04.11.2026 #76

ECONOMIC REVIEWS AND ANALYSIS

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

ΑΡΘΡΟΓΡΑΦΙΑ

ΣΕΛ.02: ΑΡΘΡΟ ΕΠΙΚΑΙΡΟΤΗΤΑΣ
ΓΡΑΦΕΙ ΗΣΥΝΤΑΚΤΙΚΗ ΟΜΑΔΑ
ΣΕΛ.03: Η ΑΠΟΨΗ ΤΟΥ ΜΗΝΑ
ΓΡΑΦΕΙ Η ΣΥΝΤΑΚΤΙΚΗ ΟΜΑΔΑ
ΣΕΛ.05: ΔΡΑΣΕΙΣ ΜΕΛΩΝ της ΠΑ.Ε.Λ.Ο.
ΣΕΛ.10: ΟΡΕΣΤΗΣ ΣΕΪΜΕΝΗΣ
ΓΙΑ ΤΟΥΣ ΕΛΛΗΝΕΣ ΠΟΛΙΤΕΣ ΠΟΥ ΕΡΓΑΖΟΝΤΑΙ ΣΕ ΔΙΕΘΝΟΥΣ ΟΡΓΑΝΙΣΜΟΥΣ: ΤΑ ΠΡΟΝΟΜΙΑ ΚΑΙ ΟΙ ΑΣΥΛΙΕΣ ΠΟΥ ΤΟΥΣ ΠΑΡΕΧΟΝΤΑΙ. (ΜΕΡΟΣ 1ο)
ΣΕΛ.11: ΘΩΜΑΣ ΚΡΥΠΑΣ
ΠΕΡΙΣΣΟΤΕΡΑ LEADS, ΔΕΝ ΔΙΟΡΘΩΝΟΥΝ ΤΙΣ "ΔΙΑΡΡΟΕΣ" ΣΤΙΣ ΠΩΛΗΣΕΙΣ
ΣΕΛ.13: ΛΑΜΠΡΟΣ ΜΠΕΛΕΣΗΣ
Η ΟΙΚΟΝΟΜΙΑ ΜΕΓΑΛΩΝΕΙ. ΜΕΓΑΛΩΝΟΥΝ ΟΜΩΣ ΚΑΙ ΟΙ ΜΙΚΡΕΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ;
ΣΕΛ.14: ΜΑΡΙΑΝΝΑ ΝΙΚΑ
ΈΧΕΙΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗ Η ΑΠΛΩΣ ΜΙΑ ΔΟΥΛΕΙΑ ΠΟΥ ΔΕΝ ΤΕΛΕΙΩΝΕΙ ΠΟΤΕ;
ΣΕΛ.15: ΝΙΚΗ ΒΟΜΠΙΡΑΚΗ
ΑΝΑΚΑΙΝΙΣΗ ΧΩΡΙΣ ΕΠΙΔΟΤΗΣΗ. Η ΈΚΠΤΩΣΗ ΦΟΡΟΥ ΕΩΣ 16.000 ΕΥΡΩ ΚΑΙ ΣΗΜΕΙΑ ΠΟΥ ΧΡΕΙΑΖΟΝΤΑΙ ΠΡΟΣΟΧΗ
ΣΕΛ.16: ΕΛΕΝΑ ΤΕΡΕΖΑΚΗ
ΑΠΟΔΕΙΞΕΙΣ «ΚΕΡΑΣΜΑ» ΚΑΙ ΑΝΑΖΗΤΗΣΗ ΑΠΟΚΡΥΒΕΝΤΩΝ ΕΣΟΔΩΝ - ΑΠΟ ΤΟΝ ΦΟΡΟΛΟΓΙΚΟ ΕΛΕΓΧΟ ΣΤΗΝ ΠΟΙΝΙΚΗ ΕΥΘΥΝΗ.
ΣΕΛ.17: ΚΟΡΙΝΑ ΔΙΟΝΕΛΛΗ
Η ΑΟΡΑΤΗ ΖΗΜΙΑ ΤΟΥ ΚΑΚΟΥ MANAGEMENT: ΠΟΣΟ ΚΟΣΤΙΖΟΥΝ ΣΤΙΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ ΟΙ ΛΑΘΟΣ ΑΠΟΦΑΣΕΙΣ;
ΕΛ.18: ΔΟΥΚΕΡΗΣ ΑΝΑΣΤΑΣΙΟΣ
ΨΗΦΙΑΚΗ ΚΑΡΤΑ ΕΡΓΑΣΙΑΣ: ΑΠΟ ΤΗΝ ΚΑΤΑΓΡΑΦΗ ΤΩΝ ΥΠΕΡΩΡΙΩΝ ΣΤΟ ΠΡΑΓΜΑΤΙΚΟ ΚΟΣΤΟΣ ΕΡΓΑΣΙΑΣ
ΕΛ.19: ΠΑΝΑΓΙΩΤΗΣ ΤΑΠΗΣ
ΤΟ ΔΙΚΑΙΟ ΤΗΣ ΛΟΓΙΣΤΙΚΗΣ ΚΑΙ Η ΛΟΓΙΣΤΙΚΗ ΤΟΥ ΔΙΚΑΙΟΥ
ΕΛ.21: ΣΤΕΦΑΝΟΣ Γ. ΚΟΥΛΟΥΜΠΗΣ
Η ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΗ ΚΑΙ ΠΑΡΑΚΟΛΟΥΘΗΣΗ ΤΗΣ ΒΙΩΣΙΜΟΤΗΤΑΣ ΤΩΝ ΡΥΘΜΙΣΕΩΝ ΙΔΙΩΤΙΚΟΥ ΧΡΕΟΥΣ
ΕΛ.23: ΟΛΓΑ ΜΗΤΣΙΩΝΗ
ΕΣΠΑ ΚΑΙ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑ: ΟΙ ΔΥΝΑΤΟΤΗΤΕΣ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗΣ ΚΑΙ Η ΕΠΟΜΕΝΗ ΗΜΕΡΑ ΕΩΣ ΤΟ 2030
ΕΛ.25: ΑΝΝΑ ΣΠΑΘΗ
ΦΠΑ: ΤΑ 7 ΣΥΝΗΘΕΣΤΕΡΑ ΛΑΘΗ ΠΟΥ ΔΗΜΙΟΥΡΓΟΥΝ ΠΡΟΣΤΙΜΑ ΚΑΙ ΦΟΡΟΛΟΓΙΚΕΣ ΔΙΑΦΟΡΕΣ
ΕΛ.26: ΣΤΑΥΡΟΣ ΓΡΑΜΜΑΤΙΚΟΓΙΑΝΝΗΣ
ΜΕΤΑΒΟΛΗ ΦΟΡΟΛΟΓΙΚΗΣ ΚΑΤΟΙΚΙΑΣ: Η Β΄ ΦΑΣΗ ΚΑΙ ΤΑ ΧΑΡΤΙΑ ΠΟΥ ΚΡΙΝΟΥΝ ΤΗΝ ΥΠΟΘΕΣΗ
ΕΛ.27: ΜΕΚΟΛΛΙ ΝΤΙΤΕΟ – ΘΕΟΔΩΡΟΣ
ΧΩΡΙΣ ΦΟΡΟ, ΧΩΡΙΣ ΤΕΚΜΗΡΙΑ, ΜΕ 1.200 € ΑΠΟ ΤΟ ΚΡΑΤΟΣ. Ο «ΚΟΥΜΠΑΡΑΣ» ΤΩΝ ΠΑΙΔΙΩΝ ΧΤΥΠΑ ΤΗΝ ΠΟΡΤΑ ΤΟΥ ΛΟΓΙΣΤΗ
ΕΛ.28: ΝΙΚΟΛΑΟΣ ΣΠΥΡΟΠΟΥΛΟΣ
ΤΟ «ΚΕΡΑΣΜΑ» ΠΟΥ ΠΛΗΡΩΣΑΜΕ ΑΚΡΙΒΑ: ΠΩΣ ΠΕΡΝΟΥΣΕ ΚΑΤΩ ΑΠΟ ΤΑ ΡΑΝΤΑΡ ΤΗΣ ΑΑΔΕ Η ΦΟΡΟΔΙΑΦΥΓΗ ΤΗΣ ΠΙΤΣΑΡΙΑΣ
ΕΛ.30: ΝΙΚΩΝ ΜΑΡΡΑΣ
ΛΟΓΙΣΤΗΣ: ΕΠΑΓΓΕΛΜΑ Η ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗ;
ΕΛ.31: ΚΥΡΙΑΚΗ ΜΕΘΥΜΑΚΗ
Η ΔΥΝΑΜΗ ΤΗΣ ΨΥΧΟΛΟΓΙΑΣ ΚΑΙ ΠΩΣ ΕΠΗΡΕΑΖΕΙ ΤΙΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΕΣ ΑΠΟΦΑΣΕΙΣ
ΕΛ.32: ΒΑΣΙΛΗΣ ΠΑΝΑΓΙΩΤΟΠΟΥΛΟΣ
ΥΠΕΡΑΠΟΣΒΕΣΕΙΣ ΚΑΙ ΦΟΡΟΛΟΓΙΚΑ ΚΙΝΗΤΡΑ. ΜΠΟΡΟΥΝ ΝΑ ΕΠΙΤΑΧΥΝΟΥΝ ΤΟΝ ΨΗΦΙΑΚΟ ΜΕΤΑΣΧΗΜΑΤΙΣΜΟ;
ΕΛ.33: ΓΚΟΛΦΗΣ Ι. ΓΕΩΡΓΙΟΣ
Η ΠΟΛΛΑΠΛΟΤΗΤΑ ΤΩΝ ΦΟΡΩΝ
ΕΛ.34: ΝΕΑ ΣΤΗΛΗ
ΟΙ ΑΝΑΓΝΩΣΤΕΣ ΡΩΤΟΥΝ – Η ΕΠΙΣΤΗΜΟΝΙΚΗ ΟΜΑΔΑ ΤΗΣ ΠΑΕΛΟ ΑΠΑΝΤΑ
ΕΛ.35: ΣΤΗΛΗ ΕΝΗΜΕΡΩΣΗΣ ΓΙΑ ΘΕΜΑΤΑ ΕΣΠΑ
ΕΠΙΜΕΛΕΙΑ ΟΛΓΑ ΜΗΤΣΙΩΝΗ
ΕΛ.36: ΣΥΜΒΟΥΛΕΥΤΙΚΗ ΣΕ ΠΟΛΙΤΕΣ
ΕΠΙΜΕΛΕΙΑ ΣΤΗΛΗΣ ΔΟΥΚΕΡΗΣ ΑΝΑΣΤΑΣΙΟΣ
ΕΛ.38: TAXVOICE-ΤΑ ΚΑΛΥΤΕΡΑ ΆΡΘΡΑ ΤΟΥ ΜΗΝΑ
ΕΛ.39: ΠΑΡΟΥΣΙΑΣΗ SYNERGY ACCOUNTING INTELLIGENCE NETWORK ΣΤΟ

ΧΟΡΗΓΟΙ



Η οικονομία, η επιχειρηματικότητα και τα επαγγέλματα αλλάζουν με γρήγορους ρυθμούς. Η τεχνητή νοημοσύνη, οι ψηφιακές εφαρμογές και οι νέες απαιτήσεις της αγοράς δημιουργούν ευκαιρίες, αλλά απαιτούν και συνεχή προσαρμογή.

Ο λογιστής αποκτά ολοένα πιο ουσιαστικό συμβουλευτικό ρόλο, ενώ οι επιχειρήσεις χρειάζονται αξιόπιστη πληροφόρηση και σύγχρονα εργαλεία για να ανταποκριθούν στις προκλήσεις.

Σε αυτό το περιβάλλον, η ΠΑΕΛΟ επιδιώκει να συμβάλλει με επιστημονική τεκμηρίωση, ουσιαστικό διάλογο και πρωτοβουλίες που συνδέονται με τις ανάγκες της αγοράς.

Το Economic Reviews & Analysis αποτελεί μέρος αυτής της προσπάθειας. Μέσα από τις σελίδες του παρουσιάζονται οικονομικές αναλύσεις, επιστημονικές απόψεις και πρακτικά ζητήματα που απασχολούν επαγγελματίες και επιχειρήσεις.

4ο Συνέδριο ΠΑΕΛΟ – Επιχειρηματικότητα 2030

Σημαντικός σταθμός των φετινών δράσεων είναι το 4ο Συνέδριο της ΠΑΕΛΟ, που θα πραγματοποιηθεί την Παρασκευή 27 Νοεμβρίου 2026, στο Εμπορικό και Βιομηχανικό Επιμελητήριο Αθηνών (ΕΒΕΑ), με τίτλο:

«Επιχειρηματικότητα 2030 – Οικονομία, Καινοτομία και η Επιχείρηση και ο Λογιστής της Επόμενης Ημέρας»

Το πρόγραμμα περιλαμβάνει πέντε θεματικές ενότητες:

1. Οικονομία 2030 και Επιχειρείν:
Οι προοπτικές της ελληνικής οικονομίας, οι επενδύσεις, οι ευκαιρίες ανάπτυξης και οι προκλήσεις για τις επιχειρήσεις.

2. Τεχνητή Νοημοσύνη και Ψηφιακός Μετασχηματισμός:
Οι νέες τεχνολογίες, οι εφαρμογές της τεχνητής νοημοσύνης και οι δυνατότητες ψηφιακού εκσυγχρονισμού των επιχειρήσεων.

3. Ανθρώπινο Δυναμικό (HR):
Αγορά εργασίας, δεξιότητες και σύγχρονη διαχείριση προσωπικού.

4. Startups και Καινοτόμος Επιχειρηματικότητα:
Νεοφυείς επιχειρήσεις, καινοτομία και νέα επιχειρηματικά μοντέλα.

5. Η Επιχείρηση και ο Λογιστής της Επόμενης Ημέρας:
Νέες υπηρεσίες, συμβουλευτικός ρόλος και συνεργασία με την επιχειρηματική κοινότητα.

Το συνέδριο φιλοδοξεί να φέρει στο ίδιο τραπέζι εκπροσώπους της επιστημονικής κοινότητας, της αγοράς και της επιχειρηματικότητας, με έμφαση στις πρακτικές προσεγγίσεις και στις προοπτικές της επόμενης δεκαετίας.

Για τη συμμετοχή στο συνέδριο είναι απαραίτητη η προηγούμενη κράτηση θέσης. Οι ενδιαφερόμενοι θα πρέπει να ακολουθήσουν τη διαδικασία εγγραφής που θα ανακοινωθεί από την ΠΑΕΛΟ.
Συνεχίζουμε την προσπάθεια

Η συντακτική ομάδα του ERA ευχαριστεί θερμά τους αρθρογράφους, τους συνεργάτες και τους αναγνώστες που στηρίζουν την έκδοση.

Στόχος μας παραμένει ένα περιοδικό με ουσιαστικό περιεχόμενο, ανοιχτό σε διαφορετικές απόψεις και χρήσιμο για όσους παρακολουθούν τις εξελίξεις στην οικονομία και στην επιχειρηματικότητα.

Καλή ανάγνωση και καλή αντάμωση στο 4ο Συνέδριο της ΠΑΕΛΟ!

Η Συντακτική Ομάδα
Economic Reviews & Analysis

04.11.2026 #76.02

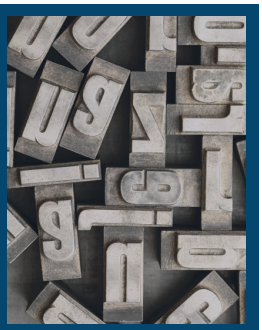
ΠΑ.Ε.Λ.Ο.
ΠΑΝΕΛΛΗΝΙΑ ΕΝΩΣΗ ΛΟΓΙΣΤΩΝ ΟΙΚΟΝΟΜΟΛΟΓΩΝ

ECONOMIC REVIEWS AND ANALYSIS



ΑΡΘΡΟ ΕΠΙΚΑΙΡΟΤΗΤΑΣ

ΓΡΑΦΕΙ Η
ΣΥΝΤΑΚΤΙΚΗ ΟΜΑΔΑ



Προϋπολογισμός 2027: Θετικές προοπτικές, νέες δυνατότητες και το στοίχημα της πραγματικής οικονομίας

Το προσχέδιο του Κρατικού Προϋπολογισμού για το 2027 αποτυπώνει μια ελληνική οικονομία που συνεχίζει να αναπτύσσεται, παρά τις δυσκολίες και την αβεβαιότητα του διεθνούς περιβάλλοντος.

Οι προβλέψεις είναι ενθαρρυντικές. Η ανάπτυξη εκτιμάται στο 2,3%, η ανεργία αναμένεται να υποχωρήσει στο 7,9%, ενώ το δημόσιο χρέος προβλέπεται να μειωθεί στο 128,8% του ΑΕΠ.

Πρόκειται για μια θετική εικόνα που δεν προέκυψε τυχαία. Η δημοσιονομική σταθερότητα, οι μεταρρυθμίσεις των τελευταίων ετών και η βελτίωση του οικονομικού περιβάλλοντος έχουν συμβάλει στην ενίσχυση της αξιοπιστίας της χώρας.

Το ζητούμενο, πλέον, είναι πώς αυτή η πρόοδος θα αποκτήσει μεγαλύτερη διάρκεια και θα δημιουργήσει περισσότερες ευκαιρίες για τους πολίτες και τις επιχειρήσεις.

Ανάπτυξη με σταθερότητα

Σύμφωνα με το προσχέδιο, η αύξηση του ΑΕΠ προβλέπεται να επιταχυνθεί από 2% το 2026 σε 2,3% το 2027, ενώ οι επενδύσεις εκτιμάται ότι θα αυξηθούν κατά 7,9%.

Παράλληλα, προβλέπεται περαιτέρω αποκλιμάκωση του δημόσιου χρέους και διατήρηση πρωτογενούς πλεονάσματος 3,3% του ΑΕΠ.

Τα στοιχεία αυτά δείχνουν ότι η ελληνική οικονομία έχει αποκτήσει σημαντικές αντοχές και δημιουργούν προϋποθέσεις για τη συνέχιση της αναπτυξιακής πορείας.

Δεν πρέπει, ωστόσο, να παραβλέπουμε τις διεθνείς εξελίξεις. Οι γεωπολιτικές εντάσεις, το ενεργειακό κόστος και οι δυσκολίες στο παγκόσμιο εμπόριο εξακολουθούν να αποτελούν παράγοντες αβεβαιότητας.

Η διατήρηση της δημοσιονομικής σταθερότητας, επομένως, παραμένει απαραίτητη, ιδιαίτερα σε μια περίοδο κατά την οποία αρκετές ευρωπαϊκές οικονομίες αντιμετωπίζουν αυξημένες πιέσεις.

Φορολογικές παρεμβάσεις και ενίσχυση εισοδημάτων

Ιδιαίτερο ενδιαφέρον παρουσιάζουν οι παρεμβάσεις που έχουν ανακοινωθεί για το 2027.

Στον κυβερνητικό σχεδιασμό περιλαμβάνονται μειώσεις φόρων για ελεύθερους επαγγελματίες, σταδιακή μείωση της προκαταβολής φόρου και κατάργηση του τέλους επιτηδεύματος, με αφετηρία την ελληνική περιφέρεια και τη Θεσσαλονίκη.

Παράλληλα, προβλέπεται περαιτέρω μείωση των ασφαλιστικών εισφορών κατά 0,5 ποσοστιαίες μονάδες στον ιδιωτικό τομέα, καθώς και νέα αύξηση του κατώτατου μισθού.

Οι παρεμβάσεις αυτές κινούνται προς θετική κατεύθυνση, καθώς μπορούν να περιορίσουν φορολογικές επιβαρύνσεις, να ενισχύσουν το διαθέσιμο εισόδημα και να στηρίξουν την οικονομική δραστηριότητα.

Ιδιαίτερη σημασία έχει, όμως, και η εξέλιξη των τιμών.

Ο πληθωρισμός προβλέπεται να αποκλιμακωθεί από 3,8% το 2026 σε 2,6% το 2027. Πρόκειται για θετική προοπτική, εφόσον επιβεβαιωθεί.

Για τον πολίτη, άλλωστε, σημασία δεν έχει μόνο πόσο αυξάνεται το εισόδημά του, αλλά και τι μπορεί να αγοράσει με αυτό.

Η βελτίωση της αγοραστικής δύναμης παραμένει ένα από τα σημαντικότερα ζητήματα της επόμενης χρονιάς.

Επενδύσεις και νέες δυνατότητες για τις επιχειρήσεις

Η αύξηση των επενδύσεων αποτελεί βασικό στοιχείο του οικονομικού σχεδιασμού.

Το Πρόγραμμα Δημοσίων Επενδύσεων, οι πόροι του ΕΣΠΑ και τα διαθέσιμα χρηματοδοτικά εργαλεία μπορούν να στηρίξουν την παραγωγή, τις υποδομές και τον εκσυγχρονισμό των επιχειρήσεων.

Ιδιαίτερη σημασία έχει η πρόβλεψη για νέο δανειοδοτικό και Εξίσου σημαντικό είναι οι επενδύσεις να έχουν ουσιαστικό παραγωγικό αποτέλεσμα.

Ο ψηφιακός μετασχηματισμός, η αξιοποίηση της τεχνητής νοημοσύνης, ο σύγχρονος εξοπλισμός και η αναβάθμιση των δεξιοτήτων των εργαζομένων μπορούν να ενισχύσουν την ανταγωνιστικότητα της ελληνικής επιχειρηματικότητας.

Γιατί δεν αρκεί να επενδύουμε περισσότερα. Χρειάζεται να επενδύουμε και καλύτερα.

Η επόμενη ημέρα μετά το Ταμείο Ανάκαμψης

Το 2027 αποτελεί μια ιδιαίτερα σημαντική χρονιά για την ελληνική οικονομία.

Με την ολοκλήρωση του Ταμείου Ανάκαμψης το 2026, η διατήρηση της επενδυτικής δυναμικής αποκτά ακόμη μεγαλύτερη σημασία.

Η χώρα έχει την ευκαιρία να αξιοποιήσει όσα έχουν επιτευχθεί τα προηγούμενα χρόνια και να ενισχύσει περαιτέρω την παραγωγικότητα, την καινοτομία και την εξωστρέφεια.

Σημαντικό ρόλο σε αυτή την προσπάθεια μπορούν να διαδραματίσουν οι μικρομεσαίες επιχειρήσεις, που αποτελούν βασικό μέρος της ελληνικής οικονομίας.

Η απλούστευση των διαδικασιών, η σταθερότητα του φορολογικού περιβάλλοντος και η καλύτερη πρόσβαση στη χρηματοδότηση μπορούν να βοηθήσουν ουσιαστικά την ανάπτυξή τους.

Παράλληλα, η ενίσχυση των συνεργασιών και η αξιοποίηση των νέων τεχνολογιών δημιουργούν δυνατότητες που μέχρι πριν από λίγα χρόνια ήταν δύσκολα προσβάσιμες για πολλές μικρότερες επιχειρήσεις.

Το ζητούμενο είναι να διαμορφωθεί ένα παραγωγικό μοντέλο που θα μπορεί να στηρίζει την ανάπτυξη και μετά την ολοκλήρωση των έκτακτων ευρωπαϊκών χρηματοδοτήσεων.

Το πραγματικό στοίχημα του 2027

Το προσχέδιο του Προϋπολογισμού 2027 δημιουργεί θετικές προσδοκίες και αποτυπώνει τη συνέχιση μιας οικονομικής προσπάθειας που έχει ήδη αποδώσει σημαντικά αποτελέσματα.

Η δημοσιονομική σταθερότητα, οι φορολογικές ελαφρύνσεις και η ενίσχυση των επενδύσεων αποτελούν ουσιαστικές βάσεις για την επόμενη περίοδο.

Η επιτυχία, όμως, θα κριθεί στην εφαρμογή.

Στο κατά πόσο θα ενισχυθεί η αγοραστική δύναμη, θα δημιουργηθούν περισσότερες και καλύτερα αμειβόμενες θέσεις εργασίας, θα αυξηθούν οι παραγωγικές επενδύσεις και θα αποκτήσουν περισσότερες δυνατότητες οι ελληνικές επιχειρήσεις.

Η οικονομική πρόοδος των τελευταίων ετών αποτελεί μια σημαντική βάση πάνω στην οποία μπορεί να στηριχθεί η επόμενη ημέρα.

Χρειάζεται συνέπεια, ρεαλισμός και αποτελεσματική αξιοποίηση των διαθέσιμων πόρων.

Η ελληνική οικονομία έχει κάνει βήματα μπροστά. Το στοίχημα του 2027 είναι αυτά τα βήματα να αποκτήσουν μεγαλύτερη διάρκεια, περισσότερη παραγωγική αξία και ουσιαστικό όφελος για την κοινωνία και την επιχειρηματικότητα.

Γιατί ένας επιτυχημένος προϋπολογισμός δεν κρίνεται μόνο από τους αριθμούς και τις προβλέψεις του, αλλά κυρίως από τα αποτελέσματα που δημιουργεί στην πραγματική οικονομία.

04.11.2026 #76.03

ECONOMIC REVIEWS AND ANALYSIS

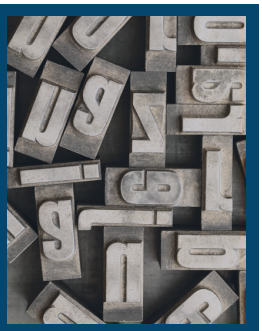
ΠΑ.Ε.Λ.Ο.
ΠΑΝΕΛΛΗΝΙΑ ΕΝΩΣΗ ΛΟΓΙΣΤΩΝ ΟΙΚΟΝΟΜΟΛΟΓΩΝ



Η ΑΠΟΨΗ ΤΟΥ ΜΗΝΑ

Παρεμβάσεις ουσίας για την οικονομία και το επάγγελμα

ΓΡΑΦΕΙ Η
ΣΥΝΤΑΚΤΙΚΗ ΟΜΑΔΑ



Ανενεργές επιχειρήσεις: Η πρόταση της ΠΑΕΛΟ για να κλείσει μια εκκρεμότητα ετών.

Πόσες επιχειρήσεις έχουν σταματήσει εδώ και χρόνια να λειτουργούν, αλλά εξακολουθούν να εμφανίζονται ενεργές στα μητρώα του κράτους;
Πόσοι επιχειρηματίες εξακολουθούν να αντιμετωπίζουν υποχρεώσεις και εκκρεμότητες για μια δραστηριότητα που στην πραγματικότητα έχει σταματήσει;
Και τελικά, τι κερδίζει η οικονομία από αυτή την κατάσταση;
Δεν μπορεί μια επιχείρηση να έχει κλείσει στην πραγματική οικονομία, αλλά να παραμένει ανοιχτή στη γραφειοκρατία.
Το πρόβλημα δεν είναι καινούργιο. Απασχολεί εδώ και χρόνια επιχειρηματίες, λογιστές και δημόσιες υπηρεσίες.
Η ΠΑΕΛΟ, αναγνωρίζοντας την ανάγκη μιας ουσιαστικής λύσης, επεξεργάστηκε από τον Αύγουστο του 2026 συγκεκριμένη πρόταση για την τακτοποίηση των πραγματικά ανενεργών επιχειρήσεων.
Όχι με μια ακόμη περίπλοκη διαδικασία, αλλά με απλούς κανόνες, αξιοποίηση της τεχνολογίας και σεβασμό τόσο στον φορολογούμενο όσο και στο δημόσιο συμφέρον.

Το πρόβλημα πίσω από τους αριθμούς

Μια επιχείρηση μπορεί να έχει σταματήσει ουσιαστικά τη δραστηριότητά της χωρίς να έχει ολοκληρώσει τη διαδικασία διακοπής εργασιών.
Οι λόγοι είναι πολλοί: οικονομικές δυσκολίες, παλιές εκκρεμότητες, εγκατάλειψη της δραστηριότητας, αλλαγές στην προσωπική κατάσταση του επιχειρηματία ή δυσκολίες στην ολοκλήρωση των απαιτούμενων διαδικασιών.
Το αποτέλεσμα είναι να συντηρείται μια κατάσταση που συχνά δεν ανταποκρίνεται στην πραγματικότητα.
Ο επιχειρηματίας δεν δραστηριοποιείται πλέον, αλλά εξακολουθεί να αντιμετωπίζει διοικητικά ζητήματα. Ο λογιστής καλείται να διαχειριστεί υποθέσεις πολλών ετών και οι υπηρεσίες επιβαρύνονται με εκκρεμότητες που θα μπορούσαν να έχουν διευθετηθεί.
Χρειάζεται, βεβαίως, να ξεκαθαρίσουμε κάτι σημαντικό.
Άλλο μια επιχείρηση που παρουσιάζει προσωρινά μηδενική δραστηριότητα και άλλο μια επιχείρηση που έχει σταματήσει οριστικά να λειτουργεί.
Η πρόταση της ΠΑΕΛΟ αφορά τη δεύτερη περίπτωση, με αντικειμενικά στοιχεία και τις απαραίτητες εγγυήσεις.

Η ευρωπαϊκή διάσταση: Ποια εικόνα παρουσιάζουμε;

Υπάρχει και μια πλευρά του ζητήματος που συχνά δεν συζητείται.
Είναι η εικόνα της ελληνικής επιχειρηματικότητας μέσα από τα στατιστικά στοιχεία που αποστέλλονται στην Ευρωπαϊκή Ένωση.
Η Eurostat παρακολουθεί τον αριθμό των οικονομικά ενεργών επιχειρήσεων, τις νέες επιχειρήσεις που δημιουργούνται, εκείνες που παύουν τη δραστηριότητά τους και τα ποσοστά επιβίωσής τους.
Τα στοιχεία αυτά χρησιμοποιούνται για την αποτύπωση της επιχειρηματικής δραστηριότητας και τη σύγκριση των ευρωπαϊκών οικονομιών.
Εδώ υπάρχει μια σημαντική διευκρίνιση.
Μια επιχείρηση που παραμένει τυπικά ενεργή στο φορολογικό μητρώο δεν θεωρείται αυτομάτως οικονομικά ενεργή από τη Eurostat. Για τη στατιστική καταγραφή εφαρμόζονται ειδικά κριτήρια πραγματικής δραστηριότητας, όπως ο κύκλος εργασιών, η απασχόληση και οι επενδύσεις.
Αυτό, όμως, δεν σημαίνει ότι η ποιότητα των διοικητικών μητρώων είναι αδιάφορη.
Αντίθετα, όσο καλύτερα ενημερωμένα είναι τα στοιχεία των υπηρεσιών, τόσο ευκολότερη γίνεται η παραγωγή αξιόπιστων στατιστικών και η παρακολούθηση των πραγματικών εξελίξεων στην αγορά.
Δεν αρκεί να γνωρίζουμε πόσες επιχειρήσεις υπάρχουν στα μητρώα. Πρέπει να γνωρίζουμε και πόσες πραγματικά λειτουργούν.
Δεν υποστηρίζουμε ότι η Ελλάδα αποστέλλει λανθασμένα στοιχεία στην Ευρωπαϊκή Ένωση. Υποστηρίζουμε ότι η τακτοποίηση των παλαιών ανενεργών επιχειρήσεων μπορεί να συμβάλει στην καλύτερη ποιότητα των διοικητικών δεδομένων και στη σαφέστερη αποτύπωση της επιχειρηματικής πραγματικότητας.
Και αυτό έχει σημασία όχι μόνο για τις ευρωπαϊκές στατιστικές, αλλά και για τον σχεδιασμό της οικονομικής πολιτικής στη χώρα μας.

Η πρόταση της ΠΑΕΛΟ

Η ΠΑΕΛΟ επεξεργάστηκε από τον Αύγουστο του 2026 τη δημιουργία μιας ειδικής, γρήγορης διαδικασίας για τις επιχειρήσεις που έχουν αποδεδειγμένα σταματήσει να λειτουργούν.
Η πρόταση περιλαμβάνει πέντε βασικές παρεμβάσεις.

1. Ειδική μεταβατική διαδικασία fast track.
Να προβλεφθεί ένας απλός ηλεκτρονικός μηχανισμός για την τακτοποίηση παλαιών και σύνθετων υποθέσεων, αξιοποιώντας τις ψηφιακές υπηρεσίες που διαθέτει ήδη η φορολογική διοίκηση.

2. Αναγνώριση της πραγματικής ημερομηνίας διακοπής.
Να μπορεί να αναγνωρίζεται, με αντικειμενικά κριτήρια και κατάλληλους ελέγχους, η ημερομηνία κατά την οποία μια επιχείρηση σταμάτησε πράγματι να λειτουργεί.
Να αξιοποιούνται στοιχεία από φορολογικές δηλώσεις, παραστατικά, myDATA, απασχόληση προσωπικού και άλλες διαθέσιμες πληροφορίες.

3. Μεταβατική ρύθμιση για τις παλιές εκκρεμότητες.
Να δοθεί μια συγκεκριμένη χρονική περίοδος κατά την οποία οι ενδιαφερόμενοι θα μπορούν να τακτοποιήσουν παλιές υποθέσεις με σαφείς όρους και χωρίς περιττές διαδικασίες.

4. Ειδικό τέλος τακτοποίησης, όπου απαιτείται.
Στο πλαίσιο της αρχικής πρότασης εξετάστηκαν ποσά 100 ευρώ ανά έτος αδράνειας για επιχειρήσεις με απλογραφικά βιβλία και 150 ευρώ για επιχειρήσεις με διπλογραφικά.
Τα ποσά αυτά δεν αποτελούν ισχύουσες χρεώσεις και θα απαιτούσαν ειδική νομοθετική ρύθμιση.
Η όποια ρύθμιση θα πρέπει να προβλέπει ανώτατο συνολικό όριο επιβάρυνσης, κοινωνικά δίκαιες εξαιρέσεις και να μην επιβάλλει πρόσθετο κόστος στις περιπτώσεις όπου η διακοπή μπορεί ήδη να ολοκληρωθεί χωρίς επιβάρυνση.

5. Ειδική αντιμετώπιση εγκαταλελειμμένων επιχειρήσεων.
Για περιπτώσεις όπου δεν υπάρχει πλέον πραγματική δραστηριότητα και δεν έχει κινηθεί διαδικασία διακοπής, να εξεταστεί η δυνατότητα διοικητικής τακτοποίησης, με προηγούμενη ενημέρωση των ενδιαφερομένων, δικαίωμα αντιρρήσεων και πλήρη προστασία των νόμιμων δικαιωμάτων.

04.11.2026 #76.04

ECONOMIC REVIEWS AND ANALYSIS

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



Η ΑΠΟΨΗ ΤΟΥ ΜΗΝΑ

Παρεμβάσεις ουσίας για την οικονομία και το επάγγελμα

Παράλληλα, χρειάζεται να διακρίνεται η φορολογική διακοπή εργασιών από τη λύση, την εκκαθάριση και τη διαγραφή μιας εταιρείας από το ΓΕΜΗ, όπου αυτές απαιτούνται.

Καμία διαγραφή πραγματικών οφειλών

Σε αυτό το σημείο η θέση της ΠΑΕΛΟ είναι ξεκάθαρη.

Η προτεινόμενη διαδικασία δεν αποσκοπεί στη διαγραφή πραγματικών φορολογικών οφειλών ούτε στην απαλλαγή από νόμιμες ευθύνες.

Άλλο η τακτοποίηση μιας επιχείρησης που δεν λειτουργεί και άλλο οι υποχρεώσεις που έχουν δημιουργηθεί κατά τη διάρκεια της δραστηριότητάς της.

Το Δημόσιο πρέπει να διατηρεί τα δικαιώματά του και ο φορολογούμενος να έχει τη δυνατότητα να κλείνει τις διοικητικές εκκρεμότητες που δεν δικαιολογείται να παραμένουν ανοιχτές.

Στόχος δεν είναι να χαριστούν οφειλές. Είναι να σταματήσει η άσκοπη συντήρηση μιας εκκρεμότητας.

Η ψηφιακή πρόοδος δημιουργεί νέες δυνατότητες

Τα τελευταία χρόνια έχουν πραγματοποιηθεί σημαντικά βήματα στον ψηφιακό εκσυγχρονισμό της φορολογικής διοίκησης.

Η ΑΑΔΕ διαθέτει ήδη ηλεκτρονική εφαρμογή διακοπής εργασιών, ενώ πραγματοποιούνται ψηφιακές επαληθεύσεις για τον προσδιορισμό της ημερομηνίας διακοπής.

Αυτή είναι μια θετική εξέλιξη που πρέπει να αναγνωριστεί.

Η πρόταση της ΠΑΕΛΟ δεν επιδιώκει να αντικαταστήσει όσα έχουν ήδη γίνει. Επιδιώκει να τα συμπληρώσει, αντιμετωπίζοντας οργανωμένα τις παλιές και πιο σύνθετες περιπτώσεις.

Η τεχνολογία μάς δίνει πλέον τη δυνατότητα να ανταλλάσσονται αυτόματα στοιχεία μεταξύ υπηρεσιών, να περιορίζονται οι άσκοπες διαδικασίες και να εξετάζονται ταχύτερα οι υποθέσεις.

Αυτό που χρειάζεται είναι ένα ειδικό, σαφές πλαίσιο εφαρμογής.

Μια λύση με όφελος για όλους

Η τακτοποίηση των πραγματικά ανενεργών επιχειρήσεων δεν αφορά μόνο τους επιχειρηματίες που έχουν αφήσει πίσω τους μια παλιά δραστηριότητα.

Αφορά και τους λογιστές, οι οποίοι καλούνται συχνά να διαχειριστούν πολύπλοκες εκκρεμότητες.

Αφορά τη φορολογική διοίκηση, η οποία θα μπορεί να διαθέτει καθαρότερη εικόνα των μητρώων και να αξιοποιεί αποτελεσματικότερα τους διαθέσιμους πόρους.

Αφορά, τέλος, την ίδια την οικονομία, καθώς η αξιοπιστία των στοιχείων και η απλούστευση των διαδικασιών αποτελούν βασικά στοιχεία ενός σύγχρονου επιχειρηματικού περιβάλλοντος.

Η ώρα να περάσουμε στην πράξη

Η ΠΑΕΛΟ θεωρεί ότι υπάρχουν πλέον οι τεχνολογικές και διοικητικές προϋποθέσεις για να αντιμετωπιστεί πιο ολοκληρωμένα το πρόβλημα.

Χρειάζεται ένας ουσιαστικός διάλογος με το Υπουργείο Εθνικής Οικονομίας και Οικονομικών, την ΑΑΔΕ και τους εκπροσώπους της αγοράς, ώστε να εξεταστεί η πρόταση και να διαμορφωθεί μια εφαρμόσιμη λύση.

Μια λύση με απλές διαδικασίες, αντικειμενικά κριτήρια, δίκαιη μεταχείριση και προστασία του δημόσιου συμφέροντος.

Η ΠΑΕΛΟ έχει επεξεργαστεί μια συγκεκριμένη πρόταση. Δεν θεωρούμε ότι κάθε λεπτομέρειά της είναι αδιαπραγμάτευτη. Εκείνο που έχει σημασία είναι να αντιμετωπιστεί ουσιαστικά το πρόβλημα.

Γιατί μια επιχείρηση που έχει σταματήσει να λειτουργεί δεν πρέπει να παραμένει επ' αόριστον μια ανοιχτή διοικητική υπόθεση.

Και γιατί ο πραγματικός εκσυγχρονισμός του κράτους δεν μετριέται μόνο από τις νέες ψηφιακές υπηρεσίες που δημιουργεί.

Μετριέται και από την ικανότητά του να κλείνει παλιές εκκρεμότητες, δίκαια, γρήγορα και οριστικά.



ECONOMIC REVIEWS AND ANALYSIS

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



ΔΡΑΣΕΙΣ ΜΕΛΩΝ της ΠΑ.Ε.Λ.Ο.



Στο κεντρικό δελτίο ειδήσεων του STAR Βόρειας Ελλάδας μίλησα για δύο σημαντικές αλλαγές που έρχονται στην καθημερινότητα των επιχειρήσεων: την Ηλεκτρονική Τιμολόγηση και το Ψηφιακό Δελτίο Αποστολής.

Η θέση μου είναι ξεκάθαρη: οι συνεχείς παρατάσεις δεν λύνουν το πρόβλημα, απλώς το μεταφέρουν.

Οι νέες υποχρεώσεις πρέπει να εφαρμοστούν, αλλά με μια πραγματική περίοδο ήπιας προσαρμογής, ώστε επιχειρήσεις και λογιστές να μπορέσουν να εφαρμόσουν στην πράξη τις νέες διαδικασίες, να εντοπίσουν προβλήματα και να διορθώσουν πραγματικά λάθη χωρίς μια τιμωρητική λογική από την πρώτη ημέρα.

Άλλο το λάθος της προσαρμογής και άλλο η φοροδιαφυγή.

Η ψηφιοποίηση πρέπει να προχωρήσει. Το ζητούμενο όμως είναι να πετύχει στην πράξη.

Ευχαριστώ θερμά το STAR Βόρειας Ελλάδας και ιδιαίτερα τον δημοσιογράφο Κ. Φύλακτο για την πρόσκληση και τη φιλοξενία.

Οι ερωτήσεις τέθηκαν και οι απαντήσεις που δόθηκαν

1. Κύριε Μπέλεση, μπαίνουμε σε μια κρίσιμη περίοδο για την Ηλεκτρονική Τιμολόγηση και το Ψηφιακό Δελτίο Αποστολής. Τι αλλάζει και ποιες επιχειρήσεις αφορά;

Έχουμε δύο πολύ σημαντικές ψηφιακές αλλαγές σχεδόν ταυτόχρονα.

Στην Ηλεκτρονική Τιμολόγηση, οι επιχειρήσεις με ακαθάριστα έσοδα πάνω από 1 εκατ. ευρώ, με βάση το 2023, έχουν ήδη ενταχθεί. Απο 3/5

Από 1η Οκτωβρίου 2026 ακολουθούν οι υπόλοιπες επιχειρήσεις, δηλαδή αυτές έως 1 εκατ. ευρώ.

Και εδώ έχει σημασία το μέγεθος: με βάση διαθέσιμα στοιχεία του 2023, μιλάμε για περίπου 88% των επιχειρήσεων. Δηλαδή για τη μεγάλη μάζα της ελληνικής επιχειρηματικότητας.

Παράλληλα, από 12 Οκτωβρίου προχωρά υποχρεωτικά και η επόμενη φάση του Ψηφιακού Δελτίου Αποστολής.

Άρα μέσα σε λίγες ημέρες έχουμε δύο σημαντικές ψηφιακές υποχρεώσεις που συναντώνται στην καθημερινή λειτουργία της ίδιας επιχείρησης.

2. Πώς συνδέονται στην πράξη η Ηλεκτρονική Τιμολόγηση και το Ψηφιακό Δελτίο Αποστολής;

Εδώ βρίσκεται κατά τη γνώμη μου το σημαντικότερο σημείο.

Μέχρι σήμερα πολλές φορές βλέπαμε το τιμολόγιο και το δελτίο αποστολής σαν δύο διαφορετικές υποχρεώσεις.

Τώρα όμως δημιουργείται ουσιαστικά μια ψηφιακή αλυσίδα της συναλλαγής.

Το προϊόν βρίσκεται στην αποθήκη. Δίνεται η εντολή να φύγει. Εκδίδεται ψηφιακά το παραστατικό διακίνησης. Καταγράφεται η διακίνησή του. Το προϊόν φτάνει στον πελάτη, καταγράφεται η παραλαβή και στη συνέχεια έρχεται η ηλεκτρονική τιμολόγηση.

Με απλά λόγια:

εμπόρευμα→διακίνηση → παραλαβή→ τιμολόγηση.

Δεν ψηφιοποιούμε λοιπόν απλώς δύο παραστατικά.

Ψηφιοποιούμε ουσιαστικά ολόκληρη τη διαδρομή μιας εμπορικής συναλλαγής.

3. Οι επιχειρήσεις έως 1 εκατ. ευρώ πρέπει να είναι έτοιμες από την 1η Οκτωβρίου;

Η υποχρέωση στην Ηλεκτρονική Τιμολόγηση ξεκινά από 1η Οκτωβρίου, αλλά προβλέπεται περίοδος προσαρμογής έως 31 Δεκεμβρίου 2026, με συγκεκριμένες προϋποθέσεις.

Τι σημαίνει πρακτικά η περίοδος προσαρμογής 1/10–31/12/2026;

1. Η υποχρεωτική ηλεκτρονική τιμολόγηση ξεκινά κανονικά από 1/10/2026.
2. Μέχρι 31/12/2026, στο πλαίσιο της σταδιακής προσαρμογής, επιτρέπεται παράλληλα η έκδοση και διαβίβαση παραστατικών μέσω ERP/εμπορικού προγράμματος ή, όπου επιτρέπεται, η έκδοση με άλλο νόμιμο τρόπο και η διαβίβαση μέσω της Ειδικής Φόρμας Καταχώρισης myDATA.
3. Για να αξιοποιήσει η επιχείρηση αυτή την περίοδο προσαρμογής, πρέπει να έχει υποβάλει εμπρόθεσμα τη σχετική δήλωση για χρήση Παρόχου ηλεκτρονικής τιμολόγησης ή της εφαρμογής timologio της ΑΑΔΕ, με ημερομηνία έναρξης το αργότερο την 1/10/2026.

Και εδώ βρίσκεται για μένα η ουσία.

Άλλο παράταση και άλλο προσαρμογή.

Στην παράταση απλώς μεταφέρεις το πρόβλημα μερικούς μήνες αργότερα.

Στην προσαρμογή ξεκινάς, εφαρμόζεις το σύστημα, βλέπεις στην πράξη τα προβλήματα και τα διορθώνεις.

Αυτή θεωρώ ότι πρέπει να είναι η λογική στις μεγάλες ψηφιακές αλλαγές.

4. Τι εννοείτε όταν προτείνετε «ήπια προσαρμογή»;

Να ξεχωρίσουμε πρώτα απ΄ όλα το πραγματικό λάθος από την παράβαση.

Άλλο μια επιχείρηση που προσπαθεί να εφαρμόσει μια καινούργια ψηφιακή διαδικασία και κάνει ένα τεχνικό ή διαδικαστικό λάθος.

Και άλλο κάποιος που αποκρύπτει συναλλαγές.

Δεν μπορεί να αντιμετωπίζονται με τον ίδιο τρόπο.

Στην πρώτη περίπτωση, ειδικά στην αρχική περίοδο, η λογική πρέπει να είναι:

εντοπίζω – ενημερώνω – διορθώνω.

Στη δεύτερη, φυσικά, πρέπει να υπάρχει έλεγχος.

Γιατί στόχος είναι να περιορίσουμε τη φοροδιαφυγή και όχι να δημιουργήσουμε μια νέα γενιά προστίμων από πραγματικά λάθη προσαρμογής.

5. Τι πρέπει να κάνει τώρα μια επιχείρηση για να προετοιμαστεί σωστά;

Πρώτα απ΄ όλα να μην περιμένει την τελευταία στιγμή.

Και κυρίως να καταλάβει ότι δεν αρκεί απλώς να αγοράσει ένα πρόγραμμα.

Ειδικά η ψηφιακή διακίνηση αφορά την πραγματική καθημερινότητα της επιχείρησης: αποθήκη, φόρτωση, μεταφορά, παραλαβή, επιστροφές.

Άρα επιχειρηματίας, λογιστής και μηχανογράφος πρέπει να καθίσουν στο ίδιο τραπέζι και να δουν τη διαδικασία από την αρχή μέχρι το τέλος.

Γιατί η ψηφιοποίηση δεν είναι μόνο software.

Είναι πρώτα απ΄ όλα οργάνωση.

6. Ποιο είναι τελικά το μήνυμα της πρότασής σας; Παράταση ή εφαρμογή;

Η θέση μου είναι ξεκάθαρη.

Ναι στην ψηφιοποίηση.

Ναι στην εφαρμογή.

Όχι στις συνεχείς παρατάσεις.

Αλλά και όχι στην τιμωρητική εφαρμογή από την πρώτη ημέρα για παραλείψεις και λάθη

Από 1η Οκτωβρίου μπαίνει στην Ηλεκτρονική Τιμολόγηση η μεγάλη μάζα των επιχειρήσεων και από 12 Οκτωβρίου έχουμε το επόμενο βήμα στην ψηφιακή διακίνηση.

Οι επιχειρήσεις πρέπει να προετοιμαστούν.

Η Πολιτεία πρέπει να βοηθήσει στην προσαρμογή.

Και εμείς οι λογιστές πρέπει να είμαστε δίπλα στις επιχειρήσεις.

Γιατί ο στόχος πρέπει να είναι κοινός:

καλύτερη οργάνωση, περισσότερη διαφάνεια, καλύτεροι έλεγχοι και λιγότερη φοροδιαφυγή.

Αν το πετύχουμε αυτό, τότε η ψηφιοποίηση πραγματικά θα έχει πετύχει τον σκοπό

Κλείνοντας αναφέρθηκα σε ενδεχόμενο παράτασης έναρξης της εφαρμογής και πρόβλεψα την 1/12/2026 ή την 1/1/2027

https://www.facebook.com/share/v/1K4bwRD4p8/?mibextid=wwXlfr

ECONOMIC REVIEWS AND ANALYSIS

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



ΔΡΑΣΕΙΣ ΜΕΛΩΝ της ΠΑ.Ε.Λ.Ο.



Ευχαριστώ θερμά τον τηλεοπτικό σταθμό STAR Βορείου Ελλάδος για τη φιλοξενία στο δελτίο ειδήσεων, καθώς και τον δημοσιογράφο κ. Φυλακτό για την πρόσκληση και την ουσιαστική συζήτηση.

Είχα την ευκαιρία να τοποθετηθώ για ένα ζήτημα που επηρεάζει καθημερινά χιλιάδες επιχειρήσεις και επαγγελματίες: **την ψηφιακή γραφειοκρατία και το πραγματικό κόστος της για την οικονομία.**

Η χώρα μας έχει κάνει σημαντική πρόοδο στην ψηφιοποίηση των δημόσιων υπηρεσιών. Αυτό πρέπει να το αναγνωρίζουμε. Το επόμενο στοίχημα, όμως, είναι να μετατρέψουμε αυτή την πρόοδο σε λιγότερες υποχρεώσεις, χαμηλότερο κόστος και περισσότερο παραγωγικό χρόνο.

Γιατί άλλο ψηφιοποίηση και άλλο απλοποίηση.

Αναλυτικά οι ερωτήσεις απαντήσεις

1. Κύριε Μπέλεση, η γραφειοκρατία αποτελεί ένα διαχρονικό πρόβλημα της ελληνικής οικονομίας. Γιατί εξακολουθεί να μας απασχολεί;

Απάντηση:

Κοιτάξτε, η γραφειοκρατία είναι ένα πρόβλημα δεκαετιών. Δεν δημιουργήθηκε σήμερα και όλες οι κυβερνήσεις έχουν προσπαθήσει να το αντιμετωπίσουν.

Τα τελευταία χρόνια, μάλιστα, έχουν γίνει σημαντικά βήματα με την ψηφιοποίηση των δημόσιων υπηρεσιών.

Όμως η γραφειοκρατία δεν αντιμετωπίζεται μόνο με την τεχνολογία.

Χρειάζεται και ουσιαστική απλοποίηση των διαδικασιών.

Το ζητούμενο είναι να συνεχίσουμε την πρόοδο που έχει γίνει, κάνοντας την καθημερινότητα των επιχειρήσεων ακόμη πιο εύκολη.

2. Έχουμε πλέον ένα αρκετά ψηφιοποιημένο κράτος. Γιατί λοιπόν εξακολουθούμε να μιλάμε για γραφειοκρατία;

Απάντηση:

Πράγματι, η πρόοδος είναι σημαντική και πρέπει να την αναγνωρίσουμε.

Σήμερα πολλές συναλλαγές γίνονται ηλεκτρονικά, χωρίς μετακινήσεις, χωρίς ουρές και χωρίς την ταλαιπωρία του παρελθόντος.

Όμως υπάρχει μια ουσιαστική διαφορά.

Άλλο ψηφιοποίηση και άλλο απλοποίηση.

Αν μια επιχείρηση χρειάζεται δέκα δικαιολογητικά και πέντε διαφορετικές ενέργειες για να ολοκληρώσει μια διαδικασία, το γεγονός ότι τα κάνει ηλεκτρονικά δεν σημαίνει ότι μειώθηκε και το διοικητικό της βάρος.

Ασφαλώς εξοικονομεί χρόνο από τις μετακινήσεις, αλλά εξακολουθεί να απασχολείται με τις ίδιες υποχρεώσεις.

Επομένως, το επόμενο βήμα είναι να αξιοποιήσουμε την ψηφιοποίηση για να περιορίσουμε και τις ίδιες τις διαδικασίες.

Δεν αρκεί να μεταφέρουμε μια διαδικασία από το χαρτί στην οθόνη.

Πρέπει να εξετάζουμε αν πραγματικά χρειάζονται όλα αυτά που ζητάμε.

3. Πόσο πραγματικά κοστίζει η γραφειοκρατία σε μια επιχείρηση;

Απάντηση:

Πολύ περισσότερο από όσο φαίνεται.

Και εδώ βρίσκεται ένα από τα σημαντικότερα ζητήματα που αναδεικνύω στο άρθρο μου.

Το διοικητικό κόστος δεν είναι μόνο τα παράβολα, οι αμοιβές συνεργατών ή οι δαπάνες για την εκπλήρωση μιας υποχρέωσης.

Είναι και ο χρόνος.

Ας πάρουμε μια μικρή οικογενειακή επιχείρηση.

Ο επιχειρηματίας, αντί να ασχολείται με τους πελάτες του, τις πωλήσεις και την ανάπτυξη της δουλειάς του, πολλές φορές χρειάζεται να συγκεντρώνει δικαιολογητικά, να παρακολουθεί προθεσμίες και να προσαρμόζεται σε νέες απαιτήσεις.

Μια μεγάλη επιχείρηση διαθέτει εξειδικευμένα τμήματα. Η μικρή επιχείρηση συχνά πρέπει να τα κάνει όλα μόνη της, με τη βοήθεια του λογιστή και των συνεργατών της.

Η γραφειοκρατία, λοιπόν, δεν κοστίζει μόνο χρήματα. Κοστίζει παραγωγικότητα, ανταγωνιστικότητα και χαμένες επιχειρηματικές ευκαιρίες.

4. Το βασικό πρόβλημα είναι ότι έχουμε πολλούς νόμους ή ότι δυσκολευόμαστε να τους εφαρμόσουμε;

Απάντηση:

Θα σας έλεγα ότι το σημαντικότερο είναι ο τρόπος εφαρμογής τους.

Μπορεί ένας νόμος να είναι απολύτως αναγκαίος και να εξυπηρετεί έναν σωστό σκοπό.

Αν όμως για την εφαρμογή του απαιτούνται πολλά δικαιολογητικά, διαφορετικές καταχωρίσεις και συνεχείς διευκρινίσεις, τότε δημιουργείται πρόσθετο βάρος.

Το ίδιο συμβαίνει όταν μια νέα υποχρέωση εφαρμόζεται χωρίς να υπάρχει επαρκής χρόνος προσαρμογής ή όταν οι οδηγίες δεν είναι από την αρχή ξεκάθαρες.

Και υπάρχει και κάτι ακόμη.

Γιατί να ζητά το Δημόσιο από μια επιχείρηση στοιχεία που ήδη διαθέτει σε κάποια υπηρεσία του;

Εδώ η τεχνολογία μπορεί να βοηθήσει ακόμη περισσότερο, με καλύτερη διασύνδεση των υπηρεσιών.

Δεν είναι, λοιπόν, μόνο θέμα αριθμού νόμων.

Είναι θέμα απλών κανόνων, σαφών οδηγιών και σωστής εφαρμογής.

5. Στο άρθρο σας καταθέτετε μια συγκεκριμένη πρόταση για τη δημιουργία Δείκτη Διοικητικού Κόστους και Χρόνου Συμμόρφωσης. Τι ακριβώς προτείνετε;

Απάντηση:

Προτείνω κάτι πολύ συγκεκριμένο και, κατά τη γνώμη μου, απολύτως εφαρμόσιμο.

Να αρχίσουμε να μετράμε συστηματικά πόσο πραγματικά κοστίζει σε μια επιχείρηση η εκπλήρωση των διοικητικών της υποχρεώσεων.

Ο δείκτης αυτός θα μπορούσε να βασίζεται σε πέντε στοιχεία.

Πρώτον, στον χρόνο που χρειάζεται η επιχείρηση για να ολοκληρώσει μια διαδικασία.

Δεύτερον, στο άμεσο οικονομικό κόστος, όπως παράβολα και αμοιβές συνεργατών.

Τρίτον, στον αριθμό των δικαιολογητικών και των ενεργειών που απαιτούνται.

Τέταρτον, στον χρόνο αναμονής μέχρι να ολοκληρωθεί ένα αίτημα.

Και πέμπτον, στο αν μια νέα ρύθμιση μειώνει ή αυξάνει τελικά το διοικητικό κόστος.

Έτσι θα μπορούσαμε να εντοπίζουμε ποιες διαδικασίες επιβαρύνουν περισσότερο τις επιχειρήσεις και πού χρειάζονται παρεμβάσεις.

Θα μπορούσαμε επίσης να αξιολογούμε αντικειμενικά τα αποτελέσματα κάθε μεταρρύθμισης.

Γιατί, ξέρετε, αν δεν μετρήσουμε πόσο κοστίζει ένα πρόβλημα, πώς θα γνωρίζουμε ότι το αντιμετωπίσαμε αποτελεσματικά;

6. Και πώς θα μπορούσε αυτός ο δείκτης να βοηθήσει πρακτικά τις επιχειρήσεις;

Απάντηση:

Θα σας δώσω ένα απλό παράδειγμα.

Ας υποθέσουμε ότι μια επιχείρηση χρειάζεται σήμερα δέκα ώρες για να ολοκληρώσει μια συγκεκριμένη διοικητική διαδικασία.

Με μια αλλαγή στον τρόπο λειτουργίας της υπηρεσίας, ο χρόνος αυτός μειώνεται στις τέσσερις ώρες.

Αυτό είναι ένα πραγματικό, μετρήσιμο αποτέλεσμα.

Αντίστοιχα, αν μια διαδικασία απαιτούσε οκτώ δικαιολογητικά και πλέον χρειάζεται τρία, έχουμε ουσιαστική απλοποίηση.

Με τον δείκτη θα μπορούσαμε να παρακολουθούμε αυτές τις βελτιώσεις και να θέτουμε συγκεκριμένους στόχους.

Και το σημαντικότερο είναι ότι θα γνωρίζουμε πού πρέπει να δοθεί προτεραιότητα.

Αντί να συζητάμε γενικά για τη γραφειοκρατία, θα έχουμε συγκεκριμένα στοιχεία για το πού υπάρχει πρόβλημα και τι πρέπει να διορθωθεί.

ECONOMIC REVIEWS AND ANALYSIS

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



ΔΡΑΣΕΙΣ ΜΕΛΩΝ της ΠΑ.Ε.Λ.Ο.



Είχα τη χαρά να είμαι καλεσμένος στην εκπομπή του Μπάμπη Καούκη **«Οικονομικό Μαγκαζίνο» στο EXTRA,** μαζί με τον Νίκο Σπυρόπουλο, Υπεύθυνο Ψηφιακών Συναλλαγών της ΠΑΕΛΟ.
Σε μια ουσιαστική συζήτηση, με επίκεντρο την επιχειρηματικότητα και την καθημερινότητα της αγοράς, αναφερθήκαμε στις 120 δόσεις, τους servicers, τον Εξωδικαστικό Μηχανισμό, την ηλεκτρονική τιμολόγηση, τους παρόχους και το Ψηφιακό Δελτίο Αποστολής.
Προσωπικά, αλλά και εκ μέρους της ΠΑΕΛΟ, ευχαριστώ θερμά τον Μπάμπη Καούκη για την πρόσκληση, τη φιλοξενία και κυρίως για τη δυνατότητα να αναδείξουμε ζητήματα που απασχολούν άμεσα επιχειρήσεις, επαγγελματίες και λογιστές.
Οι αλλαγές είναι πολλές και οι εξελίξεις γρήγορες. Η σωστή ενημέρωση, η έγκαιρη προετοιμασία και οι πρακτικές λύσεις είναι σήμερα περισσότερο αναγκαίες από ποτέ.
Αυτός είναι και ο σταθερός στόχος των δημόσιων παρεμβάσεών μας στην ΠΑΕΛΟ.
https://youtu.be/Dwvvly10B2Y?is=zEo1oaFcLrv_vbn0



Είχα τη χαρά να είμαι καλεσμένος από τον Μανούσο Ντουκακη και τον Ορεστη Σειμενη στο κανάλι Art tv στην εκπομπή η ώρα του φορολογούμενου !!
Θα αναφερθώ στις ρυθμίσεις για 120 δόσεις και services
Ευχαριστώ θερμά για την πρόσκληση
https://youtu.be/Q6ufZ_D8Hi0?is=ZaLSUmInlBmN7Twt



Είχα τη χαράνα φιλοξενηθώ στο κεντρικό δελτίο ειδήσεων του STAR Βόρειας Ελλάδος, με τη δημοσιογράφο Κική Χεριστανίδου, με θέμα τη νέα ρύθμιση των έως 120 δόσεων.
Μιλήσαμε για τη διεύρυνση της ρύθμισης από τις 72 στις 120 δόσεις, ένα μέτρο που μπορεί να μειώσει σημαντικά τη μηνιαία επιβάρυνση και να δώσει ουσιαστική ανάσα ρευστότητας, ιδιαίτερα στις μικρομεσαίες επιχειρήσεις.
Τόνισα, όμως, ότι χρειάζεται προσοχή μέχρι να έχουμε την τελική νομοθετική εξειδίκευση: ποιες οφειλές εντάσσονται, τι θα ισχύσει για ενεργές ή χαμένες ρυθμίσεις, ποιο θα είναι το επιτόκιο και ποιες οι προϋποθέσεις διατήρησης της ρύθμισης.

Οι 120 δόσεις αποτελούσαν πάγιο αίτημα της ΠΑΕΛΟ και του ΕΒΕΑ. Το ζητούμενο δεν είναι απλώς να μπει κάποιος σε μια ρύθμιση, αλλά να μπορεί να την εξυπηρετήσει μέχρι το τέλος.
Ευχαριστώ θερμά το STAR Βόρειας Ελλάδος και ιδιαίτερα την Κική Χεριστανίδου για τη φιλοξενία και την ουσιαστική συζήτηση.

120 ΔΟΣΕΙΣ – ΤΙ ΑΛΛΑΖΕΙ ΚΑΙ ΤΙ ΠΡΕΠΕΙ ΝΑ ΠΡΟΣΕΞΟΥΜΕ

Ερώτηση: Κύριε Μπέλεση, τι ακριβώς ανακοινώθηκε σήμερα;
Απάντηση:
Ανακοινώθηκε η διεύρυνση της ρύθμισης από τις 72 στις έως 120 δόσεις, με ελάχιστη μηνιαία καταβολή τα 30 ευρώ.
Είναι μια θετική εξέλιξη, γιατί μπορεί να μειώσει σημαντικά τη μηνιαία επιβάρυνση και να δώσει ανάσα ρευστότητας σε επιχειρήσεις και νοικοκυριά.
Αποτελούσε πάγιο αίτημα και της Πάελο αλλά και του εβεα
Θέλω όμως να είμαστε προσεκτικοί: σήμερα έχουμε την ανακοίνωση. Περιμένουμε την πλήρη νομοθετική εξειδίκευση για όλους τους όρους εφαρμογής.

Ερώτηση: Δηλαδή όποιος χρωστά στην Εφορία μπορεί να βάλει τα χρέη του σε 120 δόσεις;
Απάντηση:
Όχι. Αυτό πρέπει να γίνει ξεκάθαρο.
Δεν μιλάμε για μια γενική ρύθμιση όλων των χρεών σε 120 δόσεις.
Με βάση όσα έχουν γίνει γνωστά μέχρι τώρα, αφορά παλαιές ληξιπρόθεσμες οφειλές προς Εφορία και ασφαλιστικά ταμεία, με κρίσιμο χρονικό όριο την 31η Δεκεμβρίου 2024.
Άρα περιμένουμε το τελικό πλαίσιο για να πούμε με απόλυτη ασφάλεια ποιοι μπαίνουν, ποιες οφειλές μπαίνουν και ποιοι μένουν εκτός.

Ερώτηση: Τι γίνεται με όσους έχουν ήδη κάποια ρύθμιση;
Απάντηση:
Εδώ θέλει μεγάλη προσοχή.
Για όσους βρίσκονται στο καθεστώς των 72 δόσεων έχει ανακοινωθεί δυνατότητα μετάβασης στις 120.
Για τις υπόλοιπες ενεργές ρυθμίσεις πρέπει να δούμε ακριβώς τι θα προβλέψει το τελικό κείμενο.
Και εδώ θέλω να στείλω ένα ξεκάθαρο μήνυμα:
Κανείς δεν πρέπει να σταματήσει να πληρώνει μια ενεργή ρύθμιση επειδή άκουσε για τις 120 δόσεις.
Δεν χάνουμε μια ρύθμιση που έχουμε για να κυνηγήσουμε μια άλλη, τους όρους της οποίας ακόμη δεν γνωρίζουμε πλήρως.

ECONOMIC REVIEWS AND ANALYSIS

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



ΔΡΑΣΕΙΣ ΜΕΛΩΝ της ΠΑ.Ε.Λ.Ο.

Ερώτηση: Και όσοι είχαν παλαιότερη ρύθμιση και την έχασαν;
Απάντηση:
Αυτό είναι ένα από τα σημεία που περιμένουμε να αποσαφηνιστούν. Υπάρχουν επιχειρήσεις και πολίτες που είχαν ρυθμίσει τις οφειλές τους αλλά, λόγω οικονομικής αδυναμίας, έχασαν τη ρύθμιση.
Πρέπει να δούμε εάν θα μπορούν να επανενταχθούν και με ποιες προϋποθέσεις.
Για μένα αυτό είναι ιδιαίτερα σημαντικό, γιατί μια νέα ρύθμιση πρέπει να δίνει πραγματική δεύτερη ευκαιρία σε εκείνον που θέλει και μπορεί πλέον να είναι συνεπής.

Ερώτηση: Ποιο είναι το πραγματικό όφελος για μια μικρή επιχείρηση;
Απάντηση:
Το βασικό όφελος είναι μία λέξη: ρευστότητα.
Να δώσουμε ένα απλό παράδειγμα.
Έχουμε μια επιχείρηση με κεφάλαιο οφειλής 60.000 ευρώ.
Η απλή διαίρεση σε 72 μήνες δίνει περίπου 833 ευρώ τον μήνα.
Σε 120 μήνες πέφτει στα 500 ευρώ, πριν βέβαια υπολογίσουμε τόκους και άλλες επιβαρύνσεις.
Μιλάμε για περίπου 330 ευρώ μικρότερη μηνιαία επιβάρυνση.
Για μια μικρή επιχείρηση αυτό μπορεί να κάνει πραγματική διαφορά στη ρευστότητά της.

Ερώτηση: Άρα με τις 120 δόσεις θα πληρώσουμε τελικά λιγότερα;
Απάντηση:
Όχι απαραίτητα.
Εδώ πρέπει να ξεχωρίσουμε δύο πράγματα:
Άλλο μικρότερη μηνιαία δόση και άλλο μικρότερο συνολικό κόστος.
Η μεγαλύτερη διάρκεια βοηθά σημαντικά τη ρευστότητα. Εφόσον όμως υπάρχει επιτόκιο, πρέπει να υπολογίσουμε και πόσο θα καταβάλει συνολικά ο οφειλέτης.
Γι' αυτό ο λογιστής δεν πρέπει να εξετάζει μόνο «πόση δόση μπορώ να έχω», αλλά και «πόσο θα μου κοστίσει τελικά η ρύθμιση».

Ερώτηση: Ποια είναι τα βασικά SOS που πρέπει να προσέξουν οι επιχειρήσεις;
Απάντηση:
Θα κρατούσα έξι σημεία.
Πρώτον, ποιες ακριβώς οφειλές εντάσσονται.
Δεύτερον, τι γίνεται με ενεργές και χαμένες ρυθμίσεις.
Τρίτον, ποιο θα είναι το επιτόκιο και το συνολικό κόστος.
Τέταρτον, με ποιους όρους χάνεται η ρύθμιση, ιδιαίτερα αν δημιουργηθούν νέες ληξιπρόθεσμες οφειλές.
Πέμπτον, τι γίνεται με κατασχέσεις και δεσμευμένους τραπεζικούς λογαριασμούς.
Και έκτον, τι σημαίνει η ένταξη για φορολογική και ασφαλιστική ενημερότητα.
Για μια επιχείρηση αυτά είναι εξίσου σημαντικά με τον αριθμό των δόσεων.

Ερώτηση: Εσείς πώς αξιολογείτε τελικά το μέτρο;
Απάντηση:
Το μέτρο είναι θετικό και κινείται προς τη σωστή κατεύθυνση, γιατί αντιμετωπίζει ένα πραγματικό πρόβλημα: τη δυνατότητα εξυπηρέτησης των συσσωρευμένων οφειλών.
Οι 120 δόσεις μπορούν να κάνουν μια οφειλή περισσότερο διαχειρίσιμη και να αφήσουν περισσότερο χώρο στη ρευστότητα, ιδιαίτερα των μικρομεσαίων επιχειρήσεων.
Από εκεί και πέρα, η πραγματική επιτυχία θα κριθεί από τους τελικούς όρους.
Γιατί το ζητούμενο δεν είναι απλώς να βάλουμε κάποιον σε μια ρύθμιση.
Το ζητούμενο είναι να μπορεί να παραμείνει στη ρύθμιση μέχρι το τέλος.

«Οι 120 δόσεις είναι ένα θετικό και χρήσιμο εργαλείο. Δεν είναι διαγραφή χρέους. Κάνουν όμως το χρέος περισσότερο διαχειρίσιμο.
Για μια μικρή επιχείρηση το κρίσιμο δεν είναι μόνο πόσα χρωστά. Είναι πόσα μπορεί να πληρώνει κάθε μήνα και ταυτόχρονα να συνεχίζει να λειτουργεί, να πληρώνει εργαζόμενους, προμηθευτές και τις τρέχουσες υποχρεώσεις της.

Γι' αυτό περιμένουμε τώρα την τελική εξειδίκευση.
https://www.facebook.com/share/v/1C7oz61H5V/?mibextid=wwXlfr



Νίκος Σπυροπουλος
Ο υπεύθυνος ψηφιακών συναλλαγών της Πάελο στον με όλα τα νέα της τεχνολογίας για την ανάπτυξη της επιχείρησης σας !! Με ιδέες για την δημιουργία της αλλά και συμβουλές για την ασφάλεια της !!
Με ένα κλικ Μπορείς .....Ακόμη και από το κινητό σου!
Η Επιχείρηση Σου Μπορεί από το Vodafone Business Vodafone Greece Stefanos Papagiannakis Nektarios Deligiannis Sofia Dristela Periklis Tsouris Αθηνά Τσάκουλη Virginia Tsichlaki Nikolaos Spirop

ECONOMIC REVIEWS AND ANALYSIS



ΔΡΑΣΕΙΣ ΜΕΛΩΝ της ΠΑ.Ε.Λ.Ο.



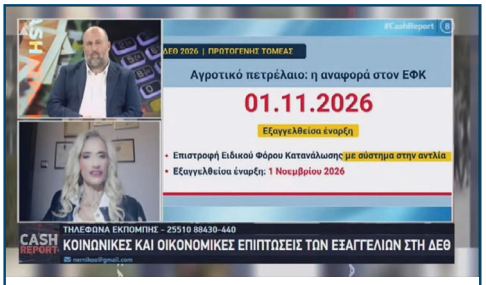
Η εκλεκτή συνάδελφος και μέλος μας κα **Μαριαννα Νικά** φιλοξενήθηκε στην εκπομπή **Οικονομικό Magazino του Μπάμπη Καουκη**

Ειχα τη χαρά να φιλοξενηθώ στην εκπομπή «Οικονομικό Μαγκαζίνο» με τον Μπάμπης Καούκης-Β, στο Extra Channel.

Συζητήσαμε για σημαντικά θέματα της οικονομικής και φορολογικής επικαιρότητας:

□ Φορολογικοί έλεγχοι και έμμεσες τεχνικές ελέγχου
□ Ρυθμίσεις οφειλών και δόσεις
□ Κρυπτονομίσματα και φορολογική αντιμετώπιση
□ Αύξηση του κόστους και οι επιπτώσεις σε επιχειρήσεις και νοικοκυριά
Γιατί πίσω από τους αριθμούς βρίσκονται άνθρωποι, επιχειρήσεις και αποφάσεις που επηρεάζουν την καθημερινότητά μας.

Δείτε ολόκληρη τη συζήτησή μας!
https://youtu.be/7nP0akKLs5g?is=dBU32cJR5fn-yI1t



Το μέλος μας **Χριστίνα Βατσιλα** παρευρέθηκε σε τηλεοπτική εκπομπή της τηλεόρασης Του καναλιού Δέλτα Τηλεόραση Θράκης και ενημέρωσε για τρέχοντα θέματα επικαιρότητας

Ευχαριστώ θερμά τον Νικόλαο Νεράντζη Nikolaos Accountsstatistics καθώς και το κανάλι ΔΕΛΤΑ ΤΗΛΕΟΡΑΣΗ ΘΡΑΚΗΣ για την τιμή που μου έκαναν να με προσκαλέσουν για ακόμα μία φορά στην εκπομπή **Cash Report LIVE στις 30.10.2026** για να ολοκληρώσουμε την εκπομπή μας της 26 Οκτωβρίου 2026 για τις οικονομικές και κοινωνικές επιπτώσεις των εξαγγελιών του πρωθυπουργού στη ΔΕΘ ,που λόγω περιορισμένου τηλεοπτικού χρόνου δεν προλάβαμε να ολοκληρώσουμε την προηγούμενη φορά,και να αναφερθούμε στα νέα μέτρα που θα ισχύουν από αύριο 1 Νοεμβρίου 2026 για το αγροτικό πετρέλαιο και την έκπτωση στον ειδικό φόρο κατανάλωσης ΕΦΚ απευθείας στην αντλία καθώς και στα νέα μέτρα για την Ενέργεια
Αναφερθήκαμε στο ποιοι αγρότες είναι οι δικαιούχοι της έκπτωσης του ειδικού φόρου κατανάλωσης, πώς θα γίνεται η διαδικασία από τη μεριά του αγρότη και από τη μεριά του πρατηριούχου καθώς και τα πλεονεκτήματα και τα μειονεκτήματα του νέου μέτρου
Παραθέτω το link ολόκληρης της εκπομπής κάτωθι και ελπίζω να τη βρείτε ενδιαφέρουσα
https://www.youtube.com/live/0q_61xtlexI?is=x2jRIPMltDhugqce

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

04.11.2026 #76.10

ECONOMIC REVIEWS AND ANALYSIS



ΓΙΑ ΤΟΥΣ ΕΛΛΗΝΕΣ ΠΟΛΙΤΕΣ ΠΟΥ ΕΡΓΑΖΟΝΤΑΙ ΣΕ ΔΙΕΘΝΟΥΣ ΟΡΓΑΝΙΣΜΟΥΣ:

ΤΑ ΠΡΟΝΟΜΙΑ ΚΑΙ ΟΙ ΑΣΥΛΙΕΣ ΠΟΥ ΤΟΥΣ ΠΑΡΕΧΟΝΤΑΙ.

(ΜΕΡΟΣ 1ο)



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

Το θέμα της φορολογικής κατοικίας, αλλά και το θέμα της φορολόγησης των αμοιβών οι οποίες καταβάλλονται στους φορολογούμενους πολίτες που εργάζονται σε Διεθνείς Οργανισμούς εξετάζονται κατά περίπτωση. Ειδικότερα, εξετάζεται εάν το Καταστατικό του κάθε Διεθνούς Οργανισμού περιλαμβάνει ειδικές ρυθμίσεις για φορολογικά θέματα τους ή εάν τυχόν υφίστανται ειδικότερες προβλέψεις σε διεθνείς συμβάσεις, κανονισμούς λειτουργίας, συναφή Πρωτόκολλα κ.λπ. που διέπουν τη σύσταση και την λειτουργία του Οργανισμού καθώς και στους σχετικούς κυρωτικούς νόμους. Επιπλέον, εξετάζεται εάν ο φορολογούμενος που εργάζεται σε έναν Διεθνή Οργανισμό καθώς και τα εισοδήματα που αυτός αποκτά εμπίπτουν στις τυχόν ειδικότερες ρυθμίσεις.

Οι εργαζόμενοι και οι συνταξιούχοι των Διεθνών Οργανισμών έχουν φορολογικές απαλλαγές οι οποίες εξετάζονται κατά περίπτωση, με βάση τις προβλέψεις στις διεθνείς συμβάσεις, κανονισμούς λειτουργίας, συναφή Πρωτόκολλα κ.λπ. που διέπουν τη σύσταση και λειτουργία του κάθε Οργανισμού καθώς και στους σχετικούς κυρωτικούς νόμους του.

Ειδικότερα: Οι εργαζόμενοι στην Ευρωπαϊκή Ενωση απολαμβάνουν προνόμια και ασυλίες στην επικράτεια των κρατών μελών της, με σκοπό την εκπλήρωση της αποστολής τους. Οι σχετικές διατάξεις έχουν προσαρτηθεί στη Συνθήκη για την Ευρωπαϊκή Ένωση, στη Συνθήκη για τη λειτουργία της Ευρωπαϊκής Ένωσης, και στη Συνθήκη περί ιδρύσεως της Ευρωπαϊκής Κοινότητας Ατομικής Ενεργείας (Ε.Κ.Α.Ε.). (Αρθρα 343 της Συνθήκης για τη λειτουργία της Ευρωπαϊκής Ένωσης και 191 της Ε.Κ.Α.Ε.) Πρωτόκολλο αριθ.7

Οι ρυθμίσεις του άρθρου 11(πρώην άρθρο 12):
Ετεροδικία: Στην επικράτεια κάθε κράτους μέλους και ανεξαρτήτως ιθαγενείας, οι υπάλληλοι και το λοιπό προσωπικό της Ένωσης:

α) απολαύουν ετεροδικίας για πράξεις στις οποίες προέβησαν, συμπεριλαμβανομένου του προφορικού ή γραπτού λόγου, ενεργώντας υπό την επίσημη ιδιότητά τους, με την επιφύλαξη της εφαρμογής των διατάξεων των που αφορούν, αφενός μεν, τους κανόνες περί ευθύνης των υπαλλήλων και του λοιπού προσωπικού έναντι της Ένωσης, αφετέρου δε, περί της αρμοδιότητος του Δικαστηρίου της Ευρωπαϊκής Ένωσης επί των διαφορών μεταξύ της Ένωσης και των υπαλλήλων και λοιπού προσωπικού της. Η ασυλία αυτή εξακολουθεί να ισχύει και μετά τη λήξη της θητείας τους,

β) **Δεν υπόκεινται σε περιορισμούς διακίνησης και στις διατυπώσεις εγγραφής στα μητρώα αλλοδαπών** οι ίδιοι και οι σύζυγοί τους και τα συντηρούμενα από αυτούς μέλη της οικογενείας τους,

γ) **Απολαμβάνουν διευκολύνσεων, όσον αφορά τις νομισματικές ρυθμίσεις ή τις ρυθμίσεις περί συναλλάγματος,** που αναγνωρίζονται από την καθιερωμένη πρακτική στους υπαλλήλους των διεθνών οργανισμών,

δ) **Απολαμβάνουν του δικαιώματος να εισάγουν ατελώς την οικοσκευή και τα προσωπικά τους είδη κατά την πρώτη ανάληψη των καθηκόντων τους** στην ενδιαφερομένη χώρα και του δικαιώματος να τα επανεξάγουν ατελώς, κατά τη λήξη της θητείας τους, με την επιφύλαξη και στις δύο περιπτώσεις των όρων που κρίνονται αναγκαίοι από την κυβέρνηση της χώρας στην οποία ασκείται το δικαίωμα,

ε) **Απολαμβάνουν του δικαιώματος να εισάγουν ατελώς το αυτοκίνητο που προορίζεται για προσωπική τους χρήση,** το οποίο έχει αποκτηθεί στη χώρα της τελευταίας τους διαμονής ή στη χώρα της οποίας είναι υπήκοοι σύμφωνα με τους όρους του εσωτερικού εμπορίου αυτής και να το επανεξάγουν ατελώς, με την επιφύλαξη και στις δύο περιπτώσεις των όρων που κρίνονται αναγκαίοι από την κυβέρνηση της ενδιαφερομένης χώρας.

Οι ρυθμίσεις του άρθρου 12 (πρώην άρθρο 13):
Η φορολόγηση επί των αποδοχών , μισθών και λοιπών αμοιβών που καταβάλλει η Ένωση στους υπαλλήλους και το λοιπό προσωπικό τους, επιβάλλεται από την Ένωση σύμφωνα με τους όρους και τη διαδικασία που καθορίζονται από το Ευρωπαϊκό Κοινοβούλιο και το Συμβούλιο, αποφασίζοντας μέσω κανονισμών σύμφωνα με τη συνήθη νομοθετική διαδικασία και μετά από διαβούλευση με τα αρμόδια θεσμικά όργανα. Οι υπάλληλοι και το λοιπό προσωπικό απαλλάσσονται από την επιβολή εσωτερικών φόρων επί των αποδοχών, μισθών και λοιπών αμοιβών, που καταβάλλονται από την Ένωση. 9.5.2008 .Επίσημη Εφημερίδα της Ευρωπαϊκής Ένωσης C 115/269

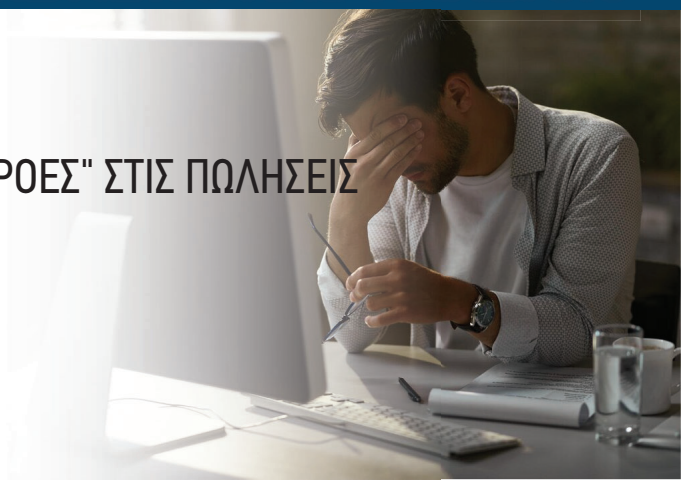
04.11.2026 #76.11

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

ECONOMIC REVIEWS AND ANALYSIS



ΠΕΡΙΣΣΟΤΕΡΑ LEADS, ΔΕΝ ΔΙΟΡΘΩΝΟΥΝ ΤΙΣ "ΔΙΑΡΡΟΕΣ" ΣΤΙΣ ΠΩΛΗΣΕΙΣ



ΘΩΜΑΣ ΚΡΥΠΑΣ
SENIOR MARKETING & MANAGEMENT CONSULTANT | DIGITAL TRANSFORMATION
AI & MARTECH CONSULTANT | TRAINER - LECTURER
MEMBER SYSEP & ELAM

Όταν οι πωλήσεις πιέζονται ή η ανάπτυξη επιβραδύνεται, η πρώτη αντίδραση πολλών επιχειρήσεων είναι σχεδόν προβλέψιμη, δηλαδή να αυξήσουν το marketing budget, να φέρουν περισσότερο traffic και να δημιουργήσουν περισσότερα leads. Είναι μια λογική αντίδραση, αλλά όχι πάντα η σωστή.
Σε αρκετές περιπτώσεις, το πρόβλημα δεν βρίσκεται στην κορυφή του funnel ούτε στην έλλειψη ζήτησης. Βρίσκεται σε όσα συμβαίνουν αφού η ζήτηση έχει ήδη δημιουργηθεί.
Μια επιχείρηση μπορεί να επενδύει αποτελεσματικά στην προσέλκυση ενδιαφέροντος και παρ' όλα αυτά να χάνει σημαντικό revenue επειδή καθυστερεί να απαντήσει, δεν ξεχωρίζει σωστά τα qualified opportunities, δεν ακολουθεί συστηματικά τις προσφορές, δεν καταγράφει γιατί χάνει deals ή δεν αξιοποιεί επαρκώς την υπάρχουσα πελατειακή της βάση.

Αυτές οι απώλειες είναι τα πραγματικά revenue leaks. Και πριν εγκριθεί μεγαλύτερο marketing spend, αξίζει να εξεταστεί αν το υπάρχον sales funnel λειτουργεί όσο αποδοτικά θα μπορούσε.

1. Lead Quality: Περισσότερα leads δεν σημαίνουν απαραίτητα περισσότερες πωλήσεις
Ένα campaign μπορεί να παράγει μεγάλο αριθμό leads και να φαίνεται επιτυχημένο σε επίπεδο volume ή Cost per Lead. Αν όμως τα περισσότερα από αυτά τα leads δεν έχουν πραγματικό fit, budget, ανάγκη ή intent, τότε η εμπορική ομάδα καλείται απλώς να διαχειριστεί περισσότερες επαφές χωρίς ανάλογη αύξηση σε opportunities και revenue.
Για αυτόν τον λόγο, το Cost per Lead από μόνο του δεν αρκεί ως δείκτης αποτελεσματικότητας. Πολύ μεγαλύτερη αξία έχουν metrics όπως το Cost per Qualified Lead, το Lead-to-Opportunity Rate και, τελικά, το Revenue per Lead Source. Ένα μικρότερο campaign μπορεί να αποδειχθεί πολύ πιο κερδοφόρο από ένα μεγαλύτερο, αν φέρνει σαφώς καλύτερης ποιότητας opportunities.
Η διοίκηση χρειάζεται λοιπόν να γνωρίζει όχι μόνο ποια κανάλια δημιουργούν leads, αλλά και ποια από αυτά δημιουργούν πραγματικές εμπορικές ευκαιρίες. Χρειάζεται επίσης να κατανοεί ποια κοινά χαρακτηριστικά έχουν τα leads που τελικά μετατρέπονται σε πελάτες και πού εμφανίζεται η μεγαλύτερη απόκλιση μεταξύ volume και quality.

2. Response Time: Ένα καλό lead μπορεί να χαθεί πριν ξεκινήσει ουσιαστικά η πώληση
Πολλές επιχειρήσεις επενδύουν σημαντικά για να δημιουργήσουν ενδιαφέρον και στη συνέχεια αφήνουν το momentum να χαθεί λόγω αργής ανταπόκρισης. Ένα lead μπορεί να έρθει σήμερα, να δεχθεί απάντηση αύριο και να ακολουθηθεί τρεις ημέρες αργότερα. Στο μεταξύ, ο δυνητικός πελάτης μπορεί ήδη να έχει μιλήσει με δύο ανταγωνιστές.
Το κρίσιμο metric εδώ είναι το χρονικό διάστημα από το Lead Created έως το First Meaningful Contact και όχι απλώς το αν στάλθηκε κάποιο αυτοματοποιημένο email. Η ταχύτητα ανταπόκρισης συνδέεται άμεσα με την ποιότητα της εμπειρίας, την αίσθηση επαγγελματισμού και την πιθανότητα να συνεχιστεί η συζήτηση.
Σε αρκετές επιχειρήσεις, η μείωση του response time είναι ένας από τους πιο άμεσους τρόπους να βελτιωθεί η απόδοση του υπάρχοντος funnel χωρίς επιπλέον media spend. Δεν απαιτεί απαραίτητα περισσότερα leads· απαιτεί καλύτερη αξιοποίηση των leads που ήδη υπάρχουν.

3. Proposal Conversion: Το πρόβλημα μπορεί να βρίσκεται πολύ μετά το ενδιαφέρον
Αν μια επιχείρηση φτάνει συχνά στο στάδιο της προσφοράς αλλά κλείνει λίγες συμφωνίες, τότε το πρόβλημα δεν βρίσκεται απαραίτητα στην ποσότητα των leads. Βρίσκεται στην ικανότητα του sales process να μετατρέπει ένα πραγματικό ενδιαφέρον σε απόφαση αγοράς.
Εδώ χρειάζεται να εξεταστεί προσεκτικά το Proposal Win Rate, αλλά και οι πραγματικοί λόγοι απώλειας των deals. Μια πρόταση μπορεί να χάνει επειδή το scope δεν είναι αρκετά σαφές, επειδή η τιμή παρουσιάζεται χωρίς το κατάλληλο business context, επειδή η λύση δεν συνδέεται ξεκάθαρα με το επιθυμητό outcome ή επειδή το follow-up γίνεται αποσπασματικά και χωρίς συνέπεια.
Το σημαντικό είναι να αποφεύγονται οι υποθέσεις. Αν είκοσι χαμένα deals δείχνουν τα ίδια επαναλαμβανόμενα patterns, τότε αυτά τα patterns αποτελούν πολύ πιο χρήσιμο growth insight από μια απλή αύξηση του traffic. Η βελτίωση της conversion διαδικασίας μπορεί να έχει πολύ μεγαλύτερο οικονομικό αποτέλεσμα από το να προσθέσει η επιχείρηση περισσότερες επαφές στην κορυφή του funnel.

4. Follow-Up: Το "θα το δούμε" κοστίζει περισσότερο απ' όσο νομίζουμε
Ένα σημαντικό ποσοστό ευκαιριών δεν χάνεται επειδή ο πελάτης είπε ξεκάθαρα "όχι". Χάνεται επειδή κανείς δεν συνέχισε σωστά τη συζήτηση ή επειδή το επόμενο βήμα δεν έγινε ποτέ με σαφή τρόπο.
Όταν το follow-up βασίζεται στη μνήμη του πωλητή, σε πρόχειρα reminders ή σε ασυνεπή χρήση του CRM, η πιθανότητα leakage αυξάνεται σημαντικά. Κάθε ουσιαστική ευκαιρία πρέπει να έχει ξεκάθαρο επόμενο βήμα, υπεύθυνο, ημερομηνία, status και λόγο απώλειας σε περίπτωση που κλείσει ως lost.
Η ποιότητα του pipeline δεν εξαρτάται μόνο από το πόσες ευκαιρίες περιέχει, αλλά από το πόσο πειθαρχημένα διαχειρίζονται. Ένα γεμάτο pipeline μπορεί να δημιουργεί ψευδή αίσθηση ασφάλειας αν στην πράξη μεγάλο μέρος του είναι ανενεργό, χωρίς επόμενο βήμα ή χωρίς ξεκάθαρο owner.

5. Existing Customers: Το μεγαλύτερο revenue leak μπορεί να βρίσκεται μετά την πρώτη πώληση
Η έμφαση στην απόκτηση νέων πελατών είναι φυσιολογική, αλλά πολλές επιχειρήσεις υποτιμούν το revenue potential που ήδη υπάρχει στην υπάρχουσα πελατειακή βάση. Repeat purchases, renewals, upsell, cross-sell, reactivation και referrals μπορούν να επηρεάσουν σημαντικά την ανάπτυξη, συχνά με χαμηλότερο κόστος από την απόκτηση νέων πελατών.
Αν ένας πελάτης αγοράζει μία φορά και στη συνέχεια εξαφανίζεται χωρίς να υπάρχει οργανωμένη στρατηγική επαναπροσέγγισης, τότε η επιχείρηση χάνει αξία που έχει ήδη πληρώσει για να αποκτήσει. Χρειάζεται λοιπόν να γνωρίζει ποιοι πελάτες είναι ανενεργοί, ποιοι έχουν πιθανότητα επαναγοράς, ποιοι θα μπορούσαν να αγοράσουν συμπληρωματικές υπηρεσίες και ποια είναι η σωστή στιγμή για την επόμενη επικοινωνία.
Σε πολλές περιπτώσεις, το retention και η ανάπτυξη της αξίας των υφιστάμενων πελατών αποτελούν μεγαλύτερη ευκαιρία από μια νέα καμπάνια acquisition.

Ένα απλό παράδειγμα
Ας υποθέσουμε ότι ένα funnel παράγει 1.000 visitors, 50 leads, 10 proposals και τελικά 2 sales. Η εύκολη αντίδραση είναι να αυξηθεί το traffic κατά 30% με την προσδοκία ότι θα αυξηθούν αναλογικά και οι πωλήσεις.
Υπάρχει όμως και μια δεύτερη προσέγγιση. Αν, χωρίς καμία αύξηση traffic, η επιχείρηση βελτιώσει την ποιότητα των leads, μειώσει το response time, κάνει πιο στοχευμένα τα proposals και εφαρμόσει πιο συστηματικό follow-up, τότε είναι πιθανό οι ίδιες 1.000 επισκέψεις να οδηγήσουν σε περισσότερα qualified opportunities και τελικά σε περισσότερες πωλήσεις.



Αν οι 2 sales γίνουν 4, η επιχείρηση έχει διπλασιάσει την απόδοση του ίδιου demand base χωρίς να έχει αυξήσει την αρχική επένδυση σε traffic.
Αυτό είναι και το βασικό insight:
Η ανάπτυξη δεν είναι πάντα θέμα των leads. Μερικές φορές είναι πωλησιακής οργάνωσης και διαδικασίας.

Πού μπορεί να βοηθήσει ΕΔΩ το AI
Το AI μπορεί να επιταχύνει αρκετά σημεία αυτής της διαδικασίας, αρκεί να εφαρμοστεί πάνω σε μια ήδη ξεκάθαρη εμπορική λογική. Μπορεί να χρησιμοποιηθεί για lead qualification, classification εισερχόμενων requests, suggested next actions, follow-up reminders, analysis χαμένων deals, εντοπισμό recurring objections και customer reactivation opportunities.
Η πραγματική αξία του όμως δεν βρίσκεται στο να αυτοματοποιεί απλώς περισσότερα βήματα. Βρίσκεται στο να βοηθά την επιχείρηση να παίρνει καλύτερες και ταχύτερες αποφάσεις μέσα σε μια πιο οργανωμένη διαδικασία.
Για αυτό και η σωστή σειρά δεν είναι "Automate everything and hope for growth".
Είναι:
Diagnos →Improve Process →Add AI →Measure
Αν μια διαδικασία είναι προβληματική, η αυτοματοποίησή της συνήθως απλώς θα επιταχύνει το πρόβλημα.

Το πραγματικό growth question
Πριν εγκριθεί περισσότερο marketing budget, η διοίκηση χρειάζεται να μπορεί να απαντήσει με σαφήνεια στο πιο κρίσιμο ερώτημα: **Πού χάνουμε σήμερα revenue**;
Στην ποιότητα των leads; Στην ταχύτητα ανταπόκρισης; Στο proposal process; Στο follow-up; Στους υπάρχοντες πελάτες;
Αν δεν υπάρχει ξεκάθαρη απάντηση, τότε ίσως η μεγαλύτερη ευκαιρία ανάπτυξης να μην βρίσκεται στο περισσότερο traffic. Μπορεί να βρίσκεται πολύ πιο κοντά, μέσα στο υπάρχον funnel και στον τρόπο με τον οποίο η επιχείρηση μετατρέπει τη ζήτηση σε πραγματική εμπορική αξία.

Fix the leaks before you buy more traffic.

04.11.2026 #76.13

ECONOMIC REVIEWS AND ANALYSIS



Η ΟΙΚΟΝΟΜΙΑ ΜΕΓΑΛΩΝΕΙ. **ΜΕΓΑΛΩΝΟΥΝ ΟΜΩΣ ΚΑΙ ΟΙ ΜΙΚΡΕΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ;**



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

Η ελληνική οικονομία έχει κάνει σημαντικά βήματα τα τελευταία χρόνια. Η ανάπτυξη συνεχίζεται, η ανεργία έχει υποχωρήσει, οι επενδύσεις ενισχύονται και η χώρα έχει ανακτήσει την οικονομική της αξιοπιστία.

Αυτή την πρόοδο πρέπει να την αναγνωρίζουμε.

Υπάρχει όμως ένα ερώτημα που δεν απαντιέται μόνο με οικονομικούς δείκτες.

Η οικονομία μεγαλώνει. Μεγαλώνει όμως μαζί της και η μικρή ελληνική επιχείρηση;

Γιατί ο επιχειρηματίας δεν πληρώνει τους λογαριασμούς του με ποσοστά ανάπτυξης. Τους πληρώνει με χρήματα που πρέπει να υπάρχουν στο ταμείο του.

Και πολλές φορές, παρά την αύξηση του τζίρου, αυτά τα χρήματα δεν περισσεύουν.

Άλλο ο τζίρος, άλλο το κέρδος

Ας πάρουμε ένα απλό, υποθετικό παράδειγμα μικρής εμπορικής επιχείρησης.

Πέρυσι είχε κύκλο εργασιών 300.000 ευρώ. Φέτος κατάφερε να τον αυξήσει στις 330.000 ευρώ.

Μια αύξηση 10%. Θετική εξέλιξη, χωρίς αμφιβολία.

Αν όμως στο ίδιο διάστημα αυξήθηκαν περισσότερο το κόστος των εμπορευμάτων, η ενέργεια, οι μισθοί και τα υπόλοιπα λειτουργικά έξοδα, το τελικό κέρδος μπορεί να είναι μικρότερο.

Ο επιχειρηματίας δουλεύει περισσότερο, πουλάει περισσότερο, αλλά στο τέλος μπορεί να του μένουν λιγότερα.

Δεν σημαίνει ότι η ανάπτυξη της οικονομίας δεν είναι πραγματική. Σημαίνει ότι δεν μεταφέρεται με τον ίδιο τρόπο σε κάθε επιχείρηση.

Και αυτό είναι ένα ζήτημα που αξίζει να εξετάσουμε σοβαρά.

Το μεγάλο στοίχημα είναι η παραγωγικότητα

Ένα από τα σημαντικότερα προβλήματα της ελληνικής οικονομίας παραμένει η χαμηλή παραγωγικότητα.

Σύμφωνα με στοιχεία της Ευρωπαϊκής Επιτροπής, η παραγωγικότητα ανά ώρα εργασίας στην Ελλάδα βρίσκεται περίπου στο 55% του μέσου όρου της Ευρωπαϊκής Ένωσης.

Αυτό δεν σημαίνει ότι ο Έλληνας επιχειρηματίας ή εργαζόμενος δεν προσπαθεί αρκετά.

Το αντίθετο. Συχνά εργάζεται πολλές ώρες, αλλά χωρίς την οργάνωση, την τεχνολογία και τις υποδομές που θα του επέτρεπαν να παράγει μεγαλύτερη αξία.

Σκεφτείτε δύο λογιστικά γραφεία με τον ίδιο αριθμό εργαζομένων.

Το ένα αφιερώνει πολλές ώρες σε επαναλαμβανόμενες εργασίες και χειροκίνητες διαδικασίες.

Το άλλο αξιοποιεί σύγχρονα πληροφοριακά συστήματα, αυτοματισμούς και καλύτερη κατανομή εργασιών.

Η διαφορά δεν βρίσκεται απαραίτητα στο πόσο εργάζονται οι άνθρωποι. Βρίσκεται στο πόσο αποτελεσματικά μπορούν να αξιοποιήσουν τον χρόνο και τις γνώσεις τους.

Δεν χρειαζόμαστε απλώς περισσότερη δουλειά. Χρειαζόμαστε καλύτερο αποτέλεσμα από τη δουλειά μας.

Υπάρχουν χρηματοδοτικά εργαλεία. Μπορούν όμως όλοι να τα αξιοποιήσουν;

Το ΕΣΠΑ, το Ταμείο Ανάκαμψης και τα χρηματοδοτικά εργαλεία της Ελληνικής Αναπτυξιακής Τράπεζας έχουν δημιουργήσει σημαντικές δυνατότητες για την επιχειρηματικότητα.

Αυτό είναι θετικό και πρέπει να συνεχιστεί.

Παρά τη βελτίωση των χρηματοδοτικών συνθηκών τα τελευταία χρόνια, αρκετές μικρές επιχειρήσεις εξακολουθούν να δυσκολεύονται να οργανώσουν ένα επενδυτικό σχέδιο, να καλύψουν την ιδιωτική συμμετοχή ή να εξασφαλίσουν την αναγκαία ρευστότητα.

Μια μικρή βιοτεχνία μπορεί να χρειάζεται ένα μηχάνημα αξίας 40.000 ευρώ που θα βελτιώσει την παραγωγή της. Ακόμη και αν υπάρχει πρόγραμμα επιδότησης, πρέπει να μπορεί να καλύψει το δικό της μέρος και να ανταποκριθεί στον χρόνο πληρωμών.

Δεν αρκεί, λοιπόν, να υπάρχουν διαθέσιμα προγράμματα.

Πρέπει να μπορούν να τα αξιοποιήσουν και οι επιχειρήσεις που πραγματικά τα χρειάζονται.

Χρειάζονται πιο προσιτά χρηματοδοτικά εργαλεία για μικρές παραγωγικές επενδύσεις, καλύτερη ενημέρωση και διαδικασίες ανάλογες με το μέγεθος της επιχείρησης.

Η συνεργασία δεν είναι πολυτέλεια

Η ελληνική επιχειρηματικότητα στηρίζεται σε μεγάλο βαθμό σε μικρές και πολύ μικρές επιχειρήσεις.

Αυτές οι επιχειρήσεις έχουν πλεονεκτήματα. Γνωρίζουν την αγορά τους, διατηρούν προσωπική σχέση με τους πελάτες τους και προσαρμόζονται γρήγορα στις αλλαγές.

Έχουν όμως και περιορισμούς.

Δεν μπορούν όλες να διαθέτουν δικό τους τμήμα πληροφορικής, εξειδικευμένους οικονομικούς συμβούλους, στελέχη μάρκετινγκ ή ανθρώπους που θα αναζητούν συνεχώς νέες επιχειρηματικές ευκαιρίες.

Η λύση δεν είναι απαραίτητα να μεγαλώσουν όλες σε μέγεθος.

Μπορούν όμως να μεγαλώσουν σε δυνατότητες.

Πώς; Μέσα από συνεργασίες, οργανωμένα δίκτυα, κοινές υπηρεσίες και ανταλλαγή τεχνογνωσίας.

Μια μικρή επιχείρηση που συνεργάζεται σωστά μπορεί να προσφέρει περισσότερες υπηρεσίες, να μειώσει το κόστος της και να αποκτήσει πρόσβαση σε πελάτες που διαφορετικά δύσκολα θα μπορούσε να εξυπηρετήσει.

Το μικρό μέγεθος δεν πρέπει να σημαίνει και μικρές δυνατότητες.

Τρεις πρακτικές κινήσεις για την επόμενη ημέρα

Κατά τη γνώμη μου, υπάρχουν τρεις κατευθύνσεις στις οποίες πρέπει να δώσουμε μεγαλύτερη βαρύτητα.

Πρώτον: Μικρές επενδύσεις με μετρήσιμο αποτέλεσμα.

Δεν χρειάζονται όλες οι επιχειρήσεις επενδύσεις εκατοντάδων χιλιάδων ευρώ.

Για μια μικρή επιχείρηση, η αγορά ενός σύγχρονου μηχανήματος, η εγκατάσταση ενός κατάλληλου λογισμικού ή η εκπαίδευση του προσωπικού μπορεί να αλλάξει ουσιαστικά τον τρόπο λειτουργίας της.

Χρειαζόμαστε περισσότερες στοχευμένες δράσεις που να υποστηρίζουν τέτοιες επενδύσεις και να αξιολογούν το πραγματικό τους αποτέλεσμα.

Δεύτερον: Χρηματοδότηση προσαρμοσμένη στις μικρές επιχειρήσεις.

Ένα επενδυτικό σχέδιο 30.000 ευρώ δεν μπορεί να αντιμετωπίζεται πάντοτε με την ίδια πολυπλοκότητα που απαιτεί μια πολύ μεγαλύτερη επένδυση.

Απλούστερες διαδικασίες, μικρότερα χρηματοδοτικά εργαλεία και καλύτερη σύνδεση της χρηματοδότησης με τις πραγματικές ανάγκες της αγοράς μπορούν να βοηθήσουν.

Τρίτον: Οργανωμένες επιχειρηματικές συνεργασίες.

Η κοινή αξιοποίηση τεχνολογίας, εξειδικευμένων υπηρεσιών και ανθρώπινου δυναμικού μπορεί να δημιουργήσει οικονομίες κλίμακας ακόμη και χωρίς συγχωνεύσεις.

Χρειάζεται να ενισχυθεί μια επιχειρηματική κουλτούρα όπου η συνεργασία δεν αντιμετωπίζεται ως αδυναμία, αλλά ως ευκαιρία ανάπτυξης.

Η ανάπτυξη πρέπει να φαίνεται και στο ταμείο

Η Ελλάδα έχει πετύχει σημαντική πρόοδο και έχει δημιουργήσει καλύτερες προϋποθέσεις για την οικονομία της.

Το επόμενο βήμα είναι να αποκτήσει αυτή η πρόοδο μεγαλύτερο βάθος στην πραγματική αγορά.

Να αυξηθεί η παραγωγικότητα, να ενισχυθεί η ανταγωνιστικότητα και να μπορούν περισσότερες μικρές επιχειρήσεις να επενδύουν και να δημιουργούν νέες θέσεις εργασίας.

Δεν χρειάζεται να μηδενίζουμε όσα έχουν γίνει. Χρειάζεται να δούμε τι περισσότερο μπορούμε να πετύχουμε.

Γιατί πίσω από κάθε οικονομικό δείκτη υπάρχουν πραγματικές επιχειρήσεις και πραγματικοί άνθρωποι.

Υπάρχει ο επαγγελματίας που προσπαθεί να κρατήσει την επιχείρησή του βιώσιμη, η οικογενειακή επιχείρηση που θέλει να περάσει στην επόμενη γενιά, ο νέος επιχειρηματίας που αναζητά μια ευκαιρία.

Αυτοί πρέπει να έχουν ουσιαστική θέση στην ανάπτυξη της επόμενης ημέρας.

Η επιτυχία της οικονομίας δεν πρέπει να μετριέται μόνο από το πόσο μεγαλώνει το ΑΕΠ, αλλά και από το πόσες επιχειρήσεις αποκτούν τη δυνατότητα να προχωρήσουν μαζί του.

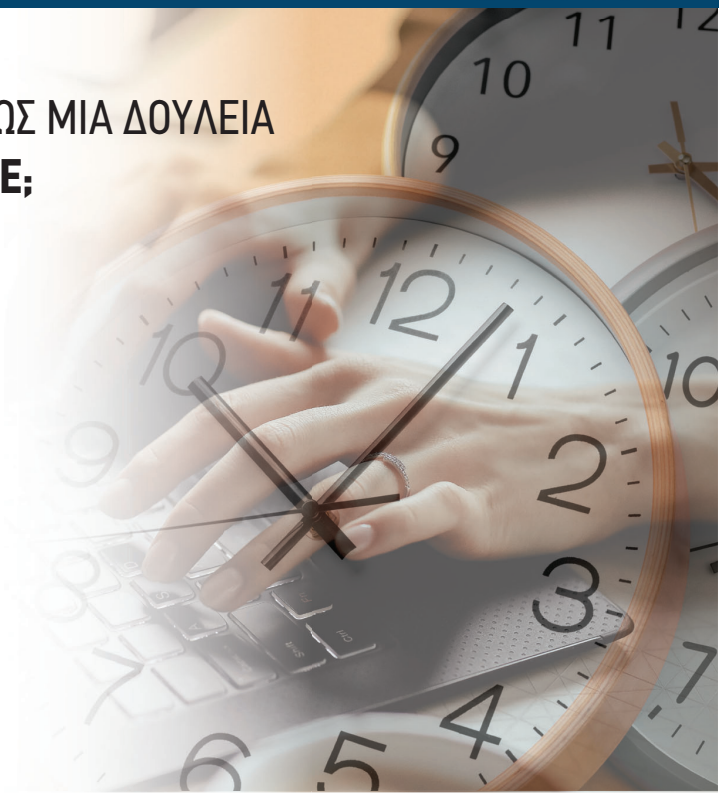
Γιατί, τελικά, η ανάπτυξη αποκτά πραγματική αξία όταν δεν φαίνεται μόνο στους δείκτες, αλλά και στα αποτελέσματα των επιχειρήσεων που στηρίζουν καθημερινά την ελληνική οικονομία.

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

ECONOMIC REVIEWS AND ANALYSIS



ΈΧΕΙΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗ Ή ΑΠΛΩΣ ΜΙΑ ΔΟΥΛΕΙΑ **ΠΟΥ ΔΕΝ ΤΕΛΕΙΩΝΕΙ ΠΟΤΕ;**



ΜΑΡΙΑΝΝΑ ΝΙΚΑ
ΟΙΚΟΝΟΜΟΛΟΓΟΣ-ΣΥΜΒΟΥΛΟΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ

Συζητώντας καθημερινά με ελεύθερους επαγγελματίες και επιχειρηματίες, διαπιστώνω συχνά κάτι που μου είναι πολύ οικείο. Άνθρωποι εργατικοί, με γνώσεις και αγάπη για τη δουλειά τους, που έχουν καταφέρει να δημιουργήσουν κάτι δικό τους, αλλά δυσκολεύονται να κάνουν το επόμενο βήμα.

Και αναρωτιέμαι: μήπως έχουμε μάθει να είμαστε καλοί επαγγελματίες, αλλά δυσκολευόμαστε να γίνουμε επιχειρηματίες;

Θυμάμαι πολύ καλά τα χρόνια που περνούσα ατελείωτες ώρες στο γραφείο. Βράδια, Σάββατα, Κυριακές. Χρόνια γεμάτα προσπάθεια, αγωνία, λάθη, αλλά και μικρές καθημερινές νίκες.

Δεν θα άλλαζα εκείνα τα χρόνια. Ήταν τα χρόνια που έμαθα, που πάλεψα, που έχτισα τις βάσεις της επιχείρησής μου. Και εξακολουθώ να πιστεύω ότι τίποτα ουσιαστικό δεν δημιουργείται χωρίς κόπο.

Κάποια στιγμή, όμως, άρχισα να καταλαβαίνω ότι για να προχωρήσει η επιχείρησή μου, έπρεπε να εξελιχθώ κι εγώ μαζί της.

Γιατί είναι άλλο να γνωρίζεις καλά τη δουλειά σου και άλλο να δημιουργείς μια επιχείρηση που μπορεί να αναπτυχθεί πέρα από τις προσωπικές σου αντοχές.

Και αυτή η μετάβαση δεν είναι εύκολη.

Όταν έχεις μάθει να τα κάνεις όλα μόνος σου, δυσκολεύεσαι να εμπιστευτείς, να αναθέσεις, να αφήσεις χώρο σε άλλους ανθρώπους. Φοβάσαι μήπως κάτι δεν γίνει όπως το θέλεις. Κι έτσι, πολλές φορές, ενώ η επιχείρηση μεγαλώνει, εσύ εξακολουθείς να λειτουργείς όπως την πρώτη ημέρα.

Στην Ελλάδα υπάρχει και μια ακόμη ιδιαιτερότητα. Πολλές φορές ο πελάτης δεν ζητά την επιχείρηση. Ζητά εσένα. Τον άνθρωπο που γνωρίζει, που τον έχει εξυπηρετήσει τόσα χρόνια, που εμπιστεύεται.

Αυτή η σχέση είναι πολύτιμη. Χτίζεται με συνέπεια, χρόνο και προσωπική προσπάθεια. Χρειάζεται όμως κάποια στιγμή να μάθουμε να μεταφέρουμε αυτή την εμπιστοσύνη και στην ομάδα μας.

Γιατί μια ομάδα δεν δημιουργείται απλώς όταν προσλαμβάνουμε ανθρώπους. Δημιουργείται όταν τους δίνουμε χώρο να αναλάβουν ευθύνες, να μάθουν και να εξελιχθούν.

Φυσικά, η ανάπτυξη δεν είναι μόνο θέμα νοοτροπίας. Χρειάζεται οικονομικούς πόρους, κατάλληλους συνεργάτες, εκπαίδευση και χρόνο. Χρειάζεται και ουσιαστική υποστήριξη, μέσα από τα κατάλληλα χρηματοδοτικά εργαλεία και προγράμματα ενίσχυσης.

Δεν πιστεύω ότι υπάρχει μία σωστή στιγμή για όλους. Ούτε ότι κάθε ελεύθερος επαγγελματίας πρέπει απαραίτητα να δημιουργήσει μια μεγάλη επιχείρηση.

Πιστεύω όμως ότι, όταν θέλουμε να εξελιχθούμε, χρειάζεται να αναρωτηθούμε αν ο τρόπος που εργαζόμαστε σήμερα μπορεί πραγματικά να μας οδηγήσει εκεί που ονειρευόμαστε να φτάσουμε.

Γιατί μερικές φορές δεν μας κρατούν πίσω οι αποτυχίες μας, αλλά ένας τρόπος δουλειάς που κάποτε μας έφερε την επιτυχία.

Δεν χρειάζεται να σταματήσουμε να προσπαθούμε.

Χρειάζεται να αναγνωρίσουμε πότε έχει έρθει η στιγμή να προσπαθήσουμε διαφορετικά.

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

ECONOMIC REVIEWS AND ANALYSIS



ΑΝΑΚΑΙΝΙΣΗ ΧΩΡΙΣ ΕΠΙΔΟΤΗΣΗ: Η ΈΚΠΤΩΣΗ ΦΟΡΟΥ ΕΩΣ 16.000 ΕΥΡΩ ΚΑΙ ΣΗΜΕΙΑ ΠΟΥ ΧΡΕΙΑΖΟΝΤΑΙ ΠΡΟΣΟΧΗ.



ΝΙΚΗ ΒΟΜΠΙΡΑΚΗ
ΟΙΚΟΝΟΜΟΛΟΓΟΣ – ΣΥΜΒΟΥΛΟΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ

Μια καλά σχεδιασμένη ανακαίνιση μπορεί να αυξήσει την αξία του ακινήτου και να μειώσει τα λειτουργικά έξοδα. Το κόστος όμως παραμένει ο μεγάλος πονοκέφαλος. Πολλοί στρέφονται σε προγράμματα επιδότησης όπως το «Εξοικονομώ» ή το «Ανακαινίζω». Υπάρχει και μια άλλη επιλογή, αυτή της έκπτωσης από το φόρο εισοδήματος.
Το μέτρο αφορά φυσικά πρόσωπα και καλύπτει ενεργειακές, λειτουργικές και αισθητικές αναβαθμίσεις, αρκεί το ακίνητο να μην έχει μπει σε άλλο επιδοτούμενο πρόγραμμα.

Ο κανόνας που καθορίζει τα πάντα: το 1/3
Η ΑΑΔΕ χωρίζει αυστηρά την εργασία από τα υλικά. Το ποσό των υλικών που αναγνωρίζεται δεν μπορεί να ξεπεράσει το ένα τρίτο της αξίας των υπηρεσιών. Με απλά λόγια: για κάθε 3 ευρώ εργασίας, αναγνωρίζεται μέχρι 1 ευρώ δαπάνης για υλικά.
Ας το δούμε με νούμερα (υποθέτουμε 100% πλήρη κυριότητα και ότι όλα τα τιμολόγια πληρώνονται μέσα στο ίδιο έτος):

Σενάριο	Εργασία	Υλικά	Συνολικό κόστος	Συνολική αναγνωριζόμενη δαπάνη	Δυνητική μείωση πενταετίας	Ετήσια μείωση*
Μηδενικό όφελος	0 €	10.000 €	10.000 €	0 €	0 €	0 €
Μερικό όφελος	6.000 €	6.000 €	12.000 €	8.000 €	8.000 €	1.600 €
Μέγιστο όφελος	12.000 €	4.000 €	16.000 €	16.000 €	16.000 €	3.200 €

**Η πλήρης αξιοποίηση της έκπτωσης προϋποθέτει επαρκή αναλογούντα φόρο εισοδήματος σε καθένα από τα πέντε έτη. Το ποσό της ετήσιας μείωσης που υπερβαίνει αυτόν τον φόρο δεν επιστρέφεται ούτε μεταφέρεται σε επόμενη χρονιά.*

Στην πρώτη περίπτωση αγοράζονται μόνο υλικά. Χωρίς νόμιμη δαπάνη εργασίας, δεν αναγνωρίζεται έκπτωση.
Στη δεύτερη, από τα 12.000 ευρώ μετράνε για έκπτωση 8.000 ευρώ καθώς οι υπηρεσίες αναγνωρίζονται στο σύνολό τους, για τα υλικά όμως το ανώτατο όριο είναι 2.000 ευρώ.
Στην τρίτη ο συνδυασμός οδηγεί στο ανώτατο όριο.

Γιατί χάνονται οι εκπτώσεις στους ελέγχους
Συγκεκριμένα:
•Ο ΑΤΑΚ πρέπει να φαίνεται στο παραστατικό (Α.1197/2024).
•Η σύνδεση της δαπάνης με το συγκεκριμένο ακίνητο πρέπει να αποδεικνύεται στα σχετικά παραστατικά. Στη ΔΕΔ 264/2026, η έκπτωση απορρίφθηκε επειδή, με βάση τα δελτία αποστολής και τα υπόλοιπα στοιχεία, δεν τεκμηριωνόταν ότι οι εργασίες και τα υλικά αφορούσαν το ακίνητο για το οποίο ζητήθηκε η μείωση.
•Δεν αρκεί η ηλεκτρονική πληρωμή. Το παραστατικό πρέπει να έχει διαβιβαστεί στο myDATA.
•Το κτίριο να μην έχει ενταχθεί σε άλλο πρόγραμμα επιδότησης ενεργειακής αναβάθμισης ή άλλη δράση επιχορήγησης που εμπίπτει στον περιορισμό του άρθρου 39Β.

Σημαντικό είναι να κρατούνται τα παραστατικά και τα αποδεικτικά πληρωμής, καθώς σχετικά στοιχεία θα αναζητηθούν κατά τη συμπλήρωση των κωδικών 627–628 του Ε1.

Η ισχύουσα προθεσμία δαπανών φθάνει στις 31/12/2026. Το άρθρο 18 του υπό διαβούλευση νομοσχεδίου προτείνει παράταση έως τις 31/12/2027, χωρίς αλλαγή του βασικού μηχανισμού.

Μέχρι την ψήφιση και δημοσίευση, παραμένει πρόταση.

Ο έλεγχος από τον λογιστή πριν ξεκινήσουν οι εργασίες βοηθά τον ιδιοκτήτη να προϋπολογίσει το πραγματικό όφελος.

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

04.11.2026 #76.16

ECONOMIC REVIEWS AND ANALYSIS



ΑΠΟΔΕΙΞΕΙΣ «ΚΕΡΑΣΜΑ» ΚΑΙ ΑΝΑΖΗΤΗΣΗ ΑΠΟΚΡΥΒΕΝΤΩΝ ΕΣΟΔΩΝ – ΑΠΟ ΤΟΝ ΦΟΡΟΛΟΓΙΚΟ ΕΛΕΓΧΟ ΣΤΗΝ ΠΟΙΝΙΚΗ ΕΥΘΥΝΗ.



ΈΛΕΝΑ ΤΕΡΕΖΑΚΗ
ΑΣΚΟΥΜΕΝΗ ΔΙΚΗΓΟΡΟΣ

Με αφορμή την υπόθεση της επικαιρότητας για την φερόμενη οργανωμένη και κακουργηματικού χαρακτήρα δραστηριότητα γνωστής αλυσίδας καταστημάτων, επανήλθε έντονα στο προσκήνιο το **έγκλημα της φοροδιαφυγής.** Σύμφωνα με τα όσα έχουν γίνει γνωστά, μέρος των πωλήσεων φέρεται να εμφανιζόταν ως «κεράσματα», με αποτέλεσμα τη μη έκδοση των αντίστοιχων παραστατικών και την απόκρυψη φορολογητέας ύλης. Στο παρόν άρθρο παρουσιάζονται **ειδικότερα ζητήματα του ποινικού σκέλους του αδικήματος** με έμφαση στον προσδιορισμό της αποκρυβείσας φορολογητέας ύλης, στη σχέση μεταξύ διοικητικής και ποινικής διαδικασίας, καθώς και στην ενδεχόμενη συμμετοχική ευθύνη του λογιστή.

Ι.Το έγκλημα της φοροδιαφυγής στην πράξη

Η φερόμενη ως ανωτέρω διαπραχθείσα πράξη της φοροδιαφυγής τιμωρείται ποινικά από το α. 79 του Κώδικα Φορολογικής Διαδικασίας, όπως επαναδιαμορφώθηκε με το Ν. 5090/2024, και συνίσταται ακριβώς στην παραπλάνηση της Διοίκησης με την αθέμιτη παρασιώπηση ή απόκρυψη αληθινών γεγονότων, όπως εν προκειμένω των πωλήσεων, και στην μη απόδοση του ΦΠΑ. Οι ποινές φυλακίσεως ή καθείρξεως που απειλούνται εξαρτώνται από το χρηματικό ύψος του μη αποδοθέντος ποσού **ανά διαχειριστικό έτος.** Αυτό σημαίνει πως η υπέρβαση των 100.000 ευρώ, που αποτελούν το όριο για το κακούργημα, σε δύο διαχειριστικά έτη αθροιστικά, δεν στοιχειοθετεί μία κακουργηματική πράξη αλλά δύο κατ' εξακολούθηση τελεσθέντα πλημμελήματα. Μια ακόμη άξια αναφοράς διάταξη, που ενδεχομένως να τύχει εφαρμογής σε υποθέσεις όπως η συγκεκριμένη, αποτελεί η πρόβλεψη της **επιβαρυντικής περίστασης για την «μεταχείριση ιδιαίτερων τεχνασμάτων» από το δράστη.**

Συχνός αρνητικός της κατηγορίας ισχυρισμός που προβάλλεται από την υπεράσπιση, είναι η αμφισβήτηση του εξωλογιστικού υπολογισμού των εσόδων και του οφειλόμενου ΦΠΑ που τελικώς δεν αποδόθηκε. Ο ισχυρισμός στηρίζεται στο ότι τα ποσά για τα οποία φοροδιέφυγε ο κατηγορούμενος δεν είναι πραγματικά, δεν υπολογίστηκαν έγκυρα και άρα δεν πληρούται η αντικειμενική υπόσταση του εγκλήματος.

Η πάγια απάντηση του Αρείου Πάγου όμως, που απορρίπτει τον ισχυρισμό, είναι ότι **ο εξωλογιστικός τρόπος υπολογισμού του αποκρυβέντος εισοδήματος και η επί τη βάσει αυτού πραγματοποιούμενη επιβολή φόρου εισοδήματος ΦΠΑ, είναι απολύτως σύννομα όταν είναι αδύνατος ο έλεγχος των φορολογικών βιβλίων.** Η αδυναμία αυτή ελέγχου παρουσιάζεται συχνά στην πράξη, όταν ενώ ζητείται από τις αρχές επίδειξη των βιβλίων της επιχείρησης και διάθεση τους προς έλεγχο, αυτά δεν προσκομίζονται με τον ισχυρισμό λ.χ. ότι έχουν κλαπεί (ΑΠ 87/2025).

ΙΙ.Η σχέση διοικητικής και ποινικής διαδικασίας

Εξαιρετικά κρίσιμη παρουσιάζεται επίσης η ρύθμιση της παρ. 2 του α. 81 του ΚΦΔ, κατά την οποία καθιερώνεται **η υποχρεωτική αναβολή της κίνησης ποινικής δίωξης από τον εισαγγελέα ή αναστολή της ποινικής διαδικασίας από τον ανακριτή** αν έχει ξεκινήσει ήδη, μέχρι να οριστικοποιηθεί η σχετική διοικητική πράξη προσδιορισμού του φόρου ή επιβολής προστίμου. Η ποινική διαδικασία «αναμένει» την έκβαση της τυχόν ασκηθείσας ενδικοφανούς και εν συνεχεία δικαστικής προσφυγής, ή την άπρακτη πάροδο της προθεσμίας τους, ώστε η σχετική κρίση της Διοίκησης να καταστεί αμετάκλητη. Υπό το προισχύσαν καθεστώς, αυτό ενέπιπτε στην ευχέρεια των ποινικών οργάνων, σήμερα όμως **η παραβίαση της υποχρέωσης δημιουργεί απόλυτη ακυρότητα της διαδικασίας** κατά το α. 171 παρ. 1 περ. γ' ΚΠΔ. **Την κήρυξη της ακυρότητας και άρα την αναστολή της διαδικασίας** μπορεί να ζητήσει, κατά την πρόβλεψη του α. 174 παρ. 1 εδ. β' ΚΠΔ **και ο ίδιος ο κατηγορούμενος**, αν το αρμόδιο όργανο, εισαγγελέας ή ανακριτής παραλείψει να το πράξει.

Καθοριστική λοιπόν κρίνεται η έκβαση της διοικητικής διαδικασίας για το ποινικό σκέλος της υπόθεσης, **διότι από το ακριβές ύψος των εσόδων και του μη αποδοθέντος ΦΠΑ θα κριθεί αν η κατηγορία θα καταλήξει κακουργηματική, πλημμελητική, ή ακόμη αν θα «πέσει» ολοκληρωτικά.** Υπενθυμίζουμε, στο σημείο αυτό, ότι για φοροδιαφυγή κάτω των 50.000 ευρώ ανά διαχειριστικό έτος δεν υφίσταται καν ποινική ευθύνη του προσώπου. Σε βάρος του επιβάλλεται μόνο διοικητικό πρόστιμο.

Έτσι, αποφεύγονται δύο κίνδυνοι εξίσου σημαντικοί για σύστημα δικαίου μας.

Πρώτον, ο κίνδυνος έκδοσης αντιφατικών αποφάσεων. Διότι πράγματι, θα αμφισβητούνταν σοβαρά η ενότητα της έννομης τάξεως μας αν ο δράστης καταδικαζόταν από το ποινικό δικαστήριο ενώ εν τω μεταξύ στο διοικητικό δικαστήριο ευδοκιμούσε η προσφυγή και το πρόστιμο ακυρωνόταν. Το ίδιο θα συνέβαινε και αν κρινόταν ένοχος για κακουργηματική φοροδιαφυγή άνω των 100.000 ευρώ, ενώ μεταγενέστερα το διοικητικό δικαστήριο διαπίστωνε χαμηλότερο ύψος του μη αποδοθέντος ΦΠΑ. **Γι' αυτό λοιπόν η εξάρτηση της εξέλιξης της ποινικής διαδικασίας από την λεγόμενη «οριστικοποίηση της φορολογικής ενοχής» κρίνεται όλως θεμιτή.**

Δεύτερον, ο κίνδυνος παραβίασης **της θεμελιώδους αρχής ne bis in idem, δηλαδή της άπαξ καταδίκης για την ίδια πράξη, υπέρ της οποίας καθιερώθηκε και η ανωτέρω υποχρεωτικότητα.** Ειδικότερα, στις περιπτώσεις που επιβληθεί τόσο διοικητικό πρόστιμο όσο και ποινή αναφύεται το ζήτημα των λεγόμενων «δυαδικών κυρώσεων».

Η προβληματική συνοψίζεται εν συντομία στο ερώτημα **αν είναι ανεκτό να τιμωρείται κάποιος για την ίδια πράξη τόσο διοικητικά όσο και ποινικά, δεδομένου ότι ορισμένες διοικητικές κυρώσεις φέρουν χαρακτηριστικά που αγγίζουν την ποινική τιμώρηση,** και άρα αν επιβληθούν παράλληλα προς αυτή πλήττεται ο κανόνας της άπαξ τιμωρήσεως για μια πράξη. Η αρνητική στάση του Αρείου Πάγου, ωστόσο, που δεν τους αναγνωρίζει τέτοιο χαρακτήρα σε συναφείς περιπτώσεις (ΑΠ 541/2026), έρχεται σε αντίθεση με το Συμβούλιο της Επικρατείας και επηρεάζει σε μεγάλο βαθμό την ευθύνη του κατηγορουμένου, δεδομένου ότι το ποινικό δικαστήριο έπεται υποχρεωτικά.

ΙΙΙ.Η συμμετοχική ευθύνη του λογιστή

Τέλος, διαπιστώνουμε ότι σε αντίστοιχες υποθέσεις φοροδιαφυγής, μεταξύ των κατηγορουμένων συχνά περιλαμβάνονται και λογιστές. Η ποινική ευθύνη τους θεμελιώνεται στην παρ. 3 του άρθρου 80 ΚΦΔ, κατά την οποία εκείνος που υπογράφει τη φορολογική δήλωση ως πληρεξούσιος, καθώς και εκείνος που με οποιονδήποτε άλλο τρόπο παρέχει άμεση συνδρομή στην τέλεση του εγκλήματος, **εν γνώσει του, τιμωρείται ως άμεσος συνεργός,** δηλαδή με την ποινή του αυτουργού. Με απλά λόγια, η ποινική ευθύνη του λογιστή θα κριθεί τελικώς όχι τόσο από την πράξη του καθαυτή αλλά **από το δόλο του, ο οποίος πρέπει να είναι άμεσος, μη αρκούντος του ενδεχόμενου.** Η συνδρομή του απαιτούμενου δόλου αποτελεί, σε κάθε περίπτωση, πραγματικό ζήτημα που κρίνεται σε επίπεδο απόδειξης.

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

ECONOMIC REVIEWS AND ANALYSIS



Η ΑΟΡΑΤΗ ΖΗΜΙΑ ΤΟΥ ΚΑΚΟΥ MANAGEMENT: ΠΟΣΟ ΚΟΣΤΙΖΟΥΝ ΣΤΙΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ ΟΙ ΛΑΘΟΣ ΑΠΟΦΑΣΕΙΣ;

ΚΟΡΙΝΑ ΔΙΟΝΕΛΛΗ
ΔΙΟΙΚΗΤΙΚΗ ΔΙΕΥΘΥΝΤΡΙΑ ACIS COUNSULTING

Μια επιχείρηση μπορεί να έχει καλό προϊόν, σταθερό πελατολόγιο, ικανούς εργαζομένους και ικανοποιητικό κύκλο εργασιών. Παρ' όλα αυτά, στο τέλος της χρονιάς τα αποτελέσματα να μην ανταποκρίνονται στις προσδοκίες της.

Συνήθως αναζητούμε τις αιτίες στο αυξημένο λειτουργικό κόστος, στον ανταγωνισμό, στη φορολογία ή στις συνθήκες της αγοράς. Όλα αυτά ασφαλώς επηρεάζουν την πορεία μιας επιχείρησης.

Υπάρχει όμως ένας παράγοντας που συχνά παραβλέπουμε: **ο τρόπος με τον οποίο διοικείται.**

Το κακό Management δεν εμφανίζεται ως ξεχωριστή δαπάνη στον ισολογισμό. Δεν υπάρχει λογιστικός λογαριασμός με τίτλο «κόστος λανθασμένων διοικητικών αποφάσεων». Υπάρχουν όμως οι συνέπειές του: χαμένος χρόνος, μειωμένη παραγωγικότητα, αποχωρήσεις εργαζομένων, δυσαρεστημένοι πελάτες και ευκαιρίες που δεν αξιοποιήθηκαν.

Και αυτές οι συνέπειες έχουν πραγματικό οικονομικό κόστος.

Όταν η καθημερινότητα αποκαλύπτει το πρόβλημα

Ας σκεφτούμε μια μικρομεσαία επιχείρηση στην οποία ο ιδιοκτήτης αποφασίζει σχεδόν για τα πάντα.

Από μια σημαντική εμπορική συμφωνία μέχρι την αγορά ενός απλού αναλώσιμου, όλα περνούν από το γραφείο του.

Οι εργαζόμενοι περιμένουν εγκρίσεις, οι αποφάσεις καθυστερούν και η καθημερινή λειτουργία εξαρτάται υπερβολικά από ένα πρόσωπο.

Ο επιχειρηματίας εργάζεται ατελείωτες ώρες, αισθάνεται ότι κανείς δεν μπορεί να τον αντικαταστήσει και συχνά καταλήγει στο συμπέρασμα ότι πρέπει να ελέγχει ακόμη περισσότερα.

Έτσι δημιουργείται ένας φαύλος κύκλος.

Το πρόβλημα δεν είναι απαραίτητα η έλλειψη ικανότητας ή εργατικότητας. Είναι η απουσία σωστής οργάνωσης, κατανομής αρμοδιοτήτων και εμπιστοσύνης.

Η αποτελεσματική διοίκηση απαιτεί να γνωρίζουμε ποιες αποφάσεις πρέπει να παίρνουμε οι ίδιοι και ποιες μπορούμε να αναθέτουμε σε άλλους.

Πόσο κοστίζει ο χαμένος χρόνος;

Ας χρησιμοποιήσουμε ένα απλό παράδειγμα.

Μια επιχείρηση απασχολεί είκοσι εργαζομένους. Εξαιτίας ασαφών οδηγιών, καθυστερημένων εγκρίσεων, κακού προγραμματισμού ή περιττών διαδικασιών, ο καθένας χάνει καθημερινά είκοσι λεπτά.

Με είκοσι δύο εργάσιμες ημέρες τον μήνα, η συνολική απώλεια φτάνει περίπου τις 147 εργατοώρες.

Πρόκειται για υποθετικό παράδειγμα, αλλά ο υπολογισμός είναι αποκαλυπτικός.

Αν μάλιστα αποτιμήσουμε αυτές τις ώρες με βάση το πραγματικό εργατικό κόστος, αντιλαμβανόμαστε ότι μια φαινομενικά μικρή οργανωτική αδυναμία μπορεί να επιβαρύνει σημαντικά την επιχείρηση.

Και εδώ δεν έχουμε υπολογίσει πιθανές καθυστερήσεις στην εξυπηρέτηση πελατών, λάθη που χρειάζονται διόρθωση ή πωλήσεις που χάθηκαν.

Πόσες επιχειρήσεις μετρούν πραγματικά αυτές τις απώλειες;

Η παραγωγικότητα δεν αυξάνεται μόνο με περισσότερη εργασία. Αυξάνεται κυρίως όταν περιορίζουμε τον χρόνο που χάνεται χωρίς λόγο.

Οι εργαζόμενοι που φεύγουν και η γνώση που χάνεται

Ένα ακόμη σημαντικό κόστος αφορά την αποχώρηση ικανών εργαζομένων.

Όταν ένας έμπειρος συνεργάτης εγκαταλείπει μια επιχείρηση, δεν χάνεται μόνο η θέση εργασίας του. Χάνεται πολύτιμη γνώση, εμπειρία, εξοικείωση με τις διαδικασίες και συχνά μια σχέση εμπιστοσύνης με τους πελάτες.

Η αναζήτηση αντικαταστάτη, η εκπαίδευση και ο χρόνος προσαρμογής δημιουργούν πρόσθετες επιβαρύνσεις.

Δεν ευθύνεται βέβαια πάντα η διοίκηση για τις αποχωρήσεις. Οι οικονομικές απολαβές, οι προσωπικές επιλογές και οι ευκαιρίες επαγγελματικής εξέλιξης έχουν τη δική τους σημασία.

Όταν όμως μια επιχείρηση χάνει συστηματικά καλούς εργαζομένους, χρειάζεται να εξετάσει και τον τρόπο λειτουργίας της.

Υπάρχει σαφής κατανομή καθηκόντων; Αναγνωρίζεται η προσπάθεια; Ακούγονται οι προτάσεις των εργαζομένων; Υπάρχουν πραγματικές δυνατότητες εξέλιξης;

Η διατήρηση ενός καλού συνεργάτη δεν εξαρτάται αποκλειστικά από τον μισθό του.

Η διοίκηση μέσω φόβου έχει ημερομηνία λήξης

Σε αρκετούς εργασιακούς χώρους εξακολουθεί να επικρατεί η αντίληψη ότι ο αυστηρός προϊστάμενος είναι και αποτελεσματικός.

Η αυστηρότητα, όμως, δεν ταυτίζεται με την καλή διοίκηση.

Όταν οι εργαζόμενοι φοβούνται να αναφέρουν ένα λάθος ή να εκφράσουν διαφορετική άποψη, η επιχείρηση στερείται πληροφορίες που θα μπορούσαν να την προστατεύσουν από μεγαλύτερα προβλήματα.

Η σιωπή δεν σημαίνει πάντοτε συμφωνία. Ούτε η συνεχής παρουσία του προϊσταμένου εξασφαλίζει καλύτερα αποτελέσματα.

Ένας αποτελεσματικός μάνατζερ χρειάζεται να θέτει στόχους, να ελέγχει την πρόοδο και να αναλαμβάνει την ευθύνη των αποφάσεών του. Παράλληλα, οφείλει να δημιουργεί συνθήκες στις οποίες οι εργαζόμενοι μπορούν να επισημαίνουν προβλήματα και να προτείνουν λύσεις.

Η εμπιστοσύνη δεν καταργεί τον έλεγχο. Τον κάνει ουσιαστικότερο.

Πέντε απλές κινήσεις για καλύτερο Management

Η βελτίωση της διοίκησης δεν προϋποθέτει απαραίτητα μεγάλες δαπάνες. Αρκετές αλλαγές μπορούν να ξεκινήσουν από την καθημερινή λειτουργία.

1. Ξεκάθαροι στόχοι και προτεραιότητες. Κάθε εργαζόμενος πρέπει να γνωρίζει τι αναμένεται από αυτόν, ποιες είναι οι προτεραιότητες και πώς αξιολογείται η απόδοσή του.

2. Σωστή κατανομή αρμοδιοτήτων. Οι αποφάσεις πρέπει να λαμβάνονται στο κατάλληλο επίπεδο, χωρίς περιττές εγκρίσεις και συνεχείς παρεμβάσεις.

3. Καλύτερη εσωτερική επικοινωνία. Σύντομες, ουσιαστικές συναντήσεις, σαφείς οδηγίες και έγκαιρη ενημέρωση μπορούν να περιορίσουν σημαντικά τις καθημερινές δυσλειτουργίες.

4. Αξιοποίηση των εργαζομένων. Οι άνθρωποι που βρίσκονται καθημερινά στην παραγωγή, στις πωλήσεις ή στην εξυπηρέτηση πελατών γνωρίζουν συχνά προβλήματα που η διοίκηση δεν αντιλαμβάνεται άμεσα.

5. Παρακολούθηση συγκεκριμένων αποτελεσμάτων. Χρόνος εξυπηρέτησης, καθυστερήσεις, παράπονα πελατών, παραγωγικότητα και αποχωρήσεις προσωπικού αποτελούν χρήσιμους δείκτες για την αξιολόγηση της λειτουργίας μιας επιχείρησης.

Το ζητούμενο δεν είναι να δημιουργήσουμε περισσότερες διαδικασίες. Είναι να κάνουμε τις υπάρχουσες αποτελεσματικότερες.

Η τεχνολογία δεν διορθώνει από μόνη της την κακή διοίκηση

Σήμερα οι επιχειρήσεις επενδύουν σε ψηφιακά εργαλεία, πληροφοριακά συστήματα και εφαρμογές τεχνητής νοημοσύνης.

Πρόκειται για σημαντικές δυνατότητες που μπορούν να βελτιώσουν την οργάνωση, την πληροφόρηση και τη λήψη αποφάσεων.

Υπάρχει όμως μια βασική προϋπόθεση: να γνωρίζει η επιχείρηση τι θέλει να πετύχει.

Αν οι αρμοδιότητες παραμένουν ασαφείς και οι διαδικασίες προβληματικές, η τεχνολογία από μόνη της δεν αρκεί.

Πρώτα χρειάζεται σωστή οργάνωση και στη συνέχεια επιλογή των κατάλληλων εργαλείων.

Το πραγματικό ανταγωνιστικό πλεονέκτημα

Οι επιχειρήσεις δεν μπορούν να ελέγξουν όλες τις εξωτερικές συνθήκες. Δεν καθορίζουν τη φορολογία, το ενεργειακό κόστος ή τις διεθνείς οικονομικές εξελίξεις.

Μπορούν όμως να βελτιώσουν τον τρόπο με τον οποίο λειτουργούν.

Η καλή διοίκηση δεν αποτελεί πολυτέλεια των μεγάλων επιχειρήσεων. Είναι ανάγκη για κάθε επαγγελματική δραστηριότητα, ανεξάρτητα από το μέγεθός της.

Μια σωστά οργανωμένη επιχείρηση αξιοποιεί καλύτερα τους ανθρώπους της, περιορίζει τις περιττές δαπάνες, ανταποκρίνεται ταχύτερα στις αλλαγές και δημιουργεί καλύτερες προϋποθέσεις ανάπτυξης.

Γιατί τελικά το κόστος μιας επιχείρησης δεν βρίσκεται μόνο σε όσα πληρώνει. Βρίσκεται και σε όσα χάνει από τις λανθασμένες αποφάσεις της.

Και αυτό είναι ένα κόστος που αξίζει να αρχίσουμε να μετράμε.

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

ECONOMIC REVIEWS AND ANALYSIS

ΨΗΦΙΑΚΗ ΚΑΡΤΑ ΕΡΓΑΣΙΑΣ: ΑΠΟ ΤΗΝ ΚΑΤΑΓΡΑΦΗ ΤΩΝ ΥΠΕΡΩΡΙΩΝ ΣΤΟ ΠΡΑΓΜΑΤΙΚΟ ΚΟΣΤΟΣ ΕΡΓΑΣΙΑΣ



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



Η ΜΕΓΑΛΗ ΑΥΞΗΣΗ ΤΩΝ ΔΗΛΩΜΕΝΩΝ ΥΠΕΡΩΡΙΩΝ ΔΕΝ ΑΠΟΔΕΙΚΝΥΕΙ ΑΝΤΙΣΤΟΙΧΗ ΑΥΞΗΣΗ ΤΗΣ ΠΡΑΓΜΑΤΙΚΗΣ ΑΠΑΣΧΟΛΗΣΗΣ. ΔΕΙΧΝΕΙ ΟΜΩΣ ΟΤΙ Η ΨΗΦΙΑΚΗ ΚΑΤΑΓΡΑΦΗ ΣΥΝΔΕΕΙ ΠΛΕΟΝ ΠΟΛΥ ΣΤΕΝΟΤΕΡΑ ΤΟΝ ΧΡΟΝΟ ΕΡΓΑΣΙΑΣ ΜΕ ΤΗ ΜΙΣΘΟΔΟΣΙΑ, ΤΟ ΚΟΣΤΟΣ ΤΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ ΚΑΙ ΤΟΝ ΕΛΕΓΧΟ ΕΦΑΡΜΟΓΗΣ ΤΗΣ ΕΡΓΑΤΙΚΗΣ ΝΟΜΟΘΕΣΙΑΣ.

Η Ψηφιακή Κάρτα Εργασίας περνά πλέον σε μια διαφορετική φάση. Δεν αποτελεί μόνο μηχανισμό καταγραφής της προσέλευσης και της αποχώρησης των εργαζομένων. Τα δεδομένα που παράγει αρχίζουν να δίνουν σαφέστερη εικόνα για τον χρόνο που πραγματικά χρησιμοποιούν οι επιχειρήσεις και για το κόστος που αντιστοιχεί σε αυτόν.

Στο πρώτο επτάμηνο του 2026 καταγράφηκαν περισσότερες από 5,7 εκατ. υπερωρίες στους κλάδους που έχουν ενταχθεί στην Ψηφιακή Κάρτα, περίπου 1,54 εκατ. περισσότερες από το αντίστοιχο διάστημα του 2025. Η αύξηση διαμορφώθηκε στο 36,8%, με πολύ μεγαλύτερες μεταβολές σε ορισμένους επιμέρους κλάδους.

Το στοιχείο είναι σημαντικό. Η ερμηνεία του, όμως, χρειάζεται προσοχή. Δεν σημαίνει ότι η οικονομία εργάστηκε κατά 36,8% περισσότερο. Σημαίνει ότι καταγράφηκε σημαντικά περισσότερη υπερωριακή απασχόληση.

Και αυτή η διάκριση είναι ουσιαστική.

Η αύξηση των δηλωμένων υπερωριών απαιτεί διαφορετική ανάγνωση

Η Ψηφιακή Κάρτα ενισχύει τη σύνδεση ανάμεσα στο δηλωμένο ωράριο και στον χρόνο που πράγματι καταγράφεται κατά την έναρξη και τη λήξη της εργασίας.

Αυτό περιορίζει τα περιθώρια απόκλισης μεταξύ προγραμματισμένου και πραγματικού χρόνου απασχόλησης και αυξάνει τη δυνατότητα εντοπισμού πρόσθετης εργασίας που πρέπει να αποτυπωθεί στη μισθοδοσία.

Δεν διαθέτουμε, ωστόσο, στοιχεία που να επιτρέπουν να διαχωρίσουμε με ακρίβεια πόσο από τη σημερινή αύξηση αντιστοιχεί σε εργασία που προηγουμένως δεν καταγραφόταν πλήρως και πόσο σε πραγματική αύξηση της ζήτησης για υπερωριακή απασχόληση.

Η ασφαλής οικονομική ανάγνωση είναι ότι συνυπάρχουν και οι δύο παράγοντες.

Γι' αυτό η αύξηση των δηλωμένων υπερωριών δεν πρέπει να συγχέεται με ισόποση αύξηση της πραγματικής εργασίας. Αποτελεί πρωτίστως ένδειξη ότι η επίσημη καταγραφή του χρόνου εργασίας γίνεται πληρέστερη.

Η διεύρυνση της εφαρμογής μεταβάλλει τη βάση σύγκρισης

Οι μεγάλες αποκλίσεις μεταξύ των κλάδων χρειάζονται επίσης προσεκτική ανάγνωση.

Η βιομηχανία και το λιανεμπόριο βρίσκονται σε πλήρη εφαρμογή της Ψηφιακής Κάρτας από το 2024. Τουρισμός και εστίαση ακολούθησαν το 2025, ενώ το χονδρικό εμπόριο και άλλες δραστηριότητες εντάχθηκαν αργότερα.

Επομένως, ειδικά στους κλάδους που εντάχθηκαν πρόσφατα, η σύγκριση μεταξύ 2025 και 2026 δεν αφορά μόνο μεταβολές της οικονομικής δραστηριότητας. Αφορά και δύο διαφορετικά επίπεδα εφαρμογής του μηχανισμού καταγραφής.

Αυτό εξηγεί γιατί οι πολύ μεγάλες ποσοστιαίες μεταβολές δεν μπορούν να χρησιμοποιηθούν αυτομάτως ως απόδειξη αντίστοιχης αύξησης των πραγματικών αναγκών για υπερωριακή εργασία.

Η βιομηχανία, όπου το σύστημα έχει μεγαλύτερη χρονική ωριμότητα, προσφέρει περισσότερο συγκρίσιμη εικόνα. Εκεί η αύξηση των δηλωμένων υπερωριών είναι αισθητά χαμηλότερη.

Η κλαδική ανάλυση είναι επομένως απαραίτητη. Ένας ενιαίος συνολικός αριθμός δεν μπορεί να περιγράψει με την ίδια ακρίβεια οικονομίες με διαφορετική εποχικότητα, οργάνωση και χρόνο ένταξης στο σύστημα.

Η ακριβέστερη καταγραφή μεταβάλλει την εικόνα του εργατικού κόστους

Η σημαντικότερη επίπτωση για την επιχείρηση βρίσκεται στη σύνδεση χρόνου, αμοιβής και κόστους.

Μια υπερωρία που καταγράφεται κανονικά δεν αποτελεί απλώς διοικητική πληροφορία. Μετατρέπεται σε αμοιβή για τον εργαζόμενο, μισθολογική δαπάνη για την επιχείρηση και στοιχείο που μπορεί να αξιοποιηθεί στον έλεγχο της εργατικής και ασφαλιστικής συμμόρφωσης.

Παράλληλα, από τον Μάρτιο του 2025 άλλαξε η ασφαλιστική μεταχείριση της πρόσθετης εργασίας. Οι προσαυξήσεις που καταβάλλονται για υπερεργασία, υπερωρία, νυχτερινή εργασία και απασχόληση κατά Κυριακές και αργίες στους εργαζομένους πλήρους απασχόλησης δεν επιβαρύνονται με ασφαλιστικές εισφορές. Από τον Νοέμβριο του ίδιου έτους η απαλλαγή διευρύνθηκε και σε πρόσθετες προσαυξήσεις που μπορεί να καταβάλλονται πέραν των νόμιμων ποσοστών. Η βασική αμοιβή της εργασίας εξακολουθεί να υπόκειται στις προβλεπόμενες ασφαλιστικές εισφορές.

Η εξέλιξη αυτή δημιουργεί ένα νέο οικονομικό πλαίσιο. Από τη μία πλευρά η καταγραφή γίνεται αυστηρότερη και ακριβέστερη. Από την άλλη, μειώνεται μέρος του μη μισθολογικού κόστους που συνδέεται με τη νόμιμη πρόσθετη εργασία.

Το αποτέλεσμα είναι ότι ο χρόνος εργασίας συνδέεται περισσότερο με το πραγματικό λειτουργικό κόστος της επιχείρησης.

Ως υπεύθυνος του Τομέα Εργασιακών Ζητημάτων της ΠΑΕΛΟ, θεωρώ ότι αυτή είναι μία από τις σημαντικότερες αλλαγές που πρέπει να αντιληφθεί σήμερα η επιχειρηματική κοινότητα. Η διαχείριση του χρόνου εργασίας δεν αποτελεί πλέον αποκλειστικά υπόθεση μισθοδοσίας. Συνδέεται με τον σχεδιασμό του προσωπικού, την οργάνωση των βαρδιών, το κόστος λειτουργίας, την τήρηση της εργατικής νομοθεσίας και τελικά με τον τρόπο διοίκησης της ίδιας της επιχείρησης.

Η παραγωγικότητα περνά στο επίκεντρο της διοίκησης

Η αύξηση των δηλωμένων υπερωριών δεν αποτελεί δείκτη αυξημένης παραγωγικότητας.

Μια επιχείρηση μπορεί να παράγει περισσότερο επειδή χρησιμοποιεί περισσότερες ώρες εργασίας. Μπορεί όμως να επιτύχει καλύτερο αποτέλεσμα με διαφορετική στελέχωση, αποτελεσματικότερη οργάνωση, τεχνολογικές επενδύσεις, εκπαίδευση και καλύτερες διαδικασίες.

Όσο ο πραγματικός χρόνος εργασίας αποτυπώνεται με μεγαλύτερη ακρίβεια, τόσο γίνεται σαφέστερο αν η λειτουργία μιας επιχείρησης στηρίζεται σε παραγωγικότερη αξιοποίηση των διαθέσιμων πόρων ή σε συστηματική προσθήκη περισσότερων ωρών.

Εκεί βρίσκεται και η ευρύτερη οικονομική σημασία της Ψηφιακής Κάρτας.

Δεν αλλάζει μόνο τον τρόπο με τον οποίο καταγράφεται η εργασία. Δημιουργεί ακριβέστερη βάση για να γνωρίζει κάθε επιχείρηση πόσο χρόνο χρησιμοποιεί, πόσο πραγματικά της κοστίζει και ποια παραγωγική αξία δημιουργεί μέσα σε αυτόν. Η συζήτηση, επομένως, μετακινείται σταδιακά από τη διαχείριση των υπερωριών στη διοίκηση του χρόνου, του κόστους και της παραγωγικότητας. Και αυτό είναι πλέον ζήτημα ανταγωνιστικότητας της επιχείρησης.

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

04.11.2026 #76.19

ECONOMIC REVIEWS AND ANALYSIS



ΤΟ ΔΙΚΑΙΟ ΤΗΣ ΛΟΓΙΣΤΙΚΗΣ ΚΑΙ Η ΛΟΓΙΣΤΙΚΗ ΤΟΥ ΔΙΚΑΙΟΥ



ΠΑΝΑΓΙΩΤΗΣ Α. ΤΑΠΗΣ
MSC, MA, LLM
ΛΟΓΙΣΤΗΣ Α΄ ΤΑΞΗΣ
ΓΕΝΙΚΟΣ ΔΙΕΥΘΥΝΤΗΣ ΤΗΣ ΕΤΑΙΡΕΙΑΣ ΕΡΜΗΣ ΠΡΑΚΤΟΡΕΥΣΕΙΣ Α.Ε.
ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ ΤΕΛΩΝΕΙΑΚΗΣ ΑΝΤΙΠΡΟΣΩΠΕΥΣΗΣ ΚΑΙ ΕΦΟΔΙΑΣΤΙΚΗΣ ΑΛΥΣΙΔΑΣ (LOGISTICS)

Εισαγωγή

Η σχέση μεταξύ Λογιστικής και Δικαίου αποτελεί θεμελιώδες στοιχείο της σύγχρονης οικονομικής οργάνωσης. Οι δύο επιστήμες αναπτύσσονται σε ένα κοινό πεδίο θεσμικών κανόνων, οικονομικών συναλλαγών και διαδικασιών λήψης αποφάσεων, διαμορφώνοντας ένα σύνθετο σύστημα αλληλεξάρτησης. Η λογιστική πληροφορία αποκτά νομική υπόσταση μέσα από την εφαρμογή συγκεκριμένων κανονιστικών πλαισίων, ενώ οι έννομες σχέσεις και οι θεσμικές αποφάσεις παράγουν οικονομικά αποτελέσματα που υπόκεινται σε λογιστική αναγνώριση, επιμέτρηση και παρουσίαση.

Η αλληλεπίδραση αυτή επιτρέπει τη διατύπωση δύο συμπληρωματικών εννοιολογικών προσεγγίσεων: **του «Δικαίου της Λογιστικής» και της «Λογιστικής του Δικαίου».** Η πρώτη αναδεικνύει τον κανονιστικό χαρακτήρα της λογιστικής λειτουργίας και τη θεσμική σημασία της οικονομικής πληροφόρησης. Η δεύτερη εξετάζει τις οικονομικές συνέπειες των νομικών κανόνων και τη λογιστική τους αποτύπωση. Μαζί, συγκροτούν ένα διεπιστημονικό πεδίο που επαναπροσδιορίζει την κατανόηση της οικονομικής πραγματικότητας και τον σύγχρονο επαγγελματικό ρόλο του λογιστή και του νομικού.

Ι. Το Δίκαιο της Λογιστικής

Η λογιστική αποτελεί οργανωμένο σύστημα αναγνώρισης, επιμέτρησης, ταξινόμησης και παρουσίασης οικονομικών γεγονότων. Η λειτουργία της στηρίζεται σε θεμελιώδεις αρχές, μεθοδολογικές παραδοχές και θεσμοθετημένους κανόνες, οι οποίοι προσδιορίζουν τον τρόπο με τον οποίο τα οικονομικά γεγονότα μετατρέπονται σε χρηματοοικονομική πληροφορία.

Η εφαρμογή των Ελληνικών Λογιστικών Προτύπων, σύμφωνα με τον Ν. 4308/2014, καθώς και των Διεθνών Προτύπων Χρηματοοικονομικής Αναφοράς (ΔΠΧΑ) αποτυπώνει τη στενή σχέση μεταξύ λογιστικής επιστήμης και κανονιστικής οργάνωσης. Η αναγνώριση ενός περιουσιακού στοιχείου, η επιμέτρηση μιας υποχρέωσης, ο προσδιορισμός του αποτελέσματος μιας περιόδου και η σύνταξη χρηματοοικονομικών καταστάσεων πραγματοποιούνται βάσει συγκεκριμένων κριτηρίων, τα οποία εξασφαλίζουν συγκρισιμότητα, συνέπεια και αξιοπιστία της παρεχόμενης πληροφόρησης.

Στο πλαίσιο αυτό, οι λογιστικοί κανόνες επιτελούν μια **τριπλή θεσμική λειτουργία:**

- **Διαμόρφωση Οικονομικής Εικόνας:** Επηρεάζουν άμεσα την αξιολόγηση της χρηματοοικονομικής θέσης της επιχείρησης από τη διοίκηση, τους πιστωτές, τους επενδυτές και τις εποπτικές αρχές.
- **Λήψη Στρατηγικών Αποφάσεων:** Η αναγνώριση ζημιών και η αποτίμηση στοιχείων ενεργητικού/παθητικού καθορίζουν τη διανομή κερδών (μερισμάτων), τη δανειοληπτική ικανότητα και τον επιχειρηματικό σχεδιασμό.
- **-Εμπέδωση της Λογοδοσίας (Accountability):** Η κανονιστική διάσταση της λογιστικής αναδεικνύεται επίσης μέσα από την έννοια της λογοδοσίας. Οι οικονομικές καταστάσεις συνιστούν οργανωμένο μέσο πληροφόρησης για τη διαχείριση των οικονομικών πόρων και την αξιολόγηση της οικονομικής δραστηριότητας. Η υποχρέωση τήρησης λογιστικών αρχείων, η δημοσίευση χρηματοοικονομικών πληροφοριών και η διενέργεια ελέγχων εντάσσονται σε ένα ευρύτερο θεσμικό πλαίσιο διαφάνειας και οικονομικής ευθύνης. Στη σύγχρονη εποχή, το πλαίσιο αυτό διευρύνεται νομοθετικά μέσω των ευρωπαϊκών προτύπων βιωσιμότητας (ESG Reporting), επιβάλλοντας τη λογιστική αποτύπωση όχι μόνο των χρηματοοικονομικών μεγεθών, αλλά και του περιβαλλοντικού και κοινωνικού αποτυπώματος των επιχειρήσεων.

Ιδιαίτερο ενδιαφέρον παρουσιάζει η επέκταση αυτής της λειτουργίας στη δημόσια οικονομία. Οι κρατικοί προϋπολογισμοί, οι δημοσιονομικοί απολογισμοί και η αποτύπωση του δημοσίου χρέους αποτελούν βασικά εργαλεία οικονομικής διακυβέρνησης.

Η μετάβαση της λογιστικής του δημόσιου τομέα από το απλοϊκό ταμειακό σύστημα στη δεδουλευμένη βάση (accrual accounting), στο πλαίσιο των Ευρωπαϊκών (EPSAS) και Διεθνών Προτύπων (IPSAS), παρέχει το αναγκαίο πληροφοριακό υπόβαθρο για την αξιολόγηση των μακροοικονομικών επιλογών και τη βιώσιμη διαχείριση των δημόσιων πόρων.

Η οικονομική πληροφορία αποκτά, κατά συνέπεια, σημασία που εκτείνεται πέρα από το πεδίο της τεχνικά λογιστικής καταγραφής. Μέσω της ποσοτικοποίησης, σύνθετα οικονομικά και νομικά γεγονότα αποκτούν μετρήσιμη μορφή, καθιστώντας δυνατή τη συγκριτική αξιολόγηση, τη διαμόρφωση προβλέψεων και την άσκηση οικονομικού ελέγχου. Παράλληλα, η επιλογή των χρησιμοποιούμενων μεθόδων αναγνώρισης και επιμέτρησης επηρεάζει τον τρόπο παρουσίασης της οικονομικής πραγματικότητας, αναδεικνύοντας τη σημασία της επιστημονικής κρίσης και της επαγγελματικής ευθύνης του λογιστή.

Υπό αυτή την έννοια, το «Δίκαιο της Λογιστικής» μπορεί να προσεγγιστεί ως ερμηνευτικό σχήμα της σχέσης μεταξύ λογιστικών κανόνων, οικονομικής πληροφόρησης και θεσμικής λειτουργίας. Η λογιστική συμβάλλει στην οργάνωση της οικονομικής πραγματικότητας, παρέχοντας ένα κοινό σύστημα αναφοράς για τη διαμόρφωση οικονομικών αποφάσεων και την εφαρμογή κανονιστικών υποχρεώσεων.

ΙΙ. Η Λογιστική του Δικαίου

Η αντίστροφη διάσταση της σχέσης αφορά τις οικονομικές συνέπειες που παράγει η εφαρμογή του δικαίου. Οι νομοθετικές ρυθμίσεις, οι συμβατικές σχέσεις, οι διοικητικές πράξεις και οι δικαστικές αποφάσεις δημιουργούν δικαιώματα, υποχρεώσεις και οικονομικούς κινδύνους, επηρεάζοντας άμεσα την περιουσιακή κατάσταση και τα αποτελέσματα των οικονομικών φορέων.

Η σύνδεση αυτή αναδεικνύεται ιδιαίτερα στην αναγνώριση των υποχρεώσεων. Μια εμπορική σύμβαση δημιουργεί έννομες δεσμεύσεις, των οποίων οι οικονομικές συνέπειες αποτυπώνονται λογιστικά σύμφωνα με τη φύση τους και τις προϋποθέσεις του εφαρμοστέου λογιστικού πλαισίου. Αντίστοιχα, μια εκκρεμής δικαστική διαφορά ενδέχεται να οδηγήσει στον σχηματισμό πρόβλεψης (provision), εφόσον πληρούνται οι σχετικές προϋποθέσεις αναγνώρισης, ιδίως ως προς την ύπαρξη παρούσας υποχρέωσης, την πιθανότητα εκροής οικονομικών πόρων και τη δυνατότητα αξιόπιστης εκτίμησης του ποσού.

Η περίπτωση αυτή αποτυπώνει με σαφήνεια **τη μετάβαση από το νομικό γεγονός στο λογιστικό μέγεθος.** Μια ενδεχόμενη υποχρέωση αποζημίωσης, αρχικά προσδιοριζόμενη στο πεδίο του δικαίου, μπορεί να επηρεάσει τη χρηματοοικονομική θέση μιας επιχείρησης μέσω της αναγνώρισης σχετικής πρόβλεψης ή της παροχής πληροφοριών στις σημειώσεις (προσάρτημα) των οικονομικών καταστάσεων. Η εξέλιξη της έννομης σχέσης και η έκδοση οριστικής δικαστικής απόφασης μπορούν στη συνέχεια να οδηγήσουν σε αναπροσαρμογή της λογιστικής αποτύπωσης.

Αυτή η μετάβαση λαμβάνει την πιο απτή της μορφή στο πεδίο της **Δικαστικής Λογιστικής (Forensic Accounting)**, όπου οι ελεγκτικές τεχνικές επιστρατεύονται ως αποδεικτικό μέσο για τη διαλεύκανση οικονομικών διαφορών και εγκλημάτων ενώπιον της Δικαιοσύνης.

Ανάλογη αλληλεξάρτηση εμφανίζεται στη **φορολογική νομοθεσία.** Οι μεταβολές των φορολογικών συντελεστών, οι κανόνες προσδιορισμού της φορολογητέας βάσης και οι διαδικασίες φορολογικού ελέγχου επηρεάζουν τις τρέχουσες και, όπου προβλέπεται, τις αναβαλλόμενες φορολογικές υποχρεώσεις και απαιτήσεις των επιχειρήσεων. Η εφαρμογή των σχετικών κανόνων απαιτεί συνδυαστική αξιολόγηση της νομικής φύσης των γεγονότων και των λογιστικών προϋποθέσεων αναγνώρισής τους.

Το ίδιο φαινόμενο παρατηρείται **στο εργατικό και στο εμπορικό δίκαιο.** Οι υποχρεώσεις που απορρέουν από εργασιακές σχέσεις, οι συμβατικές αποζημιώσεις, οι εγγυήσεις και οι ενδεχόμενες δεσμεύσεις επηρεάζουν τον οικονομικό προγραμματισμό των επιχειρήσεων.

Η λογιστική αξιολόγηση των συνεπειών αυτών συμβάλλει στην πληρέστερη χαρτογράφηση των νομικών και οικονομικών κινδύνων και στη διαμόρφωση αξιόπιστης χρηματοοικονομικής πληροφόρησης.

Στο επίπεδο της **δημοσιονομικής διαχείρισης,** η «Λογιστική του Δικαίου» αποκτά στρατηγική σημασία. Νομοθετικές μεταβολές και δικαστικές αποφάσεις (π.χ. αποφάσεις του Συμβουλίου της Επικρατείας ή του Ελεγκτικού Συνεδρίου) που αφορούν μισθολογικές αναπροσαρμογές, κοινωνικές παροχές ή αναδρομικές αποζημιώσεις, δύνανται να ανατρέψουν τις δημόσιες δαπάνες. Η οικονομική τους επίπτωση πρέπει να ενσωματώνεται άμεσα στους δημοσιονομικούς προϋπολογισμούς και στα συστήματα λογιστικής παρακολούθησης του Κράτους.

Στο πεδίο αυτό αναδεικνύεται μια ουσιαστική σχέση μεταξύ κανονιστικής απόφασης και οικονομικού αποτελέσματος. Η θέσπιση ενός δικαιώματος ή η αναγνώριση μιας υποχρέωσης συνεπάγεται την ανάγκη κατανομής οικονομικών πόρων. Η λογιστική παρέχει τα εργαλεία προσδιορισμού, παρακολούθησης και παρουσίασης των συνεπειών αυτής της κατανομής, διευκολύνοντας την οικονομική διαχείριση και θωρακίζοντας τη θεσμική λογοδοσία.

Η προσέγγιση αυτή αναδεικνύει συγχρόνως **τον διεπιστημονικό χαρακτήρα** της επαγγελματικής δραστηριότητας του λογιστή και του οικονομικού συμβούλου. Η αναγνώριση των οικονομικών συνεπειών μιας έννομης σχέσης προϋποθέτει βαθιά κατανόηση του νομικού της περιεχομένου, των χρονικών ορίων και των προϋποθέσεων δημιουργίας των σχετικών υποχρεώσεων. **Η στενή σχέση μεταξύ λογιστικής και νομικής επιστήμης καθίσταται επομένως ουσιαστικός παράγοντας ορθής οικονομικής πληροφόρησης, αποτελεσματικής συμμόρφωσης και αξιόπιστης διαχείρισης κινδύνων.**

Συμπεράσματα

Η αμφίδρομη σχέση μεταξύ Λογιστικής και Δικαίου αναδεικνύει τη βαθύτερη θεσμική διάσταση της οικονομικής πληροφόρησης. Οι λογιστικοί κανόνες διαμορφώνουν το πλαίσιο αναγνώρισης και παρουσίασης της οικονομικής πραγματικότητας, ενώ οι νομικοί κανόνες δημιουργούν οικονομικές συνέπειες που αποκτούν λογιστική έκφραση.

Το «Δίκαιο της Λογιστικής» και η «Λογιστική του Δικαίου» αποτελούν δύο συμπληρωματικές θεωρητικές προσεγγίσεις αυτής της αλληλεπίδρασης:

- Η πρώτη εστιάζει στη θεσμική ισχύ της λογιστικής πληροφορίας και στη λειτουργία των λογιστικών κανόνων.
- Η δεύτερη αναδεικνύει τη νομοτελειακή μετάβαση από τη νομική ρύθμιση στο οικονομικό αποτέλεσμα, μέσω της λογιστικής αναγνώρισης, επιμέτρησης και παρουσίασης.

Η σύγχρονη λογιστική επιστήμη καλείται να ανταποκριθεί σε ένα διαρκώς μεταβαλλόμενο κανονιστικό και οικονομικό περιβάλλον, το οποίο στις μέρες μας επαναπροσδιορίζεται καταλυτικά από τον ψηφιακό μετασχηματισμό και την αυτοματοποίηση των διαδικασιών (π.χ. πλατφόρμα MyData), στο οποίο η αξιοπιστία της πληροφόρησης, η τεκμηρίωση των οικονομικών γεγονότων και η επιστημονική κρίση αποκτούν καθοριστική σημασία.

Εν κατακλείδι, η λογιστική οργανώνει την οικονομική πραγματικότητα μέσω της μετρησιμότητας, ενώ το δίκαιο προσδιορίζει τις έννομες σχέσεις και τους κανόνες λειτουργίας της. Στη συνάντηση των δύο αυτών επιστημών συγκροτείται ένα κοινό πεδίο θεσμικής ευθύνης, μέσα στο οποίο οι κανόνες αποκτούν οικονομικό περιεχόμενο και οι αριθμοί θεσμική σημασία.



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

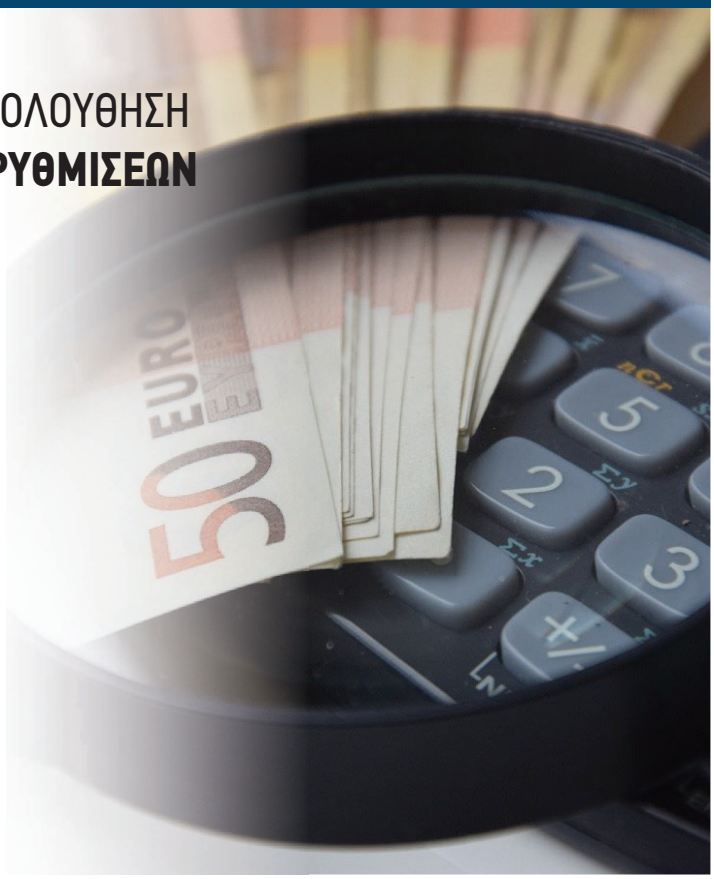
04.11.2026 #76.21

ECONOMIC REVIEWS AND ANALYSIS



Η ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΗ ΚΑΙ ΠΑΡΑΚΟΛΟΥΘΗΣΗ ΤΗΣ ΒΙΩΣΙΜΟΤΗΤΑΣ ΤΩΝ ΡΥΘΜΙΣΕΩΝ ΙΔΙΩΤΙΚΟΥ ΧΡΕΟΥΣ

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



Η αποτελεσματικότητα μιας ρύθμισης ιδιωτικού χρέους χρειάζεται να αξιολογείται από τη διατηρήσιμη εξυπηρέτησή της. Η υπογραφή καταγράφει την επίτευξη συμφωνίας. Η βιωσιμότητα προϋποθέτει τεκμηρίωση της απαίτησης, ρεαλιστικές ταμειακές ροές και συμβατική διάρθρωση που έχει εξεταστεί ως προς τους κινδύνους της. Για τις πολύ μικρές επιχειρήσεις, η συνεργασία λογιστή, συμβούλου χρέους και δικηγόρου μπορεί να οργανώσει αυτή τη διαδικασία χωρίς να συγχέει τις επαγγελματικές αρμοδιότητες.

Έλεγχος δεδομένων και ανασύσταση της οφειλής

Ο φάκελος αξιολόγησης πρέπει να επιτρέπει συμφωνία του αρχικού ποσού, των εκταμιεύσεων, των καταβολών και των μεταβολών του υπολοίπου. Εξετάζονται η αρχική σύμβαση, οι πρόσθετες πράξεις, οι προηγούμενες ρυθμίσεις και οι διαθέσιμες αναλυτικές κινήσεις. Κεφάλαιο, συμβατικοί τόκοι, τόκοι υπερημερίας, έξοδα και κεφαλαιοποιήσεις χρειάζονται διακριτή αποτύπωση. Όπου εμφανίζονται εξωλογιστικοί τόκοι, ελέγχονται ο υπολογισμός και η συμβατική ή άλλη νομική βάση διεκδίκησής τους.

Η λογιστική ταξινόμηση μιας χρέωσης δεν αποδεικνύει από μόνη της ούτε τη νομιμότητα ούτε την παρανομία της. Αντίστοιχα, ένα συγκεντρωτικό υπόλοιπο δεν υποκαθιστά την αναλυτική τεκμηρίωση που απαιτεί μια οικονομοτεχνική διερεύνηση. Οι διαφορές καταγράφονται ως συγκεκριμένα ερωτήματα και, όπου απαιτείται, παραπέμπονται για νομική αξιολόγηση. Τα πραγματικά στοιχεία διακρίνονται από εκτιμήσεις και παραδοχές, ώστε να αποφεύγεται η διαπραγμάτευση πάνω σε μη επιβεβαιωμένη βάση.

Η ταυτοποίηση του δικαιούχου της απαίτησης και του διαχειριστή αποτελεί ξεχωριστό πεδίο ελέγχου. Σε υποθέσεις με πράξεις αναγκαστικής εκτέλεσης, ο δικηγόρος αξιολογεί την αλυσίδα μεταβιβάσεων, την εκπροσώπηση και τα απαιτούμενα έγγραφα για τη συγκεκριμένη πράξη. Η ύπαρξη ελλείψεων δεν προδικάζει αυτομάτως ακυρότητα. Απαιτείται αξιολόγηση της εφαρμοστέας διαδικασίας και των στοιχείων της υπόθεσης.

Από το φορολογικό αποτέλεσμα στη διαθέσιμη ρευστότητα

Το φορολογητέο εισόδημα ή το λογιστικό κέρδος δεν ταυτίζονται με τα χρήματα που είναι διαθέσιμα για δόσεις. Για μια ΜμΕ χρειάζεται πρόβλεψη εισπράξεων και πληρωμών με εποχικότητα, υποχρεώσεις προσωπικού, φόρους, ασφαλιστικές εισφορές, μεταβολές κεφαλαίου κίνησης και αναγκαίες επενδύσεις συντήρησης. Οι καθυστερημένες απαιτήσεις από πελάτες δεν πρέπει να θεωρούνται άμεσα διαθέσιμο ταμείο.

Στις ατομικές επιχειρήσεις χρειάζεται ιδιαίτερη προσοχή στη σχέση επιχειρηματικού και οικογενειακού προϋπολογισμού. Οι αναλήψεις για τη διαβίωση πρέπει να εμφανίζονται μία φορά και με συνέπεια, ώστε το ίδιο εισόδημα να μην υποστηρίζει δύο παράλληλες εκτιμήσεις δυνατότητας πληρωμής. Αντίστοιχα, οι δόσεις προς διαφορετικούς πιστωτές εξετάζονται συνολικά. Η κατά μόνας προσιτή δόση δεν εξασφαλίζει βιώσιμο σύνολο υποχρεώσεων.

Αριθμητικό παράδειγμα και όρια ερμηνείας

Υποθετική ρύθμιση 60.000 ευρώ, με σταθερό ονομαστικό επιτόκιο 5,5% ετησίως, μηνιαίο εκτοκισμό και 240 ισόποσες μηνιαίες δόσεις, δίνει μηνιαία καταβολή περίπου 412,73 ευρώ. Χωρίς έξοδα, ασφάλιστρα και άλλες επιβαρύνσεις, το σύνολο καταβολών προσεγγίζει τα 99.056 ευρώ. Ο υπολογισμός χρησιμοποιεί τον τύπο ισόποσης τοκοχρεολυτικής δόσης, με μηνιαίο επιτόκιο ίσο με το ετήσιο διά δώδεκα. Η τελική δόση μπορεί να προσαρμόζεται για τις στρογγυλοποιήσεις.

Αν η διαθέσιμη μηνιαία ρευστότητα για το σύνολο της εξυπηρέτησης χρέους είναι 300 ευρώ, η προτεινόμενη καταβολή υπερβαίνει την ικανότητα πληρωμής. Ο απλός λόγος διαθέσιμης ρευστότητας προς δόση είναι περίπου 0,73. Δεν πρόκειται για θεσμοθετημένο όριο ή πλήρη τραπεζικό δείκτη, αλλά για σαφή ένδειξη ελλείμματος υπό τις παραδοχές του παραδείγματος.

Ούτε το ποσοστό διαγραφής ούτε η επιμήκυνση αρκούν ως μεμονωμένα κριτήρια. Η μεγαλύτερη διάρκεια μπορεί να μειώσει τη δόση και να αυξήσει τους συνολικούς τόκους. Μια περίοδος μειωμένων καταβολών μπορεί να μεταθέσει το βάρος, ιδιαίτερα αν το ανεξόφλητο μέρος εκτοκίζεται ή κεφαλαιοποιείται. Κάθε επιλογή χρειάζεται νέο δοσολόγιο και σαφή εμφάνιση του υπολοίπου στο τέλος κάθε κρίσιμης περιόδου.

Δοκιμές αντοχής με διαφανείς παραδοχές

Προτείνεται η αξιολόγηση ενός βασικού και τουλάχιστον δύο δυσμενέστερων σεναρίων. Το πρώτο μπορεί να εξετάζει προσωρινή μείωση καθαρών εισπράξεων. Το δεύτερο αύξηση αναγκαίων δαπανών ή, για κυμαινόμενο επιτόκιο, αύξηση του συμβατικού επιτοκίου. Οι μεταβολές επιλέγονται βάσει των χαρακτηριστικών της υπόθεσης και δεν παρουσιάζονται ως προβλέψεις για την οικονομία.

Για επιχείρηση με έντονη εποχικότητα, η ετήσια επάρκεια ταμειακών ροών μπορεί να συνυπάρχει με μηνιαία αδυναμία πληρωμής. Χρειάζεται συνεπώς εξέταση του χρονισμού των δόσεων, του ελάχιστου ταμειακού αποθέματος και της δυνατότητας κάλυψης των αδύναμων μηνών. Μια συμφωνία που προϋποθέτει νέα, μη εξασφαλισμένη χρηματοδότηση πρέπει να εμφανίζει ρητά αυτή την εξάρτηση.

Συντονισμός με διακριτές επαγγελματικές αρμοδιότητες

Ο λογιστής και ο φοροτεχνικός τεκμηριώνουν τα οικονομικά και φορολογικά δεδομένα στο πλαίσιο της αρμοδιότητάς τους. Ο σύμβουλος διαχείρισης ιδιωτικού χρέους οργανώνει τη συνολική οικονομική αξιολόγηση και τις εναλλακτικές διαπραγμάτευσης. Ο δικηγόρος αναλαμβάνει τον νομικό έλεγχο και τις νομικές ενέργειες. Η συνεργασία στηρίζεται σε νόμιμη εξουσιοδότηση και κατάλληλη νομική βάση επεξεργασίας προσωπικών δεδομένων, με πρόσβαση ανάλογη προς τον ρόλο κάθε συνεργάτη.

Στη μεθοδολογία της Dominion Group, το πρώτο διαγνωστικό ραντεβού αποβλέπει στη διαμόρφωση πλήρους εικόνας. Ακολουθεί έγγραφη σύνοψη προς επιβεβαίωση και στη συνέχεια αξιολόγηση επιλογών. Το κοινό σχέδιο πρέπει να προσδιορίζει υπεύθυνο ανά ενέργεια, αναγκαία έγγραφα, προθεσμίες και αποφάσεις που απαιτούν εντολή του πελάτη. Η νομική άμυνα και η διαπραγμάτευση συντονίζονται σύμφωνα με την υπόθεση, χωρίς εγγύηση αποτελέσματος.

Προτεινόμενες δικλίδες επανεξέτασης

Η Dominion Group προτείνει την επεξεργασία ειδικών όρων για ουσιώδη μεταβολή της δυνατότητας πληρωμής, ιδίως λόγω ανεργίας, γονεϊκότητας, αναπηρίας, σοβαρής ασθένειας ή αναγκαίας φροντίδας εξαρτώμενου μέλους. Κεντρικό κριτήριο είναι η τεκμηριωμένη επίδραση στο διαθέσιμο εισόδημα και στις αναγκαίες δαπάνες. Η αναπηρία μπορεί να επιδρά τόσο στην εργασία όσο και στο κόστος καθημερινής διαβίωσης, ακόμη και χωρίς ονομαστική μείωση εισοδήματος.

Μια εφαρμόσιμη ρήτρα χρειάζεται κριτήρια, δικαιολογητικά, χρόνο αιτιολογημένης απάντησης και σαφή περιγραφή του καθεστώτος πληρωμών κατά την εξέταση. Κάθε αναβολή διαφοράς δόσης πρέπει να συνοδεύεται από προσδιορισμό επιτοκίου, διάρκειας και οικονομικού βάρους. Τυχόν προσωρινή προστασία απαιτεί έγκυρη θεσμική ή συμβατική θεμελίωση. Η πρόταση δεν αποτελεί ήδη ισχύον γενικό δικαίωμα μονομερούς μείωσης δόσης ή αναστολής εκτέλεσης.

Το κόστος δεν εξαφανίζεται με την αναβολή. Διαφορετική είναι η διατήρηση συμβατικού εκτοκισμού, διαφορετική η άτοκη μετάθεση ποσού και διαφορετική η επιδότηση. Χρειάζεται να ορίζεται ποιος αναλαμβάνει κάθε επιβάρυνση και να εξετάζεται η οικονομική επίπτωση στον πιστωτή. Κρατική συμμετοχή δεν προϋποτίθεται· αν προταθεί, απαιτεί χωριστή δημοσιονομική και νομική αξιολόγηση.

Παρακολούθηση και αξιολόγηση αποτελέσματος

Προτείνουμε η επιτυχία των ρυθμίσεων να παρακολουθείται στους 12 και 24 μήνες, με ενιαίους ορισμούς για εξυπηρέτηση, νέα καθυστέρηση, επαναρρύθμιση και καταγγελία. Στην αξιολόγηση χρειάζεται να λαμβάνονται υπόψη η ηλικία της ρύθμισης και η αρχική οικονομική κατάσταση, ώστε να μη συγκρίνονται ανόμοιες ομάδες. Η δημοσιοποίηση θα μπορούσε να γίνεται συγκεντρωτικά και ανωνυμοποιημένα.

Σε επίπεδο ΜμΕ, η περιοδική παρακολούθηση ρευστότητας μπορεί να συνδεθεί με το προτεινόμενο Οικονομικό ΚΤΕΟ της Dominion. Το εργαλείο χρειάζεται πιλοτική δοκιμή και αξιολόγηση πριν αποδοθούν αποδεδειγμένες δυνατότητες πρόβλεψης. Σκοπός είναι η έγκαιρη αναγνώριση ενδείξεων πίεσης και η ενεργοποίηση διορθωτικών ενεργειών, με διαχειρίσιμο κόστος για τη μικρή επιχείρηση.

Η δίκαιη διαχείριση της οφειλής απαιτεί τεκμηριωμένη απαίτηση, έντιμη αποτύπωση των δυνατοτήτων του οφειλέτη και σαφή ανάληψη ευθυνών από κάθε μέρος. Η οργανωμένη συνεργασία επαγγελματιών μπορεί να μετατρέψει αυτά τα στοιχεία σε εφαρμόσιμο σχέδιο, του οποίου η αξία θα αποδεικνύεται στην πορεία εξυπηρέτησής του.

Πηγές και σημείωση τεκμηρίωσης

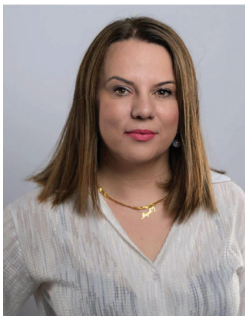
Οι παραπάνω αναλύσεις και προτάσεις αποτελούν θέσεις του συντάκτη. Τα αριθμητικά παραδείγματα είναι υποθετικά. Οι ακόλουθες επίσημες πηγές παρατίθενται ως θεσμικό υπόβαθρο και δεν θεμελιώνουν αυτόματο δικαίωμα αποδοχής συγκεκριμένης ρύθμισης. Η ενότητα αυτή μπορεί να παραμείνει ως σημείωση προς τη σύνταξη.

Υπουργείο Εθνικής Οικονομίας και Οικονομικών — Ρύθμιση οφειλών μέσω του Κώδικα Δεοντολογίας
https://minfin.gov.gr/diacheirisi-idiotikou-xreous/rythmisi-ofeilon/rythmisi-ofeilon-meso-tou-kodika-deontologias/
EUR Lex — Framework for credit servicers and credit purchasers
https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=legissum%3A4572717



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

ECONOMIC REVIEWS AND ANALYSIS



ΕΣΠΑ ΚΑΙ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑ: ΟΙ ΔΥΝΑΤΟΤΗΤΕΣ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗΣ ΚΑΙ Η ΕΠΟΜΕΝΗ ΗΜΕΡΑ ΕΩΣ ΤΟ 2030



ΟΛΓΑ ΜΗΤΣΙΩΝΗ
ΛΟΓΙΣΤΡΙΑ-ΦΟΡΟΤΕΧΝΙΚΟΣ-ΣΥΜΒΟΥΛΟΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ

Το ΕΣΠΑ είναι γνωστό στους περισσότερους επιχειρηματίες, κυρίως μέσα από τα προγράμματα επιδοτήσεων. Δεν είναι λίγες οι επιχειρήσεις που έχουν αξιοποιήσει κάποια χρηματοδότηση για να αγοράσουν εξοπλισμό, να αναβαθμίσουν τις εγκαταστάσεις τους ή να ξεκινήσουν μια νέα δραστηριότητα.

Υπάρχουν όμως και αρκετές επιχειρήσεις που, παρότι ενδιαφέρονται, δεν γνωρίζουν ποιες δυνατότητες υπάρχουν, πώς μπορούν να συμμετάσχουν και τι χρειάζεται να προσέξουν.

Ας δούμε λοιπόν τι είναι το ΕΣΠΑ, πώς λειτουργεί και τι μπορούμε να περιμένουμε τα επόμενα χρόνια.

Τι είναι το ΕΣΠΑ;

Το Εταιρικό Σύμφωνο Περιφερειακής Ανάπτυξης αποτελεί ένα από τα βασικά μέσα χρηματοδότησης της ελληνικής οικονομίας από ευρωπαϊκούς και εθνικούς πόρους.

Για την περίοδο 2021–2027 οι συνολικοί διαθέσιμοι πόροι ανέρχονται σε περίπου 26,2 δισεκατομμύρια ευρώ.

Μέσα από τα προγράμματά του χρηματοδοτούνται επιχειρηματικές επενδύσεις, έργα υποδομής, δράσεις απασχόλησης, νέες τεχνολογίες, ενεργειακές παρεμβάσεις και πολλές ακόμη δραστηριότητες.

Δεν αφορά, επομένως, μόνο τις επιχειρήσεις, αλλά ένα ευρύτερο σύνολο δράσεων που συνδέονται με την οικονομική και κοινωνική ανάπτυξη της χώρας.

Ποιες επιχειρήσεις μπορούν να συμμετάσχουν;

Οι μικρές και μεσαίες επιχειρήσεις έχουν σημαντική παρουσία στα προγράμματα ΕΣΠΑ.

Ανάλογα με την πρόσκληση, μπορούν να ενισχυθούν επιχειρήσεις που ήδη λειτουργούν, νέες επιχειρήσεις ή επιχειρηματικά σχέδια που βρίσκονται ακόμη στο στάδιο της ίδρυσης.

Οι δραστηριότητες που καλύπτονται είναι πολλές. Από το εμπόριο και τη μεταποίηση μέχρι τον τουρισμό, τις υπηρεσίες και την τεχνολογία.

Αυτό όμως δεν σημαίνει ότι κάθε επιχείρηση μπορεί να συμμετάσχει σε οποιοδήποτε πρόγραμμα.

Κάθε πρόσκληση καθορίζει συγκεκριμένες προϋποθέσεις, όπως τους επιλέξιμους ΚΑΔ, την περιοχή εγκατάστασης, το μέγεθος της επιχείρησης και τα χαρακτηριστικά της επένδυσης.

Γι' αυτό και το πρώτο που χρειάζεται να εξεταστεί είναι αν ένα πρόγραμμα ταιριάζει πραγματικά στη συγκεκριμένη επιχείρηση.

Τι μπορεί να χρηματοδοτηθεί;

Οι δυνατότητες εξαρτώνται από το πρόγραμμα.

Μια βιοτεχνία μπορεί να αποκτήσει καινούργια μηχανήματα, μια εμπορική επιχείρηση να οργανώσει καλύτερα τις ηλεκτρονικές της πωλήσεις και ένα τουριστικό κατάλυμα να αναβαθμίσει τις εγκαταστάσεις του.

Αντίστοιχα, μια επιχείρηση παροχής υπηρεσιών μπορεί να επενδύσει σε λογισμικό, εξοπλισμό ή νέες τεχνολογίες που θα βελτιώσουν την καθημερινή της λειτουργία.

Υπάρχουν ακόμη δράσεις που καλύπτουν, υπό προϋποθέσεις, δαπάνες για ενεργειακή εξοικονόμηση, πιστοποιήσεις, καινοτομία και εξωστρέφεια.

Οι δαπάνες που αναγνωρίζονται, τα ανώτατα ποσά και τα ποσοστά επιδότησης περιγράφονται αναλυτικά σε κάθε πρόσκληση.

Πόσα χρήματα μπορεί να λάβει μια επιχείρηση;

Ας πάρουμε ένα απλό παράδειγμα.

Μια επιχείρηση θέλει να πραγματοποιήσει επένδυση 100.000 ευρώ και συμμετέχει σε πρόγραμμα με ποσοστό επιδότησης 50%.

Εφόσον το σύνολο της επένδυσης είναι επιλέξιμο και τηρηθούν οι όροι του προγράμματος, η επιχορήγηση μπορεί να φτάσει τις 50.000 ευρώ.

Το υπόλοιπο ποσό πρέπει να καλυφθεί από την ίδια την επιχείρηση, με ίδια κεφάλαια ή άλλη επιτρεπόμενη χρηματοδότηση.

Εδώ χρειάζεται προσοχή σε κάτι που συχνά παραβλέπεται.

Η έγκριση της επιδότησης δεν σημαίνει ότι τα χρήματα καταβάλλονται αμέσως. Ανάλογα με το πρόγραμμα, προηγείται η πραγματοποίηση δαπανών, η υποβολή παραστατικών και ο έλεγχος της επένδυσης.

Επομένως, πριν ξεκινήσει μια επιχείρηση, πρέπει να έχει υπολογίσει και τις ανάγκες της σε ρευστότητα.

Πώς γίνεται η συμμετοχή;

Η διαδικασία ξεκινά με την επιλογή του κατάλληλου προγράμματος.

Στη συνέχεια εξετάζονται οι προϋποθέσεις, συγκεντρώνονται τα δικαιολογητικά και προετοιμάζεται το επενδυτικό σχέδιο.

Η αίτηση υποβάλλεται ηλεκτρονικά, μέσα στην προθεσμία που ορίζει η πρόσκληση.

Ακολουθεί η αξιολόγηση και, εφόσον εγκριθεί η αίτηση, η επιχείρηση προχωρά στην υλοποίηση της επένδυσης σύμφωνα με τους όρους που έχουν τεθεί.

Κατά τη διάρκεια του έργου απαιτείται παρακολούθηση των δαπανών, σωστή τήρηση των παραστατικών και συμμόρφωση με τις υποχρεώσεις του προγράμματος.

Η ολοκλήρωση της επένδυσης και η καταβολή της ενίσχυσης συνδέονται με τις προβλεπόμενες διαδικασίες επαλήθευσης.

Το ΕΣΠΑ και οι επιχειρήσεις της περιφέρειας

Για πολλές επιχειρήσεις της περιφέρειας, η δυνατότητα επιδότησης μιας επένδυσης έχει ιδιαίτερη σημασία.

Μια μικρή παραγωγική μονάδα, μια οικογενειακή τουριστική επιχείρηση ή ένα τοπικό κατάστημα μπορεί να χρειάζεται νέο εξοπλισμό ή αναβάθμιση των εγκαταστάσεών του, χωρίς να διαθέτει όλα τα απαραίτητα κεφάλαια.

Τα περιφερειακά προγράμματα ΕΣΠΑ δίνουν δυνατότητες χρηματοδότησης, με διαφορετικούς όρους και προτεραιότητες ανά περιοχή.

Αυτός είναι και ο λόγος που μια επιχείρηση δεν αρκεί να γνωρίζει μόνο ποια πανελλαδικά προγράμματα υπάρχουν. Χρειάζεται να παρακολουθεί και τις δράσεις που αφορούν τη δική της περιφέρεια.

Τι θα γίνει μετά το 2027;

Ένα ερώτημα που απασχολεί αρκετές επιχειρήσεις είναι τι θα συμβεί όταν ολοκληρωθεί η σημερινή προγραμματική περίοδος.

Το ΕΣΠΑ 2021–2027 δεν σημαίνει ότι όλες οι επενδύσεις πρέπει υποχρεωτικά να ολοκληρωθούν μέσα στο 2027.

Το ευρωπαϊκό κανονιστικό πλαίσιο προβλέπει, κατά γενικό κανόνα, επιλεξιμότητα δαπανών μέχρι τις 31 Δεκεμβρίου 2029. Βέβαια, κάθε πρόγραμμα μπορεί να ορίζει συντομότερες προθεσμίες.

Παράλληλα, η Ευρωπαϊκή Ένωση προετοιμάζει το επόμενο χρηματοδοτικό πλαίσιο για την περίοδο 2028–2034.

Η Ευρωπαϊκή Επιτροπή έχει ήδη παρουσιάσει τις προτάσεις της, με έμφαση στην ανταγωνιστικότητα, την καινοτομία, τις νέες τεχνολογίες και την περιφερειακή ανάπτυξη.

Οι τελικές αποφάσεις για τη δομή των προγραμμάτων και την κατανομή των πόρων δεν έχουν ακόμη ολοκληρωθεί.

Αυτό που γνωρίζουμε είναι ότι η ευρωπαϊκή χρηματοδότηση θα εξακολουθήσει να αποτελεί σημαντικό μέρος του αναπτυξιακού σχεδιασμού και τα επόμενα χρόνια, αν και οι ακριβείς δυνατότητες για τις ελληνικές επιχειρήσεις θα εξαρτηθούν από τις τελικές αποφάσεις.

Ο ρόλος της σωστής ενημέρωσης

Η επιλογή ενός προγράμματος δεν είναι πάντα εύκολη, ιδιαίτερα για μια μικρή επιχείρηση που δεν διαθέτει εξειδικευμένο προσωπικό.

Ο λογιστής, γνωρίζοντας την οικονομική εικόνα και τις δυνατότητες της επιχείρησης, μπορεί να συμβάλει στην αρχική αξιολόγηση.

Από την άλλη πλευρά, ένας εξειδικευμένος σύμβουλος ΕΣΠΑ μπορεί να αναλάβει την αναζήτηση κατάλληλων προγραμμάτων, την προετοιμασία του φακέλου και την υποστήριξη κατά την υλοποίηση.

Η συνεργασία αυτή είναι χρήσιμη ιδιαίτερα στις επιχειρήσεις της περιφέρειας, όπου η πρόσβαση σε εξειδικευμένες υπηρεσίες δεν είναι πάντοτε εύκολη.

Μια δυνατότητα για τα επόμενα χρόνια

Το ΕΣΠΑ έχει βοηθήσει πολλές επιχειρήσεις να πραγματοποιήσουν επενδύσεις που διαφορετικά θα ήταν δύσκολο να προχωρήσουν.

Με τη σημερινή προγραμματική περίοδο να βρίσκεται σε εξέλιξη και το νέο ευρωπαϊκό πλαίσιο να διαμορφώνεται, το ενδιαφέρον για τις χρηματοδοτήσεις παραμένει έντονο.

Για τον επιχειρηματία, το σημαντικό είναι να γνωρίζει τις διαθέσιμες επιλογές, να εξετάζει προσεκτικά τις προϋποθέσεις και να προγραμματίζει σωστά τις επενδύσεις του.

Μια επιδότηση μπορεί να καλύψει μέρος του κόστους, αλλά η επιτυχία μιας επένδυσης εξαρτάται από το αν ανταποκρίνεται στις ανάγκες της επιχείρησης και μπορεί να της προσφέρει πραγματικό όφελος.

Αυτό είναι άλλωστε και το ουσιαστικό ενδιαφέρον του ΕΣΠΑ για κάθε επιχείρηση:-

ΕΣΠΑ 2021-2027

Βιώσιμη Ανάπτυξη για Όλους

Με τη συγχρηματοδότηση της Ευρωπαϊκής Ένωσης

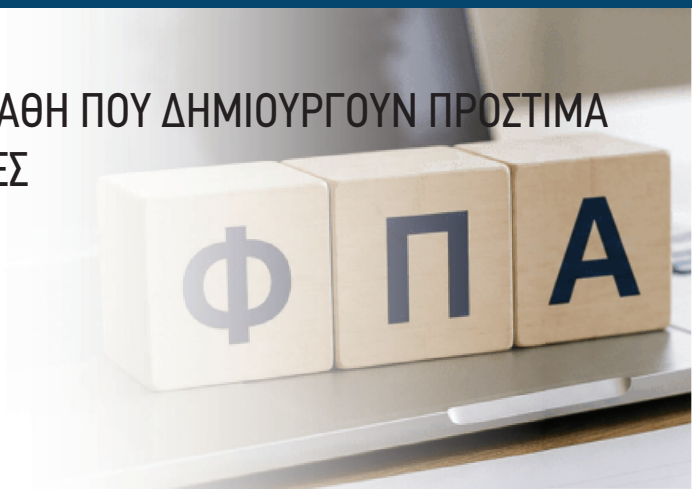
ΠΑ.Ε.Λ.Ο.
ΠΑΝΕΛΛΗΝΙΑ ΕΝΩΣΗ ΛΟΓΙΣΤΩΝ ΟΙΚΟΝΟΜΟΛΟΓΩΝ

04.11.2026 #76.25

ECONOMIC REVIEWS AND ANALYSIS



ΦΠΑ: ΤΑ 7 ΣΥΝΗΘΕΣΤΕΡΑ ΛΑΘΗ ΠΟΥ ΔΗΜΙΟΥΡΓΟΥΝ ΠΡΟΣΤΙΜΑ ΚΑΙ ΦΟΡΟΛΟΓΙΚΕΣ ΔΙΑΦΟΡΕΣ



ΑΝΝΑ ΣΠΑΘΗ
ΔΙΕΥΘΥΝΟΥΣΑ ΣΥΜΒΟΥΛΟΣ ACIS CONSULTING SA

Ο ΦΠΑ είναι ένας φόρος που οι επιχειρήσεις συναντούν καθημερινά. Από την έκδοση ενός τιμολογίου μέχρι την αγορά εξοπλισμού ή μια συναλλαγή με το εξωτερικό, κάθε λανθασμένος χειρισμός μπορεί να δημιουργήσει πρόσθετες υποχρεώσεις.
Το πρόβλημα δεν είναι πάντοτε η πρόθεση φοροδιαφυγής. Συχνά πρόκειται για λάθη, παραλείψεις ή ελλιπή ενημέρωση. Ωστόσο, για τη φορολογική διοίκηση, ακόμη και ένα ακούσιο λάθος μπορεί, υπό τις προβλεπόμενες προϋποθέσεις, να έχει οικονομικές συνέπειες.

Ποια είναι λοιπόν τα επτά σημεία που χρειάζονται μεγαλύτερη προσοχή;

1. Λανθασμένος συντελεστής ΦΠΑ

Δεν έχουν όλα τα προϊόντα και οι υπηρεσίες τον ίδιο συντελεστή. Η εφαρμογή μειωμένου ΦΠΑ χωρίς να προβλέπεται από τη νομοθεσία μπορεί να οδηγήσει σε καταλογισμό διαφοράς φόρου.
Το πρόβλημα εμφανίζεται συχνότερα σε επιχειρήσεις που διαθέτουν διαφορετικές κατηγορίες αγαθών ή υπηρεσιών.
Για παράδειγμα, μια λανθασμένη ρύθμιση στο εμπορικό πρόγραμμα μπορεί να επηρεάσει εκατοντάδες παραστατικά πριν εντοπιστεί.
Η λύση βρίσκεται στον σωστό χαρακτηρισμό των συναλλαγών και στον τακτικό έλεγχο των συντελεστών που χρησιμοποιούνται.

2. Έκπτωση ΦΠΑ σε δαπάνες που δεν επιτρέπεται

Το γεγονός ότι μια επιχείρηση λαμβάνει τιμολόγιο δεν σημαίνει ότι δικαιούται αυτομάτως να εκπέσει τον ΦΠΑ.
Πρέπει να εξετάζεται η χρήση της δαπάνης, η σχέση της με τη δραστηριότητα και οι περιορισμοί που προβλέπει ο Κώδικας ΦΠΑ.
Χαρακτηριστικό παράδειγμα αποτελούν ορισμένα επιβατικά αυτοκίνητα ιδιωτικής χρήσης. Κατά κανόνα, δεν παρέχεται δικαίωμα έκπτωσης του ΦΠΑ αγοράς τους, ούτε του φόρου συγκεκριμένων συναφών δαπανών, όπως καυσίμων, επισκευής, συντήρησης και μίσθωσης.
Υπάρχουν όμως νομοθετικά προβλεπόμενες εξαιρέσεις.
Επομένως, κάθε κατηγορία δαπάνης χρειάζεται τον δικό της φορολογικό έλεγχο.

3. Σύγχυση μεταξύ διαφορετικών απαλλαγών

Η λέξη «απαλλαγή» δεν σημαίνει πάντοτε το ίδιο πράγμα.
Ορισμένες απαλλασσόμενες συναλλαγές παρέχουν δικαίωμα έκπτωσης του ΦΠΑ των σχετικών αγορών, ενώ άλλες όχι.
Όταν μια επιχείρηση πραγματοποιεί ταυτόχρονα δραστηριότητες με και χωρίς δικαίωμα έκπτωσης, μπορεί να απαιτείται υπολογισμός αναλογίας έκπτωσης, της γνωστής pro-rata.
Ένας λανθασμένος υπολογισμός μπορεί να οδηγήσει σε έκπτωση μεγαλύτερου φόρου από τον επιτρεπόμενο.
Η σωστή αντιμετώπιση απαιτεί να εξετάζεται συνολικά η δραστηριότητα της επιχείρησης και όχι μόνο το κάθε τιμολόγιο μεμονωμένα.

4. Λάθη στις ενδοκοινοτικές συναλλαγές

Οι συναλλαγές με επιχειρήσεις άλλων κρατών-μελών της Ευρωπαϊκής Ένωσης έχουν ιδιαίτερους κανόνες.
Η επαλήθευση του αριθμού ΦΠΑ του αντισυμβαλλομένου, η τεκμηρίωση της μεταφοράς αγαθών και η ορθή διάκριση μεταξύ αγαθών και υπηρεσιών είναι κρίσιμα ζητήματα.
Επιπλέον, όπου προβλέπεται, απαιτείται η υποβολή ανακεφαλαιωτικών πινάκων ενδοκοινοτικών συναλλαγών.
Η ύπαρξη αλλοδαπού πελάτη δεν αρκεί από μόνη της για να εκδοθεί τιμολόγιο χωρίς ελληνικό ΦΠΑ.
Πριν από την τιμολόγηση πρέπει να εξετάζονται ο τόπος φορολόγησης, οι προϋποθέσεις απαλλαγής και τα διαθέσιμα αποδεικτικά στοιχεία.

5. Ασυμφωνίες μεταξύ myDATA και δηλώσεων ΦΠΑ

Η προσυμπλήρωση των δηλώσεων ΦΠΑ από τα δεδομένα myDATA έχει αλλάξει ουσιαστικά τον τρόπο φορολογικής συμμόρφωσης.
Οι επιχειρήσεις δεν μπορούν να θεωρούν ότι τα στοιχεία της δήλωσης διορθώνονται ανεξάρτητα από όσα έχουν διαβιβαστεί στην πλατφόρμα.
Οι ισχύοντες περιορισμοί και οι ειδικές διαδικασίες απαιτούν προηγούμενο έλεγχο και, όπου χρειάζεται, διόρθωση των δεδομένων myDATA.
Μια ασυμφωνία δεν σημαίνει απαραίτητα φοροδιαφυγή. Μπορεί να προκύπτει από ετεροχρονισμό, εσφαλμένο χαρακτηρισμό ή τεχνικό πρόβλημα.
Ωστόσο, πρέπει να εντοπίζεται και να αντιμετωπίζεται με τον προβλεπόμενο τρόπο.
Η τακτική συμφωνία των λογιστικών εγγραφών με τα διαβιβασμένα δεδομένα αποτελεί πλέον βασική διαδικασία κάθε οργανωμένου λογιστηρίου.

6. Εκπρόθεσμες και ανακριβείς δηλώσεις

Η καθυστέρηση υποβολής μιας δήλωσης ΦΠΑ μπορεί να δημιουργήσει κυρώσεις, ενώ η καθυστερημένη καταβολή φόρου μπορεί να επιφέρει τόκους.
Χρειάζεται όμως προσοχή: δεν αντιμετωπίζονται όλες οι περιπτώσεις με τον ίδιο τρόπο.
Η εκπρόθεσμη αρχική δήλωση, η τροποποιητική δήλωση και η ανακρίβεια που διαπιστώνεται κατά τον έλεγχο δεν έχουν απαραίτητα τις ίδιες συνέπειες.
Οι επιβαρύνσεις εξαρτώνται από τις εφαρμοστέες διατάξεις και τα πραγματικά περιστατικά.
Γι΄ αυτό η έγκαιρη υποβολή και η σωστή προετοιμασία παραμένουν η ασφαλέστερη πρακτική.

7. Ελλιπής τεκμηρίωση συναλλαγών

Μια πραγματική συναλλαγή δεν αρκεί πάντοτε να έχει καταχωριστεί σωστά στα βιβλία. Πρέπει να μπορεί και να τεκμηριωθεί.
Συμβάσεις, τιμολόγια, αποδεικτικά μεταφοράς, στοιχεία πληρωμών και λοιπά δικαιολογητικά μπορούν να αποδειχθούν καθοριστικά κατά τον φορολογικό έλεγχο.
Ιδιαίτερα στις συναλλαγές με το εξωτερικό, η ελλιπής τεκμηρίωση ενδέχεται να δημιουργήσει σημαντικές αμφισβητήσεις.
Η σωστή αρχειοθέτηση δεν είναι περιττή γραφειοκρατία. Είναι ουσιαστικό μέτρο προστασίας της επιχείρησης.

Η πρόληψη είναι η καλύτερη φορολογική πρακτική

Η σωστή διαχείριση του ΦΠΑ δεν ξεκινά την ημέρα υποβολής της δήλωσης. Ξεκινά από τη στιγμή που συμφωνείται μια συναλλαγή και εκδίδεται το σχετικό παραστατικό.
Απαιτεί συνεργασία επιχειρηματία και λογιστή, κατάλληλη οργάνωση, αξιόπιστα πληροφοριακά συστήματα και περιοδικούς ελέγχους.
Ο ΦΠΑ δεν πρέπει να αντιμετωπίζεται ως μια απλή μηνιαία ή τριμηνιαία υποχρέωση του λογιστηρίου. Επηρεάζει τις πωλήσεις, τις αγορές, τη ρευστότητα και τελικά την οικονομική λειτουργία της επιχείρησης.
Γιατί στη φορολογία δεν αρκεί να γνωρίζουμε πώς διορθώνεται ένα λάθος. Το σημαντικότερο είναι να έχουμε οργανωθεί ώστε να το αποφεύγουμε.

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

04.11.2026 #76.26

ECONOMIC REVIEWS AND ANALYSIS

ΜΕΤΑΒΟΛΗ ΦΟΡΟΛΟΓΙΚΗΣ ΚΑΤΟΙΚΙΑΣ:
Η Β΄ ΦΑΣΗ ΚΑΙ ΤΑ ΧΑΡΤΙΑ ΠΟΥ ΚΡΙΝΟΥΝ ΤΗΝ ΥΠΟΘΕΣΗ



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

Τι πρέπει να καταθέσει μέχρι τον Σεπτέμβριο όποιος έχει ήδη δηλώσει ότι μετοίκησε στο εξωτερικό.

Από τη δήλωση στην απόδειξη

Στο προηγούμενο άρθρο μας μιλήσαμε για την Α΄ φάση: τι υποβάλλει κανείς μέχρι τις 10 Μαρτίου για να δηλώσει ότι έφυγε από την Ελλάδα. Το Α110, το Δ210 με τον φορολογικό εκπρόσωπο και τις δύο υπεύθυνες δηλώσεις. Με λίγα λόγια, εκεί λέμε στην ΑΑΔΕ «έφυγα».

Στη Β΄ φάση έρχεται η ώρα να το αποδείξουμε. Και εδώ, από την εμπειρία μου, κρίνονται οι περισσότερες υποθέσεις. Πολλοί πιστεύουν ότι με την υποβολή του Α110 τελείωσαν. Δεν είναι έτσι. Αν δεν ακολουθήσουν τα σωστά δικαιολογητικά, η αίτηση μένει στον αέρα και ο φορολογούμενος συνεχίζει να θεωρείται κάτοικος Ελλάδας, με ό,τι αυτό σημαίνει για την παγκόσμια φορολόγηση του εισοδήματός του.

Το πλαίσιο είναι γνωστό: το άρθρο 4 του Ν.4172/2013 (ΚΦΕ) ορίζει πότε κάποιος είναι φορολογικός κάτοικος Ελλάδας, η ΠΟΛ 1201/2017 περιγράφει τη διαδικασία μεταβολής και η εγκύκλιος Ε.2064/2023 δίνει τις ερμηνευτικές οδηγίες της ΑΑΔΕ. Πάμε λοιπόν στην ουσία: τι ζητάει η εφορία.

Πότε: έως τις 10 Σεπτεμβρίου του επόμενου έτους

Η προθεσμία της Β΄ φάσης είναι η τελευταία εργάσιμη μέρα του πρώτου δεκαημέρου του Σεπτεμβρίου του έτους που ακολουθεί το έτος αναχώρησης.

Να το πω με ένα παράδειγμα: ο Γιώργος έφυγε για τη Γερμανία τον Φεβρουάριο του 2025. Μέχρι τις 10 Μαρτίου 2026 υπέβαλε τα έντυπα της Α΄ φάσης. Μέχρι τις 10 Σεπτεμβρίου 2026 πρέπει να καταθέσει τα δικαιολογητικά της Β΄ φάσης.

Ο χρόνος αυτός δεν είναι τυχαίος. Δίνεται για να προλάβει ο φορολογούμενος να πάρει από τη χώρα υποδοχής το πιστοποιητικό φορολογικής κατοικίας, που συνήθως εκδίδεται αφού κλείσει το φορολογικό έτος εκεί. Η δική μου συμβουλή είναι απλή: μην το αφήνετε για τον Αύγουστο. Οι ξένες αρχές δεν τρέχουν με τους δικούς μας ρυθμούς, και οι μεταφράσεις με επικύρωση θέλουν κι αυτές τον χρόνο τους.Το βασικό χαρτί: πιστοποιητικό φορολογικής κατοικίας

Το πρώτο και πιο σημαντικό δικαιολογητικό είναι το **Πιστοποιητικό ή Βεβαίωση Φορολογικής** Κατοικίας, από την αρμόδια φορολογική αρχή της χώρας όπου δηλώνει κάτοικος ο φορολογούμενος.

Δύο λεπτομέρειες που κάνουν τη διαφορά:

- **Πρέπει να γράφει καθαρά το έτος ή το διάστημα.** Ένα πιστοποιητικό που λέει γενικά «είναι κάτοικος» χωρίς να καλύπτει το επίμαχο έτος δεν μας κάνει.
- **Απαιτείται το πρωτότυπο.** Όχι φωτοτυπία, όχι απλό σκαναρισμένο αρχείο.

Αν η χώρα υποδοχής έχει υπογράψει με την Ελλάδα **Σύμβαση Αποφυγής Διπλής Φορολογίας (ΣΑΔΦΕ)**, εναλλακτικά μπορεί να κατατεθεί η Αίτηση για την Εφαρμογή της Σύμβασης, θεωρημένη από την ξένη αρχή, πάλι σε πρωτότυπο. Στην πράξη, για χώρες της ΕΕ, τη Μεγάλη Βρετανία, τις ΗΠΑ και άλλες συνηθισμένες χώρες μετανάστευσης, αυτός είναι συχνά ο πιο εύκολος δρόμος.

Και κάτι ακόμα, όπως το βλέπει η εφορία: το πιστοποιητικό από μόνο του δεν «κλειδώνει» πάντα την υπόθεση. Ο ελεγκτής θα κοιτάξει αν η εικόνα που δίνουν τα υπόλοιπα στοιχεία συμφωνεί. Γι' αυτό υπάρχουν και τα πρόσθετα δικαιολογητικά.

Αποδεικνύω ότι ζω και δουλεύω εκεί: οι 183 ημέρες

Το δεύτερο σκέλος είναι τα δικαιολογητικά που δείχνουν την αναχώρηση και την εγκατάσταση στη νέα χώρα. Ο στόχος είναι ένας: να φανεί ότι ο φορολογούμενος έμεινε εκεί τουλάχιστον 183 ημέρες μέσα στο φορολογικό έτος. Είναι το ίδιο όριο που χρησιμοποιεί και το άρθρο 4 του ΚΦΕ για να κρίνει ποιος είναι κάτοικος Ελλάδας.

Η ΑΑΔΕ ζητά δύο ομάδες εγγράφων, και τις δύο μαζί:

Ομάδα	Τι πρέπει να φαίνεται	Παραδείγματα
Έγγραφα απασχόλησης	Αντικείμενο εργασίας, ακριβές διάστημα, τόπος εργασίας	Σύμβαση εργασίας, βεβαίωση εργοδότη, έναρξη επαγγελματικής δραστηριότητας, ασφάλιση στο ξένο σύστημα
Έγγραφα κατοικίας	Ακριβής διεύθυνση και διάστημα διαμονής	Εγγραφή σε δημοτολόγιο (π.χ. Anmeldung), μισθωτήριο, τίτλος ιδιοκτησίας

Το «και» έχει σημασία. Σύμβαση εργασίας χωρίς σπίτι, ή μισθωτήριο χωρίς δουλειά, αφήνει κενό που ο ελεγκτής θα το δει.

Κάτι που λίγοι γνωρίζουν: αντί για τα παραπάνω, μπορούν να προσκομιστούν πιστοποιητικά φορολογικής κατοικίας της ίδιας χώρας για τα δύο προηγούμενα έτη από το έτος της αίτησης. Είναι πολύτιμο για όσους ζουν ήδη χρόνια στο εξωτερικό και τακτοποιούν τώρα την κατάστασή τους στην Ελλάδα.

Όταν φεύγει ο ένας σύζυγος και ο άλλος μένει

Αυτές είναι, κατά τη γνώμη μου, οι πιο δύσκολες υποθέσεις. Αν ο ένας σύζυγος ή μέρος συμφώνου συμβίωσης ζητά μεταβολή κατοικίας ενώ ο άλλος μένει φορολογικός κάτοικος Ελλάδας, η ΑΑΔΕ ζητά **επιπλέον και αθροιστικά:**

1.Στοιχεία για την απασχόληση στο εξωτερικό, που να δείχνουν ότι είναι μόνιμη ή μακροχρόνια.

2.Στοιχεία για τραπεζικό λογαριασμό στο εξωτερικό.

3.Στοιχεία για κατοικία (ιδιόκτητη ή μισθωμένη) και λογαριασμούς κοινής ωφέλειας εκεί.

4.Στοιχεία εγγραφής σε φορολογικό, ασφαλιστικό ή αντίστοιχο μητρώο της ξένης χώρας.

Γιατί η εφορία είναι τόσο αυστηρή εδώ; Γιατί όταν η οικογένεια μένει στην Ελλάδα, το κέντρο των ζωτικών συμφερόντων φαίνεται να είναι εδώ. Αυτό είναι ακριβώς το κριτήριο του άρθρου 4 ΚΦΕ, που η Ε.2064/2023 αναλύει. Ο φορολογούμενος πρέπει να δείξει ότι η ζωή του στο εξωτερικό δεν είναι προσωρινή διαμονή για δουλειά, αλλά πραγματική εγκατάσταση.Τα «τυπικά» που καθυστερούν τις περισσότερες υποθέσεις

Επικύρωση και μετάφραση. Τα ξένα δημόσια έγγραφα κατατίθενται θεωρημένα κατά τα διεθνή νόμιμα: σφραγίδα Apostille, προξενική θεώρηση ή θεώρηση από ελληνικό προξενείο. Πρέπει επίσης να είναι **επίσημα μεταφρασμένα στα ελληνικά** από αρμόδιο φορέα. Ένα έγγραφο χωρίς Apostille ή με ανεπίσημη μετάφραση είναι η πιο συχνή αιτία καθυστέρησης που συναντάμε.

Μεταβολή για περισσότερα από ένα έτη. Αν η αίτηση αφορά περισσότερα έτη, χρειάζονται δικαιολογητικά για **κάθε έτος,** που να δείχνουν συνεχή διαμονή στο εξωτερικό, τουλάχιστον 183 ημέρες ανά έτος. Ένα κενό σε μια χρονιά μπορεί να «σπάσει» όλη την εικόνα.

Πώς υποβάλλονται. Ηλεκτρονικά, από την ιστοσελίδα της ΑΑΔΕ (www.aade.gr) και την ψηφιακή υπηρεσία «Τα αιτήματά μου». Το κρίσιμο σημείο: το νέο αίτημα πρέπει **να συσχετιστεί με το αρχικό αίτημα της Α΄ φάσης.** Αν υποβληθεί ως ανεξάρτητο αίτημα, η Υπηρεσία δεν θα έχει την πλήρη εικόνα και η υπόθεση θα καθυστερήσει. Τα πρωτότυπα, όπου ζητούνται, αποστέλλονται επιπλέον στην Υπηρεσία.

Τα λάθη που βλέπουμε συχνότερα

- Υποβολή μόνο της Α΄ φάσης, με την πεποίθηση ότι η υπόθεση έκλεισε.
- Πιστοποιητικό κατοικίας που δεν αναφέρει το συγκεκριμένο έτος.
- Φωτοτυπίες εκεί που ζητείται πρωτότυπο.
- Έγγραφα χωρίς Apostille ή χωρίς επίσημη μετάφραση.
- Έγγραφα εργασίας χωρίς έγγραφα κατοικίας, ή το αντίστροφο.
- Αίτημα στα «Αιτήματά μου» χωρίς συσχέτιση με την Α΄ φάση.

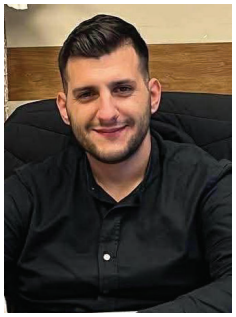
Μια τελευταία κουβέντα

Αν πρέπει να κρατήσετε ένα πράγμα από αυτό το άρθρο, ας είναι αυτό: η Α΄ φάση είναι η δήλωση, η Β΄ φάση είναι η απόδειξη. Και η απόδειξη θέλει οργάνωση από την πρώτη μέρα στο εξωτερικό: κρατάμε συμβάσεις, μισθωτήρια, βεβαιώσεις, λογαριασμούς. Ό,τι σήμερα μοιάζει περιττό, σε έναν χρόνο μπορεί να είναι το χαρτί που λείπει.

Η μεταβολή φορολογικής κατοικίας δεν είναι μια απλή γραφειοκρατική υπόθεση. Καθορίζει αν θα φορολογηθείτε στην Ελλάδα για όλα σας τα εισοδήματα ή μόνο για όσα αποκτάτε εδώ. Γι' αυτό είναι καλύτερα να γίνει μία φορά και σωστά, παρά να τρέχου

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

ECONOMIC REVIEWS AND ANALYSIS



ΧΩΡΙΣ ΦΟΡΟ, ΧΩΡΙΣ ΤΕΚΜΗΡΙΑ, ΜΕ 1.200 € ΑΠΟ ΤΟ ΚΡΑΤΟΣ:
Ο «ΚΟΥΜΠΑΡΑΣ» ΤΩΝ ΠΑΙΔΙΩΝ ΧΤΥΠΑ ΤΗΝ ΠΟΡΤΑ ΤΟΥ ΛΟΓΙΣΤΗ



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

Τι προβλέπει ο νέος Ατομικός Επενδυτικός Λογαριασμός Ανηλίκων ΑΕΛΟ, τι δεσμεύει και τα τρία κενά που πρέπει να κλείσουν πριν την ψήφιση.

Από την 1η Ιανουαρίου 2027 κάθε οικογένεια με παιδί κάτω των δύο ετών θα μπορεί να ανοίξει Ατομικό Επενδυτικό Λογαριασμό Ανηλίκων (Α.Ε.Λ.Α.). Το Δημόσιο θα βάζει ευρώ προς ευρώ έως 1.200 ευρώ τον χρόνο. Ο θεσμός περιλαμβάνεται στο σχέδιο νόμου του ΥΠΕΘΟ που βρίσκεται σε δημόσια διαβούλευση έως την 1η Νοεμβρίου 2026, και για να λειτουργήσει θα χρειαστούν και υπουργικές αποφάσεις.

Ο Τύπος τον βάφτισε «κουμπαρά». Για εμάς τους λογιστές είναι κάτι πιο συγκεκριμένο: ένα εργαλείο που συνδυάζει αφορολόγητες αποδόσεις, εξαίρεση από τα τεκμήρια και εξαίρεση από τον φόρο δωρεών και γονικών παροχών. Γι' αυτό οι οικογένειες θα ρωτήσουν πρώτα εμάς.

Όσα ακολουθούν βασίζονται στο κείμενο της διαβούλευσης και ενδέχεται να μεταβληθούν μέχρι την ψήφιση.

Η λειτουργία σε μία ματιά

•**Ποιος ανοίγει:** ο γονέας ή όποιος ασκεί την επιμέλεια, εφόσον είναι φορολογικός κάτοικος Ελλάδας. Η αίτηση γίνεται σε πάροχο πριν το παιδί κλείσει τα δύο έτη. Ένας λογαριασμός ανά παιδί.

•**Πάροχοι:** τράπεζες, ΕΠΕΥ, ασφαλιστικές επιχειρήσεις ή αυτοδιαχείριση. Η επιλογή δεν επηρεάζει τη φορολογία ή την κρατική συνεισφορά.

•**Εισφορές:** από οποιοδήποτε φυσικό πρόσωπο (γονείς, παππούδες, νονούς), με συνολικό όριο 10.000 € τον χρόνο ανά λογαριασμό.

•**Κρατική συνεισφορά:** 100% των επιλέξιμων εισφορών, έως 1.200 € τον χρόνο, με αύξηση 10% ανά πενταετία. Καταβάλλεται μηνιαία για εισφορές έως 100 €/μήνα, με ετήσια εκκαθάριση. Η ΑΑΔΕ πιστώνει το ποσό εντός 30 ημερών.

•**Επενδύσεις:** ΟΣΕΚΑ και ETF, μετοχές και ομόλογα ρυθμιζόμενων αγορών ΕΕ/ΕΟΧ, μετρητά έως 5%. Εκτός μένουν κρυπτοστοιχεία, μόχλευση, δομημένα προϊόντα και παράγωγα εκτός ΟΣΕΚΑ.

•**Προφίλ:** τέσσερα, από 100% σταθερό εισόδημα έως 100% μετοχές. Αν η οικογένεια δεν επιλέξει, ισχύει συντηρητικό προϊόν εγγυημένου κεφαλαίου με κόστος έως 0,50% ετησίως.

Τα φορολογικά προνόμια, διαβασμένα από λογιστή

Η ουσία του θεσμού για το γραφείο μας βρίσκεται στη φορολογική του μεταχείριση. Πέντε ρυθμίσεις, καθεμία με ένα σχόλιο πρακτικής:

1.Όχι εισόδημα του ανηλίκου. Οι εισφορές έως 10.000 € και η κρατική συνεισφορά δεν αποτελούν φορολογητέο εισόδημα του παιδιού και δεν μετρούν στα κριτήρια κοινωνικών παροχών. Πρακτικά: τα επιδόματα της οικογένειας δεν επηρεάζονται.

2.Εκτός τεκμηρίων. Τα τεκμήρια διαβίωσης και απόκτησης περιουσιακών στοιχείων του ΚΦΕ δεν εφαρμόζονται στις εισφορές έως 10.000 € τον χρόνο. Πρακτικά: το σχέδιο νόμου μιλά γενικά για «καταβαλλόμενες εισφορές», άρα γραμματικά καλύπτει κάθε εισφέροντα, και τον παππού.

3.Εκτός φόρου δωρεών και γονικών παροχών. Οι εισφορές οποιουδήποτε φυσικού προσώπου εξαιρούνται από τον φόρο δωρεών και γονικών παροχών. Πρακτικά: δημιουργείται νόμιμο κανάλι μεταβίβασης έως 10.000 € τον χρόνο ανά παιδί, χωρίς φόρο.

4.Αφορολόγητες αποδόσεις. Μερίσματα, τόκοι και υπεραξία μέσα στον λογαριασμό απαλλάσσονται από τον φόρο. Δεν επιβάλλεται τέλος ή άλλη επιβάρυνση για την τήρηση, τη μεταφορά ή την αναδιάρθρωση των επενδύσεων. Αυτό δεν σημαίνει μηδενικές αμοιβές διαχείρισης: ο πάροχος οφείλει να γνωστοποιεί όλες τις χρεώσεις του.

5.Αφορολόγητη έξοδος. Στα 18 ο λογαριασμός γίνεται προσωπικό περιουσιακό δικαίωμα του παιδιού. Η ανάληψη ή η μεταφορά του δεν είναι φορολογητέα πράξη.

Τι δεσμεύει τον λογαριασμό

•**Ανάληψη μόνο στα 18.** Οι εξαιρέσεις είναι τρεις: θάνατος γονέα ή του ασκούντος την επιμέλεια, θάνατος του παιδιού, σοβαροί λόγοι υγείας του παιδιού πιστοποιημένοι από δημόσιο νοσοκομείο. Τους λόγους υγείας θα εξειδικεύσει κοινή υπουργική απόφαση.

•**Συνέπεια της παράτυπης ανάληψης.** Ο πάροχος επιστρέφει πρώτα στο Δημόσιο όλη την κρατική συνεισφορά μαζί με τις αποδόσεις της.

•**Προστασία από δανειστές.** Τα δικαιώματα του παιδιού δεν κατάσχονται, ενεχυριάζονται ή εκχωρούνται πριν την ενηλικίωση, «με την επιφύλαξη ειδικότερων διατάξεων αναγκαστικού δικαίου». Επιπλέον, ο λογαριασμός και οι εισφορές του γονέα-διαχειριστή δεν ανήκουν στην πτωχευτική του περιουσία. Αν οι δανειστές του γονέα μπορούν να προσβάλουν μεταφορές προς τον λογαριασμό, θα το δείξει η πράξη.

•**Λίγες αλλαγές στρατηγικής.** Το επενδυτικό προφίλ αλλάζει έως δύο φορές συνολικά, με τουλάχιστον πέντε έτη ανάμεσα.

Τα κενά που πρέπει να κλείσουν

1.Τα παιδιά του 2025. Το σχέδιο δεν έχει μεταβατική διάταξη. Ένα παιδί γεννημένο τον Ιανουάριο 2025 κλείνει τα δύο λίγες μέρες μετά την έναρξη της 1.1.2027 και πρακτικά μένει εκτός. Όσα γεννήθηκαν το 2024 ή νωρίτερα μένουν εκτός εξ ορισμού.

2.Τι είναι «επιλέξιμη εισφορά». Το Δημόσιο αντιστοιχίζει μόνο τις επιλέξιμες εισφορές, όμως ο ορισμός τους αφήνεται σε υπουργική απόφαση. Δεν ξέρουμε ακόμη αν η εισφορά του παππού παίρνει κρατική αντιστοίχιση.

3.Τεκμήρια ανά λογαριασμό ή ανά εισφέροντα; Ένας παππούς βάζει 10.000 € σε καθένα από τέσσερα εγγόνια. Καλύπτεται από την εξαίρεση για 40.000 € ή για 10.000 €; Το σχέδιο νόμου δεν το λέει.

Και η αγορά, σύμφωνα με δημοσιεύματα, εκφράζει επιφυλάξεις για την υποχρεωτική διάθεση εγγυημένου προϊόντος ανά επενδυτικό προφίλ και για τη μεταφορά του λογαριασμού σε άλλον πάροχο «σε είδος», χωρίς ρευστοποίηση.

Τι χρειάζεται για να πετύχει

Ο Α.Ε.Λ.Α. είναι θετική και καλά δομημένη πρωτοβουλία, που αξίζει να πετύχει. Για να πετύχει, χρειάζεται τρεις διευκρινίσεις πριν την ψήφιση: μεταβατική διάταξη για τα παιδιά του 2025, ορισμό της επιλέξιμης εισφοράς στον ίδιο τον νόμο και ρητό κανόνα για το όριο των τεκμηρίων ανά εισφέροντα.

Μέχρι τότε, ο ρόλος μας είναι σαφής. Εξηγούμε στους πελάτες τι κερδίζουν, τι δεσμεύουν και τι ακόμη δεν γνωρίζουμε. Οι οικογένειες θα ρωτήσουν πρώτα τον λογιστή τους, και καλό είναι να έχουμε έτοιμες απαντήσεις από τον Ιανουάριο.

Πλαίσιο: Πόσα μαζεύονται σε 18 χρόνια

Μόνο εισφορές και κρατική συνεισφορά, χωρίς επενδυτικές αποδόσεις και χρεώσεις.

Εισφορά οικογένειας	Οικογένεια (€)	Δημόσιο (€)	Σύνολο (€)
50 € τον μήνα	10.800	10.800	21.600
100 € τον μήνα	21.600	21.600	43.200
Στο εκάστοτε ανώτατο όριο αντιστοίχισης*	24.651,60	24.651,60	49.303,20

Η οικογένεια καταβάλλει κάθε χρόνο όσο το πλαφόν: 1.200 € τα έτη 1–5, 1.320 € τα έτη 6–10, 1.452 € τα έτη 11–15 και 1.597,20 € τα έτη 16–18. Υπόθεση: η πενταετία της αύξησης μετρά από το άνοιγμα του λογαριασμού, κάτι που το σχέδιο νόμου δεν ορίζει ρητά.

Νομοθετικό πλαίσιο

•Σχέδιο νόμου ΥΠΕΘΟ «Ενίσχυση του διαθέσιμου εισοδήματος, της αποταμίευσης και των επενδύσεων, φορολογικές, μισθολογικές, συνταξιοδοτικές διατάξεις και λοιπές διατάξεις κοινωνικής πολιτικής», Μέρος Β΄ (άρθρα 29–46) και άρθρο 48 παρ. 11. Σε δημόσια διαβούλευση στο opengov.gr έως 1.11.2026.

•ν. 4172/2013 (Κώδικας Φορολογίας Εισοδήματος), άρθρα 31, 32, 36, 37 και 42.

•ν. 5219/2025 (Κώδικας Φορολογίας Περιουσίας).

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

04.11.2026 #76.28

ECONOMIC REVIEWS AND ANALYSIS



ΤΟ «ΚΕΡΑΣΜΑ» ΠΟΥ ΠΛΗΡΩΣΑΜΕ ΑΚΡΙΒΑ: ΠΩΣ ΠΕΡΝΟΥΣΕ ΚΑΤΩ ΑΠΟ ΤΑ ΡΑΝΤΑΡ ΤΗΣ ΑΑΔΕ Η ΦΟΡΟΔΙΑΦΥΓΗ ΤΗΣ ΠΙΤΣΑΡΙΑΣ



ΝΙΚΟΛΑΟΣ ΣΠΥΡΟΠΟΥΛΟΣ
ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΙΣΤΗΣ ΑΝΑΛΥΤΗΣ,
ΣΥΜΒΟΥΛΟΣ ΨΗΦΙΑΚΩΝ ΣΥΝΑΛΛΑΓΩΝ ΚΑΙ ΦΟΡΟΛΟΓΙΚΗΣ ΣΥΜΜΟΡΦΩΣΗΣ – ΣΥΓΓΡΑΦΕΑΣ.

Μια υπόθεση φερόμενης φοροδιαφυγής εκατομμυρίων χρειάζεται να εξηγηθεί με ακρίβεια, να κριθεί από τη Δικαιοσύνη και να αξιοποιηθεί για την εκπαίδευση επιχειρηματιών και πολιτών. Η διαφορά ανάμεσα στην αλλοίωση του Ζ και στη μη έκδοση απόδειξης, η αξία των ψηφιακών ιχνών και οι προτάσεις για να συνδέεται η πραγματική διακίνηση με τη φορολογική της αποτύπωση.

Ένα «πάρτι» εκατομμυρίων, εφόσον επιβεβαιωθούν όσα αποδίδονται στους εμπλεκομένους, αφορά ολόκληρη την κοινωνία. Τα χρήματα που δεν αποδίδονται στο Δημόσιο λείπουν από τις κοινές μας ανάγκες. Ταυτόχρονα, μια επιχείρηση που αποκρύπτει πωλήσεις αποκτά αθέμιτο πλεονέκτημα απέναντι σε εκείνη που εκδίδει τα παραστατικά της και πληρώνει τις υποχρεώσεις της.

Το ότι αποκαλύφθηκε ο φερόμενος μηχανισμός είναι θετικό.

Το πώς λειτουργούσε, πώς εντοπίστηκε και τι μπορούμε να μάθουμε από αυτόν είναι ερωτήματα που αξίζουν μια σοβαρή συζήτηση.

Πριν καταθέσω την άποψή μου, θέλω να είμαι σαφής. Δεν έχω στα χέρια μου τη δικογραφία και δεν είμαι δικαστής. Τοποθετούμαι με βάση τις επίσημες ανακοινώσεις και όσα έχουν δημοσιοποιηθεί, μέσα από την εμπειρία μου ως προγραμματιστής, συγγραφέας και σύμβουλος ψηφιακών συναλλαγών φορολογικής συμμόρφωσης. Οι ευθύνες κάθε προσώπου θα κριθούν από τα αρμόδια όργανα, με σεβασμό στο τεκμήριο της αθωότητας.

Το χρονικό ξεκινά από μια καταγγελία για πιθανές παραβάσεις της εργατικής, ασφαλιστικής και φορολογικής νομοθεσίας. Ακολούθησαν εισαγγελική παραγγελία και πολύμηνη έρευνα της Υποδιεύθυνσης Δίωξης Οικονομικών Εγκλημάτων, σε συνεργασία με την ΑΑΔΕ. Στις 22 Οκτωβρίου 2026 πραγματοποιήθηκε αστυνομική επιχείρηση σε Αττική και Θεσσαλονίκη.

Στην ανακοίνωση της ΕΛ.ΑΣ. της 23ης Οκτωβρίου, η εκτιμώμενη ζημιά του Δημοσίου από τη μη απόδοση φόρου εισοδήματος και ΦΠΑ για την περίοδο 2016 έως 2026 υπερβαίνει τα 35 εκατ. ευρώ. Η αποκρυβείσα φορολογητέα ύλη εκτιμάται σε περισσότερα από 150 εκατ. ευρώ.

Είναι διαφορετικά μεγέθη: το ένα αφορά τους φόρους που εκτιμάται ότι χάθηκαν και το άλλο τη φορολογητέα ύλη που φέρεται να αποκρύφθηκε.

Σύμφωνα με την περιγραφή των Αρχών, οι παραγγελίες καταχωρίζονταν στο κεντρικό σύστημα και προωθούνταν στα καταστήματα. Σε επιλεγμένες παραγγελίες εμφανιζόταν η λειτουργία **«κέρασμα»,** μέσω της οποίας ολοκληρωνόταν η παραγγελία χωρίς την προβλεπόμενη απόδειξη. Η εσωτερική καταγραφή, ωστόσο, παρέμενε διαθέσιμη για την παρακολούθηση των πραγματικών εσόδων.

Τα σχετικά ρεπορτάζ αναφέρουν επιλογή παραγγελιών έως 40 ευρώ, με πληρωμή σε μετρητά και παράδοση ή παραλαβή από το κατάστημα. **Το κρίσιμο στοιχείο προς απόδειξη είναι εάν υπήρξε πραγματική είσπραξη για συναλλαγές που εμφανίζονταν ως «κεράσματα».**

Εδώ βρίσκεται και η ουσία της υπόθεσης. Μια πληρωμένη πώληση δεν μετατρέπεται σε δωρεάν προσφορά επειδή πήρε διαφορετική ονομασία μέσα σε ένα πρόγραμμα.

Χρειάζεται, όμως, να ξεκαθαρίσουμε και κάτι που συχνά χάνεται στη δημόσια συζήτηση: **η αλλοίωση των Ζ και η μη έκδοση απόδειξης είναι διαφορετικοί μηχανισμοί απόκρυψης συναλλαγών.**

Το Ζ είναι το δελτίο ημερήσιας κίνησης της ταμειακής μηχανής (ή ενός φορολογικού μηχανισμού) και αποτυπώνει τα αντίστοιχα ημερήσια σύνολα. **Η παράνομη επέμβαση στη λειτουργία του μηχανισμού ή στα φορολογικά αρχεία μπορεί να αποσκοπεί στην αλλοίωση αυτής της αποτύπωσης.**

Ας χρησιμοποιήσουμε ένα υποθετικό παράδειγμα. Πραγματοποιούνται πωλήσεις 100 ευρώ και εκδίδονται οι σχετικές αποδείξεις. Μια παράνομη παρέμβαση αλλοιώνει τις φορολογικές καταγραφές, ώστε στην ημερήσια αποτύπωση να εμφανίζονται 40 ευρώ. Τα υπόλοιπα 60 ευρώ επιχειρείται να αποκρυφθούν μέσω της παραποίησης.

Το παράδειγμα εξηγεί το αποτέλεσμα μιας τέτοιας επέμβασης, χωρίς να περιγράφει τον τεχνικό τρόπο υλοποίησής της ή να αποδίδει αυτήν τη μέθοδο στη συγκεκριμένη υπόθεση.

Στη μη έκδοση απόδειξης, το σημείο της παράβασης είναι διαφορετικό. Η παραγγελία εκτελείται, το προϊόν παραδίδεται, ο πελάτης πληρώνει, αλλά η συναλλαγή δεν οδηγείται στην προβλεπόμενη έκδοση φορολογικού παραστατικού. Μπορεί να παραμένει καταγεγραμμένη στο εμπορικό σύστημα, χωρίς να αποκτά τη φορολογική αποτύπωση που οφείλει να έχει.

Και οι δύο πρακτικές είναι παράνομες όταν εφαρμόζονται για την απόκρυψη πραγματικών πωλήσεων. Στην πρώτη αλλοιώνεται η φορολογική καταγραφή. Στη δεύτερη παρακάμπτεται η έκδοση του παραστατικού. Μπορούν επίσης να συνυπάρχουν περισσότερες παρεμβάσεις στο ίδιο σύστημα. Ο ακριβής χαρακτηρισμός τους και οι ευθύνες απαιτούν έλεγχο των πραγματικών δεδομένων.

Γι' αυτό έχει σημασία να χρησιμοποιούμε με ακρίβεια και τον όρο «παράνομο λογισμικό». Μια αναφορά δεδομένων, το λεγόμενο reporting, ή ένα ερώτημα σε μια βάση δεδομένων, το query, αποτελούν συνηθισμένες λειτουργίες ενός επιχειρησιακού προγράμματος. **Δεν είναι από μόνα τους παράνομα.**

Όταν, όμως, μια λειτουργία χρησιμοποιείται για την παράκαμψη της νόμιμης έκδοσης αποδείξεων ή για την παραποίηση φορολογικών καταγραφών, το ζήτημα είναι ουσιαστικά διαφορετικό. Το ότι μια εφαρμογή παράγει και χρήσιμες αναφορές δεν νομιμοποιεί τις υπόλοιπες λειτουργίες της. **Αντίστοιχα, η ιδιότητα του προγραμματιστή δεν αποδεικνύει από μόνη της γνώση ή συμμετοχή σε παράβαση.** Αυτά χρειάζονται συγκεκριμένα στοιχεία.

Ανάλογη ακρίβεια απαιτείται στα «δώρα» και στις αυτοπαραδόσεις. Σε μια πραγματική δωρεάν διάθεση εξετάζονται ο σκοπός της, η απαιτούμενη τεκμηρίωση, οι κανόνες διακίνησης και η ενδεχόμενη υποχρέωση αυτοπαράδοσης για τον ΦΠΑ. Υπάρχουν ειδικές προϋποθέσεις και εξαιρέσεις. **Δεν υπάρχει ένα γενικό δικαίωμα να βαφτίζονται εισπραγμένες πωλήσεις «δώρα», ανάλογα με τον ΑΦΜ ή τον τζίρο.**

Η αυτοπαράδοση, όπου απαιτείται, συνδέεται με απόδοση ΦΠΑ **και δεν επιτρέπεται η έκπτωση του ΦΠΑ των αγορών.** Το δελτίο διακίνησης τεκμηριώνει τη μεταφορά των αγαθών και την συναλλαγή, ενώ το κατάλληλο παραστατικό αποτυπώνει τη φορολογική αντιμετώπιση της πράξης. Οι διαδικασίες πρέπει να συνδέονται σωστά, σύμφωνα με τα πραγματικά γεγονότα.

Το **επόμενο ερώτημα είναι γιατί ένας τέτοιος μηχανισμός μπορεί να μην εντοπιστεί νωρίτερα από τις αυτοματοποιημένες διασταυρώσεις.** Δεν γνωρίζουμε ποιο σύστημα ανάλυσης χρησιμοποιήθηκε στη συγκεκριμένη έρευνα ή ποιες ενδείξεις είχαν προηγουμένως αξιολογηθεί. **Δεν θα ήταν σοβαρό να αποδώσουμε αυθαίρετα επιτυχία ή αποτυχία στην τεχνητή νοημοσύνη της ΑΑΔΕ.**

Μπορούμε, όμως, να εξηγήσουμε το βασικό πρόβλημα. Όταν ένα παραστατικό δεν εκδίδεται, δεν δημιουργείται και το αντίστοιχο ψηφιακό ίχνος του. Για να εντοπιστεί η παράλειψη, ο έλεγχος χρειάζεται άλλες πληροφορίες που να δείχνουν ότι η συναλλαγή πραγματοποιήθηκε: στοιχεία παραγγελιών, εισπράξεις, παραδόσεις, αγορές πρώτων υλών ή ευρήματα επιτόπιου ελέγχου.

Η ύπαρξη κοινού τηλεφωνικού κέντρου και καταστημάτων με διαφορετικά ΑΦΜ είναι συμβατή με τη λειτουργία ενός δικτύου franchise. Ούτε η αύξηση του τζίρου με ταυτόχρονη μείωση των κερδών αποδεικνύει από μόνη της φοροδιαφυγή. Μπορεί να υπάρχουν πραγματικές μεταβολές στο κόστος και στις δαπάνες. Ελεγκτική αξία αποκτούν οι συνδυασμοί στοιχείων και οι αποκλίσεις που δεν εξηγούνται επαρκώς.

Κατά την τεχνική μου εκτίμηση, η αξία των ψηφιακών εργαλείων αναδεικνύεται ακριβώς εδώ. Οι καταγραφές παραγγελιών και οι υπόλοιπες διαθέσιμες πληροφορίες επιτρέπουν να ανασυνταθεί μια δραστηριότητα και να ελεγχθεί η σχέση της με τις δηλωμένες πωλήσεις. Χωρίς τέτοια ίχνη, η χαρτογράφηση ενός σύνθετου μηχανισμού θα ήταν πολύ δυσκολότερη. Η συνεργασία των υπηρεσιών και η αξιοποίηση πληροφοριών είναι μέρος της λύσης.

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

ECONOMIC REVIEWS AND ANALYSIS

Η υπόθεση, όπως περιγράφεται, αναδεικνύει ένα ακόμη κεφάλι της Λερναίας Ύδρας της φοροδιαφυγής. Ένα τέχνασμα που φέρεται να αξιοποιούσε τη διαφορά ανάμεσα στην εμπορική καταγραφή και στη φορολογική έκδοση. Η αποκάλυψή του χρειάζεται να αξιοποιηθεί για να περιοριστούν αντίστοιχα περιθώρια στο μέλλον.

Η δική μου πρόταση είναι να συνδέεται ελέγξιμα κάθε πραγματική παράδοση με την παραγγελία και τη φορολογική της αντιμετώπιση. Να μπορεί δηλαδή να απαντηθεί αν το προϊόν που έφυγε από το κατάστημα πουλήθηκε, δόθηκε πραγματικά δωρεάν, επιστράφηκε ή τελικά δεν παραδόθηκε.

Εδώ η ψηφιακή διακίνηση έχει ιδιαίτερη σημασία. Μπορεί να προσθέσει ένα ακόμη ίχνος, πέρα από το παραστατικό αξίας, ώστε να εντοπίζονται παραδόσεις που δεν συμφωνούν με τις πωλήσεις ή με τις δηλωμένες δωρεάν διαθέσεις. Για να λειτουργήσει, όμως, χρειάζεται σωστή σύνδεση των δεδομένων και έλεγχος της πληρότητάς τους.

Στο ισχύον πλαίσιο υπάρχουν εξαιρέσεις για λιανικές συναλλαγές που συνοδεύονται από παραστατικό αξίας, με συγκεκριμένες προϋποθέσεις. Η πρότασή μου αφορά την αξιολόγηση στοχευμένων συμπληρώσεων, ιδιαίτερα εκεί όπου η παραγγελία, η παράδοση και η έκδοση παραστατικού μπορούν να αποσυνδεθούν. Χρειάζονται λειτουργικές δικλείδες, με εύλογο κόστος για τις συνεπείς επιχειρήσεις.

Αν κάποιος παραλείπει τόσο την απόδειξη όσο και την αρχική καταγραφή της διακίνησης, η απλή ύπαρξη μιας ψηφιακής εφαρμογής δεν αρκεί. Χρειάζονται ανεξάρτητα στοιχεία που να επιβεβαιώνουν την πραγματική αναχώρηση και παράδοση, καθώς και στοχευμένοι επιτόπιοι έλεγχοι. Η καταχώριση, η διασταύρωση και ο φυσικός έλεγχος πρέπει να λειτουργούν μαζί.

Οι ίδιες αρχές πρέπει να ισχύουν είτε χρησιμοποιείται ιδιόκτητο δίκτυο διανομέων είτε συνεργαζόμενη πλατφόρμα. Το κρίσιμο είναι ποια στοιχεία υπάρχουν, ποιος τα τηρεί και πώς μπορούν νόμιμα να διασταυρωθούν. Η επιλογή τρόπου διανομής δεν αποδεικνύει παρανομία, όπως και η εργασία ενός διανομέα δεν αποδεικνύει γνώση του φορολογικού χειρισμού μιας παραγγελίας.

Μια ακόμη πάγια πρότασή μου είναι η ΑΑΔΕ να αξιοποιεί τέτοιες υποθέσεις ως μελέτες περίπτωσης, στον βαθμό που επιτρέπουν η εξέλιξη της διαδικασίας, το φορολογικό απόρρητο και η προστασία των προσώπων. Με απλή γλώσσα να εξηγεί ποια ήταν η απόκλιση, ποιες διασταυρώσεις την ανέδειξαν και ποιες υποχρεώσεις πρέπει να γνωρίζει ο επιχειρηματίας.

Αυτή η γνώση είναι χρήσιμη και για τους λογιστές. Η σύγχυση ανάμεσα σε αλλοίωση Ζ, μη έκδοση απόδειξης, μη διαβίβαση δεδομένων και πραγματική δωρεάν διάθεση δυσκολεύει την ενημέρωση της αγοράς. Κάθε περίπτωση χρειάζεται τη σωστή περιγραφή και τον αντίστοιχο έλεγχο.

Θεωρώ ότι η σημερινή φορολογική διοίκηση έχει περισσότερες δυνατότητες ψηφιακής εξυπηρέτησης και ενημέρωσης από εκείνη που γνώριζε η αγορά πριν από δεκαετίες. Αξίζει να ενισχύσει ακόμη περισσότερο αυτήν την εκπαιδευτική παρουσία. Ο επιχειρηματίας χρειάζεται να καταλαβαίνει τον σκοπό κάθε μέτρου, το κόστος εφαρμογής του και το όφελος για τον ίδιο και για την κοινωνία.

Η λογοδοσία πρέπει να συνεχίζεται και μετά τις ανακοινώσεις των ελέγχων. Στην υπόθεση ανακοινώθηκαν κατασχέσεις χρημάτων, πολυτελών ρολογιών και άλλων περιουσιακών στοιχείων. Η κατάσχεση, όμως, δεν ταυτίζεται με οριστική δήμευση ή με ήδη εισπραγμένο δημόσιο έσοδο. Υπάρχουν διαδικασίες και αποφάσεις που πρέπει να ακολουθήσουν.

Θα ήθελα να υπάρχει δημόσια ενημέρωση, στο μέτρο που επιτρέπεται, για το τι τελικά καταλογίστηκε, τι εισπράχθηκε και ποια περιουσιακά στοιχεία αξιοποιήθηκαν νόμιμα. Εφόσον προκύψουν στοιχεία για συνδρομή τρίτων, να διερευνηθούν πλήρως και οι αντίστοιχες ευθύνες.

Η προσωπική μου πρόταση είναι αυτή η ενημέρωση να συνδέεται και με έναν κατανοητό κοινωνικό απολογισμό. Πόροι που ανακτώνται μπορούν, μέσα από τις θεσμοθετημένες αποφάσεις, να στηρίζουν ανάγκες όπως η στέγαση ευάλωτων ανθρώπων, η απεξάρτηση και η προστασία νοικοκυριών που βρίσκονται σε αδιέξοδο. Δεν προεξοφλώ συγκεκριμένη διάθεση χρημάτων. Ζητώ να γίνεται ορατό το κοινωνικό αποτέλεσμα της καταπολέμησης της φοροδιαφυγής.

Ο συνεπής επιχειρηματίας χρειάζεται να βλέπει ότι προστατεύεται από τον αθέμιτο ανταγωνισμό. Ο πολίτης χρειάζεται να καταλαβαίνει γιατί η απόδειξη και η σωστή καταγραφή μιας συναλλαγής τον αφορούν. Και τα παιδιά μας χρειάζεται να μαθαίνουν ότι η φορολογική συνείδηση συνδέεται με τη δικαιοσύνη, την εμπιστοσύνη και τον σεβασμό στον κόπο του άλλου.

Έτσι μπορούμε να χτίσουμε ένα καλύτερο ψηφιακό αύριο: με εργαλεία που συνδέουν την πραγματική οικονομική δραστηριότητα με τη φορολογική της εικόνα, υπηρεσίες που ελέγχουν και ενημερώνουν, και επιχειρήσεις που γνωρίζουν τις ευθύνες τους. Κάθε κεφάλι της Λερναίας Ύδρας που αποκαλύπτεται πρέπει να αφήνει πίσω του γνώση και ουσιαστικές βελτιώσεις.



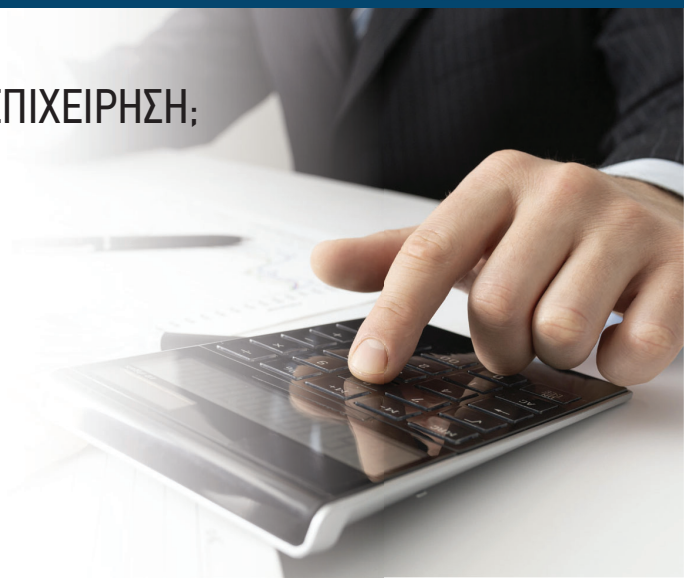
ΠΑ.Ε.Λ.Ο.
ΠΑΝΕΛΛΗΝΙΑ ΕΝΩΣΗ ΛΟΓΙΣΤΩΝ ΟΙΚΟΝΟΜΟΛΟΓΩΝ

ECONOMIC REVIEWS AND ANALYSIS

ΛΟΓΙΣΤΗΣ: ΕΠΑΓΓΕΛΜΑ ‘Η ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗ;



ΝΙΚΩΝ ΜΑΡΡΑΣ
ΣΥΜΒΟΥΛΟΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ & ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗΣ ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΗΣ



Επιλέγει τους πελάτες του ή απλώς διαχειρίζεται μια διαρκώς αυξανόμενη καθημερινότητα;
Το λογιστικό επάγγελμα στη σύγχρονη Ελλάδα έχει αλλάξει σημαντικά. Οι αυξημένες φορολογικές υποχρεώσεις, οι συνεχείς νομοθετικές μεταβολές και η ψηφιοποίηση έχουν αυξήσει τον φόρτο εργασίας και την ευθύνη του λογιστή.
Μέσα σε αυτή την πραγματικότητα, ανακύπτει ένα ουσιαστικό ερώτημα: ο λογιστής λειτουργεί ως εξειδικευμένος επαγγελματίας ή ως επιχειρηματίας που διοικεί μια οργανωμένη και βιώσιμη επιχείρηση; Και τελικά, πόσοι επαγγελματίες έχουν σχεδιάσει πραγματικά τον τρόπο με τον οποίο θέλουν να λειτουργεί το γραφείο τους;

Πελατολόγιο με στρατηγική ή τυχαία ροή πελατών;
Πολλά λογιστικά γραφεία αναπτύσσονται μέσω συστάσεων, προσωπικών γνωριμιών και της φυσικής ροής νέων συνεργασιών. Αυτό είναι θεμιτό. Το ζήτημα αρχίζει όταν κάθε νέος πελάτης γίνεται αυτομάτως αποδεκτός, χωρίς αξιολόγηση του φόρτου εργασίας, του κόστους εξυπηρέτησης και της πραγματικής οικονομικής απόδοσης.
Ένα οργανωμένο γραφείο οφείλει να γνωρίζει ποιους πελάτες μπορεί να εξυπηρετεί αποτελεσματικά, ποιες υπηρεσίες προσφέρει και με ποιους όρους μπορεί να διασφαλίσει μια βιώσιμη συνεργασία.
Η επιτυχία δεν μετριέται μόνο από τον αριθμό των πελατών, αλλά από την ποιότητα των συνεργασιών, την κερδοφορία και τη δυνατότητα παροχής ουσιαστικών υπηρεσιών.

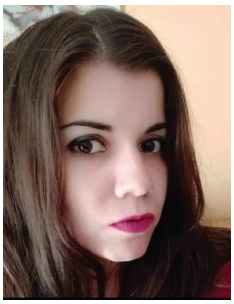
Λογιστής και λογιστική εταιρεία: ποια είναι η πραγματική διαφορά;
Η διαφορά δεν βρίσκεται απλώς στην εταιρική μορφή ή στον αριθμό των εργαζομένων.
Ένας αυτοαπασχολούμενος λογιστής μπορεί να λειτουργεί με εξαιρετική οργάνωση, ενώ μια μεγαλύτερη εταιρεία μπορεί να εξαρτάται απόλυτα από τον ιδιοκτήτη της.
Μια πραγματικά οργανωμένη επιχείρηση χρειάζεται σαφείς αρμοδιότητες, διαδικασίες, έλεγχο κόστους, αξιολόγηση αποτελεσμάτων και σχεδιασμό ανάπτυξης.
Η αύξηση του κύκλου εργασιών χωρίς αντίστοιχο έλεγχο της κερδοφορίας δεν αποτελεί απαραίτητα επιχειρηματική επιτυχία.
Άλλο είναι να ασκείς αποτελεσματικά το επάγγελμά σου και άλλο να διοικείς αποτελεσματικά την επιχείρηση μέσα από την οποία το ασκείς.*

Η λογιστική εταιρεία παρακολουθεί τα οικονομικά της ή απλώς τηρεί τα βιβλία της;
Ένα ακόμη κρίσιμο ερώτημα αφορά την ίδια τη λογιστική εταιρεία. Διαθέτει μόνο την απαραίτητη λογιστική και φορολογική παρακολούθηση ή αξιοποιεί τα οικονομικά της δεδομένα ως εργαλείο διοίκησης;
Η τήρηση των βιβλίων και η εκπλήρωση των φορολογικών υποχρεώσεων είναι αναγκαίες λειτουργίες. Δεν υποκαθιστούν, όμως, την ανάλυση της κερδοφορίας, τον προϋπολογισμό, τον ταμειακό προγραμματισμό, την κοστολόγηση των υπηρεσιών και τη διαχείριση κινδύνων.
Ένα γραφείο πρέπει να γνωρίζει όχι μόνο τι οφείλει να δηλώσει, αλλά και πόσο κοστίζει η λειτουργία του, ποιες υπηρεσίες αποδίδουν, ποιοι πόροι απαιτούνται και ποιες αλλαγές είναι αναγκαίες για τη βιωσιμότητά του.
Η γνώση της λογιστικής δεν εξασφαλίζει αυτομάτως και την ικανότητα διοίκησης μιας επιχείρησης.
Το λογιστικό γραφείο δεν μπορεί να περιορίζεται στη διαρκή διεκπεραίωση υποχρεώσεων και στην αποδοχή κάθε νέας συνεργασίας. Χρειάζεται στρατηγική, οργανωτική δομή, οικονομικό έλεγχο και συνειδητές επιλογές.
Η πρόκληση για τον σύγχρονο λογιστή είναι να συνδυάσει την επιστημονική του επάρκεια με την επιχειρηματική σκέψη, να αξιολογεί το πελατολόγιό του, να ελέγχει τη δική του οικονομική λειτουργία και να αναπτύσσεται με όρους βιωσιμότητας.
Γιατί η πραγματική επιχειρηματική ωριμότητα δεν αποδεικνύεται από τον τζίρο, το μέγεθος του γραφείου ή τον αριθμό των πελατών. Αποδεικνύεται από την ικανότητα να οργανώνεις, να ελέγχεις, να προβλέπεις και να δημιουργείς αξία.

Και τελικά, το ερώτημα αφορά κάθε επαγγελματία, ανεξαρτήτως κλάδου: **Διοικεί πραγματικά την επιχείρησή του ή απλώς εργάζεται καθημερινά μέσα σε αυτήν;**

ECONOMIC REVIEWS AND ANALYSIS

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



Η ΔΥΝΑΜΗ ΤΗΣ ΨΥΧΟΛΟΓΙΑΣ ΚΑΙ **ΠΩΣ ΕΠΗΡΕΑΖΕΙ** ΤΙΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΕΣ ΑΠΟΦΑΣΕΙΣ

ΚΥΡΙΑΚΗ ΜΕΘΥΜΑΚΗ
ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΗ ΚΑΘΑΡΙΟΤΗΤΑΣ ΞΕΝΟΔΟΧΕΙΟΥ ΚΑΙ ΟΡΟΦΟΚΟΜΙΑ



Η ψυχολογία και, μάλιστα, η κατάλληλη ψυχολογική κατάσταση επηρεάζει πάντα τις επιχειρηματικές αποφάσεις.

Όποιος θέλει να ανοίξει τη δική του επιχείρηση και να τη διοικήσει πρέπει να έχει σωστή και ισορροπημένη ψυχολογία. Αυτό συμβαίνει γιατί η ψυχολογία επηρεάζει τον τρόπο με τον οποίο ο επιχειρηματίας αντιλαμβάνεται τον κίνδυνο, διαχειρίζεται την αποτυχία και αξιολογεί τις ευκαιρίες.

Για να μπορέσει ένας επιχειρηματίας να διοικήσει σωστά, πρέπει να διαχειρίζεται το άγχος και τον θυμό του, ώστε να παίρνει σωστές αποφάσεις, ακόμη και όταν αυτές είναι δύσκολες. Πρέπει επίσης να μπορεί να διαχειρίζεται το ρίσκο αλλά και τους φόβους του.

Κάθε επιχειρηματίας αντιμετωπίζει καθημερινά την αβεβαιότητα και η ψυχολογική του κατάσταση επηρεάζει την κρίση του. Είναι απαραίτητο να έχει αυτοπεποίθηση, στον βαθμό που αυτή τον βοηθά να κάνει σωστές επιλογές.

Παράλληλα, πρέπει να μπορεί να αντιμετωπίζει την αποτυχία, να αναγνωρίζει τα λάθη του και να μην τα θεωρεί μειονέκτημα για την πορεία της επιχείρησής του.

Συνεπώς, η σωστή ψυχολογία δεν σημαίνει ότι ο επιχειρηματίας πρέπει να είναι πάντοτε αισιόδοξος, αλλά ότι δεν πρέπει να τα παρατάει ποτέ.

Πώς η ψυχολογία σχετίζεται με τις επιχειρηματικές αποφάσεις

Κάθε επιχειρηματίας είναι αναγκαίο να διαχειρίζεται το ρίσκο και τους φόβους του.

Η καλή ψυχολογική κατάσταση βοηθά στην αποφυγή δύο ακραίων συμπεριφορών: της παράλυσης από τον φόβο της αποτυχίας και της ανάληψης υπερβολικού κινδύνου λόγω υπερβολικής αυτοπεποίθησης.

Ο επιχειρηματίας πρέπει να είναι προσγειωμένος, να μπορεί να διαχειρίζεται τα λάθη του και να προσπαθεί για το καλύτερο της επιχείρησής του.

Χρειάζεται να διατηρεί τη διαύγειά του υπό πίεση και να έχει στρατηγική ανθεκτικότητα.

Αν θέλουμε να ορίσουμε τα οφέλη της σωστής ψυχολογίας στην επιχείρηση, μπορούμε να αναφέρουμε τη συναισθηματική νοημοσύνη, το μακροπρόθεσμο όραμα και την ανθεκτικότητα.

Συνοψίζοντας, καταλήγουμε στο συμπέρασμα ότι η σωστή ψυχολογία του επιχειρηματία επηρεάζει τις επιχειρηματικές αποφάσεις και ότι κάθε επιχειρηματίας πρέπει να μπορεί να διαχειρίζεται τόσο τα συναισθήματά του όσο και τις αποφάσεις του.

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

04.11.2026 #76.32

ECONOMIC REVIEWS AND ANALYSIS



ΥΠΕΡΑΠΟΣΒΕΣΕΙΣ ΚΑΙ ΦΟΡΟΛΟΓΙΚΑ ΚΙΝΗΤΡΑ: ΜΠΟΡΟΥΝ ΝΑ ΕΠΙΤΑΧΥΝΟΥΝ ΤΟΝ ΨΗΦΙΑΚΟ ΜΕΤΑΣΧΗΜΑΤΙΣΜΟ;



ΒΑΣΙΛΗΣ ΠΑΝΑΓΙΩΤΟΠΟΥΛΟΣ
ΛΟΓΙΣΤΗΣ Α΄ ΤΑΞΗΣ
ΜΕΛΟΣ Δ.Σ. ΠΑΕΛΟ

Ο ψηφιακός μετασχηματισμός αποτελεί πλέον αναγκαία προϋπόθεση για την ανταγωνιστικότητα των επιχειρήσεων. Η τεχνολογία μπορεί να περιορίσει το λειτουργικό κόστος, να βελτιώσει την παραγωγικότητα και να δημιουργήσει νέες δυνατότητες ανάπτυξης. Ωστόσο, ανάμεσα στην ανάγκη για εκσυγχρονισμό και στην πραγματοποίησή του υπάρχει ένα σημαντικό εμπόδιο: το κόστος της επένδυσης.

Η αγορά εξοπλισμού, η εγκατάσταση λογισμικού, η κυβερνοασφάλεια και η εκπαίδευση των εργαζομένων απαιτούν κεφάλαια. Για μια μικρομεσαία επιχείρηση, ιδιαίτερα όταν αντιμετωπίζει περιορισμένη ρευστότητα, η απόφαση δεν είναι πάντα εύκολη.

Εδώ μπορεί να παρέμβει ουσιαστικά η φορολογική πολιτική, δημιουργώντας κίνητρα που ενθαρρύνουν τις παραγωγικές επενδύσεις.

Τι έχει προβλέψει η φορολογική νομοθεσία;

Η ελληνική νομοθεσία έχει ήδη χρησιμοποιήσει φορολογικά κίνητρα για την ενίσχυση της ψηφιοποίησης.

Χαρακτηριστικό παράδειγμα αποτελεί το άρθρο 22Ε του Κώδικα Φορολογίας Εισοδήματος, που θεσπίστηκε για την προσαυξημένη έκπτωση κατά 100% συγκεκριμένων επιλέξιμων δαπανών μικρομεσαίων επιχειρήσεων, μεταξύ άλλων και στον τομέα της ψηφιοποίησης.

Το συγκεκριμένο κίνητρο, σύμφωνα με τη χρονική πρόβλεψη εφαρμογής του, αφορά δαπάνες και πάγια των φορολογικών ετών 2023, 2024 και 2025. Συνεπώς, δεν πρέπει να θεωρείται δεδομένη η εφαρμογή του σε νέες επενδύσεις του 2026 χωρίς σχετική νομοθετική πρόβλεψη.

Παράλληλα, το άρθρο 24 του Κώδικα προβλέπει, κατά κανόνα, συντελεστή φορολογικής απόσβεσης 20% για εξοπλισμό ηλεκτρονικών υπολογιστών και λογισμικό.

Χρειάζεται, βέβαια, να ξεκαθαρίσουμε κάτι: η συνήθης φορολογική απόσβεση και η πρόσθετη έκπτωση μιας επιλέξιμης δαπάνης δεν αποτελούν το ίδιο κίνητρο.

Επίσης, μια φορολογική έκπτωση δεν ισοδυναμεί με άμεση επιδότηση. Το οικονομικό της όφελος εξαρτάται από τη φορολογική θέση της επιχείρησης και τις προϋποθέσεις εφαρμογής της.

Το πραγματικό πρόβλημα είναι η ρευστότητα

Ας πάρουμε το παράδειγμα μιας μικρής εμπορικής επιχείρησης που επιθυμεί να εγκαταστήσει ένα σύγχρονο σύστημα οικονομικής και εμπορικής διαχείρισης.

Δεν αρκεί η αγορά του προγράμματος. Χρειάζονται μεταφορά δεδομένων, εκπαίδευση προσωπικού, τεχνική υποστήριξη και προσαρμογή των καθημερινών διαδικασιών.

Η επιχείρηση καλείται να πληρώσει σήμερα για μια επένδυση που θα αποδώσει σταδιακά.

Μια φορολογική ελάφρυνση μπορεί να μειώσει το τελικό κόστος, αλλά δεν εξασφαλίζει απαραίτητα τα χρήματα που απαιτούνται για να ξεκινήσει η επένδυση.

Αυτό εξηγεί γιατί τα φορολογικά κίνητρα χρειάζεται να συνδυάζονται με χρηματοδοτικά εργαλεία, ιδιαίτερα για τις μικρότερες επιχειρήσεις.

Πέντε προτάσεις για ουσιαστική ενίσχυση

Ο ψηφιακός μετασχηματισμός χρειάζεται μια σταθερή πολιτική που θα ενθαρρύνει τις επενδύσεις χωρίς να δημιουργεί νέες γραφειοκρατικές δυσκολίες.

1. Σταθερό πλαίσιο φορολογικών κινήτρων. Οι επιχειρήσεις πρέπει να γνωρίζουν εγκαίρως ποιες επενδύσεις ενισχύονται και με ποιες προϋποθέσεις. Η προβλεψιμότητα διευκολύνει τον επιχειρηματικό σχεδιασμό.

2. Στοχευμένες υπεραποσβέσεις. Αξίζει να εξεταστεί η θέσπιση πρόσθετων φορολογικών κινήτρων για συγκεκριμένες επενδύσεις σε ψηφιακό εξοπλισμό, λογισμικό, αυτοματοποίηση και κυβερνοασφάλεια, με σαφή κριτήρια επιλεξιμότητας.

3. Ενίσχυση της εκπαίδευσης. Η αγορά τεχνολογίας χωρίς κατάλληλα εκπαιδευμένο προσωπικό περιορίζει την απόδοση της επένδυσης. Η κατάρτιση των εργαζομένων πρέπει να ενισχύεται παράλληλα με την προμήθεια εξοπλισμού.

4. Συνδυασμός φορολογικών κινήτρων και χρηματοδότησης. Προγράμματα ΕΣΠΑ, κατάλληλα χρηματοδοτικά εργαλεία και φορολογικές ελαφρύνσεις μπορούν να λειτουργήσουν συμπληρωματικά, με σεβασμό στους κανόνες κρατικών ενισχύσεων και χωρίς μη επιτρεπτή διπλή χρηματοδότηση.

5. Ειδική μέριμνα για τις πολύ μικρές επιχειρήσεις. Μια επιχείρηση με πέντε εργαζομένους δεν έχει τις ίδιες δυνατότητες με έναν μεγάλο επιχειρηματικό οργανισμό. Χρειάζονται απλές διαδικασίες και παρεμβάσεις προσαρμοσμένες στο μέγεθός της.

Η τεχνητή νοημοσύνη αλλάζει τις ανάγκες

Η ψηφιοποίηση δεν περιορίζεται πλέον στην αγορά ηλεκτρονικών υπολογιστών και εμπορικών προγραμμάτων.

Η τεχνητή νοημοσύνη, η αυτοματοποίηση και η ανάλυση δεδομένων δημιουργούν νέες δυνατότητες για την οικονομική διοίκηση, την εξυπηρέτηση πελατών και την παραγωγικότητα.

Ωστόσο, δεν αρκεί μια επιχείρηση να αγοράσει μια εφαρμογή για να θεωρείται ψηφιακά μετασχηματισμένη.

Χρειάζεται σωστή οργάνωση, αξιόπιστη πληροφόρηση, εκπαίδευση και συγκεκριμένους επιχειρηματικούς στόχους.

Τα φορολογικά κίνητρα πρέπει επομένως να υποστηρίζουν επενδύσεις που βελτιώνουν ουσιαστικά τη λειτουργία των επιχειρήσεων.

Από τη φορολογική ελάφρυνση στην ανάπτυξη

Ο ψηφιακός μετασχηματισμός δεν πρέπει να αντιμετωπίζεται μόνο ως υποχρέωση προσαρμογής στις νέες ψηφιακές διαδικασίες.

Αποτελεί ευκαιρία για μείωση κόστους, αύξηση παραγωγικότητας και ενίσχυση της ανταγωνιστικότητας.

Η φορολογική πολιτική μπορεί να συμβάλει αποφασιστικά, αρκεί τα κίνητρα να είναι σταθερά, κατανοητά και πραγματικά προσβάσιμα στις επιχειρήσεις.

Γιατί το ζητούμενο δεν είναι απλώς να αγοράσουμε περισσότερη τεχνολογία. Είναι να δημιουργήσουμε επιχειρήσεις που παράγουν περισσότερο, λειτουργούν αποτελεσματικότερα και μπορούν να ανταγωνιστούν με καλύτερους όρους.

Αυτή είναι η πραγματική αναπτυξιακή αξία του ψηφιακού μετασχηματισμού.

04.11.2026 #76.33

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

ECONOMIC REVIEWS AND ANALYSIS



Η ΠΟΛΛΑΠΛΟΤΗΤΑ ΤΩΝ ΦΟΡΩΝ



ΓΚΟΛΦΗΣ Ι. ΓΕΩΡΓΙΟΣ
ΛΟΓΙΣΤΗΣ-ΟΙΚΟΝΟΜΟΛΟΓΟΣ

Οι ελεύθεροι επαγγελματίες, σύμφωνα με το ισχύον νομικό καθεστώς, για κάθε 100 ευρώ απόδειξη, πληρώνουν:

ΑΠΟΔΕΙΞΗ 100, 00 ΕΥΡΩ

Στοιχείο / Φόρος	Ποσό (€) επί των 100€
Συνολικό Π ποσό Απόδειξης	100,00€
ΦΠΑ (24%)	19,35€
Καθαρή Αξία (Τζίρος)	80,65€
Φόρος Εισοδήματος (22%)	17,74€
Προκαταβολή Φόρου (55%)	9,76€
Τελικό Καθαρό (στο χέρι)	53,15€
ΣΥΝΟΛΟ ΦΟΡΩΝ	46,85

Αν συνυπολογίσει κανείς και 1,5% δηλαδή 1,5 ευρώ τραπεζική προμήθεια, πλησιάζουμε σχεδόν το 50%, δηλαδή φίφτι-φίφτυ με το δημόσιο. Συνέταιροι, το ονομάζουν αλλιώς. Υπάρχει βέβαια και η εξαίρεση για επιχειρήσεις με ετήσια έσοδα (τζίρο) έως 10000,00 ευρώ που απαλλάσσονται από ΦΠΑ, αλλά δεν είναι και ιδιαίτερης ουσίας , καθότι ο κατώτατος μισθός ανέρχεται ετησίως σε περισσότερο από 10000,00 ευρώ και ίσως αφορά επιχειρήσεις ως δευτερεύουσα εργασία. Κατά παράβαση ,βέβαια, της ευρωπαϊκής οδηγίας 285/20, όπου το όριο χωρίς ΦΠΑ ανέρχεται σε έως και 80000 σε κάποιες χώρες της Ε.Ε.

Επιπρόσθετα, οι επιχειρήσεις εστίασης κ.α, πληρώνουν και φόρο 0,5% επί του τζίρου, ‘όπως και τα νομικά πρόσωπα, φόρο μερισμάτων 5% επί των διανεμόμενων κερδών. Επιπλέον, δεν έχουν συνυπολογιστεί, ΕΦΚΑ,ΕΝΟΙΚΙΑ,ΔΕΗ,ΝΕΡΟ,ΕΠΙΜΕΛΗΤΗΡΙΑ,ΣΥΛΛΟΓΟΙ και άλλα λειτουργικά και πάγια έξοδα. Οι επιχειρήσεις και οι ελεύθεροι επαγγελματίες έχουν μηδέν αφορολόγητο, ενώ μισθωτοί, συνταξιούχοι και αγρότες έχουν αφορολόγητο από 8635,00 ευρώ και άνω αναλόγως την κατηγορία που υπάγεται κάποιος.

Οι μισθωτοί πληρώνουν:

Κατηγορία	Ποσό (€)
Μικτός Μισθός	950,00€
Εισφορές ΕΦΚΑ (13,87%)	-131,77€
Φόρος Μισθωτών Υπηρεσιών (ΦΜΥ)	-~30,00€
Καθαρός Μισθός (στο χέρι)	~788,23€

Οι μισθωτοί φορολογούνται για τον ονομαστικό μισθό, δηλαδή, πριν από την κράτηση του φόρου και όχι τον πραγματικό που λαμβάνουν. Πιο απλά, φορολογούνται για τον μισθό που θα έπαιρναν και τελικά δεν παίρνουν, αφού υπάρχει η κράτηση φόρου. Οι μισθωτοί λαμβάνουν 14 μισθούς μαζί με τα δώρα και το επίδομα αδείας και πληρώνουν εισφορές για 14 μισθούς στον ΕΦΚΑ.

Οι συνταξιούχοι πληρώνουν:

Κατηγορία	Μηνιαίο Ποσό (€)	Ποσοστό επί του Ακαθάριστου
Ακαθάριστη Σύνταξη	1.000,00€	100,00%
Εισφορά Υγείας (ΕΟΠΥΥ)	60,00€	6,00%
Φόρος Συντάξεων (ΦΜΥ)	31,58€	3,16%
Καθαρή Σύνταξη (στο χέρι)	908,42€	90,84%

Επιπρόσθετα, αν η μικτή σύνταξη υπερβαίνει τα 1400 ευρώ, πληρώνουν επιπλέον και εισφορά αλληλεγγύης. Για σύνταξη 1400-1700, 3% και αυξάνεται αναλόγως με το ύψος της σύνταξης, με την επιφύλαξη, η σύνταξη δεν μπορεί να είναι μικρότερη από 1400 ευρώ αφού αφαιρεθεί η εισφορά αλληλεγγύης.

Αναφορικά με τον φόρο εισοδήματος, η σύνταξη φορολογείται ονομαστικά , όπως και οι μισθοί και οι κρατήσεις αφαιρούνται κατά την εκκαθάριση, κάτι που όμως έχει ως αποτέλεσμα την απώλεια επιδομάτων και παροχών λόγω υπέρβασης ορίου εισοδήματος, μολονότι πρόκειται για ονομαστικό εισόδημα.

Η λήψη ενοικίου φορολογείται αυτοτελώς και ανεξάρτητα από άλλα εισοδήματα με 15% για τις πρώτες 12000 και ανέρχεται σε έως και 35% για μεγαλύτερα ποσά. Συνυπολογίζεται δε και στο συνολικό εισόδημα από άλλες πηγές και αν υπερβαίνουν τα εισοδήματα π.χ τις 20000, τότε αυξάνεται ο φορολογικός συντελεστής και για τα άλλα εισοδήματα αναλόγως. Επίσης φορολογείται και με χαρτόσημο 3,6% για επαγγελματικές μισθώσεις αλλά και ΕΝΦΙΑ για τον ιδιοκτήτη.

Η κατοικία φορολογείται με ΕΝΦΙΑ (φόρο ιδιοκτησίας), δημοτικό φόρο και δημοτικά τέλη στο ηλεκτρικό και στο νερό αλλά και ΤΑΠ (τέλος ακίνητης περιουσίας). Επίσης, ως τεκμήριο στην φορολογική δήλωση 40 ευρώ/τ.μ για τα πρώτα 80 τ.μ και προσαυξάνεται για μια κατοικία πλέον των 80 τ.μ.

Η τηλεφωνία, φορολογείται με ΦΠΑ αλλά και ειδικό τέλος.

Τα καύσιμα, φορολογούνται με ΦΠΑ 24% αλλά και ειδικό φόρο κατανάλωσης.

Το όχημα, φορολογείται με τέλη κυκλοφορίας, επειδή κυκλοφορεί, διόδια με ΦΠΑ αν κυκλοφορήσει σε εθνική οδό, παρκόμετρο αν σταθμεύσει εντός πόλης αλλά και ως τεκμήριο αναλόγως κυβικών κινητήρα και ‘έτους κατασκευής στην φορολογική δήλωση.

Οι παραπάνω, αποτελούν τους βασικούς φόρους, έμμεσους και άμεσους. Υπάρχουν ακόμη αρκετοί φόροι, όπως σε λιμάνια, αεροδρόμια ,ξενοδοχεία (τέλος διαμονής) , σε καταναλωτικά αγαθά, τρόφιμα, αλκοολούχα, καπνικά, κ.τ.λ.

Η υπερφορολόγηση έχει άμεσα αποτελέσματα στα έσοδα μιας οικονομίας και δημιουργεί πλεονάσματα. Η ανάπτυξη όμως, έχει μακροπρόθεσμα αποτελέσματα τα οποία δημιουργούνται από παραγωγικές επενδύσεις. Η υπερφορολόγηση λειτουργεί ασφυκτικά προς τους φορολογούμενους ενώ οι επενδύσεις, απελευθερώνουν την εκάστοτε αγορά. Το συμπέρασμα, αφορά την πολλαπλότητα των φόρων και όχι μόνο τους ίδιους τους φόρους. Παρατηρείται, πλήθος διαφορετικών φόρων σε κάθε αντικείμενο φορολόγησης, κάτι που ασφυκτιά τους φορολογούμενους και την αγορά. Ίσως, μικρότερο πλήθος φόρων ή μείωση των ποσοστών τους, θα ήταν πολύ χρήσιμο.

04.11.2026 #76.34

ECONOMIC REVIEWS AND ANALYSIS

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



ΟΙ ΑΝΑΓΝΩΣΤΕΣ ΡΩΤΟΥΝ

Η ΕΠΙΣΤΗΜΟΝΙΚΗ ΟΜΑΔΑ ΤΗΣ ΠΑ.Ε.Λ.Ο. ΑΠΑΝΤΑ

Οι απαντήσεις έχουν ενημερωτικό χαρακτήρα. Κάθε πραγματική υπόθεση απαιτεί εξέταση των ιδιαίτερων στοιχείων της και του ισχύοντος νομοθετικού πλαισίου.

Έχετε κάποιο δύσκολο φορολογικό, λογιστικό ή επιχειρηματικό ερώτημα;

Στείλτε το στην επιστημονική ομάδα της ΠΑΕΛΟ. Τα ερωτήματα που παρουσιάζουν ευρύτερο ενδιαφέρον θα αποτελούν αντικείμενο των επόμενων δημοσιεύσεων της στήλης.

1. Μια επιχείρηση έχει κέρδη, αλλά δεν έχει χρήματα στον τραπεζικό λογαριασμό της. Πώς γίνεται αυτό;
Απάντηση:
Τα λογιστικά κέρδη δεν ταυτίζονται με τα διαθέσιμα χρήματα.
Μια επιχείρηση μπορεί να έχει πραγματοποιήσει πωλήσεις 200.000 ευρώ, αλλά να μην έχει εισπράξει ακόμη μεγάλο μέρος τους. Παράλληλα, μπορεί να έχει πληρώσει προμηθευτές, δάνεια, φόρους ή να έχει επενδύσει σε αποθέματα.
Επομένως, μπορεί να εμφανίζει κέρδη και ταυτόχρονα να αντιμετωπίζει σοβαρό πρόβλημα ρευστότητας.
Τι πρέπει να προσέχει: Τις εισπράξεις, τις πληρωμές, τις απαιτήσεις από πελάτες και τις ταμειακές ροές. Ο ισολογισμός και τα αποτελέσματα χρήσης δεν αρκούν από μόνα τους για να δείξουν αν υπάρχουν διαθέσιμα χρήματα.

2. Μια ΙΚΕ έχει μόνο έναν εταίρο. Μπορεί εκείνος να χρησιμοποιεί τα χρήματα της εταιρείας για προσωπικές του ανάγκες;
Απάντηση:
Όχι χωρίς νόμιμη αιτία και σωστή λογιστική αντιμετώπιση.
Η ΙΚΕ είναι ξεχωριστό νομικό πρόσωπο. Τα χρήματα της εταιρείας δεν αποτελούν αυτομάτως προσωπικά χρήματα του εταίρου, ακόμη και όταν κατέχει το 100% των εταιρικών μεριδίων.
Η καταβολή χρημάτων μπορεί, ανάλογα με την περίπτωση, να αφορά νόμιμη διανομή κερδών, αμοιβή διαχείρισης, επιστροφή πραγματικής οφειλής ή άλλη τεκμηριωμένη συναλλαγή.
Παράδειγμα: Ο μοναδικός εταίρος πληρώνει τις προσωπικές του διακοπές με την εταιρική κάρτα. Η πληρωμή δεν γίνεται επαγγελματική δαπάνη επειδή χρησιμοποιήθηκε εταιρικός λογαριασμός.
Απαιτείται σωστή καταχώριση και εξέταση των φορολογικών συνεπειών.

3. Μια επιχείρηση αγοράζει εμπορεύματα από τη Γερμανία χωρίς ΦΠΑ. Σημαίνει ότι δεν οφείλει ελληνικό ΦΠΑ;
Απάντηση:
Όχι. Η απουσία ΦΠΑ στο τιμολόγιο του Γερμανού προμηθευτή δεν σημαίνει ότι η συναλλαγή είναι εκτός ΦΠΑ στην Ελλάδα.
Εφόσον πρόκειται για κανονική ενδοκοινοτική απόκτηση αγαθών, η ελληνική επιχείρηση υπολογίζει τον ελληνικό ΦΠΑ μέσω του μηχανισμού της αντίστροφης χρέωσης.
Αν έχει πλήρες δικαίωμα έκπτωσης, ο ίδιος φόρος εμφανίζεται τόσο ως οφειλόμενος όσο και ως εκπιπτόμενος, με αποτέλεσμα να μην προκύπτει καθαρή επιβάρυνση από τη συγκεκριμένη πράξη.
Προσοχή: Αν υπάρχει περιορισμός στο δικαίωμα έκπτωσης, μπορεί να προκύψει πραγματική επιβάρυνση.
Ελέγχονται επίσης η ορθή απεικόνιση στην περιοδική δήλωση, οι υποχρεώσεις VIES και η διαβίβαση στα myDATA.

4. Μια επιχείρηση εμφανίζει πιστωτικό υπόλοιπο ΦΠΑ 30.000 ευρώ. Μπορεί να ζητήσει επιστροφή ή πρέπει να το μεταφέρει στις επόμενες δηλώσεις;
Απάντηση:
Μπορεί να ζητήσει επιστροφή, εφόσον πληρούνται οι νόμιμες προϋποθέσεις.
Η επιχείρηση έχει τη δυνατότητα είτε να μεταφέρει το πιστωτικό υπόλοιπο προς συμψηφισμό με μελλοντικό ΦΠΑ είτε να ζητήσει την επιστροφή του.
Η αίτηση υποβάλλεται ηλεκτρονικά μέσω της δήλωσης ΦΠΑ, με συμπλήρωση των σχετικών κωδικών.
Παράδειγμα: Επιχείρηση πραγματοποιεί σημαντικές επενδύσεις και δημιουργεί πιστωτικό υπόλοιπο 30.000 ευρώ. Δεν είναι υποχρεωμένη να περιμένει μέχρι να πραγματοποιήσει αρκετές πωλήσεις για να το συμψηφίσει.
Η ΑΑΔΕ μπορεί να διενεργήσει ελέγχους, ενώ τυχόν οφειλές εξετάζονται για συμψηφισμό.
Προσοχή: Το ποσό που ζητείται για επιστροφή δεν μπορεί ταυτόχρονα να χρησιμοποιείται για έκπτωση σε επόμενη περίοδο.

5. Ο επιχειρηματίας αγοράζει αυτοκίνητο στο όνομα της εταιρείας. Εκπίπτουν αυτομάτως η αγορά, τα καύσιμα και ο ΦΠΑ;
Απάντηση:
Όχι. Χρειάζεται να εξεταστούν χωριστά η φορολογία εισοδήματος και ο ΦΠΑ.
Για τη φορολογία εισοδήματος εξετάζεται αν η δαπάνη εξυπηρετεί την επιχειρηματική δραστηριότητα, έχει καταχωριστεί ορθά και πληροί τις νόμιμες προϋποθέσεις. Η αγορά παγίου, κατά κανόνα, αντιμετωπίζεται μέσω αποσβέσεων και όχι ως άμεση έκπτωση ολόκληρης της αξίας.
Για τον ΦΠΑ υπάρχουν ειδικοί περιορισμοί στα επιβατικά ΙΧ, με συγκεκριμένες εξαιρέσεις ανάλογα με τη δραστηριότητα.
Παράδειγμα: Μια συμβουλευτική εταιρεία αγοράζει επιβατικό αυτοκίνητο για μετακινήσεις του διαχειριστή. Η επαγγελματική χρήση δεν σημαίνει αυτομάτως ότι εκπίπτει ο ΦΠΑ της αγοράς και των σχετικών δαπανών.
Εξετάζεται επίσης αν προκύπτει παροχή σε είδος από προσωπική χρήση.

6. Μια εταιρεία έχει δύο εταίρους με ποσοστό 50% ο καθένας. Ποιον δηλώνει στο Μητρώο Πραγματικών Δικαιούχων;
Απάντηση:
Κατά κανόνα, δηλώνει και τους δύο, εφόσον πρόκειται για φυσικά πρόσωπα που κατέχουν άμεσα τα συγκεκριμένα ποσοστά.
Το Μητρώο Πραγματικών Δικαιούχων δεν καταγράφει απλώς τον διαχειριστή ή τον νόμιμο εκπρόσωπο. Σκοπός του είναι να προσδιορίζει τα φυσικά πρόσωπα που τελικά κατέχουν ή ελέγχουν την εταιρεία.
Παράδειγμα: Σε ΙΚΕ με δύο φυσικά πρόσωπα, καθένα από τα οποία κατέχει 50%, και οι δύο είναι πραγματικοί δικαιούχοι λόγω της συμμετοχής τους.
Αν οι εταίροι είναι άλλες εταιρείες, πρέπει να εξεταστεί η αλυσίδα συμμετοχών μέχρι να εντοπιστούν τα φυσικά πρόσωπα που ασκούν τον τελικό έλεγχο.
Οι μεταβολές των σχετικών στοιχείων πρέπει να δηλώνονται εντός της νόμιμης προθεσμίας, που κατά τον γενικό κανόνα είναι 60 ημέρες.

7. Η επιχείρηση έχει σταματήσει να λειτουργεί εδώ και πέντε χρόνια, αλλά δεν έχει κάνει διακοπή στην ΑΑΔΕ. Μπορεί να δηλώσει σήμερα την πραγματική ημερομηνία παύσης;
Απάντηση:
Μπορεί να ζητήσει διακοπή με βάση την πραγματική ημερομηνία παύσης, αλλά η ημερομηνία πρέπει να επαληθεύεται σύμφωνα με το ισχύον πλαίσιο.
Η ΑΑΔΕ διαθέτει ψηφιακή διαδικασία διακοπής εργασιών και αξιοποιεί διαθέσιμα στοιχεία για τον προσδιορισμό του χρόνου παύσης.
Παράδειγμα: Μια ατομική επιχείρηση σταμάτησε το 2021, αλλά ο επιχειρηματίας δεν υπέβαλε δήλωση διακοπής. Δεν αρκεί να δηλώσει απλώς ότι είχε κλείσει τότε. Θα εξεταστούν τα πραγματικά δεδομένα και τυχόν μεταγενέστερες συναλλαγές.
Ενδέχεται να υπάρχουν εκπρόθεσμες υποχρεώσεις και πρόστιμα.
Για τις εταιρείες πρέπει να εξετάζονται επιπλέον οι εταιρικές διαδικασίες λύσης, εκκαθάρισης και διαγραφής, όπου απαιτούνται.

8. Ο προμηθευτής εξέδωσε ηλεκτρονικό τιμολόγιο με λανθασμένη αξία και το διαβίβασε μέσω Παρόχου. Μπορεί απλώς να το διαγράψει από το πρόγραμμα;
Απάντηση:
Όχι. Η διαγραφή μιας εγγραφής από το εμπορικό πρόγραμμα δεν ισοδυναμεί με νόμιμη διόρθωση παραστατικού που έχει ήδη εκδοθεί και διαβιβαστεί.
Πρέπει πρώτα να προσδιοριστεί το είδος του λάθους και η κατάσταση του παραστατικού.
Ανάλογα με την περίπτωση, μπορεί να απαιτείται ακύρωση, έκδοση πιστωτικού ή έκδοση νέου διορθωμένου παραστατικού, σύμφωνα με τις εφαρμοστέες τεχνικές και φορολογικές προδιαγραφές.
Παράδειγμα: Εκδόθηκε τιμολόγιο 10.000 ευρώ αντί 1.000 ευρώ. Δεν αρκεί να διορθωθεί η αξία στην οθόνη του λογισμικού.
Η επιχείρηση πρέπει να εξασφαλίσει ότι η διόρθωση αποτυπώνεται σωστά τόσο στον Πάροχο όσο και στα myDATA και στα βιβλία των συναλλασσομένων.

9. Μια επιχείρηση στέλνει 100 τεμάχια εμπορευμάτων, αλλά ο πελάτης παραλαμβάνει μόνο 96. Τι γίνεται με την ψηφιακή διακίνηση;
Απάντηση:
Η διαφορά δεν πρέπει να αγνοηθεί.
Πρέπει να εξακριβωθεί αν τα τέσσερα τεμάχια χάθηκαν κατά τη μεταφορά, παραδόθηκαν αλλού, επιστράφηκαν ή αν υπήρξε λάθος στην αρχική καταμέτρηση.
Η ψηφιακή παρακολούθηση της διακίνησης επιτρέπει τη σύνδεση των δεδομένων αποστολής με τα δεδομένα παραλαβής και τις προβλεπόμενες διαδικασίες διαχείρισης αποκλίσεων.
Παράδειγμα: Ο αποστολέας καταγράφει 100 τεμάχια και ο παραλήπτης διαπιστώνει 96. Χρειάζεται τεκμηρίωση της πραγματικής παραλαβής και εφαρμογή της κατάλληλης διαδικασίας για την απόκλιση.
Δεν είναι σωστό να αλλάξει αυθαίρετα το αρχικό παραστατικό ώστε να εμφανίζεται ότι εξαρχής στάλθηκαν 96 τεμάχια.
Η ορθή αντιμετώπιση εξαρτάται από το στάδιο της διακίνησης και τις ισχύουσες τεχνικές προδιαγραφές.

10. Μετά από φορολογικό έλεγχο καταλογίζονται σε μια εταιρεία φόροι και πρόστιμα 80.000 ευρώ. Πρέπει να πληρώσει αμέσως ή μπορεί να αμφισβητήσει τον καταλογισμό;
Απάντηση:
Ο καταλογισμός δεν σημαίνει ότι η επιχείρηση στερείται δικαιώματος αμφισβήτησης.
Πρέπει πρώτα να εξεταστούν η πράξη της φορολογικής διοίκησης, η αιτιολογία, τα αποδεικτικά στοιχεία και οι προβλεπόμενες προθεσμίες.
Κατά κανόνα, η επιχείρηση μπορεί να ασκήσει ενδικοφανή προσφυγή στη Διεύθυνση Επίλυσης Διαφορών μέσα στη νόμιμη προθεσμία, η οποία γενικά είναι 30 ημέρες από την κοινοποίηση για φορολογούμενους που διαμένουν στην Ελλάδα.
Προσοχή: Η άσκηση προσφυγής δεν σημαίνει αυτομάτως ότι αναστέλλεται η είσπραξη ολόκληρου του ποσού. Ισχύουν ειδικοί κανόνες για την αναστολή, την καταβολή και τη δυνατότητα υποβολής σχετικού αιτήματος.
Παράδειγμα: Εταιρεία λαμβάνει πράξη καταλογισμού 80.000 ευρώ και θεωρεί ότι ο έλεγχος δεν έλαβε υπόψη σημαντικά παραστατικά.
Η σωστή αντίδραση δεν είναι ούτε η άμεση αποδοχή ούτε η αδιαφορία. Είναι η έγκαιρη αξιολόγηση της πράξης και η άσκηση των κατάλληλων νόμιμων δικαιωμάτων.

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

ECONOMIC REVIEWS AND ANALYSIS

ΕΣΠΑ 2021-2027
Βιώσιμη Ανάπτυξη για Όλους

ΣΤΗΛΗ ΕΝΗΜΕΡΩΣΗΣ ΓΙΑ ΘΕΜΑΤΑ ΕΣΠΑ

ΕΠΙΜΕΛΕΙΑ ΣΤΗΛΗΣ
ΟΛΓΑ ΜΗΤΣΙΩΝΗ



ΕΣΠΑ: Τέσσερις χρήσιμες συμβουλές για κάθε επιχειρηματία.

Το ΕΣΠΑ αποτελεί μια σημαντική δυνατότητα χρηματοδότησης για πολλές επιχειρήσεις. Ωστόσο, από την επιλογή του κατάλληλου προγράμματος μέχρι την ολοκλήρωση της επένδυσης, υπάρχουν ορισμένα ζητήματα που κάθε επιχειρηματίας χρειάζεται να γνωρίζει.

Ας δούμε τέσσερα συνηθισμένα ερωτήματα που προκύπτουν στην πράξη.

1. Πώς θα καταλάβω αν η επιχείρησή μου μπορεί να ενταχθεί σε πρόγραμμα ΕΣΠΑ;

Πολλοί επιχειρηματίες ακούνε για κάποιο πρόγραμμα ΕΣΠΑ και αναρωτιούνται αν μπορούν να συμμετάσχουν.

Το πρώτο που πρέπει να γνωρίζουν είναι ότι δεν απευθύνονται όλα τα προγράμματα σε όλες τις επιχειρήσεις. Κάθε πρόσκληση έχει συγκεκριμένες προϋποθέσεις. Εξετάζονται, μεταξύ άλλων, η δραστηριότητα της επιχείρησης, οι ΚΑΔ, η περιοχή εγκατάστασης, το μέγεθός της και ο χρόνος λειτουργίας της.

Για παράδειγμα, ένα πρόγραμμα μπορεί να αφορά μόνο υφιστάμενες επιχειρήσεις, ενώ κάποιο άλλο να απευθύνεται σε νέες ή υπό σύσταση επιχειρήσεις.

Πριν ξεκινήσει η προετοιμασία της αίτησης, χρειάζεται να ελεγχθούν προσεκτικά οι όροι συμμετοχής και οι δαπάνες που μπορούν να χρηματοδοτηθούν.

Η συμβουλή μου: *Μην ξεκινάτε μια αίτηση μόνο επειδή ακούσατε ότι υπάρχει διαθέσιμη επιδότηση. Ελέγξτε πρώτα αν το πρόγραμμα ταιριάζει στη δική σας επιχείρηση και στις πραγματικές επενδυτικές της ανάγκες.*

2. Εγκρίθηκε η επιδότησή μου. Πότε θα πάρω τα χρήματα;

Η έγκριση μιας επιδότησης ΕΣΠΑ είναι μια ευχάριστη εξέλιξη για κάθε επιχείρηση. Δεν σημαίνει όμως ότι τα χρήματα θα καταβληθούν αμέσως.

Ο χρόνος πληρωμής εξαρτάται από τους όρους του προγράμματος και από την πορεία υλοποίησης της επένδυσης.

Σε ορισμένες περιπτώσεις προβλέπεται δυνατότητα προκαταβολής, συνήθως με συγκεκριμένες προϋποθέσεις. Σε άλλες περιπτώσεις η επιχείρηση πραγματοποιεί τις δαπάνες και στη συνέχεια υποβάλλει αίτημα για την πιστοποίηση και την καταβολή της ενίσχυσης.

Αυτό σημαίνει ότι πρέπει να έχει υπολογίσει από την αρχή πώς θα πληρώσει τους προμηθευτές της και πώς θα καλύψει τις υποχρεώσεις της μέχρι να εισπράξει την επιδότηση.

Η συμβουλή μου: *Πριν ξεκινήσετε την επένδυση, ζητήστε να γνωρίζετε τη διαδικασία πληρωμής και οργανώστε τη ρευστότητά σας. Μια εγκεκριμένη επιδότηση δεν αντικαθιστά τον σωστό οικονομικό προγραμματισμό.*

3. Μπορώ να αγοράσω εξοπλισμό πριν εγκριθεί η αίτησή μου στο ΕΣΠΑ;

Ένα συνηθισμένο ερώτημα των επιχειρηματιών είναι αν μπορούν να προχωρήσουν στην αγορά εξοπλισμού πριν εγκριθεί η αίτησή τους.

Η απάντηση εξαρτάται από το συγκεκριμένο πρόγραμμα.

Σε ορισμένες δράσεις, οι δαπάνες μπορεί να είναι επιλέξιμες από συγκεκριμένη ημερομηνία πριν από την έγκριση, ενώ σε άλλες ισχύουν αυστηρότεροι περιορισμοί.

Υπάρχουν επίσης περιπτώσεις όπου η έναρξη των εργασιών πριν από την υποβολή της αίτησης μπορεί να επηρεάσει τη δυνατότητα χρηματοδότησης.

Για παράδειγμα, μια επιχείρηση που θέλει να αγοράσει ένα μηχάνημα δεν πρέπει να θεωρεί δεδομένο ότι το τιμολόγιο θα αναγνωριστεί επειδή η αγορά σχετίζεται με την επένδυση. Πρέπει πρώτα να ελέγξει από πότε επιτρέπονται οι δαπάνες, τι θεωρείται έναρξη εργασιών και ποια παραστατικά απαιτούνται.

Η συμβουλή μου: *Πριν δώσετε προκαταβολή, υπογράψετε δεσμευτική παραγγελία ή πραγματοποιήσετε αγορά, ελέγξτε τους όρους της πρόσκλησης. Μια βιαστική κίνηση μπορεί να στερήσει από την επιχείρηση τη χρηματοδότηση της συγκεκριμένης δαπάνης.*

4. Τι γίνεται αν καθυστερήσω να ολοκληρώσω την επένδυσή μου;

Η ένταξη σε ένα πρόγραμμα ΕΣΠΑ συνοδεύεται από συγκεκριμένες προθεσμίες για την ολοκλήρωση της επένδυσης.

Στην πράξη, όμως, μπορεί να προκύψουν καθυστερήσεις. Ένας προμηθευτής μπορεί να αργήσει να παραδώσει τον εξοπλισμό, να απαιτηθούν πρόσθετες εργασίες ή να παρουσιαστούν δυσκολίες στη χρηματοδότηση.

Τι συμβαίνει σε αυτές τις περιπτώσεις;

Ορισμένα προγράμματα επιτρέπουν παράταση της προθεσμίας, εφόσον πληρούνται οι σχετικές προϋποθέσεις. Αυτό όμως δεν ισχύει αυτόματα ούτε σημαίνει ότι κάθε αίτημα παράτασης θα εγκριθεί.

Αν μια επένδυση δεν ολοκληρωθεί εμπρόθεσμα, μπορεί να υπάρξουν συνέπειες, όπως περιορισμός της επιχορήγησης ή ακόμη και ανάκληση της απόφασης ένταξης, ανάλογα με τους όρους της δράσης.

Η συμβουλή μου: *Μην περιμένετε να λήξει η προθεσμία για να αντιμετωπίσετε μια καθυστέρηση. Ενημερώστε εγκαίρως τον σύμβουλό σας, ελέγξτε αν υπάρχει δυνατότητα παράτασης και ακολουθήστε τη διαδικασία που προβλέπει το πρόγραμμα.*

Πρακτικό checklist: Τι ελέγχω πριν και μετά την ένταξη στο ΕΣΠΑ

Πριν προχωρήσετε σε μια επένδυση μέσω ΕΣΠΑ, αφιερώστε λίγο χρόνο στους παρακάτω ελέγχους.

Πριν από την αίτηση

- Έχω ελέγξει αν οι ΚΑΔ και τα χαρακτηριστικά της επιχείρησής μου καλύπτονται από το πρόγραμμα;
- Γνωρίζω ποιες δαπάνες επιδοτούνται και από ποια ημερομηνία;
- Έχω υπολογίσει το συνολικό κόστος της επένδυσης και τη δική μου συμμετοχή;
- Έχω συγκεντρώσει τα απαραίτητα δικαιολογητικά και γνωρίζω την προθεσμία υποβολής;

Μετά την έγκριση

- Γνωρίζω πότε και με ποιες προϋποθέσεις θα εισπράξω την επιδότηση;
- Έχω οργανώσει τις πληρωμές προς τους προμηθευτές;
- Ελέγχω ότι τα τιμολόγια, οι εξοφλήσεις και τα υπόλοιπα παραστατικά πληρούν τους όρους του προγράμματος;
- Παρακολουθώ την προθεσμία ολοκλήρωσης και τις ενδιάμεσες υποχρεώσεις;
- Γνωρίζω αν απαιτείται έγκριση πριν αλλάξω εξοπλισμό, προμηθευτή ή κάποια άλλη πλευρά της επένδυσης;
- Έχω ενημερωθεί για τις υποχρεώσεις που θα συνεχίσουν να ισχύουν και μετά την ολοκλήρωση του έργου;

Και κάτι τελευταίο: Κρατήστε συγκεντρωμένα όλα τα έγγραφα της επένδυσης και επικοινωνείτε εγκαίρως με τον λογιστή και τον σύμβουλό σας όταν προκύπτει κάποια αλλαγή.

Το checklist αποτελεί έναν γενικό πρακτικό οδηγό. Οι ακριβείς προϋποθέσεις και υποχρεώσεις καθορίζονται πάντοτε από την πρόσκληση και την απόφαση ένταξης του συγκεκριμένου προγράμματος.

04.11.2026 #76.36

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

ECONOMIC REVIEWS AND ANALYSIS



ΣΥΜΒΟΥΛΕΥΤΙΚΗ ΣΕ ΠΟΛΙΤΕΣ

ΕΠΙΜΕΛΕΙΑ ΣΤΗΛΗΣ
ΔΟΥΚΕΡΗΣ ΑΝΑΣΤΑΣΙΟΣ



Επιχειρηματικά δάνεια 2026: Η μεγάλη ψαλίδα στη χρηματοδότηση και γιατί οι μικρές επιχειρήσεις δυσκολεύονται

Η τραπεζική χρηματοδότηση των επιχειρήσεων αυξάνεται κατά 9,4%, αλλά σε ελεύθερους επαγγελματίες, αγρότες και ατομικές επιχειρήσεις υποχωρεί κατά 3,1%. Την ίδια στιγμή, οι μικρότερες επιχειρήσεις πληρώνουν κατά μέσο όρο ακριβότερα το χρήμα και σημαντικό ποσοστό των ελληνικών ΜΜΕ παραμένει χρηματοδοτικά περιορισμένο.

Η ελληνική οικονομία έχει ένα παράδοξο.

Οι μικρές επιχειρήσεις αποτελούν τη συντριπτική πλειονότητα της επιχειρηματικής δραστηριότητας, απασχολούν το μεγαλύτερο μέρος των εργαζομένων και βρίσκονται σχεδόν σε κάθε γειτονιά και κάθε κλάδο της χώρας.

Όταν όμως η συζήτηση φτάνει στη χρηματοδότηση, η εικόνα αλλάζει.

Τα τελευταία στοιχεία δείχνουν ότι περισσότερο τραπεζικό χρήμα διοχετεύεται στις επιχειρήσεις συνολικά, χωρίς όμως η αύξηση αυτή να φτάνει με την ίδια ένταση στις μικρότερες μονάδες.

Και αυτό δεν είναι απλώς ένα πρόβλημα τραπεζικών δανείων.

Είναι πρόβλημα ανάπτυξης.

Περισσότερο τραπεζικό χρήμα στην οικονομία, αλλά όχι για όλους

Τον Αύγουστο του 2026, ο ετήσιος ρυθμός μεταβολής της τραπεζικής χρηματοδότησης προς το σύνολο των επιχειρήσεων έφτασε το **9,4%,** ενώ η καθαρή μηνιαία ροή ήταν θετική κατά 508 εκατ. ευρώ.

Στις μη χρηματοπιστωτικές επιχειρήσεις, η χρηματοδότηση αυξανόταν με ετήσιο ρυθμό 9%.

Την ίδια στιγμή, στην ξεχωριστή κατηγορία **των ελεύθερων επαγγελματιών, αγροτών και ατομικών επιχειρήσεων**, η χρηματοδότηση κινούνταν προς την αντίθετη κατεύθυνση.

Ο ετήσιος ρυθμός μεταβολής ήταν **μείον 3,1%**, ενώ μόνο τον Αύγουστο καταγράφηκε αρνητική καθαρή ροή 21 εκατ. ευρώ.

Η διαφορά δεν είναι λεπτομέρεια.

Δείχνει ότι η γενική εικόνα της ισχυρής πιστωτικής επέκτασης δεν περιγράφει με τον ίδιο τρόπο την πραγματικότητα κάθε ελληνικής επιχείρησης.

Χρειάζεται, πάντως, μία κρίσιμη διευκρίνιση.

Το 3,1% δεν είναι ποσοστό απορρίψεων αιτήσεων. Αφορά την εξέλιξη της χρηματοδότησης και επηρεάζεται τόσο από νέες χορηγήσεις όσο και από αποπληρωμές υφιστάμενων δανείων.

Δεν αποδεικνύει ότι οι τράπεζες δεν δανείζουν.

Αποδεικνύει ότι **η πίστωση εξελίσσεται με διαφορετική ταχύτητα ανάλογα με το είδος και το μέγεθος της επιχειρηματικής δραστηριότητας.**

Η μικρή επιχείρηση κυριαρχεί στην οικονομία αλλά όχι στη χρηματοδότηση

Εδώ βρίσκεται το βαθύτερο πρόβλημα.

Στα τελευταία διαθέσιμα διαρθρωτικά στοιχεία που συγκεντρώνει ο ΟΟΣΑ, οι μικρομεσαίες επιχειρήσεις αντιπροσωπεύουν **99,9% των ελληνικών επιχειρήσεων και περίπου 84,7% της απασχόλησης στον επιχειρηματικό τομέα.**

Ακόμη πιο χαρακτηριστικό είναι ότι περίπου 9**4,5% των ελληνικών επιχειρήσεων είναι πολύ μικρές**, με λιγότερους από δέκα εργαζομένους.

Η ελληνική επιχειρηματικότητα είναι, στην πράξη, μικρή επιχειρηματικότητα.

Κι όμως, το 2024 οι νέες τραπεζικές χορηγήσεις προς ΜΜΕ ανήλθαν σε 5,94 δισ. ευρώ και αντιστοιχούσαν μόλις στο 24,8% του συνόλου των νέων επιχειρηματικών δανείων.

Το 99,9% των επιχειρήσεων και το 24,8% των νέων χορηγήσεων δεν είναι μεγέθη που μπορούν να συγκριθούν μηχανικά. Μια μεγάλη επιχείρηση είναι φυσιολογικό να χρειάζεται πολύ μεγαλύτερο δάνειο από ένα μικρό κατάστημα ή έναν ελεύθερο επαγγελματία.

Η μεγάλη απόσταση, όμως, αποτυπώνει κάτι ουσιαστικό.

Η τραπεζική χρηματοδότηση παραμένει πολύ περισσότερο συγκεντρωμένη στις μεγαλύτερες επιχειρηματικές μονάδες από ό,τι η ίδια η ελληνική επιχειρηματικότητα.

Ο ΟΟΣΑ επισημαίνει ότι, παρά τη βελτίωση των τελευταίων ετών, η πρόσβαση στη χρηματοδότηση παραμένει ιδιαίτερα περιορισμένη για τις πολύ μικρές επιχειρήσεις, με το κόστος, τις απαιτήσεις εξασφαλίσεων και την πιστωτική αξιολόγηση να εξακολουθούν να λειτουργούν ως εμπόδια.

Το 15,4% των ελληνικών ΜΜΕ εξακολουθεί να συναντά χρηματοδοτικούς περιορισμούς

Η εικόνα επιβεβαιώνεται και από την Ευρωπαϊκή Τράπεζα Επενδύσεων.

Στην τελευταία έρευνά της, το **15,4% των ελληνικών μικρομεσαίων επιχειρήσεων** χαρακτηρίζεται χρηματοδοτικά περιορισμένο.

Για το σύνολο των ελληνικών επιχειρήσεων το αντίστοιχο ποσοστό είναι 13,5%, όταν ο μέσος όρος της Ευρωπαϊκής Ένωσης είναι μόλις 6,1%.

Με απλά λόγια, η χρηματοδοτική δυσκολία που καταγράφεται συνολικά στις ελληνικές επιχειρήσεις είναι **πάνω από διπλάσια του ευρωπαϊκού μέσου όρου.**

Υπάρχει και ένα δεύτερο στοιχείο που λέει πολλά.

Οι ελληνικές επιχειρήσεις καλύπτουν κατά μέσο όρο **73% της χρηματοδότησης των επενδύσεών τους από εσωτερικούς πόρους.**

Αυτό δεν είναι από μόνο του αρνητικό. Μια υγιής επιχείρηση πρέπει να δημιουργεί δικά της κεφάλαια.

Όταν όμως η εξάρτηση από την αυτοχρηματοδότηση γίνεται πολύ μεγάλη επειδή η εξωτερική χρηματοδότηση είναι ακριβή ή δύσκολα προσβάσιμη, η ανάπτυξη μπορεί να περιοριστεί από το ποσό των χρημάτων που έχει ήδη διαθέσιμο η επιχείρηση.

Και εδώ βρίσκεται η πραγματική οικονομική συνέπεια του προβλήματος.

Μια μικρή επιχείρηση μπορεί να έχει πελάτες, δουλειά και προοπτική ανάπτυξης, αλλά να καθυστερεί ένα νέο μηχάνημα, μία πρόσληψη, μία επέκταση ή έναν ψηφιακό μετασχηματισμό επειδή δεν μπορεί να χρηματοδοτήσει εγκαίρως την επένδυση.

Όσο μικραίνει το δάνειο τόσο ανεβαίνει το μέσο κόστος

Το πρόβλημα δεν σταματά στην πρόσβαση.

Υπάρχει και το κόστος.

Τα τελευταία διαθέσιμα στοιχεία δείχνουν ότι το μέσο επιτόκιο των δανείων τακτής λήξης προς μικρομεσαίες επιχειρήσεις ήταν τον Αύγουστο **4,58%.**

Η διαφορά γίνεται πιο καθαρή όταν εξετάσουμε το ύψος των νέων δανείων.

Για χρηματοδοτήσεις έως **250.000 ευρώ,** το μέσο επιτόκιο ήταν **4,94%.**

Για δάνεια από 250.001 ευρώ έως 1 εκατ. ευρώ ήταν 4,69%.

Για δάνεια άνω του 1 εκατ. ευρώ ήταν **4,24%.**

Η απόσταση ανάμεσα στην πρώτη και την τελευταία κατηγορία είναι 0,70 ποσοστιαίες μονάδες.

Δεν σημαίνει ότι κάθε μικρή επιχείρηση θα πάρει δάνειο με 4,94% ή ότι κάθε μεγάλη εταιρεία θα χρηματοδοτηθεί με 4,24%. Πρόκειται για μέσους όρους διαφορετικών συναλλαγών και διαφορετικού πιστωτικού κινδύνου.

Το μήνυμα όμως είναι σαφές.

Όσο μικρότερο είναι το ποσό της χρηματοδότησης, τόσο υψηλότερο εμφανίζεται σήμερα το μέσο κόστος.

Έτσι δημιουργείται μια ιδιότυπη ανισορροπία.

Η μικρή επιχείρηση, που συνήθως διαθέτει μικρότερη κεφαλαιακή βάση και μεγαλύτερη ανάγκη πρόσθετης ρευστότητας, βρίσκεται αντιμέτωπη με χρηματοδότηση που μπορεί να είναι ταυτόχρονα δυσκολότερη και ακριβότερη.

Ο πιστωτικός κίνδυνος εξηγεί ένα μέρος της διαφοράς

Δεν υπάρχει μία μόνο αιτία.

Οι τράπεζες αξιολογούν πριν απ' όλα την πιθανότητα να επιστραφούν τα χρήματα που δανείζουν.

Και τα δεδομένα δείχνουν ότι ο πιστωτικός κίνδυνος δεν είναι ίδιος σε όλες τις κατηγορίες επιχειρήσεων.

Στο τέλος του 2025, τα μη εξυπηρετούμενα δάνεια αντιστοιχούσαν μόλις στο 0,9% των δανείων των μεγάλων επιχειρήσεων.

Στις μικρομεσαίες επιχειρήσεις το ποσοστό ήταν 4,7%.

Στις πολύ μικρές επιχειρήσεις και στους ελεύθερους επαγγελματίες έφτανε το 10%.

Αυτό δεν σημαίνει ότι μια μικρή επιχείρηση είναι από τη φύση της κακός δανειολήπτης.

Σημαίνει ότι, ως κατηγορία, εμφανίζει μεγαλύτερο πιστωτικό κίνδυνο και επομένως η τράπεζα εξετάζει ακόμη πιο προσεκτικά τη δυνατότητα αποπληρωμής.

Υπάρχουν και άλλες διαφορές.

Μια πολύ μικρή επιχείρηση μπορεί να εξαρτάται από λίγους μεγάλους πελάτες, από την προσωπική εργασία του ιδιοκτήτη της ή από έναν συγκεκριμένο κλάδο. Μπορεί να διαθέτει λιγότερα ίδια κεφάλαια και μικρότερο περιθώριο να απορροφήσει μία ξαφνική πτώση πωλήσεων.

Αυτό δεν αποκλείει τη χρηματοδότηση.

Αυξάνει όμως τη σημασία των πραγματικών οικονομικών στοιχείων.

Ο υψηλός τζίρος δεν εξασφαλίζει από μόνος του δάνειο

Εδώ γίνεται και ένα από τα συχνότερα λάθη στην προετοιμασία μιας αίτησης.

Μια επιχείρηση μπορεί να έχει τζίρο 500.000 ευρώ και να μην μπορεί να σηκώσει με ασφάλεια νέο δάνειο 100.000 ευρώ.

Μια άλλη με μικρότερο τζίρο μπορεί να έχει πολύ καλύτερη δυνατότητα αποπληρωμής.

Η διαφορά βρίσκεται στις ταμειακές ροές.

Από τα χρήματα που μπαίνουν πρέπει να πληρωθούν προμηθευτές, μισθοί, ενοίκια, φόροι, ασφαλιστικές εισφορές, υπάρχουσες δόσεις και όλες οι καθημερινές υποχρεώσεις.

Αυτό που μένει είναι πολύ πιο σημαντικό για ένα νέο δάνειο από τον αριθμό του τζίρου από μόνο του.

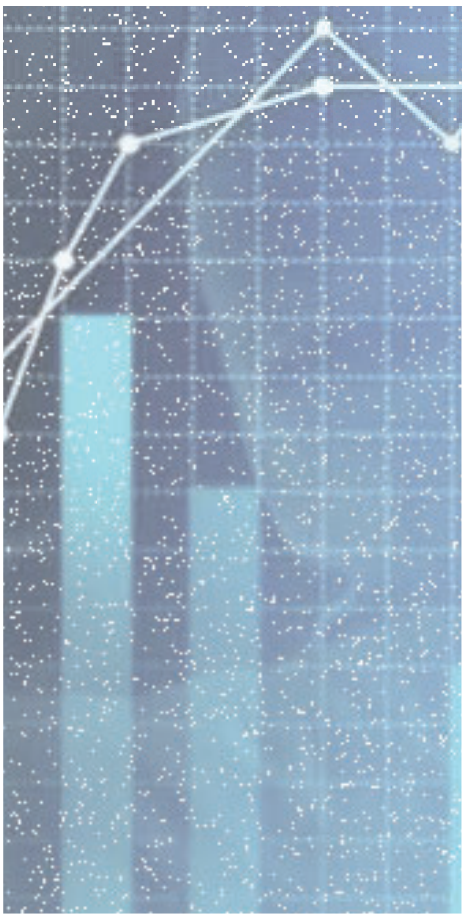
Η τράπεζα θέλει ουσιαστικά να γνωρίζει:

αν δώσει σήμερα τα χρήματα, από ποια πραγματική οικονομική ροή θα επιστρέφονται κάθε μήνα;

►

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

ECONOMIC REVIEWS AND ANALYSIS



Οι επτά απαντήσεις που πρέπει να υπάρχουν πριν από κάθε αίτηση

Μια σοβαρά προετοιμασμένη επιχείρηση πρέπει πρώτα να γνωρίζει ακριβώς **πόσα χρήματα χρειάζεται και γιατί.**

Στη συνέχεια πρέπει να μπορεί να δείξει από πού θα προκύψει η δυνατότητα αποπληρωμής, ποιο είναι το υφιστάμενο χρέος της, πόσο σταθερά είναι τα αποτελέσματά της και τι οικονομικό αποτέλεσμα θα δημιουργήσει η επένδυση που θέλει να χρηματοδοτήσει.

Πρέπει επίσης να έχει εξετάσει το δυσμενές σενάριο.

Αν οι πωλήσεις είναι χαμηλότερες από τις προβλέψεις ή αν αυξηθεί το κόστος, εξακολουθεί να πληρώνεται η δόση χωρίς να πιέζεται η καθημερινή λειτουργία;

Τέλος, πρέπει να γνωρίζει ποιες εξασφαλίσεις υπάρχουν και αν μπορεί να χρησιμοποιηθεί κάποιο εγγυοδοτικό ή άλλο ευνοϊκό χρηματοδοτικό εργαλείο.

Το κλειδί δεν είναι να παρουσιαστεί η επιχείρηση καλύτερη από ό,τι είναι. Είναι να παρουσιαστεί **καθαρά και με αριθμούς**.

Πριν ζητήσετε χρηματοδότηση δείτε πρώτα τι καταγράφεται για εσάς

Από το 2026 ο επιχειρηματίας έχει πλέον ένα επιπλέον εργαλείο.

Μέσω του Κεντρικού Μητρώου Πιστώσεων της Τράπεζας της Ελλάδος μπορεί να αποκτήσει χωρίς χρέωση την Πιστωτική του Έκθεση.

Σε αυτήν περιλαμβάνονται οι πιστώσεις και οι εξασφαλίσεις που έχουν καταχωριστεί, καθώς και στοιχεία της πιστωτικής του ιστορίας.

Για φυσικά πρόσωπα και ατομικές επιχειρήσεις καταγράφονται πιστώσεις από 2.000 ευρώ και πάνω ανά πιστωτή και οφειλέτη. Για τα νομικά πρόσωπα το αντίστοιχο όριο είναι 5.000 ευρώ.

Αν υπάρχει λανθασμένο ή ελλιπές στοιχείο, μπορεί να ζητηθεί διόρθωση.

Η συγκεκριμένη έκθεση δεν δίνει βαθμό στον επιχειρηματία και φυσικά δεν εξασφαλίζει έγκριση δανείου.

Δίνει όμως κάτι εξαιρετικά χρήσιμο.

Τη δυνατότητα να ελέγξει κανείς **πριν ζητήσει νέα χρηματοδότηση** μέρος της πιστωτικής πληροφορίας που χρησιμοποιείται για την αξιολόγησή του.

Τα χρηματοδοτικά εργαλεία ανοίγουν πόρτες αλλά δεν καταργούν την αξιολόγηση

ΤΕΠΙΧ, εγγυοδοσία, μικροπιστώσεις και άλλα εργαλεία της Ελληνικής Αναπτυξιακής Τράπεζας έχουν διοχετεύσει σημαντικούς πόρους στην αγορά και μπορούν να μειώσουν επιτόκια, να περιορίσουν τις απαιτούμενες εξασφαλίσεις ή να ανοίξουν δρόμο σε επιχειρήσεις που δυσκολεύονται με τους συμβατικούς τραπεζικούς όρους.

Είναι κρίσιμα εργαλεία.

Δεν καταργούν όμως την πιστοδοτική αξιολόγηση.

Μια επιχείρηση μπορεί να είναι επιλέξιμη για ένα πρόγραμμα και παρ' όλα αυτά να μην εγκριθεί το δάνειο, εάν τα οικονομικά της δεδομένα δεν υποστηρίζουν τη δυνατότητα αποπληρωμής.

Και το σημαντικότερο είναι ότι, παρά τα διαθέσιμα δημόσια εργαλεία, οι τελευταίες διεθνείς μελέτες εξακολουθούν να εντοπίζουν σαφές χρηματοδοτικό κενό για τις μικρότερες ελληνικές επιχειρήσεις.

Άρα η λύση δεν είναι απλώς να δημιουργούνται περισσότερα προγράμματα.

Το ζητούμενο είναι περισσότερες **βιώσιμες επιχειρήσεις να μπορούν πράγματι να φτάσουν μέχρι τη χρηματοδότηση.**

Η χρηματοδότηση της μικρής επιχείρησης είναι αναπτυξιακό ζήτημα για ολόκληρη τη χώρα

Εδώ βρίσκεται τελικά το μεγαλύτερο θέμα.

Μια οικονομία στην οποία σχεδόν όλες οι επιχειρήσεις είναι μικρομεσαίες δεν μπορεί να έχει ως μόνιμη αδυναμία τη δυσκολότερη πρόσβαση των μικρότερων μονάδων στο κεφάλαιο.

Η μεγάλη επιχείρηση χρειάζεται χρηματοδότηση για να επεκταθεί.

Η μικρή επιχείρηση τη χρειάζεται πολλές φορές για να μπορέσει **να γίνει μεγαλύτερη.**

Αν μια βιώσιμη μικρή επιχείρηση δεν μπορεί να χρηματοδοτήσει ένα νέο μηχάνημα, μια πρόσληψη, ένα δεύτερο σημείο πώλησης ή μια επένδυση στην τεχνολογία, τότε το κόστος δεν σταματά στον επιχειρηματία.

Χάνονται επενδύσεις. Περιορίζεται η παραγωγικότητα. Καθυστερούν νέες θέσεις εργασίας. Επιβραδύνεται η δυνατότητα μιας μικρής μονάδας να περάσει στο επόμενο μέγεθος.

Γι' αυτό το πραγματικό μέτρο επιτυχίας δεν είναι μόνο πόσα δισεκατομμύρια νέων δανείων γράφει συνολικά το τραπεζικό σύστημα.

Είναι ποιοι μπορούν να τα αξιοποιήσουν.

Τα τελευταία στοιχεία δείχνουν ότι η επιχειρηματική χρηματοδότηση στην Ελλάδα κινείται προς τα πάνω.

Δείχνουν όμως ταυτόχρονα ότι η μικρή επιχείρηση εξακολουθεί να έχει μεγαλύτερη απόσταση να διανύσει μέχρι το τραπεζικό χρήμα.

Και αυτή η απόσταση είναι μία από τις σημαντικότερες οικονομικές προκλήσεις της επόμενης ημέρας.

Γιατί όταν μια βιώσιμη μικρή επιχείρηση δεν μπορεί να χρηματοδοτήσει την επόμενη επένδυσή της, δεν περιορίζεται μόνο η ίδια. Περιορίζεται και η αναπτυξιακή δυνατότητα της οικονομίας.

04.11.2026 #76.38

ECONOMIC REVIEWS AND ANALYSIS

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



Η Διοικητική ομάδα της ΠΑΕΛΟ αρθρογραφεί στο TaxVoice.

Σημαντικές παρεμβάσεις και πρακτικοί οδηγοί το τελευταίο δίμηνο.

Ο Πρόεδρος της ΠΑΕΛΟ Λάμπρος Μπέλεσης, ο Αντιπρόεδρος Τάσος Δουκέρης και ο Σύμβουλος Ψηφιακών Συναλλαγών Νίκος Σπυρόπουλος ανέπτυξαν σημαντική αρθρογραφική δραστηριότητα στο TaxVoice κατά το δίμηνο Σεπτεμβρίου–Οκτωβρίου 2026.

Μέσα από τις δημοσιεύσεις τους ανέδειξαν σημαντικά φορολογικά, οικονομικά, εργασιακά και τεχνολογικά ζητήματα, προσφέροντας πρακτική ενημέρωση στους λογιστές, στους επαγγελματίες και στις επιχειρήσεις.

Λάμπρος Μπέλεσης – Πρόεδρος ΠΑΕΛΟ

1. «Μετά τον φορολογικό έλεγχο, τι; Ο καταλογισμός δεν είναι το τέλος της διαδρομής»
2. «Πρακτικό Εγχειρίδιο Ανώνυμης Εταιρείας 2026»
3. «ΙΚΕ 2026: Ο πλήρης πρακτικός οδηγός για τον επιχειρηματία»
4. «ΚοινΣΕπ: Ο πρακτικός οδηγός για ίδρυση, λειτουργία, φορολογία και υποχρεώσεις το 2026»
5. «Μήπως ήρθε η ώρα να βρούμε την ταυτότητά μας ως λογιστές;»
6. «Budget και Actual: Οι αριθμοί δεν διοικούν τις επιχειρήσεις. Οι αποφάσεις τις διοικούν.»
7. «Bullying στην εργασία: Δεν αρκεί να πεις "εδώ δεν συμβαίνουν αυτά"»
8. «Έχεις κέρδη; Ωραία. Λεφτά έχεις;»
9. «Νέος λογιστής: Να ανοίξω δικό μου γραφείο; Πρόσεξε μην αγοράσεις μια δουλειά 12 ωρών»
10. «Λογιστές… και είμαστε ακόμα ζωντανοί στη σκηνή»
11. «Η ΠΑΕΛΟ στη ΔΕΘ»
12. «Real time οικονομία με κανόνες άλλης εποχής: Η αντίφαση που πιέζει την αγορά»
13. «Τεκμήρια διαβίωσης: Όταν η Εφορία υπολογίζει τι "πρέπει" να κερδίζεις»
14. «Ψηφιακή Κάρτα Εργασίας 2026: Ο πρακτικός οδηγός για επιχειρήσεις και λογιστές»

Τάσος Δουκέρης – Αντιπρόεδρος ΠΑΕΛΟ

1. «Προϋπολογισμός 2027: Τι αλλάζει για φορολογούμενους, επαγγελματίες και επιχειρήσεις»
2. «Νέο φορολογικό νομοσχέδιο: Οι αλλαγές για επαγγελματίες, επιχειρήσεις και εισοδήματα από το 2026 έως το 2028»
3. «Λάθος τιμολόγιο με Πάροχο: Ακύρωση, πιστωτικό ή συμπληρωματικό;»
4. «Διοίκηση ομάδας: Το λάθος να μιλάμε σε όλους με τον ίδιο τρόπο»
5. «Η ψηφιοποίηση δεν μπορεί να χτίζεται πάνω στον λογιστή»
6. «Ενεργειακή κρίση 2026: Τι ισχύει για πετρέλαιο θέρμανσης, diesel, βενζίνη 95 και επίδομα θέρμανσης»
7. «Βραχυχρόνιες μισθώσεις: Πότε ένα ακίνητο μπορεί να διατεθεί νόμιμα και πώς φορολογείται»
8. «Μισθολογική διαφάνεια από 1η Νοεμβρίου: Τι υποχρεούνται να κάνουν όλες οι επιχειρήσεις»
9. «Απλήρωτοι μισθοί: Εργατική διαφορά ή καταγγελία στην Επιθεώρηση Εργασίας»
10. «Άρθρο 2 Κώδικα ΦΠΑ στην πράξη: Πότε μια συναλλαγή υπάγεται πραγματικά στον φόρο»
11. «ΚΑΔ 2025 στην ΑΑΔΕ: Τι διορθώνουμε έως 30 Οκτωβρίου, πότε κάνουμε κανονική μεταβολή και τι πρέπει να ελέγξει ο λογιστής»
12. «2.500 θέσεις εργασίας και ένα κρίσιμο ερώτημα: Λείπουν οι υποψήφιοι ή έχει σχεδιαστεί λάθος η θέση;»

Νίκος Σπυρόπουλος – Σύμβουλος Ψηφιακών Συναλλαγών ΠΑΕΛΟ

1. «Peppol: Το επόμενο μεγάλο βήμα μετά την υποχρεωτική ηλεκτρονική τιμολόγηση»
2. «Νέες προθεσμίες για ηλεκτρονική τιμολόγηση και ψηφιακή διακίνηση: Τι αλλάζει και τι πρέπει να κάνει η επιχείρηση»
3. «Μπορούν οι παραδοσιακές ταμειακές μηχανές να οδηγήσουν μια επιχείρηση με ασφάλεια στον ψηφιακό μετασχηματισμό;»
4. «Μεταφορείς και courier: Το παραστατικό εκδόθηκε. Η διακίνηση ξεκίνησε;»
5. «Η χρηματοοικονομική κουλτούρα του Έλληνα επιχειρηματία και ο μύθος του "φθηνού λογιστή"»
6. «Ταμειακές ΑΙΟ και η νέα καθημερινότητα στο Κατάστημα και στον Δρόμο»
7. «Ηλεκτρονική Τιμολόγηση, AI & Ψηφιακή Διακίνηση: Η Ελλάδα στο κατώφλι μιας λογιστικής επανάστασης»
8. «Η Ψηφιακή Μετάβαση δεν πρέπει να γίνει προνόμιο των λίγων»
9. «Υποχρεωτική Ηλεκτρονική Τιμολόγηση στην Ελλάδα: Τι Πρέπει να Γνωρίζουν οι Επιχειρήσεις»
10. «Λογιστής & Επιχείρηση Αλλάζουν: Η επόμενη ημέρα του επαγγέλματος στην 90ή ΔΕΘ 2026»
11. «120 δόσεις, servicers και ψηφιακές υποχρεώσεις: Η συζήτηση που αξίζει να παρακολουθήσει κάθε λογιστής»

Πού μπορείτε να διαβάσετε τα άρθρα;
Όσοι επιθυμούν να διαβάσουν τις αναλύσεις και τους πρακτικούς οδηγούς μπορούν να επισκεφθούν το www.taxvoice.gr, να πραγματοποιήσουν δωρεάν εγγραφή και να αναζητήσουν τις δημοσιεύσεις των τριών αρθρογράφων.
Η ΠΑΕΛΟ συνεχίζει να συμβάλλει στην επιστημονική ενημέρωση και στον δημόσιο διάλογο, με γνώση, τεκμηριωμένες απόψεις και πρακτικές προτάσεις για τις ανάγκες της πραγματικής οικονομίας.

taxvoice.gr
Η ΦΩΝΗ ΤΗΣ ΦΟΡΟΛΟΓΙΑΣ

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

04.11.2026 #76.39

ECONOMIC REVIEWS AND ANALYSIS





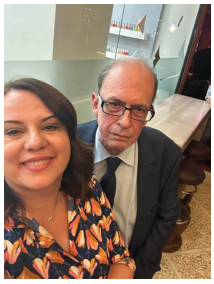




















Παρουσίαση της **Synergy Accounting Intelligence Network** στο ΕΒΕΑ!

Μια όμορφη αρχή για μια νέα προσπάθεια που στηρίζεται σε μια απλή ιδέα:
Μαζί μπορούμε να πετύχουμε περισσότερα!

Στόχος μας είναι να ενώσουμε τις δυνάμεις των λογιστικών γραφείων, να μοιραστούμε γνώση και εμπειρίες και να δημιουργήσουμε ευκαιρίες που δύσκολα θα μπορούσαμε να αξιοποιήσουμε ο καθένας μόνος του.

Μια προσπάθεια που έκανε τα πρώτα της βήματα μέσα από τη θερμοκοιτίδα Νεοφυών Επιχειρήσεων Αθήνας (ΘΕΑ) του ΕΒΕΑ!

Ένα μεγάλο ευχαριστώ σε όλους όσοι βρέθηκαν κοντά μας και στηρίζουν αυτή την προσπάθεια!

SYNERGY – Ένα δίκτυο όπου όλοι κερδίζουν!