρίσιμο εργαλείο σε ένα μεγαλύτερο πλέγμα πολιτικών και κοινωνικών επιλογών». Η οικονομική ελάφρυνση, συνεπώς, δεν είναι αυτοσκοπός· είναι μέσο για να δοθεί περιθώριο σε οικογένειες και νέους να σχεδιάσουν με μεγαλύτερη σιγουριά.

Το δημοσιονομικό κόστος των ελαφρύνσεων δεν είναι απλώς τεχνικό θέμα διαχείρισης του προϋπολογισμού. Είναι, σε σημαντικό βαθμό, αντανάκλαση αξιών. Η απόφαση να κατευθυνθούν πόροι προς φορολογική στήριξη οικογενειών και νέων αντανακλά μια συλλογική επιλογή: ότι η ενίσχυση της επόμενης γενιάς αποτελεί προτεραιότητα. Η ίδια λογική πρέπει να διατρέχει και άλλους τομείς πολιτικής: από τις επενδύσεις στην παιδεία και την υγεία μέχρι τις πολιτικές στέγασης και την υποστήριξη της εργασίας που συνδυάζεται με την οικογενειακή ζωή.

Η συζήτηση, συνεπώς, δεν χρειάζεται να γίνεται με όρους αντιπαράθεσης –αν τα μέτρα είναι αρκετά ή αν θα έπρεπε να είναι διαφορετικά– αλλά με όρους συνέχειας και συνέπειας. Όσο περισσότερο η κοινωνία θεωρεί δεδομένο ότι η υποστήριξη της οικογένειας και των νέων είναι σταθερή και μακροχρόνια επιλογή, τόσο περισσότερο ενισχύεται η εμπιστοσύνη και η προθυμία να ληφθούν αποφάσεις ζωής με μακρινό ορίζοντα.

Η ουσιαστική απάντηση λοιπόν στο δημογραφικό δεν μπορεί να είναι μόνο οικονομική ή μόνο θεσμική. Χρειάζεται να είναι και πολιτισμική. Χρειάζεται να καλλιεργηθεί η αντίληψη ότι η κοινωνία επενδύει συνειδητά στη γενιά που έρχεται, μέσα από το εκπαιδευτικό σύστημα, τις δομές φροντίδας, την ποιότητα του δημόσιου χώρου, αλλά και μέσα από τα φορολογικά κίνητρα που αναγνωρίζουν έμπρακτα την προσφορά των οικογενειών.

Σε αυτή τη μεγάλη εικόνα, τα φορολογικά μέτρα δεν είναι απλώς «ένα ακόμη πακέτο ελαφρύνσεων», αλλά μέρος μιας ευρύτερης προσπάθειας να ευθυγραμμιστεί η φορολογική πολιτική με το δημογραφικό ζητούμενο και με τις αξίες μιας κοινωνίας που θέλει να παραμείνει ζωντανή, παραγωγική και αλληλέγγυα.

Με άλλα λόγια, η πρόκληση δεν είναι να βρούμε το «τέλειο» φορολογικό μέτρο που θα λύσει το δημογραφικό πρόβλημα, αλλά να διαμορφώσουμε μια συνεπή κουλτούρα πολιτικής και κοινωνικής στήριξης που θα κάνει τον ρόλο των φορολογικών κινήτρων πραγματικά αποτελεσματικό.

Οι φοροελαφρύνσεις μπορούν να αποτελέσουν σημαντικό μέρος της απάντησης. Η απάντηση όμως θα είναι πλήρης μόνο όταν συνδυαστούν με μια συνολική αλλαγή αντίληψης για την οικογένεια, τα παιδιά και το κοινό μας μέλλον.

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

ECONOMIC REVIEWS AND ANALYSIS



# Η ΜΙΚΡΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗ ΔΕΝ ΧΡΕΙΑΖΕΤΑΙ ΜΟΝΟ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗ – ΧΡΕΙΑΖΕΤΑΙ ΔΙΟΙΚΗΣΗ




ΛΑΜΠΡΟΣ ΜΠΕΛΕΣΗΣ
ΠΡΟΕΔΡΟΣ ΠΑ.Ε.Λ.Ο.
ΜΕΛΟΣ ΔΣ ΕΒΕΑ

Όταν μιλάμε για τις μικρές επιχειρήσεις, συνήθως η συζήτηση ξεκινά και τελειώνει στη χρηματοδότηση.
Προγράμματα, δάνεια, επιδοτήσεις, ΕΣΠΑ, Ταμείο Ανάκαμψης, τραπεζικός δανεισμός.
Και πράγματι, η χρηματοδότηση είναι απαραίτητη.
Μια επιχείρηση χρειάζεται κεφάλαια για να επενδύσει, να αγοράσει εξοπλισμό, να προσλάβει προσωπικό, να αναπτυχθεί, να περάσει στην ψηφιακή εποχή.
Όμως υπάρχει και μια δεύτερη αλήθεια.
Τα χρήματα από μόνα τους δεν αρκούν.
Γιατί αν μια επιχείρηση δεν ξέρει πώς να διοικείται, ακόμη και η καλύτερη χρηματοδότηση μπορεί να χαθεί χωρίς αποτέλεσμα.
Το πραγματικό ζητούμενο λοιπόν δεν είναι μόνο να βρούμε χρήματα.
Είναι να ξέρουμε και τι θα τα κάνουμε.

**Η μικρή επιχείρηση δεν είναι μικρή στα προβλήματα**

Πολλές φορές θεωρούμε ότι το management αφορά μόνο τις μεγάλες επιχειρήσεις.
Λάθος.
Μια μικρή επιχείρηση μπορεί να έχει πέντε ή δέκα εργαζομένους, αλλά έχει σχεδόν τα ίδια βασικά θέματα με μια μεγάλη.
Έχει έσοδα και έξοδα.
Έχει προσωπικό.
Έχει πελάτες.
Έχει προμηθευτές.
Έχει υποχρεώσεις.
Έχει φορολογία.
Έχει ανάγκη από ρευστότητα.
Έχει ανταγωνισμό.
Και κυρίως έχει ανάγκη να ξέρει πού πηγαίνει.
Η διαφορά είναι ότι στη μικρή επιχείρηση συνήθως όλα περνούν από έναν άνθρωπο.
Τον επιχειρηματία.
Αυτός πουλάει, αγοράζει, πληρώνει, προσλαμβάνει, αποφασίζει, λύνει προβλήματα και στο τέλος της ημέρας προσπαθεί να καταλάβει αν τελικά κέρδισε ή έχασε.
Αυτό όμως δεν μπορεί να συνεχίζεται για πάντα.

**Άλλο τζίρος, άλλο κέρδος, άλλο ταμείο**

Ένα από τα μεγαλύτερα λάθη είναι ότι πολλές επιχειρήσεις κοιτούν μόνο τον τζίρο.
«Ανέβηκαν οι πωλήσεις, άρα πάμε καλά».
Δεν είναι πάντα έτσι.
Μπορεί ο τζίρος να ανεβαίνει και ταυτόχρονα τα κέρδη να μειώνονται.
Μπορεί να υπάρχουν λογιστικά κέρδη και το ταμείο να είναι άδειο.
Μπορεί η επιχείρηση να πουλάει πολύ, αλλά να εισπράττει μετά από τρεις ή τέσσερις μήνες.
Και στο μεταξύ πρέπει να πληρώνει μισθούς, ενοίκια, ΦΠΑ, φόρους, προμηθευτές και δάνεια.
Εδώ αρχίζει η πραγματική διοίκηση.
Ο επιχειρηματίας πρέπει να ξέρει όχι μόνο πόσα πουλάει, αλλά πόσα του μένουν.
Πρέπει να ξέρει πότε εισπράττει.
Πότε πληρώνει.
Ποια προϊόντα ή υπηρεσίες του αφήνουν κέρδος και ποια απλώς του δημιουργούν τζίρο.
Αυτό δεν είναι θεωρία.
Είναι η καθημερινή επιβίωση της επιχείρησης.

**Το cash flow δεν είναι πολυτέλεια**

Μια επιχείρηση μπορεί να είναι κερδοφόρα και ταυτόχρονα να βρεθεί σε αδυναμία πληρωμών.
Ακούγεται παράλογο, αλλά συμβαίνει πολύ συχνά.
Γι' αυτό το cash flow πρέπει να είναι βασικό εργαλείο διοίκησης.
Όχι μια κατάσταση που κοιτάμε μία φορά τον χρόνο.
Η διοίκηση πρέπει να γνωρίζει τι χρήματα θα μπουν και τι χρήματα θα βγουν τον επόμενο μήνα, το επόμενο τρίμηνο, ακόμη και το επόμενο εξάμηνο.
Πρέπει να βλέπει εγκαίρως πότε δημιουργείται πρόβλημα.
Γιατί όταν το πρόβλημα φτάσει στο ταμείο, πολλές φορές είναι ήδη αργά.
Ο σωστός προγραμματισμός δεν εξαφανίζει τον κίνδυνο.
Τον κάνει όμως διαχειρίσιμο.

**Η χρηματοδότηση χωρίς σχέδιο γίνεται εύκολα χρέος**

Αυτό είναι ίσως το πιο κρίσιμο σημείο.
Το δάνειο δεν είναι έσοδο.
Είναι υποχρέωση.
Η επιδότηση δεν είναι επιχειρηματικό μοντέλο.
Είναι εργαλείο.
Και η χρηματοδότηση δεν λύνει αυτόματα τα προβλήματα μιας επιχείρησης.
Αν μια επιχείρηση έχει λάθος κοστολόγηση, κακή οργάνωση, χαμηλό περιθώριο κέρδους ή ανεξέλεγκτα έξοδα, το νέο χρήμα μπορεί απλώς να μεταθέσει το πρόβλημα για αργότερα.
Γι' αυτό πριν από κάθε χρηματοδότηση πρέπει να υπάρχει σχέδιο.
Τι ακριβώς θα χρηματοδοτήσουμε;
Πόσο θα κοστίσει;
Τι αποτέλεσμα περιμένουμε;
Σε πόσο χρόνο θα επιστρέψει η επένδυση;
Πώς θα αποπληρωθεί η χρηματοδότηση;
Αν δεν υπάρχουν απαντήσεις σε αυτά, τότε δεν έχουμε επένδυση.
Έχουμε απλώς νέα υποχρέωση.

**Ο επιχειρηματίας πρέπει να γίνει manager**

Η εποχή του επιχειρηματία που τα κάνει όλα μόνος του τελειώνει.
Δεν γίνεται μια επιχείρηση να μεγαλώσει όταν όλες οι αποφάσεις περνούν από έναν άνθρωπο.
Ο επιχειρηματίας πρέπει να μάθει να οργανώνει.
Να αναθέτει.
Να ελέγχει χωρίς να πνίγει την ομάδα.
Να βάζει στόχους.
Να ακούει τους ανθρώπους του.
Να έχει εικόνα για το τι συμβαίνει χωρίς να βρίσκεται παντού.
Αυτό είναι management.
Και πολλές φορές είναι πολύ πιο δύσκολο από το να βρεις ένα δάνειο ή μια επιδότηση.
Γιατί απαιτεί αλλαγή νοοτροπίας.

**Τα στοιχεία πρέπει να γίνουν αποφάσεις**

Η μικρή επιχείρηση σήμερα έχει στη διάθεσή της περισσότερα δεδομένα από ποτέ.

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

ECONOMIC REVIEWS AND ANALYSIS

Πωλήσεις, αγορές, πελατολόγιο, αποθέματα, ταμείο, περιθώρια κέρδους, καθυστερήσεις, παραγωγικότητα.
Το ερώτημα είναι αν τα χρησιμοποιεί.
Δεν αρκεί να έχεις στοιχεία.
Πρέπει να ξέρεις τι σου λένε.
Ποιος πελάτης είναι πραγματικά κερδοφόρος;
Ποια υπηρεσία σου αφήνει το μεγαλύτερο περιθώριο;
Ποιο προϊόν μένει στο ράφι;
Ποια έξοδα έχουν ξεφύγει;
Πόσο σου κοστίζει πραγματικά ένας εργαζόμενος;
Πόσο κεφάλαιο έχεις δεσμευμένο σε αποθέματα;
Αυτές είναι οι ερωτήσεις που ξεχωρίζουν μια επιχείρηση που απλώς λειτουργεί από μια επιχείρηση που διοικείται.

**Και ο λογιστής έχει νέο ρόλο**

Σε αυτή τη νέα πραγματικότητα αλλάζει και ο ρόλος του λογιστή.
Ο λογιστής δεν μπορεί να περιορίζεται μόνο στην καταχώρηση, στις δηλώσεις και στις φορολογικές υποχρεώσεις.
Πρέπει σταδιακά να γίνεται συνεργάτης της επιχείρησης.
Να βοηθά στην ανάγνωση των αριθμών.
Να επισημαίνει κινδύνους.
Να δείχνει τάσεις.
Να συμβάλλει στον οικονομικό προγραμματισμό.
Ο επιχειρηματίας δεν χρειάζεται μόνο να ξέρει τι φόρο θα πληρώσει.
Χρειάζεται να ξέρει αν η επιχείρησή του μπορεί να πληρώσει αυτόν τον φόρο.
Και αυτή είναι μεγάλη διαφορά.

**Η ανάπτυξη θέλει λεφτά, αλλά θέλει και μυαλό**

Χωρίς χρηματοδότηση πολλές μικρές επιχειρήσεις δεν μπορούν να κάνουν το επόμενο βήμα.
Αυτό είναι δεδομένο.
Αλλά εξίσου δεδομένο είναι ότι χωρίς σωστή διοίκηση, ακόμη και τα διαθέσιμα κεφάλαια μπορούν να χαθούν.
Η μικρή επιχείρηση χρειάζεται πρόσβαση σε χρήμα.
Χρειάζεται όμως ταυτόχρονα καλύτερη οργάνωση, καλύτερη πληροφόρηση και καλύτερο οικονομικό σχεδιασμό.
Χρειάζεται να ξέρει πού βρίσκεται και πού θέλει να πάει.
Γιατί στο τέλος η πραγματική ανάπτυξη δεν μετριέται μόνο από το πόσα χρήματα μπήκαν στην επιχείρηση.
Μετριέται από το αν αυτά τα χρήματα δημιούργησαν καλύτερη επιχείρηση.

**Χρηματοδότηση χωρίς διοίκηση είναι απλώς χρήμα.**
**Χρηματοδότηση με σχέδιο μπορεί να γίνει ανάπτυξη.**



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

ECONOMIC REVIEWS AND ANALYSIS



# ΤΙ ΑΞΙΖΕΙ ΤΕΛΙΚΑ ΤΟΝ ΧΡΟΝΟ ΜΑΣ;



ΜΑΡΙΑΝΝΑ ΝΙΚΑ
ΟΙΚΟΝΟΜΟΛΟΓΟΣ-ΣΥΜΒΟΥΛΟΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ

Πότε ήταν η τελευταία φορά που έκλεισες μια γεμάτη ημέρα, έχοντας λύσει δέκα προβλήματα, αλλά νιώθοντας ότι δεν αφιέρωσες ούτε ένα λεπτό σε όσα είχαν πραγματική σημασία;

Υπάρχουν περίοδοι που η καθημερινότητα αποκτά έναν δικό της έξαλλο ρυθμό. Χωρίς καλά καλά να το καταλάβουμε, αρχίζουμε απλώς να την ακολουθούμε. Όλα μοιάζουν σημαντικά, τα περισσότερα είναι επείγοντα, οι αποφάσεις πρέπει να παρθούν γρήγορα και οι απαντήσεις ακόμη γρηγορότερα. Στο τέλος μιας τέτοιας ημέρας έχουμε κλείσει εκκρεμότητες, έχουμε απαντήσει σε ανθρώπους, κι όμως μένει αυτή η ακαθόριστη αίσθηση: επενδύσαμε τον χρόνο μας εκεί που πραγματικά μετρούσε ή τον μοιράσαμε αλόγιστα παντού;

**Η παγίδα της ακαριαίας απάντησης**

Πριν από λίγο καιρό, σε ένα συμβουλευτικό ραντεβού, μου τέθηκε ένα ερώτημα πάνω σε ένα θέμα που γνώριζα, αλλά όχι στον βαθμό που θα μου επέτρεπε να δώσω μια απάντηση για την οποία θα ήμουν απολύτως βέβαιη.

Η πρώτη εσωτερική μου αντίδραση ήταν σχεδόν αυτόματη: πρέπει να απαντήσω τώρα. Ίσως επειδή, ως επαγγελματίες, έχουμε μάθει να θεωρούμε ότι μέρος της αξίας μας είναι να έχουμε πάντα έτοιμες τις απαντήσεις.

Προτίμησα τελικά να πω την αλήθεια: «Θέλω να το διερευνήσω περισσότερο, να διαβάσω, να διασταυρώσω κάποια πράγματα και να επανέλθω».

Αυτό που φοβήθηκα για μια στιγμή μήπως θεωρηθεί αδυναμία, αποδείχθηκε ότι ήταν κάτι που ο άνθρωπος απέναντί μου εκτίμησε ιδιαίτερα. Το περιστατικό αυτό με έκανε να αναρωτηθώ πόσο εύκολα έχουμε συνδέσει την επαγγελματική επάρκεια με την ταχύτητα.

Η πραγματική επαγγελματική κρίση βρίσκεται ακριβώς στο να αντιληφθείς πότε πρέπει να σταματήσεις πριν απαντήσεις. Να ξέρεις πότε αυτά που γνωρίζεις είναι αρκετά και πότε χρειάζεται να ψάξεις περισσότερο. Το «κάπου το άκουσα», «έτσι μου είπαν» ή «έτσι νομίζω» μπορεί να είναι η αρχή μιας έρευνας, δεν μπορεί όμως ποτέ να είναι το τέλος της.

**Το παράδοξο της εξέλιξης**

Αυτός είναι και ο λόγος που θεωρώ την επιμόρφωση ουσιαστικό κομμάτι της δουλειάς μας και όχι κάτι που κάνουμε όταν περισσεύει χρόνος. Ένα καλό σεμινάριο, μερικές ώρες ουσιαστικού διαβάσματος, η εμβάθυνση σε ένα αντικείμενο ή η απόκτηση μιας νέας δεξιότητας δεν έχουν πάντοτε άμεσο, μετρήσιμο αποτέλεσμα την επόμενη ημέρα. Είναι όμως αυτά που σταδιακά διαμορφώνουν καλύτερους επαγγελματίες.

Το παράδοξο είναι ότι όσο αυξάνονται οι υποχρεώσεις μας, τόσο πιο δύσκολο γίνεται να προστατεύσουμε ακριβώς αυτόν τον χρόνο.

**Το πραγματικό κόστος των ορίων**

Κάπου εδώ μπαίνει και το θέμα των ορίων, όχι όμως με την εύκολη έννοια του «μάθε να λες όχι». Τα όρια έχουν να κάνουν με την ικανότητα να αποφασίζουμε πού αξίζει να δώσουμε τον χρόνο και την προσοχή μας, γνωρίζοντας ότι κάθε επιλογή έχει και ένα κόστος:

1. Αν πούμε «ναι» σε περισσότερο όγκο δουλειάς από αυτόν που μπορούμε να υποστηρίξουμε, το κόστος θα εμφανιστεί στην ποιότητα.
2. Αν οι αμοιβές μιας επιχείρησης δεν της επιτρέπουν να διαθέτει την ομάδα που πραγματικά χρειάζεται, το κόστος θα μεταφερθεί στους ανθρώπους της.
3. Αν όλα αντιμετωπίζονται ως επείγοντα, στο τέλος δεν υπάρχει χώρος για όσα είναι σημαντικά, αλλά δεν φωνάζουν για την προσοχή μας.

**Όταν το «δεν προλαβαίνω» γίνεται σύμπτωμα**

Υπάρχουν βέβαια και περίοδοι που πραγματικά πνιγόμαστε. Εκείνη την ώρα δεν είναι ούτε ρεαλιστικό ούτε εφικτό να σταματήσουμε και να επανασχεδιάσουμε τα πάντα. Θα αντιμετωπίσουμε την κρίση, θα προλάβουμε την προθεσμία και θα κάνουμε αυτό που χρειάζεται.

**Το κρίσιμο ερώτημα είναι: τι κάνουμε μετά;**

Αν το «δεν προλαβαίνω» επαναλαμβάνεται συνεχώς, μήπως παύει να είναι μια προσωρινή κατάσταση και γίνεται ένδειξη ότι κάτι δομικό χρειάζεται επανεξέταση;

1. Είναι το πελατολόγιό μας;
2. Είναι ο τρόπος που οργανώνουμε τη δουλειά;
3. Είναι οι τιμές μας;
4. Χρειαζόμαστε περισσότερους ή καλύτερα εκπαιδευμένους ανθρώπους;
5. Κρατάμε πράγματα που θα έπρεπε πλέον να έχουμε αναθέσει;

Ή μήπως έχουμε συνηθίσει τόσο πολύ να λειτουργούμε υπό πίεση, ώστε σταματήσαμε να αναρωτιόμαστε αν υπάρχει άλλος δρόμος;

**Κάνοντας χώρο για να δούμε καθαρά**

Δεν γράφω όλα αυτά επειδή έχω βρει την τέλεια ισορροπία, μάλλον το αντίθετο. Ακόμη πιάνω τον εαυτό μου να θέλει να απαντήσει αμέσως, να χωρέσει «κάτι ακόμη» στην ημέρα ή να υπόσχεται στον εαυτό του ότι «μόλις περάσει κι αυτή η εβδομάδα, θα υπάρξει χρόνος».

Όσο περνούν όμως τα χρόνια, αρχίζω να εκτιμώ περισσότερο την αξία της απόστασης πριν από μια απόφαση. Αρχίζω να διεκδικώ το δικαίωμα να παίρνω τον χρόνο που χρειάζεται για να σκεφτώ, να μάθω, να αλλάξω γνώμη ή να παραδεχτώ ότι κάτι στον τρόπο που λειτουργώ δεν με εξυπηρετεί πλέον.

Ίσως τελικά αυτό να είναι ένα από τα δυσκολότερα πράγματα στην επαγγελματική αλλά και στην προσωπική μας ζωή: να κάνουμε πού και πού αρκετό χώρο ώστε να μπορούμε να δούμε καθαρά πού βρισκόμαστε.

Όχι μόνο αν πετύχαμε τους στόχους που κάποτε βάλαμε, αλλά αν μας αρέσει αυτό που δημιουργήσαμε στην προσπάθειά μας να τους πετύχουμε. Αν ο τρόπος που εργαζόμαστε μάς επιτρέπει ακόμη να εξελισσόμαστε. Και αν η καθημερινότητα που χτίστηκε γύρω από όλες αυτές τις επιλογές είναι τελικά μια καθημερινότητα που θέλουμε να ζούμε.

**Μια μικρή δοκιμή για την εβδομάδα που έρχεται**

Την επόμενη φορά που θα νιώσεις την πίεση να δώσεις μια ακαριαία απάντηση σε κάτι που απαιτεί βαθύτερη σκέψη, δοκίμασε να πεις: «Θέλω να το μελετήσω λίγο καλύτερα και θα επανέλθω». Παρατήρησε τι αλλάζει στη συζήτηση, αλλά και στη δική σου εσωτερική πρεμία.

Γιατί ο χρόνος δεν μεγαλώνει όσο μεγαλώνουν οι υποχρεώσεις μας. Όσο κι αν προσπαθούμε να χωρέσουμε περισσότερα μέσα στην ίδια ημέρα, κάποια στιγμή χρειάζεται να επιλέξουμε.

Ίσως λοιπόν το πραγματικό ερώτημα να μην είναι πόσα ακόμη μπορούμε να προλάβουμε, αλλά ποια από όλα όσα διεκδικούν καθημερινά τον χρόνο μας αξίζουν πραγματικά ένα κομμάτι του.ιτικά τη σημασία της σωστής καθοδήγησης.

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

ECONOMIC REVIEWS AND ANALYSIS



# MANAGEMENT ΚΑΙ ΠΡΟΩΘΗΣΗ: ΔΥΟ ΟΨΕΙΣ ΤΗΣ ΙΔΙΑΣ ΕΠΙΤΥΧΙΑΣ




ΚΟΡΙΝΑ ΔΙΟΝΕΛΛΗ
ΔΙΟΙΚΗΤΙΚΗ ΔΙΕΥΘΥΝΤΡΙΑ ACIS COUNSULTING

Πολλές επιχειρήσεις, ιδιαίτερα οι μικρές και μεσαίες, όταν θέλουν να αυξήσουν τις πωλήσεις τους σκέφτονται πρώτα τη διαφήμιση. Περισσότερη παρουσία στα social media, περισσότερες καμπάνιες, περισσότερα χρήματα στην προβολή.

Η αγορά είναι απαιτητική, ο ανταγωνισμός μεγάλος και όλοι θέλουν να γίνουν περισσότερο γνωστοί. Όμως εδώ υπάρχει μια παγίδα.

Η προώθηση μπορεί να φέρει τον πελάτη μέχρι την πόρτα. Το management είναι αυτό που θα καθορίσει αν ο πελάτης θα μείνει, αν θα αγοράσει ξανά και αν τελικά θα μιλήσει θετικά για την επιχείρηση.

**Η προβολή δεν διορθώνει την κακή οργάνωση**

Μια καλή καμπάνια μπορεί να αυξήσει γρήγορα το ενδιαφέρον.

Τι γίνεται όμως όταν η επιχείρηση δεν είναι έτοιμη να εξυπηρετήσει αυτή τη ζήτηση;

Όταν δεν υπάρχουν ξεκάθαρες αρμοδιότητες, οι παραδόσεις καθυστερούν ή κανείς δεν γνωρίζει ποιος έχει την ευθύνη να λύσει ένα πρόβλημα;

Τότε η επιτυχία της προβολής μπορεί να γίνει μπούμερανγκ.

Γιατί η διαφήμιση δημιουργεί προσδοκίες. Αν η πραγματική εμπειρία του πελάτη είναι χειρότερη από αυτή που του υποσχέθηκε η επιχείρηση, το πρόβλημα δεν είναι πλέον επικοινωνιακό. Είναι διοικητικό.

Εδώ ακριβώς αρχίζει το management.

**Management δεν σημαίνει μόνο «διοικώ»**

Στην πράξη, management σημαίνει μερικά πολύ απλά πράγματα.

Να ξέρουμε τι θέλουμε να πετύχουμε.

Να γνωρίζει κάθε άνθρωπος στην ομάδα ποιος είναι ο ρόλος του.

Να υπάρχουν διαδικασίες που λειτουργούν.

Να μετράμε το αποτέλεσμα.

Και όταν κάτι δεν πάει καλά, να το διορθώνουμε εγκαίρως.

Το καλό management δεν φαίνεται μόνο στις μεγάλες αποφάσεις. Φαίνεται κυρίως στην καθημερινότητα.

Στο πόσο γρήγορα απαντά η επιχείρηση σε έναν πελάτη.

Στο αν τηρεί αυτά που υπόσχεται.

Στο αν γνωρίζει τα πραγματικά της κόστη.

Στο αν οι εργαζόμενοι έχουν σωστή πληροφόρηση.

Στο αν η διοίκηση έχει εικόνα για το τι συμβαίνει και δεν λειτουργεί μόνο όταν προκύψει πρόβλημα.

Μια οργανωμένη επιχείρηση δεν είναι αυτή που δεν κάνει λάθη. Είναι αυτή που τα εντοπίζει γρήγορα και δεν τα επαναλαμβάνει συνεχώς.

**Η προώθηση χρειάζεται στόχο**

Σήμερα υπάρχουν πολλοί τρόποι προβολής: social media, Google, newsletters, influencers, events και προσωπικό branding.

Το ερώτημα όμως δεν είναι «σε πόσα κανάλια είμαστε;».

Το σωστό ερώτημα είναι «σε ποιον μιλάμε και τι θέλουμε να του πούμε;».

Δεν χρειάζεται κάθε επιχείρηση να βρίσκεται παντού. Χρειάζεται να βρίσκεται εκεί όπου βρίσκεται ο πελάτης που την ενδιαφέρει.

Και κυρίως χρειάζεται να έχει ξεκάθαρο μήνυμα.

Τι προσφέρει;

Σε ποιον το προσφέρει;

Ποιο πρόβλημα λύνει;

Γιατί κάποιος να την επιλέξει;

Τι διαφορετικό θα πάρει από αυτήν;

Αν η ίδια η επιχείρηση δεν μπορεί να απαντήσει καθαρά σε αυτά τα ερωτήματα, δύσκολα θα μπορέσει να το καταλάβει ο πελάτης.

Γι' αυτό η προώθηση χωρίς στρατηγική συχνά καταλήγει σε έξοδο χωρίς ουσιαστικό αποτέλεσμα.

**Δεν αρκεί να μετράμε likes**

Ένα ακόμη συνηθισμένο λάθος είναι ότι μετράμε εύκολα ό,τι φαίνεται και αγνοούμε ό,τι έχει πραγματική αξία.

Τα likes, οι προβολές και οι followers είναι χρήσιμα στοιχεία, αλλά από μόνα τους δεν δημιουργούν κερδοφορία.

Μια επιχείρηση πρέπει να γνωρίζει πόσοι από όσους είδαν μια καμπάνια έγιναν πελάτες. Πόσο κόστισε η απόκτησή τους. Τι αγόρασαν. Αν επέστρεψαν. Αν το περιθώριο κέρδους δικαιολογεί το κόστος της προώθησης.

Εδώ συναντιούνται πραγματικά marketing και management.

Η προώθηση φέρνει δεδομένα. Η διοίκηση πρέπει να τα μετατρέπει σε αποφάσεις.

**Ο καλύτερος πωλητής είναι ο ικανοποιημένος πελάτης**

Μέσα στη συζήτηση για το digital marketing ξεχνάμε συχνά ένα από τα πιο αποτελεσματικά εργαλεία προώθησης: τον ίδιο τον πελάτη.

Ένας άνθρωπος που εξυπηρετήθηκε σωστά, που ένιωσε ότι τον σεβάστηκαν και που πήρε αυτό που του υποσχέθηκαν, έχει μεγάλες πιθανότητες να επιστρέψει.

Και ακόμη μεγαλύτερες να μιλήσει θετικά σε άλλους.

Η καλή φήμη δεν αγοράζεται εύκολα. Χτίζεται.

Χτίζεται από τον τρόπο που απαντάμε στο τηλέφωνο, από τη συνέπεια στις παραδόσεις, από τον τρόπο που διαχειριζόμαστε ένα παράπονο, από το αν παραδεχόμαστε ένα λάθος και από το αν τελικά δίνουμε λύση.

Όλα αυτά είναι management. Και ταυτόχρονα είναι marketing.

**Πρώτα οργάνωση, μετά επιτάχυνση**

Η προώθηση λειτουργεί σαν επιταχυντής. Αν η επιχείρηση είναι οργανωμένη, μπορεί να επιταχύνει την ανάπτυξή της. Αν όμως υπάρχουν σοβαρά προβλήματα στη λειτουργία της, μπορεί απλώς να τα κάνει μεγαλύτερα και πιο ορατά.

Γι' αυτό πριν αυξήσουμε το διαφημιστικό budget χρειάζεται να κάνουμε μερικές απλές ερωτήσεις.

Μπορούμε να εξυπηρετήσουμε περισσότερους πελάτες;

Έχουμε επαρκές προσωπικό;

Ξέρουμε το πραγματικό κόστος του προϊόντος ή της υπηρεσίας μας;

Υπάρχει διαδικασία για τα παράπονα;

Μετράμε πόσοι πελάτες επιστρέφουν;

Γνωρίζουμε ποια προϊόντα ή υπηρεσίες αφήνουν πραγματικό κέρδος;

Αν δεν έχουμε απαντήσεις, ίσως το πρώτο ευρώ δεν πρέπει να πάει στη διαφήμιση αλλά στην καλύτερη οργάνωση.

**Η επιτυχία βρίσκεται στον συνδυασμό**

Δεν υπάρχει πραγματικό δίλημμα ανάμεσα σε management και προώθηση.

Μια επιχείρηση χρειάζεται και τα δύο.

Χρειάζεται σωστή διοίκηση για να λειτουργεί αποτελεσματικά και σωστή προώθηση για να επικοινωνεί την αξία της στην αγορά.

Το ένα χωρίς το άλλο αφήνει κενό.

Η καλή προώθηση χωρίς σωστή διοίκηση μπορεί να φέρει πελάτες που σύντομα θα φύγουν.

Το καλό management χωρίς επικοινωνία μπορεί να δημιουργήσει μια εξαιρετική επιχείρηση που όμως ελάχιστοι γνωρίζουν.

Η ανάπτυξη λοιπόν δεν είναι απλώς θέμα περισσότερης διαφήμισης.

Είναι θέμα ισορροπίας.

Να προσελκύεις τον σωστό πελάτη, να του δίνεις αυτό που υποσχέθηκες και να δημιουργείς έναν λόγο για να επιστρέψει.

Γιατί στο τέλος μια επιχείρηση δεν κρίνεται μόνο από το πόσοι πέρασαν την πόρτα της.

**Κρίνεται κυρίως από το πόσοι θέλησαν να ξαναγυρίσουν.**

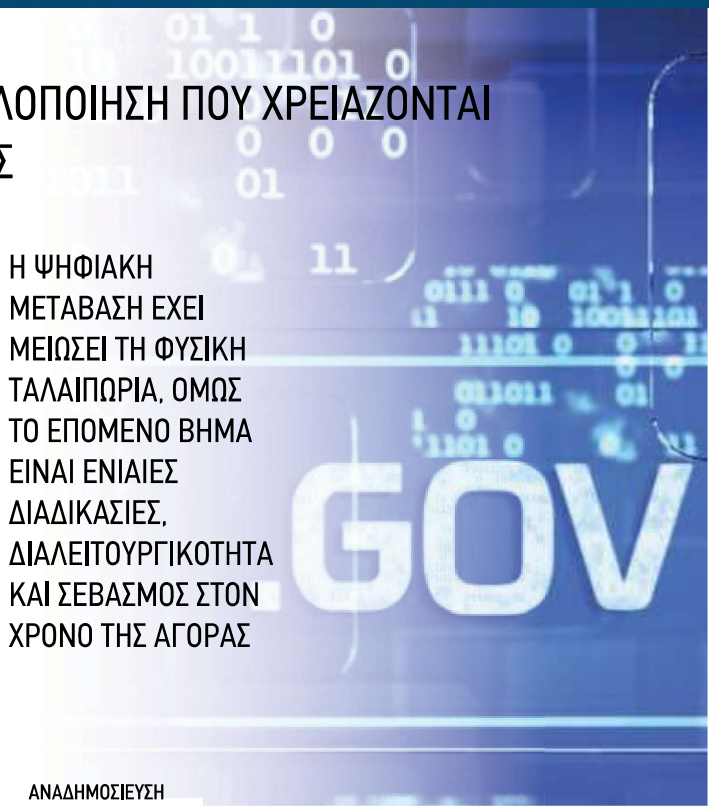
ΠΑ.Ε.Λ.Ο.
ΠΑΝΕΛΛΗΝΙΑ ΕΝΩΣΗ ΛΟΓΙΣΤΩΝ ΟΙΚΟΝΟΜΟΛΟΓΩΝ

ECONOMIC REVIEWS AND ANALYSIS

# ΨΗΦΙΑΚΟ ΚΡΑΤΟΣ: Η ΑΠΛΟΠΟΙΗΣΗ ΠΟΥ ΧΡΕΙΑΖΟΝΤΑΙ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ ΚΑΙ ΛΟΓΙΣΤΕΣ



ΔΟΥΚΕΡΗΣ ΑΝΑΣΤΑΣΙΟΣ
ΛΟΓΙΣΤΗΣ-ΦΟΡΟΤΕΧΝΙΚΟΣ Α΄ ΤΑΞΗΣ
ΣΥΜΒΟΥΛΟΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ-ΙΔΙΩΤΩΝ
ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΤΗΣ ΤΟΥ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟΥ SITE TAXVOICE.GR
ΑΝΤΙΠΡΟΕΔΡΟΣ ΠΑΕΛΟ




**Η ΨΗΦΙΑΚΗ ΜΕΤΑΒΑΣΗ ΕΧΕΙ ΜΕΙΩΣΕΙ ΤΗ ΦΥΣΙΚΗ ΤΑΛΑΙΠΩΡΙΑ, ΟΜΩΣ ΤΟ ΕΠΟΜΕΝΟ ΒΗΜΑ ΕΙΝΑΙ ΕΝΙΑΙΕΣ ΔΙΑΔΙΚΑΣΙΕΣ, ΔΙΑΛΕΙΤΟΥΡΓΙΚΟΤΗΤΑ ΚΑΙ ΣΕΒΑΣΜΟΣ ΣΤΟΝ ΧΡΟΝΟ ΤΗΣ ΑΓΟΡΑΣ**

Η ψηφιοποίηση του Δημοσίου αποτελεί μία από τις πιο αναγκαίες αλλαγές των τελευταίων ετών. Ταχύτερες διαδικασίες, λιγότερη φυσική παρουσία στις υπηρεσίες, καλύτερη διασταύρωση στοιχείων και πιο σύγχρονη εξυπηρέτηση πολιτών και επιχειρήσεων είναι στόχοι με σαφή θετική αξία.

Το ερώτημα, πλέον, δεν είναι αν η χώρα χρειάζεται ψηφιακό κράτος. Το ερώτημα είναι αν η ψηφιακή μετάβαση οδηγεί πράγματι σε απλούστερη καθημερινότητα για όσους καλούνται να τη χρησιμοποιήσουν.

Γιατί μια ηλεκτρονική διαδικασία δεν γίνεται αυτόματα απλή επειδή μεταφέρθηκε σε πλατφόρμα. Αν παραμένει σύνθετη, αν συνοδεύεται από διαφορετικές οδηγίες, επαναλαμβανόμενες υποβολές, διορθώσεις, διασταυρώσεις και στενές προθεσμίες, τότε το διοικητικό βάρος δεν περιορίζεται όσο θα έπρεπε. Αλλάζει μορφή και μεταφέρεται στην οθόνη.

**Η πλατφόρμα δεν αρκεί όταν η διαδικασία παραμένει σύνθετη**

Η πραγματική απλοποίηση δεν κρίνεται από τον αριθμό των ψηφιακών εφαρμογών. Κρίνεται από το αν μειώνονται τα βήματα, αν οι οδηγίες είναι σαφείς, αν τα συστήματα επικοινωνούν μεταξύ τους και αν το κράτος αξιοποιεί τα στοιχεία που ήδη διαθέτει.

Η Ελλάδα έχει κάνει σημαντικά βήματα στην ψηφιακή λειτουργία της δημόσιας διοίκησης. Το επόμενο στάδιο, όμως, δεν μπορεί να περιοριστεί στην προσθήκη νέων πλατφορμών. Χρειάζεται καλύτερη σύνδεση των διαδικασιών, σταθερότητα στους κανόνες και λιγότερη αβεβαιότητα για πολίτες, επιχειρήσεις και επαγγελματίες.

Η ψηφιακή εξυπηρέτηση αποκτά πραγματική αξία όταν μειώνει χρόνο, κόστος και επαναλαμβανόμενη εργασία. Διαφορετικά, ο χρήστης δεν βιώνει απλοποίηση. Βιώνει μια νέα εκδοχή της ίδιας γραφειοκρατίας.

**Οι μικρές επιχειρήσεις βιώνουν πιο έντονα το διοικητικό βάρος**

Για μια μεγάλη επιχείρηση, η συμμόρφωση μπορεί να οργανωθεί μέσα από εσωτερικά τμήματα, εξειδικευμένο προσωπικό, πληροφοριακά συστήματα και συμβουλευτική υποστήριξη. Για μια μικρή επιχείρηση, η πραγματικότητα είναι διαφορετική.

Ο επαγγελματίας που προσπαθεί να πουλήσει, να παράγει, να εξυπηρετήσει πελάτες και να καλύψει τις υποχρεώσεις του, βρίσκεται αντιμέτωπος με ένα διαρκώς πιο απαιτητικό περιβάλλον ψηφιακής συμμόρφωσης. Δηλώσεις, ενημερώσεις, πλατφόρμες, διασταυρώσεις, διορθώσεις και πρόστιμα καταναλώνουν χρόνο που συχνά αφαιρείται από την ίδια την παραγωγική δραστηριότητα.

Αυτό δεν είναι τεχνικό ζήτημα. Συνδέεται άμεσα με την ανταγωνιστικότητα. Όταν η μικρή επιχείρηση αφιερώνει ολοένα περισσότερο χρόνο στη διαχείριση υποχρεώσεων, η οικονομία δεν γίνεται πιο λειτουργική στη βάση της. Γίνεται πιο επιβαρυμένη.

**Ο λογιστής έχει γίνει βασικός κρίκος της ψηφιακής λειτουργίας**

Στην πράξη, μεγάλο μέρος αυτής της μετάβασης περνά από τα λογιστικά γραφεία. Ο ρόλος του λογιστή έχει μεταβληθεί ριζικά. Δεν περιορίζεται στην υποβολή δηλώσεων ή στην τήρηση βιβλίων. Έχει εξελιχθεί σε βασικό ενδιάμεσο ανάμεσα στο κράτος, την επιχείρηση και τον πολίτη.

Ο λογιστής καλείται να ερμηνεύσει αποφάσεις, να εξηγήσει αλλαγές, να ελέγξει δεδομένα, να διορθώσει αστοχίες, να παρακολουθήσει προθεσμίες και να απορροφήσει σημαντικό μέρος της πίεσης που δημιουργεί η πολυπλοκότητα των διαδικασιών.

Αυτός ο ρόλος έχει θεσμική αξία και χρειάζεται να αναγνωρίζεται στον σχεδιασμό κάθε νέου μέτρου. Ο ψηφιακός μετασχηματισμός δεν μπορεί να προχωρά αποτελεσματικά χωρίς ουσιαστικό διάλογο με όσους τον εφαρμόζουν καθημερινά στην πράξη.

ΑΝΑΔΗΜΟΣΙΕΥΣΗ
THE INDICATOR

Ο λογιστής δεν είναι απλός χειριστής εφαρμογών. Είναι επιστήμονας, σύμβουλος και κρίσιμος κρίκος της οικονομικής λειτουργίας.

**Η επόμενη φάση χρειάζεται διαλειτουργικότητα και σταθερούς κανόνες**

Το πρόβλημα δεν βρίσκεται στην τεχνολογία. Βρίσκεται στον τρόπο με τον οποίο πολλές φορές εφαρμόζεται αποσπασματικά.

Όταν κάθε υπηρεσία και κάθε νέα υποχρέωση αποκτά διαφορετική πλατφόρμα, διαφορετικές οδηγίες, διαφορετικές προθεσμίες και διαφορετική τεχνική λογική, ο χρήστης δεν συναντά ένα ενιαίο ψηφιακό κράτος. Συναντά πολλές παράλληλες διαδικασίες που πρέπει να παρακολουθεί διαρκώς.

Η χώρα χρειάζεται λιγότερες και καλύτερα συνδεδεμένες πλατφόρμες, πραγματική διαλειτουργικότητα, σταθερές οδηγίες, τεχνική αξιοπιστία, επαρκή χρόνο προσαρμογής και πιλοτική εφαρμογή πριν από την πλήρη υποχρεωτικότητα κάθε νέου μέτρου.

Η εμπειρία της αγοράς μπορεί να συμβάλει ουσιαστικά σε αυτόν τον σχεδιασμό. Οι επιχειρήσεις, οι λογιστές και οι επαγγελματικοί φορείς δεν αμφισβητούν την ανάγκη προόδου. Ζητούν η πρόοδος να σχεδιάζεται με γνώση του χρόνου, του κόστους και της καθημερινότητας εκείνων που την εφαρμόζουν.

**Το ζητούμενο είναι ένα κράτος πιο λειτουργικό, όχι απλώς πιο ψηφιακό**

Η ψηφιακή διοίκηση δεν πρέπει να έχει ως τελικό στόχο να γίνονται όλα ηλεκτρονικά. Πρέπει να έχει ως στόχο να γίνονται πιο καθαρά, πιο γρήγορα και πιο λειτουργικά.

Αυτό απαιτεί λιγότερη επανάληψη στοιχείων, απλούστερες διαδικασίες, ενιαίες προθεσμίες όπου είναι εφικτό, σαφή εγχειρίδια, ουσιαστική υποστήριξη και σεβασμό στον παραγωγικό χρόνο επιχειρήσεων και επαγγελματιών.

Η Ελλάδα έχει ανάγκη από ψηφιακό κράτος. Έχει όμως ακόμη μεγαλύτερη ανάγκη από λειτουργικό κράτος. Από μια διοίκηση που δεν μεταφέρει απλώς τη γραφειοκρατία στην οθόνη, αλλά την περιορίζει.

Η ψηφιακή μετάβαση μπορεί να αποτελέσει σημαντική ευκαιρία για τη χώρα, εφόσον σχεδιαστεί με μέτρο, διάλογο και θεσμική σοβαρότητα. Η τεχνολογία πρέπει να μειώνει την αβεβαιότητα, να απελευθερώνει χρόνο και να στηρίζει την παραγωγική λειτουργία της οικονομίας.

Αυτό είναι το πραγματικό στοίχημα για το Δημόσιο, τις επιχειρήσεις και τον λογιστικό κλάδο.

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

ECONOMIC REVIEWS AND ANALYSIS



# ΞΕΠΛΥΜΑ ΒΡΩΜΙΚΟΥ ΧΡΗΜΑΤΟΣ ΚΑΙ ΑΠΟΔΕΣΜΕΥΣΗ ΠΟΣΩΝ ΓΙΑ ΤΗΝ ΚΑΛΥΨΗ ΒΑΣΙΚΩΝ ΑΝΑΓΚΩΝ – ΝΕΟΙ ΠΕΡΙΟΡΙΣΜΟΙ ΑΠΟ ΤΟΝ ΑΡΕΙΟ ΠΑΓΟ



ΈΛΕΝΑ ΤΕΡΕΖΑΚΗ
ΑΣΚΟΥΜΕΝΗ ΔΙΚΗΓΟΡΟΣ

Η Ολομέλεια του Αρείου Πάγου, με την πρόσφατη υπ' αριθ. 3/2025 απόφασή της, έθεσε δύο νέες προϋποθέσεις για την αποδέσμευση, εντός ενός λογαριασμού που θεωρήθηκε ύποπτος για ξέπλυμα βρώμικου χρήματος, των κεφαλαίων που προορίζονται για την κάλυψη βασικών αναγκών του δικαιούχου. Ποιες είναι οι προϋποθέσεις αυτές, ποια η πρακτική τους σημασία και γιατί δημιουργούν σοβαρούς δικαιοπολιτικούς προβληματισμούς?

Το μέτρο της δέσμευσης ή άλλως του παγώματος τραπεζικών λογαριασμών, επιβάλλεται όταν εντοπίζεται ύποπτη δραστηριότητα, δηλαδή πιθανώς συνδεόμενη με ξέπλυμα βρώμικου χρήματος. Διατάσσεται από τον ανακριτή, από το αρμόδιο δικαστικό συμβούλιο ή, κατά τις προβλέψεις του Ν. 4557/2018, από τον Πρόεδρο της Αρχής Καταπολέμησης Νομιμοποίησης Εσόδων από Εγκληματικές Δραστηριότητες. Στον ίδιο νόμο προβλέπεται ρητά ότι κεφάλαια τα οποία είναι αναγκαία για την κάλυψη βασικών αναγκών διαβίωσης, συντήρησης ή λειτουργίας των ενδιαφερόμενων προσώπων ή των οικογενειών τους, των εξόδων για τη νομική τους υποστήριξη και των βασικών εξόδων για τη διατήρηση των δεσμευμένων περιουσιακών στοιχείων εξαιρούνται της δέσμευσης εξαρχής, ανεξάρτητα από το αν πιθανολογείται ότι προέρχονται από εγκληματική δραστηριότητα ή αν είναι καθ' όλα νόμιμα.

Στην πράξη όμως, αυτό που συναντάται, κυρίως στις διατάξεις δέσμευσης που εκδίδει ο Πρόεδρος της Αρχής Καταπολέμησης της Νομιμοποίησης Εσόδων από Εγκληματικές Δραστηριότητες, είναι η περίφημη **«δέσμευση κάθε περιουσίας ιδίως δε κάθε είδους λογαριασμών, τίτλων, επενδυτικών στοιχείων ή χρηματοπιστωτικών προϊόντων που τηρούνται στα πιστωτικά ιδρύματα ή χρηματοπιστωτικούς οργανισμούς».** Εξαιρούνται συνήθως –ευτυχώς και σε συμμόρφωση με το νόμο– τα ποσά που προέρχονται από μισθούς, συντάξεις ή ανάλογες προσόδους.

Όμως δεν συμβαίνει πάντα το ίδιο με τα απαραίτητα για την κάλυψη βασικών αναγκών ποσά τα οποία μπορεί στην αρχή να δεσμευτούν, παρά τη ρητή απαίτηση της παρ. 8 του α. 42 του Ν. 4557/2018. Αυτό σημαίνει ότι αποδεσμεύονται μόνο εφόσον γίνει δεκτή η αίτηση ή η προσφυγή στο αρμόδιο όργανο. Για να γίνει δεκτό το αίτημα ολικής ή μερικής αποδέσμευσης απαιτείται από τη νομολογία των δικαστηρίων να προκύπτει **α) η ύπαρξη κάποιας άμεσης και βασικής ανάγκης που πρέπει να καλυφθεί και β) το ότι τα ελεύθερα και διαθέσιμα κεφάλαια δεν επαρκούν για την κάλυψη της.**

Από τον Απρίλιο του 2026, όμως, η Ολομέλεια του Αρείου Πάγου κατέστησε την αποδέσμευση των ανωτέρω ποσών δυσκολότερη. Δίνοντας μία νέα ερμηνεία της κρίσιμης διάταξης, πέρα από τις ανωτέρω προϋποθέσεις, απαίτησε επιπρόσθετα **γ) να μη θίγεται το ποσό που έχει ήδη δεσμευτεί, το ποσό δηλαδή που υπήρχε στο λογαριασμό κατά το χρόνο επιβολής της δέσμευσης και δ) τα μεταγενέστερα κεφάλαια που πρόκειται να αποδεσμευτούν να προέρχονται αποδεδειγμένα από νόμιμη δραστηριότητα.**

Πρακτικά, με βάση την απόφαση της Ολομέλειας, **ό,τι δεσμεύεται δεν μπορεί πλέον να αποδεσμεύεται για το συγκεκριμένο λόγο, δηλαδή για την κάλυψη βασικών αναγκών.** Συνεπώς, οι βασικές ανάγκες του υπόπτου ή κατηγορουμένου κινδυνεύουν να μείνουν ακάλυπτες αν τα κεφάλαια που εισέλθουν στο λογαριασμό μεταγενέστερα της δέσμευσης δεν επαρκούν. **Μοναδικό μέσο άμυνας που διαθέτουν πλέον οι δικαιούχοι ως προς τα ήδη δεσμευθέντα κεφάλαια είναι η αίτηση της παρ. 5 του α. 42 του Ν. 4557/2018, δηλαδή η αίτηση άρσης ή περιορισμού της δέσμευσης στην περίπτωση που προκύψουν νέα στοιχεία ή ιδιαίτερες περιστάσεις.**

**Γιατί όμως οι νέες αυτές απαιτήσεις δεν είναι ορθές?**

**Μια σύντομη απάντηση θα μπορούσε να είναι η εξής: διότι δεν προβλέπονται στο νόμο.** Και διότι έτσι η διάταξη που κάνει λόγο για εξαιρετέα από τη δέσμευση ποσά μένει χωρίς νόημα. Οι μεταγενέστερες πιστώσεις δεν αποτελούν ούτως ή άλλως αντικείμενο της δέσμευσης, ώστε να μπορούν λογικά να εξαιρεθούν από αυτή.

Μια εκτενέστερη απάντηση όμως, μιας και έχει σημασία να κατανοήσουμε γιατί η συγκεκριμένη απόφαση χαρακτηρίστηκε από τη νομική θεωρία ως «παγερή», είναι η ακόλουθη:

Η πλειοψηφία της Ολομέλειας υποστήριξε επί της ουσίας ότι ο αληθινός σκοπός του νομοθέτη, ο οποίος είναι η αποστέρηση του εγκληματία από την βρώμικη περιουσία και η δήμευση αυτής μετά την καταδίκη του, πρέπει να διασφαλιστεί με κάθε κόστος, ακόμη και με κόστος έναν υπέρμετρο περιορισμό των ιδιοκτησιακών δικαιωμάτων του προσώπου. Ότι ο νομοθέτης παρέλειψε να αναφέρει ρητά δύο «ουσιώδεις όρους» για τη διασφάλιση αυτού και ότι αν δεχτούμε το νόμο ως έχει, χωρίς τις πρόσθετες ερμηνευτικές προϋποθέσεις, το παράνομο δημευτέο ποσό θα επιστρέφεται στον εγκληματία με τη μεθόδευση της σταδιακής αποδέσμευσης, μάλιστα πλήρως νομιμοποιημένο. Ότι το άδικο θα γίνεται ανεκτό και μάλιστα θα υποθάλπεται. Και όλα αυτά αν ο νόμος… εφαρμοστεί ως έχει.

Όπως ορθά υπενθυμίζει όμως η – ευτυχώς υπάρχουσα – μειοψηφία της Ολομέλειας του Αρείου Πάγου, δεν προκύπτει από πουθενά ότι τα ποσά που είναι αναγκαία για την κάλυψη βασικών αναγκών απαιτείται να μην σχετίζονται με το εγκληματικό προϊόν ώστε να εξαιρεθούν. Ο νομοθέτης έκανε την στάθμιση ανάμεσα στα αντικρουόμενα συμφέροντα της Πολιτείας αφενός και των βλαπτόμενων από τη δέσμευση προσώπων αφετέρου, κατέληξε στο ότι η επιβίωση και η αξιοπρέπεια του ατόμου υπερτερούν του δημοσίου συμφέροντος και έδωσε στα χέρια των αρμοδίων οργάνων συγκεκριμένα κριτήρια με τα οποία θα αποφασίζουν την δέσμευση και την αποδέσμευση περιουσιακών στοιχείων. Και στα κριτήρια αυτά δεν συμπεριέλαβε το χρονικό σημείο απόκτησης τους.

Για να τηρηθεί η επιβαλλόμενη στο πλαίσιο της ευρωπαϊκής έννομης τάξης και αυτονόητη σε κάθε σύγχρονο κράτος δικαίου αρχή της αναλογικότητας, δεν είναι δυνατόν το συνταγματικό δικαίωμα ιδιοκτησίας του καθ' ου η δέσμευση να περιορίζεται τόσο αυθαίρετα. Με τα νέα δεδομένα όμως βρισκόμαστε ένα βήμα πιο κοντά στο να αποτελεί η δέσμευση λογαριασμών ένα μέσο οικονομικής εξόντωσης του κατηγορούμενου, ένα μέσο σχεδόν πλήρους αποκλεισμού του από το χρηματοπιστωτικό σύστημα, ιδίως αν αναλογιστούμε και τις δυσκολίες που θέτει ο Ν. 4557/2018 στο άνοιγμα νέων λογαριασμών.

Η απόφαση της Ολομέλειας του Αρείου Πάγου δεν αποτελεί, ως γνωστόν, γραπτό δίκαιο, ισοδύναμο με τον τυπικό νόμο. Χάρη στη βαρύτητα των δικαιοδοτικών της κρίσεων όμως, τα δικαστήρια ουσίας ακολουθούν τις κατευθύνσεις που θέτει και εφαρμόζουν τις ερμηνείες που διαμορφώνει. **Μέχρι λοιπόν να ανατραπούν τα ανωτέρω με κάποια αντίθετη απόφαση της Ολομέλειας ή με ρητή νομοθετική παρέμβαση, η επέκταση των ορίων της δέσμευσης φαίνεται να συνεχίζεται.**

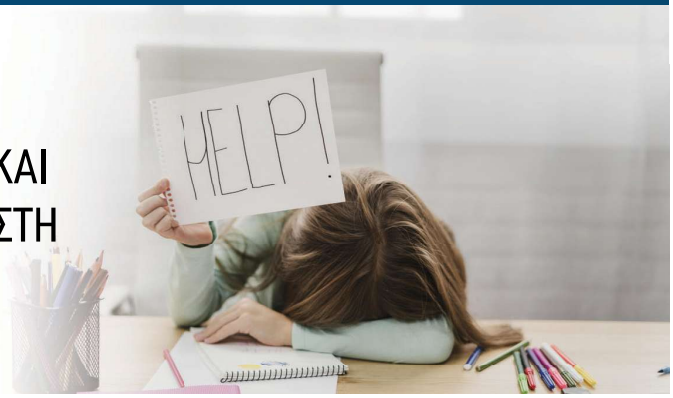
ΠΑ.Ε.Λ.Ο.
ΠΑΝΕΛΛΗΝΙΑ ΕΝΩΣΗ ΛΟΓΙΣΤΩΝ ΟΙΚΟΝΟΜΟΛΟΓΩΝ

29.09.2026 #75.20

ECONOMIC REVIEWS AND ANALYSIS



# Ο ΛΟΓΙΣΤΗΣ ΑΝΤΕΧΕΙ?
## Η ΔΙΑΦΥΛΑΞΗ ΤΗΣ ΨΥΧΙΚΗΣ ΚΑΙ ΣΩΜΑΤΙΚΗΣ ΥΓΕΙΑΣ ΤΟΥ ΛΟΓΙΣΤΗ




**ΡΑΝΙΑ ΤΣΑΒΑΛΟΥ**
MSC
ΣΥΜΒΟΥΛΟΣ ΨΥΧΙΚΗΣ ΥΓΕΙΑΣ
PRINCIPAL CONSULTANT, ACHIEVE PERFORMANCE

**Ο ρόλος του λογιστή σήμερα**

Είναι γεγονός πως ο ρόλος του λογιστή έχει αλλάξει ριζικά τα τελευταία χρόνια. Ο σύγχρονος λογιστής καλείται να είναι ταυτόχρονα φοροτεχνικός, νομικός σύμβουλος, οικονομικός αναλυτής και, πολύ συχνά, ψυχολόγος του πελάτη του.

Στην κορυφή όλων αυτών βρίσκονται το myDATA, με τις συνεχείς αλλαγές και τις αυστηρές προθεσμίες, η Ψηφιακή Κάρτα Εργασίας με την παρακολούθησή της σε πραγματικό χρόνο, το διαρκές κόστος αναβάθμισης λογισμικού και υποδομών, ο καταιγισμός εγκυκλίων και οι νομοθετικές ασάφειες, οι αλληλεπικαλυπτόμενες προθεσμίες (ΦΠΑ, εισόδημα, myDATA, ΕΦΚΑ, ΕΡΓΑΝΗ), η έλλειψη εξειδικευμένου προσωπικού και η συμπίεση των αμοιβών, παρά την αύξηση της ευθύνης.

Αυτό δεν είναι πλέον απλώς μια δύσκολη καθημερινότητα.

Είναι, όπως δείχνει πλέον και η διεθνής έρευνα, ένα ζήτημα υγείας.

Οι λογιστές θεωρούνται διεθνώς μία από τις πιο ευάλωτες ομάδες στην επαγγελματική εξουθένωση ή στον όρο που επικρατεί παγκοσμίως burnout. Σε παγκόσμια κλίμακα κατατάσσονται σταθερά στις **πρώτες θέσεις των επαγγελμάτων με τα υψηλότερα ποσοστά εργασιακού στρες και burnout,** γιατί η πίεση του χρόνου συνυπάρχει με την απαίτηση για μηδενικό ποσοστό λάθους.

**Τι δείχνουν τα παγκόσμια στατιστικά στοιχεία**

Οι αριθμοί από τις πιο πρόσφατες διεθνείς έρευνες είναι αποκαλυπτικοί:

**ΗΠΑ (University of Georgia & FloQast) Μάρτιος 2022:** Η ευρέως αναφερόμενη μελέτη τους κατέγραψε ότι το **99% των επαγγελματιών** στον κλάδο της λογιστικής και των χρηματοοικονομικών βιώνει συμπτώματα εξάντλησης και επαγγελματικής εξουθένωσης (burnout) σε κάποια φάση της καριέρας του.

**Ηνωμένο Βασίλειο (Εκθεση TaxCalc / CABA):** Τα στοιχεία δείχνουν ότι το ποσοστό των λογιστών που αναφέρουν συμπτώματα burnout εκτινάχθηκε στο 86%. Η έρευνα του CABA — του φιλανθρωπικού οργανισμού που υποστηρίζει τα μέλη του Βρετανικού Ινστιτούτου Ορκωτών Λογιστών (ICAEW) — δημοσιεύτηκε στα τέλη του 2025: οι ορκωτοί λογιστές έχουν 36% περισσότερες πιθανότητες να αναφέρουν ακραίο στρες σε σχέση με άλλους κλάδους, το 63% δήλωσε ότι φταίει άμεσα το εργασιακό περιβάλλον, και καταγράφηκε κατακόρυφη αύξηση σε κρίσεις πανικού, ημικρανίες και χρόνια γαστρεντερολογικά προβλήματα.

**Η Διεθνής «Κρίση Ταλέντων» (Talent Crisis)**

Λόγω αυτών ακριβώς των συνθηκών, το επάγγελμα αντιμετωπίζει παγκόσμια κρίση στελέχωσης. Μόνο στις ΗΠΑ, εκατοντάδες χιλιάδες λογιστές εγκατέλειψαν τον κλάδο τα τελευταία χρόνια, ενώ οι εγγραφές στα πανεπιστήμια για σπουδές λογιστικής μειώνονται δραματικά.

Αυτό δημιουργεί έναν φαύλο κύκλο: **λιγότεροι λογιστές καλούνται να βγάλουν τον ίδιο (ή και μεγαλύτερο) όγκο δουλειάς,** εντείνοντας την εξουθένωση όσων απομένουν.

**Γιατί στην Ελλάδα η κατάσταση είναι εντονότερη;**

Αν διεθνώς το burnout οφείλεται συχνά στην κλασική «φορολογική περίοδο» (busy season), στην Ελλάδα η πίεση έχει γίνει γραμμική: μια ευθεία γραμμή που βρίσκεται μόνιμα στο κόκκινο.

Ο Έλληνας λογιστής δεν έχει να αντιμετωπίσει μόνο τις διεθνείς προκλήσεις, αλλά και έναν κρατικό μηχανισμό που εισάγει συνεχώς απροετοίμαστες ψηφιακές πλατφόρμες, φορτώνοντας μεγάλο μέρος του βάρους της εφαρμογής τους και της αστυνόμευσης της αγοράς στο δικό του γραφείο.

Στην Ελλάδα, ο λογιστής δεν διαχειρίζεται μόνο αριθμούς, **αλλά και την ψυχολογία, τον φόβο και την επιβίωση των πελατών του.**

Η μετατροπή του λογιστή σε «ψυχολόγο» και η παγίδα της 24ωρης πρόσβασης μέσω διαφόρων καναλιών (social media, Viber, WhatsApp κ.λπ.) αποτελούν βασικούς επιταχυντές του burnout.

**Ο Λογιστής ως «Ψυχολόγος» και Σάκος του Μποξ**

Οι μικρομεσαίοι επιχειρηματίες στην Ελλάδα ζουν με τον μόνιμο φόβο της οικονομικής επιβίωσης.

- **Μετακύλιση του Άγχους:** Όταν ο πελάτης πανικοβάλλεται για μια οφειλή, έναν έλεγχο ή μια νέα εγκύκλιο, ξεσπάει στον λογιστή. Ο λογιστής καλείται να τον πρεμήσει, να τον καθησυχάσει και να του εξηγήσει τι συμβαίνει.
- **Συναισθηματική Εξάντληση (Emotional Exhaustion):** Αυτή η συνεχής απορρόφηση της αρνητικής ενέργειας και του πανικού των άλλων εξαντλεί τα ψυχικά αποθέματα. Ο λογιστής φορτώνεται τις αγωνίες δεκάδων ή και εκατοντάδων πελατών — επιχειρηματιών και ιδιωτών — κουβαλώντας τες μαζί του στο σπίτι.
- **Η Απαίτηση για Άμεση Απάντηση:** Υπάρχει η ψευδαίσθηση ότι επειδή ο λογιστής είναι «μέσα» στο Viber ή σε άλλες πλατφόρμες, οφείλει να απαντήσει εκείνη τη στιγμή. Αυτό δημιουργεί στον λογιστή μια κατάσταση **διαρκούς επαγρύπνησης.** Το τηλέφωνο που χτυπάει συνεχώς δεν επιτρέπει στο νευρικό σύστημα να πρεμήσει ποτέ, κρατώντας την κορτιζόλη στα ύψη ακόμη και στον ύπνο.

**Οι λογιστές πλήττονται διπλά**

Δεν είναι τυχαίο ούτε ότι η Ελλάδα κατέχει αρνητική πρωτιά στην ΕΕ όσον αφορά το εργασιακό άγχος.

Η έρευνα **OSH Pulse 2025** του Ευρωπαϊκού Οργανισμού για την Ασφάλεια και την Υγεία στην Εργασία — με 25.688 εργαζομένους σε όλη την ΕΕ και 1.002 συμμετέχοντες στην Ελλάδα, τον Μάρτιο και τον Απρίλιο του 2025 — έδειξε ότι το **49% των Ελλήνων εργαζομένων** δηλώνει ότι υποφέρει από άγχος, στρες ή κατάθλιψη που προκαλείται ή επιδεινώνεται από τη δουλειά του, έναντι του μέσου όρου της ΕΕ, που είναι **29%.**

Μέσα σε αυτό το ήδη επιβαρυμένο εθνικό πλαίσιο, ο κλάδος των λογιστών πλήττεται διπλά, καθώς αποτελεί τον «κρίκο» ανάμεσα σε ένα απαιτητικό κράτος και ένα πλήθος αγχωμένων πελατών.

**Ο λογιστής δεν μπορεί ούτε να αρρωστήσει**

Τέλος, υπάρχει και ένα δομικό ζήτημα που επιδεινώνει το πρόβλημα: στις ΗΠΑ και στο Ηνωμένο Βασίλειο, οι εργαζόμενοι σε μεγάλα εταιρικά σχήματα έχουν συχνά πρόσβαση σε τμήματα Ανθρώπινου Δυναμικού και δομές ψυχολογικής υποστήριξης, που μπορούν να λειτουργήσουν προστατευτικά απέναντι στο burnout.

Στην Ελλάδα, η πλειονότητα των λογιστικών γραφείων είναι μικρές, οικογενειακές ή ατομικές επιχειρήσεις. Αυτό σημαίνει ότι ο λογιστής επωμίζεται προσωπικά όλο το βάρος, δεν μπορεί «να αρρωστήσει» — με το δικαίωμα στην ασθένεια να αποτελεί πάγιο αίτημα του κλάδου — και συχνά δεν έχει τη δυνατότητα να μεταβιβάσει την πίεση σε άλλον.

Το αποτέλεσμα δεν είναι μια αφηρημένη έννοια που συζητείται θεωρητικά σε ένα σεμινάριο. Είναι πραγματική ψυχική και σωματική φθορά.

Απέναντι σε αυτή την πραγματικότητα, η **ΠΑΕΛΟ,** αναγνωρίζοντας την τεράστια σημερινή ανάγκη υποστήριξης των λογιστών στον σύγχρονο, πολυδιάστατο ρόλο τους, μέσα σε εξαιρετικά πιεστικές συνθήκες, δημιούργησε το σεμινάριο **«Η Ψυχολογία του Λογιστή: Εργαλεία Διαχείρισης της Καθημερινότητας»**, σε συνεργασία με την **Achieve Performance** — εταιρεία συμβούλων επιχειρήσεων με πολυετή εμπειρία και καθιερωμένη θέση στην αγορά της εκπαίδευσης ενηλίκων και στελεχών.

Το σεμινάριο απευθύνεται σε λογιστές σε όλη την Ελλάδα και προσφέρει πρακτικά, εφαρμόσιμα εργαλεία αυτοδιαχείρισης και διαχείρισης πελατών — ακριβώς αυτό που δείχνουν πλέον τα ευρήματα ότι λείπει επειγόντως από την καθημερινότητα του κλάδου.

**Για δήλωση συμμετοχής και περισσότερες πληροφορίες, επικοινωνήστε με την Achieve Performance στο 210 6835473 ή στο info@achieveperformance.gr.**

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

29.09.2026 #75.21

ECONOMIC REVIEWS AND ANALYSIS

# **ΜμΕ:** ΑΚΡΙΒΟ ΧΡΗΜΑ, ΕΝΕΡΓΕΙΑ ΚΑΙ ΠΡΟΣΒΑΣΗ ΣΤΗ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗ. ΜΗΠΩΣ ΤΟ ΠΡΑΓΜΑΤΙΚΟ ΕΡΩΤΗΜΑ ΔΕΝ ΕΙΝΑΙ ΜΟΝΟ **ΠΩΣ ΘΑ ΔΑΝΕΙΣΤΟΥΜΕ ΦΘΗΝΟΤΕΡΑ, ΑΛΛΑ ΠΩΣ ΘΑ ΧΡΕΙΑΣΤΟΥΜΕ ΛΙΓΟΤΕΡΟ ΔΑΝΕΙΣΜΟ;**



ΣΤΕΦΑΝΟΣ Γ. ΚΟΥΛΟΥΜΠΗΣ
PROJECT MANAGER | FINANCIAL CONSULTANT
PRIVATE DEBT SETTLEMENT | REAL ESTATE
DOMINION GROUP

Η συζήτηση για τις μικρομεσαίες επιχειρήσεις στην Ελλάδα επιστρέφει συχνά στα ίδια θέματα: **επιτόκια, φορολογία, ενεργειακό κόστος, πρόσβαση στις τράπεζες, επιδοτήσεις.**
Όλα είναι πραγματικά προβλήματα.
Όμως ίσως χρειάζεται να θέσουμε ένα διαφορετικό ερώτημα.
**Αν δεν μπορούμε να ελέγξουμε άμεσα το κόστος του χρήματος, μπορούμε να αλλάξουμε τον τρόπο με τον οποίο λειτουργούμε ώστε να χρειαζόμαστε λιγότερο ακριβό χρήμα;**
Εδώ κατά τη γνώμη μου αρχίζει η πιο ενδιαφέρουσα συζήτηση.

**Το μικρότερο δάνειο εξακολουθεί να κοστίζει περισσότερο**

Τα στοιχεία της Τράπεζας της Ελλάδος για τον Ιούλιο του 2026 είναι χαρακτηριστικά.
Το μέσο επιτόκιο για νέα δάνεια έως 250.000 ευρώ ήταν **5,07%**. Για δάνεια από 250.001 ευρώ έως 1 εκατ. ευρώ ήταν **4,52%**, ενώ για δάνεια άνω του 1 εκατ. ευρώ **4,14%**.
Το μέσο επιτόκιο των δανείων τακτής λήξης προς ΜμΕ ήταν 4,45%, ενώ στα επαγγελματικά δάνεια χωρίς καθορισμένη διάρκεια έφθανε το 6,91%.
Δεν σημαίνει ότι κάθε μεγάλη επιχείρηση χρηματοδοτείται φθηνά και κάθε μικρή ακριβά. Οι όροι εξαρτώνται από πολλές παραμέτρους.
Δείχνει όμως κάτι ουσιαστικό:
**το κόστος κεφαλαίου δεν είναι ουδέτερο ως προς το μέγεθος.**
Και η διεθνής εικόνα επιβεβαιώνει ότι πρόκειται για ευρύτερο φαινόμενο. Ο OECD καταγράφει για την Ελλάδα μέσο επιτόκιο δανείων προς ΜμΕ **5,7% το 2024**, έναντι 5,44% για τις μεγάλες επιχειρήσεις, επισημαίνοντας ότι ειδικά οι πολύ μικρές και νεότερες επιχειρήσεις εξακολουθούν να αντιμετωπίζουν δυσκολίες πρόσβασης, διαδικαστική πολυπλοκότητα και περιορισμένη διαπραγματευτική δύναμη.
Το πρόβλημα λοιπόν υπάρχει.
Το ερώτημα είναι τι κάνουμε γι' αυτό.

**Η επιχείρηση δεν πληρώνει μόνο τόκους**

Η χρηματοδότηση δεν λειτουργεί σε κενό.
Την ίδια στιγμή που μία μικρή επιχείρηση πληρώνει ακριβότερα το χρήμα, πιέζεται και από τα λειτουργικά της κόστη.
Το ΙΜΕ ΓΣΕΒΕΕ καταγράφει για το πρώτο εξάμηνο του 2026 ότι το κόστος ενέργειας, καυσίμων και πρώτων υλών/προμηθειών αυξήθηκε μεσοσταθμικά περίπου **25% σε σχέση με το 2025.**
Στην ίδια έρευνα, **21,8%** των μικρών και πολύ μικρών επιχειρήσεων δήλωνε μηδενικά ρευστά διαθέσιμα και ακόμη **22,9%** διέθετε ρευστότητα το πολύ για έναν μήνα.
Εδώ βρίσκεται η πραγματική παγίδα.
Η επιχείρηση χρειάζεται χρηματοδότηση επειδή πιέζεται η ρευστότητά της.
Και αναζητά περισσότερο χρήμα ακριβώς τη στιγμή που αυτό το χρήμα κοστίζει περισσότερο.
Έτσι δημιουργείται ένας κύκλος:
**αύξηση κόστους →μείωση ρευστότητας →ανάγκη χρηματοδότησης →υψηλότερο χρηματοοικονομικό κόστος → ακόμη μεγαλύτερη πίεση.**
Μήπως λοιπόν η απάντηση δεν είναι μόνο «χρειάζονται περισσότερα δάνεια»;

**Πριν ζητήσουμε περισσότερο χρήμα, ας δούμε πού χάνουμε το υπάρχον**

Εδώ βρίσκεται κατά τη γνώμη μου η χρησιμότητα μιας περιοδικής οικονομικής διάγνωσης μιας ΜμΕ — ενός **«Οικονομικού ΚΤΕΟ».**
Όχι μιας ακόμη λογιστικής αποτύπωσης του τι έγινε πέρυσι.
Αλλά μιας εξέτασης του τι συμβαίνει σήμερα:
**•Πόσες ημέρες χρειάζονται για να εισπραχθούν οι απαιτήσεις;**
**•Πόσο κεφάλαιο παραμένει εγκλωβισμένο σε αποθέματα;**
**•Ποιες λειτουργίες παράγουν αποτέλεσμα και ποιες καταναλώνουν χρήμα χωρίς ανάλογη απόδοση;**
**•Υπάρχει υπερδανεισμός;**




**•Υπάρχει πλεονάζον λειτουργικό κόστος;**
**•Μπορούν δύο ή περισσότερες επιχειρήσεις να μοιραστούν υποδομές, προμήθειες, logistics ή τεχνολογία;**
**•Υπάρχει δραστηριότητα που θα μπορούσε να αναδιαρθρωθεί, να αποσχιστεί, να συνενωθεί ή να ενσωματωθεί σε μεγαλύτερο σχήμα;**
Εδώ μπαίνουν πλέον εργαλεία που στην Ελλάδα πολλές φορές αντιμετωπίζονται ως λύσεις μόνο για πολύ μεγάλες επιχειρήσεις:
**συγχωνεύσεις, εξαγορές, κοινές υπηρεσίες, στρατηγικές συνεργασίες, clusters και οικονομίες κλίμακας.**
Δεν είναι κάθε επιχείρηση κατάλληλη για M&A και καμία συγχώνευση δεν αποτελεί αυτομάτως λύση.
Αλλά όταν πέντε μικρές επιχειρήσεις αγοράζουν ξεχωριστά, μεταφέρουν ξεχωριστά, αποθηκεύουν ξεχωριστά και χρηματοδοτούν ξεχωριστά ακριβώς την ίδια λειτουργία, αξίζει τουλάχιστον να τεθεί το ερώτημα:
**μήπως μέρος του προβλήματος βρίσκεται στη δομή και όχι μόνο στο επιτόκιο;**

**Το ίδιο ερώτημα πρέπει να τεθεί και στην παραγωγή**

Η γεωγραφία της Ελλάδας επιβάλλει επίσης διαφορετική σκέψη.
Η χώρα δεν διαθέτει απεριόριστες μεγάλες πεδιάδες. Επίσημα στοιχεία αναφέρουν ότι περίπου το ένα τέταρτο της επικράτειας είναι πεδινό, ενώ η Ευρωπαϊκή Επιτροπή σημειώνει ότι πάνω από 70% της ελληνικής γεωργικής έκτασης βρίσκεται αντιμέτωπο με φυσικούς ή ειδικούς περιορισμούς. Η ελληνική γεωργία αποτελείται επίσης από περίπου **600.000 εκμεταλλεύσεις**, με μέσο μέγεθος μόλις **7 εκτάρια.**
Αυτό δεν σημαίνει ότι η πρωτογενής παραγωγή δεν έχει μέλλον.
Σημαίνει ότι δύσκολα μπορούμε να αντιγράψουμε μοντέλα χωρών με τεράστιες ενιαίες πεδινές εκτάσεις.
Πρέπει να δημιουργήσουμε παραγωγή **προσαρμοσμένη στα πραγματικά συγκριτικά πλεονεκτήματα της χώρας.**
•Θερμοκηπιακές καλλιέργειες.
•Υδροπονία όπου είναι οικονομικά και υδατικά βιώσιμη.
•Προϊόντα υψηλής προστιθέμενης αξίας.
•Εξυπνη άρδευση.
•Αξιοποίηση ενέργειας από ΑΠΕ στις αγροτικές μονάδες.
•Στοχευμένη κτηνοτροφία με πλήρη ιχνηλασιμότητα.
•Τυποποίηση και μεταποίηση κοντά στην παραγωγή.
•Σύγχρονοι συνεταιρισμοί που λειτουργούν ως πραγματικές επιχειρήσεις και όχι απλώς ως διαμεσολαβητές επιδοτήσεων.
Η ευρωπαϊκή πολιτική για την ελληνική γεωργία ήδη κινείται επισήμως προς ανθεκτικότερη, πράσινη και ψηφιακή παραγωγή, ενώ ελληνικά έργα εκσυγχρονισμού θερμοκηπίων που παρουσιάζει το EU CAP Network έχουν δείξει στην πράξη μείωση κόστους ενέργειας και νερού και βελτίωση παραγωγικότητας.

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

Άρα δεν μιλάμε για επιστημονική φαντασία.
Μιλάμε για τεχνολογίες που ήδη υπάρχουν.

**Να χρηματοδοτούμε την παραγωγή ή το χρέος της παραγωγής;**

Εδώ θα μπορούσε να ανοίξει και μία διαφορετική συζήτηση δημόσιας πολιτικής.
Σήμερα ένας παραγωγός συχνά χρειάζεται κεφάλαιο κίνησης μέχρι να πουλήσει και να εισπράξει.
Η κλασική απάντηση είναι:
… «δάνειο».
Θα μπορούσαν όμως να εξεταστούν και άλλες μορφές χρηματοδότησης.
Για παράδειγμα, σε οργανωμένα και πλήρως ελεγχόμενα παραγωγικά σχήματα, ένα μέρος της αξίας πιστοποιημένης παραγωγής θα μπορούσε να προχρηματοδοτείται κατά την παράδοση σε συνεταιρισμό ή άλλο αναγνωρισμένο φορέα.
Όχι ως ανεξέλεγκτη επιδότηση.
Όχι ως «δώρο».
Αλλά **ως προκαταβολή έναντι πραγματικού προϊόντος**, με ηλεκτρονική καταγραφή, πιστοποίηση ποσότητας και ποιότητας και εκκαθάριση μετά την πώληση.
Αντίστοιχα, τμήμα της χρηματοδότησης θα μπορούσε, όπου είναι λειτουργικά και νομικά εφικτό, να συνδέεται απευθείας με παραγωγικές εισροές — πιστοποιημένους σπόρους, ζωοτροφές, λιπάσματα, ενεργειακές ανάγκες ή ασφάλιση.
Έτσι, το ζητούμενο μετατοπίζεται.
Από το:
**«πόσα χρήματα θα δανείσουμε στον παραγωγό;»**
στο:
**«πώς εξασφαλίζουμε ότι διαθέτει τα μέσα για να παράξει ανταγωνιστικά;»**
Αυτό θα απαιτούσε, φυσικά, αυστηρό σχεδιασμό σε σχέση με την Κοινή Αγροτική Πολιτική, τους κανόνες κρατικών ενισχύσεων, τον πιστωτικό κίνδυνο και τον τρόπο λειτουργίας των συνεταιρισμών. Δεν είναι μία πρόταση που υλοποιείται με μία υπουργική απόφαση.
Είναι όμως συζήτηση που αξίζει να γίνει.

**Έλεγχος αντί για τυφλή επιδότηση**

Η χρηματοδότηση της παραγωγής προϋποθέτει όμως και κάτι ακόμη:
**αξιόπιστο έλεγχο.**
Το Υπουργείο Αγροτικής Ανάπτυξης έχει ήδη ανακοινώσει για το σύστημα αγροτικών ενισχύσεων του 2026 νέο ψηφιακό γεωχωρικό χάρτη υψηλής ακρίβειας και ενιαία ψηφιακή βάση για την καταγραφή αιγοπροβάτων, με ηλεκτρονική σήμανση των ζώων και διασύνδεση με το ΟΣΔΕ.
Αυτό δείχνει ακριβώς προς ποια κατεύθυνση μπορεί να κινηθεί ένα σύγχρονο σύστημα:
**η ενίσχυση να συνδέεται όσο περισσότερο γίνεται με πραγματικό παραγωγικό γεγονός που μπορεί να ελεγχθεί.**
οΕκταση.
οΖώο.
οΠροϊόν.
οΠαραγωγή.
οΠαράδοση.
οΤιμολόγιο.
οΕξαγωγή.
Όσο ισχυρότερη είναι η ιχνηλασιμότητα τόσο περισσότερο μπορεί το δημόσιο χρήμα να κατευθύνεται στην παραγωγική δραστηριότητα και τόσο μικρότερος γίνεται ο χώρος για στρεβλώσεις.
Αυτό είναι θέμα διοίκησης και σχεδιασμού, όχι κομματικής ταυτότητας.

**Και γιατί έχει σημασία όλο αυτό για το εμπορικό ισοζύγιο;**

Γιατί η Ελλάδα εξακολουθεί να εμφανίζει σημαντικό έλλειμμα στο ισοζύγιο αγαθών.
Στο πρώτο εξάμηνο του 2026 το έλλειμμα αγαθών μειώθηκε επειδή οι εξαγωγές αυξήθηκαν ταχύτερα από τις εισαγωγές. Ωστόσο, το συνολικό έλλειμμα τρεχουσών συναλλαγών έφθασε τα 9,5 δισ. ευρώ. Οι εξαγωγές αγαθών αυξήθηκαν κατά 16,1% σε τρέχουσες τιμές και οι εισαγωγές κατά 4,5%.
Άρα υπάρχει βελτίωση.
Αλλά υπάρχει ακόμη απόσταση.
Και εδώ πρέπει να είμαστε προσεκτικοί: **δεν μπορεί ούτε είναι οικονομικά λογικό να παράγει η Ελλάδα στο εσωτερικό οτιδήποτε σήμερα εισάγει.**
Ο στόχος δεν είναι η αυτάρκεια με οποιοδήποτε κόστος.
Ο στόχος είναι να εντοπιστούν εκείνοι οι τομείς στους οποίους η Ελλάδα μπορεί να παράγει ανταγωνιστικά, να υποκαταστήσει εύλογο μέρος εισαγωγών και, κυρίως, να δημιουργήσει προϊόντα που μπορούν να εξαχθούν με μεγαλύτερη προστιθέμενη αξία.
Άλλο να εξάγεις πρώτη ύλη.
Και άλλο να εξάγεις τυποποιημένο, πιστοποιημένο, επώνυμο προϊόν.

**Μήπως λοιπόν το ακριβό χρήμα είναι μόνο το σύμπτωμα;**

Ένας επιχειρηματίας δεν μπορεί να αλλάξει τα επιτόκια της ΕΚΤ.
**Δεν μπορεί** μόνος του να αλλάξει τις διεθνείς τιμές της ενέργειας.
Δεν μπορεί να καταργήσει το εμπορικό έλλειμμα της χώρας.
**Μπορεί** όμως να εξετάσει:
- πού χάνει χρήματα,
- πού δεσμεύει υπερβολικό κεφάλαιο,
- αν η επιχείρησή του έχει τη σωστή κλίμακα,
- αν πρέπει να συνεργαστεί,
- αν χρειάζεται αναδιάρθρωση,
- αν ένα μέρος της δραστηριότητάς του πρέπει να συγχωνευθεί ή να μεταφερθεί,
- αν επενδύει εκεί όπου υπάρχει πραγματική απόδοση,
- και κυρίως αν γνωρίζει την πραγματική οικονομική του κατάσταση **πριν** πάει στην τράπεζα.

Αυτός είναι ο ρόλος της **έγκαιρης διάγνωσης.**
Και ίσως εδώ βρίσκεται το βασικό συμπέρασμα:
**Να μειώσουμε όχι μόνο το κόστος του χρήματος, αλλά και την ανάγκη για χρήμα**
Για δεκαετίες, κάθε φορά που εμφανίζεται ένα πρόβλημα ρευστότητας, η απάντηση είναι πολύ συχνά η ίδια:
νέο πρόγραμμα,
νέα επιδότηση,
νέο δάνειο,
νέα ρύθμιση.
Όλα αυτά μπορεί να είναι χρήσιμα.
Δεν μπορούν όμως να υποκαταστήσουν την παραγωγικότητα.
Μία μη βιώσιμη λειτουργία δεν γίνεται βιώσιμη επειδή χρηματοδοτήθηκε φθηνότερα.
Μία επιχείρηση που χάνει χρήματα από κακή δομή δεν σώζεται μόνιμα επειδή πήρε μεγαλύτερο δάνειο.
Και μία οικονομία δεν γίνεται ισχυρότερη απλώς επειδή διοχετεύει περισσότερα κεφάλαια στην κατανάλωση ή στη διατήρηση μη αποδοτικών δομών.
- Χρειάζεται παραγωγή.
- Χρειάζεται τεχνολογία.
- Χρειάζεται έλεγχος.
- Χρειάζεται συνεργασία.
- Χρειάζεται μέτρηση αποτελέσματος.

Και χρειάζεται επιχειρηματική και κοινωνική πειθαρχία: **να δεχόμαστε ότι η στήριξη πρέπει να συνοδεύεται από υποχρέωση για αποτέλεσμα και ότι καμία δραστηριότητα δεν μπορεί επ' αόριστον να εξαιρείται από την αξιολόγηση.**
Δεν είναι πάντοτε η εύκολη συζήτηση.
Ίσως όμως είναι η αναγκαία.
Γιατί το πραγματικό στοίχημα δεν είναι να μάθουμε να ζούμε με ακριβότερο χρήμα.
Είναι να δημιουργήσουμε μία οικονομία που **παράγει περισσότερο αποτέλεσμα για κάθε ευρώ που χρειάζεται να δανειστεί.**
Και τότε το «Οικονομικό ΚΤΕΟ» δεν είναι απλώς ένα εργαλείο για μία μικρή επιχείρηση.
Γίνεται ένας διαφορετικός τρόπος σκέψης:
**μετρώ — εντοπίζω — διορθώνω — παράγω — και μόνο μετά χρηματοδοτώ !**

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

29.09.2026 #75.23

ECONOMIC REVIEWS AND ANALYSIS



# Ο ΛΟΓΙΣΤΗΣ ΩΣ «ΘΥΡΟΦΥΛΑΚΑΣ» ΤΟΥ ΣΥΣΤΗΜΑΤΟΣ

## ΤΙ ΦΕΡΝΕΙ ΤΟ ΕΝΙΑΙΟ ΕΥΡΩΠΑΪΚΟ ΕΓΧΕΙΡΙΔΙΟ AML ΚΑΙ ΓΙΑΤΙ Η ΠΡΟΕΤΟΙΜΑΣΙΑ ΞΕΚΙΝΑ ΣΗΜΕΡΑ

**ΛΙΛΙΑΝΑ ΚΟΥΛΟΥΜΠΗ**
ΠΙΣΤΟΠΟΙΗΜΕΝΟΣ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΑΣ ΚΑΝΟΝΙΣΤΙΚΗΣ ΣΥΜΜΟΡΦΩΣΗΣ – ΝΟΜΙΚΟΣ ΜΕΛΟΣ ΤΟΥ ΣΥΝΔΕΣΜΟΥ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΩΝ ΚΑΝΟΝΙΣΤΙΚΗΣ ΣΥΜΜΟΡΦΩΣΗΣ ΕΛΛΑΔΟΣ (Σ.Ε.ΚΑ.Σ.Ε.), ΤΟΥ ΠΑΝΕΛΛΗΝΙΟΥ ΣΥΝΔΕΣΜΟΥ ΣΤΕΛΕΧΩΝ ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΗΣ ΚΙΝΔΥΝΩΝ (Η.Α.RI.MA.) ΚΑΙ ΤΟΥ INTERNATIONAL COMPLIANCE ASSOCIATION (I.C.A.).
HEAD OF G.R.C. & LEGAL OPERATIONS ΣΤΗ DOMINION GROUP PROJECT MANAGEMENT & REAL ESTATE.

Στις **10 Ιουλίου 2027** η Ευρώπη αλλάζει τον τρόπο που πολεμά το ξέπλυμα χρήματος και τη χρηματοδότηση της τρομοκρατίας. Τότε αρχίζει να εφαρμόζεται ο **Κανονισμός (ΕΕ) 2024/1624** (AMLR) [1][7]. Επειδή είναι κανονισμός και όχι οδηγία, ισχύει αυτούσιος σε όλα τα κράτη-μέλη. Δεν περνά από «φίλτρο» εθνικής ενσωμάτωσης και δεν αφήνει περιθώρια για τοπικές ερμηνείες. Μαζί του έρχονται η **6η Οδηγία AML (ΕΕ) 2024/1640** [2] και η νέα **Ευρωπαϊκή Αρχή για την Καταπολέμηση του Ξεπλύματος Χρήματος (AMLA)** με έδρα τη Φρανκφούρτη [3][4].

Η προετοιμασία δεν είναι θεωρητική. Η AMLA έχει ήδη θέσει σε δημόσια διαβούλευση τα βασικά εργαλεία εφαρμογής: τεχνικά πρότυπα για τη δέουσα επιμέλεια, κατευθυντήριες γραμμές για την εκτίμηση κινδύνου και για τη συνεχή παρακολούθηση [5]. Έως τις 27 Σεπτεμβρίου 2026 δέχεται σχόλια για το πώς θα αξιολογείται το προφίλ κινδύνου των λογιστών, ελεγκτών και φοροτεχνικών [6].

Για τους λογιστές, τους φοροτεχνικούς και τους οικονομολόγους αυτό δεν είναι μια ακόμη εγκύκλιος. Είναι αλλαγή στον ρόλο τους.

### Ήδη υπόχρεοι, από εδώ και πέρα με αυστηρότερους κανόνες

Οι εξωτερικοί λογιστές, οι ελεγκτές και οι φορολογικοί σύμβουλοι είναι ήδη **υπόχρεα πρόσωπα** στην Ελλάδα, σύμφωνα με τον **ν. 4557/2018** [8]. Ο AMLR τους διατηρεί στους υπόχρεους του μη χρηματοπιστωτικού τομέα (άρθρο 3 παρ. 3) [1][6]. Το ίδιο κάνουν και οι διεθνείς συστάσεις της FATF, που κατατάσσουν το λογιστικό επάγγελμα στους λεγόμενους gatekeepers [9][10]. Ο λόγος είναι απλός: ο λογιστής βλέπει πρώτος τη ροή του χρήματος. Βλέπει τα τιμολόγια που «δεν βγάζουν νόημα», τις ταμειακές εισφορές χωρίς τεκμηρίωση και τις εταιρικές δομές που αλλάζουν χωρίς επιχειρηματικό λόγο.

Αλλάζει λοιπόν το πόσο αναλυτικά, πόσο ομοιόμορφα και πόσο ελέγξιμα πρέπει να γίνεται αυτό που ήδη γίνεται.

### Πέντε αλλαγές που αφορούν άμεσα το λογιστικό γραφείο

**1. Ίδιοι κανόνες δέουσας επιμέλειας σε όλη την ΕΕ.** Ο AMLR ορίζει με λεπτομέρεια πότε και πώς γίνεται ο έλεγχος του πελάτη (Customer Due Diligence): τα στοιχεία ταυτοποίησης, την επαλήθευση, τον σκοπό της επιχειρηματικής σχέσης και τη συνεχή παρακολούθηση. Τα κριτήρια δεν είναι πια «ελληνικά» αλλά ευρωπαϊκά. Αν κάποιος πελάτης δραστηριοποιείται σε Κύπρο και Ελλάδα, θα ελέγχεται με τους ίδιους κανόνες και στις δύο χώρες. Ο κανονισμός ρυθμίζει τη δέουσα επιμέλεια στα άρθρα 20 επ.: τα στοιχεία ταυτοποίησης (άρθρο 22), τη συνεχή παρακολούθηση (άρθρο 26), την απλουστευμένη (άρθρο 33) και την αυξημένη δέουσα επιμέλεια (άρθρο 34) [1]. Τις λεπτομέρειες θα εξειδικεύσουν τεχνικά πρότυπα της AMLA σύμφωνα με το άρθρο 28 παρ. 1. Η σχετική διαβούλευση ολοκληρώθηκε τον Μάιο του 2026 [5].

**2. Πραγματικοί δικαιούχοι: τέλος στις «σκιές».** Το όριο του **25%** για τον προσδιορισμό του πραγματικού δικαιούχου μέσω συμμετοχής παραμένει. Αποσαφηνίζεται όμως **ο έλεγχος με άλλα μέσα,** οι πολυεπίπεδες δομές και η υποχρέωση των υπόχρεων να αναφέρουν ασυμφωνίες με το Μητρώο Πραγματικών Δικαιούχων [1][2]. Η πρόσβαση του κοινού στα μητρώα έχει ήδη περιοριστεί μετά την απόφαση του ΔΕΕ στις υποθέσεις C-37/20 και C-601/20 (22.11.2022) [11]. Η 6η Οδηγία προβλέπει πρόσβαση για όσους έχουν **έννομο συμφέρον**, και στην κατηγορία αυτή εντάσσονται και τα υπόχρεα πρόσωπα [2]. Στην πράξη, η ποιότητα των στοιχείων που δηλώνει ο πελάτης θα ελέγχεται πολύ πιο συστηματικά.

**3. Ανώτατο όριο €10.000 για πληρωμές με μετρητά.** Ο AMLR θεσπίζει πανευρωπαϊκό όριο €10.000 για πληρωμές με μετρητά σε αγορές αγαθών και υπηρεσιών. Τα κράτη-μέλη μπορούν να διατηρήσουν ή να ορίσουν χαμηλότερο όριο [1][7]. Η Ελλάδα ήδη εφαρμόζει πολύ αυστηρότερα φορολογικά όρια για τα μετρητά. Το νέο όριο όμως αποκτά χαρακτήρα AML, και αυτό σημαίνει διαφορετικό τρόπο αξιολόγησης και διαφορετικές συνέπειες.

**4. Οργάνωση συμμόρφωσης, και στις μικρές δομές.** Ο κανονισμός απαιτεί τεκμηριωμένες εσωτερικές πολιτικές, διαδικασίες και ελέγχους (άρθρο 9), **εκτίμηση κινδύνου σε επίπεδο επιχείρησης** (άρθρο 10), συνεχή εκπαίδευση του προσωπικού (άρθρο 12), καθώς και λειτουργία συμμόρφωσης με ορισμένο υπεύθυνο [1][5]. Σύμφωνα με τις κατευθυντήριες γραμμές της AMLA, η εκτίμηση κινδύνου πρέπει να καλύπτει τουλάχιστον το επιχειρηματικό μοντέλο, τους πελάτες και τις υπηρεσίες, τις συναλλαγές και τα κανάλια, και τη γεωγραφική έκθεση, αναλογικά με το μέγεθος της οντότητας [5]. Το ατομικό λογιστικό γραφείο δεν εξαιρείται. Θα πρέπει να μπορεί να αποδείξει ότι έχει αξιολογήσει τους κινδύνους του, όχι απλώς ότι «γνωρίζει τους πελάτες του».

**5. Εποπτεία με ευρωπαϊκό επίπεδο αναφοράς.** Μέσα στο 2027 η AMLA θα επιλέξει περίπου 40 χρηματοπιστωτικές οντότητες υψηλού κινδύνου, τις οποίες θα εποπτεύει άμεσα από το 2028 [4]. Για τους λογιστές ο ρόλος της είναι έμμεσος αλλά ουσιαστικός. Σύμφωνα με σχέδιο τεχνικού προτύπου που βρίσκεται σε διαβούλευση, οι εθνικές εποπτικές αρχές θα κατατάσσουν κάθε υπόχρεο του μη χρηματοπιστωτικού τομέα σε κατηγορία κινδύνου με ενιαία μεθοδολογία. Η αξιολόγηση θα γίνεται ετησίως, και για τις οντότητες χαμηλού κινδύνου κάθε τρία χρόνια. Το πρότυπο προβλέπεται να εφαρμοστεί από τις 31 Δεκεμβρίου 2028 [6]. Για τις μικρές δομές, με λιγότερους από πέντε εργαζόμενους πλήρους απασχόλησης και τζίρο κάτω από €600.000, προβλέπεται μειωμένη υποχρέωση παροχής στοιχείων. Σύμφωνα με την AMLA, το καθεστώς αυτό θα καλύπτει περίπου το 73% των επαγγελματιών του κλάδου (ελεγκτών, λογιστών, φοροτεχνικών) [6].

### Από τη λογική του «ελέγχου» στη λογική του GRC

Βλέπω συχνά το AML να αντιμετωπίζεται ως ένα έντυπο KYC που συμπληρώνεται μία φορά και μετά αρχειοθετείται. Το νέο πλαίσιο κάνει αυτή την πρακτική επικίνδυνη. Η συμμόρφωση πλέον είναι **διαδικασία** και όχι ένα έγγραφο. Αποτελεί μέρος της **διακυβέρνησης (Governance), της διαχείρισης κινδύνων (Risk) και της κανονιστικής συμμόρφωσης (Compliance),** με άλλα λόγια ενός ενιαίου συστήματος GRC.

Για ένα λογιστικό ή φοροτεχνικό γραφείο αυτό μεταφράζεται σε τρεις ερωτήσεις:

- **Governance**: Ποιος είναι υπεύθυνος για το AML στο γραφείο; Υπάρχει γραπτή πολιτική που την ξέρει όλο το προσωπικό;
- **Risk:** Έχουμε κατατάξει τους πελάτες μας σε κατηγορίες κινδύνου με βάση τον κλάδο, τη γεωγραφία, τη χρήση μετρητών και την εταιρική δομή; Ξέρουμε πού συγκεντρώνεται ο κίνδυνος μέσα στο χαρτοφυλάκιό μας;
- **Compliance:** Μπορούμε να αποδείξουμε σε έναν ελεγκτή, με ίχνος και ημερομηνίες, τι ελέγξαμε, πότε και γιατί αποφασίσαμε αυτό που αποφασίσαμε;

Αν η απάντηση σε κάποια από αυτές είναι «όχι ακριβώς», τότε το γραφείο έχει δουλειά να κάνει μέσα στους επόμενους μήνες.

**Οδικός χάρτης προετοιμασίας: από σήμερα έως τον Ιούλιο 2027**

**1.Φθινόπωρο 2026: Ανάλυση κενών (gap analysis).** Συγκρίνετε τις σημερινές σας διαδικασίες με τις απαιτήσεις του AMLR. Εστιάστε στη δέουσα επιμέλεια, στους πραγματικούς δικαιούχους και στην τήρηση αρχείων.

**2.Χειμώνας 2026–27: Εκτίμηση κινδύνου και πολιτικές.** Συντάξτε ή επικαιροποιήστε τη γραπτή εκτίμηση κινδύνου του γραφείου και το εγχειρίδιο εσωτερικών διαδικασιών. Ορίστε ρητά τον υπεύθυνο συμμόρφωσης.

**3.Άνοιξη 2027: Επανέλεγχος πελατολογίου.** Ξεκινήστε από τους πελάτες υψηλού κινδύνου. Επικαιροποιήστε τα στοιχεία ταυτοποίησης και πραγματικών δικαιούχων και καταγράψτε τις ασυμφωνίες με το Μητρώο.

**4.Συνεχώς: Εκπαίδευση και τεχνολογία.** Εκπαιδεύστε το προσωπικό στην αναγνώριση ενδείξεων (red flags) και στη διαδικασία αναφοράς ύποπτων συναλλαγών στην Αρχή Καταπολέμησης της Νομιμοποίησης Εσόδων [12]. Αξιοποιήστε ψηφιακά εργαλεία για την παρακολούθηση και την τεκμηρίωση.

**5.Παρακολούθηση του εθνικού νομοθέτη και της AMLA.** Η 6η Οδηγία πρέπει να ενσωματωθεί κατά κύριο λόγο έως τις 10 Ιουλίου 2027 [2]. Έως τα τέλη Σεπτεμβρίου 2026 δεν είχε κατατεθεί σχετικό νομοσχέδιο στη Βουλή. Το αναθεωρημένο πλαίσιο που θα αντικαταστήσει τον ν. 4557/2018 αναμένεται μέσα στους επόμενους μήνες. Οι επαγγελματικοί φορείς έχουν ακόμη περιθώριο να συμμετέχουν στις διαβουλεύσεις της AMLA.

**Η συμμόρφωση ως ανταγωνιστικό πλεονέκτημα**

Είναι λάθος να δούμε το νέο πλαίσιο μόνο ως κόστος. Ο λογιστής που μπορεί να εγγυηθεί στον πελάτη του, στην τράπεζα και στον επενδυτή ότι τα στοιχεία που διαχειρίζεται είναι **καθαρά, τεκμηριωμένα και ελέγξιμα** προσφέρει κάτι που η αγορά θα πληρώνει όλο και περισσότερο: **αξιοπιστία**. Σε ένα περιβάλλον όπου οι τράπεζες κάνουν ολοένα αυστηρότερο de-risking και οι αλυσίδες εφοδιασμού ζητούν διαφάνεια, το γραφείο με ώριμο σύστημα συμμόρφωσης γίνεται ο προτιμώμενος συνεργάτης.

Η 10η Ιουλίου 2027 δεν είναι προθεσμία για πανικό. Είναι ευκαιρία για οργάνωση και όσοι ξεκινήσουν τώρα θα φτάσουν εκεί με σύστημα.

Πηγές

1.Κανονισμός (ΕΕ) 2024/1624 για την πρόληψη της χρήσης του χρηματοπιστωτικού συστήματος για ξέπλυμα χρήματος ή χρηματοδότηση της τρομοκρατίας (AMLR), ΕΕ L, 19.6.2024 https://eur-lex.europa.eu/eli/reg/2024/1624/oj

2.Οδηγία (ΕΕ) 2024/1640 (6η Οδηγία AML), ΕΕ L, 19.6.2024 – https://eur-lex.europa.eu-/eli/dir/2024/1640/oj

3.Κανονισμός (ΕΕ) 2024/1620 για τη σύσταση της Αρχής για την Καταπολέμηση του Ξεπλύματος Χρήματος (AMLA) – https://eur-lex.europa.eu/eli/reg/2024/1620/oj

4.AMLA, «About AMLA» – χρονοδιάγραμμα λειτουργίας και άμεσης εποπτείας – https://www.amla.europa.eu/about-amla_en

5.AMLA, Δημόσιες διαβουλεύσεις: σχέδιο RTS για τη δέουσα επιμέλεια (άρθρο 28 παρ. 1 AMLR), σχέδιο κατευθυντήριων γραμμών για την εκτίμηση κινδύνου σε επίπεδο επιχείρησης (άρθρο 10 παρ. 4 AMLR), σχέδιο κατευθυντήριων γραμμών για τη συνεχή παρακολούθηση (άρθρο 26 παρ. 5 AMLR) – https://www.amla.europa.eu/policy_en

6.AMLA, Consultation on draft RTS on the assessment of the inherent and residual risk profile of obliged entities in the non-financial sector (άρθρο 40 παρ. 2 AMLD), 13.7.2026 – https://www.amla.europa.eu/policy/public-consultations/consultation-draft-rts-assessment-inherent-and-residual-risk-profile-obliged-entities-non-financial_en

7.Συμβούλιο της ΕΕ, «Anti-money laundering: Council adopts package of rules», δελτίο τύπου, 30.5.2024 –https://www.consilium.europa.eu/en/press/press-releases/2024/05/30/anti-money-laundering-council-adopts-package-of-rules/

8.Ν. 4557/2018 «Πρόληψη και καταστολή της νομιμοποίησης εσόδων από εγκληματικές δραστηριότητες και της χρηματοδότησης της τρομοκρατίας», ΦΕΚ Α' 139/30.07.2018, όπως ισχύει

9.FATF, International Standards on Combating Money Laundering and the Financing of Terrorism & Proliferation (The FATF Recommendations), Συστάσεις 22–23 – https://www.fatf-gafi.org/en/publications/Fatfrecommendations/Fatf-recommendations.html

10.FATF, Guidance for a Risk-Based Approach for the Accounting Profession, Ιούνιος 2019 – https://www.fatf-gafi.org

11.ΔΕΕ, συνεκδικαζόμενες υποθέσεις C-37/20 και C-601/20, WM και Sovim SA κατά Luxembourg Business Registers, απόφαση 22.11.2022 – https://curia.europa.eu/juris/liste.jsf?num=C-37/20

12.Αρχή Καταπολέμησης της Νομιμοποίησης Εσόδων από Εγκληματικές Δραστηριότητες – https://www.hellenicfiu.gr

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

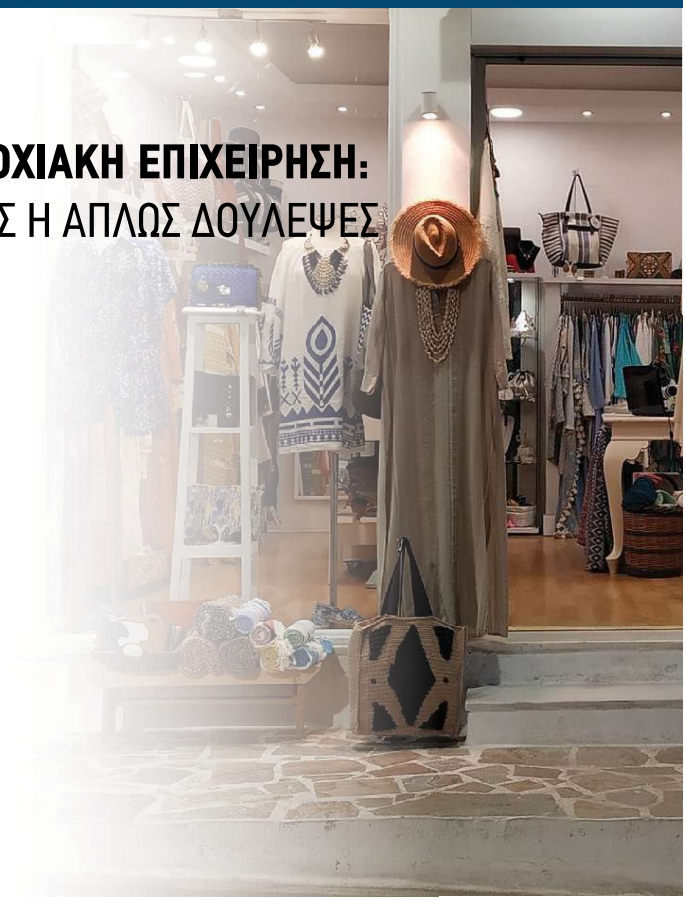
29.09.2026 #75.25

ECONOMIC REVIEWS AND ANALYSIS



# Ο ΣΕΠΤΕΜΒΡΙΟΣ ΓΙΑ ΤΗΝ ΚΑΛΟΚΑΙΡΙΝΗ ΕΠΟΧΙΑΚΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗ: ΤΩΡΑ ΦΑΙΝΕΤΑΙ ΑΝ ΚΕΡΔΙΣΕΣ Η ΑΠΛΩΣ ΔΟΥΛΕΨΕΣ

ΚΑΛΟΓΕΡΑ ΒΑΣΙΛΙΚΗ
ΛΟΓΙΣΤΡΙΑ – ΦΟΡΟΤΕΧΝΙΚΟΣ



Οι τουρίστες έφυγαν, οι εποχικοί μάζεψαν τα πράγματά τους και το ταμείο σου ησύχασε. Ο Σεπτέμβριος είναι ο μήνας της αλήθειας. Δεν την λένε τα γεμάτα τραπέζια του Αυγούστου, την λένε τα νούμερα.

Ένα καλοκαίρι δεν κρίνεται από τον τζίρο. Κρίνεται από τα χρήματα που σου έμειναν αφού πλήρωσες προμηθευτές, προσωπικό, εφορία και δόσεις. Τον Μάιο όλοι μιλούν για την παγίδα της ρευστότητας. Τον Σεπτέμβριο σπάνια μιλά κανείς για το «μετά», και εκεί κρίνεται η επόμενη χρονιά.

Η σεζόν δεν τελειώνει όταν φεύγει ο τελευταίος πελάτης. Τελειώνει όταν κάνεις τον απολογισμό.

**Ο απολογισμός**

Δεν χρειάζεσαι πολύπλοκα μοντέλα. Για την περίοδο Μαΐου – Σεπτεμβρίου κάνε τον απολογισμό σου στα εξής:

1.Μικτό περιθώριο, όχι τζίρο. Πόσα από κάθε 100 € πωλήσεων έμειναν μετά το κόστος αγαθών ή υπηρεσιών; Αν ο τζίρος ανέβηκε και το περιθώριο έπεσε, δούλεψες περισσότερο για λιγότερα.

2.Κόστος εργασίας ως ποσοστό των πωλήσεων. Το εποχικό προσωπικό ήταν επένδυση ή διαρροή; Σύγκρινε με πέρυσι.

3.Ανείσπρακτα. Πόσα τιμολόγια του καλοκαιριού μένουν ανοιχτά και ποια έχουν ξεπεράσει τις 60 ημέρες;

4.Απόθεμα που περίσσεψε. Είναι μετρητά που κοιμούνται και μερικές φορές χάνουν αξία.

5.Υποχρεώσεις που έρχονται. Φόρος, ΦΠΑ, εισφορές, ενοίκια, δάνεια, μήνα προς μήνα.

Υπάρχει και ένα τεχνικό σημείο που οι περισσότεροι αφήνουν «για μετά»: το ταίριασμα των βιβλίων. Τώρα που ο φόρτος έπεσε, έλεγξε με τον λογιστή σου ότι τα δεδομένα στο myDATA συμφωνούν με τα βιβλία σου. Δες επίσης ότι τα ημερήσια κλεισίματα των ταμειακών ταιριάζουν με τις τραπεζικές εισπράξεις και ότι δεν λείπουν παραστατικά εξόδων. Ό,τι διορθώνεται τον Σεπτέμβριο κοστίζει ένα τηλεφώνημα. Ό,τι διορθώνεται σε έλεγχο κοστίζει πρόστιμο.

**Τι αλλάζει στη νομοθεσία**

Ηλεκτρονική τιμολόγηση από 1η Οκτωβρίου:

Από την 1η Οκτωβρίου 2026 η υποχρεωτική ηλεκτρονική τιμολόγηση στις συναλλαγές χονδρικής (B2B) επεκτείνεται στις επιχειρήσεις που δήλωσαν έσοδα έως 1.000.000 ευρώ για το φορολογικό έτος που άρχισε μέσα στο 2023. Οι μεγαλύτερες επιχειρήσεις έχουν ήδη ενταχθεί, από τις αρχές Μαρτίου 2026. Ως τις 31 Δεκεμβρίου προβλέπεται περίοδος σταδιακής συμμόρφωσης, με παράλληλη χρήση των υφιστάμενων τρόπων έκδοσης, αλλά μόνο αν έχει υποβληθεί σχετική δήλωση στο myDATA.

Η λιανική δεν καλύπτεται. Αν λοιπόν πουλάς κυρίως σε ιδιώτες, η αλλαγή αφορά κυρίως τους επαγγελματίες πελάτες και προμηθευτές σου. Η νεκρή περίοδος είναι η ιδανική στιγμή να δοκιμάσεις πάροχο. Μην το αφήσεις για την πίεση του Δεκεμβρίου.

**Τα μέτρα της ΔΕΘ 2026:**

Ανακοινώθηκαν, μεταξύ άλλων, κατάργηση του μεγαλύτερου μέρους του τεκμαρτού εισοδήματος για τους συνεπείς ελεύθερους επαγγελματίες από το φορολογικό έτος 2026, μείωση της προκαταβολής φόρου των ατομικών επιχειρήσεων από 55% σε 50% από το 2027 και σταδιακή κατάργηση του τέλους επιτηδεύματος από το 2027.

Ανακοινώθηκαν ακόμη νέο καθεστώς απόσβεσης του νέου μηχανολογικού εξοπλισμού σε έξι έτη από 1/1/2027, μείωση των ασφαλιστικών εισφορών κατά 0,5 μονάδα από τον Απρίλιο 2027 και χρηματοδότηση 5 δισ. ευρώ για τις μικρομεσαίες επιχειρήσεις. Μέχρι να ψηφιστούν και να δούμε το τελικό κείμενο, μη χτίζεις προϋπολογισμό πάνω τους. Αν όμως σκέφτεσαι αγορά εξοπλισμού, ρώτα τον λογιστή σου αν συμφέρει να περιμένεις μετά την 1η Ιανουαρίου.

**Ο χειμώνας**

Ο χειμώνας είναι το εργοτάξιο της επόμενης σεζόν.

- Σεπτέμβριος: απολογισμός, είσπραξη ανοιχτών υπολοίπων, πρόγραμμα πληρωμών. Αν έχεις επιλέξει δόσεις, η τρίτη δόση του φόρου εισοδήματος λήγει στις 30 Σεπτεμβρίου και η όγδοη στις 28 Φεβρουαρίου 2027.
- Οκτώβριος: ηλεκτρονική τιμολόγηση, δήλωση ΦΠΑ τριμήνου (για όσους υποβάλλουν τριμηνιαία), λήξη συμβάσεων εποχικών με σωστό διακανονισμό δεδουλευμένων και ενημέρωση του ΕΡΓΑΝΗ ΙΙ.
- Νοέμβριος–Δεκέμβριος: δώρο Χριστουγέννων έως 21 Δεκεμβρίου για όσους απασχολείς. Επίσης φορολογικός προγραμματισμός πριν κλείσει η χρονιά (επενδύσεις, έξοδα, απογραφή).
- Ιανουάριος–Φεβρουάριος: οι δύο τελευταίες δόσεις φόρου, κλείσιμο χρήσης 2026, ανακαίνιση και εκπαίδευση.
- Μάρτιος–Απρίλιος: επαναπρόσληψη προσωπικού, αγορά αποθέματος, έτοιμη πιστωτική γραμμή. Ζήτησέ την όταν τα νούμερα είναι καλά, όχι όταν τη χρειαστείς.

Πρόσθεσε τα πάγια μηνιαία έξοδα που τρέχουν ακόμη κι όταν δεν πουλάς, όπως, ενοίκιο, εισφορές ΕΦΚΑ, λογιστής, δάνεια, ασφάλιστρα, ρεύμα, δόσεις φόρου. Πολλαπλασίασέ τα επί τους μήνες χαμηλής δραστηριότητας. Αυτό είναι το ποσό που πρέπει να μείνει στην άκρη από τα έσοδα του καλοκαιριού, πριν το ξοδέψεις. Θυμίσου ότι οι δηλώσεις ΦΠΑ υποβάλλονται και όταν είναι μηδενικές. Και μην αφήσεις τους καλύτερους εποχικούς να φύγουν χωρίς να τους πεις πότε τους θέλεις πίσω, γιατί η εκπαίδευση νέων κοστίζει περισσότερο απ' όσο νομίζεις.

**Στόχοι για την επόμενη σεζόν**

Οι στόχοι πρέπει να μετριούνται. Τα παρακάτω νούμερα είναι ενδεικτικά, προσάρμοσέ τα στην επιχείρησή σου:

- Αύξηση μικτού περιθωρίου κατά 2–3 μονάδες, μέσω τιμολόγησης, προμηθειών και μείωσης φύρας.
- Μέσος χρόνος είσπραξης από 60 σε 40 ημέρες.
- Ταμείο ίσο με 2–3 μήνες πάγιων εξόδων την 1η Μαΐου.
- 15–20% των εσόδων εκτός σεζόν: πακέτα, κάρτες δώρων, B2B, ηλεκτρονικές πωλήσεις.
- Πρόβλεψη ταμείου 13 εβδομάδων, που ανανεώνεται κάθε μήνα.

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

29.09.2026 #75.26

ECONOMIC REVIEWS AND ANALYSIS

**Πέντε λάθη που δεν ξανακάνουμε**

•Ξοδεύεις τα κέρδη του Αυγούστου σαν μόνιμο εισόδημα. Είναι εισόδημα δώδεκα μηνών.

•Μπερδεύεις το προσωπικό με το επαγγελματικό ταμείο. Ο φόρος του 2026 θα υπολογιστεί στα κέρδη της χρονιάς και θα φέρει μαζί του προκαταβολή για το 2027. Αν τα χρήματα έχουν φύγει τον Νοέμβριο, τον Ιούλιο θα δανείζεσαι για να πληρώσεις.

•Δίνεις πίστωση χωρίς όρια. Ένα τιμολόγιο χωρίς ημερομηνία είσπραξης είναι ευχή.

•Αγοράζεις απόθεμα με τον ενθουσιασμό της σεζόν. Αγόραζε με βάση τις πωλήσεις που έγιναν, όχι εκείνες που φαντάστηκες.

•Βλέπεις τον λογιστή μόνο όταν πλησιάζει προθεσμία. Τότε μπορεί να σου πει μόνο τι έγινε, όχι τι να κάνεις.

**Αν η σεζόν σου δεν είναι το καλοκαίρι**

Ελαιοτριβεία, χειμερινός τουρισμός και σκι, θέρμανση, γιορτινά και δώρα, ζαχαροπλαστεία, σχολικά είδη, e-shops με Black Friday. Για όλους αυτούς το καλοκαίρι είναι η νεκρή περίοδος και η παγίδα ρευστότητας κάνει τον ίδιο κύκλο ανάποδα.

Τον δικό σου «Μάιο» τον ζεις τώρα. Απόθεμα, προσωπικό και διαφήμιση πληρώνονται Σεπτέμβριο–Νοέμβριο, ενώ τα έσοδα έρχονται Δεκέμβριο–Ιανουάριο. Φτιάξε πρόβλεψη ταμείου για Οκτώβριο–Φεβρουάριο πριν αγοράσεις το πρώτο κιβώτιο.

Οι υποχρεώσεις σου συναντιούνται στο χειρότερο σημείο. Δώρο Χριστουγέννων στις 21 Δεκεμβρίου, ΦΠΑ των εορταστικών πωλήσεων τον επόμενο μήνα και οι τελευταίες δόσεις φόρου τον Ιανουάριο και τον Φεβρουάριο. Οι εισπράξεις, όμως, καθυστερούν.

Το καλοκαίρι σου είναι τεστ αντοχής. Πόσο ταμείο έκαψες από Ιούνιο έως Αύγουστο; Αυτό είναι το αποθεματικό που πρέπει να χτίσεις μέχρι τον Ιανουάριο.

Πούλα νωρίς. Κάρτες δώρων, προκρατήσεις και συμβόλαια B2B φέρνουν μετρητά πριν από τα έξοδα.

Γέμισε τη νεκρή περίοδο. Ένα ελαιοτριβείο μπορεί να πουλά συσκευασμένα προϊόντα σε τουριστικά καταστήματα και online. Ένα κατάστημα χειμερινών ειδών μπορεί να νοικιάζει εξοπλισμό υπαίθριας δραστηριότητας το καλοκαίρι. Αν πουλάς χονδρική, η ηλεκτρονική τιμολόγηση σε αφορά από 1η Οκτωβρίου, ακριβώς πριν ανοίξει η δική σου σεζόν.

**Η εποχικότητα δεν είναι πρόβλημα. Είναι πρόγραμμα.**

Ο καλός λογιστής δεν «κλείνει τα βιβλία» μόνο, αλλά σε βοηθά να μην ξαναζήσεις τον ίδιο Ιούλιο. Κλείσε ένα ραντεβού τον Οκτώβριο και συζητήστε τρία πράγματα: Τα νούμερα του καλοκαιριού, τη λίστα των υποχρεώσεων ως τον Φεβρουάριο και τους στόχους σου για τον Μάιο. Το πρώτο δείχνει πού βρίσκεσαι, το δεύτερο τι σε περιμένει και το τρίτο πού θέλεις να πας.

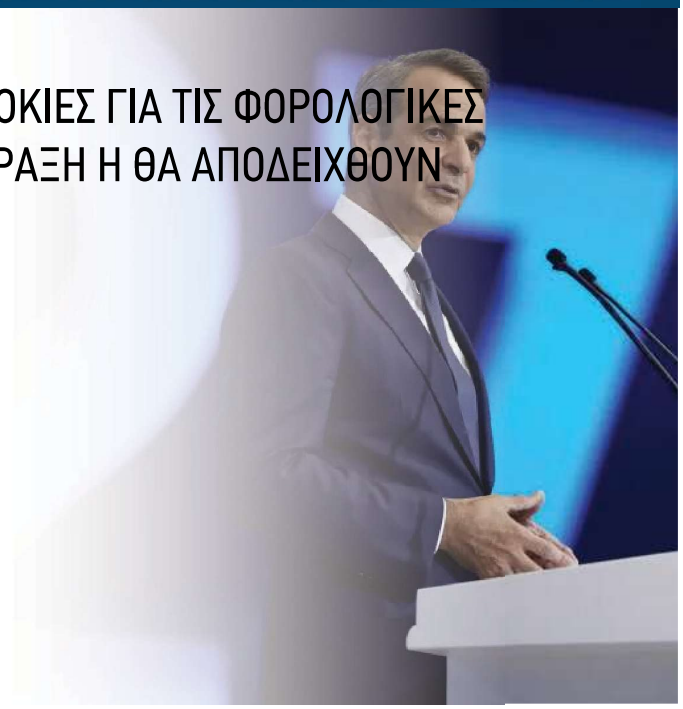


ΠΑ.Ε.Λ.Ο.
ΠΑΝΕΛΛΗΝΙΑ ΕΝΩΣΗ ΛΟΓΙΣΤΩΝ ΟΙΚΟΝΟΜΟΛΟΓΩΝ

ECONOMIC REVIEWS AND ANALYSIS



# ΔΕΘ 2026: ΜΕΓΑΛΕΣ ΠΡΟΣΔΟΚΙΕΣ ΓΙΑ ΤΙΣ ΦΟΡΟΛΟΓΙΚΕΣ ΕΞΑΓΓΕΛΙΕΣ – ΘΑ ΓΙΝΟΥΝ ΠΡΑΞΗ Η ΘΑ ΑΠΟΔΕΙΧΘΟΥΝ «ΑΝΘΡΑΚΕΣ Ο ΘΗΣΑΥΡΟΣ»;



ΧΡΙΣΤΙΝΑ ΒΑΤΣΙΛΑ
ΟΙΚΟΝΟΜΟΛΟΓΟΣ ΠΤΥΧΙΟΥΧΟΣ ΟΙΚΟΝ.ΕΠΙΣΤΗΜΗΣ ΟΠΑ(ΑΣΟΕΕ)
ΛΟΓΙΣΤΡΙΑ Α ΤΑΞΗΣ
MSC ΔΙΑΧΕΙΡΗΣΗ ΓΗΡΑΝΣΗΣ ΚΑΙ ΧΡΟΝΙΩΝ ΝΟΣΗΜΑΤΩΝ

Η 90ή Διεθνής Έκθεση Θεσσαλονίκης πραγματοποιήθηκε σε μια περίοδο κατά την οποία η ελληνική οικονομία εμφανίζει μεν ανθεκτικότητα σε επίπεδο δημοσιονομικών μεγεθών, αλλά η καθημερινότητα των πολιτών εξακολουθεί να πιέζεται από το κόστος διαβίωσης, τη στεγαστική επιβάρυνση, τις φορολογικές υποχρεώσεις και τη δυσκολία ενίσχυσης του πραγματικού εισοδήματος. Οι εξαγγελίες του πρωθυπουργού στη ΔΕΘ 2026 είχαν, επομένως, αυξημένο πολιτικό, οικονομικό και κοινωνικό βάρος. Δεν ήταν απλώς μια συνηθισμένη δέσμη μέτρων. Ήταν μια δοκιμή αξιοπιστίας για το αν ο δημοσιονομικός χώρος μπορεί να μετατραπεί σε χειροπιαστή βελτίωση της ζωής των νοικοκυριών και της λειτουργίας των επιχειρήσεων.

Σύμφωνα με την ομιλία του πρωθυπουργού στην 90ή ΔΕΘ, το πρόγραμμα μέτρων έχει κόστος 2,2 δισ. ευρώ για το 2027 και έως το 2030 το συνολικό κόστος εκτιμάται ότι θα φτάσει τα 3,5 δισ. ευρώ. Η κυβερνητική επιχειρηματολογία στηρίζεται στην εικόνα μιας οικονομίας που αναπτύσσεται, παράγει πρωτογενή πλεονάσματα και διαθέτει πλέον περιθώριο για στοχευμένες παρεμβάσεις. Η διεθνής οικονομική κάλυψη της ΔΕΘ ανέδειξε επίσης ότι η Ελλάδα κινείται με ρυθμό ανάπτυξης περίπου 2%, ενώ το πρωτογενές πλεόνασμα εκτιμάται κοντά στο 4% του ΑΕΠ, δημιουργώντας δημοσιονομικό χώρο για εισοδηματικές και φορολογικές παρεμβάσεις (Reuters, 2026). Ωστόσο, τα μακροοικονομικά μεγέθη δεν αρκούν από μόνα τους για να απαντήσουν στο βασικό ερώτημα: θα φτάσει το όφελος στον πολίτη ή θα χαθεί στη διαδρομή;

Οι εξαγγελίες κινήθηκαν σε τέσσερις βασικούς άξονες: ενίσχυση διαθέσιμου εισοδήματος, φορολογικές ελαφρύνσεις, στήριξη επαγγελματιών και επιχειρήσεων, και στοχευμένες παρεμβάσεις για κοινωνικές ομάδες με ιδιαίτερες ανάγκες. Μεταξύ των μέτρων περιλαμβάνονται το μόνιμο επίδομα των 400 ευρώ σε συνταξιούχους άνω των 65 ετών, άτομα με αναπηρία και ανασφάλιστους υπερήλικες, η καταβολή 500 ευρώ σε δημοσίους υπαλλήλους στο τέλος του 2027, ο μηδενισμός της φορολόγησης για τρίτεκνους και αγρότες με εισόδημα έως 20.000 ευρώ, καθώς και παρεμβάσεις στην προκαταβολή φόρου και στο τέλος επιτηδεύματος για επιχειρήσεις και νομικά πρόσωπα (Πρωθυπουργός της Ελληνικής Δημοκρατίας, 2026).

Σε κοινωνικό επίπεδο, τα μέτρα επιχειρούν να απαντήσουν σε μια πραγματική αγωνία: το διαθέσιμο εισόδημα δεν ακολουθεί πάντα τον ρυθμό των αυξήσεων στις τιμές. Η αναφορά στη στήριξη συνταξιούχων, δημοσίων υπαλλήλων, οικογενειών με παιδιά, αγροτών και ελεύθερων επαγγελματιών δείχνει ότι η κυβέρνηση επιδιώκει να απλώσει το πακέτο σε πολλές κοινωνικές κατηγορίες. Όμως η πολυδιάσπαση των μέτρων δημιουργεί και έναν κίνδυνο. Όταν η ενίσχυση μοιράζεται σε πολλά πεδία, το καθαρό όφελος για κάθε ομάδα μπορεί να αποδειχθεί μικρότερο από τις προσδοκίες που καλλιεργούνται. Με απλά λόγια, άλλο πράγμα είναι η ονομαστική ενίσχυση και άλλο η πραγματική ανακούφιση.

Για τη μεσαία τάξη και τους επαγγελματίες, ιδιαίτερο ενδιαφέρον έχουν οι παρεμβάσεις στη φορολογία των επιχειρήσεων. Η μείωση της προκαταβολής φόρου από το 55% στο 50% από το φορολογικό έτος 2027, καθώς και η σταδιακή αποκλιμάκωση της προκαταβολής φόρου για τα νομικά πρόσωπα από το 80% στο 50%, μπορούν να ενισχύσουν τη ρευστότητα, κυρίως σε μικρές και μεσαίες επιχειρήσεις. Αντίστοιχα, η κατάργηση ή σταδιακή μείωση του τέλους επιτηδεύματος για νομικά πρόσωπα, με διαφοροποίηση ανάλογα με την έδρα και την περιοχή, δίνει ένα μήνυμα φορολογικής ελάφρυνσης. Το κρίσιμο σημείο, όμως, είναι αν αυτές οι παρεμβάσεις θα μετατραπούν σε επενδύσεις, νέες θέσεις εργασίας και καλύτερους μισθούς ή αν απλώς θα καλύψουν παλαιότερα κενά ρευστότητας.

Στον πρωτογενή τομέα, η επιστροφή του Ειδικού Φόρου Κατανάλωσης στα καύσιμα των αγροτών μέσω συστήματος στην αντλία από την 1η Νοεμβρίου 2026 έχει πρακτική σημασία, καθώς αγγίζει απευθείας το κόστος παραγωγής. Οι αγρότες δεν ζητούν μόνο ενισχύσεις. Ζητούν προβλεψιμότητα στο κόστος, σταθερούς κανόνες και ταχύτερη πρόσβαση σε μέτρα που ανακοινώνονται. Αν η εφαρμογή γίνει χωρίς γραφειοκρατικές καθυστερήσεις, το μέτρο μπορεί να λειτουργήσει ουσιαστικά. Αν όμως μείνει σε σύνθετες διαδικασίες, η επίδρασή του θα περιοριστεί.

Η στεγαστική διάσταση των εξαγγελιών είναι επίσης κρίσιμη. Η καταβολή διπλού ενοικίου σε εκπαιδευτικούς, γιατρούς και νοσηλευτές που υπηρετούν στην περιφέρεια, με αναδρομική εφαρμογή για το φορολογικό έτος 2024, δείχνει αναγνώριση ενός προβλήματος που πλέον δεν αφορά μόνο τα μεγάλα αστικά κέντρα. Το υψηλό κόστος στέγης επηρεάζει την επάρκεια προσωπικού σε δημόσιες υπηρεσίες, σχολεία και δομές υγείας. Επομένως, η στήριξη της στέγης δεν είναι μόνο κοινωνικό μέτρο. Είναι και εργαλείο λειτουργίας του κράτους.

Ο ρόλος των επαγγελματικών και συνδικαλιστικών φορέων μετά τη ΔΕΘ είναι ιδιαίτερα σημαντικός. Η παρουσία τους στην έκθεση δεν πρέπει να εξαντλείται σε τυπικές συναντήσεις. Οφείλουν να μετατρέψουν τις εξαγγελίες σε πεδίο ουσιαστικής διεκδίκησης, ζητώντας σαφή χρονοδιαγράμματα, εφαρμοστικές διατάξεις και παρακολούθηση αποτελεσμάτων. Η οικονομική πολιτική δεν κρίνεται μόνο στην ανακοίνωση. Κρίνεται στην υλοποίηση, στην ταχύτητα πληρωμών, στη φορολογική αποτύπωση και στην πραγματική μείωση του βάρους για πολίτες και επιχειρήσεις.

Η ΔΕΘ 2026 δημιούργησε προσδοκίες, αλλά οι προσδοκίες είναι εύθραυστο νόμισμα. Αν οι εξαγγελίες εφαρμοστούν άμεσα, με καθαρό νομοθετικό πλαίσιο και χωρίς διοικητικές καθυστερήσεις, μπορούν να στηρίξουν την πραγματική οικονομία και να ενισχύσουν την κοινωνική συνοχή. Αν όμως μείνουν σε επίπεδο πολιτικής υπόσχεσης ή απορροφηθούν από την ακρίβεια, τότε ο κίνδυνος να αποδειχθούν «άνθρακες ο θησαυρός» θα είναι υπαρκτός. Η ελληνική οικονομία δεν χρειάζεται μόνο πακέτα μέτρων. Χρειάζεται συνέπεια, εφαρμογή και αποτελέσματα που να φαίνονται στο πορτοφόλι, στο ταμείο της μικρής επιχείρησης και στην καθημερινή ασφάλεια του πολίτη.

**Πηγές**
Πρωθυπουργός της Ελληνικής Δημοκρατίας. (2026). Ομιλία του Πρωθυπουργού Κυριάκου Μητσοτάκη στην 90ή Διεθνή Έκθεση Θεσσαλονίκης.
Πρωθυπουργός της Ελληνικής Δημοκρατίας. (2026). Συνέντευξη Τύπου του Πρωθυπουργού Κυριάκου Μητσοτάκη στην 90ή Διεθνή Έκθεση Θεσσαλονίκης.
Reuters. (2026). Greek PM unveils plan to boost incomes ahead of elections.
ΔΕΘ-Helexpo. (2026). 90ή Διεθνής Έκθεση Θεσσαλονίκης, πρόγραμμα και θεματικές εκδηλώσεις.

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

ECONOMIC REVIEWS AND ANALYSIS



# **ΣΥΓΚΡΟΥΣΗ** ΣΤΟ ΕΡΓΑΣΙΑΚΟ ΠΕΡΙΒΑΛΛΟΝ ΚΑΙ ΤΡΟΠΟΙ ΑΝΤΙΜΕΤΩΠΙΣΗΣ

ΚΥΡΙΑΚΗ ΜΕΘΥΜΑΚΗ
ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΗ ΚΑΘΑΡΙΟΤΗΤΑΣ ΞΕΝΟΔΟΧΕΙΟΥ ΚΑΙ ΟΡΟΦΟΚΟΜΙΑ



Η σύγκρουση στο εργασιακό περιβάλλον αποτελεί μια φυσική κατάσταση που προκύπτει από διαφορετικές απόψεις προσωπικότητες ή στόχους.

**Κύριες αιτίες συγκρούσεων.**

Διαπροσωπικές σχέσεις: σύγκρουση χαρακτήρων,εγωισμός ή παρεξηγήσεις.
Κακή επικοινωνία.
Διαφωνία στους στόχους.
Κατανομή στους πόρους.

**Διαφορετικοί Τύποι συγκρούσεων που συναντάμε στο εργασιακό περιβάλλον.**

**Διαπροσωπικη σύγκρουση.**

Αποτελεί μία συνηθισμένη μορφή σύγκρουσης και συμβαίνει όταν δύο ή περισσότερα άτομα συγκρούονται λόγω των διαφορετικών στυλ εργασίας εξαιτίας μιας αλλαγής κουλτούρας στην επιχείρηση ή λόγω του άγχους που δημιουργείται από τις προθεσμίες.

**Ένας εναντίον όλων.**

Αυτός ο τύπος συγκρούσεων συνήθως αφορά τμήματα και συμβαίνει όταν ένας εργαζόμενος αμφισβητεί την εργασία ή την δυναμική του υπολοίπου group.

**Διατμηματικές διαφορές.**

Αυτό συμβαίνει όταν υπάρχει κακή επικοινωνία,παρεξηγήσεις και συχνές προστριβές μεταξύ ομάδων οι οποίες βασίζονται η μία στην άλλη.

**Συγκρούσεις εργασιών.**

Αυτό συμβαίνει όταν τα άτομα έχουν διαφορετικές απόψεις για το πως θα διαχειριστούν συγκεκριμένες εργασίες.

**Συγκρούσεις σχέσεων.**

Αυτές οι συγκρούσεις είναι αποτέλεσμα των συγκρούσεων διαφορετικών προσωπικοτήτων, διαφορετικών στυλ επικοινωνίας,διαφορές στις προσωπικές αξίες και πεποιθήσεις.

**Συγκρούσεις αξιών.**

Οι συγκρούσεις αξιών συμβαίνουν όταν συμβαίνουν βαθιές διαφορές στις προσωπικές ή οργανωτικές αρχές που καθοδηγούν τις αποφάσεις και την συμπεριφορά μας.

**7 συγκεκριμένες Στρατηγικές για αποτελεσματική διαχείριση συγκρούσεων.**

Ενεργητική ακρόαση.
Αποτελεί τη βάση για κάθε ουσιαστική συζήτηση. Αφορά τα εξης:
Παρατήρηση της γλώσσας του σώματος.
Επαναδιατύπωση και επιβεβαιώση.
Συναισθηματική αναγνώριση.
Δημιουργία ουδέτερου διαλόγου.
Ανάλυση των αναγκών και των κινήτρων.
Συνεργασία και συμβιβασμός.
Εκπαίδευση και role play.
Ενίσχυση της συναισθηματικής νοημοσύνης.
Ενσωμάτωση νευρογλωσσικού προγραμματισμού.

Συνοψίζοντας η συγκρούσεις στο εργασιακό περιβάλλον αποτελούν ένα σημαντικό θέμα και η σωστή διαχείριση τους είναι εξίσου σημαντική.

Πηγές
1]https://www.maryspathari.gr/6-typoi-sygkrousis-ston-ergasia-ko-xoro-kai-tropoi-antimetopisis/
2}https://www.maryspathari.gr/6-typoi-sygkrousis-ston-ergasia-ko-xoro-kai-tropoi-antimetopisis/

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

ECONOMIC REVIEWS AND ANALYSIS



# Ο ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΑΣ ΠΟΥ ΔΕΝ ΚΑΛΥΠΤΕΙ ΑΠΛΩΣ ΤΗΝ **ΑΝΑΓΚΗ "ΤΗΝ ΠΡΟΛΑΜΒΑΝΕΙ"**




ΝΙΚΩΝ ΜΑΡΡΑΣ
ΣΥΜΒΟΥΛΟΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ & ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗΣ ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΗΣ

Στον σύγχρονο επιχειρηματικό κόσμο, η επαγγελματική αξία δεν κρίνεται μόνο από την ικανότητα ενός επαγγελματία να καλύψει σωστά μια συγκεκριμένη ανάγκη. Η ουσιαστική διαφοροποίηση αρχίζει όταν ο επαγγελματίας μπορεί να αντιλαμβάνεται τις ανάγκες που δεν έχουν ακόμη εμφανιστεί και να παρεμβαίνει πριν αυτές μετατραπούν σε προβλήματα.

Υπάρχει σημαντική διαφορά ανάμεσα στον επαγγελματία που αναλαμβάνει μία ή περισσότερες ανάγκες μιας επιχείρησης και στον επαγγελματία που μπορεί να διαχειρίζεται ταυτόχρονα διαφορετικές ανάγκες, σε περισσότερες από μία επιχειρήσεις, χωρίς να περιορίζεται στην αντιμετώπιση του εκάστοτε ζητήματος όταν αυτό προκύψει.

Η δεύτερη περίπτωση προϋποθέτει κάτι περισσότερο από τεχνική επάρκεια. Προϋποθέτει αντίληψη, εμπειρία και γνώση. Προϋποθέτει την ικανότητα να βλέπει κανείς τη λειτουργία μιας επιχείρησης ως ένα ενιαίο σύστημα, όπου η οικονομική διαχείριση, η οργάνωση, η λειτουργία, οι ανθρώπινοι πόροι, η αγορά και η ανάπτυξη δεν αποτελούν ανεξάρτητες μονάδες, αλλά αλληλοεπηρεάζονται διαρκώς.

Ο επαγγελματίας που λειτουργεί μόνο όταν εμφανιστεί η ανάγκη είναι, κατά κανόνα, διορθωτικός. Αντιμετωπίζει το πρόβλημα, περιορίζει τις συνέπειες και επαναφέρει την επιχείρηση σε λειτουργική κατάσταση.

Ο επαγγελματίας που διαθέτει ευρύτερη επιχειρηματική αντίληψη είναι προληπτικός. Παρατηρεί τις ενδείξεις, αξιολογεί τα δεδομένα, αναγνωρίζει τις πιθανές εξελίξεις και δημιουργεί μηχανισμούς προστασίας πριν η ανάγκη γίνει κρίση.

Αυτή ακριβώς είναι και η διαφορά ανάμεσα στην απλή παροχή μιας επαγγελματικής υπηρεσίας και στη συμβουλευτική επιχειρηματική λειτουργία.

Ο σύμβουλος επιχειρήσεων δεν θα πρέπει να περιμένει από την επιχείρηση να του υποδείξει κάθε φορά τι χρειάζεται. Οφείλει να εξετάζει τι συμβαίνει σήμερα, αλλά κυρίως τι μπορεί να συμβεί αύριο. Να εντοπίζει τα σημεία ευπάθειας, τις χαμένες ευκαιρίες, τις οργανωτικές αδυναμίες και τις αποφάσεις που, εάν δεν ληφθούν εγκαίρως, μπορεί να δημιουργήσουν κόστος.

Η δυνατότητα να διαχειρίζεται κανείς ταυτόχρονα διαφορετικές ανάγκες σε περισσότερες επιχειρήσεις δεν είναι απλώς ζήτημα χρόνου ή οργάνωσης. Είναι αποτέλεσμα επαγγελματικής ωριμότητας. Είναι η ικανότητα να μεταφέρει την εμπειρία από τη μία επιχειρηματική περίπτωση στην άλλη, να αναγνωρίζει κοινά μοτίβα και να αξιοποιεί τη γνώση πριν αυτή καταστεί αναγκαία.

Και εδώ βρίσκεται, κατά τη γνώμη μου, η πραγματική αξία της συμβουλευτικής.
Ο καλός επαγγελματίας λύνει το πρόβλημα. Ο έμπειρος επαγγελματίας αναγνωρίζει το πρόβλημα πριν εμφανιστεί. Ο πραγματικός σύμβουλος δημιουργεί τις συνθήκες ώστε το πρόβλημα να μην αποκτήσει ποτέ την ευκαιρία να γίνει κρίση.
Γιατί τελικά, η καλύτερη επιχειρηματική προστασία δεν είναι η ταχύτητα με την οποία αντιμετωπίζουμε μια ανάγκη. Είναι η ικανότητά μας να την έχουμε προβλέψει πριν ακόμη εμφανιστεί.

Και αυτή η ικανότητα δεν αγοράζεται έτοιμη. Χτίζεται με χρόνια εμπειρίας, συνεχή γνώση, παρατήρηση, σύνθεση και κυρίως επιχειρηματική αντίληψη.
Αυτό είναι το σημείο όπου ο επαγγελματίας παύει να είναι απλώς συνεργάτης μιας επιχείρησης και γίνεται πραγματικός σύμβουλος της πορείας της.

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

29.09.2026 #75.30

ECONOMIC REVIEWS AND ANALYSIS



# ΑΛΛΑΓΗ ΦΟΡΟΛΟΓΙΚΗΣ ΚΑΤΟΙΚΙΑΣ Α' ΦΑΣΗ: ΤΙ ΠΡΕΠΕΙ ΝΑ ΓΝΩΡΙΖΕΙ ΟΠΟΙΟΣ ΑΝΑΧΩΡΕΙ ΣΤΟ ΕΞΩΤΕΡΙΚΟ

ΣΤΑΥΡΟΣ ΓΡΑΜΜΑΤΙΚΟΓΙΑΝΝΗΣ
ΛΟΓΙΣΤΗΣ-ΦΟΡΟΤΕΧΝΙΚΟΣ ΣΥΜΒΟΥΛΟΣ- EXECUTIVE MBA IN FINANCIAL PLANNING-ΠΙΣΤΟΠΟΙΗΜΕΝΟΣ FINANCIAL PLANNER

Η μεταβολή της φορολογικής κατοικίας είναι από τα θέματα που, ενώ φαίνονται απλά στα λόγια, στην πράξη κρύβουν παγίδες που μπορούν να κοστίσουν ακριβά σε όποιον δεν προσέξει τις προθεσμίες. Στο γραφείο μας το βλέπουμε συχνά: πελάτες που μεταναστεύουν, στελέχη που μετατίθενται σε θυγατρικές του εξωτερικού, ελεύθεροι επαγγελματίες που αποφασίζουν να εγκατασταθούν μόνιμα αλλού. Σε όλες αυτές τις περιπτώσεις, η διαδικασία δεν ολοκληρώνεται με μια απλή δήλωση «φεύγω» απαιτεί συγκεκριμένα βήματα, σε συγκεκριμένο χρονικό πλαίσιο, με το νομοθετικό υπόβαθρο της ΠΟΛ 1201/2017 (ΦΕΚ 4441/Β') να θέτει τους κανόνες κατ' εφαρμογή των άρθρων του Ν. 4172/2013 (ΚΦΕ) και του Ν. 4174/2013 (ΚΦΔ).

Σε αυτό το πρώτο άρθρο θα σταθώ στην **Α' Φάση** της διαδικασίας, δηλαδή στα όσα πρέπει να γίνουν αμέσως μετά την αναχώρηση, πριν καν μπούμε στο κομμάτι της τεκμηρίωσης που ακολουθεί αργότερα μέσα στο έτος.

**Η κρίσιμη προθεσμία**

Το πρώτο πράγμα που πρέπει να έχει στο μυαλό του κάθε φορολογούμενος και κάθε λογιστής που τον καθοδηγεί είναι η ημερομηνία. Η αίτηση της Α' Φάσης πρέπει να έχει κατατεθεί έως την τελευταία εργάσιμη ημέρα του πρώτου δεκαημέρου Μαρτίου του φορολογικού έτους που ακολουθεί το έτος αναχώρησης. Αν κάποιος, δηλαδή, μετέφερε την κατοικία του το 2026, η προθεσμία λήγει τις πρώτες ημέρες του Μαρτίου 2027. Χάσιμο αυτής της προθεσμίας δεν σημαίνει απλώς καθυστέρηση· μπορεί να οδηγήσει σε απόρριψη του αιτήματος για το συγκεκριμένο φορολογικό έτος, με ό,τι αυτό συνεπάγεται για διπλή φορολόγηση εισοδήματος.

**Τα τέσσερα έντυπα που απαιτούνται**

Η ΑΑΔΕ έχει τυποποιήσει τη διαδικασία γύρω από τέσσερα έγγραφα, τα οποία πρέπει να υποβληθούν όλα μαζί, ψηφιακά, μέσω της ιστοσελίδας της (aade.gr) και συγκεκριμένα μέσω της ψηφιακής υπηρεσίας «Τα αιτήματά μου»:

**Το Έντυπο Α110**, όπου ο φορολογούμενος δηλώνει ρητά τη μεταβολή της φορολογικής του κατοικίας σε κατοικία εξωτερικού. Εδώ δεν αρκεί μια γενική δήλωση πρόθεσης απαιτείται να προσδιοριστεί με ακρίβεια τόσο η χώρα υποδοχής όσο και το συγκεκριμένο χρονικό διάστημα που αφορά η μεταβολή. Αυτή η ακρίβεια δεν είναι τυπικότητα· είναι το σημείο αναφοράς για όλα όσα θα ζητηθούν στη συνέχεια.

**Το Έντυπο Δ210**, το οποίο έρχεται στο παιχνίδι όταν ο φορολογούμενος επιθυμεί να ορίσει φορολογικό εκπρόσωπο στην Ελλάδα κάτι που στην πράξη συνιστώ σχεδόν πάντα, γιατί διευκολύνει την επικοινωνία με τη Δ.Ο.Υ. για ζητήματα που μπορεί να προκύψουν μετά την αναχώρηση. Και εδώ ισχύει η ίδια λογική ακρίβειας: χώρα εξωτερικού, χρονικό διάστημα, αλλά και η πλήρης ταχυδρομική διεύθυνση στην αλλοδαπή.

**Δύο Υπεύθυνες Δηλώσεις του Ν. 1599/1986**, με θεωρημένο το γνήσιο της υπογραφής: η μία για τον ορισμό του φορολογικού εκπροσώπου από τον φορολογούμενο, και η δεύτερη για την αποδοχή αυτού του ορισμού από το πρόσωπο που αναλαμβάνει τον ρόλο. Δύο διαφορετικές δηλώσεις, δύο διαφορετικές υπογραφές σημείο που συχνά παραβλέπεται και δημιουργεί καθυστερήσεις στην εξέταση του αιτήματος.



**Μια πρακτική παρατήρηση**

Αυτό που θέλω να τονίσω σε όσους διαβάζουν αυτό το άρθρο είτε είναι συνάδελφοι λογιστές είτε φορολογούμενοι που ετοιμάζονται να μεταναστεύσουν είναι ότι η Α' Φάση λειτουργεί ως δήλωση πρόθεσης και θεμελίωσης του αιτήματος, όχι ως η οριστική απόδειξη της μεταβολής. Η απόδειξη, με τα σχετικά πιστοποιητικά φορολογικής κατοικίας και τα δικαιολογητικά περί πραγματικής εγκατάστασης, έρχεται στη Β' Φάση, με διαφορετική προθεσμία (τέλος πρώτου δεκαημέρου Σεπτεμβρίου) και σαφώς αυξημένες απαιτήσεις τεκμηρίωσης.

Το να ξεκινήσει κανείς σωστά από την Α' Φάση, με σωστά συμπληρωμένα έντυπα και εντός προθεσμίας, είναι αυτό που δίνει τον απαραίτητο χρόνο και την ασφάλεια για να προετοιμαστεί σωστά και η Β' Φάση για την οποία θα μιλήσουμε σε επόμενο άρθρο.

Νομοθετικό πλαίσιο: ΠΟΛ 1201/2017 (ΦΕΚ 4441/Β') — Απόφαση του Διοικητή της Α.Α.Δ.Ε.: «Διαδικασία μεταβολής της φορολογικής κατοικίας κατ' εφαρμογή των διατάξεων του Ν.4172/2013 και του Ν.

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

29.09.2026 #75.31

ECONOMIC REVIEWS AND ANALYSIS

# ΚΡΗΤΗ: ΕΠΙΔΟΤΗΣΗ 75% ΓΙΑ ΕΠΕΝΔΥΣΕΙΣ ΕΩΣ 150.000 ΕΥΡΩ



ΟΛΓΑ ΜΗΤΣΙΩΝΗ
ΛΟΓΙΣΤΡΙΑ-ΦΟΡΟΤΕΧΝΙΚΟΣ-ΣΥΜΒΟΥΛΟΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ



Μια σημαντική χρηματοδοτική ευκαιρία ανοίγει για νέες και υπό σύσταση επιχειρήσεις στην Κρήτη, με την επιχορήγηση να μπορεί να φτάσει έως και τις 112.500 ευρώ.

Η δράση «Καινοτομώ στην Κρήτη» έρχεται να δώσει σημαντική ώθηση σε νέες επιχειρηματικές προσπάθειες, χρηματοδοτώντας με ποσοστό 75% επενδυτικά σχέδια από 30.000 έως 150.000 ευρώ.

Πρόκειται για ένα ιδιαίτερα υψηλό ποσοστό ενίσχυσης, που μπορεί να κάνει ουσιαστική διαφορά για έναν επιχειρηματία ο οποίος σχεδιάζει μια νέα επένδυση, αλλά και για κάποιον που βρίσκεται σήμερα στο στάδιο δημιουργίας της δικής του επιχείρησης.

Στην πράξη, η χρηματοδότηση μπορεί να διαμορφωθεί ως εξής:

Επένδυση 50.000€ ⊠ επιχορήγηση 37.500€
Επένδυση 100.000€ ⊠ επιχορήγηση 75.000€
Επένδυση 150.000€ ⊠ επιχορήγηση 112.500€

Η δράση απευθύνεται σε υπό σύσταση επιχειρήσεις, αλλά και σε νέες πολύ μικρές και μικρές επιχειρήσεις, σύμφωνα με τις ειδικότερες προϋποθέσεις της πρόσκλησης. Ο συνολικός προϋπολογισμός της ανέρχεται σε 2,5 εκατ. ευρώ.

Η καινοτομία στο επίκεντρο

Εδώ βρίσκεται και το σημείο που χρειάζεται τη μεγαλύτερη προσοχή από τους ενδιαφερόμενους.

Το «Καινοτομώ στην Κρήτη» δεν αποτελεί μια γενική δράση επιδότησης, όπου αρκεί απλώς μια επιχείρηση να διαθέτει επιλέξιμο ΚΑΔ. Το επενδυτικό σχέδιο θα πρέπει να έχει ουσιαστικό και τεκμηριωμένο καινοτόμο χαρακτήρα και να συνδέεται με τις προτεραιότητες της Στρατηγικής Έξυπνης Εξειδίκευσης της Κρήτης.

Στους τομείς ενδιαφέροντος περιλαμβάνονται, μεταξύ άλλων, ο τουρισμός και ο πολιτισμός, η αγροδιατροφή, οι ψηφιακές τεχνολογίες, το περιβάλλον και η ενέργεια, η υγεία και ευεξία, καθώς και η γαλάζια ανάπτυξη.

Αυτό πρακτικά σημαίνει ότι ένας επιχειρηματίας δεν θα πρέπει να εξετάσει μόνο εάν ο ΚΑΔ του είναι επιλέξιμος. Θα πρέπει να διερευνηθεί εάν η επιχειρηματική ιδέα, το προϊόν, η υπηρεσία ή η σχεδιαζόμενη επένδυση μπορεί να τεκμηριώσει επαρκώς το στοιχείο της καινοτομίας.

Αιτήσεις από 29 Σεπτεμβρίου έως 30 Νοεμβρίου

Η ηλεκτρονική υποβολή των αιτήσεων ξεκινά στις 29 Σεπτεμβρίου 2026 και ολοκληρώνεται στις 30 Νοεμβρίου 2026.

Ένα ακόμη κρίσιμο στοιχείο είναι ότι η αξιολόγηση των επενδυτικών σχεδίων είναι συγκριτική. Επομένως, δεν αρκεί μια αίτηση να είναι απλώς επιλέξιμη ή να υποβληθεί εγκαίρως. Οι προτάσεις θα αξιολογηθούν και θα συγκριθούν, γεγονός που αυξάνει τη σημασία ενός σωστά οργανωμένου και τεκμηριωμένου επιχειρηματικού σχεδίου.

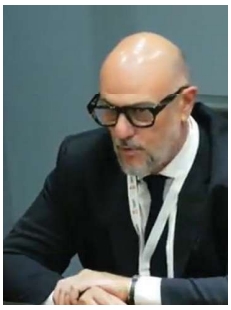
Για τον λόγο αυτό, οι ενδιαφερόμενοι επιχειρηματίες της Κρήτης είναι σημαντικό να ξεκινήσουν εγκαίρως την προετοιμασία τους: να εξετάσουν την επιλεξιμότητα της επιχείρησης και της δραστηριότητάς τους, να προσδιορίσουν σωστά την επένδυση που θέλουν να πραγματοποιήσουν και να αξιολογήσουν εάν το επιχειρηματικό τους σχέδιο ανταποκρίνεται στις απαιτήσεις της δράσης.

Με 75% επιδότηση και χρηματοδότηση που μπορεί να φτάσει τις 112.500 ευρώ, το «Καινοτομώ στην Κρήτη» αποτελεί μια χρηματοδοτική δυνατότητα που αξίζει να εξεταστεί σοβαρά από όσους σχεδιάζουν το επόμενο επιχειρηματικό τους βήμα στην Κρήτη.

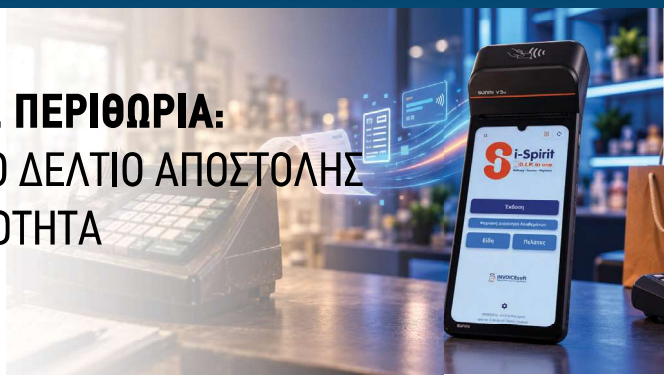
ΠΑ.Ε.Λ.Ο.
ΠΑΝΕΛΛΗΝΙΑ ΕΝΩΣΗ ΛΟΓΙΣΤΩΝ ΟΙΚΟΝΟΜΟΛΟΓΩΝ

29.09.2026 #75.32

ECONOMIC REVIEWS AND ANALYSIS



# ΨΗΦΙΑΚΗ ΜΕΤΑΒΑΣΗ ΧΩΡΙΣ ΠΕΡΙΘΩΡΙΑ: Ε-ΤΙΜΟΛΟΓΗΣΗ ΚΑΙ ΨΗΦΙΑΚΟ ΔΕΛΤΙΟ ΑΠΟΣΤΟΛΗΣ ΑΛΛΑΖΟΥΝ ΤΗΝ ΚΑΘΗΜΕΡΙΝΟΤΗΤΑ ΤΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ




ΝΙΚΟΛΑΟΣ ΣΠΥΡΟΠΟΥΛΟΣ,
BUSINESS SOFTWARE EVANGELIST
ΣΥΜΒΟΥΛΟΣ ΨΗΦΙΑΚΩΝ ΣΥΝΑΛΛΑΓΩΝ ΤΗΣ ΠΑΕΛΟ.

**Οι ταμειακές μηχανές υπηρέτησαν για δεκαετίες την αγορά χάρη στην απλότητά τους. Σήμερα, όμως, καλούνται να υποστηρίξουν διαβίβαση δεδομένων, σύνδεση με POS, ψηφιακή διακίνηση και ηλεκτρονική τιμολόγηση. Πόσο ακόμη μπορεί να αντέξει αυτό το «κουτί»;**

Η παραδοσιακή ταμειακή μηχανή αποτέλεσε για πολλές δεκαετίες ένα από τα πιο αναγνωρίσιμα εργαλεία της Ελληνικής μικρομεσαίας επιχείρησης. Από τα πρώτα μηχανικά μοντέλα μέχρι τις σύγχρονες φορολογικές ταμειακές μηχανές, ο βασικός της ρόλος παρέμεινε σχεδόν αμετάβλητος: να καταγράφει την πώληση, να υπολογίζει τον ΦΠΑ και να εκδίδει την απόδειξη προς τον πελάτη.

Στην Ελλάδα, η οργανωμένη φορολογική χρήση των ταμειακών μηχανών θεμελιώθηκε ουσιαστικά στα τέλη της δεκαετίας του 1980, με τον ν. 1809/1988. Για την εποχή εκείνη, η ταμειακή αποτέλεσε ένα σημαντικό βήμα εκσυγχρονισμού και φορολογικού ελέγχου. Έδωσε στις επιχειρήσεις έναν απλό τρόπο έκδοσης αποδείξεων και στο κράτος ένα μέσο καταγραφής των λιανικών συναλλαγών.

Το μεγάλο της πλεονέκτημα ήταν πάντοτε η απλότητα. Ο επιχειρηματίας άνοιγε τη συσκευή, πληκτρολογούσε το ποσό, πατούσε ένα πλήκτρο και έδινε την απόδειξη. Δεν χρειαζόταν ιδιαίτερες τεχνικές γνώσεις, σύνθετη εκπαίδευση ή ένα ολόκληρο πληροφοριακό σύστημα για να ολοκληρώσει μια απλή πώληση.

Αυτή η απλότητα κράτησε τις ταμειακές μηχανές ζωντανές για σχεδόν τέσσερις δεκαετίες. Είναι όμως αρκετή για τη νέα ψηφιακή εποχή;

### Τα κενά που γνώριζε καλά η φοροδιαφυγή

Το παλιό μοντέλο λειτουργίας είχε ένα βασικό μειονέκτημα: η πληροφορία παρέμενε μέσα στη συσκευή και δεν έφτανε άμεσα στη φορολογική διοίκηση.

Για πολλά χρόνια υπήρχαν περιπτώσεις αδήλωτων ταμειακών μηχανών, αλλοιωμένων φορολογικών δεδομένων, παρεμβάσεων στα ημερήσια «Ζ» ή ακόμη και συσκευών που λειτουργούσαν εκτός του επίσημου συστήματος. Μια επιχείρηση μπορούσε να εκδίδει μια απόδειξη που έμοιαζε απολύτως κανονική στον πελάτη, χωρίς όμως η συγκεκριμένη πώληση να καταλήγει ποτέ στα πραγματικά φορολογικά της δεδομένα.

Οι πρακτικές αυτές δεν μπορούσαν εύκολα να εντοπιστούν από απόσταση. Η ΑΑΔΕ δεν διέθετε πάντα τη συνολική εικόνα σε πραγματικό χρόνο. Σε αρκετές περιπτώσεις απαιτούνταν επιτόπιος έλεγχος, άνοιγμα της συσκευής, εξέταση της φορολογικής μνήμης και σύγκριση των δεδομένων με τα βιβλία της επιχείρησης.

Όταν αποδεικνύοταν συστηματική απόκρυψη εσόδων και κλοπή ΦΠΑ, οι συνέπειες δεν περιορίζονταν σε ένα απλό διοικητικό πρόστιμο. Ανάλογα με το ύψος και τη φύση της παράβασης, μπορούσαν να ενεργοποιηθούν αυστηρές φορολογικές και ποινικές διαδικασίες. Η αλλοίωση μιας ταμειακής ή η χρήση αδήλωτου φορολογικού μηχανισμού δεν ήταν ποτέ ένα «έξυπνο τέχνασμα». Ήταν μια πρακτική που μπορούσε να οδηγήσει τον επιχειρηματία ακόμη και αντιμέτωπο με ποινικές κυρώσεις.

### Η ΑΑΔΕ άρχισε να κλείνει τις πόρτες

Η πρώτη μεγάλη αλλαγή ήταν η άμεση διασύνδεση των φορολογικών μηχανισμών με το πληροφοριακό σύστημα e-send της ΑΑΔΕ.

Η φορολογική διοίκηση έπρεπε να γνωρίζει απογραφικά πόσες ταμειακές μηχανές διαθέτει κάθε επιχείρηση και απολογιστικά τι ακριβώς διαβιβάζει κάθε συσκευή. Με αυτόν τον τρόπο άρχισε να κλείνει η πόρτα της έκδοσης μιας απόδειξης που δεν εμφανιζόταν ποτέ στα δεδομένα της ΑΑΔΕ.

Η διασύνδεση αποτέλεσε σημαντικό βήμα για την καταπολέμηση της φοροδιαφυγής. Ταυτόχρονα, όμως, φανέρωσε ένα από τα βασικά μειονεκτήματα της παραδοσιακής ή υβριδικής ταμειακής: μια συσκευή που είχε σχεδιαστεί κυρίως για να τυπώνει αποδείξεις έπρεπε πλέον να επικοινωνεί διαρκώς με εξωτερικά πληροφοριακά συστήματα.

Η απώλεια της σύνδεσης στο διαδίκτυο, ένα πρόβλημα στο Wi-Fi, η αλλαγή του router, ένας λανθασμένος κωδικός ή μια δυσλειτουργία του τοπικού δικτύου μπορούσαν να προκαλέσουν προβλήματα στη διαβίβαση. Η επιχείρηση βρισκόταν ξαφνικά αντιμέτωπη με τεχνικές υποχρεώσεις που δεν είχαν καμία σχέση με το αντικείμενό της, αλλά μπορούσαν να δημιουργήσουν φορολογικές εκκρεμότητες και κίνδυνο κυρώσεων.

### Η σύνδεση POS και ταμειακής έκλεισε τη δεύτερη πόρτα

Η επόμενη μεγάλη παρέμβαση ήταν η διασύνδεση των POS με τις ταμειακές μηχανές.

Με το προηγούμενο μοντέλο, μια πληρωμή μπορούσε να πραγματοποιηθεί κανονικά με κάρτα, χωρίς να είναι βέβαιο ότι θα εκδοθεί και η αντίστοιχη απόδειξη λιανικής. Με τη διασύνδεση, η πληρωμή μέσω POS συνδέθηκε με τη φορολογική έκδοση του παραστατικού. Πρόκειται αναμφίβολα για ένα από τα πιο δραστικά μέτρα περιορισμού της μη έκδοσης αποδείξεων. Η πόρτα ανάμεσα στην είσπραξη και στη φορολογική καταγραφή άρχισε να κλείνει.

Για μία ακόμη φορά, όμως, το τεχνικό βάρος μεταφέρθηκε στην παλιά ταμειακή υποδομή. Αναβαθμίσεις λογισμικού, αλλαγές πρωτοκόλλων, τεχνικοί έλεγχοι, ρυθμίσεις δικτύου, συμβατότητα POS, προβλήματα επικοινωνίας και επανεκκινήσεις του router έγιναν μέρος της καθημερινότητας της επιχείρησης.

Ο επαγγελματίας δεν αρκεί πλέον να γνωρίζει πώς εκδίδεται μια απόδειξη. Πρέπει να γνωρίζει εάν επικοινωνεί η ταμειακή με το POS, εάν έχει ολοκληρωθεί η διαβίβαση, εάν λειτουργεί το δίκτυο και εάν η συναλλαγή πέρασε σωστά σε όλα τα εμπλεκόμενα συστήματα. Και η μη τήρηση των απαιτήσεων διασύνδεσης μπορεί να επιφέρει σημαντικά πρόστιμα.

### Και τώρα έρχονται η ψηφιακή διακίνηση και η ηλεκτρονική τιμολόγηση

Η ταμειακή μηχανή ξεκίνησε ως μια απλή συσκευή έκδοσης αποδείξεων. Σήμερα της ζητάμε να επικοινωνεί με την ΑΑΔΕ, να συνδέεται με POS, να υποστηρίζει πολλαπλούς τρόπους πληρωμής και να προσαρμόζεται σε συνεχείς τεχνικές και φορολογικές αλλαγές.

Παράλληλα, η αγορά περνά στην ηλεκτρονική τιμολόγηση μέσω Παρόχου, στην ψηφιακή διακίνηση αποθεμάτων, στην ψηφιακή παραλαβή και σε ένα περιβάλλον στο οποίο κάθε εμπορική πράξη πρέπει να καταγράφεται και να διαβιβάζεται με συγκεκριμένο τρόπο.

Το ερώτημα ένα: **πόσο ακόμη θα πιέζουμε αυτό το κουτί;**

Οι επιχειρήσεις έχουν ήδη πληρώσει σημαντικά ποσά για αγορές ταμειακών, αντικαταστάσεις, αναβαθμίσεις, τεχνικές επισκέψεις και διασυνδέσεις. Και όσο το μοντέλο παραμένει βασισμένο σε εξειδικευμένο υλικό περιορισμένων δυνατοτήτων, θα συνεχίζουν να πληρώνουν για κάθε νέα υποχρέωση που προστίθεται.

Δεν σημαίνει ότι οι παραδοσιακές ταμειακές ήταν άχρηστες ή αποτυχημένες. Αντίθετα, υπηρέτησαν αποτελεσματικά την αγορά στην εποχή για την οποία σχεδιάστηκαν. Σήμερα, όμως, καλούνται να επιτελέσουν έναν ρόλο που ξεπερνά τα τεχνικά και λειτουργικά τους όρια.

### Η ταμειακή περνά πλέον στο κινητό

**Η σύγχρονη λύση είναι η ταμειακή εφαρμογή σε κινητό, tablet ή έξυπνο POS, με ενσωματωμένη υπηρεσία Παρόχου Ηλεκτρονικής Τιμολόγησης.**

Το Android αποτελεί ένα περιβάλλον που γνωρίζει πλέον σχεδόν κάθε επαγγελματίας, ανεξάρτητα από την ηλικία ή την τεχνική του κατάρτιση. Η έκδοση μιας απόδειξης μπορεί να γίνεται μέσα από μια οικεία οθόνη αφής, χωρίς πολύπλοκους συνδυασμούς πλήκτρων και χωρίς εξάρτηση από ένα κλειστό, παλαιότερης φιλοσοφίας μηχάνημα.

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

# ECONOMIC REVIEWS AND ANALYSIS

Η δυνατότητα χρήσης κάρτας SIM προσφέρει ένα ακόμη ουσιαστικό πλεονέκτημα. Αν χαθεί το Wi-Fi της επιχείρησης, η συσκευή μπορεί να συνεχίσει να επικοινωνεί μέσω του δικτύου κινητής τηλεφωνίας. Έτσι, μια βλάβη στο router ή στην επίγεια σύνδεση δεν σταματά αυτομάτως τη λειτουργία του καταστήματος.

Ακόμη και όταν υπάρχει προσωρινή αδυναμία επικοινωνίας με τον Πάροχο, **προβλέπονται διαδικασίες έκδοσης και μεταγενέστερης διαβίβασης**, όπως η ένδειξη «Transmission Failure 1», σύμφωνα πάντοτε με τις προβλεπόμενες προϋποθέσεις. Αντίστοιχη επιχειρησιακή συνέχεια είναι κρίσιμη και στην ψηφιακή διακίνηση, όπου η επιχείρηση δεν μπορεί να ακινητοποιείται κάθε φορά που παρουσιάζεται ένα τεχνικό πρόβλημα.

Η απόδειξη μπορεί επίσης, όπου επιτρέπεται και με τον προβλεπόμενο τρόπο, να παραδίδεται ηλεκτρονικά αντί να εκτυπώνεται υποχρεωτικά. Αυτό σημαίνει μικρότερη κατανάλωση χαρτιού, λιγότερα αναλώσιμα και περιορισμό του κόστους συντήρησης.

Η ίδια εφαρμογή μπορεί να υποστηρίζει αποδείξεις λιανικής, τιμολόγια και τα υπόλοιπα απαιτούμενα παραστατικά, καθώς και την ψηφιακή διακίνηση και παραλαβή αγαθών. Δεν έχουμε πλέον μία συσκευή που απλώς τυπώνει αλλά ένα ολοκληρωμένο ψηφιακό εργαλείο συναλλαγών.

Όταν η λύση διαθέτει άδεια καταλληλότητας από την ΑΑΔΕ και πιστοποίηση ως **«All in One Cash Register/POS»**, αποτελεί θεσμικά αναγνωρισμένο κανάλι έκδοσης και διαβίβασης. Η επίσημη λίστα της ΑΑΔΕ περιλαμβάνει τα αδειοδοτημένα λογισμικά Παρόχων και προσδιορίζει ποια από αυτά έχουν εγκριθεί και για λειτουργία All in One. Σε αυτή περιλαμβάνεται και το λογισμικό της iNVOICEsoft (i-Spirit).

Το ενσωματωμένο POS περιορίζει επιπλέον τον κίνδυνο ασύνδετης λειτουργίας. Η έκδοση του παραστατικού και η είσπραξη με κάρτα πραγματοποιούνται μέσα στο ίδιο λειτουργικό περιβάλλον, χωρίς πρόχειρες γέφυρες μεταξύ διαφορετικών συσκευών.

Εάν, τέλος, η συσκευή χαλάσει, η λειτουργία μπορεί να αποκατασταθεί ταχύτερα σε άλλη συμβατή συσκευή. Η επιχείρηση δεν χρειάζεται να περιμένει την επισκευή ενός ειδικού φορολογικού μηχανισμού για να συνεχίσει να εργάζεται.

### Το DIP in One της i-Spirit

Σε αυτή τη νέα πραγματικότητα, η i-Spirit διαθέτει το DIP in One, μια ολοκληρωμένη λύση που ξεπερνά τη στενή έννοια της ταμειακής εφαρμογής.

Το DIP in One συνδυάζει την έκδοση παραστατικών μέσω αδειοδοτημένου Παρόχου Ηλεκτρονικής Τιμολόγησης, την είσπραξη μέσω POS και την υποστήριξη της ψηφιακής διακίνησης. Καλύπτει σχεδόν το σύνολο των παραστατικών που χρειάζεται μια σύγχρονη μικρομεσαία επιχείρηση και μπορεί να επεκταθεί με σύνδεση στο i-Spirit ERP.

Η σύνδεση με το ERP αποκτά ιδιαίτερη σημασία στην ψηφιακή διακίνηση, καθώς η σωστή διαχείριση ειδών, αποθεμάτων, αποθηκών και ποσοτήτων δεν είναι πλέον μια εσωτερική μόνο υπόθεση της επιχείρησης. Αποτελεί μέρος ενός ψηφιακού περιβάλλοντος που ελέγχεται και διασταυρώνεται.

Με κόστος που μπορεί να κινηθεί περίπου από 10 έως 15 ευρώ τον μήνα, ανάλογα με την έκδοση και τις υπηρεσίες που θα επιλεγούν, η επιχείρηση αποκτά ένα σύγχρονο εργαλείο που μπορεί να εξελίσσεται μαζί με τη νομοθεσία, χωρίς να επενδύει ξανά και ξανά σε ένα κουτί περιορισμένων δυνατοτήτων.

### Η απλότητα παραμένει ζητούμενο, αλλά αλλάζει μορφή

Το σημαντικότερο πλεονέκτημα της παραδοσιακής ταμειακής ήταν η απλότητά της. Αυτό το πλεονέκτημα δεν πρέπει να χαθεί. Πρέπει, όμως, να μεταφερθεί σε μια σύγχρονη ψηφιακή εφαρμογή που θα παραμένει εύχρηστη και ταυτόχρονα θα μπορεί να ακολουθεί τις φορολογικές και τεχνολογικές εξελίξεις.

Ο ψηφιακός μετασχηματισμός δεν σημαίνει να προσθέτουμε συνεχώς καλώδια, αναβαθμίσεις και ενδιάμεσες συνδέσεις σε μια τεχνολογία άλλης εποχής. Σημαίνει να δίνουμε στην επιχείρηση ένα ενιαίο, ασφαλές και ευέλικτο περιβάλλον για την έκδοση, την είσπραξη, τη διαβίβαση και τη διαχείριση των συναλλαγών της.

Έπειτα από σχεδόν τέσσερις δεκαετίες οργανωμένης φορολογικής χρήσης στην Ελλάδα, οι παραδοσιακές ταμειακές μηχανές ολοκλήρωσαν σε μεγάλο βαθμό τον ιστορικό τους ρόλο.

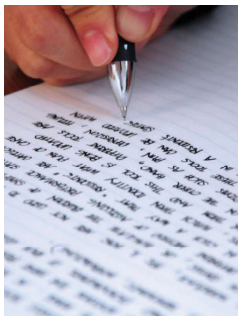
Ίσως, λοιπόν, έφτασε η ώρα να περάσουν **οι Ταμειακές Μηχανές στο χρονοντούλαπο της ιστορίας.** Όχι επειδή απέτυχαν, αλλά επειδή η εποχή που έρχεται απαιτεί πολύ περισσότερα από μια συσκευή που απλώς εκδίδει αποδείξεις.



29.09.2026 #75.34

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

ECONOMIC REVIEWS AND ANALYSIS



# ΛΟΓΙΣΤΙΚΗ ΑΝΤΙΜΕΤΩΠΙΣΗ ΤΗΣ ΕΞΩΚΕΦΑΛΑΙΑΚΗΣ ΕΙΣΦΟΡΑΣ



ΠΑΝΑΓΙΩΤΗΣ ΒΡΥΩΝΗΣ
ΛΟΓΙΣΤΗΣ

Είναι ένα θέμα που το συναντάμε αρκετά συχνά κατά την σύσταση μιας εταιρείας, θα προσπαθήσουμε μέσα από την νομοθεσία ,μαζί με τις παλαιές και πρόσφατες διατάξεις να αποδώσουμε τον λογιστικό του χειρισμό.

Ας ξεκινήσουμε με την νομοθεσία, και συγκεκριμένα με την παρ.1 του άρθρου 78 του Ν.4072/2012 το οποίο αναφέρει το εξής:

« Οι «εξωκεφαλαιακές εισφορές» συνίστανται σε παροχές που **δεν μπορούν να αποτελέσουν αντικείμενο κεφαλαιακής εισφοράς**, όπως απαιτήσεις που προκύπτουν από ανάληψη υποχρέωσης εκτέλεσης εργασιών ή παροχής υπηρεσιών. Οι παροχές αυτές πρέπει να εξειδικεύονται στο καταστατικό και εκτελούνται για ορισμένο ή αόριστο χρόνο»

Εδώ ο νόμος είναι σαφής και αναφέρει ότι οι εξωκεφαλαιακές εισφορές δεν μπορούν να καταχωρηθούν σε λογαριασμό κεφαλαίου.

Επίσης αυτό επιβεβαιώνεται και με την απόφαση του **ΣΛΟΤ 518/2025 -20/02/2025** που αναφέρει το εξής:

«…Τα στοιχεία αυτά του ενεργητικού δεν μπορεί να περιλαμβάνουν απαιτήσεις που προκύπτουν από ανάληψη υποχρέωσης εκτέλεσης εργασιών ή παροχής υπηρεσιών».

Βάσει αυτών οι εξωκεφαλαιακές εισφορές δεν επιμετρούνται και δεν απεικονίζονται λογιστικά στον λογαριασμό του εταιρικού κεφαλαίου των ΙΚΕ.

Η παρούσα γνωμάτευση εναρμονίζεται με τις Ευρωπαϊκές Οδηγίες που ισχύουν σήμερα»

Ας δούμε και την απόφαση του **ΣΛΟΤ 1790-19/10/2015** που αναφέρει :

«…Βάσει των Γενικά Παραδεκτών Λογιστικών Αρχών, οι ενδεδειγμένοι λογιστικοί χειρισμοί για τις κεφαλαιακές εισφορές ΙΚΕ έχουν ως εξής:

(α) Οι εισφορές των εταίρων σε χρήμα και οι εισφορές σε είδος που σύμφωνα με τα γενικώς ισχύοντα μπορούν να αποτιμηθούν αξιόπιστα, επιμετρώνται βάσει των σχετικών προβλέψεων της εμπορικής νομοθεσίας και λογιστικοποιούνται σύμφωνα με τα προβλεπόμενα από το Ν. 4308/2014.

(β) Οι εξωκεφαλαιακές εισφορές, όπως εργασία και εγγυήσεις των εταίρων, δεν μπορούν να αποτιμηθούν αξιόπιστα και συνεπώς δεν αναγνωρίζονται σε λογαριασμούς ουσίας (χρέωση περιουσιακών στοιχείων και πίστωση κεφαλαίου ή άλλου λογαριασμού της καθαρής θέσης).

**Οι εν λόγω εισφορές μπορούν να παρακολουθούνται σε λογαριασμούς τάξεως ή με κάθε πρόσφορο τρόπο και αναλυτικές πληροφορίες που διέπουν τους όρους τους, παρέχονται σε σημείωση του Προσαρτήματος»**

Εδώ και οι δύο αποφάσεις εμμέσως πλην σαφώς υιοθετούν τους λογαριασμούς τάξεως αλλά δεν! αποκλείουν και την λογιστική αντιμετώπιση με λογαριασμούς ουσίας.

Με βάσει τις διατάξεις και το άρθρο του νόμου πάμε μαζί να δούμε ένα παράδειγμα.

Α .Το κεφάλαιο της ιδιωτικής κεφαλαιουχικής εταιρείας «Χ» ορίζεται σε 10.000 ευρώ που διαιρείται σε 1000 εταιρικά μερίδια κεφαλαιακών εισφορών , ονομαστικής αξίας 10 ευρώ το καθένα και βεβαιώνεται από τους δύο συμβαλλόμενους εταίρους Α & Β ότι είναι ολοσχερώς καταβλημένο κατά την σύσταση της εταιρείας

Β.Ο συνολικός αριθμός των εταιρικών μεριδίων της εταιρείας ανέρχεται στα 14.500 μερίδια, ονομαστικής αξίας 10 ευρώ , τα οποία αντιστοιχούν σε 1000 μερίδια κεφαλαιακών εισφορών και 450 μερίδια εξωκεφαλαιακών εισφορών.

Τα 10.000 ευρώ του εταίρου Α των 100 εταιρικών μεριδίων ονομαστικής αξίας 10 ευρω είναι καταβλημένο με μετρητά και αποτελεί το εταιρικό κεφάλαιο.

Τα 4.500 ευρώ του εταίρου Β αποτελούν εξωκεφαλαιακή εισφορά, και ορίστηκε από το καταστατικό να παρέχει εργασία για χρονική περίοδο 3 ετών από την σύσταση της ,εισφορά που αντιστοιχεί σε 450 εταιρικά μερίδια ονομαστικής αξίας 10 ευρώ έκαστο.

**Στο σημείο αυτό** πριν ξεκινήσουμε τις εγγραφές θα αναφερθούμε στην Ε 2099/2020 που αναφέρει ότι : «…Αν για την παροχή υπηρεσιών ή εργασίας ή έργου που αποτελεί αντικείμενο εξωκεφαλαιακής εισφοράς ο εταίρος λάμβανε αμοιβή, θα ήταν σαν να επιστρεφόταν σε αυτόν η αξία της εξωκεφαλαιακής εισφοράς του. Συνεπώς, ο εταίρος της Ι.Κ.Ε. που παρέχει εξωκεφαλαιακή εισφορά δεν λαμβάνει αμοιβή, αλλά όπως και στις προσωπικές εταιρίες, το αντάλλαγμα για την εργασία που προσφέρει στην εταιρία είναι το δικαίωμα συμμετοχής του σε αυτή και η προσδοκία του για την δημιουργία και την αποκομιδή κερδών. Δημιουργείται δηλαδή σχέση εταιρική κι **όχι σχέση εξαρτημένης εργασίας, η οποία θα μπορούσε να δικαιολογήσει μισθό.**

5. Λαμβάνοντας υπόψη την ιδιαιτερότητα που έχει το θεσμικό πλαίσιο λειτουργίας της ΙΚΕ, όπως παρουσιάστηκε πιο πάνω, τα κοινά σημεία που έχει η νομική αυτή μορφή εταιρίας με τις προσωπικές εταιρίες και δεδομένου ότι οι εταίροι που έχουν εισφέρει την εργασία τους ως συνδρομή στην υλοποίηση του εταιρικού σκοπού, δεν αμείβονται για αυτή αλλά συμμετέχουν μέσω αυτής στα εταιρικά κέρδη, συνάγεται ότι για την παροχή εργασίας η οποία συνιστά εξωκεφαλαιακή εισφορά εταίρων ΙΚΕ, δεν τίθεται ζήτημα δημιουργίας φορολογητέου εισοδήματος και το μόνο εισόδημα που αποκτούν οι εταίροι αυτοί είναι αυτό που προέρχεται από την διανομή κερδών.

6. Τέλος, διευκρινίζεται ότι η εξωκεφαλαιακή εισφορά εταίρου ΙΚΕ δεν συνιστά δαπάνη απόκτησης περιουσιακών στοιχείων και δεν προσμετράται στις δαπάνες της περίπτωσης β' του άρθρου 32 του ΚΦΕ, καθόσον δεν πρόκειται για πραγματικά καταβαλλόμενο χρηματικό ποσό»

Η εγκύκλιος αναφέρει ότι η παροχή εργασίας και υπηρεσίας γενικά από τον εταίρο ως εξωκεφαλαιακή εισφορά δεν θεωρείται μισθός από εξαρτημένη εργασία και ούτε φορολογείται προσμετρώντας την ως δαπάνη απόκτησης περιουσιακών. Επομένως δεν έχει φόρο , εισφορές και χαρτόσημο όπως συμβαίνει με την διαχειριστική αμοιβή.

Πρίν αναλύσουμε τις λογιστικές εγγραφές, θα πρέπει να παραθέσουμε την παράγραφο 26.1.1 της λογιστικής οδηγίας, που αφορά την αναγνώριση του κεφαλαίου στην καθαρή θέση της εταιρείας η οποία αναφέρει:

«Ως στοιχείο του κεφαλαίου μιας οντότητας αναγνωρίζεται μόνο το, σε οποιαδήποτε μορφή, ήδη εισφερθέν μέρος του κεφαλαίου. Δηλαδή, δεν αναγνωρίζεται το εγκεκριμένο να καταβληθεί αλλά μη εισέτι καταβληθέν, κατά την ημερομηνία του ισολογισμού, μέρος του κεφαλαίου. Για λόγους πληροφόρησης πάντως, το εγκεκριμένο αλλά μη καταβλημένο κεφάλαιο μπορεί να παρουσιάζεται στο λογαριασμό του κεφαλαίου της καθαρής θέσης, ενδεικτικά, ως εξής:

| | |
|---|---|
| Εγκεκριμένο κεφάλαιο | 1.000 |
| Μη καταβλημένο κεφάλαιο | (600) |
| Καταβλημένο κεφάλαιο | 400 |

Σημειώνεται ότι σε κάθε περίπτωση, το άρθρο 29 του νόμου καθορίζει τις υποχρεωτικές γνωστοποιήσεις επί του θέματος.»

Εδώ είναι σαφές και με το άρθρο 26 του Ν.4308/2014 ότι μπορεί ένα κεφάλαιο να είναι εγκεκριμένο, αλλά αν δεν καταβληθεί,**τότε δεν αναγνωρίζεται στην καθαρή θέση της εταιρείας.**

Με βάσει το άρθρο του Νόμου και την λογιστική οδηγία θα αναπτύξουμε τις λογιστικές εγγραφές.

1η εγγραφή

Λογαριασμοί

| | | |
|---|---|---|
| 33.03.00.0000 | Εταίρος Α | 10.000€ |
| 33.94.00.0001 | Οφειλόμενη εξωκεφαλαιακή εισφορά του Β | 4.500€ |
| 40.06.00.0000 | Αρχικό εγκεκριμένο κεφάλαιο | 10.000€ |
| 56.00.00.0001 | Εξωκεφαλαιακή εισφορά του Β | 4.500€ |

Για την κάλυψη του κεφαλαίου όπως το καταστατικό

Στο σημείο αυτό, χρησιμοποιούμε μεταβατικό λογαριασμό και όχι λογαριασμό κεφαλαίου, διότι όπως προαναφέρθηκε το εταιρικό κεφάλαιο είναι 10.000€ και αυτό θα πρέπει να

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

αναγνωριστεί στον ισολογισμό ως κεφάλαιο αφού καταβληθεί, το οποίο είναι σύμφωνο και με την παρ.1 του άρθρου 78 του Ν.4072/2012.

Εδώ αναφέρουμε τον λογαριασμό 33.94 και όχι τον 33.03 αφού έχουμε εξωκεφαλαιακή εισφορά.

Επίσης βασική επισήμανση: Η χρήση των λογαριασμών 33.94 και 56.00 **δεν έχει επίδραση στην χρηματοοικονομική πληροφόρηση του ισολογισμού καθώς έχουμε απαίτηση και υποχρέωση ταυτόχρονα.**

Οι διατάξεις αναφέρουν λογαριασμούς τάξεως, διότι οι τάξεως όπως γνωρίζουμε είναι πληροφοριακοί λογαριασμοί που δεν επιδρούν στην χρηματοοικονομική πληροφόρηση του ισολογισμού. **Με τον χειρισμό αυτό δεν αντιβαίνουμε ούτε το με το άρθρο 78 ούτε με την τελευταία διάταξη του ΣΛΟΤ.**

Υπάρχουν και δύο ακόμη λόγοι (παρ.4 του άρθρου 78 & παρ.1 του άρθρου 82 του Ν.4072/2012) που χρησιμοποιούμε λογαριασμούς ουσίας, που θα τους αναλύσω παρακάτω.

2η εγγραφή
Λογαριασμοί
33.04.00.0000 Εταίρος Α 10.000€
33.03.00.0000 Εταίρος Α 10.000€
Οφειλόμενη κεφαλαιακή εισφορά όπως το καταστατικό
3η εγγραφή
Λογαριασμοί
38.00.00.0000 Ταμείο 10.000€
33.04.00.0000 Εταίρος Α 10.000€
Καταβολή εταιρικού κεφαλαίου
4η εγγραφή
40.06.00.0000 Αρχικό εγκεκριμένο κεφάλαιο 10.000€
40.06.00.0001 Καταβλημένο κεφάλαιο 10.000€
Αναγνώριση του κεφαλαίου ως καταβλημένο
Στην πρώτη χρήση και στο τέλος αυτής! για τον εταίρο Β θα γίνουν οι εξής εγγραφές:
5η εγγραφή
Λογαριασμοί
**60.98.00.0000 Τμηματική εισφορά του εταίρου Β ως παροχή εργασίας 1.500€** (4.500/3)
33.94.00.0001 Οφειλόμενη εξωκεφαλαιακή εισφορά του Β 4.500€
1.500€
Διαβίβαση:
Τύπος παραστατικού:17.5
Χαρακτηρισμός :2.12 «Λοιπές εγγραφές τακτοποίησης εξόδων»
Ε3:Ε3_581_003
Και
6η εγγραφή
Λογαριασμοί
56.00.00.0001 Εξωκεφαλαιακή εισφορά του Β 1.500€
**81.01.99.0000 Τμηματική εξωκεφαλαιακή εισφορά του εταίρου Β 1.500€**
Διαβίβαση:
Τύπος παραστατικού:17.3
Χαρακτηρισμός :1.10 «Λοιπές εγγραφές τακτοποίησης εσόδων»
Ε3:Ε3_570

Με τις τελευταίες δυο εγγραφές με τον συσχετισμό εσόδου-εξόδου πετυχαίνουμε να μην! δημιουργηθεί αποτέλεσμα που να παραποιεί την χρηματοοικονομική πληροφόρηση των οικονομικών καταστάσεων το οποίο είναι και το ζητούμενο.

Επίσης μένει σταθερό το εταιρικό κεφάλαιο αξίας 10.000€ που είναι και το ζητούμενο.Είναι σαν να χρησιμοποιούμε λογαριασμούς τάξεως.

Με τον ίδιο τρόπο γίνεται και τις επόμενες δύο χρήσεις ώστε να εξαλειφθεί η εξωκεφαλαιακή εισφορά του Β.

Πριν προχωρήσουμε παρακάτω ας δούμε και ένα παράδειγμα τμηματικής καταβολής του κεφαλαίου από τον εταίρο Α.

Ας υποθέσουμε ότι καταβάλλεται ένα μέρος του κεφαλαίου αξίας 4.000€.

Τότε για το κεφάλαιο η εγγραφή είναι:
40.06.00.0000 Αρχικό εγκεκριμένο κεφάλαιο 10.000€
56.00.01.0000 Οφειλόμενο κεφάλαιο 6.000€
40.06.00.0001 Καταβλημένο κεφάλαιο 4.000€
Και η απεικόνιση στον ισολογισμό σύμφωνα με την λογιστική 26.1.1 είναι:

| | |
|---|---|
| Εγκεκριμένο κεφάλαιο | 10.000 |
| Μη καταβλημένο κεφάλαιο(οφειλόμενο) | (6.000) |
| Καταβλημένο κεφάλαιο | 4.000 |

Και ο 56.00.01.0000 θα εμφανιστεί αφαιρετικά του κεφαλαίου στον ισολογισμό.

Δεν επηρεάζουμε την χρηματοοικονομική πληροφόρηση, αφού έχουμε ισόποσες μεταβολές του παθητικού στην πληροφόρηση.

**Στο σημείο αυτό με τον χειρισμό του 56 επιτυγχάνουμε τρεις σκοπούς:**

1)Απεικονίζουμε το πραγματικό κεφάλαιο της εταιρείας κατά την σύστασή της, αφού διαχωρίζουμε την κεφαλαιακή από την εξωκεφαλαιακή εισφορά.(και το δείχνουμε και στο ισοζύγιο)

2) Σε περίπτωση κυρίως μεταβίβασης των εξωκεφαλαιακών εισφορών ,(θα το δούμε παρακάτω) θα πρέπει πρώτα, όπως αναφέρει η παρ.1 του άρθρου 82 του Ν.4072/2012 να μετατραπούν σε κεφαλαιακές εισφορές.

Οπότε ο 56 μεταφέρεται στον 40.

3) Απεικονίζουμε το κεφάλαιο σύμφωνα και με την λογιστική οδηγία και με το άρθρο 26 του Ν.4308/2014.

Έστω ότι την επόμενη χρήση αποφασίζει ο εταίρος Β ,με τροποποίηση του καταστατικού, να αποχωρήσει και έτσι η εταιρεία μετατρέπεται σε μονοπρόσωπη.

Επίσης το υπόλοιπο των εξωκεφαλαιακών εισφορών μετατρέπεται σε κεφαλαιακές εισφορές και το εταιρικό κεφάλαιο διαμορφώνεται στα 13.000€

Στο σημείο αυτό θα αναφέρω την παρ.4 του άρθρου 78 του Ν.4072/2012 που αναφέρει:

4. Στις περιπτώσεις ακύρωσης εταιρικών μεριδίων λόγω εξόδου ή αποκλεισμού εταίρου, καθώς και στην περίπτωση αναγκαστικής εκποίησης εταιρικών μεριδίων ο εταίρος που δεν έχει παράσχει πλήρως την εξωκεφαλαιακή εισφορά του, **υποχρεούται να καταβάλει στην εταιρεία σε μετρητά** το μέρος των παροχών που δεν εκτέλεσε. Ως αξία των παροχών λογίζεται εκείνη της εισφοράς, όπως προσδιορίστηκε στο καταστατικό, ή του μέρους της εισφοράς.

Αναφέρει ρητώς πως ο εταίρος με την εξωκεφαλαιακή εισφορά θα πρέπει να καταβάλλει μετρητά. Για αυτό ως επιπρόσθετο λόγο, χρησιμοποιούμε λογαριασμούς ουσίας.

Επομένως έχουμε τις εξής εγγραφές:
1η εγγραφή
Λογαριασμοί
38.00.00.0000 Ταμείο 3000€
33.94.00.0001 3000€
Καταβολή του υπολοίπου της εξωκεφαλαιακής εισφοράς του Β
2η εγγραφή
Λογαριασμοί
56.00.00.0001 Εξωκεφαλαιακή εισφορά του Β 3.000€
40.06.00.0001 Καταβλημένο κεφάλαιο 3.000€.
Με την τελευταία εγγραφή το εταιρικό κεφάλαιο διαμορφώνεται στα 13.000€ το οποίο αντιστοιχεί στον εταίρο Α.

Επίσης να σημειωθεί πως:

Η αξία και η διάρκεια των εξωκεφαλαιακών εισφορών αποτιμούνται με κοινή απόφαση των εταίρων και ορίζονται στο καταστατικό σύμφωνα με το παρ.2 του άρθρου 78 του Ν.4072/2012.

Εταίρος με μερίδια που αντιστοιχούν σε εξωκεφαλαιακή ή εγγυητική εισφορά, που δεν έχει εξ΄ολοκλήρου καταβληθεί, **δεν επιτρέπεται να μεταβιβάσει τα μερίδιά του, (ούτε να επιστραφούν** σύμφωνα με το άρθρο 81 που αναφέρει:… Επιστροφή των λοιπών εισφορών ή απαλλαγή των εταίρων από τις υποχρεώσεις που ανέλαβαν με τις εισφορές αυτές **δεν είναι επιτρεπτή») ενόσω δεν εξαγοράζει τις υποχρεώσεις του που απορρέουν από αυτές σύμφωνα με το άρθρο 82 του Ν.4072/2012 το οποίο αναφέρει το εξής:**

«Παρά τη διάταξη του άρθρου 81, ο εταίρος έχει δικαίωμα να εξαγοράσει τις υποχρεώσεις που έχει αναλάβει από εξωκεφαλαιακή ή εγγυητική εισφορά, μετατρέποντας τα μερίδιά του σε μερίδια κεφαλαιακής εισφοράς και καταβάλλοντας στην εταιρεία υπό μορφή αύξησης κεφαλαίου για μεν την εξωκεφαλαιακή εισφορά ποσό ίσο με την αξία της εισφοράς του, όπως ορίσθηκε στο καταστατικό, για δε την εγγυητική εισφορά το πλήρες ποσό της ευθύνης του. Αν οι υποχρεώσεις αυτές έχουν εν μέρει εκπληρωθεί, το καταβλητέο ποσό ορίζεται από την εταιρεία αναλογικά. Σε περίπτωση αμφισβήτησης του καταβλητέου ποσού ή, αν η εταιρεία δεν προβαίνει σε προσδιορισμό του ποσού, το δικαστήριο κρίνει μετά από αίτημα του εταίρου, σύμφωνα με το άρθρο 371 ΑΚ.

Η αύξηση κεφαλαίου διενεργείται από το διαχειριστή, χωρίς να υπάρχει δικαίωμα προτίμησης των λοιπών εταίρων. Στην περίπτωση δικαστικού προσδιορισμού του ποσού εξαγοράς, η αύξηση διενεργείται όταν η απόφαση τελεσιδικήσει.»

Επομένως για μεταβίβαση των μεριδίων της εξωκεφαλαιακής εισφοράς ο λογιστικός χειρισμός είναι ο ίδιος, όπως και στην αποχώρηση του εταίρου, αφού για να μεταβιβαστούν θα πρέπει να μετατραπούν σε κεφαλαιακές εισφορές και άρα χρήση λογαριασμών ουσίας.

Να αναφέρουμε πως οι εξωκεφαλαιακές εισφορές έχουν εφαρμογή στις ΙΚΕ και στις προσωπικές εταιρείες (ΟΕ,ΕΕ) (Ε.2099/2020)

**Συμπέρασμα:** Οι λογαριασμοί ουσίας είναι πιο δόκιμο να χρησιμοποιούνται,κατά την άποψή μου,όπως είδαμε,διότι οι εξωκεφαλαιακές εισφορές μπορούν να αλλάξουν θέση και μορφή κατά την διάρκεια της οικονομικής ζωής της επιχείρησης.Το ζητούμενο είναι επειδή δεν! είναι μέρος του κεφαλαίου,η απεικόνιση τους να γίνεται με τρόπο που να μην επηρεάζεται το κεφάλαιο και τα αποτελέσματα χρήσης όταν δεν υπάρχουν μεταβολές στην εταιρική συγκρότηση.

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

29.09.2026 #75.36

ECONOMIC REVIEWS AND ANALYSIS



# IRIS ΚΑΙ ΕΦΟΡΙΑ: ΠΟΤΕ ΤΑ ΧΡΗΜΑΤΑ ΠΟΥ ΣΟΥ ΣΤΕΛΝΟΥΝ ΜΠΟΡΕΙ ΝΑ ΓΙΝΟΥΝ ΦΟΡΟΛΟΓΙΚΗ «ΠΑΓΙΔΑ»

## ΧΑΡΤΖΙΛΙΚΙ, ΜΟΙΡΑΣΜΑ ΛΟΓΑΡΙΑΣΜΟΥ, ΧΡΗΜΑΤΑ ΑΠΟ ΓΟΝΕΙΣ, ΔΩΡΕΕΣ ΚΑΙ ΠΛΗΡΩΜΕΣ ΠΕΛΑΤΩΝ - ΤΙ ΠΡΑΓΜΑΤΙΚΑ ΙΣΧΥΕΙ ΚΑΙ ΠΟΤΕ ΧΡΕΙΑΖΕΤΑΙ ΠΡΟΣΟΧΗ.

ΜΕΚΟΛΛΙ ΝΤΙΤΕΟ – ΘΕΟΔΩΡΟΣ
ΛΟΓΙΣΤΗΣ – ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΣ & ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΟΣ ΣΥΜΒΟΥΛΟΣ – ΔΙΑΜΕΣΟΛΑΒΗΤΗΣ
ΣΥΜΒΟΥΛΟΣ ΙΔΙΩΤΩΝ & ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ
ΜΕΛΟΣ ΤΗΣ ΠΑΝΕΛΛΗΝΙΑΣ ΕΝΩΣΗΣ ΛΟΓΙΣΤΩΝ ΟΙΚΟΝΟΜΟΛΟΓΩΝ

«Έστειλα 500 ευρώ στο παιδί μου μέσω IRIS. Πρέπει να κάνω δήλωση;»
«Πλήρωσα εγώ το τραπέζι και οι φίλοι μου μού έστειλαν από 40 ευρώ. Θα θεωρηθούν εισόδημα;»
«Η μητέρα μου μού έστειλε 5.000 ευρώ. Είναι γονική παροχή;»
Τρεις μεταφορές μέσω της ίδιας υπηρεσίας. Τρεις διαφορετικές περιπτώσεις φορολογικά.
Το IRIS έχει γίνει κομμάτι της καθημερινότητάς μας. Μαζί με την ευκολία του, όμως, έχει δημιουργηθεί και ένας φόβος: «Μήπως κάθε ποσό που μπαίνει στον λογαριασμό μου μπορεί να θεωρηθεί εισόδημα ή δωρεά από την Εφορία;»
Η απάντηση είναι όχι. Για τη φορολογική αντιμετώπιση δεν έχει σημασία μόνο πώς μεταφέρθηκαν τα χρήματα. Το κρίσιμο είναι γιατί μεταφέρθηκαν.

**IRIS δεν σημαίνει αυτόματα φόρος**
Οι απλές καθημερινές συναλλαγές μεταξύ συγγενών και φίλων δεν μετατρέπονται αυτομάτως σε δωρεές ή φορολογητέο εισόδημα επειδή πραγματοποιήθηκαν μέσω IRIS. Με αφορμή τη δημόσια συζήτηση, πηγές της ΑΑΔΕ διευκρίνισαν ότι μεταφορές μικροποσών μεταξύ συγγενών και οικείων προσώπων δεν αποτελούν από μόνες τους αντικείμενο ιδιαίτερου φορολογικού ενδιαφέροντος, εκτός εάν προκύπτει συγκεκριμένο μοτίβο καταχρηστικής πρακτικής.

**Το σωστό ερώτημα δεν είναι «μπήκαν χρήματα μέσω IRIS;». Είναι: «Για ποιο λόγο μπήκαν αυτά τα χρήματα στον λογαριασμό μου;»**

| ΠΕΡΙΠΤΩΣΗ | ΤΙ ΠΡΕΠΕΙ ΝΑ ΓΝΩΡΙΖΩ |
|---|---|
| Φίλος επιστρέφει 30 € για φαγητό | Δεν γίνεται αυτομάτως εισόδημα ή δωρεά |
| Γονέας στέλνει χρήματα για καθημερινά έξοδα | Δεν σημαίνει αυτομάτως φορολογητέα δωρεά |
| Γονέας μεταφέρει σημαντικό ποσό στο παιδί | Μπορεί να πρόκειται για γονική παροχή |
| Φίλος χαρίζει σημαντικό χρηματικό ποσό | Ισχύουν διαφορετικοί κανόνες από τη γονική παροχή |
| Πελάτης πληρώνει επαγγελματία | Επαγγελματική συναλλαγή |
| Επαναλαμβανόμενες πιστώσεις χωρίς σαφή αιτία | Η πραγματική προέλευση και αιτία αποκτούν ιδιαίτερη σημασία |

**«Ο πατέρας μου θέλει να μου δώσει 20.000 ευρώ» – Τι γίνεται;**
Εδώ δεν μιλάμε πλέον για ένα μικρό ποσό καθημερινών εξόδων, αλλά για πραγματική μεταφορά περιουσίας από γονέα προς παιδί. Για τις χρηματικές γονικές παροχές και δωρεές προς πρόσωπα της Α΄ κατηγορίας, η νομοθεσία προβλέπει αφορολόγητο ποσό 800.000 ευρώ, όταν πληρούνται οι νόμιμες προϋποθέσεις και η μεταφορά πραγματοποιείται αποδεδειγμένα μέσω χρηματοπιστωτικού ιδρύματος. Για το ποσό πάνω από το όριο εφαρμόζεται συντελεστής 10%.
Αφορολόγητο, όμως, δεν σημαίνει «δεν χρειάζεται να κάνω τίποτα». Όταν έχουμε πραγματική δωρεά ή γονική παροχή, υπάρχουν οι προβλεπόμενες δηλωτικές υποχρεώσεις και οι σχετικές ηλεκτρονικές διαδικασίες μέσω myPROPERTY.

**Και αν μου στείλει τα χρήματα ένας φίλος;**
Το αφορολόγητο των 800.000 ευρώ δεν ισχύει γενικά για οποιονδήποτε μας μεταφέρει χρήματα. Η φορολογική αντιμετώπιση μιας πραγματικής χρηματικής δωρεάς εξαρτάται και από τη συγγενική σχέση δωρητή και δωρεοδόχου. Γι' αυτό το «μου έστειλε ο πατέρας μου 10.000 ευρώ ως γονική παροχή» και το «μου χάρισε ένας φίλος 10.000 ευρώ» δεν είναι φορολογικά η ίδια περίπτωση.

**«Πλήρωσα το τραπέζι και οι φίλοι μου μού έστειλαν τα χρήματα»**
Τέσσερις φίλοι βγαίνουν για φαγητό. Ένας πληρώνει 160 ευρώ και οι άλλοι τρεις τού στέλνουν από 40 ευρώ. Το γεγονός ότι μπήκαν 120 ευρώ στον λογαριασμό του δεν σημαίνει από μόνο του ότι απέκτησε εισόδημα ή ότι δέχθηκε τρεις δωρεές. Η πραγματική αιτία είναι η επιστροφή μέρους μιας κοινής δαπάνης.

Αυτό δεν σημαίνει ότι κάθε μεταφορά μπορεί απλώς να χαρακτηριστεί «επιστροφή χρημάτων». Σε έναν ενδεχόμενο έλεγχο, η πραγματική αιτία και τα πραγματικά περιστατικά της συναλλαγής είναι αυτά που έχουν σημασία.

**Πληρωμή πελάτη μέσω IRIS; Εδώ μιλάμε για άλλο πράγμα**
Αν ένας επαγγελματίας πληρωθεί από πελάτη μέσω IRIS για προϊόν ή υπηρεσία, η συναλλαγή δεν γίνεται «προσωπική» επειδή πραγματοποιήθηκε από κινητό. Παραμένει επαγγελματική συναλλαγή και αντιμετωπίζεται φορολογικά ως τέτοια.
**Η εφαρμογή μπορεί να είναι η ίδια. Η αιτία της πληρωμής δεν είναι.**

**Μια λεπτομέρεια που μπορεί να αποδειχθεί σημαντική: τα τεκμήρια**
Χρηματικά ποσά από δωρεά ή γονική παροχή μπορούν, υπό τις νόμιμες προϋποθέσεις, να ληφθούν υπόψη για την κάλυψη διαφοράς τεκμηρίων. Η ΑΑΔΕ έχει εκδώσει ειδικές οδηγίες για τις προϋποθέσεις απόδειξης και τον χρόνο είσπραξης των ποσών. Για μεγαλύτερα ποσά – ιδίως όταν πρόκειται να χρηματοδοτήσουν αγορά αυτοκινήτου, ακινήτου ή άλλη δαπάνη που δημιουργεί τεκμήριο – ο σωστός φορολογικός χειρισμός πριν από τη συναλλαγή μπορεί να αποδειχθεί κρίσιμος.

**Τελικά, πρέπει να φοβόμαστε το IRIS;**
Όχι. Πρέπει να γνωρίζουμε τι κάνουμε. Δεν χρειάζεται ένας γονέας να φοβάται επειδή έστειλε χρήματα στο παιδί του για καθημερινές ανάγκες. Ούτε κάποιος να αναρωτιέται αν θα φορολογηθεί επειδή οι φίλοι του τού επέστρεψαν το μερίδιό τους από έναν λογαριασμό.
Από την άλλη, δεν πρέπει να αντιμετωπίζουμε το IRIS σαν έναν «αόρατο» τρόπο μεταφοράς χρημάτων όπου η προέλευση και η αιτία των ποσών παύουν να έχουν σημασία.

**Η σωστή ερώτηση δεν είναι «Φορολογείται το IRIS;»**
**Είναι: «Γιατί μου μεταφέρθηκαν αυτά τα χρήματα;»**
Άλλο επιστροφή χρημάτων, άλλο οικογενειακά έξοδα, άλλο δωρεά, άλλο γονική παροχή και άλλο επαγγελματική αμοιβή. Η τεχνολογία έκανε τη μεταφορά χρημάτων υπόθεση λίγων δευτερολέπτων. Η φορολογική φύση των χρημάτων, όμως, δεν αλλάζει επειδή πατήσαμε ένα κουμπί στο κινητό.

ΤΕΚΜΗΡΙΩΣΗ · Κώδικας φορολογίας κληρονομιών, δωρεών και γονικών παροχών, όπως ισχύει · ΑΑΔΕ Ε.2077/2022 · ΑΑΔΕ Ε.2009/2025 · myPROPERTY · Επικαιροποίηση: 19/08/2026.
Το άρθρο έχει ενημερωτικό χαρακτήρα. Η φορολογική αντιμετώπιση εξαρτάται από τα πραγματικά περιστατικά κάθε συναλλαγής.

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

29.09.2026 #75.37

ECONOMIC REVIEWS AND ANALYSIS




# Η ΑΡΧΙΚΗ ΑΜΟΙΒΗ (FRANCHISE FEE Η ENTRY FEE) ΔΕΝ ΕΙΝΑΙ ΤΟ ΠΡΟΒΛΗΜΑ Η ΚΑΤΑΧΡΗΣΗ ΤΗΣ ΕΙΝΑΙ




ΣΑΡΡΗΣ-ΤΖΑΜΤΖΗΣ ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΣ,
FC&D THE DEVELOPMENT EXPERTS (www.fcd.gr) FOUNDER

ΜΕΡΟΣ 1

Η αρχική αμοιβή αποτελεί παγκόσμια το πλέον παρεξηγημένο και αμφισβητούμενο ποσό στο Franchising που «κρύβει» όμως ένα βασικό μέρος της επιτυχίας κάθε νέας μονάδας που θα δημιουργηθεί.

Η **FC&D The Development Experts** μαζί με τον γνωστό διεθνώς Σύμβουλο Franchising **Whitney Myrus** συνεργάστηκαν για το πολύ σημαντικό αυτό θέμα και κωδικοποιήσαν τα βασικά του σημεία.

Στο άρθρο που ακολουθεί παρουσιάζεται το αποτέλεσμα της εργασίας (σε 2 μέρη λόγω όγκου) στο οποίο θα προσπαθήσουμε να δώσουμε με απλό τρόπο τι είναι και τι περιλαμβάνει η αρχική αμοιβή Franchise προκειμένου να αποτελέσει έναν ασφαλή οδηγό για κάθε Δικαιοπάροχο (Franchisor) και για κάθε Δικαιοδόχο (Franchisee), υποψήφιο ή ενεργό.

Καλοδεχούμενες στο franchise@fcd.gr οι σκέψεις, οι προτάσεις, οι αντιρρήσεις σας, οι κρίσεις σας, οι αξιολογήσεις σας.

Ξεκινάμε.

Υπάρχει ένα **επιχείρημα στο franchising** που λέει ότι οι αρχικές αμοιβές franchise είναι κακές.

Ποιά η άποψη σας;

Προσωπικά Διαφωνώ.

Η αρχική αμοιβή franchise (Entry Fee, ή Franchise Fee) δεν είναι το πρόβλημα. Το πρόβλημα είναι όταν οι franchisors λαμβάνουν την αμοιβή και δεν προσφέρουν αρκετή αξία σε αντάλλαγμα.

Μια σωστά δομημένη αρχική αμοιβή franchise θα πρέπει να κάνει τρία πράγματα.

1.Θα πρέπει να χρηματοδοτεί την πλευρά του franchisor στη συμφωνία.

2.Θα πρέπει να μεταφέρει την πραγματική αξία της επωνυμίας (Brand) στον franchisee.

3.Θα πρέπει να αντικατοπτρίζει τη σπανιότητα και το κόστος ευκαιρίας της παραχώρησης δικαιωμάτων σε μια αγορά.

Όταν αυτά τα τρία πράγματα είναι ισορροπημένα, η αμοιβή δεν είναι φόρος για τον franchisee. Είναι μέρος της ανταλλαγής αξίας. Όταν δεν είναι ισορροπημένα, η αμοιβή γίνεται πρόβλημα. Εκεί, είναι που πάρα πολλές συμφωνίες franchise πηγαίνουν στραβά.

**Η αμοιβή πρέπει να χρηματοδοτεί τις υποχρεώσεις του franchisor**

Ο πρώτος σκοπός της αρχικής αμοιβής franchise είναι απλός. Θα πρέπει να παρέχει στον δικαιοπάροχο τους πόρους που απαιτούνται για να εκτελέσει σωστά το δικό του μέρος της συμφωνίας franchise.

Όχι φθηνά. Όχι μερικώς. Όχι στέλνοντας ένα εγχειρίδιο, φιλοξενώντας μερικές βιντεοκλήσεις και ελπίζοντας ότι ο δικαιοδόχος θα το καταλάβει.

Ένας δικαιοδόχος δεν αγοράζει απλώς το δικαίωμα χρήσης ενός λογότυπου. Αγοράζει πρόσβαση σε ένα σύστημα, ένα εγχειρίδιο, λειτουργικές γνώσεις, πρότυπα μάρκας, εκπαίδευση, υποστήριξη εκκίνησης και καθοδήγηση που θα πρέπει να αυξήσουν ουσιαστικά την πιθανότητα επιτυχίας του.

Αυτό απαιτεί πραγματική δουλειά.

Ο δικαιοπάροχος πρέπει να ενσωματώσει τον δικαιοδόχο, να εκπαιδεύσει το προσωπικό, να υποστηρίξει την ομάδα, να αξιολογήσει τις τοποθεσίες, να καθοδηγήσει τον σχεδιασμό, να βοηθήσει με τη δημιουργία της αλυσίδας εφοδιασμού, να υποστηρίξει την προσαρμογή της τοπικής αγοράς, να προετοιμάσει το σχέδιο εκκίνησης, να διεξάγει ελέγχους πριν από το άνοιγμα και να παρέχει κατάλληλη λειτουργική υποστήριξη όταν ανοίγει η πρώτη τοποθεσία.

**Τίποτα από αυτά δεν συμβαίνει δωρεάν.**

Εάν ο δικαιοπάροχος δεν χρεώνει αρκετά για να παρέχει αυτό το επίπεδο υποστήριξης, ο δικαιοδόχος υποφέρει. Αυτό είναι το μέρος που οι άνθρωποι συχνά παραβλέπουν. Μια χαμηλή αρχική αμοιβή μπορεί να φαίνεται φιλική προς τον δικαιοδόχο στα χαρτιά, αλλά αν αφήσει τον δικαιοπάροχο σε υπο-χρηματοδότηση, μπορεί να γίνει ένα από τα πιο ακριβά λάθη που κάνει ποτέ ο δικαιοδόχος.

Μια φθηνή αμοιβή franchise δεν είναι νίκη για κανένα από τα δύο μέρη (δικαιοπάροχο και δικαιοδόχο)

1.εάν η υποστήριξη εκκίνησης είναι αδύναμη,

2.εάν ο δικαιοπάροχος δεν έχει την οικονομική δυνατότητα να τοποθετήσει έμπειρους ανθρώπους στο πεδίο,

3.εάν ο δικαιοδόχος ανοίξει άσχημα, ξοδέψει χρήματα, βλάψει την επωνυμία και στη συνέχεια ξοδέψει τους επόμενους δώδεκα μήνες προσπαθώντας να ανακάμψει,

Η σωστή αμοιβή θα πρέπει να δημιουργεί δυνατότητες.

Θα πρέπει να επιτρέπει στον δικαιοπάροχο να εμφανίζεται με τους ανθρώπους, τα εργαλεία, τα συστήματα και την προσοχή που απαιτούνται για να βοηθήσει τον δικαιοδόχο να ξεκινήσει καλά.

Αυτό είναι το πρότυπο.

**Η αμοιβή θα πρέπει να ωφελεί τον δικαιοδόχο**

Η αρχική αμοιβή δεν θα πρέπει να σχεδιάζεται μόνο γύρω από αυτό που θέλει να εισπράξει ο δικαιοπάροχος. Θα πρέπει επίσης να σχεδιάζεται γύρω από αυτό που πρέπει να λάβει ο δικαιοδόχος.

Αυτή είναι μια διαφορετική νοοτροπία.

Εάν ένας δικαιοδόχος καταβάλει μια σημαντική προκαταβολική αμοιβή, θα πρέπει να είναι σε θέση

1.να επισημάνει την πρακτική αξία που έλαβε από αυτήν.

2.θα πρέπει να είναι καλύτερα εκπαιδευμένος.

3.το σχέδιο έναρξης θα πρέπει να είναι ισχυρότερο.

4.η ιστοσελίδα του θα πρέπει να ελέγχεται καλύτερα.

5.η ομάδα του θα πρέπει να είναι πιο προετοιμασμένη.

6.η εγκατάσταση των προμηθευτών του θα πρέπει να είναι πιο αξιόπιστη.

7.η έναρξη λειτουργίας του θα πρέπει να είναι πιο πειθαρχημένη.

8.τα πρώτα λάθη τους θα πρέπει να είναι λιγότερα.

Έτσι προσθέτει αξία η αμοιβή.

Ο δικαιοδόχος :

1.δεν επωφελείται από το γεγονός ότι ο δικαιοπάροχος θα έχει καλύτερα αποτελέσματα αυτό το τρίμηνο.

2.δεν επωφελείται από το γεγονός ότι οι ιδρυτές αφαιρούν μετρητά από το ταμείο πριν ανοίξει η πρώτη τοποθεσία.

3.δεν ωφελείται από την πληρωμή μιας μεγάλης αμοιβής που εξαφανίζεται στα γενικά έξοδα του δικαιοπάροχου χωρίς άμεση σύνδεση με την ποιότητα έναρξης.

Εδώ είναι που πρέπει να κληθούν οι δικαιοπάροχοι.

Αν τα χρήματα δεν χρησιμοποιούνται για την υποστήριξη της ανάπτυξης του δικαιοδόχου, τότε να είστε ειλικρινείς για το τι είναι. Δεν είναι αμοιβή ανάπτυξης. Δεν είναι αμοιβή ένταξης. Δεν είναι αμοιβή έναρξης.

Είναι εξαγωγή μετρητών.

Οι καλύτεροι δικαιοπάροχοι κατανοούν τη διαφορά. Αντιμετωπίζουν την αρχική αμοιβή ως καύσιμο για την εκτέλεση. Οι αδύναμοι δικαιοπάροχοι την αντιμετωπίζουν ως εισόδημα.

**Η αξία της επωνυμίας πρέπει επίσης να καταβληθεί.**

Εδώ είναι που το επιχείρημα χρειάζεται ισορροπία.

Η αρχική αμοιβή franchise δεν πρέπει να καλύπτει μόνο το κόστος. Υπάρχει επίσης η αξία της επωνυμίας.

Ένας δικαιοδόχος εισέρχεται στην αγορά με κάτι περισσότερο από μια συνταγή, εγχειρίδιο λειτουργίας ή πρόγραμμα εκπαίδευσης. Εισέρχεται στην αγορά με ένα όνομα, ταυτότητα, πρόταση πελάτη, ιστορικό συναλλαγών, αξιοπιστία προϊόντος, αξία μέσων, γνώση

προμηθευτή, μορφή καταστήματος και τα μαθήματα που έχει κερδίσει με κόπο ο δικαιοπάροχος εδώ και πολλά χρόνια.
Αυτό έχει αξία.
Οι δικαιοδόχοι μερικές φορές το υποτιμούν αυτό. Συγκρίνουν την αρχική αμοιβή με το κόστος έναρξης της δικής τους επωνυμίας και λένε: «Θα μπορούσα να την κατασκευάσω μόνος μου με λιγότερα».
Ίσως θα μπορούσαν. Αλλά αυτό δεν βγάζει νόημα.
Δεν πληρώνουν μόνο για ό,τι υπάρχει σήμερα.
Πληρώνουν
1.για να μειώσουν την αβεβαιότητα.
2.για να αποφύγουν χρόνια δοκιμών και λαθών.
3.για λάθη που έχουν ήδη γίνει από κάποιον άλλο.
4.για πρότυπα επωνυμίας, λειτουργικά συστήματα, πιστοποίηση πελατών και μια δοκιμασμένη ιδέα.
5.για μια ταχύτερη διαδρομή προς την αγορά.
Αυτό δεν σημαίνει ότι κάθε επωνυμία αξίζει μια premium αμοιβή. Κάποιες δεν την χρειάζονται. Κάποιες επωνυμίες είναι υπανάπτυκτες. Κάποιες έχουν αδύναμα συστήματα. Κάποιες δεν έχουν πραγματική δυνατότητα εσωτερικής ή και διεθνούς υποστήριξης. Κάποιες πωλούν φιλοδοξία αντί για ουσία.
Όμως, όπου η επωνυμία έχει γνήσια αξία, ο δικαιοπάροχος έχει κάθε δικαίωμα να την χρεώσει.
Το ερώτημα δεν είναι αν η αξία της επωνυμίας πρέπει να πληρώνεται. Θα έπρεπε.
Το ερώτημα είναι αν η αξία της επωνυμίας είναι πραγματική, μεταβιβάσιμη και υποστηρίζεται από έναν δικαιοπάροχο ικανό να βοηθήσει τον δικαιοδόχο να μετατρέψει αυτήν την αξία σε επιτυχημένη μονάδα Franchising.
Αυτό είναι το TEST.
Η αποκλειστικότητα δεν είναι δωρεάν
Υπάρχει ένα άλλο μέρος της συζήτησης που αγνοείται πολύ συχνά: η σπανιότητα.
Όταν ένας δικαιοπάροχος παραχωρεί αποκλειστικά δικαιώματα σε μια περιοχή, ειδικά στο πλαίσιο ενός κύριου franchise (Master Franchise) ή μιας δομής ανάπτυξης περιοχής (Area Development), δεν πουλάει απλώς υποστήριξη. Παραιτείται από επιλογές.
Αυτό έχει ένα κόστος.
Εάν ένας δικαιοδόχος λάβει αποκλειστικά δικαιώματα σε μια πόλη, περιοχή ή χώρα, ο δικαιοπάροχος μπορεί να μην μπορεί να συνεργαστεί με άλλους εξειδικευμένους φορείς σε αυτήν την αγορά. Μπορεί να αποκλειστεί από καλύτερο κεφάλαιο, καλύτερες τοποθεσίες, καλύτερες τοπικές σχέσεις, καλύτερο λειτουργικό ταλέντο ή καλύτερους στρατηγικούς εταίρους.

**Αυτό είναι ένα πραγματικό κόστος ευκαιρίας.**
Τα δικαιώματα περιοχής είναι πολύτιμα επειδή είναι σπάνια. Υπάρχει μόνο ένας κύριος δικαιοδόχος (Master Franchisee) για μια χώρα. Υπάρχει μόνο ένας αποκλειστικός συνεργάτης για μια καθορισμένη αγορά.
Μόλις παραχωρηθούν αυτά τα δικαιώματα, ο δικαιοπάροχος έχει βάλει ένα στοίχημα.
Εάν ο δικαιοδόχος αποδώσει, και οι δύο πλευρές κερδίζουν.
Εάν ο δικαιοδόχος υποαποδώσει, ο δικαιοπάροχος μπορεί να χάσει χρόνια.
Αυτός ο χαμένος χρόνος έχει σημασία. Στο franchising, μια μπλοκαρισμένη αγορά δεν είναι ουδέτερη. Μπορεί να βλάψει την επέκταση, την αξιοπιστία της επωνυμίας, τον σχεδιασμό της εφοδιαστικής αλυσίδας, την περιφερειακή ανάπτυξη και το μελλοντικό ενδιαφέρον των επενδυτών.
Οπότε ναι, η αποκλειστικότητα θα πρέπει να έχει αξία. Ένας σοβαρός δικαιοδόχος θα πρέπει να το καταλάβει αυτό.
Αλλά η αμοιβή για την αποκλειστικότητα θα πρέπει να είναι εμπορικά ορθολογική.
1.θα πρέπει να αντικατοπτρίζει το μέγεθος της ευκαιρίας,
2.τη δύναμη της επωνυμίας,
3.τα δικαιώματα ανάπτυξης που χορηγούνται,
4.το επίπεδο προστασίας της αγοράς,
5.την απαιτούμενη δέσμευση υποστήριξης και το ρίσκο που αναλαμβάνει ο δικαιοπάροχος λέγοντας όχι σε όλους τους άλλους.
Δεν θα πρέπει να είναι ένας αυθαίρετος αριθμός που προκύπτει από ένα Excel επειδή κάποιος θέλει ένα μεγαλύτερο ποσό στην υπογραφή.
Αυτό δεν είναι στρατηγική. Αυτό είναι απληστία μεταμφιεσμένη σε αποτίμηση.

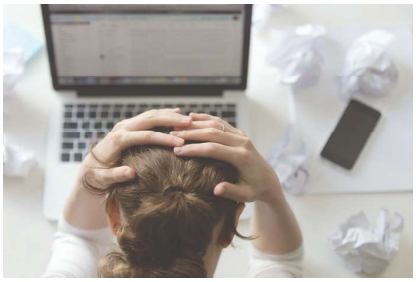



*Συνεχίζεται στο 2ο μέρος με την σωστή αμοιβή και περισσότερες πρακτικές οδηγίες.*

29.09.2026 #75.39

ECONOMIC REVIEWS AND ANALYSIS

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



# ΣΥΜΒΟΥΛΕΥΤΙΚΗ ΣΕ ΠΟΛΙΤΕΣ

ΕΠΙΜΕΛΕΙΑ ΣΤΗΛΗΣ
**ΔΟΥΚΕΡΗΣ ΑΝΑΣΤΑΣΙΟΣ**



## Προσλήψεις με επιδότηση 2026: Τι πρέπει να ελέγξει κάθε επιχείρηση πριν προσλάβει

**Η επιδότηση μιας νέας θέσης μπορεί να μειώσει σημαντικά το κόστος για μια επιχείρηση. Η λάθος σειρά ενεργειών, μια προηγούμενη μεταβολή προσωπικού ή ένας μη επιλέξιμος υποψήφιος μπορούν όμως να ανατρέψουν ολόκληρο τον σχεδιασμό. Ο πρακτικός έλεγχος που πρέπει να προηγείται κάθε επιδοτούμενης πρόσληψης.**

Μια επιχείρηση αποφασίζει ότι χρειάζεται νέο εργαζόμενο. Βρίσκει τον άνθρωπο που θεωρεί κατάλληλο, προχωρά στην πρόσληψη και μετά αναζητά αν υπάρχει πρόγραμμα της ΔΥΠΑ που μπορεί να καλύψει μέρος του κόστους.

Αυτή η σειρά μπορεί να ακυρώσει την επιδότηση.

Στα βασικά προγράμματα επιχορήγησης προσλήψεων η διαδικασία ξεκινά πριν από την πρόσληψη: ελέγχεται ο εργοδότης, η θέση και ο υποψήφιος, καταχωρίζεται η κενή θέση, ακολουθούν η προέγκριση και η υπόδειξη από τη ΔΥΠΑ και μόνο τότε γίνεται η πρόσληψη. Η τυπική αίτηση υπαγωγής υποβάλλεται στη συνέχεια, μέσα στην προθεσμία που ορίζει το πρόγραμμα.

Η διάκριση αυτή είναι κρίσιμη. Άλλο «ξεκινώ τη διαδικασία για το πρόγραμμα» και άλλο «κάνω την τελική αίτηση υπαγωγής». Ο εργοδότης που προσλαμβάνει ανεξάρτητα και ψάχνει επιδότηση εκ των υστέρων μπορεί να έχει ήδη χάσει τη σωστή διαδρομή.

**Η σωστή διαδρομή επιλέγεται πριν κλειδώσει η πρόσληψη**

Στις 14 Σεπτεμβρίου 2026 παραμένουν ανοιχτά δύο μεγάλα πανελλαδικά προγράμματα επιχορήγησης κανονικών προσλήψεων που αφορούν μεγάλο αριθμό εργοδοτών.

Το πρώτο αφορά την πρόσληψη 10.000 ανέργων γυναικών ηλικίας 18 ετών και άνω, με έμφαση στις μητέρες παιδιών έως 15 ετών. Προβλέπονται 5.000 θέσεις πλήρους και 5.000 θέσεις μερικής απασχόλησης και το πρόγραμμα καλύπτει όλες τις Περιφέρειες της χώρας. Το δεύτερο αφορά 5.000 ανέργους άνω των 50 ετών και νέες θέσεις πλήρους απασχόλησης στον ιδιωτικό τομέα. Η επιχείρηση μπορεί να κινηθεί είτε με το καθεστώς ενισχύσεων ήσσονος σημασίας είτε, όταν πληρούνται οι ειδικές προϋποθέσεις, με τον Γενικό Απαλλακτικό Κανονισμό.

Ανοιχτό παραμένει και το πανελλαδικό πρόγραμμα για ανέργους 30 ετών και άνω, αλλά εδώ χρειάζεται σαφής διάκριση: πρόκειται για απόκτηση επαγγελματικής και εργασιακής εμπειρίας και όχι για κανονική επιδοτούμενη πρόσληψη. Η τοποθέτηση διαρκεί έξι μήνες, έξι ώρες την ημέρα και πέντε ημέρες την εβδομάδα, ενώ η ΔΥΠΑ καταβάλλει απευθείας στον ωφελούμενο 704 ευρώ καθαρά τον μήνα και καλύπτει την προβλεπόμενη ασφάλιση.

Άρα η πρώτη ερώτηση δεν είναι «ποιο πρόγραμμα δίνει τα περισσότερα χρήματα;». Είναι: **τι θέση χρειάζομαι πραγματικά και ποια δράση αντιστοιχεί σε αυτήν;**

**Οι προθεσμίες 15, 40 και 90 ημερών αλλάζουν όλη τη διαδικασία**

Στα προγράμματα των 10.000 γυναικών και των 5.000 ανέργων άνω των 50 ετών ο χρονισμός είναι συγκεκριμένος.

Μετά την ανάρτηση της κενής θέσης και την προέγκριση, η υπόδειξη των ανέργων από τη ΔΥΠΑ πρέπει να γίνει εντός 15 ημερών. Η πρόσληψη πρέπει να ολοκληρωθεί εντός 40 ημερών από την καταχώριση της εντολής κενής θέσης. Προβλέπεται δυνατότητα επιμήκυνσης κατά 30 ημέρες, μετά από αίτημα του εργοδότη και απόφαση της αρμόδιας υπηρεσίας.

Μετά την πρόσληψη μέσω του Πληροφοριακού Συστήματος ΕΡΓΑΝΗ, η επιχείρηση υποβάλλει την ηλεκτρονική αίτηση υπαγωγής εντός 90 ημερών. Και αυτή η προθεσμία μπορεί να επιμηκυνθεί κατά 60 ημέρες, εφόσον υποβληθεί σχετικό αίτημα και εγκριθεί από το αρμόδιο ΚΠΑ2.

Η πρακτική ακολουθία είναι επομένως καθαρή:

**κενή θέση και έλεγχος προϋποθέσεων ▸ προέγκριση▸υπόδειξη από τη ΔΥΠΑ ▸ επιλογή υποψηφίου ▸πρόσληψη▸αίτηση υπαγωγής.**

Το λάθος είναι να γίνει ανεξάρτητη πρόσληψη και μετά να επιχειρηθεί εκ των υστέρων ένταξη σε πρόγραμμα που απαιτούσε να έχει προηγηθεί η διαδικασία της ΔΥΠΑ.

**Μια προηγούμενη μεταβολή προσωπικού μπορεί να κρίνει την επιδότηση**

Το ιστορικό του προσωπικού είναι από τα πρώτα στοιχεία που πρέπει να ελεγχθούν.

Στο πρόγραμμα των 10.000 γυναικών εξετάζεται αν υπήρξε μείωση προσωπικού κατά το τρίμηνο πριν από την ανάρτηση της κενής θέσης. Η προϋπόθεση πρέπει να εξακολουθεί να τηρείται μέχρι την έκδοση της εγκριτικής απόφασης υπαγωγής.

Ως μείωση δεν αντιμετωπίζεται μόνο η απόλυση. Μπορεί να περιλαμβάνεται, μεταξύ άλλων, η μετατροπή πλήρους απασχόλησης σε μερική ή εκ περιτροπής και άλλες ρητά προβλεπόμενες μεταβολές.

Αντίθετα, η κανονική λήξη σύμβασης ορισμένου χρόνου, η πραγματική οικειοθελής αποχώρηση, η συνταξιοδότηση και ορισμένες ακόμη περιπτώσεις αντιμετωπίζονται διαφορετικά, εφόσον συντρέχουν οι όροι της απόφασης και υπάρχουν τα αναγκαία δικαιολογητικά.

Στο πρόγραμμα των 5.000 ανέργων άνω των 50 ετών ο έλεγχος αλλάζει ανάλογα με το καθεστώς ενίσχυσης.

Με τις ενισχύσεις ήσσονος σημασίας εξετάζεται επίσης το προηγούμενο τρίμηνο.

Με τον Γενικό Απαλλακτικό Κανονισμό, όμως, η νέα θέση πρέπει κατ' αρχήν να αποτελεί καθαρή αύξηση της απασχόλησης σε σχέση με τον μέσο όρο των προηγούμενων 12 μηνών, με υπολογισμό Ετήσιων Μονάδων Εργασίας.

Αυτό είναι ένα από τα σημεία όπου γίνονται τα περισσότερα λάθη:

**δεν υπάρχει ένας ενιαίος κανόνας «μείωσης προσωπικού» για όλα τα προγράμματα και όλα τα καθεστώτα.**

**Ο εργαζόμενος που θέλει η επιχείρηση δεν είναι αυτομάτως επιλέξιμος**

Η ύπαρξη ενεργού δελτίου ανεργίας δεν αρκεί από μόνη της.

Ο υποψήφιος πρέπει να πληροί τις ειδικές προϋποθέσεις της δράσης και να περάσει από την προβλεπόμενη διαδικασία υπόδειξης της ΔΥΠΑ.

Εξετάζεται επίσης, ανά πρόγραμμα, αν υπήρξε προηγούμενη σχέση με τον εργοδότη ή με συνδεδεμένη επιχείρηση, καθώς και άλλες περιπτώσεις που ρητά αποκλείονται από τη δημόσια πρόσκληση.

Στο πρόγραμμα των 10.000 γυναικών, για παράδειγμα, ελέγχεται και προηγούμενη απασχόληση κατά τους τελευταίους 12 μήνες στις περιπτώσεις που περιγράφει η απόφαση. Υπάρχουν ακόμη αποκλεισμοί για συγκεκριμένες συγγενικές σχέσεις και μορφές απασχόλησης.

Συνεπώς, ο σωστός επαγγελματικός χειρισμός είναι να ελεγχθεί ο συγκεκριμένος υποψήφιος πριν η επιχείρηση θεωρήσει την επιδότηση δεδομένη.

**Ο έλεγχος αρχίζει από την ίδια την επιχείρηση**

Πριν εξεταστεί ο υποψήφιος πρέπει να έχει κλείσει ο φάκελος του εργοδότη.

Ο ΚΑΔ στον οποίο πρόκειται να απασχοληθεί ο εργαζόμενος πρέπει να είναι επιλέξιμος. Η ΔΥΠΑ έχει ενσωματώσει στα σχετικά προγράμματα τους επικαιροποιημένους ΚΑΔ 2025 και τους πίνακες αντιστοίχισης.

Παράλληλα, προβλέπονται λόγοι αποκλεισμού που συνδέονται με σοβαρές εργατικές παραβάσεις.

Στα δύο βασικά προγράμματα αποκλείονται, μεταξύ άλλων, επιχειρήσεις στις οποίες μέσα στην προβλεπόμενη διετία έχουν επιβληθεί τρεις πράξεις προστίμου για παραβάσεις υψηλής ή πολύ υψηλής σοβαρότητας που προέκυψαν από τρεις ελέγχους ή δύο πράξεις προστίμου για αδήλωτη εργασία που προέκυψαν από δύο ελέγχους.

Η επιλεξιμότητα λοιπόν δεν είναι μόνο υπόθεση του εργαζομένου.

Είναι ταυτόχρονα έλεγχος επιχείρησης, **δραστηριότητας, ιστορικού προσωπικού, κρατικών ενισχύσεων και συγκεκριμένου υποψηφίου.**

**Πόσο μειώνεται πραγματικά το κόστος**

Στο πρόγραμμα των 10.000 γυναικών, για πλήρη απασχόληση η επιχορήγηση φτάνει τα **879,20 ευρώ τον μήνα** για άνεργες γυναίκες με εγγεγραμμένη ανεργία έως 12 μήνες και τα **1.004,80 ευρώ τον μήνα** για μακροχρόνια άνεργες άνω των 12 μηνών ή άνεργες μητέρες παιδιών έως 15 ετών.

Η βασική διάρκεια είναι 12 μήνες, με δυνατότητα επέκτασης για ακόμη τρεις.

Για μερική απασχόληση η επιχορήγηση μπορεί να φτάσει τα **680 ευρώ τον μήνα**, υπό τις ειδικές προϋποθέσεις της δράσης.

Στο πρόγραμμα των 5.000 ανέργων άνω των 50 ετών, με καθεστώς ενισχύσεων ήσσονος σημασίας η μηνιαία επιχορήγηση είναι **628 ευρώ για άνδρες, 816,40 ευρώ για γυναίκες και 1.004,80 ευρώ για μακροχρόνια ανέργους με περισσότερους από 36 μήνες εγγεγραμμένης ανεργίας.**

Η διάρκεια είναι 18 μήνες.

Με τον Γενικό Απαλλακτικό Κανονισμό, η επιχορήγηση αντιστοιχεί στο 50% του μισθολογικού και μη μισθολογικού κόστους, με ανώτατο όριο **1.000 ευρώ τον μήνα**, για 12 ή 18 μήνες ανάλογα με την κατηγορία του ωφελουμένου.

Στις ενισχύσεις ήσσονος σημασίας πρέπει να ελεγχθεί και το συνολικό όριο των **300.000 ευρώ σε οποιαδήποτε περίοδο τριών ετών ανά ενιαία επιχείρηση.**

Η επιχείρηση δεν πρέπει να κοιτάζει μόνο τη συγκεκριμένη αίτηση, αλλά το σύνολο των ενισχύσεων που συνυπολογίζονται.

**Η επιδότηση πρέπει να ακολουθεί την ανάγκη, όχι να τη δημιουργεί**

Το οικονομικό όφελος μπορεί να είναι σημαντικό. Δεν πρέπει όμως να αντιστραφεί η επιχειρηματική λογική.

Πρώτα πρέπει να υπάρχει πραγματική ανάγκη για εργαζόμενο, συγκεκριμένη ειδικότητα, σαφή καθήκοντα και οικονομική δυνατότητα διατήρησης της θέσης.

Μετά εξετάζεται αν αυτή η ανάγκη μπορεί να καλυφθεί από ανοιχτό πρόγραμμα.

Πριν θεωρηθεί η επιδότηση δεδομένη, ο εργοδότης πρέπει να έχει καθαρή απάντηση σε επτά ερωτήματα:

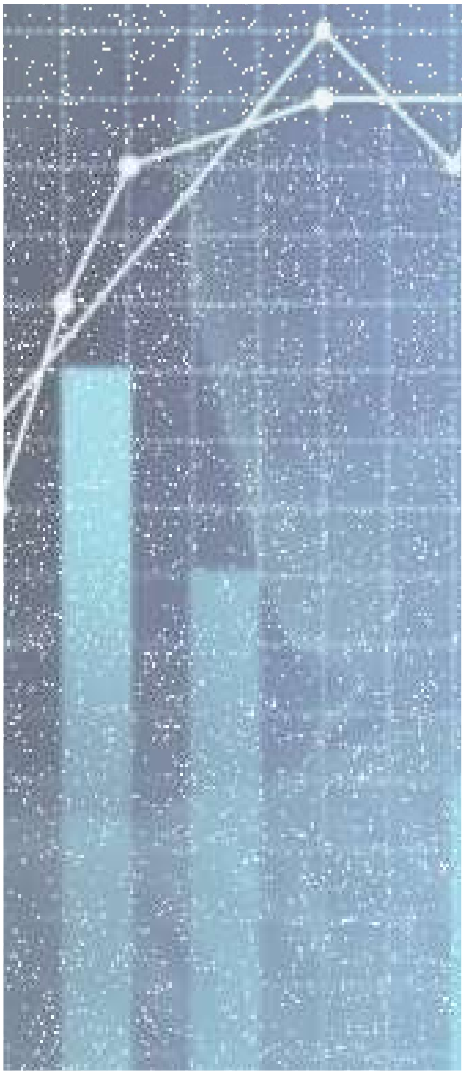
**Ποια θέση χρειάζεται πραγματικά η επιχείρηση;**

**Υπάρχει ανοιχτό πρόγραμμα που καλύπτει τη συγκεκριμένη επιχείρηση, περιοχή και ΚΑΔ;**

**Τι έχει συμβεί στο προσωπικό κατά το χρονικό διάστημα που εξετάζει η συγκεκριμένη δράση;**

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

# ECONOMIC REVIEWS AND ANALYSIS



Ποιο καθεστώς κρατικής ενίσχυσης εφαρμόζεται και υπάρχει διαθέσιμο όριο;
Ο συγκεκριμένος υποψήφιος είναι πράγματι επιλέξιμος;
Έχει προηγηθεί η απαιτούμενη διαδικασία της ΔΥΠΑ;
Μπορεί η επιχείρηση να τηρήσει τις δεσμεύσεις του προγράμματος για όλη τη διάρκειά του;
Αν μία από αυτές τις απαντήσεις παραμένει ανοιχτή, η επιδότηση δεν πρέπει να εγγραφεί στον οικονομικό σχεδιασμό ως βέβαιο έσοδο.
Η σωστή επιδοτούμενη πρόσληψη δεν αρχίζει από το ποσό της επιχορήγησης.
**Αρχίζει από έναν σωστό φάκελο πριν δεσμευτεί η επιχείρηση.**

---

**Ένθετο: Τα ενεργά προγράμματα απασχόλησης της ΔΥΠΑ**

**Στις 14 Σεπτεμβρίου 2026, η επίσημη σελίδα της ΔΥΠΑ εμφανίζει ως ανοιχτά τα ακόλουθα προγράμματα. Επειδή η διαθεσιμότητα μπορεί να αλλάξει, ο τελικός έλεγχος πρέπει να γίνεται πάντοτε στην επίσημη σελίδα της ΔΥΠΑ.**

1.Ειδικό πρόγραμμα επιχορήγησης επιχειρήσεων για την απασχόληση ανέργων στα ΕΣΔΙΜ Δυτικής Μακεδονίας, Μεγαλόπολης και Νήσων
https://prosvasis.dypa.gov.gr/active-employment-policies/eidiko-proghramma-epikhorighisis-epikheiriseon-ghia-tin-apaskholisi-anerghon-prwin-erghazomenon-stis-epikheiriseis-poy-eplighisan

2.Πρόγραμμα επιχορήγησης επιχειρήσεων για την πρόσληψη 2.000 ανέργων 18 ετών και άνω στην Περιφέρεια Ανατολικής Μακεδονίας και Θράκης
https://prosvasis.dypa.gov.gr/active-employment-policies/proghramma-epikhorighisis-epikheiriseon-ghia-tin-proslipsi-2000-anerghon-18-etwn-ano-stin-per-anatolikis-makedonias-thrakis

3.Πιλοτικό Πρόγραμμα Απόκτησης Εργασιακής Εμπειρίας για 250 ανέργους άνω των 18 ετών στην Περιφέρεια Θεσσαλίας
https://prosvasis.dypa.gov.gr/ksekinoun-oi-aitiseis-epikheiriseon-ghia-to-neo-pilotiko-proghramma-apoktisis-erghasiakis-empeirias-ston-ktinotrofiko-klado-sti-thessalia

4.Πρόγραμμα επιχορήγησης επιχειρήσεων του ιδιωτικού τομέα που δραστηριοποιούνται στον κλάδο γουνοποιίας
https://prosvasis.dypa.gov.gr/active-employment-policies/proghramma-epikhorighisis-epikheiriseon-toy-idiotikou-tomea-poy-drastiriopoiountai-ston-klado-ghoynopoiias

5.Πρόγραμμα επιχορήγησης επιχειρήσεων για την πρόσληψη 10.000 ανέργων γυναικών, με έμφαση σε μητέρες ανήλικων τέκνων
https://prosvasis.dypa.gov.gr/active-employment-policies/proghramma-epikhorighisis-epikheiriseon-ghia-tin-proslipsi-10000-anerghon-ghinaikwn-me-emfasi-se-miteres-anilikon-teknon

6.Ανοικτό πρόγραμμα απόκτησης επαγγελματικής και εργασιακής εμπειρίας για ανέργους ηλικίας 30 ετών και άνω
https://prosvasis.dypa.gov.gr/active-employment-policies/anoikto-proghramma-apoktisis-epaghghelmatikiserghasiakis-empeirias-ghia-anerghoys-ilikias-30-etwn-kai-ano-30-me-emfasi-se-omades-me-apokhi-apo-tin-aghora-erghasias-kai-omades-poy-plittontai-idiaitera-apo-tin-anerghia

7.Πρόγραμμα επιχορήγησης επιχειρήσεων για την πρόσληψη 5.000 ανέργων άνω των 50 ετών στον ιδιωτικό τομέα
https://prosvasis.dypa.gov.gr/active-employment-policies/proghramma-epikhorighisis-epikheiriseon-ghia-tin-proslipsi-5000-anerghon-ilikias-ano-ton-50-etwn-se-epikheiriseis-toy-idiotikou-tomea

8.Ειδικό Πρόγραμμα Απασχόλησης για την πρόσληψη ανέργων Ατόμων με Αναπηρία σε ΟΤΑ Α΄ και Β΄ βαθμού
https://prosvasis.dypa.gov.gr/active-employment-policies/eidiko-proghramma-apaskholisis-ghia-tin-proslipsi-1000-anerghon-atomon-me-anapiria-amea-se-orghanismous-topikis-autodiikisis-a-vathmou

9.Ειδικά προγράμματα απασχόλησης για ανέργους απολυθέντες από τη ΛΑΡΚΟ
https://prosvasis.dypa.gov.gr/en/active-employment-policies/eidika-proghrammata-apaskholisis-ghia-anerghoys-apolithentes-apo-tin-etairia-gen-metalleftikhmetallurgikh-a-e-larko

10.Πρόγραμμα επιχορήγησης επιχειρήσεων για πρόσληψη ανέργων ηλικίας 56 ετών και άνω που ολοκλήρωσαν το πρόγραμμα 55 έως 67 ετών
https://prosvasis.dypa.gov.gr/active-employment-policies/proghramma-epikhorighisis-epikheiriseon-ghia-proslipsi-3000-anerghon-ilikias-56

Κεντρική σελίδα ΔΥΠΑ – Προγράμματα Απασχόλησης:
https://prosvasis.dypa.gov.gr/active-employment-policies

ECONOMIC REVIEWS AND ANALYSIS

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

ΕΣΠΑ 2021-2027
Βιώσιμη Ανάπτυξη για Όλους

# ΝΕΑ ΣΤΗΛΗ ΕΝΗΜΕΡΩΣΗΣ ΓΙΑ ΘΕΜΑΤΑ ΕΣΠΑ

ΕΠΙΜΕΛΕΙΑ ΣΤΗΛΗΣ
**ΟΛΓΑ ΜΗΤΣΙΩΝΗ**



## LEADER 2023–2027: Νέες χρηματοδοτικές ευκαιρίες έως 300.000 ευρώ σε όλη την Ελλάδα.

Ένα νέο κύμα χρηματοδοτικών ευκαιριών ανοίγει σταδιακά σε πολλές περιοχές της χώρας μέσα από τα **Τοπικά Προγράμματα LEADER 2023–2027**, δίνοντας τη δυνατότητα σε επιχειρήσεις, επαγγελματίες, συλλογικούς και άλλους φορείς να χρηματοδοτήσουν επενδυτικά σχέδια που, ανάλογα με τη δράση, μπορούν να φτάσουν ακόμη και τις 300.000 ευρώ.

Το LEADER αποτελεί ένα από τα πιο ενδιαφέροντα χρηματοδοτικά εργαλεία για την ελληνική περιφέρεια, ακριβώς επειδή δεν λειτουργεί με μία ενιαία πρόσκληση για ολόκληρη τη χώρα.

Κάθε περιοχή διαθέτει το δικό της Τοπικό Πρόγραμμα, το οποίο σχεδιάζεται με βάση τα ιδιαίτερα χαρακτηριστικά και τις ανάγκες της τοπικής οικονομίας. Αυτό πρακτικά σημαίνει ότι διαφορετικές περιοχές μπορούν να χρηματοδοτούν διαφορετικούς κλάδους και δραστηριότητες, με διαφορετικά ποσοστά ενίσχυσης και διαφορετικές προϋποθέσεις.

**Ποιους αφορά**

Οι δυνατότητες του νέου LEADER είναι ιδιαίτερα ευρείες.

Ανάλογα με την περιοχή και την πρόσκληση, μπορούν να δημιουργηθούν ευκαιρίες για επενδύσεις στον τουρισμό και την εστίαση, στη μεταποίηση και την αγροδιατροφή, στις υπηρεσίες, στη βιοτεχνία, στην τοπική παραγωγή, στην κυκλική οικονομία, στον πολιτισμό και σε άλλες δραστηριότητες που μπορούν να συμβάλουν στην ανάπτυξη της τοπικής οικονομίας.

Σε συγκεκριμένες παρεμβάσεις μπορούν επίσης να συμμετέχουν φορείς της κοινωνικής οικονομίας, σύλλογοι και μη κερδοσκοπικά νομικά πρόσωπα.

Εδώ βρίσκεται και μία από τις βασικές διαφορές του LEADER από άλλα προγράμματα χρηματοδότησης: δεν εξετάζουμε απλώς αν υπάρχει διαθέσιμο πρόγραμμα. Εξετάζουμε αν η συγκεκριμένη επένδυση "κουμπώνει" στη στρατηγική της συγκεκριμένης περιοχής.

**Επενδύσεις έως 300.000 ευρώ**

Ανάλογα με την κατηγορία της παρέμβασης, ο επιλέξιμος προϋπολογισμός ενός επενδυτικού σχεδίου μπορεί να φτάσει έως τις 300.000 ευρώ.

Τα ποσοστά χρηματοδότησης δεν είναι ενιαία. Διαμορφώνονται ανά δράση, περιοχή, είδος επένδυσης και καθεστώς ενίσχυσης.

Αυτό σημαίνει ότι πριν κάποιος αποφασίσει να προχωρήσει σε μία επένδυση, πρέπει να γνωρίζει όχι μόνο πόσα χρήματα μπορεί να επενδύσει, αλλά κυρίως ποιο μέρος της επένδυσης μπορεί πραγματικά να χρηματοδοτηθεί και με ποιους όρους.

Οι επιλέξιμες δαπάνες μπορούν, ανάλογα πάντα με την πρόσκληση, να περιλαμβάνουν κτιριακές παρεμβάσεις και διαμόρφωση χώρων, αγορά εξοπλισμού και μηχανημάτων, ψηφιακό εξοπλισμό, προβολή και προώθηση, καθώς και άλλες δαπάνες που είναι απαραίτητες για την υλοποίηση της επένδυσης.

**Νέες προσκλήσεις σε πολλές περιοχές**

Το τελευταίο διάστημα ενεργοποιούνται ή βρίσκονται σε διαδικασία ενεργοποίησης προσκλήσεις LEADER σε διαφορετικά σημεία της χώρας.

**Ηλεία – ΑΝ.ΟΛ.**

Στην Ηλεία το Τοπικό Πρόγραμμα LEADER της Αναπτυξιακής Ολυμπίας – ΑΝ.ΟΛ. δημιουργεί χρηματοδοτικές δυνατότητες για δράσεις που συνδέονται με την τοπική ανάπτυξη, τον πολιτισμό, την κοινωνική συνοχή και την ανάδειξη της περιοχής.

Η κάθε υποδράση όμως έχει τους δικούς της δικαιούχους και οικονομικά όρια. Για παράδειγμα, μπορεί μία ειδική κατηγορία πολιτιστικής εκδήλωσης να έχει πολύ μικρότερο ανώτατο προϋπολογισμό από μία επιχειρηματική επένδυση. Δεν πρέπει επομένως να συγχέονται τα επιμέρους όρια μιας ειδικής δράσης με το συνολικό εύρος χρηματοδότησης που προσφέρει το LEADER.

Αχαΐα

Στην Αχαΐα υπάρχουν επίσης παρεμβάσεις τοπικής ανάπτυξης με διαφορετικές κατηγορίες δυνητικών δικαιούχων και επενδύσεων.

Η γεωγραφική επιλεξιμότητα έχει ιδιαίτερη σημασία, καθώς δεν αρκεί μία επιχείρηση να βρίσκεται γενικά στον ίδιο νομό. Πρέπει ο τόπος υλοποίησης της επένδυσης να βρίσκεται μέσα στην περιοχή παρέμβασης που ορίζεται από την αντίστοιχη Ομάδα Τοπικής Δράσης.

**Μεσσηνία**

Στη Μεσσηνία το νέο LEADER δημιουργεί αντίστοιχες δυνατότητες για επενδύσεις που μπορούν να αξιοποιήσουν τα ιδιαίτερα χαρακτηριστικά της τοπικής οικονομίας, της παραγωγής και του τουρισμού.

**Κεντρική και Βόρεια Εύβοια – Νότια Εύβοια και Σκύρος**

Ιδιαίτερο ενδιαφέρον παρουσιάζουν και οι προσκλήσεις στην Εύβοια και τη Σκύρο, όπου οι τοπικές στρατηγικές ανάπτυξης επιχειρούν να συνδέσουν την επιχειρηματικότητα με την παραγωγή, τον τουρισμό, τις υπηρεσίες και την οικονομική αναζωογόνηση των τοπικών κοινωνιών.

Αντίστοιχες προσκλήσεις αναμένονται και ενεργοποιούνται σταδιακά και σε άλλες περιοχές της Ελλάδας.

**Το μεγάλο λάθος που πρέπει να αποφεύγεται**

Το LEADER δεν είναι ένα πρόγραμμα στο οποίο βλέπουμε απλώς ένα ποσοστό επιδότησης και υποβάλλουμε μία αίτηση.

Πριν από οποιαδήποτε κίνηση πρέπει να ελεγχθούν προσεκτικά:

η περιοχή υλοποίησης της επένδυσης, η νομική μορφή της επιχείρησης ή του φορέα, οι επιλέξιμοι ΚΑΔ, το μέγεθος της επιχείρησης, ο επιλέξιμος προϋπολογισμός, οι επιτρεπόμενες δαπάνες και φυσικά τα κριτήρια βαθμολογίας.

Μία επένδυση μπορεί να είναι εξαιρετική επιχειρηματικά και παρ' όλα αυτά να μην είναι επιλέξιμη στο συγκεκριμένο Τοπικό Πρόγραμμα. Αντίθετα, ένα σωστά σχεδιασμένο επενδυτικό σχέδιο που συνδέεται πραγματικά με τις ανάγκες και τη στρατηγική της περιοχής μπορεί να αποκτήσει σημαντικό χρηματοδοτικό πλεονέκτημα.

**Μία σημαντική ευκαιρία για την ελληνική περιφέρεια**

Το νέο LEADER 2023–2027 δεν αφορά μόνο μικρές παρεμβάσεις. Μπορεί να αποτελέσει ουσιαστικό εργαλείο για τη δημιουργία ή τον εκσυγχρονισμό επιχειρήσεων και για επενδύσεις σημαντικού ύψους στην ελληνική περιφέρεια.

Το επόμενο διάστημα αναμένεται ιδιαίτερα ενδιαφέρον, καθώς νέες προσκλήσεις θα συνεχίσουν να ενεργοποιούνται σε διαφορετικές περιοχές της χώρας.

Για επιχειρήσεις και επενδυτές, λοιπόν, το ερώτημα δεν είναι απλώς «υπάρχει κάποιο LEADER ανοιχτό;».

**Το σωστό ερώτημα είναι:**

«Σε ποιο LEADER μπορεί να ενταχθεί η δική μου επένδυση και πώς πρέπει να σχεδιαστεί ώστε να αξιοποιήσει πραγματικά τη χρηματοδοτική ευκαιρία;»

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

29.09.2026 #75.42

ECONOMIC REVIEWS AND ANALYSIS



# ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΜΕΓΕΘΥΝΣΗ ΚΑΙ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΑΝΑΠΤΥΞΗ, ΔΥΟ ΕΝΝΟΙΕΣ ΠΟΥ ΣΥΓΧΕΟΝΤΑΙ

ΓΚΟΛΦΗΣ Ι. ΓΕΩΡΓΙΟΣ
ΛΟΓΙΣΤΗΣ-ΟΙΚΟΝΟΜΟΛΟΓΟΣ



Στον οικονομικό διάλογο οι έννοιες οικονομική μεγέθυνση και οικονομική ανάπτυξη συχνά χρησιμοποιούνται σαν να σημαίνουν το ίδιο πράγμα. Στην πραγματικότητα, όμως, υπάρχει μια ουσιαστική διαφορά.

Η οικονομική μεγέθυνση αφορά κυρίως την αύξηση του ΑΕΠ και, επομένως, την ποσοτική αύξηση της οικονομικής δραστηριότητας. Η οικονομική ανάπτυξη είναι ευρύτερη έννοια. Προϋποθέτει η μεγέθυνση να μετατρέπεται σε βελτίωση της παραγωγικής ικανότητας και της οικονομικής βάσης.

Επομένως, δεν σημαίνει κάθε οικονομική μεγέθυνση και ανάπτυξη.

Μια οικονομία μπορεί να παρουσιάζει αύξηση του ΑΕΠ χωρίς η αύξηση αυτή να μεταφέρεται στον ίδιο βαθμό στην πραγματική αγορά. Το κρίσιμο δεν είναι μόνο πόσο αυξήθηκε η οικονομία, αλλά τι δημιουργήθηκε μέσα από αυτή την αύξηση.

Η μεγέθυνση αποκτά πραγματικό αναπτυξιακό περιεχόμενο όταν μετατρέπεται σε επενδύσεις, παραγωγή, υψηλότερη παραγωγικότητα, εισοδήματα, απασχόληση και ισχυρότερη παραγωγική βάση.

Το ίδιο φαινόμενο μπορεί να παρατηρηθεί και στο επίπεδο μιας επιχείρησης.

Μια επιχείρηση μπορεί να διατηρήσει την κερδοφορία της στα ίδια επίπεδα, όχι επειδή αυξάνει την παραγωγικότητα ή τις πωλήσεις της, αλλά επειδή περικόπτει δαπάνες. Εάν όμως οι περικοπές αφορούν την ποιότητα των προϊόντων, τη συντήρηση του εξοπλισμού, την εκπαίδευση του προσωπικού, την έρευνα ή άλλες δαπάνες που στηρίζουν τη μελλοντική της λειτουργία, τότε η σημερινή κερδοφορία μπορεί να διατηρείται εις βάρος της αυριανής δυναμικής της.

Άρα και στην επιχείρηση το ίδιο οικονομικό αποτέλεσμα δεν σημαίνει πάντοτε την ίδια οικονομική κατάσταση.

Ένα άλλο χαρακτηριστικό παράδειγμα είναι η σχέση φορολογίας και επενδύσεων.

Η αύξηση της φορολογίας μπορεί να δημιουργήσει άμεσα υψηλότερα δημόσια έσοδα και, εφόσον αυτά διοχετευθούν σε δημόσιες δαπάνες, να επηρεάσουν σχετικά γρήγορα την οικονομική δραστηριότητα. Μια παραγωγική επένδυση, όμως, μπορεί να χρειαστεί χρόνο μέχρι να αποδώσει. Η επένδυση σε ένα εργοστάσιο, σε μια νέα γραμμή παραγωγής, στην τεχνολογία ή στην εκπαίδευση του ανθρώπινου δυναμικού μπορεί αρχικά να επιβαρύνει την οικονομία ή την επιχείρηση, ενώ τα οφέλη της εμφανίζονται αργότερα,από τα οποία οφέλη θα προκύψει η πραγματική ανάπτυξη.

Μια ακόμη σημαντική διάκριση:

Το άμεσο οικονομικό αποτέλεσμα δεν είναι πάντοτε ταυτόσημο με το μακροπρόθεσμο αναπτυξιακό αποτέλεσμα.Η οικονομική πολιτική, όπως και η διοίκηση μιας επιχείρησης, μπορεί να επιδιώκει ένα καλύτερο αποτέλεσμα σήμερα. Η ανάπτυξη όμως απαιτεί να εξετάζεται και το τι παραγωγική δυνατότητα δημιουργείται για το αύριο.

Για μια χώρα, επομένως, το ζητούμενο δεν είναι μόνο ένα μεγαλύτερο ΑΕΠ. Είναι μια οικονομία με μεγαλύτερη παραγωγικότητα, περισσότερες παραγωγικές επενδύσεις, καλύτερη ποιότητα προϊόντων και υπηρεσιών και ισχυρότερη παραγωγική βάση.

Πραγματική ανάπτυξη δεν αποτελεί απλώς την μεγέθυνση των αριθμών.Πραγματική ανάπτυξη, αποτελεί, η οικονομική μεγέθυνση να περνά στην πραγματική αγορά και να δημιουργεί νέα παραγωγική δύναμη, χωρίς η σημερινή βελτίωση να επιτυγχάνεται εις βάρος της αυριανής δυνατότητας.

Η μεγέθυνση μετρά πόσο μεγαλύτερη έγινε η οικονομία. Η ανάπτυξη δείχνει πόσο ισχυρότερη και παραγωγικότερη έγινε.