

μηνιαία έκδοση | διανέμεται δωρεάν

# TOBACCO CONSULTING

www.tobacco.com.gr

## ΣΥΜΒΟΥΛΟΣ ΚΑΠΝΟΥ

ΤΕΥΧΟΣ 34 | ΑΠΡΙΛΙΟΣ 2015

ΕΝΟΣΗ ΚΑΠΝΟΠΟΔΩΝ, ΨΙΛΙΚΩΝ & ΕΝΟΙΚΙΑΣΤΩΝ ΠΕΡΙΠΤΕΡΩΝ ΜΑΚΕΔΟΝΙΑΣ ΜΕ ΕΔΡΑ ΤΗ ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ

Γ. Μαργώνης:

Όχι στα παράνομα τσιγάρα!  
Όχι στον παράνομο χύμα καπνό!

σελ.8-9

Μ. Κόληλα-Τσαρουχά:

Η Κυβέρνηση θεωρεί μεγάλη προτεραιότητα την αντιμετώπιση του λαθρεμπορίου

σελ.10-11

Κ. Ιακώβου:

Η Δύναμη του Σωματείου μέσα από τη δικιά σου συμμετοχή σελ.5

Όλη η εγκύκλιος για τις 100 δόσεις:

Πώς θα γητιώσετε από τα πρόστιμα και τις προσαυξήσεις

σελ.12-13

Προσφορές ανάλογα με την περιοχή μελετούν τα σούπερ μάρκετ

σελ.14

ΑΠΑΓΟΡΕΥΕΤΑΙ ΚΑΤΩ ΤΩΝ 18 ΕΤΩΝ



Χριστός,  
Ανεβη!

ΠΛΗΡΩΜΕΝΟ  
ΤΕΛΟΣ  
Ταχ. Γραφείο  
Κ.Κ. ΘΕΣ/ΝΙΚΗΣ 20  
Αριθμός Άδειας  
020119



**NEW**

**OLD HOLBORN  
GREEN**

**authentic flavor**

4€



ΝΙΣΜΑ ΒΛΑΠΤΕΙ ΣΟΒΑΡΑ ΤΗΝ ΥΓΕΙΑ

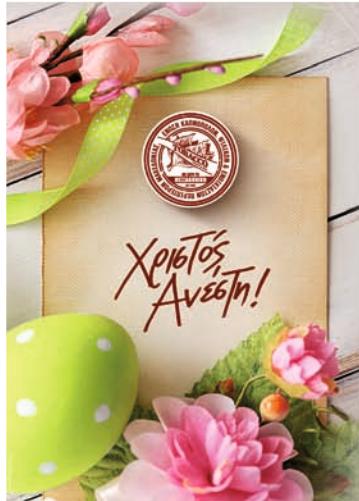
# TOBACCO

**CONSULTING**

**ΣΥΜΒΟΥΛΟΣ  
ΚΑΠΝΟΥ**

μηνιαία έκδοση

ΤΕΥΧΟΣ 34 | ΑΠΡΙΛΙΟΣ 2015



Ιδιοκτησία της:

**ΕΝΩΣΗΣ ΚΑΠΝΟΠΟΔΩΝ - ΕΝΟΙΚΙΑΣΤΩΝ ΠΕΡΙΠΤΕΡΩΝ, ΠΟΛΗΤΩΝ  
ΨΗΛΙΚΩΝ ΕΙΔΩΝ ΚΑΙ ΤΥΠΟΠΟΙΗΜΕΝΩΝ ΖΑΧΑΡΟΔΩΝ ΕΙΔΩΝ  
ΜΑΚΕΔΟΝΙΑΣ ΜΕ ΕΔΡΑ ΤΗ ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ**

Υπεύθυνος Έκδοσης:

Κωνσταντίνος Ιακώβου

Λέοντος Σοφού 4, ΤΚ. 546 25, Θεσ/νίκη

Τηλ. 2310 524446, Κιν. 6980 406262

iakovou.kon@hotmail.com

Νομικός Σύμβουλος Έκδοσης:

Παντελής Τσιβελεκίδης

Υπεύθυνος Κειμένων:

Βασίλης Μπαλούκας

Δημοσιογραφική Επιμέλεια:

Θωμάς Παπαθανασίου

Συντακτική Ομάδα:

Κωνσταντίνος Ιακώβου

Βασίλης Μπαλούκας

Ειδικοί Συνεργάτες:

Αναστασία Κόκκαλη

Δημήτρης Πανοζάχος

Γιώργος Προφέτης

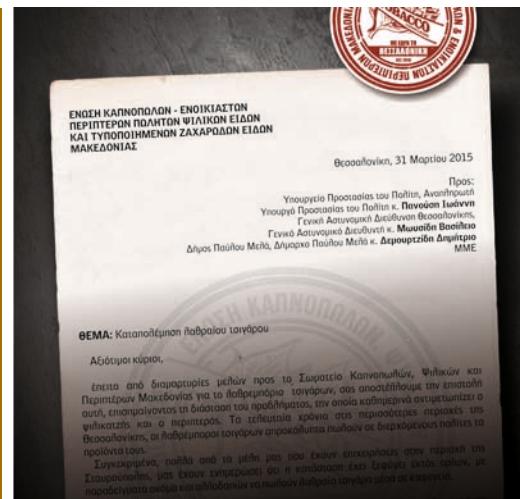
Ελένη Τσιανάκα

Παντελής Τσιβελεκίδης



[www.tobacco.com.gr](http://www.tobacco.com.gr)

info@tobacco.com.gr



## Σ' ΑΥΤΟ ΤΟ ΤΕΥΧΟΣ...

**22**

**Φοιτητές του ΑΠΘ**

εμπνέονται και σχεδιάζουν  
καινοτόμες επιχειρήσεις

**24**

Μπίρα Σερρών  
στην Καλιφόρνια!

**26**

Σε εξέπλιξη ένας νέος γύρος  
συναθηλιαγματικού πολέμου

**29**

Επτά μυστικά για όσους  
θέλουν να γίνουν  
πιο παραγωγικοί

**30**

Υπόχρεοι υποβολής δήλωσης  
φορολογίας εισοδήματος  
φυσικών προσώπων  
φορολογικού έτους 2014

**31**

Τρόφιμα και συνήθειες  
που αδυνατίζουν

Οι απόψεις των αρθρογράφων  
δεν ταυτίζονται απαραίτητα  
με τη θέση του εκδότη.

ΟΜΑΔΙΚΟ ΒΡΑΒΕΙΟ

ΔΩΡΟΕΠΙΤΑΓΕΣ

€20.000

ΑΤΟΜΙΚΟ ΒΡΑΒΕΙΟ



1 FIAT 500L

ΑΤΟΜΙΚΟ ΒΡΑΒΕΙΟ



3 SCOOTERS

ΑΤΟΜΙΚΟ ΒΡΑΒΕΙΟ



30 LG G PAD

ΑΤΟΜΙΚΟ ΒΡΑΒΕΙΟ



100 ΚΟΥΠΟΝΙΑ  
ΒΕΝΖΙΝΗΣ (€50)

ΜΕΓΑΛΟΣ ΔΙΑΓΩΝΙΣΜΟΣ L&M

ΜΟΝΟΣ ΔΙΕΚΔΙΚΕΙΣ ΠΟΛΛΑ & ΜΑΖΙ ΠΕΡΙΣΣΟΤΕΡΑ

Ο ΜΕΓΑΛΟΣ ΔΙΑΓΩΝΙΣΜΟΣ  
ΕΧΕΙ ΉΔΗ ΞΕΚΙΝΗΣΕΙ.

ΤΩΡΑ ΕΧΕΙΣ ΠΑΝΩ ΑΠΟ 20.000 ΛΟΓΟΥΣ  
ΓΙΑ ΝΑ ΕΠΙΛΕΞΕΙΣ L&M.

Το L&M κάνει πάλι την έκπληξη και δημιουργεί ένα νέο διαγωνισμό που θα συζητηθεί.

Οι ενήλικοι καπνιστές, μόνοι τους ή με παρέα, μπορούν να μαζεύουν πόντους με τους κωδικούς που βρίσκουν στα πακέτα L&M και να αυξάνουν τις συμμετοχές τους για τις μεγάλες ατομικές και ομαδικές επιβραβεύσεις.

L&M ΜΑΖΙ ΚΕΡΔΙΖΟΥΜΕ ΠΕΡΙΣΣΟΤΕΡΑ!



ΔΗΛΩΣΕΙΣ ΣΥΜΜΕΤΟΧΗΣ ΜΟΝΟ ΓΙΑ ΚΑΠΝΙΣΤΕΣ ΑΝΩ ΤΩΝ 18 ΕΤΩΝ

Το Υπουργείο Υγείας προειδοποιεί:

ΤΟ ΚΑΠΝΙΣΜΑ ΒΛΑΠΤΕΙ  
ΣΟΒΑΡΑ ΤΗΝ ΥΓΕΙΑ

## ΕΠΙΣΤΟΛΗ ΣΩΜΑΤΕΙΟΥ

ΑΙΤΗΜΑ ΠΡΟΣ ΥΠ.Ο.Ι.Κ.



ΕΝΩΣΗ ΚΑΠΝΟΠΟΛΩΝ - ΕΝΟΙΚΙΑΣΤΩΝ  
ΠΕΡΙΠΤΕΡΩΝ ΠΩΛΗΤΩΝ ΨΙΛΙΚΩΝ ΕΙΔΩΝ  
ΚΑΙ ΤΥΠΟΠΟΙΗΜΕΝΩΝ ΖΑΧΑΡΩΔΩΝ ΕΙΔΩΝ  
ΜΑΚΕΔΟΝΙΑΣ

Θεσσαλονίκη, 31 Μαρτίου 2015

Προς:

Υπουργείο Προστασίας του Πολίτη, Αναπληρωτή<sup>1</sup>  
Υπουργό Προστασίας του Πολίτη κ. **Πανούση Ιωάννη**  
Γενική Αστυνομική Διεύθυνση Θεσσαλονίκης,  
Γενικό Αστυνομικό Διευθυντή κ. **Μωυσίδη Βασίλειο**  
Δήμος Παύλου Μελά, Δήμαρχο Παύλου Μελά κ. **Δερμουρτζίδη Δημήτριο**  
MME

### ΘΕΜΑ: Καταπολέμηση πλαθραίου τσιγάρου

Αξιότιμοι κύριοι,

έπειτα από διαμαρτυρίες μελών προς το Σωματείο Καπνοπωλών, Ψιλικών και Περιπτέρων Μακεδονίας για το πλαθρεμπόριο τσιγάρων, σας αποστέλλουμε την επιστολή αυτή, επισημαίνοντας τη διάσταση του προβλήματος, την οποία καθημερινά αντιμετωπίζει ο ψιλικατζής και ο περιπτεράς. Τα τελευταία χρόνια στις περισσότερες περιοχές της Θεσσαλονίκης, οι πλαθρέμποροι τσιγάρων απροκάλυπτα πωλούν σε διερχόμενους πολίτες τα προϊόντα τους.

Συγκεκριμένα, πολλά από τα μέλη μας που έχουν επιχειρήσει στην περιοχή της Σταυρούπολης, μας έχουν ενημερώσει ότι η κατάσταση έχει ξεφύγει εκτός ορίων, με παραδείγματα ακόμα και αλλοδαπών να πωλούν πλαθραία τσιγάρα μέσα σε καφενεία.

Παρακαλούμε όπως επιληφθείτε του θέματος και να ενημερώσετε την αρμόδια αρχή της περιοχής για να κινηθούν ανάλογα.

Εν αναμονή των δικών σας ενεργειών.

Με τιμή  
Για το Διοικητικό Συμβούλιο

Ο Πρόεδρος  
Κωνσταντίνος Ιακώβου

Ο Γραμματέας  
Βασίλης Μπαλούκας



### Του Κώστα Ιακώβου

Προέδρου Ένωσης  
Καπνοπωλών - Ενοικιαστών  
Περιπέραν Μακεδονίας,  
Μέλος Δ.Σ. ΕΕΘ

## Η Δύναμη του Σωματείου μέσα από τη δικιά σου συμμετοχή

Στις 04/03 το Σωματείο εξέδωσε Δελτίο Τύπου για την ενδεχόμενη αύξηση ΦΠΑ στα καπνικά προϊόντα, προμηνύοντας τους κινδύνους που μπορεί να υπάρχουν από μία τέτοια εξέλιξη. Εν ολίγοις, εξηγήσαμε στους ιθύνοντες τις καταστροφικές συνέπειες που μπορεί να έχει η περαιτέρω αύξηση και στον κλάδο μας, αλλά και στην αύξηση του λαθρεμπορίου, το οποίο ήδη τείνει να πάθει καταστροφικές διαστάσεις.

Μετά από αυτή την εξέλιξη, είδαμε ότι τα αρμόδια υπουργεία σκέφτηκαν για δεύτερη φορά τις συνέπειες και τις αποφάσεις τους. Το Σωματείο αποτελεί τη μεγαλύτερη Ένωση στη Μακεδονία, έχοντας αθρόα συμμετοχή στις εκλογές και μεγάλο αριθμό ενεργών μελών. Κάτι τέτοιο μας δίνει τη δυνατότητα να πιέζουμε τα πρόσωπα που βρίσκονται ενίστε στην εξουσία, ανεξαρτήτως πολιτικής τους τοποθέτησης. Η συμμετοχή στις εκλογές, επομένως, μπορεί να δώσει ώθηση με τέτοιο τρόπο, που να μπορούμε να πιέσουμε πλέον, προς κάθε δυνατή κατεύθυνση.

Αυτό που θα έπρεπε κατά την άποψή μου να κάνει κάθε περιπτεράς ή ψιλικατζής, είναι να συμμετέχει ενεργά στις εκδηλώσεις του Σωματείου, έτσι ώστε να ενημερώνεται για την οποιαδήποτε εξέλιξη γύρω από ποιγιστικά και νομικά ζητήματα, ενώ ταυτόχρονα να συμμετέχει και στην εκλογική διαδικασία για να δοθεί η δύναμη στο Σωματείο να συνεχίσει να πιέζει καταστάσεις και αποφάσεις που αφορούν τον κλάδο μας.

Δεν είναι τυχαίο άλιθωστε πως η ενδεχόμενη αύξηση του ΦΠΑ, ανάγκασε δημοσιογράφους αθηναϊκών καναλιών, όπως του ΣΚΑΙ, να αναζητήσουν εμένα προσωπικά για κάποια τηλεοπτική συνέντευξη (την οποία και έλαβαν), έτσι ώστε να συνειδητοποιήσουν όλοι, τι θα μπορούσε να σημαίνει ενδεχόμενη περαιτέρω αύξηση στα καπνικά προϊόντα. Αυτή τη μάχη, πλούτον, την κερδίσαμε. Μένει τώρα να καταφέρουμε να παγιώσουμε τις θέσεις μας όσο το δυνατόν καλύτερα και να δημιουργήσουμε ένα ισχυρό παίκτη (το Σωματείο) στην πολιτική σκηνή, που θα μπορεί να διαπραγματεύεται τις απόψεις μας και τα συμφέροντά μας με καθαρότητα και διαφάνεια. Η συμμετοχή μας είναι η δύναμή μας και τα πάντα είναι στο χέρι μας.



## ΡΕΠΟΡΤΑΖ



Ρεπορτάζ:  
Θωμάς Παπαθανασίου

# Εμφάνιση και σήσιμο καταστημάτων

Αλήθεια, ποιος είναι ο σημαντικός παράγοντας στο «σήσιμο» ενός καταστήματος; Ποιοι οι σημαντικότεροι παράγοντες; Πώς αποκτά ταυτότητα ένα κατάστημα; Πώς μπορεί να διαφοροποιηθεί και να «φανεί» αυτή η διαφορετικότητα από το δύσκολο βήμα του πειλάτη;

**Τέσσερις πυλώνες είναι αυτοί που παίζουν το βασικότερο παράγοντα:**

### A. Εξωτερική όψη. (επιγραφή, βιτρίνα, είσοδος)

Δίνει την πρώτη εντύπωση στον καταναλωτή, προσελκύει τον πειλάτη να μπει στο κατάστημα, μπορεί να ωθήσει τον πειλάτη να μας επισκεφθεί και να δημιουργήσει ακόμα και «νέα πειλατεία».

### B. Εσωτερική οργάνωση. (προβολή, κυκλοφορία)

Θα πρέπει αποτελεσματικά να αξιοποιείται ο χώρος έτσι ώστε να προβάλλονται τα προϊόντα και η διακόσμηση να λειτουργεί συμπληρωματικά και όχι ανταγωνιστικά αυτών. Οι πειλάτες θα πρέπει να κινούνται άνετα και να «ανασαίνουν» μέσα στο χώρο,

όπως επίσης να έχουν και εύκολη πρόσβαση στο προϊόν που επιθυμούν.

### Γ. Επιλογή χρωμάτων και υποικών

Τα χρώματα μπορούν καταρχήν να αυξήσουν τη θετική ενέργεια και ανεβάσουν τη διάθεση του καταναλωτή. Φυσικά, υπερβολές θα πρέπει να αποφεύγονται, ενώ θα πρέπει να γνωρίζουμε πως τα χρώματα συνήθως αντικατοπτρίζουν και το χαρακτήρα του Επαγγελματία.

### Δ. Φωτισμός

Όσο όμορφα και σωστά να είναι τα προϊόντα μας και τα χρώματά μας, αν δεν υπάρχει ο κατάλληλος φωτισμός, δεν προβάλλονται σωστά. Είναι πολύ σημαντικός παράγοντας, θα πρέπει να ταιριάζει με το υπόλοιπο περιβάλλον και κυρίως να προβάλλει αυτά που εμείς θεωρούμε πιο σημαντικά να προβληθούν.

Πέρα, όμως από τους τέσσερις αυτούς πυλώνες, ιδιαίτερη σημασία θα πρέπει να δοθεί και στον εξοπλισμό ενός καταστήματος. Λειτουργικότητα,

εργονομία, ευκολία κινήσεων και προσβασιμότητα. Τέσσερις ήξεις κλειδιά που παίζουν τεράστιο ρόλο, πέρα από την καλαίσθητη εικόνα των επίπλων μας. Ο συνδυασμός με το σωστό φωτισμό μπορεί να δώσει την προβολή των προϊόντων που επιθυμούμε. Ευκολότερες πωλήσεις και περισσότερες πωλήσεις σε ότι επιθυμεί ο καταστηματάρχης.

Βέβαια, για να είναι όλα αυτά πραγματικά και να έχουν αποτελέσματα, θα πρέπει το προϊόν να βρίσκεται τοποθετημένο στη σωστή θέση. Θα πρέπει να είναι άμεσα, εύκολα προσβάσιμα και να ζητούν από τον καταναλωτή την αγορά τους. Η Έλληνική πώληση θα πρέπει να «συμμετέχει» στη διαδικασία της αγοράς, κατευθύνοντας τον καταναλωτή στα πιο «δυνατά» της προϊόντα!

Συγκεκριμένα και χαρακτηριστικά έρευνα που «έπεσε στα χέρια μας» μέσω διαδικτύου από το site [www.franchise-success.gr](http://www.franchise-success.gr) ήξει τα εξής:

«Η περιοχή της εισόδου χαρακτηρίζεται ως «ζώνη αποσυμπίεσης» γιατί εκεί οι πελάτες προσαρμόζονται στο νέο περιβάλλον. Μόλις οι πελάτες περάσουν τη συγκεκριμένη ζώνη κοιτάζουν το προϊόν εκείνο που είναι πιο προσβάσιμο, συνήθως στη δεξιά πλευρά. Το προϊόν αυτό δεν θα πρέπει να έχει μια υπερβολική τιμή, καθώς προσφέρει στους πελάτες την πρώτη εντύπωση για τις τιμές των προϊόντων. Στο συγκεκριμένο προϊόν μπορεί ακόμη να περιλαμβάνονται είδη που επιθυμεί ο καταστηματάρχης να πλασάρει περισσότερο, αλλά δεν είναι απαραιτήτως υψηλής ζήτησης. Το ταμείο συνήθως τοποθετείται σε κεντρικό σημείο, έτσι ώστε να έχει ορατότητα σε όλους τους χώρους του καταστήματος. Τέλος, υψηλής ζήτησης προϊόντα τοποθετούνται στο πίσω μέρος του καταστήματος, για να μπορούν οι καταναλωτές να ενημερώθουν για όλα τα προϊόντα.»

Ελπίζουμε οι συμβουλές του Tobacco Consulting να ήταν κατατοπιστικές για το πώς θα πρέπει να προωθείται η πώληση μέσω του καταστήματος μας και της διαμόρφωσης αυτού. Τολμήστε να αιηδάξετε και μάλιστα χωρίς να επενδύσετε πολλά χρήματα. Καταρχήν δοκιμάστε να αιηδάξετε τη θέση των προϊόντων, σύμφωνα με τους κανόνες Μάρκετινγκ. Για οποιαδήποτε συμβουλή, φυσικά, το Σωματείο είναι δίπλα σας. Το μόνο που απομένει, είναι η καλή διάθεση, η θετική ενέργεια και το χαμόγελο προς τον πελάτη, όπως επίσης και η ισχυρή γνώση των προϊόντων σας. Με αυτό τον τρόπο θα διαφοροποίηστε τις υπηρεσίες έναντι του ανταγωνισμού, και θα μπορέσετε να πουλήσετε πιο εύκολα τα προϊόντα σας.





# ΠΑΠΑΣΤΡΑΤΟΣ

ΕΤΑΙΡΙΑ ΤΗΣ PHILIP MORRIS INTERNATIONAL

Συνέντευξη:  
Θωμάς Παπαθανασίου

## Συνέντευξη του Γιώργου Μαργώνη

Γενικός Διευθυντής Πωλήσεων και Διανομών  
Ελλάδας, Κύπρου και Μάλτας

### ΛΑΘΡΕΜΠΟΡΙΟ ΤΣΙΓΑΡΩΝ

Τα τελευταία χρόνια έχετε δραστηριοποιηθεί με καμπάνιες ενημέρωσης των καταναλωτών για πλαθρεμπόριο τσιγάρων και καπνού. Πείτε μας πίγια πράγματα για αυτό.

Πράγματι, ο Παπαστράτος ήδη από τα μέσα του 2012 έχει αναθάβει πρωτοβουλία κατά του παράνομου εμπορίου τσιγάρων, με την εκστρατεία «ΟΧΙ ΣΤΑ ΠΑΡΑΝΟΜΑ ΤΣΙΓΑΡΑ» την οποία στη συνέχεια επέκτεινε πλέοντας επίσης «ΟΧΙ ΣΤΟΝ ΠΑΡΑΝΟΜΟ ΞΥΜΑ ΚΑΠΝΟ». Οι στόχοι της εκστρατείας είναι από τη μια πλευρά να ενημερώσουμε και να ευαισθητοποιήσουμε τους καταναλωτές ώστε να μειωθεί η ζήτηση παράνομων προϊόντων καπνού και από την άλλη να υποστηρίξουμε την Πολιτεία και τις διωκτικές Αρχές ώστε να μειωθεί η προσφορά τους. Σημαντική παράμετρος της εκστρατείας μας, επίσης, είναι η υποστήριξη του νόμιμου σημείου πώλησης.

Η εταιρία μας υπέβαλε συγκεκριμένο πλάνο δράσης 8 σημείων που περιλαμβάνουν, μεταξύ άλλων, την τοποθέτηση scanners για φορτηγά και containers στις κύριες οδικές και θαλάσσιες πύλες της χώρας, την εμπλοκή της Δίωξης Ηλεκτρονικού Εγκλήματος για τη διακίνηση παράνομου χύμα καπνού μέσω Διαδικτύου και την υιοθέτηση της ψηφιακής σήμανσης των πακέτων προκειμένου να επιτευχθεί η ιχνηπλασιμότητα των προϊόντων καπνού. Η τεχνολογία αυτή, που προσφέρεται δωρεάν στο κράτος από τις μεγαλύτερες εταιρίες του κλάδου μας, βασίζεται στην εκτύπωση ενός μοναδικού αιφαριθμητικού κωδικού ανά πακέτο, ώστε να αποκαλύπτεται το σημείο διαφυγής του από την νόμιμη εφοδιαστική του αίθυσίδα και, ταυτόχρονα, να μπορούν οι ιδιωτικές Αρχές, οι



καταναλωτές και οι έμποροι με ένα τηλεφώνημα, sms ή μέσω πλεκτρονικού υπολογιστή να διαπιστώνουν αν ένα προϊόν είναι νόμιμο.

Καθώς το παράνομο εμπόριο αποτελεί τεράστιο πρόβλημα με σημαντικές συνέπειες για όλο τον κλάδο των καπνικών αληθιά και τα δημόσια έσοδα, στην Παπαστράτος θεωρούμε ιδιαίτερα σημαντικό και ενθαρρυντικό το γεγονός ότι η νέα κυβέρνηση έχει θέσει την πάταξη του πλαθρεμπορίου τσιγάρων σε βασική της προτεραιότητα και περιμένουμε το πλάνο δράσης της με μεγάλο ενδιαφέρον.

## ΦΟΡΟΛΟΓΙΑ ΤΣΙΓΑΡΩΝ & ΚΑΠΝΟΥ

**Ποια είναι η γνώμη σας για την φορολογία των τσιγάρων;**

Ο κλάδος των καπνικών προϊόντων αποτελεί έναν από τους ισχυρότερους κλάδους της ελληνικής οικονομίας και απασχολεί περίπου 60.000 οικογένειες (βιομηχανία, εμπόριο, καθηλιέργεια καπνού και μεταποίηση).

Την τελευταία πενταετία έχουν γίνει 7 αυξήσεις της φορολογίας καπνικών προϊόντων με αποτέλεσμα σήμερα η συνολική φορολογία να φτάνει μέχρι και το 90% της πλιανικής τιμής και να είναι μια από τις υψηλότερες στην Ευρώπη. Αυτό έχει σαν συνέπεια να απομένει πολύ μικρό κέρδος για την βιομηχανία, το χονδρεμπόριο και τα σημεία πλιανικής πώλησης ενώ αποτελεί σημαντική αιτία για την τεράστια αύξηση του παράνομου εμπορίου καπνικών προϊόντων. Πιστεύουμε ότι η μοναδική βιώσιμη πύλη για τον κλάδο είναι να υπάρξει σταδιακή μείωση της φορολογίας και ταυτόχρονη διατήρηση της υπάρχουσας δομής του φόρου, που αποτελεί ένα σύγχρονο και δίκαιο φορολογικό μοντέλο με ισόρροπη φορολόγηση φθηνών και ακριβών τσιγάρων προς όφελος των κρατικών εσόδων, των πλιανεμπόρων και των καπνοκαλλιεργητών, που αντικατέστησε ένα απαρχαιωμένο σύστημα που ίσχυε για σχεδόν 20 χρόνια.

## ΒΙΩΣΙΜΟΤΗΤΑ ΤΗΣ ΜΙΚΡΗΣ ΛΙΑΝΙΚΗΣ

**Ποια είναι η σχέση σας με την Μικρή Λιανική;**

Η Μικρή Λιανική έχει επιρεαστεί σημαντικά από την παρατεταμένη οικονομική κρίση και τον σκληρό ανταγωνισμό. Έχουμε διακρίνει ότι μέσα από τις δυσκολίες, ξεχωρίζουν σημεία μικρής πλιανικής και ξεπιδούν νέα που ξεχωρίζουν για τον για τον επαγγελματισμό τους, την κεφαλαιακή τους επάρκεια και την προσήλωσή τους στην εξυπηρέτηση του πελάτη. Ο δεσμός της Παπαστράτος και της Μικρής Λιανικής είναι ισχυρός. Η Μικρή Λιανική αποτελεί το κύριο κανάλι πώλησης των προϊόντων μας, τα οποία εξασφαλίζουν πάνω από το 20% του τζίρου και το 10% περίπου της κερδοφορίας σε ένα μέσο σημείο.

Συνεπώς, η επιτυχία της εταιρίας μας είναι συνυφασμένη με την ύπαρξη και κερδοφορία της μικρής πλιανικής και θα συνεχίσουμε να τη στηρίζουμε με κάθε δυνατό τρόπο, παρόλες τις μεγάλες δυσκολίες που αντιμετωπίζει ο κλάδος μας από την υπερφορολόγηση και τη μείωση του διαθέσιμου εισοδήματος των καταναλωτών.

## ΠΩΣ ΕΠΕΝΔΥΟΥΜΕ ΣΤΟ ΛΙΑΝΕΜΠΟΡΙΟ

**Ποια είναι η γνώμη σας για το παραδοσιακό εμπόριο;**

Στην Παπαστράτο πιστεύουμε στο παραδοσιακό πλιανεμπόριο και στηρίζουμε το περίπτερο, διότι είναι ένα μοναδικό φαινόμενο σε όλη την Ευρώπη, να μπορεί να εξυπηρετείς, να ενημερώνεις και να πουλάς τα προϊόντα σου στους καταναλωτές 24 ώρες το 24ωρο, 7 ημέρες την εβδομάδα με πλήρη γεωγραφική κάλυψη. Το περίπτερο αποτελεί ένα ζωτικό κύτταρο της ελληνικής οικονομίας, το οποίο για δεκαετίες στηρίζει ευάλωτες κοινωνικές ομάδες και απασχολεί ένα σημαντικό ποσοστό του ενεργού πληθυσμού της χώρας μας. Έχουμε αποδείξει έμπρακτα τη στήριξη μας στο παραδοσιακό πλιανεμπόριο, και συνεχίζουμε να το κάνουμε επενδύοντας στην υλοποίηση εμπορικών προγραμμάτων και προωθητικών ενεργειών που βασίζονται στην καλή και αποτελεσματική συνεργασία των δύο μερών.

**Σε ποιες ενέργειες έχετε προβεί που να δείχνουν ότι στηρίζετε την Μικρή Λιανική;**

Παρά την κρίση και τις διαρκείς αιληταγές της φορολογίας, η εταιρία Παπαστράτος συνεχίζει να στηρίζει τη Μικρή Λιανική. Τα τελευταία χρόνια, η Παπαστράτος συνέχισε να επενδύει σημαντικά ποσά μέσω ετήσιων συμβολαίων συνεργασίας (πρόγραμμα "ΠΡΟΧΩΡΑΜΕ"), συμβολαίων προβολής και προώθησης προϊόντων, δυνατών εμπορικών προγραμμάτων (πρόγραμμα 10% σε Αθήνα, Θεσσαλονίκη και Πάτρα) και μαζικών προωθητικών ενεργειών. Μόνο σε προγράμματα επιπλέον περιθωρίου κέρδους επενδύθηκαν εκατοντάδες χιλιάδες ευρώ μέσω ενεργειών ή στοχευμένων προϊόντων (Marlboro RYO Touch). Επίσης, διενεργήθηκαν 60 μεγάλες κιληρώσεις και διαγωνισμοί, μέσω των οποίων δόθηκαν δώρα σημαντικής αξίας. Αξίζει να αναφερθούμε και στους 4 τυχερούς πλιανοπωλητές, που κιληρώθηκαν και θα ταξιδέψουν στο Κατάρ φέτος τέλη του μήνα (Μάρτιο του 2015) για να παρακολουθήσουν από κοντά το Moto GP. Τα σημαντικά ποσά που αποδόθηκαν το 2014 στην Μικρή Λιανική, αιλητά και η μόνιμη προσήλωσή μας στην ανάπτυξη της συνεργασίας μας, είναι οι έμπρακτες αποδείξεις ότι η Μικρή Λιανική αποτελεί το νούμερο ένα κανάλι πώλησης για εμάς.

«ΦΕΤΟΣ ΘΑ ΕΧΟΥΜΕ ΜΙΑ ΠΟΛΥ ΚΑΛΗ ΤΟΥΡΙΣΤΙΚΗ ΠΕΡΙΟΔΟ»  
ΔΗΛΩΣΕ ΣΤΟ TOBACCO CONSULTING Η ΥΦΥΠΟΥΡΓΟΣ ΜΑΚΕΔΟΝΙΑΣ - ΘΡΑΚΗΣ  
Κ. ΜΑΡΙΑ ΚΟΛΛΙΑ-ΤΣΑΡΟΥΧΑ

Συνέντευξη:  
Θωμάς Παπαθανασίου

## Πρέπει οι Έλληνες να αποκτήσουν ξανά το δικαίωμα στη ζωή

Κυρία Υφυπουργέ, καλησπέρα σας και ευχαριστούμε πάρα πολύ για την τιμή που μας κάνετε να σας φιλοξενούμε στις σελίδες του Tobacco Consulting. Ταυτόχρονα σας ευχόμαστε καλή δύναμη και μία επιτυχημένη θητεία.

Το τελευταίο διάστημα βλέπουμε μία κινητικότητα ως προς τις συναντίσεις σας με προξένους και πρόεδρους επιμελητηρίων, γειτονικών βαθκανικών κρατών. Ποιά τα αποτελέσματα αυτών των συναντίσεων, και πώς πιστεύετε ότι αυτές οι συναντίσεις θα επηρεάσουν την περιοχή της Μακεδονίας, και ιδιαίτερα κατά την τουριστική περίοδο;

Σας ευχαριστώ για τη συνέντευξη και ανταποδίδω ευχές για την επιτυχία του εντύπου σας και για την Ένωσή σας!

Σχετικά με την ερώτησή σας, η συγκυβέρνηση ΣΥΡΙΖΑ και Ανεξαρτήτων Ελλήνων, έχει δεσμευτεί για τη βελτίωση της Οικονομίας της Ελλάδας, και αυτή η βελτίωση εξαρτάται σε μεγάλο βαθμό από την εξωστρέφεια της ελληνικής οικονομίας και τη σύσφιξη των σχέσεων με τα γύρω κράτη, ειδικά με εκείνα που έχουμε κοινά σύνορα. Οι επαφές μου με τους εκπροσώπους τους, μετέφεραν το μήνυμα ότι η Ελλάδα είναι μια κυρίαρχη δύναμη της ευρύτερης περιοχής και υπάρχουν πολληπλά οφέλη από τη συνεργασία μαζί μας. Αυτό το μήνυμα έγινε νομίζω πλήρως αποδεκτό και με θετικά συναισθήματα, ειδικά καθώς οι εξελίξεις είναι πολλές και μια πιο στενή συνεργασία με την Ελλάδα είναι κάτι που όλα τα κράτη επιθυμούν.

Όσο για τον τουρισμό, νομίζω ότι είναι ασφαλής



πρόβλεψη ότι και φέτος θα έχουμε μια πολύ καλή τουριστική περίοδο, γιατί η χώρα μας, και ειδικότερα η Μακεδονία και η Θράκη, αναδεικνύονται οιούσανα και περισσότερο ως κορυφαίοι τουριστικοί προορισμοί για τους ανθρώπους της ευρύτερης περιοχής, αλλά και οιόκληρου του κόσμου.

**Πώς κρίνετε τις προθέσεις της κυβέρνησης σε θέματα που αφορούν τη Βόρειο Ελλάδα, τί ενδείξεις έχετε για τη Θεσσαλονίκη και τα μεγάλα έργα, π.χ. Μετρό;**

Η κυβέρνηση έδειξε νομίζω ότι πολλές φορές την ευαισθησία της απέναντι στη Βόρεια Ελλάδα, τη Μακεδονία και τη Θράκη. Φέτος αντιμετωπίσαμε μεγάλα προβλήματα με τις πλημμύρες στον Έβρο, στο νομό Σερρών και σε διάφορα άλλα σημεία της Βόρειας Ελλάδας. Η αντίδραση οιόκληρης της Κυβέρνησης νομίζω ότι ήταν αποδεδειγμένα αστραπαία και αποφασιστική. Κινητοποιήσαμε όλες τις δυνάμεις τους κράτους, το Στρατό και τους αρμόδιους φορείς, και αποτρέψαμε ευτυχώς τα χειρότερα.

Παρόμοια αποφασιστικότητα θα δείξουμε για τα άλλα προβλήματα της Μακεδονίας και της Θράκης, και είναι δέσμευσή μας να οιοκληρώσουμε μεγάλα έργα που εικρευούν από τις προηγούμενες κυβερνήσεις, όπως το Μετρό. Αλλά για να γίνουν όλα αυτά, καλούμαστε πρώτα να κλείσουμε οριστικά το κεφάλαιο της κακοδιαχείρισης και του αβάσταχτου εξωτερικού χρέους που ήταν μαζί μας κακή κήπορονομία. Έχουμε δεσμευτεί εξάλλου να μην κάνουμε «μονομερείς ενέργειες» σε σχέση με την Ευρώπη, και αυτό αποτελεί όπως καταλαβαίνετε μια προσωρινή τροχοπέδη για την δράση μας. Παλεύουμε όμως με όλες τις δυνάμεις αυτήν η κατάσταση να αλλάξει το συντομότερο.

**Η Ελλάδα βρίσκεται σε ένα δύσκολο κομβικό σημείο πλόγω κυρίως της διαπραγμάτευσης που υφίσταται αυτή την ώρα που μιλάμε τους εταίρους μας. Τί να περιμένουμε στο άμεσο μέλλον και με ποιό τρόπο μπορεί να γίνει καλύτερη η ζωή και δουλειά κάθε επαγγελματία;**

Θα μου επιτρέψετε να απαντήσω με επαγγελματικούς όρους και όχι πολιτικούς. Οικονομική σχέση χωρίς διαπραγμάτευση, δεν μπορεί να νονθεί ως σχέση ισότιμων εταίρων, αλλά μόνο ως σχέση υποταγής. Το γεγονός και μόνο, ότι πλέον διαπραγματεύμαστε και δεν δεχόμαστε αδιαμαρτύρητα διαταγές, είναι αρκετό για να βεβτιώσει κατά πολύ τη θέση μας, όπως αντιλαμβάνεται οποιοσδήποτε άνθρωπος έχει εργαστεί και παράγει στη ζωή του. Η διαπραγμάτευση εξάλλου απαιτεί από εμάς να γνωρίζουμε πολύ καλά τα «χαρτιά» μας και να αναλαμβάνουμε πλήρως τις ευθύνες μας.

Το μέλλον επιφυλάσσει ποιόν μια καλύτερη Ελλάδα σε όλους τους τομείς. Μια Ελλάδα που θα ανήκει πραγματικά στους Έλληνες, για να zήσουν σ'

αυτήν έχοντας ψηφή το κεφάλι.

**Ποιές είναι οι προτεραιότητες, τα βασικά σας πλάνα για το μέλλον και φυσικά οι προσωπικές σας επιδιώξεις μέσα από τη θέση που κατέχετε στη σημερινή Κυβέρνηση;**

Η πιο σημαντική προτεραιότητα είναι να πιστεί το πρόβλημα της υπογεννητικότητας που βασανίζει την Ελλάδα. Πρέπει οι Έλληνες να αποκτήσουν ξανά το δικαίωμα στη ζωή, το οποίο εκ των πραγμάτων το στερούνται χιλιάδες νέοι σήμερα. Είναι πολλά φυσικά αυτά που πρέπει να διορθωθούν για να μπορέσει ο νέος άνθρωπος να αδράξει το μέλλον, φέρνοντας έναν καινούργιο άνθρωπο στον κόσμο, αλλά η Κυβέρνηση έχει δυνατή θέληση για να δώσει ανάσα στον τόπο και τους ανθρώπους του.

Πιο προσωπική μου επιδιώξη είναι να αναδείξω ξανά την αξία του Υπουργείου Μακεδονίας-Θράκης και να το μετατρέψω σε έναν ισχυρό φορέα σχεδιασμού και αποφάσεων που θα πρωθεί τα συμφέροντα της Μακεδονίας και της Θράκης στο κυβερνητικό κέντρο. Δυστυχώς τα προηγούμενα χρόνια επιχειρήθηκε η υποβάθμισή του Υπουργείου, κάτι που διαπιστωμένα είχε αρνητικά αποτελέσματα για τη Βόρεια Ελλάδα.

**Πώς πιστεύετε ότι μπορεί να αντιμετωπιστεί το πλαθρεμπόριο Καπνικών Προϊόντων στην περιοχή μας και αν κάτι τέτοιο φυσικά, θα σημαίνει και μείωση φόρου των προϊόντων αυτών;**

Αν και αυτό το θέμα ξεφεύγει από τις αρμοδιότητες μου, γνωρίζω ότι η Ένωσή σας κατέθεσε στον Πρωθυπουργό ένα υπόμνημα, που η Κυβέρνηση έχει ήδη ποιήσει σοβαρά υπόψη της. Όπως γνωρίζετε, τα επιχειρήματα και οι επιδιώξεις του συμπεριλαμβάνονται ήδη στο πρόγραμμά του Υπουργού Οικονομικών που έχει κατατεθεί στην Κομισιόν.

Η Κυβέρνηση θεωρεί μεγάλη προτεραιότητα την αντιμετώπιση του πλαθρεμπορίου, ειδικά των τσιγάρων, γιατί το πρόβλημα που δημιουργείται δεν είναι μόνο η τεράστια φοροδιαφυγή, αλλά και το θέμα δημόσιας υγείας, γιατί τα τσιγάρα που διακινούνται παράνομα δεν έχουν εθεγχθεί και δεν ακολουθούν κανονισμό ασφαλίεις. Περιέχουν τοξικές ουσίες που αποτελούν τεράστιο κίνδυνο για την υγεία εκείνων που τα καταναλώνουν.

Υπάρχουν δυστυχώς δεσμεύσεις στον προϋπολογισμό της Οικονομίας μας και όπως καταλαβαίνετε είναι δύσκολο να μειωθεί άμεσα και δραστικά η σχετική φοροδιαφυγή. Αλλά είναι σίγουρο ότι μόνις ξεπεραστούν τα προβλήματα, είναι πιογικό να ακολουθήσει και η μείωσή της. Πρέπει όμως να τονίσω ξανά ότι αυτό το θέμα ξεφεύγει από τις δικές μου αρμοδιότητες, και εισέρχεται στα θέματα του Υπουργείου Υγείας και του Υπουργείου Οικονομικών, τα οποία θα το μετεπένθουν και θα προτείνουν δράσεις.



Πηγή: [www.newsit.gr](http://www.newsit.gr)

# Όλη η εγκύκλιος για τις 100 δόσεις

Πώς θα γητώσετε από τα πρόστιμα και τις προσαυξήσεις

Διευκρινίσεις για τον τρόπο με τον οποίο οι φορολογούμενοι μπορούν να αξιοποιήσουν τη νέα ρύθμιση για την εξόφλιση μέρους ή του συνόλου των οφειλών τους ως τις 27 Μαρτίου και να εξασφαλίσουν τη διαγραφή του συνόλου ή μέρους των προσαυξήσεων δίνει εγκύκλιος της Γενικής Γραμματέως Δημοσίων Εσόδων Κατερίνας Σαββαϊδού.

## Ειδικότερα, στην εγκύκλιο προβλέπονται ότι:

- Οποιαδήποτε εκούσια καταβολή οφειλής, που δεν έχει υπαχθεί σε ρύθμιση ή διευκόλυνση τηματικής καταβολής ή δικαστικά επικυρωμένη συμφωνία απαλλάσσεται κατά ποσοστό 100% από τις προσαυξήσεις, τους τόκους του άρθρου 53 του Κ.Φ.Δ. και του άρθρου 6 του ΚΕΔΕ και τα πρόστιμα εκπρόθεσμης καταβολής του άρθρου 57 του ΚΦΔ και του άρθρου 6 του ΚΕΔΕ που την επιβαρύνουν.
- Η καταβολή δύναται να αφορά μέρος ή το σύνολο του χρέους του οφειλέτη.
- Η ανωτέρω δυνατότητα παρέχεται σε όλους τους φορολογούμενους με οφειλές στη Φορολογική Διοίκηση για τις καταβολές που θα πραγματοποιήσουν από τις 20 έως και τις 27 Μαρτίου 2015.
- Η ίδια απαλλαγή παρέχεται και για την εκούσια εξόφλιση από τις 20 έως και τις 27 Μαρτίου 2015 της υποθετικής βασικής οφειλής που έχει υπαχθεί σε ρύθμιση ή διευκόλυνση τηματικής καταβολής, κατόπιν σχετικής αίτησης του οφειλέτη για απώλεια της ισχύουσας ανωτέρω ρύθμισης

διευκόλυνσης τηματικής καταβολής που του έχει χορηγηθεί προκειμένου να υπαχθεί στις διατάξεις του άρθρου 34 του ν. 4320/2015.

- Η σχετική αίτηση υποβάλλεται υποχρεωτικά στην αρμόδια υπηρεσία της Φορολογικής Διοίκησης, στην οποία είναι βεβαιωμένη η οφειλή (ή σε οποιαδήποτε ΔΟΥ/Τελωνείο ή στα κατά τόπους Γ.Ε.Φ., που την διαβιβάζουν μέσω τηλεομοιοτυπίας και επικοινωνούν άμεσα με την αρμόδια υπηρεσία της Φορολογικής Διοίκησης), η οποία προβαίνει άμεσα στην απώλεια της σχετικής ρύθμισης/διευκόλυνσης τηματικής καταβολής.

Η ανωτέρω αίτηση του οφειλέτη διαβιβάζεται αυθημερόν μέσω τηλεομοιοτυπίας στην υπηρεσία της Φορολογικής Διοίκησης που είναι αρμόδια για την επιδίωξη της είσπραξης των σχετικών οφειλών, προκειμένου να ενημερωθεί ο φάκελος του οφειλέτη για την απώλεια της ρύθμισης. Στην περίπτωση αυτή και για την εξυπηρέτηση των φορολογούμενων, η καταβολή δύναται να διενεργείται και στις περιφερειακές υπηρεσίες της Φορολογικής Διοίκησης (ΔΟΥ, Ελεγκτικά Κέντρα, αλλά και στα Γ.Ε.Φ στα οποία δείτουργεί ταμείο). Επισημαίνεται ότι σε περίπτωση που στον οφειλέτη έχουν χορηγηθεί άνω της μίας ρύθμισης/ διευκόλυνσης τηματικής καταβολής, στην αίτησή του ο οφειλέτης πρέπει να αναφέρει ρητά τη ρύθμιση/-εις / διευκόλυνση/-εις των οποίων αιτείται την απώλεια.

- Η καταβολή διενεργείται με τη χρήση του μοναδικού κωδικού πληρωμής (ταυτότητα οφειλής) στους φορείς είσπραξης ή κατ' εξαίρεση στη Φορολογική Διοίκηση. Επισημαίνεται ότι ο κωδικός πληρωμής (ταυτότητα οφειλής - T.O.) είναι μοναδικός και ακολουθεί κάθε οφειλή από την καταχώριση της στα βιβλία εισπρακτέων εσόδων της Φορολογικής Διοίκησης και μέχρι την εξόφλησή της. Ο οφειλέτης είναι σημαντικό να γνωρίζει ότι για όσα χρέονταν να πληρώσει τόσες ταυτότητες οφειλής (T.O.) οφειλεί να προσκομίζει στις τράπεζες ή ΕΛ.ΤΑ, δηλώνοντας ταυτόχρονα και το ποσό που επιθυμεί να καταβάλει ανά ταυτότητα οφειλής (T.O.).

- Για την ταυτότητα οφειλής, καθώς και αναθυτικές πληροφορίες αναφορικά με την οφειλή του, ο φορολογούμενος πληροφορείται πλεκτρονικά μέσω της εφαρμογής «προσωποποιημένης πληροφόρησης» ή εναλλακτικά μέσω εκτύπωσης «συγκεντρωτικής εικόνας οφειλήών εκτός ρύθμισης» στο TAXISnet. Σε περίπτωση που αυτό δεν είναι εφικτό να υποστηριχθεί τεχνικά, ενημερώνεται σχετικά από τις Δημόσιες Οικονομικές Υπηρεσίες, τα Ελεγκτικά Κέντρα, καθώς και τα Γραφεία Εξυπηρέτησης Φορολογούμενων (Γ.Ε.Φ.).

- Ειδικά, για τις οφειλές που είναι βεβαιωμένες στα Τελωνεία η αίτηση και η καταβολή των ποσών θα διενεργείται στις εν πλόγω υπηρεσίες.

- Ειδικά, σε περίπτωση οφειλών που έχουν υπαχθεί σε δικαστικά επικυρωμένη συμφωνία, για τη χορήγηση της απαλλαγής υποβάλλεται από τον οφειλέτη από 20 έως και 27 Μαρτίου 2015 αίτηση στην αρμόδια για την επιδίωξη της είσπραξης Υπηρεσία της Φορολογικής Διοίκησης (Τμήμα Δικαστικό και Νομικής Υποστήριξης) για την εφάπαξ εξόφληση, σύμφωνα με τις διατάξεις του άρθρου 34 του ν. 4320/2015, του συνόλου της βασικής οφειλής που οφείλεται βάσει της συμφωνίας με ταυτόχρονη καταβολή αυτού στην εν πλόγω Υπηρεσία.

- Διευκρίνιζεται ότι στην περίπτωση που:

α) Εκκρεμεί η πίστωση ποσών από καταβολές ή αποδόσεις που έχουν διενεργηθεί πριν την 20/03/2015 (ημερομηνία ισχύος της διάταξης), τούτη διενεργείται χωρίς τις ανωτέρω απαλλαγές,

β) διενεργηθεί εκούσια καταβολή εντός του χρονικού διαστήματος ισχύος της διάταξης και από αυτή προκύψει «υπερείσπραξη», η οποία υφίσταται κατά το χρόνο της εν πλόγω καταβολής, τυγχάνει της αναίλογούσας σε αυτή απαλλαγής, ανεξαρτήτως της ημερομηνίας τακτοποίησης αυτής.

### Παραδείγματα απαλλαγών

**1. Περίπτωση μίας οφειλής απαιτητής σε μία δόση με καταβολή μέρους βασικής οφειλής.**

Οφειλέτης με 120.000 ευρώ βασική οφειλή καταβλητέα σε μία δόση και η οποία επιβαρύνεται με 30.000 ευρώ προσαυξήσεις εκπρόθεσμης καταβολής, εάν καταβάλει μέχρι τις 27 Μαρτίου, ποσό 50.000 ευρώ, θα μειώσει τη βασική οφειλή του στις 70.000 ευρώ και θα απαλλαχθεί από τις αναίλογούσες προσαυξήσεις εκπρόθεσμης καταβολής που την επιβάρυναν κατά 12.500 ευρώ.

**2. Περίπτωση μίας οφειλής απαιτητής σε μία δόση με**

εξόφληση του συνόλου της βασικής οφειλής.

Οφειλέτης με 30.000 ευρώ βασική οφειλή καταβλητέα σε μία δόση και η οποία επιβαρύνεται με 50.000 ευρώ προσαυξήσεις εκπρόθεσμης καταβολής, εάν καταβάλλει τις 30.000 ευρώ μέχρι τις 27 Μαρτίου, θα εξοφλήσει την οφειλή του στο σύνολό της και θα απαλλαχθεί από το σύνολο των προσαυξήσεων που την επιβάρυναν κατά 50.000 ευρώ.

### 3. Περίπτωση μίας οφειλής απαιτητής σε δύο μηνιαίες δόσεις και καταβολής μέρους βασικής οφειλής.

Έστω 10.000 ευρώ κεφάλαιο απαιτητό σε δύο μηνιαίους δόσεις, α' δόση 5.000 ευρώ κεφάλαιο και 3.000 ευρώ προσαυξήσεις εκπρόθεσμης καταβολής και β' δόση 5.000 ευρώ κεφάλαιο και 2950 ευρώ προσαυξήσεις εκπρόθεσμης καταβολής. Ο οφειλέτης καταβάλλει 7.500 ευρώ και απαλλάσσεται από 3.000 ευρώ προσαυξήσεις εκπρόθεσμης καταβολής της α' δόσης, 1.475 ευρώ από την β' δόση και συνολικά απαλλάσσεται από προσαυξήσεις εκπρόθεσμης καταβολής ύψους 4.475 ευρώ.

### 4. Περίπτωση πολλών οφειλών απαιτητών σε μία δόση με εξόφληση μέρους ή του συνόλου αυτών.

#### Οφειλέτες

α' οφειλή: κεφάλαιο 6.000 ευρώ και προσαύξηση εκπρόθεσμης καταβολής 10.000 ευρώ. β' οφειλή: Κεφάλαιο 800 ευρώ και προσαύξηση εκπρόθεσμης καταβολής 1.000 ευρώ. γ' οφειλή: κεφάλαιο 1.000 ευρώ και προσαύξηση εκπρόθεσμης καταβολής 500 ευρώ. Εάν ο οφειλέτης έχει τη δυνατότητα να καταβάλει 7.000 ευρώ, τότε για να τύχει της μέγιστης απαλλαγής, πρέπει:

■ Να καταβάλλει με την ταυτότητα της α' οφειλής τα 6.000 ευρώ και θα απαλλαχθεί από τις προσαυξήσεις εκπρόθεσμης καταβολής των 10.000 ευρώ.

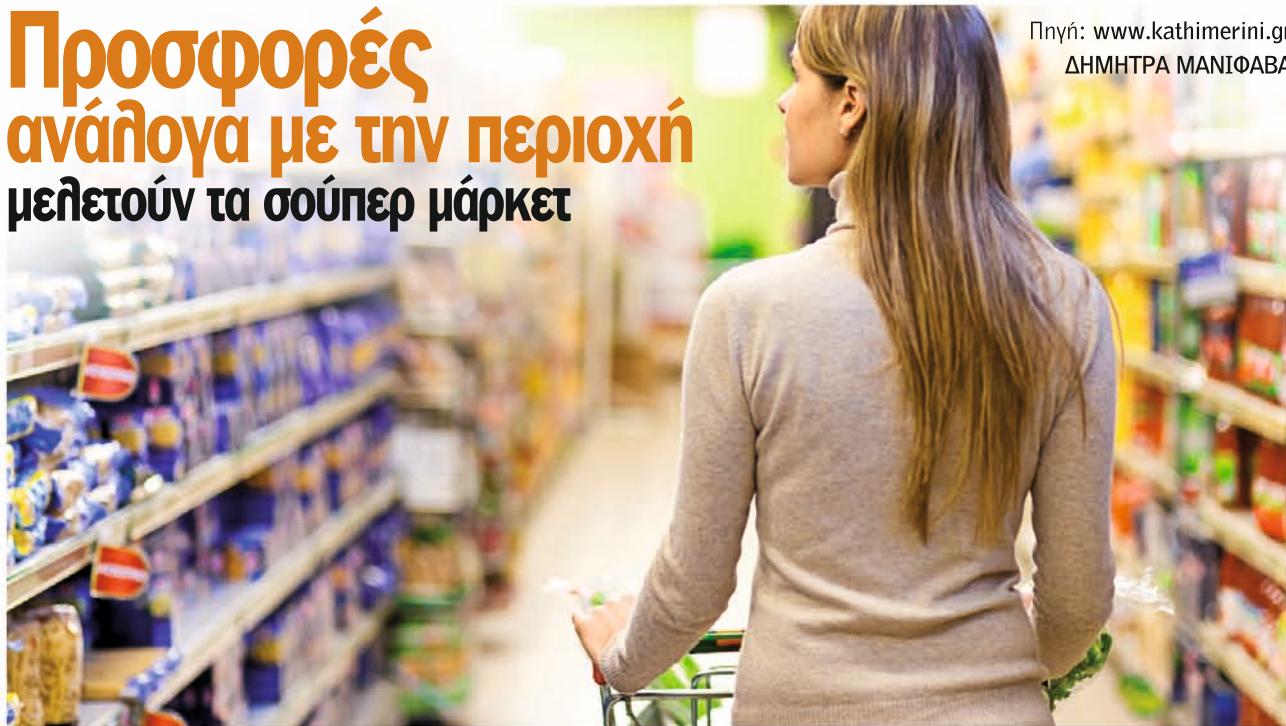
■ Να καταβάλλει με την ταυτότητα της β' οφειλής τα 800 ευρώ και θα απαλλαχθεί από τις προσαυξήσεις εκπρόθεσμης καταβολής των 1.000 ευρώ.

■ Να καταβάλλει με την ταυτότητα της γ' οφειλής τα 200 ευρώ και θα απαλλαχθεί από τις προσαυξήσεις εκπρόθεσμης καταβολής των 100 ευρώ που την επιβαρύνουν. Με τον τρόπο αυτό, απαλλάσσεται συνολικά από προσαυξήσεις εκπρόθεσμης καταβολής ύψους 11.100 ευρώ.



## ΕΙΔΗΣΕΙΣ ΤΗΣ ΑΓΟΡΑΣ

# Προσφορές ανάλογα με την περιοχή μελετούν τα σούπερ μάρκετ



Πηγή: [www.kathimerini.gr](http://www.kathimerini.gr)  
ΔΗΜΗΤΡΑ ΜΑΝΙΦΑΒΑ

Στη λογική του... μπακάλικου επιστρέφουν οι καταναλωτές, καθώς οι εποχές που επισκέπτονται το σούπερ μάρκετ μία φορά την εβδομάδα και έφευγαν από αυτό με ξέχειλο το καρότσι φαίνεται ότι έχει παρέλθει ανεπιστρεπτί. Πλέον, όλο και περισσότεροι επισκέπτονται το σούπερ μάρκετ καθημερινά προκειμένου να αγοράσουν τα προϊόντα που θέλουν εκείνη την ημέρα και μόνον, αφού ο συρρίκνωση του διαθέσιμου εισοδήματος δεν επιτρέπει την αγορά μεγάλων ποσοτήτων, πολλών δε μάλλον την αγορά προϊόντων που δεν θεωρούνται πρώτης ανάγκης.

Η μέση δαπάνη ανά επίσκεψη στα σούπερ μάρκετ ήταν σύμφωνα με την τελευταία διαθέσιμη έρευνα του Εργαστηρίου Μάρκετινγκ του Οικονομικού Πανεπιστημίου Αθηνών 46,8 ευρώ το 2014, έναντι 53,1 ευρώ το 2013, ενώ το 2010 ανερχόταν σε 66 ευρώ. Παράγοντες της αγοράς και ερευνητές του κλάδου εκτιμούν ότι η μέση δαπάνη ανά επίσκεψη τους τελευταίους μήνες έχει υποχωρήσει περαιτέρω, καθώς οι επισκέψεις στο σούπερ μάρκετ είναι πολύ πιο συχνές.

Άξιοσημέίωτο είναι επίσης το γεγονός ότι οιοένα και περισσότεροι καταναλωτές επιλέγουν το κατάστημα σούπερ μάρκετ όπου θα κάνουν τις αγορές τους ανάλογα με τις προσφορές που αυτό διενεργεί. Τα στοιχεία της τελευταίας έρευνας καταναλωτικής συμπεριφοράς του Ινστιτούτου Έρευνας Λιανεμπορίου Καταναλωτικών Αγαθών (ΙΕΛΚΑ) είναι αποκαλυπτικά. Σύμφωνα με αυτή, το 62,8% των καταναλωτών δηλώνει ότι οι προσφορές και οι εκπτώσεις είναι ο κύριος λόγος για να επιλέξουν το κατάστημα που θα επισκεφθούν. Το 90,3%

των καταναλωτών εξοικονομεί χρήματα μέσω προσφορών/κουπονιών/δωροεπιταγών που προφέρουν οι απλυσίδες σούπερ μάρκετ και προμηθευτές των προϊόντων. Άξιοσημέίωτο είναι επίσης ότι το 69,3% των καταναλωτών εξοικονομεί τουλάχιστον 5% επί τις αξίες των αγορών του και το 40,9% τουλάχιστον 10%.

Αυτή η «σχέση εξάρτησης» που αναπτύσσεται πλέον ανάμεσα στους καταναλωτές και στις προσφορές οδηγεί προμηθευτές και πλιανέμπορους στην αναζήτηση νέων πρακτικών, προκειμένου να διαφοροποιήσουν ακόμη το προϊόν και τις υπηρεσίες τους και να κρατήσουν πιστό σε αυτές τον καταναλωτή. Οι προσφορές –ειδικά όσο διαρκεί η οικονομική κρίση– δεν πρόκειται να σταματήσουν ή να περιορισθούν και το πιθανότερο είναι να ενταθούν. Αυτό, ωστόσο, που μελετούν τώρα οι άνθρωποι της αγοράς είναι η διαφοροποίηση των προσφορών όχι ανά απλυσίδα, αλλά ανά κατάστημα της ίδιας απλυσίδας, με βάση τα ιδιαίτερα γεωγραφικά και δημογραφικά χαρακτηριστικά σε μια περιοχή, καθώς και τις οικονομικές συνθήκες που επικρατούν σε αυτήν. Για παράδειγμα, άλλης προσφορές ως προς το είδος και ως προς το ποσοστό έκπτωσης θα πραγματοποιεί μια απλυσίδα σούπερ μάρκετ σε ένα κατάστημα της στην Κηφισιά και άλλης σε ένα κατάστημα της στη Δραπετσώνα.

Με αυτήν τη νέα στρατηγική μάρκετινγκ, η οποία βεβαίως απαιτεί πιο ακριβή σχεδιασμό και ακόμη πιο στενή συνεργασία με τους προμηθευτές, οι πλιανέμποροι εκτιμούν πως θα μπορέσουν να ανταπεξέλθουν στον «πόλεμο των προσφορών».

## ΔΕΛΤΙΟ ΤΥΠΟΥ



**Προσφορά Αγάπης από την Παπαστράτος**



**ΠΑΠΑΣΤΡΑΤΟΣ**

ΕΤΑΙΡΙΑ ΤΗΣ PHILIP MORRIS INTERNATIONAL

# 100.000 γεύματα προσφέρει η εταιρία στα συσσίτια της Ιεράς Αρχιεπισκοπής Αθηνών

Ασπρόπυργος, Μ. Τρίτη 07 Απριλίου 2015

Θέλοντας να ενισχύσει το σπουδαίο ανθρωπιστικό έργο που υλοποιεί η Ιερά Αρχιεπισκοπή Αθηνών, ο Παπαστράτος θα συνεισφέρει στα συσσίτια της Ιεράς Αρχιεπισκοπής Αθηνών, της Ιεράς Μητροπόλεως Ν. Ιωνίας και Φιλαδελφείας και της Ιεράς Μητροπόλεως Ιλίου, Αχαρνών και Πετρουπόλεως, αναλαμβάνοντας το κόστος 100.000 «Γευμάτων Αγάπης» για άπορους συμπολίτες μας.

Την πρωτοβουλία αυτή της εταιρίας ανακοίνωσε στον Μακαριώτατο Αρχιεπίσκοπο Αθηνών και Πάστορα Ελλάδος κ. Ιερώνυμο, ο Πρόεδρος και Διευθύνων Σύμβουλος της Παπαστράτος, κ. Νικότας Θεοφιλόπουλος, σε συνάντηση που είχαν στην Ιερά Αρχιεπισκοπή Αθηνών.

Κατά τη διάρκεια της συνάντησης, ο κ. Θεοφιλόπουλος εξέφρασε στον Μακαριώτατο Αρχιεπίσκοπο το θαυμασμό της εταιρίας και των εργαζομένων της, για το ευρύτατο έργο αληθινεγγύης που πραγματοποιεί η Εκκλησία στη χώρα μας, και δήλωσε:

«Η φιλανθρωπική δράση της Ιεράς Αρχιεπισκοπής Αθηνών και ιδιαίτερα του Μακαριωτάτου Αρχιε-

πισκόπου Αθηνών και Πάστορος Ελλάδος κ. Ιερώνυμου, για χιλιάδες συνανθρώπους μας που βρίσκονται σε ανάγκη, αποτελεί παράδειγμα για όλους μας. Η Παπαστράτος, συνεπής στην 80χρονη συνεισφορά της στην ελληνική κοινωνία, αισθάνεται ιθική υποχρέωση να σταθεί αρωγός στο έργο της εκκλησίας και ενισχύει τα συσσίτια της Ιεράς Αρχιεπισκοπής με 100.000 γεύματα. Ελπίζω ότι σύντομα, με τη βοήθεια όλων μας, η Ελλάδα θα βγει από την κρίση δυνατότερη ώστε να μην χρειάζονται συσσίτια για την επιβίωση των συμπολίτων μας».

Ο Μακαριώτατος Αρχιεπίσκοπος Αθηνών και Πάστορα Ελλάδος κ. Ιερώνυμος ευχαρίστησε την εταιρία για την προσφορά στους ανθρώπους που έχουν ανάγκη σήμερα, δηλώνοντας ότι «στην Αρχιεπισκοπή γίνεται ένα τεράστιο έργο αγάπης, αλλά εμείς βοηθάμε στην υλοποίηση και στον σχεδιασμό του. Η προσπάθεια αυτή στηρίζεται κυρίως στον ήαό. Το έργο αυτό, που είναι πραγματικά μεγάλο και το θαυμάζουμε, είναι καρπός όλων των ανθρώπων, της κοινωνίας, των ιερέων, των εθελοντών. Σας ευχαριστώ που προστίθεστε και εσείς σε αυτήν την προσπάθεια».

# ADDITIVE FREE



ΣΥΝΔΥΑΣΑΜΕ ΕΠΙΛΕΓΜΕΝΑ ΚΑΠΝΑ ΚΑΙ ΝΕΡΟ,  
ΧΩΡΙΣ ΠΡΟΣΘΕΤΑ\*, ΓΙΑ ΝΑ ΠΡΟΣΦΕΡΟΥΜΕ  
ΤΗ ΓΕΥΣΗ ΟΠΩΣ ΑΚΡΙΒΩΣ ΠΡΕΠΕΙ ΝΑ ΕΙΝΑΙ:  
**ΑΛΗΘΙΝΗ.**



ΚΡΑΤΗΣΑΜΕ ΥΨΗΛΑ ΤΑ ΕΠΙΠΕΔΑ ΥΓΡΑΣΙΑΣ  
ΜΕ ΤΗΝ ΤΕΧΝΙΚΗ **MOISTURE LOCK™**.  
ΕΤΣΙ ΠΡΟΣΦΕΡΟΥΜΕ ΤΗΝ **ΑΥΘΕΝΤΙΚΗ ΓΕΥΣΗ**  
**MARLBORO ΧΩΡΙΣ ΣΥΜΒΙΒΑΣΜΟΥΣ.**



ΔΗΜΙΟΥΡΓΗΣΑΜΕ ΜΙΑ **ΞΕΧΩΡΙΣΤΗ** ΣΥΣΚΕΥΑΣΙΑ  
ΜΕ ΙΔΙΑΙΤΕΡΗ ΥΦΗ ΚΑΙ ΕΜΦΑΝΙΣΗ.

Το Υπουργείο Υγείας

ΤΟ ΚΑΠΝΙΣΜΑ ΒΛΑΠΤΙΚΟ

# Marlboro



Additive Free

Το Υπουργείο Υγείας προειδοποιεί:

Το κάπνισμα  
βλάπτει σοβαρά εσάς  
και τους γύρω σας.

NEW

€4,00 | 17gr

\*Η ΕΠΕΞΕΡΓΑΣΙΑ ΤΟΥ ΚΑΠΝΟΥ ΓΙΝΕΤΑΙ ΜΟΝΟ ΜΕ ΝΕΡΟ ΧΩΡΙΣ ΧΡΗΣΗ ΠΡΟΣΘΕΤΩΝ ΣΥΣΤΑΤΙΚΩΝ.

Η ΜΗ ΧΡΗΣΗ ΠΡΟΣΘΕΤΩΝ ΣΥΣΤΑΤΙΚΩΝ ΔΕΝ ΣΗΜΑΙΝΕΙ ΟΤΙ ΤΟ ΠΡΟΪΟΝ ΑΥΤΟ ΕΙΝΑΙ ΛΙΓΟΤΕΡΟ ΕΠΙΒΛΑΒΕΣ.

ίας προειδοποιεί:

**ΕΙ ΣΟΒΑΡΑ ΤΗΝ ΥΓΕΙΑ**

## ΦΟΡΟΛΟΓΙΚΕΣ ΕΙΔΗΣΕΙΣ



Πηγή: www.in.gr

# Πρόστιμα 78,6 εκατ. ευρώ για ανασφάλιστη εργασία σε 16 μήνες

Την τροποποίηση του Κώδικα Φορολογίας Εισοδήματος (Ν.4172/2013) προκείμενου να προβλέπει την εκχώρωση των ανείσπρακτων μισθωμάτων στο Δημόσιο προανήγγειλε σήμερα Πέμπτη η αναπληρώτρια υπουργός Οικονομικών Νάντια Βαλαβάνη μετά από συνάντηση που είχε με το προεδρείο της Πανεθνήνιας Ομοσπονδίας Ιδιοκτητών Ακινήτων (ΠΟΜΙΔΑ).

Η κ. Βαλαβάνη προανήγγειλε την κατάθεση νομοθετικής ρύθμισης στη Βουλή με την οποία θα καταργείται η πρόβλεψη του Κώδικα Φορολογίας Εισοδήματος για φοροβλόγηση από το πρώτο ευρώ, με συντελεστή 11% των ανείσπρακτων μισθωμάτων για τα πρώτα 12.000 ευρώ και με συντελεστή 33% για ποσά άνω των 12.000 ευρώ. Με τη ίδια ρύθμιση θα μπορούν οι φοροβλόγησεις να εκχωρούνται ανείσπρακτα ενοίκια στο Δημόσιο και να μην φοροβλόγηνται για αυτά.

Ερωτιθείσα για το θέμα του ΕΝΦΙΑ η κ. Βαλαβάνη ανέφερε πως ο φόρος θα καταργηθεί εντός του 2015 και θα αντικατασταθεί από έναν νέο φόρο που θα προστατεύει την χαμηλή και μεσαία περιουσία. Σύμφωνα με την ίδια θα υπάρχει ατομικό αφοροβλόγητο ακίνητης περιουσίας το οποίο ωστόσο δεν προσδιόρισε, καθώς όπως είπε περιμένει τις αιτήσεις στις αντικειμενικές αξίες των ακινήτων.

Η ίδια προανήγγειλε την κατάθεση νέου φορολογικού νομοσχεδίου στα μέσα Ιουλίου το οποίο θα καθορίζει ζητήματα όπως το νέο αφοροβλόγητο, τη νέα κλίμακα, τις φοροαπαθίαγές, κ.α..

Σημειώνεται πως απαντώντας σήμερα Πέμπτη σε επίκαιρη ερώτηση του βουλευτή του ΠΑΣΟΚ Βασίλη Κεγκέρογλου στη Βουλή ο υπουργός Οικονομικών Γιάννης Βαρουφάκης αναφέρθηκε στη καθιέρωση αφοροβλόγητου ποσού 12.000 ευρώ που θα δώσει ανάσες σε όλους ιδίως σε εκείνους που επιλήγησαν περισσότερο, ήλεγοντας πως στο νέο φορολογικό σύστημα εκτός από το αφοροβλόγητο θα θεσμοθετηθεί και ενιαία και προοδευτική κλίμακα με ποικίλες διαβαθμίσεις.

«Η κατάργηση του αφοροβλόγητου ήταν μέγιστη ντροπή. Εμείς βιαζόμαστε πραγματικά να το επαναφέρουμε το αφοροβλόγητο και ματώνουμε στις διαπραγματεύσεις. Θα επιστρέψει το αφοροβλόγητο», είπε ο κ. Βαρουφάκης και παρέπεμψε στις προγραμματικές δηλώσεις της κ. Βαλαβάνη ότι το δεύτερο εξάμηνο θα διαμορφωθεί το φορολογικό σύστημα το οποίο θα ισχύσει για τα εισοδήματα του 2015 που θα δηλωθούν το 2016.

## Από φέτος η φορολόγηση των παροχών σε είδος, αλλά εξαιρούνται της μινιαίας παρακράτησης

Από τις διηλώσεις φορολογίας εισοδήματος που θα υποβληθούν φέτος θα ξεκινήσει η φορολόγηση των παροχών σε είδος εφόσον υπερβαίνουν τα 300 ευρώ.

Πρόκειται για παροχές που αφορούν σε δαπάνες μέσω εταιρικών πιστωτικών καρτών, χρήση εταιρικών αυτοκινήτων, κινητών τηλεφώνων κ.α. όπως ορίζει ο νέος Κώδικας Φορολογίας Εισοδήματος.

Σε ό,τι αφορά τις παροχές σε είδος του 2015 σε εγκύκλιο της Γενικής Γραμματέως Δημοσίων Εσόδων Κατερίνας Σαββαΐδου διευκρινίζεται ότι δεν θα υποβληθούν σε μινιαία παρακράτηση φόρου και ότι όπως και φέτος ο φόρος υπολογισθεί και θα καταβληθεί με την εκκαθάριση της φορολογικής δήλωσης.

Στην εγκύκλιο ορίζεται: «Όσον αφορά στις παροχές σε είδος, πάγω του ότι η αποτίμησή τους είναι δυσχερής έως και αδύνατη κατά τη στιγμή της χορήγησής τους γίνεται δεκτό ότι δεν διενεργείται παρακράτηση φόρου επί των παροχών αυτών αλλά ο οφειλόμενος φόρος υπολογίζεται κατά την εκκαθάριση της δήλωσης, δεδομένου ότι η αξία τους (εφόσον αυτές φορολογούνται) προσαυξάνει το εισόδημα από μισθωτή εργασία των δικαιούχων.

» Σε περιπτώσεις που έχει ήδη διενεργηθεί παρακράτηση φόρου επί των παροχών αυτών, ο φόρος αυτός θα συμψηφισθεί κατά την εκκαθάριση.»

**Στην εγκύκλιο της ΓΓΔΕ προβλέπεται ακόμη ότι:**

Η μινιαία παρακράτηση της έκτακτης εισφοράς εισοδήματος από το 2015 θα πρέπει να είναι μειωμένη κατά 30%, όπως ορίζει ο σχετικός νόμος ο οποίος ψηφίστηκε από την προηγούμενη κυβέρνηση.

Ο παρακρατούμενος φόρος εισοδήματος από μισθωτή εργασία, θα πρέπει να αποδίδεται ακόμα και αν οι δεδουλευμένες αποδοχές δεν έχουν καταβληθεί στους εργαζόμενους.



## ΝΕΑ ΑΠΟΔΕΔΤΙΩΣΗΣ



### Σε 2 έως και 100 δόσεις οι πινακίδες οφειλές

«Σε 2 έως και 100 δόσεις θα μπορούν οι φορολογούμενοι να ρυθμίσουν τις πινακίδες οφειλές που έχουν προς την εφορία. Πρόκειται για οφειλές που έχουν καταστεί πινακίδες ως την 1 Μαρτίου 2015 σύμφωνα με το σχέδιο νόμου που αναρτήθηκε για διαβούλευση στο "opengov.gr". Στην ρύθμιση θα μπορούν να υπαχθούν οι φορολογούμενοι έως τις 26 Μαΐου ενώ ως μέρος της αρχικής οφειλής εξοφληθεί άλλο τόσο από τις προσαυξήσεις διαγράφεται. Προϋπόθεση για την αξιοποίηση της διάταξης αυτής είναι ο οφειλέτης να καταβάλει ως προκαταβολή του πλάχι-στον ποσό ίσο με το δεκαπλάσιο της επιλαχίστης δόσης που του αναπλογεί με βάση τη ρύθμιση.

Πέραν της διάταξης αυτής, η ρύθμιση προβλέπει διαγραφή προσαυξήσεων ανάλογα με τις δόσεις εξόφλησης του χρέους που θα επιλέξει ο οφειλέτης. Έτσι προβλέπεται το εξής:

- Για εφάπαξ εξόφληση της οφειλής διαγράφεται το σύνολο των προσαυξήσεων και τόκων εκπρόθεσμης καταβολής...»

### ΤΟ ΣΧΟΛΙΟ ΤΟΥ ΓΕΝΙΚΟΥ ΓΡΑΜΜΑΤΕΑ

Αποτελεί μία ρύθμιση η οποία θα έπρεπε να βρίσκεται σε μόνιμη βάση. Όσο πιο εύκολο είναι να αποπληρώσει κάποιος τους φόρους του, τόσο το καιπλύτερο για την αγορά και την επειγόντη της. Η εφάπαξ καταβολή χωρίς τόκους θα έπρεπε να μονιμοποιηθεί καθώς, θα δώσει έσοδα στο κράτος και ταυτόχρονα θα απαλλάξει τους επαγγελματίες από ένα έντονο κρατισμό που επικρατεί τα τελευταία χρόνια. Με αυτό τον τρόπο θα «ανασάνουμε» και

ταυτόχρονα το κράτος θα εισπράττει ευκολότερα. Τέλος, όσο μικρότερος και σταθερότερος ο φόρος, τόσο το καιπλύτερο. Θα πρέπει να γνωρίζουμε εξαρχής τι θα πληρώσουμε τα επόμενα χρόνια, καθώς ο φόρος αποτελεί έναν από τους παράγοντες της τιμολογιακής μας πολιτικής.

**Βασίλης Μπαθούκας**

# ΔΙΑΛΕΞΕ<sup>Ε</sup> ΤΗ ΓΕΥΣΗ ΣΟΥ

4,40€

20g

ORIGINAL TASTE



SMOOTH TASTE



Το Υπουργείο Υγείας προειδοποιεί:  
ΤΟ ΚΑΠΝΙΣΜΑ ΒΛΑΠΤΕΙ ΣΟΒΑΡΑ ΤΗΝ ΥΓΕΙΑ

## ΡΕΠΟΡΤΑΖ

Πηγή: [www.voria.gr](http://www.voria.gr)

# Φοιτητές του ΑΠΘ εμπνέονται και σχεδιάζουν καινοτόμες επιχειρήσεις

**Πώς θα γλιτώσετε από τα πρόστιμα και τις προσαυξήσεις**

Έξυπνες και καινοτόμες ιδέες για επιχειρήσεις, τις οποίες μετατρέπουν σε ρεαλιστικά και εφαρμόσιμα business plans, ανέπτυξαν φοιτητές του Αριστοτελείου Πανεπιστημίου Θεσσαλονίκης. Το πρώτο θεματικό πάρκο στην Ελλάδα που συνδυάζει στοιχεία οικο- και αγροτουρισμού με θέματα από την αρχαία ελληνική ιστορία και μυθολογία, ρούχα και αξεσουάρ με ενσωματωμένη νανοτεχνολογία, παραγωγή βιολογικών προϊόντων σε πάρκα στο κέντρο της πόλης, παρακίνηση των κατοίκων της Θεσσαλονίκης διαμέσου ορχηστρικής κλασικής μουσικής αιθλά και αξιοποίηση μεταχειρισμένων αντικειμένων, είναι ορισμένες μόνο από τις ιδέες των φοιτητών του ΑΠΘ.

Οι καθύτερες ιδέες των φοιτητών βραβεύτηκαν από το ΑΠΘ στη διάρκεια της Τελετής Απονομής των Βραβείων Καινοτομίας και Επιχειρηματικότητας «Εύγε Επιχειρείν», την Πέμπτη 19 Μαρτίου και ώρα 18:00, στο ΚΕ.ΔΕ.Α.

Συγκεκριμένα, την 1η θέση στην κατηγορία στην κατηγορία "Επιχειρηματικότητα - Καινοτομία" κέρδισε το "Freelosophy Land", ενώ την πρωτιά στην κατηγορία Κοινωνική Επιχειρηματικότητα κέρδισε το "ΠρασινίΖΩ".

## "Freelosophy Land"

**Φοιτητές:** Ιζαμπέηλα Ζαμπέτα, Ανδρομάχη Πουικλή, Ιωάννης Σαρρόπουλος από το Τμήμα Βιολογίας.

Η Freelosophy Land έχει ως στόχο τη δημιουργία του πρώτου θεματικού πάρκου στην Ελλάδα, που συνδυάζει στοιχεία οικο- και αγροτουρισμού, με θέματα από την αρχαία ελληνική ιστορία και μυθολογία. Όραμα της εταιρείας, όπως πλένει ο εμπνευστές είναι η σταδιακή ανάδειξη της σε επιβεβημένο τουριστικό προορισμό, καθώς και η μελλοντική αξιοποίηση του brand name της επιχείρησης σε άλλους οικονομικούς τομείς, όπως η πρωτογενής παραγωγή και οι υπηρεσίες εστίασης.

Σύμφωνα με τους φοιτητές και αναφορικά με τις ανάγκες που ικανοποιεί, το θεματικό πάρκο, πλένει, αποτελεί μια εναπλακτική πρόταση στον τομέα του τουρισμού, της ψυχαγωγίας και του τουρισμού και προσφέρει μια βιωματική προσέγγιση του αρχαίου ελληνικού κόσμου στα πρότυπα αντίστοιχων εγχειρημάτων του εξωτερικού, μέσω πολυάριθμων παρεχόμενων υπηρεσιών, όπως:

- Διαδραστικές δραστηριότητες και παιχνίδια
- Απληπλειράση με ιθοποιούς που υποδύονται ιστορικές και μυθολογικές προσωπικότητες
- Υπηρεσίες περιποίησης και εστίασης
- Αναμνηστικά και παραδοσιακά προϊόντα

Οι φοιτητές σε ότι αφορά την βιωσιμότητα της επιχείρησης, αναφέρουν τις δυνάμεις και τις αδυναμίες, καθώς και τις ευκαιρίες και τις απειλές.

Συγκεκριμένα, μπορεί οι δυνάμεις της επιχείρησης να

περιηλαμβάνουν την καινοτομία της επιχείρησης, τον συνδυασμό ιστορικο-οικο-αγροτουρισμού με ένα θεματικό πάρκο, την ελικυστικότητα σε παιδιά και την συνέργεια προσφερόμενων υπηρεσιών/προϊόντων, ωστόσο ήτες ότι η ιδέα είναι μια μεγάλη επένδυση, με υψηλό κόστος υλοποίησης και ανάγκη χρηματοδότησης.

Ακόμη, ευκαιρίες που θα προσφέρει, σύμφωνα πάντα με τους φοιτητές, είναι το έντονο ενδιαφέρον των τουριστών για τον αρχαίο ελληνικό πολιτισμό, η επιτυχία παρόμοιων δράσεων-θεματικών πάρκων στο εξωτερικό και η συνεργασία, υποστήριξη και προβολή του πάρκου από διεθνείς και τοπικούς φορείς.

Ωστόσο οι φοιτητές αναγνωρίζουν τις απειλές για την επιχείρηση, αναφέροντας την οικονομική κρίση και μείωση του εσωτερικού τουρισμού και τη μονοδιάστατη αγορά: κυρίως Ανατολική Ευρώπη και Βαλκανικές χώρες.

Αναφορικά με τα καινοτόμα στοιχεία της επιχείρησης, η ομάδα αναφέρει τον συνδυασμό ψυχαγωγίας, ενημέρωσης και εκπαίδευσης και τη συνέργεια παρεχόμενων υπηρεσιών και την οιλοκληρωμένη εμπειρία.

### “ΠρασινίΖΩ”

**Φοιτητές:** Κρυσταλλία Κύρκα, Χριστίνα Μετοικίδου, Ηρύσα Ταζέ από το Τμήμα Βιολογίας.

Η ΠρασινίΖΩ ΟΕ είναι μια επιχείρηση που στηρίζει την πλειονεμό της στο περιβάλλον και στόχο έχει τη δημιουργία εστιών πρασίνου στο κέντρο της πόλης, οι οποίες θα αποτελούν ανάσες δροσιάς και αναψυχής για τους κατοίκους. Παράλληλα, η ΠρασινίΖΩ στηρίζεται στη μαζική παραγωγή και πώληση βιολογικών πλαχανικών της στο ευρύ κοινό, ακολουθώντας ως πολιτική πώλησης την πιγεία κόστους. Επιπλέον διασκεδάζει και εκπαιδεύει άτομα οποιασδήποτε ηλικίας στην καθηλιέργεια και μαγειρική βιολογικών προϊόντων των, παραδίδοντας μαθήματα στο πλαχανόκηπο που διαθέτει με αντίτιμο την πληρωμή ενός εισιτηρίου.

Οι ανάγκες που ικανοποιεί είναι σύμφωνα με τους εμπνευστές της ιδέας είναι:

- Αγορά υψηλής ποιότητας βιολογικών προϊόντων, σε τιμές χαμηλότερες από τις συνήθεις της αγοράς.
- Επίσκεψη σε ένα χώρο αναψυχής στο κέντρο της πόλης, που αποτελεί εστία πρασίνου και ανάσα δροσιάς.
- Συμμετοχή σε εκπαιδευτικά μαθήματα τεχνικών καθηλιέργειας και μαγειρικής πλαχανικών με απλά μέσα
- Λήψη γεύματος από αγνά υπηκιά

Σε ότι αφορά τη βιωσιμότητα της εταιρίας οι φοιτήτριες αναφέρουν:

- Η ΠρασινίΖΩ διαθέτει δικά της χωράφια
- Μοναδικότητα εταιρίας στον ελλαδικό χώρο
- Είναι κοινωνική επιχείρηση
- Απευθύνεται σε ευρύ κοινό
- Δυνατότητα επέκτασης σε Ελλάδα και Βαλκάνια, πόγω πλεονεκτικής θέσης και επιχορηγήσεων
- Ευρωπαϊκά πρότυπα επιχείρησης που έχουν πρόσθετες επιχορηγήσεις και περαιτέρω υποστήριξη

Η καινοτομία της ΠρασινίΖΩ, σύμφωνα με τις φοιτή-

τριες, στηρίζεται στο περιβαλλοντικό και κοινωνικό προφίλ της. Βασικό της στοιχείο είναι το πάρκο βιολογικών πλαχανικών στο κέντρο της πόλης, το οποίο αποτελεί χώρο αναψυχής και ψυχαγωγίας για τους κατοίκους του αστικού κέντρου, ενώ παράλληλα δίνει την δυνατότητα περιβαλλοντικής εκπαίδευσης στους επισκέπτες. Ακόμη, δυνατότητα εκπαίδευσης των επισκεπτών σε τεχνικές καθηλιέργειας και μαγειρικής βιολογικών πλαχανικών σε συνδυασμό με την παροχή θέσεων απασχόλησης ατόμων που επιθυμούν την επανένταξη τους στην κοινωνία, καθώς και στην προσφορά δωρεάν γευμάτων σε απόρους.

Αξιοσημείωτες πάντως είναι και οι υπόλοιπες ιδέες που κατατέθηκαν, οι οποίες καλύπτουν ένα ευρύ φάσμα ενδιαφερόντων. Ενδεικτικά:

### “FashionBytes”

**Φοιτητές:** Λώρα Αργυροπούλη, Βιβή Ριζάβα από το Τμήμα Οικονομικών Σπουδών

Όραμα: Η FashionBytes κατασκευάζει ρούχα και αξεσουάρ, σύμφωνα με την τελευταία πλέξη της χώρας, με ενσωματωμένη νανοτεχνολογία σε όλα τα κομμάτια που σχεδιάζει. Η εταιρία επιχειρεί να αποδείξει πως το τρίπτυχο τεχνολογία-μόδα-επιχειρηματικότητα μπορεί να αλλάξει τα δεδομένα σε ένα ελληνικό περιβάλλον τόσο πολυπολιτισμικό όσο και μεταβαλλόμενο.

### “WaTerminator”

**Φοιτητές:** Δημήτρης Γλυκοφρύδης, Γρηγόρης Δήμου, Ιάσονας Μπάκας από το Τμήμα Πολιτικών Μηχανικών

Όραμα: Η WaTerminator ΕΠΕ είναι μια εταιρία της οποία το όνομα προέρχεται από την βασική ιδιότητα του υπηκοού που χρησιμοποιεί, η οποία είναι η άμεση και καθοδηλική απορρόφηση του νερού. Σκοπός της είναι η επίτευξη κέρδους, μέσω της δημιουργίας ποιοτικών οδοιστρωμάτων και επιφανειών χρήσης από πεζούς. Η εταιρία επιθυμεί την διευκόλυνση της διάβασης, η επίτευξη υψηλότερου βαθμού ασφάλειας και η μείωση του κόστους εξαιτίας ατυχημάτων. Τελικός σκοπός που προσφέρει η εταιρία είναι η βελτίωση της ποιότητας της ζωής των χρηστών των οδών και των κατοίκων των πόλεων.



## ΑΦΙΕΡΩΜΑ



Πηγή: [www.kathimerini.gr](http://www.kathimerini.gr)  
Κώστας Κουκουμάκας

# Μπίρα Σερρών στην Καλιφόρνια!

Η γηγεικιά οσμή του πικίσκου και της μαγιάς, που φθάνει έως το προαύλιο του μικρού εργοστασίου, γεμίζει το κτίριο όσο βαδίζουμε γύρω από το ζυθοβραστήριο και τις δεξαμενές ωρίμασης. Χρυσή αφρισμένη μπίρα περνά μέσα από φίλτρα και ανοξείδωτους σωλήνες, ενώ τα καφετειά μπουκάλια κουδουνίζουν κάθε φορά που οιμάντας του μπχανήματος εμφιάλωσης αναταράσσεται ελαφρώς κι εκείνα ακουμπούν μεταξύ τους. Μια ποιλύ σημαντική και φιλόδοξη επιχειρηματική προσπάθεια στη Βόρεια Ελλάδα παίρνει σάρκα και οστά τους τεμενευταίους μήνες στο νοικοκυρεμένο εργοστάσιο της Μικροζυθοποιίας Σερρών και Β. Ελλήδος με τον διακριτικό τίτλο Siris Microbrewery. Η εταιρεία, που παράγει την μπίρα Voreia, κρύβει μια όμορφη οικογενειακή ιστορία και πακετάρει τις πρώτες παραγγελίες για την Καλιφόρνια.

### Από τα αηιδαντικά στην μπίρα

Ο ιδιοκτήτης της, Γιάννης Μαρμαρέλης, αφηγείται την ιστορία από την αρχή: Το 1932, ο -συνονόματος- παππούς του άνοιξε κατάστημα αηιδαντικών στις Σέρρες. Για να πρωθήσει, ποιπόν, τα προϊόντα, σκέφτηκε να θειετουργήσει το κατάστημα και ως μπιραρία. Στη συνέχεια, την επιχείρηση ανέβαθε ο γιος του, Χρήστος, πατέρας του σημερινού ιδιοκτήτη της ζυθοποιίας. Εκείνος έστησε δική

του κτινοτροφική μονάδα, έφτιαξε παρασκευαστήριο αηιδαντικών και ένα μεγάλο κατάστημα πλιανικής πώλησης - ένα ντελικατέσεν της εποχής, σημείο αναφοράς για δεκαετίες στο κέντρο των Σερρών και με υποκατάστημα στην Αθήνα. Ο Γιάννης Μαρμαρέλης, ο οποίος σπούδασε οικονομικά και δραστηριοποιήθηκε τα πρώτα χρόνια στον κατασκευαστικό κλάδο, με το ξέσπασμα της κρίσης έπιασε ξανά το νήμα της οικογενειακής ιστορίας. «Το 2013 είχα πειστεί πλέον ότι οι μικροζυθοποιίες έχουν μέλλον στην Ελλάδα, γιατί το κοινό άρχισε να θεωρεί την μπίρα ποτό και όχι δροσιστικό ρόφημα για τη δίψα», λέει σήμερα. Από τις πρώτες κρίσμες κινήσεις του ήταν να απευθυνθεί στην κοινότητα των home brewers, ερασιτεχνών ζυθοποιών με ποιλύ υψηλές γνώσεις τεχνολογίας τροφίμων και γευσιγνωσίας.

Ο ίδιος οργάνωσε μια πενταμερή ομάδα, η οποία άρχισε να φτιάχνει τις δικές της συνταγές - αντί να αγοράσει πατέντες από μεγάλες ζυθοποιίες της Ευρώπης. Εστιησε τη μονάδα με ίδια κεφάλαια και ένα μικρό μέρος με τη βοήθεια προγράμματος leader και αγόρασε σύγχρονο εξοπλισμό ελληνικής κατασκευής. Επικεντρώθηκε στις πρωτότυπες συνταγές, που θα πλανσάρονταν αποκλειστικά σε γυάλινες φιάλες των 330 ml.

Όπως μας λέει ο ίδιος, δεν υπήρχαν ελληνικές πρώτες ύλες στο ποιοτικό επίπεδο που ζητούσαν και έκαναν εισαγωγή ειδικές βύνες από τη Γερμανία και το Βέλγιο και

πικίσκους από ολόκληρο τον κόσμο. Οι δύο πρώτες συνταγές ήταν μία pilsner και μία μπίρα τύπου IPA (India Pale Ale). Η δεύτερη ανήκει στην πλέον ποιοτική κατηγορία. Πρόκειται για αγγλικό τύπο μπίρας, ο οποίος είχε zuθοποιηθεί για εξαγωγή στις βρετανικές αποικίες. Λόγω του μεγάλου εμπορικού ταξιδιού, οι μπίρες IPA φτιάχνονται με υψηλότερο βαθμό αλκοόλ και περισσότερο πικίσκο, που έχει αντισηπτικές ιδιότητες και προσδίδει άρωμα, όπως μας εξηγεί ο ιδιοκτήτης της μικρουζυθοποιίας.

Αρχές του 2014 έγινε η πρώτη zuθοποίηση. Στο τέλος του ίδιου έτους προστέθηκε μία stout (μαύρη μπίρα με καβουρνισμένες βύνες, άρωμα καφέ και σοκολάτας) και μόλις πριν από ένα μήνα κυκλοφόρησε μία wit (βελγική εκδοχή θολής Weiss μπίρας, με άρωμα κόλιανδρου και εσπεριδοειδών). Οι μπίρες του Μαρμαρέληπη αφίνουν στο σόδα μια γεμάτη, φρέσκια γεύση. Και πίνονται σε επλάχιστα υψηλότερη θερμοκρασία από τις συνηθισμένες, ακριβώς γιατί είναι premium και με δυνατά άρωματα.

### Εξαγωγές σε Ευρώπη και ΗΠΑ

Καθώς μας ξεναγεί στη μονάδα, μυούμαστε περισσότερο στα μυστικά του χρυσαφένιου ποτού. Ο γενικός κανόνας θέμει για την παραγωγή 1.000 λίτρων μπίρας να χρησιμοποιούνται 500 - 700 γραμμάρια πικίσκου και 70 - 80 κιλά βύνης. Για την πιο απλή συνταγή της ίδιας ποσότητας μιας μπίρας Voreia, όπως μαθαίνουμε, χρησιμοποιούνται 4 - 20 κιλά πικίσκου και 200 - 220 κιλά βύνης. Οι εισαγόμενες πρώτες ύλες και η μη βιομηχανοποιημένη παραγωγή αυξάνουν το κόστος της μπίρας. Το προϊόν στο ράφι σούπερ μάρκετ στοιχίζει 1,60 - 2,50 ευρώ. Σε μπιραρίες η τιμή επλάχιστα διαφέρει από τις υπόλοιπες εισαγόμενες ή re-gular ετικέτες.

Σύμφωνα με την ελληνική νομοθεσία, μικρουζυθοποιία θεωρείται η μονάδα που παράγει έως 200.000 εκατόλιτρα το χρόνο. Στην πράξη, η παραγωγή καθεμιάς από τις περίπου 15 μικρουζυθοποιίες στην Ελλάδα δεν ξεπερνά τα 1.000 εκατόλιτρα. Για τη Siris Microbrewery, η παραγωγή έφτασε την πρώτη χρονιά τα 700 εκατόλιτρα (δηλ.

210.000 φιάλες) και σύμφωνα με τον φετινό σχεδιασμό αναμένεται να αγγίξει τις 350.000 φιάλες. Η μπίρα Voreia διακινείται σε όλη την Ελλάδα, κυρίως στην Αθήνα και στα νησιά. Εξαγωγές γίνονται σε Γερμανία, Ολλανδία και Ελβετία, σε εστιατόρια και μπιραρίες, ενώ σήμερα πακετάρονται παραγγελίες για την Καλιφόρνια των Ηνωμένων Πολιτειών. Το business plan προβλέπει επεκταση και στην ανατολική ακτή των ΗΠΑ, όπως και στην Αυστραλία.

### Η άνθηση της μικρουζυθοποιίας

Αναφέρω στον κ. Μαρμαρέληπη μια μελέτη της Infobank Hellastat A.E., σύμφωνα με την οποία ο εγχώριος κλάδος των μικρουζυθοποιών αναπτύσσεται γοργά. «Η παραγωγή των μικρουζυθοποιών στην Ελλάδα, αν και υψηλής ποιότητας, αφορά στο 1,5% - 2% της εγχώριας κατανάλωσης. Στις ΗΠΑ πλειοργούν 3.000 μικρουζυθοποιίες, τα προϊόντα των οποίων καταβαμβάνουν το 50% της αγοράς. Αντίστοιχη τάση παρατηρείται στην Ευρώπη και δεν θα αργήσει να συμβεί και εδώ, όσο δημιουργείται καινούργια κουπούρα», πλέει. «Οι περισσότερες μικρουζυθοποιίες στην Ελλάδα δημιουργήθηκαν σε νησιά: Σαντορίνη, Κρήτη, Χίος, Κέρκυρα, Τήνος, Ρόδος. Αυτό διότι τοπικό, ποιοτικό προϊόν τηπούσαν οι εκπαιδευμένοι ξένοι τουρίστες».

Η πρόσφατη ανακοίνωση μεγάλης zuθοποίας ότι σχεδιάζει να εισέλθει στην παραγωγή μικρής κλίμακας είναι θετικό στοιχείο. Ωστόσο, το υψηλό κόστος ενέργειας στην Ελλάδα, οι ακριβές εισαγόμενες πρώτες ύλες (σε ορισμένες περιπτώσεις τα μεταφορικά έξοδα της βύνης από τη Γερμανία φτάνουν στο 20% της τιμής της) και η χαμηλή ρευστότητα παραμένουν αναστατωτικοί παράγοντες.

Τον ωριώ ποια στοιχεία προσδίδουν ελληνική ταυτότητα στα προϊόντα των εγχώριων μικρουζυθοποιών. «Υπάρχει πλέον ποιοτική ελληνική βύνη, ενώ σε ορισμένες συνταγές χρησιμοποιούνται κόλιανδρος και άρωματα εσπεριδοειδών. Τελευταία, κάποιοι παραγωγοί σκέφτονται να καλλιεργήσουν ελληνικούς πικίσκους ειδικά για τις μικρές zuθοποιίες. Θα τονωθούν οι τοπικές οικονομίες, είμαι αισιόδοξος», απαντά.



## ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΕΣ ΕΙΔΗΣΕΙΣ



Οι κεντρικοί τραπεζίτες δεν συνηθίζουν να εμπλέκονται σε πολέμους. Αλλά η παγκόσμια οικονομία είναι ένα επικίνδυνο μέρος, γεμάτο από απειρήσεις στην ευημερία. Επιδιώκοντας να εξασφαλίσουν το συγκριτικό πλεονέκτημα για τις οικονομίες τους, κάθε κεντρικός τραπεζίτης, αλήθια και χώρα, χρησιμοποιεί την ισοτιμία του εθνικού τους νομίσματος ως όπλο.

Οι περισσότεροι αξιωματούχοι στοχεύουν σε ένα «φθηνό νόμισμα», ώστε να είναι είδικα στικό το κόστος των εξαγωγών, τωνώνοντας έτσι την επιχειρηματική δραστηριότητα στην εγχώρια οικονομία. Οταν αντιδρούν άλλησι χώρες σε τέτοιες κινήσεις, τότε πυροδοτείται ένας συναλλαγματικός πόλεμος. Αν και οι κεντρικοί τραπεζίτες δεν παραδέχονται πως υιοθετούν μέτρα για χαμηλές ισοτιμίες, προκαλούνται αιλυσιδωτές αντιδράσεις με μεγάλες εισροές κεφαλαίων σε χώρες με υψηλότερα επιτόκια, με αποτέλεσμα να ενισχύονται τα νομίσματα αυτών των χωρών και να πλήττονται οι εξαγωγείς τους. Είτε όλα αυτά γίνονται εκ προθέσεως ή όχι, αυτοί οι συναλλαγματικοί πόλεμοι προκαλούν τεράστιους κινδύνους με χαμένους και κερδισμένους.

Τα τελευταία κρούσματα παρουσιάστηκαν αρχές του 2015. Περίπου δώδεκα χώρες μείωσαν τα επιτόκιά τους τον Ιανουάριο και η Ευρωπαϊκή Κεντρική Τράπεζα ανακοίνωσε την εφαρμογή προγράμματος αγοράς ομοιόγων, γνωστό ως μέτρα ποσοτικής χαλάρωσης. Η Δανία μείωσε τα επιτόκια για να διατηρήσει τη σύνδεση της κορώνας με το ευρώ, ενώ χώρες όπως ο Καναδάς και η Σιγκαπούρη προχώρησαν απροσδόκιτα σε χαλάρωση της νομισματικής πολιτικής τους.

Αυτή η υποβόσκουσα διαμάχη, όμως, βρίσκεται σε εξέλιξη εδώ και χρόνια. Ξεκίνησε από τη χρηματοπιστωτική κρίση του 2008, όταν οι κεντρικές τράπεζες των ΗΠΑ και της Ιαπωνίας διοχέτευσαν τεράστια ρευστότητα στα χρηματοπιστωτικά τους συστήματα, με στόχο να ανασύρουν τις οικονομίες τους από τη βαθιά ύφεση. Καθώς η ανάκαμψη δεν ήταν τόσο δυναμική όσο αναμένονταν, οι αξιωματούχοι εστίασαν στην αποτροπή του αποπληθωρισμού, δηλαδή την υποχώρηση των τιμών που πνίγει την κατανάλωση και την ανάπτυξη. Οι περισσότεροι κεντρικοί τραπεζίτες είναι υποχρεωμένοι να διατηρούν σταθερές τις τιμές. Οπότε, όταν οι τιμές του πετρελαίου υποχώρησαν δραματικά στα μέσα του 2014, αναγκάστηκαν να παρέμβουν για να αναχαίτισουν μεγαλύτερη αποδυνάμωση των πληθωριστικών πιέσεων.

Ποιος δέχεται, τελικά, το μεγαλύτερο πλήγμα σε αυτόν τον γύρο; Κυρίως οι ΗΠΑ, διότι το δολάριο ενισχύεται έναντι, σχεδόν, κάθε άλλου νομίσματος, απειρώντας την κερδοφορία των Αμερικανών εξαγωγών. Σε αυτόν τον συναλλαγματικό πόλεμο ενεπιλάκη, επίσης, η Τράπεζα της Ελβετίας, που αναγκάστηκε να καταργήσει το τριετές πλαφόν στην ενίσχυση του φράγκου έναντι του ευρώ που υιοθέτησε προ τριετίας.

Πρώτος που αναφέρθηκε σε «συναλλαγματικούς πολέμους» ήταν ο υπουργός Οικονομικών της Βραζιλίας, Γκουίντο Μαντέγκα, το 2010, όταν αποδοκίμασε μια ηθελημένη απόπειρα για «φθηνά νομίσματα». Η χώρα του ήταν από τα πρώτα θύματα ενός τέτοιου πολέμου. Η μεγάλη μείωση των αμερικανικών επιτοκίων, τότε, ώθησε τα επενδυτικά κεφάλαια στις αναδυόμενες αγορές όπου υπόσχονταν υψηλότερες αποδόσεις, πλήττοντας τις εξαγωγές εμπορευμάτων από τη Βραζιλία. Ο μεγάλος κερδισμένος των συναλλαγματικών πολέμων είναι το γιεν της Ιαπωνίας. Το γιεν έχει υποχωρήσει κατά 28% έναντι του δολαρίου μέσα σε μια διετία, τονώνοντας την κερδοφορία ομίλων όπως η αυτοκινητοβιομηχανία Toyota.

## ΤΟ ΒΗΜΑ ΤΟΥ ΚΑΠΝΟΠΟΔΗ - ΠΕΡΙΠΤΕΡΑ



### Δυστυχώς μας πολεμούν όλοι και δεν βλέπω να αλλάζει η κατάσταση

Ορφανίδου Αθηνά  
Ψιλικά / N. Εγνατία 161

Η τελευταία περίοδος (από τον Ιανουάριο και μετά) ήταν αρκετά χαμηλότερη απ' ότι πέρυσι και αυτό μας έχει κάνει να περιοριστούμε σε ακόμα περισσότερα έξοδα, όπως φαντάζομαι ότι κάνουν και όλοι. Η κίνηση έχει πέσει και στα καπνικά αλλά και στα ζαχαρώδη κατά πολύ, ενώ η φορολογία μας έχει τσακίσει, καθώς 26% από το πρώτο ευρώ, σημαίνει καταστροφή για πολλούς επαγγελματίες. Δυστυχώς δεν βλέπω τα πράγματα να αλλάζουν άμεσα, καθώς εκπλογές έγιναν και κάποια αλλαγή δεν υπήρχε. Ίσα ίσα που πάμε και χειρότερα. Μέσα σε όλα αυτά μας πολεμούν όλοι. Θεωρώ ότι μερικές φορές ακόμα και μας σνομπάρουν κάποιοι προμηθευτές, όταν στα μεγάλα σιύπερ μάρκετ προσπαθούν με κάθε τρόπο να πουλήσουν.

### Ο καιρός σε καμία περίπτωση δεν ήταν σύμμαχος στην προσπάθειά μας

Σάκης Παπαγεωργίου  
Περίπτερο / Αριστοτέλους με Ερμού

Η αλήθεια είναι πως από τις 8 Ιανουαρίου και μετά (όταν δηλαδή τελείωσαν και οι γιορτές) η κίνηση είναι εκπληκτικά πεσμένη. Συγκεκριμένα, δεν έχουμε δει άσπρη μέρα, κυριολεκτικά και μεταφορικά, καθώς ο καιρός σε καμία περίπτωση δεν ήταν σύμμαχος στην προσπάθειά μας. Ο παράγοντας καιρός παίζει πολύ μεγάλο ρόλο στη δουλειά μας, καθώς οι παρατεταμένες βροχές κρατούν τον κόσμο μέσα στο σπίτι, με αποτέλεσμα να μην γίνεται η αναμενόμενη κατανάλωση κυρίως στα ζαχαρώδη προϊόντα. Θεωρώ πως αν ο καιρός τελικά «ανοίξει» θα δούμε και μία «άσπρη μέρα» στην εργασία μας. Να τονίσω εδώ πως είμαι από τους λίγους τυχερούς που δεν χρωστούν ούτε σε ασφαλιστικά, αλλά ούτε και σε φορολογικά θέματα. Ευτυχώς όλα αυτά τα έχω καθύψει.

## ΕΚΕΙΣ ΡΩΤΑΤΕ / ΕΜΕΙΣ ΑΠΑΝΤΑΜΕ

Καθησυχάζετε σας, πλέοντας Απλέξανδρος και θα ήθελα να συγχαρώ καταρχήν για την προσπάθειά σας. Η ερώτησή μου είναι η εξής: Πριν ένα χρόνο μεταφέρθηκε το περίπτερό μου από Κεντρικό δρόμο, δίπλα σε ένα πάρκο. Το αποτέλεσμα ήταν φυσικά, το περίπτερο να μένει ξενοίκιαστο, καθώς δεν υπάρχει το ίδιο ενδιαφέρον όπως πριν. Τι γίνεται σε αυτή την περίπτωση και μάλιστα κατόπιν εορτής.

Κύριε Απλέξανδρε σας ευχαριστούμε πολύ για την αναγνώριση της προσπάθειας μας. Δυστυχώς η φράση «κατόπιν εορτής» είναι και η σωστότερη. Η αιλήθεια είναι πως είναι ιδιαίτερα δύσκολο να συμβεί κάτι ή ν' αιλήσει κάτι αυτή τη στιγμή. Αυτό που έπρεπε να κάνετε (και το γράφουμε για να το γνωρίζουν σε ανάλογες περιπτώσεις και οι υπόλοιποι περιπτερούχοι) είναι να διεκδικήσετε μια περιοχή πριν τη μεταφορά, με μεγαλύτερη επισκεψιμότητα και εμπορικότητα. Δυστυχώς η έλλειψη έρευνας και οι γρήγορες αποφάσεις μπορούν να μας φέρουν εξ απροόπτου και να προκαλέσουν πρόβλημα στη πλειτουργία μίας επιχείρησης, όπως ήταν παλιότερα. Το καλύτερο πράγμα σε τέτοιες περιπτώσεις είναι να επικοινωνείτε με το Σωματείο πριν την επιλογή σας, καθώς το Σωματείο γνωρίζει και τις περιοχές αιλήσα και την εκάστοτε εμπορικότητα που μπορεί να υπάρχει.

Καθησυχάζετε σας, ονομάζομαι Ευάγγελος και θα ήθελα να κάνω την εξής ερώτηση. Εδώ και ένα μεγάλο διάστημα, μαγαζί με το αντικείμενο cafe - μπουγάτσα, το οποίο βρίσκεται στα 40 μέτρα από το δικό μου σημείο, πουλά τσιγάρα. Καταρχήν, μπορεί να πουλάει και τι ακριβώς άδεια χρειάζεται; Και δεύτερον, παλιά η απόσταση των σημείων πώλησης ήταν στα 300 μέτρα, ισχύει αυτό;

Κύριε Ευάγγελε, και για τα δύο σκέλη της ερώτησης σας υπάρχει η εξής απάντηση: απειλεύθερωση του αντικειμένου. Τι συνεπάγεται αυτό. Καταρχήν για να πουλήσει κάποιος τσιγάρα, πλέον αυτό που οφείλει να έχει κάνει είναι αναγγείλια στην εκάστοτε Εφορία και ταυτόχρονα να τηρεί τις πλοιοπές υγειονομικές διατάξεις. Όσον αφορά το δεύτερο σκέλος της ερώτησής σας, πλέον το θέμα της απόστασης δεν υφίσταται και τα σημεία μπορούν να είναι ακόμα και το ένα δίπλα στο άλλο. Για οποιαδήποτε άλλη πληροφορία θα μπορούσατε να επικοινωνήσετε με το Σωματείο, καθώς σε συμβουλευτικό επίπεδο θα μπορούσε το νομικό τμήμα του Σωματείου να σας συμβουλεύσει.

Θα θέλαμε να ενημερώσουμε τους συναδέλφους ότι μπορούν να απευθύνουν τα ερωτήματα τους στο e-mail: [iakovou.kon@hotmail.com](mailto:iakovou.kon@hotmail.com)

## ΑΦΙΕΡΩΜΑ



# Επά μυστικά για όσους θέλουν να γίνουν πιο παραγωγικοί

Πηγή: [www.underwriter.gr](http://www.underwriter.gr)

Δεν είναι τα μοναδικά που υπάρχουν, η επιτυχία όμως των παρακάτω "μυστικών", όλων μαζί αλλά και του καθενός ξεχωριστά, στο να κάνουν την εργασιακή ζωή πολύ καλύτερη, είναι εγγυημένη. Διαβάστε και κρίνετε.

Πρώτον, γράψτε πίστα με όσα ΔΕΝ πρέπει να κάνετε. Έχει πλάκα, αλλά έχει και σημασία. Βοηθάει στην προστασία από αντι-παραγωγικές συνήθειες όπως το να κοιτάμε το facebook, να χαζεύουμε τα ειδισεογραφικά site κλ.π. Γράψτε τη πίστα με όσα δεν πρέπει να κάνετε κάθε μέρα και τοποθετήστε τη σε ένα σημείο του χώρου δουλειάς ώστε να μπορείτε να την βλέπετε συνέχεια.

Δεύτερον, κόψτε κάθε επαφή με το γύρω περιβάλλον. Για όσο διάστημα θα κάνετε τη δουλειά που πρέπει να κάνετε, απομονωθείτε. Είναι ο καλύτερος τρόπος για να είστε αποτελεσματικός. Κλειδώστε πόρτες, κλείστε κινητά, κατεβάστε τηλέφωνα, αποσυνδέστε το Ίντερνετ. Μόνο για όσο εκτελείτε συγκεκριμένη δουλειά. Θα δείτε ότι θα είστε διπλά αποτελεσματικός. Ήσυχα και απομόνωση είναι προϋποθέσεις για να είναι κανείς παραγωγικός.

Τρίτον, δώστε σημασία στο να είστε παραγωγικοί, όχι απλά απασχολημένοι ή "πηγμένοι". Μην κάνετε πράγματα, γενικώς. Κάντε τα σωστά πράγματα. Αλλωστε, τα αποτελέσματα είναι πάντα πολύ πιο σημαντικά από το χρόνο που ξοδεύουμε για να τα πετύχουμε. Σταματήστε αυτό που κάνετε και ρωτήστε τον εαυτό σας αν αυτό στο οποίο δουλεύετε αξίζει τον κόπο. Αν σας πηγαίνει πιο κοντά στο στόχο σας. Μην παρασύρεστε σε άσχετες δουλειές, ακόμη και αν είναι επείγουσες, εκτός αν είναι το ίδιο σημαντικές.

Τέταρτον, σπάστε το κάθε στόχο σε μικρότερα κομμάτια. Πάρτε τον πρώτο σε προτεραιότητα στόχο σας και χωρίστε τον σε μικρά μικρά κομμάτια μέχρι που η πίστα σας να γεμίσει από μικρές εφικτές δραστηριότητες, η κάθε μία από τις οποίες μπορεί να πραγματοποιηθεί μέσα σε πλήγες ώρες ή και λιγότερο. Κάντε αυτό με όλους τους στόχους και κάθε μέρα επιμένετε την δραστηριότητα που θα κάνει τη μεγαλύτερη διαφορά αν την επιμένετε τη συγκεκριμένη στιγμή. Αν, για παράδειγμα, στόχος σας είναι να αυξήσετε

το εισόδημά σας τότε χωρίστε τον σε μικρότερα κομμάτια όπως, περισσότερη εκπαίδευση, δικτύωση με τους πετυχημένους συναδέλφους, διεύρυνση των εργαλείων πώλησης που χροιμοποιείτε, άνοιγμα σε νέες αγορές ή σε νέους κλάδους ή απόκτηση νέας πιστοποίησης. Κάθε ένας από αυτούς τους υπο-στόχους, χωρίζεται σε ακόμη περισσότερους "μικρο-στόχους" και καθημερινές δραστηριότητες. Και είναι αυτές οι μικρές καθημερινές δραστηριότητες που με το χρόνο, θα καταφέρουν το μεγαλύτερο επίτευγμα.

Πέμπτον, αντιμετωπίστε τις προτεραιότητες όταν το μυαλό είναι φρέσκο και ξεκούραστο. Δεν είναι όλες οι ώρες ίδιες, για αυτό είναι πλάθος να χρησιμοποιεί κανείς τις πιο δυνατές του ώρες για δραστηριότητες όπως το διάβασμα των e-mail. Οι ώρες της κορυφαίας παραγωγικότητας πρέπει να πηγαίνουν όλες σε δραστηριότητες που μας φέρνουν πιο κοντά στους στόχους μας.

Έκτον, επενδύστε πίστα με το γύρο τώρα, για να γητώσετε πολύ περισσότερο στο μέλλον: Σκεφτείτε τα πράγματα που κάνετε ξανά και ξανά μέσα στην εβδομάδα. Μήπως υπάρχει πιο αποτελεσματικός τρόπος να τα κάνετε; Ή ένας τρόπος να γίνονται πιο γρήγορα; Μήπως μπορείτε να τα αναθέσετε σε κάποιον άλλον; Τέλος, οτιδήποτε μπορεί να κάνει η τεχνολογία... αφήστε την να το κάνει.

Έβδομον, μην παραγεμίζετε τις μέρες σας. Περιορίστε τις δραστηριότητες και τις υποχρεώσεις σας, ακόμη και αυτές που μπορεί να είναι ευχάριστες - γιατί μετά υποφέρετε από έλλειψη χρόνου, άγχος και τύψεις. Οι σύγχρονες κοινωνίες είναι γεγονός ότι προσφέρουν άπειρες επιπλογές, όμως είναι ανάγκη να μπορεί κανείς να μάθει να πέσει όχι.

Και ένα τελευταίο μυστικό - "bonus": Η μεγαλύτερη πρόκληση είναι να περιορίσουμε τα πράγματα στα οποία πρέπει να είμαστε παραγωγικοί. Το να είναι κανείς ταυτόχρονα παραγωγικός σε πολλούς τομείς, δεν γίνεται - αναπόφευκτα ο ρυθμός ανάπτυξης του κάθε... τομέα θα μειωθεί, μερικοί μπορεί και να παγώσουν τελείως και άλλοι, να κυλήσουν προς τα πίσω.



**Ελένη Τσιανάκα**  
Οικονομολόγος

## Υπόχρεοι υποβολής δήλωσης φορολογίας εισοδήματος φυσικών προσώπων φορολογικού έτους 2014

**Γενικός κανόνας: ο φορολογούμενος ανά των 18 ετών**

Κατά κανόνα ο φορολογούμενος που έχει συμπληρώσει το 180 έτος της ηλικίας του (όσοι δηλαδή έχουν γεννηθεί μέχρι 31/12/1995) υποχρεούται να δηλώνει όλα τα εισοδήματά του, τα φορολογούμενα με οποιοδήποτε τρόπο (με τις γενικές διατάξεις ή με ειδικό τρόπο) ή απαλλασσόμενα, στη Φορολογική Διοίκηση ηπειρωνικά.

Σε εξαιρετικές περιπτώσεις, η δήλωση αυτή μπορεί να υποβάλλεται στη Φορολογική Διοίκηση σε έντυπη μορφή, όπως π.χ. από τους κληρονόμους, όταν υπάρχει αντικειμενική και πραγματική αδυναμία υποβολής ηπειρωνικά.

**Εισοδήματα ανηλίκων τέκνων: ο γονέας που ασκεί τη γονική μέριμνα**

Το εισόδημα των ανήλικων τέκνων προστίθεται στα εισοδήματα και φορολογείται στο όνομα του γονέα που ασκεί τη γονική μέριμνα, εξαίρεση αποτελούν οι εξής περιπτώσεις:

- Α) το εισόδημα που αποκτά ο ανήλικος να προέρχεται από εργασιακή σχέση
- Β) το εισόδημα που αποκτά ο ανήλικος να προέρχεται συντάξεις πλόγο θανάτου ενός εκ των γονέων

Οι παντρεμένοι, όσο διαρκεί ο γάμος τους, είναι υποχρεωμένοι να υποβάλλουν κοινή δήλωση φορολογίας εισοδήματος. Στην κοινή αυτή δήλωση, στην οποία δηλώνουν τα εισοδήματά τους, ο φόρος, τα τέλη και οι εισφορές που αναθίγονται, υπολογίζονται χωριστά στο εισόδημα του κάθε συζύγου.

**Προσοχή:** οι τυχόν ζημίες του εισοδήματος ενός συζύγου δε συμψηφίζονται με τα εισοδήματα του άλλου συζύγου.

Υποβάλλεται χωριστή δήλωση από κάθε φυσικό πρόσωπο (άνδρα ή γυναίκα) όταν δεν μένουν μαζί, στην περίπτωση αυτή, το βάρος της απόδειξης για τη διακοπή φέρει ο φορολογούμενος.

### Λοιπές περιπτώσεις

**Πτώχευση:** ο σύνδικος πτώχευσης

**Επιδικία:** ο προσωρινός διαχειριστής

**Θάνατος φορολογούμενου:** οι κληρονόμοι για τα εισοδήματα μέχρι το θάνατο του.

Η δήλωση υποβάλλεται για το φορολογικό έτος 2014 κατά το χρονικό διάστημα 1η Φεβρουαρίου μερί και την 30η Ιουνίου.

Σε περίπτωση κατά την οποία ο φορολογούμενος αποβιώσει ή μεταφέρει την κατοικία του στο εξωτερικό, η δήλωση υποβάλλεται όλη την διάρκεια του φορολογικού έτους και συνοδεύεται από δικαιολογητικά και στοιχεία τα οποία καθορίζονται με Α.Υ.Ο.



### Αναστασία Δ. Κόκκαλη

Κλινικός Διαιτολόγος – Διατροφολόγος B.Sc (Hons), S.R.D.  
Μέλος του Πλανελήπτηνου Συλλόγου Διαιτολόγων  
[anastasiakokkali@hotmail.com](mailto:anastasiakokkali@hotmail.com)  
<http://kokkali.blogspot.gr/>

## Τρόφιμα & συνήθειες που αδυνατίζουν

**Αγαπήστε τα Φρούτα & θαλανικά:** είναι χαμηλής θερμιδικής αξίας και υψηλής περιεκτικότητας σε φυτικές ίνες. Οι φυτικές ίνες όχι μόνο μειώνουν την απορρόφηση λίπους, αλλά αυξάνουν και τον κορεσμό, με αποτέλεσμα να μειώνεται η ποσότητα φαγητού που καταναλώνεται. Επιπρόσθετα, δεν προκαλούν απότομες αλλαγές στα επίπεδα του σακχάρου στο αίμα και μειώνουν το ρυθμό της λιπογένεσης.

**Επιλέξτε Τρόφιμα οιλικής αιλέσεως:** το υψηλό περιεχόμενό τους σε φυτικές ίνες μειώνει τόσο την απορρόφηση λίπους όσο και το αίσθημα πείνας. Επίσης, τα τρόφιμα οιλικής αιλέσεως είναι πλούσια σε σύνθετους υδατάνθρακες και σε βιταμίνες του συμπλέγματος Β, οι οποίες ενισχύουν το μεταβολισμό των λιπών, πρωτεΐνών και υδατανθράκων.

**Προσθέστε Γαλακτοκομικά στην διατροφή σας:** Οι δίαιτες με υψηλή περιεκτικότητα σε ασβέστιο και γαλακτοκομικά μειώνουν τη συσσώρευση λιποκυττάρων και ταυτόχρονα επιταχύνουν τη διαδικασία διάσπασης του λίπους (λιπόλιψη). Συγκεκριμένα, όταν η πρόσθιψη ασβεστίου από την τροφή είναι υψηλή, αυξάνεται η συγκέντρωσή του στο αίμα με αποτέλεσμα να μειώνεται η έκκριση της ορμόνης καλσιτονίνης, η οποία αυξάνει την αποθήκ-

ευση λιπών (τριγλυκερίδων) στο λιπώδη ιστό.

**Ελαιόλαδο / ξηροί καρποί:** Η αυξημένη περιεκτικότητά τους σε μονοακόρεστα λιπαρά οξέα, διεγείρει τη διάσπαση του λίπους στα λιποκύτταρα και μειώνει την ικανότητα της ινσουλίνης να αναστέλλει τη λιπόλιση.

**Ενυδάτωση:** Σημαντικός παράγοντας για την ρύθμιση του βάρους και την αποβολή τοξικών ουσιών. Εκτός από την κατανάλωση νερού – που πρέπει να αποτελεί την πρώτη μας επιθυμηγή – η υδάτωση του οργανισμού μας μπορεί να επιτευχθεί και μέσω της κατανάλωσης διαφόρων ποτών ή ροφημάτων όπως: πράσινο τσάι, καφές, σόδα, φυσικό ανθρακούχο νερό, σούπες, αφεψήματα από βότανα

**Πράσινο τσάι:** Μελέτες δείχνουν ότι η καθημερινή κατανάλωση (4 φλιτζάνια) πράσινου τσαγιού ενισχυμένου σε κατεχίνες συμβάλλει στην απώλεια και τη διατήρηση του βάρους. Οι κατεχίνες μειώνουν τη συσσώρευση λιπών στην κοιλιά και συμβάλλουν στην βελτίωση της κατανομής του λίπους στο σώμα.

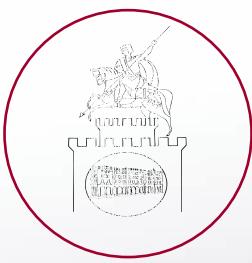
**Προσθέστε Μπαχαρικά & μυρωδικά:** Βελτιώνουν το μεταβολισμό δεδομένου ότι αυξάνουν την παραγωγή θερμότητας στο σώμα



**OXI** ΣΤΑ ΠΑΡΑΝΟΜΑ  
ΤΣΙΓΑΡΑ  
& ΣΤΟΝ ΠΑΡΑΝΟΜΟ  
ΧΥΜΑ ΚΑΠΝΟΥ



Artimis Neocleous  
artneocleous@outlook.gr



ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΟ  
ΕΠΙΜΕΛΗΤΗΡΙΟ  
ΕΕΣΑΛΟΝΙΚΗΣ

**1517 ΤΗΛΕΦΩΝΟ ΣΔΟΕ**  
[kataggelies@sdoe.gr](mailto:kataggelies@sdoe.gr)

Γίνετε ΤΩΡΑ σύμμαχοί μας στον αγώνα  
κατά του παράνομου εμπορίου τσιγάρων & χύμα καπνού!



**ΕΝΩΣΗ ΚΑΠΝΟΠΟΛΩΝ, ΦΙΛΙΚΩΝ & ΕΝΟΙΚΙΑΣΤΩΝ ΠΕΡΙΠΤΕΡΩΝ ΜΑΚΕΔΟΝΙΑΣ ΜΕ ΕΔΡΑ ΤΗ ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ**

**ΕΝΤΥΠΟ: ΠΑΡΑΚΟΛΟΥΘΗΣΗ ΘΕΡΜΟΚΡΑΣΙΑΣ**

Ημερομηνία	Θερμοκρασία	Ώρα*	Υπεύθυνος	Ημερομηνία	Θερμοκρασία	Ώρα*	Υπεύθυνος
1				17			
2				18			
3				19			
4				20			
5				21			
6				22			
7				23			
8				24			
9				25			
10				26			
11				27			
12				28			
13				29			
14				30			
15				31			
16							

**ΕΤΟΣ..... ΜΗΝΑΣ..... ΥΠΕΥΘΥΝΟΣ ΕΛΕΓΧΟΥ.....**

**ΥΠΟΓΡΑΦΗ.....**

**ΘΑΛΑΜΟΣ.....**

\*Η παρακολούθηση της θερμοκρασίας γίνεται 2 φορές ημερησίως  
Συνιστώμενη θερμοκρασία ψυγείου  $\leq 4^{\circ}\text{C}$   
Συνιστώμενη θερμοκρασία κατάψυξης  $\leq -18^{\circ}\text{C}$



**BENSON  
& HEDGES**

**NEW**



Το Υπουργείο Υγείας προειδοποιεί:  
**ΤΟ ΚΑΠΝΙΣΜΑ ΒΛΑΠΤΕΙ ΣΟΒΑΡΑ ΤΗΝ ΥΓΕΙΑ**