

ΑΛΕΞΑΝΔΡΕΙΟ ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΚΟ ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΙΚΟ ΊΔΡΥΜΑ  
ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗΣ

ΣΧΟΛΗ ΔΙΟΙΚΗΣΗΣ & ΟΙΚΟΝΟΜΙΑΣ

ΤΜΗΜΑ ΛΟΓΙΣΤΙΚΗΣ & ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗΣ

ΒΑΘΜΟΣ ΙΚΑΝΟΠΟΙΗΣΗΣ ΤΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΩΝ ΤΟΥ ΝΟΜΟΥ  
ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗΣ ΑΠΟ ΤΙΣ ΠΑΡΕΧΟΜΕΝΕΣ ΣΕ ΑΥΤΟΥΣ  
ΛΟΓΙΣΤΙΚΕΣ ΚΑΙ ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΕΣ ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ ΑΠΟ ΤΑ  
ΙΔΙΩΤΙΚΑ ΓΡΑΦΕΙΑ ΣΥΜΒΟΥΛΩΝ.

Πτυχιακή Εργασία της Φοιτήτριας: Κουτούκα Ευθυμία (Α.Μ. 139/13)

Επιβλέπων: Δρ. Σαμαθρακής Βαγής, Καθηγητής

Θεσσαλονίκη, Ιούνιος 2019



ΑΛΕΞΑΝΔΡΕΙΟ ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΚΟ ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΙΚΟ ΊΔΡΥΜΑ  
ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗΣ

ΣΧΟΛΗ ΔΙΟΙΚΗΣΗΣ & ΟΙΚΟΝΟΜΙΑΣ

ΤΜΗΜΑ ΛΟΓΙΣΤΙΚΗΣ & ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗΣ

ΒΑΘΜΟΣ ΙΚΑΝΟΠΟΙΗΣΗΣ ΤΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΩΝ ΤΟΥ ΝΟΜΟΥ  
ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗΣ ΑΠΟ ΤΙΣ ΠΑΡΕΧΟΜΕΝΕΣ ΣΕ ΑΥΤΟΥΣ  
ΛΟΓΙΣΤΙΚΕΣ ΚΑΙ ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΕΣ ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ ΑΠΟ ΤΑ  
ΙΔΙΩΤΙΚΑ ΓΡΑΦΕΙΑ ΣΥΜΒΟΥΛΩΝ.

Πτυχιακή Εργασία της Φοιτήτριας: Κουτούκα Ευθυμία (Α.Μ. 139/13)

Επιβλέπων Καθηγητής: Σαμαθρακής Βαγής

Θεσσαλονίκη, Ιούνιος 2019

## ΕΥΧΑΡΙΣΤΙΕΣ

Θα ήθελα να ευχαριστήσω τον αξιότιμο και αγαπητό καθηγητή μου κ. Σαμαθρακή Βαγή για την ανάθεση του θέματος και για τον χρόνο που αφιέρωσε κατά την διάρκεια όλων αυτών των μηνών. Η καθοδήγηση του, οι παρατηρήσεις του και οι επισημάνσεις του, κατά την διάρκεια της εκπόνησης αυτής της πτυχιακής εργασίας, υπήρξαν καθοριστικές για το τελικό αποτέλεσμα.

Στη συνέχεια θα ήθελα να ευχαριστήσω όλους όσους με στήριξαν και μου στάθηκαν σε κάθε δύσκολη στιγμή. Τέλος, θα ήθελα να ευχαριστήσω τους γονείς μου που αγωνίστηκαν όλα αυτά τα χρόνια με ζήλο και κόπο για την πρόοδο μου και με στήριξαν ηθικά, οικονομικά και ψυχολογικά και έφτασα εδώ που είμαι σήμερα. Και σε αυτούς είναι αφιερωμένη η εργασία αυτή.

## ΠΡΟΛΟΓΟΣ

Η παρούσα εργασία εκπονείται από την φοιτήτρια Κουτούκα Ευθυμία και αποτελεί την πτυχιακή εργασία στα πλαίσια των απαιτήσεων για την λήψη του πτυχίου από το Αλεξάνδρειο Τεχνολογικό Εκπαιδευτικό Ίδρυμα Θεσσαλονίκης. Για την συγγραφή της εργασίας μελέτησα ποικίλη βιβλιογραφία, άρθρα και χρησιμοποίησα διάφορα έντυπα και ηλεκτρονικά μέσα προσπαθώντας να συλλέξω όλες τις χρήσιμες πληροφορίες που θα με βοηθούσαν να αναπτύξω λιτά και κατανοητά τα κεφάλαια της εργασίας μου.

Πριν ξεκινήσω την έρευνα μου στις επιχειρήσεις του Νομού Θεσσαλονίκης χρειάστηκε να αναπτύξω βασικές έννοιες που αφορούσαν τις επιχειρήσεις, τους επιχειρηματίες και τους συμβούλους επιχειρήσεων. Φτάνοντας, όμως, στους συμβούλους επικεντρώθηκα μόνο στο τμήμα αυτών που παρέχουν λογιστικές και χρηματοοικονομικές υπηρεσίες και πάνω σε αυτό βασίζεται και η εργασία μου. Για την ολοκλήρωση της εργασίας, όμως, αντιμετώπισα μια δυσκολία η οποία αφορούσε την εύρεση επιχειρήσεων που προσλαμβάνουν κάποιο σύμβουλο ώστε να επιλύσουν το ζήτημα που τους απασχολεί με τον καλύτερο δυνατό τρόπο. Η διαδικασία αυτή ήταν αρκετά χρονοβόρα, καθώς είναι πιο σύνηθες να συνεργάζεται ένας επιχειρηματίας με έναν λογιστή παρά με έναν σύμβουλο. Όμως, ύστερα από έρευνα και αφιέρωση χρόνου κατάφερα να βρω τις επιχειρήσεις που επιθυμούσα και πάνω στις οποίες διεξήχθη και η αντίστοιχη έρευνα που έκανα.

## ΠΕΡΙΛΗΨΗ

Σκοπός της πτυχιακής εργασίας ήταν η εύρεση επιχειρήσεων που συνεργάζονται με ιδιωτικά γραφεία συμβούλων. Πιο συγκεκριμένα, αναφερόμαστε στην συνεργασία επιχειρηματία και συμβούλου, η οποία πραγματοποιείται για την καλύτερη αντιμετώπιση των προβλημάτων που εμφανίζονται σε μια επιχείρηση. Διεξάγοντας, λοιπόν, μια έρευνα στις επιχειρήσεις του Νομού Θεσσαλονίκης θα μάθουμε πόσες επιχειρήσεις έχουν συνεργαστεί με κάποιον σύμβουλο στην διάρκεια λειτουργίας τους. Το κυριότερο, όμως, που θα μας απασχολήσει και θα ερευνήσουμε είναι κατά πόσο οι επιχειρηματίες είναι ικανοποιημένοι από τις λογιστικές και χρηματοοικονομικές υπηρεσίες που τους παρέχονται.

Στην πλειοψηφία τους οι επιχειρήσεις συνεργάζονται με κάποιον εξωτερικό λογιστή, ο οποίος αναλαμβάνει τα οικονομικά της επιχείρησης. Όμως τι ποσοστό από τους επιχειρηματίες προσλαμβάνουν κάποιο σύμβουλο για να τους παρέχει συμβουλές και ιδέες για την επίλυση διαφόρων ζητημάτων που προκύπτουν στην επιχείρηση; Αυτός ήταν και ο λόγος που ανέλαβα αυτή την εργασία, καθώς θέλω να αναλύσω και μια άλλη πτυχή του επαγγέλματος. Ένας απόφοιτος Λογιστικής μπορεί να ακολουθήσει και την καριέρα του Συμβούλου. Το επάγγελμα αυτό δεν είναι μονόπλευρο για να πρέπει να γίνει απαραίτητα κάποιος λογιστής. Η διαφορά μεταξύ του λογιστή και του συμβούλου είναι ότι ο σύμβουλος προτείνει αλλαγές ενώ ο λογιστής αποφασίζει τι αλλαγές θα κάνει. Όμως, οι επιχειρηματίες βασίζονται μόνο στους λογιστές της εταιρείας τους ή επιλέγουν και έναν σύμβουλο για μια πιο αντικειμενική γνώμη στα κρίσιμα ζητήματα;

Λέξεις-Κλειδιά: Επιχειρήσεις, Επιχειρηματίες, Σύμβουλοι Επιχειρήσεων, Λογιστικές και χρηματοοικονομικές υπηρεσίες

## ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ

<b>ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ</b> .....	2
<b>ΠΙΝΑΚΑΣ ΣΥΝΤΟΜΟΓΡΑΦΙΩΝ</b> .....	4
<b>ΚΑΤΑΛΟΓΟΣ ΠΙΝΑΚΩΝ</b> .....	5
<b>ΚΑΤΑΛΟΓΟΣ ΣΧΗΜΑΤΩΝ</b> .....	5
<b>ΕΙΣΑΓΩΓΗ</b> .....	6
<b>ΚΕΦΑΛΑΙΟ 1<sup>ο</sup> : ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ &amp; ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑ</b> .....	8
<b>1.1 ΟΙ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ ΣΤΗΝ ΟΙΚΟΝΟΜΙΑ</b> .....	8
<b>1.2 Ο ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΑΣ</b> .....	10
<b>1.2.1 Η προσωπικότητα του επιχειρηματία</b> .....	12
<b>1.3 ΣΤΟΧΟΙ ΤΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ</b> .....	15
<b>1.4 ΟΡΓΑΝΩΣΗ &amp; ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ</b> .....	21
<b>1.5 ΝΟΜΟΣ ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗΣ</b> .....	23
<b>1.6 Η ΚΑΤΑΣΤΑΣΗ ΤΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ ΤΟΥ ΝΟΜΟΥ ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗΣ</b> .....	24
<b>ΚΕΦΑΛΑΙΟ 2<sup>ο</sup> : ΣΥΜΒΟΥΛΟΙ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ</b> .....	27
<b>2.1 Ο ΟΡΙΣΜΟΣ ΤΟΥ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΟΣ ΤΟΥ ΣΥΜΒΟΥΛΟΥ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ</b> .....	27
<b>2.2 ΠΕΡΙΓΡΑΦΗ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΟΣ</b> .....	29
<b>2.3 ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΑ ΚΑΙ ΙΚΑΝΟΤΗΤΕΣ</b> .....	30
<b>2.4 ΤΡΟΠΟΣ ΕΠΙΛΟΓΗΣ ΕΝΟΣ ΣΥΜΒΟΥΛΟΥ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ</b> .....	31
<b>2.5 ΤΑ ΚΑΘΗΚΟΝΤΑ ΕΝΟΣ ΣΥΜΒΟΥΛΟΥ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ</b> .....	33
<b>2.6 Η ΕΠΙΡΟΗ ΠΟΥ ΕΧΟΥΝ ΟΙ ΣΥΜΒΟΥΛΟΙ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ ΣΤΟΥΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΕΣ</b> .....	35
<b>ΚΕΦΑΛΑΙΟ 3<sup>ο</sup> : ΛΟΓΙΣΤΙΚΕΣ &amp; ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΕΣ ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ</b> .....	37
<b>3.1 ΒΑΣΙΚΕΣ ΛΟΓΙΣΤΙΚΕΣ ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ</b> .....	37
<b>3.2 Τήρηση Απλογραφικών και Διπλογραφικών Λογιστικών βιβλίων</b> .....	37
<b>3.3 Κατάρτιση χρηματοοικονομικών καταστάσεων</b> .....	40
<b>3.4 Κατάρτιση Λογιστικών Καταστάσεων</b> .....	47
<b>3.5 Εφαρμογή IFRS για μικρομεσαίες επιχειρήσεις</b> .....	49
<b>3.6 Σύνταξη Προϋπολογισμών</b> .....	53
<b>3.7 Σύνταξη Λογιστικής Κόστους</b> .....	55
<b>3.8 Επίβλεψη Λογιστηρίων Επιχειρήσεων</b> .....	60
<b>3.9 Outsourcing Λογιστηρίων επιχειρήσεων</b> .....	64

Βαθμός ικανοποίησης των επιχειρηματιών του Νομού Θεσσαλονίκης από τις παρεχόμενες σε αυτούς λογιστικές και χρηματοοικονομικές υπηρεσίες από τα ιδιωτικά γραφεία συμβούλων.

<b>ΚΕΦΑΛΑΙΟ 4<sup>ο</sup>: ΈΡΕΥΝΑ ΣΕ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ ΓΙΑ ΤΙΣ ΠΑΡΕΧΟΜΕΝΕΣ ΣΕ ΑΥΤΟΥΣ ΛΟΓΙΣΤΙΚΕΣ ΚΑΙ ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΕΣ ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ.....</b>	<b>67</b>
<b>4.1 ΓΕΝΙΚΑ ΓΙΑ ΤΗΝ ΕΡΕΥΝΑ.....</b>	<b>67</b>
<b>4.2 ΕΡΕΥΝΗΤΙΚΟΙ ΣΤΟΧΟΙ ΚΑΙ ΕΡΩΤΗΜΑΤΑ.....</b>	<b>68</b>
<b>4.3 ΜΕΘΟΔΟΛΟΓΙΑ ΤΗΣ ΕΡΕΥΝΑΣ.....</b>	<b>68</b>
<b>4.4 ΠΑΡΟΥΣΙΑΣΗ ΚΑΙ ΣΧΟΛΙΑΣΜΟΣ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΩΝ ΕΡΕΥΝΑΣ.....</b>	<b>69</b>
<b>ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ.....</b>	<b>89</b>
<b>ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ.....</b>	<b>91</b>
<b>ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ.....</b>	<b>94</b>



## ΠΙΝΑΚΑΣ ΣΥΝΤΟΜΟΓΡΑΦΙΩΝ

ΕΓΛΣ : Ελληνικό Γενικό Λογιστικό Σχέδιο

ΔΠΧΠ : Διεθνή Πρότυπα Χρηματοοικονομικής Πληροφόρησης

ΝΠΙΔ : Νομικό Πρόσωπο Ιδιωτικού Δικαίου

ΔΠΧΑ : Διεθνές Πρότυπα Χρηματοοικονομικής Αναφοράς

ΔΛΠ : Διεθνή Λογιστικά Πρότυπα

ΦΠΑ : Φόρος Προστιθέμενης Αξίας

ΦΜΥ : Φόρος Μισθωτών Υπηρεσιών

ΦΜΑΠ : Φόρος Μεγάλης Ακίνητης Περιουσίας

ΟΑΕΔ : Οργανισμός Απασχόλησης Εργατικού Δυναμικού

ΑΠΔ : Αναλυτική Περιοδική Δήλωση

ΙΚΑ : Ίδρυμα Κοινωνικών Ασφαλίσεων

ΔΟΥ : Δημόσια Οικονομική Υπηρεσία

IFRS: International Financial Reporting Standards

JCI: Junior Chamber International

ΑΕ : Ανώνυμη Εταιρεία

ΕΕ : Ετερόρρυθμη Εταιρεία

ΟΕ : Ομόρρυθμη Εταιρεία

ΕΠΕ : Εταιρεία Περιορισμένης Ευθύνης

ΑΕΙ : Ανώτατο Εκπαιδευτικό Ίδρυμα

ΤΕΙ : Τεχνολογικό Εκπαιδευτικό Ίδρυμα

Βαθμός ικανοποίησης των επιχειρηματιών του Νομού Θεσσαλονίκης από τις παρεχόμενες σε αυτούς λογιστικές και χρηματοοικονομικές υπηρεσίες από τα ιδιωτικά γραφεία συμβούλων.

## **ΚΑΤΑΛΟΓΟΣ ΠΙΝΑΚΩΝ**

Πίνακας 1.1 : Σημαντικές συνεισφορές οικονομολόγων για τον ρόλο του επιχειρηματία. ....Σελ.14

## **ΚΑΤΑΛΟΓΟΣ ΣΧΗΜΑΤΩΝ**

Σχήμα 1.1 : Ιεραρχία των Στόχων. ....Σελ.22

Σχήμα 1.2 : Ιεράρχηση Στόχων ανάλογα με το χρονικό Διάστημα. ....Σελ.23

## ΕΙΣΑΓΩΓΗ

Η επιχείρηση αποτελεί έναν από τους σημαντικότερους κοινωνικούς θεσμούς. Έχει την ίδια σημασία με θεσμούς, όπως η αγορά και το κράτος. Μέσω των επιχειρήσεων παράγεται το μεγαλύτερο μέρος του πλούτου μιας κοινωνίας, δημιουργούνται θέσεις εργασίας, παρέχεται εκπαίδευση και κατάρτιση και προωθούνται οι καινοτομίες και οι επενδύσεις που οδηγούν στην οικονομική και κοινωνική ανάπτυξη.

Η δημιουργία και η ανάπτυξη μιας επιχείρησης είναι ένα πολύ συχνό φαινόμενο στην εποχή μας. Είτε, όμως, αναφερόμαστε στη δημιουργία μιας καινούριας επιχείρησης, είτε στην ανάπτυξη μιας ήδη υπάρχουσας, είναι βασικό να αναφέρουμε ότι αυτό προϋποθέτει αλλαγές. Οι αλλαγές στις επιχειρήσεις παλιότερα ήταν επιλογή, σήμερα όμως είναι επιτακτική ανάγκη. Κάθε επιχείρηση πρέπει να προσαρμόζεται στα νέα δεδομένα της εποχής, καθώς υπάρχουν πολλοί παράγοντες, εσωτερικοί και εξωτερικοί, που ενδεχομένως να μπορούν να την επηρεάσουν. Γι' αυτό το λόγο, οι επιχειρηματίες καλούνται να αναγνωρίσουν τις αλλαγές, να τις ιεραρχήσουν και να τις σταθμίσουν με γνώμονα τις ιδιαιτερότητες τους. Και φυσικά, είναι απαραίτητο να λάβουν μακροπρόθεσμες, μεσοπρόθεσμες και βραχυπρόθεσμες αποφάσεις.

Ένα από τα σημαντικότερα προβλήματα που αντιμετωπίζουν οι επιχειρήσεις είναι η δυσκολία των ανθρώπων να ενστερνιστούν την αλλαγή και να υλοποιήσουν την γνώση τους. Γι' αυτό υπάρχουν οι εταιρείες συμβούλων. Οι εταιρείες συμβούλων επιχειρήσεων είναι εταιρείες βασισμένες στη γνώση. Οι σύμβουλοι επιχειρήσεων διαθέτουν εξειδικευμένες γνώσεις και εργάζονται για λογαριασμό του πελάτη, προκειμένου να δώσουν λύσεις σε προβλήματα που αντιμετωπίζει ο επιχειρηματίας. Προτείνουν αλλαγές, αλλά δεν αποφασίζουν. Η δημιουργία εταιρειών συμβούλων βασίστηκε στο γεγονός ότι οι επιχειρήσεις για να είναι πιο επιτυχημένες είναι καλό να δέχονται συμβουλές πιο αντικειμενικές από ειδικούς που προέρχονται από το εξωτερικό περιβάλλον. Οι σύμβουλοι μπορούν να προσληφθούν από τους επιχειρηματίες, είτε κατά τη δημιουργία μιας νέας επιχείρησης έτσι ώστε να εκτελεστούν εκ των προτέρων όλες οι εργασίες με

τον πιο σωστό τρόπο, είτε κατά τη διάρκεια λειτουργίας της όπου είναι αναμενόμενο να δημιουργηθούν κάποια προβλήματα στα οποία ο επιχειρηματίας θα χρειαστεί βοήθεια για την επίλυση τους. Υπάρχουν διάφοροι κλάδοι, στους οποίους δραστηριοποιούνται οι σύμβουλοι επιχειρήσεων, ανάλογα με την ειδικότητα τους.

Σε αυτή την εργασία όμως θα ασχοληθούμε αποκλειστικά με τους οικονομικούς συμβούλους και με τον τρόπο με τον οποίο μπορούν να βοηθήσουν τους επιχειρηματίες. Οι οικονομικοί σύμβουλοι είναι σε θέση να βοηθήσουν τους επιχειρηματίες, τόσο στα λογιστικά ζητήματα που θα τους απασχολήσουν, όσο και στη διοίκηση και διαμόρφωση του λογιστηρίου σαν τμήμα γενικότερα. Η εργασία αυτή αποτελείται από δυο μέρη το θεωρητικό και το πρακτικό/ερευνητικό μέρος και ολοκληρώνεται μέσα από τέσσερα κεφάλαια.

Στο 1<sup>ο</sup> κεφάλαιο αναλύονται έννοιες και βασικά χαρακτηριστικά που αφορούν τις επιχειρήσεις και τους επιχειρηματίες. Το 2<sup>ο</sup> κεφάλαιο αναφέρεται στους συμβούλους επιχειρήσεων και πιο αναλυτικά στον τρόπο με τον οποίο μπορούν να επηρεάσουν τους επιχειρηματίες, στον ρόλο τους, στα χαρακτηριστικά τους και με ποια κριτήρια τους επιλέγουν οι επιχειρηματίες. Στο 3<sup>ο</sup> κεφάλαιο αναλύονται μερικές από τις λογιστικές και χρηματοοικονομικές υπηρεσίες που προσφέρονται στις σύγχρονες επιχειρήσεις και τους παρέχουν μια ξεκάθαρη εικόνα της οικονομικής τους κατάστασης, ενώ ταυτόχρονα διασφαλίζουν τη συμμόρφωση τους με την εκάστοτε νομοθεσία. Το 4<sup>ο</sup> και τελευταίο κεφάλαιο αποτελείται από ένα ερωτηματολόγιο, το οποίο προσδιορίζει την μεθοδολογία της έρευνας και στη συνέχεια αναλύονται τα αποτελέσματα που συνοψίστηκαν από όλα τα συμπληρωθέντα ερωτηματολόγια. Στο τέλος προκύπτουν και κάποια συμπεράσματα που αφορούν όλη την έρευνα.

## ΚΕΦΑΛΑΙΟ 1<sup>ο</sup> : ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ & ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑ

### 1.1 ΟΙ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ ΣΤΗΝ ΟΙΚΟΝΟΜΙΑ

Οι επιχειρήσεις ως έννοια μπορούν να θεωρηθούν ότι είναι οικονομικές μονάδες που παράγουν και προσφέρουν προϊόντα και υπηρεσίες, τα οποία εμείς καταναλώνουμε. Επίσης, προσφέρουν απασχόληση και εισόδημα στον ενεργό πληθυσμό, ενώ υπόκεινται σε φορολόγηση, προσφέροντας έσοδα στον κρατικό προϋπολογισμό. Έτσι, μια επιχείρηση με όλες τις λειτουργίες της συμβάλλει στην ανάπτυξη και την εξέλιξη της οικονομίας μιας χώρας.

**“Επιχείρηση θεωρείται κάθε οικονομική μονάδα που παράγει υλικά προϊόντα ή υπηρεσίες συνδυάζοντας κατάλληλα τους συντελεστές παραγωγής (κεφάλαια, εργασία, εγκαταστάσεις, επιχειρηματικότητα) προκειμένου να πετύχει τους στόχους της.”**(Μπιζέλης, Ανδρινόπουλος, 2013)

Με το που δημιουργηθούν οι επιχειρήσεις έχουν άμεση ανάγκη, καθώς δημιουργούνται απευθείας διάφορα έξοδα. Έτσι, λοιπόν, για να καλυφθούν τα έξοδα τους και να μπορέσουν να επιτύχουν και κάποιο κέρδος διαθέτουν τα προϊόντα τους στην αγορά έναντι μιας τιμής. Η αποκόμιση κέρδους θεωρείται ότι είναι η αμοιβή τους για τον κίνδυνο που αναλαμβάνουν, επενδύοντας σε εγκαταστάσεις και μηχανές.

#### **Μορφές επιχειρήσεων**

Οι επιχειρήσεις χαρακτηρίζονται και ταξινομούνται σύμφωνα με διάφορα κριτήρια. Τα βασικά κριτήρια ταξινόμησης είναι :

- α) το ιδιοκτησιακό καθεστώς,
- β) ο τομέας δραστηριότητας,
- γ) το μέγεθος των επιχειρήσεων και
- δ) η γεωγραφική έκταση των δραστηριοτήτων.

Πιο αναλυτικά **i)** οι επιχειρήσεις σύμφωνα με το ιδιοκτησιακό καθεστώς τους διακρίνονται σε ιδιωτικές και δημόσιες. **Δημόσιες επιχειρήσεις** είναι εκείνες των

οποίων ο ιδιοκτήτης θεωρείται ότι είναι το κοινωνικό σύνολο, το οποίο εκπροσωπείται από το κράτος. Ονομάζονται δημόσιες επιχειρήσεις και διακρίνονται από τους δημόσιους οργανισμούς, γιατί προσφέρουν προϊόντα και υπηρεσίες για τα οποία έχουν έσοδα και πολλές φορές κέρδη.

Εκτός από τις δημόσιες επιχειρήσεις, υπάρχουν και οι **Ιδιωτικές επιχειρήσεις**. Αυτές λειτουργούν με τις αρχές του Ιδιωτικού Δικαίου και αποτελούν το μεγαλύτερο ποσοστό των επιχειρηματικών μονάδων σε όλες τις χώρες. Αντικειμενικός σκοπός όλων των ιδιωτικών επιχειρήσεων είναι η πραγματοποίηση του μέγιστου κέρδους. Για τον λόγο αυτό οι ιδιωτικές επιχειρήσεις θεωρούνται κερδοσκοπικές οικονομικές μονάδες.

Τέλος, υπάρχει και μια τρίτη κατηγορία επιχειρήσεων, η οποία είναι οι **μεικτές επιχειρήσεις**. Οι μεικτές επιχειρήσεις μπορούν να δημιουργηθούν με τρεις τρόπους:

- α) Με την σταδιακή πώληση μετοχών μιας κρατικής επιχείρησης σε ιδιώτες,
- β) Με σταδιακή εξαγορά από το κράτος τμήματος των μετοχών μεγάλων ιδιωτικών επιχειρήσεων,
- γ) Με κοινή συμμετοχή στη δημιουργία κεφαλαίου, δηλαδή, κατά την έναρξη λειτουργίας της επιχείρησης, από το κράτος και από ιδιώτες.

ii) Βάση του τομέα δραστηριότητας, οι επιχειρήσεις ταξινομούνται σε τομείς και σε κλάδους ανάλογα με την φύση των προϊόντων και υπηρεσιών που παράγουν και προσφέρουν.

Στον **Πρωτογενή τομέα παραγωγής** ανήκουν οι επιχειρήσεις των οποίων το αντικείμενο παραγωγής και διάθεσης των προϊόντων σχετίζεται με την φύση (έδαφος, υπέδαφος). Οι πιο σημαντικές επιχειρήσεις του τομέα αυτού είναι οι γεωργικές, οι κτηνοτροφικές, οι αλιευτικές, οι δασοκομικές, οι μεταλλευτικές και διάφορες άλλες.

Στον **Δευτερογενή τομέα παραγωγής** ανήκουν επιχειρήσεις που ασχολούνται με τη μεταποίηση. Ανήκουν, δηλαδή, όλες οι βιοτεχνικές και βιομηχανικές μονάδες παραγωγής. Στην κατηγορία αυτή περιλαμβάνονται επιχειρήσεις που κατασκευάζουν βιομηχανικά προϊόντα, που χρησιμοποιούνται ως πρώτες ύλες

για άλλες βιομηχανίες (ενδιάμεσα προϊόντα), και προϊόντα που φτάνουν απ' ευθείας στον καταναλωτή (τελικό προϊόν).

Στον **Τριτογενή τομέα παραγωγής** περιλαμβάνονται όλες οι επιχειρήσεις και οι οργανισμοί του δημοσίου και ιδιωτικού τομέα, που παρέχουν υπηρεσίες.

iii) Για την διάκριση των επιχειρήσεων ως προς το μέγεθος χρησιμοποιήθηκαν κατά καιρούς πολλά κριτήρια, όπως ο αριθμός των εργαζομένων, το ύψος των συνολικών πωλήσεων κ.α. Το επικρατέστερο κριτήριο από αυτά είναι ο αριθμός των εργαζομένων. Σύμφωνα με την κατάταξη που επικρατεί στην Ελλάδα, οι επιχειρήσεις χαρακτηρίζονται ως μικρές όταν απασχολούν έως 20 άτομα, μεσαίες όταν απασχολούν από 20 έως 100 άτομα και μεγάλες όταν απασχολούν πάνω από 100 άτομα. Η κατάταξη αυτή είναι συμβατική και μεταβαλλόμενη.

iv) Οι επιχειρήσεις ανάλογα με την έκταση των δραστηριοτήτων τους χαρακτηρίζονται ως εθνικές ή πολυεθνικές. **Εθνικές Επιχειρήσεις** θεωρούνται αυτές που αναπτύσσουν τις δραστηριότητες τους μόνο σε μια χώρα. **Πολυεθνικές Επιχειρήσεις** είναι αυτές που επεκτείνουν τις δραστηριότητες τους σε πολλές χώρες του κόσμου. (Μπιζέλης, Ανδρινόπουλος, 2013)

## 1.2 Ο ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΑΣ

Με τον όρο «επιχειρηματίας» εννοούμε τον άνθρωπο ο οποίος συντονίζει διάφορους συντελεστές παραγωγής, αλλά ο ρόλος του δεν θεωρείται σημαντικός. Ο επιχειρηματίας ταυτίζεται με τον εργοδότη-κεφαλαιούχο ή τον ιδιοκτήτη-μάντζερ, ο οποίος διαθέτει πλούτο, επιτρέποντας την παραγωγή, δίχως όμως να συμβάλλει ο ίδιος με κάποια ιδιαίτερα χαρακτηριστικά γνωρίσματα στην όλη διαδικασία. Ο επιχειρηματίας αναλαμβάνει κινδύνους, έχοντας όμως ως ανταμοιβή τη δυνατότητα να λαμβάνει κέρδη. Παρά το γεγονός ότι στην οικονομική δεν προβλέπεται κάποια ιδιαίτερη θέση για τον επιχειρηματία, δεν είναι λίγοι οι οικονομολόγοι που έχουν συνεισφέρει στην ανάπτυξη του ρόλου και της έννοιας του επιχειρηματία.

Η άποψη ότι ο επιχειρηματίας έχει σημαντικό ρόλο στην οικονομική ανάπτυξη έχει διαμορφωθεί από επιστήμονες εκτός της παραδοσιακής

οικονομικής, αν και η σημαντικότητα της συμβολής τους αναγνωρίστηκε μόλις πρόσφατα. Καθώς η προσοχή εστιάζεται όλο και περισσότερο στην σπουδαιότητα των επιχειρήσεων στην οικονομική ανάπτυξη και τη δημιουργία θέσεων απασχόλησης, δίνεται περισσότερη προσοχή στις θεωρίες επιχειρηματικότητας. Οι βασικές διαπιστώσεις των κύριων θεωριών παρουσιάζονται συνοπτικά στον πίνακα 1.1. Κάποιοι μεγάλοι Γάλλοι οικονομολόγοι έχουν εκφράσει απόψεις σχετικές με το ρόλο του επιχειρηματία. Οι σημαντικότεροι είναι οι Cantillon και Say.

- ❖ Ο Cantillon ήταν ο πρώτος που αναγνώρισε τον κρίσιμο ρόλο του επιχειρηματία στην οικονομική ανάπτυξη, ο οποίος θεμελιώνεται στα δικαιώματα της ατομικής ιδιοκτησίας. Από τις τρεις κοινωνικές τάξεις που αναγνώριζε ο Cantillon, η σημαντικότερη ήταν εκείνη των επιχειρηματιών, οι οποίοι αποτελούσαν τους βασικούς οικονομικούς παράγοντες. Οι άλλες δύο τάξεις ήταν οι γαιοκτήμονες και οι εργάτες.
- ❖ Ο Say θεωρούσε, επίσης, τον επιχειρηματία κεντρικό άξονα της οικονομίας, καθώς και καταλύτη οικονομικής αλλαγής και ανάπτυξης. Από τα τρία στάδια της παραγωγής, ο επιχειρηματίας αναλάμβανε το στάδιο της εμπορίας. Συνεπώς, μπορούμε να θεωρήσουμε ότι η έννοια του επιχειρηματία βρίσκεται κοντά στην παραδοσιακά επικρατούσα άποψη, σύμφωνα με την οποία πρόκειται για άνθρωπο πρόθυμο να αναλάβει τον κίνδυνο να συνδυάσει διάφορους συντελεστές παραγωγής.

Τόσο ο Cantillon όσο και ο Say ανήκαν στη γαλλική σχολή σκέψης των «φυσιοκρατών», που πήρε την ονομασία αυτή επειδή στη σκέψη της κυριαρχούσε η υλική φύση της αγροτικής οικονομίας. Γι' αυτόν ίσως το λόγο η έννοια του επιχειρηματία δεν βρήκε πρόσφορο πεδίο ανάπτυξης στη βιομηχανική οικονομία του 19<sup>ου</sup> αιώνα. Οι σύγχρονες θεωρίες επιχειρηματικότητας αναπτύχθηκαν πολύ αργότερα. Η διαφορά, ωστόσο, έγκειται στο ότι ο επιχειρηματίας θεωρείται κρίσιμος παράγοντας οικονομικής ανάπτυξης και καταλύτης οικονομικής αλλαγής. (Χασσίδ, Καραγιάννης, 1999)



### ΠΙΝΑΚΑΣ 1.1 : Σημαντικές συνεισφορές οικονομολόγων για το ρόλο του επιχειρηματία

Συγγραφέας	Κύριος ρόλος του επιχειρηματία	Πρόσθετες διαπιστώσεις
<b>Say</b>	Οργανωτής συντελεστών παραγωγής	Καταλύτης οικονομικής αλλαγής
<b>Cantillon</b>	Οργανωτής συντελεστών παραγωγής	Καταλύτης οικονομικής αλλαγής
<b>Kirzner</b>	Ικανότητα να διακρίνει τις ευκαιρίες	Ικανότητα-κλειδί του επιχειρηματία είναι η «δημιουργική» εγρήγορση
<b>Schumpeter</b>	Καινοτόμος	Ο επιχειρηματίας ως «ηρωική» μορφή
<b>Knight</b>	Αναλαμβάνει κινδύνους	Το κέρδος είναι η ανταμοιβή για την ανάληψη κινδύνων
<b>Casson</b>	Οργανώνει τους πόρους	Παράγοντας-κλειδί επιρροής στο περιβάλλον
<b>Shackle</b>	Δημιουργικότητα	Η αβεβαιότητα δημιουργεί ευκαιρίες για κέρδος

(Πηγή: Χασσιδ, Καραγιάννης, 1999)

#### 1.2.1 Η προσωπικότητα του επιχειρηματία

Μια προσέγγιση της επιχειρηματικότητας είναι να εντοπίζονται συγκεκριμένα χαρακτηριστικά γνωρίσματα της προσωπικότητας, τα οποία φαίνεται πως διαθέτουν οι επιτυχημένοι επιχειρηματίες. Η βιβλιογραφία έχει ασχοληθεί με τον έλεγχο και την εφαρμογή κάποιων χαρακτηριστικών που πιστεύεται ότι διαθέτουν τα άτομα. Με βάση αυτή την προσέγγιση, η προσφορά δυνητικών επιχειρηματιών περιορίζεται σε έναν πεπερασμένο αριθμό ατόμων, τα οποία διαθέτουν έμφυτες ικανότητες και χαρακτηριστικά που τα κάνουν να διακρίνονται ως ξεχωριστά από τα υπόλοιπα άτομα. Επίσης, διαθέτουν οξυδέρκεια που δεν διαθέτουν οι άλλοι. Η προσέγγιση αυτή έχει προκαλέσει σοβαρές κριτικές και επιπτώσεις σε όρους πολιτικής. Αν τα επιχειρηματικά χαρακτηριστικά είναι έμφυτα, τότε ελάχιστα μπορούν να κερδηθούν από άμεσες παρεμβάσεις με στόχο να ενθαρρυνθούν οι νέοι επιχειρηματίες να εκκινήσουν

νέες επιχειρήσεις, αν και οι παρεμβάσεις για τη βελτίωση της υποδομής ή του περιβάλλοντος μπορούν να έχουν κάποια επίδραση.

Θα εξετάσουμε κάποια από αυτά τα «γνωρίσματα» της προσωπικότητας, αν και δεν δεχόμαστε την υπόθεση ότι υπάρχει σταθερό όριο στην προσφορά δυνητικών επιχειρηματιών. Για παράδειγμα, πολλά από τα χαρακτηριστικά που συχνά προσδιορίζουν στους επιτυχημένους επιχειρηματίες συμπίπτουν με τις ικανότητες και τις δεξιότητες που θα μπορούσαν να αποδοθούν στους περισσότερους επιτυχημένους μάνατζερ. Άρα δύσκολα μπορούμε να διαχωρίσουμε τα ιδιαίτερα χαρακτηριστικά των επιχειρηματιών από αυτά των μάνατζερ. (Χασσίδ, Καραγιάννης, 1999)

### **Βασικές Ικανότητες των επιτυχημένων επιχειρηματιών**

- ✓ Προνοητικότητα: πρωτοβουλία και θετική σκέψη
- ✓ Προσανατολισμός σε επιτεύγματα: ικανότητα εντοπισμού και αξιοποίησης των ευκαιριών
- ✓ Δέσμευση έναντι των άλλων

Μεγάλη έμφαση δίνεται στο να είναι ο επιχειρηματίας προσανατολισμένος σε επιτεύγματα. Έμμεση υπόθεση αυτής της προσέγγισης είναι ότι το άτομο φέρει ευθύνη για την έλλειψη επιχειρηματικής δραστηριότητας, επιχείρημα που θα μπορούσαν να χρησιμοποιήσουν οι αρμόδιοι για τη χάραξη πολιτικής προκειμένου να μην παρέμβουν σε περιοχές με χαμηλά ποσοστά συμμετοχής στην επιχειρηματικότητα.

### **Η προσωπικότητα του επιχειρηματία-Βασικά χαρακτηριστικά**

- Η κατά McClelland ανάγκη για επιτεύγματα
- Αναλαμβάνει υπολογίσιμους κινδύνους
- Υψηλός βαθμός εσωτερικού ελέγχου
- Δημιουργικότητα
- Καινοτόμος
- Ανάγκη αυτονομίας
- Ανοχή στην ασάφεια
- Όραμα

→ Προσωπική αποτελεσματικότητα

Ορισμένοι υιοθετούν την άποψη του McClelland – δηλαδή ότι το βασικό χαρακτηριστικό είναι το κίνητρο ή η έντονη ανάγκη για επιτεύγματα, η οποία περιγράφεται ως επιθυμία για διάκριση και επίτευξη ενός στόχου με βάση ένα σύνολο προδιαγραφών. Επιτυγχάνουν όσοι αποδέχονται την ευθύνη λήψης αποφάσεων και επίτευξης λύσεων σε προβλήματα, αλλά με τις προδιαγραφές να έχουν οριστεί με προσοχή, ώστε να μπορούν να επιτευχθούν. Η ικανοποίηση παρέχεται από την εύρεση της λύσης σε κάποιο πρόβλημα και όχι από τη χρηματική ανταμοιβή. Επειδή, όμως, εν μέρει ένα τέτοιο χαρακτηριστικό δύσκολα μετρείται, τα ευρήματα αποδεικνύονται αντιφατικά. Η έντονη ανάγκη για επιτεύγματα μπορεί να αποτελεί σημαντικό χαρακτηριστικό πολλών επιτυχημένων επαγγελματιών, όχι μόνο των επιχειρηματιών.

Ένα άλλο χαρακτηριστικό που έχει προταθεί είναι υψηλός βαθμός εσωτερικού ελέγχου. Τα άτομα με υψηλό βαθμό εσωτερικού ελέγχου θέλουν να ελέγχουν το περιβάλλον και να ορίζουν το μέλλον τους. Όπως και με το γνώρισμα της ανάγκης για επιτεύγματα, έτσι και στην περίπτωση αυτή δεν ήταν δυνατόν να συμβιβαστούν τα συγκρουόμενα στοιχεία, ώστε η προσέγγιση να αφορά ένα ή δύο σημαντικά γνωρίσματα της προσωπικότητας του επιχειρηματία.

Μια άλλη οπτική γωνία αναδεικνύει κάποια άλλα βασικά γνωρίσματα, όπως:

- Αυτοπεποίθηση
- Ανάλυση κινδύνων
- Ευελιξία
- Ανάγκη για επιτεύγματα
- Έντονη επιθυμία για ανεξαρτησία

Κάποιοι συγγραφείς έχουν υποστηρίξει ότι η αυτοπεποίθηση, ή προσωπική αποτελεσματικότητα, αποτελεί σημαντική έννοια της επιχειρηματικότητας. Η μεγάλη αυτοπεποίθηση μεταφράζεται σε πίστη του ατόμου στις δυνατότητες του να κινητοποιεί πόρους, να παρακινεί άλλους και να επιφέρει αλλαγές (εκκίνηση νέας επιχειρηματικής δραστηριότητας). Αν και υπάρχουν ενδείξεις ότι η προσωπική αποτελεσματικότητα σχετίζεται με την απόδοση της επιχείρησης, οι ερευνητές ενδιαφέρονται για το αν οι επιτυχημένοι επιχειρηματίες παρουσιάζουν

ψυχολογικά χαρακτηριστικά γνωρίσματα που τους κάνουν να διαφέρουν ως άτομα από τους υπόλοιπους.

### **Ψυχολογικά χαρακτηριστικά γνωρίσματα ή προσωπολογική προσέγγιση**

- Δεν είναι ορθό να αναζητάμε ένα κοινό σημαντικό γνώρισμα
- Αγνοεί παράγοντες περιβάλλοντος, οι οποίοι ενδέχεται να είναι πιο σημαντικοί από την προσωπικότητα
- Αποτελεί ουσιαστικά μια στατική προσέγγιση της δυναμικής διαδικασίας της επιχειρηματικότητας
- Αγνοεί το ρόλο της μάθησης, της προετοιμασίας και της διορατικότητας στη διαδικασία της επιχειρηματικότητας. (Χασσιδ, Καραγιάννης, 1999)

## **1.3 ΣΤΟΧΟΙ ΤΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ**

Οι επιχειρήσεις έχουν χρέος να θέτουν στόχους που έχουν σχεδιαστεί προσεκτικά. Στην πράξη όμως μια από τις πιο συνήθεις αδυναμίες της διοίκησης είναι η αποτυχία να δώσει έμφαση στον προσδιορισμό των στόχων. Μερικές φορές οι μάνατζερ θέτουν ασήμαντους και αβέβαιους στόχους όπως η αύξηση των πωλήσεων ή το να μείνουν ανταγωνιστικοί. Ο καθορισμός στόχων είναι μεγάλης σημασίας για την επιτυχία της επιχείρησης. Η λειτουργία του σχεδιασμού αρχίζει με τον καθορισμό των στόχων. Υπάρχουν κάποιες κατηγορίες στις οποίες κατατάσσονται οι στόχοι που θέτουν οι επιχειρήσεις. Είναι οι πάγιοι στόχοι μιας οικονομικής μονάδας και οι πρωταρχικοί/δευτερεύοντες στόχοι.

Πιο αναλυτικά, ο βασικός στόχος κάθε οργανισμού είναι να επιβιώσει και να είναι αποτελεσματικός. Προφανώς, μια επιχείρηση δεν μπορεί να κάνει τίποτα εάν σταματήσει να υπάρχει. Υπάρχει μια αναλογία μεταξύ ανθρώπου και οργανισμού. Βασικότερο κίνητρο ενός ανθρώπου είναι να επιβιώσει. Οι πιο πολλοί από τους ανθρώπους ενδιαφέρονται συνειδητά για την επιβίωση όταν είναι άρρωστοι, πληγωμένοι, όταν απολύονται ή όταν γερνάνε. Οι ασφαλιστές για παράδειγμα ξέρουν ότι είναι δύσκολο να πείσουν υγιείς ανθρώπους κάτω των 30 ετών να ασφαλιστούν, εάν πάρουμε ως δεδομένο την επιβίωση, διότι πιστεύουν ότι θα είναι πάντα νέοι και υγιείς.

Όπως τα άτομα, έτσι και οι επιχειρήσεις δεν δίνουν μεγάλη σημασία στην επιβίωση κάτω από ομαλές συνθήκες. Η επιβίωση είναι δεδομένη. Παρόλα αυτά σε περιόδους οικονομικών διαταραχών ή όταν οι επιχειρήσεις αγωνίζονται να σταθεροποιηθούν, η επιβίωση γίνεται μια βασική παράμετρος. Η αποτυχία, επομένως, των επιχειρήσεων οφείλεται στο ότι δεν διέκριναν εξ αρχής ότι η επιβίωση είναι πρωταρχικός τους στόχος και είναι από τα μεγαλύτερα λάθη που μπορεί να κάνει ένας οργανισμός. Οι επιχειρήσεις που δεν έχουν σαν πρώτο στόχο την επιβίωση, μπορεί να παίρνουν ασυνήθιστα ρίσκα που να οδηγούν στην αποτυχία, όπως την υπερβολική επέκταση, κάνοντας επενδύσεις απερίσκεπτες ή προσθέτοντας μεγάλο αριθμό προσωπικού.

Όταν ο χρόνος μετριέται σε δεκαετίες ή αιώνες, αντιλαμβανόμαστε ότι οι περισσότεροι οργανισμοί δεν επιβιώνουν. Μακροχρόνια η πλειοψηφία των επιχειρήσεων όλων των ειδών αποτυγχάνουν και κλείνουν ή απορροφούνται από άλλους οργανισμούς. Δεν καταφέρνουν, δηλαδή, να εκπληρώσουν τους στόχους της επιβίωσης και έτσι χρεοκοπούν και ένας μεγάλος αριθμός από αυτές παύει να υπάρχει. Μόνο ένας μικρός αριθμός επιχειρήσεων καταφέρνουν να επιβιώσουν. Για τις μικρές επιχειρήσεις ισχύει κάτι πιο απλό, όταν δηλαδή ο ιδιοκτήτης χάσει τα λεφτά του, πεθάνει, εξαφανιστεί ή πάρει σύνταξη και δεν υπάρχει κάποιος ικανός να τον αντικαταστήσει τότε αναγκάζονται και σταματούν να λειτουργούν.

Όπως αναφέραμε και στην αρχή της ενότητας αυτής εκτός από τους δύο βασικότερους στόχους, την επιβίωση και την παραγωγή επιθυμητών αποτελεσμάτων, πρέπει να εξετάσουμε και τα δυο είδη στόχων που δίνουν μια πιο συγκεκριμένη κατεύθυνση στις επιχειρήσεις, τους πρωταρχικούς και δευτερεύοντες στόχους. **Πρωταρχικοί στόχοι** είναι γενικά οι στόχοι που ένας οργανισμός υιοθετεί για να οδηγήσει τις συνολικές τους δραστηριότητες. **Δευτερεύοντες** είναι οι στόχοι που τίθενται για να επιτευχθούν οι πρωταρχικοί. Οι δευτερεύοντες στόχοι τίθενται συχνά σε συγκεκριμένες κατηγορίες-μήματα και άλλες μονάδες. Πρέπει πάντως να υποστηρίζονται άμεσα από τους πρωταρχικούς στόχους.

Το να θέτεις όμως στόχους για μια επιχείρηση είναι ένα πολύ σημαντικό κομμάτι της εγγυητικής διαδικασίας. Αναφερόμαστε στους στόχους που

καθορίζουν το πώς οι άνθρωποι και τα οικονομικά αποθέματα του οργανισμού μπορούν να χρησιμοποιηθούν. Λάθη στο να τεθούν οι στόχοι έχουν αναπόφευκτο αποτέλεσμα τις ανακρίβειες και το χαμένο κόπο. Χωρίς εξαίρεση οι οργανισμοί που έχουν επιβιώσει και παράγουν αποτελέσματα έχουν κάνει μια αποτελεσματική δουλειά στο να θέτουν καθαρούς και εφικτούς πρωταρχικούς και δευτερεύοντες στόχους. Επιχειρήσεις που αποτυγχάνουν να επιβιώσουν ή αποτυγχάνουν να έχουν ικανοποιητικά αποτελέσματα είναι αυτές που δίνουν ανεπαρκή προσοχή στη λειτουργία σχεδιασμού. Στον καθορισμό στόχων οι διοικήσεις πρέπει να δίνουν προσοχή σε οκτώ βασικά ερωτήματα τα οποία θα αναλύσουμε παρακάτω. (Θεοδωρούδης 2003)

### ***Κατοχύρωση επιβίωσης***

Διαπιστώθηκε ότι αυτή η βασική ερώτηση συχνά παραβλέπεται στη διαδικασία σχεδιασμού. Όταν ένας παρακινδυνευμένος ή καινοτόμος στόχος βρίσκεται υπό συζήτηση, θα πρέπει η διοίκηση να έχει υπόψιν της τι επίδραση θα έχει αυτό στην επιβίωση του οργανισμού.

### ***Πράξεις για παραγωγή καλύτερων αποτελεσμάτων***

Οι οργανισμοί λαμβάνουν υπόψιν τους κατά πόσο τα επιτεύγματα των στόχων που έχουν, θα έχουν θετικά αποτελέσματα στα κέρδη που είναι απαραίτητα σε αυτή τη χρονική περίοδο, ή αν θα ανοίξουν δρόμο για κέρδη στα επόμενα χρόνια.

### ***Λόγοι ύπαρξης***

Οι μάνατζερ που σχεδιάζουν αποτελεσματικά έχουν υπόψιν τους το λόγο ύπαρξης του οργανισμού. Το να ορίζουμε το σκοπό ενός οργανισμού τον βοηθάει στο να δίνει προοπτικές στον καθορισμό των στόχων. Αν οι μάνατζερ αναπτύξουν μια πιο ακριβή περιγραφή του σκοπού του οργανισμού μπορούν να επιλέξουν πιο ταιριαστούς στόχους ανάμεσα στις επιλογές που μπορούν να κάνουν.

### ***Ευκαιρίες και εναλλακτικές λύσεις***

Στον καθορισμό των στόχων οι μάνατζερ εξετάζουν ποιες είναι οι διαθέσιμες ευκαιρίες. Ερωτήσεις όπως οι ακόλουθες βοηθούν στο να ανακαλύψουμε ευκαιρίες. «Υπάρχει ανάγκη για καινούργια τροποποίηση προϊόντων ή

υπηρεσιών; Εάν ναι θα πρέπει να αλλάξουμε τη γραμμή προϊόντων ή υπηρεσιών;», «Ποιες ιδέες, που αρχικά απορρίφθηκαν, μπορούν να ξανά συζητηθούν;», «Θα πρέπει να επεκτείνουμε το βασικό μας οργανωτικό σκοπό και να εισέλθουμε σε μια νέα διάσταση πιο επικερδή;». Αυτές ήταν ενδεικτικά μερικές ερωτήσεις.

Η έμφαση στην εκτίμηση εύκαιρών και καθαρισμό στόχων, ποικίλλει σε μεγάλο βαθμό. Ορισμένοι οργανισμοί έχουν σταθερούς στόχους, ενώ άλλοι είναι πιο δυναμικοί και καταβάλλουν προσπάθειες. Δεν πρέπει να συμπεράνουμε ότι μια θετική αντίδραση σε ευκαιρίες είναι πάντοτε η καλύτερη κίνηση. Συχνά ότι εμφανίζεται σαν ευκαιρία μπορεί να είναι για προσωρινή κατάσταση που σύντομα θα περάσει. Σε μερικές περιπτώσεις μια ευκαιρία μπορεί να είναι καλή, αλλά ανταγωνιστικές ενέργειες πρέπει να ληφθούν υπόψη. Το να λάβουμε υπόψη μας διάφορες ευκαιρίες οδηγεί στην ανάπτυξη διαφορετικών πορειών δράσης. Η εκτίμηση ευκαιριών πρέπει να γίνεται προσεκτικά γιατί, ότι εμφανίζεται σαν σημαντικό μπορεί να μην είναι ή μπορεί οι ανταγωνιστές να εισχωρήσουν στον ίδιο χώρο.

### ***Στρατηγική ανταγωνιστών***

Οι περισσότερες επιχειρήσεις έχουν ανταγωνιστές. Ο ανταγωνισμός είναι φανερός και έντονος και η έτσι είναι σημαντικό να αναλυθούν τα σχέδια των ανταγωνιστών έτσι ώστε να τεθούν οι στόχοι της επιχείρησης. Οι εκτιμήσεις για τους ανταγωνιστές είναι ένα σημαντικό μέρος της διαδικασίας του καθορισμού των στόχων. Οι περισσότερες επιχειρήσεις δεν είναι ευμετάβλητες στο θέμα των καθορισμών των στόχων. Οι οργανισμοί συχνά αντιγράφουν τους ανταγωνιστές γιατί μια αλλαγή θα ήταν δυσκολότερη, πιο πολύπλοκη και με περισσότερο ρίσκο από την αντιγραφή. Εν τω μεταξύ οι ανταγωνιστές περιμένουν, κάνουν αναγκαίες αλλαγές στο προϊόν εισχωρούν και συμπληρώνουν αυτό που δεν κατάφερε να ικανοποιήσει ο αρχικός παραγωγός. Η αλλαγή προϊόντος και άλλα είδη σημαντικών αλλαγών από τους ανταγωνιστές, ενθαρρύνονται. Η αλλαγή είναι η βάση της εξέλιξης όλων των ανθρωπίνων δραστηριοτήτων. Θα πρέπει όμως με προσοχή να καθοριστούν οι στόχοι που είναι πολύ πιο διαφορετικοί από αυτούς των ανταγωνιστών. Ένας οργανισμός πρέπει να εξετάσει τους δικούς του παραγωγικούς συντελεστές πριν προχωρήσει σε ένα καινούριο στόχο.

## **Περιβαλλοντικοί παράγοντες**

Η διαδικασία καθορισμού στόχου θα πρέπει να περιλαμβάνει μια προσεκτική εκτίμηση των οικονομικών, κοινωνικών, πολιτικών και άλλων τάσεων. Το να επεκτεινόμαστε σε λανθασμένες φάσεις του επιχειρησιακού κύκλου, και να εμπλεκόμαστε στην κατασκευή προϊόντων που η ζήτηση τους μειώνεται, μη λαμβάνοντας υπόψη τις αλλαγές στις πελατειακές προτιμήσεις, είναι μερικά από τα λάθη που συμβαίνουν, όταν η διοίκηση αποτυγχάνει να προσαρμοστεί στις αλλαγές του εξωτερικού περιβάλλοντος. Σημειώνετε ότι η διοίκηση ίσως χρειαστεί να αναπτύξει και άλλα σχέδια για μελλοντικά σενάρια που είναι πιθανά, αλλά όχι σίγουρα.

## **Ιεράρχηση Στόχων**

Σε όλες σχεδόν τις επιχειρήσεις οι στόχοι επιδιώκονται κατά σειρά προτεραιότητας. Οι σκοποί ιεραρχούνται και συνδέονται μεταξύ τους κατά τρόπο που ο ένας σκοπός εξυπηρετεί τον άλλον. Ο βαθμός κατά τον οποίο η μεταξύ των σκοπών αλληλοκάλυψη και αλληλεξάρτηση είναι αρμονική, προδίδει και το επίπεδο της σωστής οργάνωσης. Οι σκοποί των οργανισμών διαφέρουν πρώτον ως προς το ύψος θέσεως στην ιεραρχική πυραμίδα που καλύπτουν και δεύτερον ως προς το χρόνο πραγματοποίησης. Στην πρώτη περίπτωση οι σκοποί ακολουθούν την ανώτατη βαθμίδα της ιεραρχίας και είναι βασικά γενικοί σκοποί μέχρι τις κατώτατες βαθμίδες που οι σκοποί είναι ειδικότεροι. Στην δεύτερη περίπτωση οι σκοποί είναι μακροχρόνιοι και βραχυχρόνιοι. Κύριο όμως γνώρισμα των κατηγοριών αυτών πρέπει να είναι οι εναρμονισμένη σχέση τους για την πραγμάτωση των κεντρικών σκοπών του οργανισμού.

Στη συνέχεια αφού εξηγήσουμε πρώτα τα επιμέρους στοιχεία από τα οποία αποτελείται, θα παραθέσουμε ένα σχήμα (ΣΧΗΜΑ 1.1), το οποίο απεικονίζει την ιεραρχία των στόχων:

- ✚ **Δήλωση αποστολής** : Θα πρέπει να καθορίσουμε την έννοια του προβλήματος της επιχείρησης και να αρχίσουμε να προσανατολιζόμαστε προς τις πηγές των στοιχείων που θα μας βοηθήσουν.
- ✚ **Γενικοί στόχοι της επιχείρησης** : Θα πρέπει να συμβαδίσουμε με τη γενική πολιτική της επιχείρησης.

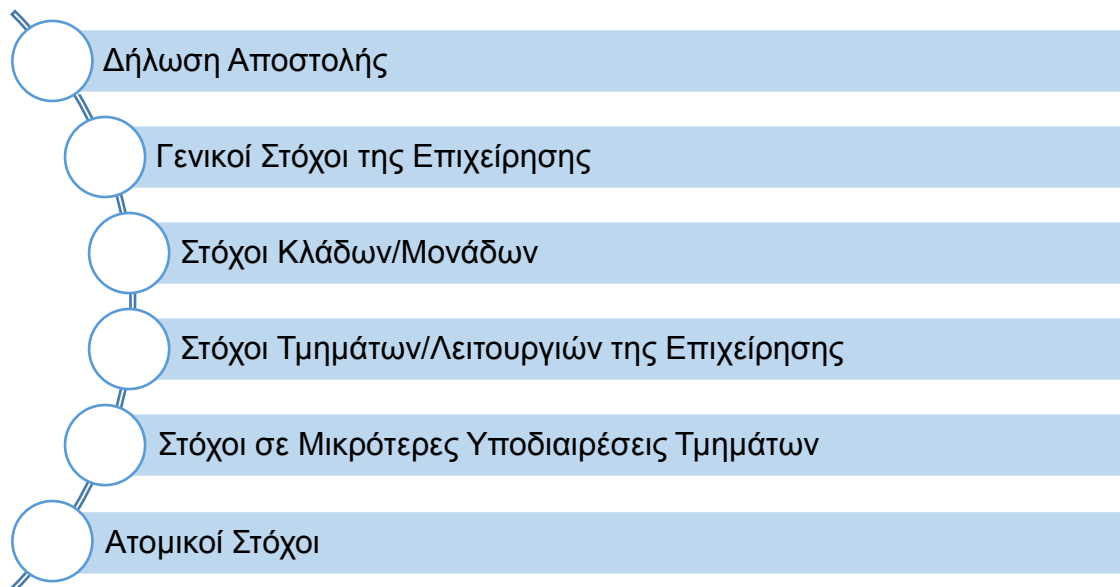


Βαθμός ικανοποίησης των επιχειρηματιών του Νομού Θεσσαλονίκης από τις παρεχόμενες σε αυτούς λογιστικές και χρηματοοικονομικές υπηρεσίες από τα ιδιωτικά γραφεία συμβούλων.

- ✚ **Στόχοι κλάδων/μονάδων** : Οι καθορισμένοι ήδη στόχοι της επιχείρησης θα πρέπει να ληφθούν υπόψη.
- ✚ **Στόχοι τμημάτων/λειτουργιών της επιχείρησης** : Κάθε τμήμα θα εφαρμόζει και θα υλοποιεί τους στόχους που έχει αναλύσει.
- ✚ **Στόχοι σε μικρότερες υποδιαιρέσεις τμημάτων** : Κάθε υποδιαίρεση πραγματοποιεί στόχους που υποβοηθούν στην υλοποίηση των στόχων των τμημάτων.
- ✚ **Ατομικοί στόχοι** : Των μάνατζερ και των προσώπων τα οποία βρίσκονται σε ψηλή ιεραρχική κλίμακα και τα οράματα τους για την επιχείρηση.

(Θεοδωρούδης 2003)

### ΣΧΗΜΑ 1.1 : «Ιεραρχία των Στόχων»



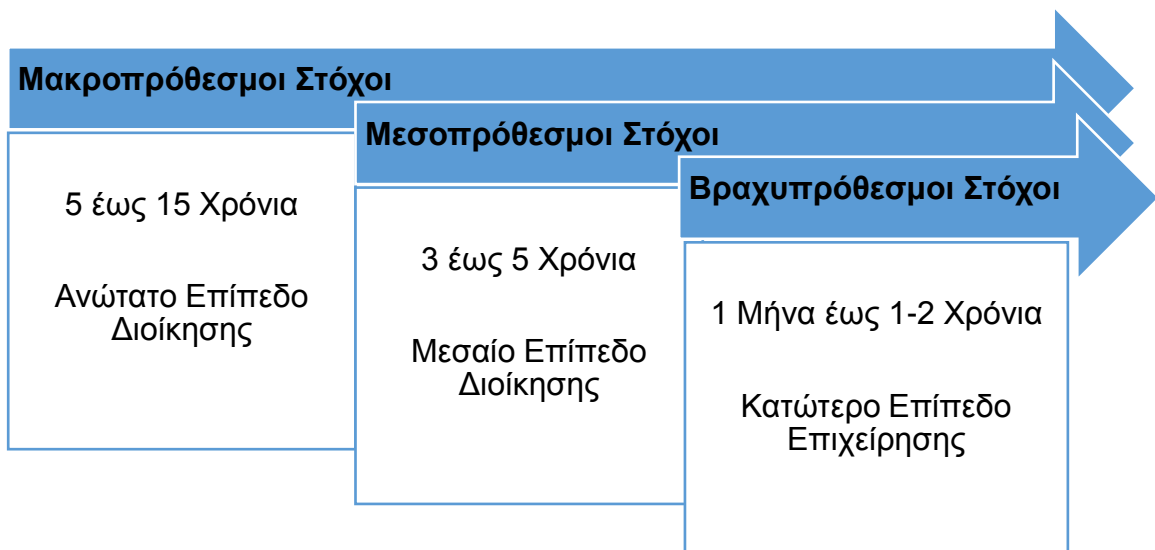
(Πηγή: Θεοδωρούδης 2003)

Πέρα όμως από την προηγούμενη ιεράρχηση των στόχων, οι επιχειρήσεις τους κατατάσσουν και ανάλογα με το χρονικό διάστημα που καλύπτουν. Δηλαδή σε Μακροπρόθεσμους-Μεσοπρόθεσμους-Βραχυπρόθεσμους Στόχους. (Σχήμα 1.2) Οι Μακροπρόθεσμοι στόχοι διαρκούν από 5 έως 15 χρόνια και σχετίζονται με το ανώτατο επίπεδο της διοίκησης. Οι Μεσοπρόθεσμοι στόχοι διαρκούν 3 έως 5 έτη και σχετίζονται με το μεσαίο επίπεδο διοίκησης. Και, τέλος, οι Βραχυπρόθεσμοι

Βαθμός ικανοποίησης των επιχειρηματιών του Νομού Θεσσαλονίκης από τις παρεχόμενες σε αυτούς λογιστικές και χρηματοοικονομικές υπηρεσίες από τα ιδιωτικά γραφεία συμβούλων.

στόχοι διαρκούν συνήθως από ένα μήνα μέχρι και 1-2 χρόνια και σχετίζονται με το κατώτερο επίπεδο της επιχείρησης. Η χρονική διάρκεια του καθενός από τους παραπάνω σχεδιασμένους στόχους δεν είναι σαφώς καθορισμένη και επηρεάζεται από παράγοντες όπως, το είδος της βιομηχανίας και το περιβάλλον της επιχείρησης. Π.χ. στη βιομηχανία επίπλων, η μακροχρόνια περίοδος μπορεί να καλύπτει 5 χρόνια ενώ στη βιομηχανία κατασκευής παιχνιδιών μπορεί να καλύπτει 2 χρόνια. Οι γενικοί στόχοι μιας επιχείρησης είναι μακροχρόνιοι. Πολλές φορές όμως είναι πιθανό για ένα μόνο επίπεδο της επιχείρησης να έχουμε μακροπρόθεσμους, μεσοπρόθεσμους και βραχυπρόθεσμους στόχους. (Θεοδωρούδης 2003)

**Σχήμα 1.2 : «Ιεράρχηση Στόχων Ανάλογα με το Χρονικό Διάστημα»**



(Πηγή: Θεοδωρούδης 2003)

## 1.4 ΟΡΓΑΝΩΣΗ & ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ

Ο ιδιοκτήτης μιας επιχείρησης φροντίζει και ασχολείται με όλες τις διαφορετικές δραστηριότητες που είναι αναγκαίες προκειμένου να είναι αποτελεσματική και βιώσιμη η επιχείρηση του, και αυτό γιατί μια επιχείρηση, προκειμένου να λειτουργήσει ικανοποιητικά, εκτός από το κύριο αντικείμενο της, που είναι η παραγωγή ενός ή περισσότερων προϊόντων ή υπηρεσιών, υποχρεωτικά αναπτύσσει και άλλες δραστηριότητες που το υποστηρίζουν. Κάθε

επιχειρηματική δραστηριότητα απαιτεί ένα πολύπλοκο σύστημα διαφορετικών εργασιών και ενεργειών, που, αν τις συγκεντρώσουμε όλες μαζί, συνθέτουν τις λειτουργίες της επιχείρησης.

Η επιχείρηση παράγει ένα προϊόν ή μια επιχείρηση, έτσι έχει μια λειτουργία παραγωγική, ενώ ταυτόχρονα πρέπει να πουλάει τα προϊόντα και να προμηθεύεται πρώτες ύλες και άλλα υλικά, που συνιστούν την εμπορική της λειτουργία. Ταυτόχρονα, η επιχείρηση έχει οικονομικού πόρους, των οποίων η άριστη διαχείριση είναι ουσιαστική προϋπόθεση για την βιωσιμότητα της, επίσης αναπτύσσει και σχεδιάζει τη μελλοντική πορεία της, ενώ, τέλος, όταν είναι κάπως μεγαλύτερη και έχει προσωπικό, πρέπει να φροντίζει για τη σωστή διοίκηση της, προκειμένου να επιτυγχάνονται οι στόχοι της.

Σε όλες τις μεγάλες επιχειρήσεις, η διοίκηση των επιμέρους λειτουργιών ανατίθεται από τον ιδιοκτήτη, ο οποίος έχοντας το χρήμα έχει και την προσωπική εξουσία, στους υφισταμένους, που συνήθως καλούνται «στελέχη», οι οποίοι είναι ειδικοί της μιας ή της άλλης ειδικότητας και αναλαμβάνουν αυτήν την υποχρέωση με μεγάλη ευχαρίστηση και συνήθως με μεγάλη αμοιβή.

Έτσι, για κάθε λειτουργία δημιουργείται ένα «τμήμα» ή μια «διεύθυνση», που έχει ένα προϊστάμενο, ο οποίος να φροντίζει και αυτός με τη σειρά του, ιδιαίτερα όταν ο όγκος της δουλειάς είναι μεγάλος, να αναθέτει καθήκοντα και ευθύνες σε άλλους υφισταμένους, δημιουργώντας έτσι «θέσεις εργασίας», ενώ το τελικό αποτέλεσμα όλης αυτής της διαδικασίας αναθέσεων (η μορφή δηλαδή οργάνωσης μιας επιχείρησης) αποτελεί την οργανωτική δομή και απεικονίζεται στο οργανόγραμμα της επιχείρησης.

Στις πολύ μεγάλες επιχειρήσεις, όπου δεν υπάρχουν πια ιδιοκτήτες, αλλά πολλοί μικρομέτοχοι (που συνήθως δεν έχουν καμία εξουσία), αυτοί που διοικούν την επιχείρηση είναι οι *Μάνατζερ*. Οι ανώτεροι από αυτούς διορίζονται από το διοικητικό συμβούλιο της εταιρίας, το οποίο με τη σειρά του αποτελείται (συνήθως) από εκείνους τους *μετόχους* που τυχαίνει να διαθέτουν ένα τέτοιο ποσοστό μετοχών που τους δίνει τη δυνατότητα να έχουν λόγο για τα τεκταινόμενα στην «επιχείρησή τους».

Οι μάνατζερ είναι παντοδύναμοι, τα προνόμια που φροντίζουν να εξασφαλίζουν για τον εαυτό τους είναι τέτοια που ο μικρομέτοχος της επιχείρησης ούτε καν θα μπορούσε να φανταστεί για τον εαυτό του και, το κυριότερο, φροντίζουν να είναι αυτοί που δεν έχουν ποτέ καμία ευθύνη για τα τυχόν άσχημα οικονομικά αποτελέσματα. Στη μεγάλη επιχείρηση, την ευθύνη συνήθως την έχουν κάποιοι άλλοι, και πάντα οι εργαζόμενοι, και αυτό τον κανόνα ακριβώς οι μάνατζερ φροντίζουν σχολαστικά να εφαρμόζουν στις δύσκολες στιγμές για την επιχείρηση, χρησιμοποιώντας προγράμματα αναδιάρθρωσης, που στις περισσότερες φορές το μόνο που τους φανερό αποτέλεσμα είναι η μείωση του προσωπικού με την απόλυση κάποιων χιλιάδων εργαζομένων.

Ο μικρός επιχειρηματίας, αντίθετα, τη μοναδική πολυτέλεια που επιτρέπει στην επιχείρηση του, και αυτή αναγκαστικά, είναι την ανάθεση της λογιστικής παρακολούθησης στο λογιστή, από κει και πέρα πρέπει να συγκεντρώνει όλα (ή καλύτερα, λίγο από όλα)τα χαρακτηριστικά και τις λειτουργίες του σύγχρονου διοικητή και καθημερινά να ασχολείται με τα παρακάτω:

- ✚ Τον προγραμματισμό των δραστηριοτήτων της επιχείρησης.
- ✚ Την οργάνωση και το συντονισμό των δραστηριοτήτων.
- ✚ Τη στρατολόγηση, υποκίνηση και διοίκηση του προσωπικού.
- ✚ Την οικονομική διαχείριση.
- ✚ Τον έλεγχο των δραστηριοτήτων της επιχείρησης.

Μέχρι αυτή τη στιγμή έχουμε συζητήσει τόσο για τον προγραμματισμό των δραστηριοτήτων της επιχείρησης όσο και για την οργάνωση και τον συντονισμό της. Μένει βέβαια να αναλύσουμε και την οικονομική διαχείριση μιας επιχείρησης που θα γίνει σε ειδικό κεφάλαιο πιο αναλυτικά. (Λαμπρόπουλος, 2002)

## 1.5 ΝΟΜΟΣ ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗΣ

Ο Νομός Θεσσαλονίκης κατέχει πολυσήμαντη, πολυλειτουργική και πολυδύναμη κεντρική θέση στην περιφέρεια κεντρικής Μακεδονίας, στη Βόρεια Ελλάδα και στα Βαλκάνια. Η Θεσσαλονίκη είναι η μεγαλύτερη πόλη της Μακεδονίας και πρωτεύουσα της περιφέρειας κεντρικής Μακεδονίας. Βέβαια η Θεσσαλονίκη αποτελεί το δεύτερο βιομηχανικό κέντρο της χώρας και έχει τα

χαρακτηριστικά μιας σύγχρονης και ανεπτυγμένης οικονομίας με δομή και διάρθρωση ενός μητροπολιτικού κέντρου. Τα προβλήματα σε γενικές γραμμές έχουν διαρθρωτικό χαρακτήρα, όπως συμβαίνει και για το σύνολο της ελληνικής οικονομίας. Παρατηρείται σαφής οικονομική ενδυνάμωση του πόλου της Θεσσαλονίκης, η οποία συνοδεύεται από μέτριες έως σχεδόν στάσιμες επιδόσεις των όμορων νόμων. Η θέση της πόλης στην ευρύτερη περιοχή Μακεδονίας-Θράκης, καθώς και η ύπαρξη του λιμανιού της ως φυσική πύλη της περιοχής αυτής προς τη θάλασσα, καθιστούν τη Θεσσαλονίκη σημαντικό στρατηγικό σημείο, εμπορικό, συγκοινωνιακό και πολιτισμικό σταυροδρόμι από την αρχαιότητα έως και τα σημερινά χρόνια, αξιόλογο κέντρο διαμετακομιστικού εμπορίου και σημαντικό πόλο εθνικής ανάπτυξης στον βαλκανικό χώρο.

## **1.6 Η ΚΑΤΑΣΤΑΣΗ ΤΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ ΤΟΥ ΝΟΜΟΥ ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗΣ**

Παρατεταμένη περίοδο οικονομικής ύφεσης, η οποία δεν προσδοκούν να κλείσει σύντομα, ζουν οι επαγγελματίες του Νομού Θεσσαλονίκης. Καθημερινά βλέπουν τις πωλήσεις τους να συρρικνώνονται ακόμα περισσότερο και το δυσάρεστο είναι πως δεν διαφαίνεται καμία πιθανότητα αλλαγής της κατάστασης. Η ακρίβεια και η ένταση του ανταγωνισμού προκαλεί σημαντικά προβλήματα στις επιχειρήσεις που ήδη βιώνουν συνθήκες ασφυξίας.

Μετά από μια δεκαετία έντονης ανόδου (2000-2008), το εμπόριο συρρικνώθηκε κατά 5% ετησίως την τελευταία επταετία. Η συρρίκνωση των επιχειρήσεων δεν ήταν ομοιόμορφη για όλα τα είδη αυτών. Την τελευταία πενταετία ο αριθμός των επιχειρήσεων περιορίστηκε σωρευτικά με συνολική πτώση της τάξης του 16%. Ανθεκτικότερες αποδείχθηκαν οι επιχειρήσεις με είδη πρώτης ανάγκης (λιανεμπόριο τροφίμων και σούπερ μάρκετ), οι οποίες δέχθηκαν πτώση πωλήσεων της τάξης του 25% έως το 2016, ενώ οι υπόλοιπες δέχθηκαν εντονότερη πίεση, την ίδια περίοδο, με πτώση πωλήσεων της τάξης του 60%. Η αδύναμη επενδυτική τάση των επιχειρήσεων εξασθενεί, συνεχώς, τα τελευταία χρόνια με μόλις το 46% να δηλώνει το 2016 ότι έχει προχωρήσει σε πάγιες επενδύσεις κατά την τελευταία πενταετία.

Η στάσιμη συμπεριφορά των επιχειρήσεων κατά την διάρκεια της κρίσης δεν είναι ομοιόμορφη σε όλες τις επιχειρήσεις. Πιο συγκεκριμένα, το ¼ των επιχειρήσεων δεν έχει προβεί σε καμία επενδυτική ή στρατηγική κίνηση κατά την τελευταία πενταετία, ενώ το 38% αποτελείται από δυναμικές επιχειρήσεις που έχουν προχωρήσει σε ένα συνδυασμό επενδυτικών και στρατηγικών κινήσεων.

Κοινό χαρακτηριστικό των κλάδων, είναι η αυξανόμενη διαχρονική επιδείνωση των πωλήσεων και των κερδών τα τελευταία χρόνια, με διαφορετική, ωστόσο, ένταση ανά κλάδο. Το μεγαλύτερο ποσοστό των επιχειρήσεων δηλώνει ότι υπήρξε μείωση στις πωλήσεις, λίγοι ήταν αυτοί που δήλωσαν ότι παραμένουν σταθερές και ένας ελάχιστος αριθμός επιχειρήσεων δήλωσε αύξηση πωλήσεων. Ίδια περίπου κατάσταση επικράτησε και στο κομμάτι της κερδοφορίας.

Η επιδείνωση των οικονομικών μεγεθών έχει προκαλέσει αρνητική ψυχολογία στην αγορά. Η πλειοψηφία των επιχειρήσεων δηλώνει ότι οι συνθήκες και τα βασικά μεγέθη θα επιδεινωθούν ακόμα περισσότερο. Αξίζει, όμως, να σημειωθεί ότι ο κλάδος των υπηρεσιών/ τουρισμού και ο κλάδος με προϊόντα και υπηρεσίες πρώτης ανάγκης είναι περισσότερο αισιόδοξες σε σχέση με τους άλλους κλάδους.

Οι επιχειρήσεις εμφανίζονται αρκετά απαισιόδοξες, σχετικά με το περιβάλλον της αγοράς στην οποία δραστηριοποιούνται και στην πλειοψηφία τους δήλωσαν ότι:

- ✚ Η τοπική αγορά δεν μπορεί να αντέξει άλλες παρόμοιες επιχειρήσεις
- ✚ Η ζήτηση για προϊόντα/υπηρεσίες του κλάδου τους που υπήρξε πτωχική τα τελευταία χρόνια
- ✚ Οι μεγάλες επιχειρήσεις χρησιμοποιούν αθέμιτα μέσα ανταγωνισμού

Αξίζει να σημειωθεί ότι οι επιχειρήσεις δεν έχουν πειστεί για τα οφέλη που προκύπτουν από συνεργασίες-συνενώσεις και έχουν την πεποίθηση ότι θα επιβιώσουν οικονομικά, μόνο στηριζόμενοι στις δικές τους δυνάμεις. Το κακό κλίμα επικρατεί σε όλες τις επιχειρήσεις, καθώς οι πτωχεύσεις συνεχίζονται και η οικονομική ασυνέπεια αυξάνεται, δηλαδή η μη έγκαιρη εξόφληση υποχρεώσεων προς τράπεζες, δημόσιο, ασφαλιστικά ταμεία και προμηθευτές. Το μεγαλύτερο πλήγμα το δέχτηκαν οι μικρομεσαίες επιχειρήσεις, οι οποίες υπέστησαν τις

Βαθμός ικανοποίησης των επιχειρηματιών του Νομού Θεσσαλονίκης από τις παρεχόμενες σε αυτούς λογιστικές και χρηματοοικονομικές υπηρεσίες από τα ιδιωτικά γραφεία συμβούλων.

περισσότερες πτωχεύσεις στην διάρκεια αυτής της κρίσης που βιώνει όλη η Ελλάδα.

Στο Νομό Θεσσαλονίκης η συνολική ασυνέπεια των μικρομεσαίων επιχειρήσεις αυξήθηκε, καθώς αυξήθηκαν οι ακάλυπτες επιταγές και τα «φέσια» στην αγορά έφτασαν στο υψηλότερο ποσό όλων των εποχών, ενώ παράλληλα αυξήθηκαν και οι πτωχεύσεις των επιχειρήσεων. Η αγορά κινείται με δάνεια, δημιουργώντας προβλήματα στις επιχειρήσεις. Το γενικό συμπέρασμα, λοιπόν, είναι ότι η ασυνέπεια των επιχειρήσεων αυξάνεται όλο ένα και περισσότερο. (πηγές: Πολυχρονιάδου 2007 και Μυλωνάς-Τζάκου 2016)

## **ΚΕΦΑΛΑΙΟ 2<sup>ο</sup> : ΣΥΜΒΟΥΛΟΙ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ**

### **2.1 Ο ΟΡΙΣΜΟΣ ΤΟΥ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΟΣ ΤΟΥ ΣΥΜΒΟΥΛΟΥ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ**

Οι Σύμβουλοι επιχειρήσεων είναι επαγγελματίες, οι οποίοι έχουν σαν βασικό καθήκον την ανάλυση των τμημάτων και των δραστηριοτήτων μιας επιχείρησης για τον εντοπισμό των θετικών και αρνητικών σημείων του μοντέλου λειτουργίας της. Σε συνεργασία με τον ιδιοκτήτη της επιχείρησης μαθαίνουν περισσότερα δεδομένα για τον υφιστάμενο τρόπο διοίκησης της και καταλήγουν μαζί του σε ένα συγκεκριμένο πλάνο εργασιών ώστε να αντιμετωπίσουν τις ανεπιθύμητες καταστάσεις που εμποδίζουν την ανάπτυξη της και παράλληλα να ενδυναμώσουν τις δραστηριότητες που συμβάλλουν στην αύξηση της κερδοφορίας της.

Υπάρχουν αρκετά διαθέσιμα εργαλεία, τεστ αξιολόγησης και μέθοδοι αντιμετώπισης των καταστάσεων για να επιτευχθούν οι παραπάνω σκοποί. Επίσης, υπάρχουν και διαφορετικές σχολές, προσεγγίσεις και μεθοδολογίες συμβουλευτικής επιχειρήσεων, οι οποίες ανταποκρίνονται στις διαφορετικές ανάγκες και επιθυμίες των ιδιοκτητών. Για τον λόγο αυτό ο επιχειρηματίας προτού ξεκινήσει μια συνεργασία με έναν σύμβουλο επιχειρήσεων, θα πρέπει να κατανοήσει πλήρως, την προτεινόμενη υπηρεσία συμβουλευτικής καθοδήγησης ώστε να υπάρχει κοινή αποδοχή και συμφωνία για τα βήματα και τις δράσεις υλοποίησης, το χρονοδιάγραμμα του προγράμματος και το βαθμό δέσμευσης και των δυο πλευρών.

Πέρα από την αντιμετώπιση καταστάσεων που σχετίζονται με την εύρυθμη λειτουργία της επιχείρησης, οι σύμβουλοι επιχειρήσεων βοηθούν τους ίδιους τους επιχειρηματίες να επικεντρωθούν καλύτερα όχι μόνο σε βραχυπρόθεσμους στόχους αλλά και σε μακροπρόθεσμους σχεδιασμούς και στρατηγικές, οι οποίες είναι απαραίτητες για την ανάπτυξη της. Τους βοηθούν να αποκτήσουν ένα ξεκάθαρο μελλοντικό προσανατολισμό, αναζωπυρώνοντας τυχόν στόχους που



εγκαταλείφθηκαν στο παρελθόν και δίνουν ξανά ζωή στο όραμα που είχαν όταν πρωτοξεκινούσαν.

Η συμβουλευτική επιχειρήσεων αποτελεί μια διαδικασία που εξελίσσεται συνεχώς καθ' όλη την διάρκεια της. Δεν είναι μεμονωμένο γεγονός. Ένας ικανός σύμβουλος επιχειρήσεων καθοδηγεί τον ιδιοκτήτη και το προσωπικό της να αναπτύξουν νέους τρόπους συμπεριφοράς. Εκτός από την παροχή λύσεων, την μετάδοση εμπειρίας και των πετυχημένων παραδειγμάτων από άλλες επιχειρήσεις, μαθαίνουν τον ιδιοκτήτη να βρίσκει άμεσα λύσεις δίχως να εγκλωβίζεται σε καθημερινές ανεπιθύμητες καταστάσεις. Τον βοηθούν να σχεδιάσει ένα νέο μοντέλο δράσης βελτιώνοντας ταυτόχρονα τυχόν κακές πρακτικές και μη βέλτιστες συμπεριφορές όχι μόνο του ίδιου αλλά και του προσωπικού τους.

Οι σύμβουλοι επιχειρήσεων δρουν και ως εκπαιδευτές. Συμβάλλουν στην ενίσχυση των ικανοτήτων τους και στην δημιουργία νέων και απαραίτητων δεξιοτήτων για το σημερινό ανταγωνιστικό περιβάλλον. Η γνώση σε τομείς γεμάτους προκλήσεις ιδιαίτερα την περίοδο αυτή όπως οι πωλήσεις, η βελτιστοποίηση της εταιρικής ιστοσελίδας, η προώθηση και οι νέες τεχνικές e-marketing, οι στρατηγικές social media marketing κτλ. είναι αναμφίβολα ζωτικής σημασίας για κάθε επιχειρηματία σήμερα. Οι υπάλληλοι της επιχείρησης με την εφαρμογή των εξειδικευμένων συμβουλευτικών προγραμμάτων εργάζονται πιο αποτελεσματικά, αυξάνεται ο ενθουσιασμός τους, βελτιώνεται η συνεργατική κουλτούρα και ενδυναμώνεται η ενεργητικότητα τους. Αυτό γίνεται εύκολα αντιληπτό με άμεσα και ορατά αποτελέσματα στο καθένα τους ξεχωριστά και τελικά στην συνολική απόδοση της επιχείρησης.

Ένας ικανός σύμβουλος επιχειρήσεων θα βοηθήσει καθοριστικά να βρεθούν λύσεις στις διαφωνίες σχετικά με τον καταμερισμό των αρμοδιοτήτων και των καθηκόντων του προσωπικού, στις δυσκολίες που προκαλούνται από την έλλειψη διοικητικού συντονισμού καθώς, επίσης, και από την αναβολή εφαρμογής ζωτικών προγραμμάτων λόγω ανυπαρξίας συγκεκριμένων προτεραιοτήτων.

Ένας καλός σύμβουλος επιχειρήσεων θα ακούσει με προσοχή αυτά που έχει να του πει ο ιδιοκτήτης, θα κάνει τις σωστές ερωτήσεις ώστε να συλλέξει τα

στοιχεία και τις πληροφορίες που θα του επιτρέψουν να κάνει την ακριβή διάγνωση της κατάστασης. Θα τον εκπαιδεύσει να εντοπίζει την σωστή πηγή ενός προβλήματος και την πραγματική αιτία της κατάστασης ώστε να μπορεί στην συνέχεια να την αντιμετωπίσει με επιτυχία. (Σέργιος Μαζαράκης, 2012)

## 2.2 ΠΕΡΙΓΡΑΦΗ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΟΣ

Ο Σύμβουλος επιχειρήσεων ασχολείται με την έρευνα των τρόπων βελτίωσης της κερδοφορίας, της απόδοσης της αξίας των μετοχών, της αποδοτικότητας και της ανταγωνιστικής θέσης της επιχείρησης του πελάτη του. Ειδικότερα, ο σύμβουλος επιχειρήσεων παρακολουθεί, μελετά προσεκτικά, προβλέπει, εκτιμά, συνυπολογίζει και προτείνει τρόπους βελτίωσης ή ανάπτυξης νέων δραστηριοτήτων, σε ένα ευρύ πεδίο εφαρμογών που αφορούν στη σύγχρονη επιχείρηση. Παράλληλα δε, εντοπίζει τα προβλήματα μιας επιχείρησης και προτείνει λύσεις ανάλογα με την περίπτωση, τόσο σε στρατηγικό όσο και σε επιχειρησιακό επίπεδο. Η έκταση των παρεχόμενων συμβούλων μπορεί να αφορά στους τομείς και τους τρόπους επέκτασης της διαφημιστικής εκστρατείας και προώθηση των πωλήσεων ή να αφορά στην πιθανή επέκταση της επιχείρησης με συγχώνευση ή με εξαγορά.

Βασική προϋπόθεση για την επιτυχία στο έργο του συμβούλου, είναι η έρευνα σε βάθος και ο εντοπισμός των στοιχείων που θα πρέπει να προσεχθούν και να αναλυθούν. Οι συνήθεις επαγγελματικές του δραστηριότητες αφορούν συλλογή πληροφοριών σχετικών με την βιομηχανία, την αγορά, τον ανταγωνισμό, τις ευκαιρίες για κερδοφόρες επενδύσεις, δανειοδοτήσεις ή άλλες χρηματοδοτήσεις για λογαριασμό του πελάτη, η επεξεργασία και ανάλυση των πληροφοριών, η διενέργεια συνεντεύξεων (προσωπικών ή τηλεφωνικών) με άτομα που έχουν ειδικές γνώσεις πάνω σε σχετικά θέματα, η προετοιμασία διαγραμμάτων, εκθέσεων, αναφορών και παρουσιάσεων και η συνεργασία στα πλαίσια ομάδας για τη συνολική θεώρηση της πρότασης. (Πληροφορίες επαγγέλματος, 2008, από <http://epagelmata.oaed.gr>)

## 2.3 ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΑ ΚΑΙ ΙΚΑΝΟΤΗΤΕΣ

Ο ρόλος των συμβούλων επιχειρήσεων είναι να βοηθούν τους επιχειρηματίες στη βελτίωση του marketing, στην αύξηση πωλήσεων, στην οργάνωση και διοίκηση τους. Με την συμβουλευτική τους καθοδήγηση και την υποστήριξη θα μπορέσουν οι επιχειρηματίες να επικεντρωθούν σε αυτά που είναι πραγματικά σημαντικά στην λειτουργία της επιχείρησής τους και να επαναπροσδιορίζουν σωστά τους στόχους που έχουν θέσει σε κάθε τμήμα της εταιρίας τους. Είναι πολύ σημαντικό για ένα επιχειρηματία να μπορεί να ελέγχει τις καταστάσεις και να μπορεί να διορθώνει προς το καλύτερο οποιοδήποτε πρόβλημα προκύπτει. Ο σύμβουλος πρέπει να είναι ικανός να μπορεί να συμβουλέψει τον επιχειρηματία με τέτοιο τρόπο, έτσι ώστε να μπορεί να ανταπεξέλθει στις δύσκολες οικονομικές καταστάσεις που πιθανόν να αντιμετωπίζει η εταιρία του ή να δίνει συμβουλές για το πώς θα γίνει πιο κερδοφόρα καθώς και τα βήματα για να λειτουργεί πιο εύρυθμα και αποδοτικά.

Γι' αυτό τον λόγο, ο σύμβουλος επιχειρήσεων, αποτελεί ένα επάγγελμα σύγχρονο για δυναμικούς ανθρώπους, με διορατικότητα και πολύ καλή γνώση της αγοράς καθώς και των σύγχρονων προβλημάτων που απασχολούν τις επιχειρήσεις σε όλα τα επίπεδα της. Για να γίνει κάποιος σύμβουλος επιχειρήσεων θα πρέπει να διαθέτει κάποια σημαντικά χαρακτηριστικά τα οποία θα τον βοηθήσουν να γίνει ένας σωστός επαγγελματίας και να έχει μεγάλη εξέλιξη στην επαγγελματική του καριέρα. Κάποια από αυτά τα βασικά χαρακτηριστικά είναι οι οργανωτικές ικανότητες, η προσοχή στην ακρόαση και στις συνομιλίες με τους πελάτες του, η ευγένεια, η ικανότητα να εξετάζει σε βάθος και να μελετά προσεκτικά καταστάσεις και συνθήκες, η ικανότητα παραγωγής ιδεών, πρωτοτυπίας σκέψης και η αμεσότητα στις αντιδράσεις του. Πάνω από όλα όμως, πρέπει να είναι ικανός στην επίλυση προβλημάτων και πειστικός στην παράθεση των επιχειρημάτων και των προτάσεων του. Επίσης, χρειάζεται να λειτουργεί αρμονικά και επικοινωνητικά στα πλαίσια της ομάδας, να έχει οργανωτικά και ηγετικά προσόντα. Τέλος, οφείλει να διαθέτει αυξημένες φυσικές αντοχές, ώστε να μπορεί να ανταποκριθεί στους έντονους ρυθμούς του επαγγέλματος. Τέλος, για να γίνει κάποιος σύμβουλος επιχειρήσεων πρέπει να διαθέτει και την απαραίτητη εκπαίδευση. Ένας νέος για να ακολουθήσει το

επάγγελμα του συμβούλου θα πρέπει αρχικά να επιλέξει την αντίστοιχη σχολή στα τμήματα Διοίκησης Επιχειρήσεων των Πανεπιστημίων και ΤΕΙ. Φυσικά ένας πτυχιούχος των παραπάνω τμημάτων μπορεί να πραγματοποιήσει και μεταπτυχιακές σπουδές στην Ελλάδα ή το εξωτερικό, πράγμα που προσδίδει σημαντικό εφόδιο για την είσοδο στον κλάδο και για την κατάκτηση των υψηλότερων κλιμακίων της ιεραρχίας. Και βέβαια, δεν γίνεται να παραλείψει τις ξένες γλώσσες και τη γνώση ηλεκτρονικών υπολογιστών, που αποτελούν απαραίτητα εφόδια για κάποιον που ενδιαφέρεται να κάνει καριέρα στο χώρο αυτό.

Έτσι, λοιπόν, καταλήγουμε στο συμπέρασμα ότι, με τις γνώσεις που αποκτούν κατά την εκπαίδευσή τους και την εμπειρία από τις προϋπηρεσίες που θα έχουν, σε συνδυασμό με τις συμβουλευτικές υπηρεσίες τους καταφέρνουν να βοηθήσουν τους επιχειρηματίες να αντιμετωπίσουν τα προβλήματα που έχουν και καθιστούν εφικτή την ανάπτυξη της εταιρίας παρά τις αντίξοες συνθήκες που επικρατούν στη σημερινή εποχή. Τελικός στόχος τους είναι να ενισχύσουν τις ικανότητες που χρειάζεται να έχει ένας ιδιοκτήτης επιχείρησης, δημιουργώντας τους ξανά την χαρά και τον ενθουσιασμό που είχαν όταν πρωτοξεκίνησαν την επιχείρησή τους.

(Πληροφορίες επαγγέλματος, 2008, από <http://epagelmata.oaed.gr>)

## 2.4 ΤΡΟΠΟΣ ΕΠΙΛΟΓΗΣ ΕΝΟΣ ΣΥΜΒΟΥΛΟΥ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ

Για κάθε επιχείρηση/επιχειρηματία έρχεται η ώρα που θα πρέπει να διαλέξει έναν σύμβουλο επιχειρήσεων και όσοι έχουν ασχοληθεί ξέρουν τη δυσκολία που έχει κάθε στέλεχος να διαλέξει τον σωστό σύμβουλο. Το consulting είναι κάτι απαιτητικό ακόμα και για φαινομενικά απλές υπηρεσίες. Όπως σε όλες τις επιλογές, μετά από μελέτη των υποψηφίων καταλήγουμε σε μια shortlist, που αποτελείται από δέκα συμβούλους που έχουν καλές πιθανότητες να είναι αυτοί που ζητάμε.

Αν για παράδειγμα, το «πρόβλημα» μας είναι η διαφήμιση, μπορούμε να ελέγξουμε τα βίντεο ή τα στατιστικά αποτελέσματα από προηγούμενα έργα που

έχουν αναλάβει οι υποψήφιοι. Η ποιότητα των γραφικών, οι γραμματοσειρές, η αισθητική όλα φανερώνουν στοιχεία του υποψηφίου και κυρίως κατά πόσο υπάρχει εμπειρία. Τα δύσκολα, όμως, έρχονται μετά.

Άλλες εταιρίες συμβούλων είναι μεγάλες με περισσότερο πρεστίτζ και χρήσιμες διασυνδέσεις στο χώρο και άλλες μπορεί να έχουν μικρή εξειδίκευση. Υπάρχει και η πιθανότητα, βέβαια, να είναι μικρές οι εταιρείες συμβούλων αλλά να έχουν καταπληκτικές ιδέες και να κάνουν θραύση σε ένα περιβάλλον όπως το ίντερνετ. Σπανίως μπορούμε να έχουμε τα καλά και των δύο κόσμων αλλά μπορούμε να ιεραρχήσουμε τα θέλω μας και να καταλήξουμε στους συμβούλους επιχειρήσεων που μας ταιριάζουν καλύτερα.

Ας δούμε με ποια κριτήρια επιλέγουμε μια εταιρεία συμβούλων επιχειρήσεων. Το πρώτο κριτήριο είναι «ποιος μπορεί να κάνει την δουλειά». Είναι προφανές αλλά υπάρχουν μερικές παγίδες. Από τα δείγματα προηγούμενων έργων είναι εύκολο να ξεχωρίσουμε αυτούς που δεν έχουν σχετική εμπειρία και να τους αποκλείσουμε. Το θέμα είναι ότι από τους υπόλοιπους, που θεωρήσαμε ότι είναι κατάλληλοι, οι περισσότεροι θα έχουν πάνω κάτω τις ίδιες ιδέες και την ίδια προσέγγιση όταν αυτό που χρειάζεται στη σύγχρονη διαφήμιση και το σύγχρονο μάρκετινγκ είναι η ευελιξία και οι φρέσκιες ιδέες. Το ιδανικότερο είναι να βρούμε μια ισορροπία μεταξύ εμπειρίας και πρωτοτυπίας ώστε να πετύχουμε αυτό θέλουμε. Διαφορετικά θα πρέπει να αναρωτηθούμε κάποια πράγματα, όπως:

- A. **Ποιες είναι οι απαιτήσεις μας όσο αναφορά την ποιότητα, την ποσότητα, τον χρόνο και το κόστος.** Πολλές φορές από την τελική shortlist η δουλειά θα πρέπει να δοθεί σε αυτόν που θα μας δώσει την καλύτερη τιμή. Όχι τον πιο φθηνό αλλά τον πιο οικονομικό από όλους τους «καλούς».
- B. **Μπορεί να χρειαστεί να χωρίσουμε το έργο σε δυο κομμάτια**, αν και συνήθως είναι καλό να μην το δώσουμε σε δυο διαφορετικούς συμβούλους αλλά στον ίδιο με την εξής λογική: πρώτα δίνουμε ένα μικρό κομμάτι του έργου, ώστε να τον δοκιμάσουμε και αν μείνουμε ευχαριστημένοι τότε περνάμε στην επόμενη φάση.

- Γ. Το επόμενο είναι **οι συστάσεις που έχει η κάθε εταιρεία συμβούλων**. Όλοι έχουν ωραίο προφίλ αλλά το πώς κάνουν το έργο είναι αυτό που μετράει. Από τις συστάσεις ενός συμβούλου προσέχουμε να ελέγξουμε τις πιο πρόσφατες γιατί οι εταιρείες είναι σαν τους οργανισμούς, περνάνε από διάφορα στάδια.
- Δ. Τέλος, αυτό που θα πρέπει να σκεφτούμε είναι **το κατά πόσο ταιριάζει ο σύμβουλος επιχειρήσεων με τους δικούς μας υπαλλήλους**. Σίγουρα θα πρέπει να φροντίσουμε να διαλέξουμε τους πιο συνεργάσιμους, αλλά και σε αυτή την περίπτωση θα πρέπει να είμαστε σίγουροι ότι το consulting δεν είναι μόνο τεχνική υπόθεση αλλά είναι και συνεργασία.

Σε κάθε περίπτωση, θα πρέπει να εξασφαλίσουμε ότι ο σύμβουλος επιχειρήσεων μπορεί να διαχειριστεί τις δύσκολες καταστάσεις που θα προκύψουν αν του δώσουμε το έργο. (posted in Uncategorized, 12/2/16, www.thrakiki.gr )

## 2.5 ΤΑ ΚΑΘΗΚΟΝΤΑ ΕΝΟΣ ΣΥΜΒΟΥΛΟΥ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ

Στην σημερινή εποχή, όλες οι επιχειρήσεις περνάνε μια οικονομική κρίση, που πιθανότατα να είναι και η χειρότερη της ζωής τους. Κάτω από αυτές τις συνθήκες ένας σύμβουλος επιχειρήσεων είναι ο πιο κατάλληλος για να καθοδηγήσει και να δώσει συμβουλές στους επιχειρηματίες για το τι μπορούν να κάνουν σε ένα τόσο αντίξοο οικονομικό περιβάλλον.

Πρώτα από όλα, όταν ένας σύμβουλος αναλαμβάνει μια επιχείρηση, πριν δώσει οποιαδήποτε συμβουλή, πρέπει να κάνει αρχικά μια ειλικρινή αξιολόγηση της οικονομικής κατάστασης της επιχείρησης και να ενημερώσει τον επιχειρηματία για την πραγματική εικόνα της κατάστασης που περνά η εταιρία του. Στη συνέχεια, σύμβουλος και επιχειρηματίας πρέπει να συνθέσουν ένα σενάριο για την επιχείρηση και να καταρτίσουν ένα ρεαλιστικό σχέδιο που θα βοηθήσει την εταιρία να επιβιώσει σε οποιοδήποτε οικονομικό πρόβλημα. Ακόμα και αν το σενάριο δεν επαληθευτεί ποτέ και το σχέδιο δεν χρησιμεύσει, ο επιχειρηματίας θα βγει πιο δυνατός από την δοκιμασία αυτή. Δεν πρέπει ο σύμβουλος να δίνει ψεύτικες ελπίδες στον επιχειρηματία, αλλά είναι καλό να του

υπενθυμίζει, ότι ακόμα και αν συμβεί το χειρότερο, η ζωή θα συνεχιστεί και η επιχειρηματική δραστηριότητα δεν θα παγώσει εντελώς.

Στόχος των επιχειρηματιών είναι να αντέξουν την θύελλα και να είναι έξυπνοι και αρκετά δυνατοί, ώστε να αξιοποιήσουν τις ευκαιρίες που προκύπτουν την ώρα που οι ανταγωνιστές τους παραπαίουν. Από την άλλη πλευρά, ο στόχος των συμβούλων είναι να διακρίνουν τις ευκαιρίες που οι άλλοι δεν βλέπουν, όπως επίσης, να συμπορεύονται και να βοηθούν τους επιχειρηματίες να είναι έτοιμοι να επιτύχουν γρήγορα και να βγουν από το τούνελ.

Αν μια επιχείρηση περνά δύσκολη οικονομική κατάσταση, αυτό δεν μεταφράζεται αναγκαστικά και σε απολύσεις. Ο σύμβουλος θα εξετάσει, αρχικά, τον ισολογισμό της εταιρίας, γραμμή προς γραμμή, και θα εντοπίσει με αυτόν τον τρόπο τα σημεία που μπορεί να κάνει περικοπές, δηλαδή να ξεφορτωθεί όλα τα περιττά αγαθά και τις υπηρεσίες και να περιορίσει τη χρήση διάφορων στοιχείων όσο το δυνατόν περισσότερο και φυσικά να στραφεί σε φθηνότερες εναλλακτικές λύσεις. Τέλος, θα ήταν πολύ χρήσιμο ο επιχειρηματίας να ζητήσει συμβουλές που αφορούν το μάρκετινγκ, έτσι ώστε να εφαρμόσει νέες μεθόδους που θα τον βοηθήσουν περισσότερο στην ανάκαμψη της εταιρίας.

Καταλήγουμε, λοιπόν, στο συμπέρασμα ότι οι σύμβουλοι επιχειρήσεων επιλύουν τα προβλήματα που αντιμετωπίζουν οι επιχειρηματίες προτείνοντας λύσεις είτε σε άμεσα θέματα λειτουργίας είτε δίνοντας μια πιο στρατηγική οπτική για την πορεία της επιχείρησης. Σε πρώτο στάδιο, επομένως, ο σύμβουλος συζητά με τον υπεύθυνο που τρέχει το έργο της επιχείρησης, κατανοεί το πρόβλημα και αποκτά μια εικόνα έτσι όπως την αντιλαμβάνονται οι άνθρωποι μέσα από την επιχείρηση. Σε δεύτερο στάδιο, κάνει ερωτήσεις που έμμεσα αμφισβητούν την οπτική των ανθρώπων από μέσα, προσπαθώντας έτσι να διαπιστώσει κατά πόσο επιβεβαιώνονται οι προσεγγίσεις τους. Αυτή είναι μια γόνιμη διαδικασία στην οποία προσπαθεί να εξακριβώσει με την εμπειρία του κατά πόσο αυτά που συμβαίνουν στην συγκεκριμένη επιχείρηση είναι κάτι σχετικά σύνηθες ή αποτελούν την οπτική των ανθρώπων που δουλεύουν μέσα στην επιχείρηση. Επίσης, παρατηρεί ο ίδιος ο σύμβουλος πως λειτουργούν οι διαδικασίες, πως συμπεριφέρεται το προσωπικό και γενικά προσπαθεί να σχηματίσει δική του άποψη. Αφού, λοιπόν, γίνουν όλα αυτά είναι έτοιμοι να



προτείνουν μια ή περισσότερες λύσεις για τα ζητήματα που υπάρχουν, αποδεικνύοντας με νούμερα γιατί αξίζει να αλλαχθεί κάτι, τι κόστος θα έχει και τι όφελος θα επιφέρει στη λειτουργία της επιχείρησης. Αυτά τα δεδομένα είναι πάντα ποσοτικοποιημένα και πλήρως τεκμηριωμένα.

Οπότε στην ερώτηση «Τι κάνει ένας Σύμβουλος επιχειρήσεων;», μια απλή απάντηση είναι ότι προτείνει λύσεις, ώστε να βελτιωθεί άμεσα η λειτουργία της επιχείρησης αλλά και έμμεσα η συνολική στρατηγική κατεύθυνση της επιχείρησης. Αυτό επιφέρει υψηλότερη παραγωγικότητα και συνολική ανταγωνιστικότητα για την επιχείρηση. (Capital.gr, 11/1/2012, & financialadvisor.gr )

## **2.6 Η ΕΠΙΡΟΗ ΠΟΥ ΕΧΟΥΝ ΟΙ ΣΥΜΒΟΥΛΟΙ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ ΣΤΟΥΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΕΣ**

Σε πολλές περιπτώσεις οι επιχειρηματίες αντιμετωπίζουν προβλήματα που τους εμποδίζουν να διοικήσουν όπως θα ήθελαν. Τις περισσότερες φορές καταπιάνονται με οτιδήποτε άλλο εκτός από τα ζητήματα, στα οποία θα έπρεπε να επικεντρώνονται ως ιδιοκτήτες. Είναι ζωτικής σημασίας να αφιερώνουν κάποιες ώρες την εβδομάδα για να σχεδιάζουν το μέλλον της επιχείρησης και να καθορίζουν τις μακροπρόθεσμες κινήσεις που θα την οδηγήσουν στην κερδοφορία. Το πιο συχνό φαινόμενο σε μια επιχείρηση είναι ότι οι επιχειρηματίες δεν καταφέρνουν να ασχοληθούν με τίποτα από αυτά ενώ παράλληλα αγχώνονται με όλες τις δυσκολίες που συναντάνε. Επιπλέον, οι ιδιοκτήτες είναι υποχρεωμένοι, εκτός από τις γνώσεις που έχουν αποκτήσει είτε από αυτό που έχουν σπουδάσει, είτε από το μεταπτυχιακό τους, είτε και από πρακτική άσκηση που έχουν κάνει πάνω στον τομέα τους, να έχουν και γνώσεις που αφορούν άλλα τμήματα, καθώς μια επιχείρηση αποτελείτε, όχι από ένα, αλλά από πολλά τμήματα όπως μάρκετινγκ, πωλήσεις, οργάνωση επιχείρησης, οικονομική διαχείριση κ.λπ.

Έτσι, όταν η δουλειά δεν γίνεται σωστά, όταν η διαφήμιση είναι λάθος, όταν δεν υπάρχει προσωπικό, η πρόσληψη ενός Συμβούλου επιχειρήσεων



μπορεί να αποδειχθεί η πιο προσοδοφόρα λύση. Το πιο βασικό, όμως, είναι να αντιληφθεί ο ιδιοκτήτης ότι αυτή η συνεργασία πρόκειται για επένδυση και όχι για ένα κόστος που θα κληθεί να πληρώσει δίχως να πετύχει τα αναμενόμενα αποτελέσματα. Οι Σύμβουλοι επιχειρήσεων δεν είναι μάγοι. Δεν κάνουν viral διαφήμιση με το πάτημα ενός κουμπιού, κατά παραγγελία. Αλλά ένα είναι σίγουρο, ότι κάνουν καλό consulting και δεν πρόκειται να χρεώσουν έναν επιχειρηματία εάν δεν είναι 100% σίγουροι ότι μπορούν να βοηθήσουν την επιχείρηση.

Δραστηριοποιούνται αρκετές εταιρίες στο χώρο και πολλοί Σύμβουλοι επιχειρήσεων, οι οποίοι θα καθοδηγήσουν τον ιδιοκτήτη μιας επιχείρησης να επικεντρωθεί σε ενέργειες που θα του αποφέρουν άμεσα αποτελέσματα και αλλαγές στην επιχείρησή του. Υπάρχουν διαφορετικές μεθοδολογίες συμβούλευσης, διαφορετικοί τρόποι προσέγγισης των προβλημάτων. Κάθε επιχειρηματίας θα πρέπει να ασχοληθεί με την εύρεση του βέλτιστου τρόπου, ο οποίος θα ταιριάζει στις δικές του ανάγκες. Η συνεργασία με έναν Σύμβουλο επιχειρήσεων δεν είναι πολυτέλεια αλλά μια αναγκαιότητα. Με συγκεκριμένη συμβουλευτική καθοδήγηση, ο επιχειρηματίας καταφέρνει να κάνει ένα βήμα παραπάνω, μειώνοντας τις σκοτούρες και τις ανησυχίες της καθημερινότητας και επιλέγοντας την ενασχόληση με εκείνες τις δραστηριότητες, οι οποίες βάσει προτεραιότητας θα δημιουργήσουν τις προϋποθέσεις, είτε να πάει καλύτερα, είτε να αποφύγει έναν άμεσο κίνδυνο.

Η Συμβούλευση επιχειρήσεων δεν αφορά μόνο επιχειρήσεις που αντιμετωπίζουν προβλήματα. Ίσως αυτή την περίοδο να είναι οι περισσότερες επιχειρήσεις προβληματικές, αλλά υπάρχουν και αυτές που αναπτύσσονται με σημαντικούς ρυθμούς επειδή έχουν αξιοποιήσει τις συγκυρίες της οικονομικής κρίσης. Αφορούν, επίσης, και επιχειρήσεις που πηγαίνουν καλά και δεν είναι ικανοποιημένες ή δεν μένουν εφησυχασμένες στα καλά αποτελέσματα. Επιδιώκουν, δηλαδή, περισσότερα, στοχεύοντας σε ένα μεγαλύτερο μερίδιο στην αγορά. (Σέργιος Μαζαράκης, BCL.gr)

## ΚΕΦΑΛΑΙΟ 3<sup>ο</sup> : ΛΟΓΙΣΤΙΚΕΣ & ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΕΣ ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ

### 3.1 ΒΑΣΙΚΕΣ ΛΟΓΙΣΤΙΚΕΣ ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ

Οι σύμβουλοι επιχειρήσεων παρέχουν στις σύγχρονες επιχειρήσεις ξεκάθαρη εικόνα της οικονομικής τους κατάστασης, ενώ ταυτόχρονα διασφαλίζουν τη συμμόρφωση τους με την εκάστοτε νομοθεσία. Παρακάτω υπάρχουν κάποιες Λογιστικές υπηρεσίες που προσφέρουν οι σύμβουλοι:

- i. Τήρηση Απλογραφικών και Διπλογραφικών λογιστικών βιβλίων
- ii. Κατάρτιση αναφορών (reporting) προς τη διοίκηση (ελληνικά πρότυπα, ΔΠΧΠ, US GAAP)
- iii. Κατάρτιση λογιστικών καταστάσεων (ΕΓΛΣ, IFRS, US GAAP)
- iv. Εφαρμογή IFRS για μικρομεσαίες επιχειρήσεις
- v. Σύνταξη προϋπολογισμών και Λογιστικής κόστους (budgeting and cost analysis)
- vi. Επίλυση ζητημάτων λογιστικής φύσεως που προκύπτουν στις οικονομικές διευθύνσεις επιχειρήσεων
- vii. Επίβλεψη λογιστηρίων επιχειρήσεων
- viii. Outsourcing Λογιστηρίων επιχειρήσεων ([www.grandsolutions.gr](http://www.grandsolutions.gr))

### 3.2 Τήρηση Απλογραφικών και Διπλογραφικών Λογιστικών βιβλίων

Όπως είναι γνωστό, η ένταξη μιας οντότητας-επιχείρησης σε κατηγορία μεγέθους, βάση των ΕΛΠ (πολύ μικρή, μικρή, μεσαία ή μεγάλη) προσδιορίζει κυρίως τις λογιστικές της υποχρεώσεις, στο πλαίσιο του εφαρμοζόμενου λογιστικού συστήματος, οι οποίες (υποχρεώσεις), ως επί το πλείστον, αναφέρονται στις **χρηματοοικονομικές καταστάσεις** που πρέπει να

συντάσσονται. Συνεπώς, το λογιστικό σύστημα μιας οντότητας περιλαμβάνει, εκτός από τα διάφορα **λογιστικά βιβλία**, κυρίως τις διαδικασίες και μεθόδους για την καταχώρηση των σχετικών συναλλαγών και γεγονότων, με τελική επιδίωξη την κατάρτιση των χρηματοοικονομικών καταστάσεων. Το εφαρμοζόμενο λογιστικό σύστημα μπορεί να είναι το απλογραφικό ή το διπλογραφικό.

Το **διπλογραφικό λογιστικό σύστημα** αφορά τις οντότητες που καταρτίζουν, προαιρετικά ή υποχρεωτικά, τον ισολογισμό. Πρόκειται για την γνωστή σε όλους μας διγραφική μέθοδο τήρησης των βιβλίων (πρώην Γ' κατηγορία). Το διπλογραφικό σύστημα πρέπει να παρακολουθεί τα τηρούμενα αρχεία, με ανάλυση των συναλλαγών και των γεγονότων που έχουν επίπτωση στη διαμόρφωση των κονδυλίων του ισολογισμού, δηλαδή: στις αξίες των περιουσιακών στοιχείων (Ενεργητικό), στο ύψος των υποχρεώσεων προς τρίτους (το κυρίως Παθητικό), στα μεγέθη της καθαρής θέσεις (Ίδια κεφάλαια), καθώς και στη διαμόρφωση των στοιχείων της κατάστασης των αποτελεσμάτων, δηλαδή στα έσοδα, στα κέρδη, στα έξοδα και στις ζημίες.

Ενδεικτικώς, σύμφωνα με την ερμηνεία που αρμοδίως έχει δοθεί, διπλογραφικό λογιστικό σύστημα εκφράζουν:

- α) Οι ΑΕ, ΕΠΕ, ΙΚΕ και οι Ετερόρρυθμες κατά μετοχές εταιρίες.*
- β) Οι προσωπικές ΟΕ και ΕΕ των οποίων **όλα** τα άμεσα ή έμμεσα μέλη είναι είτε οντότητες των ως άνω νομικών μορφών, είτε είναι άλλες οντότητες συγκρίσιμου νομικού τύπου με τις οντότητες αυτές.*
- γ) Οι ΟΕ, ΕΕ, οι ατομικές επιχειρήσεις, οι αστικές εταιρίες κερδοσκοπικού ή μη χαρακτήρα, οι κοινωνίες αστικού δικαίου, οι δικηγορικές εταιρίες, οι κοινοπραξίες κ.λπ. με κύκλο εργασιών **μεγαλύτερο από 1.500.000 ευρώ**.*
- δ) Τα μη κερδοσκοπικά Ν.Π.Ι.Δ. (σωματεία, σύλλογοι, ενώσεις προσώπων κ.λπ.) **εφόσον αποκτούν εισόδημα από επιχειρηματική δραστηριότητα**, με κύκλο εργασιών μεγαλύτερο από 1.500.00 ευρώ.*
- ε) Ο **πρατηριούχος υγρών καυσίμων και ο πωλητής πετρελαίου θέρμανσης** (ομοίως με τις ΟΕ, ΕΕ, ατομική επιχείρηση κ.λπ.) με κύκλο εργασιών **μεγαλύτερο από 8.000.000 ευρώ**.*

Από την άλλη πλευρά, η οντότητα που έχει το δικαίωμα να συντάσσει μόνο κατάσταση αποτελεσμάτων, απαλλασσόμενη από την υποχρέωση σύνταξης του Ισολογισμού, μπορεί να χρησιμοποιεί ένα κατάλληλο **απλογραφικό λογιστικό σύστημα** για να παρακολουθεί τα στοιχεία της κατάστασης των αποτελεσμάτων (πρώην βιβλίο εσόδων-εξόδων).

Εξυπακούεται ότι η καταχώρηση των συναλλαγών και γεγονότων στο απλογραφικό σύστημα γίνεται με τάξη, απλότητα και ορθότητα. Επισημαίνεται ότι όπου άλλοι νόμοι χρησιμοποιούν τους όρους “Απλοποιημένα Λογιστικά Πρότυπα” ή “Βιβλία Εσόδων-Εξόδων” ή “Βιβλία Β΄ κατηγορίας” είναι προφανές ότι αναφέρονται στο **απλογραφικό λογιστικό σύστημα**. Συνοπτικά, απλογραφικό λογιστικό σύστημα εφαρμόζουν οι πολύ μικρές οντότητες που δεν συντάσσουν Ισολογισμό.

Σημειώνεται ότι οι οντότητες αυτές υπόκεινται στην τήρηση, κατά περίπτωση, και ορισμένων πρόσθετων λογιστικών αρχείων, όπως:

**A)** Τηρούν «αρχείο ενσώματων και αύλων παγίων περιουσιακών στοιχείων» (μητρώο παγίων), το οποίο περιλαμβάνει:

-Αξία κτήσης κατά την αρχική αναγνώριση

-Κάθε επακόλουθη μεταβολή και κάθε απόσβεση επί του παγίου, με ένδειξη των σωρευτικών ποσών και των ποσών που αφορούν την περίοδο αναφοράς.

**B)** Τηρούν «αρχείο επενδύσεων σε χρεωστικούς τίτλους, τίτλους καθαρής θέσης και λοιπούς τίτλους». Τέτοιοι τίτλοι είναι: ομόλογα, έντοκα γραμμάτια, χρεωστικοί, συμμετοχικοί ή άλλοι επενδυτικοί τίτλοι. (δεν περιλαμβάνονται σε αυτή την κατηγορία οι προθεσμιακές καταθέσεις)

**Γ)** Τηρούν αρχείο ιδιόκτητων αποθεμάτων (πρώην βιβλίο απογραφών), το οποίο περιλαμβάνει τα ποσοτικά δεδομένα της φυσικής απογραφής (σύντομη περιγραφή είδους, μονάδα μέτρησης και ποσότητα), κατά είδος και διακεκριμένα για κάθε αποθηκευτικό χώρο, την κατά μονάδα αξία επιμέτρησης, καθώς και τη συνολική αξία επιμέτρησης του κάθε είδους.

**Δ)** Τηρούν αρχείο αποθεμάτων τρίτων (πρώην βιβλίο απογραφών), στο οποίο καταγράφονται αποθέματα κυριότητας άλλης οντότητας.

**E) Τηρούν αρχείο περιουσιακών στοιχείων και υποχρεώσεων σε ξένο νόμισμα.** Στο αρχείο αυτό παρακολουθείται η ποσότητα των μονάδων του ξένου νομίσματος για τα επιμέρους περιουσιακά στοιχεία και υποχρεώσεις που εκφράζονται στο νόμισμα αυτό.

Σημειώνεται πάντως ότι οι παραπάνω οντότητες δύνανται να χρησιμοποιούν προαιρετικά ένα διπλογραφικό σύστημα, αντί απλογραφικού, χωρίς ωστόσο εκ του λόγου αυτού (δηλαδή εκ της προαιρετικής χρήσης διπλογραφικού συστήματος) να υποχρεούνται να συντάσσουν και τον ισολογισμό (συντάσσουν μόνο κατάσταση αποτελεσμάτων). (Καραμάνης, Βρουστούρης, Λεβεντάκης, 2018)

### 3.3 Κατάρτιση χρηματοοικονομικών καταστάσεων

Μια χρηματοοικονομική κατάσταση είναι μια οργανωμένη συλλογή των δεδομένων, σύμφωνα με τη λογική και τις ίδιες λογιστικές διαδικασίες. Σκοπός της είναι να μεταφέρει την κατανόηση ορισμένων χρηματοοικονομικών πτυχών μιας εμπορικής επιχείρησης. Μπορεί να παρουσιάζει τα στοιχεία ενεργητικού (θέση σε μια στιγμή του χρόνου), όπως στην περίπτωση του ισολογισμού, ή μπορεί να αποκαλύψει μια σειρά από δραστηριότητες σε μια δεδομένη χρονική περίοδο, όπως στην περίπτωση της κατάστασης λογαριασμού αποτελεσμάτων χρήσης. Πιο συγκεκριμένα, λοιπόν, στις χρηματοοικονομικές καταστάσεις συμπεριλαμβάνονται ο ισολογισμός, η κατάσταση αποτελεσμάτων χρήσης, η κατάσταση λογαριασμού γενικής εκμετάλλευσης και ο πίνακας διάθεσης αποτελεσμάτων, τα οποία φυσικά θα αναλύσουμε παρακάτω:

#### ✓ Ισολογισμός

Η κατάσταση οικονομικής θέσης, επίσης γνωστή ως *Ισολογισμός*, παρουσιάζει την οικονομική θέση μιας οντότητας σε μια συγκεκριμένη ημερομηνία. Αποτελείται από τα τρία κύρια συστατικά: Τα περιουσιακά στοιχεία, τις υποχρεώσεις και τα ίδια κεφάλαια. Η κατάσταση οικονομικής θέσης βοηθά τους χρήστες των οικονομικών καταστάσεων να αξιολογήσουν την οικονομική ευρωστία μιας οντότητας από άποψη κινδύνου ρευστότητας,

χρηματοοικονομικού κινδύνου, πιστωτικού κινδύνου και επιχειρηματικού κινδύνου. Αποτελείται από τα παρακάτω βασικά στοιχεία:

α. Ενεργητικό

Ένα περιουσιακό στοιχείο είναι κάτι που μια οικονομική οντότητα κατέχει ή ελέγχει, προκειμένου να αποκομίσει οικονομικά οφέλη από τη χρήση του. Τα περιουσιακά στοιχεία πρέπει να ταξινομούνται στον ισολογισμό ως κυκλοφορούν ή μη κυκλοφορούν ανάλογα με τη διάρκεια κατά την οποία η αναφέρουσα οικονομική οντότητα αναμένει να αντλήσει οικονομικό όφελος από τη χρήση τους. Ένα περιουσιακό στοιχείο που θα αποφέρει οικονομικά οφέλη στην οικονομική οντότητα μακροπρόθεσμα ταξινομούνται ως μη κυκλοφορούντα, δηλαδή είναι τα εν λόγω περιουσιακά στοιχεία που αναμένεται να ρευστοποιηθούν εντός ενός έτους από την ημερομηνία αναφοράς που ταξινομούνται ως κυκλοφορούντα περιουσιακά στοιχεία. Τα περιουσιακά στοιχεία ταξινομούνται, επίσης, στην κατάσταση της οικονομικής θέσης τους βάση της φύσης τους σε *Ενσώματα και άυλα, Αποθέματα, Εμπορικές απαιτήσεις και Ταμειακά διαθέσιμα*.

β. Υποχρεώσεις

Η ευθύνη είναι μια υποχρέωση που η επιχείρηση οφείλει σε κάποιον και ο διακανονισμός της συνεπάγεται σε μεταβίβαση μετρητών ή άλλων πόρων. Οι υποχρεώσεις πρέπει να ταξινομούνται στην κατάσταση οικονομικής θέσης ως κυκλοφορούν ή μη κυκλοφορούν ανάλογα με τη διάρκεια κατά την οποία η οικονομική οντότητα σκοπεύει να διευθετήσει τις υποχρεώσεις. Μια ευθύνη που θα πρέπει να διευθετηθεί μακροπρόθεσμα ταξινομείται ως μη κυκλοφορούν. Οι υποχρεώσεις, φυσικά, ταξινομούνται στον ισολογισμό βάση της φύσης τους σε *Προμηθευτές και λοιπές υποχρεώσεις, Βραχυπρόθεσμες δανειακές υποχρεώσεις, Μακροπρόθεσμες δανειακές υποχρεώσεις και Τρέχον πληρωτέος φόρος*.

γ. Ίδια Κεφάλαια

Ίδια κεφάλαια είναι οτιδήποτε η επιχείρηση οφείλει στους ιδιοκτήτες της. Τα ίδια κεφάλαια προέρχονται από την αφαίρεση των συνολικών υποχρεώσεων από το σύνολο των στοιχείων του ενεργητικού. Ως εκ τούτου, αντιπροσωπεύει το υπολειμματικό ενδιαφέρον για την επιχείρηση που ανήκει στους ιδιοκτήτες. Τα

ίδια κεφάλαια, συνήθως παρουσιάζονται στον ισολογισμό σύμφωνα με τις ακόλουθες κατηγορίες *Μετοχικό κεφάλαιο, Κέρδη εις νέο και Αποθεματικό αναπροσαρμογής*.

Ο Ισολογισμός είναι δομημένος με τέτοιο τρόπο ώστε το σύνολο των περιουσιακών στοιχείων μιας οντότητας να ισούται με το άθροισμα των υποχρεώσεων και των ίδιων κεφαλαίων. (Φιλιππάτος, Αθανασόπουλος, 1985)

✓ **Κατάσταση λογαριασμού αποτελεσμάτων χρήσης**

Η κατάσταση αποτελεσμάτων, επίσης γνωστή ως *Λογαριασμός αποτελεσμάτων χρήσης*, είναι μια έκθεση με τα έσοδα, τα έξοδα και το κέρδος ή τις ζημίες που προκύπτει κατά τη διάρκεια μιας λογιστικής περιόδου. Η δήλωση εισοδήματος προετοιμάζεται για τη δεδουλευμένη βάση της λογιστικής. Αυτό σημαίνει ότι το εισόδημα αναγνωρίζεται όταν κερδίζεται, και όχι όταν πραγματοποιούνται εισπράξεις. Αντίθετα, τα έξοδα αναγνωρίζονται στην κατάσταση αποτελεσμάτων όταν πραγματοποιούνται ακόμη και αν πληρώνονται σε προηγούμενες ή επόμενες χρήσεις. Η δήλωση εισοδήματος δεν αναφέρει τις συναλλαγές με τους ιδιοκτήτες της οικονομικής οντότητας. Ως εκ τούτου τα μερίσματα που καταβάλλονται στους μετόχους δεν παρουσιάζονται ως έξοδο στην κατάσταση αποτελεσμάτων και τα έσοδα από την έκδοση των μετοχών δεν αναγνωρίζονται ως έσοδο. Οι συναλλαγές μεταξύ της οντότητας και των ιδιοκτητών λογιστικοποιούνται ξεχωριστά στην κατάσταση μεταβολών ιδίων κεφαλαίων. Η δήλωση εισοδήματος αποτελείται από τα ακόλουθα κύρια στοιχεία:

- α) Έσοδα
- β) Κόστος πωληθέντων
- γ) Λοιπά έσοδα
- δ) Κατανομή κόστους
- ε) Έξοδα διοικήσεως
- στ) Άλλα έξοδα
- ζ) Χρηματοοικονομικά έξοδα
- η) Φόρος εισοδήματος

Η δήλωση εισοδήματος παρέχει την βάση για την μέτρηση των επιδόσεων μιας οντότητας κατά τη διάρκεια μιας λογιστικής περιόδου. Η απόδοση μπορεί να

εκτιμηθεί από την κατάσταση λογαριασμού αποτελεσμάτων σε σχέση με τα ακόλουθα:

- Αλλαγή στα έσοδα των πωλήσεων κατά τη διάρκεια της περιόδου και σε σύγκριση με την ανάπτυξη της βιομηχανίας.
- Αλλαγή του μικτού περιθωρίου κέρδους, το λειτουργικό περιθώριο κέρδους και το καθαρό περιθώριο κέρδους κατά τη διάρκεια της περιόδου. Αύξηση ή μείωση στα καθαρά κέρδη, τα λειτουργικά κέρδη και τα μικτά κέρδη κατά τη διάρκεια της περιόδου.
- Σύγκριση της κερδοφορίας της επιχείρησης με άλλες οργανώσεις που δραστηριοποιούνται σε παρόμοιους κλάδους ή τομείς.

Επίσης, η δήλωση εισοδήματος αποτελεί τη βάση της οικονομικής αξιολόγησης μιας οικονομικής οντότητας, όταν αναλύεται σε συνδυασμό με τις πληροφορίες που περιέχονται σε άλλες οικονομικές καταστάσεις, όπως:

- i. Αλλαγή των κερδών ανά μετοχή για την περίοδο.
- ii. Ανάλυση του κεφαλαίου κίνησης σε σύγκριση με παρόμοια στοιχεία κατάστασης αποτελεσμάτων.
- iii. Ανάλυση της κάλυψης τόκων και μερισμάτων.

( Πηγές: Νιάρχος 2004, Γκλεζάκος 2006, Φιλιππάτος 1985)

#### ✓ **Κατάσταση λογαριασμού γενικής εκμετάλλευσης**

Η κατάρτιση λογαριασμού γενικής εκμετάλλευσης περιγράφει λεπτομερώς τη μεταβολή των ιδιοκτητών των ιδίων κεφαλαίων κατά τη διάρκεια μιας λογιστικής περιόδου, παρουσιάζοντας την κίνηση στα αποθεματικά που περιλαμβάνουν τις μετοχές της καθαρής θέσης. Η κίνηση στην καθαρή θέση των μετοχών κατά τη διάρκεια μιας λογιστικής περιόδου αποτελείται από τα ακόλουθα στοιχεία:

- α. Καθαρό κέρδος ή ζημία κατά τη λογιστική περίοδο που αναλογεί στους μετόχους.
- β. Αύξηση ή μείωση του μετοχικού κεφαλαίου στα αποθεματικά.
- γ. Πληρωμές μερισμάτων στους μετόχους.
- δ. Κέρδη και ζημίες που καταχωρούνται απευθείας στην καθαρή θέση.
- ε. Επίδραση των μεταβολών στις λογιστικές πολιτικές.



στ. Επίδραση της διόρθωσης του σφάλματος προηγούμενης περιόδου.

Η κατάσταση λογαριασμού γενικής εκμετάλλευσης βοηθά τους χρήστες των οικονομικών καταστάσεων να εντοπίσουν τους παράγοντες που προκαλούν αλλαγή στα ίδια κεφάλαια των ιδιοκτητών κατά τις διαχειριστικές περιόδους. Δηλαδή, η κίνηση σε μετόχους – αποθέματα μπορεί να παρατηρηθεί από τον ισολογισμό, την κατάσταση μεταβολών των ιδίων κεφαλαίων, η οποία αποκαλύπτει σημαντικές πληροφορίες σχετικά με τα αποθεματικά των ιδίων κεφαλαίων που δεν παρουσιάζονται χωριστά στις οικονομικές καταστάσεις. Παραδείγματα τέτοιων πληροφοριών περιλαμβάνουν το ζήτημα του μετοχικού κεφαλαίου και την εξόφληση κατά τη διάρκεια της περιόδου, τις επιδράσεις των μεταβολών στις λογιστικές πολιτικές, τη διόρθωση των λαθών, τα κέρδη και τις ζημίες που αναγνωρίζονται εκτός κατάστασης λογαριασμού αποτελεσμάτων, τα μερίσματα που εγκρίθηκαν και οι μετοχές που εκδόθηκαν κατά τη διάρκεια της περιόδου. ( Νιάρχος 2004, Γκλεζάκος 2006)

✓ **Πίνακας διάθεσης αποτελεσμάτων**

Ο πίνακας διάθεσης αποτελεσμάτων, επίσης γνωστός ως *Κατάσταση Ταμειακών Ροών*, παρουσιάζει την κίνηση των ταμειακών ροών κατά την περίοδο που κατατάσσεται στις λειτουργικές, επενδυτικές και χρηματοδοτικές δραστηριότητες. Παρουσιάζει την κίνηση στα ταμειακά διαθέσιμα και ισοδύναμα της περιόδου. Συγκεκριμένα, τα ταμειακά διαθέσιμα αποτελούνται γενικά από τα ακόλουθα:

- α. Μετρητά στο χέρι
- β. Μετρητά στην τράπεζα
- γ. Βραχυπρόθεσμες επενδύσεις που είναι άμεσα ρευστοποιήσιμες και συνεπάγονται πολύ χαμηλό κίνδυνο μεταβολής της αξίας.

Όλες οι ταμειακές ροές κατατάσσονται στις λειτουργικές, επενδυτικές και χρηματοοικονομικές δραστηριότητες. Οι ταμειακές ροές από λειτουργικές δραστηριότητες παρουσιάζουν το κίνημα σε μετρητά κατά τη διάρκεια μιας λογιστικής περιόδου από τις κύριες δραστηριότητες δημιουργίας εσόδων μιας επιχείρησης. Οι ταμειακές ροές από επενδυτικές δραστηριότητες αποτελούνται κυρίως από τα εξής:

- ❖ Ταμειακή εκροή που δαπανήθηκε για την αγορά των επενδύσεων και των παγίων περιουσιακών στοιχείων.
- ❖ Εισροή μετρητών από τα έσοδα από επενδύσεις.
- ❖ Εισροή μετρητών από πώληση επενδύσεων και των παγίων περιουσιακών στοιχείων.

Οι ταμειακές ροές από χρηματοδοτικές δραστηριότητες περιλαμβάνουν τα ακόλουθα:

- i. Εισπράξεις από έκδοση μετοχικού κεφαλαίου, ομολογίες και τραπεζικά δάνεια.
- ii. Ταμειακή εκροή που δαπανείται για το κόστος χρηματοδότησης (π.χ. μερίσματα και οι χρεωστικοί τόκοι)
- iii. Εκροή μετρητών κατά την εξαγορά του μετοχικού κεφαλαίου και την αποπληρωμή των ομολόγων και δανείων.

Συνοπτικά, η κατάσταση ταμειακών ροών παρέχει σημαντικές πληροφορίες σχετικά με τη ρευστότητα και τη φερεγγυότητα της εταιρίας, η οποία είναι ζωτικής σημασίας για την επιβίωση και την ανάπτυξη του κάθε οργανισμού. Επίσης, επιτρέπει στους αναλυτές να χρησιμοποιούν τις πληροφορίες των ταμειακών ροών για να σχηματίσουν προβλέψεις των μελλοντικών ταμειακών ροών μιας οντότητας στο οποίο θα βασιστούν οι οικονομικές αποφάσεις τους. Συνοψίζει, δηλαδή, τις βασικές αλλαγές στην οικονομική θέση κατά τη διάρκεια μιας περιόδου και χρησιμεύει για να τονίσει τις προτεραιότητες της διοίκησης. (Ευθύμογλου 1999)

### ***Η Σχέση των Οικονομικών Καταστάσεων***

Οι οικονομικές καταστάσεις απεικονίζουν τις επιπτώσεις των επιχειρηματικών συναλλαγών και τις εκδηλώσεις για την οντότητα. Τα διάφορα είδη των οικονομικών καταστάσεων δεν είναι απομονωμένα μεταξύ τους αλλά συνδέονται στενά μεταξύ τους, όπως θα αναλύσουμε παρακάτω:

Ο Ισολογισμός σχετίζεται άμεσα με την κατάσταση λογαριασμού αποτελεσμάτων, με την κατάσταση ταμειακών ροών και την κατάσταση μεταβολών των ιδίων κεφαλαίων. Περιουσιακά στοιχεία, υποχρεώσεις και τα υπόλοιπα των ιδίων

κεφαλαίων που αναφέρονται στον ισολογισμό στο τέλος της περιόδου αποτελούνται από:

- ✚ Υπόλοιπα κατά την έναρξη της περιόδου.
- ✚ Η αύξηση ή μείωση του καθαρού ενεργητικού ως αποτέλεσμα των καθαρών κερδών ή ζημιών που αναφέρθηκε στην κατάσταση αποτελεσμάτων.
- ✚ Η αύξηση ή μείωση του καθαρού ενεργητικού ως αποτέλεσμα των κερδών ή ζημιών που έχουν αναγνωρισθεί έξω από την κατάσταση αποτελεσμάτων και απευθείας στην κατάσταση μεταβολών ιδίων κεφαλαίων.
- ✚ Η αύξηση των καθαρών στοιχείων του ενεργητικού και τα ίδια κεφάλαια που προκύπτουν από την έκδοση του μετοχικού κεφαλαίου. Η μείωση των καθαρών στοιχείων του ενεργητικού και τα ίδια κεφάλαια που προκύπτουν από την πληρωμή μερίσματος.
- ✚ Δεδουλευμένα έξοδα και προπληρωμές.
- ✚ Απαιτήσεις και υποχρεώσεις.

Η κατάσταση αποτελεσμάτων χρήσης, δηλαδή η χρήση κερδών ή ζημιών, είναι άμεσα συνδεδεμένη με τον ισολογισμό, την κατάσταση ταμειακών ροών και την κατάσταση μεταβολών ιδίων κεφαλαίων. Η αύξηση ή μείωση των καθαρών περιουσιακών στοιχείων μιας οντότητας, που προκύπτει από τα κέρδη ή τις ζημίες που δηλώνονται στην κατάσταση αποτελεσμάτων, ενσωματώνεται στα υπόλοιπα που αναφέρονται στον ισολογισμό στο τέλος της περιόδου. Το κέρδος και η ζημία περιλαμβάνονται στην κατάσταση ταμειακών ροών σύμφωνα με τις ταμειακές ροές που προέκυψαν μετά την προσαρμογή των μη ταμιακών συναλλαγών. Καθαρό κέρδος ή ζημία κατά τη διάρκεια του έτους παρουσιάζεται επίσης στην κατάσταση μεταβολών ιδίων κεφαλαίων.

Η κατάσταση μεταβολών των ιδίων κεφαλαίων σχετίζεται άμεσα με τον ισολογισμό και την κατάσταση αποτελεσμάτων χρήσης. Η κατάσταση μεταβολών ιδίων κεφαλαίων δείχνει την κίνηση στα αποθεματικά, όπως αναφέρεται στον ισολογισμό μιας οικονομικής οντότητας κατά την έναρξη και λήξη της περιόδου. Κατά συνέπεια η δήλωση περιλαμβάνει την αλλαγή στα αποθεματικά που

προκύπτουν από τα θέματα του μετοχικού κεφαλαίου, τις πληρωμές των μερισμάτων, τα καθαρά κέρδη ή τις ζημίες στην κατάσταση αποτελεσμάτων.

Η κατάσταση ταμειακών ροών συνδέεται κυρίως με τον ισολογισμό. Απεικονίζει την αύξηση ή τη μείωση των ταμειακών ροών που προκύπτουν από:

- ✚ Μεταβολή στο μετοχικό κεφάλαιο
- ✚ Αλλαγή στα κέρδη εις νέο
- ✚ Αλλαγή σε μακροπρόθεσμα δάνεια
- ✚ Μεταβολές στο κεφάλαιο κίνησης
- ✚ Αλλαγή στα μη κυκλοφορούντα στοιχεία του ενεργητικού

(Πηγή: Γκλεζάκος 2006)

### 3.4 Κατάρτιση Λογιστικών Καταστάσεων

Με την κατάρτιση των χρηματοοικονομικών λογιστικών καταστάσεων ο ρόλος της λογιστικής τουλάχιστον από τεχνικής άποψης τελειώνει και από αυτό το σημείο και μετά η λογιστική έρχεται να παίξει ένα άλλο πιο σπουδαίο ρόλο αυτόν ο οποίος έχει να κάνει με την διερεύνηση, την ερμηνεία και στη συνέχεια με την αξιολόγηση των στοιχείων των λογιστικών αυτών καταστάσεων.

Οι λογιστικές καταστάσεις, οι οποίες αποτελούν σημαντική πηγή πληροφοριών, παρέχουν όλα εκείνα τα στοιχεία που χρειάζεται να γνωρίζει ο κάθε ενδιαφερόμενος για την οικονομική μονάδα έτσι ώστε να μπορεί να πάρει τις σωστές αποφάσεις. Για να μπορεί όμως κάποιος να σχηματίσει μια ολοκληρωμένη εικόνα για μια επιχειρηματική μονάδα είναι απαραίτητες και άλλες πληροφορίες, οι οποίες περιλαμβάνονται στους απολογισμούς που καταρτίζουν οι επιχειρήσεις όπως επίσης και άλλα εξωλογιστικά δεδομένα. Έτσι, τις λογιστικές καταστάσεις τις συνοδεύουν διάφορες σημειώσεις που αποτελούν αναπόσπαστο κομμάτι των καταστάσεων αυτών και πρέπει να μελετώνται προσεκτικά κατά τη διάρκεια της ανάλυσης και της αξιολόγησης των δεδομένων της οικονομικής μονάδας.

Έτσι, η πλέον σημαντική πηγή πληροφοριών για την οικονομική δραστηριότητα μιας οικονομικής μονάδας είναι οι βασικές λογιστικές καταστάσεις,

όπως ο ισολογισμός και η κατάσταση αποτελεσμάτων χρήσης. Σε αυτές τις καταστάσεις παρουσιάζονται τα περιουσιακά στοιχεία της οικονομικής μονάδας, οι πηγές προέλευσης των κεφαλαίων της όπως επίσης και τα οικονομικά αποτελέσματα από τις δραστηριότητες της.

Εδώ μπορούν να επισημανθούν κάποια μειονεκτήματα τα οποία παρουσιάζουν οι λογιστικές καταστάσεις και τα οποία καθιστούν πιο δύσκολο το έργο του αναλυτή. Πιο συγκεκριμένα:

- i) Τα στοιχεία που χρησιμοποιούνται στις λογιστικές καταστάσεις είναι συνοπτικά και ανομοιόμορφα, εφόσον για την κατάρτιση τους δεν ακολουθείται κάποιος συγκεκριμένος και υποχρεωτικός τύπος για το σύνολο των οικονομικών μονάδων.
- ii) Ο χρόνος που μεσολαβεί από το τέλος της χρήσης στην οποία αναφέρονται μέχρι και την στιγμή που δημοσιεύονται και γίνονται γνωστές στο ευρύ κοινό είναι αρκετά μεγάλος.

Η ανάλυση όμως των λογιστικών καταστάσεων από τους αναλυτές έχει κάποιο σκοπό. Για να προχωρήσουμε στην ερμηνεία και την αξιολόγηση των στοιχείων των λογιστικών καταστάσεων απαιτείται μια βασική εξοικείωση με τις βασικές μεθόδους της χρηματοοικονομικής ανάλυσης. Ανάλογα με τις επιδιώξεις και το ενδιαφέρον των αναλυτών, το είδος της χρηματοοικονομικής ανάλυσης που απαιτείται, διαφοροποιείται. Έτσι μπορούν να ακολουθούνται διάφοροι μέθοδοι ανάλυσης και να δίνεται κάθε φορά έμφαση σε ορισμένα στοιχεία ανάλογα με τον επιδιωκόμενο σκοπό.

Πολλές φορές η ανάλυση των λογιστικών καταστάσεων μπορεί να χρησιμεύει και ως μέσο αξιολόγησης της διοίκησης μιας επιχείρησης, δηλαδή αν και κατά πόσο είναι αποτελεσματική και ικανή κατά την εκτέλεση των καθηκόντων της. Επίσης, μπορεί να οδηγεί στη διάγνωση διαφόρων επιχειρηματικών προβλημάτων και να χρησιμεύει για την πρόβλεψη της μελλοντικής οικονομικής θέσης της επιχείρησης και των οικονομικών της αποτελεσμάτων.

Οι εργαζόμενη στην επιχείρηση ενδιαφέρονται για την μακροχρόνια σταθερότητα και προοπτική αυτής, γιατί συνδέονται με την ικανότητα της, να τους καταβάλει τις αμοιβές και να τους προσφέρει απασχόληση. Αυτές οι

ενδιαφερόμενες ομάδες για να μπορέσουν να προχωρήσουν στην χρηματοοικονομική ανάλυση των στοιχείων των επιχειρήσεων είναι απαραίτητο να κάνουν συγκρίσεις και να υπολογίσουν σχέσεις, οι οποίες θα αποτελέσουν τη βάση πάνω στις οποίες θα στηρίξουν τις αποφάσεις τους. Έτσι, με την ανάλυση των στοιχείων των λογιστικών καταστάσεων οι αποφάσεις των ενδιαφερομένων δεν στηρίζονται πλέον στη διαίσθηση ή στις υποθέσεις αλλά σε συγκεκριμένα πορίσματα, οπότε μειώνεται με αυτόν τον τρόπο η αβεβαιότητα ως προς το αποτέλεσμα που μπορεί να υπάρχει σε όλες τις αποφάσεις.

Φυσικά η ανάλυση των λογιστικών καταστάσεων δεν αποδυναμώνει τον ανθρώπινο παράγοντα, ο οποίος πάντα καθορίζει τη λήψη των διαφόρων αποφάσεων. Έτσι η ανάλυση των λογιστικών καταστάσεων και η τεχνική που χρησιμοποιείται κάθε φορά μπορεί να γίνει από διαφορετική σκοπιά ανάλογα με τον επιδιωκόμενο σκοπό του κάθε ενδιαφερόμενου. Γι' αυτό και πριν από κάθε ανάλυση πρέπει να γίνεται ανακατάταξη και ομαδοποίηση ορισμένων λογαριασμών των λογιστικών καταστάσεων με σκοπό:

- α. Την μείωση των στοιχείων που θα τύχουν επεξεργασίας και μελέτης
- β. Την κατάταξη αυτών σύμφωνα με τις επιδιώξεις του αναλυτή.
- γ. Την δυνατότητα επιλογής των μερικών αθροισμάτων καθώς και των επιμέρους ποσών έτσι ώστε να μπορούν να υπολογιστούν διάφοροι αριθμοδείκτες. (Δημήτριος Γκίκας 2006)

### **3.5 Εφαρμογή IFRS για μικρομεσαίες επιχειρήσεις**

Το ΔΠΧΑ 9 ή αλλιώς το IFRS 9 είναι ουσιαστικά η εξέλιξη του προτύπου ΔΛΠ 39. Το IFRS 9 εισάγει νέες απαιτήσεις για την ταξινόμηση και την μέτρηση των χρηματοοικονομικών περιουσιακών στοιχείων. Αναφέρεται ότι με την υιοθέτηση του IFRS 9, τα χρηματοπιστωτικά ιδρύματα θα βλέπουν το μέλλον σχετικά με τον πιστωτικό κίνδυνο, θα παίρνουν προβλέψεις για αυτόν τον κίνδυνο και θα λειτουργούν προληπτικά για μια μακροχρόνια διασφάλιση της βιωσιμότητας του οργανισμού. Το ΔΠΧΑ 9 διαιρεί όλα τα χρηματοοικονομικά περιουσιακά στοιχεία που εμπίπτουν στο πεδίο εφαρμογής του ΔΛΠ 39 σε δύο ταξινομήσεις:

- Εκείνες που επιμετρούνται στο αποσβεσμένο κόστος και
- Αυτές που αποτιμώνται στην εύλογη αξία.

Όταν τα περιουσιακά στοιχεία αποτιμώνται στην εύλογη αξία, τα κέρδη και οι ζημίες είτε αναγνωρίζονται πλήρως στο κέρδος ή ζημία (εύλογη αξία μέσω των αποτελεσμάτων) είτε αναγνωρίζονται στα λοιπά συνολικά έσοδα (εύλογη αξία μέσω άλλων συνολικών εσόδων).

Στη συνέχεια, θα δούμε την ανάλυση του IFRS 9. Σύμφωνα με το πρότυπο αυτό και για την εκτίμηση των αναμενόμενων πιστωτικών ζημιών, τα δάνεια κατατάσσονται σε 3 στάδια βάσει ποσοτικών και ποιοτικών χαρακτηριστικών. Η μεθοδολογία απομείωσης συντελείται σε δύο διακριτές διαδικασίες:

- ◆ Κατάταξη των χρηματοπιστωτικών ανοιγμάτων σε στάδια. Κάθε χρηματοπιστωτικό άνοιγμα κατατάσσεται σε ένα στάδιο από τα τρία.
- ◆ Υπολογισμός της αναμενόμενης πιστωτικής ζημίας για το στάδιο που κατατάχθηκε το χρηματοπιστωτικό άνοιγμα.

Το πιστωτικό ίδρυμα επιμετρά την αναμενόμενη πιστωτική ζημία σε κάθε δανειολήπτη ξεχωριστά, που κατατάσσονται στα στάδια 2 και 3. Ακολουθεί την διαδικασία της ατομικής αξιολόγησης.

Παράλληλα με τα προηγούμενα, θα πρέπει να δώσουμε βάση και στις πιστωτικές ζημίες που θα προκύψουν, οι οποίες είναι και αναμενόμενες. Τα πιστωτικά ιδρύματα θα πρέπει να υπολογίσουν την αναμενόμενη πιστωτική ζημία. Ως αναμενόμενη πιστωτική ζημία ορίζεται η διαφορά μεταξύ των συμβατικών ταμειακών ροών που οφείλονται στην τράπεζα με βάση τη σύμβαση του ανοίγματος που έχει υπογράψει ο δανειολήπτης με την τράπεζα, και των ταμειακών ροών που η τράπεζα αναμένει να εισπράξει. Οι αναμενόμενες πιστωτικές ζημίες υπολογίζονται με την πιθανότητα αθέτησής τους.

Ως ορισμός της αθέτησης ορίζεται ένα χρηματοδοτικό άνοιγμα, το οποίο θεωρείται ότι είναι σε αθέτηση όταν ικανοποιεί τα παρακάτω κριτήρια:

- Το δάνειο βρίσκεται σε καθυστέρηση άνω των ενενήντα (90) ημερών και ικανοποιεί τα κριτήρια σημαντικότητας, ή/και

- ο Ικανοποιεί τα κριτήρια αβέβαιης είσπραξης.

Τα κριτήρια σημαντικότητας καθορίζονται ανά πιστωτικό ίδρυμα, σύμφωνα με την πολιτική διαχείρισης δανείων του εκάστοτε ιδρύματος. Θα μπορούσαμε να θέσουμε τα κάτωθι κριτήρια ανά κατηγορία ανοιγμάτων, επιχειρήσεων και ιδιωτών, τα οποία και ακολουθούν οι περισσότερες τράπεζες:

- ✓ Χαρτοφυλάκιο Δανείων Επιχειρήσεων: Η καθυστέρηση αξιολογείται ως σημαντική σε επίπεδο δανείου, με βάση αν υφίσταται οφειλή σε καθυστέρηση άνω των ενενήντα (90) ημερών για ποσό επιχειρηματικού δανείου (π.χ. άνω των 5.000€) και η οφειλή σε καθυστέρηση να είναι μεγαλύτερη του δύο τοις εκατό (2%) του συνόλου του χρηματοδοτικού ανοίγματος.
- ✓ Χαρτοφυλάκιο Δανείων Ιδιωτών: Η καθυστέρηση αξιολογείται ως σημαντική σε επίπεδο δανείου, με βάση το αν υφίσταται οφειλή σε καθυστέρηση άνω των ενενήντα (90) ημερών για ποσό καταναλωτικού δανείου (π.χ. άνω των 100€ ή στεγαστικού δανείου άνω των 1.000€) και η οφειλή σε καθυστέρηση να είναι μεγαλύτερη του δύο τοις εκατό (2%) του συνόλου του χρηματοδοτικού ανοίγματος.

Σε εφαρμογή του IFRS 9, το πιστωτικό ίδρυμα υπολογίζει ως πιστωτική ζημία την διαφορά της παρούσας αξίας μεταξύ των συμβατικών ταμειακών ροών που οφείλονται στην τράπεζα και των ταμειακών ροών που η τράπεζα αναμένει να εισπράξει. Στην εκτίμηση της πιστωτικής ζημίας η τράπεζα λαμβάνει επίσης υπόψη στους υπολογισμούς της, τις κάτωθι παραμέτρους:

- ❖ Προσδοκίες για την μελλοντική εξέλιξη της οικονομικής κατάστασης του πιστούχου.
- ❖ Την αξία ρευστοποίησης των εξασφαλίσεων/καλυμμάτων.
- ❖ Το προεξοφλητικό επιτόκιο.

Μεταβλητές μοντέλου υπολογισμού αναμενόμενων πιστωτικών ζημιών: Για τον υπολογισμό των αναμενόμενων πιστωτικών ζημιών το πιστωτικό ίδρυμα υπολογίζει τις κάτωθι μεταβλητές:

- Την πιθανότητα αθέτησης



- Το άνοιγμα κατά την αθέτηση
- Τη ζημία λόγω αθέτησης
- Το προεξοφλητικό επιτόκιο

Οι αναμενόμενες πιστωτικές ζημίες αφορούν πιθανές ζημίες που μπορεί να προκύψουν σε μελλοντικές χρονικές περιόδους, στην περίπτωση που υπάρξει αθέτηση. Το χρηματοοικονομικό λογιστικό πρότυπο IFRS 9 ορίζει δύο χρονικές περιόδους υπολογισμού αναμενόμενων πιστωτικών ζημιών, τον ένα χρόνο και, την συνολική διάρκεια ζωής της χορήγησης. Η περίοδος που θα πρέπει να χρησιμοποιείται καθορίζεται με βάση τον πιστωτικό κίνδυνο της χορήγησης. Αυτό σημαίνει ότι, οι χορηγήσεις σε αθέτηση ή οι χορηγήσεις που παρουσιάζουν σημαντική αύξηση στον πιστωτικό κίνδυνο και οι αυξημένες πιθανότητες αθέτησης, από την ημερομηνία παραχώρησης τους, υπάγονται στον υπολογισμό αναμενόμενων πιστωτικών ζημιών για τη διάρκεια ζωής της χορήγησης. Αντιθέτως, για χορηγήσεις που εξυπηρετούνται κανονικά και παρουσιάζουν χαμηλό πιστωτικό κίνδυνο, ο υπολογισμός θα καλύπτει περίοδο δώδεκα μηνών.

Σύμφωνα με το IFRS 9, μια οντότητα, ένα τραπεζικό ίδρυμα υπολογίζει τις αναμενόμενες πιστωτικές ζημίες ενός χρηματοοικονομικού περιουσιακού στοιχείου με τρόπο που προσαρμόζει τα κάτωθι στοιχεία:

- α. Ένα σταθμισμένο με πιθανότητες ποσό, το οποίο καθορίζεται μέσω της αξιολόγησης μιας σειράς πιθανών εκβάσεων.
- β. Τη διαχρονική αξία του χρήματος.
- γ. Λογικές και βάσιμες πληροφορίες, οι οποίες είναι διαθέσιμες κατά την ημερομηνία αναφοράς και αφορούν παρελθοντικά γεγονότα, τρέχουσες συνθήκες και προβλέψεις μελλοντικών οικονομικών συνθηκών.

Τα πιστωτικά ιδρύματα χρησιμοποιούν μοντέλα υπολογισμού των αναμενόμενων πιστωτικών ζημιών που ενσωματώνουν όλα τα ανωτέρω στοιχεία. Για την εφαρμογή των μοντέλων αυτών ορίζονται συγκεκριμένες μεταβλητές και μακροοικονομικά σενάρια που λαμβάνονται υπόψη στον υπολογισμό των αναμενόμενων πιστωτικών ζημιών. Ως αναμενόμενες πιστωτικές ζημίες ορίζεται ο σταθμισμένος Μέσος όρος των πιστωτικών ζημιών

με συντελεστές στάθμισης τις αντίστοιχες πιθανότητες αθέτησης. Σύμφωνα με το πρότυπο IFRS 9, πιστωτική ζημία ορίζεται η παρούσα αξία της διαφοράς μεταξύ:

- + Των συμβατικών ταμειακών ροών,
- + Των ταμειακών ροών που αναμένεται να εισπράξει η τράπεζα.

(Πηγή: Δημήτριος Γάτος, 2018)

### 3.6 Σύνταξη Προϋπολογισμών

#### Οικονομικός Όρος του προϋπολογισμού

Ο προϋπολογισμός είναι μια αναλυτική και λεπτομερής εκτίμηση των εσόδων και των εξόδων που θα προκύψουν κατά τη διάρκεια μιας λογιστικής περιόδου ή μιας παραγωγικής δραστηριότητας. Ο προϋπολογισμός συνήθως επανεκτιμάται σε περιοδική βάση. Πιο συγκεκριμένα έχουμε τα εξής είδη:

- **Πλεονασματικός προϋπολογισμός** : Είναι ο προϋπολογισμός όπου τα έσοδα αναμένεται να είναι υψηλότερα των εξόδων.
- **Ισοσκελισμένος προϋπολογισμός** : Είναι ο προϋπολογισμός όπου τα έσοδα θα είναι ίσα με τα έξοδα.
- **Ελλειμματικός προϋπολογισμός** : Είναι ο προϋπολογισμός όπου τα έσοδα αναμένεται να είναι χαμηλότερα των εξόδων.

#### Η Έννοια και τα είδη του προϋπολογισμού στις επιχειρήσεις

Ο προϋπολογισμός αποτελεί ένα από τα σημαντικότερα εργαλεία σχεδιασμού και ελέγχου των δραστηριοτήτων μιας επιχείρησης για συγκεκριμένη χρονική περίοδο. Με τον προϋπολογισμό οι επιχειρήσεις μπορούν να προβλέψουν την πορεία τους, να ερμηνεύσουν τις οποιεσδήποτε αλλαγές στα οικονομικά τους μεγέθη και να πάρουν γρήγορες αποφάσεις σε περιπτώσεις προβλημάτων που εμφανίζονται στο οικονομικό περιβάλλον τους.

Αν πρέπει να τονισθεί το σημαντικότερο από όλα τα οφέλη του προϋπολογισμού, θα μπορούσε να πει κάποιος ότι γίνεται εργαλείο μέσω του οποίου τα στελέχη κινητοποιούνται για την μείωση του κόστους και τη βελτίωση

της αποδοτικότητας της επιχείρησης. Οι προϋπολογισμοί είναι απαραίτητοι σε επιχειρήσεις που σαν κύριο σκοπό τους έχουν την κερδοφορία. Παρόλα αυτά μπορούν με την ίδια επιτυχία να εφαρμοσθούν και στην περίπτωση μη κερδοσκοπικών επιχειρήσεων και μονάδων που ανήκουν στο δημόσιο.

Τα στάδια διαδικασίας ενός ετήσιου προϋπολογισμού είναι τρία:

- α. Το στάδιο κατάρτισης,
- β. Το στάδιο έγκρισης,
- γ. Το στάδιο ελέγχου.

Ο προϋπολογισμός ενός οργανισμού μπορεί να χωριστεί σε τρεις κατηγορίες σύμφωνα με τα οικονομικά μεγέθη που μελετά:

- i. Στον προϋπολογισμό λειτουργικών δαπανών και εξόδων (λειτουργικό προϋπολογισμό)
- ii. Στον προϋπολογισμό επενδύσεων
- iii. Στον προϋπολογισμό ταμειακής ροής

Πιο αναλυτικά, κατά τον **λειτουργικό προϋπολογισμό** γίνεται εκτίμηση των εσόδων και των δαπανών που βαραίνουν τα έσοδα της επιχείρησης. Τέτοιες δαπάνες είναι το κόστος πωληθέντων, οι λειτουργικές δαπάνες, οι χρηματοοικονομικές δαπάνες κ.λπ. Η κατηγοριοποίηση των δαπανών προσαρμόζεται σύμφωνα με τη δομή και την κύρια δραστηριότητα κάθε εταιρείας. Κατά τον λειτουργικό προϋπολογισμό έχουμε μια απεικόνιση της επιχειρηματικής δραστηριότητας.

Ο **προϋπολογισμός ταμειακής ροής** εξετάζει και καθοδηγεί τον τρόπο αντιμετώπισης προβλημάτων που μπορεί να παρουσιαστούν στη διαχείριση των χρηματικών εισροών και εκροών του οργανισμού. Η προετοιμασία του προϋπολογισμού ταμειακής ροής ακολουθεί την κατάρτιση του λειτουργικού προϋπολογισμού και αποτελεί σημαντικό μέρος των μελλοντικών προβλέψεων της πορείας της επιχείρησης.

Ο **προϋπολογισμός επενδύσεων** παίζει πολύ σημαντικό ρόλο στην μακροπρόθεσμη αποδοτικότητα της επιχείρησης. Αναφέρεται σε μελλοντικές δαπάνες της επιχείρησης με σκοπό την επένδυση σε:

- ◆ Πάγια περιουσιακά στοιχεία (π.χ. κτίρια, μηχανήματα και εξοπλισμό)
- ◆ Μόνιμο κεφάλαιο κινήσεως (π.χ. σταθερό απόθεμα πρώτων υλών και εμπορευμάτων)
- ◆ Επενδύσεις σε χρεόγραφα (π.χ. μετοχές άλλων εταιρειών)
- ◆ Εξαγορά ομολόγων
- ◆ Αποπληρωμή μακροπρόθεσμων δανείων
- ◆ Μορφές χρηματοδότησης

Για να επιτευχθούν τα καλύτερα δυνατά αποτελέσματα ως προς την ποιότητα και την πληρότητα του προϋπολογισμού απαιτούνται οι παρακάτω ενέργειες:

- Να σχεδιαστεί σαφής διαδικασία που θα περιλαμβάνει όλες τις δραστηριότητες, τους εμπλεκόμενους, τις πληροφορίες και τις μεθοδολογίες που θα χρησιμοποιηθούν κατά την προετοιμασία του προϋπολογισμού.
- Να δοθεί βαρύτητα στην στοχοθέτηση των πωλήσεων, καθώς με βάση τις πωλήσεις προσδιορίζονται όλοι οι επιμέρους προϋπολογισμοί εσόδων και εξόδων της επιχείρησης και κατ' επέκταση ο προσδιορισμός της ταμειακής ροής.
- Να υπάρξει εμπλοκή όλων των ατόμων που έχουν την ευθύνη για δαπάνες και έσοδα. Ο καθορισμός στόχων σε όλους τους τομείς είναι στοιχείο που κρίνει την πληρότητα του προϋπολογισμού.
- Να λειτουργήσει η διαδικασία του προϋπολογισμού ως μηχανισμός για να εκφραστεί ο στρατηγικός σχεδιασμός σε λειτουργικούς όρους, να συνδέσουν δηλαδή τη στρατηγική με την καθημερινότητα.
- Να καθοριστεί η περίοδος που αφορά τον προϋπολογισμό, συνήθως δώδεκα μήνες.

(Πηγή: Πασχαλίνα Λακερίδου, 2017)

### 3.7 Σύνταξη Λογιστικής Κόστους

Η Λογιστική Κόστους ή αλλιώς και Κοστολόγηση αποτελεί ένα σημαντικό κλάδο της Λογιστικής που περιλαμβάνει το σύνολο των αρχών, των κανόνων,

των μεθόδων και των τεχνικών, με τη χρησιμοποίηση των οποίων προσδιορίζεται το κόστος όλων των φορέων κόστους, δηλαδή των δραστηριοτήτων, των διαδικασιών, των λειτουργιών, των προϊόντων, των υπηρεσιών και των λοιπών χρήσιμων για τη λήψη ορθολογικών αποφάσεων των οικονομικών μονάδων.

### Εννοιολογική οριοθέτηση της Λογιστικής Κόστους

Η Χρηματοοικονομική Λογιστική έχει ως στόχο την παροχή οικονομικών πληροφοριών προς όλα τα ενδιαφερόμενα μέρη, κυρίως εκτός επιχείρησης. Ωστόσο, για την εύρυθμη λειτουργία της Χρηματοοικονομικής Λογιστικής, είναι απαραίτητη η πρόσβαση σε αξιόπιστες κοστολογικές πληροφορίες, οι οποίες αποτελούν το τελικό προϊόν της Λογιστικής Κόστους. Πρόκειται για οικονομικής και μη φύσεως πληροφορίες, οι οποίες σχετίζονται με την ανάλυση του κόστους λειτουργίας της επιχείρησης, του κόστους λειτουργίας των επιμέρους τμημάτων, του κόστους πωληθέντων, του κόστους διοίκησης κ.ά.

Η Λογιστική Κόστους θεωρείται γενικά η διαδικασία προσδιορισμού του κόστους για τη λήψη ορθολογικών αποφάσεων. Στη σύγχρονη βιβλιογραφία, όμως, δεν επικρατεί ομοφωνία αναφορικά με τον ορισμό της Λογιστικής Κόστους. Σύμφωνα με το Ελληνικό Γενικό Λογιστικό Σχέδιο (Ε.Γ.Λ.Σ), Λογιστική Κόστους είναι η διαδικασία που ακολουθείται για τον προσδιορισμό του κόστους ενός αγαθού, μιας υπηρεσίας, μιας δραστηριότητας ή μιας λειτουργίας.

«Λογιστική Κόστους είναι ο επιστημονικός κλάδος ο οποίος περιλαμβάνει τις αρχές, τους κανόνες, τις μεθόδους και τις τεχνικές συγκέντρωσης, κατάταξης, καταγραφής, καταλογισμού και προσδιορισμού του κόστους απόκτησης και χρησιμοποίησης οικονομικών πόρων, καθώς και του κόστους παραγωγής ενός αγαθού ή μιας παραγωγικής διαδικασίας.» (Καζαντζής, Σώρρος, 2009)

«Κοστολόγηση είναι το σύνολο των συστηματικών εργασιών που αποβλέπει στο να συγκεντρώσουν, να κατατάξουν, να καταγράψουν και να επιμερίσουν κατάλληλα τις δαπάνες, έτσι ώστε να προσδιοριστεί το κόστος των προϊόντων, των υπηρεσιών και των διαδικασιών μιας επιχείρησης.» (Βενιέρης, Κοέν, Κωλέτση, 2005)

Ουσιαστικά, η Κοστολόγηση συνιστά ένα σύστημα συλλογής πληροφοριών σχετικά με κάθε στοιχείο που συμμετέχει στη διαμόρφωση του κόστους παραγωγής του προϊόντος ή των προϊόντων της επιχείρησης.

### Σκοπός και Χρησιμότητα της Κοστολόγησης

Η Λογιστική Κόστους λειτουργεί με απώτερο σκοπό να προμηθεύσει τα στελέχη της επιχείρησης με τις κατάλληλες πληροφορίες, που σχετίζονται με το κόστος, ώστε να είναι σε θέση να προβούν στη λήψη ορθολογικών αποφάσεων. Οι πληροφορίες που παρέχει η Λογιστική Κόστους συμβάλλουν:

- Στον καθορισμό του κόστους των προϊόντων και των υπηρεσιών
- Στη μέτρηση των αποθεμάτων
- Στον προγραμματισμό και τον απολογιστικό έλεγχο του κόστους
- Στην αξιολόγηση της απόδοσης της επιχείρησης
- Στην διαδικασία της λήψης στρατηγικών και λειτουργικών αποφάσεων

Οι πληροφορίες που σχετίζονται με το κόστος της επιχείρησης, παίζουν πολύ σημαντικό ρόλο για αυτή και συγκεκριμένα για την επιβίωση της. Για τη λήψη ορθολογικών αποφάσεων τα στελέχη των επιχειρήσεων έχουν ανάγκη από ακριβείς πληροφορίες σχετικά με το κόστος των προϊόντων, προκειμένου να εντοπίσουν ποια από αυτά είναι κερδοφόρα και ποια όχι, και να αναγνωριστούν οι πηγές των κερδών της επιχείρησης. Σε διαφορετική περίπτωση, είναι πιθανός ο κίνδυνος της συνέχισης της παραγωγής ενός ζημιογόνου προϊόντος και η διακοπή ενός κερδοφόρου.

Συνεπώς, κρίνεται απαραίτητο για τις επιχειρήσεις, να γνωρίζουν το κόστος των νέων προϊόντων και υπηρεσιών, το κόστος βελτίωσης καθώς και το κόστος ανάπτυξης νέων τρόπων παραγωγής προϊόντων ή προσφοράς υπηρεσιών. Οι προσφερόμενες πληροφορίες, μπορούν να χρησιμοποιηθούν προκειμένου να καθορισθούν οι τιμές, να αλλάξει η προσφορά, έτσι ώστε να αυξηθεί η κερδοφορία και να καθορισθούν νέες μέθοδοι μάρκετινγκ και νέα κανάλια διανομής. Απώτερος σκοπός της Λογιστικής Κόστους είναι να συμβάλλει:

- ✓ Στον αποτελεσματικό έλεγχο των επιχειρήσεων
- ✓ Στη διοίκηση του κόστους των επιχειρήσεων

- ✓ Στη δημιουργία και ενίσχυση της κατανόησης της σημαντικότητας του κόστους για την ευημερία της επιχείρησης
- ✓ Στην αύξηση της κοστολογικής ευαισθησίας των στελεχών της επιχείρησης

Συμπερασματικά, η Λογιστική Κόστους ασχολείται με θέματα προσδιορισμού του κόστους και μετράει και αναφέρει τόσο τις χρηματοοικονομικές, όσο και τις μη χρηματοοικονομικές πληροφορίες που σχετίζονται με το κόστος απόκτησης και τη χρησιμοποίηση των διαφόρων πόρων από τις επιχειρήσεις.

Οι επιχειρήσεις χρησιμοποιούν τις πληροφορίες που τους παρέχει η Κοστολόγηση, ανάλογα με το είδος τους και τις ανάγκες τους. Τα στελέχη των επιχειρήσεων ενδιαφέρονται για τις κοστολογικές αυτές πληροφορίες, προκειμένου να λάβουν αποφάσεις, είτε στρατηγικές είτε λειτουργικές, με στόχο τη μείωση του κόστους των προϊόντων και των υπηρεσιών, και τη βελτίωση της αξίας που λαμβάνουν οι πελάτες. Συνεπώς, ένα αποτελεσματικό σύστημα διοίκησης κόστους είναι πολύ σημαντικό για τις επιχειρήσεις, καθώς προσφέρει χρήσιμες πληροφορίες στις διοικήσεις τους. Έτσι, η Λογιστική Κόστους παρέχει πληροφορίες για την απάντηση τριών κρίσιμων ερωτήσεων:

- ❖ Ποιες είναι οι επιδόσεις της επιχείρησης και των επιμέρους δραστηριοτήτων της;
- ❖ Ποια προβλήματα θα πρέπει να προσέξει η επιχείρηση και πώς να ιεραρχήσει την προτεραιότητα επίλυσης τους;
- ❖ Ποια από τις πολλές εναλλακτικές επιλογές επίλυσης ενός προβλήματος ή εκτέλεσης ενός έργου είναι η καλύτερη;

### Ποιοτικά Χαρακτηριστικά των πληροφοριών της Λογιστικής Κόστους

Η Λογιστική Κόστους έχει ως πρωταρχικό σκοπό την παροχή πληροφοριών προς τα στελέχη, τόσο χρηματοοικονομικής όσο και μη χρηματοοικονομικής φύσεως βραχυπρόθεσμου αλλά και μακροπρόθεσμου χαρακτήρα. Αυτές οι πληροφορίες πρέπει, ανεξάρτητα από τη χρησιμοποίησή τους, να είναι χρήσιμες. Για να ισχύει κάτι τέτοιο θα πρέπει αυτές οι πληροφορίες να διαθέτουν τα εξής ποιοτικά χαρακτηριστικά:

- ✚ **Συνάφεια:** Μια πληροφορία διαθέτει το χαρακτηριστικό της συνάφειας, όταν έχει τη δυνατότητα να επιβιώσει ή να μεταβάλλει τις προσδοκίες εκείνου που λαμβάνει μια απόφαση.
- ✚ **Κατανοητότητα:** Οι λογιστικές πληροφορίες πρέπει να γίνονται κατανοητές από τους χρήστες της πληροφορίας, με την προϋπόθεση ότι διαθέτουν μια γενική γνώση της λογιστικής και των επιχειρηματικών και οικονομικών δραστηριοτήτων των επιχειρήσεων, καθώς και τη θέση να μελετήσουν τις πληροφορίες με εύλογη επιμέλεια.
- ✚ **Έγκαιρη πληροφόρηση:** Η έγκαιρη πληροφόρηση σχετίζεται με τη συνάφεια και την αξιοπιστία. Μια αδικαιολόγητη καθυστέρηση στη γνωστοποίηση μιας πληροφορίας, μειώνει τη συνάφεια της πληροφορίας αλλά αυξάνει την αξιοπιστία της και το αντίστροφο.
- ✚ **Συγκρισιμότητα:** Οι λογιστικές πληροφορίες είναι συγκρίσιμες όταν διαφορετικές επιχειρήσεις, οι οποίες πραγματοποιούν ίδια ή παρόμοια λογιστικά γεγονότα, παρουσιάζουν τα ίδια αποτελέσματα.
- ✚ **Αξιοπιστία:** Για να είναι μια πληροφορία αξιόπιστη, πρέπει να είναι απαλλαγμένη από σφάλματα και προκατάληψη και να αντιπροσωπεύει πιστά αυτό που επιδιώκει να αντιπροσωπεύσει.
- ✚ **Αντικειμενικότητα:** Οι διάφορες λογιστικές μετρήσεις, εκτιμήσεις και τα λογιστικά αποτελέσματα, που προκύπτουν από αυτές, πρέπει να είναι αντικειμενικά και αμερόληπτα. Αμερόληπτες και αντικειμενικές είναι εκείνες οι μετρήσεις οι οποίες είναι απαλλαγμένες από υποκειμενικές κρίσεις και προκαταλήψεις.
- ✚ **Πληρότητα:** Οι λογιστικές καταστάσεις μιας οικονομικής μονάδας πρέπει να περιλαμβάνουν όλες εκείνες τις πληροφορίες (ποσοτικές και ποιοτικές), που θεωρούνται αναγκαίες για τη λήψη ορθολογικών αποφάσεων.

(Πηγές: Καζαντζής, Σώρρος 2009, Βενιέρης κ.α. 2005, Blocher κ.α. 2002, Horngren κ.α. 2000)



### 3.8 Επίβλεψη Λογιστηρίων Επιχειρήσεων

#### Οργάνωση Λογιστηρίου

Προϋπόθεση για την αποτελεσματική λειτουργία του λογιστηρίου είναι η ορθή οργάνωση του. Σαν στόχο έχει την πληρέστερη αξιοποίηση του προσωπικού και των διαθέσιμων τεχνικών μέσων, την εξοικονόμηση χρόνου και την τελειότερη διεξαγωγή των λογιστικών εργασιών. Απαραίτητος όρος για την ομαλή λειτουργία του λογιστηρίου είναι η αρμονική συνεργασία και ο συντονισμός των δραστηριοτήτων του.

Οργάνωση λογιστηρίου είναι η διαδικασία που προσδιορίζει και ομαδοποιεί τη λογιστική εργασία ώστε η εκτέλεση της από τους ανθρώπους και τα μέσα που διαθέτει το λογιστήριο να γίνεται εύρυθμα, αποδοτικά και εντός των προθεσμιών που τίθενται από την φορολογική νομοθεσία.

#### Προβλήματα διάρθρωσης οργανωτικού σχεδίου

Μια επιχείρηση για να έχει επιτυχία χρειάζεται να έχει καταρτίσει ένα καλό οργανωτικό σχέδιο. Σε αυτό το σχέδιο, βασίζεται η διαδικασία οργάνωσης του λογιστηρίου. Ο οργανωτής/λογιστής καλείται μέσα από το οργανωτικό σχέδιο να δώσει λύσεις στα προβλήματα που παρουσιάζονται για την επίτευξη των προκαθορισμένων στόχων του. Τα κυριότερα προβλήματα που απασχολούν τον οργανωτή παρουσιάζονται παρακάτω:

- Ο προσδιορισμός του εύρους των διαδικασιών του λογιστηρίου.
- Η αποφυγή απώλειας χρόνου άσκοπης ή διπλής εργασίας.
- Η μείωση των οικονομικών κινδύνων.
- Η τοποθέτηση προσωπικού με ειδικές γνώσεις και δεξιότητες.
- Καλύτερη κατανομή της εργασίας και ο προσδιορισμός των καθηκόντων κάθε υπαλλήλου.
- Καθορισμός των ορίων ευθύνης του καθενός.
- Η αύξηση της απόδοσης και της ποιότητας της εργασίας.
- Η εκπόνηση σαφών και λεπτομερών οδηγιών προς το προσωπικό.

- Η τήρηση των προθεσμιών περάτωσης των φορολογικών, λογιστικών και λοιπών εργασιών.
- Η φροντίδα για εκπαίδευση του προσωπικού στις νέες τεχνολογίες που αφορούν το λογιστήριο.
- Η απρόσκοπτη επικοινωνία και συνεργασία του λογιστηρίου με τα άλλα τμήματα.

(Ροδοσθένους Μ., 2004)

### Λειτουργικές βαθμίδες οργάνωσης λογιστηρίου

Κάθε επιχείρηση ως ξεχωριστή οντότητα παρουσιάζει ιδιαιτερότητες ως προς (i) το είδος και τη φύση της, (ii) τον τρόπο σύνθεσης του κύκλου εργασιών της, (iii) την προοπτική διεύρυνση του οικονομικού μεγέθους και της παραγωγικής και συναλλακτικής έκτασης του κύκλου αυτού. Ο λογιστής/οργανωτής υποχρεούται να γνωρίζει τις ιδιαιτερότητες της επιχείρησης, ώστε να πετύχει το σκοπό του. Το έργο της οργάνωσης διαμερίζεται σε εργασίες, οι οποίες αποσκοπούν στον ίδιο στόχο. Οι μορφές εκτέλεσης του οργανωτικού έργου καθορίζονται από ένα είδος διαδικασίας/λειτουργίας της οποίας οι βαθμίδες είναι οι παρακάτω:

- α) Χωροθέτηση του λογιστηρίου.
- β) Οργάνωση των δικαιολογητικών εγγράφων.
- γ) Επιλογή και εφαρμογή του καταλληλότερου λογιστικού συστήματος.
- δ) Κατάρτιση του σχεδίου λογαριασμών.
- ε) Προγραμματισμός για την προμήθεια, συμπλήρωση και έγκαιρη υποβολή φορολογικών και λοιπών εντύπων στο Δημόσιο.
- στ) Κατάρτιση προγράμματος ταμειακής κίνησης.
- ζ) Ανθρώπινο δυναμικό και η οργάνωση της εργασίας του.
- η) Επιλογή του κατάλληλου εξοπλισμού.
- θ) Διαδικασία της μηχανογράφησης.

Η επίβλεψη του λογιστηρίου μιας επιχείρησης είναι κάτι πιο περίπλοκο από ότι φαίνεται καθώς δεν αποτελείται μόνο από την οργάνωση αυτού. Το έργο του οργανωτή δεν αρκείται μόνο στην οργάνωση των δικαιολογητικών εγγράφων, των λογιστικών βιβλίων και συστημάτων ή την μηχανογράφηση λογιστηρίου. Ο οργανωτής πρέπει να φροντίζει για τον σωστό συντονισμό των λογιστικών

εργασιών, των ανθρώπων που τις εκτελούν, την συμμόρφωση στις οδηγίες του, ώστε να επιτευχθεί η ορθή λειτουργία του λογιστηρίου. (Ροδοσθένους Μ., 2004)

### Προσωπικό και ανάθεση εργασιών

Για να αξιοποιηθεί σωστά το ανθρώπινο δυναμικό του λογιστηρίου, ο υπεύθυνος λογιστής θα καταρτίσει ένα οργανωτικό σχέδιο, το οποίο θα αντικατοπτρίζει τις ικανότητες του λογιστή, προκειμένου να επιτύχει τους στόχους της οργάνωσης του λογιστηρίου χρησιμοποιεί μεθόδους αξιολόγησης δυνατοτήτων και προτύπων διοικητικής πρακτικής. Για την κάλυψη των θέσεων του λογιστηρίου κάνει πρόσληψη προσωπικού αφού εξακριβώσει τα προσόντα τους. Για την εξακρίβωση των προσόντων χρησιμοποιεί τις παρακάτω μεθόδους:

- Τις συνεντεύξεις, όπου ο υπεύθυνος εκτιμά αν ο υποψήφιος πληρή τις απαραίτητες προϋποθέσεις για την κάλυψη της συγκεκριμένης θέσης ή
- Τα τεστ και τα ερωτηματολόγια με τα οποία γίνεται η εξακρίβωση των ικανοτήτων των υποψηφίων.

Σημαντικό προσόν ενός υποψηφίου για την πρόσληψη του είναι η επαγγελματική εμπειρία του. Επομένως, κατά την πρόσληψη είναι απαραίτητο να γίνεται η εξακρίβωση της εμπειρίας που αναφέρει για τέτοιου είδους θέση. Για θέσεις που δεν απαιτούνται ιδιαίτερες γνώσεις λογιστικής μπορεί η ανάθεση των εργασιών αυτών να γίνει σε προσωπικό με γενικές γνώσεις λογιστικής και μικρή επαγγελματική εμπειρία. (Γεωργακλής Π., 2014)

### Εποπτεία προσωπικού

Στις μεγάλες επιχειρήσεις, οι υπεύθυνοι λογιστηρίου δημιουργούν διάφορα τμήματα ανάλογα με τις εργασίες που γίνονται. Τα τμήματα αυτά, για να διευκολύνεται η επικοινωνία τους, χωρίζονται σε ομάδες από έναν έως τέσσερις, με αλληλεξάρτηση και αλληλεπίδραση μεταξύ τους, με κοινή αίσθηση τον κοινό σκοπό. Ο υπεύθυνος λογιστής καθορίζει το είδος της εργασίας που θα αναλάβει κάθε μέλος της ομάδας, όπως επίσης και την μέθοδο εκτέλεσης και του χρόνου ολοκλήρωσης. Επίσης, προσδιορίζει τον τρόπο συμπεριφοράς και τα όρια της ευθύνης τους. Ο αριθμός του ανθρωπίνου δυναμικού καθορίζεται από το μέγεθος του λογιστηρίου, ενώ το μέγεθος του λογιστηρίου καθορίζεται από το μέγεθος και το είδος της επιχείρησης.

Ο οργανωτής ορίζει και τους υπευθύνους των ομάδων αυτών για την επίβλεψη, την καθοδήγηση και τον έλεγχο της εργασίας του προσωπικού των ομάδων. Οι υπεύθυνοι ορίζονται με βάση τα προσόντα τους, όπως επαγγελματική κατάρτιση και φυσικά χαρίσματα. Ο επόπτης έχει σαν κύριο μέλημα του, την αύξηση της αποδοτικότητας την ομάδα του μέσα από την συνεργασία, την επικοινωνία και την κατανόηση που θα επιδείξει στα τυχόν προβλήματα τους. Επίσης, ο επόπτης είναι υποχρεωμένος να εξομαλύνει τις τυχόν εντάσεις που θα δημιουργηθούν και να διευθετήσει τις συγκρούσεις και τον λόγο δημιουργίας τους. Τέλος, ο προϊστάμενος (επόπτης) πρέπει να ρυθμίζει και τις σχέσεις των εργαζομένων του με τους εργαζομένους των άλλων ομάδων, ώστε να υπάρχει μια ομαλή λειτουργία του λογιστηρίου.

### Ο Διευθυντής του λογιστηρίου

Την ευθύνη για την οργάνωση του λογιστηρίου έχει ο διευθυντής του, εκείνος εποπτεύει το ανθρώπινο δυναμικό όλου του λογιστηρίου και των τμημάτων που το απαρτίζουν. Ο διευθυντής του λογιστηρίου για να υπάρχει η ομαλή του λειτουργία πρέπει να ασκεί ικανή, αποτελεσματική και ποιοτική διοίκηση. Επίσης, για την σωστή διοίκηση του λογιστηρίου πρέπει να κατέχει τις διοικητικές-ηγετικές ικανότητες όσον αφορά:

- i. Την πρόσληψη των αναγκαίων και κατάλληλων υπαλλήλων όπου κρίνεται απαραίτητο, έτσι ώστε να μην υπάρχει σε κάποιο τμήμα έλλειψη προσωπικού.
- ii. Την γρήγορη αντίληψη των προβλημάτων που προκύπτουν στις εργασίες και στην επίλυση τους.
- iii. Την ικανότητα να επιβλέπει και να συνεργάζεται με τους υφισταμένους του.

Τα παραπάνω έχουν ως κύριο στόχο τους την καλύτερη αξιοποίηση του ανθρωπίνου δυναμικού που διαθέτει και σκοπό την ανάπτυξη των γνώσεων τους, τις ηγετικές ικανότητες τους και τα διοικητικά τους προσόντα.

Ο διευθυντής λογιστηρίου πρέπει να δείξει πειθαρχία και ενδιαφέρον προς τους υπαλλήλους για την ομαλή διεξαγωγή της εργασίας. Επίσης, πρέπει να εκχωρεί εξουσία, να αναθέτει ευθύνες και να δημιουργεί κλίμα εμπιστοσύνης. Για

να επιτευχθεί καλύτερα ο στόχος, πρέπει να παρέχει στους εργαζομένους ευκαιρίες και διάφορα κίνητρα, όπως μπόνους, προαγωγές κ.λπ. Φροντίζει, επίσης, το προσωπικό να αποκτά νέες γνώσεις και δεξιότητες σε νέες μεθόδους εργασίας, νέα συστήματα κ.λπ. Ακόμη, πρέπει να φροντίζει να βρίσκεται κοντά στα προβλήματα των υπαλλήλων του, ατομικά και συλλογικά, και να υπάρχει αμοιβαία εμπιστοσύνη και συναδελφικότητα.

Τέλος, ο διευθυντής πρέπει να αντιλαμβάνεται πότε χρειάζεται να βελτιώσει τον τρόπο που ασκεί το management και πότε την ηγεσία του. Να προσαρμόζει το οργανωτικό σχέδιο του ανθρωπίνου δυναμικού, ανάλογα με τις αλλαγές, εξωτερικές ή εσωτερικές. Να είναι δραστήριος, να έχει ευρύτητα πνεύματος, να ελέγχει τα αποτελέσματα και να λαμβάνει αποφάσεις που αφορούν το λογιστήριο και ευρύτερα της επιχείρησης, έτσι ώστε να δημιουργείται κλίμα εμπιστοσύνης στο πρόσωπο του. (Γεωργακλής Π., 2014)

### 3.9 Outsourcing Λογιστηρίων επιχειρήσεων

Οι εταιρίες παροχής λογιστικών υπηρεσιών έχουν εμπειρία στην ανάληψη εργασιών outsourcing. Έτσι, οι πελάτες εμπιστεύονται τις εργασίες του λογιστηρίου τους σε αυτούς, επιτυγχάνοντας μείωση του κόστους, δηλαδή μειώνοντας έξοδα από μισθούς, δεσμευμένους χώρους, πάγια, τηλέφωνα, αγορά και υποστήριξη προγραμμάτων, αυξήσεις μισθών, έλλειψη εξειδικευμένων υπαλλήλων, απουσίες, άδειες. Οι εργασίες που αναλαμβάνει το λογιστικό γραφείο μέσω outsourcing είναι:

#### Λογιστικές Υπηρεσίες

- α. Σύνταξη καταστατικών και τροποποιήσεων προσωπικών εταιριών.
- β. Συστάσεις / Έναρξη εταιριών ή ατομικών επιχειρήσεων.
- γ. Ενημέρωση και τήρηση βιβλίων όλων των κατηγοριών Α΄ Β΄ και Γ΄ (Μηχανογραφημένα ή Χειρόγραφα).
- δ. Μετατροπές – Συγχωνεύσεις – Λύσεις και εκκαθαρίσεις επιχειρήσεων.
- ε. Σύνταξη και υποβολή δηλώσεων φορολογίας εισοδήματος όλων των τύπων.

- στ. Σύνταξη και υποβολή δηλώσεων φόρου προστιθέμενης αξίας (Φ.Π.Α), φόρου μισθωτών υπηρεσιών (Φ.Μ.Υ), λοιπών παρακρατούμενων και έμμεσων φόρων.
- ζ. Σύνταξη και υποβολή δηλώσεων φόρου μεγάλης ακίνητης περιουσίας (Φ.Μ.Α.Π).
- η. Παροχή φορολογικών συμβούλων.
- θ. Υπολογισμός Μισθοδοσίας – Διαχείρισης Προσωπικού και διεκπεραίωση πάσης φύσεως εργασιών σχετικά με αυτή (Ο.Α.Ε.Δ, επιθεώρηση εργασίας κλπ.).
- ι. Τη σύνταξη και υποβολή των αναλυτικών περιοδικών δηλώσεων (Α.Π.Δ) του Ι.Κ.Α μέσω internet.
- ια. Σύνταξη οικονομοτεχνικών μελετών.
- ιβ. Σύνταξη και υποβολή προσφυγών και ενστάσεων για φορολογικές – εργασιακές και ασφαλιστικές διαφορές.

### **Φορολογικές Υπηρεσίες**

- α. Φορολογικός προληπτικός έλεγχος τρέχουσας και προηγούμενων χρήσεων για την άρτια αντιμετώπιση των ελεγκτικών μηχανισμών.
- β. Σύνταξη και υποβολή της δήλωσης φόρου ακίνητης περιουσίας.
- γ. Στρατηγική αντιμετώπισης των αντικειμενικών κριτηρίων και εν γένει όλων των φοροεισπρακτικών επιδρομών.
- δ. Φορολογικές συμβουλές στον επιχειρηματία.
- ε. Σύνταξη και υποβολή όλων των δηλώσεων Φ.Π.Α και σχετικών καταστάσεων.
- στ. Σύνταξη και υποβολή όλων των δηλώσεων παρακρατούμενων φόρων.
- ζ. Σύνταξη και υποβολή της ετήσιας δήλωσης φορολογίας εισοδήματος.
- η. Σύνταξη και υπογραφή οικονομικών καταστάσεων και ενοποιημένων ισολογισμών σύμφωνα με τα ελληνικά ή τα διεθνή λογιστικά πρότυπα.
- θ. Υποβολή σε Δ.Ο.Υ όλων των φορολογικών δηλώσεων.
- ι. Θεώρηση βιβλίων και στοιχείων.
- ια. Υποβολή σε Νομαρχίες, Επιμελητήρια κλπ., όλων των απαραίτητων εταιρικών εγγράφων.

**ιβ.** Υποβολή σε Επιθεώρηση Εργασίας, Ο.Α.Ε.Δ, Ασφαλιστικούς οργανισμούς, όλων των δικαιολογητικών που απαιτούνται.

Το outsourcing αποτελεί πλέον πρακτική για πολλές μικρές αλλά και μεγάλες επιχειρήσεις, αφού παρέχει τη δυνατότητα σε αυτές να επωφεληθούν αγοράζοντας λογιστικές υπηρεσίες. Έτσι, εκτός από το μειωμένο κόστος, ελαττώνεται το ρίσκο, βελτιώνεται η παραγωγικότητα, ενώ περιορίζονται οι ευθύνες των επιχειρηματιών και των εργαζομένων σε αυτές. Ειδικά στο χώρο της λογιστικής και λόγω των εξειδικευμένων γνώσεων που απαιτούνται και τις συνεχής αλλαγές του φορολογικού συστήματος το outsourcing μπορεί να αποτελέσει ιδανική λύση για μια επιχείρηση, καθώς θα λύσει πολλά προβλήματα και θα βελτιώσει ποιοτικά και ποσοτικά την παραγωγικότητα. (Γρηγορούδης, Σίσκος, 2000 και Greaver 1999)

## ΚΕΦΑΛΑΙΟ 4<sup>ο</sup>: ΈΡΕΥΝΑ ΣΕ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ ΓΙΑ ΤΙΣ ΠΑΡΕΧΟΜΕΝΕΣ ΣΕ ΑΥΤΟΥΣ ΛΟΓΙΣΤΙΚΕΣ ΚΑΙ ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΕΣ ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ

### 4.1 ΓΕΝΙΚΑ ΓΙΑ ΤΗΝ ΕΡΕΥΝΑ

Σκοπός της εργασίας αυτής αλλά και της έρευνας είναι να μελετήσουμε τις επιχειρήσεις του Νομού Θεσσαλονίκης και να διαπιστώσουμε αν οι επιχειρηματίες έχουν συνεργαστεί σε κάποια φάση της λειτουργίας της επιχείρησής τους με έναν Σύμβουλο Επιχειρήσεων και σε τι βαθμό είναι ικανοποιημένοι από τις επιχειρήσεις που τους παρείχαν όσο αφορά τα λογιστικά και χρηματοοικονομικά. Επίσης, η συλλογή των συγκεκριμένων δεδομένων που απαιτούνται για την διεξαγωγή της έρευνας, δεν με δυσκόλεψε ιδιαίτερα αφού είχα την βοήθεια κάποιων ανθρώπων που μέσω των γνωριμιών τους κατάφεραν και προώθησαν το ερωτηματολόγιο μου στους επιχειρηματίες όλου του νομού.

Ειδικότερα, μέσω της έρευνας που έκανα προσπάθησα να καταγράψω πρώτα από όλα κάποια γενικά στοιχεία που αφορούσαν τις επιχειρήσεις του Νομού Θεσσαλονίκης, και στην συνέχεια να καταγράψω ποιους από τους επιχειρηματίες απευθύνθηκαν σε κάποιον Σύμβουλο Επιχειρήσεων και να συλλέξω στοιχεία που αφορούν την ικανοποίησή τους από αυτές τις υπηρεσίες και σε τι βαθμό. Τέλος, η έρευνα είναι μια μεγάλη ευκαιρία για την σύνθεση και αξιοποίηση των γνώσεων μου που αποκτήθηκαν καθ' όλη την διάρκεια της φοίτησής μου.

Η παρούσα έρευνα κατατάσσεται στις περιγραφικές έρευνες, με τη χρήση του ερωτηματολογίου, δεδομένου ότι επιθυμούμε να αποτυπώσουμε τα χαρακτηριστικά μιας δεδομένης κατάστασης.



## 4.2 ΕΡΕΥΝΗΤΙΚΟΙ ΣΤΟΧΟΙ ΚΑΙ ΕΡΩΤΗΜΑΤΑ

Στην εργασία αυτή υπάρχουν δύο βασικοί στόχοι τους οποίους και θα ερευνήσουμε μέσω του ερωτηματολογίου. Ο πρώτος στόχος είναι να διαπιστώσουμε αν η ύπαρξη συμβούλων επιχειρήσεων είναι χρήσιμη και κατά πόσο οι επιχειρηματίες, πέραν της συνεργασίας τους με τους λογιστές τους, αποφασίζουν να συνεργαστούν με κάποιον σύμβουλο για θέματα που αφορούν τα λογιστικά και χρηματοοικονομικά. Ο δεύτερος στόχος είναι να διαπιστώσουμε αν είναι ικανοποιημένοι από αυτές τις υπηρεσίες οι επιχειρηματίες, σε τι βαθμό και αν θα ξανά επέλεγαν κάποια συνεργασία στο μέλλον.

## 4.3 ΜΕΘΟΔΟΛΟΓΙΑ ΤΗΣ ΕΡΕΥΝΑΣ

Μια από τις πιο διαδεδομένες μεθόδους που χρησιμοποιείται στις έρευνες είναι το ερωτηματολόγιο. Είναι ένας βολικός και απλός τρόπος συλλογής πληροφοριών, μέσω του οποίου ο ερευνητής συγκεντρώνει τις απαντήσεις που χρειάζεται, ώστε να εξαγάγει τα συμπεράσματα του. Με αυτήν την μέθοδο είναι πιο εύκολη η διανομή καθώς μπορεί κάποιος να στείλει το ερωτηματολόγιο είτε ταχυδρομικός είτε ηλεκτρονικά μέσω email.

Το ερωτηματολόγιο το οποίο συντάξα συνοδεύεται από μια επιστολή στην οποία αναγράφεται ο λόγος για τον οποίο επιθυμώ να συμπληρώσει ο κάθε επιχειρηματίας το ερωτηματολόγιο μου. Παράλληλα με τον λόγο αυτό, στην επιστολή αναφέρεται ότι όλα τα στοιχεία είναι άκρως εμπιστευτικά και θα χρησιμοποιηθούν καθαρά και μόνο για την διεκπεραίωση της πτυχιακής μου εργασίας, κάτι το οποίο θα προσέξουν οι περισσότεροι και θα το αξιολογήσουν θετικά ώστε να μπορέσω να συλλέξω όσες περισσότερες απαντήσεις είναι εφικτό.

Για την διανομή του ερωτηματολογίου μου απευθύνθηκα σε 4-5 άτομα τα οποία ειδικεύονται στο επάγγελμα του λογιστή. Πιο συγκεκριμένα είναι λογιστές που έχουν αναλάβει τα οικονομικά κάποιων επιχειρήσεων, είτε μεγάλων είτε

μικρών επιχειρήσεων, και οι οποίοι ήταν πρόθυμοι να με βοηθήσουν και να προωθήσουν το ερωτηματολόγιο εκ μέρους μου. Αφού, λοιπόν,μίλησα μαζί τους, τους έστειλα μέσω email το ηλεκτρονικό ερωτηματολόγιο το οποίο είχα ετοιμάσει και εκείνοι με την σειρά τους το προώθησαν στους επιχειρηματίες με τους οποίους συνεργάζονται. Έτσι, άρχισα να συλλέγω τις απαντήσεις και να βλέπω σταδιακά τα στατιστικά δεδομένα να αλλάζουν και να προσαρμόζονται κάθε φορά και διαφορετικά, ανάλογα με τις απαντήσεις που έδινε ο καθένας. Για την συμπλήρωση του ερωτηματολογίου απαιτούνταν περίπου 8 λεπτά από τον χρόνο των επιχειρηματιών. Οι επιχειρηματίες που επιλέχθηκαν να λάβουν μέρος στην έρευνα ήταν επιλογή από το πελατολόγιο των λογιστών με τους οποίους συνεργάστηκα σε πρώτη φάση.

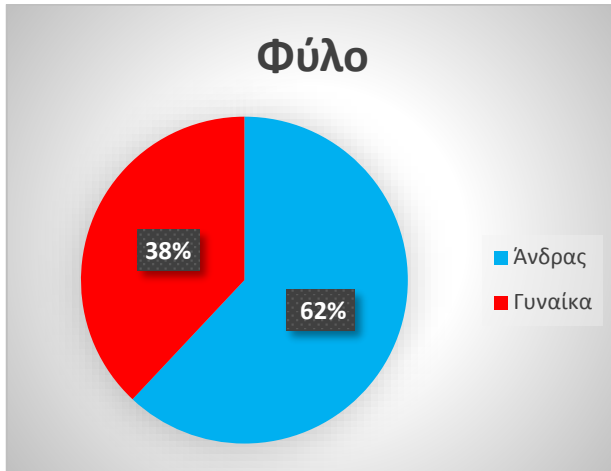
Το δείγμα της έρευνας αποτέλεσαν: οι ιδιοκτήτες και οι υπάλληλοι των επιχειρήσεων, ανάλογα με το ποιος είχε αναλάβει να το συμπληρώσει. Το χρονικό διάστημα που διεξήχθη η έρευνα ήταν από 14 Μαρτίου 2019 έως 15 Μαΐου 2019. Στάλθηκαν 80 ερωτηματολόγια και επιστράφηκαν 50.

#### **4.4 ΠΑΡΟΥΣΙΑΣΗ ΚΑΙ ΣΧΟΛΙΑΣΜΟΣ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΩΝ ΕΡΕΥΝΑΣ**

##### **Περιγραφική Ανάλυση**

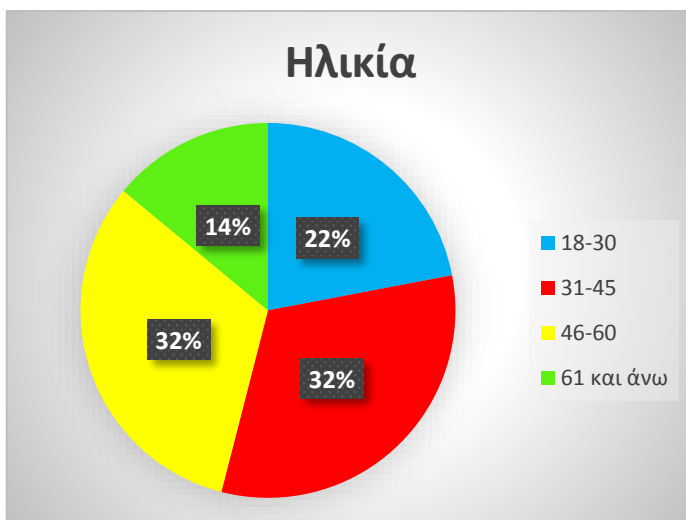
Το ερωτηματολόγιο συμπληρώθηκε συνολικά από 50 επιχειρήσεις. Προτεραιότητα στην έρευνα ήταν να ζητήσουμε κάποιες πληροφορίες που αφορούν τον ερωτώμενο. Πρώτη ερώτηση της έρευνας, λοιπόν, ήταν να διαπιστώσουμε ποιο ήταν το φύλο του ανθρώπου που ξεκίνησε να συμπληρώνει το ερωτηματολόγιο. Η έρευνα έδειξε ότι 31 ερωτηματολόγια συμπληρώθηκαν από Άνδρες και 19 από Γυναίκες. Δηλαδή, βάση ποσοστών το 62% που απάντησαν στις ερωτήσεις ήταν άνδρες και το 38% ήταν γυναίκες.

Βαθμός ικανοποίησης των επιχειρηματιών του Νομού Θεσσαλονίκης από τις παρεχόμενες σε αυτούς λογιστικές και χρηματοοικονομικές υπηρεσίες από τα ιδιωτικά γραφεία συμβούλων.



(Επεξεργασία Πρωτογενών Δεδομένων Επιτόπιας Έρευνας)

Στην συνέχεια κλήθηκαν να δηλώσουν το εύρος της ηλικία τους. Με αυτόν τον τρόπο θέλαμε να ερευνήσουμε πάνω κάτω σε ποιες ηλικίες κυμαίνονται οι επιχειρηματίες που συμμετέχουν στην έρευνα. Σε ισοψηφία ήρθαν οι ηλικίες μεταξύ 31-45 και 46-60, όπου 16 άνθρωποι αντίστοιχα και στις δύο περιπτώσεις δήλωσαν την κατηγορία αυτή, με το ποσοστό να αντιστοιχεί στο 32%. 7 άτομα δήλωσαν ότι είναι από 61 και άνω ή αλλιώς 14%, ενώ μόλις 11 δήλωσαν ότι κυμαίνονται μεταξύ 18-30 που αντιστοιχεί σε ποσοστό 22%.



(Επεξεργασία Πρωτογενών Δεδομένων Επιτόπιας Έρευνας)

Βαθμός ικανοποίησης των επιχειρηματιών του Νομού Θεσσαλονίκης από τις παρεχόμενες σε αυτούς λογιστικές και χρηματοοικονομικές υπηρεσίες από τα ιδιωτικά γραφεία συμβούλων.

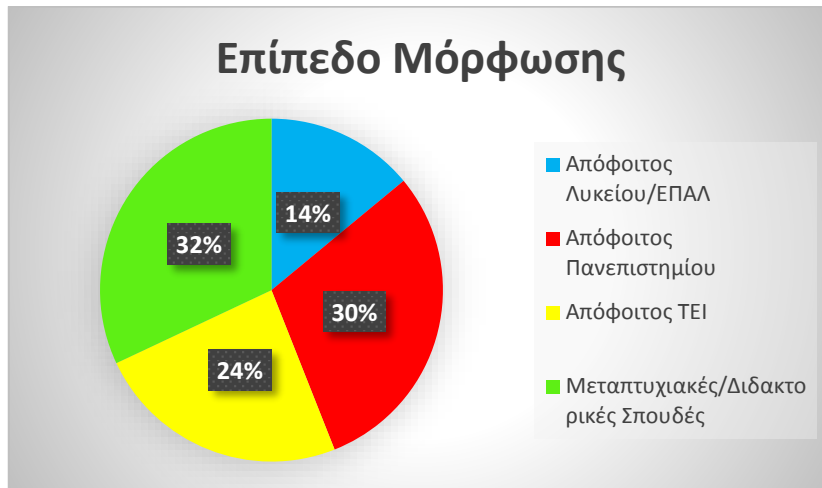
Το επόμενο ερώτημα που θέλαμε να αναλύσουμε είναι η θέση που έχει στην επιχείρηση ο άνθρωπος που συμπλήρωσε το ερωτηματολόγιο. Ήταν ο ίδιος ο ιδιοκτήτης ή κάποιος υπάλληλος που του ανατέθηκε αυτή η δουλειά. Βάση των αποτελεσμάτων διαπιστώθηκε ότι το 48% ή αλλιώς τα 24 άτομα που συμμετείχαν στην έρευνα ήταν οι ίδιοι οι ιδιοκτήτες, ενώ το 52% ή αλλιώς οι 26 επιχειρηματίες ανέθεσαν το ερωτηματολόγιο σε κάποιον υπάλληλο να το συμπληρώσει.



(Επεξεργασία Πρωτογενών Δεδομένων Επιτόπιας Έρευνας)

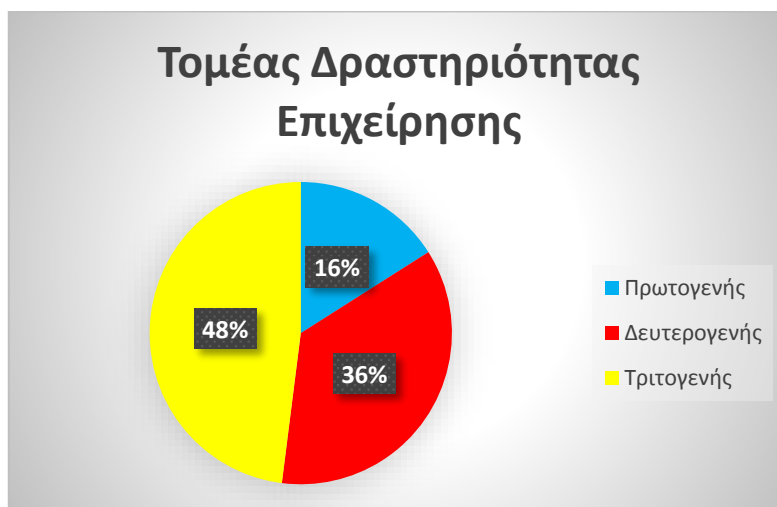
Σειρά τώρα έχει να ερευνήσουμε το επίπεδο μόρφωσης του ιδιοκτήτη/υπαλλήλου που συμμετέχει στην έρευνα. Μόνο το 14% ή αλλιώς 7 άτομα από τους 50 είναι απόφοιτοι Λυκείου/ΕΠΑΛ, δηλαδή έχουν περιορισμένες γνώσεις όσο αναφορά το στοιχείο τους. Το μεγαλύτερο ποσοστό είναι τα άτομα που έχουν κάνει μέχρι και Μεταπτυχιακές/Διδακτορικές σπουδές, δηλαδή 16/50, το οποίο αντιστοιχεί σε ποσοστό 32%. Από εκεί και πέρα, οι τελειόφοιτοι Πανεπιστημίου είναι μόλις 15 άτομα (30%), ενώ μόλις 12 άτομα είναι απόφοιτοι ΤΕΙ (24%).

Βαθμός ικανοποίησης των επιχειρηματιών του Νομού Θεσσαλονίκης από τις παρεχόμενες σε αυτούς λογιστικές και χρηματοοικονομικές υπηρεσίες από τα ιδιωτικά γραφεία συμβούλων.



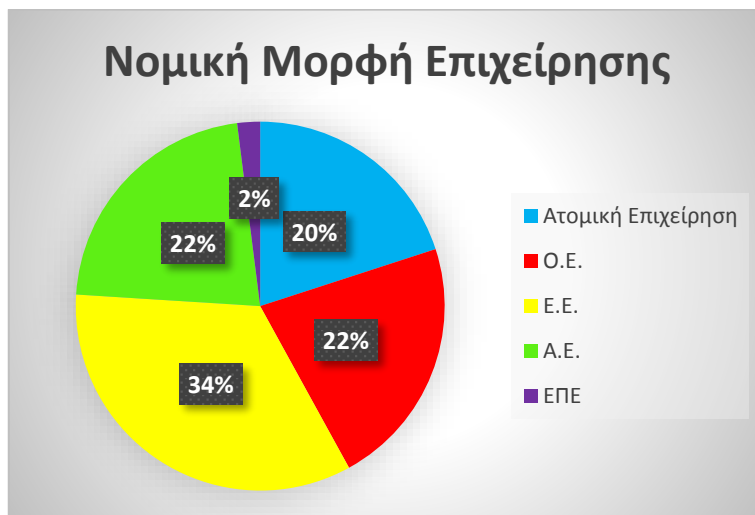
(Επεξεργασία Πρωτογενών Δεδομένων Επιτόπιας Έρευνας)

Δεύτερος στόχος της έρευνας ήταν να μάθουμε κάποιες σημαντικές πληροφορίες που αφορούν την επιχείρηση η οποία συμμετάσχει. Γι' αυτό σειρά έχει να μάθουμε τον τομέα στον οποίο δραστηριοποιείται η κάθε επιχείρηση. Οι τομείς που δραστηριοποιούνται οι επιχειρήσεις είναι μόνο τρεις: Πρωτογενής-Δευτερογενής-Τριτογενής. Στην έρευνα συμμετείχαν με μεγάλο ποσοστό επιχειρήσεις του τριτογενή τομέα, δηλαδή 24/50 ή αλλιώς το 48%. Από τον δευτερογενή τομέα συμμετείχαν 18/50 επιχειρήσεις ή αλλιώς το 36%, ενώ υπήρξαν ελάχιστες από τον πρωτογενή τομέα αφού ήταν μόνο 8/50 ή αλλιώς το 16%.



(Επεξεργασία Πρωτογενών Δεδομένων Επιτόπιας Έρευνας)

Κάθε επιχείρηση βάση του νόμου κατατάσσεται σε μια κατηγορία. Οι βασικές κατηγορίες είναι πέντε: Ατομική-Ομόρρυθμη-Ετερόρρυθμη-Ανώνυμη-Εταιρεία Περιορισμένης Ευθύνης. Στην έρευνα συμμετείχε μόνο 1 της κατηγορίας Ε.Π.Ε. με ποσοστό 2%. Από τις υπόλοιπες κατηγορίες είχαμε ποικιλία συμμετοχής. 10/50 επιχειρήσεις αποτελούν ατομικές επιχειρήσεις με ποσοστό 20%, 11/50 επιχειρήσεις ήταν ομόρρυθμες με ποσοστό 22%, 11/50 ήταν ανώνυμες εταιρίες με ποσοστό 22%, ενώ 17/50 επιχειρήσεις ήταν ετερόρρυθμες με ποσοστό 34%.



(Επεξεργασία Πρωτογενών Δεδομένων Επιτόπιας Έρευνας)

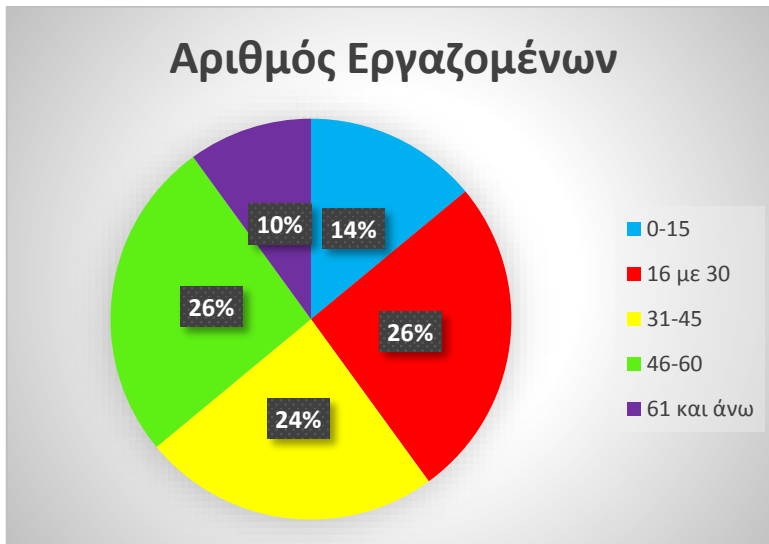
Στη συνέχεια, θέλαμε να ζητήσουμε ως πληροφορία από τους επιχειρηματίες τα χρόνια λειτουργίας της επιχείρησής τους. Διαπιστώσαμε ότι από όλες τις επιχειρήσεις που συμμετείχαν στην έρευνα ελάχιστες επιχειρήσεις έχουν δημιουργηθεί τα τελευταία 8 χρόνια, μόλις 2 επιχειρήσεις που αντιστοιχούν στο 4%. Στην έρευνα συμμετείχαν με το μεγαλύτερο ποσοστό 36%, δηλαδή 18/50 επιχειρήσεις δηλώνουν χρονικό διάστημα λειτουργίας μεταξύ 17-24 χρόνια. 12/50 επιχειρήσεις δηλώνουν χρονικό διάστημα λειτουργίας 25-32 χρόνια, με ποσοστό να αντιστοιχεί στο 24%. Στα διαστήματα 9-16 χρόνια και 33 και άνω έχουμε ισοψηφία, αφού 9/50 επιχειρήσεις αντίστοιχα και στις δύο επιχειρήσεις δήλωσαν αυτά τα χρονικά διαστήματα, με τα ποσοστά να αντιστοιχούν στο 18%.



(Επεξεργασία Πρωτογενών Δεδομένων Επιτόπιας Έρευνας)

Κάθε επιχείρηση για να λειτουργήσει με τον σωστό τρόπο απασχολεί έναν συγκεκριμένο αριθμό εργαζομένων. Στην έρευνα συμμετείχαν λίγες επιχειρήσεις που απασχολούν περισσότερους από 61 υπαλλήλους, 5 επιχειρήσεις είναι αυτές και αντιστοιχούν στο 10%. Με ποσοστό 26%, στο οποίο αντιστοιχούν 13 επιχειρήσεις συμμετείχαν επιχειρήσεις με υπαλλήλους 16-30. Το ίδιο ποσοστό έχουν και οι επιχειρήσεις με υπαλλήλους 46-60. Έπειτα ακολουθεί με 24%, δηλαδή 12 επιχειρήσεις οι οποίες συμμετείχαν και έχουν υπαλλήλους 31-45. Τέλος, οι επιχειρήσεις με υπαλλήλους 0-15 αντιστοιχούν σε ποσοστό 14% και είναι 7/50 επιχειρήσεις που συμμετείχαν στην έρευνα.

Βαθμός ικανοποίησης των επιχειρηματιών του Νομού Θεσσαλονίκης από τις παρεχόμενες σε αυτούς λογιστικές και χρηματοοικονομικές υπηρεσίες από τα ιδιωτικά γραφεία συμβούλων.

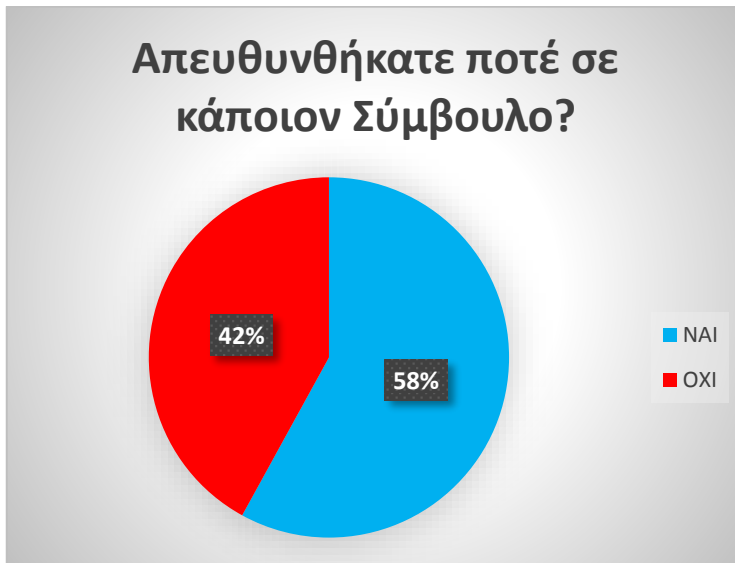


(Επεξεργασία Πρωτογενών Δεδομένων Επιτόπιας Έρευνας)

Τρίτος στόχος του ερωτηματολογίου είναι να ερευνησουμε αν στην διάρκεια λειτουργίας της επιχείρησης χρειάστηκε ποτέ ο επιχειρηματίας να συμβουλευτεί κάποιον Σύμβουλο Επιχειρήσεων που ειδικεύεται στα Λογιστικά και Χρηματοοικονομικά.

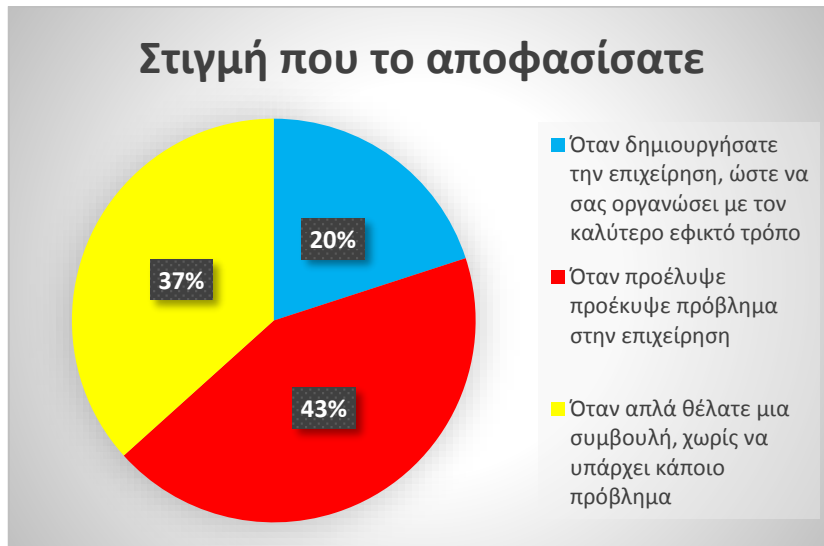
Βάση της έρευνας, λοιπόν, διαπιστώθηκε ότι το 58% ή αλλιώς 30 επιχειρήσεις από τις 50 που συμμετείχαν στην έρευνα συμβουλευτήκαν κάποιον σύμβουλο επιχειρήσεων. Αντίθετα, μόλις το 42% ή αλλιώς 20 επιχειρήσεις δεν χρειάστηκε ή δεν σκέφτηκαν ποτέ το ενδεχόμενο να απευθυνθούν σε έναν σύμβουλο. Και αυτό γίνεται γιατί για τα λογιστικά και χρηματοοικονομικά της επιχείρησης τους συμβουλευόταν μόνο τον λογιστή που έχουν επιλέξει.





(Επεξεργασία Πρωτογενών Δεδομένων Επιτόπιας Έρευνας)

Οι επιχειρήσεις κάποια στιγμή στην διάρκεια λειτουργίας τους αποφάσισαν να απευθυνθούν σε κάποιον σύμβουλο επιχειρήσεων και γι' αυτή την συνεργασία είχαν κάποιον λόγο. Πιο συγκεκριμένα, 13 από τις 30 επιχειρήσεις επέλεξαν αυτή την συνεργασία όταν προέκυψε κάποιο πρόβλημα στην επιχείρηση. Αυτή η αιτία είναι και πιο συχνή από τις περιπτώσεις και αντιστοιχεί στο μεγαλύτερο ποσοστό, δηλαδή στο 43%. Αμέσως επόμενη αιτία και πιο συχνή με ποσοστό 37% ή αλλιώς 11 από τις 30, ήταν όταν απλά οι επιχειρηματίες θέλησαν κάποια συμβουλή από ένα τρίτο πρόσωπο. Λίγες ήταν οι επιχειρήσεις που ζήτησαν συμβουλές από ειδικούς κατά την δημιουργία της επιχείρησής τους ώστε να την δημιουργήσουν με τον καλύτερο εφικτό τρόπο, μόλις 6 στις 30 και αντιστοιχούν σε ποσοστό 20%.

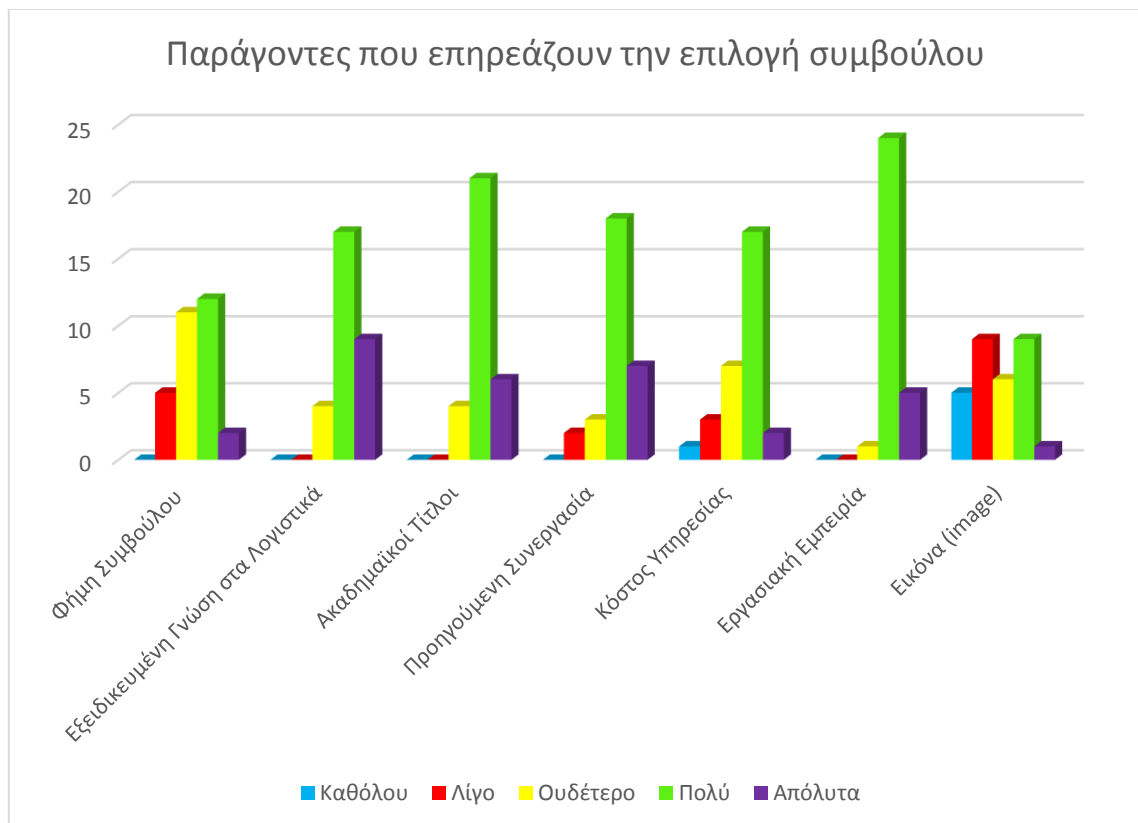


(Επεξεργασία Πρωτογενών Δεδομένων Επιτόπιας Έρευνας)

Για να επιλέξουν οι επιχειρηματίες τον κατάλληλο σύμβουλο πρέπει πρώτα να σκεφτούν βάση ποιων παραγόντων θα τον επιλέξουν. Υπάρχουν πολλοί παράγοντες οι οποίοι μπορούν να επηρεάσουν την απόφασή τους αλλά δεν επηρεάζουν το ίδιο όλοι. Βάση της έρευνας που κάναμε διαπιστώσαμε ότι μεγαλύτερη επιρροή έχει ο παράγοντας εργασιακή εμπειρία, αφού το δήλωσαν 24 στους 30. Φαίνεται ότι είναι πολύ σημαντικό για τους επιχειρηματίες να έχει εμπειρία ο σύμβουλος πάνω στον τομέα του πολλά χρόνια. Δεύτερος, με αριθμό 21/30, έρχεται ο παράγοντας Ακαδημαϊκοί τίτλοι. Αυτό μας δείχνει ότι προτιμούν ανθρώπους που έχουν σπουδάσει, έχουν κάποιους τίτλους παραπάνω, όσο αναφορά τα πτυχία και τα σεμινάρια, καθώς η μόρφωση και η γνώση είναι πολύ σημαντικές για την εξέλιξη των συμβούλων. Στην συνέχεια, οι επιχειρηματίες δίνουν μεγάλη βάση σε προηγούμενη συνεργασία τους με κάποιον σύμβουλο. Θα προτιμήσουν, όπως δήλωσαν 18/30, εκείνον με τον οποίο έχουν ξανά συνεργαστεί και γνωρίζουν την δουλειά και την αποδοτικότητα του και δύσκολα θα εμπιστευτούν κάποιον καινούριο για εκείνους. Διαπιστώθηκε από την έρευνα ότι ο παράγοντας του κόστους υπηρεσίας και η εξειδικευμένη γνώση στα λογιστικά είναι εξίσου σημαντικά για τους επιχειρηματίες αφού και στις δύο περιπτώσεις το επέλεξαν 17/30. Επιλέγουν βάση του κόστους, καθώς δεν θέλουν ούτε να αδικήσουν την δουλειά του συμβούλου αλλά και ούτε να τους στοιχήσει μια περιουσία η συμβουλή που θα ζητήσουν, ενώ αντίστοιχα ενδιαφέρονται

Βαθμός ικανοποίησης των επιχειρηματιών του Νομού Θεσσαλονίκης από τις παρεχόμενες σε αυτούς λογιστικές και χρηματοοικονομικές υπηρεσίες από τα ιδιωτικά γραφεία συμβούλων.

αρκετά και για το αν ο σύμβουλος έχει κάποια εξειδικευμένη γνώση στα λογιστικά, αφού αυτό είναι υπέρ του διότι θα γνωρίζει το κάτι παραπάνω και θα μπορεί να προτείνει και κάτι επιπλέον. Λιγότεροι από τους μισούς, μόλις 12/30, ήταν εκείνοι που δήλωσαν ότι τους ενδιαφέρει η φήμη που έχει στην αγορά ο σύμβουλος που θα επιλέξουν για την συνεργασία τους, ενώ ελάχιστοι ήταν αυτοί που έδειξαν να ενδιαφέρονται για την εικόνα (image) του συμβούλου, οι οποίοι ήταν μόνο 9/30.

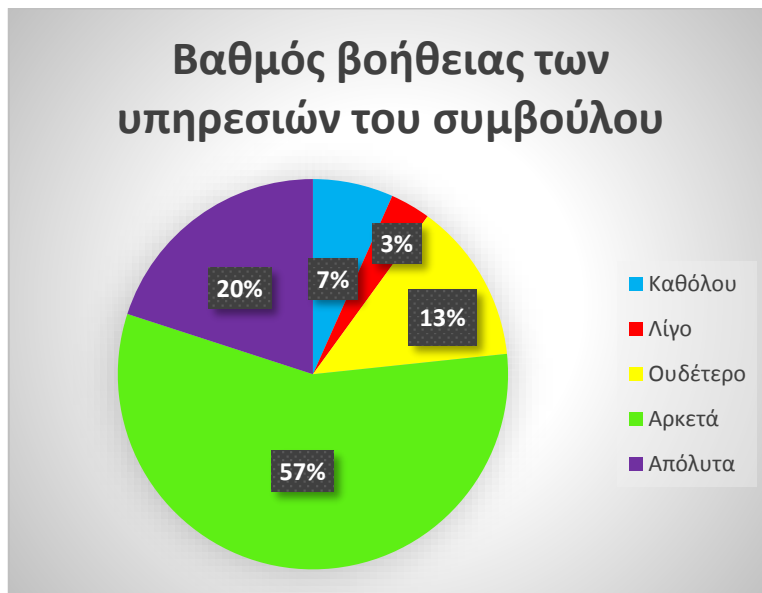


(Επεξεργασία Πρωτογενών Δεδομένων Επιτόπιας Έρευνας)

Παραπάνω αναλύσαμε τους παράγοντες που επηρέασαν την απόφαση των επιχειρηματιών ως προς την επιλογή του συμβούλου. Όμως το ερώτημα είναι αν και κατά πόσο βοήθησαν οι υπηρεσίες που τους παρείχαν οι σύμβουλοι ως προς την ομαλή και σωστή λειτουργία του λογιστηρίου. Το μεγαλύτερο ποσοστό των επιχειρηματιών δήλωσαν ότι τους βοήθησαν αρκετά. Το ποσοστό είναι 57% και αντιστοιχεί σε 17 επιχειρήσεις από τις 30. Απόλυτα δήλωσαν 6 στις 30 με το ποσοστό να φτάνει στο 20%. Με μικρή διαφορά ήρθαν οι περιπτώσεις καθόλου-

Βαθμός ικανοποίησης των επιχειρηματιών του Νομού Θεσσαλονίκης από τις παρεχόμενες σε αυτούς λογιστικές και χρηματοοικονομικές υπηρεσίες από τα ιδιωτικά γραφεία συμβούλων.

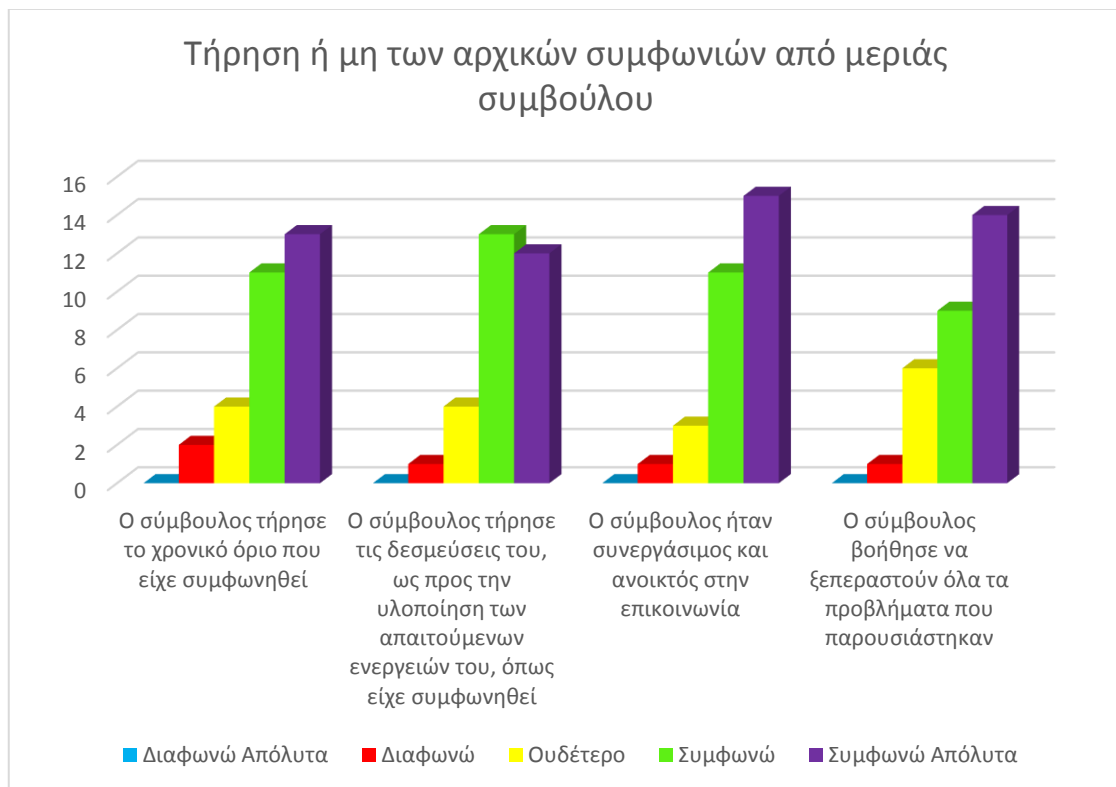
λίγο-ουδέτερο. Μόλις 4 επιχειρήσεις δήλωσαν ουδέτερη κατάσταση με ποσοστό 13%, 2 επιχειρήσεις δήλωσαν ότι οι υπηρεσίες του συμβούλου δεν βοήθησαν καθόλου με το ποσοστό να φτάνει το 7%, ενώ μόνο το 3% ή αλλιώς μόνο 1 επιχείρηση δήλωσε ότι οι υπηρεσίες του βοήθησαν λίγο.



(Επεξεργασία Πρωτογενών Δεδομένων Επιτόπιας Έρευνας)

Στην διάρκεια της συνεργασίας του επιχειρηματία με τον σύμβουλο είναι φυσικό κάποια στιγμή να δημιουργηθούν και κάποιες δυσάρεστες εξελίξεις. Και στις τέσσερις προτάσεις που αναφέρονται στο παρακάτω γράφημα, φαίνεται ότι οι επιχειρηματίες συμφώνησαν σε μεγάλο βαθμό με τις προτάσεις που αναφέραμε και δεν είχαν κάποιο ιδιαίτερο πρόβλημα στην συνεννόηση τους με τον σύμβουλο και αυτό σημαίνει ότι σχεδόν σε όλες τις περιπτώσεις η συνεργασία κύλισε χωρίς προβλήματα. Πιο συγκεκριμένα, μόνο 2/30 διαφώνησαν με το ότι ο σύμβουλος τήρησε το χρονικό όριο που είχε συμφωνηθεί, δηλαδή φαίνεται ότι ελάχιστοι είχαν πρόβλημα με τον σύμβουλο και αυτό είναι θετικό γιατί μας δείχνει ότι στην πλειοψηφία τους οι σύμβουλοι τηρούν τα χρονικά όρια που τους θέτουν οι επιχειρηματίες. Μόλις 1/30 επιχειρηματίες έχει διαφωνήσει με το γεγονός ότι ο σύμβουλος τήρησε τις δεσμεύσεις του, ως προς την υλοποίηση των απαιτούμενων ενεργειών του. Οι σύμβουλοι γενικότερα είναι συνεργάσιμοι και

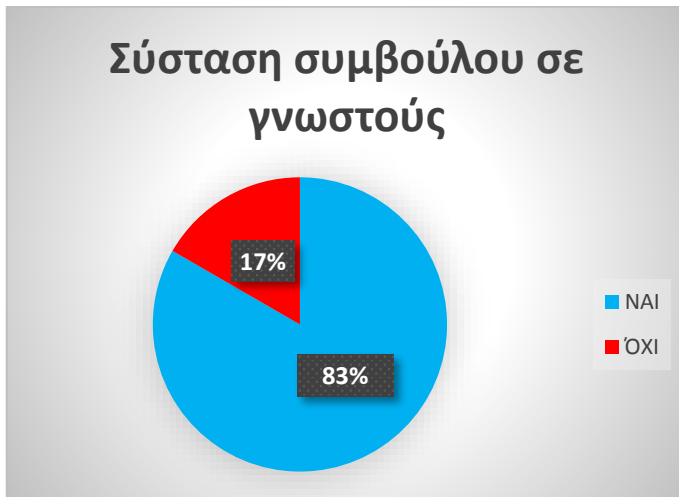
ανοιχτεί στην επικοινωνία. Σε αυτή την περίπτωση βρέθηκε μόνο 1/30 ο οποίος συνεργάστηκε με έναν σύμβουλο που δεν τον χαρακτήριζαν τα παραπάνω που μόλις αναφέραμε. Στόχος του συμβούλου είναι να βοηθήσει να ξεπεραστούν όλα τα προβλήματα που δημιουργήθηκαν στην επιχείρηση. Και πάλι 1/30 επιχειρηματίες δήλωσε ότι συνεργάστηκε με σύμβουλο ο οποίος δεν μπόρεσε να τον βοηθήσει στην αντιμετώπιση όλων των προβλημάτων του.



(Επεξεργασία Πρωτογενών Δεδομένων Επιτόπιας Έρευνας)

Κλείνοντας την τρίτη ενότητα του ερωτηματολογίου, ζητήσαμε από τους επιχειρηματίες να μας πουν αν θα πρότειναν σε γνωστούς τους τον σύμβουλο τον οποίο είχαν επιλέξει οι ίδιοι. Διαπιστώσαμε ότι μόλις το 83% ή αλλιώς 25 στις 30 επιχειρήσεις θα σύστηναν τον σύμβουλο επιχειρήσεων, που είχαν διαλέξει, σε γνωστούς και συνεργάτες καθώς είχαν μείνει ικανοποιημένοι από τις υπηρεσίες τους. Όμως, ένα 17% ή πιο συγκεκριμένα 5 στις 30 επιχειρήσεις δεν θα πρότειναν τον σύμβουλο που εμπιστεύτηκαν σε κάποιον άλλο επιχειρηματία.

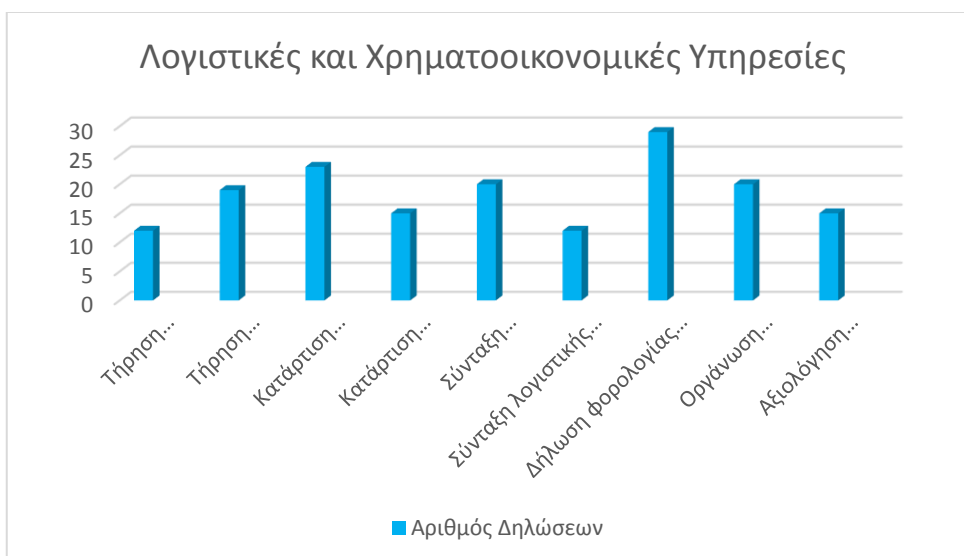
Βαθμός ικανοποίησης των επιχειρηματιών του Νομού Θεσσαλονίκης από τις παρεχόμενες σε αυτούς λογιστικές και χρηματοοικονομικές υπηρεσίες από τα ιδιωτικά γραφεία συμβούλων.



(Επεξεργασία Πρωτογενών Δεδομένων Επιτόπιας Έρευνας)

Στο τέλος του ερωτηματολογίου θέσαμε κάποιες ερωτήσεις που αφορούν τον τέταρτο στόχο αυτής της έρευνας, ο οποίος αφορά και τις λογιστικές και χρηματοοικονομικές υπηρεσίες που παρείχαν οι σύμβουλοι. Δηλαδή ποιες ήταν αυτές, σε τι βαθμό έμειναν ικανοποιημένοι, ή πόσο καλά ενημερωμένοι ήταν οι σύμβουλοι επιχειρήσεων.

Αρχικά, στο διάγραμμα που ακολουθεί φαίνονται τα είδη Λογιστικών και Χρηματοοικονομικών υπηρεσιών που μπορεί να παρέχει ένας Σύμβουλος και φυσικά φαίνονται και τι οι επιλογές των επιχειρηματιών.

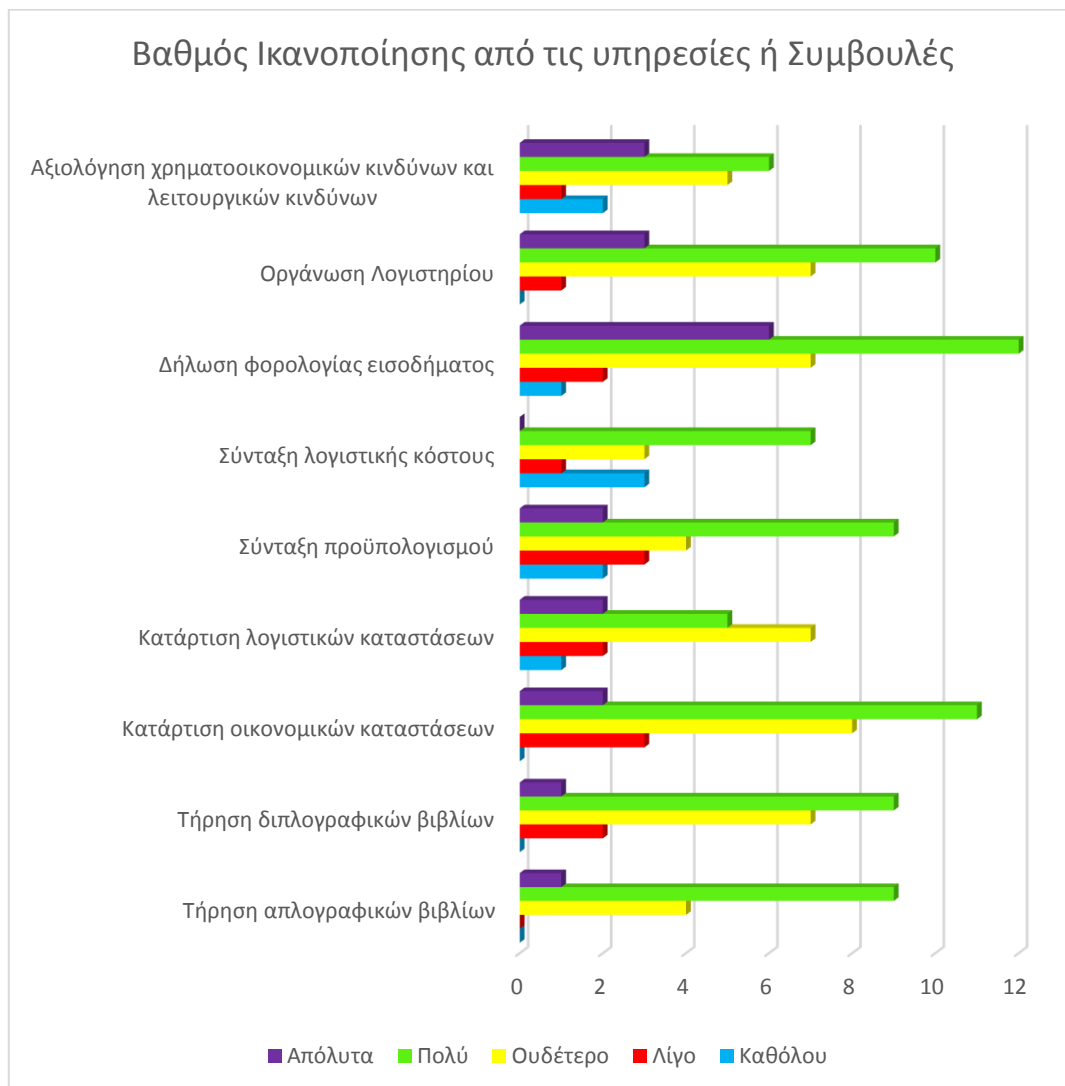


(Επεξεργασία Πρωτογενών Δεδομένων Επιτόπιας Έρευνας)

Όπως φαίνεται και στο παραπάνω διάγραμμα, η πλειοψηφία των επιχειρήσεων επέλεξε να ζητήσει συμβουλές όσο αναφορά την δήλωση φορολογίας εισοδήματος, δηλαδή 29 από τις 30 επιχειρήσεις. Στην συνέχεια, 23 από τις 30 ζήτησαν συμβουλές και καθοδήγηση όσο αναφορά την κατάρτιση οικονομικών καταστάσεων. 20 στις 30 ζήτησαν συμβουλές για την σύνταξη του προϋπολογισμού, όπως, επίσης και για την οργάνωση του λογιστηρίου τους. 19 στις 30 επέλεξαν να συμβουλευτούν έναν ειδικό για την τήρηση των διπλογραφικών τους βιβλίων. Ακολουθούν οι επιχειρήσεις που επέλεξαν να συμβουλευτούν κάποιο τρίτο πρόσωπο για θέματα που αφορούν την κατάρτιση λογιστικών καταστάσεων αλλά και την αξιολόγηση χρηματοοικονομικών και λειτουργικών κινδύνων, και ο αριθμός αυτών είναι 15 στις 30 και για τις δύο περιπτώσεις αντίστοιχα. Τέλος, λιγότερες από τις μισές ήταν οι επιχειρήσεις που θέλησαν να πάρουν συμβουλές που αφορούσαν την τήρηση λογιστικών καταστάσεων αλλά και την σύνταξη λογιστικής κόστους. Μόλις 12 στις 30 επιχειρήσεις αντίστοιχα και στις δύο περιπτώσεις.

Αφού οι ερωτώμενοι μας απάντησαν παραπάνω για ποια είδη Λογιστικών και Χρηματοοικονομικών Υπηρεσιών χρειάστηκαν βοήθεια και συμβουλές, τώρα ήρθε η στιγμή να αναλύσουμε αν και κατά πόσο έμειναν ευχαριστημένοι από τις υπηρεσίες που τους παρείχαν οι σύμβουλοι που επέλεξαν. Σύμφωνα με το γράφημα που φαίνεται παρακάτω διαπιστώσαμε ότι από όλους τους επιχειρηματίες που συμμετείχαν στην έρευνα, η πλειοψηφία τους φαίνεται να είναι ευχαριστημένοι από τις υπηρεσίες που τους παρείχαν. Πιο συγκεκριμένα, οι περισσότεροι δήλωσαν ότι είναι πολύ ευχαριστημένοι από τις αντίστοιχες υπηρεσίες. Αναλυτικά βλέπουμε ότι 9 άτομα δήλωσαν πολύ για την τήρηση των απλογραφικών τους βιβλίων. 9 δήλωσαν πολύ για την τήρηση διπλογραφικών βιβλίων. 11 ήταν εκείνοι που έμειναν πολύ ευχαριστημένοι για την κατάρτιση οικονομικών καταστάσεων, ενώ μόνο 5 για την κατάρτιση των λογιστικών καταστάσεων. 9 δήλωσαν πολύ ευχαριστημένοι για την βοήθεια που δέχθηκαν ως προς την σύνταξη του προϋπολογισμού της εταιρείας τους και μόλις 7 για την σύνταξη της λογιστικής κόστους. Για την δήλωση της φορολογίας εισοδήματος πολύ ευχαριστημένοι έμειναν 12 επιχειρηματίες, ενώ με τις συμβουλές τους για την καλύτερη οργάνωση του λογιστηρίου ευχαριστημένοι πολύ ήταν μόλις οι 10.

Και, φυσικά, για την αξιολόγηση των χρηματοοικονομικών και λειτουργικών κινδύνων ευχαριστημένοι πολύ έμειναν 6 επιχειρηματίες. Η αμέσως επόμενη πιο συνηθισμένη απάντηση είναι η ουδέτερη κατάσταση, δηλαδή οι επιχειρηματίες που δεν έμειναν ούτε απόλυτα ικανοποιημένοι αλλά ούτε και απόλυτα δυσαρεστημένοι. Λίγοι όμως ήταν εκείνοι που έμειναν απόλυτα ευχαριστημένοι από τις υπηρεσίες που τους παρείχαν οι σύμβουλοι. Για εκείνους που δήλωσαν είτε ότι έμειναν λίγο ευχαριστημένοι είτε ότι δεν έμειναν καθόλου ευχαριστημένοι δεν θα αναλύσουμε κάτι σε αυτό το σημείο γιατί στο επόμενο διάγραμμα θα δείτε τους λόγους για τους οποίους δεν ικανοποιήθηκαν και φυσικά υπάρχει και η σχετική ανάλυση.

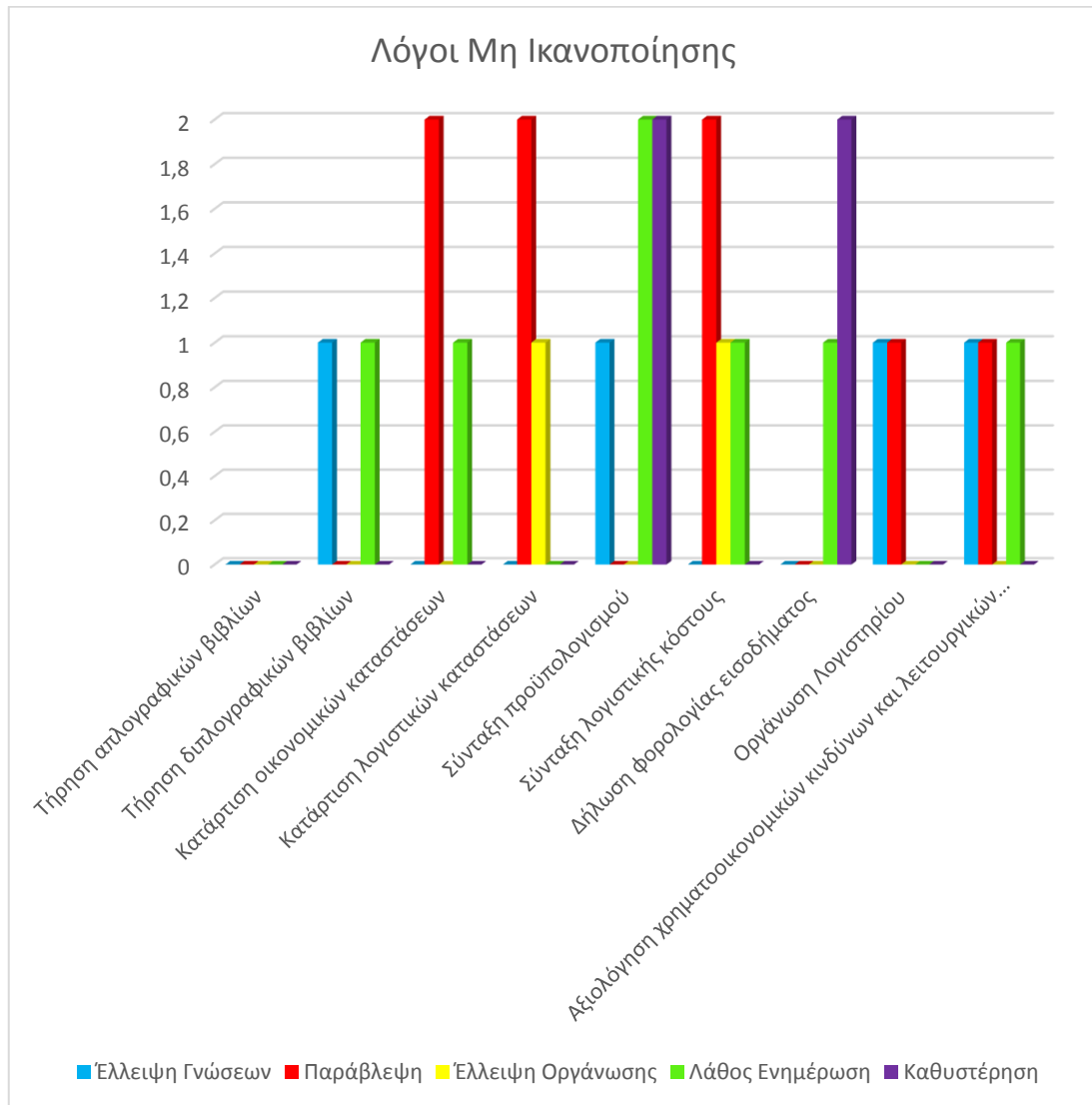


(Επεξεργασία Πρωτογενών Δεδομένων Επιτόπιας Έρευνας)



Στο παραπάνω ερώτημα κάποιοι επιχειρηματίες δήλωσαν ότι δεν ήταν ευχαριστημένοι από κάποιες συμβουλές ή ήταν λίγο ευχαριστημένοι. Ζητήσαμε από αυτούς τους επιχειρηματίες να μας δηλώσουν τον λόγο για τον οποίο δεν έμειναν ευχαριστημένοι. Όπως φαίνεται και στο παρακάτω γράφημα δεν είχαμε καμία απάντηση, που σημαίνει ότι όσοι ζήτησαν συμβουλές για αυτό το θέμα έμειναν απόλυτα ικανοποιημένοι. Στην τήρηση διπλογραφικών βιβλίων βλέπουμε ότι ένας επιχειρηματίας δήλωσε ότι ο σύμβουλος είχε έλλειψη γνώσεων ως προς το θέμα και άλλος ένας δήλωσε ότι δέχθηκε λάθος ενημέρωση. Στην κατάρτιση οικονομικών καταστάσεων δύο επιχειρηματίες δήλωσαν ότι υπήρχε κάποια παράβλεψη από τον σύμβουλο, ενώ μόνο ένας δήλωσε ότι είχε λάθος ενημέρωση. Στην κατάρτιση λογιστικών καταστάσεων ένας επιχειρηματίας δήλωσε ότι ο σύμβουλος χαρακτηρίστηκε από έλλειψη οργάνωσης, ενώ δύο ήταν εκείνοι που δήλωσαν ότι υπήρξε παράβλεψη. Όσο αναφορά την σύνταξη προϋπολογισμού βλέπουμε ότι δυο επιχειρηματίες παρατήρησαν ότι υπήρξε λάθος ενημέρωση, καθώς, επίσης, και άλλοι δύο δήλωσαν καθυστέρηση του συμβούλου για την εκτέλεση της εργασίας αυτής. Ένας ήταν αυτός που κατέθεσε ότι ο σύμβουλος είχε έλλειψη γνώσεων για το κομμάτι αυτό. Για την σύνταξη λογιστικής κόστους βλέπουμε από ένας επιχειρηματίας αντίστοιχα, δήλωσε έλλειψη οργάνωσης του συμβούλου και λάθος ενημέρωση, ενώ δύο ήταν εκείνοι που παρατήρησαν κάποιου είδους παράβλεψη. Για την δήλωση φορολογίας εισοδήματος διαπιστώσαμε ότι δύο επιχειρηματίες ήταν εκείνοι που δήλωσαν καθυστέρηση από μεριάς του συμβούλου, ενώ ένας ήταν αυτός που δέχθηκε λάθος ενημέρωση. Όσο αναφορά τώρα την οργάνωση του λογιστηρίου, ένας επιχειρηματίας δήλωσε ότι ο σύμβουλος είχε έλλειψη γνώσεων πάνω στο θέμα αυτό και ένας ήταν εκείνος που παρατήρησε ότι απλά υπήρχε παράβλεψη του θέματος από τον ίδιο τον σύμβουλο. Τέλος, για την αξιολόγηση χρηματοοικονομικών και λειτουργικών κινδύνων φαίνεται ότι τρεις επιχειρηματίες, ένας αντίστοιχα σε κάθε περίπτωση δήλωσε έλλειψη γνώσεων πάνω στο θέμα, παράβλεψη του θέματος και λάθος ενημέρωση.

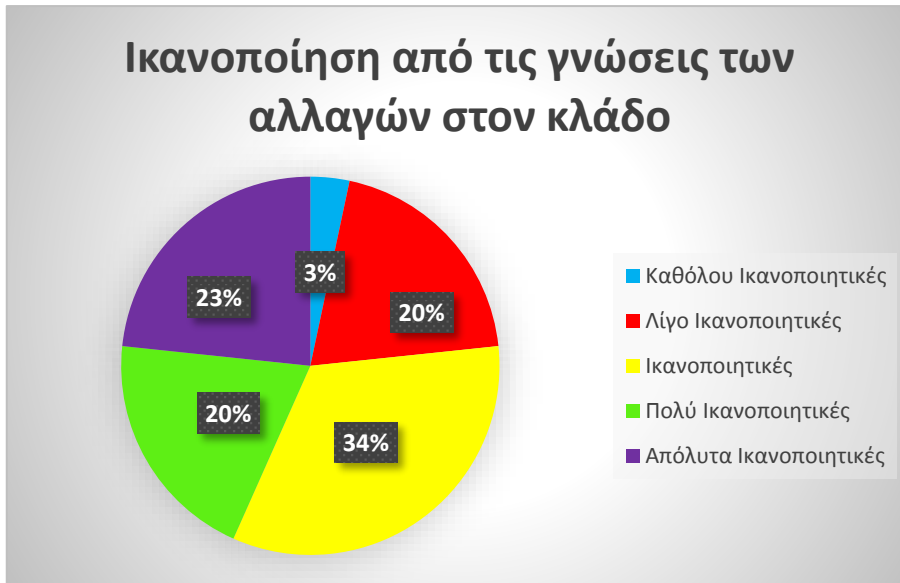
Βαθμός ικανοποίησης των επιχειρηματιών του Νομού Θεσσαλονίκης από τις παρεχόμενες σε αυτούς λογιστικές και χρηματοοικονομικές υπηρεσίες από τα ιδιωτικά γραφεία συμβούλων.



(Επεξεργασία Πρωτογενών Δεδομένων Επιτόπιας Έρευνας)

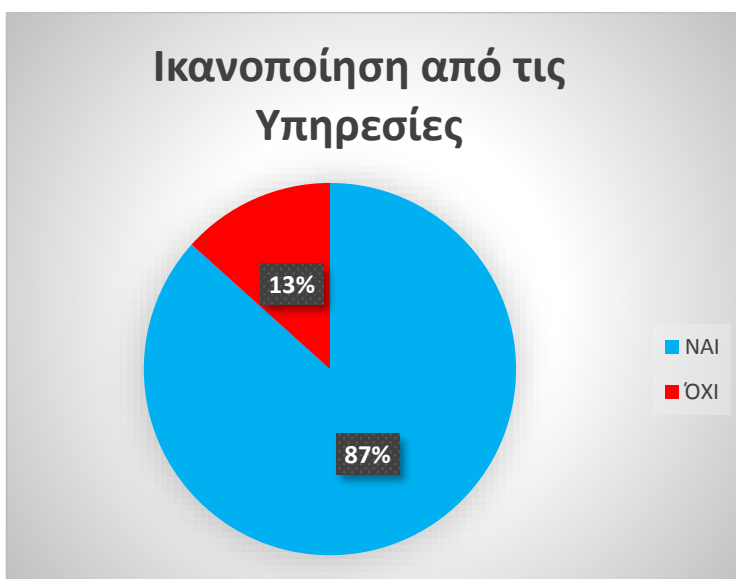
Όλοι οι σύμβουλοι για να μπορούν να ανταπεξέλθουν στα καθήκοντα τους με σωστό και ακριβή τρόπο θα πρέπει να ενημερώνονται συνεχώς για όλες τις αλλαγές που γίνονται πάνω στον κλάδο τους. Έτσι, βλέπουμε ότι ένα 3% δεν ήταν καθόλου ενημερωμένο για τις αλλαγές που έχουν γίνει και αντιστοιχεί σε έναν σύμβουλο. Έξι ήταν οι σύμβουλοι με ποσοστό 20%, οι οποίοι ήταν λίγο ενημερωμένοι, όπως επίσης έξι ήταν και εκείνοι που ήταν πολύ, με ποσοστό 20%. Τα μεγαλύτερα ποσοστά ήταν το 23%, όπου 7 σύμβουλοι ήταν απόλυτα ενημερωμένοι για όλες τις εξελίξεις και αλλαγές που γίνονται στον τομέα τους, ενώ ένα 34% που αντιστοιχεί σε 10 συμβούλους ήταν απλά ικανοποιητικές οι γνώσεις τους πάνω στο θέμα που αναλύσαμε.

Βαθμός ικανοποίησης των επιχειρηματιών του Νομού Θεσσαλονίκης από τις παρεχόμενες σε αυτούς λογιστικές και χρηματοοικονομικές υπηρεσίες από τα ιδιωτικά γραφεία συμβούλων.



(Επεξεργασία Πρωτογενών Δεδομένων Επιτόπιας Έρευνας)

Στη συνέχεια, ζητήσαμε να μας πουν οι επιχειρηματίες αν έμειναν ικανοποιημένοι από τις υπηρεσίες που τους παρείχε ο σύμβουλος. Διαπιστώσαμε ότι το 87%, δηλαδή 26 στους 30 επιχειρηματίες δήλωσαν ότι έμειναν ικανοποιημένοι από τις υπηρεσίες που τους παρείχε ο σύμβουλος. Αντίθετα, το 13% ή αλλιώς 4 στους 30 επιχειρηματίες δήλωσαν ότι δεν έμειναν ικανοποιημένοι.



(Επεξεργασία Πρωτογενών Δεδομένων Επιτόπιας Έρευνας)

Βάση του προηγούμενου ερωτήματος, ζητήσαμε από τους επιχειρηματίες που απάντησαν πριν ότι έμειναν ικανοποιημένοι να μας δηλώσουν και τον βαθμό ικανοποίησης τους. Έτσι, λοιπόν, στην πλειοψηφία τους 11 στους 26 με ποσοστό 42% δήλωσαν ότι είναι πολύ ικανοποιημένοι από τις υπηρεσίες. Απόλυτα ικανοποιημένοι έμεινα οι 7 από τους 26, με ποσοστό 27%, ενώ με ποσοστό 23% έμεινα 6 στους 26 επιχειρηματίες, οι οποίοι δήλωσαν ούτε λίγο ούτε πολύ. Μόλις 8% ή αλλιώς 2 στους 26 δήλωσαν λίγο ικανοποιημένοι, ενώ κανένας δεν δήλωσε ότι δεν έμεινε καθόλου ικανοποιημένος.



(Επεξεργασία Πρωτογενών Δεδομένων Επιτόπιας Έρευνας)

Τέλος, οι επιχειρηματίες δήλωσαν αν θα απευθυνόντουσαν εκ νέου σε κάποιον σύμβουλο επιχειρήσεων. Από τις 30 επιχειρήσεις οι οποίες συνεργάστηκαν στο παρελθόν με κάποιον σύμβουλο επιχειρήσεων, οι 22 δήλωσαν ότι στο μέλλον αν χρειαζόταν θα ξανά επέλεγαν μια τέτοια συνεργασία και αντιστοιχούν σε ποσοστό 73%. Αντίθετα με ποσοστό 27% ή αλλιώς 8 επιχειρήσεις δήλωσαν ότι δεν θα απευθυνόντουσαν εκ νέου σε κάποιον σύμβουλο επιχειρήσεων.

Βαθμός ικανοποίησης των επιχειρηματιών του Νομού Θεσσαλονίκης από τις παρεχόμενες σε αυτούς λογιστικές και χρηματοοικονομικές υπηρεσίες από τα ιδιωτικά γραφεία συμβούλων.



(Επεξεργασία Πρωτογενών Δεδομένων Επιτόπιας Έρευνας)

## ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ

Κατά την συγγραφή της εργασίας, καταφέραμε να αναλύσουμε διάφορους τομείς, τομείς που αφορούν τους επιχειρηματίες, τις επιχειρήσεις, τους συμβούλους επιχειρήσεων αλλά και τις λογιστικές και χρηματοοικονομικές υπηρεσίες που οι σύμβουλοι έχουν την δυνατότητα να παρέχουν.

Μέσω της έρευνας διαπιστώθηκε ότι η Συμβουλευτική Επιχειρήσεων είναι ένας κλάδος πολύ παρεξηγημένος. Οι περισσότεροι πιστεύουν ότι οι σύμβουλοι είναι άνθρωποι οι οποίοι 'καλοπληρώνονται' με σκοπό να κάνουν μια έρευνα την οποία ήδη έχουν κάνει οι επιχειρήσεις που δέχονται αυτού του τύπου τις υπηρεσίες. Όμως, οι σύμβουλοι είναι επαγγελματίες οι οποίοι προσπαθούν να κάνουν, όσο πιο καλά γίνεται, την δουλειά τους. Κάνουν πραγματικές έρευνες σχετικά με την αγορά, το περιβάλλον μιας επιχείρησης αλλά και για την ίδια την επιχείρηση.

Διαπιστώθηκε, βέβαια, ότι η σχέση Συμβούλου-Πελάτη πρέπει να είναι μια σχέση αμοιβαίας εμπιστοσύνης. Και γιατί ο σύμβουλος αναλαμβάνει μια μεγάλη ευθύνη ως προς την επιχείρηση, αφού ένα λάθος μπορεί να στοιχήσει όχι μόνο στον ίδιο αλλά και στον επιχειρηματία, αλλά και γιατί οι επιχειρηματίες τους εμπιστεύονται την τύχη της εταιρείας τους. Ο σύμβουλος επιχειρήσεων, λόγω των γνώσεων και της εμπειρίας που έχει, είναι ο πιο κατάλληλος για την επίλυση τυχόν προβλημάτων που παρουσιάζονται σε μια επιχείρηση. Και ο λόγος που οι επιχειρηματίες απευθύνονται στους συμβούλους είναι γιατί ως κύριο στόχο έχουν την μεγιστοποίηση των κερδών τους. Για να μπορέσουν, λοιπόν, να ικανοποιήσουν αυτόν τον στόχο πρέπει να έχουν την υποστήριξη και την βοήθεια κάποιου τρίτου προσώπου εκτός επιχείρησης, το οποίο θα βλέπει τα πράγματα πιο αντικειμενικά.

Καταλήγουμε, λοιπόν, στο συμπέρασμα ότι οι επιχειρηματίες του Νομού Θεσσαλονίκης στην πλειοψηφία τους συνεργάζονται με κάποιον σύμβουλο, γιατί όπως όλοι οι επιχειρηματίες του κόσμου, έτσι και του Νομού Θεσσαλονίκης έχουν ως πρωταρχικό στόχο την αύξηση του κέρδους και την καλύτερη εξέλιξη της εταιρείας τους. Οι επιχειρηματίες του Νομού επιδιώκουν να πραγματοποιήσουν

Βαθμός ικανοποίησης των επιχειρηματιών του Νομού Θεσσαλονίκης από τις παρεχόμενες σε αυτούς λογιστικές και χρηματοοικονομικές υπηρεσίες από τα ιδιωτικά γραφεία συμβούλων.

όλους τους στόχους και τις επιθυμίες τους και αυτό γνωρίζουν ότι θα συμβεί με μια συνεργασία. Μετά την έρευνα που ολοκληρώσαμε, διαπιστώσαμε ότι οι σύμβουλοι επηρεάζουν θετικά τους επιχειρηματίες και αυτό, βέβαια, αντανακλά και στην ανάπτυξη του Νομού. Με αυτό τον τρόπο γίνεται προσπάθεια αναβάθμισης του Νομού Θεσσαλονίκης και αυτό είναι μια γενικότερα θετική εξέλιξη για όλους, αφού στην εποχή που βρισκόμαστε με την οικονομική κρίση που περνάμε σαν χώρα, αυτό μπορεί να μας δώσει ελπίδα για ένα καλύτερο μέλλον.

## ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ

- Βενιέρης, Κοέν και Κωλέτση. Λογιστική Κόστους, D.I. Publishing. 2005.
- Γάτος, Δημήτριος. Διαχρονική Χρηματοοικονομική Ανάλυση Λογιστικών Καταστάσεων, Ανάλυση Ταμειακών Ροών της Βιομηχανικής Επιχείρησης "Παπαγεωργίου Food Service ΑΒΕΕ" και Εφαρμογή του Νέου Διεθνούς Λογιστικού Προτύπου Χρηματοοικονομικής Αναφοράς ΔΠΧΑ 9 (IFRS 9). Διπλωματική Εργασία, Ελληνικό Ανοικτό Πανεπιστήμιο. Πάτρα, Ιούλιος 2018.
- Γεωργακλής, Παναγιώτης. Οργάνωση και Διαχείριση Λογιστηρίου της Ι. Τσακίρης ΑΕΒΕ. Πτυχιακή Εργασία, ΤΕΙ Πειραιά, Σχολή Διοίκησης και Οικονομίας, Τμήμα Λογιστικής και Χρηματοοικονομικής. Πειραιάς, Ιούνιος 2014.
- Γεωργοπούλου, Βασιλική. Στρατηγικές Ανάπτυξης Εταιρειών Συμβούλων Επιχειρήσεων. Διπλωματική Εργασία, Πανεπιστήμιο Πειραιώς, Τμήμα Οργάνωσης και Διοίκησης Επιχειρήσεων. Πειραιάς, 2010.
- Γκίκας, Δημήτριος Χ.. Η Ανάλυση και οι Χρήσεις των Λογιστικών Καταστάσεων. , 2006.
- Γκλεζάκος, Μ. Εισαγωγή στην Ανάλυση της Οικονομίας. Πανεπιστήμιο Πειραιώς, Τμήμα Στατιστικής και Ασφαλιστικής Επιστήμης, 2006.
- Ευθύμογλου, Π.. Θέματα Χρηματοοικονομικής Διοικήσεως: Χρηματοοικονομική Επιχειρήσεων. Εκδόσεις Πανεπιστημίου Πειραιώς. Τεύχος Α', 1999.
- Θεοδωρούδης, Χρήστος. Καθορισμός Στόχων Επιχειρήσεων ΜΒΟ. Πτυχιακή Εργασία, ΤΕΙ Καβάλας, Σχολή Διοίκησης και Οικονομίας, Τμήμα Διοίκησης Επιχειρήσεων. Καβάλα, 2003.
- Καζαντζής, Χ.Ι., Ι.Ν. Σώρρος. Αρχές Κόστους, Business Plus ΑΕ. Τόμος 2, 2009.
- Καραμάνης, Κ., Π. Βρουστούρης και Δ. Λεβεντάκης. Κανόνες Τήρησης Λογιστικών Αρχείων και Τιμολόγησης στα ΕΛΠ. Αθήνα: Εκδόσεις ΜΕΝΙΠΠΟΣ, 2018.
- Λακερίδου, Πασχαλίνα. Σύνταξη, Παρακολούθηση και Οικονομική Ανάλυση Προϋπολογισμού και Απολογισμού Δήμου, Μελέτη Περίπτωσης Δήμου Θεσσαλονίκης. Μεταπτυχιακή Εργασία, Αριστοτέλειο Πανεπιστήμιο Θεσσαλονίκης, Τμήμα Οικονομικών Επιστημών. Θεσσαλονίκη, Νοέμβριος 2017.
- Λαμπρόπουλος, Παναγιώτης. Εγχειρίδιο Επιχειρηματικότητας: Οργάνωση και Διαχείριση Ατομικών και Μικρών Επιχειρήσεων. Αθήνα, 2002.
- Μητσόπουλος, Κωνσταντίνος. Οργανωσιακή Κουλτούρα, Υποκίνηση Ανθρωπίνου Δυναμικού και Επιχειρηματικότητα. Διπλωματική Εργασία, Πανεπιστήμιο Πειραιώς, Τμήμα Οργάνωσης και Διοίκησης Επιχειρήσεων. Πειραιάς, 2008.



- Μπιζέλης Θεοχάρης, Ανδρινόπουλος Σπήλιος. Η Στρατηγική των Επιχειρήσεων ως Εργαλείο Αντιμετώπισης της Οικονομικής Ύφεσης. Πτυχιακή Εργασία, ΤΕΙ Ηπείρου, Σχολή Διοίκησης και Οικονομίας, Τμήμα Λογιστικής. 2013.
- Νιάρχος, Ν.Α. Χρηματοοικονομική Ανάλυση Λογιστικών Καταστάσεων., 2004.
- Ξανθουδάκης Γρηγόρης, Γεωργιακάκης Θανάσης. Επιχειρηματικότητα και Καινοτομία: Η Γνώμη των Επιχειρήσεων του Ηρακλείου. Πτυχιακή Εργασία, ΤΕΙ Κρήτης, Σχολή Διοίκησης και Οικονομίας, Τμήμα Διοίκησης Επιχειρήσεων. Κρήτη, Ιούνιος 2015.
- Πολυχρονιάδου, Μαρία. Κατάσταση και Προοπτικές των Μικρομεσαίων Επιχειρήσεων στον Νομό Θεσσαλονίκης. Πτυχιακή Εργασία, ΤΕΙ Καβάλας, Σχολή Διοίκησης και Οικονομίας, Τμήμα Λογιστικής. Καβάλα, 2007.
- Ροδοσθένους, Μ.. Οργάνωση Λογιστηρίου. Εκδόσεις Interbooks, 2004.
- Φιλιππάτος, Γ.Κ. και Π. Αθανασόπουλος. Εισαγωγή στη Χρηματοοικονομική Διοικητική. Αθήνα: Εκδόσεις Παπαζήση, 1985.
- Χασσιδ, Ιωσήφ και Αναστάσιος Δ. Καραγιάννης. Η Επιχειρηματικότητα στην Ελληνική Οικονομία: Οικονομική και Κοινωνική Προσέγγιση. Αθήνα, 1999.
- Blocher, E., K. Chen και T. Lin. Cost Management: A Strategic Emphasis, Mc Graw Hill. 2002.
- Greaver, Strategic Outsourcing: A Structured Approach to Outsourcing Decisions and Initiatives. Εκδόσεις AMACOM, 1999.
- Horngrén, T., G. Foster και S. Datar. Cost Accounting: A managerial Emphasis. 11th Edition, Prentice Hall, 2000.
- ΒΙΚΙΠΑΙΔΕΙΑ. 7 Μαΐου. 2018 <<https://el.wikipedia.org/>>.
- Γκαγκάτσιος, Ι.. Καινοτομία-Επιχειρηματικότητα-Επιχειρήσεις. 2008. 10 Δεκ. 2018 <[http://reader.ekt.gr/bookReader/show/index.php?lib=EDULLL&item=900&bitstream=900\\_01#page/1/mode/2up](http://reader.ekt.gr/bookReader/show/index.php?lib=EDULLL&item=900&bitstream=900_01#page/1/mode/2up)>.
- Επαγγέλματα. 16 Μαρ. 2018 <<http://epagelmata.oaed.gr>>.
- Ευρετήριο. 20 Νοε. 2017 <<https://www.euretirio.com/proypologismos-budget/>>.
- Λογιστικές Υπηρεσίες. 29 Ιουν. 2018 <[www.grandsolutions.gr/el/υπηρεσιες/λογιστικες-υπηρεσιες.html](http://www.grandsolutions.gr/el/υπηρεσιες/λογιστικες-υπηρεσιες.html)>.
- Μαζαράκης, Σέργιος. Σύμβουλος Επιχειρήσεων. 27 Σεπ. 2012. Ιδιοκτήτης Εταιρείας Business Coachinglab / blog. 22 Ιαν. 2018 <[www.esteps.gr/simvuloi\\_epixirisewn/](http://www.esteps.gr/simvuloi_epixirisewn/)>.
- Μαζαράκης, Σέργιος. BCL. (Business Coaching Lab). 30 Ιαν. 2018 <<https://www.businesscoachinglab.gr/page.aspx?itemID=SPG143>>.

Βαθμός ικανοποίησης των επιχειρηματιών του Νομού Θεσσαλονίκης από τις παρεχόμενες σε αυτούς λογιστικές και χρηματοοικονομικές υπηρεσίες από τα ιδιωτικά γραφεία συμβούλων.

Μυλωνάς Πάυλος, Νέλλη Τζάκου-Λαμπροπούλου. Μικρομεσαίες Επιχειρήσεις, Λιανικό Εμπόριο. Σεπτέμβριος 2016. Εθνική Τράπεζα - Διεύθυνσης Οικονομικής Ανάλυσης. 21 Μαρ. 2019 <:/Users/user/Desktop/Εργασία/1.4%202016.pdf>.

Όμιλος Ξινή. 11 Φεβ. 2018 <omilosxini.blogspot.com/2011/03/mba.html>.

Karen, E. Klein. Capital.gr. 11 Ιαν. 2012. 15 Ιουλ. 2018 <www.capital.gr/businessweek-Posted in Uncategorized>.

Ημ/νια Δημοσίευσης 12 Φεβ. 2016. 3 Αυγ. 2018 <www.thinkbag.en>.

Βαθμός ικανοποίησης των επιχειρηματιών του Νομού Θεσσαλονίκης από τις παρεχόμενες σε αυτούς λογιστικές και χρηματοοικονομικές υπηρεσίες από τα ιδιωτικά γραφεία συμβούλων.

## **ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ**

**ΑΛΕΞΑΝΔΡΕΙΟ ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΚΟ ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΙΚΟ ΊΔΡΥΜΑ ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗΣ**

**ΣΧΟΛΗ ΔΙΟΙΚΗΣΗΣ & ΟΙΚΟΝΟΜΙΑΣ**

**ΤΜΗΜΑ ΛΟΓΙΣΤΙΚΗΣ & ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗΣ**

**ΈΡΕΥΝΑ ΣΤΟΥΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΕΣ ΤΟΥ ΝΟΜΟΥ ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗΣ ΓΙΑ ΤΟΝ  
ΒΑΘΜΟ ΙΚΑΝΟΠΟΙΗΣΗΣ ΤΟΥΣ ΑΠΟ ΤΙΣ ΠΑΡΕΧΟΜΕΝΕΣ ΣΕ ΑΥΤΟΥΣ  
ΛΟΓΙΣΤΙΚΕΣ ΚΑΙ ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΕΣ ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ.**

**Θεσσαλονίκη, Μάιος 2019**

## **ΣΥΝΟΔΕΥΤΙΚΗ ΕΠΙΣΤΟΛΗ**

Αγαπητοί επιχειρηματίες,

Είμαι φοιτήτρια του τμήματος Λογιστικής & χρηματοοικονομικής του Αλεξάνδρειου Τεχνολογικού Εκπαιδευτικού Ιδρύματος Θεσσαλονίκης (ΑΤΕΙΘ) και στο πλαίσιο της πτυχιακής μου εργασίας διεξάγω έρευνα για τον βαθμό ικανοποίησης των επιχειρηματιών του Νομού Θεσσαλονίκης από τις παρεχόμενες λογιστικές και χρηματοοικονομικές υπηρεσίες.

Η **συμμετοχή** σας στην παρούσα έρευνα είναι **εθελοντική**, αλλά ταυτόχρονα πολύτιμη, καθώς η επιτυχία της έρευνας εξαρτάται από την συνεργασία σας και τον όσο το δυνατόν μεγαλύτερο αριθμό επιχειρηματιών συμμετάσχουν σε αυτήν. Ο **απαιτούμενος χρόνος** συμπλήρωσης του ερωτηματολογίου εκτιμάται στα **7-8 λεπτά**. Οι **πληροφορίες** που θα χορηγηθούν είναι απόλυτα **εμπιστευτικές** και **ανώνυμες** και θα χρησιμοποιηθούν αποκλειστικά για τους σκοπούς της έρευνας.

Παραμένω στην διάθεση σας για οποιοσδήποτε περαιτέρω πληροφορίες ή διευκρινίσεις χρειαστείτε. (email: [Efthimia1994@hotmail.gr](mailto:Efthimia1994@hotmail.gr))

Με εκτίμηση,

η φοιτήτρια Κουτούκα Ευθυμία

## ΕΡΩΤΗΜΑΤΟΛΟΓΙΟ ΈΡΕΥΝΑΣ

### Α' Ενότητα: Στοιχεία Ερωτώμενου

1) Φύλλο

<b>Γυναίκα</b>		<b>Άνδρας</b>	
----------------	--	---------------	--

2) Ηλικία

<b>18-30</b>		<b>31-45</b>		<b>46-60</b>		<b>&gt;60</b>	
--------------	--	--------------	--	--------------	--	---------------	--

3) Θέση στην επιχείρηση

<b>Ιδιοκτήτης</b>		<b>Υπάλληλος</b>	
-------------------	--	------------------	--

4) Επίπεδο Μόρφωσης

<b>Απόφοιτος Λυκείου/ΕΠΑΛ</b>		<b>Μεταπτυχιακές/Διδακτορικές Σπουδές</b>	
<b>Απόφοιτος Πανεπιστημίου</b>		<b>Άλλο</b>	
<b>Απόφοιτος ΤΕΙ</b>			

### Β' Ενότητα: Στοιχεία της Επιχείρησης

5) Σε ποιο τομέα δραστηριοποιείται η επιχείρησή σας;

<b>Πρωτογενή</b>		<b>Δευτερογενή</b>		<b>Τριτογενή</b>	
------------------	--	--------------------	--	------------------	--

6) Ποια νομική μορφή έχει η επιχείρησή σας;

<b>Ατομική Επιχείρηση</b>	<b>Ο.Ε</b>	<b>Ε.Ε</b>	<b>Α.Ε</b>	<b>Ε.Π.Ε</b>	<b>Άλλο</b>

7) Πόσα χρόνια λειτουργεί η επιχείρησή σας;

<b>1-8</b>	<b>9-16</b>	<b>17-24</b>	<b>25-32</b>	<b>33 και άνω</b>

8) Πόσους εργαζομένους απασχολείτε στην επιχείρησή σας;

<b>0-15</b>	<b>16-30</b>	<b>31-45</b>	<b>46-60</b>	<b>61 και άνω</b>

### **Γ' Ενότητα: Συνεργασία Συμβούλου και Επιχείρησης**

9) Απευθυνθήκατε ποτέ σε έναν σύμβουλο επιχειρήσεων;

<b>Ναι</b>	<b>Όχι</b>

Αν απαντήσατε όχι δεν χρειάζεται να συνεχίσετε το παρόν ερωτηματολόγιο.  
Ευχαριστώ για τον χρόνο σας.

10) Πότε αποφασίσατε να απευθυνθείτε σε έναν σύμβουλο;

<b>Όταν δημιουργήσατε την επιχείρησή σας, ώστε να οργανώσει με τον καλύτερο εφικτό τρόπο</b>	
<b>Όταν προέκυψε πρόβλημα στην επιχείρησή σας</b>	
<b>Όταν απλά θέλατε μια συμβουλή, χωρίς να υπάρχει κάποιο πρόβλημα</b>	

11) Σε ποιο βαθμό οι παρακάτω παράγοντες επηρέασαν την απόφασή σας ως προς την επιλογή του Συμβούλου;

	<b>Καθόλου</b>	<b>Λίγο</b>	<b>Ουδέτερο</b>	<b>Πολύ</b>	<b>Απόλυτα</b>
<b>Φήμη Συμβούλου</b>					
<b>Εξειδικευμένη γνώση στα Λογιστικά</b>					
<b>Ακαδημαϊκοί τίτλοι</b>					
<b>Προηγούμενη συνεργασία</b>					
<b>Κόστος υπηρεσίας</b>					
<b>Εργασιακή εμπειρία</b>					
<b>Εικόνα (image)</b>					

12) Θεωρείτε ότι οι υπηρεσίες του συμβούλου συνέβαλλαν στην ομαλή και σωστή λειτουργία του λογιστηρίου;

<b>Καθόλου</b>	<b>Λίγο</b>	<b>Ουδέτερο</b>	<b>Αρκετά</b>	<b>Απόλυτα</b>

13) Παρακαλώ σημειώστε τον βαθμό διαφωνίας ή συμφωνίας με τις παρακάτω προτάσεις, σχετικά με την συνεργασία σας με τον σύμβουλο.

Βαθμός ικανοποίησης των επιχειρηματιών του Νομού Θεσσαλονίκης από τις παρεχόμενες σε αυτούς λογιστικές και χρηματοοικονομικές υπηρεσίες από τα ιδιωτικά γραφεία συμβούλων.

	Διαφωνώ απόλυτα	Διαφωνώ	Ουδέτερο	Συμφωνώ	Συμφωνώ απόλυτα
Ο σύμβουλος τήρησε το χρονικό όριο που είχε συμφωνηθεί					
Ο σύμβουλος τήρησε τις δεσμεύσεις του, ως προς την υλοποίηση των απαιτούμενων ενεργειών του, όπως είχε συμφωνηθεί					
Ο σύμβουλος ήταν συνεργάσιμος και ανοικτός στην επικοινωνία					
Ο σύμβουλος βοήθησε να ξεπεραστούν όλα τα προβλήματα που παρουσιάστηκαν					

14) Θα συστήνατε τον σύμβουλο, τον οποίο επιλέξατε, σε γνωστούς σας;

Ναι	Όχι

**Δ΄ Ενότητα: Λογιστικές υπηρεσίες του Συμβούλου με τον οποίο συνεργάζεστε**

15) Τι είδους χρηματοοικονομικές υπηρεσίες σας παρέχει ο Σύμβουλος;



Βαθμός ικανοποίησης των επιχειρηματιών του Νομού Θεσσαλονίκης από τις παρεχόμενες σε αυτούς λογιστικές και χρηματοοικονομικές υπηρεσίες από τα ιδιωτικά γραφεία συμβούλων.

<b>Τήρηση απλογραφικών βιβλίων</b>		<b>Σύνταξη προϋπολογισμού</b>	
<b>Τήρηση διπλογραφικών βιβλίων</b>		<b>Σύνταξη λογιστικής κόστους</b>	
<b>Κατάρτιση χρηματοοικονομικών καταστάσεων</b>		<b>Δήλωση φορολογίας εισοδήματος</b>	
<b>Κατάρτιση λογιστικών καταστάσεων</b>		<b>Οργάνωση Λογιστηρίου</b>	
<b>Αξιολόγηση χρηματοοικονομικών κινδύνων και λειτουργικών κινδύνων</b>			

16) Σε ποιο βαθμό είστε ευχαριστημένος/η από τις υπηρεσίες που σας παρέχει ο Σύμβουλος;

Βαθμός ικανοποίησης των επιχειρηματιών του Νομού Θεσσαλονίκης από τις παρεχόμενες σε αυτούς λογιστικές και χρηματοοικονομικές υπηρεσίες από τα ιδιωτικά γραφεία συμβούλων.

	<b>Καθόλου</b>	<b>Λίγο</b>	<b>Αρκετά</b>	<b>Πολύ</b>	<b>Πάρα πολύ</b>
<b>Τήρηση απλογραφικών βιβλίων</b>					
<b>Τήρηση διπλογραφικών βιβλίων</b>					
<b>Κατάρτιση χρηματοοικονομικών καταστάσεων</b>					
<b>Κατάρτιση λογιστικών καταστάσεων</b>					
<b>Σύνταξη λογιστικής κόστους</b>					
<b>Σύνταξη προϋπολογισμού</b>					
<b>Δήλωση φορολογίας εισοδήματος</b>					
<b>Οργάνωση Λογιστηρίου</b>					
<b>Αξιολόγηση χρηματοοικονομικών κινδύνων και λειτουργικών κινδύνων</b>					

17) Δηλώστε τους λόγους για τους οποίους απαντήσατε, προηγουμένως σε κάποια ερωτήματα, καθόλου ή λίγο.

Βαθμός ικανοποίησης των επιχειρηματιών του Νομού Θεσσαλονίκης από τις παρεχόμενες σε αυτούς λογιστικές και χρηματοοικονομικές υπηρεσίες από τα ιδιωτικά γραφεία συμβούλων.

	Έλλειψη γνώσεων	Παράβλεψη	Έλλειψη Οργάνωσης	Λάθος ενημέρωση	Καθυστέρηση
Τήρηση απλογραφικών βιβλίων					
Τήρηση διπλογραφικών βιβλίων					
Κατάρτιση χρηματοοικονομικών καταστάσεων					
Κατάρτιση λογιστικών καταστάσεων					
Σύνταξη λογιστικής κόστους					
Σύνταξη προϋπολογισμού					
Δήλωση φορολογίας εισοδήματος					
Οργάνωση Λογιστηρίου					
Αξιολόγηση χρηματοοικονομικών κινδύνων και λειτουργικών κινδύνων					

18) Πως κρίνετε τις γνώσεις του Συμβούλου σας για τις συνεχείς φορολογικές και νομοθετικές αλλαγές;

Καθόλου Ικανοποιητικές	
Λίγο Ικανοποιητικές	
Ικανοποιητικές	
Πολύ Ικανοποιητικές	
Απόλυτα Ικανοποιητικές	

Βαθμός ικανοποίησης των επιχειρηματιών του Νομού Θεσσαλονίκης από τις παρεχόμενες σε αυτούς λογιστικές και χρηματοοικονομικές υπηρεσίες από τα ιδιωτικά γραφεία συμβούλων.

19) Ικανοποιηθήκατε από τις υπηρεσίες που σας παρείχε ο σύμβουλος;

<b>Ναι</b>	<input type="checkbox"/>	<b>Όχι</b>	<input type="checkbox"/>
------------	--------------------------	------------	--------------------------

20) Αν ναι, σε ποιο βαθμό είστε ικανοποιημένος/η;

<b>Καθόλου</b>	<b>Λίγο</b>	<b>Ούτε λίγο ούτε πολύ</b>	<b>Πολύ</b>	<b>Απόλυτα</b>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

21) Θα απευθυνόσασταν εκ νέου σε έναν Σύμβουλο Επιχειρήσεων;

<b>Ναι</b>	<input type="checkbox"/>	<b>Όχι</b>	<input type="checkbox"/>
------------	--------------------------	------------	--------------------------

**ΣΑΣ ΕΥΧΑΡΙΣΤΩ ΠΟΛΥ ΓΙΑ ΤΟΝ ΧΡΟΝΟ ΣΑΣ !!!**