

**ΘΕΜΑ:** Η ΟΡΓΑΝΩΣΗ ΚΑΙ Η ΔΙΟΙΚΗΣΗ ΜΙΚΡΟΜΕΣΑΙΑΣ  
ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ ΤΟΥ ΕΥΡΥΤΕΡΟΥ ΤΟΜΕΑ ΤΩΝ  
ΤΡΟΦΙΜΩΝ ΤΟΥ ΝΟΜΟΥ ΜΕΣΣΗΝΙΑΣ. ΠΡΟΒΛΗΜΑΤΑ-  
ΙΔΙΑΙΤΕΡΟΤΗΤΕΣ-ΠΡΟΟΠΤΙΚΕΣ.



ΕΙΣΗΓΗΤΗΣ  
ΓΙΑΝΝΑΚΕΑΣ ΝΙΚΟΛΑΟΣ

ΕΠΙΜΕΛΕΙΑ  
ΚΟΡΟΒΕΣΗ ΕΛΕΝΗ

ΚΑΛΑΜΑΤΑ 2011

Ευχαριστώ την οικογένεια μου που με στήριξε καθ' όλη την πορεία των σπουδών μου, καθώς και τον καθηγητή μου τον κ. Γιαννακέα Νικόλαο που με βοήθησε να ολοκληρώσω αυτή την εργασία.

## ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ

ΕΙΣΑΓΩΓΗ	3
----------	---

### **ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΠΡΩΤΟ:ΟΡΓΑΝΩΣΗ ΚΑΙ ΔΙΟΙΚΗΣΗ ΜΙΚΡΟΜΕΣΑΙΑΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ, ΑΝΩΝΥΜΗ ΕΤΑΙΡΙΑ (Α.Ε).**

1.1	ΓΕΝΙΚΑ	4
1.2	ΜΙΚΡΟΜΕΣΑΙΑ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗ	5
1.2.1	ΤΥΠΟΙ ΜΙΚΡΟΜΕΣΑΙΑΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΣ	6
1.2.2	ΚΑΤΑΝΟΜΗ ΜΙΚΡΟΜΕΣΑΙΑΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΣ	7
1.2.3	Ε.Ε ΚΑΙ ΕΛΛΗΝΙΚΕΣ ΜμΕ	7
1.3	ΑΝΩΝΥΜΗ ΕΤΑΙΡΙΑ (Α.Ε)	12
1.3.1	ΣΥΣΤΑΣΗ Α.Ε	12
1.3.2	ΟΡΓΑΝΑ Α.Ε	13
1.3.3	ΔΙΑΠΡΑΓΜΑΤΕΥΣΗ ΜΕΤΟΧΩΝ	14

### **ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΔΕΥΤΕΡΟ:ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΕΣ ΓΙΑ ΤΗΝ ΑΦΟΙ Π. ΜΟΥΡΓΗ Α.Ε**

2.1	ΙΣΤΟΡΙΚΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ	15
2.2	ΣΚΟΠΟΣ ΤΗΣ ΕΤΑΙΡΕΙΑΣ	16
2.3	ΕΓΚΑΤΑΣΤΑΣΕΙΣ	17
2.3.1	ΚΑΤΑΣΤΗΜΑ ΟΔΟΥ ΜΠΕΝΑΚΗ	18
2.3.2	ΚΑΤΑΣΤΗΜΑ ΟΔΟΥ ΒΑΣ. ΓΕΩΡΓΙΟΥ (ΑΛΕΞ. ΠΑΝΑΓΟΥΛΗ 10)	18
2.3.3	ΚΑΤΑΣΤΗΜΑ ΟΔΟΥ ΑΚΡΙΤΑ 84 ΚΑΙ ΣΟΦΟΚΛΕΟΥΣ	18
2.3.4	ΚΑΤΑΣΤΗΜΑ ΟΔΟΥ ΛΑΚΩΝΙΚΗΣ	18
2.3.5	ΚΑΤΑΣΤΗΜΑ ΟΔΟΥ ΦΑΡΩΝ	19
2.3.6	ΚΑΤΑΣΤΗΜΑ ΟΔΟΥ ΜΕΣΣΗΝΗΣ	19
2.4	SWOT ΑΝΑΛΥΣΗ	19
2.5	ΟΡΓΑΝΟΓΡΑΜΜΑ	23
2.6	ΕΚΠΑΙΔΕΥΣΗ ΠΡΟΣΩΠΙΚΟΥ	25

## **ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΤΡΙΤΟ:ΑΡΙΘΜΟΔΕΙΚΤΕΣ**

3.1	ΓΕΝΙΚΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ	26
3.2	ΔΙΑΧΡΟΝΙΚΗ ΑΝΑΛΥΣΗ ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΩΝ	
	ΑΡΙΘΜΟΔΕΙΚΤΩΝ	27
	1.ΑΡΙΘΜΟΔΕΙΚΤΕΣ ΡΕΥΣΤΟΤΗΤΑΣ (LIQUIDITY RATIOS	27
	2.ΑΡΙΘΜΟΔΕΙΚΤΕΣ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑΣ (ACTIVITY RATIOS)	32
	3.ΑΡΙΘΜΟΔΕΙΚΤΕΣ ΑΠΟΔΟΤΙΚΟΤΗΤΑΣ (PROFITABILITY	
	RATIOS	41
	4.ΑΡΙΘΜΟΔΕΙΚΤΕΣ ΔΑΠΑΝΩΝ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΑΣ (OPERATING	
	EXPENSE RATIOS)	49
	5.ΑΡΙΘΜΟΔΕΙΚΤΕΣ ΔΙΑΡΘΡΩΣΗΣ ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ ΚΑΙ	
	ΒΙΩΣΙΜΟΤΗΤΑΣ (FINANCIAL STRUCTURE AND VIABILITY	
	RATIOS)	53
	6.ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΟΙ ΑΡΙΘΜΟΔΕΙΚΤΕΣ(INVESTMENT RATIOS)	57

## **ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΤΕΤΑΡΤΟ:ΠΡΟΒΛΗΜΑΤΑ-ΙΔΙΑΙΤΕΡΟΤΗΤΕΣ-ΠΡΟΟΠΤΙΚΕΣ**

4.1	ΠΡΟΒΛΗΜΑΤΑ	61
4.2	ΙΔΙΑΙΤΕΡΟΤΗΤΕΣ	62
4.3	ΠΡΟΟΠΤΙΚΕΣ	64
	<b>ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ</b>	68
	<b>ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ</b>	70

## **ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ**

- ΙΣΟΛΟΓΙΣΜΟΙ 2006, 2007, 2008 και 2009.
- ΚΑΤΑΣΤΑΣΗ ΛΟΓΑΡΙΑΣΜΟΥ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΩΝ ΧΡΗΣΕΩΣ 2006, 2007, 2008και 2009.
- ΠΙΝΑΚΑΣ ΔΙΑΘΕΣΗΣ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΩΝ 2006, 2007, 2008 και 2009.
- ΚΑΤΑΣΤΑΣΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ-ΜΕΛΩΝ ΕΠΙΜΕΛΗΤΗΡΙΟΥ ΣΤΟΝ ΝΟΜΟ ΤΗΣ ΜΕΣΣΗΝΙΑΣ.

## **ΕΙΣΑΓΩΓΗ**

Η παρούσα εργασία γίνεται στα πλαίσια του ΑΤΕΙ Καλαμάτας της Σχολής Διοίκησης και Οικονομίας του τμήματος Χρηματοοικονομικής και Ελεγκτικής. Θέμα της εργασίας είναι "Η οργάνωση και η διοίκηση μικρομεσαίας επιχείρησης του ευρύτερου τομέα των τροφίμων του νομού Μεσσηνίας. Προβλήματα-Ιδιαιτερότητες-Προοπτικές."

Η συγκεκριμένη εργασία σκοπό έχει την διερεύνηση της ΑΦΟΙ Π. ΜΟΥΡΓΗ Α.Ε. Όπου και ανήκει στον ΕΛΛΗΝΙΚΟ ΟΜΙΛΟ ΑΛΥΣΙΔΩΝ ΣΟΥΠΕΡ ΜΑΡΚΕΤ (ΕΛ.ΟΜ.Α.Σ).Πρόκειται για μια στρατηγική συμμαχία Αλυσίδων Σούπερ Μάρκετ μεσαίου μεγέθους οι οποίες διαθέτουν παρόμοια φιλοσοφία λειτουργίας, αντιμετωπίζουν ανάλογα προβλήματα και μοιράζονται κοινά οράματα και στόχους.

Ξεκινώντας το θέμα θα αναφερθούμε σε βασικές έννοιες που έχουν σχέση με την οργάνωση και την διοίκηση μικρομεσαίας επιχείρησης και με τις Ανώνυμες Εταιρείες. Οι πληροφορίες που αναφέρονται για το συγκεκριμένο σούπερ μάρκετ σε σχέση με τους ισολογισμούς των τεσσάρων ετών που θα εξετάσουμε θα μας οδηγήσουν σε συμπεράσματα εύλογα για την επιχείρηση. Τέλος μετά από συγκεκριμένες αναλύσεις με σημαντικούς αριθμοδείκτες θα μπορέσουμε να συμπεράνουμε στοιχεία απαραίτητα για οποιαδήποτε σοβαρή επιχείρηση, όπως είναι τα προβλήματα, τις ιδιαιτερότητες και τις προοπτικές που τυχόν υπάρχουν τα έτη που εξετάζουμε.

## **ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΠΡΩΤΟ**

### **ΟΡΓΑΝΩΣΗ ΚΑΙ ΔΙΟΙΚΗΣΗ ΜΙΚΡΟΜΕΣΑΙΑΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ – ΑΝΩΝΥΜΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ(Α.Ε).**

#### **1.1 ΓΕΝΙΚΑ**

Η οικονομία διακρίνεται συνήθως σε δύο τομείς: Το Δημόσιο τομέα και τον Ιδιωτικό τομέα. Ο δημόσιος τομέας περιλαμβάνει τις δημόσιες υπηρεσίες και τα Νομικά Πρόσωπα Δημοσίου Δικαίου (εκτός από το Χρηματιστήριο), καθώς και νομικά πρόσωπα ιδιωτικού δικαίου δημόσιου χαρακτήρα, που επιδιώκουν κοινωφελείς ή άλλους δημόσιους σκοπούς, όλους τους δημόσιους οργανισμούς και τις δημόσιες επιχειρήσεις τύπου ΔΕΗ, ΟΤΕ κλπ. Και τις θυγατρικές τους επιχειρήσεις αλλά και τις τράπεζες των οποίων τη διοίκηση ορίζει κάθε φορά η κυβέρνηση. Στη δημόσιο τομέα περιλαμβάνονται επίσης οι Οργανισμοί Τοπικής Αυτοδιοίκησης, με εξαίρεση της επιχειρήσεις των ΟΤΑ.Ο ιδιωτικός τομέας ορίζεται εξ υπολοίπου, δηλαδή περιλαμβάνει ό,τι δεν υπάγεται στο δημόσιο τομέα. Όμως, δε χαρακτηρίζεται από ομοιομορφία. Στους κόλπους του περιλαμβάνει ένα σημαντικό τμήμα που ονομάζεται Κοινωνική Οικονομία ή Τρίτος Τομέας ή Τρίτο Σύστημα, στο οποίο υπάγονται ομάδες φορέων με ποικίλες ονομασίες, όπως Μη-Κυβερνητικές Οργανώσεις, Κοινωνικές Επιχειρήσεις, Κοινωνία των Πολιτών, Φιλανθρωπικές Οργανώσεις και πολλά ακόμη. Συμβατικά, και ειδικότερα για την Ευρωπαϊκή Ένωση, η Κοινωνική Οικονομία περιλαμβάνει τους Συνεταιρισμούς, τις Οργανώσεις Αλληλοβοήθειας, τα Σωματεία και τα Ιδρύματα.Έχοντας σημειώσει αυτή τη διάκριση, ενδιαφέρον παρουσιάζει το γεγονός ότι στις αναπτυγμένες οικονομίες παρατηρείται μια συρρίκνωση της απασχόλησης τόσο στο δημόσιο όσο και στον συμβατικό ιδιωτικό τομέα, ενώ ο τομέας της Κοινωνικής Οικονομίας σημειώνει σημαντική αύξηση. Ενώ μέχρι τώρα παρέμενε σχεδόν άγνωστος ο ρόλος της Κοινωνικής Οικονομίας στην απασχόληση, διαπιστώνεται ότι π.χ. στις Ηνωμένες Πολιτείες μετέχει

στην απασχόληση κατά 14%, όταν η γεωργία στις ΗΠΑ απασχολεί μόλις το 2,4% του συνόλου των απασχολούμενων. Η τεχνολογική ανάπτυξη αφενός και οι απαιτήσεις αυξημένης ανταγωνιστικότητας λόγω παγκοσμιοποίησης αφετέρου περιορίζουν τον αριθμό των απασχολούμενων στο δημόσιο και στον ιδιωτικό τομέα των επιχειρήσεων.

## **1.2 ΜΙΚΡΟΜΕΣΑΙΑ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗ**

Μικρομεσαίες επιχειρήσεις ΜμΕ ορίζονται οι επιχειρήσεις που:

- Απασχολούν λιγότερους από 250 εργαζομένους,
- Έχουν ετήσιο κύκλο εργασιών που δεν υπερβαίνει τα 50 εκατ. € ή έχουν ετήσιο συνολικό ισολογισμό που δεν υπερβαίνει τα 43 εκατ. €,
- Πληρούν το κριτήριο ανεξαρτησίας, δηλαδή δεν ανήκουν, κατά ποσοστό 25% ή περισσότερο του κεφαλαίου ή των δικαιωμάτων ψήφου , σε μια επιχείρηση ή, από κοινού , σε περισσότερες επιχειρήσεις, οι οποίες δεν ανταποκρίνονται στους ορισμούς της ΜμΕ ή της μικρής επιχείρησης,

Η διάκριση μεταξύ πολύ μικρών , μικρών και μεσαίου μεγέθους επιχειρήσεις γίνεται ως ακολούθως (πίνακας 1):

- Οι πολύ μικρές επιχειρήσεις απασχολούν λιγότερο από 10 άτομα
- Οι μικρές επιχειρήσεις απασχολούν λιγότερα από 49 άτομα και έχουν είτε έναν ετήσιο κύκλο εργασιών που δεν ξεπερνά τα 10 εκατ. €, ή ένα ετήσιο σύνολο ισολογισμού που δεν ξεπερνά τα 10 εκατ. €,
- Οι μεσαίες επιχειρήσεις απασχολούν λιγότερα 249 άτομα και έχουν είτε ένα ετήσιο κύκλο εργασιών που δεν ξεπερνά τα 50 εκατ. €, ή ένα ετήσιο σύνολο ισολογισμού που δεν ξεπερνά τα 43 εκατ. €.



**ΠΙΝΑΚΑΣ 1**

Κατηγορίες Επιχειρήσεων	Αριθμός εργαζομένων (αμετάβλητος)	Κύκλος εργασιών	Συνολικός Ισολογισμός
<b>Μεσαίες</b>	< 250	< 50 εκατ. €	< 43 εκατ. €
<b>Μικρές</b>	< 50	< 10 εκατ. €	< 10 εκατ. €
<b>Πολύ μικρές</b>	< 10	< 2 εκατ. €	< 2 εκατ. €

### 1.2.1 ΤΥΠΟΙ ΜΙΚΡΟΜΕΣΑΙΑΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΣ

Οι τύποι μικρομεσαίων επιχειρήσεων είναι οι εξής:

1.Επιχείρηση λιανικών πωλήσεων: Μια επιχείρηση που αγοράζει αγαθά από τους προμηθευτές και τα πουλάει στους καταναλωτές. Χαρακτηριστικά παραδείγματα είναι τα καταστήματα πώλησης τροφίμων και ενδυμάτων.

2.Επιχείρηση παροχής υπηρεσιών: Μια επιχείρηση που παρέχει υπηρεσίες στους πελάτες της, όπως ένα μικρό ξενοδοχείο ή ένα κομμωτήριο.

3. Επιχείρηση χονδρικών πωλήσεων: Μια επιχείρηση η οποία αγοράζει εμπορεύματα τα οποία μεταπουλά σε λιανοπωλητές , σε βιομηχανικούς και εμπορικούς χρήστες και σε μικρές ποσότητες στους τελικούς καταναλωτές.

4.Κατασκευαστική επιχείρηση: Μια επιχείρηση που χρησιμοποιεί πρώτες ύλες τις οποίες μετατρέπει σε αγαθά έτοιμα προς πώληση.

Όλοι βέβαια οι παραπάνω τύποι των επιχειρήσεων χαρακτηρίζονται σαν μικρομεσαίες, όταν εμπίπτουν σε ορισμένα κλιμάκια μεγέθους, κύκλου εργασιών κλπ.



### **1.2.2 ΚΑΤΑΝΟΜΗ ΜΙΚΡΟΜΕΣΑΙΑΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΣ**

Η περιφερειακή κατανομή των ΜμΕ ακολουθεί την πληθυσμιακή κατανομή. Ο ρόλος των ΜμΕ κυρίως σε μια χώρα με περιφερειακές ανισότητες όπως η Ελλάδα είναι πολύ σημαντικός, διότι:

1. Συμβάλλουν στην αποκέντρωση και στη δημιουργία νέων θέσεων εργασίας στην περιφέρεια και μάλιστα σε περιοχές που δεν έχουν επαρκή βιομηχανική υποδομή.
2. Απορροφούν και δίνουν αξία στις εγχώριες πρώτες ύλες.
3. Απορροφούν πλεονάζοντες χρηματικούς πόρους που πιθανόν να χρησιμοποιούνταν σε άλλες μη-παραγωγικές δραστηριότητες.
4. Δίνουν ευκαιρία σε νέους ανθρώπους για απασχόληση και συγχρόνως επιμόρφωση σε διάφορα επαγγέλματα.

### **1.2.3 ΕΕ ΚΑΙ ΕΛΛΗΝΙΚΕΣ ΜμΕ:**

Η ελληνική θέση ως προς τις ΜμΕ στα πλαίσια των Ευρωπαϊκών Κοινοτήτων είναι σταθερή. Υποστηρίζει ότι για την επίτευξη οικονομικής και κοινωνικής συνένωσης των χωρών - μελών πρέπει να δοθεί ιδιαίτερη προσοχή και βοήθεια στις ΜμΕ των λιγότερο αναπτυγμένων περιοχών της ΕΕ στις οποίες συμπεριλαμβάνεται και η Ελλάδα.

Για το σκοπό αυτό τα τελευταία χρόνια η Ελλάδα έχει αναπτύξει μια εξειδικευμένη πολιτική για τις ΜμΕ η οποία βασίζεται σε πέντε στρατηγικά σημεία:

1. δημιουργία αναπτυξιακής υποδομής,
2. χρηματοδότηση,

3.παροχή τεχνικής βοήθειας,

4.πληροφόρηση,

5.εκπαίδευση.

Η πολιτική για τις ΜμΕ έχει διάφορες προσεγγίσεις:

-Τομεακή προσέγγιση, γιατί ως γνωστό υπάρχουν τομείς δυναμικοί και αναπτυσσόμενοι και παραδοσιακοί τομείς η δραστηριότητα των οποίων φθίνει συνεχώς.

-Περιφερειακή προσέγγιση, εφόσον μέσα στον ελληνικό χώρο παρατηρούνται σημαντικές ανισότητες περιφερειακής οικονομικής ανάπτυξης.

-Λειτουργία των επιχειρήσεων, που καθορίζει τα πεδία στα οποία οι επιχειρήσεις υστερούν οπότε χρειάζονται ιδιαίτερη βοήθεια. Στην Ελλάδα ο οργανισμός που είναι υπεύθυνος για την εφαρμογή της πολιτικής αυτής ονομάζεται EOMMEX. Ο EOMMEX διαθέτει κεντρικές και περιφερειακές υπηρεσίες που προσφέρουν πληθώρα υπηρεσιών:

-Δανειοδοτήσεις σε μεταποιητικές ΜμΕ και ΜμΕ που ασχολούνται με την χειροτεχνία.

-Αναλαμβάνει μελέτες για την τομεακή και / ή περιφερειακή ανάπτυξη των ΜμΕ.

-Οργανώνει σεμινάρια και παρέχει συμβουλές για θέματα τεχνολογικών μεθόδων παραγωγής, νέων τεχνολογιών, management, marketing, και δημιουργία νέων επιχειρήσεων, ανάπτυξη νέων προϊόντων και οποιοδήποτε άλλο θέμα που αφορά τη λειτουργία μιας επιχείρησης.

-Επιδoteί ιδιωτικές εταιρείες - οργανισμούς που παρέχουν τεχνική βοήθεια στις ΜμΕ.

-Βοηθά τις ΜμΕ να συμμετάσχουν σε δημόσιους διαγωνισμούς.

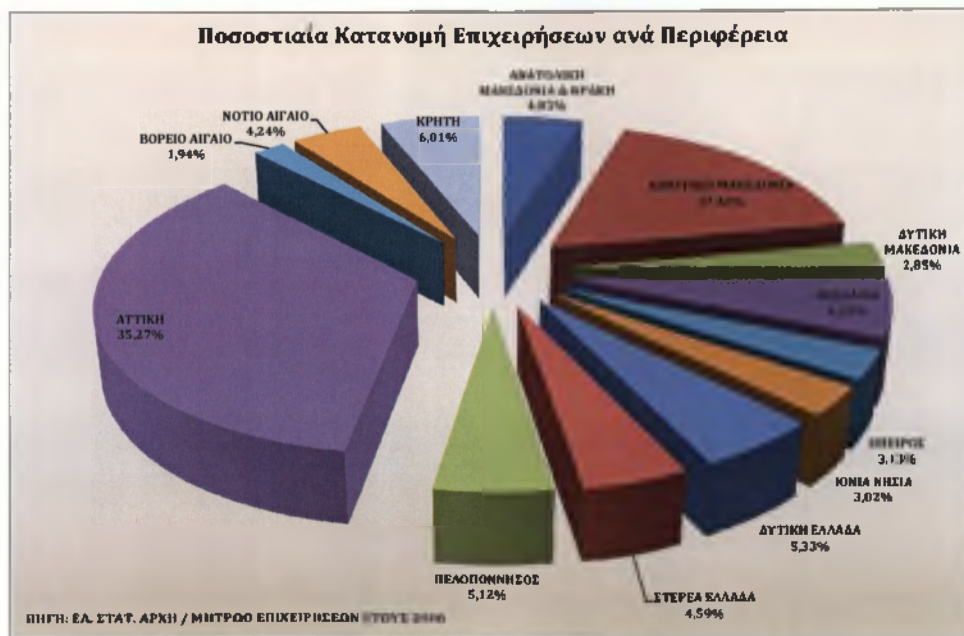
-Παρέχει πληροφορίες επί κοινοτικών θεμάτων μέσω των ειδικών κέντρων παροχής πληροφοριών.

Όλες οι προσπάθειες του EOMMEX έχουν δύο στόχους:

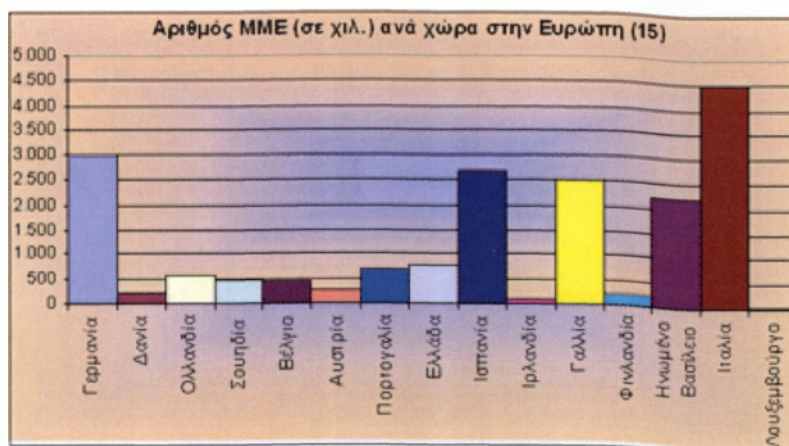
α. Την επιβίωση και ανάπτυξη των ΜμΕ στο πλαίσιο της ευρωπαϊκής εσωτερικής αγοράς. Οι ΜμΕ πρέπει να γίνουν ισχυρότερες, ανταγωνιστικές, μεγαλύτερες και να λειτουργούν παράλληλα και σε συνεργασία με τις μεγάλες επιχειρήσεις.

β. Τη βελτίωση της ελληνικής οικονομίας γενικότερα με την επίλυση των προβλημάτων και αδυναμιών της, ώστε να γίνει σημαντικό τμήμα της εσωτερικής αγοράς και να λειτουργεί αποδοτικά σε συνεργασία με τα υπόλοιπα κράτη - μέλη.

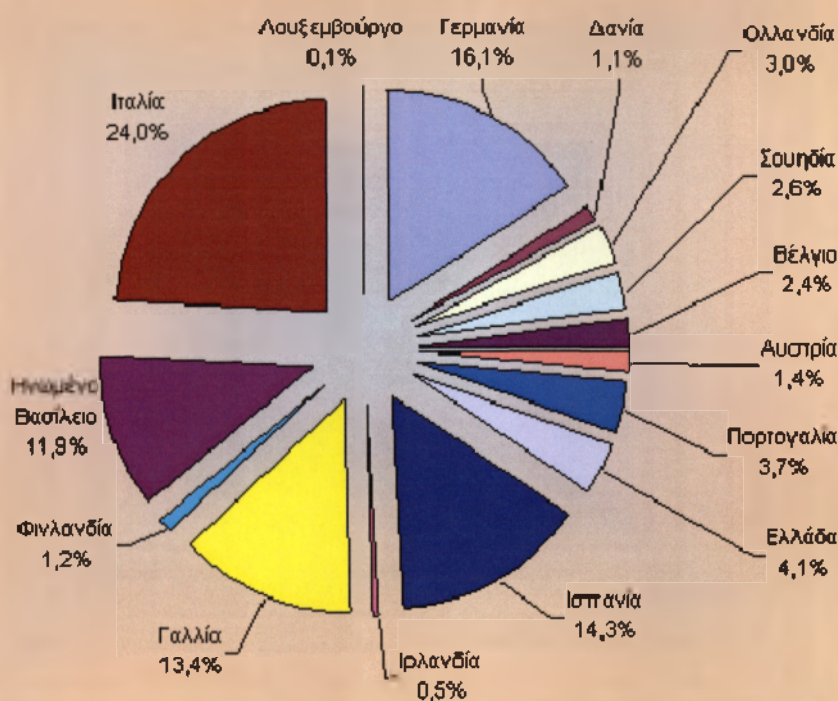
Στον παρακάτω πίνακα αναφέρονται οι μικρομεσαίες επιχειρήσεις στην Ελλάδα. Παρατηρούμε ότι στην Αττική καλύπτουν το 35,27% του συνόλου των επιχειρήσεων, ακολουθεί η Κεντρική Μακεδονία με ποσοστό 17,43% και η Θεσσαλία με 6,25%. Το μικρότερο ποσοστό κατέχει η Δυτική Μακεδονία με 2,85% και το Βόρειο Αιγαίο με 1,94%. Η Πελοπόννησος καλύπτει το 5,12%.



Παρακάτω αναφέρονται οι μικρομεσαίες επιχειρήσεις στην Ευρώπη:



**Ποσοστιαία κατανομή των ΜΜΕ στην Ευρώπη (15)**



Διαπιστώνεται ότι την Ευρώπη των 15 μελών η Ιταλία κατέχει τον μεγαλύτερο αριθμό ΜμΕ που φτάνει τις 4000 χιλιάδες και ακολουθεί η Γερμανία με 3000 επιχειρήσεις και Τρίτη η Ισπανία με 2700 επιχειρήσεις περίπου. Παρατηρείτε, ότι η Ελλάδα βρίσκεται στις χαμηλότερες θέσεις και κατέχει περίπου 700 επιχειρήσεις. Στην ποσοστιαία κατανομή της Ευρώπης των 15, πρώτη έρχεται η Ιταλία με 24,0%, δεύτερη η Γερμανία με 16,1% και Τρίτη η Ισπανία με 14,3%. Η Ελλάδα είναι στις τελευταίες θέσεις με ποσοστό 4,1%.



### **1.3 ΑΝΩΝΥΜΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ (Α.Ε)**

Η **Ανώνυμη Εταιρεία (Α.Ε.)** είναι κεφαλαιουχική εταιρεία, της οποίας το κεφάλαιο της είναι διαιρεμένο σε μετοχές. Το νομικό της πλαίσιο διαμορφώθηκε από τον κωδικοποιημένο νόμο 2190/1920 «Περί Ανωνύμων Εταιριών», που αποτέλεσε και το επιμέρους «Δίκαιο της Α.Ε.». Σύμφωνα με το Εμπορικό Δίκαιο η Α.Ε. είναι πάντα εμπορική εταιρεία ακόμα και όταν δεν ασκεί εμπορία. Για την σύσταση της πρέπει να είναι συγκεντρωμένο το κατώτατο όριο μετοχικού κεφαλαίου (60.000 ευρώ).

Η Ανώνυμη Εταιρεία πρέπει να διατηρεί ορισμένες διατυπώσεις δημοσιότητας, οι οποίες προστατεύουν τους καλόπιστους τρίτους και τους συναλλασσόμενους. Μέσα σε αυτές είναι η δημοσίευση των ετήσιων αποτελεσμάτων κατά ορισμένο τρόπο (δηλ. τον Ισολογισμό, τα Αποτελέσματα Χρήσεως και Αποτελέσματα Διαθέσεως τηρώντας το Ελληνικό Γενικό Λογιστικό Σχέδιο) στην Εφημερίδα της Κυβερνήσεως και σε μία πολιτική εφημερίδα. Στις Α.Ε. το εταιρικό κεφάλαιο διαιρείται σε ίσα μέρη, τις μετοχές, οι οποίες είναι ανώνυμες ή ονομαστικές, και μεταβιβάζονται ελεύθερα, εκτός αν το καταστατικό υποβάλλει το μεταβιβαστό σε ορισμένους περιορισμούς («δεσμευμένες μετοχές»). Κάθε μέτοχος ευθύνεται μέχρι και το ποσό της εισφοράς του.

#### **1.3.1 ΣΥΣΤΑΣΗ Α.Ε:**

Για την δημιουργία απαιτούνται:

1. Σύμβαση μεταξύ τουλάχιστον δύο προσώπων
2. Συμβολαιογραφικό καταστατικό
3. Έγκριση του καταστατικού από το αρμόδιο Υπουργείο και παροχή άδειας για τη σύσταση της εταιρείας
4. Δημοσίευση του καταστατικού και της άδειας στο Δελτίο Ανωνύμων Εταιρειών

## 5.Καταβολή του κεφαλαίου

Η ίδρυση της Α.Ε. προϋποθέτει έγκριση της Διοικήσεως (Υπουργείου Ανάπτυξης ή αρμόδιας Νομαρχίας), μόνο όμως αν το κεφάλαιο υπερβαίνει τα 3 εκ. ευρώ, και καταχώριση της έγκρισης και του καταστατικού, στο Μητρώο Α.Ε. Περίληψη της σχετικής καταχώρισης δημοσιεύεται στην Εφημερίδα της Κυβερνήσεως (Τεύχος Α.Ε. & Ε.Π.Ε.).

### 1.3.2 ΟΡΓΑΝΑ ΤΗΣ Α.Ε :

Το ανώτατο όργανο της Α.Ε. είναι η **Γενική Συνέλευση** (Γ.Σ.), στην οποία λαμβάνονται όλες οι μεγάλες αποφάσεις. Την Γενική Συνέλευση απαρτίζουν οι μέτοχοι της εταιρείας. Οι συνελεύσεις είναι έκτακτες και τακτικές. Τακτική Γενική Συνέλευση γίνεται τουλάχιστον μία φορά το έτος. Κάθε μετοχή αποτελεί μία ψήφο και καθένας έχει δικαίωμα να ψηφίσει ή και να ψηφιστεί. Στις Γενικές Συνελεύσεις γίνεται η ψηφοφορία για τη σύνθεση του επόμενου Διοικητικού Συμβουλίου, ορίζονται τα καθήκοντα του, λαμβάνονται αποφάσεις για σημαντικά ζητήματα όπως ο καθορισμός της μακροχρόνιας πολιτικής της εταιρείας και παρουσιάζονται τα αποτελέσματα που πέτυχε η εταιρεία την προηγούμενη χρήση και εγκρίνεται ο ισολογισμός της.Τέλος, οποιαδήποτε αλλαγή στο Καταστατικό της εταιρείας πρέπει να αποφασιστεί από Γενική Συνέλευση.

Το **Διοικητικό Συμβούλιο** (Δ.Σ.) αποτελείται από τα μέλη που ψηφίστηκαν στην Γενική Συνέλευση και έχει το καθήκον της επίβλεψης της εταιρείας και της χάραξης πολιτικής και στρατηγικής αυτής. Έτσι το Διοικητικό Συμβούλιο συνεδριάζει για πολύ σημαντικά ζητήματα και παρακολουθεί την πορεία της εταιρείας στην αγορά. Το Διοικητικό Συμβούλιο εκλέγει τον Πρόεδρό του, ο οποίος είναι υπεύθυνος για τον συντονισμό των εργασιών του, καθώς και τον "Διευθύνοντα Σύμβουλο", ο οποίος ασκεί την διοίκηση και εκπροσώπηση της



εταιρίας. Ο Πρόεδρος και ο Διευθύνων Σύμβουλος μπορεί να είναι συχνά το ίδιο πρόσωπο, ενώ μπορεί να οριστούν περισσότεροι από ένας Διευθύνοντες Σύμβουλοι.

### **1.3.3 ΔΙΑΠΡΑΓΜΑΤΕΥΣΗ ΜΕΤΟΧΩΝ**

Μία Α.Ε. μπορεί να εισαχθεί σε ένα Χρηματιστήριο για την διαπραγμάτευση των μετοχών της. Ωστόσο για την εισαγωγή σε μεγάλα χρηματιστήρια χρειάζονται αυστηρά κριτήρια να ικανοποιούνται και αυξημένες διατυπώσεις δημοσιότητας. Όλοι μπορούν να αποκτήσουν ελεύθερα μετοχές και να τις μεταβιβάσουν όποτε επιθυμούν. Σε μία μετοχή η οποία είναι εισηγμένη στο Χρηματιστήριο, η τιμή της, πέραν του μεριδίου του εταιρικού κεφαλαίου περιέχει και Πληροφορίες. Οι πληροφορίες αυτές (για την αγορά και την επιχείρηση) μαζί με την προσφορά και ζήτηση των μετοχών συχνά προκαλούν διακυμάνσεις της τιμής της χωρίς ουσιαστικά να μειώνεται ή να αυξάνεται πραγματικά το εταιρικό κεφάλαιο.

## **ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΔΕΥΤΕΡΟ**

### **ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΕΣ ΓΙΑ ΤΗΝ ΑΦΟΙ Π.ΜΟΥΡΓΗ Α.Ε.**

#### **2.1 ΙΣΤΟΡΙΚΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ**

Η εταιρία ΑΦΟΙ Π. ΜΟΥΡΓΗ Α.Ε. είναι μια αμιγώς οικογενειακή επιχείρηση, η οποία δραστηριοποιείται στο χώρο των SUPER MARKETS. Συγκεκριμένα ανήκει στον ΕΛΛΗΝΙΚΟ ΟΜΙΛΟ ΑΛΥΣΙΔΩΝ ΣΟΥΠΕΡ ΜΑΡΚΕΤ (ΕΛ.ΟΜ.Α.Σ).

Η επιχείρηση από το 1994 έχει την μορφή της Ανωνύμου Εταιρίας . Η ίδρυσή της όμως χρονολογείται πριν από τον Β' Παγκόσμιο πόλεμο όταν, ο Παναγιώτης Μουργής του Σαράντου επέστρεψε από τις ΗΠΑ όπου βρισκόταν σαν οικονομικός μετανάστης και ξεκίνησε την λειτουργία ενός μικρού καταστήματος, με αντικείμενο την πώληση τυροκομικών προϊόντων στην Καλαμάτα, στο χώρο της παλαιάς παραδοσιακής αγοράς της πόλης και επί της οδού Μπενάκη αρ. 10, ακριβώς εκεί όπου λειτουργεί ένα από τα υποκαταστήματα της Ανωνύμου Εταιρίας.

Τη δραστηριότητα του πατέρα τους ακολούθησαν και τρία από τα παιδιά του Παναγιώτη Μουργή, οι κ. Σαράντος Μουργής, Δημήτριος Μουργής και Θεόδωρος Μουργής. Επί των ημερών τους το μικρό κατάστημα συμπεριέλαβε στη δραστηριότητα του την πώληση γενικών ειδών μπακαλικής, ενώ σε πολύ σύντομο χρονικό διάστημα, λόγω της εξαιρετικής ποιότητας των εμπορευμάτων που διακινούσε και που κατά κύριο λόγο στηριζόταν στα προϊόντα ντόπιων μικροπαραγωγών, γνώρισε μεγάλη άνθηση λόγω της εμπιστοσύνης του Καλαματιανού αγοραστικού κοινού.

Η ανάπτυξη των εργασιών οδήγησε τα τρία αδέλφια στη σύσταση Ομορρύθμου Εταιρίας το έτος 1967 αναλαμβάνοντας οι ίδιοι τόσο το διοικητικό όσο και το λειτουργικό τομέα της επιχείρησης. Η ανοδική πορεία της επιχείρησης συνεχίστηκε και έτσι το 1994 μετατρέπεται σε Ανώνυμη

Εταιρία με το διακριτικό τίτλο «ΑΔΕΛΦΟΙ Π. ΜΟΥΡΓΗ Α.Ε». Το αρχικό εταιρικό κεφάλαιο της εταιρίας ήταν 90.000.000 δρχ ( 236.700,00 ευρώ) κατανεμημένο σε 90.000 μετοχές ονομαστικής αξίας 1.000 δρχ η καθεμία ή 2,93 ευρώ μετά την καθιέρωση του ενιαίου νομίσματος στην ευρωπαϊκή ένωση . Μοναδικοί μέτοχοι είναι τα τρία αδέρφια Σαράντος, Δημήτριος και Θεόδωρος Μουργής. Ο καθένας από αυτούς κατέχει το 1/3 των μετοχών της εταιρίας, ήτοι 30.000 μετοχές, ενώ ταυτόχρονα αποτέλεσαν και το πρώτο διοικητικό συμβούλιο με την προσθήκη σε αυτό και ενός ακόμη μέλους της οικογένειας Μουργή, του Ιωάννη Μουργή του Παναγιώτη.

Το 2002 τα ηνία της διοίκησης της επιχείρησης ανέλαβαν τα 8 παιδιά των μετόχων. Έτσι δημιουργήθηκε νέο οκταμελές διοικητικό συμβούλιο, το οποίο έχει αναλάβει και τα πόστα της λειτουργίας της επιχείρησης, τόσα λειτουργικά όσο και τα διοικητικά.

## **2.2 ΣΚΟΠΟΣ ΤΗΣ ΕΤΑΙΡΙΑΣ**

Με την πάροδο των ετών και τη σημαντική της ανάπτυξη οι ορίζοντες μεγάλωσαν και έτσι, με μετατροπή της σε Ανώνυμη Εταιρεία διεύρυνε τους επαγγελματικούς της προσανατολισμούς. Σαν αντικείμενα εργασιών λοιπόν έχει:

1. Την εμπορία ειδών γενικού εμπορίου και ενδεικτικά τροφίμων, ποτών, αναψυκτικών, ειδών καθαρισμού, γεωργικών, κτηνοτροφικών και πτηνοτροφικών προϊόντων (Super Market).
2. Την ανάληψη αντιπροσωπειών, προμηθειών και διανομών κάθε είδους προϊόντων παραγωγικών οίκων εσωτερικού ή εξωτερικού.

3. Την παροχή υπηρεσιών σχετικά με την προβολή και προώθηση των παραπάνω προϊόντων.
4. Την ανάληψη και την ανάθεση αντιπροσωπειών γενικά.
5. Την ίδρυση και λειτουργία τουριστικών και ξενοδοχειακών μονάδων, camping καθώς και μονάδων που εξυπηρετούν τις εγκαταστάσεις και επιχειρήσεις αυτές, είτε σε λειτουργία συναφή με αυτές είτε και αυτοτελώς, ενδεικτικά εστιατορίων, καφεζαχαροπλαστείων, κέντρων διασκέδασης και εμπορία τουριστικών ειδών.
6. Την ανάληψη εργολαβιών για την κατασκευή οικοδομών, ξενοδοχειακών και τουριστικών μονάδων, εργοστασίων, εργοταξίων και κάθε είδους άλλου τεχνικού έργου, είτε για λογαριασμό της εταιρείας είτε για λογαριασμό τρίτων.

Για το σκοπό αυτό, η εταιρεία έχει τη δυνατότητα: α) να συμμετέχει σε οποιαδήποτε επιχείρηση παρεμφερούς σκοπού με οποιοδήποτε τύπο και μορφή, β) να συνεργάζεται με οποιοδήποτε φυσικό ή νομικό πρόσωπο και γ) να αντιπροσωπεύει οποιαδήποτε ελληνική ή ξένη επιχείρηση.

## **2.3 ΕΓΚΑΤΑΣΤΑΣΕΙΣ**

Μέσω του κεντρικού καταστήματος και των Υποκαταστημάτων της η εταιρεία ΑΔΕΛΦΟΙ Π. ΜΟΥΡΓΗ Α.Ε. προωθεί τον κύριο όγκο των πωλήσεών της. Αφού ξεκίνησε με ένα μικρό κατάστημα αποκλειστικής εμπορίας τυροκομικών προϊόντων, σήμερα η επιχείρηση, μαζί με το κεντρικό διατηρεί πέντε καταστήματα στην πόλη της Καλαμάτας και ένα σε κεντρικό σημείο της πόλης της Μεσσήνης. Ας αναφέρουμε μερικά στοιχεία των καταστημάτων της επιχείρησης με βάση τη σειρά που λειτούργησαν.

### **2.3.1 ΚΑΤΑΣΤΗΜΑ ΟΔΟΥ ΜΠΕΝΑΚΗ**

Είναι το κατάστημα από το οποίο ξεκίνησε η δραστηριότητα της επιχείρησης, χρονολογικά πριν από τον Β' Παγκόσμιο Πόλεμο. Υπήρξε για πολλά χρόνια η έδρα της επιχείρησης. Με τον καιρό μεγάλωσαν η επιφάνεια και η δραστηριότητές του. Διατηρεί μέχρι σήμερα την παραδοσιακή πελατεία της επιχείρησης και λόγω της θέσης του λειτουργεί ώρες καταστημάτων.

### **2.3.2 ΚΑΤΑΣΤΗΜΑ ΟΔΟΥ ΒΑΣ.ΓΕΩΡΓΙΟΥ (ΑΛΕΞ.ΠΑΝΑΓΟΥΛΗ10)**

Στο κατάστημα αυτό, το οποίο ιδρύθηκε από τους τρεις αδελφούς Μουργή, Σαράντο, Δημήτριο και Θεόδωρο μεταφέρθηκε η έδρα της επιχείρησης και αμέσως λειτούργησε με τη μορφή σύγχρονου και δυναμικού καταστήματος Super Market, αποδίδοντας σημαντικό κύρος στην επιχείρηση.

### **2.3.3 ΚΑΤΑΣΤΗΜΑ ΟΔΟΥ ΑΚΡΙΤΑ 84 ΚΑΙ ΣΟΦΟΚΛΕΟΥΣ**

Το κατάστημα είναι το μεγαλύτερο και πιο σύγχρονο της επιχείρησης μέχρι σήμερα. Η λειτουργία του άρχισε το 1999 και μεταφέρθηκαν σ' αυτό η έδρα, το λογιστήριο και όλες οι διοικητικές λειτουργίες της Ανώνυμης Εταιρείας.

### **2.3.4 ΚΑΤΑΣΤΗΜΑ ΟΔΟΥ ΛΑΚΩΝΙΚΗΣ**

Το κατάστημα αυτό είναι το πρώτο το οποίο λειτούργησε σε ιδιόκτητο χώρο της επιχείρησης καθώς διαθέτει και δύο διαμερίσματα στους ορόφους του καταστήματος. Η αγορά οικοπέδου και η κατασκευή καλύφθηκαν εξ ολοκλήρου από την επιχείρηση. Η λειτουργία του άρχισε το έτος 2002.

### 2.3.5 ΚΑΤΑΣΤΗΜΑ ΟΔΟΥ ΦΑΡΩΝ

Ιδρύθηκε και άρχισε να λειτουργεί το φθινόπωρο του 2004 καλύπτοντας τις ανάγκες της συγκεκριμένης περιοχής της πόλης της Καλαμάτας.

### 2.3.6 ΚΑΤΑΣΤΗΜΑ ΜΕΣΣΗΝΗΣ

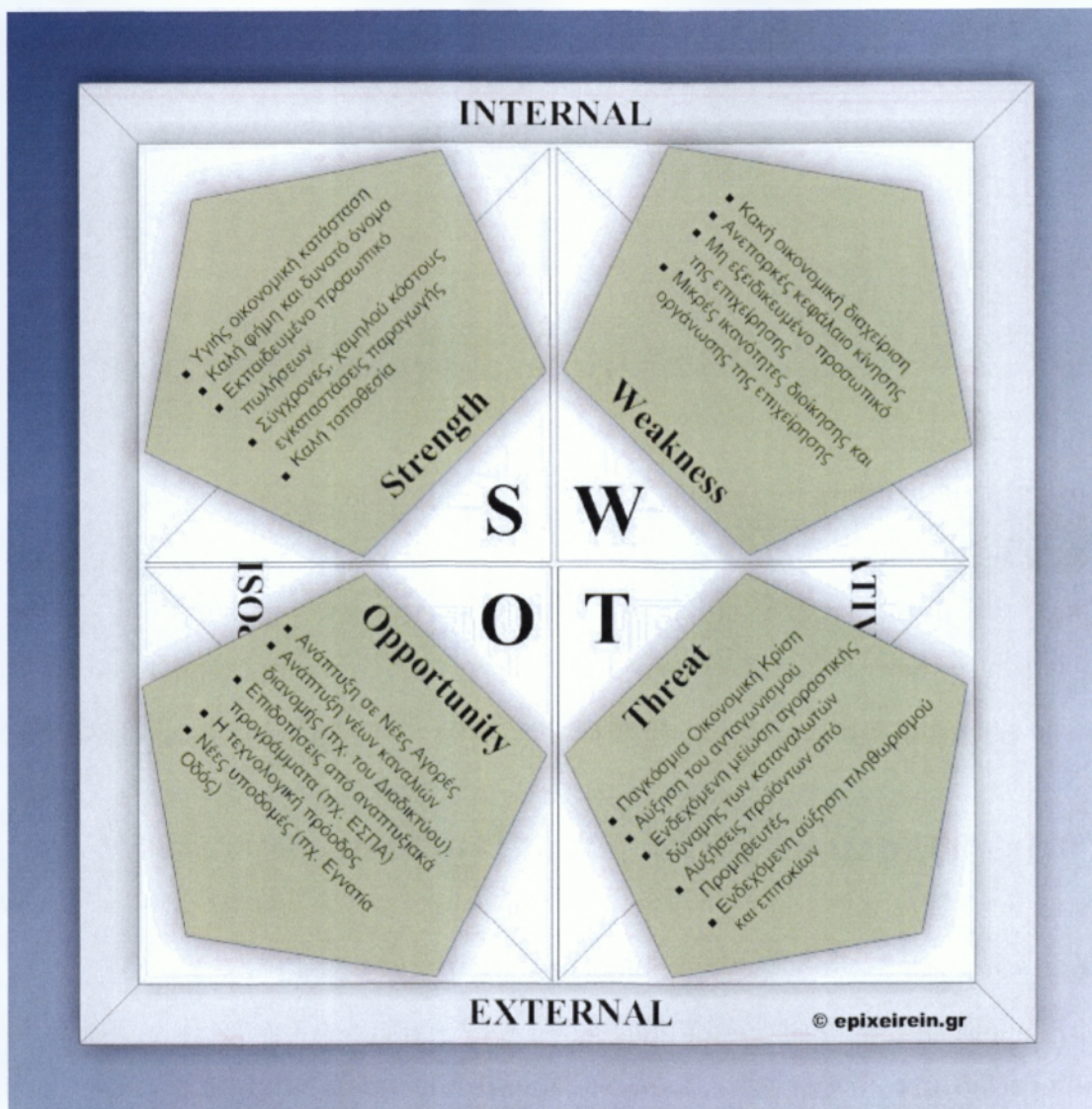
Το κατάστημα αυτό βρίσκεται σε κεντρικό σημείο της πόλης της Μεσσήνης. Ξεκίνησε τη λειτουργία του το 2006 και εκτός των σύγχρονων και λειτουργικών χώρων που διαθέτει, υπάρχουν αποθηκευτικοί χώροι και ψυκτικοί θάλαμοι ικανοί να καλύψουν κάθε ανάγκη του. Στους τρεις ορόφους πάνω από το κτήριο του καταστήματος η εταιρεία κατασκεύασε προς πώληση 15 πολυτελή διαμερίσματα.

## 2.4 SWOT ΑΝΑΛΥΣΗ

Η Ανάλυση SWOT εξετάζει τα **Ισχυρά** (Strengths) και **Αδύναμα** σημεία (Weaknesses) μιας επιχείρησης, τις **Ευκαιρίες** (Opportunities) και **Απειλές** (Threats) από το περιβάλλον που δραστηριοποιείται. Χρησιμοποιείτε από πολλές επιχειρήσεις προκειμένου να αξιολογήσουν την κατάσταση που βρίσκονται σήμερα με σκοπό να πάρουν αποφάσεις και να διαμορφώσουν έτσι την μελλοντική στρατηγική τους.

Η Ανάλυση SWOT χωρίζεται σε δύο βασικά μέρη. Στην ανάλυση του εσωτερικού περιβάλλοντος της επιχείρησης που είναι τα Δυνατά (Strengths) και Αδύναμα (Weaknesses) σημεία, και στην ανάλυση του εξωτερικού περιβάλλοντος της επιχείρησης που είναι οι Ευκαιρίες (Opportunities) και οι απειλές (Threats).





### (I) Δυνατά Σημεία

Εδώ θα πρέπει να καταγραφούν τα δυνατότερα σημεία της επιχείρησης και των προϊόντων/υπηρεσιών σας. Θα πρέπει να συμπεριληφθούν πέρα από τους τομείς για τους οποίους φημίζεται η επιχείρηση και τα προϊόντα που διατίθεται τα περιθώρια υψηλού κέρδους, επιτυχημένες τρέχουσες καμπάνιες marketing και άλλα δυνατά σημεία. Π.χ.: η επιχείρησή φημίζεται για τις άριστες υπηρεσίες της στην υποστήριξη πελατών.

- Οι καλές τοποθεσίες της επιχείρησης.
- Η γνώση και η εμπειρία του αντικειμένου.
- Η συνεργασία με ντόπιους παραγωγούς.



- Υγιής οικονομική κατάσταση.
- Πρόθυμη εξυπηρέτηση προσωπικού απέναντι στους πελάτες.
- Ανταγωνιστικές τιμές.

## (II) Αδύνατα Σημεία

Εδώ θα πρέπει να καταγραφούν τις κυριότερες αδυναμίες της επιχείρησης και των προϊόντων/υπηρεσιών σας. Θα πρέπει να συμπεριληφθούν οι τομείς της επιχείρησής που θεωρούνται ότι μπορούν να βελτιωθούν, τους τομείς που βλάπτουν την ποιότητα της επιχείρησης ή/και τους τομείς που περιορίζουν την επέκτασή της.

Τα αδύνατα σημεία μπορεί να είναι τα εξής:

- Αυξημένες τιμές σε σύγκριση με άλλες μεγάλες αλυσίδες σουπερ μάρκετ που εδρεύουν σε πολλά σημεία ανά Ελλάδα.
- Το μη εξειδικευμένο και ανεκπαιδευτο προσωπικό.
- Μη υιοθέτηση πρακτικών μάρκετινγκ.
- Δύσκολη πρόσβαση σε κάποια από τα καταστήματα, από άποψη πάρκινγκ.

## (III) Ευκαιρίες

Εδώ θα πρέπει να καταγραφούν όσες θεωρούνται ότι είναι οι καλύτερες ευκαιρίες για την αγορά που κινείστε ή ποιες είναι οι νέες αγορές στις οποίες

θα μπορούσε να υπάρξει επιτυχία.Π.χ. εάν διαφημιστεί το δυνατότερο σημείο, την ποιοτική υποστήριξη πελατών, θα δοθούν νέες ευκαιρίες.

Οι ευκαιρίες μπορούν να περιλαμβάνουν:

- Νέες υποδομές που δημιουργούνται.
- Τεχνολογική πρόοδος.
- Ενδεχόμενη ανακαίνιση υποδομών.

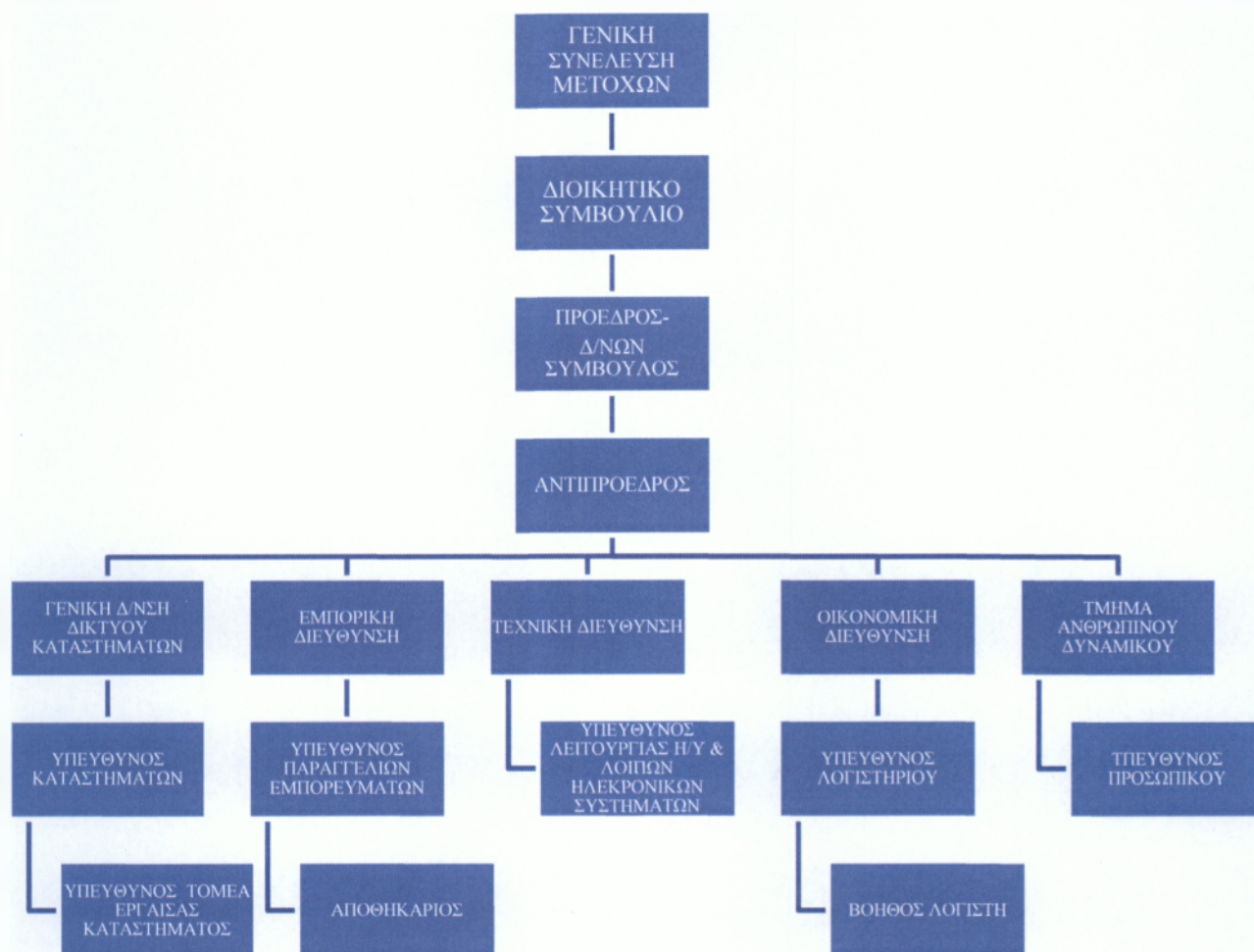
#### (IV) Απειλές

Εδώ θα πρέπει να καταγραφούν ποιες είναι οι μεγαλύτερες απειλές για την επιχείρησή. Θα πρέπει να συμπεριληφθούν ανταγωνιστές, κρατικούς κανονισμούς, αλλαγές στη νοοτροπία των καταναλωτών και άλλες αντίστοιχες απειλές. Π.χ. εάν οι ανταγωνιστές μειώσουν τις τιμές και τότε τους ακολουθήσουμε, θα υπάρξει ένα ασύμφορο προϊόν.

Οι απειλές μπορούν να περιλαμβάνουν:

- Οικονομική κρίση.
- Μια ενδεχόμενη μείωση κατανάλωσης.
- Η αύξηση του ανταγωνισμού.
- Η είσοδος πολλών επιχειρήσεων στην αγορά.
- Η αύξηση των τιμών από τους προμηθευτές.

## 2.5 ΟΡΓΑΝΟΓΡΑΜΜΑ



Στην ΑΦΟΙ Π.ΜΟΥΡΓΗ Α.Ε όπου αντιστοιχεί το παραπάνω οργανόγραμμα έχουμε: ΔΙΟΙΚΗΤΙΚΟ ΣΥΜΒΟΥΛΙΟ ανήκουν οι ΜΟΥΡΓΗΣ ΠΑΝΑΓΙΩΤΗΣ ΣΑΡΑΝΤΟΥ, ΜΟΥΡΓΗΣ ΙΩΑΝΝΗΣ ΣΑΡΑΝΤΟΥ, ΜΟΥΡΓΗΣ ΝΙΚΟΛΑΟΣ ΣΑΡΑΝΤΟΥ, ΜΟΥΡΓΗΣ ΠΑΝΑΓΙΩΤΗΣ ΘΕΟΔΩΡΟΥ, ΜΟΥΡΓΗΣ ΑΘΑΝΑΣΙΟΣ ΘΕΟΔΩΡΟΥ, ΜΟΥΡΓΗΣ ΧΡΗΣΤΟΣ ΘΕΟΔΩΡΟΥ, ΜΟΥΡΓΗΣ ΠΑΝΑΓΙΩΤΗΣ ΔΗΜΗΤΡΙΟΥ και ΜΟΥΡΓΗΣ ΓΕΩΡΓΙΟΣ ΔΗΜΗΤΡΙΟΥ.

ΠΡΟΕΔΡΟΣ-Δ/ΝΩΝ ΣΥΜΒΟΥΛΟΣ είναι οι ΜΟΥΡΓΗΣ ΠΑΝΑΓΙΩΤΗΣ ΣΑΡΑΝΤΟΥ και ΜΟΥΡΓΗΣ ΠΑΝΑΓΙΩΤΗΣ ΘΕΟΔΩΡΟΥ

ΑΝΤΙΠΡΟΕΔΡΟΣ είναι ο ΜΟΥΡΓΗΣ ΓΕΩΡΓΙΟΣ ΔΗΜΗΤΡΙΟΥ

ΥΠΕΥΘΥΝΟΣ ΚΑΤΑΣΤΗΜΑΤΩΝ είναι ο ΜΟΥΡΓΗΣ ΠΑΝΑΓΙΩΤΗΣ ΣΑΡΑΝΤΟΥ

ΥΠΕΥΘΥΝΟΣ ΤΟΜΕΑ ΕΡΓΑΣΙΑΣ ΚΑΤΑΣΤΗΜΑΤΩΝ είναι οι:

1. Κατάστημα οδού Ακρίτας 84 και Σοφοκλέους ο ΜΟΥΡΓΗΣ ΝΙΚΟΛΑΟΣ ΣΑΡΑΝΤΟΥ
- 2 .Κατάστημα οδού Βασ. Γεωργίου είναι ο ΜΟΥΡΓΗΣ ΠΑΝΑΓΙΩΤΗΣ ΘΕΟΔΩΡΟΥ
3. Κατάστημα οδού Λακωνικής είναι ο ΜΟΥΡΓΗΣ ΙΩΑΝΝΗΣ ΣΑΡΑΝΤΟΥ
4. Κατάστημα οδού Μεσσήνης είναι ο ΜΟΥΡΓΗΣ ΠΑΝΑΓΙΩΤΗΣ ΔΗΜΗΤΡΙΟΥ
5. Κατάστημα οδού Μπενάκη είναι εναλλασσόμενοι υπάλληλοι εκτός Διοικητικού Συμβουλίου
6. Κατάστημα οδού Φαρών είναι εναλλασσόμενοι υπάλληλοι εκτός Διοικητικού Συμβουλίου

ΑΠΟΘΗΚΑΡΙΟΣ είναι ο ΜΟΥΡΓΗΣ ΝΙΚΟΛΑΟΣ ΣΑΡΑΝΤΟΥ

ΥΠΕΥΘΥΝΟΣ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΑΣ Η/Υ & ΛΟΙΠΩΝ ΗΛΕΚΤΡΟΝΙΚΩΝ ΣΥΣΤΗΜΑΤΩΝ είναι ο ΜΟΥΡΓΗΣ ΓΕΩΡΓΙΟΣ ΔΗΜΗΤΡΙΟΥ

ΥΠΕΥΘΥΝΟΣ ΛΟΓΙΣΤΗΡΙΟΥ είναι οι ΜΟΥΡΓΗΣ ΧΡΗΣΤΟΣ ΘΕΟΔΩΡΟΥ και εξωτερικοί συνεργάτες

ΒΟΗΘΟΣ ΛΟΓΙΣΤΗ είναι υπάλληλοι εκτός Δ.Σ

ΥΠΕΥΘΥΝΟΣ ΠΡΟΣΩΠΙΚΟΥ είναι .ο ΜΟΥΡΓΗΣ ΠΑΝΑΓΙΩΤΗΣ ΣΑΡΑΝΤΟΥ και οι υπεύθυνοι των καταστημάτων.

Είναι μια οικογενειακή επιχείρηση όπου έχει εξελιχθεί σήμερα για να έχει την συγκεκριμένη μορφή της κάτω από την προσπάθεια όλων των μελών του Διοικητικού Συμβουλίου.Με τις γνώσεις του Μουργή Χρήστου του Θεοδώρου επί των Λογιστικών και του Μουργή Γεώργιο του Δημητρίου σε θέματα Η/Υ και με την πολυετή πείρα όλων των μελών έχει κατορθώσει σε βρίσκεται σε μια πολύ καλή ανταγωνιστική θέση.

## **2.6 ΕΚΠΑΙΔΕΥΣΗ ΠΡΟΣΩΠΙΚΟΥ**

Το άριστο περιβάλλον εργασίας που παρέχει η εταιρεία, συμβάλει καταλυτικά στην αύξηση της απόδοσης των εργαζομένων. Η ομαδικότητα και η συνεργασία είναι οι παράγοντες, οι οποίοι συνεισφέρουν στην ενδυνάμωση του ανθρώπινου δυναμικού της εταιρείας και με αυτόν τον τρόπο, ο κάθε εργαζόμενος έχει την ευκαιρία να αναδείξει τις ικανότητές του, να συνεργάζεται χωρίς προβλήματα με τους λοιπούς εργαζόμενους στο χώρο που ανήκει και να βοηθάει ώστε να προσαρμόζονται εύκολα και άμεσα οι νέοι εργαζόμενοι.

Η εταιρεία επενδύει στη διαρκή εκπαίδευση του ανθρώπινου δυναμικού τους, επιμορφώνοντάς το με βάση τις απαιτήσεις της νέας τεχνολογίας και την ποιοτική εξυπηρέτηση των πελατών. Έτσι στοχεύει στη συνεχή αναβάθμιση της απόδοσης του κάθε εργαζόμενου διασφαλίζοντας έτσι τη συνέπεια που τη διακρίνει και της έχει προσφέρει πολύ υψηλή θέση μεταξύ των εταιρειών του κλάδου στην πόλη της Καλαμάτας όπου κυρίως δραστηριοποιείται.

Στο δυναμικό της εταιρείας απασχολούνται 110 άτομα συμπεριλαμβανομένων των εξωτερικών συνεργατών της.

## **ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΤΡΙΤΟ**

### **ΑΡΙΘΜΟΔΕΙΚΤΕΣ**

#### **3.1 ΓΕΝΙΚΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ**

Η χρήση των αριθμοδεικτών αποτελεί μια από τις πλέον διαδεδομένες μεθόδους της χρηματοοικονομικής ανάλυσεως.

Έτσι οι μέθοδοι ανάλυσεως συμπληρώνονται με την χρησιμοποίηση στοιχείων των επιχειρήσεων ώστε να γίνεται κατανοητή η πραγματική αξία και η σπουδαιότητα των απόλυτων μεγεθών. Βασικός σκοπός της ανάλυσης των λογιστικών καταστάσεων είναι η διευκόλυνση της λήψης αποφάσεων οι οποίες θα βοηθήσουν στην σωστότερη και πιο προσοδοφόρα διανομή των οικονομικών πόρων.

Για να προκύψουν αξιόλογα συμπεράσματα απαιτείται η χρήση διαφόρων αριθμοδεικτών ώστε να προκύψει πλήρη εικόνα της οικονομικής θέσης της επιχειρήσεως. Στην σχετική βιβλιογραφία υπάρχουν πολλοί εναλλακτικοί αριθμοδείκτες. Στην χρηματοοικονομική ανάλυση των λογιστικών καταστάσεων οι κυριότεροι μπορεί να καταταγούν στις παρακάτω κατηγορίες :

- 1. Αριθμοδείκτες ρευστότητας**
- 2. Αριθμοδείκτες δραστηριότητας**
- 3. Αριθμοδείκτες αποδοτικότητας**
- 4. Αριθμοδείκτες δαπανών λειτουργίας**
- 5. Αριθμοδείκτες διάρθρωσης κεφαλαίων και βιωσιμότητας**
- 6. Αριθμοδείκτες επενδύσεων**



### **3.2 ΔΙΑΧΡΟΝΙΚΗ ΑΝΑΛΥΣΗ ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΩΝ ΑΡΙΘΜΟΔΕΙΚΤΩΝ**

Η ανάλυση αυτή καλείται διαστρωματική και είναι στατικής μορφής, διότι οι αριθμοδείκτες που υπολογίζονται δείχνουν τη στιγμιαία απεικόνιση της χρηματοοικονομικής θέσης μίας επιχείρησης.

Η εξέταση των αριθμοδεικτών, διαχρονικά αναφέρεται στη συμπεριφορά αυτών για μία σειρά ετών και βοηθά στο να διαπιστωθεί αν μία ευνοϊκή κατάσταση μετατρέπεται σε μη ευνοϊκή και το αντίθετο, με την πάροδο του χρόνου.

Η ανάλυση των αριθμοδεικτών της ΑΔΕΛΦΟΙ Π. ΜΟΥΡΓΗ Α.Ε. των χρήσεων 2006 έως 2009, έχει ως εξής:

#### **1.ΑΡΙΘΜΟΔΕΙΚΤΗΣ ΡΕΥΣΤΟΤΗΤΑΣ (LIQUIDITY RATIOS)**

Χρησιμοποιούνται για τον προσδιορισμό τόσο της βραχυχρόνιας οικονομικής θέσεως μιας επιχείρησης όσο και της ικανότητας της να ανταποκριθεί στις βραχυπρόθεσμες υποχρεώσεις της.

##### **Ι.Αριθμοδείκτης Γενικής Ρευστότητας**

Ο αριθμοδείκτης γενικής ρευστότητας είναι ο πλέον χρησιμοποιούμενος δείκτης και βρίσκεται αν διαιρέσουμε το σύνολο των κυκλοφορούντων στοιχείων μιας επιχείρησης με το σύνολο των βραχυχρόνιων υποχρεώσεών της.

Ο συγκεκριμένος αριθμοδείκτης δείχνει το μέτρο της ρευστότητας μιας επιχείρησης και τι περιθώριο της ασφάλειας που διατηρεί η διοίκησή της για να είναι σε θέση να αντιμετωπίσει τυχόν ανεπιθύμητες εξελίξεις στην ροή των κεφαλαίων κινήσεως.

Αν η ροή των κεφαλαίων στην επιχείρηση είναι ομαλή και συνεχής, και υπάρχει ακριβής αντιστοιχία μεταξύ των εισερχομένων κεφαλαίων και των εξοφλούμενων υποχρεώσεων, τότε η επιχείρηση δε χρειάζεται να διατηρεί



υψηλό περιθώριο ασφάλειας σε κεφάλια κινήσεως (πχ. όταν τα ρευστά, που εισπράττει, είναι ίσα μ' αυτά που πληρώνει για την εξόφληση των υποχρεώσεών της). Στην πραγματικότητα όμως, αυτό σπάνια συμβαίνει, γι' αυτό μία επιχείρηση θα πρέπει να διατηρεί επαρκή κυκλοφοριακά στοιχεία, για να είναι σε θέση να ανταποκριθεί στις τρέχουσες υποχρεώσεις της όταν καταστούν ληξιπρόθεσμες. Το μέγεθος του αριθμοδείκτη καθορίζεται από ποικίλους παράγοντες όπως η ποιότητα των κυκλοφορούντων στοιχείων, τις τρέχουσες ανάγκες και υποχρεώσεις της επιχείρησης.

Όσο μεγαλύτερος είναι ο αριθμοδείκτης γενικής ρευστότητας τόσο καλύτερα, από πλευράς ρευστότητας, είναι η θέση της συγκεκριμένης επιχείρησης.

Σε γενικές γραμμές αν ο αριθμοδείκτης είναι γύρω στο 2 θεωρείται ικανοποιητικός για μια βιομηχανική ή εμπορική επιχείρηση.

Σημαντική ένδειξη για την επάρκεια ή όχι κεφαλαίων κινήσεως σε μια επιχείρηση αποτελεί η παρακολούθηση της πορείας του αριθμοδείκτη για μια σειρά ετών.

Ο αριθμοδείκτης γενικής ρευστότητας προσδιορίζεται από τον τύπο :

$$\frac{\text{Διαθέσιμα} + \text{Απαιτήσεις} + \text{Αποθέματα}}{\text{Βραχυπρόθεσμες Υποχρεώσεις}}$$

ΈΤΟΣ 2006:

$$\frac{292.367,44 + 311.347,84 + 1.588.670,22}{4.002.995,89} = \frac{2.192.385,5}{4.002.995,89} = 0,55 \text{ φορές}$$

ΈΤΟΣ 2007:

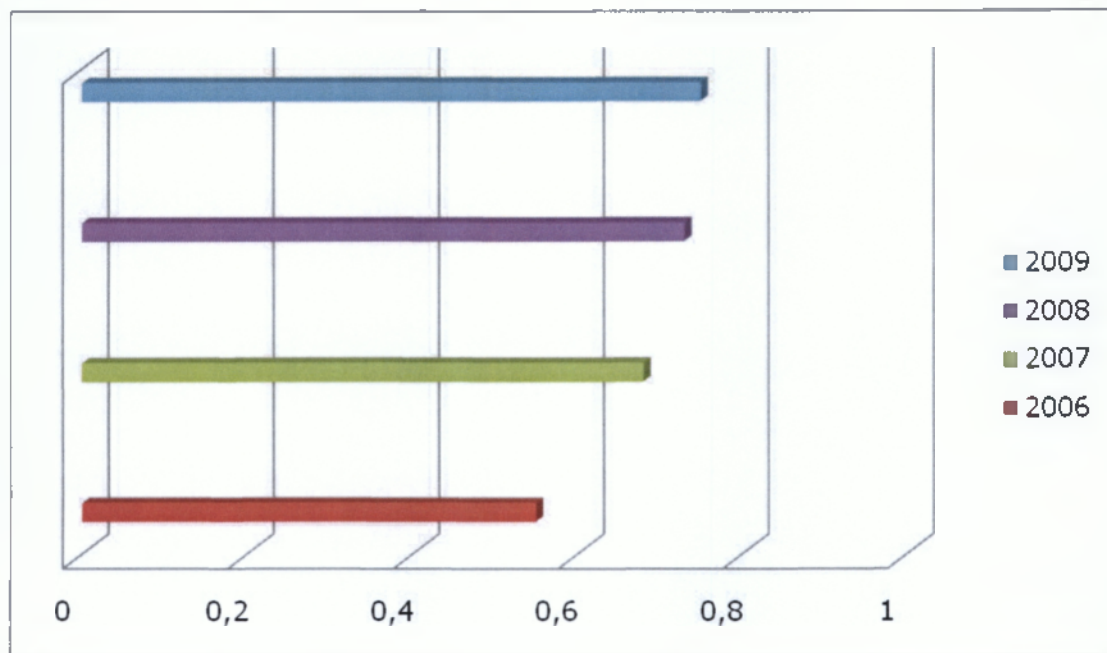
$$\frac{153.277,73 + 323.088,40 + 2.257.851,58}{3.989.049,18} = \frac{2.734.217,71}{3.989.049,18} = 0,68 \text{ φορές}$$

ΈΤΟΣ 2008:

$$\frac{192.572,81 + 666.812,40 + 2.194.477,76}{4.179.187,48} = \frac{3.053.862,97}{4.179.187,48} = 0,73 \text{ φορές}$$

ΈΤΟΣ 2009:

$$\frac{216.342,00 + 482.905,76 + 2.210.111,71}{3.837.473,68} = \frac{2.909.359,47}{3.837.473,68} = 0,75 \text{ φορές}$$



Παρατηρούμε ότι, ο Αριθμοδείκτης Γενικής Ρευστότητας είναι αρκετά μειωμένος αλλά με ανοδική πορεία, όλα τα έτη που εξετάζουμε. Συγκεκριμένα το 2006 το ποσοστό του Αριθμοδείκτη είναι 0,55% , το 2007 0,68% ,το 2008 0,73% και το 2009 0,75%. Διακρίνουμε ότι σε όλα τα έτη η τιμή είναι κάτω από την μονάδα ,γεγονός που παρέχει ένδειξη υπάρξεως μεγαλύτερου βαθμού κινδύνου όσον αφορά την δυνατότητα της επιχείρησης να είναι σε θέση να αντιμετωπίσει μια κάποια ανεπιθύμητη εξέλιξη στη ροή των κεφαλαίων κινήσεως.

Στην συγκεκριμένη επιχείρηση όπου δραστηριοποιείται στο λιανικό εμπόριο και την καθημερινή εισροή χρημάτων, παρατηρούμε ότι η ροή των κεφαλαίων στην επιχείρηση είναι και ομαλή και συνεχής, καθώς επίσης κανένα πρόβλημα δεν υπάρχει στην αντιστοιχία μεταξύ εισερχομένων κεφαλαίων και εξοφλούμενων υποχρεώσεων.

## **II.Αριθμοδείκτης Ειδικής Ρευστότητας**

Ο Αριθμοδείκτης Ειδικής Ρευστότητας βρίσκεται αν διαιρέσουμε το σύνολο των ταχέως ρευστοποιήσιμων περιουσιακών στοιχείων μιας επιχείρησης (μετρητά στο ταμείο, τραπεζικές καταθέσεις, χρεόγραφα, απαιτήσεις) με το σύνολο των βραχυπρόθεσμων υποχρεώσεων της.

Αποτελεί καλύτερη ένδειξη της ικανότητας μιας επιχείρησης να εξοφλεί τις τρέχουσες υποχρεώσεις της. Ο αριθμοδείκτης μας δείχνει πόσες φορές τα ταχέως ρευστοποιήσιμα στοιχεία καλύπτουν τις υποχρεώσεις της.

Όταν ο αριθμοδείκτης βρίσκεται γύρω στη μονάδα θεωρείται ικανοποιητικός ενώ αντίθετα, μικρότερος της μονάδας δείχνει ότι τα αμέσως ρευστοποιήσιμα στοιχεία είναι ανεπαρκή για να καλύψουν τις τρέχουσες υποχρεώσεις της, με αποτέλεσμα η επιχείρηση να εξαρτάται από τις μελλοντικές της πωλήσεις, προκειμένου να εξασφαλίσει επαρκή ρευστότητα.

Ο Αριθμοδείκτης Ειδικής Ρευστότητας προσδιορίζεται από τον τύπο:

$$\frac{\text{Διαθέσιμα} + \text{Απαιτήσεις}}{\text{Βραχυπρόθεσμες Υποχρεώσεις}}$$

ΈΤΟΣ 2006:

$$\frac{292.367,44 + 311.347,84}{4.002.995,89} = \frac{603.715,24}{4.002.995,89} = 0,15 \text{ φορές}$$

ΈΤΟΣ 2007:

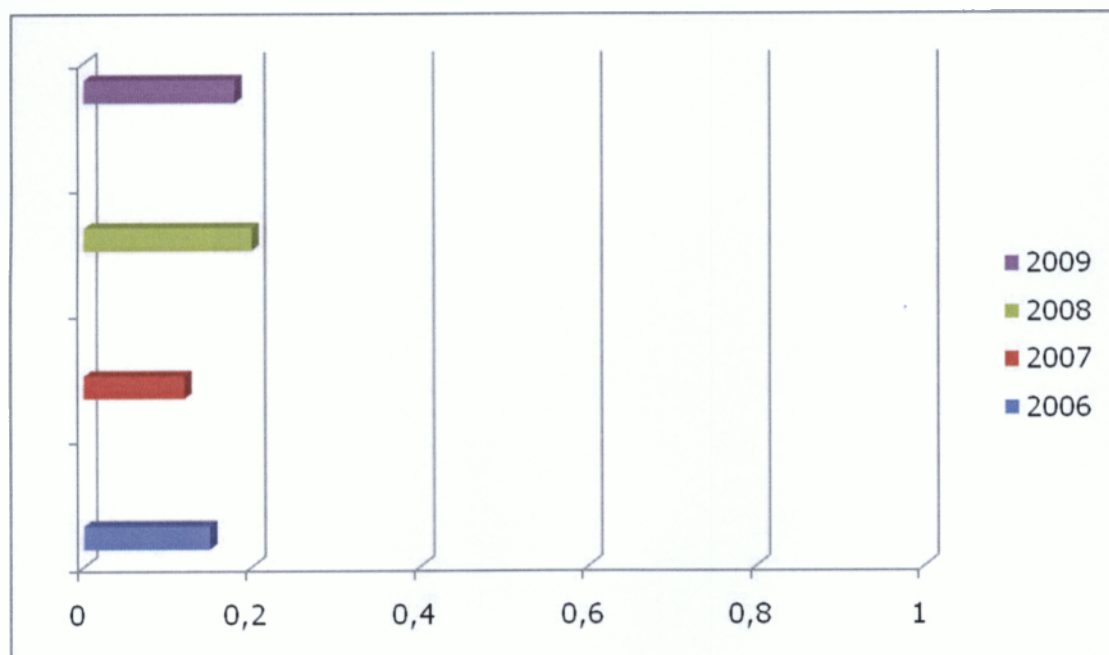
$$\frac{153.277,73 + 323.088,40}{3.989.049,18} = \frac{476.366,16}{3.989.049,18} = 0,12 \text{ φορές}$$

ΈΤΟΣ 2008:

$$\frac{192.572,81 + 666.812,40}{4.179.187,48} = \frac{859.385,21}{4.179.187,48} = 0,2 \text{ φορές}$$

ΈΤΟΣ 2009:

$$\frac{216.342,00 + 482.905,76}{3.837.473,68} = \frac{699.247,76}{3.837.473,68} = 0,18 \text{ φορές}$$



Στο συγκεκριμένο Αριθμοδείκτη όπου είναι πιο αντιπροσωπευτικός της πραγματικής ρευστότητας μιας επιχειρήσεως αφού δεν περιέχει αποθέματα εμπορευμάτων στην διάθεση των οποίων ίσως να υπάρχει κάποια δυσκολία, είναι μικρότερος της μονάδας και συγκεκριμένα το 2006 έχει τιμή 0,15 , το 2007 0,12 , το 2008 0,20 και το 2009 0,18.

## **2.ΑΡΙΘΜΟΔΕΙΚΤΕΣ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑΣ(ACTIVITY RATIOS)**

Χρησιμοποιούνται προκειμένου να μετρηθεί ο βαθμός αποτελεσματικότητας μιας επιχειρήσεως στη χρησιμοποίηση των περιουσιακών της στοιχείων, κατά πόσο δηλαδή γίνεται ικανοποιητική ή όχι χρησιμοποίηση αυτών.

### **I. Αριθμοδείκτης Ταχύτητας Εισπράξεως Απαιτήσεων**

Ο Αριθμοδείκτης Ταχύτητας Εισπράξεως Απαιτήσεων βρίσκεται αν διαιρέσουμε την αξία των πιστωτικών πωλήσεων μιας επιχειρήσεως, μέσα στην χρήση, με το μέσο όρο των απαιτήσεων της.

Μας δείχνει πόσες φορές, κατά μέσο όρο , εισπράττονται κατά την διάρκεια της λογιστικής χρήσεως οι απαιτήσεις της επιχειρήσεως.

Όσο μεγαλύτερη είναι η ταχύτητα εισπράξεως των απαιτήσεων μιας επιχειρήσεως τόσο μικρότερος είναι ο χρόνος δέσμευσης των κεφαλαίων και τόσο καλύτερη η θέση της από απόψεως χορηγουμένων πιστώσεων. Επί πλέον μεγάλη ταχύτητα στην είσπραξη των απαιτήσεων σημαίνει μικρότερη πιθανότητα ζημιών από επισφαλείς πελάτες .

Ο Αριθμοδείκτης Ταχύτητας Εισπράξεων Απαιτήσεων προσδιορίζεται από τον τύπο:

Καθαρές Πωλήσεις  
Μέσος Όρος Απαιτήσεων

ΈΤΟΣ 2006:

$$\frac{\frac{11.491.701,61}{311.347,84}}{2} = \frac{11.491.701,61}{155.673,92} = 73,82$$

ΈΤΟΣ 2007:

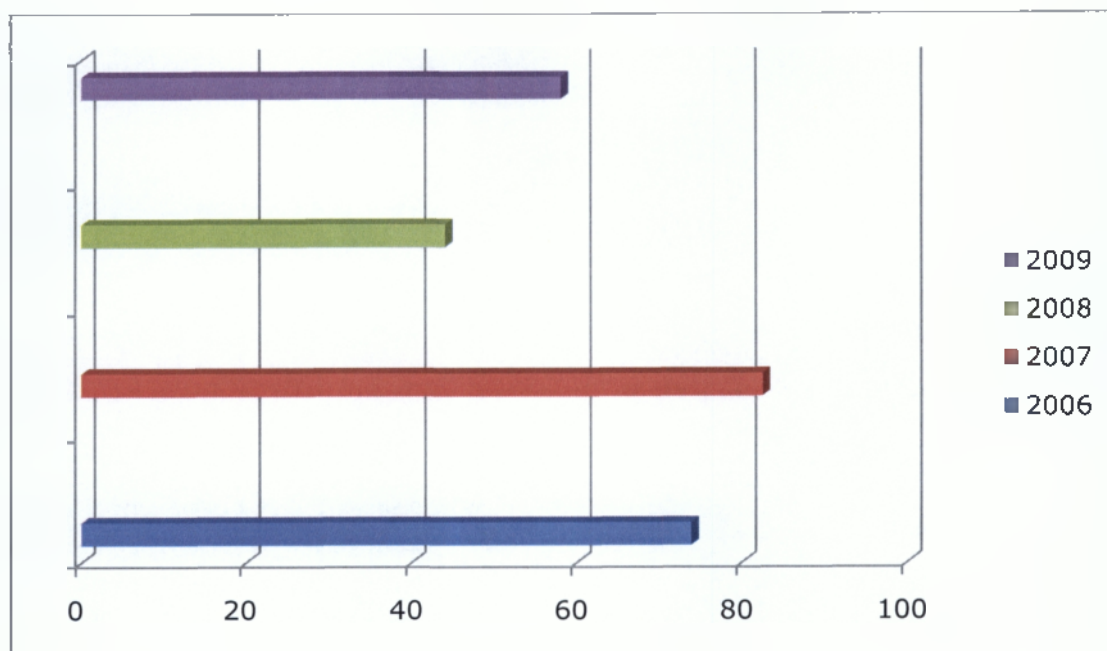
$$\frac{\frac{13.324.796,06}{323.088,40}}{2} = \frac{13.324.796,06}{161.544,2} = 82,48$$

ΈΤΟΣ 2008:

$$\frac{\frac{14.679.214,68}{666.812,40}}{2} = \frac{14.679.214,68}{333.406,2} = 44,03$$

ΈΤΟΣ 2009:

$$\frac{\frac{14.016.747,64}{482.905,76}}{2} = \frac{14.016.747,64}{241.452,88} = 58,05$$



Παρατηρούμε ότι η ταχύτητα εισπράξεων απαιτήσεων το 2006 είναι 73,82, το 2007 είναι 82,48, το 2008 είναι 44,03 και το 2009 είναι 58,05. Οι τιμές αυτές θεωρούνται αρκετά έως πολύ ικανοποιητικές και φανερώνουν τη μεγάλη ταχύτητα εισπράξεων των απαιτήσεων. Επίσης, αποδεικνύει σαφέστατα τους λόγους για τους οποίους η επιχείρηση δεν διατηρεί υψηλά ποσοστά σε κεφάλαια κίνησης με συνέπεια τις χαμηλές τιμές στους Αριθμοδείκτες Ρευστότητας.

## II. Αριθμοδείκτης Ταχύτητας Κυκλοφορίας Αποθεμάτων

Ο Αριθμοδείκτης Ταχύτητας Κυκλοφορίας Αποθεμάτων βρίσκεται αν διαιρέσουμε το κόστος των πωληθέντων προϊόντων ή εμπορευμάτων μιας επιχειρήσεως με το μέσο απόθεμα των προϊόντων της. Δείχνει πόσες φορές ανανεώθηκαν τα αποθέματα της επιχειρήσεώς σε σχέση με τις πωλήσεις μέσα στη χρήση.



Γενικά όσο μεγαλύτερος είναι ο αριθμοδείκτης ταχύτητας κυκλοφορίας αποθεμάτων τόσο πιο αποτελεσματικά λειτουργεί η εταιρεία. Για το λόγο αυτό οι καλά οργανωμένες εταιρείες, εκτός αν αναμένεται αύξηση των τιμών των προϊόντων τους, 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 αποθηκεύσεως και να μειώνουν τον κίνδυνο μη πωλήσεών τους λόγω αλλοιώσεως, ή αλλαγής των προτιμήσεων των καταναλωτών.

Ο Αριθμοδείκτης Ταχύτητας Κυκλοφορίας Αποθεμάτων υπολογίζεται από τον τύπο:

$$\frac{\text{Καθαρές Πωλήσεις}}{\text{Μέσο Απόθεμα Προϊόντων}}$$

ΈΤΟΣ 2006:

$$\frac{\frac{11.491.701,61}{2}}{\frac{1.588.670,22}{2}} = \frac{11.491.701,61}{794.335,11} = 14,47 \text{ φορές}$$

ΈΤΟΣ 2007:

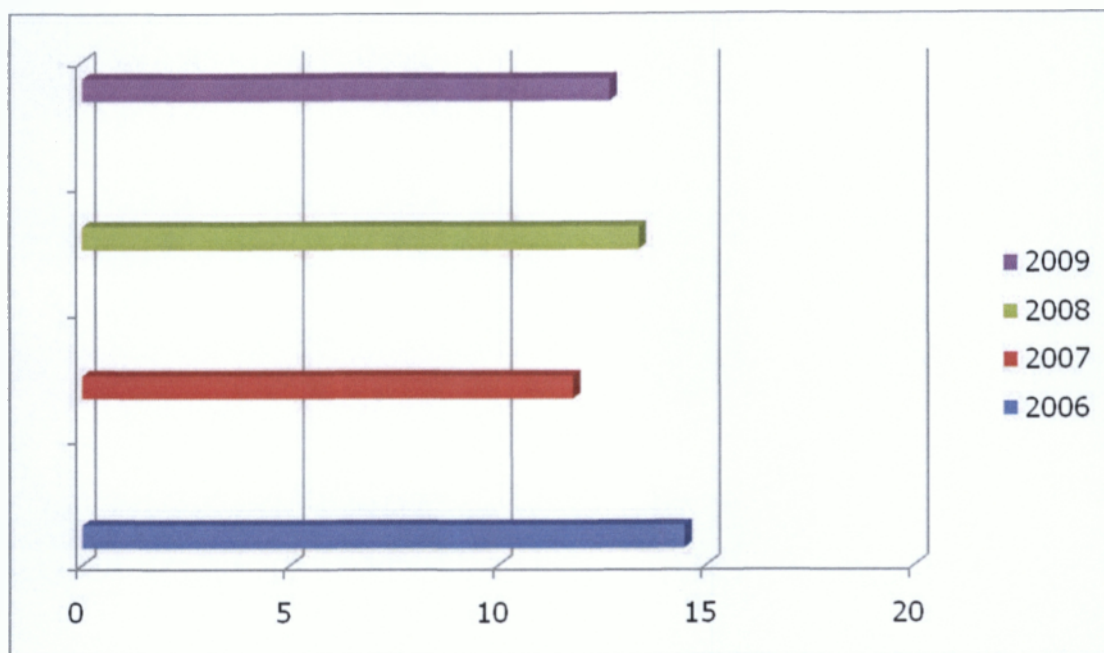
$$\frac{\frac{13.324.796,06}{2}}{\frac{2.257.851,58}{2}} = \frac{13.324.796,06}{1.128.925,79} = 11,80 \text{ φορές}$$

ΈΤΟΣ 2008:

$$\frac{\frac{14.679.214,68}{2}}{\frac{2.194.477,76}{2}} = \frac{14.679.214,68}{1.097.238,88} = 13,38 \text{ φορές}$$

ΕΤΟΣ 2009:

$$\frac{\frac{14.016.747,64}{2.210.111,71}}{2} = \frac{14.016.747,64}{1.105.055,85} = 12,68 \text{ φορές}$$



Παρατηρούμε ότι το 2006 ανανεώνονται τα αποθέματα της επιχείρησης ανά 25 ημέρες, το 2007 ανά 31 ημέρες, το 2008 ανά 27 ημέρες και το 2009 ανά 13 ημέρες. Αυτό είναι λογικό καθώς πρόκειται για Super Market και πρέπει να ανανεώνονται τα αποθέματα αρκετά συχνά, έτσι ώστε να διατηρεί υψηλή ποσότητα αποθεμάτων.

### III. Αριθμοδείκτης Ταχύτητας Κυκλοφορίας Παγίων

Ο Αριθμοδείκτης Ταχύτητας Κυκλοφοριακής Παγίων είναι το πηλίκο της διαιρέσεως των καθαρών πωλήσεων της χρήσεως με το σύνολο των καθαρών παγίων.

Όσο μεγαλύτερος είναι ο αριθμοδείκτης αυτός, τόσο πιο εντατική είναι η χρησιμοποίηση των παγίων περιουσιακών στοιχείων της επιχείρησης σε σχέση με τις πωλήσεις της.

Μείωση του εν λόγω αριθμοδείκτη διαχρονικά υποδηλώνει μείωση του βαθμού χρησιμοποίησης των παγίων, η οποία πιθανώς να δείχνει υπερεπένδυση σε πάγια. Αντίθετα, αύξηση αυτού αποτελεί ένδειξη μιας πιο εντατικής χρησιμοποίησης των παγίων σε σχέση με τις πωλήσεις, χωρίς όμως αυτό να είναι πάντοτε βέβαιο.

Ο Αριθμοδείκτης Ταχύτητας Κυκλοφορίας Παγίων υπολογίζεται από τον τύπο:

$$\frac{\text{Καθαρές Πωλήσεις}}{\text{Καθαρό Πάγιο Ενεργητικό}}$$

ΈΤΟΣ 2006:

$$\frac{11.491.701,61}{2.312.405,92} = 4,97$$

ΈΤΟΣ 2007:

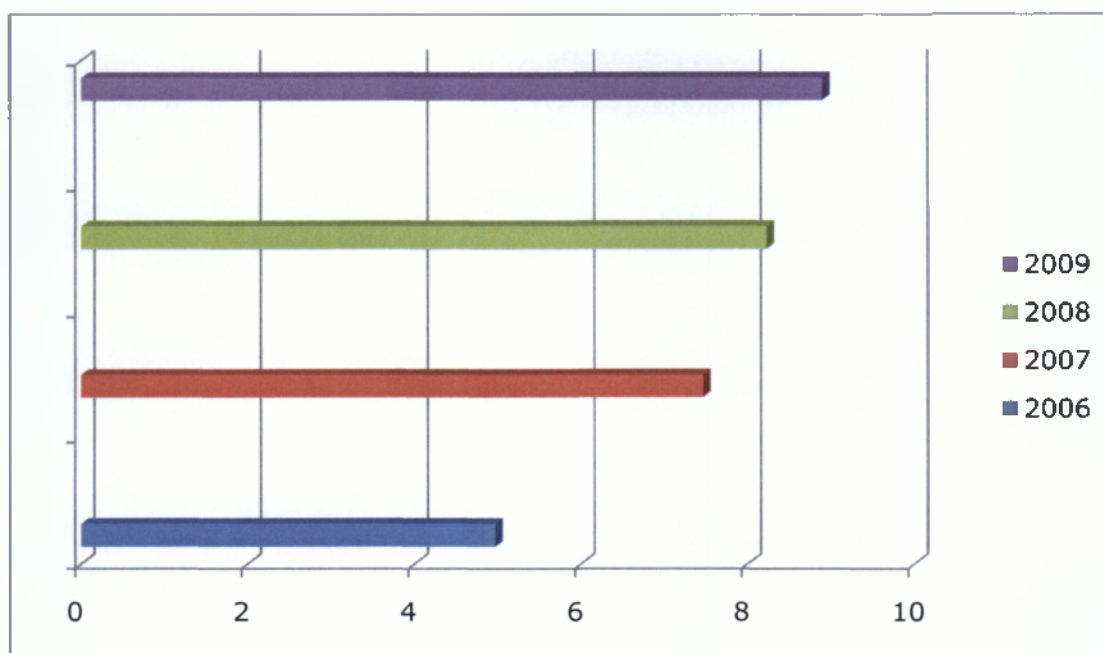
$$\frac{13.324.796,06}{1.783.980,83} = 7,47$$

ΈΤΟΣ 2008:

$$\frac{14.679.214,68}{1.783.980,83} = 8,23$$

ΈΤΟΣ 2009:

$$\frac{14.016.747,64}{1.574.772,78} = 8,9$$



Παρατηρούμε ότι οι τιμές του Αριθμοδείκτη Ταχύτητας Κυκλοφορίας Παγίων με μοναδική εξαίρεση το 2006 , παρουσιάζουν σχετική σταθερότητα γύρω στις 8 μονάδες. Συγκεκριμένα το 2006 είναι 4,97, το 2007 είναι 7,47, το 2008 είναι 8,23 και το 2009 είναι 8.90. Οι τιμές αυτές είναι αρκετά υψηλές και αποτελούν ένδειξη μιας αναπτυγμένης χρησιμοποίησης των παγίων της εταιρείας σε σχέση με το σύνολο των πωλήσεών της. Επομένως, δεν παρουσιάζεται υπερεπένδυση σε πάγια σε σχέση με τις πραγματικές της ανάγκες.

#### **IV.Αριθμοδείκτης Ταχύτητας Κυκλοφορίας Ιδίων Κεφαλαίων**

Ο αριθμοδείκτης αυτός είναι το πηλίκο της διαιρέσεως των καθαρών πωλήσεων της χρήσεως με τα ίδια κεφάλαια.

Δείχνει το βαθμό χρησιμοποίησης των ιδίων κεφαλαίων της επιχειρήσεως σε σχέση με τις πωλήσεις της. Με άλλα λόγια δείχνει τις πωλήσεις που πραγματοποιούσε η επιχείρηση με κάθε μονάδα ιδίων κεφαλαίων.

Όσο μεγαλύτερος είναι ο αριθμοδείκτης αυτός, τόσο καλύτερη είναι η θέση της εταιρείας διότι πραγματοποιεί μεγάλες πωλήσεις, με σχετικά μικρό ύψος ιδίων κεφαλαίων, γεγονός το οποίο ενδέχεται να οδηγεί σε αυξημένα κέρδη. Έτσι, όσο διαρκούν οι αυξημένες πωλήσεις και τα κέρδη της επιχείρησης, το ελάχιστο αυτό ύψος ιδίων κεφαλαίων που έχουν χρησιμοποιηθεί μπορεί να θεωρηθεί αρκετό.

Ο Αριθμοδείκτης Ταχύτητας Κυκλοφορίας Ιδίων Κεφαλαίων υπολογίζεται από τον τύπο:

$$\frac{\text{Καθαρές Πωλήσεις}}{\text{Σύνολο Ιδίων Κεφαλαίων}}$$

ΈΤΟΣ 2006:

$$\frac{11.491.701,61}{525.579,76} = 21,86$$

ΈΤΟΣ 2007:

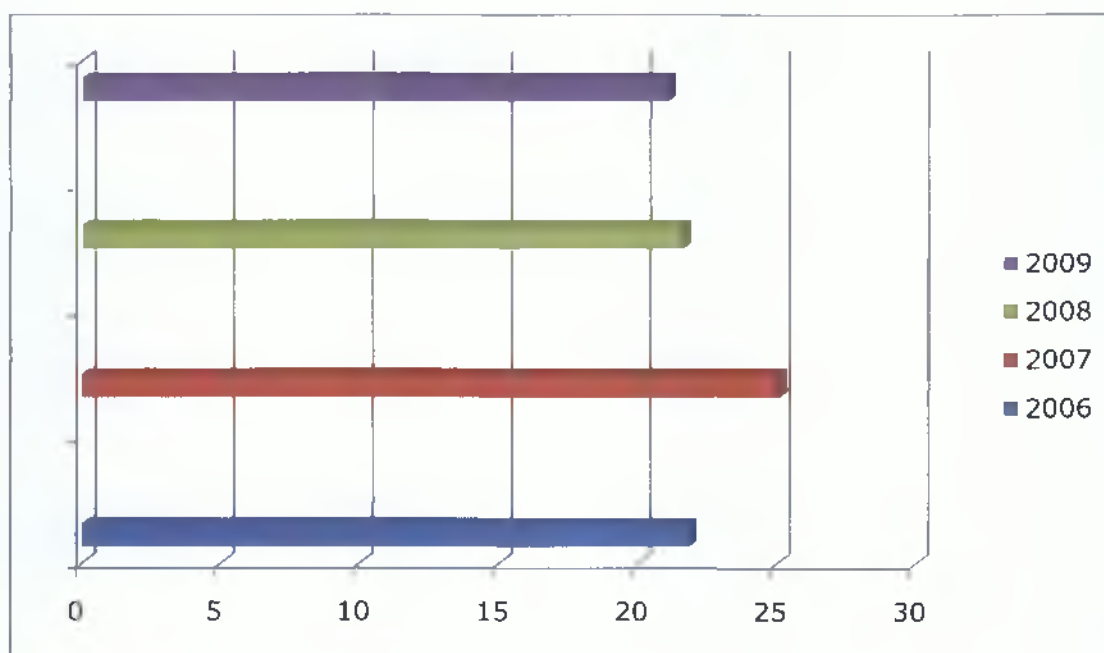
$$\frac{13.324.796,06}{530.149,46} = 25,13$$

ΈΤΟΣ 2008:

$$\frac{14.679.214,68}{676.972,97} = 21,68$$

ΈΤΟΣ 2009:

$$\frac{14.016.747,64}{663.750,04} = 21,12$$



Παρατηρούμε ότι ο Αριθμοδείκτης Ταχύτητας Κυκλοφορίας Ιδίων Κεφαλαίων το 2006 είναι 21,86 , το 2007 είναι 25,13 , το 2008 είναι 21,68 και το 2009 είναι 21,12. Αρχικά διαπιστώνουμε αύξηση το 2007 και μετά επέρχεται πάλι μείωση, γεγονός που οδηγεί στο συμπέρασμα ότι η θέση της επιχειρήσεως είναι αρκετά καλή διότι πραγματοποιούνται μεγάλες πωλήσεις με σχετικά μικρό ύψος ιδίων κεφαλαίων, γεγονός που ενδεχομένως να οδηγεί σε αυξημένα κέρδη. Από πλευράς ασφάλειας όμως , όσο μεγαλύτερος είναι ο αριθμοδείκτης αυτός, τόσο λιγότερο ευνοϊκή είναι η θέση της επιχειρήσεως, γιατί λειτουργεί βασιζόμενη κυρίως σε ξένα κεφάλαια.



### **3.ΑΡΙΘΜΟΔΕΙΚΤΕΣ ΑΠΟΔΟΤΙΚΟΤΗΤΑΣ (PROFITABILITY RATIOS)**

Με αυτούς μετράται η αποδοτικότητα μιας επιχειρήσεως, η δυναμικότητα των κερδών της και η ικανότητα της διοικήσεώς της. Με άλλα λόγια οι αριθμοδείκτες αποδοτικότητας μετρούν το βαθμό επιτυχίας ή αποτυχίας μιας επιχειρήσεως σε δεδομένη χρονική περίοδο.

#### **I. Αριθμοδείκτης Μικτού Περιθωρίου ή Μικτού Κέρδους**

Ο Αριθμοδείκτης Μικτού Περιθωρίου ή Μικτού Κέρδους βρίσκεται αν διαιρέσουμε τα μικτά κέρδη της χρήσεως με τις καθαρές πωλήσεις αυτής και δείχνει το μικτό κέρδος που απολαμβάνει μια επιχείρηση από την πώληση προϊόντων αξίας 100 ευρώ. Δείχνει τη λειτουργική αποτελεσματικότητα μιας επιχειρήσεως, καθώς και την πολιτική τιμών αυτής.

Ένας υψηλός αριθμοδείκτης μικτού κέρδους δείχνει την ικανότητα της διοίκησης μίας επιχείρησης να επιτυγχάνει φθηνές αγορές και να πωλεί σε υψηλές τιμές. Γενικά όσο μεγαλύτερος είναι ο Αριθμοδείκτης Μικτού Κέρδους τόσο καλύτερη από άποψη κερδών είναι η θέση της εταιρείας, διότι μπορεί να αντιμετωπίσει χωρίς δυσκολία αύξηση του κόστους των πωλούμενων προϊόντων της.

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

Ο Αριθμοδείκτης Μικτού Περιθωρίου ή Μικτού Κέρδους προσδιορίζεται από τον τύπο:

$$\frac{\text{Μικτά Κέρδη Εκμεταλλεύσεως}}{\text{Καθαρές Πωλήσεις Χρήσεως}} * 100$$

ΈΤΟΣ 2006:

$$\frac{2.397.375,57}{11.491.701,61} * 100 = 20,86$$

ΈΤΟΣ 2007:

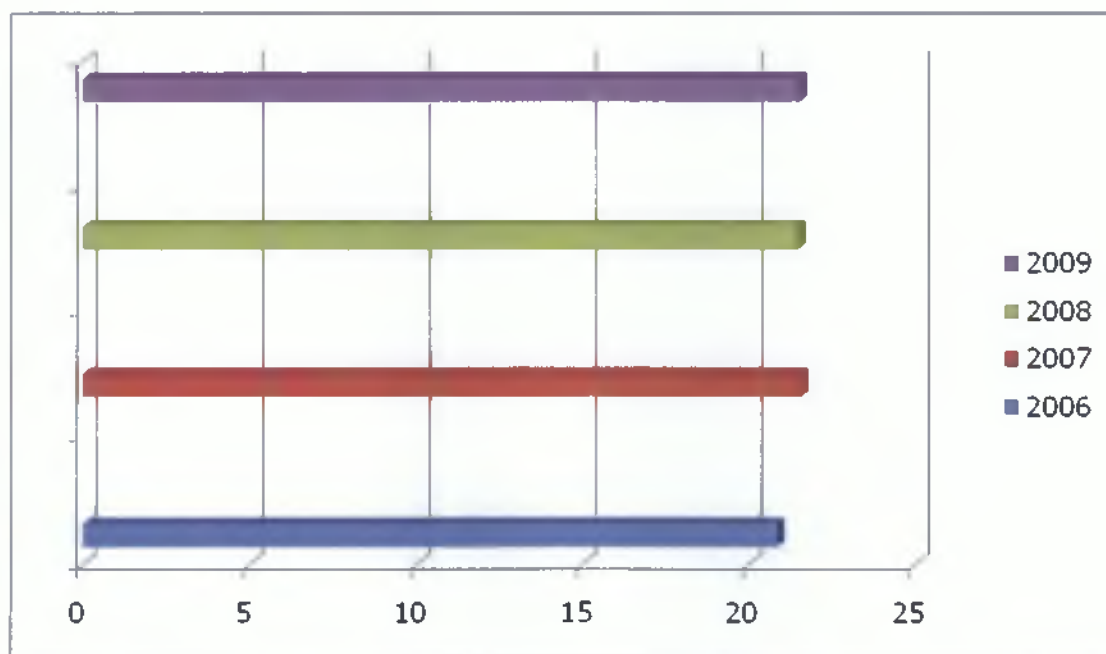
$$\frac{2.873.960,69}{13.324.796,06} * 100 = 21,57$$

ΈΤΟΣ 2008:

$$\frac{3.153.551,51}{14.679.214,68} * 100 = 21,48$$

ΈΤΟΣ 2009:

$$\frac{3.017.514,73}{14.016.747,64} * 100 = 21,53$$



Παρατηρούμε ότι ο Αριθμοδείκτης Μικτού Περιθωρίου ή Μικτού Κέρδους είναι πολύ σημαντικός για την πορεία της επιχειρήσεως. Τα ποσοστά του Αριθμοδείκτη για το 2006 είναι 20,86 ,το 2007 είναι 21,57 ,το 2008 είναι 21,48 και για το 2009 είναι 21,53. Διαπιστώνουμε τα αρκετά υψηλά ποσοστά που για όλα τα έτη διακρίνεται εξαιρετική σταθερότητα ,πλησίον του 21,00. Τα στοιχεία αυτά ενισχύουν την άποψη που εκφέρουμε παραπάνω με βάση την οποία, η εν λόγω εταιρία διατηρεί ανταγωνιστική πολιτική απέναντι των ισχυρών επιχειρήσεων του κλάδου που αναπτύσσονται στην περιοχή της Καλαμάτας.

## **II. Αριθμοδείκτης Καθαρού Περιθωρίου ή Καθαρού Κέρδους**

Ο Αριθμοδείκτης Καθαρού Κέρδους βρίσκεται αν διαιρέσουμε τα καθαρά λειτουργικά κέρδη μιας περιόδου με το σύνολο των καθαρών πωλήσεων της ίδιας περιόδου.

Δείχνει το ποσοστό του καθαρού κέρδους που επιτυγχάνει μια επιχείρηση από τις πωλήσεις της δηλαδή δείχνει το κέρδος από τις λειτουργικές της δραστηριότητες.

Όσο μεγαλύτερος είναι ο αριθμοδείκτης καθαρού κέρδους τόσο πιο επικερδής είναι η επιχείρηση.

Ο Αριθμοδείκτης Καθαρού περιθωρίου ή Καθαρού Κέρδους υπολογίζεται από τον τύπο:

$$\frac{\text{Καθαρά Κέρδη Εκμεταλλεύσεως}}{\text{Καθαρές Πωλήσεις}} * 100$$

Καθαρές Πωλήσεις

ΕΤΟΣ 2006:

$$\frac{213.492,40}{11.491.701,61} * 100 = 1,86$$

ΕΤΟΣ 2007:

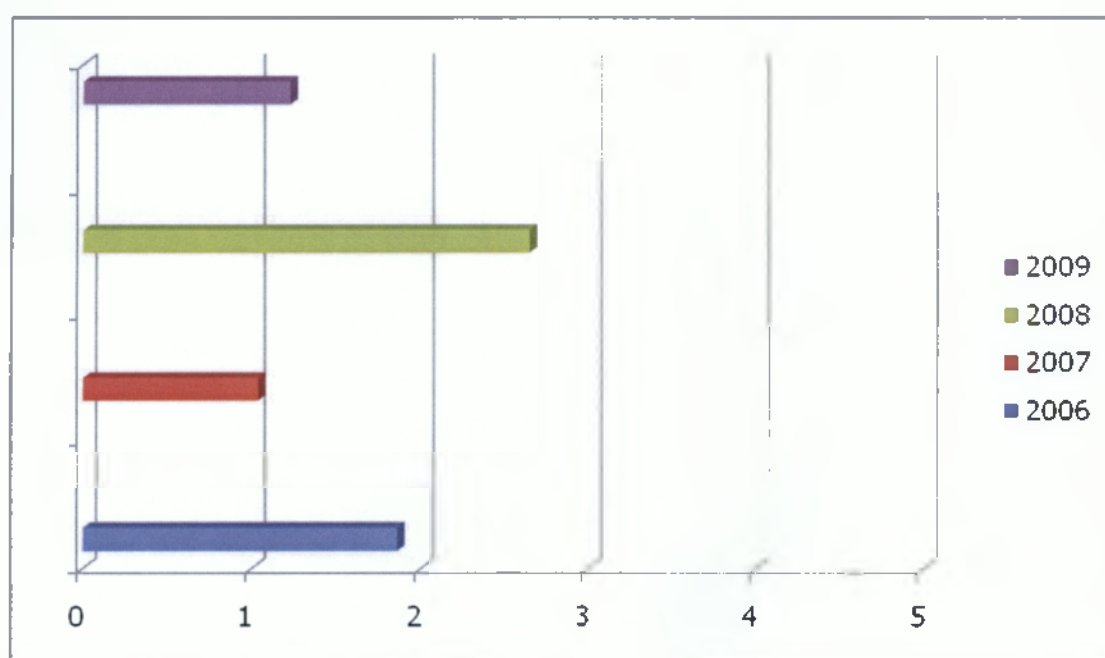
$$\frac{138.689,11}{13.324.796,06} * 100 = 1,04$$

ΕΤΟΣ 2008:

$$\frac{388.661,60}{14.679.214,68} * 100 = 2,65$$

ΕΤΟΣ 2009:

$$\frac{173.264,98}{14.016.747,64} * 100 = 1,23$$



Παρατηρούμε ότι οι τιμές του Αριθμοδείκτη για το 2006 είναι 1,86 ,το 2007 είναι 1,04 ,το 2008 είναι 2,65 και το 2009 είναι 1,23.Μια άνοδο της τιμής επέρχεται το 2008 και μετά υπάρχει πάλι πτώση.

### **III.Αριθμοδείκτης Αποδοτικότητας Ενεργητικού**

Ο Αριθμοδείκτης Αποδοτικότητας Ενεργητικού βρίσκεται αν διαιρέσουμε το σύνολο των λειτουργικών κερδών της χρήσεως με το σύνολο των περιουσιακών στοιχείων (σύνολο ενεργητικού) που μετέχουν στην πραγματοποίηση των εν λόγω κερδών.

Μετρά την απόδοση των συνολικών περιουσιακών στοιχείων μιας επιχείρησης, καθώς και των επί μέρους τμημάτων αυτής και αποτελεί ένα είδος αξιολογήσεως και ελέγχου της διοικήσεώς της.

Όσο μεγαλύτερη τιμή έχει αυτός ο αριθμοδείκτης, τόσο καλύτερη διαχείριση των περιουσιακών στοιχείων της επιχείρησης γίνεται από τη διοίκησή της.

Ο Αριθμοδείκτης Αποδοτικότητας Ενεργητικού προσδιορίζεται από τον τύπο:

$$\frac{\text{Καθαρά Κέρδη Εκμεταλλεύσεως} * 100}{\text{Σύνολο Ενεργητικού}}$$

ΈΤΟΣ 2006:

$$\frac{213.492,40}{4.528.575,65} * 100 = 4,71$$

ΈΤΟΣ 2007:

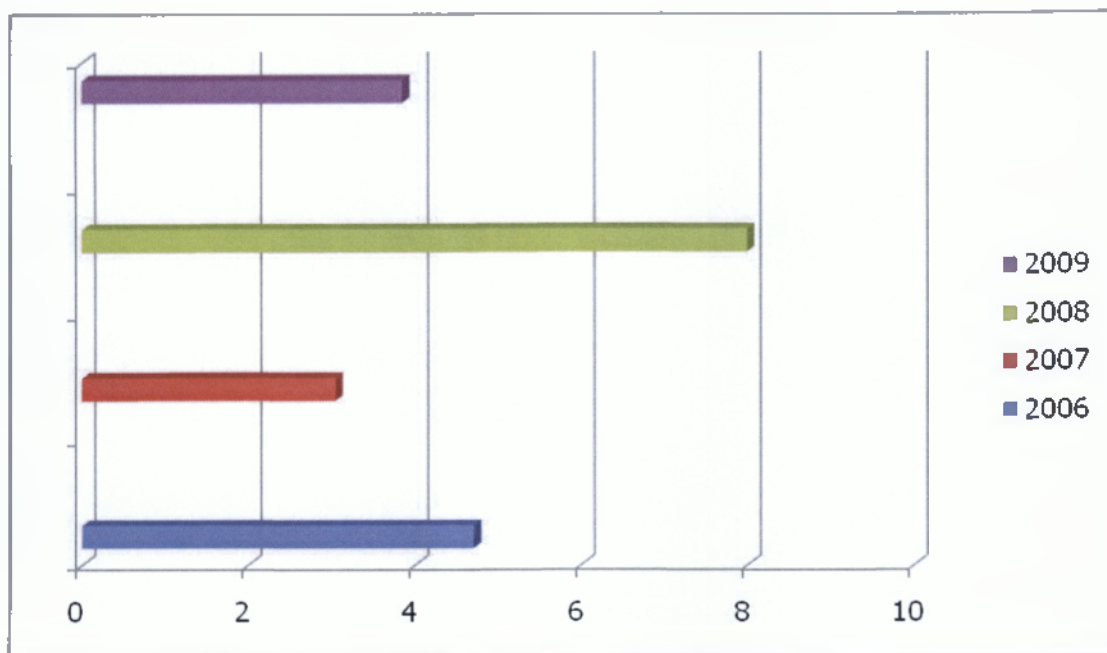
$$\frac{138.689,11}{4.538.918,64} * 100 = 3,05$$

ΈΤΟΣ 2008:

$$\frac{388.661,60}{4.856.160,46} * 100 = 8,00$$

ΈΤΟΣ 2009:

$$\frac{173.264,98}{4.502.235,22} * 100 = 3,85$$



Παρατηρούμε ότι οι τιμές του Αριθμοδείκτη Αποδοτικότητας Ενεργητικού είναι 4,71 το 2006, 3,05 το 2007, 8,00 το 2008 και 3,85 το 2009. Η μέγιστη τιμή του παρατηρείτε το 2008 και μετά υπάρχει πάλι πτώση.



Η ανέγερση του καταστήματος Μεσσήνης κατά το τέλος του 2006 οφείλετε σε αυτή τη μείωση, διότι δαπανήθηκαν αρκετά κεφάλαια.

#### **IV. Αριθμοδείκτης Αποδοτικότητας Ιδίων Κεφαλαίων**

Ο Αποδοτικότητας Ιδίων Κεφαλαίων εκφράζεται από το πηλίκο της διαιρέσεως των καθαρών λειτουργικών κερδών της χρήσεως με το σύνολο των ιδίων κεφαλαίων της επιχειρήσεως (μετοχικό κεφάλαιο + αποθεματικά).

Ο Αριθμοδείκτης Αποδοτικότητας Ιδίων Κεφαλαίων είναι ένας ακόμη σπουδαίος δείκτης διότι απεικονίζει την κερδοφόρα δυναμικότητα της εταιρείας και παρέχει ένδειξη του κατά πόσο επιτεύχθηκε ο στόχος πραγματοποίησης ενός ικανοποιητικού αποτελέσματος.

Ένας χαμηλός Αριθμοδείκτης Αποδοτικότητας Ιδίων Κεφαλαίων είναι ενδεικτικός ότι κάποιος τομέας της επιχείρησης δεν λειτουργεί σωστά (ανεπαρκής διοίκηση, χαμηλή παραγωγικότητα, υπερεπενδύσεις κεφαλαίων χωρίς ανάλογη απόδοση, κλπ.) χωρίς ο αναλυτής να μπορεί να εντοπίσει επακριβώς το πρόβλημα από τα στοιχεία μόνο του συγκεκριμένου αριθμοδείκτη.

Ο Αριθμοδείκτης Αποδοτικότητας Ιδίων Κεφαλαίων προσδιορίζεται από τον τύπο:

$$\frac{\text{Καθαρά Κέρδη Εκμεταλλεύσεως}}{\text{Σύνολο Ιδίων Κεφαλαίων}} * 100$$

ΈΤΟΣ 2006:

$$\frac{213.492,40}{525.579,76} * 100 = 40,62$$

ΕΤΟΣ 2007:

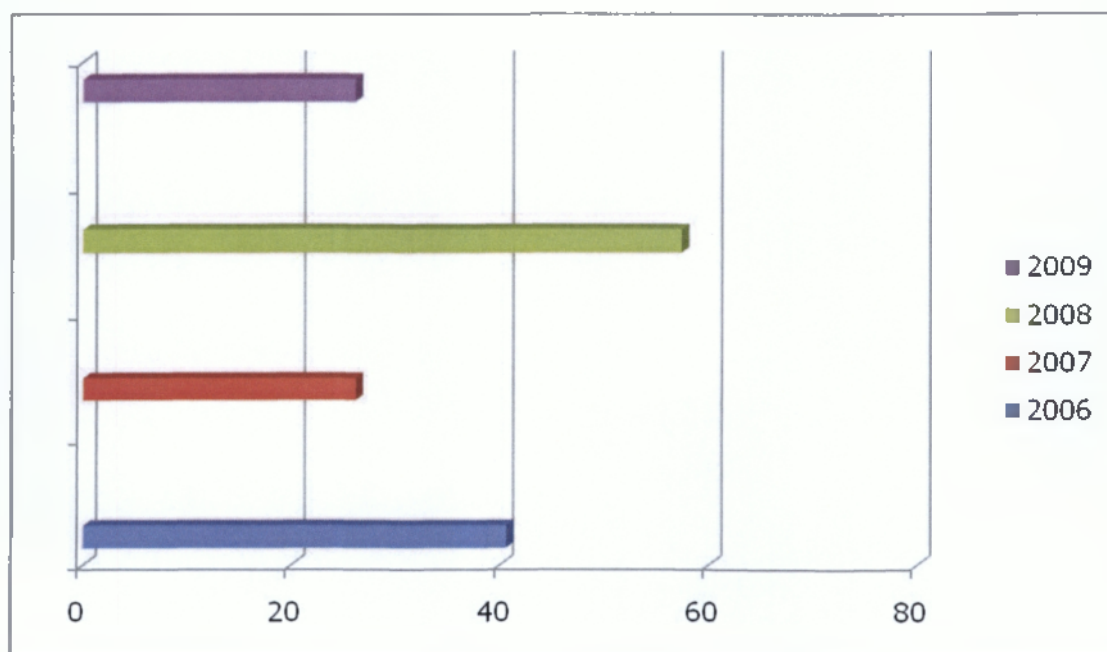
$$\frac{138.689,11}{530.149,46} * 100 = 26,16$$

ΕΤΟΣ 2008:

$$\frac{388.661,60}{676.972,97} * 100 = 57,41$$

ΕΤΟΣ 2009:

$$\frac{173.264,98}{663.750,04} * 100 = 26,10$$



Παρατηρούμε ότι το 2006 η τιμή του είναι 40,62, το 2007 είναι 26,16, το 2008 είναι 57,41, και το 2009 είναι 26,10. Για την συγκεκριμένη επιχείρηση αποτελεί ένδειξη ότι υπάρχει ευημερία και αυτό διότι γίνεται εύστοχη χρησιμοποίηση των κεφαλαίων της κ.λπ. Σε κάθε περίπτωση όμως, η

συγκεκριμένη εταιρεία έχει ωφεληθεί από το γεγονός ότι η διοίκησή της αντιλαμβανόμενη το κόστος των ξένων κεφαλαίων, επενδύει με κεφάλαια της επιχείρησης κυρίως και θεωρεί ό,τι αυτά αποδίδουν σ' αυτή.

#### **4.ΑΡΙΘΜΟΔΕΙΚΤΕΣ ΔΑΠΑΝΩΝ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΑΣ (OPERATING EXPENSE RATIOS)**

Παρέχουν ένδειξη της πολιτικής που ακολουθεί η διοίκηση μιας επιχειρήσεως έναντι των διαφόρων δαπανών λειτουργίας της και της αποτελεσματικότητας έναντι των επιμέρους δαπανών.

##### **I. Αριθμοδείκτης Αποσβέσεων προς Καθαρές Πωλήσεις**

Ο Αριθμοδείκτης Αποσβέσεων προς Καθαρές Πωλήσεις δείχνει το ποσοστό των πωλήσεων, που απορροφάται από τις αποσβέσεις. Ο αριθμοδείκτης αυτός είναι περιορισμένης σπουδαιότητας, γιατί συχνά στην πράξη, το ύψος των αποσβέσεων δε σχετίζεται με τον όγκο των πωλήσεων. Αν όμως η απόσβεση είναι ανάλογη με το βαθμό απασχόλησης των παγίων, τότε έχει μεγάλη σπουδαιότητα.

Ο Αριθμοδείκτης Αποσβέσεων προς Καθαρές Πωλήσεις προσδιορίζεται από τον τύπο:

$$\frac{\text{ΑΠΟΣΒΕΣΕΙΣ ΧΡΗΣΕΩΣ} * 100}{\text{ΚΑΘΑΡΕΣ ΠΩΛΗΣΕΙΣ}}$$

ΈΤΟΣ 2006:

$$\frac{308.573,66}{11.491.701,61} * 100 = 2,68$$

ΈΤΟΣ 2007:

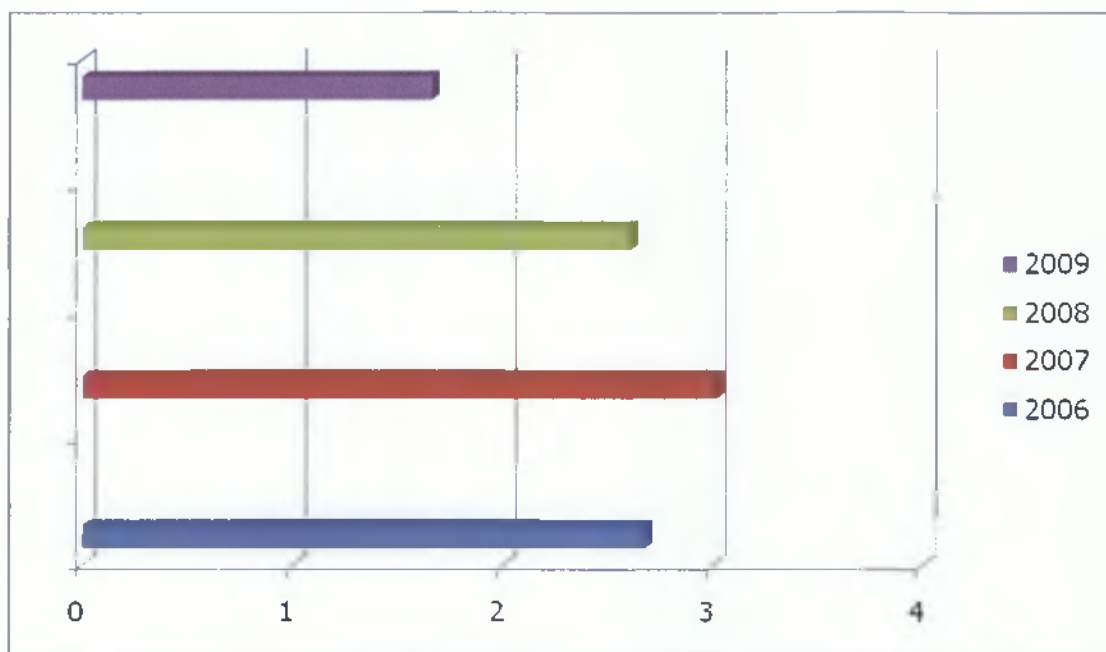
$$\frac{402.375,29}{13.324.796,06} * 100 = 3,02$$

ΈΤΟΣ 2008:

$$\frac{383.287,00}{14.679.214,68} * 100 = 2,61$$

ΈΤΟΣ 2009:

$$\frac{232.275,86}{14.016.747,64} * 100 = 1,66$$



Παρατηρούμε ότι στην συγκεκριμένη επιχείρηση ο Αριθμοδείκτης Αποσβέσεων προς Καθαρές Πωλήσεις παρουσιάζεται σε αρκετά χαμηλές τιμές. Δηλαδή οι Αποσβέσεις δεν απορροφούν σπουδαίο κομμάτι των Πωλήσεων.

## II.Αριθμοδείκτης Εξόδων Λειτουργίας προς Πωλήσεις

Η διάσπαση του Αριθμοδείκτη αυτού στα επιμέρους στοιχεία που απαρτίζουν τα λειτουργικά έξοδα (Αμοιβές Προσωπικού, Έξοδα Κίνησης Εμπορευμάτων κλπ) σε σχέση με τις πωλήσεις, αντισταθμίζει τη δυνατότητα της διοίκησης μιας επιχείρησης να προσαρμόζει τα έξοδα ανάλογα με τις συνθήκες πωλήσεων. Είναι ο δείκτης που κατ' εξοχήν μελετά κάθε επιχείρηση που σέβεται τον εαυτό της, άσχετα αν η διάρθρωση του λογιστηρίου της έχει τη δυνατότητα για πλήρεις οικονομοτεχνικές μελέτες ή όχι.

Υπολογίζεται αν διαιρέσουμε τα Λειτουργικά Έξοδα της επιχείρησης με τις Καθαρές Πωλήσεις της Χρήσης, και εκφράζει τη σχέση που υπάρχει ανάμεσα στα δύο αυτά στοιχεία.

Όσο πιο μικρό είναι το πηλίκο αυτής της διαίρεσης, τόσο πιο μελετημένη και ορθή είναι η διάρθρωση των εξόδων της επιχείρησης.

Μια επιχείρηση που λειτουργεί ορθά, θα πρέπει να έχει αυτόν τον δείκτη σε τιμές κάτω των 20 μονάδων.

Ο Αριθμοδείκτης Εξόδων Λειτουργίας προς Πωλήσεις προσδιορίζεται από τον τύπο:

$$\frac{\text{ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΚΑ ΕΞΟΔΑ} * 100}{\text{ΚΑΘΑΡΕΣ ΠΩΛΗΣΕΙΣ}}$$

ΈΤΟΣ 2006:

$$\frac{2.176.499,76}{11.491.701,61} * 100 = 18,93$$

ΈΤΟΣ 2007:

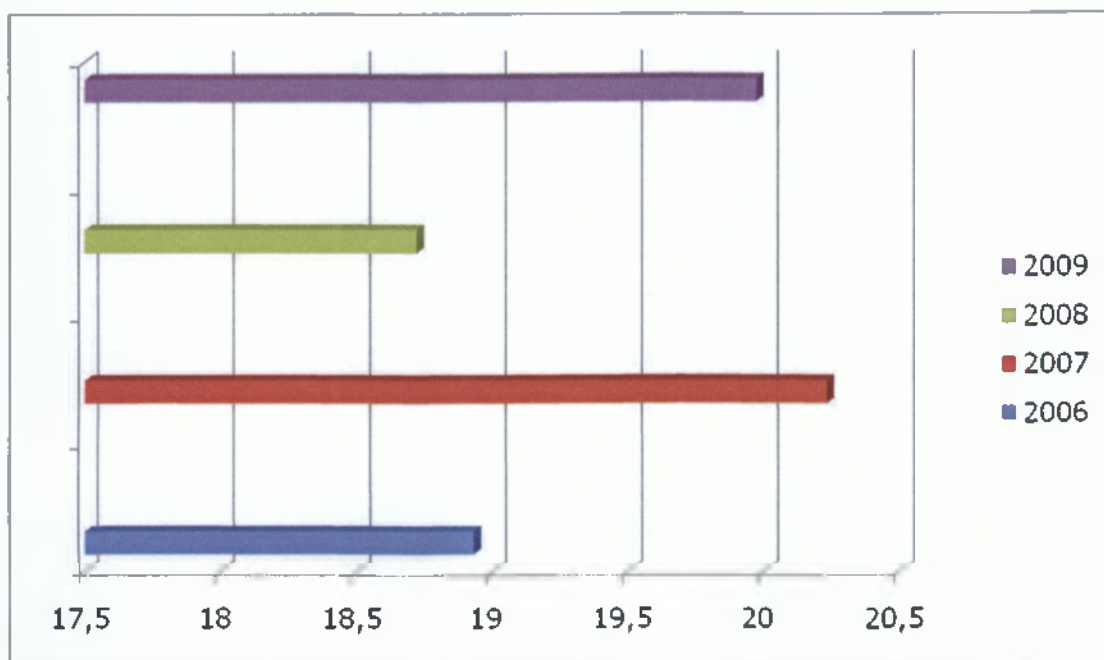
$$\frac{2.696.270,77}{13.324.796,06} * 100 = 20,23$$

ΈΤΟΣ 2008:

$$\frac{2.747.741,45}{14.679.214,68} * 100 = 18,72$$

ΈΤΟΣ 2009:

$$\frac{2.800.060,88}{14.016.747,64} * 100 = 19,97$$



Παρατηρούμε ότι σε όλα τα έτη οι τιμές είναι ικανοποιητικές εκτός από το 2007 που υπερβαίνει τις 20 μονάδες που έχει κρίνει η επιχείρηση ότι είναι το όριο ώστε να λειτουργεί ορθά. Μετά επέρχεται πάλι μείωση.



## **6.ΑΡΙΘΜΟΔΕΙΚΤΕΣ ΔΙΑΦΩΡΩΣΕΩΣ ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ ΚΑΙ ΒΙΩΣΙΜΟΤΗΤΑΣ (FINANCIAL STRUCTURE AND VIABILITY RATIOS)**

Με αυτούς εκτιμάται η μακροχρόνια ικανότητα μιας επιχείρησης να ανταποκρίνεται στις υποχρεώσεις της και ο βαθμός προστασίας που απολαμβάνουν οι πιστωτές της.

### **Ι.Αριθμοδείκτης Ιδίων Κεφαλαίων προς Συνολικά**

Η σχέση αυτή δείχνει το ποσοστό του συνόλου των Ενεργητικών στοιχείων της επιχείρησης, που έχει χρηματοδοτηθεί από τους φορείς της.

Θα πρέπει να γίνεται σαφής προσδιορισμός των στοιχείων που περιλαμβάνονται στα Ίδια και στα Δανειακά Κεφάλαια μιας επιχείρησης διότι, υπάρχει διχογνωμία και ασάφεια τόσο στη θεωρία όσο και στην πράξη. Για το λόγο αυτό, όταν υπολογίζεται ο αριθμοδείκτης αυτός, πρέπει εκ των προτέρων να έχει σαφώς καθοριστεί πού ακριβώς θα περιληφθούν τα διάφορα στοιχεία. Στην περίπτωση της εταιρείας που εξετάζουμε, καθορίζουμε σαν Ίδια Κεφάλαια αυτά που αναγράφονται στο Παθητικό του Ισολογισμού στη θέση «Σύνολο Ιδίων Κεφαλαίων». Στα Συνολικά Κεφάλαια, εκτός των παραπάνω Ιδίων Κεφαλαίων, προσθέτουμε τους Λογαριασμούς Βραχυπρόθεσμων Υποχρεώσεων προς Τράπεζες και τις Προκαταβολές Πελατών.

Η διαφορά αυτού του αριθμοδείκτη από το 100 δείχνει το ποσοστό των Ξένων Κεφαλαίων που προσφέρθηκαν από τους πιστωτές για τη χρηματοδότηση του ενεργητικού.

Θα πρέπει να τονιστεί ότι ο αριθμοδείκτης αυτός είναι τόσο σπουδαίος όσο και ο Αριθμοδείκτης Ρευστότητας μιας επιχείρησης, διότι εμφανίζει την οικονομική δύναμη αυτής και αντανακλά τη μακροχρόνια ρευστότητά της με το να παρέχει ενδείξεις για την ύπαρξη ή όχι πίεσης για την εξόφληση των υποχρεώσεών της.

Ο Αριθμοδείκτης Ιδίων Κεφαλαίων προς Συνολικά προσδιορίζεται από τον τύπο:

$$\frac{\text{ΙΔΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ} * 100}{\text{ΣΥΝΟΛΙΚΑ}}$$

ΈΤΟΣ 2006:

$$\frac{525.579,76}{946.825,75} * 100 = 55,51 \text{ και } 100 - 55,51 = 44,49$$

ΈΤΟΣ 2007:

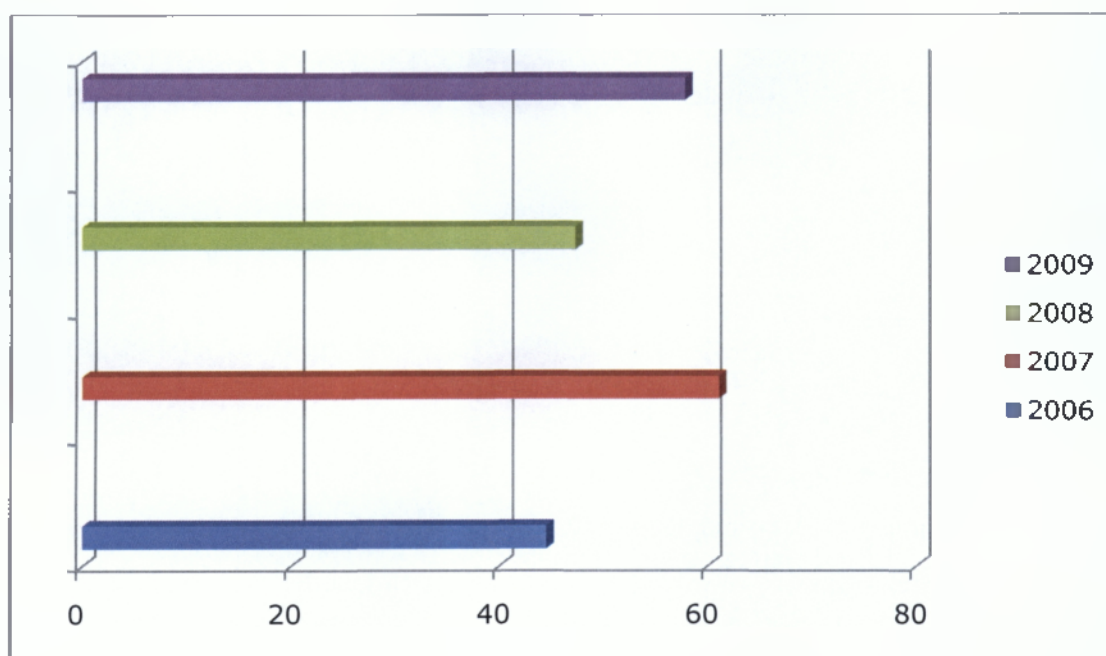
$$\frac{530.149,46}{1.373.076,96} * 100 = 38,61 \text{ και } 100 - 38,61 = 61,39$$

ΈΤΟΣ 2008:

$$\frac{676.972,97}{1.284.514,73} * 100 = 52,70 \text{ και } 100 - 52,70 = 47,3$$

ΈΤΟΣ 2009:

$$\frac{663.750,04}{1.574.225,57} * 100 = 42,16 \text{ και } 100 - 42,16 = 57,84$$



Παρατηρούμε ότι τα τελευταία χρόνια οι βραχυπρόθεσμες υποχρεώσεις προς τράπεζες και οι προκαταβολές πελατών έχουν αυξηθεί, με αποτέλεσμα την αύξηση του συγκεκριμένου αριθμοδείκτη.

## II.Αριθμοδείκτης Ιδίων Κεφαλαίων Προς Πάγια

Με τον υπολογισμό του αριθμοδείκτη αυτού σκοπείται η εύρεση του τρόπου χρηματοδότησεως των παγίων επενδύσεων μιας επιχείρησης. Έτσι όταν τα ίδια κεφάλαια μιας επιχείρησης είναι μεγαλύτερα των επενδύσεών της σε πάγια, τότε ένα μέρος των κεφαλαίων κινήσεως αυτής προέρχεται από τους μετόχους της. Αντίθετα, όταν τα ίδια κεφάλαια είναι μικρότερα των επενδύσεων σε πάγια, τότε για τη χρηματοδότηση των παγίων στοιχείων της έχουν χρησιμοποιηθεί, εκτός από τα ίδια, και ξένα κεφάλαια.

Η πορεία του Αριθμοδείκτη Χρηματοδότησης Παγίων διαχρονικά δείχνει την πολιτική που ακολουθεί μια επιχείρηση ως προς τον τρόπο χρηματοδότησης των παγίων στοιχείων της. Έτσι, όταν ο αριθμοδείκτης αυτός σημειώνει άνοδο, σημαίνει ότι η αύξηση του Παγίου Κεφαλαίου

χρηματοδοτείται κατά μεγαλύτερο ποσοστό από τα Ίδια Κεφάλαια παρά από δανεισμό.

Διαχρονικά η μεταβολή του αριθμοδείκτη αυτού μπορεί να οφείλεται:

- α. Στην αγορά νέων παγίων στοιχείων.
- β. Στην πώληση παγίων στοιχείων.
- γ. Στη διενέργεια αποσβέσεων.
- δ. Στην παρακράτηση κερδών με τη μορφή αποθεματικών.
- ε. Στην εμφάνιση έκτακτων ζημιών.
- στ. Στη διανομή μερισμάτων.
- ζ. Στην αύξηση του κεφαλαίου με έκδοση νέων μετοχών.

Ο Αριθμοδείκτης Ιδίων Κεφαλαίων προς Πάγια προσδιορίζεται από τον τύπο:

$$\frac{\text{ΙΔΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ}}{\text{ΑΞΙΑ ΠΑΓΙΩΝ}}$$

ΈΤΟΣ 2006:

$$\frac{525.579,76}{2.330.480,55} = 0,22$$

ΈΤΟΣ 2007:

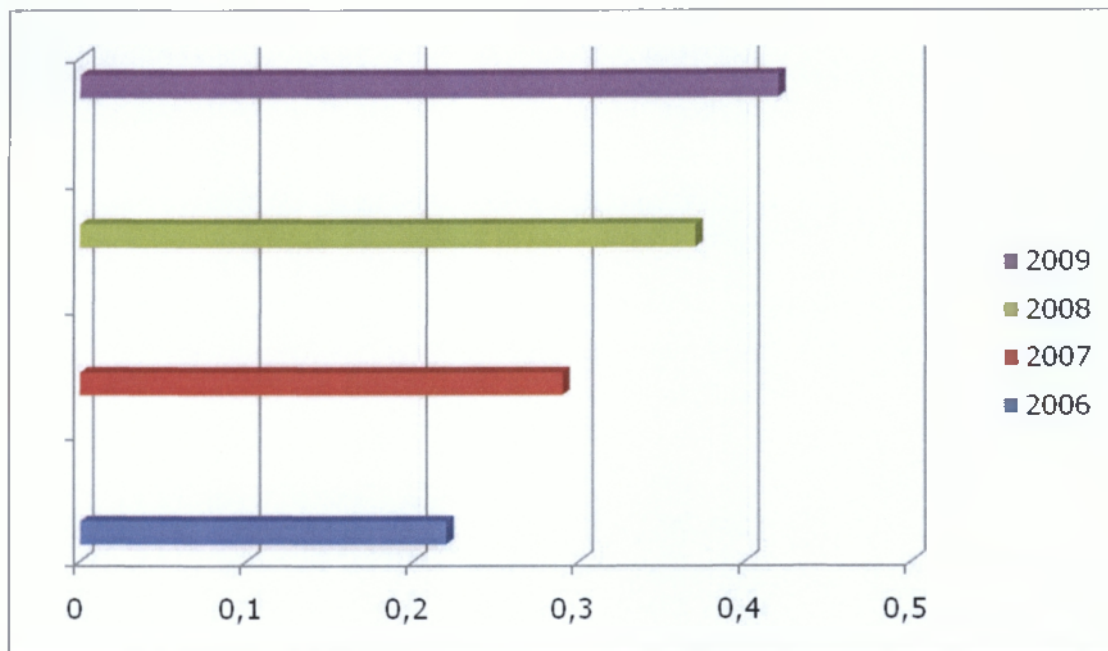
$$\frac{530.149,46}{1.802.206,67} = 0,29$$

ΈΤΟΣ 2008:

$$\frac{676.972,97}{1.802.055,46} = 0,37$$

ΈΤΟΣ 2009:

$$\frac{663.750,04}{1.592.847,41} = 0,42$$



Παρατηρούμε ότι υπάρχει ανοδική πορεία του αριθμοδείκτη. Έτσι καταλήγουμε στο συμπέρασμα ότι η χρηματοδότηση της αύξησης των παγίων της επιχείρησης πραγματοποιείται κυρίως από τα ίδια κεφάλαια.

## 6. ΑΡΙΘΜΟΔΕΙΚΤΕΣ ΕΠΕΝΔΥΣΕΩΝ (INVESTMENT RATIOS)

Οι αριθμοδείκτες αυτοί συσχετίζουν τον αριθμό των μετοχών μιας επιχείρησης και τη χρηματιστηριακή του τιμή με τα κέρδη, τα μερίσματα και τα άλλα περιουσιακά στοιχεία της.

### **Ι.Εσωτερική Αξία Μετοχής**

Πρέπει να τονίσουμε ότι, εκτός από ορισμένες επιχειρήσεις (επενδύσεων και κοινής ωφελείας), η Εσωτερική Αξία μιας επιχείρησης δεν χρησιμοποιείται ευρύτατα, αφού αφενός μεν η αξία των περιουσιακών στοιχείων αναφέρεται σε ιστορικές τιμές, άρα δεν ανταποκρίνεται στην πραγματικότητα, αφετέρου δε η αξία των περισσότερων περιουσιακών στοιχείων εξαρτάται από την κερδοφόρα απόδοσή τους και όχι από την αξία που αναγράφεται στα βιβλία της επιχείρησης. Όμως, για να υπάρξει η πλέον τεκμηριωμένη άποψη, ένας αναλυτής θα πρέπει να λάβει υπ' όψιν του την Εσωτερική Αξία της Μετοχής σε συνδυασμό με την πορεία του Αριθμοδείκτη Ταχύτητας Κυκλοφορίας Παγίων.

Ο Εσωτερική Αξία της Μετοχής προσδιορίζεται από τον τύπο:

$$\frac{\text{ΣΥΝΟΛΟ ΙΔΙΩΝ ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ}}{\text{ΑΡΙΘΜΟΣ ΜΕΤΟΧΩΝ ΣΕ ΚΥΚΛΟΦΟΡΙΑ}}$$

ΈΤΟΣ 2006:

$$\frac{525.579,76}{90.000} = 5,84$$

ΈΤΟΣ 2007:

$$\frac{530.149,46}{90.000} = 5,89$$

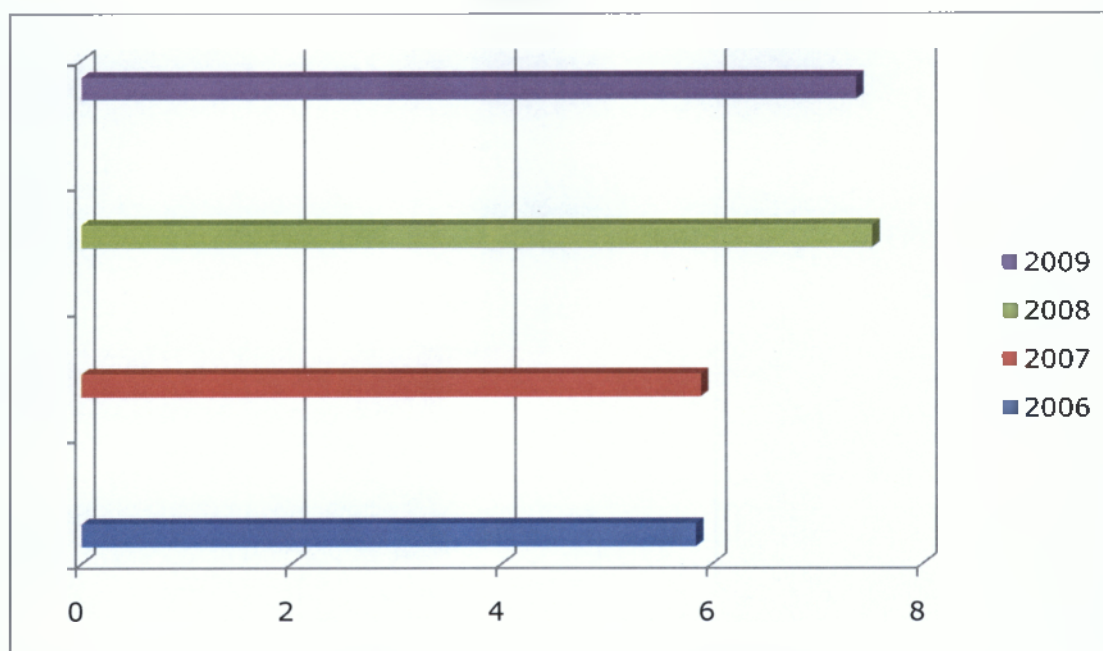
ΈΤΟΣ 2008:

$$\frac{676.972,97}{90.000} = 7,52$$

ΈΤΟΣ 2009:

$$\frac{663.750,04}{90.000} = 7,37$$





Παρατηρούμε ότι υπάρχει ανοδική πορεία της αξίας της επιχείρησης.

## II. Ταμειακή Ροή Κατά Μετοχή

Ο Αριθμοδείκτης Ταμειακής Ροής ή Cash Flow δείχνει την σχέση του αθροίσματος των καθαρών κερδών και των αποσβέσεων των χρήσεων προς τον αριθμό των μετοχών.

Με τον όρο Cash Flow, εννοούμε το ύψος των κεφαλαίων που εισέρρευσαν στην εταιρία σαν αποτέλεσμα της δραστηριότητάς της, μετά την αφαίρεση όλων των καταβληθεισών δαπανών.

Αυτός ο δείκτης, δείχνει πόσο οι τρέχουσες ανάγκες της εταιρείας καλύπτονται από τα ρευστά που προέρχονται από την δραστηριότητα αυτής.

Ο Αριθμοδείκτης Ταμειακής Ροής προσδιορίζεται από τον τύπο:

$$\frac{\text{ΚΑΘΑΡΑ ΚΕΡΔΗ} + \text{ΑΠΟΣΒΕΣΕΙΣ}}{\text{ΑΡΙΘΜΟΣ ΜΕΤΟΧΩΝ ΣΕ ΚΥΚΛΟΦΟΡΙΑ}}$$

ΈΤΟΣ 2006:

$$\frac{213.492,40 + 308.573,66}{90.000} = 5,8$$

ΈΤΟΣ 2007:

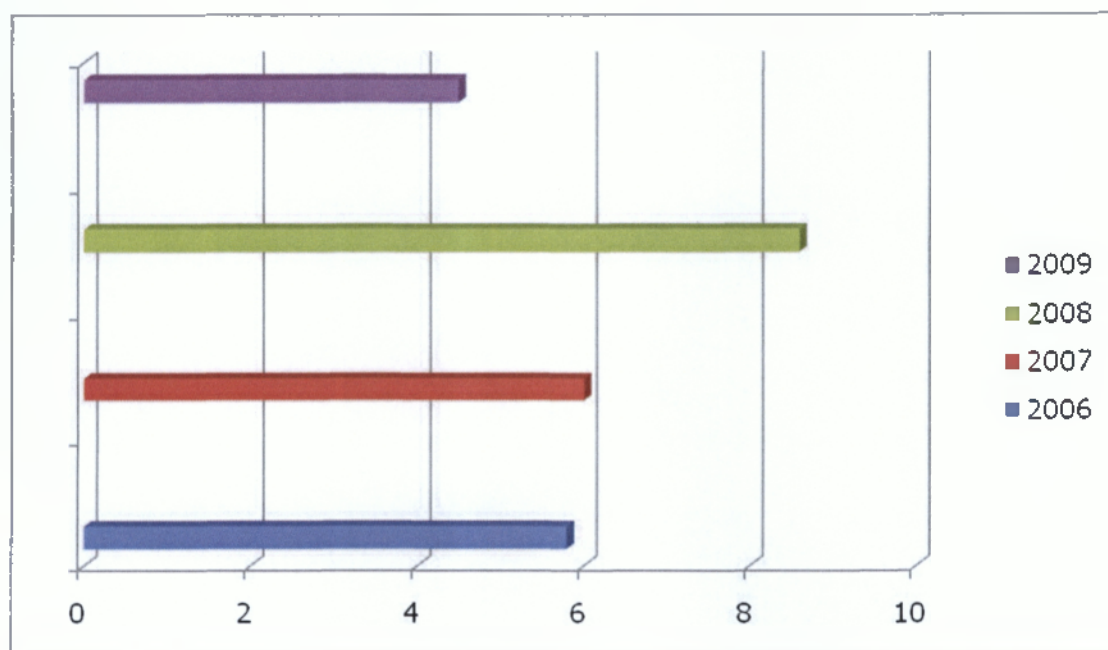
$$\frac{138.689,11 + 402.375,29}{90.000} = 6,01$$

ΈΤΟΣ 2008:

$$\frac{388.661,60 + 383.287,00}{90.000} = 8,6$$

ΈΤΟΣ 2009:

$$\frac{173.264,98 + 232.275,86}{90.000} = 4,5$$



Παρατηρούμε ότι οι τιμές του αριθμοδείκτη είναι το 2006 είναι 5,8, το 2007 είναι 6,01, το 2008 είναι 8,6 και το 2009 είναι 4,5. Οδηγούμαστε στο συμπέρασμα ότι το ρευστό της επιχείρησης καλύπτει σε πολύ μεγάλο βαθμό τις τρέχουσες ανάγκες της.

## **ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΤΕΤΑΡΤΟ**

### **ΠΡΟΒΛΗΜΑΤΑ – ΙΔΙΑΙΤΕΡΟΤΗΤΕΣ – ΠΡΟΟΠΤΙΚΕΣ**

#### **4.1 ΠΡΟΒΛΗΜΑΤΑ (ΑΝΤΑΓΩΝΙΣΜΟΣ)**

Τα κυριότερα προβλήματα που αντιμετωπίζουν οι ελληνικές ΜμΕ είναι:

- Αδυναμία προμήθειας των απαραίτητων πρώτων υλών καλής και σταθερής ποιότητας και σε επαρκείς ποσότητες.
- Δυσκολίες χρηματοδότησης
- Έλλειψη πληροφόρησης
- Δυσκολίες στην πρόσβαση σε μεγάλες αγορές όπως εξαγωγές, συμμετοχή σε διαγωνισμούς του δημοσίου κλπ.
- Μικρή ανταγωνιστικότητα των προϊόντων σε σύγκριση με εκείνα άλλων χωρών - μελών.
- Έλλειψη εξειδικευμένου εργατικού δυναμικού και διοικητικών στελεχών.
- Δυσκολία πρόσβασης σε εξειδικευμένες υπηρεσίες όπως σχεδιασμού νέων προϊόντων ή κτηρίων, έρευνες αγοράς κλπ.

Όπως είναι όμως αναπόφευκτο, εκτός από την ποιότητα και τη φρεσκάδα, η επιχείρηση έπρεπε να δώσει μεγάλο βάρος στον τομέα των τιμών των εμπορευμάτων της αφού, σε αυτόν ακριβώς τον τομέα σε συνδυασμό με τη μεγάλη ποικιλία των εμπορευμάτων τους στηρίζουν την ανταγωνιστικότητά τους οι πολυεθνικές εταιρείες, καθώς και οι λοιπές πανελλήνιας εμβέλειας μεγάλες εταιρείες του κλάδου.

Για να αντιμετωπίσει τον ανταγωνισμό στον τομέα των τιμών και της μεγάλης

ποικιλίας των εμπορευμάτων η «ΑΔΕΛΦΟΙ Π. ΜΟΥΡΓΗ Α.Ε.» ήρθε σε συμφωνία συνεργασίας με μεγάλους ομίλους του κλάδου των Super Markets της χώρας. Με αυτόν τον τρόπο αξιοποίησε τις μικρές τιμές των εμπορευμάτων που εξασφαλίζουν οι όμιλοι αυτοί, λόγω της ικανότητας που έχουν να διαπραγματεύονται παραγγελίες τεράστιων ποσοτήτων εμπορευμάτων, ικανότητα την οποία είναι εντελώς αδύνατον να έχει οποιαδήποτε μικρή επιχείρηση, σε όποιον κλάδο και αν ανήκει.

## **4.2 ΙΔΙΑΙΤΕΡΟΤΗΤΕΣ**

### **ΠΛΕΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ ΜμΕ**

Μερικά από τα πιο συχνά σημαντικά πλεονεκτήματα των ΜμΕ είναι:

- Υπάρχει στενή σχέση της ΜμΕ με τα άτομα που διαθέτουν δημιουργικές επιχειρηματικές ικανότητες οι οποίες αναπτύσσονται καλύτερα σε ένα περιβάλλον που εκμεταλλεύεται τις ευκαιρίες και έχει ευελιξία . Η σχέση αυτή είναι ωφέλιμη και για τα δυο μέρη: το άτομο που έχει επιχειρηματικότητα και δημιουργικές ικανότητες προσφέρει το κατάλληλο περιβάλλον και τα απαραίτητα μέσα για την εφαρμογή και ανάπτυξη αυτών.
- Υπάρχει υψηλού επιπέδου ελαστικότητα που εκφράζεται με την μεγάλη ικανότητα προσαρμογής σε μεταβαλλόμενες καταστάσεις.
- Υπάρχει ανεξαρτησία δράσης. Πολλοί άνθρωποι έχουν έντονη την ανάγκη ανεξαρτησίας στην εργασία τους και της εφαρμογής των ιδεών τους, που μπορούν να επιτευχθούν με την ίδρυση μιας ΜμΕ. Με τη σειρά η ανεξαρτησία αυτή δημιουργεί αίσθημα ικανοποίησης και υπερηφάνειας στον ιδρυτή - ιδιοκτήτη.
- Υπάρχει ευκολία εισόδου στην αγορά. Η ίδρυση μιας ΜμΕ είναι σχετικά εύκολα, κυρίως όταν η επιχείρηση ανήκει μόνο σε ένα άτομο. Οι απαραίτητες προϋποθέσεις είναι ελάχιστες: η επιλογή του τόπου, η έκδοση των

απαραίτητων αδειών από τις αρμόδιες αρχές και η επένδυση του αρχικού κεφαλαίου.

- Οι ΜμΕ διαθέτουν μεγαλύτερη ευελιξία από τις μεγάλες εταιρείες και δημιουργούν περισσότερες ευκαιρίες για την προσέγγιση πελατών με την προσφορά εξατομικευμένων προσφορών.

- Υπάρχει προσδοκία κέρδους. Αφού πολλοί από τους ιδιοκτήτες - διευθυντές των ΜμΕ εργάζονται για δικό τους λογαριασμό, το κέρδος της επιχείρησης είναι ο μισθός τους. Το μέγεθος των κερδών σχετίζεται άμεσα με τον τύπο των διοικητικών αποφάσεων του ιδιοκτήτη, το χρόνο και την προσπάθεια που αναλώνει στην επιχείρηση.

- Οι ΜμΕ αρκετές φορές προσελκύουν άτομα με περισσότερες ικανότητες και γνώσεις, διότι αρκετοί άνθρωποι αναγνωρίζουν σήμερα τα πλεονεκτήματα της άμεσης προσέγγισης του "αφεντικού".

- Έχουν ικανότητα παραγωγής προϊόντων υψηλής ποιότητας συχνά σύμφωνα με τις προδιαγραφές που ορίζει ο πελάτης.

- Λόγω του μικρού βαθμού γραφειοκρατικής οργάνωσης, οι ΜμΕ έχουν την ικανότητα να αντιδρούν πιο γρήγορα στις απαιτούμενες αλλαγές.

- Υπάρχει η δυνατότητα ταχύτερης λήψης αποφάσεων.

- Υπάρχει καλύτερη σχέση και επικοινωνία μεταξύ όλου του προσωπικού.

Κατ' αρχήν, από την ίδρυσή της ακόμα, σαν βασική αρχή η επιχείρηση έχει την εξαιρετική ποιότητα και τη φρεσκάδα των νοπών εμπορευμάτων της. Σε αυτόν τον τομέα εκμεταλλεύεται όσο μπορεί περισσότερο τα πλεονεκτήματα της συνεργασίας με ντόπιους παραγωγούς. Έτσι προμηθεύεται μια μεγάλη ποικιλία νοπών εμπορευμάτων από τους τοπικούς παραγωγούς. Με αυτόν τον τρόπο, έχει εξασφαλίσει την ποιότητα και τη φρεσκάδα που επιθυμεί να έχουν τα νοπά εμπορεύματά της, ενώ ταυτόχρονα τονώνει όσο είναι

δυνατόν τη δυναμική των τοπικών μικροπαραγωγών και γενικά του τοπικού εμπορίου. Αυτοί οι δύο σπουδαίοι παράγοντες έχουν λειτουργήσει θετικά στους καταναλωτές της Καλαμάτας και των γύρω περιοχών, οι οποίοι με την προτίμησή τους στο πρόσωπο της επιχείρησης επιβραβεύουν αυτήν της την πολιτική.

### 4.3 ΠΡΟΟΠΤΙΚΕΣ

Ακόμα και σ'εξαιρετικά όμοιους οργανισμούς, η αποτελεσματικότητα ενός μάνατζερ επηρεάζεται από το επίπεδο του οργανισμού που εργάζεται, διότι τα προβλήματα διαφέρουν από επίπεδο σ'επίπεδο. Ωστόσο, η κατανόηση των καθηκόντων ενός μάνατζερ μπορεί να γίνει καλύτερη, αν συγκρίνουμε τον τρόπο με τον οποίο οι μάνατζερ των διαφόρων βαθμίδων ιεραρχίας σ'έναν οργανισμό εκτελούν τα πέντε βασικά διοικητικά τους καθήκοντα. Όσο δε περισσότερο απέχει το ένα επίπεδο από το άλλο τόσο μεγαλύτερη είναι η διαφορά, όπως π.χ. μεταξύ της ανώτατης ηγεσίας του οργανισμού και του πρώτου εργοδηγού-επόπτη, δηλ. του πρώτου επιπέδου στην ιεραρχία.

Έτσι, ο προγραμματισμός στο ανώτατο επίπεδο είναι μακροχρόνιος και αναφέρεται συνήθως σε γενικούς κι ευρείς στόχους. Αναφέρεται σε τέτοια θέματα όπως είναι η επέκταση, η εξεύρεση κεφαλαίων, οι συγχωνεύσεις, η απόδοση των επενδύσεων, ο συσχετισμός μεταξύ πωλήσεων και κερδών, τα είδη των παραγομένων προϊόντων κ.λπ. Ο προγραμματισμός σ'αυτό το επίπεδο απαιτεί πρωτοτυπία, με την έννοια ότι οι λαμβανόμενες αποφάσεις από τα διαμορφούμενα σχέδια υπηρετούν ως μια βάση για τον προγραμματισμό σε κάθε επίπεδο του οργανισμού.

Στο ανώτατο επίπεδο η οργάνωση αναφέρεται στον καθορισμό μιας γενικής τυπικής (ή επίσημης) δομής του οργανισμού σχετικά με την εργασία κατά τμήματα (παραγωγή, μάρκετινγκ, διοίκηση προσωπικού, προϊόντα, περιοχές και είδη πελατών), με την αποκέντρωση, με την καθιέρωση γραμμών εξουσίας, ευθύνης, υπευθυνότητας, επικοινωνίας και λήψης αποφάσεων και με τη σχέση μεταξύ γραμμικών ή ιεραρχικών (line) κι επιτελικών (staff)



τμημάτων, ιδιαίτερα από την άποψη του συντονισμού και της ολοκλήρωσης-εναρμόνισης των προσπαθειών τους.

Όπως συμβαίνει με τις λειτουργίες του προγραμματισμού και της οργάνωσης, η λειτουργία της διεύθυνσης στ' ανώτατα επίπεδα είναι ευρύτερη από εκείνη του πρώτου επιπέδου και συνίσταται στην ευθύνη για ανάπτυξη και προαγωγή μιας γενικής θετικής προσέγγισης για εκτέλεση του διευθυντικού καθήκοντος, και από τη φροντίδα όπως οι μάνατζερ όλων των επιπέδων έχουν την οποιαδήποτε αναγκαία εκπαίδευση για να γίνουν αποτελεσματικότεροι ηγέτες. Δεν αρκεί να εξηγήσουμε με λόγια σε κάποιον τι πρέπει να κάνει. Πρέπει να δίνεται από πάνω το παράδειγμα, γιατί πρέπει να γίνει αντιληπτό πως, ο τρόπος με τον οποίο ένας μάνατζερ διευθύνει, είναι συχνά ο καθρέφτης του τρόπου και του στυλ ηγεσίας του ανωτέρου του και αυτό γιατί τα διάφορα διοικητικά στελέχη έχουν την τάση να διοικούν όπως διοικούνται. Επιπλέον το ανώτερο επίπεδο είναι υπεύθυνο γι' ανάπτυξη προγραμμάτων κινήτρων και για εξασφάλιση προσωπικού με προσόντα.

Το ανώτερο επίπεδο συνήθως συγκεντρώνει την προσοχή του πάνω σε μακροχρόνια και ευρύτερα θέματα, όπως είναι ο καθορισμός προτύπων ή στόχων, η εξέταση πληροφοριών για διαπίστωση της πορείας του οργανισμού σαν σύνολο κ.λπ. για διαπίστωση της πορείας του οργανισμού σαν σύνολο κ.λπ. κι αφήνει τις λεπτομέρειες των διορθωτικών ενεργειών στους μάνατζερ των κατώτερων επιπέδων. Επίσης συγκεντρώνει την προσοχή του και σε τομείς του οργανισμού όπως είναι η παραγωγή, το μάρκετινγκ, τα οικονομικά και η διοίκηση προσωπικού, ενώ ο έλεγχος του πρώτου επιπέδου περιορίζεται σε ειδικούς παράγοντες που εκφράζουν τα καθημερινά προβλήματα κι αναφέρεται στην εξουδετέρωση των άμεσων εμποδίων. Οι ίδιες γενικές παρατηρήσεις ισχύουν και για τη λήψη αποφάσεων. Δηλ. το ανώτερο επίπεδο ενδιαφέρεται κυρίως για ευρύτερα και μακροχρόνια θέματα.

Απ' όλα όσα αναφέρθηκαν μέχρι τώρα μπορούμε να συμπεράνουμε πως γενικά τρία είναι τα είδη των δεξιοτήτων οι οποίες χρειάζονται σ' ένα μάνατζερ για να εκτελέσει το ρόλο του:

Τεχνική δεξιότητα, ικανότητα δηλ. να χρησιμοποιεί κανείς γνώση, μεθόδους, τεχνικές κι εξοπλισμό που χρειάζονται για την εκτέλεση συγκεκριμένων καθηκόντων, τα οποία αποκτώνται με την πείρα, την εκπαίδευση και την άσκηση.

Ανθρώπινη δεξιότητα, (ή δεξιότητα ανθρωπίνων σχέσεων) δηλ. ικανότητα και κρίση κατά την εργασία με τους ανθρώπους και δια των ανθρώπων, περιλαμβανομένης της κατανόησης, της υποκίνησης και της εφαρμογής αποτελεσματικής ηγεσίας.

Δεξιότητα συνολικής θεώρησης, ικανότητα δηλ. κάποιου για κατανόηση των περιπλοκών ολόκληρου του οργανισμού καθώς και του πού ταιριάζουν οι χειρισμοί του μέσα στον οργανισμό. Αυτή η γνώση επιτρέπει να δρα ο μάνατζερ σύμφωνα με τους στόχους ολόκληρου του οργανισμού, μάλλον, παρά με βάση μόνο τους στόχους και τις ανάγκες της ομάδας στην οποία άμεσα ανήκει.

Συγκεκριμένα πρωταρχικός στόχος λοιπόν της εταιρείας, η οποία θα εξακολουθήσει να στηρίζεται και να στηρίζει την τοπική αγορά, είναι η ανάπτυξη νέων καταστημάτων στην περιοχή του Νομού Μεσσηνίας.

Η επίτευξη του στόχου είναι δυνατή μέσω της εφαρμογής ενός ολοκληρωμένου σχεδίου ανάπτυξης που βασίζεται:

- Στην πολύ καλή μελέτη αγοράς και διεύρυνση του δικτύου καταστημάτων της επιχείρησης κυρίως στις μεγαλύτερες πόλεις της Μεσσηνίας.
- Στη διατήρηση της υψηλής ποιότητας εμπορευμάτων που διαθέτει.
- Στην επίτευξη ιδιαίτερα ανταγωνιστικών τιμών.
- Στην εκπαίδευση του προσωπικού για την απόκτηση τεχνογνωσίας.
- Στη μεγάλη ποικιλία και υψηλό βαθμό διαθεσιμότητας των εμπορευμάτων.
- Στην έντονη διαφημιστική καμπάνια.
- Στις συχνές προσφορές εμπορευμάτων στις καλύτερες τιμές της τοπικής αγοράς.

- Την εφαρμογή μπόνους δώρων στους καταναλωτές της.

Η πορεία της επιχείρησης τα τελευταία χρόνια αποδεικνύει την ορθότητα της επιλογής της διοίκησης της εταιρείας. Επόμενος στόχος της επιχείρησης, η οποία προγραμματίζει πάντα τις επενδυτικές της κινήσεις βασιζόμενη κυρίως στα δικά της κεφάλαια και όχι στον εξωτερικό δανεισμό, είναι εδραίωση της θέσης της τόσο στην τοπική αγορά της πόλης της Καλαμάτας, όσο και στην ευρύτερη περιφέρεια του Νομού Μεσσηνίας.

## **ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑ**

Η ΑΔΕΛΦΟΙ Π. ΜΟΥΡΓΗ Α.Ε. δραστηριοποιείται κυρίως στον κλάδο του γενικού εμπορίου και ενδεικτικά τροφίμων, ποτών, αναψυκτικών, ειδών καθαρισμού, γεωργικών, κτηνοτροφικών και πτηνοτροφικών προϊόντων, έναν κλάδο, ο οποίος στο ευρύ κοινό είναι γνωστός σαν Super Market.

Ο κλάδος αυτός τις τελευταίες δεκαετίες αναπτύσσεται με γοργό ρυθμό, όχι τόσο με τις εναλλαγές των εμπορευμάτων ή υπηρεσιών που προσφέρει, όσο με την είσοδο στην ελληνική αγορά μεγάλων ελληνικών επιχειρήσεων, αλλά και πολλών ξένων πολυεθνικών του κλάδου.

Το γεγονός αυτό έχει δημιουργήσει έναν σφοδρότατο ανταγωνισμό, από τον οποίο προέκυψαν πολλές συγχωνεύσεις επιχειρήσεων, εξαγορές μικρών ή μεγάλων επιχειρήσεων από άλλες μεγαλύτερες, καθώς επίσης και δημιουργία αρκετών ισχυρών ομίλων, καθένας εκ των οποίων απαρτίζουν αρκετές δεκάδες επιχειρήσεων του κλάδου.

Η ΑΔΕΛΦΟΙ Π. ΜΟΥΡΓΗ Α.Ε., σαν μικρή επιχείρηση της περιφέρειας, όπως είναι φανερό, είχε υποχρέωση να αντιδράσει στις προκλήσεις, ώστε να αντιδράσει στους σοβαρούς κινδύνους εξαφάνισης που αντιμετώπιζε αφού ήταν αδύνατο μόνη, να αντεπεξέλθει στον ανταγωνισμό των μεγάλων ελληνικών επιχειρήσεων και λοιπών πολυεθνικών οι οποίες άρχισαν να εμφανίζονται με γοργό ρυθμό στο νομό Μεσσηνίας και στην πόλη της Καλαμάτας ειδικότερα, όπου είναι και ο χώρος στον οποίο δραστηριοποιείται κυρίως η επιχείρηση.

Η στρατηγική της ανάπτυξης που ακολούθησε η διοίκηση της εταιρείας την οδήγησε στην επιλογή της συμμετοχής της σε όμιλο ομοειδών εταιρειών. Σκοπός της η εξασφάλιση πολύ χαμηλών τιμών αγοράς των εμπορευμάτων της, λόγω της υψηλής διαπραγματευτικής ικανότητας των ομίλων, καθώς επίσης και ο πολύ μεγάλος αριθμός κωδικών εμπορευμάτων τα οποία μπορεί πλέον να διακινεί.

Η πορεία της επιχείρησης τα τελευταία χρόνια αποδεικνύει την ορθότητα της επιλογής της διοίκησης της εταιρείας. Επόμενος στόχος της

επιχείρησης, η οποία προγραμματίζει πάντα τις επενδυτικές της κινήσεις βασιζόμενη κυρίως στα δικά της κεφάλαια και όχι στον εξωτερικό δανεισμό, είναι εδραίωση της θέσης της τόσο στην τοπική αγορά της πόλης της Καλαμάτας, όσο και στην ευρύτερη περιφέρεια του Νομού Μεσσηνίας.

## **ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ**

- Καταστατικό της ΑΔΕΛΦΟΙ Π. ΜΟΥΡΓΗ Α.Ε.
- Ισολογισμοί ετών 2006, 2007, 2008, 2009 της ΑΔΕΛΦΟΙ Π.ΜΟΥΡΓΗ Α.Ε. δημοσιευμένοι σε Φ.Ε.Κ.
- Νιάρχος Α. Νικήτας, Χρηματοοικονομική Ανάλυση Λογιστικών Καταστάσεων, εκδόσεις Α. Σταμούλης, Αθήνα 2004.
- Γεωργόπουλος Β. Νικόλαος, Στρατηγικό Μάνατζμεντ, εκδόσεις Γ.Μπένου, Αθήνα 2010.
- Κανελλόπουλος Κ. Χαράλαμπος, Εισαγωγή Στην Οργάνωση και Διοίκηση Επιχειρήσεων, Αθήνα 2000.
- Καννελόπουλος Κων. Χαράλαμπος, Μάνατζμεντ-Αποτελεσματική Διοίκηση, Αθήνα 1955.
- Κ.Τζωρτζάκης-Α.Μ.Τζωρτζάκη, Οργάνωση Και Διοίκηση, εκδόσεις Rosili.
- Ηλεκτρονικές διευθύνσεις:

<http://www.bizhelp365.com>

<http://observatory.eommex.gr>

<http://el.wikipedia.org>

<http://www.tovima.gr>

<http://www.elomas.gr>



# ΙΣΟΛΟΓΙΣΜΟΣ ΤΗΣ 31ης ΔΕΚΕΜΒΡΙΟΥ 2005 -2009

## ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ Β.ΕΞΟΔΑ ΕΓΚΑΤΑΣΤΑΣΕΩΣ

	2006	2007	2008	2009
--	------	------	------	------

4.Λοιπά έξοδα εγκαταστάσεων	5.709,60	2.492,26	242,02	28,34
-----------------------------	----------	----------	--------	-------

## Γ.ΠΑΓΙΟ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ

I.Ασώματες ακινητοποιήσεις				
5.Λοιπές ασώματες ακινητοποιήσεις	0,00	1,173,35	891,84	610,25

## II. Ενσώματες ακινητοποιήσεις

1.Γήπεδα – Οικόπεδα	292.176,14	292.176,14	423.948,13	423.948,13
3.Κτίρια και τεχνικά έργα	1.111.274,65	949.162,60	914.472,71	817.173,29
4.Μηχανήματα-τεχνικές εγκαταστάσεις και λοιπός εξοπλισμός	257.249,80	234.180,21	209.323,72	182.473,83
5.Μεταφορικά μέσα	18.857,91	10.846,67	7.907,53	5.287,82
6.Επιπλα και λοιπός εξοπλισμός	390.789,17	296.595,07	217.868,11	145.279,46
7.Ακτινοποιήσεις υπό εκτέλεση	242.058,25	0,00	9.568,79	0,00
<b>ΣΥΝΟΛΟ ΑΚΙΝΗΤΟΠΟΙΗΣΕΩΣ (ΓΙ+ΓΙΙ)</b>	<b>2.312.405,92</b>	<b>1.782.960,69</b>	<b>1.783.088,99</b>	<b>1.574.162,53</b>

## III. Συμμετοχές και άλλες μακροπρόθεσμες χρηματοοικονομικές απαιτήσεις

2.Συμμετοχές σε λοιπές επιχειρήσεις	17.605,28	17.605,28	17.605,28	17.605,28
7.Λοιπές μακροπρόθεσμες απαιτήσεις	469,35	469,35	469,35	469,35
	18.074,63	18.074,63	18.074,63	18.074,63

## ΣΥΝΟΛΟ ΠΑΓΙΟΥ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟΥ (ΓΙ+ΓΙΙ+ΓΙΙΙ)

	2.330.480,55	1.802.208,67	1.802.055,46	1.592.847,41
--	--------------	--------------	--------------	--------------

## Δ.ΚΥΚΛΟΦΟΡΟΥΝ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ

I.Αποθέματα				
1.Εμπορεύματα	1.448.972,84	1.538.350,80	1.523.310,41	1.444.760,39
3.Παραγωγή σε εξέλιξη	0,00	545.539,39	560.101,59	580.655,90
5.Προκαταβολές για αγορές αποθεμάτων	139.697,38	173.961,39	111.065,76	184.695,42
	1.588.670,22	2.257.851,58	2.194.477,76	2.210.111,71

## II.Απαιτήσεις

1.Πελάτες	161.401,26	250.519,72	467.236,67	397.669,21
Μείον:Προβλέψεις	5.888,32	5.888,32	5.888,32	207,67
	155.512,94	244.631,40	461.348,35	397.669,21

## 3α.Επιταγές εισπρακτέες (μεταχρονολογημένες)

11.Χρεώστες διάφοροι	65.540,49	25.819,74	61.600,76	30.599,78
	90.294,41	52.637,26	143.863,29	54.636,77
	311.347,84	323.088,40	666.812,40	482.905,76

## IV.Διαθέσιμα

1.Ταμείο	120.452,03	117.634,76	185.899,52	214.739,60
3.Καταθέσεις όψεως και προθεσμίας	171.915,41	35.642,97	6.673,29	1.602,40
	292.367,44	153.277,73	192.572,81	216.342,00

## ΣΥΝΟΛΟ ΚΥΚΛΟΦ. ΕΝΕΡΓ. (ΔΙ+ΔΙΙ+ΔΙΙΙ+ΔΙΥ)

	2.192.385,50	2.734.217,71	3.053.862,98	2.909.359,47
--	--------------	--------------	--------------	--------------

## ΓΕΝΙΚΟ ΣΥΝΟΛΟ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ (Β+Γ+Δ+Ε)

	4.528.575,65	4.538.918,64	4.856.160,46	4.502.235,22
--	--------------	--------------	--------------	--------------

## ΠΑΘΗΤΙΚΟ

## Α.ΙΔΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ

I.Μετοχικό κεφάλαιο				
1.Καταβεβλημένο	263.700,00	263.700,00	263.700,00	263.700,00

## III.Διαφορές αναπροσαρμογής- Επιχ/σεις επενδύσεων

2.Διαφορές από αναπροσαρμογή αξίας λοιπών περιουσιακών στοιχείων	0,00	0,00	133.855,08	133.855,08
--	------	------	------------	------------

## IV. Αποθεματικά κεφάλαια

1.Τακτικό αποθεματικό	67.216,78	72.417,62	87.295,92	95.308,17
4.Έκτακτα αποθεματικά	423,26	423,26	423,26	423,26
5.Αφορολόγητα αποθεματικά ειδικών διατάξεων νόμων	146.748,85	146.748,85	146.748,85	146.748,85
	214.388,89	219.589,73	234.468,03	242.480,28

## V.Αποτελέσματα εις νέο

Υπόλοιπο κερδών χρήσεως εις νέο	47.490,87	46.859,73	44.949,86	23.714,68
---------------------------------	-----------	-----------	-----------	-----------

## ΣΥΝΟΛΟ ΙΔΙΩΝ ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ (ΑΙ+ΑΙΥ+ΑΥ)

	525.579,76	530.149,46	676.972,97	663.750,04
--	------------	------------	------------	------------

## Γ.ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΙΣ

I.Μακροπρόθεσμες υποχρεώσεις				
2.Δάνεια τραπεζών	0,00	0,00	231.176,48	183.529,34
8.Λοιπές μακροπρόθεσμες υποχρεώσεις	480,00	480,00	480,00	480,00
	480,00	480,00	231.656,48	184.009,34

## II .Βραχυπρόθεσμες υποχρεώσεις

1.Προμηθευτές	1.327.584,32	889.714,65	908.897,32	878.558,90
2α.Επιταγές πληρωτέες (μεταχρονολογημένες)	1.715.172,36	1.607.123,21	1.451.758,99	1.428.328,37
3.Τράπεζες λογ/μοί βραχυπρόθεσμων υποχρεώσεων	421.114,04	837.782,72	607.382,94	907.555,19



4. Προκαταβολές πελατών	131,95	5.144,78	158,82	2.920,34
5. Υποχρεώσεις από φόρους-τέλη	132.514,02	136.801,64	286.384,46	125.987,26
6. Ασφαλιστικοί οργανισμοί	84.999,20	92.002,18	81.756,95	84.881,14
7. Μακρ/σμες υποχρ. πληρωτέες στην επόμενη χρήση	0,00	0,00	8.823,52	57.081,14
10. Μερίσματα πληρωτέα	321.000,00	420.000,00	602.370,00	168.152,00
11. Πιστωτές διάφοροι	0,00	0,00	0,00	0,00
<b>ΣΥΝΟΛΟ ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΩΝ (ΓΠ)</b>	<b>4.002.515.89</b>	<b>3.988.569.18</b>	<b>3.947.531</b>	<b>3.653.464.34</b>
<b>Δ.ΜΕΤΑΒΑΤΙΚΟΙ ΛΟΓΑΡΙΑΣΜΟΙ ΠΑΘΗΤΙΚΟΥ</b>				
Έσοδα επόμενων χρήσεων	0,00	19.720,00	0,00	0,00
Έξοδα χρήσεως δουλευμένα	0,00	0,00	0,00	1.011.50
<b>ΓΕΝΙΚΟ ΣΥΝΟΛΟ ΠΑΘΗΤΙΚΟΥ (Α+Γ+Δ)</b>	<b>4.528.575.65</b>	<b>4.538.918.64</b>	<b>4.856.160.45</b>	<b>4.502.235.22</b>

# ΚΑΤΑΣΤΑΣΗ ΛΟΓΑΡΙΑΣΜΟΥ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΩΝ ΧΡΗΣΗΣ

	2006	2007	2008	2009
<b>I.Αποτελέσματα εκμεταλλεύσεως</b>				
Κύκλος εργασιών (πωλήσεις)	11.491.701,61	13.324.796,06	14.679.214,68	14.016.747,64
Μείον :Κόστος πωληθέντων	9.094.326,04	10.450.835,37	11.525.663,17	10.999.232,91
<b>Μικτά αποτελέσματα (κέρδη)</b>				
<b>Εκμεταλλεύσεως</b>	<b>2.397.375,57</b>	<b>2.873.960,69</b>	<b>3.153.551,51</b>	<b>3.017.514,73</b>
Πλέον :Άλλα έσοδα εκμεταλλεύσεως	5.280,00	5.510,00	11.287,50	3.120,00
<b>Σύνολο</b>	<b>2.402.655,57</b>	<b>2.879.470,69</b>	<b>3.164.839,01</b>	<b>3.020.634,73</b>
Μείον:				
1.Έξοδα διοικητικής λειτουργίας	275.874,38	308.152,27	472.588,56	193.337,78
3.Έξοδα λειτουργίας διάθεσης	1.900.625,38	2.388.118,50	2.275.152,89	2.606.723,10
<b>Μερικά αποτελέσματα (κέρδη)</b>				
<b>εκμεταλλεύσεως</b>	<b>226,155,81</b>	<b>183.199,92</b>	<b>417.097,56</b>	<b>220.573,85</b>
Μείον:				
4.Πιστωτικοί τόκοι και συναφή έσοδα	1,27	607,62	400,72	74,57
3.Χρεστικοί τόκοι και συναφή έξοδα	6.777,18	43.991,48	27.166,70	36.580,07
<b>ΟΛΙΚΑ αποτελέσματα (κέρδη)</b>				
<b>εκμεταλλεύσεως</b>	<b>219.379,90</b>	<b>139.816,06</b>	<b>390.331,58</b>	<b>184.068,35</b>
<b>II.Μείον :Έκτακτα αποτελέσματα</b>				
1.Έκτακτα και ανόργανα έσοδα	0,00	244,89	198,72	2.660,05
1. Έκτακτα και ανόργανα έξοδα	316,82	1.050,55	4.133,35	887,61
2.Έκτακτες ζημιές	0,00	586,25	0,00	1.204,00
2.Έκτακτα κέρδη	317,64	489,96	4.249,92	0,00
3.Έξοδα προηγούμενων χρήσεων	0,00	225,00	1.985,27	11.391,81
4.Προβλέψεις για κινδύνους και έξοδα	5.888,32	0,00	0,00	0,00
<b>Οργανικά και έκτακτα αποτελέσματα (κέρδη)</b>	<b>213.492,40</b>	<b>138.689,11</b>	<b>388.661,60</b>	<b>173.264,98</b>
Μείον :Σύνολο αποσβέσεων παγίων	308.573,66	402.375,29	383.287,00	232.275,86
Μείον :Οι από αυτές ενσωματωμένες στο λειτουργικό κόστος	308.573,66	402.375,29	383.287,00	232.275,86
<b>ΚΑΘΑΡΑ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ (κέρδη) ΠΡΟ ΦΟΡΩΝ</b>	<b>213.492,40</b>	<b>138.689,11</b>	<b>388.661,00</b>	<b>173.264,98</b>

## ΠΙΝΑΚΑΣ ΔΙΑΘΕΣΕΩΣ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΩΝ

	2006	2007	2008	2009
Καθαρά αποτελέσματα (κέρδη) χρήσεως	213.492,40	138.689,11	388.661,60	173.264,98
(+)Υπόλοιπο αποτελεσμάτων (κερδών) προηγούμενων χρήσεων	50.206,28	47.490,87	46.859,73	44.949,86
(-)Διαφορές φορολογικού ελέγχου προηγούμενων χρήσεων	53.596,00	0,00	0,00	12. 646,62
Σύνολο	210.102,68	186.179,98	435.521,33	205.568,22
Μείον:1.Φόρος εισοδήματος	62.353,03	35.119,41	97.600,23	43.691,67
2.Λοιποί μη ενσώματοι στο λειτουργικό κόστος φόροι	0,00	0,00	8.092,94	17.649,62
<b>Κέρδη προς διάθεση</b>	<b>147.749,65</b>	<b>151.060,57</b>	<b>329.828,16</b>	<b>144.226,93</b>

Η διάθεση των κερδών γίνεται ως εξής:

1.Τακτικό αποθεματικό	10.258,78	5.200,84	14.878,30	8.012,25
2.Μερίσματα (από κέρδη χρήσεως)	90.000,00	99.000,00	270.000,00	112.500,02
2α.Μερίσματα (από κέρδη προηγούμενης χρήσεως)	0,00	0,00	0,00	0,00
6.Αφορολόγητα αποθεματικά	0,00	0,00	0,00	0,00
8.Υπόλοιπο κερδών εις νέο	47.490,87	46.859,73	44.949,86	23.714,68
	<b>147.749,65</b>	<b>151.060,57</b>	<b>329.828,16</b>	<b>144.226,95</b>

Σύμφωνα με την Κατάσταση Επιχειρήσεων-Μελών Επιμελητηρίου στον νομό της Μεσσηνίας υπάρχουν καταχωρημένα συνολικά 410 επιχειρήσεις στον τομέα των παντοπωλείων και super markets.Παρακάτω αναφέρονται οι επωνυμίες των επιχειρήσεων που ανήκουν στην Καλαμάτα.

1. ΣΚΟΥΛΙΚΑΣ ΝΙΚΟΛΑΟΣ ΓΕΩΡΓΙΟΥ
2. ΧΡΗΣΤΟΣ ΚΑΡΑΜΠΑΤΟΣ & ΣΙΑ Ο.Ε
3. ΠΑΡΑΣΚΕΥΟΠΟΥΛΟΣ ΛΕΩΝΙΔΑΣ ΙΩΑΝΝΗ
4. ΜΠΟΓΕΑΣ ΔΙΟΝΥΣΙΟΣ ΚΩΝ/ΝΟΣ
5. ΦΛΩΡΑΚΗ ΧΡΥΣΟΥΛΑ ΗΛΙΑ
6. ΣΟΥΜΠΛΗ ΣΤΑΥΡΟΥΛΑ ΔΗΜΗΤΡΙΟΥ
7. ΚΑΡΑΪΣΚΟΣ ΧΑΡΑΛΑΜΠΟΣ ΗΛΙΑ
8. ΧΡΙΣΤΟΥΛΑΚΗ ΓΑΡΥΦΑΛΙΑ ΑΝΔΡΕΑ
9. ΠΡΑΤΤΗΣ ΓΕΩΡΓΙΟΣ ΔΗΜΗΤΡΙΟΥ
- 10.ΜΠΟΥΖΑΣ ΑΝΑΣΤΑΣΙΟΣ ΦΩΤΗ
- 11.ΤΣΑΟΥΣΗΣ ΑΘΑΝΑΣΙΟΣ ΓΕΩΡΓΙΟΥ
- 12.ΚΟΥΒΕΛΑ ΚΩΝ/ΝΑ ΟΔΥΣΣΕΑ
- 13.ΒΡΥΩΝΗΣ ΧΡΗΣΤΟΣ ΔΗΜΗΤΡΙΟΥ
- 14.ΠΑΧΤΙΤΗΣ ΚΩΝ/ΝΟΣ ΔΗΜΗΤΡΙΟΥ
- 15.ΑΘΑΝΑΣΙΟΥ ΗΡΑΚΛΗΣ ΒΑΣΙΛΕΙΟΥ
- 16.ΠΛΕΥΡΙΑ ΑΝΝΑ ΑΘΑΝΑΣΙΟΥ
- 17.ΜΩΡΑΚΟΣ ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ ΒΑΣΙΛΕΙΟΥ
- 18.ΚΟΥΚΟΥΤΣΗ ΠΑΝΑΓΙΩΤΑ ΕΥΑΓΓΕΛΟΥ
- 19.ΚΟΡΟΜΗΛΑΣ ΗΛΙΑΣ ΧΡΗΣΤΟΥ
- 20.ΠΑΥΛΕΑ ΜΑΡΙΑ ΗΛΙΑ
- 21.ΧΡΙΣΤΟΦΟΡΟΥ ΛΑΜΠΡΙΝΗ & ΣΙΑ Ο.Ε
- 22.ΚΟΝΤΟΔΗΜΑ ΔΗΜΗΤΡΑ ΝΙΚΟΛΑΟΥ
- 23.ΣΕΝΤΕΜΕΝΤΕΣ ΓΕΩΡΓΙΟΣ ΠΑΝΑΓΙΩΤΗ
- 24.ΑΡΓΥΡΑΚΗΣ ΓΕΩΡΓΙΟΣ ΔΙΟΝΥΣΙΟΣ
- 25.ΚΟΥΡΕΝΤΖΗ ΕΥΓΕΝΙΑ ΣΠΥΡΙΔΩΝΟΣ
- 26.ΒΑΡΕΛΑΣ ΑΘΑΝΑΣΙΟΣ ΝΙΚΗΤΑ
- 27.ΜΑΡΙΑ Γ. ΚΑΣΙΔΑΚΗ & ΣΙΑ Ο.Ε
- 28.ΠΑΝΟΠΟΥΛΟΥ ΦΩΤΕΙΝΗ ΠΡΟΚΟΠΗ
- 29.ΖΩΓΟΠΟΥΛΟΣ ΓΕΩΡΓΙΟΣ ΚΩΝ/ΝΟΣ
- 30.ΦΟΥΝΙΚΑΚΟΣ ΕΠΑΜΕΙΝΩΝΔΑΣ ΜΙΧΑΛΗ
- 31.ΑΝΑΤΟΛΙΤΗΣ ΑΝΔΡΕΑΣ ΠΑΝΑΓΙΩΤΗ
- 32.ΠΑΥΛΗΣ ΠΑΝΑΓΙΩΤΗΣ ΠΑΝΤΟΥ
- 33.ΜΑΚΡΗ ΠΑΝΑΓΙΩΤΑ ΓΕΩΡΓΙΟΥ
- 34.ΔΗΜΗΤΡΑΣΚΟΓΛΟΥ ΓΕΩΡΓΙΟΣ ΓΕΩΡΓΙΟΥ

- 35.ΛΟΥΖΗ ΑΓΛΑΪΑ ΣΤΑΥΡΟΥ
- 36.ΚΟΤΤΑΡΙΔΗΣ ΓΕΩΡΓΙΟΣ ΧΡΗΣΤΟΥ
- 37.ΜΑΚΡΕΑΣ ΣΩΚΡΑΤΗΣ ΣΤΥΛΙΑΝΟΣ
- 38.ΚΕΚΑΚΟΥ ΚΑΛΛΙΡΟΗ ΓΕΩΡΓΙΟΥ
- 39.ΧΡΙΣΤΟΦΙΛΕΑΣ ΠΑΝΑΓΙΩΤΗΣ ΣΩΤΗΡΙΟΥ
- 40.ΔΡΑΚΟΠΟΥΛΟΣ ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ ΝΙΚΟΛΑΟΥ
- 41.ΜΑΣΤΡΑΓΓΕΛΟΠΟΥΛΟΥ ΧΑΡΙΚΛΕΙΑ ΒΑΣΙΛΕΙΟΥ
- 42.ΠΛΕΜΑΤΙΑΣ ΑΡΓΥΡΙΟΣ ΝΙΚΟΛΑΟΥ
- 43.ΣΠΑΝΤΙΔΕΑΣ ΓΕΩΡΓΙΟΣ ΙΩΑΝΝΗΣ
- 44.ΑΛΟΙΜΟΝΟΣ ΙΩΑΝΝΗΣ ΝΙΚΟΛΑΟΥ
- 45.ΑΠΟΣΤΟΛΟΠΟΥΛΟΣ ΑΝΑΣΤΑΣΙΟΣ ΙΩΑΝΝΗΣ
- 46.ΚΩΤΣΙΑΡΗ ΔΕΣΠΟΙΝΑ ΓΕΩΡΓΙΟΣ
- 47.ΚΟΥΜΠΛΑΣ ΙΩΑΝΝΗΣ ΓΕΩΡΓΙΟΣ
- 48.ΒΡΥΩΝΗΣ ΝΙΚΟΛΑΟΣ ΚΩΝ/ΝΟΥ
- 49.ΛΥΜΠΕΡΟΠΟΥΛΟΣ ΑΛΕΞΑΝΔΡΟΣ ΠΑΝΑΓΙΩΤΗ
- 50.ΠΑΠΑΒΑΣΙΛΟΠΟΥΛΟΣ ΒΑΣΙΛΕΙΟΣ ΠΑΝΑΓΙΩΤΗ
- 51.ΚΡΗΤΙΚΟΥ ΑΝΑΣΤΑΣΙΑ ΑΘΑΝΑΣΙΟΣ
- 52.ΑΣΗΜΑΚΟΣ ΣΤΑΥΡΟΣ ΠΑΝΑΓΙΩΤΗ
- 53.ΜΑΡΤΕΑ ΕΛΕΝΗ ΒΑΣΙΛΕΙΟΣ
- 54.SHENU SOSE ΤΟΥ ELEFTERIOS
- 55.ΛΟΥΚΑΣ ΓΕΩΡΓΙΟΣ ΙΩΑΝΝΗΣ
- 56.ΚΟΚΚΙΝΗ ΑΝΤΙΓΟΝΗ ΝΙΚΟΛΑΟΥ
- 57.ΒΑΡΑΝΑΚΗ ΜΑΡΙΑ ΝΙΚΟΛΑΟΥ
- 58.ΣΤΑΥΡΟΠΟΥΛΟΥ ΣΤΑΥΡΟΥΛΑ ΙΩΑΝΝΗΣ
- 59.ΑΛΕΞΟΠΟΥΛΟΥ ΙΩΑΝΝΑ ΔΗΜΗΤΡΙΟΥ
- 60.ΜΠΑΡΚΟΥΡΑΣ ΝΙΚΟΛΑΟΣ ΠΑΝΑΓΙΩΤΗ
- 61.ΧΟΥΝΤΗΣ ΧΑΡΑΛΑΜΠΟΣ ΠΑΝΑΓΙΩΤΗ
- 62.BALANICI LILIA STEFANOS
- 63.ΟΡΦΑΝΟΥ ΕΛΕΝΗ ΒΑΣΙΛΕΙΟΥ
- 64.ΒΟΥΝΑΣ ANTONINA ΒΟΤΕΥ
- 65.ΜΑΛΑΠΑΝΗ ANNA ΗΛΙΑ
- 66.ΤΣΙΓΑΡΟΥ ΕΥΑΝΘΙΑ ΕΥΑΓΓΕΛΟΥ
- 67.ΑΔΑΜΟΠΟΥΛΟΥ ΕΥΣΤΑΘΙΑ ΧΡΗΣΤΟΥ
- 68.ΝΙΚΟΛΟΠΟΥΛΟΣ ΣΤΕΦΑΝΟΣ ΣΤΑΥΡΟΥ
- 69.ΑΙΜΙΛΙΑ ΑΦΕΝΤΑΚΗ & ΣΙΑ Ε.Ε
- 70.ΒΕΛΤΣΕΒΑ ΕΛΕΟΝΟΡΑ ΠΕΤΕΡ
- 71.ΡΟΛΤΑΥΤΣΕΒΑ ΕΛΕΟΝΟΡΑ ΑΝΑΤΟΛΙ
- 72.ΓΟΝΕΑΚΗ ΑΦΡΟΔΙΤΗ ΑΘΑΝΑΣΙΟΥ
- 73.ΠΡΑΝΤΑΛΟΥ ΣΤΑΥΡΟΥΛΑ ΑΝΑΣΤΑΣΙΟΥ
- 74.ΔΡΟΓΓΙΤΗΣ ΠΑΝΑΓΙΩΤΗΣ ΔΙΟΝΥΣΙΟΥ
- 75.ΣΠΗΛΙΩΤΗ ΡΟΥΜΠΙΝΗ ΧΡΙΣΤΟΦΟΡΟΥ
- 76.ΣΤΑΥΡΟΠΟΥΛΟΥ ΤΡΙΑΝΤΑΦΥΛΛΗ ΔΙΟΝΥΣΙΟΥ
- 77.ΚΑΡΓΑΚΟΥ ΑΛΕΞΑΝΔΡΑ ΠΑΡΑΣΚΕΥΑ
- 78.ΤΟΤΕΒΑ NADEJDA GEORGI
- 79.ΗΛΙΟΥ ΔΑΝΑΗ ΒΑΣΙΛΕΙΟΥ

- 80.ΣΤΡΑΤΗΓΑΡΕΑ ΛΙΛΙΑ IBAN
- 81.ΒΕΡΓΗ ΑΓΓΕΛΙΚΗ ΙΩΑΝΝΗ
- 82.ΛΑΜΠΡΙΝΑΚΟΥ ΕΛΕΝΗ ΠΑΝΑΓΙΩΤΗ
- 83.ALHOURI FARHAN ALBAWI
- 84.GADOIU MIHAELA-CRISTINA MARCEL
- 85.ΓΕΩΡΓΑΚΟΠΟΥΛΟΥ ΒΑΣΙΛΙΚΗ ΚΩΝ/ΝΟΥ
- 86.ΜΑΥΡΟΕΙΔΕΑ ΑΙΚΑΤΕΡΙΝΗ ΙΩΑΝΝΗΣ
- 87.ΠΕΤΡΟΠΟΥΛΟΥ ΣΟΦΙΑ ΓΕΩΡΓΙΟΥ
- 88.ΣΤΑΘΑΚΗ ΣΜΑΡΑΓΔΗ ΚΩΝ/ΝΟΥ
- 89.ΔΗΜΗΤΡΑΚΟΠΟΥΛΟΥ ΣΤΑΜΑΤΟΥΛΑ ΓΕΩΡΓΙΟΥ
- 90.ΧΡΙΣΤΟΠΟΥΛΟΥ ΓΕΩΡΓΙΑ ΒΑΣΙΛΕΙΟΥ
- 91.ΕΚΜΕΤΖΙΔΟΥ ΗΛΕΚΤΡΑ ΗΛΙΑ
- 92.ΤΡΙΚΟΥΡΑΚΗ ΕΛΠΙΔΑ ΟΡΕΣΤΗ
- 93.ΣΠΑΝΟΣ ΧΡΗΣΤΟΣ ΝΙΚΟΛΑΟΥ
- 94.ΒΕΡΟΠΟΥΛΟΙ ΑΔΕΛΦΟΙ-ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΕΜΠΟΡΙΚΗ & ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΚΗ  
ΕΤΑΙΡΕΙΑ Α.Ε
- 95.ΝΙΚΗ-ΑΝΩΝΥΜΗ ΒΙΟΜΗΧΑΝΟΕΜΠΟΡΙΚΗ & ΤΟΥΡΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ
- 96.ΒΑΣ. ΑΡΑΠΗΣ –ΝΙΚ. ΧΡΟΝΟΠΟΥΛΟΣ Ο.Ε
- 97.ΓΑΛΑΚΟΥΤΗΣ ΜΟΝΟΠΡΟΣΩΠΗ Ε.Π.Ε ΜΙΣ ΕΛΛΑΣ
- 98.ΧΡΙΣΤΟΦΟΡΟΥ ΛΑΜΠΡΙΝΗ & ΣΙΑ Ο.Ε
- 99.ΑΔΕΛΦΟΙ Π.ΜΟΥΡΓΗ Α.Ε
100. ΑΛΦΑ-ΒΗΤΑ ΒΑΣΙΛΟΠΟΥΛΟΣ Α.Ε
101. ΛΙΝΤΑ ΕΛΛΑΣ & ΣΙΑ Ο.Ε
102. CARREFOUR-ΜΑΡΙΝΟΠΟΥΛΟΣ Α.Ε