



**ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ  
ΠΑΤΡΩΝ**  
UNIVERSITY OF PATRAS

**ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ ΠΑΤΡΩΝ**  
**ΣΧΟΛΗ ΔΙΟΙΚΗΣΗ ΤΟΥΡΙΣΜΟΥ**  
**ΠΡΟΠΤΥΧΙΑΚΟ ΠΠΣ ΛΟΓΙΣΤΙΚΗΣ ΚΑΙ ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗΣ**  
**ΠΤΥΧΙΑΚΗ ΕΡΓΑΣΙΑ**  
**«ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ**  
**ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΗ ΑΕ»**



**ΦΟΙΤΗΤΕΣ:**

ΚΩΣΤΟΠΟΥΛΟΣ ΛΕΩΝΙΔΑΣ, ΑΜ 15400

ΡΑΠΤΗ ΝΙΚΟΛΙΤΣΑ, ΑΜ 16278

**ΕΠΟΠΤΕΥΩΝ ΚΑΘΗΓΗΤΗΣ:**

Κος ΖΑΦΕΙΡΟΠΟΥΛΟΣ ΓΕΩΡΓΙΟΣ

**ΜΕΣΟΛΟΓΓΙ, ΜΑΡΤΙΟΣ 2021**

## **ΠΡΟΛΟΓΟΣ**

Στην παρούσα πτυχιακή εργασία θα ασχοληθούμε με την χρηματοοικονομική αξιολόγηση μίας Ανώνυμη Εταιρείας.

Η ανώνυμη εταιρεία είναι μία κεφαλαιουχική εταιρεία με νομική προσωπικότητα, για τα χρέη της οποίας ευθύνεται μόνο η ίδια με την περιουσία της. Το κεφάλαιό της διαιρείται σε μετοχές. Κάθε ανώνυμη εταιρεία είναι εμπορική, ακόμα και αν ο σκοπός της δεν είναι η άσκηση της εμπορικής επιχείρησης.

Οι πράξεις που η εταιρεία επιχειρεί είναι πάντα εμπορικές κατά τεκμήριο. Η εμπορική ιδιότητα της επιχείρησης αυτής αρχίζει πάντα από την καταχώρησή της στο μητρώο και λήγει με το πέρας της εκκαθάρισής της.

Ως εταιρική συμμετοχή νοείται η μετοχή που αντιστοιχεί σε ποσοστό του κεφαλαίου της εταιρείας. Το ποσοστό αυτό είναι κατ' αρχή ίσο για όλες τις μετοχές. Η μετοχή της ανώνυμης εταιρείας είναι ελεύθερα μεταβιβάστη και ενσωματώνεται σε έγγραφο, το οποίο είναι αξιόγραφο και επίσης κατά συνεκδοχή καλείται μετοχή.

Η χρηματοοικονομική αξιολόγηση μίας επιχείρησης αφορά στην διερεύνηση και την αξιοποίηση των δεδομένων τα οποία αντλούνται από τις λογιστικές καταστάσεις ή αλλιώς τις χρηματοοικονομικές καταστάσεις των επιχειρήσεων. Οι χρηματοοικονομικές αυτές καταστάσεις είναι πίνακες οι οποίοι απεικονίζουν πληροφορίες σχετικά με την οικονομική κατάσταση μίας επιχείρησης.

Η κύρια πηγή των πληροφοριών σχετικά με την οικονομική δραστηριότητα της επιχείρησης είναι οι βασικές οικονομικές καταστάσεις της οι οποίες είναι ο ισολογισμός και η κατάσταση αποτελεσμάτων χρήσης. Μέσα από την ανάλυση και αξιολόγηση των καταστάσεων αυτών δίδεται η αποτύπωση της υφιστάμενης χρηματοοικονομικής κατάστασης της επιχείρησης. Η ανάλυση αυτή μπορεί να γίνει με την χρήση αριθμοδεικτών.

Επίσης η χρηματοοικονομική ανάλυση μπορεί να γίνει και με την χρήση του νεκρού σημείου αλλά επίσης μπορεί να αναλυθεί και η κατάσταση της σε σχέση με το εσωτερικό και εξωτερικό της περιβάλλον , μέσα από εργαλεία όπως η ανάλυση Porter, η ανάλυση Swot.

Μέσα από την χρηματοοικονομική αξιολόγηση μίας ΑΕ προσφέρονται πληροφορίες σχετικά με:

- Την αποδοτικότητα της επιχείρησης
- Την ύπαρξη ή μη ύπαρξη κερδοφορίας
- Την ύπαρξη ή μη ύπαρξη χρεών
- Την φερεγγυότητά της βραχυπρόθεσμα ή μακροπρόθεσμα
- Την επίδοση της διαχείρισης της επιχείρησης

## **ΠΕΡΙΛΗΨΗ**

Μέσα από μελέτη ποικίλης βιβλιογραφίας, επιστημονικών άρθρων και πηγών θα παρατεθούν στοιχεία και πληροφορίες σχετικά με την χρηματοοικονομική αξιολόγηση μιας ανώνυμης εταιρείας.

Η χρηματοοικονομική αξιολόγηση θα γίνει με την χρήση δεδομένων από τις οικονομικές καταστάσεις της υπό μελέτη ανώνυμης εταιρείας, προκειμένου να διαπιστώσουμε ποια είναι η οικονομική της πορεία για οικονομικά έτη 2017, 2018, 2019 , ποια είναι η θέση της στην ελληνική αγορά και κατά πόσο είναι αποδοτική η πολιτική που η εταιρεία αυτή ακολουθεί.

Η ορθή χρηματοοικονομική αξιολόγηση δύναται να παρέχει πληροφορίες σε όλους τους ενδιαφερόμενους και όπως θα δούμε και στο πρώτο κεφάλαιο της εργασίας αυτής, αυτό επιτυγχάνεται με την χρήση της χρηματοοικονομικής λογιστικής.

Στο πρώτο μέρος της εργασίας δίδεται η θεωρητική προσέγγιση του υπό μελέτη θέματος ενώ στο δεύτερο μέρος παρατίθεται πρακτική εφαρμογή ανώνυμης εταιρείας. Η υπό μελέτη εταιρεία είναι η «ΠΛΑΙΣΙΟ Α.Ε.Β.Ε»

## **ABSTRACT**

Through a study of various literature, scientific articles and sources, data and information on the financial evaluation of a public limited company will be provided.

The financial evaluation will be done with the use of data from the financial statements of the societe anonyme under study, in order to determine what is its financial course for financial years 2017, 2018, 2019, what is its position in the Greek market and whether it is profitable the policy that this company follows.

Proper financial evaluation can provide information to all stakeholders and as we will see in the first chapter of this paper, this is achieved through the use of financial accounting.

The first part of the paper gives the theoretical approach of the subject under study while the second part presents a practical application of a public limited company. The company under study is "PLAISIO SA"

## **ΕΥΧΑΡΙΣΤΙΕΣ**

Θα θέλαμε να ευχαριστήσουμε τον καθηγητή μας εισηγητή της εργασίας αυτής κο Ζαφειρόπουλο Γεώργιο για την βοήθεια που μας παρείχε.

Επίσης είναι πολύ σημαντικό για εμάς να εκφράσουμε την αμέριστη ευγνωμοσύνη μας προς τις οικογένειές μας για την συμπαράσταση τους αλλά και για όλα τα εφόδια που μας παρείχαν καθ' όλη την διάρκεια των σπουδών μας.

## ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ

<b><u>ΕΙΣΑΓΩΓΗ</u></b>	1
<b><u>ΚΕΦΑΛΑΙΟ 1<sup>ο</sup>: Η ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΗ ΤΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ</u></b>	3
1.1 ΟΙ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΕΣ ΚΑΤΑΣΤΑΣΕΙΣ ΤΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ	3
1.2 Ο ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟΣ ΣΧΕΔΙΑΣΜΟΣ	6
1.3 ΥΠΟΛΟΓΙΣΜΟΣ ΤΟΥ ΝΕΚΡΟΥ ΣΗΜΕΙΟΥ	7
1.4 SWOT ΑΝΑΛΥΣΗ	8
1.5 PORTER ΑΝΑΛΥΣΗ	11
<b><u>ΚΕΦΑΛΑΙΟ 2<sup>ο</sup> Η ΑΝΑΛΥΣΗ ΤΩΝ ΑΡΙΘΜΟΔΕΙΚΤΩΝ</u></b>	15
2.1 Η ΑΝΑΛΥΣΗ ΤΩΝ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΩΝ ΚΑΤΑΣΤΑΣΕΩΝ	15
2.2 Η ΕΝΝΟΙΑ ΤΩΝ ΑΡΙΘΜΟΔΕΙΚΤΩΝ	16
<b><u>ΚΕΦΑΛΑΙΟ 3<sup>ο</sup> Η ΕΤΑΙΡΕΙΑ «ΠΛΑΙΣΙΟ ΑΕΒΕ»</u></b>	30
3.1 ΙΣΤΟΡΙΚΗ ΑΝΑΔΡΟΜΗ	30
<b><u>ΚΕΦΑΛΑΙΟ 4<sup>ο</sup> ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΗ ΤΗΣ ΠΛΑΙΣΙΟ ΑΕΒΕ</u></b>	33
4.1 ΚΥΡΙΕΣ ΚΑΙ ΥΠΟΣΤΗΡΙΚΤΙΚΕΣ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΕΣ	33
4.2 ΠΩΣ ΟΙ ΑΛΛΑΓΕΣ ΣΤΟ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟ ΠΕΡΙΒΑΛΛΟΝ ΕΠΗΡΕΑΣΑΝ ΤΗΝ ΠΛΑΙΣΙΟ	34
4.3 Η ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΗ ΠΟΥ ΑΚΟΛΟΥΘΕΙ Η ΠΛΑΙΣΙΟ	37
4.4 ΑΝΑΛΥΣΗ PORTER	37
4.5 ΑΝΑΛΥΣΗ SWOT	40
4.6 Η ΠΟΡΕΙΑ ΤΗΣ ΕΤΑΙΡΕΙΑΣ ΤΟ ΕΤΟΣ 2019	41
4.7 ΥΠΟΛΟΓΙΣΜΟΣ ΚΑΙ ΑΝΑΛΥΣΗ ΑΡΙΘΜΟΔΕΙΚΤΩΝ ΓΙΑ ΤΑ ΕΤΗ 2017,2018,2019	42
<b><u>ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ</u></b>	67
<b><u>ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ - ΠΗΓΕΣ</u></b>	69





## ΕΙΣΑΓΩΓΗ

Η λογιστική ως επιστήμη αποτελεί εργαλείο για όλες τις επιχειρήσεις μέσα από το οποίο επιτυγχάνεται η συστηματική αναγνώριση , μέτρηση, ανάλυση, καταχώρηση, συσχέτιση και παρουσίαση αλλά και ερμηνεία των χρηματοοικονομικών πληροφοριών και δεδομένων.

Οι επιχειρήσεις από φορολογικής άποψης είναι υποχρεωμένες να υποβάλουν λογιστικές καταστάσεις ή ισολογισμούς ανάλογα με τη νομική τους μορφή.

Εκτός από την τήρηση των λογιστικών καταστάσεων, αναγκαία κρίνεται και η ανάλυση των χρηματοοικονομικών της στοιχείων και η εξαγωγή συμπερασμάτων αναφορικά με την πορεία της επιχείρησης.

Με το παραπάνω, ασχολείται η χρηματοοικονομική διαχείριση και συμβάλλει στην πλήρη παρακολούθηση των οικονομικών στοιχείων μιας επιχείρησης με σκοπό τον προσδιορισμό των δυνατών και αδύνατων σημείων της και τη διαπίστωση του κατά πόσο είναι χρηματοοικονομικά ισχυρή και επικερδής.

### Ενδεικτικά, αφορά τη διαχείριση:

- συναλλασσομένων (πελάτες - προμηθευτές - χρεώστες - πιστωτές)
- ενδιάμεσων (πωλητές - εισπράκτορες - ρόλοι καθοριζόμενοι από χρήστες), λογαριασμών χρηματικών διαθεσίμων,
- Λογαριασμών εσόδων εξόδων,
- αξιογράφων,
- οικονομικών εγγραφών,
- αντιστοιχίσεων,
- επιστροφών εισπράξεων/πληρωμών και
- υπολογισμού συναλλαγματικών διαφορών,
- τόκων,
- υπολογισμού και απόδοσης προμηθειών, πωλητών / εισπρακτόρων κλπ.

Ιδιαίτερης σημασίας για την διοίκηση της εταιρείας και όχι μόνο είναι η ανάλυση των οικονομικών καταστάσεων της.

Ο κύριος στόχος της ανάλυσης των οικονομικών καταστάσεων είναι να υπάρξει διευκόλυνση όσον αφορά την λήψη αποφάσεων σχετικά με την αποτελεσματική κατανομή των οικονομικών πόρων της επιχείρησης.

Εντούτοις η λήψη των αποφάσεων αυτών προϋποθέτει την εκτίμηση της μακροχρόνιας αλλά και την βραχυχρόνιας οικονομικής επιβίωσης της επιχείρησης η οποία και αποτελεί αντικείμενο της οικονομικής ανάλυσης.

Βέβαια θα πρέπει να εκτιμηθεί μέσα από την ανάλυση των οικονομικών καταστάσεων και ο κίνδυνος αλλά και η αποδοτικότητα της επιχείρησης ώστε να ληφθεί μια ορθή απόφαση σχετικά με την κατανομή των οικονομικών πόρων.

Οι αποφάσεις αυτές μπορούν να επηρεάσουν τα οικονομικά συμφέροντα πολλών ομάδων χρηστών οι οποίοι χρησιμοποιούν τις οικονομικές καταστάσεις. Οι χρηστες αυτοί των αποτελεσμάτων των οικονομικών καταστάσεων μπορεί να είναι οι εξής:

- Οι μέτοχοι
- Οι πιστωτές
- Η διοίκηση της επιχείρησης
- Οι εργαζόμενοι της επιχείρησης
- Κάποια οικονομικά επιτελεία του κράτους
- Οι πελάτες
- Οι δανειστές
- Οι υποψήφιοι επενδυτές.

Η ανάλυση των χρηματοοικονομικών στοιχείων της αποτελεί βασικό εργαλείο για την αποτελεσματική επεξεργασία και ανάλυση των οικονομικών στοιχείων και λογιστικών της καταστάσεων (ισολογισμοί, ΚΑΧ κλπ.) της επιχείρησης με σκοπό τη λήψη αποφάσεων.

# **ΚΕΦΑΛΑΙΟ 1<sup>ο</sup>: Η ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΗ ΤΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ**

## **1.1 ΟΙ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΕΣ ΚΑΤΑΣΤΑΣΕΙΣ ΤΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ**

### **- ΙΣΟΛΟΓΙΣΜΟΣ**

**Ισολογισμός (Balance Sheet statement):** απεικονίζει τη χρηματοοικονομική κατάσταση και οικονομική «υγεία» της επιχείρησης δείχνοντας ποια είναι τα χρέη της και πώς χρησιμοποιεί η επιχείρηση τους διαθέσιμους πόρους της (παθητικό), από πού αντλεί κεφάλαια (ενεργητικό) και ποια είναι η καθαρή της θέση της (ίδια κεφάλαια).

Ο ισολογισμός είναι από τις πλέον βασικές οικονομικές καταστάσεις που χρειάζεται μια επιχείρηση για ενημέρωση και για την οικονομική διαχείριση.

Το **ενεργητικό** είναι τα περιουσιακά στοιχεία της επιχείρησης (πάγια-εγκαταστάσεις, απόθεμα, μετρητά στο ταμείο από πελάτες/επιταγές εισπρακτές κλπ.).

**Κυκλοφορούν Ενεργητικό (Current Assets)** είναι τα στοιχεία εκείνα που είναι ρευστοποιήσιμα (π.χ. εμπορεύματα, γραμμάτια εισπρακτέα, επιταγές εισπρακτέες, απαιτήσεις έναντι πελατών, ταμείο και διαθέσιμα στις τράπεζες).

**Το παθητικό** είναι το σύνολο των υποχρεώσεων της επιχείρησης προς τρίτους (παθητικό) και τον επιχειρηματία (καθαρά θέση) όπως το κεφάλαιο του ιδιοκτήτη (ίδια κεφάλαια), τα τραπεζικά δάνεια και τα οφειλόμενα στους προμηθευτές και το δημόσιο (φόροι πληρωτέοι, πιστωτές, μερίσματα που οφείλονται στους μετόχους).

**Καθαρή Θέση ή Ίδια Κεφάλαια (Equity)** είναι το σύνολο των υποχρεώσεων της επιχείρησης προς τον φορέα (ή ιδιοκτήτη).

### **- ΚΑΤΑΣΤΑΣΗ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΩΝ ΧΡΗΣΗΣ**

Παρουσιάζει τα θετικά αποτελέσματα (κέρδη) ή αρνητικά αποτελέσματα (ζημιές) της επιχείρησης για μια συγκεκριμένη χρονική περίοδο (δείχνει την απόδοση της επιχείρησης).

Αν το αποτέλεσμα είναι θετικό τότε η επιχείρηση παρουσιάζει κέρδη. Αν είναι αρνητικό τότε παρουσιάζει ζημιές.

Τα στοιχεία που αποτελούν την κατάσταση αυτή είναι τα εξής:

**Κόστος πωληθέντων (COGS):** Είναι τα έξοδα που σχετίζονται άμεσα με την παραγωγή (ή αγορά) των προϊόντων και υπηρεσιών που πουλήθηκαν. Συνήθως οι δαπάνες αυτές μεταβάλλονται ανάλογα με την ποσότητα παραγωγής ή των πωλήσεων. Συγκρίνοντας το κόστος πωληθέντων με το μεικτό κέρδος ανά προϊόν/υπηρεσία ο επιχειρηματίας θα αντιληφθεί ποια είναι κερδοφόρα ή όχι ανά προϊόν και ποιο το % των πωλήσεων ανά προϊόν.

**Μικτό κέρδος:** Υπολογίζεται αφαιρώντας το κόστος πωληθέντων από το σύνολο των πωλήσεων. Στη συνέχεια μπορεί να υπολογιστεί το μικτό κέρδος ως % των συνολικών πωλήσεων διαιρώντας με το σύνολο των πωλήσεων.

**Λειτουργικά έξοδα:** Είναι τα επιπλέον απαραίτητα και σταθερά έξοδα για να λειτουργήσει η επιχείρηση: Πχ. ενοίκιο, τηλέφωνο, ύδρευση, κλπ. Στη συνέχεια μπορεί να υπολογιστούν τα λειτουργικά έξοδα ως % των συνολικών πωλήσεων διαιρώντας το με το σύνολο των πωλήσεων.

**Καθαρά κέρδη:** Υπολογίζεται αφαιρώντας τα λειτουργικά έξοδα από το μικτό κέρδος και υπολογίζει το καθαρό κέρδος. Στη συνέχεια μπορεί να υπολογιστούν τα καθαρά κέρδη ως % των συνολικών πωλήσεων διαιρώντας τα με το σύνολο των πωλήσεων.

**Έσοδο (Revenue):** Κάθε αύξηση της καθαρής θέσης μιας επιχείρησης, η οποία προέρχεται από τις δραστηριότητές της (πώληση εμπορευμάτων, παροχή υπηρεσιών, εκμίσθωση στοιχείων ενεργητικού, κ.α.).

**Έξοδο (Expense):** Κάθε μείωση της καθαρής θέσης μιας επιχείρησης, η οποία προέρχεται από τις δραστηριότητές της (χρησιμοποίηση υπηρεσιών τρίτων, προσωπικού, μίσθωση ξένων περιουσιακών στοιχείων).

## - ΚΑΤΑΣΤΑΣΗ ΤΑΜΕΙΑΚΩΝ ΡΟΩΝ

Παρέχει συγκεντρωτικά στοιχεία σχετικά με τις ταμειακές εισροές και εκροές της επιχείρησης για μια συγκεκριμένη χρονική περίοδο και αφορά στον προγραμματισμό ή τον απολογισμό των χρημάτων που χρειάζονται πριν ξεκινήσει η επιχείρηση, για τα αρχικά έξοδα/επενδύσεις της επιχείρησης, για τα λειτουργικά έξοδα και για τα διαθέσιμα της επιχείρησης. (όπου προγραμματισμός = ταμειακό πρόγραμμα και απολογισμός = κατάσταση ταμειακών ροών).

Η πρόβλεψη των ταμειακών ροών είναι αναπόσπαστο τμήμα του χρηματοοικονομικού σχεδιασμού καθώς:

- βοηθάει την επιχείρηση στην αποφυγή των προβλημάτων της ταμειακής ροής καθώς και να εντοπίσει τις ανάγκες χρηματοδότησής της
- βοηθά στην έγκαιρη πρόβλεψη των ελλείψεων και εύρεσης κατάλληλων μέτρων για έγκαιρη αντιμετώπισή τους (περικοπή δαπανών, δανειακές διαπραγματεύσεις κλπ)
- βοηθά στον προσδιορισμό του χρόνου που αναμένεται να ληφθούν τα μετρητά (έσοδα) και πού θα πρέπει να πληρωθούν (εκταμιευθούν) τα έξοδα δείχνουν αν το κεφάλαιο κίνησης είναι επαρκές: Αν το προβλεπόμενο ταμειακό υπόλοιπο έχει αρνητικό πρόσημο θα χρειαστεί μεγαλύτερο κεφάλαιο (Αύξηση Μετοχικού Κεφαλαίου, Δανεισμός) ή καλύτερη διαχείριση του Κεφαλαίου Κίνησης
- Προβλέπει πότε και πόσα χρήματα θα χρειασθεί να δανειστεί η επιχείρηση
- Βοηθά στην αξιολόγηση οποιασδήποτε μεταβολής γίνεται στο ενεργητικό
- Απεικονίζει την ρευστότητα και φερεγγυότητα της επιχείρησης τη δεδομένη χρονική στιγμή
- Αξιολογεί την ικανότητα της επιχείρησης να παράγει μετρητά

## - ΚΑΤΑΣΤΑΣΗ ΜΕΤΑΒΟΛΩΝ ΙΔΙΩΝ ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ

Κατάσταση μεταβολών Ιδίων κεφαλαίων είναι ένας λογιστικός πίνακας με σκοπό την παροχή πληροφοριών για μεταβολές που παρουσιάζουν τα στοιχεία της Καθαρής Θέσης.

Περιέχει τα εξής στοιχεία για δύο συνεχόμενες λογιστικές χρήσεις:

1. Τα υπόλοιπα των λογαριασμών των στοιχείων που συνθέτουν την καθαρή θέση (ίδια κεφάλαια) στην αρχή της χρήσης ή στο τέλος της προηγούμενης.
2. Τα γεγονότα (αίτια) που οδήγησαν σε αύξηση ή μείωση των υπολοίπων των λογαριασμών των στοιχείων της καθαρής θέσης στη διάρκεια της χρήσης.
3. Τα νέα (προσαρμοσμένα) υπόλοιπα των λογαριασμών των στοιχείων της Καθαρής Θέσης στο τέλος της χρήσης.

## 1.2 Ο ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟΣ ΣΧΕΔΙΑΣΜΟΣ

Ο χρηματοοικονομικός σχεδιασμός αποτελεί βασικό κομμάτι του Επιχειρηματικού Σχεδίου και συνήθως δίνει πληροφορίες σχετικά με:

- Το προβλεπόμενο κόστος έναρξης της επιχειρηματικής δραστηριότητας (κεφάλαιο κίνησης) και τις πηγές άντλησης των αναγκαίων πόρων
- Το προβλεπόμενο κόστος λειτουργίας της επιχείρησης αναλυτικά ανά κατηγορία (κόστος παραγωγής)
- Τα προβλεπόμενα έσοδα από την επιχειρηματική δραστηριότητα
- Το νεκρό σημείο της επιχειρηματικής δραστηριότητας
- Το πρόγραμμα των ταμειακών ροών
- Τα προβλεπόμενα αποτελέσματα της δραστηριότητας

- Τους δείκτες απόδοσης της επιχειρηματικής δραστηριότητας

Ο χρηματοοικονομικό σχεδιασμός δύναται να:

- Βοηθά στη βιωσιμότητα της επιχείρησης και την ανάπτυξή της μέσα από τη σωστή οικονομική διαχείριση των πόρων της
- συμβάλλει στην αποτελεσματική και κερδοφόρα λειτουργία της επιχείρησης καθώς εντοπίζει τα σημεία βελτιωτικών παρεμβάσεων που θα πρέπει να προβεί η επιχείρηση για να πετύχει τους στόχους της
- βοηθά τον επιχειρηματία να έχει τον έλεγχο του κινδύνου και να έχει εναλλακτικές για αντιμετώπισής του
- βοηθά τον επιχειρηματία να καταλάβει καλύτερα τα οικονομικά της επιχείρησης και να κατανοήσει εάν αξίζει μια επένδυση ή όχι πριν καν την ξεκινήσει
- υποστηρίζεται από υπολογιστικά εργαλεία και φύλλα εργασίας που διευκολύνουν το σύστημα χρηματοοικονομικού προγραμματισμού και σχεδιασμού και ελέγχου των οικονομικών πόρων της επιχείρησης.

### **1.3 ΥΠΟΛΟΓΙΣΜΟΣ ΤΟΥ ΝΕΚΡΟΥ ΣΗΜΕΙΟΥ**

Το οριακό κόστος ενός προϊόντος είναι το επιπλέον κόστος για την παραγωγή μίας επιπλέον μονάδας του προϊόντος.

Η διαφορά ανάμεσα στην τιμή πώλησης ενός προϊόντος και το οριακό κόστος του ονομάζεται συνεισφορά, και δείχνει σε ποιο βαθμό συμβάλλει η επιπλέον μονάδα προϊόντος στην κάλυψη των γενικών εξόδων της επιχείρησης και τον προσπορισμό κέρδους.

Ο υπολογισμός του νεκρού σημείου (break-even point) προβλέπει τον όγκο των πωλήσεων που απαιτείται για να καλυφθούν όλα τα κόστη (σταθερά και μεταβλητά έξοδα).

Στο νεκρό σημείο η επιχείρηση δεν παρουσιάζει ούτε κέρδος ούτε ζημία.

Το νεκρό σημείο είναι το επίπεδο των πωλήσεων άνω του οποίου η επιχείρηση είναι κερδοφόρα.

Ο υπολογισμός του νεκρού σημείου βοηθά:

- Στον υπολογισμό του επιπέδου πωλήσεων άνω του οποίου η επιχείρηση σημειώνει κέρδη
- Στον προσδιορισμό του χρόνου κατά τον οποίο η επιχείρηση θα ξεκινήσει να είναι κερδοφόρα
- Στον υπολογισμό των ελάχιστων πωλήσεων που θα πρέπει να σημειωθούν ώστε να καλυφθούν τα ελάχιστα κόστη της επιχείρησης
- Στον καλύτερο έλεγχο του κόστους
- Καθορισμό της τιμολογιακής πολιτικής
- Στη λήψη διοικητικών αποφάσεων

## 1.4 SWOT ΑΝΑΛΥΣΗ

Η ανάλυση SWOT αποτελεί ένα βασικό εργαλείο επιχειρησιακής ανάλυσης, το οποίο εξετάζει και συνδυάζει τις επιδράσεις των δυνατών και αδυνάτων σημείων του εσωτερικού περιβάλλοντος και τις ευκαιρίες και τις απειλές τους εξωτερικού περιβάλλοντος. Το δύσκολο σημείο στην ανάλυση SWOT είναι η επιλογή των στοιχείων του περιβάλλοντος τα οποία θα επηρεάσουν μελλοντικά την στρατηγική.

Με τον όρο **δυνάμεις (strengths)** περιλαμβάνονται όλα εκείνα τα στοιχεία τα οποία διαμορφώνουν το ανταγωνιστικό πλεονέκτημα της επιχείρησης στην αγορά. Αναφέρεται σε όλες εκείνες τις πηγές και τις δυνατότητες ενός οργανισμού που μπορεί να χρησιμοποιήσει αποτελεσματικά, έτσι ώστε να επιτύχει τους στόχους του.



Με τον όρο **αδυναμίες (weaknesses)** εννοούμε εκείνον τον περιορισμό ή λάθος μέσα στην επιχείρηση το οποίο θα την εμποδίσει να εφαρμόσει την στρατηγική της.

Με τον όρο **ευκαιρίες (opportunities)** εννοούμε όλα εκείνα τα στοιχεία του εξωτερικού περιβάλλοντος τα οποία μπορεί να εκμεταλλευτεί η επιχείρηση προκειμένου να γίνει πιο ανταγωνιστική στον κλάδο της.

Τέλος με τον όρο **απειλές (threats)** εννοούμε όλα εκείνα τα στοιχεία του εξωτερικού περιβάλλοντος τα οποία μπορούν να φέρουν σε μειονεκτική θέση την επιχείρηση στην αγορά.

#### **Δυνάμεις:**

- Ποια είναι τα πλεονεκτήματα;
- Ποιο είναι το πλέον ανταγωνιστικό προϊόν / υπηρεσία;
- Ποιοι είναι οι διαθέσιμοι πόροι που είναι μοναδικοί ή έχουν το μικρότερο συγκριτικά κόστος;
- Τι θεωρούν οι τοπικοί οικονομικοί παράγοντες ως ενδογενή δύναμη της περιοχής;

#### **Αδυναμίες:**

- Τι θα μπορούσε να βελτιωθεί;
- Τι θα έπρεπε να αποφευχθεί;
- Τι θεωρούν οι τοπικοί οικονομικοί παράγοντες ως ενδογενή αδυναμία;

Η παραπάνω θεώρηση των Δυνάμεων – Αδυναμιών πραγματοποιείται τόσο από την εσωτερική οπτική, όσο και από την οπτική των «πελατών». Κρίσιμος παράγοντας, ο οποίος επιβάλλει την προσπάθεια ποσοτικοποίησης των δεδομένων αποτελεί η δυνατότητα ρεαλιστικής (αντικειμενικής) αποτίμησης της υφιστάμενης κατάστασης. Η όλη ανάλυση οφείλει να γίνει συσχετιζόμενη με τον ανταγωνισμό: για παράδειγμα, η παραγωγή ενός προϊόντος υψηλής ποιότητας, εφόσον παράγεται σε αφθονία και από τον ανταγωνισμό, δεν αποτελεί δύναμη για την περιοχή, αλλά αναγκαιότητα.

## **Ευκαιρίες**

- Ποιες είναι οι καλές ευκαιρίες που προβάλλουν;
- Ποιες είναι οι ενδιαφέρουσες τάσεις που αφορούν την περιοχή;

Χρήσιμες ευκαιρίες μπορεί να θεωρηθούν:

- Αλλαγές στην τεχνολογία και τις αγορές, σε μικρή ή μεγάλη κλίμακα
- Αλλαγές στην κρατική πολιτική στο πεδίο ενδιαφέροντος
- Αλλαγές σε κοινωνικά μοτίβα, πληθυσμιακά προφίλ, αλλαγές τρόπου ζωής
- Τοπικά γεγονότα

Μια συνήθης προσέγγιση εντοπισμού των ευκαιριών έγκειται στην ανασκόπηση των Δυνάμεων και τη διερεύνηση της δυναμικής τους για άνοιγμα ευκαιριών. Εναλλακτικά, ανασκοπούνται οι Αδυναμίες και διερευνάται η δυνατότητα αξιοποίησης ευκαιρίας μέσω της εξάλειψης των. Για παράδειγμα, η μείωση του τεχνολογικού κόστους σε έναν τομέα, αποτελεί ευκαιρία για μια περιοχή η οικονομία της οποίας εξαρτάται σε μεγάλο βαθμό από τον τομέα αυτό.

## **Απειλές:**

- Ποια εμπόδια εμφανίζονται συνήθως;
- Τι κάνουν οι ανταγωνιστές;
- Εμφανίζονται αλλαγές στις προδιαγραφές για τα ήδη παρεχόμενα προϊόντα ή υπηρεσίες;
- Οι τεχνολογικές αλλαγές απειλούν ή ακυρώνουν τη υφιστάμενη οικονομία της περιοχής;
- Υπάρχουν χρηματοδοτικά ή χρηματοοικονομικά προβλήματα;
- Αποτελεί κάποια από τις Αδυναμίες πραγματική απειλή για την οικονομία της περιοχής;

Η Ανάλυση S.W.O.T. εμπεριέχει τόσο ποσοτικά στοιχεία όσο και ποιοτικά. Για την πλήρη διεξαγωγή των συμπερασμάτων συνηθίζεται να χρησιμοποιείται σε συνδυασμό με την Ανάλυση Pest.

Δεν αναλύει αποκλειστικά το εσωτερικό περιβάλλον της επιχείρησης αλλά δίνει βάση και αναλύει και το εξωτερικό.

Επιπροσθέτως, μπορούμε να σχολιάσουμε για την S.W.O.T ανάλυση, ότι μόνο οι δυνάμεις και οι αδυναμίες περιλαμβάνουν στοιχεία που αφορούν στο εσωτερικό περιβάλλον της επιχείρησης. Από την άλλη, οι ευκαιρίες και απειλές μπορούμε να πούμε πως μας αναλύουν φαινόμενα που αφορούν το εξωτερικό περιβάλλον της επιχείρησης, έτσι ώστε να τα διαχειριστεί με τον καλύτερο δυνατό τρόπο.

### **1.5 PORTER ANALYSIS**

Η ανάλυση Porter αναλύει τις μικροοικονομικές δυνάμεις οι οποίες επηρεάζουν άμεσα την επιχείρηση αλλά ταυτόχρονα επηρεάζονται και από αυτήν. Τέτοιες δυνάμεις μπορούν να θεωρηθούν: το κράτος, η τοπική κοινωνία, οι προμηθευτές, οι πελάτες, οι ανταγωνιστές, το προσωπικό, τα επαγγελματικά σωματεία και οι πιστωτές. Επίσης ως εξωτερικό περιβάλλον ή περιβάλλον καθηκόντων όπως αλλιώς ονομάζεται μιας επιχείρησης μπορεί να θεωρηθεί και ο κλάδος μέσα στον οποίο δραστηριοποιείται ένας οργανισμός. Τέλος οι δυνάμεις αυτές έχουν άμεση σχέση με την βιωσιμότητα της επιχείρησης και την ικανότητα της να λειτουργήσει.

Σύμφωνα με τον Porter, M., κάθε οργανισμός ενδιαφέρεται κυρίως για την ένταση του ανταγωνισμού που υπάρχει μέσα στον κλάδο στον οποίο ανήκει. Το επίπεδο της έντασης αυτής εξαρτάται από τις βασικές ανταγωνιστικές δυνάμεις, όπως αυτές παρουσιάζονται στο παραπάνω σχήμα. Η συνολικής ισχύς των δυνάμεων αυτών καθορίζει τελικά και τις δυνατότητες κέρδους του κλάδου, το οποίο υπολογίζεται με βάση την μακροχρόνια απόδοση των κεφαλαίων.

Όσο ισχυρότερη είναι καθεμία από τις δυνάμεις αυτές, τόσο μικρότερες είναι οι δυνατότητες των επιχειρήσεων να αυξήσουν τις τιμές των προϊόντων τους και κατεπέκταση να αποκομίσουν περισσότερα κέρδη. Επίσης, όταν μια από τις δυνάμεις

αυτές είναι ισχυρή, τότε αυτή μπορεί να θεωρηθεί ως απειλή για την επιχείρηση, διότι μειώνει τα κέρδη της. Αντίθετα όταν μια από αυτές τις δυνάμεις είναι ανίσχυρη, μπορεί να θεωρηθεί ως ευκαιρία για να αυξήσει τα κέρδη της μια επιχείρηση. Στο σημείο αυτό, θα πρέπει να αναφερθεί ότι, οι δυνάμεις αυτές μπορεί βραχυπρόθεσμα να αποτελούν εμπόδιο στις δραστηριότητες της επιχείρησης, ωστόσο μακροπρόθεσμα μια επιχείρηση μπορεί να αλλάξει την ισχύ μιας ή περισσότερων δυνάμεων προς όφελος της, επιλέγοντας καταλληλότερη στρατηγική.

Παρακάτω αναλύονται κάθε μια ξεχωριστά οι πέντε δυνάμεις του Porter:

- Η απειλή εισόδου νέων επιχειρήσεων

Η απειλή εισόδου νέων επιχειρήσεων στο περιβάλλον που λειτουργεί μια επιχείρηση έχει ως αποτέλεσμα την αύξηση της ανταγωνιστικότητας των οργανισμών που λειτουργούν ήδη σε έναν συγκεκριμένο κλάδο, ενώ παράλληλα οι νέες επιχειρήσεις αντιμετωπίζουν εμπόδια εισόδου από τους υπάρχοντες ανταγωνιστές. Τα εμπόδια αυτά αποσκοπούν στην αποτροπή της εισχώρησης νέων επιχειρήσεων στον συγκεκριμένο κλάδο, γεγονός που θα σήμαινε μείωση του μεριδίου της αγοράς. Στη συνέχεια ακολουθούν μερικά πιθανά εμπόδια εισχώρησης σ'έναν κλάδο:

-Οικονομίες κλίμακας: Αφορά κυρίως τις μεγάλες σε μέγεθος βιομηχανίες, οι οποίες έχουν την δυνατότητα να δημιουργού τέτοιες οικονομίες κλίμακας. Η είσοδος σε έναν τέτοιο κλάδο ενέχει μεγάλο βαθμό δυσκολίας διότι προϋποθέτει την ύπαρξη επενδύσεων σε οικονομικές κλίμακες τέτοιων, ώστε να είναι ανταγωνίσιμες οι νέες επιχειρήσεις ως προς το κόστος παραγωγής.

-Απαιτήσεις για μεγάλα κεφάλαια: Το ύψος του κεφαλαίου που απαιτείται για την ίδρυση μιας νέας επιχείρησης εξαρτάται από την τεχνολογία και το μέγεθος που απαιτείται να έχει με βάση τις προϋποθέσεις που θέτει η νέα αγορά. Για παράδειγμα, άλλες ανάγκες σε κεφάλαια έναρξης έχει ένα κατάστημα λιανικής και άλλα μια βιοτεχνία ενδυμάτων.

-Πρόσβαση στα κανάλια διανομής: Αποτελεί έναν πολύ σημαντικό παράγοντα πρόσβασης και κυριαρχίας μιας επιχείρησης στην αγορά. Όσα περισσότερα κανάλια διανομής προϊόντων διαθέτει μια επιχείρηση, τόσο περισσότερο αυξάνεται το μερίδιο αγοράς της.

- Διαφοροποίηση προϊόντος: Πρόκειται για την αναγνωσιμότητα του προϊόντος από τους καταναλωτές ως κάτι εντελώς νέο και πρωτοπόρο στην αγορά. Οι εταιρείες οι οποίες διαθέτουν τέτοια προϊόντα, δημιουργούν σοβαρά εμπόδια εισόδου νέων επιχειρήσεων στην αγορά.

-Νομικοί περιορισμοί: Αναφέρεται στον κρατικό παρεμβατισμό, όσον αφορά την διαφύλαξη του ανταγωνισμού, το μονοπώλιο, κτλ.

- Η απειλή των υποκατάστατων προϊόντων

Υποκατάστατα θεωρούνται τα προϊόντα τα οποία μπορούν να ικανοποιήσουν τις ίδιες ανάγκες με ένα άλλο προϊόν, αν και μπορεί να φαίνονται διαφορετικά. Με βάση τον Porter, M., τα υποκατάστατα προϊόντα θέτουν την υψηλότερη τιμή σ'έναν συγκεκριμένο κλάδο αφού εάν οι τιμές των προϊόντων του κλάδου αυξηθούν πέρα από το ορισμένο όριο τιμών, οι καταναλωτές θα στραφούν στην ζήτηση υποκατάστατων προϊόντων. Επομένως αυτά είναι που περιορίζουν τόσο τις τιμές των προϊόντων όσο και τις αποδόσεις ενός κλάδου.

- Η διαπραγματευτική δύναμη των αγοραστών

Οι αγοραστές έχουν την δυνατότητα κάτω από ορισμένες συνθήκες να πιέζουν τις τιμές των προϊόντων και των υπηρεσιών προς τα κάτω, καθώς επίσης και να στρέφουν τους ανταγωνιστές τον έναν ενάντια στον άλλο. Αυτό συμβαίνει όταν οι αγοραστές έχουν τη δυνατότητα να αγοράσουν μεγάλες ποσότητες από ένα προϊόν ή όταν έχουν την δυνατότητα να αγοράσουν ένα συγκεκριμένο προϊόν ή υπηρεσία από πολλές υπηρεσίες ταυτόχρονα, όταν μπορεί να αλλάξει η προτίμηση των καταναλωτών για μια συγκεκριμένη εταιρεία ανά πάσα στιγμή αντικαθιστώντας το προηγούμενο προϊόν με κάποιο νέο χωρίς ιδιαίτερο κόστος και τέλος όταν έχουν την δυνατότητα να παράγουν μόνοι τους τα προϊόντα που τους προσφέρονται από τις διάφορες εταιρείες.

- Η διαπραγματευτική δύναμη των προμηθευτών

Η διαπραγματευτική δύναμη των προμηθευτών έγκειται, α) στη δυνατότητα που έχουν οι προμηθευτές να αυξήσουν τις τιμές των προϊόντων ,β) στο να μειώσουν την παραγόμενη ποσότητα των αγοραζόμενων προϊόντων και υπηρεσιών και γ)στις ημέρες πίστωσης που παρέχουν στις επιχειρήσεις του κλάδου. Η διαπραγματευτική δύναμη ενός προμηθευτή προσδιορίζεται σύμφωνα με τους παρακάτω παράγοντες:

- Ανάλογα με την μοναδικότητα του προϊόντος ή της υπηρεσίας και του κόστους αλλαγής,
- Ανάλογα με τον αν υπάρχουν υποκατάστατα προϊόντα ή με το αν αυτά είναι άμεσα διαθέσιμα,
- Ανάλογα με το πλήθος των επιχειρήσεων του κλάδου του προμηθευτή,
- Ανάλογα με την αξία των αγαθών ή των υπηρεσιών που αγοράζει ο κλάδος σε σχέση με το σύνολο του όγκο παραγωγής του προμηθευτή.

## **ΚΕΦΑΛΑΙΟ 2<sup>ο</sup> Η ΑΝΑΛΥΣΗ ΤΩΝ ΑΡΙΘΜΟΔΕΙΚΤΩΝ**

### **2.1 Η ΑΝΑΛΥΣΗ ΤΩΝ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΩΝ ΚΑΤΑΣΤΑΣΕΩΝ**

Σύμφωνα με τα ΕΛΠ, την εμπορική αλλά και την φορολογική νομοθεσία, οι κύριες οικονομικές καταστάσεις που οι εισηγμένες επιχειρήσεις είναι υποχρεωμένες να καταρτίζουν είναι οι κάτωθι:

- Η κατάσταση του ισολογισμού
- Η κατάσταση των αποτελεσμάτων χρήσης
- Η κατάσταση διανομής κερδών
- Η κατάσταση μεταβολών ιδίων κεφαλαίων
- Η κατάσταση ταμειακών ροών
- Το προσάρτημα

Οι ως άνω οικονομικές καταστάσεις τόσο για την επιχείρηση όσο και για εξωτερικούς μελετητές και ενδιαφερόμενους αποτελούν την κύρια πηγή πρωτογενών δεδομένων, λογιστικών στοιχείων και μεγεθών, τα οποία να μεν είναι σημαντικά αλλά όχι από μόνα τους και αποκτούν ιδιαίτερη σημασία όταν θα προσδιοριστεί η μεταξύ τους σχέση ή θα συγκριθεί ο ρυθμός με τον οποίο μεταβάλλονται.

Με βάση τον όρο «ανάλυση οικονομικών καταστάσεων» νοείται η σύγκριση κατά αξία των ομαδοποιημένων στοιχείων των οικονομικών καταστάσεων.

Η διαδικασία αυτή της ανάλυσης συνίσταται κυρίως στην εφαρμογή των αναλυτικών μεθόδων επεξεργασίας συγκεκριμένων αριθμητικών στοιχείων των οικονομικών καταστάσεων. Μέσα από την διαδικασία αυτή εξυπηρετείται η μετατροπή των απλών αυτών στοιχείων σε χρήσιμες για την πορεία της επιχείρησης πληροφορίες.

## **2.2Η ΕΝΝΟΙΑ ΤΩΝ ΑΡΙΘΜΟΔΕΙΚΤΩΝ**

Αν θέλαμε να ορίσουμε τους αριθμοδείκτες θα λέγαμε ότι αυτοί είναι το πηλίκο ανάμεσα σε συγκεκριμένες αριθμητικές τιμές οι οποίες προέρχονται από τις

οικονομικές καταστάσεις μίας επιχείρησης. Αυτές οι οικονομικές καταστάσεις καταρτίζονται έχοντας ως στόχο τον προσδιορισμό της πραγματικής θέσης της επιχείρησης και γενικότερα του κλάδου στον οποίο η επιχείρηση ανήκει.

Οι αριθμοδείκτες παριστάνονται κατά βάση με την μορφή πηλίκου μεγεθών και με την μορφή του ποσοστού.

Οι αριθμοδείκτες είναι σχέσεις ανάμεσα σε μεγέθη. Είναι λογιστικής προέλευσης και καταρτίζονται με σκοπό να προσδιοριστεί να προσδιοριστεί η πραγματική θέση της αποδοτικότητας διαφόρων τμημάτων ή και ολόκληρων τομέων της οικονομικής επιχείρησης. Με τον υπολογισμό των αριθμοδεικτών διαπιστώνεται η πραγματική κατάσταση της οικονομικής μονάδας.

Τα οφέλη του υπολογισμού των αριθμοδεικτών είναι τα εξής:

- Η σχέση μεταξύ των βασικών επιχειρηματικών μεγεθών
- Διευκολύνεται η επιχειρηματική δράση
- Επεξηγούνται πιο εύκολα τα αποτελέσματα που προκύπτουν από την επιχειρηματική δράση
- Προσδιορίζεται ο βαθμός απόδοσης των διαφόρων δραστηριοτήτων της επιχείρησης
- Υλοποιείται η ορθολογικότερη εκμετάλλευση των μέσων δράσης της.

Στην συνέχεια παρουσιάζονται και αναλύονται οι κατηγορίες των αριθμοδεικτών.

## **1<sup>η</sup> ΚΑΤΗΓΟΡΙΑ:**

### **ΑΡΙΘΜΟΔΕΙΚΤΕΣ ΡΕΥΣΤΟΤΗΤΑΣ**



Οι αριθμοδείκτες αυτοί χρησιμοποιούνται για να προσδιοριστεί η βραχυχρόνια οικονομική θέση της επιχείρησης αλλά και η ικανότητά της επιχείρησης να ανταποκριθεί στις βραχυπρόθεσμες υποχρεώσεις της.

<b>ΑΡΙΘΜΟΔΕΙΚΤΕΣ ΡΕΥΣΤΟΤΗΤΑΣ</b>	
ΓΕΝΙΚΗ ΡΕΥΣΤΟΤΗΤΑ =	ΚΥΚΛΟΦ. ΕΝΕΡ/ΒΡΑΧ.ΥΠΟΧΡ
ΕΙΔΙΚΗ ΡΕΥΣΤΟΤΗΤΑ=	(ΚΥΚΛΟΦ. ΕΝΕΡ- ΑΠΟΘΕΜΑΤΑ)/ΒΡΑΧ.ΥΠΟΧΡ
ΔΕΙΚΤΗΣ ΜΕΤΡΗΤΩΝ=	ΧΡΗΜΑΤΙΚΑ ΔΙΑΘΕΣΙΜΑ/ΒΡΑΧ.ΥΠΟΧΡ
ΔΕΙΚΤΗΣ ΤΑΜΕΙΑΚ.ΡΕΥΣΤΟΤ=	ΔΙΑΘΕΣΙΜΟ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ/ΒΡΑΧ.ΥΠΟΧ

Μέσα από τον αριθμοδείκτη ρευστότητας μπορούμε να δούμε:

A. το μέτρο ρευστότητας της επιχείρησης

B. το περιθώριο της ασφαλείας που η διοίκηση διατηρεί προκειμένου να είναι σε θέση να μπορεί να αντιμετωπίσει μία εξέλιξη μη επιθυμητή στην ροή των κεφαλαίων κίνησης.

Η γενική λοιπόν ρευστότητα αντανακλά την τρέχουσα ικανότητα της επιχείρησης να μπορεί να ανταποκρίνεται στην πληρωμή των καθημερινών απαιτητών υποχρεώσεών της.

Σε γενικές γραμμές ο αριθμοδείκτης της γενικής ρευστότητας λαμβάνει ικανοποιητική τιμή όταν είναι γύρω στο 2. Βέβαια θα πρέπει επίσης να είναι σίγουρα μεγαλύτερος από την μονάδα ώστε να μπορεί η επιχείρηση να καλύπτει τις βραχυπρόθεσμες υποχρεώσεις της με το κυκλοφορούν ενεργητικό.

Οι αριθμοδείκτες ρευστότητας μπορούν να περιγράψουν την τρέχουσα οικονομική κατάσταση της επιχείρησης. Η οικονομική κατάσταση της επιχείρησης ενδιαφέρει τόσο την ίδια την διοίκηση όσο όμως και τους τρίτους όπως είναι οι πιστωτές , οι προμηθευτές , οι μέτοχοι κλπ. Η διοίκηση της επιχείρησης μέσα από τους αριθμοδείκτες αυτούς μπορεί να καταλάβει τον τρόπο με τον οποίο απασχολούνται τα

κεφάλαια κινήσεώς της και κατά πόσο τα κεφάλαια αυτά είναι επαρκή σε σχέση με τις εργασίες της.

- **ΑΡΙΘΜΟΔΕΙΚΤΗΣ ΓΕΝΙΚΗΣ ΡΕΥΣΤΟΤΗΤΑΣ**

Ο αριθμοδείκτης αυτός δείχνει τον βαθμό κατά τον οποίο μπορεί η επιχείρηση με το κυκλοφορούν ενεργητικό να καλύπτει τις βραχυπρόθεσμες υποχρεώσεις της. Υπολογίζεται αν διαιρέσουμε το κυκλοφορούν ενεργητικό με τις βραχυπρόθεσμες υποχρεώσεις της. Μια καλή τιμή του δείκτη είναι να είναι πάνω από 2 φορές.

- **ΑΡΙΘΜΟΙΔΕΙΚΤΗΣ ΕΙΔΙΚΗΣ ΡΕΥΣΤΟΤΗΤΑΣ**

Ο αριθμοδείκτης αυτός υπολογίζεται εάν διαιρέσουμε το σύνολο των άμεσα ρευστοποιήσιμων στοιχείων με το σύνολο των βραχυπρόθεσμων υποχρεώσεων. Μια καλή τιμή του δείκτη είναι να είναι πάνω από 1,5 φορές.

- **ΑΡΙΘΜΟΔΕΙΚΤΗΣ ΤΑΜΕΙΑΚΗΣ ΡΕΥΣΤΟΤΗΤΑΣ**

Ο αριθμοδείκτης αυτός δείχνει την ικανότητα της επιχείρησης να εξοφλήσει τις τρέχουσες και βραχυπρόθεσμες υποχρεώσεις μόνο με τα μετρητά που υπάρχουν στο ταμείο της.

Υπολογίζεται ως πηλίκο της διαίρεσης του συνόλου του διαθέσιμου ενεργητικού δια τις ληξιπρόθεσμες υποχρεώσεις της.

**2<sup>η</sup> ΚΑΤΗΓΟΡΙΑ:**

**ΑΡΙΘΜΟΔΕΙΚΤΕΣ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑΣ**

<b>ΑΡΙΘΜΟΔΕΙΚΤΕΣ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑΣ</b>	
ΚΥΚΛΟΦΟΡ ΤΑΧΥΤΗΤΑ ΑΠΟΘΕΜ=	ΚΟΣΤΟΣ ΠΩΛΗΘΕΝΤΩΝ/ΑΠΟΘΕΜΑΤΑ
ΜΕΣΗ ΔΙΑΡΚΕΙΑ ΠΑΡΑΜ ΑΠΟΘΕΜΑΤ=	365/ΚΥΚΛΟΦΟΡ.ΤΑΧΥΤΥΤΑ ΑΠΟΘΕΜΑΤ
ΤΑΧΥΤΗΤΑ ΕΙΣΠΡΑΞΗΣ ΑΠΑΙΤΗΣΕΩΝ=	ΚΑΘΑΡΕΣ ΠΩΛΗΣΕΙΣ/ΑΠΑΙΤΗΣΕΙΣ
ΜΕΣΗ ΔΙΑΡΚΕΙΑ ΕΙΣΠΡΑΞ ΑΠΑΙΤΗΣ=	365/ΤΑΧΥΤΗΤΑ ΕΙΣΠΡΑΞ.ΑΠΑΙΤΗΣΕΩΝ
ΚΥΚΛΟΦΟΡ ΤΑΧΥΤΗΤΑ ΠΑΓΙΩΝ=	ΠΩΛΗΣΕΙΣ/ΠΑΓΙΟ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ
ΚΥΚΛΟΦΟΡ.ΤΑΧΥΤΗΤΑ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟΥ=	ΠΩΛΗΣΕΙΣ/ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ
ΚΥΚΛΟΦ.ΤΑΧΥΤ.ΒΡΑΧΥΠΡ.ΥΠΟΧΡΕΩΣ=	ΚΟΣΤΟΣ ΠΩΛΗΘΕΝΤΩΝ/ΒΡΑΧ.ΥΠΟΧΡΕΩΣ
ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΚΙΝΗΣΗΣ=	ΚΥΚΛΟΦ.ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ- ΒΡΑΧΥΠΡ.ΥΠΟΧΡΕΩΣ
ΚΥΚΛ.ΤΑΧΥΤΗΤ. ΚΕΦΑΛ. ΚΙΝΗΣΗΣ=	ΠΩΛΗΣΕΙΣ/ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΚΙΝΗΣΗΣ
ΚΥΚΛΟΦ.ΤΑΧΥΤΗΤΑ ΙΔΙΩΝ ΚΕΦΑΛ =	ΠΩΛΗΣΕΙΣ /ΙΔΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ

Οι αριθμοδείκτες δραστηριότητας κατά βάση αφορούν στην κυκλοφοριακή ταχύτητα κάποιων περιουσιακών στοιχείων της επιχείρησης και βοηθούν την επιχείρησης ώστε να προσδιορίσει τον βαθμό μετατροπής του σε ρευστά διαθέσιμα.

Οι αριθμοδείκτες αυτοί προκύπτουν έπειτα από την σύγκριση μεταξύ του επιπέδου πωλήσεων και του επενδυθέντος κεφαλαίου στα περιουσιακά αυτά στοιχεία.

Οι αριθμοδείκτες αυτοί βοηθούν την επιχείρηση να προσδιορίσει τον βαθμό της μετατροπής κάποιων περιουσιακών στοιχείων σε ρευστά διαθέσιμα.

#### - ΑΡΙΘΜΟΔΕΙΚΤΗΣ ΤΑΧΥΤΗΤΑΣ ΕΙΣΠΡΑΞΗΣ ΑΠΑΙΤΗΣΕΩΝ

Για να υπολογίσουμε τον αριθμοδείκτη αυτόν θα πρέπει να διαιρέσουμε τις πωλήσεις της επιχείρησης διά τον μέσο όρο των απαιτήσεών της.

Ο αριθμοδείκτης αυτός δείχνει πόσες φορές ετησίως εισπράττονται οι απαιτήσεις της επιχείρησης. Όσο πιο μεγάλος είναι ο δείκτης τόσο καλύτερα για την επιχείρηση.

Γενικά μία τιμή άνω του 8 είναι καλή.

- **ΑΡΙΘΜΟΔΕΙΚΤΗΣ ΜΕΣΟ ΔΙΑΣΤΗΜΑ ΠΑΡΑΜΟΝΗΣ  
ΑΠΑΙΤΗΣΕΩΝ**

Για να βρούμε τον αριθμοδείκτη αυτό θα πρέπει να διαιρέσουμε το σύνολο των 365 ημερών του έτους διά την ταχύτητα είσπραξης απαιτήσεων. Όσο πιο μικρό το αποτέλεσμα του δείκτη τόσο πιο καλό για την επιχείρηση.

- **ΑΡΙΘΜΟΔΕΙΚΤΗΣ ΤΑΧΥΤΗΤΑΣ ΕΞΟΦΛΗΣΗ ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΩΝ**

Για να υπολογίσουμε τον αριθμοδείκτη αυτόν θα πρέπει να διαιρέσουμε τις αγορές της επιχείρησης με τον μέσο όρο των βραχυπρόθεσμων υποχρεώσεών της, βέβαια με την προϋπόθεση ότι οι αγορές αυτές θα γίνουν με πίστωση. Όσο πιο μικρή η τιμή του δείκτη τόσο πιο ικανή είναι η επιχείρηση να εξοφλεί τους προμηθευτές της

- **ΑΡΙΘΜΟΔΕΙΚΤΗΣ ΜΕΣΟ ΔΙΑΣΤΗΜΑ ΠΑΡΑΜΟΝΗΣ  
ΒΡΑΧΥΠΡΟΘΕΣΜΩΝ ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΩΝ**

Τον δείκτη αυτόν τον υπολογίζουμε με εάν διαιρέσουμε τις 365 ημέρες του έτους με τον αριθμοδείκτη ταχύτητας των βραχυπρόθεσμων υποχρεώσεων. Έτσι λοιπόν βρίσκουμε τον αριθμό των ημερών, κατά τις οποίες μένουν απλήρωτες οι βραχυπρόθεσμες υποχρεώσεις της.

- **ΑΡΙΘΜΟΔΕΙΚΤΗΣ ΤΑΧΥΤΗΤΑΣ ΚΥΚΛΟΦΟΡΙΑΣ ΑΠΟΘΕΜΑΤΩΝ**

Ο αριθμοδείκτης αυτός δείχνει την ικανότητα της επιχείρησης να πουλάει τα αποθέματά της. Στην ουσία υπολογίζει πόσες φορές μέσα το έτος τα εμπορεύματα της

κινούνται στην αποθήκη της. Όσο πιο μεγάλη η τιμή του δείκτη τόσο πιο καλή η ταχύτητα.

Για να υπολογίσουμε τον δείκτη αυτόν θα πρέπει να διαιρέσουμε το κόστος των πωληθέντων προϊόντων δια το μέσο απόθεμα των προϊόντων της

Ο αριθμοδείκτης ταχύτητας κυκλοφορίας αποθεμάτων βρίσκεται αν διαιρέσουμε το κόστος των πωληθέντων προϊόντων ή εμπορευμάτων μιας επιχειρήσεως με το μέσο απόθεμα των προϊόντων της. Έτσι λοιπόν θα δούμε πόσες φορές μέσα στην διαχειριστική χρήση ανανεώθηκαν τα αποθέματά της επιχείρησης σε σχέση με τις πωλήσεις που έκανε.

#### **- ΑΡΙΘΜΟΔΕΙΚΤΗΣ ΜΕΣΟ ΔΙΑΣΤΗΜΑ ΠΑΡΑΜΟΝΗΣ ΑΠΟΘΕΜΑΤΩΝ**

για να υπολογίσουμε τον δείκτη αυτόν θα πρέπει να διαιρέσουμε τις 365 ημέρες του έτους διά την ταχύτητα κυκλοφορίας των αποθεμάτων. Έτσι λοιπόν θα βρούμε σε ημέρες, την διάρκεια δηλαδή τον χρόνο που τα αποθέματα παρέμειναν στην επιχείρηση μέχρι να πουληθούν ή αλλιώς μέχρι να ανανεωθούν τα αποθέματά της στην αποθήκη.

Γενικά όσο πιο μικρή η τιμή του δείκτη τόσο πιο αποτελεσματικά λειτουργεί η επιχείρηση.

#### **- ΑΡΙΘΜΟΔΕΙΚΤΗΣ ΚΑΘΑΡΟΥ ΚΕΦΑΛΑΙΟΥ ΚΙΝΗΣΗΣ**

Ο αριθμοδείκτης αυτός βοηθάει να ελεγχθεί η επαρκής ή μη επαρκής χρησιμοποίηση των κεφαλαίων κίνησης. Ο αριθμοδείκτης αυτός υπολογίζεται εάν διαιρέσουμε το σύνολο των καθαρών πωλήσεων της επιχείρησης με το καθαρό κεφάλαιο κίνησης.

#### **- ΑΡΙΘΜΟΔΕΙΚΤΗΣ ΤΑΧΥΤΗΤΑΣ ΚΥΚΛΟΦΟΡΙΑΣ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟΥ**

ο αριθμοδείκτης ταχύτητας κυκλοφορίας ενεργητικού της επιχείρησης εκφράζει τον βαθμό που το ενεργητικό αυτό χρησιμοποιείται σε σχέση με τις πωλήσεις της επιχείρησης.

Για να τον υπολογίσει τον αριθμοδείκτη αυτόν θα πρέπει να διαιρέσει τις καθαρές πωλήσεις της με το σύνολο των περιουσιακών στοιχείων.

Μία υψηλή τιμή του δείκτη σημαίνει ότι η επιχείρηση θα χρησιμοποιήσει σε εντατικό βαθμό τα περιουσιακά της στοιχεία προκειμένου να πραγματοποιήσει τις πωλήσεις της.

#### - **ΑΡΙΘΜΟΔΕΙΚΤΗΣ ΤΑΧΥΤΗΤΑΣ ΚΥΚΛΟΦΟΡΙΑΣ ΠΑΓΙΩΝ**

Ο αριθμοδείκτης αυτός θα δείξει τον βαθμό της χρησιμοποίησης των παγίων περιουσιακών στοιχείων της επιχείρησης σε σχέση πάντα με τις πωλήσεις της. Επίσης ο δείκτης αυτός παρέχει και ένδειξη για πιθανή υπερεπένδυση σε πάγια σε σχέση με τις πωλήσεις.

Όσο μεγαλύτερη είναι η τιμή του δείκτη αυτού τόσο και πιο εντατική θα είναι η χρησιμοποίηση των παγίων περιουσιακών στοιχείων της επιχείρησης με βάση τις πωλήσεις της.

Μία πιθανή μείωση του δείκτη αυτού διαχρονικά δείχνει και μείωση του βαθμού χρησιμοποίησης των παγίων και φανερώνει μια υπερεπένδυση σε πάγια.

#### - **ΑΡΙΘΜΟΔΕΙΚΤΗΣ ΤΑΧΥΤΗΤΑΣ ΚΥΚΛΟΦΟΡΙΑΣ ΙΔΙΩΝ ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ**

Ο αριθμοδείκτης αυτός μπορεί να φανερώσει τον βαθμό χρησιμοποίησης των ιδίων κεφαλαίων της επιχείρησης σε σχέση με τις πωλήσεις της.

Δηλαδή δείχνει τις πωλήσεις που κάνει η επιχείρηση με κάθε μία μονάδα ιδίων κεφαλαίων. Για να υπολογίσουμε τον αριθμοδείκτη αυτό διαιρούμε τις καθαρές πωλήσεις με τα ίδια κεφάλαια.

Όσο μεγαλύτερη η τιμή του δείκτη αυτού τόσο πιο καλή είναι η θέση της επιχείρησης και αυτό διότι πραγματοποιεί και μεγάλες πωλήσεις με σχετικά χαμηλό ύψος ιδίων κεφαλαίων, κάτι το οποίο θα οδηγήσει σε αυξημένα κέρδη.

### 3<sup>η</sup> ΚΑΤΗΓΟΡΙΑ

#### ΑΡΙΘΜΟΔΕΙΚΤΕΣ ΑΠΟΔΟΤΙΚΟΤΗΤΑΣ

<b>ΑΡΙΘΜΟΔΕΙΚΤΕΣ ΑΠΟΔΟΤΙΚΟΤΗΤΑΣ</b>	
ΜΙΚΤΟ ΠΕΡΙΘΩΡΙΟ ΚΕΡΔΟΥΣ=	ΜΙΚΤΟ ΚΕΡΔΟΣ/ ΠΩΛΗΣΕΙΣ
ΚΑΘΑΡΟ ΠΕΡΙΘΩΡΙΟ ΚΕΡΔΟΥΣ=	ΚΑΘΑΡΑ ΚΕΡΔΗ/ΠΩΛΗΣΕΙΣ
ΑΠΟΔΟΤΙΚΟΤΗΤΑ ΑΠΑΣΧΟΛ.ΚΕΦΑΛ=	ΚΑΘΑΡΑ ΚΕΡΔΗ / ΣΥΝΟΛΙΚΑ ΑΠΑΣΧ.ΚΕΦΑΛ
ΑΠΟΔΟΤΙΚ.ΣΥΝΟΛΟΥ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟΥ=	ΚΑΘΑΡΑ ΚΕΡΔΗ / ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ
ΑΠΟΔΟΤΙΚΟΤΗΤΑ ΙΔΙΩΝ ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ=	ΚΑΘΑΡΑ ΚΕΡΔΗ / ΙΔΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ
ΑΠΟΔΟΤΙΚΟΤΗΤΑ ΠΑΓΙΩΝ	ΚΑΘΑΡΑ ΚΕΡΔΗ / ΠΑΓΙΑ
ΑΠΟΔΟΤΙΚΟΤΗΤΑ ΚΥΚΛ.ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟΥ=	ΚΑΘΑΡΑ ΚΕΡΔΗ / ΚΥΚΛΟΦ.ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ
ΑΡΙΘΜ.ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΜΟΧΛΕΥΣΗΣ=	ΑΠΟΔΟΤ.ΙΔ.ΚΕΦ/ΑΠΟΔΟΤ.ΣΥΝΟ.ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ

Οι αριθμοδείκτες αποδοτικότητας αναφέρονται στη ικανότητα που έχει η επιχείρηση να δημιουργεί κέρδη. Η ικανότητα αυτή κερδών ενδιαφέρει τους μετόχους, τους πιστωτές, την διοίκηση αλλά και τους εργαζομένους της επιχείρησης.

Οι μέτοχοι κυρίως ενδιαφέρονται να γνωρίζουν την αποδοτικότητα της επιχείρησης είτε για να επιλέξουν τις μετοχές στις οποίες θα επενδύσουν ή θα διατηρήσουν στο χαρτοφυλάκιό τους κλπ.

#### - **ΑΡΙΘΜΟΔΕΙΚΤΗΣ ΜΙΚΤΟΥ ΠΕΡΙΘΩΡΙΟΥ ΚΕΡΔΟΥΣ**

Για να βρούμε τον αριθμοδείκτη αυτόν θα πρέπει να διαιρέσουμε τα μικτά κέρδη της επιχείρησης με τις καθαρές πωλήσεις της και έτσι βρίσκουμε ποιο είναι το μικτό κέρδος που προέρχεται από την πώληση των προϊόντων.

Η σημασία του δείκτη αυτού είναι πολύ μεγάλη.

Ο δείκτης αυτός είναι πολύ σημαντικός κυρίως για τις βιομηχανικές επιχειρήσεις αλλά και τις εμπορικές διότι είναι το κύριο μέτρο με το οποίο ελέγχουν την αποδοτικότητά της επιχείρησης.

Όσο μεγαλύτερη η τιμή του δείκτη τόσο καλύτερη είναι η θέση της επιχείρησης διότι θα είναι σε θέση να αντιμετωπίσει χωρίς δυσκολία την αύξηση του κόστους των πωληθέντων προϊόντων της.

#### - **ΑΡΙΘΜΟΔΕΙΚΤΗΣ ΚΑΘΑΡΟΥ ΚΕΡΔΟΥΣ.**

Για να βρούμε τον αριθμοδείκτη αυτόν θα πρέπει να διαιρέσουμε τα καθαρά κέρδη της επιχείρησης με τις καθαρές πωλήσεις της και έτσι βρίσκουμε ποιο είναι το καθαρό κέρδος που προέρχεται από την πώληση των προϊόντων.

Δείχνει το καθαρό περιθώριο κέρδους που η επιχείρηση επιτυγχάνει από τις πωλήσεις της δηλαδή δείχνει το κέρδος από τις λειτουργικές της δραστηριότητες

Για να βρούμε τον αριθμοδείκτη αυτόν διαιρούμε τα καθαρά λειτουργικά κέρδη μίας περιόδου με το σύνολο των καθαρών πωλήσεων της περιόδου αυτής.



- **ΑΡΙΘΜΟΔΕΙΚΤΗΣ ΑΠΟΔΟΤΙΚΟΤΗΤΑΣ ΣΥΝΟΛΙΚΩΝ ΑΠΑΣΧΟΛΟΥΜΕΝΩΝ ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ**

Για να τον υπολογίσουμε θα πρέπει να διαιρέσουμε τα καθαρά κέρδη της επιχείρησης δια το σύνολο των απασχολούμενων κεφαλαίων. Όσο πιο υψηλή η τιμή του τόσο πιο αποδοτική είναι η επιχείρηση.

- **ΑΠΟΔΟΤΙΚΟΤΗΤΑ ΙΔΙΩΝ ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ**

Για να τον υπολογίσουμε θα πρέπει να διαιρέσουμε τα καθαρά κέρδη της επιχείρησης δια το σύνολο των ιδίων κεφαλαίων. Όσο πιο υψηλή η τιμή του τόσο πιο αποδοτική είναι η επιχείρηση.

- **ΑΡΙΘΜΟΔΕΙΚΤΗΣ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗΣ ΜΟΧΛΕΥΣΗΣ**

Η επίδραση των δανειακών κεφαλαίων στα κέρδη μιας επιχειρήσεως είναι θετική και επωφελής, αν η αποδοτικότητα των ιδίων κεφαλαίων είναι μεγαλύτερη από την αποδοτικότητα του συνόλου των απασχολούμενων κεφαλαίων. Η διαφορά αυτή δείχνει την επίδραση, που ασκεί η χρησιμοποίηση των δανειακών κεφαλαίων επάνω στην αποδοτικότητα των ιδίων κεφαλαίων της επιχειρήσεως.

Όταν η αποδοτικότητα των συνολικών κεφαλαίων είναι μεγαλύτερη από το κόστος των δανειακών της κεφαλαίων, τότε η προσφυγή της επιχειρήσεως στο δανεισμό είναι επωφελής γι' αυτή. Το αντίθετο συμβαίνει όταν η αποδοτικότητα των συνολικών κεφαλαίων της επιχειρήσεως είναι μικρότερη από το κόστος των δανειακών της κεφαλαίων<sup>1</sup>. Η επίδραση αυτή μπορεί να μετρηθεί με τον υπολογισμό του αριθμοδείκτη οικονομικής μοχλεύσεως, ο οποίος βρίσκεται αν διαιρέσουμε την αποδοτικότητα των ιδίων κεφαλαίων της επιχειρήσεως με την αποδοτικότητα του συνόλου των υπ' αυτής απασχολούμενων κεφαλαίων

#### **4<sup>Η</sup> ΚΑΤΗΓΟΡΙΑ**

---

<sup>1</sup> Αργύρης Λέων. Αδαμίδης, Ανάλυση Χρηματοοικονομικών Καταστάσεων. University Studio Press.

## ΑΡΙΘΜΟΔΕΙΚΤΕΣ ΔΙΑΡΘΡΩΣΗΣ ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ

<b>ΑΡΙΘΜΟΔ.ΔΙΑΡΘΡΩΣΗΣ ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ</b>	
ΑΡΙΘΜ ΙΔΙΩΝ ΠΡΟΣ ΣΥΝΟΛΙΚΑ ΚΕΦΑΛ =	ΙΔΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ / ΣΥΝΟΛΙΚΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ
ΑΡΙΘ.ΔΑΝΕΙΑΚ.ΚΕΦΑΛ/ΣΥΝΟΛΙΚΑ ΚΕΦ =	ΞΕΝΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ/ΣΥΝΟΛΙΚΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ
ΑΡΙΘΜ.ΙΔΙΩΝ ΚΕΦ/ΔΑΝΕΙΑΚΑ ΚΕΦ=	ΙΔΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ/ΞΕΝΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ
ΑΥΤΟΧ.ΠΑΓΙΩΝ ΠΕΡΙΟΥΣ.ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ=	ΙΔΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ/ΠΑΓΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ
ΚΥΚΛ.ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ ΠΡΟΣ ΣΥΝΟΛ.ΥΠΟΧΡ=	ΚΥΚΛΟΦ. ΕΝΕΡΓΗΤ/ΣΥΝΟΛΙΚΕΣ ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΙΣ
ΔΕΙΚΤΗΣ ΜΑΚΡΟΠΡ.ΧΡΕΟΥΣ=	ΜΑΚΡΟΠΡΟΘ.ΥΠΟΧΡΕΩΣ/ΙΔΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ
ΑΡΙΘΜΟΔ.ΠΑΓΙΟΠΟΙΗΣΗΣ ΠΕΡΙΟΥΣ=	ΠΑΓΙΑ ΠΕΡΙΟΥΣ.ΣΤΟΙΧΕΙΑ/ΣΥΝΟΛΟ ΕΝΕΡΓΗΤ
ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜ. ΜΟΧΛΕΥΣΗ=	ΜΑΚΡΟΠΡΟΘ.ΧΡΕΟΣ / (ΜΑΚΡΟΠΡ.ΧΡΕΟΣ+ΙΔ.ΚΕΦΑΛ)

Οι αριθμοδείκτες αυτοί έχουν σκοπό την εκτίμηση της μακροχρόνιας επιβίωσης της επιχείρησης.

Οι αριθμοδείκτες αυτοί είναι σπουδαίοι γιατί φαίνεται μέσα από αυτούς η ουσιαστική διαφορά που υπάρχει μεταξύ των ιδίων και των δανειακών κεφαλαίων της . είναι σαφές ότι αυτά που επωμίζονται όλο τον κίνδυνο είναι τα ίδια κεφάλαια της επιχείρησης.

### - ΑΡΙΘΜΟΔΕΙΚΤΗΣ ΙΔΙΩΝ ΠΡΟΣ ΣΥΝΟΛΙΚΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ

Η σχέση αυτή δείχνει το ποσοστό του συνόλου των ενεργητικών στοιχείων μιας επιχειρήσεως, που έχει χρηματοδοτηθεί από τους φορείς της

Ο αριθμοδείκτης ιδίων προς συνολικά απασχολούμενα κεφάλαια είναι τόσο σπουδαίος όσο και ο αριθμοδείκτης ρευστότητας μιας επιχειρήσεως, διότι εμφανίζει την οικονομική δύναμη αυτής και αντανακλά τη μακροχρόνια ρευστότητά της με το να παρέχει ένδειξη για την ύπαρξη ή όχι πιέσεως για την εξόφληση και την εξυπηρέτηση των υποχρεώσεών της

Ένας υψηλός δείκτης ιδίων προς συνολικά κεφάλαια δείχνει ότι υπάρχει μικρή πιθανότητα οικονομικής δυσκολίας για την εξόφληση των υποχρεώσεων μιας επιχειρήσεως. Αντίθετα, ένας πολύ χαμηλός αριθμοδείκτης αποτελεί ένδειξη μιας πολύ επικίνδυνης καταστάσεως, λόγω πιθανότητας να προκύψουν μεγάλες ζημιές στην επιχείρηση, των οποίων το βάρος για την κάλυψη θα φέρουν τα ίδια κεφάλαια.

#### - **ΑΡΙΘΜΟΔΕΙΚΤΗΣ ΙΔΙΩΝ ΠΡΟΣ ΔΑΝΕΙΑΚΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ**

Ο αριθμοδείκτης αυτός χρησιμοποιείται από την επιχείρηση προκειμένου να διαπιστωθεί κατά πόσο υπάρχει ή όχι μεγάλος δανεισμός στην επιχείρηση. Ο δείκτης αυτός εκφράζει την σχέση ανάμεσα στα ίδια κεφάλαια προς το σύνολο των δανειακών κεφαλαίων.

Επίσης μέσω του δείκτη αυτού φαίνεται και η ασφάλεια που η επιχείρηση παρέχει στους δανειστές της. Εφόσον ο δείκτης αυτός είναι μεγαλύτερος από την μονάδα τότε είναι σημάδι ότι οι φορείς της επιχείρησης συμμετέχουν σε αυτή με περισσότερα κεφάλαια από ότι οι πιστωτές της.

#### - **ΑΡΙΘΜΟΔΕΙΚΤΗΣ ΙΔΙΩΝ ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ ΠΡΟΣ ΠΑΓΙΑ**

Ο αριθμοδείκτης ιδίων κεφαλαίων προς πάγια προσδιορίζεται αν διαιρέσουμε τα ίδια κεφάλαια μιας επιχειρήσεως με το σύνολο των επενδύσεών της σε πάγια

Ο υπολογισμός του αριθμοδείκτη αυτού έχει σκοπό την εύρεση του τρόπου χρηματοδότησης των παγίων επενδύσεων μιας επιχειρήσεως. Έτσι όταν τα ίδια κεφάλαιά της είναι μεγαλύτερα των επενδύσεών της σε πάγια, τότε ένα μέρος των κεφαλαίων κινήσεως αυτής προέρχεται από τους μετόχους της.

## - ΑΡΙΘΜΟΔΕΙΚΤΗΣ ΚΑΛΥΨΗΣ ΤΟΚΩΝ

Ο αριθμοδείκτης αυτός είναι το πηλίκο της διαιρέσεώς των, πριν από την καταβολή των τόκων των ξένων κεφαλαίων, κερδών με τους τόκους των ξένων κεφαλαίων,

Όσο μεγαλύτερος είναι ο δείκτης αυτός τόσο μεγαλύτερη είναι η ικανότητά της επιχειρήσεως αν πληρώσει τους τόκους της και τόσο μικρότερος ο κίνδυνος αθετήσεως στην εξόφληση των υποχρεώσεών της.

## ΥΠΟΔΕΙΓΜΑ ΑΛΤΜΑΝ Z-SCORE

Το υπόδειγμα αυτό είναι ένα γραμμικό μοντέλο οικονομετρικής ανάλυσης που έχει εξαρτημένη μεταβλητή Z. Αυτή η τιμή Z είναι μία κριτική τιμή η οποία ορίζει μέσα σε ποια πλαίσια θα πρέπει μία επιχείρηση να κινηθεί όταν θα θέλει για τα επόμενα έτη να αποφύγει την πτώχευση.

Οι κριτικές αυτές τιμές του Z έχουν οριστεί με βάση τρεις ζώνες. Η πρώτη ζώνη αποτελεί την ζώνη της χρεοκοπίας και αφορά όταν η κριτική τιμή Z λάβει τιμή κάτω από 1,10. Η επόμενη τιμή είναι στην μεσαία ζώνη και βρίσκεται ανάμεσα στις τιμές 1,20 και 2,60. Για να είναι μία επιχείρηση στην ζώνη ασφαλείας θα πρέπει να έχει τιμή Z πάνω από 2,61.

Οι ανεξάρτητες μεταβλητές αποτελούνται από τους αριθμοδείκτες κερδοφορίας,, δανειακής επιβάρυνσης, ρευστότητας , περιουσίας και δραστηριότητας και αυτές θα είναι οριοθετημένες από συγκεκριμένους συντελεστές προσαύξεσης οι οποίοι θα αλλάζουν ανάλογα με το είδος της υπό εξέταση επιχείρησης.

Οι μελετητές έχουν καταλήξει στην εξής μορφή υποδείγματος, το οποίο και εφαρμόζεται σε όλες τις εισηγμένες εταιρείες εκτός από τράπεζες , κατασκευαστικές και ασφαλιστικές εταιρείες.

$$Z = 1,2 * X1 + 1,4 * X2 + 3,3 * X4 + 0,999 * X5$$

## **ΚΕΦΑΛΑΙΟ 3<sup>ο</sup> Η ΕΤΑΙΡΕΙΑ «ΠΛΑΙΣΙΟ ΑΕΒΕ»**

### **3.1 ΙΣΤΟΡΙΚΗ ΑΝΑΔΡΟΜΗ**

Στο ξεκίνημα υπήρχε το όραμα του Γιώργου Γεράρδου, ο οποίος το 1968, όντας φοιτητής στο τρίτο έτος της σχολής Πολιτικών Μηχανικών του Πολυτεχνείου,

αποφασίζει να φέρει μόνος του από την Γερμανία τα είδη σχεδίου που χρειαζόταν για την σχολή του, καθώς οι τιμές στην αγορά ήταν αρκετά ψηλές.

Διαπιστώνοντας πως αγοράζοντας απ' έξω βρίσκει καλύτερες τιμές κάτι που του επιτρέπει να πουλάει τα ίδια είδη και στους συμφοιτητές του βγάζοντας ένα σοβαρό κέρδος, ο Γιώργος Γεράρδος συλλαμβάνει την ιδέα αυτού που μερικά χρόνια αργότερα θα γίνονταν μια από τις μεγαλύτερες αλυσίδες στη χώρα.

Σαν φοιτητής, δεν έχει όμως τα απαραίτητα κεφάλαια για να ανοίξει το κατάστημα του και έτσι με 80.000 δραχμές – δανεικά – από φίλους και γνωστούς και ανοίγει το πρώτο του κατάστημα, μια “τρύπα” 12 τ.μ. στο 24 της οδού Στουρνάρη δίπλα στο Πολυτεχνείο. Το πρώτο “Πλαίσιο – Είδη Σχεδίου” έχει γεννηθεί.

Εκείνη την περίοδο, υπήρχε η τάση για επωνυμίες που σχετίζονταν με γεωμετρικά σχήματα. “Το Πλαίσιο είναι κάτι που μπορεί να συμπεριλάβει όλα τα γεωμετρικά σχήματα και είναι ιδιαίτερα εύηχο και εύκολο να το θυμάσαι”, εξηγεί ο ίδιος σε κάποια από τις συνεντεύξεις του.

Σιγά σιγά το μικρό αυτό κατάστημα γίνεται διάσημο ανάμεσα στους φοιτητές του Πολυτεχνείου, όχι μόνο για τις τιμές του αλλά και για το γεγονός ότι ο ιδιοκτήτης είναι “ένας από αυτούς” και ξέρει τι ζητάει η αγορά. Αναπόφευκτα, η επιτυχία οδηγεί στην εξάπλωση και μετά από λίγο καιρό, νοικιάζει την αποθήκη που βρίσκεται πίσω από το κατάστημα και επεκτείνεται.

Τα είδη του καταστήματος πολλαπλασιάζονται και μαζί του και η πελατεία με αποτέλεσμα το 1979 να μετατραπεί σε Ανώνυμη Εταιρεία το 1979 με την επωνυμία “Πλαίσιο Computers A.E.”. Στην συνείδηση όμως του καταναλωτικού κοινού, θα είναι πάντα, ακόμα και σήμερα το “Πλαίσιο”.

Με την νέα εποχή της εταιρείας να έχει ξεκινήσει, το Πλαίσιο μπαίνει δυναμικά στον χώρο της πληροφορικής. Ταυτόχρονα ξεκίνησε και η ανάπτυξη του στην επικράτεια με μια σειρά πολύ προσεγμένων και προσεκτικών κινήσεων. Το Πλαίσιο εκείνη την εποχή επεκτάθηκε στα κυριότερα προάστια της Αθήνας καθώς και σε μεγάλες πόλεις της χώρας όπως η Θεσσαλονίκη, το Ηράκλειο, η Πάτρα και η Λάρισα<sup>2</sup>.

---

<sup>2</sup> <https://emea.gr/special/business-stories/584306/plaisio-mia-quot-trypa-quot-12-tm-poy/>

Το 1986 είναι ένα ακόμα έτος σταθμός για την εταιρεία, καθώς προχωρεί σε μία από τις αξεπέραστες πρωτοπορίες της. Συναρμολογεί στα μέτρα του κάθε πελάτη ξεχωριστά, με το σύστημα Built to Order (B.T.O) τους Ηλεκτρονικούς Υπολογιστές με το κατοχυρωμένο brand name “TURBO-X”. 32 χρόνια μετά οι υπολογιστές Turbo X, συνεχίζουν να πρωταγωνιστούν στην ελληνική αγορά.

Το 1988 η επωνυμία της εταιρείας μετεξελίσσεται σε “Πλαίσιο Computers Ανώνυμη Εταιρεία Ηλεκτρονικών Υπολογιστών και Ειδών Βιβλιοχαρτοπωλείου”. Έτσι την ίδια χρονιά η επιχείρηση εντάσσει στις δραστηριότητες της και την εμπορία αναλωσίμων για ηλεκτρονικούς υπολογιστές. Το 1992 ξεκινά το σύστημα αλυσίδας λιανικής.

Η εταιρεία το 1996 εισήγαγε ένα πρωτοποριακό σύστημα απευθείας πωλήσεων – αποστολών (direct mail) σε πελάτες και το 1997 δημιουργείται εξειδικευμένο κατάστημα με είδη Ζωγραφικής, Σχεδίου, Γραφικών Τεχνών και Μακέτας.

Το 1996 κάνουν την εμφάνιση τους για πρώτη φορά στην ελληνική αγορά οι διάσημοι πια κατάλογοι του Πλαίσιου, οι οποίοι εισάγουν στο καταναλωτικό κοινό μια εμπειρία από το εξωτερικό ενώ απογειώνουν τις τηλεφωνικές πωλήσεις. Το ετήσιο τιράζ ξεπερνά τα 9.000.000 αντίτυπα.

Το 1997 εγκαινιάζεται το ηλεκτρονικό κατάστημα [plaisio.gr](http://plaisio.gr), ένα από τα πρώτα ολοκληρωμένα Ηλεκτρονικά Καταστήματα της εποχής του που συνεχίζει ακόμα και σήμερα να δείχνει τον δρόμο του σύγχρονου e-commerce . Όμως το 1999 εκτός από την ίδρυση του [plaisio.gr](http://plaisio.gr), ήταν ένα έτος ορόσημο για την εταιρεία, οι μετοχές της οποίας μετά από Δημόσια Εγγραφή, εισήχθησαν για διαπραγμάτευση στην παράλληλη αγορά του Χρηματιστηρίου της Αθήνας. Η εισαγωγή σημείωσε ρεκόρ εγγραφών και η έκδοση υπέρ-καλύφτηκε κατά 393 φορές.

Το 2000 αλλάζει και η επωνυμία της εταιρείας, έτσι από “Πλαίσιο Computers A.E.E” γίνεται “Πλαίσιο Computers A.E.B.E”.

## **ΧΡΟΝΙΕΣ – ΣΤΑΘΜΟΣ ΣΤΗΝ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΑ ΤΗΣ ΠΛΑΙΣΙΟ**

ΈΤΟΣ 1986: Συναρμολογείται ο πρώτος υπολογιστής TURBO –X

ΕΤΟΣ 1995: Οι πρώτες πωλήσεις μέσω καταλόγων στην Ελληνική Αγορά πραγματοποιούνται μέσα από τους καταλόγους της εταιρείας Πλαίσιο

ΕΤΟΣ 1996: υλοποιείται το πρώτο οργανωμένο τμήμα πωλήσεων σε επιχειρήσεις. Η κάθε επιχείρηση-πελάτης της Πλαίσιο έχει έναν δικό της άνθρωπο μέσα στην Πλαίσιο και έχει προσωπική εξυπηρέτηση.

ΕΤΟΣ 1999: υλοποιείται το ηλεκτρονικό κατάστημα της Πλαίσιο , [www.plaisio.gr](http://www.plaisio.gr). Επίσης την ίδια χρονιά η Πλαίσιο εισάγεται στο Χρηματιστήριο Αθηνών.

ΕΤΟΣ 2002: υλοποιείται το πρώτο Superstore, τεχνολογίας στην χώρα μας, στην περιοχή της Μεταμόρφωσης Αττικής.

ΕΤΟΣ 2005: Ιδρύεται το πρώτο κατάστημα της Πλαίσιο στην Βουλγαρία και έτσι σηματοδοτείται μία νέα εποχή πολυεθνικής δράσης για την εταιρεία.

ΕΤΟΣ 2009: Ξεκινάει την λειτουργία του το πλέον σύγχρονο κέντρο logistics και διανομής σε 2.500 τ.μ. στη Μαγούλα Αττικής.

ΕΤΟΣ 2017: Το Turbo – X κλείνει τα 30 έτη παρουσίας του στην ελληνική αγορά. Επιπλέον το μέσα στο έτος αυτό η Πλαίσιο λαμβάνει την διάκριση ενός από τα δέκα Best Workplace in Greece από τον φορέα Great Place to work.

ΕΤΟΣ 2018: Επαναπροσδιορίζεται η ταυτότητα του καταστήματος Πλαίσιο, με το άνοιγμα νέων καταστημάτων.

ΕΤΟΣ 2019: Η εταιρεία γιορτάζει τα 50 έτη παρουσίας στην ελληνική αγορά. Ανοίγει νέο υπερκατάστημα στην Αττική το οποίο και αποτελεί το 24<sup>ο</sup> κατάστημα του ομίλου εγχωρίως. Επιπλέον μέσα στο έτος αυτό ξεκινά την διάθεση λευκών συσκευών σε επιλεγμένα καταστήματα.



## **ΚΕΦΑΛΑΙΟ 4<sup>ο</sup> ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΗ ΤΗΣ ΠΛΑΙΣΙΟ ΑΕΒΕ**

### **4.1 ΚΥΡΙΕΣ ΚΑΙ ΥΠΟΣΤΗΡΙΚΤΙΚΕΣ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΕΣ**

Η εταιρεία Πλαίσιο εξειδικεύεται στην πώληση ηλεκτρικών και ηλεκτρονικών προϊόντων όπως μεγάλες και μικρές οικιακές συσκευές , συσκευές εικόνας και ήχου, υπολογιστές κλπ, γραφική ύλη Η βασική δραστηριότητά της είναι μέσα από τα φυσικά

της καταστήματα η εξυπηρέτηση των πελατών. Ομοίως πράττει ως βασική δραστηριότητα και μέσα από το ηλεκτρονικό της κατάστημα.

Η εταιρεία επίσης προσφέρει και μία σειρά χρήσιμων υπηρεσιών, δηλαδή ολοκληρωμένη υποστήριξη όλων των συσκευών, επισκευή και η συντήρηση , η παράδοση και η εγκατάσταση καθώς και πολλές άλλες υπηρεσίες που αφορούν τα προϊόντα τεχνολογίας όπως η ανάκτηση δεδομένων , η εγκατάσταση λογισμικού, ο έλεγχος καλής λειτουργίας κλπ.

Επιπλέον η εταιρεία αυτή δίνει έμφαση και στην ανάπτυξη πολλαπλών καναλιών πώλησης όπως τα καταστήματα franchise και οι δραστηριότητες πώλησης σε εταιρικούς πελάτες.

Στην περίπτωση της επιχείρησης ΠΛΑΙΣΙΟ, έχουμε τις εξής κύριες υπηρεσίες:

Αρχικά , την υποδοχή και την αποθήκευση των εμπορευμάτων με σκοπό την μεταγενέστερη διακίνηση των προϊόντων της επιχείρησης στα υποκαταστήματα της για πώληση.

Μετά σημαντική υπηρεσία για την αύξηση των πωλήσεων και του πελατολογίου είναι το μάρκετινγκ μέσω της κατάλληλης διαφήμισης και προώθησης των προϊόντων στον τελικό καταναλωτή.

Εν συνεχεία έχουμε 3 υποστηρικτικές υπηρεσίες, όπως:

Η διοίκηση του ανθρώπινου δυναμικού της εταιρίας, δηλαδή η στελέχωση των υποκαταστημάτων με κατάλληλα καταρτισμένο προσωπικό αλλά και συνεχής εκπαίδευση του προσωπικού της εταιρίας.

Η συνεχής έρευνα και ανάπτυξη ώστε να επιτυγχάνεται η βελτίωση των υπηρεσιών και των προϊόντων τεχνολογίας.

Τέλος , η προμήθεια μηχανών και εμπορευμάτων για να υπάρχει άμεση ανταπόκριση στη ζήτηση του καταναλωτικού κοινού.

Μια επιχείρηση που κατέχει ανώτερες θεμελιώδεις ικανότητες μπορεί να ξεπεράσει τους ανταγωνιστές της.

Η εταιρία ΠΛΑΙΣΙΟ ξεχωρίζει μέσα από πολλές ανταγωνιστικές επιχειρήσεις χάρη στην εξειδικευμένη εκπαίδευση που προσφέρει στους πωλητές των καταστημάτων της ώστε να γίνουν περισσότερο προσιτοί στους καταναλωτές αλλά και να δημιουργήσουν ένα αίσθημα εμπιστοσύνης. Αυτή η ικανότητα της εταιρίας την έχει ξεχωρίσει στον κλάδο ανάμεσα σε μεγάλες εταιρίες λιανικής πώλησης ηλεκτρονικών συσκευών. Επιπλέον, το κλίμα εργασίας είναι ευνοϊκό για τους εργαζομένους και αυτό έχει ως αποτέλεσμα να γίνουν πιο αποδοτικοί.

#### **4.2 ΠΩΣ ΟΙ ΑΛΛΑΓΕΣ ΣΤΟ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟ ΠΕΡΙΒΑΛΛΟΝ ΕΠΗΡΕΑΣΑΝ ΤΗΝ ΠΛΑΙΣΙΟ**

Η αλλαγή η οποία σχετίζεται με την πρόοδο των τεχνολογιών της πληροφορικής και των τηλεπικοινωνιών επηρέασε σημαντικά την εξέλιξη της εταιρίας ΠΛΑΙΣΙΟ, καθώς ο ιδρυτής της εταιρίας ξεκίνησε από ένα μικρό βιβλιοπωλείο και κατάφερε μελλοντικά να αναδείξει την εταιρία του σε μια από τις πιο κερδοφόρες εταιρίες της χώρας. Φυσικά, σε αυτήν την πρόοδο καθοριστική ήταν η ραγδαία εξέλιξη και ανάπτυξη της τεχνολογίας και της πληροφορικής. Συγκεκριμένα, η εταιρία ασχολήθηκε με την λιανική πώληση νέων συσκευών τηλεπικοινωνίας και ίντερνετ όπως tablets, smartphones, smartwatches κ.λπ, αλλά και με την παροχή υπηρεσιών, όπως η επισκευή των ηλεκτρονικών συσκευών και υπολογιστών.

Συμπεραίνουμε λοιπόν πως η ορθή αξιοποίηση των νέων εφευρέσεων της τεχνολογίας και η εισαγωγή των νέων ανακαλύψεων στο λιανικό εμπόριο οδήγησε την εταιρία σε μια λαμπρή πορεία.

Οι επιπτώσεις της οικονομικής κρίσης μπορεί να είναι καταστροφικές τόσο για τις επιχειρήσεις όσο και για τους καταναλωτές.

Τα προβλήματα στην ελληνική αγορά τα τελευταία 10 και πλέον έτη είναι τεράστια.

Η προς μελέτη εταιρεία κατά την διάρκεια της οικονομικής κρίσης κλήθηκε να ξεπεράσει πολλά εμπόδια. Τα εμπόδια αυτά σε γενικές γραμμές αφορούσαν τόσο στην διατήρηση της ισχύουσας θέσης στην ελληνική αγορά, την αποφυγή της πτώχευσης και ειδικότερα στην διατήρηση του υπάρχοντος κεφαλαίου, στην διατήρηση των

χρηματικών διαθεσίμων αλλά καις την διατήρηση κύκλου εργασιών σε όμοια με προ κρίσης επίπεδα.

Μία από τις αλλαγές που επηρέασε και θα συνεχίσει να επηρεάζει την λειτουργία της επιχείρησης είναι η αλλαγή στην οικονομία. Μεταβλητές της οικονομίας είναι σαφώς είναι η οικονομική κρίση η οποία τα τελευταία χρόνια έχει επηρεάσει την αγορά της χώρας μας, ο πληθωρισμός, η υψηλή φορολογία κ.α

Η αγορά των ηλεκτρικών ειδών , κινητών συσκευών, ταμπλετς κλπ στην οποία και δραστηριοποιείται η συγκεκριμένη εταιρεία έχει σημειώσει μεγάλη πτώση στον τζίρο.

Τα ηλεκτρονικά και ηλεκτρικά είδη είναι από τους κλάδους που έχουν επηρεαστεί περισσότερο από την οικονομική κρίση, καθώς είναι προφανές πως δεν αποτελούν είδος πρώτης ανάγκης για τους Έλληνες καταναλωτές.

Η εταιρεία ήδη προσπαθεί μέσα από επενδυτικά σχήματα και από την προσφορά νέων καινοτόμων προϊόντων να αντιστρέψει το αρνητικό κλίμα και να μετατρέψει τα αρνητικά οικονομικά αποτελέσματα των πολλών οικονομικών χρήσεων σε θετικά επιδιώκοντας να επιτύχει κέρδη.

Οι πωλήσεις επλήγησαν σε σημαντικό βαθμό καθότι το αγοραστικό κοινό αντιμετώπισε οικονομικά προβλήματα και αυτό είχε ως αποτέλεσμα την μείωση των ποσοστών κατανάλωσης και τον περιορισμό των συνολικών του αγορών μόνο για την κάλυψη βασικών αναγκών.

Καθώς η εταιρεία αυτή δεν ανήκει σε κλάδο που παρέχει αγαθά πρώτης ανάγκης οι καταναλωτές περιορίσαν τις αγορές τους σημαντικά.

Οι αλλαγές λοιπόν στις οικονομικές μεταβλητές των καταναλωτών λόγω της κρίσης επηρέασε τα πρότυπα δαπάνης τους και καθώς το εισόδημά τους μειωνόταν τόσο μειωνόταν και η αγοραστική τους δύναμη με αποτέλεσμα να αποκλείουν από το καλάθι τους τα προσφερόμενα προϊόντα της εταιρείας αυτής. Οι καταναλωτές έγιναν πιο ορθολογικοί στις αγορές τους και διαχειρίζονται πιο αποτελεσματικά τα εξοδά τους. Αυτό τους έκανε να στραφούν σε προϊόντα υποκατάστατα των προσφερόμενων από την εταιρεία αυτή, τα οποία είναι από ανταγωνιστικές εταιρείες, ίσως χαμηλότερης αξίας, λόγω χαμηλότερου κόστους και υποβαθμισμένης ποιότητας.

Αυτό όμως έχει ως συνεπεία ο κύκλος εργασιών να μειώνεται κάθε έτος σημαντικά και η εταιρεία να καλείται να βρει τρόπο όχι μόνο να αυξήσει τις πωλήσεις αλλά και να μειώσει το κόστος των πωληθέντων και τα λειτουργικά της έξοδα ώστε να μπορέσει να επιβιώσει και να διατηρηθεί στην ελληνική αγορά.

### **4.3 Η ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΗ ΠΟΥ ΑΚΟΛΟΥΘΕΙ Η ΠΛΑΙΣΙΟ**

Η ανταγωνιστική στρατηγική που χρησιμοποιεί η εταιρία ΠΛΑΙΣΙΟ είναι η στρατηγική της ΗΓΕΣΙΑΣ ΚΟΣΤΟΥΣ. Αυτό το ανταγωνιστικό πλεονέκτημα ισχύει διότι η ΠΛΑΙΣΙΟ δύναται να προσφέρει προϊόντα με το χαμηλότερο δυνατό κόστος, άρα έχει πλεονέκτημα κόστους. Για παράδειγμα παράγει και προσφέρει στην αγορά ταμπλετ, κινητά και φορητούς υπολογιστές ΔΙΚΗΣ ΤΗΣ ΜΑΡΚΑΣ μέσα από δική της παραγωγική διαδικασία.

Για την εταιρία ΠΛΑΙΣΙΟ θα πρότειναμε να ακολουθήσει την στρατηγική ανάπτυξης. Σημαντικό για την ανοδική πορεία της στην ελληνική αγορά θα είναι να επιτύχει τόσο την «Συγκέντρωση- διεξόδυση αγοράς», όσο και την ανάπτυξη αγοράς.

Αρχικά, θα πρέπει να επιτύχει την προσέλκυση πελατών ανταγωνιστικών επιχειρήσεων, αυτό μπορεί να συμβεί είτε μέσω της διαφήμισης ή με χαμηλότερες τιμές. Επίσης θα μπορούσε με εκπτωτικά κουπόνια και επιβράβευση των νέων πελατών με extraπροσφορές, ώστε να προσελκύσει και νέους πελάτες οι οποίοι δεν έχουν χρησιμοποιήσει στο παρελθόν τα προϊόντα της.

Από την άλλη πλευρά, θα μπορούσε να ακολουθήσει την **στρατηγική της ανάπτυξης** της αγοράς ανοίγοντας νέα υποκαταστήματα σε περιοχές της επαρχίας όπως σε μεγάλες κωμοπόλεις οι οποίες δεν διαθέτουν τέτοιου είδους καταστήματα ή σε κάποιο νησί, δηλαδή σε μη κορεσμένες αγορές. Τέλος, θα ήταν καλό εάν έκανε συνεργασίες με εταιρίες του εξωτερικού προκειμένου να εισάγει με χαμηλό κόστος νέα καινοτόμα προϊόντα τα οποία δεν πωλούνται στην Ελλάδα ούτε σε φυσικά ούτε σε ηλεκτρονικά καταστήματα και έτσι να είχε το πλεονέκτημα πώλησης ενός νέου προϊόντος.

### **4.4 ΑΝΑΛΥΣΗ PORTER**

Η ανάλυση Porter για την υπο μελέτη επιχείρηση ΠΛΑΙΣΙΟ ΑΕΒΕ, θα έχει ως εξής:

- ΑΠΕΙΛΗ ΕΙΣΟΔΟΥ ΝΕΩΝ ΟΜΟΕΙΔΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ ΣΤΟΝ ΚΛΑΔΟ:

Η προς μελέτη επιχείρηση, όπως έχει προαναφερθεί δραστηριοποιείται στον κλάδο των ηλεκτρονικών και ηλεκτρικών ειδών. Ο κλάδος αυτός τα τελευταία έτη έχει σημείωση μεγάλη ανάπτυξη λόγω της εισόδου νέοιςερχόμενων επιχειρήσεων , οι οποίοι όμως δεν έχουν την ίδια δυναμικότητα και το ίδιο μέγεθος με την επιχείρηση , καθώς κυρίως πρόκειται για μικρά μη επώνυμα καταστήματα. Εντούτοις η Πλαίσιο λόγω του δυνατού brand name, της φήμης και πελατείας που έχει αποκτήσει τα τελευταία έτη έχει την δύναμη να αντιμετωπίσει τον ανταγωνισμό αυτό. Το καταναλωτικό κοινό βέβαια προτιμάει να αγοράσει από την Πλαίσιο λόγω του ισχυρού ονόματός του το οποίο βοηθάει στην δημιουργία ισχυρού δεσμού με τους πελάτες.

- ΔΙΑΠΡΑΓΜΑΤΕΥΤΙΚΗ ΔΥΝΑΜΗ ΤΩΝ ΠΡΟΜΗΘΕΥΤΩΝ

Η συγκεκριμένη εταιρεία λόγω της δύναμής της , του μεγέθους της αλλά και της πολυετούς παρουσίας της στον συγκεκριμένο κλάδο έχει την ικανότητα να συνάπτει συμφωνίες με τους προμηθευτές που να της εξασφαλίζουν ένα καλό ποσοστό κέρδους. Επιπλέον προμηθεύεται προϊόντα από διάφορους προμηθευτές και επίσης προσφέρει και προϊόντα τα οποία προσφέρονται αποκλειστικά αυτήν.

- ΔΙΑΠΡΑΓΜΑΤΕΥΤΙΚΗ ΔΥΝΑΜΗ ΤΩΝ ΑΓΟΡΑΣΤΩΝ

Η Πλαίσιο προσπαθεί να ικανοποιήσει τους πελάτες τόσο από την ποικιλία και την ποιότητα των προσφερόμενων προϊόντων όσο και μέσα από τις τεχνικές μάρκετινγκ που χρησιμοποιεί. Μέσα από τα φυσικά αλλά και τα ηλεκτρονικά καταστήματα του παρέχει υπηρεσίες προς τους πελάτες τόσο πριν αυτοί προβούν στην αγορά όσο και μετά την αγορά όπως υπηρεσίες διανομής των προϊόντων, συντήρησης και επισκευής τους. Ο στόχος είναι να είναι πλήρως ικανοποιημένοι οι πελάτες ώστε να ξανααγοράσουν προϊόντα από την επιχείρηση αλλά και να γίνει και έμμεση διαφήμιση από αυτούς προς φίλους τους, συγγενείς κλπ.

- ΥΠΟΚΑΤΑΣΤΑΤΑ ΠΡΟΙΟΝΤΑ

Η εταιρεία αυτή θα λέγαμε ότι δεν υφίσταται συγκεκριμένη απειλή και αυτό διότι απλά έχει να αντιμετωπίσει ανταγωνισμό από άλλες εταιρείες και όχι από υποκατάστατα προϊόντα.

Υπάρχουν ηλεκτρονικές συσκευές τις οποίες προμηθεύεται και εμπορεύεται μόνο η Πλαίσιο και αυτό σημαίνει ότι το κέρδος από αυτά τα προϊόντα είναι πιο μεγάλο. Η διαφήμιση και οι δημόσιες σχέσεις βοηθούν στην ανάπτυξη των πωλήσεων και το αγοραστικό κοινό πιο εύκολα εμπιστεύεται τα επώνυμα προϊόντα που προσφέρει η Πλαίσιο παρά ίδια προϊόντα άλλων brands που δεν είναι τόσο αναγνωρίσιμα.

#### - ΑΝΤΑΓΩΝΙΣΜΟΣ ΜΕΤΑΞΥ ΤΩΝ ΥΦΙΣΤΑΜΕΝΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ

Ο ανταγωνισμός που υπάρχει στον κλάδο των ηλεκτρονικών και ηλεκτρικών ειδών και γραφικής ύλης, ειδών χαρτοβιβλιοπωλείου είναι αρκετά μεγάλος. Η επιχείρηση αυτή πρέπει να ανταγωνιστεί μικρές αλλά και μεγάλες αλυσίδες ή και συνοικιακά μαγαζιά που πουλάνε αντίστοιχα προϊόντα.

οι επιχειρήσεις αυτές προσφέρουν προϊόντα όχι τόσο γνωστά αλλά σε χαμηλότερη τιμή, με χαμηλότερη επίσης ποιότητα, δίχως πιστοποιημένη εγγύηση τα οποία ένας καταναλωτής δύσκολα θα εμπιστευτεί.

#### 4.5 ΑΝΑΛΥΣΗ SWOT

Η ανάλυση SWOT για την εταιρεία Πλαίσιο θα έχει ως εξής

##### ΔΥΝΑΤΑ ΣΗΜΕΙΑ:

- εγγύηση πέρα της εργοστασιακής
- αποκλειστικά προϊόντα
- μεγάλα προσφερόμενα brands
- πράσινο μοντέλο εργασίας
- πληθώρα καταστημάτων
- εύκολη προσβασιμότητα στα καταστήματα

##### ΑΔΥΝΑΤΑ ΣΗΜΕΙΑ:

- καθυστέρηση είσπραξη οφειλών από πελάτες (δόσεις πληρωμών)
- στασιμότητα σε κατηγορίες προϊόντων από πλευράς τεχνολογικής εξέλιξης.
- πτώση μέσης τιμής λιανικής πώλησης λόγω ανταγωνιστικών προϊόντων
- Ανταγωνιστικά μειονεκτήματα
- Μικρές ικανότητες διοίκησης της επιχείρησης

## Η ΠΟΡΕΙΑ ΤΗΣ ΕΤΑΙΡΕΙΑΣ ΤΟ 2019

### ΕΥΚΑΙΡΙΕΣ:

- συμμετοχή σε κοινωνικά προγράμματα
- κάλυψη μη εξυπηρετούμενου καταναλωτικού κοινού
- διεύρυνση δικτύου καταστημάτων σε περιοχές με ασθενή παρουσία καταστημάτων με ηλεκτρικά είδη.
- Πλεονεκτήματα διαφοροποίησης
- Βελτίωση της τεχνολογίας και προσπάθεια μείωσης του κόστους παραγωγής
- Ανάπτυξη ζήτησης στην περιφερειακή αγορά

### ΑΠΕΙΛΕΣ:

- οικονομική κρίση
- μεγάλος ανταγωνισμός
- νομοθετικές αλλαγές, υψηλή φορολογία
- διαπραγματευτική δύναμη προμηθευτών, διαπραγματευτική δύναμη πελατών
- αστάθεια στους όρους εμπορίου.
- Αύξηση ανταγωνιστικών επιχειρήσεων λιανικής πώλησης με χαμηλό κόστος
- Συνεχής είσοδος στον κλάδο ανταγωνιστών όσον αφορά τον τομέα του e- επιχειρείν.

## 4.6 Η ΠΟΡΕΙΑ ΤΗΣ ΕΤΑΙΡΕΙΑΣ ΤΟ ΕΤΟΣ 2019



Στα 317 εκατ. ευρώ αυξήθηκαν οι πωλήσεις της Πλαίσιο το 2019 και τα ίδια κεφάλαια ανήλθαν στα 93,4 εκατ. ευρώ, την ίδια περίοδο.

Ειδικότερα, τα βασικά οικονομικά μεγέθη του Ομίλου διαμορφώθηκαν ως εξής:

- **Ενοποιημένες πωλήσεις στα € 317 εκ.**, αυξημένες κατά 2,7% και ανάλογη βελτίωση του μικτού κέρδους (+1,8%, στα € 64,2 εκ.).

- **Μικρή μείωση κατά 10,3%** του προσαρμοσμένου EBITDA στα € 8,5 εκ. κυρίως λόγω του λειτουργικού κόστους για την είσοδο στη νέα προϊοντική κατηγορία και την έναρξη/ανακαίνιση καταστημάτων.

- Μεγαλύτερη υποχώρηση των κερδών πριν και μετά από τη φορολογία στα € 3,0 εκ. και € 1,9 εκ. αντίστοιχα λόγω αυξημένου χρηματοοικονομικού κόστους. Μετά την προσαρμογή για το ΔΠΧΑ 16, η μείωση της κερδοφορίας περιορίζεται σημαντικά.

- Σταθερά υψηλή **ταμειακή ρευστότητα στα € 40 εκ.** και θετική καθαρή ρευστότητα πλέον των € 30 εκ. συνεπικουρούμενη από τις ισχυρές λειτουργικές ταμειακές ροές και παρά τη συνέχιση του επενδυτικού προγράμματος.

- Περαιτέρω ενίσχυση των ιδίων κεφαλαίων στα € 93,4 εκ.

- Προτεινόμενο μέρισμα €0,02 ανά μετοχή.

Ενοποιημένα στοιχεία (Χιλ. €)	01.01-31.12.2019*	01.01-31.12.2018*	+/-
Πωλήσεις	317.149	308.858	2,7%
Μικτό Κέρδος	64.246	63.110	1,8%
EBITDA**	13.565	9.458	43,4%
Περιθώριο EBITDA (%)**	4,28%	3,06%	1,2
Προσαρμοσμένο EBITDA**	8.486	9.458	(10,3%)
Περιθώριο Προσαρμοσμένου EBITDA (%)**	2,68%	3,06%	(0,39)
Κέρδη Προ Φόρων	3.008	6.100	(50,7%)
Προσαρμοσμένα Κέρδη Προ Φόρων*	3.954	6.100	(35,2%)
Καθαρά Κέρδη	1.947	3.856	(49,5%)
Βασικά Κέρδη ανά μετοχή (€)	0,0882	0,1747	
Προσαρμοσμένα Καθαρά Κέρδη*	2.893	3.856	(25,0%)
Ταμειακά διαθέσιμα και ισοδύναμα	39.190	40.842	(4,0%)
Σύνολο Δανείων	8.940	11.273	(20,7%)
Καθαρός Τραπεζικός Δανεισμός**	(30.250)	(29.569)	2,3%
Υποχρεώσεις προς Προμηθευτές, Συμβατικές Υποχρεώσεις και Λοιπές Βραχυπρόθεσμες Υποχρεώσεις	46.861	36.616	28,0%

\*: Από 1.1.2019 εφαρμόζεται το ΔΧΠΑ 16. Η συνολική επίπτωση της πρώτης εφαρμογής του αναγνωρίζεται κατά την 1/1/2019, χωρίς αναπροσαρμογή των συγκριτικών ποσών του 2018. Για την επίτευξη συγκρισιμότητας του EBITDA και των Κερδών Πριν και Μετά από Φόρους με αυτά του 2018, έχει εξαχθεί το προσαρμοσμένο σχετικό μέγεθος, με την παραδοχή ότι το ΔΠΧΑ 16 δεν εφαρμόζεται ούτε για το 2019.

\*\* : Συνιστά Εναλλακτικό Δείκτη Μέτρησης Απόδοσης. Για τον ορισμό και σκοπό των ΕΔΜΑ θλ. στην Ετήσια Έκθεση - Ενότητα Ζ της Έκθεσης ΔΣ

Οι πωλήσεις του Ομίλου, παρά την περιορισμένη ανάπτυξη του ΑΕΠ και της ιδιωτικής κατανάλωσης στη χώρα μας, σημείωσαν αύξηση, ξεπερνώντας για μια ακόμα χρονιά το ψυχολογικό όριο των 300 εκ. €.

#### 4.7 ΥΠΟΛΟΓΙΣΜΟΣ ΚΑΙ ΑΝΑΛΥΣΗ ΑΡΙΘΜΟΔΕΙΚΤΩΝ ΓΙΑ ΤΑ ΕΤΗ 2017,2018,2019

##### ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΕΣ ΚΑΤΑΣΤΑΣΕΙΣ

ΠΛΑΙΣΙΟ Α.Ε.Β.Ε

ΙΣΟΛΟΓΙΣΜΟΣ			
	2019	2018	2017
Μη κυκλοφορούντα περιουσιακά στοιχεία			
Ενσώματες Ακίνητοποιήσεις	36.404	29.631	24.856
Περιουσιακά στοιχεία με δικαίωμα χρήσης	32.771		
Άυλα περιουσιακά στοιχεία	1.959	1.459	1.130
Προκαταβολές για αγορές Παγίων	0	225	0
Συμμετοχές σε θυγατρικές επιχειρήσεις	4.072	4.072	4.072
Συμμετοχές σε συγγενείς επιχειρήσεις	225	225	225
Λοιπές επενδύσεις	34	34	24
Αναβαλλόμενες φορολογικές απαιτήσεις	1.951	2.741	3.772
Λοιπά μη κυκλοφορούντα περιουσιακά στοιχεία	756	684	669
<b>ΣΥΝΟΛΟ</b>	<b>78.172</b>	<b>39.971</b>	<b>34.549</b>
Κυκλοφορούντα περιουσιακά στοιχεία			
Αποθέματα	51.802	51.278	51.223
Πελάτες και λοιπές εμπορικές απαιτήσεις	21.059	17.546	17.674
Λοιπές απαιτήσεις	7.823	6.186	3.627
Ταμειακά διαθέσιμα και ισοδύναμα	38.728	40.124	48.774
<b>ΣΥΝΟΛΟ ΚΥΚΛΟΦΟΡΟΥΝΤΟΣ</b>	<b>119.410</b>	<b>115.134</b>	<b>121.297</b>
Σύνολο Ενεργητικού	197.582	154.502	155.846
<b>ΠΑΘΗΤΙΚΟ</b>			
Ίδια Κεφάλαια			

Μετοχικό κεφάλαιο	7.285	7.285	7.285
Υπέρ το άρτιο	844	844	844
Ίδιες Μετοχές			
Λοιπά Αποθεματικά	24.382	24.612	24.761
Κέρδη εις νέον	62.356	61.879	58.968
<b>ΣΥΝΟΛΟ ΙΔΙΩΝ ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ</b>	<b>94.868</b>	<b>94.620</b>	<b>91.858</b>
Μακροπρόθεσμες Υποχρεώσεις			
Μακροπρόθεσμες δανειακές υποχρεώσεις	6.900	8.940	11.273
Υποχρεώσεις από Μισθώσεις	29.799		
Πρόβλεψη αποζημίωσης προσωπικού	2.305	1.916	1.708
Μακροπρόθεσμες προβλέψεις	0	213	218
Συμβατικές Υποχρεώσεις	2.221	859	0
Έσοδα Επομένων Χρήσεων	2.303	2.364	2.428
<b>ΣΥΝΟΛΟ ΜΑΚΡΟΠΡΟΘΕΣΜΩΝ ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΩΝ</b>	<b>43.528</b>	<b>14.292</b>	<b>15.626</b>
<b>ΒΡΑΧΥΠΡΟΘΕΣΜΕΣ ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΙΣ</b>			
Προμηθευτές και λοιπές υποχρεώσεις	33.241	24.470	30.110
Υποχρεώσεις από φόρους	6.133	5.891	5.234
Βραχυπρόθεσμες δανειακές υποχρεώσεις	2.040	2.333	1.604
Υποχρεώσεις από Μισθώσεις	3.880		
βραχυπρόθεσμες προβλέψεις	1.017	1.231	1.565
Βραχυπρόθεσμες συμβατικές Υποχρεώσεις	1.944	1.212	0
Λοιπές βραχυπρόθεσμες υποχρεώσεις	10.931	10.157	9.849
<b>ΣΥΝΟΛΟ ΒΡΑΧΥΠΡΟΘΕΣΜΩΝ ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΩΝ</b>	<b>59.187</b>	<b>45.293</b>	<b>48.362</b>
<b>ΣΥΝΟΛΟ ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΩΝ</b>	<b>102.715</b>	<b>59.585</b>	<b>63.988</b>
<b>ΣΥΝΟΛΟ ΠΑΘΗΤΙΚΟΥ</b>	<b>197.582</b>	<b>154.205</b>	<b>155.846</b>
<b>ΚΑΤΑΣΤΑΣΗ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΩΝ ΧΡΗΣΗΣ</b>			
<b>ΠΩΛΗΣΕΙΣ</b>	<b>309.623</b>	<b>302.741</b>	<b>281.146</b>
<b>ΚΟΣΤΟΣ ΠΩΛΗΘΕΝΤΩΝ</b>	<b>247.481</b>	<b>241.566</b>	<b>220.916</b>
<b>ΜΙΚΤΟ ΚΕΡΔΟΣ</b>	<b>62.141</b>	<b>61.174</b>	<b>60.230</b>
<b>ΛΟΙΠΑ ΕΣΟΔΑ</b>	<b>431</b>	<b>143</b>	<b>71</b>
<b>ΕΞΟΔΑ ΔΙΟΙΚΗΣΗΣ</b>	<b>50.162</b>	<b>48.307</b>	<b>44.252</b>

ΕΞΟΔΑ ΔΙΑΘΕΣΗΣ	8.771	6.675	5.794
ΛΟΙΠΑ ΕΣΟΔΑ	1.895	864	
ΛΟΙΠΑ ΕΞΟΔΑ			1.572
ΚΕΡΔΗ ΠΡΟ ΦΟΡΩΝ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΙΚΩΝ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΩΝ	5.534	7.199	8.683
ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΑ ΕΣΟΔΑ	371	442	276
ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΑ ΕΞΟΔΑ	2.935	1.601	1.640
ΚΕΡΔΗ ΠΡΟ ΦΟΡΩΝ	2.970	6.040	7.320
ΦΟΡΟΣ ΕΙΣΟΔΗΜΑΤΟΣ	1.058	2.238	2.394
ΚΕΡΔΗ ΜΕΤΑ ΦΟΡΩΝ	1.912	3.802	4.926
ΚΕΡΔΗ ΑΝΑ ΜΕΤΟΧΗ	0.0866	0,1722	0,02232
ΠΡΟΤΕΙΝΟΜΕΝΟ ΜΕΡΙΣΜΑ	0,02	0,07	0,07

#### ΟΡΙΖΟΝΤΙΑ ΑΝΑΛΥΣΗ ΤΑΣΗΣ ΜΕ ΕΤΟΣ ΒΑΣΗΣ ΤΟ 2017

ΙΣΟΛΟΓΙΣΜΟΣ	2019	2018	2017
Μη κυκλοφορούντα περιουσιακά στοιχεία			
Ενσώματες Ακινήτοποιήσεις	1,464596	1,192107	1
Περιουσιακά στοιχεία με δικαίωμα χρήσης			
Άυλα περιουσιακά στοιχεία	1,733628	1,29115	1
Προκαταβολές για αγορές Παγίων		0	0
Συμμετοχές σε θυγατρικές επιχειρήσεις	1	1	1
Συμμετοχές σε συγγενείς επιχειρήσεις	1	1	1
Λοιπές επενδύσεις	1,416667	1,416667	1
Αναβαλλόμενες φορολογικές απαιτήσεις	0,517232	0,72667	1

Λοιπά μη κυκλοφορούντα περιουσιακά στοιχεία	1,130045	1,022422	1
<b>ΣΥΝΟΛΟ</b>	<b>2,262641</b>	<b>1,156937</b>	<b>1</b>
Κυκλοφορούντα περιουσιακά στοιχεία			
Αποθέματα	1,011304	1,001074	1
Πελάτες και λοιπές εμπορικές απαιτήσεις	1,191524	0,992758	1
Λοιπές απαιτήσεις	2,156879	1,705542	1
Ταμειακά διαθέσιμα και ισοδύναμα	0,79403	0,822651	1
<b>ΣΥΝΟΛΟ ΚΥΚΛΟΦΟΡΟΥΝΤΟΣ</b>	<b>0,984443</b>	<b>0,949191</b>	<b>1</b>
Σύνολο Ενεργητικού	1,267803	0,991376	1
<b>ΠΑΘΗΤΙΚΟ</b>			
Ίδια Κεφάλαια			
Μετοχικό κεφάλαιο	1	1	1
Υπέρ το άρτιο	1	1	1
Ίδιες Μετοχές			
Λοιπά Αποθεματικά	0,984694	0,993982	1
Κέρδη εις νέον	1,057455	1,049366	1
<b>ΣΥΝΟΛΟ ΙΔΙΩΝ ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ</b>	<b>1,032768</b>	<b>1,030068</b>	<b>1</b>
Μακροπρόθεσμες Υποχρεώσεις			
Μακροπρόθεσμες δανειακές υποχρεώσεις	0,612082	0,793045	1
Υποχρεώσεις από Μισθώσεις			
Πρόβλεψη αποζημίωσης προσωπικού	1,349532	1,12178	1
Μακροπρόθεσμες προβλέψεις	0	0,977064	1
Συμβατικές Υποχρεώσεις			
Έσοδα Επομένων Χρήσεων	0,974196	0,973641	1
<b>ΣΥΝΟΛΟ ΜΑΚΡΟΠΡΟΘΕΣΜΩΝ ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΩΝ</b>	<b>3,04562</b>	<b>0,914629</b>	<b>1</b>
<b>ΒΡΑΧΥΠΡΟΘΕΣΜΕΣ ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΙΣ</b>			
Προμηθευτές και λοιπές υποχρεώσεις	1,358439	0,812687	1
Υποχρεώσεις από φόρους	1,04108	1,125525	1
Βραχυπρόθεσμες δανειακές υποχρεώσεις	0,874411	1,454489	1
Υποχρεώσεις από Μισθώσεις			

βραχυπρόθεσμες προβλέψεις	0,826158	0,786581	1
Βραχυπρόθεσμες συμβατικές Υποχρεώσεις	1,60396		
Λοιπές βραχυπρόθεσμες υποχρεώσεις	1,076204	1,031272	1
<b>ΣΥΝΟΛΟ ΒΡΑΧΥΠΡΟΘΕΣΜΩΝ</b>			
<b>ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΩΝ</b>	1,306758	0,936541	1
<b>ΣΥΝΟΛΟ ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΩΝ</b>	1,72384	0,93119	1
<b>ΣΥΝΟΛΟ ΠΑΘΗΤΙΚΟΥ</b>	1,281294	0,98947	1
<b>ΚΑΤΑΣΤΑΣΗ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΩΝ ΧΡΗΣΗΣ</b>			
<b>ΠΩΛΗΣΕΙΣ</b>	1,022732	1,076811	1
<b>ΚΟΣΤΟΣ ΠΩΛΗΘΕΝΤΩΝ</b>	1,024486	1,093474	1
<b>ΜΙΚΤΟ ΚΕΡΔΟΣ</b>	1,015807	1,015673	1
<b>ΛΟΙΠΑ ΕΣΟΔΑ</b>	3,013986	2,014085	1
<b>ΕΞΟΔΑ ΔΙΟΙΚΗΣΗΣ</b>	1,0384	1,091634	1
<b>ΕΞΟΔΑ ΔΙΑΘΕΣΗΣ</b>	1,314007	1,152054	1
<b>ΛΟΙΠΑ ΕΣΟΔΑ</b>	2,193287	0	
<b>ΛΟΙΠΑ ΕΞΟΔΑ</b>		0	
<b>ΚΕΡΔΗ ΠΡΟ ΦΟΡΩΝ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΙΚΩΝ</b>			
<b>ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΩΝ</b>	0,768718	0,829091	1
<b>ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΑ ΕΣΟΔΑ</b>	0,839367	1,601449	1
<b>ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΑ ΕΞΟΔΑ</b>	1,833229	0,97622	1
<b>ΚΕΡΔΗ ΠΡΟ ΦΟΡΩΝ</b>	0,491722	0,825137	1
<b>ΦΟΡΟΣ ΕΙΣΟΔΗΜΑΤΟΣ</b>	0,472744	0,934837	1
<b>ΚΕΡΔΗ ΜΕΤΑ ΦΟΡΩΝ</b>	0,502893	0,771823	1
			1
<b>ΚΕΡΔΗ ΑΝΑ ΜΕΤΟΧΗ</b>	0,06428	7,715054	1
<b>ΠΡΟΤΕΙΝΟΜΕΝΟ ΜΕΡΙΣΜΑ</b>	0,285714	1	1

#### ΥΠΟΛΟΓΙΣΜΟΣ ΑΡΙΘΜΟΔΕΙΚΤΩΝ

<b>ΑΡΙΘΜΟΔΕΙΚΤΕΣ ΡΕΥΣΤΟΤΗΤΑΣ</b>	2019	2018	2017
ΓΕΝΙΚΗ ΡΕΥΣΤΟΤΗΤΑ =	2,017504	2,541982	2,508106
ΕΙΔΙΚΗ ΡΕΥΣΤΟΤΗΤΑ=	1,142278	1,409843	1,448948
ΔΕΙΚΤΗΣ ΜΕΤΡΗΤΩΝ=	0,654333	0,885876	1,008519
ΔΕΙΚΤΗΣ ΤΑΜΕΙΑΚ.ΡΕΥΣΤΟΤ=	0,654333	0,885876	1,008519

<b>ΑΡΙΘΜΟΔΕΙΚΤΕΣ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑΣ</b>	2019	2018	2017
ΚΥΚΛΟΦΟΡ ΤΑΧΥΤΗΤΑ ΑΠΟΘΕΜ=	4,777441	4,710909	4,312828
ΜΕΣΗ ΔΙΑΡΚΕΙΑ ΠΑΡΑΜ ΑΠΟΘΕΜΑΤ=	76,40073	77,47974	84,63124
ΤΑΧΥΤΗΤΑ ΕΙΣΠΡΑΞΗΣ ΑΠΑΙΤΗΣΕΩΝ=	14,70264	17,25413	15,90732
ΜΕΣΗ ΔΙΑΡΚΕΙΑ ΕΙΣΠΡΑΞ ΑΠΑΙΤΗΣ=	24,82547	21,15435	22,94541
ΚΥΚΛΟΦΟΡ ΤΑΧΥΤΗΤΑ ΠΑΓΙΩΝ=	3,960792	7,574016	8,137602
ΚΥΚΛΟΦΟΡ.ΤΑΧΥΤΗΤΑ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟΥ=	1,567061	1,959463	1,803999
ΚΥΚΛΟΦ.ΤΑΧΥΤ.ΒΡΑΧΥΠΡ.ΥΠΟΧΡΕΩΣ=	4,18134	5,333407	4,567967
ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΚΙΝΗΣΗΣ=	60.223	69.841	72.935
ΚΥΚΛ.ΤΑΧΥΤΗΤ. ΚΕΦΑΛ. ΚΙΝΗΣΗΣ=	5,141275	4,334717	3,854747
ΚΥΚΛΟΦ.ΤΑΧΥΤΗΤΑ ΙΔΙΩΝ ΚΕΦΑΛ =	3,263724	3,199546	3,060659

<b>ΑΡΙΘΜΟΔΕΙΚΤΕΣ ΑΠΟΔΟΤΙΚΟΤΗΤΑΣ</b>	2019	2018	2017
ΜΙΚΤΟ ΠΕΡΙΘΩΡΙΟ ΚΕΡΔΟΥΣ=	0,200699	0,202067	0,21423
ΚΑΘΑΡΟ ΠΕΡΙΘΩΡΙΟ ΚΕΡΔΟΥΣ=	0,006175	0,012559	0,017521
ΑΠΟΔΟΤΙΚΟΤΗΤΑ ΑΠΑΣΧΟΛ.ΚΕΦΑΛ=	0,009677	0,024655	0,031608
ΑΠΟΔΟΤΙΚ.ΣΥΝΟΛΟΥ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟΥ=	0,009677	0,024655	0,031608
ΑΠΟΔΟΤΙΚΟΤΗΤΑ ΙΔΙΩΝ ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ=	0,020154	0,040182	0,053626

ΑΠΟΔΟΤΙΚΟΤΗΤΑ ΠΑΓΙΩΝ	0,024459	0,095119	0,14258
ΑΠΟΔΟΤΙΚΟΤΗΤΑ ΚΥΚΛ.ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟΥ=	0,016012	0,033022	0,040611
ΑΡΙΘΜ.ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΜΟΧΛΕΥΣΗΣ=	2,082704	1,629729	1,696597

<b>ΑΡΙΘΜΟΔ.ΔΙΑΡΘΡΩΣΗΣ ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ</b>	2019	2018	2017
ΑΡΙΘΜ ΙΔΙΩΝ ΠΡΟΣ ΣΥΝΟΛΙΚΑ ΚΕΦΑΛ =	0,480145	0,612419	0,589415
ΑΡΙΘ.ΔΑΝΕΙΑΚ.ΚΕΦΑΛ/ΣΥΝΟΛΙΚΑ ΚΕΦ =	0,51986	0,386401	0,410585
ΑΡΙΘΜ.ΙΔΙΩΝ ΚΕΦ/ΔΑΝΕΙΑΚΑ ΚΕΦ=	0,923604	1,587984	1,43555
ΑΥΤΟΧ.ΠΑΓΙΩΝ ΠΕΡΙΟΥΣ.ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ=	1,795901	2,796739	2,210994
ΚΥΚΛ.ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ ΠΡΟΣ ΣΥΝΟΛ.ΥΠΟΧΡ=	1,162537	1,932265	1,895621
ΔΕΙΚΤΗΣ ΜΑΚΡΟΠΡ.ΧΡΕΟΥΣ=	0,458827	0,151046	0,17011
ΑΡΙΘΜΟΔ.ΠΑΓΙΟΠΟΙΗΣΗΣ ΠΕΡΙΟΥΣ=	0,395643	0,258709	0,221687
ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜ. ΜΟΧΛΕΥΣΗ=	0,314518	0,131225	0,14538

### ΥΠΟΛΟΓΙΣΜΟΣ ΑΡΙΘΜΟΔΕΙΚΤΗ Z-SCORE

ALTMAN Z-SCORE= 1,2X1 +1,4X2 +3,3X3+0,6X4 + 0,999X5

	2019	2018	2017
ALTMAN Z-SCORE= 1,2X1 +1,4X2 +3,3X3+0,6X4 + 0,999X5			
ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΚΙΝΗΣΗΣ/ΣΥΝΟΛΟ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟΥ	0,3048	0,452039	0,467994
ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑ ΕΙΣ ΝΕΟ/ΣΥΝΟΛΟ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟΥ	0,009677	0,024655	0,031608
ΚΕΡΔΗ ΠΡΟ ΦΟΡΩΝ ΚΑΙ ΤΟΚΩΝ/ΣΥΝΟΛΟ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟΥ	0,028009	0,046685	0,055715



ΣΥΝΟΛΟ	ΙΔΙΩΝ	ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ/ΣΥΝΟΛΟ			
ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΩΝ			0,923604	1,587984	1,43555
ΠΩΛΗΣΕΙΣ/ ΣΥΝΟΛΟ		ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟΥ	1,567061	1,963237	1,803999

		2019	2018	2017
X1	1,2	0,36576	0,542447	0,561593
X2	1,4	0,013548	0,034518	0,044251
X3	3,3	0,092428	0,154059	0,18386
X4	0,6	0,554162	0,95279	0,86133
X5	0,999	1,565494	1,961274	1,802195
Z- SCORE		2,591392	3,645088	3,45323

## **ΣΧΟΛΙΑΣΜΟΣ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΩΝ ΑΝΑΛΥΣΗΣ ΤΩΝ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΩΝ** **ΚΑΤΑΣΤΑΣΕΩΝ**

### ΣΧΟΛΙΑΣΜΟΣ ΑΡΙΘΜΟΔΕΙΚΤΩΝ

Όπως είδαμε και σε προηγούμενο κεφάλαιο η κάθε κατηγορία αριθμοδείκτη προσδίδει και κάποιο αποτέλεσμα από την λειτουργία της επιχείρησης.

Οι αριθμοδείκτες ρευστότητας χρησιμοποιούνται για τον προσδιορισμό τόσο της βραχυχρόνιας οικονομικής θέσεως μιας επιχειρήσεως όσο και της ικανότητάς της να ανταποκριθεί στις βραχυπρόθεσμες υποχρεώσεις της.

Οι αριθμοδείκτες κυκλοφοριακής ταχύτητας χρησιμοποιούνται προκειμένου να μετρηθεί ο βαθμός αποτελεσματικότητας μιας επιχειρήσεως στη χρησιμοποίηση των

περιουσιακών της στοιχείων, κατά πόσο δηλαδή γίνεται ικανοποιητική ή όχι χρησιμοποίηση αυτών.

Οι αριθμοδείκτες αποδοτικότητας χρησιμοποιούνται για να μετρηθεί η αποδοτικότητα μιας επιχειρήσεως, η δυναμικότητα των κερδών της και η ικανότητα της διοικήσεώς της. Με άλλα λόγια μετρούν τον βαθμό επιτυχίας ή αποτυχίας μιας επιχειρήσεως σε δεδομένη χρονική περίοδο.

Ο αριθμοδείκτης γενικής ρευστότητας δείχνει : α. το μέτρο της ρευστότητας μίας επιχείρησης και β. το περιθώριο ασφαλείας, που διατηρεί η διοίκησή της για να είναι σε θέση να αντιμετωπίσει μια ανεπιθύμητη εξέλιξη στη ροή των κεφαλαίων κινήσεως. Αντανακλά την τρέχουσα ικανότητα της επιχειρήσεως να ανταποκρίνεται στην πληρωμή των καθημερινών απαιτητών υποχρεώσεων της.

Τα ερωτήματα σχετικά με τη ρευστότητα και την ικανότητα εκπλήρωσης των βραχυχρόνιων υποχρεώσεων μιας επιχείρησης, αναφέρονται:

1. Στην ύπαρξη επαρκών κυκλοφοριακών στοιχείων και συνέπειας στην εκπλήρωση των βραχυχρόνιων υποχρεώσεών της,
2. Στην ύπαρξη επαρκών διαθεσίμων για την ομαλή λειτουργία της και την εκμετάλλευση τυχόν παρουσιαζόμενων ευκαιριών,
3. Στην ύπαρξη υπερβολικών αποθεματοποιήσεων,
4. Στο αν χορηγούνται μεγάλες πιστώσεις στους πελάτες της, και
5. Στο αν οι απαιτήσεις της είναι υπέρογκες.

Για να θεωρηθεί ότι μια επιχείρηση βρίσκεται σε καλή οικονομική κατάσταση από απόψεως κεφαλαίων κίνησης θα πρέπει να πληροί της παρακάτω προϋποθέσεις:

- i. Να μπορεί να ανταποκρίνεται στις καθημερινές απαιτήσεις των βραχυχρόνιων δανειστών της και να είναι σε θέση να εξοφλεί τις υποχρεώσεις της που καθίστανται απαιτητές,
- ii. Να μπορεί να εκτελεί απρόσκοπτα τις εργασίες της και να μπορεί να εκμεταλλεύεται τυχόν παρουσιαζόμενες ευκαιρίες,

iii. Να μπορεί να ανταποκρίνεται στην εξόφληση των απαιτητών τόκων των δανείων και των μερισμάτων των μετόχων της.

Βλέπουμε λοιπόν ότι ο αριθμοδείκτης αυτός έχει όλα τα έτη πολύ καλές τιμές και για τα 3 έτη οι οποίες είναι πάνω από το 2 άρα η επιχείρηση δύναται να καλύψει τις βραχυπρόθεσμες υποχρεώσεις της στο σημείο που θα όφειλε ώστε να μην έχει πρόλημα ρευστότητας.

Το μέγεθος αυτού του αριθμοδείκτη εξαρτάται από πολλούς παράγοντες όπως:

- Το είδος της επιχείρησης,
- Την ποιότητα των κυκλοφοριακών στοιχείων της,
- Την αμεσότητα των τρεχουσών υποχρεώσεών της,
- Την ευκαμψία των αναγκών της σε κεφάλαια κινήσεως.

Βέβαια από την πλευρά των μετόχων μιας επιχείρησης, πολύ υψηλές τιμές του δείκτη μπορεί να μην αποτελούν και την πλέον συμφέρουσα λύση, ιδιαίτερα αν η επιχείρηση διατηρεί πολλά ρευστά διαθέσιμα ή διακρατά μεγάλα αποθέματα ή τέλος έχει χορηγήσει μεγάλες πιστώσεις στους πελάτες της.

Κατά τη μελέτη του δείκτη θα πρέπει να λαμβάνονται υπόψη οι διάφορες κατηγορίες που συνθέτουν το κυκλοφορούν ενεργητικό και το ποσοστό συμμετοχής κάθε μίας στο σύνολο αυτού.

Για πληρέστερες πληροφορίες, ο αριθμοδείκτης αυτός θα πρέπει να συνοδεύεται και από άλλους δείκτες, όπως α. τον αριθμοδείκτη εισπράξεως απαιτήσεων, β. τον αριθμοδείκτη ταχύτητας κυκλοφορίας αποθεμάτων, γ. τον αριθμοδείκτη καθαρών πωλήσεων προς καθαρά κεφάλαια κίνησης.

Όσον αφορά στον δείκτη της ειδικής ρευστότητας αυτός αν είναι γύρω στη μονάδα θεωρείται ικανοποιητικός, εφόσον, όμως, δεν περιλαμβάνονται πολλές επισφαλείς απαιτήσεις και αν η περίοδος εισπράξεως των απαιτήσεων της επιχείρησης είναι ίση με την περίοδο εξόφλησης των υποχρεώσεων της. Όμως εδώ βλέπουμε πως σε όλα τα

έτη ο δείκτης αυτός κινείται σε πολύ καλά επίπεδα που είναι πάνω από το 1. Κάτι βέβαια που έρχεται σε συνάφεια με τον αριθμοδείκτη της γενικής ρευστότητας. Συνεπώς μέχρι στιγμής βλέπουμε πως η εταιρεία δεν έχει πρόβλημα ρευστότητας. Εφόσον ο δείκτης λαμβάνει τιμές μεγαλύτερες της μονάδας, τότε τα αμέσως ρευστοποιήσιμα στοιχεία της επιχείρησης είναι επαρκή να καλύψουν τις τρέχουσες υποχρεώσεις της, με αποτέλεσμα η επιχείρηση να μην ξαρτάται από τις μελλοντικές της πωλήσεις, προκειμένου να εξασφαλίσει επαρκή ρευστότητα.

Σχετικά με τον αριθμοδείκτη της ταμειακής ρευστότητας αυτός δύναται να μας δώσει την εικόνα επάρκειας ή όχι στην επιχείρηση σε σχέση με τις τρέχουσες λειτουργικές της ανάγκες. Καθώς σε δύο έτη ο δείκτης αυτός υπολογίστηκε κάτω από το 1 έχουμε ανεπάρκεια κάλυψης των βραχυπρόθεσμων υποχρεώσεων με τα ταμειακά διαθέσιμα και συγκεκριμένα για τα έτη 2019 και 2018

Ο αριθμοδείκτης ταμειακής ρευστότητας μας δίνει την εικόνα επάρκειας ή όχι στην επιχείρηση σε σχέση με τις τρέχουσες λειτουργικές της ανάγκες.

Η ταμειακή ρευστότητα εκφράζει την ικανότητα μιας επιχειρήσεως για την εξόφληση των τρεχουσών και ληξιπρόθεσμων υποχρεώσεων της με τα ταμειακά διαθέσιμα που διαθέτει.

Ο αριθμοδείκτης αυτός δείχνει πόσες φορές τα διαθέσιμα περιουσιακά στοιχεία μιας επιχειρήσεως καλύπτουν τις βραχυπρόθεσμες υποχρεώσεις της.

Κοιτώντας τα αποτελέσματα για τον αριθμοδείκτη κεφαλαίου κίνησης βλέπουμε ότι λαμβάνει θετικές τιμές.

Ο αριθμοδείκτης του κεφαλαίου κίνησης μπορεί επίσης να μας δώσει και μία καλή εικόνα για την ρευστότητα της επιχείρησης. Τα προς μελέτη έτη στην συγκεκριμένη περίπτωση λαμβάνουν θετική τιμή στον δείκτη με καλές τιμές αυτό κάτι το οποίο κυρίως οφείλεται στο καλό κεφάλαιο κίνησης.

Σημαντικός αριθμοδείκτης για την καλύτερη αποτύπωση της εικόνας της επιχείρησης αποτελεί ο αριθμοδείκτης του κεφαλαίου κίνησης και αυτό διότι όσο μεγαλύτερο είναι το κεφάλαιο κίνησης, σε σχέση με τις τρέχουσες υποχρεώσεις της επιχείρησης, τόσο πιο ευνοϊκή είναι η θέση της από την άποψη ότι μπορεί να ανταποκρίνεται:

-Στην πληρωμή των τρεχουσών υποχρεώσεών της, των σταθερών δαπανών, των απαιτητών τόκων και μερισμάτων και

-Στην απορρόφηση τυχόν τρεχουσών ζημιών, μειώσεων στην τρέχουσα αξία των αποθεμάτων και προσωρινών επενδύσεων, καθυστερήσεως εισπράξεως μεγάλων απαιτήσεων κλπ.

Γενικά υποθέτουμε ότι η επιχείρηση που έχει το μεγαλύτερο κεφάλαιο κίνησης, είναι ικανότερη να ανταποκρίνεται στις τρέχουσες υποχρεώσεις της, κι επομένως έχει την καλύτερη ρευστότητα όπως και η συγκεκριμένη επιχείρηση.

Παράγοντες που επηρεάζουν την επάρκεια ή μη του κεφαλαίου κίνησης:

-Οι όροι παροχής πιστώσεων από τους προμηθευτές σε σχέση με τους όρους παροχής διευκολύνσεων στους πελάτες,

-Ο χρόνος εισπράξεως των απαιτήσεων και η ταχύτητα εισπράξεώς τους,

-Η ταχύτητα κυκλοφορίας των αποθεμάτων της,

-Τα χαρακτηριστικά του χρηματοδοτικού προγράμματός,

-Η εποχικότητα και η διάρκεια του επιχειρηματικού κύκλου,

-Η εξάπλωση ή μη, δηλαδή αν βρίσκεται σε στάδιο επέκτασης ή όχι.

Σχετικά με τους αριθμοδείκτες κυκλοφοριακής ταχύτητας μας βοηθούν να προσδιορίσουμε τον βαθμό μετατροπής ορισμένων περιουσιακών στοιχείων σε ρευστά διαθέσιμα.

Οι αριθμοδείκτες κυκλοφοριακής ταχύτητας προκύπτουν από την σύγκριση μεταξύ του επιπέδου των πωλήσεων και του επενδυθέντος κεφαλαίου στα εν λόγω περιουσιακά στοιχεία.

Ο δείκτης κυκλοφοριακής ταχύτητας αποθεμάτων δείχνει πόσες φορές ανανεώθηκαν τα αποθέματα της επιχείρησης σε σχέση με τις πωλήσεις μέσα στη χρήση.

Χαμηλή ταχύτητα κυκλοφορίας αποθεμάτων μπορεί να συνδέεται με υπεραποθεματοποίηση. Από την άλλη μεριά μεγάλη ταχύτητα μπορεί να μην συνδέεται πάντα με αναλογικά υψηλά κέρδη, γιατί αυτά μπορεί να συμπιέζονται από τη

προσπάθεια της επιχείρησης να επιτύχει περισσότερες πωλήσεις με αντίστοιχη μείωση της τιμής. Εδώ βλέπουμε καλές τιμές καθόλα τα έτη.

Μια επιχείρηση, της οποίας τα αποθέματα ετοιμών προϊόντων κινούνται αργά, πρέπει να διατηρεί υψηλή σχέση κεφαλαίων κινήσεως προς τις τρέχουσες υποχρεώσεις της, λόγω της βραδείας μετατροπής των αποθεμάτων της σε ρευστά διαθέσιμα.

Όσο μεγαλύτερος είναι ο αριθμοδείκτης, τόσο πιο αποτελεσματικά λειτουργεί η επιχείρηση. Για το λόγο αυτό, οι καλά οργανωμένες επιχειρήσεις, προσπαθούν να διατηρούν το ελάχιστο ποσό αποθεμάτων που χρειάζονται και τούτο για να ελαχιστοποιούν το ύψος των τόκων των κεφαλαίων που δεσμεύουν για τα αποθέματα, να εξοικονομούν δαπάνες αποθηκείσεως και να μειώνουν τον κίνδυνο μη πωλήσεώς τους λόγω αλλοιώσεως ή αλλαγής προτιμήσεων των καταναλωτών.

Σχετικά με τον αριθμοδείκτη είσπραξης των απαιτήσεων όσο μεγαλύτερη είναι η ταχύτητα εισπράξεως των απαιτήσεων μιας επιχείρησης τόσο μικρότερος είναι ο χρόνος δεσμεύσεως των κεφαλαίων και τόσο καλύτερη είναι η θέση της από απόψεως χορηγούμενων πιστώσεων.

Επιπροσθέτως μεγάλη ταχύτητα στην είσπραξη των απαιτήσεων σημαίνει μικρότερη πιθανότητα ζημιών από επισφαλείς πελάτες.

Μια αύξηση της ταχύτητας εισπράξεως απαιτήσεων ενδέχεται να δείχνει βελτίωση της ικανότητας είσπραξης των απαιτήσεων της.

Ο αριθμοδείκτης ταχύτητας εισπράξεων απαιτήσεων παρέχει ένδειξη της ποιότητας και του βαθμού ρευστότητας των απαιτήσεων μιας επιχείρησης, καθώς και του κατά πόσο επιτυχής υπήρξε η διοίκηση της επιχείρησης στην είσπραξη των απαιτήσεών της. Εδώ βλέπουμε ικανοποιητικό βαθμό στον αριθμοδείκτη αυτό για όλα τα προς μελέτη έτη.

Ο αριθμοδείκτης ανακύκλωσης παγίων δείχνει το βαθμό χρησιμοποίησεως των παγίων περιουσιακών στοιχείων μιας επιχείρησης σε σχέση με τις πωλήσεις της. Επίσης παρέχει ένδειξη αν υπάρχει υπερεπένδυση σε πάγια σε σχέση με τις πωλήσεις.

Όσο μεγαλύτερος είναι ο αριθμοδείκτης, τόσο πιο εντατική είναι η χρησιμοποίηση των παγίων περιουσιακών στοιχείων της επιχειρήσεως σε σχέση με τις πωλήσεις της. Βλέπουμε αυξητική τάση.

Σχετικά με την ανακύκλωση των παγίων αύξηση του δείκτη όπως και στην προκειμένη περίπτωση αποτελεί ένδειξη μιας πιο εντατικής χρησιμοποίησης των παγίων σε σχέση με τις πωλήσεις, χωρίς όμως αυτό να είναι πάντοτε βέβαιο.

Για πληρέστερη πληροφόρηση, ο αριθμοδείκτης αυτός πρέπει να συγκρίνεται με τους αντίστοιχους άλλων ομοειδών επιχειρήσεων.

Ενώ για την πραγματοποίηση των πωλήσεων είναι απαραίτητη η ύπαρξη παγίων για την παραγωγή των προϊόντων εμπορίας της επιχειρήσεως, ωστόσο, δεν υπάρχει άμεση σχέση μεταξύ πωλήσεων και παγίων, που θα μπορούσε να αξιολογηθεί με αυτόν τον δείκτη.

Σχετικά με τον αριθμοδείκτη εξόφλησης των υποχρεώσεων παρατηρούμε υψηλές τιμές. Η παρακολούθηση του αριθμοδείκτη αυτού για μια σειρά ετών δείχνει την πολιτική της επιχειρήσεως ως προς τη χρηματοδότηση των αγορών της.

Μια μεταβολή του αριθμοδείκτη διαχρονικά δείχνει ότι η επιχείρηση αλλάζει την πιστοληπτική της πολιτική.

Ο αριθμοδείκτης κυκλοφορίας των ιδίων κεφαλαίων δείχνει τις πωλήσεις που πραγματοποίησε η επιχείρηση με κάθε μονάδα ιδίων κεφαλαίων.

Όσο μεγαλύτερος είναι αυτός ο δείκτης τόσο καλύτερη είναι η θέση της επιχείρησης, διότι πραγματοποιεί μεγάλες πωλήσεις με σχετικά μικρό ύψος ιδίων κεφαλαίων, γεγονός το οποίο ενδέχεται να οδηγεί σε αυξημένα κέρδη.

Όσο οι πωλήσεις και τα κέρδη της επιχείρησης παραμένουν υψηλά, το ελάχιστο ύψος ιδίων κεφαλαίων, μπορεί να θεωρηθεί αρκετό.

Αν, όμως, αλλάξουν οι συνθήκες πωλήσεων και σημειωθεί κάμψη αυτών, τότε το σχετικά μικρό ύψος ιδίων κεφαλαίων δεν θα μπορέσει να απορροφήσει τις ζημιές, που ενδέχεται να προκύψουν από τη μείωση των πωλήσεων, ούτε θα υπάρχουν αρκετά κεφάλαια κινήσεως για να ανταποκριθεί η επιχείρηση στις τρέχουσες υποχρεώσεις της.

Από πλευράς ασφάλειας, όσο μεγαλύτερος είναι ο αριθμοδείκτης ταχύτητας κυκλοφορίας ιδίων κεφαλαίων, τόσο λιγότερο ευνοϊκή είναι η θέση της επιχείρησης, γιατί λειτουργεί κυρίως βασιζόμενη σε ξένα κεφάλαια.

Όπως βλέπουμε ο αριθμοδείκτης κυκλοφοριακής ταχύτητας ιδίων κεφαλαίων έχει σχετικά καλές τιμές για όλα τα έτη. Ο αριθμοδείκτης αυτός δείχνει το βαθμό χρησιμοποιήσεως των ιδίων κεφαλαίων σε σχέση με τις πωλήσεις.

Όσον αφορά την αποδοτικότητα των απασχολούμενων κεφαλαίων αυτή μετρά την κερδοφόρα δυναμικότητα του συνόλου των απασχολούμενων στην επιχείρηση κεφαλαίων (ιδίων + ξένων) και μπορεί να υπολογισθεί είτε για το σύνολο μιας επιχείρησης, είτε για επιμέρους τμήματα.

Τα συνολικά απασχολούμενα κεφάλαια είναι το άθροισμα των ιδίων με τα ξένα κεφαλαία.

Τα ξένα κεφάλαια είναι το άθροισμα του μακροχρόνιου και βραχυχρόνιου δανεισμού.

Στον δείκτη αυτό έχουμε πολύ χαμηλές τιμές που κυρίως οφείλονται στα χαμηλά κέρδη που έχει η επιχείρηση όλα τα έτη. Αυτό είναι απειλή για την επιχείρηση γιατί ένας χαμηλός δείκτης αποδοτικότητας συνόλου απασχολούμενων κεφαλαίων μπορεί εύκολα να μηδενιστεί, σε περίπτωση που η επιχείρηση αντιμετωπίσει περίοδο κρίσης.

Ένας μόνιμα χαμηλός δείκτης ενός ή περισσότερων τμημάτων μιας επιχείρησης, όπως στην προκειμένη περίπτωση παρέχει ένδειξη για ενδεχόμενη διακοπή της δραστηριότητάς τους.

Ομοίως το ίδιο ισχύει για την αποδοτικότητα συνόλου του ενεργητικού που είναι επίσης χαμηλή.

Ένας χαμηλός δείκτης αποδοτικότητας συνόλου απασχολούμενων κεφαλαίων μπορεί εύκολα να μηδενιστεί, σε περίπτωση που η επιχείρηση αντιμετωπίσει περίοδο κρίσης. Κάτι το οποίο είναι απειλή για την επιχείρηση διότι όλα τα έτη έχει πολύ χαμηλές τιμές.

Ο αριθμοδείκτης αυτός δείχνει την αποδοτικότητα της επιχειρήσεως ανεξάρτητα από τις πηγές προελεύσεως των κεφαλαίων της. Επίσης δείχνει (α) την ικανότητά της για πραγματοποίηση κερδών και (β) το βαθμό επιτυχίας της διοικήσεώς της στη χρησιμοποίηση των ιδίων και ξένων κεφαλαίων.

Οι δείκτες οικονομικής απόδοσης εμφανίζουν τα συνδυασμένα αποτελέσματα των επιχειρηματικών και χρηματοδοτικών γεγονότων που έλαβαν χώρα κατά τη διάρκεια της χρήσης.



Η σημασία τους είναι πολύ μεγάλη γιατί από τη μία όλες οι επιχειρήσεις έχουν σαν σκοπό το κέρδος και από τη άλλη οι ενδιαφερόμενοι δίδουν μεγάλη έμφαση στο πόσο αποδοτική υπήρξε η επιχείρηση από άποψη κερδών ως και ποιες είναι οι προοπτικές για το μέλλον.

Η ανταμοιβή των επενδυτών - μετόχων και των πιστωτών, για τα κεφάλαια που έχουν τοποθετήσει και για τους κινδύνους που έχουν αναλάβει, μετράται με την αποδοτικότητα της επιχειρήσεως, η οποία αντανακλά την ικανότητα της επιχείρησης να πραγματοποιεί κέρδη.

Ο αριθμοδείκτης μικτού περιθωρίου κέρδους δείχνει την λειτουργική αποτελεσματικότητα μιας επιχείρησης και την πολιτική τιμών αυτής.

Μια εταιρεία για να θεωρηθεί επιτυχημένη θα πρέπει να έχει ένα αρκετά υψηλό ποσοστό μικτού κέρδους, που να της επιτρέπει να καλύπτει τα λειτουργικά και τα άλλα έξοδα και συγχρόνως να της αφήνει ένα ικανοποιητικό καθαρό κέρδος, σε σχέση με τις πωλήσεις και τα κεφάλαια που απασχολεί. Όσο μεγαλύτερος είναι ο δείκτης, τόσο καλύτερη, από άποψης κερδών, είναι η θέση της επιχείρησης, διότι μπορεί να αντιμετωπίσει χωρίς δυσκολία αύξηση του κόστους των πωλούμενων προϊόντων.

Η επίδραση μιας αύξησης του κόστους πωληθέντων θα είναι λιγότερο δυσμενής στην επιχείρηση που σημειώνει υψηλότερες τιμές του δείκτη μικτού περιθωρίου κέρδους, από ό,τι σε μια άλλη με χαμηλές τιμές του δείκτη.

Ένας υψηλός αριθμοδείκτης μικτού κέρδους δείχνει την ικανότητα της διοικήσεως να επιτυγχάνει φθηνές αγορές και να πωλεί σε υψηλές τιμές.

Αντίθετα, ένας χαμηλός αριθμοδείκτης μικτού κέρδους δείχνει μια όχι καλή πολιτική της διοίκησης στον τομέα των αγορών και των πωλήσεων.

Ο αριθμοδείκτης καθαρού περιθωρίου κέρδους είναι πολύ χρήσιμος, δεδομένου ότι τόσο η διοίκηση όσο και πολλοί αναλυτές βασίζουν τις προβλέψεις τους για τα μελλοντικά καθαρά κέρδη της επιχείρησης επί του προβλεπόμενου ύψους πωλήσεων και του ποσοστού καθαρού κέρδους. Εδώ σε όλα τα έτη έχουμε ένα πολύ χαμηλό ποσοστό καθαρού κέρδους λόγω των αυξημένων εξόδων κάτι το οποίο είναι απειλή για τα μελλοντικά κέρδη της επιχείρησης.

Ο υπολογισμός του αριθμοδείκτη μικτού περιθωρίου κέρδους είναι πολύ σημαντικός για τις εμπορικές και βιομηχανικές επιχειρήσεις διότι παρέχει ένα μέτρο αξιολόγησης της αποδοτικότητάς τους.

Στις επιχειρήσεις αυτού του είδους, το κόστος πωληθέντων είναι το σημαντικότερο μέγεθος και ως εκ τούτου ο προσεκτικός έλεγχος είναι απαραίτητος για την εξασφάλιση κερδοφόρας δραστηριότητας.

Για το λόγο αυτό είναι σημαντική η εξέταση του παραπάνω δείκτη με το δείκτη κόστους πωληθέντων προς καθαρές πωλήσεις.

Σε όλα σχεδόν τα έτη το κόστος των πωλήσεων είναι το 80% επί των πωλήσεων ενώ το μικτό κέρδος είναι το 20% επί των πωλήσεων.

Με τη μελέτη των αριθμοδεικτών μικτού και καθαρού κέρδους, ο αναλυτής μπορεί να εμβαθύνει περισσότερο στην εσωτερική λειτουργία της επιχείρησης.

Εάν ο δείκτης μικτού κέρδους δεν μεταβάλλεται διαχρονικά, ενώ την ίδια περίοδο ο δείκτης καθαρού κέρδους εμφανίζει κάμψη, η εξέλιξη αυτή παρέχει ένδειξη μιας δυσανάλογης αυξήσεως των εξόδων λειτουργίας της επιχείρησης, σε σχέση με τις πωλήσεις της.

Εάν, αντιθέτως, ο δείκτης μικτού κέρδους παρουσιάζει κάμψη διαχρονικά, ενώ ο δείκτης καθαρού κέρδους παραμένει σταθερός, παρέχεται ένδειξη δυσαναλόγου αυξήσεως του κόστους πωληθέντων σε σχέση με τα έσοδα πωλήσεων.

Εδώ βλέπουμε πολύ χαμηλές τιμές στον δείκτη καθαρού κέρδους λόγω πολύ υψηλών οργανικών εξόδων, όπως επίσης και στον δείκτη του μικτού κέρδους λόγω του πολύ υψηλού κόστους πωληθέντων. Σε γενικές γραμμές η αποδοτικότητα των συνολικών κεφαλαίων, των ιδίων κεφαλαίων, των παγίων κινείται σε πολύ χαμηλά επίπεδα λόγω των πολύ χαμηλών κερδών χρήσης για όλα τα έτη.

Κοιτώντας τους αριθμοδείκτες διάρθρωσης κεφαλαίων πολύ θετικό σημείο είναι ότι για τα δύο πρώτα έτη η αποδοτικότητα των ιδίων κεφαλαίων είναι μεγαλύτερη από των συνολικών κεφαλαίων και αυτό σημαίνει ότι η επιχείρηση είχε καλή μόχλευση. Αρνητικό είναι το γεγονός της αύξησης του δείκτη του μακροπρόθεσμου χρέους για το έτος 2019 κάτι που δείχνει ότι η επιχείρηση προχώρησε σε σημαντικό ύψος μακροπρόθεσμου δανείου.

Όσον αφορά τον δείκτη Z-Score βλέπουμε πως για τα έτη 2017, 2018 βρισκόταν στην ζώνη ασφαλείας σχετικά με το ενδεχόμενο πτώχευσης ενώ το έτος 2019 έχει φύγει από την ζώνη ασφαλείας και βρίσκεται στην μεσαία ζώνη.

### **ΕΞΕΛΙΞΗ ΒΑΣΙΚΩΝ ΜΕΓΕΘΩΝ ΙΣΟΛΟΓΙΣΜΟΥ (ποσά σε εκατ.€)**

#### **ΣΥΝΟΛΟ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟΥ**

2014	142
2015	139
2016	147
2017	155
2018	154
2019	199



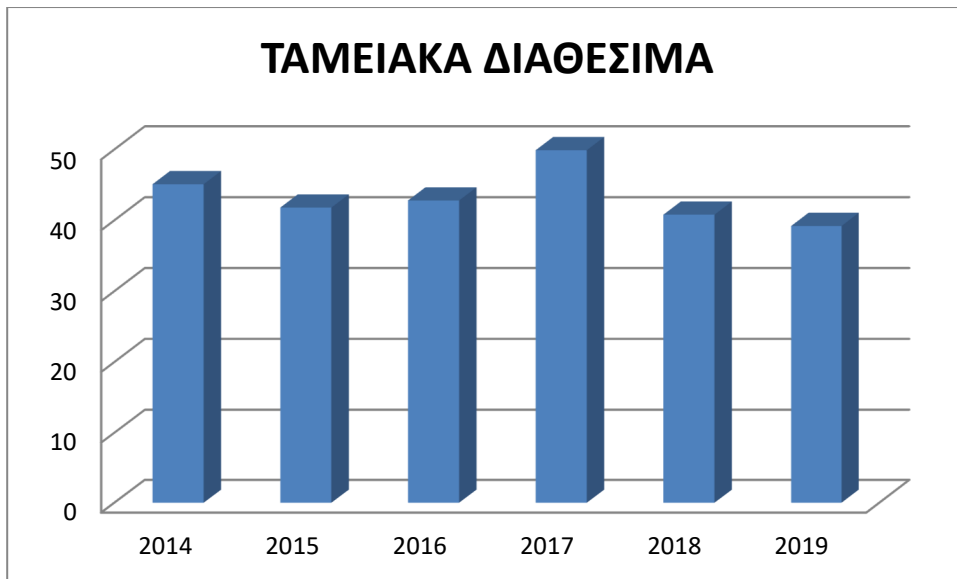
## ΣΥΝΟΛΟ ΙΔΙΩΝ ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ

2014	88,5
2015	84,1
2016	86,4
2017	90,3
2018	93,1
2019	93,4



## ΤΑΜΕΙΑΚΑ ΔΙΑΘΕΣΙΜΑ

2014	45,1
2015	41,8
2016	42,8
2017	49,9
2018	40,8
2019	39,2

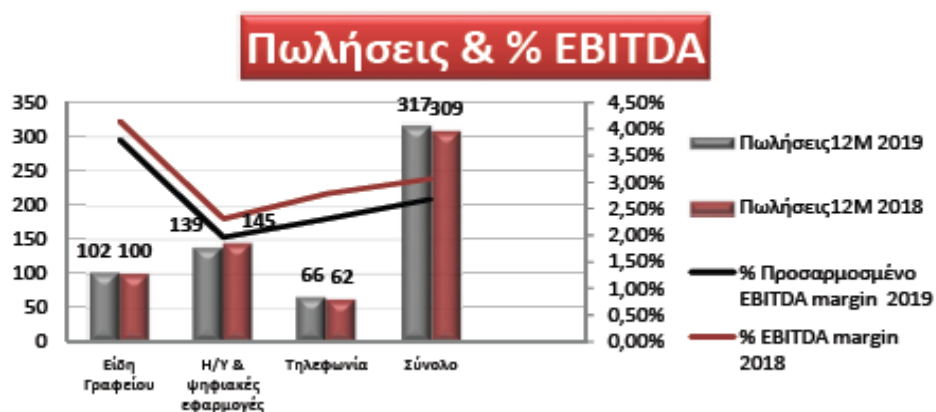


### ΤΡΑΠΕΖΙΚΟΣ ΔΑΝΕΙΣΜΟΣ

2014	10
2015	10,6
2016	15,5
2017	12,9
2018	11,3
2019	8,9



## ΠΩΛΗΣΕΙΣ ΑΝΑ ΤΟΜΕΑ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑΣ



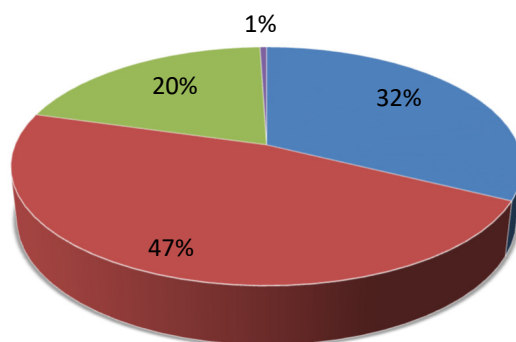
## ΣΥΜΜΕΤΟΧΗ ΣΤΙΣ ΠΩΛΗΣΕΙΣ 12Μ 2019

ΕΤΟΣ 2018	
ΕΙΔΗ ΓΡΑΦΕΙΟΥ	32,40%
Η/Υ	47,10%
ΤΗΛΕΦΩΝΙΑ	20,10%

ΛΕΥΚΕΣ ΣΥΣΚΕΥΕΣ	0,50%
--------------------	-------

## ΣΥΜΜΕΤΟΧΗ ΣΤΙΣ ΠΩΛΗΣΕΙΣ 2018

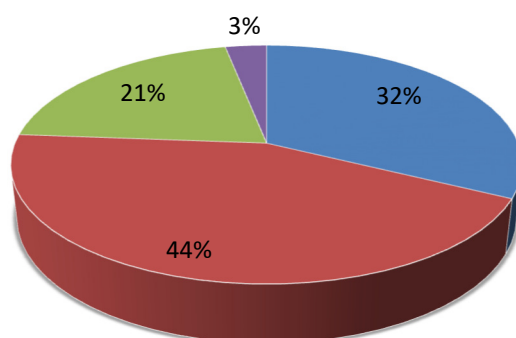
■ ΕΙΔΗ ΓΡΑΦΕΙΟΥ ■ Η/Υ ■ ΤΗΛΕΦΩΝΙΑ ■ ΛΕΥΚΕΣ ΣΥΣΚΕΥΕΣ



ΕΤΟΣ 2019	
ΕΙΔΗ ΓΡΑΦΕΙΟΥ	32,30%
Η/Υ	43,90%
ΤΗΛΕΦΩΝΙΑ	20,70%
ΛΕΥΚΕΣ ΣΥΣΚΕΥΕΣ	3,10%

## ΣΥΜΜΕΤΟΧΗ ΣΤΙΣ ΠΩΛΗΣΕΙΣ 2019

■ ΕΙΔΗ ΓΡΑΦΕΙΟΥ ■ Η/Υ ■ ΤΗΛΕΦΩΝΙΑ ■ ΛΕΥΚΕΣ ΣΥΣΚΕΥΕΣ



Όσον αφορά τις πωλήσεις παρατηρούμε τα κάτωθι:

- Ανοδική πορεία σε χαμηλό μονοψήφιο ποσοστό της κατηγορίας «Είδη Γραφείου», εμφανίζοντας παράλληλα και το υψηλότερο περιθώριο κέρδους.
- Μέσο μονοψήφιο ποσοστό αύξησης των πωλήσεων στην κατηγορία «Τηλέφωνα»
- Ουσιαστικές ανακατατάξεις στα ταμειακά μερίδια: μειωμένη συμμετοχή του κλάδου των «Η/Η» στις συνολικές πωλήσεις από 47,1% στο 43,9%. Η συμμετοχή του κλάδου «Είδη Γραφείου» παρέμεινε σταθερή στο 32%. Αντίθετα, αύξηση του τομέα «Τηλέφωνα» στο 20,7%, πλέον από 20,1%
- Διαχρονικά υψηλότερο κέρδος πωλήσεων στην κατηγορία των «Ειδών Γραφείου».



## ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ

Η οικονομική κρίση που τα τελευταία χρόνια έχει επηρεάσει τις οικονομίες των χωρών σε παγκόσμιο επίπεδο δεν θα μπορούσε να μην πλήξει και την υπο μελέτη επιχείρηση. Οι καταναλωτές βλέποντας το εισόδημα τους να συρρικνώνεται, τις τιμές να αυξάνονται, μειώνουν το ποσό του εισοδήματος που δαπανούν και το πόσο αυτό που δαπανάται αφορά κυρίως αγαθά πρώτης ανάγκης. Δηλαδή οι ηλεκτρονικές συσκευές δεν είναι σε πολύ υψηλή θέση στην λίστα των προτιμήσεων του καταναλωτή.

Το λιανικό εμπόριο ηλεκτρικών και ηλεκτρονικών οικιακών συσκευών στη χώρα μας, εν μέσω του γενικότερου κλίματος ύφεσης, έχει τα τελευταία χρόνια φθίνουσα πορεία. Για να αντιμετωπίσει όλη αυτή την δυσμενή κατάσταση η επιχείρηση προβαίνει σε προσφορά καλύτερων τιμών, εκπτώσεων, δόσεων πληρωμής, προκειμένου το καταναλωτικό κοινό να αποφασίσει να αγοράσει και να προτιμήσει για τις αγορές του την συγκεκριμένη επιχείρηση.

Εντούτοις εν μέσω της πανδημίας την οποία ζούμε τους τελευταίους 12 μήνες, και λόγω της τηλεκαίτευσης και τηλεργασίας παρατηρήθηκε αύξηση των πωλήσεων σε ηλεκτρονικούς υπολογιστές, τάμπλετς και κινητά τηλέφωνα.

Η τεχνολογική άνθηση που παρατηρείται τα τελευταία χρόνια συντελείται μέσα από την ενσωμάτωση νέων και βελτιωμένων μεθόδων παραγωγής και βελτιωμένων προϊόντων. Στον συγκεκριμένο κλάδο που δραστηριοποιείται η επιχείρηση υπάρχει και η μεγαλύτερη αύξηση στην τεχνολογία. Η εταιρεία βαδίζει με κύριο γνώμονά της την καινοτομία στην τεχνολογία. Αυτό πηγάζει από το γεγονός ότι διοργανώνει εκθέσεις τεχνολογίας ώστε το κοινό να έρθει σε επαφή με τα νέα προϊόντα αλλά και ότι εξελίσσει την εφοδιαστική της αλυσίδα επενδύοντας στα σημεία πώλησης και ενισχύοντας τον τρόπο με τον οποίο μπορούν οι καταναλωτές να διαδράσουν με αυτά πχ με τα ηλεκτρονικά καταστήματα.

Το κοινωνικό –πολιτιστικό περιβάλλον αφορά στην διεύρυνση της επιχείρησης προς τις κοινωνικές αξίες, τον τρόπο ζωής του καταναλωτή. Μέσα από διαφημίσεις η επιχείρηση προσπαθεί να δείξει ότι δύναται να καλύψει τις ανάγκες όλων των μελών μίας οικογένειας ανεξαρτήτως ηλικίας τους, εισοδήματος τους κλπ.

Το **Πλαίσιο** καταφέρνει να έχει το μεγαλύτερο όγκο πωλήσεων σε είδη τεχνολογίας, διατηρώντας το μικρότερο δίκτυο καταστημάτων απ' όλες τις εταιρείες του κλάδου. Πέραν των 23 φυσικών του καταστημάτων, το Πλαίσιο έχει ένα βραβευμένο e-shop - το μεγαλύτερο σε επισκεψιμότητα στην Ελλάδα- με περισσότερους από 100.000 μοναδικούς επισκέπτες ημερησίως, είναι το No1 brand στα social media, διαθέτει το πιο εξελιγμένο B2B τμήμα με περισσότερες από 160.000 εταιρίες-πελάτες το χρόνο, αλλά και τμήμα Direct Sales που εξυπηρετεί παραπάνω από 14.000 κλήσεις την ημέρα.

το Πλαίσιο έχει μπει στην σύγχρονη εποχή, με το νέο προφίλ των καταστημάτων να δίνει το στίγμα για όλα τα καινούργια καταστήματα της εταιρείας, **εισάγοντας το νέο Retail Identity της**. Πρόκειται για ένα **experience store** όπου ο πελάτης έχει τη δυνατότητα να “ζεί” την εμπειρία των προϊόντων που επιλέγει, δοκιμάζοντας τα.

Με το κλείσιμο της προηγούμενης χρονιάς το **Πλαίσιο μπήκε στην αγορά των λευκών συσκευών**, σε ένα μεγάλο στοίχημα το οποίο μετασχηματίζει την εταιρεία σε αυτό που από την πρώτη στιγμή της ίδρυσης της άφηνε να υπονοεί το όνομα της.

Το Πλαίσιο για πάρα πολλά χρόνια ήταν και είναι συνώνυμο της πληροφορικής. Είναι μία εταιρία η οποία ακολουθεί μία ιδιαίτερα συντηρητική, αλλά ταυτόχρονα και στοχευμένη πολιτική ανάπτυξης που της έχει αποδώσει τα μέγιστα και ταυτόχρονα δεν έχει αφήσει να εκτεθεί σε μεγάλους κινδύνους, ακόμη και σε εποχές δύσκολες, όπως είναι αυτή που διανύουμε.

## **ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ - ΠΗΓΕΣ**

## **ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ**

Γεωργόπουλος Ν., (2006), «Στρατηγικό Μάνατζμεντ», Εκδόσεις Μπένου, Αθήνα

Κοντάκος Α.,(2001), Γενική Λογιστική Εκδόσεις Ελλην, Αθήνα,

Παπαδάκης Β., (2002), «Στρατηγική των επιχειρήσεων: Ελληνική και Διεθνής Εμπειρία», Εκδόσεις Μπένου, Αθήνα

Ξένος Χ., Μ., (2016), «Ν.4308/2014, Ανάλυση και Ερμηνεία λογιστικών διατάξεων», Εκδόσεις Πρόσβαση, Αθήνα

Σιάφακας Γ. Α., ( 1997), Στοιχεία Λογιστικής και Ανάλυσης Ισολογισμού(θεωρητική ανάλυση, πρακτική εφαρμογή),Αθήνα

## **ΞΕΝΗ ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ**

Porter M.E (1980), “Competitive Strategy:Techniques for analyzing Industries and Competitors”, New York:The Free Press

Alexander, D. et al(2005). «International Financial Reporting and Analysis» (2<sup>nd</sup> edition). UK:Thomson Learning