



**ΓΕΩΠΟΝΙΚΟ ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ ΑΘΗΝΩΝ
ΤΜΗΜΑ ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΟΙΚΟΝΟΜΙΑΣ ΚΑΙ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ
ΤΜΗΜΑ ΕΠΙΣΤΗΜΗΣ ΤΡΟΦΙΜΩΝ & ΔΙΑΤΡΟΦΗΣ ΤΟΥ ΑΝΘΡΩΠΟΥ
ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ ΜΕΤΑΠΤΥΧΙΑΚΩΝ ΣΠΟΥΔΩΝ
*ΟΡΓΑΝΩΣΗ ΚΑΙ ΔΙΟΙΚΗΣΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ ΤΡΟΦΙΜΩΝ & ΓΕΩΡΓΙΑΣ***

ΜΕΤΑΠΤΥΧΙΑΚΗ ΕΡΕΥΝΗΤΙΚΗ ΕΡΓΑΣΙΑ

**ΚΕΦΑΛΑΙΑΚΗ ΔΙΑΡΘΡΩΣΗ ΚΑΙ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗ ΤΩΝ
ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ. Η ΠΕΡΙΠΤΩΣΗ ΤΩΝ ΕΛΛΗΝΙΚΩΝ ΕΤΑΙΡΕΙΩΝ
ΤΡΟΦΙΜΩΝ**

Καστανιά Νικολέτα-Πολυξένη

ΕΞΕΤΑΣΤΙΚΗ ΕΠΙΤΡΟΠΗ:

Παναγιώτης Αρτίκης, Αν. Καθηγητής Πα.Πει. (επιβλέπων)
Κων/νος Ηλιόπουλος, Επισκέπτης Καθηγητής ΓΠΑ
Παναγιώτης Λαζαρίδης, Καθηγητής ΓΠΑ

Αθήνα, Ιανουάριος 2016



**ΓΕΩΠΟΝΙΚΟ ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ ΑΘΗΝΩΝ
ΤΜΗΜΑ ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΟΙΚΟΝΟΜΙΑΣ ΚΑΙ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ
ΤΜΗΜΑ ΕΠΙΣΤΗΜΗΣ ΤΡΟΦΙΜΩΝ & ΔΙΑΤΡΟΦΗΣ ΤΟΥ ΑΝΘΡΩΠΟΥ
ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ ΜΕΤΑΠΤΥΧΙΑΚΩΝ ΣΠΟΥΔΩΝ
*ΟΡΓΑΝΩΣΗ ΚΑΙ ΔΙΟΙΚΗΣΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ ΤΡΟΦΙΜΩΝ & ΓΕΩΡΓΙΑΣ***

ΜΕΤΑΠΤΥΧΙΑΚΗ ΕΡΕΥΝΗΤΙΚΗ ΕΡΓΑΣΙΑ

**ΚΕΦΑΛΑΙΑΚΗ ΔΙΑΡΘΡΩΣΗ ΚΑΙ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗ ΤΩΝ
ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ. Η ΠΕΡΙΠΤΩΣΗ ΤΩΝ ΕΛΛΗΝΙΚΩΝ ΕΤΑΙΡΕΙΩΝ
ΤΡΟΦΙΜΩΝ**

Καστανιά Νικολέτα-Πολυξένη

ΕΞΕΤΑΣΤΙΚΗ ΕΠΙΤΡΟΠΗ:

Παναγιώτης Αρτίκης, Αν. Καθηγητής Πα.Πει. (επιβλέπων)
Κων/νος Ηλιόπουλος, Επισκέπτης Καθηγητής ΓΠΑ
Παναγιώτης Λαζαρίδης, Καθηγητής ΓΠΑ

Αθήνα, Ιανουάριος 2016

ΕΥΧΑΡΙΣΤΙΕΣ

Με την ολοκλήρωση της μεταπτυχιακής μου μελέτης αισθάνομαι την υποχρέωση να ευχαριστήσω κάποιους ανθρώπους χωρίς την πολύτιμη βοήθεια των οποίων, η περάτωση της εργασίας θα ήταν αδύνατη.

Πρωταρχικά, θα ήθελα να ευχαριστήσω την Γεωπονική Σχολή Αθηνών για την υψηλής ποιότητας εκπαίδευση και κατάρτιση που μου προσέφερε κατά τη φοίτησή μου στο Μεταπτυχιακό Πρόγραμμα Σπουδών με τίτλο Οργάνωση και Διοίκηση Επιχειρήσεων Τροφίμων & Γεωργίας.

Ακόμη, θα ήθελα να απευθύνω τις ιδιαίτερες ευχαριστίες μου στον επιβλέποντα καθηγητή μου κ. Αρτίκη Παναγιώτη για τη συνεχή επιστημονική καθοδήγηση και τη βοήθεια στην οργάνωση και ολοκλήρωση της εργασίας. Επίσης, θα ήθελα να τον ευχαριστήσω για την ενθάρρυνση και τις πολύτιμες συμβουλές του σε όλα τα στάδια της εργασίας.

Θα ήταν παράλειψη μου να μην αναφερθώ στον κ. Ηλιόπουλο Κωνσταντίνο για τις πολύτιμες διευκρινιστικές επισημάνσεις και διορθώσεις, οι οποίες συνέβαλαν ουσιαστικά στη βελτιστοποίηση της μεταπτυχιακής μου μελέτης.

Επιπρόσθετα, θα ήθελα να ευχαριστήσω θερμά τον φίλο μου Νικολόπουλο Ηλία για τη συμβολή του στο ξενόγλωσσο υλικό, στη γραφή των πηγών και εν γένει στις γνώσεις του που συνέβαλαν στην ολοκλήρωση της εργασίας μου. Η συμπαράσταση του και η βοήθεια του ήταν ανεκτίμητη. Όπως, επίσης θα ήθελα να ευχαριστήσω τις φίλες μου Ακριβού Δήμητρα και Κολάρου Ηλέκτρα για τις συντακτικές τους διορθώσεις.

Καστανιά Νικολέτα Πολυζένη

ΠΕΡΙΛΗΨΗ

Η παρούσα εργασία εκπονήθηκε κατά την φοίτηση μου στο Γεωπονικό Πανεπιστήμιο Αθηνών, στα πλαίσια της ολοκλήρωσης του προγράμματος των μεταπτυχιακών μου σπουδών. Η έρευνα και η ανάπτυξη του θέματος βασίστηκε στην ανάλυση και αξιολόγηση γραπτών τεκμηρίων (νόμων, βιβλίων, μελετών, δημοσιευμένων ισολογισμών, άρθρων, ετήσιων εκθέσεων, δημοσιευμάτων στον τύπο, στατιστικών στοιχείων αλλά και σεμιναρίων) με σκοπό την εξέταση των χρηματοοικονομικών καταστάσεων των επιχειρήσεων που δραστηριοποιούνται στον ευρύτερο κλάδο των τροφίμων, καθώς επίσης την κατάκτηση της γνώσης της πορείας (από την γέννηση έως την μελλοντική κατεύθυνση) της Κοινής Αγροτικής Πολιτικής και τα αποτελέσματα από την εφαρμογή της στην Ελλάδα.

Τα ευρήματα της ανάλυσης αποκαλύπτουν τις αδυναμίες των επιχειρήσεων τροφίμων να ανταπεξέλθουν στις μεταβαλλόμενες οικονομικές δυσχέρειες που υφίστανται στην Ελλάδα. Επιπρόσθετα, γίνεται αντιληπτή η εξάρτηση της εγχώριας παραγωγής από την Κοινή Αγροτική Πολιτική και συγκεκριμένα από τις επιδοτήσεις. Επίσης, προκύπτει πως οι επιχειρήσεις τροφίμων αντιμετωπίζουν έντονα προβλήματα ρευστότητας, καθώς τα διαθέσιμα κεφάλαια, τα οποία είναι κυρίως σε μορφή δανείων, δεν επαρκούν προκειμένου να καλύψουν τις ανάγκες τους. Ολοκληρώνοντας, η έλλειψη προετοιμασίας των ελληνικών επιχειρήσεων τροφίμων στα νέα δεδομένα της αγοράς, δημιουργούν συνθήκες αβεβαιότητας για τον κλάδο.

Λέξεις κλειδιά: Επιχειρήσεις τροφίμων, Χρηματοοικονομικοί δείκτες, Κοινή Αγροτική Πολιτική, Χρηματοοικονομικοί Διάρθρωση, Κλάδοι τροφίμων.

ABSTRACT

The current study was conducted during my studies at the Agricultural University of Athens, for the completion of the post-graduate program MBA in Agribusiness. The research and development of the subject were based on the analysis and evaluation of written documents (laws, books, studies, published balance sheets, articles, annual reports, press coverage, statistics and seminars) in order to examine the financial statements of companies operating the wider food industry, as well as to gain knowledge of the Common Agricultural Policy and the consequences resulting from its implementation in Greece.

The findings of the analysis shed light on the weaknesses of agribusiness firms to cope with the current economic hardships facing Greece. In addition, it is revealed that domestic production highly depends on the CAP and, in particular, on EU subsidies. Also, it appears that agribusiness firms experience serious solvency problems, as the available funds, which are mainly in the form of loans, are insufficient to meet their needs. In conclusion, the fact that Greek agribusiness firms were not prepared to adapt to the new market conditions, creates uncertainty for the food sector.

Keywords: Agribusiness firms, Financial ratios, Common Agricultural Policy, Financial Structure, Food Industries (Agribusiness).

ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ

ΣΥΝΤΟΜΟΓΡΑΦΙΕΣ.....	9
ΕΙΣΑΓΩΓΗ.....	11
1. ΚΛΑΔΟΙ ΤΡΟΦΙΜΩΝ.....	15
1.1. ΑΛΕΥΡΟΒΙΟΜΗΧΑΝΙΑ	15
1.1.1. ΕΙΣΑΓΩΓΗ.....	15
1.1.2. ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΑΝΑΛΥΣΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ	17
1.2. ΑΛΛΑΝΤΙΚΑ-ΚΡΕΑΤΟΠΑΡΑΣΚΕΥΑΣΜΑΤΑ	24
1.2.1. ΕΙΣΑΓΩΓΗ.....	24
1.2.2. ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΑΝΑΛΥΣΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ	26
1.3. ΒΙΟΛΟΓΙΚΕΣ ΚΑΛΛΙΕΡΓΕΙΕΣ-ΒΙΟΛΟΓΙΚΑ ΠΡΟΙΟΝΤΑ	32
1.3.1. ΕΙΣΑΓΩΓΗ.....	32
1.3.2. ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΑΝΑΛΥΣΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ	34
1.4. ΒΙΟΤΕΧΝΙΚΗ ΑΡΤΟΠΟΙΙΑ ΚΑΙ ΖΑΧΑΡΟΠΛΑΣΤΙΚΗ	40
1.4.1. ΕΙΣΑΓΩΓΗ.....	40
1.4.2. ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΑΝΑΛΥΣΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ	42
1.5. ΓΑΛΑΚΤΟΚΟΜΙΚΑ ΠΡΟΙΟΝΤΑ	47
1.5.1. ΕΙΣΑΓΩΓΗ.....	47
1.5.2. ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΑΝΑΛΥΣΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ.....	50
1.6. ΕΛΑΙΟΛΑΔΟ-ΠΥΡΗΝΕΛΑΙΟ	57
1.6.1. ΕΙΣΑΓΩΓΗ.....	57
1.6.2. ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΑΝΑΛΥΣΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ	59
1.7. ΕΠΙΤΡΑΠΕΖΙΕΣ ΕΛΙΕΣ.....	64
1.7.1. ΕΙΣΑΓΩΓΗ.....	64
1.7.2. ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΑΝΑΛΥΣΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ	66
1.8. ΈΤΟΙΜΑ ΦΑΓΗΤΑ	71
1.8.1. ΕΙΣΑΓΩΓΗ.....	71
1.8.2. ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΑΝΑΛΥΣΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ	73
1.9. ΖΥΜΑΡΙΚΑ	79
1.9.1. ΕΙΣΑΓΩΓΗ.....	79
1.9.2. ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΑΝΑΛΥΣΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ	80
1.10. ΙΧΘΥΟΚΑΛΛΙΕΡΓΕΙΕΣ	85
1.10.1. ΕΙΣΑΓΩΓΗ.....	85
1.10.2. ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΑΝΑΛΥΣΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ	87
1.11. ΚΑΤΕΨΥΓΜΕΝΑ ΑΛΙΕΥΜΑΤΑ	93
1.11.1. ΕΙΣΑΓΩΓΗ.....	93

1.11.2.	ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΑΝΑΛΥΣΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ	94
1.12.	ΚΑΦΕ-ΑΛΥΣΙΔΕΣ ΚΑΦΕ (CAFÉ)	100
1.12.1.	ΕΙΣΑΓΩΓΗ.....	100
1.12.2.	ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΑΝΑΛΥΣΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ	102
1.13.	ΚΟΝΣΕΡΒΟΠΟΙΗΜΕΝΑ ΦΡΟΥΤΑ	108
1.13.1.	ΕΙΣΑΓΩΓΗ.....	108
1.13.2.	ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΑΝΑΛΥΣΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ	109
1.14.	ΚΡΕΑΣ	114
1.14.1.	ΕΙΣΑΓΩΓΗ.....	114
1.14.2.	ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΑΝΑΛΥΣΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ	115
1.15.	ΞΗΡΟΙ ΚΑΡΠΟΙ.....	121
1.15.1.	ΕΙΣΑΓΩΓΗ.....	121
1.15.2.	ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΑΝΑΛΥΣΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ	123
1.16.	ΠΑΓΩΤΟ	128
1.16.1.	ΕΙΣΑΓΩΓΗ.....	128
1.16.2.	ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΑΝΑΛΥΣΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ	130
1.17.	ΠΡΟΙΟΝΤΑ ΤΟΜΑΤΑΣ.....	136
1.17.1.	ΕΙΣΑΓΩΓΗ.....	136
1.17.2.	ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΑΝΑΛΥΣΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ	137
1.18.	ΡΥΖΙ-ΟΣΠΡΙΑ.....	143
1.18.1.	ΕΙΣΑΓΩΓΗ.....	143
1.18.2.	ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΑΝΑΛΥΣΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ	144
1.19.	ΣΟΚΟΛΑΤΑ-ΠΡΟΙΟΝΤΑ ΣΟΚΟΛΑΤΟΠΟΙΙΑΣ.....	149
1.19.1.	ΕΙΣΑΓΩΓΗ.....	149
1.19.2.	ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΑΝΑΛΥΣΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ	151
1.20.	ΣΠΟΡΕΛΑΙΑ-ΜΑΡΓΑΡΙΝΕΣ	157
1.20.1.	ΕΙΣΑΓΩΓΗ.....	157
1.20.2.	ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΑΝΑΛΥΣΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ	158
1.21.	ΤΥΠΟΠΟΙΗΜΕΝΑ ΑΡΤΟΠΑΡΑΣΚΕΥΑΣΜΑΤΑ	163
1.21.1.	ΕΙΣΑΓΩΓΗ.....	163
1.21.2.	ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΑΝΑΛΥΣΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ	165
1.22.	ΤΥΠΟΠΟΙΗΜΕΝΑ ΜΠΙΣΚΟΤΑ-ΚΡΟΥΑΣΑΝ-ΑΛΜΥΡΑ ΣΝΑΚ.....	171
1.22.1.	ΕΙΣΑΓΩΓΗ.....	171
1.22.2.	ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΑΝΑΛΥΣΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ	176
1.23.	ΤΥΠΟΠΟΙΗΣΗ-ΣΥΣΚΕΥΑΣΙΑ ΝΩΠΩΝ ΟΠΩΡΟΚΗΠΕΥΤΙΚΩΝ.....	182
1.23.1.	ΕΙΣΑΓΩΓΗ.....	182

1.23.2.	ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΑΝΑΛΥΣΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ	184
1.24.	ΤΥΡΟΚΟΜΙΚΑ ΠΡΟΙΟΝΤΑ	190
1.24.1.	ΕΙΣΑΓΩΓΗ.....	190
1.24.2.	ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΑΝΑΛΥΣΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ	194
1.25.	ΧΑΛΒΑΣ-ΜΕΛΙ-ΤΑΧΙΝΙ-ΜΑΡΜΕΛΑΔΕΣ	200
1.25.1.	ΕΙΣΑΓΩΓΗ.....	200
1.25.2.	ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΑΝΑΛΥΣΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ	203
2.	ΚΟΙΝΗ ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΠΟΛΙΤΙΚΗ (ΚΑΠ).....	210
2.1.	ΙΣΤΟΡΙΚΗ ΑΝΑΔΡΟΜΗ.....	210
2.2.	Η ΝΕΑ ΚΑΠ 2014-2020	214
2.3.	Η ΕΛΛΑΔΑ ΚΑΙ Η ΚΑΠ	223
2.3.1.	Η ΘΕΣΗ ΤΗΣ ΕΛΛΑΔΑΣ ΓΙΑ ΤΙΣ ΕΞΕΛΙΞΕΙΣ ΤΗΣ ΚΑΠ 2014-2020.....	227
2.3.2.	ΟΙ ΕΥΝΟΟΥΜΕΝΟΙ ΤΗΣ ΚΑΠ 2014-2020.....	230
3.	ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ-ΠΡΟΤΑΣΕΙΣ.....	232
3.1.	ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ.....	232
3.2.	ΠΡΟΤΑΣΕΙΣ	245
4.	ΕΠΙΛΟΓΟΣ.....	247
5.	ΠΗΓΕΣ.....	248
6.	ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ.....	270

ΣΥΝΤΟΜΟΓΡΑΦΙΕΣ

ΑΕ: Άμεσες Ενισχύσεις

Α.Ε.: Ανώνυμη Εταιρεία

Α.Ε.Β.Ε./Α.Β.Ε.Ε.: Ανώνυμη Εμπορική και Βιομηχανική Εταιρεία

Α.Σ.: Αγροτικός Συνεταιρισμός

Βραχ. Τραπ. Δαν.: Βραχυπρόθεσμος Τραπεζικός Δανεισμός

ΓΠΑ: Γεωπονικό Πανεπιστήμιο Αθηνών

CAP: Common Agricultural Policy

E&A: Έρευνα & Ανάπτυξη

ΕΑΕ: Ενιαία Αποδεσμευμένη Ενίσχυση

ΕΕ: Ευρωπαϊκή Ένωση

Ε.Ε.: Ετερόρρυθμη Εταιρεία

ΕΚ: Ευρωπαϊκή Κοινότητα

ΕΛ.Ο.ΓΑ.Κ.: Ελληνικός Οργανισμός Γάλακτος και Κρέατος

ΕΛ.ΣΤΑΤ: Ελληνική Στατιστική Αρχή

ΕΟΚ: Ευρωπαϊκή Οικονομική Κοινότητα

Ε.Π.Ε.: Εταιρεία Περιορισμένης Ευθύνης

ΕΣΑ: Εθνικό Συμβούλιο Ανταγωνιστικότητας

Ε.Σ.Π.Α: Εθνικό Συμβούλιο Ποιότητας για την Ανάπτυξη

ΕΣΣΑΑ: Εθνικό Στρατηγικό Σχέδιο Αγροτικής Ανάπτυξης

ΕU: European Union

ΗΠΑ: Ηνωμένες Πολιτείες Αμερικής

ΚΑΠ: Κοινή Αγροτική Πολιτική

ΚΓΠ: Κοινή Γεωργική Πολιτική

ΚΜ: Κράτη-Μέλη

ΚΟΑ: Κοινή Οργάνωση γεωργικών Αγορών

Μ.Ε.Ρ.Μ.: Μέσος Ετήσιος Ρυθμός Μεταβολής

Μ.Ο.: Μέσος Όρος

Μ.Ο.Π.: Μέσος Όρος Προθεσμίας

Ο.Ε.: Ομόρρυθμη Εταιρεία

ΠΑΑ: Πολιτική Αγροτικής Ανάπτυξης

ΠΑΣΕΓΕΣ: Πανελλήνια Συνομοσπονδία Ενώσεων Γεωργικών Συνεταιρισμών

ΠΔΠ: Πολυετή Δημοσιονομικό Πλαίσιο

p-l: private label

ΠΟΕ: Παγκόσμιος Οργανισμός Εμπορίου

Π.Ο.Π.: Προστατευόμενης Ονομασίας Προέλευσης

HO.RE.CA: Hotel-Restaurant-Café

ICO: International Café Organization

ROA: Return on Assets

ROE: Return on Equity

ΥΠΑΑΤ: Υπουργείο Αγροτικής Ανάπτυξης και Τροφίμων

WEF: World Economic Forum

ΕΙΣΑΓΩΓΗ

Ο γεωργικός τομέας ανέκαθεν αποτελούσε καίριο θέμα συζήτησης και ενδιαφέροντος, μεταξύ των Κρατών-Μελών της Ε.Ε., λόγω της ανεκτίμητης συνεισφοράς του στην εξέλιξη της κοινωνίας. Η συμβολή του γεωργικού τομέα στην ευημερία των ανθρώπων είναι αναμφισβήτητη, με άμεσο αποτέλεσμα να προκαλεί το ενδιαφέρον της κοινής γνώμης. Η πολυπλοκότητά του, σε συνδυασμό με τη επιβαλλόμενη συνεχή εξέλιξή του, προκειμένου να προσαρμοστεί στις ολοένα αυξανόμενες επιταγές του σήμερα και του μέλλοντος, οδηγεί σε μία συνεχή έρευνα, η οποία έχει ως στόχο την ενδελεχή ανάλυση όλων των πτυχών του και την αντιμετώπιση των πιθανών αναδυόμενων προβλημάτων.

Αναλύοντας περαιτέρω, η γεωργία ως κλάδος θεωρείται πολύ-λειτουργικός¹ και πολυδιάστατος και σαφώς συνδέεται με το έδαφος². Συγκεκριμένα, μέσω της άσκησης της γεωργικής δραστηριότητας παράγονται τα αγροτικά προϊόντα, τα οποία αποτελούν την κύρια πηγή τροφίμων των ανθρώπων. Αυτό, όμως, δεν σημαίνει πως οι ανάγκες της κοινωνίας περιορίζονται στη λήψη τροφής για λόγους επιβίωσης, ούτε συνεπάγεται πως το πρόβλημα της επισιτιστικής ασφάλειας έχει αντιμετωπιστεί, ειδικά αν ληφθεί υπόψη η ραγδαία αύξηση του πληθυσμού (Bohman et al 1999; Δαουτόπουλος κ.α., 2007).

Στη προσπάθεια, λοιπόν, εξασφάλισης της απαραίτητης ποσότητας τροφίμων και την κάλυψη των αναγκών για νέα-διαφοροποιημένα προϊόντα, μέσω της διεύρυνσης των επιλογών (παγκοσμιοποίηση), ο κλάδος της γεωργίας μετασχηματίζεται συνεχώς. Στοχευμένα, έχουν δημιουργηθεί συνθήκες εντατικοποίησης της γεωργίας και της αλυσίδας παραγωγής. Οι αγρότες ή οι γεωργοί, δεν είναι οι μόνοι που παρέχουν τα τρόφιμα στους ανθρώπους απευθείας, υπάρχουν πολυάριθμες επιχειρήσεις, που παράγουν ή συσκευάζουν ή μεταποιούν τα τρόφιμα, οι αγροτικοί συνεταιρισμοί και τα διάφορα καταστήματα λιανικής πώλησης. Σε ευρύτερο πλαίσιο, μπορεί να λεχθεί πως οι άνθρωποι θεωρούνται καταναλωτές, οι αγρότες προμηθευτές των

¹ Ορισμοί, Παράρτημα XXVII

² Ορισμοί, Παράρτημα XXVII

επιχειρήσεων και τα τρόφιμα πηγή κέρδους³ για τις χώρες που ασκούν τη γεωργική δραστηριότητα.

Όπως είναι αναμενόμενο, το οικονομικό όφελος που προκύπτει από τον γεωργικό τομέα, οι δυσκολίες άσκησης της γεωργικής δραστηριότητας και οι αλλαγές που διέπουν τον κλάδο, εντείνουν την προσοχή κάθε χώρας ξεχωριστά και συνεπώς της Ευρωπαϊκής Ένωσης (Ε.Ε) ως σύνολο. Συγκεκριμένα, η Ευρωπαϊκή Ένωση, μέσω της ανάγκης των Κρατών-Μελών (ΚΜ) για εξασφάλιση ποιοτικών αγροτικών προϊόντων και επισιτιστική ασφάλεια, εστίασε στη γεωργία θεσπίζοντας μια πολιτική ειδικά για αυτή, γνωστή σήμερα ως Κοινή Αγροτική Πολιτική (ΚΑΠ) (Ευρωπαϊκή Ένωση, 2013; Μούσης, 2005).

Η σύνδεση μεταξύ των ευρωπαϊών γεωργών και της ΚΑΠ είναι ξεκάθαρη. Οι γεωργοί, ως κύριοι ασκητές της γεωργικής δραστηριότητας, ασχολούνται με την παραγωγή των γεωργικών προϊόντων και τροφίμων, συμμετέχουν στη διατροφική αλυσίδα και ενδιαφέρονται για την προστασία του περιβάλλοντος και τη διατήρηση της φύσης. Επίσης, οι επιχειρήσεις που παράγουν προϊόντα τροφίμων ή προμηθεύονται από τους γεωργούς επηρεάζονται από την ΚΑΠ, καθώς εξαρτώνται από τον πρωτογενή τομέα. Συνεπώς, ο γεωργικός τομέας έχει πολλαπλές λειτουργίες, οι οποίες τίθενται έντος του πλαισίου της ΚΑΠ. Όπως είναι λογικό, η Κοινή Αγροτική Πολιτική αποτελεί το κύριο αντικείμενο διαπραγμάτευσης μεταξύ των Κρατών-Μελών, προκειμένου να επιτευχθεί περαιτέρω βελτιστοποίηση του πρωτογενούς τομέα και γι' αυτό το λόγο οι μεταρρυθμίσεις διαδέχονται η μία την άλλη (Ευρωπαϊκή Ένωση, 2013; Μαραβέγιας, 1992; WEF, 2007).

Η Ελλάδα, όντας μέλος της Ευρωπαϊκής Ένωσης, επηρεάζει αλλά και επηρεάζεται άμεσα από την εφαρμογή των μέτρων της εν λόγω πολιτικής. Βασικό ερώτημα είναι αν η επιρροή της Κοινής Αγροτικής Πολιτικής έχει θετική εξέλιξη για την Οικονομία αλλά και την ευημερία της χώρας.

Είναι γεγονός ότι ο αγροτικός τομέας της Ελλάδας, με την ένταξή της στην Ε.Ε., ευνοήθηκε τόσο από τις επιδοτήσεις της ΚΑΠ, όσο και από τις διανοιγμένες

³ Ορισμοί, Παράρτημα XXVII

προοπτικές της αγοράς. Ωστόσο, οι επιδράσεις του εξωτερικού γεωργικού εμπορίου υπήρξαν μάλλον αρνητικές, διότι δεν ήταν ικανές να διορθώσουν το αρνητικό εμπορικό ισοζύγιο, λόγω της αύξησης των εισαγωγών. Επίσης, η εξελισσόμενη χρηματοπιστωτική και οικονομική κρίση που βιώνει η χώρα τα τελευταία χρόνια, δρα ανασταλτικά στην ανάπτυξη του αγροτικού τομέα. Η οικονομική ύφεση επηρεάζει την εξαγωγική δραστηριότητα της χώρας και οδηγεί τις εξαγωγικές εισπράξεις σε πτώση. Ως συνέπεια, οι ελληνικές εταιρείες τροφίμων αντιμετωπίζουν προβλήματα, όσον αφορά την επάρκεια των οικονομικών τους πόρων (δάνεια ή επιδοτήσεις εάν παράγουν οι ίδιες), την αύξηση της εισαγωγικής διείσδυσης, τη μείωση των εξαγωγών (2007-2012) καθώς και την προτίμηση των καταναλωτών σε προϊόντα με μειωμένη τιμή (ΕΣΑ, 2007; ΠΑΣΕΓΕΣ, 2011; Τράπεζα της Ελλάδος, 2014; Χαλικιάς, 2012).

Ο αντικειμενικός σκοπός της παρούσας εργασίας είναι η διεξαγωγή συμπερασμάτων που αφορούν την αγορά των ελληνικών αγροτικών προϊόντων, την χρηματοοικονομική κατάσταση των επιχειρήσεων που δραστηριοποιούνται στον ευρύτερο κλάδο των τροφίμων και τη συμβολή της Κοινής Αγροτικής Πολιτικής στην εξέλιξη του εν λόγω κλάδου. Η διεξαγωγή συμπερασμάτων για το σύνολο του κλάδου των τροφίμων, μέσω της ανάλυσης όλων των επιμέρους κλάδων, δίδει τη δυνατότητα αξιολόγησης της καταστάσεως του τομέα των τροφίμων στην Ελλάδα, επιμερίζοντας τις πιθανές αρνητικές ή θετικές επιδράσεις που μπορεί να υφίστανται σε μεμονωμένους κλάδους. Επιπρόσθετα, πραγματοποιούνται συγκρίσεις μεταξύ των κλάδων, μέσω της αξιολόγησης των χρηματοοικονομικών καταστάσεων των επιχειρήσεων, διεξάγοντας συμπεράσματα για τη μελλοντική πορεία τους. Η μεμονωμένη γνώση για έναν κλάδο παρέχει σημαντικές και λεπτομερείς πληροφορίες γι' αυτόν, όμως, παραγκωνίζει το γεγονός πως υπάρχουν πολλές επιχειρήσεις, οι οποίες δεν δραστηριοποιούνται σε έναν κλάδο ή επιθυμούν να αναπτύξουν τη γραμμική παραγωγή τους εκτός των αυστηρών ορίων του ενός κλάδου. Η διεκπεραίωση της εργασίας, για το σύνολο του κλάδου των τροφίμων, αποσκοπεί στην παροχή πληροφοριών, οι οποίες μπορούν να αξιοποιηθούν τόσο από μια υπάρχουσα επιχείρηση, όσο και από μία νεοεισερχόμενη.

Η εργασία βασίζεται στους 25 κλάδους τροφίμων και συγκεκριμένα, μέσω των κλαδικών μελετών της ICAP, επιλέχθηκαν για κάθε κλάδο οι δέκα με είκοσι

επιχειρήσεις με τον υψηλότερο κύκλο εργασιών. Αναλυτικά, σε κάθε κλαδική μελέτη υπάρχει ένας συγκεντρωτικός πίνακας με τις πωλήσεις όλων των επιχειρήσεων τροφίμων με νομική μορφή Α.Ε ή Ο.Ε. ή Ε.Π.Ε, που δραστηριοποιούνται στον εκάστοτε κλάδο, κατά αύξουσα σειρά. Βάση του συγκεκριμένου πίνακα επιλέγονται οι δέκα πρώτες σε πωλήσεις επιχειρήσεις. Ο αριθμός των επιλεγθέντων εταιρειών αυξάνεται όταν ο εν λόγω πίνακας χωρίζει τις επιχειρήσεις βάση κατηγοριών προϊόντων που δραστηριοποιούνται, όπου σε αυτή την περίπτωση επιλέγονται οι πέντε πρώτες σε πωλήσεις εταιρείες από κάθε κατηγορία. Ακόμα, για την επιλογή των επιχειρήσεων, ιδιαίτερη βαρύτητα δόθηκε στα μερίδια αγοράς που κατέχουν, ανάλογα με τον κλάδο που δραστηριοποιούνται. Στην συνέχεια, πραγματοποιήθηκε προσωπική έρευνα για την εύρεση των δημοσιευμένων ισολογισμών⁴ για την περίοδο 2011-2014, των επιλεγθέντων εταιρειών, προκειμένου να αναλυθεί η χρηματοοικονομική τους κατάσταση. Η χρηματοοικονομική ανάλυση των επιχειρήσεων, βασίζεται στους δείκτες κερδοφορίας, αποδοτικότητας, ρευστότητας, χρηματοοικονομικής διάρθρωσης και δραστηριότητας, οι οποίοι παρατίθενται στο Παράρτημα Ι.

Η εργασία διαρθρώνεται σε δύο μέρη. Ειδικότερα, στο πρώτο κεφάλαιο πραγματοποιείται σύντομη ανάλυση της κατάστασης του κάθε κλάδου ξεχωριστά (25 κλάδοι), παρουσίαση των επιλεγθέντων επιχειρήσεων και ερμηνεία των αποτελεσμάτων των δεικτών. Το δεύτερο κεφάλαιο επικεντρώνεται στη Κοινή Αγροτική Πολιτική, με αναφορές στη ιστορική πορεία της, το παρόν της αλλά και το μέλλον της, ενώ δίδεται έμφαση στη θέση της Ελλάδας για τις εξελίξεις της νέας ΚΑΠ 2014-2020. Ολοκληρώνοντας, αποτυπώνονται τα συμπεράσματα που προκύπτουν από τη δευτερογενή έρευνα που πραγματοποιήθηκε και διατυπώνονται προτάσεις για περαιτέρω έρευνα. Τα Παραρτήματα βρίσκονται σε ξεχωριστό τόμο και περιλαμβάνουν για κάθε κλάδο ξεχωριστά α) τον κύκλο εργασιών όλων των επιχειρήσεων με νομική μορφή Α.Ε., Ο.Ε., Ε.Π.Ε., β) τους χρηματοοικονομικούς δείκτες και γ) ανάλυση Porter και SWOT, για κάθε κλάδο ξεχωριστά.

⁴ συνδρομή σε εφημερίδες: όπως Ναυτεμπορική

1. ΚΛΑΔΟΙ ΤΡΟΦΙΜΩΝ

1.1. ΑΛΕΥΡΟΒΙΟΜΗΧΑΝΙΑ

1.1.1. ΕΙΣΑΓΩΓΗ

Ο κλάδος της αλευροβιομηχανίας χαρακτηρίζεται από μεγάλο μέγεθος επιχειρήσεις, οι οποίες επιτυγχάνουν οικονομίες κλίμακας⁵ παράγοντας αλεύρι, σιμιγδάλι και τα υποπροϊόντα αυτών σε μεγάλες ποσότητες. Επιπρόσθετα, στον κλάδο δραστηριοποιούνται επιχειρήσεις μικρομεσαίου μεγέθους, οικογενειακής μορφής και αρκετοί μικροί οικογενειακοί μύλοι (ICAP, 2013a; Stochasis 2014a).

Το παραγόμενο σιμιγδάλι απορροφάται, κατά το πλείστο, από τις βιομηχανίες ζυμαρικών, ενώ μικρές ποσότητες συσκευάζονται και διατίθενται στο λιανικό εμπόριο. Ο μεγαλύτερος όγκος του αλευριού και των υποπροϊόντων αυτού χρησιμοποιείται στη βιοτεχνική αρτοποιία (68%-70%) και τη βιοτεχνική μπισκοτοποιία (24%-25%). Το υπόλοιπο 5% με 6% διατίθεται συσκευασμένο στους καταναλωτές μέσω του λιανικού εμπορίου (ICAP, 2013a; Stochasis, 2014a).

Η εγχώρια παραγωγή αλεύρων σίτου και σιμιγδαλιού καλύπτει σχεδόν εξ' ολοκλήρου την εγχώρια ζήτηση⁶. Σε γενικές γραμμές, όμως, η εγχώρια παραγωγή αλεύρων παρουσίασε ελαφρά πτωτική πορεία κατά τη διάρκεια της περιόδου 2011-2012, ενώ παρατηρήθηκε αύξηση το 2014 (Πίνακας 1.1.1.1) (Καθημερινή, 2012a; ICAP 2013a; Stochasis, 2014a).

Πίνακας 1.1.1.1: Εξέλιξη μεγέθους αγοράς-Αλευροβιομηχανία (2009-2014), τόνοι.

	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Παραγωγή	936.000	905.000	912.000	868.000	884.00	895.000
Εισαγωγές	23.000	25.000	30.000	31.000	32.000	32.000
Εξαγωγές	52.000	37.000	41.000	26.000	31.000	31.000
Εγχώρια	907.000	893.000	901.000	873.000	886.000	896.000

⁵ Ορισμοί, Παράρτημα XXVII

⁶ Ορισμοί, Παράρτημα XXVII

Αγορά						
--------------	--	--	--	--	--	--

Πηγή: Stochasis 2014a.

Για το 2015, η εγχώρια αγορά θα εμφανίσει μικρή αύξηση, η οποία θα διαμορφωθεί σε επίπεδο της τάξης του 1,5% σε σχέση με το 2014. Η διαίρεση της εγχώριας αγοράς, για τα έτη 2013 και 2014, σε αλεύρι σίτου και σε σιμιγδάλι φαίνεται στον Πίνακα 1.1.1.2 (Stochasis, 2014a).

Πίνακας 1.1.1.2: Μέγεθος Αγοράς Αλευροβιομηχανίας (2013-2014).

Ποσότητα	2013	2014
Αλεύρι σίτου	705 χιλ. τόνοι	713 χιλ. τόνοι
Σιμιγδάλι	181 χιλ. τόνοι	183 χιλ. τόνοι
Σύνολο	886 χιλ. τόνοι	896 χιλ. τόνοι

Πηγή: Stochasis 2014a.

Σύμφωνα με το Διάγραμμα 1.1.1.1, η εγχώρια παραγωγή αλεύρων διακρίνεται στις κατηγορίες αλεύρι τύπου 70%⁷, αλεύρι τύπου Μ⁸, αλεύρι τύπου 50%⁹, ειδικά αλεύρια και αλεύρια ποικίλων τύπων.

Η εγχώρια αγορά αλεύρου σίτου είχε ανοδική πορεία έως το 2010, σημειώνοντας, όμως, χαμηλούς ετήσιους ρυθμούς μεταβολής. Τη διετία 2011-2012, παρουσίασε ελαφρά μείωση της εγχώριας κατανάλωσης, της τάξεως του 1,7% (2012: φαινομενική κατανάλωση 788 χιλ. τόνους). Η κατάσταση δε φαίνεται να διαφοροποιείται ούτε την τελευταία διετία (2013-2014) παρά μόνο με οριακές μεταβολές. Η εγχώρια αγορά σιμιγδαλιού εμφάνισε ανάκαμψη την περίοδο 2012-2013, διαμορφούμενη σε 170 χιλ. τόνους περίπου (Καθημερινή, 2012a; Capital, 2013; Stochasis, 2014a).

Επιπρόσθετα, η αγορά του τυποποιημένου αλεύρου (5%-6%) αυξήθηκε ελαφρά την τελευταία τριετία, με την εταιρεία Μύλοι Λούλη να διαθέτει σημαντικές ποσότητες στην αγορά του λιανικού εμπορίου. Αναλυτικά, η εταιρεία Μύλοι Λούλη καλύπτει

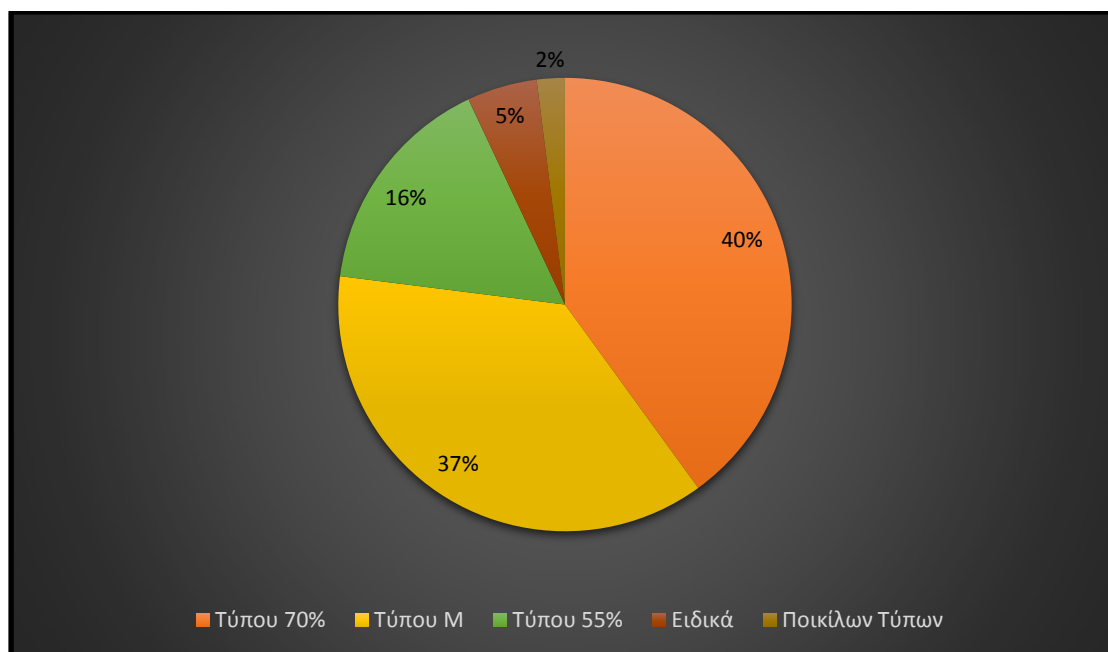
⁷ χρησιμοποιείται κυρίως στην παρασκευή του λευκού ψωμιού

⁸ αναμειγνύεται με αλεύρι τύπου 70% για την παρασκευή χωριάτικου ψωμιού

⁹ ή πολυτελείας

μερίδιο αγοράς, στη συγκεκριμένη κατηγορία (συνολική ποσότητα τυποποιημένου αλεύρου), της τάξεως του 50%-55% περίπου, το 2013 (Χαροντάκης, 2015).

Διάγραμμα 1.1.1.1: Σύνθεση εγχώριας παραγωγής αλεύρων (2013).



Πηγή: ICAP, 2013a.

Επίσης, σημαντικό είναι να αναφερθεί πως η εισαγωγική διείσδυση είναι αμελητέα (2012: 1%), ενώ η εξαγωγική επιδότηση (Εξωστρέφεια-Ανταγωνιστικότητα των Επιχειρήσεων ΙΙ) του κλάδου διαμορφώθηκε σε 3% (ποσοστό ενίσχυσης επενδυτικού σχεδίου) περίπου το 2013. Ουσιαστικά η εγχώρια αγορά των αλεύρων και του σιμιγδαλιού σίτου χαρακτηρίζεται από πλήρη επάρκεια καθώς η ζήτηση καλύπτεται από τις εγχώριες, μεγάλου μεγέθους, παραγωγικές επιχειρήσεις (ICAP, 2013a; Stochasis, 2014a).

1.1.2. ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΑΝΑΛΥΣΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ

Η επιλογή των επιχειρήσεων πραγματοποιήθηκε βάση του κύκλου εργασιών τους, τα μερίδια παραγωγής και τα μερίδια αγοράς που κατέχουν, στον εξεταζόμενο κλάδο. Σύμφωνα με το Πίνακα Π-Π, του Παραρτήματος Π, και βάση προσωπικής έρευνας, οι δέκα εταιρείες με τις υψηλότερες πωλήσεις στον κλάδο παρουσιάζονται στον Πίνακα 1.1.2.1. Ο συνολικός κύκλος εργασιών των επιχειρήσεων του δείγματος μειώθηκε

σημαντικά το 2014, σε σχέση με το προηγούμενο έτος. Συγκεκριμένα, με εξαίρεση την εταιρεία Μύλοι Κεπενού, η οποία αύξησε τις πωλήσεις της, όλες οι υπόλοιπες επιχειρήσεις του δείγματος μείωσαν τον κύκλο εργασιών τους, το 2014.

Πίνακας 1.1.2.1.: Πωλήσεις κυριότερων επιχειρήσεων του κλάδου (σε €).

Επωνυμία	2013	2014
ΜΥΛΟΙ ΛΟΥΛΗ	93.953.493,00	88.006.162,00
NUTRIART	7.969.450,09	0,00
ELBISCO	100.093.000,00	97.780.000,00
BARILLA	73.424.903,74	72.554.075,01
ΜΕΛΙΣΣΑ ΚΙΚΙΖΑΣ	64.140.698,00	55.380.171,00
ΓΙΩΤΗΣ	69.526.986,19	70.162.052,67
ΚΥΛΙΝΔΡΟΜΥΛΟΙ ΚΡΗΤΗΣ	38.633.320,80	35.533.186,94
ΜΥΛΟΙ ΚΕΠΕΝΟΥ	34.704.464,74	35.865.361,60
ΜΥΛΟΙ ΘΡΑΚΗΣ	36.162.171,19	34.360.027,56
ΜΥΛΟΙ ΠΑΠΑΦΙΛΗ	39.766.726,49	39.565.027,09
ΣΥΝΟΛΟ	558.375.214,24	529.206.063,87

Στον κλάδο της αλευροβιομηχανίας, δεν υπάρχει υψηλή συγκέντρωση της αγοράς από λίγες επιχειρήσεις. Αντιθέτως, υπάρχουν αρκετές επιχειρήσεις, οι οποίες κατέχουν σημαντικό μερίδιο αγοράς (Πίνακας 1.1.2.2). Αξιόλογη παρουσία στην εξεταζόμενη αγορά έχει και η εταιρεία Μύλοι Θράκης.

Πίνακας 1.1.2.2: Μερίδια επιχειρήσεων του κλάδου της Αλευροβιομηχανίας (2013).

Επωνυμία	Μερίδια
ΜΥΛΟΙ ΛΟΥΛΗ	~15,0%-16,0%
ΜΥΛΟΙ ΠΑΠΑΦΙΛΗ	~9,5%-10,0%
ΚΥΛΙΝΔΡΟΜΥΛΟΙ ΚΡΗΤΗΣ	~9,0%-10,0%
ΜΥΛΟΙ ΚΕΠΕΝΟΥ	~7,0%-8,0%

Πηγή: ICAP, 2013a; Stochasis, 2014a.

Η χρηματοοικονομική ανάλυση των επιχειρήσεων του δείγματος για τον κλάδο της αλευροβιομηχανίας, βασίζεται στους δείκτες κερδοφορίας, αποδοτικότητας, ρευστότητας, χρηματοοικονομικής διάρθρωσης και δραστηριότητας. Στον Πίνακα 1.1.2.3 παρουσιάζονται οι μέσοι όροι του συνόλου του δείγματος για κάθε δείκτη

ξεχωριστά, ενώ οι αναλυτικοί πίνακες των αριθμοδεικτών με τις επιλεγθείσες εταιρείες παρατίθεται στο Παράρτημα ΙΙ. Η ανάλυση των διαθέσιμων οικονομικών καταστάσεων και ισολογισμών των εταιρειών, μέσω των επιλεγμένων δεικτών¹⁰, αναφέρεται στην περίοδο 2011-2014.

Πίνακας 1.1.2.3: Μέσοι όροι χρηματοοικονομικών δεικτών (2011-2014).

Δείκτες	2011	2012	2013	2014	Μ.Ο.
Κερδοφορία (%)					
Περιθώριο Μικτού Κέρδους	27,78	23,53	22,06	26,78	25,03
Περιθώριο Λειτουργικού Κέρδους	(7,93)	(10,65)	(21,63)	3,45	(9,19)
Περιθώριο Καθαρού Κέρδους	(0,09)	(8,70)	(16,01)	4,52	(5,07)
Αποδοτικότητα (%)					
Αποδοτικότητα Ιδίων Κεφαλαίων	9,62	7,41	8,45	7,74	8,31
Αποδοτικότητα Ενεργητικού	(1,23)	0,40	1,52	2,97	0,92
Ρευστότητα					
Γενική Ρευστότητα	1,22	1,40	1,37	1,58	1,39
Ειδική Ρευστότητα	0,94	1,03	0,99	1,08	1,01
Χρηματοοικονομική Διάρθρωση					
Βραχ. Τραπ. Δαν. προς Ίδια Κεφάλαια (%)	37,04	32,86	25,581	40,81	34,07
Κάλυψη Χρηματοοικονομικών Δαπανών	17,21	22,71	42,37	18,24	25,13
Δραστηριότητα (Ημέρες)					
Μ.Ο.Π. Είσπραξης Απαιτήσεων	142	154	150	159	151
Μ.Ο.Π. Εξόφλησης Προμηθευτών	85	98	93	89	91
Μ.Ο. Αποθεμάτων	48	58	55	73	58

Κερδοφορία

Για την αξιολόγηση της κερδοφορίας των εξεταζόμενων επιχειρήσεων του κλάδου της αλευροβιομηχανίας, χρησιμοποιούνται οι δείκτες, περιθώριο μικτού, λειτουργικού και καθαρού κέρδους. Ο μέσος όρος της τετραετίας για τον δείκτη περιθώριο μικτού κέρδους, έφθασε το ποσοστό του 25,03% (Πίνακας 1.1.2.4- Παράρτημα ΙΙ). Η εταιρεία Γιώτης κατέχει το μεγαλύτερο ποσοστό μικτού κέρδους (45,11%), από τις εξεταζόμενες επιχειρήσεις. Επιχειρήσεις με υψηλά ποσοστά μικτού

¹⁰ Παράρτημα Ι

κέρδους έχουν την δυνατότητα να καλύπτουν τα έξοδα τους και ταυτόχρονα να επιτυγχάνουν «φθηνές» αγορές/πωλήσεις σε συμφέρουσες τιμές.

Η εταιρεία Μύλοι Παπαφίλη καλύπτει τα λειτουργικά της έξοδα, καλύτερα από όλες τις εξεταζόμενες επιχειρήσεις, με μέσο όρο τετραετίας 6,11%. Σε γενικές γραμμές, ο δείκτης περιθώριο λειτουργικού κέρδους, για το σύνολο των επιχειρήσεων και για την περίοδο 2011-2014, είναι -9,19%, το οποίο οφείλεται στην εταιρεία Nutriart που αδυνατεί να καλύψει τα λειτουργικά της έξοδα (Μ.Ο.: -162,99%).

Το περιθώριο καθαρού κέρδους αντανακλά την τιμολογιακή πολιτική της εκάστοτε επιχείρησης και την ικανότητά της να ελέγχει τα έξοδα της στο σύνολο (λειτουργικά, χρηματοοικονομικά και φόρους). Μεγαλύτερο ποσοστό καθαρού κέρδους έχει η εταιρεία Μύλοι Λούλη, με ποσοστό της τάξεως του 10,49%, ως μέσο όρο.

Σε περίπτωση αφαίρεσης της εταιρείας Nutriart από το δείγμα, τόσο ο μέσος όρος του δείκτη λειτουργικού κέρδους όσο και του δείκτη καθαρού κέρδους θα ήταν θετικός. Συγκεκριμένα, ο μέσος όρος της εξεταζόμενης περιόδου, για τις υπόλοιπες εννιά επιχειρήσεις και για τον δείκτη λειτουργικού κέρδους θα έφθανε το ποσοστό του 3,28%. Αντίστοιχα, ο δείκτης καθαρού κέρδους θα ήταν 4,91%.

Αποδοτικότητα

Στους δείκτες αποδοτικότητας, εξετάζονται ο δείκτης απόδοσης ιδίων κεφαλαίων (ROE) και ο δείκτης απόδοσης ενεργητικού (ROA). Αρχικά, ο δείκτης απόδοσης ιδίων κεφαλαίων μετρά την αποτελεσματικότητα των κεφαλαίων της εκάστοτε επιχείρησης, δηλαδή τα κέρδη που δημιουργήθηκαν από τα επενδυμένα κεφάλαια. Αναλυτικά, ο ROE μετρά την απόδοση των επενδυμένων κεφαλαίων που διαθέτει η εκάστοτε επιχείρηση στο σύνολο (ίδια και ξένα κεφάλαια), προκειμένου να δημιουργήσει καθαρά κέρδη. Ο δείκτης απόδοσης ενεργητικού χρησιμοποιείται για την εξαγωγή συμπερασμάτων που αφορούν την αξιοποίηση των οικονομικών πόρων (σύνολο ενεργητικού).

Όπως προκύπτει από τον Πίνακα 1.1.2.5 (Παράρτημα ΙΙ), η εταιρεία με τον υψηλότερο δείκτη απόδοσης ιδίων κεφαλαίων είναι η Μύλοι Κεπένου (Μ.Ο.:

16,35%), ενώ ακολουθούν οι εταιρείες Barilla με 13,09%, Μύλοι Λούλη με 11,74% και Γιώτης με 11,72%. Βέβαια, για το 2011 η εταιρεία Μύλοι Λούλη είχαν την υψηλότερη αποδοτικότητα κεφαλαίων με ποσοστό 13,36%, και για το 2013 η εταιρεία Barilla, με ποσοστό 18,74%. Αρνητικά Ίδια Κεφάλαια για το σύνολο της εξεταζόμενης περιόδου είχε η εταιρεία Nutriart.

Όσον αφορά τον δείκτη απόδοσης ενεργητικού, εμφανίζει έντονες διακυμάνσεις ανάμεσα στις δέκα επιχειρήσεις και τα τέσσερα εξεταζόμενα έτη, με αποτέλεσμα κάθε χρόνο διαφορετική εταιρεία να κατέχει το υψηλότερο ποσοστό στο συγκεκριμένο δείκτη. Ο μέσος όρος τετραετίας, όλων των επιχειρήσεων του δείγματος, στον εν λόγω δείκτη έφθασε το 0,92% μόλις. Η εταιρεία Nutriart και σε αυτόν τον δείκτη έχει αρνητικό πρόσημο.

Ρευστότητα

Η αξιολόγηση της ρευστότητας βασίζεται στους δείκτες γενική και ειδική ρευστότητα. Όπως φαίνεται στον Πίνακα 1.1.2.6 (Παράρτημα II), ο μέσος όρος του δείκτη γενικής ρευστότητας, την περίοδο 2011-2014, είναι 1,39. Αυτό σημαίνει πως οι επιχειρήσεις του κλάδου διαθέτουν κυκλοφορούν ενεργητικό 1,39€ για κάθε ευρώ βραχυπρόθεσμων υποχρεώσεων. Η εταιρεία Μύλοι Παπαφίλη, συγκεντρώνει τον μεγαλύτερο μέσο όρο στον δείκτη γενικής ρευστότητας (4,42), το οποίο σημαίνει, όμως, ότι η επιχείρηση δεν χρησιμοποιεί τις διαθέσιμες χρηματοδοτικές της δυνατότητες στον έπακρον, με άμεσο αποτέλεσμα να μην μεγεθύνεται. Αμέσως μετά, ακολουθεί η εταιρεία Barilla, με μέσο όρο τετραετίας 2,16, το οποίο θεωρείται πολύ καλή ένδειξη για την ρευστότητα της εταιρείας. Εταιρείες του κλάδου με ιδιαίτερα χαμηλό δείκτη γενικής ρευστότητας είναι η Nutriart και η Elbisco.

Ο δείκτης της ειδικής ρευστότητας, για την εξεταζόμενη τετραετία, έφθασε το 1,01, κυρίως λόγω της εταιρείας Μύλοι Παπαφίλη. Οι εταιρείες του κλάδου παρουσιάζουν χαμηλή ειδική ρευστότητα, και κατ' επέκταση σε περίπτωση απαίτησης καταβολής μετρητών, θα αδυνατούν να αποπληρώσουν τις βραχυπρόθεσμες υποχρεώσεις τους. Η οικονομική κρίση δυσχεραίνει περισσότερο την κατάσταση, καθώς σε περίπτωση επιθυμίας άμεσου δανεισμού (σύντομο χρονικό διάστημα), θα είναι πολύ δύσκολο (κεφαλαιακοί έλεγχοι και έλλειψη ρευστότητας των τραπεζών). Εξάιρεση αποτελεί η

εταιρεία Barilla, με δείκτη ειδικής ρευστότητας 1,66 (μέσος όρος τετραετίας) και η εταιρεία Μύλοι Παπαφίλη με 3,08.

Χρηματοοικονομική Διάρθρωση

Προκειμένου να αξιολογηθεί η χρηματοοικονομική διάρθρωση των επιχειρήσεων, χρησιμοποιούνται ο δείκτης βραχυπρόθεσμος τραπεζικός δανεισμός προς ίδια κεφάλαια και ο δείκτης κάλυψης χρηματοοικονομικών δαπανών. Ο δείκτης βραχυπρόθεσμος τραπεζικός δανεισμός προς ίδια κεφάλαια υπολογίστηκε σε 34,07%, την περίοδο 2011-2014 (Πίνακας 1.1.2.7-Παράρτημα II). Αυτό σημαίνει ότι το 34,07% των συνολικών κεφαλαίων είναι σε μορφή βραχυπρόθεσμου δανείου.

Η εταιρεία Nutriart, όπως αναφέρθηκε παραπάνω, έχει αρνητικό πρόσημο στα Ίδια Κεφάλαια και για τα τέσσερα χρόνια, με αποτέλεσμα ο δείκτης βραχυπρόθεσμος τραπεζικός δανεισμός προς ίδια κεφάλαια να μην υπολογίζεται. Αντιθέτως, η εταιρεία Μύλοι Παπαφίλη δεν διαθέτει βραχυπρόθεσμα δάνεια για την τετραετία 2011-2014, και η εταιρεία Barilla για τα έτη 2011-2013. Υψηλό βραχυπρόθεσμο δανεισμό σε σχέση με τα διαθέσιμα κεφάλαια (ίδια) έχει η εταιρεία Κυλινδρόμυλοι Κρήτης με ποσοστό που αγγίζει το 71,02% την περίοδο ενδιαφέροντος.

Ο δείκτης «κάλυψη χρηματοοικονομικών δαπανών» παρέχει πληροφορίες για την ικανότητα της κάθε επιχείρησης να εξοφλεί τους τόκους των δανείων της από τα λειτουργικά της κέρδη. Στην πραγματικότητα όσο μεγαλύτερος είναι ο δείκτης, τόσο πιο ακεραία και κατ' επέκταση ασφαλής είναι η επιχείρηση απέναντι στους πιστωτές της, διότι έχει τη δυνατότητα να αποπληρώνει τους τόκους και τις υποχρεώσεις της. Επισημαίνεται πως ο δείκτης κάλυψης χρηματοοικονομικών δαπανών δεν ορίζεται στην περίπτωση έλλειψης χρηματοοικονομικών δαπανών και στην περίπτωση εμφάνισης αρνητικών αποτελεσμάτων προ φόρων και τόκων. Ο εν λόγω δείκτης, δηλαδή, δεν υπολογίζεται στην περίπτωση των εταιρειών Μ. Λούλη και Nutriart. Η εταιρεία Barilla, έχει τον μεγαλύτερο μέσο όρο στο δείκτη κάλυψης χρηματοοικονομικών δαπανών, τόσο στο σύνολο της εξεταζόμενης περιόδου (Μ.Ο.), όσο και κάθε χρόνο ξεχωριστά.

Δραστηριότητα

Στους δείκτες δραστηριότητας περιλαμβάνονται ο μέσος όρος προθεσμίας είσπραξης των απαιτήσεων, ο μέσος όρος προθεσμίας εξόφλησης των προμηθευτών και ο μέσος όρος απαιτήσεων (Πίνακας 1.1.2.8-Παράρτημα II). Ο δείκτης μέσος όρος προθεσμίας είσπραξης των αποθεμάτων εμφανίζει άνοδο από το 2011 (142 ημέρες) έως το 2014 (159 ημέρες). Άμεσο συμπέρασμα είναι ότι στον κλάδο της βιομηχανίας υπάρχει καθυστέρηση αποπληρωμής των απαιτήσεων από τους πελάτες προς τις επιχειρήσεις. Σχετικά μικρή αναμονή μετατροπής των πωλήσεων σε ρευστό (αποπληρωμή μέσω μετρητών ή επιταγών) έχει η εταιρεία Elbisco και ιδιαίτερα για το 2011 (3 ημέρες).

Αντίθετα, όσον αφορά τον δείκτη εξόφλησης των προμηθευτών, όσο μεγαλύτερος είναι τόσο μεγαλύτερο χρονικό διάστημα έχει η εκάστοτε εταιρεία να αποπληρώσει τους προμηθευτές της. Το μέσο χρονικό διάστημα αναμονής των προμηθευτών, παρουσιάζει διακυμάνσεις τα έτη 2011-2014, φθάνοντας τις 91 ημέρες (μέσος όρος τετραετίας). Βέβαια αν η διαπραγματευτική δύναμη των προμηθευτών του κλάδου είναι ισχυρή και υπάρχουν λίγοι στον κλάδο, τότε υπάρχει περίπτωση να κλονιστεί η εμπιστοσύνη και να διακοπεί η συνεργασία ανάμεσα στους προμηθευτές και τις επιχειρήσεις που δεν διευθετούν τις υποχρεώσεις τους. Η εταιρεία Μύλοι Παπαφίλη είναι η μόνη επιχείρηση του κλάδου που εκπληρώνει τις υποχρεώσεις τις απέναντι στους προμηθευτές της σε χρονικό διάστημα λιγότερο από ένα μήνα (Μ.Ο.: 16 ημέρες).

Τα προϊόντα του κλάδου δεν χαρακτηρίζονται από εποχικότητα καθώς επίσης και δεν έχουν πολύ μικρή διάρκεια ζωής, με αποτέλεσμα ο δείκτης μέσος όρος αποθεμάτων να μπορεί να κυμανθεί σε υψηλότερα επίπεδα. Παρόλα αυτά, όσο το δυνατό μικρότερη είναι η τιμή του δείκτη (ημέρες) τόσο ταχύτερα ελαχιστοποιείται ο κίνδυνος μη πώλησης των αποθεμάτων, ενώ παράλληλα μειώνεται το κόστος του κεφαλαίου που απαιτείται για τα αποθέματα (δέσμευση κεφαλαίου) και οι δαπάνες αποθήκευσης τους.

Σε γενικές γραμμές ο μέσος όρος αποθεμάτων αυξήθηκε το 2014 σε 73 μέρες έναντι του 2013 (55 ημέρες), σχεδόν σε όλες τις επιχειρήσεις του δείγματος. Αποθέματα λίγων ημερών έχουν οι εταιρίες Nutriart (16 ημέρες: 3 έτη) και Elbisco (19 ημέρες: 4

έτη). Η εταιρεία Μύλοι Θράκης, διατηρεί τα εμπορεύματα της εντός της επιχείρησης τις περισσότερες μέρες (Μ.Ο.: 90 ημέρες), στο σύνολο του δείγματος.

Πιστοληπτική Ικανότητα Κλάδου

Σύμφωνα με μελέτη της ICAP Group και βάση ανάλυσης των οικονομικών και εμπορικών στοιχείων των επιχειρήσεων (Α.Ε. και Ε.Π.Ε.) αποτυπώνεται η πιστοληπτική ικανότητα του δείγματος. Ως δείγμα θεωρείται ο αριθμός των επιχειρήσεων που έχουν συγκεντρωθεί και αναλυθεί τα στοιχεία τους από την ICAP Group. Όπως φαίνεται στον Πίνακα 1.1.2.9, οι περισσότερες επιχειρήσεις του δείγματος κατατάσσονται στη ζώνη Υψηλού Πιστωτικού Κινδύνου.

Πίνακας 1.1.2.9: Πιστοληπτική Ικανότητα των Επιχειρήσεων της Μελέτης ICAP (2012).

Διαβάθμιση ICAP Score	2012	
	Εταιρείες	Ποσοστό
Χαμηλού Πιστωτικού Κινδύνου	8	30,77%
Μέσου Πιστωτικού Κινδύνου	8	30,77%
Υψηλού Πιστωτικού Κινδύνου	10	38,46%
Σύνολο	26	100,00%

Πηγή: ICAP Group, Credit Risk Assessment Services, 2013a.

1.2. ΑΛΛΑΝΤΙΚΑ-ΚΡΕΑΤΟΠΑΡΑΣΚΕΥΑΣΜΑΤΑ

1.2.1. ΕΙΣΑΓΩΓΗ

Ο κλάδος των αλλαντικών και κρεατοπαρασκευασμάτων περιλαμβάνει ολιγάριθμες, μεγάλου μεγέθους βιομηχανίες, οι οποίες ελέγχουν το μεγαλύτερο τμήμα της αγοράς. Επίσης, ο κλάδος χαρακτηρίζεται από πολλές επιχειρήσεις μικρού και μεσαίου μεγέθους, που δραστηριοποιούνται κυρίως σε τοπικό επίπεδο. Οι επιχειρήσεις του κλάδου διαθέτουν τα προϊόντα τους, κατά κύριο λόγο, μέσω των σούπερ-μάρκετ (60%) και δευτερευόντως μέσω των επιχειρήσεων catering (20%), το δε υπόλοιπο

μοιράζεται σε όλα τα υπόλοιπα δίκτυα διανομής (Κουτήφαρη, 2014a; Financial Press, 2014a; ICAP, 2012a).

Η εγχώρια παραγωγή αλλαντικών και κρεατοπαρασκευασμάτων εμφάνισε συσσώρευση της τάξεως του 7% την τελευταία εξαετία (2008-2013). Από το σύνολο των εταιρειών του κλάδου, οι εννιά κορυφαίες βιομηχανίες αλλαντικών συγκέντρωσαν το 80% της συνολικής παραγωγής. Ανάμεσα στις επιχειρήσεις με τα υψηλότερα μερίδια εγχώριας παραγωγής αλλαντικών βρίσκονται οι εταιρείες Κρέτα Φάρμ, Νίκας, Υφαντής, Λάντσιον Μητ Έβρου, ΒΙ.Κ.Η. και Έδεσμα (Κορδεράς, 2013; Capital, 2014a; Financial Press, 2014a).

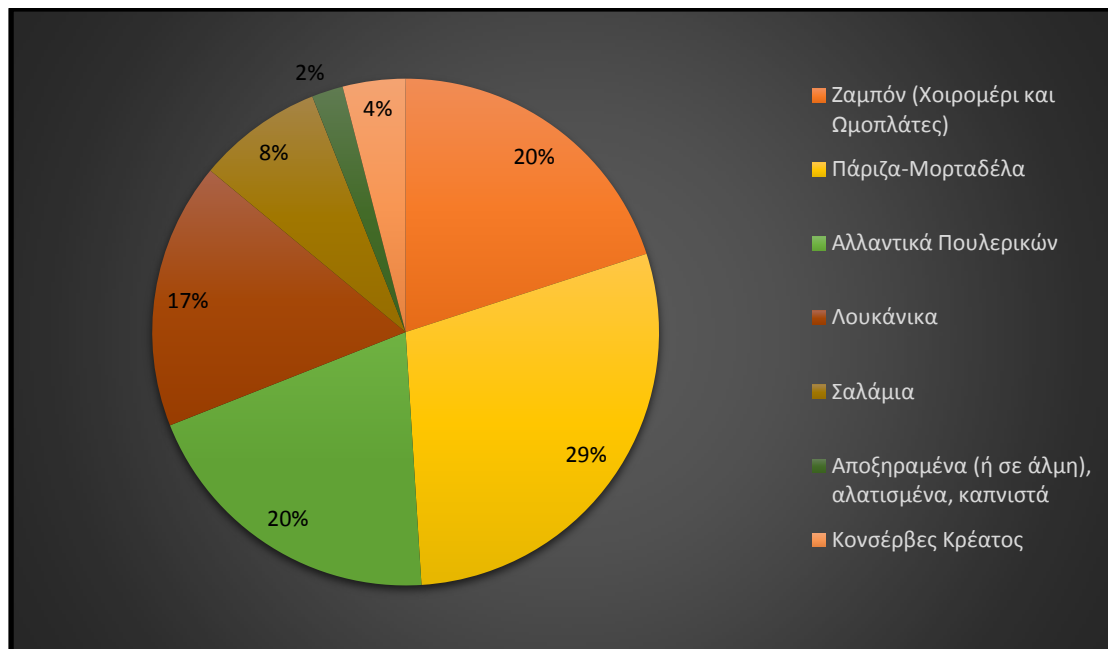
Η εγχώρια παραγωγή αλλαντικών, επικεντρώνεται κατά το πλείστο στην παρασκευή λουκάνικων, σαλαμιών και παρόμοιων προϊόντων (σχεδόν 50% επί της συνολικής παραγωγής). Σημαντική άνοδο δε, παρατηρείται στην παραγωγή αλλαντικών από κρέας γαλοπούλας, η οποία οφείλεται στην αλλαγή των καταναλωτικών προτιμήσεων (υγιεινή διατροφή) (Ναυτεμπορική, 2014; Capital, 2014a).

Η ζήτηση των αλλαντικών, στην ελληνική αγορά καλύπτεται κυρίως από εγχώρια προϊόντα, ενώ η εισαγωγική διείσδυση είναι περιορισμένη. Το 2013 η εισαγωγική διείσδυση ήταν της τάξης του 19%-20% και ο βαθμός της εξαγωγικής επιδότησης κυμάνθηκε στο 5% έναντι του 8% το 2011. Αναλυτικά, το συνολικό μέγεθος της εγχώριας αγοράς αλλαντικών κατέγραψε ελαφρώς ανοδική πορεία την περίοδο 2004-2009 ενώ από το 2010 βαίνει μειούμενη. Το 2010 μειώθηκε κατά 3,4% σε σχέση με το 2009 και το 2011 η εγχώρια παραγωγή ανήλθε σε 105.900 τόνους, μειούμενη κατά 3,3% σε σχέση με το προηγούμενο έτος. Για την περίοδο 2011-2013 φαίνεται να υπάρχει μια σχετική στασιμότητα, με οριακές μεταβολές (Καθημερινή, 2012b; Κορδεράς, 2013; Ναυτεμπορική, 2014; Capital, 2014a; ICAP, 2012a).

Αναφορικά με τη διάρθρωση της εγχώριας αγοράς αλλαντικών σε κατηγορίες, σημειώνεται ότι η κατηγορία «Πάριζα-Μορταδέλα» καλύπτει το μεγαλύτερο μέρος της αγοράς, περίπου 27% το 2013. Βέβαια, όπως φαίνεται και στο Διάγραμμα 1.2.1.1, η εν λόγω κατηγορία μειώθηκε το 2013 σε σχέση με το 2011. Όσον αφορά την εγχώρια αγορά κρεατοπαρασκευασμάτων, το μεγαλύτερο μέρος καταλαμβάνεται κυρίως από προϊόντα όπως το σουβλάκι, ο γύρος, το μπιφτέκι και από

παρασκευάσματα χοιρινού και μοσχαρίσιου κρέατος (Financial Press, 2014a; ICAP, 2012a).

Διάγραμμα 1.2.1.1: Διάρθρωση εγχώριας αγοράς αλλαντικών (2011).



Πηγή: ICAP, 2012a.

1.2.2. ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΑΝΑΛΥΣΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ

Οι πωλήσεις των επιχειρήσεων του κλάδου, για το 2011, παρατίθενται στον Πίνακα Π-III του Παραρτήματος III. Λόγω έλλειψης πρόσφατων στοιχείων, η επιλογή των επιχειρήσεων βασίστηκε σε προσωπική έρευνα και βάση της κατάταξής τους το 2011. Όπως φαίνεται και στον Πίνακα 1.2.2.1, οι επιχειρήσεις δεν είναι τοποθετημένες κατά αύξουσα σειρά πωλήσεων, εντούτοις ο αγροτικός συνεταιρισμός Πίνδος κατέχει την πρώτη θέση, όσον αφορά τον κύκλο εργασιών για όλα τα εξεταζόμενα έτη.

Ο συνολικός κύκλος εργασιών των επιχειρήσεων του δείγματος καλύπτουν περισσότερο από το 50% των συνολικών πωλήσεων των εταιρειών του κλάδου, για όλα τα εξεταζόμενα έτη. Επίσης, οι πωλήσεις των εξεταζόμενων επιχειρήσεων αυξήθηκαν το 2014, σε σχέση με το προηγούμενο έτος, με εξαίρεση τις εταιρείες Hellenic Catering και ΒΙΚΗ.

Πίνακας 1.2.2.1: Πωλήσεις κυριότερων επιχειρήσεων του κλάδου (σε €).

Επωνυμία	2013	2014
ΠΙΝΔΟΣ	176.561.905,70	191.719.826,50
HELLENIC QUALITY FOODS	81.002.774,27	82.028.144,86
ΚΡΕΤΑ ΦΑΡΜ	86.014.000,00	104.800.000,00
ΝΙΚΑΣ	49.326.004,00	51.438.850,00
HELLENIC CATERING	53.135.199,37	47.262.026,90
ΥΦΑΝΤΗΣ	72.370.238,09	77.667.566,64
ΒΙΚΗ	24.582.874,31	21.666.697,55
ΛΑΝΤΣΙΟΝ	34.891.362,48	35.692.192,96
ΕΔΕΣΜΑ	32.715.864,90	34.140.892,41
ΠΑΠΑΓΕΩΡΓΙΟΥ	34.135.885,74	38.838.353,04
ΣΥΝΟΛΟ	644.736.108,86	685.254.550,86

Τα μερίδια αγοράς των επιχειρήσεων που δραστηριοποιούνται στον κλάδο των αλλαντικών φαίνονται στον παρακάτω πίνακα. Σημειώνεται ότι για τον αγροτικό συνεταιρισμό Πίνδο, ο οποίος έχει τις υψηλότερες πωλήσεις στον εν λόγω κλάδο, δεν υπάρχουν διαθέσιμα στοιχεία για το μερίδιο που κατέχει στην αγορά. Εκτός από τις αναφερόμενες επιχειρήσεις, σημαντικό μερίδιο αγοράς της τάξεως του 2,0%-3,0% έχουν και οι εταιρείες ΠΑΣΣΙΑΣ και Brelle, οι οποίες, όμως, δεν εξετάζονται διότι έχουν μικρό κύκλο εργασιών.

Πίνακας 1.2.2.2: Μερίδια επιχειρήσεων του κλάδου των Αλλαντικών-Κρεατοπαρασκευασμάτων (2011).

Επωνυμία	Μερίδια
ΚΡΕΤΑ ΦΑΡΜ	15,0%-16,0%
ΝΙΚΑΣ	~13,0%
ΥΦΑΝΤΗΣ	~13,0%
ΛΑΝΤΣΙΟΝ	8,5%-9,0%
ΒΙΚΗ	7,5%-8,0%
ΕΔΕΣΜΑ	~4,5%

Πηγή: ICAP, 2012a.

Η χρηματοοικονομική ανάλυση των επιχειρήσεων του δείγματος για τον κλάδο των αλλαντικών και των κρεατοπαρασκευασμάτων, βασίζεται στους δείκτες κερδοφορίας,

αποδοτικότητα, ρευστότητας, χρηματοοικονομικής διάρθρωσης και δραστηριότητας. Στον Πίνακα 1.2.2.3 παρουσιάζονται οι μέσοι όροι του συνόλου του δείγματος για κάθε δείκτη ξεχωριστά, ενώ οι αναλυτικοί πίνακες των αριθμοδεικτών με τις επιλεγμένες εταιρείες παρατίθεται στο Παράρτημα ΙΙΙ. Η ανάλυση των διαθέσιμων οικονομικών καταστάσεων και ισολογισμών των εταιρειών, μέσω των επιλεγμένων δεικτών, αναφέρεται στην περίοδο 2011-2014.

Πίνακας 1.2.2.3: Μέσοι όροι χρηματοοικονομικών δεικτών (2011-2014).

Δείκτες	2011	2012	2013	2014	Μ.Ο.
Κερδοφορία (%)					
Περιθώριο Μικτού Κέρδους	26,02	25,07	24,01	24,22	24,83
Περιθώριο Λειτουργικού Κέρδους	(0,24)	(0,43)	(4,93)	(2,89)	(2,12)
Περιθώριο Καθαρού Κέρδους	1,73	1,22	(3,08)	(1,25)	(0,34)
Αποδοτικότητα (%)					
Αποδοτικότητα Ιδίων Κεφαλαίων	(5,81)	7,86	6,13	10,33	4,63
Αποδοτικότητα Ενεργητικού	0,78	1,37	(0,38)	(0,30)	0,37
Ρευστότητα					
Γενική Ρευστότητα	0,87	0,90	0,87	0,85	0,87
Ειδική Ρευστότητα	0,76	0,78	0,75	0,73	0,75
Χρηματοοικονομική Διάρθρωση					
Βραχ. Τραπ. Δαν. προς Ίδια Κεφάλαια (%)	54,00	64,35	57,84	52,76	57,24
Κάλυψη Χρηματοοικονομικών Δαπανών	8,60	2,85	3,69	4,25	4,85
Δραστηριότητα (Ημέρες)					
Μ.Ο.Π. Είσπραξης Απαιτήσεων	157	158	154	143	153
Μ.Ο.Π. Εξόφλησης Προμηθευτών	130	126	119	117	123
Μ.Ο. Αποθεμάτων	36	37	37	43	38

Κερδοφορία

Η αξιολόγηση της κερδοφορίας κρίνεται βάση των δεικτών περιθώριο μικτού, λειτουργικού και καθαρού κέρδους. Ο μέσος όρος της τετραετίας για τον δείκτη περιθώριο μικτού κέρδους, έφθασε το ποσοστό του 24,83% (Πίνακας 1.2.2.4- Παράρτημα ΙΙΙ). Η εταιρεία Κρέτα Φάρμ κατέχει το μεγαλύτερο ποσοστό μικτού κέρδους, για κάθε έτος ξεχωριστά και κατ' επέκταση τον υψηλότερο μέσο όρο από

τις εξεταζόμενες επιχειρήσεις. Αντίθετα, ο αγροτικός συνεταιρισμός Πίνδος, για τον εν λόγω δείκτη έχει τον μικρότερο μέσο όρο τετραετίας με ποσοστό που φθάνει το 10,85%.

Ο μέσος όρος του δείκτη περιθώριο λειτουργικού κέρδους είναι αρνητικός στις περισσότερες εξεταζόμενες επιχειρήσεις. Εξαιρέση αποτελούν οι εταιρείες Λάντσιον, Παπαγεωργίου, Υφαντής και ο αγροτικός συνεταιρισμός Πίνδος. Συγκεκριμένα, η εταιρεία Λάντσιον μπορεί να καλύψει καλύτερα τα λειτουργικά της έξοδα (Μ.Ο.: 8,12%), σε σύγκριση με τις υπόλοιπες επιχειρήσεις υπερτερώντας σε όλα τα έτη.

Επίσης, όπως προκύπτει από τον Πίνακα 1.2.2.4 του Παραρτήματος ΙΙΙ, η εταιρεία Λάντσιον διαθέτει και τον υψηλότερο μέσο όρο στον δείκτη καθαρού κέρδους (Μ.Ο.: 8,06). Αντιθέτως, οι εταιρείες ΗQF, Νίκας, Hellenic Catering και ΒΙΚΗ αδυνατούν να ελέγξουν τα έξοδά τους (λειτουργικά, χρηματοοικονομικά και φόρους).

Αποδοτικότητα

Στους δείκτες αποδοτικότητας, εξετάζονται ο δείκτης απόδοσης ιδίων κεφαλαίων (ROE) και ο δείκτης απόδοσης ενεργητικού (ROA). Η εταιρεία με τον υψηλότερο δείκτη απόδοσης ιδίων κεφαλαίων είναι η Παπαγεωργίου (Μ.Ο.: 32,78%). Όπως προκύπτει από τον Πίνακα 1.2.2.5 (Παράρτημα ΙΙΙ), στο σύνολο του δείγματος, ο δείκτης απόδοσης ιδίων κεφαλαίων ακολουθεί ανοδική πορεία, με μέσο όρο τετραετίας 4,63%.

Όσον αφορά τον δείκτη απόδοσης ενεργητικού, η εταιρεία Παπαγεωργίου κατέχει το υψηλότερο ποσοστό στο συγκεκριμένο δείκτη, για κάθε χρόνο ξεχωριστά, με μέσο όρο τετραετίας 17,61%. Αρνητικό πρόσημο στον εξεταζόμενο δείκτη έχουν 6 στις 10 εταιρείες του δείγματος, το οποίο σημαίνει ότι δεν αξιοποιούν με βέλτιστο τρόπο τους διαθέσιμους πόρους τους.

Ρευστότητα

Η αξιολόγηση της ρευστότητας βασίζεται στους δείκτες γενική και ειδική ρευστότητα. Ο δείκτης γενικής ρευστότητας παρουσιάζει μικρές διακυμάνσεις τα έτη

2011-2014 (Πίνακας 1.2.2.6-Παράρτημα ΙΙΙ). Σχετικά μικρούς μέσους όρους στον δείκτη γενικής ρευστότητας έχουν οι εταιρείες HQF, Κρέτα Φάρμ και Νίκας.

Ο δείκτης της ειδικής ρευστότητας, για την εξεταζόμενη τετραετία, έφθασε μόλις το 0,75. Οι εταιρείες του κλάδου παρουσιάζουν χαμηλή ειδική ρευστότητα, και κατ' επέκταση σε περίπτωση απαίτησης καταβολής μετρητών, δεν θα μπορέσουν να αποπληρώσουν τις βραχυπρόθεσμες υποχρεώσεις τους. Ειδική ρευστότητα μεγαλύτερη της μονάδας έχει η εταιρεία Λάντσιον (Μ.Ο.: 1,39), η Παπαγεωργίου (Μ.Ο.: 1,28) και η Hellenic Catering (Μ.Ο.: 1,21).

Χρηματοοικονομική Διάρθρωση

Η ανάλυση της χρηματοοικονομικής διάρθρωσης των επιχειρήσεων, βασίζεται στον δείκτη βραχυπρόθεσμος τραπεζικός δανεισμός προς ίδια κεφάλαια και στον δείκτη κάλυψης χρηματοοικονομικών δαπανών (Πίνακας 1.2.2.7-Παράρτημα ΙΙΙ). Ο δείκτης βραχυπρόθεσμος τραπεζικός δανεισμός προς ίδια κεφάλαια υπολογίστηκε σε 57,24%, την περίοδο 2011-2014.

Η εταιρεία ΒΙΚΗ και η εταιρεία Νίκας, έχουν αρνητικό πρόσημο στα Ίδια Κεφάλαια για τα έτη 2013-2014, με αποτέλεσμα ο δείκτης βραχυπρόθεσμος τραπεζικός δανεισμός προς ίδια κεφάλαια να μην υπολογίζεται. Αντιθέτως, η εταιρεία Λάντσιον δεν διαθέτει βραχυπρόθεσμα δάνεια για την τετραετία 2011-2014. Υψηλό βραχυπρόθεσμο δανεισμό σε σχέση με τα ίδια κεφάλαια έχει η εταιρεία Πίνδος με μέσο όρο που ανέρχεται στο ποσοστό του 103,98%.

Όσον αφορά τον δείκτη κάλυψης χρηματοοικονομικών δαπανών, δεν ορίζεται στην περίπτωση έλλειψης χρηματοοικονομικών δαπανών και στην περίπτωση εμφάνισης αρνητικών αποτελεσμάτων προ φόρων και τόκων, όπως στην περίπτωση των εταιρειών Νίκας (2011-2014), Κρέτα Φάρμ (2013), ΒΙΚΗ (2011 & 2014) και Hellenic Catering (2012-2014). Επειδή η εταιρεία Hellenic Catering έχει αρνητικά αποτελέσματα προ φόρων και τόκων, ο επόμενος υψηλότερος μέσος όρος τετραετίας θεωρείται αυτός της εταιρείας Παπαγεωργίου (Μ.Ο.: 10,20%).

Δραστηριότητα

Στους δείκτες δραστηριότητας περιλαμβάνονται ο μέσος όρος προθεσμίας είσπραξης των απαιτήσεων, ο μέσος όρος προθεσμίας εξόφλησης των προμηθευτών και ο μέσος όρος αποθεμάτων (Πίνακας 1.2.2.8-Παράρτημα ΙΙΙ). Σημειώνεται πως στους μέσους όρους των δεικτών δεν υπολογίζεται ο αγροτικός συνεταιρισμός Πίνδος, διότι οι προμηθευτές της είναι τα μέλη του συνεταιρισμού. Αρχικά, ο δείκτης μέσος όρος προθεσμίας είσπραξης των αποθεμάτων εμφάνισε στασιμότητα το 2012 και πτώση τόσο το 2013 (154 ημέρες) όσο και το 2014 (143 ημέρες).

Όσον αφορά τον δείκτη εξόφλησης των προμηθευτών, βαίνει πτωτικός την εξεταζόμενη περίοδο. Το μέσο χρονικό διάστημα αναμονής των προμηθευτών, είναι 123 ημέρες (μέσος όρος τετραετίας). Η εταιρεία Hellenic Catering είναι η μόνη επιχείρηση του κλάδου που εκπληρώνει τις υποχρεώσεις της απέναντι στους προμηθευτές της σε λιγότερο από ένα μήνα (Μ.Ο.: 14 ημέρες). Ο αγροτικός συνεταιρισμός Πίνδος έχει μέσο όρο τετραετίας στον εν λόγω δείκτη 64 ημέρες, ο οποίος είναι ιδιαίτερα υψηλός.

Σε γενικές γραμμές ο δείκτης μέσος όρος αποθεμάτων των επιχειρήσεων του κλάδου κυμαίνεται σε πολύ χαμηλά επίπεδα. Εξαίρεση αποτελεί η εταιρεία ΒΙΚΗ, η οποία διατηρεί τα εμπορεύματα της εντός της επιχείρησης τις περισσότερες μέρες (Μ.Ο.: 139 ημέρες). Η εταιρεία Υφαντής έχει τις λιγότερες μέρες αποθεμάτων, από το 2011 έως το 2014 (Μ.Ο.: 11 ημέρες). Οι πρώτες ύλες της αγοράς των αλλαντικών και των κρεατοπαρασκευασμάτων θεωρούνται ευπαθή, με αποτέλεσμα οι επιχειρήσεις του κλάδου προκειμένου να αποφύγουν τη φύρα, δεν “κρατούν” πολλών ημερών απόθεμα.

Πιστοληπτική Ικανότητα Κλάδου

Σύμφωνα με μελέτη της ICAP Group και βάση ανάλυσης των οικονομικών και εμπορικών στοιχείων των επιχειρήσεων (Α.Ε. και Ε.Π.Ε.) αποτυπώνεται η πιστοληπτική ικανότητα του δείγματος. Ως δείγμα θεωρείται ο αριθμός των επιχειρήσεων που έχουν συγκεντρωθεί και αναλυθεί τα στοιχεία τους από την ICAP

Group. Όπως φαίνεται στον Πίνακα 1.2.2.9, οι περισσότερες επιχειρήσεις του δείγματος κατατάσσονται στη ζώνη Μέσου Πιστωτικού Κινδύνου.

Πίνακας 1.2.2.9: Πιστοληπτική Ικανότητα των Επιχειρήσεων της Μελέτης ICAP (2011).

Διαβάθμιση ICAP Score	2011	
	Εταιρείες	Ποσοστό
Χαμηλού Πιστωτικού Κινδύνου	23	40.35%
Μέσου Πιστωτικού Κινδύνου	25	43.86%
Υψηλού Πιστωτικού Κινδύνου	9	15.79%
Σύνολο	57	100.00%

Πηγή: ICAP Group, Credit Risk Assessment Services, 2012a.

1.3. ΒΙΟΛΟΓΙΚΕΣ ΚΑΛΛΙΕΡΓΕΙΕΣ-ΒΙΟΛΟΓΙΚΑ ΠΡΟΪΟΝΤΑ

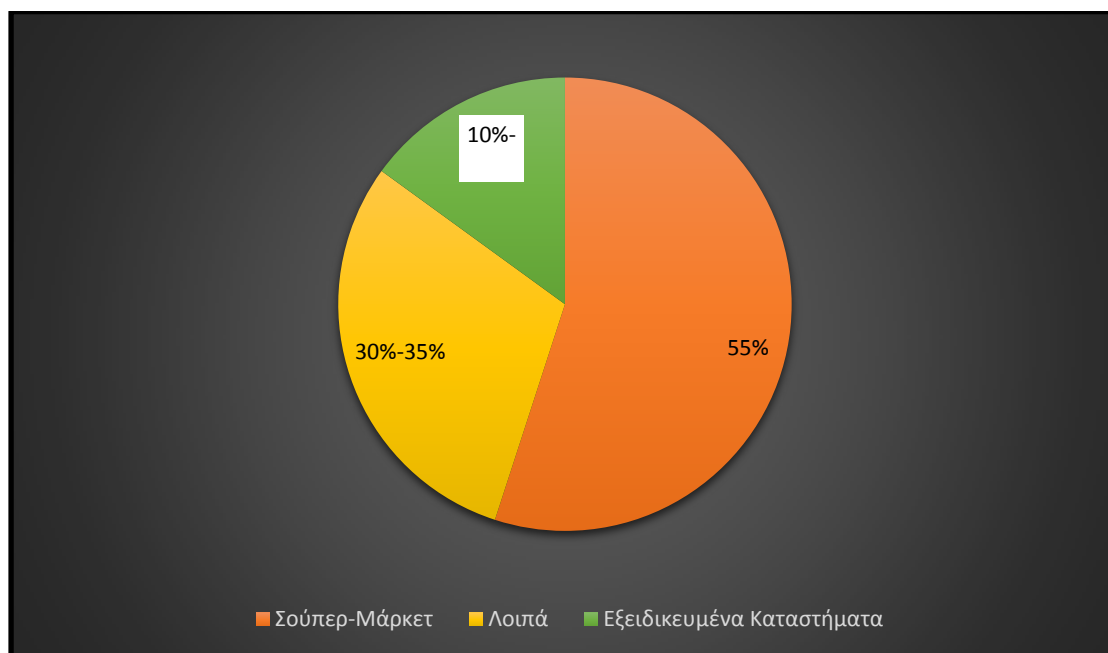
1.3.1. ΕΙΣΑΓΩΓΗ

Ο κλάδος των βιολογικών προϊόντων έχει παρουσιάσει σημαντική ανάπτυξη την τελευταία δεκαετία, γεγονός που οφείλεται στην αυξημένη ευαισθησία των καταναλωτών για θέματα που αφορούν την ασφάλεια των τροφίμων και του περιβάλλοντος. Στην παρούσα μελέτη τα βιολογικά προϊόντα που αναλύονται είναι το βιολογικό ελαιόλαδο, το κρασί από βιολογικό σταφύλι και τα βιολογικά εσπεριδοειδή (Δαγκαλίδης, 2013; ICAP, 2014a).

Ο εξεταζόμενος κλάδος, παρά τη σημαντική ανάπτυξη του, θεωρείται σχετικά μικρός όσον αφορά τα οικονομικά μεγέθη που αντιπροσωπεύει και το μέγεθος των επιχειρήσεων που δραστηριοποιούνται σε αυτόν. Οι περισσότερες επιχειρήσεις είναι μικρού μεγέθους και οικογενειακού χαρακτήρα, ενώ οι μονάδες με νομική μορφή (προσωπική επιχείρηση/ ετερόρρυθμη/ ομόρρυθμη) έχουν σχετικά χαμηλά επίπεδα ετήσιου κύκλου εργασιών. Επίσης, οι μεγάλες σε μέγεθος επιχειρήσεις παράγουν βιολογικά προϊόντα, τα οποία αντιπροσωπεύουν μικρό ποσοστό του συνολικού ετήσιου κύκλου εργασιών τους (Παζαρακιώτης, 2012; ICAP, 2014a).

Οι εκτάσεις των βιολογικών καλλιεργειών αυξήθηκαν την τελευταία δεκαετία. Η ώθηση στη βιολογική γεωργία προήρθε, κατά κύριο λόγο, από τα διάφορα προγράμματα επιδοτήσεων. Άμεσο αποτέλεσμα των επιδοτήσεων αλλά και του προγράμματος Ε.Σ.Π.Α ήταν η αύξηση των εκτάσεων από 390 χιλ. στρέμματα το 2003 στα 1.850 χιλ. στρέμματα το 2012 (Δαγκαλίδης, 2013; Καραγεώργου, 2014).

Διάγραμμα 1.3.1.1: Κανάλια διακίνησης βιολογικών προϊόντων (2013).



Πηγή: ICAP, 2014a.

Όσον αφορά το μέγεθος της εγχώριας αγοράς, η παραγωγή βιολογικού ελαιολάδου ανέρχεται στο ύψος των 4.700 τόνων περίπου για το 2013, από 4.750 τόνων το 2012 (2000: 1.350 τόνους). Το μέγεθος της εγχώριας παραγωγής κρασιού από βιολογικό σταφύλι εμφάνισε μείωση τα τελευταία έτη, με το 2013 να αγγίζει το επίπεδο των 4.200 τόνων περίπου (2000: 690 τόνους). Η εγχώρια παραγωγή και τυποποίηση βιολογικών εσπεριδοειδών είναι συγκεντρωμένη σε σχετικά μικρό αριθμό επιχειρήσεων, αγροτικών συνεταιρισμών και ομάδων παραγωγών, οι οποίοι το 2013 παρήγαγαν 8.000 τόνους περίπου έναντι των 8.850 τόνων το 2012 και των 9.300 τόνων το 2011 (Καραγεώργου, 2014; Παζαρακιώτη, 2012; ICAP, 2014a).

Χαρακτηριστικό γνώρισμα του κλάδου είναι η διάθεση των βιολογικών προϊόντων, η οποία πραγματοποιείται κυρίως μέσω των καταστημάτων σούπερ-μάρκετ. Ειδικότερα, ο όγκος των βιολογικών προϊόντων που διακινείται μέσω των σούπερ-

μάρκετ αγγίζει το 55% περίπου των συνολικών πωλήσεων. Οι λαϊκές αγορές (βιολογικές ή μη) και τα λοιπά σημεία πώλησης (όπως κάβες) καλύπτουν το 30%-35% ενώ τα εξειδικευμένα καταστήματα βιολογικών προϊόντων το υπόλοιπο 10%-15% (Διάγραμμα 1.3.1.1). (ICAP, 2014a)

1.3.2. ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΑΝΑΛΥΣΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ

Οι συνολικές πωλήσεις των επιχειρήσεων του δείγματος ανήλθαν σε 570 εκατ. περίπου το 2014, αυξημένες σε σχέση με το προηγούμενο έτος. Υψηλότερες πωλήσεις, πραγματοποιούν οι επιχειρήσεις που δραστηριοποιούνται στην παραγωγή και μεταποίηση βιολογικών προϊόντων φυτικής παραγωγής καθώς επίσης και αυτές που ασχολούνται με την παραγωγή βιολογικού ελαιολάδου. Η χρηματοοικονομική ανάλυση των επιχειρήσεων του δείγματος, βέβαια, πραγματοποιείται στο σύνολο του κλάδου των βιολογικών προϊόντων, και όχι βάση κατηγοριών.

Πίνακας 1.3.2.1: Πωλήσεις κυριότερων επιχειρήσεων του κλάδου (σε €).

Επωνυμία	2013	2014
Α': Επιχειρήσεις παραγωγής βιολογικού ελαιολάδου		
ΜΙΝΕΡΒΑ	77.714.179,21	75.797.949,62
NUTRIA	32.072.567,38	36.947.557,07
ΑΓΡΟ.ΒΙ.Μ.	32.679.916,46	28.874.054,76
ΒΙΟΣΙΤΙΑ	18.410.610,46	15.574.141,57
ΓΑΙΑ ΤΡΟΦΙΜΑ	12.266.606,00	12.664.127,00
ΣΥΝΟΛΟ Α'	173.143.879,51	169.857.830,02
Β': Επιχειρήσεις παραγωγής κρασιού από βιολογικό σταφύλι		
ΤΣΑΝΤΑΛΗΣ	35.709.500,65	31.257.531,08
ΚΑΒΙΝΟ	16.933.000,00	17.123.000,00
ΜΠΟΥΤΑΡΗΣ	11.807.000,00	12.468.000,00
ΚΤΗΜΑ ΛΑΖΑΡΙΔΗ	5.886.165,44	6.398.217,34
ΤΣΑΚΤΣΑΡΛΗΣ-ΓΕΡΟΒΑΣΙΛΕΙΟΥ	6.154.996,46	6.773.900,58
ΣΥΝΟΛΟ Β'	76.490.662,55	74.020.649,00
Γ': Επιχειρήσεις μεταποίησης-τυποποίησης βιολογικών εσπεριδοειδών		
ΠΑΝΑΓΙΑΛΕΙΟΣ	24.525.422,59	25.234.520,21
ΒΙΟΚΑΡΠΟΣ	3.691.359,52	3.555.271,94

ΑΣΠΕΡΣΑ	3.932.490,31	3.500.000,00*
ΣΥΝΕΡΓΑΤΙΚΗ	1.809.037,06	2.323.588,60
ΤΟΥΝΤΑ ΒΙΟΛΟΓΙΚΑ ΑΓΡΟΚΤΗΜΑΤΑ	824.195,04	867.733,14
ΣΥΝΟΛΟ Γ'	34.782.504,52	35.481.113,89
Δ': Επιχειρήσεις παραγωγής-μεταποίησης άλλων βιολογικών προϊόντων φυτικής παραγωγής		
ΜΕΛΙΣΣΑ ΚΙΚΙΖΑΣ	64.140.698,00	55.380.171,00
ΜΠΑΡΜΠΙΑ ΣΤΑΘΗΣ	70.788.000,00	77.966.000,00
ΧΑΙΤΟΓΛΟΥ	73.228.000,00	83.791.000,00
ΚΥΛΙΝΔΡΟΜΥΛΟΙ ΚΡΗΤΗΣ	38.633.320,80	35.533.186,94
ΔΕΑΣ	35.963.448,26	37.903.927,05
ΣΥΝΟΛΟ Δ'	282.753.467,06	290.574.284,99
ΓΕΝΙΚΟ ΣΥΝΟΛΟ (Α+Β+Γ+Δ)	567.170.513,64	569.933.877,90

*κατά δήλωση

Η χρηματοοικονομική ανάλυση των επιχειρήσεων του δείγματος για τον κλάδο της βιολογικής καλλιέργειας-βιολογικά προϊόντα, βασίζεται στους δείκτες κερδοφορίας, αποδοτικότητας, ρευστότητας, χρηματοοικονομικής διάρθρωσης και δραστηριότητας. Στον Πίνακα 1.3.2.3 παρουσιάζονται οι μέσοι όροι του συνόλου του δείγματος για κάθε δείκτη ξεχωριστά, ενώ οι αναλυτικοί πίνακες των αριθμοδεικτών με τις επιλεγμένες εταιρείες παρατίθεται στο Παράρτημα IV. Η ανάλυση των διαθέσιμων οικονομικών καταστάσεων και ισολογισμών των εταιρειών, μέσω των επιλεγμένων δεικτών, αναφέρεται στην περίοδο 2011-2014.

Πίνακας 1.3.2.2: Μέσοι όροι χρηματοοικονομικών δεικτών (2011-2014).

Δείκτες	2011	2012	2013	2014	Μ.Ο.
Κερδοφορία (%)					
Περιθώριο Μικτού Κέρδους	23,17	20,24	20,44	22,23	21,52
Περιθώριο Λειτουργικού Κέρδους	(2,07)	(2,93)	(2,73)	(1,43)	(2,29)
Περιθώριο Καθαρού Κέρδους	4,77	0,40	0,38	1,50	1,76
Αποδοτικότητα (%)					
Αποδοτικότητα Ιδίων Κεφαλαίων	9,72	7,53	3,32	5,69	6,56
Αποδοτικότητα Ενεργητικού	0,74	1,40	0,96	1,24	1,09
Ρευστότητα					
Γενική Ρευστότητα	1,06	1,13	1,23	1,25	1,17

Ειδική Ρευστότητα	0,71	0,77	0,83	0,84	0,79
Χρηματοοικονομική Διάρθρωση					
Βραχ. Τραπ. Δαν. προς Ίδια Κεφάλαια (%)	88,23	73,62	56,90	65,27	71,01
Κάλυψη Χρηματοοικονομικών Δαπανών	5,35	4,01	4,42	3,74	4,38
Δραστηριότητα (Ημέρες)					
Μ.Ο.Π. Είσπραξης Απαιτήσεων	177	160	154	156	162
Μ.Ο.Π. Εξόφλησης Προμηθευτών	163	158	113	106	135
Μ.Ο. Αποθεμάτων	133	134	128	122	129

Κερδοφορία

Ο μέσος όρος της τετραετίας για τον δείκτη περιθώριο μικτού κέρδους, έφθασε το ποσοστό του 21,52% (Πίνακας 1.3.2.3-Παράρτημα IV). Η εταιρεία Βιοκαρπός κατέχει το μεγαλύτερο ποσοστό μικτού κέρδους (37,75%), από τις εξεταζόμενες επιχειρήσεις. Σημαντικό είναι να αναφερθεί, ότι η εταιρεία Τούντα για το 2013 εμφάνισε αρνητικό δείκτη μικτού κέρδους (-3,94%), το οποίο σημαίνει ότι δεν κατάφερε να καλύψει τα έξοδά της.

Όσον αφορά τον δείκτη λειτουργικού κέρδους, η εταιρεία Βιοκαρπός καλύπτει κατά μέσο όρο τα λειτουργικά της έξοδα μόλις 5,29%. Το υψηλότερο ποσοστό στον εν λόγω κλάδο κατέχει η εταιρεία Τσακτσαρλής με μέσο όρο 7,60%. Εταιρείες με αρνητικά πρόσημα στον δείκτη για όλα τα εξεταζόμενα έτη (2011-2014) έχουν οι Μπουτάρης, Κτήμα Λαζαρίδη, Τούντα και Χαΐτογλου.

Η εταιρεία Μπουτάρης έχει αρνητικό πρόσημο σε κάθε εξεταζόμενο έτος και στον δείκτη του καθαρού κέρδους. Οι περισσότερες επιχειρήσεις του κλάδου (14 στις 20) εμφανίζουν θετικό πρόσημο στον συγκεκριμένο δείκτη. Ο μέσος όρος τετραετίας του δείκτη καθαρού κέρδους είναι 1,76%.

Αποδοτικότητα

Για την ανάλυση της αποδοτικότητας των επιχειρήσεων χρησιμοποιούνται ο δείκτης απόδοσης ιδίων κεφαλαίων (ROE) και ο δείκτης απόδοσης ενεργητικού (ROA). Σύμφωνα με τον Πίνακα 1.3.2.4 (Παράρτημα IV), η εταιρεία Χαΐτογλου έχει τον

υψηλότερο μέσο όρο (38,15%) στον δείκτη ROE ενώ παρουσιάζει αρνητικά πρόσημα στον δείκτη ROA. Η εταιρεία αξιοποιεί τα επενδυμένα κεφάλαιά της προκειμένου να δημιουργήσει καθαρά κέρδη, αλλά υστερεί στην επένδυση των ενεργητικών περιουσιακών στοιχείων της.

Η Βιοσιτία παρουσιάζει μια σχετική σταθερότητα, καθώς εμφανίζει το υψηλότερο ποσοστό στον δείκτη απόδοσης ενεργητικού για τα έτη 2011-2013 καθώς και στον μέσο όρο τετραετίας (17,28%). Επίσης, ικανοποιητικό μέσο όρο διαθέτει και στον δείκτη απόδοσης ιδίων κεφαλαίων (19,71%).

Ο μέσος όρος του δείκτη ROE, για την τετραετία 2011-2014, άγγιξε το ποσοστό του 6,56% ενώ το αντίστοιχο ποσοστό του δείκτη ROA μόλις το 1,09%. Ο δείκτης ROE είχε πτωτική πορεία το 2012 και το 2013, ενώ αυξήθηκε περισσότερο από 2% το 2014. Από την άλλη πλευρά, ο δείκτης ROA είχε έντονες διακυμάνσεις το αντίστοιχο διάστημα.

Ρευστότητα

Στο δείγμα των επιχειρήσεων που δραστηριοποιούνται στον ευρύτερο κλάδο των βιολογικών προϊόντων (Πίνακας 1.3.2.5-Παράρτημα IV) υπάρχουν τρεις επιχειρήσεις με δείκτη γενικής ρευστότητας άνω των δυο μονάδων. Η εταιρεία με τον υψηλότερο μέσο όρο στον δείκτη γενικής ρευστότητας είναι η Μινέρβα, με 2,82 και ακολουθούν η Συνεργατική (2,38) και η Τσακτσαρλής (2,20).

Βέβαια, όταν αφαιρεθούν τα αποθέματα, τότε την βέλτιστη ρευστότητα (ειδική ρευστότητα) έχει η εταιρεία Συνεργατική, γεγονός που οφείλεται στην συνεχόμενη αύξηση του δείκτη. Χαμηλό δείκτη ειδικής ρευστότητας έχει η εταιρεία Κτήμα Λαζαρίδη, με μέσο όρο τετραετία μόλις 0,23 μονάδες. Οφείλεται να αναφερθεί πως 15 από τις 20 εξεταζόμενες επιχειρήσεις έχουν ειδική ρευστότητα μικρότερης της μονάδας. Ο μέσος όρος τετραετίας στο σύνολο του δείγματος ανήλθε σε 0,79 μονάδες, ενώ παρατηρείται μικρή αλλά σημαντική αύξηση από το 2011 μέχρι το 2014.

Χρηματοοικονομική Διάρθρωση

Η πλειοψηφία του δείγματος έχει υψηλό βραχυπρόθεσμο δανεισμό σε σχέση με τα Ίδια Κεφάλαια τους (Πίνακας 1.3.2.6-Παράρτημα IV). Ο μέσος όρος του δείκτη, για την περίοδο 2011-2014, ανήλθε στο ποσοστό 71,01%. Το 2011 ο μέσος όρος του δείκτη βραχυπρόθεσμος δανεισμός προς τα Ίδια Κεφάλαια, για τις 20 εξεταζόμενες επιχειρήσεις, ήταν 88,23%, ενώ το 2014 μειώθηκε σημαντικά σε 65,27%. Οι επιχειρήσεις του κλάδου φαίνεται να αναλαμβάνουν υψηλό βραχυπρόθεσμο δανεισμό σε σχέση με τα κεφάλαια που διαθέτουν, αυξάνοντας τον βαθμό επικινδυνότητας. Επιχειρήσεις με υψηλό ποσοστό στον δείκτη είναι η Χαϊτογλου (262,95%), Γαία Τρόφιμα (213,43%), Nutria (148,47%), Μπουτάρης (132,25%), ΑΓΡΟ.ΒΙ.Μ. (103,94%) και Βιοκαρπός (101,50%).

Η εταιρεία Μινέρβα, σε σχέση με το δείγμα των 20 επιχειρήσεων, είναι πιο ασφαλής επιχείρηση απέναντι στους πιστωτές της. Συγκεκριμένα, ο μέσος όρος του δείκτη κάλυψης χρηματοοικονομικών δαπανών, για την εταιρεία Μινέρβα είναι 24,43%. Επίσης, υψηλό ποσοστό στο δείκτη έχουν οι εταιρείες Συνεργατική (9,97%), Μέλισσα Κικίζας (7,87%), Τσακτσαρλής (5,01%), Παναιγιάλειος (3,98%) και ΔΕΑΣ (3,18%). Οι επιχειρήσεις, στις οποίες ο δείκτης δεν ορίζεται, οφείλεται στην εμφάνιση αρνητικών αποτελεσμάτων προ φόρων και τόκων και στην έλλειψη χρηματοοικονομικών δαπανών.

Δραστηριότητα

Ο μέσος όρος προθεσμίας είσπραξης των απαιτήσεων είναι αρκετά μεγάλος, για τις περισσότερες επιχειρήσεις του κλάδου, ενώ παρουσιάζει σχετική σταθερότητα (μικρές διακυμάνσεις) την εξεταζόμενη περίοδο (Πίνακας 1.3.2.7-Παράρτημα IV). Η εταιρεία Βιοσιτία έχει την συντομότερη καθυστέρηση είσπραξης των απαιτήσεων από τους πελάτες της, με μέσο όρο που φθάνει του 2 μήνες. Η εταιρεία Τούντα, από την άλλη πλευρά, αδυνατεί να εισπράξει εγκαίρως τις απαιτήσεις της, εμφανίζοντας πάνω από 2 έτη καθυστέρηση είσπραξης των απαιτήσεων τα έτη 2012-2014, υπερβαίνοντας τα όρια του δείκτη.

Όσον αφορά τον δείκτη μέσος όρος εξόφλησης των προμηθευτών, παρουσιάζει μείωση από το 2011 έως το 2014, φθάνοντας τις 135 ημέρες, στο σύνολο της τετραετίας. Η εταιρεία Βιοσιτία έχει ως μέσο όρο αναμονής αποπληρωμής των προμηθευτών 20 ημέρες και η εταιρεία ΑΓΡΟ.ΒΙ.Μ. 51 ημέρες. Σε σχέση με τις περισσότερες εταιρείες του πίνακα, οι δυο προαναφερθείσες επιχειρήσεις διεκπεραιώνουν τις υποχρεώσεις τους απέναντι στους προμηθευτές σε σύντομο χρονικό διάστημα, όπως επίσης εισπράττουν γρήγορα τις απαιτήσεις από τους πελάτες τους. Είναι λογικό οι περισσότερες επιχειρήσεις να καθυστερούν να πληρώσουν τις υποχρεώσεις τους απέναντι στους προμηθευτές, διότι δεν εισπράττουν από τους πελάτες τους τις πωλήσεις που πραγματοποιούν.

Τα προϊόντα του κλάδου δεν χαρακτηρίζονται από εποχικότητα, ενώ παράλληλα δεν έχουν μικρή διάρκεια ζωής, με αποτέλεσμα ο δείκτης μέσος όρος αποθεμάτων να μπορεί να κυμανθεί σε υψηλότερα επίπεδα. Πραγματοποιώντας διαχωρισμό στα προϊόντα του κλάδου, φαίνεται πως οι επιχειρήσεις που δραστηριοποιούνται στην μεταποίηση και τυποποίηση βιολογικών εσπεριδοειδών, όπως η Τούντα (8 ημέρες), Ασπέρσα (26 ημέρες), Βιοκαρπός (26 ημέρες) και Συνεργατική (47 ημέρες) έχουν πολύ μικρό μέσο όρο αποθεμάτων, διότι τα φρούτα δεν έχουν μεγάλη διάρκεια ζωής. Εξαιρέση αποτελεί η εταιρεία Παναιγιάλειος, η οποία έχει μέσο όρο τετραετίας στο δείκτη των αποθεμάτων 200 ημέρες. Αντιθέτως, επιχειρήσεις που δραστηριοποιούνται στην παραγωγή κρασιού από βιολογικό σταφύλι, έχουν μεγαλύτερο μέσο όρο αποθεμάτων. Βέβαια, οι εταιρείες Μπουτάρη (489 ημέρες) και Κτήμα Λαζαρίδη, οι οποίες παράγουν κρασί από βιολογικό σταφύλι, συγκεντρώνουν υψηλό απόθεμα σε σχέση με τις πωλήσεις τους, με αποτέλεσμα να επιβαρύνεται η ρευστότητά τους και να δημιουργούνται ευνοϊκές συνθήκες για φύρα.

Πιστοληπτική Ικανότητα Κλάδου

Σύμφωνα με μελέτη της ICAP Group και βάση ανάλυσης των οικονομικών και εμπορικών στοιχείων των επιχειρήσεων (Α.Ε. και Ε.Π.Ε.) αποτυπώνεται η πιστοληπτική ικανότητα του δείγματος. Ως δείγμα θεωρείται ο αριθμός των επιχειρήσεων που έχουν συγκεντρωθεί και αναλυθεί τα στοιχεία τους από την ICAP Group. Όπως φαίνεται στον Πίνακα 1.3.2.8, οι περισσότερες επιχειρήσεις του δείγματος κατατάσσονται στη ζώνη Υψηλού Πιστωτικού Κινδύνου.

Πίνακας 1.3.2.8: Πιστοληπτική Ικανότητα των Επιχειρήσεων της Μελέτης ICAP (2013).

Διαβάθμιση ICAP Score	2013	
	Εταιρείες	Ποσοστό
Χαμηλού Πιστωτικού Κινδύνου	7	10,80%
Μέσου Πιστωτικού Κινδύνου	24	36,90%
Υψηλού Πιστωτικού Κινδύνου	34	52,30%
Σύνολο	65	100,00%

Πηγή: ICAP Group, Credit Risk Assessment Services, 2014a.

1.4. ΒΙΟΤΕΧΝΙΚΗ ΑΡΤΟΠΟΙΙΑ ΚΑΙ ΖΑΧΑΡΟΠΛΑΣΤΙΚΗ

1.4.1. ΕΙΣΑΓΩΓΗ

Στον κλάδο της βιοτεχνικής αρτοποιίας και ζαχαροπλαστικής δραστηριοποιείται μεγάλος αριθμός επιχειρήσεων, η πλειοψηφία των οποίων είναι μικρού μεγέθους, διάσπαρτες σε όλη τη χώρα. Συγκεκριμένα, οι περισσότερες επιχειρήσεις του κλάδου είναι οικογενειακής μορφής και αρκετές εξ' αυτών ασχολούνται παράλληλα με την παραγωγή ή εμπορία ειδών αρτοποιίας και ζαχαροπλαστικής (Καθημερινή, 2011; Το Βήμα, 2013a; Capital, 2011; Stochasis, 2014b).

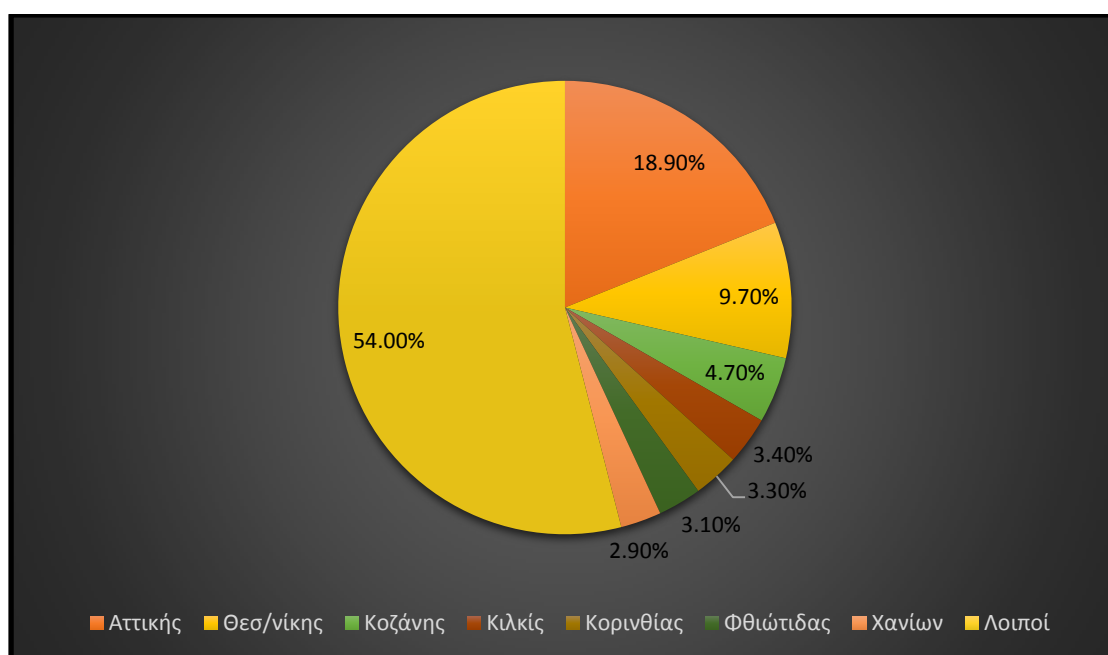
Η αγορά είναι κατακερματισμένη μεταξύ μεγάλου αριθμού επιχειρήσεων, οι οποίες δεν μπορούν να συγκεντρώσουν σημαντικό μερίδιο στην αγορά. Χαρακτηριστικό παράδειγμα, το 2011 οι συνολικές πωλήσεις 46 επιχειρήσεων που δραστηριοποιούνται στη βιοτεχνική αρτοποιία κάλυψαν μόλις το 7% της συνολικής αγοράς, ενώ 61 εργαστήρια ζαχαροπλαστικής (επιχειρήσεις) κάλυψαν το 22% περίπου της συνολικής αγοράς (σε αξία) (Capital, 2011; ICAP, 2013b; Stochasis, 2014b).

Οι επιχειρήσεις του κλάδου διαθέτουν τα προϊόντα τους κυρίως μέσω λιανικής πώλησης, ενώ μερικές λειτουργούν περισσότερα από ένα καταστήματα πώλησης. Ο αριθμός των εταιρειών με νομική μορφή Α.Ε. ή Ε.Π.Ε. είναι σχετικά περιορισμένος,

ενώ η πλειονότητα αυτών λειτουργούν με τη μορφή Ο.Ε. και Ε.Ε. (Καθημερινή, 2011; Το Βήμα, 2013a; ICAP, 2013b).

Αναλυτικά, σύμφωνα με έρευνα της εταιρείας ICAP Group, ο αριθμός των εγγεγραμμένων ενεργών μελών στη βιοτεχνική αρτοποιία και ζαχαροπλαστική ανέρχεται σε 11.039 επιχειρήσεις συνολικά, για το 2012. Από το σύνολο των 11.039 επιχειρήσεων το 58% περίπου (6.400) αφορά τη βιοτεχνική αρτοποιία και το υπόλοιπο 42% τα εργαστήρια ζαχαροπλαστικής. Βέβαια, πρέπει να τονιστεί πως οι επιχειρήσεις που ασχολούνται και με τις δύο δραστηριότητες (αρτοποιία και ζαχαροπλαστική), υπολογίστηκαν στα αρτοποιεία (ICAP, 2013b).

Διάγραμμα 1.4.1.1: Κατανομή επιχειρήσεων βιοτεχνικής αρτοποιίας-ζαχαροπλαστικής ανά νομό (2012).



Πηγή: ICAP Group, 2013b-Επιμελητήρια Ελλάδας.

Προχωρώντας περαιτέρω την ανάλυση, ο μεγαλύτερος αριθμός των αρτοποιείων για το 2012 είναι καταγεγραμμένος στην Αθήνα (1.298 αρτοποιεία), με ποσοστό που αγγίζει το 20% περίπου επί του συνόλου. Ακολουθεί η Θεσσαλονίκη με ποσοστό 11%, το οποίο αντιστοιχεί σε 678 αρτοποιεία. Ομοίως, ο μεγαλύτερος αριθμός των εργαστηρίων ζαχαροπλαστικής (456) συγκεντρώνεται στην Αθήνα, καλύπτοντας σε ποσοστό το 12% περίπου επί του συνολικού αριθμού, για το 2012. Η Θεσσαλονίκη,

σε αυτή την περίπτωση καλύπτει περίπου το 10%, με 393 εργαστήρια ζαχαροπλαστικής (επιχειρήσεις) (ICAP, 2013b; Stochasis, 2014b).

Ολοκληρώνοντας, οι κατηγορίες αγαθών ενός αρτοποιείου διακρίνονται στα προϊόντα του άρτου, τα αρτοπαρασκευάσματα και τα αρτοσκευάσματα. Ο άρτος έχει ανελαστική ζήτηση¹¹ ως προς την τιμή και το εισόδημα, διότι περιλαμβάνεται στα αγαθά πρώτης ανάγκης (Stochasis, 2014b).

1.4.2. ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΑΝΑΛΥΣΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ

Στον κλάδο της βιοτεχνικής αρτοποιίας και ζαχαροπλαστικής απασχολείται μεγάλος αριθμός επιχειρήσεων, οι οποίες όμως δεν πραγματοποιούν υψηλές πωλήσεις. Επίσης, τα χρηματοοικονομικά στοιχεία των επιχειρήσεων είναι περιορισμένα με αποτέλεσμα ο συνολικός κύκλος εργασιών να συγκρίνεται με τον αντίστοιχο του 2011 (Παράρτημα V). Αναλυτικά, οι συνολικές πωλήσεις των επιχειρήσεων το 2011 και για τις δυο δραστηριότητες, ανήλθε σε 289.255.090 ευρώ. Το 2013, δέκα εταιρείες του κλάδου είχαν κύκλο εργασιών €110.191.514 (Πίνακας 1.4.2.1), περίπου το 40% των συνολικών πωλήσεων του 2011. Επίσης, ο κύκλος εργασιών των δέκα επιχειρήσεων αυξήθηκε το 2014. Τα αναφερόμενα στοιχεία οδηγούν στο συμπέρασμα ότι πιθανότατα οι επιχειρήσεις του κλάδου, στο σύνολο, αύξησαν τις πωλήσεις τους, με μικρή ένταση.

Πίνακας 1.4.2.1: Πωλήσεις κυριότερων επιχειρήσεων του κλάδου (σε €).

Επωνυμία	2013	2014
A': Βιοτεχνική Αρτοποιία		
BENETHΣ	23.579.555,50	31.105.042,22
ΑΠΟΛΛΩΝΙΟΝ	14.588.555,96	14.105.392,40
ΚΡΗΤΙΚΟΣ ΦΟΥΡΝΟΣ	8.230.120,01	8.138.800,57
ΕΣΤΙΑ	6.949.060,21	6.989.418,25
ΧΡΥΣΑΦΗΣ	4.446.017,26	4.727.000,00*
Σύνολο Α'	57.793.308,94	65.065.653,44
B': Εργαστήρια Ζαχαροπλαστικής		

¹¹ Ορισμοί, Παράρτημα XXVII

ΣΑΒΟΙΔΑΚΗΣ	14.942.352,79	14.770.987,01
ΤΕΡΚΕΝΛΗΣ	14.886.270,51	14.800.000,00*
ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΙΔΗΣ ΓΡ.	8.612.003,88	8.199.309,56
ΓΑΤΙΔΗΣ	8.139.545,07	9.263.043,85
ΜΙΑΤΟΣ	5.818.032,74	6.074.175,28
Σύνολο Β'	52.398.204,99	53.107.515,70
ΣΥΝΟΛΟ	110.191.513,93	118.173.169,14

Η χρηματοοικονομική ανάλυση των επιχειρήσεων του δείγματος για τον κλάδο της βιοτεχνικής αρτοποιίας και ζαχαροπλαστικής, βασίζεται στους δείκτες κερδοφορίας, αποδοτικότητας, ρευστότητας, χρηματοοικονομικής διάρθρωσης και δραστηριότητας. Στον Πίνακα 1.4.2.2 παρουσιάζονται οι μέσοι όροι του συνόλου του δείγματος για κάθε δείκτη ξεχωριστά, ενώ οι αναλυτικοί πίνακες των αριθμοδεικτών με τις επιλεγθείσες εταιρείες παρατίθεται στο Παράρτημα V. Η ανάλυση των διαθέσιμων οικονομικών καταστάσεων και ισολογισμών των εταιρειών, μέσω των επιλεγμένων δεικτών, αναφέρεται στην περίοδο 2011-2014.

Πίνακας 1.4.2.2: Μέσοι όροι χρηματοοικονομικών δεικτών (2011-2014).

Δείκτες	2011	2012	2013	2014	Μ.Ο.
Κερδοφορία (%)					
Περιθώριο Μικτού Κέρδους	36,39	34,97	35,22	38,65	36,31
Περιθώριο Λειτουργικού Κέρδους	2,61	0,24	1,34	2,94	1,78
Περιθώριο Καθαρού Κέρδους	5,29	3,35	4,36	5,01	4,50
Αποδοτικότητα (%)					
Αποδοτικότητα Ιδίων Κεφαλαίων	18,19	13,52	26,29	14,62	18,15
Αποδοτικότητα Ενεργητικού	3,16	(0,01)	2,79	4,02	2,49
Ρευστότητα					
Γενική Ρευστότητα	1,00	1,38	1,12	1,12	1,16
Ειδική Ρευστότητα	0,86	1,11	0,93	0,98	0,97
Χρηματοοικονομική Διάρθρωση					
Βραχ. Τραπ. Δαν. προς Ίδια Κεφάλαια (%)	49,11	73,10	34,12	45,94	50,57
Κάλυψη Χρηματοοικονομικών Δαπανών	41,19	10,93	8,37	9,16	17,41
Δραστηριότητα (Ημέρες)					
Μ.Ο.Π. Είσπραξης Απαιτήσεων	59	72	71	76	70

Μ.Ο.Π. Εξόφλησης Προμηθευτών	114	110	110	140	118
Μ.Ο. Αποθεμάτων	19	21	18	16	19

Κερδοφορία

Οι εξεταζόμενες επιχειρήσεις του κλάδου παρουσιάζουν υψηλό δείκτη μικτού κέρδους, με μέσο όρο τετραετίας 36,31%, ενώ παράλληλα υπάρχουν μικρές διακυμάνσεις από το 2011 έως το 2014 (Πίνακας 1.4.2.3-Παράρτημα V). Η εταιρεία Βενέτης κατέχει το υψηλότερο ποσοστό στον συγκεκριμένο δείκτη, τόσο το 2012 και το 2013, όσο και στον μέσο όρο τετραετίας. Αν εξαιρεθούν οι εταιρείες Χρυσαφής και Τερκενλής, για τις οποίες δεν υπάρχουν διαθέσιμα στοιχεία για το 2014, φαίνεται ότι οι υπόλοιπες επιχειρήσεις έχουν περιθώριο μικτού κέρδους που κυμαίνεται από 31% έως 43% περίπου.

Αντιθέτως, ο δείκτης λειτουργικού κέρδους κυμαίνεται σε χαμηλά επίπεδα, με τις εταιρείες Σαβοιδάκης και Τερκενλής να έχουν αρνητικό πρόσημο στο μέσο όρο τετραετίας. Η εταιρεία Εστία φαίνεται να καλύπτει τα λειτουργικά της έξοδα, στο σύνολο, καλύτερα από τις υπόλοιπες επιχειρήσεις, με μέσο όρο 7,07%.

Η εταιρεία Τερκενλής έχει αρνητικό πρόσημο και στον δείκτη καθαρού κέρδους, το οποίο σημαίνει ότι η επιχείρηση δεν διαθέτει την ικανότητα να ελέγχει τα έξοδά της, τόσο τα λειτουργικά όσο και τα χρηματοοικονομικά έξοδα. Ο μέσος όρος του δείκτη περιθώριο καθαρού κέρδους εμφάνισε διακυμάνσεις την περίοδο 2011-2014, διαμορφούμενο σε 4,50%.

Αποδοτικότητα

Όπως προκύπτει από τον Πίνακα 1.4.2.4 (Παράρτημα V), η εταιρεία με τον υψηλότερο δείκτη απόδοσης ιδίων κεφαλαίων είναι η Σαβοιδάκης, με μέσο όρο 82,80% και ακολουθεί η εταιρεία Απολλώνιον με 52,75%, ενώ αρνητικά κέρδη είχε η εταιρεία Τερκενλής. Ο μέσος όρος του δείκτη ROE εμφάνισε έντονες διακυμάνσεις την περίοδο 2011-2014.

Επίσης, ο δείκτης ROA, παρουσίασε διακυμάνσεις την περίοδο 2011-2013, ενώ αυξήθηκε σημαντικά το 2014. Μόλις δύο επιχειρήσεις δεν δημιουργούν καθαρά κέρδη, οι οποίες είναι οι Τερκενλής (6,40%) και Σαβοιδάκης (2,70%). Αντιθέτως, πολύ υψηλό δείκτη ROA, είχαν 3 από τις 10 επιχειρήσεις του δείγματος, με την εταιρεία Κωνσταντινίδη να κατέχει ποσοστό 9,71% (μέσος όρος).

Ρευστότητα

Η αξιολόγηση της ρευστότητας βασίζεται στους δείκτες γενική και ειδική ρευστότητα (Πίνακας 1.4.2.5-Παράρτημα V). Όπως προκύπτει από τα δεδομένα του Πίνακα 1.4.2.5, ο μέσος όρος της ειδικής ρευστότητας δεν απέχει σημαντικά από τον αντίστοιχο δείκτη της γενικής ρευστότητας. Ως άμεσο συμπέρασμα μπορεί να εξαχθεί πως οι εξεταζόμενες επιχειρήσεις δεν διαθέτουν μεγάλο απόθεμα.

Η εταιρεία Μίλτος, συγκεντρώνει τον μεγαλύτερο μέσο όρο τόσο στον δείκτη γενικής ρευστότητας (3,96), όσο και στον δείκτη ειδικής ρευστότητας (3,25). Επίσης, σημαντικό είναι να αναφερθεί πως η εν λόγω εταιρεία έχει τον υψηλότερο μέσο όρο σε κάθε χρόνο ξεχωριστά και για τους δύο δείκτες. Αντίθετα, η εταιρεία Σαβοιδάκης έχει τον χαμηλότερο μέσο όρο τετραετίας και για τους δύο δείκτες.

Χρηματοοικονομική Διάρθρωση

Η χρηματοοικονομική διάρθρωση των επιχειρήσεων αξιολογείται μέσω των δεικτών βραχυπρόθεσμος τραπεζικός δανεισμός προς ίδια κεφάλαια και κάλυψη χρηματοοικονομικών δαπανών. Σύμφωνα με τον Πίνακα 1.4.2.6 (Παράρτημα V), δυο επιχειρήσεις έχουν πολύ υψηλό βραχυπρόθεσμο δανεισμό σε σχέση με τα Ίδια Κεφάλαια. Αναφορικά, η εταιρεία Απολλώνιον έχει μέσο όρο, στον συγκεκριμένο δείκτη, 195,88% και αντίστοιχα η εταιρεία Σαβοιδάκης 193,73%, δηλαδή ακραίες τιμές. Ο μέσος όρος τετραετίας ανήλθε σε 50,57%, το οποίο οφείλεται κυρίως στις δύο προαναφερθείς εταιρείες. Σε περίπτωση αφαίρεσής τους από το δείγμα τότε ο μέσος όρος αναπροσαρμόζεται σε 14,27% (8 επιχειρήσεις).

Ο δείκτης κάλυψης χρηματοοικονομικών δαπανών είναι ιδιαίτερα υψηλός το 2011 (41,19%), το οποίο οφείλεται στις εταιρείες Μίλτος και Κωνσταντινίδης. Η εταιρεία

Μίλτος έχει το υψηλότερο ποσοστό στον αναφερόμενο δείκτη, με μέσο όρο τετραετίας 94,70%. Ιδιαίτερα έντονη αδυναμία αποπληρωμής των τόκων της έχει η εταιρεία Σαβοιδάκης, η οποία όπως αναφέρθηκε έχει και αρκετά υψηλό βραχυπρόθεσμο δανεισμό, κατατάσσοντάς την στις μη ασφαλές επιχειρήσεις απέναντι στους πιστωτές της (Μ.Ο.: 0,68%).

Δραστηριότητα

Αρχικά, ο δείκτης μέσος όρος προθεσμίας είσπραξης των απαιτήσεων εμφάνισε άνοδο την περίοδο 2011-2014, με μέσο όρο τετραετίας 70 ημέρες (Πίνακας 1.4.2.7-Παράρτημα V). Με εξαίρεση την εταιρεία Μίλτος, της οποίας οι πελάτες της την αποπληρώνουν κατά μέσο όρο εντός 11 ημερών και της εταιρείας Κωνσταντινίδης (29 ημέρες), ο μέσος όρος των υπολοίπων επιχειρήσεων κυμαίνεται από 50 ημέρες έως 120 ημέρες περίπου (4 μήνες).

Επιπρόσθετα, η εταιρεία Μίλτος εξοφλεί άμεσα τους προμηθευτές της, εντός 4 ημερών περίπου (μέσος όρος). Εν αντιθέσει, η εταιρεία Κωνσταντινίδης έχει μέσο όρο εξόφλησης των προμηθευτών 100 ημέρες, πάνω από τις διπλάσιες ημέρες σε σχέση με τον αντίστοιχο μέσο όρο του δείκτη Μ.Ο.Π. είσπραξης των απαιτήσεων. Το μέσο χρονικό διάστημα αναμονής των προμηθευτών αυξήθηκε το 2014, σε 140 ημέρες, με αποτέλεσμα ο μέσος όρος τετραετίας να ανέλθει σε 118 ημέρες (υψηλότερα από το 2011/2012/2013).

Ο δείκτης μέσος όρος αποθεμάτων, αναμένεται να είναι σχετικά μικρός, αν ληφθεί υπόψη ότι η γενική και ειδική ρευστότητα (αφαίρεση αποθεμάτων) δεν έχουν έντονη διαφορά. Επίσης, τα προϊόντα του κλάδου, δεν έχουν μεγάλη διάρκεια ζωής και κατ'επέκταση υψηλά αποθέματα μπορεί να δημιουργήσουν προβλήματα φύρας. Ο μέσος όρος τετραετίας του δείκτη των αποθεμάτων άγγιξε τις 19 ημέρες, όπως είναι λογικό. Οι περισσότερες επιχειρήσεις του δείγματος (9/10), είχαν ως μέσο όρο από 11 ημέρες έως 25 ημέρες. Εξαίρεση αποτέλεσε η εταιρεία Σαβοιδάκης, η οποία διαθέτει κατά μέσο όρο, απόθεμα 43 ημερών. Ακόμα, επειδή, οι μέρες αποθεμάτων είναι πολύ λίγες, κάθε χρόνο διαφορετική επιχείρηση είχε τον μικρότερο δείκτη. Εντύπωση προκάλεσε η εταιρεία Μίλτος, η οποία το 2011 κρατούσε απόθεμα μόλις 4 ημερών.

Πιστοληπτική Ικανότητα Κλάδου

Σύμφωνα με μελέτη της ICAP Group και βάση ανάλυσης των οικονομικών και εμπορικών στοιχείων των επιχειρήσεων (Α.Ε. και Ε.Π.Ε.) αποτυπώνεται η πιστοληπτική ικανότητα του δείγματος. Ως δείγμα θεωρείται ο αριθμός των επιχειρήσεων που έχουν συγκεντρωθεί και αναλυθεί τα στοιχεία τους από την ICAP Group. Όπως φαίνεται στον Πίνακα 1.4.2.8, οι περισσότερες επιχειρήσεις του δείγματος κατατάσσονται στη ζώνη Υψηλού Πιστωτικού Κινδύνου.

Πίνακας 1.4.2.8: Πιστοληπτική Ικανότητα των Επιχειρήσεων της Μελέτης ICAP (2012).

Διαβάθμιση ICAP Score	2012	
	Εταιρείες	Ποσοστό
Χαμηλού Πιστωτικού Κινδύνου	6	10,50%
Μέσου Πιστωτικού Κινδύνου	21	36,80%
Υψηλού Πιστωτικού Κινδύνου	30	52,70%
Σύνολο	57	100,00%

Πηγή: ICAP Group, Credit Risk Assessment Services, 2013b.

1.5. ΓΑΛΑΚΤΟΚΟΜΙΚΑ ΠΡΟΪΟΝΤΑ

1.5.1. ΕΙΣΑΓΩΓΗ

Τα γαλακτοκομικά προϊόντα συγκαταλέγονται στα βασικά είδη διατροφής για τους καταναλωτές. Συγκεκριμένα, η ζήτηση για γαλακτοκομικά προϊόντα παρουσιάζει σχετική χαμηλή ελαστικότητα ως προς την τιμή και το διαθέσιμο εισόδημα (εισοδηματική ελαστικότητα) (ICAP, 2014b; Stochasis, 2014c).

Η Ελλάδα θεωρείται αυτάρκης στα γαλακτοκομικά προϊόντα, λόγω της υψηλής εγχώριας παραγωγής τους, με αποτέλεσμα οι εισαγωγές να κυμαίνονται σε σχετικά χαμηλά επίπεδα. Στην κατηγορία φρέσκο παστεριωμένο γάλα η συνολική εγχώρια παραγωγή διαμορφώθηκε σε 333,8 χιλ. τόνους το 2013. Αναλυτικότερα, η παραγωγή φρέσκου παστεριωμένου γάλακτος (περιλαμβάνονται και τα διάφορα ροφήματα) από το 2006 έως και το 2011 έχει πτωτική τάση. Το 2012 εμφάνισε μικρή αύξηση ενώ το

2013 μειώθηκε κατά 11,8% σε σχέση με το 2012. Το 2014 εκτιμάται ότι η εγχώρια παραγωγή του εν λόγω προϊόντος θα εμφανίσει μικρή άνοδο κατά 2,2% σε σχέση με το 2013 (341 χιλ. τόνους περίπου) (European Commission, 2014; ICAP, 2010; ICAP, 2014b; Stochasis, 2014c).

Στην κατηγορία γάλα υψηλής παστερίωσης, το οποίο αποτελεί το κυριότερο ανταγωνιστικό προϊόν του φρέσκου γάλακτος, η εγχώρια παραγωγή για την τριετία 2007-2009 παρουσίασε σημαντικούς ετήσιους ρυθμούς αύξησης (περίπου 5%). Αυτό οφείλεται στο γεγονός πως σταδιακά ορισμένες εταιρείες υποκατέστησαν μέρος της παραγωγής του φρέσκου παστεριωμένου γάλακτος με αυτή την κατηγορία γάλακτος. Εν συνεχεία, το 2010 η εγχώρια παραγωγή γάλακτος υψηλής παστερίωσης μειώθηκε οριακά (0,6%), ενώ το 2011 αυξήθηκε κατά 10,3%, σε σύγκριση με το 2010. Το 2013 παρατηρείται εκ νέου μείωση στον όγκο παραγωγής, αγγίζοντας το ποσοστό του 4,3% (157,3 χιλ. τόνους). Εκτιμάται, πως για το έτος 2014 η εγχώρια παραγωγή του συγκεκριμένου προϊόντος θα μειωθεί περαιτέρω σε σχέση με το προηγούμενο έτος (7% περίπου) (Καθημερινή, 2015a; Κορδεράς, 2015; Ναυτεμπορική, 2015; ICAP, 2014b).

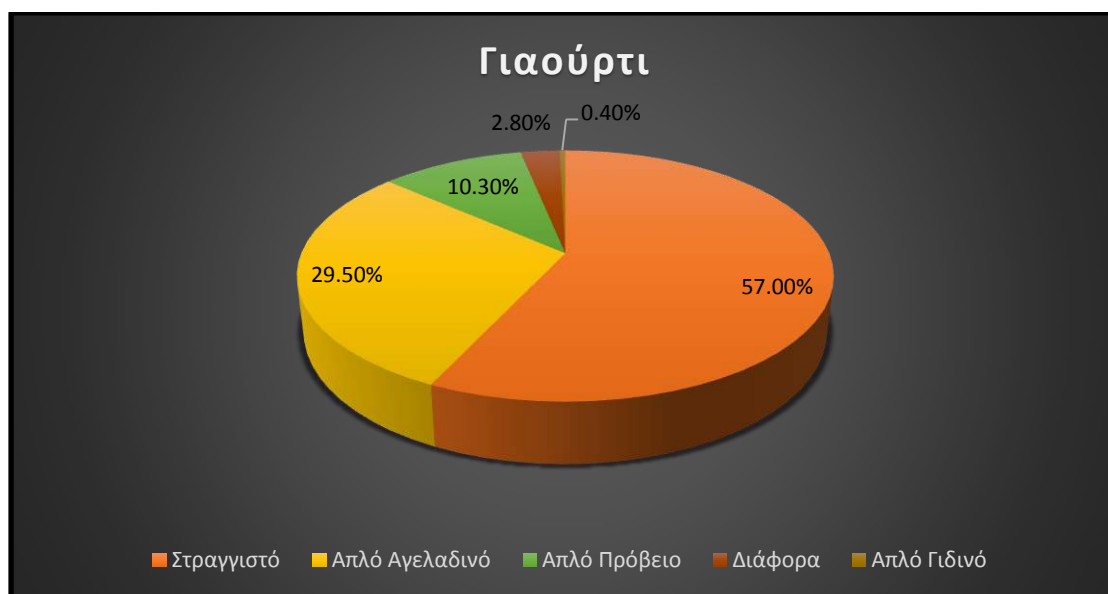
Ακόμα, ο όγκος παραγωγής γάλακτος μακράς διάρκειας κυμαίνεται σε χαμηλά επίπεδα, σε σχέση με τις υπόλοιπες κατηγορίες. Ειδικότερα, η εγχώρια παραγωγή του εν λόγω προϊόντος κυμαίνεται μεταξύ 5.000 έως 5.500 τόνους τα τελευταία έτη (2000-2013), ενώ για το 2014 αναμένεται μείωση της τάξεως του 9%, σε σχέση με το 2011. Παρόμοια κατάσταση φαίνεται να επικρατεί και στην κατηγορία συμπυκνωμένο γάλα, όπου η συνολική εγχώρια παραγωγή κυμαίνεται σε σχετικά χαμηλά επίπεδα, με συνεχή πτώση από το 2000 έως το 2013 (8.143 χιλ. τόνους-αναμένεται περαιτέρω μείωση για το έτος 2014) (ICAP, 2010; ICAP, 2014b; Stochasis, 2014c).

Εν συντομία, η εγχώρια παραγωγή βουτύρου παρουσίασε διακυμάνσεις την περίοδο 2000-2014, ο όγκος δε κυμαίνεται σε χαμηλά επίπεδα τα τελευταία έτη. Το 2013 η παραγωγή βουτύρου εκτιμάται ότι ανήλθε στις 1.130 τόνους ενώ το 2014 υπολογίζεται ότι δεν θα ξεπεράσει τους 1.200 τόνους. Η εγχώρια παραγωγή κρέμα γάλακτος, η οποία προέρχεται από βιομηχανίες, έφθασε στους 10.000 τόνους το 2013, από 8.300 τόνους το 2011. Η δε παραγωγή ξυνόγαλου παρουσίασε ανοδική

πορεία κατά την περίοδο 2003-2007, ενώ έκτοτε η τάση είναι πτωτική. Το 2013 η παραγωγή ξυνόγαλου μειώθηκε κατά 18,3%, αγγίζοντας τους 5.000 τόνους περίπου, ενώ το 2014 θα φθάσει τους 4.500 τόνους περίπου (ICAP, 2010; ICAP, 2014b; Stochasis, 2014c).

Όσον αφορά το γιαούρτι, κατέχει σημαντική θέση στον κλάδο διότι πραγματοποιεί αξιόλογες εξαγωγές, κατατάσσοντάς το στην πρώτη θέση των εξαγωγικών προϊόντων σε σχέση με τα υπόλοιπα γαλακτοκομικά προϊόντα. Το μέγεθος της εγχώριας παραγωγής γιαουρτιού εμφάνισε διαχρονική αύξηση από το 2000 έως το 2006. Ωστόσο, την περίοδο 2007-2010 η εγχώρια παραγωγή γιαουρτιού μειώθηκε σταδιακά, ενώ τη διετία 2010-2012 έμεινε στάσιμη στους 95.000 τόνους. Σημάδια ανάκαμψης της εγχώρια παραγωγής παρατηρήθηκαν το 2013, όπου η παραγωγή ανήλθε στους 98.000 τόνους. Για το 2014, προσδοκάτε πως η συνολική εγχώρια παραγωγή θα αυξηθεί κατά 4% περίπου. Στην προσπάθεια ανάλυσης εις βάθος της κατηγορίας γιαουρτιού και σύμφωνα με στοιχεία του ΕΛ.Ο.ΓΑ.Κ., συμπεραίνεται πως η συνολική εγχώρια παραγωγή γιαουρτιού για το έτος 2013 καλύπτεται κατά 57% από το γιαούρτι ‘‘στραγγιστό’’ και το 29,5% από το απλό ‘‘αγελαδινό (Διάγραμμα 1.5.1.1) (Καθημερινή, 2015a; Το Βήμα, 2015a; ICAP, 2010; ICAP, 2014b; Stochasis, 2014c).

Διάγραμμα 1.5.1.1: Κατανομή της εγχώριας παραγωγής γιαουρτιού ανά κατηγορία προϊόντων (2013).



Πηγή: ΕΛ.Ο.ΓΑ.Κ.-ICAP, 2014b.

Σε Ευρωπαϊκό επίπεδο, αξίζει να σημειωθεί ότι στην παραγωγή γάλακτος λειτουργεί το σύστημα το ποσοτώσεων, μέχρι και το 2020. Στην Ελλάδα, όπως και σε κάθε Κ-Μ της Ε.Ε., χορηγούνται δύο ποσοτώσεις, μία για παραδόσεις σε γαλακτοκομικές μονάδες και μία για απευθείας πωλήσεις στους καταναλωτές [Πίνακας Π-VI (β & γ), Παράρτημα VI]. Σε περίπτωση υπέρβασης της εθνικής ποσόστωσης, επιβάλλεται εισφορά επί του πλεονάσματος, η οποία ανέρχεται σε 27,83€ ανά 100kg υπέρβασης. Ο βαθμός εξαγωγικής επιδότησης εκτιμάται στο 35% (επιδότηση για εξαγωγές ανά επενδυτικό σχέδιο) το 2013, ενώ για το 2014 αναμένεται μικρή μείωση της τάξεως του 2% (European Commission, 2014; ICAP, 2014b).

1.5.2. ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΑΝΑΛΥΣΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ

Ο κλάδος των γαλακτοκομικών προϊόντων χαρακτηρίζεται από σημαντικό αριθμό παραγωγικών επιχειρήσεων. Τα οργανωμένα δίκτυα των μεγάλων κυρίως σε μέγεθος γαλακτοκομικών βιομηχανιών, καλύπτουν σημαντικό μέρος της εγχώριας ζήτησης των εν λόγω προϊόντων (στις περισσότερες κατηγορίες), στο σύνολο σχεδόν της επικράτειας.

Ειδικότερα, βάση ανάλυσης της ICAP Group για τις πωλήσεις γαλακτοκομικών προϊόντων για το έτος 2013 (Παράρτημα IV), πραγματοποιείται χρηματοοικονομική ανάλυση των κυριότερων εξ' αυτών επιχειρήσεων του κλάδου. Συγκεκριμένα, στον Πίνακα 1.5.2.1, παρουσιάζονται οι πωλήσεις (κύκλος εργασιών) των κυριότερων επιχειρήσεων του κλάδου για τα έτη 2013 και 2014 βάση των Δημοσιευμένων Ισολογισμών τους.

Πίνακας 1.5.2.1: Πωλήσεις κυριότερων επιχειρήσεων του κλάδου (σε €).

Επωνυμία	2013	2014
FRIESLANDCAMPINA	304.033.190	286.839.241
ΔΕΛΤΑ ΤΡΟΦΙΜΑ	279.385.000	290.319.000
ΦΑΓΕ	171.308.000	182.612.000
ΟΛΥΜΠΙΟΣ	148.655.637,95	163.197.200,96
ΜΕΒΓΑΛ	143.334.000	125.704.000
ΤΥΡΑΣ	131.540.064	142.847.006,67

ΔΩΔΩΝΗ	83.066.240	92.645.588
ΚΡΙ-ΚΡΙ	68.128.756	77.149.640
ΡΟΔΟΠΗ	42.724.004,69	53.035.723,62
ΗΠΕΙΡΟΣ	31.554.101,39	34.164.872,22
ΣΥΝΟΛΟ	1.403.728.994,03	1.448.514.272,47

Οι συνολικές πωλήσεις των παραγωγικών εταιρειών που δραστηριοποιούνται στον κλάδο των γαλακτοκομικών προϊόντων (Πίνακας Π-IV (α), Παράρτημα IV) διαμορφώθηκαν στα 1.560 εκ. ευρώ για τα έτος 2013. Συγκρίνοντας τις πωλήσεις του 2013 με αυτές του 2012, παρατηρείται μείωση του συνολικού κύκλου εργασιών των συγκεκριμένων εταιρειών (32 στο σύνολο) κατά 1,7% (2013/2012). Αντιθέτως, βάση του ανωτέρου Πίνακα 1.5.2.1, παρατηρείται για το έτος 2014 άνοδος των πωλήσεων για τις δέκα επιλεγθείσες εταιρείες του κλάδου (2013: 1.403 εκ. ευρώ – 2014: 1.448 εκ. ευρώ). Επίσης, προκύπτει ότι από το σύνολο των εξεταζόμενων επιχειρήσεων του κλάδου (της ICAP) οι δέκα προαναφερθείσες επιχειρήσεις είναι αυτές που πραγματοποιούν τις περισσότερες πωλήσεις (2013: 1.403 εκ. ευρώ στα 1.506 εκ. ευρώ του συνόλου των εταιρειών που δραστηριοποιούνται στο κλάδο).

Επιπρόσθετα, ιδιαίτερη βαρύτητα για την επιλογή των εταιρειών δόθηκε και στα μερίδια αγοράς, τα οποία φαίνονται να κυμαίνονται σε σχετικά υψηλά επίπεδα σε όλες σχεδόν τις κατηγορίες προϊόντων του κλάδου, για τις επιχειρήσεις του δείγματος.

Πίνακας 1.5.2.2: Μεριδία αγοράς εταιρειών του κλάδου Γαλακτοκομικά Προϊόντα (2013)

Επωνυμία	1	2	3	4	5
FRIESLANDCAMPINA	-	23%	6,5%	34%	4%
ΔΕΛΤΑ ΤΡΟΦΙΜΑ	33%	20%	-	10-15%	10-15%
ΦΑΓΕ	-	10%	1-2,5%	-	15-20%
ΟΛΥΜΠΙΟΣ	7%	8,5%	-	-	6%
ΜΕΒΓΑΛ	16,5%	3,5%	-	-	8%
ΤΥΡΑΣ	-	-	-	-	6%
ΔΩΔΩΝΗ	-	-	-	-	-
ΚΡΙ-ΚΡΙ	1,5%	-	-	-	12%

ΡΟΔΟΠΗ	2,5%	2,5%	19%	-	-
ΗΠΕΙΡΟΣ	-	-	-	-	-

1: Φρέσκο (λευκό) παστεριωμένο γάλα

2: Γάλα υψηλής παστερίωσης

3: Γάλα μακράς διάρκειας

4: Συμπυκνωμένο γάλα

5: Γιαούρτι

Σημείωση: για τα προϊόντα βούτυρο, κρέμα γάλακτος, ξυνόγαλα και ποτών με βάση το γάλα-επιδόρπια γάλακτος δεν διατίθενται στοιχεία για τα μερίδια αγοράς διότι εισάγονται.

Πηγή: ICAP, 2014b.

Αξίζει να σημειωθεί πως στη κατηγορία φρέσκου (λευκού) παστεριωμένου γάλακτος σημαντική παρουσία, με συνεχώς αυξανόμενο μερίδιο τα τελευταία έτη, φαίνεται να έχουν και τα προϊόντα ιδιωτικής ετικέτας. Ακόμα, σημαντική παρουσία έχουν και στην κατηγορία γάλα υψηλής παστερίωσης, με μερίδια αγορά που αγγίζουν το 20%-25% περίπου. Στην κατηγορία συμπυκνωμένο γάλα, τα προϊόντα p-1 εκτιμάται ότι κατέχουν μερίδια αγοράς περίπου στο 20%, για το έτος 2013.

Η χρηματοοικονομική ανάλυση των επιχειρήσεων του δείγματος για τον κλάδο των γαλακτοκομικών προϊόντων, βασίζεται στους δείκτες κερδοφορίας, αποδοτικότητας, ρευστότητας, χρηματοοικονομικής διάρθρωσης και δραστηριότητας. Στον Πίνακα 1.5.2.3 παρουσιάζονται οι μέσοι όροι του συνόλου του δείγματος για κάθε δείκτη ξεχωριστά, ενώ οι αναλυτικοί πίνακες των αριθμοδεικτών με τις επιλεγθείσες εταιρείες παρατίθεται στο Παράρτημα VI. Η ανάλυση των διαθέσιμων οικονομικών καταστάσεων και ισολογισμών των εταιρειών, μέσω των επιλεγμένων δεικτών, αναφέρεται στην περίοδο 2011-2014.

Πίνακας 1.5.2.3: Μέσοι όροι χρηματοοικονομικών δεικτών (2011-2014).

Δείκτες	2011	2012	2013	2014	Μ.Ο.
Κερδοφορία (%)					
Περιθώριο Μικτού Κέρδους	20,35	20,05	19,47	20,10	20,00
Περιθώριο Λειτουργικού Κέρδους	0,15	(0,73)	(1,49)	1,31	(0,19)
Περιθώριο Καθαρού Κέρδους	4,87	4,67	3,28	5,43	4,56
Αποδοτικότητα (%)					
Αποδοτικότητα Ιδίων Κεφαλαίων	13,15	8,63	4,81	14,19	10,20

Αποδοτικότητα Ενεργητικού	1,01	(0,18)	(0,75)	0,91	0,25
Ρευστότητα					
Γενική Ρευστότητα	0,81	1,26	1,37	1,19	1,16
Ειδική Ρευστότητα	0,53	1,14	0,82	0,77	0,82
Χρηματοοικονομική Διάρθρωση					
Βραχ. Τραπ. Δαν. προς Ίδια Κεφάλαια (%)	56,67	72,21	111,83	46,25	71,74
Κάλυψη Χρηματοοικονομικών Δαπανών	10,65	12,53	8,06	7,44	9,67
Δραστηριότητα (Ημέρες)					
Μ.Ο.Π. Είσπραξης Απαιτήσεων	92	108	105	103	102
Μ.Ο.Π. Εξόφλησης Προμηθευτών	89	91	77	80	84
Μ.Ο. Αποθεμάτων	47	51	51	45	49

Κερδοφορία

Για την αξιολόγηση της κερδοφορίας των επιχειρήσεων χρησιμοποιούνται οι δείκτες μικτού, λειτουργικού και καθαρού κέρδους. Αξίζει δε να σημειωθεί ότι και οι τρεις δείκτες παρουσιάζουν άνοδο το 2014, σε σχέση με το 2013, όσον αφορά τον ετήσιο μέσο όρο (Πίνακας 1.5.2.4-Παράρτημα VI).

Ο δείκτης περιθωρίου μικτού κέρδους παρουσίασε αύξηση το 2014 σε σχέση με το 2013 στις περισσότερες εξεταζόμενες εταιρείες. Ο μέσος όρος του 2014 ανήλθε στο ποσοστό του 20,10% έναντι του 19,47% του προηγούμενου έτους. Επίσης, ο μέσος όρος της τετραετίας διαμορφώθηκε στο 20,00%, διότι οι επιχειρήσεις του κλάδου δεν έχουν τη δυνατότητα να εφαρμόσουν διαφορετική τιμολογιακή πολιτική.

Το περιθώριο λειτουργικού κέρδους κυμαίνεται σε χαμηλά επίπεδα, λόγω των υψηλών λειτουργικών εξόδων που έχουν οι εξεταζόμενες επιχειρήσεις του κλάδου, με αποτέλεσμα ο μέσος όρος της τετραετίας να είναι αρνητικός (-0,19%). Κύριοι υπαίτιοι των χαμηλών ποσοστών στους μέσους όρους, για κάθε έτος (2011-2014), αποτελούν οι εταιρείες Δέλτα, Μεβγάλ και Φάγε.

Ο δείκτης καθαρού κέρδους (ή περιθώριο καθαρού κέρδους) παρουσίασε αύξηση σχεδόν σε όλες τις εξεταζόμενες παραγωγικές επιχειρήσεις το 2014 σε σχέση με το 2013. Ο μέσος όρος δε ανήλθε στο ποσοστό του 5,43% έναντι του 3,28% του 2013.

Σημαντική βελτίωση του καθαρού περιθωρίου κέρδους είχε η εταιρεία Τυράς, με ποσοστό που άγγιξε το 11,66% (2014).

Αποδοτικότητα

Η αποδοτικότητα των επιχειρήσεων κρίνεται βάση των δεικτών αποδοτικότητα ιδίων κεφαλαίων και αποδοτικότητα ενεργητικού (Πίνακας 1.5.2.5-Παράρτημα VI). Η μέση αποδοτικότητα ιδίων κεφαλαίων για τις υπό εξέταση επιχειρήσεις βρέθηκε να είναι θετική σε όλα έτη (2011-2014). Ο μέσος όρος τετραετίας διαμορφώθηκε σε 10,20%. Αναλυτικότερα, υψηλή ποσοστά, στο μέσο όρο της τετραετίας έχουν οι εταιρείες Ροδόπη (με 25,32%), Όλυμπος (22,18%), Κρί-Κρί (19,91%) και Τυράς (15,38%). Επίσης, παρατηρείται ότι οι εταιρείες με τις υψηλότερες πωλήσεις, έχουν αρνητικό πρόσημο στο δείκτη αποδοτικότητα ιδίων κεφαλαίων στα έτη 2011 έως 2013, με μέσο όρο τετραετίας -6,55% για την FrieslandCampina (οφείλεται κυρίως στο έτος 2012) και -1,46% για την Δέλτα.

Η μέση αποδοτικότητα ενεργητικού παρουσίασε διακυμάνσεις την περίοδο 2011-2014 (Διάγραμμα 1.5.2.1-Παράρτημα VI). Ο μέσος όρος της περιόδου 2011-2014 ανήλθε στο ποσοστό του 0,25%. Θετικά αποτελέσματα στο σύνολο της εξεταζόμενης τετραετίας, αλλά και σε κάθε έτος ξεχωριστά, είχαν οι εταιρείες Κρί-Κρί (7,15%), Ήπειρος (5,90%), Ροδόπη (4,32%), Όλυμπος (2,81%) και Δωδώνη (1,60%). Η εταιρεία Δέλτα, είχε αρνητικό ποσοστό στο δείκτη αποδοτικότητα ενεργητικού, σε όλα τα εξεταζόμενα έτη, με μέσο όρο τετραετίας -3,98%.

Ρευστότητα

Προκειμένου να αξιολογηθεί η ρευστότητα των επιχειρήσεων χρησιμοποιήθηκαν οι δείκτες γενικής και ειδικής ρευστότητας (Πίνακας 1.5.2.6-Παράρτημα VI). Η γενική ρευστότητα των δέκα επιχειρήσεων δεν παρουσίασε σταθερή πορεία την εξεταζόμενη περίοδο. Συγκεκριμένα, είχε ανοδική τάση τα έτη 2012 και 2013, ενώ το 2014 μειώθηκε ελαφρώς, διαμορφούμενη σε 1,19 ως μέσο όρο τετραετίας. Υψηλή τιμή στον δείκτη γενικής ρευστότητας είχε η εταιρεία Ήπειρος (3,07), με αποτέλεσμα να επηρεαστεί ελαφρώς το δείγμα.

Ο δείκτης της ειδικής ρευστότητας, με εξαίρεση το έτος 2012, διέγραψε πτωτική πορεία. Σχετικά καλή σχέση μεταξύ βραχυπρόθεσμου δανεισμού και απαιτήσεων (πελάτες, ταμείο και τράπεζες), διαθέτουν οι εταιρείες Κρί-Κρί (1,94), Ήπειρος (1,46) και Φάγε (1,26).

Χρηματοοικονομική Διάρθρωση

Η ανάλυση της χρηματοοικονομικής διάρθρωσης βασίζεται στους δείκτες βραχυπρόθεσμος τραπεζικός δανεισμός προς ίδια κεφάλαια και κάλυψη χρηματοοικονομικών δαπανών (Πίνακας 1.5.2.7-Παράρτημα VI). Επισημαίνεται πως ο δείκτης κάλυψης χρηματοοικονομικών δαπανών δεν ορίζεται στην περίπτωση έλλειψης χρηματοοικονομικών δαπανών και στην περίπτωση εμφάνισης αρνητικών αποτελεσμάτων προ φόρων και τόκων.

Ο δείκτης βραχυπρόθεσμος τραπεζικός δανεισμός προς ίδια κεφάλαια είχε ανοδική πορεία τα εξεταζόμενα έτη (2011-2014). Ο μέσος όρος τετραετίας διαμορφώθηκε στο ποσοστό του 79,52%, για το σύνολο του δείγματος. Υψηλή δανειακή επιβάρυνση έχουν οι εταιρείες Μεβγάλ (125,58%) και Δωδώνη (125,58%). Σημαντικό είναι να αναφερθεί πως η εταιρεία Φάγε για τα έτη 2012, 2013 και 2014 δεν είχε βραχυπρόθεσμες υποχρεώσεις.

Εν αντιθέσει, ο δείκτης κάλυψης χρηματοοικονομικών δαπανών εμφάνισε διακυμάνσεις την εξεταζόμενη τετραετία. Ο μέσος όρος τετραετίας ανήλθε σε 9,67%. Οι εταιρείες με υψηλό ποσοστό στον εν λόγω δείκτη, ως μέσο όρο τετραετίας, έχουν η Κρί-Κρί με 29,94% και η Ήπειρός (26,36%).

Δραστηριότητα

Στους δείκτες δραστηριότητας περιλαμβάνονται ο μέσος όρος προθεσμίας είσπραξης απαιτήσεων, ο μέσος όρος προθεσμίας εξόφλησης προμηθευτών και ο μέσος όρος αποθεμάτων (Πίνακας 1.5.2.8-Παράρτημα VI). Ο μέσος όρος προθεσμίας είσπραξης απαιτήσεων για το σύνολο του δείγματος διαμορφώθηκε στις 102 ημέρες. Ο μέσος όρος προθεσμίας είσπραξης προμηθευτών είναι χαμηλότερος, στις 84 ημέρες. Ο μέσος όρος αποθεμάτων είναι μόλις 49 ημέρες (1 μήνας και 19 μέρες περίπου).

Σε γενικές γραμμές και οι τρεις δείκτες παρουσιάζουν διακυμάνσεις την περίοδο 2011-2014. Επίσης, ο μέσος όρος προθεσμίας είσπραξης απαιτήσεων είναι αρκετά υψηλός σε σχέση με τους υπόλοιπους δείκτες. Η μη εξόφληση των απαιτήσεων επηρεάζει σε σημαντικό βαθμό την ρευστότητα των επιχειρήσεων, ειδικότερα στην περίπτωση περαιτέρω ανόδου του δείκτη.

Η εταιρεία Όλυμπος, στο δείκτη μέσος όρος αποθεμάτων, έχει τις λιγότερες ημέρες (Μ.Ο.: 11), σε όλα τα εξεταζόμενα έτη. Η εταιρεία FrieslandCampina, έχει τις λιγότερες ημέρες προθεσμίας είσπραξης των απαιτήσεων, καθώς επίσης και εξόφλησης των προμηθευτών. Ολοκληρώνοντας, η εταιρεία Μεβγάλ έχει μέσο όρο προθεσμίας εξόφλησης των προμηθευτών 168 ημέρες, κατατάσσοντας την πρώτη στο σύνολο του δείγματος.

Πιστοληπτική Ικανότητα Κλάδου

Σύμφωνα με μελέτη της ICAP Group και βάση ανάλυσης των οικονομικών και εμπορικών στοιχείων των επιχειρήσεων (Α.Ε. και Ε.Π.Ε.) αποτυπώνεται η πιστοληπτική ικανότητα του δείγματος. Ως δείγμα θεωρείται ο αριθμός των επιχειρήσεων που έχουν συγκεντρωθεί και αναλυθεί τα στοιχεία τους από την ICAP Group. Όπως φαίνεται στον Πίνακα 1.5.2.9, οι περισσότερες επιχειρήσεις του δείγματος κατατάσσονται στη ζώνη Μέσου Πιστωτικού Κινδύνου.

Πίνακας 1.5.2.9: Πιστοληπτική Ικανότητα των Επιχειρήσεων της Μελέτης ICAP (2013-2014).

Διαβάθμιση ICAP Score	2014 (8μηνο)		2013	
	Εταιρείες	Ποσοστό	Εταιρείες	Ποσοστό
Χαμηλού Πιστωτικού Κινδύνου	9	32.14%	10	35.71%
Μέσου Πιστωτικού Κινδύνου	12	42.86%	11	39.29%
Υψηλού Πιστωτικού Κινδύνου	7	25.00%	7	25.00%
Σύνολο	28	100.00%	28	100.00%

Πηγή: ICAP Group, Credit Risk Assessment Services, 2014b.

1.6. ΕΛΑΙΟΛΑΔΟ-ΠΥΡΗΝΕΛΑΙΟ

1.6.1. ΕΙΣΑΓΩΓΗ

Ο κλάδος του ελαιολάδου και πυρηνελαίου αποτελείται από μεγάλο αριθμό παραγωγικών επιχειρήσεων. Το μέγεθος και η δραστηριότητα των επιχειρήσεων του κλάδου ποικίλουν διότι η διαδικασία παραγωγής, από την παραλαβή της πρώτης ύλης έως τη διάθεση του τελικού προϊόντος, περιλαμβάνει διάφορα στάδια. Επίσης, στον κλάδο δραστηριοποιούνται και αρκετοί συνεταιρισμοί ή Ενώσεις Αγροτικών Συνεταιρισμών (Πίνακας 1.6.1.1) (ICAP, 2012b; Stochasis, 2013).

Πίνακας 1.6.1.1: Ενώσεις αγροτικών συνεταιρισμών ελαιολάδου και πυρηνελαίου.

ΕΛΑΙΟΥΡΓΙΚΗ ΚΕΝΤΡΙΚΗ ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΤΙΚΗ ΕΝΩΣΗ ΠΑΡΑΓΩΓΩΝ ΕΛΑΙΟΚΟΜΙΚΩΝ ΠΡΟΙΟΝΤΩΝ
ΕΝΩΣΗ ΑΓΡΟΤΙΚΩΝ ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΜΩΝ ΗΛΕΙΑΣ & ΟΛΥΜΠΙΑΣ
ΕΝΩΣΗ ΑΓΡΟΤΙΚΩΝ ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΜΩΝ ΚΑΒΑΛΑΣ ΣΥΝ.Π.Ε
ΕΝΩΣΗ ΑΓΡΟΤΙΚΩΝ ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΜΩΝ ΚΟΡΙΝΘΙΑΣ
ΕΝΩΣΗ ΑΓΡΟΤΙΚΩΝ ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΜΩΝ ΚΥΝΟΥΡΙΑΣ
ΕΝΩΣΗ ΑΓΡΟΤΙΚΩΝ ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΜΩΝ ΛΑΚΩΝΙΑΣ ΣΥΝ.Π.Ε
ΕΝΩΣΗ ΑΓΡΟΤΙΚΩΝ ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΜΩΝ ΜΕΡΑΜΒΕΛΛΟΥ ΣΥΝ.Π.Ε.
ΕΝΩΣΗ ΑΓΡΟΤΙΚΩΝ ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΜΩΝ ΜΕΣΣΑΡΑΣ
ΕΝΩΣΗ ΑΓΡΟΤΙΚΩΝ ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΜΩΝ ΜΕΣΣΗΝΙΑΣ ΣΥΝ.Π.Ε
ΕΝΩΣΗ ΑΓΡΟΤΙΚΩΝ ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΜΩΝ ΜΟΝΟΦΑΤΣΙΟΥ ΣΥΝ.Π.Ε
ΕΝΩΣΗ ΑΓΡΟΤΙΚΩΝ ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΜΩΝ ΠΕΖΩΝ
ΕΝΩΣΗ ΑΓΡΟΤΙΚΩΝ ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΜΩΝ ΠΡΕΒΕΖΑΣ
ΕΝΩΣΗ ΑΓΡΟΤΙΚΩΝ ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΜΩΝ ΡΕΘΥΜΝΗΣ
ΕΝΩΣΗ ΑΓΡΟΤΙΚΩΝ ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΜΩΝ ΣΗΤΕΙΑΣ ΣΥΝ.Π.Ε.
ΛΕΣΣΕΛ ΕΝΩΣΙΣ ΑΓΡΟΤΙΚΩΝ ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΜΩΝ ΛΕΣΒΟΥ ΣΥΝ.Π.Ε
ΠΑΝΑΙΓΙΑΛΕΙΟΣ ΕΝΩΣΗ ΑΓΡΟΤΙΚΩΝ ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΜΩΝ

Πηγή: ICAP Group, 2012b.

Η εγχώρια παραγωγή ελαιολάδου υπερκαλύπτει την εγχώρια ζήτηση, δίνοντας με αυτόν τον τρόπο τη δυνατότητα στις επιχειρήσεις του κλάδου να πραγματοποιούν εξαγωγές. Η Ελλάδα θεωρείται μια από τις σημαντικότερες ελαιοπαραγωγικές χώρες σε παγκόσμιο επίπεδο, με ιδιαίτερα υψηλής ποιότητας ελαιολάδου (και ειδικά το εξαιρετικό παρθένο) (Κορφιάτης, 2013a; ICAP, 2012b).

Το μέγεθος της εγχώριας παραγωγής ελαιολάδου και πυρηνελαίου δεν είναι σταθερό, αλλά εξαρτάται από τις καιρικές συνθήκες που επικρατούν κάθε χρόνο στην Ελλάδα. Γνώρισμα του κλάδου είναι πως η παραγωγή ελαιολάδου και πυρηνελαίου χαρακτηρίζεται από κυκλικότητα, καθώς μία «καλή» ελαιοκομική χρονιά συνοδεύεται συνήθως από μία «κακή» ελαιοκομική χρονιά. Η διάρκεια του κύκλου παραγωγής κυμαίνεται από 1 έως 2 έτη (ICAP, 2009a; ICAP, 2012b; Stochasis, 2013).

Σημειώνεται ότι ο κλάδος του ελαιολάδου και πυρηνελαίου παρουσιάζει υψηλά ποσοστά αποθεματοποίησης. Επιπρόσθετα, η παραγωγή πυρηνελαίου εξαρτάται από την παραγωγή και αποθεματοποίηση του ελαιολάδου, ενώ το μεγαλύτερο ποσοστό αυτού διατίθεται σε ακατέργαστη μορφή (μπρούτο) στο εξωτερικό, όπου και επεξεργάζεται (Αντωνόπουλος, 2014; Καθημερινή, 2013a; Τσακίρη, 2013; ICAP, 2012b).

Η εγχώρια παραγωγή ελαιολάδου ανήλθε σε 360 χιλ. τόνους την περίοδο 2012/2013, παρουσιάζοντας αύξηση 22,0% σε σχέση με το 2011/2012. Για το χρονικό διάστημα 2007/2008-2012/2013, ο Μέσος Ετήσιος Ρυθμός Μεταβολής (MEPM) υπολογίζεται σε 1,9% περίπου. Βέβαια, η εγχώρια παραγωγή ελαιολάδου παρουσίασε πτώση της τάξης του 15%-20% το 2013/2014 σε σχέση με το 2012/2013, λόγω των δυσμενών καιρικών συνθηκών που επικράτησαν και της μείωσης της κατανάλωσής του (5%-6%). Η αξία του δε εκτιμάται γύρω στα 800 εκατ. ευρώ, το 2014 (Αντωνόπουλος, 2014; Καθημερινή, 2013; Κορφιάτης, 2013a; Νάνος, 2014b; Stochasis, 2013).

Το μέγεθος της εγχώριας αγοράς τυποποιημένου ελαιολάδου διαμορφώθηκε ε 25,5 χιλ. τόνους το 2012/2013, ποσοστό που αγγίζει το 16,7% σε σχέση με το 2012/2013 (MEPM: -4,3%: 2007/2008-2012/2013). Το 2014 παρατηρείται υποχώρηση στη ζήτηση τυποποιημένου ελαιολάδου (περίπου 5%). Αντιθέτως, το μερίδιο του μη τυποποιημένου ελαιολάδου (χύμα) παρουσιάζει σχετική σταθερότητα και εκτιμάται σε 85 χιλ. τόνους περίπου ετησίως (Καθημερινή, 2013a; Stochasis, 2013).

1.6.2. ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΑΝΑΛΥΣΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ

Οι συνολικές πωλήσεις του κλάδου ήταν περίπου 1,1 εκατομμύρια ευρώ, για το 2011. Βάση των πωλήσεων των εταιρειών, το 2011, και προσωπικής έρευνας επιλέχθηκαν οι 15 επιχειρήσεις με τον υψηλότερο κύκλο εργασιών. Σύμφωνα με τους διαθέσιμους ισολογισμούς των εταιρειών η εταιρεία Ελαίς-Unilever έχει τις περισσότερες πωλήσεις, βέβαια δεν δραστηριοποιείται μόνο σε αυτόν τον κλάδο. Όπως φαίνεται στον Πίνακα 1.6.2.1, οι συνολικές πωλήσεις των επιλεγθέντων επιχειρήσεων μειώθηκαν το 2014 σε σχέση με το 2013.

Πίνακας 1.6.2.1: Πωλήσεις κυριότερων επιχειρήσεων του κλάδου (σε €).

Επωνυμία	2013	2014
ΕΛΑΙΣ-UNILEVER	451.332.131,83	447.282.079,45
ΣΟΓΙΑ ΕΛΛΑΣ	304.918.305,64	233.320.063,31
ΜΙΝΕΡΒΑ	77.714.179,31	75.797.949,62
ΚΟΡΕ	59.337.103,96	65.549.158,44
NUTRIA	32.072.567,38	36.947.557,07
ΑΓΡΟ.ΒΙ.Μ.	32.679.916,46	28.874.054,76
ΑΓΡΟΤΙΚΗ	18.679.473,92	17.108.074,02
ΕΛΛΗΝΙΚΑ ΕΚΛΕΚΤΑ ΕΛΑΙΑ	19.388.397,30	20.160.923,76
ΒΙΟΣΙΤΙΑ	35.963.448,26	37.903.927,05
ΦΑΚΛΑΡΗ	11.389.012,57	9.106.067,46
Α.Σ.Ε.Α.Ρ.	12.917.379,81	9.838.349,86
ΕΛΣΑΠ	5.150.608,00	3.026.135,00
ΧΑΤΖΕΛΗΣ	7.888.138,17	2.845.558,92
ΠΥΡΗΝΑΣ	3.538.354,38	3.741.242,53
ΜΕΣΣΗΝΙΑΚΗ	3.023.573,04	2.023.878,64
ΣΥΝΟΛΟ	1.075.992.590,03	993.525.019,89

Επιπρόσθετα, εκτός των πωλήσεων, λήφθηκαν υπόψη τα μερίδια αγοράς των επιχειρήσεων. Στην αγορά του τυποποιημένου ελαιολάδου, πέντε από τις εξεταζόμενες επιχειρήσεις συγκεντρώνουν πάνω από το 70% της αγοράς. Το ίδιο ισχύει και στην αγορά του ραφινρισμένου ελαιολάδου όπου οι εταιρείες Μινέρβα, Nutria, ΕΛΣΑΠ και Σόγια Ελλάς κατέχουν το 90% της αγοράς, την εξεταζόμενη

περίοδο. Στην αγορά του πυρηνελαίου αξιολογη θέση κατέχει η εταιρεία ΑΓΡΟΤΙΚΗ.

Πίνακας 1.6.2.2: Μερίδια επιχειρήσεων του κλάδου Ελαιόλαδο-Πυρηνέλαιο(2011).

Επωνυμία	Αγορά τυποποιημένου ελαιολάδου	Αγορά πυρηνελαίου
ΕΛΛΙΣ-UNILEVER	30,00%-36,00%	-
ΜΙΝΕΡΒΑ	~21,00%	28,00%
ΚΟΡΕ	~18,00%	-
ΝΟΥΤΡΙΑ	~9,00%	20,00%
ΕΛΛΗΝΙΚΑ ΕΚΛΕΚΤΑ ΕΛΛΙΑ	~6,00%	-
ΕΛΣΑΠ	-	22,00%
ΣΟΦΙΑ ΕΛΛΑΣ	-	20,00%

Πηγή: ICAP, 2012b.

Η χρηματοοικονομική ανάλυση των επιχειρήσεων του δείγματος για τον κλάδο του ελαιολάδου-πυρηνελαίου, βασίζεται στους δείκτες κερδοφορίας, αποδοτικότητας, ρευστότητας, χρηματοοικονομικής διάρθρωσης και δραστηριότητας. Στον Πίνακα 1.6.2.3 παρουσιάζονται οι μέσοι όροι του συνόλου του δείγματος για κάθε δείκτη ξεχωριστά, ενώ οι αναλυτικοί πίνακες των αριθμοδεικτών με τις επιλεγθείσες εταιρείες παρατίθεται στο Παράρτημα VII. Η ανάλυση των διαθέσιμων οικονομικών καταστάσεων και ισολογισμών των εταιρειών, μέσω των επιλεγμένων δεικτών, αναφέρεται στην περίοδο 2011-2014.

Πίνακας 1.6.2.3: Μέσοι όροι χρηματοοικονομικών δεικτών (2011-2014).

Δείκτες	2011	2012	2013	2014	Μ.Ο.
Κερδοφορία (%)					
Περιθώριο Μικτού Κέρδους	17,15	14,22	15,46	11,06	14,47
Περιθώριο Λειτουργικού Κέρδους	3,96	(0,86)	(3,36)	(4,11)	(1,09)
Περιθώριο Καθαρού Κέρδους	4,09	(1,16)	(2,48)	(4,09)	(0,91)
Αποδοτικότητα (%)					
Αποδοτικότητα Ιδίων Κεφαλαίων	10,36	11,89	10,59	5,59	9,61
Αποδοτικότητα Ενεργητικού	4,50	3,56	3,77	1,70	3,38
Ρευστότητα					

Γενική Ρευστότητα	1,33	1,24	1,36	1,36	1,32
Ειδική Ρευστότητα	1,02	0,90	0,96	0,92	0,95
Χρηματοοικονομική Διάρθρωση					
Βραχ. Τραπ. Δαν. προς Ίδια Κεφάλαια (%)	81,26	62,49	67,96	84,58	74,07
Κάλυψη Χρηματοοικονομικών Δαπανών	8,56	4,43	5,00	3,00	5,25
Δραστηριότητα (Ημέρες)					
Μ.Ο.Π. Είσπραξης Απαιτήσεων	113	136	117	131	124
Μ.Ο.Π. Εξόφλησης Προμηθευτών	81	103	69	79	83
Μ.Ο. Αποθεμάτων	49	53	58	65	57

Κερδοφορία

Η αξιολόγηση της κερδοφορίας, των εξεταζόμενων επιχειρήσεων του κλάδου, βασίζεται στο περιθώριο μικτού, λειτουργικού και καθαρού κέρδους (Πίνακας 1.6.2.4-Παράρτημα VII). Ο δείκτης του μικτού κέρδους παρουσιάζει αυξομειώσεις την περίοδο 2011-2014, με μέσο όρο τετραετίας 14,74%. Η εταιρεία Ελαίς-Unilever, είχε το μεγαλύτερο ποσοστό στον δείκτη του μικτού κέρδους σε όλα τα έτη, ενώ με σημαντική διαφορά ακολουθεί η εταιρεία Μινέρβα. Αρνητικό πρόσημο στον δείκτη είχε η εταιρεία ΕΛΣΑΠ, το 2014, αποτυγχάνοντας να καλύψει τα έξοδα της (17,55%).

Επίσης, η εταιρεία ΕΛΣΑΠ, αδυνατεί να καλύψει τα λειτουργικά της έξοδα, με μέσο όρο τετραετίας -43,09%, ενώ παράλληλα οφείλεται για την φθίνουσα πορεία του δείκτη περιθώριο λειτουργικού κέρδους. Αν αφαιρεθεί η εταιρεία από το δείγμα των 15 επιχειρήσεων τότε ο μέσος όρος του δείκτη ανέρχεται σε +1,91%. Βέβαια, αρνητικούς μέσους όρους στον δείκτη λειτουργικού κέρδους, έχουν οι εταιρείες Μεσσηνιακή (-4,04%), η Αγροτική (-3,80%), η Nutria (-2,72%) και η Ελαίς-Unilever (-0.51%).

Με εξαίρεση την εταιρεία Ελαίς-Unilever, οι προαναφερθείς εταιρείες έχουν αρνητικά αποτελέσματα και στον δείκτη του καθαρού δείκτη. Επιπρόσθετα, ο συγκεκριμένος δείκτης, όπως και στην περίπτωση του δείκτη του λειτουργικού κέρδους, μειώνεται από το 2011, με μέσο όρο τετραετίας -0,91%.

Αποδοτικότητα

Η μέση αποδοτικότητα ιδίων κεφαλαίων παρουσίασε διακυμάνσεις την τετραετία 2011-2014, διαμορφούμενη σε 9,61% για την ομάδα των 15 επιχειρήσεων (Πίνακας 1.6.2.5-Παράρτημα VII). Αντίστοιχα, ο δείκτης απόδοσης ενεργητικού είναι 3,38%.

Ο μέσος όρος του δείκτη αποδοτικότητας ιδίων κεφαλαίων για την εταιρεία ΑΓΡΟ.ΒΙ.Μ. ανήλθε σε 36,45%, την περίοδο 2011-20114. Ικανοποιητικά κέρδη από τα επενδύσιμα κεφάλαια, πραγματοποιούν οι περισσότερες επιχειρήσεις του δείγματος. Μόλις τέσσερις επιχειρήσεις εμφανίζουν αρνητικό μέσο όρο στο δείκτη, οι οποίες είναι η ΕΛΣΑΠ (-16,40%), η Αγροτική (-3,70%), η Nutria (1,48%) και η Μεσσηνιακή (0,77%). Η εταιρεία ΚΟΡΕ, είχε αρνητικά Ίδια Κεφάλαια, με αποτέλεσμα ο δείκτης να μην ορίζεται.

Οι επιχειρήσεις ΕΛΣΑΠ, Αγροτική, Nutria, και Μεσσηνιακή και στον δείκτη απόδοσης ενεργητικού είχαν αρνητικό μέσο όρο τετραετίας. Επίσης, η εταιρεία Ελαΐς-Unilever παρά την αύξηση του δείκτη το 2013 και το 2014 είχε αρνητικό μέσο όρο τετραετίας της τάξεως του 0,52%. Οι υπόλοιπες δέκα επιχειρήσεις του δείγματος εμφάνισαν θετικό μέσο όρο τετραετίας, με την εταιρεία Βιοσιτία να κατέχει το υψηλότερο ποσοστό (17,28%).

Ρευστότητα

Η γενική ρευστότητα των εξεταζόμενων επιχειρήσεων, εμφάνισε μείωση το 2012 ενώ αυξήθηκε το 2013 και σταθεροποιήθηκε σε 1,36 μονάδες (Πίνακας 1.6.2.6-Παράρτημα VII). Στο δείγμα των 15 επιχειρήσεων τρεις εταιρείες διαθέτουν γενική ρευστότητα άνω των δύο μονάδων, μια πολύ καλή ένδειξη ευημερίας. Συγκεκριμένα, η εταιρεία Μινέρβα έχει μέσο όρο τετραετίας 2,82 μονάδες, ακολουθούν η Μεσσηνιακή με 2,55 και η Βιοσιτία με 2,17. Εξαιρεση αποτελεί η εταιρεία ΕΛΣΑΠ, η οποία είχε μέσο όρο στο δείκτη 0,18 μονάδες.

Ο μέσος όρος του δείκτη της ειδικής ρευστότητας, επίσης ακολούθησε πτωτική πορεία το 2012 διαμορφούμενο σε 0,90 έναντι του 1,02 το 2011. Το 2013 αυξήθηκε ελαφρά ενώ μειώθηκε εκ νέου το 2014. Σε γενικές γραμμές τα έτη 2013 και 2014

παρατηρείται υποχώρηση του δείκτη της ειδικής ρευστότητας σε σχέση με το δείκτη της γενικής ρευστότητας. Από 0,24 που ήταν η διαφορά ανάμεσα στους δείκτες το 2012 έφτασε σε 0,44 μονάδες το 2014. Εταιρείες με υψηλό δείκτη ειδικής ρευστότητας είναι η Μινέρβα με 1,99, η Βιοσιτία με 1,61 και η Μεσσηνιακή με 1,71.

Χρηματοοικονομική Διάρθρωση

Η σχέση βραχυπρόθεσμος τραπεζικός δανεισμός προς τα ίδια κεφάλαια διαμορφώθηκε σε υψηλά επίπεδα την τετραετία 2011-2014, διαμορφούμενη σε 74,07% (μέσος όρος), για την ομάδα των 15 επιχειρήσεων (Πίνακας 1.6.2.7-Παράρτημα VII). Όπως, αναφέρθηκε και ανωτέρω η εταιρεία ΚΟΡΕ, έχει αρνητικά Ίδια Κεφάλαια, με αποτέλεσμα ούτε αυτός ο δείκτης να ορίζεται.

Η κάλυψη χρηματοοικονομικών δαπανών εμφάνισε έντονες αυξομειώσεις την τετραετία 2011-2014, με μέσο όρο 5,25. Η εταιρεία Μινέρβα έχει τον υψηλότερο μέσο όρο στον συγκεκριμένο δείκτη, σε σχέση με όλο το δείγμα.

Δραστηριότητα

Ο μέσος όρος προθεσμίας είσπραξης των απαιτήσεων διαμορφώθηκε στις 124 ημέρες (Πίνακας 1.6.2.8-Παράρτημα VII). Σε χαμηλότερα επίπεδα κινήθηκε ο μέσος όρος προθεσμίας εξόφλησης των προμηθευτών (83 ημέρες). Υψηλό μέσο όρο στο δείκτη εξόφλησης των προμηθευτών, με 302 ημέρες, είχε η εταιρεία ΕΛΣΑΠ, ενώ στο δείκτη είσπραξης των απαιτήσεων είχε τον μικρότερο μέσο όρο με αναμονή μόλις 52 ημέρες.

Ο μέσος όρος αποθεμάτων είχε ανοδική πορεία την περίοδο 2011-2014, με μέσο όρο τετραετίας 57 ημερών. Τα προϊόντα του κλάδου έχουν μεγάλο χρονικό διάστημα ζωής, με αποτέλεσμα τα αποθέματα και οι πρώτες ύλες να έχουν σχετική ανοχή στο χρόνο. Παρόλα αυτά, οι περισσότερες επιχειρήσεις του δείγματος (11/15), διατηρούν απόθεμα λιγότερο από 70 ημέρες (2 μήνες και 10 ημέρες). Συγκεκριμένα, η εταιρεία Ελαΐς-Unilever, έχει μηδενικό απόθεμα. Αντίθετα, η εταιρεία Μεσσηνιακή έχει μέσο όρο αποθεμάτων 109 (τις περισσότερες του δείγματος) και η εταιρεία Αγροτική 107 ημέρες.

Πιστοληπτική Ικανότητα Κλάδου

Σύμφωνα με μελέτη της ICAP Group και βάση ανάλυσης των οικονομικών και εμπορικών στοιχείων των επιχειρήσεων (Α.Ε. και Ε.Π.Ε.) αποτυπώνεται η πιστοληπτική ικανότητα του δείγματος. Ως δείγμα θεωρείται ο αριθμός των επιχειρήσεων που έχουν συγκεντρωθεί και αναλυθεί τα στοιχεία τους από την ICAP Group. Όπως φαίνεται στον Πίνακα 1.6.2.9, οι περισσότερες επιχειρήσεις του δείγματος κατατάσσονται στη ζώνη Υψηλού Πιστωτικού Κινδύνου.

Πίνακας 1.6.2.9: Πιστοληπτική Ικανότητα των Επιχειρήσεων της Μελέτης ICAP (2012).

Διαβάθμιση ICAP Score	2012	
	Εταιρείες	Ποσοστό
Χαμηλού Πιστωτικού Κινδύνου	9	27,30%
Μέσου Πιστωτικού Κινδύνου	10	30,30%
Υψηλού Πιστωτικού Κινδύνου	14	42,40%
Σύνολο	33	100,00%

Πηγή: ICAP Group, Credit Risk Assessment Services, 2012b.

1.7. ΕΠΙΤΡΑΠΕΖΙΕΣ ΕΛΙΕΣ

1.7.1. ΕΙΣΑΓΩΓΗ

Ο κλάδος της επιτραπέζιας ελιάς, θεωρείται από τους πιο δυναμικούς και εξωστρεφής κλάδους της ελληνικής οικονομίας. Η συμβολή του κλάδου στην Ελληνική αγορά είναι σημαντική, καθώς απασχολεί μεγάλο αριθμό επιχειρήσεων επεξεργασίας ή/και τυποποίησης ελιών, η πλειοψηφία των οποίων έχει έντονο εξαγωγικό προσανατολισμό. Εκτός από τις επιχειρήσεις, στον κλάδο δραστηριοποιούνται αγροτικές οικογένειες και συνεταιρισμοί (Πίνακας 1.7.1.1) (Εξπρές, 2013; Το Βήμα, 2013b, ICAP, 2012c).

Πίνακας 1.7.1.1: Ενώσεις αγροτικών συνεταιρισμών επιτραπέζιων ελιών.

Ένωση Αγροτικών Συνεταιρισμών Αγρινίου
Ένωση Αγροτικών Συνεταιρισμών Άμφισσας Φοκίδας ΣΥΝ.Π.Ε
Ένωση Αγροτικών Συνεταιρισμών Καβάλας ΣΥΝ.Π.Ε.
Ένωση Αγροτικών Συνεταιρισμών Λάρισας Τυρνάβου Αγίας
Ένωση Αγροτικών Συνεταιρισμών Μεσσηνίας ΣΥΝ.Π.Ε.
Ένωση Αγροτικών Συνεταιρισμών Μεσολογγίου-Ναυπακτίας
Ένωση Αγροτικών Συνεταιρισμών Πήλιου-Β. Σποράδων ΣΥΝ.Π.Ε.
Ένωση Αγροτικών Συνεταιρισμών Πολύγυρου
Ένωση Ελαιουργικών Συνεταιρισμών Στυλίδας ΣΥΝ.Π.Ε.
Ένωση Αγροτικών Συνεταιρισμών Χαλκιδικής

Πηγή: ICAP, 2012c.

Η εγχώρια παραγωγή επιτραπέζιων ελιών υπερκαλύπτει την εγχώρια ζήτηση, ενώ μεγάλες ποσότητες διατίθενται στις αγορές του εξωτερικού. Οι κύριοι προορισμοί της ελληνικής επιτραπέζιας ελιάς είναι οι ΗΠΑ, η Ιταλία, η Γερμανία, η Αυστραλία, ο Καναδάς, η Αγγλία, η Σουηδική Αραβία και η Βουλγαρία. Η Ελλάδα, είναι η δεύτερη σε παραγωγή χώρα στην Ευρωπαϊκή Ένωση και η πέμπτη παγκοσμίως (Υπουργείο Εξωτερικών, 2010; ICAP, 2012c).

Το μέγεθος της εγχώριας παραγωγής επιτραπέζιων ελιών, όπως και στην περίπτωση του κλάδου του ελαιολάδου και του πυρηνελαίου, παρουσιάζει διακυμάνσεις ετησίως, καθώς εξαρτάται σε μεγάλο βαθμό από τις καιρικές συνθήκες που επικρατούν στις ελαιοπαραγωγικές περιοχές. Επιπρόσθετα, η παραγωγή επιτραπέζιων ελιών χαρακτηρίζεται από κυκλικότητα, η περίοδο της οποίας κυμαίνεται μεταξύ δύο και τριών ετών (ICAP, 2012c).

Συγκεκριμένα, η συνολική παραγωγή επιτραπέζιων ελιών εμφάνισε αύξηση 26,2% την περίοδο 2010/2011, διαμορφούμενη σε 135 χιλ. τόνους. Την περίοδο 2011/2012 η εγχώρια παραγωγή των συγκεκριμένων προϊόντων παρουσίασε πτώση 18,5%. Αναφορικά, η Ελλάδα διαθέτει εξαιρετικές ποικιλίες επιτραπέζιων ελιών, με την ποικιλία “Κονσερβολιά” να αναλογεί σε 30% περίπου της εγχώριας παραγωγής, την ποικιλία “Χαλκιδικής ” σε 50% και την ποικιλία “Καλαμών” σε 20% (Πίνακας 1.7.1.2) (Εξπρές, 2013; Το Βήμα, 2013b; Υπουργείο Εξωτερικών, 2010; ICAP, 2012c).

Πίνακας 1.7.1.2: Ποικιλίες Ελληνικών επιτραπέζιων ελιών.

Ποικιλία	Καλλιέργεια
Κονσερβολιά	Κεντρική Ελλάδα
Νυχάτη Καλαμιών ή Ελιά Καλαμάτας	Μεσσηνία, Λακωνία
Ελιά Χαλκιδικής ή Γαϊδουρολιά	Χαλκιδική
Μεγαρίτικη	Αττική, Βοιωτία, Κορινθία, Ακροναυπλία και Κυνουρία
Θρουμπολιά	Αττική, Βοιωτία, Νησιά Αιγαίου και Κρήτη
Κοθρέικη	Φωκίδα και σε μερικές περιοχές της Πελοποννήσου
Καρυδολιά	Εύβοια
Ελιά Ηγουμενίτσας	Ηγουμενίτσα, Παραμυθιάς, Πρέβεζα, Φιλιππιάδας

Πηγή: Υπουργείο Εξωτερικών, 2010; ICAP, 2012c.

1.7.2. ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΑΝΑΛΥΣΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ

Οι συνολικές πωλήσεις των επιχειρήσεων του κλάδου των επιτραπέζιων ελιών για το 2011, αναφέρονται στο Παράρτημα VIII. Βάση του Πίνακα Π-VIII και προσωπικής έρευνα επιλέχθηκαν οι 15 επιχειρήσεις με τις υψηλότερες πωλήσεις. Όπως προκύπτει από τον Πίνακα 1.7.2.1, οι συνολικές πωλήσεις του δείγματος αυξήθηκαν το 2014, σε σχέση με το προηγούμενο έτος.

Πίνακας 1.7.2.1: Πωλήσεις κυριότερων επιχειρήσεων του κλάδου (σε €).

Επωνυμία	2013	2014
INTERCOMM FOODS	72.277.095,99	77.556.167,70
ΔΕΑΣ	35.963.448,26	37.903.927,05
ΚΩΝΣΤΑΝΤΟΠΟΥΛΟΣ OLYMP	32.674.981,42	34.793.171,54
ΣΙΟΥΡΑΣ	17.157.339,01	20.941.272,91
ΙΩΑΝΝΙΔΗΣ	16.644.858,55	17.533.398,4
BRETAS	17.236.350,18	17.694.637,41
ΤΣΑΤΣΟΥΛΗ ΑΦΟΙ ROYAL	10.558.857,62	11.147.966,77
ΑΜΑΛΘΕΙΑ	11.356.568,69	12.338.323,67
PELOPAC	11.497.645,90	11.472.448,91
ΚΟΡΔΑΤΟΣ	7.843.838,83	7.405.895,31
ΟΛΥΜΠΙΑ-ΧΕΝΙΑ	10.068.168,11	9.993.842,07
OLIVELLAS	8.803.468,76	10.847.591,03

FARMHOUSE	5.549.465,33	6.205.479,69
IDEAL ΜΑΥΡΙΔΗΣ	6.753.156,78	5.277.065,58
ΚΑΛΟΓΗΡΟΥ	6.571.372,73	8.132.380,08
ΣΥΝΟΛΟ	270.956.616,16	289.243.568,12

Τα μερίδια αγοράς των επιχειρήσεων παρατίθενται στον Πίνακα 1.7.2.2. Η εταιρεία ΔΕΑΣ συγκεντρώνει το μεγαλύτερο μερίδιο αγοράς με ποσοστό που αγγίζει το 7,0% με 7,5%. Όπως παρατηρείται και στον παρακάτω πίνακα καμία επιχείρηση δεν συγκεντρώνει μεγάλο μερίδιο αγοράς, με αποτέλεσμα να μοιράζεται μεταξύ των επιχειρήσεων που δραστηριοποιούνται στον κλάδο των επιτραπέζιων ελιών.

Πίνακας 1.7.2.2: Μερίδια επιχειρήσεων του κλάδου Επιτραπέζιες ελιές (2011).

Επωνυμία	Μερίδια
ΔΕΑΣ	~7,0%-7,5%
INTERCOMM	~4,0%
ΟΛΥΜΠΙΑ-ΧΕΝΙΑ	~4,0%
ΚΩΝΣΤΑΝΤΟΠΟΥΛΟΣ OLYMP	3,5%

Πηγή: ICAP, 2012c.

Η χρηματοοικονομική ανάλυση των επιχειρήσεων του δείγματος για τον κλάδο των επιτραπέζιων ελιών, βασίζεται στους δείκτες κερδοφορίας, αποδοτικότητας, ρευστότητας, χρηματοοικονομικής διάρθρωσης και δραστηριότητας. Στον Πίνακα 1.7.2.3 παρουσιάζονται οι μέσοι όροι του συνόλου του δείγματος για κάθε δείκτη ξεχωριστά, ενώ οι αναλυτικοί πίνακες των αριθμοδεικτών με τις επιλεγθείσες εταιρείες παρατίθεται στο Παράρτημα VIII. Η ανάλυση των διαθέσιμων οικονομικών καταστάσεων και ισολογισμών των εταιρειών, μέσω των επιλεγμένων δεικτών, αναφέρεται στην περίοδο 2011-2014.

Πίνακας 1.7.2.3: Μέσοι όροι χρηματοοικονομικών δεικτών (2011-2014).

Δείκτες	2011	2012	2013	2014	Μ.Ο.
Κερδοφορία (%)					
Περιθώριο Μικτού Κέρδους	12,25	13,49	15,82	15,21	14,19
Περιθώριο Λειτουργικού Κέρδους	2,05	3,53	5,10	5,61	4,07
Περιθώριο Καθαρού Κέρδους	0,86	3,64	5,00	4,69	3,55

Αποδοτικότητα (%)					
Αποδοτικότητα Ιδίων Κεφαλαίων	(19,14)	(0,97)	14,22	15,51	2,40
Αποδοτικότητα Ενεργητικού	2,60	4,29	5,90	6,91	4,93
Ρευστότητα					
Γενική Ρευστότητα	1,63	1,83	1,89	1,76	1,78
Ειδική Ρευστότητα	0,94	1,07	1,08	0,99	1,02
Χρηματοοικονομική Διάρθρωση					
Βραχ. Τραπ. Δαν. προς Ίδια Κεφάλαια (%)	90,79	83,32	66,96	57,33	74,60
Κάλυψη Χρηματοοικονομικών Δαπανών	12,68	6,83	9,40	14,70	10,90
Δραστηριότητα (Ημέρες)					
Μ.Ο.Π. Είσπραξης Απαιτήσεων	141	124	129	137	133
Μ.Ο.Π. Εξόφλησης Προμηθευτών	99	82	79	75	84
Μ.Ο. Αποθεμάτων	109	106	113	114	111

Κερδοφορία

Για την αξιολόγηση της κερδοφορίας χρησιμοποιούνται οι δείκτες του μικτού, λειτουργικού και καθαρού κέρδους (Πίνακας 1.7.2.4-Παράρτημα VIII). Αρχικά, το μέσο περιθώριο μικτού κέρδους του συνόλου των επιχειρήσεων (15), ακολούθησε ανοδική πορεία το διάστημα 2011-2013, ενώ υποχώρησε ελαφρώς το 2014, διαμορφούμενο σε 14,19% (μέσος όρος τετραετίας). Ο αντίστοιχος μέσος δείκτης της εταιρείας Olymπ, ήταν ο μεγαλύτερος ανάμεσα στις 15 εταιρείες του δείγματος (21,11%).

Παρόμοια πορεία ακολούθησε ο μέσος όρος του δείκτη καθαρού κέρδους, με αποκορύφωση του δείκτη το 2013 (5,00%). Αρνητικό μέσο όρο στον δείκτη έχουν οι εταιρείες Κορδάτος (-11.56%), σε όλα τα έτη, η Farmhouse (-0.38%), το 2014 και η Σιούρας (-0,03%), το 2011. Αντίθετα, ο δείκτης του λειτουργικού κέρδους αυξάνεται διαχρονικά, με μέσο όρο τετραετίας 4,07%. Οι εταιρείες Farmhouse και Σιούρας και σε αυτή την περίπτωση έχουν αρνητικό μέσο όρο.

Αποδοτικότητα

Η μέση αποδοτικότητα ιδίων κεφαλαίων του συνόλου των εταιρειών του δείγματος υπήρξε αρνητική τα έτη 2011-2012 (Πίνακας 1.7.2.5-Παράρτημα VIII). Αντίθετα, το 2013 και το 2014 υπήρξε σημαντική άνοδος του δείκτη με αποτέλεσμα ο μέσος όρος της τετραετίας να διαμορφωθεί σε 2,40%. Η εταιρεία Κορδάτος λαμβάνει αρνητικές ακραίες τιμές τα έτη 2011-2012, με αποτέλεσμα να επηρεάζεται ο μέσος όρος του δείκτη.

Ο μέσος όρος του δείκτη απόδοσης ενεργητικού εμφανίζει ανοδική πορεία τα έτη 2011-2014. Ο μέσος όρος τετραετίας του δείκτη ανήλθε σε 4,93%, με την εταιρεία Bretas να κατέχει το υψηλότερο ποσοστό (16,09%). Σε αυτή την περίπτωση η εταιρεία Κορδάτος έχει εμφανώς καλύτερα αποτελέσματα στον δείκτη απόδοσης ενεργητικού, γεγονός που οφείλεται στην βελτίωση των αποτελεσμάτων της το 2014, αλλά ο μέσος όρος τετραετίας της είναι αρνητικός (0,50%).

Ρευστότητα

Η ανάλυση της ρευστότητας των επιχειρήσεων πραγματοποιείται μέσω των δεικτών γενικής και ειδικής ρευστότητας. Όπως φαίνεται στον Πίνακα 1.7.2.6 (Παράρτημα VIII), ο μέσος όρος του δείκτη γενικής ρευστότητας, την περίοδο 201-2014, είναι 1,78. Η εταιρεία ΟΛΥΜΠΙΑ-ΧΕΝΙΑ, συγκεντρώνει τον μεγαλύτερο μέσο όρο στον δείκτη γενικής ρευστότητας (6,91), το οποίο σημαίνει ότι η επιχείρηση δεν χρησιμοποιεί αποτελεσματικά τις διαθέσιμες χρηματοδοτικές της δυνατότητες.

Επίσης, η εταιρεία ΟΛΥΜΠΙΑ-ΧΕΝΙΑ, έχει τον υψηλότερο μέσο όρο στον δείκτη ειδικής ρευστότητας (4,15). Παρόλα αυτά η διαφορά ανάμεσα στον δείκτη της γενικής ρευστότητας και της ειδικής ρευστότητας είναι σχετικά μεγάλη, το οποίο σημαίνει ότι η επιχείρηση διαθέτει μεγάλο απόθεμα.

Χρηματοοικονομική Διάρθρωση

Στον δείκτη βραχυπρόθεσμος δανεισμός προς ίδια κεφάλαια, οι περισσότερες επιχειρήσεις του κλάδου έχουν πολύ υψηλό μέσο όρο (Πίνακας 1.7.2.7-Παράρτημα

VIII). Αυτό σημαίνει πως οι επιχειρήσεις αναλαμβάνουν πολύ υψηλό βραχυπρόθεσμο δανεισμό σε σχέση με τα κεφάλαια που διαθέτουν, αυξάνοντας τον κίνδυνο αδυναμίας αποπληρωμής του δανείου και των τόκων. Ο εν λόγω δείκτης δεν υπολογίζεται στην περίπτωση της εταιρείας Κορδάτος, διότι έχει αρνητικά Ίδια Κεφάλαια. Η εταιρεία Καλογήρου επιβαρύνεται κατά μέσο όρο με βραχυπρόθεσμο δανεισμό σε σχέση με τα Ίδια Κεφάλαια μόλις 7,38%, και κατ' επέκταση είναι η πιο επισφαλής επιχείρηση του δείγματος. Βέβαια η εταιρεία ΟΛΥΜΠΙΑ-XENIA δεν είχε βραχυπρόθεσμο δανεισμό έως το 2013.

Όσον αφορά τον δείκτη κάλυψη βραχυπρόθεσμων δαπανών, εμφανίζει έντονες διακυμάνσεις την περίοδο 2011-2014, με μέσο όρο 10,90. Η εταιρεία ΟΛΥΜΠΙΑ-XENIA, έχει τον υψηλότερο μέσο όρο στον συγκεκριμένο δείκτη, το οποίο οφείλεται κυρίως στο έτος 2011.

Δραστηριότητα

Στους δείκτες δραστηριότητας περιλαμβάνονται ο μέσος όρος προθεσμίας είσπραξης των απαιτήσεων, ο μέσος όρος προθεσμίας εξόφλησης των προμηθευτών και ο μέσος όρος αποθεμάτων (Πίνακας 1.7.2.8-Παράρτημα VIII). Αρχικά, ο δείκτης μέσος όρος προθεσμίας είσπραξης των απαιτήσεων εμφάνισε διακυμάνσεις την περίοδο 2011-2014, με μέσο όρο τετραετίας 133 ημέρες. Άμεσο συμπέρασμα είναι ότι στον κλάδο των επιτραπέζιων ελιών υπάρχει έντονη καθυστέρηση αποπληρωμής των απαιτήσεων από τους πελάτες προς τις επιχειρήσεις. Σχετικά μικρή αναμονή είσπραξης των απαιτήσεων έχει η εταιρεία Bretas, με μέσο όρο τετραετίας 59 ημέρες.

Στον δείκτη μέσος όρος προθεσμίας εξόφλησης των προμηθευτών οχτώ από τις δεκαπέντε εξεταζόμενες επιχειρήσεις, εμφανίζουν μέσο όρο τετραετίας άνω των 100 ημερών. Η εταιρεία Bretas αποπληρώνει τους προμηθευτές της εντός 33 ημερών και οι εταιρείες Royal και ΟΛΥΜΠΙΑ-XENIA εντός 1 μήνα.

Όσον αφορά τα αποθέματα, τα προϊόντα του κλάδου δεν είναι ευπαθή ως προς τον χρόνο αλλά χαρακτηρίζονται από εποχικότητα. Όπως και στην περίπτωση του κλάδου του ελαιολάδου και του πυρηνελαίου αναμενόταν ο μέσος όρος αποθεμάτων την τετραετία 2011-2014 να κυμανθεί σε χαμηλά ή στα ίδια επίπεδα (λιγότερο από

δύο μήνες). Αντ' αυτού, ο μέσος όρος τετραετίας του εν λόγω δείκτη στον κλάδο των επιτραπέζιων ελιών ανήλθε σε 111 ημέρες, παραπάνω από τις διπλάσιες ημέρες σε σχέση με τον κλάδο του ελαιολάδου και του πυρηνελαίου. Η μόνη εταιρεία με μέσο όρο τετραετίας λιγότερο από 70 ημέρες (2 μήνες και 10 ημέρες) είναι η Αμαλθεια με 59 ημέρες.

Πιστοληπτική Ικανότητα Κλάδου

Σύμφωνα με μελέτη της ICAP Group και βάση ανάλυσης των οικονομικών και εμπορικών στοιχείων των επιχειρήσεων (Α.Ε. και Ε.Π.Ε.) αποτυπώνεται η πιστοληπτική ικανότητα του δείγματος. Ως δείγμα θεωρείται ο αριθμός των επιχειρήσεων που έχουν συγκεντρωθεί και αναλυθεί τα στοιχεία τους από την ICAP Group. Όπως φαίνεται στον Πίνακα 1.7.2.9, οι περισσότερες επιχειρήσεις του δείγματος κατατάσσονται στη ζώνη Υψηλού Πιστωτικού Κινδύνου.

Πίνακας 1.7.2.9: Πιστοληπτική Ικανότητα των Επιχειρήσεων της Μελέτης ICAP (2012).

Διαβάθμιση ICAP Score	2012	
	Εταιρείες	Ποσοστό
Χαμηλού Πιστωτικού Κινδύνου	5	15,10%
Μέσου Πιστωτικού Κινδύνου	12	36,40%
Υψηλού Πιστωτικού Κινδύνου	16	48,50%
Σύνολο	33	100,00%

Πηγή: ICAP Group, Credit Risk Assessment Services, 2012c.

1.8. ΈΤΟΙΜΑ ΦΑΓΗΤΑ

1.8.1. ΕΙΣΑΓΩΓΗ

Ο κλάδος των έτοιμων φαγητών αποτελείται από σημαντικό αριθμό παραγωγικών επιχειρήσεων, ενώ σχετικά μικρός είναι ο αριθμός των επιχειρήσεων που ασχολούνται με την εισαγωγή των προϊόντων αυτών. Βέβαια, κύριο γνώρισμα του εν

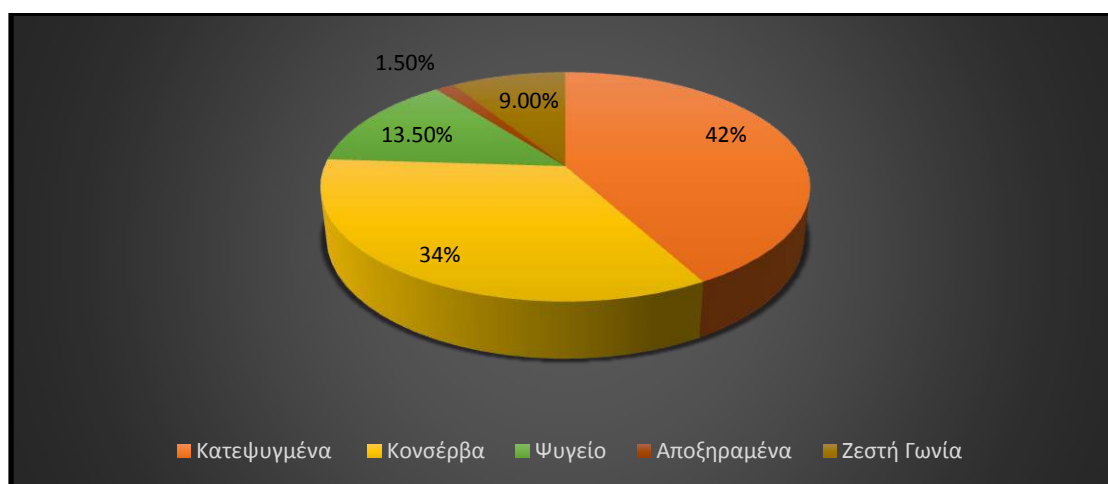
λόγω κλάδου είναι η ανομοιογένεια που παρατηρείται στο μέγεθος των παραγωγικών επιχειρήσεων (ICAP, 2012d; ICAP, 2008).

Η αγορά των έτοιμων φαγητών είχε ανάπτυξη την περίοδο 2000-2007, η οποία οφείλεται στον σύγχρονο τρόπο ζωής και στη μείωση του ελεύθερου χρόνου. Αντίθετα, η εγχώρια αγορά (σε αξία) άρχισε να φθίνει, μετά το 2007, γεγονός που οφείλεται κυρίως στην οικονομική κρίση που βιώνει η χώρα (ICAP, 2012d).

Χαρακτηριστικά, η συνολική αξία της εν λόγω αγοράς το 2012 ανήλθε σε 113 εκατ. ευρώ από 128 εκατ. ευρώ του 2007. Το 2010 σε σχέση με το 2009 σημειώθηκε πτώση 2% και το 2011/2010 πτώση 3,3%. Σύμφωνα με παράγοντες του κλάδου η εγχώρια αγορά μειώθηκε περαιτέρω και στα έτη 2013-2014, αγγίζοντας το ποσοστό του 3,0%-5,0% περίπου (Καθημερινή, 2006; ICAP, 2012d; ICAP, 2008).

Στον εξεταζόμενο κλάδο, τα έτοιμα φαγητά διακρίνονται σε τέσσερις βασικές κατηγορίες όσον αφορά τον τρόπο παρασκευής, όπως τα κατεψυγμένα, τα θερμοκρασίας ψυγείου, τα θερμοκρασίας περιβάλλοντος και τα αποξηραμένα (Διάγραμμα 1.8.1.1). Το 2011 η κατηγορία των κατεψυγμένων φαγητών συμμετείχε με ποσοστό 42% επί του συνόλου, παρουσιάζοντας αύξηση σε σχέση με τα προηγούμενα έτη (ενδεικτικά 2000:28,3%, 2005: 34%). Επίσης, σημαντικό ποσοστό κατέχει η κατηγορία της κονσέρβας με 34%, το οποίο σε γενικές γραμμές ακολουθεί σταθερή πορεία αρκετά χρόνια (33%-34%) (ICAP, 2012d).

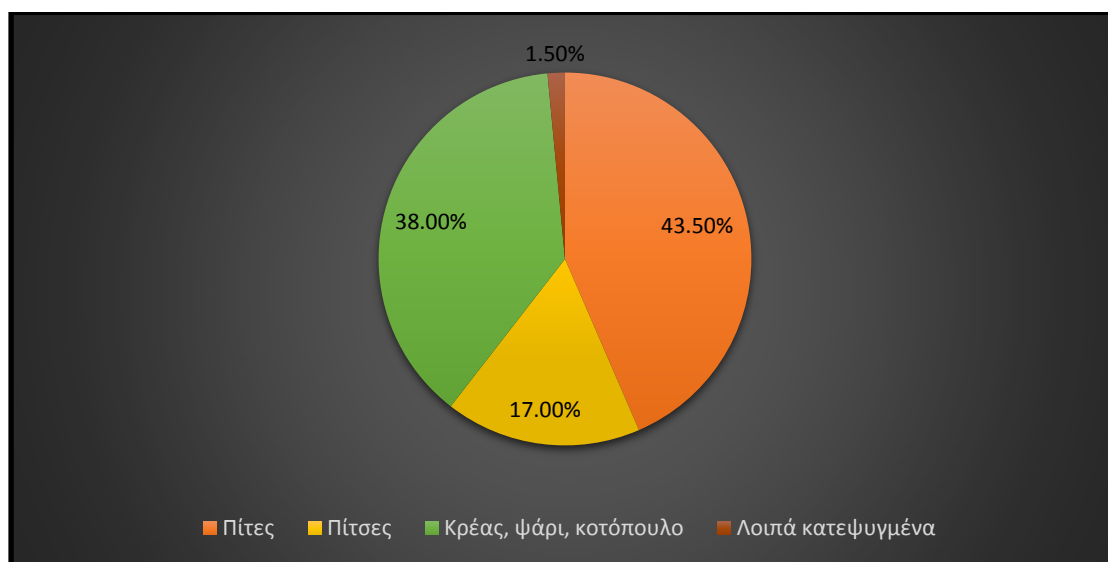
Διάγραμμα 1.8.1.1: Έτοιμα φαγητά ανά κατηγορία (2011).



Πηγή: ICAP, 2012d.

Προχωρώντας περαιτέρω την ανάλυση από τα κατεψυγμένα έτοιμα φαγητά, η κατηγορία πίτες απέσπασε ποσοστό της τάξεως του 43,5% (Διάγραμμα 1.8.1.2). Ακολουθεί η κατηγορία κρέας, ψάρι, κοτόπουλο με ποσοστό 38,0% και οι πίτσες με 17,0% (ICAP, 2012d).

Διάγραμμα 1.8.1.2: Κατεψυγμένα έτοιμα φαγητά ανά τύπο γεύματος (2011).



Πηγή: ICAP, 2012d.

1.8.2. ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΑΝΑΛΥΣΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ

Οι περισσότερες επιχειρήσεις που δραστηριοποιούνται στον κλάδο των έτοιμων φαγητών, απασχολούνται και σε άλλους κλάδους. Οι συνολικές πωλήσεις των επιχειρήσεων έτοιμων φαγητών, για το έτος 2011, ανήλθε σε 723.603.291 ευρώ. Όπως φαίνεται στο Πίνακα 1.8.2.1, οι συνολικές πωλήσεις δέκα επιχειρήσεων του κλάδου ανήλθε σε 1,1 εκατ. ευρώ περίπου το 2013 και 1,2 εκατ. ευρώ περίπου το 2014. Ως γενικό συμπέρασμα μπορεί να λεκτεί ότι ο συνολικός κύκλος εργασιών των επιχειρήσεων του κλάδου των έτοιμων φαγητών αυξήθηκε σημαντικά σε σχέση με το 2011.

Πίνακας 1.8.2.1: Πωλήσεις κυριότερων επιχειρήσεων του κλάδου (σε €).

Επωνυμία	2013	2014
ΕΛΑΙΣ-UNILEVER	451.332.131,83	447.282.079,45
ΠΙΝΔΟΣ	176.561.905,70	191.719.826,50

HELLENIC QUALITY FOODS	81.002.774,27	82.028.144,86
ΚΡΕΤΑ ΦΑΡΜ	86.014.000,00	104.800.000,00
ΝΙΚΑΣ	49.326.004,00	51.438.850,00
HELLENIC CATERING	53.135.199,37	47.262.026,90
ΥΦΑΝΤΗΣ	72.370.238,09	77.667.566,64
ΓΙΩΤΗΣ	69.526.986,19	70.162.052,67
BOLTON	51.214.118,01	53.360.209,60
ΚΑΛΛΙΜΑΝΗΣ	41.953.000,00	41.178.000,00
ΣΥΝΟΛΟ	1.132.436.357,46	1.166.898.756,62

Τα μερίδια αγοράς των επιχειρήσεων του δείγματος παρουσιάζονται στον Πίνακα 1.8.2.2. Οι πέντε εταιρείες του κλάδου, Bolton, HQF, Υφαντής, Κρέτα Φάρμ και Hellenic Catering, συγκεντρώνουν το 35% περίπου της αγοράς.

Πίνακας 1.8.2.2: Μερίδια επιχειρήσεων του κλάδου Έτοιμα Φαγητά(2011).

Επωνυμία	Μερίδια
BOLTON	~13,0%
HELLENIC QUALITY FOODS	~11,0%
ΥΦΑΝΤΗΣ	~5,0%-6,0%
ΚΡΕΤΑ ΦΑΡΜ	~5,0%
HELLENIQ CATERING	~4,0%

Πηγή: ICAP, 2012d.

Η χρηματοοικονομική ανάλυση των επιχειρήσεων του δείγματος για τον κλάδο των έτοιμων φαγητών, βασίζεται στους δείκτες κερδοφορίας, αποδοτικότητας, ρευστότητας, χρηματοοικονομικής διάρθρωσης και δραστηριότητας. Στον Πίνακα 1.8.2.3 παρουσιάζονται οι μέσοι όροι του συνόλου του δείγματος για κάθε δείκτη ξεχωριστά, ενώ οι αναλυτικοί πίνακες των αριθμοδεικτών με τις επιλεγθείσες εταιρείες παρατίθεται στο Παράρτημα ΙΧ. Η ανάλυση των διαθέσιμων οικονομικών καταστάσεων και ισολογισμών των εταιρειών, μέσω των επιλεγμένων δεικτών, αναφέρεται στην περίοδο 2011-2014.

Πίνακας 1.8.2.3: Μέσοι όροι χρηματοοικονομικών δεικτών (2011-2014).

Δείκτες	2011	2012	2013	2014	Μ.Ο.
Κερδοφορία (%)					
Περιθώριο Μικτού Κέρδους	33,56	32,45	31,25	30,61	31,97
Περιθώριο Λειτουργικού Κέρδους	1,18	(1,77)	(5,56)	(3,09)	(2,31)
Περιθώριο Καθαρού Κέρδους	3,25	0,36	(3,81)	(1,60)	(0,45)
Αποδοτικότητα (%)					
Αποδοτικότητα Ιδίων Κεφαλαίων	2,49	14,96	6,57	6,26	7,57
Αποδοτικότητα Ενεργητικού	2,93	0,30	(0,09)	0,03	0,79
Ρευστότητα					
Γενική Ρευστότητα	0,79	0,79	0,90	0,69	0,79
Ειδική Ρευστότητα	0,67	0,69	0,76	0,58	0,68
Χρηματοοικονομική Διάρθρωση					
Βραχ. Τραπ. Δαν. προς Ίδια Κεφάλαια (%)	66,76	55,98	51,76	51,06	56,39
Κάλυψη Χρηματοοικονομικών Δαπανών	15,96	74,33	84,35	96,20	67,71
Δραστηριότητα (Ημέρες)					
Μ.Ο.Π. Είσπραξης Απαιτήσεων	143	152	132	119	136
Μ.Ο.Π. Εξόφλησης Προμηθευτών	147	147	118	115	132
Μ.Ο. Αποθεμάτων	30	28	30	32	30

Κερδοφορία

Για την αξιολόγηση της κερδοφορίας χρησιμοποιούνται οι δείκτες του μικτού, λειτουργικού και καθαρού κέρδους (Πίνακας 1.8.2.4-Παράρτημα ΙΧ). Ο μέσος όρος τετραετίας του δείκτη μικτού κέρδους ανήλθε σε 31,07%. Η εταιρεία Γιώτης έχει τον υψηλότερο μέσο όρο τετραετίας με ποσοστό της τάξης του 45,11%. Ο αγροτικός συνεταιρισμός Πίνδος, αντιθέτως, έχει τον μικρότερο μέσο όρο στον εν λόγω δείκτη (10,85%).

Βέβαια, ο αγροτικός συνεταιρισμός Πίνδος διαθέτει θετικό μέσο όρο στον δείκτη του λειτουργικού κέρδους, εν αντιθέσει με άλλες εταιρείες του δείγματος, οι οποίες έχουν υψηλό μέσο όρο στον δείκτη του μικτού κέρδους. Επίσης, οι περισσότερες επιχειρήσεις του δείγματος (6/10) εμφανίζουν αρνητικό πρόσημο στον δείκτη του

λειτουργικού κέρδους. Σε αυτόν τον δείκτη η εταιρεία Bolton έχει τον υψηλότερο μέσο όρο τετραετίας, με ποσοστό 10,44%.

Επιπρόσθετα, η εταιρεία Bolton κατέχει το υψηλότερο ποσοστό, στον μέσο όρο του δείκτη καθαρού κέρδους (9,78%), την εξεταζόμενη περίοδο. Όπως στην περίπτωση του λειτουργικού κέρδους, ο μέσος όρος τετραετίας του καθαρού κέρδους είναι αρνητικός (-0,45%).

Αποδοτικότητα

Στους δείκτες αποδοτικότητας εξετάζονται ο δείκτης απόδοσης ιδίων κεφαλαίων (ROE) και ο δείκτης απόδοσης ενεργητικού (ROA) (Πίνακας 1.8.2.5-Παράρτημα ΙΧ). Ο δείκτης απόδοσης ιδίων κεφαλαίων παρουσίασε έντονες διακυμάνσεις την περίοδο 2011-2014, με μέσο όρο τετραετίας 7,57%. Η εταιρεία HQF είχε αρνητικό πρόσημο στον δείκτη ROE σε όλα τα εξεταζόμενα έτη. Ο δείκτης απόδοσης ιδίων κεφαλαίων, δεν υπολογίζεται στην περίπτωση της εταιρείας Καλλιμάνης για τα έτη 2012-2014 και της εταιρείας Νίκας, για την περίοδο 2013-2014, διότι έχουν αρνητικά Ίδια Κεφάλαια.

Ο δείκτης απόδοσης ενεργητικού, επίσης, εμφανίζει διακυμάνσεις την εξεταζόμενη περίοδο, με μέσο όρο τετραετίας 0,79%. Οι περισσότερες εταιρείες του δείγματος (6/10) έχουν αρνητικό μέσο όρο τετραετίας. Η εταιρεία Bolton έχει τον υψηλότερο μέσο όρο, κάθε χρόνο και κατ' επέκταση της τετραετίας, με ποσοστό 27,4%.

Ρευστότητα

Η εταιρεία Γιώτης κατέχει τον μεγαλύτερο μέσο όρο στον δείκτη γενικής ρευστότητας, την τετραετία 2011-2014 (1,40) (Πίνακας 1.8.2.6-Παράρτημα ΙΧ). Αντίστοιχα για τον δείκτη της ειδικής ρευστότητας, η εταιρεία με τον υψηλότερο μέσο όρο είναι Hellenic Catering (1,21).

Ο δείκτης της ειδικής ρευστότητας, για την εξεταζόμενη περίοδο, ανήλθε σε 0,68, ενώ ο μέσος όρος του δείκτη γενικής ρευστότητας σε 0,79. Οι εταιρείες του πίνακα παρουσιάζουν χαμηλή ειδική ρευστότητα και κατ' επέκταση σε περίπτωση απαίτησης

καταβολής μετρητών, δεν θα μπορέσουν εύκολα να αποπληρώσουν τις βραχυπρόθεσμες υποχρεώσεις τους.

Χρηματοοικονομική Διάρθρωση

Ο δείκτης βραχυπρόθεσμος τραπεζικός δανεισμός προς ίδια κεφάλαια υπολογίστηκε σε 56,39%. Όπως φαίνεται στον Πίνακα 1.8.2.7 (Παράρτημα ΙΧ), οι εταιρείες του κλάδου αναλαμβάνουν βραχυπρόθεσμο τραπεζικό δανεισμό αρκετά μεγάλο σε σχέση με τα κεφάλαια που διαθέτουν. Εξάιρεση αποτελούν οι εταιρείες Bolton, με μηδενικό δανεισμό και η Ελαίς-Unilever, με μέσο όρο τετραετίας 9,58%. Ο εν λόγω δείκτης δεν υπολογίζεται στην περίπτωση της εταιρείας Καλλιμάνης διότι έχει αρνητικά Ίδια Κεφάλαια.

Επίσης, η εταιρεία Bolton έχει τον υψηλότερο μέσο όρο στην τετραετία 2011-2014 (430,65%), αυξάνοντας τον μέσο όρο του δείγματος (67,71%). Σε περίπτωση αφαίρεσης της εταιρείας από το δείγμα, τότε ο μέσος όρος τετραετίας αναπροσαρμόζεται σε 4,05% (δείγμα 9 επιχειρήσεων).

Δραστηριότητα

Ο μέσος όρος προθεσμίας είσπραξης των απαιτήσεων, στον δείγμα των 9 επιχειρήσεων και στο σύνολο της τετραετίας ανήλθε σε 136 ημέρες (Πίνακας 1.8.2.8-Παράρτημα ΙΧ). Ο αγροτικός συνεταιρισμός Πίνδος, δεν περιλαμβάνεται στους δείκτες δραστηριότητας, γεγονός που οφείλεται στη φύση της σύστασής της. Οι πελάτες των εξεταζόμενων επιχειρήσεων, με εξαίρεση την εταιρεία HQF (96 ημέρες), αποπληρώνουν τις εταιρείες σε περισσότερο από 100 ημέρες. Η καταβολή των χρημάτων που αντιστοιχούν από την πλευρά των πελατών, είναι πολύ σημαντική για τις επιχειρήσεις, διότι όσο αυξάνονται οι μέρες είσπραξης των απαιτήσεων, τόσο περισσότερο δυσχεραίνει η ρευστότητα των εταιρειών.

Αντίθετα, όσον αφορά τον δείκτη εξόφλησης των προμηθευτών, όσο μεγαλύτερος είναι τόσο περισσότερο καθυστερούν να τους πληρώσουν, με αποτέλεσμα να μην δαπανάται “ρευστό” από την πλευρά των επιχειρήσεων. Όπως είναι λογικό, ο εν λόγω δείκτης είναι αρκετά υψηλός, με μέσο όρο τετραετίας 132 ημέρες, αφού σε

συνδυασμό με τον δείκτη ειδικής ρευστότητας, ο οποίος ήταν σχετικά χαμηλός στο σύνολο του δείγματος, καθώς και με τον δείκτη Μ.Ο.Π. είσπραξης των απαιτήσεων που ήταν υψηλός, δημιουργούν προβλήματα ρευστότητας. Εξαιρέση αποτελεί η εταιρεία Hellenic Catering, η οποία παρά το γεγονός ότι εισπράττει τις απαιτήσεις της καθυστερημένα (Μ.Ο.: 184 ημέρες), αποπληρώνει τους προμηθευτές της σε πολύ σύντομο χρονικό διάστημα (Μ.Ο.: 14 ημέρες).

Τα προϊόντα του κλάδου δεν χαρακτηρίζονται από εποχικότητα, αλλά έχουν σύντομη χρονική διάρκεια ζωής, με αποτέλεσμα ο δείκτης μέσος όρος αποθεμάτων να μην πρέπει να κινηθεί σε υψηλά επίπεδα. Συγκεκριμένα, ο μέσος όρος τετραετίας του δείκτη είναι μόλις 30 ημέρες. Με εξαίρεση την εταιρεία Ελαίς-Unilever, η οποία δεν έχει αποθέματα, η εταιρεία Υφαντής έχει τις λιγότερες μέρες αποθεμάτων, με μέσο όρο 11 ημέρες.

Πιστοληπτική Ικανότητα Κλάδου

Σύμφωνα με μελέτη της ICAP Group και βάση ανάλυσης των οικονομικών και εμπορικών στοιχείων των επιχειρήσεων (Α.Ε. και Ε.Π.Ε.) αποτυπώνεται η πιστοληπτική ικανότητα του δείγματος. Ως δείγμα θεωρείται ο αριθμός των επιχειρήσεων που έχουν συγκεντρωθεί και αναλυθεί τα στοιχεία τους από την ICAP Group. Όπως φαίνεται στον Πίνακα 1.8.2.9, οι περισσότερες επιχειρήσεις του δείγματος κατατάσσονται στη ζώνη Χαμηλού Πιστωτικού Κινδύνου.

Πίνακας 1.8.2.9: Πιστοληπτική Ικανότητα των Επιχειρήσεων της Μελέτης ICAP (2011).

Διαβάθμιση ICAP Score	2011	
	Εταιρείες	Ποσοστό
Χαμηλού Πιστωτικού Κινδύνου	21	60,00%
Μέσου Πιστωτικού Κινδύνου	12	34,29%
Υψηλού Πιστωτικού Κινδύνου	2	5,71%
Σύνολο	35	100,00%

Πηγή: ICAP Group, Credit Risk Assessment Services, 2012d.

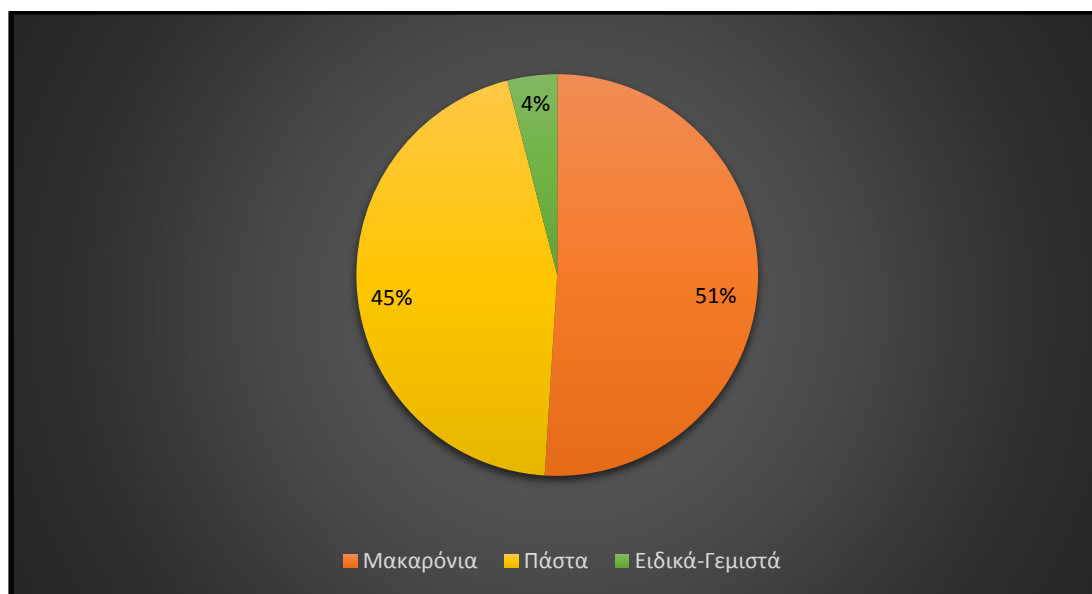
1.9. ΖΥΜΑΡΙΚΑ

1.9.1. ΕΙΣΑΓΩΓΗ

Ο κλάδος των ζυμαρικών χαρακτηρίζεται από λίγες μεγάλου αριθμού επιχειρήσεις. Μεγάλες επιχειρήσεις ζυμαρικών, όπως η Κορώνα Ζυμαρικά ΑΕΒΕ, η ΑΒΕΖ ΑΕ, η ΣΤΕΛΛΑ ΑΕ και η ΜΙΣΚΟ ΑΕ έχουν απορροφηθεί από ήδη υπάρχουσες επιχειρήσεις του κλάδου. Άμεσο αποτέλεσμα της κατάστασης αυτής είναι οι μεγαλύτερες επιχειρήσεις του κλάδου να αποκτούν ακόμα μεγαλύτερα μερίδια αγοράς, όπως για παράδειγμα η εταιρεία Μέλισσα Κικίζας και η Barilla Hellas (Κορδεράς, 2014α; ICAP, 2014c).

Όσον αφορά την εγχώρια παραγωγή ζυμαρικών, φαίνεται να αυξάνεται διαχρονικά από το 2012 με ποσοστό της τάξεως του 4,44% (2012/2011) και 2,96% το 2013 (2013/2012). Συγκεκριμένα το 2013 η εγχώρια παραγωγή των ζυμαρικών ανήρθε στο επίπεδο των 160 χιλ. τόνων περίπου, από τους 155 χιλ. τόνους το 2012 και τους 149 χιλ. τόνους περίπου το προηγούμενο έτος. Σύμφωνα με το Διάγραμμα 1.9.1.1, το 2013 η παραγωγή των 160 χιλ. τόνων ζυμαρικών διαχωρίστηκαν στις κατηγορίες μακαρόνια (51%), πάστα (45%) και ειδικά-γεμιστά (4%) (DealNews, 2012; ICAP, 2014c).

Διάγραμμα 1.9.1.1: Διάρθρωση Εγχώριας Παραγωγής Ζυμαρικών (2013).



Πηγή: ICAP, 2014c.

Τα μερίδια παραγωγής για το έτος 2013 διαμορφώθηκαν σε 30% με 31% για την εταιρεία Barilla, 32% με 33% για την εταιρεία Μέλισσα, 27% με 28% για την εταιρεία Γιούριμακ και 8% με 9% για την εταιρεία Δάκος (Κορδεράς, 2014a; AgroNews, 2014; Financial Press, 2014b; ICAP, 2014c).

Η εγχώρια αγορά των ζυμαρικών ακολουθεί ανοδική πορεία, με το έτος 2013 να κλείνει στους 119 χιλ. τόνους αυξημένη κατά 2,3% σε σχέση με το 2012. Επίσης, η εισαγωγική διείσδυση στην εγχώρια αγορά ζυμαρικών ήταν της τάξεως του 11%-12%, ενώ ο βαθμός εξαγωγικής επιδότησης του κλάδου κυμαίνεται μεταξύ του 34% με 35% (επιδότηση εξαγωγών για επενδυτικά σχέδια), την τελευταία περίοδο (Καθημερινή, 2013b; DealNews, 2012; ICAP, 2014c).

1.9.2. ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΑΝΑΛΥΣΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ

Στον κλάδο των ζυμαρικών δραστηριοποιείται σχετικά μικρός αριθμός επιχειρήσεων. Σύμφωνα με το Παράρτημα Χ αλλά και του Πίνακα 1.9.2.1, φαίνεται ότι οι συνολικές πωλήσεις κατέγραψαν ανοδική πορεία το 2012, ενώ το 2013 μειώθηκαν από 182 χιλ. ευρώ σε 180 χιλ. ευρώ. Το 2014, οι πωλήσεις των επιχειρήσεων μειώθηκαν περαιτέρω.

Στον συγκεκριμένο κλάδο, αναλύονται χρηματοοικονομικά όλες οι επιχειρήσεις νομικής μορφής Α.Ε., Ο.Ε ή Ε.Π.Ε, διότι είναι μόλις 6 σε αριθμό.

Πίνακας 1.9.2.1: Πωλήσεις κυριότερων επιχειρήσεων του κλάδου (σε €).

Επωνυμία	2013	2014
BARILLA	73.424.903,74	72.554.075,01
ΜΕΛΙΣΣΑ ΚΙΚΙΖΑΣ	64.140.698,00	55.380.171,00
ΓΙΟΥΡΙΜΑΚ	30.187.279,22	29.229.038,29
ΔΑΚΟΣ	11.051.736,63	11.744.189,05
ΒΛΑΧΑ	1.061.879,66	994.238,32
ΜΕΛΚΟ	373.373,30	441.122,18
ΣΥΝΟΛΟ	180.239.870,55	170.342.833,85

Οι εταιρείες Barilla και Μέλισσα Κικίζας κατέχουν από κοινού το 70% περίπου της αγοράς. Επίσης, σημαντικό μερίδιο αγοράς έχουν και οι εταιρείες Γιούριμακ και Δάκος, ενώ αμελητέα ποσοστά έχουν οι επιχειρήσεις Βλάχα και Μέλκο.

Πίνακας 1.9.2.2: Μερίδια επιχειρήσεων του κλάδου των Ζυμαρικών (2013).

Επωνυμία	Μερίδια
BARILLA	35%-36%
ΜΕΛΙΣΣΑ ΚΙΚΙΖΑΣ	~35%
ΓΙΟΥΡΙΜΑΚ	17%-18%
ΔΑΚΟΣ	~11%

Πηγή: ICAP, 2014c.

Η χρηματοοικονομική ανάλυση των επιχειρήσεων του δείγματος για τον κλάδο των ζυμαρικών, βασίζεται στους δείκτες κερδοφορίας, αποδοτικότητας, ρευστότητας, χρηματοοικονομικής διάρθρωσης και δραστηριότητας. Στον Πίνακα 1.9.2.3 παρουσιάζονται οι μέσοι όροι του συνόλου του δείγματος για κάθε δείκτη ξεχωριστά, ενώ οι αναλυτικοί πίνακες των αριθμοδεικτών με τις επιλεγθείσες εταιρείες παρατίθεται στο Παράρτημα Χ. Η ανάλυση των διαθέσιμων οικονομικών καταστάσεων και ισολογισμών των εταιρειών, μέσω των επιλεγμένων δεικτών, αναφέρεται στην περίοδο 2011-2014.

Πίνακας 1.9.2.3: Μέσοι όροι χρηματοοικονομικών δεικτών (2011-2014).

Δείκτες	2011	2012	2013	2014	Μ.Ο.
Κερδοφορία (%)					
Περιθώριο Μικτού Κέρδους	25,43	18,81	21,78	20,36	21,59
Περιθώριο Λειτουργικού Κέρδους	6,42	2,16	6,71	7,34	5,66
Περιθώριο Καθαρού Κέρδους	6,07	1,80	6,11	6,17	5,04
Αποδοτικότητα (%)					
Αποδοτικότητα Ιδίων Κεφαλαίων	11,42	6,44	9,64	9,09	9,15
Αποδοτικότητα Ενεργητικού	7,12	5,65	6,89	6,54	6,55
Ρευστότητα					
Γενική Ρευστότητα	2,05	2,02	1,83	1,84	1,93
Ειδική Ρευστότητα	1,61	1,49	1,36	1,35	1,45
Χρηματοοικονομική Διάρθρωση					

Βραχ. Τραπ. Δαν. προς Ίδια Κεφάλαια (%)	7,02	10,45	6,66	15,29	9,85
Κάλυψη Χρηματοοικονομικών Δαπανών	72,64	53,31	85,58	76,51	72,01
Δραστηριότητα (Ημέρες)					
Μ.Ο.Π. Είσπραξης Απαιτήσεων	163	138	139	157	149
Μ.Ο.Π. Εξόφλησης Προμηθευτών	104	85	98	112	99
Μ.Ο. Αποθεμάτων	54	61	56	66	59

Κερδοφορία

Το περιθώριο μικτού κέρδους, διαμορφώθηκε σε 21,59% την τετραετία 2011-2014 (Πίνακας 1.9.2.4-Παράρτημα Χ). Η εταιρεία Barilla, με μέσο όρο τετραετίας 38,59%, είχε τόσο τον υψηλότερο μέσο όρο όσο και το υψηλότερο ποσοστό κάθε χρονιά, σε σύγκριση με τις υπόλοιπες επιχειρήσεις. Βέβαια στον δείκτη του λειτουργικού κέρδους, ο μέσος όρος της περιόδου 2011-2014 ανήλθε μόλις σε 5,31%, το οποίο υποδηλώνει ότι η εταιρεία Barilla δεν καλύπτει ικανοποιητικά τα λειτουργικά της έξοδα.

Ο δείκτης του λειτουργικού κέρδους εμφάνισε έντονη καμπή το 2012, ενώ επανήλθε στα δεδομένα του 2011 το 2013, με μέσο όρο των 6 επιχειρήσεων 6,71%. Η εταιρεία Μέλκο, ήταν η μόνη που είχε αρνητικό πρόσημο στο εν λόγω δείκτη (2011-2012), με μέσο όρο τετραετίας -5,33%.

Το περιθώριο του καθαρού κέρδους, το οποίο αντανακλά την ικανότητα των επιχειρήσεων να ελέγχουν τα συνολικά τους έξοδα, διαμορφώθηκε σε 5,04%. Η εταιρεία Γιούριμακ, βρέθηκε να έχει τον υψηλότερο μέσο όρο τετραετίας, διαμορφούμενο σε 9,09%.

Αποδοτικότητα

Ο δείκτης απόδοσης ιδίων κεφαλαίων παρουσίασε διακυμάνσεις την εξεταζόμενη περίοδο (Πίνακας 1.9.2.5-Παράρτημα Χ). Η εταιρεία Βλάχα είχε το υψηλότερο μέσο όρο στον συγκεκριμένο δείκτη, με ποσοστό της τάξεως του 14,11%. Η εταιρεία Μέλκο, με αρνητικό πρόσημο στον δείκτη απόδοσης ιδίων κεφαλαίων το 2012, είχε μέσο όρο τετραετίας μόλις 1,21%.

Όσον αφορά τον δείκτη απόδοσης ενεργητικού, επίσης είχε διακυμάνσεις την περίοδο 2011-2014, μικρότερης, όμως, εντάσεως. Επίσης, και στον δείκτη ROA, η εταιρεία Μέλκο εμφάνισε αρνητικό πρόσημο το 2012 αλλά και το 2011, με αποτέλεσμα να είναι η μόνη επιχείρηση με αρνητικό μέσο όρο τετραετίας (-1,59%)

Ρευστότητα

Η γενική και ειδική ρευστότητα είναι οι δείκτες που χρησιμοποιούνται, προκειμένου να αξιολογηθεί η ρευστότητα των επιχειρήσεων (Πίνακας 1.9.2.6-Παράρτημα X). Οι εταιρείες του κλάδου παρουσιάζουν πολύ καλή γενική ρευστότητα, με εξαίρεση την εταιρεία Μέλκο (Μ.Ο.: 0,67). Η εταιρεία Γιούριμακ έχει εμφανώς την καλύτερη γενική ρευστότητα, με μέσο όρο τετραετίας 3,36. Επίσης, η εταιρεία Γιούριμακ έχει μέσο όρο τετραετίας στον δείκτη ειδικής ρευστότητας 2,36 (υψηλότερο), ενώ ακολουθεί η εταιρεία Βλάχα.

Χρηματοοικονομική Διάρθρωση

Οι επιχειρήσεις του κλάδου εμφανίζουν έναν πολύ καλό δείκτη βραχυπρόθεσμου τραπεζικού δανεισμού προς ίδια κεφάλαια (Πίνακας 1.9.2.7-Παράρτημα X). Συγκεκριμένα, ο μέσος όρος τετραετίας του δείκτη βραχυπρόθεσμος δανεισμός προς ίδια κεφάλαια είναι 9,85%. Μόλις το 9,85% των συνολικών κεφαλαίων των επιχειρήσεων είναι σε μορφή βραχυπρόθεσμου δανεισμού. Οφείλεται να τονιστεί πως η εταιρεία Βλάχα δεν έχει βραχυπρόθεσμα τραπεζικά δάνεια την περίοδο 2011-2014, αντίστοιχα η εταιρεία Barilla για τα έτη 2011-2013 και η εταιρεία Μέλκο από το 2013 έως το 2014.

Ο δείκτης κάλυψης χρηματοοικονομικών δαπανών παρουσίασε διακυμάνσεις την εξεταζόμενη περίοδο. Η εταιρεία Μέλκο είναι λιγότερο αξιόπιστη απέναντι στους πιστωτές της, καθώς εξοφλεί, κατά μέσο όρο τα χρηματοοικονομικά της έξοδα, μόλις 2,56 φορές. Επισημαίνεται πως ο δείκτης κάλυψης χρηματοοικονομικών δαπανών δεν ορίζεται στην περίπτωση έλλειψης χρηματοοικονομικών δαπανών και στην περίπτωση εμφάνισης αρνητικών αποτελεσμάτων προ φόρων και τόκων.

Δραστηριότητα

Όπως προκύπτει από τον Πίνακα 1.9.2.8 (Παράρτημα X), ένας από τους λόγους που η επιχείρηση Μέλκο αντιμετωπίζει προβλήματα ρευστότητα είναι ότι κατά μέσο όρο εισπράττει τις απαιτήσεις της σε 222 ημέρες, σχεδόν 7 μήνες καθυστέρησης. Βέβαια, σε γενικότερες γραμμές οι επιχειρήσεις αντιμετωπίζουν πρόβλημα στην είσπραξη των απαιτήσεων τους, καθώς ο μέσος όρος του δείκτη είναι 149 ημέρες. Η εταιρεία με το συντομότερο χρονικό διάστημα είσπραξης των απαιτήσεων είναι η Μέλισσα Κικίζας, με μέσο όρο τετραετίας 97 ημέρες, το οποίο οφείλεται στα έτη 2012 (85 ημέρες) και 2013 (83 ημέρες).

Η εταιρεία Μέλκο, όπως είναι λογικό αδυνατεί να αποπληρώσει τους προμηθευτές της, το οποίο όμως δεν θεωρείται απαραίτητα πρόβλημα για την ίδια, όσο δεν κλονίζεται η εμπιστοσύνη με αυτούς. Η Μέλισσα Κικίζας αποπληρώνει τους προμηθευτές της, κατά μέσο όρο, εντός 56 ημερών. Ο μέσος όρος τετραετίας, στο σύνολο των εξεταζόμενων επιχειρήσεων, ανήλθε σε 99 ημέρες.

Τα ζυμαρικά είναι προϊόντα τα οποία έχουν σχετικά μεγάλο χρονικά διάστημα ζωής, με αποτέλεσμα ο μέσος όρος αποθεμάτων να μπορεί να κυμανθεί σε υψηλότερα λογικά πλαίσια. Αντ' αυτού, όμως, οι επιχειρήσεις του κλάδου δεν διαθέτουν μεγάλα αποθέματα. Συγκεκριμένα, η εταιρεία με τις περισσότερες ημέρες αποθεμάτων είναι η Γιούριμακ με μέσο όρο τετραετίας 93 ημέρες. Ο μέσος όρος του δείκτη στο σύνολο των έξι επιχειρήσεων διαμορφώθηκε σε 59 ημέρες.

Πιστοληπτική Ικανότητα Κλάδου

Σύμφωνα με μελέτη της ICAP Group και βάση ανάλυσης των οικονομικών και εμπορικών στοιχείων των επιχειρήσεων (Α.Ε. και Ε.Π.Ε.) αποτυπώνεται η πιστοληπτική ικανότητα του δείγματος. Ως δείγμα θεωρείται ο αριθμός των επιχειρήσεων που έχουν συγκεντρωθεί και αναλυθεί τα στοιχεία τους από την ICAP Group. Όπως φαίνεται στον Πίνακα 1.9.2.9, οι περισσότερες επιχειρήσεις του δείγματος κατατάσσονται στη ζώνη Χαμηλού Πιστωτικού Κινδύνου.

Πίνακας 1.9.2.9: Πιστοληπτική Ικανότητα των Επιχειρήσεων της Μελέτης ICAP (2013).

Διαβάθμιση ICAP Score	2013	
	Εταιρείες	Ποσοστό
Χαμηλού Πιστωτικού Κινδύνου	3	75,00%
Υψηλού Πιστωτικού Κινδύνου	1	25,00%
Σύνολο	4	100,0%

Πηγή: ICAP Group, Credit Risk Assessment Services, 2014c.

1.10. ΙΧΘΥΟΚΑΛΛΙΕΡΓΕΙΕΣ

1.10.1. ΕΙΣΑΓΩΓΗ

Ο κλάδος της θαλάσσιας ιχθυοκαλλιέργειας απασχολεί μεγάλο αριθμό εταιρειών, μερικές εξ' αυτών είναι μεγάλου μεγέθους καθετοποιημένες επιχειρήσεις, οι οποίες ασχολούνται τόσο με την παραγωγή τόνου όσο και με την πάχυνση ψαριών. Ωστόσο, την τελευταία πενταετία παρατηρείται έντονη συγκέντρωση των επιχειρήσεων του κλάδου σε μεγάλους ομίλους, μέσω εξαγορών και συγχωνεύσεων μικρών μονάδων, οι οποίες δυσκολεύονταν να ανταπεξέλθουν στον αυξανόμενο ανταγωνισμό αλλά και στην υφιστάμενη οικονομική κατάσταση της χώρας (ICAP, 2013c; ICAP, 2015a; Stochasis, 2014d).

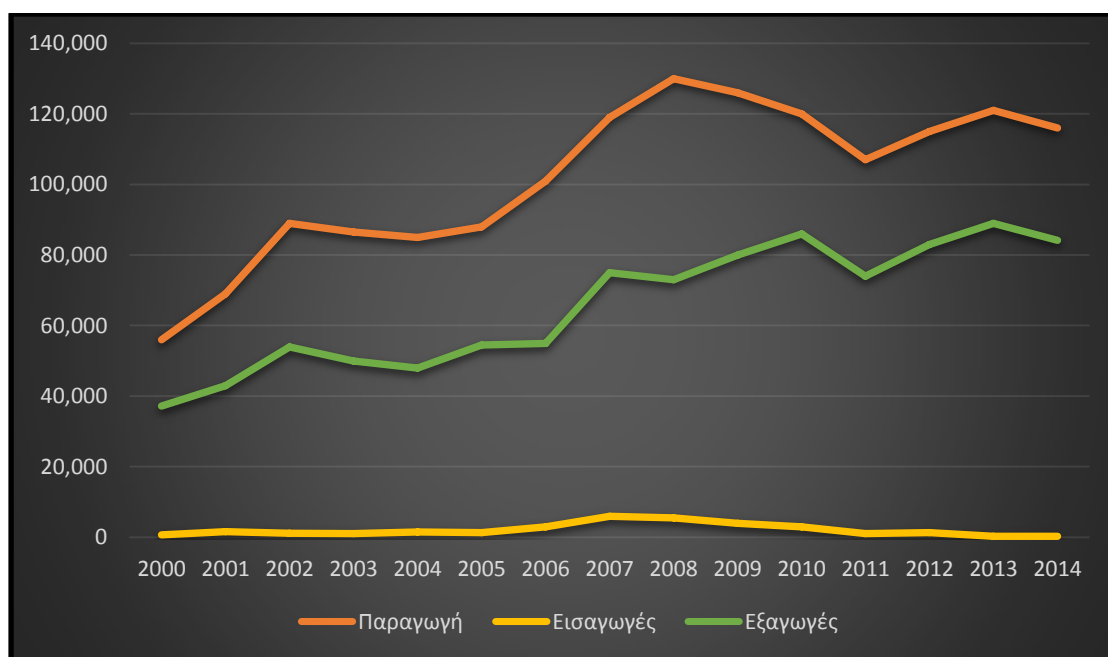
Σημαντικό γνώρισμα του κλάδου είναι πως οι εταιρείες που δραστηριοποιούνται σε αυτόν, προμηθεύονται τον γόνο από την εγχώρια αγορά, μειώνοντας τις ποσότητες εισαγωγής από το εξωτερικό στο ελάχιστο. Αναλυτικά, η παραγωγή γόνου τσιπούρας από 130 εκατ. τόνους το 2000 έφθασε στους 221 εκατ. τόνους περίπου το 2014, ενώ η παραγωγή γόνου λαβρακίου από 105 εκατ. τόνους το 2000 σε 164 εκατ. τόνους περίπου το 2014 (Καραγιαννοπούλου, 2014; ICAP, 2013c; ICAP, 2015a).

Η δε εγχώρια παραγωγή τσιπούρας-λαβρακίου αυξήθηκε με έντονο ρυθμό τις δυο προηγούμενες δεκαετίες, με αποτέλεσμα να δημιουργηθούν συνθήκες υπερπροσφοράς¹² στον κλάδο με αρνητική επίπτωση στις τιμές πώλησης.

¹² Ορισμοί, Παράρτημα XXVII

Χαρακτηριστικά, από 1.600 τόνους παραγωγής τσιπούρας-λαβρακίου το 1990, ανήλθε σε 56.000 τόνους το 2000 και έφθασε τους 116.000 τόνους το 2014. Βέβαια, η κατάσταση ισορροπείται διότι ο κλάδος των ιχθυοκαλλιεργειών αναπτύσσει έντονη εξαγωγική δραστηριότητα, τα τελευταία έτη, καθώς το μεγαλύτερο μέρος της εγχώριας παραγωγής κατευθύνεται σε αγορές του εξωτερικού (Ιταλία, Ισπανία, Γαλλία, Ηνωμένο Βασίλειο, Γερμανία και Πορτογαλία) (ICAP, 2013c; ICAP, 2015a; Stochasis, 2014d).

Διάγραμμα 1.10.1.1: Εισαγωγές-Εξαγωγές τσιπούρας-λαβρακίου.



Πηγή: Α.Τ.Ε., Σ.Ε.Θ., ICAP 2015a.

Η Ελληνική υδατοκαλλιέργεια, μέσω των επιχειρήσεων που δραστηριοποιούνται στον κλάδο και μέσα σε 30 χρόνια, αντιπροσωπεύει το 50% της παγκόσμιας παραγωγής τσιπούρας και λαβρακίου. Την τελευταία τριετία (2012-2014), όμως, ο κλάδος έχει συρρικνωθεί (κατά 10%) λόγω των οικονομικών δυσχερειών, της αδυναμίας χρηματοδότησης της παραγωγής, το υψηλό κόστος παραγωγής¹³ και το θεσμικό πλαίσιο, το οποίο δεν ευνοεί την ανάπτυξη (Καραγιαννοπούλου, 2014; Κώτσης, 2014; Πρωτονοταρίου, 2015).

¹³ Ορισμοί, Παράρτημα XXVII

Άμεσο αποτέλεσμα της συμπίεση του κλάδου είναι η έναρξη των συγχωνεύσεων των επιχειρήσεων του κλάδου (όπως η εταιρεία Σελόντα με την εταιρεία Δίας) καθώς επίσης να χάνει η Ελλάδα τα «πρωτεία» στην παραγωγή τσιπούρας από την Τουρκία. Ολοκληρώνοντας, η Ευρωπαϊκή Ένωση προκειμένου να αντιμετωπίσει τις προκλήσεις και τη στρέβλωση της αγοράς (ιχθυοκαλλιέργεια εντός ΕΕ) ανακοίνωσε την έναρξη διαδικασίας κατά των επιδοτήσεων σχετικά με τις εισαγωγές λαβρακίου και τσιπούρας από την Τουρκία (Γκίτση, 2014; Καθημερινή, 2015b; Μανιφάβα, 2015; Μπότα, 2015).

1.10.2. ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΑΝΑΛΥΣΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ

Οι συνολικές πωλήσεις των επιχειρήσεων του κλάδου παρουσιάζονται στο Παράρτημα ΧΙ. Αναλυτικά, ο κύκλο εργασιών το 2011 ανήλθε σε 848 χιλ. ευρώ, ενώ εκ τότε υποχωρεί φθάνοντας τα 617 εκατ. περίπου το 2014. Εξ 'αυτών (617 εκατ.) οι δέκα επιλεγθείσες εταιρείες πραγματοποιούν πωλήσεις αξίας 520 χιλ. ευρώ.

Πίνακας 1.10.2.1: Πωλήσεις κυριότερων επιχειρήσεων του κλάδου (σε €).

Επωνυμία	2013	2014
ΝΗΡΕΥΣ	166.364.176,00	158.011.965,00
ΣΕΛΟΝΤΑ	109.016.206,00	117.881.262,00
ΑΝΔΡΟΜΕΔΑ	76.010.235,00	67.684.907,00
ΓΑΛΑΞΙΔΙ	29.466.057,47	42.502.917,60
ΕΛΛΗΝΙΚΕΣ ΙΧΘΥΟΚΑΛΛΙΕΡΓΕΙΕΣ	44.133.849,71	36.081.828,71
ΔΙΑΣ	87.653.463,12	30.996.904,19
ΙΧΘΥΟΤΡΟΦΕΙΑ ΚΕΦΑΛΟΝΙΑΣ	23.810.334,07	26.614.750,64
ΦΟΡΚΥΣ	19.204.189,54	25.891.159,92
SEAFARM	8.331.509,00	7.350.287,00
ΜΑΡΚΕΛΛΟΣ	7.266.564,39	7.264.195,83
ΣΥΝΟΛΟ	571.256.584,30	520.280.177,89

Σύμφωνα με τον Πίνακα 1.10.2.2, πέντε επιχειρήσεις του κλάδου συγκεντρώνουν περίπου το 40% της αγοράς (μερίδια αγοράς). Οι εταιρείες ΔΕΑΣ και Σελόντα κατέχουν από κοινού, μερίδιο αγοράς μεγαλύτερο του 20%.

Πίνακας 1.10.2.2: Μερίδια επιχειρήσεων του κλάδου των Ιχθυοκαλλιέργειών (2014).

Επωνυμία	Μερίδια
ΔΙΑΣ	>20%
ΣΕΛΟΝΤΑ	
ΝΗΡΕΥΣ	10%
ΑΝΔΡΟΜΕΔΑ	7%-8%
ΕΛΛΗΝΙΚΕΣ ΙΧΘΥΟΚΑΛΛΙΕΡΓΕΙΕΣ	4%

Πηγή: ICAP, 2015a.

Η χρηματοοικονομική ανάλυση των επιχειρήσεων του δείγματος για τον κλάδο της ιχθυοκαλλιέργειας, βασίζεται στους δείκτες κερδοφορίας, αποδοτικότητας, ρευστότητας, χρηματοοικονομικής διάρθρωσης και δραστηριότητας. Στον Πίνακα 1.10.2.3 παρουσιάζονται οι μέσοι όροι του συνόλου του δείγματος για κάθε δείκτη ξεχωριστά, ενώ οι αναλυτικοί πίνακες των αριθμοδεικτών με τις επιλεγθείσες εταιρείες παρατίθεται στο Παράρτημα XI. Η ανάλυση των διαθέσιμων οικονομικών καταστάσεων και ισολογισμών των εταιρειών, μέσω των επιλεγμένων δεικτών, αναφέρεται στην περίοδο 2011-2014.

Πίνακας 1.10.2.3: Μέσοι όροι χρηματοοικονομικών δεικτών (2011-2014).

Δείκτες	2011	2012	2013	2014	M.O.
Κερδοφορία (%)					
Περιθώριο Μικτού Κέρδους	11,10	17,44	4,75	12,45	11,43
Περιθώριο Λειτουργικού Κέρδους	(6,32)	(4,01)	(22,65)	(23,00)	(14,00)
Περιθώριο Καθαρού Κέρδους	(1,84)	3,90	(12,88)	(5,10)	(3,98)
Αποδοτικότητα (%)					
Αποδοτικότητα Ιδίων Κεφαλαίων	(1,75)	6,96	(118,04)	50,20	(15,66)
Αποδοτικότητα Ενεργητικού	(11,48)	(1,88)	(14,91)	(16,10)	(11,09)
Ρευστότητα					
Γενική Ρευστότητα	0,61	0,62	0,59	0,55	0,59
Ειδική Ρευστότητα	0,37	0,35	0,30	0,28	0,32
Χρηματοοικονομική Διάρθρωση					
Βραχ. Τραπ. Δαν. προς Ίδια Κεφάλαια (%)	101,82	115,01	139,01	66,83	105,67
Κάλυψη Χρηματοοικονομικών Δαπανών	1,60	1,44	1,58	10,49	3,77
Δραστηριότητα (Ημέρες)					

Μ.Ο.Π. Είσπραξης Απαιτήσεων	157	148	138	128	143
Μ.Ο.Π. Εξόφλησης Προμηθευτών	196	247	216	205	216
Μ.Ο. Αποθεμάτων	116	110	144	122	123

Κερδοφορία

Η αξιολόγηση της κερδοφορίας, βασίζεται στους δείκτες του μικτού, λειτουργικού και καθαρού κέρδους. Όπως προκύπτει από τον Πίνακα 1.10.2.4 (Παράρτημα XI), οι επιχειρήσεις του δείγματος έχουν μέσο όρο τετραετίας στον δείκτη μικτού κέρδους που άγγιξε το ποσοστό του 11,43%. Οι επιχειρήσεις με υψηλά ποσοστά στον δείκτη μικτού κέρδους, σημαίνει ότι έχουν τη δυνατότητα να καλύπτουν τα έξοδα τους. Η εταιρεία ΔΙΑΣ αποτυγχάνει να αποπληρώσει τα έξοδα της το 2013, με αποτέλεσμα ο μέσος όρος της περιόδου 2011-2014, να βαίνει αρνητικός (-3,27%). Επίσης, επιχειρήσεις με αρνητικό πρόσημο στον δείκτη μικτού κέρδους το έτος 2013, είχαν οι Νηρέας και Σελόντα. Επιπρόσθετα, η εταιρεία Ελληνικές Ιχθυοκαλλιέργειες είχε αρνητικό μικτό κέρδος το 2014 (-26,69%) και η Seafarm, αντίστοιχα το 2011.

Ο δείκτης λειτουργικού κέρδους ήταν αρνητικός στην πλειονότητα των επιχειρήσεων, τα έτη 2011-2014. Ο μέσος όρος του δείκτη ακολουθεί πτωτική πορεία, διαμορφούμενος σε -14,00%. Η μόνη εταιρεία με θετικό πρόσημο, σε όλα τα έτη και με τον μεγαλύτερο μέσο όρο είναι η Ιχθ. Κεφαλλονιάς, με ποσοστό της τάξεως του 5,93%. Επιπρόσθετα, η εταιρεία Γαλαξίδι ήταν η δεύτερη εταιρεία με μέσο όρο μεγαλύτερο του μηδενός (0,88%), η οποία όμως το 2013 είχε δείκτη λειτουργικού κέρδους -1,86%. Οκτώ στις δέκα εταιρείες του δείγματος αδυνατούν να καλύψουν τα λειτουργικά τους έξοδα.

Παρόμοια, οι εταιρείες Γαλαξίδι (9,54%) και Ιχθ. Κεφαλλονιάς (5,40%), ήταν οι μόνες επιχειρήσεις με θετικό πρόσημο στον μέσο όρο τετραετίας 2011-2014 και στο κάθε έτος ξεχωριστά του δείκτη καθαρού κέρδους. Βέβαια, ο μέσος όρος του δείκτη, εν αντιθέσει με τον μέσο όρο του δείκτη λειτουργικού κέρδους, ακολουθεί διακυμάνσεις την εξεταζόμενη περίοδο, φθάνοντας το -3,98%.

Σαν γενικό συμπέρασμα μπορεί να λεκτεί ότι οι περισσότερες επιχειρήσεις του δείγματος αντιμετωπίζουν προβλήματα αποπληρωμής των εξόδων τους, στο σύνολο.

Η οικονομική κρίση που βιώνει η Ελλάδα, με την έλλειψη της ρευστότητας, έχει επηρεάσει τον κλάδο των ιχθυοκαλλιεργειών και κατ' επέκταση τις επιχειρήσεις που δραστηριοποιούνται σε αυτόν.

Αποδοτικότητα

Οι επιχειρήσεις του δείγματος εμφανίζουν αρνητικά αποτελέσματα, τόσο στον δείκτη απόδοσης ιδίων κεφαλαίων όσο και στον δείκτη απόδοσης ενεργητικού (Πίνακας 1.102.5-Παράρτημα XI). Πρωτίστως, στον δείκτη απόδοσης ιδίων κεφαλαίων, ο οποίος χρησιμοποιείται για την διεξαγωγή συμπερασμάτων που αφορούν τα δημιουργούντα κέρδη από τα επενδυμένα κεφάλαια, φαίνεται πως έχει έντονες διακυμάνσεις την περίοδο 2011-2014. Αρνητικά Ίδια Κεφάλαια έχουν οι εταιρείες Σελόντα για το 2013, Ελληνικές Ιχθ. για τα έτη 2013-2014, ΔΙΑΣ για την περίοδο 2012-2014, Seafarm για όλα τα εξεταζόμενα έτη και Μαρκέλλος για το έτος 2014.

Όσον αφορά τον δείκτη απόδοσης ενεργητικού, οι εταιρείες Ιχθ. Κεφαλλονιάς και Γαλαξίδι είναι οι μόνες με θετικό πρόσημο. Συγκεκριμένα, η εταιρεία Ιχθ. Κεφαλλονιάς έχει τον υψηλότερο μέσο όρο τετραετίας, διαμορφούμενο σε 6,33%. Ο μέσος όρος τετραετίας στον συγκεκριμένο δείκτη ανήλθε σε -11,09%.

Ρευστότητα

Η γενική ρευστότητα της εταιρεία Ιχθ. Κεφαλλονιάς, έφθασε το 1,74 (μέσος όρος) την περίοδο 2011-2014 (Πίνακας 1.10.2.6-Παράρτημα XI). Οι υπόλοιπες επιχειρήσεις του δείγματος έχουν μέσο όρο στον δείκτη γενικής ρευστότητας μικρότερο της μονάδας. Ο μέσος όρος της τετραετίας διαμορφώθηκε σε 0,59 μονάδες. Επίσης, χαμηλές τιμές είχε και ο δείκτης της ειδικής ρευστότητας, όπως είναι λογικό. Η εταιρεία Ιχθ. Κεφαλλονιάς και σε αυτή την περίπτωση είχε την υψηλότερη τιμή στον μέσο όρο.

Χρηματοοικονομική Διάρθρωση

Προκειμένου να αξιολογηθεί η χρηματοοικονομική διάρθρωση των επιχειρήσεων, χρησιμοποιούνται οι δείκτες βραχυπρόθεσμος τραπεζικός δανεισμός προς ίδια

κεφάλαια και κάλυψης χρηματοοικονομικών δαπανών (Πίνακας 1.10.2.7-Παράρτημα XI). Ο μέσος όρος τετραετίας του δείκτη βραχυπρόθεσμος τραπεζικός δανεισμός προς ίδια κεφάλαια ανήλθε σε 105,67%, το οποίο σημαίνει ότι το 105,67% των συνολικών κεφαλαίων είναι σε μορφή βραχυπρόθεσμου δανεισμού. Σχετικά μικρό βραχυπρόθεσμο δανεισμό προς τα ίδια κεφάλαια, κατά μέσο όρο έχει η εταιρεία Ιχθ. Κεφαλλονιάς, με ποσοστό που φθάνει το 30,27%. Η εταιρεία Seafarm, είναι η μόνο επιχείρηση από το δείγμα των 10 επιχειρήσεων, η οποία έχει μηδενικές βραχυπρόθεσμες δανειακές υποχρεώσεις.

Ο δείκτης κάλυψης χρηματοοικονομικών δαπανών παρέχει πληροφορίες για την ικανότητα της κάθε επιχείρησης να εξοφλεί τους τόκους των δανείων της από τα λειτουργικά της κέρδη. Στην πραγματικότητα όσο μεγαλύτερος είναι ο δείκτης, τόσο πιο ακεραία και κατ' επέκταση ασφαλής είναι η επιχείρηση απέναντι στους πιστωτές της, διότι έχει τη δυνατότητα να αποπληρώνει τους τόκους και τις υποχρεώσεις της. Επισημαίνεται πως ο δείκτης κάλυψης χρηματοοικονομικών δαπανών δεν ορίζεται στην περίπτωση έλλειψης χρηματοοικονομικών δαπανών και στην περίπτωση εμφάνισης αρνητικών αποτελεσμάτων προ φόρων και τόκων. Ο δείκτης εμφανίζει έντονες διακυμάνσεις την περίοδο 2011-2014, με μέσο όρο τετραετίας 3,77. Το 2014, ο μέσος όρος των επιχειρήσεων ανήλθε σε 10,49, το οποίο οφείλεται στην εταιρεία Σελόντα (19,22).

Δραστηριότητα

Στους δείκτες δραστηριότητας περιλαμβάνονται ο μέσος όρος προθεσμίας είσπραξης των απαιτήσεων, ο μέσος όρος προθεσμίας εξόφλησης των προμηθευτών και ο μέσος όρος αποθεμάτων (Πίνακας 1.10.2.8-Παράρτημα XI). Ο μέσος όρος τετραετίας του δείκτη Μ.Ο.Π. είσπραξης των απαιτήσεων ακολούθησε πτωτική πορεία, το οποίο σημαίνει ότι οι επιχειρήσεις του δείγματος εισπράττουν τις απαιτήσεις του σε συντομότερο διάστημα σε σχέση με το 2011. Η εταιρεία Σελόντα, κατά μέσο όρο εισπράττει τις απαιτήσεις της από τους πελάτες της εντός 67 ημερών.

Αντίθετα, η εταιρεία Σελόντα καθυστερεί να αποπληρώσει τους προμηθευτές της, κατά μέσο όρο 298 ημέρες. Βέβαια, η εταιρεία που καθυστερεί περισσότερο από όλες να διευθετήσει τις υποχρεώσεις της απέναντι στους προμηθευτές, με μέσο όρο

αναμονής 490 ημέρες, είναι η Μαρκέλλος. Οι εταιρείες δεν επιβαρύνονται, αν δεν αποπληρώσουν τους προμηθευτές τους, διότι “κρατούν” τα χρηματοοικονομικά τους διαθέσιμα (ρευστό) προς αξιοποίησή τους σε άλλες δραστηριότητες και υποχρεώσεις. Η εταιρεία, η οποία είναι ακέραια απέναντι στους προμηθευτές της είναι η Γαλαξίδι, με μέσο όρο τετραετίας 10 ημέρες.

Η εταιρεία Μαρκέλλος, έχει επίσης υψηλό μέσο όρο στον δείκτη Μ.Ο. αποθεμάτων (435 ημέρες), αυξάνοντας τον μέσο όρο τετραετίας στο σύνολο σε 123 ημέρες. Δεν είναι, όμως, η μόνη εταιρεία με αυξημένα αποθέματα. Οι εταιρείες Ελληνικές Ιχθ., Ιχθ. Κεφαλονιάς και Φόρκυς έχουν μέσο όρο αποθεμάτων περισσότερο από 200 ημέρες. Τα προϊόντα του κλάδου χαρακτηρίζονται από σχετικά σύντομης χρονικής διάρκειας κατανάλωσης, με αποτέλεσμα τα τόσα υψηλά αποθέματα να αντιδρούν ανασταλτικά στο εσωτερικό των εταιρειών. Εταιρείες με πολύ λίγες ημέρες αποθεμάτων, κατά μέσο όρο, είναι η Ανδρομέδα και η ΔΙΑΣ με 5 ημέρες, ενώ η Seafarm δεν διαθέτει καθόλου αποθέματα.

Πιστοληπτική Ικανότητα Κλάδου

Σύμφωνα με μελέτη της ICAP Group και βάση ανάλυσης των οικονομικών και εμπορικών στοιχείων των επιχειρήσεων (Α.Ε. και Ε.Π.Ε.) αποτυπώνεται η πιστοληπτική ικανότητα του δείγματος. Ως δείγμα θεωρείται ο αριθμός των επιχειρήσεων που έχουν συγκεντρωθεί και αναλυθεί τα στοιχεία τους από την ICAP Group. Όπως φαίνεται στον Πίνακα 1.10.2.9, οι περισσότερες επιχειρήσεις του δείγματος κατατάσσονται στη ζώνη Υψηλού Πιστωτικού Κινδύνου.

Πίνακας 1.10.2.9: Πιστοληπτική Ικανότητα των Επιχειρήσεων της Μελέτης ICAP (2013-2014).

Διαβάθμιση ICAP Score	2014		2013		2014/2013
	Εταιρείες	Ποσοστό	Εταιρείες	Ποσοστό	
Μέσου Πιστωτικού Κινδύνου	11	24.44%	13	28.89%	-15.38%
Υψηλού Πιστωτικού Κινδύνου	34	75.56%	32	71.11%	6.25%

Σύνολο	45	100.00%	45	100.00%	-
---------------	-----------	----------------	-----------	----------------	----------

Πηγή: ICAP Group, Credit Risk Assessment Services, 2015a.

1.11. ΚΑΤΕΨΥΓΜΕΝΑ ΑΛΙΕΥΜΑΤΑ

1.11.1. ΕΙΣΑΓΩΓΗ

Ο κλάδος των κατεψυγμένων αλιευμάτων εντάσσεται στον ευρύτερο κλάδο των κατεψυγμένων ειδών διατροφής. Συγκεκριμένα, ο κλάδος των κατεψυγμένων αλιευμάτων, ο οποίος τις τελευταίες δυο δεκαετίες παρουσιάζει σημαντική ανάπτυξη, αποτελείται από τις κατηγορίες μαλάκια, μαλακόστρακα, ψάρια και φιλέτα. Μια από τις σημαντικότερες επιχειρήσεις του κλάδου, με σημαντικό μερίδιο αγοράς είναι η εταιρεία Καλλιμάνης. Επίσης, στο κλάδο δραστηριοποιείται σημαντικό αριθμός, μεγάλου μεγέθους, επιχειρήσεις (Γελαντάλις, 2014; ICAP, 2014d).

Ο όγκο της εγχώριας παραγωγής επεξεργασμένων/τυποποιημένων κατεψυγμένων αλιευμάτων έχει πτωτική πορεία την τελευταία τετραετία (2011-2013). Αναλυτικότερα, η συνολική παραγωγή εκτιμάται σε 33.500 τόνους για το έτος 2013, έναντι των 35.000 τόνων του προηγούμενου έτους. Σε ποσοστά, η μείωση αγγίζει το 4,3% για την περίοδο 2013/2012, ενώ για την περίοδο 2012/2011 διαμορφώθηκε σε 7,9% (Διαμαντίδης, 2011; Capital, 2014b; ICAP, 2014d).

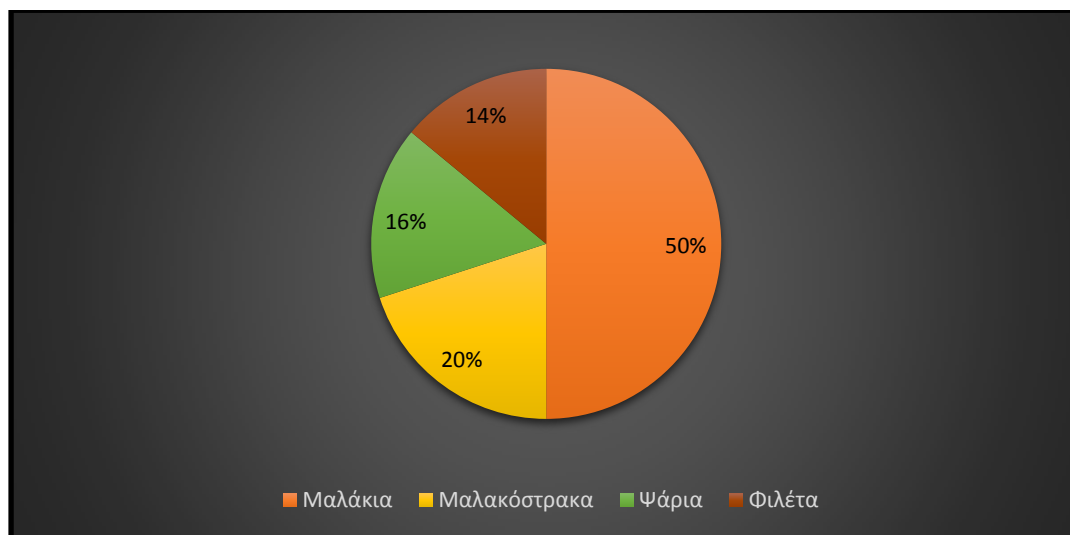
Επίσης, η εγχώρια αγορά κατεψυγμένων αλιευμάτων ακολούθησε πτωτική πορεία την περίοδο 2011-2013, με μέσο ετήσιο ρυθμό μεταβολής 8% (Πίνακας 1.11.1.1). Βέβαια, το 2013 παρατηρείται επιβράδυνση του ρυθμού συρρίκνωσης, η οποία οφείλεται στην στροφή των καταναλωτών από τα φρέσκα ψάρια στα κατεψυγμένα αλιεύματα (συνέπεια της οικονομικής κρίσης). Σημαντικό είναι να αναφερθεί πως η εξεταζόμενη αγορά καλύπτεται επί το πλείστο από την εγχώρια παραγωγή (ποσοστό άνω του 55% επί της συνολικής αγοράς), με τις εισαγωγές να ακολουθούν πτωτική πορεία και τις εγχώριες επιχειρήσεις να επωφελούνται από αυτό (Capital, 2014b; ICAP, 2014d).

Πίνακας 1.11.1.1: Μέγεθος Αγοράς κατεψυγμένων αλιευμάτων σε ποσότητα (2011-2013).

Έτος	Μέγεθος Αγοράς	Μεταβολή
2010	52.000	-
2011	48.000	-7.70%
2012	43.000	-10.40%
2013	40.500	-5.80%

Πηγή: ICAP, 2014d.

Διάγραμμα 1.11.1.1: Διάρθρωση της εγχώριας αγοράς ανά κατηγορία κατεψυγμένων αλιευμάτων (2013).



Πηγή: ICAP, 2014d.

Αναφορικά, τώρα, με τη διάρθρωση της αγοράς των κατεψυγμένων αλιευμάτων, σημειώνεται ότι τα μαλάκια για το έτος 2013 κάλυψαν το 50% περίπου της συνολικής αγοράς (Διάγραμμα 1.11.1.1). Παρόλα αυτά, σημαντικά μερίδια έχουν και οι κατηγορίες μαλακόστρακα με 20%, ψάρια με 16% και φιλέτα με 14% (ICAP, 2014d).

1.11.2. ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΑΝΑΛΥΣΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ

Οι συνολικές πωλήσεις του δείγματος εμφάνισαν μικρή ανοδική πορεία το 2014, σε σχέση με το προηγούμενο έτος. Οι επιλεγθείς εταιρείες πραγματοποιούν τις υψηλότερες πωλήσεις του κλάδου, περισσότερο από το 50% του συνόλου των επιχειρήσεων που δραστηριοποιούνται σε αυτόν (Παράρτημα XII). Επίσης, το

μεγαλύτερο μέρος των πωλήσεων των επιχειρήσεων του κλάδου πραγματοποιείται στην ελληνική αγορά, με τις επιχειρήσεις Καλλιμάνης και Freskot να καλύπτουν το ποσοστό της τάξεως του 37% επί των πωλήσεων για το έτος 2013.

Πίνακας 1.11.2.1: Πωλήσεις κυριότερων επιχειρήσεων του κλάδου (σε €).

Επωνυμία	2013	2014
ΚΑΛΛΙΜΑΝΗΣ	41.953.000,00	41.178.000,00
FRESKOT	41.245.911,82	40.094.025,87
ΚΟΝΣ.Β.Α.	26.875.526,70	27.666.699,59
ΟΜΗΡΟΣ	13.662.460,46	15.080.196,92
ΛΑΝΑΡΑ	8.802.810,93	9.448.934,16
ΣΕΛΕΚΤ-ΦΙΣ	12.189.232,22	10.907.538,13
ΑΤΛΑΝΤΙΚΟΣ	7.468.066,14	9.669.726,22
ISH	6.809.985,18	4.239.547,60
ΜΟΝΤΣΕΝΙΓΟΥ	2.820.343,16	3.243.894,69
ΑΝΕΜΟΤΡΑΤΑ	2.525.427,82	5.683.472,65
ΣΥΝΟΛΟ	164.352.764,43	167.212.035,83

Στον Πίνακα 1.11.2.2, παρουσιάζονται τα μερίδια αγοράς των σημαντικότερων επιχειρήσεων του κλάδου των κατεψυγμένων αλιευμάτων. Όπως προκύπτει από τα δεδομένα του παρακάτω πίνακα, οι εταιρείες Καλλιμάνης, Freskot, Ατλαντικός και Όμηρος συγκεντρώνουν πάνω από το 30% της αγοράς. Εκτός από τις αναφερόμενες επιχειρήσεις αξιόλογη παρουσία στην αγορά των κατεψυγμένων αλιευμάτων έχουν οι εταιρείες ISH και Σελέκτ-Φις.

Πίνακας 1.11.2.2: Μερίδια επιχειρήσεων του κλάδου Κατεψυγμένα Αλιεύματα (2013).

Επωνυμία	Μερίδια
ΚΑΛΛΙΜΑΝΗΣ	15.5%-16.0%
FRESKOT	15.5%
ΑΤΛΑΝΤΙΚΟΣ	3.0%-3.5%
ΟΜΗΡΟΣ	3.0%-3.5%

Πηγή: ICAP, 2014d.

Η χρηματοοικονομική ανάλυση των επιχειρήσεων του δείγματος για τον κλάδο των κατεψυγμένων αλιευμάτων, βασίζεται στους δείκτες κερδοφορίας, αποδοτικότητας, ρευστότητας, χρηματοοικονομικής διάρθρωσης και δραστηριότητας. Στον Πίνακα 1.11.2.3 παρουσιάζονται οι μέσοι όροι του συνόλου του δείγματος για κάθε δείκτη ξεχωριστά, ενώ οι αναλυτικοί πίνακες των αριθμοδεικτών με τις επιλεγθείσες εταιρείες παρατίθεται στο Παράρτημα XII. Η ανάλυση των διαθέσιμων οικονομικών καταστάσεων και ισολογισμών των εταιρειών, μέσω των επιλεγμένων δεικτών, αναφέρεται στην περίοδο 2011-2014.

Πίνακας 1.11.2.3: Μέσοι όροι χρηματοοικονομικών δεικτών (2011-2014).

Δείκτες	2011	2012	2013	2014	Μ.Ο.
Κερδοφορία (%)					
Περιθώριο Μικτού Κέρδους	20,12	16,79	16,28	17,34	17,63
Περιθώριο Λειτουργικού Κέρδους	0,57	(3,14)	(4,80)	(3,02)	(2,60)
Περιθώριο Καθαρού Κέρδους	(0,55)	(2,91)	(4,08)	(3,54)	(2,77)
Αποδοτικότητα (%)					
Αποδοτικότητα Ιδίων Κεφαλαίων	(38,57)	(7,70)	(37,79)	7,85	(19,05)
Αποδοτικότητα Ενεργητικού	1,79	(0,83)	(0,42)	1,95	0,62
Ρευστότητα					
Γενική Ρευστότητα	1,06	1,05	1,13	1,88	1,28
Ειδική Ρευστότητα	0,66	0,63	0,72	1,52	0,88
Χρηματοοικονομική Διάρθρωση					
Βραχ. Τραπ. Δαν. προς Ίδια Κεφάλαια (%)	190,81	224,33	169,44	115,52	175,02
Κάλυψη Χρηματοοικονομικών Δαπανών	2,43	2,91	1,96	4,42	2,93
Δραστηριότητα (Ημέρες)					
Μ.Ο.Π. Είσπραξης Απαιτήσεων	141	110	93	90	109
Μ.Ο.Π. Εξόφλησης Προμηθευτών	56	76	88	89	77
Μ.Ο. Αποθεμάτων	72	69	67	66	68

Κερδοφορία

Ο μέσος όρος τετραετίας του δείκτη μικτού κέρδους διαμορφώθηκε σε 17,63% (Πίνακας 1.11.2.4-Παράρτημα XII). Η εταιρεία με το υψηλότερο ποσοστό στον δείκτη είναι η ΚΟΝΣ.Β.Α. με μέσο όρο 26,31%, ενώ ακολουθεί η εταιρεία

Καλλιμάνης με 22,53%. Πολύ μικρό περιθώριο μικτού κέρδους έχει η επιχείρηση Ανεμότρατα, σε όλα τα εξεταζόμενα έτη, με μέσο όρο τετραετίας 4,90%.

Βέβαια, η εταιρεία Ανεμότρατα καταφέρνει να καλύψει τα λειτουργικά της έξοδα, όπως και οι περισσότερες επιχειρήσεις του δείγματος (6/10). Η εταιρεία Λαναράς έχει τον υψηλότερο μέσο όρο στον δείκτη λειτουργικού κέρδους, με ποσοστό που αγγίζει το 5,85%. Ο μέσος όρος του δείκτη λειτουργικού κέρδους, για τις εξεταζόμενες επιχειρήσεις, είναι αρνητικός, για την περίοδο 2011-2014 (-2,60%).

Η εταιρεία Λαναρά, έχει επίσης τον υψηλότερο μέσο όρο και στο δείκτη του καθαρού κέρδους, με ποσοστό που φθάνει το 6,05%. Οι εταιρείες Καλλιμάνης, ΚΟΝΣ.Β.Α. και Μοντσενίγου εμφανίζουν αρνητικό μέσο όρο στον δείκτη καθαρού κέρδους, όπως και στην περίπτωση του δείκτη λειτουργικού κέρδους. Επιπρόσθετα, αρνητικό μέσο όρο τετραετίας στον δείκτη του καθαρού κέρδους έχει η εταιρεία ISH.

Αποδοτικότητα

Ο δείκτης απόδοσης ενεργητικού δεν υπολογίζεται όταν τα Ίδια Κεφάλαια είναι αρνητικά. Η εταιρεία Καλλιμάνης έχει αρνητικά συνολικά Ίδια Κεφάλαια την περίοδο 2012-2014, όπως επίσης η εταιρεία Σελέκτ-φιν για το 2012 και η Μοντσενίγου για το 2014 (Πίνακας 1.11.2.5-Παράρτημα XII). Σημαντικά κέρδη από τα επενδυμένα κεφάλαια πραγματοποίησαν, με αύξουσα σειρά, οι εταιρείες Ανεμότρατα (21,43%), Λαναρά (13,02%), Όμηρος (10,80%), Freskot (3,96%), Ατλαντικός (3,61%) και ISH (0,16%).

Στον δείκτη απόδοσης ενεργητικού, παρατηρούνται διακυμάνσεις στους μέσους όρους των επιχειρήσεων, την εξεταζόμενη περίοδο, με μέσο όρο τετραετίας 0,62%. Αρνητικό μέσο όρο τετραετίας έχουν οι επιχειρήσεις Καλλιμάνης, Μοντσενίγου, ΚΟΝΣ.Β.Α και Σελέκτ Φιν. Η εταιρεία με τον υψηλότερο μέσο όρο, στο σύνολο του δείγματος, είναι η Λαναρά με ποσοστό 8,02%.

Ρευστότητα

Η αξιολόγηση της ρευστότητας βασίζεται στους δείκτες γενική και ειδική ρευστότητα. Όπως φαίνεται στον Πίνακα 1.11.2.6 (Παράρτημα XII), ο μέσος όρος του δείκτη γενικής ρευστότητας, την περίοδο 2011-2014, είναι 1,28. Αυτό σημαίνει πως οι επιχειρήσεις του κλάδου διαθέτουν κυκλοφορούν ενεργητικό 1,28€ για κάθε ευρώ βραχυπρόθεσμων υποχρεώσεων. Ο μέσος όρος του δείκτη ακολούθησε ανοδική πορεία, την περίοδο 2011-2014. Η εταιρεία ISH, συγκεντρώνει τον μεγαλύτερο μέσο όρο στον δείκτη γενικής ρευστότητας (3,41), το οποίο σημαίνει ότι η επιχείρηση δεν χρησιμοποιεί τις διαθέσιμες χρηματοδοτικές της δυνατότητες στον έπακρον, με άμεσο αποτέλεσμα να μην μεγθύνεται, ειδικά αν ληφθεί υπόψη η πορεία της στους προηγούμενους δείκτες. Ακολουθεί η εταιρεία Λαναρά, με μέσο όρο τετραετίας 2,35, το οποίο θεωρείται πολύ καλή ένδειξη για την ρευστότητά της.

Ο δείκτης της ειδικής ρευστότητας, αντιθέτως εμφάνισε διακυμάνσεις τα έτη 2011-2014, με μέσο όρο 0,88 μονάδες. Η εταιρεία ISH, και σε αυτή την περίπτωση είχε τον υψηλότερο μέσο όρο, το οποίο οφείλεται κυρίως στην έντονη αύξησή του το 2014. Επίσης, στον δείκτη της ειδικής ρευστότητας παρατηρείται έντονη διαφορά στις τιμές των επιχειρήσεων σε σχέση με τον δείκτη της γενικής ρευστότητας, το οποίο οφείλεται στα υψηλά αποθέματα που έχουν οι εταιρείες του δείγματος.

Χρηματοοικονομική Διάρθρωση

Οι εξεταζόμενες επιχειρήσεις του κλάδου φαίνεται να αναλαμβάνουν πολύ υψηλό βραχυπρόθεσμο τραπεζικό δανεισμό σε σχέση με τα διαθέσιμα Ίδια Κεφάλαια (Πίνακας 1.11.2.7-Παράρτημα XII). Οι εταιρείες, στις οποίες ο δείκτης δεν υπολογίζεται έχουν αρνητικά Ίδια Κεφάλαια, ενώ εξαίρεση αποτελούν οι επιχειρήσεις Ανεμότρατα, η οποία δεν έχει βραχυπρόθεσμες δανειακές υποχρεώσεις στο σύνολο της εξεταζόμενης περιόδου και η ISH, με μηδενικό βραχυπρόθεσμο τραπεζικό δανεισμό τα έτη 2012-2014. Ο μέσος όρος τετραετίας για τον εν λόγω δείκτη διαμορφώθηκε σε 175,02%.

Από τα συνολικά Ίδια Κεφάλαια, η εταιρεία Λαναρά έχει σε μορφή βραχυπρόθεσμων δανείων μόλις το 19,23%, το μικρότερο ποσοστό του δείγματος. Επίσης, η ίδια

εταιρεία έχει τον υψηλότερο μέσο όρο στον δείκτη κάλυψης χρηματοοικονομικών δαπανών, το οποίο σημαίνει ότι είναι ακέραια και αξιόπιστη απέναντι στους πιστωτές της, αν συγκριθεί με το σύνολο του δείγματος, με μέσο όρο 10,10. Επιπρόσθετα, ο μέσος όρος του δείκτη ανήλθε σε 2,93, ενώ παράλληλα οφείλεται να αναφερθεί ότι είχε διακυμάνσεις ανάμεσα στα έτη.

Δραστηριότητα

Ο μέσος όρος προθεσμίας είσπραξης απαιτήσεων είχε πτωτική πορεία, την περίοδο 2011-2014, διαμορφούμενη σε 109 ημέρες (Πίνακας 1.11.2.8-Παράρτημα XII). Αυτό σημαίνει ότι οι επιχειρήσεις του δείγματος έχουν περιορίσει τις ημέρες αναμονής είσπραξης των απαιτήσεων από τους πελάτες της. Εμβαθύνοντας, όμως, οι περισσότερες επιχειρήσεις (7/10) παρουσιάζουν μέσο όρο προθεσμίας είσπραξης απαιτήσεων περισσότερες από 100 ημέρες, με αποκορύφωση την εταιρεία Μοντσενίγου (429 ημέρες). Η εταιρεία Ανεμότρατα εισπράττει τις απαιτήσεις της το συντομότερο δυνατό (Μ.Ο.: 47 ημέρες).

Ο δείκτης Μ.Ο.Π. εξόφλησης προμηθευτών, αντίθετα, έχει ανοδική πορεία την εξεταζόμενη περίοδο, με μέσο όρο 77 ημέρες. Ο δείκτης μπορεί να λαμβάνει υψηλές τιμές, διότι με αυτόν τον τρόπο οι επιχειρήσεις δεν αποπληρώνουν αμέσως τους προμηθευτές διατηρώντας τα διαθέσιμά της, για κάποιο χρονικό διάστημα. Αντ' αυτού, οι 8 στις 10 επιχειρήσεις έχουν μέσο όρο προθεσμίας εξόφλησης προμηθευτών λιγότερο από 100 ημέρες. Οι δύο εταιρείες με τις περισσότερες ημέρες καταβολής των απαιτήσεων προς τους προμηθευτές, κατά μέσο όρο, είναι η Μοντσενίγου (258 ημέρες) και η Σελέκτ-Φις (133 ημέρες).

Όσον αφορά τον δείκτη αποθεμάτων, αναμένεται να είναι υψηλός διότι τα προϊόντα του κλάδου έχουν μεγάλη χρονική διάρκεια ζωής. Παρόλα αυτά, όσο το δυνατό μικρότερη είναι η τιμή του δείκτη (ημέρες) τόσο ταχύτερα ελαχιστοποιείται ο κίνδυνος μη πώλησης των αποθεμάτων, ενώ παράλληλα μειώνεται το κόστος του κεφαλαίου που απαιτείται για τα αποθέματα (δέσμευση κεφαλαίου) και οι δαπάνες αποθήκευσης τους. Εταιρείες με μικρό μέσο όρο αποθεμάτων είναι η Ανεμότρατα, με 9 ημέρες και η Σελέκτ-Φις, με 15 ημέρες. Αντίθετα, η εταιρεία ΚΟΝΣ.Β.Α. έχει τον μεγαλύτερο μέσο όρο αποθεμάτων, την εξεταζόμενη περίοδο, με 158 ημέρες.

Ολοκληρώνοντας, ο μέσος όρος του δείκτη ακολουθεί πτωτική πορεία την εξεταζόμενη περίοδο, διαμορφούμενη σε 68 ημέρες.

Πιστοληπτική Ικανότητα Κλάδου

Σύμφωνα με μελέτη της ICAP Group και βάση ανάλυσης των οικονομικών και εμπορικών στοιχείων των επιχειρήσεων (Α.Ε. και Ε.Π.Ε.) αποτυπώνεται η πιστοληπτική ικανότητα του δείγματος. Ως δείγμα θεωρείται ο αριθμός των επιχειρήσεων που έχουν συγκεντρωθεί και αναλυθεί τα στοιχεία τους από την ICAP Group. Όπως φαίνεται στον Πίνακα 1.11.2.9, οι περισσότερες επιχειρήσεις του δείγματος κατατάσσονται στη ζώνη Μέσου Πιστωτικού Κινδύνου.

Πίνακας 1.11.2.9: Πιστοληπτική Ικανότητα των Επιχειρήσεων της Μελέτης ICAP (2013).

Διαβάθμιση ICAP Score	2013	
	Εταιρείες	Ποσοστό
Χαμηλού Πιστωτικού Κινδύνου	2	4.88%
Μέσου Πιστωτικού Κινδύνου	23	56.10%
Υψηλού Πιστωτικού Κινδύνου	16	39.02%
Σύνολο	41	100.00%

Πηγή: ICAP Group, Credit Risk Assessment Services, 2014d.

1.12. ΚΑΦΕ-ΑΛΥΣΙΔΕΣ ΚΑΦΕ (CAFÉ)

1.12.1. ΕΙΣΑΓΩΓΗ

Ο κλάδος του καφέ διαθέτει μεγάλο αριθμό επιχειρήσεων παραγωγής και επεξεργασίας καφέ. Οι μεγάλες μεγέθους επιχειρήσεις του κλάδου διαθέτουν, μέσω ανεπτυγμένων δικτύων διανομής, προϊόντα με ισχυρά εμπορικά σήματα, τα οποία είναι ευρέως γνωστά στο καταναλωτικό κοινό, κυρίως μέσω των διαφημίσεων (Μαμούδη & Κοροβέσης, 2014; ICAP, 2013d; Stochasis, 2014e).

Η Ελλάδα, συγκεκριμένα, δεν είναι παραγωγός χώρα διότι οι κλιματικές συνθήκες δεν ευνοούν την παραγωγή καφέ. Παρόλα αυτά είναι εισαγωγικό μέλος του ICO,

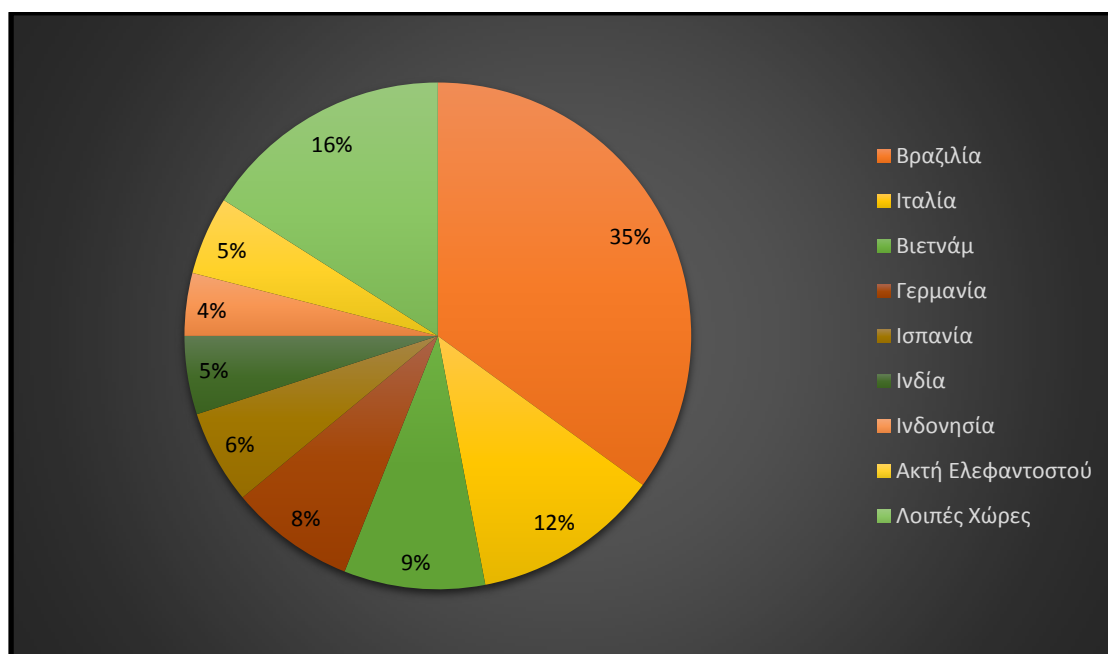
εισάγοντας ακατέργαστο προϊόν, το οποίο μεταποιούν και επεξεργάζονται οι παραγωγικές μονάδες της χώρας. Ο καφές είναι χρηματιστηριακό προϊόν, του οποίου η τιμή διαπραγματεύεται στην αγορά της Νέας Υόρκης και του Λονδίνου, ενώ πολλές φορές συντονίζεται από τον International Coffee Organization (οργανισμός στον οποίον συμμετέχουν οι κυριότερες χώρες παραγωγής και κατανάλωσης καφέ) (ICAP, 2013d).

Πίνακας 1.12.1.1: Κατηγορίες καφέ.

Κατηγορίες Καφέ
Καφές μη καβουρντισμένος με καφεΐνη
Καφές με καβουρντισμένος χωρίς καφεΐνη
Καφές καβουρντισμένος με καφεΐνη
Καφές καβουρντισμένος χωρίς καφεΐνη
Υποκατάστατα/ κελύφη καφέ
Εκχυλίσματα, αποστάγματα και συμπυκνωμένα με βάση τον καφέ
Παρασκευάσματα με βάση τον καφέ

Πηγή: ICAP, 2013d.

Διάγραμμα 1.12.1.1: Διάρθρωση των εισαγωγών καφέ (2012).



Πηγή: ICAP, 2013d; Stochasis, 2014e.

Οι συνολικές εισαγόμενες ποσότητες καφέ παρουσίασαν μικρές ετήσιες διακυμάνσεις κατά την πενταετία 2009-2013. Η κατηγορία του μη καβουρντισμένου καφέ με καφεΐνη (Πίνακας 1.12.1.1) καλύπτει διαχρονικά το μεγαλύτερο μέρος των εισαγωγών και το 2013 απέσπασε ποσοστό του 65% περίπου επί των συνολικών ποσοτήτων. Οι κυριότερες χώρες προέλευσης του εισαγόμενου καφέ στην Ελλάδα είναι η Βραζιλία (17χιλ. τόνους περίπου, το 2012) και η Ιταλία (6χιλ. τόνου περίπου, το 2012) (Κουτήφαρη, 2015; ICAP, 2013d; Stochasis, 2014e).

Ο καφές, στην Ελλάδα, διατίθεται στην αγορά, κατά βάση, συσκευασμένος-τυποποιημένος και σε μικρότερο βαθμό σε μορφή χύμα. Ειδικότερα, οι κατηγορίες καφέ για εγχώρια κατανάλωση διακρίνονται σε ελληνικός καφέ, στιγμιαίο καφέ και καφές μηχανής (φίλτρου, espresso).

Ο ελληνικός καφές συνεχίζει να καλύπτει το μεγαλύτερο μέρος της ελληνικής αγοράς, αλλά το μερίδιο συμμετοχής του βαίνει συνεχώς μειούμενο (2012: 46%-47%). Η συμμετοχή του καφέ μηχανής στην αγορά έχει έντονη ανοδική πορεία, καλύπτοντας το 2012 το 33% της συνολικής αγοράς από 15% του 2000, το οποίο οφείλεται κυρίως στις υψηλές ποσότητες κατανάλωσης του καφέ espresso. Ο στιγμιαίος καφές συμμετείχε με ποσοστό περίπου 20% στο σύνολο της κατανάλωσης το ίδιο έτος (Καθημερινή, 2013c; Το Βήμα, 2012a; Franchise Portal, 2012; ICAP, 2013d).

1.12.2. ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΑΝΑΛΥΣΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ

Σύμφωνα με την κλαδική μελέτη της ICAP, στον κλάδο του καφέ δραστηριοποιείται μικρός αριθμός επιχειρήσεων με νομική μορφή Α.Ε., Ο.Ε. ή Ε.Π.Ε. (Παράρτημα XIII). Οι συνολικές πωλήσεις των επιχειρήσεων του δείγματος μειώθηκαν το 2014, σε σχέση με το 2013. Επιπρόσθετα, οι συνολικές πωλήσεις των εταιρειών του κλάδου καφέ και αλυσίδων καφέ διαμορφώθηκαν σε 509 εκατ. ευρώ περίπου το 2012. Είναι φανερό ότι οι πωλήσεις του κλάδου συρρικνώνονται.

Πίνακας 1.12.2.1: Πωλήσεις κυριότερων επιχειρήσεων του κλάδου (σε €).

Επωνυμία	2013	2014
NESTLE	407.469.991,00	385.064.848,00
BRAVO	34.962.940,05	24.715.889,77
ATTICA TERRA FOOD	15.314.989,59	15.488.221,30
ΣΔΟΥΚΟΣ	9.114.152,57	14.077.165,68
CAFETEX	5.608.227,00	7.075.883,00
ΔΑΝΔΑΛΗΣ	5.652.101,80	5.756.131,54
ΣΥΝΚΑΦΕ	4.731.438,74	5.439.170,36
ΟΥΖΟΥΝΟΓΛΟΥ	2.864.704,65	2.721.876,02
ΜΑΝΩΛΙΚΑΚΗΣ	3.037.621,49	3.080.349,24
ΚΑΤΣΙΦΑΣ	2.161.870,92	2.199.853,60
ΣΥΝΟΛΟ	490.918.037,81	465.619.388,51

Στον κλάδο του καφέ, όπως προκύπτει και από τα δεδομένα του Πίνακα 1.12.2.2, δύο εταιρείες του κλάδου, κατέχουν σχεδόν όλη την αγορά. Στην κατηγορία του ελληνικού καφέ, οι εταιρείες Nestle και Bravo, συγκεντρώνουν ποσοστό μεγαλύτερο του 50%. Επίσης, η εταιρεία Nestle στην κατηγορία του στιγμιαίου κατέχει το συντριπτικό μερίδιο αγοράς του 80%-85%, αφήνοντας μικρά περιθώρια στις υπόλοιπες επιχειρήσεις του κλάδου.

Πίνακας 1.12.2.2: Μερίδια επιχειρήσεων του κλάδου Κάφε-Αλυσίδες café (2013).

Επωνυμία	Μερίδια	
NESTLE	~50% (Ελληνικός)	~80%-85% (Στιγμιαίος)
BRAVO	~9% (Ελληνικός)	~8% (Φίλτρο)

Πηγή: ICAP, 2013d.

Η χρηματοοικονομική ανάλυση των επιχειρήσεων του δείγματος για τον κλάδο του καφέ-αλυσίδες café, βασίζεται στους δείκτες κερδοφορίας, αποδοτικότητας, ρευστότητας, χρηματοοικονομικής διάρθρωσης και δραστηριότητας. Στον Πίνακα 1.12.2.3 παρουσιάζονται οι μέσοι όροι του συνόλου του δείγματος για κάθε δείκτη ξεχωριστά, ενώ οι αναλυτικοί πίνακες των αριθμοδεικτών με τις επιλεγθείσες εταιρείες παρατίθεται στο Παράρτημα XIII. Η ανάλυση των διαθέσιμων οικονομικών καταστάσεων και ισολογισμών των εταιρειών, μέσω των επιλεγμένων δεικτών, αναφέρεται στην περίοδο 2011-2014.

Πίνακας 1.12.2.3: Μέσοι όροι χρηματοοικονομικών δεικτών (2011-2014).

Δείκτες	2011	2012	2013	2014	Μ.Ο.
Κερδοφορία (%)					
Περιθώριο Μικτού Κέρδους	31,05	31,37	33,87	35,52	32,95
Περιθώριο Λειτουργικού Κέρδους	5,38	3,82	7,73	11,54	7,12
Περιθώριο Καθαρού Κέρδους	6,65	6,67	9,19	11,90	8,60
Αποδοτικότητα (%)					
Αποδοτικότητα Ιδίων Κεφαλαίων	16,50	26,07	26,92	32,48	25,49
Αποδοτικότητα Ενεργητικού	5,94	3,78	7,74	12,35	7,45
Ρευστότητα					
Γενική Ρευστότητα	1,58	1,57	1,59	1,80	1,64
Ειδική Ρευστότητα	1,31	1,25	1,22	1,40	1,30
Χρηματοοικονομική Διάρθρωση					
Βραχ. Τραπ. Δαν. προς Ίδια Κεφάλαια (%)	83,03	128,46	139,57	102,43	113,37
Κάλυψη Χρηματοοικονομικών Δαπανών	27,02	28,98	207,98	63,28	81,82
Δραστηριότητα (Ημέρες)					
Μ.Ο.Π. Είσπραξης Απαιτήσεων	151	151	130	121	138
Μ.Ο.Π. Εξόφλησης Προμηθευτών	116	96	89	88	98
Μ.Ο. Αποθεμάτων	47	54	46	46	48

Κερδοφορία

Η αξιολόγηση της κερδοφορίας των επιχειρήσεων του δείγματος, πραγματοποιείται μέσω της χρήσης των δεικτών μικτού, λειτουργικού και καθαρού κέρδους (Πίνακας 1.12.2.4-Παράρτημα XIII). Ο μέσος όρος του δείκτη μικτού κέρδους, είχε μικρής εντάσεως ανοδική πορεία, την περίοδο 2011-2014. Σύμφωνα, με τους δημοσιευμένους ισολογισμούς, η εταιρεία Nestle, κατέχει τον μεγαλύτερο μέσο όρο στον συγκεκριμένο δείκτη, με ποσοστό της τάξεως του 53,84%. Αντίθετα, χαμηλό μέσο όρο στο δείκτη μικτού κέρδους έχει η εταιρεία Σδούκος.

Έντονες διακυμάνσεις εμφάνισε ο δείκτης του λειτουργικού κέρδους, με μέσο όρο τετραετίας 7,12%. Εταιρείες του δείγματος που φαίνεται να αποτυγχάνουν να καλύψουν τα λειτουργικά τους έξοδα, κατά μέσο όρο, είναι η Bravo (-0,08%) και η

Cafetex (0,90%). Πολύ καλή πορεία στον συγκεκριμένο δείκτη, κατά μέσο όρο, έχουν οι εταιρείες Attica Terra Food (22,92%) και η Κατσίφας (20,71%).

Η εταιρεία Attica Terra Food, επίσης, εμφανίζει τον μεγαλύτερο μέσο όρο του δείγματος, την περίοδο 2011-2014, στον δείκτη του καθαρού κέρδους, με ποσοστό της τάξης του 20,50%. Ακολουθεί, η εταιρεία Κατσίφας, με μικρή διαφορά (20,37%). Σε γενικές γραμμές, ο μέσο όρος του δείκτη καθαρού κέρδους αυξήθηκε την εξεταζόμενη περίοδο, με το 2014 να φθάνει το 11,90% από 6,65% το 2013. Εταιρείες που αποτυγχάνουν να ελέγξουν τα συνολικά τους έξοδα (λειτουργικά, χρηματοοικονομικά και φόροι), κατά μέσο όρο, είναι η Bravo (-0,18%) και η Μανωλικάκης (-0,60%).

Αποδοτικότητα

Η αποδοτικότητα των επιχειρήσεων αξιολογείται με τους δείκτες αποδοτικότητας ιδίων κεφαλαίων και αποδοτικότητας ενεργητικού (Πίνακας 1.12.2.5-Παράρτημα XIII). Αύξηση παρουσιάζει ο μέσος ετήσιος δείκτης αποδοτικότητας ιδίων κεφαλαίων την εξεταζόμενη τετραετία, ο οποίος διαμορφώθηκε σε 25,49%. Ο δείκτης αποδοτικότητας ενεργητικού παρουσίασε αξιόλογες μεταβολές τα τελευταία έτη, διαμορφούμενος σε 7,45%, ως μέσος όρος τετραετίας.

Η εταιρεία Nestle, εμφάνισε τον υψηλότερο μέσο όρο, την περίοδο 2011-2014, με ποσοστό που αγγίζει το 89,03%, το οποίο οφείλεται κυρίως στο υψηλό ποσοστό που κατείχε η επιχείρηση το 2012. Αξιόλογη πορεία, είχαν οι εταιρείες Attica Terra Food, Συνκαφέ και Κατσίφας και στους δύο δείκτες. Συγκεκριμένα, με ποσοστό 20,23%, η εταιρεία Attica Terra Food στον δείκτη αποδοτικότητας ενεργητικού είχε τον υψηλότερο μέσο όρο τετραετίας, στο σύνολο του δείγματος.

Ρευστότητα

Για την αξιολόγηση της ρευστότητας των επιχειρήσεων χρησιμοποιούνται οι δείκτες γενικής και ειδικής ρευστότητας (Πίνακας 1.12.2.6-Παράρτημα XIII). Η γενική ρευστότητα των δέκα εταιρειών του δείγματος διαμορφώθηκε σε 1,64 (μέσος όρος) και η ειδική ρευστότητα σε 1,30. Ιδιαίτερα υψηλές τιμές και στους δύο δείκτες έχουν

οι εταιρείες Bravo και Ουζούνογλου. Αν ληφθεί η γενικότερη εικόνα των επιχειρήσεων, σε όλους του δείκτες, οι υψηλές τιμές των συγκεκριμένων επιχειρήσεων στους δείκτες ρευστότητας, σημαίνει δεν χρησιμοποιούν τις διαθέσιμες χρηματοδοτικές τους δυνατότητες στον έπακρον, με άμεσο αποτέλεσμα να μην μεγεθύνονται.

Αντίθετα, η εταιρεία Attica Terra Food, εμφανίζει μέσο όρο τετραετίας στον δείκτη γενικής ρευστότητας 1,99, το οποίο θεωρείται πολύ καλή ένδειξη. Αμέσως μετά, ακολουθεί η εταιρεία Συνκαφέ με μέσο όρο τετραετίας στο δείκτη γενικής ρευστότητας 1,48. Οι υπόλοιπες εταιρείες του δείγματος (6/10), παρουσιάζουν χαμηλό δείκτη γενικής και ειδικής ρευστότητας, στο σύνολο των εξεταζόμενων ετών.

Χρηματοοικονομική Διάρθρωση

Η ανάλυση της χρηματοοικονομικής διάρθρωσης γίνεται βάση των δεικτών βραχυπρόθεσμος τραπεζικός δανεισμός προς ίδια κεφάλαια και κάλυψη χρηματοοικονομικών δαπανών (Πίνακας 1.12.2.7-Παράρτημα XIII). Ο δείκτης κάλυψης χρηματοοικονομικών δαπανών δεν ορίζεται, αφενός στην περίπτωση εμφάνισης αρνητικών αποτελεσμάτων προ φόρων και τόκων και αφετέρου σε περίπτωση έλλειψης αντίστοιχων δαπανών.

Ο μέσος όρος του λόγου βραχυπρόθεσμος τραπεζικός δανεισμός προς ίδια κεφάλαια παρουσίασε μεταβολές την εξεταζόμενη περίοδο και διαμορφώθηκε σε 113,37% (μέσος όρος τετραετίας). Όπως προκύπτει από τα δεδομένα των δημοσιευμένων ισολογισμών, οι εταιρείες αναλαμβάνουν υψηλό βραχυπρόθεσμο δανεισμό σε σχέση με τα διαθέσιμα κεφάλαια. Εξαιρέση αποτελούν οι εταιρείες Bravo, η οποία δεν διαθέτει βραχυπρόθεσμο δανεισμό στο σύνολο των εξεταζόμενων ετών, η Attica Terra Food και Ουζούνογλου, με μηδενικά δάνεια (βραχυπρόθεσμα) το 2014 και το 2013. Για την εταιρεία Κατσιφας, δεν διευκρινίζεται από τον Ισολογισμό της τα έτη 2011-2014, πιο κομμάτι προορίζεται για βραχυπρόθεσμα δάνεια και αν έχει γενικά, αλλά ορίζεται ως βραχυπρόθεσμες υποχρεώσεις, οπότε δεν υπολογίζεται ο δείκτης σε αυτήν την περίπτωση.

Όσον αφορά τον δείκτη κάλυψης χρηματοοικονομικών δαπανών, όσο μεγαλύτερος είναι ο δείκτη τόσο πιο ακέραια είναι η επιχείρηση απέναντι στους πιστωτές της, διότι έχει την ικανότητα να αποπληρώνει τους τόκους και τις υποχρεώσεις της. Οι εταιρείες Κατσίφας (Μ.Ο.: 385,56), Ουζούνογλου (Μ.Ο.: 297,25) και Attica Terra Food (Μ.Ο.: 183,29), εμφανίζουν υψηλό μέσο όρο στον εν λόγω δείκτη σε σχέση με τις υπόλοιπες επιχειρήσεις του δείγματος.

Δραστηριότητα

Στους δείκτες δραστηριότητας περιλαμβάνονται α) ο μέσος όρος προθεσμίας είσπραξης των απαιτήσεων, β) ο μέσος όρος προθεσμίας εξόφλησης προμηθευτών και γ) μέσος όρος αποθεμάτων (Πίνακας 1.12.2.8-Παράρτημα XIII).

Ο μέσος όρος προθεσμίας είσπραξης απαιτήσεων διαμορφώθηκε στις 138 ημέρες (μέσος όρος τετραετίας) για το σύνολο του δείγματος. Ο μέσος όρος προθεσμίας εξόφλησης των προμηθευτών κυμάνθηκε σε χαμηλότερα επίπεδα (98 ημέρες), δηλαδή οι πληρωμές προς τους προμηθευτές γίνονται συντομότερα. Η χρονική απόκλιση μεταξύ είσπραξης απαιτήσεων και πληρωμής προμηθευτών έχει αυξηθεί τα τελευταία τρία έτη, ενισχύοντας έτσι τη ζήτηση για κεφάλαια κίνησης.

Ο μέσος όρος των αποθεμάτων, για την περίοδο 2011-2014, διαμορφώθηκε σε 48 ημέρες. Τα προϊόντα του κλάδου δεν χαρακτηρίζονται από μεγάλης διάρκειας ζωής, διότι τα κανάλια διάθεσης χρειάζονται σημαντικό χρονικό διάστημα μέχρι να τα πωλήσουν. Η εταιρεία Κατσίφας διαθέτει πολλές μέρες απόθεμα, με μέσο όρο τετραετίας 110 ημέρες. Αν η εν λόγω εταιρεία αφαιρεθεί από το δείγμα, τότε ο μέσος όρος τετραετίας, του συνόλου των υπολοίπων επιχειρήσεων, για τον δείκτη των αποθεμάτων, ανέρχεται σε 42 ημέρες (9 επιχειρήσεις).

Πιστοληπτική Ικανότητα Κλάδου

Σύμφωνα με μελέτη της ICAP Group και βάση ανάλυσης των οικονομικών και εμπορικών στοιχείων των επιχειρήσεων (Α.Ε. και Ε.Π.Ε.) αποτυπώνεται η πιστοληπτική ικανότητα του δείγματος. Ως δείγμα θεωρείται ο αριθμός των επιχειρήσεων που έχουν συγκεντρωθεί και αναλυθεί τα στοιχεία τους από την ICAP

Group. Όπως φαίνεται στον Πίνακα 1.12.2.9, οι περισσότερες επιχειρήσεις του δείγματος κατατάσσονται στη ζώνη Μέσου Πιστωτικού Κινδύνου.

Πίνακας 1.12.2.9: Πιστοληπτική Ικανότητα των Επιχειρήσεων της Μελέτης ICAP (2013).

Διαβάθμιση ICAP Score	2013	
	Εταιρείες	Ποσοστό
Χαμηλού Πιστωτικού Κινδύνου	2	7.41%
Μέσου Πιστωτικού Κινδύνου	16	59.26%
Υψηλού Πιστωτικού Κινδύνου	9	33.33%
Σύνολο	27	100.00%

Πηγή: ICAP Group, Credit Risk Assessment Services, 2013d.

1.13. ΚΟΝΣΕΡΒΟΠΟΙΗΜΕΝΑ ΦΡΟΥΤΑ

1.13.1. ΕΙΣΑΓΩΓΗ

Στον κλάδο των κονσερβοποιημένων φρούτων δραστηριοποιείται σχετικά μικρός αριθμός επιχειρήσεων, η πλειονότητα των οποίων είναι ίσου μεγέθους και δυναμικότητας. Τα προϊόντα που παράγονται είναι κυρίως κονσέρβες (κομπόστες) ροδάκινου και σε μικρότερο βαθμό κομπόστες βερίκοκου, αχλαδιών και κοκτέιλ φρούτων (Stochasis, 2014f).

Η αγορά των κονσερβοποιημένων φρούτων παρουσιάζει έντονο εξαγωγικό χαρακτήρα. Συγκεκριμένα, η Ελλάδα καταλαμβάνει την πρώτη θέση στην Ε.Ε., όσον αφορά στις εξαγωγές κονσερβών και τρίτη στον κόσμο. Το 95% περίπου της εγχώριας παραγωγής κονσερβών κυρίως ροδάκινου προωθείται στις αγορές του εξωτερικού. Οι κυριότερες χώρες προορισμού, των εν λόγω προϊόντων, είναι η Γερμανία, το Ην. Βασίλειο, η Γαλλία, η Πολωνία, η Ολλανδία και η Ιταλία, ενώ κύριοι ανταγωνιστές της της Ελλάδας είναι η Χιλή, η Κίνα, η Ν. Αφρική και η Ισπανία (Χαροντάκης, 2014; Stochasis, 2014f).

Η εγχώρια παραγωγή κονσερβοποιημένων φρούτων υπολογίζεται σε 7,8 εκ. χαρτοκιβώτια το 2013/2014, παρουσιάζοντας μείωση 42,2% σε σχέση με το 2012/2013. Η πτώση αυτή οφείλεται στη μειωμένη πρωτογενή παραγωγή συμπύρηνου ροδάκινου, η οποία προήλθε από τις δυσμενείς καιρικές συνθήκες που επικράτησαν τον Απρίλιο και τον Μάιο του 2013. Η παραγωγή κονσερβών των υπόλοιπων εξεταζόμενων φρούτων εκτιμάται σε 900 χιλ. με 1,5 εκ. χαρτοκιβώτια, διαχρονικά (Ημερησία, 2013; Καθημερινή, 2013d; Κορφιάτης, 2013b).

Εκτιμάται πως το 2014/2015, η εγχώρια παραγωγή κονσερβών ροδάκινου θα παρουσιάσει αύξηση 66,7% σε σχέση με το 2013/2014 και θα διαμορφωθεί σε 13 εκ. χαρτοκιβώτια. Η ανάκαμψη αυτή οφείλεται κυρίως στην αύξηση της πρωτογενούς παραγωγής ροδάκινου, που αναμένεται το 2013/2014 (Stochasis, 2014f).

1.13.2. ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΑΝΑΛΥΣΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ

Οι συνολικές πωλήσεις των επιχειρήσεων του κλάδου παρουσιάζονται στο Παράρτημα XIV. Επίσης, στον Πίνακα 1.13.2.1, εμφανίζονται οι πωλήσεις 12 επιχειρήσεων του κλάδου, με τον υψηλότερο κύκλο πωλήσεων, για τα έτη 2013-2014. Οι συνολικές πωλήσεις του δείγματος αυξήθηκαν το 2014, σε σχέση με το προηγούμενο έτος, διαμορφούμενες σε 413 εκατ. ευρώ περίπου. Σημαντικό είναι να αναφερθεί πως για την εταιρεία Α.Σ. Πέλλας, δεν υπάρχουν διαθέσιμα στοιχεία, με αποτέλεσμα να αναμένεται περαιτέρω αύξηση, στο σύνολο των επιχειρήσεων, το 2014.

Πίνακας 1.13.2.1: Πωλήσεις κυριότερων επιχειρήσεων του κλάδου (σε €).

Επωνυμία	2013	2014
COVITA	13.721.901,09	17.121.440,30
DEL MONTE	26.489.127,04	23.572.382,35
Α.Σ. ΠΕΛΛΑΣ	19.091.765,21	Μ.Δ.
ΑΛ.Μ.ΜΕ	30.140.267,00	31.306.293,38
ΑΛΕΞΑΝΤΕΡ	23.673559,31	30.346.477,79
BITOM	24.078.831,32	21.567.985,03
ΔΑΝΑΙΣ	28.752.313,84	25.957.124,71

ΕΛΒΑΚ	27.790.741,19	51.091.508,41
INTERCOMM	72.277.095,99	77.556.167,70
ΚΟΝΕΞ	17.081.359,90	11.898.506,59
ΚΡΟΝΟΣ	50.521.679,43	49.300743,72
ΠΑΥΛΙΔΗΣ ΠΡΟΔΡΟΜΟΣ	74.174.435,96	73.551.044,28
ΣΥΝΟΛΟ	407.793.077,28	413.269.674,26

Η χρηματοοικονομική ανάλυση των επιχειρήσεων του δείγματος για τον κλάδο των κονσερβοποιημένων φρούτων, βασίζεται στους δείκτες κερδοφορίας, αποδοτικότητας, ρευστότητας, χρηματοοικονομικής διάρθρωσης και δραστηριότητας. Στον Πίνακα 1.13.2.2 παρουσιάζονται οι μέσοι όροι του συνόλου του δείγματος για κάθε δείκτη ξεχωριστά, ενώ οι αναλυτικοί πίνακες των αριθμοδεικτών με τις επιλεγμένες εταιρείες παρατίθεται στο Παράρτημα XIV. Η ανάλυση των διαθέσιμων οικονομικών καταστάσεων και ισολογισμών των εταιρειών, μέσω των επιλεγμένων δεικτών, αναφέρεται στην περίοδο 2011-2014.

Πίνακας 1.13.2.2: Μέσοι όροι χρηματοοικονομικών δεικτών (2011-2014).

Δείκτες	2011	2012	2013	2014	Μ.Ο.
Κερδοφορία (%)					
Περιθώριο Μικτού Κέρδους	8,97	14,60	14,42	14,99	13,24
Περιθώριο Λειτουργικού Κέρδους	(8,45)	(1,70)	(0,03)	4,13	(1,51)
Περιθώριο Καθαρού Κέρδους	(8,60)	(1,80)	0,09	(9,56)	(4,96)
Αποδοτικότητα (%)					
Αποδοτικότητα Ιδίων Κεφαλαίων	(0,02)	6,80	2,69	5,34	3,70
Αποδοτικότητα Ενεργητικού	(3,56)	0,33	1,55	4,10	0,61
Ρευστότητα					
Γενική Ρευστότητα	1,11	1,09	1,12	1,08	1,10
Ειδική Ρευστότητα	0,43	0,42	0,44	0,47	0,44
Χρηματοοικονομική Διάθρωση					
Βραχ. Τραπ. Δαν. προς Ίδια Κεφάλαια (%)	103,05	129,08	143,16	115,55	122,71
Κάλυψη Χρηματοοικονομικών Δαπανών	72,46	5,83	7,64	33,82	29,94
Δραστηριότητα (Ημέρες)					
Μ.Ο.Π. Είσπραξης Απαιτήσεων	136	125	93	101	114
Μ.Ο.Π. Εξόφλησης Προμηθευτών	120	127	67	75	97

Μ.Ο. Αποθεμάτων	273	227	175	170	211
------------------------	-----	-----	-----	-----	-----

Κερδοφορία

Οι δείκτες του μικτού, λειτουργικού και καθαρού κέρδους χρησιμοποιούνται για την αξιολόγηση της κερδοφορίας των επιχειρήσεων (Πίνακας 1.13.2.3-ΠαράρτημαXIV). Ο μέσος όρος του δείκτη μικτού κέρδους, για την περίοδο 2011-2014, διαμορφώθηκε σε 13,24%. Η εταιρεία Covita, εμφάνισε αρνητικά αποτελέσματα στον δείκτη του μικτού κέρδους, σε όλα τα εξεταζόμενα έτη, με μέσο όρο -18,31%. Αντίθετα, η εταιρεία Α.Σ. Πέλλας, γνωστή ως Ένωση Αγροτικών Συνεταιρισμών Γιαννιτσών, έχει τον μεγαλύτερο μέσο όρο τετραετίας, με ποσοστό 28,02%.

Βέβαια, ο Αγροτικός Συνεταιρισμός Πέλλας δεν μπορεί να καλύψει τα λειτουργικά της έξοδα, κατά μέσο όρο (-0,48%). Στο σύνολο, 5 από τις 12 επιχειρήσεις του κλάδου παρουσιάζουν αρνητικό πρόσημο στον εν λόγω δείκτη. Ο μέσος όρος του περιθωρίου λειτουργικού κέρδους, διαμορφώθηκε σε -1,51%.

Η εταιρεία Δαναίς, έχει τον υψηλότερο μέσο όρο, σε σχέση με τις υπόλοιπες επιχειρήσεις του δείγματος, τόσο στο δείκτη του λειτουργικού κέρδους, όσο και στον δείκτη του καθαρού κέρδους. Ο μέσος όρος τετραετίας του περιθωρίου καθαρού κέρδους, ανήλθε σε -4,96%. Επιχειρήσεις, με αρνητικό μέσο όρο, την εξεταζόμενη περίοδο, στον συγκεκριμένο δείκτη, έχουν οι Κόνεξ (-45,66%), Covita (36,53%), Α.Σ. Πέλλας (15,06%) και ΕΛΒΑΚ (3,56%).

Αποδοτικότητα

Οι εταιρείες του δείγματος, εμφανίζουν συνολικά (μέσος όρος), σχετικά πολύ χαμηλά ποσοστά, στους δείκτες αποδοτικότητα ιδίων κεφαλαίων και αποδοτικότητα ενεργητικού (Πίνακας 1.13.2.4-Παράρτημα XIV). Αναλυτικά, ο μέσος όρος τετραετίας του δείκτη απόδοσης ιδίων κεφαλαίων διαμορφώθηκε σε 3,70%, ενώ αντίστοιχα στον δείκτη απόδοσης ενεργητικού, μόλις 0,61%.

Ο δείκτης απόδοσης ιδίων κεφαλαίων δεν υπολογίζεται στην περίπτωση των εταιρειών Covita, Κόνεξ και του Αγροτικού Συνεταιρισμού Πέλλας, διότι έχουν

αρνητικά ίδια κεφάλαια. Επίσης, στην περίπτωση της εταιρείας ΑΛ.Μ.ΜΕ., ο δείκτης δεν υπολογίζεται το 2011 διότι πραγματοποιήθηκε μετασχηματισμός της εταιρείας από κοινοπραξία τριών συνεταιρισμών (Α.Σ. “ΝΕΟΣ” ΑΛΙΑΚΜΩΝ, Α.Σ. ΜΕΣΗΣ, Α.Σ. ΜΕΛΙΚΗΣ) σε ανώνυμη εταιρεία (Α.Ε.).

Ρευστότητα

Στους δείκτες ρευστότητας (γενικής και ειδικής), η εταιρεία Δαναίς εμφάνισε τον μεγαλύτερο μέσο όρο τετραετίας (Πίνακας 1.13.2.5-Παράρτημα XIV). Αναλυτικά, ο μέσος όρος των επιχειρήσεων του κλάδου, την περίοδο 2011-2014, τόσο στον δείκτη γενικής ρευστότητας όσο και στον δείκτη ειδικής ρευστότητας, παρουσιάζοντας μικρής εντάσεων διακυμάνσεις, διαμορφούμενο σε 1,10 και 0,44 αντίστοιχα.

Επιπρόσθετα, παρατηρείται μεγάλη διαφορά ανάμεσα στους δείκτης, με αποτέλεσμα να προκύπτει ως γενικό συμπέρασμα, πως οι επιχειρήσεις του δείγματος είναι “φορτωμένες” με υψηλά, σε αξία, αποθέματα. Στο Διάγραμμα 1.13.2.1, γίνεται διακριτή η διαφορά των δεικτών γενικής και ειδικής ρευστότητας.

Χρηματοοικονομική Διάρθρωση

Στους δείκτες χρηματοοικονομικής διάρθρωσης, περιλαμβάνονται ο βραχυπρόθεσμος τραπεζικός δανεισμός προς ίδια κεφάλαια και κάλυψη χρηματοοικονομικών δαπανών (Πίνακας 1.13.2.6-Παράρτημα XIV). Ο μέσος όρος του λόγου βραχυπρόθεσμος τραπεζικός δανεισμός προς ίδια κεφάλαια, διαμορφώθηκε σε 122,71%. Οι εταιρείες του κλάδου, όπως προκύπτει, αναλαμβάνουν υψηλό βραχυπρόθεσμο δανεισμό σε σχέση με τα ίδια κεφάλαια. Εξαιρέση αποτελούν οι εταιρείες Del Monte, για το σύνολο των εξεταζόμενων ετών και η Δαναίς, για τα έτη 2013-2014.

Αντίστοιχα, ο μέσος όρος του δείκτη κάλυψης χρηματοοικονομικών δαπανών, ανήλθε σε 29,94. Η εταιρεία Del Monte, εμφανίζει πολύ υψηλό δείκτη κάλυψης χρηματοοικονομικών δαπανών το 2011. Η εταιρεία Δαναίς, επίσης παρουσιάζει υψηλό μέσο όρο στον εν λόγω δείκτη, ο οποίος όμως οφείλεται στην έντονη αύξησή του 2014. Οι δύο εταιρείες επηρεάζουν τον συνολικό μέσο όρο τετραετίας, ενώ σε

περίπτωση αφαίρεσή τους από το δείγμα (10 επιχειρήσεις), ο δείκτης αναπροσαρμόζεται σε 2,91 (μέσος όρος) μόλις.

Δραστηριότητα

Στους δείκτες δραστηριότητας περιλαμβάνονται ο μέσος όρος προθεσμίας είσπραξης των απαιτήσεων, ο μέσος όρος προθεσμίας εξόφλησης προμηθευτών και ο μέσος όρος αποθεμάτων (Πίνακας 1.13.2.7-Παράρτημα XIV). Αρχικά, ο μέσος όρος προθεσμίας είσπραξης των απαιτήσεων, διαμορφώθηκε σε υψηλά επίπεδα (114 ημέρες). Εξαίρεση αποτελεί η εταιρεία ΕΛΒΑΚ, η οποία εισπράττει τις απαιτήσεις της από τους πελάτες, κατά μέσο όρο, εντός 41 ημερών. Οι εταιρείες Covita, με 233 ημέρες (Μ.Ο.) και Κόνεξ, με 231 ημέρες, εισπράττουν τις απαιτήσεις αρκετά καθυστερημένα.

Επίσης, η εταιρεία ΕΛΒΑΚ αποπληρώνει τους προμηθευτές της, σε σύντομο χρονικό διάστημα, κατά μέσο όρο, όπως και η εταιρεία Δαναίς (Μ.Ο.: 45 ημέρες). Η εταιρεία Covita εξοφλεί τους προμηθευτές της, κατά μέσο όρο σε 201 ημέρες, ενώ η επιχείρηση Del Monte μόλις εντός 16 ημερών, παρά το γεγονός ότι εισπράττει τις απαιτήσεις της σε 102 ημέρες (Μ.Ο.). Ο μέσος όρος προθεσμίας εξόφλησης των προμηθευτών, την εξεταζόμενη περίοδο, διαμορφώθηκε σε 97 ημέρες.

Όπως έχει ήδη αναφερθεί στον δείκτη της ειδικής ρευστότητας, τα αποθέματα είναι αρκετά υψηλά. Τα προϊόντα του κλάδου, έχουν μεγάλη χρονική διάρκεια ζωής, με αποτέλεσμα οι επιχειρήσεις να μπορούν να κρατούν υψηλά αποθέματα. Παρόλα αυτά, όσο το δυνατό μικρότερη είναι η τιμή του δείκτη (ημέρες) τόσο ταχύτερα ελαχιστοποιείται ο κίνδυνος μη πώλησης των αποθεμάτων, ενώ παράλληλα μειώνεται το κόστος του κεφαλαίου που απαιτείται για τα αποθέματα (δέσμευση κεφαλαίου) και οι δαπάνες αποθήκευσης τους. Βέβαια, όλες οι εταιρείες του δείγματος διαθέτουν απόθεμα, κατά μέσο όρο, άνω των 100 ημερών, με την εταιρεία Del Monte να διαθέτει απόθεμα 394 ημερών (μέσο όρο).

1.14. ΚΡΕΑΣ

1.14.1. ΕΙΣΑΓΩΓΗ

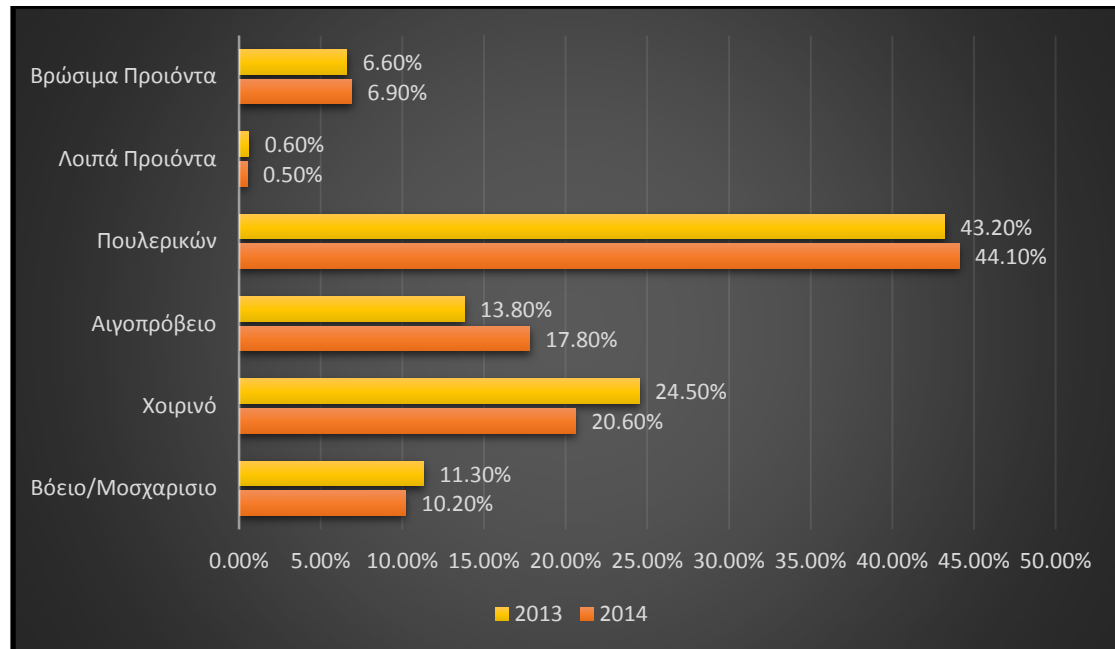
Ο κλάδος του κρέατος κατέχει σημαντική θέση στον ευρύτερο κλάδο των τροφίμων. Παράλληλα, το κρέας κατατάσσεται στα βασικά είδη διατροφής, γεγονός που οφείλεται στις διατροφικές και καταναλωτικές συνήθειες του Έλληνα. Οι κύριες κατηγορίες κρέατος που περικλείονται στον εν λόγω κλάδο είναι το βόειο/μοσχαρίσιο κρέας, το χοιρινό, το κρέας πουλερικών και το αιγοπρόβειο κρέας (ICAP, 2015b).

Η συνολική εγχώρια παραγωγή κρέατος ανήλθε στους 450 χιλ. τόνους το 2014, ανακάμπτοντας από συνεχόμενη πτώση των τελευταίων πέντε ετών. Αναλυτικότερα, η συνολική εγχώρια παραγωγή κρέατος το 2009 ήταν 524 χιλ. τόνους, το 2010 504 χιλ. τόνους, το 2011 502 χιλ. τόνους, το 2012 493 χιλ. τόνους, ενώ το 2013 ήταν μόλις 434 χιλ. τόνους περίπου. Για το έτος 2013, το μεγαλύτερο μέρος της συνολικής καθαρής εγχώριας παραγωγής κρέατος καλύπτεται από το κρέας των πουλερικών, με μερίδιο 43,20% και ακολουθούν το χοιρινό κρέας (24,50%), το αιγοπρόβειο κρέας (13,80%) και το βόειο/μοσχαρίσιο (Διάγραμμα 1.14.1.1). Η κατάσταση δεν φαίνεται να αλλάζει ούτε το 2014, με εξαίρεση μια μικρή αύξηση στην παραγωγή κρέατος πουλερικών και αιγοπρόβειου κρέατος (Καθημερινή, 2013e; Το Βήμα, 2012b; ICAP, 2015b).

Επίσης, αξίζει να σημειωθεί πως η εγχώρια παραγωγή βόειου/μοσχαρίσιου κρέατος αλλά και η εγχώρια παραγωγή χοιρινού κρέατος καλύπτουν μειωθητικό μερίδιο της εγχώρια κατανάλωσης, με αποτέλεσμα η εισαγωγική διείσδυση των εν λόγω προϊόντων να είναι έντονη. Αντιθέτως, ο τομέας της πτηνοτροφία χαρακτηρίζεται από υψηλή αυτάρκεια, η οποία οφείλεται στην καθετοποίηση του κλάδου, με τις μεγάλες βιομηχανικού τύπου μονάδες. Βέβαια, οι μεγάλες ποσότητες παραγωγής κρέατος πουλερικών συνδέεται από το γεγονός πως ο τομέας των πουλερικών έχει τις υψηλότερες εξαγωγικές επιδοτήσεις του κλάδου. Εντύπωση, όμως, προκαλεί το γεγονός πως για την τριετία 2011-2013, οι εισαγωγές κρέατος πουλερικών έχουν ανοδική πορεία αγγίζοντας τους 73 χιλ. τόνους έναντι των 56 χιλ. τόνων περίπου το 2013. Επιπρόσθετα, στον τομέα της αιγοπροβατοτροφίας, το μεγαλύτερο μέρος της

εγχώριας κατανάλωσης καλύπτεται από την εγχώρια παραγωγή, με την Ελλάδα να εκτρέφει τον μεγαλύτερο αριθμό αιγών μεταξύ των κρατών μελών της Ευρωπαϊκής Ένωσης (Καθημερινή, 2013ε; Το Βήμα, 2012b; ICAP, 2015b).

Διάγραμμα 1.14.1.1: Διάρθρωση παραγωγής κρέατος (2014-2013).



Πηγή: ICAP, 2015b.

1.14.2. ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΑΝΑΛΥΣΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ

Οι πωλήσεις των παραγωγικών εταιρειών που παρατίθενται στον Πίνακα 1.14.2.1 και αφορούν τη συνολική δραστηριότητα των επιχειρήσεων, ενώ επισημαίνεται ότι τα στοιχεία προκύπτουν βάση των δημοσιευμένων ισολογισμών τους. Σύμφωνα με το Παράρτημα XV, οι συνολικές πωλήσεις εμφανίζουν, μικρή αλλά σημαντική άνοδο. Επίσης, όπως είναι προφανές και οι συνολικές πωλήσεις του δείγματος αυξάνονται από το 2013 στο 2014, φθάνοντας τις 903 χιλ. ευρώ περίπου. Επιπρόσθετα, το γενικό σύνολο των πωλήσεων του κλάδου, το 2013 ανήλθε σε 1 εκατ. ευρώ από το οποίο οι 15 επιχειρήσεις του δείγματος καλύπτουν τις 816 χιλ. ευρώ περίπου.

Οφείλεται να τονιστεί πως στον κλάδο παραγωγής κρέατος περιλαμβάνονται και οι σύνθετες μονάδες, οι οποίες ασχολούνται με την εκτροφή ζώων, την τυποποίηση κρέατος και την παραγωγή κρεατοπαρασκευασμάτων και αλλαντικών.

Πίνακας 1.14.2.1: Πωλήσεις κυριότερων επιχειρήσεων του κλάδου (σε €).

Επωνυμία	2013	2014
ΚΡΕΤΑ ΦΑΡΜ	86.014.000,00	104.800.000,00
HELLENIC QUALITY FOODS	81.002.774,27	82.028.144,86
ΛΑΝΤΣΙΟΝ	34.891.362,48	35.692.192,96
ΚΡΕΚΑ	31.498.584,00	26.722.125,00
ΒΙΚΗ	24.582.874,31	21.666.697,55
ΣΥΝΟΛΟ Α' (σύνθετες-παραγωγικές)	257.989.595,06	270.909.160,37
ΜΗΤΣΟΠΟΥΛΟΣ	16.951.837,50	20.615.307,40
ΚΕΛΑΙΔΙΤΗΣ	14.577.672,80	12.838.268,34
ΤΣΙΚΑΚΗΣ-ΓΙΑΝΝΟΠΟΥΛΟΣ	9.457.598,68	9.404.639,59
ΦΑΡΜΑ ΕΦΥΡΑ	7.595.595,32	7.147.349,60
ΦΑΡΜΑ ΧΗΤΑΣ	7.552.531,39	7.546.981,98
ΣΥΝΟΛΟ Β' (χοιροτροφικές)	56.135.235,69	57.552.546,91
ΠΙΝΔΟΣ	176.561.905,70	191.719.826,50
ΝΙΤΣΙΑΚΟΣ	168.638.229,25	213.784.504,50
ΑΜΒΡΟΣΙΑΔΗΣ	68.522.484,34	67.937.393,56
ΒΙΟΚΟΤ	66.768.056,37	80.050.578,93
ΑΓΡΟΖΩΗ	21.878.084,64	21.350.563,93
ΣΥΝΟΛΟ Γ' (πτηνοτροφικές)	502.368.760,30	574.842.867,42
ΓΕΝΙΚΟ ΣΥΝΟΛΟ	816.493.591,05	903.304.574,70

Τα μερίδια των επιχειρήσεων παρουσιάζονται στον Πίνακα 1.14.2.2. Επίσης, σημαντικό μερίδιο αγοράς έχουν οι εταιρείες Βιοκότ, Κρέτα Φάρμ και Λάντσιον.

Πίνακας 1.14.2.2: Μερίδια Αγοράς-Κρέατος(2013).

Επωνυμία	Μερίδια
ΠΙΝΔΟΣ	20,0%-21,0%
ΝΙΤΣΙΑΚΟΣ	18,0%-19,0%
HQF	10,0%-11,0%
ΑΜΒΡΟΣΙΑΔΗΣ	8,5%-9,0%
ΑΓΡΟΖΩΗ	4,0%

Πηγή: ICAP, 2015b.

Η χρηματοοικονομική ανάλυση των επιχειρήσεων του δείγματος για τον κλάδο του κρέατος, βασίζεται στους δείκτες κερδοφορίας, αποδοτικότητας, ρευστότητας, χρηματοοικονομικής διάρθρωσης και δραστηριότητας. Στον Πίνακα 1.14.2.3 παρουσιάζονται οι μέσοι όροι του συνόλου του δείγματος για κάθε δείκτη ξεχωριστά, ενώ οι αναλυτικοί πίνακες των αριθμοδεικτών με τις επιλεγθείσες εταιρείες παρατίθεται στο Παράρτημα XV. Η ανάλυση των διαθέσιμων οικονομικών καταστάσεων και ισολογισμών των εταιρειών, μέσω των επιλεγμένων δεικτών, αναφέρεται στην περίοδο 2011-2014.

Πίνακας 1.14.2.3: Μέσοι όροι χρηματοοικονομικών δεικτών (2011-2014).

Δείκτες	2011	2012	2013	2014	Μ.Ο.
Κερδοφορία (%)					
Περιθώριο Μικτού Κέρδους	11,52	12,93	14,90	15,82	13,79
Περιθώριο Λειτουργικού Κέρδους	(5,53)	(3,92)	(3,34)	(1,25)	(3,51)
Περιθώριο Καθαρού Κέρδους	(3,04)	(2,16)	(2,45)	(1,40)	(2,26)
Αποδοτικότητα (%)					
Αποδοτικότητα Ιδίων Κεφαλαίων	(8,39)	0,69	(4,82)	1,18	(2,83)
Αποδοτικότητα Ενεργητικού	(2,78)	(1,68)	(1,01)	0,46	(1,25)
Ρευστότητα					
Γενική Ρευστότητα	0,75	0,74	0,73	0,73	0,74
Ειδική Ρευστότητα	0,61	0,61	0,60	0,61	0,61
Χρηματοοικονομική Διάρθρωση					
Βραχ. Τραπ. Δαν. προς Ίδια Κεφάλαια (%)	59,11	69,97	91,80	103,74	81,16
Κάλυψη Χρηματοοικονομικών Δαπανών	2,09	1,78	2,51	3,04	2,35
Δραστηριότητα (Ημέρες)					
Μ.Ο.Π. Είσπραξης Απαιτήσεων	145	150	150	159	151
Μ.Ο.Π. Εξόφλησης Προμηθευτών	122	112	104	113	113
Μ.Ο. Αποθεμάτων	49	42	45	46	46

Κερδοφορία

Ο δείκτης περιθώριο μικτού κέρδους, παρουσίασε ανοδική πορεία την περίοδο 2011-2014, με μέσο όρο τετραετίας 13,79% (Πίνακας 1.14.2.4-Παράρτημα XV). Η εταιρεία Κρέτα Φάρμ, κατέχει την πρώτη θέση, στο σύνολο του δείγματος, σε όλα τα

έτη, με μέσο όρο τετραετία 43,27%. Αντίθετα, η επιχείρηση Φάρμα Χήτας, ήταν η μόνη που εμφάνισε αρνητικό μέσο όρο, στον εν λόγω δείκτη με ποσοστό -2,46%. Βέβαια αρνητικό πρόσημο στον δείκτη τα έτη 2011-2012, είχε και η εταιρεία Κελαιδίτης.

Ο δείκτης του λειτουργικού κέρδους είναι αρνητικός, με ενδείξεις βελτίωσης στις περισσότερες επιχειρήσεις του δείγματος. Αναλυτικά, μόνο πέντε επιχειρήσεις του δείγματος καταφέρνουν να καλύψουν τα λειτουργικά τους έξοδα, με την εταιρεία Λάντσιον, να κατέχει τον υψηλότερο μέσο όρο τετραετίας.

Επίσης, η εταιρεία Λάντσιον, με μέσο όρο 8,06%, την περίοδο 2011-2014, ελέγχει καλύτερα τα έξοδά της στο σύνολο (λειτουργικά, χρηματοοικονομικά και φόροι), σε σχέση με τις υπόλοιπες εταιρείες. Ο μέσος όρος του δείκτη διαμορφώθηκε σε -2,26% (μέσος όρος), την εξεταζόμενη περίοδο. Οι περισσότερες επιχειρήσεις (9/15) και σε αυτή την περίπτωση έχουν αρνητικό πρόσημο στον μέσο όρο τετραετίας.

Αποδοτικότητα

Από τους δείκτες αποδοτικότητας, εξετάζονται ο δείκτης απόδοσης ιδίων κεφαλαίων και ο δείκτης απόδοσης ενεργητικού (Πίνακας 1.14.2.5-Παράρτημα XV). Η εταιρεία ΒΙΚΗ έχει αρνητικά ίδια κεφάλαια την περίοδο 2012-2014. Επίσης, οι εταιρείες Κελαιδίτης και Αγροζωή εμφανίζουν αρνητικά ίδια κεφάλαια, στον σύνολο των εξεταζόμενων ετών.

Ο δείκτης αποδοτικότητας ιδίων κεφαλαίων, παρουσιάζει έντονες διακυμάνσεις την περίοδο ενδιαφέροντος, με μέσο όρο -2,83%. Οι εταιρείες του κλάδου αδυνατούν να δημιουργήσουν κέρδη από τα επενδυμένα κεφάλαια. Εξαιρέση αποτελούν οι επιχειρήσεις Λάντσιον (18,17%), Κρέτα Φάρμ (9,27%), Κρέκα (4,81%), Αμβροσιάδης (3,79%) και Πίνδος (0,44%).

Ανοδική πορεία, με μικρή ένταση, έχει ο δείκτης απόδοσης ενεργητικού, παρόλα αυτά, ο μέσος όρος τετραετίας διαμορφώθηκε σε -1,25%. Η εταιρεία Λάντσιον αξιοποιεί το ενεργητικό της, με ποσοστό που αγγίζει το 9,78%. Ακολουθούν οι

εταιρείες Βιοκότ, Αγραζωή, Πίνδος και Αμβροσιάδης, ενώ όλες οι υπόλοιπες επιχειρήσεις έχουν αρνητικό μέσο όρο τετραετίας.

Ρευστότητα

Η γενική και η ειδική ρευστότητα της επιχείρησης Λάντσιον, είναι η υψηλότερη στον σύνολο του δείγματος, των ετών και κατ' επέκταση στον μέσο όρο της περιόδου 2011-2014 (Πίνακας 1.14.2.6-Παράρτημα XV). Ο δείκτης γενικής ρευστότητας, παρουσίασε ελαφριά υποχώρηση τα εξεταζόμενα έτη, με μέσο όρο τετραετίας 0,74. Γενική ρευστότητα, μεγαλύτερης της μονάδας, εμφάνισε και η εταιρεία Τσικάκης. Η ίδια κατάσταση εμφανίζεται και στον δείκτη ειδικής ρευστότητας. Επιπρόσθετα, η διαφορά μεταξύ γενικής και ειδικής ρευστότητας, στον μέσο όρο της εξεταζόμενης περιόδου και των επιλεγμένων επιχειρήσεων, είναι μικρή.

Χρηματοοικονομική Διάρθρωση

Προκειμένου να αξιολογηθεί η χρηματοοικονομική διάρθρωση των επιχειρήσεων, χρησιμοποιούνται ο δείκτης βραχυπρόθεσμος τραπεζικός δανεισμός προς ίδια κεφάλαια και ο δείκτης κάλυψης χρηματοοικονομικών δαπανών (Πίνακας 1.14.2.7-Παράρτημα XV). Ο δείκτης βραχυπρόθεσμος τραπεζικός δανεισμός προς ίδια κεφάλαια υπολογίστηκε σε 81,16%, την περίοδο 2011-2014. Αυτό σημαίνει ότι το 81,16% των συνολικών κεφαλαίων είναι σε μορφή βραχυπρόθεσμου δανείου. Η εταιρεία Λάντσιον, είναι η μόνη, η οποία δεν διαθέτει βραχυπρόθεσμο τραπεζικό δανεισμό. Οι εταιρείες Κρέκα, Νιτσιάκος, Βιοκότ, Μητσόπουλος και Πίνδος, έχουν αναλάβει υψηλό βραχυπρόθεσμο δανεισμό σε σχέση με τα ίδια κεφάλαια.

Ο δείκτης κάλυψη χρηματοοικονομικών δαπανών παρέχει πληροφορίες για την ικανότητα της κάθε επιχείρησης να εξοφλεί τους τόκους των δανειών της από τα λειτουργικά της κέρδη. Επισημαίνεται πως ο δείκτης κάλυψης χρηματοοικονομικών δαπανών δεν ορίζεται στην περίπτωση έλλειψης χρηματοοικονομικών δαπανών και στην περίπτωση εμφάνισης αρνητικών αποτελεσμάτων προ φόρων και τόκων. Ο δείκτης κάλυψης χρηματοοικονομικών δαπανών εμφανίζει διακυμάνσεις την εξεταζόμενη περίοδο, διαμορφούμενο σε 2,35. Σε γενικές γραμμές, δεν υπάρχουν

έντονες αποκλίσεις ή διαφορές στον συγκεκριμένο δείκτη, ανάμεσα στις επιχειρήσεις του δείγματος.

Δραστηριότητα

Στους δείκτες δραστηριότητας περιλαμβάνονται ο μέσος όρος προθεσμίας είσπραξης των απαιτήσεων, ο μέσος όρος προθεσμίας εξόφλησης των προμηθευτών και ο μέσος όρος αποθεμάτων (Πίνακας 1.14.2.8-Παράρτημα XV). Σημειώνεται πως στους μέσους όρους των δεικτών δραστηριότητας δεν περιλαμβάνεται ο αγροτικός συνεταιρισμό Πίνδος. Αρχικά, ο δείκτης μέσος όρος προθεσμίας είσπραξης των απαιτήσεων εμφανίζει άνοδο την περίοδο 2011-2014, διαμορφούμενο σε 151 ημέρες. Άμεσο συμπέρασμα είναι ότι στον κλάδο του κρέατος υπάρχει καθυστέρηση αποπληρωμής των απαιτήσεων από τους πελάτες προς τις επιχειρήσεις. Σχετικά μικρή αναμονή μετατροπής των πωλήσεων σε ρευστό (αποπληρωμή μέσω μετρητών ή επιταγών) έχει η εταιρεία Φάρμα Χήτας, με μέσο όρο τετραετίας 85 ημέρες.

Αντίθετα, όσον αφορά τον δείκτη εξόφλησης των προμηθευτών, όσο μεγαλύτερος είναι τόσο μεγαλύτερο χρονικό διάστημα έχει η εκάστοτε εταιρεία να αποπληρώσει τους προμηθευτές της. Το μέσο χρονικό διάστημα αναμονής των προμηθευτών, παρουσιάζει διακυμάνσεις τα έτη 2011-2014, φθάνοντας τις 113 ημέρες (μέσος όρος τετραετίας). Λιγότερο από 2 μήνες, εξοφλούν τους προμηθευτές τους οι εταιρείες Κρέκα (Μ.Ο.: 30 ημέρες), Μητσόπουλος (Μ.Ο.: 37 ημέρες) και Τσικάκης (Μ.Ο. : 47 ημέρες)

Τα προϊόντα του κλάδου δεν χαρακτηρίζονται από εποχικότητα, αλλά δεν έχουν μεγάλη διάρκεια ζωής, με αποτέλεσμα ο δείκτης μέσος όρος αποθεμάτων να μην μπορεί να κυμανθεί σε υψηλότερα επίπεδα. Ο μέσος όρος τετραετίας διαμορφώθηκε σε 46 ημέρες, γεγονός που οφείλεται στις υψηλές τιμές που λαμβάνει ο δείκτης για την εταιρεία Φάρμα Χήτας (Μ.Ο.: 166 ημέρες). Σε περίπτωση αφαίρεση της εταιρείας από το δείγμα (14 επιχειρήσεις), ο μέσος όρος του δείκτη διαμορφώνεται σε 34 ημέρες.

Πιστοληπτική Ικανότητα Κλάδου

Σύμφωνα με μελέτη της ICAP Group και βάση ανάλυσης των οικονομικών και εμπορικών στοιχείων των επιχειρήσεων (Α.Ε. και Ε.Π.Ε.) αποτυπώνεται η πιστοληπτική ικανότητα του δείγματος. Ως δείγμα θεωρείται ο αριθμός των επιχειρήσεων που έχουν συγκεντρωθεί και αναλυθεί τα στοιχεία τους από την ICAP Group. Όπως φαίνεται στον Πίνακα 1.14.2.9, οι περισσότερες επιχειρήσεις του δείγματος κατατάσσονται στη ζώνη Μέσου Πιστωτικού Κινδύνου (2014: 54,72%).

Πίνακας 1.14.2.9: Πιστοληπτική Ικανότητα των Επιχειρήσεων της Μελέτης ICAP (2013-2014).

Διαβάθμιση ICAP Score	2014		2013	
	Εταιρείες	Ποσοστό	Εταιρείες	Ποσοστό
Χαμηλού Πιστωτικού Κινδύνου	7	6.60%	8	7.55%
Μέσου Πιστωτικού Κινδύνου	58	54.72%	50	47.17%
Υψηλού Πιστωτικού Κινδύνου	41	38.68%	48	45.28%
Σύνολο	106	100.00%	106	100.00%

Πηγή: ICAP Group, Credit Risk Assessment Services, 2015b.

1.15. ΞΗΡΟΙ ΚΑΡΠΟΙ

1.15.1. ΕΙΣΑΓΩΓΗ

Στον κλάδο των ξηρών καρπών δραστηριοποιείται μεγάλος αριθμός επιχειρήσεων, η πλειοψηφία των οποίων είναι μικρού μεγέθους. Οι κατηγορίες ξηρών καρπών είναι τα αμύγδαλα, τα καρύδια, τα κάστανα, τα φιστίκια Αιγίνης, τα αράπικα φιστίκια (αραχίδες), τα φουντούκια και οι σταφίδες (μαύρη ή Κορινθιακή και σουλτανίνα) (Σκούφου, 2009; ICAP, 2009b).

Η παραγωγή των ξηρών καρπών πραγματοποιείται κυρίως από αγροτικές μονάδες και από συνεταιρισμούς. Η δε επιχειρήσεις του κλάδου προμηθεύονται του ξηρούς καρπούς από την πρωτογενή παραγωγή, προκειμένου να τους επεξεργαστούν και να τους διαθέσουν στα διάφορα σημεία πώλησης (όπως αποφλοιώση, ψήσιμο και

καρβούδισμα). Εντούτοις, η Ελλάδα δεν είναι αυτάρκης σε ξηρούς καρπούς, διότι δεν καλλιεργούνται όλα τα είδη, με αποτέλεσμα μεγάλες ποσότητες να εισάγονται από τις επιχειρήσεις επεξεργασίας ξηρών καρπών (Κορφιάτης, 2015a; Σκούφου, 2009; ICAP, 2009b).

Η ζήτηση των ξηρών καρπών χαρακτηρίζεται από εποχικότητα. Συγκεκριμένα, η ζήτηση για ξηρούς καρπούς αυξάνεται κατά τη χειμερινή περίοδο και την περίοδο εορτών, ενώ περιορίζεται κατά τους καλοκαιρινούς μήνες. Οι ξηροί καρποί δεν αποτελούν βασικό είδος διατροφής, με αποτέλεσμα η κατανάλωση να εμφανίζει σχετικά υψηλή ελαστικότητα ως προς την τιμή και το διαθέσιμο εισόδημα (Σκούφου, 2009; ICAP, 2009b).

Χαρακτηριστικό γνώρισμα του κλάδου, είναι πως οι επιχειρήσεις δεν διαθέτουν σημαντικά κονδύλια για την διαφήμιση και προώθηση των προϊόντων τους. Ο λόγος, είναι η ομοιογένεια των προϊόντων και των καναλιών πώλησης, που γίνονται κυρίως σε χύμα μορφή σε σούπερ-μάρκετ και καταστήματα ξηρών καρπών ή κάβες. Επίσης, μεγάλες ποσότητες από την παραγωγή των προϊόντων αυτών, χρησιμοποιούνται στην ζαχαροπλαστική, στην αρτοποιία και στη βιομηχανία τροφίμων γενικότερα, μειώνοντας έτσι το ενδιαφέρον για διαφήμιση (ICAP, 2009b).

Αναλυτικότερα, η παραγωγή αμυγδάλων, ανέρχεται σε 16.500 τόνους περίπου ετησίως, το οποίο αντιστοιχεί σε ποσοστό μικρότερο από 2% της συνολικής παραγωγής ξηρών καρπών. Η παραγωγή καρυδιών ανέρχεται σε 20.000 τόνους, ενώ αυξητική τάση παρουσιάζει η παραγωγή των κάστανων, αγγίζοντας τους 12.000 τόνους. Η συνολική παραγωγή των φιστικιών Αιγίνης κυμαίνεται συνήθως στους 8.000-10.000 τόνους, ετησίως και η παραγωγή των φουντουκιών από 2.400-3.500 τόνους. Ολοκληρώνοντας, σημαντική άνοδος αναμένεται στην παραγωγή των φιστικιών Αιγίνης και φουντουκιών. Το 2014 ο όγκος παραγωγής ξηρών καρπών αυξήθηκε κατά 58,5% σε σχέση με το προηγούμενο έτος. Στον Πίνακα 1.15.1.1, δίδονται οι κυριότερες χώρες εισαγωγής ξηρών καρπών, ανά κατηγορία (Κολώνας, 2014; Κορφιάτης, 2015a; Νάνος, 2012; Νάνος, 2015a; Νάνος, 2015b; Τσατσάκης, 2015).

Πίνακας 1.15.1.1: Κυριότερες χώρες εισαγωγής ξηρών καρπών ανά κατηγορία.

Κατηγορία	Χώρα Προέλευσης
Αμύγδαλα	Καλιφόρνια, Τουρκία
Καρύδια	Καλιφόρνια
Κάστανα	Άπω Ανατολή
Φιστίκια Αιγίνης	ΗΠΑ, Τουρκία, Ιράν
Φουντούκια	Ιταλία

Πηγή: Κολώνας, 2014.

1.15.2. ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΑΝΑΛΥΣΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ

Σύμφωνα με το Παράρτημα XVI, οι συνολικές πωλήσεις των επιχειρήσεων που δραστηριοποιούνται στον κλάδο των ξηρών καρπών εμφάνισαν μείωση το 2013, ενώ αυξήθηκαν το 2014, ξεπερνώντας τα επίπεδα του 2011. Συγκεκριμένα, οι πωλήσεις του 2013 ανήλθαν σε 125 χιλ. ευρώ περίπου, εκ των οποίων οι 91 χιλ. ευρώ προέρχονται από 10 επιχειρήσεις (Πίνακας 1.15.2.1).

Πίνακας 1.15.2.1: Πωλήσεις κυριότερων επιχειρήσεων του κλάδου (σε €).

Επωνυμία	2013	2014
ΒΑΜΒΑΛΗΣ	18.908.803,45	22.626.405,35
ΧΑΤΖΗΓΕΩΡΓΙΟΥ	16.304.423,77	19.456.510,82
NUTISSIMO	11.899.783,58	12.057.244,87
ΟΒΑΚΙΜΙΑΝ	9.559.147,77	9.488.337,19
ΣΔΟΥΚΟΣ	9.114.152,57	14.077.165,68
ΝΑΤΕΧ	6.098.170,99	6.145.574,44
ΠΑΜΗ	5.449.769,52	Μ.Δ.
ΧΑΤΖΑΚΗΣ	4.928.380,54	4.802.000,00*
ΣΥΝ ΚΑΦΕ	4.731.438,74	5.439.170,36
ΚΟΝΤΟΠΟΥΛΟΙ	4.277.400,57	4.262.529,29
ΣΥΝΟΛΟ	91.271.471,50	98.354.938,00

Μ.Δ.: Μη Διαθέσιμο.

* κατά δήλωση

Η χρηματοοικονομική ανάλυση των επιχειρήσεων του δείγματος για τον κλάδο των ξηρών καρπών, βασίζεται στους δείκτες κερδοφορίας, αποδοτικότητας, ρευστότητας, χρηματοοικονομικής διάρθρωσης και δραστηριότητας. Στον Πίνακα 1.15.2.2 παρουσιάζονται οι μέσοι όροι του συνόλου του δείγματος για κάθε δείκτη ξεχωριστά, ενώ οι αναλυτικοί πίνακες των αριθμοδεικτών με τις επιλεγθείσες εταιρείες παρατίθεται στο Παράρτημα XVI. Η ανάλυση των διαθέσιμων οικονομικών καταστάσεων και ισολογισμών των εταιρειών, μέσω των επιλεγμένων δεικτών, αναφέρεται στην περίοδο 2011-2014.

Πίνακας 1.15.2.2: Μέσοι όροι χρηματοοικονομικών δεικτών (2011-2014).

Δείκτες	2011	2012	2013	2014	Μ.Ο.
Κερδοφορία (%)					
Περιθώριο Μικτού Κέρδους	15,61	14,39	15,03	17,19	15,56
Περιθώριο Λειτουργικού Κέρδους	1,08	1,16	2,93	6,47	2,91
Περιθώριο Καθαρού Κέρδους	1,31	0,35	2,80	5,08	2,39
Αποδοτικότητα (%)					
Αποδοτικότητα Ιδίων Κεφαλαίων	(1,08)	8,59	(5,85)	41,04	10,67
Αποδοτικότητα Ενεργητικού	4,34	3,43	4,93	11,55	6,06
Ρευστότητα					
Γενική Ρευστότητα	1,27	1,47	1,41	1,23	1,35
Ειδική Ρευστότητα	0,90	0,97	0,94	0,82	0,91
Χρηματοοικονομική Διάρθρωση					
Βραχ. Τραπ. Δαν. προς Ίδια Κεφάλαια (%)	145,99	112,15	84,05	76,21	104,60
Κάλυψη Χρηματοοικονομικών Δαπανών	3,99	3,83	7,93	5,82	5,39
Δραστηριότητα (Ημέρες)					
Μ.Ο.Π. Είσπραξης Απαιτήσεων	138	130	123	128	130
Μ.Ο.Π. Εξόφλησης Προμηθευτών	79	84	75	73	78
Μ.Ο. Αποθεμάτων	62	68	66	61	64

Κερδοφορία

Η ανάλυση της κερδοφορίας των επιχειρήσεων, βασίζεται στους δείκτες μικτού, λειτουργικού και καθαρού κέρδους (Πίνακας 1.15.2.3-Παράρτημα XVI). Οι εταιρείες του κλάδου, εμφανίζουν σχετικά χαμηλό ποσοστό, στο μέσο όρο του δείκτη του

λειτουργικού κέρδους. Η εταιρεία Κοντόπουλοι, αποτελεί εξαίρεση, με μέσο όρο τετραετίας, στον συγκεκριμένο δείκτη, 31,30%. Επίσης, ο δείκτης περιθώριο μικτού κέρδους, εμφάνισε διακυμάνσεις την περίοδο 2011-2014, με μέσο όρο 15,56%.

Οι περισσότερες εταιρείες του κλάδου (7/10), καταφέρνουν να καλύψουν τα λειτουργικά τους κέρδη, με την εταιρεία Natex να έχει τον μεγαλύτερο μέσο όρο τετραετίας (9,14%). Επιπρόσθετα, ο δείκτης περιθωρίου λειτουργικού κέρδους, αυξήθηκε την περίοδο 2011-2014, με μέσο όρο 2,91%. Οι επιχειρήσεις που εμφάνισαν αρνητικό μέσο όρο, στον συγκεκριμένο δείκτη είναι η ΠΑΜΗ, με -11,70%, η Βαμβαλης με -0,98% και η Nutissimo με -0,90%.

Αντιθέτως, ο δείκτης περιθώριο καθαρού κέρδους, παρουσίασε διακυμάνσεις, την εξεταζόμενη περίοδο, με μέσο όρο τετραετίας 2,39%. Οι επιχειρήσεις Βαμβαλης, Nutissimo και ΠΑΜΗ, είχαν αρνητικό μέσο όρο και σε αυτόν τον δείκτη. Αρνητικό μέσο όρο είχε και η εταιρεία Χατζηγεωργίου. Μεγαλύτερο ποσοστό καθαρού κέρδους έχει η εταιρεία Χατζάκης, με ποσοστό της τάξεως του 7,83%, ως μέσο όρο τετραετίας.

Αποδοτικότητα

Στους δείκτες αποδοτικότητας, εξετάζονται ο δείκτης απόδοσης ιδίων κεφαλαίων (ROE) και ο δείκτης απόδοσης ενεργητικού (ROA). Όπως προκύπτει από τον Πίνακα 1.15.2.4 (Παράρτημα XVI), η εταιρεία με τον υψηλότερο μέσο όρο στον δείκτη απόδοσης ιδίων κεφαλαίων είναι η Κοντόπουλοι, με ποσοστό 79,41%. Ο μέσος όρος των επιχειρήσεων, τα έτη 2011-2014, είχε έντονες διακυμάνσεις, οι οποίες οφείλονται κυρίως στις εταιρείες Nutissimo και ΠΑΜΗ.

Όσον αφορά τον δείκτη απόδοσης ενεργητικού, επίσης παρουσίασε διακυμάνσεις τα εξεταζόμενα έτη, διαμορφούμενο σε 6,06%. Οι εταιρείες Κοντόπουλοι και Συνκαφέ, είχαν τους μεγαλύτερους μέσους όρους τετραετίας, ενώ τρεις επιχειρήσεις του δείγματος είχαν αρνητικό πρόσημο.

Ρευστότητα

Η αξιολόγηση της ρευστότητας βασίζεται στους δείκτες γενική και ειδική ρευστότητα. Όπως φαίνεται στον Πίνακα 1.15.2.5 (Παράρτημα XVI), ο μέσος όρος του δείκτη γενικής ρευστότητας, την περιόδου 2011-2014, είναι 1,35. Αυτό σημαίνει πως οι επιχειρήσεις του κλάδου διαθέτουν κυκλοφορούν ενεργητικό 1,35€ για κάθε ευρώ βραχυπρόθεσμων υποχρεώσεων. Η εταιρεία Χατζάκη, συγκεντρώνει τον μεγαλύτερο μέσο όρο στον δείκτη γενικής ρευστότητας (4,87), αυτό σημαίνει, όμως, ότι η επιχείρηση δεν χρησιμοποιεί τις διαθέσιμες χρηματοδοτικές της δυνατότητες στον έπακρον, με άμεσο αποτέλεσμα να μην μεγεθύνεται. Αμέσως μετά, ακολουθεί η εταιρεία Σδούκος, με μέσο όρο τετραετίας 1,84, το οποίο θεωρείται πολύ καλή ένδειξη για την ρευστότητα της εταιρείας. Σχετικά καλή ρευστότητα έχουν και οι εταιρείες Συνκαφέ, Οβακίμιαν και Κοντόπουλοι.

Ο δείκτης της ειδικής ρευστότητας, για την εξεταζόμενη τετραετία, έφθασε το 0,91. Οι εταιρείες του κλάδου παρουσιάζουν χαμηλή ειδική ρευστότητα, και κατ' επέκταση σε περίπτωση απαίτησης καταβολής μετρητών, δεν θα μπορέσουν να αποπληρώσουν τις βραχυπρόθεσμες υποχρεώσεις τους. Εξαιρέση αποτελούν οι εταιρείες Natex, με μέσο όρο 1,09 και η Κοντόπουλοι, με μέσο όρο 1,00. Η εταιρεία Χατζάκης, ενώ έχει υψηλό μέσο όρο, όπως έχει ήδη αναφερθεί μπορεί να οφείλεται στην μη ορθή διαχείριση των χρηματοοικονομικών δυνατοτήτων της.

Χρηματοοικονομική Διάρθρωση

Οι εταιρείες του δείγματος, φαίνεται να αναλαμβάνουν πολύ υψηλό βραχυπρόθεσμο δανεισμό σε σχέση με τα ίδια κεφάλαια που διαθέτουν, σύμφωνα με τον Πίνακα 1.15.2.6 του Παραρτήματος XVI. Συγκεκριμένα, για τις εταιρείες Βαμβαλης, Nutissimo και ΠΑΜΗ, το κλάσμα βραχυπρόθεσμος τραπεζικός δανεισμός προς τα ίδια κεφάλαια, ξεπερνά τα επιτρεπόμενα όρια του δείκτη. Ο εν λόγω δείκτης, ενώ βαίνει πτωτικός τα εξεταζόμενα έτη, εξακολουθεί να είναι αρκετά υψηλός για τις εταιρείες Σδούκος και ο Οβακίμιαν. Ο μέσος όρος τετραετίας του δείκτη βραχυπρόθεσμος τραπεζικός δανεισμός προς ίδια κεφάλαια, διαμορφώθηκε σε 104,60%.

Όσον αφορά τον δείκτη κάλυψης χρηματοοικονομικών δαπανών, παρουσίασε διακυμάνσεις την περίοδο 2011-2014, με μέσο όρο 5,39. Ο εν λόγω δείκτης παρέχει πληροφορίες για την ικανότητα της κάθε επιχείρησης να εξοφλεί τους τόκους των κεφαλαίων της από τα λειτουργικά της κέρδη. Η εταιρεία Χατζάκης, έχει τον μεγαλύτερο μέσο όρο στο δείκτη κάλυψης χρηματοοικονομικών δαπανών, ωστόσο όλες οι εταιρείες εμφανίζουν μια σχετική ικανότητα να αποπληρώνουν τις υποχρεώσεις τους απέναντι στους προμηθευτές. Εξαίρεση αποτελεί η εταιρεία Nutissimo για τα έτη 2011-2013, ενώ για τις εταιρείες ΠΑΜΗ και Χατζάκης δεν υπάρχουν διαθέσιμα στοιχεία για το 2014.

Δραστηριότητα

Για την αξιολόγηση της δραστηριότητας χρησιμοποιούνται οι δείκτες α) Μέσος Όρος Προθεσμίας Είσπραξης Απαιτήσεων, β) Μέσος Όρος Προθεσμίας Αποπληρωμής Προμηθευτών και γ) Μέσος Όρος Αποθεμάτων. Σύμφωνα με τον Πίνακα 1.15.2.7 (Παράρτημα XVI), και οι τρεις δείκτες παρουσιάζουν διακυμάνσεις την περίοδο 2011-2014.

Αναλυτικά, ο μέσος όρος προθεσμίας είσπραξης των απαιτήσεων διαμορφώθηκε σε 130 ημέρες. Η εταιρεία Συνκαφέ εισπράττει τις απαιτήσεις, συντομότερα, κατά μέσο όρο (52 ημέρες), σε σύγκριση με τις υπόλοιπες επιχειρήσεις του δείγματος. Αντίθετα, η εταιρεία Χατζηγεωργίου αναμένει να εισπράξει τις απαιτήσεις της από τους πελάτες της, κατά μέσο όρο 238 ημέρες. Ακολουθούν οι επιχειρήσεις Σδούκος, Nutissimo, Natex και Κοντόπουλοι.

Οι εταιρείες Σδούκος και Κοντόπουλοι, εμφανίζουν και υψηλό μέσο όρο στον δείκτη αποπληρωμής των προμηθευτών, το οποίο σημαίνει ότι διατηρούν την ρευστότητα τους προς αξιοποίησή τους σε άλλες αρμοδιότητες. Ο μέσος όρος προθεσμίας αποπληρωμής των απαιτήσεων ανήλθε σε 78 ημέρες. Αντίθετα, οι εταιρείες Οβακίμιαν, Χατζάκης, Συνκαφέ και Natex, αποπληρώνουν τις υποχρεώσεις τους απέναντι στους προμηθευτές τους σε σύντομο χρονικό διάστημα.

Τα προϊόντα του κλάδου δεν χαρακτηρίζονται από εποχικότητα καθώς επίσης και δεν έχουν πολύ μικρή διάρκεια ζωής, με αποτέλεσμα ο δείκτης μέσος όρος αποθεμάτων

να μπορεί να κυμανθεί σε υψηλότερα επίπεδα. Παρόλα αυτά, όσο το δυνατό μικρότερη είναι η τιμή του δείκτη (ημέρες) τόσο ταχύτερα ελαχιστοποιείται ο κίνδυνος μη πώλησης των αποθεμάτων, ενώ παράλληλα μειώνεται το κόστος του κεφαλαίου που απαιτείται για τα αποθέματα (δέσμευση κεφαλαίου) και οι δαπάνες αποθήκευσης τους. Με εξαίρεση την εταιρεία Natex (Μ.Ο.: 122 ημέρες), οι υπόλοιπες επιχειρήσεις τους δείγματος διατηρούν αποθέματα, κατά μέσο όρο, λιγότερο από 3 μήνες (90 ημέρες).

1.16. ΠΑΓΩΤΟ

1.16.1. ΕΙΣΑΓΩΓΗ

Ο κλάδος του παγωτού θεωρείται ως “ώριμη” αγορά με περιορισμένα περιθώρια ανάπτυξης, διότι δραστηριοποιούνται πολλές μεγάλες επιχειρήσεις, αλλά η αγορά ελέγχεται από λίγες, οι οποίες κατέχουν μεγάλα μερίδια αγοράς (υψηλός βαθμός συγκέντρωσης). Επίσης, οι μεγάλες βιομηχανίες του κλάδου πραγματοποιούν εξαγωγές και στρατηγικές συνεργασίες μειώνοντας τα περιθώρια για την είσοδο νέων ανταγωνιστών στην “κρύα” αγορά (Ιωάννου, 2010; Capital, 2009; ICAP, 2011).

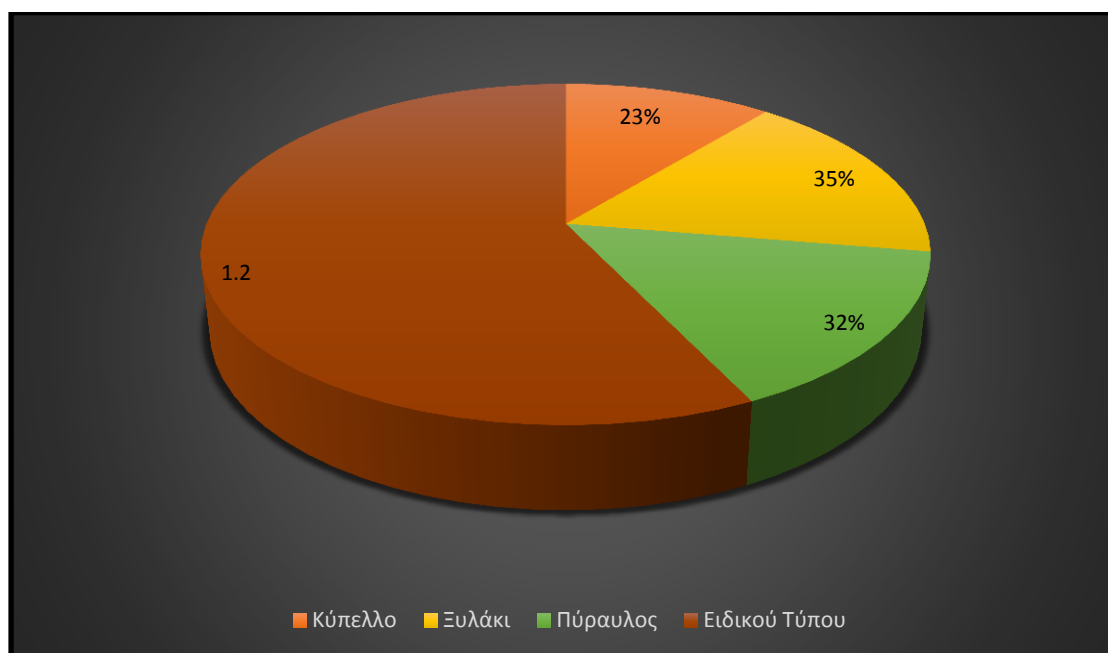
Κορυφαίες επιχειρήσεις του κλάδου, όπου και καλύπτουν από κοινού το 62% περίπου της εγχώριας παραγωγής, ετησίως, είναι οι Nestle (Δωδώνη-εξαγορά), η Κρί-Κρί και η ΕΒΓΑ (Unilever-συγχώνευση). Βέβαια, στον κλάδο του παγωτού, υπάρχουν και αρκετές μικρομεσαίες επιχειρήσεις, οι οποίες έχουν χαμηλή παραγωγική δυναμικότητα και καλύπτουν τις ανάγκες των τοπικών αγορών (Αλεξιάκης, 2014; Ιωάννου, 2010; Καλατζόγλου, 2006; Μανέττα, 2011; Χαροντάκης, 2011).

Η αγορά του παγωτού χαρακτηρίζεται από έντονη εποχικότητα, καθώς η ζήτηση των εν λόγω προϊόντων επηρεάζεται από τις κλιματολογικές συνθήκες, την τουριστική κίνηση και την οικονομική κατάσταση της χώρας. Η οικονομική κρίση που βιώνει η Ελλάδα, έχει επηρεάσει αρνητικά την αγορά του παγωτού, καθώς επίσης έχει αλλάξει τις συνήθειες των καταναλωτών, οι οποίοι λειτουργούν βάση του διαθέσιμου εισοδήματος τους. Συγκεκριμένα, η αύξηση των πωλήσεων των οικογενειακών συσκευασιών και ειδικά των πωλήσεων τους μέσω των σούπερ-μάρκετ, οφείλονται

στην ‘‘νέα’’ τάση ψυχαγωγίας μέσα στο σπίτι, λόγω μειωμένου οικογενειακού εισοδήματος (Πολυμερίδου, 2013α; Μανιφάβα, 2012; ICAP, 2011).

Αναλυτικά, η εγχώρια παραγωγή παγωτού διαμορφώθηκε σε 32 χιλ. τόνους περίπου το 2010, σημειώνοντας πτώση σε σχέση με το προηγούμενο χρόνο κατά 4%. Τα τυποποιημένα παγωτά (ατομικά και οικογενειακά) κάλυψαν το μεγαλύτερο μέρος της συνολικής κατανάλωσης, με ποσοστό της τάξεως του 77% (2010). Τα ατομικά παγωτά απέσπασαν μερίδιο συμμετοχής 51% (Διάγραμμα 1.16.1.1), τα οικογενειακά απέσπασαν μερίδιο της τάξης του 26%, ενώ το μη τυποποιημένο (χύμα παγωτό) κάλυψε το 23% του συνόλου (Το Βήμα, 2011α; Capital, 2009; ICAP, 2011).

Διάγραμμα 1.16.1.1: Διάρθρωση ατομικού παγωτού ανά κατηγορία (2010).



Πηγή: ICAP, 2011.

Η αλλαγή είναι φανερή, η κατανάλωση οικογενειακών παγωτών σημείωσε άνοδο κατά 38,4%, το 2012, αποτελώντας το 52% της συνολικής αγοράς. Αύξηση επήλθε και στις πολυσυσκευασίες, αγγίζοντας πάνω από 29% της εγχώριας αγοράς. Αντιθέτως, η κατανάλωση ατομικών παγωτών αυξήθηκε κατά 2,1%, με το αντίστοιχο μερίδιο αγοράς να υποχωρεί σε 40%. Ωστόσο, το 2013 η εγχώρια αγορά παγωτού υποχώρησε εκ νέου, μειώνοντας τον όγκο παραγωγής οικογενειακών παγωτών κατά 8,2%, και των πολυσυσκευασιών κατά 6,4% (Πίνακας 1.16.1.1) (Καθημερινή, 2014b; Καθημερινή, 2014c; Στοφόρος, 2014).

Πίνακας 1.16.1.1: Όγκος πωλήσεων παγωτών, σε χιλ. λίτρα.

	2011	2012	2013	Διαφορά
Οικογενειακά Παγωτά	8.952,40	10.954,10	10.053,20	-8,2%
Παγωτά άμεσης κατανάλωσης	476,30	559,50	382,10	-31,7%
Πολυσυσκευασίες	1.850,60	2.387,30	2.233,90	-6,40%
Παγωτά Ιδιωτικής Ετικέτας	6.608,30	8.517,30	8.175,80	-4,40%
Σύνολο	11.279,30	13.901,00	12.669,30	-8,90%

Πηγή: Καθημερινή, 2014b; Καθημερινή, 2014c; Στοφόρος, 2014.

Αναφορικά, η εξαγωγική επιδότηση του κλάδου κυμαίνεται μεταξύ του 18% με 20% (επιδότηση εξαγωγών για επενδυτικά σχέδια).

1.16.2. ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΑΝΑΛΥΣΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ

Οι συνολικές πωλήσεις των επιχειρήσεων που δραστηριοποιούνται στον κλάδο του παγωτού εμφανίζονται στο Παράρτημα XVII. Λόγω έλλειψης διαθέσιμων στοιχείων, η επιλογή των επιχειρήσεων βασίστηκε σε προσωπική έρευνα και στην κλαδική μελέτη της ICAP το 2011. Επίσης, εταιρείες όπως η Nestle και η Δωδώνη, δραστηριοποιούνται και σε άλλους κλάδους, με αποτέλεσμα να μην είναι εύκολο να διευκρινιστεί ακριβώς πιο μέρος των πωλήσεων αντιπροσωπεύει τα παγωτά.

Πίνακας 1.16.2.1: Πωλήσεις κυριότερων επιχειρήσεων του κλάδου (σε €).

Επωνυμία	2013	2014
ΕΒΓΑ	28.418.122,00	32.179.075,00
NESTLE	407.469.991,00	385.064.848,00
ΚΡΙ-ΚΡΙ	68.128.756,00	77.149.640,00
ΣΑΒΟΙΔΑΚΗΣ	14.942.352,79	14.770.987,01
TORRE	20.554.943,00	20.768.082,35
ΔΩΔΩΝΗ	83.066.240,00	92.645.588,00
ΝΤΑΣΙΟΣ	4.110.216,94	3.804.531,75
ΑΧΑΙΚΟΣ	5.195.467,41	4.957.484,39
D.S. MILKA	3.191.880,62	3.174.547,00
ΜΠΟΝΙΤΟ	3.716.768,62	3.483.979,96
ΠΕΠΟΝΟΠΟΥΛΟΣ	3.512.745,32	4.415.177,15

ΣΥΝΟΛΟ	642.307.483,70	642.413.940,61
---------------	-----------------------	-----------------------

Τα μερίδια αγοράς των επιχειρήσεων παρατίθενται στον Πίνακα 1.16.2.2. Σημαντικό μερίδιο αγοράς έχουν και οι επιχειρήσεις D.S. Milka και Torre. Επιπρόσθετα, στον Πίνακα 1.16.2.3 εμφανίζονται τα μερίδια αγοράς των εταιρειών ανά κατηγορία.

Πίνακας 1.16.2.2: Μερίδια επιχειρήσεων του κλάδου του Παγωτού (2011).

Επωνυμία	Μερίδια
NESTLE	~25,00%
ΕΒΓΑ/ΕΛΛΑΙΣ-UNILEVER	22,0%-23,0%
ΚΡΙ-ΚΡΙ	9,0%

Πηγή: ICAP, 2011.

Πίνακας 1.16.2.3: Μερίδια επιχειρήσεων ανά κατηγορία προϊόντος, του κλάδου Παγωτό (2011).

Παγωτά	Ατομικά	Οικογενειακά	Μη τυποποιημένα
NESTLE	34,0%-34,5%	27%-28%	5,0%
ΕΒΓΑ/ΕΛΛΑΙΣ-UNILEVER	25,5%-26%	-	15,0%
ΚΡΙ-ΚΡΙ	13,0%-13,7%	7,5%-8,0%	-

Πηγή: ICAP, 2011.

Η χρηματοοικονομική ανάλυση των επιχειρήσεων του δείγματος για τον κλάδο του παγωτού, βασίζεται στους δείκτες κερδοφορίας, αποδοτικότητας, ρευστότητας, χρηματοοικονομικής διάρθρωσης και δραστηριότητας. Στον Πίνακα 1.16.2.4 παρουσιάζονται οι μέσοι όροι του συνόλου του δείγματος για κάθε δείκτη ξεχωριστά, ενώ οι αναλυτικοί πίνακες των αριθμοδεικτών με τις επιλεγθείσες εταιρείες παρατίθεται στο Παράρτημα XVII. Η ανάλυση των διαθέσιμων οικονομικών καταστάσεων και ισολογισμών των εταιρειών, μέσω των επιλεγμένων δεικτών, αναφέρεται στην περίοδο 2011-2014.

Πίνακας 1.16.2.4: Μέσοι όροι χρηματοοικονομικών δεικτών (2011-2014).

Δείκτες	2011	2012	2013	2014	Μ.Ο.
Κερδοφορία (%)					
Περιθώριο Μικτού Κέρδους	31,08	30,28	31,39	29,87	30,66

Περιθώριο Λειτουργικού Κέρδους	5,13	3,34	4,89	4,10	4,37
Περιθώριο Καθαρού Κέρδους	7,20	5,63	7,86	5,59	6,57
Αποδοτικότητα (%)					
Αποδοτικότητα Ιδίων Κεφαλαίων	22,31	31,85	31,97	18,90	26,26
Αποδοτικότητα Ενεργητικού	4,73	5,11	5,11	3,08	4,51
Ρευστότητα					
Γενική Ρευστότητα	1,22	1,67	1,37	1,90	1,54
Ειδική Ρευστότητα	1,02	1,44	1,13	1,64	1,31
Χρηματοοικονομική Διάθρωση					
Βραχ. Τραπ. Δαν. προς Ίδια Κεφάλαια (%)	131,24	126,47	91,51	79,50	107,18
Κάλυψη Χρηματοοικονομικών Δαπανών	6,85	16,89	106,59	86,66	54,24
Δραστηριότητα (Ημέρες)					
Μ.Ο.Π. Είσπραξης Απαιτήσεων	141	151	165	153	153
Μ.Ο.Π. Εξόφλησης Προμηθευτών	120	100	123	118	115
Μ.Ο. Αποθεμάτων	41	43	51	48	46

Κερδοφορία

Η κερδοφορία των επιχειρήσεων αξιολογείται βάση των δεικτών περιθώριο μικτού, λειτουργικού και καθαρού κέρδους (Πίνακας 1.16.2.5-Παράρτημα XVII). Η εξέλιξη του δείκτη του περιθωρίου μικτού κέρδους είχε διακυμάνσεις, την εξεταζόμενη περίοδο. Ο μέσος όρος τετραετίας του εν λόγω δείκτη διαμορφώθηκε σε 30,66% για το σύνολο των εταιρειών του δείγματος.

Ακόμα, ο δείκτης λειτουργικού κέρδους επίσης εμφάνισε διακυμάνσεις την περίοδο 2011-2014, με μέσο όρο 4,37%. Εταιρείες που αδυνατούν να καλύψουν τα λειτουργικά τους έξοδα τους είναι η ΕΒΓΑ, Σαβοϊδάκης και Ντάσιος. Η εταιρεία με τον μεγαλύτερο μέσο όρο ήταν η Πεπονόπουλος με ποσοστό 18,86%.

Ο μέσος όρος τετραετίας του δείκτη περιθωρίου καθαρού κέρδους διαμορφώθηκε σε 6,57%. Εταιρείες με αρνητικό πρόσημο στον δείκτη είναι η ΕΒΓΑ και η Ντάσιος. Αντίθετα, η εταιρεία Μπονίτο εμφανίζει μέσο όρο τετραετίας 16,61% και ακολουθούν οι επιχειρήσεις Πεπονόπουλος, Nestle, Torre και Κρί-Κρί.

Αποδοτικότητα

Η αποδοτικότητα των επιχειρήσεων αξιολογείται με τους δείκτες αποδοτικότητα ιδίων κεφαλαίων και αποδοτικότητα ενεργητικού (Πίνακας 1.16.2.6-Παράρτημα XVII). Όσον αφορά τη διαχρονική διακύμανση των δεικτών αποδοτικότητας, παρατηρείται απότομη πτώση του μέσου ετήσιου δείκτη αποδοτικότητας ιδίων κεφαλαίων και αποδοτικότητας ενεργητικού, για το σύνολο των εταιρειών του δείγματος το 2014.

Αναλυτικά, ο μέσος όρος του δείκτη αποδοτικότητας ιδίων κεφαλαίων ανήλθε σε 26,26%, την εξεταζόμενη περίοδο. Για της εταιρείες ΕΒΓΑ και Ντάσιος, ο δείκτης δεν υπολογίζεται τα έτη 2012-2014, διότι έχουν αρνητικά ίδια κεφάλαια. Με εξαίρεση την εταιρεία Ντάσιος, οι υπόλοιπες εταιρείες του δείγματος (10), επιτυγχάνουν να δημιουργήσουν κέρδη από τα επενδυμένα κεφάλαια.

Αντίστοιχα, ο μέσος όρος του δείκτη αποδοτικότητας ενεργητικού άγγιξε το ποσοστό του 4,51%, τα έτη 2011-2014. Η εταιρεία Μπονίτο έχει τον υψηλότερο μέσο όρο στον εν λόγω δείκτη, διαμορφούμενο σε 12,48%. Από τις εταιρείες του δείγματος, οι τρεις είχαν αρνητικό μέσο όρο, οι οποίες είναι η ΕΒΓΑ με μέσο όρο -5,40%, η Σαβοιδάκης με μέσο όρο -2,70% και η Ντάσιος με μέσο όρο -2,51%.

Ρευστότητα

Για την αξιολόγηση της ρευστότητας των επιχειρήσεων χρησιμοποιούνται οι δείκτες γενικής και ειδικής ρευστότητας (Πίνακας 1.16.2.7-Παράρτημα XVII). Ο μέσος όρος τετραετίας του δείκτη γενικής ρευστότητας διαμορφώθηκε σε 1,54 για το σύνολο του δείγματος, ενώ ο αντίστοιχος δείκτης ειδικής ρευστότητας διαμορφώθηκε σε 1,31.

Η εταιρεία Μπονίτο, συγκεντρώνει τον μεγαλύτερο μέσο όρο στον δείκτη γενικής ρευστότητας (5,69), αυτό σημαίνει, όμως, ότι η επιχείρηση δεν χρησιμοποιεί τις διαθέσιμες χρηματοδοτικές της δυνατότητες στον έπακρον, με άμεσο αποτέλεσμα να μην μεγεθύνεται. Ο μέσος όρος του δείκτη γενικής ρευστότητας για την εταιρεία ΕΒΓΑ και Σαβοιδάκης είναι αρκετά χαμηλός, το οποίο σημαίνει ότι εν λόγω επιχειρήσεις παρουσιάζουν προβλήματα ρευστότητας. Πολύ καλή ένδειξη στους

δείκτες ειδικής και γενικής ρευστότητας εμφανίζουν οι εταιρείες Torre και Πεπονόπουλος.

Χρηματοοικονομική Διάρθρωση

Ο δείκτης βραχυπρόθεσμος τραπεζικός δανεισμός προς ίδια κεφάλαια, είναι πολύ σημαντικός για τις επιχειρήσεις, διότι αποτελεί καλή ένδειξη για την επικινδυνότητα των εταιρειών. Οι εταιρείες Μπονίτο και Πεπονόπουλος δεν διαθέτουν βραχυπρόθεσμο δανεισμό για το σύνολο των εξεταζόμενων ετών, ενώ η εταιρεία Milka δεν είχε βραχυπρόθεσμα δάνεια τα έτη 2011-2013 (Πίνακας 1.16.2.8-Παράρτημα XVII). Ο μέσος όρος του εν λόγω δείκτη, κυμάνθηκε σε πολύ υψηλά επίπεδα, 107,18% συγκεκριμένα. Εξαίρεση αποτελούν η Κρί-Κρί και η Torre.

Ο δείκτης κάλυψη χρηματοοικονομικών δαπανών παρέχει πληροφορίες για την ικανότητα της κάθε επιχείρησης να εξοφλεί τους τόκους των δανείων της από τα λειτουργικά της κέρδη. Στην πραγματικότητα όσο μεγαλύτερος είναι ο δείκτης, τόσο πιο ακεραία και κατ' επέκταση ασφαλής είναι η επιχείρηση απέναντι στους πιστωτές της, διότι έχει τη δυνατότητα να αποπληρώνει τους τόκους και τις υποχρεώσεις της. Επισημαίνεται πως ο δείκτης κάλυψης χρηματοοικονομικών δαπανών δεν ορίζεται στην περίπτωση έλλειψης χρηματοοικονομικών δαπανών και στην περίπτωση εμφάνισης αρνητικών αποτελεσμάτων προ φόρων και τόκων. Βέβαια εταιρεία Μπονίτο κατέχει τον υψηλότερο μέσο όρο στον εν λόγω δείκτη διότι έχει ελάχιστες χρηματοοικονομικές δαπάνες.

Δραστηριότητα

Ο μέσος όρος προθεσμίας είσπραξης των απαιτήσεων εμφάνισε διακυμάνσεις, την περίοδο 2011-2014, διαμορφούμενο σε 153 ημέρες (Πίνακας 1.16.2.9-Παράρτημα XVII). Η D.S. Milka, εισπράττει τις απαιτήσεις της συντομότερα, από όλες τις υπόλοιπες εταιρείες του δείγματος, με μέσο όρο 23 ημέρες. Οι περισσότερες εταιρείες του δείγματος (8/12 επιχειρήσεις) έχουν πολύ μεγάλη διάρκεια αναμονής είσπραξης των απαιτήσεων, με μέσο όρο τετραετίας που ξεπερνά τις 120 ημέρες (4 μήνες).

Από την άλλη πλευρά, ο μέσος όρος προθεσμίας αποπληρωμής των προμηθευτών ανήλθε σε 115 ημέρες, το οποίο οφείλεται σε τρις επιχειρήσεις. Συγκεκριμένα, οι εταιρείες που αποπληρώνουν με μεγάλη καθυστέρηση τους προμηθευτές τους είναι η ΕΒΓΑ, Σαβοϊδάκης και Ντάσιος. Η εταιρεία D.S. Milka και σε αυτή την περίπτωση εμφανίζει σχετικά μικρό μέσο όρο (60 ημέρες), ενώ οι εταιρείες Αχαϊκός, Πεπονόπουλος και Μπονίτο εξοφλούν τους προμηθευτές τους σε ακόμη συντομότερο χρονικό διάστημα, κατά μέσο όρο.

Όσον αφορά τον δείκτη μέσο όρο αποθεμάτων, επίσης εμφάνισε διακυμάνσεις την εξεταζόμενη περίοδο, διαμορφούμενος σε 46 ημέρες. Τα προϊόντα του κλάδου χαρακτηρίζονται από εποχικότητα, καθώς επίσης έχουν σύντομη χρονική διάρκεια ζωής, με αποτέλεσμα ο δείκτης των αποθεμάτων να είναι βέλτιστος για την εκάστοτε επιχείρηση όταν κινείται σε σχετικά χαμηλά επίπεδα. Η εταιρεία Μπονίτο στον εν λόγω δείκτη εμφανίζει μέσο όρο μόλις 4 ημέρες, το οποίο αποτελεί πολύ καλή ένδειξη για την λειτουργικότητα της εταιρείας. Η μόνη επιχείρηση του δείγματος η οποία διαθέτει πολλές ημέρες απόθεμα, στο σύνολο του δείγματος είναι η εταιρεία Δωδώνη, γεγονός όμως που μπορεί να οφείλεται στην απασχόλησή της και σε άλλους κλάδους των τροφίμων.

Πιστοληπτική Ικανότητα Κλάδου

Σύμφωνα με μελέτη της ICAP Group και βάση ανάλυσης των οικονομικών και εμπορικών στοιχείων των επιχειρήσεων (Α.Ε. και Ε.Π.Ε.) αποτυπώνεται η πιστοληπτική ικανότητα του δείγματος. Ως δείγμα θεωρείται ο αριθμός των επιχειρήσεων που έχουν συγκεντρωθεί και αναλυθεί τα στοιχεία τους από την ICAP Group. Όπως φαίνεται στον Πίνακα 1.16.2.10, οι περισσότερες επιχειρήσεις του δείγματος κατατάσσονται στη ζώνη Χαμηλού Πιστωτικού Κινδύνου.

Πίνακας 1.16.2.10: Πιστοληπτική Ικανότητα των Επιχειρήσεων της Μελέτης ICAP (2010).

Διαβάθμιση ICAP Score	2010	
	Εταιρείες	Ποσοστό
Χαμηλού Πιστωτικού Κινδύνου	13	68,42%

Μέσου Πιστωτικού Κινδύνου	5	26,32%
Υψηλού Πιστωτικού Κινδύνου	1	5,26%
Σύνολο	19	100,00%

Πηγή: ICAP Group, Credit Risk Assessment Services, 2011.

1.17. ΠΡΟΙΟΝΤΑ ΤΟΜΑΤΑΣ

1.17.1. ΕΙΣΑΓΩΓΗ

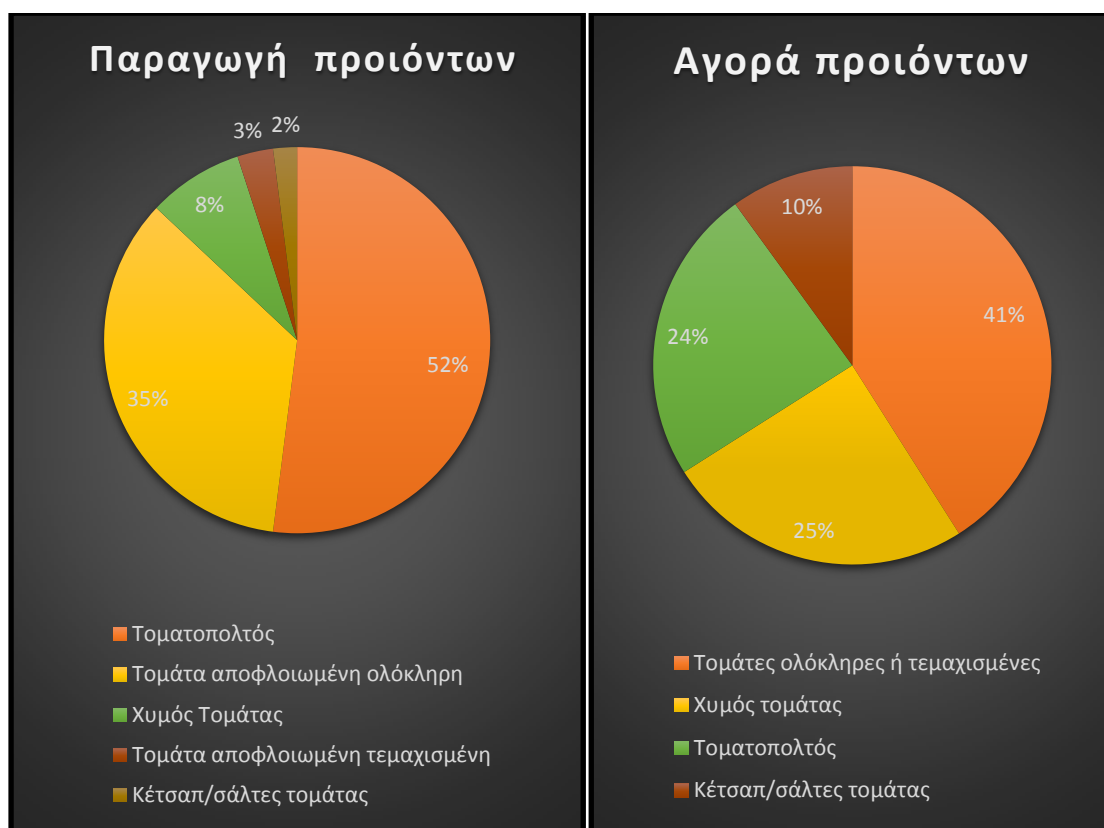
Ο κλάδος των προϊόντων τομάτας αποτελείται κυρίως από επιχειρήσεις, οι οποίες δραστηριοποιούνται και σε άλλους κλάδους των τροφίμων. Επίσης, τα προϊόντα τομάτας δεν συγκαταλέγονται στα βασικά είδη διατροφής, με αποτέλεσμα η εγχώρια παραγωγή να εξαρτάται έντονα από τη ζήτηση των αγαθών αυτών. Αναλυτικά, στα προϊόντα τομάτας περιλαμβάνονται οι ολόκληρες αποφλοιωμένες τομάτες, οι ψιλοκομμένες τομάτες, ο τοματοπολτός, ο χυμός τομάτας, οι σάλτσες τομάτας και η κέτσαπ (ICAP, 2014e).

Στο σύνολο των προϊόντων τομάτας, η βιομηχανία υπέστη δραστικές αλλαγές και συρρίκνωση του όγκου παραγωγής, η οποία οφείλεται στις μεταβολές του θεσμικού πλαισίου. Τεκμηριώνοντας την ανωτέρω πρόταση, η επεξεργασία βιομηχανικής τομάτας παρουσίασε μείωση 47% το 2011 σε σχέση με το 2010, η οποία οφείλεται στην αλλαγή του καθεστώτος ενίσχυσης που ίσχυε μέχρι το 2010. Ανάκαμψη παρατηρείται το 2012 σε σχέση με το 2011, της τάξεως του +18% (390 χιλ. τόνους). Το 2013 η εγχώρια παραγωγή αυξήθηκε εκ νέου κατά 6%, αγγίζοντας τους 415 χιλ. τόνους. Περαιτέρω αύξηση αναμένεται και για το έτος 2014, με τις συνολικές ποσότητες παραγωγής να διαμορφώνονται στους 480 χιλ. τόνους (Μπάντζιος, 2014; Το Βήμα, 2012c; ICAP, 2014e).

Αναλύοντας περαιτέρω, στο Διάγραμμα 1.17.1.1 παρουσιάζεται η εγχώρια παραγωγή προϊόντων τομάτας ανά κατηγορία (διάθρωση) αλλά και η εγχώρια αγορά. Η εγχώρια παραγωγή προϊόντων τομάτας καλύπτεται κατά 52% περίπου από την κατηγορία τοματοπολτός ενώ η εγχώρια αγορά κατά 41% από τομάτες ολόκληρες ή τεμαχισμένες. Μικρά ποσοστά και στις δύο περιπτώσεις έχει η κατηγορία

κέτσαπ/σάλτσες τομάτας, με 2% εγχώρια παραγωγή (στο σύνολο της παραγωγής των προϊόντων τομάτας) και 10% εγχώρια αγορά (στο σύνολο της αγοράς των προϊόντων τομάτας) (ICAP, 2014e).

Διάγραμμα 1.17.1.1: Εγχώρια παραγωγή και αγορά προϊόντων τομάτας (2013).



Πηγή: ICAP, 2014e.

1.17.2. ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΑΝΑΛΥΣΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ

Βάση της κλαδικής μελέτης της ICAP για τον κλάδο προϊόντα τομάτας, επιλέχθηκαν οι εταιρείες με τον υψηλότερο κύκλο εργασιών (Παράρτημα XVIII). Στον Πίνακα 1.17.2.1 παρουσιάζονται οι εταιρείες με τις υψηλότερες πωλήσεις για τα έτη 2013 και 2014, βάση δημοσιευμένων ισολογισμών τους.

Πίνακας 1.17.2.1: Πωλήσεις κυριότερων επιχειρήσεων του κλάδου (σε €).

Επωνυμία	2013	2014
BARILLA	73.424.903,74	72.554.075,01
ΜΕΛΙΣΣΑ ΚΙΚΙΖΑΣ	64.140.698,00	55.380.171,00

ΜΠΑΡΜΠΙΑ ΣΤΑΘΗΣ	70.788.000,00	77.966.000,00
ΚΑΛΑΜΑΡΑΚΗΣ	32.000.229,09	30.732.239,27
ΝΟΜΙΚΟΣ & ΚΩΠΑΙΣ	31.786.997,78	34.831.640,66
ΖΑΝΑΕ ΖΥΜΑΙ	28.506.823,85	27.760.409,15
ΚΥΚΝΟΣ	17.959.849,68	20.715.873,07
UNILEVER KNORR	17.153.551,78	14.920.760,63
DAMAVAND	15.595.750,75	14.096.055,56
ΜΑΝΤΟΥΒΑΛΟΙ	9.181.927,86	12.394.357,25
ΣΥΝΟΛΟ	360.538.732,53	361.351.581,60

Οι συνολικές πωλήσεις των υπό εξέταση επιχειρήσεων αυξήθηκαν οριακά. Βέβαια, οφείλεται να τονιστεί πως οι πωλήσεις των εταιρειών που παρατίθενται στον ανωτέρω πίνακα αφορούν τη συνολική δραστηριότητα και όχι μόνο τα εξεταζόμενα προϊόντα. Για τον λόγο αυτό, δόθηκε ιδιαίτερη βαρύτητα στα μερίδια των επιχειρήσεων στην εγχώρια αγορά. Στα τελικά προϊόντα τομάτας φαίνεται να κυριαρχούν ο όμιλος Unilever και η βιομηχανία Κύκνος, με από κοινού ποσοστά που αγγίζουν τη τάξη του 36% με 37% (Πίνακας 1.17.2.2).

Πίνακας 1.17.2.2: Μερίδια Αγοράς επιχειρήσεων του κλάδου Προϊόντα Τομάτας (2013).

Επωνυμία	Μερίδια
ΚΥΚΝΟΣ	36%-37% (περίπου)
ΟΜΙΛΟΣ UNILENER	
ΟΜΙΛΟΣ ΝΟΜΙΚΟΥ (ΝΟΜΙΚΟΥ & ΚΩΠΑΙΣ)	20% (περίπου)
ΚΑΛΑΜΑΡΑΚΗΣ	2.5% (περίπου)

Πηγή: ICAP, 2014e.

Η χρηματοοικονομική ανάλυση των επιχειρήσεων του δείγματος για τον κλάδο των προϊόντων τομάτας, βασίζεται στους δείκτες κερδοφορίας, αποδοτικότητας, ρευστότητας, χρηματοοικονομικής διάρθρωσης και δραστηριότητας. Στον Πίνακα 1.17.2.3 παρουσιάζονται οι μέσοι όροι του συνόλου του δείγματος για κάθε δείκτη ξεχωριστά, ενώ οι αναλυτικοί πίνακες των αριθμοδεικτών με τις επιλεγθείσες εταιρείες παρατίθεται στο Παράρτημα XVIII. Η ανάλυση των διαθέσιμων

οικονομικών καταστάσεων και ισολογισμών των εταιρειών, μέσω των επιλεγμένων δεικτών, αναφέρεται στην περίοδο 2011-2014.

Πίνακας 1.17.2.3: Μέσοι όροι χρηματοοικονομικών δεικτών (2011-2014).

Δείκτες	2011	2012	2013	2014	Μ.Ο.
Κερδοφορία (%)					
Περιθώριο Μικτού Κέρδους	21,45	20,71	21,22	22,67	21,51
Περιθώριο Λειτουργικού Κέρδους	0,52	1,88	2,89	4,29	2,40
Περιθώριο Καθαρού Κέρδους	2,55	2,89	3,04	3,90	3,10
Αποδοτικότητα (%)					
Αποδοτικότητα Ιδίων Κεφαλαίων	16,54	10,15	11,66	16,96	13,83
Αποδοτικότητα Ενεργητικού	1,35	2,08	2,88	4,02	2,58
Ρευστότητα					
Γενική Ρευστότητα	1,18	1,34	1,21	1,37	1,27
Ειδική Ρευστότητα	0,78	0,91	0,81	0,97	0,87
Χρηματοοικονομική Διάρθρωση					
Βραχ. Τραπ. Δαν. προς Ίδια Κεφάλαια (%)	82,35	74,09	73,18	86,38	79,00
Κάλυψη Χρηματοοικονομικών Δαπανών	15,36	44,59	48,85	53,67	40,62
Δραστηριότητα (Ημέρες)					
Μ.Ο.Π. Είσπραξης Απαιτήσεων	143	154	147	149	148
Μ.Ο.Π. Εξόφλησης Προμηθευτών	103	117	101	111	108
Μ.Ο. Αποθεμάτων	111	108	102	99	105

Κερδοφορία

Ο μέσος όρος του δείκτη του περιθωρίου μικτού κέρδους διέγραψε την εξεταζόμενη τετραετία (2011-2014), αυξομειώσεις, διαμορφούμενο σε 21,51% (Πίνακας 1.17.2.4-Παράρτημα XVIII). Η εταιρεία Barilla κατέγραψε τον μεγαλύτερο μέσο όρο την εξεταζόμενη περίοδο. Αντίθετα, η εταιρεία Unilever Knorr, εμφάνισε μόλις 5,14%, μέσο όρο στον δείκτη του μικτού κέρδους.

Οι μέσοι δείκτες του περιθωρίου λειτουργικού και καθαρού κέρδους, είχαν ανοδική πορεία τα έτη ενδιαφέροντος. Αναλυτικά, ο μέσος όρος τετραετίας του δείκτη λειτουργικού κέρδους ανήλθε σε 2,40%, ενώ του δείκτη καθαρού κέρδους σε 3,10%.

Από το σύνολο του δείγματος, η μόνη εταιρεία που αδυνατεί να καλύψει τα λειτουργικά της έξοδα είναι ο Καλαμαράκης, με μέσο όρο -4,11%. Επίσης, η προαναφερόμενη εταιρεία εμφανίζει αρνητικό μέσο όρο και στον δείκτη περιθωρίου καθαρού κέρδους, όπως και η Ζανάε Ζύμαι, με ποσοστό -0,02%.

Αποδοτικότητα

Στους δείκτες αποδοτικότητας, εξετάζονται ο δείκτης απόδοσης ιδίων κεφαλαίων (ROE) και ο δείκτης απόδοσης ενεργητικού (ROA) (Πίνακας 1.17.2.5-Παράρτημα XVIII). Αρχικά, ο δείκτης απόδοσης ιδίων κεφαλαίων παρουσίασε διακυμάνσεις την περίοδο 2011-2014, με μέσο όρο 13,83%. Ο δείκτης επηρεάζεται από την εταιρεία Damavand, η οποία εμφανίζει υψηλά ποσοστά, σε σχέση με τις υπόλοιπες εταιρείες του δείγματος, με μέσο όρο 90,96%. Οι εταιρείες με αρνητικό μέσο όρο στον δείκτη είναι η Καλαμαράκης και Ζανάε Ζύμαι, το οποίο σημαίνει ότι αδυνατούν να δημιουργήσουν καθαρά κέρδη από τα συνολικά επενδυμένα κεφάλαια.

Η εταιρεία Καλαμαράκης, καταγράφει αρνητικά αποτελέσματα στο σύνολο των εξεταζόμενων ετών και στον δείκτη αποδοτικότητας ενεργητικού. Παρόλα αυτά, η αρνητική απόδοση της εταιρείας στον εν λόγω δείκτη, με μέσο όρο -2,84%, δεν επηρεάζει το δείγμα. Ο δείκτης αποδοτικότητας ενεργητικού αυξάνεται με την πάροδο των εξεταζόμενων ετών, διαμορφούμενο σε 2,58%. Η εταιρεία Barilla, κατέχει τον μεγαλύτερο μέσο όρο στον δείκτη, με ποσοστό της τάξης του 7,25%.

Ρευστότητα

Η αξιολόγηση της ρευστότητας βασίζεται στους δείκτες γενική και ειδική ρευστότητα (Πίνακας 1.17.2.6-Παράρτημα XVIII). Όπως προκύπτει από τα δεδομένα του παρακάτω πίνακα, ο δείκτης γενικής ρευστότητας παρουσιάζει διακυμάνσεις την περίοδο 2011-2014, με μέσο όρο 1,27. Πολύ καλή ένδειξη στον δείκτη γενικής ρευστότητας έχουν οι εταιρείες Unilever Knorr, με μέσο όρο 2,76 και η Barilla με αντίστοιχο μέσο όρο 2,16.

Αντίστοιχη πορεία καταγράφει και ο δείκτης της ειδικής ρευστότητας, με μέσο όρο τετραετίας 0,87. Σε αυτόν τον δείκτη, εξαιρετική πορεία έχουν εταιρείες Unilever

Knorr και Barilla, το οποίο σημαίνει ότι οι εν λόγω επιχειρήσεις δεν έχουν μεγάλης αξίας αποθέματα.

Χρηματοοικονομική Διάρθρωση

Προκειμένου να αξιολογηθεί η χρηματοοικονομική διάρθρωση των επιχειρήσεων, χρησιμοποιούνται ο δείκτης βραχυπρόθεσμος τραπεζικός δανεισμός προς ίδια κεφάλαια και ο δείκτης κάλυψης χρηματοοικονομικών δαπανών (Πίνακας 1.17.2.7-Παράρτημα XVIII). Επισημαίνεται πως ο δείκτης κάλυψης χρηματοοικονομικών δαπανών δεν ορίζεται στην περίπτωση έλλειψης χρηματοοικονομικών δαπανών και στην περίπτωση εμφάνισης αρνητικών αποτελεσμάτων προ φόρων και τόκων.

Ο λόγος βραχυπρόθεσμος τραπεζικός δανεισμός προς ίδια κεφάλαια, διαμορφώθηκε σε 79,00%, την περίοδο 2011-2014. Εταιρείες που αναλαμβάνουν υψηλό βραχυπρόθεσμο τραπεζικό δανεισμό σε σχέση με τα διαθέσιμα ίδια κεφάλαια, είναι η Καλαμαράκης, Νομικός, Damavand και Μαντούβαλοι. Αντίθετα, η εταιρεία Unilever Knorr έχει μέσο όρο μόλις 2,25%, ενώ η εταιρεία Barilla δεν διέθετε βραχυπρόθεσμο τραπεζικό δανεισμό την περίοδο 2011-2013.

Ο δείκτης κάλυψη χρηματοοικονομικών δαπανών παρέχει πληροφορίες για την ικανότητα της κάθε επιχείρησης να εξοφλεί τους τόκους των δανείων της από τα λειτουργικά κέρδη. Ο συγκεκριμένος δείκτης παρουσίασε ανοδική πορεία την εξεταζόμενη περίοδο, με μέσο όρο 40,62%. Η εταιρεία Unilever Knorr και Barilla, έχουν το μεγαλύτερο μέσο όρο στο δείκτη κάλυψης χρηματοοικονομικών δαπανών, το οποίο σημαίνει ότι αποπληρώνουν βέλτιστα, σε σχέση με το σύνολο του δείγματος, τις υποχρεώσεις τους απέναντι στους προμηθευτές.

Δραστηριότητα

Στους δείκτες δραστηριότητας περιλαμβάνονται ο μέσος όρος προθεσμίας είσπραξης των απαιτήσεων, ο μέσος όρος προθεσμίας εξόφλησης των προμηθευτών και ο μέσος όρος αποθεμάτων (Πίνακας 1.17.2.8-Παράρτημα XVIII). Αρχικά, τόσο ο δείκτης μέσος όρος προθεσμίας είσπραξης απαιτήσεων όσο και ο δείκτης μέσος όρος προθεσμίας εξόφλησης των προμηθευτών, παρουσιάζουν διακυμάνσεις την

εξεταζόμενη περίοδο. Αντίθετα, ο δείκτης μέσος όρος αποθεμάτων είχε πτωτική πορεία, με μέσο όρο 105 ημέρες.

Ο μέσος όρος προθεσμίας είσπραξης απαιτήσεων κυμαίνεται σε σχετικά υψηλά επίπεδα, με την εταιρεία Damavand να έχει τον χαμηλότερο μέσο όρο, 88 ημέρες. Οι εταιρείες του δείγματος, στον κλάδο των προϊόντων τομάτας, αντιμετωπίζουν προβλήματα είσπραξης των απαιτήσεων τους από τους πελάτες τους, με αποκορύφωμα την εταιρεία Μαντούβαλοι.

Η εταιρεία Damavand, ενώ εισπράττει τις απαιτήσεις της σε σύντομο χρονικό διάστημα, σε σχέση με τις υπόλοιπες εταιρείες, καθυστερεί να αποπληρώσει τους προμηθευτές της, κατά μέσο όρο 152 ημέρες. Βέβαια, μεγαλύτερο μέσο όρο, στον εν λόγω δείκτη είχαν οι εταιρείες Μπάρμπα Στάθης και Καλαμαράκης. Αντίθετα, η Unilever Knorr, παρά το γεγονός ότι εισπράττει τις απαιτήσεις της αρκετά καθυστερημένα, εξοφλεί τους προμηθευτές της, κατά μέσο όρο εντός ένα μήνα.

Όσον αφορά τα αποθέματα των εταιρειών του δείγματος, κατά μέσο όρο, διαμορφώνονται σε υψηλά επίπεδα για τις εταιρείες Νομικός, Κύκνος, Damavand και Ζανάε Ζύμαι. Τα προϊόντα του κλάδου δεν χαρακτηρίζονται από εποχικότητα καθώς επίσης δεν έχουν σύντομη χρονική διάρκεια ζωής, με αποτέλεσμα ο δείκτης να μπορεί να κυμανθεί σε υψηλότερα επίπεδα, χωρίς να επηρεάζει άμεσα τις επιχειρήσεις. Παρόλα αυτά, οι έξι στις δέκα επιχειρήσεις του δείγματος, έχουν μέσο όρο αποθεμάτων λιγότερο από 3 μήνες.

Πιστοληπτική Ικανότητα

Σύμφωνα με μελέτη της ICAP Group και βάση ανάλυσης των οικονομικών και εμπορικών στοιχείων των επιχειρήσεων (Α.Ε. και Ε.Π.Ε.) αποτυπώνεται η πιστοληπτική ικανότητα του δείγματος. Ως δείγμα θεωρείται ο αριθμός των επιχειρήσεων που έχουν συγκεντρωθεί και αναλυθεί τα στοιχεία τους από την ICAP Group. Όπως φαίνεται στον Πίνακα 1.17.2.9, οι περισσότερες επιχειρήσεις του δείγματος κατατάσσονται στη ζώνη Υψηλού Πιστωτικού Κινδύνου.

Πίνακας 1.17.2.9: Πιστοληπτική Ικανότητα των Επιχειρήσεων της Μελέτης ICAP (2013).

Διαβάθμιση ICAP Score	2013	
	Εταιρείες	Ποσοστό
Χαμηλού Πιστωτικού Κινδύνου	2	11,11%
Μέσου Πιστωτικού Κινδύνου	5	27,78%
Υψηλού Πιστωτικού Κινδύνου	11	61,11%
Σύνολο	18	100,00%

Πηγή: ICAP Group, Credit Risk Assessment Services, 2014e.

1.18. ΡΥΖΙ-ΟΣΠΡΙΑ

1.18.1. ΕΙΣΑΓΩΓΗ

Στον κλάδο ρύζι-όσπρια δραστηριοποιείται αξιόλογος αριθμός επιχειρήσεων παραγωγής ρυζιού και οσπρίων, με τις μικρότερες σε μέγεθος να έχουν σημαντική εξαγωγική επιδότηση. Παρόλα αυτά, στην επεξεργασία των εν λόγω προϊόντων δραστηριοποιούνται λίγες μεγάλου μεγέθους εταιρείες (Γελαντάλις, 2011; ICAP, 2014f).

Ως προϊόντα του κλάδου θεωρούνται τα διάφορα είδη επεξεργασμένου ρυζιού (όπως λευκό, κίτρινο, αρωματικό, καστανό) και τα βρώσιμα όσπρια (όπως φασόλια, φακές, ρεβίθια, κουκιά, λαθούρια). Η εγχώρια κατανάλωση ρυζιού καλύπτεται σε μεγάλο ποσοστό από την εγχώρια παραγωγή, όσον αφορά τις ποικιλίες Indica και Japonica. Αντιθέτως, ποικιλίες που δεν καλλιεργούνται στην Ελλάδα, όπως το αρωματικό ρύζι basmati, καλύπτεται από τις εισαγωγές. Βέβαια για το έτος 2013 το αρωματικό ρύζι απέσπασε μόνο το 7% της συνολικής αγοράς (Agrotypus, 2013; ICAP, 2014f).

Σύμφωνα με το Υπουργείο Αγροτικής Ανάπτυξης και Τροφίμων, η εγχώρια παραγωγή επεξεργασμένου ρυζιού (λευκασμένο ή μισολευκασμένο) έφθασε του 103,5 χιλ. τόνους το 2013, μειούμενη κατά 17,4% σε σχέση με το προηγούμενο έτος. Με βάση δε τα στοιχεία της ΕΛ.ΣΤΑΤ. (Ετήσια Έρευνα Παραγωγή & Πωλήσεων Βιομηχανικών Προϊόντων), το ρύζι τύπου “Bonnet” κάλυψε το 71% περίπου της συνολικής εγχώριας παραγωγής ρυζιού το 2013, ενώ ακολουθούν το ρύζι “Νυχάκι”

(9%), το ρύζι ‘Καρολίνα’ (8%) και το ρύζι ‘Γλασέ’ (7%-8%) (Τσατσάκης, 2012; ICAP, 2014f).

Η ίδια κατάσταση δεν φαίνεται να επικρατεί και στον τομέα των οσπρίων, όπου παρατηρείται υψηλή εισαγωγική διείσδυση. Βέβαια, την τελευταία τριετία παρατηρείται αξιόλογη αύξηση της εγχώριας παραγωγής οσπρίων. Συγκεκριμένα, η εγχώρια παραγωγή οσπρίων άγγιξε τους 20 χιλ. τόνους το 2010 ενώ το 2012 έφθασε στους 30 χιλ. τόνους, ενώ μειώθηκε στους 28 χιλ τόνους το 2013 (μείωση -6.7%) (Τσατσάκης, 2012; Agrotypos, 2013; ICAP, 2014f).

Η εγχώρια παραγωγή του ρυζιού και των οσπρίων άρχισε να αυξάνεται έντονα κυρίως από το 2009 και μετά, γεγονός που οφείλεται στην οικονομική ύφεση της Ελλάδας, η οποία έχει αυξήσει τη ζήτηση για τα συγκεκριμένα προϊόντα. Τα όσπρια αποτελούν υποκατάστατο του ακριβού κρέατος και σε συνδυασμό με τα θρεπτικά στοιχεία που προσφέρει συντελεί στην αλλαγή των καταναλωτικών προτύπων (Καρατζίκου, 2009; Agrotypos, 2013).

1.18.2. ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΑΝΑΛΥΣΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ

Οι συνολικές πωλήσεις των επιχειρήσεων που δραστηριοποιούνται στον κλάδο όσπρια-ρύζι παρουσιάζονται στο Παράρτημα XIX. Σύμφωνα με τα διαθέσιμα στοιχεία τις ICAP, οι συνολικές πωλήσεις των επιχειρήσεων, για το έτος 2013, ανήλθαν σε 133.750.432 ευρώ, εκ των οποίων οι 121 χιλ. ευρώ περίπου προέρχονται από δέκα εταιρείες (Πίνακας 1.18.2.1). όπως προκύπτει από τους δημοσιευμένους ισολογισμούς των εταιρειών του δείγματος, ο κύκλος εργασιών αυξήθηκε το 2014.

Πίνακας 1.18.2.1: Πωλήσεις κυριότερων επιχειρήσεων του κλάδου (σε €).

Επωνυμία	2013	2014
ΠΙΣΤΙΟΛΑΣ	31.303.067,00	29.241.573,00
ΚΑΡΑΓΕΩΡΓΙΟΥ	21.500.770,51	21.898.719,34
ΕΟΥΡΙΚΟΜ	12.189.370,08	10.546.543,97
ΚΑΝΑΚΑ	12.670.610,29	14.597.727,04
ΖΑΚΟΜΑ	7.526.648,71	11.187.891,80

ΑΡΝΑΟΥΤΕΛΗΣ	10.618.822,39	13.178.779,19
ΑΓΡΟΤΙΚΟΣ ΣΥΝΕΤ. ΧΑΛΑΣΤΡΑΣ Α΄	4.028.539,59	5.627.512,07
ΣΠΑΝΟΣ	8.117.262,71	8.535.929,60
ΜΠΕΓΚΑΣ	8.068.023,42	9.566.839,36
ΟΡΥΖΟΜΥΛΟΙ ΑΞΙΟΥ ΤΣΙΟΤΣΚΑΣ	5.353.569,85	7.705.154,91
ΣΥΝΟΛΟ	121.376.684,55	132.086.670,28

Στον Πίνακα 1.18.2.2, κατατίθενται τα μερίδια αγορά των επιχειρήσεων του κλάδου, βάση κατηγορίας δραστηριοποίησής τους. Η εταιρεία Πιστολάς στην αγορά του ρυζιού κατέχει το υψηλότερο μερίδιο, ενώ στην αγορά των οσπρίων, με ποσοστό 27,5%, η εταιρεία Καραγεωργίου.

Πίνακας 1.18.2.2: Μερίδια επιχειρήσεων του κλάδου Ρύζι-Όσπρια (2013).

Επωνυμία	Μερίδια Ρυζιού	Μερίδια Οσπρίων
ΠΙΣΤΙΟΛΑΣ	~19,5%	~13,5%
ΚΑΡΑΓΕΩΡΓΙΟΥ	~6,5%	~27,5%
ΕΟΥΡΙΚΟΜ	5,0%-6,0%	-
ΚΑΝΑΚΑ	-	1,5%-2,0%
ΑΓΡ.ΣΥΝ.ΧΑΛΑΣΤΡΑΣ Α΄	1,5%	-

Πηγή: ICAP, 2014f.

Η χρηματοοικονομική ανάλυση των επιχειρήσεων του δείγματος για τον κλάδο του ρυζιού-οσπρίων, βασίζεται στους δείκτες κερδοφορίας, αποδοτικότητας, ρευστότητας, χρηματοοικονομικής διάρθρωσης και δραστηριότητας. Στον Πίνακα 1.18.2.3 παρουσιάζονται οι μέσοι όροι του συνόλου του δείγματος για κάθε δείκτη ξεχωριστά, ενώ οι αναλυτικοί πίνακες των αριθμοδεικτών με τις επιλεγθείσες εταιρείες παρατίθεται στο Παράρτημα XIX. Η ανάλυση των διαθέσιμων οικονομικών καταστάσεων και ισολογισμών των εταιρειών, μέσω των επιλεγμένων δεικτών, αναφέρεται στην περίοδο 2011-2014.

Πίνακας 1.18.2.3: Μέσοι όροι χρηματοοικονομικών δεικτών (2011-2014).

Δείκτες	2011	2012	2013	2014	Μ.Ο.
Κερδοφορία (%)					
Περιθώριο Μικτού Κέρδους	18,89	19,04	19,53	16,99	18,61

Περιθώριο Λειτουργικού Κέρδους	2,67	0,60	(0,38)	0,16	0,76
Περιθώριο Καθαρού Κέρδους	2,44	0,55	(0,42)	1,57	1,04
Αποδοτικότητα (%)					
Αποδοτικότητα Ιδίων Κεφαλαίων	15,92	5,65	8,10	8,04	9,43
Αποδοτικότητα Ενεργητικού	2,51	0,69	(0,16)	(0,04)	0,75
Ρευστότητα					
Γενική Ρευστότητα	1,01	1,05	0,98	1,02	1,02
Ειδική Ρευστότητα	0,66	0,64	0,54	0,62	0,61
Χρηματοοικονομική Διάρθρωση					
Βραχ. Τραπ. Δαν. προς Ίδια Κεφάλαια (%)	150,99	128,92	152,71	104,05	134,17
Κάλυψη Χρηματοοικονομικών Δαπανών	11,73	5,17	1,08	1,07	4,76
Δραστηριότητα (Ημέρες)					
Μ.Ο.Π. Είσπραξης Απαιτήσεων	131	129	136	138	134
Μ.Ο.Π. Εξόφλησης Προμηθευτών	142	133	162	135	143
Μ.Ο. Αποθεμάτων	92	99	142	130	116

Κερδοφορία

Το μέσο ετήσιο περιθώριο κέρδους του συνόλου των 10 επιχειρήσεων, εμφάνισε ανοδική πορεία από το 2011, ενώ υποχώρησε το 2014, διαμορφούμενο σε 18,61% (Πίνακας 1.18.2.4-Παράρτημα XIX). Η εταιρεία Πιστιόλας, έχει τον μεγαλύτερο μέσο όρο τετραετίας 2011-2014, το οποίο ανήλθε σε 33,73%.

Ο δείκτης περιθωρίου λειτουργικού κέρδους ήταν ιδιαίτερα πτωτικός τα έτη 2012 και 2013, ενώ αυξήθηκε οριακά το 2014. Ο μέσος όρος τετραετίας του εν λόγω δείκτη άγγιξε το ποσοστό του 0,76%, το οποίο είναι σχετικά μικρό. Η εταιρεία που διεκπεραιώνει καλύτερα τα λειτουργικά της έξοδα, σε σχέση με τις υπόλοιπες εταιρείες του δείγματος, είναι η Καραγεωργίου. Ο Αγροτικός Συνεταιρισμός Χαλάστρας Α', φαίνεται να μην καταφέρνει να ανταπεξέλθει στα λειτουργικά της έξοδα, με μέσο όρο τετραετίας -0,39%. Παρομοίως, ο δείκτης περιθωρίου καθαρού κέρδους βαίνει πτωτικός την περίοδο 2012-2013, ενώ αυξήθηκε ελαφρώς το 2014, με μέσο όρο τετραετίας 1,04%. Η εταιρεία Ζακόμα, εμφανίζει αρνητικό μέσο όρο την περίοδο 2011-2014, ενώ η Πιστιόλας τον υψηλότερο μέσο όρο, διαμορφούμενο σε 4,06%.

Αποδοτικότητα

Ο δείκτης αποδοτικότητας ιδίων κεφαλαίων κατέγραψε έντονη πτώση το 2012, ενώ αυξήθηκε το 2013 και 2014, χωρίς όμως να αγγίζει τα επίπεδα του 2011 (Πίνακας 1.18.2.5-Παράρτημα XIX). Όλες οι εταιρείες του δείγματος επιτυγχάνουν κέρδη από τα διαθέσιμα κεφάλαια, με την εταιρεία Κανάκα να καταγράφει τον υψηλότερο μέσο όρο τετραετίας (61,51%). Ο δείκτης απόδοσης ενεργητικού είναι εμφανώς συρρικνωμένος τα έτη 2012-2014, σε σχέση με το 2011, διαμορφούμενος σε 0,75%. Ο Αγροτικός Συνεταιρισμός Χαλάστρας Α', στον δείκτη αποδοτικότητας ενεργητικού εμφάνισε αρνητικό μέσο όρο, με ποσοστό της τάξεως του -0,43%. Η εταιρεία Καραγεωργίου διαθέτει στον εν λόγω δείκτη τον υψηλότερο μέσο όρο τετραετίας, με ποσοστό 1,96% και ακολουθούν η εταιρεία Ζακόμα, λόγω του υψηλού δείκτη το 2011 και η εταιρεία Πιστιόλας.

Ρευστότητα

Στους δείκτες ρευστότητας περιλαμβάνονται η γενική και η ειδική ρευστότητα (Πίνακας 1.18.2.6-Παράρτημα XIX). Ο Αγροτικός Συνεταιρισμός Χαλάστρας Α', παρουσιάζει τον μεγαλύτερο μέσο όρο και στους δύο δείκτες. Σε γενικές γραμμές όμως, οι επιχειρήσεις του δείγματος δεν εμφανίζουν πολύ καλή ρευστότητα, δηλαδή άνω των 2 μονάδων. Επίσης, παρατηρείται απόκλιση μεταξύ των δυο δεικτών, το οποίο οδηγεί στο συμπέρασμα πως οι επιχειρήσεις του δείγματος έχουν υψηλής αξίας απόθεμα.

Χρηματοοικονομική Διάρθρωση

Για την αξιολόγηση της χρηματοοικονομικής διάρθρωσης των επιχειρήσεων, χρησιμοποιούνται οι δείκτες βραχυπρόθεσμος τραπεζικός δανεισμός προς ίδια κεφάλαια και κάλυψη χρηματοοικονομικών δαπανών (Πίνακας 1.18.2.7-Παράρτημα XIX). Όπως φαίνεται και στον πίνακα του Παραρτήματος XIX, ο λόγος βραχυπρόθεσμος τραπεζικός δανεισμός προς ίδια κεφάλαια εμφανίζει διακυμάνσεις την περίοδο 2011-2014, με μέσο όρο 134,17%. Οι επιχειρήσεις του δείγματος φαίνεται να αναλαμβάνουν υψηλό βραχυπρόθεσμο δανεισμό σε σχέση με τα ίδια κεφάλαια. Συγκεκριμένα, η εταιρεία Πιστιόλας και ο Αγροτικός Συνεταιρισμός

Χαλάστρας Α' είχαν τους μικρότερους μέσους όρους, με ποσοστά της τάξεως του 34,06% και 34,72% αντίστοιχα.

Ο δείκτης κάλυψη χρηματοοικονομικών δαπανών παρέχει πληροφορίες για την ικανότητα της κάθε επιχείρησης να εξοφλεί τους τόκους των δανείων της από τα λειτουργικά της κέρδη. Σύμφωνα με τα δεδομένα του Πίνακα 1.18.2.7, ο δείκτης κάλυψης χρηματοοικονομικών δαπανών, παρουσιάζει έντονη πτωτική πορεία τα 2012-2014, με μέσο όρο τετραετίας 4,76%. Οι επιχειρήσεις του δείγματος εμφανίζουν μέσο όρο τετραετίας που κυμαίνεται από 1 έως 2 μονάδες. Εξαιρέση αποτελεί η εταιρεία Κανάκα, η οποία έχει μέσο όρο στον εν λόγω δείκτη 46,35, το οποίο οφείλεται κυρίως στην αυξημένη τιμή του 2011.

Δραστηριότητα

Διακυμάνσεις εμφάνισαν οι δείκτες δραστηριότητας την εξεταζόμενη περίοδο (Πίνακας 1.18.2.8-Παράρτημα XIX). Επισημαίνεται πως στους μέσους όρους των δεικτών δεν συμπεριλαμβάνεται ο αγροτικός συνεταιρισμός Χαλάστρας Α', λόγω της μορφής σύστασής του. Αναλυτικά, ο μέσος όρος προθεσμίας είσπραξης απαιτήσεων, διαμορφώθηκε σε 134 ημέρες. Η εταιρεία Εούρικομ, εισπράττει τις απαιτήσεις της, κατά μέσο όρο εντός 52 ημερών και ακολουθεί η εταιρεία Κανάκα. Οι επτά επιχειρήσεις του δείγματος έχουν μέσο όρο μεγαλύτερο των 100 ημερών, το οποίο σημαίνει ότι υπάρχει έντονη καθυστέρηση από την πλευρά των πελατών τους να αποπληρώσουν τις εταιρείες.

Επίσης, οι εταιρείες του δείγματος στο σύνολο, καθυστερούν να εξοφλήσουν τους προμηθευτές τους, περισσότερο από 100 ημέρες, κατά μέσο όρο. Η εταιρεία Κανάκα, ενώ εισπράττει συντομότερα τις απαιτήσεις της εξοφλεί το αργότερο τους προμηθευτές της, με μέσο όρο 183 ημέρες.

Το ρύζι και τα όσπρια, μπορούν να διατηρηθούν μεγάλο χρονικό διάστημα, ενώ παράλληλα δεν χαρακτηρίζονται από εποχικότητα. Ο μέσος όρος αποθεμάτων διαμορφώθηκε σε 116 ημέρες, με την εταιρεία Σπανός να διαθέτει τα υψηλότερα αποθέματα. Βέβαια, οι περισσότερες εταιρείες του δείγματος έχουν απόθεμα, κατά μέσο όρο λιγότερο από 3 μήνες. Αν και τα προϊόντα του κλάδου μπορούν να

διατηρηθούν μεγάλο χρονικό διάστημα, ο μέσος όρος τετραετίας της εταιρείας Σπανός, κρίνεται αρκετά υψηλή, σε σχέση με τις υπόλοιπες εταιρείες του δείγματος, διότι τα υψηλά αποθέματα αυξάνουν το κόστος κεφαλαίου.

Πιστοληπτική Ικανότητα Κλάδου

Σύμφωνα με μελέτη της ICAP Group και βάση ανάλυσης των οικονομικών και εμπορικών στοιχείων των επιχειρήσεων (Α.Ε. και Ε.Π.Ε.) αποτυπώνεται η πιστοληπτική ικανότητα του δείγματος. Ως δείγμα θεωρείται ο αριθμός των επιχειρήσεων που έχουν συγκεντρωθεί και αναλυθεί τα στοιχεία τους από την ICAP Group. Όπως φαίνεται στον Πίνακα 1.18.2.9, οι περισσότερες επιχειρήσεις του δείγματος κατατάσσονται στη ζώνη Υψηλού Πιστωτικού Κινδύνου.

Πίνακας 1.18.2.9: Πιστοληπτική Ικανότητα των Επιχειρήσεων της Μελέτης ICAP (2013).

Διαβάθμιση ICAP Score	2013	
	Εταιρείες	Ποσοστό
Χαμηλού Πιστωτικού Κινδύνου	1	4.17%
Μέσου Πιστωτικού Κινδύνου	11	45.83%
Υψηλού Πιστωτικού Κινδύνου	12	50.00%
Σύνολο	24	100.00%

Πηγή: ICAP Group, Credit Risk Assessment Services, 2014f.

1.19. ΣΟΚΟΛΑΤΑ-ΠΡΟΙΟΝΤΑ ΣΟΚΟΛΑΤΟΠΟΙΙΑΣ

1.19.1. ΕΙΣΑΓΩΓΗ

Ο κλάδος της σοκολάτας και των προϊόντων σοκολατοποιίας περιλαμβάνει μικρό αριθμό μεγάλου μεγέθους επιχειρήσεων, οι οποίες όμως διαθέτουν στην αγορά πλήθος προϊόντων (Πίνακας 1.19.1.1) και εμπορικών σημάτων. Σημαντικές επιχειρήσεις του κλάδου, με έντονη εξαγωγική δραστηριότητα, είναι η ION, η Bingo (Serenata) και η Mondelez (Ζακυνθινός, 2014; Καθημερινή, 2009a; Κορδεράς, 2012a; ICAP, 2007; ICAP 2009c; Terazono, 2014).

Πίνακας 1.19.1.1: Προϊόντα Σοκολάτας.

Σοκολάτες σε πλάκες:	Σοκολάτες γάλακτος, υγείας, με ξηρούς καρπούς
Γεμιστές σοκολάτες και γκοφρέτες με σοκολάτα:	Προσθήκη φρούτων, χυμό φρούτων, καραμέλα, ποτά, λικέρ κ.ά., καθώς και γκοφρέτες με επικάλυψη ή γέμιση σοκολάτας
Σοκολατίνια/σοκολατάκια:	Προϊόντα σοκολάτας που κυκλοφορούν σε συσκευασίες, χύμα ή σε συσκευασίες δώρου (κασετίνες)
Κουβερτούρα:	-
Τρούφα:	-
Σοκοπάστα:	-
Εποχιακά είδη:	Όπως σοκολατένια αυγά για το Πάσχα

Πηγή: ICAP, 2007; ICAP, 2009c.

Οι μεγάλο μεγέθους επιχειρήσεις διαθέτουν οργανωμένα δίκτυα διανομής, τα οποία καλύπτουν όλη σχεδόν την ελληνική επικράτεια. Οι μικρότερες επιχειρήσεις διανέμουν τα προϊόντα του μέσω αντιπροσώπων, χονδρεμπόρων ή και απευθείας προς τα διάφορα σημεία πώλησης. Τα προϊόντα του κλάδου καταλήγουν στους καταναλωτές μέσω των σούπερ-μάρκετ κυρίως και δευτερεύοντος μέσω των καταστημάτων ψιλικών και των περιπτέρων (Καθημερινή; 2009a; Καθημερινή, 2009b; ICAP, 2009c).

Εκτός από τις μεγάλο μεγέθους επιχειρήσεις, στον κλάδο δραστηριοποιούνται και πολλές μικρούς μεγέθους εταιρείες, η πλειοψηφία των οποίων εξειδικεύεται σε συγκεκριμένα είδη σοκολατοποιίας, όπως κουβερτούρα, τρούφα και διαφόρων ειδών ζαχαροπλαστικής. Μπορεί να μην ελέγχουν την αγορά οι μικρές σε μέγεθος εταιρείες, διότι δεν διαθέτουν σημαντικά μερίδια, αλλά καλύπτουν τις ανάγκες των τοπικών αγορών και προμηθεύουν τα ζαχαροπλαστεία με τα διάφορα προϊόντα που παράγουν (Καθημερινή, 2009b; ICAP, 2009c).

Συνοπτικά, η κατηγορία με την μεγαλύτερη ανάπτυξη για το 2012, με μερίδιο αγοράς 18% είναι οι γκοφρέτες με σοκολάτα. Η εγχώρια αγορά σοκοπάστας αυξήθηκε κατά 9% το 2012, σε σχέση με το προηγούμενο έτος, και 24% το 2013. Βέβαια, η κατηγορία με το υψηλότερο μερίδιο στο σύνολο της αγοράς εξακολουθεί να είναι η κατηγορία σοκολάτες σε πλάκες, με ποσοστό που αγγίζει το 50% περίπου διαχρονικά. Στο σύνολο, όμως, της εγχώριας αγοράς, η ζήτηση των εν λόγω προϊόντων μειώνεται

διαχρονικά, λόγω της μείωσης του διαθέσιμου εισοδήματος και επηρεάζεται από την εποχικότητα, καθώς προτιμάται το χειμώνα. Αναφορικά, η εξαγωγική επιδότηση (επιδοτήσεις για εξαγωγές βάση επενδυτικού σχεδίου) κυμαίνεται μεταξύ του 24% με 25% (Γκίτζη, 2013; ICAP, 2009c).

1.19.2. ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΑΝΑΛΥΣΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ

Στον κλάδο της σοκολάτας και των προϊόντων σοκολατοποιίας, τα διαθέσιμα στοιχεία είναι περιορισμένα. Συγκεκριμένα, σύμφωνα με την κλαδική μελέτη της ICAP και προσωπικής έρευνας (Παράρτημα XX), επιλέχθηκαν οι εταιρείες με τις υψηλότερες πωλήσεις, βάση καταγραφής τους το 2009. Όπως προκύπτει από τους δημοσιευμένους ισολογισμούς, των 12 επιλεγμένων εταιρειών, ο κύκλος εργασιών εμφάνισε άνοδο το 2014.

Πίνακας 1.19.2.1: Πωλήσεις κυριότερων επιχειρήσεων του κλάδου.

Επωνυμία	2013	2014
MONDELEZ	12.338.165,59	11.616.149,44
ION	99.355.528,18	101.283.680,48
ΓΙΩΤΗΣ	69.526.986,19	70.162.052,67
BINGO	45.403.450,88	48.020.977,81
BOLERO	12.079.559,57	11.550.974,71
ΛΑΒΔΑΣ	16.688.958,25	18.536.404,41
OSCAR	8.105.706,39	9.698.288,10
ΧΑΤΖΗΓΙΑΝΝΑΚΗ	5.810.981,58	6.234.560,84
ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΙΔΗ Α.Κ.	5.667.008,00	5.686.554,00
ΑΓΡ. ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΚΗ ΜΑΚΕΔΟΝΙΑΣ	2.076.744,28	3.355.053,88
ΑΛΚΗ	4.525.784,16	4.976.776,65
RITO'S FOOD	3.932.686,52	4.677.353,63
ΣΥΝΟΛΟ	285.511.559,59	295.798.826,62

Η εταιρεία Mondelez, κατέχει σχεδόν το ήμισυ της αγοράς, σύμφωνα με τα στοιχεία του Πίνακα 1.19.2.2. Επίσης, η αγορά της σοκολάτας, κατά 75% περίπου, συγκεντρώνεται σε μόλις τρεις επιχειρήσεις, αφήνοντας λίγα περιθώρια ανάπτυξης σε άλλες επιχειρήσεις του κλάδου.

Πίνακας 1.19.2.2: Μερίδια επιχειρήσεων του κλάδου Σοκολάτας (2012).

Επωνυμία	Μερίδια
MONDELEZ	~45,0%
ION	~20,0%-25,0%
BINGO	~5,0%-8,0%

Πηγή: Γκίτση, 2013; Terazono, 2014.

Η χρηματοοικονομική ανάλυση των επιχειρήσεων του δείγματος για τον κλάδο της σοκολάτας-προϊόντα σοκολατοποιίας, βασίζεται στους δείκτες κερδοφορίας, αποδοτικότητας, ρευστότητας, χρηματοοικονομικής διάρθρωσης και δραστηριότητας. Στον Πίνακα 1.19.2.3 παρουσιάζονται οι μέσοι όροι του συνόλου του δείγματος για κάθε δείκτη ξεχωριστά, ενώ οι αναλυτικοί πίνακες των αριθμοδεικτών με τις επιλεγθείσες εταιρείες παρατίθεται στο Παράρτημα XX. Η ανάλυση των διαθέσιμων οικονομικών καταστάσεων και ισολογισμών των εταιρειών, μέσω των επιλεγμένων δεικτών, αναφέρεται στην περίοδο 2011-2014.

Πίνακας 1.19.2.3: Μέσοι όροι χρηματοοικονομικών δεικτών (2011-2014).

Δείκτες	2011	2012	2013	2014	Μ.Ο.
Κερδοφορία (%)					
Περιθώριο Μικτού Κέρδους	22,33	23,73	22,42	23,76	23,06
Περιθώριο Λειτουργικού Κέρδους	(15,49)	1,39	1,90	3,64	(2,14)
Περιθώριο Καθαρού Κέρδους	(4,73)	2,90	3,74	4,37	1,57
Αποδοτικότητα (%)					
Αποδοτικότητα Ιδίων Κεφαλαίων	6,68	5,71	9,35	13,22	8,74
Αποδοτικότητα Ενεργητικού	1,55	1,92	2,87	3,83	2,54
Ρευστότητα					
Γενική Ρευστότητα	1,62	2,09	1,59	1,35	1,66
Ειδική Ρευστότητα	1,34	1,79	1,34	1,13	1,40
Χρηματοοικονομική Διάρθρωση					
Βραχ. Τραπ. Δαν. προς Ίδια Κεφάλαια (%)	50,32	50,81	64,52	81,51	61,79
Κάλυψη Χρηματοοικονομικών Δαπανών	8,32	7,72	26,61	27,08	17,43
Δραστηριότητα (Ημέρες)					
Μ.Ο.Π. Είσπραξης Απαιτήσεων	158	155	139	138	148
Μ.Ο.Π. Εξόφλησης Προμηθευτών	122	116	115	121	119

Μ.Ο. Αποθεμάτων	102	99	86	68	89
------------------------	-----	----	----	----	----

Κερδοφορία

Για την αξιολόγηση της κερδοφορίας των εξεταζόμενων επιχειρήσεων του κλάδου της αλευροβιομηχανίας, χρησιμοποιούνται οι δείκτες, περιθώριο μικτού, λειτουργικού και καθαρού κέρδους (Πίνακας 1.19.2.4-Παράρτημα XX). Αρχικά, το περιθώριο μικτού κέρδους εμφάνισε διακυμάνσεις την περίοδο 2011-2014, διαμορφούμενο σε 23,06%. Υψηλό μέσο όρο στον εν λόγω δείκτη, έχει η εταιρεία Γιώτης, με ποσοστό 45,11% και ακολουθούν οι εταιρείες Κωνσταντινίδης και Ιόν. Επισημαίνεται, πως για την εταιρεία Κωνσταντινίδη, δεν υπάρχουν διαθέσιμα στοιχεία τα έτη 2013-2014. Σημαντικά χαμηλό ποσοστό στο δείκτη του μικτού κέρδους έχει η εταιρεία Bolero, με μέσο όρο μόλις 5,02%.

Άνοδο καταγράφει ο δείκτης του λειτουργικού κέρδους, με μέσο όρο -2,14%, το οποίο οφείλεται στο αρνητικό αποτέλεσμα που είχε η εταιρεία Bingo το 2011. Συγκεκριμένα, η εταιρεία Bingo αδυνατεί να καλύψει τα λειτουργικά της έξοδα, με μέσο όρο -48,66%, ενώ το ίδιο ισχύει για την εταιρεία Bolero. Η εταιρεία Κωνσταντινίδης, παρά το γεγονός ότι δεν υπάρχουν στοιχεία για το 2013-2014, εμφανίζει τον μεγαλύτερο μέσο όρο στον δείκτη του λειτουργικού κέρδους, με ποσοστό της τάξης του 11,46%.

Επίσης, ο δείκτης του καθαρού κέρδους εμφάνισε ανοδική πορεία, με μέσο όρο τετραετίας 1,57%. Η εταιρεία Κωνσταντινίδης και σε αυτή την περίπτωση κατέχει τον μεγαλύτερο μέσο όρο, διαμορφούμενο σε 11,35%, ενώ αμέσως μετά ακολουθεί η εταιρεία Bolero. Αρνητικό πρόσημο στον μέσο όρο, στον εν λόγω δείκτη, έχουν οι εταιρείες Bingo και η Αγροτική Βιομηχανική Μακεδονίας.

Αποδοτικότητα

Στους δείκτες αποδοτικότητας, εξετάζονται ο δείκτης απόδοσης ιδίων κεφαλαίων (ROE) και ο δείκτης απόδοσης ενεργητικού (ROA) (Πίνακας 1.19.2.5-Παράρτημα XX). Ο δείκτης απόδοσης ιδίων κεφαλαίων, όπως και ο δείκτης απόδοσης ενεργητικού εμφανίζουν διακυμάνσεις την περίοδο 2011-2014.

Αρχικά, ο μέσος όρος τετραετίας του δείκτη αποδοτικότητας ιδίων κεφαλαίων διαμορφώθηκε σε 8,74%. Η εταιρεία Bolero, είχε μέσο όρο περιόδου 2011-2014, 43,03%, το υψηλότερο ανάμεσα στις επιχειρήσεις του δείγματος. Αντίθετα, η Αγροτική Βιομηχανική Μακεδονίας, εμφάνισε αρνητικό μέσο όρο στον εν λόγω δείκτη.

Η εταιρεία Bolero, βέβαια, ήταν η μόνη που εμφάνισε αρνητικό πρόσημο στον μέσο όρο του δείκτη αποδοτικότητας ενεργητικού, με ποσοστό -4,31%. Σε αυτόν τον δείκτη, μεγαλύτερο μέσο όρο τετραετίας έχει η εταιρεία Κωνσταντινίδης, με 11,25%. Στο σύνολο του δείγματος, ο δείκτης απόδοσης ενεργητικού ανήλθε σε 2,54% (μέσος όρος).

Ρευστότητα

Η αξιολόγηση της ρευστότητας βασίζεται στους δείκτες γενική και ειδική ρευστότητα. Όπως φαίνεται στον Πίνακα 1.19.2.6 (Παράρτημα XX), ο μέσος όρος του δείκτη γενικής ρευστότητας, την περιόδου 2011-2014, είναι 1,66. Η εταιρεία Rito's Food, συγκεντρώνει τον μεγαλύτερο μέσο όρο στον δείκτη γενικής ρευστότητας (7,22), αυτό σημαίνει όμως ότι η επιχείρηση δεν χρησιμοποιεί τις διαθέσιμες χρηματοδοτικές της δυνατότητες στον έπακρον, με άμεσο αποτέλεσμα να μην μεγεθύνεται. Αμέσως μετά, ακολουθεί η εταιρεία Κωνσταντινίδης, με μέσο όρο 2,60, το οποίο θεωρείται πολύ καλή ένδειξη για την ρευστότητα της εταιρείας. Η εταιρεία Bolero, έχει ιδιαίτερα χαμηλό δείκτη γενικής ρευστότητας, διαμορφούμενο σε 0,22, την περίοδο 2011-2014.

Όσον αφορά τον δείκτη ειδικής ρευστότητας, αυτός παρουσίασε διακυμάνσεις την εξεταζόμενη περίοδο, με μέσο όρο 1,40. Η εταιρεία Rito's Food, και σε αυτή την περίπτωση κατέχει τον μεγαλύτερο μέσο όρο, χωρίς όμως να σημαίνει απαραίτητα ότι είναι καλή ένδειξη για την ίδια. Σε γενικές γραμμές, στο σύνολο του δείγματος παρατηρείται μικρή απόκλιση μεταξύ των δεικτών, δηλαδή δεν έχουν μεγάλης αξίας αποθέματα.

Χρηματοοικονομική Διάρθρωση

Προκειμένου να αξιολογηθεί η χρηματοοικονομική διάρθρωση των επιχειρήσεων, χρησιμοποιούνται ο δείκτης βραχυπρόθεσμος τραπεζικός δανεισμός προς ίδια κεφάλαια και ο δείκτης κάλυψης χρηματοοικονομικών δαπανών (Πίνακας 1.19.2.7-Παράρτημα XX). Ο δείκτης βραχυπρόθεσμος τραπεζικός δανεισμός προς ίδια κεφάλαια υπολογίστηκε σε 61,79%, την περίοδο 2011-2014. Αυτό σημαίνει ότι το 61,79% των συνολικών κεφαλαίων είναι σε μορφή βραχυπρόθεσμου δανείου. Αναλυτικά, ο δείκτης βραχυπρόθεσμος τραπεζικός δανεισμός προς ίδια κεφάλαια αυξήθηκε από το 2011 στο 2014, με έντονους ρυθμούς. Η εταιρεία Κωνσταντινίδης, στο σύνολο των εξεταζόμενων ετών, εμφανίζει τον μικρότερο μέσο όρο του δείγματος, με ποσοστό 0,05%. Βέβαια, οφείλεται να τονιστεί πως η εταιρεία Mondelez, η οποία ακολουθεί, δεν διαθέτει βραχυπρόθεσμα δάνεια τα έτη 2012-2014. Επίσης, μηδενικό βραχυπρόθεσμο δανεισμό έχει η εταιρεία Rito's Food, για το σύνολο των εξεταζόμενων ετών, ενώ για την εταιρεία ΑΛΚΗ δεν υπάρχει διαχωρισμός των βραχυπρόθεσμων δανείων από το σύνολο των βραχυπρόθεσμων υποχρεώσεων για το 2014.

Ο δείκτης κάλυψης χρηματοοικονομικών δαπανών παρέχει πληροφορίες για την ικανότητα της κάθε επιχείρησης να εξοφλεί τους τόκους των δανείων της από τα λειτουργικά της κέρδη. Στην πραγματικότητα όσο μεγαλύτερος είναι ο δείκτης, τόσο πιο ακεραία και κατ' επέκταση ασφαλής είναι η επιχείρηση απέναντι στους πιστωτές της, διότι έχει τη δυνατότητα να αποπληρώνει τους τόκους και τις υποχρεώσεις της. Επισημαίνεται πως ο δείκτης κάλυψης χρηματοοικονομικών δαπανών δεν ορίζεται στην περίπτωση έλλειψης χρηματοοικονομικών δαπανών και στην περίπτωση εμφάνισης αρνητικών αποτελεσμάτων προ φόρων και τόκων, δηλαδή των εταιρειών Bingo (2011), Λάβδας (2011), Χατζηγιαννάκη (2012) και Rito's Food (2012). Ο δείκτης κάλυψης χρηματοοικονομικών δαπανών παρουσίασε διακυμάνσεις την εξεταζόμενη περίοδο με μέσο όρο τετραετίας 17,43 και την εταιρεία Mondelez, να κατέχει τον μεγαλύτερο μέσο όρο του δείγματος.

Δραστηριότητα

Στους δείκτες δραστηριότητας περιλαμβάνονται ο μέσος όρος προθεσμίας είσπραξης των απαιτήσεων, ο μέσος όρος προθεσμίας εξόφλησης των προμηθευτών και ο μέσος όρος αποθεμάτων (Πίνακας 1.19.2.8-Παράρτημα XX). Ο μέσος όρος προθεσμίας είσπραξης των απαιτήσεων για το σύνολο του δείγματος, διαμορφώθηκε σε 148 ημέρες, μειούμενος την περίοδο 2011-2014. Η εταιρεία Bolero έχει μέσο όρο αναμονής είσπραξης των απαιτήσεων μόλις 15 ημέρες, ενώ ο εν λόγω δείκτης είναι αρκετά αυξημένος για τις εταιρείες Κωνσταντινίδης, Λάβδας και ΑΛΚΗ.

Όσον αφορά τον μέσο όρο προθεσμίας εξόφλησης των προμηθευτών, διαμορφώθηκε σε 119 ημέρες, την εξεταζόμενη περίοδο. Μόλις τέσσερις επιχειρήσεις του δείγματος εξοφλούν τους προμηθευτές τους σε σύντομο χρονικό διάστημα, κατά μέσο όρο, οι οποίες είναι η Χατζηγιαννάκη, Rito's Food, Mondelez, Ίον και Bingo.

Η σοκολάτα και τα προϊόντα σοκολατοποιίας χαρακτηρίζονται από εποχικότητα, ενώ παράλληλα δεν έχουν μεγάλη χρονική διάρκεια ζωής, με αποτέλεσμα τα αποθέματα να πρέπει να κυμαίνονται σε χαμηλά επίπεδα. Οι λόγοι για τους οποίους τα αποθέματα προτιμάται να είναι λίγα, είναι διότι ελαχιστοποιείται ο κίνδυνος μη πώλησης των αποθεμάτων και πιθανής φύρας, μειώνεται το κόστος του κεφαλαίου που απαιτείται για τα αποθέματα (δέσμευση κεφαλαίου) και οι δαπάνες αποθήκευσης τους.

Εταιρείες με πολλές μέρες αποθεμάτων, κατά μέσο όρο είναι η Αγρ.Βιομ.Μακεδ., με 438 ημέρες και η Bolero, με 124 ημέρες. Οι υπόλοιπες επιχειρήσεις του δείγματος κρατούν απόθεμα, λιγότερο από 3 μήνες, με αποκορύφωμα της εταιρείας Mondelez, η οποία έχει μέσο όρο αποθεμάτων μόλις 5 ημέρες.

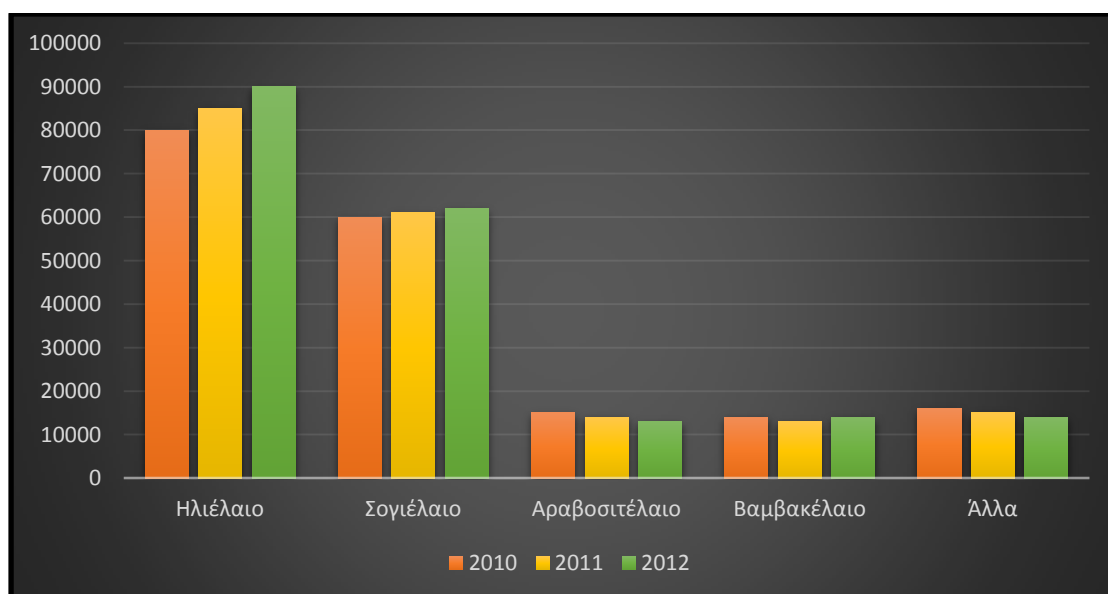
1.20. ΣΠΟΡΕΛΑΙΑ-ΜΑΡΓΑΡΙΝΕΣ

1.20.1. ΕΙΣΑΓΩΓΗ

Ο αριθμός των επιχειρήσεων που δραστηριοποιούνται στην παραγωγή σπορελαίων είναι αρκετά μικρός, ειδικά αν συγκριθεί με τις εταιρείες επεξεργασίας και τυποποίησης σπορελαίων. Επίσης, πολύ λίγες σε αριθμό, είναι οι επιχειρήσεις που παράγουν μαργαρίνη. Σημαντικές επιχειρήσεις του κλάδου, με υψηλά ποσοστά μεριδίων αγοράς, είναι η Ελαίς-Unilever και η Μινέρβα (Χαροντάκης, 1999; ICAP, 2013e).

Στην κατηγορία σπορέλαια ανήκουν το ηλιέλαιο με ποσοστό 46% περίπου επί της συνολική παραγωγής, το σογιέλαιο με 32% περίπου, το αραβοσιτέλαιο με 6% περίπου και το βαμβακέλαιο με 7% περίπου. Όπως φαίνεται στον Διάγραμμα 1.20.1.1, η εγχώρια παραγωγή ηλιόσπορου για την παραγωγή ηλιέλαιου, παρουσίασε σημαντική αύξηση τα τελευταία χρόνια. Βέβαια, η εγχώρια παραγωγή δεν αρκεί για την παραγωγή του τελικού προϊόντος, με αποτέλεσμα μεγάλο μέρος να εισάγεται. Η παραγωγή δε των υπολοίπων ελαίων είναι σε πολύ μικρότερες ποσότητες με αποτέλεσμα η εισαγωγική διείσδυση στα εν λόγω προϊόντα να είναι έντονη (ICAP, 2013e).

Διάγραμμα 1.20.1.1: Εξέλιξη εγχώριας παραγωγής.



Πηγή: ICAP, 2013e.

Όσον αφορά την κατηγορία μαργαρίνες, η συνολική εγχώρια παραγωγή εκτιμάται στους 80 χιλ. τόνους το 2012, καταγράφοντας μείωση 3,6% σε σχέση με το προηγούμενο έτος (ICAP, 2013e).

1.20.2. ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΑΝΑΛΥΣΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ

Η επιλογή των εταιρειών, πραγματοποιήθηκε βάση του κύκλου πωλήσεων το 2012 (Παράρτημα XXI). Όπως φαίνεται στον Πίνακα 1.20.2.1, οι πωλήσεις των εταιρειών του δείγματος κατέγραψαν πτωτική πορεία το 2014. Οι εταιρείες Ελαίς Unilever, Σόγια Ελλάς και Μύλοι Ελλάς έχουν τις υψηλότερες πωλήσεις στον κλάδο των σποροελαίων και μαργαρινών.

Πίνακας 1.20.2.1: Πωλήσεις κυριότερων επιχειρήσεων του κλάδου.

Επωνυμία	2013	2014
ΕΛΑΙΣ-UNILEVER	451.332.131,83	447.282.079,45
ΣΟΓΙΑ ΕΛΛΑΣ	304.918.305,64	233.320.063,31
ΜΥΛΟΙ ΣΟΓΙΑΣ	212.812.316,39	210.275.761,22
ΠΕΤΤΑΣ	129.010.741,88	126.619.020,06
ΜΙΝΕΡΒΑ	77.714.179,21	75.797.949,62
ΧΑΙΤΟΓΛΟΥ	73.228.000,00	83.791.000,00
AGROINVEST	93.352.587,92	92.095.560,84
ΕΓΝΑΤΙΑ	3.309.515,47	2.927.581,64
ΕΛΑΝΘΗ	7.699.096,69	7.837.103,11
ΚΟΡΕ	59.337.103,96	65.549.158,44
NUTRIA	32.072.567,38	36.947.557,07
ΑΓΡΟ ΒΙ.Μ.	32.679.916,46	28.874.054,76
ΑΓΡΟΤΙΚΗ	18.679.473,92	17.108.074,02
ΕΛΛΗΝΙΚΑ ΕΚΛΕΚΤΑ ΕΛΑΙΑ	19.388.397,30	20.160.923,76
ΚΟΥΡΗ	12.804.553,43	12.471.682,11
ΣΥΝΟΛΟ	1.528.338.887,48	1.461.057.569,41

Στον Πίνακα 1.20.2.2, παρουσιάζονται τα μερίδια αγοράς των επιχειρήσεων που δραστηριοποιούνται στον κλάδο. Υψηλό μερίδιο αγοράς έχει η εταιρεία Ελαίς-Unilever τόσο στο τυποποιημένο ηλιέλαιο όσο και στο τυποποιημένο αραβοσιτέλαιο.

Σχετικά με την αγορά της μαργαρίνης, η εταιρεία Ελαίς-Unilever προμηθεύει τη λιανική αγορά με μερίδιο που αγγίζει το 60%-65% περίπου. Η εταιρεία Πέττας προμηθεύει μαργαρίνη, κυρίως τις βιομηχανίες τροφίμων και τους επαγγελματίες, καταλαμβάνοντας μερίδιο αγοράς της τάξης του 65% περίπου (αντίστοιχη αγορά).

Πίνακας 1.20.2.2: Μερίδια επιχειρήσεων ανά κατηγορία, στον κλάδο Σπορέλαια-Μαργαρίνες (2013).

Επωνυμία	Τυποποιημένο Ηλιέλαιο	Τυποποιημένο Σογιέλαιο	Τυποποιημένο Αραβοσιτέλαιο	Βαμβακελαίου
ΕΛΑΙΣ-UNILEVER	~30%	-	~40%	-
ΚΟΡΕ	~15.5%	~37%	~20%	-
ΑΓΡΟΤΙΚΗ	6.5%-7%	-	6%	-
ΕΛΛ. ΕΚΛΕΚΤΑ ΕΛΑΙΑ	4.5%-5%	26%-27%	7.5%-8%	-
NUTRIA	~3%	~15%	-	-
ΣΟΓΙΑ ΕΛΛΑΣ	-	-	-	~50%
ΠΕΤΤΑΣ	-	-	-	~25%

Πηγή: ICAP, 2013e.

Η χρηματοοικονομική ανάλυση των επιχειρήσεων του δείγματος για τον κλάδο των σπορελαίων-μαργαρινών, βασίζεται στους δείκτες κερδοφορίας, αποδοτικότητας, ρευστότητας, χρηματοοικονομικής διάρθρωσης και δραστηριότητας. Στον Πίνακα 1.20.2.3 παρουσιάζονται οι μέσοι όροι του συνόλου του δείγματος για κάθε δείκτη ξεχωριστά, ενώ οι αναλυτικοί πίνακες των αριθμοδεικτών με τις επιλεγθείσες εταιρείες παρατίθεται στο Παράρτημα XXI. Η ανάλυση των διαθέσιμων οικονομικών καταστάσεων και ισολογισμών των εταιρειών, μέσω των επιλεγμένων δεικτών, αναφέρεται στην περίοδο 2011-2014.

Πίνακας 1.20.2.3: Μέσοι όροι χρηματοοικονομικών δεικτών (2011-2014).

Δείκτες	2011	2012	2013	2014	Μ.Ο.
Κερδοφορία (%)					
Περιθώριο Μικτού Κέρδους	14,03	12,62	14,49	13,16	13,58
Περιθώριο Λειτουργικού Κέρδους	1,03	(0,40)	2,42	1,61	1,16
Περιθώριο Καθαρού Κέρδους	2,04	1,44	3,70	2,86	2,51
Αποδοτικότητα (%)					
Αποδοτικότητα Ιδίων Κεφαλαίων	5,88	9,20	14,99	13,76	10,96

Αποδοτικότητα Ενεργητικού	1,84	1,21	3,25	2,72	2,26
Ρευστότητα					
Γενική Ρευστότητα	1,42	1,48	1,57	1,66	1,53
Ειδική Ρευστότητα	1,11	1,03	1,12	1,13	1,10
Χρηματοοικονομική Διάρθρωση					
Βραχ. Τραπ. Δαν. προς Ίδια Κεφάλαια (%)	87,14	95,96	72,28	98,77	88,54
Κάλυψη Χρηματοοικονομικών Δαπανών	7,44	38,06	9,07	43,76	24,58
Δραστηριότητα (Ημέρες)					
Μ.Ο.Π. Είσπραξης Απαιτήσεων	123	123	117	117	120
Μ.Ο.Π. Εξόφλησης Προμηθευτών	67	76	53	54	63
Μ.Ο. Αποθεμάτων	67	66	61	67	65

Κερδοφορία

Η αξιολόγηση της κερδοφορίας πραγματοποιείται μέσω των δεικτών περιθωρίου μικτού, λειτουργικού και καθαρού κέρδους (Πίνακας 1.20.2.4-Παράρτημα XXI). Το μέσο περιθώριο μικτού κέρδους των 15 επιχειρήσεων της ανάλυσης εμφάνισε διακυμάνσεις την εξεταζόμενη τετραετία, διαμορφούμενο σε 13,58%. Ο εν λόγω δείκτης λαμβάνει την υψηλότερη τιμή, με μέσο όρο 41,79%, από την εταιρεία Ελαίς-Unilever. Εταιρείες, με χαμηλό μέσο όρο στον δείκτη του μικτού κέρδους έχουν οι Εγνατία, Μύλοι Σόγιας, Αγροτική, Nutria και Σόγια Ελλάς.

Το μέσο περιθώριο λειτουργικού κέρδους, όπως και το μέσο περιθώριο καθαρού κέρδους, παρουσίασε διακυμάνσεις την περίοδο 2011-2014. Η εταιρεία Ελάνθη είχε τον υψηλότερο μέσο όρο και στους δύο δείκτες. Οι υπόλοιπες εταιρείες του δείγματος εμφάνισαν και στους δύο δείκτες σχετικά χαμηλούς ή αρνητικούς μέσους όρους.

Αποδοτικότητα

Η αποδοτικότητα των επιχειρήσεων αξιολογείται με τους δείκτες αποδοτικότητα ιδίων κεφαλαίων και αποδοτικότητα ενεργητικού (Πίνακας 1.20.2.5-Παράρτημα XXI). Η μέση αποδοτικότητα ιδίων κεφαλαίων είχε ανοδική πορεία έως το 2013, ενώ μειώθηκε το 2014, διαμορφούμενο σε 10,96%. Σε χαμηλότερα επίπεδα κυμαίνεται η μέση αποδοτικότητα ενεργητικού, η οποία διαμορφώθηκε σε 2,26%.

Στον δείκτη αποδοτικότητα ενεργητικού, καλή πορεία εμφάνισαν οι εταιρείες Χαΐτογλου, ΑΓΡΟ.ΒΙ.Μ. και Εκλεκτά Έλαια, κατά μέσο όρο. Αντίθετα, η Agroinvest, η Εγνατία, η Nutria και η Αγροτική, παρουσίασαν αρνητικό μέσο όρο την εξεταζόμενη περίοδο. Στον δείκτη αποδοτικότητα ενεργητικού, αρνητικό μέσο όρο είχαν οι εταιρείες Ελαίς-Unilever, Χαΐτογλου, Εγνατία, Nutria και Αγροτική. Οι υπόλοιπες εταιρείες του δείγματος, κατέγραψαν θετικό μέσο όρο στον δείκτη απόδοσης ενεργητικού, με την Μύλοι Σόγιας να αγγίζει το ποσοστό της τάξεως του 9,93%.

Ρευστότητα

Για την αξιολόγηση της ρευστότητας των επιχειρήσεων χρησιμοποιούνται οι δείκτες γενικής και ειδικής ρευστότητας (Πίνακας 1.20.2.6-Παράρτημα XXI). Η μέση γενική ρευστότητα διαμορφώθηκε σε 1,53 για τις 15 επιχειρήσεις του δείγματος. Η εταιρεία Εγνατία συγκεντρώνει τον μεγαλύτερο μέσο όρο στον δείκτη γενικής ρευστότητας (4,58), αυτό σημαίνει όμως ότι η επιχείρηση δεν χρησιμοποιεί τις διαθέσιμες χρηματοδοτικές της δυνατότητες στον έπακρον, με άμεσο αποτέλεσμα να μην μεγεθύνεται. Αμέσως μετά, ακολουθεί η εταιρεία Barilla, με μέσο όρο τετραετίας 2,94, το οποίο θεωρείται πολύ καλή ένδειξη για την ρευστότητα της εταιρείας.

Ο μέσος της ειδικής ρευστότητας, έχει μικρής εντάσεων διακυμάνσεις, την περίοδο 2011-2014, με μέσο όρο 1,10. Η μικρή διαφορά μεταξύ του δείκτη γενικής και ειδικής ρευστότητας, στις περισσότερες επιχειρήσεις, οδηγεί συμπέρασμα πως τα αποθέματα κυμαίνονται σε χαμηλά επίπεδα.

Χρηματοοικονομική Διάρθρωση

Η ανάλυση της χρηματοοικονομικής διάρθρωσης βασίζεται στους δείκτες βραχυπρόθεσμος τραπεζικός δανεισμός προς ίδια κεφάλαια και κάλυψη χρηματοοικονομικών δαπανών (Πίνακας 1.20.2.7-Παράρτημα XXI). Η σχέση βραχυπρόθεσμος τραπεζικός δανεισμός προς ίδια κεφάλαια κυμάνθηκε σε υψηλά επίπεδα την τετραετία 2011-2014, διαμορφούμενη σε 88,54%, για το σύνολο του δείγματος. Η εταιρεία Εγνατία δεν διέθετε βραχυπρόθεσμο δανεισμό, στο σύνολο των

ετών. Επίσης, μηδενικό βραχυπρόθεσμο δανεισμό έχει η εταιρεία Μινέρβα, για τα έτη 2011, 2013 και 2014, καθώς και η εταιρεία Ελάνθη για την περίοδο 2012-2014. Αντίθετα, για την εταιρεία Κορε, ο δείκτης δεν υπολογίζεται διότι λαμβάνει τιμές υψηλότερες από τα όρια του δείκτη.

Ο μέσος όρος κάλυψης χρηματοοικονομικών δαπανών εμφάνισε έντονες διακυμάνσεις την περίοδο 2011-2014, διαμορφούμενο σε 24,58, για το σύνολο του δείγματος. Ο συγκεκριμένος δείκτης επηρεάζεται από την ακραία τιμή του δείκτη Ελάνθη. Εάν εξαιρεθεί από το δείγμα, τότε ο μέσος όρος τετραετίας του δείκτη κάλυψης χρηματοοικονομικών δαπανών μειώνεται δραστικά (Μ.Ο.: 8,86 για τις υπόλοιπες εταιρείες).

Δραστηριότητα

Στους δείκτες δραστηριότητες περιλαμβάνονται α) ο μέσος όρος προθεσμίας είσπραξης απαιτήσεων, β) ο μέσος όρος προθεσμίας εξόφλησης προμηθευτών και γ) ο μέσος όρος αποθεμάτων (Πίνακας 1.20.2.8-Παράρτημα XXI).

Ο μέσος όρος προθεσμίας είσπραξης των απαιτήσεων διαμορφώθηκε στις 120 ημέρες. Σε χαμηλότερα επίπεδα διαμορφώθηκε ο μέσος όρος προθεσμίας εξόφλησης των προμηθευτών (63 ημέρες). Η σχέση αυτή μεταξύ των δύο δεικτών δεν θεωρείται ευνοϊκή για τη ρευστότητα των επιχειρήσεων. Ο μέσος όρος τετραετίας των αποθεμάτων ανήλθε σε 65 ημέρες.

Όπως προκύπτει από τον παρακάτω πίνακα, οι εταιρείες του δείγματος καθυστερούν έντονα να εισπράξουν τις απαιτήσεις τους. Σχετικά λίγες ημέρες αναμονής για να εισπράξει τις απαιτήσεις της, έχει η εταιρεία ΑΓΡΟ.ΒΙ.Μ., με μέσο όρο 2 μήνες. Όσον αφορά την εξόφληση των προμηθευτών, η εταιρεία Σόγια Ελλάς εμφανίζει τον μικρότερο μέσο όρο στον δείκτη. Αντίθετα, οι εταιρείες Μινέρβα, Χαϊτογλου και Κορε καθυστερούν περισσότερο από 100 ημέρες να αποπληρώσουν τους προμηθευτές τους, σε σχέση με τις υπόλοιπες εταιρείες του δείγματος. Επίσης, η εταιρεία Χαϊτογλου διατηρεί πολλών ημερών απόθεμα, κατά μέσο όρο. Υψηλό μέσο όρο, όμως, εμφανίζουν και οι εταιρείες Εγνατία, Agroinvest και Αγροτική.

Πιστοληπτική Ικανότητα Κλάδου

Σύμφωνα με μελέτη της ICAP Group και βάση ανάλυσης των οικονομικών και εμπορικών στοιχείων των επιχειρήσεων (Α.Ε. και Ε.Π.Ε.) αποτυπώνεται η πιστοληπτική ικανότητα του δείγματος. Ως δείγμα θεωρείται ο αριθμός των επιχειρήσεων που έχουν συγκεντρωθεί και αναλυθεί τα στοιχεία τους από την ICAP Group. Όπως φαίνεται στον Πίνακα 1.20.2.9, οι περισσότερες επιχειρήσεις του δείγματος κατατάσσονται εξίσου στη ζώνη Μέσου και Υψηλού Πιστωτικού Κινδύνου.

Πίνακας 1.20.2.9: Πιστοληπτική Ικανότητα των Επιχειρήσεων της Μελέτης ICAP (2012).

Διαβάθμιση ICAP Score	2012	
	Εταιρείες	Ποσοστό
Χαμηλού Πιστωτικού Κινδύνου	11	23.4%
Μέσου Πιστωτικού Κινδύνου	18	38.3%
Υψηλού Πιστωτικού Κινδύνου	18	38.3%
Σύνολο	47	100.00%

Πηγή: ICAP Group, Credit Risk Assessment Services, 2013e.

1.21. ΤΥΠΟΠΟΙΗΜΕΝΑ ΑΡΤΟΠΑΡΑΣΚΕΥΑΣΜΑΤΑ

1.21.1. ΕΙΣΑΓΩΓΗ

Ο κλάδος των τυποποιημένων αρτοπαρασκευασμάτων απαρτίζεται από λίγες μεγάλες μεγέθους επιχειρήσεις, οι οποίες καλύπτουν τις ανάγκες σχεδόν όλης της ελληνικής επικράτειας, μέσω των οργανωμένων δικτύων διανομής που διαθέτουν. Επίσης, στον κλάδο δραστηριοποιούνται αρκετές μικρομεσαίου μεγέθους επιχειρήσεις, οι οποίες καλύπτουν τις ανάγκες στις τοπικές αγορές, ενώ ορισμένες εξ' αυτών επεκτείνουν το δίκτυο πωλήσεων στην προσπάθεια περαιτέρω ανάπτυξής τους (Καθημερινή, 2005; ICAP GROUP, 2007; ICAP, 2013f).

Χαρακτηριστικό γνώρισμα του κλάδου είναι οι υψηλές συνολικές ποσότητες εισαγωγής αρτοποιημάτων. Συγκεκριμένα, η αξία των εισαγόμενων τυποποιημένων αρτοποιημάτων το 2011 έφθασε τα 67 εκατ. ευρώ, ενώ το 2012 και το 2013 μειώθηκε ελαφρά. Οι κυριότερες χώρες προέλευση των εισαγωγών είναι η Ιταλία, η Γερμανία, η Ισπανία και οι Κάτω Χώρες για την κατηγορία «Φρυγανιές-Παξιμάδια-Κριτσίνια» και για την κατηγορία «Ψωμί Διαφόρων Τύπων» είναι η Γερμανία, η Ρουμανία, η Μεγάλη Βρετανία και η Ισπανία (Το Βήμα, 2011b; ICAP, 2013f).

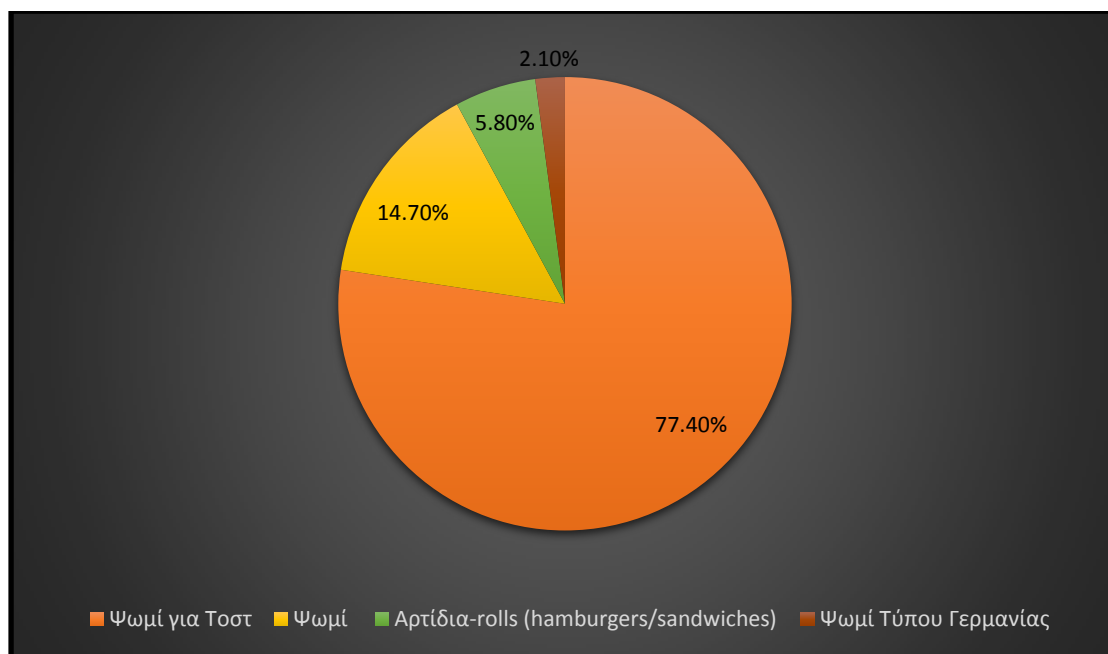
Οι εξαγωγές τυποποιημένων αρτοποιημάτων, παρουσιάζει μικρές ετήσιες διακυμάνσεις. Η αξία των εξαγόμενων προϊόντων του εν λόγω κλάδου διαμορφώθηκε σε €42 εκατ. το 2011, ενώ το 2012 αυξήθηκε ελαφρώς. Οι κυριότερες χώρες προορισμού των τυποποιημένων αρτοποιημάτων είναι η Γερμανία, η Ιταλία, η Κύπρος και η Βουλγαρία για την κατηγορία «Φρυγανιές-Παξιμάδια-Κριτσίνια» και για την κατηγορία «Ψωμί Διαφόρων Τύπων» είναι η Ρουμανία και η Κύπρος (ICAP, 2013f).

Όσον αφορά την εγχώρια αγορά τυποποιημένων αρτοποιημάτων, ο όγκος κατανάλωσης των προϊόντων του κλάδου δεν αποκλίνει σημαντικά από το μέγεθος της παραγωγής. Η μη έντονη διαφοροποίηση μεταξύ της παραγωγής και της κατανάλωσης οφείλεται στο γεγονός πως ο χρόνος διατήρησής τους είναι σύντομος με αποτέλεσμα να επιβάλλεται ταχεία μεταφορά τους στο σημείο πώλησης και σχετικά βραχεία κατανάλωση (ICAP GROUP, 2007; ICAP, 2013f).

Αναλύοντας περαιτέρω, τη κατανάλωση του Ψωμιού Διαφόρων Τύπων, το 2012 η κατηγορία ψωμί για τوست κάλυψε το 77,4% της συνολικής κατανάλωσης και η κατηγορία συσκευασμένο ψωμί σε μορφή φρατζόλας ή καρβελιού το 14,7% (Διάγραμμα 1.21.1.1). Το ψωμί για τوست αποτελεί τη σημαντικότερη κατηγορία προϊόντος στην εξεταζόμενη αγορά. Η εγχώρια παραγωγή-κατανάλωση συσκευασμένου ψωμιού για τوست παρουσιάζει ανοδική πορεία από το 1995, με ετήσιο ρυθμό 6% περίπου. Το 2012 έφθασε τους 38.500 τόνους. Το 2013 η κατηγορία ψωμί για τوست αυξήθηκε κατά 13% περίπου σε σχέση με το 2012, ενώ το πρώτο τετράμηνο του 2014 κινήθηκε ανοδικά (11%) σε σχέση με το αντίστοιχο περσινό διάστημα

(Καθημερινή, 2005; Κέρδος, 2010; Κορδεράς, 2012b; Κουτήφαρη, 2014b; ICAP, 2013f).

Διάγραμμα 1.21.1.1: Διάρθρωση της εγχώρια κατανάλωσης προϊόντων του κλάδου Τυποποιημένα Αρτοπαρασκευάσματα (2012).



Πηγή: ICAP, 2013f.

1.21.2. ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΑΝΑΛΥΣΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ

Στον κλάδο των τυποποιημένων αρτοπαρασκευασμάτων δραστηριοποιείται σημαντικός αριθμός επιχειρήσεων, οι πωλήσεις των οποίων παρατίθενται στο Παράρτημα XXII. Οι επιχειρήσεις, με τον υψηλότερο κύκλο εργασιών παρουσιάζονται στο παρακάτω πίνακα. Από τα στοιχεία των δημοσιευμένων ισολογισμών, προκύπτει πως οι συνολικές πωλήσεις των 10 επιλεγθέντων επιχειρήσεων εμφάνισαν οριακή άνοδο το 2014.

Πίνακας 1.21.2.1: Πωλήσεις κυριότερων επιχειρήσεων του κλάδου (σε €).

Επωνυμία	2013	2014
ΠΑΠΑΔΟΠΟΥΛΟΣ	126.428.954,00	133.694.363,00
ELBISKO	100.093.000,00	97.780.000,00
ΚΑΡΑΜΟΛΕΓΚΟΣ	61.021.339,51	61.690.015,12

NUTRIART	7.969.450,09	0
NENΔΟΣ	18.412.613,00	19.018.123,60
MANNA	9.721.335,25	10.633.881,24
ΒΙΚΕΛΙΔΗΣ-ΧΡΥΣΑΝΘΙΔΗΣ	6.396.830,76	6.500.000*
ΚΡΗΤΩΝ	4.437.373,90	4.883.893,93
FERRO-ΑΘ.ΟΙΚ.ΑΡΤ.	358.060,32	1.394.048,72
ΑΛΙΜΠΙΝΙΣΗΣ	2.969.972,31	3.370.779,94
ΣΥΝΟΛΟ	337.808.929,14	338.965.105,55

*Κατά Δήλωση.

Επίσης, η επιλογή των επιχειρήσεων βασίστηκε και στα μερίδια αγοράς που κατέχουν οι επιχειρήσεις στον κλάδο των τυποποιημένων αρτοπαρασκευασμάτων. Στον Πίνακα 1.21.2.2, καταγράφονται τα μερίδια αγοράς των επιχειρήσεων βάση κατηγορίας προϊόντος.

Πίνακας 1.21.2.2: Μερίδια επιχειρήσεων του κλάδου Τυποποιημένα Αρτοπαρασκευάσματα (2012).

Επωνυμία	1	2	3	4	5
ΚΑΡΑΜΟΛΕΓΚΟΣ	~35,0%	50,0%	~40,0%-45,0%	-	-
ELBISCO	~19,0%	-	-	~65,0%	-
NUTRIART	~6,5%	~15,0%	~5,0%	-	-
ΠΑΠΑΔΟΠΟΥΛΟΣ	-	-	-	~20%	-
MANNA	-	-	-	-	50,0%
ΚΡΗΤΩΝ	-	-	-	-	

1: Αγορά ψωμιού τoστ 2: Τύπου Γερμανίας 3: Αρτίδια-rolls (hamburgers/sandwiches) 4: Φρυγανιές
5: Παξιμάδια

Πηγή: ICAP, 2013f.

Η χρηματοοικονομική ανάλυση των επιχειρήσεων του δείγματος για τον κλάδο των τυποποιημένων αρτοπαρασκευασμάτων, βασίζεται στους δείκτες κερδοφορίας, αποδοτικότητας, ρευστότητας, χρηματοοικονομικής διάρθρωσης και δραστηριότητας. Στον Πίνακα 1.21.2.3 παρουσιάζονται οι μέσοι όροι του συνόλου του δείγματος για κάθε δείκτη ξεχωριστά, ενώ οι αναλυτικοί πίνακες των αριθμοδεικτών με τις επιλεγμένες εταιρείες παρατίθεται στο Παράρτημα XXII. Η ανάλυση των διαθέσιμων οικονομικών καταστάσεων και ισολογισμών των εταιρειών, μέσω των επιλεγμένων δεικτών, αναφέρεται στην περίοδο 2011-2014.

Πίνακας 1.21.2.3: Μέσοι όροι χρηματοοικονομικών δεικτών (2011-2014).

Δείκτες	2011	2012	2013	2014	Μ.Ο.
Κερδοφορία (%)					
Περιθώριο Μικτού Κέρδους	36,07	33,35	27,91	35,93	33,31
Περιθώριο Λειτουργικού Κέρδους	(5,66)	(7,17)	(18,85)	7,97	(5,93)
Περιθώριο Καθαρού Κέρδους	4,88	(3,71)	(11,69)	11,83	0,33
Αποδοτικότητα (%)					
Αποδοτικότητα Ιδίων Κεφαλαίων	13,70	11,41	14,83	18,49	14,61
Αποδοτικότητα Ενεργητικού	(0,85)	1,48	3,39	4,46	2,12
Ρευστότητα					
Γενική Ρευστότητα	1,10	1,23	1,38	1,41	1,28
Ειδική Ρευστότητα	1,03	1,15	1,30	1,33	1,20
Χρηματοοικονομική Διάρθρωση					
Βραχ. Τραπ. Δαν. προς Ίδια Κεφάλαια (%)	30,44	33,95	35,55	52,92	38,22
Κάλυψη Χρηματοοικονομικών Δαπανών	75,00	70,54	52,19	58,23	63,99
Δραστηριότητα (Ημέρες)					
Μ.Ο.Π. Είσπραξης Απαιτήσεων	152	180	184	145	165
Μ.Ο.Π. Εξόφλησης Προμηθευτών	166	165	150	152	158
Μ.Ο. Αποθεμάτων	22	25	19	21	22

Κερδοφορία

Για την αξιολόγηση της κερδοφορίας χρησιμοποιούνται οι δείκτες μικτού, λειτουργικού και καθαρού περιθωρίου κέρδους (Πίνακας 1.21.2.4-Παράρτημα XXII). Το περιθώριο μικτού κέρδους του συνόλου του δείγματος (10 επιχειρήσεις), παρουσίασε ετήσιες διακυμάνσεις την εξεταζόμενη περίοδο. Το μικτό περιθώριο κέρδους, ως μέσος όρος τετραετίας, στο σύνολο των 10 επιχειρήσεων, διαμορφώθηκε σε 33,31%. Η εταιρεία Μάννα, είχε εμφανώς τον μεγαλύτερο μέσο όρο, με ποσοστό της τάξης του 51,25%.

Λόγω των υψηλών λειτουργικών εξόδων, το περιθώριο λειτουργικού κέρδους κυμάνθηκε σε χαμηλά επίπεδα. Βέβαια το 2014, ο μέσος όρος τετραετίας εμφάνισε άνοδο, με ποσοστό που αγγίζει το 7,97%, κυρίως επειδή δεν συνυπολογίζεται η

εταιρεία Nutriart (Μ.Ο.: -162,99%). Ο μέσος όρος τετραετίας του περιθωρίου λειτουργικού κέρδους, διαμορφώθηκε σε -5,93%. Η εταιρεία Μάννα και σε αυτή την περίπτωση, είχε τον υψηλότερο μέσο όρο του δείγματος, με ποσοστό 33,91%.

Το περιθώριο καθαρού κέρδους, της ομάδας των 10 επιχειρήσεων εμφάνισε πτωτική πορεία την περίοδο 2011-2013, ενώ αυξήθηκε σημαντικά το 2014. Ο συγκεκριμένος δείκτης διαμορφώθηκε σε 0,33%, ως μέσο όρο τετραετίας. Η εταιρεία Μάννα, στον εν λόγω δείκτη, είχε μέσο όρο τετραετίας 33,06%, κατέχοντας το μεγαλύτερο ποσοστό στο σύνολο του δείγματος.

Αποδοτικότητα

Η αποδοτικότητα των επιχειρήσεων αξιολογείται με τους δείκτες αποδοτικότητας ιδίων κεφαλαίων και αποδοτικότητας ενεργητικού. Όπως προκύπτει από τα στοιχεία του Πίνακα 1.21.2.5 (Παράρτημα XXII), η μέση αποδοτικότητα ιδίων κεφαλαίων, ανήλθε σε 14,61%, ως μέσο όρο τετραετίας. Για την εταιρεία Nutriart, ο δείκτης αποδοτικότητας ιδίων κεφαλαίων δεν υπολογίζεται, διότι έχει αρνητικά ίδια κεφάλαια. Η εταιρεία Αλιμπινίσης, είναι η μόνη που εμφανίζει αρνητικό μέσο όρο στον εν λόγω δείκτη, σε σχέση με τις υπόλοιπες εταιρείες του δείγματος.

Η μέση αποδοτικότητα ενεργητικού, του δειγμάτων των 10 επιχειρήσεων είχε ανοδική πορεία την τετραετία 2011-2014, διαμορφούμενη σε 2,12%, ως μέσο όρο τετραετίας. Η εταιρεία Μάννα, διαθέτει τον μεγαλύτερο μέσο όρο στον συγκεκριμένο δείκτη, με μέσο όρο 15,83%. Η εταιρεία Αλιμπινίσης και σε αυτόν τον δείκτη εμφανίζει αρνητικό μέσο όρο, όπως και η εταιρεία Nutriart.

Ρευστότητα

Για την αξιολόγηση της ρευστότητας των επιχειρήσεων χρησιμοποιούνται οι δείκτες γενικής και ειδικής ρευστότητας (Πίνακας 1.21.2.6-Παράρτημα XXII). Σε σχετικά ικανοποιητικά επίπεδα κυμάνθηκε ο δείκτης της μέσης γενικής ρευστότητας, του συνόλου των εταιρειών του δείγματος, ο οποίος διαμορφώθηκε σε 1,28 (μέσος όρος τετραετίας). Η εταιρεία Μάννα, κατέχει μέσο όρο τετραετίας 5,21, το οποίο θα μπορούσε να θεωρηθεί ακραία τιμή και συνεπώς να λεχθεί το συμπέρασμα πως δεν

αξιοποιεί ορθά τις διαθέσιμες χρηματοδοτικές της ικανότητες. Αντ' αυτού, όμως, η εταιρεία Μάννα έχει την πολύ καλή κερδοφορία, αλλά και απόδοση ενεργητικού, με αποτέλεσμα να μεγεθύνεται ενώ παράλληλα να έχει εξαιρετική ρευστότητα.

Ο μέσος όρος τετραετίας του δείκτη ειδική ρευστότητας ανήλθε σε 1,20, την εξεταζόμενη περίοδο. Οι εταιρείες του δείγματος δηλαδή, στο σύνολο, δεν διαθέτουν υψηλό απόθεμα και γι' αυτό το λόγο ο δείκτης ειδικής ρευστότητας δεν απέχει σημαντικά από τον δείκτη γενικής ρευστότητας. Ικανοποιητική πορεία, εκτός από την εταιρεία Μάννα, εμφανίζει και η εταιρεία Νένδος, με μέσο όρο 1,97, την περίοδο 2011-2014. Σε γενικές γραμμές, οι υπόλοιπες εταιρείες του δείγματος, τόσο στον δείκτη ειδικής ρευστότητας όσο και στον δείκτη γενικής ρευστότητας, έχουν μέσο όρο μικρότερο της μονάδας.

Χρηματοοικονομική Διάρθρωση

Η ανάλυση της χρηματοοικονομικής διάρθρωσης πραγματοποιείται βάση των δεικτών βραχυπρόθεσμος τραπεζικός δανεισμός προς ίδια κεφάλαια και κάλυψη χρηματοοικονομικών δαπανών (Πίνακας 1.21.2.7-Παράρτημα XXII). Ο μέσος βραχυπρόθεσμος τραπεζικός δανεισμός προς ίδια κεφάλαια εμφάνισε άνοδο την εξεταζόμενη περίοδο, με μέσο όρο τετραετίας 38,22%. Παρόλα αυτά, ο λόγος βραχυπρόθεσμος τραπεζικός δανεισμός προς ίδια κεφάλαια, για τις εταιρείες του δείγματος, κυμαίνεται σε ικανοποιητικά επίπεδα. Για την εταιρεία Nutriart, ο εν λόγω δείκτης δεν υπολογίζεται, διότι διαθέτει αρνητικά ίδια κεφάλαια, όπως έχει αναφερθεί. Οι εταιρείες Νένδος, Μάννα, Βικελίδης και Ferro, έχουν μηδενικό βραχυπρόθεσμο δανεισμό, για το σύνολο των εξεταζόμενων ετών.

Ο δείκτης κάλυψης χρηματοοικονομικών δαπανών των επιχειρήσεων του δείγματος, διαμορφώθηκε σε 63,99, ως μέσο όρο τετραετίας. Ωστόσο, αν εξαιρεθεί η εταιρεία Νένδος, η οποία εμφάνισε ιδιαίτερα υψηλό δείκτη κάλυψης χρηματοοικονομικών δαπανών στο σύνολο των εξεταζόμενων ετών, τότε ο εν λόγω δείκτης μεταβάλλεται σε 8,04 για τις υπόλοιπες εννιά εταιρείες του δείγματος. Επιπλέον, η εταιρεία Nutriart εμφάνισε τιμές εκτός ορίων.

Δραστηριότητα

Στους δείκτες δραστηριότητας περιλαμβάνονται α) ο μέσος όρος προθεσμίας είσπραξης απαιτήσεων, β) ο μέσος όρος προθεσμίας εξόφλησης προμηθευτών και γ) ο μέσος όρος αποθεμάτων (Πίνακας 1.21.2.8-Παράρτημα XXII). Σημειώνεται ότι, ο μέσος όρος προθεσμίας είσπραξης απαιτήσεων διαμορφώθηκε σε 165 ημέρες. ο μέσος όρος προθεσμίας εξόφλησης των προμηθευτών κυμάνθηκε σε χαμηλότερα επίπεδα τα έτη 2012-2013 και σε υψηλότερα τα υπόλοιπα έτη, με μέσο όρο τετραετίας 158 ημέρες.

Οι εταιρείες Παπαδόπουλος και Ferro, λαμβάνουν το συντομότερο δυνατό τις απαιτήσεις τους από τους πελάτες, με μέσο όρο τετραετίας 72 ημέρες. Αντίθετα, η εταιρεία Βικελίδης, με μέσο όρο 352 ημέρες και Αλιμπινίσης, με 220 ημέρες εισπράττουν τις απαιτήσεις αρκετά καθυστερημένα. Για την εταιρεία Nutriart, τα έτη 2012-2014, εμφάνισε τιμές εκτός ορίων.

Η εταιρεία Ferro, επίσης, αποπληρώνει τους προμηθευτές της σε σύντομο χρονικό διάστημα, εντός 50 ημερών (μέσο όρο). Επιπλέον, η εταιρεία Βικελίδης, ενώ εισπράττει καθυστερημένα τις απαιτήσεις της αποπληρώνει ταχύτερα τους προμηθευτές της (Μ.Ο.: 85 ημέρες), το οποίο επηρεάζει τη ρευστότητά της. Η εταιρεία Nutriart, κατά μέσο όρο, εξοφλεί τους προμηθευτές της, εντός 255 ημερών, τις περισσότερες ημέρες στο σύνολο του δείγματος. Βέβαια, οι οχτώ στις δέκα επιχειρήσεις παρουσιάζουν μέσο όρο εξόφλησης προμηθευτών, άνω των 100 ημερών.

Τα προϊόντα του κλάδου τυποποιημένα αρτοπαρασκευάσματα, έχουν σύντομη χρονική διάρκεια, με αποτέλεσμα η ύπαρξη μεγάλων αποθεμάτων να επηρεάζει αρνητικά την λειτουργικότητα της επιχείρησης. Όπως φαίνεται και στον Πίνακα 1.21.2.8 του Παραρτήματος XXII, ο μέσος όρος αποθεμάτων, την περίοδο 2011-2014, διαμορφώθηκε σε 22 ημέρες, μόλις. Αναφορικά, η εταιρεία Ferro, δεν διαθέτει απόθεμα.

Πιστοληπτική Ικανότητα Κλάδου

Σύμφωνα με μελέτη της ICAP Group και βάση ανάλυσης των οικονομικών και εμπορικών στοιχείων των επιχειρήσεων (Α.Ε. και Ε.Π.Ε.) αποτυπώνεται η πιστοληπτική ικανότητα του δείγματος. Ως δείγμα θεωρείται ο αριθμός των επιχειρήσεων που έχουν συγκεντρωθεί και αναλυθεί τα στοιχεία τους από την ICAP Group. Όπως φαίνεται στον Πίνακα 1.21.2.9, οι περισσότερες επιχειρήσεις του δείγματος κατατάσσονται ισάξια στη ζώνη Μέσου και Υψηλού Πιστωτικού Κινδύνου.

Πίνακας 1.21.2.9: Πιστοληπτική Ικανότητα των Επιχειρήσεων της Μελέτης ICAP (2012).

Διαβάθμιση ICAP Score	2012	
	Εταιρείες	Ποσοστό
Χαμηλού Πιστωτικού Κινδύνου	1	20,00%
Μέσου Πιστωτικού Κινδύνου	2	40,00%
Υψηλού Πιστωτικού Κινδύνου	2	40,00%
Σύνολο	5	100,00%

Πηγή: ICAP Group, Credit Risk Assessment Services, 2013f.

1.22. ΤΥΠΟΠΟΙΗΜΕΝΑ ΜΠΙΣΚΟΤΑ-ΚΡΟΥΑΣΑΝ-ΑΛΜΥΡΑ ΣΝΑΚ

1.22.1. ΕΙΣΑΓΩΓΗ

Ο κλάδος των τυποποιημένων μπισκότων, κρουασάν και αλμυρών σνακ αποτελείται από πολλές επιχειρήσεις, οι οποίες δραστηριοποιούνται σε μία ή σε δύο ή σε όλες τις κατηγορίες προϊόντων του κλάδου. Για τη διεξαγωγή ορθότερων συμπερασμάτων για τον κλάδο, θα πραγματοποιηθεί ξεχωριστή ανάλυση για κάθε κατηγορία προϊόντων που περιλαμβάνεται στον κλάδο (ICAP, 2012e).

Αρχικά, ο κλάδος των τυποποιημένων μπισκότων περιλαμβάνει λίγες, κυρίως μεγάλου μεγέθους επιχειρήσεις, με πολυετή παρουσία στον κλάδο, οι οποίες και

συγκεντρώνουν το μεγαλύτερο μέρος της εγχώριας αγοράς. Επίσης, στον εν λόγω κλάδο δραστηριοποιούνται και αρκετές μικρού μεγέθους, με βιοτεχνικό χαρακτήρα, επιχειρήσεις, οι οποίες διαθέτουν τα προϊόντα τους κυρίως σε τοπικές αγορές (Βαλλογιάννη, 2012; ICAP, 2012e).

Η εγχώρια παραγωγή τυποποιημένων μπισκότων, παρουσιάζει σχετικά μικρές ετήσιες διακυμάνσεις, διότι θεωρείται «ώριμη» αγορά. Επιπρόσθετα, τα τυποποιημένα μπισκότα και γενικότερα τα προϊόντα του κλάδου, δεν θεωρούνται βασικά, με αποτέλεσμα η παραγωγή τους να εξαρτάται από την οικονομική κατάσταση της χώρας. Επιχειρήσεις που παράγουν τα προϊόντα του κλάδου σε μεγαλύτερες ποσότητες από τις απαιτούμενες (της εγχώριας ζήτησης), πραγματοποιούν εξαγωγές στο εξωτερικό, επικεντρώνοντας το ενδιαφέρον τους σε νέες αγορές (στρατηγική επέκτασης) (Βαλλογιάννη, 2012; Εξπρές, 2010).

Σύμφωνα με τα διαθέσιμα στοιχεία που υπάρχουν, στον Πίνακα 1.22.1.1, κατατίθεται η εξέλιξη της εγχώριας παραγωγής, οι εισαγωγές καθώς και οι εξαγωγές τυποποιημένων μπισκότων. Όπως προκύπτει από τα δεδομένα, οι εισαγωγές τυποποιημένων μπισκότων εμφανίζει ετήσιες διακυμάνσεις την περίοδο 2007-2011, ενώ οι εξαγωγές σταθερή, μικρής εντάσεως, αύξηση (Βαλλογιάννη, 2012; Καθημερινή, 2010b; ICAP, 2012e).

Πίνακας 1.22.1.1: Εξέλιξη εγχώριας αγοράς, εισαγωγών και εξαγωγών τυποποιημένων μπισκότων (2007-2011), ποσότητα σε τόνους.

Έτος	Εγχώρια Παραγωγή	Εισαγωγές	Εξαγωγές
2007	30.700	12.237	1.957
2008	31.400	14.379	1.840
2009	31.800	12.791	2.001
2010	31.300	11.318	2.015
2011	31.700	10.753	2.129

Πηγή: ICAP, 2012e.

Ο κλάδος των τυποποιημένων κρουασάν απαρτίζεται από λίγες, μεγάλου μεγέθους επιχειρήσεις, οι οποίες όμως δραστηριοποιούνται στον ευρύτερο κλάδο προωθώντας στην αγορά εκτός από κρουασάν, μπισκότα και αλμυρά σνακ. Βέβαια, η ποσοστιαία

συμμετοχή των κρουασάν στον κύκλο εργασιών (πωλήσεις) διαφοροποιείται σημαντικά μεταξύ των άλλων εταιρειών του κλάδου (τυποποιημένα μπισκότα, κρουασάν και αλμυρά σνακ). Ακόμα, στον κλάδο των τυποποιημένων κρουασάν υπάρχουν και λίγες μικρότερο μεγέθους επιχειρήσεις, οι οποίες διαθέτουν τα προϊόντα τους, κυρίως, σε ‘κλειστές’ αγορές, όπως αυτή των ένοπλων δυνάμεων (Καθημερινή, 2010b; ICAP, 2012e).

Το τυποποιημένο κρουασάν παράγεται και διατίθεται σχεδόν εξολοκλήρου στην ελληνική αγορά. Οι εισαγωγές, δηλαδή, στην Ελλάδα είναι ελάχιστες, σχεδόν μηδαμινές και αυτό οφείλεται στο γεγονός ότι πολλές Ευρωπαϊκές χώρες διαθέτουν τα κρουασάν σε νωπή (φρέσκια) μορφή στα αρτοποιεία και στα ζαχαροπλαστεία. Περιορισμένες, δε είναι και οι εξαγωγές, οι οποίες πραγματοποιούνται κατά το πλείστο από την εταιρεία Chipita, για τον ίδιο προαναφερθείς λόγο (Χαραμίδης, 2012; Καθημερινή, 2010a; ICAP, 2012e).

Μεγάλες παραγωγικές μονάδες τυποποιημένων κρουασάν, είναι η Chipita, η ΕΒΓΑ και η Tottis Food International. Η εγχώρια παραγωγή τυποποιημένων κρουασάν, η οποία καλύπτει την εγχώρια ζήτηση, για το χρονικό διάστημα 2007-2011, παρουσιάζεται στον Πίνακα 1.22.1.2 (ICAP, 2012e).

Πίνακας 1.22.1.2: Η εγχώρια παραγωγή και οι εξαγωγές τυποποιημένων κρουασάν (2007-2011), ποσότητα σε τόνους.

Έτος	Εγχώρια Παραγωγή	Εξαγωγές
2007	22.900	3.700
2008	23.200	3.800
2009	22.800	3.500
2010	23.000	3.900
2011	23.8000	5.500

Πηγή: ICAP, 2012e.

Τα αλμυρά σνακ δεν αποτελούν βασικό είδος διατροφής, αλλά συμπληρώματα του βασικού διαιτολογίου και καταναλώνονται στη διάρκεια της ημέρας ανάμεσα στα κυρίως γεύματα. Ο κλάδος των αλμυρών σνακ χαρακτηρίζεται από έντονο ανταγωνισμό, καθώς το μεγαλύτερο μέρος της εγχώριας παραγωγής και πώλησης των

προϊόντων αυτών πραγματοποιείται από δυο μεγάλες και γνωστές βιομηχανίες. Ο αριθμός δε των επιχειρήσεων που δραστηριοποιούνται στον κλάδο είναι πολύ μικρός, και το μέγεθος αυτών μεγάλο (Χαραμίδης, 2012; Καθημερινή, 2010a; Καθημερινή, 2010b; ICAP, 2012e).

Η ζήτηση για αλμυρών σνακ (τσιπς και μορφοποιημένα σνακ) καλύπτεται σχεδόν εξολοκλήρου από τα εγχώρια παραγόμενα προϊόντα. Η συνολική εγχώρια παραγωγή αλμυρών σνακ και η διαίρεση της σε κατηγορίες (τσιπς και μορφοποιημένα σνακ) φαίνεται στον Πίνακα 1.22.1.3. Το 2011 τα τσιπς κάλυψαν το 62% της συνολικής παραγωγής αλμυρών σνακ, με την Tasty Foods να αποσπά μερίδιο 55% επί της παραγωγής (62%) και η Τσακίρης το 28%-29%. Η δε παραγωγή μορφοποιημένων σνακ αντιπροσώπευε το 38% (2011) περίπου της συνολικής παραγωγής σνακ, με την εταιρεία Tasty Foods να συγκεντρώνει το 65% της εν λόγω παραγωγής (Καθημερινή, 2010b; ICAP, 2012e).

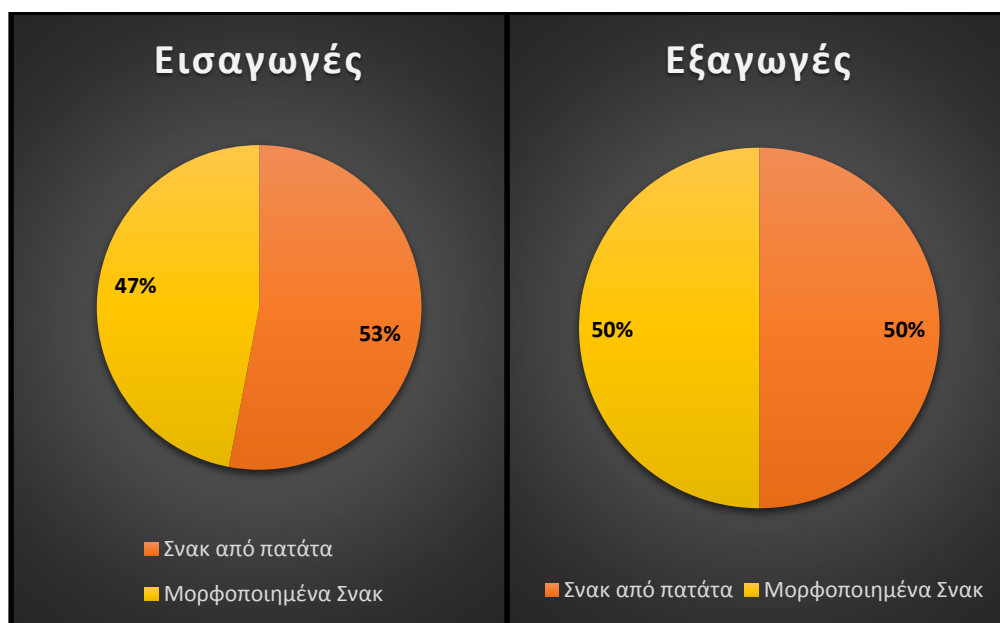
Πίνακας 1.22.1.3: Εγχώρια παραγωγή αλμυρών σνακ, ανά κατηγορία προϊόντων (2007-2011).

Έτος	Παραγωγή Τσιπς	Παραγωγή Extruded Snacks	Συνολική Παραγωγή
2007	13.400	8.300	21.700
2008	13.000	8.000	21.000
2009	12.500	7.500	20.000
2010	12.100	7.600	19.700
2011	11.900	7.300	19.200

Πηγή: ICAP, 2012e.

Ολοκληρώνοντας, οι εισαγωγές σνακ εμφάνισαν ασυνήθιστη αύξηση το 2010 (28%), ενώ το 2011 μειώθηκαν και διαμορφώθηκαν στους 3.700 τόνους περίπου (Πίνακας 1.22.1.4). Οι συνολικές εισαγόμενες ποσότητες σνακ από πατάτα ανήλθαν σε 1.997 τόνους το 2011, με κυριότερες χώρες προέλευσης το Βέλγιο, τη Γερμανία και τη Σερβία, συγκεντρώνοντας το 90,6% των εισαγωγών σνακ από πατάτα (Διάγραμμα 1.22.1.1). Οι εισαγωγές μορφοποιημένων σνακ ανήλθαν σε 1.775 τόνους, το 2011, με το Βέλγιο, τη Γερμανία, τη Γαλλία και τη Σερβία να συγκεντρώνουν από κοινού το 76,8% περίπου των εισαγωγών (Διάγραμμα 1.22.1.1) (ICAP, 2012e).

Διάγραμμα 1.22.1.1: Διάρθρωση εισαγωγών και εξαγωγών σνακ (2011).



Πηγή: ICAP, 2012e.

Οι συνολικές εξαγόμενες ποσότητες σνακ ακολούθησαν καθοδική πορεία την περίοδο 2007-2011, με μέσο ετήσιο ρυθμό μείωσης 10,3%. Το 2011 βέβαια υπήρξε μικρή ανάκαμψη των εισαγωγών, της τάξεως του 9,3% (Πίνακας 1.22.1.4). Οι εξαγωγές σνακ από πατάτα εμφάνισαν μικρές διακυμάνσεις την τριετία 2009-2011, φθάνοντας τους 1,2 χιλ. τόνους περίπου. Οι κυριότερες χώρες προορισμού των σνακ από πατάτες είναι η Βουλγαρία και η Αλβανία (Διάγραμμα 1.22.1.1). Οι εξαγωγές μορφοποιημένων σνακ είχαν αξιόλογη μείωση την ίδια μερίδιο, ενώ το 2011 ανήλθαν σε 1.198 τόνους. Οι κυριότερες χώρες προορισμού των συγκεκριμένων προϊόντων ήταν η Βουλγαρία και η Κύπρος, απορροφώντας από κοινού το 87% των εξαγωγών (Διάγραμμα 1.22.1.1) (ICAP, 2012e).

Πίνακας 1.22.1.4: Εξέλιξη εισαγωγών και εξαγωγών αλμυρών σνακ (2007-2011), ποσότητα σε τόνους.

Έτος	Εισαγωγές	Εξαγωγές
2007	3.240	4.291
2008	3.285	2.857
2009	3.947	2.768
2010	5.056	2.193

2011	3.772	2.397
-------------	-------	-------

Πηγή: ICAP, 2012ε.

1.22.2. ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΑΝΑΛΥΣΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ

Στον Πίνακα 1.22.2.1, παρουσιάζονται οι πωλήσεις των επιχειρήσεων του κλάδου, στο σύνολο, τα έτη 2013 και 2014. Στην κατηγορία των τυποποιημένων μπισκότων, παρατηρείται άνοδο του κύκλου εργασιών την περίοδο 2011-2014 (Παράρτημα XXIII). Αντίθετα στα τυποποιημένα κρουασάν και αλμυρά σνακ, εμφανίζεται μείωση των πωλήσεων την εξεταζόμενη περίοδο.

Πίνακας 1.22.2.1: Πωλήσεις κυριότερων επιχειρήσεων του κλάδου (σε €).

Επωνυμία	2013	2014
Α' Επιχειρήσεις παραγωγής Τυποποιημένων Μπισκότων		
ΠΑΠΑΔΟΠΟΥΛΟΣ	126.428.954,00	133.694.363,00
ELBISCO	100.093.000,00	97.780.000,00
BOLERO	12.079.559,57	11.550.974,71
ΒΙΟΛΑΝΤΑ	5.712.657,69	6.863.074,01
ΑΘΗΝ. ΟΙΚΟΓΕΝΕΙΑΚΗ ΑΡΤ.-FERRO	358.060,32	1.394.048,72
Σύνολο Α'	244.672.231,58	251.282.460,44
Β' Επιχειρήσεις παραγωγής Τυποποιημένων Κρουασάν		
CHIPITA	102.661.000,00	96.402.000,00
ΕΒΓΑ	28.418.122,00	32.179.075,00
TOTTIS FOODS INTERNATIONAL	15.224.519,14	16.244.584,80
ΧΟΥΤΟΣ	9.283.504,19	8.746.014,36
ΟΙΚΟΓΕΝΕΙΑ ΣΤΕΡΓΙΟΥ	9.609.714,54	10.427.669,71
Σύνολο Β'	165.196.859,87	163.999.343,87
Γ' Επιχειρήσεις παραγωγής Αλμυρών Σνακ		
TASTY FOODS	105.565.857,17	99.381.886,65
ΤΣΑΚΙΡΗΣ	14.555.200,00	14.625.500,00
ΟΗΟΝΟΣ	14.183.322,22	14.755.068,70
EL SABOR MEXICAN FOODS	7.862.698,65	9.018.637,08
UNISMACK	4.221.434,68	5.126.438,05
Σύνολο Γ'	146.388.512,72	142.907.530,48

ΓΕΝΙΚΟ ΣΥΝΟΛΟ (Α+Β+Γ)	556.257.604,17	558.189.334,79
------------------------------	-----------------------	-----------------------

Τα μερίδια των επιχειρήσεων, ανά κατηγορία, παρουσιάζονται στον Πίνακα 1.22.2.2. Η εταιρεία Παπαδόπουλος κατέχει το συντριπτικό μεριδίου του 66,0%-67,0% στα τυποποιημένα μπισκότα. Αντίστοιχα, η εταιρεία Chipita στα τυποποιημένα κρουασάν και στα αλμυρά σνακ η Tasty Food. Στα τυποποιημένα μπισκότα σημαντική παρουσία πραγματοποιεί η εταιρεία Bolero, η οποία όμως εξάγει το μεγαλύτερο μέρος της παραγωγής της. Στα αλμυρά σνακ, αξιόλογη παρουσία έχουν και οι εταιρείες Ohonos και El Sabor.

Πίνακας 1.22.2.2: Μερίδια επιχειρήσεων τυποποιημένων μπισκότων, κρουασάν και αλμυρά Σνακ (2011).

Επωνυμία	Μπισκότα	Κρουασάν	Αλμυρά Σνακ
ΠΑΠΑΔΟΠΟΥΛΟΣ	66,0%-67,0%	-	-
ELBISCO	15,0%-17,0%	-	-
ΒΙΟΛΑΝΤΑ	4,5%-5,0%	-	-
CHIPITA	-	~60,0%	-
ΤΟΤΤΙΣ	-	18,0%-20,0%	-
ΕΒΓΑ			-
TASTY FOODS	-	-	52,0%-53,0%
ΤΣΑΚΙΡΗΣ	-	-	26,0%-27,0%

Πηγή: ICAP, 2012ε.

Η χρηματοοικονομική ανάλυση των επιχειρήσεων του δείγματος για τον κλάδο των τυποποιημένων μπισκότων-κρουασάν-αλμυρών σνακ, βασίζεται στους δείκτες κερδοφορίας, αποδοτικότητας, ρευστότητας, χρηματοοικονομικής διάρθρωσης και δραστηριότητας. Στον Πίνακα 1.22.2.3 παρουσιάζονται οι μέσοι όροι του συνόλου του δείγματος για κάθε δείκτη ξεχωριστά, ενώ οι αναλυτικοί πίνακες των αριθμοδεικτών με τις επιλεγείσες εταιρείες παρατίθεται στο Παράρτημα XXIII. Η ανάλυση των διαθέσιμων οικονομικών καταστάσεων και ισολογισμών των εταιρειών, μέσω των επιλεγμένων δεικτών, αναφέρεται στην περίοδο 2011-2014.

Πίνακας 1.22.2.3: Μέσοι όροι χρηματοοικονομικών δεικτών (2011-2014).

Δείκτες	2011	2012	2013	2014	Μ.Ο.
Κερδοφορία (%)					
Περιθώριο Μικτού Κέρδους	24,32	27,02	29,05	30,28	27,67
Περιθώριο Λειτουργικού Κέρδους	(8,57)	(10,52)	1,05	2,57	3,87
Περιθώριο Καθαρού Κέρδους	(1,99)	(5,42)	5,02	4,63	0,56
Αποδοτικότητα (%)					
Αποδοτικότητα Ιδίων Κεφαλαίων	23,92	4,78	28,50	26,23	20,86
Αποδοτικότητα Ενεργητικού	1,88	(0,79)	7,34	6,09	3,63
Ρευστότητα					
Γενική Ρευστότητα	0,92	0,87	1,03	0,99	0,95
Ειδική Ρευστότητα	0,78	0,75	0,91	0,86	0,82
Χρηματοοικονομική Διάρθρωση					
Βραχ. Τραπ. Δαν. προς Ίδια Κεφάλαια (%)	74,87	86,26	68,22	67,91	74,31
Κάλυψη Χρηματοοικονομικών Δαπανών	13,17	16,96	23,24	31,33	21,17
Δραστηριότητα (Ημέρες)					
Μ.Ο.Π. Είσπραξης Απαιτήσεων	124	113	100	86	106
Μ.Ο.Π. Εξόφλησης Προμηθευτών	142	150	144	150	146
Μ.Ο. Αποθεμάτων	40	31	31	34	34

Κερδοφορία

Το μέσο περιθώριο μικτού κέρδους των επιχειρήσεων του δείγματος αυξήθηκε τη τετραετία 2011-2014, με μέσο όρο 27,67% (Πίνακας 1.22.2.4-Παράρτημα XXIII). Εταιρείες με χαμηλά ποσοστά, στον εν λόγω δείκτη, κατά μέσο όρο έχουν οι Bolero, Ferro και Unismack. Αντίστοιχα, ο μέσος περιθωρίου λειτουργικού κέρδους κυμάνθηκε σε αρνητικά επίπεδα τα έτη 2011-2012, ενώ εμφάνισε αύξηση την περίοδο 2013-2014. Στο σύνολο της περιόδου, ο μέσος όρος διαμορφώθηκε σε 3,87%. Οι εταιρείες, οι οποίες αδυνατούν να καλύψουν τα λειτουργικά τους έξοδα, είναι η Unismack, Chipita, EBΓA και Bolero.

Το περιθώριο καθαρού κέρδους διαμορφώθηκε σε αρνητικά επίπεδα τα έτη 2011-2012, ενώ βελτιώθηκε τα έτη 2013-2014. Ο μέσος όρος τετραετίας του εν λόγω δείκτη ανήλθε σε 0,56%, μόλις. Η εταιρεία Βιολάντα, φαίνεται να έχει τον καλύτερο

μέσο όρο στο δείκτη περιθωρίου καθαρού κέρδους, σε σχέση με τις υπόλοιπες εταιρείες του δείγματος, με ποσοστό 15,15%.

Αποδοτικότητα

Η αξιολόγηση της αποδοτικότητας των επιχειρήσεων, βασίζεται στους δείκτες αποδοτικότητα ιδίων κεφαλαίων και αποδοτικότητα ενεργητικού (Πίνακας 1.22.2.5-Παράρτημα XXIII). Τόσο ο δείκτης αποδοτικότητας ιδίων κεφαλαίων, όσο και ο δείκτης αποδοτικότητα ενεργητικού, εμφάνισαν διακυμάνσεις την εξεταζόμενη περίοδο. Ο μέσος όρος του δείκτη αποδοτικότητα ιδίων κεφαλαίων, διαμορφώθηκε σε 20,86%, ενώ ο αντίστοιχος δείκτης αποδοτικότητας ενεργητικού σε 3,63%, αρκετά χαμηλότερα.

Η εταιρεία ΕΒΓΑ, ενώ έχει τον μεγαλύτερο μέσο όρο τετραετίας στον δείκτη απόδοσης ιδίων κεφαλαίων, έχει αρνητικά ίδια κεφάλαια τα έτη 2012-2014. Η εταιρεία Elbisco, εμφανίζει τον χαμηλότερο μέσο όρο τετραετίας, με ποσοστό της τάξης του 3,94%. Επίσης, η Elbisco έχει και στον δείκτη απόδοσης ενεργητικού πολύ χαμηλό μέσο όρο, μόλις 0,50%, όπως και η εταιρεία Τσακίρης. Στον δείκτη απόδοσης ενεργητικού, με αρνητικό πρόσημο κλείνουν την τετραετία, οι εταιρείες Bolero, Chipita, ΕΒΓΑ και Unismack.

Ρευστότητα

Η αξιολόγηση της ρευστότητας βασίζεται στους δείκτες γενική και ειδική ρευστότητα. Όπως φαίνεται στον Πίνακα 1.22.2.6 (Παράρτημα XXIII), ο μέσος όρος του δείκτη γενικής ρευστότητας, την περιόδου 2011-2014, είναι 0,95 μόλις. Η εταιρεία Ohonos, συγκεντρώνει τον μεγαλύτερο μέσο όρο στον δείκτη γενικής ρευστότητας (3,74), αυτό σημαίνει όμως ότι η επιχείρηση δεν χρησιμοποιεί τις διαθέσιμες χρηματοδοτικές της δυνατότητες στον έπακρον, με άμεσο αποτέλεσμα να μην μεγεθύνεται. Αμέσως μετά, ακολουθεί η εταιρεία Βιολάντα, με μέσο όρο τετραετίας 2,12, το οποίο θεωρείται πολύ καλή ένδειξη για την ρευστότητα της εταιρείας. Εταιρείες του κλάδου με ιδιαίτερα χαμηλό δείκτη γενικής ρευστότητας είναι η ΕΒΓΑ, η Chipita, η Bolero, η Στεργίου και η Elbisco.

Ο δείκτης της ειδικής ρευστότητας, για την εξεταζόμενη τετραετία, έφθασε το 0,82, κυρίως λόγω της εταιρείας Ohonos. Οι εταιρείες του κλάδου παρουσιάζουν χαμηλή ειδική ρευστότητα, και κατ' επέκταση σε περίπτωση απαίτησης καταβολής μετρητών, δεν θα μπορέσουν να αποπληρώσουν τις βραχυπρόθεσμες υποχρεώσεις τους. Εξαίρεση αποτελεί η εταιρεία Βιολάντα, με δείκτη ειδικής ρευστότητας 1,95 (μέσος όρος τετραετίας), η Tasty Foods και η Χούτος με 1,12.

Χρηματοοικονομική Διάρθρωση

Προκειμένου να αξιολογηθεί η χρηματοοικονομική διάρθρωση των επιχειρήσεων, χρησιμοποιούνται ο δείκτης βραχυπρόθεσμος τραπεζικός δανεισμός προς ίδια κεφάλαια και ο δείκτης κάλυψης χρηματοοικονομικών δαπανών (Πίνακας 1.22.2.7-Παράρτημα XXIII). Ο δείκτης βραχυπρόθεσμος τραπεζικός δανεισμός προς ίδια κεφάλαια υπολογίστηκε σε 74,31%, την περίοδο 2011-2014. Ο αντίστοιχος μέσος όρος τετραετίας του δείκτη κάλυψης χρηματοοικονομικών δαπανών, διαμορφώθηκε σε 21,17%, το οποίο οφείλεται στις ακραίες τιμές της εταιρείας Ohonos και Tasty Foods (το 2011).

Η εταιρεία ΕΒΓΑ, όπως ήδη έχει αναφερθεί, έχει αρνητικό πρόσημο στα Ίδια Κεφάλαια και για τα τέσσερα εξεταζόμενα έτη, με αποτέλεσμα ο δείκτης βραχυπρόθεσμος τραπεζικός δανεισμός να μην υπολογίζεται. Αντίθετα, οι εταιρείες Ferro, Ohonos και Τσακίρης, έχουν μηδενικό βραχυπρόθεσμο δανεισμό στο σύνολο των εξεταζόμενων ετών (2011-2014), και η εταιρεία Tasty Foods, για την περίοδο 2011-2013. Υψηλό βραχυπρόθεσμο δανεισμό σε σχέση με τα διαθέσιμα κεφάλαια έχουν οι εταιρείες Chipita, Bolero και El Sabor.

Επισημαίνεται πως ο δείκτης κάλυψης χρηματοοικονομικών δαπανών δεν ορίζεται στην περίπτωση έλλειψης χρηματοοικονομικών δαπανών και στην περίπτωση εμφάνισης αρνητικών αποτελεσμάτων προ φόρων και τόκων. Συγκεκριμένα, η ανωτέρω πρόταση αναφέρεται στην περίπτωση των εταιρειών Bolero, ΕΒΓΑ, Unismack για το σύνολο των εξεταζόμενων ετών και Chipita (2011-2013). Επίσης, αν αφαιρεθεί από το δείγμα η εταιρεία Ohonos, ο μέσος όρος τετραετίας διαμορφώνεται σε 12,68%.

Δραστηριότητα

Ο μέσος όρος προθεσμίας είσπραξης απαιτήσεων, εμφάνισε πτωτική πορεία, διαμορφούμενο σε 106 ημέρες (Πίνακας 1.22.2.8-Παράρτημα XXIII). Επιπρόσθετα, ο μέσος όρος προθεσμίας εξόφλησης των προμηθευτών, παρουσίασε διακυμάνσεις την περίοδο 2011-2014 (Μ.Ο.: 146 ημέρες), ενώ είναι αρκετά υψηλότερος από τον αντίστοιχο μέσο όρο προθεσμίας είσπραξης των απαιτήσεων.

Όσον αφορά τα αποθέματα, κυμάνθηκαν σε χαμηλά επίπεδα, την εξεταζόμενη περίοδο, με μέσο όρο 34 ημέρες. Για τις εταιρείες που δραστηριοποιούνται στον κλάδο των τυποποιημένων μπισκότων, κρουασάν και αλμυρά σνακ, ο μέσος όρος αποθεμάτων κρίνεται ικανοποιητικός, διότι τα προϊόντα του κλάδου χαρακτηρίζονται από σύντομο χρονικό διάστημα ζωής. Εξάιρεση, αποτελεί η εταιρεία Bolero, όπου έχει μέσο όρο αποθεμάτων την τετραετία 2011-2014, 124 ημέρες. Σε περίπτωση αφαίρεσής της από το δείγμα, ο μέσος όρος αποθεμάτων διαμορφώνεται σε 28 ημέρες (14 επιχειρήσεις).

Πιστοληπτική Ικανότητα Κλάδου

Σύμφωνα με μελέτη της ICAP Group και βάση ανάλυσης των οικονομικών και εμπορικών στοιχείων των επιχειρήσεων (Α.Ε. και Ε.Π.Ε.) αποτυπώνεται η πιστοληπτική ικανότητα του δείγματος. Ως δείγμα θεωρείται ο αριθμός των επιχειρήσεων που έχουν συγκεντρωθεί και αναλυθεί τα στοιχεία τους από την ICAP Group. Όπως φαίνεται στον Πίνακα 1.22.2.9, οι περισσότερες επιχειρήσεις του δείγματος κατατάσσονται στη ζώνη Μέσου Πιστωτικού Κινδύνου.

Πίνακας 1.22.2.9: Πιστοληπτική Ικανότητα των Επιχειρήσεων της Μελέτης ICAP (2012).

Διαβάθμιση ICAP Score	2012	
	Εταιρείες	Ποσοστό
Χαμηλού Πιστωτικού Κινδύνου	5	20,83%
Μέσου Πιστωτικού Κινδύνου	10	41,67%
Υψηλού Πιστωτικού Κινδύνου	9	37,50%

Σύνολο	24	100,00%
---------------	-----------	----------------

Πηγή: ICAP Group, Credit Risk Assessment Services, 2012e.

1.23. ΤΥΠΟΠΟΙΗΣΗ-ΣΥΣΚΕΥΑΣΙΑ ΝΩΠΩΝ ΟΠΩΡΟΚΗΠΕΥΤΙΚΩΝ

1.23.1. ΕΙΣΑΓΩΓΗ

Ο εξεταζόμενος κλάδος περιλαμβάνει πληθώρα επιχειρήσεων, ενώ κύριο χαρακτηριστικό τους είναι η συνύπαρξη ομόρρυθμων και ατομικών επιχειρήσεων, με σημαντική θέση στην εγχώρια αγορά. Επίσης, ο κλάδος των νωπών οπωροκηπευτικών κατέχει και σημαντικό αριθμό συνεταιρισμών, όλων των μορφών (ICAP, 2014g).

Επίσης, σημαντικό είναι να αναφερθεί πως ο κλάδος χαρακτηρίζεται από εποχικότητα στη λειτουργία των τυποποιητικών μονάδων, η οποία οφείλεται στην περίοδο συγκομιδής των προϊόντων της πρωτογενούς παραγωγής. Τα προϊόντα του κλάδου χωρίζονται σε δύο κατηγορίες, τα κηπευτικά (όπως αγγούρια, αγκινάρες, λάχανα, μελιτζάνες, πατάτες, τομάτες) και τα φρούτα (όπως ακτινίδια, καρπούζια, κεράσια, μήλα, λεμόνια, πεπόνια) (ICAP, 2014g).

Η συνολική εγχώρια παραγωγή νωπών οπωροκηπευτικών παρουσιάζει ετήσιες διακυμάνσεις, με εξαίρεση την τετραετία 2010-2014 που βαίνει πτωτική (Πίνακας 1.23.1.1). Τα φρούτα φαίνεται να κατέχουν ποσοστό άνω του 50% επί του συνολικού όγκου της εγχώριας παραγωγής τα τελευταία έτη (2013: 52,2%). Αντιθέτως, η συνολική εγχώρια παραγωγή τυποποιημένων-συσκευασμένων νωπών οπωροκηπευτικών έχει ανοδική πορεία την τελευταία δεκαετία, με ετήσιες διακυμάνσεις, όμως. Η παραγωγή τυποποιημένων φρούτων αποτελεί το μεγαλύτερο μέρος του συνολικού όγκου παραγωγής, αποσπώντας μερίδιο της τάξεως του 60% περίπου, έναντι του 40% των λαχανικών (Αλεξάκη, 2015; Το Βήμα, 2015b; ICAP, 2014g).

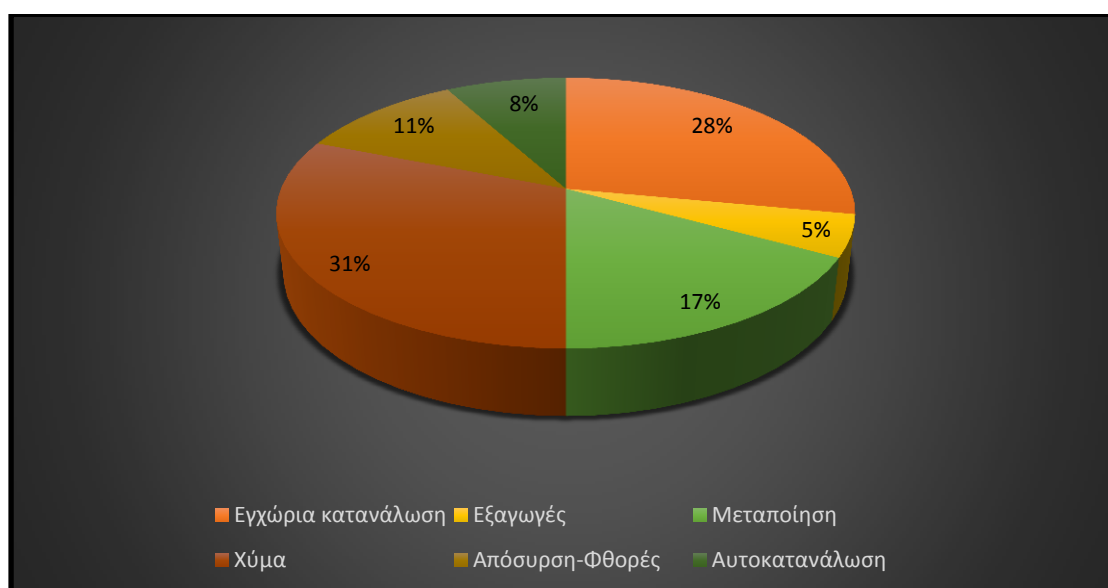
Πίνακας 1.23.1.1: Εγχώρια παραγωγή οπωροκευτικών.

Έτος	Πρωτογενή Παραγωγή		Τυποποίηση	
	Λαχανικά	Φρούτα	Φρούτα	Λαχανικά
2006	3.636.836	3.548.064	1.401.950	910.850
2007	3.542.538	3.311.300	1.321.970	939.180
2008	3.448.821	3.380.324	1.357.120	910.850
2009	3.607.645	3.513.605	1.413.883	944.930
2010	3.562.700	3.685.307	1.590.084	1.050.657
2011	3.166.813	3.688.325	1.734.731	1.101.831
2012	2.756.665	3.376.076	1.647.222	881.917
2013	2.921.028	3.187.263	1.577.222	964.382

Πηγή: ICAP, 2014g.

Η εγχώρια παραγωγή φαίνεται να καλύπτει την εγχώρια κατανάλωση σε ικανοποιητικό βαθμό. Οι συνολικές εισαγωγές τυποποιημένων οπωροκηπευτικών κάλυψαν περίπου το 22% της συνολικής κατανάλωσης το 2013. Ενώ, οι εξαγωγές απέσπασαν μερίδιο 49% περίπου επί της συνολικής παραγωγής τυποποιημένων οπωροκηπευτικών για το έτος 2013 (Αλεξάκη, 2015; Καθημερινή, 2015c; Καρφιάτης, 2014b; ICAP, 2014g).

Διάγραμμα 1.23.1.1: Ποσοστιαία κατανομή διάθεσης της εγχώριας παραγωγής λαχανικών (μέσος όρος 2012-2013).



Πηγή: ICAP, 2014g.

Από το σύνολο της εγχώριας παραγωγής νωπών οπωροκηπευτικών, ένα ποσοστό κατευθύνεται στις μονάδες τυποποίησης και συσκευασίας, ενώ το υπόλοιπο απορροφάται από τη βιομηχανία είτε διατίθεται στην αγορά χωρίς τυποποίηση, είτε αυτοκαταναλώνεται από τους παραγωγούς. Στην κατηγορία των λαχανικών, το ποσοστό των νωπών οπωροκηπευτικών που προορίζονται για τυποποίηση-συσκευασία, κάλυψε το 28% περίπου της συνολικής πρωτογενούς παραγωγής (Διάγραμμα 1.23.1.1) (ICAP, 2014g).

Η παραγωγή τυποποιημένων φρούτων, με σκοπό την εγχώρια κατανάλωση εκτιμάται ότι καλύπτει κατά μέσο όρο το 16% της συνολικής παραγωγής φρούτων. Το 33% της συνολικής παραγωγής φρούτων κατευθύνεται στο εξωτερικό (Διάγραμμα 1.23.1.2) (ICAP, 2014g).

Διάγραμμα 1.23.1.2: Ποσοστιαία κατανομή διάθεσης της εγχώριας παραγωγής φρούτων (μέσος όρος 2012-2013).



Πηγή: ICAP, 2014g.

1.23.2. ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΑΝΑΛΥΣΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ

Οι συνολικές πωλήσεις των επιχειρήσεων που δραστηριοποιούνται στον κλάδο των τυποποιημένων-συσκευασμένων νωπών οπωροκηπευτικών, παρατίθενται στον πίνακα του Παραρτήματος XXIV. Το 2013, οι πωλήσεις των επιχειρήσεων του

κλάδου ανήλθαν σε 673 χιλ. περίπου, εκ των οποίων οι 245 χιλ. περίπου πραγματοποιούνται από τις πωλήσεις του δείγματος. Σύμφωνα με την κλαδική μελέτη της ICAP το 2014, η εταιρεία Κατσιαμάκας κατείχε την δέκατη θέση, όσον αφορά των κύκλο εργασιών, διότι δήλωσε για το 2013 πωλήσεις αξίας 17 χιλ. ευρώ. Βάση, όμως προσωπικής έρευνας αλλά και του δημοσιευμένου ισολογισμού, η εταιρεία Κατσιαμάκας πραγματοποίησε πωλήσεις ύψους 12.582.178,67 ευρώ, και γι' αυτό το λόγο αντικαταστάθηκε με την εταιρεία Φραγκίστας, η οποία είχε υψηλότερο κύκλο εργασιών το 2013. Όπως προκύπτει από τα στοιχεία του Πίνακα 1.23.2.1, οι πωλήσεις των δέκα επιλεγμένων, βάση κύκλου εργασιών, επιχειρήσεων μειώθηκαν το 2014.

Πίνακας 1.23.2.1: Πωλήσεις κυριότερων επιχειρήσεων του κλάδου (σε €).

Επωνυμία	2013	2014
ΟΛΥΜΠΙΑΚΗ ΦΡΟΥΤΩΝ	49.420.092,30	47.966.913,46
ΕΝΩΣΗ ΑΓΡΟΤΩΝ ΣΥΝΕΤ. ΚΑΒΑΛΑΣ	30.156.504,02	26.423.062,51
ΠΕΡΒΟΛΑΡΑΚΗΣ-ΚΟΥΤΣΟΜΠΟΣ	25.678.654,55	25.350.042,17
ΠΑΝΤΑΖΗΣ ΦΡΟΥΤΑ	25.621.896,13	23.693.609,57
ΦΡΟΥΤΑ ΠΡΩΤΟΦΑΝΟΥΣΗ	23.286.189,38	22.212.462,00
ΓΙΑΝΝΑΚΑΚΗΣ	20.066.881,69	17.361.271,61
ΠΟΥΛΗΣ	18.686.631,12	16.707.718,10
ΑΓΡΟΦΡΟΥΤ	17.650.659,15	16.438.125,23
ΚΑΠΝΙΣΑΚΗΣ-ΜΠΟΥΛΙΤΣΑΚΗΣ	17.430.078,59	19.204.181,43
ΦΡΑΓΚΙΣΤΑΣ	16.979.955,54	17.680.886,63
ΣΥΝΟΛΟ	244.977.542,47	233.038.272,71

Στον Πίνακα 1.23.2.2, δίδονται τα μερίδια αγοράς των επιχειρήσεων του κλάδου. Όπως φαίνεται, η αγορά είναι κατακερματισμένη μεταξύ των επιχειρήσεων, με την εταιρεία Ολυμπιακή Φρ. να κατέχει το υψηλότερο ποσοστό, το οποίο είναι μόλις 2,5%.

Πίνακας 1.23.2.2: Μερίδια επιχειρήσεων του κλάδου Τυποποίηση-Συσκευασία Νωπών Οπωροκηπευτικών (2013).

Επωνυμία	Μερίδια
ΟΛΥΜΠΙΑΚΗ ΦΡ.	2,5%

ΕΝ.ΑΓΡ.ΣΥΝ.ΚΑΒΑΛΑΣ	2,0%-2,5%
ΠΕΡΒΟΛΑΡΑΚΗΣ	1,5%-2,05
ΦΡ ΠΡΩΤΟΦΑΝΟΥΣΗ	1,0-1,5%
ΦΡΑΓΚΙΣΤΑΣ	~1,0%

Πηγή: ICAP, 2014g.

Η χρηματοοικονομική ανάλυση των επιχειρήσεων του δείγματος για τον κλάδο των τυποποιημένων-συσκευασμένων νωπών οπωροκηπευτικών, βασίζεται στους δείκτες κερδοφορίας, αποδοτικότητας, ρευστότητας, χρηματοοικονομικής διάρθρωσης και δραστηριότητας. Στον Πίνακα 1.23.2.3 παρουσιάζονται οι μέσοι όροι του συνόλου του δείγματος για κάθε δείκτη ξεχωριστά, ενώ οι αναλυτικοί πίνακες των αριθμοδεικτών με τις επιλεγθείσες εταιρείες παρατίθεται στο Παράρτημα XXIV. Η ανάλυση των διαθέσιμων οικονομικών καταστάσεων και ισολογισμών των εταιρειών, μέσω των επιλεγμένων δεικτών, αναφέρεται στην περίοδο 2011-2014.

Πίνακας 1.23.2.3: Μέσοι όροι χρηματοοικονομικών δεικτών (2011-2014).

Δείκτες	2011	2012	2013	2014	Μ.Ο.
Κερδοφορία (%)					
Περιθώριο Μικτού Κέρδους	19,15	19,52	19,77	22,79	20,31
Περιθώριο Λειτουργικού Κέρδους	(0,50)	0,02	0,97	2,46	0,74
Περιθώριο Καθαρού Κέρδους	(0,50)	0,23	1,18	2,49	0,85
Αποδοτικότητα (%)					
Αποδοτικότητα Ιδίων Κεφαλαίων	(1,59)	0,33	5,78	7,79	3,08
Αποδοτικότητα Ενεργητικού	0,52	1,44	3,05	4,98	2,50
Ρευστότητα					
Γενική Ρευστότητα	1,34	1,48	1,58	1,56	1,49
Ειδική Ρευστότητα	1,03	1,12	1,32	1,31	1,20
Χρηματοοικονομική Διάρθρωση					
Βραχ. Τραπ. Δαν. προς Ίδια Κεφάλαια (%)	79,19	71,18	69,52	75,56	73,86
Κάλυψη Χρηματοοικονομικών Δαπανών	59,58	3,10	3,62	20,60	21,73
Δραστηριότητα (Ημέρες)					
Μ.Ο.Π. Είσπραξης Απαιτήσεων	103	115	105	108	108
Μ.Ο.Π. Εξόφλησης Προμηθευτών	111	126	103	104	111
Μ.Ο. Αποθεμάτων	52	52	33	33	43

Κερδοφορία

Ο δείκτης περιθωρίου μικτού, λειτουργικού και καθαρού κέρδους χρησιμοποιούνται για την αξιολόγηση της κερδοφορίας των επιχειρήσεων (Πίνακας 1.23.2.4-Παράρτημα XXIV). Το περιθώριο μικτού κέρδους αυξήθηκε οριακά, την περίοδο 2011-2014, διαμορφούμενη σε 20,31%, ως μέσο όρο τετραετίας. Οι εταιρείες του δείγματος, δεν αποκλίνουν σημαντικά στον μέσο όρο τετραετίας, με την εταιρεία Ολυμπιακή Φρ., να κατέχει τον μεγαλύτερο ποσοστό (Μ.Ο.: 25,76%).

Ανοδική πορεία παρουσίασε και ο δείκτης περιθωρίου λειτουργικού κέρδους, με μέσο όρο τετραετίας 0,74%. Οι εταιρείες που δεν καλύπτουν τα λειτουργικά τους έξοδα είναι η Πανταζής, η Φραγκίστας, η Γιαννακάκης, η Πουλής και η Αγροφρούτ. Η εταιρεία Ολυμπιακή Φρ., επίσης είχε τον μεγαλύτερο μέσο όρο και στο δείκτη του λειτουργικού κέρδους, με 10,79%.

Παρόμοια είναι εξέλιξη και του δείκτη περιθωρίου καθαρού κέρδους, με μέσο όρο τετραετίας 0,85%. Το περιθώριο καθαρού κέρδους αντανακλά την τιμολογιακή πολιτική της εκάστοτε επιχείρησης και την ικανότητά της να ελέγχει τα έξοδα της στο σύνολο (λειτουργικά, χρηματοοικονομικά και φόρους). Μεγαλύτερο ποσοστό καθαρού κέρδους έχει η εταιρεία Ολυμπιακή Φρ. και σε αυτή την περίπτωση, με ποσοστό της τάξεως του 10,52%, ως μέσο όρο.

Αποδοτικότητα

Στους δείκτες αποδοτικότητας, εξετάζονται ο δείκτης απόδοσης ιδίων κεφαλαίων (ROE) και ο δείκτης απόδοσης ενεργητικού (ROA) (Πίνακας 1.23.2.5-Παράρτημα XXIV). Ανοδική πορεία την εξεταζόμενη περίοδο παρουσίασαν και οι δύο δείκτες, διαμορφούμενη σε 3,08% και 2,50% αντίστοιχα. Η εταιρεία Ολυμπιακή, τόσο στο δείκτη αποδοτικότητας ιδίων κεφαλαίων όσο και στον δείκτη αποδοτικότητας ενεργητικού, είχε το μεγαλύτερο μέσο όρο του δείγματος των επιχειρήσεων, την εξεταζόμενη περίοδο. Οι εταιρείες Πανταζής, Γιαννακάκης και Φραγκίστας έχουν αρνητικά αποτελέσματα στους μέσους όρους των εξεταζόμενων δεικτών. Στο μέσο όρο αποδοτικότητα ιδίων κεφαλαίων αρνητικό πρόσημο έχει και η εταιρεία Αγροφρούτ, ενώ στο δείκτη αποδοτικότητας ενεργητικού η εταιρεία Πουλής.

Ρευστότητα

Η αξιολόγηση της ρευστότητας βασίζεται στους δείκτες γενική και ειδική ρευστότητα (Πίνακας 1.23.2.6-Παράρτημα XXIV). Η εταιρεία Ολυμπιακή Φρ. και σε αυτούς τους δείκτες έχει τον υψηλότερο μέσο όρο περιόδου 2011-2014, με 3,43 στον δείκτη γενικής ρευστότητας και 3,16 για τον δείκτη ειδικής ρευστότητας.

Ο μέσος όρος τετραετίας των δεικτών ρευστότητας διαμορφώθηκε σε 1,49 για τον δείκτη γενικής ρευστότητας και 1,20 για τον δείκτη ειδικής ρευστότητας, με ανοδική πορεία μέχρι το 2013 και οριακή πτώση το 2014. Οι εταιρείες του δείγματος, φαίνεται να μην διαθέτουν πολλών ημερών απόθεμα, διότι δεν υπάρχει έντονη διαφορά μεταξύ των δεικτών, για τα εξεταζόμενα έτη.

Χρηματοοικονομική Διάρθρωση

Προκειμένου να αξιολογηθεί η χρηματοοικονομική διάρθρωση των επιχειρήσεων, χρησιμοποιούνται ο δείκτης βραχυπρόθεσμος τραπεζικός δανεισμός προς ίδια κεφάλαια και ο δείκτης κάλυψης χρηματοοικονομικών δαπανών (Πίνακας 1.23.2.7-Παράρτημα XXIV). Ο μέσος βραχυπρόθεσμος τραπεζικός δανεισμός προς ίδια κεφάλαια, στο σύνολο των εξεταζόμενων ετών και επιχειρήσεων, ανήλθε σε 73,86%. Η εταιρεία Ολυμπιακή Φρ. δεν έχει βραχυπρόθεσμο τραπεζικό δανεισμό, για το σύνολο των εξεταζόμενων ετών, η Γιαννακάκης για τα έτη 2013-2014 και η Καπνισιάκης για το 2013. Υψηλό βραχυπρόθεσμο δανεισμό σε σχέση με τα ίδια κεφάλαια φαίνεται να αναλαμβάνουν η Ένωση Αγροτικών Συνεταιρισμών Καβάλας και η εταιρεία Πανταζής Φρούτα.

Όσον αφορά το δείκτη κάλυψης χρηματοοικονομικών δαπανών, εμφάνισε έντονες διακυμάνσεις διαμορφούμενο σε 21,73%, ως μέσο όρο τετραετίας κυρίως λόγω της εταιρείας Ολυμπιακή Φρούτων (2011) και δευτερευόντως της εταιρείας Καπνισιάκης (2011&2013). Σε περίπτωση αφαίρεσή τους από το δείγμα, τότε ο μέσος όρος του δείκτη κάλυψης χρηματοοικονομικών δαπανών, ανέρχεται σε 2,03 (8 επιχειρήσεις). Ο δείκτης δεν υπολογίζεται στην περίπτωση των εταιρειών Γιαννακάκης (2011-2014), Φραγκίστας (2011-2013), Πανταζής (2012-2013) και Φρούτα Πρωτοφανούση (2012), διότι έχουν έλλειψη χρηματοοικονομικών δαπανών ή εμφανίζουν αρνητικά

αποτελεσμάτων προ φόρων και τόκων. Αντίθετα, για την εταιρεία Ολυμπιακή Φρ., ο δείκτης δεν αναγράφεται επειδή ξεπερνάει τα όρια του δείκτη (>1.000).

Δραστηριότητα

Στους δείκτες δραστηριότητας περιλαμβάνονται ο μέσος όρος προθεσμίας είσπραξης των απαιτήσεων, ο μέσος όρος προθεσμίας εξόφλησης των προμηθευτών και ο μέσος όρος αποθεμάτων (Πίνακας 1.23.2.8-Παράρτημα XXIV). Σημειώνεται ότι στους μέσους όρους των δεικτών δεν υπολογίζεται η Ένωση Αγροτικών Συνεταιρισμών Καβάλας. Ο μέσος τόσο του δείκτη είσπραξης απαιτήσεων όσο και του δείκτη εξόφλησης των προμηθευτών παρουσίασαν διακυμάνσεις την εξεταζόμενη περίοδο. Ο μέσος όρος του δείκτη αποθεμάτων, μειώθηκε τα έτη 2012, 2013 ενώ αυξήθηκε το 2014, διαμορφούμενο σε 52 ημέρες.

Στο δείκτη είσπραξης των απαιτήσεων πολλές μέρες αναμονής έχουν η Ένωση Αγροτικών Συνεταιρισμών Καβάλας, Πανταζής, Πουλής και Φραγκίστας. Οι ίδιες εταιρείες εμφανίζουν πολλές ημέρες, στο μέσο όρο του δείκτη εξόφλησης των προμηθευτών με αποτέλεσμα να επηρεάζεται έντονα η ρευστότητά τους. Όσον αφορά τον μέσο όρο αποθεμάτων, οι εταιρείες με ικανοποιητική ένδειξη στο δείκτη έχουν οι Καπνισάκης, Περβολαράκης, Φραγκίστας και Ολυμπιακή Φρ., μιας και τα προϊόντα του κλάδου έχουν σύντομη χρονική διάρκεια ζωής. Αντίθετα, πολλών ημερών αποθεμάτων, κατά μέσο όρο διατηρούν η Ένωση Αγροτικού Συνεταιρισμού Καβάλας και η εταιρεία Πουλής.

Πιστοληπτική Ικανότητα Κλάδου

Σύμφωνα με μελέτη της ICAP Group και βάση ανάλυσης των οικονομικών και εμπορικών στοιχείων των επιχειρήσεων (Α.Ε. και Ε.Π.Ε.) αποτυπώνεται η πιστοληπτική ικανότητα του δείγματος. Ως δείγμα θεωρείται ο αριθμός των επιχειρήσεων που έχουν συγκεντρωθεί και αναλυθεί τα στοιχεία τους από την ICAP Group. Όπως φαίνεται στον Πίνακα 1.23.2.9, οι περισσότερες επιχειρήσεις του δείγματος κατατάσσονται στη ζώνη Μέσου Πιστωτικού Κινδύνου.

Πίνακας 1.23.2.9: Πιστοληπτική Ικανότητα των Επιχειρήσεων της Μελέτης ICAP (2013).

Διαβάθμιση ICAP Score	2013	
	Εταιρείες	Ποσοστό
Χαμηλού Πιστωτικού Κινδύνου	2	2,70%
Μέσου Πιστωτικού Κινδύνου	40	53,30%
Υψηλού Πιστωτικού Κινδύνου	33	44,00%
Σύνολο	75	100,00%

Πηγή: ICAP Group, Credit Risk Assessment Services, 2014g.

1.24. ΤΥΡΟΚΟΜΙΚΑ ΠΡΟΪΟΝΤΑ

1.24.1. ΕΙΣΑΓΩΓΗ

Στον κλάδο των τυροκομικών προϊόντων δραστηριοποιούνται μεγάλες παραγωγικές επιχειρήσεις, οι οποίες διαθέτουν τα προϊόντα τους στο σύνολο της ελληνικής επικράτειας και πολλές μικρομεσαίες παραγωγικές μονάδες, τοπικής κυρίως εμβέλειας (ICAP, 2013g; Stochasis, 2014g).

Τα τυροκομικά προϊόντα θεωρούνται βασικό είδος διατροφής (στο σύνολό τους) και γι' αυτό τον λόγο έχουν χαμηλή ελαστικότητα ως προς την τιμή και το διαθέσιμο εισόδημα. Οι βασικές κατηγορίες των τυροκομικών προϊόντων είναι τα μαλακά τυριά, τα σκληρά και ημίσκληρα τυριά, τα τυριά τυρογάλακτος και τα τηγμένα τυριά (ICAP, 2013g).

Η εγχώρια παραγωγή τυροκομικών προϊόντων, μέχρι το 2010, εμφάνιζε ανοδική πορεία, με μέσο ετήσιο ρυθμό αύξησης 2,6%. Παρόλα αυτά, το 2011 ο όγκος παραγωγής μειώθηκε κατά 4,8% σε σχέση με το 2010, διαμορφούμενο σε 272 χιλ. τόνους. Το 2012 παρατηρήθηκε μια αύξηση της τάξεως του 2,5% και η εγχώρια παραγωγή έφθασε τους 279 χιλ. τόνους. Βέβαια, το 2013 η συνολική εγχώρια παραγωγή μειώθηκε εκ νέου, κατά 1,45% (Διάγραμμα 1.24.1.1) (Το Βήμα, 2011c; Πολυμερίδου, 2013b; ICAP, 2013g).

Η συμμετοχή των γεωργικών εκμεταλλεύσεων στην συνολική παραγωγή τυροκομικών προϊόντων κυμαίνεται στο 30%-31%, τα έτη 2010-2013. Αντίστοιχα, η συμμετοχή των βιομηχανικών επιχειρήσεων διαμορφώνεται στο 69%-70%, το οποίο συνεχώς αυξάνεται. Αξίζει να σημειωθεί πως, ο κλάδος των τυροκομικών προϊόντων χαρακτηρίζεται από υψηλό βαθμό βιομηχανοποίησης, λόγω της αυξανόμενης παραγωγικής δυναμικότητας των μεγάλων σε μέγεθος επιχειρήσεων του κλάδου. Εντούτοις όμως, και το ποσοστό των γεωργικών εκμεταλλεύσεων στην εγχώρια παραγωγή είναι αρκετά υψηλό, ειδικά αν συγκριθεί με τα αντίστοιχα ποσοστά των υπολοίπων Κρατών-Μελών της Ευρωπαϊκής Ένωσης (ICAP, 2013g).

Διάγραμμα 1.24.1.1: Εγχώρια παραγωγή τυριών από βιομηχανικές επιχειρήσεις και γεωργικές εκμεταλλεύσεις (2007-2013), ποσότητα σε τόνους.



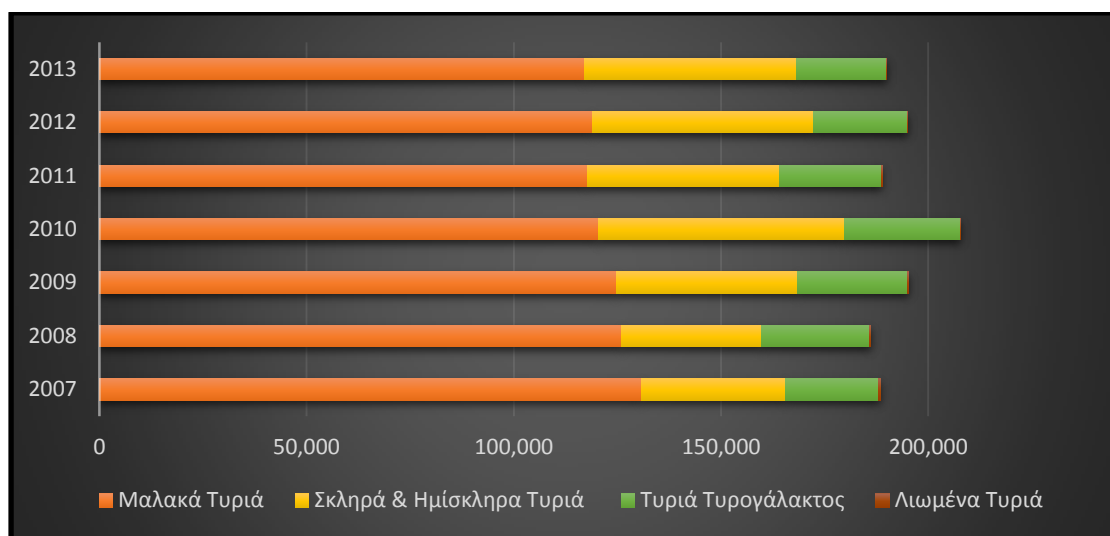
Πηγή: ICAP, 2013g.

Στην συνέχεια, αναλύεται η παραγωγή των τυριών, ανά κατηγορία, από τις βιομηχανικές επιχειρήσεις για την περίοδο 2007-2008 (Διάγραμμα 1.24.1.2).

Προχωρώντας περαιτέρω την ανάλυση και βάση του Διαγράμματος 1.24.1.3, από τη συνολική εγχώρια παραγωγή, η κατηγορία των μαλακών τυριών κατέχει διαχρονικά το μεγαλύτερο μερίδιο. Ειδικότερα, το 2012, το ποσοστό συμμετοχής της εν λόγω

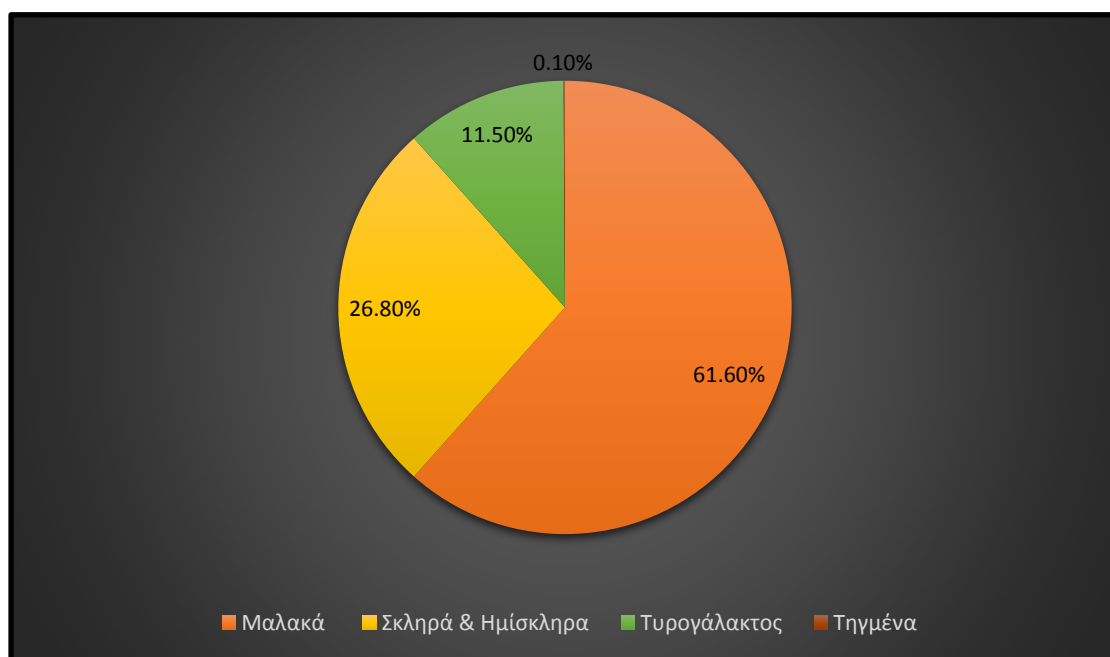
κατηγορίας στο σύνολο της παραγόμενης ποσότητας, από τις βιομηχανικές επιχειρήσεις διαμορφώθηκε στο 61%. Ενώ το 2013 κυμάνθηκε στο επίπεδο του 61%-62%. Η κατηγορία σκληρά και ημίσκληρα τυριά απέσπασαν μερίδιο συμμετοχής, στην συνολική παραγόμενη ποσότητα από τις βιομηχανικές επιχειρήσεις, 27,4% το 2012 (έναντι του 24,6% το 2011 και 27% το 2013) (ICAP, 2013g; Stochasis, 2014g).

Διάγραμμα 1.24.1.2: Παραγωγή τυριών από τις βιομηχανικές επιχειρήσεις (2007-2013), ποσότητα σε τόνους.



Πηγή: ICAP, 2013g.

Διάγραμμα 1.24.1.3: Διάρθρωση της εγχώριας βιομηχανικής παραγωγής (2013).



Πηγή: ICAP, 2013g; Stochasis, 2014g.

Ενδεικτικά η παραγωγή των τυροκομικών προϊόντων Προστατευόμενης Ονομασίας Προέλευση (Π.Ο.Π), από τις βιομηχανικές επιχειρήσεις, διαμορφώθηκε σε 95.434 τόνους το 2012 μειωμένη κατά 7,2% σε σχέση με το προηγούμενο έτος (Πίνακας 1.24.1.1). Η μειωμένη παραγωγή τυροκομικών προϊόντων Π.Ο.Π. και κυρίως της φέτας οφείλεται στην αύξηση του κόστους του γάλακτος (ICAP, 2013g).

Πίνακας 1.24.1.1: Παραγωγή τυριών Π.Ο.Π. από τις βιομηχανικές επιχειρήσεις (2010-2012), ποσότητα σε τόνους.

Προϊόν	2010	2011	2012	2012/2011
Π.Ο.Π. ΦΕΤΑ	101.175	92.484	86.211	(6,8%)
Π.Ο.Π. ΚΑΣΕΡΙ	3.964	3.134	2.552	(18,6%)
Π.Ο.Π. ΚΕΦΑΛΟΓΡΑΒΙΕΡΑ	2.408	2.539	2.439	(3,9%)
Π.Ο.Π. ΓΡΑΒΙΕΡΑ ΚΡΗΤΗΣ	1.217	1.294	1.152	(10,9%)
Π.Ο.Π. ΜΑΝΟΥΡΙ	1.006	896	836	(6,7%)
Π.Ο.Π ΓΡΑΒΙΕΡΑ ΝΑΞΟΥ	1.003	874	821	(6,0%)
Π.Ο.Π. ΚΑΤΙΚΙ ΔΟΜΟΚΟΥ	388	397	382	(3,7%)
Π.Ο.Π. ΓΑΛΟΥΤΥΡΙ	263	232	163	(29,6%)
Π.Ο.Π. ΚΑΛΑΘΑΚΙ ΛΗΜΝΟΥ	203	359	352	(1,9%)
Π.Ο.Π. ΛΑΔΟΥΤΥΡΙ ΜΥΤΙΛΗΝΗΣ	188	317	316	(0,4%)
Π.Ο.Π. ΣΑΝ ΜΙΧΑΛΗ	101	46	8	(82,6%)
Π.Ο.Π. ΣΦΕΛΑ	70	92	47	(48,9%)
Π.Ο.Π. ΜΠΑΤΖΟΣ	34	47	27	(42,6%)
Π.Ο.Π. ΞΥΝΟΜΥΖΗΘΡΑ ΚΡΗΤΗΣΗ	31	45	38	(15,6%)
Π.Ο.Π. ΚΟΠΑΝΙΣΤΗ	31	39	24	(38,5%)
Π.Ο.Π. ΠΗΧΤΟΓΑΛΟ ΧΑΝΙΩΝ	20	22	45	104,5%
Π.Ο.Π. ΑΝΕΒΑΤΟ	12	18	8	(55,6%)
Π.Ο.Π. ΦΟΡΜΑΕΛΛΑ ΑΡΑΧΩΒΑΣ	1	6	4	(33,3%)
Π.Ο.Π. ΓΡΑΒΙΕΡΑ ΑΓΓΡΑΦΩΝ	0	0	4	-
Π.Ο.Π. ΜΕΤΣΟΒΟΝΕ	0	0	5	-
ΣΥΝΟΛΟ	112.115	102.841	95.434	(7,20%)

Πηγή: ICAP, 2013g.

Η φέτα, καλύπτει διαχρονικά το μεγαλύτερο ποσοστό της εγχώριας παραγωγής τυροκομικών προϊόντων Π.Ο.Π, με ποσοστά που υπερβαίνουν το 85%. Το 2012 συγκεκριμένα κάλυψε το 90,3% (2011: 89,9%) της παραγωγής τυροκομικών προϊόντων Π.Ο.Π. και το 44,2% (2011: 49%) της συνολικής εγχώριας παραγωγής τυροκομικών προϊόντων από τις βιομηχανίες. Η παραγωγή των υπολοίπων τυριών Π.Ο.Π. είναι σε αρκετά μικρότερες ποσότητες, σε σχέση με τη φέτα. Το κασέρι κάλυψε το 2012 το 2,7% και η κεφαλογραβιέρα το 2,6% της παραγωγής τυριών Π.Ο.Π. (ICAP, 2013g).

Όσον αφορά τα κανάλια διάθεσης των τυροκομικών προϊόντων, το μεγαλύτερο μέρος απορροφάται από τα σούπερ-μάρκετ (2012: 55%-58%). Επίσης, τα προϊόντα του κλάδου διατίθενται μέσω των επιχειρήσεων τροφοδοσίας (catering), των χώρων μαζικής εστίασης και των ξενοδοχειακών μονάδων (2012: 42%-45%) (ICAP, 2013g; Stochasis, 2014g).

Η εισαγωγική διείσδυση τυροκομικών προϊόντων παρουσίασε μείωση τα έτη 2010-2012. Το 2011/2010 μειώθηκε κατά 4% και το 2012/2011 κατά 3,4%, αγγίζοντας τελικά τους 110 χιλ. τόνους το 2012. Οι δε εξαγωγές εμφανίζουν διαχρονική άνοδο, τουλάχιστον μέχρι το 2012 (50,7 χιλ. τόνοι), αυξημένες κατά 3,5% σε ετήσια βάση (Το Βήμα, 2011c; ICAP, 2013g; Stochasis, 2014g).

Ολοκληρώνοντας, η Ελλάδα καταλαμβάνει την πρώτη θέση μεταξύ των χωρών με τη μεγαλύτερη κατά κεφαλήν κατανάλωση τυριού διεθνώς, με 68,5 lbs. (~31kg). Στην Ελληνική αγορά τα τυροκομικά προϊόντα αποτελούν αναπόσπαστο κομμάτι της ελληνικής διατροφής (Το Βήμα, 2015c; Stochasis, 2014g).

1.24.2. ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΑΝΑΛΥΣΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ

Στον κλάδο των τυροκομικών προϊόντων δραστηριοποιείται μεγάλος αριθμός επιχειρήσεων, οι πωλήσεις των οποίων παρουσιάζονται στο Παράρτημα XXV. Οι πωλήσεις των δεκαπέντε επιλεγμένων εταιρειών φαίνονται στον Πίνακα 1.24.2.1. Το 2014 υπήρξε μικρή άνοδο στις πωλήσεις, στο σύνολο των επιχειρήσεων, σε σχέση με

το προηγούμενο έτος. Αναφορικά, οι πωλήσεις των 15 επιλεγμένων επιχειρήσεων καλύπτουν πάνω από 70% των συνολικών πωλήσεων του κλάδου.

Πίνακας 1.24.2.1: Πωλήσεις κυριότερων επιχειρήσεων του κλάδου.

Επωνυμία	2013	2014
ΦΑΓΕ	171.308.000,00	182.612.000,00
ΜΕΒΓΑΛ	143.334.000,00	125.704.000,00
ΟΛΥΜΠΟΣ	148.655.637,95	163.197.200,96
ΤΥΡΑΣ	131.540.064,00	142.847.006,67
ΚΟΛΙΟΣ	78.277.943,83	83.922.115,82
ΔΩΔΩΝΗ	83.066.240,00	92.645.588,00
ΡΟΔΟΠΗ	42.724.004,69	53.035.723,62
LITTLE ACRE	45.769.783,58	42.550.657,18
ΗΠΕΙΡΟΣ	31.554.101,39	34.164.872,22
ΕΒΡΟΦΑΡΜΑ	22.843.000,00	24.737.000,00
ΚΑΡΑΛΗΣ	22.509.772,94	21.877.188,12
ΤΡΙΚΚΗ	18.619.813,30	20.503.947,78
ΡΟΥΣΣΑΣ	23.037.467,89	20.273.758,02
ΝΕΟΓΑΛ	16.826.380,55	18.399.607,81
ΜΠΙΖΙΟΣ	21.930.550,43	22.910.968,11
ΣΥΝΟΛΟ	1.001.996.760,55	1.049.381.634,31

Ο κλάδος των τυροκομικών προϊόντων είναι κατακερματισμένος, με αποτέλεσμα ακόμα και οι μεγάλες επιχειρήσεις να κατέχουν μικρό σχετικά μερίδιο στο σύνολο της αγοράς (Πίνακας 1.24.2.2). Επίσης, αξιόλογη παρουσία στην αγορά των τυροκομικών προϊόντων έχει η εταιρεία ΦΑΓΕ.

Πίνακας 1.24.2.2: Μερίδια επιχειρήσεων του κλάδου Τυροκομικά Προϊόντα (2012).

Επωνυμία	Μερίδια
ΤΥΡΑΣ	~7,0%
ΚΟΛΙΟΣ	~3,5%
ΔΩΔΩΝΗ	~3,0%-3,5%
ΜΕΒΓΑΛ	~3,0%
ΗΠΕΙΡΟΣ	~2,0%

LITTLE ACRE	~1,5%
-------------	-------

Πηγή: ICAP, 2013g.

Η χρηματοοικονομική ανάλυση των επιχειρήσεων του δείγματος για τον κλάδο των τυροκομικών προϊόντων, βασίζεται στους δείκτες κερδοφορίας, αποδοτικότητας, ρευστότητας, χρηματοοικονομικής διάρθρωσης και δραστηριότητας. Στον Πίνακα 1.24.2.3 παρουσιάζονται οι μέσοι όροι του συνόλου του δείγματος για κάθε δείκτη ξεχωριστά, ενώ οι αναλυτικοί πίνακες των αριθμοδεικτών με τις επιλεγθείσες εταιρείες παρατίθεται στο Παράρτημα XXV. Η ανάλυση των διαθέσιμων οικονομικών καταστάσεων και ισολογισμών των εταιρειών, μέσω των επιλεγμένων δεικτών, αναφέρεται στην περίοδο 2011-2014.

Πίνακας 1.24.2.3: Μέσοι όροι χρηματοοικονομικών δεικτών (2011-2014).

Δείκτες	2011	2012	2013	2014	Μ.Ο.
Κερδοφορία (%)					
Περιθώριο Μικτού Κέρδους	15,77	15,80	16,35	19,21	16,78
Περιθώριο Λειτουργικού Κέρδους	0,86	1,08	1,40	3,92	1,82
Περιθώριο Καθαρού Κέρδους	2,69	3,78	3,22	4,81	3,62
Αποδοτικότητα (%)					
Αποδοτικότητα Ιδίων Κεφαλαίων	7,39	7,49	5,18	10,89	7,74
Αποδοτικότητα Ενεργητικού	1,25	1,16	1,44	3,63	1,87
Ρευστότητα					
Γενική Ρευστότητα	1,10	1,56	1,50	1,64	1,45
Ειδική Ρευστότητα	0,77	1,14	1,05	1,08	1,01
Χρηματοοικονομική Διάρθρωση					
Βραχ. Τραπ. Δαν. προς Ίδια Κεφάλαια (%)	83,08	96,56	108,11	59,05	86,70
Κάλυψη Χρηματοοικονομικών Δαπανών	25,77	23,28	26,10	26,48	25,41
Δραστηριότητα (Ημέρες)					
Μ.Ο.Π. Είσπραξης Απαιτήσεων	125	136	130	126	129
Μ.Ο.Π. Εξόφλησης Προμηθευτών	113	110	88	90	100
Μ.Ο. Αποθεμάτων	68	68	66	73	69

Κερδοφορία

Η αξιολόγηση των επιχειρήσεων βασίζεται στους δείκτες μικτού, λειτουργικού και καθαρού κέρδους (Πίνακας 1.24.2.4-Παράρτημα XXV). Το περιθώριο μικτού κέρδους, για την ομάδα των 15 επιχειρήσεων παρουσίασε άνοδο την περίοδο 2011-2014, με μέσο όρο τετραετίας 16,78%. Η εταιρεία Φάγε εμφανίζει μέσο όρο τετραετίας, στον εν λόγω δείκτη, 29,35% τον μεγαλύτερο του δείγματος.

Το περιθώριο λειτουργικού κέρδους διαμορφώθηκε σε χαμηλότερα επίπεδα, με μέσο όρο τετραετίας 1,82%. Εταιρείες που αδυνατούν να καλύψουν τα λειτουργικά τους έξοδα, κατά μέσο όρο, είναι η Φάγε, Μεβγάλ, Κολιός και Εβροφάρμα. Η εταιρεία Νεογάλ, με ποσοστό 11,99%, κατέχει τον μεγαλύτερο μέσο όρο τετραετίας.

Επίσης, η εταιρεία Νεογάλ παρουσιάζει και στον δείκτη καθαρού κέρδους τον υψηλότερο μέσο όρο (Μ.Ο.: 11,03%). Σε αυτή την περίπτωση αρνητικό μέσο όρο έχουν οι εταιρείες Εβροφάρμα και Τρίκη. Ο δε μέσος όρος του συνόλου του δείγματος, για την εξεταζόμενη περίοδο, διαμορφώθηκε σε 3,62%.

Αποδοτικότητα

Η αποδοτικότητα των επιχειρήσεων αξιολογείται με τους δείκτες αποδοτικότητας ιδίων κεφαλαίων και αποδοτικότητας ενεργητικού (Πίνακας 1.24.2.5-Παράρτημα XXV). Ο δείκτης αποδοτικότητας ιδίων κεφαλαίων για τις 15 επιχειρήσεις εμφανίζει διακυμάνσεις την τετραετία 2011-2014, με τον μέσο όρο να διαμορφώνεται σε 7,74%. Η εταιρεία Εβροφάρμα έχει αρνητικό πρόσημο στον εν λόγω δείκτη σε όλα τα εξεταζόμενα έτη και κατ' επέκταση στο μέσο όρο. Επίσης, αρνητικό μέσο όρο έχουν οι εταιρείες Κολιός και Τρίκη. Οι υπόλοιπες εταιρείες, κατά μέσο όρο, επιτυγχάνουν κέρδη από τα επενδυμένα κεφάλαια, με την εταιρεία Όλυμπος να κατέχει ποσοστό της τάξης 26,30%.

Σε πολύ χαμηλά επίπεδα κυμάνθηκε ο δείκτης απόδοσης ενεργητικού, με μέσο όρο τετραετίας 1,87%. Η Φάγε, η Μεβγάλ, η Κολιός και η Εβροφάρμα είναι οι εταιρείες που εμφανίζουν αρνητικό πρόσημο στον μέσο όρο του δείκτη αποδοτικότητα

ενεργητικού. Αντίθετα, η εταιρεία Νεογάλ, με μέσο όρο τετραετίας 8,49%, παρουσιάζει τη βέλτιστη απόδοση ενεργητικού στο σύνολο του δείγματος.

Ρευστότητα

Για την αξιολόγηση της ρευστότητας των επιχειρήσεων χρησιμοποιούνται οι δείκτες γενικής και ειδικής ρευστότητας (Πίνακας 1.24.2.6-Παράρτημα XXV). Η γενική και η ειδική ρευστότητα παρουσίασε ετήσιες διακυμάνσεις, κατά την περίοδο 2011-2014, με μέσο όρο 1,45 και 1,01 αντίστοιχα.

Η εταιρεία Νεογάλ, με μέσο όρο τετραετίας 5,12 και η εταιρεία 3,07, συγκεντρώνουν ακραίες τιμές στο δείκτη γενικής ρευστότητας. Αυτό σημαίνει όμως ότι οι επιχειρήσεις δεν χρησιμοποιούν τις διαθέσιμες χρηματοδοτικές τους δυνατότητες στον έπακρον, με άμεσο αποτέλεσμα να μην μεγεθύνονται. Αμέσως μετά, ακολουθεί η εταιρεία Little Acre, με μέσο όρο τετραετίας 2,30, το οποίο θεωρείται πολύ καλή ένδειξη για την ρευστότητα της εταιρείας.

Χρηματοοικονομική Διάρθρωση

Η ανάλυση της χρηματοοικονομικής διάρθρωσης, πραγματοποιείται βάση των δεικτών βραχυπρόθεσμος τραπεζικός δανεισμός προς ίδια κεφάλαια και κάλυψης χρηματοοικονομικών δαπανών (Πίνακας 1.24.2.7-Παράρτημα XXV). Ο δείκτης βραχυπρόθεσμος τραπεζικός δανεισμός προς ίδια κεφάλαια υπολογίστηκε σε 86,70%, ως μέσο όρο τετραετίας, με έντονες διακυμάνσεις την εξεταζόμενη περίοδο. Αυτό σημαίνει ότι το 86,70% των συνολικών κεφαλαίων είναι σε μορφή βραχυπρόθεσμου δανείου.

Αναλυτικά, ο δείκτης δεν υπολογίζεται στην περίπτωση της εταιρείας Φάγε, διότι διαθέτει αρνητικά ίδια κεφάλαια την περίοδο 2012-2014. Επίσης, για την εταιρεία Μεβγάλ, ο δείκτης λαμβάνει τιμή για το 2014, μεγαλύτερη από τα όρια του δείκτη. Η εταιρεία Ήπειρος, έχει βραχυπρόθεσμο δανεισμό τόσο μικρό (λιγότερο από 1.000 ευρώ), με αποτέλεσμα όταν διαιρείται με τα ίδια κεφάλαια της εταιρείας να μηδενίζεται σχεδόν ο λόγος. Μηδενικό βραχυπρόθεσμο τραπεζικό δανεισμό έχουν οι

εταιρείες, Νεογάλ, για το σύνολο των εξεταζόμενων ετών, η εταιρεία Little Acre για τα έτη 2012-2014 και η Ροδόπη για το 2013.

Όσον αφορά το δείκτη κάλυψη χρηματοοικονομικών δαπανών, αυτός διαμορφώθηκε σε 25,41, ως μέσο όρο τετραετίας. Υψηλό μέσο όρο, με ακραίες τιμές εμφάνισε η εταιρεία Νεογάλ (Μ.Ο.: 228,75), με αποτέλεσμα να επηρεάζει τα αποτελέσματα του δείκτη. Σε περίπτωση αφαίρεσής της από το δείγμα, τότε ο εν λόγω δείκτης εμφανίζει μέσο όρο τετραετίας 8,00. Επισημαίνεται πως ο δείκτης κάλυψης χρηματοοικονομικών δαπανών δεν ορίζεται στην περίπτωση έλλειψης χρηματοοικονομικών δαπανών και στην περίπτωση εμφάνισης αρνητικών αποτελεσμάτων προ φόρων και τόκων.

Δραστηριότητα

Στους δείκτες δραστηριότητας περιλαμβάνονται ο μέσος όρος προθεσμίας είσπραξης των απαιτήσεων, ο μέσος όρος προθεσμίας εξόφλησης των προμηθευτών και ο μέσος όρος αποθεμάτων (Πίνακας 1.24.2.8-Παράρτημα XXV). Αρχικά, ο μέσος όρος προθεσμίας είσπραξης αποθεμάτων παρουσίασε διακυμάνσεις την εξεταζόμενη περίοδο, διαμορφούμενη σε 129 ημέρες. Η εταιρεία Ήπειρος, εισπράττει τις απαιτήσεις της το συντομότερο δυνατό, κατά μέσο όρο 57 ημέρες, σε σχέση με τις υπόλοιπες εταιρείες του δείγματος, ενώ ακολουθούν οι εταιρείες Τυράς και Ήπειρος. Οι υπόλοιπες 12 επιχειρήσεις του δείγματος, εισπράττουν τις απαιτήσεις τους σε περισσότερες από 100 ημέρες, κατά μέσο όρο.

Ο μέσος όρος προθεσμίας εξόφλησης των προμηθευτών, μειώθηκε τα έτη 2011-2013, ενώ το 2014 αυξήθηκε εκ νέου, διαμορφούμενο σε 100 ημέρες. Η εταιρεία Ροδόπη ενώ εισπράττει σε σχετικά σύντομο χρονικό διάστημα τις απαιτήσεις της, αποπληρώνει τους προμηθευτές της κατά μέσο όρο εντός 101 ημέρες, ενώ περισσότερες ημέρες καθυστερεί η εταιρεία Μεβγάλ (Μ.Ο.: 168 ημέρες). Ανάμεσα στις εταιρείες που αποπληρώνουν τους προμηθευτές τους σε σχετικά σύντομο χρονικό διάστημα είναι οι Δωδώνη, Ήπειρος, Νεογάλ, Ολυμπος, Τυράς και Τρίκκη.

Ο μέσος όρος αποθεμάτων κυμάνθηκε σε σταθερά επίπεδα το 2012, μειώθηκε το 2013 ενώ αυξήθηκε το 2014, διαμορφώνοντας μέσο όρο τετραετίας 69 ημέρες. Η

εταιρεία Όλυμπος διατηρεί τις λιγότερες ημέρες απόθεμα, με μέσο όρο μόλις 11 ημέρες. Αντίθετα, εταιρείες με μεγάλης διάρκειας απόθεμα έχουν οι Δωδώνη, Καραλής και Ρούσσας.

Πιστοληπτική Ικανότητα Κλάδου

Σύμφωνα με μελέτη της ICAP Group και βάση ανάλυσης των οικονομικών και εμπορικών στοιχείων των επιχειρήσεων (Α.Ε. και Ε.Π.Ε.) αποτυπώνεται η πιστοληπτική ικανότητα του δείγματος. Ως δείγμα θεωρείται ο αριθμός των επιχειρήσεων που έχουν συγκεντρωθεί και αναλυθεί τα στοιχεία τους από την ICAP Group. Όπως φαίνεται στον Πίνακα 1.24.2.9, οι επιχειρήσεις του δείγματος μοιράζονται στη ζώνη Μέσου και Υψηλού Πιστωτικού Κινδύνου.

Πίνακας 1.24.2.9: Πιστοληπτική Ικανότητα των Επιχειρήσεων της Μελέτης ICAP (2013).

Διαβάθμιση ICAP Score	2013	
	Εταιρείες	Ποσοστό
Χαμηλού Πιστωτικού Κινδύνου	4	8,33%
Μέσου Πιστωτικού Κινδύνου	22	45,83%
Υψηλού Πιστωτικού Κινδύνου	22	45,83%
Σύνολο	48	100,00%

Πηγή: ICAP Group, Credit Risk Assessment Services, 2013g.

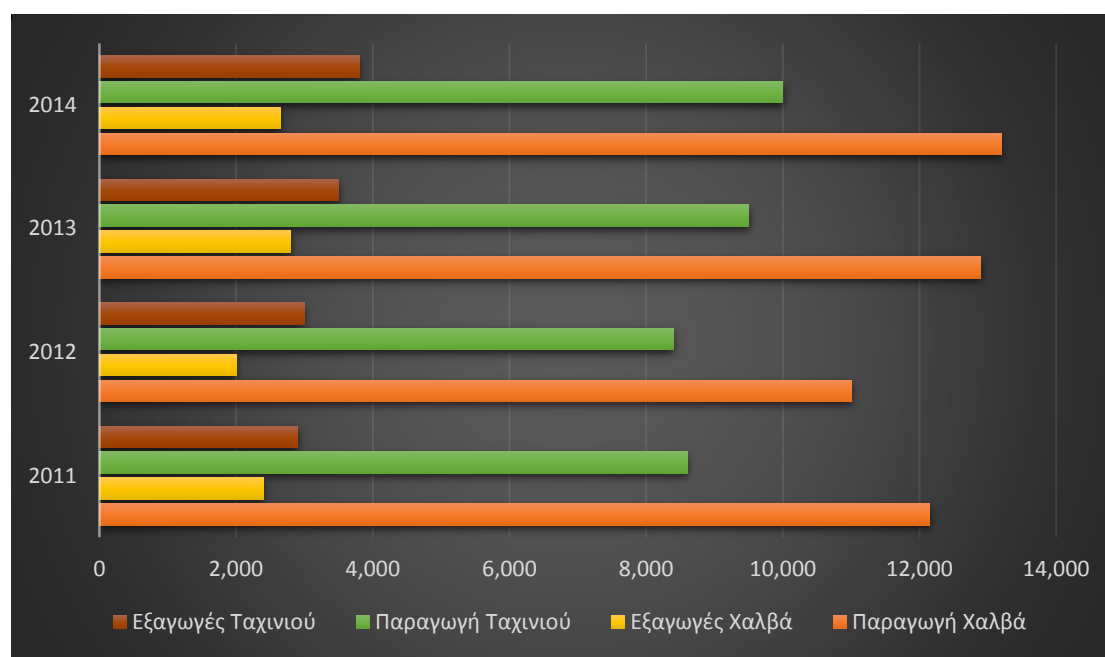
1.25. ΧΑΛΒΑΣ-ΜΕΛΙ-ΤΑΧΙΝΙ-ΜΑΡΜΕΛΑΔΕΣ

1.25.1. ΕΙΣΑΓΩΓΗ

Στον κλάδο του χαλβά-μέλι-ταχίνι-μαρμελάδες, δραστηριοποιείται σημαντικός αριθμός παραγωγικών επιχειρήσεων. Ωστόσο, το μεγαλύτερο μέρος της εγχώριας παραγωγής καλύπτεται από τις λίγες, μεγάλου μεγέθους βιομηχανίες του κλάδου (ICAP, 2014h).

Η εγχώρια παραγωγή χαλβά καλύπτεται σχεδόν εξολοκλήρου τις ανάγκες της ελληνικής αγοράς. Στην συγκεκριμένη κατηγορία προϊόντος, δεν πραγματοποιούνται εισαγωγές, αλλά εξαγωγές από τις μεγάλες παραγωγικές επιχειρήσεις. Στην παραγωγή χαλβά, λόγω της φύσης του προϊόντος (ευκολία παρασκευής), ασχολούνται και πολλοί μικροί παραγωγοί, καλύπτοντας της ανάγκες των τοπικών αγορών (ICAP, 2014h).

Διάγραμμα 1.25.1.1: Εγχώρια αγορά χαλβά και ταχινιού (2011-2014), ποσότητα σε τόνους.



Πηγή: ICAP, 2014h.

Η εγχώρια παραγωγή χαλβά διαμορφώθηκε σε 12.900 τόνους το 2013, ενισχυμένη κατά 17,3% σε σχέση με το προηγούμενο έτος (Διάγραμμα 1.25.1.1). Οι εξαγωγές του εν λόγω προϊόντος, καλύπτουν το 20%-22% περίπου του συνολικού όγκου παραγωγής τα τελευταία έτη (ICAP, 2014h).

Επίσης, όπως και στην κατηγορία χαλβά, η εγχώρια ζήτηση ταχίνι καλύπτεται από την εγχώρια παραγωγή. Συγκεκριμένα, η εγχώρια παραγωγή ταχινιού εμφανίζει άνοδο την περίοδο 2011-2014. Το 2013 εκτιμάται σε 9.500 χιλ. τόνους, αυξημένη κατά 13,1% σε σχέση με το 2012 (Διάγραμμα 1.25.1.1). Από την εγχώρια παραγωγή ταχινιού το 36% προορίζεται για εξαγωγές (ICAP, 2014h).

Όσον αφορά την εγχώρια παραγωγή μελιού, παρουσίασε μικρές διακυμάνσεις τα τελευταία έτη, ενώ το 2013 διαμορφώθηκε σε 14.500 χιλ. τόνους, μειωμένη κατά 4% σε σχέση με το προηγούμενο έτος (Πίνακας 1.25.1.1). Οι εξαγωγές απέσπασαν το 12% της παραγωγής το 2013, ενώ ο βαθμός εισαγωγικής διείσδυσης για το ίδιο έτος διαμορφώθηκε στο 20%. Υψηλή συνεισφορά στην εγχώρια παραγωγή μελιού διατηρεί εδώ και πολλά χρόνια η εταιρεία Αττική (Κορδεράς, 2014b; Τσούλος, 2012; ICAP, 2014h).

Πίνακας 1.25.1.1: Εγχώρια αγορά μελιού (2011-2014), ποσότητα σε τόνους.

Έτος	Παραγωγή	Εισαγωγές	Εξαγωγές
2011	14.300	2.150	800
2012	15.100	2.450	1.350
2013	14.500	3.400	1.750
2014	14.800	3.500	1.900

Πηγή: ICAP, 2014h.

Η εγχώρια παραγωγή μαρμελάδας κυμάνθηκε μεταξύ 12,5 χιλ. τόνων και 13,5 χιλ. τόνων την περίοδο 2011-2014 (Πίνακας 1.25.1.2). Το 2013 αυξήθηκε κατά 4% φθάνοντας τους 13.000 τόνους, ενώ το 2014 αυξήθηκε περαιτέρω (μικρή άνοδος όμως) κατά 3,1% περίπου. Οι εισαγωγές μαρμελάδων κυμαίνονται σε σχετικά χαμηλά επίπεδα (ICAP, 2014h).

Πίνακας 1.25.1.2: Εγχώρια αγορά μαρμελάδας (2011-2014), ποσότητα σε τόνους.

Έτος	Παραγωγή	Εισαγωγές	Εξαγωγές
2011	13.500	800	2.500
2012	12.500	550	2.800
2013	13.000	900	3.200
2014	13.400	950	3.500

Πηγή: ICAP, 2014h.

Ο χαλβάς, το ταχίни και οι μαρμελάδες διατίθεται κυρίως μέσω των σούπερ-μάρκετ (πάνω από 50%) και μέσω μικρών σημείων πώλησης (με αξιόλογο ποσοστό συμμετοχής). Το μέλι διανέμεται στα καταστήματα λιανικής (όπως σούπερ-μάρκετ

και μικρά σημεία πώλησης) και σε μικρότερο ποσοστό στους χώρους μαζικής εστίασης (μέσω χονδρέμπορων) (ICAP, 2014h).

1.25.2. ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΑΝΑΛΥΣΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ

Οι συνολικές πωλήσεις των εταιρειών που δραστηριοποιούνται στον κλάδο χαλβά, ταχίνι, μέλι, μαρμελάδα παρουσιάζονται στο Παράρτημα XXVI. Η επιλογή των εταιρειών βασίζεται κατά κύριο λόγο στον κύκλο εργασιών. Σύμφωνα με τον Πίνακα 1.25.2.1, στην παραγωγή χαλβά-ταχίνι, οι πωλήσεις των επιλεγμένων εταιρειών εμφάνισαν άνοδο το 2014. Επίσης, από τις 115 χιλ. ευρώ το 2013, οι 5 επιχειρήσεις του δείγματος πραγματοποιούν τις 109 χιλ. ευρώ περίπου. Τις συνολικές πωλήσεις αυξάνουν το 2014 και οι εταιρείες που παράγουν μαρμελάδα, ενώ μείωση του κύκλου εργασιών, στο σύνολο φαίνεται να έχουν οι εταιρείες που παράγουν μέλι.

Πίνακας 1.25.2.1: Πωλήσεις κυριότερων επιχειρήσεων του κλάδου.

Επωνυμία	2013	2014
Α' Χαλβάς-Ταχίνι		
ΧΑΙΤΟΓΛΟΥ	73.228.000,00	83.791.000,00
BOLERO	12.079.559,57	11.550.167,70
ΠΑΠΑΓΙΑΝΝΗ	11.601.570,85	11.054.443,99
ΜΕΖΑΠ	6.642.852,08	Μ.Δ.
ΜΑΤΗ	5.279.424,71	5.643.648,32
Σύνολο Α'	108.831.407,21	112.039.260,01
Β' Μέλι		
ΑΤΤΙΚΗ ΜΕΛΙΣΣΟΚΟΜΙΚΗ	17.635.819,00	17.698.702,00
CRETA MEL	4.982.596,58	5.593.436,96
ΚΡΕΜΕΛ	3.898.700,67	4.333.562,21
ΜΕΛΙΣΣΟΚΟΜΙΚΗ ΔΩΔΕΚΑΝΗΣΟΥ	1.709.374,44	Μ.Δ.
ΕΛΛΗΝΙΚΟ ΜΕΛΙ	1.325.613,47	1.642.677,90
Σύνολο Β'	29.552.104,16	29.268.379,07
Γ' Μαρμελάδα		
INTERCOMM	72.277.095,99	77.556.167,70
ΕΛΒΑΚ	27.790.741,19	51.091.508,41
AGRIFREDA	14.880.843,57	18.652.532,34

COVITA	13.721.901,09	17.121.440,30
BIOMAP	8.194.105,00	5.228.103,00
Σύνολο Γ'	136.864.686,84	169.649.751,75
ΣΥΝΟΛΟ	275.248.198,21	310.957.390,83

Στον Πίνακα 1.25.2.2, παρουσιάζονται τα μερίδια αγοράς των επιχειρήσεων ανά κατηγορία προϊόντων δραστηριοποίησής τους. Υψηλά μερίδια αγοράς έχει η εταιρεία Χαϊτογλου στην αγορά του χαλβά και του ταχινιού. Επίσης, η εν λόγω εταιρεία έχει σημαντικό μερίδιο και στην αγορά της μαρμελάδας με ποσοστό 23,0%. Με εξαίρεση την αγορά του μελιού, παρατηρείται υψηλή συγκέντρωση της αγοράς χαλβά, ταχίνι, μαρμελάδα σε λίγες επιχειρήσεις.

Πίνακας 1.25.2.2: Μερίδια επιχειρήσεων του κλάδου Χαλβά-Μέλι-Ταχίνι-Μαρμελάδα (2013).

Επωνυμία	Χαλβάς	Ταχίνι	Μέλι	Μαρμελάδα
ΧΑΙΤΟΓΛΟΥ	40,0%	57,0%	-	23,0%
ΠΑΠΑΓΙΑΝΝΗ	14,0%	20,0%	-	-
ΜΕΖΑΠ	5,5%	7,0%	-	-
ΑΤΤΙΚΗ	-	-	15,0%	-
ΕΛΛΗΝΙΚΟ ΜΕΛΙ	-	-	Από κοινού	-
CRETA MEL			7,0%	-
ΚΡΕΜΕΛ				-
BIOMAP	-	-	-	28,0%

Πηγή: ICAP, 2014h.

Η χρηματοοικονομική ανάλυση των επιχειρήσεων του δείγματος για τον κλάδο του χαλβά-μέλι-ταχίνι-μαρμελάδα, βασίζεται στους δείκτες κερδοφορίας, αποδοτικότητας, ρευστότητας, χρηματοοικονομικής διάρθρωσης και δραστηριότητας. Στον Πίνακα 1.25.2.3 παρουσιάζονται οι μέσοι όροι του συνόλου του δείγματος για κάθε δείκτη ξεχωριστά, ενώ οι αναλυτικοί πίνακες των αριθμοδεικτών με τις επιλεγμένες εταιρείες παρατίθεται στο Παράρτημα XXVI. Η ανάλυση των διαθέσιμων οικονομικών καταστάσεων και ισολογισμών των εταιρειών, μέσω των επιλεγμένων δεικτών, αναφέρεται στην περίοδο 2011-2014.

Πίνακας 1.25.2.3: Μέσοι όροι χρηματοοικονομικών δεικτών (2011-2014).

Δείκτες	2011	2012	2013	2014	Μ.Ο.
Κερδοφορία (%)					
Περιθώριο Μικτού Κέρδους	15,13	15,48	15,94	16,02	15,64
Περιθώριο Λειτουργικού Κέρδους	(3,92)	(2,16)	(0,38)	1,87	(1,15)
Περιθώριο Καθαρού Κέρδους	(1,12)	0,69	3,63	5,31	2,13
Αποδοτικότητα (%)					
Αποδοτικότητα Ιδίων Κεφαλαίων	4,29	0,14	10,21	17,05	7,92
Αποδοτικότητα Ενεργητικού	(0,51)	(0,20)	1,17	1,77	0,56
Ρευστότητα					
Γενική Ρευστότητα	2,23	2,96	1,98	1,68	2,21
Ειδική Ρευστότητα	1,36	2,09	1,41	1,20	1,51
Χρηματοοικονομική Διάρθρωση					
Βραχ. Τραπ. Δαν. προς Ίδια Κεφάλαια (%)	126,03	160,64	106,59	137,47	132,68
Κάλυψη Χρηματοοικονομικών Δαπανών	28,33	51,85	32,87	42,54	38,90
Δραστηριότητα (Ημέρες)					
Μ.Ο.Π. Είσπραξης Απαιτήσεων	160	158	148	175	160
Μ.Ο.Π. Εξόφλησης Προμηθευτών	191	159	130	141	155
Μ.Ο. Αποθεμάτων	171	135	102	99	127

Κερδοφορία

Για την αξιολόγηση της κερδοφορίας των εξεταζόμενων επιχειρήσεων χρησιμοποιούνται οι δείκτες περιθώριο μικτού, λειτουργικού και καθαρού κέρδους (Πίνακας 1.25.2.4-Παράρτημα XXVI). Σε γενικές γραμμές, παρατηρείται άνοδος των μέσων όρων και στους τρεις δείκτες με μέσο όρο τετραετίας 15,64%, για το δείκτη μικτού κέρδους, -1,15% για το δείκτη λειτουργικού κέρδους και 2,13% για το δείκτη καθαρού κέρδους.

Η εταιρεία Μελισσοκομική Δωδεκανήσου συγκεντρώνει τον υψηλότερο μέσο όρο τετραετίας τόσο στον δείκτη μικτού κέρδους, όσο και στο δείκτη λειτουργικού κέρδους. Επιχειρήσεις με υψηλά ποσοστά μικτού κέρδους έχουν την δυνατότητα να καλύπτουν τα έξοδα τους και ταυτόχρονα να επιτυγχάνουν «φθηνές» αγορές/πωλήσεις σε συμφέρουσες τιμές. Αντίθετα, επιχειρήσεις με χαμηλά ποσοστά

στο δείκτη του λειτουργικού κέρδους, σημαίνει ότι αδυνατούν να καλύψουν τα λειτουργικά τους έξοδα. Συγκεκριμένα, 6 από τις 15 επιχειρήσεις του δείγματος εμφανίζουν αρνητικούς μέσους όρους στο δείκτη του λειτουργικού κέρδους.

Το περιθώριο καθαρού κέρδους αντανακλά την τιμολογιακή πολιτική της εκάστοτε επιχείρησης και την ικανότητά της να ελέγχει τα έξοδα της στο σύνολο (λειτουργικά, χρηματοοικονομικά και φόρους). Μεγαλύτερο ποσοστό καθαρού κέρδους έχει η εταιρεία Ματη, με ποσοστό της τάξεως του 10,57%, ως μέσο όρο. Σε αυτό το δείκτη οι περισσότερες εταιρείες του δείγματος (11/15) έχουν θετικό μέσο όρο εν' αντιθέσει με το δείκτη λειτουργικού κέρδους.

Αποδοτικότητα

Στους δείκτες αποδοτικότητας, εξετάζονται ο δείκτης απόδοσης ιδίων κεφαλαίων (ROE) και ο δείκτης απόδοσης ενεργητικού (ROA) (Πίνακας 1.25.2.5-Παράρτημα XXVI). Ο δείκτης αποδοτικότητας ιδίων κεφαλαίων εμφανίζει έντονες διακυμάνσεις την εξεταζόμενη περίοδο, διαμορφούμενη σε 7,92%. Εταιρείες που αποτυγχάνουν να δημιουργήσουν κέρδη από τα ίδια κεφάλαια είναι η Παπαγιάννη, η Κρεμέλ και ΕΛΒΑΚ, ενώ η εταιρεία Covita έχει αρνητικό πρόσημο στα ίδια κεφάλαια (2011-2014).

Όσον αφορά τον δείκτη απόδοσης ενεργητικού, παρουσιάζει μικρή άνοδο, μέσο όρο τετραετίας 0,56%. Η πλειοψηφία των εταιρειών του δείγματος έχουν αρνητικό μέσο όρο στον εν λόγω δείκτη. Αντίθετα, η εταιρεία Μελισσοκομική Δωδεκανήσου, εμφανίζει το υψηλότερο μέσο όρο στο δείκτη αποδοτικότητας ενεργητικού, με ποσοστό 16,24%.

Ρευστότητα

Η αξιολόγηση της ρευστότητας βασίζεται στους δείκτες γενική και ειδική ρευστότητα. Όπως φαίνεται στον Πίνακα 1.25.2.6 (Παράρτημα XXVI), ο μέσος όρος του δείκτη γενικής ρευστότητας, την περιόδου 2011-2014, είναι 2,21. Ο δείκτης γενικής ρευστότητας κινείται σε ιδιαίτερα υψηλά επίπεδα, λόγω των υψηλών τιμών που λαμβάνει ο δείκτης της εταιρείας Ματη. Συγκεκριμένα, η εταιρεία Ματη,

συγκεντρώνει τον μεγαλύτερο μέσο όρο στον δείκτη γενικής ρευστότητας (17,56), το οποίο είναι ακραίο και σημαίνει ότι η επιχείρηση δεν χρησιμοποιεί τις διαθέσιμες χρηματοδοτικές της δυνατότητες στον έπακρον, με άμεσο αποτέλεσμα να μην μεγεθύνεται. Αμέσως μετά, ακολουθεί η εταιρεία Agrifreda, με μέσο όρο τετραετίας 2,16, και Βιομάρ με 2,41, τα οποία θεωρούνται πολύ καλή ένδειξη για την ρευστότητα των εταιρειών. Εταιρεία του κλάδου με ιδιαίτερα χαμηλό δείκτη γενικής ρευστότητας είναι η Bolero.

Αν εξαιρεθεί η εταιρεία Ματη από το δείγμα, τότε ο μέσος όρος τετραετίας του δείκτη γενικής ρευστότητας ανέρχεται σε 1,10 (14 επιχειρήσεις). Αντίστοιχα, αν εξαιρεθεί από το δείγμα η εν λόγω εταιρεία, ο μέσος όρος τετραετίας του δείκτη ειδικής ρευστότητας διαμορφώνεται σε 0,70.

Ο δείκτης ειδικής ρευστότητας παρουσίασε έντονη μείωση τα έτη 2013-2014, με μέσο όρο τετραετίας 1,51. Η μείωση αυτή οδηγεί στο συμπέρασμα, ότι κατά μέσο όρο οι επιχειρήσεις του δείγματος αυξήσαν τα αποθέματα, από τη στιγμή που δεν μειώνεται παράλληλα και ο δείκτης της γενικής ρευστότητα τα έτη 2013-2014.

Χρηματοοικονομική Διάρθρωση

Προκειμένου να αξιολογηθεί η χρηματοοικονομική διάρθρωση των επιχειρήσεων, χρησιμοποιούνται ο δείκτης βραχυπρόθεσμος τραπεζικός δανεισμός προς ίδια κεφάλαια και ο δείκτης κάλυψης χρηματοοικονομικών δαπανών (Πίνακας 1.25.2.7-Παράρτημα XXVI). Ο βραχυπρόθεσμος τραπεζικός δανεισμός προς ίδια κεφάλαια παρουσίασε διακυμάνσεις την εξεταζόμενη περίοδο, με μέσο όρο τετραετίας 132,68%. Εταιρείες με μηδενικό βραχυπρόθεσμο δανεισμό είναι η Ματη και Βιομάρ. Αντίθετα, για την εταιρεία Χαϊτογλου ο δείκτης δεν υπολογίζεται για το 2013, διότι υπερβαίνει τα όρια, όπως και στην περίπτωση της ΕΛΒΑΚ για το σύνολο των ετών. Ο εν λόγω δείκτης δεν υπολογίζεται για την εταιρεία Covita, διότι όπως έχει αναφερθεί διαθέτει αρνητικά ίδια κεφάλαια. Οι υπόλοιπες εταιρείες του δείγματος έχουν υψηλό βραχυπρόθεσμο τραπεζικό δανεισμό σε σχέση με τα ίδια κεφάλαια, με εξαίρεση τις εταιρείες Agrifreda (Μ.Ο.: 5,61%) και Μελισσοκομική Δωδεκανήσου (Μ.Ο.: 15,26%).

Όσον αφορά το δείκτη κάλυψης χρηματοοικονομικών δαπανών, επίσης εμφάνισε διακυμάνσεις την περίοδο 2011-2014, διαμορφούμενο σε 38,90. Η εταιρεία Ματη και η Μελισσοκομική Δωδεκανήσου παρουσίασαν ακραίες τιμές στον εν λόγω δείκτη. Σε περίπτωση αφαίρεσής τους από το δείκτη τότε ο μέσος όρος διαμορφώνεται σε 9,26, με μικρότερες διακυμάνσεις ανάμεσα στα έτη (2011: 9,77-2012: 9,51- 2013: 8,30-2014: 9,44).

Δραστηριότητα

Στους δείκτες δραστηριότητας περιλαμβάνονται ο μέσος όρος προθεσμίας είσπραξης των απαιτήσεων, ο μέσος όρος προθεσμίας εξόφλησης των προμηθευτών και ο μέσος όρος αποθεμάτων (Πίνακας 1.25.2.8-Παράρτημα XXVI). Ο μέσος όρος προθεσμίας είσπραξης απαιτήσεων και εξόφλησης αποθεμάτων παρουσίασαν μείωση το 2012-2013, ενώ αυξήθηκαν το 2014, διαμορφούμενοι σε 160 και 155 ημέρες αντίστοιχα. Ο δε μέσος όρος αποθεμάτων κατέγραψε μείωση, φθάνοντας τις 127 ημέρες ως μέσο όρο τετραετίας.

Αρχικά, η εταιρεία Bolero φαίνεται να εισπράττει τις απαιτήσεις σε πολύ σύντομο χρονικό διάστημα, κατά μέσο όρο μόλις 15 ημέρες, σε σχέση με τις υπόλοιπες εταιρείες του δείγματος. Λιγότερο από 3 μήνες αναμονής είσπραξης των απαιτήσεων έχουν οι εταιρείες Μεζαπ, Creta Mel, και ΕΛΒΑΚ. Αντίστοιχα, σε λίγες ημέρες εξοφλούν τους προμηθευτές τους οι εταιρείες Ματη, Παπαγιάννη, ΕΛΒΑΚ, Agrifreda και Βιομάρ. Η εταιρεία Ελληνικό Μέλι καθυστερεί να αποπληρώσει τους προμηθευτές της, κατά μέσο όρο 335 ημέρες, το αργότερο δηλαδή σε σχέση με τις υπόλοιπες εταιρείες.

Τα προϊόντα του κλάδου δεν χαρακτηρίζονται από πολύ μικρή διάρκεια ζωής, με αποτέλεσμα ο δείκτης μέσος όρος αποθεμάτων να μπορεί να κυμανθεί σε υψηλότερα επίπεδα. Παρόλα αυτά, όσο το δυνατό μικρότερη είναι η τιμή του δείκτη (ημέρες) τόσο ταχύτερα ελαχιστοποιείται ο κίνδυνος μη πώλησης των αποθεμάτων, ενώ παράλληλα μειώνεται το κόστος του κεφαλαίου που απαιτείται για τα αποθέματα (δέσμευση κεφαλαίου) και οι δαπάνες αποθήκευσης τους. Αναφορικά, οι εταιρείες με σχετικά λίγες ημέρες αποθεμάτων είναι η Παπαγιάννη, η Μελισσοκομική Δωδεκανήσου, η Creta Mel, η Κρεμέλ, η Ελληνικό Μέλι, η Agrifreda και η Βιομάρ.

Αντίθετα, η εταιρεία ΕΛΒΑΚ κρατάει απόθεμα 268 ημερών, ως μέσο όρο τετραετίας και ακολουθεί η εταιρεία Convia, με 229 ημέρες.

Πιστοληπτική Ικανότητα Κλάδου

Σύμφωνα με μελέτη της ICAP Group και βάση ανάλυσης των οικονομικών και εμπορικών στοιχείων των επιχειρήσεων (Α.Ε. και Ε.Π.Ε.) αποτυπώνεται η πιστοληπτική ικανότητα του δείγματος. Ως δείγμα θεωρείται ο αριθμός των επιχειρήσεων που έχουν συγκεντρωθεί και αναλυθεί τα στοιχεία τους από την ICAP Group. Όπως φαίνεται στον Πίνακα 1.25.2.9, οι περισσότερες επιχειρήσεις του δείγματος κατατάσσονται στη ζώνη Υψηλού Πιστωτικού Κινδύνου.

Πίνακας 1.25.2.9: Πιστοληπτική Ικανότητα των Επιχειρήσεων της Μελέτης ICAP (2013-2014).

Διαβάθμιση ICAP Score	2014 (8μηνο)		2013	
	Εταιρείες	Ποσοστό	Εταιρείες	Ποσοστό
Χαμηλού Πιστωτικού Κινδύνου	2	7,40%	2	7,40%
Μέσου Πιστωτικού Κινδύνου	10	37,00%	9	33,30%
Υψηλού Πιστωτικού Κινδύνου	15	55,60%	16	59,30%
Σύνολο	27	100,00%	27	100,00%

Πηγή: ICAP Group, Credit Risk Assessment Services, 2014h.

2. ΚΟΙΝΗ ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΠΟΛΙΤΙΚΗ (ΚΑΠ)

2.1. ΙΣΤΟΡΙΚΗ ΑΝΑΔΡΟΜΗ

Η γέννηση της Κοινής Αγροτικής Πολιτικής (ΚΑΠ) βασίστηκε στην ανάγκη εξασφάλισης τροφίμων σε μια περίοδο ανεπάρκειας, αμέσως μετά τον Β' Παγκόσμιο Πόλεμο, αλλά και στην αναβάθμιση της ζωής της υπαίθρου, η οποία θα είχε ως αποτέλεσμα τη βελτίωση της ποιότητας ζωής του αγροτικού πληθυσμού. Η υιοθέτηση μιας Κοινής Πολιτικής για την Γεωργία ήταν αναπόφευκτη. Τα αγροτικά προϊόντα εντάχθηκαν στις γενικές αρχές της Κοινής Αγοράς, καθώς επίσης θεσπίστηκαν ειδικοί κανόνες ανταγωνισμού (Αγγέλκου, 2012; Δαουτόπουλος κ.α., 2007; Παπαγεωργίου κ.α., 2005).

Μόλις στις αρχές της δεκαετίας του '60, ξεκίνησε ουσιαστικά να δομείται και κυρίως να μορφοποιείται το περιεχόμενο της ΚΑΠ. Συγκεκριμένα, η απαρχή του βασικού καταλόγου των προϊόντων που επρόκειτο να καλυφθεί από την ΚΑΠ αποφασίστηκε το 1961 από τους τότε Υπουργούς Γεωργίας των Κρατών-Μελών. Το 1963-64 ο κατάλογος των προϊόντων επεκτάθηκε (Συνθήκη της Ρώμης), συμπεριλαμβάνοντας, για πρακτικούς εμπορικούς λόγους, μεγάλο μέρος τροφίμων και άλλων σχετικών προϊόντων, τα οποία δεν διέπονταν από τους κανόνες των άρθρων 34-44. Ενώ το 1968 θεωρείται το έτος βάσης, κατά το οποίο η ΚΑΠ τέθηκε σε πλήρη λειτουργία, με τα περισσότερα εθνικά μέτρα στήριξης να αντικαθίστανται βαθμιαία από το κοινοτικό σύστημα (Βουλή των Ελλήνων, 2010; Γιαννουσοπούλου, 2013; Δαουτόπουλος κ.α., 2007).

Εν συνεχεία, στις αρχές της δεκαετίας του 1980 (ένταξη της Ελλάδας στην ΕΟΚ.), διαπιστώθηκαν δύο καίρια προβλήματα της ΚΑΠ, τα οποία και αποτέλεσαν τη γενεσιουργό αιτία των περιορισμών που επακολούθησαν. Τα προβλήματα αυτά επηρέασαν άμεσα την κατεύθυνση της εξέλιξης και της υλοποίησης του καθεστώτος της ΚΑΠ. Αρχικά, το πρώτο πρόβλημα αφορούσε τα ιδιαίτερος διογκωμένα πλεονάσματα προϊόντων, τα οποία δεν μπορούσαν να απορροφηθούν τόσο από την εσωτερική αγορά όσο και από την εξωτερική αγορά. Το δεύτερο πρόβλημα αφορούσε την ακατάπαυστη και συνεχώς αυξανόμενη απορρόφηση δημοσιονομικών πόρων από

τον κοινοτικό προϋπολογισμό (Δαουτόπουλος κ.α., 2007; Κρίμπας & Λουλούδης, 2008; Παπαγεωργίου κ.α., 2005; European Commission, 2007).

Με σκοπό να αντιμετωπιστούν τα ανωτέρω προβλήματα, η ΚΑΠ ανέδειξε μια πολιτική επικεντρωμένη στην οργάνωση των γεωργικών αγορών και στη στήριξη των τιμών ως τα τέλη της δεκαετίας του '80, συνέχισε με ένα πιο γενικευμένο σύστημα άμεσων ενισχύσεων το 1993, εξαρτώμενο από το παραγόμενο προϊόν¹⁴, προκειμένου να στηρίζει το γεωργικό εισόδημα, για να καταλήξει με την Agenda 2000¹⁵ στην ανάδειξη της «Αγροτικής Ανάπτυξης» ως του δεύτερου πυλώνα της. Τέλος, τον Ιούνιο του 2003, επί Ελληνικής Προεδρίας στην Ε.Ε., επήλθε μια εκ των σημαντικότερων μεταρρυθμίσεων, η οποία αφορούσε τη ριζική μεταβολή του τρόπου στήριξης της κοινοτικής γεωργίας. Η μεταρρύθμιση αυτή, γνωστή ως Κοινή Γεωργική Πολιτική (ΚΓΠ), είχε ως αποτέλεσμα να αλλάξει ολοκληρωτικά τον τρόπο με τον οποίο η Ευρωπαϊκή Ένωση στηρίζει τον αγροτικό τομέα (Αγγέλκου, 2012; Γιαννουσοπούλου, 2013; Δαουτόπουλος, κ.α., 2007; Μαραβέγιας, 1992; Μαραβέγιας & Τσινισιζέλης, 2007; Μούσης, 2005; Μπουρδάρας, 2006; Παπαγεωργίου κ.α., 2005; Σκούντζος & Σπυράτου, 2006).

Σύμφωνα με το νέο ευρωπαϊκό νομικό πλαίσιο, η πλειονότητα των επιδοτήσεων καταβάλλεται ανεξαρτήτως του όγκου παραγωγής, υπό μορφή «ενιαίων ενισχύσεων εκμετάλλευσης». Ουσιαστικά θεσπίστηκε το σύστημα της Ενιαίας Αποδεδειγμένης Ενίσχυσης (ΕΑΕ). Το ύψος των ενιαίων ενισχύσεων για τον κάθε αγρότη, προκύπτει στατιστικά από τον μέσο όρο των επιδοτήσεων που λάμβανε κατά την περίοδο αναφοράς (τριετία 2000-2002) (Κούρου, 2012).

Ο σκοπός του νέου κανονισμού είναι να καταστήσει τους αγρότες της Ε.Ε. ανταγωνιστικότερους και περισσότερο στραμμένους προς την αγορά, αφαιρώντας τα κίνητρα για υπερπαραγωγή επιδοτούμενων προϊόντων, ενώ παράλληλα προσφέρει την αναγκαία εισοδηματική σταθερότητα. Η μεταρρύθμιση της ΚΑΠ, οφείλεται και σε επιπρόσθετους λόγους, οι οποίοι σχετίζονται με τη διεύρυνση της Ε.Ε., με τις αυξανόμενες απαιτήσεις των Ευρωπαίων φορολογούμενων για διαφάνεια και έλεγχο

¹⁴ ανά στρέμμα, ανά κιλό παραγωγής ή ανά κεφαλή παραγωγικού ζώου

¹⁵ Συμφωνία του Βερολίνου, Ορισμοί, Παράρτημα XXVII

του κοινοτικού προϋπολογισμού, με τις διαπραγματεύσεις στον Παγκόσμιο Οργανισμό Εμπορίου (ΠΟΕ), με τις απαιτήσεις των καταναλωτών για ποιότητα και ασφάλεια των τροφίμων και με την ευαισθητοποίηση των πολιτών στην προστασία του περιβάλλοντος (Γιαννουσοπούλου, 2013; Κούρου, 2012; Μούσης, 2008; Μπουρδάρας, 2006; Σέμος, 2011; Σκούντζος & Σπυράτου, 2006).

Προκειμένου όμως, να αποφευχθεί η πιθανή εγκατάλειψη της παραγωγής, ειδικά σε ευαίσθητους τομείς, ο νέος κανονισμός, επιτρέπει στα κράτη μέλη της Ευρωπαϊκής Ένωσης να διατηρήσουν περιορισμένη σύνδεση μεταξύ επιδοτήσεων και παραγωγής υπό καλώς καθορισμένες προϋποθέσεις και εντός σαφών ορίων. Συγκεκριμένα, στην Ελλάδα υπήρξε σε σημαντικό βαθμό εγκατάλειψη της παραγωγής των ευαίσθητων προϊόντων και ειδικά των νωπών οπωροκηπευτικών. Επιπρόσθετα, προς αποφυγή τυχόν κλυδωνισμών από τη διεύρυνση της Ε.Ε., η «Agenda 2000» περιείχε ένα σύνολο προτάσεων με στόχο την οριοθέτηση του επόμενου χρηματοδοτικού πλαισίου για την περίοδο 2000-2006, καθώς επίσης και τις αναγκαίες προσαρμογές που όφειλαν να επέλθουν στις υφιστάμενες κοινοτικές πολιτικές (πρωτεύον στην ΚΑΠ και στην πολιτική συνοχής μέσω των Διαρθρωτικών Ταμείων) (Κρίμπας & Λουλούδης, 2008; Μαραβέγιας & Τσινισιζέλης, 2007; Μαραβέγιας, 2007; Μούσης, 2008; Μπουρδάρας, 2006; Παπαγεωργίου κ.α., 2005; Σκούντζος & Σπυράτου, 2006).

Η εναρμόνιση όλων των ανωτέρω, που αποτελούν τις ως τώρα εθνικές πολιτικές στη γεωργία, επιτεύχθηκε με τη θέσπιση (βάσει του άρθρου 34) μιας Κοινής Οργάνωσης των γεωργικών Αγορών (ΚΟΑ), η οποία μέχρι το 2006 εξελίχθηκε για κάθε ένα από τα καλυπτόμενα προϊόντα ή τομέα προϊόντων. Κάθε ΚΟΑ περιλάμβανε «το σύνολο των μέτρων που απαιτούνται για την επίτευξη των στόχων, ιδιαίτερα, κανονισμούς τιμών, ενισχύσεις παραγωγής, εμπορίας, αποθήκευσης και λοιπές διευθετήσεις, καθώς και κοινό μηχανισμό για την σταθεροποίηση των εισαγωγών και εξαγωγών». Επιπρόσθετα, κάθε πολιτική επί των κοινών τιμών θα έπρεπε να «βασίζεται σε κοινά κριτήρια και παρόμοιες μεθόδους υπολογισμού» (Βουλή των Ελλήνων, 2010; Παπακώστα- Γασοπούλου, 2008).

Αυξανόμενη, όμως, της ταχύτητας των εξελίξεων στις οικονομικές, κοινωνικές και περιβαλλοντικές προκλήσεις του 21ου αιώνα, αλλά και της ομοιότητας των προβλημάτων που παρουσίαζαν τα ΚΜ μεταξύ τους, κατέστη αναγκαίο η Ε.Ε. να

προβεί σε επιπρόσθετες ενέργειες. Συγκεκριμένα, εισήχθη στην ΚΑΠ η Πολιτική Αγροτικής Ανάπτυξης (ΠΑΑ 2007-2013) ως ο «δεύτερος Πυλώνας» της (παράλληλα με το πλαίσιο της Agenda 2000). Οι πρωταρχικοί στόχοι του δεύτερου πυλώνα της ΚΑΠ, είναι η ανάπτυξη της υπαίθρου, των καλλιεργούμενων εκτάσεων αλλά και η άνοδος του βιοτικού επιπέδου των ανθρώπων που ασχολούνται με τον αγροτικό τομέα (Γιαννουσοπούλου, 2013; Μαραβέγιας, 2007; ΠΑΣΕΓΕΣ, 2011; ΥΠΑΑΤ, 2012).

Η διευρυμένη πλέον Ε.Ε., με γνώμονα τη σημαντικότητα των αγροτικών περιοχών, οι οποίες καλύπτουν περισσότερο από το 70% του εδάφους της, αποσκοπεί στην ώθηση της ανάπτυξης της υπαίθρου και στη δημιουργία θέσεων απασχόλησης (στρατηγική της Λισσαβόνας), καθώς επίσης και στη βελτίωση της αειφορίας (στόχοι του Göteborg), μέσω του νέου νομικού πλαισίου (Βακάκης, 2009; Ευρωπαϊκή Ένωση, 2013; Σέμος, 2011; ΥΠΑΑΤ, 2012; Υπουργείο Οικονομίας και Οικονομικών, 2012).

Τα Κράτη-Μέλη αποκτούν τη δικαιοδοσία του σχηματισμού της εκάστοτε πολιτικής στην επικράτειά τους μέσω της οργάνωσης του οδηγού στρατηγικής, ο οποίος εγκαθιστά κοινές προτεραιότητες σε επίπεδο Ευρωπαϊκής Ένωσης. Συγκεκριμένα, τα ΚΜ σχεδιάζουν και συγχρηματοδοτούν τα Προγράμματα Αγροτικής Ανάπτυξης (ΠΑΑ) που εξυπηρετούν τις δικές τους ιδιαίτερες ανάγκες.

Στην Ελλάδα η ΠΑΑ της ΚΑΠ υλοποιήθηκε μέσα από το Εθνικό Στρατηγικό Σχέδιο Αγροτικής Ανάπτυξης (ΕΣΣΑΑ) 2007-2013 «Αλέξανδρος Μπαλτατζής». Το σχέδιο καθορίζει τις ελληνικές προτεραιότητες για την περίοδο 2007-2013 σε θέματα ανάπτυξης της υπαίθρου και ευημερίας των κατοίκων της. Οι στόχοι της Ελλάδας αφορούν τους τρεις βασικούς θεματικούς άξονες, οι οποίοι έχουν τεθεί από την Ευρωπαϊκή Ένωση ως οι στόχοι της ΠΑΑ. Πιο συγκεκριμένα προωθήθηκε η βελτίωση της ανταγωνιστικότητας της γεωργίας, του περιβάλλοντος και της ποιότητας της ζωής των ανθρώπων που ζουν και δραστηριοποιούνται στις αγροτικές περιοχές καθώς επίσης και οι δράσεις του προγράμματος LEADER+ για την ύπαιθρο (ΠΑΣΕΓΕΣ, 2013; ΥΠΑΑΤ, 2012; Υπουργείο Οικονομίας και Οικονομικών, 2007b).

2.2. Η ΝΕΑ ΚΑΠ 2014-2020

Η έως τώρα πορεία της Κοινής Αγροτικής Πολιτικής δείχνει την προσπάθεια της Ένωσης για την προστασία των προϊόντων της, των καταναλωτών και των παραγωγών της. Επίσης, οι μεταρρυθμίσεις της ΚΑΠ επισημαίνουν τη θέληση της Ε.Ε. να προσαρμόζεται στις περιφερειακές και διεθνείς εξελίξεις. Προκειμένου λοιπόν, η Ευρωπαϊκή Ένωση να συνεχίσει να είναι ένας από τους μεγαλύτερους εμπορικούς εταίρους στο παγκόσμιο στερέωμα, επιθυμεί να αλλάξει ορισμένες από τις πολιτικές της. Η αλλαγή σε ορισμένα καίρια σημεία της πολιτικής της για τη γεωργία και την αγροτική ανάπτυξη πηγάζει από την ανάγκη της να ανταπεξέρχεται στον περιφερειακό και διεθνή ανταγωνισμό που επικρατεί στην παγκόσμια αγορά (Αγγέλκου, 2012; Γιαννουσοπούλου, 2013; Κούρου, 2012).

Η Κοινή Αγροτική Πολιτική για την περίοδο 2014-2020 διαμορφώνεται στο πλαίσιο της Στρατηγικής «Ευρώπη 2020», η οποία καθορίζει την κοινωνική οικονομία της αγοράς στην Ευρώπη. Ιδιαίτερη έμφαση δε, δίνεται στη χρηματοδότηση της καινοτομίας, στη χρήση εναλλακτικών πηγών ενέργειας και στην αντιμετώπιση της κλιματικής αλλαγής. Συγκεκριμένα, όπως αναφέρει η Ευρωπαϊκή Επιτροπή στη δημοσίευσή της το Νοέμβριο του 2010: *«Στόχος της μεταρρύθμισης είναι να καταστεί ο ευρωπαϊκός κλάδος της γεωργίας δυναμικότερος, ανταγωνιστικότερος και καλύτερα ανταποκρινόμενος στο όραμα της Ευρώπης για το 2020 που προβλέπει την τόνωση της βιώσιμης ανάπτυξης, της ευφυούς ανάπτυξης και της ανάπτυξης χωρίς αποκλεισμούς»*. Η ΚΑΠ με ορίζοντα το 2020 είναι μια νέα πρόκληση για την Ευρωπαϊκή Ένωση (European Commission, 2010b; Κούρου, 2012).

Η Επιτροπή, τον Νοέμβριο του 2010, ανακοίνωσε τους νέους φιλόδοξους στόχους της ΚΑΠ θέτοντας ως χρονικό ορίζοντα πραγμάτωσης το 2020. Οι κύριοι λόγοι για τους οποίους τέθηκαν οι νέοι στόχοι είναι η αντιμετώπιση των μελλοντικών προκλήσεων, όσον αφορά την διατροφή, τους φυσικούς πόρους και το έδαφος (Αγγέλκου, 2012; Γιαννουσοπούλου, 2013; Χανιώτης κ.α., 2014).

Ένας από τους σημαντικότερους στόχους της νέας ΚΑΠ είναι η αντιμετώπιση της επισιτιστικής ανασφάλειας που επικρατεί στον πλανήτη. Αν ληφθεί υπόψη η συνεχώς αυξανόμενη ζήτηση τροφίμων σε παγκόσμιο επίπεδο και η αναπόφευκτα

συνεχιζόμενη άνοδος της στο μέλλον, η συμβολή της Ευρωπαϊκής Γεωργίας στην παραγωγή τροφίμων την καθιστά αναγκαία. Προκειμένου να περιοριστεί το έλλειμμα των τροφίμων, επιδιώκεται η βελτίωση της ανταγωνιστικότητας¹⁶ του αγροτικού τομέα, με αύξηση του μεριδίου προστιθέμενης αξίας στη διατροφική αλυσίδα, η σταθεροποίηση τού ως πρότινος μεταβλητού αγροτικού εισοδήματος και η παροχή αποζημίωσης σε μειονεκτικές περιοχές που κινδυνεύουν από εγκατάλειψη. Επίσης, φιλόδοξος στόχος της ΚΑΠ, για την προγραμματιστική περίοδο 2014-2020, είναι η βελτίωση της διαχείρισης των φυσικών πόρων, η αντιμετώπιση των επιπτώσεων των κλιματικών αλλαγών και ο επιτακτικός περιορισμός των εκπομπών αερίων του θερμοκηπίου από την αγροτική δραστηριότητα. Με σκοπό την επίτευξη του στόχου αυτού, δίδεται έμφαση στην παραγωγή δημόσιων αγαθών¹⁷, στην καινοτόμο οικολογική ανάπτυξη, μέσω της υιοθέτησης νέων τεχνολογιών, αλλά και στην ενίσχυση των μέτρων που περιορίζουν τις επιπτώσεις από τις κλιματικές αλλαγές. Κλείνοντας, η γνώση της σπουδαιότητας του εδάφους και της σημαντικότητας της κοινωνικής συνοχής στις αγροτικές περιοχές αποτελούν τον τελευταίο στόχο της ΚΑΠ. Η ισόρροπη εδαφική ανάπτυξη, η οποία αποβλέπει στη βελτίωση της αγροτικής οικονομίας, μέσω της πλήρους αξιοποίησης των τοπικών πόρων, καθώς επίσης και στην ουσιαστική ανάπτυξη των μικρών αγροκτημάτων και των τοπικών αγορών, οριοθετούν τον εν λόγω στόχο (Αγγέλου, 2012; Γιαννουσοπούλου, 2013; Κούρου, 2013; Χανιώτης κ.α., 2014; European Commission, 2010b; Katz & Rosen, 2007; Stratigea, 2011).

Οι προαναφερθέντες φιλόδοξοι στόχοι συναρτώνται άμεσα με την υιοθέτηση μέσων, μηχανισμών και πολιτικών επιλογών, προκειμένου να επιτευχθούν. Τα μέσα, οι μηχανισμοί και οι πολιτικές που θα εφαρμοστούν, με σκοπό την υλοποίηση των στόχων, πρέπει να συνδέονται με τον επανασχεδιασμό, την αναδιανομή και την εκ νέου στοχοθέτηση των άμεσων ενισχύσεων των γεωργών, με την απλούστευση των μέτρων της αγοράς και με την ενσωμάτωση των περιορισμών και των ευκαιριών της αγροτικής δραστηριότητας στον 2^ο Πυλώνα της ΚΑΠ (Αγροτική Ανάπτυξη). Οι ευκαιρίες και οι περιορισμοί που μπορεί να παρουσιαστούν συνδέονται με το περιβάλλον, την καινοτομία και τις κλιματικές αλλαγές. Επίσης, συμπεριλαμβάνονται

¹⁶ Ορισμοί, Παράρτημα XXVII

¹⁷ με την ευρύτερη έννοια, Ορισμοί, Παράρτημα XXVII

μέτρα και εργαλεία διαχείρισης, τα οποία αποσκοπούν στη σταθεροποίηση του αγροτικού εισοδήματος και στην αντιμετώπιση των διακυμάνσεων των αγορών (Αγγέλκου, 2012; Γιαννουσοπούλου, 2013; Κούρου, 2013; Χανιώτης κ.α., 2014; European Commission, 2010b; Stratigea, 2011).

Η νέα ΚΑΠ μετά το 2013, έχει κατεύθυνση τη στήριξη των ενεργών αγροτών και τη δυνατότητα, την οποία θα διαθέτουν τα Κράτη-Μέλη, να παρέχουν βοήθεια στους μικρούς παραγωγούς. Επίσης, στήριξη θα παρέχεται και στις μειονεκτικές περιοχές, μέσω νέων κριτηρίων της νέας ΚΑΠ (European Commission, 2013; Stratigea, 2011).

Εν συνεχεία, προς το τέλος του Ιουνίου 2011, μετά την ολοκλήρωση της διαβούλευσης και στο πλαίσιο της συζήτησης του Πολυετούς Δημοσιονομικού Πλαισίου της Ε.Ε. για την περίοδο 2014-2020, ανακοινώθηκαν οι προτάσεις της Ευρωπαϊκής Επιτροπής σε σχέση με τις δαπάνες της ΚΑΠ (Πίνακας 2.2.1). Οι μέγιστες δυνατές δαπάνες για την Ευρωπαϊκή Ένωση των 28 Κρατών Μελών ανέρχονται σε 959,9 δις ευρώ σε αναλήψεις υποχρεώσεων, οι οποίες αντιστοιχούν σε 1,0% του Ακαθάριστου Εθνικού Εισοδήματος (ΑΕΕ) της ΕΕ, με αποτέλεσμα, το ανώτατο όριο δαπανών του νέου Πολυετούς Δημοσιονομικού Πλαισίου να μειωθεί κατά 3,5% σε πραγματικούς όρους σε σύγκριση με το ΠΔΠ 2007-2013 (Ευρωπαϊκή Επιτροπή, 2011; Ευρωπαϊκή Επιτροπή, 2012; ΠΑΣΕΓΕΣ, 2014).

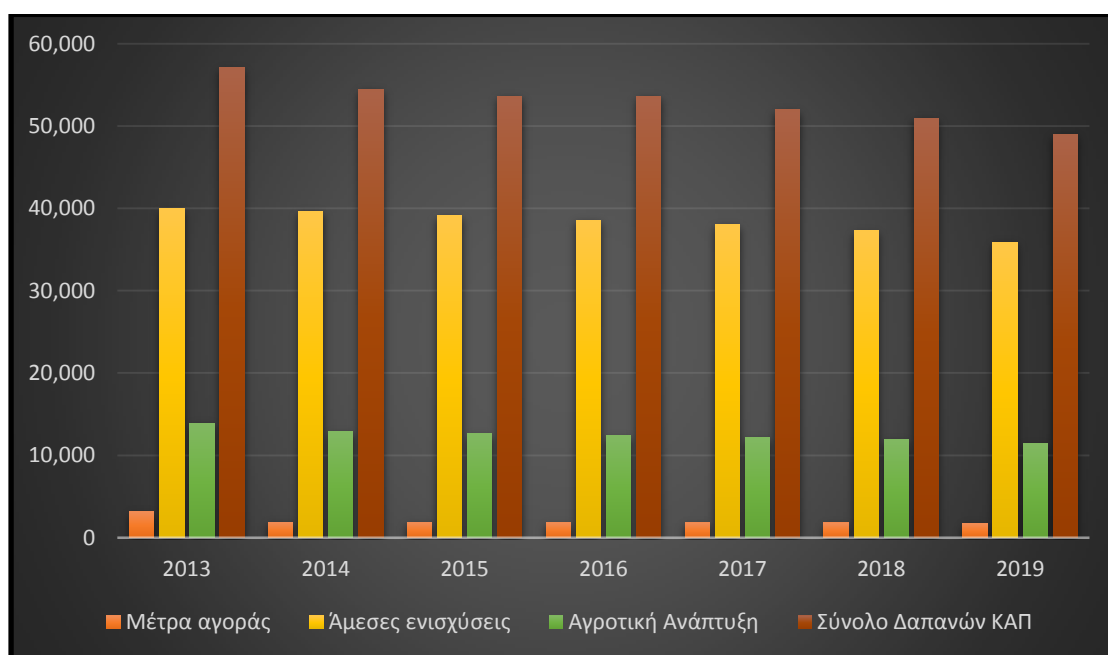
Πίνακας 2.2.1: Σύγκριση πιστώσεων ΠΔΠ 2014-202 και 2007-2013 ανά τομέα (σε σταθερές τιμές του 2011).

Πιστώσεις ανάληψης υποχρεώσεων/πληρωμών	ΠΔΠ 2014-2020 (Εκατ. €)	ΠΔΠ 2007-2013 (Εκατ. €)	Μεταβολή % ΠΔΠ 2014/2020 (Δις €)	Μεταβολή % ΠΔΠ 2007/2013 (Δις €)
1 Έξυπνη ανάπτυξη χωρίς αποκλεισμούς	450.763	446.310	4,5	1,0
-1.α Ανταγωνιστικότητα (ανάπτυξη και απασχόληση)	125.64	91.495	34,1	37,3
-1.β Οικονομική, κοινωνική και εδαφική συνοχή	325.149	354.815	(29,7)	(8,4)
2 Βιώσιμη ανάπτυξη (φυσικοί πόροι-ΚΑΠ)	373.179	420.682	(47,5)	(11,3)

3 Ασφάλεια και ιθαγένεια	15.686	12.366	3,3	26,8
4 Η Ευρώπη στον κόσμο	58.704	56.815	1,9	3,3
8,05 Διοίκηση	61.629	57.082	4,5	8,0
6 Αντισταθμίσεις	27	...	0,027	...
Σύνολο πιστώσεων ανάληψη υποχρεώσεων	959.998	994.778	(35,2)	(3,5)
-Ως ποσοστό του ΑΕΕ	1,00%	1,12%		
Σύνολο πιστώσεων πληρωμών	908.400	942.778	(34,4)	(3,7)
-Ως ποσοστό του ΑΕΕ	0,95%	1,06%		

Πηγή: ΠΑΣΕΓΕΣ, 2014.

Διάγραμμα 2.2.1: Σύγκριση δαπανών ΚΑΠ μεταξύ ΠΔΠ 2014-2020 και του έτους 2013 στην ΕΕ-28 (Εκατ. €, σε σταθερές τιμές 2011).



Πηγή: European Parliament, 2013.

Σύμφωνα με την έκθεση του Ευρωπαϊκού Κοινοβουλίου για τις δαπάνες της ΚΑΠ 2014-2020 και για το νέο δημοσιονομικό πλαίσιο, οι πόροι που προβλέπονται για την ευρωπαϊκή γεωργία περιορίζονται το 2020 στο 36,1% του συνολικού προϋπολογισμού της ΕΕ, σε σχέση με το 44,3% του 2007 (Διάγραμμα 2.2.1). Πρόκειται για μια μείωση της τάξεως των 8 και πλέον ποσοστιαίων μονάδων (Ευρωπαϊκή Επιτροπή, 2011; Ευρωπαϊκή Επιτροπή, 2012; ΠΑΣΕΓΕΣ, 2014).

Πίνακας 2.2.2: Σύγκριση δαπανών ΚΑΠ μεταξύ ΠΔΠ 2014-2020 και του έτους 2013 στην ΕΕ-28 (Εκατ. €, σε σταθερές τιμές 2011).

Δαπάνες ΚΑΠ	Διαφορά 2020-2013
Μέτρα αγοράς	(45,9)
Άμεσες ενισχύσεις	(12,2)
Αγροτική Ανάπτυξη	(17,7)
Σύνολο Δαπανών ΚΑΠ	(14,1)

Πηγή: European Parliament, 2013.

Όπως προκύπτει από τον ανωτέρω Πίνακα, οι δαπάνες της ΚΑΠ μειώνονται σημαντικά και στις τρεις επιμέρους συνιστώσες τους. Στα μέτρα αγοράς (-45,9%), στην αγροτική ανάπτυξη (-17,7%) και στις άμεσες ενισχύσεις (-12,2%) η συνολική πτώση είναι της τάξεως του 14% στο διάστημα μεταξύ 2013 και 2020. Σε απόλυτο μέγεθος η μείωση αυτή αντιστοιχεί σε απώλεια της τάξεως των 8 δις ευρώ περίπου (Ευρωπαϊκή Επιτροπή, 2011; Ευρωπαϊκή Επιτροπή, 2012; ΠΑΣΕΓΕΣ, 2014).

Όσον αφορά το συνολικό ύψος των άμεσων ενισχύσεων, όπως επισημάνθηκε από την έκθεση του Ευρωπαϊκού Κοινοβουλίου, για την προγραμματική περίοδο 2014-2020, φαίνεται να μειώνεται σε αρκετά Κράτη-Μέλη σε σχέση με την περίοδο 2007-2013. Αναλυτικότερα, το συνολικό ύψος των άμεσων ενισχύσεων της Ελλάδος, σε σταθερές τιμές του 2011, θα μειωθεί από 14,703 δις ευρώ (2007-2013) σε 13,866 δις ευρώ για την τρέχουσα περίοδο 2014-2020. Η διαφορά (837 εκατ. ευρώ) αντιστοιχεί σε ποσοστιαία μείωση της τάξεως του 5,7% περίπου. Ωστόσο, αξίζει να σημειωθεί πως ανάλογη ή μεγαλύτερη μείωση των άμεσων ενισχύσεων θα υποστούν και άλλες χώρες, όπως η Μάλτα (8,8% μείωση μεταξύ των δύο προγραμματικών περιόδων), η Ολλανδία (-7,4%), το Βέλγιο (-7,1%), η Ιταλία (-6,5%), η Δανία (-6%) και η Κύπρος (-5,7%). Σε απόλυτα μεγέθη η Γαλλία, η Ιταλία και η Γερμανία θα είναι οι χώρες, οι οποίες θα απορροφήσουν το μεγαλύτερο μέρος της συνεισφοράς προκειμένου να καλυφθεί η διαφοροποίηση στην ανακατανομή των ενισχύσεων στο σύνολο των κρατών μελών. Αντιθέτως, βέβαια, σε ορισμένα από τα νεότερα Κ-Μ της ΕΕ

αναμένεται σημαντική αύξηση του ύψους των ενισχύσεων, όπως λόγω χάρη στη Λετονία (κατά 50,6%), στην Εσθονία (31,3%) και στη Λιθουανία (16,1%) (European Parliament, 2013; ΠΑΣΕΓΕΣ, 2014; Σταυράτης, 2015a; Σταυράτης, 2015b).

Επιπρόσθετα, το ανώτατο όριο των άμεσων ενισχύσεων της Ελλάδας προβλέπεται να μειωθεί αισθητά ως το τέλος της περιόδου 2014-2020. Σε ετήσια βάση και σε τρέχουσες τιμές, το 2014 οι ενισχύσεις μειώθηκαν (2,063 δις ευρώ) σε σχέση με το 2013 (2,216 δις ευρώ). Πρόκειται για μείωση της τάξεως του 6,9% περίπου και αναμένεται να μεγεθυνθεί ως το τέλος της νέας περιόδου, και να υπερβεί το ποσοστό του 12% το 2020. Σύμφωνα με τον Πίνακα 2.2.3, η μείωση του ανώτατου ορίου των άμεσων ενισχύσεων στην Ελλάδα, είναι σημαντικά μεγαλύτερη σε σύγκριση με εκείνης του μέσου όρου στην ΕΕ-27 (6,9%) (European Council, 2013; ΠΑΣΕΓΕΣ, 2014).

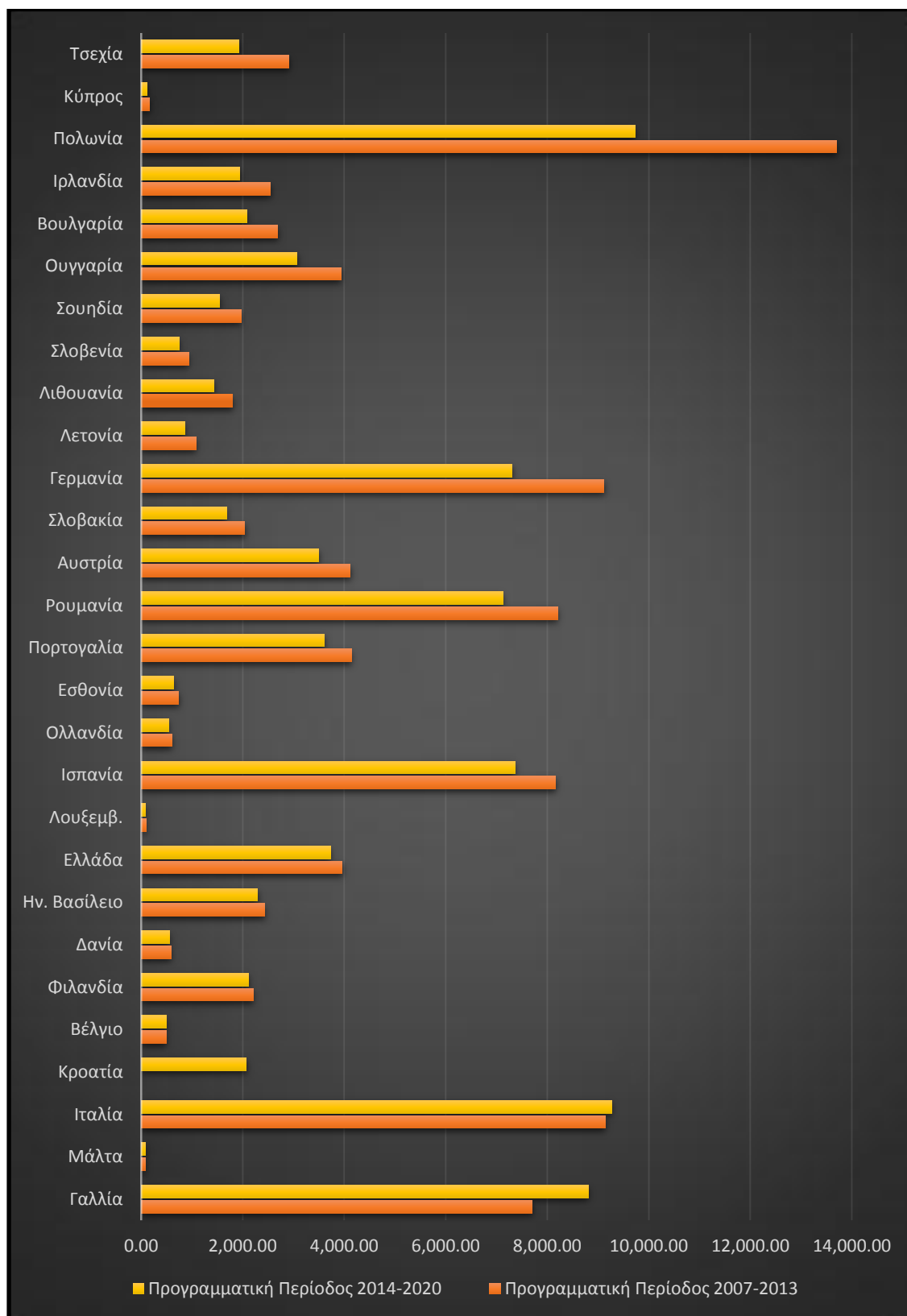
Πίνακας 2.2.3: Προβλεπόμενα ανώτατα όρια άμεσων ενισχύσεων στην Ε.Ε. (Χιλιάδες €, σε σταθερές τιμές του 2011).

K-M	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019&2020	Μεταβολή % (2020/2013)
Λετονία	146.479	168.886	195.649	222.363	249.020	275.887	302.754	106,69
Εσθονία	101.165	110.018	121.870	133.701	145.504	157.435	169.366	67,42
Ρουμανία	1.264.472	1.428.531	1.629.889	1.813.795	1.842.446	1.872.821	1.903.195	50,51
Βουλγαρία	580.087	642.103	721.251	792.449	793.226	794.759	796.292	37,27
Λιθουανία	380.109	393.226	417.890	442.510	467.070	492.049	517.028	36,02
Σλοβακία	388.176	377.419	380.680	383.938	387.177	390.781	394.385	1,60
Πολωνία	3.044.518	2.970.020	2.987.267	3.004.501	3.021.602	3.041.560	3.061.518	0,56
Πορτογαλία	605.962	557.667	565.816	573.954	582.057	590.706	599.355	(1,09)
Ουγγαρία	1.318.975	1.272.786	1.271.593	1.270.410	1.269.187	1.269.172	1.269.158	(3,78)
Τσεχία	909.313	875.305	874.484	873.671	872.830	872.819	872.809	(4,01)
Ισπανία	5.139.444	4.833.647	4.842.658	4.851.682	4.866.665	4.880.049	4.893.433	(4,79)
Σλοβενία	144.236	139.980	137.987	136.997	136.003	135.141	134.278	(6,90)

Αυστρία	751.606	693.716	693.065	692.421	691.754	691.746	691.738	(7,97)
Φιλανδία	570.548	523.247	523.333	523.422	523.493	524.062	524.631	(8,05)
Μάλτα	5.102	5.239	5.127	5.015	4.904	4.797	4.689	(8,09)
Κύπρος	53.499	51.344	50.784	50.225	49.666	49.155	48.643	(9,08)
Σουηδία	770.906	696.487	696.890	697.295	697.678	698.723	699.768	(9,23)
Ιρλανδία	1.340.869	1.216.547	1.215.003	1.213.470	1.211.899	1.211.482	1.211.066	(9,68)
Λουξεμβ.	37.084	33.661	33.603	33.545	33.486	33.459	33.431	(9,85)
Ην. Βασίλειο	3.987.922	3.548.576	3.555.915	3.563.262	3.570.477	3.581.080	3.591.683	(9,94)
Ελλάδα	2.216.533	2.063.187	2.039.122	2.015.166	1.991.083	1.969.129	1.947.177	(12,15)
Γαλλία	8.521.236	7.586.341	7.553.677	7.521.123	7.488.380	7.462.790	7.437.200	(12,72)
Γερμανία	5.852.908	5.178.178	5.144.264	5.110.466	5.076.522	5.047.458	5.018.395	(14,26)
Ιταλία	4.370.024	3.953.394	3.902.039	3.850.805	3.799.540	3.751.937	3.704.337	(15,23)
Δανία	1.049.002	926.075	916.580	907.108	897.625	889.004	880.384	(16,07)
Βέλγιο	614.855	544.047	536.076	528.124	520.170	512.718	505.266	(17,82)
Ολλανδία	897.751	793.319	780.815	768.340	755.862	744.116	732.370	(18,42)
ΕΕ-27	45.062.781	41.581.946	41.793.327	41.979.688	41.945.326	41.944.835	41.944.349	(6,92)

Πηγή: European Council, Interinstitutional, File 2011/0280, Brussels, 10 April 2013.

Διάγραμμα 2.2.2: Προβλεπόμενα ανώτατα όρια πόρων Αγροτικής Ανάπτυξης στην Ε.Ε. (Εκατ. €, σε σταθερές τιμές 2011).



Πηγή: European Parliament, Directorate General for Internal Policies, Policy Department B: European Council Conclusions on the Multiannual Financial Framework 2014-2020 and the CAP, July 2013.

Επίσης, οι διαθέσιμοι πόροι για την Αγροτική Ανάπτυξη περιορίζονται από 95,5 δις ευρώ στην ΕΕ-27 (2007-2013) σε 84,7 δις ευρώ στην ΕΕ-28 (2014-2020). Συγκεκριμένα, η διαφορά των 10,6 δις ευρώ (σε σταθερές τιμές του 2011) αντιστοιχεί σε πτώση της τάξεως του 11,1% περίπου. Στην Ελλάδα, όπως παρουσιάζεται στο Διάγραμμα 2.2.2, οι διαθέσιμες εισροές για την Αγροτική Ανάπτυξη περιορίζονται σε 3,729 δις ευρώ, για την περίοδο 2014-2020, από 3,963 δις ευρώ της περιόδου 2007-2013. Το ποσοστό της πτώσης ανέρχεται στο 5,9% περίπου, δηλαδή οι διαθέσιμοι πόροι βαίνουν μειούμενοι κατά 234 εκατ. ευρώ (European Parliament, 2013; ΠΑΣΕΓΕΣ, 2014; Σταυράτης, 2015b; Χανιώτης, 2015).

Πίνακας 2.2.4: Ποσοστιαία Μεταβολή των πόρων για την Αγροτική Ανάπτυξη (Εκατ. €, σε σταθερές τιμές 2011).

K-M	Μεταβολή %	K-M	Μεταβολή %
Γαλλία	14,30	Ρουμανία	(13,20)
Μάλτα	10,70	Αυστρία	(15,00)
Ιταλία	1,40	Σλοβακία	(17,60)
Κροατία	0,00	Γερμανία	(19,90)
Βέλγιο	(1,20)	Λετονία	(20,00)
Φιλανδία	(4,00)	Λιθουανία	(20,50)
Δανία	(4,50)	Σλοβενία	(20,70)
Ην. Βασίλειο	(5,50)	Σουηδία	(21,20)
Ελλάδα	(5,90)	Ουγγαρία	(22,00)
Λουξεμβ.	(7,80)	Βουλγαρία	(22,60)
Ισπανία	(9,70)	Ιρλανδία	(23,60)
Ολλανδία	(10,40)	Πολωνία	(29,00)
Εσθονία	(12,50)	Κύπρος	(30,30)

Πορτογαλία	(12,90)	Τσεχία	(33,80)
------------	---------	--------	---------

Πηγή: European Parliament, Directorate General for Internal Policies, Policy Department B: European Council Conclusions on the Multiannual Financial Framework 2014-2020 and the CAP, July 2013.

Σημειώνεται ότι με την προβλεπόμενη κατανομή του συνολικού ποσού για την Αγροτική Ανάπτυξη μεγαλύτερη μείωση πρόκειται να υποστούν, η Τσεχία (-33,8%), η Κύπρος (-30,3%), η Πολωνία (-29%), η Ιρλανδία (-23,6%), η Βουλγαρία (-22,6%), η Σουηδία (-21,2%), η Σλοβενία (-20,7%), η Λιθουανία (-20,5%), η Λετονία (-20%), η Γερμανία (-19,9%) και η Σλοβακία (-17,6%). Αντιθέτως, σε τρεις μόνο χώρες αναμένεται η διάθεση περισσότερων πόρων για την Αγροτική Ανάπτυξη, οι οποίες είναι η Γαλλία (από 7,7 δις ευρώ σε 8,8 δις ευρώ, αύξηση κατά 14,3%) και η Μάλτα (10,7%), ενώ μικρή αύξηση προβλέπεται και για την Ιταλία (1,4%) (European Parliament, 2013; ΠΑΣΕΓΕΣ, 2014).

2.3. Η ΕΛΛΑΔΑ ΚΑΙ Η ΚΑΠ

Η αγροτική οικονομία της Ελλάδας έχει υποστεί πολλές διακυμάνσεις στο πέρασμα του χρόνου. Στην περίοδο του 19ου αιώνα η αγροτική οικονομία ήταν πλήρως αποδυναμωμένη, ενώ ο αγροτικός πληθυσμός αποτελούσε το 70% του πληθυσμού της χώρας. Η κατάσταση επιδεινώθηκε την περίοδο του 20ου αιώνα, με μακροχρόνιες επιπτώσεις στον αγροτικό τομέα της Ελλάδας, οφειλόμενες στις πολλαπλές μεταρρυθμίσεις (Δαουτόπουλος κ.α., 2007; Μαραβέγιας, 1992; Παπαγεωργίου κ.α., 2005).

Η Ελλάδα προσχώρησε στην Ευρωπαϊκή Ένωση και συγκεκριμένα στην Ευρωπαϊκή Οικονομική Κοινότητα (ΕΟΚ) την 1.1.1981 (η συμφωνία υπογράφηκε στην Αθήνα στις 29.5.1979), οπότε και ξεκίνησε η ενσωμάτωση της Ελληνικής γεωργίας στην Κοινή Αγροτική Πολιτική. Η αλλαγή αυτή επέφερε σημαντικά θετικά αποτελέσματα, αλλά και πολλές αρνητικές επιπτώσεις για την ελληνική γεωργία μακροχρόνια. Δύο από τα πιο σπουδαία αρνητικά αποτελέσματα της ΚΑΠ στην Ελλάδα είναι η απομόνωση των παραγωγών από τις δυνάμεις της αγοράς και η αύξηση του ελλείμματος του εμπορίου των γεωργικών προϊόντων (Δαουτόπουλος κ.α., 2007; Τράπεζα της Ελλάδος).

Παρ' όλα αυτά, ο τομέας της γεωργίας ήταν αυτός που επωφελήθηκε τα μέγιστα, τουλάχιστον θεσμικά και οικονομικά, από την ένταξη της Ελλάδας στην Ε.Ε.. Μέσω της ΚΑΠ αναδιαμορφώθηκε η κατανομή των πόρων στην εγχώρια αγορά και άλλαξε η στρατηγική θέση, οι πεποιθήσεις και οι προσδοκίες της χώρας. Εδώ αξίζει να σημειωθεί ότι σε περίπτωση που η αγροτική κοινωνία είχε προετοιμαστεί καλύτερα από την Πολιτεία, η ελληνική γεωργία θα επωφελούνταν περισσότερο. Συγκεκριμένα, η αγροτική κοινωνία της Ελλάδας θα μπορούσε να αναλαμβάνει πρωτοβουλίες και να είναι «πιο καταδεκτική» στις αλλαγές, ώστε να ανταποκρίνεται έγκαιρα στις προσαρμοστικές ανάγκες και πιέσεις που της ασκούνται (Κρίμπας & Λουλούδης, 2008; Μαραβέγιας & Τσινισιζέλης, 2007; Μούσης, 2008).

Εν όψει των νέων αποφάσεων για την περαιτέρω μεταρρύθμιση της ΚΑΠ (2014-2020), επισημαίνονται επιγραμματικά τα θέματα, τα οποία μπορεί να διαδραματίσουν σημαντικό ρόλο στις πολιτικές διαστάσεις στο μέλλον. Πρωτίστως, υπάρχει το ενδεχόμενο γενίκευσης της συγχρηματοδότησης του Α' Πυλώνα για την περίοδο 2014-2020, γεγονός το οποίο μπορεί να επιφέρει μια πορεία σταδιακής επανεθνικοποίησης της ΚΑΠ. Αντιτάσσοντας την εξαρχής υφιστάμενη χρηματοδότηση της ΚΑΠ στον Β' Πυλώνα, γίνεται αντιληπτό πως δεν επηρεάστηκε η ανάπτυξη της κοινοτικής Πολιτικής Αγροτικής Ανάπτυξης. Σε κάθε περίπτωση όμως, η γενίκευση της χρηματοδότησης θα έχει σοβαρές δημοσιονομικές επιπτώσεις για τον εθνικό προϋπολογισμό. Επίσης, η νέα κατευθυντήρια γραμμή της ΚΑΠ παρέχει, υπό προϋποθέσεις, τη δυνατότητα ανάδειξης των συγκριτικών πλεονεκτημάτων της ελληνικής γεωργίας, η οποία θα έχει ευεργετικά αποτελέσματα στην ενίσχυση της ανταγωνιστικότητας του αγροτικού τομέα (Αγγέλκου, 2012; ΠΑΣΕΓΕΣ, 2011; ΥΠΑΑΤ, 2012).

Από το 2015, οι άμεσες ενισχύσεις, θα βασίζονται στον αριθμό των δικαιωμάτων, ο οποίος θα είναι ανάλογος της έκτασης (1 δικαίωμα ανά 10 στρέμματα) και θα υπολογίζεται ανάλογα με την έδρα και το είδος της γεωργικής εκμετάλλευσης. Σύμφωνα, με την ανακοίνωση του Εθνικού Φακέλου από το ΥΠΑΑΤ στην Ελλάδα η ΚΑΠ θα εφαρμοστεί βάση των κατωτέρων (Σταυράτης, 2015b):

- Διαίρεση σε Περιφέρειες

Για την καταβολή των ενισχύσεων η Ελλάδα διαιρείται σε τρεις Περιφέρειες. Η πρώτη αφορά τα βοσκοτόπια, τα οποία θα απορροφούν κάθε χρόνο το 25% των συνολικών κονδυλίων του Εθνικού Φακέλου. Η δεύτερη αναφέρεται στις αροτραίες καλλιέργειες, με το 47% του Εθνικού Φακέλου και η τρίτη Περιφέρεια αφορά όλες τις δενδρώδεις καλλιέργειες με το 28% των κονδυλίων του Εθνικού Φακέλου (Αλεξανδρή, 2014; Κατσέλη κ.α, 2014; Νάνου, 2014; Σταυράτης, 2015b; Τράπεζα Πειραιώς, 2014).

- Εσωτερική Σύγκλιση

Η καταβολή των άμεσων ενισχύσεων θα αναπροσαρμοστεί και θα διανέμεται προοδευτικά. Οι γεωργοί που λαμβάνουν μεγαλύτερες ενισχύσεις από τον περιφερειακό μέσο όρο θα προσαρμοστούν εκ νέου, ενώ θα έχουν απώλειες μικρότερες από 30%. Επίσης, βάση της διαίρεσης σε περιφέρειες, θα δίνεται η βασική ενίσχυση, η οποία θα ανέρχεται στο 54% του εθνικού φακέλου (Τράπεζα Πειραιώς, 2014).

- Ενεργοί γεωργοί

Ορίζεται, βάση της ΚΑΠ 2014-2020, πως οι ενισχύσεις θα καταβάλλονται στους γεωργούς, οι οποίοι θεωρούνται «ενεργοί αγρότες». Όσοι γεωργοί δεν καλλιεργούν το 50% της γης τους, δεν θα λαμβάνουν άμεση ενίσχυση. Επίσης, εξαιρούνται από τα δικαιώματα φυσικά ή νομικά πρόσωπα, τα οποία δεν ασκούν γεωργική δραστηριότητα (αερολιμένες, σιδηροδρομικές εταιρείες, δίκτυα ύδρευσης, κτηματομεσιτικές εταιρείες, γήπεδα και υπαίθριοι χώροι ψυχαγωγίας κ.λπ.). Προκειμένου, να λαμβάνονται οι άμεσες ενισχύσεις θα πρέπει η γεωργική δραστηριότητα να αποτελεί το 1/3 του κύκλου εργασιών της οικονομικής δραστηριότητας της εταιρείας. Για φυσικά πρόσωπα ισχύει ότι οι άμεσες ενισχύσεις θα πρέπει να αντιπροσωπεύουν τουλάχιστον το 5% του εξωγεωργικού τους εισοδήματος, ενώ εξαιρούνται από την εξέταση στοιχείων όσοι λαμβάνουν ενισχύσεις μέχρι 3.500 ευρώ ανά έτος (Κατσέλη κ.α, 2014; Τράπεζα Πειραιώς, 2014).

- Πράσινη ενίσχυση

Η πράσινη ενίσχυση αντιπροσωπεύει το 30% του εθνικού κονδυλίου για τις άμεσες ενισχύσεις. Απαραίτητη προϋπόθεση για την είσπραξη της πράσινης ενίσχυσης αποτελεί η αυστηρή τήρηση των Ορθών Γεωργικών Πρακτικών, όπως αυτές ορίζονται. Επιπρόσθετα, προβλέπονται τρία υποχρεωτικά βασικά μέτρα προκειμένου να καταστεί δυνατή η είσπραξη της πράσινης ενίσχυσης, τα οποία είναι η διαφοροποίηση των καλλιεργειών, η διατήρηση των μόνιμων βοσκοτόπων και η ύπαρξη περιοχής οικολογικής εστίασης στη γεωργική έκταση (Κατσέλη κ.α, 2014; Σταυράτης, 2015b; Τράπεζα Πειραιώς, 2014).

- Συνδεδεμένη στήριξη

Τα ΚΜ έχουν πλέον τη δυνατότητα να διαθέτουν κονδύλια για «συνδεδεμένες» ενισχύσεις για συγκεκριμένα προϊόντα, με σκοπό να αντιμετωπισθούν πιθανά αρνητικά αποτελέσματα από την εσωτερική σύγκλιση. Η Ελλάδα αποφάσισε να χρησιμοποιήσει το 9% των εθνικών κονδυλίων για ενίσχυση στα παρακάτω είδη παραγωγής: όσπρια, ζαχαρότευτλα, σπαράγγια, βιομηχανική ντομάτα, κτηνοτροφικά ψυχανθή για ζωοτροφές, σκληρό σιτάρι, πολλαπλασιαστικό υλικό (σπόροι), πορτοκάλια, ρύζι, ροδάκινα, βοοειδή, αιγοπρόβατα και μεταξοσκώληκες (σηροτροφία) (Σταυράτης, 2015b).

- Περιοχές με Φυσικούς Περιορισμούς/Ορεινές-Μειονεκτικές Περιοχές

Τα ΚΜ έχουν τη δυνατότητα να χορηγούν πρόσθετη ενίσχυση για περιοχές με φυσικούς περιορισμούς μέχρι 5% του εθνικού κονδυλίου, με κύριο στόχο τη διατήρηση του αγροτικού πληθυσμού και την ενίσχυση των ανταγωνιστικών πλεονεκτημάτων των περιοχών αυτών (Τράπεζα Πειραιώς, 2014).

- Νέοι γεωργοί

Η βασική ενίσχυση που χορηγείται σε νεοεισερχόμενους στο επάγγελμα αγρότες (ηλικίας κάτω των 40-«νέοι αγρότες») θα είναι αυξημένη κατά 25% επιπλέον για τα πρώτα πέντε χρόνια απασχόλησης και θα ανέρχεται στο 2% του εθνικού κονδυλίου (Σταυράτης, 2015b; Τράπεζα Πειραιώς, 2014).

- Μικρές Εκμεταλλεύσεις

Μικροί γεωργοί, στην Ελλάδα, θα θεωρούνται όσοι λαμβάνουν ενισχύσεις έως 1.250 ευρώ ανά έτος (περισσότεροι από 350.000 στην Ελλάδα). Οι μικρές εκμεταλλεύσεις απαλλάσσονται από τις προϋποθέσεις για το πρασίνισμα, καθώς και από τους ελέγχους για την πολλαπλή συμμόρφωση (Σταυράτης, 2015b; Στεργίου, 2011; Τράπεζα Πειραιώς, 2014).

Όσον αφορά την αύξηση των εισαγωγών των αγροτικών προϊόντων από Τρίτες Χώρες στην Ε.Ε., και συνεπώς στην Ελλάδα, είναι φανερό ότι το γεωργικό εμπορικό ισοζύγιο επηρεάζεται αρνητικά. Η νέα μεταρρύθμιση της ΚΑΠ στοχεύει στη δημιουργία ευκαιριών, όσον αφορά την ύπαρξη προϊόντων της Ένωσης αλλά και ελληνικών προϊόντων αιχμής, στις αγορές των Τρίτων Χωρών. Αυτό προϋποθέτει τη στήριξη των Ελλήνων παραγωγών σε επιχειρηματική βάση με την Πολιτεία να συνδράμει με μηχανισμούς και θεσμούς, για τη δημιουργία υποδομών εμπορίας, διακίνησης, προώθησης και ανάδειξης των ποιοτικών ελληνικών αγροτικών προϊόντων στην εξωτερική αγορά (Αγγέλου, 2012; ΥΠΑΑΤ, 2012; ΥΠΑΑΤ, 2013).

2.3.1. Η ΘΕΣΗ ΤΗΣ ΕΛΛΑΔΑΣ ΓΙΑ ΤΙΣ ΕΞΕΛΙΞΕΙΣ ΤΗΣ ΚΑΠ 2014-2020

Η οικονομία της Ελλάδας στηρίζεται κατά βάση στην αγροτική παραγωγή. Η ενσωμάτωση της Ελλάδας στην Ε.Ε. ωφέλησε την αγροτική ανάπτυξη της χώρας, αφού υπήρξε στήριξη στους παραγωγούς με επιδοτήσεις και με ενισχύσεις μέσω της Κοινής Αγροτικής Πολιτικής. Γίνεται, συνεπώς αντιληπτό ότι η διατήρηση μιας κοινής πολιτικής για τη γεωργία κρίνεται απαραίτητη για τη χώρα. Συγκεκριμένα, ο Υπουργός Αγροτικής Ανάπτυξης και Τροφίμων (ΥΠΑΑΤ) υπογράμμισε πως η πολιτική είναι ο βασικός ρυθμιστής που εγγυάται την αειφορία και την παροχή δημόσιων αγαθών (Γιαννουσοπούλου, 2012; ΥΠΑΑΤ, 2013).

Η Ελλάδα τάσσεται υπέρ της ύπαρξης των δυο πυλώνων και τονίζει τη σημαντικότητα διαφοροποίησής τους. Βέβαια, η χώρα λαμβάνει το μεγαλύτερο ποσό των επιδοτήσεων από κάθε άλλη χώρα της Ε.Ε., οπότε είναι γεγονός πως επιθυμεί την παροχή κονδυλίων ως έχουν, δηλαδή την παραμονή τους στον Πυλώνα 1. Ο πρώτος πυλώνας οφείλει να προστατεύει την παραγωγή και το εισόδημα των γεωργών από

τυχόν κινδύνους, ενώ ο δεύτερος πυλώνας πρέπει να στηρίζει την έρευνα και την καινοτομία στη γεωργία. Επίσης, όσον αφορά τη νέα πολιτική, αυτή θα πρέπει να κινηθεί με βάση τους στόχους της στρατηγικής «Ευρώπη 2020» (Κούρου, 2012; Χανιώτης κ.α., 2014).

Η Ελλάδα, όντας αγροτική χώρα, προτιμά ο πρώτος πυλώνας να μείνει αποκλειστικά κοινοτικά χρηματοδοτούμενος και να μη μειωθούν τα κονδύλια. Οι άμεσες ενισχύσεις εξασφαλίζουν ένα σταθερό εισόδημα στους γεωργούς και τις γεωργικές εκμεταλλεύσεις της χώρας (Κούρου, 2012; ΠΑΣΕΓΕΣ, 2011; ΥΠΑΑΤ, 2014a).

Επιπρόσθετα, τονίζεται η σημασία της προστασίας των αγροτικών εκμεταλλεύσεων των μειονεκτικών περιοχών, ώστε να μην υπάρξει αφενός εγκατάλειψη της γεωργικής δραστηριότητας και αφετέρου ερημοποίησή της. Προτείνεται ευνοϊκότερη μεταχείριση των μικρών εκμεταλλεύσεων, προκειμένου να παραμείνουν βιώσιμες, αλλά και μια εξισορρόπηση των ενισχύσεων, ώστε να παρέχεται η οικονομική βοήθεια εκεί που είναι απαραίτητη ουσιαστικά. Ο ρόλος των ενισχύσεων είναι η ενθάρρυνση της παραγωγικής δραστηριότητας, της παροχής δημόσιων αγαθών, καθώς επίσης η ενίσχυση της αγροτικής έκτασης και του εργατικού δυναμικού του αγροτικού τομέα (Κούρου, 2012; Ινστιτούτο Εργασίας ΓΣΕΕ, 2013; Katz & Rosen, 2007).

Αναφορικά με τον δεύτερο πυλώνα, η αγροτική ανάπτυξη κρίνεται απαραίτητη για την οικονομική ανάπτυξη της υπαίθρου και την προστασία του περιβάλλοντος. Ο στόχος της Ευρωπαϊκής γεωργίας είναι η παραγωγή ανώτερων ποιοτικά προϊόντων, ενώ παράλληλα θα συνδράμει θετικά στην πράσινη ανάπτυξη. Σχετικά με τη χρηματοδότηση του δεύτερου πυλώνα, προτείνεται η ενίσχυση των ποσών μέσα από τον συνολικό προϋπολογισμό της Ένωσης και όχι με μεταφορά ποσών από τον πρώτο πυλώνα. Συγκεκριμένα, υπογραμμίζεται πως οι δυο πυλώνες της ΚΑΠ πρέπει να λειτουργούν συμπληρωματικά και όχι ανταγωνιστικά, αφού έχουν διαφορετικούς στόχους (Γιαννουσοπούλου, 2012; ΥΠΑΑΤ, 2012).

Η προσέγγιση LEADER+ και τα μέτρα που αφορούν την ποιότητα ζωής και την ενίσχυση της οικονομικής διαφοροποίησης της υπαίθρου πρέπει να παραμείνουν αναπόσπαστο κομμάτι της ΚΑΠ. Τα εν λόγω μέτρα προσφέρουν αποδοτικότερη και

αποτελεσματικότερη προστασία της υπαίθρου, καθώς επίσης βελτιώνουν το βιοτικό επίπεδο των κατοίκων. Με μια συνεκτική στρατηγική και στοχευμένη χρηματοδότηση του δεύτερου πυλώνα εξασφαλίζεται η βελτίωση των υποδομών, η αύξηση της ανταγωνιστικότητας της ελληνικής γεωργίας και, κατά συνέπεια, η βελτίωση της οικονομικής θέσης των γεωργών. Η αξιοποίηση των ανανεώσιμων πηγών ενέργειας, η δημιουργία ενός ευνοϊκού περιβάλλοντος για την άσκηση της γεωργικής δραστηριότητας καθώς και η ενίσχυση των περιβαλλοντικών μέτρων ισοδυναμούν μακροπρόθεσμα με την ανάδειξη του φυσικού τοπίου και την υλοποίηση καινοτόμων επενδύσεων (Κούρου, 2012; Κωτσιονόπουλος, 2012; ΠΑΣΕΓΕΣ, 2011; ΠΑΣΕΓΕΣ, 2013).

Συμπληρωματικά, τα μέτρα του δεύτερου πυλώνα πρέπει, μέσω των επενδύσεων, να παρέχουν κίνητρα στις γεωργικές εκμεταλλεύσεις, ώστε να βελτιστοποιείται η παραγωγή των γεωργικών προϊόντων, καθώς επίσης και στους νέους αγρότες προκειμένου να δραστηριοποιηθούν στον τομέα της γεωργίας. Ειδικά για τους νέους γεωργούς προτείνεται η χρηματοδότηση των επενδυτικών τους σχεδίων με ευνοϊκότερους όρους (Ινστιτούτο Εργασίας ΓΣΕΕ, 2013 Παπαβασιλείου, 2011; Τζίκα, 2012; ΥΠΑΑΤ, 2012).

Η θέση της Ελλάδος είναι συγκεκριμένη. Πρωταρχικό ρόλο έχει η εξασφάλιση της σταθερότητας των αγορών και η επάρκεια του γεωργικού εισοδήματος που προέρχεται αποκλειστικά από την άσκηση της γεωργικής δραστηριότητας. Ακόμα, η Ελλάδα δίνει έμφαση στην αντιμετώπιση των επιπτώσεων της κλιματικής αλλαγής, της οικονομικής κρίσης και της υποβάθμισης του περιβάλλοντος. Ολοκληρώνοντας, ιδιαίτερα σημαντικός τομέας για την Ελλάδα είναι η διατροφική επάρκεια και ασφάλεια των αγροτικών προϊόντων που διασφαλίζονται μέσω της αλυσίδας εφοδιασμού. Η ομαλή λειτουργία της αλυσίδας εφοδιασμού εξασφαλίζει τη βιωσιμότητα του γεωργικού τομέα και γι' αυτόν τον λόγο κρίνεται σημαντική. Η συνεργασία μεταξύ των παραγωγών και των μεταποιητών πρέπει να είναι ομαλή και να αποτρέπονται τα φαινόμενα κερδοσκοπίας, διασφαλίζοντας έτσι τα κέρδη των παραγωγών (Γιαννουσοπούλου, 2013; ΥΠΑΑΤ, 2012; ΠΑΣΕΓΕΣ, 2011).

Σκοπός της νέας πολιτικής είναι η παραγωγή ποιοτικών και ασφαλών προϊόντων καθώς επίσης και η βελτίωση του βιοτικού επιπέδου των αγροτών παραγωγών.

Προκειμένου να πραγματοποιηθεί ο ανωτέρω σκοπός, θα πρέπει να καταβληθεί προσπάθεια τόσο από τον Έλληνα αγρότη όσο και από τον Ευρωπαϊό (European Commission, 2012; European Commission, 2013).

2.3.2. ΟΙ ΕΥΝΟΟΥΜΕΝΟΙ ΤΗΣ ΚΑΠ 2014-2020

Στις αρχές του Οκτωβρίου του 2011, πραγματοποιήθηκε ο δεύτερος κύκλος διαβούλευσης. Σύμφωνα με την εσωτερική έκθεση, η Επιτροπή έθεσε προτάσεις με τις οποίες προτίθεται να αλλάξει τον τρόπο υπολογισμού της ανακατανομής των ενισχύσεων μεταξύ των Κρατών-Μελών, με αποτέλεσμα οι απώλειες εισροών στην Ελλάδα να είναι μικρότερες από τις αρχικά εκτιμώμενες. Πιθανότατα, ο νέος τρόπος κατανομής των ενισχύσεων στη χώρα θα οδηγήσει σε ποσοστό μείωσης των εισροών σε μονοψήφιο αριθμό (ΥΠΑΑΤ, 2012; Υπουργείο Οικονομίας και Οικονομικών, 2007a ; Υπουργείο Οικονομίας και Οικονομικών, 2007b).

Παρόλα αυτά, ασχέτως της πορεία των ενισχύσεων στην Ελλάδα, το μόνο σίγουρο είναι πως θα υπάρξουν ομάδες, οι οποίες θα ευνοηθούν από την εφαρμογή της ΚΑΠ 2014-2020 και αυτό σίγουρα είναι ελπιδοφόρο για τη χώρα (Γιαννουσοπούλου, 2013; Κούρου, 2012).

Συγκεκριμένα, από την εφαρμογή της νέας ΚΑΠ, θα ευνοηθούν οι παραγωγοί βιολογικών προϊόντων. Αντιθέτως, χαμένοι είναι όσοι εξακολουθούν να εφαρμόζουν συμβατικές μεθόδους καλλιέργειας. Άλλη ομάδα αγροτών, οι οποίοι θα επωφεληθούν από την ΚΑΠ 2014-2020, είναι όσοι δραστηριοποιούνται σε περιοχές Natura 2000. Επίσης, όσοι καλλιεργούν σε αυτές τις περιοχές θα ευνοηθούν και από την πράσινη ανάπτυξη (Γιαννουσοπούλου, 2013).

Μια άλλη κατηγορία αγροτών, οι οποίοι θα έχουν κέρδος από την εφαρμογή της νέας ΚΑΠ, είναι όσοι διατηρούν μονίμως σε αγρανάπαυση το 7% της έκτασής τους. Ακόμα, όσοι γεωργοί μέχρι σήμερα δεν απολάμβαναν ενισχύσεις, όπως οι καλλιεργητές φρούτων (δενδρώδεις καλλιέργειες), θα ωφεληθούν ιδιαίτερα την περίοδο 2014-2020 (Γιαννουσοπούλου, 2013; Κούρου, 2012).

Ολοκληρώνοντας, τελευταία κατηγορία αγροτών οι οποίοι θα ευνοηθούν από την Κοινή Αγροτική Πολιτική, κατά το διάστημα 2014-2020, είναι ο μέσος γεωργός, εκείνος δηλαδή που είναι νέος ή μικροκαλλιεργητής και ευελπιστεί στην περαιτέρω ανάπτυξη της εκμετάλλευσής του. Λόγω γήρανσης του αγροτικού πληθυσμού, η Ε.Ε., με την πρόταση της Κομισιόν, παρέχει έως 2% των επιδοτήσεων που θα λαμβάνει κάθε χώρα και ταυτοχρόνως διατηρεί το πρόγραμμα ενίσχυσης των Νέων Αγροτών κάτω των 40 ετών για μια πενταετία. Στις μέρες κρίσης που βιώνει η Ελλάδα, το μέτρο αυτό είναι ιδιαίτερα ευνοϊκό για την αντιμετώπιση της ανεργίας καθώς επίσης δίνει πνοή για την ανάπτυξη και την εισαγωγή νέων αγροτών στον πρωτογενή τομέα (Γιαννουσοπούλου, 2013).

3. ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ-ΠΡΟΤΑΣΕΙΣ

3.1. ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ

Στην παρούσα μελέτη διερευνήθηκε η εγχώρια αγορά τροφίμων βάση ανάλυσης 25 κλάδων, η οικονομική κατάσταση των σχετικών επιχειρήσεων μέσω της χρήσης χρηματοοικονομικών αριθμοδεικτών, καθώς επίσης και η συμβολή της Κοινής Αγροτικής Πολιτικής.

Όπως αναλύεται στην παρούσα έρευνα, ο κλάδος των τροφίμων είναι άρρηκτα συνδεδεμένος με την οικονομία της εκάστοτε χώρας καθώς αφενός συναρτάται με την επισιτιστική ασφάλεια, αφετέρου με την απασχόληση σημαντικού αριθμού γεωργών/αγροτών και με ύπαρξη πολυάριθμων επιχειρήσεων παραγωγής, μεταποίησης και/ή επεξεργασίας αγροτικών προϊόντων. Γίνεται επομένως αντιληπτό, ότι ο εν λόγω κλάδος συναρτάται κατεξοχήν με το ΑΕΠ και κατ' επέκταση με τους ρυθμούς ανάπτυξης της κάθε χώρας.

Βάση του δείγματος των επιχειρήσεων που εξετάστηκε σε 25 κλάδους (Πίνακας 3.1.1), διαπιστώνεται ότι παρότι δεν παρατηρείται αύξηση των πωλήσεων όλων των κλάδων κατά το έτος 2014, ωστόσο η συνολική παραγόμενη ποσότητα τροφίμων παρουσίασε αύξηση. Συγκεκριμένα, ενώ παρατηρείται μικρής εντάσεως μείωση των πωλήσεων των κλάδων της Αλευροβιομηχανίας, του Ελαιόλαδου-Πυρηνελαίου, των Ζυμαρικών, της Ιχθυοκαλλιέργειας, των Σπορελαίων-Μαργαρινών και της Τυποποίησης-Συσκευασίας νωπών οπωροκηπευτικών, αυτή δεν είχε επίπτωση στο συνολικό κύκλο εργασιών.

Πίνακας 3.1.1: Κύκλος Εργασιών επιλεγθέντων επιχειρήσεων για το σύνολο των 25 κλάδων (2013-2014).

Κλάδος	2013	2014	
Αλευροβιομηχανία (1)	558.375.214,24	529.206.063,87	-
Αλλαντικά-Κρεατοπαρασκευάσματα (2)	644.736.108,86	685.254.550,86	+
Βιολογική Καλλιέργεια (3)	567.170.513,64	569.933.877,90	+
Βιοτεχνική αρτοποιία & ζαχαροπλαστική (4)	110.191.513,93	118.173.169,14	+

Γαλακτοκομικά Προϊόντα (5)	1.403.728.994,03	1.448.514.272,47	+
Ελαιόλαδο-Πυρηνέλαιο (6)	1.075.992.590,03	993.525.019,89	-
Επιτραπέζιες ελιές (7)	270.956.616,16	289.243.568,12	+
Έτοιμα Φαγητά (8)	1.132.436.357,46	1.166.898.756,62	+
Ζυμαρικά (9)	180.239.870,55	170.342.833,85	-
Ιχθυοκαλλιέργειες (10)	571.256.584,30	520.280.177,89	-
Κατεψυγμένα αλιεύματα (11)	164.352.764,43	167.212.035,83	+
Καφέ-Αλυσίδες café (12)	490.918.037,81	465.619.388,51	-
Κονσερβοποιημένα Φρούτα (13)	407.793.077,28	413.269.674,26	+
Κρέας (14)	816.493.591,05	903.304.574,70	+
Ξηροί Καρποί (15)	91.271.471,50	98.354.938,00	+
Παγωτό (16)	642.307.483,90	642.413.940,61	+
Προϊόντα Τομάτας (17)	360.538.732,53	361.351.581,60	+
Ρύζι-Όσπρια (18)	121.376.684,55	132.086.670,28	+
Σοκολάτα (19)	285.511.559,59	295.798.826,62	+
Σπορέλαια-Μαργαρίνες (20)	1.528.338.887,48	1.461.057.569,41	-
Τυπ. Αρτοποιασκευάσματα (21)	337.808.929,14	338.965.105,55	+
Τυπ. Μπισκότα-Κρουασάν-Αλμυρά Σνακ (22)	556.257.604,17	558.189.334,79	+
Τυπ.-Συσκ. νωπών οπωροκηπευτικών (23)	244.997.542,47	233.038.272,71	-
Τυροκομικά Προϊόντα (24)	1.001.996.760,55	1.049.381.634,31	+
Χαλβάς-Μέλι-Ταχίνι-Μαρμελάδα (25)	275.248.198,21	310.957.390,83	+
Σύνολο	13.840.295.687,86	13.922.373.228,62	+

Στην προσπάθεια να κατανοηθεί εις βάθος η επικρατούσα κατάσταση στον κλάδο των τροφίμων, εξετάστηκαν τρεις βασικές κατηγορίες ανάλυσης. Συγκεκριμένα έχουν ληφθεί υπόψη οι εξής παράμετροι: α) το μέγεθος και ο αριθμός των επιχειρήσεων, β) η ποσότητα παραγωγής των προϊόντων σε σχέση με τη ζήτηση και γ) η ελαστικότητα ως προς την τιμή και το εισόδημα. Θα πρέπει επίσης να σημειωθεί ότι για λόγους εξοικονόμησης χώρου, οι κλάδοι κωδικοποιούνται σε αριθμούς, σύμφωνα με τον ως άνω πίνακα. Ειδικότερα, τα στοιχεία του Πίνακα 3.1.2, καταδεικνύουν πως οι περισσότεροι κλάδοι απαρτίζονται από λίγες μεγάλες επιχειρήσεις, ενώ ένας σημαντικός αριθμός κλάδων (8/25) αποτελούνται από πολλές εταιρείες μεγάλου μεγέθους. Αντίθετα, στους κλάδους των Κονσερβοποιημένων Φρούτων και των

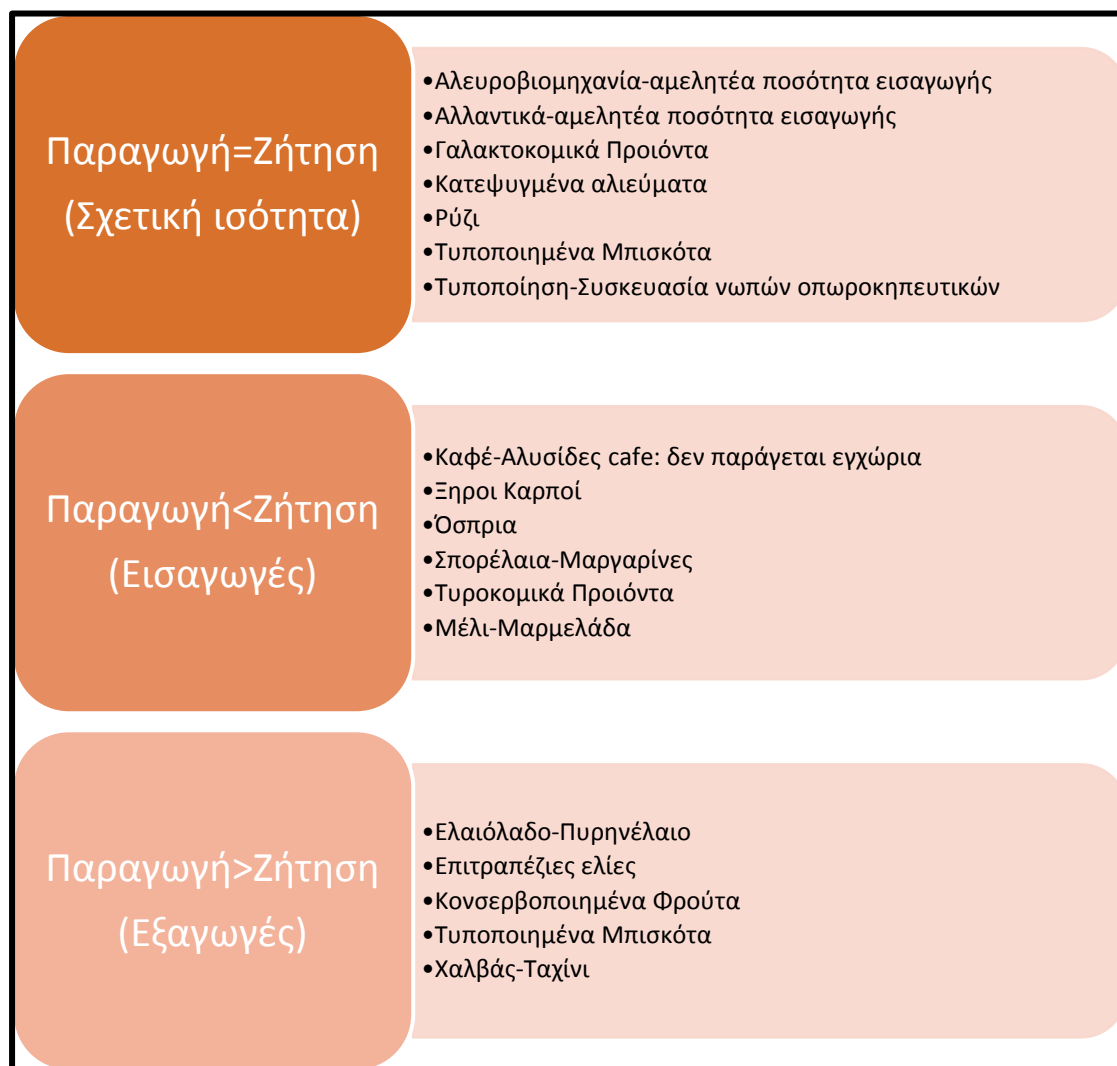
Σπορελαίων, φαίνεται να δραστηριοποιούνται, λίγες επιχειρήσεις μικρομεσαίου μεγέθους.

Πίνακας 3.1.2: Αξιολόγηση των κλάδων, βάσει μεγέθους και αριθμού.

Μέγεθος/Αριθμός	Λίγες	Πολλές
Μικρού-Μεσαίου	13/20	3/4/6/7/15/23
Μεγάλου	2/8/9/16/17/18/19/21/25	1/5/10/11/12/14/22/24

Εν συνεχεία, στην κατηγορία «εγχώρια παραγωγή και εισαγωγική διείσδυση» ελέγχεται κατά πόσο η ζήτηση καλύπτεται από τις εγχώριες επιχειρήσεις τροφίμων και κατ' επέκταση αν υπάρχουν περιθώρια εξαγωγικής δραστηριότητας. Για τα Προϊόντα Τομάτας, αναφέρεται ότι η παραγωγή εξαρτάται σε σημαντικό βαθμό από την εγχώρια ζήτηση, με αποτέλεσμα η κατηγοριοποίηση του κλάδου να είναι δύσκολη. Σύμφωνα με το Διάγραμμα 3.1.1, αρκετοί κλάδοι έχουν προοπτικές να πραγματοποιήσουν εξαγωγές, αν αυξήσουν σημαντικά την παραγωγή τους. Σημειώνεται επιπλέον ότι η εξαγωγική δραστηριότητα στους εν λόγω κλάδους είναι αμελητέα. Στα προϊόντα του καφέ και των ξηρών καρπών η κατάσταση είναι δύσκολα αναστρέψιμη (υψηλή εισαγωγική διείσδυση), διότι πολλά βασικά είδη δεν μπορούν να καλλιεργηθούν στην Ελλάδα καθώς δεν ευδοκιμούν.

Διάγραμμα 3.1.1: Κατηγοριοποίηση των κλάδων, βάσει σχέσης μεταξύ εγχώριας παραγωγής και ζήτησης.



Εν συνεχεία, οι κατηγορίες προϊόντων που συγκαταλέγονται στα βασικά είδη διατροφής του Έλληνα καταναλωτή και έχουν ανελαστική ζήτηση ως προς την τιμή και το εισόδημα, εμφανίζονται στο Διάγραμμα 3.1.2. Στο ίδιο Διάγραμμα τοποθετούνται οι κλάδοι που χαρακτηρίζονται από εποχικότητα. Η παραγωγή των προϊόντων του Ελαιόλαδου-Πυρηνέλαιου και των Επιτραπέζιων Ελιών, χαρακτηρίζεται από κυκλικότητα και υψηλά ποσοστά αποθεματοποίησης. Ως ώριμες αγορές θεωρούνται αυτές του Παγωτού και των Τυποποιημένων Μπισκότων-Κρουασάν-Αλμυρών Σνακ.

Διάγραμμα 3.1.2: Κατηγοριοποίηση κλάδων, βάσει ανάγκης και εποχικότητας.



Ως γενικό συμπέρασμα, ο κλάδος των τροφίμων έχει περιθώρια ανάπτυξης, ειδικά στις αγορές του εξωτερικού. Η πολυετής παρουσία των επιχειρήσεων στον χώρο των τροφίμων, η τεχνογνωσία σε θέματα παραγωγής, καθώς επίσης και οι ευνοϊκές κλιματολογικές και εδαφολογικές συνθήκες που επικρατούν στην Ελλάδα, συντελούν στην αύξηση της εξωστρέφειας του κλάδου.

Από την άλλη πλευρά, η ύφεση που χαρακτηρίζει την ελληνική οικονομία, από το 2008 και μετά, έχει επηρεάσει σε σημαντικό βαθμό τις επιχειρήσεις τροφίμων. Συγκεκριμένα, η έλλειψη ρευστότητας της χώρας και η αδυναμία χρηματοδότησης των επιχειρήσεων από τους μετόχους ή τις τράπεζες, συμπίεζουν τα περιθώρια ανάπτυξης του ευρύτερου κλάδου των τροφίμων. Αξίζει να σημειωθεί πως στους περισσότερους κλάδους (12/22), οι επιχειρήσεις κατατάσσονται στη ζώνη Υψηλού Πιστωτικού Κινδύνου (Πίνακας 3.1.3). Βέβαια, στο σύνολο του δείγματος των επιχειρήσεων, παρατηρείται πως το 42% των εταιρειών τοποθετούνται στη ζώνη

Μέσου Πιστωτικού Κινδύνου και το 41% στη ζώνη Υψηλού Πιστωτικού Κινδύνου. Θα πρέπει ακόμα να αναφερθεί πως δεν υπάρχουν διαθέσιμα στοιχεία για την Πιστοληπτική Ικανότητα (Διαβάθμιση ICAPSCORE) των επιχειρήσεων που δραστηριοποιούνται στους κλάδους Κονσερβοποιημένα Φρούτα, Ξηροί Καρποί και Σοκολάτα-Προϊόντα Σοκολατοποιίας.

Πίνακας 3.1.3: Πιστοληπτική Ικανότητα δείγματος Επιχειρήσεων.

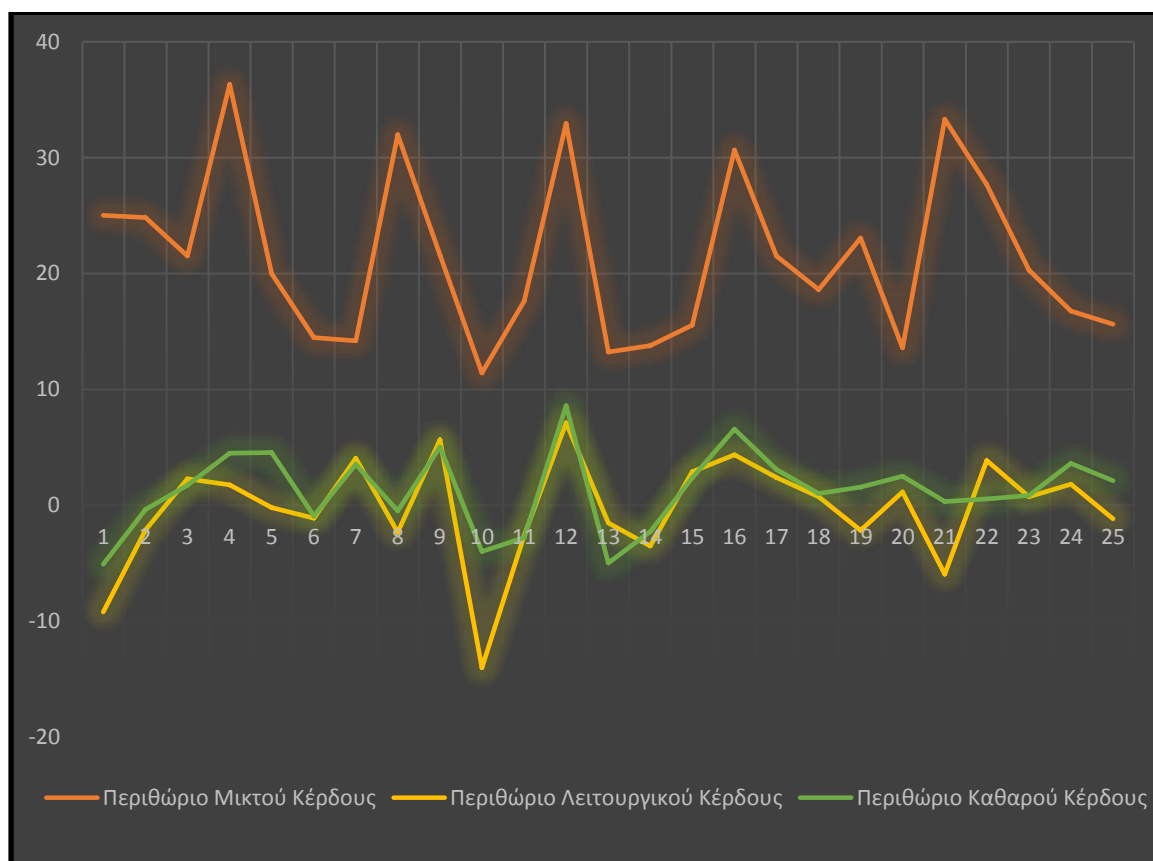
Διαβάθμιση ICAP SCORE	Σύνολο Εταιρειών	Κλάδοι
Χαμηλού Πιστωτικού Κινδύνου	140 (17%)	Έτοιμα Φαγητά, Προϊόντα Τομάτας
Μέσου Πιστωτικού Κινδύνου	358 (42%)	Αλλαντικά-Κρεατοπαρασκευάσματα, Γαλακτοκομικά Προϊόντα, Ζυμαρικά, Κατεψυγμένα αλιεύματα, Καφές-Αλυσίδες café, Κρέας, Σπορέλαια-Μαργαρίνες, Τυποποιημένα αρτοπαρασκευάσματα, Τυποποιημένα Μπισκότα-Κρουασάν-Αλμυρά Σνακ, Τυποποίηση-Συσκευασία νοπών οπωροκηπευτικών, Τυροκομικά Προϊόντα
Υψηλού Πιστωτικού Κινδύνου	346 (41%)	Αλευροβιομηχανία, Βιολογικές Καλλιέργειες-Βιολογικά Προϊόντα, Βιοτεχνική αρτοποιία και ζαχαροπλαστική, Ελαιόλαδο-Πυρηγέλαιο, Επιτραπέζιες ελιές, Ιχθυοκαλλιέργειες, Προϊόντα Τομάτας, Ρύζι-Όσπρια, Σπορέλαια-Μαργαρίνες, Τυποποιημένα αρτοπαρασκευάσματα, Τυροκομικά Προϊόντα, Χαλβάς-Μέλι-Ταχίνι-Μαρμελάδα
Σύνολο	844 (100%)	

Επιπρόσθετα, για την διεξαγωγή ορθότερων συμπερασμάτων, που αφορούν τη οικονομική ευημερία των ελληνικών επιχειρήσεων τροφίμων, εκτός από την διαβάθμιση ICAP SCORE και τους δείκτες χρηματοοικονομικής διάρθρωσης, στους οποίους δίδεται ιδιαίτερη βαρύτητα, χρησιμοποιούνται επίσης οι δείκτες κερδοφορίας, αποδοτικότητας, ρευστότητας και δραστηριότητας.

Όπως προκύπτει από το Διάγραμμα 3.1.3, οι δείκτες λειτουργικού και καθαρού κέρδους, ακολουθούν παρόμοια πορεία, λαμβάνοντας αρνητικά πρόσημα σε αρκετούς κλάδους. Αντίθετα, ο δείκτης του μικτού κέρδους διαφοροποιείται αρκετά, μεταξύ των εξεταζόμενων κλάδων, με εύρος τιμών μεγαλύτερο των 20 μονάδων. Η

κερδοφορία του κλάδου των τροφίμων δεν θεωρείται ικανοποιητική, καθώς τόσο τα λειτουργικά κέρδη όσο και τα καθαρά κέρδη των επιχειρήσεων των τροφίμων κυμαίνονται σε χαμηλά επίπεδα.

Διάγραμμα 3.1.3: Μέσοι όροι των δεικτών κερδοφορίας, για το σύνολο των επιλεγθέντων επιχειρήσεων, των 25 κλάδων, με εξεταζόμενη περίοδο 2011-2014.



Στον δείκτη του μικτού κέρδους, 13 κλάδοι εμφανίζουν μέσο όρο μικρότερο από 21,43%, με τις επιχειρήσεις του κλάδου της Ιχθυοκαλλιέργειας να έχουν τη μικρότερη τιμή (11,43%). Στα Τυποποιημένα αρτοπαρασκευάσματα, το περιθώριο του μικτού κέρδους, λαμβάνει τον υψηλότερο μέσο όρο, με ποσοστό της τάξης του 33,31%. Μέσο όρο άνω του 21,43%, στο συγκεκριμένο δείκτη, έχουν οι κλάδοι Αλευροβιομηχανία, Αλλαντικά-Κρεατοπαρασκευάσματα, Βιολογικές Καλλιέργειες, Βιοτεχνική αρτοποιία-ζαχαροπλαστική, Έτοιμα Φαγητά, Ζυμαρικά, Καφέ, Παγωτό Προϊόντα Τομάτας, Σοκολάτα και Τυποποιημένα Μπισκότα-Κρουασάν-Αλμυρά Σνακ.

Αντίστοιχα, για το δείκτη του λειτουργικού κέρδους, παρόλο που οι περισσότεροι κλάδοι (14/25) έχουν μέσο όρο τετραετίας (2011-2014, στο σύνολο του δείγματος) μεγαλύτερο του μηδενός, δεν καταφέρνουν να αυξήσουν τον συνολικό μέσο όρο. Οι κλάδοι, στους οποίους οι επιχειρήσεις αποτυγχάνουν κατά μέσο όρο να καλύψουν τα λειτουργικά τους έξοδα είναι της Αλευροβιομηχανίας, των Αλλαντικών-Κρεατοπαρασκευασμάτων, του Ελαιολάδου-Πυρηνελαίου, των Έτοιμων Φαγητών, της Ιχθυοκαλλιέργειας (-14%), των Κατεψυγμένων αλιευμάτων, των Κονσερβοποιημένων Φρούτων, του Κρέατος, της Σοκολάτας, των Τυποποιημένων αρτοποιασκευασμάτων και του Χαλβά-Μέλι-Ταχίني-Μαρμελάδα.

Με εξαίρεση τον κλάδο του Χαλβά-Μέλι-Ταχίني-Μέλι, στους υπόλοιπους κλάδους, οι επιχειρήσεις αποτυγχάνουν να δημιουργήσουν κατά μέσο όρο καθαρά κέρδη, μεγαλύτερα από 1,28%. Στους προαναφερθέντες κλάδους συγκαταλέγονται και οι κλάδοι των Τυποποιημένων Μπισκότων-Κρουσάν-Αλμυρά Σνακ και της Τυποποίησης-Συσκευασίας νωπών οπωροκηπευτικών. Σχετικά υψηλά ποσοστά στο δείκτη του καθαρού κέρδους, εμφανίζουν οι εταιρείες του κλάδου Καφέ, με μέσο όρο 8,60%. Σημειώνεται, ότι ο κλάδος του Καφέ, της Βιοτεχνικής αρτοποιίας-ζαχαροπλαστικής και του Παγωτού, έχουν τους καλύτερους μέσους όρους και στους τρεις δείκτες.

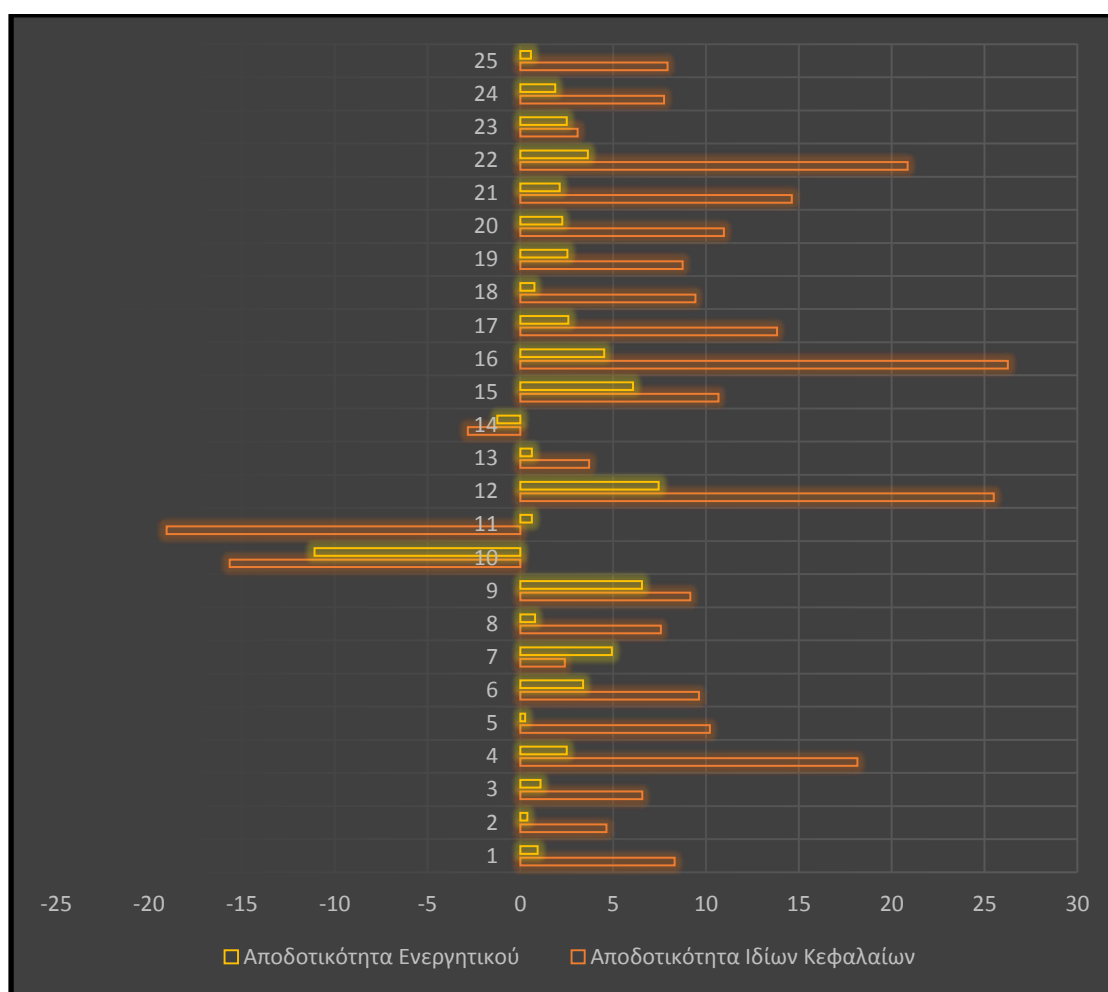
Πίνακας 3.1.4: Στατιστική ανάλυση των δεικτών κερδοφορίας.

Κερδοφορία	Min	Max	Average
Περιθώριο Μικτού Κέρδους	11,43%	33,31%	21,43%
Περιθώριο Λειτουργικού Κέρδους	-14,00%	5,66%	-0,27%
Περιθώριο Καθαρού Κέρδους	-5,07%	8,60%	1,28%

Στους δείκτες αποδοτικότητας, οι διακυμάνσεις μεταξύ των κλάδων είναι εντονότερες, σε σχέση με τις αντίστοιχες των δεικτών κερδοφορίας. Ο μέσος όρος (average) όλων των κλάδων υπολογίστηκε σε 8,09% για τον δείκτη απόδοσης ιδίων κεφαλαίων και μόλις 1,86% για τον δείκτη απόδοσης ενεργητικού. Το εύρος τιμών και των δύο δεικτών, όπως φαίνεται στο Διάγραμμα 3.1.4, είναι μεγάλο. Συνεπώς, υπάρχουν ενδείξεις ότι οι πόροι που χρησιμοποιούνται στον κλάδο των τροφίμων δεν επαρκούν, ενώ οι αποφάσεις που λαμβάνονται δεν είναι αποτελεσματικές.

Στον κλάδο των Προϊόντων Τομάτας και του Καφέ, οι επιχειρήσεις εμφανίζουν υψηλά ποσοστά, κατά μέσο όρο και στους δύο δείκτες, σε σχέση με τους υπόλοιπους κλάδους. Αντίθετα, αρνητικά πρόσημα στους δείκτες αποδοτικότητας παρουσιάζουν οι επιχειρήσεις που δραστηριοποιούνται στον κλάδο των Κατεψυγμένων αλιευμάτων και των Ιχθυοκαλλιιεργειών.

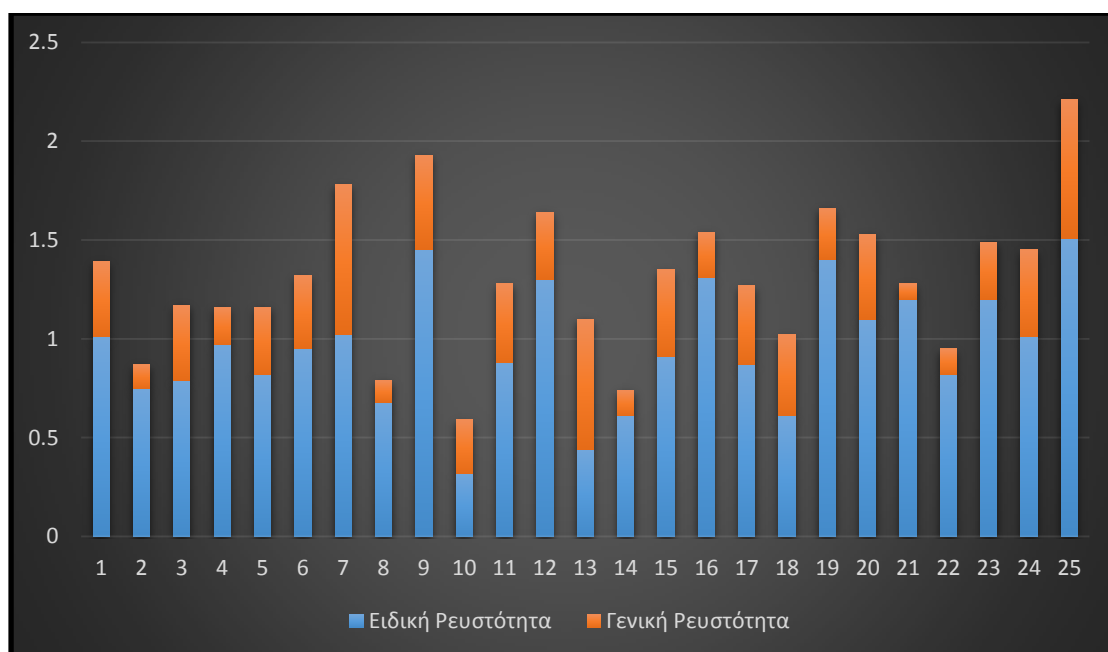
Διάγραμμα 3.1.4: Μέσοι όροι των δεικτών αποδοτικότητας, για το σύνολο των επιλεγθεισών επιχειρήσεων, των 25 κλάδων, με εξεταζόμενη περίοδο 2011-2014.



Όπως έχει αναφερθεί, αποτελέσματα άνω των δυο μονάδων θεωρούνται πολύ καλή ένδειξη για την ρευστότητα των επιχειρήσεων. Οι εταιρείες που παράγουν προϊόντα του κλάδου Χαλβά-Μέλι-Ταχίνι-Μαρμελάδα, όπως προκύπτει από το Διάγραμμα 3.1.5, έχουν κατά μέσο όρο δείκτη γενικής ρευστότητας άνω των 2 μονάδων. Στο σύνολο, όμως, των κλάδων η γενική ρευστότητα ανέρχεται σε 0,96 μόλις και η ειδική ρευστότητα σε 0,35 (μέσος όρος-average). Ο κλάδος των τροφίμων χρειάζεται

χρηματοδότηση, προκειμένου να αναπτυχθεί, διότι οι επιχειρήσεις αποτυγχάνουν να ανταποκριθούν στις βραχυπρόθεσμες υποχρεώσεις τους.

Διάγραμμα 3.1.5: Μέσοι όροι των δεικτών ρευστότητας, για το σύνολο των επιλεγθεισών επιχειρήσεων, των 25 κλάδων, με εξεταζόμενη περίοδο 2011-2014.



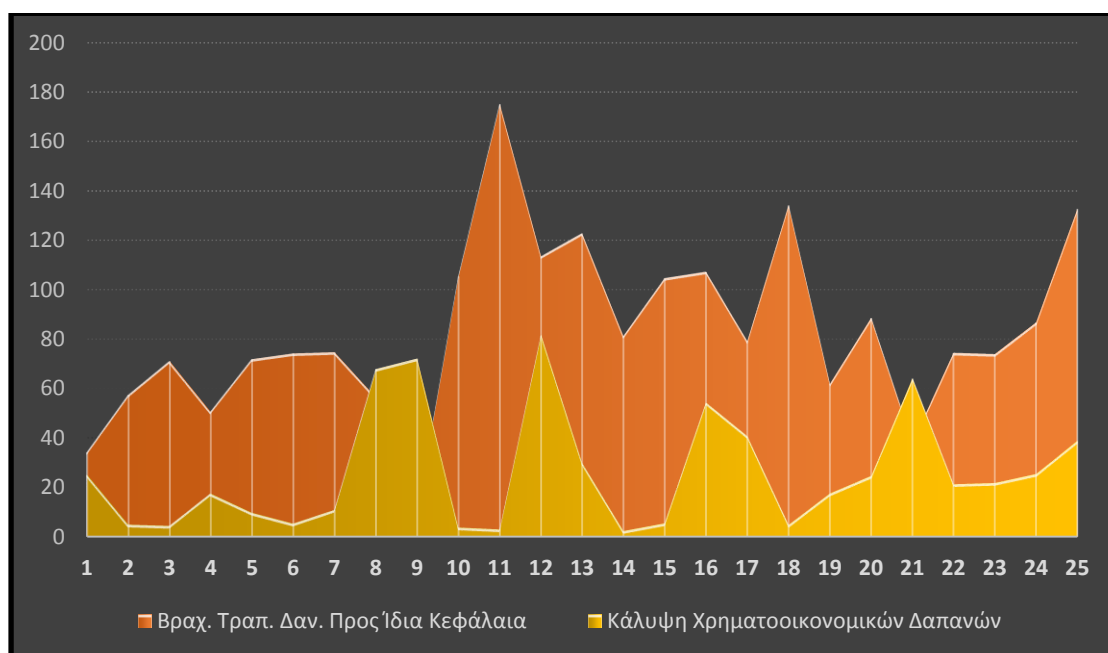
Βέβαια, οι επιχειρήσεις τροφίμων, σύμφωνα με το Διάγραμμα 3.1.6, αναλαμβάνουν υψηλό βραχυπρόθεσμο τραπεζικό δανεισμό σε σχέση με τα Ίδια Κεφάλαια, ενώ παράλληλα αδυνατούν να καλύψουν τις χρηματοδοτικές τους δαπάνες. Κατά μέσο όρο, για την περίοδο 2011-2014, στον κλάδο των τροφίμων ο δείκτης «βραχυπρόθεσμος τραπεζικός δανεισμός προς ίδια κεφάλαια» ανέρχεται σε 83,13%, ποσοστό αρκετά υψηλό, ειδικά αν ληφθεί υπόψη ότι η χώρα αντιμετωπίζει προβλήματα με τη ρευστότητα της. Παρόλα αυτά, τα διαθέσιμα βραχυπρόθεσμα δάνεια που λαμβάνονται από τις επιχειρήσεις δεν είναι αρκετά ώστε να αυξήσουν την κερδοφορία και την ρευστότητα τους.

Ακόμα, οφείλεται να γίνει αναφορά και στο δείκτη κάλυψης χρηματοοικονομικών δαπανών, διότι κρίνεται αρκετά χαμηλός, με μέσο όρο όλων των κλάδων για την εξεταζόμενη περίοδο μόλις 26,25. Οι χαμηλές τιμές στους δείκτες κερδοφορίας, αποδοτικότητας και ρευστότητας έχουν άμεσο αντίκτυπο στον εν λόγω δείκτη. Οι περισσότερες επιχειρήσεις, δεν είναι αξιόπιστες απέναντι στους πιστωτές τους (κατά

μέσο όρο), διότι οι πωλήσεις δεν επαρκούν ώστε να επιφέρουν κέρδη και ταμειακά διαθέσιμα. Προφανώς, η κατάσταση εντείνεται αν συμπεριληφθούν και οι δείκτες δραστηριότητας, νοώντας ότι η καθυστέρηση είσπραξης των απαιτήσεων και τα υψηλά αποθέματα επηρεάζουν τη ρευστότητα των επιχειρήσεων και κατ' επέκταση αδυνατούν να αποπληρώσουν τους πιστωτές τους.

Εξαιρέση αποτελούν οι εταιρείες που ασχολούνται στον κλάδο των Τυποποιημένων αρτοποιασκευασμάτων, οι οποίες καλύπτουν τις χρηματοοικονομικές τους δαπάνες, κατά 63,99 (2011-2014). Στον κλάδο των Έτοιμων Φαγητών και των Ζυμαρικών, οι μέσοι όροι είναι υψηλοί κυρίως των ακραίων τιμών που λαμβάνει ο δείκτης κάλυψης χρηματοοικονομικών δαπανών σε ορισμένες εταιρείες.

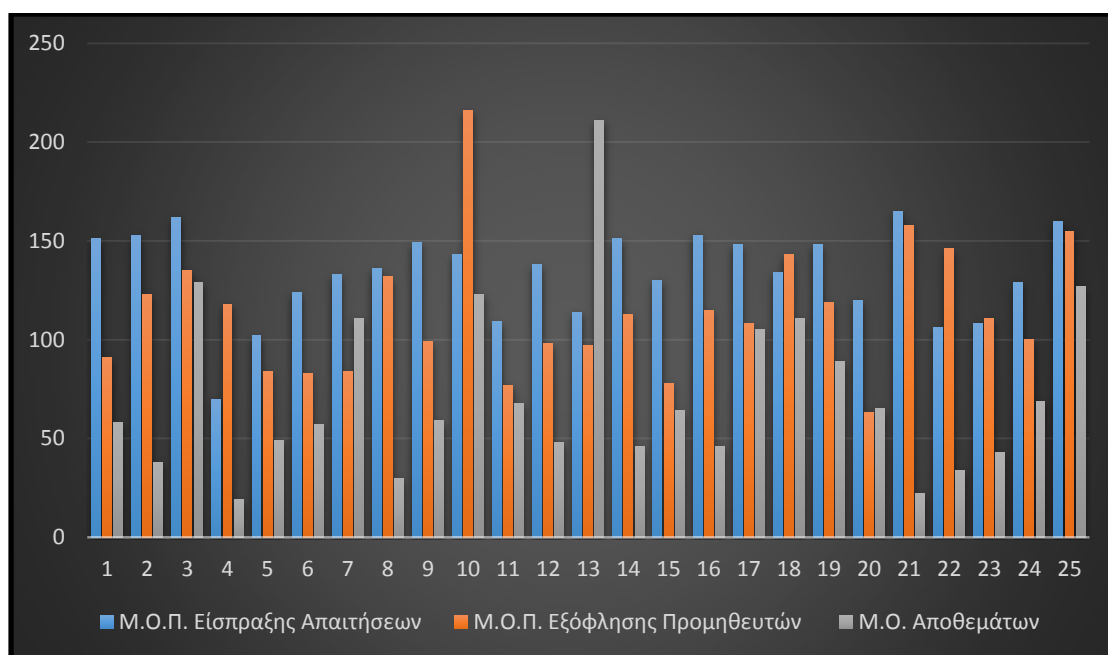
Διάγραμμα 3.1.6: Μέσοι όροι των δεικτών χρηματοοικονομικής διάρθρωσης, για το σύνολο των επιλεγθεισών επιχειρήσεων, των 25 κλάδων, με εξεταζόμενη περίοδο 2011-2014.



Αναφορικά με τους δείκτες δραστηριότητας, ο μέσος όρος προθεσμίας είσπραξης των απαιτήσεων για τον ευρύτερο κλάδο των τροφίμων ανέρχεται σε 134 ημέρες, ο μέσος όρος προθεσμίας εξόφλησης των προμηθευτών σε 114 ημέρες και ο μέσος όρος των αποθεμάτων σε 73 ημέρες. Τα αποτελέσματα των δεικτών επιβεβαιώνουν τα προβλήματα ρευστότητας που αντιμετωπίζει ο κλάδος των τροφίμων. Σύμφωνα με το

Διάγραμμα 3.1.7, οι δείκτες δραστηριότητας ακολουθούν σχεδόν ίδια πορεία ανάμεσα στους 25 κλάδους και τις σχεδόν 300 εταιρείες που αποτελούν το δείγμα της εργασίας. Στον δείκτη μέσο όρο αποθεμάτων, υπάρχουν εντονότερες διακυμάνσεις σε σχέση με τους υπόλοιπους δείκτες, λόγω της φύσης των προϊόντων, δηλαδή αν έχουν σύντομη χρονική διάρκεια ζωής ή χαρακτηρίζονται από εποχικότητα και κρίνονται ως ικανοποιητικών ή πολλών ημερών.

Διάγραμμα 3.1.7: Μέσοι όροι των δεικτών δραστηριότητας, για το σύνολο των επιλεγθεισών επιχειρήσεων, των 25 κλάδων, με εξεταζόμενη περίοδο 2011-2014.



Όσον αφορά στην Ευρωπαϊκή Ένωση, τις τελευταίες δεκαετίες, τα θέματα που αφορούν στην ΚΑΠ τίθενται ως προτεραιότητα. Βασικό στόχο της ΚΑΠ αποτελεί η επίτευξη της αυτάρκειας των τροφίμων, η προστασία του αγρότη-γεωργού και η δημιουργία ενός κλίματος ασφάλειας, που θα επιτρέπει την όσον το δυνατόν αποδοτικότερη άσκηση της γεωργικής δραστηριότητας. Προκειμένου να επιτευχθεί αυτός ο στόχος, έγιναν μια σειρά από αναθεωρήσεις της ΚΑΠ, οι οποίες επέφεραν θετικά αλλά και αρνητικά αποτελέσματα.

Αξίζει να σημειωθεί πως η Ελλάδα ομόφωνα επέλεξε την εφαρμογή της ΕΑΕ στο σύνολο των προϊόντων με ελάχιστες εξαιρέσεις. Η εφαρμογή του μέτρου όμως, φανέρωσε την κατάσταση του πρωτογενούς τομέα της χώρας, δηλαδή, πως η ελληνική παραγωγή στηριζόταν στις επιδοτήσεις (Πίνακας 1, Παράρτημα XXVII) και

στην ενίσχυση του εισοδήματος αντί να στηρίζεται στην αξιοποίηση των συγκριτικών πλεονεκτημάτων¹⁸.

Τα διαρθρωτικά προβλήματα του αγροτικού τομέα της χώρας, σε συνδυασμό με προβλήματα που αντιμετωπίζουν οι επιχειρήσεις τροφίμων, οδήγησαν στην έλλειψη ανταγωνιστικότητας των ελληνικών προϊόντων και στη φθίνουσα πορεία του εμπορικού ισοζυγίου. Εκτός των προαναφερθέντων, σημαντικό ρόλο στα δρώμενα της χώρας διαδραματίζει και η οικονομική κρίση. Αναμφίβολα, πλήττονται το κόστος παραγωγής, η ρευστότητα και η κερδοφορία των επιχειρήσεων. Όπως παρουσιάστηκε προηγουμένως, κοινό γνώρισμα των τελευταίων ετών, είναι η συρρίκνωση των εισαγωγών και η μη μεταβολή των εξαγωγών. Η οικονομική κρίση είχε ως αποτέλεσμα να περιοριστούν οι εισαγωγές αφού μειώθηκε η ιδιωτική κατανάλωση. Υπάρχει συνεπώς μια ευκαιρία που απορρέει από την οικονομική κρίση της χώρας, η οποία δυνητικά θα μπορούσε να αξιοποιηθεί. Λαμβάνοντας υπόψη τα χαρακτηριστικά της ελληνικής γεωργίας συμπεραίνεται πως οι επιχειρήσεις πρέπει να στραφούν σε εξειδικευμένη και υψηλής ποιότητας παραγωγή, σε μια προσπάθεια ισχυροποίησης της θέσης τους στο εξωτερικό και της ανάπτυξης της εγχώριας αγοράς. Επομένως, εάν ο πρωτογενής τομέας της χώρας αποκτήσει σαφή εξαγωγικό προσανατολισμό με ανταγωνιστικό πλεονέκτημα την ποιότητα των αγροτικών προϊόντων, σε συνδυασμό με τη συγκράτηση (ή και μείωση) των εισαγωγών θα οδηγήσει σε βελτίωση της κατάστασης των επιχειρήσεων και του ΑΕΠ της χώρας. Πρέπει να συνεχιστούν περαιτέρω οι προσπάθειες βελτίωσης της ποιότητας των ελληνικών αγροτικών προϊόντων και να αναδειχθούν τα ποιοτικά εκείνα χαρακτηριστικά που μπορούν να προσφέρουν συγκριτικά πλεονεκτήματα στην ελληνική παραγωγική δραστηριότητα (όπως παραγωγή βιολογικών προϊόντων, παραγωγή προϊόντων ΠΟΠ, ΠΓΕ, ΠΕΕ).

Επιπρόσθετα, πρέπει να αξιοποιηθούν οι όποιες δυνατότητες προβολής και προώθησης των αγροτικών προϊόντων της Ελλάδας και σε χώρες έκτος Ε.Ε. όπως είναι η Τουρκία, η Ινδία, η Κίνα, ο Καναδάς, η Ρωσία ή η Αίγυπτος. Πρέπει να τονιστεί ότι η Ε.Ε. αποσπά το μεγαλύτερο μερίδιο των ελληνικών εξαγωγών, παρόλα

¹⁸ Ορισμός, Παράρτημα XXVII

αυτά δεν είναι ο μοναδικός προορισμός τους και γι' αυτό το λόγο επιβάλλεται να διερευνηθούν περαιτέρω οι ορίζοντες της χώρας.

Η Ελλάδα οφείλει να προσαρμοστεί στα νέα δεδομένα της ΚΑΠ αλλά και η ίδια αγροτική πολιτική πρέπει να είναι σε θέση να προστατεύσει τον κλάδο των τροφίμων της χώρας. Η Ελλάδα θα πρέπει να καταβάλει κάθε δυνατή προσπάθεια για να εκμεταλλευτεί τα πλεονεκτήματά της και να δώσει έμφαση στον κλάδο των τροφίμων, προκειμένου να καρπωθεί τα ευεργετικά αποτελέσματα ενός θετικού εμπορικού ισοζυγίου και μιας αύξησης του ΑΕΠ της χώρας.

3.2. ΠΡΟΤΑΣΕΙΣ

Στο παρόν κεφάλαιο παρατίθενται ορισμένες προτάσεις για περαιτέρω έρευνα, οι οποίες έχουν ως στόχο να πλαισιώσουν καλύτερα τα προβλήματα και τις αναδυόμενες ευκαιρίες που ενδέχεται να προκύψουν από την βαθύτερη γνώση του κλάδου των τροφίμων. Οι προτάσεις αποσκοπούν και στη βελτίωση της ήδη υπάρχουσας εργασίας, προκειμένου να καλυφθούν τα κενά που ενδεχομένως υπάρχουν.

Αρχικά, προτείνεται η επέκταση της έρευνας στον κλάδο των ποτών και του καπνού, διότι είναι προϊόντα που αξιοποιούν την γεωργική γη και συμπεριλαμβάνονται στην ΚΑΠ. Με την ένταξη των εν λόγω κλάδων στην μελέτη, δίδεται η δυνατότητα να εξαχθούν συμπεράσματα για το σύνολο του κλάδου των αγροτικών προϊόντων και της επίδρασης της ΚΑΠ στον αγροτικό τομέα. Επιπρόσθετα, προκειμένου να παραχθεί μια εργασία, η οποία να εμπεριέχει όλη τη δυνατή πληροφόρηση, πρέπει να ληφθούν υπόψη εκτός από τις παραγωγικές και οι εισαγωγικές επιχειρήσεις.

Εμβαθύνοντας περαιτέρω, όπως παρατηρήθηκε στην εργασία, υπάρχουν αρκετές επιχειρήσεις, οι οποίες δραστηριοποιούνται σε περισσότερους από ένα κλάδο ή σε περισσότερες από μια κατηγορίες προϊόντων. Σε αυτή τη περίπτωση χρειάζεται λεπτομερής πληροφόρηση από τις επιχειρήσεις τροφίμων για το ποσοστό που αντιπροσωπεύει κάθε κατηγορία προϊόντων στον συνολικό κύκλο εργασιών. Η ανάλυση του κύκλου εργασιών, βοηθάει στην καλύτερη γνώση του κάθε κλάδου ξεχωριστά και στην ακριβή θέση της εκάστοτε επιχείρησης σε αυτόν. Επίσης, με

αυτόν τον τρόπο ενδεχομένως να ευνοηθεί και ο κλάδος των βιολογικών προϊόντων, όπου χαρακτηρίζεται από έλλειψη πληροφοριών, όσον αφορά τα οικονομικά μεγέθη.

Στη συνέχεια, μια έρευνα εστιασμένη στην ανάλυση της εγχώριας κατανάλωσης, της εισαγωγικής διείσδυσης και του εξωτερικού εμπορίου, θα δώσει χρήσιμες πληροφορίες για την κατεύθυνση που πρέπει να ακολουθήσουν οι επιχειρήσεις τροφίμων. Συγκεκριμένα, οι επιχειρήσεις βάσει της ζήτησης και της δυνατότητας για εξωστρέφεια, μπορεί να στραφούν στην παραγωγή προϊόντων, τα οποία θα επιφέρουν κέρδη για τις ίδιες και τη χώρα, καλύπτοντας παράλληλα τις ανάγκες της αγοράς. Ολοκληρώνοντας, περαιτέρω έρευνα για την Ευρωπαϊκή και Διεθνή αγορά κρίνεται αναγκαία, καθώς για να αποκτήσει ο κλάδος των τροφίμων εξωστρέφεια πρωτίστως πρέπει να γνωρίζει την κατεύθυνση που θα ήταν καλύτερα να στραφεί.

4. ΕΠΙΛΟΓΟΣ

Η οικονομική κρίση που βιώνει η Ελλάδα λειτουργεί ανασταλτικά στην ανάπτυξη της χώρας σε όλους τους τομείς της οικονομίας της και πόσο μάλλον στον κλάδο των τροφίμων, ο οποίος κατατρώχεται από τα πολυάριθμα προβλήματα. Υπάρχει, όμως, μια εξαιρετική ευκαιρία που προσφέρει η οικονομική κρίση.

Είναι γεγονός ότι η ζήτηση των προϊόντων τροφίμων ακολουθεί πτωτική πορεία, λόγω του μειωμένου εισοδήματος των Ελλήνων καταναλωτών, ενώ οι εξαγωγές εμφανίζουν μικρής εντάσεως άνοδο. Εάν, λοιπόν, οι επιχειρήσεις τροφίμων, αποκτήσουν σαφή εξαγωγικό προσανατολισμό και οι εισαγωγές μειωθούν σημαντικά, τότε υπάρχουν αρκετά περιθώρια ανάκαμψης αλλά και άνθισης του εν λόγω κλάδου. Επιπρόσθετα, οι επιχειρήσεις τροφίμων μέσω της καινοτομίας και της παροχής προϊόντων προσαρμοσμένες στις ανάγκες της εγχώριας αγοράς (χαμηλού κόστους παραγωγής και τιμής πώλησης), θα καταφέρουν να ανταγωνιστούν άμεσα και στοχευμένα τα εισαγόμενα προϊόντα. Επίσης, σημαντικό είναι οι εταιρείες να καταβάλλουν προσπάθειες βελτίωσης των χρηματοοικονομικών τους καταστάσεων, μειώνοντας την εξάρτησή τους από τα δάνεια και αξιοποιώντας τους διαθέσιμους πόρους με αποτελεσματικότερο τρόπο.

Στόχος των επιχειρήσεων τροφίμων, θα πρέπει δυνητικά να θεωρηθεί η εύρεση νέων αγορών, η προαγωγή της ανταγωνιστικότητας τους όσον αφορά τις εξαγωγές και η ειδίκευση σε κατηγορίες προϊόντων, οι οποίες μπορούν να τους επιφέρουν κέρδη στην εγχώρια αγορά. Οι επιχειρήσεις οφείλουν να ανταποκριθούν στις αλλαγές των καταναλωτικών προτύπων ή αναγκών και να ανταπεξέλθουν στις δυσχερείς οικονομικές συνθήκες που επικρατούν στην Ελλάδα.

5. ΠΗΓΕΣ

Ελληνικές Πηγές

Βιβλία

- Βενιέρη, Γ. (1986) Λογιστική Κόστους. Αθήνα: Σμπίλια
- Δαουτόπουλος, Γ.Α., Καζακόπουλος, Λ.Θ. και Κούση, Μ.Θ. (2007) Αγροτική Κοινωνιολογία, Γ' Έκδοση. Θεσσαλονίκη: Ζυγός
- Ε.Σ.Α (2007) Ετήσια Έκθεση για την ανταγωνιστικότητα. Αθήνα: Υπουργείο Αγροτικής Ανάπτυξης και Τροφίμων
- Ευρωπαϊκή Ένωση (2013) Η Ευρωπαϊκή Ένωση με Απλά Λόγια, Γεωργία, Μια εταιρική σχέση ανάμεσα στην Ευρώπη και τους αγρότες της. Λουξεμβούργο: Υπηρεσία Εκδόσεως της Ευρωπαϊκής Ένωσης
- Κριμπάς, Κ. και Λουλούδης, Λ. (2008) Ελληνική Γεωργία και Αγροτική Πολιτική. Αθήνα: Ακαδημία Αθηνών
- Katz, M.L. και Rosen, H.S. (2007) Μικροοικονομική. Αθήνα: Επίκεντρο
- Krugman, P.R. και Obstfeld, M. (2011) Διεθνής Οικονομική Θεωρία και Πολιτική 3^η Έκδοση. Αθήνα: Κριτική
- Μαραβέγιας, Ν. (1992) Η διαδικασία της Ευρωπαϊκής Ολοκλήρωσης και η Ελληνική Γεωργία στη Δεκαετία του 90'. Αθήνα: Παπαζήση
- Μαραβέγιας, Ν. και Τσινισιζέλης, Μ. (2007) Νέα Ευρωπαϊκή Ένωση, Οργάνωση και Πολιτικές, 50 χρόνια. Αθήνα: Θεμέλιο
- Μούσης, Ν. (2005) Ευρωπαϊκή Ένωση Δίκαιο, Οικονομία, Πολιτική. Αθήνα: Παπαζήση
- Μούσης, Ν. (2008) Ευρωπαϊκή Ένωση, δίκαιο, οικονομία, πολιτική, 12^η έκδοση. Αθήνα: Παπαζήση
- Μπουρδάρας, Δ. (2006) Η μεταρρύθμιση της Κοινής Αγροτικής Πολιτικής. Μια νέα σελίδα για την Ελλάδα. Αθήνα: Παπαζήση
- Παπαγεωργίου, Κ., Δαμιανός Δ. και Σπαθής, Π. (2005) Αγροτική Πολιτική. Αθήνα: Σταμούλης
- Παπακώστα-Τασοπούλου, Δ. (2008) Σιτηρά χειμερινά εαρινά. Θεσσαλονίκη: Σύγχρονη Παιδεία

- Παπαναγιώτου, Ε. (2005) Οικονομική Παραγωγής Γεωργικών Προϊόντων, Β' Έκδοση. Θεσσαλονίκη: Γράφημα
- Σέμος, Α. (2011) Ευρωπαϊκή Ένωση και Κοινή Αγροτική Πολιτική. Θεσσαλονίκη: Ζήτη
- Σκούντζος, Θ. και Σπυράτου, Ε. (2006) Θεσμοί & Πολιτικές Ανάπτυξης της Ευρωπαϊκής Ένωσης, Β' Έκδοση. Αθήνα: Σταμούλης
- Σπαθής, Π. και Τσιμπούκας, Κ. (2010) Οικονομική των Επιχειρήσεων Με εφαρμογές στις Επιχειρήσεις Τροφίμων και Γεωργίας. Αθήνα: Ελληνοεκδοτική
- Τράπεζα της Ελλάδος (2012) Έκθεση του Διοικητή για το έτος 2011. Αθήνα: Ίδρυμα εκτύπωσης Τραπεζογραμματιών και Αξιών της Τράπεζας της Ελλάδος
- Τσουκαλάς, Σ., (2010) Γεωργική Λογιστική, Δεύτερη Έκδοση. Αθήνα: Στοχαστής.

Ιστότοποι

- Βακάκης, Φ. (2009) Η μελλοντική εικόνα της ελληνικής Γεωργίας [pdf]. Διαθέσιμο από: http://www.vakakis.gr.xelixis.net/Background/VA/4_enimerosi/Arthra/pdfs/mellontiki%20eikona.pdf [Προσεγγίστηκε στις 17/6/2015]
- Βουλή των Ελλήνων (2010) Σύνταγμα της Ελλάδας Όπως αναθεωρήθηκε με το Ψήφισμα της 27^{ης} Μαΐου 2008 της Η' Αναθεωρητικής Βουλής των Ελλήνων [pdf]. Διαθέσιμο από: <http://www.hellenicparliament.gr/UserFiles/8c3e9046-78fb-48f4-bd82-bbba28ca1ef5/SYNTAGMA.pdf> [Προσεγγίστηκε στις 19/6/2015]
- Ευρωπαϊκή Επιτροπή (2011) Πρόταση της Ευρωπαϊκής Επιτροπής για το Πολυετές Δημοσιονομικό Πλαίσιο 2014-2020 [pdf]. Διαθέσιμο από: <http://ec.europa.eu/budget/library/biblio/publications/2011/mff2011/KV3112884ELN-web.pdf>.> [Προσεγγίστηκε στις 27/6/2015]
- Ευρωπαϊκή Επιτροπή (2012) Κανονισμός του Συμβουλίου για τον καθορισμό του πολυετούς δημοσιονομικού πλαισίου για την περίοδο 2014-2020 [pdf]. Διαθέσιμο από: https://www.espa.gr/elibrary/EC1311_347_20122013_%20%CE%A0%CE%94%CE%A0.pdf> [Προσεγγίστηκε στις 21/6/2015]

- Μαραβέγιας, Ν. (2007) Ο έλεγχος της υγείας της Κοινής Αγροτικής Πολιτικής Ενημερωτικό Δελτίο για τις Ευρωπαϊκές Εξελίξεις [pdf]. Διαθέσιμο από: <http://eeep.pspa.uoa.gr/fileadmin/eeep.pspa.uoa.gr/uploads/IEIP_Newsletter_2007/IEIP_Newsletter_No34_November_2007_-_GR.pdf> [Προσεγγίστηκε στις 28/6/2015]
- Παπαγιαννάκης, Λ. (2004) Τεχνολογία & Επιχειρηματικές Αποφάσεις [pdf]. Διαθέσιμο από: <http://www.metal.ntua.gr/uploads/3914/773/lexico_vasikwn_oikonomikwn_orwn.pdf> [Προσεγγίστηκε στις 25/6/2015]
- ΠΑΣΕΓΕΣ (2011) Η κατάσταση του αγροτικού τομέα Εξελίξεις, Προβλέψεις, Προτεραιότητες [pdf]. Διαθέσιμο από: <https://e.pancretabank.gr/info/download_file.php?id=1546> [Προσεγγίστηκε στις 22/6/2015]
- ΠΑΣΕΓΕΣ (2013) Προχωρούν οι εγκρίσεις αγροτικών επενδυτικών σχεδίων - εν αναμονή η χρηματοδότηση [online]. Διαθέσιμο από: <<http://www.paseges.gr/el/news/Prohwroyn-oi-egkriseis-agrotikwn-ependytikwn-shediwn-en-anamonh-h-hrhmatodothsh>> [Προσεγγίστηκε στις 20/6/2015]
- ΠΑΣΕΓΕΣ (2014) Η Κοινή Αγροτική Πολιτική μετά το 2014: Ανάλυση προτάσεων και σεναρίων κατανομής των άμεσων ενισχύσεων [pdf]. Διαθέσιμο από: <<http://www.paseges.gr/resource-api/paseges/contentObject/Koinh-Agrotikh-Politikh-meta-to-2014/content?contentDispositionType=attachment>> [Προσεγγίστηκε στις 24/6/2015]
- Τράπεζα της Ελλάδος (2014) Το Εμπορικό Ισοζύγιο [online]. Διαθέσιμο από: <<http://www.bankofgreece.gr/Pages/el/Statistics/externalsector/balance/commercial.aspx>> [Προσεγγίστηκε στις 27/6/2015]
- ΥΠΑΑΤ (2013) Στην κορυφή της «πυραμίδας» των εξαγωγών τα ελληνικά αγροτικά προϊόντα [online]. Διαθέσιμο από: <<http://www.minagric.gr/index.php/el/the-ministry-2/grafieiotypou/deltiatypou/1726-120913>> [Προσεγγίστηκε στις 21/6/2015]
- ΥΠΑΑΤ, (2014a) Γεωργικό Εισόδημα και Δημοσιονομικά θέματα [online]. Διαθέσιμο από:

<<http://www.minagric.gr/index.php/el/the-ministry-2/agricultural-policy/georgeisodima/1204-xrimatodotis>> [Προσεγγίστηκε στις 20/6/2015]

- Υπουργείο Οικονομίας και Οικονομικών (2007) Εθνικό Στρατηγικό Πλαίσιο Αναφοράς 2007-2013 [pdf]. Διαθέσιμο από:
<http://www.espa.gr/elibrary/Eggrafo_ESPA_el.pdf> [Προσεγγίστηκε στις 22/6/2015]
- Χαλικιάς, Ι. (2012) Η Εξέλιξη των Εξαγωγών Αγροτικών Προϊόντων κατά την Περίοδο 1988-2010 Τάσεις, Ανταγωνισμός, Μεριδία στις ξένες αγορές [pdf]. Διαθέσιμο από:
<http://grsa.prd.uth.gr/conf2013/22_halikias_kaldelli_ersagr13.pdf> [Προσεγγίστηκε στις 17/6/2015]

Κλαδικές Μελέτες

- ICAP (2015a): *Κλαδική Μελέτη Ιχθυοκαλλιέργειες*. ICAP GROUP.
- ICAP (2015b): *Κλαδική Μελέτη Κρέας*. ICAP GROUP.
- ICAP (2014a): *Κλαδική Μελέτη Βιολογικές Καλλιέργειες-Βιολογικά Προϊόντα*. ICAP GROUP.
- ICAP (2014b): *Κλαδική Μελέτη Γαλακτοκομικά Προϊόντα*. ICAP GROUP.
- ICAP (2014c): *Κλαδική Μελέτη Ζυμαρικά*. ICAP GROUP.
- ICAP (2014d): *Κλαδική Μελέτη Κατεψυγμένα Αλιεύματα*. ICAP GROUP.
- ICAP (2014e): *Κλαδική Μελέτη Προϊόντα Τομάτας*. ICAP GROUP.
- ICAP (2014f): *Κλαδική Μελέτη Ρύζι-Όσπρια*. ICAP GROUP.
- ICAP (2014g): *Κλαδική Μελέτη Τυποποίηση-Συσκευασία Νωπών Οπωροκηπευτικών*. ICAP GROUP.
- ICAP (2014h): *Κλαδική Μελέτη Χαλβάς-Μέλι-Ταχίνι-Μαρμελάδες*. ICAP GROUP.
- ICAP (2013a): *Κλαδική Μελέτη Αλευροβιομηχανία*. ICAP GROUP.
- ICAP (2013b): *Κλαδική Μελέτη Βιοτεχνική Αρτοποιία και Ζαχαροπλαστική*. ICAP GROUP.
- ICAP (2013c): *Κλαδική Μελέτη Ιχθυοκαλλιέργειες*. ICAP GROUP.
- ICAP (2013d): *Κλαδική Μελέτη Καφές-Αλυσίδες Café*. ICAP GROUP.
- ICAP (2013e): *Κλαδική Μελέτη Σπορέλαια-Μαργαρίνες*. ICAP GROUP.

- ICAP (2013f): *Κλαδική Μελέτη Τυποποιημένα Αρτοποιημένα Προϊόντα*. ICAP GROUP.
- ICAP (2013g): *Κλαδική Μελέτη Τυροκομικά Προϊόντα*. ICAP GROUP.
- ICAP (2012a): *Κλαδική Μελέτη Αλλαντικά-Κρεατοσκευάσματα*. ICAP GROUP.
- ICAP (2012b): *Κλαδική Μελέτη Ελαιόλαδο-Πυρηνέλαιο*. ICAP GROUP.
- ICAP (2012c): *Κλαδική Μελέτη Επιτραπέζιες Ελιές*. ICAP GROUP.
- ICAP (2012d): *Κλαδική Μελέτη Έτοιμα Φαγητά*. ICAP GROUP.
- ICAP (2012e): *Κλαδική Μελέτη Τυποποιημένα Μπισκότα-Κρουασάν-Αλμυρά Σνακ*. ICAP GROUP.
- ICAP (2011): *Κλαδική Μελέτη Παγωτό*. ICAP GROUP.
- ICAP (2010): *Κλαδική Μελέτη Γαλακτοκομικά Προϊόντα*. ICAP GROUP.
- ICAP (2009a): *Κλαδική Μελέτη Ελαιόλαδο-Πυρηνέλαιο*. ICAP GROUP.
- ICAP (2009b): *Κλαδική Μελέτη Ξηροί Καρποί*. ICAP GROUP.
- ICAP (2009c): *Κλαδική Μελέτη Σοκολάτα-Προϊόντα Σοκολατοποιίας*. ICAP GROUP.
- ICAP (2008): *Κλαδική Μελέτη Έτοιμα Φαγητά*. ICAP Management Consultants.
- ICAP (2007): *Κλαδική Μελέτη Σοκολάτα-Προϊόντα Σοκολατοποιίας*. ICAP GROUP.
- Stochasis (2014a): *Κλαδικές Στοχεύσεις Αλευροβιομηχανία*. ΣΤΟΧΑΣΙΣ Σύμβουλοι Επιχειρήσεων Α.Ε.
- Stochasis (2014b): *Κλαδικές Στοχεύσεις Βιοτεχνική Αρτοποιία*. ΣΤΟΧΑΣΙΣ Σύμβουλοι Επιχειρήσεων Α.Ε.
- Stochasis (2014c): *Κλαδικές Στοχεύσεις Γαλακτοκομικά Προϊόντα*. ΣΤΟΧΑΣΙΣ Σύμβουλοι Επιχειρήσεων Α.Ε.
- Stochasis (2014d): *Κλαδικές Στοχεύσεις Ιχθυοκαλλιέργειες*. ΣΤΟΧΑΣΙΣ Σύμβουλοι Επιχειρήσεων Α.Ε.
- Stochasis (2014e): *Κλαδικές Στοχεύσεις Αλυσίδες καφέ και καφεκοπτείων*. ΣΤΟΧΑΣΙΣ Σύμβουλοι Επιχειρήσεων Α.Ε.
- Stochasis (2014f): *Κλαδικές Στοχεύσεις Κονσερβοποιημένα φρούτα*. ΣΤΟΧΑΣΙΣ Σύμβουλοι Επιχειρήσεων Α.Ε.

- Stochasis (2014g): *Τυροκομικά προϊόντα*. ΣΤΟΧΑΣΙΣ Σύμβουλοι Επιχειρήσεων Α.Ε.
- Stochasis (2013): *Κλαδικές Στοχεύσεις Ελαιόλαδο*. ΣΤΟΧΑΣΙΣ Σύμβουλοι Επιχειρήσεων Α.Ε.

Άλλες Πηγές

- Αγγέлку, Α. (2012) Διερεύνησης της αγοράς και των προοπτικών του διεθνούς εμπορίου των ελληνικών φρούτων-Η περίπτωση των πυρηνόκαρπων. MSc, Αριστοτέλειο Πανεπιστήμιο Θεσσαλονίκης
- Γιαννουσοπούλου, Ο.Σ. (2013) Η ΚΑΠ μετά το 2013: Εφαρμογή των Πιθανών Σεναρίων στο Νομό: Ημαθίας. MSc: Γεωπονικό Πανεπιστήμιο Αθηνών
- Ινστιτούτο Εργασίας ΓΣΕΕ (2013) Η Ελληνική οικονομία και η απασχόληση, Ετήσια Έκθεση 2013. Αθήνα: ΓΣΕΕ
- Κούρου, Ι.Π. (2012) Διερεύνηση των επιδράσεων από την εφαρμογή του μέτρου των άμεσων εισοδηματικών ενισχύσεων στην Ελλάδα μετά το 2013 σύμφωνα με το προτεινόμενο πλαίσιο κοινής πολιτικής για τη γεωργία. MSc, Γεωπονικό Πανεπιστήμιο Αθηνών
- Κωτσιονόπουλος, Κ.Β. (2012) Η ανταγωνιστικότητα των ελληνικών εξαγωγών: Η περίπτωση των αγροτικών προϊόντων. MSc, Γεωπονικό Πανεπιστήμιο Αθηνών
- Λαζαρίδης, Π. (2012) Ζήτηση- Προσφορά, οι σημειώσεις διανεμήθηκαν στη Μικροοικονομική Ανάλυση στο Γεωπονικό Πανεπιστήμιο Αθηνών, στο 3^ο εξάμηνο του 2^{ου} έτος
- Μαμούδη, Κ. & Κοροβέσης, Δ. (2014) Economic Analysis of Sector of Coffee. MSc, ΑΤΕΙ Πειραιά.
- Μπάτζιος, Α. (2014) Το κόστος μεταποίησης της βιομηχανικής τομάτας: Μελέτη περίπτωσης εργοστασίου Νομικός Δ. Α.Β.Ε.Κ.. MSc, Αριστοτέλειο Πανεπιστήμιο Θεσσαλονίκης.
- Παπαβασιλείου, Π. (2011) Διερεύνηση των εκπαιδευτικών αναγκών των νέων ηλικιακά αγροτών για γεωργική επαγγελματική κατάρτιση: Η περίπτωση του νομού Κυκλάδων. MSc, Ελληνικό Ανοικτό Πανεπιστήμιο

- Τζίκα, Ι. (2009) Αξιολόγηση του προγράμματος Νέων Αγροτών. MSc, Γεωπονικό Πανεπιστήμιο Αθηνών
- ΥΠΑΑΤ (2012) Πρόγραμμα Αγροτικής Ανάπτυξης της Ελλάδας 2007-2013, 11^η έκδοση. Αθήνα: ΥΠΑΑΤ
- Υπουργείο Οικονομίας και Οικονομικών (2007) Γενική Γραμματεία Επενδύσεων και Ανάπτυξης, 2^η Εγκύκλιος για την κατάρτιση του Εθνικού Στρατηγικού Σχεδίου Ανάπτυξης 2007-2013. Αθήνα: Υπουργείο Οικονομίας και Οικονομικών
- Υπουργείο Εξωτερικών (2010) Οι επιτραπέζιες ελιές στις αγορές του εξωτερικού [online]. Διαθέσιμο από: <
http://www.agora.mfa.gr/appdata/erevnes_epitrapezies_elies.pdf >

Επιστημονικά Περιοδικά/ Άρθρα

- AgroNews (2014) Πάνω από 40% το μερίδιο της Barilla στην εγχώρια αγορά [online]. Διαθέσιμο από: <
<http://www.agronews.gr/news/companies/arthro/114627/pano-apo-40-to-meridio-tis-barilla-stin-eghoria-agora/> > [Προσεγγίστηκε στις 8/9/2015]
- Agrotypos (2013) Προοπτικές για τα ελληνικά όσπρια. Τι δείχνουν τα τελευταία στοιχεία για τις εξαγωγές και τις εισαγωγές [online]. Διαθέσιμο από: <
<http://www.agrotypos.gr/index.asp?mod=articles&id=83539> > [Προσεγγίστηκε στις 15/10/15]
- Αλεξάκης, Γ. (2014) Κρί-Κρί: «Ζεσταίνει» τις μηχανές στο παγωτό μετά το γιαούρτι [online]. Διαθέσιμο από: <
<http://www.reporter.gr/Eidhseis/Epicheirhseis/food/249374-Kri---Kri-«Zestainei»-tis-mhchanes-sto-pagwto-meta-to-giaourti> > [Προσεγγίστηκε στις 25/10/15]
- Αλεξάκη, Δ. (2015) Η αγορά των νωπών οπωροκηπευτικών «καλλιεργεί» τάσεις ανάπτυξης [online]. Διαθέσιμο από: <
<http://www.naftemporiki.gr/finance/story/954269/i-agora-ton-nopon-oporokipeutikon-kalliergei-taseis-anaptuksis> > [Προσεγγίστηκε στις 1/11/15]
- Αλεξανδρή, Π. (2014) Γιατί η νέα ΚΑΠ επηρεάζει ήδη τις τιμές των αγροτικών προϊόντων [online]. Διαθέσιμο από: <

- <http://www.agro24.gr/agrotika/arthra/giati-i-nea-kap-epireazei-idi-tis-times-ton-agrotikon-proionton> > [Προσεγγίστηκε στις 21/6/2015]
- Αντωνόπουλος, Μ. (2014) Ο κλάδος παραγωγής και τυποποίησης λαδιού στην Ελλάδα [online]. Διαθέσιμο από: < <https://www.eproini.gr/index.php/2014-07-24-16-13-29/item/23021-o-klados-paragogis-kai-typoroi-isis-ladioy-stin-ellada> > [Προσεγγίστηκε στις 27/8/2015]
 - Βαλλογιάννη, Κ. (2012) Μεγάλα λανσαρίσματα 2000-2010: Μπισκότα: Απολαυστικά και υγιεινά [online]. Διαθέσιμα από: < <http://www.marketingweek.gr/default.asp?pid=9&la=1&arId=40203&pq=3&ss> > [Προσεγγίστηκε στις 21/9/2015]
 - Capital (2014a) ICAP: Επηρεάσε την αγορά αλλαντικών η μείωση του διαθέσιμου εισοδήματος [online]. Διαθέσιμο από: < <http://www.capital.gr/story/2103079> > [Προσεγγίστηκε στις 10/10/15]
 - Capital (2014b) ICAP: Μειωμένη η ζήτηση για κατεψυγμένα αλιεύματα [online]. Διαθέσιμο από: < <http://www.capital.gr/story/2079952> > [Προσεγγίστηκε στις 6/10/15]
 - Capital (2013) ICAP: Συνθήκες υπερπροσφοράς στον κλάδο της αλευροβιομηχανίας [online]. Διαθέσιμο από: < <http://www.capital.gr/story/1844722> > [Προσεγγίστηκε στις 19/9/2015]
 - Capital (2011) ICAP: Χαμηλοί ρυθμοί αύξησης στην αγορά αρτοποιίας & ζαχαροπλαστικής [online]. Διαθέσιμο από: < <http://www.capital.gr/story/1145836> > [Προσεγγίστηκε στις 20/11/15]
 - Capital (2009) ICAP: Έρευνα στην εγχώρια αγορά παγωτού [online]. Διαθέσιμο από: < <http://www.capital.gr/story/785829> > [Προσεγγίστηκε στις 25/10/15]
 - Γελαντάλις, Μ. (2014) Καλλιμάνης, πρεσβευτής της ελληνικής διατροφής [online]. Διαθέσιμο από: < <http://www.enet.gr/?i=news.el.article&id=429998> > [Προσεγγίστηκε στις 6/10/15]
 - Γελαντάλις, Μ. (2011) Agrino: Επιστροφή στον Έλληνα παραγωγό [online]. Διαθέσιμο από: < <http://www.enet.gr/?i=news.el.article&id=246238> > [Προσεγγίστηκε στις 25/10/15]
 - Γκίτση, Α. (2014) Ιχθυοκαλλιέργειες: «Τσίμπησαν» οι τιμές παρά το ρωσικό εμπάργκο [online]. Διαθέσιμο από: <

- <http://www.euro2day.gr/news/economy/article/1246082/ihthyokalliergeies-tsimpshan-oi-times-para-to.html> > [Προσεγγίστηκε στις 7/11/15]
- Γκίτζη, Α. (2013) Mondelez: Αυξάνει μερίδια κόντρα στην κρίση [online]. Διαθέσιμο από: < <http://www.euro2day.gr/news/enterprises/article/1100276/mondel275z-afxanei-meridia-kontra-sthn-krish.html> > [Προσεγγίστηκε στις 23/9/15]
 - Δαγκαλίδης, Α. (2013) Κλαδική Μελέτη Βιολογική Γεωργία [online]. Διαθέσιμο από: < <http://www.piraeusbankgroup.com/~media/Com/Downloads/Greek-Sectoral-Studies/2013/kladiki-viologiki-gewrgia-teliko2.ashx> > [Προσεγγίστηκε στις 18/10/15]
 - Διαμαντίδης, Δ. (2011) Κατεψυγμένα προϊόντα: Επιστροφή στην κατ' οίκον διατροφή [online]. Διαθέσιμο από: < <http://www.selfservice.gr/?pid=9&arID=3951&la=1> > [Προσεγγίστηκε στις 6/10/15]
 - DealNews (2014) Ο κλάδος των ζυμαρικών ενισχύθηκε κόντρα στην κρίση [online]. Διαθέσιμο από: < <http://www.dealnews.gr/epixeiriseis/item/40381-O-kladος-των-ζυμαρικών-ενισχύθηκε-κόντρα-στην-κρίση#.VmDOzfahfIV> > [Προσεγγίστηκε στις 8/9/15]
 - Εξπρές (2013) Μοχλός ανάπτυξης οι ελιές για τις επιχειρήσεις του κλάδου το 2012 [online]. Διαθέσιμο από: < http://www.express.gr/news/ellada/724838oz_20080225724838.php3 > [Προσεγγίστηκε στις 26/9/15]
 - Εξπρές (2010) Έντονος ο ανταγωνισμός στον κλάδο των τυποποιημένων μπισκότων, κρουασάν και σνακ [online]. Διαθέσιμο από: < http://www.express.gr/news/business/329842oz_20100720329842.php3 > [Προσεγγίστηκε στις 21/9/15]
 - Financial Press (2014a) Μείωση εισοδήματος και αλογίσιο κρέας έπληξαν τον κλάδο των αλλαντικών [online]. Διαθέσιμο από: < <http://www.fpress.gr/epiheiriseis/item/20737-meiosi-eisodimatos-kai-alogisio-kreas-eplixan-ton-klado-ton-allantikon> > [Προσεγγίστηκε στις 10/10/15]
 - Financial Press (2014b) Αγορά Ζυμαρικών: Η μάχη ανάμεσα σε Misko και Melissa [online]. Διαθέσιμο από: <

- <http://www.fpress.gr/epiheiriseis/item/23418-agera-zymarikon-i-mahi-anamesa-se-misko-kai-stella> > [Προσεγγίστηκε στις 8/9/15]
- FranchisePortal (2012): Έρευνα ICAP: Στάσιμη η αγορά του καφέ-Πτώση στις πωλήσεις των αλυσίδων [online]. Διαθέσιμο από: < <http://franchiseportal.gr/el/articles/1210-ereuna-icap-stasime-e-agera-tou-karfe-ptose-stis-poleseis-ton-alusidon> > [Προσεγγίστηκε στις 29/10/2015]
 - Ζακυνθινός, Κ. (2014) Ιόν: Η ελληνική σοκολατοποιία κατακτά την παγκοσμια αγορά [online]. Διαθέσιμο από: < <http://www.imerisia.gr/article.asp?catid=26519&subid=2&pubid=113203572> > [Προσεγγίστηκε στις 23/9/15]
 - Ημερησία (2013) Μειωμένη η παραγωγή της βιομηχανίας κονσερβοποιημένων φρούτων [online]. Διαθέσιμο από: < <http://www.imerisia.gr/article.asp?catid=26524&subid=2&pubid=113096896> > [Προσεγγίστηκε στις 24/11/15]
 - ICAP GROUP (2007) Αυξανόμενος ο ανταγωνισμός στην αγορά των τυποποιημένων αρτοπαρασκευασμάτων [online]. Διαθέσιμο από: < <http://www.icap.gr/Default.aspx?id=1704&nt=146&lang=1> > [Προσεγγίστηκε στις 21/11/15]
 - Ιωάννου, Χ. (2010) Στα χέρια των πολυεθνικών η ελληνική αγορά παγωτού [online]. Διαθέσιμο από: < <http://www.enet.gr/?i=news.el.article&id=209262> > [Προσεγγίστηκε στις 25/10/15]
 - Καθημερινή (2015a) Icap: Πτωτική η πορεία της εγχώριας αγοράς γαλακτοκομικών προϊόντων [online]. Διαθέσιμο από: < <http://www.kathimerini.gr/800561/article/oikonomia/epixeirhseis/icap-ptwtikh-h-poreia-ths-egxwrias-ageras-galaktokomikwn-proiontwn> > [Προσεγγίστηκε στις 2/8/15]
 - Καθημερινή (2015b) Συγχωνεύσεις φέρνει η επόμενη μέρα στον κλάδο των ιχθυοκαλλιεργειών [online]. Διαθέσιμο από: < <http://www.kathimerini.gr/810518/article/oikonomia/epixeirhseis/sygxwneyseis-fernei-h-epomenh-mera-ston-klado-twn-ixthyokalliergeiwn> > [Προσεγγίστηκε στις 7/11/15]
 - Καθημερινή (2015c) Αύξηση παραγωγής οπωροκηπευτικών [online]. Διαθέσιμο από: < <http://www.kathimerini.gr/829535/article/oikonomia/ellhnikh->

- [oikonomia/ay3hsh-paraqwghs-opwrokhpeytikwn](#) > [Προσεγγίστηκε στις 1/11/15]
- Καθημερινή (2014a) Πτωτικά αναμένεται να κλείσει το 2014 για την αγορά κατεψυγμένων αλευμάτων [online]. Διαθέσιμο από: < <http://www.kathimerini.gr/779059/article/oikonomia/epixeirhseis/ptwtika-anamenetai-na-kleisei-to-2014--gia-thn-agora-kateyvgmenwn-alieymatwn>> [Προσεγγίστηκε στις 6/10/15]
 - Καθημερινή (2014b) Παγωτό: Ανοδικός ο κλάδος, με προβάδισμα της ιδιωτικής ετικέτας [online]. Διαθέσιμο από: < <http://www.kathimerini.gr/768139/article/oikonomia/epixeirhseis/pagwto-anodikos-o-klados-me-provadisma-ths-idiwtikhs-etiketas>> [Προσεγγίστηκε στις 25/10/15]
 - Καθημερινή (2014c) Πτώση στην αγορά παγωτού ελέω δροσερού καλοκαιριού και περιορισμένου εισοδήματος [online]. Διαθέσιμο από: < <http://www.kathimerini.gr/769209/article/oikonomia/epixeirhseis/ptwsh-sthn-agora-pagwtoy-elew-droseroy-kalokairiroy-kai-periorismenoy-eisodhmatos> > [Προσεγγίστηκε στις 25/10/15]
 - Καθημερινή (2013a) Πτώση στον κλάδο ελαιολάδου, λόγω οικονομικής κρίσης [online]. Διαθέσιμο από: < <http://www.kathimerini.gr/32214/article/oikonomia/epixeirhseis/ptwsh-ston-klado-elaioladoy-logw-oikonomikhs-krisis> > [Προσεγγίστηκε στις 27/8/2015]
 - Καθημερινή (2013b) Ζυμαρικά: Στους λίγους κερδοφόρους κλάδους στην Ελλάδα, το 2012 [online]. Διαθέσιμο από: < <http://www.kathimerini.gr/42601/article/oikonomia/epixeirhseis/zymarika-stoys-ligoys-kerdoforoys-kladoys-sthn-ellada-to-2012> > [Προσεγγίστηκε στις 8/9/2015]
 - Καθημερινή (2013c) Συνεχίζεται η πτωτική πορεία των αλυσίδων καφέ και καφεκοπτείων [online]. Διαθέσιμο από: < <http://www.kathimerini.gr/485250/article/oikonomia/epixeirhseis/synexizetai-h-ptwtikh-poreia-twn-alyssidwn-kafe-kai-kafekopteiwn> > [Προσεγγίστηκε στις 29/10/2015]
 - Καθημερινή (2013d) Μειωμένη 50% φέτος η παραγωγή στα κονσερβοποιημένα φρούτα [online]. Διαθέσιμο από: < <http://www.kathimerini.gr/50661/article/oikonomia/epixeirhseis/meiwmenh-50->

- [fetos-h-paragwgh-sta-konservopoihmena-froyta](#)> [Προσεγγίστηκε στις 24/11/15]
- Καθημερινή (2013e) Ανθεκτικός στην ύφεση ο κλάδος επεξεργασίας και χονδρεμπορίου κρέατος [online]. Διαθέσιμο από: < <http://www.kathimerini.gr/37079/article/oikonomia/epixeirhseis/an8ektikos-sthn-yfesh-o-klados-epe3ergasias-kai-xondremporiou-kreatos>> [Προσεγγίστηκε στις 13/10/2015]
 - Καθημερινή (2012a) Αλευροβιομηχανία: Μικρότερα κέρδη αλλά με αύξηση εσόδων, λόγω της ανόδου των τιμών, το 2011 [online]. Διαθέσιμο από: < <http://www.kathimerini.gr/11031/article/oikonomia/epixeirhseis/alevroviomhxnia-mikrotera-kerdh-alla-me-ay3hsh-esodwn-logw-ths-anodoy-twn-timwn-to-2011> > [Προσεγγίστηκε στις 19/9/15]
 - Καθημερινή (2012b) Icap Group: Κάμψη στην αγορά αλλαντικών και κρεατοσκευασμάτων [online]. Διαθέσιμο από: < <http://www.kathimerini.gr/11125/article/oikonomia/epixeirhseis/icap-group-kamyh-sthn-agora-allantikwn-kai-kreatoskeyasmatwn> > [Προσεγγίστηκε στις 10/10/15]
 - Καθημερινή (2011) Κυριαρχούν οι «μικροί» στον κλάδο της αρτοποιίας [online]. Διαθέσιμο από: < <http://www.kathimerini.gr/428979/article/oikonomia/epixeirhseis/kyriarchoyn-oi-mikroi-ston-klado-artopoiias> > [Προσεγγίστηκε στις 20/11/15]
 - Καθημερινή (2010a) «Μάχη» στον κλάδο αρτοπαρασκευασμάτων μετά την πώληση της Chipita [online]. Διαθέσιμο από: < <http://www.kathimerini.gr/391072/article/oikonomia/epixeirhseis/maxh-ston-klado-artoskeyasmatwn-meta-thn-pwlhsh-ths-chipita> > [Προσεγγίστηκε στις 21/11/15]
 - Καθημερινή (2010b) Μεγάλος ανταγωνισμός στη αγορά μπισκότων, κρουασάν [online]. Διαθέσιμο από : < <http://www.kathimerini.gr/399912/article/oikonomia/epixeirhseis/megalos-antagwnismos-sthn-agora-mpiskotwn-kroyasan> > [Προσεγγίστηκε στις 21/9/15]
 - Καθημερινή (2009a) Έντονος ανταγωνισμός στον κλάδο της σοκολατοποιίας [online]. Διαθέσιμο από: <

- <http://www.kathimerini.gr/373164/article/oikonomia/epixeirhseis/entonos-antagwnismos-ston-klado-ths-sokolatopoiias> > [Προσεγγίστηκε στις 23/9/15]
- Καθημερινή (2009b) Λίγες εταιρείες ελέγχουν την εγχώρια αγορά σοκολάτας [online]. Διαθέσιμο από: <
<http://www.kathimerini.gr/373308/article/oikonomia/epixeirhseis/liges-etaireies-elegchoun-thn-egxwria-agora-sokolatas> > [Προσεγγίστηκε στις 24/9/15]
 - Καθημερινή (2006) Με μικρότερους ρυθμούς αυξάνεται η αγορά έτοιμου φαγητού [online]. Διαθέσιμο από: <
<http://www.kathimerini.gr/256785/article/oikonomia/ellhnikh-oikonomia/me-mikroteroy-s-rythmoy-s-ayzanetai-h-agora-etoimoy-faghtoy> > [Προσεγγίστηκε στις 9/11/15]
 - Καθημερινή (2005) Υπερσυγκέντρωση στα αρτοποιασκευάσματα [online]. Διαθέσιμο από: <
<http://www.kathimerini.gr/234984/article/oikonomia/epixeirhseis/yper-sygkentrosi-sta-artoparaskeyasmata> > [Προσεγγίστηκε στις 21/11/15]
 - Καλαιτζόγλου, Α. (2006) Ανακατατάξεις εν όψει στην αγορά παγωτού [online]. Διαθέσιμο από: <
<http://www.euro2day.gr/specials/topics/article/109201/anakatataxeis-en-opsei-sthn-agora-pagotou.html> > [Προσεγγίστηκε στις 25/10/15]
 - Καραγεώργου, Ε. (2014) Κλάδος με λαμπρό μέλλον η βιολογική γεωργία [online]. Διαθέσιμο από: <
<http://www.ethnos.gr/entheta.asp?catid=23353&subid=2&pubid=64081119> > [Προσεγγίστηκε στις 18/10/15]
 - Καραγιαννοπούλου, Δ. (2014) 6+1 αγκάθια για τον κλάδο της ιχθυοκαλλιέργειας [online]. Διαθέσιμο από: <
<http://www.reporter.gr/Eidhseis/Epicheirhseis/farms/242202-6-1-agkathia-gia-ton-klado-ths-ichthyokalliergeias> > [Προσεγγίστηκε στις 7/11/15]
 - Καρατζίκου, Ε. (2009) Όσπρια-ρύζι: Η κρίση ευνοεί τις πωλήσεις [online]. Διαθέσιμο από: <
<http://www.selfservice.gr/?pid=9&arID=2720&la=1> > [Προσεγγίστηκε στις 15/10/15]
 - Κατσέλη Γ., Φεντούρη Ι., Ανουσάκης Χ., Χανιωτάκης Ι. & Κατικός Κ. (2014) ΝΕΑ ΚΑΠ: Πως θα μοιραστούν 4,2 δις για την αγροτική ανάπτυξη. Αγροτικός Τύπος. Σελ. 1-12. Εκδότης: Ελεύθερος Τύπος.

- Κερδος (2010) Βιομηχανοποιημένα αρτοπαρασκευάσματα [online]. Διαθέσιμα από: <<http://www.kerdos.gr/oldarticles.aspx?artid=1390948> > [Προσεγγίστηκε στις 21/11/15]
- Κολώνας, Χ. (2014) Απόδοση έως και 1.200 το στρέμμα δίνουν οι ξηροί καρποί [online]. Διαθέσιμο από: <<http://www.ethnos.gr/entheta.asp?catid=23353&subid=2&pubid=64077901> > [Προσεγγίστηκε στις 12/11/15]
- Κορδεράς, Δ. (2015) Infobank Hellastat: Γαλακτοκομικά: Οι θεσμικές πρωτοβουλίες αλλάζουν τα δεδομένα [online]. Διαθέσιμο από: <<http://www.marketingweek.gr/default.asp?pid=9&la=1&clD=1&arID=53700> > [Προσεγγίστηκε στις 2/8/2015]
- Κορδεράς, Δ. (2014a) Θάνος Αθανασόπουλος, Barilla Hellas: Η «συμμετοχή» του καταναλωτή διατηρεί ένα brand στην κορυφή [online]. Διαθέσιμο από: <<http://www.marketingweek.gr/default.asp?pid=9&la=1&clD=1&arID=49000> > [Προσεγγίστηκε στις 9/9/15]
- Κορδεράς, Δ. (2014b) Αττική Μελισσοκομική Εταιρεία: Νέο εργοστάσιο, νέα προϊόντα, επένδυση σε στρατηγική καινοτομία και ποιότητα [online]. Διαθέσιμο από: <<http://www.marketingweek.gr/default.asp?pid=9&la=1&clD=1&arID=52813> > [Προσεγγίστηκε στις 16/11/15]
- Κορδεράς, Δ. (2013) Αλλαντικά: Προσφορές, καινοτομία και παράδοση δίνουν “ανάσες” [online]. Διαθέσιμο από: <<http://www.marketingweek.gr/default.asp?pid=9&la=1&clD=1&arID=46494> > [Προσεγγίστηκε στις 10/10/15]
- Κορδεράς, Δ. (2012a) Αγορά Σοκολάτας: «Επιχείρηση ανάκαμψη» με όχημα νέα λανσαρίσματα [online]. Διαθέσιμο από: <<http://www.marketingweek.gr/default.asp?pid=9&la=1&clD=1&arID=44997> > [Προσεγγίστηκε στις 23/9/15]
- Κορδεράς, Δ. (2012b) Αγορά τυποποιημένου άρτου: Μετά την κοσμογονία, η ισορροπία [online]. Διαθέσιμο από: <<http://www.marketingweek.gr/default.asp?pid=9&la=1&arID=41360&pg=2&ss> > [Προσεγγίστηκε στις 20/11/15]

- Κορφιάτης, Χ. (2015a) Σημαντική άνοδος της παραγωγής ξηρών καρπών το 2014 [online]. Διαθέσιμο από: < <http://www.inr.gr/?p=a661> > [Προσεγγίστηκε στις 12/11/15]
- Κορφιάτης, Χ. (2015b) Το ρωσικό εμπάργκο έπληξε τη βιομηχανία νωπών οπωροκηπευτικών το 2014 [online]. Διαθέσιμο από: < <http://www.inr.gr/?p=a704> > [Προσεγγίστηκε στις 1/11/15]
- Κορφιάτης, Χ. (2013a) Βιομηχανία Ελαιολάδου, Πυρηνελαίου και Ελιών 2012-2013 [online]. Διαθέσιμο από: < <http://www.inr.gr/?p=a28> > [Προσεγγίστηκε στις 27/8/15]
- Κορφιάτης, Χ. (2013b) Μειωμένη 50% φέτος η παραγωγή της βιομηχανίας κονσερβοποιημένων φρούτων, μετά το ρεκόρ πωλήσεων και κερδών του 2012 [online]. Διαθέσιμο από: < <http://www.inr.gr/?p=a39> > [Προσεγγίστηκε στις 24/11/15]
- Κουτήφαρη, Ε. (2015) Αγορά καφέ: Έντονος ανταγωνισμός και συνεχή λανσαρίσματα, με οδηγό τον espresso [online]. Διαθέσιμο από: < <http://www.marketingweek.gr/default.asp?pid=9&la=1&arId=53514> > [Προσεγγίστηκε στις 29/10/15]
- Κουτήφαρη, Ε. (2014a) Αλλαντικά: Ανάπτυξη των premium προϊόντων και έμφαση στην εξωστρέφεια [online]. Διαθέσιμο από: < <http://www.marketingweek.gr/default.asp?pid=9&la=1&clD=1&arID=52517> > [Προσεγγίστηκε στις 10/10/15]
- Κουτήφαρη, Ε. (2014b) Τυποποιημένο Ψωμί: Η επιστροφή των επώνυμων brands [online]. Διαθέσιμο από: < <http://www.marketingweek.gr/default.asp?pid=9&la=1&arId=50668> > [Προσεγγίστηκε στις 20/11/15]
- Κώτσης, Β. (2014) Τον κλάδο των ιχθυοκαλλιεργειών αναλαμβάνουν οι τράπεζες [online]. Διαθέσιμο από: < <http://www.tovima.gr/finance/article/?aid=559334> > [Προσεγγίστηκε στις 7/11/15]
- Μανέττα, Γ. (2011) Παγωτό: Σκληρός ανταγωνισμός στην καλοκαιρινή αγορά [online]. Διαθέσιμο από: < <http://www.imerisia.gr/article.asp?catid=26519&subid=2&pubid=111621217> > [Προσεγγίστηκε στις 26/10/15]

- Μανιφάβα, Δ. (2015) Εντείνεται ο ανταγωνισμός Ελλάδας και Τουρκίας στις ιχθυοκαλλιέργειες [online]. Διαθέσιμο από: < <http://www.kathimerini.gr/805995/article/oikonomia/epixeirhseis/enteinetai-o-antagwnismos-elladas-kai-toyrkias-stis-ix8yokalliergeies>> [Προσεγγίστηκε στις 7/11/15]
- Μανιφάβα, Δ. (2012) Αντεπίθεση με παγωτά των 50 λεπτών [online]. Διαθέσιμο από: < <http://www.kathimerini.gr/457084/article/oikonomia/epixeirhseis/antepidesh-me-pagwta-twn-50-leptwn> > [Προσεγγίστηκε στις 26/10/15]
- Μπότα, Ε. (2015) Ιχθυοκαλλιέργειες: Χάνει την πρωτοκαθεδρία στην ΕΕ η Τουρκία-Τα οφέλη για Σελόντα, Νηρέα και Δία [online]. Διαθέσιμο από: < <http://bankingnews.gr> > [Προσεγγίστηκε στις 7/11/15]
- Νάνος, Κ. (2015a) Αράπικο Φιστίκι: Καλλιέργεια με μεγάλες προοπτικές [online]. Διαθέσιμο από: < <http://www.ethnos.gr/entheta.asp?catid=23353&subid=2&pubid=64185563>> [Προσεγγίστηκε στις 12/11/15]
- Νάνος, Κ. (2015b) Υψηλά κέρδη από την καλλιέργεια ξηρών καρπών [online]. Διαθέσιμο από: < <http://www.ethnos.gr/entheta.asp?catid=23354&subid=2&pubid=64258784> > [Προσεγγίστηκε στις 12/11/15]
- Νάνος, Κ. (2014) Νέα ΚΑΠ: Ποιοι κερδίζουν και ποιοι χάνουν [online]. Διαθέσιμο από: < <http://www.ethnos.gr/article.asp?catid=22770&subid=2&pubid=63988742>> [Προσεγγίστηκε στις 28/6/15]
- Νάνος, Κ. (2014b) Νέες επιδοτήσεις για τυποποίηση ελαιολάδου [online]. Διαθέσιμο από: < <http://www.ethnos.gr/entheta.asp?catid=23353&subid=2&pubid=64039565> > [Προσεγγίστηκε στις 27/8/15]
- Νάνος, Κ. (2012) Φουντούκια: μια καλλιέργεια που υπόσχεται σίγουρα κέρδη [online]. Διαθέσιμο από: < <http://www.ethnos.gr/entheta.asp?catid=23353&subid=2&pubid=63685252>> [Προσεγγίστηκε στις 12/11/15]

- Ναυτεμπορική (2015) ICAP: Σε πτωτική τροχιά η εγχώρια αγορά γαλακτοκομικών [online]. Διαθέσιμο από: < <http://www.naftemporiki.gr/finance/story/904992/icap-se-ptotiki-troxia-i-egxoria-agora-galaktokomikon> > [Προσεγγίστηκε στις 2/8/15]
- Ναυτεμπορική (2014) ICAP: Κάμψη στην κατανάλωση αλλαντικών το 2013 [online]. Διαθέσιμο από: < <http://www.naftemporiki.gr/finance/story/853222/icap-kampsi-stin-katanalosi-allantikou-to-2013> > [Προσεγγίστηκε στις 10/10/15]
- Παζαρακιώτη, Κ. (2012) Η Βιολογική Γεωργία στην Ελλάδα σε αριθμούς τον Δεκέμβρη [online]. Διαθέσιμο από: < <http://www.agronews.gr/business/meletes/arthro/75648/i-viologiki-georgia-stin-ellada-se-arithmous-ton-dekemvri/> > [Προσεγγίστηκε στις 18/10/15]
- Πολυμερίδου, Κ. (2013a) Παγωτά: «Αέρας» καινοτομίας δροσίζει την αγορά [online]. Διαθέσιμο από: < <http://www.marketingweek.gr/default.asp?pid=9&la=1&clD=1&arID=46946> > [Προσεγγίστηκε στις 25/10/15]
- Πολυμερίδου, Κ. (2013b) Αγορά τυριού: Παραδοσιακό προϊόν, μοντέρνο marketing [online]. Διαθέσιμο από: < <http://www.marketingweek.gr/default.asp?pid=9&la=1&clD=1&arID=48176> > [Προσεγγίστηκε στις 20/10/15]
- Πρωτονοταρίου Μ. (2015) Ιχθυοκαλλιέργειες: Σε κρίσιμη, κάμψη μετά την αναδιάρθρωση [online]. Διαθέσιμο από: < <http://www.newsbomb.gr/oikonomia/epixeirhseis/story/580303/ixthyokalliergeies-se-krisimi-kampi-meta-tin-anadiarthrosi> > [Προσεγγίστηκε στις 7/11/15]
- Σκούφου, Δ. (2009) Οι ξηροί καρποί αντέχουν στην κρίση [online]. Διαθέσιμο από: < <http://www.tanea.gr/news/economy/article/4537420/?iid=2> > [Προσεγγίστηκε στις 12/11/15]
- Σταυράτης, Σ. (2015a) Η νέα ΚΑΠ 2014-2020 ως μοχλός ανάπτυξης της ελληνικής οικονομίας (Α' μέρος) [online]. Διαθέσιμο από: < <http://www.excelixi.org/el/Knowledge-Base/Agro/1-Nea-KAP-2014-2020> > [Προσεγγίστηκε στις 19/6/15]
- Σταυράτης, Σ. (2015b) Η νέα ΚΑΠ 2014-2020 ως μοχλός ανάπτυξης της ελληνικής οικονομίας (Β' μέρος) [online]. Διαθέσιμο από: <

<http://www.excelixi.org/el/Knowledge-Base/Agro/2-Nea-KAP-2014-2020>>

[Προσεγγίστηκε στις 19/6/15]

- Στεργίου, Α. (2011) Οι ευνοημένοι και οι αδικημένοι της νέας ΚΑΠ [online]. Διαθέσιμο από: < <http://www.enet.gr/?i=news.el.article&id=318284> > [Προσεγγίστηκε στις 16/6/15]
- Στοφόρος, Κ. (2014) Παγωτά: Η αγορά... πάγωσε; [online]. Διαθέσιμο από: < <http://www.selfservice.gr/default.asp?pid=9&la=1&clD=20&arID=5329>> [Προσεγγίστηκε στις 26/10/15]
- Terazono, E. (2014) Οι τρεις παγκόσμιοι «άρχοντες της σοκολάτας» [online]. Διαθέσιμο από: < http://www.euro2day.gr/ftcom_gr/article-ft-gr/1286411/oi-treis-pagkosmioi-arhontes-ths-sokolatas.html > [Προσεγγίστηκε στις 23/9/15]
- Το Βήμα (2015a) Πτωτική πορεία τα γαλακτοκομικά στην Ελλάδα [online]. Διαθέσιμο από: <<http://www.tovima.gr/finance/article/?aid=669794>> [Προσεγγίστηκε στις 2/8/15]
- Το Βήμα (2015b) ICAP: Ανοδική η εγχώρια παραγωγή τυποποιημένων νοπών οπωροκηπευτικών [online]. Διαθέσιμο από: <<http://www.tovima.gr/finance/article/?aid=705527>> [Προσεγγίστηκε στις 1/11/15]
- Το Βήμα (2015c) Στην Ελλάδα η μεγαλύτερη κατανάλωση τυριών στην Ευρώπη [online]. Διαθέσιμο από: <<http://www.tovima.gr/finance/article/?aid=687859>> [Προσεγγίστηκε στις 20/10/15]
- Το Βήμα (2013a) Αρτοποιεία και ζαχαροπλαστική στη μέγγενη της κρίσης [online]. Διαθέσιμο από: < <http://www.tovima.gr/finance/article/?aid=523629> > [Προσεγγίστηκε στις 20/11/15]
- Το Βήμα (2013b) ICAP: Μείωση της κατανάλωσης επιτραπέζιων ελιών [online]. Διαθέσιμο από: < <http://www.tovima.gr/finance/article/?aid=505707> > [Προσεγγίστηκε στις 26/9/15]
- Το Βήμα (2012a) Πτώση του τζίρου για τις αλυσίδες καταστημάτων café [online]. Διαθέσιμο από: < <http://www.tovima.gr/finance/article/?aid=488495> > [Προσεγγίστηκε στις 29/10/15]

- Το Βήμα (2012b) ICAP: Πέρφει η κατανάλωση κρέατος τη διαετία 2011-2012 [online]. Διαθέσιμο από: < <http://www.tovima.gr/finance/article/?aid=443818> > [Προσεγγίστηκε στις 13/10/15]
- Το Βήμα (2012c) ICAP: Στάσιμη η κατανάλωση τομάτας για το 2011-2012 [online]. Διαθέσιμο από: < <http://www.tovima.gr/finance/article/?aid=446093> > [Προσεγγίστηκε στις 3/11/15]
- Το Βήμα (2011a) Πτωτικές τάσεις στην αγορά παγωτού, λόγω οικονομικής κρίσης [online]. Διαθέσιμο από: < <http://www.tovima.gr/finance/article/?aid=417955> > [Προσεγγίστηκε στις 26/10/15]
- Το Βήμα (2011b) Θετικές προοπτικές το 2011-2012 για το τυποποιημένο ψωμί [online]. Διαθέσιμο από: < <http://www.tovima.gr/finance/article/?aid=425864> > [Προσεγγίστηκε στις 21/11/15]
- Το Βήμα (2011c) Αύξηση στην κατανάλωση και παραγωγή τυριών [online]. Διαθέσιμο από: < <http://www.tovima.gr/finance/article/?aid=392424> > [Προσεγγίστηκε στις 20/11/15]
- Τράπεζα Πειραιώς (2014) Επί Γης. Τεύχος Ν^ο 2 sel. 1-40. Εκδότης: Gravity the Newtons
- Τσακίρη, Τ. (2013) Συνεχίζεται η μείωση της κατανάλωσης ελαιόλαδου λόγω οικονομικής κρίσης [online]. Διαθέσιμο από: < <http://www.tovima.gr/finance/article/?aid=503828> > [Προσεγγίστηκε στις 27/8/15]
- Τσατσάκης, Γ. (2015) Ανεβαίνουν οι τζίροι στους ξηρούς καρπούς [online]. Διαθέσιμο από: < <http://www.agronews.gr/agora/eboreumata/arthro/134904/anevainoun-oi-tziroi-stous-xirous-karpous/> > [Προσεγγίστηκε στις 12/11/10]
- Τσατσάκης, Γ. (2012) Τα όσπρια επιστρέφουν στη μόδα [online]. Διαθέσιμο από: < <http://www.agronews.gr/agora/eboreumata/arthro/77636/ta-ospria-epistrefoun-sti-mod/> > [Προσεγγίστηκε στις 15/10/15]
- Τσούλος, Π. (2012) Αλεξάνδρα Χαζάπη-Πίττα: Ποιότητα, εξωστρέφεια, καινοτομία [online]. Διαθέσιμο από: <

- <http://www.selfservice.gr/?pid=9&arID=4411&la=1>> [Προσεγγίστηκε στις 16/11/15]
- Χανιώτης, Τ. (2015) Οι ευκαιρίες από τη νέα ΚΑΠ [online]. Διαθέσιμο από: <<http://www.kathimerini.gr/811070/article/oikonomia/ellhnikh-oikonomia/apoyh-oi-eykairies--apo-th-nea-kap>> [Προσεγγίστηκε στις 22/6/15]
 - Χαραμίδης, Γ. (2012) Lunch break snacks: Οι μικρές απολαύσεις [online]. Διαθέσιμο από: <<http://www.advertising.gr/Article/3714/Lunch-break-snacks:-Oi-mikres-apolauseis/?sID=BvTLxRJeDIP>> [Προσεγγίστηκε στις 21/9/15]
 - Χαροντάκης, Δ. (2015) Στην αγορά τροφίμων εισέρχεται ο Λούλης [online]. Διαθέσιμο από: <<http://www.tovima.gr/finance/article/?aid=700021>> [Προσεγγίστηκε στις 29/10/15]
 - Χαροντάκης, Δ. (2014) Κομπόστες από την Πέλλα σε 80 χώρες [online]. Διαθέσιμο από: <<http://www.tovima.gr/finance/article/?aid=603663>> [Προσεγγίστηκε στις 24/11/15]
 - Χαροντάκης, Δ. (2011) Ξεπαγώνει η αγορά παγωτού [online]. Διαθέσιμο από: <<http://www.tovima.gr/finance/finance-business/article/?aid=408187>> [Προσεγγίστηκε στις 25/10/15]
 - Χαροντάκης, Δ (1999) Δύο εταιρείες σχεδόν μονοπωλούν (63%) τις πωλήσεις του τυποποιημένου ελαιολάδου [online]. Διαθέσιμο από: <<http://www.tovima.gr/finance/article/?aid=109550>> [Προσεγγίστηκε στις 27/8/15]

Σεμινάρια

- Χανιώτης, Α., Μελάς, Δ., Κλωνάρης, Ε., Πέζαρος Π., Μπεόπουλος, Ν. & Τσιμπούκας, Κ. (3 Φεβρουαρίου 2014) Η νέα Κοινή Αγροτική Πολιτική και η εφαρμογή της στην Ελλάδα. Αθήνα: Γεωπονικό Πανεπιστήμιο Αθηνών, Στρογγυλό τραπέζι

Ξενόγλωσσες Πηγές

Βιβλία

- Bohman, M., Cooper, J., Mullarkey, D., Normile, M.A., Skully, D., Vogel, S. & Young, E. (1999) The Use and Abuse of Multifunctionality. Washington: Economic Research Service, USDA
- European Commission (2007) Agricultural statistics Data 1995-2005. Luxembourg: Publications Office of the European Union
- European Commission (2013) Agriculture, forestry and fishery statistics. Luxembourg: Publications Office of the European Union
- European Council (2013) Interinstitutional. File 2011/0280, Brussels, 10 April 2013
- European Parliament, Directorate General for Internal Policies, Policy Department B: European Council Conclusions on the Multiannual Financial Framework 2014-2020 and the CAP, July 2013

Ιστότοποι

- European Commission (2010b) Report from the Commission to the European Parliament and the Council On the application of the Farm Advisory System as defined in Article 12 and 13 of Council Regulation (EC) No 73/2009 [pdf]. Available at: <<http://register.consilium.europa.eu/doc/srv?l=EN&t=PDF&gc=true&sc=false&f=ST%2016611%202010%20INIT>> [Accessed 20/6/15]
- European Commission (2012) Agricultural Policy Perspectives, Member States Factsheet [pdf]. Available at: <<http://www.paseges.gr/resource-api/paseges/contentObject/Agricultural-Policy-Perspectives-May-2012/content?contentDispositionType=attachment>> [Accessed 19/6/15]
- WEF (2007) The Global Competitiveness Report 2007-2008 [pdf]. Available at: <http://www.forumdaliberdade.com.br/fl2009/apresentacao_arquivos/Chapter1_.pdf> [Accessed 21/6/15]

Επιστημονικά Περιοδικά/ Άρθρα

- Stratigea, A. (2011) ICTS for Rural Development: Potential Applications and Barriers involved, *Networks and Communication Studies*, 25(3-4), pp. 179-204
- European Commission (2014) Report on the dairy market and the ‘ ‘ Milk Package’ ’ [online]. Available at: < http://europa.eu/rapid/press-release_IP-14-674_en.htm > [Accessed 20/6/15]

6. ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ

Ελληνική Βιβλιογραφία

Βιβλία

- Armstrong, G. & Kotler, P. (2009) *Εισαγωγή στο Μάρκετινγκ, Ένατη Έκδοση*. Θεσσαλονίκη: Επίκεντρο
- Aurier, P. & Sirieux, L. (2010) *Μάρκετινγκ Αγροτικών Προϊόντων και Τροφίμων*. Αθήνα: Προπομπός
- Brealey, R.A. & Myers, S.C. & Allen, F. (2013) *Αρχές Χρηματοοικονομικής των Επιχειρήσεων*. Αθήνα: Utopia
- Δαουτόπουλος, Γ.Α. (2011) *Μεθοδολογία Κοινωνικών Ερευνών, ΣΤ' Έκδοση*. Θεσσαλονίκη: Ζυγός
- Καλδής, Π., Νάνος, Ι., Σπαθής Π., Ταχόπουλος, Π. και Τσιμπούκας Κ. (2005) *Σύγχρονες Γεωργικές Επιχειρήσεις*. Αθήνα: Παιδαγωγικό Ινστιτούτο-Οργανισμός Εκδόσεων Διδακτικών Βιβλίων
- Καραθανάσης, Γ.Α. (2002) *Χρηματοοικονομική Διοίκηση και Χρηματιστηριακές Αγορές, Γ' Έκδοση*. Αθήνα: Γ. Μπένου
- Keller, G. (2010) *Στατιστική για Οικονομικά & Διοίκηση Επιχειρήσεων, 8^η Έκδοση*. Θεσσαλονίκη: Επίκεντρο.
- McDonald, M. (2001) *Σχέδια Μάρκετινγκ, Τέταρτη Αγγλική Έκδοση*. Αθήνα: Κλειδάριθμος.
- Σπαθής, Π. (1999) *Χρηματοοικονομική Διοίκηση Γεωργικών Επιχειρήσεων και Εκμεταλλεύσεων*. Αθήνα: Στοχαστής
- Walsh, C. (2006) *Αριθμοδείκτες και management, Δεύτερη Έκδοση*. Αθήνα: Πατάκη

Ιστότοποι

- Αγροτικές ευκαιρίες (2014) *Επιδότησεις* [online]. Διαθέσιμο από: <http://agroepidotiseis.blogspot.gr/p/blog-page_1668.html> [Προσεγγίστηκε στις 19/03/14]

- Newsbeast (2013) Στα αγροτικά προϊόντα τα σκήπτρα των εξαγωγών [online]. Διαθέσιμο από: <<http://www.newsbeast.gr/greece/arthro/581349/sta-agrotika-proioda-ta-skiptra-ton-exagorogon-/>> [Προσεγγίστηκε στις 10/03/14]
- ΕΚΤ (2013) Ετήσια Έκθεση 2012 [pdf]. Διαθέσιμο από: <<http://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/annrep/ar2012el.pdf>> [Προσεγγίστηκε στις 16/01/14]

Ξενόγλωσση Βιβλιογραφία

Βιβλία

- Collinson, M. (2000) *A History of Farming Systems Research*. Eastbourne: CABI Publishing
- Kotler, Ph. & Keller, K.L. (2006) *Marketing Management*. New Jersey: Pearson Prentice Hall, 12th edition
- Kotler, Ph. & Armstrong, G. (2012) *Principles of Marketing*. New Jersey: Pearson Prentice Hall, 14th edition
- Luening, R., Klemme, R. & Mortenson, W. (1991) *The Farm Management Handbook*, Seventh Edition. USA: Interstate Publishers
- Thompson, A., Strickland III, A., Peteraf, M., Janes, A., Gamble, J. & Sutton C. (2013) *Crafting and Executing Strategy*. UK: McGraw-Hill Education

ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ

Παράρτημα Ι	4
Παράρτημα ΙΙ	6
Παράρτημα ΙΙΙ	17
Παράρτημα ΙV	30
Παράρτημα V	49
Παράρτημα VI	66
Παράρτημα VII	81
Παράρτημα VIII	96
Παράρτημα ΙΧ	110
Παράρτημα Χ	124
Παράρτημα ΧΙ	133
Παράρτημα ΧΙΙ	149
Παράρτημα ΧΙΙΙ	161
Παράρτημα ΧΙV	172
Παράρτημα ΧV	183
Παράρτημα ΧVI	198
Παράρτημα ΧVII	209
Παράρτημα ΧVIII	219
Παράρτημα ΧΙΧ	232
Παράρτημα ΧΧ	244
Παράρτημα ΧΧΙ	256
Παράρτημα ΧΧΙΙ	270
Παράρτημα ΧΧΙΙΙ	281
Παράρτημα ΧΧΙV	293
Παράρτημα ΧΧV	308
Παράρτημα ΧΧVI	324
Παράρτημα ΧΧVII	338
Παράρτημα ΧΧVIII	342

Παράρτημα Ι

Αριθμοδείκτες

Δείκτες Κερδοφορίας

1. Περιθώριο Μικτού Κέρδους= $(\text{Μικτό Κέρδος}/\text{Κύκλος Εργασιών}) \cdot 100$
 - Όριο τιμών: ≥ -500 έως ≤ 99
 - Ο δείκτης δεν υπολογίζεται όταν: $\text{Κύκλος Εργασιών} = 0$ ή $\text{Κύκλος Εργασιών} = \text{Μικτό Κέρδος}$
2. Περιθώριο Λειτουργικού Κέρδους= $(\text{Λειτουργικά Κέρδη}/\text{Κύκλος Εργασιών}) \cdot 100$
 - Όριο τιμών: ≥ -500 έως ≤ 500
 - Ο δείκτης δεν υπολογίζεται όταν: $\text{Κύκλος Εργασιών} = 0$
3. Περιθώριο Καθαρού Κέρδους: $(\text{Καθαρά Κέρδη}/\text{Κύκλος Εργασιών}) \cdot 100$
 - Όριο τιμών: ≥ -500 έως ≤ 500
 - Ο δείκτης δεν υπολογίζεται όταν: $\text{Κύκλος Εργασιών} = 0$

Δείκτες Αποδοτικότητας

1. Αποδοτικότητα Ιδίων Κεφαλαίων= $\text{Καθαρά Κέρδη}/\text{Ίδια Κεφάλαια}$
 - Όριο τιμών: ≥ -500 έως ≤ 500
 - Ο δείκτης δεν υπολογίζεται όταν: $\text{Ίδια Κεφάλαια} \leq 0$
2. Αποδοτικότητα Ενεργητικού= $\text{Καθαρά κέρδη (μετά φόρων)}/\text{Σύνολο Ενεργητικού}$
 - Όριο τιμών: ≥ -500 έως ≤ 500

Δείκτες Ρευστότητας

1. Γενική Ρευστότητα= $\text{Κυκλοφορούν Ενεργητικό}/\text{Βραχυπρόθεσμες Υποχρεώσεις}$
 - Το Κυκλοφορούν Ενεργητικό περιλαμβάνει: Αποθέματα + Απαιτήσεις + Ταμείο, Τράπεζες
 - Όριο τιμών: ≥ 0 έως ≤ 50
 - Ο δείκτης δεν υπολογίζεται όταν: $\text{Βραχυπρόθεσμες Υποχρεώσεις} = 0$

2. Ειδική Ρευστότητα= (Απαιτήσεις + Ταμείο, Τράπεζες)/ Βραχυπρόθεσμες Υποχρεώσεις
- Όριο τιμών: ≥ 0 έως ≤ 30
 - Ο δείκτης δεν υπολογίζεται όταν: Βραχυπρόθεσμες Υποχρεώσεις= 0

Δείκτες Χρηματοοικονομικής Διάρθρωσης

1. Βραχυπρόθεσμος Τραπεζικός Δανεισμός προς Ίδια Κεφάλαια= (Βραχυπρόθεσμος Τραπεζικός Δανεισμός/Ίδια Κεφάλαια)*100
- Όριο τιμών: > 0 έως ≤ 500
 - Ο δείκτης δεν υπολογίζεται όταν: Ίδια Κεφάλαια ≤ 0
2. Κάλυψη Χρηματοοικονομικών Δαπανών= (Κέρδη προ Φόρου + Χρηματοοικονομικές Δαπάνες)/Χρηματοοικονομικές Δαπάνες
- Όριο τιμών: > 0 έως ≤ 1000
 - Ο δείκτης δεν υπολογίζεται όταν: Χρηματοοικονομικές Δαπάνες= 0 ή Κέρδος προ Φόρου + Χρηματοοικονομικές Δαπάνες ≤ 0

Δείκτες Δραστηριότητας

1. Μέσος Όρος Προθεσμίας Είσπραξης Απαιτήσεων= (Απαιτήσεις Πελατών, Γραμμάτια Εισπρακτέα/Κύκλος Εργασιών)*365
- Όριο τιμών: > 0 έως ≤ 720
 - Ο δείκτης δεν υπολογίζεται όταν: Κύκλος Εργασιών= 0
2. Μέσος Όρος Προθεσμίας Εξόφλησης Προμηθευτών= (Γραμμάτια Πληρωτέα, Προμηθευτές Πιστωτές/Κόστος Πωληθέντων)*365
- Όριο τιμών: > 0 έως ≤ 720
 - Ο δείκτης δεν υπολογίζεται όταν: Κόστος Πωληθέντων= 0
3. Μέσος Όρος Αποθεμάτων= (Αποθέματα/Κύκλος Εργασιών)*365
- Όριο τιμών: > 0 έως ≤ 720
 - Ο δείκτης δεν υπολογίζεται όταν: Κύκλος Εργασιών= 0

Παράρτημα ΙΙ

Κλάδος: Αλευροβιομηχανία

Κύκλος Εργασιών

Πίνακας ΙΙ-ΙΙ: Πωλήσεις επιχειρήσεων προϊόντων αλευροβιομηχανίας (2011-2012),
αξία σε €.

Επωνυμία	2011	2012
ΜΥΛΟΙ ΛΟΥΛΗ ΑΕ	95.831.927	90.505.652
NUTRIART ΑΒΕΕ	38.302.381	21.450.000
ELBISCO ΑΒΕΕ	99.467.000	Μ.Δ.
BARILLA HELLAS ΑΕ	74.903.854	75.500.000
ΜΕΛΙΣΣΑ ΚΙΚΙΖΑΣ ΤΡΟΦΙΜΩΝ ΑΒ&ΕΕ	67.401.610	70.000.000
ΓΙΩΤΗΣ ΑΕ	73.645.130	Μ.Δ.
ΚΥΛΙΝΔΡΟΜΥΛΟΙ ΚΡΗΤΗΣ ΑΕ	44.051.247	40.000.000
ΜΥΛΟΙ ΚΕΠΕΝΟΥ ΑΒΕΕ	30.511.734	30.000.000
ΜΥΛΟΙ ΘΡΑΚΗΣ Ι. ΟΥΖΟΥΝΟΠΟΥΛΟΣ ΑΕ	34.046.992	Μ.Δ.
ΜΥΛΟΙ ΠΑΠΑΦΙΛΗ ΑΕ	38.849.509	41.024.776
ΜΥΛΟΙ ΑΦΩΝ ΜΑΡΡΑ ΑΕ	22.869.523	Μ.Δ.
ΠΑΣΣΑΛΗΣ Γ&Ι ΑΕΒΕ	20.938.674	22.000.000
ΜΥΛΟΙ ΑΣΩΠΟΥ ΑΒΕΕ	22.371.485	21.000.000
ΚΥΛΙΝΔΡΟΜΥΛΟΙ ΧΑΛΚΙΔΙΚΗΣ ΑΕ	28.842.003	Μ.Δ.
ΚΥΛΙΝΔΡΟΜΥΛΟΙ Κ. ΣΑΡΑΝΤΟΠΟΥΛΟΣ ΑΕ	25.617.730	13.964.480
ΚΑΤΣΑΡΗ Ι. ΚΥΛΙΝΔΡΟΜΥΛΟΙ ΑΕ	7.927.015	8.500.000
ΚΑΡΑΝΙΚΑΣ ΑΝΤ. Θ. ΜΥΛΟΙ ΑΕ	9.612.670	Μ.Δ.

ΒΛΑΧΟΓΙΑΝΝΗ Ν. ΑΦΟΙ ΜΥΛΟΙ ΑΕ	2.525.027	Μ.Δ.
ΒΥΖΗΣ ΜΥΛΟΙ ΘΗΒΩΝ ΑΒΕΕ	6.752.084	7.400.000
ΧΑΤΖΗΚΡΑΝΙΩΤΗ Ε. ΥΙΟΙ ΑΛΕΥΡΟΒΙΟΜΗΧΑΝΙΑ ΤΥΡΝΑΒΟΥ ΑΕ	6.708.033	6.100.000
ΜΥΛΟΙ ΚΑΠΛΑΝΙΔΗ ΑΕ	7.515.130	Μ.Δ.
ΑΛΕΥΡΟΒΙΟΜΗΧΑΝΙΑ-ΣΙΜΙΓΔΑΛΟΠΟΙΑ ΚΟΜΟΤΗΝΗΣ ΑΒΕΕ	6.122.743	6.120.000
ΜΥΛΟΙ ΣΙΟΥΡΗ ΑΕ	5.776.634	5.000.000
ΜΥΛΟΙ ΠΕΛΛΑΣ ΑΕ	4.050.589	3.150.000
ΜΥΛΟΙ ΓΡΕΒΕΝΩΝ ΓΙΑΝΝΑΚΟΠΟΥΛΟΣ ΑΕ	4.707.494	Μ.Δ.
ΚΑΠΕΤΑΝΙΟΣ Γ. & ΥΙΟΙ ΑΕ	3.817.900	3.445.000
ΚΥΛΙΝΔΡΟΜΥΛΟΙ ΚΑΛΑΜΠΑΚΑΣ ΑΕ	-	Μ.Δ.
ΜΥΛΟΙ ΑΥΛΙΔΟΣ ΑΒΕΕ	3.363.003	3.300.000
ΜΥΛΟΙ ΠΑΓΓΕΛΑ ΑΕ	1.317.249	Μ.Δ.
ΖΑΜΠΟΓΑ ΜΥΛΟΙ ΑΕ	1.663.902	Μ.Δ.
ΚΥΛΙΝΔΡΟΜΥΛΟΙ Ι. ΧΑΛΑΤΣΟΓΛΟΥ & ΥΙΟΙ ΑΒΕΕ	1.616.517	1.421.457
ΜΥΛΟΙ ΡΟΔΙΑΣ ΑΕ	2.614.832	2.200.000
ΜΥΛΟΙ ΑΘΑΝΑΣΙΑΔΗ ΑΕ&ΒΕ	1.289.943	1.000.000
ΜΥΛΟΙ ΣΧΗΜΑΤΑΡΙΟΥ ΑΕ&ΒΕ	929.743	Μ.Δ.
ΜΥΛΟΙ ΤΣΕΚΟΥΡΑ ΑΒΕΕ	1.136.438	1.300.000
ΜΥΛΟΙ ΑΡΡΙΑΝΩΝ ΚΡΑΤΗΜΕΝΟΣ ΑΒΕ	-	Μ.Δ.
ΑΛΛΑΝΤΙΝΗ ΑΒΕΕ	-	Μ.Δ.
ΣΥΝΟΛΟ	797.097.845	474.381.365

Μ.Δ.: Μη Διαθέσιμο.

Πηγή: ICAP, 2013a.

Χρηματοοικονομικοί Δείκτες

Κερδοφορία

Πίνακας .1.1.2.4: Δείκτες Κερδοφορίας.

Επωνυμία	2011	2012	2013	2014	Μ.Ο.
Περιθώριο Μικτού Κέρδους (%)					
ΜΥΛΟΙ ΛΟΥΛΗ	25,13	22,20	19,73	22,14	22,30
NUTRIART	17,44	(2,05)	(21,06)	-	(1,89)
ELBISCO	36,99	38,13	39,26	41,80	39,05
BARILLA	39,51	38,13	39,91	36,81	38,59
ΜΕΛΙΣΣΑ ΚΙΚΙΖΑΣ	24,15	6,23	6,81	4,85	10,51
ΓΙΩΤΗΣ	44,11	44,29	45,56	46,47	45,11
ΚΥΛΙΝΔΡ. ΚΡΗΤΗΣ	19,15	19,55	19,52	19,51	19,43
ΜΥΛΟΙ ΚΕΠΕΝΟΥ	21,08	21,56	24,86	25,95	23,36
ΜΥΛΟΙ ΘΡΑΚΗΣ	27,94	25,05	23,42	23,89	25,08
ΜΥΛΟΙ ΠΑΠΑΦΙΛΗ	22,26	22,20	22,55	19,56	21,64
Μ.Ο.	27,78	23,53	22,06	26,78	25,03
Περιθώριο Λειτουργικού Κέρδους (%)					
ΜΥΛΟΙ ΛΟΥΛΗ	5,29	(4,45)	(4,03)	4,17	0,25
NUTRIART	(111,63)	(130,11)	(247,24)	-	(162,99)
ELBISCO	(0,59)	1,49	1,08	1,58	0,89
BARILLA	4,41	4,26	7,62	4,94	5,31
ΜΕΛΙΣΣΑ ΚΙΚΙΖΑΣ	6,30	5,77	6,15	4,24	5,62
ΓΙΩΤΗΣ	5,64	4,76	6,53	7,16	6,02
ΚΥΛΙΝΔΡ. ΚΡΗΤΗΣ	0,15	0,96	1,00	(0,15)	0,49
ΜΥΛΟΙ ΚΕΠΕΝΟΥ	3,63	3,35	3,54	4,25	3,63
ΜΥΛΟΙ ΘΡΑΚΗΣ	1,96	0,69	1,28	0,58	1,13
ΜΥΛΟΙ ΠΑΠΑΦΙΛΗ	5,59	6,79	7,77	4,30	6,11
Μ.Ο.	(7,93)	(10,65)	(21,63)	3,45	(9,19)
Περιθώριο Καθαρού Κέρδους (%)					
ΜΥΛΟΙ ΛΟΥΛΗ	11,55	10,08	9,42	10,90	10,49
NUTRIART	(50,40)	(127,49)	(206,23)	-	(128,40)
ELBISCO	6,91	1,00	1,49	1,34	2,69
BARILLA	4,57	4,67	8,09	5,06	5,60

ΜΕΛΙΣΣΑ ΚΙΚΙΖΑΣ	6,85	4,51	2,67	2,73	4,19
ΓΙΩΤΗΣ	5,29	4,66	5,79	6,00	5,44
ΚΥΛΙΝΔΡ. ΚΡΗΤΗΣ	0,41	0,77	0,85	0,05	0,52
ΜΥΛΟΙ ΚΕΠΕΝΟΥ	6,94	7,20	9,72	9,20	8,27
ΜΥΛΟΙ ΘΡΑΚΗΣ	1,51	1,13	0,70	1,11	1,11
ΜΥΛΟΙ ΠΑΠΑΦΙΛΗ	5,46	6,52	7,43	4,33	5,94
Μ.Ο.	(0,09)	(8,70)	(16,01)	4,52	(5,07)

Αποδοτικότητα

Πίνακας 1.1.2.5: Δείκτες Αποδοτικότητας.

Επωνυμία	2011	2012	2013	2014	Μ.Ο.
Αποδοτικότητα Ιδίων Κεφαλαίων (%)					
ΜΥΛΟΙ ΛΟΥΛΗ	13,36	11,71	10,74	11,15	11,74
NUTRIART	-	-	-	-	-
ELBISCO	9,59	1,65	2,43	2,10	3,94
BARILLA	11,20	10,84	18,74	11,59	13,09
ΜΕΛΙΣΣΑ ΚΙΚΙΖΑΣ	15,88	7,01	3,62	3,27	7,45
ΓΙΩΤΗΣ	12,60	9,92	10,69	13,65	11,72
ΚΥΛΙΝΔΡ. ΚΡΗΤΗΣ	0,56	0,88	0,95	0,05	0,61
ΜΥΛΟΙ ΚΕΠΕΝΟΥ	12,55	14,23	18,63	19,97	16,35
ΜΥΛΟΙ ΘΡΑΚΗΣ	4,60	3,42	2,29	3,44	3,44
ΜΥΛΟΙ ΠΑΠΑΦΙΛΗ	6,22	7,06	8,00	4,44	6,43
Μ.Ο.	9,62	7,41	8,45	7,74	8,31
Αποδοτικότητα Ενεργητικού (%)					
ΜΥΛΟΙ ΛΟΥΛΗ	3,20	(2,54)	(2,46)	2,27	0,12
NUTRIART	(44,33)	(21,73)	(18,25)	(0,27)	(21,15)
ELBISCO	(0,71)	0,93	0,74	1,02	0,50
BARILLA	6,64	5,88	10,23	6,24	7,25
ΜΕΛΙΣΣΑ ΚΙΚΙΖΑΣ	7,13	5,90	5,88	3,26	5,54
ΓΙΩΤΗΣ	6,13	5,09	7,00	8,70	6,73
ΚΥΛΙΝΔΡ. ΚΡΗΤΗΣ	0,09	0,51	0,52	(0,07)	0,26
ΜΥΛΟΙ ΚΕΠΕΝΟΥ	2,84	3,27	3,61	4,15	3,47
ΜΥΛΟΙ ΘΡΑΚΗΣ	1,82	0,65	1,25	0,57	1,07
ΜΥΛΟΙ ΠΑΠΑΦΙΛΗ	4,91	6,06	6,71	3,87	5,39

Μ.Ο.	(1,23)	0,40	1,52	2,97	0,92
------	---------------	-------------	-------------	-------------	-------------

Ρευστότητα

Πίνακας 1.1.2.6: Δείκτες Ρευστότητας.

Επωνυμία	2011	2012	2013	2014	Μ.Ο.
Γενική Ρευστότητα					
ΜΥΛΟΙ ΛΟΥΛΗ	0,62	0,63	0,70	0,79	0,69
NUTRIART	0,12	0,29	0,20	0,20	0,20
ELBISCO	0,07	0,48	0,43	0,43	0,35
BARILLA	2,38	2,14	2,08	2,03	2,16
ΜΕΛΙΣΣΑ ΚΙΚΙΖΑΣ	1,26	1,35	1,45	1,32	1,35
ΓΙΩΤΗΣ	1,43	1,68	1,72	1,34	1,54
ΚΥΛΙΝΔΡ. ΚΡΗΤΗΣ	0,93	0,96	0,95	0,94	0,95
ΜΥΛΟΙ ΚΕΠΕΝΟΥ	1,17	1,24	1,34	1,18	1,23
ΜΥΛΟΙ ΘΡΑΚΗΣ	1,02	1,06	1,06	1,10	1,06
ΜΥΛΟΙ ΠΑΠΑΦΙΛΗ	3,21	4,21	3,77	6,48	4,42
Μ.Ο.	1,22	1,40	1,37	1,58	1,39
Ειδική Ρευστότητα					
ΜΥΛΟΙ ΛΟΥΛΗ	0,45	0,37	0,43	0,50	0,44
NUTRIART	0,11	0,28	0,20	0,20	0,20
ELBISCO	0,07	0,40	0,35	0,36	0,30
BARILLA	1,87	1,61	1,61	1,55	1,66
ΜΕΛΙΣΣΑ ΚΙΚΙΖΑΣ	0,77	0,82	0,85	0,74	0,88
ΓΙΩΤΗΣ	1,18	1,45	1,42	0,99	1,26
ΚΥΛΙΝΔΡ. ΚΡΗΤΗΣ	0,81	0,83	0,83	0,78	0,81
ΜΥΛΟΙ ΚΕΠΕΝΟΥ	0,89	0,89	0,88	0,78	0,86
ΜΥΛΟΙ ΘΡΑΚΗΣ	0,75	0,69	0,70	0,70	0,71
ΜΥΛΟΙ ΠΑΠΑΦΙΛΗ	2,48	2,99	2,64	4,21	3,08
Μ.Ο.	0,94	1,03	0,99	1,08	1,01

Χρηματοοικονομική Διάρθρωση

Πίνακας 1.1.2.7: Δείκτες Χρηματοοικονομικής Διάρθρωσης.

Επωνυμία	2011	2012	2013	2014	Μ.Ο.
Βραχυπρόθεσμος Τραπεζικός Δανεισμός προς Ίδια Κεφάλαια (%)					
ΜΥΛΟΙ ΛΟΥΛΗ	16,25	19,71	16,86	29,98	20,70
NUTRIART	-	-	-	-	-
ELBISCO	3,85	25,77	23,09	60,67	28,35
BARILLA	-	-	-	3,69	3,69
ΜΕΛΙΣΣΑ ΚΙΚΙΖΑΣ	15,14	12,76	4,53	19,65	13,02
ΓΙΩΤΗΣ	17,91	22,98	23,18	34,75	24,71
ΚΥΛΙΝΔΡ. ΚΡΗΤΗΣ	79,58	67,47	66,60	70,41	71,02
ΜΥΛΟΙ ΚΕΠΕΝΟΥ	92,47	54,22	22,16	51,63	55,12
ΜΥΛΟΙ ΘΡΑΚΗΣ	34,07	27,10	22,66	14,92	24,69
ΜΥΛΟΙ ΠΑΠΑΦΙΛΗ	-	-	-	-	-
Μ.Ο.	37,04	32,86	25,58	40,81	34,07
Κάλυψη Χρηματοοικονομικών Δαπανών					
ΜΥΛΟΙ ΛΟΥΛΗ	3,14	-	-	2,73	2,94
NUTRIART	-	-	-	-	-
ELBISCO	0,81	1,46	1,44	1,54	1,31
BARILLA	119,08	148,95	269,35	99,73	159,28
ΜΕΛΙΣΣΑ ΚΙΚΙΖΑΣ	8,99	7,54	8,75	6,18	7,87
ΓΙΩΤΗΣ	7,46	4,99	6,19	6,82	6,37
ΚΥΛΙΝΔΡ. ΚΡΗΤΗΣ	1,03	1,16	1,17	0,98	1,09
ΜΥΛΟΙ ΚΕΠΕΝΟΥ	2,47	2,39	3,00	3,94	2,95
ΜΥΛΟΙ ΘΡΑΚΗΣ	1,47	1,18	1,41	1,20	1,32
ΜΥΛΟΙ ΠΑΠΑΦΙΛΗ	10,40	13,99	47,67	41,02	28,27
Μ.Ο.	17,21	22,71	42,37	18,24	25,13

Δραστηριότητα

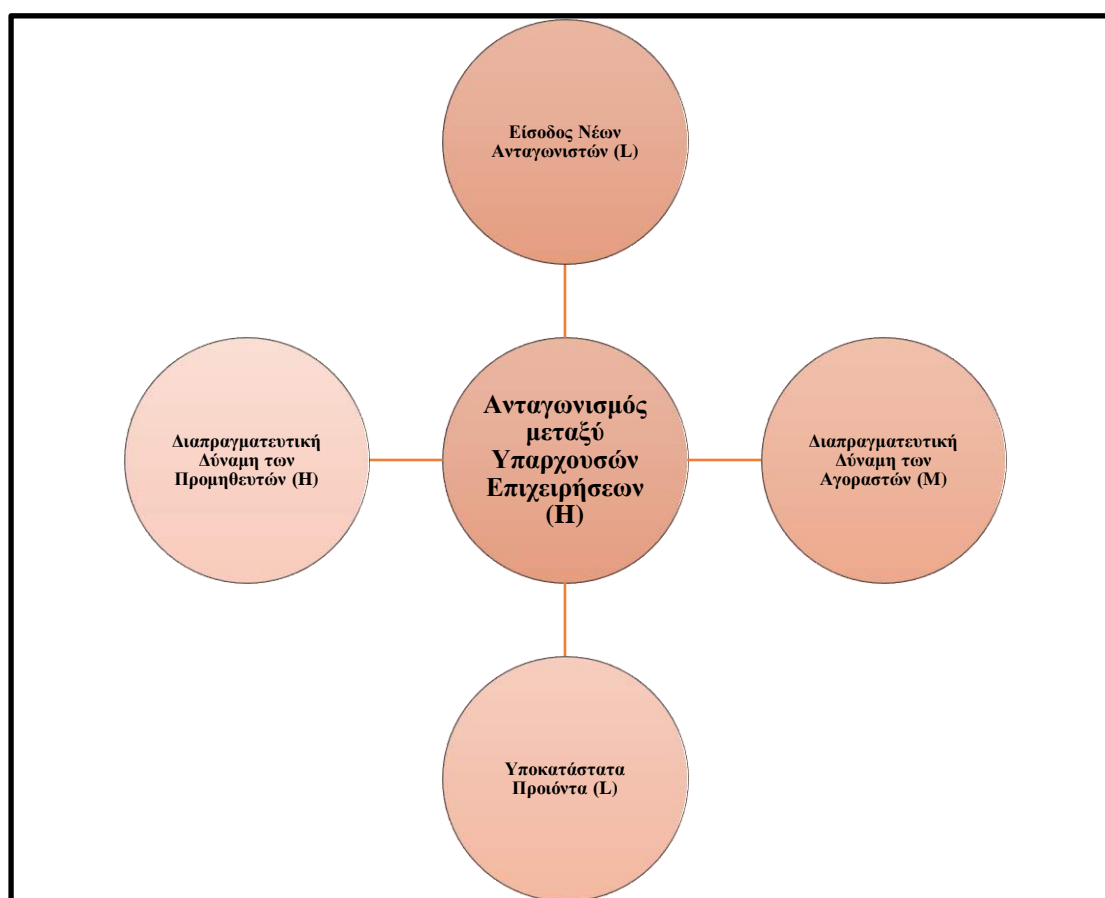
Πίνακας 1.1.2.8: Δείκτες Δραστηριότητας

Επωνυμία	2011	2012	2013	2014	Μ.Ο.
Μέσος Όρος Προθεσμίας Είσπραξης Απαιτήσεων (Ημέρες)					
ΜΥΛΟΙ ΛΟΥΛΗ	119	104	103	131	114
NUTRIART	113	-	-	-	113
ELBISCO	3	135	97	99	84
BARILLA	132	134	149	147	141
ΜΕΛΙΣΣΑ ΚΙΚΙΖΑΣ	108	85	83	111	97
ΓΙΩΤΗΣ	174	163	145	118	150
ΚΥΛΙΝΔΡ. ΚΡΗΤΗΣ	278	294	304	337	303
ΜΥΛΟΙ ΚΕΠΕΝΟΥ	112	123	133	139	127
ΜΥΛΟΙ ΘΡΑΚΗΣ	196	173	174	176	180
ΜΥΛΟΙ ΠΑΠΑΦΙΛΗ	184	172	162	172	173
Μ.Ο.	142	154	150	159	151
Μέσος Όρος Προθεσμίας Εξόφλησης Προμηθευτών (Ημέρες)					
ΜΥΛΟΙ ΛΟΥΛΗ	108	142	103	111	116
NUTRIART	320	207	239	-	255
ELBISCO	3	221	173	182	145
BARILLA	58	89	101	127	94
ΜΕΛΙΣΣΑ ΚΙΚΙΖΑΣ	79	44	42	59	56
ΓΙΩΤΗΣ	144	120	75	89	107
ΚΥΛΙΝΔΡ. ΚΡΗΤΗΣ	71	90	97	138	99
ΜΥΛΟΙ ΚΕΠΕΝΟΥ	21	27	35	34	29
ΜΥΛΟΙ ΘΡΑΚΗΣ	34	25	52	36	37
ΜΥΛΟΙ ΠΑΠΑΦΙΛΗ	12	15	12	25	16
Μ.Ο.	85	98	93	89	91
Μέσος Όρος Αποθεμάτων (Ημέρες)					
ΜΥΛΟΙ ΛΟΥΛΗ	50	83	73	91	74
NUTRIART	20	29	0	-	16
ELBISCO	0	28	25	23	19
BARILLA	38	49	46	51	46
ΜΕΛΙΣΣΑ ΚΙΚΙΖΑΣ	76	64	67	97	76

ΓΙΩΤΗΣ	41	35	41	46	41
ΚΥΛΙΝΔΡ. ΚΡΗΤΗΣ	42	46	43	68	50
ΜΥΛΟΙ ΚΕΠΕΝΟΥ	74	66	75	81	74
ΜΥΛΟΙ ΘΡΑΚΗΣ	73	95	92	98	90
ΜΥΛΟΙ ΠΑΠΑΦΙΛΗ	65	80	88	101	84
Μ.Ο.	48	58	55	73	58

Ανάλυση Porter

Διάγραμμα 1.1.3.1: Ανάλυση 5 Δυνάμεων του Porter.



H: High, M: Medium, L: Low

Με βάση την ανάλυση των Πέντε Δυνάμεων του Porter, ο ανταγωνισμός στον κλάδο των αλευροβιομηχανιών κρίνεται ως Υψηλός (High) και κατά επέκταση, ο κλάδος είναι μη ελκυστικός. Σε αυτό συντελούν ο έντονος ανταγωνισμός μεταξύ των υπαρχουσών επιχειρήσεων, λόγω της υπερβάλλουσας παραγωγικής δυναμικότητας που υπερκαλύπτει τη ζήτηση, η ισχυρή διαπραγματευτική δύναμη των προμηθευτών

έναντι των αλευροβιομηχανιών, αλλά και τα σημαντικά εμπόδια εισόδου μίας νέας επιχείρησης σε έναν κορεσμένο κλάδο, χωρίς ιδιαίτερα περιθώρια ανάπτυξης (Διάγραμμα 1.1.3.1).

Απειλή Εισόδου Νέων Επιχειρήσεων-Low

- Η αγορά της αλευροβιομηχανίας στην Ελλάδα είναι κορεσμένη με πολύ μικρά περιθώρια ανάπτυξης, γεγονός που δημιουργεί εμπόδια για μία νεοεισερχόμενη επιχείρηση.
- Απαιτείται υψηλό κεφάλαιο για τη δημιουργία μονάδων παραγωγής (high capital requirements).
- Το περιθώριο κέρδους είναι χαμηλό, γεγονός που αποτρέπει την είσοδο νέων επενδυτών.
- Η εγχώρια βιομηχανία καλύπτει την εγχώρια ζήτηση.
- Το κόστος των μεταφορικών είναι υψηλό για την εισαγωγή αλεύρων.

Για τους παραπάνω λόγους, η Απειλή Εισόδου Νέων Επιχειρήσεων κρίνεται ως Χαμηλή (Low).

Κίνδυνοι από Υποκατάστατα Προϊόντα-Low

Δεν υπάρχουν ιδιαίτεροι κίνδυνοι καθώς τα προϊόντα του κλάδου, όπως αλεύρι και σιμιγδάλι, δεν αντιμετωπίζουν ανταγωνισμό από υποκατάστατα προϊόντα (Low).

Διαπραγματευτική Δύναμη Προμηθευτών-High

- Ισχυρή διαπραγματευτική δύναμη των προμηθευτών όσον αφορά την πρώτη ύλη.
- Πολύ λίγες εισαγωγικές εταιρείες δημητριακών με αποτέλεσμα η πρώτη ύλη να συγκεντρώνεται σε λίγες επιχειρήσεις.
- Αυτές οι επιχειρήσεις έχουν πλεονέκτημα έναντι των αλευροβιομηχανιών στη διαπραγμάτευση της τιμής των σιτηρών.
- Μεγάλο μέρος των αναγκών για μαλακό σιτάρι εισάγεται από το εξωτερικό με αποτέλεσμα να επηρεάζεται η τιμή ανάλογα με την προσφορά και ζήτηση στις διεθνείς αγορές.

Βάση των παραπάνω, η Διαπραγματευτική Δύναμη των Προμηθευτών κρίνεται ως Υψηλή (High).

Διαπραγματευτική Δύναμη Αγοραστών-Medium

- Οι αγοραστές του κλάδου είναι οι αρτοβιομηχανίες και οι βιομηχανίες ειδών διατροφής (ζυμαρικά, μπισκοτοποιίες κλπ), οι βιοτεχνίες αρτοποιίας και οι αλυσίδες λιανεμπορίου (για τα τυποποιημένα προϊόντα).
- Ο έντονος ανταγωνισμός τιμών στον κλάδο (λόγω υπερπροσφοράς) δίνει το πλεονέκτημα στους αγοραστές να επιλέξουν τις εταιρείες από τις οποίες θα προμηθευθούν τα προϊόντα, δημιουργώντας μία σχετική διαπραγματευτική δύναμη έναντι των αλευροβιομηχανιών.
- Η απαίτηση για πλήρη πιστοποίηση των προϊόντων του κλάδου και οι μεγάλοι όγκοι παραγγελιών ισοσκελίζουν τη διαπραγματευτική δύναμη μεταξύ των αγοραστών και των αλευροβιομηχανιών, καθώς μειώνουν τις διαθέσιμες επιλογές των αγοραστών.

Οι δύο παραπάνω λόγοι δημιουργούν μία διαπραγματευτική ισορροπία με αποτέλεσμα η Διαπραγματευτική Δύναμη των Αγοραστών να κρίνεται ως Μέση (Medium).

Ανταγωνισμός μεταξύ Υπαρχουσών Επιχειρήσεων-High

- Υψηλή παραγωγική δυναμικότητα στον εξεταζόμενο κλάδο, η οποία υπερκαλύπτει τη ζήτηση και αυξάνει τον ανταγωνισμό.
- Οι επιχειρήσεις λόγω του υψηλού ανταγωνισμού αναγκάζονται να μειώσουν τις τιμές των προϊόντων και κατά συνέπεια, επηρεάζεται το περιθώριο κέρδους.
- Πολλές επιχειρήσεις στον κλάδο έχουν οδηγηθεί σε άρση της λειτουργίας τους με αποτέλεσμα τη συγκεντροποίηση του κλάδου.
- Τα προϊόντα ιδιωτικής ετικέτας (των αλυσίδων super market) αυξάνουν περαιτέρω τον ανταγωνισμό, λόγω της χαμηλότερης τιμής που προσφέρονται.

Σύμφωνα με τις παραπάνω συνθήκες που επικρατούν στον κλάδο, ο Ανταγωνισμός μεταξύ Υπαρχουσών Επιχειρήσεων θεωρείται Υψηλός (High).

Ανάλυση SWOT

Δυνατά Σημεία	Αδύνατα Σημεία
<p>-Το αλεύρι είναι βασικό είδος στις διατροφικές συνήθειες των καταναλωτών και προϊόν υψηλής διατροφικής αξίας.</p> <p>-Μεγάλη ποικιλία και υψηλή ποιότητα προϊόντων από τις αλευροβιομηχανίες της εγχώριας αγοράς σε σύγκριση με γειτονικές χώρες.</p> <p>-Δεν υπάρχουν, ουσιαστικά, υποκατάστατα προϊόντα.</p> <p>-Οι δυσκολίες μεταφοράς και αποθήκευσης των προϊόντων του κλάδου. (αλεύρι) αποθαρρύνει την είσοδο ανταγωνιστών από το εξωτερικό.</p> <p>-Ύπαρξη εδραιωμένων επιχειρήσεων με τεχνογνωσία.</p> <p>-Ο κλάδος χαρακτηρίζεται από σχετικά ανελαστική ζήτηση (σταθερά).</p>	<p>-Υψηλά βιομηχανικά έξοδα και μεταφορικά κόστη.</p> <p>-Οι επιχειρήσεις του κλάδου δεν προωθούν κατάλληλα τα προϊόντα τους λόγω της απουσίας εξειδικευμένων στρατηγικών marketing.</p> <p>-Η εξάρτηση από τις συνθήκες στη διεθνή αγορά για τις τιμές των πρώτων υλών.</p> <p>-Δεν υπάρχουν ιδιαίτερα περιθώρια ανάπτυξης στον κλάδο.</p> <p>- Χαμηλός βαθμός διαφοροποίησης.</p>
Ευκαιρίες	Απειλές
<p>-Αύξηση των εξαγωγών σε βαλκανικές χώρες, με προϋπόθεση την αύξηση του βιοτικού επιπέδου στα βαλκάνια.</p> <p>-Η ζήτηση των ειδικών αλεύρων αυξάνεται λόγω των νέων διατροφικών συνηθειών των καταναλωτών.</p> <p>-Αξιοποίηση επιδοτούμενων προγραμμάτων.</p>	<p>-Ελλειψη ρευστότητας στην αγορά που ενισχύει τις επισφάλειες των επιχειρήσεων.</p> <p>-Η οικονομική κρίση έχει μειώσει το διαθέσιμο εισόδημα των καταναλωτών και κατά επέκταση τη ζήτηση, ειδικά σε προϊόντα υψηλής προστιθέμενης αξίας.</p> <p>-Οι τιμές στις πρώτες ύλες μεταβάλλονται συνεχώς στη διεθνή αγορά.</p>

Παράρτημα ΙΙΙ

Κλάδος: Αλλαντικά-Κρεατοπαρασκευάσματα

Κύκλος Εργασιών

Πίνακας Π-ΙΙΙ: Πωλήσεις επιχειρήσεων παραγωγής αλλαντικών και κρεατοπαρασκευασμάτων (2011), αξία σε €.

Επωνυμία	2011
ΠΙΝΔΟΣ ΑΓΡΟΤΙΚΟΣ ΠΤΗΝΟΤΡΟΦΙΚΟΣ ΣΥΝΕΤ. ΙΩΑΝΝΙΝΩΝ	108.482.220
HELLENIC QUALITY FOODS AET	101.500.000
ΚΡΕΤΑ ΦΑΡΜ ΑΒΕΕ	97.425.000
ΝΙΚΑΣ Π.Γ. ΑΒΕΕ	69.337.341
HELLENIC CATERING ΑΕ	72.395.641
ΥΦΑΝΤΗΣ ΑΒΕΕ	72.080.000
ΑΓΡΟΤΙΚΟΣ ΠΤΗΝΟΤΡΟΦΙΚΟΣ ΣΥΝΕΤ. ΑΡΤΑΣ	76.390.262
ΒΙ.Κ.Η ΑΕ	34.000.000
ΛΑΝΤΣΙΟΝ ΜΗΤ ΕΒΡΟΥ ΑΕ	32.073.591
ΕΔΕΣΜΑ ΑΕΒΕ	Μ.Δ.
ΠΑΠΑΓΕΩΡΓΙΟΥ FOOD SERVICE ΑΒΕΕ	24.800.000
ΔΑΒΟΥΤΗΣ Ι & ΣΙΑ ΑΕ	Μ.Δ.
ΜΗΤΣΟΠΟΥΛΟΣ ΦΑΡΜΑ ΑΕ	Μ.Δ.
ΠΑΣΣΙΑΣ Ε.Γ. ΑΒΕΕ	11.021.040
ΒΙRELLE ΑΕ	Μ.Δ.
ΜΕΓΑΣ ΕΛΛΗΝΙΚΟΣ ΠΑΡΑΔΟΣΙΑΚΟΣ ΓΥΡΟΣ ΑΒΕ	14.760.000
ΝΑΜΟΣ Ι & ΣΙΑ ΑΒΕΕ	14.475.078

ΕΛΛΗΝΙΚΟΣ ΓΥΡΟΣ ΑΕ	11.150.425
ΛΑ ΚΡΕ ΑΕ	Μ.Δ.
ΖΕΛΑΙΛΙΔΗΣ ΑΕΒΕΚ	Μ.Δ.
ΤΣΙΚΑΚΗΣ-ΓΙΑΝΝΟΠΟΥΛΟΣ ΑΕ&ΒΕ	8.724.942
ΤΣΑΟΥΣΙΔΗΣ Δ. ΑΒΕΕ	Μ.Δ.
ΛΕΟΝΤΖΙΝΗ Ι. ΑΕ	Μ.Δ.
ΒΟΥΛΓΑΡΗ ΑΦΟΙ ΑΕΒΕ	Μ.Δ.
ΓΕΡΓΑΤΣΟΥΛΗΣ ΑΕ	7.000.000
ΚΑΡΥΛΑΚΗΣ Α. ΜΟΝΟΠΡΟΣΩΠΗ ΕΠΕ	8.000.000
ΦΑΕΘΩΝ ΑΒΕΕ	6.245.000
ΚΑΡΑΓΙΑΝΝΑΚΗΣ Α. ΚΟΤΟΠΟΥΛΑ ΧΑΛΚΙΔΙΚΗΣ ΑΕ	Μ.Δ.
ΒΙ.ΚΡΕ ΑΕ	5.500.000
ΑΥΦΑΝΤΗ ΑΦΟΙ ΑΒΕΕ	2.117.000
ΣΦΑΓΕΙΑ ΕΔΕΣΣΗΣ ΑΒΕΕ	4.000.000
ΔΙΑΝΙΚ ΑΛΛΑΝΤΙΚΑ ΑΕ	Μ.Δ.
BELL MEAT ΜΟΝΟΠΡΟΣΩΠΗ ΕΠΕ	6.121.000
ΤΣΕΠΑΣ ΔΗΜ. Μ. ΕΠΕ	Μ.Δ.
ΚΡΕΑΤΑ ΧΑΤΖΗΑΓΟΡΟΥ ΑΕΒΕ	3.900.000
ΦΟΥΝΤ ΜΑΣΤΕΡ ΑΕΒΕ	3.490.242
Β.Ε.Κ. ΚΙΟΥΡΤΣΙΔΗ ΑΒΕΕ	Μ.Δ.
ΕΥΙΑ FARM ΑΒΕΕ	2.700.000
T.&T. ΑΕ	2.310.000
FORENA FOOD ΑΒΕΕ	Μ.Δ.
ΤΣΙΑΝΑΒΑΣ Β. ΑΒΕΕ	2.114.000

ΑΡΙΣΤΗ ΑΛΛΑΝΤΙΚΑ ΑΒΕΕ	4.000.000
ΣΑΡΗΜΠΟΓΙΑΣ ΑΕ	2.600.000
ΑΠΚΟΤ ΑΕΒΕ	Μ.Δ.
ΦΑΚΟΥ ΑΦΟΙ ΑΕ	1.950.000
ΖΑΒΒΟΣ ΣΕΡ. ΑΕΒΕ	Μ.Δ.
ΕΛ & ΣΙ-Α. ΒΛΑΤΑΚΗΣ ΑΕ	1.251.110
ΦΩΤΟΠΟΥΛΟΣ ΑΝΔΡΕΑΣ Α. ΜΟΝΟΠΡΟΣΩΠΗ ΕΠΕ	1.500.00
PRIMA ΑΕ	Μ.Δ.
ΣΑΒΒΑΣ ΚΕΜΠΑΠ ΑΕ	4.000.000
ΜΑΚ ΜΕΑΤ ΑΕ	Μ.Δ.
ΚΑΤΩΠΟΔΗ ΑΦΟΙ ΑΒΕΕ	1.240.000
ΜΕΑΤLAND ΕΠΕ	1.100.000
ΚΕΡΚΥΡΑΙΚΗ ΑΛΛΑΝΤΟΠΟΙΑ ΑΒΕΕ	1.262.000
ΑΛΛΑΝΤΙΚΑ ΕΠΙΔΑΥΡΟΥ ΑΒΕΕ	Μ.Δ.
ΦΑΡΜΑ ΦΩΤΙΑΔΗ ΑΕ	970.000
ΧΟΝΔΡΟΓΙΑΝΝΗΣ Σ & ΥΙΟΙ ΑΕ	908.245
ΜΑΝΤΣΟΣ Α. & ΥΙΟΙ ΑΒΕ	Μ.Δ.
ΤΡΙΤΑΚΗ ΑΦΟΙ Ε.Σ.Τ.Α.Π. ΑΒΕΕ	364.000
DIRO ΑΒΕΕ	Μ.Δ.
ΛΑΔΑΣ ΣΤ & ΣΙΑ ΑΒΕΕ	Μ.Δ.
ΜΠΟΖΟΝΕΛΟΣ Ι. ΕΠΕ	Μ.Δ.
ΦΑΡΜΑ ΗΜΑΘΙΑΣ ΑΕ	Μ.Δ.
ΚΡΕΑΤΑ ΕΥΡΩΠΗΣ ΕΠΕ	Μ.Δ.
ΓΕΝΙΚΟ ΣΥΝΟΛΟ	895.258.137

Μ.Δ.: Μη Διαθέσιμο.

Πηγή: ICAP, 2012a.

Χρηματοοικονομικοί Δείκτες

Κερδοφορία

Πίνακας 1.2.2.4: Δείκτες Κερδοφορίας.

Επωνυμία	2011	2012	2013	2014	Μ.Ο.
Περιθώριο Μικτού Κέρδους (%)					
ΠΙΝΔΟΣ	11,15	10,76	10,21	11,29	10,85
HQF	29,93	29,38	26,63	23,29	27,31
ΚΡΕΤΑ ΦΑΡΜ	41,08	41,94	44,06	46,00	43,27
ΝΙΚΑΣ	35,32	37,55	23,89	28,94	31,43
HELLENIC CATERING	20,54	13,68	14,45	14,78	15,86
ΥΦΑΝΤΗΣ	40,24	37,72	38,50	35,98	38,11
ΒΙΚΗ	26,51	23,47	23,01	22,98	23,99
ΛΑΝΤΣΙΟΝ	25,90	27,42	28,10	29,90	27,83
ΕΔΕΣΜΑ	18,46	17,14	15,81	14,82	16,56
ΠΑΠΑΓΕΩΡΓΙΟΥ	11,05	11,68	15,48	14,18	13,10
Μ.Ο.	26,02	25,07	24,01	24,22	24,83
Περιθώριο Λειτουργικού Κέρδους (%)					
ΠΙΝΔΟΣ	0,39	0,05	0,41	2,42	0,82
HQF	1,45	1,23	(2,95)	(4,87)	(1,29)
ΚΡΕΤΑ ΦΑΡΜ	(0,50)	(5,00)	(18,18)	7,76	(3,98)
ΝΙΚΑΣ	(14,25)	(7,96)	(37,43)	(43,36)	(25,75)
HELLENIC CATERING	3,79	(7,38)	(6,11)	(2,85)	(3,14)
ΥΦΑΝΤΗΣ	6,68	3,53	3,39	3,14	4,19
ΒΙΚΗ	(7,92)	(5,31)	(6,87)	(9,22)	(7,33)
ΛΑΝΤΣΙΟΝ	4,07	10,12	8,58	9,70	8,12
ΕΔΕΣΜΑ	(0,70)	(0,03)	0,07	0,01	(0,16)
ΠΑΠΑΓΕΩΡΓΙΟΥ	4,63	6,48	9,76	8,36	7,31
Μ.Ο.	(0,24)	(0,43)	(4,93)	(2,89)	(2,12)
Περιθώριο Καθαρού Κέρδους (%)					
ΠΙΝΔΟΣ	0,30	0,01	0,03	0,05	0,10
HQF	(1,26)	(1,72)	(5,66)	(6,78)	(3,86)
ΚΡΕΤΑ ΦΑΡΜ	10,32	7,77	(7,23)	10,46	5,33
ΝΙΚΑΣ	(3,76)	2,27	(28,93)	(27,28)	(14,43)

HELLENIC CATERING	5,35	(6,68)	(1,45)	0,69	(0,52)
ΥΦΑΝΤΗΣ	5,75	2,67	2,87	2,75	3,51
ΒΙΚΗ	(7,55)	(6,24)	(7,43)	(8,71)	(7,48)
ΛΑΝΤΣΙΟΝ	4,11	10,22	8,54	9,37	8,06
ΕΔΕΣΜΑ	0,08	0,10	0,10	0,29	0,14
ΠΑΠΑΓΕΩΡΓΙΟΥ	3,96	3,82	8,38	6,71	5,72
Μ.Ο.	1,73	1,22	(3,08)	(1,25)	(0,34)

Αποδοτικότητα

Πίνακας 1.2.2.5: Δείκτες Αποδοτικότητας.

Επωνυμία	2011	2012	2013	2014	Μ.Ο.
Αποδοτικότητα Ιδίων Κεφαλαίων (%)					
ΠΙΝΔΟΣ	1,29	0,03	0,15	0,27	0,44
HQF	(1,67)	(2,07)	(6,58)	(8,21)	(4,63)
ΚΡΕΤΑ ΦΑΡΜ	15,94	13,01	(16,56)	24,69	9,27
ΝΙΚΑΣ	(16,15)	13,94	-	-	(1,11)
HELLENIC CATERING	9,65	(11,20)	(2,37)	1,04	(0,72)
ΥΦΑΝΤΗΣ	19,05	8,71	9,08	10,65	11,87
ΒΙΚΗ	(124,61)	-	-	-	(124,61)
ΛΑΝΤΣΙΟΝ	9,93	22,94	19,49	20,33	18,17
ΕΔΕΣΜΑ	0,29	0,43	0,43	1,33	0,62
ΠΑΠΑΓΕΩΡΓΙΟΥ	28,21	24,92	45,40	32,57	32,78
Μ.Ο.	(5,81)	7,86	6,13	10,33	4,63
Αποδοτικότητα Ενεργητικού (%)					
ΠΙΝΔΟΣ	0,45	0,07	0,49	3,14	1,04
HQF	0,79	0,60	(1,39)	(2,31)	(0,58)
ΚΡΕΤΑ ΦΑΡΜ	(0,24)	(2,32)	(9,34)	4,66	(1,81)
ΝΙΚΑΣ	(10,12)	(5,07)	(20,66)	(35,56)	(17,85)
HELLENIC CATERING	4,13	(6,89)	(5,74)	(2,47)	(2,74)
ΥΦΑΝΤΗΣ	5,96	3,36	3,24	3,10	3,92
ΒΙΚΗ	(7,21)	(4,37)	(4,77)	(5,56)	(5,48)
ΛΑΝΤΣΙΟΝ	4,66	12,55	10,05	11,85	9,78
ΕΔΕΣΜΑ	(0,92)	(0,04)	0,10	0,02	(0,21)
ΠΑΠΑΓΕΩΡΓΙΟΥ	10,25	15,79	24,25	20,16	17,61

Μ.Ο.	0,78	1,37	(0,38)	(0,30)	0,37
------	-------------	-------------	---------------	---------------	-------------

Ρευστότητα

Πίνακας 1.2.2.6: Δείκτες Ρευστότητας.

Επωνυμία	2011	2012	2013	2014	Μ.Ο.
Γενική Ρευστότητα					
ΠΙΝΔΟΣ	0,93	0,86	0,91	0,90	0,90
HQF	0,35	0,35	0,25	0,25	0,30
ΚΡΕΤΑ ΦΑΡΜ	0,41	0,36	0,21	0,22	0,30
ΝΙΚΑΣ	0,58	0,60	0,45	0,26	0,47
HELLENIC CATERING	1,41	1,40	1,38	1,37	1,39
ΥΦΑΝΤΗΣ	0,73	0,74	0,73	0,73	0,73
ΒΙΚΗ	0,66	0,66	0,64	0,63	0,65
ΛΑΝΤΣΙΟΝ	1,30	1,62	1,49	1,65	1,52
ΕΔΕΣΜΑ	0,92	0,95	0,92	0,94	0,93
ΠΑΠΑΓΕΩΡΓΙΟΥ	1,36	1,45	1,68	1,54	1,51
Μ.Ο.	0,87	0,90	0,87	0,85	0,87
Ειδική Ρευστότητα					
ΠΙΝΔΟΣ	0,86	0,81	0,83	0,85	0,84
HQF	0,30	0,30	0,19	0,18	0,24
ΚΡΕΤΑ ΦΑΡΜ	0,33	0,27	0,14	0,12	0,22
ΝΙΚΑΣ	0,51	0,54	0,40	0,23	0,42
HELLENIC CATERING	1,20	1,22	1,21	1,19	1,21
ΥΦΑΝΤΗΣ	0,69	0,70	0,68	0,68	0,69
ΒΙΚΗ	0,49	0,48	0,48	0,49	0,49
ΛΑΝΤΣΙΟΝ	1,18	1,49	1,38	1,52	1,39
ΕΔΕΣΜΑ	0,75	0,78	0,73	0,76	0,76
ΠΑΠΑΓΕΩΡΓΙΟΥ	1,25	1,20	1,43	1,25	1,28
Μ.Ο.	0,76	0,78	0,75	0,73	0,75

Χρηματοοικονομική Διάρθρωση

Πίνακας 1.2.2.7: Δείκτες Χρηματοοικονομικής Διάρθρωσης.

Επωνυμία	2011	2012	2013	2014	Μ.Ο.
Βραχυπρόθεσμος Τραπεζικός Δανεισμός προς Ίδια Κεφάλαια (%)					
ΠΙΝΔΟΣ	116,75	111,71	90,81	96,66	103,98
HQF	16,92	18,55	18,87	19,85	18,55
ΚΡΕΤΑ ΦΑΡΜ	74,44	72,72	129,78	89,50	91,61
ΝΙΚΑΣ	28,12	140,47	-	-	84,30
HELLENIC CATERING	47,79	63,63	62,26	63,33	59,25
ΥΦΑΝΤΗΣ	1,97	15,52	31,27	42,64	22,85
ΒΙΚΗ	-	-	-	-	-
ΛΑΝΤΣΙΟΝ	-	-	-	-	-
ΕΔΕΣΜΑ	38,16	31,17	37,67	33,11	35,03
ΠΑΠΑΓΕΩΡΓΙΟΥ	107,87	60,99	34,24	24,25	56,84
Μ.Ο.	54,00	64,35	57,84	52,76	57,24
Κάλυψη Χρηματοοικονομικών Δαπανών					
ΠΙΝΔΟΣ	1,13	1,02	1,14	2,17	1,37
HQF	1,26	1,17	0,61	0,28	0,83
ΚΡΕΤΑ ΦΑΡΜ	0,92	0,40	-	2,18	1,17
ΝΙΚΑΣ	-	-	-	-	-
HELLENIC CATERING	53,41	-	-	-	53,41
ΥΦΑΝΤΗΣ	3,57	2,09	1,98	2,09	2,43
ΒΙΚΗ	-	0,16	0,02	-	0,09
ΛΑΝΤΣΙΟΝ	3,91	7,63	6,78	8,92	6,81
ΕΔΕΣΜΑ	0,55	0,98	1,04	1,01	0,90
ΠΑΠΑΓΕΩΡΓΙΟΥ	4,06	9,37	14,28	13,10	10,20
Μ.Ο.	8,60	2,85	3,69	4,25	4,85

Δραστηριότητα

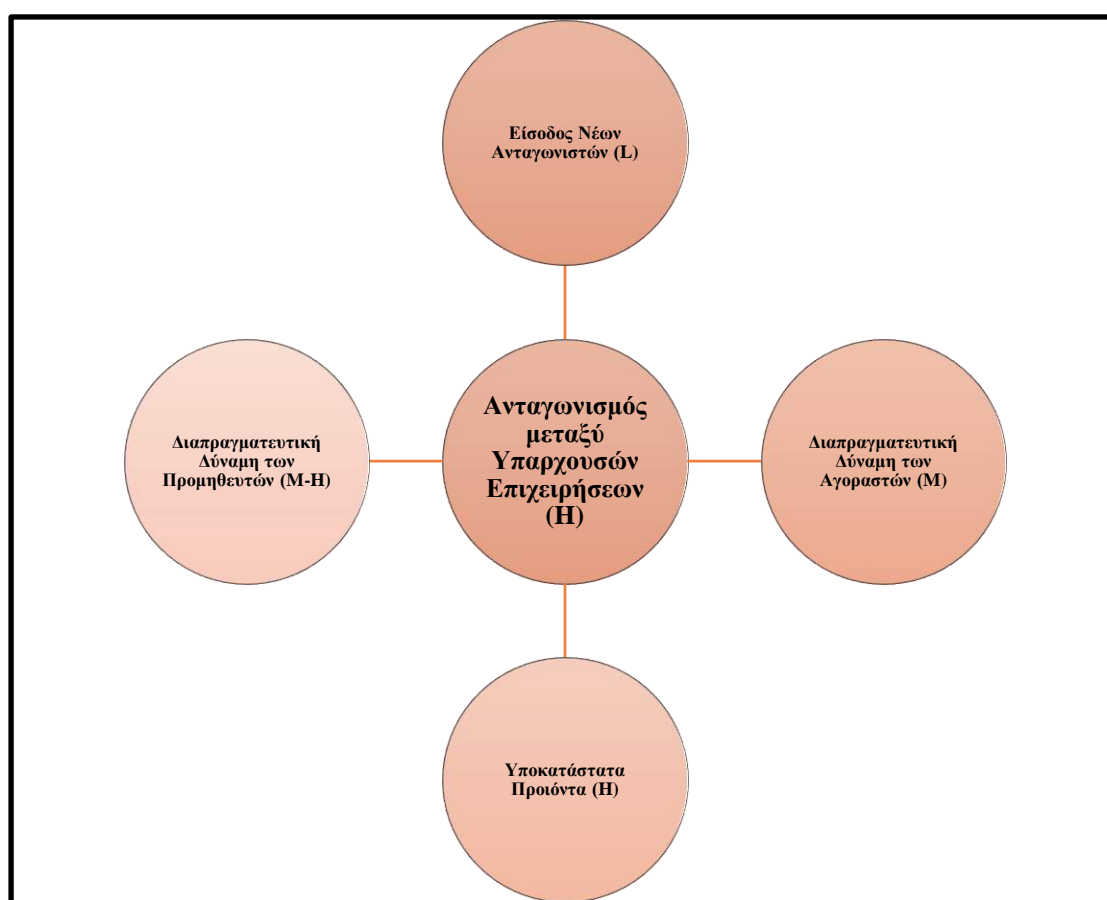
Πίνακας 1.2.2.8: Δείκτες Δραστηριότητας

Επωνυμία	2011	2012	2013	2014	Μ.Ο.
Μέσος Όρος Προθεσμίας Είσπραξης Απαιτήσεων (Ημέρες)					
ΠΙΝΔΟΣ	193	174	180	172	180
HQF	103	122	80	80	96
ΚΡΕΤΑ ΦΑΡΜ	151	140	66	51	102
ΝΙΚΑΣ	207	232	276	135	213
HELLENIC CATERING	151	202	183	201	184
ΥΦΑΝΤΗΣ	175	153	155	152	159
ΒΙΚΗ	181	206	259	315	240
ΛΑΝΤΣΙΟΝ	180	147	152	160	160
ΕΔΕΣΜΑ	131	119	110	108	117
ΠΑΠΑΓΕΩΡΓΙΟΥ	131	103	103	89	107
Μ.Ο.	157	158	154	143	153
Μέσος Όρος Προθεσμίας Εξόφλησης Προμηθευτών (Ημέρες)					
ΠΙΝΔΟΣ	75	67	58	54	64
HQF	131	153	120	147	138
ΚΡΕΤΑ ΦΑΡΜ	288	280	209	189	242
ΝΙΚΑΣ	214	244	324	248	258
HELLENIC CATERING	20	20	8	7	14
ΥΦΑΝΤΗΣ	189	149	138	135	153
ΒΙΚΗ	126	125	125	179	139
ΛΑΝΤΣΙΟΝ	97	60	66	53	69
ΕΔΕΣΜΑ	59	44	40	42	46
ΠΑΠΑΓΕΩΡΓΙΟΥ	46	57	41	52	49
Μ.Ο.	130	126	119	117	123
Μέσος Όρος Αποθεμάτων (Ημέρες)					
ΠΙΝΔΟΣ	16	12	16	12	14
HQF	22	22	28	31	26
ΚΡΕΤΑ ΦΑΡΜ	44	48	40	42	44
ΝΙΚΑΣ	30	26	29	21	27
HELLENIC CATERING	27	31	28	33	30

ΥΦΑΝΤΗΣ	11	10	12	12	11
ΒΙΚΗ	126	125	125	179	139
ΛΑΝΤΣΙΟΝ	20	16	16	17	17
ΕΔΕΣΜΑ	31	29	31	30	30
ΠΑΠΑΓΕΩΡΓΙΟΥ	12	23	20	22	19
Μ.Ο.	36	37	37	43	38

Ανάλυση Porter

Διάγραμμα 1.2.3.1: Ανάλυση 5 Δυνάμεων του Porter.



H: High, M: Medium, L: Low

Η ανάλυση των Πέντε Δυνάμεων του Porter οδηγεί στο συμπέρασμα, ότι ο ανταγωνισμός στον κλάδο των αλλαντικών και κρεατοσκευασμάτων είναι υψηλός και κατά επέκταση, ο κλάδος είναι μη ελκυστικός. Σε αυτό το γεγονός συντελούν, ο υψηλός ανταγωνισμός μεταξύ των υπαρχουσών επιχειρήσεων του κλάδου, η δυσκολία εισόδου νέων επιχειρήσεων στον κλάδο, η σημαντική διαπραγματευτική

δύναμη προμηθευτών και αγοραστών αλλά και τα αρκετά προϊόντα που μπορούν να υποκαταστήσουν την ανάγκη για αλλαντικά και κρεατοσκευάσματα (Διάγραμμα 1.2.3.1).

Απειλή Εισόδου Νέων Επιχειρήσεων-Low

- Θεσμικά πλαίσια που δημιουργούν εμπόδια στην είσοδο νέων επιχειρήσεων στον κλάδο, τα οποία σχετίζονται με τις υποχρεωτικές ποιοτικές προδιαγραφές για αλλαντικά και κρεατοσκευάσματα.
- Υψηλές απαιτήσεις σε ανθρώπινο κεφάλαιο.
- Υψηλό κόστος εγκαταστάσεων και εξοπλισμού.
- Εδραιωμένες επιχειρήσεις στον κλάδο (μεγάλες αλλαντοβιομηχανίες) που έχουν αποκτήσει πρόσβαση στα απαραίτητα δίκτυα διανομής σε όλη την Ελλάδα.

Τα υψηλά κόστη σε εγκαταστάσεις, εξοπλισμό και οι υψηλές επενδύσεις που απαιτούνται για την εδραίωση στα δίκτυα διανομής μας οδηγούν στο συμπέρασμα ότι η Απειλή Εισόδου Νέων Επιχειρήσεων-Ανταγωνιστών είναι Χαμηλή (Low).

Κίνδυνοι από Υποκατάστατα Προϊόντα-High

- Υποκατάστατα των αλλαντικών και κρεατοσκευασμάτων μπορούν να θεωρηθούν προϊόντα που βρίσκονται μέσα στα όρια του κλάδου (προϊόντα μεγάλων brand names ή ιδιωτικής ετικέτας με χαμηλότερες τιμές).
- Τα αλλαντικά δε θεωρούνται βασικό είδος διατροφής και οι πιο πολλοί καταναλωτές τα καταναλώνουν ως σνακ. Για αυτό το λόγο υπάρχουν αρκετά υποκατάστατα προϊόντα στην κατηγορία των σνακ, που μπορούν να υποκαταστήσουν την ανάγκη για αλλαντικά.

Βάση των παραπάνω λόγων, υπάρχουν αρκετά υποκατάστατα στον κλάδο, για αυτό και οι Κίνδυνοι από Υποκατάστατα Προϊόντα κρίνονται ως Υψηλοί (High).

Διαπραγματευτική Δύναμη Προμηθευτών-Medium to High

- Μεγάλο μέρος της πρώτης ύλης του κλάδου (κρέας) εισάγεται από το εξωτερικό.

- Κάθετη ολοκλήρωση από αρκετές μεγάλες βιομηχανίες που διατηρούν κτηνοτροφικές μονάδες για να ελέγχουν την πρώτη ύλη και να επιτύχουν οικονομίες κλίμακας.
- Η διαπραγματευτική δύναμη των προμηθευτών έναντι των μη καθετοποιημένων βιομηχανιών καθορίζεται από το ύψος των συναλλαγών που αυτές πραγματοποιούν. Οι προμηθευτές έχουν σημαντική διαπραγματευτική δύναμη έναντι των μικρομεσαίων επιχειρήσεων του κλάδου καθώς αυτές δεν αποσπούν σημαντικό μερίδιο από το εμπόρευμα του προμηθευτή.
- Οι τιμές των καυσίμων αλλάζουν συνεχώς και αυξάνουν το κόστος παραγωγής το οποίο μεταφέρεται στους καταναλωτές μέσω αύξησης των τιμών των τελικών προϊόντων. Για αυτό και οι προμηθευτές καυσίμων και ενέργειας έχουν σημαντική διαπραγματευτική δύναμη έναντι των επιχειρήσεων του κλάδου.

Οι προμηθευτές έχουν σημαντική διαπραγματευτική δύναμη έναντι των επιχειρήσεων του κλάδου, στις περισσότερες περιπτώσεις, ενώ πολλές φορές η δύναμη εξαρτάται από το ύψος των συναλλαγών που πραγματοποιούν οι επιχειρήσεις. Για αυτό και η Διαπραγματευτική Δύναμη των Προμηθευτών κρίνεται Μέση έως Υψηλή (Medium to High).

Διαπραγματευτική Δύναμη Αγοραστών-Medium

- Αγοραστές του κλάδου είναι τα καταστήματα λιανικής (κυρίως super markets), οι επιχειρήσεις του τομέα HO.RE.CA (εστιατόρια, ξενοδοχεία) και οι τελικοί καταναλωτές.
- Οι μεγάλες αλυσίδες λιανικής, όπως τα super markets, διαθέτουν ισχυρή διαπραγματευτική δύναμη έναντι των εταιρειών του κλάδου λόγω μεγάλων παραγγελιών που πραγματοποιούν αλλά και τον μεγάλο όγκο καταναλωτών που προσελκύουν, δημιουργώντας υψηλές πωλήσεις των προϊόντων.
- Οι επιχειρήσεις του τομέα HO.RE.CA έχουν μικρές δυνατότητες ως προς την διαπραγμάτευση της τιμής αλλά και των όρων και προϋποθέσεων της πληρωμής. Η δυνατότητα διαπραγμάτευσής τους έγκειται στο γεγονός ότι υπάρχουν πολλές επιχειρήσεις στον κλάδο HO.RE.CA..
- Οι τελικοί καταναλωτές δεν έχουν τη δυνατότητα διαπραγμάτευσης.

Η Διαπραγματευτική Δύναμη των Αγοραστών εξαρτάται από το είδος του αγοραστή και για αυτό κρίνεται ως Μέση (Medium).

Ανταγωνισμός μεταξύ Υπαρχουσών Επιχειρήσεων-High

- Μεγάλος αριθμός επιχειρήσεων στον κλάδο με τις περισσότερες να είναι μικρομεσαίες.
- Οι μεγάλες επιχειρήσεις του κλάδου καταλαμβάνουν το μεγαλύτερο μερίδιο της αγοράς και το υπόλοιπο μοιράζεται στις μικρομεσαίες επιχειρήσεις.
- Μελλοντικά, αναμένεται περεταίρω αύξηση του μεριδίου αγοράς των μεγάλων βιομηχανιών καθώς πολλές μικρομεσαίες επιχειρήσεις έχουν ήδη εγκαταλείψει τον κλάδο λόγω οικονομικών δυσχερειών.
- Τα προϊόντα ιδιωτικής ετικέτας προσφέρονται σε χαμηλότερες τιμές και αυξάνουν τον ανταγωνισμό.
- Οι μεγάλες αλλαντοβιομηχανίες προσφέρουν μεγάλη ποικιλία προϊόντων ενώ προωθούν σε σημαντικό βαθμό και την ποιότητα αυτών, με στόχο τη διαφοροποίηση των αγαθών τους.

Με βάση τις παραπάνω συνθήκες, ο Ανταγωνισμός μεταξύ των Υπαρχουσών Επιχειρήσεων του κλάδου κρίνεται ως Υψηλός (High).

Ανάλυση SWOT

Δυνατά Σημεία	Αδύνατα Σημεία
-Ισχυρά brand names με μεγάλη φήμη. -Οι μεγάλες αλλαντοβιομηχανίες προσφέρουν μεγάλη γκάμα προϊόντων -Μερικά κρεατοσκευάσματα θεωρούνται βασικό είδος διατροφής από τους εγχώριους καταναλωτές. -Η ζήτηση αλλαντικών και κρεατοσκευασμάτων αυξάνεται λόγω της έλλειψης χρόνου από τους καταναλωτές για ολοκληρωμένα	-Οι αλλαγές στην τιμή της πρώτης ύλης (κρέας) επηρεάζει σε σημαντικό βαθμό τις επιχειρήσεις παραγωγής. -Οι Έλληνες καταναλωτές δεν καταναλώνουν μεγάλες ποσότητες αλλαντικών. -Η κατανάλωση αλλαντικών επηρεάζεται αρνητικά από το διαφορετικό κλίμα που επικρατεί στην Ελλάδα σε σχέση με άλλες Ευρωπαϊκές

γεύματα (τα αλλαντικά καταναλώνονται τις περισσότερες φορές ως σνακ).	χώρες.
<p style="text-align: center;">Ευκαιρίες</p> <p>-Επέκταση σε νέες διεθνείς αγορές. -Ενίσχυση της ζήτησης με τη δημιουργία καινοτόμων προϊόντων, με ακόμα μεγαλύτερη ποικιλία ή με μειωμένες τιμές (σχέση τιμής – ποιότητας). -Στοχευμένες ενέργειες για την προώθηση προϊόντων στον τομέα HO.RE.CA, ο οποίος αποτελείται από μεγάλο αριθμό επιχειρήσεων.</p>	<p style="text-align: center;">Απειλές</p> <p>-Ελλειψη ρευστότητας και αύξηση των επισφαλειών στην αγορά. -Το διαθέσιμο εισόδημα των καταναλωτών έχει μειωθεί, λόγω οικονομικής κρίσης, με αποτέλεσμα να μειώνεται η ζήτηση των προϊόντων. -Αύξηση του ΦΠΑ στα τρόφιμα. -Διάφορες ασθένειες ζώων, που παρουσιάζονται κατά καιρούς, μειώνουν τη ζήτηση για αλλαντικά και κρεατοσκευάσματα (και γενικότερα για προϊόντα κρέατος).</p>

Παράρτημα IV

Κλάδος: Βιολογικές Καλλιέργειες-Βιολογικά Προϊόντα

Κύκλος Εργασιών

Πίνακας Π-IV: Πωλήσεις εταιρειών παραγωγής-μεταποίησης βιολογικών προϊόντων (2011-2013), αξία σε €.

Επωνυμία	2011	2012	2013
Α' Επιχειρήσεις παραγωγής βιολογικού ελαιολάδου			
ΜΙΝΕΡΒΑ ΑΕ ΕΛΑΙΟΥΡΓΙΚΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ	85.037.947	77.714.179	Μ.Δ.
NUTRIA ΑΕ	36.330.344	42.408.706	32.000.000
ΑΓΡΟ.ΒΙ.Μ. ΑΕ	26.223.724	26.407.010	Μ.Δ.
ΒΙΟΣΙΤΙΑ ΑΕ	13.593.336	16.038.848	Μ.Δ.
ΓΑΙΑ ΤΡΟΦΙΜΑ ΑΒ&ΕΕ	11.341.936	10.533.985	Μ.Δ.
ΦΑΚΛΑΡΗ ΑΦΟΙ ΑΕ	11.899.662	9.724.854	Μ.Δ.
ΛΑΤΖΙΜΑΣ ΑΕΒΕΤΕ	6.650.522	8.302.156	Μ.Δ.
ΜΠΛΑΟΥΕΛ, ΦΡΙΝΤΡΙΧ & ΣΙΑ ΕΠΕ	5.443.609	5.676.232	Μ.Δ.
ΕΝΩΣΙΣ ΑΓΡΟΤ. ΣΥΝΕΤ. ΖΑΚΥΝΘΟΥ	5.460.000	5.500.000	3.500.000
TERRA CRETA ΑΒΕΕ	4.491.839	4.815.990	5.700.000
ΜΠΟΤΖΑΚΗΣ ΑΕ	4.976.647	4.211.837	4.696.849
ΔΗΜΑΡΑΚΗΣ ΣΤ ΑΕ	2.920.185	2.832.193	Μ.Δ.
ΑΓΓΕΛΙΔΑΚΗΣ ΑΕ	2.205.185	2.496.848	2.602.665
ΑΛΕΑ ΑΒΕ	1.872.140	2.110.548	Μ.Δ.
ΠΕΤΡΟΠΟΥΛΟΣ Θ. & ΥΙΟΣ ΑΒΕΕ	1.689.041	2.105.330	Μ.Δ.

ΚΡΗΤΕΛ ΑΕ	1.864.810	1.958.088	2.500.000
ΤΡΙΦΥΛΙΑ ΑΕ	1.885.586	1.824.350	Μ.Δ.
ΠΑΝΤΕΛΟΠΟΥΛΟΣ “ΡΑΝΡΟΔ” ΑΕ	2.404.474	1.716.680	3.150.000
ΚΑΡΡΕΑ ΑΕ	1.070.984	1.502.036	Μ.Δ.
ΕΥΡΥΠΙΔΗΣ ΑΕ	1.493.105	1.313.010	Μ.Δ.
ΚΕΦΑΛΑΣ ΣΠΑΡΤΗ ΑΕ	897.447	1.170.439	1.050.000
ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΑΝΩΣΚΕΛΗ ΑΕΒΕ	1.379.081	959.010	1.500.00
ΜΑΚΕΔΟΝΙΚΗ ΕΛΑΙΟΥΡΓΙΑ ΑΕ	Μ.Δ.	Μ.Δ.	118.000
ΚΑΝΤΙΚΟΣ ΕΛΑΙΟΤΡΙΒΕΙΑ ΠΗΛΙΟΥ ΑΕΒΕ	782.453	882.852	Μ.Δ.
ΚΡΗΤΙΔΑ ΕΛΑΙΟΥΡΓΙΚΗ ΑΕΒΕ	282.406	251.334	Μ.Δ.
ΜΥΚΗΝΑΙΚΗ Κ. ΚΩΤΣΟΠΟΥΛΟΣ ΑΒΕΕ	70.046	250.055	Μ.Δ.
ΟΙΚΟ ΑΕΒΕ	270.498	219.992	Μ.Δ.
ΚΑΡΟΥΜΠΙΔΗΣ ΑΕ	193.544	184.622	Μ.Δ.
ΠΡΟΟΔΕΥΤΙΚΟ ΑΕ	1.410.035	Μ.Δ.	Μ.Δ.
ΑΓΚΡΟΣΙΝΤ ΑΕ	65.216	Μ.Δ.	Μ.Δ.
ΑΝΔΡΟΝΙΚΑΚΗΣ Γ. ΑΕΒΕ	Μ.Δ.	Μ.Δ.	Μ.Δ.
ΜΙΤΖΕΛΑΣ ΕΛΑΙΟΥΡΓΙΚΗ ΑΕΒΕ	Μ.Δ.	Μ.Δ.	Μ.Δ.
ΣΥΝΟΛΟ Α’	234.206.224	233.111.184	-
Β’ Επιχειρήσεις παραγωγής κρασιού από βιολογικό σταφύλι			
ΤΣΑΝΤΑΛΗΣ ΕΥΑΓΓ ΑΕ	35.901.076	34.470.180	35.354.000
ΚΑΒΙΝΟ ΑΒΕ	15.727.000	16.554.000	16.900.000
ΜΠΟΥΤΑΡΗΣ & ΥΙΟΣ	14.737.000	13.089.000	Μ.Δ.

ΟΙΝΟΠΟΙΗΤΙΚΗ ΑΕ			
ΚΤΗΜΑ ΚΩΣΤΑ ΛΑΖΑΡΙΔΗ ΑΕ	6.239.867	5.459.990	Μ.Δ.
ΤΣΑΚΤΣΑΡΛΗΣ Β. - Ε. ΓΕΡΟΒΑΣΙΛΕΙΟΥ ΑΕ	5.515.653	5.197.484	Μ.Δ.
ΤΣΙΛΙΔΗΣ Κ ΑΕ	4.986.073	4.907.218	Μ.Δ.
ΤΡΙΠΟΔΑΚΗΣ Α ΕΠΕ	1.827.251	3.278.098	Μ.Δ.
ΖΟΙΝΟΣ ΑΕ	3.168.293	3.109.753	Μ.Δ.
ΚΡΕΤΑ ΟΛΥΜΠΙΑΣ ΑΕ	1.945.028	3.036.364	Μ.Δ.
ΕΝΩΣΗ ΑΓΡΟΤΙΚΩΝ ΣΤΝΕΤΑΙΡΙΣΜΩΝ ΛΗΜΝΟΥ	Μ.Δ.	2.600.000	3.200.000
AGRO WINE ΑΠΟΣΤΟΛΑΚΗΣ ΑΕ	2.186.872	2.240.529	Μ.Δ.
NICOLAS REPANIS ΑΒΕΕ	2.285.468	1.928.880	Μ.Δ.
ΕΝΩΣΗ ΟΙΝΟΠΟΙΗΤΙΚΩΝ ΣΥΝΕΤ. ΣΑΜΟΥ	1.858.716	1.868.822	Μ.Δ.
ΑΡΚΑΣ ΑΕ	1.595.614	1.175.079	Μ.Δ.
ΜΩΡΑΙΤΗΣ ΕΜΜ Θ. ΑΕ	1.070.743	1.056.726	Μ.Δ.
ΟΙΝΟΠΟΙΗΣΗ ΚΑΡΙΠΙΔΗ ΑΕ	1.001.441	830.097	Μ.Δ.
ΛΙΓΑΣ, Θ., ‘‘ΚΤΗΜΑ ΛΙΓΑΣ’’ ΕΠΕ	Μ.Δ.	Μ.Δ.	700.000
ΜΠΑΣΣΗ ΟΙΝΟΠΟΙΑ ΑΕ	380.151	438.815	Μ.Δ.
ΤΡΙΤΑΚΗ ΑΦΟΙ Ε.Σ.Τ.Α.Π. ΑΒΕΕ	364.750	269.679	240.000
ΚΑΡΥΣΤΙΑ ΟΙΝΟΠΟΙΗΤΙΚΗ ΕΠΕ	259.408	260.603	380.000
ΤΕΤΡΑΜΥΘΟΣ ΕΠΕ	281.936	227.690	330.000
ΠΑΤΕΡΙΑΝΑΚΗΣ Γ. ‘‘ΚΤΗΜΑ ΠΑΤΕΡΙΑΝΑΚΗΣ’’ Α.Α.Ο.Β.Β.Ε.Ε.	137.493	127.203	Μ.Δ.
ΚΤΗΜΑ ΒΟΥΡΒΟΥΚΕΛΗ ΑΕ	109.098	1008.986	Μ.Δ.
ΑΜΠΕΛΟΥΡΓΙΚΗ ΟΙΝΟΠΟΙΗΤΙΚΗ ΑΓΡΟΤΟΤΟΥΡΙΣΤΙΚΗ	147.872	102.722	Μ.Δ.

ΧΑΤΖΗΒΑΡΥΤΗΣ ΑΕ			
ΓΚΙΟΥΛΗΣ, ΚΤΗΜΑ ΑΕ	72.681	42.445	Μ.Δ.
AUTODOOR HELLAS-TZIBANΗΣ ΑΕ	191.881	Μ.Δ.	Μ.Δ.
ΚΤΗΜΑ ΠΟΡΤΟ ΚΑΡΡΑΣ ΑΕΕ	2.954.387	Μ.Δ.	Μ.Δ.
ΚΤΗΜΑ ΝΕΜΕΙΟΝ ΑΕ	62.325	Μ.Δ.	Μ.Δ.
ΣΥΝΟΛΟ Β'	105.008.077	102.380.363	-
Γ' Επιχειρήσεις μεταποίησης-τυποποίησης βιολογικών εσπεριδοειδών			
ΠΑΝΑΓΙΑΛΕΙΟΣ ΕΝΩΣΗ ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΜΩΝ ΑΕ	Μ.Δ.	21.563.743	Μ.Δ.
ΒΙΟΚΑΡΠΟΣ ΕΠΕ	4.216.857	3.910.548	3.691.360
ΑΣΠΕΡΣΑ ΕΠΕ	3.243.590	3.512.120	Μ.Δ.
ΑΝΤΩΝΑΚΗΣ Λ. - Ε. ΑΡΧΟΝΤΑΚΗΣ ΣΥΝΕΡΓΑΤΙΚΗ ΑΕ	3.022.243	2.590.730	1.809.037
ΤΟΥΝΤΑ Ε, ΒΙΟΛΟΓΙΚΑ ΑΓΡΟΚΤΗΜΑΤΑ ΑΕ	Μ.Δ.	Μ.Δ.	Μ.Δ.
ΤΣΙΓΚΟΣ Γ. "ΗΑΚΟΜ" ΑΕΒΕ	Μ.Δ.	Μ.Δ.	Μ.Δ.
ΣΥΝΟΛΟ Γ'	10.482.690	31.577.141	-
Δ' Επιχειρήσεις παραγωγής-μεταποίησης άλλων βιολογικών προϊόντων φυτικής παραγωγής			
ΜΕΛΙΣΣΑ ΚΙΚΙΖΑΣ ΑΒ&ΕΕ ΤΡΟΦΙΜΩΝ	67.401.610	67.667.218	64.140.690
ΜΠΑΡΜΠΙΑ ΣΤΑΘΗΣ ΑΕ	70.167.000	66.271.000	Μ.Δ.
ΧΑΙΤΟΓΛΟΥ ΑΦΟΙ ΑΒΕΕ	73.934.000	65.836.000	Μ.Δ.
ΚΥΛΙΝΔΡΟΜΥΛΟΙ ΚΡΗΤΗΣ ΑΕ	44.051.247	39.744.026	Μ.Δ.
ΔΕΑΣ ΑΕ	29.885.646	35.077.364	Μ.Δ.
ΚΩΝΣΤΑΝΤΟΠΟΥΛΟΣ "ΟΛΥΜΠ" ΑΕ	27.803.866	30.103.436	32.674.981

ΠΑΛΙΡΡΟΙΑ ΣΟΥΛΙΩΤΗΣ Ε	20.582.510	23.357.374	Μ.Δ.
ΠΕΡΒΟΛΑΡΑΚΗΣ Λ. – Γ. ΚΟΥΤΣΟΜΠΟΣ ΑΕ	13.472.168	18.665.016	25.800.000
ΒΡΕΤΑΣ ΕΠΕ	13.349.777	13.930.627	Μ.Δ.
ΓΙΑΝΝΗΣ ΑΕΒΕ	12.970.479	13.111.056	Μ.Δ.
ΠΑΠΑΓΙΑΝΝΗ ΑΦΟΙ, ΧΑΛΒΑΔΟΠΟΙΑ ΕΛΛΑΔΟΣ ΑΕ	11.445.997	12.050.579	11.800.000
ΜΥΛΟΙ ΚΑΠΛΑΝΙΔΗ ΑΕ	7.515.230	11.086.121	Μ.Δ.
ΡΕΛΟΡΑΣ ΑΒΕΕ	9.599.174	10.718.424	11.500.000
ΜΑΝΝΑ, ΤΟ, ΑΡΤΟΠΟΙΑ Ν. ΤΣΑΤΣΑΡΩΝΑΚΗΣ ΑΒΕΕ	10.551.162	9.525.064	Μ.Δ.
ΠΑΠΑΔΗΜΗΤΡΙΟΥ Χ.Κ. ΑΒΕΤ	8.162.952	8.730.007	Μ.Δ.
ΒΙΟΑΓΡΟΣ ΑΕ	4.360.461	6.307.712	4.950.000
Μ.Ε.Ζ.Α.Π. ΑΒΕΕ	4.159.262	4.866.473	Μ.Δ.
ΖΕΥΣ ΑΚΤΙΝΙΔΙΑ ΑΕ	3.270.598	3.672.998	5.288.897
ΑΡΓΥΡΑΚΗ ΑΦΟΙ ΑΕΒΕ	3.248.557	2.601.161	2.500.000
ΑΝΑΓΚΑΣΤΙΚΟΣ ΣΥΝΕΤ. ΚΡΟΚΟΠΑΡΑΓΩΓΩΝ ΚΟΖΑΝΗΣ	1.972.373	Μ.Δ.	2.467.000
ΒΙΟΛΟΓΙΚΗ ΑΝΑΠΤΥΞΙΑΚΗ ΜΕΣΣΑΡΑΣ	Μ.Δ.	2.427.947	2.300.000
ΕΛΗ ΑΕ	2.471.936	2.267.005	1.392.600
ΡΙΛΑ ΕΛΛΑΣ ΕΠΕ	2.410.254	2.255.890	Μ.Δ.
ΒΙΟΦΑΡΜΑ ΑΕΕ	1.311.549	1.201.925	Μ.Δ.
ΜΕΛΚΟ ΑΕΒΕ	361.744	306.266	Μ.Δ.
ΠΕΙΡΑΙΚΗ ΜΙΚΡΟΖΥΘΟΠΟΙΑ ΑΕ	72.342	150.041	300.000
ΑΤΡΑΠΟΣ ΕΠΕ	74.359	117.885	Μ.Δ.

ΕΛΛΗΝΙΚΑ ΟΡΓΑΝΙΚΑ ΠΡΟΪΟΝΤΑ ΕΠΕ	283.075	Μ.Δ.	Μ.Δ.
Α.Σ.Ε.Π.Ο.Π. ΒΕΛΒΕΝΤΟΣ	1.500.000	Μ.Δ.	Μ.Δ.
ΣΥΝΟΛΟ Δ'	446.389.328	452.048.615	-
ΓΕΝΙΚΟ ΣΥΝΟΛΟ	796.086.319	819.117.303	-

Μ.Δ.: Μη Διαθέσιμο.

Πηγή: ICAP, 2014α.

Χρηματοοικονομικοί Δείκτες

Κερδοφορία

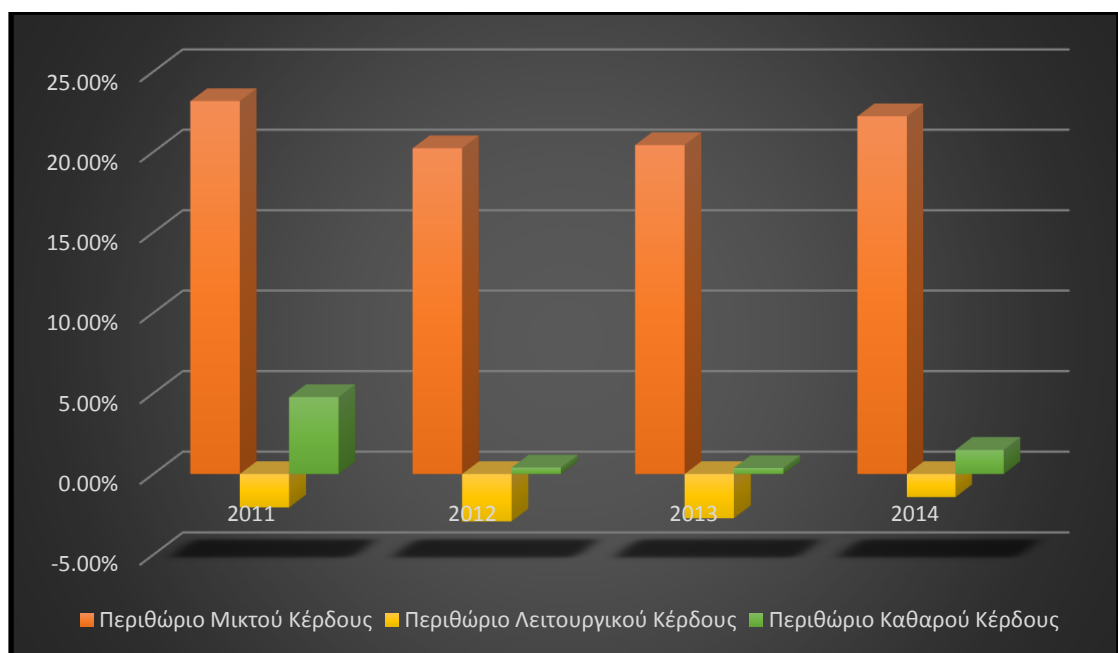
Πίνακας 1.3.2.3: Δείκτες Κερδοφορίας.

Επωνυμία	2011	2012	2013	2014	Μ.Ο.
Περιθώριο Μικτού Κέρδους (%)					
ΜΙΝΕΡΒΑ	27,14	25,04	24,00	24,08	25,07
NUTRIA	11,07	5,55	3,53	6,70	6,71
ΑΓΡΟ.ΒΙ.Μ.	10,87	13,68	12,92	12,22	12,42
ΒΙΟΣΙΤΙΑ	8,48	12,83	8,27	8,17	9,44
ΓΑΙΑ ΤΡΟΦΙΜΑ	34,05	36,56	31,39	27,85	32,46
ΤΣΑΝΤΑΛΗΣ	36,73	33,29	34,98	31,65	34,16
ΚΑΒΙΝΟ	10,99	8,59	10,27	12,91	10,69
ΜΠΟΥΤΑΡΗΣ	27,07	22,28	29,09	37,31	28,94
ΚΤΗΜΑ ΛΑΖΑΡΙΔΗ	34,47	36,08	33,63	37,88	35,52
ΤΣΑΚΤΣΑΡΛΗΣ	35,17	22,20	28,71	36,45	30,63
ΠΑΝΑΙΓΙΑΛΕΙΟΣ	-	21,46	18,27	18,92	19,55
ΒΙΟΚΑΡΠΟΣ	38,84	37,00	35,56	39,59	37,75
ΑΣΠΕΡΣΑ	20,62	21,57	25,95	-	22,71
ΣΥΝΕΡΓΑΤΙΚΗ	21,65	23,09	23,97	25,22	23,48
ΤΟΥΝΤΑ	19,25	7,83	(3,94)	12,01	8,79
ΜΕΛΙΣΣΑ ΚΙΚΙΖΑΣ	24,15	6,23	6,81	4,85	10,51
ΜΠΑΡΜΠΑ ΣΤΑΘΗΣ	34,35	29,98	29,51	29,89	30,93
ΧΑΙΤΟΓΛΟΥ	13,13	7,57	17,96	18,05	14,18

ΚΥΛΙΝΔΡ. ΚΡΗΤΗΣ	19,15	19,55	19,52	19,51	19,43
ΔΕΑΣ	13,06	14,48	18,42	19,14	16,28
Μ.Ο.	23,17	20,24	20,44	22,23	21,52
Περιθώριο Λειτουργικού Κέρδους (%)					
ΜΙΝΕΡΒΑ	2,97	0,77	1,68	1,15	1,64
NUTRIA	0,57	(2,07)	(7,12)	(2,26)	(2,72)
ΑΓΡΟ.ΒΙ.Μ.	(0,18)	2,62	3,14	1,73	1,83
ΒΙΟΣΙΤΙΑ	4,57	8,61	4,21	3,76	5,29
ΓΑΙΑ ΤΡΟΦΙΜΑ	2,12	1,76	(5,17)	(11,49)	(3,20)
ΤΣΑΝΤΑΛΗΣ	(5,04)	(6,59)	(4,77)	(3,04)	(4,86)
ΚΑΒΙΝΟ	0,20	(1,82)	(1,64)	0,85	(0,60)
ΜΠΟΥΤΑΡΗΣ	(14,70)	(26,94)	(24,82)	(5,40)	(17,97)
ΚΤΗΜΑ ΛΑΖΑΡΙΔΗ	(11,18)	(16,99)	(15,98)	(26,87)	(17,76)
ΤΣΑΚΤΣΑΡΛΗΣ	10,51	0,64	8,91	10,33	7,60
ΠΑΝΑΙΓΙΑΛΕΙΟΣ	-	7,68	6,19	5,39	6,42
ΒΙΟΚΑΡΠΟΣ	1,69	(2,59)	(6,55)	0,48	(1,74)
ΑΣΠΕΡΣΑ	2,44	2,84	6,88	-	4,05
ΣΥΝΕΡΓΑΤΙΚΗ	(4,25)	(5,40)	2,28	8,10	0,18
ΤΟΥΝΤΑ	(32,24)	(17,30)	(29,33)	(27,76)	(26,66)
ΜΕΛΙΣΣΑ ΚΙΚΙΖΑΣ	6,30	5,77	6,15	4,24	5,62
ΜΠΑΡΜΠΑ ΣΤΑΘΗΣ	1,20	(0,09)	(0,05)	4,62	1,42
ΧΑΙΤΟΓΛΟΥ	(8,65)	(17,22)	(4,20)	(3,08)	(8,29)
ΚΥΛΙΝΔΡ. ΚΡΗΤΗΣ	0,15	0,96	1,00	(0,15)	0,49
ΔΕΑΣ	4,13	6,84	4,52	12,23	6,93
Μ.Ο.	(2,07)	(2,93)	(2,73)	(1,43)	(2,29)
Περιθώριο Καθαρού Κέρδους (%)					
ΜΙΝΕΡΒΑ	1,64	0,75	0,89	0,92	1,05
NUTRIA	1,64	0,33	(1,54)	(1,98)	(0,39)
ΑΓΡΟ.ΒΙ.Μ.	(0,43)	2,35	2,47	2,33	1,68
ΒΙΟΣΙΤΙΑ	2,28	6,13	1,69	2,00	3,03
ΓΑΙΑ ΤΡΟΦΙΜΑ	6,73	6,12	(2,48)	(0,96)	2,35
ΤΣΑΝΤΑΛΗΣ	(4,73)	(6,33)	(6,53)	(4,19)	(5,45)
ΚΑΒΙΝΟ	5,30	3,06	4,99	5,32	4,67
ΜΠΟΥΤΑΡΗΣ	(3,96)	(14,82)	(12,84)	(1,23)	(8,21)
ΚΤΗΜΑ ΛΑΖΑΡΙΔΗ	16,48	10,65	4,69	8,16	10,00

ΤΣΑΚΤΣΑΡΛΗΣ	12,63	1,33	8,77	12,04	8,69
ΠΑΝΑΙΓΙΑΛΕΙΟΣ	-	3,47	3,01	0,42	2,30
ΒΙΟΚΑΡΠΟΣ	1,54	(2,23)	(7,06)	0,21	(1,89)
ΑΣΠΕΡΣΑ	2,33	2,78	6,51	-	3,87
ΣΥΝΕΡΓΑΤΙΚΗ	(2,86)	(5,38)	4,70	1,91	(0,41)
ΤΟΥΝΤΑ	25,72	(18,25)	(28,60)	(29,96)	(12,77)
ΜΕΛΙΣΣΑ ΚΙΚΙΖΑΣ	6,85	4,51	2,67	2,73	4,19
ΜΠΑΡΜΠΑ ΣΤΑΘΗΣ	8,46	6,67	7,04	6,36	7,13
ΧΑΙΤΟΓΛΟΥ	6,39	0,32	13,78	12,10	8,15
ΚΥΛΙΝΔΡ. ΚΡΗΤΗΣ	0,41	0,77	0,85	0,05	0,52
ΔΕΑΣ	4,16	5,82	4,68	12,21	6,72
Μ.Ο.	4,77	0,40	0,38	1,50	1,76

Διάγραμμα 1.3.2.1: Εξέλιξη δεικτών κερδοφορία (2011-2014).



Αποδοτικότητα

Πίνακας 1.3.2.4: Δείκτες Αποδοτικότητας.

Επωνυμία	2011	2012	2013	2014	Μ.Ο.
Αποδοτικότητα Ιδίων Κεφαλαίων (%)					
ΜΙΝΕΡΒΑ	3,07	1,43	1,54	1,54	1,90
NUTRIA	5,10	1,23	(4,69)	(7,56)	(1,48)

ΑΓΡΟ.ΒΙ.Μ.	(14,40)	53,80	60,26	46,14	36,45
ΒΙΟΣΙΤΙΑ	15,82	37,56	13,20	12,27	19,71
ΓΑΙΑ ΤΡΟΦΙΜΑ	51,19	54,62	(45,36)	(40,44)	5,00
ΤΣΑΝΤΑΛΗΣ	(6,14)	(7,65)	(9,00)	(5,42)	(7,05)
ΚΑΒΙΝΟ	10,52	6,47	11,20	11,85	10,01
ΜΠΟΥΤΑΡΗΣ	(5,60)	(28,18)	(38,34)	(4,66)	(19,20)
ΚΤΗΜΑ ΛΑΖΑΡΙΔΗ	3,82	2,24	1,10	2,24	2,35
ΤΣΑΚΤΣΑΡΛΗΣ	8,21	0,79	6,18	9,30	6,12
ΠΑΝΑΙΓΙΑΛΕΙΟΣ	-	8,12	7,73	1,11	5,65
ΒΙΟΚΑΡΠΟΣ	5,83	(6,28)	(23,10)	0,64	(5,73)
ΑΣΠΕΡΣΑ	11,45	13,12	18,61	-	14,39
ΣΥΝΕΡΓΑΤΙΚΗ	(3,70)	(6,35)	3,78	2,07	(1,05)
ΤΟΥΝΤΑ	47,45	(13,49)	(24,67)	(37,37)	(7,02)
ΜΕΛΙΣΣΑ ΚΙΚΙΖΑΣ	15,88	7,01	3,62	3,27	7,45
ΜΠΑΡΜΠΑ ΣΤΑΘΗΣ	9,55	7,17	8,08	7,60	8,10
ΧΑΙΤΟΓΛΟΥ	15,41	1,09	62,03	74,07	38,15
ΚΥΛΙΝΔΡ. ΚΡΗΤΗΣ	0,56	0,88	0,95	0,05	0,61
ΔΕΑΣ	10,72	16,94	13,27	31,38	18,08
Μ.Ο.	9,72	7,53	3,32	5,69	6,56
Αποδοτικότητα Ενεργητικού (%)					
ΜΙΝΕΡΒΑ	3,72	1,01	2,05	1,24	2,01
NUTRIA	0,46	(2,34)	(5,91)	(2,50)	(2,57)
ΑΓΡΟ.ΒΙ.Μ.	(0,36)	5,17	7,38	3,38	3,89
ΒΙΟΣΙΤΙΑ	12,56	28,55	16,68	11,31	17,28
ΓΑΙΑ ΤΡΟΦΙΜΑ	2,23	1,84	(6,04)	(13,65)	(3,91)
ΤΣΑΝΤΑΛΗΣ	(2,17)	(2,61)	(2,00)	(1,14)	(1,98)
ΚΑΒΙΝΟ	0,13	(1,21)	(1,18)	0,64	(0,41)
ΜΠΟΥΤΑΡΗΣ	(4,31)	(7,18)	(6,52)	(1,44)	(4,86)
ΚΤΗΜΑ ΛΑΖΑΡΙΔΗ	(1,76)	(2,41)	(2,53)	(4,70)	(2,85)
ΤΣΑΚΤΣΑΡΛΗΣ	3,94	0,24	4,39	5,85	3,61
ΠΑΝΑΙΓΙΑΛΕΙΟΣ	-	5,61	4,62	4,34	4,86
ΒΙΟΚΑΡΠΟΣ	1,62	(2,60)	(6,05)	0,53	(1,63)
ΑΣΠΕΡΣΑ	3,16	3,52	7,28	-	4,65
ΣΥΝΕΡΓΑΤΙΚΗ	(3,26)	(3,99)	1,31	6,55	0,15
ΤΟΥΝΤΑ	(9,16)	(1,88)	(2,94)	(2,91)	(4,22)

ΜΕΛΙΣΣΑ ΚΙΚΙΖΑΣ	7,13	5,90	5,88	3,26	5,54
ΜΠΑΡΜΠΑ ΣΤΑΘΗΣ	0,58	(0,04)	(0,03)	2,49	0,75
ΧΑΙΤΟΓΛΟΥ	(3,50)	(6,58)	(1,73)	(1,45)	(3,32)
ΚΥΛΙΝΔΡ. ΚΡΗΤΗΣ	0,09	0,51	0,52	(0,07)	0,26
ΔΕΑΣ	3,04	6,42	4,03	11,82	6,33
Μ.Ο.	0,74	1,40	0,96	1,24	1,09

Ρευστότητα

Πίνακας 1.3.2.5: Δείκτες Ρευστότητας.

Επωνυμία	2011	2012	2013	2014	Μ.Ο.
Γενική Ρευστότητα					
ΜΙΝΕΡΒΑ	2,61	2,79	3,15	2,74	2,82
NUTRIA	0,91	0,90	0,91	0,88	0,90
ΑΓΡΟ.ΒΙ.Μ.	0,72	0,78	0,82	0,84	0,79
ΒΙΟΣΙΤΙΑ	1,27	2,14	2,53	2,74	2,17
ΓΑΙΑ ΤΡΟΦΙΜΑ	0,68	0,56	0,55	0,53	0,58
ΤΣΑΝΤΑΛΗΣ	1,01	0,93	0,83	0,76	0,88
ΚΑΒΙΝΟ	0,82	0,83	0,82	0,83	0,83
ΜΠΟΥΤΑΡΗΣ	0,90	0,83	0,78	0,77	0,82
ΚΤΗΜΑ ΛΑΖΑΡΙΔΗ	0,85	0,81	0,77	0,70	0,78
ΤΣΑΚΤΣΑΡΛΗΣ	1,59	2,01	2,48	2,77	2,21
ΠΑΝΑΙΓΙΑΛΕΙΟΣ	-	1,23	1,23	1,32	1,26
ΒΙΟΚΑΡΠΟΣ	0,68	0,79	0,89	0,84	0,80
ΑΣΠΕΡΣΑ	1,21	1,06	1,13	-	1,13
ΣΥΝΕΡΓΑΤΙΚΗ	1,87	2,01	2,60	3,03	2,38
ΤΟΥΝΤΑ	0,55	0,48	0,47	0,45	0,49
ΜΕΛΙΣΣΑ ΚΙΚΙΖΑΣ	1,26	1,35	1,45	1,32	1,35
ΜΠΑΡΜΠΑ ΣΤΑΘΗΣ	0,71	0,66	0,63	0,69	0,67
ΧΑΙΤΟΓΛΟΥ	0,48	0,43	0,41	0,41	0,43
ΚΥΛΙΝΔΡ. ΚΡΗΤΗΣ	0,93	0,96	0,95	0,94	0,95
ΔΕΑΣ	1,07	1,04	1,10	1,19	1,10
Μ.Ο.	1,06	1,13	1,23	1,25	1,17
Ειδική Ρευστότητα					
ΜΙΝΕΡΒΑ	1,73	1,96	2,28	2,00	1,99

NUTRIA	0,74	0,76	0,73	0,73	0,74
ΑΓΡΟ.ΒΙ.Μ.	0,33	0,41	0,41	0,48	0,41
ΒΙΟΣΙΤΙΑ	1,05	1,77	1,97	1,63	1,61
ΓΑΙΑ ΤΡΟΦΙΜΑ	0,57	0,41	0,38	0,38	0,44
ΤΣΑΝΤΑΛΗΣ	0,68	0,64	0,56	0,50	0,60
ΚΑΒΙΝΟ	0,43	0,43	0,40	0,45	0,43
ΜΠΟΥΤΑΡΗΣ	0,42	0,42	0,37	0,39	0,40
ΚΤΗΜΑ ΛΑΖΑΡΙΔΗ	0,24	0,20	0,20	0,22	0,22
ΤΣΑΚΤΣΑΡΛΗΣ	0,79	1,09	1,41	1,71	1,25
ΠΑΝΑΙΓΙΑΛΕΙΟΣ	-	0,54	0,44	0,70	0,56
ΒΙΟΚΑΡΠΟΣ	0,59	0,65	0,76	0,67	0,67
ΑΣΠΕΡΣΑ	1,05	0,95	1,04	-	1,01
ΣΥΝΕΡΓΑΤΙΚΗ	1,47	1,74	2,34	2,86	2,10
ΤΟΥΝΤΑ	0,55	0,48	0,46	0,44	0,48
ΜΕΛΙΣΣΑ ΚΙΚΙΖΑΣ	0,77	0,82	0,85	0,74	0,80
ΜΠΑΡΜΠΑ ΣΤΑΘΗΣ	0,51	0,45	0,40	0,46	0,46
ΧΑΙΤΟΓΛΟΥ	0,25	0,23	0,23	0,20	0,23
ΚΥΛΙΝΔΡ. ΚΡΗΤΗΣ	0,81	0,83	0,83	0,78	0,81
ΔΕΑΣ	0,51	0,52	0,52	0,62	0,54
Μ.Ο.	0,71	0,77	0,83	0,84	0,79

Χρηματοοικονομική Διάρθρωση

Πίνακας 1.3.2.6: Δείκτες Χρηματοοικονομικής Διάρθρωσης.

Επωνυμία	2011	2012	2013	2014	Μ.Ο.
Βραχυπρόθεσμος Τραπεζικός Δανεισμός προς Ίδια Κεφάλαια (%)					
ΜΙΝΕΡΒΑ	-	0,09	-	-	0,09
NUTRIA	124,46	130,68	146,25	192,48	148,47
ΑΓΡΟ.ΒΙ.Μ.	156,31	86,10	75,74	97,60	103,94
ΒΙΟΣΙΤΙΑ	25,20	1,97	-	-	13,59
ΓΑΙΑ ΤΡΟΦΙΜΑ	187,00	239,85	-	-	213,43
ΤΣΑΝΤΑΛΗΣ	141,08	48,74	53,96	53,41	74,30
ΚΑΒΙΝΟ	28,81	46,00	40,56	33,75	37,28
ΜΠΟΥΤΑΡΗΣ	147,30	117,20	-	-	132,25
ΚΤΗΜΑ ΛΑΖΑΡΙΔΗ	0,68	0,71	4,54	8,21	3,54

ΤΣΑΚΤΣΑΡΛΗΣ	11,95	11,50	-	-	11,73
ΠΑΝΑΙΓΓΙΑΛΕΙΟΣ	-	22,07	57,62	30,86	36,85
ΒΙΟΚΑΡΠΟΣ	152,12	69,21	137,18	47,47	101,50
ΑΣΠΕΡΣΑ	61,80	47,94	35,54	-	48,43
ΣΥΝΕΡΓΑΤΙΚΗ	8,68	9,28	9,05	9,36	9,09
ΤΟΥΝΤΑ	25,43	10,85	12,43	41,13	22,46
ΜΕΛΙΣΣΑ ΚΙΚΙΖΑΣ	15,14	12,76	4,53	19,65	13,02
ΜΠΑΡΜΠΑ ΣΤΑΘΗΣ	84,72	85,49	85,82	81,08	84,28
ΧΑΙΤΟΓΛΟΥ	218,93	395,48	-	174,43	262,95
ΚΥΛΙΝΔΡ. ΚΡΗΤΗΣ	79,58	67,47	66,60	70,41	71,02
ΔΕΑΣ	119,03	69,03	66,71	53,96	77,18
Μ.Ο.	88,23	73,62	56,90	65,27	71,01
Κάλυψη Χρηματοοικονομικών Δαπανών					
ΜΙΝΕΡΒΑ	50,11	22,66	18,26	6,68	24,43
NUTRIA	1,12	0,40	-	0,38	0,63
ΑΓΡΟ.ΒΙ.Μ.	0,88	2,94	3,75	2,47	2,51
ΒΙΟΣΙΤΙΑ	8,83	10,17	5,65	4,15	7,20
ΓΑΙΑ ΤΡΟΦΙΜΑ	1,72	1,60	-	-	1,66
ΤΣΑΝΤΑΛΗΣ	0,46	0,41	0,50	0,69	0,52
ΚΑΒΙΝΟ	1,07	0,33	0,43	1,34	0,79
ΜΠΟΥΤΑΡΗΣ	-	-	-	0,34	0,34
ΚΤΗΜΑ ΛΑΖΑΡΙΔΗ	0,15	-	-	-	0,15
ΤΣΑΚΤΣΑΡΛΗΣ	3,77	1,18	5,51	9,58	5,01
ΠΑΝΑΙΓΓΙΑΛΕΙΟΣ	-	5,01	3,97	2,96	3,98
ΒΙΟΚΑΡΠΟΣ	1,70	0,29	-	1,12	1,04
ΑΣΠΕΡΣΑ	2,26	2,57	5,02	-	3,28
ΣΥΝΕΡΓΑΤΙΚΗ	-	-	5,87	14,07	9,97
ΤΟΥΝΤΑ	-	-	-	-	-
ΜΕΛΙΣΣΑ ΚΙΚΙΖΑΣ	8,99	7,54	8,75	6,18	7,87
ΜΠΑΡΜΠΑ ΣΤΑΘΗΣ	1,22	0,98	0,99	2,20	1,35
ΧΑΙΤΟΓΛΟΥ	0,09	-	0,57	0,66	0,44
ΚΥΛΙΝΔΡ. ΚΡΗΤΗΣ	1,03	1,16	1,17	0,98	1,09
ΔΕΑΣ	2,25	2,94	1,50	6,02	3,18
Μ.Ο.	5,35	4,01	4,42	3,74	4,38

Δραστηριότητα

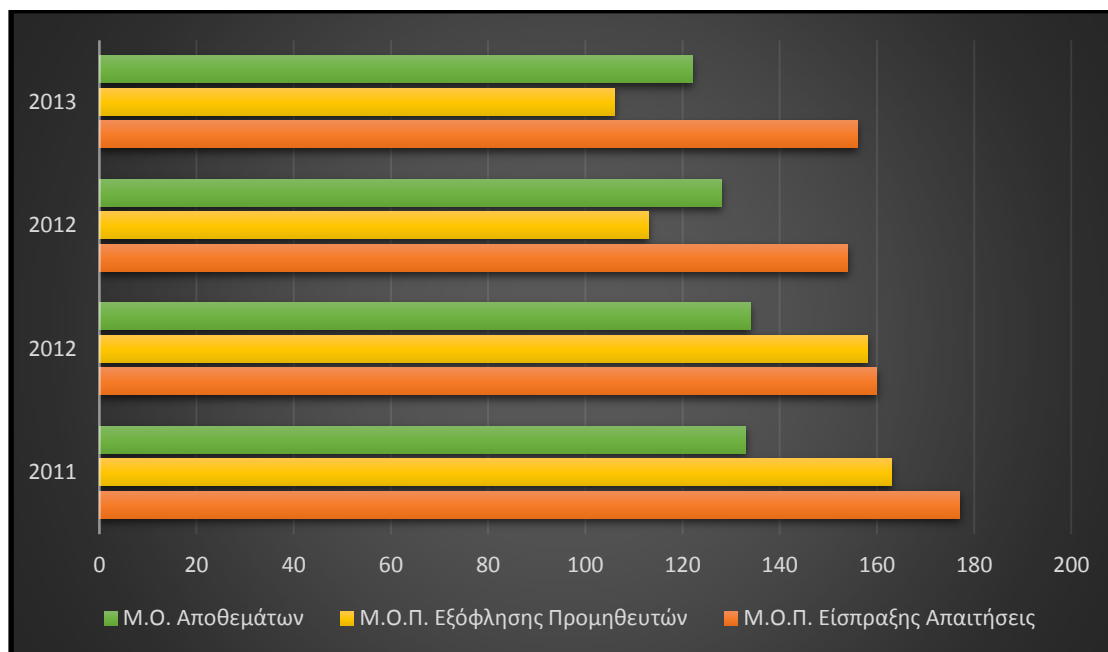
Πίνακας 1.3.2.7: Δείκτες Δραστηριότητας

Επωνυμία	2011	2012	2013	2014	Μ.Ο.
Μέσος Όρος Προθεσμίας Είσπραξης Απαιτήσεων (Ημέρες)					
ΜΙΝΕΡΒΑ	101	142	151	171	141
NUTRIA	141	141	167	166	154
ΑΓΡΟ.ΒΙ.Μ.	56	58	55	72	60
ΒΙΟΣΙΤΙΑ	79	66	55	58	65
ΓΑΙΑ ΤΡΟΦΙΜΑ	106	95	84	89	94
ΤΣΑΝΤΑΛΗΣ	369	383	329	328	352
ΚΑΒΙΝΟ	132	122	129	131	129
ΜΠΟΥΤΑΡΗΣ	129	205	135	137	152
ΚΤΗΜΑ ΛΑΖΑΡΙΔΗ	119	108	115	109	113
ΤΣΑΚΤΣΑΡΛΗΣ	244	270	254	216	246
ΠΑΝΑΙΓΙΑΛΕΙΟΣ	-	157	123	164	148
ΒΙΟΚΑΡΠΟΣ	118	112	96	115	110
ΑΣΠΕΡΣΑ	124	127	87	-	113
ΣΥΝΕΡΓΑΤΙΚΗ	230	261	370	248	277
ΤΟΥΝΤΑ	579	-	-	-	579
ΜΕΛΙΣΣΑ ΚΙΚΙΖΑΣ	108	85	83	111	97
ΜΠΑΡΜΠΑ ΣΤΑΘΗΣ	146	177	125	126	144
ΧΑΙΤΟΓΛΟΥ	139	114	124	98	119
ΚΥΛΙΝΔΡ. ΚΡΗΤΗΣ	278	294	304	337	303
ΔΕΑΣ	165	130	140	140	144
Μ.Ο.	177	160	154	156	162
Μέσος Όρος Προθεσμίας Εξόφλησης Προμηθευτών (Ημέρες)					
ΜΙΝΕΡΒΑ	100	95	89	123	102
NUTRIA	141	69	51	21	71
ΑΓΡΟ.ΒΙ.Μ.	53	48	40	62	51
ΒΙΟΣΙΤΙΑ	21	28	16	13	20
ΓΑΙΑ ΤΡΟΦΙΜΑ	158	173	160	155	162
ΤΣΑΝΤΑΛΗΣ	139	184	177	181	170

ΚΑΒΙΝΟ	177	161	139	145	156
ΜΠΟΥΤΑΡΗΣ	683	716	-	-	700
ΚΤΗΜΑ ΛΑΖΑΡΙΔΗ	109	126	96	112	111
ΤΣΑΚΤΣΑΡΛΗΣ	214	162	100	60	134
ΠΑΝΑΙΓΙΑΛΛΕΙΟΣ	-	131	125	134	130
ΒΙΟΚΑΡΠΟΣ	181	161	138	183	166
ΑΣΠΕΡΣΑ	184	200	173	-	186
ΣΥΝΕΡΓΑΤΙΚΗ	194	192	185	110	170
ΤΟΥΝΤΑ	-	-	-	-	-
ΜΕΛΙΣΣΑ ΚΙΚΙΖΑΣ	79	44	42	59	56
ΜΠΑΡΜΠΑ ΣΤΑΘΗΣ	183	203	144	126	164
ΧΑΙΤΟΓΛΟΥ	108	119	123	80	108
ΚΥΛΙΝΔΡ. ΚΡΗΤΗΣ	71	90	97	138	99
ΔΕΑΣ	136	100	146	94	119
Μ.Ο.	163	158	113	106	135
Μέσος Όρος Αποθεμάτων (Ημέρες)					
ΜΙΝΕΡΒΑ	70	61	63	73	67
NUTRIA	54	31	55	34	44
ΑΓΡΟ.ΒΙ.Μ.	67	61	56	60	61
ΒΙΟΣΙΤΙΑ	17	15	17	40	22
ΓΑΙΑ ΤΡΟΦΙΜΑ	31	46	49	46	43
ΤΣΑΝΤΑΛΗΣ	182	173	159	175	172
ΚΑΒΙΝΟ	152	152	144	121	142
ΜΠΟΥΤΑΡΗΣ	475	483	515	482	489
ΚΤΗΜΑ ΛΑΖΑΡΙΔΗ	446	502	422	357	432
ΤΣΑΚΤΣΑΡΛΗΣ	322	324	233	177	264
ΠΑΝΑΙΓΙΑΛΛΕΙΟΣ	-	205	237	158	200
ΒΙΟΚΑΡΠΟΣ	25	34	36	36	33
ΑΣΠΕΡΣΑ	33	25	19	-	26
ΣΥΝΕΡΓΑΤΙΚΗ	72	49	46	19	47
ΤΟΥΝΤΑ	9	2	6	15	8
ΜΕΛΙΣΣΑ ΚΙΚΙΖΑΣ	76	64	67	97	76
ΜΠΑΡΜΠΑ ΣΤΑΘΗΣ	88	97	94	85	91
ΧΑΙΤΟΓΛΟΥ	173	166	145	149	158
ΚΥΛΙΝΔΡ. ΚΡΗΤΗΣ	42	46	43	68	50

ΔΕΑΣ	197	136	160	132	156
Μ.Ο.	133	134	128	122	129

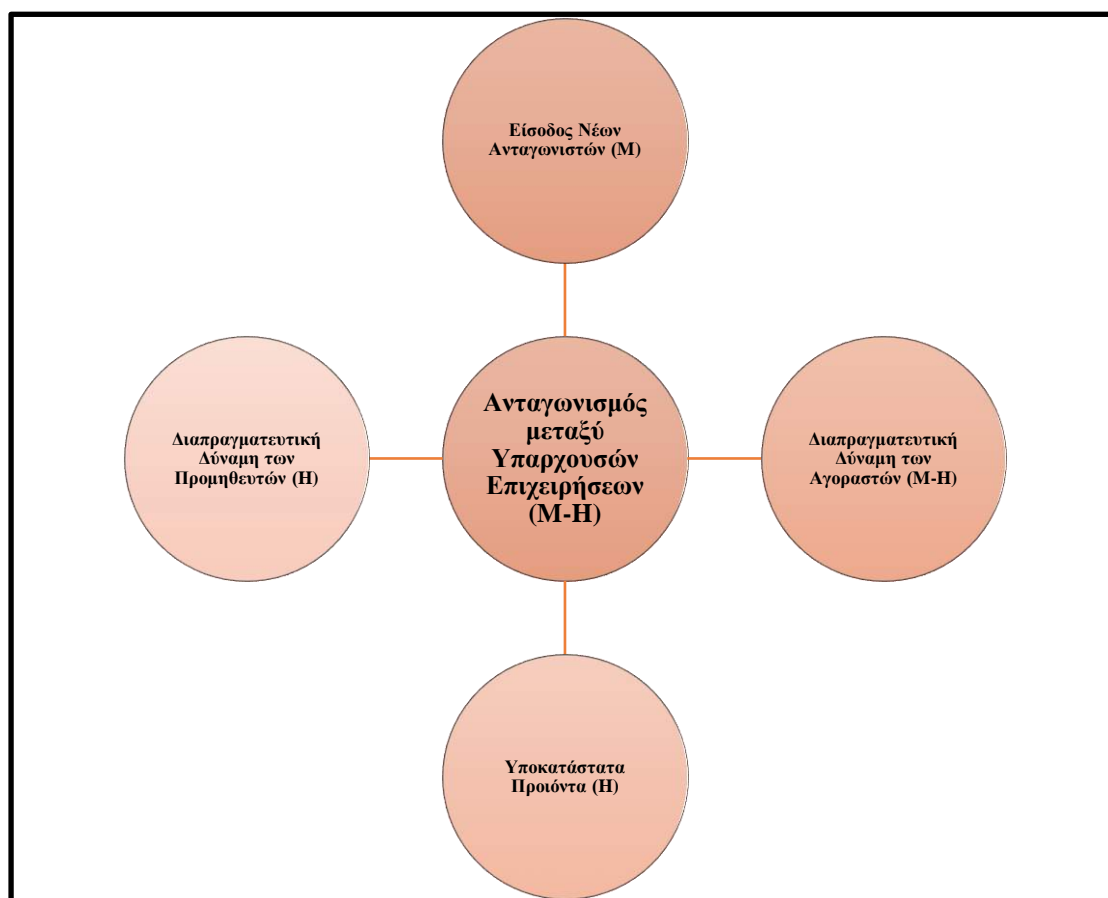
Διάγραμμα 1.3.2.2: Εξέλιξη των δεικτών δραστηριότητας (2011-2014).



Ανάλυση Porter

Με γνώμονα την ανάλυση των Πέντε Δυνάμεων του Porter ο ανταγωνισμός στον κλάδο των βιολογικών προϊόντων κρίνεται ως σχετικά υψηλός και κατά επέκταση, ο κλάδος μη ελκυστικός. Υπάρχουν θεσμικά εμπόδια, αλλά και δυσκολίες ανάπτυξης κατάλληλων δικτύων διανομής, παρά το γεγονός ότι δεν υπάρχουν εταιρείες με εδραιωμένη φήμη στον κλάδο. Επιπλέον, οι κίνδυνοι από τα υποκατάστατα προϊόντα είναι υψηλοί (συμβατικά), ενώ η διαπραγματευτική δύναμη προμηθευτών και αγοραστών είναι σημαντική έναντι των επιχειρήσεων του κλάδου. Τέλος, υπάρχει υψηλός ανταγωνισμός στις χώρες του εξωτερικού που προσφέρονται τα ελληνικά προϊόντα, αλλά και στην εγχώρια αγορά όσον αφορά την τοποθέτηση σε περισσότερα σημεία πώλησης (Διάγραμμα 1.3.3.1).

Διάγραμμα 1.3.3.1: Ανάλυση 5 Δυνάμεων του Porter.



H: High, M: Medium, L: Low

Απειλή Εισόδου Νέων Ανταγωνιστών-Medium

- Εμπόδια όσον αφορά το θεσμικό πλαίσιο για βιοκαλλιέργειες, αφού απαιτείται πιστοποίηση και έλεγχος των απαραίτητων προδιαγραφών.
- Κατακερματισμένη αγορά, ενώ δεν υπάρχουν ιδιαίτερης φήμης εταιρείες που να έχουν εδραιώσει την παρουσία τους στον κλάδο.
- Η ανάγκη για επέκταση στα κανάλια διανομής και στα σημεία πώλησης αυξάνει το κόστος, ιδιαίτερα για τις μικρότερες σε μέγεθος επιχειρήσεις.

Τα εμπόδια για είσοδο νέων επιχειρήσεων στον κλάδο έγκεινται στο αυστηρό θεσμικό πλαίσιο στον τομέα των βιοκαλλιεργειών και στο υψηλό κόστος για ανάπτυξη στα απαραίτητα κανάλια διανομής και σημεία πώλησης. Παρόλα αυτά, το γεγονός ότι δεν υπάρχουν ιδιαίτερα εδραιωμένες επιχειρήσεις στον κλάδο, μειώνει τις δυσκολίες εισόδου μίας νέας επιχείρησης, ακόμα και μικρομεσαίου μεγέθους. Για

αυτό και η Απειλή Εισόδου Νέων Επιχειρήσεων-Ανταγωνιστών κρίνεται ως Μέση (Medium).

Κίνδυνοι από Υποκατάστατα Προϊόντα-High

- Υποκατάστατα του κλάδου είναι τα αντίστοιχα συμβατικά προϊόντα, τα οποία προσφέρονται σε περισσότερα σημεία πώλησης.
- Τα συμβατικά προϊόντα προσφέρονται σε χαμηλότερη τιμή από τα αντίστοιχα βιολογικά και έχουν την προτίμηση των καταναλωτών, ειδικά εν μέσω της οικονομικής ύφεσης που επικρατεί στην αγορά.
- Δεν υπάρχει επαρκής ενημέρωση προς τους καταναλωτές για τα οφέλη των βιολογικών προϊόντων με αποτέλεσμα, να χάνεται το πλεονέκτημα των βιολογικών προϊόντων έναντι των συμβατικών.

Βάση των παραπάνω, οι Κίνδυνοι από τα Υποκατάστατα Προϊόντα κρίνονται ως Υψηλοί (High).

Διαπραγματευτική Δύναμη Προμηθευτών-High

- Προμηθευτές των βιολογικών καλλιεργειών είναι οι εταιρείες που προμηθεύουν τις πρώτες ύλες, όπως λίπασμα και βιολογικούς σπόρους.
- Οι περισσότερες επιχειρήσεις του κλάδου των βιοκαλλιεργειών είναι μικρού μεγέθους, για αυτό και οι προμηθευτές διαθέτουν ισχυρή διαπραγματευτική δύναμη.
- Η διαπραγματευτική δύναμη των προμηθευτών έναντι των εισαγωγικών επιχειρήσεων επηρεάζεται από τον όγκο των παραγγελιών που αυτές πραγματοποιούν.

Ο κλάδος αποτελείται, κατά το πλείστον, από μικρές σε μέγεθος επιχειρήσεις, για αυτό και η Διαπραγματευτική Δύναμη των Προμηθευτών κρίνεται ως Υψηλή (High).

Διαπραγματευτική Δύναμη Αγοραστών-Medium to High

- Αγοραστές των βιοκαλλιεργητών είναι οι επιχειρήσεις μεταποίησης-τυποποίησης και έχουν σημαντική διαπραγματευτική δύναμη.

- Αγοραστές των εισαγωγέων και των επιχειρήσεων μεταποίησης είναι οι αλυσίδες super markets και οι χονδρέμποροι .
- Το μέγεθος αυτών των επιχειρήσεων και ο όγκος των παραγγελιών που πραγματοποιούν καθορίζει τη διαπραγματευτική τους δύναμη.
- Τα super market έχουν ισχυρή διαπραγματευτική δύναμη λόγω του μεγάλου όγκου παραγγελιών που πραγματοποιούν αλλά και τον μεγάλο αριθμό καταναλωτών που προσελκύουν στα σημεία πώλησης, που οδηγεί σε αύξηση των πωλήσεων για μία επιχείρηση του εξεταζόμενου κλάδου.

Οι αγοραστές των βιοκαλλιεργητών έχουν σημαντική διαπραγματευτική δύναμη, ενώ όσον αφορά τους αγοραστές των εισαγωγέων και εταιρειών μεταποίησης, η διαπραγματευτική τους δύναμη εξαρτάται από τους δύο προαναφερθέντες παράγοντες. Για αυτό και η Διαπραγματευτική Δύναμη των Αγοραστών κρίνεται ως Μέση προς Υψηλή (Medium to High).

Ανταγωνισμός μεταξύ Υπαρχουσών Επιχειρήσεων-Medium to High

- Μεγάλο μέρος των ελληνικών βιολογικών προϊόντων εξάγονται σε αγορές άλλων ευρωπαϊκών χωρών με αποτέλεσμα, να αντιμετωπίζουν τον ανταγωνισμό από επιχειρήσεις με ισχυρά brand names και σημαντικά μερίδια αγοράς (ειδικά από μεσογειακές χώρες που προσφέρουν τα βιολογικά προϊόντα σε χαμηλότερες τιμές από αυτές των ελληνικών).
- Ο ανταγωνισμός στην ελληνική αγορά αφορά την πρόσβαση στα κατάλληλα κανάλια διανομής και σε όσο το δυνατό περισσότερα σημεία πώλησης, με σκοπό την αύξηση των πωλήσεων.

Ο ανταγωνισμός από τις επιχειρήσεις του εξωτερικού είναι υψηλός, ενώ στην εγχώρια αγορά μπορεί να χαρακτηριστεί ως μέσος. Για αυτό και ο Ανταγωνισμός μεταξύ Υπαρχουσών Επιχειρήσεων κρίνεται ως Μέσος προς Υψηλός (Medium to High).

Ανάλυση SWOT

Δυνατά Σημεία	Αδύνατα Σημεία
-Τα βιολογικά προϊόντα έχουν υψηλή	-Υψηλό κόστος παραγωγής που αυξάνει

<p>διατροφική αξία.</p> <p>-Πιστοποιημένα με βάση τα διεθνή πρότυπα.</p> <p>-Πιστό κοινό Ελλήνων καταναλωτών στα βιολογικά προϊόντα.</p> <p>-Οι κλιματολογικές και εδαφολογικές συνθήκες της Ελλάδας, επηρεάζουν θετικά τη δημιουργία και ανάπτυξη βιολογικών καλλιεργειών.</p> <p>-Ο αγροδιατροφικός τομέας έχει σημαντική συμβολή στην ελληνική οικονομία.</p>	<p>την τιμή πώλησης των βιολογικών προϊόντων.</p> <p>-Η ανάπτυξη βιοκαλλιεργειών εξαρτάται σε μεγάλο βαθμό από τις επιδοτήσεις.</p> <p>-Το μεγαλύτερο ποσοστό των βιοκαλλιεργητών έχουν χαμηλό επίπεδο τεχνογνωσίας.</p> <p>-Μη αποτελεσματική πρόσβαση στα κατάλληλα κανάλια διανομής και σε αρκετά σημεία λιανικής πώλησης.</p> <p>-Απουσία ενημέρωσης των Ελλήνων καταναλωτών για τις μεθόδους παραγωγής βιολογικών προϊόντων.</p>
<p style="text-align: center;">Ευκαιρίες</p> <p>-Πρώθηση των βιολογικών προϊόντων μέσω διαφημιστικής προβολής, για την ενημέρωση των καταναλωτών σχετικά με τα πλεονεκτήματα της κατανάλωσης βιολογικών προϊόντων.</p> <p>-Επέκταση στο εξωτερικό με αύξηση των εξαγωγών και προβολή των ελληνικών προϊόντων.</p> <p>-Συνεργασία των παραγωγών με εταιρείες μεταποίησης ώστε να αποκτήσουν πρόσβαση στα κατάλληλα κανάλια διανομής.</p> <p>-Μεγαλύτερη ποικιλία καλλιεργειών (όπως αρωματικά φυτά, βότανα).</p> <p>-Η επιχειρηματική ενεργοποίηση ανθρώπων από μεγάλα αστικά κέντρα και άλλες αστικές περιοχές.</p>	<p style="text-align: center;">Απειλές</p> <p>-Έλλειψη ρευστότητας στην αγορά και αύξηση των επισφαλειών λόγω της οικονομικής ύφεσης.</p> <p>-Μειωμένο διαθέσιμο εισόδημα των καταναλωτών, που επηρεάζει τη ζήτηση για βιολογικά προϊόντα, τα οποία προσφέρονται σε υψηλότερη τιμή από τα αντίστοιχα συμβατικά.</p> <p>-Τα αντίστοιχα προϊόντα από τρίτες χώρες οξύνουν τον ανταγωνισμό για τα ελληνικά βιολογικά προϊόντα.</p> <p>-Λόγω του γεγονότος ότι η ανάπτυξη βιοκαλλιεργειών εξαρτάται σε σημαντικό βαθμό από τις επιδοτήσεις, η καθυστέρηση καταβολής αυτών επηρεάζει αρνητικά τη βιολογική παραγωγή.</p>

Παράρτημα V

Κλάδος: Βιοτεχνική Αρτοποιία και Ζαχαροπλαστική

Κύκλος Εργασιών

Πίνακας Π-V: Συνολικές πωλήσεις εταιρειών του κλάδου (2011-2013), αξία σε €.

Επωνυμία	2011	2012
Α' Βιοτεχνική Αρτοποιία		
ΒΕΝΕΤΗΣ ΑΒ&ΕΕ	18.380.095	20.000.000
ΑΠΟΛΛΩΝΙΟΝ ΑΒΕΕ	13.257.049	Μ.Δ.
ΚΡΗΤΙΚΟΣ ΦΟΥΡΝΟΣ ΑΕΒΕ	7.652.678	Μ.Δ.
ΕΣΤΙΑ ΑΕΒΕ	6.898.469	8.000.000
ΠΑΠΠΑ ΑΦΟΙ ΑΒΕΕ	6.418.259	6.400.000
ΧΩΡΙΑΤΙΚΟ ΤΟ ΕΠΕ	5.200.000	Μ.Δ.
ΑΡΤΟΣ & ΥΓΕΙΑ ΑΒΕ	4.509.081	Μ.Δ.
ΧΡΥΣΑΦΗΣ Μ.Μ. ΑΒΕΕ	4.419.664	Μ.Δ.
ΑΡΤΟ ΑΕ	3.488.083	Μ.Δ.
ΠΙΕΤΡΗΣ ΑΕ	2.517.359	Μ.Δ.
ΑΠΟΛΛΩΝΙΟΝ ΟΜΟΝΟΙΑΣ ΑΕΒΕ	2.189.398	Μ.Δ.
ΦΟΥΡΝΟΙ ΡΟΔΟΥ ΑΕΒΕ	2.139.274	Μ.Δ.
ΠΕΡΙΚΛΗΣ ΑΒΕΕ	1.810.217	Μ.Δ.
ΦΑΡΙΝΑ ΑΒΕΕ	1.779.219	Μ.Δ.
ΣΙΤΗΡΟΕΣΣΑ ΑΕ	1.638.241	Μ.Δ.
ΑΡΤΟΤΕΛΕΙΑ ΕΠΕ	1.593.948	Μ.Δ.
ΧΑΡΑΛΑΜΠΙΔΗΣ ΕΠΕ	1.531.703	Μ.Δ.

ΝΙΚΗ ΑΠΟΛΛΩΝΙΟΝ ΑΕΒΕ	1.367.931	Μ.Δ.
ΔΑΡΕΜΑΣ ΑΕ	1.346.048	Μ.Δ.
ΑΡΤΟΣ & ΓΛΥΚΟ ΕΠΕ	1.250.365	Μ.Δ.
ΜΙΝΤΖΑΣ ΙΩΑΝΝΗΣ ΕΠΕ	1.232.408	Μ.Δ.
ΜΠΑΛΛΗΣ Γ. ΑΕ	1.204.061	Μ.Δ.
ΛΟΓΟΘΕΤΙΔΗΣ ΑΡΤΟΠΟΙΗΜΑΤΑ ΑΕ	1.141.053	Μ.Δ.
ΑΛΙΠΡΑΝΤΗΣ ΣΤ. ΑΕ	1.123.310	Μ.Δ.
ΒΑΡΟΛΑΜΗΣ ΗΛ. ΑΕ	1.096.197	Μ.Δ.
ΜΑΛΛΙΟΥ ΑΦΟΙ ΑΕΒΕ	989.168	Μ.Δ.
ΧΑΤΖΟΠΟΥΛΟΣ ΑΒΕΕ	980.915	Μ.Δ.
ΑΣΤΕΛ ΑΕ	970.000	Μ.Δ.
Ε.ΠΕ.ΚΑΤ ΑΕ	965.635	892.468
ΔΟΥΚΑΣ ΑΕ	827.354	Μ.Δ.
GOTSIS HOUSE ΑΕ	806.177	Μ.Δ.
ΑΡΤΟΠΟΙΑ ΓΙΟΛΔΑΣΗΣ ΑΒΕΕ	712.609	700.000
ΣΟΛΔΑΤΟΣ ΑΡΤΟΒΙΟΜΗΧΑΝΙΚΗ ΑΕ	673.416	Μ.Δ.
ΜΑΧΕΙΜΑΡΗ Κ&Ε ΑΕ	647.800	Μ.Δ.
ΒΕΛΕΜΒΕΤΣΟΣ ΑΕ	538.101	Μ.Δ.
ΜΑΝΤΖΙΑΛΗΣ ΑΕΒΕ	537.020	Μ.Δ.
ΤΖΕΒΕΛΕΚΑΚΗ ΑΦΟΙ ΑΕΒΤΕ	506.079	Μ.Δ.
ΒΕΝΕΡΗ Ν. ΥΙΟΙ ΑΕΒΕ	481.916	491.273
ΠΑΠΑΓΕΩΡΓΙΟΥ ΑΡΤΟΛΙΧΟΥΔΙΕΣ Ο ΦΟΥΡΝΟΣ ΤΟΥ ΗΛΙΑ ΜΟΝΟΠΡΟΣΩΠΗ ΕΠΕ	477.816	414.441
ΑΡΤΟΣ ΘΡΑΚΟΜΑΚΕΔΟΝΩΝ ΑΕ	470.000	Μ.Δ.

ΧΑΝΤΖΟΠΟΥΛΟΣ ΑΒΕ	316.771	Μ.Δ.
ΜΥΑΡΗ ΑΝΑΣΤΑΣΙΑΣ Σ. ΑΡΤΟΣ ΑΒΕΕ	305.984	Μ.Δ.
ΑΡΤΟΖ ΑΕΒΕ	300.000	Μ.Δ.
ΚΟΥΝΔΟΥΡΑΚΗΣ Ν. ΕΠΕ	276.016	Μ.Δ.
ΤΖΑΤΖΟΣ ΑΕΕ	163.822	Μ.Δ.
ΚΑΟΥΝΑΣ ΑΕ	152.846	Μ.Δ.
ΓΕΩΡΓΙΑΔΟΥ Α. ΑΕ		Μ.Δ.
ΚΑΝΟΝΙΕΡΗΣ Α. ΑΕ	Μ.Δ.	Μ.Δ.
ΑΓΑΘΗΣ ΑΡΤΟΠΟΙΑ ΕΠΕ	Μ.Δ.	Μ.Δ.
ΚΑΤΣΑΡΟΣ ΦΟΥΡΝΟΣ ΕΠΕ	Μ.Δ.	Μ.Δ.
EURO FOOD ΑΕ	Μ.Δ.	Μ.Δ.
ΒΥΖΑΝΤΙΝΟΣ ΦΟΥΡΝΟΣ ΕΠΕ	Μ.Δ.	Μ.Δ.
ΜΟΝΤΕΣ ΑΞΤΕΒΕ	Μ.Δ.	Μ.Δ.
ΠΑΝΚΟ ΕΠΕ	Μ.Δ.	Μ.Δ.
ΓΟΥΡΓΟΥΛΗΣ ΔΗΜΗΤΡΗΣ ΜΟΝΟΠΡΟΣΩΠΗ ΕΠΕ	Μ.Δ.	Μ.Δ.
ΑΡΤΟΛΙΧΟΥΔΙΕΣ ΕΠΕ	Μ.Δ.	Μ.Δ.
ΤΣΑΒΟΣ ΙΩΑΝΝΗΣ & ΣΙΑ ΕΠΕ	Μ.Δ.	Μ.Δ.
ΠΑΝΟΠΟΥΛΟΣ Ε. ΑΕ	Μ.Δ.	Μ.Δ.
ΘΩΜΟΠΟΥΛΟΣ Α. ΑΕ	Μ.Δ.	Μ.Δ.
ΣΥΝΟΛΟ (Α)	107.283.555	-
<i>Β' Εργαστήριο Ζαχαροπλαστική</i>		
ΣΑΒΟΙΔΑΚΗΣ Γ. ΑΕ	17.000.000	Μ.Δ.
ΤΕΡΚΕΝΛΗΣ ΑΕ	16.579.067	15.000.000
ΝΟΥΣΙΑΣ ΓΙΩΡΓΟΣ ΑΕ	9.300.000	5.500.000

ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΙΔΗΣ ΓΡ. ΑΒΕΕ	8.925.580	Μ.Δ.
ΒΙΚΕΛΙΔΗΣ-ΧΡΥΣΑΝΘΙΔΗΣ ΑΒΕΕ	8.460.398	8.500.000
ΓΑΤΙΔΗΣ ΑΒΕΕ	7.369.082	7.400.000
ΜΙΑΤΟΣ ΑΕ	6.824.902	5.879.916
ΠΑΛΑΜΙΔΗΣ Λ-ΥΙΟΙ Δ. ΤΕΛΩΝΗ & ΣΙΑ ΑΕ	6.351.969	Μ.Δ.
FRESH ΖΑΧΑΡΟΠΛΑΣΤΕΙΑ ΑΒΕΕ	6.292.966	6.000.000
PASSARELLA ΑΕ	5.715.441	5.500.000
ΚΟΥΤΕΡΗΣ ΑΓΡΙΝΙΩΤΙΚΟ ΑΕΒΕ	5.670.999	Μ.Δ.
ΚΩΣΤΗΣ ΑΕ	5.665.258	5.500.000
ΝΤΑΣΙΟΣ ΑΕΒΕ	4.885.101	Μ.Δ.
PLAISIR ΠΑΡΑΓΩΓΙΚΗ ΑΕ	4.741.276	Μ.Δ.
ΑΧΑΙΚΟ ΕΝΤΕΛΒΑΙΣ ΑΒΕΕ	4.697.909	4.700.000
ΔΙΕΘΝΕΣ ΑΕ	4.366.787	Μ.Δ.
ΑΓΑΠΗΤΟΣ ΓΑΣΤΡΟΝΟΜΙΑ ΑΕ	3.680.000	2.350.000
ΑΛΕΞΟΥΔΑΣ Ν. ΖΑΧΑΡΟΠΛΑΣΤΕΙΑ ΕΠΕ	3.361.438	Μ.Δ.
ΧΑΤΖΗΦΩΤΙΟΥ Σ. ΑΒ&ΕΕ	3.349.619	3.040.720
ΒΑΡΣΟΣ ΚΗΦΙΣΙΑ ΑΕ	3.219.742	3.068.564
ΜΠΟΧΩΤΗΣ ΑΒΕΕ	2.709.072	2.230.949
ΠΑΠΑΠΑΡΑΣΚΕΥΑ ΖΑΧΑΡΟΠΛΑΣΤΕΙΟ ΑΕ	2.309.764	Μ.Δ.
RULIAS SWEET INDUSTRY ΑΕ	2.208.508	Μ.Δ.
ΧΟΥΒΑΡΔΑΣ Γ&ΧΡ ΤΡΙΑΝΤΑΦΥΛΛΟΥ ΚΟΣΜΟΣ ΑΕ	2.192.250	Μ.Δ.
ΣΠΙΤΙΚΟ ΑΕ	2.150.000	2.000.000
ΚΑΖΑΚΙΔΗ Π&Α ΑΕΒΕ	2.143.360	Μ.Δ.

ΑΘΗΝΑΙΚΑ ΖΑΧΑΡΟΠΛΑΣΤΕΙΑ ΕΣΤΙΑΤΟΡΙΑ ΑΒΕΕ	2.082.952	Μ.Δ.
ΤΟΥΜΠΟΥΡΛΕΚΑΣ ΑΒΕΕ	2.051.334	Μ.Δ.
NENTIM ΑΒΕΕ	1.942.038	1.420.198
ΠΑΡΦΕ ΑΕ	1.833.421	Μ.Δ.
ΠΑΠΑΟΙΚΟΝΟΜΟΥ Φ & ΣΙΑ ΑΕ	1.642.050	Μ.Δ.
ΜΕΛΟΣΑ ΑΕ	1.404.826	1400.000
ΚΑΛΑΜΠΟΚΗΣ ΑΕ	1.331.385	Μ.Δ.
ΓΛΥΚΟ-ΠΑΙΧΝΙΔΙ ΕΠΕ	1.230.000	Μ.Δ.
ΠΑΝΤΕ ΑΕ	1.093.067	Μ.Δ.
ΚΑΛΑΤΖΟΓΛΟΥ Α ΑΒ&ΕΕ	993.085	Μ.Δ.
ΛΙΛΙΟΠΟΥΛΟΣ Κ. ΑΒ&ΕΕ	957.034	Μ.Δ.
ΜΠΑΚΑΣ ΓΡ. ΑΕ	927.633	Μ.Δ.
ΜΑΧ ΤΑΣΤΕ ΑΕ	913.072	Μ.Δ.
ΓΑΛΥΦΙΑΝΑΚΗΣ ΣΩΚΡΑΤΗΣ ΑΒΕΕ	900.538	Μ.Δ.
ΕΛΙΤΕ ΑΕΒΕ	896.496	Μ.Δ.
ΦΡΑΓΚΑΚΗΣ Ν. ΒΙΟΤΕΧΝΙΑ ΑΡΤΟΖΑΧΑΡΟΠΛΑΣΤΙΚΗΣ ΑΕ	853.867	Μ.Δ.
ΠΑΓΙΑ Π. ΑΕ	808.234	Μ.Δ.
ΒΕΛΕΜΗΣ Σ. ΑΒΕΕ	801.858	Μ.Δ.
ΒΥΖΑΝΤΙΝΟ ΑΕ	781.593	Μ.Δ.
ΕΥΦΡΑΙΜΙΔΗΣ ΑΒΕΕ	737.232	Μ.Δ.
ΣΤΑΥΡΑΚΑΣ ΑΝΔ. ΖΑΧΑΡΟΠΛΑΣΤΙΚΗ ΑΕ	726.435	700.000
ΠΑΡΑΔΟΣΙΑΚΑ ΕΛΛΗΝΙΚΑ ΤΡΟΦΙΜΑ ΑΕ	696.721	Μ.Δ.
ΚΕΦΑΛΑ ΕΜΠΟΡΙΚΕΣ & ΒΙΟΤΕΧΝΙΚΕΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ ΕΥΡΙΠΟΣ ΑΕ	666.742	600.000

ΤΖΙΟΒΑΝΙ ΑΕ	666.000	580.000
ΛΙΑΠΗΣ Ι. ΑΕ	648.317	Μ.Δ.
ΕΣΠΕΡΙΑ ΑΕ	640.166	544.398
ΤΡΟΦΙΜΑ & ΠΟΤΑ ΑΕ	546.791	Μ.Δ.
ΒΑΛΣΑΜΙΔΗΣ Β. ΑΒΕΕ	506.049	Μ.Δ.
ΔΥΤΙΚΟΣ ΖΑΧΑΡΟΠΛΑΣΤΕΙΟ ΠΑΤΙΣΕΡΙ ΑΕ	494.733	Μ.Δ.
ΚΟΥΦΟΣ Ν & ΥΙΟΙ ΑΕ	493.307	Μ.Δ.
ΠΑΥΛΟΥ ΑΦΟΙ ΕΠΕ	393.163	Μ.Δ.
ΕΝΤΕΛΒΑΙΣ ΑΒΕΕ	366.366	Μ.Δ.
ΥΓΕΙΑΡΤΟΣ ΑΕΒΕ	210.638	Μ.Δ.
ΚΑΝΑΚΗ Β. ΑΕ	198.047	Μ.Δ.
ΓΛΥΚΟΚΟΣΜΟΣ ΑΕ	190.670	Μ.Δ.
ΜΑΝΤΟΠΟΥΛΟΙ ΑΦΟΙ ΑΕ	175.187	Μ.Δ.
ΠΟΥΡΣΑΛΙΔΗΣ ΑΘ & ΥΙΟΙ ΑΒΕ	Μ.Δ.	Μ.Δ.
ΑΡΤΟΖΑΧΑΡΟΠΛΑΣΤΕΙΑ ΓΟΥΛΑΣΗ ΑΕΒΕ	Μ.Δ.	Μ.Δ.
ΖΑΧΑΡΟΠΛΑΣΤΙΚΕΣ ΤΟΥΡΙΣΤΙΚΕΣ & ΕΜΠΟΡΙΚΕΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ ΕΠΕ	Μ.Δ.	Μ.Δ.
ΑΛΕΑ ΑΕ	Μ.Δ.	Μ.Δ.
ΜΙΚΕ ΕΠΕ	Μ.Δ.	Μ.Δ.
ΣΥΝΟΛΟ (Β)	181.971.535	-
ΓΕΝΙΚΟ ΣΥΝΟΛΟ (Α+Β)	289.255.090	-

Μ.Δ.: Μη Διαθέσιμο.

Πηγή: ICAP, 2013b.

Χρηματοοικονομικοί Δείκτες

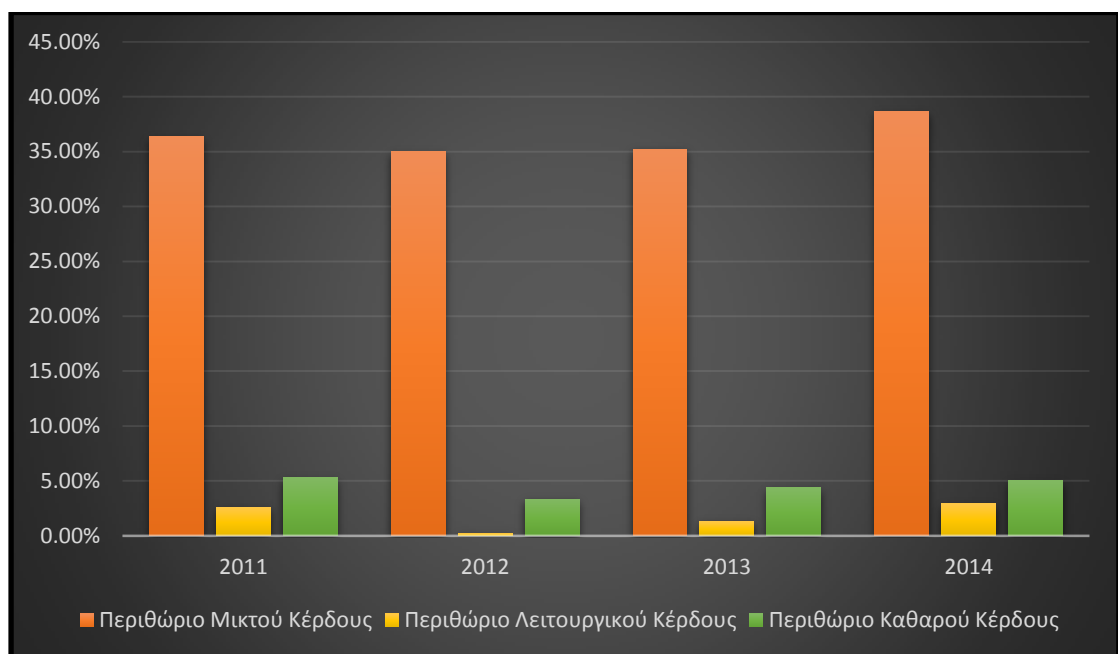
Κερδοφορία

Πίνακας 1.4.2.3: Δείκτες Κερδοφορίας.

Επωνυμία	2011	2012	2013	2014	Μ.Ο.
Περιθώριο Μικτού Κέρδους (%)					
BENETHS	40,50	41,77	43,94	47,29	43,38
ΑΠΟΛΛΩΝΙΟΝ	38,98	35,10	33,72	31,85	34,91
ΚΡΗΤΙΚΟΣ ΦΟΥΡΝΟΣ	35,38	34,67	29,87	25,90	31,46
ΕΣΤΙΑ	42,10	41,03	42,90	41,83	41,97
ΧΡΥΣΑΦΗΣ	19,86	23,53	22,94	-	22,11
ΣΑΒΟΙΔΑΚΗΣ	43,61	35,07	36,79	40,63	39,03
ΤΕΡΚΕΝΛΗΣ	31,97	27,04	30,80	-	29,94
ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΙΔΗΣ ΓΡ.	39,24	40,32	40,31	47,66	41,88
ΓΑΤΙΔΗΣ	31,67	32,19	35,61	38,65	34,53
ΜΙΛΤΟΣ	40,63	39,01	35,31	35,39	37,59
Μ.Ο.	36,39	34,97	35,22	38,65	36,31
Περιθώριο Λειτουργικού Κέρδους (%)					
BENETHS	6,11	5,37	6,38	(3,64)	3,56
ΑΠΟΛΛΩΝΙΟΝ	0,22	(1,89)	(0,30)	2,30	0,08
ΚΡΗΤΙΚΟΣ ΦΟΥΡΝΟΣ	1,36	2,57	4,58	3,55	3,02
ΕΣΤΙΑ	5,02	4,81	12,31	6,15	7,07
ΧΡΥΣΑΦΗΣ	(0,31)	0,07	0,89	-	0,22
ΣΑΒΟΙΔΑΚΗΣ	0,18	(3,04)	(16,05)	(2,55)	(5,37)
ΤΕΡΚΕΝΛΗΣ	0,20	(8,32)	(2,37)	-	(3,50)
ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΙΔΗΣ ΓΡ.	4,13	0,66	7,14	9,24	5,29
ΓΑΤΙΔΗΣ	1,25	0,65	3,91	5,47	2,82
ΜΙΛΤΟΣ	7,89	1,51	(3,09)	3,03	2,34
Μ.Ο.	2,61	0,24	1,34	2,94	1,78
Περιθώριο Καθαρού Κέρδους (%)					
BENETHS	4,38	4,86	5,87	(3,85)	2,82
ΑΠΟΛΛΩΝΙΟΝ	13,51	12,99	12,56	14,24	13,33
ΚΡΗΤΙΚΟΣ ΦΟΥΡΝΟΣ	2,00	2,05	2,54	0,44	1,76
ΕΣΤΙΑ	4,77	4,93	11,05	4,31	6,27

ΧΡΥΣΑΦΗΣ	1,62	2,33	2,53	-	2,16
ΣΑΒΟΙΔΑΚΗΣ	13,28	11,96	4,36	8,80	9,60
ΤΕΡΚΕΝΛΗΣ	0,64	(8,06)	(2,31)	-	(3,24)
ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΙΔΗΣ ΓΡ.	3,74	0,53	6,92	9,12	5,08
ΓΑΤΙΔΗΣ	1,17	0,43	3,50	4,40	2,38
ΜΙΑΤΟΣ	7,80	1,51	(3,44)	2,64	2,13
Μ.Ο.	5,29	3,35	4,36	5,01	4,50

Διάγραμμα 1.4.2.1: Εξέλιξη δεικτών κερδοφορίας (2011-2014).



Αποδοτικότητα

Πίνακας 1.4.2.4: Δείκτες Αποδοτικότητας.

Επωνυμία	2011	2012	2013	2014	Μ.Ο.
Αποδοτικότητα Ιδίων Κεφαλαίων (%)					
ΒΕΝΕΤΗΣ	6,25	7,21	9,70	(9,45)	3,43
ΑΠΟΛΛΩΝΙΟΝ	49,94	49,51	55,52	56,02	52,75
ΚΡΗΤΙΚΟΣ ΦΟΥΡΝΟΣ	8,23	8,05	10,74	1,98	7,25
ΕΣΤΙΑ	14,67	14,43	36,50	12,30	19,48
ΧΡΥΣΑΦΗΣ	3,25	4,42	4,58	-	4,08
ΣΑΒΟΙΔΑΚΗΣ	65,16	64,11	119,14	-	82,80
ΤΕΡΚΕΝΛΗΣ	1,43	(18,04)	(6,24)	-	(7,62)

ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΙΔΗΣ ΓΡ.	21,93	3,31	31,09	30,89	21,81
ΓΑΤΙΔΗΣ	1,71	0,63	5,45	7,75	3,89
ΜΙΑΤΟΣ	9,31	1,55	(3,61)	2,86	2,53
Μ.Ο.	18,19	13,52	26,29	14,62	18,15
Αποδοτικότητα Ενεργητικού (%)					
ΒΕΝΕΤΗΣ	5,21	4,83	6,05	(5,18)	2,73
ΑΠΟΛΛΩΝΙΟΝ	0,17	(1,32)	(0,24)	1,79	0,10
ΚΡΗΤΙΚΟΣ ΦΟΥΡΝΟΣ	1,88	3,06	6,76	5,47	4,29
ΕΣΤΙΑ	5,73	5,79	13,12	6,32	7,74
ΧΡΥΣΑΦΗΣ	(0,35)	0,07	0,99	-	0,24
ΣΑΒΟΙΔΑΚΗΣ	0,09	(1,51)	(8,15)	(1,24)	(2,70)
ΤΕΡΚΕΝΛΗΣ	0,36	(14,80)	(4,75)	-	(6,40)
ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΙΔΗΣ ΓΡ.	8,73	1,62	12,99	15,49	9,71
ΓΑΤΙΔΗΣ	1,15	0,66	4,15	6,46	3,11
ΜΙΑΤΟΣ	8,62	1,50	(2,98)	3,07	2,55
Μ.Ο.	3,16	(0,01)	2,79	4,02	2,49

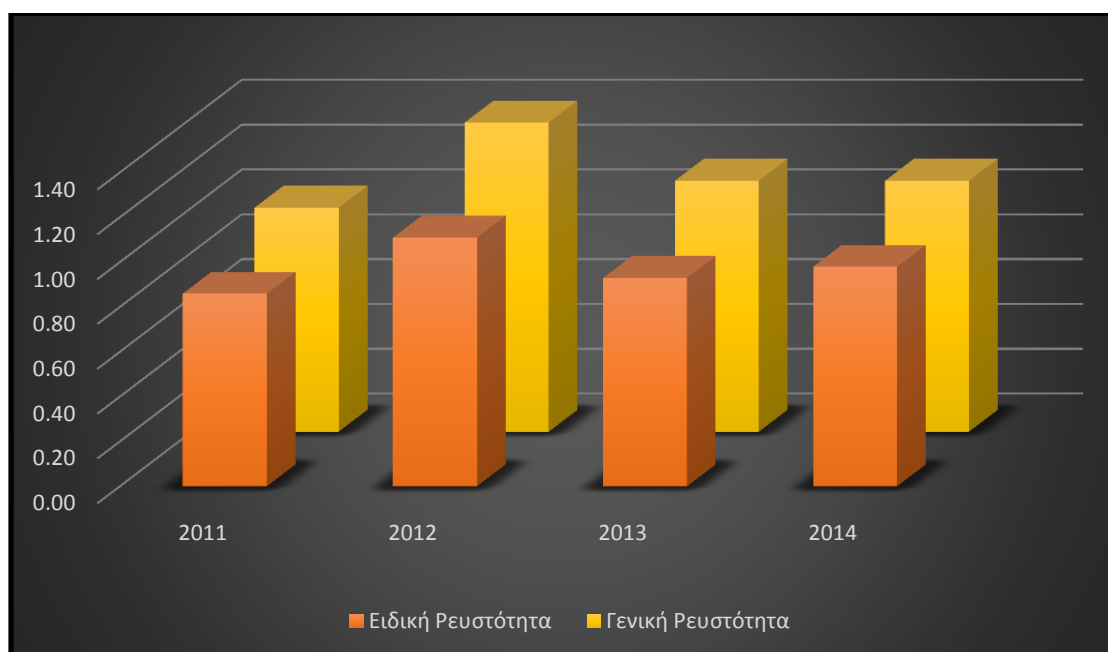
Ρευστότητα

Πίνακας 1.4.2.5: Δείκτες Ρευστότητας.

Επωνυμία	2011	2012	2013	2014	Μ.Ο.
Γενική Ρευστότητα					
ΒΕΝΕΤΗΣ	0,93	0,77	0,62	1,05	0,84
ΑΠΟΛΛΩΝΙΟΝ	0,42	0,42	0,50	0,48	0,46
ΚΡΗΤΙΚΟΣ ΦΟΥΡΝΟΣ	0,60	0,73	0,35	0,39	0,52
ΕΣΤΙΑ	0,49	0,62	0,70	0,81	0,66
ΧΡΥΣΑΦΗΣ	1,24	1,24	1,20	-	1,23
ΣΑΒΟΙΔΑΚΗΣ	0,22	0,24	0,20	0,23	0,22
ΤΕΡΚΕΝΛΗΣ	2,02	2,06	1,46	-	1,85
ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΙΔΗΣ ΓΡ.	0,88	0,93	1,17	1,09	1,02
ΓΑΤΙΔΗΣ	0,93	1,06	1,04	1,06	1,02
ΜΙΑΤΟΣ	2,26	5,76	3,96	3,87	3,96
Μ.Ο.	1,00	1,38	1,12	1,12	1,16
Ειδική Ρευστότητα					
ΒΕΝΕΤΗΣ	0,84	0,69	0,54	0,96	0,76

ΑΠΟΛΛΩΝΙΟΝ	0,37	0,37	0,45	0,40	0,40
ΚΡΗΤΙΚΟΣ ΦΟΥΡΝΟΣ	0,44	0,65	0,28	0,31	0,42
ΕΣΤΙΑ	0,35	0,54	0,63	0,71	0,56
ΧΡΥΣΑΦΗΣ	0,99	0,83	0,87	-	0,90
ΣΑΒΟΙΔΑΚΗΣ	0,18	0,21	0,16	0,19	0,19
ΤΕΡΚΕΝΛΗΣ	1,72	1,81	1,20	-	1,58
ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΙΔΗΣ ΓΡ.	0,75	0,77	1,07	0,99	0,90
ΓΑΤΙΔΗΣ	0,82	0,86	0,90	0,93	0,88
ΜΙΑΤΟΣ	2,10	4,38	3,19	3,34	3,25
Μ.Ο.	0,86	1,11	0,93	0,98	0,97

Διάγραμμα 1.4.2.2: Εξέλιξη δεικτών ρευστότητας (2011-2014).



Χρηματοοικονομική Διάρθρωση

Πίνακας 1.4.2.6: Δείκτες Χρηματοοικονομικής Διάρθρωσης.

Επωνυμία	2011	2012	2013	2014	Μ.Ο.
Βραχυπρόθεσμος Τραπεζικός Δανεισμός προς Ίδια Κεφάλαια (%)					
BENETHS	2,65	3,01	1,89	0,29	1,96
ΑΠΟΛΛΩΝΙΟΝ	181,17	203,96	192,90	205,49	195,88
ΚΡΗΤΙΚΟΣ ΦΟΥΡΝΟΣ	49,94	48,68	36,62	44,64	44,97
ΕΣΤΙΑ	8,68	15,32	15,83	11,90	12,93

ΧΡΥΣΑΦΗΣ	18,69	4,05	0,22	-	7,65
ΣΑΒΟΙΔΑΚΗΣ	180,03	207,42	-	-	193,73
ΤΕΡΚΕΝΛΗΣ	0,11	-	0,01	-	0,06
ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΙΔΗΣ ΓΡ.	0,00	29,25	23,22	11,89	16,09
ΓΑΤΙΔΗΣ	0,73	-	-	-	0,73
ΜΙΛΤΟΣ	-	-	2,28	1,40	1,84
Μ.Ο.	49,11	73,10	34,12	45,94	50,57
Κάλυψη Χρηματοοικονομικών Δαπανών					
BENETHS	10,31	14,50	17,71	-	14,17
ΑΠΟΛΛΩΝΙΟΝ	1,05	0,66	0,92	1,57	1,05
ΚΡΗΤΙΚΟΣ ΦΟΥΡΝΟΣ	1,80	2,72	3,60	4,11	3,06
ΕΣΤΙΑ	6,07	4,51	8,33	3,93	5,71
ΧΡΥΣΑΦΗΣ	0,83	1,04	1,43	-	1,10
ΣΑΒΟΙΔΑΚΗΣ	1,03	0,50	-	0,52	0,68
ΤΕΡΚΕΝΛΗΣ	12,26	-	-	-	12,26
ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΙΔΗΣ ΓΡ.	177,89	6,70	-	-	92,30
ΓΑΤΙΔΗΣ	4,26	2,51	18,23	22,33	11,83
ΜΙΛΤΟΣ	196,39	65,21	-	22,51	94,70
Μ.Ο.	41,19	10,93	8,37	9,16	17,41

Δραστηριότητα

Πίνακας 1.4.2.7: Δείκτες Δραστηριότητας.

Επωνυμία	2011	2012	2013	2014	Μ.Ο.
Μέσος Όρος Προθεσμίας Είσπραξης Απαιτήσεων (Ημέρες)					
BENETHS	124	104	81	68	94
ΑΠΟΛΛΩΝΙΟΝ	24	54	84	81	61
ΚΡΗΤΙΚΟΣ ΦΟΥΡΝΟΣ	48	110	34	37	57
ΕΣΤΙΑ	24	80	124	138	92
ΧΡΥΣΑΦΗΣ	114	78	89	-	94
ΣΑΒΟΙΔΑΚΗΣ	95	128	111	136	118
ΤΕΡΚΕΝΛΗΣ	56	63	43	-	54
ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΙΔΗΣ ΓΡ.	4	8	51	51	29
ΓΑΤΙΔΗΣ	90	89	88	79	87

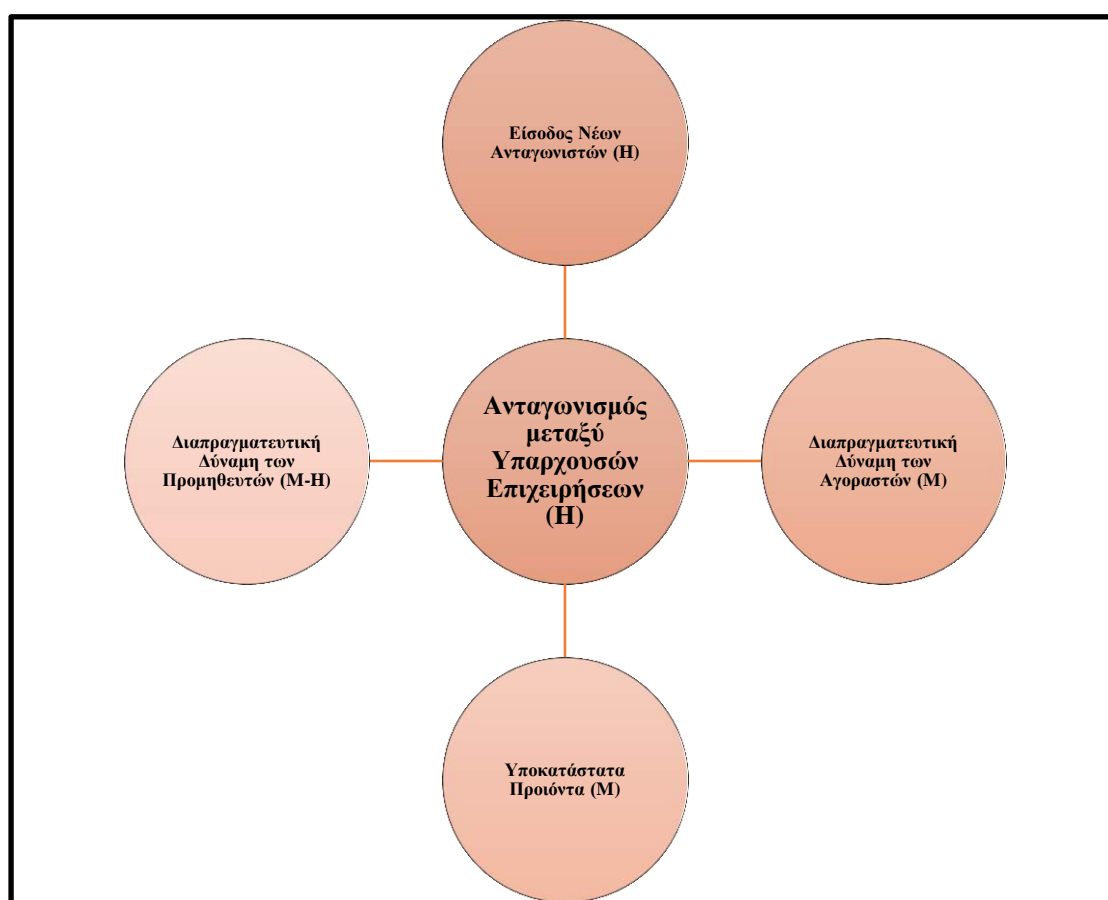
ΜΙΑΤΟΣ	9	8	7	20	11
Μ.Ο.	59	72	71	76	70
Μέσος Όρος Προθεσμίας Εξόφλησης Προμηθευτών (Ημέρες)					
BENETHΣ	174	180	159	126	160
ΑΠΟΛΛΩΝΙΟΝ	190	256	261	206	228
ΚΡΗΤΙΚΟΣ ΦΟΥΡΝΟΣ	116	122	97	96	108
ΕΣΤΙΑ	112	66	83	155	104
ΧΡΥΣΑΦΗΣ	16	15	4	-	12
ΣΑΒΟΙΔΑΚΗΣ	214	217	245	306	246
ΤΕΡΚΕΝΛΗΣ	27	23	29	-	26
ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΙΔΗΣ ΓΡ.	147	85	78	89	100
ΓΑΤΙΔΗΣ	144	132	141	133	138
ΜΙΑΤΟΣ	1	3	4	7	4
Μ.Ο.	114	110	110	140	118
Μέσος Όρος Αποθεμάτων (Ημέρες)					
BENETHΣ	14	13	13	10	13
ΑΠΟΛΛΩΝΙΟΝ	19	20	19	28	22
ΚΡΗΤΙΚΟΣ ΦΟΥΡΝΟΣ	28	18	11	11	17
ΕΣΤΙΑ	27	14	16	24	20
ΧΡΥΣΑΦΗΣ	33	53	42	-	43
ΣΑΒΟΙΔΑΚΗΣ	27	24	23	24	25
ΤΕΡΚΕΝΛΗΣ	11	10	12	-	11
ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΙΔΗΣ ΓΡ.	14	14	11	10	12
ΓΑΤΙΔΗΣ	15	23	16	13	17
ΜΙΑΤΟΣ	4	18	15	11	12
Μ.Ο.	19	21	18	16	19

Ανάλυση Porter

Η ανάλυση των Πέντε Δυνάμεων του Porter για τον κλάδο της βιοτεχνικής αρτοποιίας και της ζαχαροπλαστικής δείχνει ότι ο ανταγωνισμός του κλάδο είναι μέσης έντασης, με αντίστοιχη ελκυστικότητα. Δεν υπάρχουν δυσκολίες ως προς την είσοδο νέων επιχειρήσεων, κρίνοντας και από την πληθώρα των επιχειρήσεων που δραστηριοποιούνται στον κλάδο, αλλά ο ανταγωνισμός μεταξύ των υφιστάμενων επιχειρήσεων είναι έντονος. Η διαπραγματευτική δύναμη προμηθευτών και

αγοραστών κρίνεται ως μέση, με βάση τους παράγοντες που αναλύθηκαν. Τέλος, μέσοι θεωρούνται και οι κίνδυνοι από τα υποκατάστατα προϊόντα, αφού η ποιότητα των προϊόντων του εξεταζόμενου κλάδου και η δημιουργία σχέσεων με τους καταναλωτές «ανταγωνίζονται» την χαμηλότερη τιμή των υποκατάστατων προϊόντων και σε μερικές περιπτώσεις τα εκτεταμένα δίκτυα διανομής που αυτά προσφέρονται (Διάγραμμα 1.4.3.1).

Διάγραμμα 1.4.3.1: Ανάλυση 5 Δυνάμεων του Porter.



H: High, M: Medium, L: Low

Απειλή Εισόδου Νέων Επιχειρήσεων-High

- Δεν υπάρχουν ιδιαίτερα εμπόδια στην είσοδο νέων επιχειρήσεων στον κλάδο με αποτέλεσμα, αυτός, να αποτελείται από πολλές επιχειρήσεις.
- Ο κλάδος βασίζεται σε μεγάλο βαθμό στην ποιότητα των προϊόντων του και στη δημιουργία πιστών πελατών, μέσω της ανάπτυξης σχέσεων με αυτούς (π.χ. ο φούρνος της γειτονιάς).

- Οι επιχειρήσεις που εισέρχονται στον κλάδο θα πρέπει να πληρούν τις προϋποθέσεις σε εγκαταστάσεις, αδειοδοτήσεις και πιστοποιήσεις ποιότητας (HACCP), με βάση το θεσμικό πλαίσιο.

Δεν θεωρείται δύσκολη η είσοδος μίας νέας επιχείρησης στον εξεταζόμενο κλάδο και για αυτό η Απειλή Εισόδου Νέων Επιχειρήσεων-Ανταγωνιστών κρίνεται ως Υψηλή (High).

Κίνδυνοι από Υποκατάστατα Προϊόντα-Medium

- Τα υποκατάστατα του κλάδου είναι κυρίως τα αντίστοιχα τυποποιημένα προϊόντα αρτοποιίας και ζαχαροπλαστικής, όπως μπισκότα, κρουασάν, προϊόντα ζύμης και άλλα σνακ.
- Άλλα υποκατάστατα είναι τα κατεψυγμένα προϊόντα αρτοποιίας και ζαχαροπλαστικής, αλλά και προϊόντα βιομηχανικής παραγωγής (για την αρτοποιία) που πωλούνται στα super markets.
- Το πλεονέκτημα των υποκατάστατων προϊόντων του κλάδου έγκειται κυρίως στην χαμηλότερη τιμή που διατίθενται στην αγορά.
- Από την άλλη, το συγκριτικό πλεονέκτημα των προϊόντων του κλάδου είναι η ανώτερη ποιότητά τους, καθότι είναι φρέσκα προϊόντα, αλλά και στη σχέση που δημιουργούν οι καταναλωτές με γειτονικά πρατήρια αρτοποιίας ή συγκεκριμένα ζαχαροπλαστεία.

Ο κλάδος αρτοποιίας και ζαχαροπλαστικής αντιμετωπίζει κινδύνους από τα υποκατάστατα προϊόντα, κυρίως λόγω της χαμηλότερης τιμής που αυτά προσφέρονται, αλλά «κερδίζει» στην ποιότητα των προϊόντων του και στη σχέση που αναπτύσσει με τον έκαστο πελάτη. Για αυτό, οι Κίνδυνοι από Υποκατάστατα Προϊόντα κρίνονται ως Μέσοι (Medium).

Διαπραγματευτική Δύναμη Προμηθευτών-Medium to High

- Οι προμηθευτές του κλάδου είναι οι εταιρείες που προμηθεύουν τις πρώτες ύλες, όπως αλεύρι, αυγά, βούτυρο, γλυκαντικές ύλες.
- Η διαπραγματευτική δύναμη των προμηθευτών εξαρτάται από τον όγκο των παραγγελιών που πραγματοποιούν οι επιχειρήσεις του κλάδου. Οι

περισσότερες επιχειρήσεις του κλάδου είναι μικρές σε μέγεθος και για αυτό, η διαπραγματευτική δύναμη των προμηθευτών, σε αυτή την περίπτωση, είναι αυξημένη.

- Οι μεγαλύτερες επιχειρήσεις του κλάδου έχουν ενισχυμένη διαπραγματευτική δύναμη έναντι των προμηθευτών, καθώς οι προμηθευτές είναι πολλοί σε αριθμό και έχουν τη δυνατότητα επιλογής της πιο συμφέρουσας, για αυτές, συνεργασίας.

Η Διαπραγματευτική Δύναμη των προμηθευτών κρίνεται ως Μέση προς Υψηλή (Medium to High) καθώς εξαρτάται κυρίως από τον όγκο των παραγγελιών που πραγματοποιεί η εκάστοτε επιχείρηση του κλάδου (με την πληθώρα αυτών να είναι μικρές σε μέγεθος), ενώ η μεγάλες επιχειρήσεις έχουν αυξημένη διαπραγματευτική δύναμη λόγω της πληθώρας των προμηθευτών.

Διαπραγματευτική Δύναμη των Αγοραστών-Medium

- Οι αγοραστές του κλάδου είναι οι ιδιώτες καταναλωτές και επιχειρήσεις όπως, πρατήρια άρτου, ζαχαροπλαστεία, εστιατόρια, καφετέριες, ξενοδοχεία.
- Οι τελικοί καταναλωτές δε διαθέτουν ουσιαστική διαπραγματευτική δύναμη.
- Η διαπραγματευτική δύναμη των επιχειρήσεων-αγοραστών εξαρτάται από τον όγκο των παραγγελιών που πραγματοποιούν αλλά και από την πληθώρα επιχειρήσεων του εξεταζόμενου κλάδου από τις οποίες μπορούν να αγοράσουν τα προϊόντα.
- Οι αγοραστές που πραγματοποιούν μεγάλο όγκο παραγγελιών και υψηλές συναλλαγές έχουν ισχυρή διαπραγματευτική δύναμη έναντι των επιχειρήσεων του κλάδου, ενώ το ίδιο συμβαίνει όταν υπάρχει μεγάλος αριθμός αρτοποιιών και ζαχαροπλασθειών από όπου μπορούν να αγοράσουν τα προϊόντα.

Η Διαπραγματευτική Δύναμη των Αγοραστών κρίνεται ως Μέση (Medium) καθώς εξαρτάται από τους δύο προαναφερθέντες παράγοντες.

Ανταγωνισμός μεταξύ Υπαρχουσών Επιχειρήσεων-High

- Έντονος ανταγωνισμός στον κλάδο λόγω του μεγάλου αριθμού επιχειρήσεων και το γεγονός ότι οι περισσότερες είναι ίδιου (μικρού κυρίως) μεγέθους, με μεγάλη ποικιλία προϊόντων.
- Ιδιαίτερα στην αρτοποιία, υπάρχει έντονος ανταγωνισμός από τις μεγάλες επιχειρήσεις του κλάδου που προσφέρουν τυποποιημένα προϊόντα σε μεγάλες αλυσίδες λιανικής πώλησης (super markets), ενώ αναπτύσσονται και νέα αρτοποιία που προσφέρουν μεγάλη ποικιλία προϊόντων και ανταγωνίζονται τους παραδοσιακούς φούρνους.
- Η οικονομική ύφεση που επικρατεί οξύνει περαιτέρω τον ανταγωνισμό.

Οι παραπάνω συνθήκες οδηγούν στο συμπέρασμα ότι, ο Ανταγωνισμός μεταξύ των Υπαρχουσών Επιχειρήσεων είναι Υψηλός (High).

Ανάλυση SWOT

<p style="text-align: center;">Δυνατά Σημεία</p> <p>-Τα προϊόντα του κλάδου και ιδίως το ψωμί, αποτελούν βασικό είδος διατροφής και έχουν ανελαστική ζήτηση ως προς την τιμή.</p> <p>-Υπαρξη πολλών μεγάλων αλυσίδων, οι οποίες διαθέτουν εύκολα προσβάσιμα σημεία για τους καταναλωτές.</p> <p>-Μεγάλη ποικιλία προϊόντων.</p> <p>-Υπεροχή των προϊόντων του κλάδου στην ποιότητα, έναντι των τυποποιημένων, διότι είναι φρέσκα και προτιμώνται από τους καταναλωτών.</p>	<p style="text-align: center;">Αδύνατα Σημεία</p> <p>- Η αγορά της βιοτεχνικής αρτοποιίας και ζαχαροπλαστικής είναι κατακερματισμένη.</p> <p>-Η εφαρμογή των συστημάτων διασφάλισης της ποιότητας είναι περιορισμένη.</p> <p>-Έλλειψη διαφήμισης και προώθησης των προϊόντων μέσω τεχνικών Μάρκετινγκ.</p> <p>-Έντονες διακυμάνσεις στις τιμές των πρώτων υλών (κυρίως των αλεύρων).</p> <p>-Μικρή διάρκεια ζωής του άρτου και των λοιπών προϊόντων του κλάδου.</p>
<p style="text-align: center;">Ευκαιρίες</p> <p>-Διεύρυνση του δικτύου πωλήσεων, μέσω franchise καταστημάτων.</p> <p>-Επέκταση των καταστημάτων εμπορίας</p>	<p style="text-align: center;">Απειλές</p> <p>-Η οικονομική κρίση που βιώνει η Ελλάδα και η μείωση του διαθέσιμου εισοδήματος των καταναλωτών.</p>

<p>ειδών αρτοποιίας-ζαχαροπλαστικής σε εμπορικά κέντρα και «κλειστές» αγορές.</p> <p>-Διαφοροποίηση και εμπλουτισμός της ποικιλίας των προϊόντων, για καταναλωτές με ιδιαίτερες προτιμήσεις.</p>	<p>-Η αλλαγή των διατροφικών συνηθειών των καταναλωτών, καθώς και η αύξηση της παιδικής παχυσαρκίας, επηρεάζει αρνητικά την ζήτηση των προϊόντων του κλάδου.</p> <p>-Ευνοϊκό θεσμικό πλαίσιο για προϊόντα τύπου «bake off».</p> <p>-Έντονος ανταγωνισμός από επιχειρήσεις βιομηχανικής αρτοποιίας.</p>
--	--

Παράρτημα VI

Κλάδος: Γαλακτοκομικά Προϊόντα

Κύκλος Εργασιών

Πίνακας Π-VI (α): Πωλήσεις επιχειρήσεων παραγωγής γαλακτοκομικών προϊόντων (2011-2013), αξία σε €.

Επωνυμία	2011	2012	2013
FRIESLANDCAMPINA ΕΛΛΑΣ Α.Ε.	318.269.434	307.3777.917	304.033.190
ΔΕΛΤΑ ΤΡΟΦΙΜΑ Α.Ε.	284.164.000	281.568.000	279.385.000
ΦΑΓΕ ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΑ ΕΠΕΞΕΡΓΑΣΙΑΣ ΓΑΛΑΚΤΟΣ Α.Ε.	201.046.000	173.156.000	171.308.000
VIVARTIA ΣΥΜΜΕΤΟΧΩΝ Α.Ε.	-	-	-
ΟΛΥΜΠΟΣ ΓΑΛΑΚΤΟΒΙΟΜΗΧΑΝΙΑ ΛΑΡΙΣΗΣ Α.Ε.	141.641.324	151.207.266	148.655.638
ΜΕΒΓΑΛ Α.Ε.	185.768.000	172.988.000	143.334.000
ΤΥΡΑΣ Α.Ε.	134.088.287	128.911.338	131.540.064
ΔΩΔΩΝΗ Α.Ε. ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΒΙΟΜΗΧΙΑ ΓΑΛΑΚΤΟΣ ΗΠΕΙΡΟΥ	96.681.951	83.558.043	83.066.240
ΚΡΙ-ΚΡΙ ΒΙΟΜΗΝΙΑ ΓΑΛΑΚΤΟΣ Α.Β.Ε.Ε.	46.563.740	57.827.568	68.128.756
ΡΟΔΟΠΗ Α.Ε.	32.411.778	39.525.422	42.724.005
ΗΠΕΙΡΟΣ Α.Ε.Β.Ε	32.780.144	33.632.027	31.554.101
ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΜΟΣ-ΟΜΑΔΑ ΠΑΡΑΓΩΓΩΝ ΑΓΕΛΑΔΟΤΡΟΦΩΝ ΓΑΛΑΚΤΟΠΑΡΑΓΩΓΗΣ	-	16.458.507	23.044.851

ΘΕΣΣΑΛΙΑΣ & ΠΙΕΡΙΑΣ			
ΕΒΡΟΦΑΡΜΑ Α.Β.Ε.Ε.	29.379.000	24.357.000	22.843.000
ΕΡΓΟΣΤΑΣΙΟ ΓΑΛΑΚΤΟΣ ΤΡΙΚΑΛΩΝ-ΤΡΙΚΚΗ Α.Ε.	16.729.900	17.330.572	18.619.813
ΦΑΡΜΑ ΚΟΥΚΑΚΗ Α.Ε.	13.552.645	14.661.467	18.421.534
ΝΕΟΓΑΛ Α.Ε.	15.926.361	16.565.147	16.826.381
ΚΑΛΟΓΕΡΑΚΗ ΑΦΟΙ Α.Ε.Β.Ε.	10.598.748	11.499.171	12.262.209
ΣΕΡΡΑΙΚΗ ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΑ ΓΑΛΑΚΤΟΣ Α.Ε.	6.077.197	7.109.996	9.688.918
ΕΥΡΩΤΡΟΦΕΣ Α.Β. & Ε.Ε.	37.694.318	25.743.868	9.354.766
ΚΟΡΦΗ Α.Ε.	5.276.300	5.068.825	6.955.291
ΣΤΑΜΟΥ Α.Β.Ε.Ε.	5.092.958	5.835.235	6.853.964
ΜΑΝΔΡΕΚΑΣ Α.Ε.	3.395.275	3.716.557	3.974.721
ΓΑΛΑΚΤΟΚΟΜΙΚΑ ΠΡΟΙΟΝΤΑ ΔΗΜΗΤΡΙΟΥ Α.Β.Ε.Ε.	3.414.823	3.622.498	3.733.787
ΝΕΟ ΡΟΔΟΓΑΛ Α.Ε.	1.272.399	1.340.295	1.578.726
ΜΑΚΕΔΟΝΙΚΗ ΦΑΡΜΑ ΠΑΡΑΔΟΣΙΑΚΩΝ ΓΑΛΑΚΤΟΚΟΜΙΚΩΝ ΠΡΟΙΟΝΤΩΝ Α.Ε.	3.439.919	2.372.819	1.551.712
ΠΕΛΙΝΝΑΙΟΝ ΟΡΟΣ Α.Ε.	1.600.000	1.350.000	950.000
ΜΙΝΕΡΒΑ Α.Ε. ΕΛΑΙΟΥΡΓΙΚΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ	85.037.947	77.714.179	Μ.Δ.
ΑΓΝΟ ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΑ ΓΑΛΑΚΤΟΣ Α.Ε.	67.554.756	65.106.107	-
ΑΓΡΟΤΙΚΟΣ ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΜΟΣ ΛΑΜΙΑ	19.071.227	28.767.538	Μ.Δ.
ΕΝΩΣΙΣ ΑΓΡΟΤ. ΣΥΝΕΤ. ΒΟΛΟΥ	13.612.967	15.123.288	Μ.Δ.

ΑΓΡΟΤΙΚΟΣ ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΜΟΣ ΑΓΕΛΑΔΟΤΡΟΦΩΝ ΠΕΡΙΦΕΡΕΙΑΣ ΠΑΤΡΩΝ ΣΥΝ.Π.Ε.	7.301.073	7.565.586	Μ.Δ.
ΚΡΙΑΡΑΣ Α.Ε.	871.373	168.317	-
ΣΥΝΟΛΟ	1.820.313.844	1.781.228.553	1.560.388.667

Μ.Δ.: Μη Διαθέσιμο.

Πηγή: ICAP, 2014b.

Πίνακας Π-IV (β): Σύνολο Ποσοστώσεων ανά χώρα για τα έτη 2008/2009-2011/12, ποσότητα σε τόνους.

ΚΜ	2008/09	2009/10	2010/11	2011/12
Βέλγιο	3.427.288,740	3.461.561,627	3.496.177,244	3.531.139,016
Βουλγαρία	998.580,000	1.008.565,800	1.018.651,458	1.028.837,973
Τσεχία	2.792.689,620	2.820.616,516	2.848.822,681	2.877.310,908
Δανία	4.612.619,520	4.658.745,715	4.705.333,172	4.752.386,504
Γερμανία	28.847.420,391	29.135.894,595	29.427.253,541	29.721.526,076
Εσθονία	659.295,360	665.888,314	672.547,197	679.272,669
Ιρλανδία	5.503.679,280	5.558.716,073	5.614.303,234	5.70.446,266
Ελλάδα	836.923,260	845.292,493	853.745,418	862.282,872
Ισπανία	6.239.289,000	6.301.681,890	6.364.698,709	6.428.345,696
Γαλλία	25.091.321,700	25.342.234,917	25.595.657,266	25.851.613,839
Ιταλία	10.740.661,200	11.288.542,866	12.288.542,866	13.288.542,866
Κύπρος	148.104,000	149.585,040	151.080,890	152.591,699
Λετονία	743.220,960	750.653,170	758.159,701	765.741,298
Λιθουανία	1.73.935,780	1.756.325,138	1.773.888,389	1.791.627,273
Λουξεμβούργο	278.545,680	281.331,137	284.144,448	286.985,893
Ουγγαρία	2.029.861,200	2.050.159,812	2.070.661,410	2.091.368,024
Μάλτα	49.671,960	50.168,680	50.670,366	51.177,070
Ολλανδία	11.465.630,280	11.580.286,583	11.696.089,449	11.813.050,343
Αυστρία	2.847.478,469	2.875.953,254	2.904.712,786	2.933.759,914
Πολωνία	9.567.745,860	9.663.423,319	9.760.057,552	9.857.658,127
Πορτογαλία	1.987.521,000	2.007.396,210	2.027.470,172	2.047.744,874

Ρουμανία	3.118.140,000	3.149.321,400	3.180.814,614	3.212.622,760
Σλοβενία	588.170,760	594.052,468	599.992,992	605.992,922
Σλοβακία	1.061.603,760	1.072.219,798	1.082.941,996	1.093.771,416
Φιλανδία	2.491.930,710	2.516.850,017	2.542.018,517	2.567.438,702
Σουηδία	3.419.595,900	3.43.791,859	3.488.329,778	3.523.213,075
Ην. Βασίλειο	15.125.168,940	15.276.420,629	15.429.184,836	15.583.476,684
Σύνολο	146.411.093,330	148.315.679,320	150.685.950,682	153.069.924,759

Πηγή: ICAP, 2014b.

Πίνακας Π-IV (γ): Σύνολο Ποσοστώσεων ανά χώρα για τα έτη 2012/2013-2014/15, ποσότητα σε τόνους.

KM	2012/13	2013/14	2014/15
Βέλγιο	3.566.450,406	3.602.114,910	3.602.114,910
Βουλγαρία	1.039.126,352	1.049.517,616	1.049.517,616
Τσεχία	2.906.084,017	2.935.144,857	2.935.144,857
Δανία	4.799.910,369	4.847.909,473	4.847.909,473
Γερμανία	30.018.741,337	30.318.928,750	30.318.928,750
Εσθονία	686.065,395	692.926,049	692.926,049
Ιρλανδία	5.727.150,729	5.784.422,236	5.784.422,236
Ελλάδα	870.905,700	879.614,757	879.614,757
Ισπανία	6.492.629,153	6.557.555,445	6.557.555,445
Γαλλία	26.110.129,977	26.371.231,277	26.371.231,277
Ιταλία	14.288.542,866	15.288.542,866	15.288.542,866
Κύπρος	154.117,616	155.658,792	155.658,792
Λετονία	773.398,711	781.132,698	781.132,698
Λιθουανία	1.809.543,546	1.827.638,981	1.827.638,981
Λουξεμβούργο	289.855,752	292.754,310	292.754,310
Ουγγαρία	2.112.281,704	2.133.404,521	2.133.404,521
Μάλτα	51.688,841	52.205,729	52.205,729
Ολλανδία	11.931.180,847	12.050.492,655	12.050.492,655
Αυστρία	2.963.097,513	2.992.728,488	2.992.728,488
Πολωνία	9.956.234,709	10.055.797,056	10.055.797,056

Πορτογαλία	2.068.222,323	2.088.904,546	2.088.904,546
Ρουμανία	3.244.748,988	3.277.196,478	3.277.196,478
Σλοβενία	612.052,851	618.173,380	618.173,380
Σλοβακία	1.104.709,130	1.115.756,221	1.115.756,221
Φιλανδία	2.593.113,089	2.619.044,220	2.619.044,220
Σουηδία	3.558.445,206	3.594.029,658	3.594.029,658
Ην. Βασίλειο	15.739.311,451	15.896.704,566	15.896.704,566
Σύνολο	155.467.738,578	157.879.560,535	157.879.530,535

Πηγή: ICAP, 2014b.

Χρηματοοικονομικοί Δείκτες

Κερδοφορία

Πίνακας 1.5.2.4: Δείκτες Κερδοφορίας

Επωνυμία	2011	2012	2013	2014	Μ.Ο.
Περιθώριο Μικτού Κέρδους (%)					
FRIESLANDCAMPINA	18,38	17,60	16,62	15,25	16,96
ΔΕΛΤΑ ΤΡΟΦΙΜΑ	18,89	19,02	19,19	21,97	19,77
ΦΑΓΕ	28,99	30,92	25,13	32,34	29,35
ΟΛΥΜΠΙΟΣ	25,99	23,90	28,54	28,84	26,82
ΜΕΒΓΑΛ	23,43	26,30	19,73	21,72	22,80
ΤΥΡΑΣ	11,17	8,83	11,65	14,32	11,49
ΔΩΔΩΝΗ	15,39	15,41	18,10	20,70	17,40
ΚΡΙ-ΚΡΙ	37,29	36,92	32,44	23,56	32,55
ΡΟΔΟΠΗ	12,96	10,45	11,30	12,11	11,71
ΗΠΕΙΡΟΣ	11,04	11,10	11,74	10,15	11,01
Μ.Ο.	20,35	20,05	19,47	20,10	20,00
Περιθώριο Λειτουργικού Κέρδους (%)					
FRIESLANDCAMPINA	(0,16)	(1,01)	0,20	0,33	(0,16)
ΔΕΛΤΑ ΤΡΟΦΙΜΑ	(15,51)	(14,89)	(17,47)	(7,59)	(13,87)
ΦΑΓΕ	(7,88)	(1,77)	(8,28)	(0,82)	(4,69)
ΟΛΥΜΠΙΟΣ	2,46	0,13	4,74	9,65	4,25
ΜΕΒΓΑΛ	(4,05)	(4,26)	(10,39)	(5,03)	(5,93)

ΤΥΡΑΣ	2,57	(0,24)	(1,51)	3,96	(1,20)
ΔΩΔΩΝΗ	3,42	0,42	0,20	1,90	1,49
ΚΡΙ-ΚΡΙ	6,42	7,72	7,19	4,63	6,49
ΡΟΔΟΠΗ	7,59	1,50	3,11	0,53	3,18
ΗΠΕΙΡΟΣ	6,71	5,67	7,28	5,58	6,31
Μ.Ο.	0,15	(0,73)	(1,49)	1,31	(0,19)
Περιθώριο Καθαρού Κέρδους (%)					
FRIESLANDCAMPINA	(0,06)	(0,74)	(0,28)	(0,06)	(0,29)
ΔΕΛΤΑ	(3,85)	(2,60)	(0,86)	1,77	(1,39)
ΦΑΓΕ	5,18	9,85	(1,63)	7,82	5,31
ΟΛΥΜΠΙΟΣ	9,15	6,16	5,35	9,65	7,58
ΜΕΒΓΑΛ	1,58	1,93	(2,33)	1,59	0,69
ΤΥΡΑΣ	9,13	6,73	6,51	11,66	8,51
ΔΩΔΩΝΗ	2,64	0,86	0,46	1,94	1,48
ΚΡΙ-ΚΡΙ	12,12	13,13	11,12	8,03	11,10
ΡΟΔΟΠΗ	7,28	6,15	7,59	6,42	6,86
ΗΠΕΙΡΟΣ	5,54	5,22	6,88	5,51	5,79
Μ.Ο.	4,87	4,67	3,28	5,43	4,56

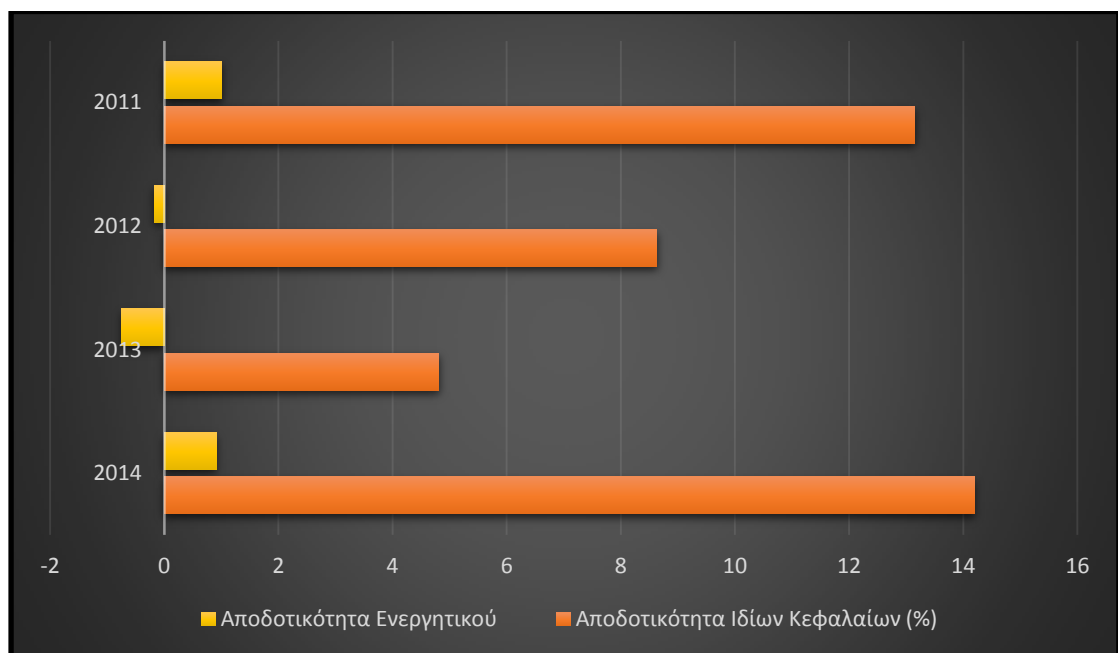
Αποδοτικότητα

Πίνακας 1.5.2.5: Δείκτες Αποδοτικότητας

Επωνυμία	2011	2012	2013	2014	Μ.Ο.
Αποδοτικότητα Ιδίων Κεφαλαίων (%)					
FRIESLANDCAMPINA	(1,22)	(16,71)	(6,77)	(1,48)	(6,55)
ΔΕΛΤΑ	(4,57)	(3,70)	(1,61)	4,03	(1,46)
ΦΑΓΕ	25,18	9,74	(1,74)	8,98	10,54
ΟΛΥΜΠΙΟΣ	27,56	19,73	14,68	26,70	22,18
ΜΕΒΓΑΛ	8,02	11,43	(24,59)	27,47	5,58
ΤΥΡΑΣ	16,48	11,72	11,88	21,43	15,38
ΔΩΔΩΝΗ	8,11	2,22	1,16	5,54	4,26
ΚΡΙ-ΚΡΙ	19,04	23,40	21,34	15,85	19,91
ΡΟΔΟΠΗ	23,48	22,84	27,12	27,83	25,32
ΗΠΕΙΡΟΣ	9,39	5,59	6,64	5,53	6,79
Μ.Ο.	13,15	8,63	4,81	14,19	10,20

Αποδοτικότητα Ενεργητικού (%)					
FRIESLANDCAMPINA	(0,45)	(2,95)	0,55	0,88	(0,49)
ΔΕΛΤΑ	(10,11)	(10,12)	(13,26)	(5,98)	(9,87)
ΦΑΓΕ	(6,75)	(1,38)	(7,02)	(0,75)	(3,98)
ΟΛΥΜΠΟΣ	2,37	0,14	5,23	3,48	2,81
ΜΕΒΓΑΛ	(4,13)	(4,06)	(10,80)	(4,85)	(5,96)
ΤΥΡΑΣ	1,97	(0,19)	(1,26)	3,56	1,02
ΔΩΔΩΝΗ	3,85	0,39	0,17	1,98	1,60
ΚΡΙ-ΚΡΙ	6,29	9,19	8,06	5,06	7,15
ΡΟΔΟΠΗ	9,43	2,01	4,94	0,90	4,32
ΗΠΕΙΡΟΣ	7,64	5,14	5,94	4,86	5,90
Μ.Ο.	1,01	(0,18)	(0,75)	0,91	0,25

Διάγραμμα 1.5.2.1: Εξέλιξη δεικτών αποδοτικότητας παραγωγικών επιχειρήσεων γαλακτοκομικών προϊόντων (2011-2014).



Ρευστότητα

Πίνακας 1.5.2.6: Δείκτες Ρευστότητας

Επωνυμία	2011	2012	2013	2014	Μ.Ο.
Γενική Ρευστότητα					
FRIESLANDCAMPINA	0,73	0,69	0,77	0,79	0,75

ΔΕΛΤΑ	0,47	0,41	0,36	0,40	0,41
ΦΑΓΕ	0,46	2,03	1,92	2,11	1,63
ΟΛΥΜΠΙΟΣ	0,48	0,58	0,60	0,68	0,59
ΜΕΒΓΑΛ	0,74	0,72	0,57	0,56	0,65
ΤΥΡΑΣ	0,65	0,58	0,60	0,63	0,62
ΔΩΔΩΝΗ	1,29	1,35	1,33	1,36	1,33
ΚΡΙ-ΚΡΙ	1,48	1,84	1,80	1,03	1,54
ΡΟΔΟΠΗ	0,64	0,85	2,15	0,40	1,01
ΗΠΕΙΡΟΣ	1,17	3,56	3,56	3,97	3,07
Μ.Ο.	0,81	1,26	1,37	1,19	1,16
Ειδική Ρευστότητα					
FRIESLANDCAMPINA	0,58	0,54	0,65	0,65	0,61
ΔΕΛΤΑ	0,35	0,30	0,27	0,33	0,31
ΦΑΓΕ	0,36	1,59	1,46	1,63	1,26
ΟΛΥΜΠΙΟΣ	0,42	0,54	0,54	0,62	0,53
ΜΕΒΓΑΛ	0,61	0,58	0,44	0,41	0,51
ΤΥΡΑΣ	0,34	0,33	0,31	0,29	0,32
ΔΩΔΩΝΗ	0,86	0,76	0,79	1,00	0,85
ΚΡΙ-ΚΡΙ	1,20	4,18	1,61	0,78	1,94
ΡΟΔΟΠΗ	0,24	0,40	0,39	0,34	0,34
ΗΠΕΙΡΟΣ	0,31	2,16	1,70	1,68	1,46
Μ.Ο.	0,53	1,14	0,82	0,77	0,82

Χρηματοοικονομική Διάρθρωση

Πίνακας 1.5.2.7: Δείκτες χρηματοοικονομικής διάρθρωσης.

Επωνυμία	2011	2012	2013	2014	Μ.Ο.
Βραχυπρόθεσμος Τραπεζικός Δανεισμός προς Ίδια Κεφάλαια (%)					
FRIESLANDCAMPINA	22,90	26,96	29,40	24,72	26,00
ΔΕΛΤΑ	37,54	54,93	70,87	95,28	64,66
ΦΑΓΕ	28,74	-	-	-	28,74
ΟΛΥΜΠΙΟΣ	67,24	73,31	48,54	43,59	58,17
ΜΕΒΓΑΛ	213,73	246,45	486,85	-	315,68
ΤΥΡΑΣ	44,79	41,37	11,63	20,12	29,48
ΔΩΔΩΝΗ	119,18	124,23	132,77	126,14	125,58

ΚΡΙ-ΚΡΙ	3,61	2,97	2,73	5,35	3,67
ΡΟΔΟΠΗ	28,85	7,49	-	8,57	14,97
ΗΠΕΙΡΟΣ	0,09	-	-	-	0,09
Μ.Ο.	56,67	72,21	111,83	46,25	71,74
Κάλυψη Χρηματοοικονομικών Δαπανών					
FRIESLANDCAMPINA	0,70	-	1,43	1,87	1,33
ΔΕΛΤΑ	-	-	-	-	-
ΦΑΓΕ	-	0,68	-	-	0,68
ΟΛΥΜΠΙΟΣ	1,78	1,04	2,73	2,22	1,94
ΜΕΒΓΑΛ	-	-	-	-	-
ΤΥΡΑΣ	2,39	0,90	0,34	2,56	1,55
ΔΩΔΩΝΗ	2,03	1,12	1,04	1,38	1,39
ΚΡΙ-ΚΡΙ	14,20	29,93	38,82	36,81	29,94
ΡΟΔΟΠΗ	11,45	2,65	5,72	1,49	5,33
ΗΠΕΙΡΟΣ	41,98	51,37	6,32	5,78	26,36
Μ.Ο.	10,65	12,53	8,06	7,44	9,67

Δραστηριότητα

Πίνακας 1.5.2.8: Δείκτες δραστηριότητας.

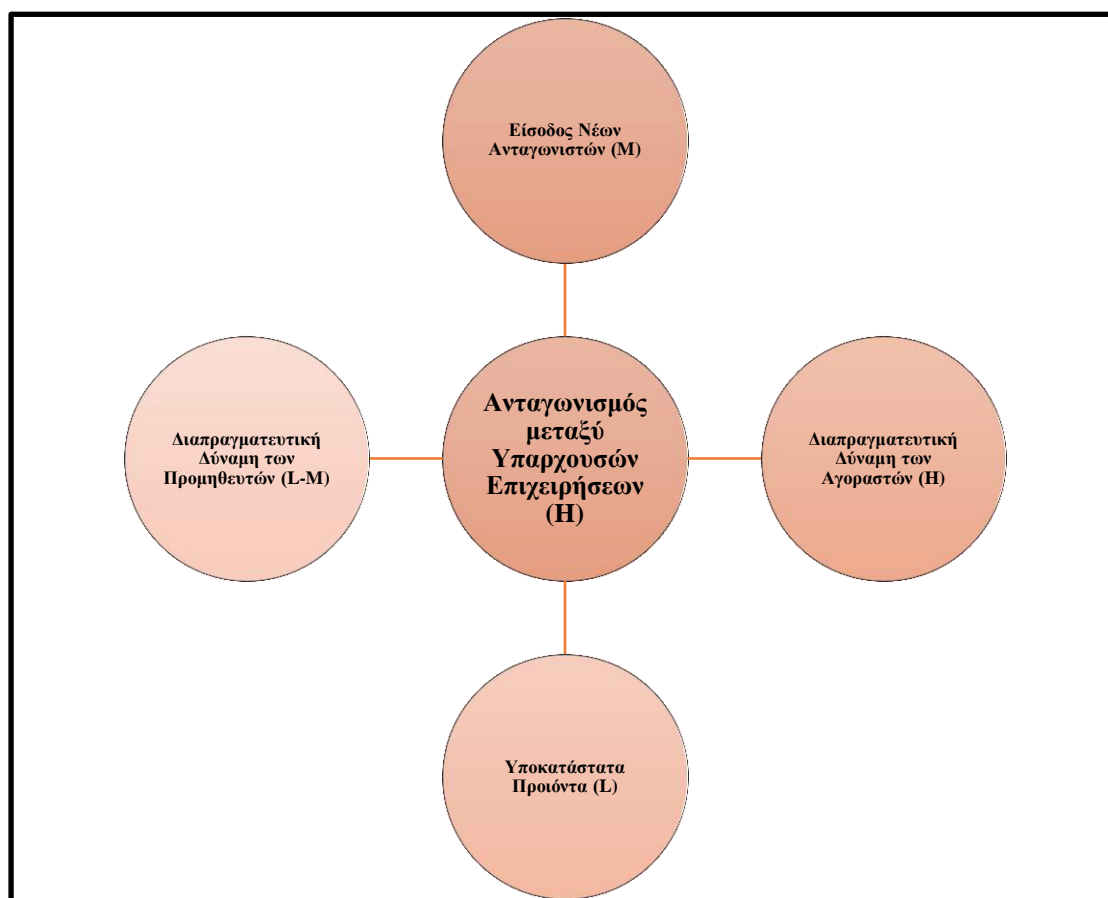
Επωνυμία	2011	2012	2013	2014	Μ.Ο.
Μέσος Όρος Προθεσμίας Είσπραξης Απαιτήσεων (Ημέρες)					
FRIESLANDCAMPINA	63	50	67	71	63
ΔΕΛΤΑ	51	62	65	78	64
ΦΑΓΕ	83	120	104	99	102
ΟΛΥΜΠΙΟΣ	103	117	106	105	108
ΜΕΒΓΑΛ	169	181	135	145	158
ΤΥΡΑΣ	90	82	68	58	75
ΔΩΔΩΝΗ	172	180	214	211	194
ΚΡΙ-ΚΡΙ	119	103	155	107	121
ΡΟΔΟΠΗ	43	67	46	70	57
ΗΠΕΙΡΟΣ	25	116	94	81	79
Μ.Ο.	92	108	105	103	102
Μέσος Όρος Προθεσμίας Εξόφλησης Προμηθευτών (Ημέρες)					

FRIESLANDCAMPINA	30	31	31	33	31
ΔΕΛΤΑ	106	113	108	120	112
ΦΑΓΕ	124	110	84	86	101
ΟΛΥΜΠΙΟΣ	109	77	49	58	73
ΜΕΒΓΑΛ	143	204	152	173	168
ΤΥΡΑΣ	70	79	79	63	73
ΔΩΔΩΝΗ	28	32	67	41	42
ΚΡΙ-ΚΡΙ	100	62	105	116	96
ΡΟΔΟΠΗ	138	149	48	70	101
ΗΠΕΙΡΟΣ	41	50	47	43	45
Μ.Ο.	89	91	77	80	84
Μέσος Όρος Αποθεμάτων (Ημέρες)					
FRIESLANDCAMPINA	18	17	14	17	17
ΔΕΛΤΑ	31	32	26	18	27
ΦΑΓΕ	35	42	41	40	40
ΟΛΥΜΠΙΟΣ	14	11	10	10	11
ΜΕΒΓΑΛ	37	44	42	53	44
ΤΥΡΑΣ	83	63	66	70	71
ΔΩΔΩΝΗ	87	142	153	79	115
ΚΡΙ-ΚΡΙ	39	36	26	38	35
ΡΟΔΟΠΗ	41	40	16	13	28
ΗΠΕΙΡΟΣ	85	79	115	111	98
Μ.Ο.	47	51	51	45	49

Ανάλυση Porter

Με βάση την ανάλυση των 5 Δυνάμεων του Porter, η ανταγωνιστικότητα του κλάδου των γαλακτοκομικών κρίνεται Υψηλή (μη ελκυστικός κλάδος). Σε αυτό συντελεί ο πολύ υψηλός ανταγωνισμός μεταξύ των επιχειρήσεων του κλάδου αλλά και η υψηλή διαπραγματευτική δύναμη των αγοραστών.

Διάγραμμα 1.5.3.1: Ανάλυση 5 Δυνάμεων του Porter.



H: High, M: Medium, L: Low

Απειλή Εισόδου Νέων Ανταγωνιστών-Medium

- Υψηλές οικονομίες κλίμακας.
- Υψηλές επενδύσεις σε εγκαταστάσεις και εξοπλισμό.
- Οι εταιρείες που δραστηριοποιούνται στον κλάδο έχουν ισχυρά Brands τα οποία ενισχύουν μέσω προώθησης και διαφήμισης (υψηλή διαφοροποίηση προϊόντος).
- Το κόστος αλλαγής (switching cost) από ένα γαλακτοκομικό προϊόν σε ένα άλλο δεν είναι υψηλό για τον καταναλωτή.
- Η νεοεισερχόμενη επιχείρηση πρέπει να αποκτήσει πρόσβαση στα κατάλληλα κανάλια διανομής (όπως προμηθευτές πρώτης ύλης, κτηνοτρόφοι).

Δεν υπάρχουν ιδιαίτερα εμπόδια για την είσοδο νέων ανταγωνιστών στον κλάδο σε τοπικό ή περιφερειακό επίπεδο. Ο κίνδυνος για μία νεοεισερχόμενη επιχείρηση έγκειται στον υψηλό ανταγωνισμό μεταξύ των επιχειρήσεων του κλάδου, στο υψηλό

κεφάλαιο που απαιτείται και στην πρόσβαση στα κατάλληλα κανάλια διανομής. Η δύναμη της «Εισόδου Νέων Ανταγωνιστών» κρίνεται ως Μεσαία (Medium).

Κίνδυνοι από Υποκατάστατα Προϊόντα-Low

- Το γάλα δεν απειλείται άμεσα από υποκατάστατα καθώς αποτελεί βασικό συστατικό της διατροφής των καταναλωτών.
- Το φρέσκο γάλα μπορεί να υποκατασταθεί από διαφορετικού τύπου γάλακτος, όπως γάλα υψηλής παστερίωσης.
- Άλλα υποκατάστατα σε κατηγορίες γαλακτοκομικών προϊόντων μπορούν να θεωρηθούν διάφορα τρόφιμα ή ποτά με φυτικά λίπη.
- Επιπλέον, τα τυροκομικά προϊόντα, υποκατάστατα γιαουρτιού ή επιδόρπια με βάση το γάλα μπορούν να επιλεγθούν έναντι του γάλακτος.

Το γάλα αποτελεί βασικό είδος διατροφής για αυτό και η δύναμη των «Υποκατάστατων Προϊόντων» κρίνεται ως Χαμηλή (Low).

Διαπραγματευτική Δύναμη των Προμηθευτών-Low to Medium

- Βασική πρώτη ύλη των γαλακτοβιομηχανιών είναι το γάλα, το οποίο προμηθεύονται από κτηνοτρόφους, καθώς οι περισσότεροι δεν έχουν καθετοποιημένη παραγωγή.
- Πολλές γαλακτοβιομηχανίες εισάγουν γάλα από το εξωτερικό καθώς η εγχώρια πρωτογενής παραγωγή γάλακτος δεν μπορεί να καλύψει την εγχώρια ζήτηση.
- Οι κτηνοτρόφοι έχουν μικρή διαπραγματευτική δύναμη, όσον αφορά την τιμή πώλησης του γάλακτος, εξαιτίας της έλλειψης οργάνωσης του κτηνοτροφικού κλάδου αλλά και τον κατακερματισμό της κτηνοτροφίας σε πολύ μεγάλο αριθμό εκμεταλλεύσεων.
- Βέβαια, οι κτηνοτροφικές μονάδες μπορούν να πραγματοποιήσουν καθετοποίηση προς τα εμπρός και να ανταγωνιστούν με τους πελάτες τους (γαλακτοβιομηχανίες).
- Άλλοι προμηθευτές υπάρχουν σε βοηθητικές ύλες όπως ζάχαρη, κακάο, αρώματα. Επειδή οι επιχειρήσεις αυτές είναι πολυάριθμες δεν έχουν μεγάλη διαπραγματευτική δύναμη.

- Οι καθιερωμένες εταιρίες του εξωτερικού που προμηθεύουν-εξάγουν στις εγχώριες επιχειρήσεις έχουν μεγάλη διαπραγματευτική δύναμη.

Με γνώμονα την παρούσα κατάσταση στον κτηνοτροφικό κλάδο (προμηθευτής πρώτης ύλης για τις γαλακτοβιομηχανίες με μικρή διαπραγματευτική δύναμη) αλλά και το γεγονός της εισαγωγής από το εξωτερικό από ορισμένες εταιρείες, η «Διαπραγματευτική Δύναμη των Προμηθευτών» κρίνεται σε Χαμηλή έως Μεσαία (Low to Medium).

Διαπραγματευτική Δύναμη των Αγοραστών-High

- Βασικοί αγοραστές (πελάτες) των επιχειρήσεων του κλάδου είναι οι αλυσίδες σούπερ-μάρκετ, οι οποίες και έχουν μεγάλη διαπραγματευτική δύναμη, καθώς προμηθεύονται μεγάλες ποσότητες από το προϊόν ενώ συμβάλλουν και στην αναγνωρισιμότητα του προϊόντος μέσω της καλύτερης τοποθέτησης στα ράφια των καταστημάτων.
- Κάποια σούπερ-μάρκετ πωλούν γαλακτοκομικά προϊόντα ιδιωτικής ετικέτας (καθετοποίηση προς τα πίσω), τα οποία ορισμένες φορές παράγονται στο εξωτερικό για λογαριασμό τους.
- Τα μικρότερα σημεία πώλησης, λόγω των μικρών παραγγελιών, δεν έχουν υψηλή διαπραγματευτική δύναμη.

Οι βασικοί αγοραστές του κλάδου (σούπερ-μάρκετ) έχουν μεγάλη διαπραγματευτική δύναμη, για αυτό και η «Διαπραγματευτική Δύναμη των Αγοραστών» κρίνεται ως Υψηλή (High)

Ανταγωνισμός μεταξύ των Υπαρχουσών Επιχειρήσεων-High

- Πολλοί ανταγωνιστές στον κλάδο, με μεγάλες επιχειρήσεις που καλύπτουν το μεγαλύτερο μέρος της εγχώριας ζήτησης, αλλά και μικρότερες επιχειρήσεις με σημαντικά μερίδια αγοράς.
- Οι μεγάλες εταιρείες επενδύουν μεγάλα ποσά στην αναβάθμιση των εγκαταστάσεών τους, στη διαφήμιση και προώθηση των προϊόντων τους, ενώ διαθέτουν ανεπτυγμένα κανάλια διανομής σε όλη τη χώρα.

- Οι μεγάλες επιχειρήσεις εμπλουτίζουν την ποικιλία των προϊόντων τους ενώ προβαίνουν και σε άλλες ενέργειες όπως αλλαγή συσκευασίας κλπ (product characteristics).
- Οι μικρότερες επιχειρήσεις δε διαθέτουν το απαραίτητο κεφάλαιο για αυτές τις ενέργειες και έτσι περιορίζονται στην τοπική αγορά.
- Ο ανταγωνισμός τον κλάδο αυξάνεται σημαντικά λόγω της οικονομικής κρίσης, η οποία έχει μειώσει το διαθέσιμο εισόδημα των καταναλωτών. Έτσι, οι επιχειρήσεις μειώνουν τις τιμές ή παρέχουν προσφορές στα προϊόντα τους.
- Ο ανταγωνισμός επεκτείνεται και στο λιανικό εμπόριο (σούπερ-μάρκετ) μέσω των προϊόντων ιδιωτικής ετικέτας, τα οποία προσφέρονται σε χαμηλότερες τιμές από τα προϊόντα γνωστών brands.

Βάση των παραπάνω, ο «Ανταγωνισμός μεταξύ των Υπαρχουσών Επιχειρήσεων» κρίνεται Υψηλός (High).

Ανάλυση SWOT

<p style="text-align: center;">Δυνατά Σημεία</p> <p>-Τα γαλακτοκομικά προϊόντα είναι βασικό είδος διατροφής για όλες τις ηλικίες και έχουν τη διαρκή προτίμηση των καταναλωτών (ανελαστική ζήτηση).</p> <p>-Χαμηλή ελαστικότητα ζήτησης ως προς την τιμή πώλησης και το διαθέσιμο εισόδημα.</p> <p>-Πρώτη ύλη (γάλα) για άλλα τρόφιμα.</p> <p>-Σημαντικές επενδύσεις από τις εταιρείες του κλάδου για την εξέλιξη των προϊόντων τους.</p>	<p style="text-align: center;">Αδύνατα Σημεία</p> <p>-Ο κατακερματισμός του κτηνοτροφικού κλάδου δημιουργεί υψηλό κόστος στις γαλακτοβιομηχανίες, αφού από εκεί προμηθεύονται την πρώτη ύλη (γάλα).</p> <p>-Η μικρή διάρκεια ζωής αρκετών γαλακτοκομικών προϊόντων αυξάνει το κόστος για τις γαλακτοβιομηχανίες.</p> <p>-«Ο έλεγχος για την προέλευση του γάλακτος κρίνεται ως μη επαρκής».</p>
<p style="text-align: center;">Ευκαιρίες</p> <p>-Λόγω της οικονομικής κρίσης, πολλές εταιρείες μπορούν να επεκταθούν στο εξωτερικό για να αυξήσουν τις πωλήσεις σε ορισμένα γαλακτοκομικά προϊόντα.</p>	<p style="text-align: center;">Απειλές</p> <p>-Η μείωση του διαθέσιμου για δαπάνη εισοδήματος των καταναλωτών, λόγω της παρούσας οικονομικής κατάστασης.</p> <p>-«Ενδεχόμενη έλλειψη γάλακτος θα</p>

<p>-Νέες γεύσεις και μεγαλύτερη ποικιλία στα γαλακτοκομικά προϊόντα (π.χ. γεύσεις φρούτων).</p> <p>-Ανάπτυξη νέων προϊόντων για συγκεκριμένες διατροφικές ανάγκες ή πληθυσμιακές ομάδες (π.χ. παιδιά).</p>	<p>οδηγούσε σε αύξηση των τιμών των τελικών προϊόντων».</p> <p>-Οι χαμηλότερες τιμές στα προϊόντα ιδιωτικής ετικέτας του λιανικού εμπορίου (super markets) και η προτίμηση των καταναλωτών σε αυτά.</p> <p>-Ενδεχόμενη επιδημία σε «ζωικό κεφάλαιο» θα μπορούσε να προκαλέσει μεγάλα προβλήματα στις γαλακτοβιομηχανίες.</p>
--	--

Παράρτημα VII

Κλάδος: Ελαιόλαδο-Πυρηνέλαιο

Κύκλος Εργασιών

Πίνακας Π-VII (α): Πωλήσεις επιχειρήσεων επεξεργασίας-τυποποίησης ελαιολάδου και πυρηνελαίου (2011), αξίας σε €.

Επωνυμία	2011
ΕΛΛΙΣ-UNILEVER HELLAS ΑΕ	512.195.147
ΣΟΦΙΑ ΕΛΛΑΣ ΑΒ&ΕΕ	288.631.613
ΜΙΝΕΡΒΑ ΑΕ ΕΛΑΙΟΥΡΓΙΚΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ	85.037.000
ΚΟΡΕ ΑΕ	51.000.000
NUTRIA ΑΕ	36.330.344
ΑΓΡΟ.ΒΙ.Μ. ΑΕ	26.223.724
ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΑΕ	23.745.883
ΕΛΛΗΝΙΚΑ ΕΚΛΕΚΤΑ ΕΛΑΙΑ ΑΕ	18.864.504
ΒΙΟΣΙΤΙΑ ΑΕ	13.593.336
ΦΑΚΛΑΡΗ ΑΦΟΙ ΑΕ	11.899.662
ΓΑΙΑ ΤΡΟΦΙΜΑ ΑΒ&ΕΕ	11.341.936
ΟΛΥΜΠΙΑ-ΧΕΝΙΑ ΑΒΑΕ	8.603.397
ΛΑΤΖΙΜΑΣ ΑΕΒΕΤΕ	6.650.522
ΜΠΛΑΟΥΕΛ ΦΡΙΝΤΡΙΧ & ΣΙΑ ΕΠΕ	5.467.302
ΜΠΟΤΖΑΚΗΣ ΑΕ	4.976.647
ΦΟΥΦΑ Η ΑΦΟΙ ΑΕ	4.903.276
ΑΝΑΤΟΛΗ ΑΒΕΑ ΑΒΕ	4.823.055
TERRA CRETA ΑΒΕΕ	4.491.839

ΔΗΜΑΡΑΚΗΣ ΣΤ ΑΕ	2.920.185
ΠΑΝΤΕΛΟΠΟΥΛΟΣ ΡΑΝΠΡΟΔ ΑΕ	2.404.474
ΔΡΑΓΩΝΑΣ ΑΕ	1.877.052
ΑΛΕΑ ΑΒΕ	1.872.140
ΚΡΗΤΕΛ ΑΕ	1.864.810
ΕΛΑΙΟΥΡΓΕΙΑ ΚΡΗΤΗΣ ΑΒΕΕ	1.688.323
ΕΥΡΗΠΙΔΗΣ ΑΕ	1.493.105
ΛΥΡΑΚΗ ΟΙΚΟΓΕΝΕΙΑ ΑΕ&ΒΕ	1.480.962
ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΑΝΩΣΚΕΛΗ ΑΒΕΕ	1.379.081
ΤΡΥΦΙΛΙΑ ΑΕ	Μ.Δ.
ΜΠΟΛΟΥΛΗΣ ΑΔΑΜ. Δ. ΜΟΝΟΠΡΟΣΩΠΗ ΕΠΕ	Μ.Δ.
ΕΛΑΝΘΗ ΑΕ&ΒΕ ΤΡΟΦΙΜΩΝ	-
ΕΛΑΙΣ-UNILEVER HELLAS ΑΕΒΕ	-
ΕΛΑΙΣ-UNILEVER ΑΕ	-
ΓΕΝΙΚΟ ΣΥΝΟΛΟ	1.135.759.319

Μ.Δ.: Μη Διαθέσιμο.

Πηγή: ICAP, 2012b.

Πίνακας Π-VII (β): Πωλήσεις παραγωγικών επιχειρήσεων πυρηνελαίου (2011), αξία σε €.

Επωνυμία	2011
Α.Σ.Ε.Α.Ρ. ΑΕ	15.862.956
ΕΛΣΑΠ ΑΒΕΕ	5.214.033
ΧΑΤΖΕΛΗΣ Κ ΑΕ	4.703.533
ΠΥΡΗΝΑΣ ΑΕ	4.336.086
ΕΛ.ΚΕ. ΑΕ	3.889.182

ΜΕΣΣΗΝΙΑΚΗ ΑΒΕΕ	3.692.826
ΕΛΑΙΟΥΡΓΙΚΗ ΗΛΕΙΑΣ ΑΕ	2.788.202
ΚΟΥΦΑΚΗ ΑΦΟΙ ΕΛΑΙΟΥΡΓΙΑΙ ΑΡΓΟΝΑΥΠΛΙΑΣ ΑΕ	2.604.005
ΕΛΠΥ ΕΠΕ	2.347.000
ΕΛΑΙΟΥΡΓΙΑΙΑ ΜΑΓΝΗΣΙΑΣ ΜΙΧΑΗΛ ΚΟΥΦΑΚΗΣ ΑΕ	2.307.408
ΓΙΑΝΝΟΥΛΗΣ Χ ΑΕ	2.042.000
ΕΛΑΙΟΕΞΑΓΩΓΙΚΗ ΑΕΒΤΕ	2.000.000
ΕΛΑΙΟΥΡΓΙΚΗ ΒΟΙΟΤΙΑΣ ΑΕΒΕ	1.769.269
ΕΛΑΙΟΥΡΓΙΚΕΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ ΠΑΤΡΩΝ ΑΕ	1.473.573
ΕΛΑΙΟΥΡΓΕΙΑ ΠΡΕΒΕΖΗΣ ΑΕ	1.183.251
ΓΙΑΝΝΟΥΛΗΣ ΕΜΜ ΑΒΕ	-
ΓΕΝΙΚΟ ΣΥΝΟΛΟ	56.213.504

Πηγή: ICAP, 2012b.

Χρηματοοικονομικοί Δείκτες

Κερδοφορία

Πίνακας 1.6.2.4: Δείκτες Κερδοφορίας.

Επωνυμία	2011	2012	2013	2014	Μ.Ο.
Περιθώριο Μικτού Κέρδους (%)					
ΕΛΑΙΣ-UNILEVER	45,33	45,12	40,79	35,93	41,79
ΣΟΓΙΑ ΕΛΛΑΣ	7,76	8,18	8,44	7,53	7,98
ΜΙΝΕΡΒΑ	27,14	25,04	24,00	24,08	25,07
ΚΟΡΕ	18,76	12,37	13,66	14,08	14,72
NUTRIA	11,07	5,55	3,53	6,70	6,71
ΑΓΡΟ.ΒΙ.Μ.	10,87	13,68	12,92	12,22	12,42
ΑΓΡΟΤΙΚΗ	6,26	8,57	8,67	1,51	6,25

ΕΚΛΕΚΤΑ ΕΛΑΙΑ	9,02	10,68	9,51	10,17	9,85
ΒΙΟΣΙΤΙΑ	8,48	12,83	8,27	8,17	9,44
ΦΑΚΛΑΡΗ	9,87	9,93	9,18	7,74	9,18
Α.Σ.Ε.Α.Ρ.	19,17	13,67	16,26	15,53	16,16
ΕΛΣΑΠ	23,38	2,64	24,36	(17,55)	8,21
ΧΑΤΖΕΛΗΣ	13,11	18,51	15,65	14,40	15,42
ΠΥΡΗΝΑΣ	23,91	23,50	14,08	13,57	18,77
ΜΕΣΣΗΝΙΑΚΗ	23,19	3,09	22,54	11,77	15,15
Μ.Ο.	17,15	14,22	15,46	11,06	14,47
Περιθώριο Λειτουργικού Κέρδους (%)					
ΕΛΛΙΣ-UNILEVER	(2,07)	(1,10)	0,09	1,05	(0,51)
ΣΟΓΙΑ ΕΛΛΑΣ	5,02	4,16	4,89	3,96	4,51
ΜΙΝΕΡΒΑ	2,97	0,77	1,68	1,15	1,64
ΚΟΡΕ	2,47	(1,35)	0,18	1,32	0,66
NUTRIA	0,57	(2,07)	(7,12)	(2,26)	(2,72)
ΑΓΡΟ.ΒΙ.Μ.	(0,18)	2,62	3,14	1,73	1,83
ΑΓΡΟΤΙΚΗ	(0,74)	(1,11)	(1,67)	(11,66)	(3,80)
ΕΚΛΕΚΤΑ ΕΛΑΙΑ	1,66	3,58	3,82	5,24	3,58
ΒΙΟΣΙΤΙΑ	4,57	8,61	4,21	3,76	5,29
ΦΑΚΛΑΡΗ	2,48	1,05	2,17	0,86	1,64
Α.Σ.Ε.Α.Ρ.	8,22	0,29	3,93	0,55	3,25
ΕΛΣΑΠ	5,83	(25,94)	(91,41)	(60,84)	(43,09)
ΧΑΤΖΕΛΗΣ	3,80	8,18	9,93	3,95	6,47
ΠΥΡΗΝΑΣ	14,04	10,93	4,93	5,78	8,92
ΜΕΣΣΗΝΙΑΚΗ	10,72	(21,46)	10,83	(16,24)	(4,04)
Μ.Ο.	3,96	(0,86)	(3,36)	(4,11)	(1,09)
Περιθώριο Καθαρού Κέρδους (%)					
ΕΛΛΙΣ-UNILEVER	1,54	(0,40)	0,28	0,76	0,55
ΣΟΓΙΑ ΕΛΛΑΣ	4,40	3,83	4,37	3,61	4,05
ΜΙΝΕΡΒΑ	1,64	0,75	0,89	0,92	1,05
ΚΟΡΕ	3,16	(1,36)	0,16	0,77	0,68
NUTRIA	1,64	0,33	(1,54)	(1,98)	(0,39)
ΑΓΡΟ.ΒΙ.Μ.	(0,43)	2,35	2,47	2,33	1,68
ΑΓΡΟΤΙΚΗ	(0,28)	(1,03)	(2,17)	(1,81)	(1,32)
ΕΚΛΕΚΤΑ ΕΛΑΙΑ	1,59	2,84	3,32	2,75	2,63

ΒΙΟΣΙΤΙΑ	2,28	6,13	1,69	2,00	3,03
ΦΑΚΛΑΡΗ	2,24	0,55	1,79	0,79	1,34
Α.Σ.Ε.Α.Ρ.	3,97	0,28	3,52	0,06	1,96
ΕΛΣΑΠ	15,82	(27,13)	(75,05)	(63,92)	(37,57)
ΧΑΤΖΕΛΗΣ	1,29	8,18	9,84	3,81	5,78
ΠΥΡΗΝΑΣ	11,83	10,68	2,44	4,98	7,48
ΜΕΣΣΗΝΙΑΚΗ	10,67	(23,33)	10,75	(16,44)	(4,59)
Μ.Ο.	4,09	(1,16)	(2,48)	(4,09)	(0,91)

Αποδοτικότητα

Πίνακας 1.6.2.5: Δείκτες Αποδοτικότητας.

Επωνυμία	2011	2012	2013	2014	Μ.Ο.
Αποδοτικότητα Ιδίων Κεφαλαίων (%)					
ΕΛΛΙΣ-UNILEVER	4,87	(1,19)	0,67	1,76	1,53
ΣΟΓΙΑ ΕΛΛΑΣ	27,80	19,13	21,11	14,52	20,64
ΜΙΝΕΡΒΑ	3,07	1,43	1,54	1,54	1,90
ΚΟΡΕ	-	-	-	-	-
NUTRIA	5,10	1,23	(4,69)	(7,56)	(1,48)
ΑΓΡΟ.ΒΙ.Μ.	(14,40)	53,80	60,26	46,14	36,45
ΑΓΡΟΤΙΚΗ	(0,77)	(2,95)	(5,37)	(5,70)	(3,70)
ΕΚΛΕΚΤΑ ΕΛΑΙΑ	18,68	26,83	32,92	26,67	26,28
ΒΙΟΣΙΤΙΑ	15,82	37,56	13,20	12,27	19,71
ΦΑΚΛΑΡΗ	24,35	4,83	17,40	6,03	13,15
Α.Σ.Ε.Α.Ρ.	6,44	0,39	4,46	0,06	2,84
ΕΛΣΑΠ	6,18	(7,79)	(39,41)	(24,56)	(16,40)
ΧΑΤΖΕΛΗΣ	4,98	26,96	33,38	4,79	17,53
ΠΥΡΗΝΑΣ	33,44	17,78	4,59	11,59	16,85
ΜΕΣΣΗΝΙΑΚΗ	9,45	(11,54)	8,26	(9,23)	(0,77)
Μ.Ο.	10,36	11,89	10,59	5,59	9,61
Αποδοτικότητα Ενεργητικού (%)					
ΕΛΛΙΣ-UNILEVER	(2,12)	(1,09)	0,10	1,04	(0,52)
ΣΟΓΙΑ ΕΛΛΑΣ	11,01	7,96	11,90	8,85	9,93
ΜΙΝΕΡΒΑ	3,72	1,01	2,05	1,24	2,01
ΚΟΡΕ	0,72	(1,30)	0,25	1,90	0,39

NUTRIA	0,46	(2,34)	(5,91)	(2,50)	(2,57)
ΑΓΡΟ.ΒΙ.Μ.	(0,36)	5,17	7,38	3,38	3,89
ΑΓΡΟΤΙΚΗ	(0,70)	(1,07)	(1,33)	(9,01)	(3,03)
ΕΚΛΕΚΤΑ ΕΛΑΙΑ	3,51	7,51	9,84	15,01	8,97
ΒΙΟΣΙΤΙΑ	12,56	28,55	16,68	11,31	17,28
ΦΑΚΛΑΡΗ	3,20	1,45	3,71	1,11	2,37
Α.Σ.Ε.Α.Ρ.	6,34	0,21	2,84	0,30	2,42
ΕΛΣΑΠ	1,29	(3,84)	(22,91)	(9,52)	(8,75)
ΧΑΤΖΕΛΗΣ	6,46	12,63	21,68	3,29	11,02
ΠΥΡΗΝΑΣ	12,80	7,21	3,80	6,32	7,53
ΜΕΣΣΗΝΙΑΚΗ	8,63	(8,67)	6,44	(7,23)	(0,21)
Μ.Ο.	4,50	3,56	3,77	1,70	3,38

Ρευστότητα

Πίνακας 1.6.2.6: Δείκτες Ρευστότητας.

Επωνυμία	2011	2012	2013	2014	Μ.Ο.
Γενική Ρευστότητα					
ΕΛΛΙΣ-UNILEVER	0,51	0,52	0,52	0,57	0,53
ΣΟΓΙΑ ΕΛΛΑΣ	1,32	1,44	1,80	1,90	1,62
ΜΙΝΕΡΒΑ	2,61	2,79	3,15	2,74	2,82
ΚΟΡΕ	0,86	0,85	0,76	0,79	0,82
NUTRIA	0,91	0,90	0,91	0,88	0,90
ΑΓΡΟ.ΒΙ.Μ.	0,72	0,78	0,82	0,84	0,79
ΑΓΡΟΤΙΚΗ	0,80	0,79	0,78	0,70	0,77
ΕΚΛΕΚΤΑ ΕΛΑΙΑ	1,17	1,24	1,31	1,45	1,29
ΒΙΟΣΙΤΙΑ	1,27	2,14	2,53	2,74	2,17
ΦΑΚΛΑΡΗ	0,82	0,78	0,76	0,86	0,81
Α.Σ.Ε.Α.Ρ.	1,65	1,83	2,00	2,02	1,88
ΕΛΣΑΠ	0,13	0,13	0,26	0,18	0,18
ΧΑΤΖΕΛΗΣ	1,15	1,48	1,63	1,61	1,47
ΠΥΡΗΝΑΣ	1,20	1,23	1,27	1,27	1,24
ΜΕΣΣΗΝΙΑΚΗ	4,80	1,66	1,92	1,80	2,55
Μ.Ο.	1,33	1,24	1,36	1,36	1,32
Ειδική Ρευστότητα					

ΕΛΛΙΣ-UNILEVER	0,51	0,52	0,52	0,57	0,53
ΣΟΓΙΑ ΕΛΛΑΣ	0,92	0,92	1,26	1,35	1,11
ΜΙΝΕΡΒΑ	1,73	1,96	2,28	2,00	1,99
ΚΟΡΕ	0,77	0,78	0,65	0,67	0,72
ΝΟΥΤΡΙΑ	0,74	0,76	0,73	0,73	0,74
ΑΓΡΟ.ΒΙ.Μ.	0,33	0,41	0,41	0,48	0,41
ΑΓΡΟΤΙΚΗ	0,50	0,44	0,35	0,31	0,40
ΕΚΛΕΚΤΑ ΕΛΑΙΑ	0,98	1,04	1,05	1,15	1,06
ΒΙΟΣΙΤΙΑ	1,05	1,77	1,97	1,63	1,61
ΦΑΚΛΑΡΗ	0,57	0,61	0,57	0,61	0,59
Α.Σ.Ε.Α.Ρ.	1,45	1,60	1,74	1,77	1,64
ΕΛΣΑΠ	0,08	0,10	0,15	0,15	0,12
ΧΑΤΖΕΛΗΣ	0,61	0,76	0,72	0,67	0,69
ΠΥΡΗΝΑΣ	1,07	0,87	0,77	0,96	0,92
ΜΕΣΣΗΝΙΑΚΗ	4,02	0,97	1,16	0,69	1,71
Μ.Ο.	1,02	0,90	0,96	0,92	0,95

Χρηματοοικονομική Διάρθρωση

Πίνακας 1.6.2.7: Δείκτες Χρηματοοικονομικής Διάρθρωσης.

Επωνυμία	2011	2012	2013	2014	Μ.Ο.
Βραχυπρόθεσμος Τραπεζικός Δανεισμός προς Ίδια Κεφάλαια (%)					
ΕΛΛΙΣ-UNILEVER	19,20	2,29	6,14	10,69	9,58
ΣΟΓΙΑ ΕΛΛΑΣ	71,17	81,96	44,78	24,50	55,60
ΜΙΝΕΡΒΑ	-	0,09	-	-	0,09
ΚΟΡΕ	-	-	-	-	-
ΝΟΥΤΡΙΑ	124,46	130,68	146,25	192,48	148,47
ΑΓΡΟ.ΒΙ.Μ.	156,31	86,10	75,74	97,60	103,94
ΑΓΡΟΤΙΚΗ	113,90	123,28	132,43	272,57	160,55
ΕΚΛΕΚΤΑ ΕΛΑΙΑ	124,34	109,96	123,35	115,99	118,41
ΒΙΟΣΙΤΙΑ	1,97	1,97	-	-	1,97
ΦΑΚΛΑΡΗ	207,20	170,30	169,91	176,06	180,87
Α.Σ.Ε.Α.Ρ.	45,54	35,62	31,43	26,75	34,84
ΕΛΣΑΠ	21,92	27,42	19,96	33,22	25,63
ΧΑΤΖΕΛΗΣ	-	-	0,03	0,03	0,03

ΠΥΡΗΝΑΣ	7,83	34,10	50,19	48,38	35,13
ΜΕΣΣΗΝΙΑΚΗ	-	8,66	15,25	16,65	13,52
Μ.Ο.	81,26	62,49	67,96	84,58	74,07
Κάλυψη Χρηματοοικονομικών Δαπανών					
ΕΛΑΙΣ-UNILEVER	-	0,62	1,03	1,46	1,04
ΣΟΦΙΑ ΕΛΛΑΣ	5,88	2,96	3,78	4,60	4,31
ΜΙΝΕΡΒΑ	50,11	22,66	18,26	6,68	24,43
ΚΟΡΕ	2,59	0,59	1,05	1,46	1,42
NUTRIA	1,12	0,40	-	0,38	0,63
ΑΓΡΟ.ΒΙ.Μ.	0,88	2,94	3,75	2,47	2,51
ΑΓΡΟΤΙΚΗ	0,58	0,57	0,46	-	0,54
ΕΚΛΕΚΤΑ ΕΛΑΙΑ	3,23	4,12	4,86	7,56	4,94
ΒΙΟΣΙΤΙΑ	8,83	10,17	5,65	4,15	7,20
ΦΑΚΛΑΡΗ	2,23	1,53	2,28	1,46	1,88
Α.Σ.Ε.Α.Ρ.	3,21	1,07	2,24	1,12	1,91
ΕΛΣΑΠ	3,16	-	-	-	3,16
ΧΑΤΖΕΛΗΣ	3,05	7,53	10,25	2,28	5,78
ΠΥΡΗΝΑΣ	5,47	2,48	1,95	2,34	3,06
ΜΕΣΣΗΝΙΑΚΗ	29,45	-	9,49	-	19,47
Μ.Ο.	8,56	4,43	5,00	3,00	5,25

Δραστηριότητα

Πίνακας 1.6.2.8: Δείκτες Δραστηριότητας.

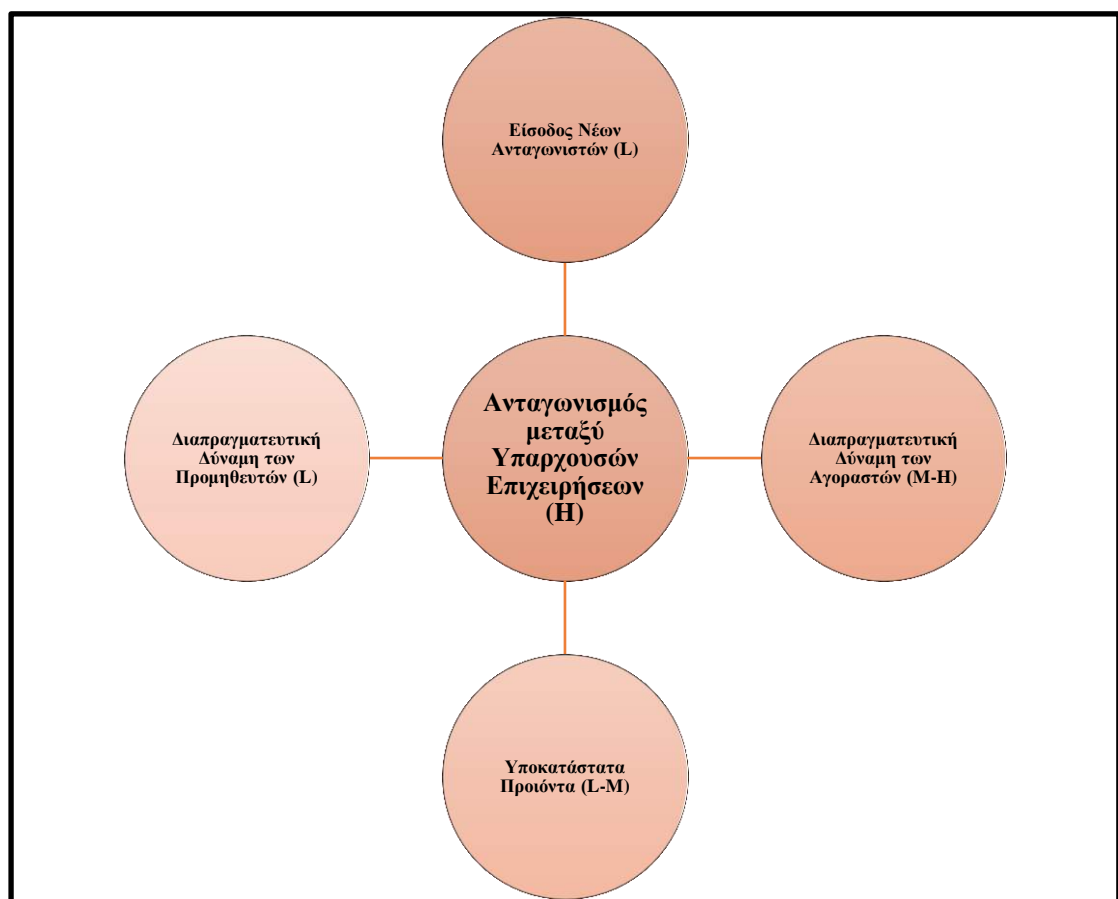
Επωνυμία	2011	2012	2013	2014	Μ.Ο.
Μέσος Όρος Προθεσμίας Είσπραξης Απαιτήσεων (Ημέρες)					
ΕΛΑΙΣ-UNILEVER	98	120	99	109	107
ΣΟΦΙΑ ΕΛΛΑΣ	93	103	90	92	95
ΜΙΝΕΡΒΑ	101	142	151	171	141
ΚΟΡΕ	-	288	166	164	206
NUTRIA	141	141	167	165	154
ΑΓΡΟ.ΒΙ.Μ.	56	58	55	72	60
ΑΓΡΟΤΙΚΗ	112	104	99	108	106
ΕΚΛΕΚΤΑ ΕΛΑΙΑ	132	133	105	95	116

ΒΙΟΣΙΤΙΑ	79	66	55	58	65
ΦΑΚΛΑΡΗ	135	106	96	108	111
Α.Σ.Ε.Α.Ρ.	329	332	334	456	363
ΕΛΣΑΠ	32	62	53	62	52
ΧΑΤΖΕΛΗΣ	44	63	30	83	55
ΠΥΡΗΝΑΣ	182	203	162	131	170
ΜΕΣΣΗΝΙΑΚΗ	53	119	88	89	87
Μ.Ο.	113	136	117	131	124
Μέσος Όρος Προθεσμίας Εξόφλησης Προμηθευτών (Ημέρες)					
ΕΛΛΙΣ-UNILEVER	121	133	49	52	89
ΣΟΓΙΑ ΕΛΛΑΣ	7	8	4	6	6
ΜΙΝΕΡΒΑ	100	95	89	123	102
ΚΟΡΕ	-	303	140	123	189
NUTRIA	141	69	51	21	71
ΑΓΡΟ.ΒΙ.Μ.	53	48	40	62	51
ΑΓΡΟΤΙΚΗ	33	28	29	38	32
ΕΚΛΕΚΤΑ ΕΛΑΙΑ	103	90	48	36	69
ΒΙΟΣΙΤΙΑ	21	28	16	13	20
ΦΑΚΛΑΡΗ	120	91	67	100	95
Α.Σ.Ε.Α.Ρ.	98	88	87	128	100
ΕΛΣΑΠ	208	356	286	359	302
ΧΑΤΖΕΛΗΣ	57	50	4	28	35
ΠΥΡΗΝΑΣ	45	82	75	56	65
ΜΕΣΣΗΝΙΑΚΗ	25	70	52	37	46
Μ.Ο.	81	103	69	79	83
Μέσος Όρος Αποθεμάτων (Ημέρες)					
ΕΛΛΙΣ-UNILEVER	0	0	0	0	0
ΣΟΓΙΑ ΕΛΛΑΣ	46	60	39	38	46
ΜΙΝΕΡΒΑ	70	61	63	73	67
ΚΟΡΕ	111	27	29	29	49
NUTRIA	54	31	55	34	44
ΑΓΡΟ.ΒΙ.Μ.	67	61	56	60	61
ΑΓΡΟΤΙΚΗ	74	86	129	138	107
ΕΚΛΕΚΤΑ ΕΛΑΙΑ	26	27	26	26	26

ΒΙΟΣΙΤΙΑ	17	15	17	40	22
ΦΑΚΛΑΡΗ	61	37	32	51	45
Α.Σ.Ε.Α.Ρ.	46	49	51	66	53
ΕΛΣΑΠ	40	41	83	50	54
ΧΑΤΖΕΛΗΣ	64	75	53	137	82
ΠΥΡΗΝΑΣ	34	119	139	54	87
ΜΕΣΣΗΝΙΑΚΗ	31	113	104	186	109
Μ.Ο.	49	53	58	65	57

Ανάλυση Porter

Διάγραμμα 1.6.3.1: Ανάλυση 5 Δυνάμεων του Porter.



H: High, M: Medium, L: Low

Η ανάλυση των Πέντε Δυνάμεων του Porter οδηγεί στο συμπέρασμα ότι ο ανταγωνισμός στον κλάδο του ελαιόλαδου και πυρηνέλαιου είναι έντονος και σχετικά, μη ελκυστικός. Υπάρχουν σημαντικά εμπόδια για μία νέα και σχετικά μικρή

επιχείρηση ώστε να αντιμετωπίσει τις μεγάλες επιχειρήσεις του κλάδου, ενώ ο ανταγωνισμός μεταξύ των υπαρχουσών επιχειρήσεων είναι πολύ έντονος και είναι δύσκολα για ακόμα και για τις μεγάλες επιχειρήσεις να αυξήσουν το μερίδιο αγοράς τους. Επιπλέον, η διαπραγματευτική δύναμη των αγοραστών, σε Ελλάδα και εξωτερικό, είναι ισχυρή, ειδικά απέναντι σε μικρομεσαίες επιχειρήσεις. Τέλος, υπάρχει και το γενικό πρόβλημα του κλάδου, που δεν είναι άλλο από τη διακίνηση μη τυποποιημένου – χύμα ελαιόλαδο από πολλούς ελαιοπαραγωγούς.

Απειλή Εισόδου Νέων Επιχειρήσεων-Low

- Ο κλάδος αποτελείται από λίγες και μεγάλου μεγέθους επιχειρήσεις οι οποίες έχουν επιτύχει οικονομίες κλίμακας.
- Επιχειρήσεις με ισχυρά brand names, εδραιωμένη φήμη στην αγορά, τεχνογνωσία και πρόσβαση στα περισσότερα δίκτυα διανομής αλλά και στην πρώτη ύλη.
- Μία νεοεισερχόμενη επιχείρηση στον κλάδο θα πρέπει να προχωρήσει σε επενδύσεις υψηλού κόστους για να προωθήσει και να διαφημίσει τα προϊόντα της, ώστε να ανταγωνιστεί τις υπάρχουσες επιχειρήσεις στον κλάδο.
- Δεν υπάρχουν ιδιαίτερα θεσμικά εμπόδια στον εξεταζόμενο κλάδο.

Σύμφωνα με τις παραπάνω συνθήκες στον κλάδο, η Απειλή Εισόδου Νέων Επιχειρήσεων – Ανταγωνιστών κρίνεται ως Χαμηλή (Low).

Κίνδυνοι από Υποκατάστατα Προϊόντα-Low to Medium

- Υποκατάστατα προϊόντα του ελαιόλαδου και του πυρηνέλαιου μπορούν να θεωρηθούν το σπορέλαιο, ηλιέλαιο, αραβοσιτέλαιο, λίπη και βούτυρα.
- Τα παραπάνω δεν μπορούν να υποκαταστήσουν σε σημαντικό βαθμό το ελαιόλαδο καθώς αυτό θεωρείται βασικό προϊόν στην καθημερινή διατροφή των Ελλήνων καταναλωτών και η κατά κεφαλήν κατανάλωσή του είναι σε υψηλό επίπεδο.
- Μία ενδεχόμενη αύξηση της τιμής στο ελαιόλαδο θα μπορούσε να οδηγήσει τους καταναλωτές στην αγορά υποκατάστατων προϊόντων.
- Το χύμα ελαιόλαδο, το οποίο διακινείται σε μεγάλο βαθμό στην αγορά, μπορεί να θεωρηθεί ως υποκατάστατο του τυποποιημένου ελαιόλαδου.

Το ελαιόλαδο θεωρείται βασικό προϊόν διατροφής για τους εγχώριους καταναλωτές και για αυτό δεν διατρέχει ιδιαίτερο κίνδυνο από τα υποκατάστατά του (σπορέλαιο, λίπη). Παρόλα αυτά, οι κίνδυνοι υποκατάστασης μπορούν να αυξηθούν από το μη τυποποιημένο ελαιόλαδο. Για αυτό και οι Κίνδυνοι από Υποκατάστατα Προϊόντα κρίνονται ως Χαμηλοί προς Μέσοι (Low to Medium).

Διαπραγματευτική Δύναμη Προμηθευτών-Low

- Η πρώτη ύλη του κλάδου προμηθεύεται από ελαιοπαραγωγούς και ενώσεις αγροτικών συνεταιρισμών της εγχώριας αγοράς.
- Μεγάλος αριθμός προμηθευτών, με συνήθως μικρό μέγεθος που μειώνει τη διαπραγματευτική τους δύναμη.
- Μικρό το κόστος αλλαγής προμηθευτή (switching cost) από τις επιχειρήσεις του κλάδου.
- Οι μεγάλες μεταποιητικές εταιρείες έχουν ακόμα πιο ισχυρή διαπραγματευτική δύναμη έναντι των προμηθευτών λόγω των μεγάλων ποσοτήτων που προμηθεύονται.
- Οι ελαιοπαραγωγοί, λόγω της χαμηλής διαπραγματευτικής τους δύναμης έναντι των τυποποιητικών επιχειρήσεων, διακινούν σε σημαντικό βαθμό χύμα-μη τυποποιημένο ελαιόλαδο στους καταναλωτές.

Παρά τη διακίνηση μεγάλου ποσοστού μη τυποποιημένου ελαιόλαδου από τους προμηθευτές του κλάδου, η Διαπραγματευτική Δύναμη των Προμηθευτών είναι Χαμηλή (Low) έναντι των επιχειρήσεων του κλάδου.

Διαπραγματευτική Δύναμη Αγοραστών-Medium to High

- Αγοραστές του κλάδου είναι τα super markets, οι επιχειρήσεις εστίασης και catering αλλά και οι τελικοί καταναλωτές.
- Ο κλάδος αποτελείται από λίγες και μεγάλες σε μέγεθος επιχειρήσεις οι οποίες, γενικότερα, διαθέτουν ισχυρή διαπραγματευτική δύναμη λόγω των εδραιωμένων και ισχυρών brand names που διαθέτουν.
- Παρόλα αυτά, τα super markets έχουν ισχυρή διαπραγματευτική δύναμη έναντι των επιχειρήσεων του κλάδου λόγω των μεγάλων παραγγελιών που πραγματοποιούν και της υψηλής προσέλευσης των καταναλωτών σε αυτά,

που οδηγεί σε υψηλές πωλήσεις για τα προϊόντα των επιχειρήσεων του κλάδου.

- Η διαπραγματευτική δύναμη των αγοραστών του εξωτερικού είναι ισχυρή έναντι των ελληνικών επιχειρήσεων, λόγω του ανταγωνισμού από επιχειρήσεις άλλων χωρών (Ιταλία, Ισπανία) με ισχυρά brand names.
- Οι καταναλωτές δε διαθέτουν ουσιαστική διαπραγματευτική δύναμη, αλλά πολλές φορές αγοράζουν ελαιόλαδο απευθείας από τους ελαιοπαραγωγούς (μη τυποποιημένο-χύμα), δημιουργώντας προβλήματα κερδοφορίας στις επιχειρήσεις του κλάδου.

Βάση των παραπάνω, η Διαπραγματευτική Δύναμη των Αγοραστών κρίνεται ως Μέση προς Υψηλή (Medium to High), αφού παρά τα ισχυρά εμπορικά σήματα των επιχειρήσεων του κλάδου, υπάρχουν αγοραστές (super markets, αγοραστές εξωτερικού) που έχουν ισχυρή διαπραγματευτική δύναμη.

Ανταγωνισμός μεταξύ Υπαρχουσών Επιχειρήσεων-High

- Έντονος ανταγωνισμός στον κλάδο ελαιόλαδου και πυρηνέλαιου καθώς αποτελείται από λίγες και μεγάλες σε μέγεθος επιχειρήσεις, οι οποίες για να διατηρήσουν και ιδιαίτερα για να επεκτείνουν το μερίδιο αγοράς τους θα πρέπει να αποσπάσουν μερίδιο από τους ανταγωνιστές τους (μέσω προσφορών, διαφημιστικής προβολής, διαφοροποίηση προϊόντος σε γεύση και συσκευασία).
- Τα προϊόντα ιδιωτικής ετικέτας, τα οποία προσφέρονται σε χαμηλότερες τιμές, οξύνουν τον ανταγωνισμό στον κλάδο.
- Αθέμιτος ανταγωνισμός από τους αγρότες που διακινούν μη τυποποιημένο-χύμα προϊόν.

Σύμφωνα με τις υπάρχουσες συνθήκες στον κλάδο του ελαιόλαδου, ο Ανταγωνισμός μεταξύ των Υπαρχουσών Επιχειρήσεων κρίνεται ως Υψηλός (High).

Ανάλυση SWOT

Δυνατά Σημεία	Αδύνατα Σημεία
<p>-Η υψηλή διατροφική αξία του ελαιόλαδου και η σύνδεση αυτού με τη μεσογειακή διατροφή.</p> <p>-Υπαρξη ιδανικών κλιματολογικών συνθηκών για την ελαιοπαραγωγή.</p> <p>-Το ελαιόλαδο θεωρείται βασικό προϊόν στην καθημερινή διατροφή των Ελλήνων καταναλωτών.</p> <p>-Οι εγχώριες επιχειρήσεις τυποποίησης διαθέτουν ισχυρά εμπορικά σήματα και υψηλή τεχνογνωσία.</p> <p>-Στις μεσογειακές χώρες υπάρχει υψηλή παραγωγή και κατανάλωση ελαιόλαδου.</p>	<p>-Μεγάλο ποσοστό ελαιόλαδου διακινείται μη τυποποιημένο.</p> <p>-Η παραγωγή και η μεταποίηση έχουν υψηλό κόστος, ενώ ο κλάδος εξαρτάται σε μεγάλο βαθμό από τις επιδοτήσεις.</p> <p>-Μη επαρκής έλεγχος κατά την παραγωγική διαδικασία.</p> <p>-Μεγάλες ποσότητες ελαιόλαδου που εξάγονται σε χύμα μορφή (μη τυποποιημένα) και αποσπούν μερίδιο από την εγχώρια αγορά.</p> <p>-Η ισπανική παραγωγή επηρεάζει τις τάσεις τόσο στη διεθνή αγορά όσο και στην εγχώρια (τιμές, αποθέματα κλπ).</p>
Ευκαιρίες	Απειλές
<p>-Εξαγωγές τυποποιημένου ελαιόλαδου σε νέες αναπτυσσόμενες αγορές, όπως σε χώρες της Ασίας (Κίνα, Ιαπωνία κλπ) και της Ανατολικής Ευρώπης.</p> <p>-Νέα καινοτόμα προϊόντα, με νέες συσκευασίες, κυρίως για τα προϊόντα που εξάγονται στις διεθνείς αγορές.</p> <p>-Αύξηση του μεριδίου αγοράς του τυποποιημένου ελαιόλαδου με ταυτόχρονη αντικατάσταση του μη τυποποιημένου ελαιόλαδου από την εγχώρια κατανάλωση (σύμφωνα με το θεσμικό πλαίσιο για τυποποιημένα προϊόντα).</p> <p>-Διάδοση του ελαιόλαδου από βιοκαλλιέργειας με σκοπό την αύξηση</p>	<p>- Η οικονομική κρίση που επικρατεί στην αγορά και η μείωση του διαθέσιμου εισοδήματος των καταναλωτών.</p> <p>-Η έλλειψη ρευστότητας και τραπεζικής χρηματοδότησης αυξάνει τις επισφάλειες.</p> <p>-Ενδεχόμενες δυσμενείς καιρικές συνθήκες που μπορούν να επηρεάσουν την παραγωγή και την ποιότητα των προϊόντων.</p> <p>-Ανταγωνισμός από χώρες εκτός Ευρωπαϊκής Ένωσης (όπως η Τουρκία) που εξελίσσουν τον κλάδο του ελαιόλαδου.</p> <p>-Η μείωση των επιδοτήσεων, σύμφωνα</p>

της ζήτησής του. -Η αυξανόμενη τάση προς τη μεσογειακή διατροφή παγκοσμίως, όπου το ελαιόλαδο αποτελεί το βασικό συστατικό της.	με την νέα Κ.Α.Π., από τις οποίες εξαρτάται σε σημαντικό βαθμό ο κλάδος.
--	--

Παράρτημα VIII

Κλάδος: Επιτραπέζιες Ελιές

Κύκλος Εργασιών

Πίνακας Π-VIII: Πωλήσεις επιχειρήσεων επεξεργασίας-τυποποίησης επιτραπέζιων ελιών (2011), αξία σε €.

Επωνυμία	2011
INTERCOMM FOODS ΑΕ	57.614.959
ΔΕΑΣ ΑΕ	29.885.646
ΚΩΝΣΤΑΝΤΟΠΟΥΛΟΣ OLYMP ΑΕ	27.803.866
ΣΙΟΥΡΑΣ ΑΓ&ΒΕ	17.390.268
ΙΩΑΝΝΙΔΗΣ Κ.Η. ΑΒΕΕ	15.950.888
BRETAS ΕΠΕ	13.349.777
ΤΣΑΤΣΟΥΛΗ ΑΦΟΙ ROYAL ΑΒΒΕΕ	10.567.775
ΑΜΑΛΘΕΙΑ ΑΕ	10.335.819
PELOPAC ΑΒΕΕ	9.599.174
ΚΟΡΔΑΤΟΣ Ι ΑΒΕΕ	8.642.946
ΟΛΥΜΠΙΑ-ΧΕΝΙΑ ΑΒΑΕ	8.603.397
ΟΛΥΜΠΙΟΝ ΑΒΕΕ	8.136.298
OLIVELLAS ΑΕ	7.373.013
FARMHOUSE ΑΕΒΕ	5.642.425
IDEAL ΜΑΥΡΙΔΗΣ-ΧΙΜΟΣ ΑΕ	5.583.361
ΤΡΙΨΑΣ ΑΕ	5.271.568
ΚΕΝΤΡΗΣ ΑΕ	4.941.151
ΚΑΛΟΓΗΡΟΥ Ι ΑΦΟΙ ΑΕ	4.864.342

ANOLIVE ΑΕ	4.702.488
ΤΡΟΦΙΚΟ ΑΕ	4.577.294
ΓΕΩΡΓΟΥΔΗΣ ΑΕ	4.511.066
OMEGA FOODS ΑΕ	4.484.083
ΠΑΡΑΣΚΕΥΟΠΟΥΛΟΣ ΗΛΙΣ ΑΕ	3.617.923
SATIVA ΑΕΒΕ	3.454.188
ΡΟΗ ΑΕ	3.289.225
ΛΑΔΑΣ ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ Ι ΑΕ	2.522.417
ΙΝΤΕΡΟΛΙΒΑ ΑΒΕΕ	2.500.000
ΕΛΗ ΑΕ	2.471.936
ΜΑΡΓΑΡΙΤΗΣ Κ Ι ΜΟΝΟΠΡΟΣΩΠΗ ΕΠΕ	2.443.842
ΗΛΙΔΑ ΑΒΕΕ	1.791.049
ΠΕΤΡΟΠΟΥΛΟΣ Θ & ΥΙΟΣ ΑΒΕΕ	1.689.041
ΠΑΠΑΝΙΚΗΤΑ ΑΦΟΙ ΟΡΜΥΛΙΑ ΑΕ	1.650.303
ΑΝΑΣΤΑΣΙΟΥ-ΤΡΟΦΙΜΑ ΑΕΒΕ	1.429.460
ΡΟΥΣΣΗΣ Κ Α & ΥΙΟΙ ΑΒ&ΕΕ	1.307.018
ΙΝΤΕΡΣΑΜ-ΟΛΙΒΕΣ-ΤΣΟΛΜΕΚΤΣΟΓΛΟΥ ΕΠΕ	1.256.723
ESTELL ΑΕ	Μ.Δ.
ΣΤΡΟΦΥΛΙΑ Η.Μ. ΜΟΝΟΠΡΟΣΩΠΗ ΕΠΕ	Μ.Δ.
Ρ&Δ ΕΙΣΑΓΩΓΕΣ-ΕΞΑΓΩΓΕΣ ΕΠΕ	Μ.Δ.
ΓΕΝΙΚΟ ΣΥΝΟΛΟ	299.254.729

Μ.Δ.: Μη Διαθέσιμο.

Πηγή: ICAP, 2012c.

Χρηματοοικονομική Δείκτες

Κερδοφορία

Πίνακας 1.7.2.4: Δείκτες Κερδοφορίας.

Επωνυμία	2011	2012	2013	2014	Μ.Ο.
Περιθώριο Μικτού Κέρδους (%)					
INTERCOMM	12,45	15,88	20,89	21,74	17,74
ΔΕΑΣ	13,06	14,48	18,42	19,14	16,28
OLYMP	19,66	18,26	23,63	22,88	21,11
ΣΙΟΥΡΑΣ	7,08	6,81	7,64	9,44	7,74
ΙΩΑΝΝΙΔΗΣ	8,19	11,62	11,95	13,72	11,37
BRETAS	9,22	12,95	19,22	11,61	13,25
ROYAL	12,09	15,10	17,39	16,37	15,24
ΑΜΑΛΘΕΙΑ	8,35	8,62	8,95	11,73	9,41
PELOPAC	8,48	8,58	9,18	11,60	9,46
ΚΟΡΔΑΤΟΣ	6,93	10,67	8,91	19,60	11,53
ΟΛΥΜΠΙΑ-XENIA	21,66	20,39	17,51	13,72	18,32
OLIVELLAS	11,15	15,94	20,95	22,14	17,55
FARMHOUSE	21,04	16,48	22,21	13,06	18,20
IDEAL ΜΑΥΡΙΔΗΣ	12,14	12,14	14,23	9,86	12,09
ΚΑΛΟΓΗΡΟΥ	12,21	14,41	16,27	11,54	13,61
Μ.Ο.	12,25	13,49	15,82	15,21	14,19
Περιθώριο Λειτουργικού Κέρδους (%)					
INTERCOMM	2,45	4,49	9,27	10,70	6,73
ΔΕΑΣ	4,13	6,84	4,52	12,23	6,93
OLYMP	7,66	7,31	10,40	13,23	9,65
ΣΙΟΥΡΑΣ	(1,76)	(0,22)	0,55	1,78	0,09
ΙΩΑΝΝΙΔΗΣ	5,15	10,38	10,09	11,29	9,23
BRETAS	7,12	11,13	16,79	9,56	11,15
ROYAL	1,41	4,19	5,44	4,62	3,92
ΑΜΑΛΘΕΙΑ	0,78	1,82	2,82	6,36	2,95
PELOPAC	1,17	0,46	1,16	2,72	1,38
ΚΟΡΔΑΤΟΣ	(5,74)	(3,84)	(2,41)	7,96	(1,01)
ΟΛΥΜΠΙΑ-XENIA	3,52	(1,13)	(2,57)	0,27	0,02

OLIVELLAS	0,38	6,05	10,14	12,09	7,17
FARMHOUSE	0,03	(1,49)	(0,72)	(9,49)	(2,92)
IDEAL ΜΑΥΡΙΔΗΣ	1,01	0,80	2,89	(3,80)	0,23
ΚΑΛΟΓΗΡΟΥ	3,46	6,19	8,12	4,70	5,62
M.O.	2,05	3,53	5,10	5,61	4,07
Περιθώριο Καθαρού Κέρδους (%)					
INTERCOMM	2,34	3,86	8,80	11,17	6,54
ΔΕΑΣ	4,16	5,82	4,68	12,21	6,72
OLYMP	8,67	8,83	10,76	13,44	10,43
ΣΙΟΥΡΑΣ	(1,66)	0,28	0,37	0,89	(0,03)
ΙΩΑΝΝΙΔΗΣ	4,51	9,88	11,34	11,56	9,32
BRETAS	6,54	10,61	16,28	9,73	10,79
ROYAL	0,32	3,83	4,90	1,49	2,64
ΑΜΑΛΘΕΙΑ	1,42	2,50	2,45	5,88	3,06
PELOPAC	2,16	1,16	1,61	2,71	1,91
ΚΟΡΔΑΤΟΣ	(25,62)	(4,34)	(3,90)	(12,36)	(11,56)
ΟΛΥΜΠΙΑ-XENIA	4,29	(1,16)	(2,12)	0,49	0,38
OLIVELLAS	(0,01)	5,45	9,33	12,31	6,77
FARMHOUSE	0,94	0,83	0,33	(3,41)	(0,33)
IDEAL ΜΑΥΡΙΔΗΣ	1,08	0,72	2,74	(3,85)	0,17
ΚΑΛΟΓΗΡΟΥ	3,81	6,39	7,36	8,05	6,40
M.O.	0,86	3,64	5,00	4,69	3,55

Αποδοτικότητα

Πίνακας 1.7.2.5: Δείκτες Αποδοτικότητας

Επωνυμία	2011	2012	2013	2014	M.O.
Αποδοτικότητα Ιδίων Κεφαλαίων (%)					
INTERCOMM	8,85	14,08	31,45	36,37	22,69
ΔΕΑΣ	10,72	16,94	13,27	31,38	18,08
OLYMP	14,62	16,01	18,10	23,15	17,97
ΣΙΟΥΡΑΣ	(13,24)	1,96	2,32	7,33	(0,41)
ΙΩΑΝΝΙΔΗΣ	17,97	32,30	20,32	19,64	22,56
BRETAS	16,21	21,83	31,35	17,53	21,73
ROYAL	0,54	5,99	7,56	2,37	4,12

ΑΜΑΛΘΕΙΑ	3,29	5,48	5,23	12,54	6,64
PELOPAC	8,99	4,68	6,95	11,34	7,99
ΚΟΡΔΑΤΟΣ	(372,90)	(178,54)	-	-	(275,72)
ΟΛΥΜΠΙΑ-ΧΕΝΙΑ	5,88	(1,46)	(3,63)	0,83	0,41
OLIVELLAS	(0,08)	32,47	52,53	52,75	34,42
FARMHOUSE	1,19	1,48	0,44	(5,49)	(0,60)
IDEAL ΜΑΥΡΙΔΗΣ	4,90	2,99	3,48	(3,98)	1,85
ΚΑΛΟΓΗΡΟΥ	5,90	9,29	9,64	11,41	9,06
M.O.	(19,14)	(0,97)	14,22	15,51	2,40
Αποδοτικότητα Ενεργητικού (%)					
INTERCOMM	2,34	4,30	11,04	11,83	7,38
ΔΕΑΣ	3,04	6,42	4,03	11,82	6,33
OLYMP	7,41	7,34	11,26	14,30	10,08
ΣΙΟΥΡΑΣ	(1,98)	(0,27)	0,67	2,40	0,21
ΙΩΑΝΝΙΔΗΣ	8,03	15,98	12,27	11,80	12,02
BRETAS	11,28	14,83	24,09	14,16	16,09
ROYAL	1,03	2,89	3,61	3,25	2,70
ΑΜΑΛΘΕΙΑ	0,81	2,28	3,79	8,27	3,79
PELOPAC	1,52	0,58	1,71	3,87	1,92
ΚΟΡΔΑΤΟΣ	(4,28)	(3,00)	(1,92)	7,19	(0,50)
ΟΛΥΜΠΙΑ-ΧΕΝΙΑ	4,13	(1,23)	(3,73)	0,36	(0,12)
OLIVELLAS	0,40	7,61	12,29	15,69	9,00
FARMHOUSE	0,01	(0,71)	(0,24)	(3,40)	(1,09)
IDEAL ΜΑΥΡΙΔΗΣ	1,77	1,20	2,63	(2,35)	0,81
ΚΑΛΟΓΗΡΟΥ	3,53	6,08	6,96	4,51	5,27
M.O.	2,60	4,29	5,90	6,91	4,93

Ρευστότητα

Πίνακας 1.7.2.6: Δείκτες Ρευστότητας

Επωνυμία	2011	2012	2013	2014	M.O.
Γενική Ρευστότητα					
INTERCOMM	1,10	1,14	1,24	1,28	1,19
ΔΕΑΣ	1,07	1,04	1,10	1,19	1,10
OLYMP	1,80	1,86	2,36	2,21	2,06

ΣΙΟΥΡΑΣ	0,92	0,97	0,98	0,92	0,95
ΙΩΑΝΝΙΔΗΣ	1,44	1,67	2,73	2,23	2,02
BRETAS	1,77	1,97	2,91	4,12	2,69
ROYAL	1,27	1,26	1,28	1,31	1,28
ΑΜΑΛΘΕΙΑ	1,37	1,68	1,72	1,78	1,64
PELOPAC	0,93	0,98	0,97	1,00	0,97
ΚΟΡΔΑΤΟΣ	0,57	0,49	0,54	0,62	0,56
ΟΛΥΜΠΙΑ-XENIA	6,97	9,20	7,13	4,35	6,91
OLIVELLAS	0,80	0,96	0,99	1,11	0,97
FARMHOUSE	0,70	0,69	0,71	0,72	0,71
IDEAL ΜΑΥΡΙΔΗΣ	1,23	1,17	1,37	1,02	1,20
ΚΑΛΟΓΗΡΟΥ	2,44	2,42	2,30	2,52	2,42
M.O.	1,63	1,83	1,89	1,76	1,78
Ειδική Ρευστότητα					
INTERCOMM	0,49	0,53	0,57	0,63	0,56
ΔΕΑΣ	0,51	0,52	0,52	0,62	0,54
OLYMP	1,05	1,15	1,41	1,39	1,25
ΣΙΟΥΡΑΣ	0,55	0,61	0,61	0,56	0,58
ΙΩΑΝΝΙΔΗΣ	0,87	1,08	1,73	1,21	1,22
BRETAS	0,79	0,97	1,29	1,60	1,16
ROYAL	0,78	0,72	0,71	0,65	0,72
ΑΜΑΛΘΕΙΑ	0,90	1,07	1,38	1,45	1,20
PELOPAC	0,53	0,53	0,48	0,48	0,51
ΚΟΡΔΑΤΟΣ	0,36	0,24	0,27	0,40	0,32
ΟΛΥΜΠΙΑ-XENIA	3,97	5,66	4,27	2,69	4,15
OLIVELLAS	0,28	0,49	0,59	0,58	0,49
FARMHOUSE	0,59	0,55	0,49	0,48	0,53
IDEAL ΜΑΥΡΙΔΗΣ	0,76	0,52	0,62	0,47	0,59
ΚΑΛΟΓΗΡΟΥ	1,60	1,45	1,19	1,64	1,47
M.O.	0,94	1,07	1,08	0,99	1,02

Χρηματοοικονομική Διάρθρωση

Πίνακας 1.7.2.7: Δείκτες Χρηματοοικονομικής Διάρθρωσης.

Επωνυμία	2011	2012	2013	2014	Μ.Ο.
Βραχυπρόθεσμος Τραπεζικός Δανεισμός προς Ίδια Κεφάλαια (%)					
INTERCOMM	119,15	114,73	89,27	77,03	100,05
ΔΕΑΣ	119,03	69,03	66,71	53,96	77,18
OLYMP	12,13	24,37	13,03	17,60	16,78
ΣΙΟΥΡΑΣ	171,80	150,78	143,32	172,86	159,69
ΙΩΑΝΝΙΔΗΣ	49,96	37,17	5,38	4,85	24,34
BRETAS	17,90	19,28	5,68	7,22	12,52
ROYAL	79,46	83,14	30,29	49,26	60,54
ΑΜΑΛΘΕΙΑ	20,06	11,10	3,95	8,90	11,00
PELOPAC	119,63	118,65	115,74	112,16	116,55
ΚΟΡΔΑΤΟΣ	-	-	-	-	-
ΟΛΥΜΠΙΑ-XENIA	-	-	-	7,23	7,23
OLIVELLAS	205,71	173,91	177,05	95,28	162,99
FARMHOUSE	180,88	183,66	196,74	143,16	176,11
IDEAL ΜΑΥΡΙΔΗΣ	80,07	92,20	15,09	41,31	57,17
ΚΑΛΟΓΗΡΟΥ	4,51	5,08	8,20	11,73	7,38
Μ.Ο.	90,79	83,32	66,96	57,33	74,60
Κάλυψη Χρηματοοικονομικών Δαπανών					
INTERCOMM	2,07	3,00	6,25	8,60	4,98
ΔΕΑΣ	2,25	2,94	1,50	6,02	3,18
OLYMP	13,56	9,94	14,86	23,81	15,54
ΣΙΟΥΡΑΣ	0,16	0,91	1,24	1,92	1,06
ΙΩΑΝΝΙΔΗΣ	8,48	15,95	15,33	67,81	26,89
BRETAS	8,96	22,56	42,71	56,28	32,63
ROYAL	1,51	2,14	2,47	2,31	2,11
ΑΜΑΛΘΕΙΑ	1,92	3,80	7,88	12,13	6,43
PELOPAC	1,45	1,19	1,55	2,14	1,58
ΚΟΡΔΑΤΟΣ	0,02	0,52	0,58	1,88	0,75
ΟΛΥΜΠΙΑ-XENIA	115,17	-	-	2,39	58,78
OLIVELLAS	1,14	3,51	6,02	9,98	5,16
FARMHOUSE	1,00	0,84	0,95	0,23	0,76

IDEAL ΜΑΥΡΙΔΗΣ	2,00	1,56	4,64	-	2,05
ΚΑΛΟΓΗΡΟΥ	30,47	26,75	25,63	10,30	23,29
Μ.Ο.	12,68	6,83	9,40	14,70	10,90

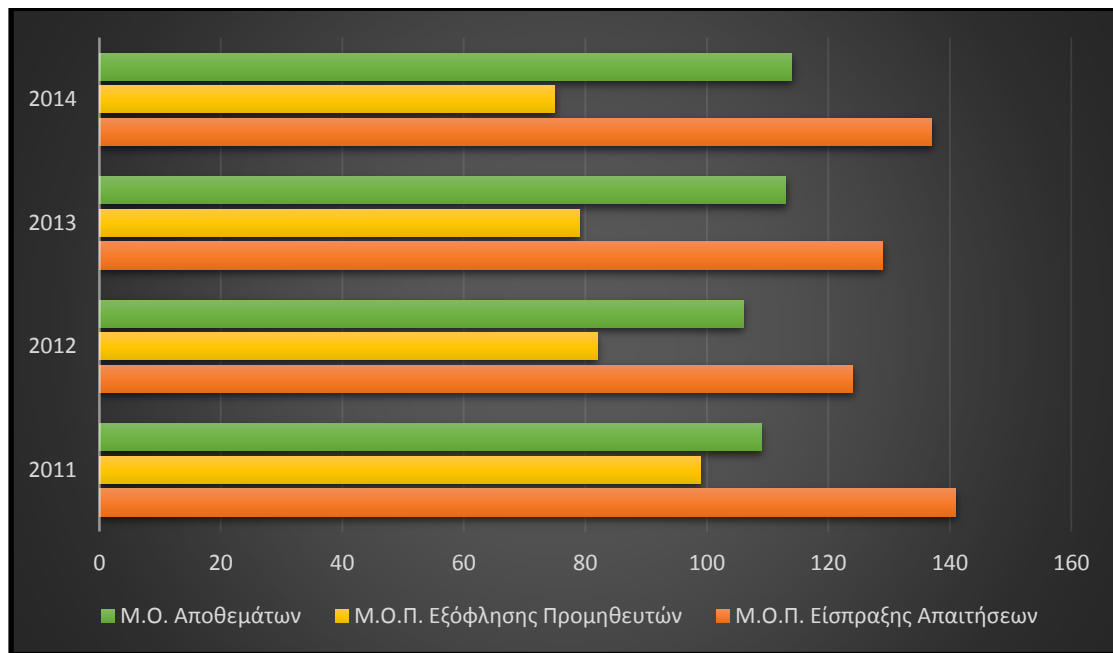
Δραστηριότητα

Πίνακας 1.7.2.8: Δείκτες Δραστηριότητας.

Επωνυμία	2011	2012	2013	2014	Μ.Ο.
Μέσος Όρος Προθεσμίας Είσπραξης Απαιτήσεων (Ημέρες)					
INTERCOMM	121	119	100	123	116
ΔΕΑΣ	165	130	140	140	144
OLYMP	135	129	128	138	133
ΣΙΟΥΡΑΣ	118	113	115	104	113
ΙΩΑΝΝΙΔΗΣ	73	84	104	90	88
BRETAS	53	83	50	50	59
ROYAL	196	202	206	180	196
ΑΜΑΛΘΕΙΑ	165	127	121	142	139
PELOPAC	86	96	64	52	75
ΚΟΡΔΑΤΟΣ	165	104	124	186	145
ΟΛΥΜΠΙΑ-XENIA	100	88	87	130	101
OLIVELLAS	76	98	108	102	96
FARMHOUSE	464	290	384	369	377
IDEAL ΜΑΥΡΙΔΗΣ	46	54	61	95	64
ΚΑΛΟΓΗΡΟΥ	149	150	148	155	151
Μ.Ο.	141	124	129	137	133
Μέσος Όρος Προθεσμίας Εξόφλησης Προμηθευτών (Ημέρες)					
INTERCOMM	121	141	85	114	115
ΔΕΑΣ	136	100	146	94	119
OLYMP	100	74	78	53	76
ΣΙΟΥΡΑΣ	147	124	127	125	131
ΙΩΑΝΝΙΔΗΣ	89	72	37	92	73
BRETAS	41	52	26	13	33
ROYAL	36	28	29	26	30

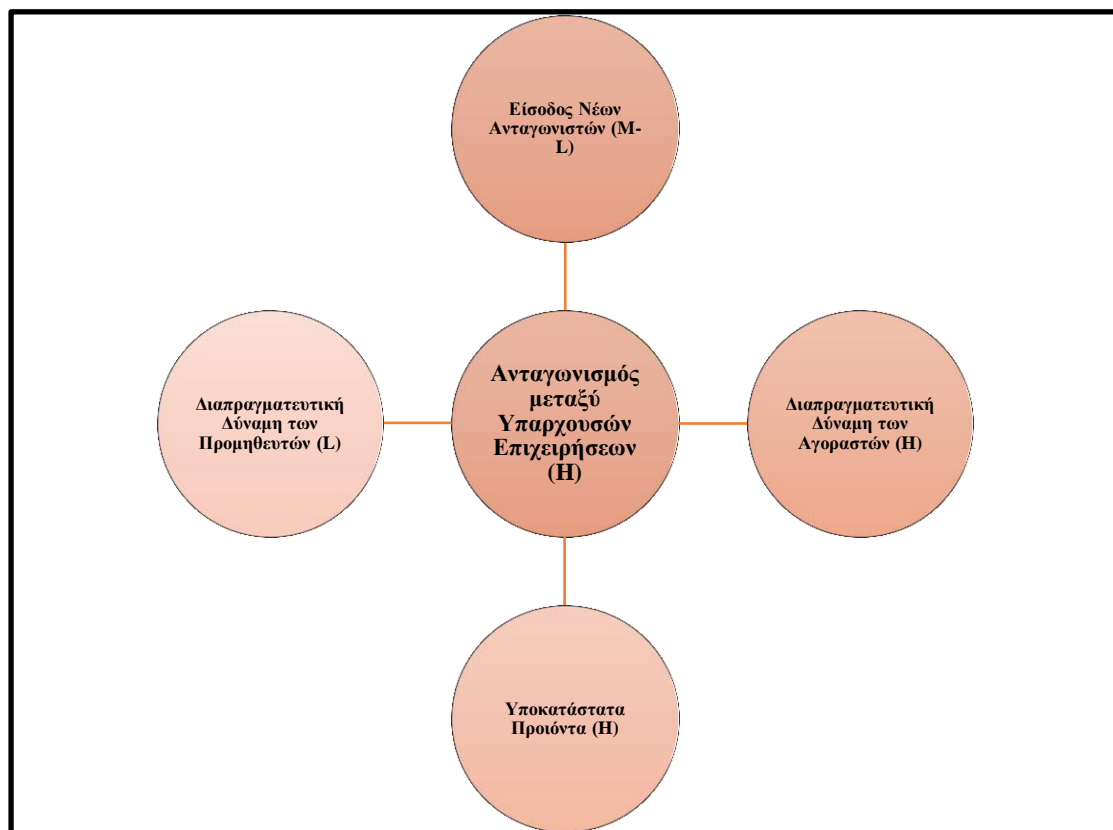
ΑΜΑΛΘΕΙΑ	137	98	93	80	102
PELOPAC	42	53	37	31	41
ΚΟΡΔΑΤΟΣ	144	108	115	89	114
ΟΛΥΜΠΙΑ-ΧΕΝΙΑ	28	25	27	38	30
OLIVELLAS	173	114	87	111	121
FARMHOUSE	134	60	118	93	101
IDEAL ΜΑΥΡΙΔΗΣ	58	73	54	83	67
ΚΑΛΟΓΗΡΟΥ	106	105	124	82	104
M.O.	99	82	79	75	84
Μέσος Όρος Αποθεμάτων (Ημέρες)					
INTERCOMM	169	164	132	138	151
ΔΕΑΣ	197	136	160	132	156
OLYMP	115	110	110	100	109
ΣΙΟΥΡΑΣ	102	86	89	81	90
ΙΩΑΝΝΙΔΗΣ	80	72	93	135	95
BRETAS	80	95	103	108	97
ROYAL	137	155	170	185	162
ΑΜΑΛΘΕΙΑ	89	75	34	36	59
PELOPAC	75	86	79	86	82
ΚΟΡΔΑΤΟΣ	93	115	126	107	110
ΟΛΥΜΠΙΑ-ΧΕΝΙΑ	101	100	80	84	91
OLIVELLAS	151	107	93	102	113
FARMHOUSE	85	77	178	191	133
IDEAL ΜΑΥΡΙΔΗΣ	57	99	84	125	91
ΚΑΛΟΓΗΡΟΥ	101	116	161	106	121
M.O.	109	106	113	114	111

Διάγραμμα 1.7.2.1: Εξέλιξη δεικτών δραστηριότητας (2011-2014).



Ανάλυση Porter

Διάγραμμα 1.7.3.1: Ανάλυση 5 Δυνάμεων του Porter.



H: High, M: Medium, L: Low

Η ανάλυση των Πέντε Δυνάμεων του Porter δείχνει ότι ο κλάδος των επιτραπέζιων ελιών διακρίνεται από υψηλό ανταγωνισμό και κατά επέκταση, κρίνεται ως μη ελκυστικός. Σε αυτό συντελούν ο έντονος ανταγωνισμός μεταξύ των υπάρχουσών επιχειρήσεων, η ισχυρή διαπραγματευτική δύναμη των αγοραστών, σε Ελλάδα και εξωτερικό, έναντι των επιχειρήσεων του κλάδου, η πληθώρα υποκατάστατων προϊόντων αλλά και οι δυσκολίες που θα αντιμετωπίσει μία νεοεισερχόμενη επιχείρηση προσπαθώντας να διεισδύσει σε διεθνείς αγορές (προϊόν με έντονο εξαγωγικό χαρακτήρα και προσανατολισμό).

Απειλή Εισόδου Νέων Επιχειρήσεων-Medium to Low

- Μία νεοεισερχόμενη επιχείρηση στον κλάδο δεν έχει να αντιμετωπίσει επώνυμες εταιρείες εδραιωμένης φήμης και ισχυρών brand names στην ελληνική αγορά, καθώς τα προϊόντα προσφέρονται ως «ανώνυμα» και οι καταναλωτές αγοράζουν επιτραπέζιες ελιές ανάλογα με την ποικιλία ή την προέλευση (τοπική) της ελιάς.
- Χαμηλό ποσοστό διαφοροποίησης προϊόντος.
- Δεν υπάρχουν θεσμικά εμπόδια στην ελληνική αγορά για την είσοδο νέων επιχειρήσεων στον κλάδο.
- Οι επιχειρήσεις του κλάδου εξάγουν τις επιτραπέζιες ελιές σε διάφορες χώρες του εξωτερικού, για αυτό και μία νεοεισερχόμενη επιχείρηση θα πρέπει να αποκτήσει πρόσβαση σε μεγάλες διεθνείς αγορές, μέσω συνεργασιών με εγχώριους χονδρέμπορους και αλυσίδες λιανικής πώλησης.
- Έντονος ανταγωνισμός από ισχυρά brand names, με υψηλά μερίδια αγοράς, στις αγορές του εξωτερικού.
- Ανάγκη για προώθηση και προβολή των προϊόντων στο εξωτερικό ώστε να γίνουν γνωστά στους καταναλωτές (υψηλό κόστος επένδυσης).

Μία νέα επιχείρηση στον κλάδο των επιτραπέζιων ελιών δεν έχει να αντιμετωπίσει εδραιωμένες επιχειρήσεις με ισχυρά εμπορικά σήματα στην εγχώρια αγορά αλλά θα πρέπει να αποκτήσει πρόσβαση σε χώρες του εξωτερικού, λόγω του εξαγωγικού χαρακτήρα του προϊόντος. Εκεί έχει να αντιμετωπίσει σημαντικά εμπόδια όπως τον ανταγωνισμό από μεγάλες εταιρείες του εξωτερικού και το υψηλό κόστος για

επένδυση σε διαφημιστική προβολή των προϊόντων. Για αυτό και η Απειλή Εισόδου Νέων Επιχειρήσεων κρίνεται από Μέση ως Χαμηλή (Medium to Low).

Κίνδυνοι από Υποκατάστατα Προϊόντα-High

Όλα τα προϊόντα που καταναλώνονται ως ορεκτικά μπορούν να υποκαταστήσουν τις επιτραπέζιες ελιές. Επειδή, υπάρχουν πολλά προϊόντα υποκατάστασης των ελιών, οι Κίνδυνοι από Υποκατάστατα Προϊόντα θεωρούνται Υψηλοί (High).

Διαπραγματευτική Δύναμη Προμηθευτών-Low

- Οι επιχειρήσεις του κλάδου προμηθεύονται την πρώτη ύλη από εγχώριους ελαιοπαραγωγούς και ενώσεις αγροτικών συνεταιρισμών.
- Οι προμηθευτές των πρώτων υλών είναι πολλοί σε αριθμό και έτσι, μία επιχείρηση έχει τη δυνατότητα να επιλέξει τη πιο συμφέρουσα για αυτή συνεργασία, μειώνοντας τη διαπραγματευτική δύναμη των προμηθευτών.
- Οι μεγάλες επιχειρήσεις μεταποίησης επιτραπέζιων ελιών έχουν ισχυρή διαπραγματευτική δύναμη έναντι των προμηθευτών λόγω της μεγάλης ποσότητας παραγγελιών που πραγματοποιούν.

Βάση των παραπάνω, η Διαπραγματευτική Δύναμη των Προμηθευτών κρίνεται ως Χαμηλή (Low).

Διαπραγματευτική Δύναμη Αγοραστών-High

- Αγοραστές του κλάδου στην Ελληνική αγορά είναι οι αλυσίδες super markets και γενικά, τα καταστήματα τροφίμων.
- Τα super market διαθέτουν ισχυρή διαπραγματευτική δύναμη έναντι των επιχειρήσεων του κλάδου λόγω του μεγάλου όγκου παραγγελιών που πραγματοποιούν και τον υψηλό αριθμό καταναλωτών που προσελκύουν ως σημεία λιανικής πώλησης.
- Το γεγονός ότι τα προϊόντα του κλάδου πωλούνται ως μη επώνυμα αυξάνει τη διαπραγματευτική δύναμη των super markets.
- Αγοραστές των ελληνικών επιτραπέζιων ελιών στις χώρες του εξωτερικού είναι τα super markets και κυρίως οι χονδρέμποροι, η οποίοι διαθέτουν ισχυρή διαπραγματευτική δύναμη έναντι των ελληνικών επιχειρήσεων.

- Οι ελληνικές επιτραπέζιες ελιές δεν έχουν τη φήμη και την αναγνωρισιμότητα στο εξωτερικό σε σύγκριση με αντίστοιχα προϊόντα άλλων χωρών, με αποτέλεσμα να ενισχύεται η διαπραγματευτική δύναμη των αγοραστών.

Λόγω των παραπάνω συνθηκών, η Διαπραγματευτική Δύναμη των Αγοραστών κρίνεται ως Υψηλή (High).

Ανταγωνισμός μεταξύ Υπαρχουσών Επιχειρήσεων-High

- Οι ελληνικές επιχειρήσεις τυποποίησης επιτραπέζιων ελιών αντιμετωπίζουν έντονο ανταγωνισμό στο εξωτερικό από εδραιωμένες επιχειρήσεις με ισχυρά brand names και μεγάλα ποσοστά μεριδίου αγοράς.
- Ανταγωνισμός και από μεσογειακές χώρες που προσφέρουν τα προϊόντα τους φθηνότερα και αποκτούν πιο εύκολα μερίδιο αγοράς.
- Ο ανταγωνισμός εντείνεται και στην εγχώρια αγορά λόγω της οικονομικής κρίσης που επικρατεί και της μείωσης του διαθέσιμου εισοδήματος των καταναλωτών.

Οι παραπάνω λόγοι μας οδηγούν στο συμπέρασμα ότι ο Ανταγωνισμός μεταξύ Υπαρχουσών Επιχειρήσεων είναι Υψηλός (High).

Ανάλυση SWOT

Δυνατά Σημεία	Αδύνατα Σημεία
-Ποικιλία από βρώσιμες ελιές που παράγονται στην Ελλάδα με διαφορετικές γεύσεις. -Υψηλή ποιότητα των εγχώριων ελιών. -Επαρκής εγχώρια παραγωγή ελιάς.	-Μικρό περιθώριο κέρδους στις επιχειρήσεις. -Οι επιτραπέζιες ελιές, ως επί το πλείστον, δεν προσφέρονται ως «επώνυμο» προϊόν στην ελληνική αγορά. -Οι ελληνικές επιχειρήσεις δεν έχουν καταφέρει να αποκτήσουν σημαντικά μερίδια αγοράς στις χώρες που εξάγονται και έχουν γενικά περιορισμένη παρουσία.

Ευκαιρίες	Απειλές
<p>-Αύξηση εξωστρέφειας και επέκταση σε αναδυόμενες αγορές.</p> <p>-Αύξηση του μεριδίου αγοράς επιτραπέζιων ελιών στην ελληνική αγορά.</p> <p>-Αύξηση της ζήτησης για βιολογικά προϊόντα ελιών.</p> <p>-Ανάπτυξη προϊόντων ελιάς με μεγαλύτερη προστιθέμενη αξία.</p> <p>-Η γενικότερη τάση προς έναν υγιεινό τρόπο ζωής από τους καταναλωτές.</p>	<p>-Έλλειψη ρευστότητας στην αγορά και αύξηση των επισφαλειών.</p> <p>-Η οικονομική ύφεση και η μείωση του διαθέσιμου εισοδήματος των καταναλωτών.</p> <p>-Απρόσμενοι καιρικοί παράγοντες που μπορεί να επηρεάσουν την παραγωγή και την ποιότητα των προϊόντων.</p> <p>-Αύξηση του μεριδίου αγοράς σε διεθνείς αγορές από άλλες μεσογειακές χώρες (ανταγωνιστές).</p>

Παράρτημα ΙΧ

Κλάδος: Έτοιμα Φαγητά

Κύκλος Εργασιών

Πίνακας Π-ΙΧ: Πωλήσεις επιχειρήσεων παραγωγής έτοιμων φαγητών (2011), αξία σε €.

Επωνυμία	2011
ΕΛΛΙΣ-UNILEVER HELLAS ΑΕ	Μ.Δ.
ΠΙΝΔΟΣ ΑΓΡΟΤΙΚΟΣ ΠΤΗΝΟΤΡΟΦΙΚΟΣ ΣΥΝΕΤ. ΙΩΑΝΝΙΝΩΝ	180.482.220
HELLENIC QUALITY FOODS ΑΕΤ	Μ.Δ.
ΚΡΕΤΑ ΦΑΡΜ ΑΒΕΕ	97.425.000
ΝΙΚΑΣ Π.Γ. ΑΒΕΕ	69.337.305
HELLENIC CATERING ΑΕ	72.396.000
ΥΦΑΝΤΗΣ ΑΒΕΕ	Μ.Δ.
ΓΙΩΤΗΣ ΑΕ	73.645.130
BOLTON HELLAS ΑΕΒΕ	Μ.Δ.
ΚΑΛΛΙΜΑΝΗΣ Γ. ΑΕ	56.700.000
OLYMPIC CATERING ΑΕ	41.298.000
ΑΡΑΜΠΑΤΖΗΣ ΜΙΧ. ΑΒΕΕ ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΖΥΜΗ	Μ.Δ.
ΑΤΛΑΝΤΑ ΑΕ	40.895.438
ΜΠΑΡΜΠΙΑ ΣΤΑΘΗΣ ΑΕ	Μ.Δ.
FRESKOT ΚΟΝΤΟΒΕΡΟΣ ΑΕΒΕ	Μ.Δ.
ΒΙ.Κ.Η. ΑΕ	33.500.000
ΚΟΝΣΕΡΒΟΠΟΙΑ ΒΟΡΕΙΟΥ ΑΙΓΑΙΟΥ ΑΒ&ΕΕ	30.500.000

ΠΙΣΤΙΟΛΙΑΣ ΕΥ.ΓΕ. ΑΒΕΕ	Μ.Δ.
ΖΑΝΑΕ ΖΥΜΑΙ ΑΡΤΟΠΟΙΑΣ ΝΙΚΟΓΛΟΥ ΑΕ	26.000.000
ΠΑΛΙΡΟΙΑ ΣΟΥΛΙΩΤΗΣ ΑΕ	20.580.000
ΚΟΥΚΟΥΤΑΡΗΣ Α. ΑΛΦΑ ΑΕΒΕ	Μ.Δ.
ΑΛΕΞΙΣ ΑΕΒΕ	14.025.000
ΙΩΝΙΚΗ ΣΦΟΛΙΑΤΑ ΑΕ	12.000.000
ΒΟΦΡΟΣΤ ΕΛΛΑΣ ΑΕ	Μ.Δ.
ΓΑΙΑ ΤΡΟΦΙΜΑ ΑΒ&ΕΕ	Μ.Δ.
ΒΟΥΛΓΑΡΗ ΑΦΟΙ ΑΕΒΕ	7.400.000
ΧΙΩΤΑΚΗ ΕΜΠΟΡΙΚΗ ΣΥΜΜΕΤΟΧΙΚΗ ΑΕ	Μ.Δ.
ΕΥΒΟΙΚΗ ΖΥΜΗ ΑΒΕΕ	5.800.000
ΠΟΤ&ΠΑΝ ΦΟΥΝΤΣΕΡΒΙΣ ΑΕ	Μ.Δ.
FRESH GOURMET ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΓΑΣΤΡΟΝΟΜΙΚΩΝ ΠΡΟΙΟΝΤΩΝ ΑΕ	4.419.000
ΗΡΑΚΛΕΙΔΗΣ Κ.&ΥΙΟΙ ΑΕ	Μ.Δ.
ΝΙΚΟΛΟΠΟΥΛΟΥ Ε. ΤΑΚΕ ΕΠΕ	1.916.198
ΩΝΑΣΗΣ Ν. ΑΕ	2.880.000
ZENIΘ Ι ΜΠΑΛΤΑΣ Α ΤΣΑΜΑΔΟΣ ΑΕΒΕ	-
ΠΕΡΙΚΛΗΣ ΑΒΕΕ	1.900.000
ΜΠΟΥΣΜΑΛΗΣ ΑΕ	1.800.000
ΦΕΛΛΑΧΙΔΗΣ Α ΑΒΕΕ	Μ.Δ.
ΣΠΙΤΙΚΑ ΤΡΟΦΙΜΑ ΑΕ	Μ.Δ.
ΕΘΝΙΚ FOODS ΑΕ	1.100.000
ΠΟΜΩΝΗΣ ΔΙΟΝ. & ΣΙΑ ΕΠΕ	Μ.Δ.
VIVARTIA ΣΥΜΜΕΤΟΧΩΝ ΑΕ	-

NESTLE ΕΛΛΑΣ ΑΕ	-
ΕΛΛΙΣ-UNILEVER HELLAS AEBE	-
ΕΛΛΙΣ-UNILEVER ΑΕ	-
KNORR BESTFOODS HELLAS AEBE	-
ΓΕΝΙΚΟ ΣΥΝΟΛΟ	723.603.291

Μ.Δ.: Μη Διαθέσιμο.

Πηγή: ICAP, 2012d.

Χρηματοοικονομική Διάρθρωση

Κερδοφορία

Πίνακας 1.8.2.4: Δείκτες Κερδοφορίας.

Επωνυμία	2011	2012	2013	2014	Μ.Ο.
Περιθώριο Μικτού Κέρδους (%)					
ΕΛΛΙΣ-UNILEVER	45,33	45,12	40,79	35,93	41,79
ΠΙΝΔΟΣ	11,15	10,76	10,21	11,29	10,85
HQD	29,93	29,38	26,63	23,29	27,31
ΚΡΕΤΑ ΦΑΡΜ	41,08	41,94	44,06	46,00	43,27
ΝΙΚΑΣ	35,32	37,55	23,89	28,94	31,43
HELLENIC CATERING	20,54	13,68	14,45	14,78	15,86
ΥΦΑΝΤΗΣ	40,24	37,72	38,50	35,98	38,11
ΓΙΩΤΗΣ	44,11	44,29	45,56	46,47	45,11
BOLTON	43,69	41,63	44,47	43,92	43,43
ΚΑΛΛΙΜΑΝΗΣ	24,24	22,42	23,92	19,53	22,53
Μ.Ο.	33,56	32,45	31,25	30,61	31,97
Περιθώριο Λειτουργικού Κέρδους (%)					
ΕΛΛΙΣ-UNILEVER	(2,07)	(1,10)	0,09	1,05	(0,51)
ΠΙΝΔΟΣ	0,39	0,05	0,41	2,42	0,82
HQD	1,45	1,23	(2,95)	(4,87)	(1,29)
ΚΡΕΤΑ ΦΑΡΜ	(0,50)	(5,00)	(18,18)	7,76	(3,98)
ΝΙΚΑΣ	(14,25)	(7,96)	(37,43)	(43,36)	(25,75)
HELLENIC CATERING	3,79	(7,38)	(6,11)	(2,85)	(3,14)

ΥΦΑΝΤΗΣ	6,68	3,53	3,39	3,14	4,19
ΓΙΩΤΗΣ	5,64	4,76	6,53	7,16	6,02
BOLTON	11,35	8,90	10,69	10,80	10,44
ΚΑΛΛΙΜΑΝΗΣ	(0,68)	(14,77)	(12,00)	(12,10)	(9,89)
M.O.	1,18	(1,77)	(5,56)	(3,09)	(2,31)
Περιθώριο Καθαρού Κέρδους (%)					
ΕΛΛΙΣ-UNILEVER	1,54	(0,40)	0,28	0,76	0,55
ΠΙΝΔΟΣ	0,30	0,01	0,03	0,05	0,10
HQD	(1,26)	(1,72)	(5,66)	(6,78)	(3,86)
ΚΡΕΤΑ ΦΑΡΜ	10,32	7,77	(7,23)	10,46	5,33
ΝΙΚΑΣ	(3,76)	2,27	(28,93)	(27,28)	(14,43)
HELLENIC CATERING	5,35	(6,68)	(1,45)	0,69	(0,52)
ΥΦΑΝΤΗΣ	5,75	2,67	2,87	2,75	3,51
ΓΙΩΤΗΣ	5,29	4,66	5,79	6,00	5,44
BOLTON	11,21	8,71	9,15	10,04	9,78
ΚΑΛΛΙΜΑΝΗΣ	(2,25)	(13,67)	(12,93)	(12,68)	(10,38)
M.O.	3,25	0,36	(3,81)	(1,60)	(0,45)

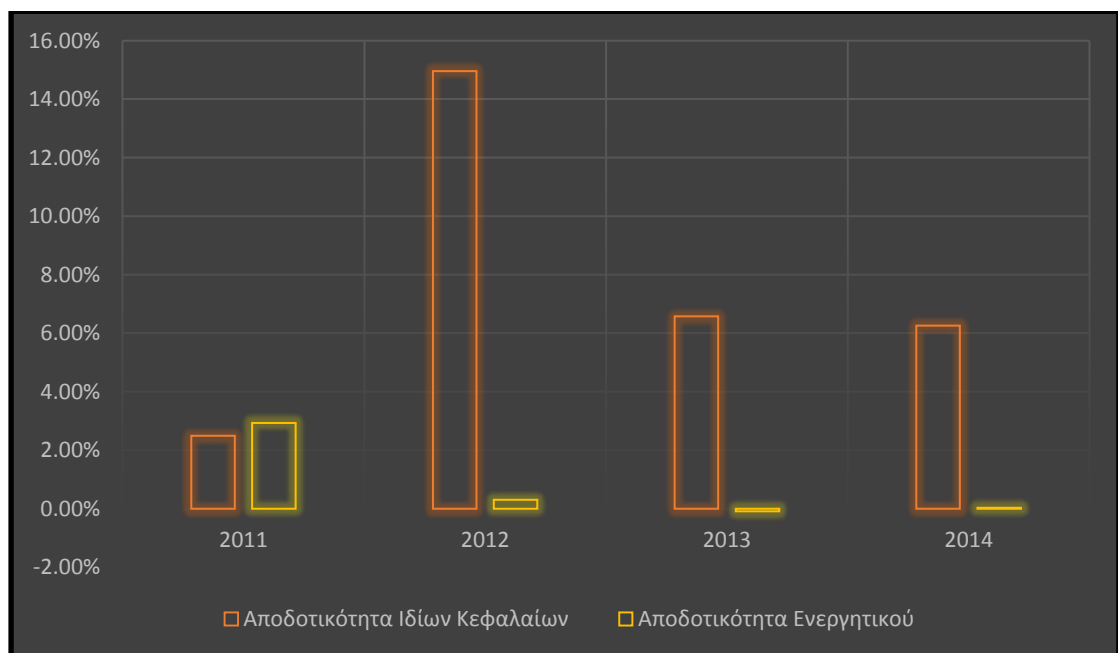
Αποδοτικότητα

Πίνακας 1.8.2.5: Δείκτες Αποδοτικότητας.

Επωνυμία	2011	2012	2013	2014	M.O.
Αποδοτικότητα Ιδίων Κεφαλαίων (%)					
ΕΛΛΙΣ-UNILEVER	4,87	(1,19)	0,67	1,76	1,53
ΠΙΝΔΟΣ	1,29	0,03	0,15	0,27	0,44
HQD	(1,67)	(2,07)	(6,58)	(8,21)	(4,63)
ΚΡΕΤΑ ΦΑΡΜ	15,94	13,01	(16,56)	24,69	9,27
ΝΙΚΑΣ	(16,15)	13,94	-	-	(1,11)
HELLENIC CATERING	9,65	(11,20)	(2,37)	1,04	(0,72)
ΥΦΑΝΤΗΣ	19,05	8,71	9,08	10,65	11,87
ΓΙΩΤΗΣ	12,60	9,92	10,69	13,65	11,72
BOLTON	-	103,45	57,49	-	80,47
ΚΑΛΛΙΜΑΝΗΣ	(23,15)	-	-	-	(23,15)
M.O.	2,49	14,96	6,57	6,26	7,57
Αποδοτικότητα Ενεργητικού (%)					

ΕΛΛΙΣ-UNILEVER	(2,12)	(1,09)	0,10	1,04	(0,52)
ΠΙΝΔΟΣ	0,45	0,07	0,49	3,14	1,04
HQD	0,79	0,60	(1,39)	(2,31)	(0,58)
ΚΡΕΤΑ ΦΑΡΜ	(0,24)	(2,32)	(9,34)	4,66	(1,81)
ΝΙΚΑΣ	(10,12)	(5,07)	(20,66)	(35,56)	(17,85)
HELLENIC CATERING	4,13	(6,89)	(5,74)	(2,47)	(2,74)
ΥΦΑΝΤΗΣ	5,96	3,36	3,24	3,10	3,92
ΓΙΩΤΗΣ	6,13	5,09	7,00	8,70	6,73
BOLTON	24,98	21,48	34,56	28,56	27,40
ΚΑΛΛΙΜΑΝΗΣ	(0,62)	(12,27)	(9,15)	(8,55)	(7,65)
Μ.Ο.	2,93	0,30	(0,09)	0,03	0,79

Διάγραμμα 1.8.2.1: Εξέλιξη δεικτών αποδοτικότητας (2011-2014).



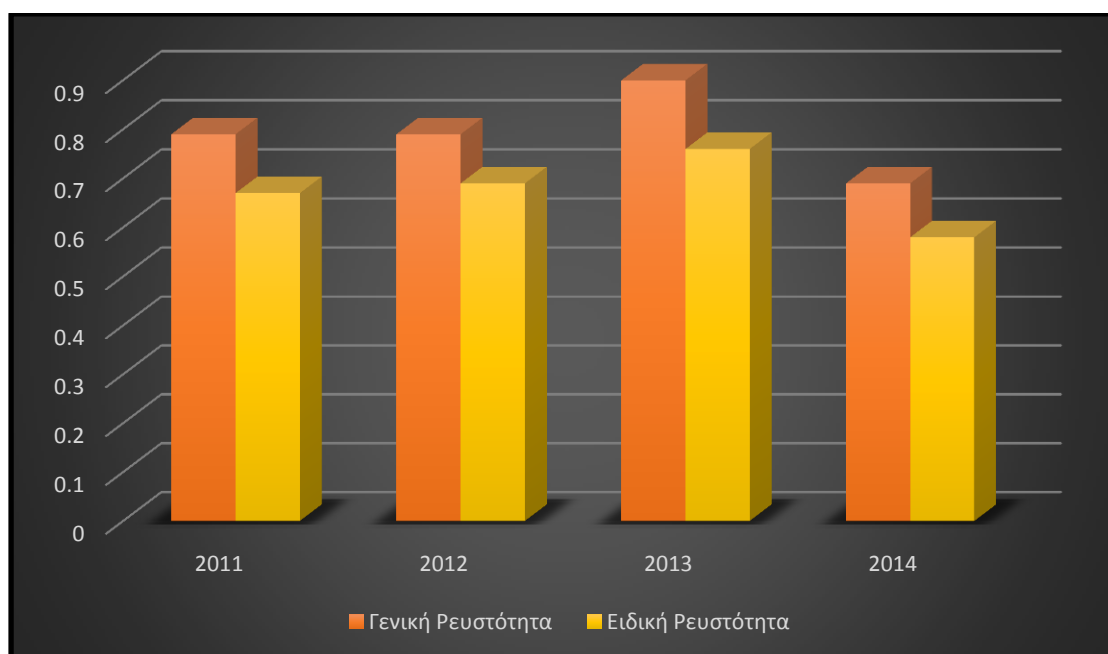
Ρευστότητα

Πίνακας 1.8.2.6: Δείκτες Ρευστότητας.

Επωνυμία	2011	2012	2013	2014	Μ.Ο.
Γενική Ρευστότητα					
ΕΛΛΙΣ-UNILEVER	0,51	0,52	0,52	0,57	0,53
ΠΙΝΔΟΣ	0,93	0,86	0,91	0,90	0,90
HQD	0,35	0,35	0,25	0,25	0,30

ΚΡΕΤΑ ΦΑΡΜ	0,41	0,36	0,21	0,22	0,30
ΝΙΚΑΣ	0,58	0,60	0,45	0,26	0,47
HELLENIC CATERING	1,41	1,40	1,38	1,37	1,39
ΥΦΑΝΤΗΣ	0,73	0,74	0,73	0,73	0,73
ΓΙΩΤΗΣ	1,27	1,28	1,72	1,34	1,40
BOLTON	1,04	1,24	2,43	0,84	1,39
ΚΑΛΛΙΜΑΝΗΣ	0,62	0,52	0,44	0,44	0,51
M.O.	0,79	0,79	0,90	0,69	0,79
Ειδική Ρευστότητα					
ΕΛΛΙΣ-UNILEVER	0,51	0,52	0,52	0,57	0,53
ΠΙΝΔΟΣ	0,86	0,81	0,83	0,85	0,84
HQD	0,30	0,30	0,19	0,18	0,24
ΚΡΕΤΑ ΦΑΡΜ	0,33	0,27	0,14	0,12	0,22
ΝΙΚΑΣ	0,51	0,54	0,40	0,23	0,42
HELLENIC CATERING	1,20	1,22	1,21	1,19	1,21
ΥΦΑΝΤΗΣ	0,69	0,70	0,68	0,68	0,69
ΓΙΩΤΗΣ	1,03	1,05	1,42	0,99	1,12
BOLTON	0,89	1,13	1,90	0,67	1,15
ΚΑΛΛΙΜΑΝΗΣ	0,42	0,36	0,30	0,31	0,35
M.O.	0,67	0,69	0,76	0,58	0,68

Διάγραμμα 1.8.2.2: Εξέλιξη δεικτών ρευστότητας.



Χρηματοοικονομική Διάρθρωση

Πίνακας 1.8.2.7: Δείκτες Χρηματοοικονομικής Διάρθρωσης.

Επωνυμία	2011	2012	2013	2014	Μ.Ο.
Βραχυπρόθεσμος Τραπεζικός Δανεισμός προς Ίδια Κεφάλαια (%)					
ΕΛΛΙΣ-UNILEVER	19,20	2,29	6,14	10,69	9,58
ΠΙΝΔΟΣ	116,75	111,71	90,81	96,66	103,98
HQD	16,92	18,55	18,87	19,85	18,55
ΚΡΕΤΑ ΦΑΡΜ	74,44	72,72	129,78	89,50	91,61
ΝΙΚΑΣ	28,21	140,47	-	-	84,34
HELLENIC CATERING	47,79	63,63	62,26	63,33	59,26
ΥΦΑΝΤΗΣ	1,97	15,52	31,27	42,64	22,85
ΓΙΩΤΗΣ	17,91	22,98	23,18	34,75	24,71
BOLTON	-	-	-	-	-
ΚΑΛΛΙΜΑΝΗΣ	277,68	-	-	-	277,68
Μ.Ο.	66,76	55,98	51,76	51,06	56,39
Κάλυψη Χρηματοοικονομικών Δαπανών					
ΕΛΛΙΣ-UNILEVER	-	0,62	1,03	1,46	1,04
ΠΙΝΔΟΣ	1,13	1,02	1,14	2,17	1,37
HQD	1,26	1,17	0,61	0,28	0,83
ΚΡΕΤΑ ΦΑΡΜ	0,92	0,40	-	2,18	1,17
ΝΙΚΑΣ	-	-	-	-	-
HELLENIC CATERING	53,41	-	-	-	53,41
ΥΦΑΝΤΗΣ	3,57	2,09	1,98	2,09	2,43
ΓΙΩΤΗΣ	7,46	4,99	6,19	6,82	6,37
BOLTON	59,06	510,00	495,14	658,41	430,65
ΚΑΛΛΙΜΑΝΗΣ	0,88	-	-	-	0,88
Μ.Ο.	15,96	74,33	84,35	96,20	67,71

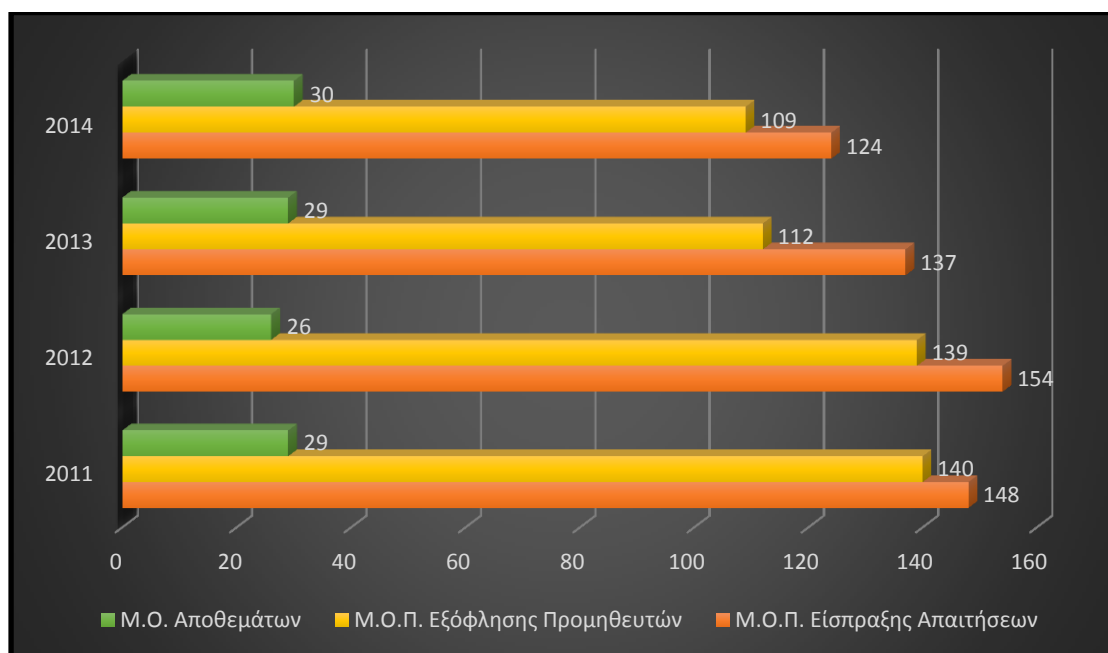
Δραστηριότητα

Πίνακας 1.8.2.8: Δείκτες Δραστηριότητας

Επωνυμία	2011	2012	2013	2014	Μ.Ο.
Μέσος Όρος Προθεσμίας Είσπραξης Απαιτήσεων (Ημέρες)					
ΕΛΛΙΣ-UNILEVER	98	120	99	109	107
ΠΙΝΔΟΣ	193	174	180	172	180
HQD	103	122	80	80	96
ΚΡΕΤΑ ΦΑΡΜ	151	140	66	51	102
ΝΙΚΑΣ	207	231	276	135	212
HELLENIC CATERING	151	202	183	201	184
ΥΦΑΝΤΗΣ	175	153	155	152	159
ΓΙΩΤΗΣ	174	163	145	118	150
BOLTON	131	123	75	77	102
ΚΑΛΛΙΜΑΝΗΣ	93	110	112	149	116
Μ.Ο.	143	152	132	119	136
Μέσος Όρος Προθεσμίας Εξόφλησης Προμηθευτών (Ημέρες)					
ΕΛΛΙΣ-UNILEVER	121	133	49	52	89
ΠΙΝΔΟΣ	75	67	58	54	64
HQD	131	153	120	147	138
ΚΡΕΤΑ ΦΑΡΜ	288	280	209	189	242
ΝΙΚΑΣ	214	244	324	248	258
HELLENIC CATERING	20	20	8	7	14
ΥΦΑΝΤΗΣ	189	149	138	135	153
ΓΙΩΤΗΣ	144	120	75	89	107
BOLTON	150	126	33	47	89
ΚΑΛΛΙΜΑΝΗΣ	67	98	108	123	99
Μ.Ο.	147	147	118	115	132
Μέσος Όρος Αποθεμάτων (Ημέρες)					
ΕΛΛΙΣ-UNILEVER	0	0	0	0	0
ΠΙΝΔΟΣ	16	12	16	12	14
HQD	22	22	28	31	26
ΚΡΕΤΑ ΦΑΡΜ	44	48	40	42	44
ΝΙΚΑΣ	30	26	29	21	27

HELLENIC CATERING	27	31	28	33	30
ΥΦΑΝΤΗΣ	11	10	12	12	11
ΓΙΩΤΗΣ	41	35	41	46	41
BOLTON	22	12	21	20	19
ΚΑΛΛΙΜΑΝΗΣ	72	68	75	82	74
M.O.	30	28	30	32	30

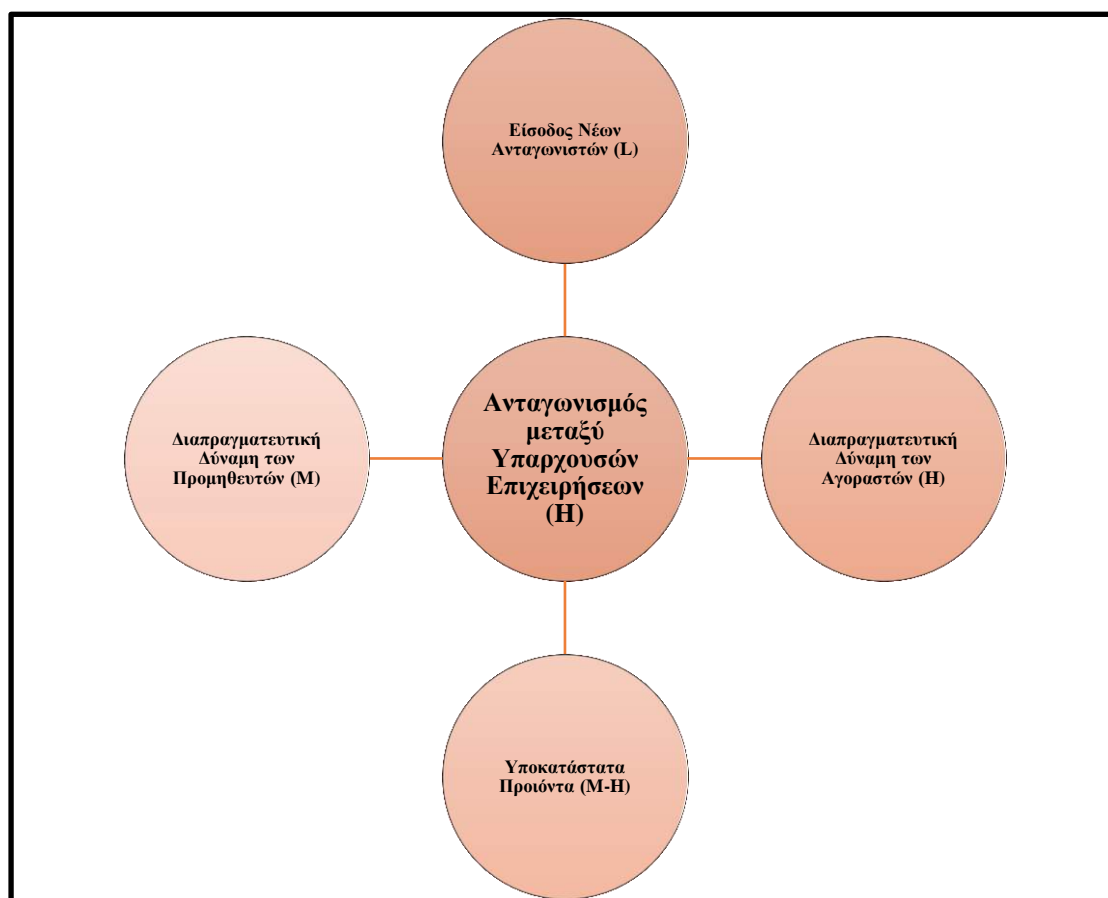
Διάγραμμα 1.8.2.3: Εξέλιξη δεικτών δραστηριότητας (2011-2014).



Ανάλυση Porter

Με βάση την ανάλυση των Πέντε Δυνάμεων του Porter ο ανταγωνισμός του κλάδου έτοιμων φαγητών κρίνεται ως υψηλός και κατά επέκταση, μη ελκυστικός (Διάγραμμα 1.8.3.1). Σε αυτό συντελούν ο έντονος ανταγωνισμός που επικρατεί στον κλάδο από τις υφιστάμενες επιχειρήσεις, η ισχυρή διαπραγματευτική δύναμη των αγοραστών (super markets) αλλά και οι υψηλοί κίνδυνοι από υποκατάστατα προϊόντα (αλυσίδες fast food, παράδοση φαγητού στο σπίτι από τα εστιατόρια), ενώ υπάρχουν σημαντικές δυσκολίες και εμπόδια για μία νεοεισερχόμενη επιχείρηση.

Διάγραμμα 1.8.3.1: Ανάλυση 5 Δυνάμεων του Porter.



H: High, M: Medium, L: Low

Απειλή Εισόδου Νέων Επιχειρήσεων-Low

- Υψηλές απαιτήσεις σε αρχικό ανθρώπινο κεφάλαιο για μηχανολογικό εξοπλισμό, μεταφορικά μέσα και αποθήκες (εκτός από επιχειρήσεις που αναθέτουν την παραγωγή προϊόντων σε άλλες εταιρείες).
- Αρκετές αναγνωρισμένες επιχειρήσεις στον κλάδο με ισχυρά εμπορικά σήματα που έχουν εδραιωθεί στα περισσότερα δίκτυα διανομής.
- Ανταγωνισμός ακόμα και από προϊόντα ιδιωτικής ετικέτας.
- Μία νεοεισερχόμενη επιχείρηση θα πρέπει να επενδύσει αρκετά χρήματα για την προώθηση και προβολή των προϊόντων της, αυξάνοντας το αρχικό κόστος.
- Δεν υπάρχουν εμπόδια όσον αφορά το θεσμικό πλαίσιο.

Βάση των παραπάνω, μία νεοεισερχόμενη επιχείρηση στον κλάδο των έτοιμων φαγητών έχει να αντιμετωπίσει αρκετές δυσκολίες, με σημαντικότερες το υψηλό

αρχικό κόστος επένδυσης αλλά και τον ανταγωνισμό από επιχειρήσεις με ισχυρά εμπορικά σήματα. Για αυτό και η Απειλή Εισόδου Νέων Επιχειρήσεων-Ανταγωνιστών κρίνεται ως Χαμηλή (Low).

Κίνδυνοι από Υποκατάστατα Προϊόντα-Medium to High

- Τα εστιατόρια γρήγορης εξυπηρέτησης (fast food) μπορούν να θεωρηθούν ως υποκατάστατα των τυποποιημένων έτοιμων φαγητών και δημιουργούν ισχυρό ανταγωνισμό.
- Λόγω έλλειψης χρόνου, πολλές φορές οι Έλληνες καταναλωτές προτιμούν την παράδοση φαγητού στο σπίτι (delivery) που προσφέρουν πολλά εστιατόρια, γεγονός που υποκαθιστά την ανάγκη για τυποποιημένα έτοιμα φαγητά και μειώνει τη ζήτησή τους.

Οι αλυσίδες fast food και το γεγονός ότι πολλά εστιατόρια προσφέρουν τη δυνατότητα παράδοσης φαγητού στο σπίτι, αυξάνουν τους κινδύνους υποκατάστασης των έτοιμων φαγητών. Παρόλα αυτά, υπάρχει μία τάση από τους καταναλωτές για υγιεινή διατροφή που μειώνει την ανάγκη για fast food και για αυτό οι Κίνδυνοι από Υποκατάστατα Προϊόντα κρίνονται ως Μέσοι προς Υψηλοί (Medium to High).

Διαπραγματευτική Δύναμη Προμηθευτών-Medium

- Προμηθευτές των παραγωγικών επιχειρήσεων του κλάδου είναι οι εταιρείες που παράγουν, εισάγουν και εμπορεύονται τις πρώτες ύλες για να παρασκευαστούν τα έτοιμα φαγητά.
- Οι παραγωγικές επιχειρήσεις που διαθέτουν ισχυρό brand name έχουν ισχυρή διαπραγματευτική δύναμη απέναντι στους προμηθευτές.
- Η διαπραγματευτική δύναμη των μεγάλων παραγωγικών επιχειρήσεων αυξάνεται λόγω του μεγάλου αριθμού προμηθευτών, αφού μπορούν να επιλέξουν την πιο συμφέρουσα για αυτές συνεργασία.
- Για τις εισαγωγικές επιχειρήσεις του κλάδου, η διαπραγματευτική τους δύναμη εξαρτάται από το μερίδιο αγοράς που κατέχουν και από τον όγκο των παραγγελιών που πραγματοποιούν.

Η Διαπραγματευτική Δύναμη των Προμηθευτών για τον κλάδο των έτοιμων φαγητών εξαρτάται από τους παραπάνω παράγοντες ενώ μπορεί να διαφέρει σχετικά με το αν η επιχείρηση είναι παραγωγική ή εισαγωγική (οι παραγωγικές επιχειρήσεις έχουν μεγαλύτερη διαπραγματευτική δύναμη έναντι των προμηθευτών τους). Για αυτό και η δύναμη κρίνεται ως Μέση (Medium).

Διαπραγματευτική Δύναμη Αγοραστών-High

- Αγοραστές του κλάδου είναι τα καταστήματα λιανικής πώλησης, όπως τα super markets.
- Οι αλυσίδες super markets διαθέτουν ισχυρή διαπραγματευτική δύναμη έναντι των επιχειρήσεων έτοιμων φαγητών λόγω του μεγάλου όγκου παραγγελιών που πραγματοποιούν και το γεγονός ότι ως σημεία πώλησης προσελκύουν μεγάλο αριθμό καταναλωτών.
- Επιπλέον, τα προϊόντα ιδιωτικής ετικέτας που προσφέρουν τα super markets ενισχύουν τη διαπραγματευτική τους δύναμη.

Σύμφωνα με τους παραπάνω λόγους, η Διαπραγματευτική Δύναμη των Αγοραστών κρίνεται ως Υψηλή (High).

Ανταγωνισμός μεταξύ Υπαρχουσών Επιχειρήσεων-High

- Έντονος ανταγωνισμός μεταξύ των υπαρχουσών επιχειρήσεων του κλάδου, ο οποίος αυξάνεται λόγω της οικονομικής ύφεσης που επικρατεί στην αγορά και μειώνει το διαθέσιμο εισόδημα των καταναλωτών (μείωση της ζήτησης για τα προϊόντα έτοιμων φαγητών).
- Οι επιχειρήσεις του κλάδου προχωρούν σε μείωση των τιμών και προσφορές, αλλά και διαφημιστική προβολή των προϊόντων τους ώστε να διατηρήσουν το μερίδιο αγοράς που κατέχουν.
- Η καλύτερη τοποθέτηση στα ράφια των super markets είναι ένας πολύ σημαντικός παράγοντας για τις επιχειρήσεις του κλάδου, ώστε να κερδίσουν την προτίμηση των καταναλωτών, με αποτέλεσμα να πρέπει να προσφέρουν υψηλότερα κίνητρα στα super market.
- Αύξηση του μεριδίου αγοράς των προϊόντων ιδιωτικής ετικέτας, γεγονός που ενισχύει τον ανταγωνισμό στον εξεταζόμενο κλάδο.

Οι παραπάνω συνθήκες οδηγούν στο συμπέρασμα ότι ο Ανταγωνισμός μεταξύ των Υπαρχουσών Επιχειρήσεων είναι Υψηλός (High).

Ανάλυση SWOT

Δυνατά Σημεία	Αδύνατα Σημεία
<p>-Πολλά διαφορετικά προϊόντα και γεύσεις, με ποικίλες τιμές.</p> <p>-Στον κλάδο υπάρχουν εδραιωμένες επιχειρήσεις με ισχυρά brand names που έχουν την προτίμηση των καταναλωτών.</p> <p>-Η έλλειψη χρόνου των καταναλωτών για προετοιμασία φαγητού, ευνοεί τα έτοιμα φαγητά.</p> <p>-Τα έτοιμα φαγητά μπορούν να θεωρηθούν βασικό είδος διατροφής καθώς μπορούν να καλύψουν την καθημερινή βασική ανάγκη για φαγητό.</p>	<p>-Τα προϊόντα έτοιμου φαγητού επηρεάζονται σε μεγάλο βαθμό από τις τιμές των πρώτων υλών αλλά και των μεταφορικών, με αποτέλεσμα να μεταβάλλεται η τελική τους τιμή.</p> <p>-Τα έτοιμα φαγητά υστερούν σε θέματα ποιότητας και υγιεινής διατροφής, στη σύγκριση με το σπιτικό φαγητό, με βάση την γενικότερη αντίληψη των καταναλωτών για αυτά.</p> <p>-Πολλά προϊόντα ιδιωτικής ετικέτας είναι χαμηλής ποιότητας, με αποτέλεσμα να επηρεάζουν αρνητικά την γνώμη των καταναλωτών για τα έτοιμα φαγητά.</p> <p>-Έλλειψη τακτικών και εξειδικευμένων ελέγχων για την υγιεινή των συγκεκριμένων τροφίμων από τους αρμόδιους.</p>
Ευκαιρίες	Απειλές
<p>-Προσφορά προϊόντων με υψηλή ποιότητα και γεύση και προώθηση (διαφημιστική προβολή) των θετικών αυτών στοιχείων, σε συνδυασμό με το ισχυρό εμπορικό σήμα της εκάστοτε εταιρείας.</p> <p>-Δημιουργία “value for money” προϊόντων με την καλύτερη δυνατή σχέση τιμής – ποιότητας.</p>	<p>-Η οικονομική ύφεση και η μείωση του διαθέσιμου εισοδήματος των καταναλωτών.</p> <p>-Έλλειψη ρευστότητας στην αγορά και αύξηση των επισφαλειών</p> <p>-Η ανάπτυξη περισσότερων αλυσίδων fast food.</p> <p>-Η αυξανόμενη τάση προς μία πιο υγιεινή διατροφή.</p>

<p>-Καινοτόμα προϊόντα που θα στοχεύουν σε καταναλωτές με διαφορετικές διατροφικές συνήθειες (όπως προϊόντα με βάση την υγιεινή διατροφή).</p>	<p>-Η αύξηση του ΦΠΑ στα τρόφιμα. -Διατροφικά προβλήματα που μπορούν να προκύψουν από έτοιμα φαγητά και να ενισχύσουν την προκατάληψη των καταναλωτών για αυτά.</p>
--	---

Παράρτημα Χ

Κλάδος: Ζυμαρικά

Κύκλος Εργασιών

Πίνακας Π-Χ: Πωλήσεις Επιχειρήσεων Παραγωγής Ζυμαρικών (2011-2013), αξία σε €.

Επωνυμία	2011	2012	2013
BARILLA HELLAS ΑΕ	74.903.854	73.816.558	Μ.Δ.
ΜΕΛΙΣΣΑ ΚΙΚΙΖΑΣ ΑΒ&ΕΕ ΤΡΟΦΙΜΩΝ	67.401.610	67.667.218	64.140.698
ΓΙΟΥΡΙΜΑΚ ΑΕ	21.991.375	26.362.287	30.187.279
ΔΑΚΟΣ ΠΑΝ. ΣΠ. ΑΒΕΕ ΗΛΙΟΣ ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΑ ΖΥΜΑΡΙΚΩΝ	11.126.143	13.386.629	11.052.000
ΒΛΑΧΑ ΑΕ	1.217.526	1.005.194	1.000.000
ΜΕΛΚΟ ΑΕΒΕ	361.744	306.266	Μ.Δ.
ΣΥΝΟΛΟ	177.004.263	182.546.164	-

Μ.Δ.: Μη Διαθέσιμο

Πηγή: ICAP, 2014c.

Χρηματοοικονομικοί Δείκτες

Κερδοφορία

Πίνακας 1.9.2.4: Δείκτες Κερδοφορίας.

Επωνυμία	2011	2012	2013	2014	Μ.Ο.
Περιθώριο Μικτού Κέρδους (%)					
BARILLA	39,51	38,13	39,91	36,81	38,59
ΜΕΛΙΣΣΑ ΚΙΚΙΖΑΣ	24,15	6,23	6,81	4,85	10,51
ΓΙΟΥΡΙΜΑΚ	26,70	24,58	24,51	23,81	24,90

ΔΑΚΟΣ	18,74	18,28	16,41	18,54	17,99
ΒΛΑΧΑ	16,02	15,35	10,30	12,34	13,50
ΜΕΛΚΟ	27,43	10,27	32,72	25,79	24,05
Μ.Ο.	25,43	18,81	21,78	20,36	21,59
Περιθώριο Λειτουργικού Κέρδους (%)					
BARILLA	4,41	4,26	7,62	4,94	5,31
ΜΕΛΙΣΣΑ ΚΙΚΙΖΑΣ	6,30	5,77	6,15	4,24	5,62
ΓΙΟΥΡΙΜΑΚ	16,88	15,32	15,49	17,76	16,36
ΔΑΚΟΣ	6,15	5,60	2,77	3,75	4,57
ΒΛΑΧΑ	9,00	8,64	5,46	6,57	7,42
ΜΕΛΚΟ	(4,22)	(26,61)	2,76	6,77	(5,33)
Μ.Ο.	6,42	2,16	6,71	7,34	5,66
Περιθώριο Καθαρού Κέρδους (%)					
BARILLA	4,57	4,67	8,09	5,06	5,60
ΜΕΛΙΣΣΑ ΚΙΚΙΖΑΣ	6,85	4,51	2,67	2,73	4,19
ΓΙΟΥΡΙΜΑΚ	7,84	3,84	11,21	13,45	9,09
ΔΑΚΟΣ	4,71	5,13	2,31	2,56	3,68
ΒΛΑΧΑ	8,99	8,53	5,52	6,46	7,38
ΜΕΛΚΟ	3,43	(15,90)	6,88	6,77	0,30
Μ.Ο.	6,07	1,80	6,11	6,17	5,04

Αποδοτικότητα

Πίνακας 1.9.2.5: Δείκτες Αποδοτικότητας.

Επωνυμία	2011	2012	2013	2014	Μ.Ο.
Αποδοτικότητα Ιδίων Κεφαλαίων (%)					
BARILLA	11,20	10,84	18,74	11,59	13,09
ΜΕΛΙΣΣΑ ΚΙΚΙΖΑΣ	15,88	7,01	3,62	3,27	7,45
ΓΙΟΥΡΙΜΑΚ	7,47	4,14	13,30	13,89	9,70
ΔΑΚΟΣ	11,60	13,55	5,41	6,72	9,32
ΒΛΑΧΑ	18,25	13,75	11,30	13,14	14,11
ΜΕΛΚΟ	4,10	(10,66)	5,44	5,95	1,21
Μ.Ο.	11,42	6,44	9,64	9,09	9,15
Αποδοτικότητα Ενεργητικού (%)					
BARILLA	6,64	5,88	10,23	6,24	7,25

ΜΕΛΙΣΣΑ ΚΙΚΙΖΑΣ	7,13	5,90	5,88	3,26	5,54
ΓΙΟΥΡΙΜΑΚ	13,41	13,06	14,13	13,73	13,58
ΔΑΚΟΣ	6,14	7,72	3,00	4,53	5,35
ΒΛΑΧΑ	11,39	9,81	7,02	8,48	9,18
ΜΕΛΚΟ	(2,02)	(8,45)	1,08	3,02	(1,59)
Μ.Ο.	7,12	5,65	6,89	6,54	6,55

Ρευστότητα

Πίνακας 1.9.2.6: Δείκτες Ρευστότητας.

Επωνυμία	2011	2012	2013	2014	Μ.Ο.
Γενική Ρευστότητα					
BARILLA	2,38	2,14	2,08	2,03	2,16
ΜΕΛΙΣΣΑ ΚΙΚΙΖΑΣ	1,26	1,35	1,45	1,32	1,35
ΓΙΟΥΡΙΜΑΚ	4,06	3,37	3,04	2,98	3,36
ΔΑΚΟΣ	1,18	1,42	1,32	1,32	1,31
ΒΛΑΧΑ	2,70	3,31	2,51	2,52	2,76
ΜΕΛΚΟ	0,72	0,52	0,55	0,88	0,67
Μ.Ο.	2,05	2,02	1,83	1,84	1,93
Ειδική Ρευστότητα					
BARILLA	1,87	1,61	1,61	1,55	1,66
ΜΕΛΙΣΣΑ ΚΙΚΙΖΑΣ	0,77	0,82	0,85	0,74	0,80
ΓΙΟΥΡΙΜΑΚ	3,07	2,28	2,05	2,02	2,36
ΔΑΚΟΣ	0,87	1,11	1,03	1,02	1,01
ΒΛΑΧΑ	2,46	2,73	2,18	1,98	2,34
ΜΕΛΚΟ	0,62	0,41	0,46	0,80	0,57
Μ.Ο.	1,61	1,49	1,36	1,35	1,45

Χρηματοοικονομική Διάρθρωση

Πίνακας 1.9.2.7: Δείκτες Χρηματοοικονομικής Διάρθρωσης.

Επωνυμία	2011	2012	2013	2014	Μ.Ο.
Βραχυπρόθεσμος Τραπεζικός Δανεισμός προς Ίδια Κεφάλαια (%)					
BARILLA	-	-	-	3,69	3,69

ΜΕΛΙΣΣΑ ΚΙΚΙΖΑΣ	15,14	12,76	4,53	19,65	13,02
ΓΙΟΥΡΙΜΑΚ	5,12	8,37	4,71	14,13	8,08
ΔΑΚΟΣ	7,10	20,03	10,74	23,68	15,39
ΒΛΑΧΑ	-	-	-	-	-
ΜΕΛΚΟ	0,70	0,63	-	-	0,67
Μ.Ο.	7,02	10,45	6,66	15,29	9,85
Κάλυψη Χρηματοοικονομικών Δαπανών					
BARILLA	119,08	148,95	269,35	99,73	159,28
ΜΕΛΙΣΣΑ ΚΙΚΙΖΑΣ	8,99	7,54	8,75	6,18	7,87
ΓΙΟΥΡΙΜΑΚ	76,86	31,68	31,28	45,32	46,29
ΔΑΚΟΣ	14,81	22,13	6,23	8,60	12,94
ΒΛΑΧΑ	143,45	56,24	196,20	295,81	172,93
ΜΕΛΚΟ	-	-	1,68	3,44	2,56
Μ.Ο.	72,64	53,31	85,58	76,51	72,01

Δραστηριότητα

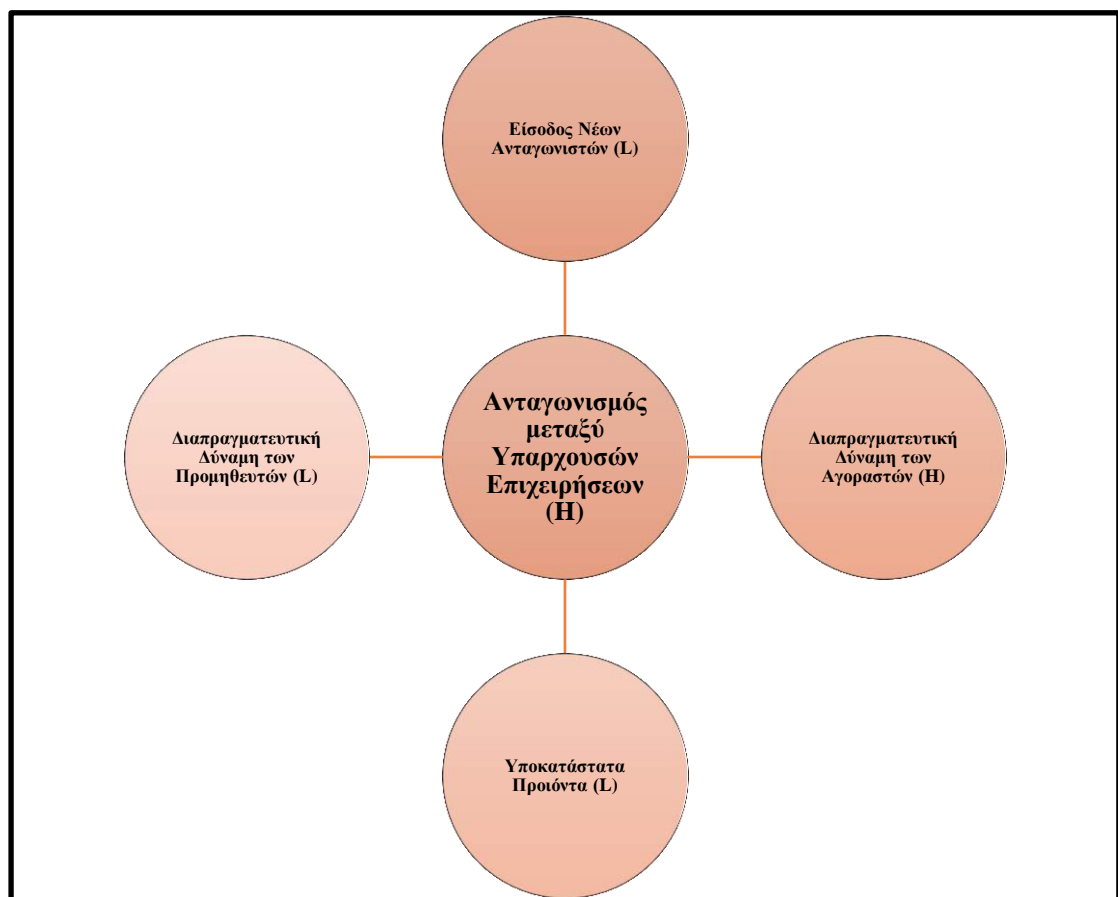
Πίνακας 1.9.2.8: Δείκτες Δραστηριότητας

Επωνυμία	2011	2012	2013	2014	Μ.Ο.
Μέσος Όρος Προθεσμίας Είσπραξης Απαιτήσεων (Ημέρες)					
BARILLA	132	134	149	147	141
ΜΕΛΙΣΣΑ ΚΙΚΙΖΑΣ	108	85	83	111	97
ΓΙΟΥΡΙΜΑΚ	186	147	136	164	158
ΔΑΚΟΣ	176	129	163	149	154
ΒΛΑΧΑ	107	106	116	164	123
ΜΕΛΚΟ	269	228	184	207	222
Μ.Ο.	163	138	139	157	149
Μέσος Όρος Προθεσμίας Εξόφλησης Προμηθευτών (Ημέρες)					
BARILLA	58	89	101	127	94
ΜΕΛΙΣΣΑ ΚΙΚΙΖΑΣ	79	44	42	59	56
ΓΙΟΥΡΙΜΑΚ	68	62	51	55	59
ΔΑΚΟΣ	201	78	129	88	124
ΒΛΑΧΑ	87	68	36	67	65
ΜΕΛΚΟ	129	166	226	274	199

M.O.	104	85	98	112	99
Μέσος Όρος Αποθεμάτων (Ημέρες)					
BARILLA	38	49	46	51	46
ΜΕΛΙΣΣΑ ΚΙΚΙΖΑΣ	76	64	67	97	76
ΓΙΟΥΡΙΜΑΚ	73	95	90	112	93
ΔΑΚΟΣ	65	39	51	47	51
ΒΛΑΧΑ	25	55	35	55	43
ΜΕΛΚΟ	48	63	44	33	47
M.O.	54	61	56	66	59

Ανάλυση Porter

Διάγραμμα 1.9.3.1: Ανάλυση 5 Δυνάμεων του Porter.



H: High, M: Medium, L: Low

Βάση της ανάλυσης των Πέντε Δυνάμεων του Porter, ο ανταγωνισμός του κλάδου κρίνεται ως Μέσος (Medium). Η απειλή από τα υποκατάστατα προϊόντα είναι

χαμηλή, το ίδιο η διαπραγματευτική δύναμη των προμηθευτών αλλά και η απειλή εισόδου νέων επιχειρήσεων-ανταγωνιστών. Παρόλα αυτά, η διαπραγματευτική δύναμη των αγοραστών είναι υψηλή, ενώ ο ανταγωνισμός μεταξύ των υπάρχουσών επιχειρήσεων είναι πολύ υψηλός, με αποτέλεσμα ο μόνος τρόπος για ανάπτυξη να είναι η απόσπαση μεριδίου αγοράς από τους ανταγωνιστές (Διάγραμμα 1.9.3.1).

Απειλή εισόδου νέων επιχειρήσεων-Low

- Οι επιχειρήσεις του κλάδου επιδιώκουν τη διαφοροποίηση των προϊόντων τους.
- Οι νέες επιχειρήσεις θα πρέπει να επενδύσουν στη διαφήμιση και προώθηση των προϊόντων τους για να ανταγωνιστούν τη φήμη των υπάρχουσών επιχειρήσεων, γεγονός που αυξάνει το κόστος πωλήσεων.
- Υψηλός βαθμός συγκέντρωσης της εγχώριας αγοράς που δημιουργεί εμπόδια στην είσοδο νέων επιχειρήσεων στον κλάδο.
- Οι εδραιωμένες επιχειρήσεις του κλάδου έχουν πρόσβαση στα κατάλληλα κανάλια διανομής, αποκτώντας «χώρο» στα ράφια των supermarket, ενώ υπάρχουν και τα προϊόντα ιδιωτικής ετικέτας.
- Δεν υπάρχουν νομικά και θεσμικά εμπόδια για την είσοδο νέων επιχειρήσεων στον κλάδο.

Για τους παραπάνω λόγους η απειλή εισόδου νέων επιχειρήσεων κρίνεται ως χαμηλή (low).

Κίνδυνοι από Υποκατάστατα Προϊόντα-Low

Πολλά προϊόντα και είδη διατροφής λογίζονται ως υποκατάστατα στον κλάδο των ζυμαρικών. Τα υποκατάστατα προϊόντα στον κλάδο δεν αποτελούν όμως απειλή λόγω της χαμηλής τιμής των ζυμαρικών, της υψηλής διατροφικής τους αξίας καθώς το γεγονός ότι η κατά κεφαλή κατανάλωση ζυμαρικών στη χώρα είναι σχετικά υψηλή. Για αυτούς τους λόγους ο Κίνδυνος από Υποκατάστατα Προϊόντα θεωρείται χαμηλός (low).

Διαπραγματευτική Δύναμη Προμηθευτών-Low

- Η βασική πρώτη ύλη (σιμιγδάλι) προμηθεύεται από την εγχώρια αγορά.
- Αρκετές αλευροβιομηχανίες με επαρκή προσφορά πρώτης ύλης.
- Καθετοποιημένη παραγωγή από κάποιες επιχειρήσεις του κλάδου ζυμαρικών καθώς διαθέτουν ιδιόκτητους μύλους σιμιγδαλιού.

Λόγω της επαρκούς προσφοράς πρώτης ύλης και τη δυνατότητα καθετοποιημένης παραγωγής από τις επιχειρήσεις του κλάδου η διαπραγματευτική δύναμη των προμηθευτών έναντι των εγχώριων βιομηχανιών ζυμαρικών κρίνεται ως Χαμηλή (low).

Διαπραγματευτική Δύναμη Αγοραστών-High

- Οι αγοραστές του κλάδου είναι τα super market, άλλα καταστήματα τροφίμων και οι επιχειρήσεις του κλάδου HO.RE.CA γενικότερα.
- Τα super market λόγω του μεγάλου όγκου πωλήσεων και το γεγονός ότι οι περισσότεροι καταναλωτές αγοράζουν από τα καταστήματά τους, διαθέτουν ισχυρή διαπραγματευτική δύναμη έναντι των επιχειρήσεων παραγωγής ζυμαρικών του κλάδου.
- Οι αγοραστές (super market) ανταγωνίζονται τις επιχειρήσεις του κλάδου με τα προϊόντα ιδιωτικής ετικέτας.

Λόγω του υψηλού όγκου πωλήσεων και της υψηλής προσέλευσης καταναλωτών στα super market, τα οποία είναι ο βασικός αγοραστής των ζυμαρικών, η διαπραγματευτική δύναμη των αγοραστών κρίνεται ως υψηλή (High).

Ανταγωνισμός μεταξύ Υπαρχουσών Επιχειρήσεων-High

- Ο κλάδος χαρακτηρίζεται από υψηλό βαθμό συγκέντρωσης.
- Έντονος ανταγωνισμός μεταξύ των επιχειρήσεων του κλάδου καθώς ο μόνος τρόπος για ανάπτυξη για μία επιχείρηση είναι η απόσπαση μεριδίου αγοράς από τους ανταγωνιστές της (rate of industry growth).
- Τα προϊόντα ιδιωτικής ετικέτας έχουν αυξήσει τον ανταγωνισμό στον κλάδο των ζυμαρικών.

- Η διαφοροποίηση των προϊόντων είναι κύριο μέλημα των επιχειρήσεων του κλάδου, με τη δημιουργία διαφορετικών τύπων προϊόντων αλλά και την πραγματοποίηση εκπτώσεων.

Για τους παραπάνω λόγους, ο ανταγωνισμός μεταξύ υπαρχουσών επιχειρήσεων του κλάδου κρίνεται ως Υψηλός (High).

Ανάλυση SWOT

Δυνατά Σημεία	Αδύνατα Σημεία
<p>-Τα ζυμαρικά θεωρούνται βασικό είδος διατροφής για τους Έλληνες καταναλωτές.</p> <p>-Ο κλάδος επιδεικνύει σημαντικές αντιστάσεις στην οικονομική κρίση που βιώνει η χώρα λόγω της χαμηλής τιμής που προσφέρονται τα προϊόντα ζυμαρικών.</p> <p>-Υψηλή κατά κεφαλή κατανάλωση ζυμαρικών.</p> <p>-Επάρκεια πρώτης ύλης (σιμιγδάλι).</p> <p>-Οι εκπτώσεις και προσφορές που πραγματοποιούν οι επιχειρήσεις στα προϊόντα τους έχουν αποδώσει τα βέλτιστα.</p> <p>-Υψηλή διατροφική αξία των ζυμαρικών.</p> <p>-Σταθερά ανοδικές τάσεις της ζήτησης στον κλάδο.</p>	<p>-Δεν υπάρχουν μεγάλα περιθώρια ανάπτυξης στην εγχώρια αγορά ζυμαρικών καθώς βρίσκεται στο στάδιο της ωριμότητας.</p> <p>-Η φύση των προϊόντων ζυμαρικών δεν έχει υψηλά περιθώρια διαφοροποίησης.</p>
Ευκαιρίες	Απειλές
<p>- Η διεύρυνση της εξωστρέφειας και η διείσδυση σε νέες αγορές μέσω εξαγωγών σε χώρες εκτός Ε.Ε..</p> <p>-Ανάπτυξη νέων καινοτόμων προϊόντων</p>	<p>- Η μείωση του διαθέσιμου εισοδήματος των καταναλωτών οδηγεί σε προτίμηση φθηνότερων προϊόντων ή αγορά μικρότερων ποσοτήτων και κατ'</p>

<p>για την προσφορά μεγαλύτερης ποικιλίας προϊόντων στους καταναλωτές (όπως βιολογικά ζυμαρικά).</p>	<p>επέκταση πλήττει την κερδοφορία των επιχειρήσεων του κλάδου.</p> <ul style="list-style-type: none">-Ανοδος των τιμών των πρώτων υλών.-Η ζήτηση για προϊόντα ιδιωτικής ετικέτας λόγω της χαμηλότερης τιμής τους.-Η παρατεταμένη ύφεση δημιουργεί έλλειψη ρευστότητας.
--	---

Παράρτημα ΧΙ

Κλάδος: Ιχθυοκαλλιέργειες

Κύκλος Εργασιών

Πίνακας Π-ΧΙ: Πωλήσεις επιχειρήσεων ιχθυοκαλλιέργειας (2011-2013), αξία σε €.

Επωνυμία	2011	2012	2013
ΝΗΡΕΥΣ ΙΧΘΥΟΚΑΛΛΙΕΡΓΕΙΕΣ ΑΕ	172.849.858	172.002.378	166.364.176
ΣΕΛΟΝΤΑ ΙΧΘΥΟΤΡΟΦΕΙΑ ΑΕΓΕ	103.359.592	103.030.947	109.016.206
ΑΝΔΡΟΜΕΔΑ ΑΕ	56.284.359	62.833.342	76.010.235
ΓΑΛΑΞΙΔΙ ΘΑΛΑΣΣΙΕΣ ΚΑΛΛΙΕΡΓΕΙΕΣ ΑΕ	29.099.086	29.963.737	29.466.057
ΕΛΛΗΝΙΚΕΣ ΙΧΘΥΟΚΑΛΛΙΕΡΓΕΙΕΣ ΑΒ&ΕΕ	49.688.420	53.344.680	44.133.850
ΔΙΑΣ ΙΧΘΥΟΚΑΛΛΙΕΡΓΕΙΕΣ ΑΒΕΕ	113.850.773	109.151.641	87.653.463
ΙΧΘΥΟΤΡΟΦΕΙΑ ΚΕΦΑΛΟΝΙΑΣ ΑΒ&ΕΕ	22.271.895	25.613.380	23.810.334
ΙΧΘΥΟΚΑΛΛΙΕΡΓΕΙΕΣ ΦΟΡΚΥΣ ΑΕ	23.052.926	20.585.346	19.619.968
SEAFARM IONIAN ΑΕ	41.613.420	9.033.180	8.331.509
ΜΑΡΚΕΛΛΟΣ ΙΧΘΥΟΚΑΛΛΙΕΡΓΕΙΕΣ ΛΕΡΟΥ ΑΕ	9.126.641	11.017.944	7.266.564
ΑΣΤΕΡΙΑΣ ΑΕ	2.914.275	2.662.378	2.897.975
ΙΧΘΟΤΡΟΦΕΙΑ ΜΑΛΕΣΙΝΑΣ ΑΕ	6.701.573	5.628.986	5.160.329
ΜΠΙΤΣΑΚΟΣ Γ&Π, ΥΔΑΤΟΚΑΛΛΙΕΡΓΕΙΕΣ ΑΕ	6.243.393	5.581.287	8.611.334

ΣΑΩ ΑΒΕΕ	4.940.473	7.018.765	5.623.618
ΑΛΙΕΙΑ ΑΕ	4.157.089	4.045.000	3.596.389
BLUE FARM ΑΕ	4.705.697	4.307.940	4.646.795
LION ΑΕ	4.950.937	4.093.728	4.017.860
ΕΛΛΗΝΙΚΑ ΨΑΡΙΑ ΑΕ&ΒΕ	2.840.370	3.090.928	3.810.568
ΛΑΦΙΑ ΙΧΘΥΟΚΑΛΛΙΕΡΓΕΙΕΣ ΑΕ	3.337.927	2.615.713	3.632.158
ΚΑΡΧΑΡΙΑΣ ΕΠΕ	3.548.438	3.810.374	4.621.480
ΛΑΜΠΡΑΝΟ ΕΛΛΑΣ ΑΕ	1.676.708	1.421.234	2.877.171
STRATOS ΑΕ	796.187	508.091	1.132.837
ΙΧΘΥΟΤΡΟΦΕΙΑ ΜΑΡΤΙΝΟΥ ΑΕ	1.822.246	1.682.588	1.131.838
ΛΑΣΚΑΡΑ ΙΧΘΥΟΠΑΡΑΓΩΓΙΚΗ ΑΕ	2.535.981	2.152.600	2.169.436
ΣΚΑΛΩΜΑ ΑΕ	1.355.860	1.731.719	1.402.177
ΠΑΠΑΡΓΥΡΗΣ, ΓΕΩΡΓΙΟΣ, ΥΔΑΤΟΚΑΛΛΙΕΡΓΕΙΕΣ ΕΠΙΔΑΥΡΟΥ ΑΕ	1.361.654	1.238.035	1.506.574
ΛΕΟΝΤΙΤΣΗΣ ΒΑΣ. ΑΕ	1.455.389	1.207.413	1.612.000
ΙΧΘΥΟΚΑΛΛΙΕΡΓΗΤΙΚΗ ΕΡΥΣΣΟΥ ΕΠΕ	1.315.310	1.514.912	1.943.981
ΝΙΚΟΦΑΡΜ ΙΧΘΥΟΚΑΛΛΙΕΡΓΕΙΕΣ ΕΠΕ	1.368.925	1.234.922	1.447.681
ΙΧΘΥΟΚΑΛΛΙΕΡΓΕΙΕΣ ΑΡΓΟΛΙΔΟΣ ΑΕ	3.534.030	3.232.357	2.887.216
ΜΑΥΡΗ ΑΕ	1.774.857	1.481.508	1.480.305
ΙΧΘΥΟΚΑΛΛΙΕΡΓΕΙΕΣ ΑΡΓΟΣΑΡΩΝΙΚΟΥ ΑΕ	1.262.260	764.789	1.477.414
ΠΟΣΕΙΔΩΝΙΑ	662.578	1.093.601	1.200.000

ΙΧΘΥΟΚΑΛΛΙΕΡΓΕΙΕΣ ΕΠΕ			
ΓΕΩΡΓΙΟΥ Κ ΑΕ	1.247.697	1.267.379	1.206.561
ΦΕΙΔΩ ΑΕ	1.015.735	1.007.423	1.322.495
ΜΕΓΑΛΗ ΑΓΙΑ ΙΧΘΥΟΚΑΛΛΙΕΡΓΕΙΕΣ ΑΕ	1.511.424	1.574.572	955.528
ΛΩΡΙΔΑ ΑΕ	1.736.130	2.878.265	2.679.145
ΙΧΘΥΟΕΥΒΟΙΚΗ ΕΠΕ	1.270.826	1.096.813	1.101.320
ΚΑΣΤΕΛΟΡΙΖΟ ΙΧΘΥΟΚΑΛΛΙΕΡΓΕΙΕΣ ΑΕ	2.160.785	1.168.611	0
ΒΟΝΙΤΣΑ ΙΧΘΥΟΚΑΛΛΙΕΡΓΕΙΕΣ ΑΕ	979.686	655.868	961.094
ΚΑΡΠΑΣΙΑ ΑΕ	876.664	544.587	1.142.509
ΔΙΑΠΟΡΙ ΙΧΘΥΟΚΑΛΛΙΕΡΓΕΙΕΣ ΑΕ	1.006.755	705.913	1.078.455
ΙΧΘΥΟΚΑΛΛΙΕΡΓΕΙΕΣ ΑΜΒΡΑΚΙΚΟΥ ΑΕ	1.401.468	1.202.298	815.496
ΚΙΡΦΙΣ ΑΕ	1.080.000	1.080.000	916.200
ΙΧΘΥΟΤΡΟΦΕΙΑ ΠΑΓΑΣΗΤΙΚΟΥ ΑΕ	890.541	697.000	763.689
ΜΑΡΕ ΑΕ	748.680	1.226.664	680.000
ΑΥΛΑΚΙ ΙΧΘΥΟΤΡΟΦΕΙΑ ΕΠΕ	1.168.478	997.546	563.433
LEMOND CO. ABEE	437.345	778.148	702.736
ΙΧΘΥΟΤΡΟΦΕΙΑ ΟΔΥΣΣΕΥΣ ΑΕ	652.225	501.343	660.915
ΑΣΤΕΡΑΣ ΑΕ	919.761	792.042	495.388
ΥΔΡΟΒΙΟΣ ΥΔΑΤΟΚΑΛΛΙΕΡΓΕΙΕΣ ΕΠΕ	629.113	436.474	463.327
ΛΕΟΠΟΥΛΟΣ Ι.	959.127	793.143	336.141

ΙΧΘΥΟΚΑΛΛΙΕΡΓΕΙΕΣ ΑΕ			
ΙΧΘΥΟΤΡΟΦΕΙΑ ΣΑΜΗΣ ΕΠΕ	333.870	484.937	238.850
ΚΛΕΙΔΑΡΑΣ Ι. FAMILY ΑΕ	7.954.171	9.817.944	6.398.856
ΠΕΤΑΛΑ ΑΦΟΙ ΑΕ	7.063.668	5.695.790	6.246.632
ΓΡΑΜΜΟΣ ΑΕ	4.176.623	4.007.920	4.363.228
ΑΜΠΩΤΙΣ ΥΔΑΤΟΚΑΛΛΙΕΡΓΕΙΕΣ ΑΕΕ	852.432	1.346.490	3.900.272
PLAGTON ΑΕ	2.891.690	2.978.051	3.742.361
NIMOS ΑΕΒΕ	5.858.095	7.004.001	3.596.389
ΑΓΝΟΥΝΤΑ ΕΠΕ	2.252.413	1.959.099	3.115.649
ΜΥΤΙΚΑΣ ΑΕ	3.088.006	4.674.974	2.641.284
SPARFISH ΑΕ	6.177.264	3.910.046	2.308.991
ΙΧΘΥΟΚΑΛΛΙΕΡΓΕΙΕΣ ΚΕΡΚΥΡΑΣ ΑΕ	2.156.841	2.098.195	2.254.298
ΙΧΘΥΜΕ ΕΕ	2.423.097	2.037.584	2.077.827
SPARUS ΙΧΘΥΟΚΑΛΛΙΕΡΓΕΙΕΣ ΑΝΤΙΚΥΡΑΣ ΕΠΕ	683.353	1.142.947	1.626.182
ΖΕΡΒΑΣ-ΚΥΡΙΑΖΗΣ ΑΕΓΕ	423.075	426.924	543.450
ΜΑΝΗΣ ΑΕ	704.498	526.416	528.694
DEEP Α ΑΕ&ΒΕ	2.060.365	306.512	360.064
ΚΑΛΛΟΝΗ ΙΧΘΥΟΚΑΛΛΙΕΡΓΕΙΕΣ ΑΕ	797.495	324.771	71.408
ΥΔΑΤΟΚΑΛΛΙΕΡΓΕΙΕΣ ΡΟΔΟΥ ΑΓΕΕ	79.111	95.928	46.000
ΠΗΓΑΣΟΣ ΘΑΛΑΣΣΙΑ ΤΡΟΦΙΜΑ ΑΕ	2.793.035	20.215	0
ΕΠΙΔΑΥΡΟΣ ΑΛΙΕΥΜΑΤΑ ΑΕ	2.142.846	5.198.833	Μ.Δ.

BLUEFIN TUNA HELLAS ΑΕ	6.530.136	3.999.622	-
VIKING ΑΒΕΕ	3.387.742	1.836.560	Μ.Δ.
ΚΑΣΤΕΛΟΡΙΖΟ ΕΜΠΟΡΙΚΗ ΑΕ	1.353.477	1.513.661	-
ΩΚΕΑΝΙΣ ΑΕ	926.719	908.163	-
ΙΧΘΥΟΤΡΟΦΕΙΑ ΚΟΡΦΟΥ ΑΕ	1.405.361	908.106	-
ΠΡΟΤΥΠΟ ΙΧΘΥΟΓΕΝΝΗΤΙΚΟ ΚΕΝΤΡΟ ΣΑΡΩΝΙΚΟΥ ΑΕ	607.016	499.690	-
INTERFISH ΙΧΘΥΟΚΑΛΛΙΕΡΓΕΙΕΣ ΑΕ	66.303.984	-	-
ΦΑΡΑΔΟΝΗΣΙΑ ΑΕ	2.581.986	-	-
ΠΕΤΑΛΙΟΙ ΑΛΙΕΥΜΑΤΑ ΑΕ	1.457.994	-	-
ΙΧΘΥΟΚΑΛΛΙΕΡΓΕΙΑ ΣΑΡΩΝΙΚΟΥ ΑΒΕΑΕ	1.059.981	-	-
ΙΧΘΥΟΤΡΟΦΕΙΑ ΕΧΙΝΑΔΩΝ ΑΕ	759.023	-	-
ΕΠΙΔΑΥΡΟΣ ΕΠΕ	Μ.Δ.	-	-
ΚΑΛΥΨΩ ΑΕ	-	-	-
ΑΓΙΑ ΕΙΡΗΝΗ ΙΧΘΥΟΤΡΟΦΙΚΗ ΜΟΝΟΠΡΟΣΩΠΗ ΕΠΕ	-	-	-
ΣΥΝΟΛΟ	848.436.934	741.822.911	701.464.365

Μ.Δ.: Μη Διαθέσιμο.

Πηγή: ICAP, 2015a.

Χρηματοοικονομικοί Δείκτες

Κερδοφορία

Πίνακας 1.10.2.4: Δείκτες Κερδοφορίας.

Επωνυμία	2011	2012	2013	2014	Μ.Ο.
Περιθώριο Μικτού Κέρδους (%)					
ΝΗΡΕΥΣ	28,26	14,36	(24,47)	21,15	9,83
ΣΕΛΟΝΤΑ	10,40	32,34	(24,52)	20,03	9,56
ΑΝΔΡΟΜΕΔΑ	9,07	3,15	3,29	3,62	4,78
ΓΑΛΛΕΙΔΙ	13,22	14,41	15,34	10,42	13,35
ΕΛΛΗΝΙΚΕΣ ΙΧΘ.	19,38	21,89	6,82	(26,69)	5,35
ΔΙΑΣ	3,44	0,41	(21,04)	4,11	(3,27)
ΙΧΘ. ΚΕΦΑΛΟΝΙΑΣ	21,50	21,37	25,00	25,01	23,22
ΦΟΡΚΥΣ	21,46	20,07	22,87	22,80	21,80
ΣΕΑΦΑΡΜ	(36,84)	22,05	28,71	30,38	11,08
ΜΑΡΚΕΛΛΟΣ	21,13	24,33	15,47	13,62	18,64
Μ.Ο.	11,10	17,44	4,75	12,45	11,43
Περιθώριο Λειτουργικού Κέρδους (%)					
ΝΗΡΕΥΣ	5,74	(8,51)	(47,06)	(5,32)	(13,79)
ΣΕΛΟΝΤΑ	(31,53)	(11,23)	(59,29)	10,17	(22,97)
ΑΝΔΡΟΜΕΔΑ	4,18	(1,01)	(2,95)	(3,91)	(0,92)
ΓΑΛΛΕΙΔΙ	2,72	1,71	(1,86)	0,94	0,88
ΕΛΛΗΝΙΚΕΣ ΙΧΘ.	0,52	0,24	(19,64)	(43,83)	(15,68)
ΔΙΑΣ	(11,30)	(19,48)	(67,75)	(161,96)	(65,12)
ΙΧΘ. ΚΕΦΑΛΟΝΙΑΣ	4,21	4,07	6,84	8,59	5,93
ΦΟΡΚΥΣ	(5,22)	(9,52)	(8,75)	0,47	(5,76)
ΣΕΑΦΑΡΜ	(33,24)	3,22	(14,09)	(25,30)	(17,35)
ΜΑΡΚΕΛΛΟΣ	0,68	0,44	(11,96)	(9,83)	(5,17)
Μ.Ο.	(6,32)	(4,01)	(22,65)	(23,00)	(14,00)
Περιθώριο Καθαρού Κέρδους (%)					
ΝΗΡΕΥΣ	17,29	1,25	(39,23)	9,08	(2,90)
ΣΕΛΟΝΤΑ	(14,38)	14,12	(40,35)	10,84	(7,44)
ΑΝΔΡΟΜΕΔΑ	-	-	-	-	-
ΓΑΛΛΕΙΔΙ	10,93	11,47	8,79	6,95	9,54

ΕΛΛΗΝΙΚΕΣ ΙΧΘ.	9,52	6,36	(8,91)	(39,94)	(8,24)
ΔΙΑΣ	(4,67)	(10,31)	(29,85)	(20,78)	(16,40)
ΙΧΘ. ΚΕΦΑΛΟΝΙΑΣ	4,11	3,78	6,37	7,34	5,40
ΦΟΡΚΥΣ	(3,19)	(11,45)	(10,22)	4,75	(5,03)
SEAFARM	(36,95)	19,72	9,69	(14,26)	(5,45)
ΜΑΡΚΕΛΛΟΣ	0,74	0,14	(12,22)	(9,84)	(5,30)
Μ.Ο.	(1,84)	3,90	(12,88)	(5,10)	(3,98)

Αποδοτικότητα

Πίνακας 1.10.2.5: Δείκτες Αποδοτικότητας.

Επωνυμία	2011	2012	2013	2014	Μ.Ο.
Αποδοτικότητα Ιδίων Κεφαλαίων (%)					
ΝΗΡΕΥΣ	18,29	1,46	(95,18)	23,85	(12,90)
ΣΕΛΟΝΤΑ	(40,33)	60,71	-	89,63	36,67
ΑΝΔΡΟΜΕΔΑ	-	-	-	-	-
ΓΑΛΛΞΙΔΙ	20,47	21,41	16,71	18,57	19,29
ΕΛΛΗΝΙΚΕΣ ΙΧΘ.	76,91	53,99	-	-	65,45
ΔΙΑΣ	(85,80)	-	-	-	(85,80)
ΙΧΘ. ΚΕΦΑΛΟΝΙΑΣ	9,26	9,16	13,61	15,98	12,00
ΦΟΡΚΥΣ	(17,76)	(99,09)	(349,77)	102,99	(90,91)
SEAFARM	-	-	-	-	-
ΜΑΡΚΕΛΛΟΣ	4,93	1,09	(175,57)	-	(56,52)
Μ.Ο.	(1,75)	6,96	(118,04)	50,20	(15,66)
Αποδοτικότητα Ενεργητικού (%)					
ΝΗΡΕΥΣ	2,17	(3,37)	(21,97)	(2,47)	(6,41)
ΣΕΛΟΝΤΑ	(19,17)	(4,80)	(34,83)	5,90	(13,23)
ΑΝΔΡΟΜΕΔΑ	2,59	(0,66)	(2,12)	(2,85)	(0,76)
ΓΑΛΛΞΙΔΙ	1,51	1,03	(1,02)	0,68	0,55
ΕΛΛΗΝΙΚΕΣ ΙΧΘ.	0,27	0,13	(11,17)	(25,31)	(9,02)
ΔΙΑΣ	(7,31)	(14,53)	(65,86)	(119,83)	(51,88)
ΙΧΘ. ΚΕΦΑΛΟΝΙΑΣ	3,59	4,68	7,47	9,56	6,33
ΦΟΡΚΥΣ	(2,54)	(3,77)	(3,58)	0,31	(2,40)
SEAFARM	(96,31)	2,22	(10,00)	(22,06)	(31,54)
ΜΑΡΚΕΛΛΟΣ	0,39	0,32	(6,02)	(4,88)	(2,55)

Μ.Ο.	(11,48)	(1,88)	(14,91)	(16,10)	(11,09)
------	---------	--------	---------	---------	---------

Ρευστότητα

Πίνακας 1.10.2.6: Δείκτες Ρευστότητας.

Επωνυμία	2011	2012	2013	2014	Μ.Ο.
Γενική Ρευστότητα					
ΝΗΡΕΥΣ	0,29	0,27	0,23	0,20	0,25
ΣΕΛΟΝΤΑ	0,29	0,20	0,18	0,22	0,22
ΑΝΔΡΟΜΕΔΑ	0,52	0,46	0,50	0,36	0,46
ΓΑΛΛΞΙΔΙ	0,22	0,21	0,16	0,22	0,20
ΕΛΛΗΝΙΚΕΣ ΙΧΘ.	0,85	0,86	0,75	0,57	0,76
ΔΙΑΣ	0,33	0,27	0,26	0,16	0,26
ΙΧΘ. ΚΕΦΑΛΟΝΙΑΣ	1,48	1,76	1,85	1,87	1,74
ΦΟΡΚΥΣ	0,95	0,92	0,89	0,89	0,91
ΣΕΑΦΑΡΜ	0,21	0,22	0,18	0,08	0,17
ΜΑΡΚΕΛΛΟΣ	0,96	0,98	0,93	0,90	0,94
Μ.Ο.	0,61	0,62	0,59	0,55	0,59
Ειδική Ρευστότητα					
ΝΗΡΕΥΣ	0,27	0,24	0,20	0,17	0,22
ΣΕΛΟΝΤΑ	0,27	0,19	0,16	0,20	0,21
ΑΝΔΡΟΜΕΔΑ	0,51	0,45	0,49	0,35	0,45
ΓΑΛΛΞΙΔΙ	0,20	0,20	0,15	0,21	0,19
ΕΛΛΗΝΙΚΕΣ ΙΧΘ.	0,38	0,41	0,30	0,28	0,34
ΔΙΑΣ	0,32	0,26	0,26	0,16	0,25
ΙΧΘ. ΚΕΦΑΛΟΝΙΑΣ	0,52	0,66	0,64	0,71	0,63
ΦΟΡΚΥΣ	0,68	0,59	0,46	0,43	0,54
ΣΕΑΦΑΡΜ	0,21	0,22	0,18	0,08	0,17
ΜΑΡΚΕΛΛΟΣ	0,33	0,25	0,16	0,19	0,23
Μ.Ο.	0,37	0,35	0,30	0,28	0,32

Διάγραμμα 1.10.2.1: Εξέλιξη των δεικτών ρευστότητας (2011-2014).



Χρηματοοικονομική Διάρθρωση

Πίνακας 1.10.2.7: Δείκτες Χρηματοοικονομικής Διάρθρωσης.

Επωνυμία	2011	2012	2013	2014	Μ.Ο.
Βραχυπρόθεσμος Τραπεζικός Δανεισμός προς Ίδια Κεφάλαια (%)					
ΝΗΡΕΥΣ	38,81	33,86	81,12	99,57	63,34
ΣΕΛΟΝΤΑ	101,09	464,09	-	34,74	199,97
ΑΝΔΡΟΜΕΔΑ	99,94	87,67	168,24	62,56	104,60
ΓΑΛΑΞΙΔΙ	133,21	114,03	121,83	113,94	120,75
ΕΛΛΗΝΙΚΕΣ ΙΧΘ.	45,44	74,58	-	-	60,01
ΔΙΑΣ	-	-	-	-	-
ΙΧΘ. ΚΕΦΑΛΟΝΙΑΣ	42,82	22,77	32,15	23,34	30,27
ΦΟΡΚΥΣ	333,90	-	-	-	333,90
SEAFARM	-	-	-	-	-
ΜΑΡΚΕΛΛΟΣ	19,35	8,09	291,71	-	106,38
Μ.Ο.	101,82	115,01	139,01	66,83	105,67
Κάλυψη Χρηματοοικονομικών Δαπανών					
ΝΗΡΕΥΣ	1,98	-	-	0,36	1,17
ΣΕΛΟΝΤΑ	-	-	-	19,22	19,22
ΑΝΔΡΟΜΕΔΑ	1,85	0,78	0,27	0,19	0,77

ΓΑΛΑΞΙΔΙ	1,55	1,33	0,61	1,31	1,20
ΕΛΛΗΝΙΚΕΣ ΙΧΘ.	1,13	1,06	-	-	1,10
ΔΙΑΣ	-	-	-	-	-
ΙΧΘ. ΚΕΦΑΛΟΝΙΑΣ	3,19	4,25	6,47	9,05	5,74
ΦΟΡΚΥΣ	0,39	0,03	0,15	1,07	0,41
SEAFARM	-	1,55	0,41	-	0,98
ΜΑΡΚΕΛΛΟΣ	1,10	1,07	-	0,18	0,78
Μ.Ο.	1,60	1,44	1,58	10,49	3,77

Δραστηριότητα

Πίνακας 1.10.2.8: Δείκτες Δραστηριότητας

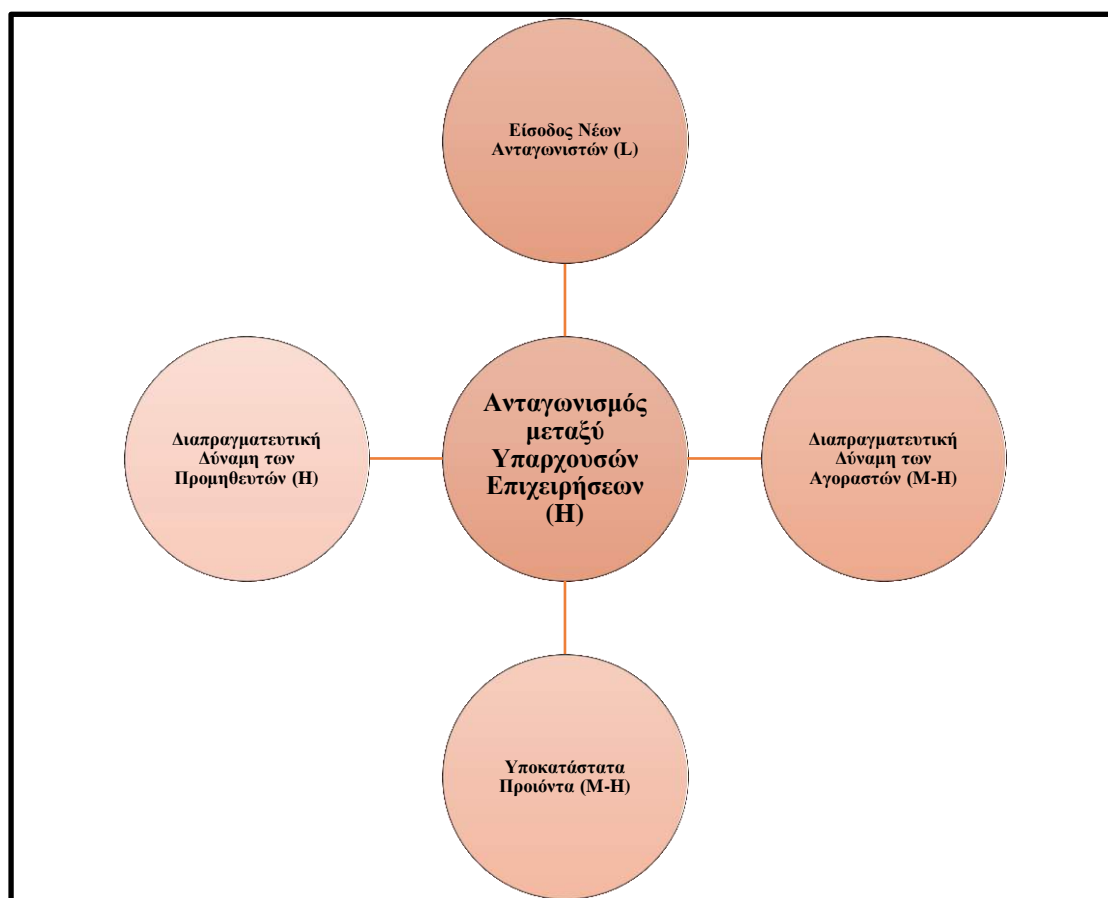
Επωνυμία	2011	2012	2013	2014	Μ.Ο.
Μέσος Όρος Προθεσμίας Είσπραξης Απαιτήσεων (Ημέρες)					
ΝΗΡΕΥΣ	97	90	80	74	85
ΣΕΛΟΝΤΑ	70	69	71	58	67
ΑΝΔΡΟΜΕΔΑ	202	164	176	119	165
ΓΑΛΑΞΙΔΙ	80	75	62	54	68
ΕΛΛΗΝΙΚΕΣ ΙΧΘ.	210	196	145	191	186
ΔΙΑΣ	116	117	152	298	171
ΙΧΘ. ΚΕΦΑΛΟΝΙΑΣ	132	95	99	105	108
ΦΟΡΚΥΣ	461	438	369	216	371
SEAFARM	29	137	124	23	78
ΜΑΡΚΕΛΛΟΣ	176	102	99	137	129
Μ.Ο.	157	148	138	128	143
Μέσος Όρος Προθεσμίας Εξόφλησης Προμηθευτών (Ημέρες)					
ΝΗΡΕΥΣ	162	167	123	162	154
ΣΕΛΟΝΤΑ	215	465	261	251	298
ΑΝΔΡΟΜΕΔΑ	188	191	175	136	173
ΓΑΛΑΞΙΔΙ	13	9	9	7	10
ΕΛΛΗΝΙΚΕΣ ΙΧΘ.	247	281	180	192	225
ΔΙΑΣ	203	179	148	410	235
ΙΧΘ. ΚΕΦΑΛΟΝΙΑΣ	135	85	64	68	88
ΦΟΡΚΥΣ	240	377	370	169	289

SEAFARM	28	292	291	180	198
ΜΑΡΚΕΛΛΟΣ	532	419	538	471	490
Μ.Ο.	196	247	216	205	216
Μέσος Όρος Αποθεμάτων (Ημέρες)					
ΝΗΡΕΥΣ	17	13	17	19	17
ΣΕΛΟΝΤΑ	9	9	16	15	12
ΑΝΔΡΟΜΕΔΑ	5	5	4	7	5
ΓΑΛΛΕΙΔΙ	8	5	5	6	6
ΕΛΛΗΝΙΚΕΣ ΙΧΘ.	306	281	297	227	278
ΔΙΑΣ	6	3	3	6	5
ΙΧΘ. ΚΕΦΑΛΟΝΙΑΣ	250	176	193	177	199
ΦΟΡΚΥΣ	195	280	369	241	271
SEAFARM	0	0	0	0	0
ΜΑΡΚΕΛΛΟΣ	366	325	531	519	435
Μ.Ο.	116	110	144	122	123

Ανάλυση Porter

Σύμφωνα με την ανάλυση των Πέντε Δυνάμεων του Porter, ο ανταγωνισμός στον κλάδο της ιχθυοκαλλιέργειας κρίνεται υψηλός και κατά επέκταση, μη ελκυστικός για μία νέα επιχείρηση που επιθυμεί να δραστηριοποιηθεί σε αυτόν. Σε αυτό συμβάλουν τα εμπόδια για είσοδο νέων επιχειρήσεων, ο έντονος ανταγωνισμός μεταξύ των υπαρχουσών επιχειρήσεων, η ισχυρή διαπραγματευτική δύναμη προμηθευτών και αγοραστών αλλά και οι σχετικά υψηλοί κίνδυνοι από υποκατάστατα προϊόντα (Διάγραμμα 1.10.3.1).

Διάγραμμα 1.10.3.1: Ανάλυση 5 Δυνάμεων του Porter.



H: High, M: Medium, L: Low

Απειλή Εισόδου Νέων Επιχειρήσεων-Low

- Οι μεγάλες μονάδες ιχθυοκαλλιέργειών έχουν αναπτύξει οικονομίες κλίμακας.
- Τα προϊόντα ιχθυοκαλλιέργειας έχουν χαμηλό βαθμό διαφοροποίησης.
- Οι μεγάλες επιχειρήσεις του κλάδου έχουν εδραιώσει την πρόσβασή τους στα κανάλια διανομής.
- Υψηλή τεχνογνωσία από τις υφιστάμενες επιχειρήσεις.
- Πολλές μονάδες έχουν θυγατρικές εταιρείες που διανέμουν τα προϊόντα τους τόσο στην εγχώρια αγορά όσο και στο εξωτερικό.
- Η παραγωγική δυναμικότητα του κλάδου καλύπτει και με το παραπάνω την εγχώρια ζήτηση.

Οι παραπάνω συνθήκες δεν ευνοούν την είσοδο νέων επιχειρήσεων στον κλάδο των ιχθυοκαλλιέργειών. Επομένως, η Απειλή Εισόδου Νέων Επιχειρήσεων/Ανταγωνιστών κρίνεται ως Χαμηλή (Low).

Κίνδυνοι από Υποκατάστατα Προϊόντα-Medium to High

- Υποκατάστατα του κλάδου θεωρούνται τα ψάρια ελεύθερης αλιείας και τα κατεψυγμένα αλιεύματα.
- Αυξημένη ελαστικότητα της ζήτησης των προϊόντων του κλάδου ως προς την τιμή πώλησης καθώς αν οι καταναλωτές θεωρήσουν υψηλή την τιμή, μπορούν πολύ εύκολα να τα υποκαταστήσουν.
- Η υπεραλιεία έχει μειώσει τα αποθέματα αλιευμάτων ενώ έχουν αναπτυχθεί οι πολιτικές μείωσης της αλιευτικής δραστηριότητας. Αποτέλεσμα αυτών είναι να αυξάνεται η ζήτηση για ψάρια ιχθυοκαλλιέργειας και να μειώνεται η ζήτηση υποκατάστατων προϊόντων.

Η μείωση των αποθεμάτων και οι πολιτικές μείωσης της αλιευτικής δραστηριότητας αυξάνουν τη ζήτηση για προϊόντα ιχθυοκαλλιέργειών. Παρόλα αυτά, λόγω του γεγονότος ότι οι καταναλωτές μπορούν πολύ εύκολα να υποκαταστήσουν τα προϊόντα ιχθυοκαλλιέργειας αν κρίνουν υψηλή την τιμή διάθεσής τους, οι Κίνδυνοι από Υποκατάστατα Προϊόντα κρίνονται ως Μέσοι προς Υψηλοί (Medium to High).

Διαπραγματευτική Δύναμη Προμηθευτών-High

- Προμηθευτές των καθετοποιημένων επιχειρήσεων του κλάδου, που ασχολούνται με παραγωγή γόνων και την πάχυνση των ψαριών, είναι οι εταιρείες παραγωγής ιχθυοτροφών και εξοπλισμού για ιχθυοκαλλιέργειες.
- Οι ιχθυοτροφές έχουν πολύ υψηλό συντελεστή στο συνολικό κόστος των επιχειρήσεων ιχθυοκαλλιέργειας.
- Η τιμή των πρώτων υλών για την παραγωγή ιχθυοτροφών καθορίζεται ανάλογα με την προσφορά και ζήτηση στη διεθνή αγορά, καθώς οι πρώτες ύλες είναι εισαγόμενες, με αποτέλεσμα οι προμηθευτές να έχουν ισχυρή διαπραγματευτική δύναμη.
- Ανάλογα με το μέγεθος της επιχείρησης επηρεάζεται και η διαπραγματευτική τους δύναμη έναντι των προμηθευτών.
- Προμηθευτές των εταιρειών που ασχολούνται μόνο με την πάχυνση ψαριών είναι οι επιχειρήσεις που παράγουν γόνο και ιχθυοτροφές καθώς και επιχειρήσεις εξοπλισμού ιχθυοκαλλιέργειών (όπως δίχτυα, κλουβιά).

- Οι περισσότερες από τις επιχειρήσεις που ασχολούνται μόνο με την πάχυνση ψαριών είναι μικρές μονάδες με αποτέλεσμα να μην διαθέτουν ισχυρή διαπραγματευτική δύναμη έναντι των προμηθευτών.

Σύμφωνα με τα παραπάνω, η Διαπραγματευτική Δύναμη των Προμηθευτών στον κλάδο της ιχθυοκαλλιέργειας κρίνεται ως Υψηλή (High).

Διαπραγματευτική Δύναμη Αγοραστών-Medium to High

- Οι αγοραστές του κλάδου είναι κυρίως χονδρέμποροι (όπως ιχθυόσκαλες, εμπορικές εταιρείες) που διαθέτουν τα ψάρια τόσο στην εγχώρια αγορά όσο και στο εξωτερικό.
- Οι τελικοί καταναλωτές προμηθεύονται τα ψάρια ιχθυοκαλλιέργειας από ιχθυαγορές και super markets.
- Η διαπραγματευτική δύναμη των αγοραστών εξαρτάται από το μέγεθος αυτών αλλά και των επιχειρήσεων του κλάδου.
- Οι μεγάλες εμπορικές εταιρείες, οι χονδρέμποροι ψαριών ιχθυοκαλλιέργειας και οι μεγάλες καθετοποιημένες επιχειρήσεις έχουν ισχυρή διαπραγματευτική δύναμη έναντι των μικρομεσαίων επιχειρήσεων του κλάδου, ενώ διαθέτουν στην αγορά και τα δικά τους προϊόντα αλλά και μικρότερων εταιρειών (πάχυνσης).

Βάση των παραπάνω, η Διαπραγματευτική Δύναμη των Αγοραστών κρίνεται ως Μέση προς Υψηλή (Medium to High).

Ανταγωνισμός μεταξύ Υπαρχουσών Επιχειρήσεων-High

- Μεγάλος αριθμός επιχειρήσεων που δραστηριοποιούνται στον κλάδο.
- Χαμηλός βαθμός διαφοροποίησης του προϊόντος.
- Τα προϊόντα του κλάδου έχουν περιορισμένη προβολή μέσω διαφημίσεων και δεν υπάρχουν γνωστά και εδραιωμένα brand names.
- Σε περιόδους υπερπαραγωγής επηρεάζεται η τιμή πώλησης των προϊόντων.
- Υψηλός ανταγωνισμός από παραγωγικές εταιρείες μεσογειακών χωρών, όπως η Τουρκία, λόγω υψηλότερων επιδοτήσεων από την κυβέρνηση και του χαμηλότερου κόστους εργασίας σε σχέση με την Ελλάδα.

Για τους παραπάνω λόγους, ο Ανταγωνισμός μεταξύ των Υπαρχουσών Επιχειρήσεων του κλάδου κρίνεται ως Υψηλός (High).

Ανάλυση SWOT

Δυνατά Σημεία	Αδύνατα Σημεία
<p>-Οι κλιματολογικές συνθήκες και η μορφολογία της Ελλάδας ευνοούν την ανάπτυξη ψαριών ιχθυοκαλλιέργειας.</p> <p>-Ηγετική θέση των ελληνικών επιχειρήσεων στην αγορά τσιπούρας-λαβρακίου στην Ευρώπη.</p> <p>-Η γεωγραφική θέση της χώρας συμβάλει στη γρηγορότερη παράδοση των προϊόντων σε χώρες της Δυτικής Ευρώπης σε σχέση με άλλες μεσογειακές χώρες.</p> <p>-Ο εξαγωγικός χαρακτήρας του κλάδου ευνοεί την πρόσβαση και την ανάπτυξη σε μεγάλο αριθμό χωρών.</p> <p>-Η υψηλή τεχνογνωσία (μέθοδοι παραγωγής) των ελληνικών επιχειρήσεων σε συνδυασμό με την ποιότητα των προϊόντων ιχθυοκαλλιέργειας.</p> <p>-Αύξηση του μεριδίου προϊόντων ιχθυοκαλλιέργειας παγκοσμίως και μείωση αποθεμάτων ελεύθερης αλιείας.</p>	<p>-Ο περιορισμένος χρόνος ζωής των νωπών ψαριών σε συνδυασμό με το μεγάλο κύκλο διατροφής.</p> <p>-Χαμηλός βαθμός διαφοροποίησης προϊόντος.</p> <p>-Υψηλός ανταγωνισμός από υποκατάστατα προϊόντα.</p> <p>-Συνεχείς αλλαγές στην τιμή των προϊόντων.</p> <p>-Έλλειψη διαφημιστικής προβολής, marketing, έρευνας και ανάπτυξης από τις περισσότερες επιχειρήσεις του κλάδου.</p> <p>-Μη κατάλληλος χωροταξικός σχεδιασμός στις παραγωγικές μονάδες.</p> <p>-Αυξημένος κίνδυνος θνησιμότητας του προϊόντος λόγω βακτηριών.</p>
Ευκαιρίες	Απειλές
<p>- Είσοδος σε νέες αγορές που αναμένεται να αυξηθεί η ζήτηση για νωπά ψάρια (όπως Γαλλία, Ιταλία) και αύξηση των υφιστάμενων εξαγωγών.</p> <p>-Η αυξητική τάση κατανάλωσης νωπών</p>	<p>- Η οικονομική ύφεση που επικρατεί στη χώρα και το κλίμα αβεβαιότητας.</p> <p>-Η ενδυνάμωση μεσογειακών χωρών, όπως η Τουρκία, στη διεθνή αγορά.</p> <p>-Η αύξηση του κόστους των πρώτων</p>

<p>ψαριών στην Ευρώπη.</p> <p>-Η αναδιοργάνωση των επιχειρήσεων του κλάδου σε συνδυασμό με νέες χρηματοδοτήσεις.</p> <p>-Δημιουργία νέων καινοτόμων προϊόντων όπως φιλέτο ψαριού ή βιολογικά ψάρια.</p> <p>-Στοχευμένες ενέργειες marketing και έρευνας και ανάπτυξης.</p>	<p>υλών των ιχθυοτροφών και η αδυναμία αντικατάστασής τους στην παραγωγή.</p> <p>-Μείωση των τραπεζικών χρηματοδοτήσεων.</p> <p>-Ενδεχόμενη μεταβολή θαλάσσιων υδάτων.</p>
--	--

Παράρτημα XII

Κλάδος: Κατεψυγμένα αλιεύματα

Κύκλος Εργασιών

Πίνακας Π-ΧΙΙ: Πωλήσεις Επιχειρήσεων Επεξεργασίας/Τυποποίησης Κατεψυγμένων Αλιευμάτων (2011-2014), αξία σε €.

Επωνυμία	2011	2012	2013
ΚΑΛΛΙΜΑΝΗΣ Γ. ΑΕ	57.755.000	46.503.000	42.000.000
FRESKOT KONTOBEPOS AEBE	48.520.522	44.510.853	41.243.000
ΚΟΝΣΕΡΒΟΠΟΙΑ ΒΟΡΕΙΟΥ ΑΙΓΑΙΟΥ ΑΒ&ΕΕ	30.276.764	26.571.948	Μ.Δ.
ΟΜΗΡΟΣ ΑΕ	12.697.692	12.370.882	13.700.000
ΚΥΡΙΑΖΗΣ ΧΡ. "ΠΟΡΤΟ-ΧΕΛΙ" ΑΒΕΕ	13.331.538	10.585.262	Μ.Δ.
ΛΑΝΑΡΑ Ι.&Σ. ΑΦΟΙ ΑΒΕΕ	8.661.182	8.393.753	Μ.Δ.
ΛΥΡΑΣ Γ.-Δ. ΓΕΩΡΓΟΠΟΥΛΟΣ "ΣΕΛΕΚΤ ΦΙΣ" ΑΕΕ	6.612.135	7.611.090	Μ.Δ.
ΑΤΛΑΝΤΙΚΟΣ Α. ΦΑΣΟΜΥΤΑΚΗΣ ΑΒ&ΕΕ	5.977.412	6.734.969	Μ.Δ.
ICELAND SEAFOOD HELLAS ΑΕ	7.417.462	6.714.699	6.814.434
ΜΟΝΤΣΕΝΙΓΟΥ Ξ. ΥΙΟΙ ΑΕ	9.638.615	5.749.661	Μ.Δ.
ΑΝΕΜΟΤΡΑΤΑ SUPER FISH ΑΕ	Μ.Δ.	Μ.Δ.	5.000.000
SEA WORLD ΑΕΒΕ	5.840.819	5.498.705	6.945.000
ΓΙΑΝΝΕΝΑΚΗΣ ΑΕ	4.764.659	4.531.453	Μ.Δ.
ΑΠΟΣΤΟΛΟΥ Γ. ΑΕ	13.013.753	3.860.093	Μ.Δ.
ΤΟΥΡΝΑΒΙΤΗΣ ΑΕΒΕ	4.228.422	3.527.515	Μ.Δ.

ΦΑΡΟΣ ΑΕ	3.048.613	3.121.529	Μ.Δ.
ΣΙΔΕΡΗΣ Γ. ΑΕ	2.952.418	2.603.583	Μ.Δ.
ΤΑΓΑΡΟΥΛΙΑ Σ.&Ε. ΕΠΕ	Μ.Δ.	2.560.068	Μ.Δ.
ΚΑΝΑΠΙΤΣΑΣ Σ. ΑΕΒΕ	2.408.902	2.349.913	Μ.Δ.
ΚΟΚΚΑΛΗΣ ΑΕ	2.586.727	2.030.284	Μ.Δ.
ΝΙΚΟΛΑΙΔΗΣ Π. ΑΕ	2.255.116	1.888.392	Μ.Δ.
ΠΑΡΜΕΝΙΔΗΣ Δ.&Α. ΑΕ	1.661.682	1.559.288	Μ.Δ.
ΧΑΤΖΗΣΩΤΗΡΙΟΥ Α. ΑΒΕΕ	10.158.413	Μ.Δ.	Μ.Δ.
ΣΥΝΟΛΟ	252.807.846	209.276.940	-

Μ.Δ.: Μη Διαθέσιμο

Πηγή: ICAP, 2014d.

Χρηματοοικονομικοί Δείκτες

Κερδοφορία

Πίνακας 1.11.2.4.: Δείκτες Κερδοφορίας.

Επωνυμία	2011	2012	2013	2014	Μ.Ο.
Περιθώριο Μικτού Κέρδους (%)					
ΚΑΛΛΙΜΑΝΗΣ	24,24	22,42	23,92	19,53	22,53
FRESKOT	18,30	17,45	18,67	21,34	18,94
ΚΟΝΣ.Β.Α.	26,78	22,23	26,62	29,61	26,31
ΟΜΗΡΟΣ	17,29	12,90	12,44	14,36	14,25
ΛΑΝΑΡΑ	15,58	15,55	13,50	20,62	16,31
ΣΕΛΕΚΤ-ΦΙΣ	22,91	19,04	12,52	14,23	17,18
ΑΤΛΑΝΤΙΚΟΣ	21,85	18,38	14,85	14,99	17,52
ISH	16,89	16,74	13,93	14,01	15,39
ΜΟΝΤΣΕΝΙΓΟΥ	17,20	19,32	20,88	19,28	19,17
ΑΝΕΜΟΤΡΑΤΑ	-	3,84	5,43	5,44	4,90
Μ.Ο.	20,12	16,79	16,28	17,34	17,63
Περιθώριο Λειτουργικού Κέρδους (%)					

ΚΑΛΛΙΜΑΝΗΣ	(0,68)	(14,77)	(12,00)	(12,10)	(9,89)
FRESKOT	2,86	0,39	0,40	1,09	1,19
ΚΟΝΣ.Β.Α.	(2,64)	(8,76)	(3,08)	(2,34)	(4,21)
ΟΜΗΡΟΣ	5,92	2,90	2,67	6,81	4,58
ΛΑΝΑΡΑ	4,02	4,20	4,00	11,19	5,85
ΣΕΛΕΚΤ-ΦΙΣ	(2,74)	(0,08)	0,36	1,46	(0,25)
ΑΤΛΑΝΤΙΚΟΣ	3,96	0,59	(0,11)	1,07	1,38
ISH	1,49	1,85	0,18	(0,02)	0,88
ΜΟΝΤΣΕΝΙΓΟΥ	(7,02)	(18,39)	(40,68)	(38,08)	(26,04)
ΑΝΕΜΟΤΡΑΤΑ	-	0,63	0,31	0,71	0,55
Μ.Ο.	0,57	(3,14)	(4,80)	(3,02)	(2,60)
Περιθώριο Καθαρού Κέρδους (%)					
ΚΑΛΛΙΜΑΝΗΣ	(2,25)	(13,67)	(12,93)	(12,68)	(10,38)
FRESKOT	1,53	0,11	0,11	0,03	0,45
ΚΟΝΣ.Β.Α.	(5,47)	(8,74)	(1,84)	(3,65)	(4,93)
ΟΜΗΡΟΣ	3,04	2,51	1,73	2,09	2,34
ΛΑΝΑΡΑ	4,81	4,16	3,85	11,37	6,05
ΣΕΛΕΚΤ-ΦΙΣ	(3,11)	(0,97)	2,84	1,34	0,03
ΑΤΛΑΝΤΙΚΟΣ	1,66	0,84	0,17	0,87	0,89
ISH	(0,12)	1,75	(0,05)	(2,04)	(0,12)
ΜΟΝΤΣΕΝΙΓΟΥ	(5,05)	(15,58)	(34,95)	(33,43)	(22,25)
ΑΝΕΜΟΤΡΑΤΑ	-	0,51	0,29	0,68	0,49
Μ.Ο.	(0,55)	(2,91)	(4,08)	(3,54)	(2,77)

Αποδοτικότητα

Πίνακας 1.11.2.5: Δείκτες Αποδοτικότητας.

Επωνυμία	2011	2012	2013	2014	Μ.Ο.
Αποδοτικότητα Ιδίων Κεφαλαίων (%)					
ΚΑΛΛΙΜΑΝΗΣ	(23,15)	-	-	-	(23,15)
FRESKOT	13,95	0,85	0,81	0,21	3,96
ΚΟΝΣ.Β.Α.	(23,85)	(48,36)	(9,23)	(22,94)	(26,10)
ΟΜΗΡΟΣ	14,10	10,76	7,98	10,34	10,80
ΛΑΝΑΡΑ	11,48	9,00	8,64	22,96	13,02
ΣΕΛΕΚΤ-ΦΙΣ	(326,46)	-	45,96	19,28	(87,07)

ΑΤΛΑΝΤΙΚΟΣ	6,97	3,85	0,49	3,14	3,61
ISH	(0,79)	10,06	(0,30)	(8,34)	0,16
ΜΟΝΤΣΕΝΙΓΟΥ	(19,38)	(63,75)	(404,58)	-	(162,57)
ΑΝΕΜΟΤΡΑΤΑ	-	16,03	10,08	38,18	21,43
Μ.Ο.	(38,57)	(7,70)	(37,79)	7,85	(19,05)
Αποδοτικότητα Ενεργητικού (%)					
ΚΑΛΛΙΜΑΝΗΣ	(0,62)	(12,27)	(9,15)	(8,55)	(7,65)
FRESKOT	3,94	0,54	0,50	1,31	1,57
ΚΟΝΣ.Β.Α.	(1,95)	(6,83)	(2,37)	(1,93)	(3,27)
ΟΜΗΡΟΣ	9,38	4,38	4,41	12,88	7,76
ΛΑΝΑΡΑ	5,56	5,90	6,39	14,23	8,02
ΣΕΛΕΚΤ-ΦΙΣ	(4,14)	(0,11)	0,62	2,10	(0,38)
ΑΤΛΑΝΤΙΚΟΣ	4,66	0,66	(0,13)	1,29	1,62
ISH	2,73	3,12	0,42	(0,08)	1,55
ΜΟΝΤΣΕΝΙΓΟΥ	(3,49)	(6,14)	(6,90)	(7,55)	(6,02)
ΑΝΕΜΟΤΡΑΤΑ	-	2,42	1,99	5,75	3,39
Μ.Ο.	1,79	(0,83)	(0,42)	1,95	0,62

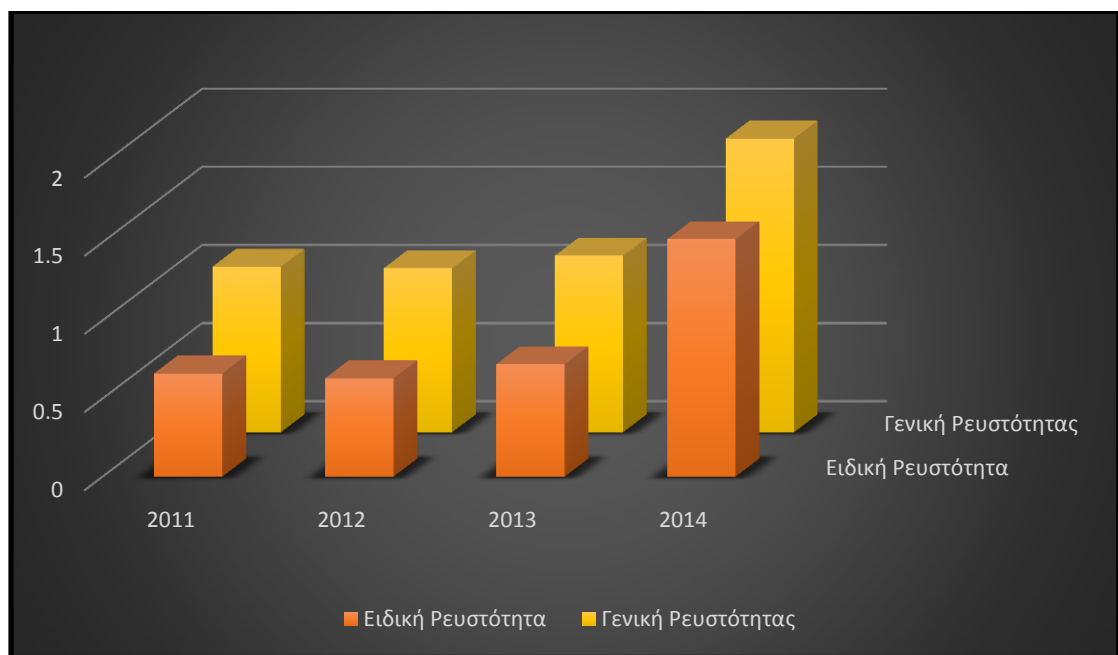
Ρευστότητα

Πίνακας 1.11.2.6: Δείκτες Ρευστότητας

Επωνυμία	2011	2012	2013	2014	Μ.Ο.
Γενική Ρευστότητα					
ΚΑΛΛΙΜΑΝΗΣ	0,62	0,52	0,44	0,44	0,51
FRESKOT	0,92	0,92	0,88	0,82	0,89
ΚΟΝΣ.Β.Α.	0,81	0,71	0,75	0,75	0,76
ΟΜΗΡΟΣ	1,35	1,38	1,32	1,42	1,37
ΛΑΝΑΡΑ	1,96	2,52	2,87	2,03	2,35
ΣΕΛΕΚΤ-ΦΙΣ	0,36	0,54	0,70	0,67	0,57
ΑΤΛΑΝΤΙΚΟΣ	1,65	0,82	1,08	1,06	1,15
ISH	1,18	1,24	1,40	9,82	3,41
ΜΟΝΤΣΕΝΙΓΟΥ	0,72	0,66	0,63	0,60	0,65
ΑΝΕΜΟΤΡΑΤΑ	-	1,14	1,23	1,17	1,18
Μ.Ο.	1,06	1,05	1,13	1,88	1,28
Ειδική Ρευστότητα					

ΚΑΛΛΙΜΑΝΗΣ	0,42	0,36	0,30	0,31	0,35
FRESKOT	0,47	0,50	0,48	0,44	0,47
ΚΟΝΣ.Β.Α.	0,42	0,39	0,32	0,28	0,35
ΟΜΗΡΟΣ	1,01	0,96	0,85	0,82	0,91
ΛΑΝΑΡΑ	0,63	0,81	1,15	0,76	0,84
ΣΕΛΕΚΤ-ΦΙΣ	0,31	0,47	0,63	0,59	0,50
ΑΤΛΑΝΤΙΚΟΣ	1,39	0,67	0,81	0,84	0,93
ISH	0,65	0,55	0,84	9,81	2,96
ΜΟΝΤΣΕΝΙΓΟΥ	0,68	0,63	0,61	0,58	0,63
ΑΝΕΜΟΤΡΑΤΑ	-	0,99	1,21	0,77	0,99
Μ.Ο.	0,66	0,63	0,72	1,52	0,88

Διάγραμμα 1.11.2.1: Εξέλιξη δεικτών ρευστότητας (2011-2014).



Χρηματοοικονομική Διάρθρωση

Πίνακας 1.11.2.7: Δείκτες Χρηματοοικονομικής Διάρθρωσης.

Επωνυμία	2011	2012	2013	2014	Μ.Ο.
Βραχυπρόθεσμος Τραπεζικός Δανεισμός προς Ίδια Κεφάλαια (%)					
ΚΑΛΛΙΜΑΝΗΣ	277,68	-	-	-	277,68
FRESKOT	444,63	360,28	389,29	341,13	383,83
ΚΟΝΣ.Β.Α.	255,09	361,74	388,00	70,93	268,94

ΟΜΗΡΟΣ	61,47	42,46	44,70	42,58	47,80
ΛΑΝΑΡΑ	30,53	29,01	6,88	10,51	19,23
ΣΕΛΕΚΤ-ΦΙΣ	-	-	147,45	133,35	140,40
ΑΤΛΑΝΤΙΚΟΣ	99,22	109,34	40,32	94,61	85,87
ISH	44,65	-	-	-	44,65
ΜΟΝΤΣΕΝΙΓΟΥ	313,17	443,16	-	-	378,17
ΑΝΕΜΟΤΡΑΤΑ	-	-	-	-	-
Μ.Ο.	190,81	224,33	169,44	115,52	175,02
Κάλυψη Χρηματοοικονομικών Δαπανών					
ΚΑΛΛΙΜΑΝΗΣ	0,88	-	-	-	0,88
FRESKOT	1,65	1,07	1,07	1,22	1,25
ΚΟΝΣ.Β.Α.	0,57	-	0,60	0,69	0,62
ΟΜΗΡΟΣ	2,71	2,06	1,97	4,62	2,84
ΛΑΝΑΡΑ	9,86	5,10	5,96	19,49	10,10
ΣΕΛΕΚΤ-ΦΙΣ	-	0,96	1,31	2,21	1,49
ΑΤΛΑΝΤΙΚΟΣ	1,61	1,08	0,98	1,25	1,23
ISH	1,85	2,11	1,16	0,98	1,53
ΜΟΝΤΣΕΝΙΓΟΥ	0,32	-	-	-	0,32
ΑΝΕΜΟΤΡΑΤΑ	-	8,00	2,60	4,93	5,18
Μ.Ο.	2,43	2,91	1,96	4,42	2,93

Δραστηριότητα

Πίνακας 1.11.2.8: Δείκτες Δραστηριότητας.

Επωνυμία	2011	2012	2013	2014	Μ.Ο.
Μέσος Όρος Προθεσμίας Είσπραξης Απαιτήσεων (Ημέρες)					
ΚΑΛΛΙΜΑΝΗΣ	93	110	112	149	116
FRESKOT	99	103	112	106	105
ΚΟΝΣ.Β.Α.	159	144	108	97	127
ΟΜΗΡΟΣ	142	144	114	94	124
ΛΑΝΑΡΑ	59	52	49	48	52
ΣΕΛΕΚΤ-ΦΙΣ	72	130	109	126	109
ΑΤΛΑΝΤΙΚΟΣ	140	162	137	161	150
ISH	76	71	63	5	54

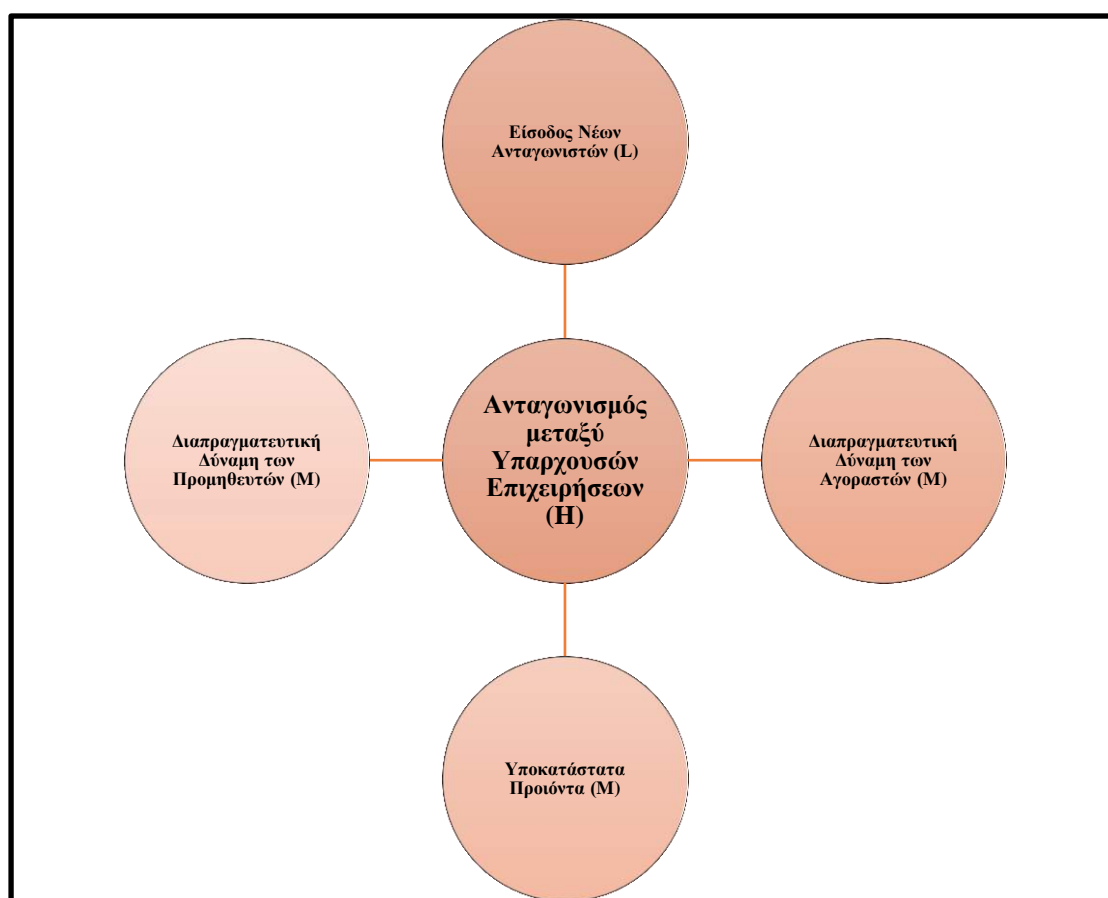
ΜΟΝΤΣΕΝΙΓΟΥ	429	-	-	-	429
ΑΝΕΜΟΤΡΑΤΑ	-	76	37	28	47
Μ.Ο.	141	110	93	90	109
Μέσος Όρος Προθεσμίας Εξόφλησης Προμηθευτών (Ημέρες)					
ΚΑΛΛΙΜΑΝΗΣ	67	98	108	123	99
FRESKOT	29	29	34	26	30
ΚΟΝΣ.Β.Α.	69	66	62	60	64
ΟΜΗΡΟΣ	43	57	52	54	52
ΛΑΝΑΡΑ	33	24	30	50	34
ΣΕΛΕΚΤ-ΦΙΣ	141	158	100	134	133
ΑΤΛΑΝΤΙΚΟΣ	17	35	57	41	38
ISH	15	29	21	2	17
ΜΟΝΤΣΕΝΙΓΟΥ	93	191	382	366	258
ΑΝΕΜΟΤΡΑΤΑ	-	73	37	35	48
Μ.Ο.	56	76	88	89	77
Μέσος Όρος Αποθεμάτων (Ημέρες)					
ΚΑΛΛΙΜΑΝΗΣ	72	68	75	82	74
FRESKOT	100	90	95	96	95
ΚΟΝΣ.Β.Α.	157	128	171	176	158
ΟΜΗΡΟΣ	51	65	66	70	63
ΛΑΝΑΡΑ	136	137	103	127	126
ΣΕΛΕΚΤ-ΦΙΣ	10	18	13	18	15
ΑΤΛΑΝΤΙΚΟΣ	27	39	49	44	40
ISH	75	102	51	0	57
ΜΟΝΤΣΕΝΙΓΟΥ	21	26	42	35	31
ΑΝΕΜΟΤΡΑΤΑ	-	12	1	15	9
Μ.Ο.	72	69	67	66	68

Ανάλυση Porter

Ο ανταγωνισμός μεταξύ των επιχειρήσεων του κλάδου είναι έντονος ενώ υπάρχουν αρκετά εμπόδια για μία νέα επιχείρηση ώστε να αποκτήσει μερίδιο αγοράς κατά την είσοδό της. Επιπλέον, τα νωπά αλιεύματα (υποκατάστατα προϊόντα) μπορούν να επηρεάσουν, κατά περιόδους, τη ζήτηση για κατεψυγμένα αλιεύματα. Η διαπραγματευτική δύναμη των προμηθευτών εξαρτάται ανάλογα με το μέγεθος των

επιχειρήσεων του εξεταζόμενου κλάδου, ενώ η διαπραγματευτική δύναμη των αγοραστών κρίνεται ανάλογα με το μέγεθος του αγοραστή. Βάση της ανάλυσης των Πέντε Δυνάμεων του Porter ο ανταγωνισμός του κλάδου κατεψυγμένων αλιευμάτων κρίνεται ως Υψηλός, κυρίως λόγω του έντονου ανταγωνισμού μεταξύ των υπαρχουσών επιχειρήσεων αλλά και της δυσκολίας εισόδου νέων επιχειρήσεων σε αυτόν. Κατ' επέκταση, ο κλάδος κρίνεται ως μη ελκυστικός για μια νέα επιχείρηση που επιθυμεί να δραστηριοποιηθεί σε αυτόν (Διάγραμμα 1.11.3.1).

Διάγραμμα 1.11.3.1: Ανάλυση 5 Δυνάμεων του Porter.



H: High, M: Medium, L: Low

Απειλή Εισόδου Νέων Ανταγωνιστών-Low

- Δεν υπάρχουν εμπόδια όσον αφορά το νομοθετικό πλαίσιο για την είσοδο μίας νέας επιχείρησης στον κλάδο.
- Οι πιο μεγάλες μονάδες επεξεργασίας και τυποποίησης έχουν αναπτύξει οικονομίες κλίμακας.

- Επιπλέον, έχουν αποκτήσει πρόσβαση στα κατάλληλα κανάλια διανομής και έχουν εδραιώσει την παρουσία τους.
- Αρκετές επιχειρήσεις του κλάδου εισάγουν κατεψυγμένα αλιεύματα και καλύπτουν την εγχώρια ζήτηση, δυσχεραίνοντας μια νέα επιχείρηση να αποκτήσει μερίδιο αγοράς.

Για τους παραπάνω λόγους, η Απειλή Εισόδου Νέων Ανταγωνιστών κρίνεται ως Χαμηλή (Low).

Κίνδυνοι από Υποκατάστατα Προϊόντα-Medium

- Υποκατάστατα των κατεψυγμένων αλιευμάτων θεωρούνται τα ψάρια ελεύθερης αλιείας και τα ψάρια ιχθυοκαλλιεργειών.
- Η υποκατάστασή τους ενδέχεται να μειώσει τη ζήτηση καθώς οι καταναλωτές μπορούν να επιλέγουν και να εναλλάσσονται με ευκολία μεταξύ παρόμοιων προϊόντων και να προτιμούν αυτά με την περισσότερο συμφέρουσα τιμή για αυτούς.
- Η σημαντική μείωση των αποθεμάτων αλιείας αυξάνει τη ζήτηση για κατεψυγμένα αλιευτικά προϊόντα.
- Τα κατεψυγμένα αλιεύματα προσφέρονται συνήθως σε χαμηλότερες τιμές σε σχέση με τα ψάρια ελεύθερης αλιείας και ιχθυοκαλλιεργειών.

Τα κατεψυγμένα αλιεύματα μπορούν να υποκατασταθούν εύκολα από τους καταναλωτές και να μειώσουν τη ζήτησή τους. Παρόλα αυτά, η μείωση των αποθεμάτων αλιείας, λόγω της υπεραλιείας, αυξάνουν τη ζήτηση για κατεψυγμένα αλιεύματα. Βάση αυτών, η δύναμη των Κινδύνων από Υποκατάστατα Προϊόντα κρίνεται ως Μέση (Medium).

Διαπραγματευτική Δύναμη Προμηθευτών-Medium

- Οι επιχειρήσεις επεξεργασίας/τυποποίησης αλιευμάτων προμηθεύονται τα προϊόντα τους από χονδρέμπορους (κυρίως του εξωτερικού).
- Οι επιχειρήσεις εισαγωγής κατεψυγμένων αλιευμάτων προμηθεύονται τα προϊόντα τους από μεγάλες εταιρείες του εξωτερικού.

- Οι μεγαλύτερες επιχειρήσεις του κλάδου διαθέτουν μεγαλύτερη διαπραγματευτική δύναμη έναντι των προμηθευτών, ενώ οι μικρότερες επιχειρήσεις διαθέτουν μικρότερη διαπραγματευτική δύναμη έναντι των προμηθευτών.

Η Διαπραγματευτική Δύναμη των Προμηθευτών κρίνεται ως Μέση (Medium) εξαρτάται σε μεγάλο βαθμό από το μέγεθος των επιχειρήσεων που προμηθεύουν στον κλάδο. Το ύψος των παραγγελιών αλλά και η θέση της κάθε επιχείρησης του κλάδου κρίνουν τη διαπραγματευτική δύναμή τους έναντι των προμηθευτών.

Διαπραγματευτική Δύναμη Αγοραστών-Medium

- Αγοραστές των κατεψυγμένων αλιευμάτων θεωρούνται οι χονδρέμποροι και οι λιανέμποροι, όπως super market και ιχθυόσκαλες.
- Οι μεγάλοι χονδρέμποροι του κλάδου διακινούν σημαντικές ποσότητες κατεψυγμένων αλιευμάτων και έχουν ισχυρή διαπραγματευτική δύναμη.
- Τα super market διαθέτουν ισχυρή διαπραγματευτική δύναμη λόγω της ισχυρής παρουσίας τους στην αγορά, στην προτίμηση των καταναλωτών σε αυτά, αλλά και στις μεγάλες ποσότητες κατεψυγμένων αλιευμάτων που αγοράζουν.
- Οι μικρομεσαίες επιχειρήσεις λιανικής δε διαθέτουν ισχυρή διαπραγματευτική δύναμη.

Η Διαπραγματευτική Δύναμη των Αγοραστών κρίνεται ως Μέση (Medium) καθώς εξαρτάται από το μέγεθος του αγοραστή.

Ανταγωνισμός μεταξύ Υπαρχουσών Επιχειρήσεων-High

- Μεγάλος αριθμός επιχειρήσεων στον κλάδο-Επιχειρήσεις εισαγωγής κατεψυγμένων αλιευμάτων και επιχειρήσεις επεξεργασίας και τυποποίησης κατεψυγμένων αλιευμάτων.
- Η ταυτόχρονη προσφορά νωπών αλιευμάτων δημιουργεί συνθήκες υπερπροσφοράς (κατά περιόδους).
- Ο υψηλός ανταγωνισμός σε συνδυασμό με την οικονομική ύφεση που επικρατεί στη χώρα επηρεάζει σημαντικά τις επιχειρήσεις του κλάδου που

άλλοτε περιορίζουν την εμπορική τους δραστηριότητα ή αναγκάζονται σε αναστολή της λειτουργίας τους.

- Οι επιχειρήσεις επεξεργασίας και τυποποίησης προϊόντων του κλάδου είναι κατά το πλείστον μικρομεσαίες αλλά οι μεγάλες επιχειρήσεις (που είναι λιγότερες σε αριθμό) έχουν αποκτήσει μεγάλο μερίδιο της εγχώριας παραγωγής.
- Οι εταιρείες εισαγωγής κατεψυγμένων αλιευμάτων είναι αρκετές σε αριθμό ενώ παράλληλα μπορεί να διακινούν και άλλα κατεψυγμένα προϊόντα, εκτός των αλιευτικών (κρέας, φρούτα), λόγω των υποδομών τους (μεγάλοι αποθηκευτικοί χώροι, εγκαταστάσεις συντήρησης).

Βάση των παραπάνω, ο Ανταγωνισμός μεταξύ των Υπαρχουσών Επιχειρήσεων του κλάδου κρίνεται ως Υψηλός (High).

Ανάλυση SWOT

Δυνατά Σημεία	Αδύνατα Σημεία
<p>-Πολλές επιχειρήσεις του κλάδου διαθέτουν ισχυρά εμπορικά σήματα και ποικιλία προϊόντων.</p> <p>-Τα προϊόντα αλιευμάτων καλύπτουν τις βασικές διατροφικές ανάγκες των καταναλωτών.</p> <p>-Οι επιχειρήσεις του κλάδου υπόκεινται σε αυστηρούς ελέγχους με αποτέλεσμα τα προϊόντα τους να είναι υψηλής ποιότητας.</p> <p>-Ισχυρό δίκτυο διανομής προϊόντων.</p> <p>-Αρκετές επιχειρήσεις του κλάδου έχουν αποκτήσει σημαντική εμπειρία στην επεξεργασία και μεταποίηση των προϊόντων.</p>	<p>-Οι μικρότερες επιχειρήσεις του κλάδου δεν είναι εξοικειωμένες με την απαραίτητη τεχνολογία.</p> <p>-Έλλειψη έρευνας και ανάπτυξης, καθώς και στρατηγικών marketing από τις περισσότερες εταιρείες.</p> <p>-Λόγω της αύξησης του κόστους δανεισμού υπάρχουν μικρά περιθώρια για ανάπτυξη και βελτίωση (επενδύσεις)</p> <p>-Ορισμένα κατεψυγμένα προϊόντα δεν είναι καλής ποιότητας.</p> <p>-Οι τιμές των πρώτων υλών αλλάζουν σημαντικά ανάλογα με την εποχή, ενώ επηρεάζει και η τιμή των καυσίμων.</p> <p>-Αρνητική τάση από μερίδα καταναλωτών για την ποιότητα και τη διατροφική αξία των κατεψυγμένων</p>

	αλιευμάτων.
<p style="text-align: center;">Ευκαιρίες</p> <p>-Νέα καινοτόμα προϊόντα με σκοπό την αύξηση της ποικιλίας.</p> <p>-Περαιτέρω ενδυνάμωση και επέκταση του δικτύου διανομής των επιχειρήσεων του κλάδου.</p> <p>-Νέες τεχνολογίες για την επεξεργασία και μεταποίηση των προϊόντων.</p> <p>-Διείσδυση σε νέες διεθνής αγορές και αύξηση των εξαγωγών.</p> <p>-Δημιουργία εμπιστοσύνης με τους καταναλωτές σχετικά με τα κατεψυγμένα αλιευτικά προϊόντα.</p> <p>-Στοχευμένες ενέργειες προβολής και marketing, έρευνας και ανάπτυξης προϊόντων.</p>	<p style="text-align: center;">Απειλές</p> <p>-Λόγω της οικονομικής κρίσης ο τομέας της εστίασης συρρικνώνεται, γεγονός που επηρεάζει σημαντικά τον κλάδο.</p> <p>-Μείωση της αγοραστικής δύναμης των καταναλωτών και του διαθέσιμου εισοδήματος λόγω της οικονομικής ύφεσης.</p> <p>-Αύξηση των επισφαλειών στην αγορά.</p> <p>-Μείωση των επενδύσεων λόγω της δυσκολίας χρηματοδότησης από τράπεζες.</p>

Παράρτημα XIII

Κλάδος: Καφέ-Αλυσίδες καφέ (café)

Κύκλος Εργασιών

Πίνακας Π-ΧΙΙΙ: Πωλήσεις επιχειρήσεων επεξεργασίας καφέ (2011-2012), αξία σε €.

Επωνυμία	2011	2012
NESTLE ΕΛΛΑΣ ΑΕ	424.987.980,00	434.489.207,00
BRAVO GREECE ΑΕ	21.541.008,00	21.416.351,00
ATTICA TERRA FOOD AND DRINKS ΑΕΒΕ	14.070.693,00	14.504.487,00
ΣΔΟΥΚΟΣ ΑΕ	5.914.388,00	6.133.641,00
CAFETEX ΑΒΕΕ	4.667.941,00	5.346.605,00
ΔΑΝΔΑΛΗΣ Τ. & ΥΙΟΙ ΑΕΒΕ	5.388.250,00	5.255.349,00
ΣΥΝΚΑΦΕ ΑΒΕΕ	4.433.421,00	5.244.441,00
ΟΥΖΟΥΝΟΓΛΟΥ Γ. ΥΙΟΙ ΑΒ&ΕΕ	2.782.323,00	3.057.506,00
ΜΑΝΩΛΙΚΑΚΗΣ Κ. ΑΕ	2.705.166,00	2.571.876,00
ΚΑΤΣΙΦΑΣ Γ. ΑΒΕΕ	1.946.565,00	2.101.293,00
DRACULL COFFEE ΑΕ	2.028.395,00	1.988.824,00
ΨΩΜΑΣ Ν. ‘‘ΜΟΚΚΑ ΚΑΦΕΚΟΠΤΕΙΟ’’ ΑΕΕ	1.666.984,00	1.677.923,00
ΒΕΚ ΕΠΕ	968.629,00	679.482,00
ΑΡΧΟΝΤΑΚΗΣ Β. ΑΒΕΕ	4.302.694,00	4.500.000,00*
ΣΥΝΟΛΟ	497.404.437,00	508.966.985,00

*Κατά δήλωση.

Πηγή: ICAP, 2013d.

Χρηματοοικονομικοί Δείκτες

Κερδοφορία

Πίνακας 1.12.2.4: Δείκτες Κερδοφορίας.

Επωνυμία	2011	2012	2013	2014	Μ.Ο.
Περιθώριο Μικτού Κέρδους (%)					
NESTLE	54,16	55,27	53,17	52,77	53,84
BRAVO	48,63	48,12	52,15	54,46	50,84
ΑΤΤΙCΑ ΤΕRRA FOOD	42,85	43,00	43,68	48,47	44,50
ΣΔΟΥΚΟΣ	9,38	10,11	9,23	7,68	9,10
CAFETEX	11,10	18,60	28,50	23,88	20,52
ΔΑΝΔΑΛΗΣ	36,71	36,07	45,44	47,63	41,46
ΣΥΝΚΑΦΕ	16,93	12,67	12,86	16,59	14,76
ΟΥΖΟΥΝΟΓΛΟΥ	34,90	37,19	40,63	43,90	39,16
ΜΑΝΩΛΙΚΑΚΗΣ	22,53	21,70	21,40	21,26	21,72
ΚΑΤΣΙΦΑΣ	33,28	30,93	31,59	38,57	33,59
Μ.Ο.	31,05	31,37	33,87	35,52	32,95
Περιθώριο Λειτουργικού Κέρδους (%)					
NESTLE	4,15	2,12	2,65	2,62	2,89
BRAVO	0,74	0,18	(1,92)	0,68	(0,08)
ΑΤΤΙCΑ ΤΕRRA FOOD	21,96	21,07	20,48	28,15	22,92
ΣΔΟΥΚΟΣ	0,97	0,87	0,49	1,49	0,96
CAFETEX	(3,69)	(12,03)	6,46	5,65	(0,90)
ΔΑΝΔΑΛΗΣ	4,71	4,60	12,84	16,66	9,70
ΣΥΝΚΑΦΕ	6,97	3,49	3,27	9,75	5,87
ΟΥΖΟΥΝΟΓΛΟΥ	0,45	2,65	11,65	20,40	8,79
ΜΑΝΩΛΙΚΑΚΗΣ	(1,20)	(3,31)	2,96	2,88	0,33
ΚΑΤΣΙΦΑΣ	18,75	18,52	18,46	27,10	20,71
Μ.Ο.	5,38	3,82	7,73	11,54	7,12
Περιθώριο Καθαρού Κέρδους (%)					
NESTLE	13,93	14,39	11,15	11,80	12,82
BRAVO	0,76	(0,49)	(1,74)	0,75	(0,18)
ΑΤΤΙCΑ ΤΕRRA FOOD	20,24	17,87	20,92	22,97	20,50
ΣΔΟΥΚΟΣ	0,55	0,42	1,11	1,46	0,89

CAFETEX	3,14	9,53	17,15	13,63	10,86
ΔΑΝΔΑΛΗΣ	2,65	3,76	8,07	11,41	6,47
ΣΥΝΚΑΦΕ	6,99	3,52	3,34	9,79	5,91
ΟΥΖΟΥΝΟΓΛΟΥ	1,42	2,92	11,49	20,23	9,02
ΜΑΝΩΛΙΚΑΚΗΣ	(1,37)	(3,52)	2,06	0,43	(0,60)
ΚΑΤΣΙΦΑΣ	18,22	18,32	18,39	26,53	20,37
Μ.Ο.	6,65	6,67	9,19	11,90	8,60

Αποδοτικότητα

Πίνακας 1.12.2.5: Δείκτες Αποδοτικότητας.

Επωνυμία	2011	2012	2013	2014	Μ.Ο.
Αποδοτικότητα Ιδίων Κεφαλαίων (%)					
NESTLE	-	118,71	71,53	76,86	89,03
BRAVO	0,88	(0,58)	(5,37)	1,61	(0,87)
ΑΤΤΙΚΑ TERRA FOOD	54,34	40,14	26,01	24,16	36,16
ΣΔΟΥΚΟΣ	1,70	1,28	4,62	8,79	4,10
CAFETEX	17,87	57,23	76,78	65,67	54,39
ΔΑΝΔΑΛΗΣ	5,77	7,54	30,90	44,02	22,06
ΣΥΝΚΑΦΕ	51,69	25,22	22,08	52,59	37,90
ΟΥΖΟΥΝΟΓΛΟΥ	2,63	5,85	20,05	28,57	14,28
ΜΑΝΩΛΙΚΑΚΗΣ	(4,21)	(11,53)	7,42	1,54	(1,70)
ΚΑΤΣΙΦΑΣ	17,86	16,81	15,22	20,97	17,72
Μ.Ο.	16,50	26,07	26,92	32,48	25,49
Αποδοτικότητα Ενεργητικού (%)					
NESTLE	4,71	2,60	3,16	3,08	3,39
BRAVO	0,69	0,17	(4,40)	1,06	(0,62)
ΑΤΤΙΚΑ TERRA FOOD	20,91	19,69	18,04	22,27	20,23
ΣΔΟΥΚΟΣ	0,77	0,65	0,48	1,49	0,85
CAFETEX	(3,17)	(15,77)	7,86	7,11	(0,99)
ΔΑΝΔΑΛΗΣ	3,14	3,12	9,69	13,35	7,33
ΣΥΝΚΑΦΕ	17,05	11,40	9,59	29,45	16,87
ΟΥΖΟΥΝΟΓΛΟΥ	0,58	3,96	15,30	22,47	10,58
ΜΑΝΩΛΙΚΑΚΗΣ	(1,28)	(3,39)	3,53	3,83	0,67
ΚΑΤΣΙΦΑΣ	15,98	15,39	14,12	19,34	16,21

Μ.Ο.	5,94	3,78	7,74	12,35	7,45
------	-------------	-------------	-------------	--------------	-------------

Ρευστότητα

Πίνακας 1.12.2.6: Δείκτες Ρευστότητας.

Επωνυμία	2011	2012	2013	2014	Μ.Ο.
Γενική Ρευστότητα					
NESTLE	0,42	0,53	0,53	0,50	0,50
BRAVO	6,37	4,83	3,51	3,62	4,58
ΑΤΤΙΚΑ TERRA FOOD	0,99	1,27	2,36	3,33	1,99
ΣΔΟΥΚΟΣ	0,81	0,86	0,95	0,91	0,88
CAFETEX	0,87	0,88	0,99	1,05	0,95
ΔΑΝΔΑΛΗΣ	0,81	0,85	0,74	0,47	0,72
ΣΥΝΚΑΦΕ	1,21	1,48	1,38	1,83	1,48
ΟΥΖΟΥΝΟΓΛΟΥ	1,94	2,62	2,97	3,57	2,78
ΜΑΝΩΛΙΚΑΚΗΣ	0,84	0,85	0,90	0,92	0,88
ΚΑΤΣΙΦΑΣ	-	-	-	-	-
Μ.Ο.	1,58	1,57	1,59	1,80	1,64
Ειδική Ρευστότητα					
NESTLE	0,33	0,45	0,41	0,40	0,40
BRAVO	5,63	4,23	2,88	3,20	3,99
ΑΤΤΙΚΑ TERRA FOOD	0,75	0,98	1,93	2,78	1,61
ΣΔΟΥΚΟΣ	0,59	0,60	0,71	0,70	0,65
CAFETEX	0,80	0,80	0,88	1,00	0,87
ΔΑΝΔΑΛΗΣ	0,75	0,78	0,69	0,41	0,66
ΣΥΝΚΑΦΕ	0,86	0,91	0,71	0,88	0,84
ΟΥΖΟΥΝΟΓΛΟΥ	1,54	1,98	2,22	2,60	2,09
ΜΑΝΩΛΙΚΑΚΗΣ	0,56	0,51	0,57	0,61	0,56
ΚΑΤΣΙΦΑΣ	-	-	-	-	-
Μ.Ο.	1,31	1,25	1,22	1,40	1,30

Χρηματοοικονομική Διάρθρωση

Πίνακας 1.12.2.7: Δείκτες Χρηματοοικονομικής Διάρθρωσης.

Επωνυμία	2011	2012	2013	2014	Μ.Ο.
Βραχυπρόθεσμος Τραπεζικός Δανεισμός προς Ίδια Κεφάλαια (%)					
NESTLE	-	391,96	290,65	312,86	331,82
BRAVO	-	-	-	-	-
ΑΤΤΙCΑ ΤΕΡΡΑ FOOD	0,01	-	-	-	0,01
ΣΔΟΥΚΟΣ	145,74	125,48	133,28	172,42	144,23
CAFETEX	142,42	136,59	96,18	2,75	94,49
ΔΑΝΔΑΛΗΣ	70,97	78,44	169,12	27,04	86,39
ΣΥΝΚΑΦΕ	132,79	75,63	66,12	39,15	78,42
ΟΥΖΟΥΝΟΓΛΟΥ	4,14	0,67	-	-	2,41
ΜΑΝΩΛΙΚΑΚΗΣ	85,16	90,47	82,09	60,33	79,51
ΚΑΤΣΙΦΑΣ	-	-	-	-	-
Μ.Ο.	83,03	128,46	139,57	102,43	113,37
Κάλυψη Χρηματοοικονομικών Δαπανών					
NESTLE	2,30	1,64	1,66	1,75	1,84
BRAVO	24,89	4,44	-	12,59	13,97
ΑΤΤΙCΑ ΤΕΡΡΑ FOOD	29,86	48,28	187,50	467,51	183,29
ΣΔΟΥΚΟΣ	1,21	1,19	1,15	1,51	1,27
CAFETEX	-	-	2,35	3,58	2,97
ΔΑΝΔΑΛΗΣ	1,75	1,65	2,70	3,64	2,44
ΣΥΝΚΑΦΕ	4,95	3,32	3,86	13,49	6,41
ΟΥΖΟΥΝΟΓΛΟΥ	2,47	32,99	856,29	-	297,25
ΜΑΝΩΛΙΚΑΚΗΣ	0,62	0,05	2,12	2,14	1,23
ΚΑΤΣΙΦΑΣ	175,17	167,29	814,21	-	385,56
Μ.Ο.	27,02	28,98	207,98	63,28	81,82

Δραστηριότητα

Πίνακας 1.12.2.8: Δείκτες Δραστηριότητας

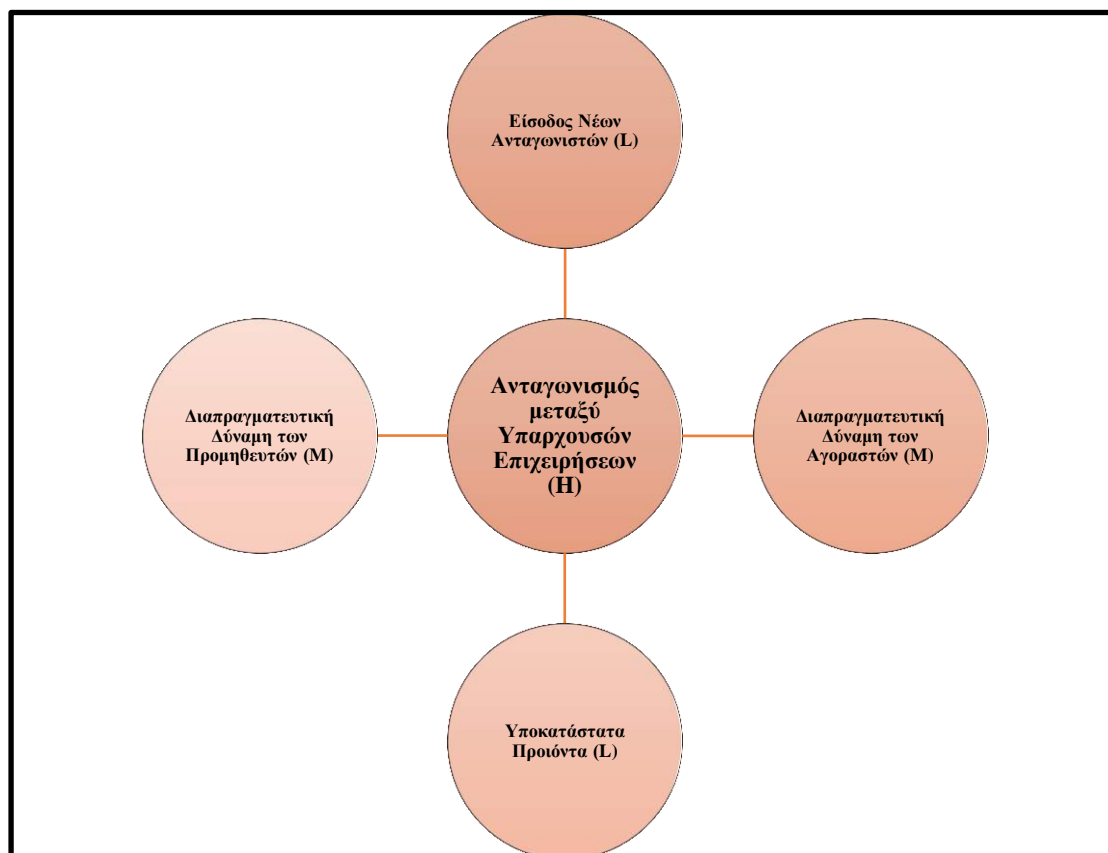
Επωνυμία	2011	2012	2013	2014	Μ.Ο.
Μέσος Όρος Προθεσμίας Είσπραξης Απαιτήσεων (Ημέρες)					
NESTLE	75	80	78	68	75
BRAVO	107	221	53	73	114
ΑΤΤΙCΑ ΤΕΡΡΑ FOOD	163	162	137	124	147
ΣΔΟΥΚΟΣ	189	204	196	191	195
CAFETEX	243	165	188	208	201
ΔΑΝΔΑΛΗΣ	279	266	259	143	237
ΣΥΝΚΑΦΕ	81	44	42	40	52
ΟΥΖΟΥΝΟΓΛΟΥ	111	89	90	107	99
ΜΑΝΩΛΙΚΑΚΗΣ	120	121	110	97	112
ΚΑΤΣΙΦΑΣ	144	154	146	159	151
Μ.Ο.	151	151	130	121	138
Μέσος Όρος Προθεσμίας Εξόφλησης Προμηθευτών (Ημέρες)					
NESTLE	165	153	154	138	153
BRAVO	65	99	40	64	67
ΑΤΤΙCΑ ΤΕΡΡΑ FOOD	94	73	97	64	82
ΣΔΟΥΚΟΣ	146	188	163	177	169
CAFETEX	276	144	173	183	194
ΔΑΝΔΑΛΗΣ	106	49	51	44	63
ΣΥΝΚΑΦΕ	17	15	16	12	15
ΟΥΖΟΥΝΟΓΛΟΥ	99	79	48	48	69
ΜΑΝΩΛΙΚΑΚΗΣ	79	63	62	66	68
ΚΑΤΣΙΦΑΣ	-	-	-	-	-
Μ.Ο.	116	96	89	88	98
Μέσος Όρος Αποθεμάτων (Ημέρες)					
NESTLE	27	22	30	25	26
BRAVO	33	37	18	18	27
ΑΤΤΙCΑ ΤΕΡΡΑ FOOD	54	56	45	48	51
ΣΔΟΥΚΟΣ	73	95	69	63	75
CAFETEX	28	17	24	12	20

ΔΑΝΔΑΛΗΣ	22	24	16	20	21
ΣΥΝΚΑΦΕ	34	33	46	50	41
ΟΥΖΟΥΝΟΓΛΟΥ	34	40	51	70	49
ΜΑΝΩΛΙΚΑΚΗΣ	61	82	67	52	66
ΚΑΤΣΙΦΑΣ	105	134	95	105	110
Μ.Ο.	47	54	46	46	48

Ανάλυση Porter

Βάση της ανάλυσης των Πέντε Δυνάμεων του Porter, ο ανταγωνισμός στον κλάδο του καφέ και των αλυσίδων café κρίνεται ως υψηλός και κατά επέκταση, μη ελκυστικός. Σε αυτό συντελούν οι δυσκολίες για την είσοδο νέων επιχειρήσεων στον κλάδο, ο έντονος ανταγωνισμός που επικρατεί μεταξύ των υπάρχουσών επιχειρήσεων ενώ δε μπορεί να παραληφθεί και η σημαντική διαπραγματευτική δύναμη των προμηθευτών και αγοραστών (Διάγραμμα 1.12.3.1).

Διάγραμμα 1.12.3.1: Ανάλυση 5 Δυνάμεων του Porter.



H: High, M: Medium, L: Low

Απειλή Εισόδου Νέων Επιχειρήσεων-Low

- Δύσκολη η είσοδος στη λιανική αγορά (super markets) λόγω της ύπαρξης καθιερωμένων επιχειρήσεων με ισχυρά brand names που απολαμβάνουν την προτίμηση των καταναλωτών.
- Οι μεγάλες επιχειρήσεις του κλάδου έχουν εδραιώσει τη θέση τους στα κανάλια διανομής δημιουργώντας εμπόδια σε νέους ανταγωνιστές.
- Μία νέα επιχείρηση στον εξεταζόμενο κλάδο πρέπει να πραγματοποιήσει υψηλές δαπάνες για τη διαφημιστική προβολή των προϊόντων της.
- Υψηλό κόστος ανάπτυξης δικτύου καταστημάτων (στις αλυσίδες καταστημάτων café) λόγω υψηλών μισθωμάτων σε εμπορικές περιοχές και του υψηλού κόστους για επαγγελματικό εξοπλισμό (όπως μηχανές του καφέ).
- Οι υπάρχουσες επιχειρήσεις έχουν αναπτύξει πολλά σημεία πώλησης.
- Δεν υπάρχουν νομοθετικά εμπόδια για την είσοδο στον κλάδο.

Για τους παραπάνω λόγους, η Απειλή Εισόδου Νέων Επιχειρήσεων-Ανταγωνιστών στον κλάδο του καφέ κρίνεται ως Χαμηλή (Low).

Κίνδυνοι από Υποκατάστατα Προϊόντα-Low

- Υποκατάστατα του καφέ θεωρούνται άλλα ροφήματα όπως τσάι και ρόφημα σοκολάτας.
- Τα υποκατάστατα των αλυσίδων café συμπεριλαμβάνονται εντός του κλάδου του σερβιριζόμενου καφέ. Για παράδειγμα, υποκατάστατο ενός καφεινείου μπορεί να είναι μία πιο σύγχρονη και μοντέρνα καφετέρια.

Ο καφές αποτελεί μία καθημερινή συνήθεια για τους καταναλωτές στην Ελλάδα και είναι ένα πολύ δημοφιλές προϊόν. Για αυτό και οι Κίνδυνοι από Υποκατάστατα Προϊόντα κρίνονται ως Χαμηλοί (Low).

Διαπραγματευτική Δύναμη Προμηθευτών-Medium

- Η αγορά του καφέ στην Ελλάδα αποτελείται από λίγες επιχειρήσεις, αλλά μεγάλες σε μέγεθος, οι οποίες συνεργάζονται εδώ και πολλά χρόνια με εταιρείες του εξωτερικού για να προμηθευθούν ακατέργαστο ή συσκευασμένο καφέ.

- Η διαπραγματευτική δύναμη μίας επιχείρησης του κλάδου έναντι των προμηθευτών εξαρτάται από το μερίδιο αγοράς της επιχείρησης, το ύψος των συναλλαγών αλλά και από το αν ο προμηθευτής προμηθεύει και άλλες επιχειρήσεις ή η εταιρεία έχει την αποκλειστικότητα των εισαγωγών από τον προμηθευτή.
- Οι μικρές εισαγωγικές επιχειρήσεις καφέ έχουν μικρή διαπραγματευτική δύναμη έναντι των προμηθευτών.
- Προμηθευτές των αλυσίδων café είναι οι εταιρείες παραγωγής, εισαγωγής και εμπορίας πρώτων υλών για καφέ αλλά και άλλες κατηγορίες προϊόντων που προσφέρονται στα καταστήματα σερβιριζόμενου καφέ.
- Οι μεγάλες αλυσίδες café έχουν ισχυρή διαπραγματευτική δύναμη έναντι των προμηθευτών καθώς πραγματοποιούν μεγάλο όγκο παραγγελιών αλλά και λόγω του μεγάλου αριθμού προμηθευτών σε κάποιες κατηγορίες προϊόντων, που τους δίνει τη δυνατότητα να επιλέξουν τις πιο συμφέρουσες για αυτές συνθήκες.

Η διαπραγματευτική δύναμη των προμηθευτών απέναντι στις εισαγωγικές επιχειρήσεις καφέ εξαρτάται κυρίως από το μέγεθος (μερίδιο αγοράς) της επιχείρησης στην εγχώρια αγορά αλλά και το ύψος των συναλλαγών της, ενώ το ίδιο συμβαίνει και στις αλυσίδες café όπου οι μεγάλες επιχειρήσεις του κλάδου έχουν το πλεονέκτημα στη διαπραγμάτευση έναντι των προμηθευτών. Βάση αυτών, η Διαπραγματευτική Δύναμη των προμηθευτών κρίνεται ως Μέση (Medium).

Διαπραγματευτική Δύναμη Αγοραστών-Medium

- Η διαπραγματευτική δύναμη των αγοραστών που αγοράζουν και μεταπωλούν τον καφέ είναι ανάλογη με το μέγεθός τους.
- Τα super markets έχουν ισχυρή διαπραγματευτική δύναμη καθώς πραγματοποιούν υψηλό όγκο παραγγελιών ενώ βοηθούν και στην ανάπτυξη της φήμης ενός προϊόντος μέσω της καλύτερης τοποθέτησης στα ράφια των καταστημάτων τους.
- Αγοραστές στις αλυσίδες καφέ θεωρούνται οι καταναλωτές οι οποίοι δε διαθέτουν διαπραγματευτική δύναμη.

- Παρόλα αυτά, οι καταναλωτές έχουν τη δυνατότητα να επιλέξουν την αλυσίδα που τους προσφέρει την καλύτερη σχέση τιμής-ποιότητας, καθώς υπάρχουν πολλές επιχειρήσεις στον κλάδο της εστίασης που προσφέρουν καφέ.
- Πολλές αλυσίδες café προχωρούν σε προσφορές για να διατηρήσουν τους πελάτες τους, λόγω της οικονομικής κατάστασης που επικρατεί στην αγορά.

Η Διαπραγματευτική Δύναμη των Αγοραστών κρίνεται ως Μέση (Medium) καθώς εξαρτάται από το μέγεθός τους (για τις εταιρείες που αγοράζουν και μεταπωλούν καφέ) ενώ όσον αφορά τις αλυσίδες καφέ, οι καταναλωτές (αγοραστές) μπορεί να μην έχουν διαπραγματευτική δύναμη αλλά έχουν τη δυνατότητα να επιλέξουν την αλυσίδα καφέ που τους προσφέρει την καλύτερη σχέση τιμής-ποιότητας.

Ανταγωνισμός μεταξύ Υπαρχουσών Επιχειρήσεων-High

- Έντονος ανταγωνισμός μεταξύ των επιχειρήσεων του κλάδου.
- Οι μεγάλες εταιρείες επενδύουν στην προβολή και προώθηση των προϊόντων τους μέσω διαφήμισης και προσφορών, ενώ δίνουν κίνητρα στις επιχειρήσεις λιανικής (super markets) για καλύτερη θέση στα ράφια των καταστημάτων τους.
- Τα προϊόντα ιδιωτικής ετικέτας οξύνουν τον ανταγωνισμό, ειδικά εφόσον προσφέρονται σε χαμηλότερες τιμές εν μέσω οικονομικής κρίσης.
- Στις αλυσίδες café ο ανταγωνισμός εστιάζεται στην τιμή και ποιότητα των προϊόντων αλλά και στην ταχύτητα των υπηρεσιών που προσφέρουν.
- Ο μεγάλος αριθμός επιχειρήσεων που σερβίρουν καφέ αυξάνει τον ανταγωνισμό.
- Λόγω της οικονομικής κρίσης που επικρατεί, οι αλυσίδες καφέ αναγκάζονται να μειώσουν τις τιμές των προϊόντων τους για να προσελκύσουν τους καταναλωτές και να διατηρήσουν το μερίδιο αγοράς τους.

Οι παραπάνω συνθήκες μας οδηγούν στο συμπέρασμα ότι, ο Ανταγωνισμός μεταξύ Υπαρχουσών Επιχειρήσεων στον κλάδο του καφέ και των αλυσίδων café είναι Υψηλός (High).

Ανάλυση SWOT

Δυνατά Σημεία	Αδύνατα Σημεία
<p>-Ο καφές είναι καθημερινή συνήθεια αλλά και τρόπος ψυχαγωγίας για τους Έλληνες καταναλωτές.</p> <p>-Δεν επηρεάζεται εύκολα από την οικονομική ύφεση που επικρατεί στην εγχώρια αγορά.</p> <p>-Οι μεγάλες αλυσίδες café μπορούν να αναπτύξουν οικονομίες κλίμακας και να προσφέρουν στους καταναλωτές καλή σχέση ποιότητας-τιμής.</p>	<p>-Κάποια είδη καφέ εξαρτώνται από την εποχή όπως ο ελληνικός και ο καφές φίλτρου που καταναλώνονται ως επί τω πλείστον το χειμώνα.</p> <p>-Υψηλό κόστος επαγγελματικού εξοπλισμού για τις αλυσίδες café.</p> <p>-Υψηλά μισθώματα ακινήτων στις εμπορικές περιοχές.</p> <p>-Παγκόσμια αύξηση της τιμής της πρώτης ύλης οδηγεί στην αύξηση της τελικής τιμής του καφέ.</p>
Ευκαιρίες	Απειλές
<p>- Εξαγωγές του ελληνικού καφέ σε διεθνείς αγορές.</p> <p>-Διαφήμιση του ελληνικού καφέ στο εξωτερικό.</p> <p>-Μεγαλύτερη ποικιλία προϊόντων καφέ με νέες γεύσεις και αρώματα.</p> <p>-Επέκταση των αλυσίδων café σε κλειστές αγορές και μεγάλα αστικά κέντρα που θα προσελκύσουν σημαντικό αριθμό καταναλωτών καθημερινά.</p> <p>-Προσφορές και οικονομικότερες συσκευασίες με σημαντικό τον παράγοντα της διαφοροποίησης.</p> <p>-Καλύτερη εξυπηρέτηση των πελατών (καταναλωτών) στις αλυσίδες καφέ με σκοπό την απόσπαση μεριδίου από τους ανταγωνιστές.</p>	<p>- Η μείωση του διαθέσιμου εισοδήματος των καταναλωτών λόγω της οικονομικής ύφεσης.</p> <p>-Η αύξηση των επισφαλειών στην αγορά και η μείωση της ρευστότητας.</p> <p>-Η τάση μερίδας των καταναλωτών για υγιεινή διατροφή επηρεάζει σημαντικά κάποια από τα προϊόντα καφέ.</p> <p>-Λόγω του μειωμένου εισοδήματος οι καταναλωτές προτιμούν την κατανάλωση καφέ από το σπίτι και μειώνουν τις επισκέψεις τους στα καταστήματα των αλυσίδων café.</p>

Παράρτημα XIV

Κλάδος: Κονσερβοποιημένα Φρούτα

Κύκλος Εργασιών

Πίνακας XIV: Εξέλιξη κύκλου εργασιών επιχειρήσεων του κλάδου (2011-2013),
αξία σε €.

Επωνυμία	2011	2012	2013
COVITA ΑΕ	11.667.680	17.375.026	13.721.901
DEL MONTE ΕΛΛΑΣ ΑΒΕΕ	16.203.351	20.843.167	26.489.127
Α.Σ. ΒΕΡΟΙΑΣ VENUS GROWERS	68.173.115	65.033.472	63.101.073
Α.Σ. ΠΕΛΛΑΣ	17.565.246	20.143.452	15.288.776
ΑΛ.Μ.ΜΕ	31.093.639	33.456.231	30.140.267
ΑΛΕΞΑΝΤΕΡ ΕΠΕ	15.939.509	30.651.953	23.673.559
ΒΙΤΟΜ ΑΕ	7.505.916	23.027.429	24.078.831
ΔΑΝΑΙΣ ΑΕ ΚΟΝΣΕΡΒΕΣ- ΓΕΩΡΓΙΚΑ ΠΡΟΙΟΝΤΑ	22.971.823	25.040.327	28.752.314
ΕΛΒΑΚ	32.495.058	27.790.741	51.091.508
ΙΝΤΕΡΚΟΜΜ ΦΟΥΝΤΣ ΑΕ	57.614.959	62.503.449	72.277.06
ΚΟΝΕΞ ΑΕΒΕ	Μ.Δ.	13.911.563	17.081.360
ΚΡΟΝΟΣ ΑΒΕΕ	Μ.Δ.	52.204.142	50.521.679
ΠΑΥΛΙΔΗΣ ΠΡΟΔΡΟΜΟΣ ΑΒΕ	Μ.Δ.	81.317.937	74.174.436
Σ.Κ.Ο. ΚΡΥΣΤΑΛΙΔΗΣ Π.Π. ΑΕ	10.030.489	8.060.080	9.061.863
ΦΙΛΙΠΠΟΣ ΑΕ	6.894.389	5.597.791	Μ.Δ.
ΣΥΝΟΛΟ	298.155.174	486.956.760	427.176.694

Μ.Δ.: Μη Διαθέσιμο.

Πηγή: Stochasis, 2014f.

Χρηματοοικονομικοί Δείκτες

Κερδοφορία

Πίνακας 1.13.2.3: Δείκτες Κερδοφορίας.

Επωνυμία	2011	2012	2013	2014	Μ.Ο.
Περιθώριο Μικτού Κέρδους (%)					
COVITA	(40,83)	(16,71)	(9,20)	(6,48)	(18,31)
DEL MONTE	1,61	9,32	13,97	14,28	9,80
Α.Σ. ΠΕΛΛΑΣ	27,40	30,19	26,48	-	28,02
ΑΛ.Μ.ΜΕ	-	14,79	14,79	12,41	14,00
ΑΛΕΞΑΝΤΕΡ	16,16	8,51	13,62	11,79	12,52
ΒΙΤΟΜ	16,93	15,67	15,99	16,31	16,23
ΔΑΝΑΙΣ	9,98	19,04	17,19	23,27	17,37
ΕΛΒΑΚ	11,95	13,75	2,65	2,65	7,75
INTERCOMM	12,45	15,88	20,89	21,74	17,74
ΚΟΝΕΞ	12,20	22,61	14,85	16,73	16,60
ΚΡΟΝΟΣ	14,56	23,89	27,59	27,55	23,40
ΠΑΥΛΙΔΗΣ ΠΡ.	16,25	18,21	14,26	24,62	18,34
Μ.Ο.	8,97	14,60	14,42	14,99	13,24
Περιθώριο Λειτουργικού Κέρδους (%)					
COVITA	(65,13)	(31,69)	(23,55)	(18,24)	(34,65)
DEL MONTE	0,68	1,63	1,67	1,64	1,41
Α.Σ. ΠΕΛΛΑΣ	(12,84)	(10,94)	(19,73)	-	(14,50)
ΑΛ.Μ.ΜΕ	-	(0,56)	(0,23)	(0,64)	(0,48)
ΑΛΕΞΑΝΤΕΡ	0,52	0,29	2,13	2,22	1,29
ΒΙΤΟΜ	0,26	1,44	1,02	0,33	0,76
ΔΑΝΑΙΣ	4,29	14,12	11,79	18,14	12,09
ΕΛΒΑΚ	(5,87)	(5,58)	(3,96)	(3,96)	(4,84)
INTERCOMM	2,45	4,49	9,27	10,70	6,73
ΚΟΝΕΞ	(25,71)	(13,86)	1,45	7,56	(7,64)
ΚΡΟΝΟΣ	0,93	9,19	13,78	12,89	9,20
ΠΑΥΛΙΔΗΣ ΠΡ.	7,42	11,05	5,95	14,81	9,81
Μ.Ο.	(8,45)	(1,70)	(0,03)	4,13	(1,51)
Περιθώριο Καθαρού Κέρδους (%)					

COVITA	(66,73)	(32,30)	(23,71)	(23,38)	(36,53)
DEL MONTE	3,07	1,57	1,79	1,54	1,99
Α.Σ. ΠΕΛΛΑΣ	(13,44)	(11,65)	(20,09)	-	(15,06)
ΑΛ.Μ.ΜΕ	-	0,05	-	0,01	0,03
ΑΛΕΞΑΝΤΕΡ	0,88	0,61	3,66	2,31	1,87
ΒΙΤΟΜ	2,54	0,96	0,94	0,21	1,16
ΔΑΝΑΙΣ	3,71	13,13	11,33	18,17	11,59
ΕΛΒΑΚ	(4,66)	(4,18)	(2,70)	(2,70)	(3,56)
INTERCOMM	2,34	3,86	8,80	11,17	6,54
ΚΟΝΕΞ	(29,05)	(12,73)	2,86	(143,73)	(45,66)
ΚΡΟΝΟΣ	0,67	7,87	12,68	13,25	8,62
ΠΑΥΛΙΔΗΣ ΠΡ.	6,09	11,21	5,48	18,04	10,21
Μ.Ο.	(8,60)	(1,80)	0,09	(9,56)	(4,96)

Αποδοτικότητα

Πίνακας 1.13.2.4: Δείκτες Αποδοτικότητας.

Επωνυμία	2011	2012	2013	2014	Μ.Ο.
Αποδοτικότητα Ιδίων Κεφαλαίων (%)					
COVITA	-	-	-	-	-
DEL MONTE	4,75	3,03	4,28	2,60	3,67
Α.Σ. ΠΕΛΛΑΣ	-	-	-	-	-
ΑΛ.Μ.ΜΕ	-	0,32	0,01	0,06	0,13
ΑΛΕΞΑΝΤΕΡ	1,95	2,59	11,94	9,17	6,41
ΒΙΤΟΜ	7,58	11,11	8,50	1,65	7,21
ΔΑΝΑΙΣ	5,71	19,24	19,15	31,64	18,94
ΕΛΒΑΚ	(43,80)	(35,44)	(90,57)	(90,57)	(65,10)
INTERCOMM	8,85	14,08	31,45	36,37	22,69
ΚΟΝΕΞ	-	-	-	-	-
ΚΡΟΝΟΣ	1,58	20,10	27,71	27,08	19,12
ΠΑΥΛΙΔΗΣ ΠΡ.	13,20	26,18	11,70	30,07	20,29
Μ.Ο.	(0,02)	6,80	2,69	5,34	3,70
Αποδοτικότητα Ενεργητικού (%)					
COVITA	(24,81)	(20,18)	(15,48)	(15,23)	(18,93)
DEL MONTE	0,33	0,97	1,33	0,86	0,87

Α.Σ. ΠΕΛΛΑΣ	(9,96)	(9,88)	(10,49)	-	(10,11)
ΑΛ.Μ.ΜΕ	-	(0,34)	(0,13)	(0,39)	(0,29)
ΑΛΕΞΑΝΤΕΡ	0,23	0,26	1,81	2,51	1,20
ΒΙΤΟΜ	0,17	2,09	1,34	0,47	1,02
ΔΑΝΑΙΣ	4,13	13,11	14,62	17,66	12,38
ΕΛΒΑΚ	(4,07)	(3,15)	(6,51)	(6,51)	(5,06)
INTERCOMM	2,34	4,30	11,04	11,83	7,38
ΚΟΝΕΞ	(15,44)	(5,81)	0,84	8,04	(3,09)
ΚΡΟΝΟΣ	0,79	8,42	14,27	11,33	8,70
ΠΑΥΛΙΔΗΣ ΠΡ.	7,15	14,19	6,00	14,48	10,46
Μ.Ο.	(3,56)	0,33	1,55	4,10	0,61

Ρευστότητα

Πίνακας 1.13.2.5: Δείκτες Ρευστότητας.

Επωνυμία	2011	2012	2013	2014	Μ.Ο.
Γενική Ρευστότητα					
COVITA	0,76	0,66	0,56	0,49	0,62
DEL MONTE	1,26	1,22	1,15	1,17	1,20
Α.Σ. ΠΕΛΛΑΣ	0,56	0,53	0,22	-	0,44
ΑΛ.Μ.ΜΕ	-	0,65	0,62	0,64	0,64
ΑΛΕΞΑΝΤΕΡ	0,90	0,88	0,80	0,75	0,83
ΒΙΤΟΜ	0,99	0,95	1,02	1,04	1,00
ΔΑΝΑΙΣ	2,37	2,44	3,46	1,94	2,55
ΕΛΒΑΚ	0,84	0,86	0,81	0,81	0,83
INTERCOMM	1,10	1,14	1,24	1,28	1,19
ΚΟΝΕΞ	0,50	0,51	0,47	0,23	0,43
ΚΡΟΝΟΣ	1,24	1,28	1,44	1,41	1,34
ΠΑΥΛΙΔΗΣ ΠΡ.	1,65	1,98	1,63	2,12	1,85
Μ.Ο.	1,11	1,09	1,12	1,08	1,10
Ειδική Ρευστότητα					
COVITA	0,26	0,38	0,27	0,40	0,33
DEL MONTE	0,43	0,18	0,18	0,19	0,25
Α.Σ. ΠΕΛΛΑΣ	0,31	0,35	0,12	-	0,26
ΑΛ.Μ.ΜΕ	-	0,14	0,19	0,19	0,17

ΑΛΕΞΑΝΤΕΡ	0,34	0,56	0,39	0,44	0,43
ΒΙΤΟΜ	0,48	0,41	0,40	0,60	0,47
ΔΑΝΑΙΣ	0,83	0,70	1,55	0,94	1,01
ΕΛΒΑΚ	0,15	0,09	0,13	0,13	0,13
INTERCOMM	0,49	0,53	0,57	0,63	0,56
ΚΟΝΕΞ	0,31	0,30	0,31	0,11	0,26
ΚΡΟΝΟΣ	0,43	0,47	0,40	0,47	0,44
ΠΑΥΛΙΔΗΣ ΠΡ.	0,69	0,93	0,75	1,09	0,87
Μ.Ο.	0,43	0,42	0,44	0,47	0,44

Διάγραμμα 1.13.2.1: Εξέλιξη δεικτών ρευστότητας (2011-2014).



Χρηματοοικονομική Διάρθρωση

Πίνακας 1.13.2.6: Δείκτες Χρηματοοικονομικής Διάρθρωσης.

Επωνυμία	2011	2012	2013	2014	Μ.Ο.
Βραχυπρόθεσμος Τραπεζικός Δανεισμός προς Ίδια Κεφάλαια (%)					
COVITA	-	-	-	-	-
DEL MONTE	-	-	-	-	-
Α.Σ. ΠΕΛΛΑΣ	-	-	-	-	-
ΑΛ.Μ.ΜΕ	-	204,76	201,46	188,60	198,27
ΑΛΕΞΑΝΤΕΡ	125,13	21,93	57,06	28,52	58,16

ΒΙΤΟΜ	204,75	439,56	425,27	344,92	353,63
ΔΑΝΑΙΣ	30,68	23,56	-	-	27,12
ΕΛΒΑΚ	-	-	-	-	-
INTERCOMM	119,15	114,73	89,27	77,03	100,05
ΚΟΝΕΞ	-	-	-	-	-
ΚΡΟΝΟΣ	88,71	58,81	57,32	54,17	64,75
ΠΑΥΛΙΔΗΣ ΠΡ.	49,89	40,24	28,55	0,04	29,68
Μ.Ο.	103,05	129,08	143,16	115,55	122,71
Κάλυψη Χρηματοοικονομικών Δαπανών					
COVITA	-	-	-	-	-
DEL MONTE	634,75	-	-	-	634,75
Α.Σ. ΠΕΛΛΑΣ	-	0,03	-	-	0,03
ΑΛ.Μ.ΜΕ	-	0,96	0,98	0,93	0,96
ΑΛΕΞΑΝΤΕΡ	1,07	1,06	1,36	1,78	1,32
ΒΙΤΟΜ	1,07	1,31	1,26	1,07	1,18
ΔΑΝΑΙΣ	6,62	37,19	43,86	267,14	38,70
ΕΛΒΑΚ	0,19	0,36	0,29	0,29	0,28
INTERCOMM	2,07	3,00	6,25	8,60	4,98
ΚΟΝΕΞ	0,01	0,40	1,43	8,73	2,64
ΚΡΟΝΟΣ	1,37	4,30	7,7	7,50	5,22
ΠΑΥΛΙΔΗΣ ΠΡ.	5,02	9,66	5,64	8,32	7,16
Μ.Ο.	72,46	5,83	7,64	33,82	29,94

Δραστηριότητα

Πίνακας 1.13.2.7: Δείκτες Δραστηριότητας

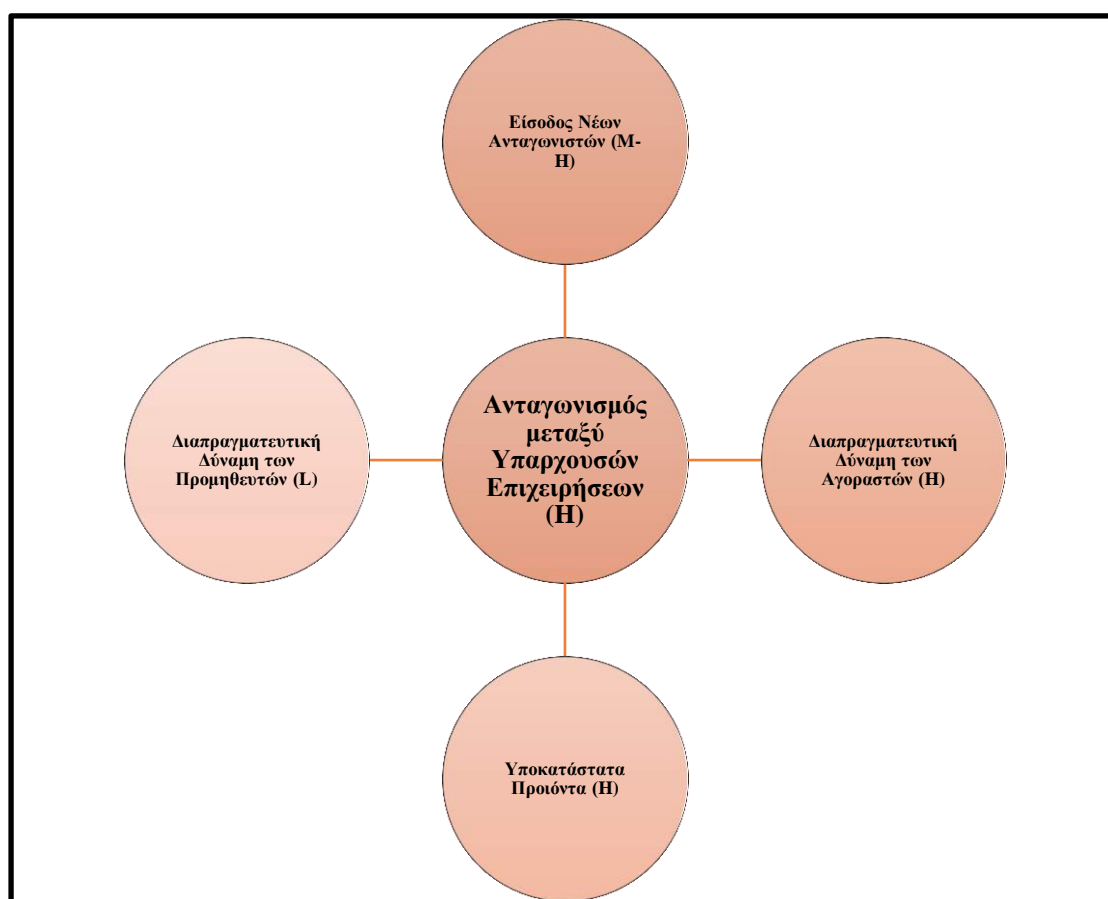
Επωνυμία	2011	2012	2013	2014	Μ.Ο.
Μέσος Όρος Προθεσμίας Είσπραξης Απαιτήσεων (Ημέρες)					
COVITA	230	248	195	259	233
DEL MONTE	207	63	50	88	102
Α.Σ. ΠΕΛΛΑΣ	207	207	87	-	167
ΑΛ.Μ.ΜΕ	-	80	71	80	77
ΑΛΕΞΑΝΤΕΡ	111	158	75	81	106
ΒΙΤΟΜ	79	57	52	76	66

ΔΑΝΑΙΣ	100	84	61	71	79
ΕΛΒΑΚ	59	52	26	26	41
INTERCOMM	121	119	100	123	116
ΚΟΝΕΞ	234	336	237	116	231
ΚΡΟΝΟΣ	91	89	62	91	83
ΠΑΥΛΙΔΗΣ ΠΡ.	129	94	99	102	106
Μ.Ο.	136	125	93	101	114
Μέσος Όρος Προθεσμίας Εξόφλησης Προμηθευτών (Ημέρες)					
COVITA	194	231	197	183	201
DEL MONTE	23	17	7	15	16
Α.Σ. ΠΕΛΛΑΣ	106	124	21	-	84
ΑΛ.Μ.ΜΕ	-	168	101	95	121
ΑΛΕΞΑΝΤΕΡ	204	164	76	76	130
ΒΙΤΟΜ	155	72	43	37	77
ΔΑΝΑΙΣ	49	61	27	41	45
ΕΛΒΑΚ	132	142	30	30	45
INTERCOMM	121	141	85	114	115
ΚΟΝΕΞ	112	190	42	79	106
ΚΡΟΝΟΣ	112	168	55	114	112
ΠΑΥΛΙΔΗΣ ΠΡ.	102	42	78	43	66
Μ.Ο.	120	127	67	75	97
Μέσος Όρος Αποθεμάτων (Ημέρες)					
COVITA	457	183	210	64	229
DEL MONTE	410	423	286	458	394
Α.Σ. ΠΕΛΛΑΣ	167	106	71	-	115
ΑΛ.Μ.ΜΕ	-	251	257	230	246
ΑΛΕΞΑΝΤΕΡ	375	100	129	70	169
ΒΙΤΟΜ	213	116	143	91	141
ΔΑΝΑΙΣ	206	233	132	163	184
ΕΛΒΑΚ	333	455	141	141	268
INTERCOMM	169	164	132	138	151
ΚΟΝΕΞ	154	240	138	146	170
ΚΡΟΝΟΣ	217	199	186	216	205
ΠΑΥΛΙΔΗΣ ΠΡ.	197	132	166	156	163
Μ.Ο.	273	227	175	170	211

Ανάλυση Porter

Βάση της ανάλυσης των Πέντε Δυνάμεων του Porter, ο κλάδος των κονσερβοποιημένων φρούτων διακρίνεται από μέσης προς υψηλής έντασης ανταγωνισμό και κατά επέκταση, είναι σχετικά μη ελκυστικός. Σε αυτό συντελούν ο υψηλός ανταγωνισμός μεταξύ των υπαρχουσών επιχειρήσεων, οι υψηλοί κίνδυνοι από τα νωπά φρούτα ως προϊόντα υποκατάστασης και η ισχυρή διαπραγματευτική δύναμη των αγοραστών. Επιπλέον, μπορεί μία νέα επιχείρηση να μη συναντά ουσιαστικές δυσκολίες κατά την είσοδό της στον κλάδο και στην εγχώρια αγορά, αλλά τα κονσερβοποιημένα φρούτα είναι προϊόντα με εξαγωγικό προσανατολισμό και η πρόσβαση στα κανάλια διανομής του εξωτερικού δεν θεωρείται εύκολη.

Διάγραμμα 1.13.3.1: Ανάλυση 5 Δυνάμεων του Porter.



H: High, M: Medium, L: Low

Απειλή Εισόδου Νέων Επιχειρήσεων-Medium to High

- Στον κλάδο δεν υφίστανται ουσιαστικά εμπόδια εισόδου, με αποτέλεσμα να υπάρχει σημαντικός αριθμός επιχειρήσεων.
- Υπάρχουν δυσκολίες πρόσβασης σε κανάλια διανομής αγορών του εξωτερικού (τα προϊόντα του κλάδου έχουν έντονο εξαγωγικό χαρακτήρα).
- Οι επιχειρήσεις προκειμένου να ανταπεξέλθουν στις ανάγκες του κλάδου, θα πρέπει να έχουν πρόσβαση στις πρώτες ύλες, καθώς επίσης και τεχνογνωσία στην παραγωγή.

Βάση των ανωτέρω, η Απειλή Εισόδου Νέων Επιχειρήσεων κρίνεται ως Μέση προς Υψηλή (Medium to High).

Κίνδυνοι από Υποκατάστατα Προϊόντα-High

Τα κύρια υποκατάστατα του κλάδου θεωρούνται τα νωπά φρούτα. Συγκεκριμένα, η διατροφική αξία των νωπών φρούτων αλλά και η στροφή των καταναλωτικών στην υγιεινή διατροφή, επηρεάζουν τη ζήτηση για κονσερβοποιημένα φρούτα. Ωστόσο, πρέπει να τονιστεί ότι τα κονσερβοποιημένα φρούτα έχουν χαμηλότερη τιμή διάθεσης, είναι διαθέσιμα καθ' όλη την διάρκεια του έτους και χαρακτηρίζονται από ευκολία χρήσης.

Διαπραγματευτική Δύναμη Προμηθευτών-Low

- Στην Ελλάδα δραστηριοποιείται μεγάλος αριθμός παραγωγών φρούτων και σχετικά μικρός αριθμός μεταποιητών ή αγοραστών.
- Οι παραγωγοί φρούτων δεν έχουν πολλές εναλλακτικές λύσεις διάθεσης των προϊόντων τους, διότι δεν υπάρχουν πολλά κανάλια διανομής τους. Επίσης, η κατάσταση δυσχεραίνει, αν ληφθεί υπόψη ότι τα νωπά φρούτα έχουν σύντομο χρονικό διάστημα ζωής, στο οποίο πρέπει να ενταχθεί και ο χρόνος μεταφοράς τους.
- Επιπρόσθετα, οι υπόλοιπες ύλες (όπως ζάχαρη και συσκευασία), είναι εύκολο να προμηθευτούν, διότι και σε αυτή την περίπτωση υπάρχει μεγάλο πλήθος προμηθευτών.

Η Διαπραγματευτική Δύναμη των Προμηθευτών κρίνεται ως Χαμηλή (Low), καθώς στην πρωτογενή παραγωγή φρούτων δραστηριοποιείται μεγάλος αριθμός παραγωγών, με αποτέλεσμα οι εταιρείες του εξεταζόμενου κλάδου να έχουν εναλλακτικές επιλογές αγοράς των φρούτων.

Διαπραγματευτική Δύναμη Αγοραστών-High

- Η αγοραστική δύναμη των αγοραστών, δηλαδή των χονδρέμπορων, είναι ισχυρή, γεγονός που οφείλεται στο μέγεθος τους.
- Η εγχώρια ζήτηση των προϊόντων του κλάδου είναι περιορισμένη, καθώς και τα κανάλια διάθεσής τους περιορισμένα.
- Η τιμή διάθεσης των προϊόντων είναι χαμηλή, με αποτέλεσμα να μην υπάρχουν περιθώρια διαφοροποίηση των τιμών απέναντι στους αγοραστές και να ορίζουν οι ίδιοι την τιμή και την ποσότητα.

Η Διαπραγματευτική Δύναμη των Αγοραστών κρίνεται ως Υψηλή (High) καθώς εξαρτάται από τους τρεις προαναφερθέντες παράγοντες.

Ανταγωνισμός μεταξύ Υπαρχουσών Επιχειρήσεων-High

- Οι περισσότερες επιχειρήσεις που δραστηριοποιούνται στον κλάδο είναι ίσου μεγέθους και δυναμικότητας, με αποτέλεσμα ο ανταγωνισμός να είναι έντονος.
- Οι επιχειρήσεις ακολουθούν, σε γενικές γραμμές, παρόμοια τιμολογιακή πολιτική.
- Υψηλός ανταγωνισμός για την επίτευξη συνεργασιών με ισχυρά κανάλια διανομής στις αγορές του εξωτερικού.

Οι παραπάνω συνθήκες οδηγούν στο συμπέρασμα ότι, ο Ανταγωνισμός μεταξύ των Υπαρχουσών Επιχειρήσεων είναι Υψηλός (High).

Ανάλυση SWOT

Δυνατά Σημεία	Αδύνατα Σημεία
-Εδραιωμένες επιχειρήσεις, οι οποίες διαθέτουν τεχνογνωσία και φήμη.	-Υψηλή εξάρτηση από την εγχώρια πρωτογενή παραγωγή (πρώτη ύλη) αλλά

<p>-Οι επιχειρήσεις του κλάδου έχουν εξαγωγικό χαρακτήρα και εμπειρία στις αγορές του εξωτερικού.</p> <p>-Υψηλή ποιότητα παραγόμενων προϊόντων και πρώτων υλών.</p> <p>-Ανταγωνιστικό κόστος παραγωγής.</p> <p>-Ευνοϊκές εδαφολογικές και κλιματολογικές συνθήκες της χώρας.</p>	<p>και από τις μεταφορές (δίκτυο logistics).</p> <p>-Σχετικά χαμηλός βαθμός διαφοροποίησης.</p> <p>-Χαμηλές δαπάνες για E&A.</p> <p>-Υπαρξη έντονου ανταγωνισμού στη διεθνή αγορά, όσον αφορά το επίπεδο των τιμών.</p>
<p style="text-align: center;">Ευκαιρίες</p> <p>-Αξιοποίηση επιδοτούμενων προγραμμάτων και προγραμμάτων συμβολαιακής γεωργίας.</p> <p>-Ενίσχυση των εξαγωγών και διείσδυση σε νέες αγορές.</p> <p>-Καινοτομία σε επίπεδο συσκευασίας και διαφοροποίηση των προϊόντων (όπως συνδυασμός γεύσεων).</p>	<p style="text-align: center;">Απειλές</p> <p>-Οικονομική στενότητα της Ελλάδας, σε συνδυασμό με το γεγονός ότι τα προϊόντα του κλάδου δεν θεωρούνται πρώτης ανάγκης.</p> <p>-Στροφή των καταναλωτών στην κατανάλωση νωπών προϊόντων.</p> <p>-Οι συναλλαγματικές ισοτιμίες, με την άνοδο του ευρώ έναντι του δολαρίου.</p> <p>-Μείωση της εγχώριας παραγωγής πρώτων υλών.</p> <p>-Είσοδος στην αγορά κονσερβοποιημένων φρούτων από χώρες όπως η Κίνα και Χιλή, οι οποίες παράγουν με χαμηλό κόστος.</p>

Παράρτημα XV

Κλάδος: Κρέας

Κύκλος Εργασιών

Πίνακας XV: Πωλήσεις Επιχειρήσεων Παραγωγής Κρέατος (2011-2013), αξία σε €.

Επωνυμία	2011	2012	2013
ΚΡΕΤΑ ΦΑΡΜ ΑΒΕΕ	97.425.000	89.097.000	95.014.000
HELLENIC QUALITY FOODS ΑΕΤ	101.592.947	89.989.915	81.002.774
ΛΑΝΤΣΙΟΝ ΜΗΤ ΕΒΡΟΥ ΑΕ	32.360.969	36.422.756	34.891.362
ΚΡΕ.ΚΑ ΑΕ	30.786.512	31.272.214	31.523.564
ΒΙ.Κ.Η. ΑΕ	33.090.114	29.626.675	24.582.874
ΝΙΚΟΛΟΠΟΥΛΟΙ ΑΦΟΙ ΦΑΡΜ ΑΕ	19.327.035	20.985.081	20.335.402
ΗΛΕΙΑΚΑ ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΚΑ ΣΦΑΓΕΙΑ ΑΕ	4.136.134	4.775.793	4.739.994
ΛΕΒΕΝΤΑΚΗΣ ΑΕΒΕ	6.089.974	3.995.853	2.916.297
ΦΑΡΜΑ ΧΡΙΣΤΟΠΟΥΛΟΥ ΑΕ	2.202.391	1.981.739	2.201.740
ΣΥΝΟΛΟ Α'	327.011.076	308.147.026	297.208.007
ΜΗΤΣΟΠΟΥΛΟΣ ΦΑΡΜΑ ΑΕ	17.606.586	17.123.642	16.951.838
ΚΕΛΑΙΔΙΤΗΣ Δ & ΣΙΑ ΑΕ	15.454.319	16.598.421	14.577.673
ΤΣΙΚΑΚΗΣ-ΓΙΑΝΝΟΠΟΥΛΟΣ ΑΕ&ΒΕ	8.724.924	9.284.855	9.457.599
ΦΑΡΜΑ ΕΦΥΡΑ ΑΒΕΕ	9.606.867	8.656.871	7.595.595
ΦΑΡΜΑ-ΧΗΤΑΣ ΑΕ	4.345.132	9.994.917	7.552.531
ΠΑΠΠΑΣ ΑΒΕΕ	6.394.495	6.943.297	6.205.408
ΦΑΡΜΑ ΧΑΛΑΣΤΡΑΣ ΑΕ	3.416.380	3.976.261	4.889.238

ΤΕΤΟ-ΦΑΡΜΑ ΑΕ	4.103.000	5.312.000	3.792.000
ΚΕΧΑΓΙΑ Α&Σ ΑΦΩΝ ΧΟΙΡΟΤΡΟΦΙΚΕΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ ΕΠΕ	2.804.793	3.262.805	3.121.112
ΧΑΛΚΙΔΙΚΗ Η. ΧΟΙΡΟΤΡΟΦΙΚΗ ΜΟΝΑΔΑ ΑΕ	2.431.157	2.792.253	2.847.486
ΜΑΡΑΒΑΣ ΑΕ	2.451.157	2.417.240	2.604.957
ΑΥΦΑΝΤΗΣ ΑΠ & ΥΙΟΙ ΑΕ	2.247.966	2.470.849	2.450.216
ΕΥΙΑ FARM ΑΒΕΕ	2.669.737	2.601.133	2.443.237
ΑΓΓΕΛΟΥ Σ. Α. Γ. ΑΒΕΕ	3.780.037	3.293.652	2.498.287
ΜΠΗΣΙΡΙΤΣΑ Ι ΑΦΟΙ ΧΟΙΡΟΤΡΟΦΙΚΗ ΑΕ	1.590.802	1.906.778	2.501.598
ΣΥΝΟΛΟ Β'	87.628.196	96.634.974	89.488.775
ΠΙΝΔΟΣ ΑΓΡΟΤΙΚΟΣ ΠΤΗΝΟΤΡΟΦΙΚΟΣ ΣΥΝΕΤ. ΙΩΑΝΝΙΝΩΝ	180.450.819	183.260.997	176.561.906
ΝΙΤΣΙΑΚΟΣ Θ ΑΒΕΕ	138.946.008	145.194.318	168.638.229
ΑΜΒΡΟΣΙΑΔΗΣ ΚΟΤΟΠΟΥΛΑ ΕΞΟΧΗΣ ΑΒΕΕ	53.498.396	66.378.500	68.522.484
ΒΙΟΚΟΤ ΑΕ	63.972.546	59.174.388	66.768.056
ΑΓΡΟΖΩΗ ΑΒΕΕ	18.893.089	20.705.572	21.878.085
ΑΓΓΕΛΑΚΗΣ ΑΕ	17.555.820	16.385.415	14.680.495
ΖΟΥΡΑΣ ΦΑΡΜ ΑΕ	17.982.629	16.521.873	14.387.225
ΚΟΤΟΠΟΥΛΑ ΑΝΕΖΑΣ ΑΡΤΑΣ ΑΕ	11.135.761	14.037.853	13.877.127
ΠΤΗΝΟΤΡΟΦΙΚΕΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ ΝΑΥΠΙΑΚΤΟΥ ΑΕ	8.901.374	10.742.316	12.861.613
ΚΟΤΙΝΟ ΑΕΒΕ	8.658.744	8.105.157	8.427.756

ΣΑΡΑΜΟΥΡΤΣΗ Π ΥΙΟΙ ΑΒΕΕ	7.632.321	5.705.121	5.204.541
ΟΡΝΙΘΑ ΑΒΕΕ	4.576.099	4.685.339	4.852.237
ΑΓΡΟΠΑ ΑΕ	1.630.728	3.054.608	3.098.956
ΓΑΛΑΝΟΣ ΚΟΤΟΠΟΥΛΑ ΜΕΣΗΜΕΡΙΟΥ ΑΕ	4.783.287	4.094.878	2.926.499
ΚΕΛΑΙΔΙΤΗΣ Δ & ΣΙΑ ΕΠΕ	21.484.431	20.070.156	ΜΔ
ΑΓΡΟΤΙΚΟΣ ΠΤΗΝΟΤΤΡΟΦΙΚΟΣ ΣΥΝΕΤ. ΑΡΤΑΣ	ΜΔ	ΜΔ	64.631.000
ΠΤΗΝΟΠΑΡΑΓΩΓΗ ΑΕ	6.116.472	6.748.257	9.319.466
ΜΑΖΑΡΑΚΙ ΑΒ&ΕΕ	36.531.072	34.051.717	ΜΔ
ΣΥΝΟΛΟ Γ'	602.749.596	618.916.465	656.635.675
ΓΕΝΙΚΟ ΣΥΝΟΛΟ	1.017.388.868	1.023.698.465	1.043.332.457

Μ.Δ.: Μη Διαθέσιμο.

Α': Σύνθετες-Παραγωγικές επιχειρήσεις.

Β': Χοιροτροφικές επιχειρήσεις.

Γ': Πτηνοτροφικές επιχειρήσεις.

Πηγή: ICAP, 2014b.

Χρηματοοικονομικοί Δείκτες

Κερδοφορία

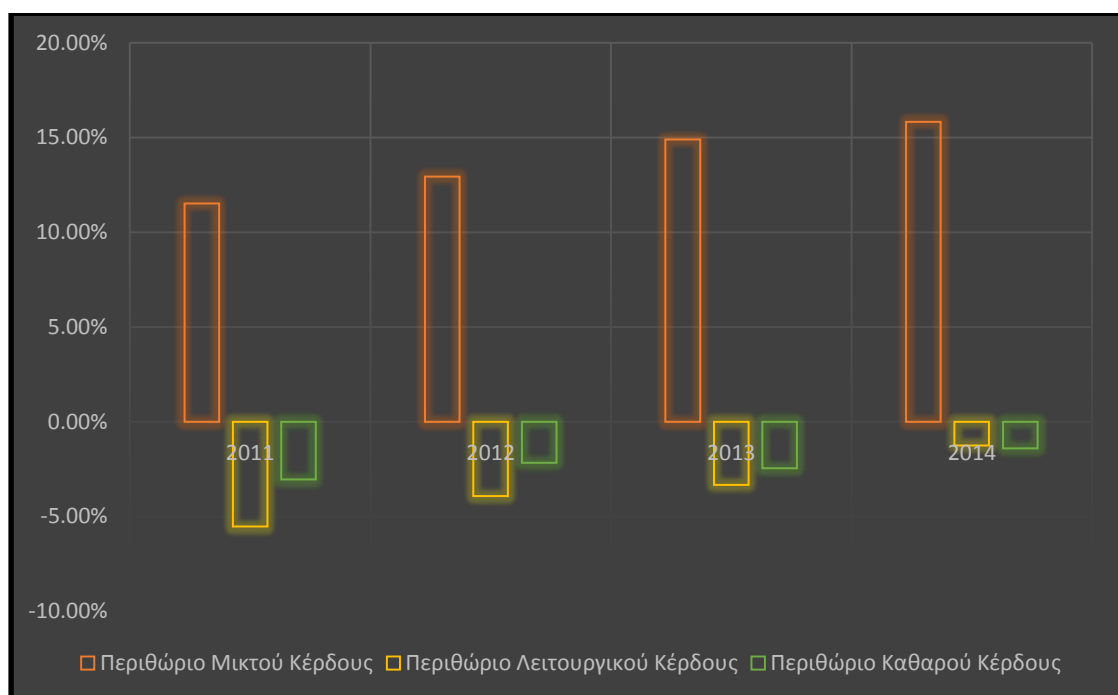
Πίνακας 1.14.2.4: Δείκτες Κερδοφορίας

Επωνυμία	2011	2012	2013	2014	Μ.Ο.
Περιθώριο Μικτού Κέρδους (%)					
ΚΡΕΤΑ ΦΑΡΜ	41,08	41,94	44,06	46,00	43,27
HQF	29,93	29,38	26,63	23,29	27,31
ΛΑΝΤΣΙΟΝ	25,90	27,42	28,10	29,90	27,83
ΚΡΕΚΑ	8,53	8,04	8,58	8,50	8,41
ΒΙΚΗ	26,51	23,47	23,01	22,98	23,99

ΜΗΤΣΟΠΟΥΛΟΣ	6,95	6,77	7,95	12,11	8,45
ΚΕΛΑΙΔΙΤΗΣ	(9,10)	(0,56)	9,10	7,19	1,66
ΤΣΙΚΑΚΗΣ-ΓΙΑΝΝ.	6,67	11,29	13,87	15,13	11,74
ΦΑΡΜΑ ΕΦΥΡΑ	3,77	5,44	5,60	8,26	5,77
ΦΑΡΜΑ ΧΗΤΑΣ	(16,28)	(7,51)	5,54	8,41	(2,46)
ΠΙΝΔΟΣ	11,15	10,76	10,21	11,29	10,85
ΝΙΤΣΙΑΚΟΣ	12,04	10,71	10,13	9,27	10,54
ΑΜΒΡΟΣΙΑΔΗΣ	12,08	11,02	12,48	13,47	12,26
ΒΙΟΚΟΤ	8,96	8,98	9,31	12,68	9,98
ΑΓΡΟΖΩΗ	4,56	6,74	8,97	8,87	7,29
Μ.Ο.	11,52	12,93	14,90	15,82	13,79
Περιθώριο Λειτουργικού Κέρδους (%)					
ΚΡΕΤΑ ΦΑΡΜ	(0,50)	(5,00)	(18,18)	7,76	(3,98)
HQF	1,45	1,23	(2,95)	(4,87)	(1,29)
ΛΑΝΤΣΙΟΝ	4,07	10,12	8,58	9,70	8,12
ΚΡΕΚΑ	(4,38)	(5,74)	(5,28)	(11,86)	(6,82)
ΒΙΚΗ	(7,92)	(5,31)	(6,87)	(9,22)	(7,33)
ΜΗΤΣΟΠΟΥΛΟΣ	(2,93)	(6,40)	(7,04)	(1,44)	(4,45)
ΚΕΛΑΙΔΙΤΗΣ	(16,90)	(7,62)	(1,37)	(0,70)	(6,65)
ΤΣΙΚΑΚΗΣ-ΓΙΑΝΝ.	(7,34)	(3,05)	(0,32)	1,22	(2,37)
ΦΑΡΜΑ ΕΦΥΡΑ	(8,86)	(8,01)	(7,96)	(6,37)	(7,80)
ΦΑΡΜΑ ΧΗΤΑΣ	(40,73)	(31,23)	(16,78)	(15,40)	(26,04)
ΠΙΝΔΟΣ	0,39	0,05	0,41	2,42	0,82
ΝΙΤΣΙΑΚΟΣ	0,23	(0,78)	0,93	(0,49)	(0,03)
ΑΜΒΡΟΣΙΑΔΗΣ	0,41	0,16	0,64	0,94	0,54
ΒΙΟΚΟΤ	2,15	2,15	2,59	5,75	3,16
ΑΓΡΟΖΩΗ	(2,08)	0,59	3,56	3,83	1,48
Μ.Ο.	(5,53)	(3,92)	(3,34)	(1,25)	(3,51)
Περιθώριο Καθαρού Κέρδους (%)					
ΚΡΕΤΑ ΦΑΡΜ	10,32	7,77	(7,23)	10,46	5,33
HQF	(1,26)	(1,72)	(5,66)	(6,78)	(3,86)
ΛΑΝΤΣΙΟΝ	4,11	10,22	8,54	9,37	8,06
ΚΡΕΚΑ	3,08	0,93	2,67	0,53	1,80
ΒΙΚΗ	(7,55)	(6,24)	(7,43)	(8,71)	(7,48)
ΜΗΤΣΟΠΟΥΛΟΣ	0,05	0,04	(9,86)	0,35	(2,36)

ΚΕΛΑΙΔΙΤΗΣ	(16,55)	(10,20)	(1,07)	(9,07)	(9,22)
ΤΣΙΚΑΚΗΣ-ΓΙΑΝΝ.	(4,30)	(1,53)	0,49	0,94	(1,10)
ΦΑΡΜΑ ΕΦΥΡΑ	(5,14)	(6,08)	(5,87)	(5,12)	(5,55)
ΦΑΡΜΑ ΧΗΤΑΣ	(26,69)	(25,90)	(14,28)	(12,68)	(19,89)
ΠΙΝΔΟΣ	0,30	0,01	0,03	0,05	0,10
ΝΙΤΣΙΑΚΟΣ	0,38	(0,87)	0,93	(1,04)	(0,15)
ΑΜΒΡΟΣΙΑΔΗΣ	0,49	0,32	0,89	0,61	0,58
ΒΙΟΚΟΤ	0,64	0,51	(2,23)	(0,27)	(0,34)
ΑΓΡΟΖΩΗ	(3,53)	0,28	3,38	0,30	0,11
Μ.Ο.	(3,04)	(2,16)	(2,45)	(1,40)	(2,26)

Διάγραμμα 1.14.2.1: Εξέλιξη δεικτών κερδοφορίας (2011-2014).



Αποδοτικότητα

Πίνακας 1.14.2.5: Δείκτες Αποδοτικότητας.

Επωνυμία	2011	2012	2013	2014	Μ.Ο.
Αποδοτικότητα Ιδίων Κεφαλαίων (%)					
ΚΡΕΤΑ ΦΑΡΜ	15,94	13,01	(16,56)	24,69	9,27
HQF	(1,67)	(2,07)	(6,58)	(8,21)	(4,63)
ΛΑΝΤΣΙΟΝ	9,93	22,94	19,49	20,33	18,17

ΚΡΕΚΑ	6,82	2,40	8,08	1,95	4,81
ΒΙΚΗ	(124,61)	-	-	-	(124,61)
ΜΗΤΣΟΠΟΥΛΟΣ	0,10	0,09	(25,80)	1,08	(6,13)
ΚΕΛΑΙΔΙΤΗΣ	-	-	-	-	-
ΤΣΙΚΑΚΗΣ-ΓΙΑΝΝ.	(7,88)	(3,20)	1,03	1,94	(2,03)
ΦΑΡΜΑ ΕΦΥΡΑ	(9,53)	(11,72)	(11,72)	(11,22)	(11,05)
ΦΑΡΜΑ ΧΗΤΑΣ	(11,67)	(14,96)	(6,69)	(6,68)	(10,00)
ΠΙΝΔΟΣ	1,29	0,03	0,15	0,27	0,44
ΝΙΤΣΙΑΚΟΣ	2,26	(5,56)	6,70	(10,77)	(1,84)
ΑΜΒΡΟΣΙΑΔΗΣ	2,99	2,47	6,02	3,68	3,79
ΒΙΟΚΟΤ	7,02	4,83	(31,96)	(2,92)	(5,76)
ΑΓΡΟΖΩΗ	-	-	-	-	-
Μ.Ο.	(8,39)	0,69	(4,82)	1,18	(2,83)
Αποδοτικότητα Ενεργητικού (%)					
ΚΡΕΤΑ ΦΑΡΜ	(0,24)	(2,32)	(9,34)	4,66	(1,81)
HQF	0,79	0,60	(1,39)	(2,31)	(0,58)
ΛΑΝΤΣΙΟΝ	4,66	12,55	10,05	11,85	9,78
ΚΡΕΚΑ	(3,88)	(5,39)	(5,16)	(10,48)	(6,23)
ΒΙΚΗ	(7,21)	(4,37)	(4,77)	(5,56)	(5,48)
ΜΗΤΣΟΠΟΥΛΟΣ	(2,58)	(5,95)	(6,43)	(1,52)	(4,12)
ΚΕΛΑΙΔΙΤΗΣ	(14,03)	(6,15)	(0,95)	(0,46)	(5,40)
ΤΣΙΚΑΚΗΣ-ΓΙΑΝΝ.	(5,95)	(2,75)	(0,29)	1,06	(1,98)
ΦΑΡΜΑ ΕΦΥΡΑ	(6,51)	(5,37)	(4,83)	(3,65)	(5,09)
ΦΑΡΜΑ ΧΗΤΑΣ	(10,49)	(10,41)	(4,47)	(4,41)	(7,45)
ΠΙΝΔΟΣ	0,45	0,07	0,49	3,14	1,04
ΝΙΤΣΙΑΚΟΣ	0,24	(0,92)	1,35	(0,89)	(0,06)
ΑΜΒΡΟΣΙΑΔΗΣ	0,50	0,20	1,00	1,46	0,79
ΒΙΟΚΟΤ	4,80	4,37	4,81	9,04	5,79
ΑΓΡΟΖΩΗ	(2,30)	0,70	4,72	4,95	2,02
Μ.Ο.	(2,78)	(1,68)	(1,01)	0,46	(1,25)

Ρευστότητα

Πίνακας 1.14.2.6: Δείκτες Ρευστότητας

Επωνυμία	2011	2012	2013	2014	Μ.Ο.
Γενική Ρευστότητα					
ΚΡΕΤΑ ΦΑΡΜ	0,41	0,36	0,21	0,22	0,30
HQF	0,35	0,35	0,25	0,25	0,30
ΛΑΝΤΣΙΟΝ	1,30	1,62	1,49	1,65	1,52
ΚΡΕΚΑ	0,54	0,47	0,47	0,43	0,48
ΒΙΚΗ	0,66	0,66	0,64	0,63	0,65
ΜΗΤΣΟΠΟΥΛΟΣ	0,74	0,67	0,68	0,72	0,70
ΚΕΛΑΙΔΙΤΗΣ	0,41	0,39	0,42	0,40	0,41
ΤΣΙΚΑΚΗΣ-ΓΙΑΝΝ.	1,22	1,27	1,36	1,33	1,30
ΦΑΡΜΑ ΕΦΥΡΑ	0,88	0,91	0,89	0,86	0,89
ΦΑΡΜΑ ΧΗΤΑΣ	0,64	0,41	0,50	0,51	0,52
ΠΙΝΔΟΣ	0,93	0,86	0,91	0,90	0,90
ΝΙΤΣΙΑΚΟΣ	0,91	0,90	0,91	0,87	0,90
ΑΜΒΡΟΣΙΑΔΗΣ	0,90	0,88	0,90	0,97	0,91
ΒΙΟΚΟΤ	0,95	0,99	0,96	0,94	0,96
ΑΓΡΟΖΩΗ	0,34	0,35	0,34	0,34	0,34
Μ.Ο.	0,75	0,74	0,73	0,73	0,74
Ειδική Ρευστότητα					
ΚΡΕΤΑ ΦΑΡΜ	0,33	0,27	0,14	0,12	0,22
HQF	0,30	0,30	0,19	0,18	0,24
ΛΑΝΤΣΙΟΝ	1,18	1,49	1,38	1,52	1,39
ΚΡΕΚΑ	0,46	0,47	0,46	0,42	0,45
ΒΙΚΗ	0,49	0,48	0,48	0,49	0,49
ΜΗΤΣΟΠΟΥΛΟΣ	0,63	0,56	0,58	0,62	0,60
ΚΕΛΑΙΔΙΤΗΣ	0,34	0,31	0,34	0,30	0,32
ΤΣΙΚΑΚΗΣ-ΓΙΑΝΝ.	0,98	1,01	1,08	1,11	1,05
ΦΑΡΜΑ ΕΦΥΡΑ	0,79	0,81	0,79	0,75	0,79
ΦΑΡΜΑ ΧΗΤΑΣ	0,22	0,16	0,24	0,21	0,21
ΠΙΝΔΟΣ	0,86	0,81	0,83	0,85	0,84
ΝΙΤΣΙΑΚΟΣ	0,72	0,72	0,69	0,68	0,70
ΑΜΒΡΟΣΙΑΔΗΣ	0,80	0,75	0,69	0,74	0,75

ΒΙΟΚΟΤ	0,68	0,75	0,78	0,80	0,75
ΑΓΡΟΖΩΗ	0,31	0,32	0,31	0,32	0,32
Μ.Ο.	0,61	0,61	0,60	0,61	0,61

Χρηματοοικονομική Διάρθρωση

Πίνακας 1.14.2.7: Δείκτες Χρηματοοικονομικής Διάρθρωσης.

Επωνυμία	2011	2012	2013	2014	Μ.Ο.
Βραχυπρόθεσμος Τραπεζικός Δανεισμός προς Ίδια Κεφάλαια (%)					
ΚΡΕΤΑ ΦΑΡΜ	74,44	72,72	129,78	89,50	91,61
HQF	16,92	18,55	18,87	19,85	18,55
ΛΑΝΤΣΙΟΝ	-	-	-	-	-
ΚΡΕΚΑ	61,04	109,21	158,17	250,35	144,69
ΒΙΚΗ	-	-	-	-	-
ΜΗΤΣΟΠΟΥΛΟΣ	69,22	97,64	127,51	134,51	107,22
ΚΕΛΑΙΔΙΤΗΣ	-	-	-	-	-
ΤΣΙΚΑΚΗΣ-ΓΙΑΝΝ.	11,45	13,77	15,15	16,73	14,28
ΦΑΡΜΑ ΕΦΥΡΑ	48,50	61,26	66,98	79,19	63,98
ΦΑΡΜΑ ΧΗΤΑΣ	12,71	7,30	13,05	16,49	12,39
ΠΙΝΔΟΣ	116,75	111,71	90,81	96,66	103,98
ΝΙΤΣΙΑΚΟΣ	134,08	124,91	139,05	157,65	138,92
ΑΜΒΡΟΣΙΑΔΗΣ	70,77	84,81	65,29	61,13	70,50
ΒΙΟΚΟΤ	34,33	67,82	185,16	219,08	126,60
ΑΓΡΟΖΩΗ	-	-	-	-	-
Μ.Ο.	59,11	69,97	91,80	103,74	81,16
Κάλυψη Χρηματοοικονομικών Δαπανών					
ΚΡΕΤΑ ΦΑΡΜ	0,92	0,40	-	2,18	1,17
HQF	1,26	1,17	0,61	0,28	0,83
ΛΑΝΤΣΙΟΝ	3,91	7,63	6,78	8,92	6,81
ΚΡΕΚΑ	-	-	-	-	-
ΒΙΚΗ	-	0,16	0,02	-	0,09
ΜΗΤΣΟΠΟΥΛΟΣ	-	-	-	0,73	0,73
ΚΕΛΑΙΔΙΤΗΣ	-	-	0,45	0,73	0,59
ΤΣΙΚΑΚΗΣ-ΓΙΑΝΝ.	-	0,16	0,91	1,35	0,81
ΦΑΡΜΑ ΕΦΥΡΑ	-	-	-	-	-

ΦΑΡΜΑ ΧΗΤΑΣ	-	-	-	-	-
ΠΙΝΔΟΣ	1,13	1,02	1,14	2,17	1,37
ΝΙΤΣΙΑΚΟΣ	1,08	0,72	1,43	0,75	1,00
ΑΜΒΡΟΣΙΑΔΗΣ	1,22	1,08	1,30	1,48	1,27
ΒΙΟΚΟΤ	5,10	3,59	3,41	4,21	4,08
ΑΓΡΟΖΩΗ	-	1,88	9,04	10,61	7,18
Μ.Ο.	2,09	1,78	2,51	3,04	2,35

Δραστηριότητα

Πίνακας 1.14.2.8: Δείκτες Δραστηριότητας.

Επωνυμία	2011	2012	2013	2014	Μ.Ο.
Μέσος Όρος Προθεσμίας Είσπραξης Απαιτήσεων (Ημέρες)					
ΚΡΕΤΑ ΦΑΡΜ	151	140	66	51	102
HQF	103	122	80	80	96
ΛΑΝΤΣΙΟΝ	180	147	152	160	160
ΚΡΕΚΑ	105	108	110	127	113
ΒΙΚΗ	181	206	259	315	240
ΜΗΤΣΟΠΟΥΛΟΣ	112	122	139	123	124
ΚΕΛΑΙΔΙΤΗΣ	188	169	212	230	200
ΤΣΙΚΑΚΗΣ-ΓΙΑΝΝ.	206	200	208	218	208
ΦΑΡΜΑ ΕΦΥΡΑ	230	272	318	341	290
ΦΑΡΜΑ ΧΗΤΑΣ	92	58	90	101	85
ΠΙΝΔΟΣ	193	174	180	172	180
ΝΙΤΣΙΑΚΟΣ	193	171	126	103	148
ΑΜΒΡΟΣΙΑΔΗΣ	78	163	117	120	120
ΒΙΟΚΟΤ	85	100	128	153	117
ΑΓΡΟΖΩΗ	124	120	99	99	111
Μ.Ο.	145	150	150	159	151
Μέσος Όρος Προθεσμίας Εξόφλησης Προμηθευτών (Ημέρες)					
ΚΡΕΤΑ ΦΑΡΜ	288	280	209	189	242
HQF	131	153	120	147	138
ΛΑΝΤΣΙΟΝ	97	60	66	53	69

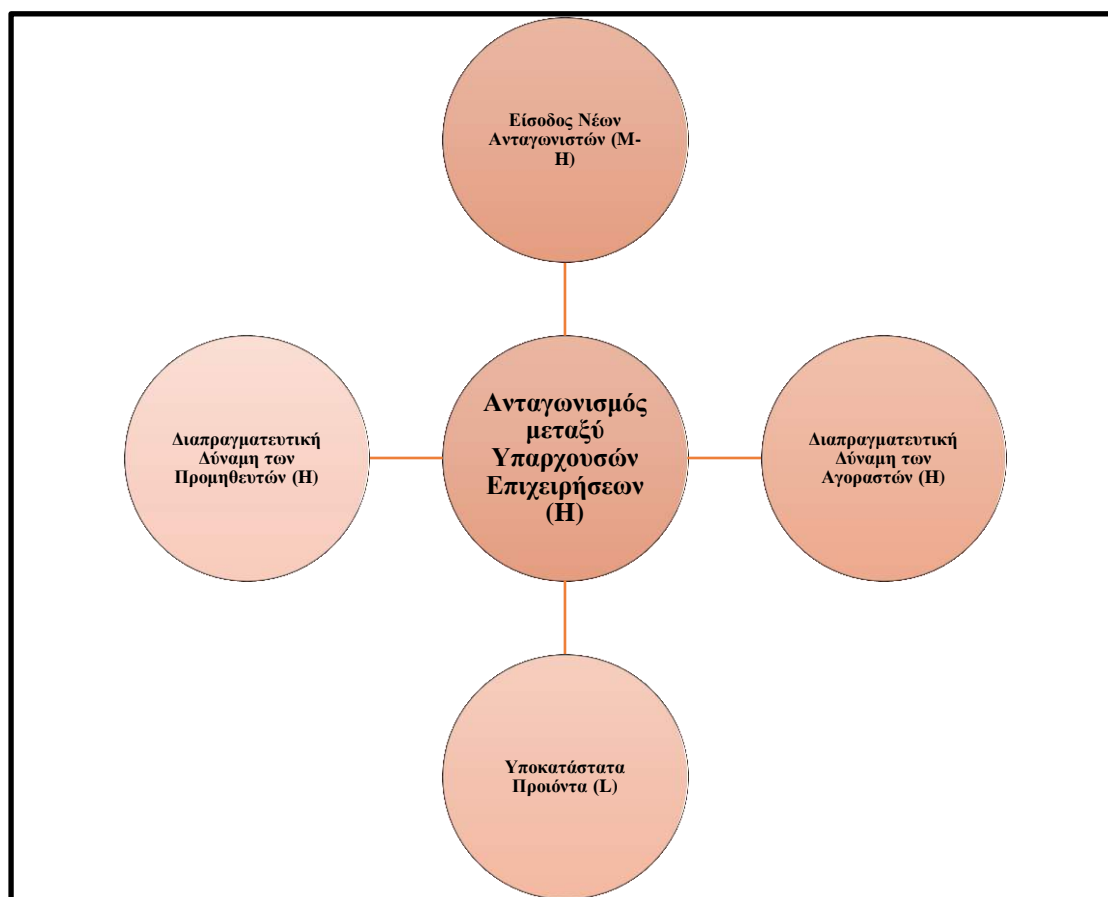
ΚΡΕΚΑ	38	30	27	26	30
ΒΙΚΗ	126	125	125	179	139
ΜΗΤΣΟΠΟΥΛΟΣ	33	42	33	38	37
ΚΕΛΑΙΔΙΤΗΣ	75	67	60	62	66
ΤΣΙΚΑΚΗΣ-ΓΙΑΝΝ.	62	43	37	44	47
ΦΑΡΜΑ ΕΦΥΡΑ	71	93	129	175	117
ΦΑΡΜΑ ΧΗΤΑΣ	175	101	134	160	143
ΠΙΝΔΟΣ	75	67	58	54	64
ΝΙΤΣΙΑΚΟΣ	106	96	59	55	79
ΑΜΒΡΟΣΙΑΔΗΣ	132	131	87	87	109
ΒΙΟΚΟΤ	58	48	96	80	71
ΑΓΡΟΖΩΗ	317	299	274	288	295
Μ.Ο.	122	112	104	113	113
Μέσος Όρος Αποθεμάτων (Ημέρες)					
ΚΡΕΤΑ ΦΑΡΜ	44	48	40	42	44
HQF	22	22	28	31	26
ΛΑΝΤΣΙΟΝ	20	16	16	17	17
ΚΡΕΚΑ	22	19	1	1	11
ΒΙΚΗ	67	78	84	94	81
ΜΗΤΣΟΠΟΥΛΟΣ	23	25	25	22	24
ΚΕΛΑΙΔΙΤΗΣ	42	45	47	50	46
ΤΣΙΚΑΚΗΣ-ΓΙΑΝΝ.	57	58	59	50	56
ΦΑΡΜΑ ΕΦΥΡΑ	25	34	40	52	38
ΦΑΡΜΑ ΧΗΤΑΣ	230	110	152	171	166
ΠΙΝΔΟΣ	16	12	16	12	14
ΝΙΤΣΙΑΚΟΣ	54	46	43	31	44
ΑΜΒΡΟΣΙΑΔΗΣ	23	28	37	40	32
ΒΙΟΚΟΤ	36	33	32	27	32
ΑΓΡΟΖΩΗ	11	10	9	10	10
Μ.Ο.	49	42	45	46	46

Ανάλυση Porter

Η επαρκής πρώτη ύλη (κρέας) είναι διαθέσιμη χωρίς περιορισμούς από χώρες της Ευρωπαϊκής Ένωσης αλλά και η μη διαφοροποίηση του προϊόντος δεν δημιουργούν

εμπόδια σε μία επιχείρηση για να εισέλθει στον κλάδο. Παρόλα αυτά, υπάρχει υψηλός ανταγωνισμός μεταξύ των υφιστάμενων επιχειρήσεων, ενώ η διαπραγματευτική δύναμη των αγοραστών αλλά και των προμηθευτών κρίνεται ως ισχυρή. Με βάση λοιπόν τις Πέντε Δυνάμεις του Porter, ο ανταγωνισμός στον κλάδο του κρέατος και των προϊόντων αυτού είναι Υψηλός και ουσιαστικά ο κλάδος κρίνεται ως μη ελκυστικός (Διάγραμμα 1.14.3.1).

Διάγραμμα 1.14.3.1: Ανάλυση 5 Δυνάμεων του Porter.



H: High, M: Medium, L: Low

Απειλή Εισόδου Νέων Επιχειρήσεων-Medium to High

- Οι περισσότερες επιχειρήσεις του κλάδου δεν αξιοποιούν τις οικονομίες κλίμακας.
- Δεν υπάρχει διαφοροποίηση του προϊόντος.
- Η πρώτη ύλη (κρέας) είναι επαρκής και διαθέσιμη χωρίς περιορισμούς από χώρες της Ευρωπαϊκής Ένωσης, ενώ το εμπόριο και η επεξεργασία κρέατος δεν δημιουργούν εμπόδια σε μία νεοεισερχόμενη επιχείρηση.

- Οι πλήρως καθετοποιημένες βιομηχανίες κρέατος και προϊόντων του είναι λίγες αλλά και μεγάλου μεγέθους, με υψηλά επίπεδα παραγωγής, διαθέτοντας υψηλό επενδυτικό κεφάλαιο για σύγχρονες εγκαταστάσεις και εξοπλισμό.
- Οι μεγάλες βιομηχανίες κρέατος έχουν πρόσβαση στα κατάλληλα δίκτυα διανομής, ενώ μέσω της προώθησης και διαφημιστικής προβολής των προϊόντων τους έχουν αποκτήσει σημαντική φήμη.
- Στην περίπτωση των μεγάλου μεγέθους βιομηχανιών του κλάδου η είσοδος νέων ανταγωνιστών θεωρείται σαφώς πιο δύσκολη.

Η ελληνική κτηνοτροφία αντιμετωπίζει σημαντικά προβλήματα όπως τον κατακερματισμό της παραγωγής και τη χαμηλή ανταγωνιστικότητα. Για αυτό το λόγο δεν θεωρείται ιδιαίτερα δύσκολο για μία νέα επιχείρηση να εισέλθει στον κλάδο στις περισσότερες από τις κατηγορίες κρέατος, εκτός της πτηνοτροφίας. Ήδη θεωρείται υψηλή η είσοδος νέων επιχειρήσεων στον κλάδο. Παρ' όλα αυτά, στο επίπεδο των πλήρως καθετοποιημένων βιομηχανιών κρέατος τα εμπόδια για είσοδο νέων ανταγωνιστών είναι μεγαλύτερα. Για τους παραπάνω λόγους, η Απειλή Εισόδου Νέων Επιχειρήσεων θεωρείται Μέση προς Υψηλή και εξαρτάται από τον τύπο της επιχείρησης (βιομηχανία, παραγωγική μονάδα, καθετοποιημένη ή μη).

Κίνδυνοι από Υποκατάστατα Προϊόντα-Low

- Υποκατάστατα στον κλάδο μπορούν να θεωρηθούν οι διαφορετικές κατηγορίες κρέατος ή μεταξύ φρέσκων και κατεψυγμένων προϊόντων κρέατος.
- Τα ψάρια και τα θαλασσινά μπορούν επίσης να χαρακτηριστούν ως υποκατάστατα του κρέατος και των παραγώγων αυτού.

Το κρέας αποτελεί βασικό είδος διατροφής για αυτό και η Κίνδυνοι από Υποκατάστατα Προϊόντα κρίνεται ως Χαμηλή (Low).

Διαπραγματευτική Δύναμη Αγοραστών-High

- Οι αγοραστές του κλάδου είναι τα supermarkets, τα κρεοπωλεία, εταιρείες catering καθώς και επισιτιστικές επιχειρήσεις ή ξενοδοχειακές μονάδες.

- Τα supermarkets διαθέτουν ισχυρή διαπραγματευτική δύναμη έναντι των παραγωγών ή των χονδρέμπορων καθώς προμηθεύονται μεγάλες ποσότητες ενώ διαθέτουν μεγάλες αλυσίδες καταστημάτων. Επιπλέον, αρκετά supermarket πραγματοποιούν απευθείας εισαγωγές κρέατος με αποτέλεσμα αν αυξάνουν τη διαπραγματευτική τους δύναμη.
- Τα μεμονωμένα κρεοπωλεία είναι μικρού μεγέθους επιχειρήσεις που προμηθεύονται μικρές ποσότητες κρέατος ανά επιχείρηση και δεν διαθέτουν ιδιαίτερη διαπραγματευτική δύναμη. Παρόλα αυτά τα κρεοπωλεία καλύπτουν μεγάλο μέρος της λιανικής διάθεσης κρέατος.
- Οι επιχειρήσεις catering, οι μεγάλες επισιτιστικές επιχειρήσεις αλλά και οι ξενοδοχειακές μονάδες προμηθεύονται μεγάλες ποσότητες προϊόντος για αυτό και διαθέτουν ισχυρή διαπραγματευτική δύναμη.

Με κύριο κριτήριο των όγκων των παραγγελιών από τους αγοραστές, η Διαπραγματευτική Δύναμη των Αγοραστών κρίνεται ως Υψηλή (High).

Διαπραγματευτική Δύναμη των Προμηθευτών-High

- Το μεγαλύτερο ποσοστό του κρέατος που καταναλώνεται στην εγχώρια αγορά είναι εισαγόμενο λόγω της χαμηλής σε ένταση εγχώριας παραγωγής σε χοιρινό και βόειο κρέας.
- Υπάρχει δυνατότητα κάθετης ολοκλήρωσης με αποτέλεσμα οι προμηθευτές του κλάδου να ανταγωνιστούν απευθείας τους υπάρχοντες πελάτες τους.
- Πολλές από τις μεγάλες επιχειρήσεις του κλάδου διαθέτουν οι ίδιες κτηνοτροφικές μονάδες (κάθετη ολοκλήρωση) για να ελέγχουν πιο αποτελεσματικά την πρώτη ύλη αλλά και για να επιτύχουν οικονομίες κλίμακας.
- Οι περισσότερες επιχειρήσεις του κλάδου είναι μη καθετοποιημένες αλλά κυρίως λόγω των ζωοτροφών διαθέτουν ισχυρή διαπραγματευτική δύναμη.

Για τους παραπάνω λόγους η Διαπραγματευτική Δύναμη των Προμηθευτών κρίνεται ως Υψηλή (High).

Ανταγωνισμός μεταξύ Υπαρχουσών Επιχειρήσεων-High

- Ο κλάδος περιλαμβάνει μεγάλο αριθμό επιχειρήσεων, με τις περισσότερες να είναι μικρού και μεσαίου μεγέθους.
- Τα κρεοπωλεία τα οποία προσφέρουν μεγαλύτερο όγκο κρέατος στους καταναλωτές έχουν μεγαλύτερη βαρύτητα ως δίκτυο διανομής έναντι των supermarkets.

Ο Ανταγωνισμός μεταξύ των Υπαρχουσών Επιχειρήσεων κρίνεται ως Υψηλός (High), σε σημείο μάλιστα που δημιουργεί δυσχέρειες σε αρκετές επιχειρήσεις του κλάδου

Ανάλυση SWOT

Δυνατά Σημεία	Αδύνατα Σημεία
<p>-Στον κλάδο υπάρχουν μεγάλες και οργανωμένες βιομηχανίες με μεγάλη φήμη και ισχυρά εμπορικά σήματα.</p> <p>-Το κρέας είναι βασικό είδος διατροφής για τους καταναλωτές.</p> <p>-Οι Έλληνες καταναλωτές δείχνουν μία τάση προς τα εγχώρια προϊόντα και κατ' επέκταση τα ελληνικά κρέατα. Το γεγονός αυτό αποτελεί ένα πλεονέκτημα για τις εγχώριες επιχειρήσεις.</p>	<p>-Το μεγαλύτερο ποσοστό του κρέατος που καταναλώνεται στην εγχώρια αγορά είναι εισαγόμενο. Τα εισαγόμενα προϊόντα δημιουργούν ισχυρό ανταγωνισμό για τις επιχειρήσεις εγχώριας εκτροφής και παραγωγής κρέατος.</p> <p>-Το κόστος παραγωγής έχει αυξηθεί λόγω των αυξημένων τιμών για ζωοτροφές, με αποτέλεσμα να αλλάζει το μέγεθος της παραγωγής κρέατος.</p> <p>-Υψηλός ανταγωνισμός μεταξύ των υπαρχουσών επιχειρήσεων με αποτέλεσμα να δημιουργούνται σημαντικές δυσκολίες σε πολλές επιχειρήσεις του κλάδου.</p>
Ευκαιρίες	Απειλές
<p>-Διείσδυση των ελληνικών επιχειρήσεων σε διεθνείς αγορές.</p> <p>-Η τάση των καταναλωτών σε βιολογικά</p>	<p>- Η αύξηση στις τιμές των ζωοτροφών μπορούν να προκαλέσουν ζημιά στην κερδοφορία των επιχειρήσεων, λόγω της</p>

<p>προϊόντα δίνει την ευκαιρία στις επιχειρήσεις του κλάδου να προσφέρουν βιολογικά κρέατα και προϊόντα αυτών.</p> <p>-Ανάπτυξη καινοτόμων προϊόντων με βάση της διατροφικές συνήθειες των καταναλωτών (π.χ. έτοιμα γεύματα με κρέας).</p> <p>-Ανάκαμψη της παραγωγής κρέατος για το 2014, ενώ υπάρχουν προοπτικές για σταδιακή αύξηση της ζήτησης των προϊόντων κρέατος για την περίοδο 2015-2016.</p> <p>-Μεγαλύτερα περιθώρια ανάπτυξης στην αγορά κρέατος πουλερικών, τα οποία διαθέτουν πλεονέκτημα σε σχέση με τα υπόλοιπα είδη κρέατος, λόγω χαμηλότερου κόστους παραγωγής αλλά και χαμηλότερων τιμών.</p>	<p>αύξησης του κόστους παραγωγής.</p> <p>-Η οικονομική κρίση έχει μειώσει το διαθέσιμο εισόδημα των καταναλωτών και κατ' επέκταση τη ζήτηση του κρέατος και των προϊόντων του.</p> <p>-Προβλήματα ρευστότητας στις εγχώριες επιχειρήσεις λόγω των μειωμένων τραπεζικών χορηγήσεων.</p> <p>-Ενδεχόμενες ασθένειες, όπως η νόσος των πουλερικών, δημιουργούν διατροφικές κρίσεις που επηρεάζουν τη ζήτηση κρέατος.</p>
---	--

Παράρτημα XVI

Κλάδος: Ξηροί Καρποί

Κύκλος Εργασιών

Πίνακας XVI: Οικονομικά Μεγέθη Βιομηχανιών Ξηρών Καρπών (2011-2013), αξία σε €.

Επωνυμία	2011	2012	2013
ΑΒΑΚΙΑΝ Δ. & ΥΙΟΙ ΑΕ ΞΗΡΟΙ ΚΑΡΠΟΙ	632.000	604.000	561.000
ΑΛ-ΚΟ ΑΒΕ ΞΗΡΟΙ ΚΑΡΠΟΙ	1.570.000	1.579.000	1.479.000
ΒΑΜΒΑΛΗΣ ΤΡΟΦΙΜΑ ΑΕ ΕΠΕΞΕΡΓΑΣΙΑ ΞΗΡΩΝ ΚΑΡΠΩΝ	29.577.000	19.286.000	18.909.000
ΒΙΟ.ΞΗ.ΚΑΡΠ. ΒΙΟΤΕΧΝΙΑ ΞΗΡΩΝ ΚΑΡΠΩΝ ΕΠΕ	483.000	482.000	472.000
ΔΕΛΗΠΟΥΛΙΟΣ Α. ΒΙΟΤΕΧΝΙΑ ΞΗΡΩΝ ΚΑΡΠΩΝ ΑΕ	3.104.000	3.071.000	3.344.000
ΕΚ ΦΥΣΕΩΣ-ΕΠΕΞΕΡΓΑΣΙΑ ΤΡΟΦΙΜΩΝ ΑΕ	1.070.000	989.000	1.054.000
ΕΥΡΩΣΝΑΚ ΑΕΒΕ ΕΙΔΗ ΔΙΑΤΡΟΦΗΣ	2.901.000	3.005.000	3.114.000
ΚΑΝΤΙΑ ΝΑΤΣ ΑΒΕΕ ΕΙΔΗ ΔΙΑΤΡΟΦΗΣ	2.666.000	2.382.000	3.824.000
ΚΑΡΠΟΣ ΑΒΕΕ ΞΗΡΟΙ ΚΑΡΠΟΙ	2.512.000	2.406.000	2.409.000
ΚΟΝΤΟΠΟΥΛΟΙ ΑΦΟΙ ΑΕ ΞΗΡΟΙ ΚΑΡΠΟΙ	4.080.000	4.316.000	4.277.000
ΛΑΝΑΡΑ Ε-ΑΓΚΡΟΝΑΤΣ ΑΕ ΞΗΡΟΙ ΚΑΡΠΟΙ	2.072.000	1.900.000	2.108.000

ΜΩΡΑΙΤΗ ΑΦΟΙ ΑΕ ΕΠΕΞΕΡΓΑΣΙΑ ΞΗΡΩΝ ΚΑΡΠΩΝ	1.117.000	1.160.000	1.618.000
ΝΑΤΚΟ ΑΒΕΕ ΕΠΕΞΕΡΓΑΣΙΑ ΞΗΡΩΝ ΚΑΡΠΩΝ & ΚΑΦΕΔΩΝ	738.000	2.568.000	2.144.000
ΝΤΙΝΑ Β. ΑΦΟΙ ΑΕ ΕΠΕΞΕΡΓΑΣΙΑ ΞΗΡΩΝ ΚΑΡΠΩΝ	1.008.000	995.000	1.524.000
ΞΗΡΟΙ ΚΑΡΠΟΙ ΜΑΚΕΔΟΝΙΑΣ ΑΕ	1.269.000	1.489.000	2.032.000
ΟΒΑΚΙΜΙΑΝ ΞΗΡΟΙ ΚΑΡΠΟΙ- ΖΑΧΑΡΩΔΗ ΠΡΟΪΟΝΤΑ ΑΒΕΕ	9.120.000	9.862.000	9.559.000
ΠΑΜΗ ΑΒΕΕ ΕΙΔΗ ΔΙΑΤΡΟΦΗΣ	5.307.000	5.401.000	5.450.000
ΡΙΖΟΣ Κ. ΑΕ ΕΠΕΞΕΡΓΑΣΙΑ ΞΗΡΩΝ ΚΑΡΠΩΝ	889.000	1.465.000	1.380.000
ΣΑΓΓΟΣ ΑΒΕΕ ΤΥΠΟΠΟΙΗΣΗ ΕΛΑΙΩΝ-ΞΗΡΩΝ ΚΑΡΠΩΝ	286.000	678.000	468.000
ΣΔΟΥΚΟΣ ΑΕ ΕΠΕΞΕΡΓΑΣΙΑ ΤΡΟΦΙΜΩΝ	5.974.000	6.134.000	9.114.000
ΣΠΥΡΙΔΗΣ Σ ΑΕΒΕ ΞΗΡΟΙ ΚΑΡΠΟΙ-ΣΤΑΦΙΔΕΣ	2.042.000	2.136.000	2.070.000
ΣΤΑΡ ΕΝΤΕΡΠΡΑΙΖΙΣ - Α ΜΠΑΦΕΡΟΣ ΑΕ ΕΙΔΗ ΔΙΑΤΡΟΦΗΣ	226.000	219.000	225.000
ΣΥΝ ΚΑΦΕ ΑΒΕΕ ΕΠΕΞΕΡΓΑΣΙΑ ΚΑΦΕ & ΞΗΡΩΝ ΚΑΡΠΩΝ	4.433.000	5.244.000	4.731.000
ΣΥΡΜΑ ΑΦΟΙ ΑΒΕ ΞΗΡΟΙ ΚΑΡΠΟΙ-ΖΑΧΑΡΩΔΗ	1.436.000	1.463.000	1.368.000
ΤΕΤΑΣ ΑΒΕΕ ΕΠΕΞΕΡΓΑΣΙΑ ΞΗΡΩΝ ΚΑΡΠΩΝ-ΚΑΦΕ	486.000	463.000	508.000
ΤΣΙΚ ΕΙΔΗ ΔΙΑΤΡΟΦΗΣ-ΞΗΡΟΙ ΚΑΡΠΟΙ ΑΒΕΕ	1.908.000	1.689.000	1.596.000

ΧΑΤΖΑΚΗΣ Γ.Ν. ΕΠΕ ΞΗΡΟΙ ΚΑΡΠΟΙ ΚΡΗΤΗΣ	4.553.000	4.231.000	4.928.000
ΧΑΤΖΗΓΕΩΡΓΙΟΥ ΑΒΕΕ ΠΡΟΙΟΝΤΑ ΑΜΥΓΔΑΛΟΥ	12.710.000	14.009.000	16.304.000
ΝΑΤΕΧ ΑΕΒΕ ΞΗΡΟΙ ΚΑΡΠΟΙ-ΖΑΧΑΡΩΔΗ	5.955.000	5.966.000	6.098.000
NUTISSIMO ΑΕ ΕΠΕΞΕΡΓΑΣΙΑ ΞΗΡΩΝ ΚΑΡΠΩΝ	9.303.000	12.370.000	11.900.000
ΓΕΝΙΚΟ ΣΥΝΟΛΟ	119.427.000	117.562.00	124.568.000

Πηγή: Κορφιάτης, 2015α.

Χρηματοοικονομικοί Δείκτες

Κερδοφορία

Πίνακας 1.15.2.3: Δείκτες Κερδοφορίας.

Επωνυμία	2011	2012	2013	2014	Μ.Ο.
Περιθώριο Μικτού Κέρδους (%)					
ΒΑΜΒΑΛΗΣ	18,15	13,95	14,72	15,01	15,46
ΧΑΤΖΗΓΕΩΡΓΙΟΥ	13,30	12,55	13,32	13,75	13,23
NUTISSIMO	7,00	5,26	7,71	9,46	7,36
ΟΒΑΚΙΜΙΑΝ	18,28	17,90	16,56	18,11	17,71
ΣΔΟΥΚΟΣ	9,38	10,11	9,23	7,68	9,10
ΝΑΤΕΧ	19,29	19,31	17,31	16,85	18,19
ΠΑΜΗ	8,73	10,87	15,82	-	11,81
ΧΑΤΖΑΚΗΣ	14,79	12,85	16,35	-	14,66
ΣΥΝ ΚΑΦΕ	16,93	12,67	12,86	16,59	14,76
ΚΟΝΤΟΠΟΥΛΟΙ	30,29	28,44	26,45	40,03	31,30
Μ.Ο.	15,61	14,39	15,03	17,19	15,56
Περιθώριο Λειτουργικού Κέρδους (%)					
ΒΑΜΒΑΛΗΣ	0,59	(5,98)	(0,75)	2,24	(0,98)
ΧΑΤΖΗΓΕΩΡΓΙΟΥ	(2,73)	(1,73)	1,58	4,06	0,30
NUTISSIMO	(2,43)	(3,08)	(2,54)	4,44	(0,90)

ΟΒΑΚΙΜΙΑΝ	6,32	5,26	4,66	6,62	5,72
ΣΔΟΥΚΟΣ	0,97	0,87	0,49	1,49	0,96
ΝΑΤΕΧ	10,12	9,71	8,69	8,03	9,14
ΠΑΜΗ	(19,95)	(9,54)	(5,62)	-	(11,70)
ΧΑΤΖΑΚΗΣ	7,21	5,39	10,37	-	7,66
ΣΥΝ ΚΑΦΕ	6,97	3,49	3,27	9,75	5,87
ΚΟΝΤΟΠΟΥΛΟΙ	3,77	7,18	9,12	15,10	8,79
Μ.Ο.	1,08	1,16	2,93	6,47	2,91
Περιθώριο Καθαρού Κέρδους (%)					
ΒΑΜΒΑΛΗΣ	0,44	(6,45)	(0,75)	1,76	(1,25)
ΧΑΤΖΗΓΕΩΡΓΙΟΥ	(1,69)	(2,87)	0,65	(2,88)	(1,70)
NUTISSIMO	(2,43)	(3,12)	(2,58)	4,31	(0,96)
ΟΒΑΚΙΜΙΑΝ	5,88	4,86	4,72	7,05	5,63
ΣΔΟΥΚΟΣ	0,55	0,42	1,11	1,46	0,89
ΝΑΤΕΧ	10,24	5,21	8,77	8,04	8,07
ΠΑΜΗ	(16,96)	(9,18)	(6,76)	-	(10,97)
ΧΑΤΖΑΚΗΣ	7,48	5,52	10,48	-	7,83
ΣΥΝ ΚΑΦΕ	6,99	3,52	3,34	9,79	5,91
ΚΟΝΤΟΠΟΥΛΟΙ	2,62	5,58	9,06	11,10	7,09
Μ.Ο.	1,31	0,35	2,80	5,08	2,39

Αποδοτικότητα

Πίνακας 1.15.2.4: Δείκτες Αποδοτικότητας.

Επωνυμία	2011	2012	2013	2014	Μ.Ο.
Αποδοτικότητα Ιδίων Κεφαλαίων (%)					
ΒΑΜΒΑΛΗΣ	22,30	-	-	95,53	58,92
ΧΑΤΖΗΓΕΩΡΓΙΟΥ	(3,72)	(7,45)	3,13	(19,99)	(7,01)
NUTISSIMO	(28,49)	(86,63)	(224,57)	80,24	(64,86)
ΟΒΑΚΙΜΙΑΝ	50,80	33,85	24,79	29,27	34,68
ΣΔΟΥΚΟΣ	1,70	1,28	4,62	8,79	4,10
ΝΑΤΕΧ	25,43	13,33	22,75	22,37	20,97
ΠΑΜΗ	(233,75)	-	-	-	(233,75)
ΧΑΤΖΑΚΗΣ	11,61	7,60	15,42	-	11,54
ΣΥΝ ΚΑΦΕ	51,69	25,22	22,08	52,59	37,90

ΚΟΝΤΟΠΟΥΛΟΙ	91,66	81,51	84,96	59,50	79,41
Μ.Ο.	(1,08)	8,59	(5,85)	41,04	10,67
Αποδοτικότητα Ενεργητικού (%)					
ΒΑΜΒΑΛΗΣ	1,08	(6,64)	(0,88)	2,87	(0,89)
ΧΑΤΖΗΓΕΩΡΓΙΟΥ	(1,62)	(1,14)	1,36	4,41	0,75
NUTISSIMO	(3,34)	(4,83)	(4,34)	5,84	(1,67)
ΟΒΑΚΙΜΙΑΝ	10,20	8,73	7,38	11,05	9,34
ΣΔΟΥΚΟΣ	0,77	0,65	0,48	1,49	0,85
ΝΑΤΕΧ	11,41	11,15	10,39	10,20	10,79
ΠΑΜΗ	(10,17)	(5,00)	(2,95)	-	(6,04)
ΧΑΤΖΑΚΗΣ	8,96	6,38	12,84	-	9,39
ΣΥΝ ΚΑΦΕ	17,05	11,40	9,59	29,45	16,87
ΚΟΝΤΟΠΟΥΛΟΙ	9,02	13,56	15,46	27,07	16,28
Μ.Ο.	4,34	3,43	4,93	11,55	6,06

Ρευστότητα

Πίνακας 1.15.2.5: Δείκτες Ρευστότητας.

Επωνυμία	2011	2012	2013	2014	Μ.Ο.
Γενική Ρευστότητα					
ΒΑΜΒΑΛΗΣ	0,56	0,58	0,45	0,51	0,53
ΧΑΤΖΗΓΕΩΡΓΙΟΥ	0,96	0,95	0,95	0,94	0,95
NUTISSIMO	1,03	0,94	0,89	0,98	0,96
ΟΒΑΚΙΜΙΑΝ	0,96	1,08	1,16	1,34	1,14
ΣΔΟΥΚΟΣ	0,81	0,86	0,95	0,91	0,88
ΝΑΤΕΧ	1,84	1,81	1,86	1,84	1,84
ΠΑΜΗ	0,37	0,31	0,32	-	0,33
ΧΑΤΖΑΚΗΣ	3,98	5,66	4,96	-	4,87
ΣΥΝ ΚΑΦΕ	1,21	1,48	1,38	1,83	1,48
ΚΟΝΤΟΠΟΥΛΟΙ	0,94	1,05	1,17	1,52	1,17
Μ.Ο.	1,27	1,47	1,41	1,23	1,35
Ειδική Ρευστότητα					
ΒΑΜΒΑΛΗΣ	0,32	0,30	0,24	0,27	0,28
ΧΑΤΖΗΓΕΩΡΓΙΟΥ	0,75	0,70	0,69	0,71	0,71
NUTISSIMO	0,82	0,80	0,78	0,89	0,82

ΟΒΑΚΙΜΙΑΝ	0,57	0,62	0,56	0,69	0,61
ΣΔΟΥΚΟΣ	0,59	0,60	0,71	0,70	0,65
ΝΑΤΕΧ	1,18	1,10	1,06	1,01	1,09
ΠΑΜΗ	0,30	0,25	0,27	-	0,27
ΧΑΤΖΑΚΗΣ	2,86	3,55	3,34	-	3,25
ΣΥΝ ΚΑΦΕ	0,86	0,91	0,71	0,88	0,84
ΚΟΝΤΟΠΟΥΛΟΙ	0,76	0,88	0,99	1,38	1,00
Μ.Ο.	0,90	0,97	0,94	0,82	0,91

Χρηματοοικονομική Διάρθρωση

Πίνακας 1.15.2.6: Δείκτες Χρηματοοικονομικής Διάρθρωσης.

Επωνυμία	2011	2012	2013	2014	Μ.Ο.
Βραχυπρόθεσμος Τραπεζικός Δανεισμός προς Ίδια Κεφάλαια (%)					
ΒΑΜΒΑΛΗΣ	-	-	-	-	-
ΧΑΤΖΗΓΕΩΡΓΙΟΥ	15,51	17,55	33,93	41,46	27,11
NUTISSIMO	343,04	-	-	-	343,04
ΟΒΑΚΙΜΙΑΝ	240,48	267,71	163,08	107,30	194,64
ΣΔΟΥΚΟΣ	145,74	125,48	133,28	172,42	144,23
ΝΑΤΕΧ	87,90	82,97	70,53	68,35	77,44
ΠΑΜΗ	0,16	-	-	-	0,16
ΧΑΤΖΑΚΗΣ	8,42	5,00	3,68	-	5,70
ΣΥΝ ΚΑΦΕ	132,79	75,63	66,12	39,15	78,42
ΚΟΝΤΟΠΟΥΛΟΙ	339,89	210,71	117,75	28,55	174,23
Μ.Ο.	145,99	112,15	84,05	76,21	104,60
Κάλυψη Χρηματοοικονομικών Δαπανών					
ΒΑΜΒΑΛΗΣ	1,14	0,14	0,85	1,57	0,93
ΧΑΤΖΗΓΕΩΡΓΙΟΥ	0,72	0,80	1,21	1,59	1,08
NUTISSIMO	-	-	-	2,60	2,60
ΟΒΑΚΙΜΙΑΝ	3,57	2,73	2,45	3,51	3,07
ΣΔΟΥΚΟΣ	1,21	1,19	1,15	1,51	1,27
ΝΑΤΕΧ	4,05	3,98	4,12	4,57	4,18
ΠΑΜΗ	-	0,21	0,51	-	0,36
ΧΑΤΖΑΚΗΣ	11,36	15,21	49,80	-	25,46
ΣΥΝ ΚΑΦΕ	4,95	3,32	3,86	13,49	6,41

ΚΟΝΤΟΠΟΥΛΟΙ	4,93	6,85	7,39	17,71	9,22
Μ.Ο.	3,99	3,83	7,93	5,82	5,39

Δραστηριότητα

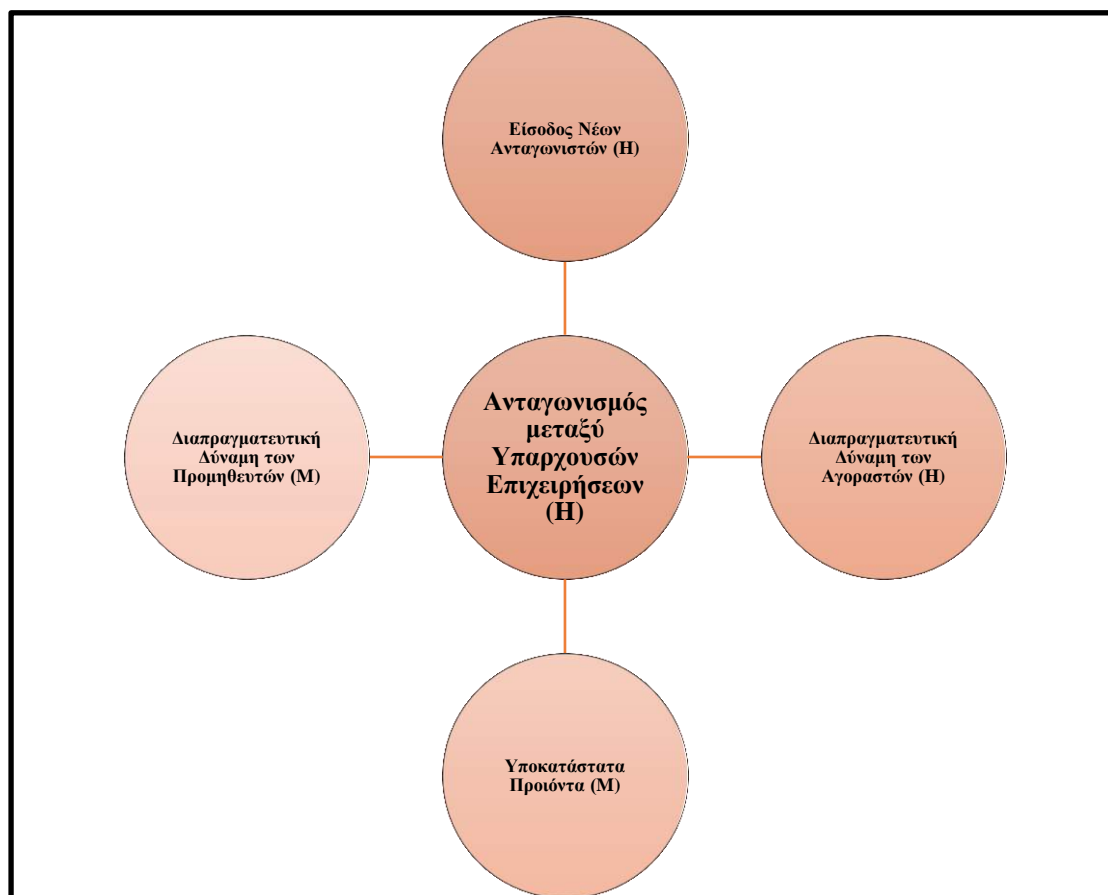
Πίνακας 1.15.2.7: Δείκτες Δραστηριότητας

Επωνυμία	2011	2012	2013	2014	Μ.Ο.
Μέσος Όρος Προθεσμίας Είσπραξης Απαιτήσεων (Ημέρες)					
ΒΑΜΒΑΛΗΣ	57	74	67	63	65
ΧΑΤΖΗΓΕΩΡΓΙΟΥ	303	264	209	174	238
NUTISSIMO	186	168	158	219	183
ΟΒΑΚΙΜΙΑΝ	100	98	80	79	89
ΣΔΟΥΚΟΣ	189	204	196	191	195
ΝΑΤΕΧ	178	162	159	142	160
ΠΑΜΗ	61	53	57	-	57
ΧΑΤΖΑΚΗΣ	128	117	115	-	120
ΣΥΝ ΚΑΦΕ	81	44	42	40	52
ΚΟΝΤΟΠΟΥΛΟΙ	92	119	148	113	118
Μ.Ο.	138	130	123	128	130
Μέσος Όρος Προθεσμίας Εξόφλησης Προμηθευτών (Ημέρες)					
ΒΑΜΒΑΛΗΣ	106	140	102	96	111
ΧΑΤΖΗΓΕΩΡΓΙΟΥ	77	74	59	39	62
NUTISSIMO	112	91	83	97	96
ΟΒΑΚΙΜΙΑΝ	34	12	18	8	18
ΣΔΟΥΚΟΣ	145	188	163	177	168
ΝΑΤΕΧ	22	41	34	25	31
ΠΑΜΗ	136	136	133	-	135
ΧΑΤΖΑΚΗΣ	14	14	7	-	12
ΣΥΝ ΚΑΦΕ	17	15	16	12	15
ΚΟΝΤΟΠΟΥΛΟΙ	130	130	130	129	130
Μ.Ο.	79	84	75	73	78
Μέσος Όρος Αποθεμάτων (Ημέρες)					
ΒΑΜΒΑΛΗΣ	47	59	65	64	59
ΧΑΤΖΗΓΕΩΡΓΙΟΥ	91	101	91	66	87

NUTISSIMO	50	31	24	24	32
ΟΒΑΚΙΜΙΑΝ	70	75	94	83	81
ΣΔΟΥΚΟΣ	73	95	69	63	75
NATEX	112	122	127	125	122
ΠΑΜΗ	52	43	37	-	44
ΧΑΤΖΑΚΗΣ	64	91	75	-	77
ΣΥΝ ΚΑΦΕ	34	33	46	50	41
ΚΟΝΤΟΠΟΥΛΟΙ	25	28	30	16	25
M.O.	62	68	66	61	64

Ανάλυση Porter

Διάγραμμα 1.15.3.1: Ανάλυση 5 Δυνάμεων του Porter.



H: High, M: Medium, L: Low

Με βάση την ανάλυση των Πέντε Δυνάμεων του Porter, ο κλάδος ξηρών καρπών διακρίνεται από μεσαίας έντασης ανταγωνισμό, με μεσαία ελκυστικότητα. Από την

μία πλευρά, ο κλάδος παρουσιάζει έντονο ανταγωνισμό μεταξύ των υπάρχουσών επιχειρήσεων (πολλές μικρού μεγέθους επιχειρήσεις, προϊόντα ιδιωτικής ετικέτας), ενώ ισχυρή θεωρείται και η διαπραγματευτική δύναμη των αγοραστών. Από την άλλη πλευρά, η είσοδος μίας νέας επιχείρησης στον κλάδο θεωρείται εύκολη καθώς δεν δραστηριοποιούνται στον κλάδο επιχειρήσεις με ισχυρά εμπορικά σήματα και δεν απαιτείται κεφάλαιο για διαφήμιση και προώθηση των προϊόντων. Οι κίνδυνοι από τα υποκατάστατα προϊόντα κρίνονται ως μεσαίοι, ενώ η διαπραγματευτική δύναμη των προμηθευτών εξαρτάται από το αν η επιχείρηση προμηθεύεται από την εγχώρια παραγωγή ή εισάγει από το εξωτερικό.

Απειλή Εισόδου Νέων Επιχειρήσεων-High

- Στον κλάδο των ξηρών καρπών δεν δραστηριοποιούνται επιχειρήσεις με ισχυρά εμπορικά σήματα.
- Δεν απαιτείται κεφάλαιο για διαφήμιση και προώθηση, καθώς δεν πραγματοποιούν τέτοιες ενέργειες οι υπάρχουσες επιχειρήσεις του κλάδου.
- Δεν υπάρχουν νομοθετικά εμπόδια για την είσοδο στον κλάδο.

Για τους παραπάνω λόγους, η Απειλή Εισόδου Νέων Επιχειρήσεων στον κλάδο των ξηρών καρπών κρίνεται ως Υψηλή (High).

Κίνδυνοι από Υποκατάστατα Προϊόντα-Medium

Στον κλάδο δεν υπάρχουν ουσιαστικά υποκατάστατα. Παρόλα αυτά, ως υποκατάστατα προϊόντα του κλάδου μπορούν να θεωρηθούν τα Μπέρι, τα οποία καταναλώνονται αντί των ξηρών καρπών ως σνακ για ενέργεια (υψηλή διατροφική αξία). Επίσης, ως εν δυνάμει υποκατάστατα μπορούν να θεωρηθούν τα πατατάκια και τα ποπκόρν κατά τη διάρκεια κατανάλωσης αλκοολούχων ποτών.

Διαπραγματευτική Δύναμη Προμηθευτών-Medium

- Οι επιχειρήσεις προμηθεύονται τους ξηρούς καρπούς από πολλές μικρές αγροτικές μονάδες και συνεταιρισμούς, σε μεγάλες ποσότητες επεμβαίνοντας στην τιμή αγοράς, με αποτέλεσμα η δύναμη των προμηθευτών σε αυτήν την περίπτωση είναι περιορισμένη.

- Επειδή στην Ελλάδα δεν καλλιεργούνται όλα τα είδη ξηρών καρπών, τα υπόλοιπα εισάγονται και πωλούνται κατευθείαν στην αγορά. Σε αυτή τη περίπτωση η διαπραγματευτική δύναμη των προμηθευτών να είναι σημαντική.

Η Διαπραγματευτική Δύναμη των Προμηθευτών κρίνεται Μεσαία (Medium), διότι εξαρτάται από τη φύση της επιχείρησης, δηλαδή αν εισάγει από το εξωτερικό ξηρούς καρπούς ή προμηθεύεται από την εγχώρια παραγωγή.

Διαπραγματευτική Δύναμη Αγοραστών-High

- Βασικοί αγοραστές (πελάτες) των επιχειρήσεων του κλάδου είναι οι αλυσίδες σούπερ-μάρκετ, οι οποίες και έχουν μεγάλη διαπραγματευτική δύναμη, καθώς προμηθεύονται μεγάλες ποσότητες.
- Επίσης, επειδή τα προϊόντα του κλάδου πωλούνται σε χύμα μορφή, σημαντική διαπραγματευτική δύναμη έχουν και οι κάβες.
- Τα προϊόντα του κλάδου είναι πανομοιότυπα, χωρίς γνωστά εμπορικά σήματα, με αποτέλεσμα οι αγοραστές να έχουν πληθώρα επιλογών, χωρίς να επηρεάζεται η ζήτηση από τους καταναλωτές.

Η Διαπραγματευτική Δύναμη των Αγοραστών είναι Υψηλή (High), διότι υπάρχει μεγάλος αριθμός επιχειρήσεων στον κλάδο, οι οποίες δεν είναι αναγνωρίσιμες και δε χρήςζουν ιδιαίτερης προτίμησης από τους καταναλωτές.

Ανταγωνισμός μεταξύ Υπαρχουσών Επιχειρήσεων-High

- Οι επιχειρήσεις του κλάδου πραγματοποιούν συμφωνίες (όπως εκπτώσεις) με τους αγοραστές προκειμένου να επιλεγθούν έναντι των ανταγωνιστών.
- Ύπαρξη τυποποιημένων ξηρών καρπών, που διατίθενται με μορφή private label.
- Στον κλάδο δραστηριοποιούνται πολλές επιχειρήσεις.

Βάση των διαθέσιμων στοιχείων, ο Ανταγωνισμός μεταξύ Υπαρχουσών Επιχειρήσεων θεωρείται Υψηλός (High).

Ανάλυση SWOT

Δυνατά Σημεία	Αδύνατα Σημεία
<p>-Υψηλή διατροφική αξία και ποιότητα.</p> <p>-Χρησιμοποιείται ως πρώτη ύλη σε άλλους κλάδους (όπως σοκολάτα).</p> <p>-Μεγάλη ποικιλία προϊόντων.</p> <p>-Συνδυασμός των προϊόντων του κλάδου με την κατανάλωση ποτών, βασική συνήθεια του Έλληνα καταναλωτή.</p>	<p>-Υψηλή εισαγωγική διείσδυση.</p> <p>-Στον κλάδο δραστηριοποιούνται κυρίως μικρομεσαίες επιχειρήσεις (κατακερματισμός κλάδου).</p> <p>-Δεν υπάρχουν οργανωμένα κανάλια και δίκτυα διανομής.</p> <p>-Οι εταιρείες του κλάδου δεν προβαίνουν σε διαφημιστικές καμπάνιες, λόγω της ομοιότητας των προϊόντων και της μορφής πώλησής τους (κυρίως χύμα σε σούπερ-μάρκετ και κάβες).</p> <p>-Η ζήτηση των προϊόντων του κλάδου χαρακτηρίζεται από εποχικότητα.</p>
Ευκαιρίες	Απειλές
<p>-Κατανάλωση των προϊόντων και τους καλοκαιρινούς μήνες, μέσω σύνδεσής τους με άλλα προϊόντα (όπως γιαούρτι με ξηρούς καρπούς).</p> <p>-Προώθησή προϊόντων, τα οποία να ταιριάζουν στα νέα καταναλωτικά πρότυπα υγιεινής διατροφής (όπως ανάλατους ξηρούς καρπούς).</p> <p>-Εστίαση στην τυποποίηση των προϊόντων του κλάδου, με ελκυστικές συσκευασίες.</p> <p>-Προωθητικές ενέργειες, με προσφορές των προϊόντων του κλάδου.</p>	<p>-Υπαρξη υποκατάστατων, όπως τα Μπέρι.</p> <p>-Αύξηση του Φ.Π.Α.</p> <p>-Η μείωση του διαθέσιμου εισοδήματος, επηρεάζει αρνητικά τη ζήτηση ορισμένων ξηρών καρπών, οι οποίοι διατίθενται σε υψηλές τιμές (όπως κάσιους).</p>

Παράρτημα XVII

Κλάδος: Παγωτό

Κύκλος Εργασιών

Πίνακας XVII: Πωλήσεις επιχειρήσεων παραγωγής παγωτού (2011), αξία σε €.

Επωνυμία	2011
ΕΒΓΑ ΑΒΕΕ	35.961.187
NESTLE ΑΕ	Μ.Δ.
ΑΓΝΟ ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΑ ΓΑΛΑΚΤΟΣ ΑΕ	Μ.Δ.
ΚΡΙ-ΚΡΙ ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΑ ΓΑΛΑΚΤΟΣ ΑΒΕΕ	46.563.740
ΣΑΒΟΙΔΑΚΗΣ Γ. ΑΕ	16.810.257
TORRE Η. ΓΚΛΑΤΖΟΥΝΗΣ ΑΒΕΕ	18.053.468
ΔΩΔΩΝΗ ΠΑΓΩΤΑ ΑΒΕΕ	96.681.951
ΝΤΑΣΙΟΣ ΑΕΒΕ	4.885.101
ΑΧΑΙΚΟ ΕΝΤΕΛΒΑΙΣ ΑΕ	4.697.909
D.S. MILKA ΑΒΕΕ	3.721.068
ΜΠΟΝΙΤΟ	3.731.344
ΚΑΥΑΚ ΑΒΕΕ	3.514.105
ΠΕΠΟΝΟΠΟΥΛΟΣ ΑΕ	3.039.954
ΑΤΕΝ ΠΑΠΑΝΑΡΕΤΟΣ ΑΕ	2.268.217
ΚΑΛΑΜΠΟΚΗΣ ΑΕ	1.331.385
ΑΛΦΑ ΠΑΓΩΤΑ ΑΕ	1.290.602
ΕΣΠΕΡΙΑ ΑΕ	640.166
GABLER ΑΕ	980.017

ΕΣΚΙΜΩ ΑΕΒΕ	721.849
ΓΕΝΙΚΟ ΣΥΝΟΛΟ	244.892.320

Μ.Δ.: Μη Διαθέσιμο.

Πηγή: ICAP, 2011.

Χρηματοοικονομικοί Δείκτες

Κερδοφορία

Πίνακας 1.16.2.5: Δείκτες Κερδοφορίας.

Επωνυμία	2011	2012	2013	2014	Μ.Ο.
Περιθώριο Μικτού Κέρδους (%)					
ΕΒΓΑ	11,98	8,63	11,13	11,26	10,75
NESTLE	54,16	55,27	53,17	52,77	53,84
ΚΡΙ-ΚΡΙ	37,29	36,92	32,44	23,56	32,55
ΣΑΒΟΙΔΑΚΗΣ	43,61	35,07	36,79	40,63	39,03
TORRE	24,00	27,13	30,37	27,43	27,23
ΔΩΔΩΝΗ	15,39	15,41	18,10	20,70	17,40
ΝΤΑΣΙΟΣ	19,09	13,88	25,73	21,93	20,16
ΑΧΑΙΚΟΣ	34,69	32,41	35,92	39,53	35,64
D.S. MILKA	32,83	34,73	33,70	29,76	32,76
ΜΠΟΝΙΤΟ	31,32	36,25	37,62	29,79	33,75
ΠΕΠΟΝΟΠΟΥΛΟΣ	37,56	37,43	30,31	31,24	34,14
Μ.Ο.	31,08	30,28	31,39	29,87	30,66
Περιθώριο Λειτουργικού Κέρδους (%)					
ΕΒΓΑ	6,55	(28,47)	(11,27)	(20,13)	(13,33)
NESTLE	4,15	2,12	2,65	2,62	2,89
ΚΡΙ-ΚΡΙ	6,42	7,91	7,19	4,63	6,54
ΣΑΒΟΙΔΑΚΗΣ	0,18	(3,04)	(16,05)	(2,55)	(5,37)
TORRE	7,42	12,57	15,74	11,75	11,87
ΔΩΔΩΝΗ	3,42	0,42	0,20	1,90	1,49
ΝΤΑΣΙΟΣ	(4,38)	(12,55)	(2,52)	2,13	(4,33)
ΑΧΑΙΚΟΣ	1,09	2,03	5,15	6,42	3,67
D.S. MILKA	6,34	14,07	11,10	3,08	8,65

ΜΠΟΝΙΤΟ	12,46	19,84	20,15	16,00	17,11
ΠΕΠΟΝΟΠΟΥΛΟΣ	12,81	21,86	21,50	19,27	18,86
M.O.	5,13	3,34	4,89	4,10	4,37
Περιθώριο Καθαρού Κέρδους (%)					
ΕΒΓΑ	6,03	(32,48)	(5,88)	(20,78)	(13,28)
NESTLE	13,93	14,39	11,15	11,80	12,82
ΚΡΙ-ΚΡΙ	12,12	13,40	11,12	8,03	11,17
ΣΑΒΟΙΔΑΚΗΣ	13,28	11,96	4,36	8,80	9,60
TORRE	7,83	12,56	15,64	12,01	12,01
ΔΩΔΩΝΗ	2,64	1,11	0,46	1,94	1,54
ΝΤΑΣΙΟΣ	(3,93)	(13,38)	(4,74)	1,55	(5,13)
ΑΧΑΙΚΟΣ	0,80	1,86	4,07	4,06	2,70
D.S. MILKA	6,25	13,85	11,12	2,94	8,54
ΜΠΟΝΙΤΟ	12,47	18,61	19,75	15,59	16,61
ΠΕΠΟΝΟΠΟΥΛΟΣ	7,73	20,01	19,39	15,52	15,66
M.O.	7,20	5,63	7,86	5,59	6,57

Αποδοτικότητα

Πίνακας 1.16.2.6: Δείκτες Αποδοτικότητας.

Επωνυμία	2011	2012	2013	2014	M.O.
Αποδοτικότητα Ιδίων Κεφαλαίων (%)					
ΕΒΓΑ	122,30	-	-	-	122,30
NESTLE	-	118,71	71,53	76,86	89,03
ΚΡΙ-ΚΡΙ	19,04	24,00	21,34	15,85	20,06
ΣΑΒΟΙΔΑΚΗΣ	65,16	64,11	119,14	-	82,80
TORRE	10,77	18,30	19,68	13,92	15,67
ΔΩΔΩΝΗ	8,11	2,85	1,16	5,54	4,42
ΝΤΑΣΙΟΣ	(36,56)	-	-	-	(36,56)
ΑΧΑΙΚΟΣ	1,45	2,29	5,38	5,00	3,53
D.S. MILKA	11,17	20,30	13,12	4,59	12,30
ΜΠΟΝΙΤΟ	15,41	20,11	20,30	13,52	17,34
ΠΕΠΟΝΟΠΟΥΛΟΣ	6,26	16,02	16,12	15,91	13,58
M.O.	22,31	31,85	31,97	18,90	26,26
Αποδοτικότητα Ενεργητικού (%)					

ΕΒΓΑ	2,43	(11,37)	(4,16)	(8,49)	(5,40)
NESTLE	4,71	2,60	3,16	3,08	3,39
ΚΡΙ-ΚΡΙ	6,29	9,42	8,06	5,06	7,21
ΣΑΒΟΙΔΑΚΗΣ	0,09	(1,51)	(8,15)	(1,24)	(2,70)
TORRE	6,45	12,86	14,64	10,55	11,13
ΔΩΔΩΝΗ	3,85	0,39	0,17	1,98	1,60
ΝΤΑΣΙΟΣ	(2,57)	(7,18)	(1,34)	1,04	(2,51)
ΑΧΑΙΚΟΣ	1,04	1,56	4,17	4,90	2,92
D.S. MILKA	8,95	16,15	9,90	2,67	9,42
ΜΠΟΝΙΤΟ	12,99	19,41	16,20	1,33	12,48
ΠΕΠΟΝΟΠΟΥΛΟΣ	7,81	13,83	13,52	13,03	12,05
Μ.Ο.	4,73	5,11	5,11	3,08	4,51

Ρευστότητα

Πίνακας 1.16.2.7: Δείκτες Ρευστότητας

Επωνυμία	2011	2012	2013	2014	Μ.Ο.
Γενική Ρευστότητα					
ΕΒΓΑ	0,23	0,10	0,09	0,08	0,13
NESTLE	0,42	0,53	0,53	0,50	0,50
ΚΡΙ-ΚΡΙ	1,48	1,86	1,80	1,03	1,54
ΣΑΒΟΙΔΑΚΗΣ	0,20	0,25	0,20	0,24	0,22
TORRE	1,95	2,52	2,94	3,46	2,72
ΔΩΔΩΝΗ	1,29	1,36	1,33	1,36	1,34
ΝΤΑΣΙΟΣ	0,81	0,78	0,77	0,80	0,79
ΑΧΑΙΚΟΣ	0,77	1,42	1,47	1,66	1,33
D.S. MILKA	0,94	0,59	0,47	0,25	0,56
ΜΠΟΝΙΤΟ	3,25	6,55	3,24	9,70	5,69
ΠΕΠΟΝΟΠΟΥΛΟΣ	2,06	2,42	2,28	1,84	2,15
Μ.Ο.	1,22	1,67	1,37	1,90	1,54
Ειδική Ρευστότητα					
ΕΒΓΑ	0,20	0,08	0,05	0,03	0,09
NESTLE	0,33	0,45	0,41	0,40	0,40
ΚΡΙ-ΚΡΙ	1,20	1,49	1,61	0,78	1,27
ΣΑΒΟΙΔΑΚΗΣ	0,16	0,22	0,17	0,20	0,19

TORRE	1,62	2,10	2,27	2,68	2,17
ΔΩΔΩΝΗ	0,86	0,77	0,79	1,00	0,86
ΝΤΑΣΙΟΣ	0,67	0,68	0,67	0,69	0,68
ΑΧΑΙΚΟΣ	0,50	1,10	1,08	1,07	0,94
D.S. MILKA	0,79	0,42	0,26	0,16	0,41
ΜΠΟΝΙΤΟ	3,20	6,51	3,20	9,44	5,59
ΠΕΠΟΝΟΠΟΥΛΟΣ	1,71	2,01	1,92	1,61	1,81
M.O.	1,02	1,44	1,13	1,64	1,31

Χρηματοοικονομική Διάρθρωση

Πίνακας 1.16.2.8: Δείκτες Χρηματοοικονομικής Διάρθρωσης.

Επωνυμία	2011	2012	2013	2014	M.O.
Βραχυπρόθεσμος Τραπεζικός Δανεισμός προς Ίδια Κεφάλαια (%)					
ΕΒΓΑ	-	-	-	-	-
NESTLE	-	391,96	290,65	312,86	331,82
ΚΡΙ-ΚΡΙ	3,61	2,96	2,73	5,35	3,66
ΣΑΒΟΙΔΑΚΗΣ	180,03	207,42	-	-	193,73
TORRE	16,81	6,47	5,54	5,05	8,47
ΔΩΔΩΝΗ	119,18	123,56	132,77	126,14	125,41
ΝΤΑΣΙΟΣ	423,70	-	-	-	423,70
ΑΧΑΙΚΟΣ	44,12	26,47	25,85	24,60	30,26
D.S. MILKA	-	-	-	3,00	3,00
ΜΠΟΝΙΤΟ	-	-	-	-	-
ΠΕΠΟΝΟΠΟΥΛΟΣ	-	-	-	-	-
M.O.	131,24	126,47	91,51	79,50	107,18
Κάλυψη Χρηματοοικονομικών Δαπανών					
ΕΒΓΑ	1,53	-	-	-	1,53
NESTLE	2,30	1,64	1,66	1,75	1,84
ΚΡΙ-ΚΡΙ	14,20	30,65	38,82	36,81	30,12
ΣΑΒΟΙΔΑΚΗΣ	1,03	0,50	-	0,52	0,68
TORRE	8,81	20,12	43,34	38,20	27,62
ΔΩΔΩΝΗ	2,03	1,12	1,04	1,38	1,39
ΝΤΑΣΙΟΣ	0,50	-	0,82	1,52	0,95
ΑΧΑΙΚΟΣ	1,49	1,84	3,42	3,96	2,68

D.S. MILKA	-	-	-	5,94	5,94
ΜΠΟΝΙΤΟ	-	-	658,77	597,81	628,29
ΠΕΠΟΝΟΠΟΥΛΟΣ	29,73	62,35	104,83	178,68	93,90
M.O.	6,85	16,89	106,59	86,66	54,24

Δραστηριότητα

Πίνακας 1.16.2.9: Δείκτες Δραστηριότητας

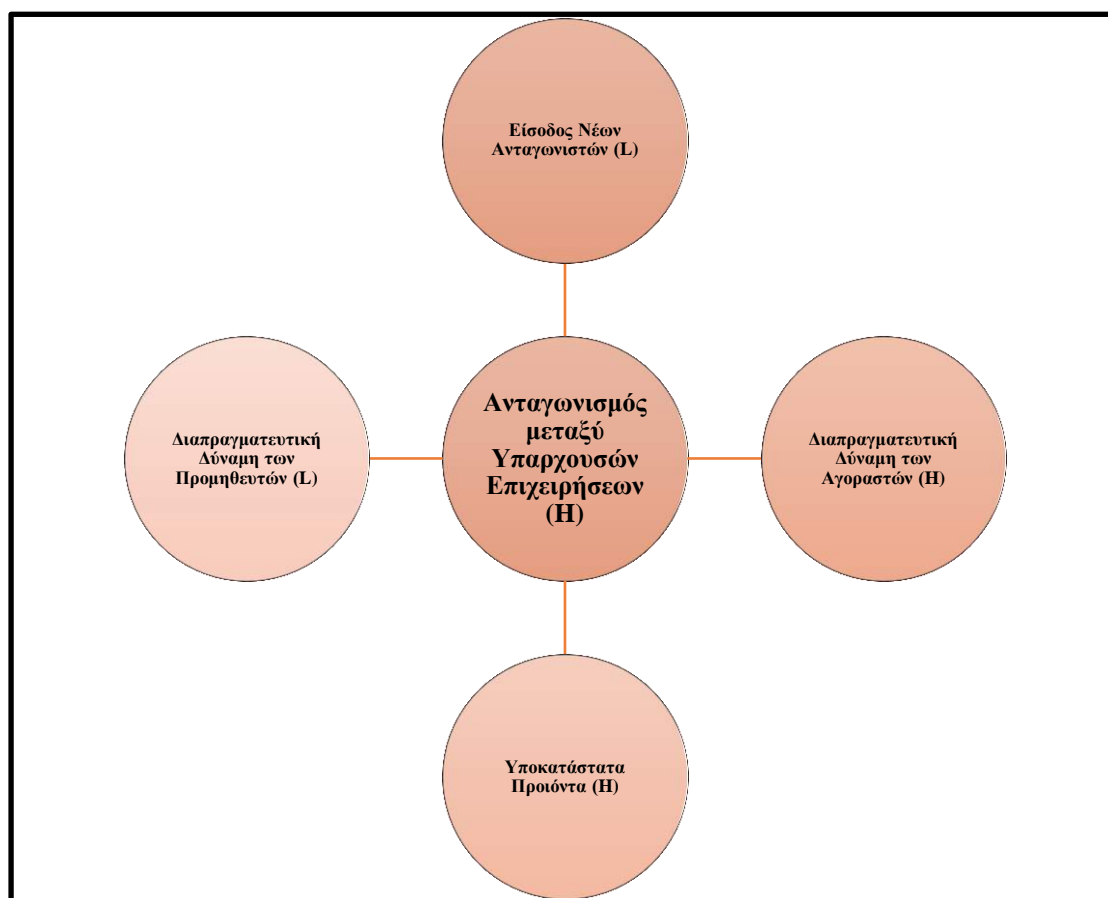
Επωνυμία	2011	2012	2013	2014	M.O.
Μέσος Όρος Προθεσμίας Είσπραξης Απαιτήσεων (Ημέρες)					
ΕΒΓΑ	188	79	48	31	87
NESTLE	75	80	78	68	75
ΚΡΙ-ΚΡΙ	119	103	155	107	121
ΣΑΒΟΙΔΑΚΗΣ	95	135	115	143	122
TORRE	116	109	94	99	105
ΔΩΔΩΝΗ	172	180	214	211	194
ΝΤΑΣΙΟΣ	364	417	463	510	439
ΑΧΑΙΚΟΣ	78	185	164	159	147
D.S. MILKA	33	25	20	15	23
ΜΠΟΝΙΤΟ	150	209	300	135	199
ΠΕΠΟΝΟΠΟΥΛΟΣ	162	141	166	203	168
M.O.	141	151	165	153	153
Μέσος Όρος Προθεσμίας Εξόφλησης Προμηθευτών (Ημέρες)					
ΕΒΓΑ	368	321	378	321	347
NESTLE	165	153	154	138	153
ΚΡΙ-ΚΡΙ	100	62	105	116	96
ΣΑΒΟΙΔΑΚΗΣ	214	217	245	306	246
TORRE	87	62	71	66	72
ΔΩΔΩΝΗ	28	32	67	41	42
ΝΤΑΣΙΟΣ	157	138	170	163	157
ΑΧΑΙΚΟΣ	67	46	49	62	56
D.S. MILKA	63	41	82	52	60
ΜΠΟΝΙΤΟ	16	14	14	18	16
ΠΕΠΟΝΟΠΟΥΛΟΣ	57	17	15	10	25

M.O.	120	100	123	118	115
Μέσος Όρος Αποθεμάτων (Ημέρες)					
ΕΒΓΑ	26	23	47	44	35
NESTLE	27	22	30	25	26
ΚΡΙ-ΚΡΙ	39	36	26	38	35
ΣΑΒΟΙΔΑΚΗΣ	27	24	23	24	25
TORRE	50	44	67	70	58
ΔΩΔΩΝΗ	87	142	153	79	115
ΝΤΑΣΙΟΣ	80	65	75	77	74
ΑΧΑΙΚΟΣ	49	57	66	106	70
D.S. MILKA	8	11	20	12	13
ΜΠΟΝΙΤΟ	3	1	4	8	4
ΠΕΠΟΝΟΠΟΥΛΟΣ	50	48	49	40	47
M.O.	41	43	51	48	46

Ανάλυση Porter

Βάση της ανάλυσης των Πέντε Δυνάμεων του Porter, ο ανταγωνισμός στον κλάδο παγωτού θεωρείται υψηλής έντασης και κατά επέκταση, ο κλάδος κρίνεται ως μη ελκυστικός. Σε αυτό συντελούν τα σημαντικά εμπόδια για την είσοδο νέων επιχειρήσεων στον κλάδο (ισχυρά εμπορικά σήματα, απαιτήσεις για υψηλές επενδύσεις σε εγκαταστάσεις και προώθηση προϊόντων), ο έντονος ανταγωνισμός μεταξύ των επιχειρήσεων που δραστηριοποιούνται στον κλάδο και η ισχυρή διαπραγματευτική δύναμη των αγοραστών (σούπερ-μάρκετ, περίπτερα κλπ). Τέλος, υπάρχουν υψηλοί κίνδυνοι από υποκατάστατα προϊόντα (γλυκίσματα, προϊόντα ζαχαροπλαστικής κλπ), καθώς το παγωτό θεωρείται εποχικό προϊόν (Διάγραμμα 1.16.3.1).

Διάγραμμα 1.16.3.1: Ανάλυση 5 Δυνάμεων του Porter.



H: High, M: Medium, L: Low

Απειλή Εισόδου Νέων Επιχειρήσεων-Low

- Στον κλάδο του παγωτού δραστηριοποιούνται μεγάλες μεγέθους εδραιωμένες εταιρείες, με γνωστά εμπορικά σήματα.
- Απαιτούνται σημαντικά κεφάλαια για τη δημιουργία κατάλληλων εγκαταστάσεων.
- Απαραίτητη προϋπόθεση είναι η ανάπτυξη ισχυρού δικτύου διανομής, το οποίο είναι δύσκολο για μια νεοεισερχόμενη εταιρεία, αφού πρέπει να επενδύσουν υψηλό κεφάλαιο προκειμένου να το επιτύχουν.
- Επίσης, χρειάζονται υψηλά κεφάλαια για διαφήμιση και προώθηση.

Για όλους τους ανωτέρους λόγους, η Απειλή Εισόδου Νέων Επιχειρήσεων στον κλάδο θεωρείται Χαμηλή (Low).

Κίνδυνοι από Υποκατάστατα Προϊόντα-High

Κύρια υποκατάστατα του παγωτού είναι τα γλυκίσματα και γενικότερα τα προϊόντα ζαχαροπλαστικής, τα διάφορα σνακ και οι σοκολάτες. Επίσης, υποκατάστατο του παγωτού είναι τα επιδόρπια. Σε συνδυασμό με την εποχικότητα που διακρίνει τα προϊόντα παγωτού, οι Κίνδυνοι από Υποκατάστατα Προϊόντα είναι Υψηλή (High).

Διαπραγματευτική Δύναμη Προμηθευτών-Low

- Η διαπραγματευτική δύναμη των προμηθευτών στον κλάδο του παγωτού είναι περιορισμένη διότι οι πρώτες ύλες, όπως ζάχαρη, γάλα, αρώματα, κακάο και ξηρούς καρπούς, είναι ευρέως παραγόμενες.
- Συγκεκριμένα, οι απαιτούμενες πρώτες ύλες μπορούν να προμηθευτούν τόσο από την εγχώρια αγορά όσο και από την αγορά του εξωτερικού, καθώς σε αυτές δραστηριοποιείται μεγάλος αριθμός επιχειρήσεων.

Αν ληφθεί υπόψη ότι υπάρχει επάρκεια πρώτων υλών και διαθεσιμότητα αυτών από πολλές πηγές, η Διαπραγματευτική Δύναμη των Προμηθευτών έναντι των μεγάλων βιομηχανιών παγωτού θεωρείται Χαμηλή (Low)

Διαπραγματευτική Δύναμη Αγοραστών-High

- Κύριοι αγοραστές του παγωτού από τις βιομηχανίες είναι τα σούπερ-μάρκετ, οι οποίες προμηθεύονται μεγάλες ποσότητες καθώς επίσης συμβάλουν στην αναγνωρισιμότητα ενός προϊόντος.
- Επίσης, οι βιομηχανίες του κλάδου παρέχουν κίνητρα στους αγοραστές (σε όλα τα σημεία πώλησης), προκειμένου να εξασφαλίσουν ‘καλύτερη’ θέση στους καταψύκτες έναντι των ανταγωνιστών.
- Σημαντική δύναμη έχουν και τα περίπτερα, διότι αναλόγως της θέσης τους και του πελατολογίου τους, έχουν τη δυνατότητα να αποφασίσουν ποιας εταιρείας καταψύκτη θα τοποθετήσουν.

Με βάση τα ανωτέρω, η Διαπραγματευτική Δύναμη των Αγοραστών κρίνεται Υψηλή (High)

Ανταγωνισμός μεταξύ Υπαρχουσών Επιχειρήσεων -High

- Η αγορά του παγωτού ελέγχεται από λίγες μεγάλες εταιρείες.
- Οι εταιρείες του κλάδου προβαίνουν σε συνεχή εμπλουτισμό του καταλόγου προϊόντων τους, αλλά και βελτίωση των συσκευασιών, προς ικανοποίηση των απαιτήσεων των καταναλωτών.
- Δαπανούν σημαντικά κονδύλια για διαφήμιση, προώθηση των προϊόντων τους και διατήρησης αναπτυγμένου δικτύου διανομής.
- Πραγματοποιούνται εξαγορές και συγχωνεύσεις μεταξύ των μεγάλων επιχειρήσεων, όπως στην περίπτωση της εταιρείας Δέλτα που εξαγοράστηκε από την Nestle (2006), επιτυγχάνοντας οικονομίας κλίμακας.

Σύμφωνα με τις παραπάνω συνθήκες που επικρατούν στον κλάδο, ο Ανταγωνισμός μεταξύ Υπαρχουσών Επιχειρήσεων θεωρείται Υψηλός (High).

Ανάλυση SWOT

<p style="text-align: center;">Δυνατά Σημεία</p> <p>-Οι καλές καιρικές συνθήκες της Ελλάδας, ιδιαίτερα το καλοκαίρι, ευνοούν την κατανάλωση παγωτού.</p> <p>-Ο τουρισμός στην Ελλάδα, ο οποίος είναι σημαντικός, δημιουργεί πρόσθετη ζήτηση.</p>	<p style="text-align: center;">Αδύνατα Σημεία</p> <p>-Η ζήτηση για παγωτό χαρακτηρίζεται από εποχικότητα.</p> <p>-Οι Έλληνες καταναλωτές έχουν συνδυάσει το παγωτό με το καλοκαίρι, με αποτέλεσμα τα περιθώρια ανάπτυξης του κλάδου και σε άλλες εποχές να είναι περιορισμένα.</p>
<p style="text-align: center;">Ευκαιρίες</p> <p>-Διείσδυση των εταιρειών και σε άλλες αγορές, όπως στις αγορές των βαλκανικών χωρών.</p> <p>-Παροχή παγωτού σε περισσότερα σημεία πώλησης, όπως καφετέριες.</p>	<p style="text-align: center;">Απειλές</p> <p>-Τα προϊόντα του κλάδου δεν θεωρούνται βασικής ανάγκης και σε συνδυασμό με τη συμπίεση του διαθέσιμου εισοδήματος, επηρεάζεται η κατανάλωση παγωτού.</p> <p>-Αύξηση του Φ.Π.Α στα παγωτά και γενικότερα στον κλάδο των τροφίμων.</p>

Παράρτημα XVIII

Κλάδος: Προϊόντα Τομάτας

Κύκλος Εργασιών

Πίνακας XVIII: Κύκλος Εργασιών Επιχειρήσεων Παραγωγής και Εισαγωγής Προϊόντων Τομάτας (2011-2013), αξία σε €.

Επωνυμία	2011	2012	2013
BARILLA HELLAS A.E.	74.903.854	73.816.558	ΜΔ
ΜΕΛΙΣΣΑ ΚΙΚΙΖΑΣ Α.Β. & Ε.Ε. ΤΡΟΦΙΜΩΝ	67.401.610	67.667.218	64.140.698
ΜΠΑΡΜΠΙΑ ΣΤΑΘΗΣ Α.Ε.	70.167.000	66.271.000	ΜΔ
ΚΑΛΑΜΑΡΑΚΗΣ Κ, Ε. ΚΑΛΑΣ Α.Ε.	40.191.503	36.175.411	32.000.229
ΝΟΜΙΚΟΣ Δ. Α.Β.Ε.Κ.	25.481.017	34.772.271	32.000.000
ΖΑΝΑΕ ΖΥΜΑΙ ΑΡΤΟΠΟΙΑΣ ΝΙΚΟΓΛΟΥ Α.Ε.	26.207.919	28.869.470	18.021.000
ΚΩΠΑΙΣ Α.Β.Ε.Ε.	32.738.142	27.702.661	32.000.000
ΚΥΚΝΟΣ ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΚΟΝΣΕΡΒΩΝ Α.Ε.	19.054.089	18.376.022	ΜΔ
UNILEVER KNORR Α.Β. & Ε.Ε	20.791.750	17.000.780	ΜΔ
DAMAVAND TRADING LIMITED	17.539.568	15.289.728	15.600.000
ΜΑΝΤΟΥΒΑΛΟΙ ΑΦΟΙ, “ΔΙΡΟ” Α.Ε.	9.602.356	7.275.417	9.500.000
CONDITO Α.Ε.Β.Ε.	6.609.572	6.325.145	7.956.036
ΤΡΙΑ ΔΕΛΤΑ Α.Ε.	5.873.833	6.110.837	8.000.000
ΜΑΚΕΔΟΝΙΚΗ Β. ΧΑΛΒΑΤΖΗΣ &	6.778.442	5.657.057	ΜΔ

ΣΙΑ Α.Β. & Ε.Ε.			
ΦΙΛΙΠΠΟΣ Α.Ε.	6.894.389	5.597.791	ΜΔ
MEDITERRANEAN FOODS Α.Ε.	4.930.787	5.179.346	ΜΔ
ΣΕΡΡΑΙΚΗ ΚΟΝΣΕΡΒΟΠΟΟΙΑ ΤΡΟΦΙΜΩΝ Α.Ε.	-	2.609.510	1.471.495
ΕΥΡΩΠΑΙΚΑ ΤΡΟΦΙΜΑ Α.Ε.	3.649.328	2.240.918	700.000
ΝΟΣΤΟΣ ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΗ Α.Ε.	1.754.525	817.443	ΜΔ
ΑΤΙ Α.Ε.	587.152	701.885	ΜΔ
ΣΕΚΟ ΔΡΑΜΑΣ Α.Ε.	1.836.086	352.962	ΜΔ
AGROFARM HELLAS Α.Ε.	16.303.966	19.541.628	-
MAST FOODS Α.Β.Ε.Ε.Ε.	6.818.099	-	6.920.000
ΣΕΡΚΟ Α.Ε.	3.080.000	-	-
ΣΥΝΟΛΟ	469.194.982	448.351.058	210.288.458

Μ.Δ.: Μη Διαθέσιμο

Πηγή: ICAP, 2014ε.

Χρηματοοικονομικοί Δείκτες

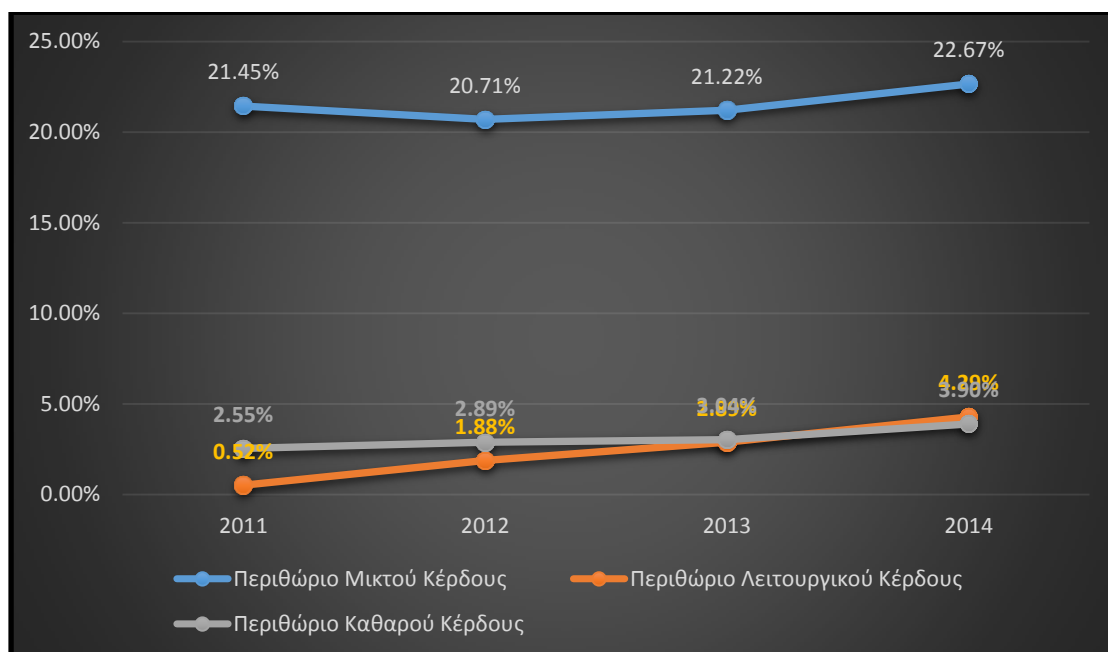
Κερδοφορία

Πίνακας 1.17.2.4: Δείκτες Κερδοφορίας.

Επωνυμία	2011	2012	2013	2014	Μ.Ο.
Περιθώριο Μικτού Κέρδους (%)					
BARILLA	39,51	38,13	39,91	36,81	38,59
ΜΕΛΙΣΣΑ ΚΙΚΙΖΑΣ	24,15	6,23	6,81	4,85	10,51
ΜΠΑΡΜΠΑ ΣΤΑΘΗΣ	34,35	29,98	29,51	29,89	30,93
ΚΑΛΑΜΑΡΑΚΗΣ	24,69	25,73	29,35	34,64	28,60
ΝΟΜΙΚΟΣ	10,76	18,98	18,09	13,77	15,40
ΖΑΝΑΕ ΖΥΜΑΙ	18,26	17,22	18,41	21,17	18,77
ΚΥΚΝΟΣ	31,86	31,82	30,43	31,48	31,40

UNILEVER KNORR	1,52	1,34	8,21	9,49	5,14
DAMAVAND	11,07	16,12	12,01	23,16	15,59
MANTΟΥΒΑΛΟΙ	18,29	21,52	19,49	21,41	20,18
M.O.	21,45	20,71	21,22	22,67	21,51
Περιθώριο Λειτουργικού Κέρδους (%)					
BARILLA	4,41	4,26	7,62	4,94	5,31
ΜΕΛΙΣΣΑ ΚΙΚΙΖΑΣ	6,30	5,77	6,15	4,24	5,62
ΜΠΑΡΜΠΙΑ ΣΤΑΘΗΣ	1,20	(0,09)	(0,05)	4,62	1,42
ΚΑΛΑΜΑΡΑΚΗΣ	(5,36)	(6,66)	(4,18)	(0,24)	(4,11)
NOMIKΟΣ	(4,03)	4,76	2,14	0,45	0,83
ZANAE ZYMAI	(0,39)	0,01	0,37	1,59	0,40
ΚΥΚΝΟΣ	(1,76)	4,06	3,94	2,40	2,16
UNILEVER KNORR	2,29	3,14	7,83	9,65	5,73
DAMAVAND	1,07	0,90	0,97	9,46	3,10
MANTΟΥΒΑΛΟΙ	1,51	2,61	4,14	5,80	3,52
M.O.	0,52	1,88	2,89	4,29	2,40
Περιθώριο Καθαρού Κέρδους (%)					
BARILLA	4,57	4,67	8,09	5,06	5,60
ΜΕΛΙΣΣΑ ΚΙΚΙΖΑΣ	6,85	4,51	2,67	2,73	4,19
ΜΠΑΡΜΠΙΑ ΣΤΑΘΗΣ	8,46	6,67	7,04	6,36	7,13
ΚΑΛΑΜΑΡΑΚΗΣ	(5,66)	(7,07)	(4,95)	(1,38)	(4,77)
NOMIKΟΣ	(2,51)	2,93	1,90	1,64	0,99
ZANAE ZYMAI	0,08	0,07	0,34	(0,58)	(0,02)
ΚΥΚΝΟΣ	1,39	9,55	4,16	3,98	4,77
UNILEVER KNORR	10,65	5,19	7,34	10,87	8,51
DAMAVAND	0,71	0,66	0,90	8,18	2,61
MANTΟΥΒΑΛΟΙ	0,99	1,73	2,92	2,17	1,95
M.O.	2,55	2,89	3,04	3,90	3,10

Διάγραμμα 1.17.2.1: Εξέλιξη δεικτών κερδοφορίας (2011-2014).



Αποδοτικότητα

Πίνακας 1.17.2.5: Δείκτες Αποδοτικότητας.

Επωνυμία	2011	2012	2013	2014	Μ.Ο.
Αποδοτικότητα Ιδίων Κεφαλαίων (%)					
BARILLA	11,20	10,84	18,74	11,59	13,09
ΜΕΛΙΣΣΑ ΚΙΚΙΖΑΣ	15,88	7,01	3,62	3,27	7,45
ΜΠΑΡΜΠΑ ΣΤΑΘΗΣ	9,55	7,17	8,08	7,60	8,10
ΚΑΛΑΜΑΡΑΚΗΣ	(21,87)	(29,03)	(22,94)	(6,42)	(20,07)
ΝΟΜΙΚΟΣ	(3,03)	4,72	2,84	2,65	1,80
ΖΑΝΑΕ ΖΥΜΑΙ	0,17	0,15	0,73	(1,20)	(0,04)
ΚΥΚΝΟΣ	2,79	15,86	6,62	7,22	8,12
UNILEVER KNORR	9,82	3,78	5,54	6,75	6,47
DAMAVAND	128,92	66,07	60,34	108,52	90,96
ΜΑΝΤΟΥΒΑΛΟΙ	11,96	14,90	33,06	29,62	22,39
Μ.Ο.	16,54	10,15	11,66	16,96	13,83
Αποδοτικότητα Ενεργητικού (%)					
BARILLA	6,64	5,88	10,23	6,24	7,25
ΜΕΛΙΣΣΑ ΚΙΚΙΖΑΣ	7,13	5,90	5,88	3,26	5,54
ΜΠΑΡΜΠΑ ΣΤΑΘΗΣ	0,58	(0,04)	(0,03)	2,49	0,75

ΚΑΛΑΜΑΡΑΚΗΣ	(3,97)	(4,41)	(2,83)	(0,16)	(2,84)
ΝΟΜΙΚΟΣ	(1,68)	2,69	1,10	0,26	0,59
ΖΑΝΑΕ ΖΥΜΑΙ	(0,32)	-	0,35	1,47	0,50
ΚΥΚΝΟΣ	(1,16)	2,68	2,63	1,67	1,46
UNILEVER KNORR	2,15	2,03	4,70	5,37	3,56
DAMAVAND	2,08	0,95	1,18	8,87	3,27
ΜΑΝΤΟΥΒΑΛΟΙ	2,00	3,08	5,56	10,77	5,35
Μ.Ο.	1,35	2,08	2,88	4,02	2,58

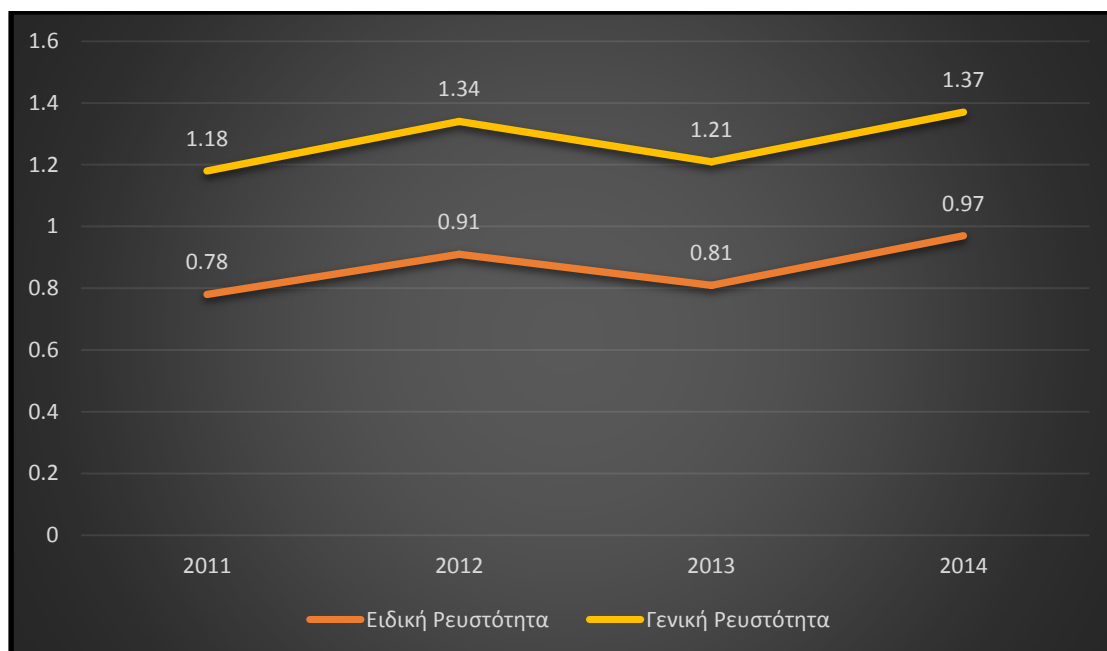
Ρευστότητα

Πίνακας 1.17.2.6: Δείκτες Ρευστότητας

Επωνυμία	2011	2012	2013	2014	Μ.Ο.
Γενική Ρευστότητα					
BARILLA	2,38	2,14	2,08	2,03	2,16
ΜΕΛΙΣΣΑ ΚΙΚΙΖΑΣ	1,26	1,35	1,45	1,32	1,35
ΜΠΑΡΜΠΙΑ ΣΤΑΘΗΣ	0,71	0,66	0,63	0,69	0,67
ΚΑΛΑΜΑΡΑΚΗΣ	0,68	0,65	0,59	0,61	0,63
ΝΟΜΙΚΟΣ	0,86	0,90	0,90	0,89	0,89
ΖΑΝΑΕ ΖΥΜΑΙ	1,24	1,25	1,29	1,25	1,26
ΚΥΚΝΟΣ	1,17	1,27	1,29	1,24	1,24
UNILEVER KNORR	1,76	3,30	2,13	3,84	2,76
DAMAVAND	0,82	0,83	0,74	0,79	0,80
ΜΑΝΤΟΥΒΑΛΟΙ	0,96	1,00	1,00	1,02	1,00
Μ.Ο.	1,18	1,34	1,21	1,37	1,27
Ειδική Ρευστότητα					
BARILLA	1,87	1,61	1,61	1,55	1,66
ΜΕΛΙΣΣΑ ΚΙΚΙΖΑΣ	0,77	0,82	0,85	0,74	0,80
ΜΠΑΡΜΠΙΑ ΣΤΑΘΗΣ	0,51	0,45	0,40	0,46	0,46
ΚΑΛΑΜΑΡΑΚΗΣ	0,58	0,57	0,50	0,52	0,54
ΝΟΜΙΚΟΣ	0,33	0,38	0,34	0,36	0,35
ΖΑΝΑΕ ΖΥΜΑΙ	0,55	0,69	0,77	0,79	0,70
ΚΥΚΝΟΣ	0,55	0,51	0,46	0,55	0,52
UNILEVER KNORR	1,59	2,92	1,93	3,47	2,48
DAMAVAND	0,26	0,27	0,39	0,37	0,32

ΜΑΝΤΟΥΒΑΛΟΙ	0,81	0,89	0,88	0,90	0,87
Μ.Ο.	0,78	0,91	0,81	0,97	0,87

Διάγραμμα 1.17.2.1: Εξέλιξη δεικτών ρευστότητας παραγωγικών επιχειρήσεων προϊόντων τομάτας (2011-2014).



Χρηματοοικονομική Διάρθρωση

Πίνακας 1.17.2.7: Δείκτες Χρηματοοικονομικής Διάρθρωσης

Επωνυμία	2011	2012	2013	2014	Μ.Ο.
Βραχυπρόθεσμος Τραπεζικός Δανεισμός προς Ίδια Κεφάλαια (%)					
BARILLA	-	-	-	3,69	3,69
ΜΕΛΙΣΣΑ ΚΙΚΙΖΑΣ	15,14	12,76	4,53	19,65	13,02
ΜΠΑΡΜΠΑ ΣΤΑΘΗΣ	84,72	85,49	85,82	81,08	84,28
ΚΑΛΑΜΑΡΑΚΗΣ	89,41	130,78	179,80	222,13	155,53
ΝΟΜΙΚΟΣ	114,46	102,21	103,24	93,82	103,43
ΖΑΝΑΕ ΖΥΜΑΙ	99,80	92,59	61,92	61,69	79,00
ΚΥΚΝΟΣ	73,45	30,40	34,33	61,90	50,02
UNILEVER KNORR	3,43	1,02	3,77	0,78	2,25
DAMAVAND	109,72	-	-	229,47	169,60
ΜΑΝΤΟΥΒΑΛΟΙ	151,05	137,43	112,02	89,58	122,52
Μ.Ο.	82,35	74,09	73,18	86,38	79,00

Κάλυψη Χρηματοοικονομικών Δαπανών					
BARILLA	119,08	148,95	99,73	269,35	159,28
ΜΕΛΙΣΣΑ ΚΙΚΙΖΑΣ	8,99	7,54	8,75	6,18	7,87
ΜΠΑΡΜΠΑ ΣΤΑΘΗΣ	0,98	0,95	0,99	2,20	1,28
ΚΑΛΑΜΑΡΑΚΗΣ	-	-	0,28	0,96	0,62
ΝΟΜΙΚΟΣ	0,42	1,85	1,36	1,08	1,18
ΖΑΝΑΕ ΖΥΜΑΙ	0,86	1,00	1,13	1,54	1,13
ΚΥΚΝΟΣ	0,44	2,13	1,95	1,61	1,53
UNILEVER KNORR	3,26	235,58	370,32	244,10	213,32
DAMAVAND	2,59	1,58	1,54	5,98	2,92
ΜΑΝΤΟΥΒΑΛΟΙ	1,59	1,69	2,47	3,74	2,37
Μ.Ο.	15,36	44,59	48,85	53,67	40,62

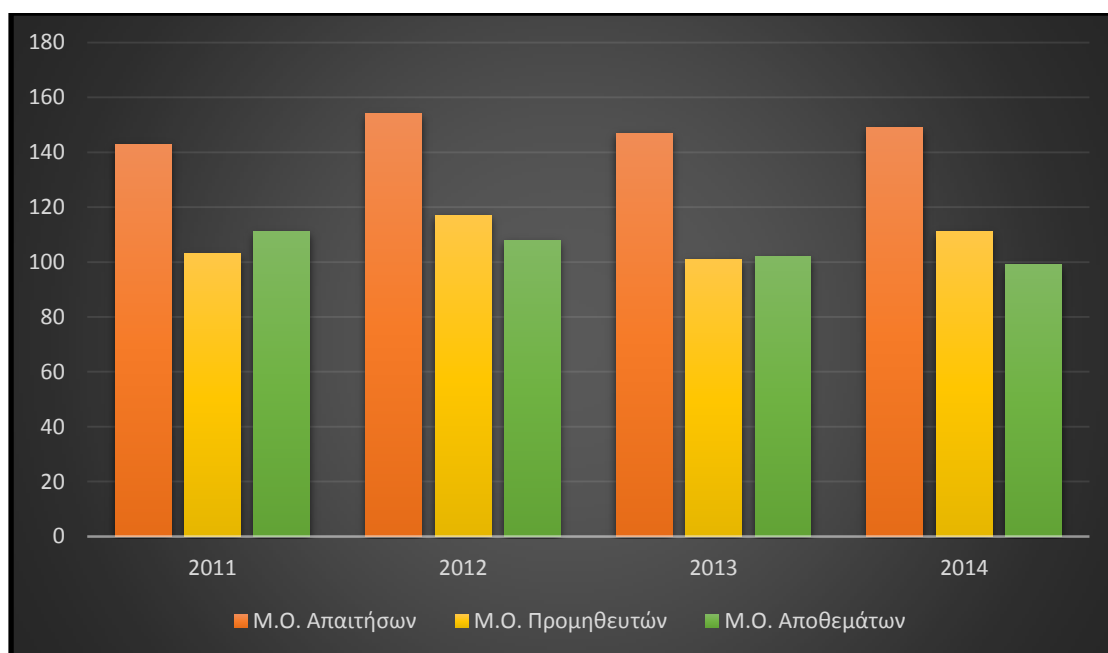
Δραστηριότητα

Πίνακας 1.17.2.8: Δείκτες Δραστηριότητας

Επωνυμία	2011	2012	2013	2014	Μ.Ο.
Μέσος Όρος Προθεσμίας Είσπραξης Απαιτήσεων (Ημέρες)					
BARILLA	132	134	149	147	141
ΜΕΛΙΣΣΑ ΚΙΚΙΖΑΣ	108	85	83	111	97
ΜΠΑΡΜΠΑ ΣΤΑΘΗΣ	146	177	125	126	144
ΚΑΛΑΜΑΡΑΚΗΣ	219	251	216	232	230
ΝΟΜΙΚΟΣ	167	156	147	141	153
ΖΑΝΑΕ ΖΥΜΑΙ	149	134	106	119	127
ΚΥΚΝΟΣ	189	155	139	161	161
UNILEVER KNORR	93	141	209	212	164
DAMAVAND	43	82	108	120	88
ΜΑΝΤΟΥΒΑΛΟΙ	186	221	184	125	179
Μ.Ο.	143	154	147	149	148
Μέσος Όρος Προθεσμίας Εξόφλησης Προμηθευτών (Ημέρες)					
BARILLA	58	89	101	127	94
ΜΕΛΙΣΣΑ ΚΙΚΙΖΑΣ	79	44	42	59	56
ΜΠΑΡΜΠΑ ΣΤΑΘΗΣ	183	203	144	126	164
ΚΑΛΑΜΑΡΑΚΗΣ	140	183	157	174	164

NOMIKOS	118	140	144	145	137
ZANAE ZYMAI	96	55	42	62	64
KYKNOΣ	127	94	107	103	108
UNILEVER KNORR	25	32	29	32	30
DAMAVAND	79	216	134	178	152
MANTΟΥΒΑΛΟΙ	120	117	112	101	113
M.O.	103	117	101	111	108
Μέσος Όρος Αποθεμάτων (Ημέρες)					
BARILLA	39	49	46	51	46
ΜΕΛΙΣΣΑ ΚΙΚΙΖΑΣ	76	64	67	97	76
ΜΠΑΡΜΠΙΑ ΣΤΑΘΗΣ	88	97	94	85	91
ΚΑΛΑΜΑΡΑΚΗΣ	40	36	40	42	40
NOMIKOS	300	213	256	209	245
ZANAE ZYMAI	190	131	107	99	132
KYKNOΣ	225	248	260	216	237
UNILEVER KNORR	16	21	22	23	21
DAMAVAND	102	191	103	148	136
MANTΟΥΒΑΛΟΙ	36	28	27	20	28
M.O.	111	108	102	99	105

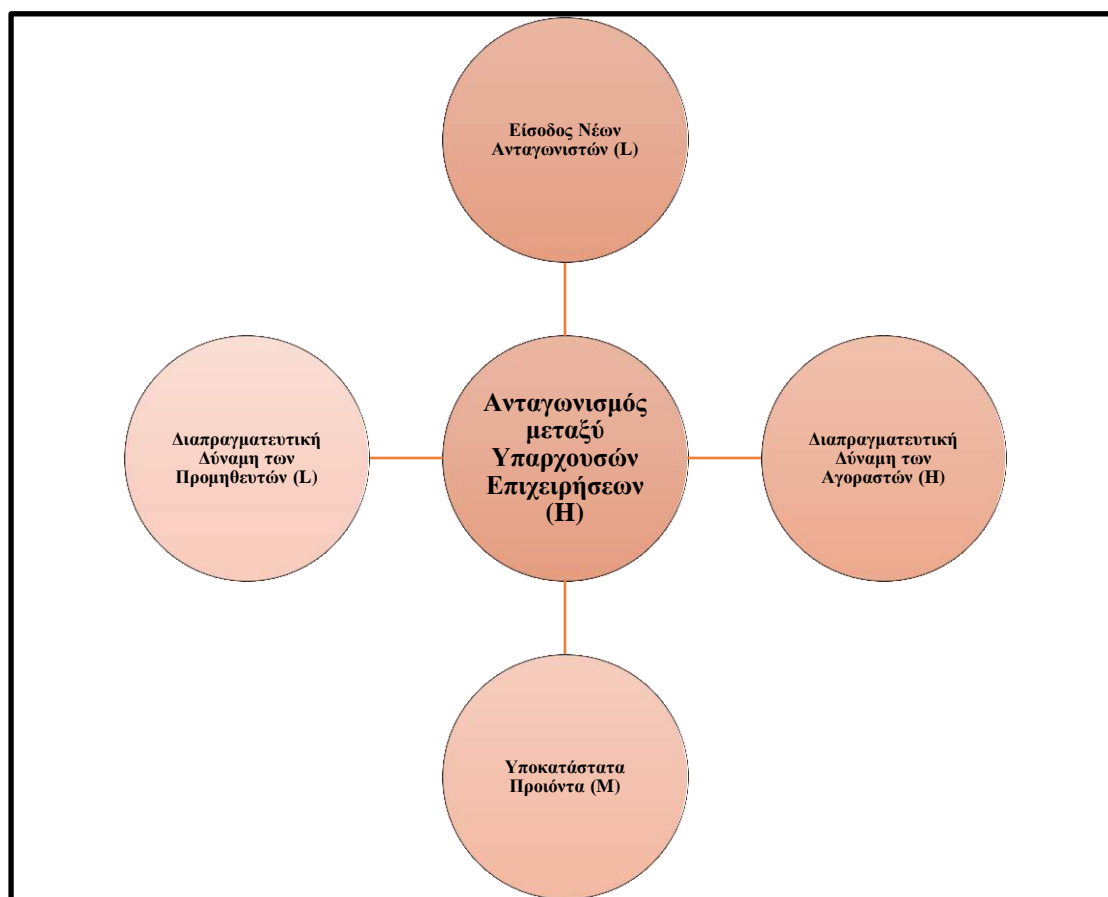
Διάγραμμα 1.17.2.1: Εξέλιξη δεικτών δραστηριότητας παραγωγικών επιχειρήσεων προϊόντων τομάτας (2011-2014).



Ανάλυση Porter

Με βάση τις Πέντε Δυνάμεις του Porter, το ανταγωνιστικό περιβάλλον του κλάδου προϊόντων τομάτας κρίνεται ως Υψηλό. Σε αυτό συντελούν ο ισχυρός ανταγωνισμός μεταξύ των υφιστάμενων επιχειρήσεων, η δυσκολία εισόδου νέων επιχειρήσεων αλλά και η υψηλή διαπραγματευτική δύναμη των αγοραστών. (Διάγραμμα 1.17.3.1)

Διάγραμμα 1.17.3.1: Ανάλυση 5 Δυνάμεων του Porter.



H: High, M: Medium, L: Low

Απειλή Εισόδου Νέων Επιχειρήσεων-Low

- Οι εδραιωμένες στον κλάδο εταιρείες έχουν επιτύχει οικονομίες κλίμακας στην παραγωγή και την πώληση των προϊόντων τους, δημιουργώντας σημαντικό πλεονέκτημα κόστους έναντι μίας νεοεισερχόμενης επιχείρησης.
- Η διαφοροποίηση των προϊόντων είναι υψηλή αφού οι μεγαλύτερες επιχειρήσεις του κλάδου χρησιμοποιούν την προβολή και προώθηση των

προϊόντων τους για να αποκτήσουν φήμη. Οι νεοεισερχόμενες επιχειρήσεις θα πρέπει να αυξήσουν το κόστος των πωλήσεών τους για να τις ανταγωνιστούν.

- Οι κεφαλαιακές απαιτήσεις είναι σχετικά υψηλές για τις εγκαταστάσεις και τα μηχανήματα που απαιτούνται για τη μεταποίηση της πρώτης ύλης (τομάτα).
- Οι πιο πολλές εταιρείες του κλάδου εξάγουν τα προϊόντα τους στο εξωτερικό. Για τις νεοεισερχόμενες επιχειρήσεις θα είναι δύσκολη η πρόσβαση στις αγορές του εξωτερικού και ο ανταγωνισμός με τις καθιερωμένες εταιρείες του εξωτερικού.
- Η πρόσβαση σε κανάλια διανομής (supermarket) κρίνεται δύσκολη καθώς οι μεγάλοι έμποροι δίνουν προτεραιότητα στις εδραιωμένες επιχειρήσεις, ενώ και το κόστος για μεγαλύτερο και περισσότερο χώρο στα supermarkets είναι υψηλό.

Δεν υπάρχουν ιδιαίτερα θεσμικά εμπόδια όσον αφορά την είσοδο νέων επιχειρήσεων στον κλάδο των προϊόντων τομάτας αλλά οι εδραιωμένες επιχειρήσεις του κλάδου συγκεντρώνουν την παραγωγή αλλά και τις εξαγωγές. Επιπλέον, οι οικονομίες κλίμακας, η διαφοροποίηση των προϊόντων μέσω διαφήμισης και η δύσκολη πρόσβαση σε κανάλια διανομής καθιστούν Χαμηλή (Low) την Απειλή Εισόδου Νέων Επιχειρήσεων στον κλάδο.

Κίνδυνοι από Υποκατάστατα Προϊόντα-Medium

Τα προϊόντα τομάτας υποκαθιστούν τη φρέσκια τομάτα και τη χρήση της. Για αυτό το λόγο τα φρέσκα προϊόντα θεωρούνται υποκατάστατα των προϊόντων τομάτας. Τις εποχιακές περιόδους τα προϊόντα τομάτας υποκαθίστανται πιο έντονα από το φρέσκο προϊόν. Ωστόσο, ο Κίνδυνος από Υποκατάστατα Προϊόντα εξαρτάται από το προϊόν και τη χρήση του (όπως κέτσαπ, τοματοπολτός) και κατά πόσο αυτό μπορεί να υποκατασταθεί από το φρέσκο προϊόν, για αυτό και κρίνεται ως Μεσαία (Medium).

Διαπραγματευτική Δύναμη των Προμηθευτών-Low

- Οι επιχειρήσεις του κλάδου προμηθεύονται την πρώτη ύλη (τομάτα) από πολλούς παραγωγούς της εγχώριας αγοράς. Οι μεγάλες επιχειρήσεις του κλάδου έχουν εύκολη πρόσβαση σε πρώτες ύλες ενώ διαθέτουν και τη

δυνατότητα να επιλέξουν προμηθευτές, αποκτώντας έτσι ισχυρή διαπραγματευτική δύναμη έναντι αυτών.

- Οι μεγάλες βιομηχανίες του κλάδου αποκτούν ακόμα πιο ισχυρή διαπραγματευτική δύναμη έναντι των προμηθευτών λόγω της μεγάλης ποσότητας που προμηθεύονται.
- Οι προμηθευτές είναι δύσκολο να κάνουν καθετοποίηση προς τα εμπρός και να παράγουν οι ίδιοι τα προϊόντα τομάτας λόγω των υψηλών κεφαλαιακών απαιτήσεων και του υψηλού ανταγωνισμού που επικρατεί στον κλάδο.

Για τους παραπάνω λόγους η Διαπραγματευτική Δύναμη των Προμηθευτών κρίνεται ως Χαμηλή (Low).

Διαπραγματευτική Δύναμη των Αγοραστών-High

- Αγοραστές των προϊόντων τομάτας είναι τα supermarket, οι επιχειρήσεις εστίασης και γενικότερα τα καταστήματα τροφίμων.
- Τα supermarket προσελκύουν τον μεγαλύτερο αριθμό καταναλωτών και πραγματοποιούν υψηλό όγκο πωλήσεων, για αυτό και διαθέτουν ισχυρή διαπραγματευτική δύναμη.
- Οι επιχειρήσεις που εξάγουν τα προϊόντα τους στο εξωτερικό έχουν να αντιμετωπίσουν την ισχυρή διαπραγματευτική δύναμη των εγχώριων αγοραστών (όπως supermarket, χονδρέμποροι), λόγω του μεγάλου ανταγωνισμού από τα προϊόντα των άλλων χωρών.

Τα supermarket είναι οι κυριότεροι αγοραστές των προϊόντων του κλάδου και διαθέτουν ισχυρή διαπραγματευτική δύναμη. Για αυτό και η Διαπραγματευτική Δύναμη των Αγοραστών κρίνεται ως Υψηλή (High).

Ανταγωνισμός μεταξύ Υπαρχουσών Επιχειρήσεων-High

- Ο κλάδος προϊόντων τομάτας διαθέτει μικρό αριθμό επιχειρήσεων, μεγάλου όμως μεγέθους.
- Τα περιθώρια ανάπτυξης μιας επιχείρησης στον κλάδο είναι μικρά, καθώς για να επιτευχθεί ανάπτυξη να αποσπάσει μερίδιο αγοράς από τους ανταγωνιστές της (rate of industry growth).

- Η αύξηση των προϊόντων ιδιωτικής ετικέτας τα τελευταία χρόνια, τα οποία προσφέρονται σε χαμηλότερη τιμή, αυξάνει τον ανταγωνισμό μεταξύ των επιχειρήσεων σε επίπεδο τιμών.
- Υψηλός ανταγωνισμός στις αγορές του εξωτερικού από προϊόντα εγχώρια ή άλλων χωρών, λόγω φήμης ή και χαμηλότερης τιμής.

Για τους παραπάνω λόγους ο Ανταγωνισμός μεταξύ των Υπαρχουσών Επιχειρήσεων του κλάδου κρίνεται ως Υψηλός (High).

Ανάλυση SWOT

Δυνατά Σημεία	Αδύνατα Σημεία
<p>-Η τομάτα αποτελεί βασικό είδος διατροφής στην Ελλάδα και επομένως, τα προϊόντα τομάτας κερδίζουν την προτίμηση των καταναλωτών.</p> <p>-Υπάρχει εκτεταμένη καλλιέργεια τομάτας των οποίων συνεπάγεται την επάρκεια πρώτης ύλης.</p> <p>-Τα προϊόντα τομάτας ευνοούνται συγκριτικά σε περιόδους κρίσης λόγω της χαμηλής τους τιμής.</p>	<p>-Η προσφορά προϊόντων τομάτας είναι πολύ μεγαλύτερη από τη ζήτηση</p> <p>-Πολλές φορές τα φρέσκα εποχιακά προϊόντα υποκαθιστούν τα προϊόντα τομάτας</p> <p>-Κατακερματισμός στην προσφορά πρώτης ύλης με αποτέλεσμα την αύξηση του κόστους παραγωγής της τομάτας</p> <p>-Λόγω κοινοτικών οδηγιών και ρυθμίσεων ο κλάδος της μεταποίησης προϊόντων τομάτας έχει συρρικνωθεί, ενώ οδήγησαν και στη μειωμένη ανταγωνιστικότητα της εγχώριας παραγωγής.</p>
Ευκαιρίες	Απειλές
<p>-Δημιουργία προϊόντων όπως σάλτσες με διαφορετικές γεύσεις ή προϊόντα από βιολογικές καλλιέργειες με σκοπό την αύξηση της προστιθέμενης αξίας και τη διεύρυνση της ποικιλίας των προϊόντων.</p> <p>-Διείσδυση σε διεθνείς και νέες αγορές από τις επιχειρήσεις του κλάδου, για τη</p>	<p>-Η μείωση του διαθέσιμου εισοδήματος των καταναλωτών, λόγω της οικονομικής κρίσης, οδηγεί σε περιορισμό των αγορών.</p> <p>-Κλιματολογικές συνθήκες (π.χ. απρόσμενα καιρικά φαινόμενα) μπορεί να επηρεάσουν την παραγωγή αλλά και</p>

<p>βελτίωση της ανταγωνιστικότητας.</p> <p>-Ενίσχυση της διαφημιστικής προβολής και προώθησης των προϊόντων τομάτας για τη διατήρηση αλλά και την αύξηση του πελατολογίου (απόσπαση μεριδίου αγοράς από ανταγωνιστές).</p>	<p>την ποιότητα της τομάτας.</p> <p>-Οι ελληνικές επιχειρήσεις που εξάγουν τα προϊόντα τους σε διεθνείς αγορές, μπορεί να επηρεαστούν από ενδεχόμενη αύξηση μεριδίου αγοράς από ανταγωνιστικές χώρες.</p> <p>-Η εγχώρια αγορά προϊόντων τομάτας κρίνεται ως «ώριμη» με αποτέλεσμα να έχει μικρά περιθώρια ανάπτυξης.</p>
--	--

Παράρτημα ΧΙΧ

Κλάδος: Ρύζι-Όσπρια

Κύκλος Εργασιών

Πίνακας ΧΙΧ: Συνολικός Κύκλος Εργασιών εταιρειών επεξεργασίας/τυποποίησης ρυζιού-οσπρίων (2011-2013), αξία σε €.

Επωνυμία	2011	2012	2013
ΠΙΣΤΙΟΛΑΣ ΕΥ.ΓΕ ΑΒΕΕ	36.005.474	33.029.482	36.686.461
ΚΑΡΑΓΕΩΡΓΙΟΥ, Κ ΑΦΟΙ “3 ΑΛΦΑ” ΑΕΒΕ	26.804.224	23.706.709	21.500.771
ΕΟΥΡΙΚΟΜ ΕΛΛΑΣ ΑΕ	23.857.358	19.752.173	20.000.000
ΚΑΝΑΚΑ ΑΦΟΙ ΕΠΕ	8.077.432	12.963.061	13.000.000
ΖΑΚΟΜΑ ΑΕ	15.143.373	11.799.162	7.500.000
ΑΡΝΑΟΥΤΕΛΗΣ ΑΕΒΕ	11.664.259	10.227.856	Μ.Δ.
ΑΓΡΟΤΙΚΟΣ ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΜΟΣ ΧΑΛΑΣΤΡΑΣ Α’	Μ.Δ.	10.000.000	10.000.000
ΣΠΑΝΟΣ ΑΒΕΕΤ	12.713.771	9.509.224	8.118.151
ΜΠΕΓΚΑΣ ΑΓΡΟ ΑΕ	13.755.283	9.200.919	8.000.000
ΟΡΥΖΟΜΥΛΟΙ ΑΞΙΟΥ Φ. ΤΣΙΟΤΣΚΑΣ ΑΕ	6.964.449	8.355.022	Μ.Δ.
ΟΡΥΖΟΜΥΛΟΙ ΜΕΣΣΗΝΙΑΣ ΩΜΕΓΑ ΑΕ	-	7.082.869	Μ.Δ.
ΒΙΟΑΓΡΟΣ ΑΕ	4.360.461	6.307.712	Μ.Δ.
ΣΕΦ ΑΒΕΕ	7.185.725	4.315.784	Μ.Δ.
ΠΑΠΑΔΟΠΟΥΛΟΣ Γ.Σ. “ΔΗΜΗΤΡΑ” ΑΕ	3.517.372	2.984.902	3.150.000

ΖΑΓΚΟΤΣΗ ΧΡ.-ΑΡ. ΚΙΟΥΡΤΙΔΗΣ ΑΒΕΕ	3.156.570	2.885.032	2.261.409
ΑΡΓΥΡΑΚΗ, ΑΦΟΙ ΑΕΒΕ	3.248.557	2.601.161	2.200.000
ΠΑΝΕΜΠΟΡΙΚΗ ΑΒΕΕ	2.501.858	2.399.680	Μ.Δ.
ΟΡΥΖΟΜΥΛΟΙ ΑΝΑΓΕΝΝΗΣΗΣ ΑΕ	2.849.045	2.342.458	Μ.Δ.
ΛΑΙΦ ΕΠΕ	1.981.505	1.835.394	Μ.Δ.
ΜΥΣΤΑΚΙΔΗ ΑΦΟΙ ΟΡΥΖΟΜΥΛΟΙ ΜΑΚΕΔΟΝΙΑΣ ΑΕ	1.141.276	1.730.103	Μ.Δ.
ΓΙΑΝΝΑΚΟΠΟΥΛΟΣ ΕΠΕ	Μ.Δ.	1.693.937	Μ.Δ.
ΟΡΥΖΟΜΥΛΟΙ ΣΑΛΙΑΡΑ ΕΠΕ	1.145.304	1.173.868	Μ.Δ.
ΟΣΠΡΕΞ Γ. ΧΑΤΖΗΣΤΕΦΑΝΙΔΗΣ ΑΕ	1.285.156	982.553	633.640
ΟΡΥΖΟΜΥΛΟΙ ΠΕΡΝΗΣ ΑΒΕΕ	1.109.197	946.151	Μ.Δ.
ΑΓΡΟΤΗΣ ΜΟΝΟΠΡΟΣΩΠΗ ΕΠΕ	1.393.593	Μ.Δ.	Μ.Δ.
ΠΡΟΙΟΝΤΑ ΓΗΣ ΒΟΙΟΥ ΕΠΕ	807.936	846.188	Μ.Δ.
ΜΑΜΑΡΥΖΑ ΟΡΥΖΟΜΥΛΟΙ ΑΒΕΕ	1.658.039	835.100	700.000
ΓΕΡΟΔΥΜΟΣ Ο. ΑΒ&ΕΕ	602.434	485.268	Μ.Δ.
ΣΥΝΟΛΟ	192.929.651	189.991.768	133.750.432

Μ.Δ.: Μη Διαθέσιμο.

Πηγή: ICAP, 2014f.

Χρηματοοικονομικοί Δείκτες

Κερδοφορία

Πίνακας 1.18.2.4: Δείκτες Κερδοφορίας.

Επωνυμία	2011	2012	2013	2014	Μ.Ο.
Περιθώριο Μικτού Κέρδους (%)					
ΠΙΣΤΙΟΛΑΣ	33,75	31,92	35,03	34,23	33,73
ΚΑΡΑΓΕΩΡΓΙΟΥ	27,10	22,54	23,47	25,19	24,58
ΕΟΥΡΙΚΟΜ	11,49	11,62	14,80	11,14	12,26
ΚΑΝΑΚΑ	17,90	17,78	19,10	12,22	16,75
ΖΑΚΟΜΑ	32,64	31,42	19,64	19,43	25,78
ΑΡΝΑΟΥΤΕΛΗΣ	12,03	15,21	14,84	13,44	13,88
ΑΓΡ. ΣΥΝ. ΧΑΛ. Α΄	21,96	21,95	20,58	13,94	19,61
ΣΠΑΝΟΣ	15,39	20,44	28,91	21,53	21,57
ΜΠΕΓΚΑΣ	8,10	10,76	11,10	10,82	10,20
ΤΣΙΟΤΣΚΑΣ	8,51	6,74	7,85	7,92	7,76
Μ.Ο.	18,89	19,04	19,53	16,99	18,61
Περιθώριο Λειτουργικού Κέρδους (%)					
ΠΙΣΤΙΟΛΑΣ	3,70	0,19	1,67	0,45	1,50
ΚΑΡΑΓΕΩΡΓΙΟΥ	6,79	(1,59)	1,38	2,94	2,38
ΕΟΥΡΙΚΟΜ	1,17	0,24	0,34	(1,52)	0,06
ΚΑΝΑΚΑ	2,01	1,88	0,04	(1,61)	0,58
ΖΑΚΟΜΑ	8,06	3,77	(6,53)	(0,19)	1,28
ΑΡΝΑΟΥΤΕΛΗΣ	(0,94)	0,74	1,13	0,70	0,41
ΑΓΡ. ΣΥΝ. ΧΑΛ. Α΄	0,99	(0,53)	(1,18)	(0,83)	(0,39)
ΣΠΑΝΟΣ	1,99	1,09	0,82	0,74	1,16
ΜΠΕΓΚΑΣ	0,56	0,04	0,07	0,18	0,21
ΤΣΙΟΤΣΚΑΣ	2,39	0,17	(1,56)	0,77	0,44
Μ.Ο.	2,67	0,60	(0,38)	0,16	0,76
Περιθώριο Καθαρού Κέρδους (%)					
ΠΙΣΤΙΟΛΑΣ	2,24	0,74	6,55	6,71	4,06
ΚΑΡΑΓΕΩΡΓΙΟΥ	6,21	(2,02)	0,43	1,97	1,65
ΕΟΥΡΙΚΟΜ	2,66	0,20	3,94	2,95	2,44
ΚΑΝΑΚΑ	1,47	1,42	0,59	0,39	0,97

ΖΑΚΟΜΑ	7,71	3,34	(15,78)	1,81	(0,73)
ΑΡΝΑΟΥΤΕΛΗΣ	(0,42)	0,23	0,14	0,38	0,08
ΑΓΡ. ΣΥΝ. ΧΑΛ. Α΄	0,92	0,34	(0,24)	(0,17)	0,21
ΣΠΑΝΟΣ	1,60	1,07	0,75	0,72	1,04
ΜΠΕΓΚΑΣ	0,15	(0,08)	0,30	0,33	0,18
ΤΣΙΟΤΣΚΑΣ	1,87	0,29	(0,91)	0,63	0,47
Μ.Ο.	2,44	0,55	(0,42)	1,57	1,04

Αποδοτικότητα

Πίνακας 1.18.2.5: Δείκτες Αποδοτικότητας.

Επωνυμία	2011	2012	2013	2014	Μ.Ο.
Αποδοτικότητα Ιδίων Κεφαλαίων (%)					
ΠΙΣΤΙΟΛΑΣ	4,48	1,32	8,09	7,63	5,38
ΚΑΡΑΓΕΩΡΓΙΟΥ	14,99	(4,49)	0,87	3,94	3,83
ΕΟΥΡΙΚΟΜ	15,38	0,91	9,55	6,42	8,07
ΚΑΝΑΚΑ	76,59	41,18	81,16	47,12	61,51
ΖΑΚΟΜΑ	20,06	6,15	(20,90)	3,44	2,19
ΑΡΝΑΟΥΤΕΛΗΣ	(3,60)	1,74	1,14	3,72	0,75
ΑΓΡ. ΣΥΝ. ΧΑΛ. Α΄	1,73	0,53	(0,39)	(0,36)	0,38
ΣΠΑΝΟΣ	18,23	8,14	2,99	2,32	7,92
ΜΠΕΓΚΑΣ	1,73	(0,65)	2,02	2,58	1,42
ΤΣΙΟΤΣΚΑΣ	9,61	1,63	(3,50)	3,58	2,83
Μ.Ο.	15,92	5,65	8,10	8,04	9,43
Αποδοτικότητα Ενεργητικού (%)					
ΠΙΣΤΙΟΛΑΣ	2,96	0,15	1,05	0,28	1,11
ΚΑΡΑΓΕΩΡΓΙΟΥ	5,41	(1,27)	1,11	2,59	1,96
ΕΟΥΡΙΚΟΜ	1,76	0,35	0,30	(1,06)	0,34
ΚΑΝΑΚΑ	-	3,45	0,05	(3,21)	0,10
ΖΑΚΟΜΑ	6,45	2,69	(3,38)	(0,14)	1,41
ΑΡΝΑΟΥΤΕΛΗΣ	(0,98)	0,68	1,04	0,74	0,37
ΑΓΡ. ΣΥΝ. ΧΑΛ. Α΄	0,74	(0,49)	(0,87)	(1,08)	(0,43)
ΣΠΑΝΟΣ	2,13	0,97	0,48	0,39	0,99
ΜΠΕΓΚΑΣ	0,88	0,05	0,08	0,20	0,30
ΤΣΙΟΤΣΚΑΣ	3,22	0,27	(1,41)	0,94	0,76

Μ.Ο.	2,51	0,69	(0,16)	(0,04)	0,75
------	-------------	-------------	---------------	---------------	-------------

Ρευστότητα

Πίνακας 1.18.2.6: Δείκτες Ρευστότητας.

Επωνυμία	2011	2012	2013	2014	Μ.Ο.
Γενική Ρευστότητα					
ΠΙΣΤΙΟΛΑΣ	1,22	1,29	0,96	1,01	1,12
ΚΑΡΑΓΕΩΡΓΙΟΥ	0,97	0,96	0,98	1,02	0,98
ΕΟΥΡΙΚΟΜ	1,14	1,02	0,80	0,81	0,94
ΚΑΝΑΚΑ	1,03	1,06	1,00	0,98	1,02
ΖΑΚΟΜΑ	0,79	0,75	0,83	0,88	0,81
ΑΡΝΑΟΥΤΕΛΗΣ	0,86	0,86	0,88	0,85	0,86
ΑΓΡ. ΣΥΝ. ΧΑΛ. Α΄	1,24	1,58	1,24	1,54	1,40
ΣΠΑΝΟΣ	0,79	0,82	0,95	1,02	0,90
ΜΠΕΓΚΑΣ	1,09	1,12	1,12	1,10	1,11
ΤΣΙΟΤΣΚΑΣ	1,01	1,04	1,00	1,00	1,01
Μ.Ο.	1,01	1,05	0,98	1,02	1,02
Ειδική Ρευστότητα					
ΠΙΣΤΙΟΛΑΣ	0,82	0,76	0,60	0,63	0,70
ΚΑΡΑΓΕΩΡΓΙΟΥ	0,75	0,74	0,81	0,78	0,77
ΕΟΥΡΙΚΟΜ	0,29	0,40	0,24	0,32	0,31
ΚΑΝΑΚΑ	-	0,42	0,30	0,45	0,39
ΖΑΚΟΜΑ	0,60	0,53	0,52	0,57	0,56
ΑΡΝΑΟΥΤΕΛΗΣ	0,55	0,55	0,55	0,64	0,57
ΑΓΡ. ΣΥΝ. ΧΑΛ. Α΄	1,02	1,16	0,80	1,15	1,03
ΣΠΑΝΟΣ	0,26	0,26	0,28	0,21	0,25
ΜΠΕΓΚΑΣ	0,84	0,84	0,78	0,87	0,83
ΤΣΙΟΤΣΚΑΣ	0,78	0,74	0,48	0,57	0,64
Μ.Ο.	0,66	0,64	0,54	0,62	0,61

Χρηματοοικονομική Διάρθρωση

Πίνακας 1.18.2.7: Δείκτες Χρηματοοικονομικής Διάρθρωσης.

Επωνυμία	2011	2012	2013	2014	Μ.Ο.
Βραχυπρόθεσμος Τραπεζικός Δανεισμός προς Ίδια Κεφάλαια (%)					
ΠΙΣΤΙΟΛΑΣ	38,89	39,46	38,07	19,83	34,06
ΚΑΡΑΓΕΩΡΓΙΟΥ	92,62	71,36	64,93	60,30	72,30
ΕΟΥΡΙΚΟΜ	116,92	92,07	101,61	98,33	102,23
ΚΑΝΑΚΑ	-	22,45	449,33	39,54	170,44
ΖΑΚΟΜΑ	105,63	71,36	35,08	38,91	62,75
ΑΡΝΑΟΥΤΕΛΗΣ	151,93	154,47	174,47	109,56	147,61
ΑΓΡ. ΣΥΝ. ΧΑΛ. Α'	40,79	29,83	34,77	33,50	34,72
ΣΠΑΝΟΣ	458,81	457,42	289,08	284,38	372,42
ΜΠΕΓΚΑΣ	221,96	221,26	201,90	207,83	213,24
ΤΣΙΟΤΣΚΑΣ	131,34	129,54	137,85	148,36	136,77
Μ.Ο.	150,99	128,92	152,71	104,05	134,17
Κάλυψη Χρηματοοικονομικών Δαπανών					
ΠΙΣΤΙΟΛΑΣ	4,67	1,14	1,88	1,21	2,23
ΚΑΡΑΓΕΩΡΓΙΟΥ	2,74	0,68	1,31	1,75	1,62
ΕΟΥΡΙΚΟΜ	1,52	1,15	1,14	0,49	1,08
ΚΑΝΑΚΑ	96,32	41,48	1,26	-	46,35
ΖΑΚΟΜΑ	4,89	2,03	-	0,91	2,61
ΑΡΝΑΟΥΤΕΛΗΣ	0,76	1,17	1,26	1,28	1,12
ΑΓΡ. ΣΥΝ. ΧΑΛ. Α'	1,44	0,73	0,35	0,39	0,73
ΣΠΑΝΟΣ	1,54	1,20	1,11	1,10	1,24
ΜΠΕΓΚΑΣ	1,31	1,02	1,03	1,09	1,11
ΤΣΙΟΤΣΚΑΣ	2,11	1,12	0,39	1,38	1,25
Μ.Ο.	11,73	5,17	1,08	1,07	4,76

Δραστηριότητα

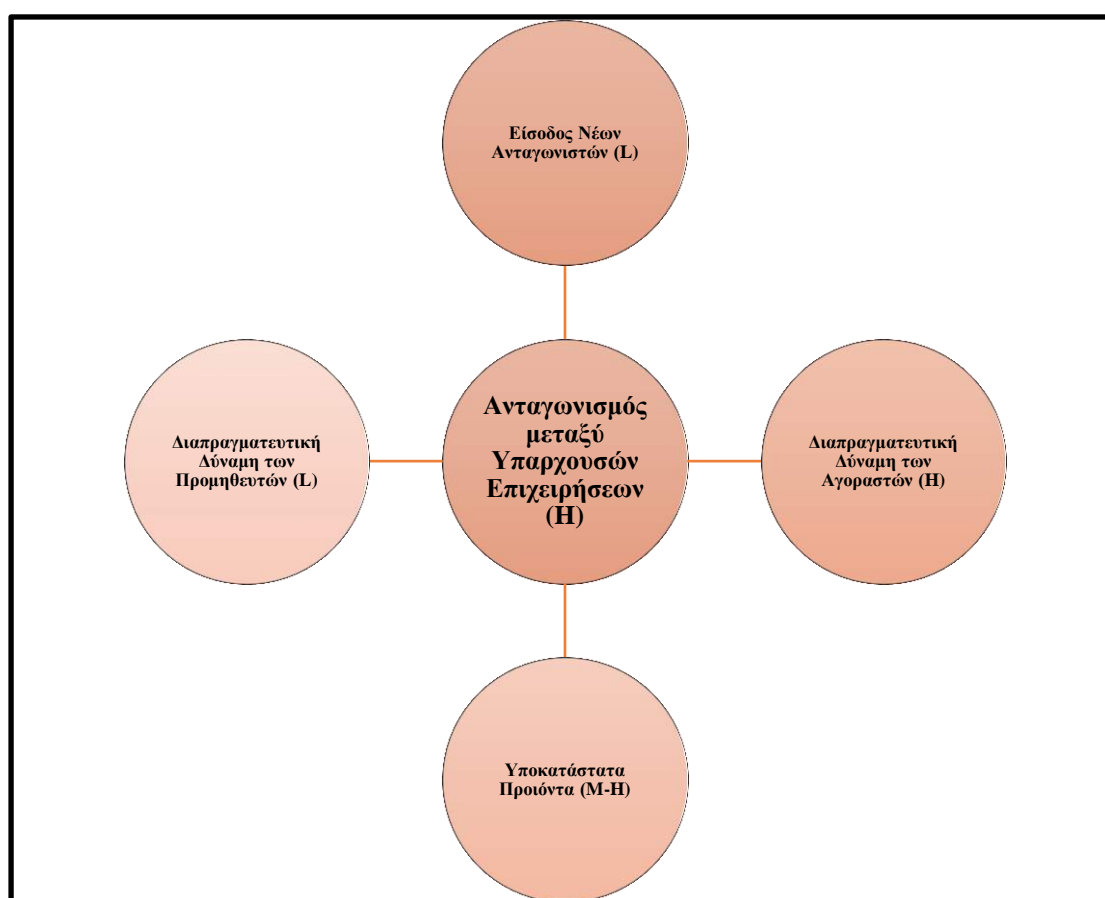
Πίνακας 1.18.2.8: Δείκτες Δραστηριότητας

Επωνυμία	2011	2012	2013	2014	Μ.Ο.
Μέσος Όρος Προθεσμίας Είσπραξης Απαιτήσεων (Ημέρες)					
ΠΙΣΤΙΟΛΑΣ	153	150	149	157	152
ΚΑΡΑΓΕΩΡΓΙΟΥ	213	206	203	153	194
ΕΟΥΡΙΚΟΜ	46	60	24	78	52
ΚΑΝΑΚΑ	56	74	59	76	66
ΖΑΚΟΜΑ	168	114	142	116	135
ΑΡΝΑΟΥΤΕΛΗΣ	162	178	186	188	179
ΑΓΡ. ΣΥΝ. ΧΑΛ. Α΄	256	137	175	99	167
ΣΠΑΝΟΣ	75	77	106	118	94
ΜΠΕΓΚΑΣ	162	188	220	240	203
ΤΣΙΟΤΣΚΑΣ	144	117	133	118	128
Μ.Ο.	131	129	136	138	134
Μέσος Όρος Προθεσμίας Εξόφλησης Προμηθευτών (Ημέρες)					
ΠΙΣΤΙΟΛΑΣ	258	198	124	127	177
ΚΑΡΑΓΕΩΡΓΙΟΥ	92	78	74	64	77
ΕΟΥΡΙΚΟΜ	98	89	90	137	104
ΚΑΝΑΚΑ	130	206	254	141	183
ΖΑΚΟΜΑ	208	143	212	134	174
ΑΡΝΑΟΥΤΕΛΗΣ	114	117	139	136	127
ΑΓΡ. ΣΥΝ. ΧΑΛ. Α΄	255	103	204	56	155
ΣΠΑΝΟΣ	148	136	230	192	177
ΜΠΕΓΚΑΣ	130	148	158	146	146
ΤΣΙΟΤΣΚΑΣ	100	86	173	136	124
Μ.Ο.	142	133	162	135	143
Μέσος Όρος Αποθεμάτων (Ημέρες)					
ΠΙΣΤΙΟΛΑΣ	109	133	103	105	113
ΚΑΡΑΓΕΩΡΓΙΟΥ	67	63	46	55	58
ΕΟΥΡΙΚΟΜ	148	98	145	170	140
ΚΑΝΑΚΑ	-	117	160	95	124
ΖΑΚΟΜΑ	58	54	105	71	72

ΑΡΝΑΟΥΤΕΛΗΣ	94	106	113	64	94
ΑΓΡ. ΣΥΝ. ΧΑΛ. Α΄	63	67	116	43	72
ΣΠΑΝΟΣ	161	202	349	450	291
ΜΠΕΓΚΑΣ	51	68	99	66	71
ΤΣΙΟΤΣΚΑΣ	45	49	160	98	88
Μ.Ο.	88	96	140	122	111

Ανάλυση Porter

Διάγραμμα 1.18.3.1: Ανάλυση 5 Δυνάμεων του Porter.



H: High, M: Medium, L: Low

Σύμφωνα με την ανάλυση των Πέντε Δυνάμεων του Porter, ο ανταγωνισμός στον κλάδο ρυζιού και οσπρίων είναι υψηλής έντασης και κατά επέκταση, κρίνεται ως μη ελκυστικός. Ο έντονος ανταγωνισμός μεταξύ των υπαρχουσών επιχειρήσεων, οι σημαντικές δυσκολίες που συναντά μία νεοεισερχόμενη επιχείρηση στον κλάδο, η ισχυρή διαπραγματευτική δύναμη των μεγάλων αλυσίδων λιανικής πώλησης

(αγοραστές) και σχετικά υψηλοί κίνδυνοι από τα προϊόντα υποκατάστασης οδηγούν σε αυτό το συμπέρασμα (Διάγραμμα 1.18.3.1).

Απειλή Εισόδου Νέων Επιχειρήσεων-Low

- Υψηλές απαιτήσεις σε ανθρώπινο κεφάλαιο για εγκαταστάσεις και μηχανολογικό εξοπλισμό.
- Οι υπάρχουσες επιχειρήσεις του κλάδου διαθέτουν ισχυρά εμπορικά σήματα και εδραιωμένη φήμη, με εκτεταμένη πρόσβαση στα απαραίτητα δίκτυα διανομής.
- Οι επιχειρήσεις του κλάδου έχουν επιτύχει οικονομίες κλίμακας και περισσότερες επιλογές στον καθορισμό των τιμών για τα προϊόντα τους.
- Η είσοδος επιχειρήσεων με προϊόντα ιδιωτικής ετικέτας ή παραγωγής προϊόντων για τρίτους θεωρείται πιο εύκολη.
- Δεν υπάρχουν ιδιαίτερα εμπόδια όσον αφορά το θεσμικό πλαίσιο στον κλάδο του ρυζιού και των οσπρίων.

Με βάση τις δυσκολίες που παρουσιάζονται για μία νεοεισερχόμενη επιχείρηση, η Απειλή Εισόδου Νέων Επιχειρήσεων-Ανταγωνιστών κρίνεται ως Χαμηλή (Low).

Κίνδυνοι από Υποκατάστατα Προϊόντα-Medium to High

- Υποκατάστατα του κλάδου είναι όλα τα υπόλοιπα προϊόντα που καλύπτουν την ανάγκη της διατροφής όπως το κρέας, τα ζυμαρικά.
- Το συγκριτικό πλεονέκτημα του ρυζιού και των οσπρίων έγκειται στη χαμηλότερη τιμή διάθεσης αυτών έναντι του κρέατος.
- Τα ζυμαρικά όμως μπορούν να υποκαταστήσουν εύκολα το ρύζι καθώς διατίθενται σε ακόμα χαμηλότερη τιμή στην αγορά.
- Υποκατάστατα υπάρχουν και εντός των ορίων του κλάδου όπως χύμα προϊόντα ή προϊόντα ιδιωτικής ετικέτας, που προτιμά σημαντικό μερίδιο των καταναλωτών.

Ο κλάδος διαθέτει πολλά υποκατάστατα προϊόντα, παρά τη χαμηλή τιμή διάθεσης των προϊόντων του. Για αυτό και οι Κίνδυνοι από Υποκατάστατα Προϊόντα θεωρούνται Μέσοι προς Υψηλοί (Medium to High).

Διαπραγματευτική Δύναμη Προμηθευτών-Low

- Προμηθευτές του κλάδου είναι οι εγχώριοι παραγωγοί πρώτων υλών.
- Οι μεγάλες βιομηχανίες επεξεργασίας και τυποποίησης είναι λίγες σε αριθμό και για αυτό η διαπραγματευτική τους δύναμη είναι ισχυρή έναντι των προμηθευτών.
- Η ποιότητα των προϊόντων που παρέχουν οι προμηθευτές επηρεάζει σημαντικά τη διαπραγματευτική τους δύναμη.
- Οι μεγάλες βιομηχανίες του κλάδου μπορούν να προμηθευτούν τις πρώτες ύλες από τρίτες χώρες, σε χαμηλότερες τιμές, γεγονός που αυξάνει τη διαπραγματευτική τους δύναμη έναντι των εγχώριων προμηθευτών-παραγωγών.
- Όσον αφορά τις εισαγωγές, το μερίδιο αγοράς που έχει η επιχείρηση στην εγχώρια αγορά αλλά και ο όγκος των παραγγελιών, επηρεάζει τη διαπραγματευτική δύναμη έναντι των προμηθευτών.

Οι παραπάνω λόγοι καθιστούν τη Διαπραγματευτική Δύναμη των Προμηθευτών Χαμηλή (Low).

Διαπραγματευτική Δύναμη Αγοραστών-High

- Αγοραστές του κλάδου είναι οι μεγάλες αλυσίδες λιανικής πώλησης (σούπερ-μάρκετ), τα μικρά σημεία λιανικής πώλησης, οι επιχειρήσεις του κλάδου HO.RE.CA και οι λαϊκές αγορές.
- Τα σούπερ-μάρκετ διαθέτουν ισχυρή διαπραγματευτική δύναμη έναντι των επιχειρήσεων του κλάδου λόγω του μεγάλου όγκο παραγγελιών που πραγματοποιούν, τη συμβολή στην αύξηση της αναγνωρισιμότητας του προϊόντος αλλά και των υψηλών πωλήσεων που πραγματοποιούν.
- Επιπλέον, τα προϊόντα ιδιωτικής ετικέτας των σούπερ-μάρκετ ενισχύουν τη διαπραγματευτική τους δύναμη.
- Τα μικρά σημεία λιανικής πώλησης, οι επιχειρήσεις του κλάδου HO.RE.CA και οι λαϊκές αγορές δεν διαθέτουν ιδιαίτερη διαπραγματευτική δύναμη λόγω των μικρών παραγγελιών που συνήθως πραγματοποιούν.

Η Διαπραγματευτική Δύναμη των Αγοραστών κρίνεται ως Υψηλή (High), κυρίως λόγω των σούπερ-μάρκετ που είναι οι βασικοί αγοραστές του κλάδου και διαθέτουν ισχυρή διαπραγματευτική δύναμη.

Ανταγωνισμός μεταξύ Υπαρχουσών Επιχειρήσεων-High

- Υψηλός βαθμός συγκέντρωσης στην αγορά ρυζιού και οσπρίων, με έντονο ανταγωνισμό μεταξύ των μεγάλων επιχειρήσεων του κλάδου.
- Χαμηλός βαθμός διαφοροποίησης στα προϊόντα του εξεταζόμενου κλάδου, με αποτέλεσμα οι καταναλωτές να είναι ευαίσθητοι σε ενδεχόμενες αυξομειώσεις των τιμών (τα προϊόντα του κλάδου θεωρούνται commodities).
- Η προσφορά ημιέτοιμων γευμάτων είναι μία από τις κινήσεις των επιχειρήσεων του κλάδου για διαφοροποίηση των προϊόντων τους αλλά η ζήτησή τους είναι χαμηλή.
- Η οικονομική κρίση επηρεάζει αρνητικά την κερδοφορία των επιχειρήσεων του κλάδου, καθώς αυτές προβαίνουν σε μειώσεις τιμών ή εκπτώσεων.

Βάση των παραπάνω συνθηκών, ο Ανταγωνισμός μεταξύ Υπαρχουσών Επιχειρήσεων του κλάδου κρίνεται ως Υψηλός (High).

Ανάλυση SWOT

Δυνατά Σημεία	Αδύνατα Σημεία
<p>-Βασικά προϊόντα στην καθημερινή διατροφή των εγχώριων καταναλωτών.</p> <p>-Συγκριτικό πλεονέκτημα, όσον αφορά την τιμή διάθεσης, σε σχέση με το κρέας και τα ψαρικά.</p> <p>-Η τάση των καταναλωτών για μία πιο υγιεινή διατροφή ευνοεί το ρύζι και τα όσπρια που διαθέτουν υψηλή διατροφική αξία.</p> <p>-Υψηλή ποιότητα των εγχώριων παραγόμενων προϊόντων.</p> <p>-Υψηλή εξαγωγική δραστηριότητα, όσον</p>	<p>-Τα προϊόντα του κλάδου θεωρούνται πανομοιότυπα (commodities), με χαμηλή διαφοροποίηση.</p> <p>-Τα όσπρια χαρακτηρίζονται από μειωμένη ανταγωνιστικότητα σε σύγκριση με άλλες χώρες από το εξωτερικό.</p> <p>-Ο κλάδος εξαρτάται σε μεγάλο βαθμό από τις επιδοτήσεις, ενώ δεν πραγματοποιούνται ενέργειες για περαιτέρω έρευνα, με σκοπό την εξέλιξη των προϊόντων του κλάδου.</p>

<p>αφορά το ρύζι, αφού τα κόστη για μεταφορά και συντήρηση θεωρούνται χαμηλά.</p>	<p>-Ένα μεγάλο ποσοστό της ζήτησης για όσπρια καλύπτεται από προϊόντα του εξωτερικού (εισαγόμενα), λόγω της μειωμένης παραγωγικής δραστηριότητας.</p>
<p style="text-align: center;">Ευκαιρίες</p> <p>-Επέκταση των επιχειρήσεων του κλάδου σε περισσότερα σημεία πώλησης (κανάλια διανομής).</p> <p>-Επέκταση των εγχώριων επιχειρήσεων στο εξωτερικό, με σκοπό την αξιοποίηση της ζήτησης ποιοτικών αγροτικών προϊόντων από πολλές χώρες του εξωτερικού.</p> <p>-Εστίαση στα προϊόντα του κλάδου που είναι τοπικά με ποιοτικά χαρακτηριστικά, όπως τα προϊόντα Προστατευόμενης Ονομασίας Προέλευσης.</p>	<p style="text-align: center;">Απειλές</p> <p>-Η οικονομική ύφεση που επικρατεί, η έλλειψη ρευστότητας και η αύξηση των επισφαλειών.</p> <p>-Η μείωση του διαθέσιμου εισοδήματος των καταναλωτών οδηγεί στην προτίμηση προϊόντων με χαμηλότερες τιμές και επηρεάζει την κερδοφορία της εκάστοτε επιχείρησης.</p> <p>-Η πώληση προϊόντων από τους παραγωγούς απευθείας στους τελικούς καταναλωτές αυξάνουν τον ανταγωνισμό</p> <p>-Η εισαγωγή προϊόντων χωρίς δασμούς, που προσφέρονται φθηνότερα.</p>

Παράρτημα ΧΧ

Κλάδος: Σοκολάτα-Προϊόντα Σοκολατοποιίας

Κύκλος Εργασιών

Πίνακας ΧΙΧ: Πωλήσεις επιχειρήσεων παραγωγής σοκολάτας και προϊόντων σοκολατοποιίας (2011), αξία σε €.

Επωνυμία	2011
KRAFT FOYNTS ELLAS AE/MONDELEZ	12.776.379
ION ΑΕ ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΑΣ & ΕΜΠΟΡΙΟΥ ΚΑΚΑΟ&ΣΟΚΟΛΑΤΑΣ	101.195.897
ΓΙΩΤΗΣ ΑΕ	73.645.130
BINGO ΑΕ	30.593
BOLERO ΖΑΧΑΡΩΔΗ ΘΡΑΚΗΣ ΑΕ	16.976.642
ΛΑΒΔΑΣ Φ. ΠΑΛΛΑΣ ΑΕ	16.225.067
OSCAR ΑΒΕΕ	8.136.281
INTERIA ΑΕ (ΘΥΓΑΤΡΙΚΗ ΙΟΝ)	Μ.Δ.
ΧΑΤΖΗΓΙΑΝΝΑΚΗ ΚΟΥΦΕΤΟΠΟΙΑ ΑΕ	5.387.840
ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΙΔΗΣ Α.Κ. ΣΟΚΟΛΑΤΟΠΟΙΑ ΑΣΤΗΡ ΑΕΒΕ	5.810.085
MABEL ΑΕ (ΣΥΓΧΩΝΕΥΣΗ ΙΟΝ)	Μ.Δ.
ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΚΗ ΜΑΚΕΔΟΝΙΑΣ ΑΕ	1.897.539
ΑΛΚΗ ΕΠΕ	3.441.510
RITO'S FOOD ΑΕ	3.013.715
ΠΠΑΔΟΠΟΥΛΟΣ Ο. ASTOR ΜΟΝΟΠΡΟΣΩΠΗ ΕΠΕ	1.037.194
CASAO LAMBERT ΕΡΓΟΣΤΑΣΙΟ ΖΑΧΑΡΟΠΛΑΣΤΙΚΗΣ ΕΠΕ	720.000

ΔΕΛΗΓΕΩΡΓΑΚΗΣ Β&Ε ΑΕ	829.049
ΣΟΚΟΛΑΤΕΡΙ ΡΕΗΜΟΝΤ ΑΕ	976.109
ΜΑΧ PERRY CHOCOLATE ΜΟΝΟΠΡΟΣΩΠΗ ΕΠΕ	6.000.000*
ΤΡΟΥΛΛΙΝΟΣ Δ.Α. ΑΕ	Μ.Δ.
ΠΑΥΛΙΔΟΥ ΣΟΚΟΛΑΤΟΠΟΙΑ ΑΕ	Μ.Δ.
ΓΙΑΝΝΑΚΗΣ Δ. ΑΒ&ΕΕ	Μ.Δ.
ΣΥΝΟΛΟ	70.481.624

Μ.Δ.: Μη Διαθέσιμο.

Πηγή: ICAP, 2009α; προσωπική έρευνα.

Χρηματοοικονομικοί Δείκτες

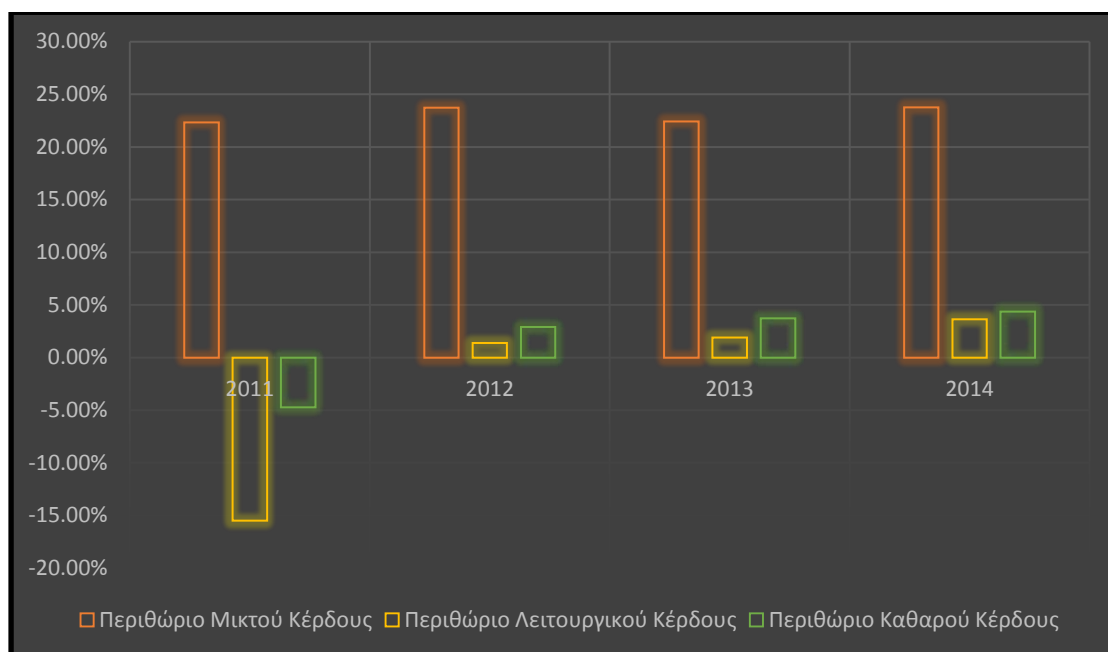
Κερδοφορία

Πίνακας 1.19.2.4: Δείκτες Κερδοφορίας.

Επωνυμία	2011	2012	2013	2014	Μ.Ο.
Περιθώριο Μικτού Κέρδους (%)					
MONDELEZ	13,54	17,18	15,90	13,20	14,96
ION	34,25	35,88	36,31	35,23	35,42
ΓΙΩΤΗΣ	44,11	44,29	45,56	46,47	45,11
BINGO	2,92	23,97	22,53	19,91	17,33
BOLERO	7,45	4,29	3,80	4,54	5,02
ΛΑΒΔΑΣ	18,19	19,73	21,74	30,43	22,52
OSCAR	31,74	29,96	29,06	27,09	29,46
ΧΑΤΖΗΓΙΑΝΝΑΚΗ	33,19	31,97	26,32	33,83	31,33
ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΙΔΗ Α.Κ.	41,00	40,13	-	-	40,57
ΑΓΡ. ΒΙΟΜ. ΜΑΚΕΔΟΝ.	12,79	10,32	12,33	16,14	12,90
ΑΛΚΗ	13,38	14,28	20,12	18,90	16,67
RITO'S FOOD	15,38	12,76	12,96	15,62	14,18
Μ.Ο.	22,33	23,73	22,42	23,76	23,06
Περιθώριο Λειτουργικού Κέρδους (%)					
MONDELEZ	3,51	5,16	5,13	2,77	4,14

ION	3,08	2,87	3,13	2,65	2,93
ΓΙΩΤΗΣ	5,64	4,76	6,53	7,16	6,02
BINGO	(202,65)	2,79	3,32	1,90	(48,66)
BOLERO	(4,81)	(10,03)	(19,63)	(10,25)	(11,18)
ΛΑΒΔΑΣ	(2,05)	0,87	2,24	5,06	1,53
OSCAR	0,50	0,49	0,83	0,62	0,61
ΧΑΤΖΗΓΙΑΝΝΑΚΗ	(3,16)	(1,56)	7,98	6,47	2,43
ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΙΔΗ Α.Κ.	11,23	11,68	-	-	11,46
ΑΓΡ. ΒΙΟΜ. ΜΑΚΕΔΟΝ.	(0,69)	(3,84)	0,61	8,94	1,26
ΑΛΚΗ	2,48	4,20	10,78	10,70	7,04
RITO'S FOOD	1,05	(0,69)	(0,03)	4,01	1,09
M.O.	(15,49)	1,39	1,90	3,64	(2,14)
Περιθώριο Καθαρού Κέρδους (%)					
MONDELEZ	4,76	6,50	6,54	6,55	6,09
ION	1,46	1,26	1,53	1,49	1,44
ΓΙΩΤΗΣ	5,29	4,66	5,79	6,00	5,44
BINGO	(96,02)	0,57	0,68	0,67	(23,53)
BOLERO	10,93	9,11	9,75	9,85	9,91
ΛΑΒΔΑΣ	3,14	0,86	1,70	4,59	2,57
OSCAR	0,26	0,20	0,60	0,57	0,41
ΧΑΤΖΗΓΙΑΝΝΑΚΗ	0,80	(0,83)	7,24	7,01	3,56
ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΙΔΗ Α.Κ.	11,16	11,54	-	-	11,35
ΑΓΡ. ΒΙΟΜ. ΜΑΚΕΔΟΝ.	(0,98)	(1,18)	(1,43)	1,69	(0,48)
ΑΛΚΗ	2,06	2,47	8,64	9,00	5,54
RITO'S FOOD	0,39	(0,37)	0,07	0,67	0,19
M.O.	(4,73)	2,90	3,74	4,37	1,57

Διάγραμμα 1.19.2.4: Εξέλιξη δεικτών κερδοφορίας (2011-2014).



Αποδοτικότητα

Πίνακας 1.19.2.5: Δείκτες Αποδοτικότητας.

Επωνυμία	2011	2012	2013	2014	Μ.Ο.
Αποδοτικότητα Ιδίων Κεφαλαίων (%)					
MONDELEZ	2,98	4,07	3,82	3,73	3,65
ION	3,13	2,42	2,96	3,26	2,94
ΓΙΩΤΗΣ	12,60	9,92	10,69	13,65	11,72
BINGO	(0,23)	1,95	2,43	2,56	1,68
BOLERO	28,27	26,34	43,35	74,17	43,03
ΛΑΒΔΑΣ	7,25	1,87	3,88	10,83	5,96
OSCAR	0,80	0,49	1,42	1,61	1,08
ΧΑΤΖΗΓΙΑΝΝΑΚΗ	0,84	(0,90)	10,63	11,09	5,42
ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΙΔΗ Α.Κ.	18,67	16,25	-	-	17,46
ΑΓΡ.ΒΙΟΜ. ΜΑΚΕΔΟΝ.	(0,09)	(0,09)	(0,16)	0,29	(0,01)
ΑΛΚΗ	5,48	6,62	23,71	23,18	14,75
RITO'S FOOD	0,42	(0,40)	0,09	1,03	0,29
Μ.Ο.	6,68	5,71	9,35	13,22	8,74
Αποδοτικότητα Ενεργητικού (%)					
MONDELEZ	1,81	2,79	2,50	1,28	2,10

ION	2,56	2,20	2,41	2,17	2,34
ΓΙΩΤΗΣ	6,13	5,09	7,00	8,70	6,73
BINGO	(0,13)	2,70	3,25	1,89	1,93
BOLERO	(2,07)	(4,28)	(7,18)	(3,71)	(4,31)
ΛΑΒΔΑΣ	(2,00)	0,86	2,29	5,18	1,58
OSCAR	0,30	0,26	0,45	0,38	0,35
ΧΑΤΖΗΓΙΑΝΝΑΚΗ	(2,45)	(1,17)	7,18	5,41	2,24
ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΙΔΗ Α.Κ.	11,22	11,27	-	-	11,25
ΑΓΡ.ΒΙΟΜ. ΜΑΚΕΔΟΝ.	(0,04)	(0,19)	0,04	0,90	0,18
ΑΛΚΗ	2,23	4,21	13,64	14,99	8,77
RITO'S FOOD	1,00	(0,71)	(0,03)	4,97	1,31
M.O.	1,55	1,92	2,87	3,83	2,54

Ρευστότητα

Πίνακας 1.19.2.6: Δείκτες Ρευστότητας.

Επωνυμία	2011	2012	2013	2014	M.O.
Γενική Ρευστότητα					
MONDELEZ	0,77	1,52	1,82	1,99	1,53
ION	1,08	1,08	0,96	0,95	1,02
ΓΙΩΤΗΣ	1,43	1,68	1,72	1,34	1,54
BINGO	0,83	0,84	0,82	0,81	0,83
BOLERO	0,29	0,20	0,18	0,20	0,22
ΛΑΒΔΑΣ	1,57	1,61	1,59	1,56	1,58
OSCAR	0,33	0,47	0,52	0,53	0,46
ΧΑΤΖΗΓΙΑΝΝΑΚΗ	2,18	1,74	1,28	1,12	1,58
ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΙΔΗ Α.Κ.	2,31	2,88	-	-	2,60
ΑΓΡ.ΒΙΟΜ. ΜΑΚΕΔΟΝ.	0,63	0,61	0,50	0,59	0,58
ΑΛΚΗ	1,11	1,23	1,43	1,70	1,37
RITO'S FOOD	6,85	11,20	6,72	4,09	7,22
M.O.	1,62	2,09	1,59	1,35	1,66
Ειδική Ρευστότητα					
MONDELEZ	0,72	1,45	1,76	1,94	1,47
ION	0,78	0,80	0,70	0,66	0,74
ΓΙΩΤΗΣ	1,18	1,45	1,42	0,99	1,26

BINGO	0,75	0,77	0,75	0,74	0,75
BOLERO	0,07	0,07	0,06	0,06	0,07
ΛΑΒΔΑΣ	1,17	1,22	1,18	1,24	1,20
OSCAR	0,23	0,32	0,34	0,32	0,30
ΧΑΤΖΗΓΙΑΝΝΑΚΗ	1,66	1,21	0,86	0,77	1,13
ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΙΔΗ Α.Κ.	2,00	2,56	-	-	2,28
ΑΓΡ.ΒΙΟΜ. ΜΑΚΕΔΟΝ.	0,40	0,38	0,32	0,46	0,39
ΑΛΚΗ	0,88	1,03	1,29	1,51	1,18
RITO'S FOOD	6,28	10,26	6,06	3,74	6,59
M.O.	1,34	1,79	1,34	1,13	1,40

Χρηματοοικονομική Διάρθρωση

Πίνακας 1.19.2.7: Δείκτες Χρηματοοικονομικής Διάρθρωσης.

Επωνυμία	2011	2012	2013	2014	M.O.
Βραχυπρόθεσμος Τραπεζικός Δανεισμός προς Ίδια Κεφάλαια (%)					
MONDELEZ	9,02	-	-	-	9,02
ION	130,53	124,89	115,32	131,36	125,53
ΓΙΩΤΗΣ	17,91	22,98	23,18	34,75	24,71
BINGO	110,63	78,04	98,89	114,17	100,43
BOLERO	73,72	92,79	169,78	232,46	142,19
ΛΑΒΔΑΣ	17,04	17,12	27,42	24,52	21,53
OSCAR	126,97	99,28	99,15	93,61	104,75
ΧΑΤΖΗΓΙΑΝΝΑΚΗ	6,00	17,52	17,69	12,88	13,52
ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΙΔΗ Α.Κ.	0,02	0,07	-	-	0,05
ΑΓΡ.ΒΙΟΜ. ΜΑΚΕΔΟΝ.	12,28	11,57	10,52	8,29	10,67
ΑΛΚΗ	49,41	43,81	18,77	-	37,33
RITO'S FOOD	-	-	-	-	-
M.O.	50,32	50,81	64,52	81,51	61,79
Κάλυψη Χρηματοοικονομικών Δαπανών					
MONDELEZ	14,18	13,94	222,80	175,97	106,72
ION	1,82	1,65	1,72	1,62	1,70
ΓΙΩΤΗΣ	7,46	4,99	6,19	6,82	6,37
BINGO	-	1,91	2,27	1,67	1,95
BOLERO	0,03	-	-	-	0,03

ΛΑΒΔΑΣ	-	3,89	9,52	15,32	9,58
OSCAR	1,06	1,06	1,11	1,09	1,08
ΧΑΤΖΗΓΙΑΝΝΑΚΗ	-	0,22	5,38	4,84	3,48
ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΙΔΗ Α.Κ.	34,68	45,26	-	-	39,97
ΑΓΡ.ΒΙΟΜ. ΜΑΚΕΔΟΝ.	0,93	0,67	1,08	3,17	1,46
ΑΛΚΗ	2,49	3,65	15,22	33,37	13,68
RITO'S FOOD	12,24	-	0,77	26,97	13,33
M.O.	8,32	7,72	26,61	27,08	17,43

Δραστηριότητα

Πίνακας 1.19.2.8: Δείκτες Δραστηριότητας

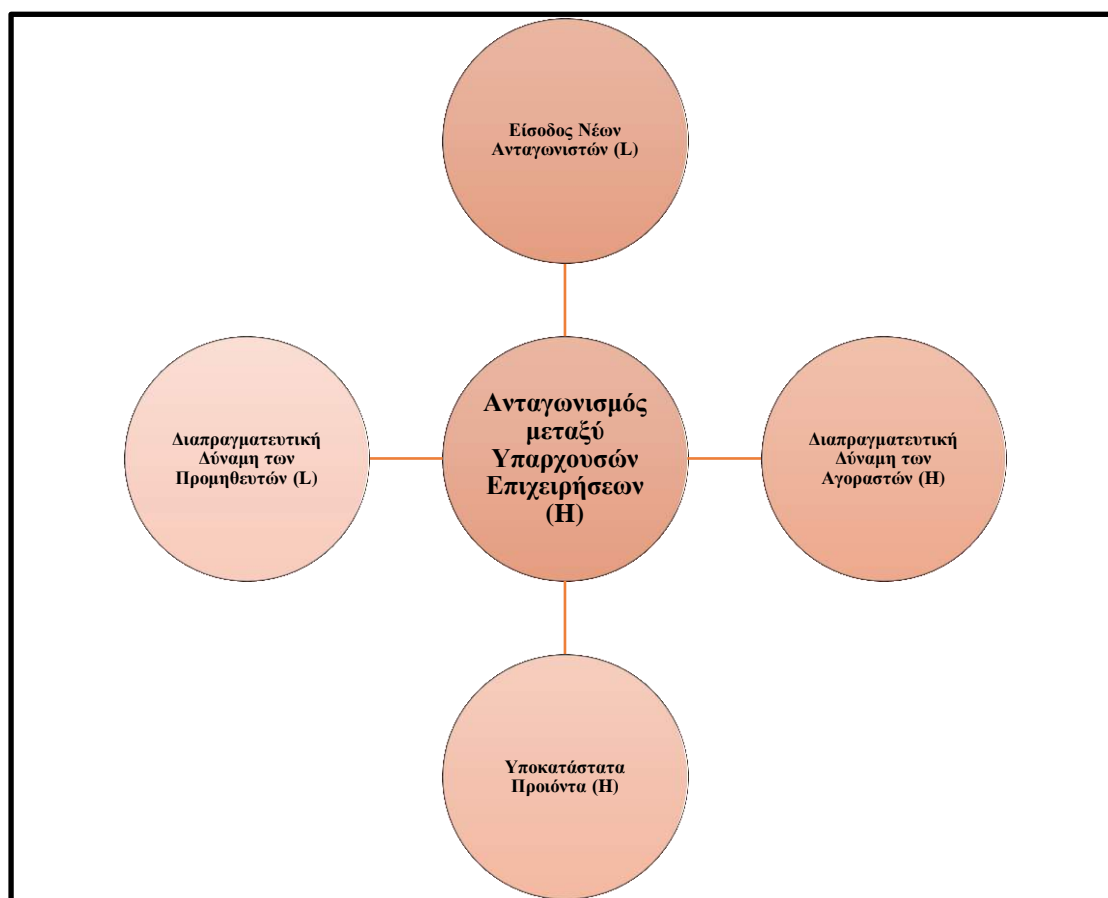
Επωνυμία	2011	2012	2013	2014	M.O.
Μέσος Όρος Προθεσμίας Είσπραξης Απαιτήσεων (Ημέρες)					
MONDELEZ	65	45	44	101	64
ION	204	210	191	178	196
ΓΙΩΤΗΣ	174	163	145	118	150
BINGO	-	195	193	188	192
BOLERO	11	16	16	17	15
ΛΑΒΔΑΣ	236	236	225	240	234
OSCAR	136	165	172	145	155
ΧΑΤΖΗΓΙΑΝΝΑΚΗ	71	73	77	76	74
ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΙΔΗ Α.Κ.	238	229	-	-	234
ΑΓΡ.ΒΙΟΜ. ΜΑΚΕΔΟΝ.	-	-	-	-	-
ΑΛΚΗ	230	227	185	167	202
RITO'S FOOD	218	143	144	149	164
M.O.	158	155	139	138	148
Μέσος Όρος Προθεσμίας Εξόφλησης Προμηθευτών (Ημέρες)					
MONDELEZ	15	30	52	37	34
ION	59	63	74	78	69
ΓΙΩΤΗΣ	144	120	75	89	107
BINGO	-	93	65	62	73
BOLERO	359	321	365	342	347
ΛΑΒΔΑΣ	193	189	178	203	191

OSCAR	153	189	205	202	187
ΧΑΤΖΗΓΙΑΝΝΑΚΗ	12	18	16	13	15
ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΙΔΗ Α.Κ.	109	108	-	-	109
ΑΓΡ.ΒΙΟΜ. ΜΑΚΕΔΟΝ.	-	-	-	-	-
ΑΛΚΗ	139	124	94	137	124
RITO'S FOOD	40	18	28	47	33
M.O.	122	116	115	121	119
Μέσος Όρος Αποθεμάτων (Ημέρες)					
MONDELEZ	4	4	5	5	5
ION	79	80	74	80	78
ΓΙΩΤΗΣ	41	35	41	46	41
BINGO	-	19	18	18	18
BOLERO	154	93	115	135	124
ΛΑΒΔΑΣ	84	77	80	64	76
OSCAR	66	79	94	93	83
ΧΑΤΖΗΓΙΑΝΝΑΚΗ	61	80	65	71	69
ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΙΔΗ Α.Κ.	42	36	-	-	39
ΑΓΡ.ΒΙΟΜ. ΜΑΚΕΔΟΝ.	504	615	414	195	432
ΑΛΚΗ	63	45	22	21	38
RITO'S FOOD	25	20	22	19	22
M.O.	102	99	86	68	89

Ανάλυση Porter

Σύμφωνα με την ανάλυση των Πέντε Δυνάμεων του Porter, ο κλάδος σοκολάτας και προϊόντων σοκολατοποιίας διακρίνεται από υψηλής έντασης ανταγωνισμό και θεωρείται μη ελκυστικός. Παρουσιάζονται σημαντικές δυσκολίες για την είσοδο νέων επιχειρήσεων στον κλάδο (υψηλός βαθμός συγκέντρωσης, υψηλά κόστη για προώθηση και επέκταση στα απαραίτητα κανάλια διανομής, ύπαρξη εδραιωμένων επιχειρήσεων), ενώ ο ανταγωνισμός μεταξύ των υπαρχουσών επιχειρήσεων είναι πολύ έντονος (μεγάλες βιομηχανίες που επιδιώκουν να αυξήσουν το μερίδιο αγοράς τους). Επιπλέον, υπάρχουν αρκετά υποκατάστατα προϊόντα, ενώ η διαπραγματευτική δύναμη των αγοραστών (σούπερ-μάρκετ) θεωρείται υψηλή.

Διάγραμμα 1.19.3.1: Ανάλυση 5 Δυνάμεων του Porter.



H: High, M: Medium, L: Low

Απειλή Εισόδου Νέων Επιχειρήσεων-Low

- Υψηλός βαθμός συγκέντρωσης της εγχώριας αγοράς που δημιουργεί εμπόδια στην είσοδο νέων επιχειρήσεων στον κλάδο.
- Οι εδραιωμένες επιχειρήσεις του κλάδου έχουν πρόσβαση στα κατάλληλα κανάλια διανομής, αποκτώντας «χώρο» στα ράφια των σούπερ-μάρκετ, ενώ υπάρχουν και τα προϊόντα ιδιωτικής ετικέτας.
- Οι επιχειρήσεις του κλάδου επιδιώκουν τη διαφοροποίηση των προϊόντων τους.
- Οι νέες επιχειρήσεις θα πρέπει να επενδύσουν στη διαφήμιση και προώθηση των προϊόντων τους για να ανταγωνιστούν τη φήμη των υπαρχουσών επιχειρήσεων.
- Απαιτούνται υψηλά κεφάλαια για την πρόσβαση στα κανάλια διανομής.

Για τους ανωτέρω λόγους, η Απειλή Εισόδου Νέων Επιχειρήσεων κρίνεται ως Χαμηλή (Low).

Κίνδυνοι από Υποκατάστατα Προϊόντα-High

Τα προϊόντα του κλάδου μπορούν εύκολα να υποκατασταθούν με παρόμοια είδη διατροφής. Συγκεκριμένα, τα προϊόντα του κλάδου μπορούν να αντικατασταθούν με γλυκά ή είδη γλυκισμάτων, από ζαχαροπλαστεία και φούρνους. Επίσης, λόγω της αλλαγής των καταναλωτικών συνηθειών προς μια πιο υγιεινή διατροφή η σοκολάτα μπορεί να αντικατασταθεί με διάφορα επιδόρπια ή μπάρες δημητριακών.

Διαπραγματευτική Δύναμη Προμηθευτών-Low

- Υπάρχουν εταιρείες του κλάδου, οι οποίες έχουν καθιερωμένη παραγωγή.
- Οι επιχειρήσεις που ασχολούνται με τις πρώτες ύλες του κλάδου (όπως ξηροί καρποί) είναι πολυάριθμες, με αποτέλεσμα οι εταιρείες του κλάδου να έχουν περιθώρια επιλογής και διαπραγμάτευσης των τιμών.

Η Διαπραγματευτική Δύναμη των Προμηθευτών έναντι των εγχώριων βιομηχανιών σοκολάτας θεωρείται Χαμηλή (Low), κυρίως επειδή υπάρχει μεγάλη προσφορά πρώτων υλών.

Διαπραγματευτική Δύναμη Αγοραστών-High

- Τα σούπερ-μάρκετ λόγω του μεγάλου όγκου πωλήσεων και το γεγονός ότι οι περισσότεροι καταναλωτές αγοράζουν από τα καταστήματά τους, διαθέτουν ισχυρή διαπραγματευτική δύναμη έναντι των επιχειρήσεων του κλάδου.
- Οι αγοραστές (σούπερ-μάρκετ) ανταγωνίζονται τις επιχειρήσεις του κλάδου με τα προϊόντα ιδιωτικής ετικέτας.
- Όσον αφορά τα μικρότερα σημεία πώλησης, δεν διαθέτουν σημαντική διαπραγματευτική δύναμη, ενώ παράλληλα δεν προμηθεύονται μεγάλες ποσότητες.

Τα σούπερ-μάρκετ έχουν υψηλό βαθμό συγκέντρωσης της αγοράς, με αποτέλεσμα η Διαπραγματευτική Δύναμη των Αγοραστών να θεωρείται Υψηλή (High).

Ανταγωνισμός μεταξύ Υπαρχουσών Επιχειρήσεων-High

- Στον κλάδο δραστηριοποιούνται λίγες μεγάλες βιομηχανίες, οι οποίες εστιάζουν στην απόσπαση ολόενα και μεγαλύτερου μεριδίου αγοράς.
- Αξιοποιούν σημαντικά κεφάλαια για εμπλουτισμό των προϊόντων τους ή ανανέωση των συσκευασιών, προκειμένου να προτιμηθούν από τους καταναλωτές.
- Οι εταιρείες του κλάδου επενδύουν αξιόλογα ποσά για αναβάθμιση των παραγωγικών τους εγκαταστάσεων, εντείνοντας κατά αυτόν τρόπο τον ανταγωνισμό.
- Η κατάσταση δυσχεραίνει με την ύπαρξη προϊόντων ιδιωτικής ετικέτας, τα οποία αποσπών σημαντικά μερίδια αγοράς, λόγω των χαμηλότερων τιμών διάθεσής τους.
- Επίσης, οι επιχειρήσεις του κλάδου διαθέτουν υψηλά κονδύλια για διαφήμιση και προωθητικές ενέργειες.

Βάση των ανωτέρω, ο Ανταγωνισμός μεταξύ Υπαρχουσών Επιχειρήσεων συμπεραίνεται ως Υψηλός (High).

Ανάλυση SWOT

Δυνατά Σημεία	Αδύνατα Σημεία
<p>-Στον κλάδο δραστηριοποιούνται επιχειρήσεις με ισχυρά brand name.</p> <p>-Οι καταναλωτές προτιμούν τα ελληνικά προϊόντα, λόγω της μακροχρόνιας παρουσίας των εταιρειών στο κλάδο.</p> <p>-Μεγάλη ποικιλία προϊόντων, με διάφορες γεύσεις.</p> <p>-Καλά οργανωμένα δίκτυα διανομής.</p>	<p>-Η ζήτηση των προϊόντων του κλάδου χαρακτηρίζεται από εποχικότητα.</p> <p>-Έντονος ανταγωνισμός μεταξύ των επιχειρήσεων του κλάδου.</p> <p>-Χρειάζονται μεγάλος αριθμός πρώτων υλών, οι οποίες παράλληλα έχουν υψηλό κόστος (όπως γάλα, ξηροί καρποί).</p>
Ευκαιρίες	Απειλές
<p>-Διείσδυση σε νέες αγορές του εξωτερικού.</p> <p>-Δημιουργία νέων προϊόντων, για καταναλωτές που προτιμούν προϊόντα με</p>	<p>-Αύξηση του Φ.Π.Α.</p> <p>-Συμπίεση του εισοδήματος των καταναλωτών, σε συνδυασμό με το γεγονός ότι τα προϊόντα του κλάδου δεν</p>

<p>λίγες θερμίδες.</p> <p>-Δημιουργία προϊόντων, τα οποία να απευθύνονται σε άτομα με ιδιαίτερες ανάγκες (όπως οι διαβητικοί).</p>	<p>συγκαταλέγονται στα βασικά είδη διατροφής μειώνουν τη ζήτηση.</p> <p>-Οι σύγχρονες τάσεις, για μια πιο υγιεινή διατροφή από την πλευρά των καταναλωτών, επηρεάζουν αρνητικά την ζήτηση των προϊόντων.</p> <p>-Υπαρξη πολλών υποκατάστατων.</p>
--	---

Παράρτημα XXI

Κλάδος: Σπορέλαια-Μαργαρίνες

Κύκλος Εργασιών

Πίνακας XXI (α): Πωλήσεις επιχειρήσεων παραγωγής-επεξεργασίας-τυποποίησης σπορέλαιων & μαργαρίνες (2011-2012), αξία σε €.

Επωνυμία	2011	2012
Α' Επιχειρήσεις παραγωγής-επεξεργασίας-τυποποίησης σπορέλαιων & μαργαρινών		
ΕΛΑΙΣ-UNILEVER HELLAS ΑΕ	512.195.147,00	Μ.Δ.
ΣΟΓΙΑ ΕΛΛΑΣ ΑΒ&ΕΕ	288.631.613,00	263.699.195,00
ΜΥΛΟΙ ΣΟΓΙΑΣ ΑΕ	211.598.883,00	212.000.000,00
ΠΕΤΤΑΣ Ν.Π. ΑΒΕΕ	130.659.888,00	Μ.Δ.
ΜΙΝΕΡΒΑ ΑΕ ΕΛΑΙΟΥΡΓΙΚΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ	85.037.947,00	Μ.Δ.
ΧΑΙΤΟΓΛΟΥ ΑΦΟΙ ΑΒΕΕ	73.934.000,00	Μ.Δ.
ΑGROIINVEST ΑΕΒΕ	65.874.597,00	85.419.000,00
ΕΓΝΑΤΙΑ ΑΕ	2.609.862,00	2.600.000,00
ΕΛΑΝΘΗ ΑΒΕΕ ΤΡΟΦΙΜΩΝ	-	-
ΕΛΑΙΣ-UNILEVER HELLAS ΑΕΒΕ	-	-
ΣΥΝΟΛΟ	1.370.541.937,00	Μ.Δ.
Β' Επιχειρήσεις παραγωγής βαμβακέλαιου		
ΚΑΡΑΓΙΩΡΓΟΥ Ν. ΑΦΟΙ ΑΒΕΕ	52.523.586,00	73.276.654,00
ΜΑΡΚΟΥ Κ.Β. ΑΒΕΕ	29.619.233,00	24.000.000,00
ΚΑΦΑΝΤΑΡΗΣ-ΠΑΠΑΚΩΣΤΑΣ ΑΒΕΕ	26.332.637,00	18.333.316,00
ΔΑΚΑΡ ΑΕΒΕ	12.147.785,00	11.035.038,00

ΟΛΙΒΑ ΑΕ	2.682.727,00	3.311.797,00
ΣΤΑΥΡΑΕΤΟΥ ΑΦΟΙ ΑΕ	2.586.987,00	Μ.Δ.
ΤΣΕΚΑΣ Γ.Σ. ΕΠΕ	2.029.435,00	1.979.426,00
ΣΥΝΟΛΟ	127.922.390,00	131.936.231,00

Μ.Δ.: Μη Διαθέσιμο.

Πηγή: ICAP, 2013ε.

**Πίνακας XXI (β): Πωλήσεις επιχειρήσεων τυποποίησης σπορέλαιων (2011-2012),
αξία σε €.**

Επωνυμία	2011	2012
ΚΟΡΕ ΑΕ	51.000.000,00	-
ΚΟΡΕ ΑΕ	-	65.000.000,00
NUTRIA ΑΕ	36.330.344,00	42.000.000,00
ΑΓΡΟ.ΒΙ.Μ. ΑΕ	26.223.724,00	26.000.000,00
ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΑΕ	23.745.883,00	23.700.000,00
ΕΛΛΗΝΙΚΑ ΕΚΛΕΚΤΑ ΕΛΑΙΑ ΑΕ	18.864.504,00	17.500.000,00
ΚΟΥΡΗ Γ. ΑΦΟΙ ΑΕ&ΒΕ	13.331.726,00	10.802.000,00
ΦΑΚΛΑΡΗ ΑΦΟΙ ΑΕ	11.899.662,00	Μ.Δ.
ΣΕΦ ΑΒΕΕ	7.185.725,00	Μ.Δ.
ΔΑΝΔΟΥΤΗΣ ΑΕ	6.613.562,00	Μ.Δ.
ΚΟΚΟΛΙΝΑΚΗΣ Η. ΑΕΒΕ	6.389.155,00	7.400.000,00
ΦΟΥΦΑ Η. ΑΦΟΙ ΑΕ	4.903.276,00	4.800.000,00
ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΓΗ ΤΡΟΦΙΜΑ ΕΠΕ	4.304.895,00	3.385.625,00
ΧΑΛΚΙΔΙΚΗ ΑΦΟΙ ΑΕΒΕ	4.082.389,00	Μ.Δ.
ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΕΛΑΙΟΥΡΓΙΑ ΑΕ	2.542.815,00	2.600.000,00
ΗΛΙΟΣ ΕΛΑΙΟΥΡΓΙΚΕΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ	2.498.856,00	Μ.Δ.

ΕΠΕ		
ΑΓΡΟΤΥΠ. ΑΒΕΕ	2.400.000,00	Μ.Δ.
ΚΑΜΗΛΑΡΗΣ ΑΕΒΕ	2.136.447,00	Μ.Δ.
ΕΛΤΡΟ ΑΕ	1.708.994,00	Μ.Δ.
ΕΛΑΙΟΥΡΓΕΙΑ ΚΡΗΤΗΣ ΑΒΕΕ	1.688.323,00	Μ.Δ.
ΕΛΑΙΟΚΡΗΤΗ ΑΕ	1.383.755,00	Μ.Δ.
ΑΣΠΣ ΜΥΣΤΡΑΣ Δ. ΓΕΩΡΓΑΚΟΠΟΥΛΟΣ ΑΕΒΕ	1.311.001,00	Μ.Δ.
ΟΣΠΡΕΞ Γ. ΧΑΤΖΗΣΤΕΦΑΝΙΔΗΣ ΑΕ	1.285.156,00	1.100.000,00
ΚΩΣΤΑΚΗΣ Ι.ΑΝΔ. ΑΕ	1.147.338,00	Μ.Δ.
ΚΑΤΣΑΚΟΥΛΗΣ Α.Π. ΑΕ	985.195,00	Μ.Δ.
ΠΗΓΗ ΤΡΟΦΙΜΩΝ ΑΕ	900.000,00	Μ.Δ.
ΣΥΝΟΛΟ	234.862.725,00	Μ.Δ.

Μ.Δ.: Μη Διαθέσιμο.

Πηγή: ICAP, 2013ε.

Χρηματοοικονομικοί Δείκτες

Κερδοφορία

Πίνακας 1.20.2.4: Δείκτες Κερδοφορίας.

Επωνυμία	2011	2012	2013	2014	Μ.Ο.
Περιθώριο Μικτού Κέρδους (%)					
ΕΛΑΙΣ-UNILEVER	45,12	45,33	40,79	35,93	41,79
ΣΟΓΙΑ ΕΛΛΑΣ	7,76	8,18	8,44	7,53	7,98
ΜΥΛΟΙ ΣΟΓΙΑΣ	5,65	5,89	6,06	7,09	6,17
ΠΕΤΤΑΣ	11,40	8,38	11,76	11,95	10,87
ΜΙΝΕΡΒΑ	27,14	25,04	24,00	24,08	25,07
ΧΑΙΤΟΓΛΟΥ	13,13	7,57	17,96	18,05	14,18
AGROINVEST	8,09	12,40	15,07	14,67	12,56

ΕΓΝΑΤΙΑ	8,00	(7,88)	7,56	4,28	2,99
ΕΛΑΝΘΗ	17,49	21,90	22,89	18,59	20,22
ΚΟΡΕ	18,76	12,37	13,66	14,08	14,72
NUTRIA	11,07	5,55	3,53	6,70	6,71
ΑΓΡΟ ΒΙ.Μ.	10,87	13,68	12,92	12,22	12,42
ΑΓΡΟΤΙΚΗ	6,26	8,57	8,67	1,51	6,25
ΕΚΛΕΚΤΑ ΕΛΑΙΑ	9,02	10,68	9,51	10,17	9,85
ΚΟΥΡΗ	10,67	11,68	14,59	10,49	11,86
M.O.	14,03	12,62	14,49	13,16	13,58
Περιθώριο Λειτουργικού Κέρδους (%)					
ΕΛΛΙΣ-UNILEVER	(1,10)	(2,07)	0,09	1,05	(0,51)
ΣΟΓΙΑ ΕΛΛΑΣ	5,02	4,16	4,89	3,96	4,51
ΜΥΛΟΙ ΣΟΓΙΑΣ	1,50	2,05	2,65	3,83	2,51
ΠΕΤΤΑΣ	4,45	1,05	4,43	4,73	3,67
ΜΙΝΕΡΒΑ	2,97	0,77	1,68	1,15	1,64
ΧΑΙΤΟΓΛΟΥ	(8,65)	(17,22)	(4,20)	(3,08)	(8,29)
AGROINVEST	(4,88)	0,66	4,99	4,33	1,28
ΕΓΝΑΤΙΑ	(6,87)	(21,15)	(2,27)	(7,58)	(9,47)
ΕΛΑΝΘΗ	17,30	21,50	23,40	19,61	20,45
ΚΟΡΕ	2,47	(1,35)	0,18	1,32	0,66
NUTRIA	0,57	(2,07)	(7,12)	(2,26)	(2,72)
ΑΓΡΟ ΒΙ.Μ.	(0,18)	2,62	3,14	1,73	1,83
ΑΓΡΟΤΙΚΗ	(0,74)	(1,11)	(1,65)	(11,66)	(3,79)
ΕΚΛΕΚΤΑ ΕΛΑΙΑ	1,66	3,58	3,82	5,24	3,58
ΚΟΥΡΗ	1,88	2,54	2,28	1,76	2,12
M.O.	1,03	(0,40)	2,42	1,61	1,16
Περιθώριο Καθαρού Κέρδους (%)					
ΕΛΛΙΣ-UNILEVER	(0,40)	1,54	0,28	0,76	0,55
ΣΟΓΙΑ ΕΛΛΑΣ	4,40	3,83	4,37	3,61	4,05
ΜΥΛΟΙ ΣΟΓΙΑΣ	1,43	1,67	2,26	3,71	2,27
ΠΕΤΤΑΣ	4,07	2,45	3,91	5,70	4,03
ΜΙΝΕΡΒΑ	1,64	0,75	0,89	0,92	1,05
ΧΑΙΤΟΓΛΟΥ	6,39	0,32	13,78	12,10	8,15
AGROINVEST	(4,99)	0,57	2,54	0,16	(0,43)
ΕΓΝΑΤΙΑ	(5,28)	(18,62)	(1,87)	(6,77)	(8,14)

ΕΛΑΝΘΗ	15,84	23,91	24,78	19,08	20,90
ΚΟΡΕ	3,16	(1,36)	0,16	0,77	0,68
NUTRIA	1,64	0,33	(1,54)	(1,98)	(0,39)
ΑΓΡΟ ΒΙ.Μ.	(0,43)	2,35	2,47	2,33	1,68
ΑΓΡΟΤΙΚΗ	(0,28)	(1,03)	(2,17)	(1,81)	(1,32)
ΕΚΛΕΚΤΑ ΕΛΑΙΑ	1,59	2,84	3,32	2,75	2,63
ΚΟΥΡΗ	1,89	2,05	2,29	1,60	1,96
Μ.Ο.	2,04	1,44	3,70	2,86	2,51

Αποδοτικότητα

Πίνακας 1.20.2.5: Δείκτες Αποδοτικότητας.

Επωνυμία	2011	2012	2013	2014	Μ.Ο.
Αποδοτικότητα Ιδίων Κεφαλαίων (%)					
ΕΛΛΙΣ-UNILEVER	(1,19)	4,87	0,67	1,76	1,53
ΣΟΓΙΑ ΕΛΛΑΣ	7,97	8,50	11,28	18,23	11,50
ΜΥΛΟΙ ΣΟΓΙΑΣ	27,80	19,13	21,11	14,52	20,64
ΠΕΤΤΑΣ	12,55	7,70	10,96	14,53	11,44
ΜΙΝΕΡΒΑ	3,07	1,43	1,54	1,54	1,90
ΧΑΙΤΟΓΛΟΥ	15,41	1,09	62,03	74,07	38,15
ΑGROIINVEST	(4,57)	0,65	3,10	0,20	(0,16)
ΕΓΝΑΤΙΑ	(2,39)	(9,24)	(1,21)	(4,04)	(4,22)
ΕΛΑΝΘΗ	7,88	9,79	9,33	6,92	8,48
ΚΟΡΕ	-	-	-	-	-
NUTRIA	5,10	1,23	(4,69)	(7,56)	(1,48)
ΑΓΡΟ ΒΙ.Μ.	(14,40)	53,80	60,26	46,14	36,45
ΑΓΡΟΤΙΚΗ	(0,77)	(2,95)	(5,37)	(5,70)	(3,70)
ΕΚΛΕΚΤΑ ΕΛΑΙΑ	18,68	26,83	32,92	26,67	26,28
ΚΟΥΡΗ	7,18	6,00	7,87	5,32	6,59
Μ.Ο.	5,88	9,20	14,99	13,76	10,96
Αποδοτικότητα Ενεργητικού (%)					
ΕΛΛΙΣ-UNILEVER	(1,09)	(2,12)	0,10	1,04	(0,52)
ΣΟΓΙΑ ΕΛΛΑΣ	2,76	4,43	5,79	7,47	5,11
ΜΥΛΟΙ ΣΟΓΙΑΣ	11,01	7,96	11,90	8,85	9,93
ΠΕΤΤΑΣ	4,76	1,39	5,27	5,34	4,19

ΜΙΝΕΡΒΑ	3,72	1,01	2,05	1,24	2,01
ΧΑΙΤΟΓΛΟΥ	(3,50)	(6,58)	(1,73)	(1,45)	(3,32)
ΑΓΡΟΙΝΒΕΣΤ	(2,67)	0,45	3,78	3,36	1,23
ΕΓΝΑΤΙΑ	(2,67)	(9,06)	(1,28)	(4,06)	(4,27)
ΕΛΑΝΘΗ	6,94	7,51	7,27	6,48	7,05
ΚΟΡΕ	0,72	(1,30)	0,25	1,90	0,39
NUTRIA	0,46	(2,34)	(5,91)	(2,50)	(2,57)
ΑΓΡΟ ΒΙ.Μ.	(0,36)	5,17	7,38	3,38	3,89
ΑΓΡΟΤΙΚΗ	(0,70)	(1,07)	(1,33)	(9,01)	(3,03)
ΕΚΛΕΚΤΑ ΕΛΑΙΑ	3,51	7,51	9,84	15,01	8,97
ΚΟΥΡΗ	4,69	5,22	5,43	3,81	4,79
Μ.Ο.	1,84	1,21	3,25	2,72	2,26

Ρευστότητα

Πίνακας 1.20.2.6: Δείκτες Ρευστότητας.

Επωνυμία	2011	2012	2013	2014	Μ.Ο.
Γενική Ρευστότητα					
ΕΛΛΙΣ-UNILEVER	0,52	0,51	0,52	0,57	0,53
ΣΟΓΙΑ ΕΛΛΑΣ	1,32	1,44	1,80	1,90	1,62
ΜΥΛΟΙ ΣΟΓΙΑΣ	1,20	1,39	1,37	1,22	1,30
ΠΕΤΤΑΣ	1,29	1,41	1,40	1,44	1,39
ΜΙΝΕΡΒΑ	2,61	2,79	3,15	2,74	2,82
ΧΑΙΤΟΓΛΟΥ	0,48	0,43	0,41	0,41	0,43
ΑΓΡΟΙΝΒΕΣΤ	1,21	1,29	1,38	1,42	1,33
ΕΓΝΑΤΙΑ	4,14	3,75	4,65	5,77	4,58
ΕΛΑΝΘΗ	1,30	1,45	1,23	1,99	1,49
ΚΟΡΕ	0,86	0,85	0,76	0,79	0,82
NUTRIA	0,91	0,90	0,91	0,88	0,90
ΑΓΡΟ ΒΙ.Μ.	0,72	0,78	0,82	0,84	0,79
ΑΓΡΟΤΙΚΗ	0,80	0,79	0,78	0,70	0,77
ΕΚΛΕΚΤΑ ΕΛΑΙΑ	1,17	1,24	1,31	1,45	1,29
ΚΟΥΡΗ	2,77	3,21	3,05	2,72	2,94
Μ.Ο.	1,42	1,48	1,57	1,66	1,53
Ειδική Ρευστότητα					

ΕΛΛΙΣ-UNILEVER	0,52	0,51	0,52	0,57	0,53
ΣΟΓΙΑ ΕΛΛΑΣ	0,92	0,92	1,26	1,35	1,11
ΜΥΛΟΙ ΣΟΓΙΑΣ	0,83	0,90	1,07	0,89	0,92
ΠΕΤΤΑΣ	0,94	1,00	0,95	1,07	0,99
ΜΙΝΕΡΒΑ	1,73	1,96	2,28	2,00	1,99
ΧΑΙΤΟΓΛΟΥ	0,25	0,23	0,23	0,20	0,23
AGROINVEST	0,70	0,80	0,81	0,69	0,75
ΕΓΝΑΤΙΑ	3,89	2,00	3,09	3,05	3,01
ΕΛΑΝΘΗ	1,19	1,32	1,15	1,83	1,37
ΚΟΡΕ	0,77	0,78	0,65	0,67	0,72
NUTRIA	0,74	0,76	0,73	0,73	0,74
ΑΓΡΟ ΒΙ.Μ.	0,33	0,41	0,41	0,48	0,41
ΑΓΡΟΤΙΚΗ	0,50	0,44	0,35	0,31	0,40
ΕΚΛΕΚΤΑ ΕΛΑΙΑ	0,98	1,04	1,05	1,15	1,06
ΚΟΥΡΗ	2,30	2,43	2,25	1,99	2,24
Μ.Ο.	1,11	1,03	1,12	1,13	1,10

Χρηματοοικονομική Διάρθρωση

Πίνακας 1.20.2.7: Δείκτες Χρηματοοικονομικής Διάρθρωσης.

Επωνυμία	2011	2012	2013	2014	Μ.Ο.
Βραχυπρόθεσμος Τραπεζικός Δανεισμός προς Ίδια Κεφάλαια (%)					
ΕΛΛΙΣ-UNILEVER	2,29	19,20	6,14	10,69	9,58
ΣΟΓΙΑ ΕΛΛΑΣ	71,17	81,96	44,78	24,50	55,60
ΜΥΛΟΙ ΣΟΓΙΑΣ	58,05	41,79	29,07	19,87	37,20
ΠΕΤΤΑΣ	49,92	37,98	66,36	61,16	53,86
ΜΙΝΕΡΒΑ	-	0,09	-	-	0,09
ΧΑΙΤΟΓΛΟΥ	218,93	395,48	-	174,43	262,95
AGROINVEST	32,57	29,07	26,41	18,43	26,62
ΕΓΝΑΤΙΑ	-	-	-	-	-
ΕΛΑΝΘΗ	6,65	-	-	-	6,65
ΚΟΡΕ	-	-	-	-	-
NUTRIA	124,46	130,68	146,25	192,48	148,47
ΑΓΡΟ ΒΙ.Μ.	156,31	86,10	75,74	97,60	103,94
ΑΓΡΟΤΙΚΗ	113,90	123,28	132,43	272,57	160,55

ΕΚΛΕΚΤΑ ΕΛΑΙΑ	124,34	109,96	123,35	115,99	118,41
ΚΟΥΡΗ	-	-	-	-	-
Μ.Ο.	87,14	95,96	72,28	98,77	88,54
Κάλυψη Χρηματοοικονομικών Δαπανών					
ΕΛΑΙΣ-UNILEVER	0,62	-	1,03	1,46	1,04
ΣΟΦΙΑ ΕΛΛΑΣ	5,88	2,96	3,78	4,60	4,31
ΜΥΛΟΙ ΣΟΦΙΑΣ	1,69	1,98	2,44	3,26	2,34
ΠΕΤΤΑΣ	3,33	1,53	3,58	3,21	2,91
ΜΙΝΕΡΒΑ	50,11	22,66	18,26	6,68	24,43
ΧΑΙΤΟΓΛΟΥ	0,09	-	0,57	0,66	0,44
ΑΓΡΟINVEST	-	1,17	2,59	2,96	2,24
ΕΓΝΑΤΙΑ	-	-	-	-	-
ΕΛΑΝΘΗ	12,72	308,51	-	498,14	273,12
ΚΟΡΕ	2,59	0,59	1,05	1,46	1,42
NUTRIA	1,12	0,40	-	0,38	0,63
ΑΓΡΟ ΒΙ.Μ.	0,88	2,94	3,75	2,47	2,51
ΑΓΡΟΤΙΚΗ	0,58	0,57	0,46	-	0,54
ΕΚΛΕΚΤΑ ΕΛΑΙΑ	3,23	4,12	4,86	7,56	4,94
ΚΟΥΡΗ	13,87	109,27	66,41	36,10	56,41
Μ.Ο.	7,44	38,06	9,07	43,76	24,58

Δραστηριότητα

Πίνακας 1.20.2.8: Δείκτες Δραστηριότητας

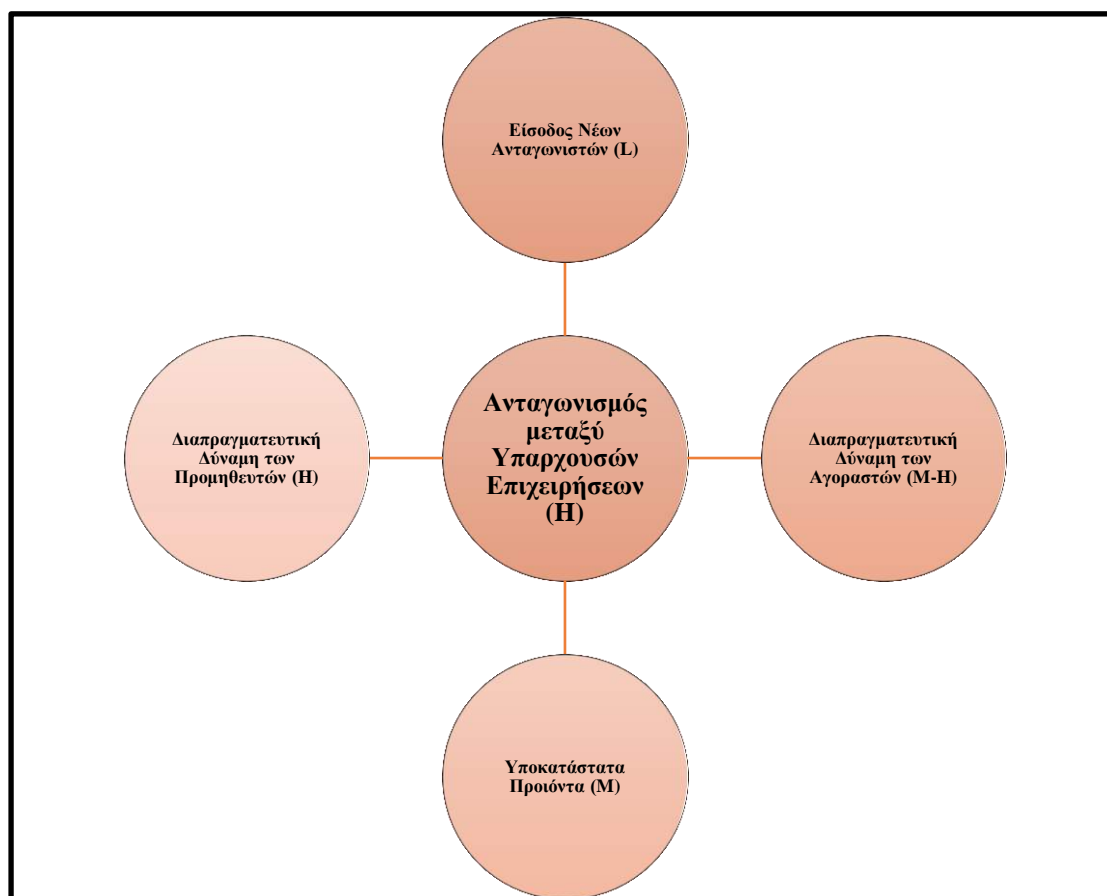
Επωνυμία	2011	2012	2013	2014	Μ.Ο.
Μέσος Όρος Προθεσμίας Είσπραξης Απαιτήσεων (Ημέρες)					
ΕΛΑΙΣ-UNILEVER	120	98	99	109	107
ΣΟΦΙΑ ΕΛΛΑΣ	93	103	90	92	95
ΜΥΛΟΙ ΣΟΦΙΑΣ	102	82	92	93	92
ΠΕΤΤΑΣ	183	151	160	178	168
ΜΙΝΕΡΒΑ	101	142	151	171	141
ΧΑΙΤΟΓΛΟΥ	139	114	124	98	119
ΑΓΡΟINVEST	172	159	140	91	141
ΕΓΝΑΤΙΑ	161	111	98	88	115

ΕΛΑΝΘΗ	136	80	149	151	129
ΚΟΡΕ	-	288	166	164	206
NUTRIA	141	141	167	166	154
ΑΓΡΟ ΒΙ.Μ.	56	58	55	72	60
ΑΓΡΟΤΙΚΗ	112	104	99	108	106
ΕΚΛΕΚΤΑ ΕΛΑΙΑ	132	133	105	95	116
ΚΟΥΡΗ	78	75	65	74	73
M.O.	123	123	117	117	120
Μέσος Όρος Προθεσμίας Εξόφλησης Προμηθευτών (Ημέρες)					
ΕΛΛΙΣ-UNILEVER	133	121	49	52	89
ΣΟΓΙΑ ΕΛΛΑΣ	7	8	4	6	6
ΜΥΛΟΙ ΣΟΓΙΑΣ	18	7	16	35	19
ΠΕΤΤΑΣ	47	26	27	31	33
ΜΙΝΕΡΒΑ	100	95	89	123	102
ΧΑΙΤΟΓΛΟΥ	108	119	123	80	108
ΑΓΡΟINVEST	55	62	54	76	62
ΕΓΝΑΤΙΑ	42	33	32	26	33
ΕΛΑΝΘΗ	28	59	63	54	51
ΚΟΡΕ	-	303	140	123	189
NUTRIA	141	69	51	21	71
ΑΓΡΟ ΒΙ.Μ.	53	48	40	62	51
ΑΓΡΟΤΙΚΗ	33	28	29	38	32
ΕΚΛΕΚΤΑ ΕΛΑΙΑ	103	90	48	36	69
ΚΟΥΡΗ	70	65	37	48	55
M.O.	67	76	53	54	63
Μέσος Όρος Αποθεμάτων (Ημέρες)					
ΕΛΛΙΣ-UNILEVER	0	0	0	0	0
ΣΟΓΙΑ ΕΛΛΑΣ	43	60	39	38	45
ΜΥΛΟΙ ΣΟΓΙΑΣ	48	46	27	35	39
ΠΕΤΤΑΣ	73	63	78	63	69
ΜΙΝΕΡΒΑ	70	61	63	73	67
ΧΑΙΤΟΓΛΟΥ	173	166	145	149	158
ΑΓΡΟINVEST	131	102	102	120	114
ΕΓΝΑΤΙΑ	30	199	117	183	132

ΕΛΑΝΘΗ	18	18	16	14	17
ΚΟΡΕ	111	27	29	29	65
NUTRIA	54	31	55	34	44
ΑΓΡΟ ΒΙ.Μ.	67	61	56	60	61
ΑΓΡΟΤΙΚΗ	74	86	129	138	107
ΕΚΛΕΚΤΑ ΕΛΑΙΑ	26	27	26	26	26
ΚΟΥΡΗ	23	40	37	43	36
M.O.	67	66	61	67	65

Ανάλυση Porter

Διάγραμμα 1.20.3.1: Ανάλυση 5 Δυνάμεων του Porter.



H: High, M: Medium, L: Low

Σύμφωνα με την ανάλυση των Πέντε Δυνάμεων του Porter, ο ανταγωνισμός στον κλάδο των σπορέλαιων και μαργαρινών κρίνεται ως υψηλός και κατά επέκταση, μη ελκυστικός για μία νέα επιχείρηση που επιθυμεί να δραστηριοποιηθεί σε αυτόν. Σε

αυτό συντελούν ο υψηλός ανταγωνισμός μεταξύ των υπαρχουσών επιχειρήσεων, τα εμπόδια εισόδου για μία νέα επιχείρηση (οικονομίες κλίμακας, κανάλια διανομής, κόστη διαφημιστικής προβολής), αλλά και η ισχυρή διαπραγματευτική δύναμη προμηθευτών και αγοραστών έναντι των επιχειρήσεων του κλάδου (Διάγραμμα 1.20.3.1).

Απειλή Εισόδου Νέων Επιχειρήσεων-Ανταγωνιστών-Low

- Δεν υπάρχουν θεσμικά ή νομικά εμπόδια για την είσοδο μίας νέας επιχείρησης στον κλάδο.
- Οι μεγάλες επιχειρήσεις του κλάδου έχουν επιτύχει οικονομίες κλίμακας.
- Δύσκολη η πρόσβαση στα κατάλληλα κανάλια διανομής καθώς οι εταιρείες του κλάδου έχουν εδραιώσει την παρουσία τους σε αυτά.
- Μία νεοεισερχόμενη επιχείρηση στον κλάδο θα πρέπει να αντιμετωπίσει τη φήμη των υπαρχουσών επιχειρήσεων στον κλάδο, μέσω προβολής και προώθησης των προϊόντων της ώστε να μπορέσει να τις ανταγωνιστεί στη λιανική αγορά.

Βάση των παραπάνω, η Απειλή Εισόδου Νέων Επιχειρήσεων-Ανταγωνιστών κρίνεται ως Χαμηλή (Low) καθώς ο κλάδος διαθέτει λίγες σε αριθμό επιχειρήσεις που έχουν εδραιώσει τη φήμη τους και υπάρχουν σημαντικά εμπόδια για μία νεοεισερχόμενη εταιρεία ώστε να τις ανταγωνιστεί.

Κίνδυνοι από Υποκατάστατα Προϊόντα-Medium

- Υποκατάστατο του σπορέλαιου θεωρείται το ελαιόλαδο-πυρηνέλαιο, ενώ για τη μαργαρίνη το βούτυρο.
- Το πλεονέκτημα των προϊόντων του εξεταζόμενου κλάδου έγκειται στη μειωμένη τιμή που αυτά διατίθενται στην αγορά σε σχέση με τα υποκατάστατα προϊόντα, ειδικά όταν η τιμή αυτών αυξάνεται.
- Τα σπορέλαια θεωρούνται χαμηλότερης ποιότητας προϊόντα από τους καταναλωτές, σε σύγκριση με το ελαιόλαδο.

Ως εκ τούτου, οι Κίνδυνοι από Υποκατάστατα Προϊόντα κρίνονται ως Μέσοι (Medium) καθώς υπάρχει το πλεονέκτημα της χαμηλότερης τιμής πώλησης αλλά και

το μειονέκτημα της αντίληψης των καταναλωτών για την ποιότητα των προϊόντων του κλάδου.

Διαπραγματευτική Δύναμη Προμηθευτών-High

- Οι επιχειρήσεις παραγωγής-επεξεργασίας και αυτές της τυποποίησης σπορέλαιων και μαργαρινών προμηθεύονται την πρώτη ύλη (ελαιούχοι σπόροι) από την εγχώρια αγορά αλλά και από το εξωτερικό.
- Προμηθευτές των επιχειρήσεων τυποποίησης σπορέλαιων είναι οι εταιρείες παραγωγής αυτών.
- Οι βιομηχανίες πρωτογενούς παραγωγής, ως προμηθευτές, διαθέτουν ισχυρή διαπραγματευτική δύναμη έναντι των εταιρειών τυποποίησης.
- Οι επιχειρήσεις τυποποίησης έχουν όμως τη δυνατότητα να εισάγουν τις απαιτούμενες ποσότητες από το εξωτερικό.
- Οι βιομηχανίες παραγωγής δε έχουν διαπραγματευτική δύναμη έναντι των προμηθευτών τους καθώς οι διεθνείς τιμές των ελαιούχων σπόρων καθορίζονται από τις διεθνείς συναλλαγές βάσει προσφοράς και ζήτησης.

Βάση των παραπάνω, η Διαπραγματευτική Δύναμη των Προμηθευτών στον εξεταζόμενο κλάδο κρίνεται ως Υψηλή (High).

Διαπραγματευτική Δύναμη Αγοραστών – Medium to High

- Οι αγοραστές του κλάδου είναι τα super markets, γενικότερα τα καταστήματα τροφίμων, επιχειρήσεις εστίασης και catering, ξενοδοχεία αλλά και άλλες βιομηχανίες τροφίμων που χρησιμοποιούν τα προϊόντα του εξεταζόμενου κλάδου ως πρώτη ύλη.
- Ο τελικός καταναλωτής δεν έχει διαπραγματευτική δύναμη.
- Τα super markets έχουν ισχυρή διαπραγματευτική δύναμη έναντι των επιχειρήσεων του κλάδου λόγω του μεγάλου αριθμού παραγγελιών που πραγματοποιούν, το μεγάλο αριθμό καταναλωτών που προσελκύουν αλλά και του υψηλού όγκου πωλήσεων που πραγματοποιούν.
- Σχετικά με τους υπόλοιπους αγοραστές, η διαπραγματευτική τους δύναμη εξαρτάται από τον όγκο των παραγγελιών που πραγματοποιούν.

Η Διαπραγματευτική Δύναμη των Αγοραστών κρίνεται κυρίως από τον όγκο των παραγγελιών που πραγματοποιούν. Ο κύριος αγοραστής του κλάδου, τα super markets, έχουν ισχυρή διαπραγματευτική δύναμη έναντι των εταιρειών και για αυτό η δύναμη κρίνεται ως Μέση προς Υψηλή (Medium to High).

Ανταγωνισμός μεταξύ Υπαρχουσών Επιχειρήσεων-High

- Ο κλάδος διαθέτει λίγες σε αριθμό επιχειρήσεις αλλά μεγάλες σε μέγεθος.
- Αυξημένη συγκέντρωση στο επίπεδο της παραγωγής σπορέλαιων και μαργαρινών που αυξάνει τον ανταγωνισμό μεταξύ των υπαρχουσών επιχειρήσεων του κλάδου.
- Τα προϊόντα ιδιωτικής ετικέτας έχουν αυξήσει το μερίδιο αγοράς τους οξύνοντας ακόμα παραπάνω τον ανταγωνισμό, προσφέροντας μάλιστα τα προϊόντα τους σε χαμηλότερες τιμές.
- Η οικονομική κρίση που επικρατεί στη χώρα έχει μειώσει τη ζήτηση, με αποτέλεσμα να αυξάνεται ο ανταγωνισμός και στις τιμές των προϊόντων.

Ο Ανταγωνισμός μεταξύ των Υπαρχουσών Επιχειρήσεων του κλάδου κρίνεται ως Υψηλός (High).

Ανάλυση SWOT

Δυνατά Σημεία	Αδύνατα Σημεία
<p>-Η διαρκής ζήτηση των προϊόντων του κλάδου από τους καταναλωτές.</p> <p>-Η δυνατότητα χρήσης των σπορέλαιων και των μαργαρινών γενικά στη βιομηχανία τροφίμων (π.χ. ως πρώτη ύλη) αλλά και στην επαγγελματική εστίαση.</p> <p>-Ο κλάδος διαθέτει μεγάλες και οργανωμένες επιχειρήσεις παραγωγής και τυποποίησης, με εδραιωμένη φήμη και ισχυρά brand names.</p> <p>-Εκτεταμένο δίκτυο πωλήσεων από τις</p>	<p>-Οι τιμές των πρώτων υλών εξαρτώνται από τις διεθνείς αγορές παρουσιάζοντας διακυμάνσεις και επηρεάζοντας την τιμή του τελικού προϊόντος.</p> <p>-Ο ανταγωνισμός από το εξωτερικό που προσφέρει χαμηλότερης ποιότητας προϊόντα σε χαμηλότερες τιμές.</p> <p>-Τα σπορέλαια δε θεωρούνται ως υγιεινή διατροφή, σε σχέση με το ελαιόλαδο, από τους καταναλωτές.</p> <p>-Οι επιχειρήσεις του κλάδου εξαρτώνται από τις διεθνείς αγορές για την</p>

επιχειρήσεις του κλάδου.	προμήθεια της πρώτης ύλης.
<p style="text-align: center;">Ευκαιρίες</p> <p>- Ανάπτυξη νέων καινοτόμων προϊόντων για την αύξηση της ζήτησης (π.χ. μαργαρίνες με ελαιόλαδο).</p> <p>-Η ανάπτυξη των εξαγωγών σε διεθνείς αγορές των σπορέλαιων και των μαργαρινών.</p>	<p style="text-align: center;">Απειλές</p> <p>-Αύξηση ανταγωνισμού από τρίτες χώρες.</p> <p>-Η οικονομική ύφεση έχει οδηγήσει σε μείωση του διαθέσιμου εισοδήματος των καταναλωτών.</p> <p>-Η έλλειψη ρευστότητας στην αγορά έχει οδηγήσει σε αύξηση των επισφαλειών και εμπόδια στη δυνατότητα για τραπεζική χρηματοδότηση.</p> <p>-Η αύξηση της παραγωγής βιοκαυσίμων αυξάνει τις τιμές ενώ απορροφά μεγάλο ποσοστό της πρώτης ύλης.</p>

Παράρτημα XXII

Κλάδος: Τυποποιημένα αρτοπαρασκευάσματα

Κύκλος Εργασιών

Πίνακας XII: Πωλήσεις παραγωγικών επιχειρήσεων τυποποιημένων αρτοπαρασκευασμάτων (2011-2012), αξία σε €.

Επωνυμία	2011	2012
ΠΑΠΑΔΟΠΟΥΛΟΣ Ε.Ι. ΑΕ	118.494.009	121.000.000
ELBISCO ΑΒΕΕ	99.467.000	Μ.Δ.
ΚΑΡΑΜΟΛΕΓΚΟΣ ΑΡΤΟΒΙΟΜΗΧΑΝΙΑ ΑΕ	64.890.078	64.317.740
NUTRIART ΑΒΕΕ	38.302.381	20.242.317
ΝΕΝΔΟΣ ΣΤ ΣΕΛΕΚΤ ΑΡΤΟΠΟΙΑ ΑΕ	17.584.384	Μ.Δ.
ΜΑΝΝΑ ΤΟ ΑΡΤΟΠΟΙΑ Ν ΤΣΑΤΣΑΡΩΝΑΚΗΣ ΑΒΕΕ	10.551.162	Μ.Δ.
ΒΙΚΕΛΙΔΗΣ-ΧΡΥΣΑΝΘΙΔΗΣ ΑΒΕΕ	8.460.398	6.500.000
ΚΡΗΤΩΝ ΑΡΤΟΣ ΑΕΒΕ	4.475.720	4.052.651
ΑΘΗΝΑΙΚΗ ΟΙΚΟΓΕΝΕΙΑΚΗ ΑΡΤΟΠΟΙΑ ΑΒ&ΕΕ	2.800.000	3.000.000
ΑΛΙΜΠΙΝΙΣΗΣ ΑΡΤΟΣ & ΖΥΜΗ ΑΒΕΕ	2.662.699	2.600.000
ΦΟΥΡΝΟΙ ΡΟΔΟΥ ΑΕΒΕ	2.139.274	Μ.Δ.
ΦΑΡΙΝΑ ΑΒΕΕ	1.779.219	Μ.Δ.
ΔΕΡΒΙΣΗ ΑΡΤΟΒΙΟΜΗΧΑΝΙΑ ΑΒΕΕ	1.613.122	1.600.000
ΜΑΝΩΛΑΚΟΥΔΗΣ ΑΕ	1.500.000	1.600.000
ΤΣΑΤΣΑΚΗΣ ΑΕ	1.467.972	2.400.000
ΛΟΓΟΘΕΤΙΔΗΣ ΑΡΤΟΠΟΙΗΜΑΤΑ ΑΕ	1.141.053	Μ.Δ.

ΔΑΜΙΑΝΑΚΗΣ ΑΒΕΕ	994.177	Μ.Δ.
ΣΙΤΑΝΘΗ ΑΕ	810.000	800.000
ΜΑΧΕΙΜΑΡΗ Κ&Ε ΑΕ	647.800	650.000
ΠΑΠΠΑ ΑΦΟΙ ΑΒΕΕ	Μ.Δ.	Μ.Δ.
ΤΣΑΒΟΣ ΙΩΑΝΝΗΣ & ΣΙΑ ΕΠΕ	Μ.Δ.	Μ.Δ.
ΚΡΙ-ΚΡΙ ΑΒΕΕ	Μ.Δ.	Μ.Δ.
ΣΥΝΟΛΟ	379.780.448	-

Μ.Δ.: Μη Διαθέσιμο.

Πηγή: ICAP, 2013f.

Χρηματοοικονομικοί Δείκτες

Κερδοφορία

Πίνακας 1.21.2.4: Δείκτες Κερδοφορίας.

Επωνυμία	2011	2012	2013	2014	Μ.Ο.
Περιθώριο Μικτού Κέρδους (%)					
ΠΑΠΑΔΟΠΟΥΛΟΣ	50,29	49,12	46,71	47,30	48,36
ELBISKO	36,99	38,13	39,26	41,80	39,05
ΚΑΡΑΜΟΛΕΓΚΟΣ	46,05	46,88	43,53	43,39	44,96
NUTRIART	17,44	(2,05)	(21,06)	-	(1,89)
ΝΕΝΔΟΣ	37,14	37,37	38,32	39,90	38,18
ΜΑΝΝΑ	53,60	48,44	49,97	52,98	51,25
ΒΙΚΕΛΙΔΗΣ-ΧΡΥΣ.	23,52	25,93	27,80	-	25,75
ΚΡΗΤΩΝ	20,79	24,19	19,03	26,77	22,70
FERRO-ΑΘ.ΟΙΚ.ΑΡΤ.	-	-	9,49	10,04	9,77
ΑΛΙΜΠΙΝΙΣΗΣ	38,83	32,14	26,05	25,23	30,56
Μ.Ο.	36,07	33,35	27,91	35,93	33,31
Περιθώριο Λειτουργικού Κέρδους (%)					
ΠΑΠΑΔΟΠΟΥΛΟΣ	8,23	6,87	6,16	6,18	6,86
ELBISKO	(0,59)	1,49	1,08	1,58	0,89
ΚΑΡΑΜΟΛΕΓΚΟΣ	3,86	3,86	(0,34)	1,41	2,20

NUTRIART	(111,63)	(130,11)	(247,24)	-	(162,99)
NENΔΟΣ	14,00	15,76	11,66	12,11	13,38
MANNA	31,07	31,59	33,00	39,99	33,91
ΒΙΚΕΛΙΔΗΣ-ΧΡΥΣ.	4,68	4,83	4,52	-	4,68
ΚΡΗΤΩΝ	(1,31)	3,30	(0,86)	2,02	0,79
FERRO-ΑΘ.ΟΙΚ.ΑΡΤ.	-	-	5,68	2,72	4,20
ΑΛΙΜΠΙΝΙΣΗΣ	0,75	(2,08)	(2,20)	(2,26)	(1,45)
Μ.Ο.	(5,66)	(7,17)	(18,85)	7,97	(5,93)
Περιθώριο Καθαρού Κέρδους (%)					
ΠΑΠΑΔΟΠΟΥΛΟΣ	12,83	12,18	11,30	10,44	11,69
ELBISKO	6,91	1,00	1,49	1,34	2,69
ΚΑΡΑΜΟΛΕΓΚΟΣ	18,81	17,03	17,33	17,92	17,77
NUTRIART	(50,40)	(127,49)	(206,23)	-	(128,04)
NENΔΟΣ	10,92	12,94	5,60	7,57	9,26
MANNA	28,53	31,59	32,18	39,93	33,06
ΒΙΚΕΛΙΔΗΣ-ΧΡΥΣ.	1,52	0,39	1,74	-	1,22
ΚΡΗΤΩΝ	14,45	21,23	17,30	17,45	17,61
FERRO-ΑΘ.ΟΙΚ.ΑΡΤ.	-	-	5,16	2,94	4,05
ΑΛΙΜΠΙΝΙΣΗΣ	0,32	(2,23)	(2,76)	(2,92)	(1,90)
Μ.Ο.	4,88	(3,71)	(11,69)	11,83	0,33

Αποδοτικότητα

Πίνακας 1.21.2.5: Δείκτες Αποδοτικότητας.

Επωνυμία	2011	2012	2013	2014	Μ.Ο.
Αποδοτικότητα Ιδίων Κεφαλαίων (%)					
ΠΑΠΑΔΟΠΟΥΛΟΣ	19,82	18,18	16,92	17,13	18,01
ELBISKO	9,59	1,65	2,43	2,10	3,94
ΚΑΡΑΜΟΛΕΓΚΟΣ	32,70	27,63	26,87	27,56	28,69
NUTRIART	-	-	-	-	-
NENΔΟΣ	7,57	8,67	3,71	5,43	6,35
MANNA	19,22	16,62	15,44	18,41	17,42
ΒΙΚΕΛΙΔΗΣ-ΧΡΥΣ.	3,68	0,82	3,11	-	2,54
ΚΡΗΤΩΝ	16,59	21,33	16,11	17,65	17,92
FERRO-ΑΘ.ΟΙΚ.ΑΡΤ.	-	-	53,62	65,89	59,76

ΑΛΙΜΠΙΝΙΣΗΣ	0,42	(3,64)	(4,72)	(6,25)	(3,55)
Μ.Ο.	13,70	11,41	14,83	18,49	14,61
Αποδοτικότητα Ενεργητικού (%)					
ΠΑΠΑΔΟΠΟΥΛΟΣ	6,03	5,05	4,65	4,88	5,15
ELBISKO	(0,71)	0,93	0,74	1,02	0,50
ΚΑΡΑΜΟΛΕΓΚΟΣ	2,32	2,31	(0,18)	0,79	1,31
NUTRIART	(44,33)	(21,73)	(18,25)	(0,27)	(21,15)
ΝΕΝΔΟΣ	8,05	8,77	6,13	6,91	7,47
MANNA	17,95	14,96	14,07	16,35	15,83
ΒΙΚΕΛΙΔΗΣ-ΧΡΥΣ.	3,19	2,89	2,15	-	2,74
ΚΡΗΤΩΝ	(0,57)	1,39	(0,37)	0,98	0,36
FERRO-ΑΘ.ΟΙΚ.ΑΡΤ.	-	-	26,33	11,12	18,73
ΑΛΙΜΠΙΝΙΣΗΣ	0,39	(1,24)	(1,34)	(1,65)	(0,96)
Μ.Ο.	(0,85)	1,48	3,39	4,46	2,12

Ρευστότητα

Πίνακας 1.21.2.6: Δείκτες Ρευστότητας.

Επωνυμία	2011	2012	2013	2014	Μ.Ο.
Γενική Ρευστότητα					
ΠΑΠΑΔΟΠΟΥΛΟΣ	0,89	0,91	0,93	0,86	0,90
ELBISKO	0,07	0,48	0,43	0,43	0,35
ΚΑΡΑΜΟΛΕΓΚΟΣ	0,64	0,66	0,62	0,63	0,64
NUTRIART	0,12	0,29	0,20	0,20	0,20
ΝΕΝΔΟΣ	2,96	2,03	1,66	1,75	2,10
MANNA	3,81	5,41	5,59	6,04	5,21
ΒΙΚΕΛΙΔΗΣ-ΧΡΥΣ.	0,76	0,84	0,95	-	0,85
ΚΡΗΤΩΝ	0,62	0,57	0,73	0,82	0,69
FERRO-ΑΘ.ΟΙΚ.ΑΡΤ.	0,29	0,29	1,79	1,15	0,88
ΑΛΙΜΠΙΝΙΣΗΣ	0,87	0,86	0,87	0,82	0,86
Μ.Ο.	1,10	1,23	1,38	1,41	1,28
Ειδική Ρευστότητα					
ΠΑΠΑΔΟΠΟΥΛΟΣ	0,78	0,80	0,81	0,74	0,78
ELBISKO	0,07	0,40	0,35	0,36	0,30
ΚΑΡΑΜΟΛΕΓΚΟΣ	0,62	0,64	0,61	0,61	0,62

NUTRIART	0,11	0,28	0,20	0,20	0,20
NENΔΟΣ	2,82	1,88	1,53	1,63	1,97
MANNA	3,62	5,17	5,33	5,87	5,00
ΒΙΚΕΛΙΔΗΣ-ΧΡΥΣ.	0,74	0,81	0,94	-	0,83
ΚΡΗΤΩΝ	0,55	0,51	0,65	0,74	0,61
FERRO-ΑΘ.ΟΙΚ.ΑΡΤ.	0,29	0,29	1,79	1,15	0,88
ΑΛΙΜΠΙΝΙΣΗΣ	0,70	0,70	0,75	0,67	0,71
Μ.Ο.	1,03	1,15	1,30	1,33	1,20

Χρηματοοικονομική Διάρθρωση

Πίνακας 1.21.2.7: Δείκτες Χρηματοοικονομικής Διάρθρωσης.

Επωνυμία	2011	2012	2013	2014	Μ.Ο.
Βραχυπρόθεσμος Τραπεζικός Δανεισμός προς Ίδια Κεφάλαια (%)					
ΠΑΠΑΔΟΠΟΥΛΟΣ	4,81	4,55	4,37	49,82	18,59
ELBISKO	3,85	25,77	23,09	60,67	28,35
ΚΑΡΑΜΟΛΕΓΚΟΣ	66,94	60,24	69,33	67,02	65,88
NUTRIART	-	-	-	-	-
NENΔΟΣ	-	-	-	-	-
MANNA	-	-	-	-	-
ΒΙΚΕΛΙΔΗΣ-ΧΡΥΣ.	-	-	-	-	-
ΚΡΗΤΩΝ	41,71	41,12	38,19	38,80	39,96
FERRO-ΑΘ.ΟΙΚ.ΑΡΤ.	-	-	-	-	-
ΑΛΙΜΠΙΝΙΣΗΣ	34,88	38,09	42,78	48,27	41,01
Μ.Ο.	30,44	33,95	35,55	52,92	38,22
Κάλυψη Χρηματοοικονομικών Δαπανών					
ΠΑΠΑΔΟΠΟΥΛΟΣ	7,92	9,20	14,92	15,47	11,88
ELBISKO	0,81	1,46	1,44	1,54	1,31
ΚΑΡΑΜΟΛΕΓΚΟΣ	1,59	1,78	0,94	1,24	1,39
NUTRIART	-	-	-	-	-
NENΔΟΣ	566,46	532,06	383,71	340,26	455,62
MANNA	18,88	15,62	13,51	21,70	17,43
ΒΙΚΕΛΙΔΗΣ-ΧΡΥΣ.	2,50	1,89	1,59	-	1,99
ΚΡΗΤΩΝ	0,70	1,68	0,83	1,47	1,17
FERRO-ΑΘ.ΟΙΚ.ΑΡΤ.	-	-	-	83,65	83,65

ΑΛΙΜΠΙΝΙΣΗΣ	1,12	0,64	0,56	0,53	0,71
Μ.Ο.	75,00	70,54	52,19	58,23	63,99

Δραστηριότητα

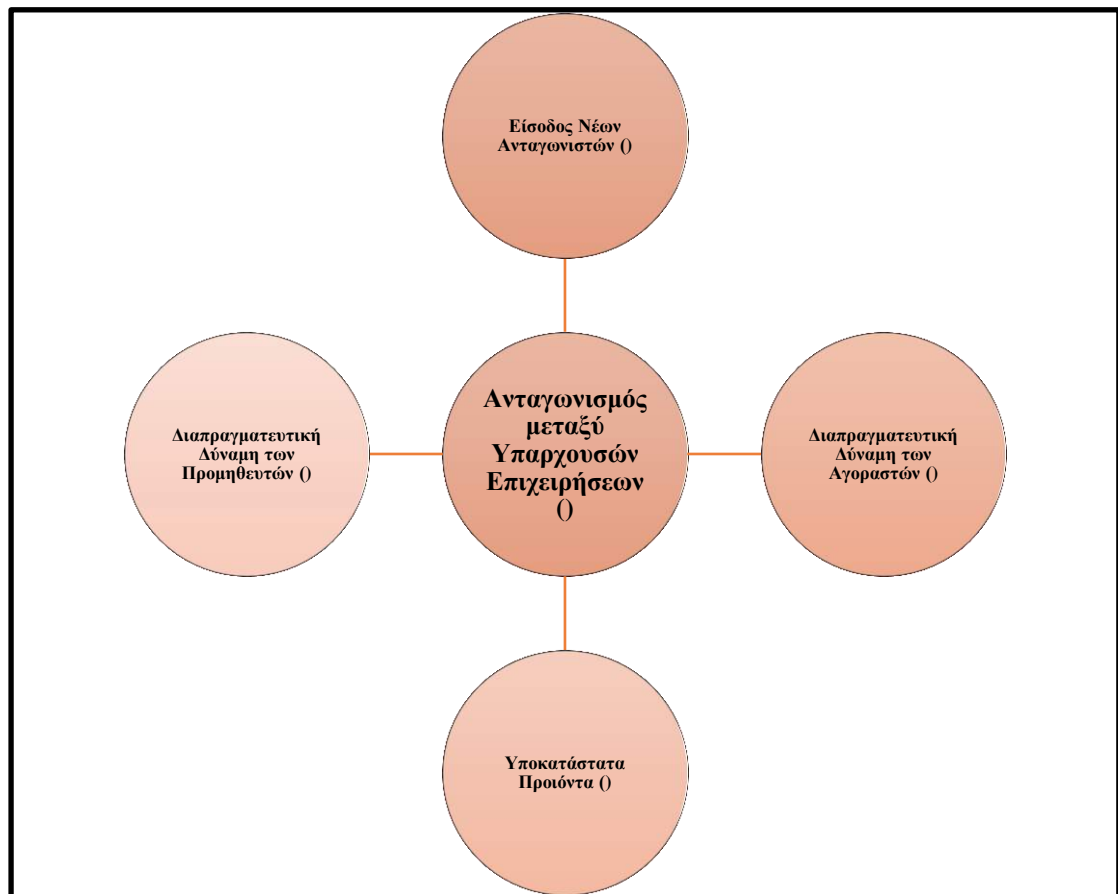
Πίνακας 1.21.2.8: Δείκτες Δραστηριότητας

Επωνυμία	2011	2012	2013	2014	Μ.Ο.
Μέσος Όρος Προθεσμίας Είσπραξης Απαιτήσεων (Ημέρες)					
ΠΑΠΑΔΟΠΟΥΛΟΣ	71	66	72	79	72
ELBISKO	3	135	97	99	84
ΚΑΡΑΜΟΛΕΓΚΟΣ	242	229	253	239	241
NUTRIART	113	-	-	-	113
NENΔΟΣ	123	106	104	96	107
MANNA	179	192	187	191	187
ΒΙΚΕΛΙΔΗΣ-ΧΡΥΣ.	269	323	465	-	352
ΚΡΗΤΩΝ	152	164	172	180	167
FERRO-ΑΘ.ΟΙΚ.ΑΡΤ.	-	-	67	77	72
ΑΛΙΜΠΙΝΙΣΗΣ	217	223	241	200	220
Μ.Ο.	152	180	184	145	165
Μέσος Όρος Προθεσμίας Εξόφλησης Προμηθευτών (Ημέρες)					
ΠΑΠΑΔΟΠΟΥΛΟΣ	123	142	124	165	139
ELBISKO	3	221	173	182	145
ΚΑΡΑΜΟΛΕΓΚΟΣ	185	204	229	212	208
NUTRIART	320	207	239	-	255
NENΔΟΣ	106	105	151	150	128
MANNA	130	100	79	99	102
ΒΙΚΕΛΙΔΗΣ-ΧΡΥΣ.	80	74	100	-	85
ΚΡΗΤΩΝ	266	222	173	169	208
FERRO-ΑΘ.ΟΙΚ.ΑΡΤ.	-	-	37	63	50
ΑΛΙΜΠΙΝΙΣΗΣ	284	213	190	172	215
Μ.Ο.	166	165	150	152	158
Μέσος Όρος Αποθεμάτων (Ημέρες)					
ΠΑΠΑΔΟΠΟΥΛΟΣ	27	27	27	30	28
ELBISKO	0	28	25	23	19

ΚΑΡΑΜΟΛΕΓΚΟΣ	7	7	7	7	7
NUTRIART	20	29	0	-	16
NENΔΟΣ	14	16	18	16	16
MANNA	16	17	23	16	18
ΒΙΚΕΛΙΔΗΣ-ΧΡΥΣ.	9	10	6	-	8
ΚΡΗΤΩΝ	34	31	38	32	34
FERRO-ΑΘ.ΟΙΚ.ΑΡΤ.	-	-	0	0	0
ΑΛΙΜΠΙΝΙΣΗΣ	70	60	46	45	55
M.O.	22	25	19	21	22

Ανάλυση Porter

Διάγραμμα 1.21.3.1: Ανάλυση 5 Δυνάμεων του Porter.



H: High, M: Medium, L: Low

Βάση της ανάλυσης των Πέντε Δυνάμεων του Porter, ο κλάδος των τυποποιημένων αρτοποιημάτων διακρίνεται από υψηλής έντασης ανταγωνισμό και δεν θεωρείται

ελκυστικός. Σε αυτό συντελούν ο έντονος ανταγωνισμός μεταξύ των υπαρχουσών επιχειρήσεων, τα σημαντικά εμπόδια που συναντά μία νεοεισερχόμενη επιχείρηση στον κλάδο (υψηλές επενδύσεις για εγκαταστάσεις και προώθηση προϊόντων, εδραιωμένες εταιρείες με ισχυρά εμπορικά σήματα), η ισχυρή διαπραγματευτική δύναμη των αγοραστών (super-markets), η σχετικά ισχυρή διαπραγματευτική δύναμη των προμηθευτών, λόγω των πρώτων υλών (αλεύρι) και οι υψηλοί κίνδυνοι από τα προϊόντα υποκατάστασης (Διάγραμμα 1.21.3.1).

Απειλή Εισόδου Νέων Επιχειρήσεων-Low to Medium

- Στον κλάδο των τυποποιημένων αρτοπαρασκευασμάτων δεν υπάρχουν ιδιαίτερα εμπόδια εισόδου, σχετικά με το θεσμικό πλαίσιο.
- Ύπαρξη μεγάλων εταιρειών, με γνωστά εμπορικά σήματα και πολύχρονη παρουσία στον κλάδο.
- Απαιτείται σημαντικό κεφάλαιο για την απόκτηση του μηχανολογικού εξοπλισμού και των κτιριακών εγκαταστάσεων.
- Χρειάζονται υψηλά κεφάλαια για διαφήμιση, προωθητικές ενέργειες και οργάνωσης του δικτύου διανομής και πώλησης των προϊόντων.
- Στο τομέα του ‘‘food service’’, δηλαδή για επαγγελματική χρήση, υπάρχουν αρκετά περιθώρια για νεοεισερχόμενες επιχειρήσεις, καθώς δεν υπάρχουν μεγάλες εταιρείες και δεν διακινείται ‘‘επώνυμο’’ προϊόν.

Επειδή στον θεσμικό πλαίσιο αλλά και στον τομέα ‘‘food service’’, δεν υπάρχουν ιδιαίτερα εμπόδια εισόδου αλλά για την είσοδο νέων επιχειρήσεων στον ευρύτερο κλάδο των τυποποιημένων αρτοπαρασκευασμάτων απαιτείται υψηλό κεφάλαιο η Απειλή Εισόδου Νέων Επιχειρήσεων κρίνεται Χαμηλή προς Μεσαία (Low to Medium).

Κίνδυνοι από Υποκατάστατα Προϊόντα-High

Στον κλάδο των τυποποιημένων αρτοπαρασκευασμάτων υπάρχει ποικιλία από υποκατάστατα. Συγκεκριμένα, υποκατάστατα των τυποποιημένων αρτοπαρασκευασμάτων είναι τα άλλα τυποποιημένα προϊόντα, όπως τα μπισκότα, τα κρουασάν και τα διάφορα σνακ. Επίσης υποκατάστατα των προϊόντων του κλάδου

είναι τα νοπά προϊόντα τα οποία διατίθενται κυρίως σε αρτοποιία και ζαχαροπλαστεία.

Διαπραγματευτική Δύναμη Προμηθευτών-Medium to High

- Η διαπραγματευτική δύναμη των προμηθευτών πρώτων υλών του κλάδου είναι ισχυρή, λόγω της φύσης των πρώτων υλών (αλεύρι).
- Οι μεγάλες εταιρείες του κλάδου προμηθεύονται μεγάλες ποσότητες, με αποτέλεσμα να κατευνάζουν τη δύναμη και να διαμορφώνουν καλύτερες τιμές στις πρώτες ύλες που αγοράζουν.
- Η ποιότητα των πρώτων υλών είναι πολύ σημαντική για τις εταιρείες, με αποτέλεσμα να πρέπει να αναπτύσσουν σχέσης εμπιστοσύνης με τους προμηθευτές.

Για τους ανωτέρω λόγους η Διαπραγματευτική Δύναμη των Προμηθευτών ορίζεται ως Μεσαία προς Υψηλή (Medium to High).

Διαπραγματευτική Δύναμη Αγοραστών-High

- Οι αλυσίδες σούπερ-μάρκετ είναι οι κύριοι αγοραστές των τυποποιημένων αρτοπαρασκευασμάτων και επειδή προμηθεύονται μεγάλες ποσότητες απευθείας από τις παραγωγικές μονάδες, αποκτούν σημαντική δύναμη.
- Επίσης, τα σούπερ-μάρκετ έχουν τη δυνατότητα να συμβάλλουν στην προώθηση των προϊόντων, μέσω της τοποθέτησή τους στα ράφια.
- Τα σούπερ-μάρκετ, ακόμα διαθέτουν τυποποιημένα αρτοπαρασκευάσματα ιδιωτικής ετικέτας, με αποτέλεσμα να ισχυροποιείται ακόμη περισσότερο η θέση τους.
- Όσον αφορά τους χονδρέμπορους, έχουν σημαντική δύναμη, η οποία αντλείται από την μεγάλη ποικιλία προϊόντων που υπάρχει στην Ελληνική αγορά.

Λαμβάνοντας υπόψη τις τέσσερις παραπάνω προτάσεις, η Διαπραγματευτική Δύναμη των Αγοραστών είναι Υψηλή (High).

Ανταγωνισμός μεταξύ Υπαρχουσών Επιχειρήσεων-High

- Οι επιχειρήσεις του κλάδου πραγματοποιούν υψηλές δαπάνες για διαφήμιση και προώθηση των προϊόντων τους.
- Επίσης, δημιουργούν συνεχώς νέα προϊόντα, με σκοπό την αύξηση του πελατολογίου τους.
- Οι εταιρείες παρέχουν κίνητρα προς τους λιανέμπορους, για καλύτερη τοποθέτηση των προϊόντων τους στα ράφια, έναντι των ανταγωνιστών.
- Ο ανταγωνισμός εντείνεται διότι υπάρχουν αρκετά προϊόντα του κλάδου με ιδιωτική ετικέτα, σε χαμηλότερη τιμή, ιδιαίτερα αν ληφθεί υπόψη η οικονομική κρίση που βιώνει η χώρα και η στροφή των καταναλωτών σε οικονομικότερες αγορές.

Σύμφωνα με τα ανωτέρα στοιχεία, ο Ανταγωνισμός μεταξύ Υπαρχουσών Επιχειρήσεων κρίνεται Υψηλός (High).

Ανάλυση SWOT

Δυνατά Σημεία	Αδύνατα Σημεία
<p>-Τα προϊόντα του κλάδου, και ιδίως το ψωμί, συγκαταλέγονται στα είδη πρώτης ανάγκης.</p> <p>-Οι επιχειρήσεις του κλάδου προσφέρουν μεγάλη ποικιλία προϊόντων, τυποποιημένων αρτοποιημάτων.</p> <p>-Ο σύγχρονος τρόπος ζωής, έχει αυξήσει τη ζήτηση των προϊόντων του κλάδου, προκειμένου οι καταναλωτές να εξοικονομήσουν χρόνο.</p> <p>-Η αλλαγή καταναλωτικών συνηθειών, δηλαδή η στροφή των καταναλωτών σε πιο υγιεινή διατροφή, αυξάνει τη ζήτηση τυποποιημένων αρτοποιημάτων, έναντι άλλων τυποποιημένων προϊόντων.</p>	<p>-Οι επιχειρήσεις του κλάδου δεν μπορούν να εξάγουν τα προϊόντα τους, διότι χαρακτηρίζονται από σύντομη χρονική διάρκεια ζωής.</p> <p>-Οι διακυμάνσεις των τιμών των πρώτων υλών και κυρίως των αλεύρων.</p> <p>-Τα υψηλά λειτουργικά κόστη, όπως η ΔΕΗ, δημιουργούν προβλήματα στις επιχειρήσεις.</p>

Ευκαιρίες	Απειλές
<p>-Δημιουργία προϊόντων που να προσαρμόζονται στις ειδικές ανάγκες ορισμένων ευπαθών ομάδων του πληθυσμού (όπως άτομα με ιδιαίτερα προβλήματα υγείας).</p> <p>-Αύξηση της ποικιλίας των παραγόμενων προϊόντων, τα οποία να καλύπτουν τις σύγχρονες ανάγκες των καταναλωτών.</p> <p>-Επέκταση του δικτύου διανομής των εταιρειών.</p> <p>-Προσπάθεια εξαγωγής προϊόντων του κλάδου, τα οποία έχουν μεγαλύτερη χρονική διάρκεια ζωής, όπως τα παξιμάδια.</p>	<p>-Αύξηση του Φ.Π.Α στα τρόφιμα και κατ' επέκταση στα προϊόντα του κλάδου.</p> <p>-Η οικονομική κρίση έχει επηρεάσει το διαθέσιμο εισόδημα των καταναλωτών, και συνεπώς τη κατανάλωση των προϊόντων του κλάδου.</p>

Παράρτημα XXIII

Κλάδος: Τυποποιημένα Μπισκότα-Κρουασάν-Αλμυρά Σνακ

Κύκλος Εργασιών

Πίνακας XIII: Πωλήσεις παραγωγικών επιχειρήσεων του κλάδου (2011), αξία σε €.

Επωνυμία	2011
Α' Επιχειρήσεις παραγωγής τυποποιημένων μπισκότων	
ΠΑΠΑΔΟΠΟΥΛΟΣ Ε.Ι. ΑΕ	118.494.009
ELBISKO ΑΒΕΕ	99.467.000
BOLERO ΖΑΧΑΡΩΔΗ ΘΡΑΚΗΣ ΑΕ	16.976.642
ΒΙΟΛΑΝΤΑ ΑΕ	5.011.492
ΑΘΗΝΑΙΚΗ ΟΙΚΟΓΕΝΕΙΑΚΗ ΑΡΤΟΠΟΙΑ ΑΒ&ΕΕ	Μ.Δ.
ΣΥΝΟΛΟ	239.949.143
Β' Επιχειρήσεις παραγωγής τυποποιημένων κρουασάν	
CHIRITA ΑΕ	146.593.000
ΕΒΓΑ ΑΒΕΕ	35.961.187
TOTTIS FOODS INTERNATIONAL ΑΕ	15.951.457
ΧΟΥΤΟΣ Α. ΑΕ	8.009.077
ΟΙΚΟΓΕΝΕΙΑ ΣΤΕΡΓΙΟΥ ΑΕ	6.945.486
ΧΙΩΤΑΚΗ ΕΜΠΟΡΙΚΗ ΣΥΜΜΕΤΟΧΙΚΗ ΑΕ	6.528.586
NUTRIART ΑΒΕΕ	-
TOTTIS FOODS ΑΕ	-
MR BAKER ΑΕ	-
VIVARTIA ΣΥΜΜΕΤΟΧΩΝ ΑΕ	-

ΣΥΝΟΛΟ	219.988.793
Γ' Επιχειρήσεις παραγωγής αλμυρών σνακ	
CHIPITA ΑΕ	146.593.000
TASTY FOODS ΑΒΓΕ	121.098.657
ΠΑΠΑΔΟΠΟΥΛΟΣ Ε.Ι. ΑΕ	118.494.009
ELBISKO ΑΒΕΕ	99.467.000
TOTTIS FOODS INTERNATIONAL ΑΕ	15.951.457
ΤΣΑΚΙΡΗΣ ΑΒΕΕ	13.812.300
ΟΗΟΝΟΣ SNACK ΑΒΕ	11.691.623
EL SABOR MEXICAN FOODS ΑΒΕΕ	5.559.034
UNISMACK ΑΕ	1.146.546
TOTTIS FOODS ΑΕ	116.828
VIVARTIA ΣΥΜΜΕΤΟΧΩΝ ΑΕ	-
ΣΥΝΟΛΟ	533.930.454

Μ.Δ.: Μη Διαθέσιμο.

Πηγή: ICAP, 2012ε.

Χρηματοοικονομικοί Δείκτες

Κερδοφορία

Πίνακας 1.22.2.4: Δείκτες Κερδοφορίας.

Επωνυμία	2011	2012	2013	2014	Μ.Ο.
Περιθώριο Μικτού Κέρδους (%)					
ΠΑΠΑΔΟΠΟΥΛΟΣ	50,29	49,12	46,71	47,30	48,36
ELBISCO	36,99	38,13	39,26	41,80	39,05
BOLERO	7,45	4,29	3,80	4,54	5,02
ΒΙΟΛΑΝΤΑ	26,29	28,06	36,23	43,99	33,64
FERRO	-	-	9,49	10,04	9,77

CHIPITA	11,83	29,81	33,38	33,98	27,25
EBΓA	11,98	8,63	11,13	11,26	10,75
TOTTIS	9,39	11,21	14,67	12,40	11,92
ΧΟΥΤΟΣ	41,73	38,48	49,28	50,71	45,05
ΣΤΕΡΓΙΟΥ	17,34	17,73	22,64	27,01	21,18
TASTY FOODS	46,70	45,55	46,21	47,99	46,61
ΤΣΑΚΙΡΗΣ	21,86	22,34	22,08	20,40	21,67
ΟΗΟΝΟΣ	42,19	46,77	47,27	47,89	46,03
EL SABOR	37,93	36,66	35,80	35,60	36,50
UNISMACK	(21,54)	1,50	17,74	19,35	4,26
M.O.	24,32	27,02	29,05	30,28	27,67
Περιθώριο Λειτουργικού Κέρδους (%)					
ΠΑΠΑΔΟΠΟΥΛΟΣ	8,23	6,87	6,16	6,18	6,86
ELBISCO	(0,59)	1,49	1,08	1,58	0,89
BOLERO	(4,81)	(10,03)	(19,63)	(10,25)	(11,18)
ΒΙΟΛΑΝΤΑ	9,47	11,99	19,61	27,60	17,17
FERRO	-	-	5,68	2,72	4,20
CHIPITA	(54,67)	(65,86)	(30,17)	(13,50)	(41,05)
EBΓA	6,55	(28,47)	(11,27)	(20,13)	(13,33)
TOTTIS	0,51	1,84	3,60	4,04	2,50
ΧΟΥΤΟΣ	6,02	5,21	18,95	13,05	10,81
ΣΤΕΡΓΙΟΥ	9,50	7,89	15,13	20,61	13,28
TASTY FOODS	7,29	1,31	5,87	4,11	4,65
ΤΣΑΚΙΡΗΣ	0,66	2,06	1,92	(4,35)	0,07
ΟΗΟΝΟΣ	0,89	10,05	8,56	10,21	7,43
EL SABOR	2,88	5,56	5,67	5,56	4,92
UNISMACK	(111,92)	(97,15)	(15,41)	(8,82)	(58,33)
M.O.	(8,57)	(10,52)	1,05	2,57	3,87
Περιθώριο Καθαρού Κέρδους (%)					
ΠΑΠΑΔΟΠΟΥΛΟΣ	12,83	12,18	11,30	10,44	11,69
ELBISCO	6,91	1,00	1,49	1,34	2,69
BOLERO	10,93	9,11	9,75	9,85	9,91
ΒΙΟΛΑΝΤΑ	8,74	11,47	19,06	21,31	15,15
FERRO	-	-	5,16	2,94	4,05
CHIPITA	11,69	7,73	(6,23)	3,01	4,05

ΕΒΓΑ	6,03	(32,48)	(5,88)	(20,78)	(13,28)
ΤΟΤΤΙΣ	0,24	0,34	3,21	3,02	1,70
ΧΟΥΤΟΣ	5,84	4,96	17,24	10,99	9,76
ΣΤΕΡΓΙΟΥ	9,36	8,65	15,32	20,13	13,37
TASTY FOODS	8,12	(6,51)	6,30	4,91	3,21
ΤΣΑΚΙΡΗΣ	3,02	3,80	3,67	(0,98)	2,38
ΟΗΟΝΟΣ	-	9,57	8,69	9,78	9,35
EL SABOR	2,40	5,20	4,42	5,50	4,38
UNISMACK	(111,94)	(110,89)	(18,19)	(11,98)	(63,25)
Μ.Ο.	(1,99)	(5,42)	5,02	4,63	0,56

Αποδοτικότητα

Πίνακας 1.22.2.5: Δείκτες Αποδοτικότητας.

Επωνυμία	2011	2012	2013	2014	Μ.Ο.
Αποδοτικότητα Ιδίων Κεφαλαίων (%)					
ΠΑΠΑΔΟΠΟΥΛΟΣ	19,82	18,18	16,92	17,13	18,01
ELBISCO	9,59	1,65	2,43	2,10	3,94
BOLERO	28,27	26,34	43,35	74,17	43,03
ΒΙΟΛΑΝΤΑ	7,82	11,88	19,62	23,86	15,80
FERRO	-	-	53,62	65,89	59,76
CHIPITA	7,89	11,74	(1,80)	0,85	4,67
ΕΒΓΑ	122,30	-	-	-	122,30
ΤΟΤΤΙΣ	3,00	4,21	37,48	30,55	18,81
ΧΟΥΤΟΣ	41,29	30,57	123,08	74,98	67,48
ΣΤΕΡΓΙΟΥ	29,45	24,63	49,00	65,50	42,15
TASTY FOODS	26,55	(23,82)	29,89	18,98	12,90
ΤΣΑΚΙΡΗΣ	38,86	41,98	32,04	(13,87)	24,75
ΟΗΟΝΟΣ	-	15,45	13,73	14,56	14,58
EL SABOR	14,72	31,14	31,91	38,02	28,95
UNISMACK	(38,56)	(131,81)	(52,30)	(45,45)	(67,03)
Μ.Ο.	23,92	4,78	28,50	26,23	20,86
Αποδοτικότητα Ενεργητικού (%)					
ΠΑΠΑΔΟΠΟΥΛΟΣ	6,03	5,05	4,65	4,88	5,15
ELBISCO	(0,71)	0,93	0,74	1,02	0,50

BOLERO	(2,07)	(4,28)	(7,18)	(3,71)	(4,31)
ΒΙΟΛΑΝΤΑ	5,90	8,45	14,08	21,70	12,53
FERRO	-	-	26,33	11,12	18,73
CHIPITA	(12,89)	(21,87)	(4,55)	(1,96)	(10,32)
ΕΒΓΑ	2,43	(11,37)	(4,16)	(8,49)	(5,40)
ΤΟΤΤΙΣ	1,03	3,24	5,38	5,62	3,82
ΧΟΥΤΟΣ	11,96	8,23	31,69	21,81	18,42
ΣΤΕΡΓΙΟΥ	11,01	9,45	18,68	25,01	16,04
TASTY FOODS	13,06	2,20	9,86	8,01	8,28
ΤΣΑΚΙΡΗΣ	1,53	4,42	4,14	(7,88)	0,55
ΟΗΟΝΟΣ	1,13	12,18	10,95	12,28	9,14
EL SABOR	3,29	6,92	8,45	8,71	6,84
UNISMACK	(15,39)	(34,63)	(9,01)	(6,74)	(16,44)
Μ.Ο.	1,88	(0,79)	7,34	6,09	3,63

Ρευστότητα

Πίνακας 1.22.2.6: Δείκτες Ρευστότητας

Επωνυμία	2011	2012	2013	2014	Μ.Ο.
Γενική Ρευστότητα					
ΠΑΠΑΔΟΠΟΥΛΟΣ	0,89	0,91	0,93	0,86	0,90
ELBISCO	0,07	0,48	0,43	0,43	0,35
BOLERO	0,29	0,20	0,18	0,20	0,22
ΒΙΟΛΑΝΤΑ	2,07	1,93	2,37	2,11	2,12
FERRO	0,29	0,29	1,79	1,15	0,88
CHIPITA	0,19	0,17	0,12	0,11	0,15
ΕΒΓΑ	0,23	0,10	0,09	0,08	0,13
ΤΟΤΤΙΣ	0,74	0,79	0,84	0,88	0,81
ΧΟΥΤΟΣ	1,28	1,31	1,14	1,19	1,23
ΣΤΕΡΓΙΟΥ	0,45	0,32	0,27	0,28	0,33
TASTY FOODS	1,80	1,48	1,20	1,51	1,50
ΤΣΑΚΙΡΗΣ	0,52	0,68	0,69	0,65	0,64
ΟΗΟΝΟΣ	3,77	3,00	4,03	4,17	3,74
EL SABOR	0,84	0,96	0,95	0,87	0,91
UNISMACK	0,32	0,38	0,41	0,43	0,39

M.O.	0,92	0,87	1,03	0,99	0,95
Ειδική Ρευστότητα					
ΠΑΠΑΔΟΠΟΥΛΟΣ	0,78	0,80	0,81	0,74	0,78
ELBISCO	0,07	0,40	0,35	0,36	0,30
BOLERO	0,07	0,07	0,06	0,06	0,07
ΒΙΟΛΑΝΤΑ	1,96	1,83	2,17	1,85	1,95
FERRO	0,29	0,29	1,79	1,15	0,88
CHIPITA	0,15	0,13	0,09	0,08	0,11
ΕΒΓΑ	0,20	0,08	0,05	0,03	0,09
TOTTIS	0,56	0,63	0,68	0,72	0,65
ΧΟΥΤΟΣ	1,11	1,22	1,06	1,09	1,12
ΣΤΕΡΓΙΟΥ	0,36	0,22	0,20	0,22	0,25
TASTY FOODS	1,53	1,23	1,07	1,28	1,28
ΤΣΑΚΙΡΗΣ	0,38	0,56	0,56	0,55	0,51
ΟΗΟΝΟΣ	3,30	2,70	3,60	3,74	3,34
EL SABOR	0,70	0,81	0,82	0,70	0,76
UNISMACK	0,23	0,28	0,29	0,28	0,27
M.O.	0,78	0,75	0,91	0,86	0,82

Χρηματοοικονομική Διάρθρωση

Πίνακας 1.22.2.7: Δείκτες Χρηματοοικονομικής Διάρθρωσης.

Επωνυμία	2011	2012	2013	2014	M.O.
Βραχυπρόθεσμος Τραπεζικός Δανεισμός προς Ίδια Κεφάλαια (%)					
ΠΑΠΑΔΟΠΟΥΛΟΣ	4,81	4,55	4,37	49,82	15,89
ELBISCO	3,85	25,77	23,09	60,67	28,35
BOLERO	73,72	92,79	169,78	232,46	142,19
ΒΙΟΛΑΝΤΑ	4,21	4,99	4,26	4,29	4,44
FERRO	-	-	-	-	-
CHIPITA	160,82	310,10	64,90	65,40	150,31
ΕΒΓΑ	-	-	-	-	-
TOTTIS	82,98	87,75	89,54	64,62	81,22
ΧΟΥΤΟΣ	107,82	93,22	90,23	88,64	94,98
ΣΤΕΡΓΙΟΥ	91,27	58,73	63,24	59,32	68,14
TASTY FOODS	-	-	-	3,00	3,00

ΤΣΑΚΙΡΗΣ	-	-	-	-	-
ΟΗΟΝΟΣ	-	-	-	-	-
EL SABOR	200,65	157,74	112,98	75,94	136,83
UNISMACK	18,53	26,91	59,78	42,81	37,01
M.O.	74,87	86,26	68,22	67,91	74,31
Κάλυψη Χρηματοοικονομικών Δαπανών					
ΠΑΠΑΔΟΠΟΥΛΟΣ	7,92	9,20	14,92	15,47	11,88
ELBISCO	0,81	1,46	1,44	1,54	1,31
BOLERO	0,03	-	-	-	0,03
ΒΙΟΛΑΝΤΑ	5,77	10,55	15,86	26,26	14,61
FERRO	-	-	-	83,65	83,65
CHIPITA	-	-	-	0,08	0,08
ΕΒΓΑ	1,53	-	-	-	1,53
TOTTIS	1,94	3,75	6,41	7,38	4,87
ΧΟΥΤΟΣ	4,26	4,39	14,76	11,61	8,76
ΣΤΕΡΓΙΟΥ	7,42	5,40	11,92	17,61	10,59
TASTY FOODS	104,08	8,51	35,73	23,32	42,91
ΤΣΑΚΙΡΗΣ	16,23	6,11	5,20	-	9,18
ΟΗΟΝΟΣ	6,32	117,58	123,28	154,34	100,38
EL SABOR	1,69	2,62	2,92	3,32	2,64
UNISMACK	-	-	-	-	-
M.O.	13,17	16,96	23,24	31,33	21,17

Δραστηριότητα

Πίνακας 1.22.2.8: Δείκτες Δραστηριότητας

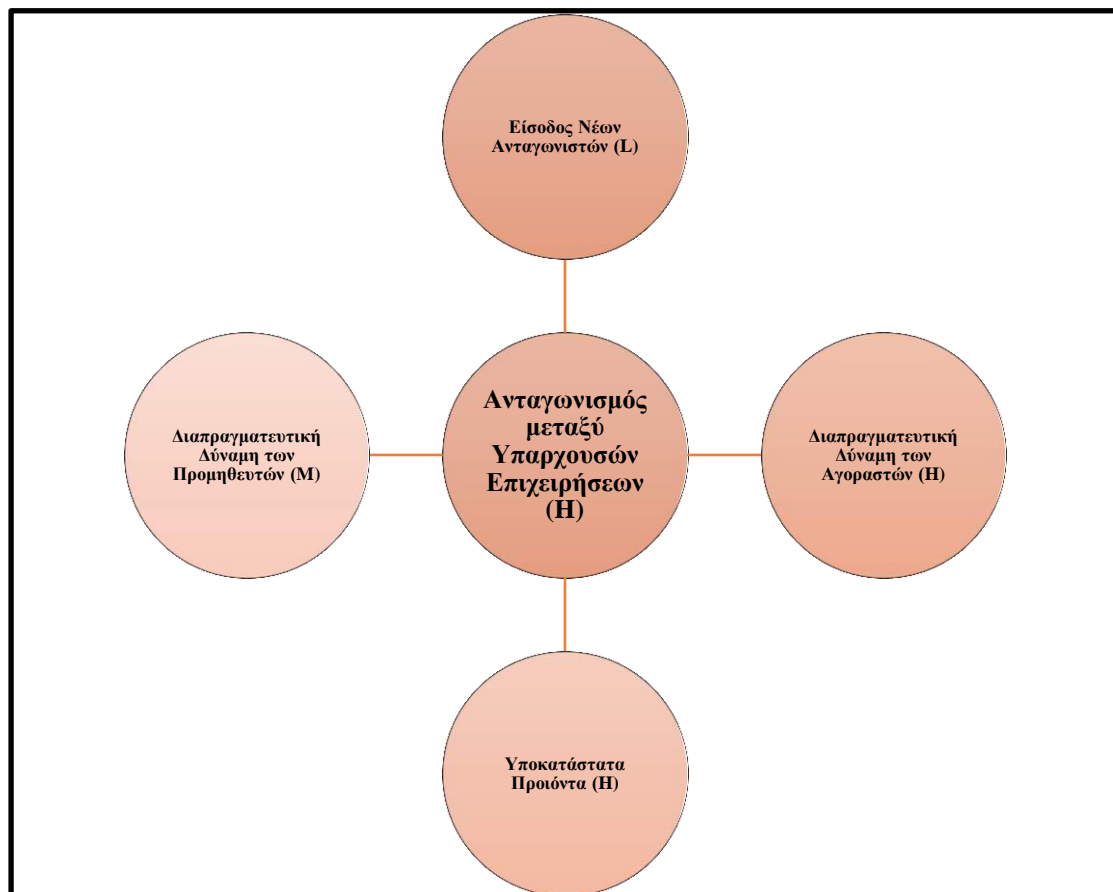
Επωνυμία	2011	2012	2013	2014	M.O.
Μέσος Όρος Προθεσμίας Είσπραξης Απαιτήσεων (Ημέρες)					
ΠΑΠΑΔΟΠΟΥΛΟΣ	71	66	72	79	72
ELBISCO	3	135	97	99	84
BOLERO	11	16	16	17	15
ΒΙΟΛΑΝΤΑ	283	262	278	122	236
FERRO	-	-	67	77	72
CHIPITA	143	100	96	86	106

ΕΒΓΑ	188	79	48	31	87
TOTTIS	81	105	128	155	117
ΧΟΥΤΟΣ	118	188	156	129	148
ΣΤΕΡΓΙΟΥ	70	38	34	38	45
TASTY FOODS	97	92	90	91	93
ΤΣΑΚΙΡΗΣ	37	57	56	75	56
ΟΗΟΝΟΣ	109	105	97	84	99
EL SABOR	171	173	142	111	149
UNISMACK	353	162	121	90	182
M.O.	124	113	100	86	106
Μέσος Όρος Προθεσμίας Εξόφλησης Προμηθευτών (Ημέρες)					
ΠΑΠΑΔΟΠΟΥΛΟΣ	123	142	124	165	139
ELBISCO	3	221	173	182	145
BOLERO	359	321	365	342	347
ΒΙΟΛΑΝΤΑ	85	73	54	83	74
FERRO	-	-	37	63	50
CHIPITA	129	139	198	254	180
ΕΒΓΑ	368	321	378	321	347
TOTTIS	104	140	177	198	155
ΧΟΥΤΟΣ	57	115	110	120	101
ΣΤΕΡΓΙΟΥ	91	99	80	69	85
TASTY FOODS	108	129	117	113	117
ΤΣΑΚΙΡΗΣ	140	99	82	136	114
ΟΗΟΝΟΣ	48	48	27	37	40
EL SABOR	93	94	72	78	84
UNISMACK	273	156	172	84	171
M.O.	142	150	144	150	146
Μέσος Όρος Αποθεμάτων (Ημέρες)					
ΠΑΠΑΔΟΠΟΥΛΟΣ	27	27	27	30	28
ELBISCO	0	28	25	23	19
BOLERO	154	93	115	135	124
ΒΙΟΛΑΝΤΑ	18	17	30	36	25
FERRO	-	-	0	0	0
CHIPITA	40	29	32	41	36

ΕΒΓΑ	26	23	47	44	35
ΤΟΤΤΙΣ	26	28	33	35	31
ΧΟΥΤΟΣ	22	15	13	15	16
ΣΤΕΡΓΙΟΥ	16	16	12	12	14
TASTY FOODS	21	25	16	17	20
ΤΣΑΚΙΡΗΣ	18	16	17	18	17
ΟΗΟΝΟΣ	23	21	21	23	22
EL SABOR	34	34	24	29	30
UNISMACK	138	67	60	55	80
M.O.	40	31	31	34	34

Ανάλυση Porter

Διάγραμμα 1.22.3.1: Ανάλυση 5 Δυνάμεων του Porter.



H: High, M: Medium, L: Low

Βάση της ανάλυσης των Πέντε Δυνάμεων του Porter, ο κλάδος τυποποιημένων μπισκότων-κρουασάν-αλμυρών σνακ χαρακτηρίζεται από υψηλής έντασης ανταγωνισμό και κατά επέκταση, κρίνεται ως μη ελκυστικός. Η είσοδος νέων επιχειρήσεων θεωρείται δύσκολη λόγω των υψηλών απαιτήσεων σε ανθρώπινο κεφάλαιο (υψηλά κόστη για δημιουργία παραγωγής και προώθηση των προϊόντων), ενώ επικρατεί έντονος ανταγωνισμός και από τις υπάρχουσες επιχειρήσεις. Επιπρόσθετα, η διαπραγματευτική δύναμη των αγοραστών (σούπερ-μάρκετ, χονδρέμποροι) είναι ισχυρή έναντι των επιχειρήσεων του κλάδου, ενώ υπάρχει μεγάλη ποικιλία προϊόντων που μπορεί να υποκαταστήσει τα προϊόντα του εξεταζόμενου κλάδου. Τέλος, για τις μικρομεσαίες σε μέγεθος επιχειρήσεις, σημαντική είναι και η διαπραγματευτική δύναμη των προμηθευτών, λόγω των διακυμάνσεων στην τιμή της πρώτης ύλης.

Απειλή Εισόδου Νέων Επιχειρήσεων-Low

- Το κόστος αρχικής επένδυσης είναι αρκετά υψηλό (δημιουργία γραμμής παραγωγής).
- Επίσης, απαιτούνται υψηλά κεφάλαια για την προώθηση και την οργάνωση του δικτύου διανομής καθώς και τη διαφήμιση.
- Στον κλάδο δραστηριοποιούνται λίγες μεγάλο μεγέθους εταιρείες, με γνωστά εμπορικά σήματα.

Για όλους τους ανωτέρω λόγους, η Απειλή Εισόδου Νέων Επιχειρήσεων στον κλάδο θεωρείται Χαμηλή (Low).

Κίνδυνοι από Υποκατάστατα Προϊόντα-High

Στον κλάδο των τυποποιημένων μπισκότων-κρουασάν-αλμυρών σνακ υπάρχουν πληθώρα υποκατάστατων προϊόντων. Αρχικά, υποκατάστατα προϊόντα είναι τα παρεμφερή τυποποιημένα προϊόντα, όπως τα αρτοπαρασκευάσματα, τα κριτσίνια και τα τσουρέκια. Επίσης, υποκατάστατα προϊόντα των τυποποιημένων μπισκότων-κρουασάν-αλμυρά σνακ, επειδή καταναλώνονται ενδιάμεσα των γευμάτων είναι επιδόρπια, τα παγωτά και τα γλυκά γενικότερα. Επιπρόσθετα, ανταγωνιστικά λειτουργούν τα αντίστοιχα νωπά προϊόντα (όπως φρέσκα κρουασάν) ή προϊόντα από φούρνους και ζαχαροπλαστεία.

Διαπραγματευτική Δύναμη Προμηθευτών-Medium

- Η διαπραγματευτική δύναμη των προμηθευτών πρώτων υλών είναι ισχυρή, διότι υπόκεινται σε απρόβλεπτες διακυμάνσεις των τιμών (όπως αλεύρι).
- Οι μεγάλες εταιρείες του κλάδου, λόγω του γεγονότος ότι προμηθεύονται μεγάλες ποσότητες υλών με συγκεκριμένες προδιαγραφές, έχουν διαπραγματευτική δύναμη για την ρύθμιση των τιμών με τους προμηθευτές.

Επειδή, η Διαπραγματευτική Δύναμη των Προμηθευτών εξαρτάται από το μέγεθος της εταιρείας, με την οποία συνεργάζονται, κρίνεται ως Μεσαία (Medium).

Διαπραγματευτική Δύναμη Αγοραστών-High

- Η διαπραγματευτική δύναμη των σούπερ-μάρκετ είναι ισχυρή, διότι προμηθεύονται μεγάλες ποσότητες και συμβάλλουν στην αναγνωρισιμότητα ενός προϊόντος. Επίσης, οι εταιρείες του κλάδου παρέχουν κίνητρα στα σούπερ-μάρκετ, προκειμένου να επεκτείνουν τα σημεία πώλησης και να διευρύνουν τα κανάλια διανομής τους.
- Οι χονδρέμποροι επίσης έχουν σημαντική διαπραγματευτική δύναμη, καθώς διαπραγματεύονται με τις εταιρείες του κλάδου στη βάση της αποκλειστικότητας.

Οι δυο βασικοί “πελάτες” των προϊόντων του κλάδου (σούπερ-μάρκετ και χονδρέμποροι) έχουν σημαντική δύναμη απέναντι στις εταιρείες, με αποτέλεσμα η Διαπραγματευτική Δύναμη των Αγοραστών να είναι Υψηλή (High).

Ανταγωνισμός μεταξύ Υπαρχουσών Επιχειρήσεων-High

- Ο κλάδος χαρακτηρίζεται από υψηλό βαθμό συγκέντρωσης, καθώς υπάρχουν λίγες μεγάλες εταιρείες που ελέγχουν την αγορά.
- Πραγματοποιούν ενέργειες προκειμένου να ενισχύσουν τη φήμη των brand τους, με σκοπό να αυξήσουν τα μερίδια αγοράς τους.
- Επίσης, στον κλάδο υπάρχουν και πολλά προϊόντα ιδιωτικής ετικέτας (private label), τα οποία πωλούνται σε χαμηλότερες τιμές, και κατ’ επέκταση αυξάνεται ο ανταγωνισμός.

Για τους ανωτέρω λόγους, ο Ανταγωνισμός μεταξύ Υπαρχουσών Επιχειρήσεων είναι Υψηλός (High).

Ανάλυση SWOT

<p style="text-align: center;">Δυνατά Σημεία</p> <ul style="list-style-type: none"> -Ισχυρά brand names. -Καλά οργανωμένα δίκτυα διανομής. -Μεγάλη ποικιλία προϊόντων, με προσιτές τιμές. -Ο σύγχρονος τρόπος ζωής των εργαζομένων ευνοεί την κατανάλωση μπισκότων, κρουασάν και αλμυρών σνακ. 	<p style="text-align: center;">Αδύνατα Σημεία</p> <ul style="list-style-type: none"> -Τα προϊόντα του κλάδου δεν είναι εύκολα εξαγόμενα. -Τα προϊόντα του κλάδου δεν συγκαταλέγονται στα βασικά, με αποτέλεσμα να επηρεάζονται από την οικονομική κρίση.
<p style="text-align: center;">Ευκαιρίες</p> <ul style="list-style-type: none"> -Δημιουργία προϊόντων που καλύπτουν εξειδικευμένες απαιτήσεις των καταναλωτών. -Δημιουργία προϊόντων, τα οποία να αποτελούνται από υλικά με λιγότερες θερμίδες, για καταναλωτές που προσέχουν την διατροφή τους. -Διείσδυση σε αγορές, οι οποίες είναι εύκολα προσβάσιμες στην Ελλάδα, όπως Βουλγαρία. 	<p style="text-align: center;">Απειλές</p> <ul style="list-style-type: none"> -Έλλειψη ρευστότητας, λόγω οικονομικής κρίσης. Οι εταιρείες του κλάδου, προκειμένου να ανταπεξέλθουν στην αγορά χρειάζονται υψηλό κεφάλαιο. -Οι καταναλωτές στρέφουν την προσοχή τους στην κατανάλωση υγιεινών τροφών. -Υψηλή εξάρτηση από τις τιμές των πρώτων υλών. -Υπαρξη πολλών υποκατάστατων.

Παράρτημα XXIV

Κλάδος: Τυποποίηση-Συσκευασία νωπών οπωροκηπευτικών

Κύκλος Εργασιών

Πίνακας XXIV: Κύκλος εργασιών εταιρειών τυποποίησης-συσκευασίας νωπών οπωροκηπευτικών (2011-2013), αξία σε €.

Επωνυμία	2011	2012	2013
ΟΛΥΜΠΙΑΚΗ ΦΡΟΥΤΩΝ ΑΕΒΕ	40.334.426	40.653.480	49.420.092
ΕΝΩΣΗ ΑΓΡΟΤΩΝ ΣΤΝΕΤΑΙΡΙΣΜΩΝ ΚΑΒΑΛΑΣ	34.675.051	34.570.992	40.000.000
ΠΕΡΒΟΛΑΡΑΚΗΣ Λ.-Γ. ΚΟΥΤΣΟΜΠΟΣ ΑΕ	13.472.168	18.665.016	25.678.655
ΠΑΝΤΑΖΗΣ ΦΡΟΥΤΑ ΑΕ	46.010.134	33.512.563	25.621.896
ΦΡΟΥΤΑ ΠΤΡΩΤΟΦΑΝΟΥΣΗ ΑΕ	21.703.724	22.189.006	23.286.189
ΓΙΑΝΝΑΚΑΚΗΣ Γ. ΑΒ&ΕΕ	12.049.837	16.693.836	20.066.882
ΠΟΥΛΗΣ ΑΕ	8.238.112	13.900.466	18.686.631
ΑΓΡΟΦΡΟΥΤ ΕΛΛΑΣ Β. ΠΑΝΤΑΖΗΣ ΑΒΕΕ	9.915.302	12.782.545	17.650.659
ΚΑΠΝΙΣΑΚΗΣ-ΜΠΟΥΛΙΤΣΑΚΗΣ ΑΕ	22.167.810	19.871.082	17.430.079
ΚΑΤΣΙΑΜΑΚΑΣ ΑΒΕΕ	24.386.913	21.076.761	17.000.000*
ΦΡΑΓΚΙΣΤΑΣ ΓΕΩΡΓΙΟΣ Ν. ΑΕ	18.603.954	16.254.264	16.979.956
ΕΝΩΣΗ ΓΕΩΡΓΙΚΩΝ ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΜΩΝ ΓΙΑΝΝΙΤΣΩΝ ΣΥΝ.Π.Ε	17.565.246	20.143.452	15.288.776
ΚΑΡΑΜΠΕΛΑΣ ΓΕΩΡΓΙΟΣ ΑΕ	10.621.628	15.720.680	15.000.000
EUROCATERING ΑΕ	12.963.643	12.010.917	14.607.985

ΝΕΦΕΛΗ ΦΡΟΥΙΤ ΑΕ	17.029.540	16.262.821	13.364.239
ΧΑΤΖΗΣΑΛΑΤΑΣ ΑΕ	10.647.364	10.261.784	11.990.091
ΕΥΡΩΦΑΡΜ ΑΕ	11.275.692	10.510.724	11.929.857
ΣΟΥΡΣΟΣ ΑΕ	9.692.774	9.209.365	11.848.963
ΚΕΣΙΔΗ ΑΦΟΙ "CROM" ΑΕ	9.059.175	11.167.109	11.560.510
ΓΕΟPLANT ΑΕΕΓΕ	8.932.934	-	11.521.450
ΑGROSKY ΑΕ	15.661.134	10.586.415	11.128.772
ΧΡΥΣΙΚΟΣ Κ. ΑΒΕΕ	8.601.153	8.859.536	10.940.607
PLANET FRUITS ΕΠΕ	3.350.825	5.094.627	10.000.000
ΑΝΥΦΟΙ ΜΗΤΡΟΣΥΛΗΣ ΑΕ	11.652.749	10.239.434	9.121.443
ΑΛΚΥΩΝ ΑΕ	7.864.936	7.063.433	9.111.445
ΤΑΚΤΙΚΟΣ ΑΕ	6.107.647	6.682.805	9.079.595
ΓΟΥΟΝΤΕΡΠΛΑΝΤ ΘΕΡΜΟΚΗΠΙΑ ΑΕ	3.375.972	4.852.122	8.435.984
ΟΠΟΡΕΛΛΟ ΑΕΒΕ	5.629.112	4.391.588	8.048.868
GREENFOOD ΑΕ	7.206.455	6.245.000	8.013.653
ΧΑΤΖΗΔΑΚΗΣ Θ. ΑΕ	8.859.556	7.155.167	7.723.384
Γ.Ε.Ο.Κ. ΑΕ	2.249.410	3.731.444	7.484.627
ΘΕΡΜΟΚΗΠΙΑ ΔΡΑΜΑΣ ΑΕ	4.860.558	7.256.716	7.467.639
ΔΑΜΑ FRUIT & VEGETABLES ΑΕ	199.307	5.051.334	7.054.736
ΜΑΡΤΣΟΥΚΟΣ Π. & Α. ΜΑΡΤΣΟΥΚΟΣ ΕΠΕ	5.745.202	4.702.145	7.013.892
NEA STAR FRUIT Ι.ΚΟΚΟΝΟΖΙ-Ι. ΚΑΡΑΙ ΕΡΕ	-	10.686.130	6.936.167
ΛΑΛΑΝΙΤΗΣ ΑΕ	7.789.909	6.091.638	6.843.266
ΑΝΑΤΟΛΗ ΑΒΕΕ	14.196.855	6.764.272	6.817.330

PORTO FRUIT ΑΕΒΕ	6.213.413	6.865.129	6.813.760
ΑΓΚΡΙΤΕΞ ΕΝΕΡΓΕΙΑΚΗ ΑΕ	7.467.572	8.103.362	6.265.955
ΑΛΕΞ ΑΕ	8.341.059	8.795.898	5.858.243
ΚΑΤΣΑΓΚΙΩΤΗΣ Γ. ΑΕ	4.798.836	4.207.056	5.739.100
ΧΡΥΣΑΝΙΔΗ ΑΦΟΙ ΑΕ	5.321.778	4.551.274	5.675.292
ΑΓΡΟΧΡΟ ΑΕ	5.491.570	4.642.382	5.614.805
ΣΥΓΓΕΛΑΚΗΣ ΧΡΥΣΑΝΘΟΣ ΑΕ	4.668.486	4.466.533	5.601.880
ΨΥΖΟΓΥΙΟΣ Δ. ΑΓΡΟΤΙΚΑ ΠΡΟΙΟΝΤΑ ΑΕ&ΒΕ	3.745.715	4.275.472	5.493.026
ΑΓΡΟΤΟΒΙΟΜΗΧΑΝΙΚΟΣ ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΜΟΣ ΤΥΜΠΑΚΙΟΥ	6.81.274	Μ.Δ.	5.400.000
ΖΕΥΣ ΑΚΤΙΝΙΔΙΑ ΑΕ	3.270.598	3.672.998	5.288.897
ΣΧΟΤΜΑΝ ΕΡΡΙΚΟΣ ΑΑΕΒΕ	3.919.128	4.027.170	5.283.249
ΒΙΟΑΓΡΟΣ ΑΕ	4.360.461	6.37.712	4.939.933
ΑΓΡΟΤΟΕΞΑΓΩΓΙΚΗ ΕΛΛΑΣ ΑΕ	-	-	4.753.293
ΓΕΩΓΡΙΚΗ ΑΝΑΠΤΥΞΗ ΑΕΕ	4.791.689	4.400.206	4.600.000
ΕΥΑ FRUIT ΥΙΟΙ Ι. ΚΑΤΕΜΙΔΗ ΑΕΕ	3.202.753	3.681.162	4.114.096
ΜΑΡΙΝΟΣ ΑΕ	Μ.Δ.	3.763.360	4.083.090
ΠΕΤΡΟΠΟΥΛΟΣ Π. Κ. ΑΕ	3.261.183	3.674.203	4.000.000
ΑΣΠΕΡΣΑ ΕΠΕ	3.243.590	3.512.120	3.932.490
ΒΑΓΓΕΛΑΤΟΣ ΝΙΚ. ΑΕ	24.281.617	17.464.141	3.929.134
ΚΑΡΒΟΥΝΗΣ ΕΠΕ	3.654.623	3.341.223	3.704.367
ΒΙΟΚΑΡΠΟΣ ΕΠΕ	4.216.857	3.910.548	3.691.360
ΠΕΝΤΕ ΑΓΡΟΤΟΒΙΟΜΗΧΑΝΙΚΗ ΦΡΟΥΤΩΝ ΕΜΠΟΡΙΚΗ ΕΦΟΔΙΩΝ	3.625.627	2.547.130	3.548.913

ΑΕ			
LABIDINO GREEN FARM ΑΕ	2.742.702	2.864.689	3.315.816
Ε.Π.Α.Κ. ΑΕ	3.019.010	2.249.055	3.293.703
ΓΙΑΛΑΜΑΣ Α. ΑΒΕΕ	2.981.878	3.506.565	3.289.502
ΓΙΑΝΝΑΚΑΚΗΣ Α.&Π. ΑΕ	3.428.076	3.167.597	3.009.207
ΚΟΛΙΟΥ ΟΜΙΛΟΣ ΑΒΕΕ	2.472.223	2.028.079	2.660.784
ΤΟΛΟΣ ΑΕ	2.616.006	3.170.128	2.447.332
ΚΟΝΣΟΛΑΚΗΣ ΑΕ	3.487.109	2.903.373	2.441.154
ΒΙΑΝΑΜΕ ΑΕ	2.934.188	2.427.947	2.222.699
ΣΑΝΤΙΠ ΑΕ	6.386.885	3.658.855	2.158.387
ΜΑΙΦΡΟΥΤ ΑΕΒΕ	2.170.217	1.696.365	2.102.595
CRETA TASTE ΑΕ	1.371.054	1.272.465	2.017.394
ΤΣΩΤΟΣ-ΜΑΡΟΥΛΗΣ ΓΕΑΕ	1.151.893	1.959.540	1.900.000
ΑΝΤΩΝΑΚΗΣ Λ.- Ε. ΑΡΧΟΝΤΑΚΗΣ ΣΥΝΕΡΓΑΤΙΚΗ ΑΕ	3.022.243	2.590.730	1.809.037
ΛΙΑΚΟΠΟΥΛΟΣ Α.-ΑΙΚ. ΓΚΑΙΤΑΤΖΗ ΚΟΥΤΚΟΥ ΑΕ	Μ.Δ.	1.500.000	1.700.000
ΣΞΕΤΟΥ ΑΦΟΙ ΝΕΑ ΕΞΦΡΟΥΤ ΑΒΕΕ	16.154.314	23.738.630	Μ.Δ.
ΓΕΩΦΡΟΥΤΑ ΕΛΛΑΣ Γ. ΑΓΓΕΛΟΠΟΥΛΟΣ- Α. ΓΑΡΔΙΚΙΩΤΗΣ ΑΒ&ΕΕ	7.554.129	7.961.734	Μ.Δ.
ΛΑΖΑΡΙΔΗ ΑΦΟΙ “ΕΛΙΖΑ ΦΡΟΥΤ” ΑΕΒΕ	5.267.013	6.959.733	Μ.Δ.
ΑΛΦΑ ΔΙΑΜΕΤΑΚΟΜΙΣΤΙΚΑ ΚΕΝΤΡΑ ΒΟΡΕΙΑ ΕΛΛΑΔΟΣ ΑΕ	5.915.642	6.655.631	Μ.Δ.
ΤΣΑΧΑΛΟΣ Α. ΑΕ	6.558.333	6.646.012	Μ.Δ.

ΝΕΝΟΠΟΥΛΟΣ ΕΥΑΓΓ. & ΣΙΑ ΕΠΕ	6.566.452	6.139.638	Μ.Δ.
ΠΑΠΑΝΑΣΤΑΣΙΟΥ Κ. ΕΠΕ	4.981.810	5.678.014	Μ.Δ.
ΜΑΡΑΝΤΙΔΗΣ Ν. & ΣΙΑ ‘ΜΕΝΤΙΦΡΕΣ’ ΑΕ	3.547.352	5.281.169	Μ.Δ.
ΕΝΩΣΗ ΑΓΡΟΤ. ΣΥΝΕΤ. ΑΡΚΑΔΙΑΣ ΣΥΝ ΕΠΕ	6.071.519	5.278.733	Μ.Δ.
ΧΕΛΛΕΝΙΚ ΦΕΡΜΙΝΓΚ ΑΕ	5.147.197	4.995.500	Μ.Δ.
ΠΑΠΑΔΗΜΑΣ Δ.-Β. ΡΕΒΑΣ ΑΕ	3.601.117	4.042.726	Μ.Δ.
ΕΞΤΡΑ ΦΡΟΥΤΑ ΑΕ	6.826.612	3.664.462	Μ.Δ.
ΕΜΠΟΡΙΚΗ ΤΡΟΦΟΔΟΤΙΚΗ ΑΕ	3.315.892	3.291.559	Μ.Δ.
ΑΥΓΕΡΙΝΟΣ Κ. ΑΒΕΕ	1.968.950	2.961.226	Μ.Δ.
ΒΙΟΚΗΠ ΑΕ	678.076	2.902.919	Μ.Δ.
ΙΝΤΕΡΝΑΣΙΟΝΑΛ ΦΡΟΥΤ ΑΕ	3.810.149	2.901.992	Μ.Δ.
ΛΕΥΚΑΔΙΤΗ ΜΕΛΙΤΙΑΝΗ ΑΕ	36.690	2.769.476	Μ.Δ.
ΑΓΡΟΤΟΕΞΑΓΩΓΙΚΗ ΕΛΛΑΣ ΕΠΕ	3.59.957	2.676.497	Μ.Δ.
ΝΙΚΗΤΟΠΟΥΛΟΣ ΑΕΒΕ	3.148.107	2.085.603	Μ.Δ.
ΜΗΤΣΟΠΟΥΛΟΣ Ν. ΑΕ	7.660.421	423.221	Μ.Δ.
ΚΑΡΑΜΠΕΛΑΣ Κ. ΑΕ	5.518.308	171.209	-
ΛΙΜΠΙΑΝΤΣΗΣ ΑΕ	62.724.887	Μ.Δ.	Μ.Δ.
ΠΑΣΧΑΛΗΣ ΚΡΕΤΑ ΑΕ	20.024.193	Μ.Δ.	Μ.Δ.
ΑΓΡΟΤΙΚΟΣ ΣΥΝΕΤ. ΖΑΓΟΡΑΣ ΠΗΛΙΟΥ	2.499.564	Μ.Δ.	Μ.Δ.
ΣΥΝΟΛΟ	818.210.204	719.340.820	672.852.811

*κατά δήλωση

Μ.Δ.: Μη Διαθέσιμο.

Πηγή: ICAP, 2014g.

Χρηματοοικονομικοί Δείκτες

Κερδοφορία

Πίνακας 1.23.2.4: Δείκτες Κερδοφορίας.

Επωνυμία	2011	2012	2013	2014	Μ.Ο.
Περιθώριο Μικτού Κέρδους (%)					
ΟΛΥΜΠΙΑΚΗ ΦΡ.	17,57	24,42	28,99	32,06	25,76
ΕΝ.ΑΓΡ.ΣΥΝ. ΚΑΒΑΛΑΣ	14,73	15,63	19,30	19,65	17,33
ΠΕΡΒΟΛΑΡΑΚΗΣ	20,76	18,85	19,57	23,89	20,77
ΠΑΝΤΑΖΗΣ ΦΡΟΥΤΑ	17,08	11,79	15,96	18,83	15,92
ΦΡ. ΠΡΩΤΟΦΑΝΟΥΣΗ	25,34	23,89	22,60	26,40	24,56
ΓΙΑΝΝΑΚΑΚΗΣ	17,99	18,34	12,97	16,76	16,52
ΠΟΥΛΗΣ	22,34	22,74	18,51	23,21	21,70
ΑΓΡΟΦΡΟΥΤ	14,98	21,92	23,80	21,49	20,55
ΚΑΠΝΙΣΑΚΗΣ	18,04	15,12	13,08	18,74	16,25
ΦΡΑΓΚΙΣΤΑΣ	22,62	22,46	22,95	26,87	23,73
Μ.Ο.	19,15	19,52	19,77	22,79	20,31
Περιθώριο Λειτουργικού Κέρδους (%)					
ΟΛΥΜΠΙΑΚΗ ΦΡ.	3,31	9,00	14,24	16,59	10,79
ΕΝ.ΑΓΡ.ΣΥΝ. ΚΑΒΑΛΑΣ	0,44	0,07	0,08	0,49	0,27
ΠΕΡΒΟΛΑΡΑΚΗΣ	(0,07)	0,39	1,96	2,68	1,24
ΠΑΝΤΑΖΗΣ ΦΡΟΥΤΑ	(0,89)	(6,40)	(5,21)	(1,97)	(3,62)
ΦΡ. ΠΡΩΤΟΦΑΝΟΥΣΗ	0,43	(2,47)	0,46	3,05	0,37
ΓΙΑΝΝΑΚΑΚΗΣ	(3,41)	(0,68)	(1,03)	(0,21)	(1,33)
ΠΟΥΛΗΣ	(2,95)	(1,00)	0,07	0,35	(0,88)
ΑΓΡΟΦΡΟΥΤ	(4,95)	2,87	1,78	(0,60)	(0,23)
ΚΑΠΝΙΣΑΚΗΣ	5,64	2,27	0,60	5,69	3,55
ΦΡΑΓΚΙΣΤΑΣ	(2,59)	(3,81)	(3,21)	(1,52)	(2,78)
Μ.Ο.	(0,50)	0,02	0,97	2,46	0,74
Περιθώριο Καθαρού Κέρδους (%)					
ΟΛΥΜΠΙΑΚΗ ΦΡ.	2,97	8,69	13,74	16,67	10,52
ΕΝ.ΑΓΡ.ΣΥΝ. ΚΑΒΑΛΑΣ	0,05	0,06	0,09	0,21	0,10
ΠΕΡΒΟΛΑΡΑΚΗΣ	0,10	(0,24)	1,47	1,54	0,72
ΠΑΝΤΑΖΗΣ ΦΡΟΥΤΑ	(0,58)	(5,65)	(3,86)	(1,22)	(2,83)

ΦΡ. ΠΡΩΤΟΦΑΝΟΥΣΗ	0,11	(0,40)	0,82	3,61	1,04
ΓΙΑΝΝΑΚΑΚΗΣ	(1,99)	0,08	(0,48)	0,09	(0,58)
ΠΟΥΛΗΣ	(3,10)	0,23	1,07	0,90	(0,23)
ΑΓΡΟΦΡΟΥΤ	(4,56)	1,85	0,80	(0,60)	(0,63)
ΚΑΠΝΙΣΑΚΗΣ	5,77	1,90	0,72	5,33	3,43
ΦΡΑΓΚΙΣΤΑΣ	(3,78)	(4,21)	(2,61)	(1,64)	(3,06)
Μ.Ο.	(0,50)	0,23	1,18	2,49	0,85

Αποδοτικότητα

Πίνακας 1.23.2.5: Δείκτες Αποδοτικότητας.

Επωνυμία	2011	2012	2013	2014	Μ.Ο.
Αποδοτικότητα Ιδίων Κεφαλαίων (%)					
ΟΛΥΜΠΙΑΚΗ ΦΡ.	9,50	23,74	34,22	31,05	24,63
ΕΝ.ΑΓΡ.ΣΥΝ.ΚΑΒΑΛΑΣ	0,19	0,24	0,42	0,88	0,43
ΠΕΡΒΟΛΑΡΑΚΗΣ	1,28	(4,61)	31,21	26,65	13,63
ΠΑΝΤΑΖΗΣ ΦΡΟΥΤΑ	(2,78)	(25,63)	(16,27)	(5,35)	(12,51)
ΦΡ. ΠΡΩΤΟΦΑΝΟΥΣΗ	0,33	(1,19)	2,59	10,29	3,01
ΓΙΑΝΝΑΚΑΚΗΣ	(5,21)	0,17	(1,30)	0,21	(1,53)
ΠΟΥΛΗΣ	(7,71)	1,03	5,02	3,02	0,34
ΑΓΡΟΦΡΟΥΤ	(32,21)	15,78	8,65	(5,93)	(3,43)
ΚΑΠΝΙΣΑΚΗΣ	34,48	9,43	3,56	24,24	17,93
ΦΡΑΓΚΙΣΤΑΣ	(13,75)	(15,67)	(10,35)	(7,21)	(11,75)
Μ.Ο.	(1,59)	0,33	5,78	7,79	3,08
Αποδοτικότητα Ενεργητικού (%)					
ΟΛΥΜΠΙΑΚΗ ΦΡ.	7,85	18,16	27,65	24,66	19,58
ΕΝ.ΑΓΡ.ΣΥΝ.ΚΑΒΑΛΑΣ	0,33	0,06	0,06	0,29	0,19
ΠΕΡΒΟΛΑΡΑΚΗΣ	(0,25)	1,38	8,25	11,77	5,29
ΠΑΝΤΑΖΗΣ ΦΡΟΥΤΑ	(1,01)	(5,61)	(4,00)	(1,44)	(3,02)
ΦΡ. ΠΡΩΤΟΦΑΝΟΥΣΗ	0,48	(3,22)	0,64	4,77	0,67
ΓΙΑΝΝΑΚΑΚΗΣ	(7,31)	(1,19)	(2,33)	(0,38)	(2,80)
ΠΟΥΛΗΣ	(1,48)	(0,67)	0,06	0,28	(0,45)
ΑΓΡΟΦΡΟΥΤ	(6,09)	4,26	3,51	(0,90)	0,20
ΚΑΠΝΙΣΑΚΗΣ	16,98	6,15	1,35	12,99	9,37
ΦΡΑΓΚΙΣΤΑΣ	(4,33)	(4,91)	(4,74)	(2,25)	(4,06)

Μ.Ο.	0,52	1,44	3,05	4,98	2,50
------	-------------	-------------	-------------	-------------	-------------

Ρευστότητα

Πίνακας 1.23.2.6: Δείκτες Ρευστότητας.

Επωνυμία	2011	2012	2013	2014	Μ.Ο.
Γενική Ρευστότητα					
ΟΛΥΜΠΙΑΚΗ ΦΡ.	2,69	3,10	3,63	4,31	3,43
ΕΝ.ΑΓΡ.ΣΥΝ.ΚΑΒΑΛΑΣ	0,90	0,88	0,89	0,92	0,90
ΠΕΡΒΟΛΑΡΑΚΗΣ	1,13	1,09	1,13	1,20	1,14
ΠΑΝΤΑΖΗΣ ΦΡΟΥΤΑ	0,92	0,85	0,73	0,73	0,81
ΦΡ. ΠΡΩΤΟΦΑΝΟΥΣΗ	0,98	1,10	1,16	1,36	1,15
ΓΙΑΝΝΑΚΑΚΗΣ	2,75	3,59	4,33	3,08	3,44
ΠΟΥΛΗΣ	0,95	0,89	0,95	1,04	0,96
ΑΓΡΟΦΡΟΥΤ	0,66	0,70	0,65	0,51	0,63
ΚΑΠΝΙΣΑΚΗΣ	1,35	1,68	1,42	1,53	1,50
ΦΡΑΓΚΙΣΤΑΣ	1,05	0,96	0,90	0,89	0,95
Μ.Ο.	1,34	1,48	1,58	1,56	1,49
Ειδική Ρευστότητα					
ΟΛΥΜΠΙΑΚΗ ΦΡ.	2,36	2,79	3,39	4,08	3,16
ΕΝ.ΑΓΡ.ΣΥΝ.ΚΑΒΑΛΑΣ	0,55	0,60	0,54	0,54	0,56
ΠΕΡΒΟΛΑΡΑΚΗΣ	0,95	0,96	1,06	1,06	1,01
ΠΑΝΤΑΖΗΣ ΦΡΟΥΤΑ	0,67	0,64	0,51	0,50	0,58
ΦΡ. ΠΡΩΤΟΦΑΝΟΥΣΗ	0,48	0,57	0,60	0,76	0,60
ΓΙΑΝΝΑΚΑΚΗΣ	1,95	2,14	3,79	2,66	2,64
ΠΟΥΛΗΣ	0,56	0,49	0,79	0,92	0,69
ΑΓΡΟΦΡΟΥΤ	0,56	0,55	0,42	0,35	0,47
ΚΑΠΝΙΣΑΚΗΣ	1,30	1,55	1,30	1,43	1,00
ΦΡΑΓΚΙΣΤΑΣ	0,95	0,89	0,83	0,80	0,87
Μ.Ο.	1,03	1,12	1,32	1,31	1,20

Χρηματοοικονομική Διάρθρωση

Πίνακας 1.23.2.7: Δείκτες Χρηματοοικονομικής Διάρθρωσης.

Επωνυμία	2011	2012	2013	2014	Μ.Ο.
Βραχυπρόθεσμος Τραπεζικός Δανεισμός προς Ίδια Κεφάλαια (%)					
ΟΛΥΜΠΙΑΚΗ ΦΡ.	-	-	-	-	-
ΕΝ.ΑΓΡ.ΣΥΝ.ΚΑΒΑΛΑΣ	156,16	143,17	178,10	211,48	172,23
ΠΕΡΒΟΛΑΡΑΚΗΣ	93,39	91,68	50,51	51,73	71,83
ΠΑΝΤΑΖΗΣ ΦΡΟΥΤΑ	98,70	109,89	129,93	132,38	117,73
ΦΡ. ΠΡΩΤΟΦΑΝΟΥΣΗ	58,58	58,20	56,63	39,11	53,13
ΓΙΑΝΝΑΚΑΚΗΣ	0,01	0,01	-	-	0,01
ΠΟΥΛΗΣ	103,45	68,41	54,83	44,94	67,91
ΑΓΡΟΦΡΟΥΤ	101,25	93,28	25,01	75,01	73,64
ΚΑΠΝΙΣΑΚΗΣ	-	7,25	0,02	0,02	2,43
ΦΡΑΓΚΙΣΤΑΣ	22,01	68,70	61,09	49,82	50,41
Μ.Ο.	79,19	71,18	69,52	75,56	73,86
Κάλυψη Χρηματοοικονομικών Δαπανών					
ΟΛΥΜΠΙΑΚΗ ΦΡ.	326,28	-	-	-	326,28
ΕΝ.ΑΓΡ.ΣΥΝ.ΚΑΒΑΛΑΣ	1,15	1,01	1,02	1,14	1,08
ΠΕΡΒΟΛΑΡΑΚΗΣ	0,87	2,04	9,86	13,23	6,50
ΠΑΝΤΑΖΗΣ ΦΡΟΥΤΑ	0,64	-	-	0,58	0,61
ΦΡ. ΠΡΩΤΟΦΑΝΟΥΣΗ	1,20	-	1,28	3,06	1,85
ΓΙΑΝΝΑΚΑΚΗΣ	-	-	-	-	-
ΠΟΥΛΗΣ	0,23	0,15	1,08	1,32	0,70
ΑΓΡΟΦΡΟΥΤ	-	2,39	2,06	0,60	1,68
ΚΑΠΝΙΣΑΚΗΣ	86,70	9,93	6,41	144,83	61,97
ΦΡΑΓΚΙΣΤΑΣ	-	-	-	0,01	0,01
Μ.Ο.	59,58	3,10	3,62	20,60	21,73

Δραστηριότητα

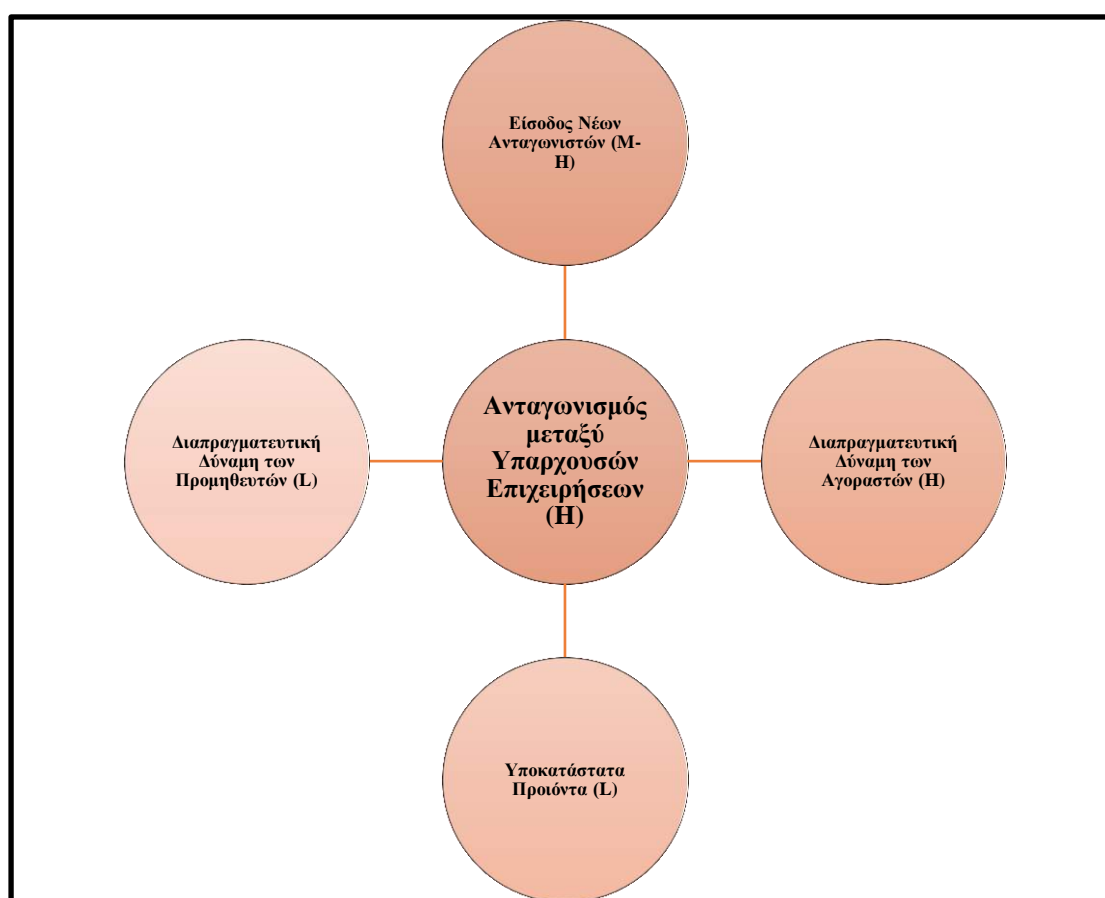
Πίνακας 1.23.2.8: Δείκτες Δραστηριότητας

Επωνυμία	2011	2012	2013	2014	Μ.Ο.
Μέσος Όρος Προθεσμίας Είσπραξης Απαιτήσεων (Ημέρες)					
ΟΛΥΜΠΙΑΚΗ ΦΡ.	80	101	95	97	93
ΕΝ.ΑΓΡ.ΣΥΝ.ΚΑΒΑΛΑΣ	199	188	196	275	215
ΠΕΡΒΟΛΑΡΑΚΗΣ	66	73	68	62	67
ΠΑΝΤΑΖΗΣ ΦΡΟΥΤΑ	158	211	191	196	189
ΦΡ. ΠΡΩΤΟΦΑΝΟΥΣΗ	69	75	70	66	70
ΓΙΑΝΝΑΚΑΚΗΣ	36	80	94	115	81
ΠΟΥΛΗΣ	227	163	160	166	179
ΑΓΡΟΦΡΟΥΤ	119	94	60	64	84
ΚΑΠΝΙΣΑΚΗΣ	71	88	94	101	89
ΦΡΑΓΚΙΣΤΑΣ	103	150	109	101	116
Μ.Ο.	103	115	105	108	108
Μέσος Όρος Προθεσμίας Εξόφλησης Προμηθευτών (Ημέρες)					
ΟΛΥΜΠΙΑΚΗ ΦΡ.	37	37	22	35	33
ΕΝ.ΑΓΡ.ΣΥΝ.ΚΑΒΑΛΑΣ	158	125	148	258	172
ΠΕΡΒΟΛΑΡΑΚΗΣ	48	74	66	55	61
ΠΑΝΤΑΖΗΣ ΦΡΟΥΤΑ	148	174	204	236	191
ΦΡ. ΠΡΩΤΟΦΑΝΟΥΣΗ	98	73	71	36	70
ΓΙΑΝΝΑΚΑΚΗΣ	36	50	30	21	34
ΠΟΥΛΗΣ	380	448	270	271	342
ΑΓΡΟΦΡΟΥΤ	95	93	75	78	85
ΚΑΠΝΙΣΑΚΗΣ	61	57	75	74	67
ΦΡΑΓΚΙΣΤΑΣ	99	127	117	129	118
Μ.Ο.	111	126	103	104	111
Μέσος Όρος Αποθεμάτων (Ημέρες)					
ΟΛΥΜΠΙΑΚΗ ΦΡ.	13	14	9	11	12
ΕΝ.ΑΓΡ.ΣΥΝ.ΚΑΒΑΛΑΣ	129	95	134	198	139
ΠΕΡΒΟΛΑΡΑΚΗΣ	14	11	4	8	9
ΠΑΝΤΑΖΗΣ ΦΡΟΥΤΑ	59	69	85	94	77
ΦΡ. ΠΡΩΤΟΦΑΝΟΥΣΗ	100	83	83	63	82

ΓΙΑΝΝΑΚΑΚΗΣ	24	60	14	21	30
ΠΟΥΛΗΣ	223	183	50	42	125
ΑΓΡΟΦΡΟΥΤ	24	31	35	34	31
ΚΑΠΝΙΣΑΚΗΣ	4	8	11	8	8
ΦΡΑΓΚΙΣΤΑΣ	11	13	10	14	12
Μ.Ο.	52	52	33	33	43

Ανάλυση Porter

Διάγραμμα 1.23.3.1: Ανάλυση 5 Δυνάμεων του Porter.



H: High, M: Medium, L: Low

Η ανάλυση των Πέντε Δυνάμεων του Porter οδηγεί στο συμπέρασμα ότι ο ανταγωνισμός στον κλάδο κρίνεται ως Μέσος (Medium) και το ίδιο ισχύει για την ελκυστικότητα αυτού. Από τη μία πλευρά, υπάρχει έντονος ανταγωνισμός μεταξύ των υπαρχουσών επιχειρήσεων, ενώ οι αγοραστές έχουν ισχυρή διαπραγματευτική δύναμη. Παρόλα αυτά, η διαπραγματευτική δύναμη των προμηθευτών είναι χαμηλή,

όπως και οι κίνδυνοι από υποκατάστατα προϊόντα, ενώ μία νέα επιχείρηση μπορεί να εισέλθει σχετικά εύκολα στον κλάδο (δεν απαιτείται υψηλό ανθρώπινο κεφάλαιο ή ακριβός μηχανολογικός εξοπλισμός) αλλά ενδέχεται να αντιμετωπίσει εμπόδια σε σχέση με το θεσμικό πλαίσιο (Διάγραμμα 1.23.3.1).

Απειλή Εισόδου Νέων Επιχειρήσεων-Medium to High

- Εμπόδια σχετικά με το θεσμικό πλαίσιο, όσον αφορά τους κανονισμούς για πιστοποίηση και ιχνηλασιμότητα των προϊόντων.
- Μικρές απαιτήσεις σε κεφάλαιο και μηχανολογικό εξοπλισμό, γεγονός που διευκολύνει την είσοδο νέων επιχειρήσεων. Οι πιο πολλές επιχειρήσεις του κλάδου είναι μικρές σε μέγεθος και χωρίς ιδιαίτερες τεχνολογικές γνώσεις.
- Δυσκολίες εισόδου των εγχώριων επιχειρήσεων σε κάποιες διεθνείς αγορές λόγω των μεγάλων εισαγωγών οπωροκηπευτικών από τρίτες χώρες, γεγονός που έχει επηρεάσει και το μερίδιο των υπαρχουσών εξαγωγικών επιχειρήσεων στον κλάδο.

Λόγω της ένταξης και άλλων χωρών στην αγορά, μία νεοεισερχόμενη επιχείρηση θα αντιμετωπίσει προβλήματα σε συγκεκριμένες αγορές του εξωτερικού, ενώ εμπόδια μπορεί να συναντήσει και με το θεσμικό πλαίσιο. Παρόλα αυτά, η είσοδος μίας νέας επιχείρησης στον κλάδο είναι σχετικά εύκολη καθώς δεν απαιτείται μεγάλο κεφάλαιο και σημαντικά έξοδα εγκαταστάσεων και εξοπλισμού, ενώ πολλές από τις υφιστάμενες επιχειρήσεις είναι μικρές σε μέγεθος με χαμηλό επίπεδο τεχνολογίας. Για αυτό και η Απειλή Εισόδου Νέων Επιχειρήσεων κρίνεται ως Μέση προς Υψηλή (Medium to High).

Κίνδυνοι από Υποκατάστατα Προϊόντα-Low

- Τα νωπά οπωροκηπευτικά είναι βασική διατροφική συνήθεια των καταναλωτών, ενώ τα τελευταία χρόνια υπάρχει μία τάση προς την υγιεινή διατροφή. Για αυτό και δεν υπάρχουν ουσιαστικά υποκατάστατα στον κλάδο.
- Υποκατάστατα μπορούν να θεωρηθούν διαφορετικές ποικιλίες φρούτων ή λαχανικών, συμπεριλαμβάνονται όμως μέσα στα όρια του εξεταζόμενου κλάδου. Η υποκατάστασή τους είναι όμως παροδική και πιθανώς να οφείλεται σε αλλαγές των τιμών ή των προτιμήσεων των καταναλωτών.

Για τους παραπάνω λόγους οι Κίνδυνοι από Υποκατάστατα Προϊόντα κρίνονται ως Χαμηλοί (Low).

Διαπραγματευτική Δύναμη Προμηθευτών-Low

- Προμηθευτές του κλάδου είναι οι αγρότες (παραγωγοί των προϊόντων).
- Οι παραγωγοί είναι πολλοί σε αριθμό και σε διαφορετικά σημεία της χώρας, γεγονός που μειώνει την διαπραγματευτική τους δύναμη.
- Οι συνεταιρισμοί λειτουργούν αρνητικά στην ανάπτυξη της λειτουργικής τους οργάνωσης.
- Το ποσοστό συγκέντρωσης των παραγωγών αγροτικών προϊόντων είναι χαμηλότερο από τις άλλες χώρες της Ευρωπαϊκής Ένωσης, με αποτέλεσμα να μην ελέγχονται σωστά οι συνθήκες παραγωγής.

Βάση των παραπάνω, η Διαπραγματευτική Δύναμη των Προμηθευτών στον κλάδο της συσκευασίας νωπών οπωροκηπευτικών θεωρείται Χαμηλή (Low).

Διαπραγματευτική Δύναμη Αγοραστών-High

- Οι αγοραστές του κλάδου είναι οι τα καταστήματα λιανικής, όπως super markets και οπωροπωλεία, οι χονδρέμποροι και οι τελικοί καταναλωτές.
- Τα super markets και οι χονδρέμποροι διαθέτουν ισχυρή διαπραγματευτική δύναμη καθώς υπάρχουν πολλές εταιρείες διαλογής, τυποποίησης και συσκευασίας και έτσι μπορούν να επιλέξουν την καλύτερη συνεργασία για αυτούς.
- Επιπλέον, τα super markets ενισχύουν τη διαπραγματευτική τους δύναμη καθώς πραγματοποιούν πολλές συναλλαγές και έχουν και την προτίμηση των καταναλωτών ως σημεία πώλησης.
- Οι τελικοί καταναλωτές δεν διαθέτουν ιδιαίτερη διαπραγματευτική δύναμη αλλά λόγω της ποικιλίας προϊόντων στην αγορά, σε τιμή και ποιότητα αλλά και των πολλών καταστημάτων από όπου μπορούν να τα προμηθευτούν, έχουν τη δυνατότητα να επιλέξουν την καλύτερη, για αυτούς, σχέση τιμής-ποιότητας.

Οι παραπάνω συνθήκες οδηγούν στο συμπέρασμα ότι η Διαπραγματευτική Δύναμη των Αγοραστών είναι Υψηλή (High).

Ανταγωνισμός μεταξύ Υπαρχουσών Επιχειρήσεων-High

- Μεγάλος αριθμός επιχειρήσεων διαλογής, τυποποίησης και συσκευασίας, με αποτέλεσμα να αυξάνεται ο ανταγωνισμός.
- Σε αρκετές περιόδους υπάρχει υψηλή προσφορά προϊόντων (λόγω υψηλής δυναμικότητας αρκετών επιχειρήσεων τυποποίησης) σε χαμηλές τιμές, γεγονός που μειώνει το περιθώριο κέρδους των υφιστάμενων επιχειρήσεων.
- Οι εισαγωγές τυποποιημένων οπωροκηπευτικών αυξάνουν περαιτέρω τον ανταγωνισμό σε σχέση με την τιμή, την ποιότητα αλλά και το κόστος μεταφοράς των προϊόντων.
- Ο ανταγωνισμός εντείνεται και λόγω της οικονομικής κρίσης καθώς οι καταναλωτές αγοράζουν μικρότερες ποσότητες προϊόντων.

Για τους παραπάνω λόγους, ο Ανταγωνισμός μεταξύ των Υπαρχουσών Επιχειρήσεων του κλάδου κρίνεται ως Υψηλός (High).

Ανάλυση SWOT

Δυνατά Σημεία	Αδύνατα Σημεία
<p>-Τα οπωροκηπευτικά είναι καθημερινή διατροφική συνήθεια των καταναλωτών.</p> <p>-Δεν υπάρχουν ουσιαστικά υποκατάστατα προϊόντα.</p> <p>-Υψηλή ποιότητα των εγχώριων προϊόντων.</p> <p>-Η τάση για υγιεινή διατροφή αυξάνει τη ζήτηση για οπωροκηπευτικά.</p> <p>-Η προτίμηση των καταναλωτών σε ελληνικά προϊόντα οπωροκηπευτικών έναντι των εισαγόμενων.</p>	<p>-Πολλοί μεσάζοντες στον κλάδο.</p> <p>-Υψηλά έξοδα μεταφοράς για εξαγωγικές επιχειρήσεις.</p> <p>-Ο μεγάλος αριθμός επιχειρήσεων στον κλάδο αυξάνει τον ανταγωνισμό.</p> <p>-Ανταγωνισμός από εισαγόμενα προϊόντα.</p> <p>-Η μη οργανωμένη λειτουργία των παραγωγών επηρεάζει τη διαμόρφωση των τιμών.</p> <p>-Η πολιτεία δεν είναι αυστηρή στην τήρηση των νόμων με αποτέλεσμα κάποιες επιχειρήσεις του κλάδου να μην</p>

	<p>τους εφαρμόζουν και να δημιουργείται αθέμιτος ανταγωνισμός.</p> <p>-Ορισμένες περιόδους μέσα στο χρόνο, οι εγχώριοι παραγωγοί δεν έχουν τις απαραίτητες ποικιλίες προϊόντων, με αποτέλεσμα οι πελάτες του εξωτερικού να τα εισάγουν από άλλες χώρες.</p>
<p style="text-align: center;">Ευκαιρίες</p> <p>-Περισσότερα σημεία πώλησης στην εγχώρια αγορά για τα συσκευασμένα προϊόντα.</p> <p>-Προώθηση και προβολή των εγχώριων προϊόντων στη διεθνή αγορά.</p> <p>-Αύξηση των εξαγωγών και προσφορά περισσότερων ποικιλιών και με καλύτερη ποιότητα.</p> <p>-Δημιουργία καλλιεργητικών προγραμμάτων και εμπλουτισμός των ποικιλιών των οπωροκηπευτικών προϊόντων με σκοπό την επέκταση της εμπορικής περιόδου.</p>	<p style="text-align: center;">Απειλές</p> <p>-Οι καιρικές συνθήκες που μπορεί να επηρεάσουν το μέγεθος της παραγωγής αλλά και την ποιότητα των προϊόντων.</p> <p>-Τα εισαγόμενα προϊόντα, με χαμηλό κόστος παραγωγής, μπορούν να επηρεάσουν τη ζήτηση των ελληνικών προϊόντων, μειώνοντας το περιθώριο κέρδους των επιχειρήσεων.</p> <p>-Ελλειψη ρευστότητας και δυσκολίες χρηματοδότησης λόγω της οικονομικής κρίσης που επικρατεί.</p> <p>-Ενδεχόμενη μη τήρηση των κανονισμών υγιεινής (μεταφορά μη τυποποιημένων προϊόντων και χωρίς σήμανση στο εξωτερικό), επηρεάζουν την αντίληψη των άλλων χωρών για τα ελληνικά προϊόντα.</p>

Παράρτημα XXV

Κλάδος: Τυροκομικά Προϊόντα

Κύκλος Εργασιών

Πίνακας XXV: Πωλήσεις επιχειρήσεων τυροκομικών προϊόντων (2011-2012), αξία σε €.

Επωνυμία	2011	2012
ΦΑΓΕ ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΑ ΕΠΕΞΕΡΓΑΣΙΑΣ ΓΑΛΑΚΤΟΣ ΑΕ	201.046.000	173.156.000
ΜΕΒΓΑΛ ΑΕ	185.768.000	172.988.000
ΟΛΥΜΠΟΣ ΓΑΛΑΚΤΟΒΙΟΜΗΧΑΝΙΑ ΛΑΡΙΣΗΣ ΑΕ	141.641.324	151.207.266
ΤΥΡΑΣ ΑΕ	134.088.287	128.911.338
ΚΟΛΙΟΣ ΑΕ	124.731.353	116.853.680
ΔΩΔΩΝΗ ΑΕ ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΑ ΓΑΛΑΚΤΟΣ ΗΠΕΙΡΟΥ	96.681.951	83.558.043
ΡΟΔΟΠΗ ΑΕ	32.411.778	39.202.706
ΣΙΜΟΣ FOOD GROUP ΑΕ	43.082.655	36.202.706
LITTLE ACRE MILK FARM ΑΕ	26.688.783	35.985.421
ΗΠΕΙΡΟΣ ΑΕΒΕ	32.780.144	33.632.027
ΒΙΓΛΑ ΟΛΥΜΠΙΟΥ ΑΕΒΕ	22.364.392	26.154.800
ΕΒΡΟΦΑΡΜΑ ΑΒΕΕ	29.379.000	24.357.000
ΚΑΡΑΛΗΣ ΑΕ	19.266.926	19.135.254
ΕΡΓΟΣΤΑΣΙΟ ΓΑΛΑΚΤΟΣ ΤΡΙΚΑΛΩΝ- ΤΡΙΚΚΗ ΑΕ	16.729.900	17.330.572
ΡΟΥΣΣΑΣ ΑΕ	15.685.028	17.236.608

ΝΕΟΓΑΛ ΑΕ	15.926.361	16.565.147
ΜΠΙΖΙΟΣ ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΑ ΕΠΕΞΕΡΓΑΣΙΑΣ ΓΑΛΑΚΤΟΣ ΑΕ	17.763.089	16.355.089
ΔΕΛΦΟΙ ΑΕ	17.712.728	16.215.672
ΜΠΕΛΛΑΣ Φ & ΥΙΟΣ ΑΕ	14.562.790	15.128.721
ΧΩΤΑΣ ΑΒΕΕ	12.666.449	14.688.915
ΒΙΟΤΡΟΣ ΑΒΕΕ	11.608.077	12.115.333
ΚΑΛΟΓΕΡΑΚΗ ΑΦΟΙ ΑΕΒΕ	10.598.748	11.499.171
SHM HELLAS-ΠΗΛΙΟΝ ΑΒΕΕ	12.149.110	11.470.233
ΚΟΥΡΕΛΛΑΣ ΑΕ	13.026.776	11.399.731
ΕΞΑΡΧΟΣ ΑΕ	7.124.973	10.283.161
ΝΙΚΖΑΣ ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΑ ΓΑΛΑΚΤΟΣ ΑΕ	10.319.812	10.244.239
ΤΥΡΟΚΟΜΙΚΗ ΑΜΦΙΛΟΧΙΑΣ ΜΠΟΥΤΣΩΛΗ ΑΒΕΕ	8.041.019	9.540.625
Α.ΒΙ.ΓΑΛ. ΑΕ	8.527.212	9.246.709
ΚΑΛΑΒΡΥΤΑ ΧΕΛΜΟΣ ΑΒΕΕ	6.163.818	7.334.860
ΠΡΟΙΚΙΑΣ ΣΤ ΑΕ	7.942.095	6.573.141
ΘΕΣΣΑΛΙΚΟ ΤΡΙΚΑΛΩΝ ΑΕ	6.373.148	6.239.111
ΓΑΛΑΚΤΟΚΟΜΙΚΗ ΤΡΙΠΟΛΕΩΣ ΠΑΠΑΔΟΠΟΥΛΟΣ ΑΒΕΕ	4.661.760	5.751.851
ΘΥΜΕΛΛΗΣ ΕΥΡ. ΑΒΕΕ	4.996.659	5.609.802
ΜΑΤΗ ΑΦΟΙ ΑΕ	5.006.231	5.111.291
ΑΛΥΜΠΙΑΚΗ ΠΑΡΑΔΟΣΗ ΑΕ	5.246.495	4.941.450
ΤΖΑΦΕΤΤΑΣ ΑΕ	4.047.431	4.853.491
ΑΡΒΑΝΙΤΗΣ ΑΕ	3.745.255	4.758.091
ΠΑΠΑΘΑΝΑΣΙΟΥ ΑΒΕΕ	4.701.326	4.722.440

ΚΑΡΟΥΣΟΣ ΣΤΑΥΡΟΣ ΑΕ	3.969.822	3.991.856
ΓΑΛΑΚΤΟΒΙΟΜΗΧΑΝΙΑ ΑΡΧΑΔΙΑΣ ΑΒΕΕ	3.624.346	3.923.206
ΣΤΥΜΦΑΛΙΑ ΑΕΒΕ	3.561.904	3.457.099
ΚΤΗΝΟΤΡΟΦΙΚΗ ΜΑΓΝΗΣΙΑΣ ΑΕ	3.773.015	3.278.460
ΔΟΜΟΚΟΣ ΑΕ	3.011.029	3.201.836
ΙΝΑΧΟΣ ΑΦΟΙ Ν ΠΑΠΑΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΥ ΑΒ&ΕΕ	3.196.333	2.909.638
ΠΕΤΡΟΠΟΥΛΟΙ Γ ΑΦΟΙ ΑΒΕΕ	2.891.115	2.825.219
ΛΑΚΩΝΙΚΗ ΒΙΟΜ.ΓΑΛΑΚΤΟΣ- ΚΥΡΙΑΖΑΚΟΣ ΑΒΕΕ	2.906.075	2.666.788
Ε.Γ.ΝΗΛ ΕΠΕ	2.319.088	2.530.216
ΟΙΚΟΦΑΡΜΑ ΠΕΛΟΠΟΝΝΗΣΟΥ ΑΕ	1.731.963	2.519.854
ΑΙΟΛΙΚΟΣ ΑΕΒΕ	3.541.295	2.359.309
ΧΡΙΣΤΑΚΗΣ ΑΒΕΕ	1.938.106	2.128.488
ΒΑΣΙΛΕΙΟΥ ΤΥΡΟΚΟΜΙΚΑ ΑΒΕΕ	2.065.194	1.972.744
ΓΑΛΑΚΤΟΚΟΜΙΚΗ ΚΡΗΤΗΣ ΑΕ	2.199.996	1.946.092
ΔΥΤΙΚΗ ΣΤΑΧΤΙΑΡΗΣ ΑΒΕΕ	2.032.865	1.781.442
ΠΑΠΑΔΟΠΟΥΛΟΣ Β Α ΜΟΝΟΠΡΟΣΩΠΗ ΕΠΕ	1.573.629	1.648.499
ΔΟΙΡΑΝΗ ΑΕ	-	-
ΑΓΟΡΟΓΙΑΝΝΗΣ Ν ΑΕ	-	-
ΜΙΝΕΡΒΑ ΑΕ ΕΛΑΙΟΥΡΓΙΚΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ	85.037.947	Μ.Δ.
ΑΓΝΟ ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΑ ΓΑΛΑΚΤΟΣ ΑΕ	67.554.756	Μ.Δ.
ΛΑΓΚΑΣ ΑΒ&ΕΕ	7.565.934	Μ.Δ.
ΧΡΥΣΑΦΗΣ Μ.Μ. ΑΒΕΕ	4.419.664	Μ.Δ.

ΓΑΛΑΚΤΟΚΟΜΙΚΗ ΛΕΣΒΟΥ ΑΒΕΕ	4.220.705	Μ.Δ.
ΣΑΝΤΖΗΛΙΩΤΗΣ ΑΒΕΕ	3.912.405	Μ.Δ.
ΜΠΑΦΑ Σ ΥΙΟΙ ΑΒΕΕ	3.790.846	Μ.Δ.
ΗΛ.ΒΙ.ΓΑΛ. Β. ΚΑΛΟΜΟΙΡΗΣ ΑΒ&ΕΕ	3.700.118	Μ.Δ.
ΜΕΤΣΟΒΟ ΑΕ	2.763.578	Μ.Δ.
ΘΕΣΣΑΛΙΚΗ ΓΑΛΑΚΤΟΚΟΜΙΑ ΕΠΕ	2.533.345	Μ.Δ.
ΣΤΑΘΩΡΗΣ ΙΩΑΝΝΗΣ ΜΟΝΟΠΡΟΣΩΠΗ ΕΠΕ	2.335.322	Μ.Δ.
ΔΑΛΑΚΟΥΡΗΣ Β ΕΠΕ	-	-
ΚΡΙΑΡΑΣ ΑΕ	871.373	-
ΜΠΑΣ ΔΡΑΣ ΑΒΕΕ	Μ.Δ.	-
ΠΛΑΤΑΙΩΝ ΑΕ	-	-
ΠΗΛΙΟ ΑΕ	-	-
ΣΥΝΟΛΟ	1.568.298.651	1.340.023.207

Μ.Δ.: Μη Διαθέσιμο.

Πηγή: ICAP, 2013g.

Χρηματοοικονομικοί Δείκτες

Κερδοφορία

Πίνακας 1.24.2.4: Δείκτες Κερδοφορίας.

Επωνυμία	2011	2012	2013	2014	Μ.Ο.
Περιθώριο Μικτού Κέρδους (%)					
ΦΑΓΕ	28,99	30,92	25,13	32,34	29,35
ΜΕΒΓΑΛ	23,43	26,20	19,69	21,72	22,76
ΟΛΥΜΠΟΣ	25,99	23,88	28,54	28,84	26,81
ΤΥΡΑΣ	11,17	8,86	11,65	14,32	11,50
ΚΟΛΙΟΣ	9,46	8,81	13,52	16,83	12,16
ΔΩΔΩΝΗ	15,39	15,41	18,10	20,70	17,40

ΡΟΔΟΠΗ	12,96	10,43	11,30	12,11	11,70
LITTLE ACRE	17,11	12,27	8,28	7,94	11,40
ΗΠΕΙΡΟΣ	11,04	11,10	11,74	10,15	11,01
ΕΒΡΟΦΑΡΜΑ	14,54	12,39	19,74	24,91	17,90
ΚΑΡΑΛΗΣ	4,93	7,98	9,57	18,07	10,14
ΤΡΙΚΚΗ	19,83	19,17	25,18	25,42	22,40
ΡΟΥΣΣΑΣ	7,83	14,04	9,34	13,77	11,25
ΝΕΟΓΑΛ	24,56	23,96	23,49	28,69	25,18
ΜΠΙΖΙΟΣ	9,33	11,54	9,92	12,32	10,78
Μ.Ο.	15,77	15,80	16,35	19,21	16,78
Περιθώριο Λειτουργικού Κέρδους (%)					
ΦΑΓΕ	(7,88)	(1,78)	(8,28)	(0,82)	(4,69)
ΜΕΒΓΑΛ	(4,05)	(4,46)	(10,35)	(5,03)	(5,97)
ΟΛΥΜΠΙΟΣ	2,46	0,11	4,74	2,92	2,56
ΤΥΡΑΣ	2,57	(0,22)	(1,51)	3,96	1,20
ΚΟΛΙΟΣ	(2,55)	(1,40)	0,44	3,11	(0,10)
ΔΩΔΩΝΗ	3,42	0,42	0,20	1,90	1,49
ΡΟΔΟΠΗ	7,59	1,46	3,11	0,53	3,17
LITTLE ACRE	8,21	5,09	2,71	1,56	4,39
ΗΠΕΙΡΟΣ	6,71	5,67	7,28	5,58	6,31
ΕΒΡΟΦΑΡΜΑ	(12,24)	(10,01)	(3,33)	(0,73)	(6,58)
ΚΑΡΑΛΗΣ	1,85	2,20	5,82	13,98	5,96
ΤΡΙΚΚΗ	(1,80)	(2,02)	3,73	5,48	1,35
ΡΟΥΣΣΑΣ	0,57	6,22	2,39	5,89	3,77
ΝΕΟΓΑΛ	7,94	13,70	11,60	14,71	11,99
ΜΠΙΖΙΟΣ	0,06	1,25	2,48	5,77	2,39
Μ.Ο.	0,86	1,08	1,40	3,92	1,82
Περιθώριο Καθαρού Κέρδους (%)					
ΦΑΓΕ	5,18	9,89	(1,63)	7,82	5,32
ΜΕΒΓΑΛ	1,58	1,93	(2,33)	1,59	0,69
ΟΛΥΜΠΙΟΣ	9,15	11,32	5,35	9,65	8,87
ΤΥΡΑΣ	9,13	6,92	6,51	11,66	8,56
ΚΟΛΙΟΣ	(3,60)	0,04	2,31	1,30	0,01
ΔΩΔΩΝΗ	2,64	1,11	0,46	1,94	1,54
ΡΟΔΟΠΗ	7,28	6,13	7,59	6,42	6,86

LITTLE ACRE	8,21	5,09	2,72	1,57	4,40
ΗΠΕΙΡΟΣ	5,54	5,22	6,88	5,51	5,79
ΕΒΡΟΦΑΡΜΑ	(10,55)	(10,67)	(2,08)	(2,55)	(6,46)
ΚΑΡΑΛΗΣ	1,48	1,56	5,27	11,15	4,87
ΤΡΙΚΚΗ	(4,57)	0,59	1,98	(2,42)	(1,11)
ΡΟΥΣΣΑΣ	0,64	4,20	2,02	3,87	2,68
ΝΕΟΓΑΛ	7,99	12,82	11,31	11,98	11,03
ΜΠΙΖΙΟΣ	0,18	0,59	1,97	2,64	1,35
Μ.Ο.	2,69	3,78	3,22	4,81	3,62

Αποδοτικότητα

Πίνακας 1.24.2.5: Δείκτες Αποδοτικότητας.

Επωνυμία	2011	2012	2013	2014	Μ.Ο.
Αποδοτικότητα Ιδίων Κεφαλαίων (%)					
ΦΑΓΕ	25,18	9,81	(1,74)	8,98	10,56
ΜΕΒΓΑΛ	8,02	11,75	(24,59)	27,47	5,66
ΟΛΥΜΠΙΟΣ	27,56	36,27	14,68	26,70	26,30
ΤΥΡΑΣ	16,48	12,04	11,88	21,43	15,46
ΚΟΛΙΟΣ	(17,16)	0,17	6,43	3,75	(1,70)
ΔΩΔΩΝΗ	8,11	2,85	1,16	5,54	4,42
ΡΟΔΟΠΗ	23,48	22,78	27,12	27,83	25,30
LITTLE ACRE	35,63	9,09	4,07	2,15	12,74
ΗΠΕΙΡΟΣ	9,39	5,59	6,64	5,53	6,79
ΕΒΡΟΦΑΡΜΑ	(26,34)	(28,36)	(5,46)	(7,84)	(17,00)
ΚΑΡΑΛΗΣ	4,42	3,54	10,27	17,89	9,03
ΤΡΙΚΚΗ	(13,57)	1,60	5,36	(7,84)	(3,61)
ΡΟΥΣΣΑΣ	2,62	13,91	8,46	15,62	10,15
ΝΕΟΓΑΛ	6,78	10,43	9,37	10,49	9,27
ΜΠΙΖΙΟΣ	0,30	0,94	4,07	5,59	2,73
Μ.Ο.	7,39	7,49	5,18	10,89	7,74
Αποδοτικότητα Ενεργητικού (%)					
ΦΑΓΕ	(6,75)	(1,39)	(7,02)	(0,75)	(3,98)
ΜΕΒΓΑΛ	(4,13)	(4,24)	(10,76)	(4,85)	(6,00)
ΟΛΥΜΠΙΟΣ	2,37	0,11	5,23	3,48	2,80

ΤΥΡΑΣ	1,97	(0,17)	(1,26)	3,56	1,03
ΚΟΛΙΟΣ	(2,56)	(1,64)	0,36	2,68	(0,29)
ΔΩΔΩΝΗ	3,85	0,39	0,17	1,98	1,60
ΡΟΔΟΠΗ	9,43	1,96	4,94	0,90	4,31
LITTLE ACRE	8,28	6,34	3,02	1,61	4,81
ΗΠΕΙΡΟΣ	7,64	5,14	5,94	4,86	5,90
ΕΒΡΟΦΑΡΜΑ	(7,83)	(5,69)	(1,87)	(0,45)	(3,96)
ΚΑΡΑΛΗΣ	1,89	2,21	6,38	13,50	6,00
ΤΡΙΚΚΗ	(1,81)	(2,11)	3,64	5,91	1,41
ΡΟΥΣΣΑΣ	0,59	6,07	3,05	6,68	4,10
ΝΕΟΓΑΛ	5,71	9,63	7,84	10,78	8,49
ΜΠΙΖΙΟΣ	0,04	0,77	1,97	4,49	1,82
Μ.Ο.	1,25	1,16	1,44	3,63	1,87

Ρευστότητα

Πίνακας 1.24.2.6: Δείκτες Ρευστότητας

Επωνυμία	2011	2012	2013	2014	Μ.Ο.
Γενική Ρευστότητα					
ΦΑΓΕ	0,46	2,01	1,92	2,11	1,63
ΜΕΒΓΑΛ	0,74	0,72	0,57	0,56	0,65
ΟΛΥΜΠΙΟΣ	0,48	0,58	0,61	0,68	0,59
ΤΥΡΑΣ	0,65	0,58	0,59	0,63	0,61
ΚΟΛΙΟΣ	0,75	0,71	0,73	0,76	0,74
ΔΩΔΩΝΗ	1,29	1,36	1,33	1,36	1,34
ΡΟΔΟΠΗ	0,47	0,63	0,29	0,40	0,45
LITTLE ACRE	0,93	2,31	2,98	2,96	2,30
ΗΠΕΙΡΟΣ	1,17	3,56	3,56	3,97	3,07
ΕΒΡΟΦΑΡΜΑ	0,40	0,38	0,39	0,41	0,40
ΚΑΡΑΛΗΣ	1,27	1,54	2,01	2,38	1,80
ΤΡΙΚΚΗ	0,93	1,04	1,02	1,12	1,03
ΡΟΥΣΣΑΣ	1,18	1,25	1,28	1,28	1,25
ΝΕΟΓΑΛ	5,05	5,89	4,43	5,12	5,12
ΜΠΙΖΙΟΣ	0,78	0,77	0,80	0,82	0,79
Μ.Ο.	1,10	1,56	1,50	1,64	1,45

Ειδική Ρευστότητα					
ΦΑΓΕ	0,36	1,58	1,46	1,63	1,26
ΜΕΒΓΑΛ	0,61	0,58	0,44	0,41	0,51
ΟΛΥΜΠΙΟΣ	0,42	0,54	0,55	0,62	0,53
ΤΥΡΑΣ	0,34	0,33	0,31	0,29	0,32
ΚΟΛΙΟΣ	0,51	0,44	0,44	0,52	0,48
ΔΩΔΩΝΗ	0,86	0,77	0,79	1,00	0,86
ΡΟΔΟΠΗ	0,24	0,40	0,22	0,34	0,30
LITTLE ACRE	0,77	2,01	2,06	1,63	1,62
ΗΠΕΙΡΟΣ	0,31	2,16	1,70	1,68	1,46
ΕΒΡΟΦΑΡΜΑ	0,33	0,34	0,33	0,31	0,33
ΚΑΡΑΛΗΣ	0,64	0,79	1,39	1,30	1,03
ΤΡΙΚΚΗ	0,65	0,85	0,84	0,91	0,81
ΡΟΥΣΣΑΣ	0,50	0,60	0,72	0,58	0,60
ΝΕΟΓΑΛ	4,39	5,28	3,98	4,57	4,56
ΜΠΙΖΙΟΣ	0,60	0,50	0,57	0,47	0,54
Μ.Ο.	0,77	1,14	1,05	1,08	1,01

Χρηματοοικονομική Διάρθρωση

Πίνακας 1.24.2.7: Δείκτες Χρηματοοικονομικής Διάρθρωσης.

Επωνυμία	2011	2012	2013	2014	Μ.Ο.
Βραχυπρόθεσμος Τραπεζικός Δανεισμός προς Ίδια Κεφάλαια (%)					
ΦΑΓΕ	28,74	-	-	-	28,74
ΜΕΒΓΑΛ	213,73	253,48	486,85	-	318,02
ΟΛΥΜΠΙΟΣ	67,24	94,29	48,54	43,59	63,42
ΤΥΡΑΣ	44,79	23,50	11,63	20,12	25,01
ΚΟΛΙΟΣ	200,39	159,94	136,18	132,58	157,27
ΔΩΔΩΝΗ	119,18	123,56	132,77	126,14	125,41
ΡΟΔΟΠΗ	28,85	6,75	-	8,57	14,72
LITTLE ACRE	40,67	-	-	-	40,67
ΗΠΕΙΡΟΣ	0,09	-	-	-	0,09
ΕΒΡΟΦΑΡΜΑ	120,85	226,68	78,92	81,17	126,91
ΚΑΡΑΛΗΣ	38,58	26,57	11,38	15,08	22,90
ΤΡΙΚΚΗ	89,59	27,58	23,37	24,70	41,31

ΡΟΥΣΣΑΣ	115,95	71,56	74,32	80,03	85,47
ΝΕΟΓΑΛ	-	-	-	-	-
ΜΠΙΖΙΟΣ	54,41	48,24	77,12	58,49	59,57
Μ.Ο.	83,08	96,56	108,11	59,05	86,70
Κάλυψη Χρηματοοικονομικών Δαπανών					
ΦΑΓΕ	-	0,68	-	-	0,68
ΜΕΒΓΑΛ	-	-	-	-	-
ΟΛΥΜΠΙΟΣ	1,78	1,03	2,73	2,22	1,94
ΤΥΡΑΣ	2,39	0,91	0,34	2,56	1,55
ΚΟΛΙΟΣ	0,37	0,60	1,12	1,85	0,99
ΔΩΔΩΝΗ	2,03	1,12	1,04	1,38	1,39
ΡΟΔΟΠΗ	11,45	16,74	5,72	1,49	8,85
LITTLE ACRE	8,93	11,91	70,90	57,84	37,40
ΗΠΕΙΡΟΣ	5,78	6,32	51,37	41,98	26,36
ΕΒΡΟΦΑΡΜΑ	-	-	0,32	0,85	0,59
ΚΑΡΑΛΗΣ	2,52	2,54	12,72	19,98	9,44
ΤΡΙΚΚΗ	0,52	0,45	1,96	5,29	2,06
ΡΟΥΣΣΑΣ	1,27	3,91	2,46	4,12	2,94
ΝΕΟΓΑΛ	271,20	255,06	186,95	201,79	228,75
ΜΠΙΖΙΟΣ	1,02	1,34	1,70	2,86	1,73
Μ.Ο.	25,77	23,28	26,10	26,48	25,41

Δραστηριότητα

Πίνακας 1.24.2.8: Δείκτες Δραστηριότητας

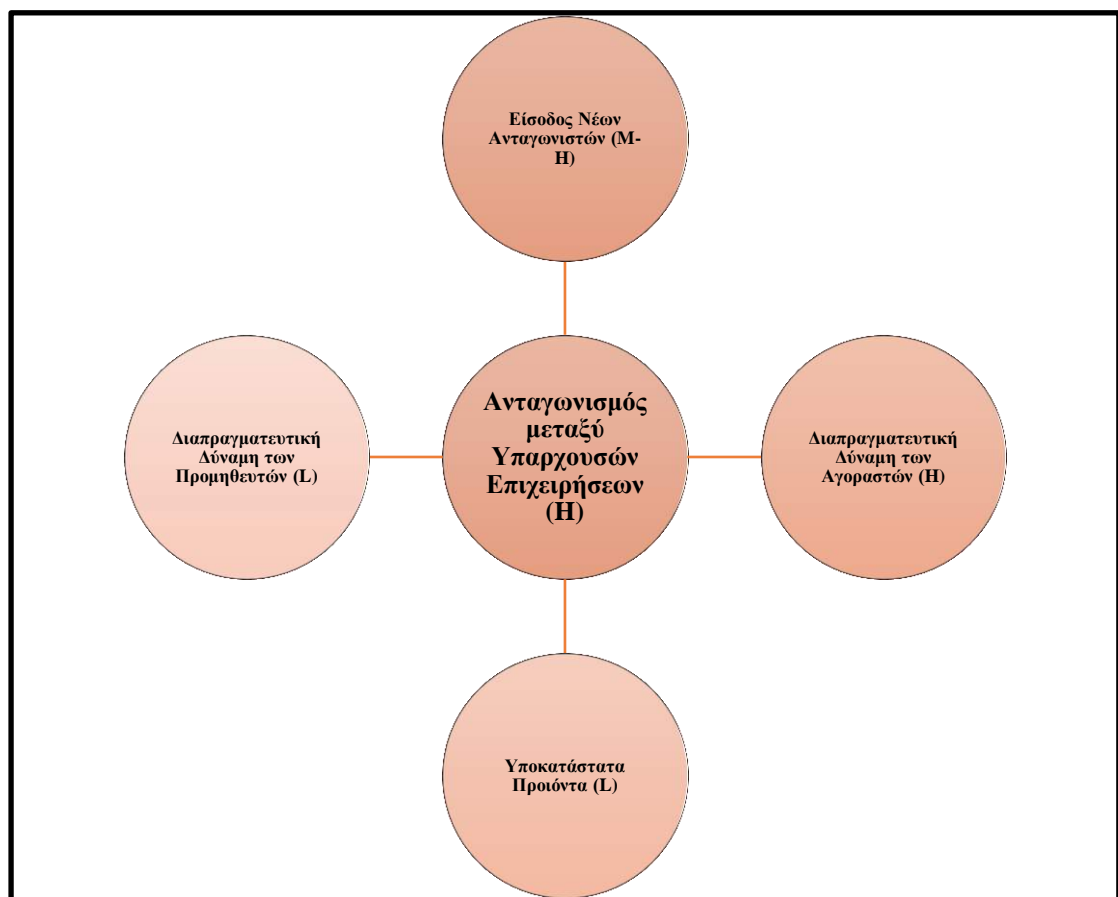
Επωνυμία	2011	2012	2013	2014	Μ.Ο.
Μέσος Όρος Προθεσμίας Είσπραξης Απαιτήσεων (Ημέρες)					
ΦΑΓΕ	83	120	104	99	102
ΜΕΒΓΑΛ	169	181	135	145	158
ΟΛΥΜΠΙΟΣ	103	120	106	105	109
ΤΥΡΑΣ	90	82	68	58	75
ΚΟΛΙΟΣ	140	95	129	146	128
ΔΩΔΩΝΗ	172	180	214	211	194
ΡΟΔΟΠΗ	43	67	46	70	57

LITTLE ACRE	170	135	112	110	132
ΗΠΕΙΡΟΣ	25	116	94	81	79
ΕΒΡΟΦΑΡΜΑ	120	142	138	116	129
ΚΑΡΑΛΗΣ	138	145	182	161	157
ΤΡΙΚΚΗ	145	176	184	175	170
ΡΟΥΣΣΑΣ	111	146	123	125	126
ΝΕΟΓΑΛ	131	154	166	154	151
ΜΠΙΖΙΟΣ	233	176	155	137	175
Μ.Ο.	125	136	130	126	129
Μέσος Όρος Προθεσμίας Εξόφλησης Προμηθευτών (Ημέρες)					
ΦΑΓΕ	124	110	84	86	101
ΜΕΒΓΑΛ	143	204	152	173	168
ΟΛΥΜΠΟΣ	109	77	49	58	73
ΤΥΡΑΣ	70	119	71	63	81
ΚΟΛΙΟΣ	123	83	120	120	112
ΔΩΔΩΝΗ	28	32	67	41	42
ΡΟΔΟΠΗ	138	149	48	70	101
LITTLE ACRE	178	98	83	88	112
ΗΠΕΙΡΟΣ	41	50	47	43	45
ΕΒΡΟΦΑΡΜΑ	110	141	128	132	128
ΚΑΡΑΛΗΣ	146	126	92	82	112
ΤΡΙΚΚΗ	79	65	118	97	90
ΡΟΥΣΣΑΣ	140	170	113	127	138
ΝΕΟΓΑΛ	81	51	63	53	62
ΜΠΙΖΙΟΣ	187	168	84	117	139
Μ.Ο.	113	110	88	90	100
Μέσος Όρος Αποθεμάτων (Ημέρες)					
ΦΑΓΕ	35	42	41	40	40
ΜΕΒΓΑΛ	37	44	42	53	44
ΟΛΥΜΠΟΣ	14	11	10	10	11
ΤΥΡΑΣ	83	63	66	70	71
ΚΟΛΙΟΣ	65	61	87	68	70
ΔΩΔΩΝΗ	87	142	153	79	115
ΡΟΔΟΠΗ	41	40	16	13	28

LITTLE ACRE	43	26	75	114	65
ΗΠΕΙΡΟΣ	85	79	115	111	98
ΕΒΡΟΦΑΡΜΑ	31	20	30	47	32
ΚΑΡΑΛΗΣ	145	148	86	143	131
ΤΡΙΚΚΗ	64	41	43	42	48
ΡΟΥΣΣΑΣ	174	169	111	155	152
ΝΕΟΓΑΛ	51	42	44	42	45
ΜΠΙΖΙΟΣ	72	96	65	102	84
M.O.	68	68	66	73	69

Ανάλυση Porter

Διάγραμμα 1.24.3.1: Ανάλυση 5 Δυνάμεων του Porter.



H: High, M: Medium, L: Low

Η ανάλυση των Πέντε Δυνάμεων του Porter δείχνει ότι ο κλάδος των τυροκομικών προϊόντων διακρίνεται από χαμηλής προς μέσης έντασης ανταγωνισμό και με σχετικά

μέση ελκυστικότητα. Από τη μία πλευρά, υπάρχει έντονος ανταγωνισμός μεταξύ των υπαρχουσών επιχειρήσεων (μεγάλες και μικρομεσαίες) στον κλάδο, ο οποίος εντείνεται και από τα προϊόντα ιδιωτικής ετικέτας, ενώ και η διαπραγματευτική δύναμη των αγοραστών (κυρίως super markets) είναι ισχυρή. Από την άλλη πλευρά, δεν υφίστανται σημαντικοί κίνδυνοι από τα υποκατάστατα προϊόντα, ενώ χαμηλή θεωρείται η διαπραγματευτική δύναμη των προμηθευτών. Τέλος, η είσοδος από νέες επιχειρήσεις στον κλάδο είναι σχετικά υψηλή αφού ακόμα και οι μικρομεσαίες επιχειρήσεις έχουν αποσπάσει αξιόλογα μερίδια αγοράς.

Απειλή Εισόδου Νέων Επιχειρήσεων-Medium to High

- Η είσοδος νέων επιχειρήσεων στον κλάδο των τυροκομικών προϊόντων, όσον αφορά το θεσμικό πλαίσιο, είναι εύκολη διότι δεν υπάρχουν ουσιαστικά εμπόδια.
- Επίσης, δεν έχουν ιδιαίτερα εμπόδια οι νέες παραγωγικές επιχειρήσεις που θέλουν να δραστηριοποιηθούν σε περιφερειακό ή τοπικό επίπεδο.
- Βέβαια μια νεοεισερχόμενη επιχείρηση που επιθυμεί να δραστηριοποιηθεί σε ευρύτερη γεωγραφική κλίμακα, για να ανταπεξέλθει των συνθηκών απαιτείται ανάπτυξη ενός οργανωμένου δικτύου προμηθευτών και διανομής των προϊόντων της. Επιπρόσθετα, χρειάζονται υψηλά κεφάλαια για εγκαταστάσεις, εξοπλισμό και τήρηση των κανόνων υγιεινής, όπως επίσης για διαφήμιση και προώθηση των προϊόντων της.

Μια νεοεισερχόμενη επιχείρηση χρειάζεται υψηλά κεφάλαια προκειμένου να εδραιωθεί στο χώρο, αν επιθυμεί να δραστηριοποιηθεί σε όλη τη γεωγραφική κλίμακα. Όμως, αν επιθυμεί να δραστηριοποιηθεί σε τοπικό επίπεδο, υπάρχουν αρκετά περιθώρια. Συγκεκριμένα, υπάρχουν αρκετές μικρομεσαίες επιχειρήσεις του κλάδου, οι οποίες δραστηριοποιούνται σε τοπικό επίπεδο και έχουν αποσπάσει αξιόλογα μερίδια αγοράς. Η αγορά των τυροκομικών προϊόντων είναι κατακερματισμένη (τα μερίδια αγοράς δεν συγκεντρώνεται σε λίγες επιχειρήσεις), με αποτέλεσμα η Απειλή Εισόδου Νέων Επιχειρήσεων να θεωρείται Μέτρια προς Υψηλή (Medium to High), ειδικότερα αν υπάρχουν διαθέσιμα κεφάλαια.

Κίνδυνοι από Υποκατάστατα Προϊόντα-Low

Στον κλάδο των τυροκομικών προϊόντων οι κίνδυνοι από υποκατάστατα θεωρείται χαμηλή, διότι τα προϊόντα του κλάδου αποτελούν σταθερή αξία στην καθημερινή διατροφή των Ελλήνων καταναλωτών. Περισσότερο υπάρχει η υποκατάσταση μεταξύ των προϊόντων του κλάδου, μετατοπίζοντας τη ζήτηση από ένα είδος τυριού σε ένα άλλο. Σε γενικές γραμμές, ως υποκατάστατα, θα μπορούσαν να θεωρηθούν τα τυροκομικά προϊόντα, τα οποία έχουν ως βάση τα φυτικά λίπη, αλλά σε αυτή τη περίπτωση δεν απειλούν σημαντικά τα προϊόντα του κλάδου.

Διαπραγματευτική Δύναμη Προμηθευτών-Low

- Η κύρια πρώτη ύλη των τυροκομικών προϊόντων είναι το γάλα, το οποίο τα προμηθεύονται κυρίως από κτηνοτροφικές μονάδες. Οι κτηνοτροφικές μονάδες, έχουν μικρό περιθώριο διαπραγμάτευσης της τιμής του γάλακτος, διότι ο κλάδος της κτηνοτροφίας είναι κατακερματισμένος σε πολύ μεγάλο αριθμό γεωργικών εκμεταλλεύσεων ενώ παράλληλα δεν διαθέτουν οργάνωση.
- Βιομηχανίες του κλάδου, οι οποίες είναι λίγες σε αριθμό, που διαθέτουν καθετοποιημένη παραγωγή, δεν προμηθεύονται μεγάλες ποσότητες πρώτων υλών, με αποτέλεσμα να υπερέχουν έναντι των προμηθευτών.
- Επίσης, οι μεγάλες βιομηχανίες του κλάδου προμηθεύονται μεγάλες ποσότητες γάλακτος, συνάπτοντας συμφωνίες με πολλούς παραγωγούς. Οι προμηθευτές φροντίζουν για τον έλεγχο και την ασφάλεια της ποιότητας του γάλακτος, αλλά και για τη μεταφορά του.
- Επιπρόσθετα, σε περίπτωση που οι εταιρείες του κλάδου, χρειάζονται επιπρόσθετες ποσότητες γάλακτος για να καλύψουν τις ανάγκες τους, πραγματοποιούν αγορές από χώρες της Ευρωπαϊκής Ένωσης.

Για όλους τους ανωτέρους λόγους, η Διαπραγματευτική Δύναμη των Προμηθευτών κρίνεται Χαμηλή (Low).

Διαπραγματευτική Δύναμη Αγοραστών-High

- Τα σούπερ-μάρκετ, αποτελούν το κυριότερο κανάλι διανομής των τυροκομικών προϊόντων, διαθέτουν μεγάλη διαπραγματευτική δύναμη διότι προμηθεύονται μεγάλες ποσότητες και «κατευθύνουν» τις πωλήσεις. Επίσης,

τα σούπερ-μάρκετ πωλούν τυροκομικά προϊόντα ιδιωτικής ετικέτας, με αποτέλεσμα να ενισχύεται περαιτέρω η διαπραγματευτική τους δύναμη.

- Επίσης, οι εταιρείες του κλάδου παρέχουν κίνητρα και παροχές στους αγοραστές, προκειμένου αυτές να διεισδύσουν τα προϊόντα τους σε περισσότερα σημεία πώλησης.
- Ακόμα, οι εταιρείες του κλάδου που ασχολούνται στον τομέα του HO.RE.CA., έχουν αρκετά μικρή διαπραγματευτική δύναμη, λόγω τις πληθώρας των προϊόντων και των μεγάλων ποσοτήτων αγοράς (από τα εστιατόρια κ.τ.λ.).
- Αντίθετα, η διαπραγματευτική δύναμη των μικρότερων σημείων πώλησης είναι περιορισμένη διότι πραγματοποιούν παραγγελίες μικρών ποσοτήτων.

Η Διαπραγματευτική Δύναμη των Προμηθευτών είναι Υψηλή (High), διότι τα σούπερ-μάρκετ έχουν υψηλό βαθμό συγκέντρωσης της αγοράς και κατ' επέκταση είναι οι κυριότεροι αγοραστές του κλάδου.

Ανταγωνισμός μεταξύ Υπαρχουσών Επιχειρήσεων-High

- Στον κλάδο δραστηριοποιούνται έκτος του μεγάλου μεγέθους εταιρείες και μικρομεσαίες επιχειρήσεις, οι οποίες έχουν ενεργή συμμετοχή στην αγορά των τυροκομικών προϊόντων, αυξάνοντας τον ανταγωνισμό.
- Οι μεγάλοι μεγέθους βιομηχανίες διαθέτουν υψηλά κεφάλαια για διαφήμιση και προώθηση των προϊόντων τους, προσπαθώντας συνεχώς να αυξήσουν τα μερίδια αγοράς τους.
- Επίσης, οι μεγάλες εταιρείες στην προσπάθειά τους να διαφοροποιηθούν, χρησιμοποιούν σημαντικά κεφάλαια για έρευνα και ανάπτυξη νέων τύπων συσκευασίας και τυποποίησης των προϊόντων και βελτίωση της ποιότητας αυτών.
- Ο ανταγωνισμός εντείνεται μέσω της διάθεσης προϊόντων ιδιωτικής ετικέτας (private label), τα οποία είναι σε χαμηλότερη τιμή συγκριτικά με τα "επώνυμα" εμπορικά σήματα, και έχουν αποσπάσει αξιόλογο μερίδιο κατανάλωσης.

Βάση των ανωτέρω, ο Ανταγωνισμός μεταξύ Υπαρχουσών Επιχειρήσεων είναι Υψηλός (High).

Ανάλυση SWOT

Δυνατά Σημεία	Αδύνατα Σημεία
<p>-Τα προϊόντα του κλάδου συγκαταλέγονται στα βασικά είδη διατροφής και είναι υψηλής διατροφικής αξίας.</p> <p>-Τα τυροκομικά προϊόντα εμφανίζουν σχετικά χαμηλή ελαστικότητα ζήτησης ως προς την τιμή και το διαθέσιμο εισόδημα.</p> <p>-Οι καταναλωτές προτιμούν τα ελληνικά προϊόντα, λόγω της μακροχρόνιας παρουσίας των εταιρειών στον κλάδο.</p> <p>-Υπάρχουν προϊόντα του κλάδου, όπως η φέτα, με Π.Ο.Π.</p> <p>-Μεγάλη ποικιλία τυροκομικών προϊόντων.</p>	<p>-Υψηλό κόστος για τη συλλογή και μεταφορά της πρώτης ύλης (γάλα).</p> <p>-Εξάρτηση των προϊόντων από τις τιμές των ζωοτροφών, διότι επηρεάζουν αρνητικά την παραγωγή του γάλακτος εάν είναι υψηλές.</p> <p>-Υπάρχει υψηλή επικινδυνότητα στις πρώτες ύλες διότι δεν υπάρχουν πολλοί ελεγκτές της ποιότητας του γάλακτος και κατ' επέκταση των τυροκομικών προϊόντων.</p> <p>-Έντονος ανταγωνισμός μεταξύ των επιχειρήσεων του κλάδου και κατακερματισμός αυτού.</p>
Ευκαιρίες	Απειλές
<p>-Είσοδος των προϊόντων του κλάδου σε νέες αγορές, μέσω προώθησής τους.</p> <p>-Αξιοποίηση των προϊόντων Π.Ο.Π., για μεγαλύτερη διείσδυση στις ξένες αγορές.</p> <p>-Δημιουργία προϊόντων που να απευθύνονται σε πληθυσμιακές ομάδες με συγκεκριμένες διατροφικές συνήθειες και ανάγκες.</p> <p>-Δημιουργία κοινών δικτύων διανομής, προς όφελος των εταιρειών και περιορισμό της διαπραγματευτικής δύναμης των αγοραστών.</p>	<p>-Η διάθεση στην αγορά υποκατάστατων προϊόντων φυτικής προέλευσης.</p> <p>-Πιθανές ασθένειες του ζωικού κεφαλαίου, οι οποίες θα οδηγήσουν σε δυσφήμιση των προϊόντων του κλάδου.</p> <p>-Μείωση της εγχώριας παραγωγής γάλακτος.</p> <p>-Στροφή των καταναλωτών σε ξένα προϊόντα, λόγω της μείωσης του διαθέσιμου εισοδήματος.</p> <p>-Η έλλειψη ρευστότητας της χώρας σε συνδυασμό με τις υψηλές ανάγκες των</p>

	<p>εταιρειών για κεφάλαια και χρηματοοικονομικούς πόρους.</p> <p>-Η προσπάθεια που καταβάλλεται από άλλες χώρες για να κατοχυρώσουν το όνομα 'φέτα'.</p>
--	--

Παράρτημα XXVI

Κλάδος: Χαλβάς-Μέλι-Ταχίни-Μαρμελάδες

Κύκλος Εργασιών

Πίνακας XXVI: Πωλήσεις παραγωγικών επιχειρήσεων παραγωγής χαλβάς-μέλι-ταχίни-μαρμελάδες (2011-2013), αξία σε €.

Επωνυμία	2011	2012	2013
Α'. Χαλβάς-Ταχίни			
ΧΑΙΤΟΓΛΟΥ, ΑΦΟΙ ΑΒΕΕ	73.934.000	65.836.000	73.228.000
ΒΟΛΕΡΟ ΖΑΧΑΡΩΔΗ ΘΡΑΚΗΣ ΑΕ	16.976.642	14.716.114	12.079.560
ΠΑΠΑΓΙΑΝΝΗ ΑΦΟΙ, ΧΑΛΒΑΔΟΠΟΙΑ ΕΛΛΑΔΟΣ ΑΕ	11.445.997	12.050.579	11.601.571
Μ.Ε.Ζ.Α.Π. ΑΒΕΕ	4.159.262	4.866.473	6.642.852
ΜΑΤΗ, ΑΦΟΙ ΑΕ	5.006.231	5.111.291	5.279.425
ΚΑΝΔΥΛΑΣ Σ. ΑΕ	4.011.819	2.770.388	2.903.267
ΣΑΜΟΛΑΔΑ Μ. ΥΙΟΙ ΑΕ	1.100.171	1.554.092	1.964.925
ΜΕΛΕΤΙΑΔΗΣ Λ. ΑΒ&ΕΕ	23.479	0	67.552
ΑΡΓΟΥΔΕΛΗΣ ΕΠΕ	430.777	411.886	417.667
ΣΤΑΜΑΤΙΟΥ ΧΑΛΒΑΔΟΠΟΙΑ ΞΑΝΘΗΣ ΑΕ	369.590	340.420	316.219
ΣΥΝΟΛΟ Α'	117.457.965	107.657.243	115.301.038
Β'. Μέλι			
ΑΤΤΙΚΗ ΜΕΛΙΣΣΟΚΟΜΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ Α. ΠΙΤΤΑΣ ΑΕΒΕ	19.057.808	20.004.060	17.635.819

CRETA MEL AEBE	3.493.509	3.874.104	4.982.597
ΚΡΕΜΕΛ ΑΕ	4.096.765	3.642.808	3.898.701
ΜΕΛΙΣΣΟΚΟΜΙΚΗ ΔΩΔΕΚΑΝΗΣΟΥ ΑΕΒΕ	1.523.749	1.463.841	1.709.374
ΕΛΛΗΝΙΚΟ ΜΕΛΙ ΑΕ	923.956	902.867	1.325.613
ΜΕΛΙ ΔΕΛΦΟΙ ΑΒΕΕ	656.246	581.913	607.271
BRANDA ΕΠΕ	573.322	549.710	529.001
CITRUS ΑΡΩΜΑ ΜΝΗΜΗΣ ΑΕ	340.282	368.467	440.400
ΣΥΝΟΛΟ Β'	30.665.637	31.387.770	31.128.776
Γ'. Μαρμελάδα			
INTERCOMM FOODS ΑΕ	57.614.959	62.503.449	72.277.096
ΕΛΒΑΚ ΕΛΛ.ΒΙΟΜ. ΚΟΝΣΕΡΒΟΠΟΙΑΣ ΑΕ	32.495.058	27.790.741	51.000.000*
AGRIFREDA ΑΒΕΕ	10.022.641	11.526.918	14.880.844
COVITA ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΑΒΕ	11.667.680	17.375.026	13.721.901
ΒΙΟΜΑΡ ΑΕ	7.215.516	6.647.153	8.194.105
ΜΑΚΕΔΟΝΙΚΗ Β. ΧΑΛΒΑΤΖΗΣ & ΣΙΑ ΑΒ&ΕΕ	6.778.442	5.657.057	5.768.491
ΕΞΑΓΩΓΙΚΗ ΕΝΩΣΙΣ ΣΟΥΛΤΑΝΙΝΑΣ ΕΠΕ	2.988.138	1.865.871	1.197.247
ΓΕΩΡΓΟΥΛΑ Α. ΑΦΟΙ ΑΕ	709.697	792.620	1.049.163
ΠΑΠΑΓΕΩΡΓΙΟΥ Λ. ΑΕ	1.223.637	1.077.561	970.718
CORFU SPIRIT ΑΕ	45.220	482.210	735.889
ΑΛΦΑ ΤΡΟΦΙΜΑ-ΤΣΑΝΤΕΣ ΜΟΝΟΠΡΟΣΩΠΗ ΕΠΕ	307.584	472.626	565.838
ΜΥΛΕΛΙΑ ΤΑ-ΧΡΙΣΤΙΝΑ ΠΑΝΤΕΛΗΜΟΝΙΤΗ ΕΠΕ	Μ.Δ.	Μ.Δ.	190.191

ΡΟΔΙ ΕΛΛΑΣ ΑΒΕΕΕ	0	243.047	Μ.Δ.
ΓΕΩΔΗ ΑΕ	257.046	371.223	Μ.Δ.
ΣΥΝΟΛΟ Γ'	131.738.618	136.805.502	170.551.483

*κατά δήλωση.

Μ.Δ.: Μη Διαθέσιμο.

Πηγή: ICAP, 2014h.

Χρηματοοικονομικοί Δείκτες

Κερδοφορία

Πίνακας 1.25.2.4: Δείκτες Κερδοφορίας.

Επωνυμία	2011	2012	2013	2014	Μ.Ο.
Περιθώριο Μικτού Κέρδους (%)					
ΧΑΙΤΟΓΛΟΥ	13,13	7,57	17,96	18,05	14,18
BOLERO	7,45	4,29	3,80	4,54	5,02
ΠΑΠΑΓΙΑΝΝΗ	27,70	27,88	25,01	23,26	25,96
ΜΕΖΑΠ	8,76	8,66	13,82	-	10,41
MATH	14,13	13,37	17,80	21,12	16,61
ΑΤΤΙΚΗ	24,86	21,27	20,03	19,15	21,33
CRETA MEL	13,20	14,81	12,84	16,68	14,38
ΚΡΕΜΕΛ	17,43	11,54	15,42	15,34	14,93
ΜΕΛ. ΔΩΔΕΚΑΝΗΣΟΥ	49,40	43,93	45,79	-	46,37
ΕΛΛΗΝΙΚΟ ΜΕΛΙ	32,17	36,74	15,89	25,84	27,66
INTERCOMM	12,45	15,88	20,89	21,74	17,74
ΕΛΒΑΚ	11,95	13,75	2,65	2,65	7,75
AGRIFREDA	17,50	19,91	25,79	34,53	24,43
COVITA	(40,83)	(16,71)	(9,20)	(6,48)	(18,31)
ΒΙΟΜΑΡ	17,64	9,30	10,54	11,87	12,34
Μ.Ο.	15,13	15,48	15,94	16,02	15,64
Περιθώριο Λειτουργικού Κέρδους (%)					
ΧΑΙΤΟΓΛΟΥ	(8,65)	(17,22)	(4,20)	(3,08)	(8,29)
BOLERO	(4,81)	(10,03)	(19,63)	(10,25)	(11,18)
ΠΑΠΑΓΙΑΝΝΗ	(0,18)	(1,36)	0,85	0,60	(0,02)

ΜΕΖΑΠ	(9,98)	(2,14)	4,63	-	(2,50)
MATH	8,94	7,37	12,27	15,86	11,11
ΑΤΤΙΚΗ	(0,57)	(0,60)	(3,89)	(3,73)	(2,20)
CRETA MEL	4,72	6,11	5,40	11,48	6,93
ΚΡΕΜΕΛ	(3,24)	(6,56)	2,33	2,67	(1,20)
ΜΕΛ. ΔΩΔΕΚΑΝΗΣΟΥ	12,81	13,92	18,44	-	15,06
ΕΛΛΗΝΙΚΟ ΜΕΛΙ	0,18	4,57	(12,58)	4,98	(0,71)
INTERCOMM	2,45	4,49	9,27	10,70	6,73
ΕΛΒΑΚ	(5,87)	(5,58)	(3,96)	(3,96)	(4,84)
AGRIFREDA	1,88	3,52	7,30	15,08	6,95
COVITA	(65,13)	(31,69)	(23,55)	(18,24)	(34,65)
BIOMAP	8,68	2,77	1,68	2,19	3,83
M.O.	(3,92)	(2,16)	(0,38)	1,87	(1,15)
Περιθώριο Καθαρού Κέρδους (%)					
ΧΑΙΤΟΓΛΟΥ	6,39	0,32	13,78	12,10	8,15
BOLERO	10,93	9,11	9,75	9,85	9,91
ΠΑΠΑΓΙΑΝΝΗ	0,11	(1,32)	0,75	0,50	0,01
ΜΕΖΑΠ	(4,30)	1,93	8,24	-	1,96
MATH	8,32	6,50	11,74	15,71	10,57
ΑΤΤΙΚΗ	6,78	7,49	6,39	5,62	6,57
CRETA MEL	3,92	4,05	4,47	9,34	5,45
ΚΡΕΜΕΛ	(0,88)	(7,35)	2,27	2,49	(0,87)
ΜΕΛ. ΔΩΔΕΚΑΝΗΣΟΥ	5,66	8,18	13,05	-	8,96
ΕΛΛΗΝΙΚΟ ΜΕΛΙ	0,12	4,56	(12,55)	5,00	(0,72)
INTERCOMM	2,34	3,86	8,80	11,17	6,54
ΕΛΒΑΚ	(4,66)	(4,18)	(2,70)	(2,70)	(3,56)
AGRIFREDA	2,43	4,31	7,40	15,39	7,38
COVITA	(66,73)	(32,30)	(23,71)	(23,38)	(36,53)
BIOMAP	12,78	5,13	6,79	7,95	8,16
M.O.	(1,12)	0,69	3,63	5,31	2,13

Αποδοτικότητα

Πίνακας 1.25.2.5: Δείκτες Αποδοτικότητας.

Επωνυμία	2011	2012	2013	2014	Μ.Ο.
Αποδοτικότητα Ιδίων Κεφαλαίων (%)					
ΧΑΙΤΟΓΛΟΥ	15,41	1,09	62,03	74,07	38,15
BOLERO	28,27	26,34	43,35	74,17	43,03
ΠΑΠΑΓΙΑΝΝΗ	0,24	(2,84)	1,54	0,99	(0,02)
ΜΕΖΑΠ	(10,40)	5,81	28,48	-	7,96
MATH	4,11	3,20	5,93	8,63	5,47
ΑΤΤΙΚΗ	18,18	19,17	15,79	15,66	17,20
CRETA MEL	10,22	10,50	8,23	17,73	11,67
ΚΡΕΜΕΛ	(7,90)	(101,60)	26,57	25,05	(14,47)
ΜΕΛ. ΔΩΔΕΚΑΝΗΣΟΥ	16,75	22,23	26,19	-	21,72
ΕΛΛΗΝΙΚΟ ΜΕΛΙ	1,06	28,45	(34,85)	14,69	2,34
INTERCOMM	8,85	14,08	31,45	36,37	22,69
ΕΛΒΑΚ	(43,80)	(35,44)	(90,57)	(90,57)	(65,10)
AGRIFREDA	2,57	5,06	9,32	20,86	9,45
COVITA	-	-	-	-	-
BIOMAP	16,50	5,91	9,41	6,90	9,68
Μ.Ο.	4,29	0,14	10,21	17,05	7,92
Αποδοτικότητα Ενεργητικού (%)					
ΧΑΙΤΟΓΛΟΥ	(3,50)	(6,58)	(1,73)	(1,45)	(3,32)
BOLERO	(2,07)	(4,28)	(7,18)	(3,71)	(4,31)
ΠΑΠΑΓΙΑΝΝΗ	(0,12)	(0,93)	0,57	0,39	(0,02)
ΜΕΖΑΠ	(6,10)	(1,77)	6,04	-	(0,61)
MATH	4,20	3,52	5,79	7,80	5,33
ΑΤΤΙΚΗ	(0,30)	(0,32)	(1,93)	(1,84)	(1,10)
CRETA MEL	4,65	5,56	4,76	9,00	5,99
ΚΡΕΜΕΛ	(2,39)	(4,83)	1,99	2,34	(0,72)
ΜΕΛ. ΔΩΔΕΚΑΝΗΣΟΥ	13,92	15,20	19,60	-	16,24
ΕΛΛΗΝΙΚΟ ΜΕΛΙ	0,14	4,74	(8,60)	3,46	(0,06)
INTERCOMM	2,34	4,30	11,04	11,83	7,38
ΕΛΒΑΚ	(4,07)	(3,15)	(6,51)	(6,51)	(5,06)
AGRIFREDA	1,49	3,03	7,47	15,51	6,88

COVITA	(24,81)	(20,18)	(15,48)	(15,23)	(18,93)
BIOMAP	8,99	2,63	1,73	1,43	3,70
Μ.Ο.	(0,51)	(0,20)	1,17	1,77	0,56

Ρευστότητα

Πίνακας 1.25.2.6: Δείκτες Ρευστότητας.

Επωνυμία	2011	2012	2013	2014	Μ.Ο.
Γενική Ρευστότητα					
ΧΑΙΤΟΓΛΟΥ	0,48	0,43	0,41	0,41	0,43
BOLERO	0,29	0,20	0,18	0,20	0,22
ΠΑΠΑΓΙΑΝΝΗ	1,13	1,13	1,15	1,15	1,14
ΜΕΖΑΠ	0,93	0,89	0,96	-	0,93
MATH	18,28	29,56	13,72	8,67	17,56
ΑΤΤΙΚΗ	0,80	0,76	0,72	0,68	0,74
CRETA MEL	1,18	1,12	1,48	1,27	1,26
ΚΡΕΜΕΛ	0,77	0,73	0,74	0,79	0,76
ΜΕΛ. ΔΩΔΕΚΑΝΗΣΟΥ	1,12	0,98	1,16	-	1,09
ΕΛΛΗΝΙΚΟ ΜΕΛΙ	1,07	1,18	1,31	1,29	1,21
INTERCOMM	1,10	1,14	1,24	1,28	1,19
ΕΛΒΑΚ	0,84	0,86	0,81	0,81	0,83
AGRIFREDA	2,24	2,05	3,13	2,50	2,48
COVITA	0,76	0,66	0,56	0,49	0,62
BIOMAP	2,47	2,77	2,07	2,31	2,41
Μ.Ο.	2,23	2,96	1,98	1,68	2,21
Ειδική Ρευστότητα					
ΧΑΙΤΟΓΛΟΥ	0,25	0,23	0,23	0,20	0,23
BOLERO	0,07	0,07	0,06	0,06	0,07
ΠΑΠΑΓΙΑΝΝΗ	0,95	0,98	0,98	0,92	0,96
ΜΕΖΑΠ	0,25	0,26	0,40	-	0,30
MATH	11,72	22,29	10,45	6,15	12,65
ΑΤΤΙΚΗ	0,37	0,42	0,46	0,48	0,43
CRETA MEL	0,84	0,87	1,14	1,06	0,98
ΚΡΕΜΕΛ	0,61	0,58	0,58	0,65	0,61
ΜΕΛ. ΔΩΔΕΚΑΝΗΣΟΥ	0,67	0,68	0,86	-	0,74

ΕΛΛΗΝΙΚΟ ΜΕΛΙ	1,00	1,13	1,25	1,21	1,15
INTERCOMM	0,49	0,53	0,57	0,63	0,56
ΕΛΒΑΚ	0,15	0,09	0,13	0,13	0,13
AGRIFREDA	1,44	1,33	2,35	2,02	1,79
COVITA	0,26	0,38	0,27	0,40	0,33
BIOMAP	1,29	1,49	1,48	1,67	1,48
M.O.	1,36	2,09	1,41	1,20	1,51

Χρηματοοικονομική Διάρθρωση

Πίνακας 1.25.2.7: Δείκτες Χρηματοοικονομικής Διάρθρωσης.

Επωνυμία	2011	2012	2013	2014	M.O.
Βραχυπρόθεσμος Τραπεζικός Δανεισμός προς Ίδια Κεφάλαια (%)					
ΧΑΙΤΟΓΛΟΥ	218,93	395,48	-	174,43	262,95
BOLERO	73,72	92,79	169,78	232,46	142,19
ΠΑΠΑΓΙΑΝΝΗ	150,96	151,79	139,71	127,90	142,59
ΜΕΖΑΠ	90,70	98,84	85,98	-	91,84
MATH	-	-	-	-	-
ΑΤΤΙΚΗ	172,61	182,15	182,22	197,82	183,70
CRETA MEL	44,80	57,78	34,35	31,30	42,06
ΚΡΕΜΕΛ	288,44	479,79	263,06	293,70	331,25
ΜΕΛ. ΔΩΔΕΚΑΝΗΣΟΥ	10,74	24,32	10,71	-	15,26
ΕΛΛΗΝΙΚΟ ΜΕΛΙ	211,28	158,81	86,81	99,66	139,14
INTERCOMM	119,15	114,73	89,27	77,03	100,05
ΕΛΒΑΚ	-	-	-	-	-
AGRIFREDA	4,99	10,53	3,97	2,95	5,61
COVITA	-	-	-	-	-
BIOMAP	-	-	-	-	-
M.O.	126,03	160,64	106,59	137,47	132,68
Κάλυψη Χρηματοοικονομικών Δαπανών					
ΧΑΙΤΟΓΛΟΥ	0,09	-	0,57	0,66	0,44
BOLERO	0,03	-	-	-	0,03
ΠΑΠΑΓΙΑΝΝΗ	0,97	0,79	1,13	1,09	1,00
ΜΕΖΑΠ	-	0,43	3,03	-	1,73
MATH	255,87	220,70	285,33	373,58	283,87

ΑΤΤΙΚΗ	0,90	0,90	0,35	0,45	0,65
CRETA MEL	4,46	5,03	5,64	10,17	6,33
ΚΡΕΜΕΛ	0,61	0,19	1,45	1,54	0,95
ΜΕΛ. ΔΩΔΕΚΑΝΗΣΟΥ	4,89	306,38	26,07	-	112,45
ΕΛΛΗΝΙΚΟ ΜΕΛΙ	1,07	2,91	-	2,15	2,04
INTERCOMM	2,07	3,00	6,25	8,60	4,98
ΕΛΒΑΚ	0,19	0,36	0,29	0,29	0,28
AGRIFREDA	3,65	4,25	16,44	36,11	15,11
COVITA	-	-	-	-	-
BIOMAP	93,48	77,23	47,85	33,34	62,98
M.O.	28,33	51,85	32,87	42,54	38,90

Δραστηριότητα

Πίνακας 1.25.2.8: Δείκτες Δραστηριότητας.

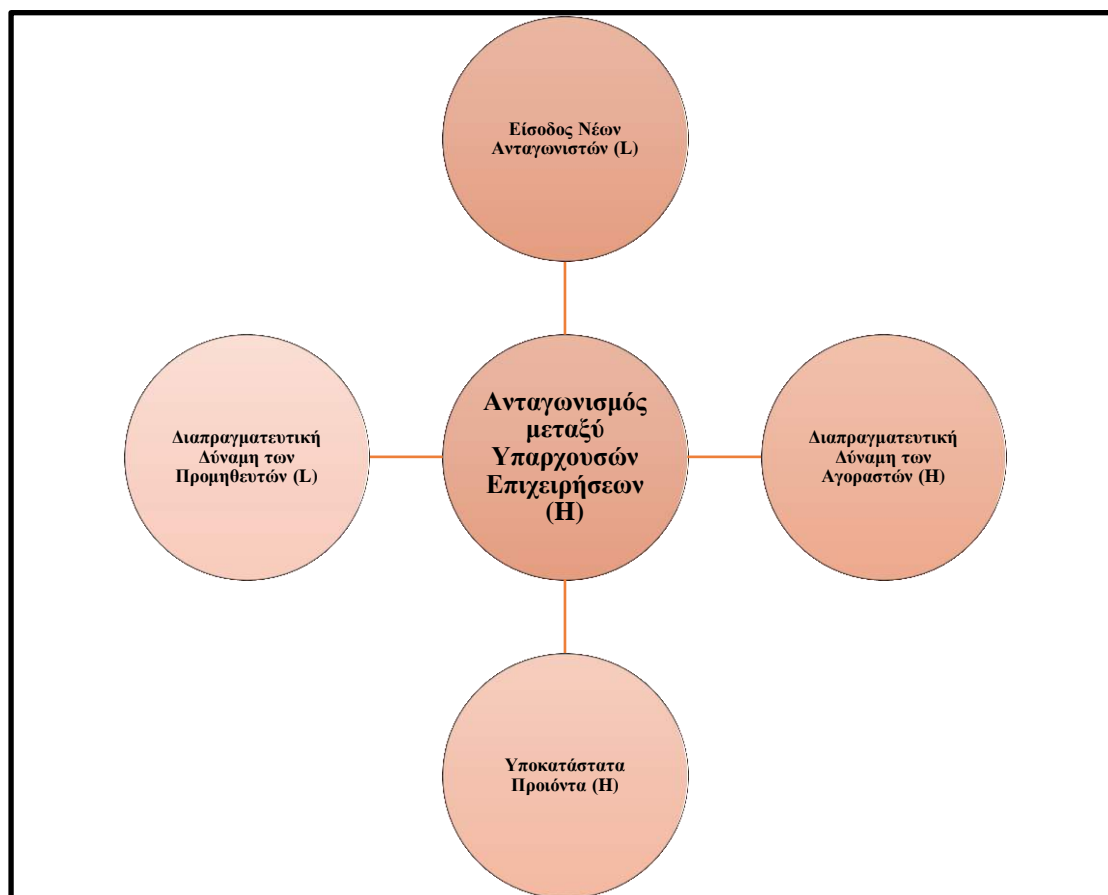
Επωνυμία	2011	2012	2013	2014	M.O.
Μέσος Όρος Προθεσμίας Είσπραξης Απαιτήσεων (Ημέρες)					
ΧΑΙΤΟΓΛΟΥ	139	114	124	98	119
BOLERO	11	16	16	17	15
ΠΑΠΑΓΙΑΝΝΗ	365	344	351	342	351
ΜΕΖΑΠ	87	67	57	-	70
MATH	201	231	181	164	194
ΑΤΤΙΚΗ	183	197	233	252	216
CRETA MEL	101	107	69	56	83
ΚΡΕΜΕΛ	195	260	226	240	230
ΜΕΛ. ΔΩΔΕΚΑΝΗΣΟΥ	117	80	96	-	98
ΕΛΛΗΝΙΚΟ ΜΕΛΙ	373	302	308	322	326
INTERCOMM	121	119	100	123	116
ΕΛΒΑΚ	59	52	26	26	41
AGRIFREDA	156	134	123	156	142
COVITA	230	248	195	259	233
BIOMAP	68	92	119	218	124
M.O.	160	158	148	175	160

Μέσος Όρος Προθεσμίας Εξόφλησης Προμηθευτών (Ημέρες)					
ΧΑΙΤΟΓΛΟΥ	108	119	123	80	108
BOLERO	359	321	365	342	347
ΠΑΠΑΓΙΑΝΝΗ	88	71	64	72	74
ΜΕΖΑΠ	321	122	28	-	157
MATH	13	4	3	4	6
ΑΤΤΙΚΗ	273	242	240	246	250
CRETA MEL	166	192	149	133	160
ΚΡΕΜΕΛ	234	214	206	191	211
ΜΕΛ. ΔΩΔΕΚΑΝΗΣΟΥ	242	171	128	-	180
ΕΛΛΗΝΙΚΟ ΜΕΛΙ	509	307	239	284	335
INTERCOMM	121	141	85	114	115
ΕΛΒΑΚ	132	142	30	30	84
AGRIFREDA	68	60	30	61	55
COVITA	194	231	197	183	201
BIOMAP	43	42	68	96	62
M.O.	191	159	130	141	155
Μέσος Όρος Αποθεμάτων (Ημέρες)					
ΧΑΙΤΟΓΛΟΥ	173	166	145	149	158
BOLERO	154	93	115	135	124
ΠΑΠΑΓΙΑΝΝΗ	70	54	64	85	68
ΜΕΖΑΠ	296	201	96	-	198
MATH	238	162	161	192	188
ΑΤΤΙΚΗ	232	182	152	115	170
CRETA MEL	77	64	71	54	67
ΚΡΕΜΕΛ	71	67	62	52	63
ΜΕΛ. ΔΩΔΕΚΑΝΗΣΟΥ	95	60	49	-	68
ΕΛΛΗΝΙΚΟ ΜΕΛΙ	32	14	22	33	25
INTERCOMM	169	164	132	138	151
ΕΛΒΑΚ	333	455	141	141	268
AGRIFREDA	91	79	52	40	66
COVITA	457	183	210	64	229
BIOMAP	81	86	53	87	77
M.O.	171	135	102	99	127

Ανάλυση Porter

Βάση της ανάλυσης των Πέντε Δυνάμεων του Porter, ο εξεταζόμενος κλάδος διακρίνεται από υψηλής έντασης ανταγωνισμό και κατά επέκταση, κρίνεται ως μη ελκυστικός. Στο παραπάνω συμπέρασμα συμβάλλουν ο έντονος ανταγωνισμός μεταξύ των υπάρχουσών επιχειρήσεων, τα σημαντικά εμπόδια για την είσοδο νέων επιχειρήσεων στον κλάδο (ύπαρξη επιχειρήσεων με ισχυρά εμπορικά σήματα, υψηλές απαιτήσεις σε κεφάλαιο για εγκαταστάσεις, εξοπλισμό, προώθηση προϊόντων), η ισχυρή διαπραγματευτική δύναμη των αγοραστών αλλά και οι υψηλοί κίνδυνοι από τα προϊόντα υποκατάστασης (επιδόρπια, αλοιφές ψωμιού κλπ).

Διάγραμμα 1.25.3.1: Ανάλυση 5 Δυνάμεων του Porter.



H: High, M: Medium, L: Low

Απειλή Εισόδου Νέων Επιχειρήσεων-Low

- Οι εταιρείες που επιθυμούν να δραστηριοποιηθούν σε περιφερειακές/τοπικές αγορές ή να παράγουν για λογαριασμό τρίτων (φασόν), δεν αντιμετωπίζουν ιδιαίτερα εμπόδια εισόδου.
- Δυσκολίες αντιμετωπίζουν οι νεοεισερχόμενες στον κλάδο, ανεξαρτήτου μεγέθους και αγοράς δραστηριοποίησης, από τον ανταγωνισμό.
- Επίσης, οι νεοεισερχόμενες εταιρείες, προκειμένου να ανταπεξέλθουν στον κλάδο, οφείλουν να δώσουν ιδιαίτερη βαρύτητα στην οργάνωση του δικτύου προμηθευτών.
- Απαιτούνται υψηλά κεφάλαια διάθεσης για εγκαταστάσεις και μηχανολογικό εξοπλισμό, με σκοπό να τηρούν τους κανόνες υγιεινής που προβλέπονται από το θεσμικό πλαίσιο.
- Επιπρόσθετα, χρειάζονται σημαντικά κεφάλαια τόσο για το δίκτυο διανομής όσο και για την διαφήμιση και προώθηση των προϊόντων τους.
- Στον κλάδο υπάρχουν εταιρείες με γνωστά εμπορικά σήματα και πολύχρονη παρουσία στην αγορά του χαλβά, ταχίνι, μέλι και μαρμελάδα, με αποτέλεσμα να μην υπάρχουν ιδιαίτερα περιθώρια για νέες εταιρείες.

Βάση των ανωτέρω, η Απειλή Εισόδου Νέων Επιχειρήσεων κρίνεται Χαμηλή (Low).

Κίνδυνοι από Υποκατάστατα Προϊόντα-High

Τα προϊόντα του κλάδου μπορούν εύκολα να υποκατασταθούν με παρόμοια είδη διατροφής. Συγκεκριμένα, το μέλι και οι μαρμελάδες που χρησιμοποιούνται ως επικάλυψη-αλοιφή του ψωμιού ή φρυγανιών μπορούν να υποκατασταθούν από άλλα είδη επάλειψης. Ο χαλβάς μπορεί να υποκατασταθεί με άλλα γλυκά και συναφή ζαχαρώδη προϊόντα (επιδόρπια). Επίσης, οι καταναλωτές εναλλάσσουν τα προϊόντα του κλάδου εύκολα, μεταξύ ομοειδών αγαθών του κλάδου.

Διαπραγματευτική Δύναμη Προμηθευτών-Low

- Υπάρχουν εταιρείες του κλάδου, οι οποίες έχουν καθιερωμένη παραγωγή.
- Οι επιχειρήσεις που ασχολούνται με τις πρώτες ύλες του κλάδου (όπως λιπαρές ουσίες, φρούτα, σουσάμι) είναι πολυάριθμες, με αποτέλεσμα οι

εταιρείες του κλάδου να έχουν περιθώρια επιλογής και διαπραγμάτευσης των τιμών.

- Επίσης, οι εταιρείες του κλάδου πραγματοποιούν εμπορικές συμφωνίες μεγάλων ποσοτήτων, στις οποίες εκτός από τη διαπραγμάτευση της τιμής, διασφαλίζουν την ποιότητα των πρώτων υλών και τη μεταφορά αυτών.

Λαμβάνοντας υπόψη τον κατακερματισμό της πρωτογενούς παραγωγής και της επάρκειας των πρώτων υλών, η Διαπραγματευτική Δύναμη των Προμηθευτών είναι Χαμηλή (Low).

Διαπραγματευτική Δύναμη Αγοραστών-High

- Οι κυριότεροι αγοραστές των προϊόντων του κλάδου είναι τα καταστήματα λιανικού εμπορίου (σούπερ-μάρκετ), τα οποία έχουν σημαντική δύναμη έναντι των εταιρειών του κλάδου διότι προμηθεύονται μεγάλες ποσότητες και συμβάλουν στην αναγνωρισιμότητα αυτών.
- Επίσης, τα σούπερ-μάρκετ διακινούν και προϊόντα ιδιωτικής ετικέτας, με αποτέλεσμα η δύναμή τους να αυξάνεται περαιτέρω.
- Όσον αφορά τα μικρότερα σημεία πώλησης, δεν διαθέτουν σημαντική διαπραγματευτική δύναμη, αλλά παράλληλα δεν προμηθεύονται μεγάλες ποσότητες.

Σύμφωνα με τα ανωτέρω, τα σούπερ-μάρκετ έχουν υψηλό βαθμό συγκέντρωσης της αγοράς, με αποτέλεσμα η Διαπραγματευτική Δύναμη των Αγοραστών να θεωρείται Υψηλή (High).

Ανταγωνισμός μεταξύ Υπαρχουσών Επιχειρήσεων-High

- Ο κλάδος χαρακτηρίζεται από υψηλό βαθμό συγκέντρωσης της εγχώριας παραγωγής και υψηλό επίπεδο εγχώριας παραγωγικής δυναμικότητας.
- Οι μεγάλοι μεγέθους επιχειρήσεις αποσπούν αξιόλογα μερίδια αγοράς επενδύοντας αξιόλογα ποσά για αναβάθμιση των παραγωγικών τους εγκαταστάσεων, εντείνοντας κατά αυτόν τρόπο τον ανταγωνισμό.
- Οι μεγάλες παραγωγικές επιχειρήσεις συνάδουν συμφωνίες με χονδρέμπορους-αντιπροσώπους για να καλύψουν τις ανάγκες και των

απομακρυσμένων αγορών, με σκοπό να αυξήσουν περαιτέρω το δίκτυο διανομής τους.

- Ακόμα, αξιοποιούν σημαντικά κεφάλαια για εμπλουτισμό των προϊόντων τους ή ανανέωση των συσκευασιών, προκειμένου να προτιμηθούν από τους καταναλωτές.
- Η κατάσταση δυσχεραίνει με την ύπαρξη προϊόντων ιδιωτικής ετικέτας, τα οποία αποσπούν σημαντικά μερίδια αγοράς, λόγω των χαμηλότερων τιμών διάθεσής τους.
- Οι εταιρείες του κλάδου πραγματοποιούν, συνεχώς, προωθητικές ενέργειες (εκπτώσεις, πιστώσεις, διαφόρων ειδών παροχές) τόσο προς τους τελικούς αγοραστές όσο και προς τους λιανέμπορους προκειμένου να επιλεχθούν έναντι των ανταγωνιστών.

Αξιολογώντας τα ανωτέρω ευρήματα, συμπεραίνεται πως ο Ανταγωνισμός μεταξύ Υπαρχουσών Επιχειρήσεων είναι Υψηλός (High).

Ανάλυση SWOT

Δυνατά Σημεία	Αδύνατα Σημεία
<p>-Τα προϊόντα του κλάδου χρησιμοποιούνται ως πρώτη ύλη για την παρασκευή άλλων ειδών διατροφής (όπως γλυκά).</p> <p>-Έχουν μεγάλο χρονικό διάστημα ζωής.</p> <p>-Τα εξεταζόμενα προϊόντα έχουν υψηλή διατροφική αξία και είναι ποιοτικά.</p> <p>-Οι εταιρείες του κλάδου διαθέτουν πολλά προϊόντα με υψηλή αναγνωρισιμότητα.</p>	<p>-Κάποια προϊόντα του κλάδου, όπως ο χαλβάς, χαρακτηρίζονται από έντονη εποχικότητα.</p> <p>-Τα προϊόντα δεν προβάλλονται σημαντικά στις αγορές του εξωτερικού.</p> <p>-Η πρωτογενή παραγωγή μελιού χαρακτηρίζεται από κατακερματισμό και διασπορά.</p> <p>-Έλλειψη ελέγχου ποιότητας των πρώτων υλών και των τελικών προϊόντων του κλάδου.</p>
Ευκαιρίες	Απειλές
<p>-Αύξηση των σημείων πώλησης σε αγορές του εξωτερικού.</p> <p>-Ανάπτυξη καινοτόμων προϊόντων, τα</p>	<p>-Εισαγωγή μεγάλων ποσοτήτων μελιού.</p> <p>-Η συρρίκνωση του διαθέσιμου εισοδήματος και ο σύγχρονος τρόπος</p>

<p>οποία να προορίζονται για ομάδες με ιδιαίτερες ανάγκες.</p> <p>-Δημιουργία νέων προϊόντων, με καινούργιες γεύσεις (όπως συνδυασμός φρούτων).</p> <p>-Ενημέρωση των καταναλωτών για τα θρεπτικά στοιχεία των προϊόντων του κλάδου και ένταξή τους στην καθημερινότητά τους.</p> <p>-Κατανάλωση των προϊόντων καθ' όλη τη διάρκεια της ημέρας, ως σνακ όχι μόνο το πρωί (όπως μέλι με φρούτα ή μαρμελάδα με σπιτική κρέμα διαφόρων γεύσεων ή χειροποίητες μπάρες με μέλι και ταχίνι).</p>	<p>ζωής επηρεάζουν αρνητικά την κατανάλωση των προϊόντων του κλάδου.</p> <p>-Αύξηση της συγκέντρωσης στον κλάδο του οργανωμένου λιανικού εμπορίου (σούπερ-μάρκετ).</p>
--	--

Ορισμοί & Εννοιολογικοί Προσδιορισμοί

Ανελαστική Ζήτηση: Η ελαστικότητα ζήτησης ως προς την τιμή είναι μικρότερη του 1. Μια καμπύλη ζήτησης για την οποία $E < 1$ σε κάποιο τιμή λέγεται ανελαστική σε αυτή την τιμή. Όταν η ζήτηση για ένα αγαθό είναι ανελαστική, η ζητούμενη ποσότητα δεν ανταποκρίνεται στις αλλαγές των τιμών. Επειδή η ζητούμενη ποσότητα δε μειώνεται ιδιαίτερα όταν αυξάνει η τιμή, οι καταναλωτές καταλήγουν να ξοδεύουν περισσότερα χρήματα στο αγαθό. (Katz & Rosen, 2007: 136).

Ανταγωνιστικότητα: Η εθνική ανταγωνιστικότητα είναι το πλέγμα εκείνο των παραγόντων, πολιτικών και θεσμών που προσδιορίζουν το επίπεδο της παραγωγικότητας μιας χώρας. Το επίπεδο της παραγωγικότητας, με τη σειρά του, προσδιορίζει το διατηρήσιμο επίπεδο ευημερίας που μπορεί να απολαμβάνει μία οικονομία. Με άλλα λόγια, οι πιο ανταγωνιστικές οικονομίες μπορούν τείνουν να είναι σε θέση να προσφέρουν υψηλότερα επίπεδα εισοδήματος στους πολίτες τους. Το επίπεδο της παραγωγικότητας προσδιορίζει επίσης την απόδοση των επενδύσεων σε μια οικονομία. Καθώς οι αποδόσεις είναι οι καθοριστικοί προσδιοριστικοί παράγοντες στη μεγέθυνση των οικονομιών, μια πιο ανταγωνιστική οικονομία είναι μια οικονομία που πιθανότατα θα αναπτυχθεί ταχύτερα στο μέσο- και μακροπρόθεσμο ορίζοντα. (WEF, 2007: 3).

Agenda 2000: Το «Agenda 2000» είναι ένα πρόγραμμα δράσης που έχει τρεις βασικούς στόχους: Τη μεταρρύθμιση των κοινοτικών πολιτικών, τη χάραξη ενός δημοσιονομικού πλαισίου της Ε.Ε. για την περίοδο 2000-2006 και τη διεύρυνση της Ευρωπαϊκής Ένωσης. (Δαουτόπουλος κ.α., 2007: 433).

Δημόσιο αγαθό: Ένα αγαθό που είναι μη ανταγωνιστικό στη κατανάλωση. (Katz & Rosen, 2007: 885).

Έδαφος (γη): Λέγοντας έδαφος εννοούμε, ως γνωστό, την έκταση της γης στην οποία είναι εγκατεστημένη η γεωργική εκμετάλλευση και την οποία χρησιμοποιεί για την επίτευξη του παραγωγικού της σκοπού. (Τσουκαλάς, 2010: 16).

Ζήτηση: Η ποσότητα που είναι διατεθειμένος να αγοράσει ο καταναλωτής σε μια συγκεκριμένη τιμή με βάση τις προτιμήσεις του, το εισόδημά του και τις τιμές των άλλων αγαθών. (Λαζαρίδης, 2012: Διαφ.5).

Κέρδος: Το τελικό καθαρό αποτέλεσμα που προκύπτει (για τους μετόχους) από την λειτουργία της εκμετάλλευσης, μετά την ικανοποίηση όλων των απαιτήσεων των μη μετόχων (εργαζόμενοι, προμηθευτές, πιστωτές, πολιτεία κλπ.). (Παπαγιαννάκης, 2004: 8)

Κεφάλαιο: Ως γνωστό κεφάλαιο είναι κάθε παραγωγικό μέσο που έχει παραχθεί. Το κεφάλαιο μιας γεωργικής εκμετάλλευσης που προορίζεται να χρησιμοποιηθεί ή αναλωθεί στην παραγωγή των προϊόντων της ονομάζεται και αγροτικό κεφάλαιο. (Τσουκαλάς, 2010: 16).

Κόστος: Κόστος είναι η διάθεση ή η επένδυση αγοραστικής δύναμης για την απόκτηση υλικών ή άυλων αγαθών και υπηρεσιών με σκοπό την χρησιμοποίησή τους για την πραγματοποίηση εσόδων από πωλήσεις ή την κάλυψη κοινωνικών αγαθών. (Βενιέρη, 1986: 21).

Κόστος παραγωγής γεωργικών προϊόντων: Κόστος παραγωγής γεωργικών προϊόντων είναι το σύνολο των δαπανών που πραγματοποιούνται για την παραγωγή της μονάδας του προϊόντος από την έναρξη της παραγωγικής διαδικασίας μέχρι τη διάθεσή του στην αγορά. (Παπαναγιώτου, 2005: 74).

Οικονομίες Κλίμακας: Ο όρος «απόδοση κλίμακας» προσδιορίζει την ποσότητα αύξησης της παραγωγής, όταν πολλαπλασιαστούν οι δυο συντελεστές παραγωγής με τον ίδιο αριθμό. (Σπαθής & Τσιμπούκας, 2010: 67).

1. Βαθμός αποδόσεων κλίμακας: Το ποσοστό στο οποίο η παραγωγή αυξάνει όσο η επιχείρηση αυξάνει όλους τους συντελεστές της αναλογικά. (σελ.368)

2. Σταθερές αποδόσεις κλίμακας: Μια τεχνολογία τέτοια ώστε μια αναλογική αύξηση σε όλα τα επίπεδα συντελεστών οδηγεί σε αύξηση της παραγωγής στην ίδια αναλογία. (σελ.368)
3. Αύξουσες αποδόσεις κλίμακας: Μια τεχνολογία τέτοια ώστε μια αναλογική αύξηση σε όλα τα επίπεδα των συντελεστών οδηγεί αναλογικά σε μεγαλύτερη αύξηση της παραγωγής. (σελ.369)
4. Φθίνουσες αποδόσεις κλίμακας: Μια τεχνολογία τέτοια ώστε μια αναλογική αύξηση σε όλα τα επίπεδα συντελεστών οδηγεί σε μικρότερη αναλογικά της αύξησης της παραγωγής. (σελ.370)

(Katz & Rosen, 2007: 368-370).

Πολυλειτουργικότητα της γεωργίας: Οι επιπρόσθετοι –πέρα του καθαρά παραγωγικού- ρόλοι της γεωργίας τους οποίους καλύπτει η έννοια της πολυλειτουργικότητας κατατάσσονται σε τέσσερις κατηγορίες:

1. Περιβαλλοντική Ανάπτυξη (σελ.13)
2. Ασφάλεια Τροφίμων (σελ.16)
3. Αγροτική Ανάπτυξη (σελ.19)
4. Κοινωνική Ανάπτυξη (σελ.21)

(Bohman, M. et al, 1999: 13-22).

Προσφορά: Η ποσότητα που είναι διατεθειμένος να προσφέρει ο παραγωγός σε μια συγκεκριμένη τιμή με βάση τις τιμές των συντελεστών παραγωγής (κόστος), την τεχνολογία της επιχείρησης και γενικά τους παράγοντες που προσδιορίζουν το ύψος της προσφοράς. (Λαζαρίδης, 2012: Διαφ. 21).

Ρευστότητα:

- Βραχυχρόνια, σε καθημερινή βάση, ως βασικός στόχος τίθεται η διατήρηση ενός ικανοποιητικού επιπέδου ρευστότητας, πράγμα που σημαίνει ότι η επιχείρηση έχει τη δυνατότητα να αποκριθεί (να καλύψει), τις βραχυχρόνιες υποχρεώσεις της (πληρωμή εργατικών, προμηθευτών, καταβολή ενοικίων κλπ). (Σπαθής & Τσιμπούκας, 2010: 139)

- Πρέπει η μονάδα να διαθέτει και ταμειακή ρευστότητα, δηλαδή να διαθέτει τη δυνατότητα να ανταπεξέρχεται στις βραχυχρόνιες χρηματικές υποχρεώσεις της. (Σπαθής & Τσιμπούκας, 2010: 141)

Συγκριτικό πλεονέκτημα: Μια χώρα έχει συγκριτικό πλεονέκτημα στην παραγωγή ενός προϊόντος αν το κόστος ευκαιρίας της παραγωγής αυτού του προϊόντος σε σχέση με άλλα αγαθά είναι χαμηλότερο σε αυτήν την χώρα από ό,τι είναι στις άλλες. (Krugman και Obstfeld, 2011: 84)

Παράρτημα XXVIII

Πίνακας 1: Εξάρτηση Περιφερειών της χώρας από την ΚΑΠ.

<u>Περιφέρεια/Εξάρτηση από τον πρωτογενή τομέα</u>	<u>Εξάρτηση από επιδοτήσεις (προϊόντα)- ΚΑΠ</u>
<u>Αν. Μακεδονία-Θράκη</u> / Υψηλή εξάρτηση από τον πρωτογενή τομέα	<u>ΥΨΗΛΗ ΕΞΑΡΤΗΣΗ</u> από επιδοτήσεις (βαμβάκι, καπνός, σιτηρά, ζαχαρότευτλα κ.ά.). Επηρεάζεται σημαντικά από τις αλλαγές της ΚΑΠ.
<u>Κεντρική Μακεδονία</u> / Μέτρια εξάρτηση από τον πρωτογενή τομέα	<u>ΥΨΗΛΗ ΕΞΑΡΤΗΣΗ</u> από επιδοτήσεις (βαμβάκι, καπνός, σιτηρά κ.ά.). Επηρεάζεται σημαντικά από τις αλλαγές της ΚΑΠ.
<u>Δυτική Μακεδονία</u> / Μέτρια εξάρτηση από τον πρωτογενή τομέα	<u>ΥΨΗΛΗ ΕΞΑΡΤΗΣΗ</u> από επιδοτήσεις (καπνός, ξηρικές καλλιέργειες, βαμβάκι, μηδική, τεύτλα κ.ά.). Επηρεάζεται σημαντικά από τις αλλαγές της ΚΑΠ.
<u>Ήπειρος</u> / Υψηλή εξάρτηση από τον πρωτογενή τομέα	<u>ΧΑΜΗΛΗ ΕΞΑΡΤΗΣΗ</u> από επιδοτήσεις (βαμβάκι, πορτοκάλια, αραβόσιτος). Δεν επηρεάζεται σημαντικά από τις αλλαγές της ΚΑΠ.
<u>Θεσσαλία</u> / Υψηλή εξάρτηση από τον πρωτογενή τομέα	<u>ΥΨΗΛΗ ΕΞΑΡΤΗΣΗ</u> από επιδοτήσεις (βαμβάκι, καπνός, ζαχαρότευτλα, δημητριακά). Επηρεάζεται σημαντικά από τις αλλαγές της ΚΑΠ.
<u>Στερεά Ελλάδα</u> / Υψηλή εξάρτηση από τον πρωτογενή τομέα	<u>ΥΨΗΛΗ ΕΞΑΡΤΗΣΗ</u> από επιδοτήσεις (καπνός, βαμβάκι). Επηρεάζεται σημαντικά από τις αλλαγές της ΚΑΠ.
<u>Νότιο Αιγαίο</u> / Χαμηλή εξάρτηση από τον πρωτογενή τομέα	<u>ΧΑΜΗΛΗ ΕΞΑΡΤΗΣΗ</u> από επιδοτήσεις. Δεν επηρεάζεται σημαντικά από τις αλλαγές της ΚΑΠ.
<u>Βόρειο Αιγαίο</u> / Υψηλή εξάρτηση από τον πρωτογενή τομέα	<u>ΜΕΤΡΙΑ ΕΞΑΡΤΗΣΗ</u> από επιδοτήσεις (σκληρό σιτάρι). Επηρεάζεται σε μικρό βαθμό από τις αλλαγές της ΚΑΠ.
<u>Κρήτη</u> / Υψηλή εξάρτηση από τον πρωτογενή τομέα	<u>ΧΑΜΗΛΗ ΕΞΑΡΤΗΣΗ</u> από επιδοτήσεις. Δεν επηρεάζεται σημαντικά από τις αλλαγές της ΚΑΠ.
<u>Αττική</u> / Χαμηλή εξάρτηση από τον πρωτογενή τομέα	<u>ΧΑΜΗΛΗ ΕΞΑΡΤΗΣΗ</u> από επιδοτήσεις. Δεν επηρεάζεται σημαντικά από τις αλλαγές της ΚΑΠ.
<u>Δυτική Ελλάδα</u> / Υψηλή εξάρτηση από τον πρωτογενή τομέα	<u>ΥΨΗΛΗ ΕΞΑΡΤΗΣΗ</u> από επιδοτήσεις (καπνός, βαμβάκι, σιτάρι). Επηρεάζεται σημαντικά από τις αλλαγές της ΚΑΠ.
<u>Ιόνια Νησιά</u> / Χαμηλή εξάρτηση από τον πρωτογενή τομέα	<u>ΧΑΜΗΛΗ ΕΞΑΡΤΗΣΗ</u> από επιδοτήσεις. Δεν επηρεάζεται άμεσα από τις αλλαγές της ΚΑΠ.
<u>Πελοπόννησος</u> / Υψηλή εξάρτηση από τον πρωτογενή τομέα	<u>ΧΑΜΗΛΗ ΕΞΑΡΤΗΣΗ</u> από επιδοτήσεις (εσπεριδοειδή, αμπελοκαλλιέργεια). Δεν επηρεάζεται άμεσα από τις αλλαγές της ΚΑΠ.