



مذاکره در دادرسی مالیاتی

کارگاه آموزشی دادرسی مالیاتی

در این بخش موارد زیر مورد بحث قرار می گیرد:

- ❖ تعریف و اهمیت مذاکره
- ❖ انواع مذاکرات
- ❖ روشهای مذاکرات
- ❖ مراحل مذاکره
- ❖ ابزارهای لازم برای داشتن یک مذاکره خوب

تعریف و اهمیت مذاکره

تعریف مذاکره :

- هر زمانیکه نیاز باشد با دیگران گفتگو و مکاتبه کنیم تا به اهدافمان برسیم.
- حداقل دو طرف در آن درگیر هستند. این دو طرف ممکن است دو فرد، دو گروه یا دو سازمان باشند. بین خواسته ها و نیازهای این دو (یا چند طرف) تعارض وجود دارد.

مثال: بین خریدار و فروشنده ، استاد و دانشجو، والدین و فرزند و

اهمیت مذاکره: دائما در حال مذاکره هستیم.

حق دادنی نیست، حق گرفتنی است. برای گرفتن حق
دائما باید مذاکره نمود.

تمام زندگی مذاکره است.

مثال:

- * صحبت با خود زمانیکه صبح ها از خواب بلند می شویم و از شرایط زندگی ناراضی هستیم.
- * صحبت پدر با خودش زمانیکه در ارتباط با تربیت فرزندش اشتباه نموده است.

مذاکرات
با خود

تا زمانیکه با خود نتوانیم خوب مذاکره کنیم، با دیگران نمی توانیم خوب مذاکره کنیم

- * اصول و قواعد را باید دانست. روحیات طرف مقابل را باید شناخت. متفاوت است، مذاکره با : - انسان برون گرا و درون گرا

- شخص حرفه ای و شخص آماتور

- انسان احساسی و خشک و غیر منعطف
- با یک کودک و یک بزرگسال
- با یک مرد یا یک زن

مذاکرات
با دیگران

روشهای مذاکرات

مذاکرات الزاماً رودرو نیست. مذاکرات می تواند هم:

مکتوب

شفاهی

* نامه نگاری
* ایمیل
* چت

مراحل مذاکره - قبل از مذاکره

برنامه ریزی

قبل از مذاکره به **تمام موضوعاتی** که قرار است ذکر شود، فکر کنیم.

▶ نحوه حرف زدن

▶ رعایت خطوط قرمز

▶ تنها به مذاکره رفتن یا همراه فرد دیگر رفتن

▶ و

مراحل مذاکره - حین مذاکره (ادامه)

مدیریت گفتگو (هنر گفتگو)

باید در کوتاه ترین زمان **اعتماد سازی** نمود.

▶ ایجاد فضای صمیمانه

▶ کمتر صحبت کردن و بیشتر کنترل مذاکره

▶ بیشتر صحبت کردن الزاما روش مناسبی نیست برای مذاکره

▶ به جا صحبت کردن

▶ سوال هوشمندانه پرسیدن

▶ و

یک مذاکره کننده خوب همیشه به اول و آخر مذاکره باید توجه کند.

مراحل مذاکره - انتهای مذاکره (ادامه)

بستن مذاکرات

سرنوشت مذاکره در **چند دقیقه آخر** مشخص می شود.

انسانها به آخرین دقایق مذاکره حساس اند.

خاطره آخرین لحظه مذاکره همیشه در ذهن باقی می ماند.

▶ آخرین جمله های یک تماس تلفنی

امتیاز دادن و امتیاز گرفتن

رفتاری

▶ زمانیکه شما به صحبت فردی گوش می دهید.

مادی

▶ فروشنده به خریدار تخفیف می دهد.

یک مذاکره کننده خوب می داند کجا امتیاز بدهد که بتواند امتیاز بگیرد.

ابزارهای لازم برای داشتن مذاکره خوب - اطلاعات (ادامه)

طرفی که بهترین درک و شناخت را از آنچه که باید انجام شود، دارا باشد، قدرت بیشتری در مذاکره دارد.

✓ توجه و اطلاع از ماده ۱۵۶ ق.م.م در زمان صدور و ابلاغ برگ تشخیص

✓ اطلاع از ماده ۱۵۷ ق.م.م

✓ توجه به بند ۸ بخشنامه ۲۰۰/۹۶/۱۲۳ و ۲۰۰/۹۶/۱۷۰ در خصوص نحوه رسیدگی به جرائم موضوع ماده ۱۶۹ مکرر و بخشنامه ۲۰۰/۹۶/۶۵ در خصوص نحوه قطعیت و بخشودگی جریمه‌های موضوع ماده ۱۶۹ مکرر.

✓ توجه به بخشنامه ۲۰۰/۹۳/۲۶ و ۲۰۰/۹۳/۱۲۴ در خصوص نحوه اقدام ادارات امور مالیاتی در موارد اشتباه سهوی مودیان در ثبت مبالغ برخی از اقلام اظهارنامه

ابزارهای لازم برای داشتن مذاکره خوب - اطلاعات (ادامه)

- ✓ توجه به بخشنامه ۲۰۰/۹۶/۱۳۱ در خصوص اجرای حکم تبصره ۳ ماده ۱۴۷ قانون مالیاتهای مستقیم
- ✓ توجه به رعایت مواد ۲۰۳ تا ۲۰۹ ق.م.م در ارتباط با نحوه ابلاغ دعوتنامه، دعوتنامه بند ۳ ماده ۹۷ ق.م.م، برگ تشخیص، دعوتنامه و آرای هیات های بدوی، تجدید نظر و شورای عالی مالیاتی
- ✓ تبصره ۲ ماده ۹۷ و بند ۱ و ۲ ماده ۳۲ آیین نامه اجرایی ماده ۲۱۹ ق.م.م در خصوص تشخیص علی الراس درآمد مشمول مالیات
- ✓ بند ۳ ماده ۹۷ و تبصره ۱ ماده ۹۷ در ارتباط با نحوه رسیدگی، زمان ابلاغ و مهلت رسیدگی

ابزارهای لازم برای داشتن مذاکره خوب - اطلاعات (ادامه)

- ✓ توجه به رعایت تبصره ۱ ماده ۳۴ آیین نامه اجرایی ماده ۲۱۹ ق.م.م در ارتباط با توافق با رئیس
- ✓ توجه به رعایت ماده ۳۵ آیین نامه اجرایی ماده ۲۱۹ ق.م.م و ۲۳۷ ق.م.م در ارتباط اخذ تصویر گزارش رسیدگی
- ✓ توجه به رعایت ماده ۳۷ آیین نامه اجرایی ماده ۲۱۹ ق.م.م در ارتباط با محل رسیدگی، تاریخ رسیدگی و مهلت تمدید تاریخ رسیدگی
- ✓ توجه به ماده ۲۳۹ ق.م.م در خصوص مهلت اعتراض به برگ تشخیص
- ✓ توجه به ماده ۲۴۴ ق.م.م و تبصره های آن در خصوص ترکیب اعضای هیات حل اختلاف مالیاتی و ضرورت حضور اعضا

ابزارهای لازم برای داشتن مذاکره خوب - اطلاعات (ادامه)

✓ توجه به رعایت ماده ۲۴۶ ق.م.م و بند ۱۴ دستورالعمل دادرسی مالیاتی (بخش نامه ۱۱۷۳۰۰) در خصوص فاصله تاریخ ابلاغ دعوتنامه حضور در هیات و روز تشکیل جلسه هیأت حل اختلاف مالیاتی (نباید کمتر از ده روز باشد)

✓ توجه به تبصره ۶ ماده ۲۴۷ ق.م.م در ارتباط با هزینه رسیدگی

✓ مودی یا اداره امور مالیاتی می تواند ظرف یک ماه از تاریخ ابلاغ رای قطعی هیات حل اختلاف مالیاتی، به استناد عدم رعایت قوانین و مقررات موضوعه یا نقص رسیدگی، با اعلام دلایل کافی به شورای عالی مالیاتی شکایت و نقص رای و تجدید رسیدگی را درخواست کنند (ماده ۲۵۱ ق.م.م) مودی پس از دریافت رای ظرف یک ماهه مزبور با شرط اینکه وثیقه مبلغ مالیات مورد اعتراض خود را به اداره امور مالیاتی مربوطه تحویل داده باشد وقت دارد نسبت به رای در شورای عالی مالیاتی اعتراض کند.

ابزارهای لازم برای داشتن مذاکره خوب - اطلاعات

✓ آیین نامه شماره ۳۰/۴/۱۷۷۴/۵۳۶۵ در خصوص اجرای وصول مالیاتها از قبیل شرایط صدور برگ اجرایی، بازداشت اموال، بازداشت اموال منقول نزد شخص ثالث و فروش اموال منقول

✓ بند ۸ دستورالعمل دادرسی مالیاتی (بخش نامه ۱۱۷۳۰۰) در خصوص تنظیم وکالت نامه رسمی برای وکیل مودی

✓ بند ۲۲ دستورالعمل دادرسی مالیاتی (بخش نامه ۱۱۷۳۰۰) در خصوص مهلت اجرای قرار در زمان صدور قرار رسیدگی توسط هیات حل اختلاف

✓ بند ۲۴ دستورالعمل دادرسی مالیاتی (بخش نامه ۱۱۷۳۰۰) در خصوص درخواست کارشناس رسمی دادگستری توسط مؤدی برای ارزیابی دارایی ها (در خصوص اظهارنامه ها و پرونده های انحلال و پرونده های سرقفلی کاربرد بیشتری دارد)

ابزارهای لازم برای داشتن مذاکره خوب- زمان

✓ دستورالعمل ۲۰۰/۹۳/۵۳۷ در خصوص چگونگی برخورد و اقدام در ارتباط با اطلاعاتیه های واصله از سامانه دریافت اطلاعات موضوع ماده ۱۶۹ مکرر قانون مالیاتهای مستقیم در رسیدگی

✓ بند ۹ دستورالعمل دادرسی مالیاتی (بخش نامه ۱۱۷۳۰۰) در خصوص حضور کارمند حقوق بگیر اشخاص حقوقی در هیاتهای حل اختلاف مالیاتی با همراه داشتن معرفی نامه از شخص حقوقی با تائید واحد مالیاتی مربوط

✓ بند "د" ماده ۱۰۳ و تبصره ۲ ماده ۸ دستورالعمل دادرسی مالیاتی (بخش نامه ۱۱۷۳۰۰) در ارتباط با پرداخت حق تمبر در زمان حضور وکیل مودی در هیات حل اختلاف (قبل از حضور در جلسه پرداخت شود)

✓ پرداخت مالیات قابل قبول در زمان حضور در هیات تجدید نظر



با سپاس از توجه شما