



ΣΧΟΛΗ ΕΠΙΣΤΗΜΩΝ ΔΙΟΙΚΗΣΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ  
ΤΜΗΜΑ ΟΡΓΑΝΩΣΗΣ & ΔΙΟΙΚΗΣΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ  
ΠΜΣ ΣΤΗ ΔΙΟΙΚΗΣΗ ΥΠΗΡΕΣΙΩΝ ΥΓΕΙΑΣ

ΔΙΠΛΩΜΑΤΙΚΗ ΕΡΓΑΣΙΑ

Η ΣΗΜΑΣΙΑ ΚΑΙ ΧΡΗΣΗ ΤΩΝ ΓΝΩΣΕΩΝ ΛΟΓΙΣΤΙΚΗΣ ΑΠΟ ΦΑΡΜΑΚΟΠΟΙΟΥΣ ΓΙΑ  
ΤΗΝ ΟΡΘΟΛΟΓΙΚΗ ΛΗΨΗ ΑΠΟΦΑΣΕΩΝ

της

ΧΡΙΣΤΙΝΑΣ ΤΣΑΒΛΑΚΙΔΟΥ

Υποβλήθηκε ως αιτούμενο για την απόκτηση του μεταπτυχιακού διπλώματος στη Διοίκηση  
Υπηρεσιών Υγείας

Επιβλέπων Καθηγητής: Δρογαλάς Γεώργιος

Ιούνιος 2023

## ΠΕΡΙΛΗΨΗ

**Εισαγωγή:** Οι γνώσεις λογιστικής από επιχειρηματίες φαρμακοποιούς, είναι ένα ζήτημα που δεν έχει διερευνηθεί επαρκώς στην ελληνική βιβλιογραφία. Οι γνώσεις έστω βασικών στοιχείων λογιστικής, έχει αποδειχθεί και μέσα από μελέτες, ότι μπορούν να βελτιώσουν την αποδοτικότητα μιας επιχείρησης και να συμβάλλουν ταυτόχρονα στη μείωση των δαπανών και την αύξηση των εσόδων, διασφαλίζοντας έτσι τη βιωσιμότητά της.

**Σκοπός:** Ο εντοπισμός του ποσοστού επί του δείγματος, των φαρμακοποιών που κατέχουν γνώσεις λογιστικής, έχουν παρακολουθήσει αντίστοιχα σεμινάρια, εμπιστεύονται ειδικούς και ζητούν χρηματοοικονομικές καταστάσεις σε συχνή βάση. Επιπλέον, σκοπός ήταν η αποτύπωση της άποψης των συμμετεχόντων περί της χρησιμότητας των γνώσεων λογιστικής, καθώς και πιθανών συσχετίσεων μεταξύ δημογραφικών παραγόντων που την επηρεάζουν, όσον αφορά την αποτελεσματικότητα της εφαρμογής της και τη βελτίωση μεγεθών που αφορούν την επιχείρηση.

**Μεθοδολογία:** Μοιράστηκε αυτοσχέδιο ερωτηματολόγιο και λήφθηκαν 112 απαντήσεις. Το δείγμα ήταν ευκολίας, το στατιστικό πακέτο που χρησιμοποιήθηκε για την ανάλυση ήταν το SPSS v.27 και οι έλεγχοι που διενεργήθηκαν ήταν t-test/ANOVA, correlations και περιγραφική παρουσίαση.

**Αποτελέσματα:** Το 68,7% έχει ελάχιστες έως καθόλου γνώσεις λογιστικής και το 87,5% δεν έχει παρακολουθήσει ποτέ σεμινάρια ή μόλις ελάχιστες φορές. Το 79,4% υποστήριξε ότι οι γνώσεις λογιστικής θα βοηθούσαν σημαντικά την κερδοφορία της επιχείρησής του. Το 81,3% δήλωσε πως οι γνώσεις λογιστικής μπορούν να τους βοηθήσουν να μειώσουν τα έξοδά τους σημαντικά, ενώ το 64,3% ότι μπορούν να τους βοηθήσουν έως και πάρα πολύ στο να αυξήσουν τα έσοδά τους. Το 59,9% υποστήριξε ότι λαμβάνει συμβουλές ειδικών σε θέματα λογιστικής, όταν πρόκειται να λάβει σημαντικές αποφάσεις. Τα ποσοστά φαρμακοποιών που ζητούν χρηματοοικονομικές καταστάσεις σε ετήσια ή 3μηνιαία βάση, κινήθηκαν σε πολύ χαμηλά επίπεδα. Οι γυναίκες ζητάνε σε μεγαλύτερο βαθμό από τους άνδρες, τη βοήθεια ειδικού (λογιστή) για τις μηνιαίες προβλέψεις ΦΠΑ. Η λογιστική υποστήριξη, η ηλικία, η θέση εργασίας στο φαρμακείο και τα έτη προϋπηρεσίας, σημείωσαν ορισμένες συσχετίσεις αναφορικά με τη χρησιμότητα των γνώσεων λογιστικής από τους επιχειρηματίες με φαρμακεία.

**Λέξεις κλειδιά:** λογιστική, φαρμακοποιοί, λήψη αποφάσεων, μονάδες υγείας

## ABSTRACT

**Introduction:** Acquisition of accounting knowledge by pharmacists, constitutes an issue which hasn't been sufficiently investigated within Greek literature. It has been proved that knowing at least basic aspects of accounting, can improve the effectiveness of a business, and simultaneously contribute towards the reduction of expenses and increase of revenue, thus ensuring its healthy operation.

**Purpose:** To identify sample's percentage of the pharmacists who do know accounting knowledge, have attended relevant seminars, trust accounting specialists and require financial statements in a regular basis. Furthermore, its purpose is to capture participants' opinion concerning the usefulness of accounting knowledge, as well as probable correlations between demographic factors who may affect the effectiveness of its application and the improvement of variable concerning such businesses.

**Methodology:** An improvised questionnaire has been distributed and 112 responses were received. The sample was a "convenience" one, the statistical package that has been used was SPSS v.27 and the statistical test conducted, additionally to the descriptive analysis, were t-test/ANOVA and Pearson correlations.

**Results:** The 68,7% stated that have "none, to little" accounting knowledge and the 87,5% have "never or a few times" attended to seminars about accounting. The 79,4% admitted that accounting knowledge could significantly help the profitability of their pharmacy. The 81,3% stated that accounting knowledge can support them significantly decrease their expenses, while the 64,3% stated that can help them "too much", towards revenue increase. The 59,9% have mentioned that receives specialists' advices regarding accounting issues when it comes to serious decision making. Pharmacists' percentages who ask for financial statements in a yearly or quarter basis, showed very low levels. Women seem to ask more often than men, the assistance of a specialist (accountant) for their monthly VAT forecasts. Accounting support, age, job position within a pharmacy and years of service, showed a few correlations regarding the usefulness of accounting knowledge by pharmacy entrepreneurs.

**Key words:** accounting knowledge, pharmacists, decision making, healthcare units

# ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ

ΠΕΡΙΛΗΨΗ.....	2
ABSTRACT.....	3
ΘΕΩΡΗΤΙΚΟ ΜΕΡΟΣ.....	5
Κεφάλαιο 1 <sup>ο</sup> : Εννοιολογικό πλαίσιο .....	5
1.1 Το περιεχόμενο και η σημασία της λογιστικής .....	5
1.2 Λήψη αποφάσεων.....	8
1.2.1 Γενικά.....	10
1.2.2 Στόχοι ανάλυσης της λογιστικής πληροφορίας .....	12
Κεφάλαιο 2 <sup>ο</sup> : Φαρμακεία και γνώσεις λογιστικής .....	16
2.1 Λογιστική μικρών και μεσαίων επιχειρήσεων .....	16
2.1.1 Γενικά.....	16
2.1.2 Θετικά και αρνητικά στοιχεία μικρομεσαίων επιχειρήσεων .....	19
2.2 Οι μορφές των φαρμακείων ως είδος επιχειρήσεων .....	21
2.3 Απαιτούμενες γνώσεις λογιστικής σε επιχείρηση Φαρμακείου .....	23
2.4 Σχετικές μελέτες .....	25
Κεφάλαιο 3 <sup>ο</sup> : Μεθοδολογία έρευνας.....	27
3.1 Σκοπός της ερευνητικής προσέγγισης - Ερωτήματα & υποθέσεις .....	27
3.2 Επιλογή και αξιοπιστία ερευνητικού εργαλείου.....	28
3.3 Πληθυσμός και επιλογή δείγματος έρευνας.....	30
Κεφάλαιο 4 <sup>ο</sup> : Αποτελέσματα έρευνας.....	31
4.1 Δημογραφικά χαρακτηριστικά .....	31
4.2 Ανάλυση δεδομένων & ερμηνεία ευρημάτων .....	36
Κεφάλαιο 5ο: Συζήτηση & Συμπεράσματα.....	73
5.1 Συζήτηση.....	73
5.2 Συμπεράσματα.....	76
Βιβλιογραφία .....	78
<i>Ελληνική</i> .....	78
<i>Ξενόγλωσση</i> .....	80
<i>Νομοθεσία</i> .....	82
Παράρτημα .....	83

# ΘΕΩΡΗΤΙΚΟ ΜΕΡΟΣ

## Κεφάλαιο 1<sup>ο</sup>: Εννοιολογικό πλαίσιο

### 1.1 Το περιεχόμενο και η σημασία της λογιστικής

Η “λογιστική” αποτελεί την επιστήμη που εντοπίζει, καταχωρεί, επεξεργάζεται και παρουσιάζει τις οικονομικές ενέργειες που διαπράττουν οι επιχειρήσεις (ή τα άτομα), δίνοντας έπειτα τη δυνατότητα σύνταξης αναφορών (reports) που θα επιτρέψουν τη λήψη όσο το δυνατόν πιο ορθολογικών οικονομικών αποφάσεων. Ο όρος έχει τις ρίζες του στο ρήμα *λογίζω*, αφού αντικείμενό του είναι η τήρηση και παρακολούθηση λογαριασμών που αντικατοπτρίζουν οικονομικά γεγονότα, ενώ η ορθή ορολογία στα αγγλικά, είναι το “*accounting*” (Δημητράς & Βρέτζου, 2015). Επιπροσθέτως, αποτελεί ένα σύστημα με τη βοήθεια του οποίου καταγράφεται και ελέγχεται η κερδοφορία (ή ζημιά) που αποφέρουν οι διάφορες οικονομικές δραστηριότητες, αφού χάρει σε αυτή λαμβάνουν χώρα ενέργειες όπως η συστηματική καταγραφή της αξίας των υλικών και υπηρεσιών, καθώς και των δραστηριοτήτων που διαφοροποιούν αυτά τα δύο. Για αυτό αλλά και πολλούς άλλους λόγους, ο ρόλος ενός λογιστή για μια επιχείρηση θεωρείται σημαντικός, μιας και αποτελεί το άτομο που συγκεντρώνει πλήθος πληροφοριών μέσω των λογιστικών βιβλίων που τηρεί, τις αξιολογεί πρώτος και μπορεί να συστήσει βέλτιστες επιλογές σε επενδυτικό και διοικητικό επίπεδο (Νεγκάκης & Κουσενίδης, 2015).

Πρόκειται στην ουσία για ένα αριθμητικό σύστημα οικονομικής φύσεως, το οποίο προσδιορίζει και καταγράφει με μεθοδικό και συστηματικό τρόπο τις χρηματοοικονομικές πράξεις (ή συναλλαγές) και τις οικονομικές ενέργειες, προκειμένου να καταστεί στο μέλλον εφικτός ο οικονομικός έλεγχος μιας οντότητας. Το γεγονός ότι με τη βοήθειά της καθίσταται δυνατή η μεθοδική καταγραφή της χρηματικής αξίας κάθε οικονομικής δραστηριότητας διαχρονικά, από την παραγωγή έως την κατανάλωση, βοηθά τον άνθρωπο να προσδιορίσει τη χρηματική αξία κάθε αγαθού, το κόστος κάθε υλικού αλλά και το κόστος της ανθρώπινης δραστηριότητας (Λαμπρόπουλος, 2008). Η σημασία της, έγκειται επίσης στο γεγονός ότι συμβάλει στην επίτευξη των παρακάτω στόχων (Γκίκας και συνεργάτες, 2006):

- i. προσδιορίζεται η οικονομική κατάσταση μιας οντότητας, στιγμιαία αλλά και διαχρονικά
- ii. παρακολουθούνται οι μεταβολές των περιουσιακών στοιχείων

- iii. ασκείται έλεγχος (τυπικός, κατασταλτικός, προληπτικός, νομιμότητας απόκτησης κ.ά.) σχετικός με τη διαχείριση των περιουσιακών στοιχείων
- iv. συγκεντρώνονται στατιστικά δεδομένα τα οποία αφορούν την παρακολούθηση της εξέλιξης των οικονομικών μεγεθών
- v. προσδιορίζονται τα οικονομικά αποτελέσματα (κέρδη ή ζημιές) μιας περιόδου χρήσεως, τα οποία προκύπτουν σε κάθε χρονική περίοδο μέσα από διάφορες δραστηριότητες.

Επιπροσθέτως, ως συγγενής κλάδος της επιστήμης των μαθηματικών, το περιεχόμενό της έχει βασιστεί σε ένα σύστημα κατηγοριοποίησης και κατάταξης, το οποίο ανάλογα με το είδος της συναλλαγής (παραγωγή, ανταλλαγή, κατανάλωση) αναλύει και συνθέτει τα αποτελέσματά τους, επιτυγχάνοντας τον ακριβή προσδιορισμό της οικονομικής κατάστασης μιας οντότητας και τις διαχρονικές πορείες των εκάστοτε οικονομικών δραστηριοτήτων (Τσακλάγκανος, 2005). Όσο οι οικονομικές σχέσεις καθίστανται πιο σύνθετες, η επιστήμη της λογιστικής επίσης εμπλουτίζεται και διευρύνεται, ενώ με τη βοήθεια της τεχνολογίας γίνεται κάπως πιο εύκολη η διαχείριση των δεδομένων από τους επαγγελματίες (Δημητράς & Μπάλλας, 2009).

Η λογιστική λοιπόν, ποσοτικοποιεί σε χρηματικές μονάδες και καταγράφει συστηματικά, κάθε μέγεθος που αφορά μια οικονομική οντότητα. Αν και διακρίνεται σε πλήθος κατηγοριών, αναλόγως του σκοπού που επιδιώκεται να εξυπηρετήσει, των ενδιαφερομένων στους οποίους πρόκειται να απευθυνθεί και των αναγκών που καλείται να καλύψει σε επίπεδο πληροφόρησης, μια αρχική διάκριση θα μπορούσε να γίνει σε (Νεγκάκης & Κουσενίδης, 2015): (i) *Χρηματοοικονομική Λογιστική* και (ii) *Διοικητική Λογιστική*. Στη διάκριση αυτή, βασικό κριτήριο είναι η εξωστρέφεια της πληροφόρησης, με την πρώτη κατηγορία να καλύπτει ανάγκες πληροφόρησης ομάδων εκτός της οικονομικής οντότητας (για παράδειγμα τις Φορολογικές Αρχές) και τη δεύτερη κατηγορία να καλύπτει αυτές στο εσωτερικό της επιχείρησης. Άλλες διακρίσεις της είναι σε (Νεγκάκης, 2017):

- a. “*Γενική και Ειδική*”, βάσει του περιεχομένου της (η Γενική περιλαμβάνει το σύνολο των βασικών κανόνων, απαραίτητων για την παρακολούθηση μιας οικονομικής δραστηριότητας, ενώ η Ειδική επεξεργάζεται θέματα ειδικής φύσεως, τα οποία πηγάζουν από τις ιδιαιτερότητες των κλάδων όπου δραστηριοποιείται η εκάστοτε οικονομική οντότητα)

- b. “*Δημόσια και Ιδιωτική*”, βάσει του χαρακτήρα της οικονομικής οντότητας της οποίας η οικονομική δραστηριότητα χρήζει αποτύπωσης
- c. “*Λογιστική Ατομικών Επιχειρήσεων & Λογιστική Εταιρειών*”, βάσει της νομικής μορφής που χαρακτηρίζει την επιχείρηση.

Κλείνοντας την παρούσα ενότητα, κρίνεται σκόπιμη μια σύντομη αναφορά στα δύο συστήματα διατήρησης βιβλίων, ως κύρια εργαλεία διαχείρισης λογιστικών καταστάσεων: το απλογραφικό και το διπλογραφικό. Αρχικά, η κατηγοριοποίηση μιας επιχείρησης βάσει μεγέθους (πολύ μικρή, μικρή, μεσαία ή μεγάλη) και σύμφωνα με τα Ελληνικά Λογιστικά Πρότυπα (ΕΛΠ), γίνεται κυρίως για να προσδιοριστούν οι λογιστικές υποχρεώσεις που της αναλογούν, στα πλαίσια λειτουργίας του συστήματος λογιστικής που εφαρμόζεται. Στο σύνολό τους, οι υποχρεώσεις αυτές αφορούν τις χρηματοοικονομικές καταστάσεις που οι εταιρείες υποχρεούνται να συντάσσουν, βάσει των άρθρων 16 και 17, του Ν.4308/2014 (Νεγκάκης, 2017).

Το λεγόμενο λοιπόν “*διπλογραφικό λογιστικό σύστημα*” εφαρμόζεται από οικονομικές οντότητες που συντάσσουν ισολογισμό (υποχρεωτικά ή προαιρετικά). Στην ουσία, είναι η γνωστή στους κύκλους των λογιστών, διγραφική μέθοδος τήρησης βιβλίων (παλιότερα αναφερόταν ως κατηγορία Γ’) και παρακολουθεί τα στοιχεία που τηρεί η επιχείρηση, αναλύοντας τις συναλλαγές και τα συμβάντα που ασκούν επίδραση στη διαμόρφωση των στοιχείων του ισολογισμού, δηλαδή στο/στα (Ματσατσίνης και συνεργάτες, 2010):

- Ενεργητικό (αξία περιουσιακών στοιχείων)
- Παθητικό (ύψος υποχρεώσεων προς τρίτους)
- Ίδια Κεφάλαια (μεγέθη καθαρής θέσης της επιχείρησης).

Στον αντίποδα, στις οικονομικές οντότητες που δικαιούνται να τηρούν ανάλογα στοιχεία ώστε να συντάσσουν μόνο κατάσταση αποτελεσμάτων, απαλλασσόμενες ταυτόχρονα από την υποχρέωση σύνταξης Ισολογισμού, δίνεται η δυνατότητα αξιοποίησης ενός κατάλληλου “*απλογραφικού λογιστικού συστήματος*” (παλιότερα γνωστό ως “*βιβλίο εσόδων-εξόδων*”), με σκοπό να παρακολουθούνται πιο εύκολα τα στοιχεία της κατάστασης αποτελεσμάτων της. Αυτό δε σημαίνει ότι η καταχώριση των συναλλαγών τους δεν πρέπει να συνοδεύεται από ορθότητα, πληρότητα και τάξη, βάσει του άρθρου 5 του Ν.4308/2014. Εν συντομία, σύμφωνα και με τον

προαναφερθέντα νόμο, το εν λόγω σύστημα μπορούν να υιοθετούν οι πολύ μικρές επιχειρήσεις, οι οποίες δεν είναι υποχρεωμένες να συντάσσουν ισολογισμούς και συγκεκριμένα (Δημητράς & Βρέτζου, 2015):

- οι αστικές εταιρείες κερδοσκοπικού αλλά και μη-κερδοσκοπικού χαρακτήρα
- οι ομόρρυθμες και οι ετερόρρυθμες εταιρείες
- οι ατομικές επιχειρήσεις
- οι δικηγορικές εταιρείες και οι κοινωνίες αστικού δικαίου
- οι κοινοπραξίες
- οποιαδήποτε οντότητα ανήκει στον ιδιωτικό τομέα και διαπράττει επιχειρηματική δραστηριότητα, σημειώνοντας κύκλο εργασιών έως €1,5 εκατ.

## 1.2 Λήψη αποφάσεων

Όπως σημειώθηκε και σε προηγούμενη ενότητα, η επιστήμη της λογιστικής δίνει τη δυνατότητα στις ενδιαφερόμενες πλευρές, να προβούν στη λήψη ορθών αποφάσεων, παρατηρώντας τα αποτελέσματά της. Τι σημαίνει όμως “λήψη αποφάσεων” και μέσα από ποιο πρίσμα διέρχεται όσον αφορά τη λειτουργία των επιχειρήσεων;

Η λήψη αποφάσεων σε επίπεδο επιχειρήσεων, είναι ένα εκ των πλέον σοβαρών ζητημάτων των οικονομικών δραστηριοτήτων του ανθρώπου και δε θεωρείται ούτε εύκολη ούτε απλή διαδικασία. Ο λόγος έγκειται στο ότι η διαδικασία αυτή χρειάζεται μελέτη πλήθους διαφορετικών δεδομένων που συνδέονται με ένα ζήτημα (ή πρόβλημα) για το οποίο απαιτείται να ληφθεί απόφαση, ενίοτε και άμεσα (Tinkelman, 2015). Οι πιο σημαντικές παράμετροι από τις οποίες εξαρτάται η ληφθείσα απόφαση, είναι οι προσωπικές αξίες του ατόμου που την παίρνει, καθώς και ο βαθμός επικινδυνότητας (ρίσκο) που τη χαρακτηρίζει. Συχνά, ο κίνδυνος είναι μεγάλος, ιδίως στη λειτουργία των επιχειρήσεων, δεδομένου ότι κανείς δε μπορεί να προβλέπει με ακρίβεια το μέλλον, ενώ όσον αφορά τις προσωπικές αξίες, η ορθή απόφαση είθισται να αντανακλά την προσωπικότητα του ατόμου που προβαίνει σε αυτή (Weygandt, Kimmel & Kieso, 2015).



Από τομέα σε τομέα, το περιεχόμενο της λήψης αποφάσεων ποικίλει, αφού διαφέρουν αντίστοιχα οι βασικές και εξειδικευμένες γνώσεις που χρειάζονται, προκειμένου η απόφαση που θα παρθεί να θεωρείται ορθή. Σε επιχειρηματικό επίπεδο, η λήψη απολύτως ορθών αποφάσεων είναι δύσκολη, εξαιτίας του πλήθους των παραμέτρων που μπορούν να τις επηρεάσουν, ενώ αρκετές φορές οι πληροφορίες που απαιτούνται δεν είναι διαθέσιμες στο σωστό χρόνο, με αποτέλεσμα οι υπεύθυνοι λήψης αποφάσεων να δυσκολεύονται ακόμη περισσότερο (Weerasekara & Bhanugoran, 2022). Όταν επίσης απουσιάζει το απαραίτητο επίπεδο δεξιοτήτων (ή/και γνώσεων) για τέτοιες ενέργειες, οι πρακτικές που τελικά θα εφαρμοστούν μπορεί να μην αποφέρουν τα επιθυμητά αποτελέσματα. Επομένως, η λήψη ορθών αποφάσεων σε επιχειρηματικό επίπεδο, απαιτεί να εξασφαλιστούν εγκαίρως οι απαραίτητες πληροφορίες και φυσικά να υπάρχουν οι κατάλληλοι άνθρωποι στις σωστές θέσεις, ικανοί να εφαρμόσουν τις πλέον αποδοτικές στρατηγικές (Μπάλλας & Χέβας, 2011).

Όπως σημειώθηκε και πιο πάνω, η επιστήμη της λογιστικής είναι επί της ουσίας μέρος της επιστήμης των Μαθηματικών και σκοπός της είναι να προσδιορίζονται με ακρίβεια οι οικονομικές καταστάσεις των διαφόρων τύπων οντοτήτων, καθώς και να υπολογίζεται η απόδοσή τους. Η βασική της λειτουργία είναι να αποτυπώνει πληροφορίες που βασίζονται σε οικονομικά δεδομένα τα οποία πηγάζουν από χρηματοοικονομικές καταστάσεις κάθε επιχείρησης και με τον τρόπο αυτό να διευκολύνουν όσους λαμβάνουν αποφάσεις, να οδηγούνται στις βέλτιστες δυνατές επιλογές τόσο με βραχυχρόνιο όσο και μακροχρόνιο ορίζοντα (Λαμπρόπουλος, 2008).

Οι πληροφορίες που στηρίζονται σε λογιστικά στοιχεία, θεωρούνται ύψιστης σημασίας για όλες τις επιχειρήσεις, αφού προσφέρουν σημαντική βοήθεια στους διαχειριστές των χρηματοοικονομικών της καταστάσεων, έτσι ώστε να προχωρούν σε συμπεράσματα σχετικά με οτιδήποτε αφορά το εκάστοτε τμήμα του οργανισμού και στη συνέχεια να λαμβάνουν αποφάσεις στηριζόμενοι σε αυτά τα συμπεράσματα (Ogarca, 2015). Οι λογιστικές πληροφορίες διαδραματίζουν καθοριστικό ρόλο στη λήψη αποφάσεων και χαρακτηρίζονται από υψηλή αξιοπιστία, ακριβώς εξαιτίας της ποσοτικοποίησης την οποία έχουν υποστεί τα υπάρχοντα δεδομένα και της ακρίβειας από την οποία - συνήθως - διέπονται (Weygandt, Kimmel & Kieso, 2015).

Προκειμένου μια επιχείρηση να μπορέσει να φέρει εις πέρας τις συνεχείς αλλαγές με τις οποίες έρχεται αντιμέτωπη στο σύγχρονο ανταγωνιστικό και παγκοσμιοποιημένο περιβάλλον,

είναι καλό να διαθέτει όσο το δυνατόν πιο καταρτισμένους ανθρώπους σε θέσεις-κλειδιά, ικανούς να συγκεντρώνουν, να ελέγχουν και να εκμεταλλεύονται τις απαραίτητες πληροφορίες που μπορεί να προσφέρει ο τεράστιος όγκος δεδομένων στις τεχνολογικά σύγχρονες επιχειρήσεις. Έτσι, διασφαλίζεται πιο εύκολα και η ομαλή λειτουργία του οργανισμού, όπως επίσης η μακροημέρευση της (Ardakani & Avorgani, 2021). Με τη χρήση μάλιστα των κατάλληλων εργαλείων που παρέχει η τεχνολογία, οι υπεύθυνοι λήψης αποφάσεων των επιχειρήσεων μειώνουν τον απαιτούμενο χρόνο συγκέντρωσης των αναγκαίων πληροφοριών, λαμβάνοντας όχι μόνο τις πιο σωστές αποφάσεις αλλά και στον ελάχιστο δυνατό χρόνο (Tinkelman, 2015).

Οι οικονομικές καταστάσεις των επιχειρήσεων προσφέρουν σημαντική χρηματοοικονομική πληροφόρηση, η οποία θεωρείται απαραίτητη για οποιοδήποτε είδους απόφαση σχετίζεται με συναλλαγές του οργανισμού, όπως οι αποφάσεις που αφορούν την παραγωγική διαδικασία, τον τρόπο ερμηνείας των δεικτών της αγοράς, την μέτρηση επιδόσεων και πολλά ακόμη. Έτσι, οικονομικής φύσεως δεδομένα τα οποία βρίσκονται στις λογιστικές καταστάσεις κάθε επιχείρησης, αξιοποιούνται από τις διοικήσεις τόσο για να αξιολογηθούν ορθά οι επιδόσεις προηγούμενων περιόδων οικονομικής χρήσεως όσο και για να σχεδιαστούν αποτελεσματικότερα οι μελλοντικές (Παπαδέας, 2013).

### **1.2.1 Γενικά**

Κύριο λοιπόν αντικείμενο της λογιστικής, δεν είναι μόνο να παρέχει πληροφορίες που αποτυπώνουν τα αποτελέσματα των δραστηριοτήτων του οργανισμού στο παρελθόν - αν και θεωρείται επίσης σημαντικό ζήτημα - αλλά η παροχή αυτών των πληροφοριών με κατάλληλο τρόπο, έτσι ώστε η αξιοποίησή τους να καθιστά εφικτό τον προγραμματισμό των δραστηριοτήτων της επιχείρησης στο μέλλον. Χαρακτηριστικό παράδειγμα θα μπορούσε να αποτελεί η κατάσταση Ισολογισμού, τα στοιχεία του οποίου πρέπει να αποτυπώνονται σε τέτοια μορφή που να μπορεί να τα αξιοποιήσει όχι μόνο η διοίκηση του οργανισμού αλλά και οι προμηθευτές της, οι ελεγκτικοί μηχανισμοί και οποιοδήποτε ενδιαφερόμενο μέρος (Μπάλλας & Χέβας, 2011).

Οι οικονομικές καταστάσεις παρέχουν επίσης στοιχεία τα οποία μπορούν να υποστούν επεξεργασία και να παρουσιαστούν εύκολα και απλά, χάριν στις δεκάδες δυνατότητες που

επιτρέπουν τα εξελιγμένα Πληροφοριακά Συστήματα Λογιστικής. Έτσι, όχι μόνο οι εργαζόμενοι μιας επιχείρησης αλλά και οποιαδήποτε πλευρά τις χρειάζεται (όπως η ερευνητική κοινότητα), μπορεί να τις αξιοποιήσει προκειμένου να καταλήξει σε συμπεράσματα και να λάβει τις απαραίτητες - για αυτή - αποφάσεις (Lopez & Hiebl, 2015). Σε μια επιχείρηση εξάλλου, ο γρήγορος εντοπισμός προβλημάτων και η λήψη αποφάσεων με στόχο την επίλυσή τους, καθώς και η αξιοποίηση ευκαιριών αφού πρώτα εντοπιστούν, είναι η ειδοποιός διαφορά ανάμεσα στην επιτυχία και την αποτυχία. Ορισμένες μάλιστα από τις δυνατότητες που προσφέρουν τα λογιστικά, λογισμικά και γενικότερα τα Πληροφοριακά Συστήματα χρηματοοικονομικής διαχείρισης, σχετίζονται με τη συγχώνευση πληθώρας χρηματοοικονομικών δεδομένων προερχόμενων από ποικίλες πηγές, τη διευκόλυνση της πρόσβασης σε χρηματοοικονομικά στοιχεία, τόσο των εσωτερικών όσο και των εξωτερικών χρηστών των εταιρειών και τέλος, την αμεσότητα στη διαθεσιμότητα τέτοιων στοιχείων (Weygandt, Kimmel & Kieso, 2015).

Στα σημερινά λογιστικά γραφεία πραγματοποιείται το σύνολο των λογιστικών διαδικασιών των οικονομικών οντοτήτων και ως εκ τούτου, συνθέτουν ένα βασικό μέρος των σύγχρονων επιχειρήσεων, δεδομένου ότι είναι ικανά να συνδράμουν στην ταχύτερη και πιο ουσιαστική λήψη αποφάσεων, αξιοποιώντας πληροφορίες και καταλήγοντας σε συμπεράσματα στα οποία τους οδηγούν τα διαθέσιμα Πληροφοριακά Συστήματα (Mozaheb, Alamolhodaei & Ardakani, 2015). Στόχος αυτών των ενεργειών είναι να αυξηθούν δείκτες όπως η παραγωγικότητα του οργανισμού, η αποτελεσματικότητα στη λειτουργία του, η αποδοτικότητα στη χρήση πόρων και τελικά, η ανταγωνιστικότητά του. Για να θεωρηθούν όμως σημαντικές οι πληροφορίες χρηματοοικονομικής φύσεως και να μπορούν να προσφέρουν ουσιωδώς στη λήψη αποφάσεων, θα πρέπει να πληρούνται ορισμένες προϋποθέσεις και συγκεκριμένα (Tinkelman, 2015):

- *Να είναι κατανοητές:* Η λογιστική πληροφορία θα πρέπει να παρουσιάζεται απλά και να αποτυπώνεται με όσο το δυνατόν μεγαλύτερη σαφήνεια. Αυτό είναι γνωστό ότι βοηθά στην ευκολότερη κατανόηση των πληροφοριών και στην αξιοποίησή τους.
- *Να είναι συνεκτικές:* Η συνοχή αλλά και η σταθερότητα των λογιστικών πληροφοριών θεωρούνται καθοριστικής σημασίας. Οι όποιες αλλαγές στον τρόπο διαχείρισης των λογιστικών καταστάσεων από πλευράς επιχείρησης, θα πρέπει να γνωστοποιούνται.
- *Να χαρακτηρίζονται από αξιοπιστία:* Η λογιστική πληροφόρηση θα πρέπει να απαλλάσσεται τόσο από μεροληπτική αντιμετώπιση όσο και σφάλματα

- *Να διέπονται από συνάφεια:* Η λογιστική πληροφορία πρέπει όχι μόνο να μπορεί να προσφέρει δυνατότητα πρόβλεψης συμβάντων σε μελλοντικό χρόνο αλλά να μπορεί να συνδεθεί κιάλας με δεδομένα του παρελθόντος. Οι συναφείς πληροφορίες προσφέρουν μεγαλύτερη προγνωστική αξία και παίζουν σημαντικό ρόλο σε επίπεδο ανατροφοδότησης του χρήστη. Οι δύο αυτές παράμετροι αλληλοσυνδέονται και αυτό συμβαίνει επειδή η γνώση του παρελθόντος θεωρείται βάση για μελλοντικές προγνώσεις, ενώ αν δεν υπάρχει ενδιαφέρον για μελλοντικές διαπιστώσεις, τότε η γνώση αμέσως αποτελεί περιττή πληροφορία.
- *Να είναι επίκαιρες:* Με απλά λόγια, οι χρήστες να τις έχουν στα χέρια τους προτού αυτές πάψουν να αξίζουν πραγματικά ως γνώση, άρα να καταστούν άχρηστες στις προσπάθειες λήψης αποφάσεων
- *Να μπορούν να υποστούν σύγκριση:* Το είδος των λογιστικών πληροφοριών, δίνει τη δυνατότητα σε όσους τις αξιοποιούν, να ελέγχουν τις αλλαγές που έχουν οι ίδιες υποστεί κατά τη διάρκεια μιας συγκεκριμένης περιόδου. Έτσι, οι λογιστικές πληροφορίες που μπορούν να συγκριθούν με όμοιές τους, δίνουν τη δυνατότητα σύγκρισης των επιδόσεων της εκάστοτε επιχείρησης, συγκριτικά με αντίστοιχες τιμές άλλων επιχειρήσεων του κλάδου και αξιολόγησης των επιπέδων ανταγωνιστικότητας.

### **1.2.2 Στόχοι ανάλυσης της λογιστικής πληροφορίας**

Από τη στιγμή που οι οικονομικές καταστάσεις συντάσσονται, ολοκληρώνεται στην ουσία και ο βασικός ρόλος της λογιστικής, επομένως έρχεται στο προσκήνιο η δυνατότητα που δίνεται στους χρήστες για ερμηνεία και έπειτα αξιολόγηση των στοιχείων τους. Δεδομένου ότι οι οικονομικές καταστάσεις αποτελούν αναμφίβολα την κύρια πηγή πληροφόρησης τόσο για τους χρήστες εντός της επιχείρησης (εργαζόμενοι, διοίκηση κ.ά.) όσο και αυτούς από το εξωτερικό της περιβάλλον (ελεγκτικοί μηχανισμοί κ.ά.), τους τροφοδοτεί με την απαραίτητη γνώση για τη λήψη ορθών, γρήγορων και έγκυρων αποφάσεων (Κόντος, 2015).

Προκειμένου όμως να είναι σε θέση ο εκάστοτε χρήστης, να διατηρεί ολοκληρωμένη και συνολική εικόνα για τη λειτουργία και πορεία της επιχείρησης που παρατηρεί, θεωρούνται καθοριστικές και μια σειρά άλλων πληροφοριών που μπορεί να εντοπίσει στους απολογισμούς

τους οποίους συντάσσει κάθε επιχείρηση και σε ορισμένα εξω-λογιστικά δεδομένα, οποιαδήποτε ενδιαφερόμενη πλευρά. Με τον τρόπο αυτό, η όποια υποσημείωση και διευκρίνιση συνοδεύει τις χρηματοοικονομικές καταστάσεις μιας επιχείρησης, θα πρέπει να εξετάζεται με προσοχή κατά τις φάσεις αξιολόγησης και ανάλυσης των στοιχείων της (Γκίκας & Παπαδάκη, 2012).

Συνεπώς, βάσει των όσων αναφέρθηκαν πιο πάνω, ο Ισολογισμός και η Κατάσταση Αποτελεσμάτων Χρήσης είναι οι ουσιαστικότερες πηγές από τις οποίες αντλούνται πληροφορίες και δεδομένα σχετικά με την οικονομική δραστηριότητα των επιχειρήσεων. Σε αυτές τις λογιστικές καταστάσεις αποτυπώνεται το σύνολο των περιουσιακών στοιχείων κάθε οικονομικής οντότητας (πάγιο, διαθέσιμο & κυκλοφορούν ενεργητικό), οι πηγές από όπου αντλεί κεφάλαια (Ίδια Κεφάλαια & Υποχρεώσεις), καθώς και οι οικονομικές επιδόσεις των δραστηριοτήτων της σε ετήσια βάση. Ωστόσο, κρίνεται σκόπιμο να επισημανθούν δύο σημαντικά μειονεκτήματα που συνοδεύουν τις χρηματοοικονομικές καταστάσεις, τα οποία μάλιστα δυσχεραίνουν το έργο των αναλυτών και δεν είναι άλλα από (Weygandt, Kimmel & Kieso, 2015):

- A. Το γεγονός ότι όσα δεδομένα αξιοποιούνται στις χρηματοοικονομικές καταστάσεις, χαρακτηρίζονται από έλλειψη ομοιομορφίας και είναι περιληπτικά (εφαρμόζονται διάφορες μέθοδοι κατά τη σύνταξη τους).
- B. Ο χρόνος που περνά από τη λήξη της περιόδου που αφορά κάθε οικονομική κατάσταση, έως ότου αυτή παρουσιαστεί δημοσίως, είναι συνήθως μεγάλος, με αποτέλεσμα να προκαλείται συχνά σύγχυση.

Σε περίπτωση που ένας αναλυτής επιθυμεί να ερμηνεύσει και να αξιολογήσει τα στοιχεία μιας οικονομικής κατάστασης, θα πρέπει να έχει αποκτήσει εξοικείωση, έστω με ορισμένες βασικές πρακτικές ανάλυσης χρηματοοικονομικών καταστάσεων. Αναλόγως αυτών που ενδιαφέρουν τον αναλυτή (ή όποια ενδιαφερόμενη πλευρά από μετόχους και πιστωτές έως κρατικές υπηρεσίες), καθώς και των απαιτήσεών του, η μέθοδος χρηματοοικονομικής ανάλυσης μπορεί να ποικίλει. Ωστόσο, στους αναλυτές δίνεται η δυνατότητα να εφαρμόζουν μια ποικιλία από τεχνικές ανάλυσης, δίνοντας προσοχή - ανά περίπτωση - σε κάθε στοιχείο που πιθανόν απαιτείται για να πετύχουν το σκοπό που έχουν (Carey & Tanewski, 2016). Για παράδειγμα, όταν ένας βραχυχρόνιος πιστωτής μιας επιχείρησης επιθυμεί να αξιολογήσει την ικανότητά της να φέρει εις πέρας τις τρέχουσες υποχρεώσεις που της αναλογούν, αποσκοπεί στη διασφάλιση της

εξυπηρέτησης των τόκων και στην τελική επιστροφή του δανείου που έχει συνάψει μαζί της. Έτσι, σε μια τέτοια περίπτωση ελέγχεται σε πρώτη φάση η σχέση ανάμεσα στα “Κυκλοφορούντα Στοιχεία” και τις “Βραχυπρόθεσμες Υποχρεώσεις” της, αποσκοπώντας στην αξιολόγηση της τρέχουσας οικονομικής της κατάστασης. Στον αντίποδα, στην περίπτωση ενός μακροχρόνιου πιστωτή, αυτό στο οποίο θα δώσει μεγαλύτερη έμφαση είναι τα μακροχρόνια οικονομικά μεγέθη της επιχείρησης, όπως για παράδειγμα η “Διάρθρωση Κεφαλαίων”, τα “Τρέχοντα & Μελλοντικά Κέρδη” και οι “Μεταβολές Οικονομικής Θέσης” (Αληφαντής, 2008).

Από την άλλη τώρα, οι διοικήσεις των επιχειρήσεων θα ενδιαφερθούν κυρίως για τη “Διάρθρωση & Σύνθεση των Κεφαλαίων”, για τις προοπτικές που παρουσιάζουν τα κεφάλαιά της, όπως επίσης για τη δυνατότητα επίτευξης κερδοφορίας. Ο λόγος που επικεντρώνεται σε αυτά τα μεγέθη, είναι επειδή τέτοιες πληροφορίες επηρεάζουν σημαντικά το μέγεθος, το είδος αλλά και το κόστος των δανείων που είναι ικανή να αποκτήσει η επιχείρηση. Για να επιτευχθεί εξάλλου έλεγχος και αξιολόγηση μιας επιχείρησης σε επίπεδο διοίκησης, απαιτείται ανάλυση των λογιστικών καταστάσεων, έτσι ώστε να καταστεί εμφανές κατά πόσο η ίδια μπορεί να εκτελέσει αποτελεσματικά τα καθήκοντά της. Επιπροσθέτως, καθίσταται εφικτός ο ορθός και έγκαιρος εντοπισμός πιθανών προβλημάτων, διευκολύνοντας έτσι τη λήψη αποφάσεων και την εκτέλεση των απαραίτητων, για την επίλυσή τους, ενεργειών (Weygandt, Kimmel & Kieso, 2015). Με τη σειρά τους, οι εργαζόμενοι σε μια επιχείρηση είναι λογικό να ενδιαφέρονται πρωτίστως για την επίτευξη μιας μακροχρόνια σταθερής λειτουργίας, καθώς και για την εμφάνιση προοπτικών μέσα από την εργασία τους, γεγονός που διαφαίνεται από την ικανότητα της επιχείρησης να καταβάλει μισθούς χωρίς αργοπορίες, καθώς και τη δυνατότητα να παρέχει ασφάλιση και διαρκή απασχόληση (Γκίκας & Παπαδάκη, 2012).

Έτσι, για να μπορέσουν να αναλύσουν τα χρηματοοικονομικά δεδομένα και τις λογιστικές καταστάσεις οι παραπάνω ομάδες που εμπλέκονται στη λειτουργία μιας επιχείρησης, κρίνεται σκόπιμο να ξεκινήσουν με το σύνολο των απαραίτητων συγκρίσεων (των δεδομένων στα οποία έχουν πρόσβαση) και έπειτα χάριν των αποτελεσμάτων αυτών, να λάβουν τις κατάλληλες αποφάσεις (Barbera & Hasso, 2013). Έτσι, γίνεται αντιληπτό ότι τα ενδιαφερόμενα μέρη, ακολουθώντας τα παραπάνω βήματα θα οδηγηθούν σε αποφάσεις που στηρίζονται σε συγκεκριμένα στοιχεία και όχι σε εικασίες αόριστες. Έτσι, η όποια αίσθηση αβεβαιότητας σχετικά με τη βιωσιμότητα της επιχείρησης και τη λήψη αποφάσεων, θα ελαχιστοποιηθεί, χωρίς ωστόσο

αυτό να παραβλέπει τη σημασία που διαδραματίζει ο ανθρώπινος παράγοντας (στη λήψη αποφάσεων), που με τη σειρά του αφήνει το δικό του στίγμα (Κόντος, 2015).

Τέλος, αξίζει μια σύντομη αναφορά στον εκάστοτε τρόπο με τον οποίο μπορεί να αναλυθεί μια χρηματοοικονομική κατάσταση, αφού μπορεί μεν να διαφέρει αλλά από την άλλη σημειώνει πάντοτε εξάρτηση από το σκοπό που έχει η ενδιαφερόμενη πλευρά. Συνεπώς, κρίνεται χρήσιμο πριν ξεκινήσει μια ανάλυση, να πραγματοποιείται μια κατάταξη ορισμένων λογαριασμών και ομαδοποίηση των λογιστικών καταστάσεων, με σκοπό (Αληφαντής, 2008):

- ❖ Να ελαχιστοποιούνται τα στοιχεία εκείνα που πρόκειται να αξιοποιηθούν, να υποστούν επεξεργασία και να μελετηθούν
- ❖ Να ταξινομηθούν οι λογιστικές καταστάσεις με τρόπο που διευκολύνουν την επίτευξη στόχων κάθε αναλυτή
- ❖ Να επιλέγονται συγκεκριμένα αθροίσματα/αποτελέσματα, καθώς και ποσά που θα οδηγήσουν στην εξαγωγή κατάλληλων και πάνω από όλα χρήσιμων, δεικτών/αριθμοδεικτών.

## **Κεφάλαιο 2<sup>ο</sup>: Φαρμακεία και γνώσεις λογιστικής**

### **2.1 Λογιστική μικρών και μεσαίων επιχειρήσεων**

Οι λεγόμενες “μικρομεσαίες επιχειρήσεις” (ΜμΕ) παίζουν καθοριστικό ρόλο στο διεθνές οικονομικό περιβάλλον που έχει επικρατήσει στην εποχή της παγκοσμιοποίησης, ωστόσο δεν έχει διατυπωθεί ακόμη κάποιος ορισμός ευρέως αποδεκτός, για τον προσδιορισμό τους, μιας και οι πολιτικές, κοινωνικές και οικονομικές συνθήκες διαφέρουν από κράτος σε κράτος (Najera & Collazzo, 2021). Αξίζει όμως μια σύντομη ματιά στο πώς κατάφεραν να διαδραματίζουν τόσο σημαντικό ρόλο, μιας και έως τις αρχές του '70, στο οικονομικό στερέωμα διεθνώς, κυριαρχούσαν οι μεγάλες επιχειρήσεις, μια κατάσταση που επικρατούσε ήδη από την εποχή της βιομηχανικής επανάστασης. Οι μεγάλες επιχειρήσεις μάλιστα, ήταν αυτές που μπορούσαν (και μπορούν ακόμη) να αξιοποιούν κάθε πλεονέκτημα μιας οικονομίας κλίμακας, με κύριο γνώρισμα τον σημαντικά μεγάλο όγκο παραγωγής, στοιχεία που θεωρούνται κομβικά στην προσπάθεια απόκτησης ανταγωνιστικού πλεονεκτήματος και τελικά επιβίωσης. Η κατάσταση αυτή, αποδείχθηκε από τις αρχές του '70 ότι θα άλλαζε (Λυγγίτσος, 2012).

#### **2.1.1 Γενικά**

Μετά τη λήξη του Β΄ Παγκοσμίου Πολέμου, σε πολλά ανεπτυγμένα κράτη σημειώθηκε σημαντική πρόοδος τόσο σε οικονομικό όσο και τεχνολογικό επίπεδο, παράγοντες που έμελλε να αλλάξουν τα έως τότε οικονομικά δεδομένα. Το κατά κεφαλήν εισόδημα σταδιακά παρουσίασε αύξηση, με αποτέλεσμα να προωθηθούν καινούρια καταναλωτικά πρότυπα, τα οποία με τη σειρά τους δημιούργησαν καινούριες παγκοσμιοποιημένες αγορές, οδήγησαν στη θέσπιση κανόνων για το διεθνές εμπόριο και αύξησαν το επίπεδο του πληθυσμού που είχε τη δυνατότητα να λάβει υψηλής ποιότητας εκπαίδευση. Σε συνδυασμό με την αλματώδη ανάπτυξη σε τεχνολογικό επίπεδο, οι μέθοδοι παραγωγής απέκτησαν σημαντική ευελιξία και διευκόλυναν ακόμη περισσότερο την αξιοποίηση των οικονομιών κλίμακας (Dvouletý, Srhoj & Pantea, 2021).

Ωστόσο, στις αρχές και στο τέλος της δεκαετίας του '70, δύο γεγονότα οικονομικής φύσεως (συγκεκριμένα οι πετρελαϊκές κρίσεις του '72 και του '79) ήταν αυτά που οδήγησαν εν τέλει τη δεκαετία του '80, σε οικονομική ύφεση διεθνώς, με αποτέλεσμα να σημειωθεί μια αλλαγή πορείας από το - επικρατούν έως τότε - μοντέλο βιομηχανικής παραγωγής, σε αυτό της



μικρομεσαίας επιχειρηματικότητας. Για να προσδιοριστεί λοιπόν όσο καλύτερα γίνεται ο όρος “μικρομεσαία επιχείρηση”, η πλειοψηφία των κρατών χρησιμοποιεί ποσοτικά κριτήρια, με τον αριθμό των εργαζομένων ή/και τον κύκλο εργασιών να θεωρούνται τα κυριότερα (Möller, Schäffer & Verbeeten, 2020). Για παράδειγμα στις ΗΠΑ, μικρομεσαία θεωρείται αυτή που απασχολεί έως 500 άτομα προσωπικό, ενώ στην Ιαπωνία αυτές που δεν ξεπερνάνε τους 300 εργαζομένους. Αντιστοίχως στην Ελλάδα, προτού ισχύσει ο ορισμός που προώθησε η Ευρωπαϊκή Ένωση, μικρομεσαία θεωρούνταν η επιχείρηση που διέθετε μέχρι 100 υπαλλήλους (Βασιλείου & Ηρειώτης, 2009).

Από τις 06.05.2003, η Ευρωπαϊκή Επιτροπή προώθησε για τα κράτη-μέλη της (συμπεριλαμβανομένων και κοινοτικών οργανισμών όπως το Ευρωπαϊκό Ταμείο Επενδύσεων και η Ευρωπαϊκή Τράπεζα Επενδύσεων) έναν ορισμό που αφορούσε τις μικρομεσαίες επιχειρήσεις, δίνοντας μάλιστα ορίζοντα εφαρμογής από την 01.01.2005, έτσι ώστε οι επιχειρήσεις αυτού του είδους να αποκτήσουν πρόσβαση σε ευρωπαϊκά προγράμματα στήριξης και εθνικούς χρηματοδοτικούς πόρους. Τα κράτη-μέλη, όφειλαν με τη σειρά τους να συμμορφωθούν προς αυτή την κοινοτική οδηγία η οποία ως προϋπόθεση αναγνώρισης των μικρομεσαίων επιχειρήσεων έθετε ένα όριο που αφορούσε είτε τον αριθμό των απασχολούμενων εργαζομένων είτε το σύνολο του συντασσόμενου Ισολογισμού είτε το σύνολο του κύκλου εργασιών. Πιο συγκεκριμένα, προκειμένου να προσδιοριστούν οι κατηγορίες των πολύ μικρών, μικρών & μεσαίων επιχειρήσεων, ίσχυαν τα παρακάτω (θέτοντας ωστόσο και ως έναν ορίζοντα για τη δυνατότητα αλλαγής των παρακάτω ορίων από την Ευρωπαϊκή Επιτροπή, στα 4 έτη) (Ευρωπαϊκή Επιτροπή, 2003):

- i. Μια επιχείρηση για να θεωρείται “πολύ μικρή”, θα πρέπει να διαθέτει αριθμό απασχολούμενου προσωπικού έως 10 άτομα, με όριο κύκλου εργασιών τα €2 εκατ.
- ii. Μια επιχείρηση για να θεωρείται “μικρή”, θα πρέπει να διαθέτει αριθμό απασχολούμενου προσωπικού μεταξύ 10 και 49 ατόμων, σημειώνοντας έως €10 εκατ. σύνολο Ισολογισμού
- iii. Μια επιχείρηση για να θεωρείται “μεσαία”, θα πρέπει να διαθέτει αριθμό απασχολούμενου προσωπικού μεταξύ 50 και 249 ατόμων, σημειώνοντας κύκλο εργασιών έως €50 εκατ. και σύνολο Ισολογισμού έως €43 εκατ.

Φτάνοντας έτσι στις χρηματοοικονομικές καταστάσεις που υποχρεούνται να τηρούν οι πολύ μικρές επιχειρήσεις (στις οποίες ανήκουν μάλιστα και πολλά από τα Φαρμακεία, ένας κλάδος που εξετάζεται στην παρούσα ερευνητική εργασία), θα πρέπει να σημειωθεί ότι όλες οι επιχειρήσεις από 01.01.2015 υποχρεούνται να τις καταρτίζουν και να τις δημοσιεύουν στο Γενικό Εμπορικό Μητρώο (ΓΕΜΗ), σύμφωνα με τις υποδείξεις των Ελληνικών Λογιστικών Προτύπων (ΕΛΠ) και βάσει του Ν.4308/2014. Από τη νομοθεσία των ΕΛΠ λοιπόν, οι διοικήσεις των “πολύ μικρών επιχειρήσεων” οφείλουν να συντάσσουν (New Enterprising Progressive Accounting, 2022):

- A. 1<sup>η</sup> κατηγορία “πολύ μικρών οντοτήτων” (ομόρρυθμες και ετερόρρυθμες εταιρείες, ατομικές επιχειρήσεις κ.ά., με κύκλο εργασιών €1,5 εκατ.)
- i. Λογιστικά βιβλία (απλογραφικό σύστημα)
  - ii. Όσες επιλέγουν σύνταξη μόνο Κατάστασης Αποτελεσμάτων Χρήσης, μπορούν να μην εφαρμόσουν κάποιες από τις διατάξεις των ΕΛΠ (παράγραφος 1 έως 6 του άρθρου 30, του Ν.4308/2014)
  - iii. Κατάσταση Αποτελεσμάτων Χρήσης και Προσάρτημα (για συγκεκριμένες εταιρείες αυτής της κατηγορίας)
  - iv. Εφόσον τηρείται μόνο βιβλίο Εσόδων-Εξόδων (απλογραφικό σύστημα), δεν είναι απαραίτητη η σύνταξη Ισολογισμού
  - v. Σύμφωνα με το Ν.4403/2016, δεν υπάρχει υποχρέωση σύνταξης Έκθεσης διαχείρισης του διαχειριστή
- B. 2<sup>η</sup> κατηγορία “πολύ μικρών οντοτήτων” (Ανώνυμες Εταιρείες, Εταιρείες Περιορισμένης Ευθύνης, Ιδιωτικές Κεφαλαιουχικές Εταιρείες, Ομόρρυθμες ή Ετερόρρυθμες Εταιρείες των οποίων οι άμεσοι ή έμμεσοι εταίροι είναι ΑΕ, ΕΠΕ, ΙΚΕ)
- i. Λογιστικά βιβλία (διπλογραφικό σύστημα)
  - ii. Εάν επιλεγεί η σύνταξη Συνοπτικού Ισολογισμού & Συνοπτικής Κατάστασης Αποτελεσμάτων Χρήσης, μπορούν να μην εφαρμόζουν ορισμένες διατάξεις του Ν.4308/2014
  - iii. Οι χρηματοοικονομικές καταστάσεις που υποχρεούνται να συντάσσουν οι ΑΕ, ΕΠΕ, ΙΚΕ και ΟΕ/ΕΕ με άλλες ΑΕ, ΕΠΕ ή ΙΚΕ ως άμεσους ή έμμεσους εταίρους είναι: (i) ο Ισολογισμός, (ii) η Κατάσταση Αποτελεσμάτων Χρήσης και (iii) το Προσάρτημα,

ενώ όσες συντάσσουν συνοπτικό Ισολογισμό και συνοπτική Κατάσταση Αποτελεσμάτων Χρήσης, μπορούν να μη συντάσσουν το τελευταίο.

- iv. Αυτή η κατηγορία επιχειρήσεων, μπορεί να επιλέξει την προαιρετική σύνταξη πλήρων, αντί συνοπτικών καταστάσεων
- v. Έκθεση διαχείρισης του διαχειριστή (ή του Διοικητικού Συμβουλίου), με τις εξής εξαιρέσεις:
  - a) Οι πολύ μικρές ΑΕ - πέραν όσων αποτελούν ΑΕ δημοσίου συμφέροντος, σύμφωνα με το Παράρτημα Α΄ του Ν.4308/2014 - δεν είναι υποχρεωμένες να συντάσσουν την εν λόγω χρηματοοικονομική κατάσταση
  - b) Πολύ μικρές ΕΠΕ, ΙΚΕ, ΟΕ/ΕΕ που έχουν ως άμεσους ή έμμεσους εταίρους άλλες ΑΕ, ΕΠΕ, ΙΚΕ, ΟΕ/ΕΕ, επίσης δεν υποχρεούνται από τη σύνταξη της εν λόγω χρηματοοικονομικής κατάστασης

C. Έλεγχος οικονομικών καταστάσεων “πολύ μικρών οντοτήτων”: Σύμφωνα με το Ν.4336/2015, οι νόμιμοι ελεγκτές (ή τα νόμιμα ελεγκτικά γραφεία) μπορούν να ελέγξουν προαιρετικά μόνο τις χρηματοοικονομικές καταστάσεις των μικρών οντοτήτων, ενώ για τις πολύ μικρές, ο ίδιος νόμος δεν τις υποχρεώνει προς έλεγχο.

### **2.1.2 Θετικά και αρνητικά στοιχεία μικρομεσαίων επιχειρήσεων**

Προτού παρουσιαστούν τα πλεονεκτήματα και τα μειονεκτήματα των μικρομεσαίων επιχειρήσεων, θα γίνει μια σύντομη αναφορά στις μορφές με τις οποίες συναντώνται. Έτσι, διακρίνονται σε τρεις επιμέρους τύπους οι οποίοι σχετίζονται με τις εταιρικές σχέσεις που μπορούν να συνάψουν με άλλες εταιρείες και συγκεκριμένα μπορεί να αποτελεί “ανεξάρτητη”, “συνεργαζόμενη” ή “συνδεδεμένη” επιχείρηση (Moll & Yigitbasioğlu, 2019). Το κριτήριο βάσει του οποίου πραγματοποιείται η συγκεκριμένη διάκριση, είναι ο βαθμός συμμετοχής της είτε μέσω άσκησης διοίκησης είτε μέσω δικαιώματος ψήφου είτε ακόμη και μέσω του κεφαλαίου, σε άλλες επιχειρήσεις (Ματσατσίνης και συνεργάτες, 2010).

Ο πλέον διαδεδομένος τύπος μικρομεσαίας επιχείρησης είναι αυτός της “ανεξάρτητης” (ή αυτόνομης), η οποία δε συμμετέχει σε καμιά άλλη επιχείρηση ή το ποσοστό συμμετοχής της είναι μικρότερο του 25%, δεν κατέχει συμμετοχή σε αυτή κάποια άλλη επιχείρηση ή η συμμετοχή άλλης

δεν ξεπερνά το 25% και δεν υπάρχει φυσικό πρόσωπο που να τις συνδέει. Ωστόσο, η συμμετοχή σε αυτή, εταιρειών δημοσίων επενδύσεων, αυτόνομων τοπικών αρχών, θεσμικών επενδυτών, ακαδημαϊκών φορέων ή/και κέντρων έρευνας μη-κερδοσκοπικής φύσεως, επιτρέπεται έως του ποσοστού του 50%, με μοναδική προϋπόθεση να μην υφίσταται με τον αντίστοιχο φορέα κάποιου είδους σύνδεση (Λαμπρόπουλος, 2008).

Με τη σειρά τους, ως “*συνεργαζόμενες*” ορίζονται οι μικρομεσαίες επιχειρήσεις όπου ναι μεν υπάρχουν εταιρικές σχέσεις, δε μπορεί ωστόσο καμιά πλευρά να ασκήσει έλεγχο. Έτσι, συνεργαζόμενη θεωρείται μια μικρομεσαία επιχείρηση που συμμετέχει σε μια άλλη με ποσοστό μεγαλύτερο του 25% είτε ως δικαίωμα ψήφου είτε ως κεφάλαιο ή μια επιχείρηση συμμετέχει στην αρχική με ποσοστό επίσης υψηλότερο του 25%. Σημαντική υποσημείωση όμως, είναι το γεγονός ότι το ποσοστό συμμετοχής δεν ξεπερνά σε καμιά από τις δύο προαναφερθείσες περιπτώσεις, το 50% (Ματσατσίνης και συνεργάτες, 2010).

Η “*συνδεδεμένη*” επιχείρηση είναι αυτή που κατέχει σε μια άλλη επιχείρηση, την πλειοψηφία των δικαιωμάτων ψήφου ή των μετοχών της. Χαρακτηριστικό παράδειγμα συνδεδεμένης επιχείρησης αποτελεί μια θυγατρική εταιρεία που ελέγχεται εξ’ ολοκλήρου από τη μητρική της. Από τη στιγμή που υπάρχουν συνδεδεμένες επιχειρήσεις, ο κύκλος εργασιών, ο συνολικός Ισολογισμός και οι ετήσιες μονάδες εργασίας, υπολογίζονται αθροιστικά στην εξαγωγή συμπερασμάτων και την κατάταξη της σε επιμέρους κατηγορία μικρομεσαίων επιχειρήσεων, προκειμένου να προσδιοριστεί ως τέτοια (Ματσατσίνης και συνεργάτες, 2010).

Φτάνοντας έτσι στα πλεονεκτήματα και τα μειονεκτήματα της κατηγορίας των μικρομεσαίων επιχειρήσεων, ακριβώς εξαιτίας της δομής και της σύνθεσης που τις χαρακτηρίζουν, σημειώνουν αρκετά από τα πρώτα και συνθέτουν έτσι ένα πλέγμα κινήτρων που συνδράμουν στην ομαλή της λειτουργία και την περαιτέρω ανάπτυξη της. Μάλιστα, τα πλεονεκτήματα αυτά σημειώνουν αντίκτυπο τόσο στην ίδια την επιχείρηση όσο και στην κοινωνία στην οποία δραστηριοποιείται, δεδομένου ότι οι μικρομεσαίες εταιρείες αποτελούν τον κύριο τύπο οικονομικής οντότητας στον ευρύτερο κλάδο των επιχειρήσεων, συμβάλλοντας καθοριστικά στη δημιουργία θέσεων εργασίας και πλούτου (Weygandt, Kimmel & Kieso, 2015).

Η διοικητική διάρθρωση λοιπόν αυτών των εταιρειών, συνεπάγεται απλές διαδικασίες, που με τη σειρά τους δίνουν τη δυνατότητα λήψης στοχευμένων αποφάσεων σε συντομότερο χρόνο, βοηθώντας έτσι στην εξοικονόμηση πόρων. Η ευελιξία τους, δίνει τη δυνατότητα γρήγορης

προσαρμογής και αφομοίωσης των αλλαγών που προκύπτουν τόσο εντός τους όσο και στο εξωτερικό περιβάλλον, ενώ αντιλαμβάνονται ευκολότερα τις ανάγκες της αγοράς, εξαιτίας της καθημερινής τους τριβής με τις εμπλεκόμενες πλευρές. Από την άλλη όμως, ο - συνήθως - οικογενειακός χαρακτήρας τους, τις καθιστά ευάλωτες σε διάφορα προβλήματα, όπως η απουσία οργάνωσης, ανάπτυξης καινοτόμων λύσεων και αξιοποίησης πληθώρας δεξιοτήτων, ζητήματα που δυσκολεύουν την εξέλιξη τους μέσα σε ένα ανταγωνιστικό περιβάλλον. Επίσης, δεν είναι πάντοτε εφικτή η επίτευξη οικονομιών κλίμακας, εξαιτίας έλλειψης συνεργασιών, δυσχεραίνοντας έτσι τη βιωσιμότητά τους σε βάθος χρόνου (Λυγγίτσος, 2012).

Επιπλέον, παράμετρος που δυσχεραίνει τις δράσεις εκσυγχρονισμού είναι η σύνδεση των περιουσιών των συμμετεχόντων στην επιχείρηση, με τη λειτουργία της, αφού η εξέλιξη και βιωσιμότητά της είναι άμεσα συνδεδεμένη με τις αντίστοιχες δικές τους, δεδομένου ότι αποτελεί τη βασική πηγή εσόδων τους. Συνεπώς, εγείρουν αντιρρήσεις έναντι στρατηγικών αλλαγών και δεν προχωρούν σε κινήσεις που θα βοηθούσαν στην κατεύθυνση προσαρμογής μέσα σε ένα ανταγωνιστικό περιβάλλον. Τέλος, θα πρέπει επίσης να επισημανθεί και η έλλειψη επαρκούς πληροφόρησης όσον αφορά προγράμματα χρηματοδότησης (Λυγγίτσος, 2012).

## 2.2 Οι μορφές των φαρμακείων ως είδος επιχειρήσεων

Στην παρούσα ενότητα θα λάβει χώρα μια σύντομη κατηγοριοποίηση των διαφορετικών τύπων επιχειρήσεων φαρμακείου που μπορεί κάποιος να συναντήσει στην Ελλάδα. Έτσι, θα δοθεί μια εικόνα των στρατηγικών διαφορών που συνοδεύουν κάθε τύπο.

<b>Τύπο επιχειρήσεων φαρμακείου που συναντώνται στην Ελλάδα</b> Πηγή: Μουσαμάς (2023)	
<b>Τύπος</b>	<b>Περιβάλλον λειτουργίας</b>
Συνοικιακό	Συναντάται συνήθως σε δρόμους με μικρή κίνηση & το κυρίως πελατολόγιό του είναι η “γειτονιά”
Κεντρικό	Βρίσκονται πάνω σε κεντρικές & πολυσύχναστες οδικές αρτηρίες ή ακόμη και μέσα σε εμπορικά κέντρα, με αποτέλεσμα να γνωρίζουν αυξημένη κίνηση
Περιφερειακό	Βρίσκονται πάνω σε κεντρικές οδικές αρτηρίες, από τις οποίες διέρχονται καθημερινά αρκετοί πολίτες

Δίπλα σε Κέντρο Συνταγογράφησης	Είναι στρατηγικά τοποθετημένα σε πολύ μικρή απόσταση (απέναντι ή δίπλα) από μονάδα υγείας ή κατάσταση του Εθνικού Οργανισμού Παροχής Υπηρεσιών Υγείας (ΕΟΠΥΥ)
Τουριστικής περιοχής	Καλύπτει τις ανάγκες περιοχής που σημειώνει αυξημένη κίνηση μόνο σε εποχικές περιόδους (συνεπάγεται σημαντικές αυξομειώσεις στην κινητικότητα που συναντά)
Επαρχιακό	Καλύπτει τις ανάγκες μικρού αριθμού πολιτών

Ανεξαρτήτως τύπου φαρμακείου, οι ανάγκες του περιλαμβάνουν (Μουσαμάς, 2023):

- *Διαχείριση εμπορευμάτων:* Απαιτείται ένα ποιοτικό και σύγχρονο μηχανογραφικό σύστημα, καθώς και προσωπικό πλήρους (ή έστω μερικής) απασχόλησης, που θα καταχωρεί καινούριους κωδικούς, θα ενημερώνει τιμές, θα πραγματοποιεί παραλαβές κ.ά., παράγοντας που αυξάνει το κόστος λειτουργίας και συνεπάγεται πρόσθετες πληροφορίες προς το λογιστή
- *Επιμόρφωση εργαζομένων:* Από τη στιγμή που θα εργάζεται στο φαρμακείο κάποιος (ή κάποιοι) υπάλληλος, κρίνεται σκόπιμο να εκπαιδευτεί κατάλληλα, προκειμένου να εξυπηρετεί καλύτερα τους πελάτες (π.χ. προώθηση προϊόντων) αλλά να λειτουργεί και πιο αποτελεσματικά την επιχείρηση
- *Οικονομικοί δείκτες:* Η γνώση της σημασίας τους και η συχνή παρακολούθησή τους, αποτελεί ανάγκη για κάθε επιχείρηση, συνεπώς και για τα φαρμακεία, αφού αποτυπώνει την εικόνα του σχετικά με τη ρευστότητα, τα περιθώρια κερδοφορίας κ.ά.
- *Προμηθευτές:* Η δυνατότητα απόκτησης προϊόντων σε χαμηλότερες τιμές, επιτρέπει την υψηλότερη κερδοφορία, ιδίως στην κατηγορία των παρα-φαρμάκων (σκευάσματα που μπορεί να εμπορευτεί ένα φαρμακείο αλλά δεν ανήκουν στην κατηγορία των φαρμάκων, όπως οι βιταμίνες ή τα καλλυντικά)
- *Merchandising (Χώρος επιχείρησης):* Οι άνετοι χώροι επιτρέπουν την ανάδειξη κυρίως των παρα-φαρμάκων και έλκουν τους πελάτες
- *Marketing:* Η δυνατότητα ύπαρξης μιας ευχάριστης βιτρίνας, η εφαρμογή εκπαιδευτικών στρατηγικών, οι προωθητικές ενέργειες και διάφορες άλλες πρωτοβουλίες, αποτελούν εργαλεία στα χέρια των επιχειρηματιών-φαρμακοποιών

Αυτό ωστόσο που οφείλει να προσέχει κάθε φαρμακοποιός στις συνεργασίες του, ανάλογα με την κατηγορία στην οποία ανήκει η επιχείρησή του, είναι (Μουσαμάς, 2023):

- ✦ *Συνοικιακά & σε μέρη με μικρό πληθυσμό:* Συστήνεται η επιλογή μικρού αριθμού άμεσων συνεργατών, με δυνατότητα άμεσης εξυπηρέτησης και υποστήριξη καλών τιμών. Η συνεργασία με προμηθευτή που παρέχει καλές τιμές ανεξαρτήτων ποσοτήτων, θεωρείται κομβικής σημασίας.
- ✦ *Κεντρικά & Περιφερειακά:* Η μεγάλη κίνηση συνεπάγεται αυξημένες πιθανότητες αγορών παρα-φαρμακευτικών σκευασμάτων, επομένως η επίτευξη κερδοφορίας προϋποθέτει καλές συμφωνίες με προμηθευτές, δεδομένων των αριθμών προσέλευσης που σημειώνουν οι επιχειρήσεις αυτές
- ✦ *Κοντά σε Κέντρα Συνταγογράφησης:* Σε αυτή την περίπτωση συστήνεται η προμήθεια σκευασμάτων από εταιρείες που είναι γνωστές στο χώρο, τα προϊόντα τους σημειώνουν υψηλές πωλήσεις και παρέχουν πλήθος συμπληρωματικών προϊόντων για τις διάφορες αγωγές που χορηγούν οι ιατροί
- ✦ *Τουριστικών Περιοχών:* Κρίνεται σημαντική η συνεργασία με εταιρείες που μπορούν να παρέχουν πλήθος εποχικών προϊόντων και ταυτόχρονα είναι γνωστές στο ευρύ κοινό, ενώ θεωρείται πολύ σημαντική η αποδοτική διαχείριση αποθήκης, ώστε να ελαχιστοποιείται το πλεονάζον απόθεμα στο τέλος της τουριστικής περιόδου.

### **2.3 Απαιτούμενες γνώσεις λογιστικής σε επιχείρηση Φαρμακείου**

Η διαχείριση λοιπόν μιας επιχείρησης φαρμακείου, δεν είναι εύκολη υπόθεση, ιδίως δε όταν αυτό λειτουργεί υπό τις σημερινές ανταγωνιστικές συνθήκες. Αυτός είναι και ο λόγος που απαιτείται κάποιος έμπειρος και πιστοποιημένος λογιστής, ο οποίος ιδανικό θα ήταν να εξειδικεύεται σε επιχειρήσεις του κλάδου, προκειμένου να γνωρίζει και την παραμικρή λεπτομέρεια για τις απαιτούμενες λογιστικές διαδικασίες (Μουσαμάς, 2023):

- 1) Ξεκινώντας λοιπόν με τους κυριότερους λόγους που μια επιχείρηση φαρμακείου χρειάζεται τη συνδρομή ενός λογιστή, η πολυπλοκότητα που διέπει τον κλάδο είναι ίσως ο βασικότερος. Ο λογιστής ενδείκνυται να είναι ικανός να διαχειρίζεται το απόθεμα, τους

εισπρακτέους λογαριασμούς και τα μικτά περιθώρια κέρδους. Οι έμπειροι λογιστές είθισται να αναλύουν τα μεγέθη αυτά σε καθημερινή, μηνιαία και ετήσια βάση, ρωτώντας σημαντικές λεπτομέρειες που αφορούν τη λειτουργία της επιχείρησης και συγκρίνοντάς τες με αντίστοιχες άλλων του κλάδου.

- 2) Για την αποτύπωση και ανάλυση της απόδοσης της επιχείρησης φαρμακείου, ένας λογιστής μελετά το πραγματικό ύψος αποθεμάτων, το διαρκές απόθεμα και τα αρχεία καταγραφής ελέγχου σε μηνιαία βάση. Καθήκον του είναι να παρακολουθεί τακτικά το απόθεμα της επιχείρησης και να συγκεντρώνει χρήσιμες πληροφορίες, με απώτερο σκοπό την αποδοτική του διαχείριση. Οι εισπρακτέοι λογαριασμοί τρίτων είναι ένα επιπλέον σημαντικό στοιχείο της επιχείρησης, αφού αφορά μέρος των ακαθάριστων εσόδων της, ενώ συνοδεύεται από τις ηλεκτρονικές πληρωμές μέσω τραπεζικών επιταγών. Δεδομένου του μεγέθους αυτών των ποσών, ο λογιστής οφείλει να γνωρίζει το ύψος της λογιστικής ισορροπίας σε μια επιχείρηση φαρμακείου και την επίδραση που μπορούν να ασκήσουν.
- 3) Η σημασία της μεγιστοποίησης των μικτών περιθωρίων θεωρείται σοβαρή παράμετρος για να διαφεύγει των γνώσεων ενός λογιστή. Τα ποσοστά αύξησης ή μείωσης των περιθωρίων, μπορούν να σημειώσουν πολύ σοβαρή επίπτωση στο καθαρό εισόδημα, συνεπώς ο λογιστής οφείλει να γνωρίζει τι τα επηρεάζει, καθώς και ποια απεικόνιση θεωρείται ακριβής και λογική για μια τέτοια επιχείρηση, σύμφωνα με το συνδυασμένα της έσοδα, ενώ κρίνεται ιδιαίτερα σημαντικό να γνωρίζει πρακτικές ενίσχυσής τους.
- 4) Η διαθεσιμότητα του λογιστή πρέπει να κυμαίνεται σε υψηλά επίπεδα. Όπως κάθε επιχείρηση, έτσι και ένα φαρμακείο, μπορεί να έρθει αντιμέτωπο με κάποια έκτακτη κατάσταση που απαιτεί άμεση πληροφόρηση, από τα προγράμματα χρηματοδότησης έως τη λογιστική διαχείριση καταστάσεων.
- 5) Τέλος, η προληπτική δράση θεωρείται καίριο στοιχείο ενός καλού λογιστή. Συνεπώς, θα πρέπει να είναι διαρκώς ενεργός αλλά και να δρα εκ των προτέρων.



## 2.4 Σχετικές μελέτες

Ενδιαφέρον λοιπόν όσον αφορά τις δεξιότητες λογιστικής σε μικρές επιχειρήσεις (δεδομένης της έλλειψης μελετών για τον κλάδο των φαρμακείων συγκεκριμένα, προτιμήθηκε η διερεύνηση αντίστοιχων για μικρές και μεσαίες επιχειρήσεις), παρουσιάζει η μελέτη της Sardar (2017) στην πόλη Ahmedabad. Στόχος της ήταν να εξεταστεί το καθεστώς εξοικείωσης με τη λογιστική και η εφαρμογή της, μέσα από 12 ερωτήσεις. Από τους 70 συμμετέχοντες, το 15% δήλωσε ότι δε γνώριζε συστήματα λογιστικής, ενώ ένα 85% ερωτηθέντων δήλωσε εξοικείωση με το λογιστικό σύστημα Desi-Nama, τις διπλές αλλά και τις μονές εγγραφές (διπλογραφικό και απλογραφικό σύστημα). Η πλειοψηφία επίσης υποστήριξε ότι προετοιμάζει τις λογιστικές τους καταστάσεις χειροκίνητα, ενώ φάνηκε πως δέχονται συμβουλές από λογιστές, προκειμένου να ανταπεξέλθουν σε απαιτήσεις. Τέλος, διαπιστώθηκε ότι οι επιχειρηματίες γνωρίζουν τα οφέλη της διατήρησης λογιστικών βιβλίων και για το λόγο αυτό συμβουλεύονται φοροτεχνικούς για τον σχεδιασμό των φορολογικών τους πλάνων.

Ενδιαφέρουσα όμως είναι και η μελέτη των Msomi & Olarewaju (2021), αυτή τη φορά σε μικρομεσαίες επιχειρήσεις της Νότιας Αφρικής. Στόχος ήταν να διερευνηθούν οι δεξιότητες λογιστικής και η ικανότητα επίτευξης βιωσιμότητας σε μικρές & μεσαίες επιχειρήσεις (ποσοτική μέθοδος, με δείγμα ευκολίας), σε δείγμα 304 συμμετεχόντων. Διαπιστώθηκε λοιπόν μέτριας ισχύος συσχέτιση (Pearson) μεταξύ της βιωσιμότητας και των δεξιοτήτων λογιστικής. Ωστόσο, διαπιστώθηκε ότι οι επιχειρηματίες χρήζουν περαιτέρω εκπαίδευσης σε πληροφορίες περί λογιστικής και διατήρησης βιβλίων.

Οι δεξιότητες λογιστικής και διαχείρισης, ως παράγοντας επιτυχίας μικρομεσαίων επιχειρήσεων στη βορειοδυτική Νιγηρία, αποτέλεσαν αντικείμενο διερεύνησης για τους Gidado & Babakura (2019). Οι 609 συμμετέχοντες αποτελούνταν από ιδιοκτήτες επιχειρήσεων αλλά και υπαλλήλους τους, με τα ευρήματα να αποκαλύπτουν ότι οι δεξιότητες λογιστικής και διοίκησης σημειώνουν (στατιστικά) σημαντική συσχέτιση με την επιτυχία, στις επιχειρήσεις της συγκεκριμένης περιοχής. Η μελέτη επίσης σημειώνει ότι η αποδοτική και αποτελεσματική εφαρμογή των δύο παραπάνω δεξιοτήτων, θα μπορούσε να συνδράμει στη βέλτιστη απόδοση και μακροζωία τους. Τέλος, οι ερευνητές συστήνουν ότι θα πρέπει να γίνεται κατάλληλη εφαρμογή αυτών των δεξιοτήτων, από τους ιδιοκτήτες των μικρομεσαίων επιχειρήσεων, ενώ θα έπρεπε να επιζητούν τις υπηρεσίες επαγγελματιών (λογιστών) εάν θεωρούν ότι δε διαθέτουν τις κατάλληλες

γνώσεις, όπως επίσης να αναπτυχθούν προγράμματα που θα εφοδιάσουν αυτούς τους επιχειρηματίες και το προσωπικό τους, με τις δεξιότητες αυτές.

Στην έρευνα των Umeji & Obi (2014), κύριος σκοπός ήταν να προσδιοριστεί μια σειρά δεξιοτήτων λογιστικής που χρειάζονται οι ιδιοκτήτες μικρομεσαίων επιχειρήσεων, μια έρευνα με συνολικά 280 συμμετέχοντες. Το 43 στοιχεία, ερωτηματολόγιο CASNs (Cost Accounting Skills Needs), χρησιμοποιήθηκε για τη συγκέντρωση δεδομένων, ενώ η αξιοπιστία των απαντήσεων ανήλθε σε ικανοποιητικά προς καλά επίπεδα. Αποδείχθηκε λοιπόν ότι δεξιότητες όπως η τήρηση αρχείων, ο έλεγχος αποθεμάτων και ο καθορισμών τιμών, θεωρήθηκαν ιδιαίτερος σημαντικά από τους επιχειρηματίες, αν και τα διαπιστωμένα επίπεδά τους φάνηκε να βρίσκονται χαμηλότερα των προσδοκιών. Σε παρόμοιο τόνο κινούνται στα ευρήματά τους και οι Purag, Mohammed & Mohammad (2018), που τονίζουν αρχικά ότι οι βασικές δεξιότητες λογιστικής για τους επιχειρηματίες είναι η διατήρηση βιβλίων, δεδομένου ότι τα κατάλληλα αρχεία τους βοηθούν να λάβουν κρατικές χρηματοδοτήσεις. Επιπλέον, σημειώνεται ότι θα πρέπει να κατέχουν δεξιότητες κοστολόγησης, προκειμένου να κατανοούν τη σημασία της (υπερ- ή υπο-) για τα προϊόντα που εμπορεύονται/παρέχουν, ενώ στο σύνολο συμπεριλαμβάνονται επίσης η γνώση πληροφοριών φορολόγησης και χρηματοοικονομικής διαχείρισης.

Ακόμη μια μελέτη προερχόμενη από τη Νιγηρία, είναι αυτή των Okoye, Uniamikogbo & Sunday (2017) και στόχος τους τέθηκε η διερεύνηση του βαθμού στον οποίο η απόκτηση δεξιοτήτων λογιστικής από ιδιοκτήτες μικρομεσαίων επιχειρήσεων, παρουσιάζει οφέλη. Τα αποτελέσματα έδειξαν ότι τόσο η οικονομική κατάσταση της επιχείρησης όσο και η απόδοση της, μπορούν να ενισχυθούν. Οι δεξιότητες λογιστικής σημειώνουν οφέλη επίσης στην κερδοφορία και την επιχειρηματική οξυδέρκεια, συνδράμοντας στη βελτίωση της βιωσιμότητας, συνεπώς κρίνονται καθοριστικής σημασίας να αποκτώνται.

## Κεφάλαιο 3<sup>ο</sup>: Μεθοδολογία έρευνας

### 3.1 Σκοπός της ερευνητικής προσέγγισης - Ερωτήματα & υποθέσεις

Η παρούσα διπλωματική έρευνα εστιάζει στη σημασία και τη χρήση γνώσεων λογιστικής από φαρμακοποιούς, με σκοπό την ορθολογική λήψη αποφάσεων. Σύμφωνα με την αναλυτική βιβλιογραφική ανασκόπηση που προηγήθηκε και το σκοπό της διπλωματικής εργασίας, τίθενται ορισμένα βασικά ερευνητικά ερωτήματα:

- i. Ποια η συχνότητα των φαρμακοποιών που κατέχουν γνώσεις λογιστικής;
- ii. Ποια η συχνότητα των φαρμακοποιών που έχει παρακολουθήσει σεμινάρια λογιστικής;
- iii. Ποια η συχνότητα των φαρμακοποιών που συμβουλεύεται ειδικούς (λογιστές), για τη λήψη αποφάσεων στην επιχείρησή τους;
- iv. Ποια η συχνότητα των φαρμακοποιών που ζητά χρηματοοικονομικές καταστάσεις, για την καλύτερη παρακολούθηση της επιχείρησής τους;
- v. Ποια η άποψη των φαρμακοποιών για τη χρησιμότητα των γνώσεων λογιστικής;

Επιπροσθέτως, σημειώνονται οι εξής ερευνητικές υποθέσεις, τις οποίες στη συνέχεια θα κληθεί η ερευνήτρια να απορρίψει ή δεχτεί, μέσα από τη διενέργεια κατάλληλων στατιστικών ελέγχων:

- 1)  $H_{01}$ : ΔΕΝ σημειώνονται στατιστικά σημαντικές διαφορές μεταξύ των δημογραφικών χαρακτηριστικών των συμμετεχόντων φαρμακοποιών, αναφορικά με τις γνώσεις λογιστικής
- 2)  $H_{02}$ : ΔΕΝ σημειώνονται στατιστικά σημαντικές διαφορές μεταξύ των επιπέδων “λογιστικής υποστήριξης”, στις ερωτήσεις που τίθενται στο δείγμα της έρευνας
- 3)  $H_{03}$ : ΔΕΝ σημειώνονται στατιστικά σημαντικές διαφορές μεταξύ των ηλικιακών ομάδων, όσον αφορά τις γνώσεις λογιστικής
- 4)  $H_{04}$ : ΔΕΝ σημειώνονται στατιστικά σημαντικές διαφορές μεταξύ των θέσεων εργασίας στο φαρμακείο, όσον αφορά τις γνώσεις λογιστικής

- 5)  $H_{05}$ : ΔΕΝ σημειώνονται στατιστικά σημαντικές διαφορές μεταξύ των ετών προϋπηρεσίας στο φαρμακείο, όσον αφορά τις γνώσεις λογιστικής
- 6)  $H_{06}$ : ΔΕ σημειώνονται στατιστικά σημαντικές συσχετίσεις όσον αφορά την άποψη περί γνώσεων λογιστικής και της αποδοτικότερης λειτουργίας των φαρμακείων
- 7)  $H_{07}$ : ΔΕ σημειώνονται στατιστικά σημαντικές συσχετίσεις όσον αφορά την άποψη περί γνώσεων λογιστικής και της πιο εύρυθμης λειτουργίας των φαρμακείων

### 3.2 Επιλογή και αξιοπιστία ερευνητικού εργαλείου

Για την παρούσα έρευνα χρησιμοποιείται η ποσοτική ερευνητική μέθοδος, καθώς συλλέχθηκε ένα μεγάλο σχετικά πλήθος ατόμων και κατόπιν εφαρμόστηκαν ποικίλες μέθοδοι στατιστικής ανάλυσης των απαντήσεων που δόθηκαν. Το ερευνητικό εργαλείο που χρησιμοποιήθηκε στη συγκεκριμένη έρευνα είναι το ερωτηματολόγιο με ερωτήσεις κλειστού τύπου. Μέσω του ερωτηματολογίου όλοι οι συμμετέχοντες της έρευνας απαντούν στις ίδιες ερωτήσεις, με μια συγκεκριμένη σειρά.

Το ερωτηματολόγιο κατασκευάστηκε με τη βοήθεια των ηλεκτρονικών φορμών της Google και απεστάλη μέσω ηλεκτρονικού ταχυδρομείου στους συμμετέχοντες φαρμακοποιούς. Το συγκεκριμένο ερωτηματολόγιο αποτελείται από δύο ενότητες. Στην πρώτη ενότητα, οι ερωτηθέντες συμπλήρωσαν απαντήσεις σχετικά με τα δημογραφικά χαρακτηριστικά τους. Στη δεύτερη ενότητα οι συμμετέχοντες απάντησαν σε ερωτήσεις σχετικές με γνώσεις λογιστικής για τη λειτουργία των φαρμακείων και για τους απαραίτητους ελέγχους για την εύρυθμη λειτουργία των φαρμακείων. Η στατιστική επεξεργασία και ανάλυση των δεδομένων της έρευνας πραγματοποιήθηκε με το στατιστικό πακέτο SPSS v.27

Για τον έλεγχο εγκυρότητας και αξιοπιστίας του ερωτηματολογίου εφαρμόστηκε ο συντελεστής αξιοπιστίας Cronbach  $\alpha$ . Από τον πίνακα 1 διαπιστώνεται ότι η τιμή του συντελεστή αξιοπιστίας Cronbach  $\alpha$  ισούται με 0.80 και κατά συνέπεια παρουσιάζεται υψηλή στάθμη εσωτερικής συνοχής του ερευνητικού εργαλείου για το παρόν δείγμα. Στον Πίνακα 2 παρατηρείται

ότι όποια ερώτηση και αν αφαιρεθεί από το ερωτηματολόγιο, ο συντελεστής Cronbach α δε βελτιώνεται σημαντικά.

### Πίνακας 1: Στατιστικά αξιοπιστίας

Συντελεστής Cronbach's Alpha	Πλήθος αντικειμένων
0.80	14

### Πίνακας 2: Συνολικά στατιστικά αντικειμένων

	Συντελεστής Cronbach's Alpha, αν διαγραφεί το αντικείμενο
Έχετε γνώσεις λογιστικής;	0.80
Σε ποιο βαθμό έχετε παρακολουθήσει σεμινάρια σχετικά με τη λογιστική;	0.80
Σε ποιο βαθμό πιστεύετε ότι οι γνώσεις λογιστικής μπορούν να αυξήσουν την κερδοφορία του φαρμακείου σας;	0.78
Σε ποιο βαθμό πιστεύετε ότι οι γνώσεις λογιστικής μπορούν να μειώσουν το κόστος (έξοδα) του φαρμακείου σας;	0.79
Σε ποιο βαθμό πιστεύετε ότι οι γνώσεις λογιστικής μπορούν να αυξήσουν τα έσοδα (τζίρο) του φαρμακείου σας;	0.78
Σε ποιο βαθμό λαμβάνετε συμβουλές από ειδικό/αρμόδιο με θέματα λογιστικής όταν είναι να παρθεί μια σημαντική επιχειρηματική απόφαση;	0.78
Σε ποιο βαθμό ζητάτε από ειδικό/αρμόδιο πρόβλεψη αποτελεσμάτων χρήσης τουλάχιστον κάθε τρίμηνο;	0.78
Σε ποιο βαθμό ζητάτε από ειδικό/αρμόδιο πρόβλεψη του ΦΠΑ σε μηνιαία βάση;	0.78
Έχετε σύστημα μηχανογράφησης στο φαρμακείο σας για την εκτέλεση των απαραίτητων λογιστικών αναγκών;	0.81
Σε ποιο βαθμό πραγματοποιείτε απογραφή ετησίως για τον έλεγχο των αποθεμάτων του φαρμακείου σας;	0.79
Σε ποιο βαθμό κάνετε έλεγχο της αποθήκης σας;	0.78
Σε ποιο βαθμό κάνετε έλεγχο των απαιτήσεων σας από τα ασφαλιστικά ταμεία;	0.79
Σε ποιο βαθμό κάνετε τους απαραίτητους ελέγχους ως προς τις υποχρεώσεις σας στις συνεργαζόμενες τράπεζες (επιταγές, δάνεια);	0.79
Σε ποιο βαθμό κάνετε τους απαραίτητους ελέγχους ως προς τις υποχρεώσεις σας στους προμηθευτές σας;	0.79

### **3.3 Πληθυσμός και επιλογή δείγματος έρευνας**

Ο πληθυσμός της παρούσας έρευνας απαρτίζεται από φαρμακοποιούς της Ελλάδας, ενώ το δείγμα αποτελεί ένα υποσύνολο του συγκεκριμένου πληθυσμού. Συγκεντρώθηκαν συνολικά 112 ερωτηματολόγια από φαρμακοποιούς, βοηθούς και υπαλλήλους φαρμακείων που απάντησαν σε ερωτήσεις σχετικές με τις γνώσεις λογιστικής και τη λειτουργία των φαρμακείων που εργάζονται.

## Κεφάλαιο 4<sup>ο</sup>: Αποτελέσματα έρευνας

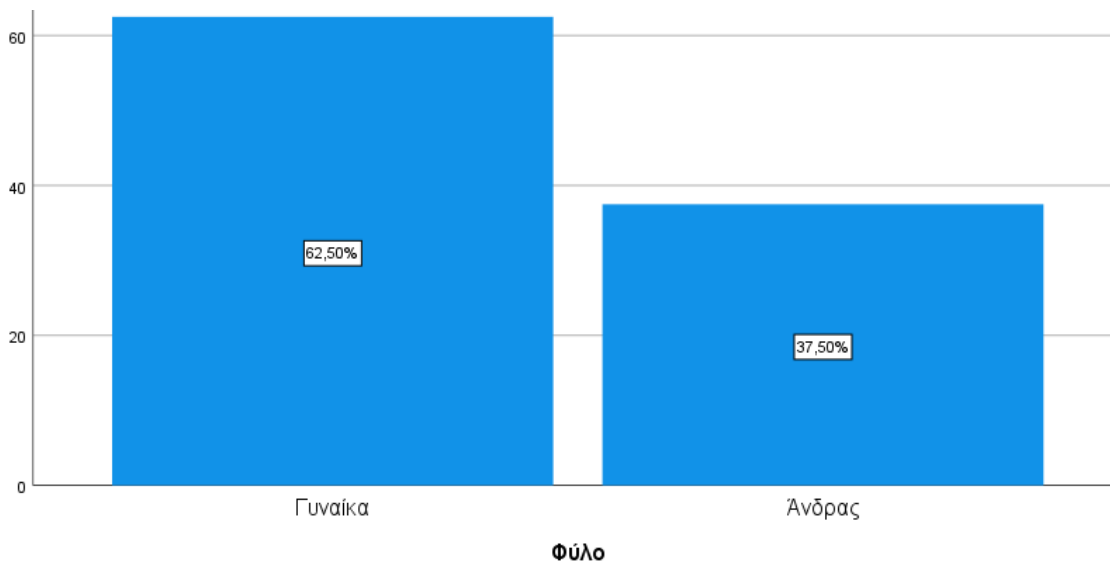
Το παρόν κεφάλαιο περιλαμβάνει την παρουσίαση των δημογραφικών στοιχείων του δείγματος με περιγραφική στατιστική και στη συνέχεια οι στατιστικοί έλεγχοι που διεξήχθησαν, προκειμένου να εξαχθούν χρήσιμα αποτελέσματα. Για καλύτερη κατανόηση έχουν ενσωματωθεί διαγράμματα και πίνακες στη συγκεντρωτική παρουσίαση των αποτελεσμάτων της έρευνας, προκειμένου τα αποτελέσματα να οπτικοποιηθούν και να δημιουργείται μια πληρέστερη εικόνα στους αναγνώστες. Συγκεκριμένα, παρουσιάζονται τα δημογραφικά στοιχεία των συμμετεχόντων και οι ερωτήσεις που τους τέθηκαν, ενώ στη συνέχεια διεξήχθησαν έλεγχοι t-test ανάμεσα σε κατηγορίες δημογραφικών, προκειμένου να εντοπιστούν διαφορές μεταξύ τους.

### 4.1 Δημογραφικά χαρακτηριστικά

Πίνακας 3: Πίνακας συχνοτήτων «Φύλο»

	Συχνότητα	Ποσοστό %
Γυναίκα	70	62.5%
Άνδρας	42	37.5%

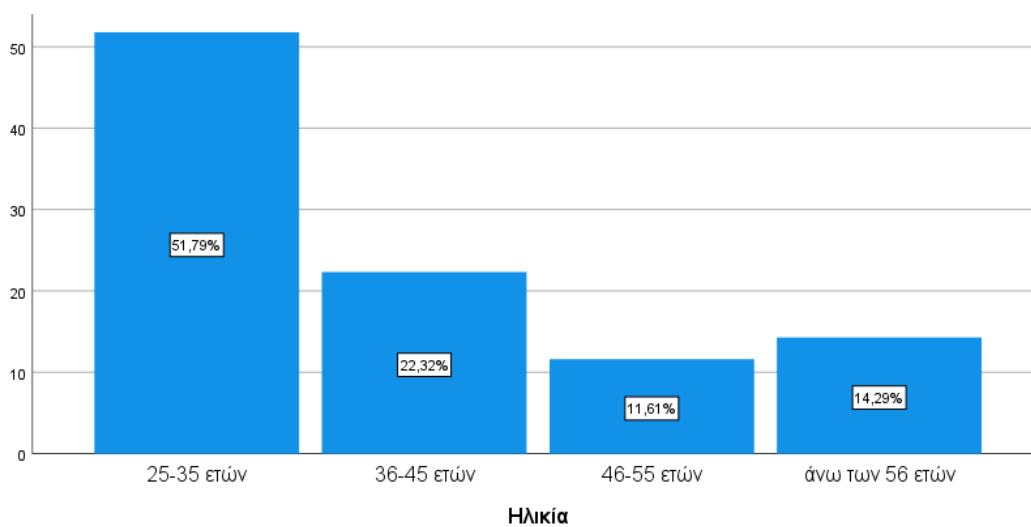
Διάγραμμα 1: Ραβδόγραμμα συχνοτήτων «Φύλο»



Πίνακας 4: Πίνακας συχνοτήτων «Ηλικία»

	Συχνότητα	Ποσοστό%
25-35 ετών	58	51.8%
36-45 ετών	25	22.3%
46-55 ετών	13	11.6%
άνω των 56 ετών	16	14.3%

Διάγραμμα 2: Ραβδόγραμμα συχνοτήτων «Ηλικία»

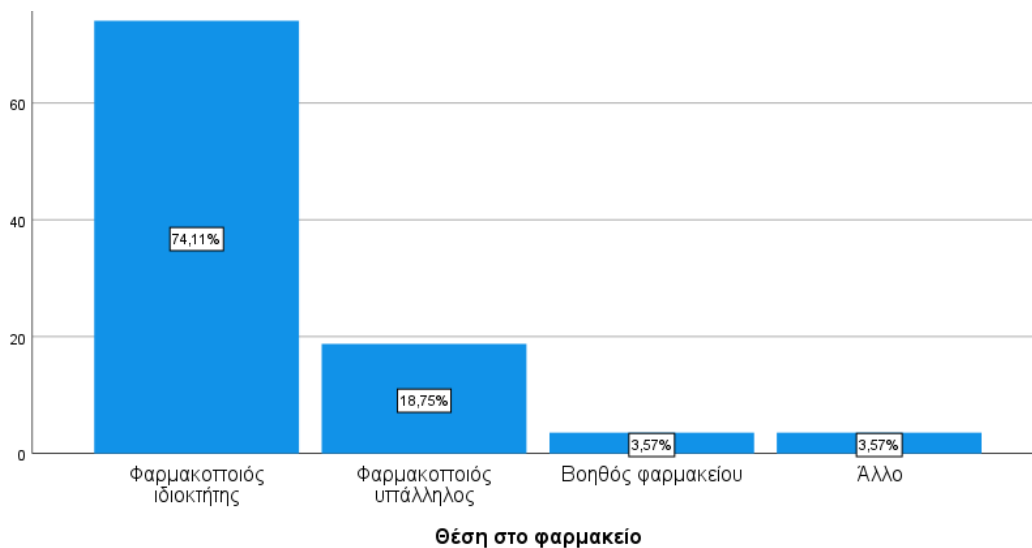




Πίνακας 5: Πίνακας συχνοτήτων «Θέση στο φαρμακείο»

	Συχνότητα	Ποσοστό%
Φαρμακοποιός ιδιοκτήτης	83	74.1%
Φαρμακοποιός υπάλληλος	21	18.8%
Βοηθός φαρμακείου	4	3.6%
Άλλο	4	3.6%

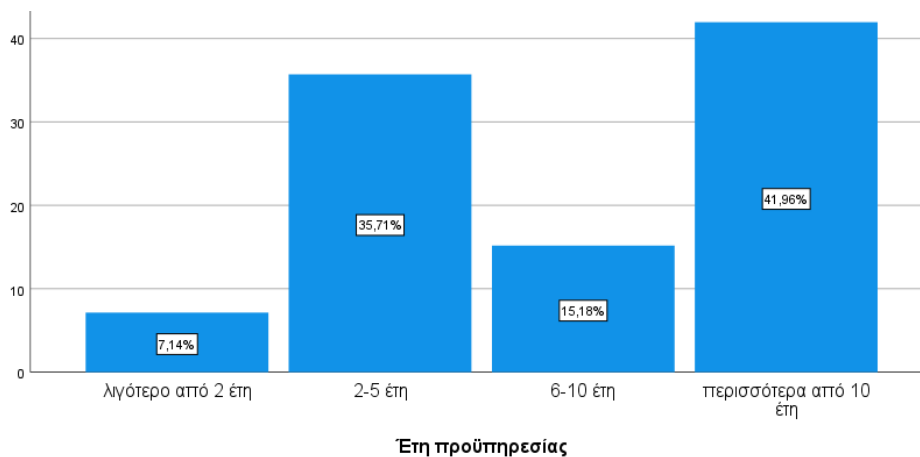
Διάγραμμα 3: Ραβδόγραμμα συχνοτήτων «Θέση στο φαρμακείο»



Πίνακας 6: Πίνακας συχνοτήτων «Έτη προϋπηρεσίας»

	Συχνότητα	Ποσοστό%
λιγότερο από 2 έτη	8	7.1%
2-5 έτη	40	35.7%
6-10 έτη	17	15.2%
περισσότερα από 10 έτη	47	42.0%

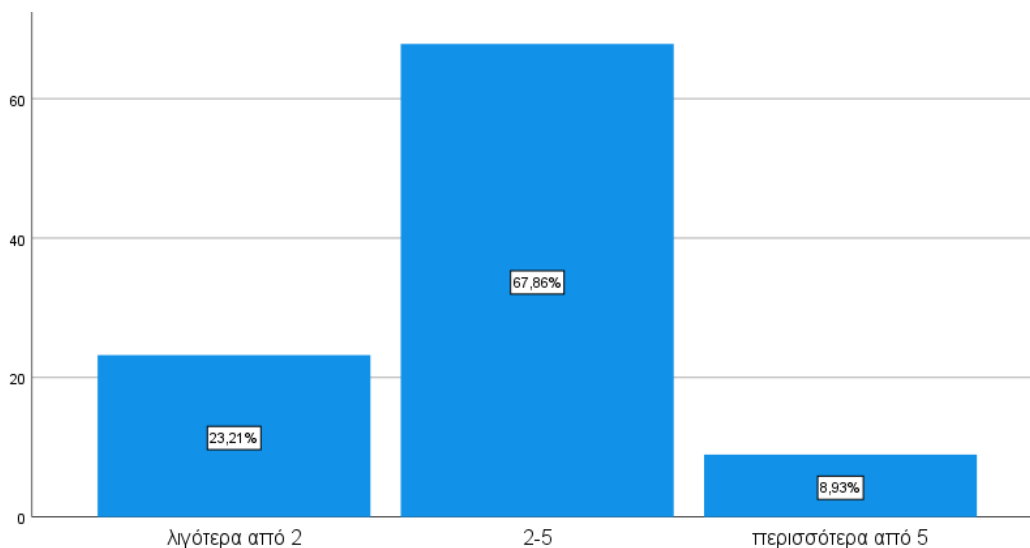
Διάγραμμα 4: Ραβδόγραμμα συχνοτήτων «Έτη προϋπηρεσίας»



Πίνακας 7: Πίνακας συχνοτήτων «Αριθμός ατόμων που εργάζονται στο φαρμακείο»

	Συχνότητα	Ποσοστό%
λιγότερα από 2	26	23.2%
2-5	76	67.9%
περισσότερα από 5	10	8.9%

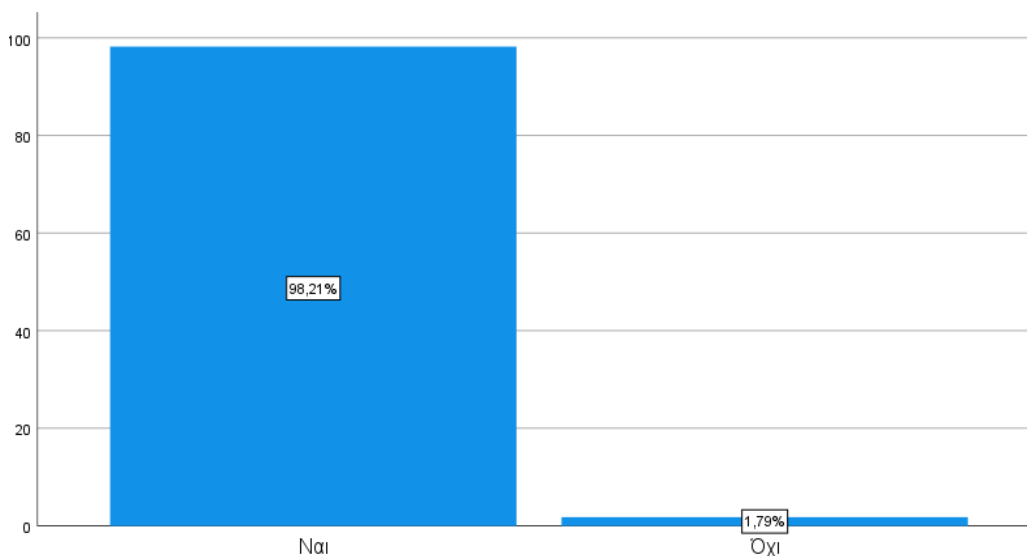
Διάγραμμα 5: Ραβδόγραμμα συχνοτήτων «Αριθμός ατόμων που εργάζονται στο φαρμακείο»



Πίνακας 8: Πίνακας συχνοτήτων «Υπάρχει λογιστική υποστήριξη για την επιχείρηση»

	Συχνότητα	Ποσοστό%
Ναι	110	98.2%
Όχι	2	1.8%

Διάγραμμα 6: Ραβδόγραμμα συχνοτήτων «Υπάρχει λογιστική υποστήριξη για την επιχείρηση»



Σύμφωνα με τους πίνακες συχνοτήτων (πίνακες 4-9) και τα αντίστοιχα ραβδογράμματα (διαγράμματα 1-6) για τα δημογραφικά χαρακτηριστικά διαπιστώνεται ότι το μεγαλύτερο ποσοστό του δείγματος (62.5%) είναι γυναίκες, ενώ το 37.5% είναι άνδρες. Πάνω από τους μισούς συμμετέχοντες (51.8%) είναι ηλικίας 25-35 ετών, το 22.3% είναι 36-45 ετών, ενώ μόλις το 11.6% είναι 46-55 ετών. Η συντριπτική πλειοψηφία του δείγματος (74.1%) είναι ιδιοκτήτες φαρμακείου, το 18.8% είναι υπάλληλοι φαρμακείου, ενώ μόλις το 3.6% είναι βοηθοί στο φαρμακείο. Επιπρόσθετα, το μεγαλύτερο ποσοστό των ατόμων (42.0%) έχουν περισσότερα από 10 έτη προϋπηρεσίας, το 35.7% έχουν 2-5 έτη προϋπηρεσίας, ενώ μόλις το 7.1% του δείγματος έχουν λιγότερα από 2 έτη προϋπηρεσία. Το 67.9% των ερωτηθέντων απάντησαν ότι στο φαρμακείο τους

εργάζονται 2-5 άτομα, ενώ μόλις το 8.9% απάντησαν ότι στο φαρμακείο τους εργάζονται περισσότερα από 5 άτομα. Αξίζει να σημειωθεί ότι σχεδόν όλα τα άτομα (98.2%) απάντησαν ότι διαθέτουν λογιστική υποστήριξη στην επιχείρησή τους, ενώ μόλις το 1.8% του δείγματος απάντησαν αρνητικά.

## 4.2 Ανάλυση δεδομένων & ερμηνεία ευρημάτων

### 4.2.1 Σε ποιο βαθμό έχουν γνώσεις λογιστικής οι φαρμακοποιοί για την ορθολογική λήψη αποφάσεων;

Η ερώτηση 1 εξετάζει αν έχουν γνώσεις λογιστικής. Τα αποτελέσματα φαίνονται στον κάτωθι πίνακα (Πίνακας 9).

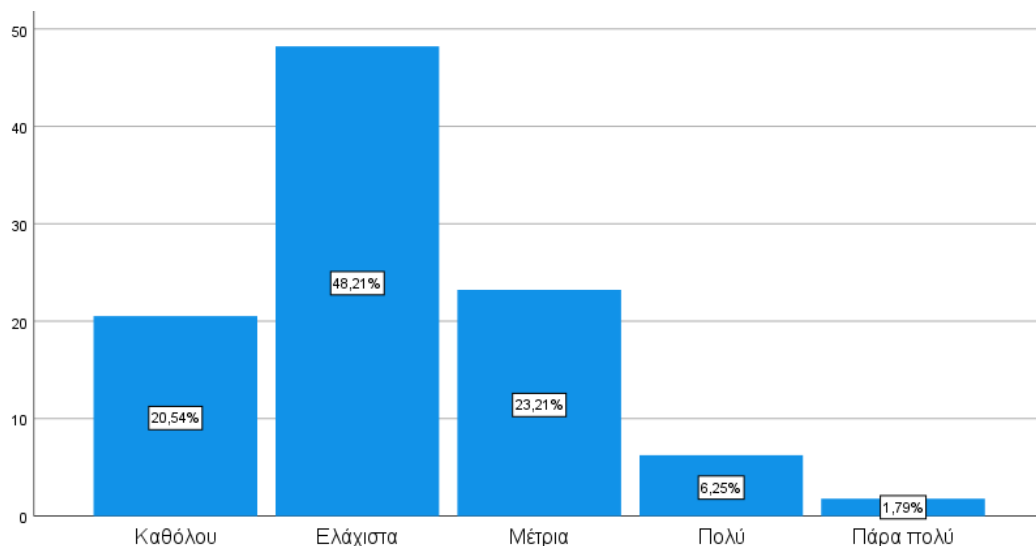
Πίνακας 9: Πίνακας συχνοτήτων «Έχετε γνώσεις λογιστικής»

	Συχνότητα	Ποσοστό%
Καθόλου	23	20.5%
Ελάχιστα	54	48.2%
Μέτρια	26	23.2%
Πολύ	7	6.3%
Πάρα πολύ	2	1.8%

Παρατηρείται ότι το μεγαλύτερο ποσοστό του δείγματος (48.2%) διαθέτουν ελάχιστες γνώσεις λογιστικής, το 20.5% δεν διαθέτουν καθόλου γνώσεις λογιστικής, ενώ μόλις το 1.8% του δείγματος διαθέτουν γνώσεις λογιστικής σε πάρα πολύ μεγάλο βαθμό.

Τα αποτελέσματα φαίνονται και διαγραμματικά.

Διάγραμμα 7: Ραβδόγραμμα συχνοτήτων «Έχετε γνώσεις λογιστικής»



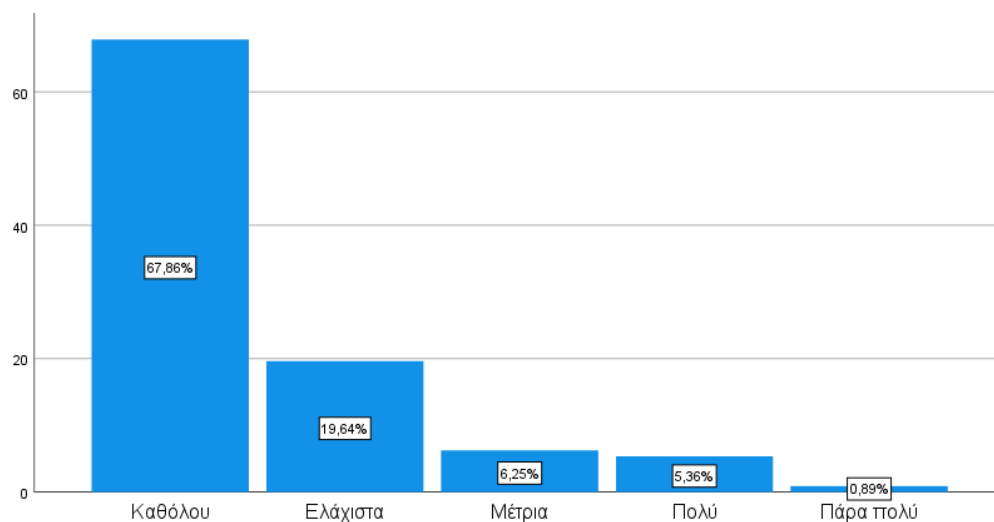
Η ερώτηση 2 εξετάζει σε ποιο βαθμό έχετε παρακολουθήσει σεμινάρια σχετικά με τη λογιστική. Τα αποτελέσματα φαίνονται στον κάτωθι πίνακα (Πίνακας 10).

Πίνακας 10: Πίνακας συχνότητων «Σε ποιο βαθμό έχετε παρακολουθήσει σεμινάρια σχετικά με τη λογιστική»

	Συχνότητα	Ποσοστό%
Καθόλου	76	67.9%
Ελάχιστα	22	19.6%
Μέτρια	7	6.3%
Πολύ	6	5.4%
Πάρα πολύ	1	0.9%

Σημειώνεται ότι η πλειοψηφία των συμμετεχόντων (67.9%) δεν έχουν παρακολουθήσει καθόλου σεμινάρια σχετικά με τη λογιστική, το 19.6% έχουν παρακολουθήσει σε ελάχιστο βαθμό, ενώ μόλις το 0.9% έχουν παρακολουθήσει σχετικά σεμινάρια σε πολύ μεγάλο βαθμό. Τα αποτελέσματα φαίνονται και διαγραμματικά.

Διάγραμμα 8: Ραβδόγραμμα συχνότητων «Σε ποιο βαθμό έχετε παρακολουθήσει σεμινάρια σχετικά με τη λογιστική»



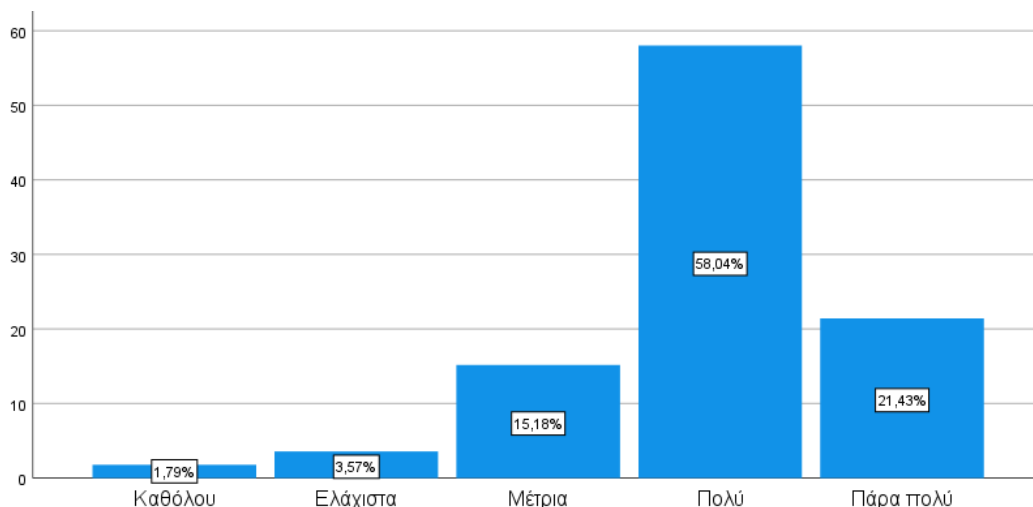
Η ερώτηση 3 εξετάζει σε ποιο βαθμό πιστεύετε ότι οι γνώσεις λογιστικής μπορούν να αυξήσουν την κερδοφορία του φαρμακείου σας. Τα αποτελέσματα φαίνονται στον κάτωθι πίνακα (Πίνακας 11).

Πίνακας 11: Πίνακας συχνοτήτων «Σε ποιο βαθμό πιστεύετε ότι οι γνώσεις λογιστικής μπορούν να αυξήσουν την κερδοφορία του φαρμακείου σας»

	Συχνότητα	Ποσοστό%
Καθόλου	2	1.8%
Ελάχιστα	4	3.6%
Μέτρια	17	15.2%
Πολύ	65	58.0%
Πάρα πολύ	24	21.4%

Περισσότερα από τα μισά άτομα του δείγματος (58.0%) πιστεύουν σε πολύ μεγάλο βαθμό ότι οι γνώσεις λογιστικής μπορούν να αυξήσουν την κερδοφορία του φαρμακείου τους, το 21.4% συμφωνούν σε πάρα πολύ μεγάλο βαθμό με την άποψη αυτή, ενώ μόλις το 1.8% του δείγματος διαφωνούν απόλυτα με την άποψη αυτή. Τα αποτελέσματα φαίνονται και διαγραμματικά.

Διάγραμμα 9: Ραβδόγραμμα συχνοτήτων «Σε ποιο βαθμό πιστεύετε ότι οι γνώσεις λογιστικής μπορούν να αυξήσουν την κερδοφορία του φαρμακείου σας»



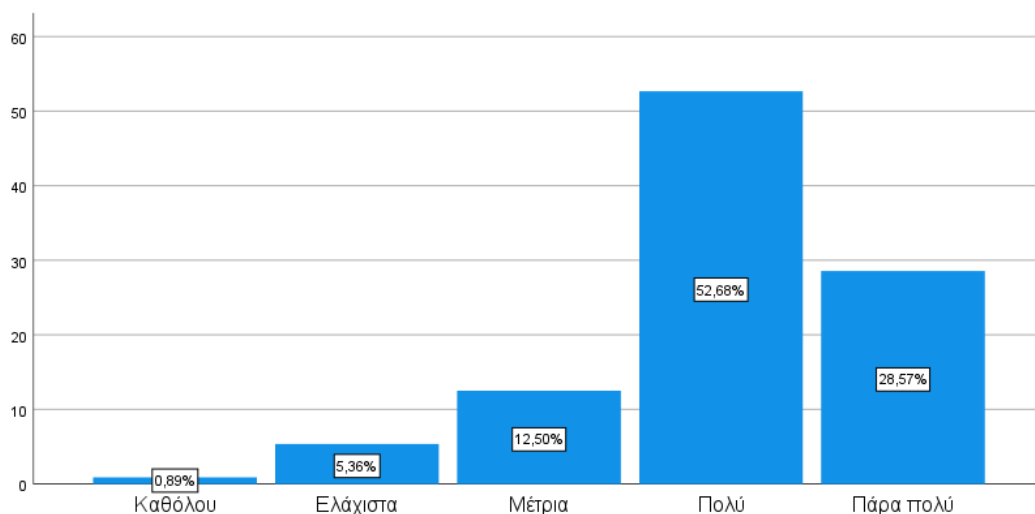
Η ερώτηση 4 εξετάζει σε ποιο βαθμό πιστεύετε ότι οι γνώσεις λογιστικής μπορούν να μειώσουν το κόστος (έξοδα) του φαρμακείου σας. Τα αποτελέσματα φαίνονται στον κάτωθι πίνακα (Πίνακας 12).

Πίνακας 12: Πίνακας συχνοτήτων «Σε ποιο βαθμό πιστεύετε ότι οι γνώσεις λογιστικής μπορούν να μειώσουν το κόστος (έξοδα) του φαρμακείου σας»

	Συχνότητα	Ποσοστό%
Καθόλου	1	0.9%
Ελάχιστα	6	5.4%
Μέτρια	14	12.5%
Πολύ	59	52.7%
Πάρα πολύ	32	28.6%

Η πλειοψηφία των ερωτηθέντων (52.7%) θεωρούν σε πολύ μεγάλο βαθμό ότι οι γνώσεις λογιστικής μπορούν να μειώσουν το κόστος (έξοδα) του φαρμακείου τους, το 28.6% συμφωνούν σε πάρα πολύ μεγάλο βαθμό με την άποψη αυτή, ενώ μόλις το 0.9% του δείγματος διαφωνούν απόλυτα. Τα αποτελέσματα φαίνονται και διαγραμματικά.

Διάγραμμα 10: Ραβδόγραμμα συχνοτήτων «Σε ποιο βαθμό πιστεύετε ότι οι γνώσεις λογιστικής μπορούν να μειώσουν το κόστος (έξοδα) του φαρμακείου σας»



Η ερώτηση 5 εξετάζει σε ποιο βαθμό πιστεύετε ότι οι γνώσεις λογιστικής μπορούν να αυξήσουν τα έσοδα (τζίρο) του φαρμακείου σας. Τα αποτελέσματα φαίνονται στον κάτωθι πίνακα (Πίνακας 13).

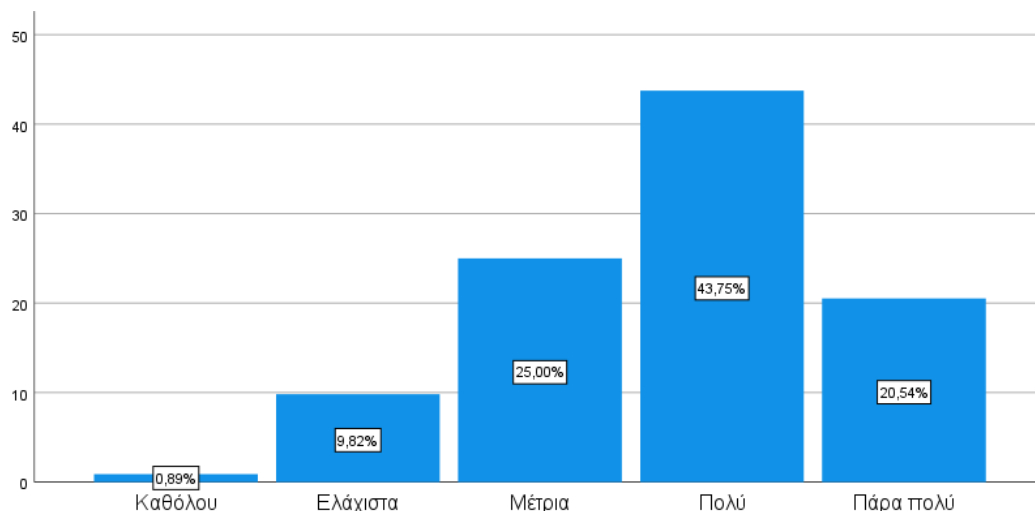
Πίνακας 13: Πίνακας συχνοτήτων «Σε ποιο βαθμό πιστεύετε ότι οι γνώσεις λογιστικής μπορούν να αυξήσουν τα έσοδα (τζίρο) του φαρμακείου σας»

	Συχνότητα	Ποσοστό%
Καθόλου	1	0.9%
Ελάχιστα	11	9.8%
Μέτρια	28	25.0%
Πολύ	49	43.8%
Πάρα πολύ	23	20.5%

Το μεγαλύτερο ποσοστό της έρευνας (43.8%) πιστεύουν σε πολύ μεγάλο βαθμό ότι οι γνώσεις λογιστικής μπορούν να αυξήσουν τα έσοδα (τζίρο) του φαρμακείου τους, το 25.0% της έρευνας συμφωνούν μέτρια με την άποψη αυτή, ενώ μόλις το 0.9% διαφωνούν απόλυτα με τη συγκεκριμένη άποψη. Τα αποτελέσματα φαίνονται και διαγραμματικά.

Διάγραμμα 11: Ραβδόγραμμα συχνοτήτων «Σε ποιο βαθμό πιστεύετε ότι οι γνώσεις λογιστικής μπορούν να αυξήσουν τα έσοδα (τζίρο) του φαρμακείου σας»





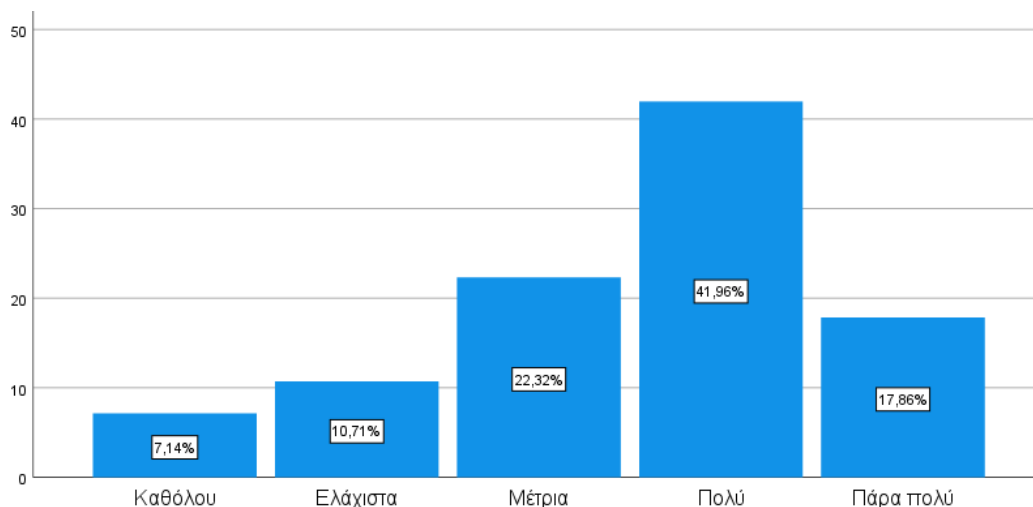
Η ερώτηση 6 εξετάζει σε ποιο βαθμό λαμβάνετε συμβουλές από ειδικό/αρμόδιο με θέματα λογιστικής όταν είναι να παρθεί μια σημαντική επιχειρηματική απόφαση. Τα αποτελέσματα φαίνονται στον κάτωθι πίνακα (Πίνακας 14).

Πίνακας 14: Πίνακας συχνότητας «Σε ποιο βαθμό λαμβάνετε συμβουλές από ειδικό/αρμόδιο με θέματα λογιστικής όταν είναι να παρθεί μια σημαντική επιχειρηματική απόφαση»

	Συχνότητα	Ποσοστό%
Καθόλου	8	7.1%
Ελάχιστα	12	10.7%
Μέτρια	25	22.3%
Πολύ	47	42.0%
Πάρα πολύ	20	17.9%

Το 42.0% των συμμετεχόντων λαμβάνουν σε πολύ μεγάλο βαθμό συμβουλές από ειδικό ή αρμόδιο σε θέματα λογιστικής, όταν είναι να παρθεί μια σημαντική επιχειρηματική απόφαση και το 22.3% ενεργούν με τον ίδιο τρόπο σε μέτριο βαθμό. Αντίθετα, το 7.1% του δείγματος δεν λαμβάνουν καθόλου συμβουλές από ειδικούς ή αρμόδιους σε θέματα λογιστικής, όταν λαμβάνεται μια σημαντική επιχειρηματική απόφαση. Τα αποτελέσματα φαίνονται και διαγραμματικά.

Διάγραμμα 12: Ραβδόγραμμα συχνότητας «Σε ποιο βαθμό λαμβάνετε συμβουλές από ειδικό/αρμόδιο με θέματα λογιστικής όταν είναι να παρθεί μια σημαντική επιχειρηματική απόφαση»



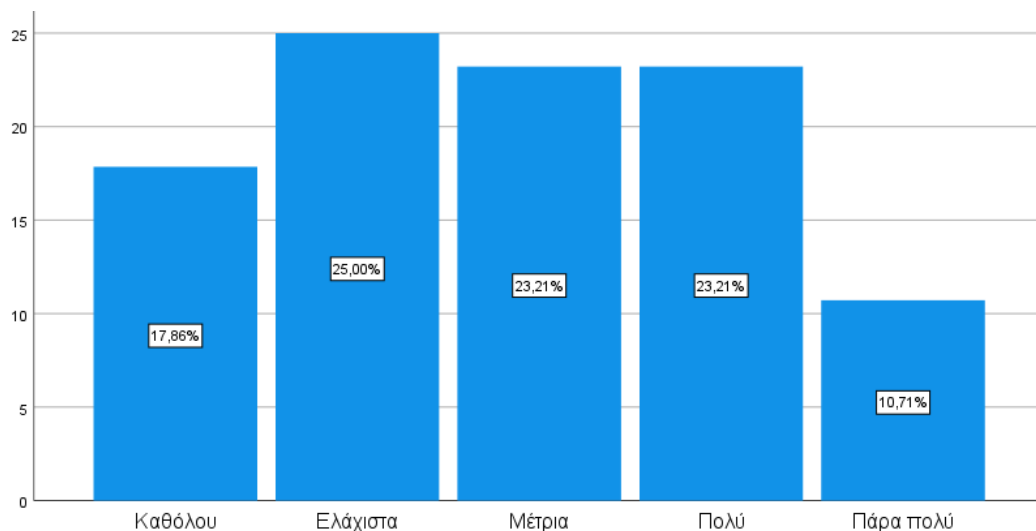
Η ερώτηση 7 εξετάζει σε ποιο βαθμό ζητάτε από ειδικό/αρμόδιο πρόβλεψη αποτελεσμάτων χρήσης τουλάχιστον κάθε τρίμηνο. Τα αποτελέσματα φαίνονται στον κάτωθι πίνακα (Πίνακας 15).

Πίνακας 15: Πίνακας συχνοτήτων «Σε ποιο βαθμό ζητάτε από ειδικό/αρμόδιο πρόβλεψη αποτελεσμάτων χρήσης τουλάχιστον κάθε τρίμηνο»

	Συχνότητα	Ποσοστό%
Καθόλου	20	17.9%
Ελάχιστα	28	25.0%
Μέτρια	26	23.2%
Πολύ	26	23.2%
Πάρα πολύ	12	10.7%

Το μεγαλύτερο ποσοστό του δείγματος (25.0%) ζητούν σε ελάχιστο βαθμό πρόβλεψη αποτελεσμάτων χρήσης τουλάχιστον κάθε τρίμηνο από κάποιον ειδικό ή αρμόδιο, το 23.2% ζητούν σε μέτριο βαθμό, ενώ μόλις το 10.7% ζητούν σε πολύ μεγάλο βαθμό πρόβλεψη αποτελεσμάτων χρήσης τουλάχιστον κάθε τρίμηνο. Τα αποτελέσματα φαίνονται και διαγραμματικά.

Διάγραμμα 13: Ραβδόγραμμα συχνοτήτων «Σε ποιο βαθμό ζητάτε από ειδικό/αρμόδιο πρόβλεψη αποτελεσμάτων χρήσης τουλάχιστον κάθε τρίμηνο»



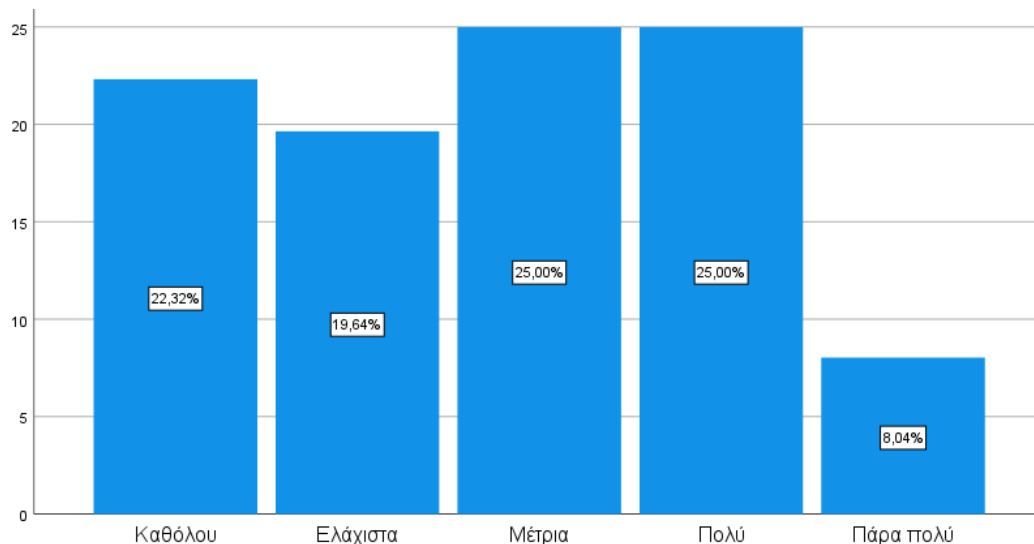
Η ερώτηση 8 εξετάζει σε ποιο βαθμό ζητάτε από ειδικό/αρμόδιο πρόβλεψη του ΦΠΑ σε μηνιαία βάση. Τα αποτελέσματα φαίνονται στον κάτωθι πίνακα (Πίνακας 16).

Πίνακας 16: Πίνακας συχνοτήτων «Σε ποιο βαθμό ζητάτε από ειδικό/αρμόδιο πρόβλεψη του ΦΠΑ σε μηνιαία βάση»

	Συχνότητα	Ποσοστό%
Καθόλου	25	22.3%
Ελάχιστα	22	19.6%
Μέτρια	28	25.0%
Πολύ	28	25.0%
Πάρα πολύ	9	8.0%

Το 25.0% της έρευνας ζητούν σε μέτριο βαθμό από κάποιον ειδικό ή αρμόδιο πρόβλεψη του ΦΠΑ σε μηνιαία βάση. Παράλληλα, ίδιο ποσοστό ζητούν πρόβλεψη ΦΠΑ σε πολύ μεγάλο βαθμό, ενώ το 22.3% δεν ζητούν καθόλου πρόβλεψη του ΦΠΑ σε μηνιαία βάση από κάποιον ειδικό ή αρμόδιο. Τα αποτελέσματα φαίνονται και διαγραμματικά.

Διάγραμμα 14: Ραβδόγραμμα συχνοτήτων «Σε ποιο βαθμό ζητάτε από ειδικό/αρμόδιο πρόβλεψη του ΦΠΑ σε μηνιαία βάση»



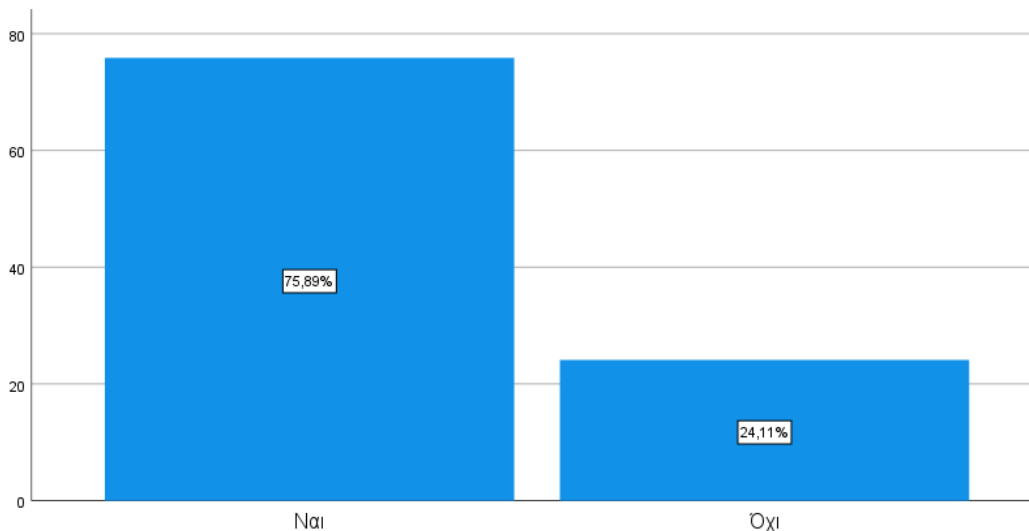
Η ερώτηση 9 εξετάζει αν έχετε σύστημα μηχανογράφησης στο φαρμακείο σας για την εκτέλεση των απαραίτητων λογιστικών αναγκών. Τα αποτελέσματα φαίνονται στον κάτωθι πίνακα (Πίνακας 17).

Πίνακας 17: Πίνακας συχνότητας «Έχετε σύστημα μηχανογράφησης στο φαρμακείο σας για την εκτέλεση των απαραίτητων λογιστικών αναγκών»

	Συχνότητα	Ποσοστό%
Ναι	85	75.9%
Όχι	27	24.1%

Οι περισσότεροι συμμετέχοντες της έρευνας (75.9%) διαθέτουν σύστημα μηχανογράφησης στο φαρμακείο τους για την εκτέλεση των απαραίτητων λογιστικών αναγκών. Τα αποτελέσματα φαίνονται και διαγραμματικά.

Διάγραμμα 15: Ραβδόγραμμα συχνότητας «Έχετε σύστημα μηχανογράφησης στο φαρμακείο σας για την εκτέλεση των απαραίτητων λογιστικών αναγκών»



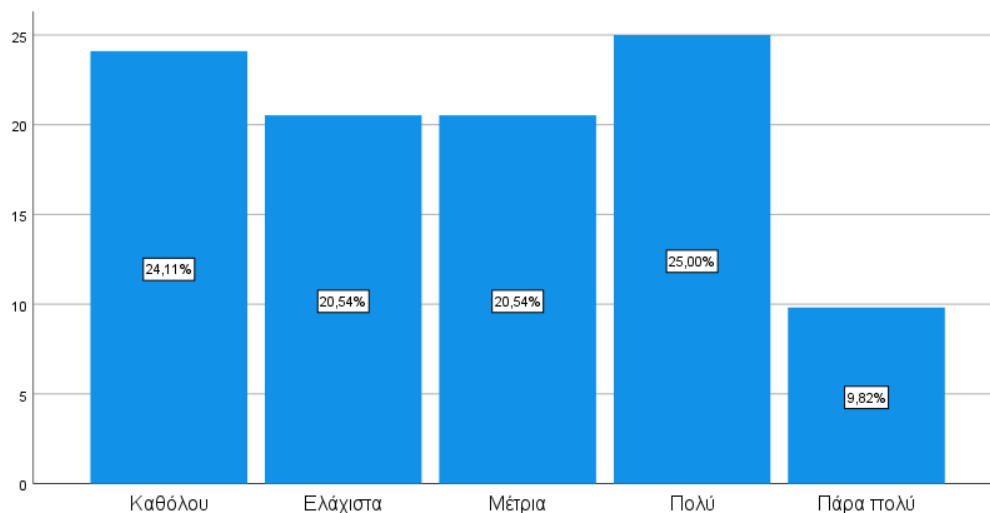
Η ερώτηση 10 εξετάζει σε ποιο βαθμό πραγματοποιείτε απογραφή ετησίως για τον έλεγχο των αποθεμάτων του φαρμακείου σας. Τα αποτελέσματα φαίνονται στον κάτωθι πίνακα (Πίνακας 18).

Πίνακας 18: Πίνακας συχνότητας «Σε ποιο βαθμό πραγματοποιείτε απογραφή ετησίως για τον έλεγχο των αποθεμάτων του φαρμακείου σας»

	Συχνότητα	Ποσοστό%
Καθόλου	27	24.1%
Ελάχιστα	23	20.5%
Μέτρια	23	20.5%
Πολύ	28	25.0%
Πάρα πολύ	11	9.8%

Διαπιστώνεται ακόμη ότι το μεγαλύτερο ποσοστό του δείγματος (25.0%) πραγματοποιούν σε πολύ μεγάλο βαθμό απογραφή ετησίως για τον έλεγχο των αποθεμάτων του φαρμακείου τους και το 20.5% τον πραγματοποιούν ετησίως σε μέτριο βαθμό. Ωστόσο, το 24.1% δεν πραγματοποιούν καθόλου απογραφή ετησίως για τον έλεγχο των αποθεμάτων του φαρμακείου τους. Τα αποτελέσματα φαίνονται και διαγραμματικά.

Διάγραμμα 16: Ραβδόγραμμα συχνότητας «Σε ποιο βαθμό πραγματοποιείτε απογραφή ετησίως για τον έλεγχο των αποθεμάτων του φαρμακείου σας»



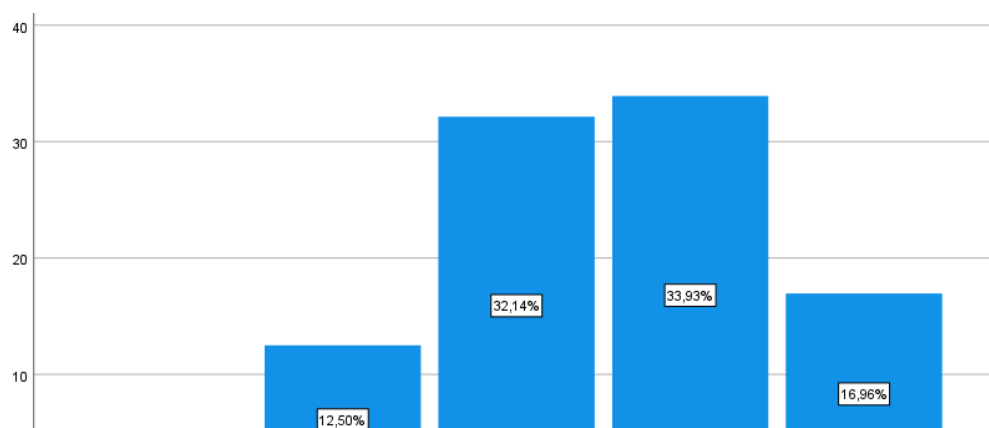
Η ερώτηση 11 εξετάζει σε ποιο βαθμό κάνετε έλεγχο της αποθήκης σας. Τα αποτελέσματα φαίνονται στον κάτωθι πίνακα (Πίνακας 19).

Πίνακας 19: Πίνακας συχνοτήτων «Σε ποιο βαθμό κάνετε έλεγχο της αποθήκης σας»

	Συχνότητα	Ποσοστό%
Καθόλου	5	4.5%
Ελάχιστα	14	12.5%
Μέτρια	36	32.1%
Πολύ	38	33.9%
Πάρα πολύ	19	17.0%

Το μεγαλύτερο μέρος της έρευνας (33.9%) απάντησαν ότι κάνουν έλεγχο της αποθήκης τους σε πολύ μεγάλο βαθμό, το 32.1% κάνουν έλεγχο σε μέτριο βαθμό, ενώ μόλις το 4.5% του δείγματος δεν κάνουν κανένα έλεγχο στην αποθήκη τους. Τα αποτελέσματα φαίνονται και διαγραμματικά.

Διάγραμμα 17: Ραβδόγραμμα συχνοτήτων «Σε ποιο βαθμό κάνετε έλεγχο της αποθήκης σας»



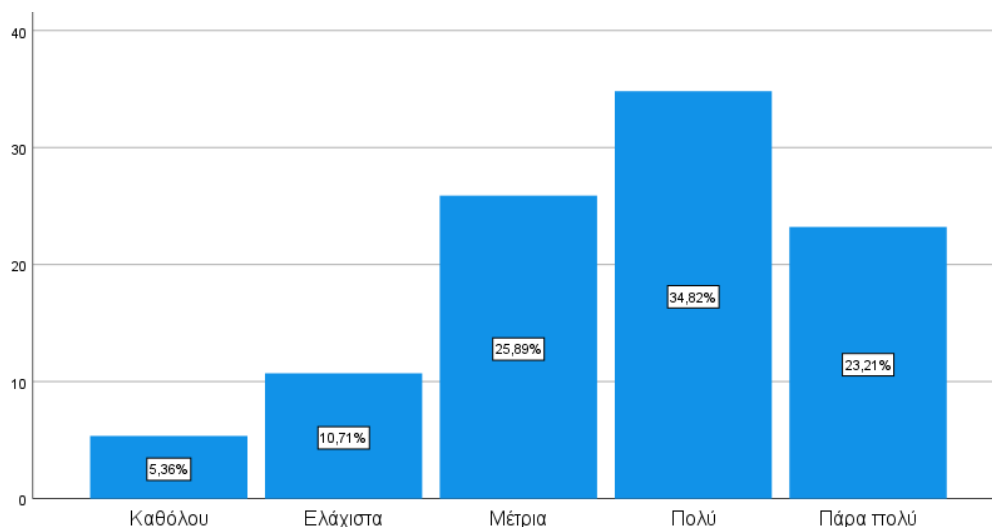
Η ερώτηση 12 εξετάζει σε ποιο βαθμό κάνετε έλεγχο των απαιτήσεων σας από τα ασφαλιστικά ταμεία. Τα αποτελέσματα φαίνονται στον κάτωθι πίνακα (Πίνακας 20).

Πίνακας 20: Πίνακας συχνότητων «Σε ποιο βαθμό κάνετε έλεγχο των απαιτήσεων σας από τα ασφαλιστικά ταμεία»

	Συχνότητα	Ποσοστό%
Καθόλου	6	5.4%
Ελάχιστα	12	10.7%
Μέτρια	29	25.9%
Πολύ	39	34.8%
Πάρα πολύ	26	23.2%

Το 34.8% των ατόμων του δείγματος κάνουν έλεγχο των απαιτήσεών τους από τα ασφαλιστικά ταμεία σε πολύ μεγάλο βαθμό, το 25.9% κάνουν έλεγχο σε μέτριο βαθμό, ενώ μόλις το 5.4% του δείγματος δεν κάνουν κανένα έλεγχο των απαιτήσεών τους από τα ασφαλιστικά ταμεία. Τα αποτελέσματα φαίνονται και διαγραμματικά.

Διάγραμμα 18: Ραβδόγραμμα συχνότητων «Σε ποιο βαθμό κάνετε έλεγχο των απαιτήσεων σας από τα ασφαλιστικά ταμεία»



Η ερώτηση 13 εξετάζει σε ποιο βαθμό κάνετε τους απαραίτητους ελέγχους ως προς τις υποχρεώσεις σας στις συνεργαζόμενες τράπεζες (επιταγές, δάνεια). Τα αποτελέσματα φαίνονται στον κάτωθι πίνακα (Πίνακας 21).

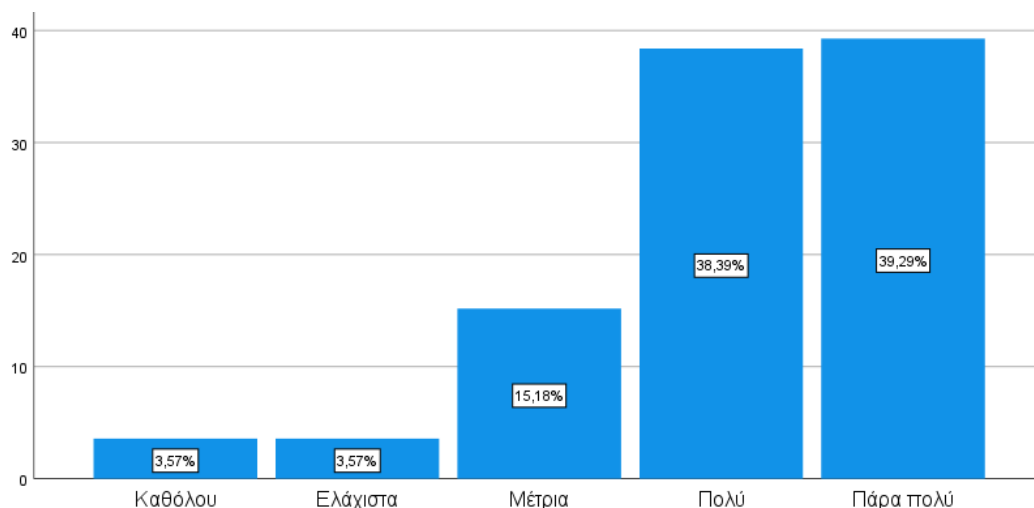
Πίνακας 21: Πίνακας συχνοτήτων «Σε ποιο βαθμό κάνετε τους απαραίτητους ελέγχους ως προς τις υποχρεώσεις σας στις συνεργαζόμενες τράπεζες (επιταγές, δάνεια)»

	Συχνότητα	Ποσοστό%
Καθόλου	4	3.6%
Ελάχιστα	4	3.6%
Μέτρια	17	15.2%
Πολύ	43	38.4%
Πάρα πολύ	44	39.3%

Το μεγαλύτερο τμήμα του δείγματος (39.3%) εκτελεί σε πάρα πολύ μεγάλο βαθμό τους απαραίτητους ελέγχους ως προς τις υποχρεώσεις τους στις συνεργαζόμενες τράπεζες, όπως επιταγές και δάνεια. Το 38.4% κάνουν αυτούς τους απαραίτητους ελέγχους σε πολύ μεγάλο βαθμό, ενώ μόλις το 3.6% του δείγματος δεν κάνουν καθόλου αυτούς τους απαραίτητους ελέγχους. Τα αποτελέσματα φαίνονται και διαγραμματικά.



Διάγραμμα 19: Ραβδόγραμμα συχνοτήτων «Σε ποιο βαθμό κάνετε τους απαραίτητους ελέγχους ως προς τις υποχρεώσεις σας στις συνεργαζόμενες τράπεζες (επιταγές, δάνεια)»



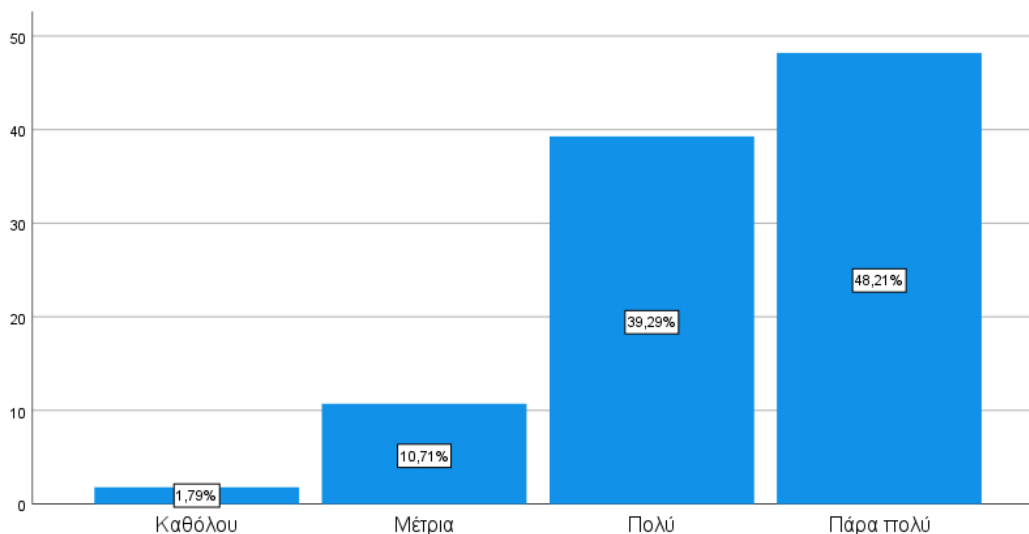
Η ερώτηση 14 εξετάζει σε ποιο βαθμό κάνετε τους απαραίτητους ελέγχους ως προς τις υποχρεώσεις σας στους προμηθευτές σας. Τα αποτελέσματα φαίνονται στον κάτωθι πίνακα (Πίνακας 22).

Πίνακας 22: Πίνακας συχνοτήτων «Σε ποιο βαθμό κάνετε τους απαραίτητους ελέγχους ως προς τις υποχρεώσεις σας στους προμηθευτές σας»

	Συχνότητα	Ποσοστό%
Καθόλου	2	1.8%
Μέτρια	12	10.7%
Πολύ	44	39.3%
Πάρα πολύ	54	48.2%

Σχεδόν τα μισά άτομα της έρευνας (48.2%) κάνουν σε πάρα πολύ μεγάλο βαθμό τους απαραίτητους ελέγχους ως προς τις υποχρεώσεις τους στους προμηθευτές τους και το 39.3% κάνουν αυτούς τους ελέγχους σε πολύ μεγάλο βαθμό. Αντίθετα, μόλις το 1.8% του δείγματος δεν κάνουν καθόλου τους απαραίτητους ελέγχους ως προς τις υποχρεώσεις τους στους προμηθευτές τους. Τα αποτελέσματα φαίνονται και διαγραμματικά.

Διάγραμμα 20: Ραβδόγραμμα συχνοτήτων «Σε ποιο βαθμό κάνετε τους απαραίτητους ελέγχους ως προς τις υποχρεώσεις σας στους προμηθευτές σας»



Σύμφωνα με τους πίνακες συχνοτήτων (πίνακες 9-22) και τα αντίστοιχα ραβδογράμματα για τις γνώσεις λογιστικής των φαρμακοποιών, σχετικά με την ορθολογική λήψη αποφάσεων, παρατηρείται ότι το μεγαλύτερο ποσοστό του δείγματος (48.2%) διαθέτουν ελάχιστες γνώσεις λογιστικής, το 20.5% δε διαθέτουν καθόλου γνώσεις λογιστικής, ενώ μόλις το 1.8% του δείγματος διαθέτουν γνώσεις λογιστικής σε πάρα πολύ μεγάλο βαθμό. Σημειώνεται ότι η πλειοψηφία των συμμετεχόντων (67.9%) δεν έχουν παρακολουθήσει καθόλου σεμινάρια σχετικά με τη λογιστική, το 19.6% έχουν παρακολουθήσει σε ελάχιστο βαθμό, ενώ μόλις το 0.9% έχουν παρακολουθήσει σχετικά σεμινάρια σε πολύ μεγάλο βαθμό. Περισσότερα από τα μισά άτομα του δείγματος (58.0%) πιστεύουν σε πολύ μεγάλο βαθμό ότι οι γνώσεις λογιστικής μπορούν να αυξήσουν την κερδοφορία του φαρμακείου τους, το 21.4% συμφωνούν σε πάρα πολύ μεγάλο βαθμό με την άποψη αυτή, ενώ μόλις το 1.8% του δείγματος διαφωνούν απόλυτα με την άποψη αυτή. Η πλειοψηφία των ερωτηθέντων (52.7%) θεωρούν σε πολύ μεγάλο βαθμό ότι οι γνώσεις λογιστικής μπορούν να μειώσουν το κόστος (έξοδα) του φαρμακείου τους, το 28.6% συμφωνούν σε πάρα πολύ μεγάλο βαθμό με την άποψη αυτή, ενώ μόλις το 0.9% του δείγματος διαφωνούν απόλυτα. Επιπλέον, το μεγαλύτερο ποσοστό της έρευνας (43.8%) πιστεύουν σε πολύ μεγάλο βαθμό ότι οι γνώσεις λογιστικής μπορούν να αυξήσουν τα έσοδα (τζίρο) του φαρμακείου τους, το 25.0% της έρευνας συμφωνούν μέτρια με την άποψη αυτή, ενώ μόλις το 0.9% διαφωνούν απόλυτα με τη συγκεκριμένη άποψη. Αξίζει να σημειωθεί ότι το 42.0% των συμμετεχόντων λαμβάνουν σε πολύ

μεγάλο βαθμό συμβουλές από ειδικό ή αρμόδιο σε θέματα λογιστικής, όταν είναι να παρθεί μια σημαντική επιχειρηματική απόφαση και το 22.3% ενεργούν με τον ίδιο τρόπο σε μέτριο βαθμό. Αντίθετα, το 7.1% του δείγματος δεν λαμβάνουν καθόλου συμβουλές από ειδικούς ή αρμόδιους σε θέματα λογιστικής, όταν λαμβάνεται μια σημαντική επιχειρηματική απόφαση. Το μεγαλύτερο ποσοστό του δείγματος (25.0%) ζητούν σε ελάχιστο βαθμό πρόβλεψη αποτελεσμάτων χρήσης τουλάχιστον κάθε τρίμηνο από κάποιον ειδικό ή αρμόδιο, το 23.2% ζητούν σε μέτριο βαθμό, ενώ μόλις το 10.7% ζητούν σε πολύ μεγάλο βαθμό πρόβλεψη αποτελεσμάτων χρήσης τουλάχιστον κάθε τρίμηνο. Το 25.0% της έρευνας ζητούν σε μέτριο βαθμό από κάποιον ειδικό ή αρμόδιο πρόβλεψη του ΦΠΑ σε μηνιαία βάση. Παράλληλα, ίδιο ποσοστό ζητούν πρόβλεψη ΦΠΑ σε πολύ μεγάλο βαθμό, ενώ το 22.3% δεν ζητούν καθόλου πρόβλεψη του ΦΠΑ σε μηνιαία βάση από κάποιον ειδικό ή αρμόδιο. Οι περισσότεροι συμμετέχοντες της έρευνας (75.9%) διαθέτουν σύστημα μηχανογράφησης στο φαρμακείο τους για την εκτέλεση των απαραίτητων λογιστικών αναγκών. Διαπιστώνεται ακόμη ότι το μεγαλύτερο ποσοστό του δείγματος (25.0%) πραγματοποιούν σε πολύ μεγάλο βαθμό απογραφή ετησίως για τον έλεγχο των αποθεμάτων του φαρμακείου τους και το 20.5% τον πραγματοποιούν ετησίως σε μέτριο βαθμό. Ωστόσο, το 24.1% δεν πραγματοποιούν καθόλου απογραφή ετησίως για τον έλεγχο των αποθεμάτων του φαρμακείου τους. Το μεγαλύτερο μέρος της έρευνας (33.9%) απάντησαν ότι κάνουν έλεγχο της αποθήκης τους σε πολύ μεγάλο βαθμό, το 32.1% κάνουν έλεγχο σε μέτριο βαθμό, ενώ μόλις το 4.5% του δείγματος δεν κάνουν κανένα έλεγχο στην αποθήκη τους. Το 34.8% των ατόμων του δείγματος κάνουν έλεγχο των απαιτήσεών τους από τα ασφαλιστικά ταμεία σε πολύ μεγάλο βαθμό, το 25.9% κάνουν έλεγχο σε μέτριο βαθμό, ενώ μόλις το 5.4% του δείγματος δεν κάνουν κανένα έλεγχο των απαιτήσεών τους από τα ασφαλιστικά ταμεία. Το μεγαλύτερο τμήμα του δείγματος (39.3%) εκτελεί σε πάρα πολύ μεγάλο βαθμό τους απαραίτητους ελέγχους ως προς τις υποχρεώσεις τους στις συνεργαζόμενες τράπεζες, όπως επιταγές και δάνεια. Το 38.4% κάνουν αυτούς τους απαραίτητους ελέγχους σε πολύ μεγάλο βαθμό, ενώ μόλις το 3.6% του δείγματος δεν κάνουν καθόλου αυτούς τους απαραίτητους ελέγχους. Σχεδόν τα μισά άτομα της έρευνας (48.2%) κάνουν σε πάρα πολύ μεγάλο βαθμό τους απαραίτητους ελέγχους ως προς τις υποχρεώσεις τους στους προμηθευτές τους και το 39.3% κάνουν αυτούς τους ελέγχους σε πολύ μεγάλο βαθμό. Αντίθετα, μόλις το 1.8% του δείγματος δεν κάνουν καθόλου τους απαραίτητους ελέγχους ως προς τις υποχρεώσεις τους στους προμηθευτές τους.

#### **4.2.2 Σε ποιο βαθμό επηρεάζουν τα δημογραφικά χαρακτηριστικά τις γνώσεις λογιστικής των φαρμακοποιών**

Εξετάζεται αν το φύλο επηρεάζει τις γνώσεις λογιστικής των φαρμακοποιών. Τα αποτελέσματα φαίνονται στους κάτωθι πίνακες (Πίνακες 23-24).

Πίνακας 23: Έλεγχος μέσης τιμής (t-test) ανεξάρτητων δειγμάτων ως προς το «Φύλο»

	Φύλο	Πλήθος	Μέση τιμή	Τυπική απόκλιση	p-τιμή
Σε ποιο βαθμό πιστεύετε ότι οι γνώσεις λογιστικής μπορούν να αυξήσουν την κερδοφορία του φαρμακείου σας;	Γυναίκα	70	4.00	0.76	0.30
	Άνδρας	42	3.83	0.91	
Σε ποιο βαθμό πιστεύετε ότι οι γνώσεις λογιστικής μπορούν να μειώσουν το κόστος (έξοδα) του φαρμακείου σας;	Γυναίκα	70	4.03	0.92	0.98
	Άνδρας	42	4.02	0.72	
Σε ποιο βαθμό πιστεύετε ότι οι γνώσεις λογιστικής μπορούν να αυξήσουν τα έσοδα (τζίρο) του φαρμακείου σας;	Γυναίκα	70	3.83	0.92	0.16
	Άνδρας	42	3.57	0.94	
Σε ποιο βαθμό λαμβάνετε συμβουλές από ειδικό/αρμόδιο με θέματα λογιστικής όταν είναι να παρθεί μια σημαντική επιχειρηματική απόφαση;	Γυναίκα	70	3.50	1.06	0.75
	Άνδρας	42	3.57	1.23	
Σε ποιο βαθμό ζητάτε από ειδικό/αρμόδιο πρόβλεψη αποτελεσμάτων χρήσης τουλάχιστον κάθε τρίμηνο;	Γυναίκα	70	2.94	1.23	0.27
	Άνδρας	42	2.67	1.34	
Σε ποιο βαθμό ζητάτε από ειδικό/αρμόδιο πρόβλεψη του ΦΠΑ σε μηνιαία βάση;	Γυναίκα	70	2.93	1.23	0.05
	Άνδρας	42	2.50	1.31	
Έχετε σύστημα μηχανογράφησης στο φαρμακείο σας για την εκτέλεση των απαραίτητων λογιστικών αναγκών;	Γυναίκα	70	1.26	0.44	0.61
	Άνδρας	42	1.21	0.42	

Σε ποιο βαθμό πραγματοποιείτε απογραφή ετησίως για τον έλεγχο των αποθεμάτων του φαρμακείου σας;	Γυναίκα	70	2.60	1.26	0.10
	Άνδρας	42	3.02	1.42	
Σε ποιο βαθμό κάνετε έλεγχο της αποθήκης σας;	Γυναίκα	70	3.43	1.03	0.65
	Άνδρας	42	3.52	1.11	
Σε ποιο βαθμό κάνετε έλεγχο των απαιτήσεων σας από τα ασφαλιστικά ταμεία;	Γυναίκα	70	3.49	1.15	0.17
	Άνδρας	42	3.79	1.05	
Σε ποιο βαθμό κάνετε τους απαραίτητους ελέγχους ως προς τις υποχρεώσεις σας στις συνεργαζόμενες τράπεζες (επιταγές, δάνεια);	Γυναίκα	70	3.99	1.10	0.30
	Άνδρας	42	4.19	0.83	
Σε ποιο βαθμό κάνετε τους απαραίτητους ελέγχους ως προς τις υποχρεώσεις σας στους προμηθευτές σας;	Γυναίκα	70	4.30	0.86	0.72
	Άνδρας	42	4.36	0.73	

Πίνακας 24: Έλεγχος μέσης τιμής (t-test) ανεξάρτητων δειγμάτων ως προς το «Λογιστική υποστήριξη»

	Λογιστική υποστήριξη	Πλήθος	Μέση τιμή	Τυπική απόκλιση	p-τιμή
Σε ποιο βαθμό πιστεύετε ότι οι γνώσεις λογιστικής μπορούν να αυξήσουν την κερδοφορία του φαρμακείου σας;	Ναι	110	3.92	0.81	0.04
	Όχι	2	5.00	0.00	
Σε ποιο βαθμό πιστεύετε ότι οι γνώσεις λογιστικής μπορούν να μειώσουν το κόστος (έξοδα) του φαρμακείου σας;	Ναι	110	4.02	0.85	0.43
	Όχι	2	4.50	0.71	
Σε ποιο βαθμό πιστεύετε ότι οι γνώσεις λογιστικής μπορούν να αυξήσουν τα έσοδα (τζίρο) του φαρμακείου σας;	Ναι	110	3.72	0.93	0.24
	Όχι	2	4.50	0.71	
Σε ποιο βαθμό λαμβάνετε συμβουλές από ειδικό/αρμόδιο με θέματα λογιστικής όταν είναι να παρθεί μια σημαντική επιχειρηματική απόφαση;	Ναι	110	3.55	1.12	0.19
	Όχι	2	2.50	0.71	
Σε ποιο βαθμό ζητάτε από ειδικό/αρμόδιο πρόβλεψη αποτελεσμάτων χρήσης τουλάχιστον κάθε τρίμηνο;	Ναι	110	2.85	1.28	0.00
	Όχι	2	2.00	0.00	
	Ναι	110	2.80	1.26	0.00

Σε ποιο βαθμό ζητάτε από ειδικό/αρμόδιο πρόβλεψη του ΦΠΑ σε μηνιαία βάση;	Όχι	2	1.00	0.00	
Έχετε σύστημα μηχανογράφησης στο φαρμακείο σας για την εκτέλεση των απαραίτητων λογιστικών αναγκών;	Ναι	110	1.24	0.43	0.39
	Όχι	2	1.50	0.71	
Σε ποιο βαθμό πραγματοποιείτε απογραφή ετησίως για τον έλεγχο των αποθεμάτων του φαρμακείου σας;	Ναι	110	2.75	1.34	0.43
	Όχι	2	3.50	0.71	
Σε ποιο βαθμό κάνετε έλεγχο της αποθήκης σας;	Ναι	110	3.45	1.06	0.47
	Όχι	2	4.00	1.41	
Σε ποιο βαθμό κάνετε έλεγχο των απαιτήσεων σας από τα ασφαλιστικά ταμεία;	Ναι	110	3.59	1.12	0.61
	Όχι	2	4.00	1.41	
Σε ποιο βαθμό κάνετε τους απαραίτητους ελέγχους ως προς τις υποχρεώσεις σας στις συνεργαζόμενες τράπεζες (επιταγές, δάνεια);	Ναι	110	4.06	1.01	0.93
	Όχι	2	4.00	1.41	
Σε ποιο βαθμό κάνετε τους απαραίτητους ελέγχους ως προς τις υποχρεώσεις σας στους προμηθευτές σας;	Ναι	110	4.33	0.80	0.57
	Όχι	2	4.00	1.41	

Σύμφωνα με τον πίνακα ελέγχου μέσης τιμής (t-test) ανεξάρτητων δειγμάτων (πίνακας 23) συμπεραίνεται ότι το φύλο επηρεάζει στατιστικώς σημαντικά τις απαντήσεις των φαρμακοποιών αναφορικά με τις γνώσεις λογιστικής. Ειδικότερα, οι γυναίκες φαρμακοποιοί ζητούν σε μεγαλύτερο βαθμό από κάποιον ειδικό ή αρμόδιο πρόβλεψη του ΦΠΑ σε μηνιαία βάση σε σχέση με τους άνδρες φαρμακοποιούς ( $\mu_{\Gamma} = 2.93, \mu_A = 2.50, p - \text{τιμή} = 0.05 \leq 0.05$ ). Επιπρόσθετα, συμπεραίνεται ότι υπάρχει μια τάση οι γυναίκες φαρμακοποιοί να πιστεύουν σε μεγαλύτερο βαθμό ότι οι γνώσεις λογιστικής μπορούν να αυξήσουν τα έσοδα (τζίρο) του φαρμακείου τους ( $\mu_{\Gamma} = 3.83, \mu_A = 3.57, p - \text{τιμή} = 0.16 > 0.05$ ). Ωστόσο, η τάση αυτή δεν είναι στατιστικά σημαντική. Από την άλλη πλευρά, υπάρχει η τάση οι άνδρες φαρμακοποιοί να πραγματοποιούν σε μεγαλύτερο βαθμό απογραφή ετησίως για τον έλεγχο των αποθεμάτων του φαρμακείου τους ( $\mu_{\Gamma} = 2.60, \mu_A = 3.02, p - \text{τιμή} = 0.10 > 0.05$ ), καθώς και να κάνουν έλεγχο των απαιτήσεών τους από τα ασφαλιστικά ταμεία σε μεγαλύτερο βαθμό σε σχέση με τις γυναίκες φαρμακοποιούς ( $\mu_{\Gamma} = 3.49, \mu_A = 3.79, p - \text{τιμή} = 0.17 > 0.05$ ). Ωστόσο, οι τάσεις αυτές δεν χαρακτηρίζονται στατιστικά σημαντικές.

Σύμφωνα με τον πίνακα ελέγχου μέσης τιμής (t-test) ανεξάρτητων δειγμάτων (πίνακας 24) συμπεραίνεται ότι η ύπαρξη λογιστικής υποστήριξης επηρεάζει στατιστικώς σημαντικά τις

απαντήσεις των φαρμακοποιών αναφορικά με τις γνώσεις λογιστικής. Πιο συγκεκριμένα, οι φαρμακοποιοί που διαθέτουν λογιστική υποστήριξη ζητούν σε μεγαλύτερο βαθμό από κάποιον ειδικό ή αρμόδιο πρόβλεψη του ΦΠΑ σε μηνιαία βάση ( $\mu_1 = 2.80, \mu_2 = 1.00, p - \text{τιμή} = 0.00 \leq 0.05$ ), καθώς και πρόβλεψη αποτελεσμάτων χρήσης τουλάχιστον κάθε τρίμηνο ( $\mu_1 = 2.85, \mu_2 = 2.00, p - \text{τιμή} = 0.00 \leq 0.05$ ) σε σχέση με τους φαρμακοποιούς που δε διαθέτουν λογιστική υποστήριξη. Από την άλλη πλευρά, οι φαρμακοποιοί που δε διαθέτουν λογιστική υποστήριξη πιστεύουν σε μεγαλύτερο βαθμό ότι οι γνώσεις λογιστικής μπορούν να αυξήσουν την κερδοφορία του φαρμακείου τους σε σχέση με τους φαρμακοποιούς που διαθέτουν λογιστική υποστήριξη ( $\mu_1 = 3.92, \mu_2 = 5.00, p - \text{τιμή} = 0.04 \leq 0.05$ ). Τα αποτελέσματα αυτά είναι στατιστικώς σημαντικά.

Εξετάζεται αν η ηλικία επηρεάζει τις γνώσεις λογιστικής των φαρμακοποιών. Τα αποτελέσματα φαίνονται στους κάτωθι πίνακες (Πίνακες 25-26).

Πίνακας 25: Περιγραφική στατιστική ως προς την «Ηλικία»

		Πλήθος	Μέση τιμή	Τυπική απόκλιση
Σε ποιο βαθμό πιστεύετε ότι οι γνώσεις λογιστικής μπορούν να αυξήσουν την κερδοφορία του φαρμακείου σας;	25-35 ετών	58	3.98	0.85
	36-45 ετών	25	4.04	0.89
	46-55 ετών	13	3.69	0.86
	άνω των 56 ετών	16	3.81	0.54
	Σύνολο	112	3.94	0.82
Σε ποιο βαθμό πιστεύετε ότι οι γνώσεις λογιστικής μπορούν να μειώσουν το κόστος (έξοδα) του φαρμακείου σας;	25-35 ετών	58	4.07	0.81
	36-45 ετών	25	4.12	1.01
	46-55 ετών	13	4.00	0.82
	άνω των 56 ετών	16	3.75	0.68
	Σύνολο	112	4.03	0.84
Σε ποιο βαθμό πιστεύετε ότι οι γνώσεις λογιστικής μπορούν να αυξήσουν τα έσοδα (τζίρο) του φαρμακείου σας;	25-35 ετών	58	3.88	0.88
	36-45 ετών	25	3.52	1.23

	46-55 ετών	13	3.62	0.87
	άνω των 56 ετών	16	3.63	0.50
	Σύνολο	112	3.73	0.93
Σε ποιο βαθμό λαμβάνετε συμβουλές από ειδικό/αρμόδιο με θέματα λογιστικής όταν είναι να παρθεί μια σημαντική επιχειρηματική απόφαση;	25-35 ετών	58	3.64	1.14
	36-45 ετών	25	3.28	1.37
	46-55 ετών	13	3.54	0.97
	άνω των 56 ετών	16	3.50	0.73
	Σύνολο	112	3.53	1.12
Σε ποιο βαθμό ζητάτε από ειδικό/αρμόδιο πρόβλεψη αποτελεσμάτων χρήσης τουλάχιστον κάθε τρίμηνο;	25-35 ετών	58	2.88	1.23
	36-45 ετών	25	2.72	1.54
	46-55 ετών	13	3.00	1.23
	άνω των 56 ετών	16	2.75	1.07
	Σύνολο	112	2.84	1.27
Σε ποιο βαθμό ζητάτε από ειδικό/αρμόδιο πρόβλεψη του ΦΠΑ σε μηνιαία βάση;	25-35 ετών	58	2.91	1.26
	36-45 ετών	25	2.40	1.44
	46-55 ετών	13	2.54	1.20
	άνω των 56 ετών	16	3.00	1.03
	Σύνολο	112	2.77	1.27
Έχετε σύστημα μηχανογράφησης στο φαρμακείο σας για την εκτέλεση των απαραίτητων λογιστικών αναγκών;	25-35 ετών	58	1.22	0.42
	36-45 ετών	25	1.20	0.41
	46-55 ετών	13	1.23	0.44
	άνω των 56 ετών	16	1.38	0.50
	Σύνολο	112	1.24	0.43
Σε ποιο βαθμό πραγματοποιείτε απογραφή ετησίως για τον έλεγχο των αποθεμάτων του φαρμακείου σας;	25-35 ετών	58	3.02	1.26
	36-45 ετών	25	2.60	1.50
	46-55 ετών	13	2.62	1.39
	άνω των 56 ετών	16	2.19	1.11
	Σύνολο	112	2.76	1.33
Σε ποιο βαθμό κάνετε έλεγχο της αποθήκης σας;	25-35 ετών	58	3.67	0.94
	36-45 ετών	25	3.48	1.26
	46-55 ετών	13	3.08	1.19



	άνω των 56 ετών	16	3.00	0.82
	Σύνολο	112	3.46	1.06
Σε ποιο βαθμό κάνετε έλεγχο των απαιτήσεων σας από τα ασφαλιστικά ταμεία;	25-35 ετών	58	3.69	0.98
	36-45 ετών	25	3.68	1.35
	46-55 ετών	13	3.38	1.33
	άνω των 56 ετών	16	3.31	1.08
	Σύνολο	112	3.60	1.12
	Σε ποιο βαθμό κάνετε τους απαραίτητους ελέγχους ως προς τις υποχρεώσεις σας στις συνεργαζόμενες τράπεζες (επιταγές, δάνεια);	25-35 ετών	58	3.95
36-45 ετών		25	4.48	1.05
46-55 ετών		13	3.77	0.93
άνω των 56 ετών		16	4.06	0.85
Σύνολο		112	4.06	1.01
Σε ποιο βαθμό κάνετε τους απαραίτητους ελέγχους ως προς τις υποχρεώσεις σας στους προμηθευτές σας;		25-35 ετών	58	4.26
	36-45 ετών	25	4.56	0.71
	46-55 ετών	13	4.31	0.75
	άνω των 56 ετών	16	4.19	0.66
	Σύνολο	112	4.32	0.81

Πίνακας 26: Έλεγχος ανάλυσης διακύμανσης (ANOVA) ως προς την «Ηλικία»

		Άθροισμα τετραγώνων	Βαθμοί Ελευθερίας	Μέσο σφάλμα	F στατιστικό	p-τιμή
Σε ποιο βαθμό πιστεύετε ότι οι γνώσεις λογιστικής μπορούν να αυξήσουν την κερδοφορία του φαρμακείου σας;	Μεταξύ των ομάδων	1.41	3	0.47	0.70	0.56
	Μέσα στις ομάδες	73.15	108	0.68		
	Σύνολο	74.56	111			
Σε ποιο βαθμό πιστεύετε ότι οι γνώσεις λογιστικής μπορούν να μειώσουν το κόστος (έξοδα) του φαρμακείου σας;	Μεταξύ των ομάδων	1.56	3	0.52	0.72	0.54
	Μέσα στις ομάδες	77.36	108	0.72		
	Σύνολο	78.92	111			

Σε ποιο βαθμό πιστεύετε ότι οι γνώσεις λογιστικής μπορούν να αυξήσουν τα έσοδα (τζίρο) του φαρμακείου σας;	Μεταξύ των ομάδων	2.74	3	0.91	1.06	0.37
	Μέσα στις ομάδες	93.22	108	0.86		
	Σύνολο	95.96	111			
Σε ποιο βαθμό λαμβάνετε συμβουλές από ειδικό/αρμόδιο με θέματα λογιστικής όταν είναι να παρθεί μια σημαντική επιχειρηματική απόφαση;	Μεταξύ των ομάδων	2.25	3	0.75	0.59	0.62
	Μέσα στις ομάδες	137.67	108	1.28		
	Σύνολο	139.92	111			
Σε ποιο βαθμό ζητάτε από ειδικό/αρμόδιο πρόβλεψη αποτελεσμάτων χρήσης τουλάχιστον κάθε τρίμηνο;	Μεταξύ των ομάδων	.91	3	0.30	0.18	0.91
	Μέσα στις ομάδες	178.20	108	1.65		
	Σύνολο	179.11	111			
Σε ποιο βαθμό ζητάτε από ειδικό/αρμόδιο πρόβλεψη του ΦΠΑ σε μηνιαία βάση;	Μεταξύ των ομάδων	6.17	3	2.06	1.28	0.29
	Μέσα στις ομάδες	173.80	108	1.61		
	Σύνολο	179.96	111			
Έχετε σύστημα μηχανογράφησης στο φαρμακείο σας για την εκτέλεση των απαραίτητων λογιστικών αναγκών;	Μεταξύ των ομάδων	.35	3	0.12	0.62	0.60
	Μέσα στις ομάδες	20.14	108	0.19		
	Σύνολο	20.49	111			
Σε ποιο βαθμό πραγματοποιείτε απογραφή ετησίως για τον έλεγχο των αποθεμάτων του φαρμακείου σας;	Μεταξύ των ομάδων	9.99	3	3.33	1.93	0.13
	Μέσα στις ομάδες	186.50	108	1.73		
	Σύνολο	196.49	111			
Σε ποιο βαθμό κάνετε έλεγχο της αποθήκης σας;	Μεταξύ των ομάδων	7.92	3	2.64	2.46	0.05
	Μέσα στις ομάδες	115.94	108	1.07		
	Σύνολο	123.86	111			
Σε ποιο βαθμό κάνετε έλεγχο των απαιτήσεων	Μεταξύ των ομάδων	2.55	3	0.85	0.67	0.57

σας από τα ασφαλιστικά ταμεία;	Μέσα στις ομάδες	136.37	108	1.26		
	Σύνολο	138.92	111			
Σε ποιο βαθμό κάνετε τους απαραίτητους ελέγχους ως προς τις υποχρεώσεις σας στις συνεργαζόμενες τράπεζες (επιταγές, δάνεια);	Μεταξύ των ομάδων	6.23	3	2.08	2.11	0.10
	Μέσα στις ομάδες	106.33	108	0.99		
	Σύνολο	112.56	111			
Σε ποιο βαθμό κάνετε τους απαραίτητους ελέγχους ως προς τις υποχρεώσεις σας στους προμηθευτές σας;	Μεταξύ των ομάδων	1.94	3	0.65	0.99	0.40
	Μέσα στις ομάδες	70.49	108	0.65		
	Σύνολο	72.43	111			

Σύμφωνα με τον πίνακα περιγραφικής στατιστικής (πίνακας 25) και τον πίνακα ελέγχου ανάλυσης διακύμανσης (πίνακας 26) συμπεραίνεται ότι η ηλικία επηρεάζει στατιστικώς σημαντικά τις γνώσεις λογιστικής των φαρμακοποιών. Πιο συγκεκριμένα, τα άτομα ηλικίας 25-35 ετών κάνουν σε μεγαλύτερο βαθμό έλεγχο της αποθήκης τους σε σχέση με τα άτομα ηλικίας άνω των 56 ετών (F-στατιστικό = 2.46, βαθμοί ελευθερίας = 3, p-τιμή =  $0.05 \leq 0.05$ ). Το αποτέλεσμα αυτό είναι στατιστικά σημαντικό. Επιπρόσθετα, συμπεραίνεται ότι υπάρχει η τάση τα άτομα μικρότερης ηλικίας να πραγματοποιούν απογραφή ετησίως για τον έλεγχο των αποθεμάτων του φαρμακείου τους σε μεγαλύτερο βαθμό σε σχέση με τα άτομα μεγαλύτερης ηλικίας (F-στατιστικό = 1.93, βαθμοί ελευθερίας = 3, p-τιμή =  $0.13 > 0.05$ ). Παρατηρείται η τάση τα άτομα ηλικίας 36-45 ετών να κάνουν τους απαραίτητους ελέγχους ως προς τις υποχρεώσεις τους στις συνεργαζόμενες τράπεζες (επιταγές, δάνεια) σε μεγαλύτερο βαθμό σε σχέση με τις υπόλοιπες ηλικιακές ομάδες (F-στατιστικό = 2.11, βαθμοί ελευθερίας = 3, p-τιμή =  $0.10 > 0.05$ ). Ωστόσο, οι τάσεις αυτές δεν είναι στατιστικά σημαντικές.

Εξετάζεται αν η θέση στο φαρμακείο επηρεάζει τις γνώσεις λογιστικής των φαρμακοποιών. Τα αποτελέσματα φαίνονται στους κάτωθι πίνακες (Πίνακες 27-28).

Πίνακας 27: Περιγραφική στατιστική ως προς την «Θέση στο φαρμακείο»

		Πλήθος	Μέση τιμή	Τυπική απόκλιση
Σε ποιο βαθμό πιστεύετε ότι οι γνώσεις λογιστικής μπορούν να αυξήσουν την κερδοφορία του φαρμακείου σας;	Φαρμακοποιός ιδιοκτήτης	83	3.86	0.78
	Φαρμακοποιός υπάλληλος	21	4.10	1.00
	Βοηθός φαρμακείου	4	4.25	0.50
	Άλλο	4	4.50	0.58
	Σύνολο	112	3.94	0.82
Σε ποιο βαθμό πιστεύετε ότι οι γνώσεις λογιστικής μπορούν να μειώσουν το κόστος (έξοδα) του φαρμακείου σας;	Φαρμακοποιός ιδιοκτήτης	83	3.98	0.83
	Φαρμακοποιός υπάλληλος	21	4.29	0.64
	Βοηθός φαρμακείου	4	3.25	1.71
	Άλλο	4	4.50	0.58
	Σύνολο	112	4.03	0.84
Σε ποιο βαθμό πιστεύετε ότι οι γνώσεις λογιστικής μπορούν να αυξήσουν τα έσοδα (τζίρο) του φαρμακείου σας;	Φαρμακοποιός ιδιοκτήτης	83	3.63	0.92
	Φαρμακοποιός υπάλληλος	21	4.05	0.97
	Βοηθός φαρμακείου	4	4.25	0.50
	Άλλο	4	3.75	0.96
	Σύνολο	112	3.73	0.93
Σε ποιο βαθμό λαμβάνετε συμβουλές από ειδικό/αρμόδιο με θέματα λογιστικής όταν είναι να παρθεί μια σημαντική επιχειρηματική απόφαση;	Φαρμακοποιός ιδιοκτήτης	83	3.52	1.04
	Φαρμακοποιός υπάλληλος	21	3.29	1.45
	Βοηθός φαρμακείου	4	4.75	0.50
	Άλλο	4	3.75	0.50
	Σύνολο	112	3.53	1.12
Σε ποιο βαθμό ζητάτε από ειδικό/αρμόδιο πρόβλεψη αποτελεσμάτων χρήσης τουλάχιστον κάθε τρίμηνο;	Φαρμακοποιός ιδιοκτήτης	83	2.78	1.28
	Φαρμακοποιός υπάλληλος	21	2.76	1.30
	Βοηθός φαρμακείου	4	3.25	0.96
	Άλλο	4	4.00	0.82
	Σύνολο	112	2.84	1.27
	Φαρμακοποιός ιδιοκτήτης	83	2.75	1.32
	Φαρμακοποιός υπάλληλος	21	2.57	1.21

Σε ποιο βαθμό ζητάτε από ειδικό/αρμόδιο πρόβλεψη του ΦΠΑ σε μηνιαία βάση;	Βοηθός φαρμακείου	4	3.50	0.58
	Άλλο	4	3.50	0.58
	Σύνολο	112	2.77	1.27
Έχετε σύστημα μηχανογράφησης στο φαρμακείο σας για την εκτέλεση των απαραίτητων λογιστικών αναγκών;	Φαρμακοποιός ιδιοκτήτης	83	1.24	0.43
	Φαρμακοποιός υπάλληλος	21	1.24	0.44
	Βοηθός φαρμακείου	4	1.00	0.00
	Άλλο	4	1.50	0.58
	Σύνολο	112	1.24	0.43
Σε ποιο βαθμό πραγματοποιείτε απογραφή ετησίως για τον έλεγχο των αποθεμάτων του φαρμακείου σας;	Φαρμακοποιός ιδιοκτήτης	83	2.60	1.32
	Φαρμακοποιός υπάλληλος	21	3.19	1.33
	Βοηθός φαρμακείου	4	3.00	1.41
	Άλλο	4	3.50	1.29
	Σύνολο	112	2.76	1.33
Σε ποιο βαθμό κάνετε έλεγχο της αποθήκης σας;	Φαρμακοποιός ιδιοκτήτης	83	3.33	1.07
	Φαρμακοποιός υπάλληλος	21	3.86	0.91
	Βοηθός φαρμακείου	4	4.00	0.00
	Άλλο	4	3.75	1.50
	Σύνολο	112	3.46	1.06
Σε ποιο βαθμό κάνετε έλεγχο των απαιτήσεων σας από τα ασφαλιστικά ταμεία;	Φαρμακοποιός ιδιοκτήτης	83	3.53	1.12
	Φαρμακοποιός υπάλληλος	21	3.71	1.19
	Βοηθός φαρμακείου	4	4.00	0.82
	Άλλο	4	4.00	1.16
	Σύνολο	112	3.60	1.12
Σε ποιο βαθμό κάνετε τους απαραίτητους ελέγχους ως προς τις υποχρεώσεις σας στις συνεργαζόμενες τράπεζες (επιταγές, δάνεια);	Φαρμακοποιός ιδιοκτήτης	83	4.11	0.95
	Φαρμακοποιός υπάλληλος	21	3.81	1.25
	Βοηθός φαρμακείου	4	4.00	0.82
	Άλλο	4	4.50	1.00
	Σύνολο	112	4.06	1.01
Σε ποιο βαθμό κάνετε τους απαραίτητους ελέγχους ως προς τις υποχρεώσεις σας στους προμηθευτές σας;	Φαρμακοποιός ιδιοκτήτης	83	4.36	0.67
	Φαρμακοποιός υπάλληλος	21	4.10	1.22
	Βοηθός φαρμακείου	4	4.75	0.50

Άλλο	4	4.25	0.96
Σύνολο	112	4.32	0.81

Πίνακας 28: Έλεγχος ανάλυσης διακύμανσης (ANOVA) ως προς την «Θέση στο φαρμακείο»

		Άθροισμα τετραγώνων	Βαθμοί Ελευθερίας	Μέσο σφάλμα	F στατιστικό	p-τιμή
Σε ποιο βαθμό πιστεύετε ότι οι γνώσεις λογιστικής μπορούν να αυξήσουν την κερδοφορία του φαρμακείου σας;	Μεταξύ των ομάδων	2.74	3	0.91	1.37	0.26
	Μέσα στις ομάδες	71.83	108	0.67		
	Σύνολο	74.56	111			
Σε ποιο βαθμό πιστεύετε ότι οι γνώσεις λογιστικής μπορούν να μειώσουν το κόστος (έξοδα) του φαρμακείου σας;	Μεταξύ των ομάδων	4.93	3	1.64	2.40	0.05
	Μέσα στις ομάδες	73.99	108	0.69		
	Σύνολο	78.92	111			
Σε ποιο βαθμό πιστεύετε ότι οι γνώσεις λογιστικής μπορούν να αυξήσουν τα έσοδα (τζίρο) του φαρμακείου σας;	Μεταξύ των ομάδων	4.09	3	1.36	1.60	0.19
	Μέσα στις ομάδες	91.87	108	0.85		
	Σύνολο	95.96	111			
Σε ποιο βαθμό λαμβάνετε συμβουλές από ειδικό/αρμόδιο με θέματα λογιστικής όταν είναι να παρθεί μια σημαντική επιχειρηματική απόφαση;	Μεταξύ των ομάδων	7.41	3	2.47	2.01	0.12
	Μέσα στις ομάδες	132.51	108	1.23		
	Σύνολο	139.92	111			
Σε ποιο βαθμό ζητάτε από ειδικό/αρμόδιο πρόβλεψη αποτελεσμάτων χρήσης τουλάχιστον κάθε τρίμηνο;	Μεταξύ των ομάδων	6.45	3	2.15	1.35	0.26
	Μέσα στις ομάδες	172.66	108	1.60		
	Σύνολο	179.11	111			

Σε ποιο βαθμό ζητάτε από ειδικό/αρμόδιο πρόβλεψη του ΦΠΑ σε μηνιαία βάση;	Μεταξύ των ομάδων	5.14	3	1.71	1.06	0.37
	Μέσα στις ομάδες	174.83	108	1.62		
	Σύνολο	179.96	111			
Έχετε σύστημα μηχανογράφησης στο φαρμακείο σας για την εκτέλεση των απαραίτητων λογιστικών αναγκών;	Μεταξύ των ομάδων	0.50	3	0.17	0.90	0.44
	Μέσα στις ομάδες	19.99	108	0.19		
	Σύνολο	20.49	111			
Σε ποιο βαθμό πραγματοποιείτε απογραφή ετησίως για τον έλεγχο των αποθεμάτων του φαρμακείου σας;	Μεταξύ των ομάδων	8.37	3	2.79	1.60	0.19
	Μέσα στις ομάδες	188.12	108	1.74		
	Σύνολο	196.49	111			
Σε ποιο βαθμό κάνετε έλεγχο της αποθήκης σας;	Μεταξύ των ομάδων	6.32	3	2.11	1.94	0.13
	Μέσα στις ομάδες	117.54	108	1.09		
	Σύνολο	123.86	111			
Σε ποιο βαθμό κάνετε έλεγχο των απαιτήσεων σας από τα ασφαλιστικά ταμεία;	Μεταξύ των ομάδων	1.96	3	0.65	0.52	0.67
	Μέσα στις ομάδες	136.96	108	1.27		
	Σύνολο	138.92	111			
Σε ποιο βαθμό κάνετε τους απαραίτητους ελέγχους ως προς τις υποχρεώσεις σας στις συνεργαζόμενες τράπεζες (επιταγές, δάνεια);	Μεταξύ των ομάδων	2.30	3	0.77	0.75	0.52
	Μέσα στις ομάδες	110.26	108	1.02		
	Σύνολο	112.56	111			
Σε ποιο βαθμό κάνετε τους απαραίτητους ελέγχους ως προς τις υποχρεώσεις σας στους προμηθευτές σας;	Μεταξύ των ομάδων	1.96	3	0.65	1.00	0.40
	Μέσα στις ομάδες	70.47	108	0.65		
	Σύνολο	72.43	111			

Σύμφωνα με τον πίνακα περιγραφικής στατιστικής (πίνακας 27) και τον πίνακα ελέγχου ανάλυσης διακύμανσης (πίνακας 28) συμπεραίνεται ότι η θέση στο φαρμακείο επηρεάζει στατιστικά σημαντικά τις γνώσεις λογιστικής των φαρμακοποιών. Πιο συγκεκριμένα, τα άτομα που είναι βοηθοί φαρμακείου πιστεύουν σε μικρότερο βαθμό ότι οι γνώσεις λογιστικής μπορούν να μειώσουν το κόστος (έξοδα) του φαρμακείου τους σε σχέση με τα άτομα που εργάζονται σε διαφορετικές θέσεις στο φαρμακείο ή που είναι ιδιοκτήτες φαρμακείου (F-στατιστικό = 2.40, βαθμοί ελευθερίας = 3, p-τιμή =  $0.05 \leq 0.05$ ). Το αποτέλεσμα αυτό είναι στατιστικά σημαντικό. Συμπεραίνεται ακόμη ότι υπάρχει η τάση τα άτομα που είναι βοηθοί φαρμακείου να λαμβάνουν συμβουλές από ειδικό/αρμόδιο σε θέματα λογιστικής, όταν είναι να παρθεί μια σημαντική επιχειρηματική απόφαση σε μεγαλύτερο βαθμό σε σχέση με τα άτομα που εργάζονται σε διαφορετικές θέσεις στο φαρμακείο ή που είναι ιδιοκτήτες φαρμακείου (F-στατιστικό = 2.01, βαθμοί ελευθερίας = 3, p-τιμή =  $0.12 > 0.05$ ). Παρατηρείται η τάση οι ιδιοκτήτες φαρμακοποιοί να κάνουν έλεγχο της αποθήκης τους σε μικρότερο βαθμό σε σχέση με τα άτομα που εργάζονται σε διαφορετικές θέσεις στο φαρμακείο (F-στατιστικό = 1.94, βαθμοί ελευθερίας = 3, p-τιμή =  $0.13 > 0.05$ ). Ωστόσο, οι τάσεις αυτές δεν είναι στατιστικά σημαντικές.

Εξετάζεται αν τα έτη προϋπηρεσίας επηρεάζουν τις γνώσεις λογιστικής των φαρμακοποιών. Τα αποτελέσματα φαίνονται στους κάτωθι πίνακες (Πίνακες 29-30).

Πίνακας 29: Περιγραφική στατιστική ως προς τα «Έτη προϋπηρεσίας»

	Πλήθος	Μέση τιμή	Τυπική απόκλιση
Σε ποιο βαθμό πιστεύετε ότι οι γνώσεις λογιστικής μπορούν να αυξήσουν την κερδοφορία του φαρμακείου σας;	8	3.88	0.99
2-5 έτη	40	3.93	0.89
6-10 έτη	17	4.12	0.93
περισσότερα από 10 έτη	47	3.89	0.70
Σύνολο	112	3.94	0.82



Σε ποιο βαθμό πιστεύετε ότι οι γνώσεις λιγότερο από 2 έτη λογιστικής μπορούν να μειώσουν το κόστος (έξοδα) του φαρμακείου σας;	λιγότερο από 2 έτη	8	4.13	0.84
	2-5 έτη	40	4.10	0.71
	6-10 έτη	17	4.00	1.12
	περισσότερα από 10 έτη	47	3.96	0.86
	Σύνολο	112	4.03	0.84
Σε ποιο βαθμό πιστεύετε ότι οι γνώσεις λιγότερο από 2 έτη λογιστικής μπορούν να αυξήσουν τα έσοδα (τζίρο) του φαρμακείου σας;	λιγότερο από 2 έτη	8	3.63	0.92
	2-5 έτη	40	3.83	0.98
	6-10 έτη	17	3.94	0.90
	περισσότερα από 10 έτη	47	3.60	0.90
	Σύνολο	112	3.73	0.93
Σε ποιο βαθμό λαμβάνετε συμβουλές από λιγότερο από 2 έτη ειδικό/αρμόδιο με θέματα λογιστικής όταν είναι να παρθεί μια σημαντική επιχειρηματική απόφαση;	λιγότερο από 2 έτη	8	3.88	0.84
	2-5 έτη	40	3.60	1.17
	6-10 έτη	17	3.18	1.38
	περισσότερα από 10 έτη	47	3.53	1.02
	Σύνολο	112	3.53	1.12
Σε ποιο βαθμό ζητάτε από ειδικό/αρμόδιο λιγότερο από 2 έτη πρόβλεψη αποτελεσμάτων χρήσης τουλάχιστον κάθε τρίμηνο;	λιγότερο από 2 έτη	8	3.38	1.30
	2-5 έτη	40	2.93	1.23
	6-10 έτη	17	2.35	1.12
	περισσότερα από 10 έτη	47	2.85	1.34
	Σύνολο	112	2.84	1.27
Σε ποιο βαθμό ζητάτε από ειδικό/αρμόδιο λιγότερο από 2 έτη πρόβλεψη του ΦΠΑ σε μηνιαία βάση;	λιγότερο από 2 έτη	8	3.38	0.74
	2-5 έτη	40	2.75	1.35
	6-10 έτη	17	2.82	1.07
	περισσότερα από 10 έτη	47	2.66	1.34
	Σύνολο	112	2.77	1.27
Έχετε σύστημα μηχανογράφησης στο λιγότερο από 2 έτη φαρμακείο σας για την εκτέλεση των απαραίτητων λογιστικών αναγκών;	λιγότερο από 2 έτη	8	1.50	0.54
	2-5 έτη	40	1.18	0.39
	6-10 έτη	17	1.18	0.39
	περισσότερα από 10 έτη	47	1.28	0.45
	Σύνολο	112	1.24	0.43
	λιγότερο από 2 έτη	8	3.63	0.92

Σε ποιο βαθμό πραγματοποιείτε απογραφή 2-5 έτη	40	3.08	1.19	
ετησίως για τον έλεγχο των αποθεμάτων του φαρμακείου σας;	6-10 έτη	17	2.71	1.40
	περισσότερα από 10 έτη	47	2.36	1.37
	Σύνολο	112	2.76	1.33
Σε ποιο βαθμό κάνετε έλεγχο της αποθήκης σας; λιγότερο από 2 έτη	8	4.00	0.93	
	2-5 έτη	40	3.58	0.96
	6-10 έτη	17	3.65	0.86
	περισσότερα από 10 έτη	47	3.21	1.18
	Σύνολο	112	3.46	1.06
Σε ποιο βαθμό κάνετε έλεγχο των απαιτήσεων λιγότερο από 2 έτη σας από τα ασφαλιστικά ταμεία;	8	3.88	1.25	
	2-5 έτη	40	3.73	0.93
	6-10 έτη	17	3.53	0.94
	περισσότερα από 10 έτη	47	3.47	1.30
	Σύνολο	112	3.60	1.12
Σε ποιο βαθμό κάνετε τους απαραίτητους λιγότερο από 2 έτη ελέγχους ως προς τις υποχρεώσεις σας στις συνεργαζόμενες τράπεζες (επιταγές, δάνεια);	8	3.88	1.46	
	2-5 έτη	40	3.98	1.03
	6-10 έτη	17	4.18	0.73
	περισσότερα από 10 έτη	47	4.13	1.01
	Σύνολο	112	4.06	1.01
Σε ποιο βαθμό κάνετε τους απαραίτητους λιγότερο από 2 έτη ελέγχους ως προς τις υποχρεώσεις σας στους προμηθευτές σας;	8	4.25	0.89	
	2-5 έτη	40	4.25	0.98
	6-10 έτη	17	4.41	0.62
	περισσότερα από 10 έτη	47	4.36	0.71
	Σύνολο	112	4.32	0.81

Πίνακας 30: Έλεγχος ανάλυσης διακύμανσης (ANOVA) ως προς τα «Έτη προϋπηρεσίας»

Άθροισμα τετραγώνων	Βαθμοί Ελευθερίας	Μέσο σφάλμα	F στατιστικό	p-τιμή
------------------------	----------------------	----------------	--------------	--------

Σε ποιο βαθμό πιστεύετε ότι οι γνώσεις λογιστικής μπορούν να αυξήσουν την κερδοφορία του φαρμακείου σας;	Μεταξύ των ομάδων	0.68	3	0.23	0.33	0.80
	Μέσα στις ομάδες	73.88	108	0.68		
	Σύνολο	74.56	111			
Σε ποιο βαθμό πιστεύετε ότι οι γνώσεις λογιστικής μπορούν να μειώσουν το κόστος (έξοδα) του φαρμακείου σας;	Μεταξύ των ομάδων	0.53	3	0.18	0.24	0.87
	Μέσα στις ομάδες	78.39	108	0.73		
	Σύνολο	78.92	111			
Σε ποιο βαθμό πιστεύετε ότι οι γνώσεις λογιστικής μπορούν να αυξήσουν τα έσοδα (τζίρο) του φαρμακείου σας;	Μεταξύ των ομάδων	2.05	3	0.69	0.79	0.50
	Μέσα στις ομάδες	93.91	108	0.87		
	Σύνολο	95.96	111			
Σε ποιο βαθμό λαμβάνετε συμβουλές από ειδικό/αρμόδιο με θέματα λογιστικής όταν είναι να παρθεί μια σημαντική επιχειρηματική απόφαση;	Μεταξύ των ομάδων	3.27	3	1.09	0.86	0.46
	Μέσα στις ομάδες	136.65	108	1.27		
	Σύνολο	139.92	111			
Σε ποιο βαθμό ζητάτε από ειδικό/αρμόδιο πρόβλεψη αποτελεσμάτων χρήσης τουλάχιστον κάθε τρίμηνο;	Μεταξύ των ομάδων	6.62	3	2.21	1.38	0.25
	Μέσα στις ομάδες	172.49	108	1.60		
	Σύνολο	179.11	111			
Σε ποιο βαθμό ζητάτε από ειδικό/αρμόδιο πρόβλεψη του ΦΠΑ σε μηνιαία βάση;	Μεταξύ των ομάδων	3.57	3	1.19	0.73	0.54
	Μέσα στις ομάδες	176.40	108	1.63		
	Σύνολο	179.96	111			
Έχετε σύστημα μηχανογράφησης στο φαρμακείο σας για την εκτέλεση των απαραίτητων λογιστικών αναγκών;	Μεταξύ των ομάδων	0.84	3	0.28	1.54	0.21
	Μέσα στις ομάδες	19.65	108	0.18		
	Σύνολο	20.49	111			
Σε ποιο βαθμό πραγματοποιείτε	Μεταξύ των ομάδων	17.46	3	5.82	3.51	0.02

απογραφή ετησίως για τον έλεγχο των αποθεμάτων του φαρμακείου σας;	Μέσα στις ομάδες	179.03	108	1.66		
	Σύνολο	196.49	111			
Σε ποιο βαθμό κάνετε έλεγχο της αποθήκης σας;	Μεταξύ των ομάδων	6.33	3	2.11	1.94	0.13
	Μέσα στις ομάδες	117.53	108	1.09		
	Σύνολο	123.86	111			
Σε ποιο βαθμό κάνετε έλεγχο των απαιτήσεων από τα ασφαλιστικά ταμεία;	Μεταξύ των ομάδων	2.13	3	0.71	0.56	0.64
	Μέσα στις ομάδες	136.79	108	1.27		
	Σύνολο	138.92	111			
Σε ποιο βαθμό κάνετε τους απαραίτητους ελέγχους ως προς τις υποχρεώσεις στις συνεργαζόμενες τράπεζες (επιταγές, δάνεια);	Μεταξύ των ομάδων	1.01	3	0.34	0.33	0.81
	Μέσα στις ομάδες	111.56	108	1.03		
	Σύνολο	112.56	111			
Σε ποιο βαθμό κάνετε τους απαραίτητους ελέγχους ως προς τις υποχρεώσεις στους προμηθευτές σας;	Μεταξύ των ομάδων	0.46	3	0.15	0.23	0.88
	Μέσα στις ομάδες	71.97	108	0.67		
	Σύνολο	72.43	111			

Σύμφωνα με τον πίνακα περιγραφικής στατιστικής (πίνακας 29) και τον πίνακα ελέγχου ανάλυσης διακύμανσης (πίνακας 30) συμπεραίνεται ότι τα έτη προϋπηρεσίας επηρεάζουν στατιστικώς σημαντικά τις γνώσεις λογιστικής των φαρμακοποιών. Ειδικότερα, τα άτομα που έχουν λιγότερα από δύο έτη προϋπηρεσίας πραγματοποιούν σε μεγαλύτερο βαθμό απογραφή ετησίως για τον έλεγχο των αποθεμάτων του φαρμακείου τους σε σχέση με τα άτομα με περισσότερα έτη προϋπηρεσίας ( $F$ -στατιστικό = 3.51, βαθμοί ελευθερίας = 3,  $p$ -τιμή =  $0.02 \leq 0.05$ ). Το αποτέλεσμα αυτό είναι στατιστικά σημαντικό. Συμπεραίνεται ακόμη ότι υπάρχει η τάση τα άτομα που έχουν λιγότερο από δύο έτη προϋπηρεσίας να κάνουν σε μεγαλύτερο βαθμό έλεγχο της αποθήκης τους

σε σχέση με τα άτομα με περισσότερα έτη προϋπηρεσίας (F-στατιστικό = 1.94, βαθμοί ελευθερίας = 3, p-τιμή = 0.13 > 0.05). Ωστόσο, η τάση αυτή δεν είναι στατιστικά σημαντική.

#### **4.2.3 Υπάρχει συσχέτιση των γνώσεων λογιστικής των φαρμακοποιών με την αποδοτικότερη λειτουργία των φαρμακείων**

Εξετάζεται αν οι γνώσεις λογιστικής των φαρμακοποιών συσχετίζονται με την αποδοτικότερη λειτουργία των φαρμακείων. Τα αποτελέσματα φαίνονται στον κάτωθι πίνακα (Πίνακας 31).

Πίνακας 31: Συντελεστές συσχέτισης Spearman των γνώσεων λογιστικής με λειτουργία των φαρμακείων

		Έχετε γνώσεις λογιστικής;	Σε ποιο βαθμό έχετε παρακολουθήσει σεμινάρια σχετικά με τη λογιστική;
Έχετε γνώσεις λογιστικής;	Συντελεστής συσχέτισης	1.00	0.55
	p-τιμή	.	0.00
	Πλήθος	112	112
Σε ποιο βαθμό έχετε παρακολουθήσει σεμινάρια σχετικά με τη λογιστική;	Συντελεστής συσχέτισης	0.55**	1.00
	p-τιμή	0.00	.
	Πλήθος	112	112
Σε ποιο βαθμό πιστεύετε ότι οι γνώσεις λογιστικής μπορούν να αυξήσουν την κερδοφορία του φαρμακείου σας;	Συντελεστής συσχέτισης	0.10	0.17
	p-τιμή	0.28	0.08
	Πλήθος	112	112
Σε ποιο βαθμό πιστεύετε ότι οι γνώσεις λογιστικής μπορούν να μειώσουν το κόστος (έξοδα) του φαρμακείου σας;	Συντελεστής συσχέτισης	0.08	0.13
	p-τιμή	0.43	0.17
	Πλήθος	112	112
Σε ποιο βαθμό πιστεύετε ότι οι γνώσεις λογιστικής μπορούν να αυξήσουν τα έσοδα (τζίρο) του φαρμακείου σας;	Συντελεστής συσχέτισης	0.19	0.17
	p-τιμή	0.04	0.08
	Πλήθος	112	112

Σε ποιο βαθμό λαμβάνετε συμβουλές από ειδικό/αρμόδιο να παρθεί μια σημαντική επιχειρηματική απόφαση;	Συντελεστής συσχέτισης	0.07	0.12
	p-τιμή	0.49	0.22
	Πλήθος	112	112
Σε ποιο βαθμό ζητάτε από ειδικό/αρμόδιο πρόβλεψη αποτελεσμάτων χρήσης τουλάχιστον κάθε τρίμηνο;	Συντελεστής συσχέτισης	0.11	0.06
	p-τιμή	0.24	0.55
	Πλήθος	112	112
Σε ποιο βαθμό ζητάτε από ειδικό/αρμόδιο πρόβλεψη του ΦΠΑ σε μηνιαία βάση;	Συντελεστής συσχέτισης	0.14	0.20
	p-τιμή	0.13	0.04
	Πλήθος	112	112

Σύμφωνα με τον πίνακα συντελεστών συσχέτισης Spearman (πίνακας 31) συμπεραίνεται ότι υπάρχει στατιστικώς σημαντική συσχέτιση των γνώσεων λογιστικής των φαρμακοποιών με την αποδοτικότερη λειτουργία των φαρμακείων. Συγκεκριμένα, τα άτομα με περισσότερες γνώσεις λογιστικής πιστεύουν σε μεγαλύτερο βαθμό ότι οι γνώσεις λογιστικής μπορούν να αυξήσουν τα έσοδα (τζίρο) του φαρμακείου τους ( $r = 0.19, p - τιμή = 0.04 \leq 0.05$ ). Η συσχέτιση είναι θετική, στατιστικά σημαντική, αλλά όχι πολύ ισχυρή. Διαπιστώνεται ακόμη η τάση ότι τα άτομα με περισσότερες γνώσεις λογιστικής ζητούν σε μεγαλύτερο βαθμό από κάποιον ειδικό ή αρμόδιο πρόβλεψη του ΦΠΑ σε μηνιαία βάση ( $r = 0.14, p - τιμή = 0.13 > 0.05$ ). Η συσχέτιση είναι θετική, αλλά δεν είναι ισχυρή ούτε στατιστικά σημαντική. Παράλληλα, συμπεραίνεται ότι τα άτομα που έχουν παρακολουθήσει σεμινάρια σχετικά με τη λογιστική σε μεγαλύτερο βαθμό, ζητούν και σε μεγαλύτερο βαθμό από κάποιον ειδικό ή αρμόδιο πρόβλεψη του ΦΠΑ σε μηνιαία βάση ( $r = 0.20, p - τιμή = 0.04 \leq 0.05$ ). Η συσχέτιση είναι θετική, στατιστικά σημαντική, αλλά όχι πολύ ισχυρή. Διαπιστώνεται ακόμη η τάση ότι τα άτομα που έχουν παρακολουθήσει σεμινάρια σχετικά με τη λογιστική σε μεγαλύτερο βαθμό, πιστεύουν και σε μεγαλύτερο βαθμό ότι οι γνώσεις λογιστικής μπορούν να αυξήσουν την κερδοφορία του φαρμακείου τους ( $r = 0.17, p - τιμή = 0.08 > 0.05$ ), καθώς και ότι μπορούν να αυξήσουν τα έσοδα (τζίρο) του φαρμακείου τους ( $r = 0.17, p - τιμή = 0.08 > 0.05$ ). Οι συσχετίσεις αυτές είναι θετικές, αλλά δεν είναι ισχυρές ούτε στατιστικά σημαντικές.

#### **4.2.4 Οι γνώσεις λογιστικής των φαρμακοποιών επιδρούν στους απαραίτητους ελέγχους για την εύρυθμη λειτουργία των φαρμακείων**

Εξετάζεται αν οι γνώσεις λογιστικής των φαρμακοποιών επιδρούν στους απαραίτητους ελέγχους για την εύρυθμη λειτουργία των φαρμακείων. Τα αποτελέσματα φαίνονται στον κάτωθι πίνακα (Πίνακας 32).

Πίνακας 32: Συντελεστές συσχέτισης Spearman των γνώσεων λογιστικής με τους απαραίτητους ελέγχους για την εύρυθμη λειτουργία των φαρμακείων

		Έχετε γνώσεις λογιστικής;	Σε ποιο βαθμό έχετε παρακολουθήσει σεμινάρια σχετικά με τη λογιστική;
Έχετε γνώσεις λογιστικής;	Συντελεστής συσχέτισης	1.00	0.55
	p-τιμή	.	0.00
	Πλήθος	112	112
Σε ποιο βαθμό έχετε παρακολουθήσει σεμινάρια σχετικά με τη λογιστική;	Συντελεστής συσχέτισης	0.55	1.00
	p-τιμή	0.00	.
	Πλήθος	112	112
Έχετε σύστημα μηχανογράφησης στο φαρμακείο σας για την εκτέλεση των απαραίτητων λογιστικών αναγκών;	Συντελεστής συσχέτισης	-0.14	-0.19
	p-τιμή	0.15	0.04
	Πλήθος	112	112
Σε ποιο βαθμό πραγματοποιείτε απογραφή ετησίως για τον έλεγχο των αποθεμάτων του φαρμακείου σας;	Συντελεστής συσχέτισης	0.20	0.29
	p-τιμή	0.03	0.00
	Πλήθος	112	112
Σε ποιο βαθμό κάνετε έλεγχο της αποθήκης σας;	Συντελεστής συσχέτισης	0.24	0.28
	p-τιμή	0.01	0.00
	Πλήθος	112	112
Σε ποιο βαθμό κάνετε έλεγχο των απαιτήσεων από τα ασφαλιστικά ταμεία;	Συντελεστής συσχέτισης	0.10	0.12
	p-τιμή	0.32	0.22
	Πλήθος	112	112
	Συντελεστής συσχέτισης	0.08	0.02

Σε ποιο βαθμό κάνετε τους απαραίτητους ελέγχους ως προς τις υποχρεώσεις σας στις συνεργαζόμενες τράπεζες (επιταγές, δάνεια);	0.39	0.85
	Πλήθος	112
Σε ποιο βαθμό κάνετε τους απαραίτητους ελέγχους ως προς τις υποχρεώσεις σας στους προμηθευτές σας;	-0.07	-0.04
	Συντελεστής συσχέτισης	
	p-τιμή	0.46
	Πλήθος	112

Σύμφωνα με τον πίνακα συντελεστών συσχέτισης Spearman (πίνακας 32) συμπεραίνεται ότι υπάρχει στατιστικώς σημαντική συσχέτιση των γνώσεων λογιστικής των φαρμακοποιών με την εφαρμογή των απαραίτητων ελέγχων για την εύρυθμη λειτουργία των φαρμακείων. Συγκεκριμένα, τα άτομα με περισσότερες γνώσεις λογιστικής πραγματοποιούν σε μεγαλύτερο βαθμό απογραφή ετησίως για τον έλεγχο των αποθεμάτων του φαρμακείου τους ( $r = 0.20, p - \text{τιμή} = 0.03 \leq 0.05$ ), καθώς και κάνουν έλεγχο στην αποθήκη τους σε μεγαλύτερο βαθμό ( $r = 0.24, p - \text{τιμή} = 0.01 \leq 0.05$ ). Οι συσχετίσεις αυτές είναι θετικές, στατιστικά σημαντικές, αλλά όχι πολύ ισχυρές. Παρατηρείται ακόμη η τάση ότι τα άτομα με περισσότερες γνώσεις λογιστικής έχουν σε μικρότερο βαθμό σύστημα μηχανογράφησης στο φαρμακείο τους για την εκτέλεση των απαραίτητων λογιστικών αναγκών ( $r = -0.14, p - \text{τιμή} = 0.15 > 0.05$ ). Η συσχέτιση είναι αρνητική, αλλά δεν είναι ισχυρή ούτε στατιστικά σημαντική. Επίσης συμπεραίνεται ότι τα άτομα που έχουν παρακολουθήσει σεμινάρια σχετικά με τη λογιστική σε μεγαλύτερο βαθμό, πραγματοποιούν σε μεγαλύτερο βαθμό απογραφή ετησίως για τον έλεγχο των αποθεμάτων του φαρμακείου τους ( $r = 0.29, p - \text{τιμή} = 0.00 \leq 0.05$ ), καθώς και κάνουν έλεγχο στην αποθήκη τους σε μεγαλύτερο βαθμό ( $r = 0.28, p - \text{τιμή} = 0.04 \leq 0.05$ ).

Οι συσχετίσεις αυτές είναι θετικές, στατιστικά σημαντικές, αλλά όχι πολύ ισχυρές. Αντίθετα, συμπεραίνεται ότι τα άτομα που έχουν παρακολουθήσει σεμινάρια σχετικά με τη λογιστική σε μεγαλύτερο βαθμό, έχουν σε μικρότερο βαθμό σύστημα μηχανογράφησης στο φαρμακείο τους για την εκτέλεση των απαραίτητων λογιστικών αναγκών ( $r = -0.19, p - \text{τιμή} = 0.04 \leq 0.05$ ), καθώς και κάνουν έλεγχο στην αποθήκη τους σε μεγαλύτερο βαθμό ( $r = 0.28, p - \text{τιμή} = 0.04 \leq 0.05$ ). Η συσχέτιση είναι αρνητική, στατιστικά σημαντική, αλλά όχι πολύ ισχυρή.



## Κεφάλαιο 5ο: Συζήτηση & Συμπεράσματα

### 5.1 Συζήτηση

Αρχικά, όσον αφορά τα δημογραφικά δεδομένα του δείγματος, από τους 112 συμμετέχοντες φαρμακοποιούς η πλειοψηφία (62,5%) ήταν γυναίκες, ενώ οι περισσότεροι (51,8%) ανήκουν στο ηλικιακό εύρος 25-35 ετών. Επιπλέον, αξιόλογη διαπίστωση αποτέλεσε το γεγονός ότι σχεδόν 3 στους 4 συμμετέχοντες (74,1%) ήταν ιδιοκτήτες της επιχείρησης φαρμακείου, παράγοντας που πιθανόν να προσδίδει διαφορετική βαρύτητα στις απαντήσεις που δόθηκαν. Επιπροσθέτως, τα έτη προϋπηρεσίας για το 42% ήταν άνω των 10 και ο αριθμός των εργαζομένων στις επιχειρήσεις των συμμετεχόντων (για το 67,9% συγκεκριμένα) ήταν μεταξύ 2-5, γεγονός που κατατάσσει την πλειοψηφία τους στις “πολύ μικρές επιχειρήσεις”. Ιδιαίτερης σημασίας ήταν οι απαντήσεις σχετικά με τη “λογιστική υποστήριξη” των συμμετεχόντων, όπου η συντριπτική πλειοψηφία τους (98,2%) δήλωσε ότι τη χρησιμοποιεί, ερχόμενες έτσι σε συμφωνία με τα ευρήματα της Sardar (2017) περί αξιοποίησης των γνώσεων των επαγγελματιών λογιστών σε μικρομεσαίες επιχειρήσεις.

Όσον αφορά τώρα τις γνώσεις λογιστικής των συμμετεχόντων, διαπιστώθηκε ότι το 68,7% έχει ελάχιστες έως καθόλου γνώσεις. Το αποτέλεσμα βρίσκει ταύτιση στα ευρήματα της έρευνας της Sardar (2017), όπου επίσης μικρό ποσοστό επιχειρηματιών κατέχει γνώσεις λογιστικής, ενώ τόσο στις έρευνες των Okoye, Uniamikogbo & Sunday (2017) και Purag, Mohammed & Mohammad (2018) όσο και σε αυτή των Msomi & Olarewaju (2021) διαπιστώθηκε ότι οι επιχειρηματίες αυτής της κατηγορίας χρήζουν εκπαίδευσης σε γνώσεις λογιστικής, προκειμένου να συνδράμουν στην ανάπτυξη των επιχειρήσεών τους.

Στην ίδια περίπτωση, κινείται και η ερώτηση περί παρακολούθησης σεμιναρίων σχετικών με τη λογιστική, όπου το 87,5% δεν έχει παρακολουθήσει ποτέ ή μόλις ελάχιστες φορές, απάντηση που ευθυγραμμίζεται με την προηγούμενη ερώτηση, άρα δεν προκύπτει κάποια σοβαρή αντίφαση περί γνώσεων λογιστικής. Πιθανότατα, η παρακολούθηση σεμιναρίων επί του αντικειμένου, να καθιστούσε τους φαρμακοποιούς καλύτερους γνώστες, βοηθώντας στην πιο αποτελεσματική διαχείριση της επιχείρησής τους. Συμπληρωματικά, οι συμμετέχοντες υποστήριξαν ότι οι γνώσεις λογιστικής θα βοηθούσαν σημαντικά την κερδοφορία της επιχείρησής τους, αφού το 79,4% κινήθηκαν προς αυτή την κατεύθυνση. Μάλιστα, το αποτέλεσμα φαίνεται

να ταυτίζεται με το εύρημα των Okoye, Uniamikogbo & Sunday (2017) για τα οφέλη των γνώσεων λογιστικής στην κερδοφορία της επιχείρησης.

Τα έσοδα και έξοδα ενός φαρμακείου, είναι η πλέον απλή μορφή δεδομένων που μπορεί να τηρεί ένας επιχειρηματίας του κλάδου, μέσα από την οποία βελτιώνεται η βιωσιμότητα της επιχείρησής του. Έτσι, το 81,3% δήλωσε πως οι γνώσεις λογιστικής μπορούν να τους βοηθήσουν να μειώσουν τα έξοδά τους σημαντικά, ενώ το 64,3% ότι μπορούν να τους βοηθήσουν έως και πάρα πολύ στο να αυξήσουν τα έσοδά τους. Τα ευρήματα των Okoye, Uniamikogbo & Sunday (2017), Gidado & Babakura (2019) και Msomi & Olarewaju (2021) κινήθηκαν στο ίδιο μήκος κύματος, αφού έδειξαν ότι οι γνώσεις λογιστικής βελτιώνουν τα επίπεδα βιωσιμότητας των μικρομεσαίων επιχειρήσεων και γενικότερα τις λειτουργικές τους επιδόσεις.

Το 59,9% των συμμετεχόντων στην έρευνα, υποστήριξε ότι λαμβάνουν συμβουλές ειδικών σε θέματα λογιστικής, όταν πρόκειται να λάβουν σημαντικές αποφάσεις, εύρημα που επίσης συμφωνεί με το αντίστοιχο της Sardar (2017). Παρόλα αυτά, το ποσοστό των επιχειρηματιών που επιζητά πρόβλεψη για τα Αποτελέσματα Χρήσης κάθε τρίμηνο, δεν ξεπέρασε το 33,9% (μόλις 1 στους 3), αυτοί που επιζητούν προβλέψεις ΦΠΑ σε μηνιαία βάση δεν ξεπέρασαν το 33%, όσοι πραγματοποιούν ετήσια απογραφή για τον έλεγχο των αποθεμάτων τους δεν ξεπέρασαν το 34,8% και όσοι ελέγχουν τακτικά τις αποθήκες τους μόλις που ξεπέρασαν την οριακή πλειοψηφία, συγκεντρώνοντας ποσοστό 50,9%. Επιπροσθέτως, μόλις το 58% ελέγχει τακτικά τις απαιτήσεις του προς τα ασφαλιστικά ταμεία - στα πλαίσια αξιολόγησης και παρακολούθησης των δαπανών της επιχείρησής του - ενώ όσον αφορά τις δαπάνες προς τις τράπεζες και τους προμηθευτές φαίνεται πως ενεργοποιείται αρκετά μεγαλύτερο ποσοστό επιχειρηματιών, αφού φάνηκε να τις ελέγχει τακτικά το 77,7% και 87,5% αντίστοιχα, υποδηλώνοντας στην ουσία, ότι το απασχολούν περισσότερο αυτού του είδους οι δαπάνες. Οι απαντήσεις αυτές χρήζουν όμως περαιτέρω διερεύνησης όσον αφορά το λόγο που συμβαίνουν σε τόσο μικρό βαθμό. Θετική πάντως ήταν η απάντηση του 75,9% για την εφαρμογή συστήματος μηχανογράφησης, απάντηση που προδίδει τον εκσυγχρονισμό της πλειοψηφίας των φαρμακείων.

Ερχόμενοι τώρα στις διαφορές που αποτυπώθηκαν μέσα από τους στατιστικούς ελέγχους που έλαβαν χώρα, φάνηκε ότι οι γυναίκες ζητάνε σε μεγαλύτερο βαθμό από τους άνδρες, τη βοήθεια ειδικού (λογιστή) για τις μηνιαίες προβλέψεις ΦΠΑ και είναι η μοναδική στατιστικά σημαντική διαφορά μεταξύ φύλων, αν και δε διερευνήθηκε ο λόγος για τον οποίο αυτό συμβαίνει

συχνότερα στις γυναίκες. Όσον αφορά όμως τη λογιστική υποστήριξη, όσοι λαμβάνουν, δήλωσαν ότι θεωρούν τις γνώσεις λογιστικής ικανές να αυξήσουν την κερδοφορία τους, ζητούν συχνότερα κατάσταση Αποτελεσμάτων Χρήσης σε 3μηνιαία βάση και προβλέψεις ΦΠΑ σε μηνιαία βάση, συμφωνώντας με τα ευρήματα των Okoye, Uniamikogbo & Sunday (2017) και δείχνοντας έτσι ότι οι γνώσεις λογιστικής πράγματι αποτελούν βασική προϋπόθεση υγιούς λειτουργίας και οικονομικής επιτυχίας.

Η παράμετρος της ηλικίας δε φάνηκε να διαδραματίζει κάποιο καθοριστικό ρόλο στα επίπεδα γνώσεων λογιστικής. Ωστόσο, διαπιστώθηκε ότι τα άτομα ηλικίας 25-35 ετών, πραγματοποιούν ελέγχους στις αποθήκες της επιχείρησής τους πιο τακτικά από την ηλικιακή ομάδα άνω των 56. Αν και αυτό μπορεί να προδίδει ένα υψηλότερο άγχος ή υπευθυνότητα των νεότερων εργαζομένων, χρήζει περαιτέρω διερεύνησης για το λόγο που συμβαίνει.

Η θέση εργασίας εντός του φαρμακείου, φάνηκε πως διαδραματίζει σημαντικό ρόλο γύρω από την άποψη επί των γνώσεων λογιστικής. Πιο συγκεκριμένα, οι βοηθοί φαρμακείου δε φάνηκε να πιστεύουν πολύ στη βοήθεια των γνώσεων λογιστικής, όσον αφορά τη μείωση των δαπανών και οι λόγοι που συμβαίνει αυτό χρήζουν περαιτέρω διερεύνησης. Το ίδιο συμβαίνει όμως και με τη μεταβλητή των ετών προϋπηρεσίας, με όσους εργάζονται λιγότερο από 2 έτη, να πραγματοποιούν ετήσια απογραφή αποθεμάτων πιο συχνά από τις υπόλοιπες ηλικιακές ομάδες.

Τέλος, σημειώθηκαν ορισμένες στατιστικά σημαντικές συσχετίσεις, που αξίζει να αναφερθούν. Συγκεκριμένα, οι γνώσεις λογιστικής στους φαρμακοποιούς φάνηκε να συσχετίζονται με την αποδοτικότερη λειτουργία των φαρμακείων (αν και μικρής ισχύος), ένα εύρημα που έρχεται σε ταύτιση με αυτά των Okoye, Uniamikogbo & Sunday (2017) για τα οφέλη των γνώσεων λογιστικής, καθώς και των Msomi & Olarewaju (2021) περί βιωσιμότητας και γνώσεων λογιστικής από τους μικρομεσαίους επιχειρηματίες. Μάλιστα, όσοι διαθέτουν γνώσεις λογιστικής πιστεύουν στη συνδρομή τους, σε μια αύξηση εσόδων. Τέλος, διαπιστώθηκαν επίσης συσχετίσεις μεταξύ γνώσεων λογιστικής και εφαρμογής των απαραίτητων ελέγχων για την εύρυθμη λειτουργία των φαρμακείων (αν και μικρής ισχύος), με όσους κατέχουν αρχικά περισσότερες γνώσεις ή έχουν παρακολουθήσει σεμινάρια λογιστικής, να πραγματοποιούν τακτικά ετήσια απογραφή για τον έλεγχο των αποθεμάτων του φαρμακείου τους, αν και οι δεύτεροι φάνηκε πως δε διαθέτουν τόσο συχνά σύστημα μηχανογράφησης.

## 5.2 Συμπεράσματα

Φτάνοντας έτσι στα συμπεράσματα της παρούσας ερευνητικής εργασίας, το αναμφίβολο συμπέρασμα είναι πως η γνώση λογιστικής μπορεί να συνδράμει καθοριστικά σε μια πιο αποτελεσματική λειτουργία των φαρμακείων, ως επιχειρήσεις μικρομεσαίας κατηγορίας, κάτι που επιβεβαιώνεται τόσο από τα ευρήματα της παρούσας μελέτης όσο και από παλιότερες στο εξωτερικό. Συγκεκριμένα όμως για τα ευρήματα σχετικά με τις γνώσεις λογιστικής και τη χρησιμότητά τους στην εύρυθμη και αποδοτική λειτουργία των φαρμακείων, η πλειοψηφία διαπιστώθηκε πως δεν κατέχει και ούτε έχει παρακολουθήσει κάποια σεμινάρια επιμόρφωσης, παρά το ότι αναγνωρίζουν πως θα τους βοηθούσαν να ενισχύσουν την κερδοφορία της επιχείρησής τους. Πιο συγκεκριμένα, αρκετά μεγάλα ποσοστά συμμετεχόντων υποστήριξαν ότι οι γνώσεις λογιστικής μπορούν να τους βοηθήσουν να μειώσουν τόσο τα έξοδα της επιχείρησής τους όσο και να αυξήσουν τα έσοδα.

Επιπλέον, διαπιστώθηκε ότι η βοήθεια από ειδικούς (λογιστές) κρίνεται αναγκαία για σημαντική μερίδα συμμετεχόντων εργαζομένων σε φαρμακεία, ωστόσο είναι λίγοι εκείνοι που ζητούν χρηματοοικονομικές καταστάσεις (Αποτελέσματα Χρήσης, Προβλέψεις ΦΠΑ κ.ά.) σε μηνιαία ή ετήσια βάση. Εξίσου υψηλό ήταν και το ποσοστό εκείνων που διαθέτουν στα φαρμακεία τους σύστημα μηχανογράφησης. Αυτό πάντως που φαίνεται να αγχώνει περισσότερο τους συμμετέχοντες, δεν είναι οι υποχρεώσεις προς ασφαλιστικά ταμεία όσο οι υποχρεώσεις προς τραπεζικά ιδρύματα και προμηθευτές.

Τέλος, αξίζει να αναφερθούν οι συσχετίσεις που εντοπίστηκαν και τα συμπεράσματα που εξήχθησαν από αυτές. Αρχικά, αν και η ηλικία δεν έπαιξε κάποιο σημαντικό ρόλο στα επίπεδα γνώσεων λογιστικής, τα άτομα μεταξύ 25-35 ετών αποδείχθηκαν πιο τυπικά με τους ελέγχους στις αποθήκες της επιχείρησής τους, πιθανόν προδίδοντας μια υψηλότερη επιμέλεια στο σκέλος αυτό, αν και το αποτέλεσμα χρίζει περαιτέρω διερεύνησης για τους λόγους που συμβαίνει. Επιπλέον, οι εργαζόμενοι με λιγότερα από 2 έτη προϋπηρεσίας παρουσιάστηκαν πιο τυπικοί με τις ετήσιες απογραφές των αποθεμάτων τους, ενώ τέλος, οι βοηθοί φαρμακείου δε φάνηκε να εμπιστεύονται αρκετά τις γνώσεις λογιστικής για να μειώσουν τις δαπάνες.

Το σημαντικό ωστόσο συμπέρασμα, είναι πως οι συμμετέχοντες φαρμακοποιοί έχουν συνδέσει στο μυαλό τους τις γνώσεις λογιστικής, με την υψηλότερη αποδοτικότητα της επιχείρησής τους, με τα αποτελέσματα μάλιστα να συμφωνούν προς το σύνολο σχεδόν των

μελετών που εξετάστηκαν και περιλάμβαναν μικρομεσαίες επιχειρήσεις, όπως είναι εξάλλου και η τεράστια πλειοψηφία των φαρμακείων στην Ελλάδα. Το ίδιο φάνηκε να ισχύει και για την εύρυθμη λειτουργία της επιχείρησης, την οποία επίσης στήριξαν στην ύπαρξη καλών γνώσεων λογιστικής. Τέλος, η εκτέλεση ετήσιας απογραφής για τον έλεγχο των αποθεμάτων του φαρμακείου συνδέθηκε τόσο με την κατοχή γνώσεων λογιστικής όσο και με την παρακολούθηση σεμιναρίων επί του αντικειμένου. Συνεπώς, οι γνώσεις λογιστικής κρίνονται ως παράμετρος που μπορεί να ενισχύσει τη λειτουργία των φαρμακείων, την αποδοτικότητα και τη βιωσιμότητά τους ως επιχειρήσεις, επομένως θα ήταν καλό να επιμορφώνονται οι φαρμακοποιοί, να εμπλουτίζουν τους ορίζοντες σύστασης έστω βασικών χρηματοοικονομικών καταστάσεων, να συμβουλευονται ειδικούς και να εγκαθιστούν σύγχρονα συστήματα μηχανογράφησης.

## Βιβλιογραφία

### Ελληνική

New Enterprising Progressive Accounting (2022). *Οι χρηματοοικονομικές καταστάσεις των πολύ μικρών επιχειρήσεων*. Διαθέσιμο στο: <https://nepa.gr/newsletters/oi-χρηματοοικονομικές-καταστάσεις-τ/> (Πρόσβαση: 22 Μαρ 2023).

Αληφαντής, Γ. (2008). *Χρηματοοικονομική Λογιστική* (Γ΄ έκδοση). Αθήνα: Εκδόσεις Πάμισος.

Βασιλείου, Δ. & Ηρειώτης, Ν. (2009). *Αρχές Χρηματοοικονομικής Λογιστικής*. Αθήνα: Εκδόσεις Rosili.

Γκίκας, Δ. & Παπαδάκη, Α. (2012). *Χρηματοοικονομική Λογιστική*. Αθήνα: Εκδόσεις Μπένου.

Γκίκας, Δ., Παπαδάκη, Α., Σιουγλέ, Γ., Δεμοιράκος, Ε. & Τζόβας, Χ. (2006). *Χρηματοοικονομική Λογιστική* (Ε΄ έκδοση). Αθήνα: Εκδόσεις Ε. Μπένου.

Δημητράς, Ι.Α. & Μπάλλας, Α.Α. (2009). *Διοικητική Λογιστική* (Β΄ έκδοση). Αθήνα: Gutenberg..

Δημητράς, Α. & Βρέτζου, Ε. (2015). *Διεθνή Λογιστικά Πρότυπα*. Ηράκλειο: Σύνδεσμος Ελληνικών Ακαδημαϊκών Βιβλιοθηκών.

Ευρωπαϊκή Επιτροπή (2003). *2003/361/EK - Σύσταση της Επιτροπής της 6<sup>ης</sup> Μαΐου 2003 σχετικά με τον ορισμό των πολύ μικρών, των μικρών και των μεσαίων επιχειρήσεων*.

Κόντος, Γ. (2015). *Χρηματοοικονομική Λογιστική/ΔΛΠ-ΕΛΠ*. Αθήνα: Εκδόσεις Διπλογραφία.

Λαμπρόπουλος, Π. (2008). *Επιχειρηματικότητα: Σχεδιασμός και ανάπτυξη των επιχειρήσεων στην κοινωνία της πληροφορίας: Θεωρητικές και πρακτικές προσεγγίσεις* (Α΄ έκδοση). Αθήνα: Εκδόσεις Προπομπός.

Λυγγίτσος, Α. (2012). *Εφαρμογές κοστολόγησης Μικρής Επιχείρησης* (Α΄ έκδοση). Αθήνα: ΙΜΕ ΓΣΕΒΕΕ.

Ματσατσίνης, Φ.Ν. & Γρηγορούδης, Ε., Γαγάνης, Χ. & Ζοπουνίδης, Κ. (2010). *Ανάπτυξη και λειτουργία Μικρομεσαίων Επιχειρήσεων* (Α΄ έκδοση). Αθήνα: Εκδόσεις Κλειδάριθμος.

- Μουσαμάς, Σ. (2023). *Διαφορετικοί Τύπου Φαρμακείων*. Διαθέσιμο στο: <https://www.pharmamanager.gr/index.php/το-επάγγελμα/246-διαφορετικοί-τύποι-φαρμακείων> (Πρόσβαση: 10 Απριλίου 2023).
- Μπάλλας, Α. & Χέβας, Δ. (2011). *Χρηματοοικονομική Λογιστική*. Αθήνα: Εκδόσεις Μπένου.
- Νεγκάκης, Ι.Χ. & Κουσενίδης, Δ.Β. (2015). *Διοικητική Λογιστική*. Θεσσαλονίκη: Αειφόρος Λογιστική ΙΚΕ.
- Νεγκάκης, Ι.Χ. (2017). *Λογιστική Εταιρειών: Σύμφωνα με τα Ελληνικά & Διεθνή Λογιστικά Πρότυπα*. Θεσσαλονίκη: Αειφόρος Λογιστική ΙΚΕ.
- Παπαδέας, Π. (2013). *Χρηματοοικονομική λογιστική πληροφόρηση*. Αθήνα: Αυτοέκδοση.
- Τσακλάγκανος, Α.Α. (2005). *Χρηματοοικονομική Λογιστική: Σύμφωνα με τα Διεθνή Λογιστικά Πρότυπα* (Β' έκδοση). Θεσσαλονίκη: Αφοί Κυριακίδη.
- Χαραμή Α.Ε. (2023). *6 λόγοι για τους οποίους χρειάζεστε έναν πιστοποιημένο λογιστή για το φαρμακείο σας*. Διαθέσιμο στο: <https://www.pharmamanager.gr/index.php/%CE%B4%CE%B9%CE%B1%CF%87%CE%B5%CE%AF%CF%81%CE%B9%CF%83%CE%B7/4711-6-logoi-gia-tous-opoious-xreiazeste-enan-pistopoiimeno-logisti-gia-to-farmakeio-sas> (Πρόσβαση: 12 Απριλίου 2023).

### Ξενόγλωσση

Ardakani, M.F. & Avorgani, R.K. (2021). Decision making of Entrepreneurs in Small and Medium-Sized Enterprises (SMEs). *International Journal of Academic Research in Business & Social Sciences*, 11 (3): 1412-1424.

Barbera, F. & Hasso, T. (2013). Do we need to use an accountant? The sales growth and survival benefits to family SMEs. *Family Business Review*, 26 (3): 271-292.

Carey, P.J. & Tanewski, G. (2016). The provision of business advice to SMEs by external accountants. *Managerial Auditing Journal*, 31 (3): 290-313.

Dvouletý, O., Srhoj, S. & Pantea, S. (2021). Public SME grants and firm performance in European Union: A systematic review of empirical evidence. *Small Business Economics*, 57 (1): 243-263.

Gidado, S.D. & Babakura, A. (2019). Accounting and Managerial Skills: Factors for success of small and medium scale enterprises (SMEs) in North-West Nigeria. *International Journal of Academic Research Business & Social Sciences*, 9 (5): 350-361.

Lopez, L.L.O. & Hiebl, M. (2015). Management accounting in small and medium-sized enterprises: current knowledge and avenues for further research. *Journal of Management Accounting Research*, 27 (1): 81-119.

Moll, J. & Yigitbasioglu, O. (2019). The role of internet-related technologies in shaping the work of accountants: new directions for accounting research. *The British Accounting Review*, 51 (6): 100833.

Möller, K., Schäffer, U. & Verbeeten, F. (2020). Digitalization in management accounting and control: an editorial. *Journal of Management Control*, 31 (1/2): 1-8.

Mozaheb, A., Alamolhodaei, S.M.A. & Ardakani, F.M. (2015). Effect of Customer Relationship Management (CRM) on performance of Small-Medium Sized Enterprises (SMEs) using Structural Equations Model (SEM). *International Journal of Academic Research in Accounting, Finance & Management Sciences*, 5 (2): 42-52.

Msomi, T.S. & Olarewaju, O.M. (2021). Accounting skills and the sustainability of Small and Medium Enterprises in South Africa. *Journal of Accounting & Management*, 11 (1): 111-121.



- Najera, R.T. & Collazzo, P. (2021). Management accounting use in micro and small enterprises. *Qualitative Research in Accounting & Management*, 18 (1): 84-101.
- Ogarca, R.F. (2015). An investigation of Decision-Making Styles in SMEs from South-West Oltenia Region (Romania). *Procedia Economics & Finance*, 20: 443-452.
- Okoye, E.I., Uniamikogbo, E.O. & Sunday, A.A. (2017). Accounting skills for sustainable entrepreneurial development: A study of selected Small and Medium Scale Enterprises in Edo State, Nigeria (Proceedings of the “*International Conference on African Entrepreneurship & Innovation for Sustainable Development (AEISD)*”). July 26-29, 2017, Awka, Nigeria.
- Purag, M., Mohammed, R.U. & Mohammad, S.J.S. (2018). Do accounting skills help in the sustainable development of SMEs? *Asean Entrepreneurship Journal*, 2 (1): 161-170.
- Sardar, H. (2017). *Small businesses & application of accounting - A case study of Ahmedabad city*. Available at: [https://www.researchgate.net/publication/320100180\\_Small\\_Businesses\\_and\\_Accounting\\_Skills\\_A\\_study\\_on\\_Entrepreneurs\\_of\\_Ahmedabad\\_city](https://www.researchgate.net/publication/320100180_Small_Businesses_and_Accounting_Skills_A_study_on_Entrepreneurs_of_Ahmedabad_city) (Access: April 04, 2023).
- Tinkelman, D. (2015). *Introductory Accounting: A measurement approach for managers*. Oxford: Routledge.
- Umeji, A.U. & Obi, C.A. (2014). Cost Accounting Skills Needs of small business operators. *American Journal of Industrial & Business Management*, 4: 246-257. <http://dx.doi.org/10.4236/ajibm.2014.45032>
- Weerasekara, S. & Bhanugopan, B. (2022). The impact of entrepreneurs’ decision-making style on SMEs’ financial performance. *Journal of Entrepreneurship in Emerging Economies*. DOI: 10.1108/JEEE-03-2021-0099
- Weygandt, J.J., Kimmel, P.D. & Kieso, D.E. (2015). *Accounting: Tools for business decision making* (6<sup>th</sup> edn). New Jersey, NJ: Wiley Press.

Νομοθεσία

N.4308/2014 (ΦΕΚ 251Α'/24.11.2014). *Ελληνικά Λογιστικά Πρότυπα, συναφείς ρυθμίσεις και άλλες διατάξεις.*

N.4336/2015 (ΦΕΚ 94Α'/14.8.2015). *Συνταξιοδοτικές διατάξεις - Κύρωση του Σχεδίου Σύμβασης Οικονομικής Ενίσχυσης από τον Ευρωπαϊκό Μηχανισμό Σταθερότητας και ρυθμίσεις για την υλοποίηση της Συμφωνίας Χρηματοδότησης.*

N.4403/2016 (ΦΕΚ 125Α'/07.07.2016). *Προσαρμογή της ελληνικής νομοθεσίας στις διατάξεις των άρθρων 19, 20, 29, 30, 33, 35, 40 έως 46 της Οδηγίας 2013/34/ΕΕ.*

# Παράρτημα

## Ερωτηματολόγιο

### 1. Φύλο \*

*Να επισημαίνεται μόνο μία έλλειψη.*

Γυναίκα

Άνδρας

### 2. Ηλικία \*

*Να επισημαίνεται μόνο μία έλλειψη.*

25-35

36-45

46-55

>56

### 3. Θέση στο φαρμακείο \*

*Να επισημαίνεται μόνο μία έλλειψη.*

Φαρμακοποιός Ιδιοκτήτης

Φαρμακοποιός Υπάλληλος

Βοηθός φαρμακείου

Άλλο

### 4. Έτη προϋπηρεσίας \*

*Να επισημαίνεται μόνο μία έλλειψη.*

<2

2-5

6-10

>10

5. Αριθμός ατόμων που εργάζονται στο φαρμακείο \*

*Να επισημαίνεται μόνο μία έλλειψη.*

<2

2-5

>5

6. Υπάρχει λογιστική υποστήριξη για την επιχείρηση; \*

*Να επισημαίνεται μόνο μία έλλειψη.*

Ναι

Όχι

7. Έχετε γνώσεις λογιστικής; \*

*Να επισημαίνεται μόνο μία έλλειψη.*

Καθόλου

Ελάχιστα

Μέτρια

Πολύ

Πάρα πολύ

8. Σε ποιο βαθμό έχετε παρακολουθήσει σεμινάρια σχετικά με τη λογιστική; \*

*Να επισημαίνεται μόνο μία έλλειψη.*

Καθόλου

Ελάχιστα

Μέτρια

Πολύ

Πάρα πολύ

9. Σε ποιο βαθμό πιστεύετε ότι οι γνώσεις λογιστικής μπορούν να αυξήσουν την \* κερδοφορία του φαρμακείου σας;

*Να επισημαίνεται μόνο μία έλλειψη.*

- Καθόλου  
 Ελάχιστα  
 Μέτρια  
 Πολύ  
 Πάρα πολύ

10. Σε ποιο βαθμό πιστεύετε ότι οι γνώσεις λογιστικής μπορούν να μειώσουν το \* κόστος (έξοδα) του φαρμακείου σας;

*Να επισημαίνεται μόνο μία έλλειψη.*

- Καθόλου  
 Ελάχιστα  
 Μέτρια  
 Πολύ  
 Πάρα πολύ

11. Σε ποιο βαθμό πιστεύετε ότι οι γνώσεις λογιστικής μπορούν να αυξήσουν τα \* έσοδα (τζίρο) του φαρμακείου σας;

*Να επισημαίνεται μόνο μία έλλειψη.*

- Καθόλου  
 Ελάχιστα  
 Μέτρια  
 Πολύ  
 Πάρα Πολύ

12. Σε ποιο βαθμό λαμβάνετε συμβουλές από ειδικό/αρμόδιο με θέματα λογιστικής όταν είναι να παρθεί μια σημαντική επιχειρηματική απόφαση; \*

*Να επισημαίνεται μόνο μία έλλειψη.*

- Καθόλου  
 Ελάχιστα  
 Μέτρια  
 Πολύ  
 Πάρα πολύ

13. Σε ποιο βαθμό ζητάτε από ειδικό/αρμόδιο πρόβλεψη αποτελεσμάτων χρήσης τουλάχιστον κάθε τρίμηνο; \*

*Να επισημαίνεται μόνο μία έλλειψη.*

- Καθόλου  
 Ελάχιστα  
 Μέτρια  
 Πολύ  
 Πάρα πολύ

14. Σε ποιο βαθμό ζητάτε από ειδικό/αρμόδιο πρόβλεψη του ΦΠΑ σε μηνιαία βάση; \*

*Να επισημαίνεται μόνο μία έλλειψη.*

- Καθόλου  
 Ελάχιστα  
 Μέτρια  
 Πολύ  
 Πάρα πολύ

15. Έχετε σύστημα μηχανογράφησης στο φαρμακείο σας για την εκτέλεση των απαραίτητων λογιστικών αναγκών; \*

*Να επισημαίνεται μόνο μία έλλειψη.*

- Ναι  
 Όχι

16. Σε ποιο βαθμό πραγματοποιείτε απογραφή ετησίως για τον έλεγχο των αποθεμάτων του φαρμακείου σας; \*

*Να επισημαίνεται μόνο μία έλλειψη.*

- Καθόλου  
 Ελάχιστα  
 Μέτρια  
 Πολύ  
 Πάρα πολύ

17. Σε ποιο βαθμό κάνετε έλεγχο της αποθήκης σας; \*

*Να επισημαίνεται μόνο μία έλλειψη.*

- Καθόλου  
 Ελάχιστα  
 Μέτρι  
 Πολύ  
 Πάρα πολύ

18. Σε ποιο βαθμό κάνετε έλεγχο των απαιτήσεων σας από τα ασφαλιστικά ταμεία; \*

*Να επισημαίνεται μόνο μία έλλειψη.*

- Καθόλου  
 Ελάχιστα  
 Μέτρια  
 Πολύ  
 Πάρα πολύ

19. Σε ποιο βαθμό κάνετε τους απαραίτητους ελέγχους ως προς τις υποχρεώσεις σας στις συνεργαζόμενες τράπεζες (επιταγές, δάνεια); \*

*Να επισημαίνεται μόνο μία έλλειψη.*

- Καθόλου  
 Ελάχιστα  
 Μέτρια  
 Πολύ  
 Πάρα πολύ

20. Σε ποιο βαθμό κάνετε τους απαραίτητους ελέγχους ως προς τις υποχρεώσεις σας στους προμηθευτές σας; \*

*Να επισημαίνεται μόνο μία έλλειψη.*

- Καθόλου  
 Ελάχιστα  
 Μέτρια  
 Πολύ  
 Πάρα πολύ