

Α.Τ.Ε.Ι. ΚΑΛΑΜΑΤΑΣ
ΣΧΟΛΗ ΔΙΟΙΚΗΣΗΣ ΚΑΙ ΟΙΚΟΝΟΜΙΑΣ
ΤΜΗΜΑ ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗΣ ΚΑΙ ΕΛΕΓΚΤΙΚΗΣ

Πτυχιακή Εργασία

Θέμα εργασίας

«Η ΟΡΓΑΝΩΣΗ ΚΑΙ Η ΔΙΟΙΚΗΣΗ ΜΙΑΣ ΜΙΚΡΟΜΕΣΑΙΑΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ
ΕΤΗΣΙΟ ΑΝΑΛΥΤΙΚΟ MARKETING PLAN ΤΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ
ΠΡΟΒΛΗΜΑΤΑ ΠΟΥ ΑΝΤΙΜΕΤΩΠΙΖΕΙ ΚΑΙ ΠΡΟΤΑΣΕΙΣ ΒΕΛΤΙΩΣΗΣ



Επιβλέπων Καθηγητής: ΝΙΚΟΛΑΟΣ ΓΙΑΝΝΑΚΕΑΣ

Εισηγητής: ΣΤΑΥΡΟΣ ΦΙΛΙΠΠΟΠΟΥΛΟΣ Α.Μ.(2005087)

ΣΔΟ(ΧΡΗΜΕ)
Π.787

ΚΑΛΑΜΑΤΑ,
ΟΚΤΩΒΡΙΟΣ 2012

ΠΙΝΑΚΑΣ ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΩΝ

1. ΕΙΣΑΓΩΓΗ	1
1.1. Σκοπός και στόχοι της εργασίας.....	1
1.2. Μεθοδολογία εργασίας.....	1
1.3. Δομή εργασίας.....	2

ΜΕΡΟΣ Α. ΘΕΩΡΗΤΙΚΟ ΥΠΟΒΑΘΡΟ

2. ΚΛΑΔΟΣ ΤΡΟΦΙΜΩΝ ΚΑΙ ΠΟΤΩΝ – ΤΟΠΙΚΑ ΠΟΙΟΤΙΚΑ ΠΡΟΙΟΝΤΑ ΚΑΙ ΙΔΙΟΥΤΥΠΙΑ ΣΤΗΝ ΠΕΡΙΦΕΡΕΙΑ ΒΟΡΕΙΟΥ ΑΙΓΑΙΟΥ.....	4
2.1. Εισαγωγή.....	4
2.2. Θεωρητικό πλαίσιο	5
2.2.1. Ιδιότυπα τοπικά προϊόντα της Περιφέρειας Βορείου Αιγαίου	10
2.2.2. SWOT analysis για τους βασικούς κλάδους παραγωγής της Περιφέρειας	14
3. Η ΙΣΤΟΡΙΑ ΤΗΣ ΕΜΧ.....	18
3.1. Εισαγωγή.....	18
3.2. Η ΕΜΧ από το 1957.....	24
3.2. Τα αίτια της αλλαγής	25
4. Η ΠΕΡΙΟΔΟΣ ΤΗΣ ΑΛΛΑΓΗΣ/ ΑΝΑΔΙΟΡΓΑΝΩΣΗΣ (2002-2005).....	28
4.1. Εισαγωγή.....	28
4.2. Το Σχέδιο Στρατηγικής Ανάπτυξης.....	29
4.2.1. Φάση Διερεύνησης - Προετοιμασίας (ground clearing)	29
4.2.2. Φάση Αναδιοργάνωσης (re-organization).....	30
4.2.3. Φάση Ανάπτυξης	32
4.3. Gantt Chart υλοποίησης σχεδίου	34

5. Η ΕΜΧ μετά την Αναδιοργάνωση.....	36
5.1. Η εταιρική και επιχειρησιακή στρατηγική	36
5.2 Οργανωτική δομή και διάγραμμα εργασιών	37
5.3. Τα αποτελέσματα της Αναδιοργάνωσης σε αριθμούς.....	43
5.3.1. Εισαγωγή.....	43
5.3.2. Κύκλος εργασιών	43
5.3.3. Μικτό αποτέλεσμα	44
5.3.4. Ίδια κεφάλαια	45
5.3.5. Λοιπά οικονομικά μεγέθη	45

ΜΕΡΟΣ Β. ΕΡΕΥΝΑ ΜΕ ΕΡΩΤΗΜΑΤΟΛΟΓΙΟ ΚΑΙ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ

6. ΜΕΘΟΔΟΛΟΓΙΑ ΕΡΕΥΝΑΣ ΓΙΑ ΤΟΝ ΠΡΟΣΔΙΟΡΙΣΜΟ ΤΟΥ ΣΧΕΔΙΟΥ ΜΑΡΚΕΤΙΝΓΚ	48
6.1. Σκοπός της έρευνας.....	48
6.2. Μεθοδολογία.....	48
6.3. Σχεδιασμός ερωτηματολογίου	49
6.4. Επεξεργασία αποτελεσμάτων	50
6.5. Περιορισμοί της έρευνας.....	50
7. ΔΗΜΙΟΥΡΓΙΑ ΣΧΕΔΙΟΥ ΜΑΡΚΕΤΙΝΓΚ ΣΥΜΦΩΝΑ ΜΕ ΤΑ ΔΕΔΟΜΕΝΑ ΤΗΣ ΕΡΕΥΝΑΣ (ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ ΤΗΣ ΕΡΕΥΝΑΣ).....	51
7.1. Εισαγωγή.....	51
7.2. Όραμα της εταιρίας	51
7.3. Οργανωτικά και διοικητικά θέματα	52
7.3.1. Διοικητική δομή.....	52
7.2.2. Εταιρική κουλτούρα.....	53
7.3.3. Ανθρώπινο δυναμικό	54
7.4. Λειτουργικό σχέδιο.....	56
7.5. Μίγμα μάρκετινγκ.....	58
7.5.1. Αγοράς-στόχος.....	58
7.5.2. Παρούσα κατάσταση	58
7.5.3. Ανταγωνισμός	59
7.5.4. Στόχος και στρατηγική προϊόντος	59

7.5.5. Τα προϊόντα της Ε.Μ.Χ.....	60
7.5.6. Κύκλος ζωή των προϊόντων	63
7.5.7. Τιμολογιακή πολιτική	65
7.5.8. Διανομή.....	66
7.5.9. Προώθηση.....	67
7.6. Ανάλυση κινδύνων.....	69
7.6.1. Κίνδυνοι που αφορούν το εσωτερικό περιβάλλον της εταιρείας	70
7.6.2. Κίνδυνοι που αφορούν τον τομέα δραστηριότητας της εταιρείας	70
7.7. Ο προϋπολογισμός κόστους.....	72
7.8. Χρηματοοικονομική αξιολόγηση.....	76
7.8.1. Ισολογισμός	76
7.8.2. Κατάσταση αποτελεσμάτων χρήσης	78
7.9. Χρηματοοικονομική ανάλυση (Αριθμοδείκτες)	79
7.9.1. Αριθμοδείκτες ρευστότητας.....	80
7.9.2 Αριθμοδείκτες δραστηριότητας	81
7.9.3 Αριθμοδείκτες αποδοτικότητας	82
7.9.4. Αριθμοδείκτες χρηματοδότησης / κεφαλαιακής διάρθρωσης / μόχλευσης	83
7.10. Οικονομική πορεία	83
8. ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ ΚΑΙ ΠΡΟΤΑΣΕΙΣ ΓΙΑ ΠΕΡΑΙΤΕΡΩ ΕΡΕΥΝΑ	87
8.1. Εισαγωγή.....	87
8.2. Προτάσεις για περαιτέρω έρευνα.....	88
ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ.....	89
ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ Ι. ΕΡΩΤΗΜΑΤΟΛΟΓΙΟ ΤΗΣ ΕΡΕΥΝΑΣ.....	93
ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ ΙΙ. ΙΣΟΛΟΓΙΣΜΟΙ ΚΑΙ ΚΑΤΑΣΤΑΣΕΙΣ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΩΝ ΧΡΗΣΕΩΣ ΓΙΑ ΤΗΝ ΕΜΧ (2007-2011).....	98

ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ ΙΙ. ΙΣΟΛΟΓΙΣΜΟΙ ΚΑΙ ΚΑΤΑΣΤΑΣΕΙΣ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΩΝ ΧΡΗΣΕΩΣ ΓΙΑ ΤΗΝ ΜΕDΙΤΕΡΡΑ Α.Β.Ε.Σ.Ε. (2007-2011).....	108
ΠΙΙ.1. Ισολογισμός και Κ.Α.Χ. για την περίοδο 2006-2007	108
ΠΙΙ.1. Ισολογισμός και Κ.Α.Χ. για την περίοδο 2008-2009	110
ΠΙΙ.1. Ισολογισμός και Κ.Α.Χ. για την περίοδο 2010-2011	111
 ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ ΙΙΙ. ΚΑΤΑΣΤΑΤΙΚΟ ΤΗΣ ΕΜΧ ΚΑΙ ΕΣΩΤΕΡΙΚΟΣ ΚΑΝΟΝΙΣΜΟΣ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΑΣ.....	 112

ΕΥΡΕΤΗΡΙΟ ΠΙΝΑΚΩΝ

Πίνακας 2.1. Προϊόντα ιδιοτυπίας της Περιφέρειας Βορείου Αιγαίου ανά τοπικότητα, είδος μεταποίησης, εξαγωγικό χαρακτήρα και μέγεθος επιχειρήσεων που το παράγουν.....	12
Πίνακας 2.2. SWOT Ανάλυση για τους βασικούς κλάδους παραγωγής στην Περιφέρεια Βορείου Αιγαίου	16
Πίνακας 4.1. Συστατικά σχεδίου στρατηγικής ανάπτυξης.....	33
Πίνακας 7.1. Τετραετές συνοπτικός προϋπολογισμός επενδύσεων	73
Πίνακας 7.2. Ανάλυση χρηματοδότησης επενδύσεων	75
Πίνακας 7.3. Ισολογισμός της EMX για τη λογιστική χρήση 2011	77
Πίνακας 7.4. Κατάσταση αποτελεσμάτων χρήσεων της EMX για τη λογιστική χρήση του 2011.....	79
Πίνακας 7.5. Συνοπτική οικονομική επίδοση.....	84
Πίνακας 7.6. Συνοπτική οικονομική επίδοση.....	84
Πίνακας 7.7. Ωφέλιμη ζωή παγίων στοιχείων.....	84

ΕΥΡΕΤΗΡΙΟ ΔΙΑΓΡΑΜΜΑΤΩΝ ΚΑΙ ΣΧΗΜΑΤΩΝ

Σχήμα 2.1. Ταξινόμηση Τοπικών Προϊόντων με Βάση την Τοπικότητα Πρώτων Υλών και την Ύπαρξη Άτυπης ή Πιστοποιημένης Ιδιοτυπίας	9
Διάγραμμα 3.1. Εξέλιξη πωλήσεων από την έναρξη λειτουργίας έως το 1967.....	22
Σχήμα 3.1. Εξέλιξη της διοικητικής δομής της EMX από την έναρξη λειτουργίας της	23
Σχήμα 3.2. Αναλυτικό Οργανόγραμμα της EMX από 1957 – 2002	25
Γράφημα 4.1. Gantt chart υλοποίησης σχεδίου.....	34
Σχήμα 5.1. Οργανόγραμμα της EMX	38
Σχήμα 5.2. Ανάλυση των διαδικασιών και εργασιών της EMX	42
Διάγραμμα 5.1. Κύκλος εργασιών	44
Διάγραμμα 5.2. Μικτό αποτέλεσμα	44
Διάγραμμα 5.3. Ίδια κεφάλαια	45
Διάγραμμα 5.4. Αριθμός καταστημάτων.....	46
Διάγραμμα 5.5. Αριθμός εργαζομένων	46
Διάγραμμα 7.1. Κύκλος ζωής των προϊόντων της E.M.X.....	65
Διάγραμμα 7.2. Διανομές των προϊόντων της EMX	67
Διάγραμμα 7.3. Ποσοστό συμμετοχής ειδών διαφήμισης στο συνολικό κόστος διαφήμισης	68
Διάγραμμα 7.4. Καταμερισμός κόστους προβολής ανά μέσο (2011)	69
Διάγραμμα 7.5. Χρονική κατανομή επενδύσεων.....	73
Διάγραμμα 7.6. Κατανομή επενδύσεων με βάσει το είδος της επένδυσης.....	74
Διάγραμμα 7.7. Προϋπολογισμός επενδύσεων ανά έτος και είδος επένδυσης	74
Διάγραμμα 7.8. Ανάλυση χρηματοδότησης επενδύσεων	75

ΣΥΝΤΟΜΟΓΡΑΦΙΕΣ

Business Plan: Επιχειρηματικό σχέδιο

BPR: Business Process Reengineering – Αναδιοργάνωση Επιχειρησιακών Διαδικασιών

HACCP: Hazard Analysis Critical Control Points - Ανάλυση Κινδύνων και Κρίσιμα Σημεία Ελέγχου

ISO: International Organization for Standardization – Διεθνής Οργανισμός Τυποποίησης

SWOT Analysis: Strengths – Weaknesses – Opportunities - Threatens Analysis, Ανάλυση Δυνάμεων – Αδυναμιών – Ευκαιριών – Απειλών

A.B.E.Σ.Ε.: Ανώνυμη Βιομηχανική Εμπορική Συνεταιριστική Εταιρία

EMX: Ένωση Μαστιχοπαραγωγών Χίου

ΕΝΑ Χίου: Αναπτυξιακή εταιρία του Δήμου Χίου

ΕΠΠΕ: Ειδικό Παραδοσιακό Προϊόν Εγγυημένο

ΠΟΠ: Προστατευόμενη Ονομασία Προέλευσης

ΠΓΕ: Προστατευόμενη Γεωγραφική Ένδειξη

ΦΕΚ: Φύλλο Εφημερίδας της Κυβερνήσεων



1. ΕΙΣΑΓΩΓΗ

1.1. Σκοπός και στόχοι της εργασίας

Σκοπός της εργασίας είναι η καταγραφή των στοιχείων που συνθέτουν το στρατηγικό μάρκετινγκ της Ένωσης Μαστιχοπαραγωγών Χίου. Για να επιτευχθεί ο σκοπός της εργασίας κρίθηκε σκόπιμο να δημιουργηθούν ορισμένοι σημαντικοί στόχοι.

Ο πρώτος στόχος περιλαμβάνει την παρουσίαση του θεωρητικού υποβάθρου βάσει του οποίου ο αναγνώστης θα μπορεί να κατανοήσει βασικές αρχές του κλάδου τροφίμων και ποτών (στον οποίο ανήκει ο υπό μελέτη συνεταιρισμός), την νομική μορφή του συνεταιρισμού, βασικά οικονομικά στοιχεία και την οργανωτική δομή του.

Ο δεύτερος στόχος περιλαμβάνει την παρουσίαση της αναδιοργάνωσης επιχειρησιακών λειτουργιών που εφάρμοσε η EMX την χρονική περίοδο 2002-2005. Το συγκεκριμένο BPR είχε δραματικές αλλαγές στον υπό μελέτη συνεταιρισμό καθώς αφενός άλλαξε σημαντικές λειτουργίες και διαδικασίες και αφετέρου αναδιαμόρφωσε την επιχειρησιακή στρατηγική και της στρατηγική του μάρκετινγκ.

Ο τρίτος στόχος της εργασίας περιλαμβάνει την καταγραφή και την παρουσίαση σημαντικών στοιχείων του στρατηγικού σχεδίου μάρκετινγκ της EMX. Συγκεκριμένα, θα παρουσιαστούν οι κύριοι ανταγωνιστές του συνεταιρισμού, τα δυνατά και αδύνατα σημεία, οι ευκαιρίες και απειλές, η διοικητική δομή, θα πραγματοποιηθεί οικονομική και χρηματοοικονομική ανάλυση κ.α..

1.2. Μεθοδολογία εργασίας

Για να επιτευχθούν ο σκοπός και οι στόχοι της παρούσας εργασίας κρίθηκε σκόπιμο να δημιουργηθεί και να εφαρμοστεί μία μεθοδολογία βάσει της οποίας θα εξαχθούν αντικειμενικά συμπεράσματα. Ως εκ τούτου, για την εκπλήρωση των δύο παραπάνω στόχων χρησιμοποιήθηκε δευτερογενή έρευνα. Συγκεκριμένα, αναζητήθηκαν πηγές στο διαδίκτυο, έντυπο υλικό από θυγατρικές (Mastihashop) και



συνεργαζόμενες εταιρίες (ΕΝΑ Χίου) του συνεταιρισμού, βιβλιογραφικές παραπομπές καθώς και πρακτικά συνεδρίων τα οποία σχετίζονται άμεσα με την μαστίχα και την λειτουργία του συνεταιρισμού.

Για την εκπλήρωση του τρίτου στόχου της εργασίας (καταγραφή και παρουσίαση των βασικών στοιχείων του στρατηγικού σχεδίου μάρκετινγκ της ΕΜΧ) χρησιμοποιήθηκε η πρωτογενής έρευνα. Συγκεκριμένα, δημιουργήθηκε ερωτηματολόγιο το οποίο έχει ως σκοπό την διενέργεια συνέντευξης με ανώτερο στέλεχος του συνεταιρισμού με σκοπό την καταγραφή και εξαγωγή αντικειμενικών δεδομένων/ πληροφοριών και συμπερασμάτων αντίστοιχα.

1.3. Δομή εργασίας

Η παρούσα εργασία έχει χωριστεί σε δύο βασικά μέρη. Το πρώτο μέρος αναφέρεται στο θεωρητικό υπόβαθρο και χρησιμοποιεί την μεθοδολογία της δευτερογενούς έρευνας. Επιπρόσθετα, περιλαμβάνει τέσσερα σημαντικά κεφάλαια τα οποία περιλαμβάνουν την ανάλυση του κλάδου τροφίμων και ποτών, την ιστορική αναδρομή της ΕΜΧ, την περίοδο της αλλαγής (Αναδιοργάνωση Επιχειρηματικών Διαδικασιών) και την περίοδο μετά την αναδιοργάνωση.

Το δεύτερο μέρος της εργασίας αποτελεί το πρακτικό κομμάτι το οποίο αναφέρεται στην έρευνα με ερωτηματολόγιο που διενεργήθηκε στην ΕΜΧ. Το δεύτερο μέρος περιλαμβάνει δύο βασικά κεφάλαια τα οποία αναφέρονται στην μεθοδολογία της έρευνας και στα αποτελέσματά της.

Τέλος, στο τελευταίο κεφάλαιο της εργασίας παρουσιάζονται τα αποτελέσματα της εργασίας τα οποία συνδυάζουν το θεωρητικό και πρακτικό μέρος της εργασίας.

ΜΕΡΟΣ Α

ΘΕΩΡΗΤΙΚΟ ΥΠΟΒΑΘΡΟ





2. ΚΛΑΔΟΣ ΤΡΟΦΙΜΩΝ ΚΑΙ ΠΟΤΩΝ – ΤΟΠΙΚΑ ΠΟΙΟΤΙΚΑ ΠΡΟΪΟΝΤΑ ΚΑΙ ΙΔΙΟΤΥΠΙΑ ΣΤΗΝ ΠΕΡΙΦΕΡΕΙΑ ΒΟΡΕΙΟΥ ΑΙΓΑΙΟΥ

2.1. Εισαγωγή

Στο σημείο αυτό κρίνεται απαραίτητο να δοθεί στον αναγνώστη το θεωρητικό υπόβαθρο του κλάδου στον οποίο εντάσσεται η Ένωση Μαστιχοπαραγωγών Χίου (ΕΜΧ). Σκοπός του συγκεκριμένου κεφαλαίου είναι να γίνουν γνωστές οι ιδιαιτερότητες του κλάδου τροφίμων και ποτών και την ιδιαιτερότητα των προϊόντων.

Η βιομηχανία τροφίμων-ποτών αποτελεί το μεγαλύτερο κλάδο της ευρωπαϊκής μεταποίησης, από άποψη πωλήσεων αλλά και απασχόλησης. Η συντριπτική πλειοψηφία των επιχειρήσεων του κλάδου είναι μικρομεσαίες επιχειρήσεις, δηλαδή με προσωπικό μέχρι 250 άτομα. Παράλληλα, στον κλάδο δραστηριοποιούνται και μεγάλες πολυεθνικές επιχειρήσεις με καθετοποιημένη οργάνωση της παραγωγής και ευρεία γκάμα προϊόντων, οι οποίες παίζουν σημαντικό ρόλο στην επίδοση του κλάδου διεθνώς.

Η βιομηχανία τροφίμων-ποτών διακρίνεται σε εννέα βασικούς υποκλάδους προϊόντων. Τέσσερις από αυτούς ξεχωρίζουν από άποψη οικονομικής σημαντικότητας:

- ↓ τα «αρτοσκευάσματα, σνακ, ζαχαρώδη, ζυμαρικά»,
- ↓ το «κρέας και προϊόντα κρέατος»,
- ↓ τα «ποτά» και
- ↓ τα «γαλακτοκομικά προϊόντα».

Οι υποκλάδοι αυτοί αντιπροσωπεύουν συνολικά περίπου το 77% των συνολικών πωλήσεων και το 84% του συνολικού αριθμού των απασχολουμένων στην ευρωπαϊκή βιομηχανία τροφίμων-ποτών για το 2011 (Κεντρο Επιχειρηματικής και Τεχνολογικής Ανάπτυξης Βορείου Αιγαίου, 2011).



2.2. Θεωρητικό πλαίσιο

Τα τελευταία χρόνια έχει αρχίσει να παρατηρείται μία στροφή των καταναλωτών προς τοπικά – παραδοσιακά – ιδιότυπα προϊόντα, δηλαδή προϊόντα τα οποία θεωρούνται ανώτερης ποιότητας συγκρινόμενα με τα μαζικά προϊόντα. Οι ακριβείς λόγοι της στροφής αυτής των καταναλωτών δεν είναι σαφείς, ωστόσο οι διατροφικές κρίσεις των τελευταίων χρόνων, τα υψηλότερα εισοδήματα συγκεκριμένης μερίδας των καταναλωτών καθώς και οι αυξανόμενες περιβαλλοντικές ανησυχίες και ανησυχίες για την ποιότητα και την ασφάλεια των τροφίμων μπορούν να θεωρηθούν ενδεικτικές αιτίες. Επιπλέον, η αναδιανομή των διαφόρων οικονομικών δραστηριοτήτων και η επακόλουθη απομάκρυνση των κατοίκων από τις περιοχές της υπαίθρου, οδήγησε σε ανανέωση του ενδιαφέροντος των καταναλωτών για “αυθεντικότητα” και για προϊόντα και υπηρεσίες που σχετίζονται με την παράδοση, την κληρονομιά και τον πολιτισμό. Όλα τα παραπάνω, προσφέρουν αύξηση της ζήτησης τέτοιων προϊόντων και αποτελούν μία πιθανή οικονομική ευκαιρία για περιοχές ικανές να διαφοροποιήσουν κατάλληλα τα προϊόντα τους καθώς και μία ευκαιρία για το ενδογενές δυναμικό των μειονεκτικών περιοχών.

Ως τοπικά προϊόντα θεωρούνται “τα φυσικά αγαθά ή οι υπηρεσίες που παράγονται ή παρέχονται από διαφορετικές επιχειρήσεις υπαίθριων περιοχών και έχουν μία αναγνωρισμένη κοινωνικοοικονομική ταυτότητα” (Ilbery and Kneafsey, 1999, σελ. 2208). Από τον ορισμό αυτό, η έννοια του “τοπικού” μπορεί να αναφέρεται σε μία σαφώς προσδιορισμένη γεωγραφικά περιοχή ή στα ιδιαίτερα “εγγενή” χαρακτηριστικά των προϊόντων της περιοχής αυτής. Μπορεί επίσης να αναφέρεται ως μία διαμετρικά αντίθετη περίπτωση από τα μαζικά ή/και παγκόσμια προϊόντα. Αυτός ο δυϊσμός ωστόσο είναι προβληματικός, καθώς η απόδοση του τοπικού ως “καλό-ποιοτικό” και του παγκόσμιου ή μαζικού ως “κακό-μη ποιοτικό” υπεραπλουστεύει τις πραγματικές συνθήκες παραγωγής των τροφίμων που είναι συνήθως ενδιάμεσες ή υβριδικές μορφές, δηλαδή τις περισσότερες φορές είναι “περισσότερο τοπικά” ή “περισσότερο μαζικά”. Αυτό που προκύπτει από την παραπάνω ανάλυση, είναι ότι η παραγωγή ενός προϊόντος σε μια περιοχή δεν είναι ικανή και αναγκαία συνθήκη, για να χαρακτηριστεί αυτό τοπικό και τη λύση στο



αδιέξοδο έρχεται να δώσει η έννοια της ιδιοτυπίας, η οποία εξετάζεται μετά την έννοια της ποιότητας.

Η ποιότητα ενός προϊόντος από την άλλη, είναι μια κοινωνικά κατασκευασμένη έννοια με διαφορετικά νοήματα και εκφάνσεις ανάλογα με τα προϊόντα, τις χώρες, τις περιοχές και το κοινωνικό πλαίσιο στο οποίο αναπτύσσεται. Γενικά μπορεί να θεωρηθεί ως ο βαθμός υπεροχής ενός προϊόντος ή μιας υπηρεσίας από αντίστοιχα προϊόντα – υπηρεσίες. Περισσότερο επίσημοι ορισμοί συνδέουν την ποιότητα ενός προϊόντος με τα χαρακτηριστικά και τις ιδιότητες του, που του επιτρέπουν να καλύπτει τις ανάγκες των καταναλωτών, υπονοώντας ότι κυρίως οι ανάγκες των καταναλωτών καθορίζουν τα κριτήρια ποιότητας. Τα κριτήρια αυτά συνήθως διακρίνονται σε τρεις κατηγορίες (Κίζος Θ. Βακουφάρης Χ. Κουλούρη Μ. Σπιλάνης Γ., 2004):

- ✦ Την “πραγματική” ποιότητα του προϊόντος, η οποία αναφέρεται κυρίως στην ποιότητα των υλικών που χρησιμοποιούνται, στην παραγωγική διαδικασία, στη συνταγή, στην τεχνολογία, στη διατροφική αξία του προϊόντος κ.τ.λ.
- ✦ Την ποιότητα που προέρχεται από διάφορα συστήματα πιστοποίησης. Η πιστοποίηση αναφέρεται σε δύο διαφορετικές και διακριτές διαδικασίες: η πρώτη πιστοποιεί την προέλευση ή/και την παραγωγική διαδικασία αποδίδοντας ιδιοτυπία στα προϊόντα, ενώ η δεύτερη αναφέρεται σε σημάνσεις ποιότητας των πρώτων υλών ή στη διασφάλιση – τυποποίηση της διαδικασίας παραγωγής και στην ασφάλεια των προϊόντων (π.χ. βιολογικά προϊόντα, συστήματα πιστοποίησης ISO ή HACCP , ολοκληρωμένη διαχείριση κ.τ.λ.)
- ✦ Τη “συμβολική” ποιότητα του προϊόντος, που αναφέρεται στην ποιότητα που αποδίδεται σε ένα προϊόν εξαιτίας συγκεκριμένων πολιτισμικών, ιδεολογικών ή συμβολικών σχέσεων που αναπτύσσονται μεταξύ του προϊόντος και του καταναλωτή, καθώς τα τρόφιμα δεν αποτελούν πλέον μόνο τρόφιμα αλλά και σύμβολα, με συνέπεια συχνά να υπάρχουν ισχυροί ιστορικοί και συμβολικοί δεσμοί μεταξύ περιοχών και τροφίμων για τις οποίες η παράδοση, η μυθολογία, οι αξίες και ένας “τρόπος ζωής” μπορούν να γίνουν “διαθέσιμα” στους καταναλωτές μέσω των προϊόντων αυτών.



Έτσι, δημιουργούνται σχέσεις που δημιουργούν έλξη του καταναλωτή προς αυτό το προϊόν, προσκόλληση του σε αυτό και αναζήτηση του σε διάφορες αγορές και τελικά ως και ταύτιση του με αυτό.

Αν και οι δύο πρώτες κατηγορίες θεωρούνται "αντικειμενικές", στην πραγματικότητα ο αριθμός των διαφόρων εμπλεκομένων (από τον παραγωγό της πρώτης ύλης ως τον τελικό καταναλωτή) και οι διαφορετικοί ορισμοί που δίνουν αυτοί στην ποιότητα, τα διαφορετικά συμφέροντα των φορέων που τα προωθούν, οι πιστοποιήσεις και οι ορισμοί ποιότητας που αυτές προσφέρουν, οδηγούν στη θεώρηση και των τριών επιπέδων ως υποκειμενικών. Η συμβολική ποιότητα είναι ακόμη περισσότερο υποκειμενική, καθώς επηρεάζεται από την κοινωνική ομάδα που την ορίζει και τα χαρακτηριστικά της, αλλά συνήθως η συμβολική αξία συνδέεται με τα άλλα δύο επίπεδα ορισμού της ποιότητας. Έτσι, συνήθως τα προϊόντα που έχουν υψηλότερη «πραγματική» ποιότητα και αυτή είναι πιστοποιημένη, αποκτούν και μεγαλύτερη συμβολική ποιότητα στα μάτια των καταναλωτών, άρα –θεωρητικά τουλάχιστον- είναι διατεθειμένοι να καταναλώσουν το προϊόν και να το πληρώσουν ακριβότερα, εξαιτίας ακριβώς της συμβολικής του αξίας. Η θεωρητική αυτή επισήμανση δεν ταυτίζεται απαραίτητα όμως με την πραγματική συμπεριφορά των καταναλωτών, καθώς πολλές φορές, προϊόντα χωρίς σημάνσεις ή "πραγματική" ποιότητα, έχουν τόσο μεγάλη συμβολική αξία, που "σκεπάζει" τα "πραγματικά" τους μειονεκτήματα. Οπότε, η συμβολική ποιότητα είναι ιδιαίτερα σημαντική για την αναγνώριση και αξιοποίηση των αγορών και των κοινωνικών ομάδων – στόχων που απευθύνεται ένα συγκεκριμένο προϊόν – υπηρεσία (Κίζος Θ. Βακουφάρης Χ. Κουλούρη Μ. Σπιλάνης Γ., 2004).

Η παρουσίαση αυτή της ποιότητας δεν περιλαμβάνει όμως ότι εκτός από την έννοια της ποιότητας, και οι αγορές είναι κοινωνικά κατασκευασμένοι θεσμοί εμποτισμένοι με πολιτιστικά πρότυπα και έννοιες. Έτσι, η οικονομική συμπεριφορά αντί να χαρακτηρίζεται από εξατομικευμένους" ορθολογικούς" οικονομικούς παίκτες, όπως είναι αντιληπτή στα νεοκλασικά οικονομικά, είναι ενσωματωμένη σε έναν πολύπλοκο ιστό κοινωνικών σχέσεων και συνήθως συνοδεύεται και από μη οικονομικούς στόχους όπως η αναγνώριση, η επιδοκμασία, και η κοινωνικότητα. Ταυτόχρονα, οι διάφορων μορφών οικονομικές συναλλαγές πρέπει επίσης να



ειδωθούν ως αγαθά (process benefits), συνήθως με την μορφή των διαπροσωπικών σχέσεων, με αποτέλεσμα ο καταναλωτής να αγοράζει όχι μόνο το “υλικό” αγαθό αλλά και την φήμη και την ακεραιότητα του πωλητή.

Η ιδιοτυπία (specific character) αναφέρεται σε χαρακτηριστικά των προϊόντων που τα διαφοροποιούν από άλλα παρόμοια προϊόντα. Η κατασκευή και η πιστοποίηση της ιδιοτυπίας συνήθως σχετίζεται με τη χρήση συγκεκριμένων ή “παραδοσιακών” πρώτων υλών, συγκεκριμένων παραγωγικών μεθόδων και/ή συνδέονται με αναγνωρίσιμη γεωγραφική προέλευση. Οι κυριότερες κατηγορίες πιστοποίησης της ιδιοτυπίας που αναγνωρίζονται επίσημα στην ΕΕ, περιλαμβάνουν τα προϊόντα ΠΟΠ (Προστατευόμενη Ονομασία Προέλευσης), ΠΓΕ (Προστατευόμενη Γεωγραφική Ένδειξη), ΕΠΠΕ (Ειδικό Παραδοσιακό Προϊόν Εγγυημένο), Οίνοι Ποιότητας (v.q.p.r.d.). Οι κυριότερες διαφορές των προϊόντων με πιστοποιημένη ιδιοτυπία σε σχέση με τις διασφαλίσεις ή/και πιστοποιήσεις της παραγωγικής διαδικασίας (όπως είναι π.χ. τα βιολογικά προϊόντα), συνίστανται στο ότι η ιδιοτυπία όπως ορίζεται από την ΕΕ αναγνωρίζει την ανάγκη ορισμού της “ανιχνευσιμότητας” της προέλευσης του προϊόντος (να υπάρχει σήμανση δηλαδή από πού προέρχεται), μέσω μιας διαδικασίας 4 βημάτων της πιστοποίησης (certification, 1ο στάδιο), η οποία εξαρτάται από τη χρήση συγκεκριμένων μεθόδων παραγωγής ή/και πρώτων υλών και αποτελεί το στάδιο της εξειδίκευσης προδιαγραφών (specification, 2ο στάδιο), από μια συγκεκριμένη γεωγραφική περιοχή (σύνδεση, association, 3ο στάδιο), δημιουργώντας έλξη στις ανάγκες, επιθυμίες και προσδοκίες των καταναλωτών (έλξη, attraction, 4ο στάδιο). Έτσι ορισμένη, η ιδιοτυπία έχει μεγάλη σχέση με την συμβολική ποιότητα όπως ορίστηκε παραπάνω, καθώς οι καταναλωτές ενδιαφέρονται όλο και περισσότερο για τον τόπο και τη διαδικασία παραγωγής των τροφίμων, όχι μόνο για λόγους “υγείας” και “ασφάλειας”, αλλά επίσης στα πλαίσια ικανοποίησης μιας τάσης “νοσταλγίας” για μια περασμένη περίοδο “πραγματικών” τροφίμων. Οπότε, η έννοια της ιδιοτυπίας έρχεται να συμπληρώσει την έννοια της τοπικότητας και να περιορίσει το μεγάλο εύρος που αυτή έχει, προσφέροντας μεγαλύτερες δυνατότητες ανάπτυξης συστημάτων ταξινόμησης (Κίζος Θ. Βακουφάρης Χ. Κουλούρη Μ. Σπιλάνης Γ., 2004).

Με βάση αυτούς τους παραπάνω ορισμούς, είναι δυνατή μια ταξινόμηση των διαφόρων τοπικών προϊόντων με βάση την τοπικότητα των πρώτων υλών τους (όπου



μα τουλάχιστον από τις βασικές πρώτες ύλες παράγεται στην περιοχή όπου παράγεται και το τελικό προϊόν) και την ιδιοτυπία τους. Η ταξινόμηση αυτή καταλήγει σε 6 κατηγορίες (Σχήμα 2.1)¹:

- ↓ Τοπικά προϊόντα με τοπικές πρώτες ύλες χωρίς ιδιοτυπία
- ↓ Τοπικά προϊόντα με τοπικές πρώτες ύλες με άτυπη (μη πιστοποιημένη) ιδιοτυπία (π.χ. αρτοσκευάσματα, ζυμαρικά, προϊόντα συνεταιρισμών γυναικών, ξυλόγλυπτα)
- ↓ Τοπικά προϊόντα με τοπικές πρώτες ύλες με σήμανση (πιστοποιημένη) ιδιοτυπίας (π.χ. ΠΟΠ Λαδοτύρι Λέσβου, ΠΟΠ Μαστίχα Χίου)
- ↓ Τοπικά προϊόντα χωρίς τοπικές πρώτες ύλες χωρίς ιδιοτυπία (π.χ. αλουμίνια)
- ↓ Τοπικά προϊόντα χωρίς τοπικές πρώτες ύλες με άτυπη (μη πιστοποιημένη) ιδιοτυπία (π.χ. ούζο, γλυκά κουταλιού, κεραμικά)
- ↓ Τοπικά προϊόντα χωρίς τοπικές πρώτες ύλες με σήμανση ιδιοτυπίας (δεν υπάρχουν στην Περιφέρεια Βορείου Αιγαίου)

Σχήμα 2.1. Ταξινόμηση Τοπικών Προϊόντων με Βάση την Τοπικότητα Πρώτων Υλών και την Ύπαρξη Άτυπης ή Πιστοποιημένης Ιδιοτυπίας

		Υπαρξη Ιδιοτυπίας			
		Χωρίς Ιδιοτυπία	Άτυπη Ιδιοτυπία	Σήμανση Ιδιοτυπίας	
Τοπικές πρώτες ύλες	Ναι	III	Ναι Ναι	I	Ναι Ναι
	Όχι	IV	Ναι Όχι	II	Ναι Όχι

Πηγή: Κίζος Θ. Πρωτογενής Τομέας: Τα προϊόντα ποιότητας ως μέσο στήριξης της αγροτικής παραγωγής.
www.cnac.gr/docs/cnac_perilipsi_kizos.doc

¹ Κεντρο Επιχειρηματικής και Τεχνολογικής Ανάπτυξης Βορείου Αιγαίου, Έκθεση Επιχειρηματικότητας Περιφέρειας Βορείου Αιγαίου 2007



Τα τοπικά προϊόντα εμπλέκονται στις διαδικασίες τοπικής ανάπτυξης με διάφορους τρόπους, καθώς συνεισφέρουν στην δημιουργία της “ταυτότητας” μιας περιοχής, δημιουργώντας δεσμούς μεταξύ των προϊόντων, του τοπίου και του πολιτισμού μίας περιοχής, διατηρώντας έτσι την τοπική “γαστρονομική” και γενικότερη κληρονομιά. Ο συνδυασμός αυτός προϊόντων με “πολιτιστικά σύμβολα” ή τοπικές αναπαραστάσεις έχει ως αποτέλεσμα μεγαλύτερη συμβολική ποιότητα και την αύξηση της τελικής αξίας των προϊόντων αυτών, με αποτέλεσμα υψηλότερη προστιθέμενη αξία του προϊόντος. Η διαφοροποίηση αυτή στην τιμή των προϊόντων είναι απαραίτητη, καθώς το κόστος παραγωγής σε αυτές είναι εξ ορισμού υψηλότερο (γι’ αυτό και χαρακτηρίζονται λιγότερο ευνοημένες ή μειονεκτικές), με αποτέλεσμα να μη μπορούν να ανταγωνιστούν τις “πλεονεκτικές” περιοχές σε μη διαφοροποιημένα – μη ιδιότυπα προϊόντα. Αυτό βέβαια δεν συνεπάγεται αυτόματη ωφέλεια των τοπικών παραγωγών, καθώς το ζήτημα του ποιος κρίκος της αλυσίδας παραγωγής και διακίνησης καρπώνεται την προστιθέμενη αξία είναι ανοιχτό και εξαρτάται από τοπικές συνθήκες, προσφέρεται όμως μια ευκαιρία για παραγωγούς – μεταποιητές (Κίζος Θ. Βακουφάρης Χ. Κουλούρη Μ. Σπιλάνης Γ., 2004).

Ταυτόχρονα, η παραγωγή τοπικών προϊόντων κατέχει κεντρικό ρόλο στις διαδικασίες συνέργειας μεταξύ διαφορετικών οικονομικών δραστηριοτήτων, ιδιαίτερα στις περιπτώσεις χρήσης τοπικών πόρων, μεταξύ παραγωγών πρώτων υλών – παραγωγών τελικών προϊόντων και διακινητών, δημιουργώντας θετικές εξωτερικές οικονομίες. Αυτή η συνύπαρξη μπορεί να συνεισφέρει στην ανάπτυξη των περιοχών αυτών αυξάνοντας παραγωγικές δραστηριότητες και απασχόληση, ενθαρρύνοντας την επιχειρηματικότητα, ενδυναμώνοντας τις οικονομικές δομές και την κοινωνική συνοχή.

2.2.1. *Ιδιότυπα τοπικά προϊόντα της Περιφέρειας Βορείου Αιγαίου*

Σύμφωνα με όσα έχουν ήδη αναλυθεί, τα ιδιότυπα προϊόντα της Περιφέρειας Βορείου Αιγαίου περιλαμβάνουν τους κλάδους εκείνους και τα προϊόντα εκείνα που διαθέτουν είτε επίσημη σήμανση ιδιοτυπίας, είτε συνδέονται με την περιοχή με ισχυρούς δεσμούς, είτε θεωρούνται “παραδοσιακά”, “αγνά” λόγω της περιοχής ή του τρόπου παραγωγής τους. Ο ορισμός αυτός αν και πολύ σαφής όσον αφορά στα



προϊόντα με επίσημη ιδιοτυπία, είναι ιδιαίτερα ασαφής για τα προϊόντα άτυπης ιδιοτυπίας. Έτσι, ο παρακάτω Πίνακας με τα προϊόντα αυτά περιλαμβάνει όσα από αυτά η ομάδα εργασίας θεώρησε τα πιο σημαντικά και παραγόμενα σε ποσότητες ικανές για να μπορούν να αποτελέσουν εξαγωγικά προϊόντα (Κεντρο Επιχειρηματικής και Τεχνολογικής Ανάπτυξης Βορείου Αιγαίου, 201).

Τα προϊόντα ιδιοτυπίας της Περιφέρειας Βορείου Αιγαίου παρουσιάζονται στον Πίνακα 2.1., όπου περιλαμβάνεται η επίσημη ονομασία (αν υπάρχει), η τοπικότητα της παραγωγής στην Περιφέρεια (που παράγεται δηλαδή και αν υπάρχει επίσημη χωροθέτηση της παραγωγής του), το είδος του προϊόντος (αν είναι 1ης ή 2ης μεταποίησης), αν έχει επίσημη σήμανση ιδιοτυπίας, η νομοθεσία παραγωγής του (αν υπάρχει ξεχωριστή νομοθεσία), ο εξαγωγικός χαρακτήρας (ανάλυση του τρόπου εκτίμησης στη συνέχεια) και το μέγεθος των επιχειρήσεων που το παράγουν (Κεντρο Επιχειρηματικής και Τεχνολογικής Ανάπτυξης Βορείου Αιγαίου, 2011).



Πίνακας 2.1. Προϊόντα ιδιότητας της Περιφέρειας Βορείου Αιγαίου ανά τοπικότητα, είδος μεταποίησης, εξαγωγικό χαρακτήρα και μέγεθος επιχειρήσεων που το παράγουν

A/A	Όνομα - Επίσημη Ονομασία	Τοπικότητα παραγωγής	Είδος προϊόντος	Επίσημη Ιδιότητα	Νομοθεσία Παραγωγής, Τυποποίησης, Εμπορίας	Εξαγωγικός χαρακτήρας	Μέγεθος επιχειρήσεων που το παράγουν
1	ΠΟΠ Λαδοτύρι Μυτιλήνης	Τοπικό (Λέσβος)	1η μεταποίηση	Ναι (ΠΟΠ)	ΦΕΚ 25B/1994	ΝΑΙ	Μεγάλο
2	ΠΟΠ Καλαθάκι Λήμνου	Τοπικό (Λήμνος)	1η μεταποίηση	Ναι (ΠΟΠ)	ΦΕΚ 16B/1994	ΝΑΙ	Μεγάλο
3	ΠΟΠ Κασέρι	Τοπικό (Λέσβος και άλλοι Νομοί)	1η μεταποίηση	Ναι (ΠΟΠ)	ΦΕΚ 8B/1994	ΝΑΙ	Μεγάλο
4	ΠΟΠ Φέτα	Τοπικό (Λέσβος και άλλοι Νομοί)	1η μεταποίηση	Ναι (ΠΟΠ)		ΝΑΙ	Μεγάλο
5	Ελαιόλαδο ΠΓΕ Λέσβος	Τοπικό (Λέσβος)	1η μεταποίηση	Ναι (ΠΓΕ)	Καν. 1513/2001, ΦΕΚ 27 Β/9-03-1993, ΦΕΚ 575B /02-08-1993, ΦΕΚ 995B /31-12-1993	ΝΑΙ	Μεγάλο
6	Ελαιόλαδο ΠΓΕ Σάμος	Τοπικό (Σάμος, Ικαρία)	1η μεταποίηση	Ναι (ΠΓΕ)	Καν. 1513/2001, ΦΕΚ 27B/9-03-1993, ΦΕΚ 574B/02-08-1993 ΦΕΚ 995B/31-12-1993	ΟΧΙ	Μεγάλο
7	ΠΟΠ Θρούμπα Χίου	Τοπικό (Χίος)	1η μεταποίηση	Ναι (ΠΟΠ)	Κανονισμός 1263/96 ΦΕΚ 995B/31-12-1993	ΟΧΙ	Μικρό
8	ΠΟΠ Μαστίχα Χίου	Τοπικό (Χίος)	1η μεταποίηση	Ναι (ΠΟΠ)	ΦΕΚ 17B/14-01-94	ΝΑΙ	Μεγάλο
9	ΠΟΠ Μαστιχέλαιο Χίου	Τοπικό (Χίος)	2η μεταποίηση	Ναι (ΠΟΠ)	ΦΕΚ 17B/14-01-94	ΝΑΙ	Μεγάλο
10	ΠΟΠ Τσίκλα Χίου	Τοπικό (Χίος)	2η μεταποίηση	Ναι (ΠΟΠ)	ΦΕΚ 17B/14-01-94	ΝΑΙ	Μεγάλο
11	ΠΟΠ Κολοφώνιο Μαστίχας Χίου	Τοπικό (Χίος)	2η μεταποίηση	Ναι (ΠΟΠ)	ΦΕΚ 17B/14-01-94	ΝΑΙ	Μεγάλο



A/A	Όνομα - Επίσημη Ονομασία	Τοπικότητα παραγωγής	Είδος προϊόντος	Επίσημη Ιδιοτυπία	Νομοθεσία Παραγωγής, Τυποποίησης, Εμπορίας	Εξαγωγικός χαρακτήρας	Μέγεθος επιχειρήσεων που το παράγουν
12	ΠΟΠ Μοσχολίβανο Χίου	Τοπικό (Χίος)	2η μεταποίηση	Ναι (ΠΟΠ)	ΦΕΚ 17B/14-01-94	ΝΑΙ	Μεγάλο
13	Ονομ. Προελεύσεως Σάμου Ελεγχόμενη	Τοπικό (περιοχή Σάμου)	1η μεταποίηση	Ναι (ΟΠΑΠ)	Κανονισμοί 1493/1999, 1607/2000 και 1622/2000 ΦΕΚ Α/18-02-1982	ΝΑΙ	Μεγάλο
14	Ονομ. Προελεύσεως Λήμνου Ελεγχόμενη	Τοπικό (περιοχή Λήμνου)	1η μεταποίηση	Ναι (ΟΠΑΠ)	Καν. 1493/1999, 1607/2000 και 1622/2000, ΦΕΚ 39Α/29-03-1982, ΦΕΚ 64Α/29-05-1982, ΦΕΚ 175Α/22-08-1995, ΦΕΚ 964B/22-11-1995	ΝΑΙ	Μεγάλο
15	Ξυλόγλυπτα		2η μεταποίηση	Όχι		ΝΑΙ	Μικρό
16	Κεραμικά		2η μεταποίηση	Όχι		ΝΑΙ	Μικρό
17	Γλυκά κουταλιού, λουκούμια		1η μεταποίηση	Όχι		ΟΧΙ	Μικρό
18	Μαρμελάδες		1η μεταποίηση	Όχι		ΟΧΙ	Μικρό
19	Αρτοσκευάσματα		2η μεταποίηση	Όχι		ΝΑΙ	Μικρό
20	Ζυμαρικά		2η μεταποίηση	Όχι		ΟΧΙ	Μικρό
21	Ούζο		2η μεταποίηση	Όχι		ΝΑΙ	Μικρό
22	Μούστος		2η μεταποίηση	Όχι		ΟΧΙ	Μικρό
23	Σαπούνι ελαιολάδου		2η μεταποίηση	Όχι		ΝΑΙ	Μικρό
24	Τσίπουρο		1η μεταποίηση	Όχι		ΟΧΙ	Μικρό



2.2.2. SWOT analysis για τους βασικούς κλάδους παραγωγής της Περιφέρειας

Μια προηγούμενη έρευνα σε επιχειρήσεις μεταποίησης προϊόντων (Κίζος Θ., Βακουφάρης Χ., Κουλούρη Μ., και Σπιλάνης Ι (2003), “Τοπικά Προϊόντα Και Βιώσιμη Τοπική Ανάπτυξη Σε Λιγότερο Ευνοημένες Περιοχές: Τοπικά Προϊόντα Ιδιοτυπίας Στην Περιφέρεια Βορείου Αιγαίου”, στο Σπιλάνης Ι., Ιωσηφίδης Θ. και Κίζος Θ. (επιμ.) Στρατηγικές ανάπτυξης σε μειονεκτικές περιοχές, Εκδόσεις Gutenberg, Αθήνα) κατέληξε σε μια σειρά από ισχυρά και αδύνατα σημεία των επιχειρήσεων μεταποίησης και των προϊόντων τους στην Περιφέρεια (Κίζος Θ. Βακουφάρης Χ. Κουλούρη Μ. Σπιλάνης Γ., 2004).

Έτσι, φαίνεται ότι αν και πολλά από τα προϊόντα που παράγονται στην Περιφέρεια έχουν μεγάλη συμβολική ποιότητα ως ανεπίσημη ιδιοτυπία (“παραδοσιακά”, “αγνά” “νησιωτικά” προϊόντα), εντούτοις φαίνεται να υπάρχει μια ουσιαστική αδυναμία εκμετάλλευσης της συμβολικής αυτής αξίας, γεγονός που οφείλεται στην ακατάλληλη παρουσίαση των προϊόντων και στην αδυναμία προώθησής τους σε κατάλληλες αγορές. Επίσης φαίνεται ότι υπάρχει απουσία συνεργασίας για καθορισμό προτύπων παραγωγής για ποιότητα και τυποποίηση των γεύσεων, αρωμάτων έτσι ώστε να καθιερωθεί μια κατηγορία προϊόντων και έλλειψη επιστημονικής τεκμηρίωσης των ιδιοτήτων και της ιδιοτυπίας των προϊόντων (Κίζος Θ. Βακουφάρης Χ. Κουλούρη Μ. Σπιλάνης Γ., 2004).

Για τις επιχειρήσεις, η ύπαρξη τουριστικού τομέα βοηθά στη διακίνηση και διαφήμιση των προϊόντων σε κάποιο βαθμό, ενώ υπάρχει και μικρός αριθμός επιχειρήσεων με δεκτικότητα σε καινοτομίες και ανεπτυγμένη επιχειρηματικότητα που μπορούν να αποτελέσουν “οδηγούς” για τις υπόλοιπες επιχειρήσεις. Ταυτόχρονα, η χρήση τοπικών πόρων αποτελεί πραγματικότητα από σημαντικό ποσοστό των επιχειρήσεων. Από την άλλη όμως, παρατηρείται αδυναμία κάρπωσης της προστιθέμενης αξίας από τους παραγωγούς, η οποία οφείλεται στον τοπικό ανταγωνισμό, στην απουσία συνεργασίας για προώθηση των προϊόντων στις κατάλληλες αγορές, στην έλλειψη υποστηρικτικών μηχανισμών των επιχειρήσεων (κρατικών ή κλαδικών), στον ανταγωνισμό και την αδυναμία συνεργασίας για δημιουργία συνεργιών, στην έλλειψη συνεργασίας με ερευνητικούς φορείς, στην απόσταση και την απομόνωση από εθνικές και διεθνείς αγορές (που όμως είναι μόνιμο χαρακτηριστικό της Περιφέρειας και πρέπει να ωθήσει τις επιχειρήσεις να



“συμβιώσουν” μαζί του και όχι να οχυρώνονται πίσω του) και τέλος, στην έλλειψη συνείδησης ότι το κάθε προϊόν αποτελεί κοινό πόρο για τις επιχειρήσεις που το παράγουν και το διακινούν και γενικά για την περιοχή. Η έλλειψη αυτή της συνειδητοποίησης είναι πιθανότατα η ισχυρότερη αδυναμία των επιχειρήσεων και γενικά των εμπλεκόμενων στην παραγωγή τοπικών προϊόντων στην Περιφέρεια.

Από την παραπάνω παρουσίαση των δεδομένων των επιχειρήσεων και άλλες έρευνες και μελέτες των επιχειρήσεων της Περιφέρειας προκύπτει ο ακόλουθος Πίνακας SWOT, για τον οποίο πρέπει να διευκρινιστούν ορισμένες παραδοχές που έγιναν για την ολοκλήρωση του (Κίζος Θ. Βακουφάρης Χ. Κουλούρη Μ. Σπιλάνης Γ., 2004).

- ↓ Η πρώτη παραδοχή είναι ότι αναφέρεται μόνο σε τοπικά προϊόντα με την έννοια ότι τα προϊόντα αυτά παράγονται σε μονάδες στην Περιφέρεια. Έτσι, δεν συμπεριλαμβάνονται οι κλάδοι του εμπορίου (χονδρικού ή λιανικού)
- ↓ Η δεύτερη παραδοχή είναι ότι συμπεριλαμβάνονται κλάδοι παραγωγής και προϊόντα που έχουν δυνατότητες προβολής με βάση την ανάλυση που προηγήθηκε, όσο και την μεθοδολογία επιλογής με βάση τους συγκεκριμένους συντελεστές ανάλυσης (τοπικότητα & ιδιοτυπία, μέγεθος, εξαγωγικό προσανατολισμό)
- ↓ Η Τρίτη παραδοχή είναι η διάκριση ανάμεσα σε προϊόντα και επιχειρήσεις στην παρουσίαση των θετικών και αρνητικών σημείων, καθώς εκτός από ελάχιστες περιπτώσεις όπου το προϊόν και οι επιχειρήσεις ταυτίζονται, στις υπόλοιπες μπορεί να υπάρχουν διαφορετικά στοιχεία σε κάθε σημείο της ανάλυσης.

Με βάση λοιπόν τα παραπάνω παρουσιάζεται ο Πίνακας της SWOT ANALYSIS των βασικών κυρίαρχων κλάδων που αναλύθηκαν έως τώρα.



Πίνακας 2.2. SWOT Ανάλυση για τους βασικούς κλάδους παραγωγής στην Περιφέρεια
Βορείου Αιγαίου

Δυνατά Σημεία (Strengths)	Αδύναμα Σημεία (Weaknesses)
<p>Προϊόντα:</p> <p><u>Υπαρξη πολλών προϊόντων με μεγάλη συμβολική ποιότητα</u> με επίσημες και κυρίως ανεπίσημες ιδιοτυπίες (“παραδοσιακά”, “αγνά” “νησιωτικά” προϊόντα)</p> <p><u>Υπαρξη ενός μοναδικού προϊόντος (Μαστίχα)</u>, η οποία μπορεί να χρησιμοποιηθεί ως όχημα προώθησης και άλλων προϊόντων, ταύτιση προϊόντος με νησί και Περιφέρεια</p> <p><u>Υπαρξη ισχυρής σχέσης μεταξύ ενός νησιού</u> της Περιφέρειας (Λέσβος) με <u>ένα προϊόν (ούζο)</u> μεγάλης δυναμικής, εξαγωγικού χαρακτήρα και συνδεδεμένου γενικά με τη διατροφική ταυτότητα της χώρας, άρα μεγάλης δυναμικής</p> <p>Δυνατότητα <u>διασύνδεσης μεταποίησης με τουρισμό</u> και προβολή των δύο τομέων ταυτόχρονα</p>	<p>Προϊόντα:</p> <p><u>Αδυναμία εκμετάλλευσης μέρους συμβολικής αξίας</u>, που οφείλεται στην ακατάλληλη παρουσίαση των προϊόντων και στην αδυναμία προώθησης εκτός νησιού σε κατάλληλες αγορές εξαιτίας του μικρού μεγέθους, της απουσίας συνεργασίας και του ανταγωνισμού των επιχειρήσεων</p> <p><u>Απουσία προτύπων παραγωγής</u> για ποιότητα και τυποποίηση γεύσεων, αρωμάτων</p> <p>Έλλειψη επιστημονικής τεκμηρίωσης για ιδιότητες και ιδιοτυπίες προϊόντων</p> <p>Ελλιπής αξιοποίηση καινοτομικών δράσεων στην παραγωγική διαδικασία (π.χ. E & T)</p>
<p>Επιχειρήσεις:</p> <p><u>Υπαρξη τουριστικού τομέα</u> που βοηθά σε διακίνηση και διαφήμιση προϊόντων σε κάποιο βαθμό</p> <p><u>Υπαρξη μικρού αριθμού επιχειρήσεων με δεκτικότητα σε καινοτομίες</u> και ανεπτυγμένη επιχειρηματικότητα που μπορούν να αποτελέσουν “οδηγούς” για τις υπόλοιπες επιχειρήσεις. Το παράδειγμα της Ένωσης Μαστιχοπαραγωγών Χίου είναι χαρακτηριστικό όσο και ο κλάδος του ούζου με προϊόν ιδιότυπο, με εξαγωγές, ενώ οι δραστηριοποιούμενες επιχειρήσεις είναι σχετικά μεγάλου μεγέθους, με τοπικό παραγωγικό χαρακτήρα</p> <p>Χρήση τοπικών πόρων από σημαντικό ποσοστό των επιχειρήσεων</p>	<p>Επιχειρήσεις:</p> <p>Μικρό μέγεθος και οικογενειακός χαρακτήρας των περισσότερων επιχειρήσεων,</p> <p><u>Αδυναμία κάρπωσης προστιθέμενης αξίας από τους παραγωγούς</u> που οφείλεται στον τοπικό ανταγωνισμό και στην αδυναμία συνεργασίας στην προώθηση προϊόντων στις κατάλληλες αγορές</p> <p><u>Έλλειψη υποστηρικτικών μηχανισμών</u> των επιχειρήσεων για θέματα καινοτομίας, παραγωγής και προώθησης</p> <p><u>Έλλειψη επιχειρηματικότητας και δεκτικότητας σε καινοτομίες</u>, που αναφέρονται είτε στις πρώτες ύλες, είτε στην παραγωγική διαδικασία, είτε στην προώθηση των προϊόντων τους</p> <p>Ανταγωνισμός και <u>αδυναμία συνεργασίας</u> για δημιουργία συνεργιών</p> <p>Έλλειψη συνεργασίας με ερευνητικούς φορείς</p> <p><u>Απόσταση και απομόνωση από εθνικές και διεθνείς αγορές</u>. Η απομόνωση είναι ένα μόνιμο χαρακτηριστικό της Περιφέρειας, το οποίο μπορεί μεν να “απαλυνθεί”, αλλά ποτέ δεν πρόκειται να “λυθεί” και πρέπει να ωθεί τις επιχειρήσεις να “συμβιώσουν” μαζί του και όχι να οχυρώνονται πίσω του</p>



Ευκαιρίες (Opportunities)	Απειλές (Threats)
<p>Σημαντικό μέγεθος της βιομηχανίας τροφίμων και ποτών</p> <p>Αύξηση της ζήτησης προϊόντων γεωγραφικής προέλευσης και άτυπης ιδιοτυπίας. Σε συνδυασμό με την ύπαρξη είτε μοναδικών προϊόντων (Μαστίχα), με ιδιαίτερα επιτυχημένη πορεία στην εθνική αγορά τελευταία, είτε άλλων προϊόντων (π.χ. ούζο) μεγάλης δυναμικής και εξαγωγικού χαρακτήρα, μπορούν να αποτελέσουν μοναδική ευκαιρία δημιουργίας μιας “διατροφικής ταυτότητας” της Περιφέρειας, η οποία να αποτελείται από ένα “μενού” τοπικών ιδιότυπων προϊόντων από τοπικές επιχειρήσεις με κλαδικές και διακλαδικές συνεργασίες</p> <p>Ύπαρξη ερευνητικών φορέων τοπικά που μπορούν να βοηθήσουν τις επιχειρήσεις σε όλους τους τομείς της παραγωγής και προώθησης</p> <p>Χρηματοδοτικές ευκαιρίες για ανάπτυξη διαδικασιών εξωστρέφειας, επιχειρηματικής αναβάθμισης, ανάπτυξης καινοτομιών κ.λ.π.</p> <p>Στροφή του καταναλωτικού κοινού σε τοπικά ιδιότυπα προϊόντα</p>	<p><u>Έλλειψη συνείδησης</u> ότι το κάθε προϊόν αποτελεί κοινό πόρο για τις επιχειρήσεις που το παράγουν και το διακινούν και γενικά για την περιοχή. Η έλλειψη αυτή της συνειδητοποίησης είναι πιθανότατα η ισχυρότερη αδυναμία των επιχειρήσεων και γενικά των εμπλεκόμενων στην παραγωγή τοπικών προϊόντων στην Περιφέρεια</p> <p>Εισαγωγή “μεγάλων παικτών” στην παραγωγή και προώθηση προϊόντων με ονομασία γεωγραφικής προέλευσης και άτυπης ιδιοτυπίας. Οι μεγάλοι αυτοί παίκτες λειτουργούν με τακτικές είτε χειραγώγησης, είτε εξαφάνισης των μικρότερων μονάδων με επιθετικές τακτικές προώθησης των προϊόντων τους. Αν και δεν μπορεί να εμποδιστεί απόλυτα η είσοδός τους στους επιμέρους κλάδους, η ύπαρξη μιας ισχυρής οργάνωσης και συνεργασίας μεταξύ των τοπικών παικτών μπορεί να αποτελέσει ένα ισχυρό φράγμα στους μεγάλους παίκτες, όπως αποδεικνύουν σχετικά παραδείγματα κυρίως στο εξωτερικό</p> <p>Ελλιπής διασύνδεση μεταποιητικών επιχειρήσεων με λοιπούς τομείς της οικονομίας της Περιφέρειας, με αποτέλεσμα έλλειψη συνεργιών και απώλεια προστιθέμενης αξίας, ιδιαίτερα σε κλάδους τροφίμων – ποτών και τουρισμού</p> <p>Η δυσκολία διατήρησης του τοπικού χαρακτήρα και της ιδιοτυπίας των προϊόντων όταν η παραγωγή χρειάζεται να έχει μεγάλη κλίμακα. Η μόνη λύση είναι η συνειδητοποίηση ότι το προϊόν αποτελεί κοινό πόρο για τις επιχειρήσεις που το παράγουν και το διακινούν και γενικά για την περιοχή και η συνεργασία των εμπλεκόμενων φορέων και επιχειρήσεων</p>

Πηγή: Κεντρο Επιχειρηματικής και Τεχνολογικής Ανάπτυξης Βορείου Αιγαίου, Έκθεση Επιχειρηματικότητας Περιφέρειας Βορείου Αιγαίου 2011



3. Η ΙΣΤΟΡΙΑ ΤΗΣ ΕΜΧ

3.1. Εισαγωγή

Η Μαστίχα είναι το προϊόν του μαστιχοφόρου σχίνου ο οποίος φύεται και ευδοκμεί στο νότιο διαμέρισμα της Χίου. Η ιστορία του νησιού έχει συνδεθεί με τη Μαστίχα καθώς η Χίος από αρχαιοτάτων χρόνων κατέχει το αποκλειστικό προνόμιο της παραγωγής. Έτσι από την εποχή της παρακμής του Βυζαντίου οι ανατολικοί λαοί διεκδίκησαν με πείσμα την κατοχή της Χίου για να εξασφαλίσουν το αποκλειστικό εμπόριο της μαστίχας. Αργότερα επί τουρκικής κατοχής οι κάτοικοι των χωριών της νότιας Χίου απολάμβαναν ειδικά προνόμια λόγω της μαστίχας (Ανδρικόπουλος, Ν. 2003).

Οι πρώτες πληροφορίες για τη συστηματική οργάνωση της εμπορίας της Μαστίχας ανάγονται στην περίοδο της κατοχής της Χίου από τους Γενουάτες. Έτσι το 1347 ιδρύθηκε στη Χίο η εμπορική μετοχική εταιρεία «ΜΑΟΝΑ» σκοπός της οποίας ήταν η είσπραξη των φόρων και η αποκλειστική εμπορία της Μαστίχας. Η εμπορία της Μαστίχας απελευθερώθηκε επί τουρκοκρατίας αλλά σημαντικό μέρος της παραγωγής παρακρατούνταν από τις τουρκικές αρχές ως φόρος υποταγής σε ειδικό απεσταλμένο του Σουλτάνου. Η ακμή του εμπορίου της μαστίχας διατηρήθηκε ως τις αρχές του 20ου αιώνα οπότε ο πρώτος παγκόσμιος πόλεμος επέφερε κρίση στη μαστίχα που ανάγκασε τους παραγωγούς να αναστείλουν την καλλιέργεια του μαστιχόδεντρου (Επίσημη ιστοσελίδα της ΕΜΧ).

Το τέλος του πολέμου και η αποκατάσταση της ομαλότητας οδήγησε τους παραγωγούς στην εκ νέου παραγωγή του μαστιχόδεντρου. Το προϊόν δεν μπόρεσε όμως να αποκτήσει την προηγούμενη προνομιούχο θέση του. Κατά συνέπεια, λόγω της αδυναμίας του εμπορίου να απορροφήσει ολόκληρη την παραγωγή, η πολιτεία για να αντιμετωπίσει το πρόβλημα αναγκάστηκε να επιβάλει μέτρα περιορισμού της παραγωγής. Ο σχετικός Νόμος 4381 που δημοσιεύθηκε το 1929 περιορίζει το «κέντος» των σχινοδέντρων και τη συλλογή της μαστίχας σε τρεις μήνες (15 Ιουλίου – 15 Οκτωβρίου) και επιτρέπει τη φύτευση μαστίχας μόνο κατόπιν άδειας του Νομάρχη. Ο Νόμος 4381 αποτελεί τη πρώτη επίσημη εκδήλωση ενδιαφέροντος της πολιτείας για τη Μαστίχα. Παρόλα αυτά η κατάσταση δεν βελτιώθηκε. Οι τιμές



διατηρήθηκαν σε επίπεδα ασύμφορα και το εμπόριο της Μαστίχας έφερε σε απόγνωση τους παραγωγούς (Επίσημη ιστοσελίδα της EMX).

Κατά συνέπεια αυτή την περίοδο άρχισε να εκδηλώνεται συγκρατημένο ενδιαφέρον από την πλευρά των παραγωγών που με το χρόνο έλαβε αγωνιστική μορφή. Αλλεπάλληλες συσκέψεις και συγκεντρώσεις μαστιχοπαραγωγών πραγματοποιούνται κατά το 1930-1936 στα κεντρικότερα μαστιχοχώρια όπου διαδηλώνεται η ομόθυμη επιθυμία της λύσης του προβλήματος δια της συνεταιριστικής οδού. Η κίνηση αυτή επέσυρε την προσοχή της πολιτείας η οποία δημοσίευσε το 1938 το Νόμο 1390 σύμφωνα με τον οποίο ιδρύθηκαν οι 20 Συνεταιρισμοί Μαστιχοπαραγωγών μέλη των οποίων ήταν υποχρεωτικά όλοι οι μαστιχοπαραγωγοί. Σύμφωνα με τον ίδιο Νόμο συστήθηκε και η Ένωση των 20 Συνεταιρισμών με την επωνυμία «Ένωση Μαστιχοπαραγωγών Χίου» (Επίσημη ιστοσελίδα της EMX).

1. Ο σχετικός νόμος έχει ως εξής (EMX, 2006, Παρουσίαση για τη Μαστίχα):

«Προς τον σκοπόν της προστασίας της μαστίχης Χίου δια της συστηματοποίησεως της παραγωγής, της συγκεντρώσεως, της συσκευασίας, της επεξεργασίας και της από κοινού διαθέσεως αυτής επιβάλλεται δια του παρόντος η αναγκαστική συνεταιριστική οργάνωσις πάντων των μαστιχοπαραγωγών Χίου»

Η λειτουργία της EMX άρχισε ένα χρόνο μετά τη δημοσίευση του Νόμου 1390 δηλαδή το 1939. Το πρώτο διοικητικό συμβούλιο απαρτίστηκε με τους Γ. Σταγκούλη πρόεδρο, Γ. Θεοτοκά αντιπρόεδρο, Ι. Γεώργαλο, Κιμ. Πυργάρη, Ιακ. Αμύγδαλο, Μ. Τριαντάφυλλο, και μόνιμα μέλη Ι. Κουφοπαντελή, Χρ. Σπαρούνη και Κ. Γιάνναρη (EMX, 2006, Παρουσίαση για τη Μαστίχα).

Το πρώτο έτος της λειτουργίας της η Ένωση συγκέντρωσε 165.031 οκάδες καθαρής μαστίχας. Οι μαστιχοπαραγωγοί πήραν μέση τιμή εκκαθάρισης 199 δραχμές την οκά έναντι 80 περίπου δραχμών που έπαιρναν πριν την ίδρυση της Ένωσης (EMX, 2006, Παρουσίαση για τη Μαστίχα).

Η κήρυξη όμως του Ελληνοϊταλικού πολέμου και κατόπιν η ξενική κατοχή ανέστειλαν το έργο της Ένωσης πριν ακόμα ξεκινήσει. Οι μαστιχοπαραγωγοί συνέχισαν καθ' όλη τη κατοχική περίοδο να καλλιεργούν τα μαστιχοδέντρα και να παράγουν μαστίχη, η οποία δεν ήταν δυνατό να συγκεντρωθεί από την Ένωση ελλείψει σταθερού νομίσματος και πλήρους εξαρθρώσεως της οικονομίας. Αλλά



ακόμα κι αν ήταν δυνατή η συγκέντρωση της θα ήταν εντελώς αδύνατη η διάθεση της λόγω αποκλεισμού από όλες της αγορές του εξωτερικού (Επίσημη ιστοσελίδα της EMX).

Ο πραγματικός άθλος της Ένωσης έγινε μετά τον πόλεμο. Όχι μόνο συγκεντρώθηκαν οι σοδειές του 1946 και 1947 αλλά και όλη η μαστίχα που είχε παραχθεί μέσα στην κατοχή. Έτσι από πλευράς παραγωγής οι παραγωγοί ενισχύθηκαν οικονομικά σε περίοδο οδυνηρών ελλείψεων και αναγκών. Από πλευράς εμπορίας η κατάσταση ήταν άκρως απογοητευτική καθώς οι οικονομίες όλων των χωρών βρίσκονταν σε κατάρρευση, οι συναλλαγές είχαν νεκρωθεί, και το εξωτερικό εμπόριο είχε αποδιοργανωθεί. Δεν υπήρχε συνάλλαγμα ούτε για αγορά τροφίμων και φαρμάκων (Επίσημη ιστοσελίδα της EMX).

Μεταπολεμικά η Ένωση είχε να αντιμετωπίσει δυσχερή και πολύπλοκα προβλήματα. Έναντι ετήσιας παραγωγής 150.000 οκάδων η κατανάλωση δεν υπερέβαινε το ύψος των 90.000 – 100.000 οκάδων. Το υπόλοιπο της παραγωγής έμενε απούλητο και συμπλήρωνε τα αποθέματα της κατοχικής περιόδου. Χρειάστηκε λοιπόν να καταβληθεί μακροχρόνια επίμονη και επίπονη προσπάθεια για την τύχη του προϊόντος και των παραγωγών, περίπου 5.000 οικογένειες. Για το λόγο αυτό αναζητήθηκαν οι προηγούμενες προπολεμικές αγορές, η απόκτηση νέων και η εξεύρεση νέων τρόπων χρήσεως της Μαστίχας. Η προσπάθεια στέφθηκε με επιτυχία και αυτός ήταν ο πραγματικός άθλος της Ένωσης. Το 1958 η κατανάλωση έφθανε το ύψος της παραγωγής (Επίσημη ιστοσελίδα της EMX).

Επόμενος στόχος της Ένωσης ήταν η αύξηση του εισοδήματος των παραγωγών. Αυτός θα επιτυχανόταν με την βελτίωση των τιμών διαθέσεως του προϊόντος και με την αύξηση της κατανάλωσης μέσω της παραγωγής. Τα αποτελέσματα της επόμενης πενταετίας δείχνουν το μέγεθος της επιτυχίας. Οι πωλήσεις Μαστίχας από 183.000 κιλά το 1958, έφθασαν στο ύψος των 241.000 κιλών το 1962 και κατά συνέπεια το εισόδημα των παραγωγών από 12.000.000 το 1958, έφθασε το 1962 τα 21.000.000 δραχμές. Στις τιμές εκκαθάρισης τις οποίες έδινε η Ένωση στους παραγωγούς παρατηρείται επίσης βελτίωση, από 84,50 δραχμές το 1958 σε 100 δραχμές κατά μέση τιμή το κιλό το 1962 σημειώνοντας αύξηση 18,3% (Ινστιτούτο Συνεταιριστικών Ερευνών και Μελετών, 2006).

Με τη δραστηριότητα την οποία έδειξε η Ένωση πέτυχε να λύσει το οξύτατο πρόβλημα διάθεσης της Μαστίχας και να προωθήσει την κατανάλωση της σε τέτοιο



σημείο ώστε να υπερβαίνει την ετήσια παραγωγή. Για το σκοπό αυτό πραγματοποιήθηκε η εντατική καλλιέργεια των σχινοδέντρων από τους παραγωγούς και ύστερα από αίτηση της Ένωσης το Υπουργικό Συμβούλιο επέτρεψε την κατά δύο μήνες επιμήκυνση της παραγωγής την οποία ο Νόμος 4381 του 1929 όριζε σε τρεις μήνες. Η πράξη αυτή ίσχυσε και το 1963 μειωμένη όμως κατά ένα μήνα, από την 1η Ιουλίου έως τις 31 Οκτωβρίου (Ινστιτούτο Συνεταιριστικών Ερευνών και Μελετών, 2006).

Εκτός από τη συγκεκριμένη δραστηριότητα της Ένωσης για την αξιοποίηση του φυσικού αυτού γεωργικού προϊόντος του νησιού έγινε προσπάθεια και για τη βιομηχανική επεξεργασία της μαστίχας.

Το 1957 λειτούργησε το πρώτο εργοστάσιο παραγωγής τσίκλας με μηχανήματα που κάλυπταν όλα τα παραγωγικά στάδια: ανάμιξη – πολτοποίηση – κατασκευή πυρήνα τσίκλας – κουφειοποίηση – συσκευασία με υλικά που κατασκεύαζε η ίδια η Ένωση στο τυπογραφείο της. Η παραγωγή το 1957 έφθασε τα 8.000 κιλά ενώ το 1988 τα 192.000 κιλά (Κρουσταλλάκη-Μπεβεράτου, Σ., 1990).

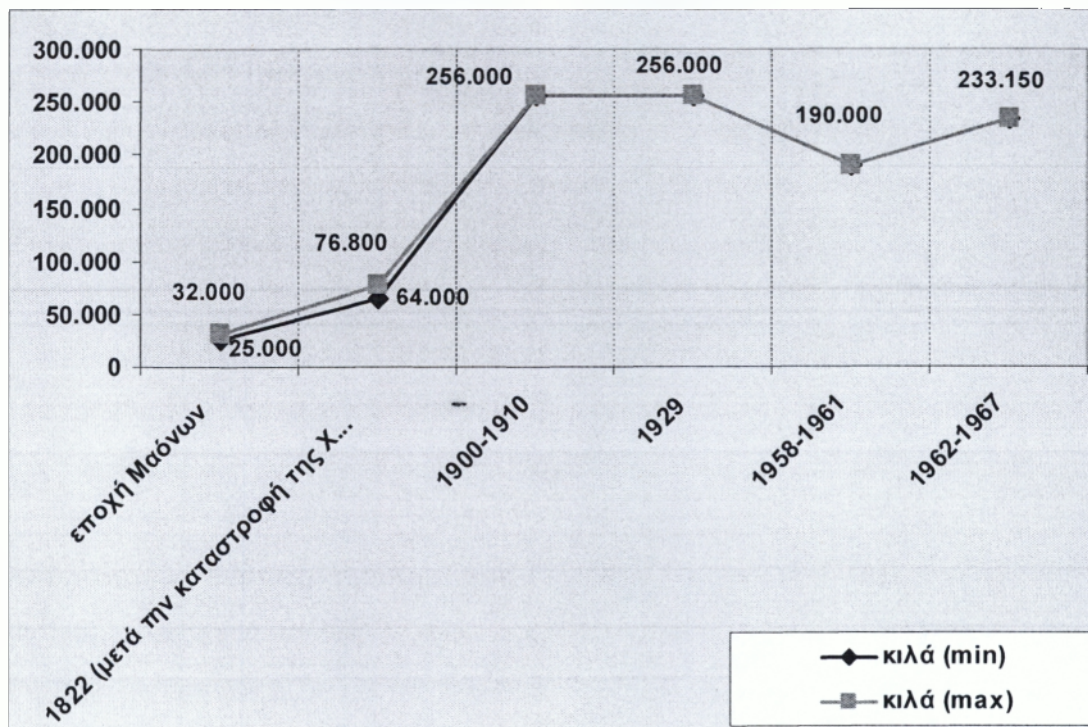
Τα επόμενα χρόνια που ακολούθησαν η ΕΜΧ κατάφερε να αυξήσει τόσο την εντατική καλλιέργεια όσο και τις πωλήσεις της μαστίχας και της τσίκλας. Κάθε δεκαετία οι πωλήσεις την τσίκλας διπλασιάζονταν. Για να επιτευχθεί όμως η αύξηση της παραγωγής και πώλησης της μαστίχας και της τσίκλας έπρεπε να προσληφθεί όλο και περισσότερο ανθρώπινο δυναμικό στην ΕΜΧ, το οποίο θα επέπτευε την παραγωγή και την πώληση. Ως εκ τούτου η ΕΜΧ από ένας μικρός συνεταιρισμός άρχισε να επεκτείνει τα όρια της σε ανθρώπινο δυναμικό με αποτέλεσμα από ένας μικρός συνεταιρισμός να εξελίσσεται σε ένα μικρομεσαίο και στη συνέχεια σε ένα μεγάλο συνεταιρισμό (Κρουσταλλάκη-Μπεβεράτου, Σ., 1990).

Σύμφωνα με στοιχεία της Ένωσης Μαστιχοπαραγωγών Χίου κατά το χρονικό διάστημα 1958-1961 η μέση ετήσια παραγωγή ήταν 190.000 κιλά. Για την περίοδο 1962-1967 η παραγωγή ήταν 233.150 κιλά. Σήμερα η ετήσια παραγωγή ανέρχεται σε 160.000- 200.000 κιλά με τάση μείωσης στα επόμενα χρόνια (Ινστιτούτο Συνεταιριστικών Ερευνών και Μελετών, 2006).

Στο παρακάτω διάγραμμα παρουσιάζονται οι πωλήσεις από την έναρξη λειτουργίας της ΕΜΧ έως το 1967.



Διάγραμμα 3.1. Εξέλιξη πωλήσεων από την έναρξη λειτουργίας έως το 1967

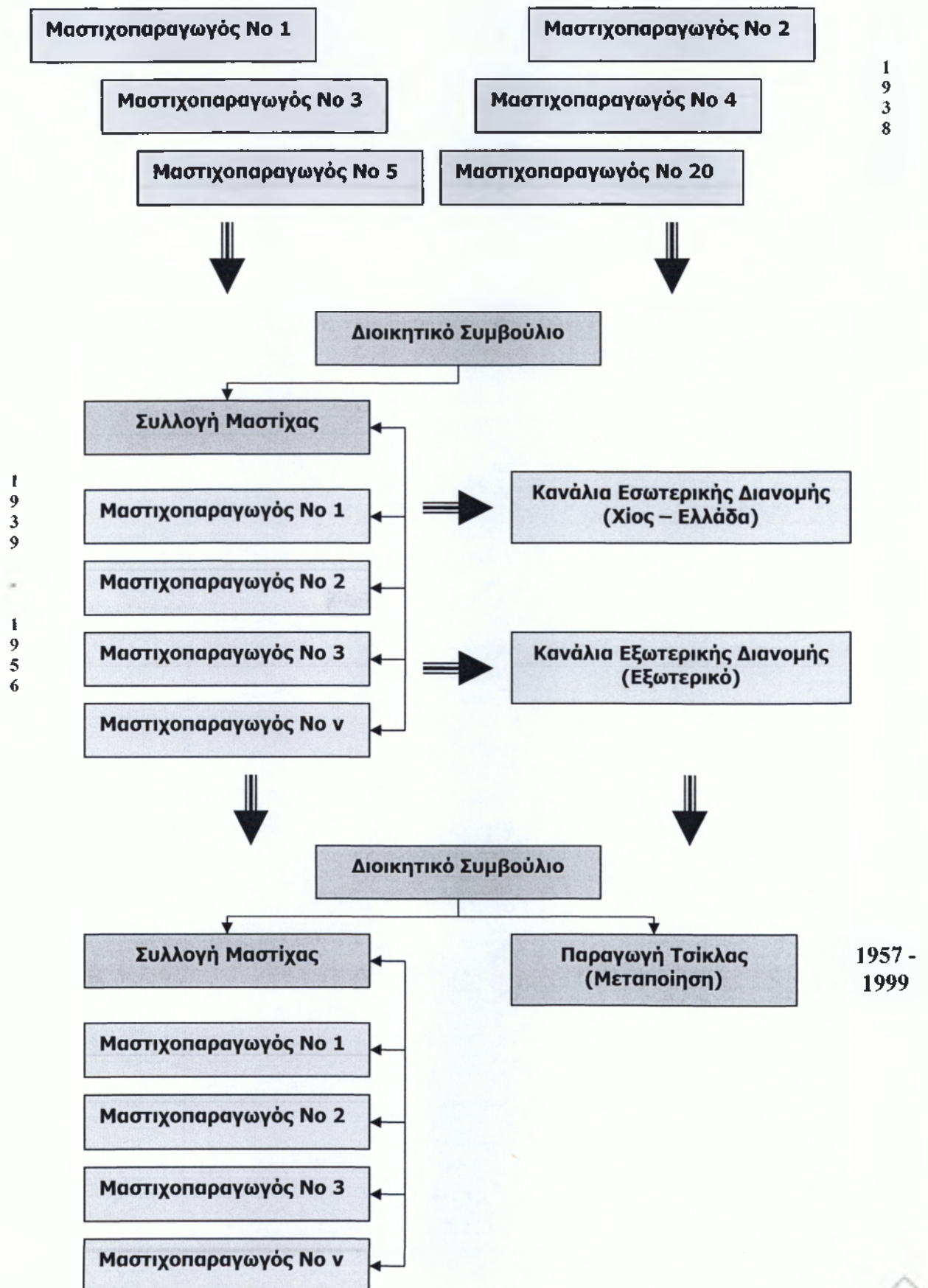


Πηγή: Περίκος, Γ., 1995

Παρακάτω παρουσιάζονται ενδεικτικά οργανογράμματα της EMX κατά την πάροδο του χρόνου.



Σχήμα 3.1. Εξέλιξη της διοικητικής δομής της ΕΜΧ από την έναρξη λειτουργίας της





3.2. Η EMX από το 1957²

Η κατασκευή του εργοστασίου της τσίκλας από την EMX σηματοδότησε την έναρξη μιας νέας περιόδου η οποία προσδοκούσε τόσο στην αύξηση των κερδών όσο και στην διεύρυνση των «ορίων» του συνεταιρισμού. Παρόλα αυτά η παραγωγή της τσίκλας είχε ως αποτέλεσμα να δημιουργηθούν νέα τμήματα και διαδικασίες στον οργανισμό καθώς και να αυξηθεί το ανθρώπινο δυναμικό.

Πιο συγκεκριμένα η κατασκευή του εργοστασίου της τσίκλας με φυσική μαστίχα Χίου είχε ως αποτέλεσμα την πρόσληψη έμπειρου προσωπικού (χημικούς και μηχανικούς) καθώς και εργατών, οι οποίοι έπρεπε να εκπαιδευτούν κατάλληλα στην παραγωγή. Τα κανάλια διανομής ήταν διαφορετικά από εκείνα της πώλησης της μαστίχας Χίου και ως εκ τούτου νέο προσωπικό έπρεπε να στελεχωθεί με σκοπό την πώληση της τσίκλας.

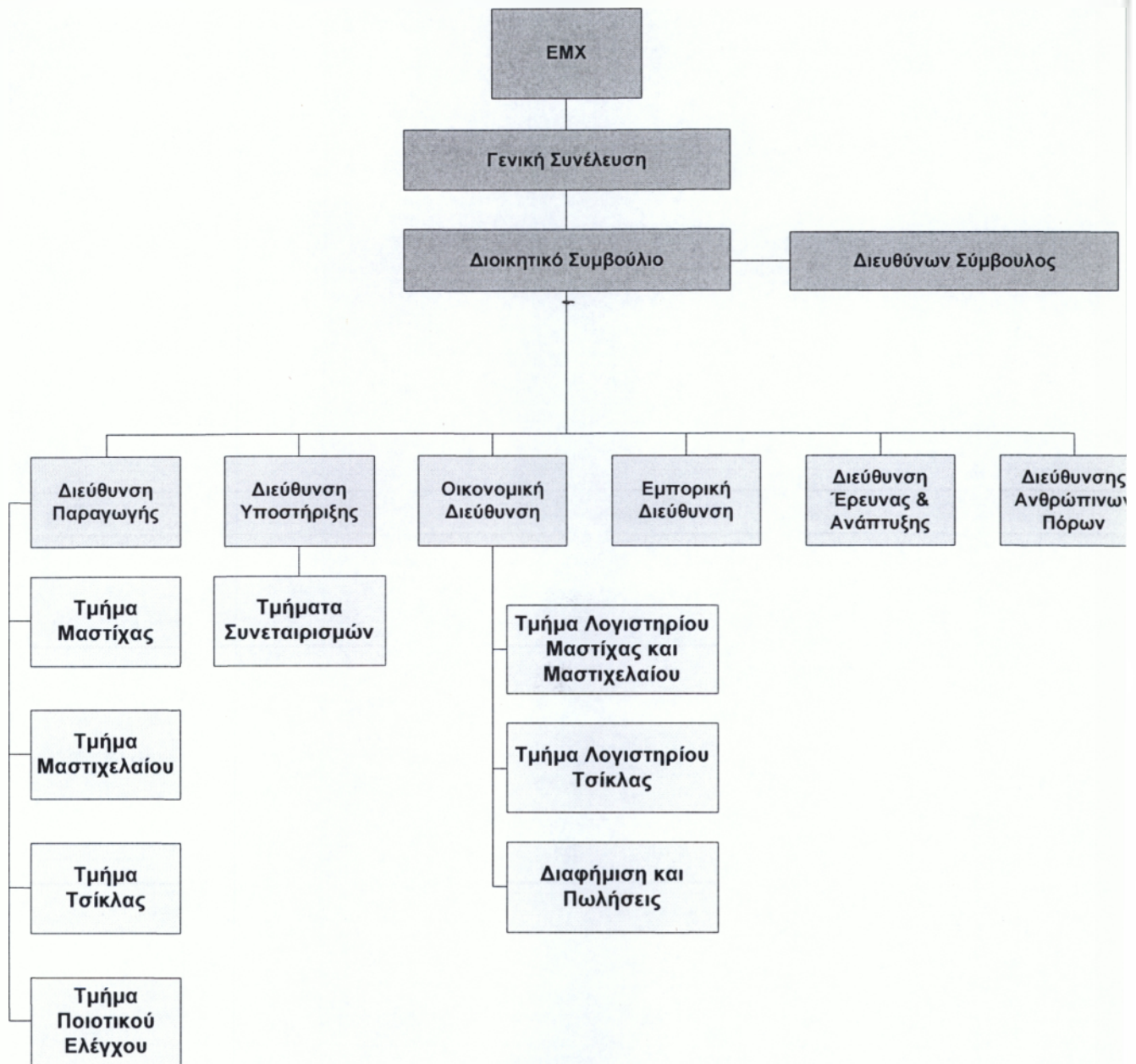
Η μαστίχα Χίου, η παραγωγή Μαστιχελαιίου και Τσίκλας αύξησε τόσο τα κέρδη του οργανισμού όσο και την φήμη του. Από την άλλη μεριά όμως η διεύρυνση του οργανισμού σηματοδότησε την ανάγκη της αλλαγής τόσο σε διαδικασίες όσο και στην κουλτούρα του οργανισμού.

Για να έχουμε μία εικόνα των διαδικασιών και της λειτουργίας των τμημάτων της EMX παρουσιάζουμε παρακάτω ένα οργανόγραμμα το οποίο παρουσιάζει τα τμήματα του οργανισμού από το 1957 έως το 2002.

² Στοιχεία από Διεύθυνση Γεωργίας της Νομαρχίας Χίου



Σχήμα 3.2. Αναλυτικό Οργανόγραμμα της ΕΜΧ από 1957 – 2002



3.2. Τα αίτια της αλλαγής

Εύκολα διαπιστώνει κανείς ότι τα ζητήματα που απασχολούσαν την Ένωση Μαστιχοπαραγωγών Χίου υπό το φως των ευκαιριών και των κινδύνων του σύγχρονου οικονομικού και κοινωνικού περιβάλλοντος δεν ήταν διαφορετικά από αντίστοιχα άλλων συνεταιριστικών επιχειρήσεων και οργανισμών στην Ελλάδα.



Είναι ευρέως γνωστό ότι μέχρι τότε (μέχρι το 2002) όσες προσπάθειες αναδιοργάνωσης και εκσυγχρονισμού των Συνεταιριστικών Οργανισμών επιχειρήθηκαν, πέτυχαν πενιχρά αποτελέσματα αφού συντηρητικές και παρωχημένες αντιλήψεις, θεσμικοί περιορισμοί, ελλιπής εκπαίδευση στελεχών και εργαζομένων, προκαταλήψεις και αποστροφή στις νέες ιδέες και τεχνολογίες απαξίωσαν την συνεταιριστική ιδέα και σχέση εγκλωβίζοντας επιχειρήσεις, διοικήσεις, εργαζομένους και συνεταιριστές σε μια εσωστρεφή, αδιέξοδη και ανατροφοδοτούμενη ελλειμματική κατάσταση.

- Την ίδια στιγμή ο περαιτέρω εγκλωβισμός των οργανισμών και των εργαζομένων σε αυτό το πλέγμα επιχειρηματικών/ εργασιακών/ συνεταιριστικών σχέσεων εγκυμονούσε τεράστιους κινδύνους ακόμη και για την ύπαρξη τους στο άμεσο μέλλον με απρόβλεπτες και ενδεχομένως μη αναστρέψιμες κοινωνικές και οικονομικές επιπτώσεις για τους κατοίκους της περιοχής.

Οι σημαντικότερες αιτίες που τροφοδότησαν αυτήν την ελλειμματική και αδιέξοδη κατάσταση είναι (Εντυπο Υλικό από ΕΝΑ Χίου, 2012):

- Διαρθρωτικά προβλήματα που απορρέουν από την Νομοθεσία που διέπει τις συνεταιριστικές επιχειρήσεις
- Οι επιπτώσεις λανθασμένων πολιτικών που βρίσκονταν σε αντιστοιχία με τις πραγματικές ανάγκες και προβλήματα της περιοχής
- Οι διοικητικές και οργανωτικές αδυναμίες των συνεταιριστικών οργανισμών
- Η ανεπάρκεια (λόγω ελλιπούς κατάρτισης/ εκπαίδευσης) των διαθέσιμων ανθρώπινων πόρων
- Η απαξίωση της συνεταιριστικής σχέσης και ο περιορισμός της σε οικονομική σχέση
- Κοινωνικοί παράγοντες(στο βαθμό που οι συνεταιριστικές επιχειρήσεις δεν ελκύουν στελέχη και συνεργάτες υψηλών δυνατοτήτων αλλά και νέους αγρότες - συνεταιριστές)

Οι παρεμβάσεις που αναλήφθηκαν στο παρελθόν από τις συνεταιριστικές επιχειρήσεις, περιορίστηκαν, κυρίως, σε επενδύσεις εκσυγχρονισμού των πάγιων περιουσιακών στοιχείων των συνεταιριστικών οργανισμών, πάντα με την αμέριστη συμπαράσταση της Πολιτείας, χωρίς όμως τα επιθυμητά αποτελέσματα αφού δεν



αντιμετωπίστηκαν επαρκώς καίρια ζητήματα όπως (Έντυπο Υλικό από ΕΝΑ Χίου, 2007):

- Ο μεσο-μακροπρόθεσμος στρατηγικός σχεδιασμό (corporate long-term planning)
- Η διατύπωση εταιρικών αρχών και πολιτικών (corporate strategy policy)
- Ο ανταγωνισμός και οι συντελούμενες διαρθρωτικές αλλαγές στην παγκόσμια αγορά και οικονομία (positioning)
- Οι επιπτώσεις και οι περιορισμοί του υφιστάμενου θεσμικού πλαισίου
- Η εκπαίδευση του προσωπικού, των συνεταιριστών & της Διοίκησης
- Η αναβάθμιση και διαφοροποίηση των υπηρεσιών προς τους συνεταιριστές
- Η σύνδεση της παραγωγικότητας με ένα ανταγωνιστικό σύστημα αμοιβών - ποινών των παραγωγών, των εργαζομένων και της Διοίκησης
- Η ανάπτυξη και εφαρμογή μοντέλων διοίκησης και λειτουργίας που να διασφαλίζουν την αυτόματη προσαρμογή του Οργανισμού στις εξελίξεις.



4. Η ΠΕΡΙΟΔΟΣ ΤΗΣ ΑΛΛΑΓΗΣ/ ΑΝΑΔΙΟΡΓΑΝΩΣΗΣ (2002-2005)

4.1. Εισαγωγή

Η αδυναμία προσαρμογής της Ένωσης Μαστιχοπαραγωγών Χίου στο διαρκώς μεταβαλλόμενο οικονομικό περιβάλλον αποτυπώνεται συνοπτικά στα αποτελέσματα των τελευταίων 27 ετών (1975-2002).

Χαρακτηριστικά σημειώνεται (Έντυπο και ηλεκτρονικό υλικό από ΕΝΑ Χίου, 2012):

- ο υποδιπλασιασμός των πωλήσεων
- η σημαντικότερη μείωση της παραγωγής
- οι έντονες διακυμάνσεις των πωλήσεων τοίχλας
- η υποχώρηση(στασιμότητα) της πραγματικής τιμής εκκαθάρισης
- η μονομέρεια του εξαγωγικού προσανατολισμού
- οι συσσωρευμένες ζημιές
- ο υψηλός μέσος όρος ηλικίας των εργαζομένων (43)
- το χαμηλό ποσοστό πτυχιούχων ΑΕΙ/ΤΕΙ στο σύνολο των εργαζομένων (> 10%)
- ο χαμηλός βαθμός ενσωμάτωσης νέων τεχνολογιών

Τα παραπάνω σε συνδυασμό με τη γήρανση του αγροτικού πληθυσμού, την μη ανανέωση των καλλιεργειών, την ελλιπή υποστήριξη προς τους παραγωγούς και την εξάντληση ή καταστροφή των φυσικών πόρων της περιοχής καταδεικνύουν με τον πλέον πρόδηλο τρόπο την αδυναμία του Οργανισμού να παρακολουθήσει τις εξελίξεις και να προετοιμάσει το μέλλον του (Έντυπο και ηλεκτρονικό υλικό από ΕΝΑ Χίου, 2012).

Προκειμένου να αντιμετωπίσουν οι Συνεταιριστικοί Οργανισμοί και Επιχειρήσεις τα πιεστικά αιτήματα της αγοράς και της κοινωνίας για εκσυγχρονισμό και προσαρμογή η ΕΜΧ είχε δύο επιλογές : είτε να καταφύγει σε λύσεις out sourcing (Γεγονός όμως που όσον αφορά την Ε.Μ.Χ. δεν ήταν εφικτό αφού η ανεπάρκεια των



ανθρώπινων πόρων δεν αποτέλεσε εσωτερικό πρόβλημα μόνο των συνεταιριστικών οργανισμών της περιοχής αλλά συγκαταλέγεται στα αδύνατα σημεία του Βορείου Αιγαίου) είτε να προχωρήσουν στην ριζική αναδιοργάνωση τους σε συνεργασία με τους διαθέσιμους ανθρώπινους πόρους (αφού το θεσμικό πλαίσιο ή λόγοι κοινωνικής ειρήνης δεν τους επέτρεπε να προχωρήσουν σε αντικατάσταση του προσωπικού). (EMX, 2006, Παρουσίαση για τη Μαστίχα)

4.2. Το Σχέδιο Στρατηγικής Ανάπτυξης

Το Σχέδιο Στρατηγικής Ανάπτυξης στόχευσε ακριβώς να καταγράψει τις αδυναμίες και τα δυνατά σημεία, να εντοπίσει τους κινδύνους και τις ευκαιρίες και βεβαίως να υποδείξει, λεπτομερώς, τις ενέργειες εκείνες που θα επέτρεπαν στην Διοίκηση να αντιμετωπίσει δυναμικά και ριζοσπαστικά αυτή την αστοχία των μέχρι σήμερα προσπαθειών προσαρμογής του Οργανισμού στις απαιτήσεις του εντεινόμενου ανταγωνισμού.

Ειδικότερη επιδίωξη του Σχεδίου αποτέλεσε η αναστροφή του επιχειρηματικού και εργασιακού κλίματος και κουλτούρας που επικρατούσε στον Οργανισμό η οποία αποτελούσε προϋπόθεση για την επιτυχία του εγχειρήματος. Το Σχέδιο δεσμεύτηκε από συγκεκριμένο χρονοδιάγραμμα και προέβλεπε τρεις φάσεις υλοποίησης με ανάλυση σε επιμέρους ενέργειες και δράσεις. Συνοπτικά οι φάσεις του Σχεδίου περιγράφονται στις παρακάτω υποενότητες.

4.2.1. Φάση Διερεύνησης - Προετοιμασίας (*ground clearing*)³

Στη φάση αυτή προσδιορίστηκαν και αναλήφθηκαν όλες οι απαραίτητες ενέργειες και δράσεις για την προσαρμογή του Οργανισμού στις νέες απαιτήσεις. Σε κάθε περίπτωση η φάση αυτή ήταν η σημαντικότερη αφού κατά την διάρκειά της αναλαμβάνονταν οι αναγκαίες δεσμεύσεις από την Διοίκηση που θα δημιουργούσαν το απαραίτητο πλαίσιο συμφωνίας.

Ειδικότερα στη φάση αυτή περιγράφηκαν οι εταιρικές επιδιώξεις, τέθηκαν και ποσοτικοποιήθηκαν οι στόχοι και ορίστηκε το χρονοδιάγραμμα υλοποίησης ανά

³ Ηλεκτρονικό υλικό της EMX. Η περίοδος της αναδιοργάνωσης, Ημ/νία δημοσίευσης 2003



στόχο. Αμέσως μετά διατυπώθηκαν οι, σύμφωνες και συμπληρωματικές των καταστατικών, εταιρικές Αρχές & Πολιτικές που θα διέπουν την επιχείρηση στην προσπάθεια επίτευξης των στόχων και των επιδιώξεων που τέθηκαν. Ακολουθεί η εκπόνηση της εταιρικής S.W.O.T. Analysis, δηλαδή ο εντοπισμός των δυνατών και αδυνάτων σημείων του Οργανισμού και η επισήμανση των ευκαιριών και κινδύνων του ευρύτερου οικονομικού και κοινωνικού περιβάλλοντος με σκοπό την θεραπεία των αδυναμιών, τον περιορισμό των κινδύνων και την βελτιστοποίηση των αποτελεσμάτων. Η S.W.O.T. Analysis θα επιτρέψει την προσαρμογή των στόχων αλλά και τον προσδιορισμό του τρόπου και των μέσων που θα χρησιμοποιηθούν για την υλοποίησή τους.

Η φάση αυτή ολοκληρώνεται με την εκπόνηση του Σχεδίου Δράσης (master plan) δηλαδή την καταγραφή με την δυνατόν απλούστερη περιγραφή των ενεργειών προσαρμογής του Οργανισμού στις σύγχρονες απαιτήσεις και την συνοπτική παρουσίαση των υπό αξιολόγηση επενδυτικών και επιχειρηματικών σχεδίων που θα μπορούσαν να συμβάλλουν στην κατάκτηση των εταιρικών επιδιώξεων. Η επιτυχής ολοκλήρωση αυτής της φάσης σηματοδότησε το πέρασμα στην επόμενη όπου γίνεται η εξειδίκευση και η οικονομοτεχνική διερεύνηση και τεκμηρίωση των μέτρων και δράσεων που περιγράφονται παραπάνω.

4.2.2. Φάση Αναδιοργάνωσης (re-organization)⁴

Στη φάση αυτή συντελούνται όλες οι απαραίτητες ενέργειες προετοιμασίας, οργανωτικού και θεσμικού χαρακτήρα, για την προσαρμογή του Οργανισμού στο σύγχρονο οικονομικό περιβάλλον. Ειδικότερα στη φάση αυτή το master plan εξειδικεύεται σε πενταετές επιχειρηματικό σχέδιο (Business Plan) όπου, λεπτομερώς, ποσοτικοποιημένες και με σχετικά χρονοδιαγράμματα, περιλαμβάνονται οι δράσεις και οι ενέργειες που πρέπει να υλοποιηθούν ενώ προσδιορίζονται αναλυτικά και οι πάσης φύσεως αναγκαίοι πόροι(χρηματοδοτικοί και μη) που θα απαιτηθούν για την υλοποίησή του.

Παράλληλα μελετώνται και σχεδιάζονται οι αναγκαίες τροποποιήσεις στο Οργανόγραμμα (επισυνάπτεται Σχέδιο Οργανογράμματος προς έγκριση), στον Κανονισμό Λειτουργίας και στο Καταστατικό σε συνδυασμό με την εγκατάσταση

⁴ Ηλεκτρονικό υλικό της EMX. ο.π.



συστημάτων διασφάλισης ποιότητας. Στα παραδοτέα αυτών των ενεργειών οπωσδήποτε περιλαμβάνονται (Ηλεκτρονικό υλικό της EMX. Η περίοδος της αναδιοργάνωσης, Ημ/νία δημοσίευσης 2003):

- η λεπτομερής περιγραφή του αντικειμένου κάθε Διεύθυνσης, Τμήματος, Λειτουργικής μονάδας,
- η ανάλυση καθηκόντων κάθε θέσεως εργασίας,
- η περιγραφή των απαιτούμενων ουσιαστικών και τυπικών προσόντων ανά θέση εργασίας,
- η διαδικασία επικοινωνίας μεταξύ διευθύνσεων, τμημάτων και εργαζομένων, η διαδικασία λήψης αποφάσεων,
- η ασφάλεια δεδομένων και στοιχείων,
- η ασφάλεια και η υγιεινή του προσωπικού, οι στόχοι και τα πριμ παραγωγικότητας κλπ.

Με την έγκριση των παραπάνω μεταβολών άρχισε η συστηματική εκπαίδευση του Προσωπικού, της Διοίκησης και των Συνεταιριστών στις νέες εταιρικές διαδικασίες και τεχνολογίες αλλά κυρίως στην ανάγκη αναβάθμισης των ελαχίστων ατομικών δεξιοτήτων και γνώσεων που είναι αναγκαίες για την αποτελεσματική λειτουργία, διαχείριση και διοίκηση μιας οικονομικής μονάδας. Δευτερεύων στόχος του προγράμματος εκπαίδευσης αποτελεί η αναστροφή του επιχειρησιακού κλίματος και αντίληψης σε συνδυασμό με ενέργειες εμπύχωσης, ενθάρρυνσης και ενημέρωσης του αγροτικού πληθυσμού.

Παράλληλα με τις παραπάνω ενέργειες προσαρμογής ξεκίνησε η εκπόνηση του marketing plan δηλαδή του σχεδίου ανάπτυξης των πωλήσεων που περιλαμβάνει:

- την περιγραφή των χαρακτηριστικών του καταναλωτή μαστίχας και τσίχλας, τον εντοπισμό των χρήσεων της μαστίχας,
- την περιγραφή των χαρακτηριστικών του ιδανικού πελάτη,
- τον ορισμό των γεωγραφικών περιοχών ενδιαφέροντος,
- τον ορισμό των μέσων διείσδυσης στις νέες αγορές,
- την μελέτη και αξιολόγηση του ανταγωνισμού(αφορά την τσίχλα)
- και βεβαίως την εκπόνηση του προγράμματος προβολής και προώθησης των προϊόντων και του Οργανισμού.



Η επαναδιατύπωση της Εμπορικής Πολιτικής, και αφού λάβει υπόψη της τα συμπεράσματα και τις επισημάνσεις του Marketing Plan, αποτελεί πρώτη προτεραιότητα του σχεδίου αναδιοργάνωσης και περιλαμβάνει : την αξιολόγηση των υφιστάμενων συνεργασιών, τη δημιουργία νέων δικτύων διανομής και συνεργατών, την επεξεργασία πολιτικής αγορών (αποθεμάτων) από τους παραγωγούς, την εκπόνηση πιστωτικής και εκπτώτικης πολιτικής, την θέσπιση ποσοτικών στόχων ανά προϊόν και την σύνταξη σχετικών τιμοκαταλόγων. Ακόμη στα πλαίσια της εμπορικής πολιτικής περιλαμβάνεται ο σχεδιασμός νέων προϊόντων και συσκευασιών και βέβαια η εκπόνηση προϋπολογισμού εσόδων ανά προϊόν και περίοδο.

4.2.3. Φάση Ανάπτυξης⁵

Η φάση ανάπτυξης είναι η πλέον μακρόχρονη και κατά την διάρκεια της υλοποιούνται οι στόχοι, που τέθηκαν από την Διοίκηση στην πρώτη φάση και εξειδικεύθηκαν στην δεύτερη, από τον Οργανισμό που εν τω μεταξύ έχει αναδιοργανωθεί και εκσυγχρονισθεί στο επίπεδο του ανταγωνισμού. Οι δράσεις που περιλαμβάνονται στη φάση ανάπτυξης εξειδικεύονται στο Business Plan του οργανισμού και αναπτύσσονται ουσιαστικά κάτω από πέντε δέσμες ενεργειών. Οι ενέργειες αυτές περιλαμβάνουν το Πρόγραμμα Επενδύσεων, το Πρόγραμμα Έρευνας και Ανάπτυξης, το Πρόγραμμα Υποστήριξης των Αγροτών, το Σχέδιο Αξιοποίησης Περιουσίας και βεβαίως η υλοποίηση επιλεγμένων επιχειρηματικών σχεδίων. Ειδικότερη αναφορά των δράσεων των παραπάνω Προγραμμάτων καθώς και ενδεικτικά επιχειρηματικά σχέδια περιγράφονται στην αναλυτική παρουσίαση που ακολουθεί.

⁵ Ηλεκτρονικό υλικό της EMX. ο.π.



Πίνακας 4.1. Συστατικά σχεδίου στρατηγικής ανάπτυξης

ΣΧΕΔΙΟ ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΗΣ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ
1. Πρόγραμμα Εκπαίδευσης
1.1. Εκπαίδευση Συνεταιριστών
1.2. Εκπαίδευση Προσωπικού
1.3. Εκπαίδευση Στελεχών
1.4. Εκπαίδευση Διοίκησης
2. Πρόγραμμα Διασφάλισης Ποιότητας
3. Πρόγραμμα προβολής και προώθησης
3.1. Σχέδιο Επικοινωνιακής Πολιτικής
3.2. Media Plan
4. Πρόγραμμα επενδύσεων
4.1. Μετεγκατάσταση μονάδας ζωοτροφών / λιπασμάτων
4.2. Επέκταση και Λειτουργία Μουσείου Μαστίχας
4.3. Μετεγκατάσταση μονάδας επεξεργασίας Μαστίχας
4.4. Εκσυγχρονισμός εργοστασίου τσίχλας
4.5. Παραγωγή νέων Προϊόντων
5. Πρόγραμμα Έρευνας & Ανάπτυξης
5.1. Μέθοδοι Επεξεργασίας Μαστίχας
5.2. Καλλιέργεια Μαστιχόδενδρου
5.3. Ιδιότητες Μαστίχας
6. Πρόγραμμα υποστήριξης αγροτών
6.1.1. Αναβάθμιση-αποκέντρωση παρεχομένων υπηρεσιών
6.1.2. Επέκταση - εμπλουτισμός υπηρεσιών
6.1.3. Δημιουργία πιλοτικού-ερευνητικού Μαστιχώνα
7. Σχέδιο αξιοποίησης περιουσίας
7.1.1. Μητρώο Περιουσίας
7.1.2. Σχέδιο αξιοποίησης
7.1.3. Μετεγκατάσταση EMX
8. Υλοποίηση επιλεγμένων επιχειρηματικών σχεδίων
8.1.1. Ίδρυση εταιρείας διαχείρισης Μουσείου Μαστίχας
8.1.2. Ίδρυση εταιρείας MEDITERRA AE/mastihashop



8.1.3. Ίδρυση εταιρείας ΕΛΜΑ ΑΒΕΕ

8.1.4. Ίδρυση εταιρείας επεξεργασίας και εμπορίας αγροτικών εφοδίων και εξοπλισμού

Πηγή: Έντυπο Υλικό από ΕΝΑ Χίου (2007 και 2008).

4.3. Gantt Chart υλοποίησης σχεδίου

Στο παρακάτω γράφημα παρουσιάζονται τα βήματα της φάσης διερεύνησης – προετοιμασίας, της φάσης αναδιοργάνωσης και της βάσης ανάπτυξης καθώς και η διάρκεια πραγματοποίησης του κάθε βήματος.

Γράφημα 4.1. Gantt chart υλοποίησης σχεδίου

ΦΑΣΕΙΣ / ΕΝΕΡΓΕΙΕΣ		1ο Έτος				2ο Έτος				3ο Έτος			
A/A	ΦΑΣΗ / ΤΕΤΡΑΜΗΝΑ	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
1	Φάση Διερεύνησης - Προετοιμασίας												
1.1	Διατύπωση μεσο-μακροπρόθεσμων στόχων & επιδιώξεων												
1.2	S. W. O. T. Analysis												
1.3	Master Plan												
2.	Φάση Αναδιοργάνωσης												
2.1	Σύνταξη σχεδίου Στρατηγικής Ανάπτυξης												
2.2	Εκπόνηση νέου Οργανογράμματος & Διαδικασιών												
2.3	Εφαρμογή νέου Οργανογράμματος & Διαδικασιών												
2.4	Εγκατάσταση Συστημάτων διασφάλισης ποιότητας												
2.5	Εκπαίδευση Προσωπικού, Διοίκησης, Συνεταριστών												
2.6	Εκπόνηση και έγκριση σχεδίου Εμπορικής Πολιτικής												
2.7	Marketing Plan												
3.	Φάση Ανάπτυξης												
3.1	Πρόγραμμα επενδύσεων												
3.2	Πρόγραμμα Έρευνας & Ανάπτυξης												



ΦΑΣΕΙΣ / ΕΝΕΡΓΕΙΕΣ		1ο Έτος				2ο Έτος				3ο Έτος			
Α/Α	ΦΑΣΗ / ΤΕΤΡΑΜΗΝΑ	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
3.3	Πρόγραμμα Υποστήριξης Αγροτών												
3.4	Σχέδιο αξιοποίησης περιουσίας												
3.5	Υλοποίηση επιλεγμένων επιχειρηματικών σχεδίων												

Πηγή: Έντυπο Υλικό από ΕΝΑ Χίου (2009 και 2010).



5. Η EMX μετά την Αναδιοργάνωση

5.1. Η εταιρική και επιχειρησιακή στρατηγική

Η **Εταιρική Στρατηγική** (Corporate Strategy) από το 2005 και έπειτα της E.M.X. είναι η διασφάλιση των οικονομικών συμφερόντων και η ικανοποίηση των προσδοκιών των μαστιχοπαραγωγών. Θα μπορούσαμε δηλαδή να πούμε ότι το όραμα της E.M.X. είναι «η ικανοποίηση του μαστιχοπαραγωγού» που σε κάθε περίπτωση έχει άμεση σχέση με την επίτευξη κερδών και την διάθεση τους στους παραγωγούς. Άρα οδηγούμαστε στο συμπέρασμα ότι η εταιρική στρατηγική του συνεταιρισμού δεν παύει να είναι αυτή της συγκέντρωσης, δηλαδή της ανάπτυξης (στρατηγική ανάπτυξης/ συγκέντρωσης) με σκοπό την μεγιστοποίηση της χρησιμότητας της μαστίχας και την επίτευξη κερδών (Συμπέρασμα από την πρωτογενή έρευνα).

Η **Επιχειρησιακή Στρατηγική** (Business Strategy) της EMX αποτελεί τις μεθόδους και τα σχέδια μέσα από τα οποία θα επιτευχθεί η εταιρική στρατηγική και το όραμα του συνεταιρισμού. Στο σημείο αυτό πρέπει να τονίσουμε ότι ο συνεταιρισμός στην προσπάθειά του να διαθέσει τα προϊόντα μαστίχας που παράγει δημιούργησε μία θυγατρική εταιρία, την Medittera S.A. Mastihashops, η οποία αποτελεί μία πιο ευέλικτη μορφή. Επομένως, μερικά από τα σημεία της επιχειρησιακής στρατηγικής της E.M.X. πολλές φορές αποτελούν σημεία της επιχειρησιακής στρατηγικής της Medittera S.A.. Μερικά πολύ σημαντικά κλειδιά/σημεία της επιχειρησιακής στρατηγικής της E.M.X. είναι τα εξής (Συμπέρασμα από την πρωτογενή έρευνα):

- ↓ Στρατηγική ποιότητας: η οποία περιλαμβάνει μία σειρά από διαδικασίες που σκοπό έχουν τα προϊόντα να έχουν πολύ καλή ποιότητα για να μπορούν να ανταγωνιστούν τα προϊόντα των άλλων εταιριών.
- ↓ Ανάδειξη της χρησιμότητας της μαστίχας (καλλυντικών, φαρμακευτικών, αρωματικών προϊόντων κ.α.)
- ↓ Έρευνα και ανάπτυξη μιας ευρείας γκάμας προϊόντων από τα παράγωγα της μαστίχας.
- ↓ Εύρεση νέων καναλιών διανομής
- ↓ Σωστές και σίγουρες επενδύσεις



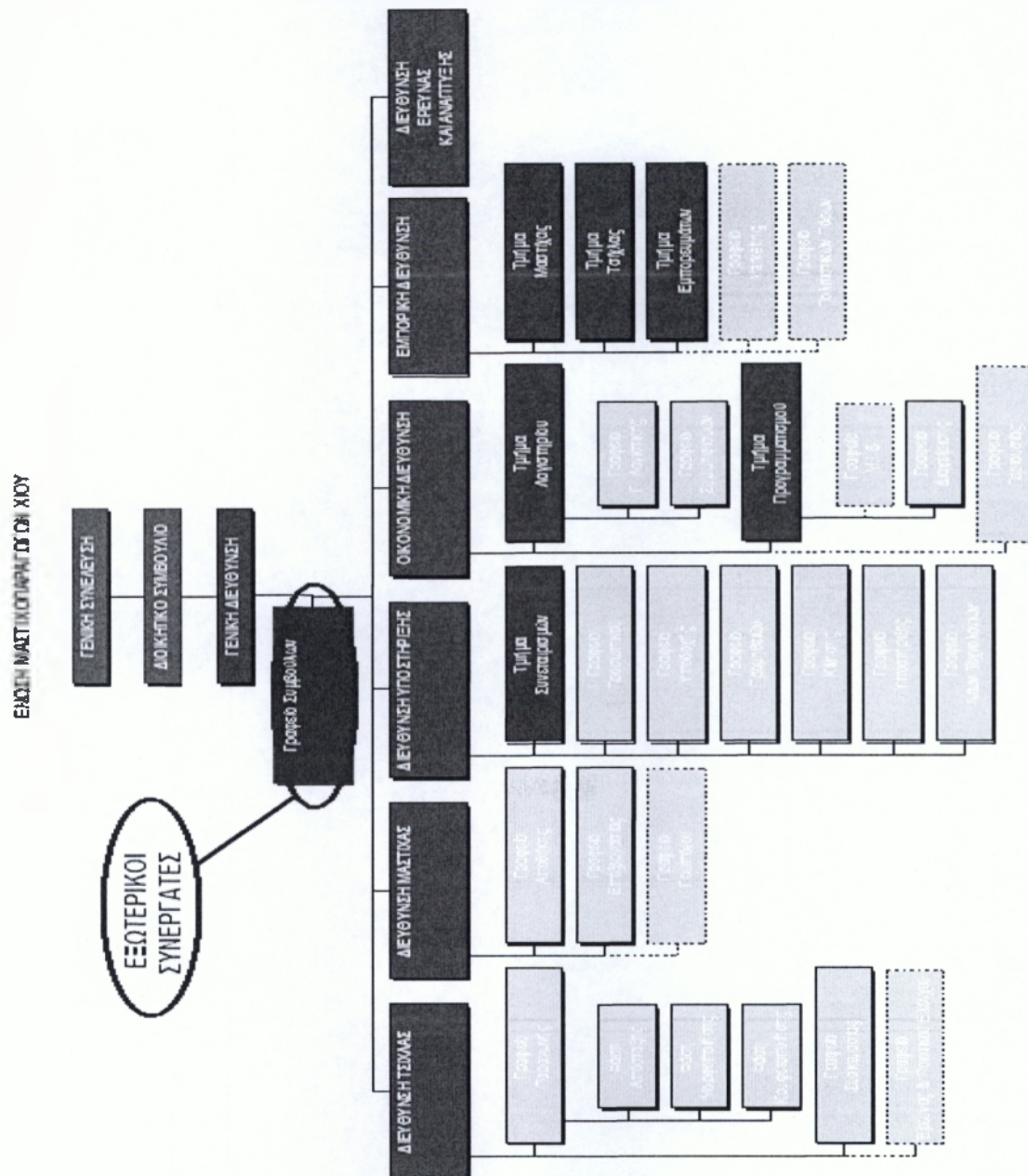
- 4. Ενδυνάμωση της θυγατρικής εταιρίας Medittera S.A. Mastihashops

5.2 Οργανωτική δομή και διάγραμμα εργασιών

Στο σημείο αυτό θα πρέπει να τονίσουμε ότι εκτός από την βελτίωση της ποιότητας των προϊόντων και την αντιμετώπιση των προβλημάτων που αντιμετώπιζε η EMX, πραγματοποιήθηκε σημαντική αλλαγή στην εργασία των στελεχών/υφισταμένων όσο και στις διαδικασίες του συνεταιρισμού. Ως εκ τούτου νέα τμήματα δημιουργήθηκαν με σκοπό την αποτελεσματική διοίκηση και την βέλτιστη διαχείριση των πληροφοριών τα οποία μεσοπρόθεσμα θα επιφέρουν βελτίωση της ποιότητας των παραγόμενων προϊόντων και υπηρεσιών της EMX και αύξηση των κερδών. Ως εκ τούτου στο παρακάτω διάγραμμα παρουσιάζεται το οργανόγραμμα της EMX όπως προέκυψε έπειτα από την αναδιοργάνωση.



Σχήμα 5.1. Οργανόγραμμα της EMX



Πηγή: Ηλεκτρονικό υλικό της EMX. Η περίοδος της αναδιοργάνωσης, Ημ/νία δημοσίευσης 2003

Το παραπάνω οργανόγραμμα μας δίνει μία εικόνα της διάρθρωσης των επιχειρηματικών δραστηριοτήτων του συνεταιρισμού. Όπως μπορούμε να διακρίνουμε τα τμήματα χωρίζονται ανάλογα με την παραγωγική δραστηριότητα της επιχείρησης, σε αντίθεση του οργανογράμματος που παρουσιάζει τις δραστηριότητες της EMX πριν την αναδιοργάνωση στο οποίο η διεύθυνση παραγωγής ήταν εντελώς διαφορετική όπως και η οικονομική διεύθυνση.



Πιο συγκεκριμένα, η οργανωτική δομή της Ένωσης Μαστιχοπαραγωγών ακολουθεί μια οριζόντια διάρθρωση με επιτελικά γραφεία, όπου ο Γενικός Διευθυντής προϊστάται σε 5 Διευθύνσεις. Δηλαδή, η Γενική Διεύθυνση χωρίζεται σε 5 υποδιευθύνσεις. Αυτές είναι:

- ↓ *Διεύθυνση τσίχλας*, που έχει σαν αντικείμενό της την λειτουργία του εργοστάσιου της τσίχλας και τον έλεγχο της παραγωγής.
- ↓ *Διεύθυνση μαστίχας*, που ασχολείται με την παραλαβή, την αποθήκευση, την επεξεργασία, την τυποποίηση και συσκευασία της φυσικής μαστίχας.
- ↓ *Διεύθυνση υποστήριξης*, που ασχολείται με όλες τις υποστηρικτικές διαδικασίες της επιχείρησης, όπως για παράδειγμα διαδικασίες που αφορούν τις προμήθειες ή το προσωπικό και επιπλέον με τη σχέση της Ένωσης με τους Πρωτοβάθμιους Συνεταιρισμούς.
- ↓ *Οικονομική Διεύθυνση*, που απαρτίζεται από το τμήμα Λογιστηρίου και το τμήμα προγραμματισμού.
- ↓ *Εμπορική Διεύθυνση*, που χωρίζεται στο τμήμα Μαστίχας, το τμήμα Τσίχλας και το τμήμα Εμπορευμάτων, ενώ επιπλέον διαθέτει και γραφείο Marketing.

Βέβαια πρέπει να σημειωθεί ότι επιτελικά παρά τον Γενικό Διευθυντή, έχουν συσταθεί δυο γραφεία. Τα γραφεία αυτά είναι:

- α. Γραφείο συμβούλων, που απαρτίζεται από εξωτερικούς συνεργάτες- συμβούλους σε θέματα διοίκησης, τεχνικά θέματα, θέματα μηχανοργάνωσης κ.λ.π.
- β. Γραφείο ποιότητας, το οποίο στελεχώνεται από τον εκπρόσωπο της διοίκησης της Ένωσης για θέματα ποιότητας, ώστε να έχει μια γενική εποπτεία σε όλες τις διαδικασίες (ΕΝΑ Χίου, 2012).

Αναλύοντας την κάθε υποδιεύθυνση με περισσότερες λεπτομέρειες, ο σκοπός της κάθε υποδιεύθυνσης είναι ο παρακάτω:

- ↓ Σκοπός της *Διεύθυνσης Τσίχλας* είναι η παραγωγή και η συσκευασία τσίχλας με φυσική μαστίχα και μαστιχελαιίου. Η Διεύθυνση Τσίχλας αναφέρεται στη Γενική Διεύθυνση και υπάγονται σε αυτή τα γραφεία παραγωγής, συσκευασίας καθώς και το Γραφείο Έρευνας και Ποιοτικού Ελέγχου.
- ↓ Σκοπός της *Διεύθυνσης Μαστίχας* είναι η παραλαβή, αποθήκευση, επεξεργασία και συσκευασία της μαστίχας. Επιπλέον, πραγματοποιείται η γεωργικοτεχνική υποστήριξη των παραγωγών και η επιστημονική έρευνα για



θέματα καλλιέργειας μαστίχας. Η διεύθυνση μαστίχας υποδιαιρείται στα γραφεία αποθήκης, επεξεργασίας και στο γραφείο του γεωπόνου.

- ↓ Η *Διεύθυνση Υποστήριξης* αναλαμβάνει την ολοκληρωμένη και υψηλού επιπέδου υποστήριξη και εξυπηρέτηση των συνεταιριστών και την παροχή υπηρεσιών και διευκολύνσεων προς τις άλλες διευθύνσεις, τη Γενική Διεύθυνση και το Διοικητικό Συμβούλιο της Ε.Μ.Χ. Στη διεύθυνση αυτή υπάγονται το τμήμα συνεταιρισμών και τα Γραφεία προσωπικού, υποδοχής, προμηθειών, κίνησης, υποστήριξης και νέων τεχνολογιών.
- ~ ↓ Η *Οικονομική διεύθυνση* διαχειρίζεται ορθολογικά, αποδοτικά και σύννομα τις οικονομικές υποθέσεις και ζητήματα του οργανισμού. Αναφέρεται στη Γενική Διεύθυνση και υπάγονται σε αυτή τα τμήματα Λογιστηρίου, Οικονομικού προγραμματισμού και περιουσίας.
- ↓ Τα καθήκοντα της *Εμπορικής Διεύθυνσης* είναι η ανάπτυξη των πωλήσεων και η προώθηση των προϊόντων του οργανισμού στην Ελλάδα και το εξωτερικό. Αποτελείται από τα τμήματα Μαστίχας, Τσίγλας, Εμπορευμάτων, καθώς επίσης τα γραφεία marketing και πολιτιστικών πόρων (έντυπο υλικό από Ε.Μ.Χ.). Το 2002 το απασχολούμενο προσωπικό της Ένωσης Μαστιχοπαραγωγών το 2002 ήταν 64 άτομα, καθώς επίσης και άλλα 4 άτομα που εργαζόνταν με σύμβαση έργου. Το υπαλληλικό προσωπικό ήταν 40 άτομα, ενώ το εργατοτεχνικό προσωπικό ήταν 24 άτομα (Εκθεση Πεπραγμένων της Ε.Μ.Χ., 2012).
- ↓ Η *Γενική Συνέλευση* είναι το ανώτατο Όργανο της Ένωσης και απαρτίζεται από τους αντιπροσώπους των μελών της. Κάθε αγροτικός συνεταιρισμός, αντιπροσωπεύεται στην Ένωση με αριθμό αντιπροσώπων από 1-8. Κάθε αντιπρόσωπος διαθέτει 1 ψήφο. Η διοίκηση της Ε.Μ.Χ. ασκείται από το *Διοικητικό Συμβούλιο*, που αποτελείται από 9 μέλη. Τα μέλη του Διοικητικού Συμβουλίου που εκλέγονται από τη Γενική Συνέλευση της Ένωσης είναι 9. Η διάρκεια της θητείας του Διοικητικού συμβουλίου είναι 4 χρόνια.
- ↓ Το *Εποπτικό Συμβούλιο* εκλέγεται ταυτόχρονα με το Διοικητικό Συμβούλιο από τη Γενική Συνέλευση της Ένωσης. Ο αριθμός των μελών του Εποπτικού Συμβουλίου ορίζεται σε 5 εκ των οποίων 3 είναι αιρετά και 2 μόνιμα (Καταστατικό της Ένωσης Μαστιχοπαραγωγών Χίου, 2009).

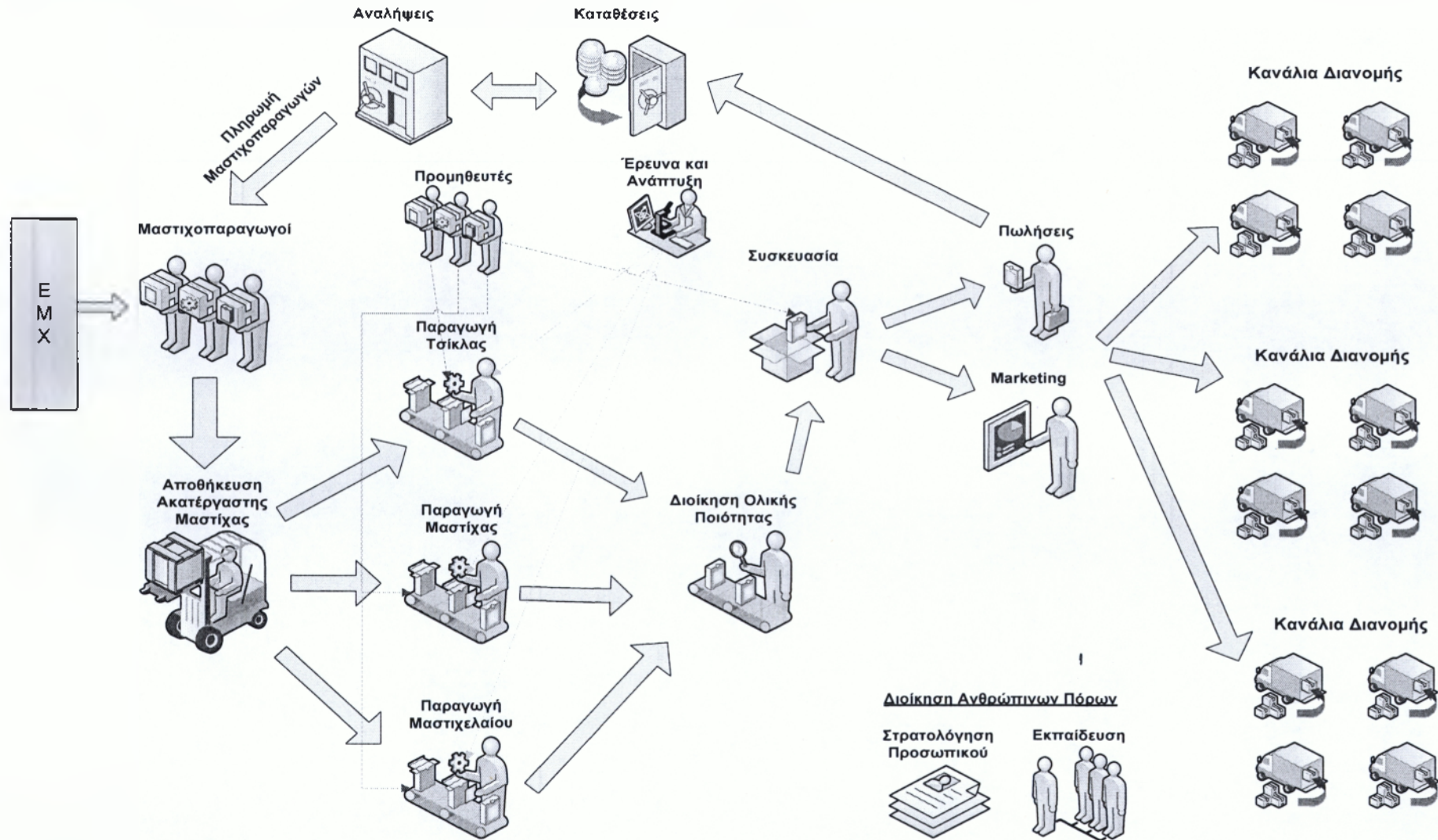


- ↓ Η Γενική Διεύθυνση έχει τη συνολική ευθύνη της διοίκησης, οργάνωσης και διαχείρισης για την εύρυθμη λειτουργία του οργανισμού. Η Γενική Διεύθυνση πληρώνεται από 2 στελέχη τον Γενικό Διευθυντή και τον Αναπληρωτή γενικό διευθυντή, οι οποίοι προϊστανται και άλλων διευθύνσεων και τμημάτων. Συγκεκριμένα ο σημερινός Γενικός Διευθυντής είναι ταυτόχρονα και Εμπορικός Διευθυντής. Επίσης, ο Αναπληρωτής Γενικός Διευθυντής αποτελεί παράλληλα Οικονομικό Διευθυντή του φορέα.

Στο παρακάτω διάγραμμα παρουσιάζεται μία αναλυτική περιγραφή των διαδικασιών που λαμβάνουν μέρος στην ΕΜΧ από την στιγμή της περισυλλογής της μαστίχας έως και την διανομή της στους καταναλωτές είτε ως κατεργασμένη μαστίχα, τσίκλα ή μαστιχέλαιο.



Σχήμα 5.2. Ανάλυση των διαδικασιών και εργασιών της EMX



Πηγή: Συμπέρασμα από την πρωτογενή έρευνα, επεξεργασία με Microsoft Visio



5.3. Τα αποτελέσματα της Αναδιοργάνωσης σε αριθμούς

5.3.1. Εισαγωγή

Η συγκεκριμένη υποενότητα (5.3.) αποτελεί μία από τις σημαντικότερες δεδομένου ότι θα τεκμηριώσει τα αποτελέσματα της αναδιοργάνωσης μέσα από το πρίσμα της μαθηματικής και στατιστικής ανάλυσης. Πιο συγκεκριμένα θα πραγματοποιηθεί σύγκριση διαφόρων μεγεθών της EMX πριν την αναδιοργάνωση και μετά την αναδιοργάνωση ώστε να εντοπιστεί το μέγεθος της αλλαγής και των αποτελεσμάτων της αναδιοργάνωσης. Για να γίνει η ανάλυση αυτή θα πρέπει να ορίσουμε ως έναρξη της αναδιοργάνωσης το 2002 (το 2002 αποτελεί μεν έτος αναδιοργάνωσης αλλά οι ενέργειες που έγιναν σύμφωνα με το Gantt Chart⁶ επφέρουν σημαντικές αλλαγές στον συνεταιρισμό) και λήξη της αναδιοργάνωσης το 2005 (τέλος της διαχειριστικής περιόδου 2005). Ως εκ τούτου θα συγκρίνουμε το έτος 2005 με τα επόμενα έτη για να δούμε τα αποτελέσματα και τις αλλαγές που έγιναν.

5.3.2. Κύκλος εργασιών

Όπως μπορούμε να παρατηρήσουμε στο παρακάτω διάγραμμα ο κύκλος εργασιών (τζίρος) της EMX παρουσιάζει μεγάλη μεταβολή από το 2005 στο 2006. Συγκριμένα μεταξύ αυτής της περιόδου ο κύκλος εργασιών παρουσιάζει αύξηση κατά 68.8%. Η συγκεκριμένη αύξηση μπορεί να ερμηνευτεί είτε ως αύξηση των εμπορευμάτων του οργανισμού ή αύξησης των πωλήσεων είτε ως συνδυασμός των προηγούμενων. Και στις τρεις περιπτώσεις φαίνεται ξεκάθαρα ότι η αναδιοργάνωση είχε θετικά αποτελέσματα στον κύκλο εργασιών του συνεταιρισμού. Η αύξηση του κύκλου εργασιών είναι ανοδική και στα επόμενα χρόνια (συγκεκριμένα παρατηρείται αύξηση κατά 79% την περίοδο 2005-2011).

⁶ Γράφημα 4.1. Gantt chart υλοποίησης σχεδίου, Ενότητα 4.3.



Διάγραμμα 5.1. Κύκλος εργασιών

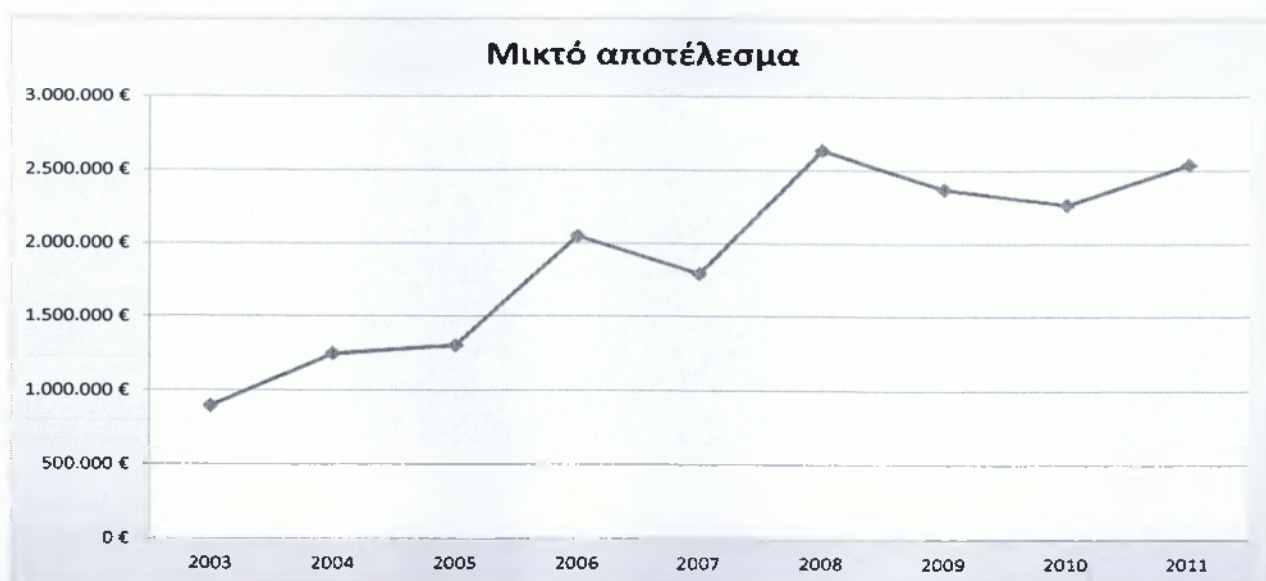


Πηγή: Έντυπο Υλικό από ΕΝΑ Χίου

5.3.3. Μικτό αποτέλεσμα

Κάτι παρόμοιο με το προηγούμενο διάγραμμα συμβαίνει με το μικτό αποτέλεσμα. Συγκεκριμένα από την περίοδο 2005-2006 παρατηρείται αύξηση κατά 57.41%. Μεγάλη αύξηση του υπό μελέτη μεγέθους παρατηρείται κατά την περίοδο 2007-2008 (47%) γεγονός που οφείλεται στην εφαρμογή του 2^{ου} επιχειρησιακού σχεδίου (2006-2011).

Διάγραμμα 5.2. Μικτό αποτέλεσμα





Πηγή: Έντυπο Υλικό από ΕΝΑ Χίου

5.3.4. Ίδια κεφάλαια

Στο παρακάτω διάγραμμα παρατηρείται αύξηση των ιδίων κεφαλαίων μεταξύ της περιόδου 2005-2006 κατά 118% ενώ κατά την περίοδο 2006-2007 παρατηρείται μείωση κατά 7%.

Διάγραμμα 5.3. Ίδια κεφάλαια



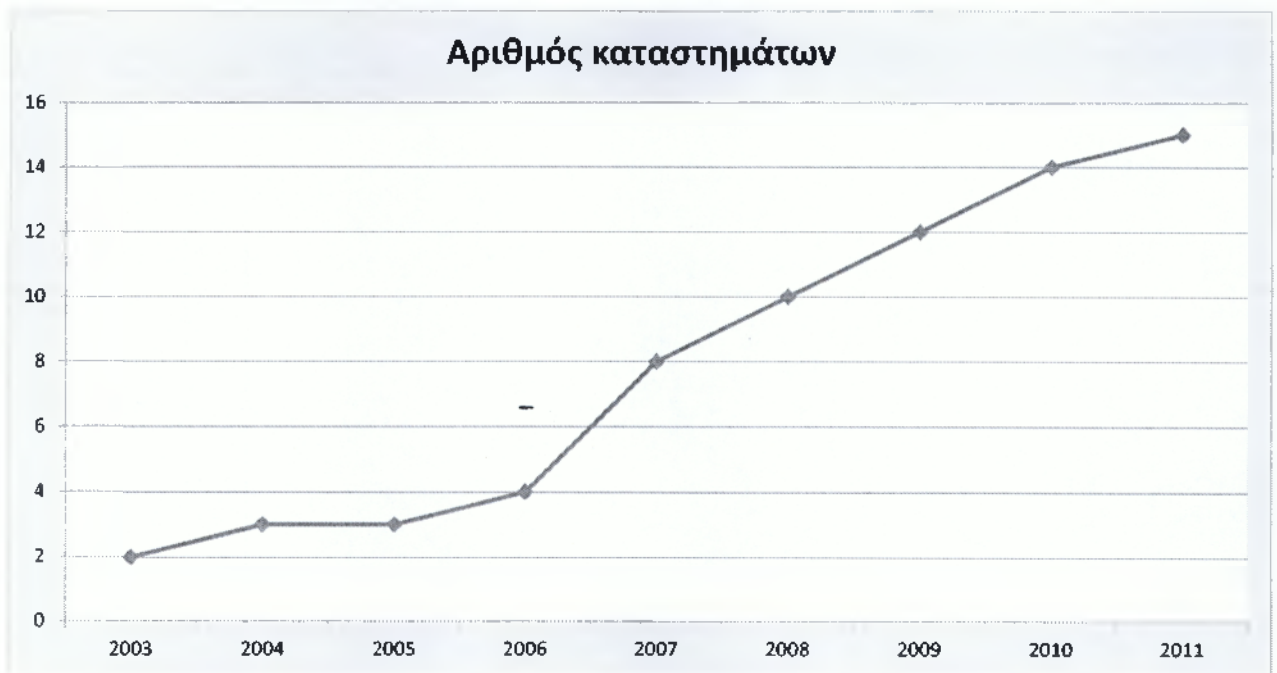
Πηγή: Έντυπο Υλικό από ΕΝΑ Χίου

5.3.5. Λοιπά οικονομικά μεγέθη

Στα διαγράμματα 5.4. και 5.5. παρουσιάζονται οι αυξήσεις των καταστημάτων και των εργαζομένων στην ΕΜΧ. Κατά την περίοδο 2005-2006 παρατηρείται αύξηση 33% και 45% στα καταστήματα και στο προσωπικό αντίστοιχα. Τα μεγέθη αυτά δεν παρουσιάζουν αντιπροσωπευτική αξία δεδομένου ότι η αναδιοργάνωση που πραγματοποιήθηκε στην ΕΜΧ δεν διαπραγματεύεται τέτοιες αλλαγές αλλά βελτιώσεις στο εσωτερικό και τις διαδικασίες με σκοπό την βελτίωση της ποιότητας και την εξυπηρέτηση του πελάτη.

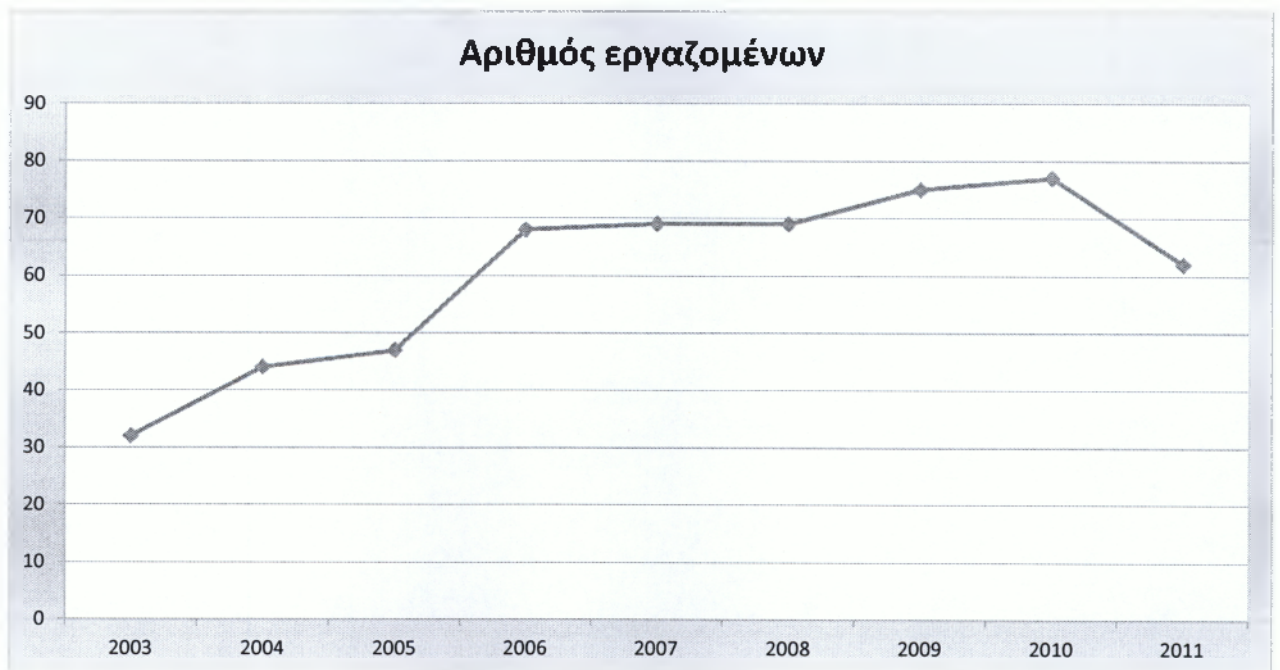


Διάγραμμα 5.4. Αριθμός καταστημάτων

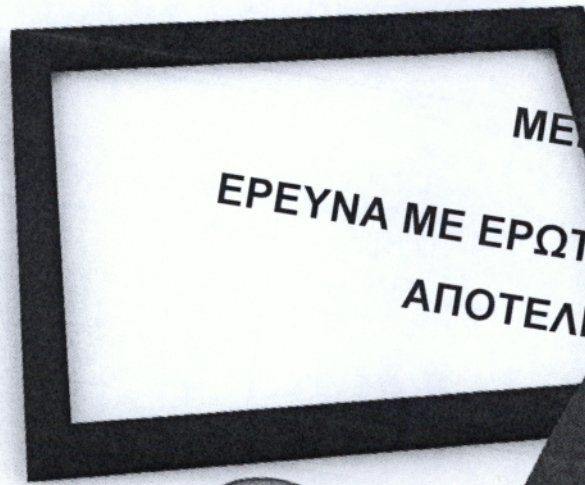


Πηγή: Έντυπο Υλικό από ΕΝΑ Χίου

Διάγραμμα 5.5. Αριθμός εργαζομένων

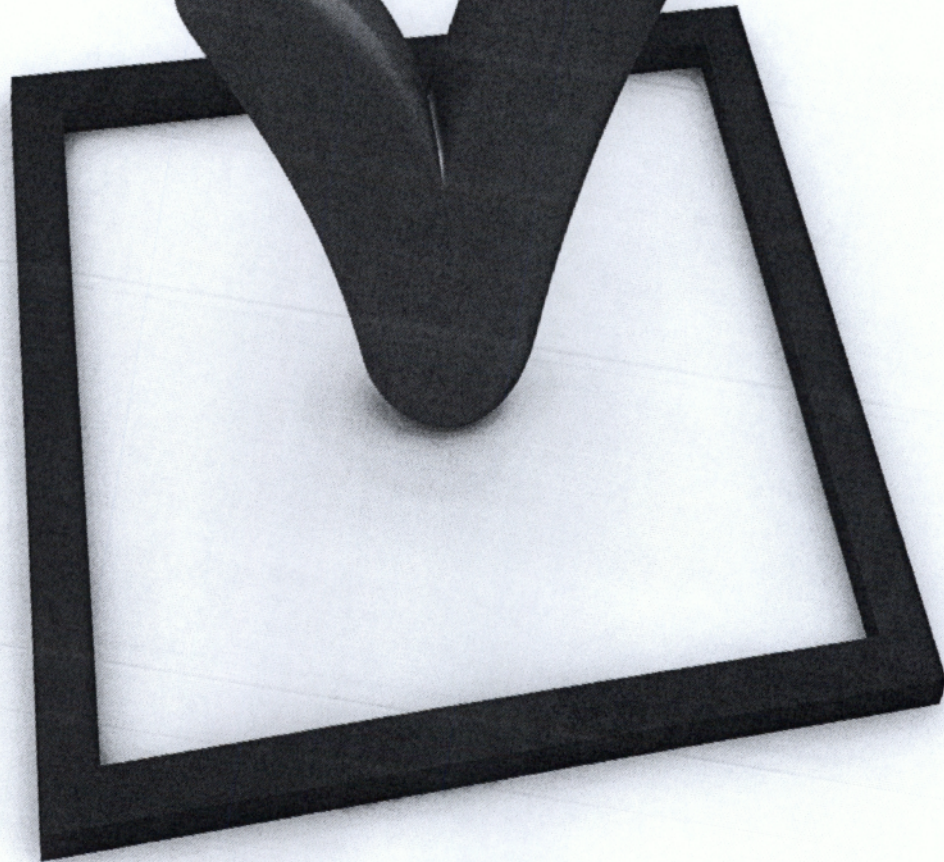


Πηγή: Έντυπο Υλικό από ΕΝΑ Χίου



ΜΕΘΟΔΟΣ Β

ΕΡΕΥΝΑ ΜΕ ΕΡΩΤΗΜΑΤΟΛΟΓΙΟ ΚΑΙ
ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ





6. ΜΕΘΟΔΟΛΟΓΙΑ ΕΡΕΥΝΑΣ ΓΙΑ ΤΟΝ ΠΡΟΣΔΙΟΡΙΣΜΟ ΤΟΥ ΣΧΕΔΙΟΥ ΜΑΡΚΕΤΙΝΓΚ

6.1. Σκοπός της έρευνας

Σκοπός της έρευνας είναι ο προσδιορισμός και η αποτύπωση των δεδομένων της Ε.Μ.Χ. και της θυγατρικής εταιρίας MEDITERRA Α.Β.Ε.Σ.Ε., όσον αφορά τη δημιουργία του σχεδίου μάρκετινγκ την παρούσα στιγμή (έτος 2012). Πιο συγκεκριμένα, η έρευνα στοχεύει στον προσδιορισμό του προφίλ της Ε.Μ.Χ. και της θυγατρικής εταιρίας MEDITERRA Α.Β.Ε.Σ.Ε., στο όραμα του συνεταιρισμού, στα βασικά χαρακτηριστικά του ανταγωνισμού, στους στόχους των στρατηγικών που έχει χαράξει ο συνεταιρισμός και στη διαμόρφωση του μίγματος μάρκετινγκ. Τα αποτελέσματα της έρευνας θα χρησιμοποιηθούν στο Κεφάλαιο 7. Η έρευνα με ερωτηματολόγιο/ συνέντευξη επιλέχθηκε με σκοπό την καταγραφή αντικειμενικών δεδομένων και πληροφοριών καθώς και την εξαγωγή ορθότερων συμπερασμάτων. Επιπρόσθετα, μέσω της συνέντευξης δίνεται η δυνατότητα να καταγραφούν πληροφορίες οι οποίες είναι πρόσφατες και άμεσα σχετισμένες με το αντικείμενο μελέτης.

6.2. Μεθοδολογία

Για να επιτευχθεί ο σκοπός της έρευνας κρίθηκε σκόπιμο να δημιουργηθεί μία μεθοδολογία η οποία θα μας έδινε αντικειμενικά συμπεράσματα. Η μεθοδολογία που επιλέχθηκε περιλαμβάνει την δημιουργία και χρήση ερωτηματολογίου (πρωτογενής έρευνα). Το ερωτηματολόγιο περιλαμβάνει ερωτήσεις ποιοτικής μορφής, οι οποίες δίνουν στον ερωτηθέντα ένα μεγάλο εύρος απάντησης. Επιπρόσθετα, το συγκεκριμένο ερωτηματολόγιο λειτουργεί ως σκελετός μια δομημένης συνέντευξης με στελέχη της Ε.Μ.Χ και της θυγατρικής εταιρίας MEDITERRA Α.Β.Ε.Σ.Ε.. (Σιώμκος Γ. 2008, Σταθακόπουλος Β. 2005: 145)



Η έρευνα με ερωτηματολόγιο πραγματοποιήθηκε στις αρχές του Μαρτίου 2012 ενώ ο χρόνος συμπλήρωσής του έγινε σε δύο στάδια. Στο πρώτο στάδιο πραγματοποιήθηκε μία συνάντηση με την υπεύθυνη του τμήματος Εμπορικής Διαχείρισης, στην οποία αναλύθηκε μία γενική θεματολογία όσον αφορά τον συνεταιρισμό και συλλέχθηκε έντυπο υλικό για την περίοδο 2000-2011. Η δεύτερη φάση της έρευνας αφορούσε την συμπλήρωση του ερωτηματολογίου καθώς και την συγκέντρωση έντυπου (οργανόγραμμα, στρατηγικές του συνεταιρισμού κ.α.) και ηλεκτρονικού (εκθέσεις πεπραγμένων και παρουσιάσεις) υλικού.

6.3. Σχεδιασμός ερωτηματολογίου

Το ερωτηματολόγιο της έρευνας δομήθηκε σε επτά (7) θεματικές ενότητες. Οι ενότητες σχεδιάστηκαν με τέτοιο τρόπο ώστε να δίνουν τις απαραίτητες απαντήσεις για το στρατηγικό σχέδιο μάρκετινγκ της EMX και της θυγατρικής εταιρίας MEDITERRA A.B.E.Σ.Ε. για την παρούσα και μελλοντική κατάστασή τους. Οι θεματικές ενότητες, σύμφωνα με τις οποίες σχεδιάστηκε το ερωτηματολόγιο, είναι οι εξής:

- Α. Γενικά στοιχεία του συνεταιρισμού και της εταιρίας
- Β. Αγορά-στόχος των προϊόντων ή υπηρεσιών
- Γ. Ανταγωνισμός
- Δ. Στόχοι και στρατηγικές σχετικά με τα προϊόντα και τις υπηρεσίες
- Ε. Ανάλυση P.E.S.T.
- ΣΤ. Ανάλυση S.W.O.T.
- Ζ. Διαμόρφωση μίγματος μάρκετινγκ

Το ερωτηματολόγιο παρατίθεται στο Παράρτημα Ι της εργασίας μαζί με τις απαντήσεις του στελέχους της Διεύθυνσης Εμπορίας.



6.4. Επεξεργασία αποτελεσμάτων

Η επεξεργασία των δεδομένων της έρευνας χρησιμοποίησε τη μεθοδολογία της ανάλυσης λόγου. Συγκεκριμένα, αφού καταγράφηκαν τα δεδομένα των ερωτήσεων και συγκεντρώθηκε το έντυπο και ηλεκτρονικό υλικό, προηγήθηκε ανάλυση του κειμένου και προσδιορισμός λέξεων-κλειδιών. Στη συνέχεια δημιουργήθηκε μία περίληψη σχετικά με τις απαντήσεις του ερωτώμενου και τέλος, οι περιλήψεις χρησιμοποιήθηκαν ως συμπεράσματα για την δημιουργία του στρατηγικού σχεδίου μάρκετινγκ της Ε.Μ.Χ και της Mediterra Α.Β.Ε.Σ.Ε.. Τα λογισμικά Microsoft Visio και Microsoft Excel, βοήθησαν σημαντικά στην επεξεργασία των δεδομένων της έρευνας και στην εξαγωγή πληροφοριών και συμπερασμάτων.

6.5. Περιορισμοί της έρευνας

Οι περιορισμοί της έρευνας μπορούν να εντοπιστούν στο μειωμένο δείγμα (1 άτομο) καθώς και στην έλλειψη χρόνου από το προσωπικό του συνεταιρισμού. Βέβαια, τα δεδομένα της έρευνας είναι ποιοτικής μορφής ενώ το αντικείμενο μελέτης δεν διαφοροποιείται σε σημαντικό βαθμό ανάλογα τον αριθμό του δείγματος. Με άλλα λόγια στην παρούσα περίπτωση δεν εξετάζουμε για παράδειγμα της εισαγωγή ενός νέου προϊόντος στον συνεταιρισμό ή την μείωση ή αύξηση των μισθών όπου θα είχαμε διαφορετικές απόψεις. Ως εκ τούτου το δείγμα της έρευνας κρίνεται αξιόπιστο και αντικειμενικό (Σιώμκος Γ. 2008, Σταθακόπουλος Β. 2005: 156).



7. ΔΗΜΙΟΥΡΓΙΑ ΣΧΕΔΙΟΥ ΜΑΡΚΕΤΙΝΓΚ ΣΥΜΦΩΝΑ ΜΕ ΤΑ ΔΕΔΟΜΕΝΑ ΤΗΣ ΕΡΕΥΝΑΣ (ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ ΤΗΣ ΕΡΕΥΝΑΣ)

7.1. Εισαγωγή

Στο συγκεκριμένο κεφάλαιο θα επικεντρωθούμε στα βασικά σημεία του στρατηγικού σχεδίου μάρκετινγκ της θυγατρικής εταιρίας Mediterra Α.Β.Ε.Σ.Ε. για την σημερινή και μελλοντική πορεία του συνεταιρισμού. Για την συγγραφή του συγκεκριμένου κεφαλαίου δεν χρησιμοποιήθηκε δευτερογενής έρευνα (βιβλιογραφικές πηγές) αλλά τα συμπεράσματα της πρωτογενής έρευνας που πραγματοποιήθηκε στα κεντρικά της ΕΜΧ.

7.2. Όραμα της εταιρίας

Όραμα και στόχος της Mediterra Α.Β.Ε.Σ.Ε. είναι να γνωρίσει ο απανταχού καταναλωτής μέσα από μοντέρνα και ωφέλιμα για την υγεία του προϊόντα τη μαστίχα, ένα μοναδικά ξεχωριστό σε γεύση & άρωμα προϊόν, με σημαντικές & πιστοποιημένες θεραπευτικές ιδιότητες.

Να καταφέρει να την καταστήσει απαραίτητο συστατικό σε μία σειρά λειτουργικών προϊόντων καθημερινής κατανάλωσης, ούτως ώστε να ανταποκριθεί ενεργά στο σκοπό αλλά και στη δέσμευσή της απέναντι στους χιλιάδες παραγωγούς-μέλη της. Σεβόμενη το μόχθο και τις προσπάθειες τους, να σταθεί αρωγός δίπλα τους συμβάλλοντας στην αναβάθμιση της καλλιέργειας της μαστίχας, στη βελτίωση της παραγωγικής διαδικασίας και ασφαλώς στην εξασφάλιση του υψηλότερου για αυτούς κέρδους.



7.3. Οργανωτικά και διοικητικά θέματα

7.3.1. Διοικητική δομή

Η οργανωτική και διοικητική δομή της EMX πραγματοποιήθηκε σε προηγούμενο κεφάλαιο. Ωστόσο κρίνεται απαραίτητη η ανάλυση της θυγατρικής εταιρίας. Θα πρέπει ωστόσο να σημειωθεί το γεγονός ότι η EMX και η εταιρία Mediterra A.B.E.Σ.Ε. έχουν τον ίδιο σκοπό, το ίδιο όραμα και τις ίδιες στρατηγικές. Ως εκ τούτου, όταν αναφερόμαστε στον συνεταιρισμό, αναφερόμαστε και στην θυγατρική της εταιρία και το αντίστροφο.

Η εταιρεία Mediterra A.B.E.Σ.Ε. διαθέτει στελέχη με πείρα, δημιουργικότητα και όρεξη να υλοποιήσουν το επιχειρηματικό της σχέδιο και να την καταστήσουν μια από τις πιο κερδοφόρες εταιρείες της χώρας. Πέρα από γνώσεις και εμπειρία όλα τα στελέχη πιστεύουν στις δυνατότητες ανάπτυξης της εταιρείας γεγονός πολύ σημαντικό για μια νέα επιχείρηση με πραγματικές δυνατότητες εδραίωσης στην αγορά (Αποτελέσματα της έρευνας).

Η Εταιρεία διοικείται από Διοικητικό Συμβούλιο που αποτελείται από εννέα (9) Συμβούλους, μετόχους ή μη, φυσικά πρόσωπα, εκ των οποίων ένα ορίζεται ως μόνος Διευθύνων Σύμβουλος της Εταιρείας. Παρέχεται επίσης το Δικαίωμα (Αποτελέσματα της έρευνας):

- στην εκ των μετόχων «Ένωση Μαστιχοπαραγωγών Χίου», να διορίζει έξι (6) από τα μέλη του Διοικητικού Συμβουλίου,
- στην εκ των μετόχων «ΖΑΙΤΕCH FUND ΑΜΟΙΒΑΙΟΥ ΚΕΦΑΛΑΙΟΥ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΩΝ ΣΥΜΜΕΤΟΧΩΝ», να διορίζει δύο (2) από τα μέλη του Διοικητικού Συμβουλίου.
- στην εκ τω μετόχων «PLATONA ENTERPRISES COMPANY LIMITED», να διορίζει ένα (1) από τα μέλη του Διοικητικού Συμβουλίου,

Την ευθύνη για τη λειτουργία της επιχείρησης και την επιτυχία του επιχειρηματικού σχεδίου φέρει ο Διευθύνων Σύμβουλος της Mediterra A.B.E.Σ.Ε.. Μανδάλας Ιωάννης. Γεννήθηκε στη Χίο το 1962 και είναι απόφοιτος του τμήματος Διοίκησης Επιχειρήσεων της Ανωτάτης Βιομηχανικής Σχολής Πειραιά και της



Παιδαγωγικής Ακαδημίας Μυτιλήνης. Έχει εργαστεί ως οικονομικός και εμπορικός διευθυντής σε εταιρείες μεγάλων Ελληνικών Ομίλων (ΑΤΕΜΚΕ, ΑΛΤΕC). Αποτελεί σημαντικό παράγοντα της μέχρι σήμερα επιτυχίας της Εταιρείας και άνθρωπο κλειδί για την μελλοντική εξέλιξη της. Συμμετείχε ουσιαστικά και ενεργά στην σύλληψη, ανάπτυξη και δημιουργία της ιδέας των mastihashop και είναι βασικό στέλεχος στην ανάπτυξη της Εταιρείας (Αποτελέσματα της έρευνας).

Η Εταιρεία έχει συμμετοχή 40% στα εταιρικά μερίδια της Παραδοσιακά Προϊόντα Κυκλάδων ΕΠΕ. Η διαχείριση των εταιρικών υποθέσεων και η εκπροσώπηση της εταιρείας έχει ανατεθεί στον Διευθύνοντα Σύμβουλο της Ανώνυμης Εταιρείας ΜΕDΙΤΕRRA Α.Ε., κ. Μανδάλια Ιωάννη του Αντωνίου (Αποτελέσματα της έρευνας).

7.2.2. Εταιρική κουλτούρα

Η Εταιρική Κουλτούρα είναι κοινώς ενστερνισμένες αξίες, πιστεύω, σημασίες, έννοιες, παραδοχές, αρχές και άτυποι κανόνες που προσδιορίζουν το πώς σκέφτονται και το πώς συμπεριφέρονται οι άνθρωποι σε μια εταιρεία ως προς οτιδήποτε έχει να κάνει με την επιχείρηση. Η Εταιρική Κουλτούρα ουσιαστικά αποτελεί ένα κοινό, για όλους τους ανθρώπους της Επιχείρησης, νοητικό πλαίσιο αναφοράς για τις αποφάσεις που λαμβάνονται από τα άτομα και τις ομάδες. Η σημαντικότητα της Εταιρικής Κουλτούρας προκύπτει από τον ίδιο τον ορισμό της. Από τη στιγμή που προσδιορίζει τις αποφάσεις, τις επιλογές, τις προτεραιότητες, τις στάσεις και τις συμπεριφορές των ανθρώπων της επιχείρησης για ζητήματα στρατηγικής σημασίας μπορεί να αποτελεί πράγματι πηγή ανταγωνιστικών πλεονεκτημάτων (Αποτελέσματα της έρευνας).

Τα άτομα μιας επιχείρησης διαφέρουν ως προς τους στόχους, τα κίνητρα, τις δράσεις και τις αντιδράσεις τους στο εργασιακό περιβάλλον και αυτές οι διαφορές τους προκύπτουν λόγω είτε δημογραφικών χαρακτηριστικών (ηλικία, φύλο, φυλή), είτε επάρκειας (ικανότητες, δεξιότητες), είτε ψυχολογικών παραγόντων (στάσεις, αξίες, προσωπικότητα). Η εταιρική κουλτούρα αφορά σε μία αίσθηση συλλογικής ταυτότητας της επιχείρησης, που δημιουργείται με την ύπαρξη ενός συστήματος κοινών αξιών και πεποιθήσεων. Ένα τέτοιο σύστημα διαμορφώνει κάποιους κανόνες



συμπεριφοράς από τους οποίους καθοδηγούνται οι δραστηριότητες των ατόμων (Αποτελέσματα της έρευνας)

Η εταιρική κουλτούρα της εξεταζόμενης εταιρείας στηρίζεται (Αποτελέσματα της έρευνας):

- Στη διατήρηση της μοναδικότητας του προϊόντος και την κατά το καλύτερο δυνατό προώθησή του.
- Στην προσαρμογή σε νέες απαιτήσεις και οράματα.
- Στη συμμετοχή των εργαζομένων στη λήψη αποφάσεων
- Στην ανταμοιβή των εργαζομένων με πρόσθετες αμοιβές με βάση την παραγωγικότητά τους.
- Στην ενημέρωση όλων των συμμετεχόντων για νέα προϊόντα ή κινήσεις
- Στην αξιοκρατική επιλογή του προσωπικού
- Στο σεβασμό στον πελάτη
- Στο σεβασμό στο γενέθλιο τόπο της μαστίχας
- Στη διαρκή προσπάθεια και έρευνα
- Στην ομαδική συμμετοχή για την εκπλήρωση του οράματος της εταιρείας
- Στον έλεγχο των αποτελεσμάτων και στην ελαχιστοποίηση οποιουδήποτε ελαττώματος
- Στην προστασία του προϊόντος από αλλοιώσεις ή νοθείες.

Στόχος της εταιρείας και του συνεταιρισμού είναι η διατήρηση άριστου κλίματος μεταξύ των εργαζομένων και μεταξύ εργαζομένων και εταιρείας γιατί η εταιρεία πιστεύει πολύ στο ανθρώπινο δυναμικό της το οποίο και θεωρεί ότι μπορεί να γίνει η κινητήριος δύναμή της για την ανάπτυξη. Για το λόγο αυτό στηρίζει εκπαιδευτικά προγράμματα που στόχο έχουν να εμπλουτίσουν τις γνώσεις των εργαζομένων και να τους εφοδιάσουν με προσόντα που θα αποφέρουν θετικά οφέλη στην εταιρεία (Αποτελέσματα της έρευνας).

7.3.3. Ανθρώπινο δυναμικό

Οι λεγόμενοι Ανθρώπινοι Πόροι, στο επίπεδο των οργανισμών και επιχειρήσεων ή το Ανθρώπινο Κεφάλαιο, στο επίπεδο των κοινωνικών συνόλων,



θεωρούνται πλέον βασικός μοχλός ανάπτυξης ενώ όλο και περισσότερο πλέον αποτιμώνται σε Γνώση (παραγωγή νέας και διάχυση διαθέσιμης) και Δεξιότητες (Εκπαίδευση & Κατάρτιση).

Το ανθρώπινο δυναμικό αποτελεί για την EMX και τη MEDITERRA Α.Β.Ε.Σ.Ε. τον κινητήριο μοχλό στην προσπάθεια που καταβάλλει για συνεχή πρόοδο και ανάπτυξη. Ως επιχείρηση που εξαρτάται απολύτως από τον ανθρώπινο παράγοντα, δίνεται μεγάλη έμφαση στις δεξιότητες και την κινητοποίηση όλων των εργαζομένων. Στα πλαίσια των προσπαθειών για περαιτέρω βελτίωση της ήδη επιτυχημένης πορείας μας, αναπτύσσει το ανθρώπινο δυναμικό με σεμινάρια εκμάθησης νέων τρόπων πωλήσεων, διοίκησης αλλά και εξειδικευμένης γνώσης ανάλογα με το αντικείμενο. Με εμπειρία, τεχνογνωσία και υψηλό μορφωτικό επίπεδο, το ανθρώπινο δυναμικό είναι ικανό να ανταπεξέλθει στις απαιτήσεις που προτάσσουν συνεχώς οι νέες τεχνολογίες (Αποτελέσματα της έρευνας).

Οι στρατηγικές που έχουν σχεδιαστεί για την προσέλκυση, την ανάπτυξη και τη διατήρηση του καλύτερου ανθρώπινου δυναμικού έχουν συμβάλει στη δημιουργία ενός οργανισμού που μπορεί να ανταποκριθεί στις μελλοντικές προκλήσεις.

Η δημιουργία κατάλληλου εργασιακού περιβάλλοντος και κουλτούρας που προάγουν την αμοιβαία εμπιστοσύνη, τη συνεργασία και την αναγνώριση για την προσέλκυση κατάλληλων υποψηφίων, καθώς και η δημιουργία κινήτρων για τη διατήρηση του υφιστάμενου προσωπικού, αποτελούν βασικές αρχές της εταιρείας. Στην υπό έρευνα εταιρεία, αναγνωρίζεται στους ανθρώπους που την απαρτίζουν η επιχειρηματική επιτυχία και η μελλοντική ανάπτυξη και για το λόγο αυτό ανάμεσα στους στόχους της εταιρείας είναι η αξιοποίηση και ανάπτυξη του υφιστάμενου προσωπικού έτσι ώστε να διαθέτει πέρα από εμπειριστατωμένη γνώση, όραμα, φιλοδοξίες και διάθεση για δημιουργία σε μία δυναμικά αναπτυσσόμενη εταιρεία (Αποτελέσματα της έρευνας).



7.4. Λειτουργικό σχέδιο

Ο λειτουργικός- παραγωγικός σχεδιασμός της εταιρείας στηρίζεται στις αρχές που με συνέπεια ακολουθεί και θα συνεχίσει να ακολουθεί και στο μέλλον. Δηλαδή (Αποτελέσματα της έρευνας):

- Στην ποιοτική εξυπηρέτηση της πελατείας με επεξηγήσεις που αφορούν τα λειτουργικά χαρακτηριστικά του κάθε προϊόντος και των ιδιαίτερων συστατικών που καθένα από αυτά περιέχει.
- Στην εξαιρετική ποιότητα των προϊόντων. Φροντίζουμε το βασικό συστατικό της μαστίχας να παραμένει αναλλοίωτο και να μη γίνονται νοθεύσεις που μπορούν να χαλάσουν τις ευεργετικές του ιδιότητες και συνεπώς τη φήμη του.
- Την παραγωγή συνεχώς καινούριων προϊόντων με έμφαση τόσο στο ίδιο το προϊόν όσο και στη συσκευασία του.
- Στο διαρκή έλεγχο της παραγωγικής διαδικασίας.
- Στον έλεγχο του κόστους και τη διακράτηση του σε λογικά επίπεδα που θα εξασφαλίσουν τη συνέχεια της λειτουργίας της εταιρείας και την επέκτασή της.
- Στη συμμετοχή όλων των εργαζομένων τόσο σε ζητήματα καθημερινά που απαιτούν άμεση επίλυση όσο και σε ζητήματα που αφορούν μακροπρόθεσμους στόχους της εταιρείας.

Μεγάλη σημασία στις συνθήκες λειτουργίας της επιχείρησης έχει η διαρκής έρευνα για νέα προϊόντα και των τριών επιχειρηματικών μονάδων (mastihashop, mastihashoptherapy, cultura mediterranea) πράγμα που απαιτεί ιδιαίτερα ποιοτικό εργατικό δυναμικό, κεφάλαιο και φυσικά τον απαραίτητο τεχνολογικό εξοπλισμό. Σημαντικό είναι όλες οι γραμμές παραγωγής να λειτουργούν αποτελεσματικά και να εξασφαλίζεται η ελαχιστοποίηση ελαττωματικών προϊόντων που θα μπορούσε να βλάψει την εικόνα της εταιρείας (Αποτελέσματα της έρευνας).

Όπως έχει ήδη αναφερθεί στα άμεσα σχέδια της εταιρείας είναι η επέκταση των καταστημάτων mastihashop και των προϊόντων της mastihashoptherapy σε επιλεγμένες χώρες του εξωτερικού.

Φυσικά για να γίνει αυτό δυνατό θα πρέπει να αποφασισθεί ποια προϊόντα θα πωληθούν στο εξωτερικό και να γίνουν οι απαραίτητοι έλεγχοι με διατροφικές και



χημικές αναλύσεις. Πρέπει επίσης να εξασφαλισθούν οι απαραίτητες άδειες νομιμότητας τόσο για την κυκλοφορία των προϊόντων στο εξωτερικό όσο και για τη λειτουργία των καταστημάτων αν αποφασιστεί να λειτουργήσουν καταστήματα στις χώρες προορισμού. Ακόμη θα πρέπει να γίνουν κάποιες προωθητικές ενέργειες για τη γνωριμία των κατοίκων του εξωτερικού με τη μαστίχα και με τα καταστήματα mastihasop και να αποφασιστούν οι αλλαγές που θα γίνουν στα προϊόντα και τις συσκευασίες για να ανταποκριθούν στις απαιτήσεις και τις συνήθειες των κατοίκων του εξωτερικού. Στις προωθητικές ενέργειες περιλαμβάνονται ταξίδια και παρουσιάσεις των προϊόντων σε εκθέσεις, αποστολή προϊόντων προς δειγματισμό και η λειτουργία μικρών stand τύπου περιπτέρων σε επιλεγμένα καταστήματα του εξωτερικού.

Όμως αυτά τα σχέδια περιλαμβάνουν αβεβαιότητα. Οι σημαντικότεροι παράγοντες αβεβαιότητας για τους οποίους πρέπει να δημιουργηθούν σχέδια back - up αφορούν (Αποτελέσματα της έρευνας):

- ♣ Τις υψηλές προσδοκίες πωλήσεων στα φαρμακεία (κυρίως του εξωτερικού) της σειράς mastihasoptherapy. Η αβεβαιότητα πηγάζει από το γεγονός ότι η μαστίχα Χίου και οι ευεργετικές της δράσεις είναι μάλλον άγνωστες στις χώρες στόχους και ενισχύεται από την ελλιπή ή αδύναμη τεκμηρίωση των ιδιοτήτων της μαστίχας, παρά τις δεκάδες διαθέσιμες μελέτες.
- ♣ Την πιθανή μείωση του ενδιαφέροντος των καταναλωτών για την ιδέα (concept) της μαστίχας γενικότερα, γεγονός που μπορεί να μειώσει σημαντικά τις προσδοκίες για αύξηση του όγκου λιανικών και χονδρικών πωλήσεων κατά την επόμενη περίοδο.

Στα επόμενα δύο χρόνια πιστεύεται ότι η εταιρεία θα είναι σε θέση να λειτουργεί με αυξημένη παραγωγική δυναμικότητα και με τουλάχιστον 4 καταστήματα ακόμα σε χώρες του εξωτερικού (Αποτελέσματα της έρευνας).



7.5. Μίγμα μάρκετινγκ

7.5.1. Αγοράς-στόχος

Η EMX δραστηριοποιείται κατά κύριο λόγο στο εξωτερικό εμπόριο ενώ για την Ελλάδα έχει εμπορικούς αντιπροσώπους.

Αναλυτικότερα:

↳ Ελλάδα

Στην ελληνική αγορά η Ένωση Μαστιχοπαραγωγών Χίου (Ε.Μ.Χ) διαθέτει δύο βασικούς αντιπροσώπους:

- α) Τη ΜΕΔΙΤΕΡΡΑ Α.Ε, θυγατρική της Ε.Μ.Χ., που αποτελεί τον αποκλειστικό διανομέα της φυσικής Μαστίχας Χίου, και του μαστιχελαίου στην Ελλάδα ενώ παράλληλα κατέχει και τη διανομή των τσιγλών ΕΛΜΑ για τον νομό της Χίου και
- β) Την ΕΛΓΕΚΑ Α.Ε. που είναι ο αποκλειστικός διανομέας της τσίκλας ΕΛΜΑ που παράγει η Ένωση Μαστιχοπαραγωγών Χίου, στην Ελλάδα.

↳ Εξωτερικό

Στις αγορές του εξωτερικού, η Ένωση Μαστιχοπαραγωγών διαθέτει αντιπροσώπους της στην Αίγυπτο, Τουρκία, Κύπρο, Συρία, Ηνωμένα Αραβικά Εμιράτα, Λίβανος, Ιορδανία, Ιράκ, Κουβέιτ, Πακιστάν, Ινδία, Παλαιστίνη και Λιβύη.

7.5.2. Παρούσα κατάσταση

Τα τελευταία χρόνια υπάρχει μια σχετικά αυξητική πορεία των πωλήσεων (την οποία θα παρατηρήσουμε αναλυτικά στην χρηματοοικονομική ανάλυση). Οι εκτιμήσεις εξαρτώνται κατά κύριο λόγο από την διαμορφούμενη παραγωγή του κάθε έτους⁷ καθώς και από τυχόν πολιτικές ή οικονομικές εξελίξεις που προκύπτουν στις διάφορες αγορές.

⁷ Οι πωλήσεις εξαρτώνται σε μεγάλο βαθμό από τον όγκο της παραγωγής φυσικής μαστίχας καθώς και από την αναλογία των ποιοτήτων που προκύπτουν (ψιλή, μεσαία, χονδρή) καθώς δεν έχουν όλες οι ποιότητες την ίδια ζήτηση αλλά ούτε και τον ίδιο όγκο παραγωγής



7.5.3. Ανταγωνισμός

Στον τομέα της μαστίχας δεν υπάρχει ουσιαστικά ανταγωνισμός καθώς η Μαστίχα Χίου είναι μοναδική και λειτουργεί μονοπωλιακά. Στον τομέα της τσίχλας ΕΛΜΑ βασικοί ανταγωνιστές είναι οι Vivident, Trident, Orbit, V6.

Ως έμμεσους ανταγωνιστές για τη μαστίχα θα μπορούσαμε να αναφέρουμε κάποια ρετσίνια που παράγονται σε χώρες όπως Τουρκία και Ινδία, τα οποία όμως είναι πολύ χαμηλής ποιότητας και οι ιδιότητες τους στερούνται κατά πολύ των ιδιοτήτων της μαστίχας Χίου. Γενικά, ο τομέας της τσίχλας παρουσίασε μείωση τα τελευταία 3 χρόνια. Παρά την πτώση πωλήσεων πάντως, το μερίδιο της ΕΛΜΑ κατά το 2010 αυξήθηκε.

Δυνατά σημεία των ανταγωνιστών είναι η αναγνωρισιμότητα της μάρκας, το έντονο και ευχάριστο άρωμα που διαρκεί. Αδυναμίες είναι ότι καμία από τις τσίχλες αυτές δεν περιέχει φυσικές αρωματικές ύλες και ότι περιέχουν ΒΗΤ, ΒΗΑ και πηγές φαινυλαλανίνης (συστατικά επιβλαβή για την υγεία)⁸.

7.5.4. Στόχος και στρατηγική προϊόντος

Βασικός στόχος για το 2012 είναι η πώληση κατά το δυνατόν περισσότερης ποσότητας φυσικής μαστίχας. Αυτή η ανάγκη προκύπτει από την εκτίμηση ότι η ποσότητα που θα παραδοθεί φέτος από τους παραγωγούς θα είναι περίπου 160 τόνοι, κατά πολύ μεγαλύτερη σε σύγκριση με τα προηγούμενα έτη.

Για την αύξηση των πωλήσεων θα πρέπει να εξευρεθούν νέοι πελάτες και να ανοιχτούν νέες αγορές. Για το λόγο αυτό προγραμματίζονται συναντήσεις με

⁸ Οι τσίχλες ΕΛΜΑ περιέχουν μόνο φυσικά γλυκαντικά (Ξυλιτόλη, Σορβιτόλη, Μαννιτόλη), σε αντίθεση με τις τσίχλες του εμπορίου που περιέχουν τεχνητά γλυκαντικά και πηγές φαινυλαλανίνης - ασπαρτάμη!

-Είναι οι μοναδικές που δεν περιέχουν τεχνητά αντιοξειδωτικά ΒΗΤ, ΒΗΑ

- Περιέχουν μεγάλο ποσοστό ξυλιτόλης συνεισφέροντας στην μείωση των οξέων του στόματος που προκαλούν τερηδόνα Έχει αποδειχθεί κλινικά, ότι η ξυλιτόλη, είναι η καλύτερη πολυόλη, καθώς, όχι μόνο δεν αποτελεί θρεπτικό υπόστρωμα για τα βακτήρια του στόματος, εμποδίζοντας την ανάπτυξη τους, αλλά παράλληλα προκαλεί και την απόπτωση τους (μείωση πληθυσμού).

- Τον Ιούνιο του 2006, η Toothfriendly International αφού προέβη στους απαραίτητους επιστημονικούς ελέγχους, πιστοποίησε τις ELMA fresh and Dental σαν ένα από τα tooth friendly (φιλικό στα δόντια) προϊόντα. Από τότε, οι τσίχλες φέρουν το "Happy Tooth quality mark", ένα διεθνώς αναγνωρισμένο trademark που μπορεί να χρησιμοποιηθεί μόνο από ζαχαρώδη προϊόντα, που είναι αποδεδειγμένα φιλικά στα δόντια (δεν προκαλούν τερηδόνα κτλ)



υποψήφιους πελάτες, συμμετοχή σε εμπορικές εκθέσεις και συμμετοχή σε επιχειρηματικές αποστολές σε χώρες που παρουσιάζουν εμπορικό ενδιαφέρον.

7.5.5. Τα προϊόντα της Ε.Μ.Χ.

Πρώτες Ύλες

↓ Φυσική μαστίχα

Η μαστίχα παράγεται από το μαστιχόδεντρο, από το οποίο εκκρίνεται με τη μορφή ρητίνης. Οι χρήσεις της φυσικής μαστίχας είναι πολλές, σημαντικές και γνωστές από αρχαιοτάτων χρόνων. Σήμερα η φυσική μαστίχα συλλέγεται από τους μαστιχοπαραγωγούς, από τους οποίους γίνεται και μια προκαταρκτική επεξεργασία, συγκεντρώνεται από τους πρωτοβάθμιους συνεταιίρους και η τελική της επεξεργασία, η τυποποίηση και η συσκευασία της γίνεται από την Ένωση Μαστιχοπαραγωγών Χίου (ΕΝΑ Χίου, 2003).

↓ Μαστιχέλαιο

Το μαστιχέλαιο ήταν πολύ γνωστό στους αρχαίους Έλληνες. Στα μέσα του 15ου αιώνα το μαστιχέλαιο παρασκευάστηκε για πρώτη φορά στη Γερμανία με ξηρή απόσταξη και το 1573 έγινε γνωστό στους κύκλους των φαρμακοποιών του Βερολίνου. Μαστιχέλαιο μπορεί επίσης να παραχθεί και από τα φύλλα και τα κλαδιά του σχοίνου. Μόνο το 3% παράγεται από την απόσταξη της μαστίχας, αλλά όταν η μαστίχα είναι σε υγρή κατάσταση εξερχόμενη από το δέντρο περιέχει μαστιχέλαιο σε ποσοστό 17-20% (Περίκος, 1995, και Σαββίδης 2000). Το μαστιχέλαιο παράγεται με απόσταξη και χρησιμοποιείται από φαρμακευτικές εταιρίες, εταιρίες καλλυντικών, αρωμάτων και εταιρίες του κλάδου των τροφίμων. Είναι ένα φυσικό αιθέριο έλαιο και λόγω της μοναδικότητας της πρώτης ύλης έχει ιδιαίτερα ψηλή αξία (ΕΝΑ Χίου, 2003).



↓ Μοσχολίβανο.

Το μοσχολίβανο παράγεται από μαστίχα, κολοφώνιο μαστίχας και διογκωτικά τρίμματα. Επιπλέον εμπλουτίζεται και με φυσικά αρώματα. Αποδίδει αρωματικούς ατμούς πολύ ανώτερους από τα γνωστά λιβάνια. Χρησιμοποιείται κυρίως από την ορθόδοξη εκκλησία για θυμίαμα στους ναούς. Επίσης η μαστίχα χρησιμοποιείται για θυμίαμα και από τους μωαμεθανικούς λαούς της Ασίας της Αραβίας και της Αφρικής (Σαββίδης, 2000).

↓ Άγιο Μύρο

Οι παλιότερες πληροφορίες για τη σύσταση του Αγίου Μύρου ανάγονται στον 8ο αιώνα. Ο κατάλογος των υλικών παρασκευής, περιλαμβάνει 12 είδη και φυλάσσεται στη βιβλιοθήκη του Βατικανού. Μεταγενέστερος κατάλογος περιλαμβάνει εκτός του μαστιχέλαιου, άλλα 32 συστατικά, μεταξύ των οποίων και μαστίχα. Είναι φανερό ότι τα διάφορα υλικά για την Παρασκευή του Αγίου Μύρου ποικίλουν στις διάφορες εποχές ποιοτικά και ποσοτικά με τάση αύξησης του αριθμού τους. Το μαστιχέλαιο συμβολίζει το θείο έλεος, ενώ οι λοιπές αρωματικές ουσίες συμβολίζουν τα ποικίλα χαρίσματα του Αγίου πνεύματος, των οποίων δέκτης γίνεται ο χριστιανός. Η επιλογή της μαστίχας ως κύριου συστατικού του Αγίου Μύρου ανταποκρίνεται στις παραπάνω ιδιότητες εφόσον εμπεριέχει άριστης ποιότητας μαστιχέλαιο, ενώ οι αρωματικές ουσίες ποικίλουν (Σαββίδης, 2000).

↓ Κολοφώνιο.

Είναι η ρητινώδης ουσία που απομένει μετά την απομάκρυνση του αιθερίου ελαίου από την μαστίχα (Περίκος, 1995). Το όνομα προέρχεται από την πόλη Κολοφών της Μικράς Ασίας, όπου από τα κωνοφόρα παραγόταν ρητίνη με το όνομα κολοφώνια πίσσα. Χρησιμοποιείται για την Παρασκευή χειρουργικών νημάτων, συνθετικού καουτσούκ, τεχνικών δερμάτων, βερνικών, χρωμάτων κ.τ.λ. (Σαββίδης, 2000).



■ Έτοιμα Προϊόντα

↓ Παραδοσιακά προϊόντα

Τα παραδοσιακά προϊόντα της μαστίχας αποτελούν έναν από βασικότερες κατηγορίες που εμφανίζουν τα μεγαλύτερα έσοδα στην Ε.Μ.Χ.. Στην συγκεκριμένη κατηγορία περιλαμβάνονται οι καραμέλες με κρέμα μαστίχας, το μαστιχάτο το οποίο είναι χειροποίητο γλυκάκι με γκοφρέτα και γέμιση που περιέχει φυσική μαστίχα και καβουρδισμένα αμύγδαλα, το μπισκότο λούκουμο ή αλλιώς τριτόμπα, ο χαλβάς, το παστέλι, οι πίτες (χαλβαδόπιτα, νερατζόπιτα και μαστιχάτη), οι λουκουμομπουκιές, τα λουκούμια και γενικότερα όλες οι συσκευασμένες πρώτες ύλες που αναφέρθηκαν στα ανωτέρω.

↓ Τσίγλα

Με βάση τη μαστίχα, παράγεται σε σύγχρονο εργοστάσιο η τσίγλα ΕΛΜΑ, η οποία είναι η μοναδική στον κόσμο που παράγεται με φυσική πρώτη ύλη. Η τσίγλα ΕΛΜΑ παράγεται σε τρεις τύπους, την κανονική, χωρίς ζάχαρη και την Dental. Επίσης, υπάρχει και η τσίγλα SMILE, στην οποία δεν χρησιμοποιείται μαστίχα αλλά gum base (ΕΝΑ Χίου, 2003). Το 1955 η ΕΜΧ άρχισε να ερευνά για την παραγωγή τσίγλας από μαστίχα. Η λειτουργία του εργοστασίου άρχισε το 1957 και τον πρώτο χρόνο παρήγαγε 8.000 κιλά τσίγλας από μαστίχα. Το 1962 η παραγωγή ανήλθε στα 65.000 κιλά (Περίκος, 1995).

Ως πρώτος παρασκευαστής μαστίχας αναφέρεται ο αγρότης και ιδρυτικό μέλος της ΕΜΧ ο Ευάγγελος Μενδωνίδης, από το μαστιχοχώρι Πατρικά, το έτος 1950. Η συνταγή και τα σχετικά μηχανήματα ήταν δικής του επινόησης. Ο Ευάγγελος Μενδωνίδης παρασκεύαζε μαστίχα με το σήμα ΕΛΜΑ και κατείχε και δίπλωμα ευρεσιτεχνίας του Υπουργείου Εθνικής Οικονομίας. Η λέξη ΕΛΜΑ προέρχεται από τα αρχικά των λέξεων ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΜΑΣΤΙΧΗ. Το 1959 ο εν λόγω αγρότης δώρισε την εφεύρεση του και το σήμα ΕΛΜΑ στην ΕΜΧ (Περίκος, 1995 και Σαββίδης 2000).



✦ Φαρμακευτικά

Μετά από πολυετή προσπάθεια η EMX παρασκεύασε την κάψουλα μαστίχας, με την οποία έχουν γίνει όλες οι κλινικές μελέτες των τελευταίων ετών. Το σκεύασμα έχει εγκριθεί από τον Εθνικό Οργανισμό Φαρμάκων ως ειδικό τρόφιμο και κυκλοφορεί σε φιάλη 90 καψουλών. Συμβάλλει στην εξάλειψη του ελικοβακτηριδίου του πυλωρού (αιτιολογικός παράγοντας στην δημιουργία ελκών) και γενικά στην υγιεινή του πεπτικού συστήματος (Επίσημη ιστοσελίδα της EMX, <http://www.gummastic.gr>).

✦ Καλλυντικά

Στην συγκεκριμένη κατηγορία ανήκουν προϊόντα όπως απολεπιστικά προσώπου, μάσκες μαστιγέλαιου για την επιδερμίδα και το πρόσωπο, ενυδατικές κρέμες προσώπου, κρέμες νυκτός, οδοντόκρεμες και στοματικά διαλύματα, κρέμες χεριών, αποσμητικά χώρου, σαμπουάν, αποσμητικά ποδιών, τζελ ξυρίσματος και λάδι για μασάζ. Θα πρέπει να σημειωθεί ότι η πλειοψηφία των συγκεκριμένων προϊόντων παράχθηκαν και διανεμήθηκαν στην αγορά την περίοδο 2005-2008.

✦ Ποτά – Αναψυκτικά

Στην συγκεκριμένη κατηγορία συμπεριλαμβάνεται το ανθρακούχο αναψυκτικό Mast το οποίο περιέχει άρωμα μαστίχας και πωλείται σε δύο συσκευασίες: α) σε μεταλλικό κουτί των 300ml και β) σε γυάλινο μπουκάλι των 250ml. Επιπρόσθετα, το 2008 κυκλοφόρησε στην αγοράς το λικέρ μαστιχοκανέλας και το λικέρ μαστίχας Χίου.

7.5.6. Κύκλος ζωή των προϊόντων

Στο παρακάτω διάγραμμα παρουσιάζεται ο κύκλος ζωής των κυριότερων προϊόντων που αναφέρθηκαν στα ανωτέρω. Όπως μπορούμε να συμπεράνουμε, τα φαρμακευτικά προϊόντα της EMX αποτελούν τα νέα προϊόντα για τα οποία οι δαπάνες μάρκετινγκ είναι αρκετά υψηλές, η τιμή τους υψηλή ενώ ο στρατηγικός στόχους τους περιλαμβάνει την επέκταση.



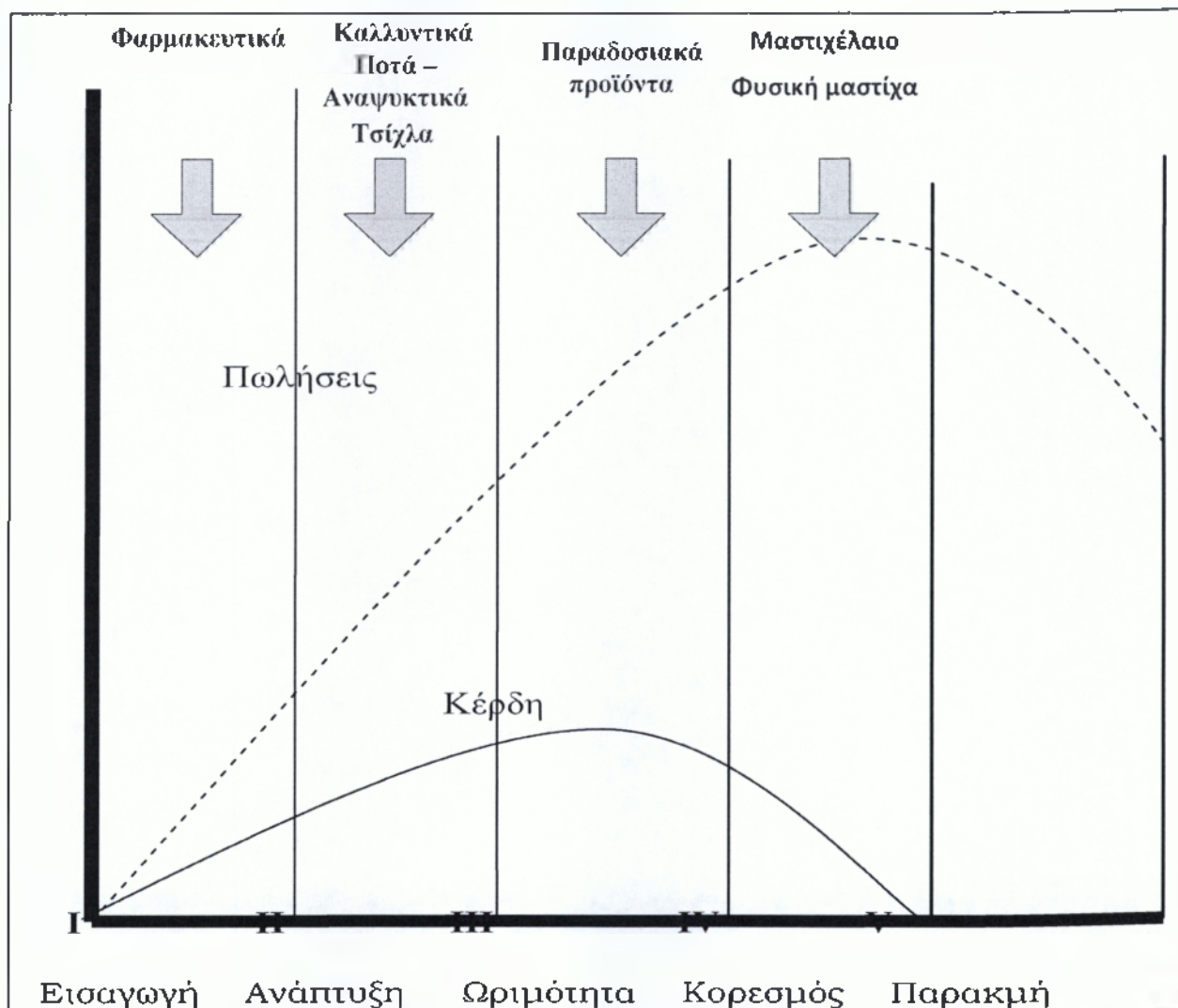
Τα καλλυντικά προϊόντα, τα ποτά και αναψυκτικά και η τσίχλα, βρίσκονται στο στάδιο της ανάπτυξης για τα οποία ο στρατηγικός στόχος είναι διείσδυση στην αγορά, οι δαπάνες μάρκετινγκ είναι αρκετά υψηλές, ο στόχος του μάρκετινγκ περιλαμβάνει την ανάπτυξη του brand name (μάρκας), η διανομή των προϊόντων είναι εντατική και η τιμή είναι όσο πιο χαμηλή.

Τα παραδοσιακά προϊόντα ανήκουν στο στάδιο της ωριμότητας με αποτέλεσμα ο στρατηγικός στόχος να είναι η διατήρηση του μεριδίου της αγοράς, οι δαπάνες μάρκετινγκ παρουσιάζουν κάμψη, ο στόχος του μάρκετινγκ περιλαμβάνει την πίστη στη μάρκα, η διανομή των προϊόντων είναι εντατική, η τιμή είναι η πιο χαμηλή (μικρό περιθώριο κέρδους) ενώ η εταιρία στοχεύει στην διαφοροποίηση των προϊόντων σε τακτά χρονικά διαστήματα.

Τέλος, το μαστιχέλαιο και η φυσική μαστίχα ως τελικά προϊόντα βρίσκονται στο στάδιο της παρακμής με αποτέλεσμα οι δαπάνες μάρκετινγκ να είναι μικρές, ο στόχος του μάρκετινγκ να είναι η διατήρηση των πελατών, η διανομή να είναι επιλεκτική και η τιμή αυξανόμενη.



Διάγραμμα 7.1. Κύκλος ζωής των προϊόντων της Ε.Μ.Χ.



Πηγή: Αποτελέσματα της έρευνας με ερωτηματολόγιο

7.5.7. Τιμολογιακή πολιτική

Για τα προϊόντα της Ένωσης υπάρχει ενιαίος τιμοκατάλογος και σε κάποιους σημαντικούς πελάτες καθώς και στους αντιπροσώπους παρέχεται μια έκπτωση της τάξης του 1-3 € ανά κιλό. Επίσης γίνεται παροχή κάποιων bonus, ευελιξία στον τρόπο πληρωμής σε ορισμένους πολύ μεγάλους πελάτες για την διατήρηση καλών διαπροσωπικών σχέσεων (Έρευνα με ερωτηματολόγιο).

Στην λιανική πώληση η τιμολόγηση πραγματοποιείται κάθε αρχή του έτους λαμβάνοντας υπόψη την παραγωγή και πραγματοποιώντας αναλυτική πρόβλεψη ζήτησης των προϊόντων. Ανάλογα με το κύκλο ζωής και το στάδιο στο οποίο ανήκει



κάθε προϊόν και λαμβάνοντας υπόψη την στρατηγική της εταιρίας καθορίζεται η τιμολογιακή πολιτική.

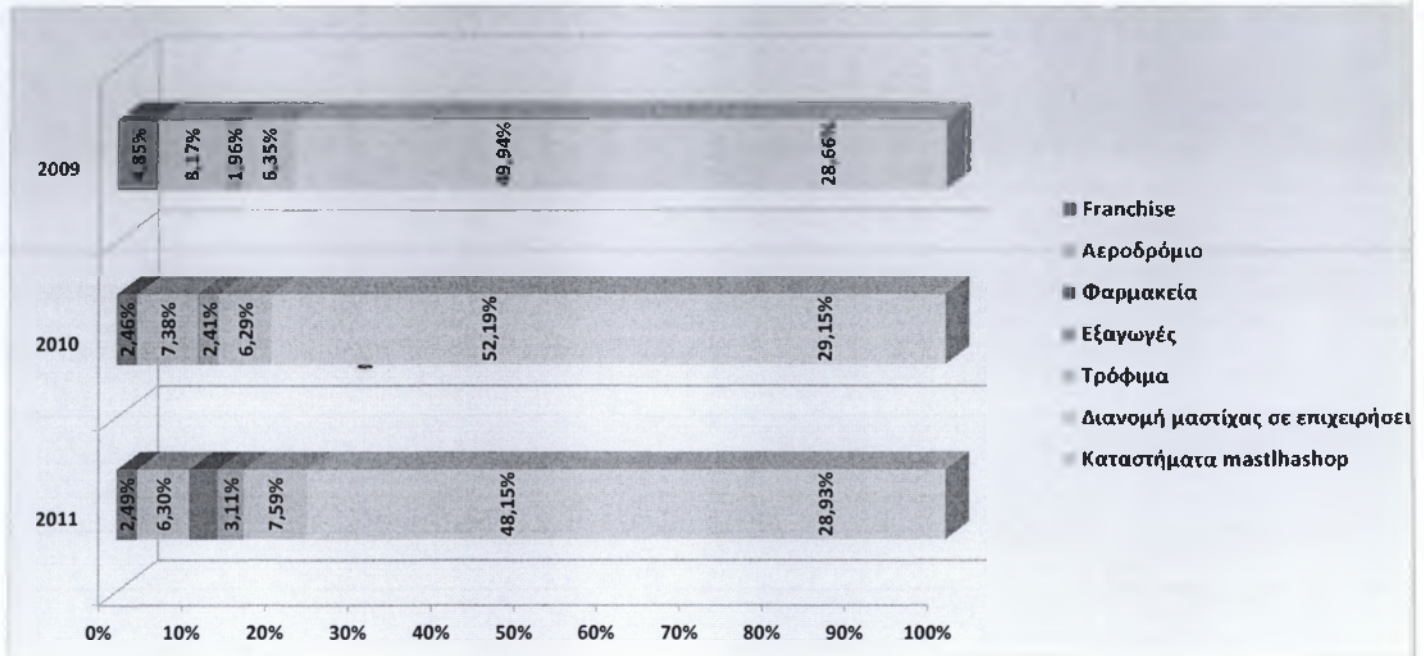
7.5.8. Διανομή

Η Ένωση Μαστιχοπαραγωγών Χίου συνεργάζεται με διάφορους πελάτες και αντιπροσώπους στο εξωτερικό. Συγκεκριμένα, έχουν αντιπροσώπους στη Σαουδική Αραβία, στο Τουμπαϊ, την Κύπρο και την Ιαπωνία. Η διανομή των προϊόντων στο εξωτερικό πραγματοποιείται μέσω μεσαζόντων και ναυτιλιακών επιχειρήσεων. Η διαμόνη των προϊόντων της EMX στην Ελλάδα και στο εξωτερικό γίνεται μέσω των εξουσιοδοτημένων αντιπροσώπων της, οι οποίοι έχουν συνάψει σύμβαση με την EMX. Η αμοιβή των αντιπροσώπων επιβαρύνει την ανά μονάδα προϊόντος (μέσο προϊόν), η οποία συμπεριλαμβάνει στην τελική τιμή.

Στο παρακάτω διάγραμμα μπορούμε να παρατηρήσουμε ότι οι μεγαλύτερες διανομές πραγματοποιούνται μέσω της πώλησης μαστίχας σε επιχειρήσεις και στα καταστήματα mastihasop.



Διάγραμμα 7.2. Διανομές των προϊόντων της EMX



Πηγή: Αποτελέσματα της έρευνας με ερωτηματολόγιο

7.5.9. Προώθηση

Η προώθηση των προϊόντων γίνεται με βάση τις εκάστοτε ανάγκες και με βάση τον πελάτη. Στην χονδρική πώληση συνήθως ακολουθείται η τακτική της τηλεφωνικής πώλησης, της επί τούτου συνάντησης, οι εμπορικές εκθέσεις και οι δειγματοδιανομές.

Αναφορικά με τις μεθόδους λιανικής προώθησης χρησιμοποιούνται κοπέλες (push girls) σε διάφορα σημεία πώλησης, όπως για παράδειγμα σε πεζοδρόμια και λιμάνια. Ακόμη χρησιμοποιούν προσφορές επιστροφής χρημάτων και δώρα.

Επίσης τα τελευταία χρόνια ακολουθείται και η προώθηση μέσω διαφημίσεων στον τύπο, το ραδιόφωνο και την τηλεόραση. Η EMX συνεργάζεται με 2 μεγάλες διαφημιστικές εταιρίες.

Στα διαφημιστικά μηνύματα το γενικό πλαίσιο (concept) που χρησιμοποιούν είναι καλλυντικά με μαστίχα που είναι ευεργετικό για όλες τις ηλικίες και όλους τους τύπους δέρματος (στοιχεία από συνεντεύξεις). Δηλαδή απευθύνονται μαζικά στους καταναλωτές. Επίσης στα καταστήματα τους έχει παρατηρηθεί ότι ένα ποσοστό των πελατών είναι αφοσιωμένοι πελάτες, οι οποίοι επαναλαμβάνουν με μεγάλη

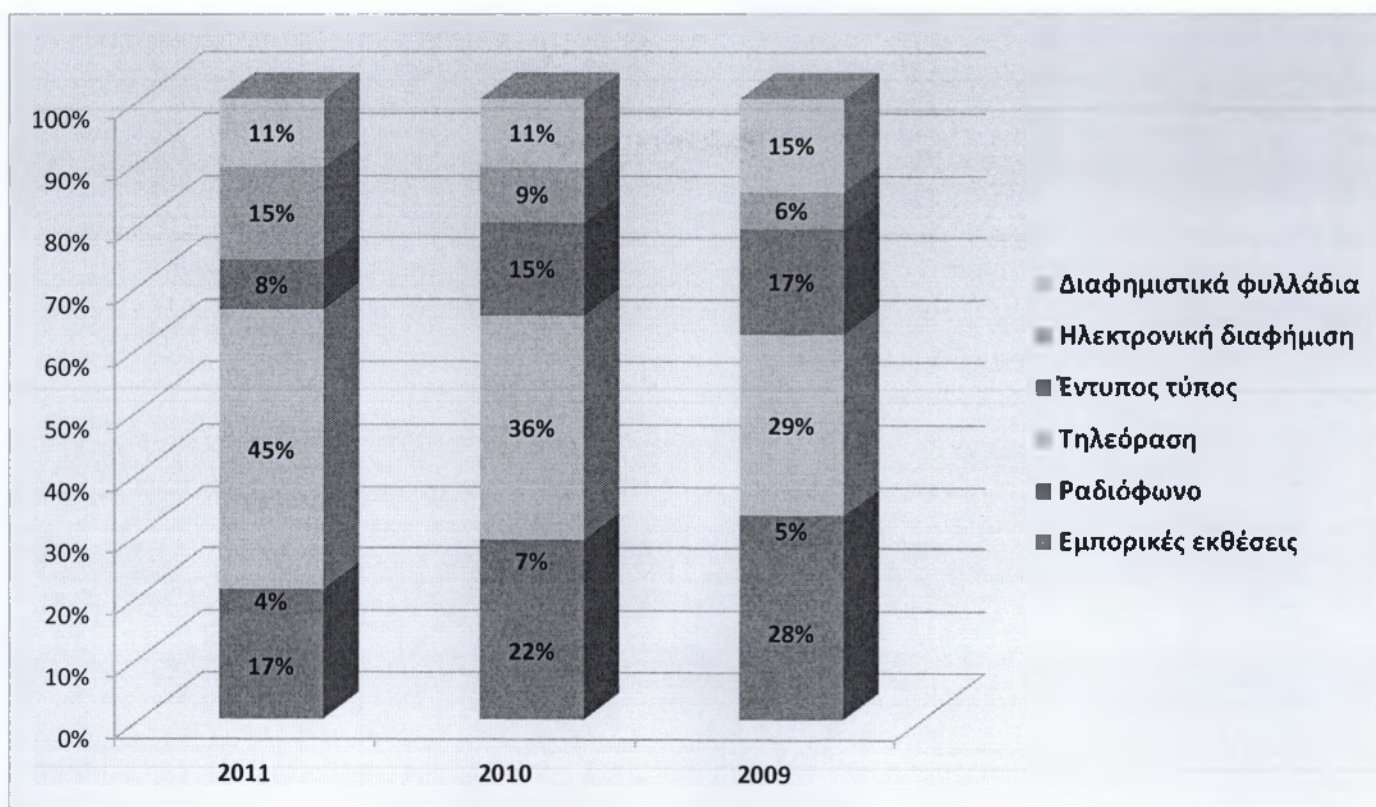


συχνότητα τις αγορές τους. Θα ήταν επομένως ιδιαίτερα χρήσιμο να γίνει έρευνα αγοράς, ώστε να μελετηθούν τα χαρακτηριστικά των συγκεκριμένων ομάδων-στόχων.

Στο παρακάτω διάγραμμα παρουσιάζεται το ποσοστό σύμφωνα με το οποίο συμμετέχει κάθε είδος διαφήμισης στο συνολικό κόστος διαφήμισης κατά την περίοδο 2009-2011.

Τα κύρια συμπεράσματα που προκύπτουν από την ανάλυση του διαγράμματος είναι ότι με την πάροδο των ετών αυξάνεται σημαντικά η διαφήμιση στην τηλεόραση και η ηλεκτρονική διαφήμιση ενώ μειώνονται οι διαφημίσεις στον έντυπο τύπο, στο ραδιόφωνο και στις εμπορικές εκθέσεις.

Διάγραμμα 7.3. Ποσοστό συμμετοχής ειδών διαφήμισης στο συνολικό κόστος διαφήμισης

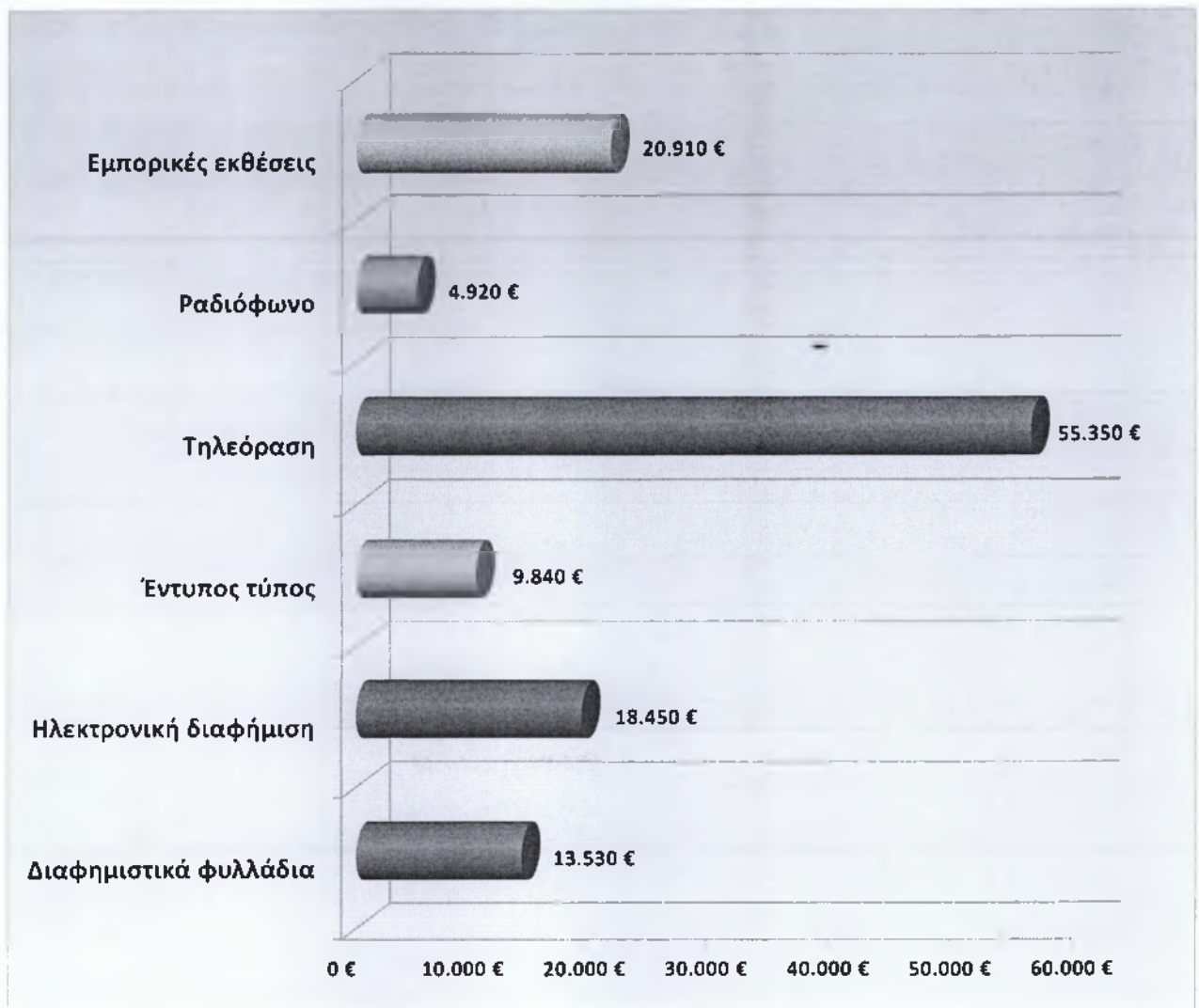


Πηγή: Αποτελέσματα της έρευνας με ερωτηματολόγιο

Τέλος, στο παρακάτω διάγραμμα παρουσιάζεται μία συνοπτική κατάσταση του κόστους προβολής ανά μέσο για το 2011.



Διάγραμμα 7.4. Καταμερισμός κόστους προβολής ανά μέσο (2011)



Πηγή: Αποτελέσματα της έρευνας με ερωτηματολόγιο

7.6. Ανάλυση κινδύνων

Στη συγκεκριμένη υποενότητα ακολουθεί αναλυτική έκθεση των βασικών κινδύνων που αντιμετωπίζει η εταιρεία και των μέσων αντίδρασης που διαθέτει διακρίνοντας τους σε κινδύνους που αφορούν το εσωτερικό της εταιρείας και σε κινδύνους που αφορούν τον τομέα δραστηριότητάς της.



7.6.1. Κίνδυνοι που αφορούν το εσωτερικό περιβάλλον της εταιρείας

◆ Επάρκεια παραγόμενης μαστίχας Χίου

Η υφιστάμενη ετήσια παραγωγή μαστίχας είναι 150 τόνοι περίπου και υπερκαλύπτει τις ανάγκες της Εταιρείας. Πιθανές φυσικές καταστροφές (π.χ. πυρκαγιές ή ξηρασία επί σειρά ετών) θα επηρεάσουν τα υφιστάμενα αποθέματα και μακροπρόθεσμα ίσως δημιουργηθεί πρόβλημα στην παραγωγή.

◆ Εξάρτηση από τα Διευθυντικά Στελέχη της Εταιρείας

Η διοίκηση της Εταιρείας έχει ανατεθεί στον Διευθύνοντα Σύμβουλο κ. Ιωάννη Μανδάλα. Μια ομάδα στελεχών με πολλές γνώσεις και εμπειρία απαρτίζουν το παζλ της διοικητικής δομής. Οι γνώσεις και η πείρα αυτών των ανθρώπων δημιουργεί μεγάλη εξάρτηση στην εταιρεία από αυτούς. Η αποχώρηση κάποιου ατόμου, ενός ή περισσοτέρων ενδέχεται να δημιουργήσει ανωμαλίες στην ανάπτυξη της εταιρείας.

◆ Ζητήματα ποιότητας, υγιεινής και ασφάλειας

Τον τελευταίο καιρό παρατηρείται μια τάση των καταναλωτών και της κοινωνίας γενικότερα για την ποιότητα των παλούμενων προϊόντων. Ωστόσο, η Εταιρεία τηρεί όλους τους προβλεπόμενους κανόνες υγιεινής και ασφάλειας τόσο στην παραγωγή όσο και στην αποθήκευση και πώληση των προϊόντων της. Με λίγα λόγια μόνο κάποιος αστάθμητος παράγοντας σχετικά με αυτό το ζήτημα θα μπορούσε να προκαλέσει πρόβλημα στην εταιρεία.

7.6.2. Κίνδυνοι που αφορούν τον τομέα δραστηριότητας της εταιρείας

◆ Κίνδυνος εισαγωγής καταστημάτων μαστίχας στον κλάδο

Η πιθανότητα εισόδου νέων εταιρειών στην ανάπτυξη καταστημάτων με συναφή προϊόντα, θα μπορούσε να έχει σημαντικές αρνητικές επιπτώσεις στην οικονομική κατάσταση και τα αποτελέσματα της εταιρείας. Το προϊόν της μαστίχας, το οποίο διαθέτει περιορισμένη και τοπική παραγωγή, καθώς και η άμεση μετοχική



σχέση της Εταιρείας με την Ένωση Μαστιχοπαραγωγών Χίου (αποκλειστική διανομή της μαστίχας), δυσχεραίνουν αλλά δεν αποκλείουν την εμφάνιση ανταγωνιστών.

◆ **Μεταβολές στις διατροφικές συνήθειες και την καταναλωτική συμπεριφορά**

Τα καταναλωτικά πρότυπα αλλάζουν διαρκώς. Τα τελευταία χρόνια λόγω της αυξανόμενης χρήσης των ηλεκτρονικών μέσων επικοινωνίας και της παγκοσμιοποίησης αυτά αλλάζουν πολύ ταχύτερα από παλαιά. Η τάση των ανθρώπων για αγνά, ποιοτικά προϊόντα, η στροφή προς τη φύση και η ανάγκη για «ευ ζην» που κυριαρχούν σήμερα μπορούν ανά πάσα στιγμή να αλλάξουν. Μια τέτοια εξέλιξη θα είχε αρνητική επίδραση στις πωλήσεις και τα αποτελέσματα της εταιρείας.

◆ **Μεταβολές στις οικονομικές συνθήκες**

Τα προϊόντα που εμπορεύονται τα καταστήματα της εταιρείας αλλά και όλα τα προϊόντα των επιχειρηματικών της μονάδων είναι προϊόντα πολυτελείας (εξαιρούνται προϊόντα όπως τσίκλα, λουκούμι, υποβρύχιο κλπ). Η μαστίχα από την εποχή της Τουρκοκρατίας αποτελούσε ένα προϊόν που δεν ήταν προορισμένο για ευρεία κατανάλωση αλλά ήταν μάλιστα ένας λόγος που οι Χιώτες έχαιραν ιδιαίτερης μεταχείρισης από τους κατακτητές. Με άλλα λόγια, πιθανές αλλαγές στο διαθέσιμο εισόδημα, λόγω γενικότερων οικονομικών συνθηκών, είναι πιθανό να οδηγήσουν κάποιους από τους καταναλωτές – πελάτες σε άλλα οικονομικότερα υποκατάστατα προϊόντα.

◆ **Εξάρτηση από μεγάλους πελάτες**

Αυτός ο κίνδυνος είναι ιδιαίτερα συνήθης στις εταιρείες. Η εταιρεία ωστόσο δεν έχει προς το παρόν κάποια ιδιαίτερη εξάρτηση από πελάτες, αφού οι μεγαλύτεροι από αυτούς είναι υπο-διανομείς μαστίχας στην Ελληνική αγορά, τους οποίους σχετικά εύκολα μπορεί να αντικαταστήσει ή υποκαταστήσει πουλώντας απευθείας στους πελάτες τους. Σε κάθε περίπτωση όμως, η διακοπή συνεργασίας με κάποιους



μεγάλους πελάτες ενδέχεται να επηρεάσει αρνητικά –βραχυπρόθεσμα ή και μεσοπρόθεσμα– τα αποτελέσματα της Εταιρείας.

◆ Η υπέρ-έκθεση του προϊόντος

Ο κίνδυνος αυτός είναι ίσως ο σοβαρότερος κίνδυνος μετά τις μεταβολές στις οικονομικές συνθήκες για την εταιρεία. Μετά την επιτυχή είσοδο των καταστημάτων mastihashop στην Ελληνική αγορά και την αύξηση της αναγνωρισιμότητας της μαστίχας προέκυψε έντονο αγοραστικό ενδιαφέρον για παράγωγα προϊόντα της. Η πιθανή εμφάνιση σε αυτήν την αγορά ανταγωνιστών, εγχώριων και ξένων, με μεγάλο αριθμό συναφών προϊόντων μπορεί στο μέλλον να οδηγήσει σε κορεσμό του καταναλωτικού ενδιαφέροντος για προϊόντα μαστίχας. Πέρα από αυτό, η ύπαρξη άλλων σκευασμάτων (π.χ. γιαούρτι, γάλα, καφές, κλπ) που προσφέρουν γεύση, άρωμα ή εκχύλισμα μαστίχας ενδέχεται να κουράσει τους καταναλωτές και να μην αποτελεί πλέον για αυτούς ένα ιδιαίτερο και ξεχωριστό προϊόν.

7.7. Ο προϋπολογισμός κόστους

Οι προϋπολογισμοί αποτελούν τα εσωτερικά συμβόλαιο μεταξύ της διοίκησης της επιχείρησης και των κέντρων ευθύνης της (responsibility centers). Οι προϋπολογισμοί είναι (Έντυπο υλικό που διανεμήθει κατά την έρευνα):

- Ποσοτική έκφραση των στόχων της επιχείρησης
- Εργαλείο συντονισμού των δραστηριοτήτων της επιχείρησης
- Μέσο παρακολούθησης της προόδου πραγματοποίησης των στόχων αυτών

Ο παρακάτω επενδυτικός προϋπολογισμός της εταιρείας σχεδιάστηκε με έμφαση στις ανάγκες της εταιρείας, στους στόχους της και στη διασφάλιση της ποιότητας σε κάθε κίνηση. Το επενδυτικό πρόγραμμα έχει ως εξής:



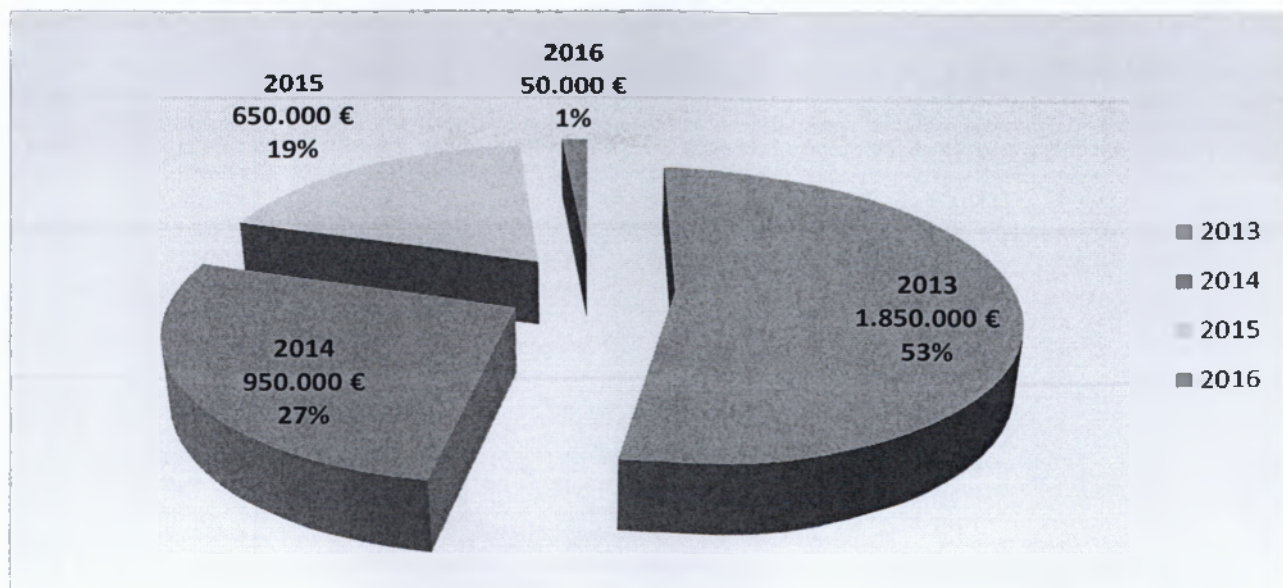
Πίνακας 7.1. Τετραετές συνοπτικός προϋπολογισμός επενδύσεων

ΣΥΝΟΠΤΙΚΟΣ ΠΡΟΥΠΟΛΟΓΙΣΜΟΣ					
ΚΑΤΗΓΟΡΙΑ ΕΠΕΝΔΥΣΗΣ	ΠΡΟΥΠ.	2013	2014	2015	2016
Νέα καταστήματα	2.000.000€	1.000.000€	500.000€	500.000€	0€
Παραγωγικές υποδομές	700.000€	500.000€	200.000€	0€	0€
Δαπάνες προώθησης	600.000€	300.000€	200.000€	100.000€	0€
Νέα προϊόντα	200.000€	50.000€	50.000€	50.000€	50.000€
ΣΥΝΟΛΑ	3.500.000€	1.850.000€	950.000€	650.000€	50.000€

Πηγή: Έντυπο υλικό που διανεμήθηκε κατά την έρευνα

Στο παρακάτω διάγραμμα απεικονίζεται διαγραμματικά η χρονική κατανομή των επενδύσεων.

Διάγραμμα 7.5. Χρονική κατανομή επενδύσεων

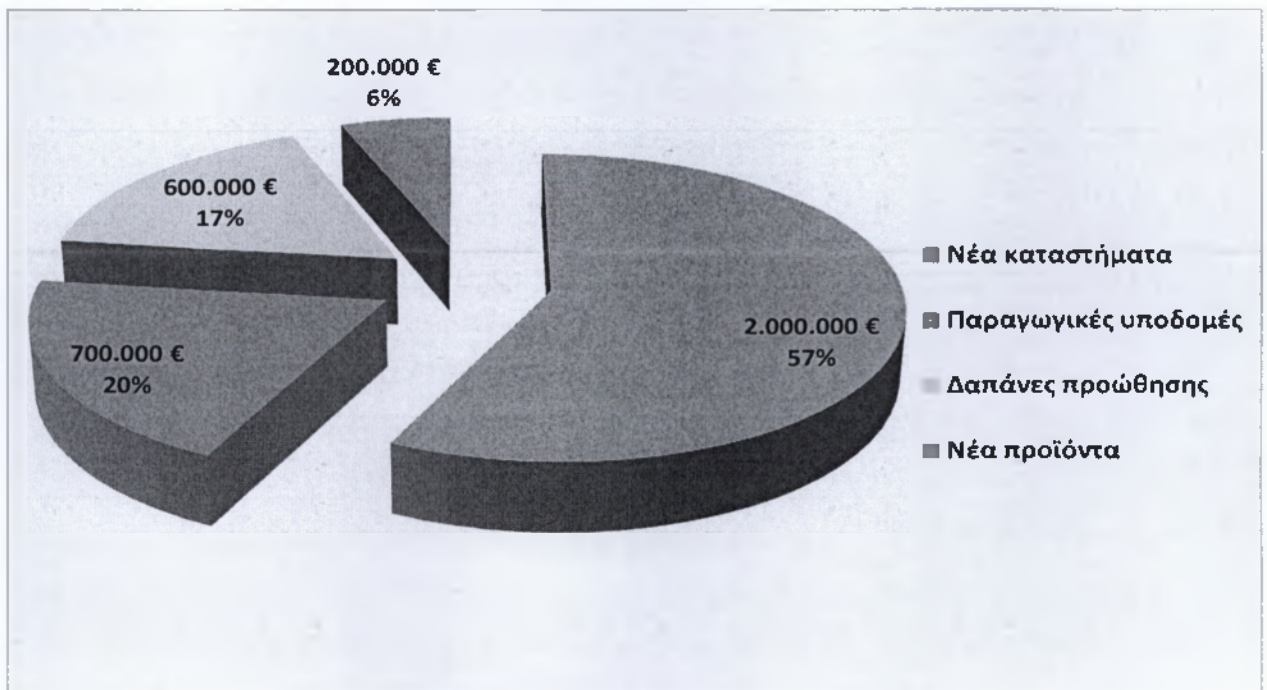


Πηγή: Επεξεργασία δεδομένων πίνακα 7.1.

Ας δούμε διαγραμματικά την κατανομή των επενδύσεων με βάση το είδος της επένδυσης.



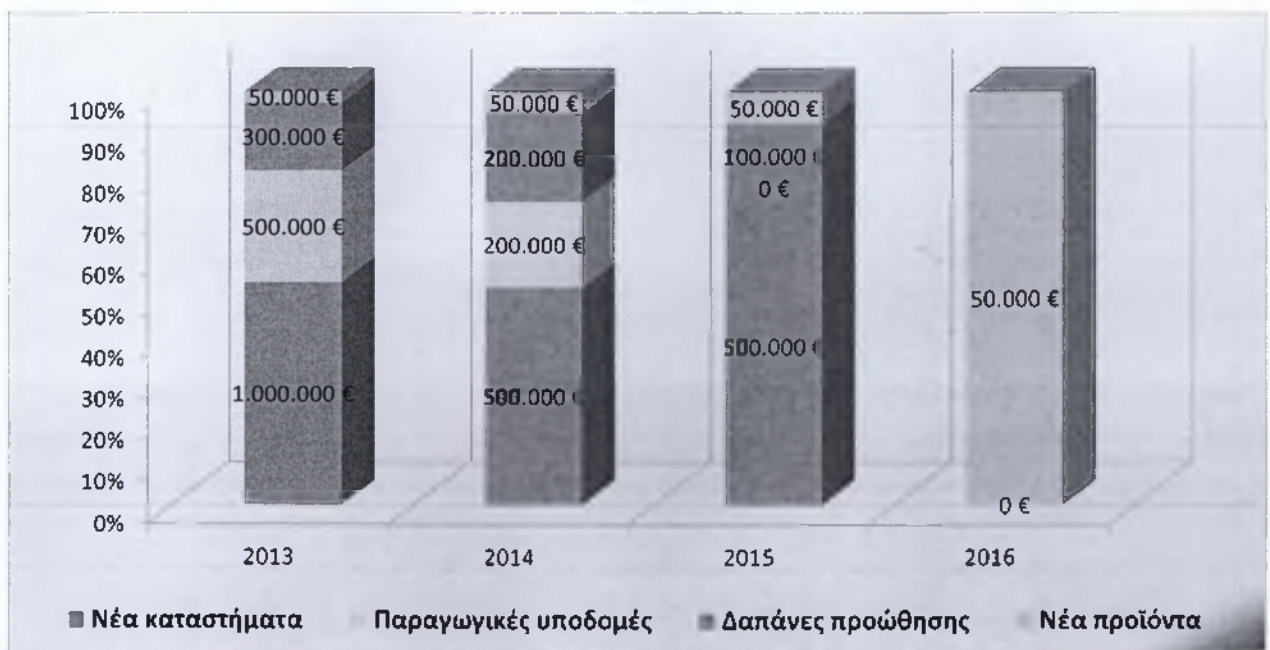
Διάγραμμα 7.6. Κατανομή επενδύσεων με βάση το είδος της επένδυσης



Πηγή: Επεξεργασία δεδομένων πίνακα 7.1.

Και πιο συνοπτικά :

Διάγραμμα 7.7. Προϋπολογισμός επενδύσεων ανά έτος και είδος επένδυσης



Πηγή: Επεξεργασία δεδομένων πίνακα 7.1.



Για την υλοποίηση του σχεδίου έχουμε επιλέξει το χρηματοδοτικό σχήμα που ακολουθεί:

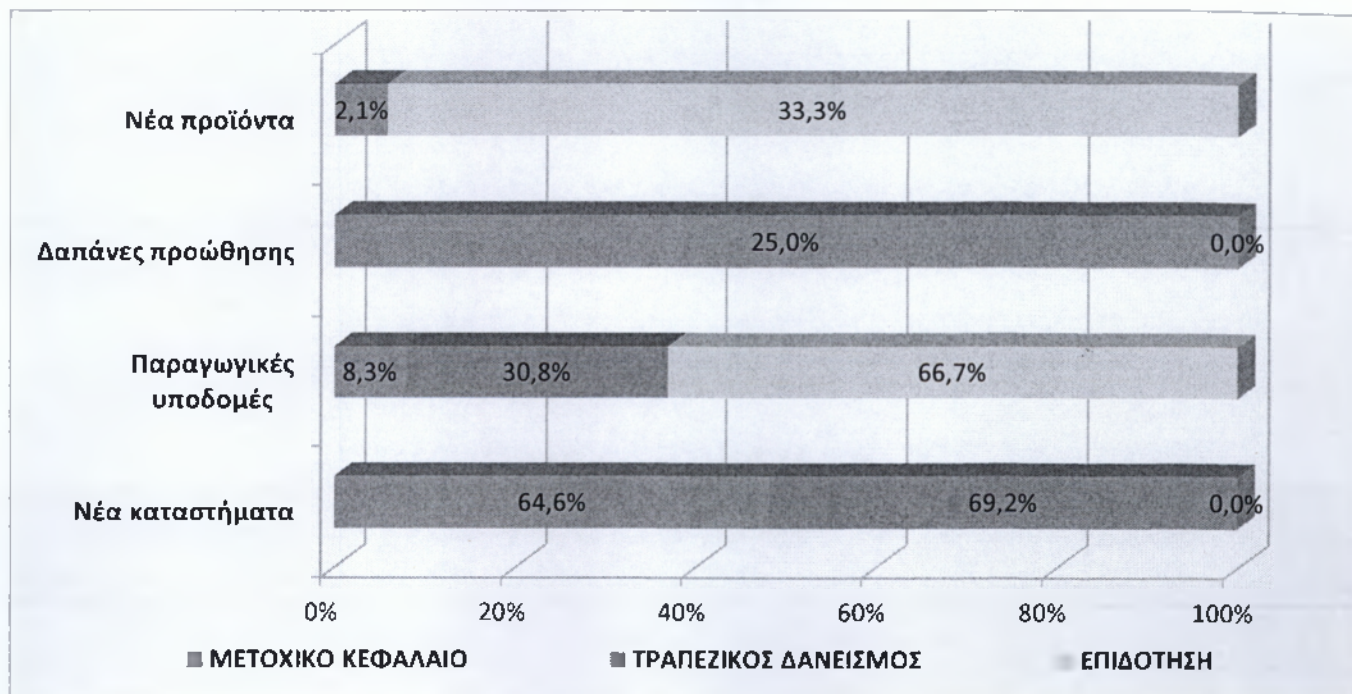
Πίνακας 7.2. Ανάλυση χρηματοδότησης επενδύσεων

ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗ ΕΠΕΝΔΥΣΕΩΝ				
ΚΑΤΗΓΟΡΙΑ ΕΠΕΝΔΥΣΗΣ	ΠΡΟΥΠ.	ΜΕΤΟΧΙΚΟ ΚΕΦΑΛΑΙΟ	ΤΡΑΠΕΖΙΚΟΣ ΔΑΝΕΙΣΜΟΣ	ΕΠΙΔΟΤΗΣΗ
Νέα καταστήματα	2.000.000	1.550.000	450.000	0
Παραγωγικές υποδομές	700.000	200.000	200.000	300.000
Δαπάνες προώθησης	600.000	600.000	0	0
Νέα προϊόντα	200.000	50.000	0	150.000
ΣΥΝΟΛΑ	3.500.000	2.400.000	650.000	450.000

Πηγή: Έντυπο υλικό που διενεμήθει κατά την έρευνα

Ας το δούμε και διαγραμματικά:

Διάγραμμα 7.8. Ανάλυση χρηματοδότησης επενδύσεων



Πηγή: Επεξεργασία δεδομένων πίνακα 7.2.



7.8. Χρηματοοικονομική αξιολόγηση

7.8.1. Ισολογισμός

Στη συνέχεια παρατίθεται ο ισολογισμός της εταιρείας Mediterra A.B.E.Σ.Ε. για τη χρήση από 01 Ιανουαρίου 2011 έως 31 Δεκεμβρίου 2011. Ισολογισμός είναι η λογιστική χρηματοοικονομική κατάσταση που παρουσιάζει συνοπτικά αλλά με σαφήνεια την περιουσιακή κατάσταση μιας επιχείρησης σε κάποια δεδομένη χρονική στιγμή. Η κατανόηση του ισολογισμού επιτρέπει στον αναγνώστη να κατανοήσει την πραγματική θέση της εταιρείας και την εξέλιξή της. Η ανάγνωση και παλαιότερων οικονομικών καταστάσεων βοηθά ακόμη περισσότερο.

Παρατηρούμε ότι τα μη κυκλοφοριακά στοιχεία Ενεργητικού παρουσιάζουν μια αύξηση της τάξης του 9,6% σε σχέση με την προηγούμενη χρήση το οποίο προέρχεται από αύξηση των ενσώματων ακινητοποιήσεων δηλαδή οικοπέδων, κτιρίων, μηχανημάτων, εργαλείων, κ.λπ. κατά 1,7%, των άυλων περιουσιακών στοιχείων κατά 658%, των λοιπών μακροπρόθεσμων απαιτήσεων κατά 22% και μείωση των επενδύσεων σε συγγενείς επιχειρήσεις κατά 49% και των αναβαλλόμενων φορολογικών απαιτήσεων κατά 5,75%

Επίσης τα κυκλοφοριακά περιουσιακά στοιχεία της εταιρείας αυξάνονται κατά 40% σε σχέση με την προηγούμενη χρήση γεγονός που προέρχεται από αύξηση σε κάθε ένα από τα στοιχεία που τα απαρτίζουν. Τα αποθέματα παρουσιάζουν αύξηση κατά 49%, οι πελάτες και λοιπές εμπορικές απαιτήσεις κατά 19,8%, οι λοιπές απαιτήσεις κατά 24,7% και τα ταμιακά διαθέσιμα και ισοδύναμα κατά 74,7%. Αποτέλεσμα αυτών η αύξηση του συνόλου του Ενεργητικού κατά 32,46% σε σχέση με την προηγούμενη χρήση.

Η Καθαρή Θέση επίσης παρουσιάζει αύξηση της τάξης του 70% σε σχέση με την προηγούμενη χρήση.

Όσον αφορά τις μακροπρόθεσμες υποχρεώσεις της εταιρείας παρουσιάζεται αύξηση κατά 8,55% η οποία αναλύεται στα επιμέρους στοιχεία. Οι μακροπρόθεσμες δανειακές υποχρεώσεις μειώνονται κατά 100%, οι υποχρεώσεις παροχών προσωπικού λόγω εξόδου από την υπηρεσία αυξάνεται κατά 22%, οι επιχορηγήσεις αυξάνονται κατά 6,8% και οι προβλέψεις αυξάνονται επίσης κατά 100%.



Αντίθετα το σύνολο των βραχυπρόθεσμων υποχρεώσεων μειώνεται κατά 14,7% κάτι που σημαίνει μείωση των προμηθευτών και λοιπών υποχρεώσεων κατά 12%, μείωση των βραχυπρόθεσμων δανειακών υποχρεώσεων κατά 68% και των λοιπών υποχρεώσεων κατά 38,5%.

Έτσι το σύνολο των υποχρεώσεων μειώνεται κατά 11,45% και το σύνολο του παθητικού 32,46%

Πίνακας 7.3. Ισολογισμός της ΕΜΧ για τη λογιστική χρήση 2011

ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ	31/12/2011	31/12/2010
Μη Κυκλοφοριακά Στοιχεία Ενεργητικού		
Ενσώματες Ακίνητοποιήσεις	1.756.884	1.794.736
Άυλα Περιουσιακά Στοιχεία	520.321	506.500
Επενδύσεις σε συγγενείς επιχειρήσεις	0	0
Αναβαλλόμενες φορολογικές απαιτήσεις	0	25.220
Λοιπές μακροπρόθεσμες απαιτήσεις	74.910	54.905
	2.352.116	2.381.361
Κυκλοφοριακά Περιουσιακά Στοιχεία		
Αποθέματα	4.147.663	1.275.321
Πελάτες και λοιπές εμπορικές απαιτήσεις	2.620.510	1.819.001
Λοιπές απαιτήσεις	1.016.474	849.805
Ταμιακά διαθέσιμα και ισοδύναμα	1.177.782	1.108.402
	8.962.429	5.052.530
Σύνολο Ενεργητικού	11.314.545	7.433.891
ΙΔΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ Μετοχικό Κεφάλαιο	3.650.000	3.650.000
Υπέρ το άρτιο	1.423.654	1.434.588
Λοιπά Αποθεματικά	18.579	18.579
Κέρδη/(ζημιές) εις νέον	-1.187.143	-1.002.337
ΣΥΝΟΛΟ ΙΔΙΩΝ ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ (α)	3.905.090	4.100.830
ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΙΣ		
Μακροπρόθεσμες Υποχρεώσεις		
Αναβαλλόμενες φορολογικές υποχρεώσεις	138	-
Υποχρεώσεις Παροχών Προσωπικού λόγω εξόδου από την υπηρεσία	10.919	10.919
Επιχορηγήσεις	713.800	748.410
Προβλέψεις	20.000	20.000
	744.857	779.329
Βραχυπρόθεσμες Υποχρεώσεις		
Προμηθευτές και λοιπές υποχρεώσεις	6.055.032	1.985.669
Βραχυπρόθεσμες δανειακές υποχρεώσεις	452.000	452.000
Λοιπές βραχυπρόθεσμες υποχρεώσεις	157.566	116.063



	6.664.598	2.553.732
Σύνολο Υποχρεώσεων (β)	7.409.455	3.333.061
ΣΥΝΟΛΟ ΙΔΙΩΝ ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ ΚΑΙ ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΩΝ (α) + (β)	11.314.545	7.433.891

Πηγή: Έκθεση Πεπραγμένων 2011, Ηλεκτρονικό υλικό που διανεμήθη κατά την έρευνα

7.8.2. Κατάσταση αποτελεσμάτων χρήσης

Στα επόμενα αναλύεται η κατάσταση αποτελεσμάτων της χρήσης 2011 για την εταιρεία. Πρόκειται για μια κατάσταση που δείχνει τα κέρδη ή τις ζημιές μιας επιχείρησης σε ένα χρονικό διάστημα (συνήθως από αρχές μέχρι το τέλος ενός οικονομικού έτους). Ορίζεται ως διαφορά μεταξύ των εσόδων και των εξόδων που πραγματοποιήθηκαν κατά το συγκεκριμένο διάστημα.

Η κατάσταση αποτελεσμάτων χρήση περιλαμβάνει:

■ Έσοδα

Προέρχονται από την πώληση αγαθών ή την παροχή υπηρεσιών. Από λογιστικής άποψης η αξία αυτή παίρνει τη μορφή ταμειακής είσπραξης ή της δημιουργίας απαιτήσεων.

■ Έξοδα

Διακρίνονται σε:

- Δαπάνη: κάθε ανάλωση αξίας που γίνεται για την πραγματοποίηση των επιχειρηματικών δραστηριοτήτων.
- Κόστος: ενσωμάτωση πραγματοποιηθεισών δαπανών (π.χ. πρώτες ύλες, καύσιμα, εργατικά, κ.ά.) στην αξία παραγόμενων προϊόντων.
- Έξοδο: κάθε δαπάνη, η οποία δεν δημιούργησε αξία επομένως δεν αποτελεί στοιχείο κόστους.

Από την κατάσταση αποτελεσμάτων χρήσης παρατηρούμε ότι ο κύκλος εργασιών έχει αυξηθεί 4,7% σε σχέση με τη χρήση 2010. ομοίως τα μικτά κέρδη έχουν αυξηθεί κατά 7,6% ενώ τα καθαρά κέρδη μετά από φόρους έχουν μειωθεί κατά 24,2%. Το ποσοστό μείωσης του καθαρού κέρδους είναι σημαντικό αλλά η εταιρεία το αποδίδει σε μείωση των πωλήσεων σε καταστήματα της Αθήνας όπως αυτό της οδού Πανεπιστημίου όπου διαδραματίστηκαν διάφορα επεισόδια.



Πίνακας 7.4. Κατάσταση αποτελεσμάτων χρήσεων της EMX για τη λογιστική χρήση του 2011

ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΚΑΤΑΣΤΑΣΗΣ ΣΥΝΟΛΙΚΩΝ ΕΣΟΔΩΝ	1/1-31/12/2011	1/1-31/12/2010
Κύκλος εργασιών	6.610.409	5.190.859
Μικτά Κέρδη/ (ζημίες)	1.919.830	1.182.159
Κέρδη / (ζημίες) προ φόρων, χρηματοδοτικών και επενδυτικών αποτελεσμάτων	-86.237	-987.646
Κέρδη / (ζημίες) προ φόρων	-123.356	-1.004.496
Κέρδη / (ζημίες) μετά από φόρους (Α)	-184.806	-1.041.258
Λοιπά συνολικά έσοδα/ (έξοδα) μετά από φόρους (Β)	-10.934	
Συγκεντρωτικά συνολικά έσοδα μετά από φόρους (Α) + (Β)	-195.740	-1.041.258
Κέρδη / (ζημίες) μετά από φόρους ανά μετοχή - βασικά (σε €)	0	0
Κέρδη/(ζημίες) προ φόρων, χρηματοδοτικών, επενδυτικών αποτελεσμάτων και συνολικών αποσβέσεων	75.434	-833.655

Πηγή: Έκθεση Πεπραγμένων 2011, Ηλεκτρονικό υλικό που διανεμήθη κατά την έρευνα

7.9. Χρηματοοικονομική ανάλυση (Αριθμοδείκτες)

Στο σημείο αυτό καλό θα ήταν να εξεταστούν μερικοί χρηματοοικονομικοί αριθμοδείκτες. Οι αριθμοδείκτες είναι σχέσεις μεταξύ μεγεθών, λογιστικής ή στατιστικής προελεύσεως, που καταρτίζονται με σκοπό τον προσδιορισμό της πραγματικής θέσεως ή της αποδοτικότητας των διάφορων τμημάτων ή ολόκληρων τομέων της οικονομικής μονάδας και, σε τελική ανάλυση, της πραγματικής καταστάσεως ολόκληρης της οικονομικής μονάδας ή και γενικότερα του κλάδου στον οποίο ανήκει η μονάδα αυτή. Με τους αριθμοδείκτες προσδιορίζεται η σχέση μεταξύ βασικών επιχειρηματικών μεγεθών, διευκολύνεται η επιχειρηματική δράση, εξηγούνται τα αποτελέσματα που προκύπτουν απ' αυτή και προσδιορίζεται ο βαθμός αποδόσεως των διάφορων δραστηριοτήτων της οικονομικής μονάδας, με σκοπό την ορθολογικότερη εκμετάλλευση των μέσων δράσεώς της.

Οι πέντε κύριες κατηγορίες αριθμοδεικτών που θα αναλυθούν είναι οι εξής:

1. Ρευστότητας οι οποίοι δείχνουν την ικανότητα κάλυψης των βραχυπρόθεσμων υποχρεώσεων της επιχείρησης
2. Δραστηριότητας οι οποίοι αναλύουν τα θέματα εύρυθμης λειτουργίας της επιχείρησης



3. Αποδοτικότητας οι οποίοι φανερώνουν το πόσο «καλά» τα πήγε η επιχείρηση στον τομέα της κερδοφορίας
4. Χρηματοδότησης/Κεφαλαιακής Διάρθρωσης/Μόχλευσης οι οποίοι και δείχνουν τη δυνατότητα ή όχι επιπλέον δανειοδότησης από τρίτους
5. Επενδύτη οι οποίοι και αφορούν τους μετόχους και τους δυνητικούς επενδυτές της επιχείρησης

Η αριθμοδείκτες της εταιρεία συγκρίνονται με τους αριθμοδείκτες του κλάδου τροφίμων και ποτών. Η αλήθεια είναι ότι η εταιρία δύσκολα κατατάσσεται σε κάποιο κλάδο και για το λόγο αυτό επιλέχθηκε ο κλάδος τροφίμων και ποτών σαν μέτρο σύγκρισης ενώ το έτος στο οποίο αναφέρονται είναι το 2011.

7.9.1. Αριθμοδείκτες ρευστότητας

➡ **ΓΕΝΙΚΗ ΡΕΥΣΤΟΤΗΤΑ** = κυκλοφορούν ενεργητικό / βραχυπρόθεσμες υποχρεώσεις. Αν το αποτέλεσμα είναι ίσο με 0,5 θα σήμαινε ότι τα σχετικά εύκολα ρευστοποιήσιμα περιουσιακά στοιχεία της επιχείρησης δεν επαρκούν για να καλύψουν τις βραχυπρόθεσμες υποχρεώσεις της, παρά μόνο στο μισό. Από την άλλη μεριά αν το αποτέλεσμα ήταν ίσο με 10 αυτό θα σήμαινε ότι τα κεφάλαια των μετόχων, των δανειστών ή των πελατών αντί να επενδύονται, μένουν αχρησιμοποίητα. Σε κανονικές συνθήκες ένα αποτέλεσμα ίσο με 2 θα είναι πολύ καλό.

Γενική ρευστότητα = $5.897.905 / 6.664.598 = 0,88$

Στην περίπτωση της εταιρείας μας επομένως μπορούμε να πούμε ότι τα σχετικά εύκολα ρευστοποιήσιμα περιουσιακά στοιχεία της επιχείρησης βρίσκονται σε κακή αναλογία με τις βραχυπρόθεσμες υποχρεώσεις της. Το αντίστοιχο ποσό για τον κλάδο είναι στο 1,28.

➡ **ΑΜΕΣΗ ΡΕΥΣΤΟΤΗΤΑ** = (κυκλοφορούν ενεργητικό – αποθέματα) / βραχυπρόθεσμες υποχρεώσεις. Ισχύουν ακριβώς τα όσα αναφέραμε στην προηγούμενη παράγραφο, αλλά από τον αριθμητή αφαιρούμε τα αποθέματα. Σε κανονικές συνθήκες ένα αποτέλεσμα ίσο με 1 θα είναι πολύ καλό (πάντα εξαρτώμενο από τον κλάδο)



$$\text{Άμεση ρευστότητα} = 5.897.905 - 4.147.663 / 6.664.598 = 0,26$$

Και πάλι μπορούμε να πούμε ότι ο δείκτης άμεσης ρευστότητας της εταιρείας είναι σε κακό επίπεδο δεδομένου ότι ο μέσος όρος του κλάδου είναι στο 0,85.

7.9.2 Αριθμοδείκτες δραστηριότητας

➔ **ΠΕΡΙΟΔΟΣ ΛΑΜΒΑΝΟΜΕΝΗΣ ΠΙΣΤΩΣΗΣ** (σε ημέρες) = (μέσα υπόλοιπα προμηθευτών X 365) / ετήσιες αγορές. Ο συγκεκριμένος δείκτης πάντοτε εξετάζεται μαζί με τον επόμενο. Το κλειδί είναι να λαμβάνουμε περισσότερη πίστωση από τους προμηθευτές μας από εκείνη που παρέχουμε στους πελάτες μας.

$$\text{Περίοδος λαμβανόμενης πίστωσης} = [(6.055.032+1.985.669)/2]*365 / 4.690.579 = 312 \text{ ημέρες.}$$

Για τον κλάδο το αντίστοιχο ποσό είναι 255 ημέρες κάτι που αιτιολογείται καθώς είναι μια νέα εταιρεία στο χώρο.

➔ **ΠΕΡΙΟΔΟΣ ΠΑΡΕΧΟΜΕΝΗΣ ΠΙΣΤΩΣΗΣ** (σε ημέρες) = (μέσα υπόλοιπα πελατών X 365) / ετήσιες πωλήσεις.

$$\text{Περίοδος παρεχόμενης πίστωσης} = [(2.620.510+1.819.001)/2]*365 / 6.610.409 = 122 \text{ ημέρες.}$$

Το αντίστοιχο ποσό για τον κλάδο είναι 132 ημέρες. Πέρα από αυτό η παρεχόμενη πίστωση είναι μικρότερης διάρκειας από τη λαμβανόμενη πίστωση κάτι που είναι και το επιθυμητό.

Με άλλα λόγια η υπό μελέτη εταιρία λαμβάνει τις απαιτήσεις από τους πελάτες ανά 122 ημέρες το έτος και πληρώνει τις υποχρεώσεις προς τους προμηθευτές ανά 312 ημέρες το έτος.

➔ **ΚΥΚΛΟΦΟΡΙΑΚΗ ΤΑΧΥΤΗΤΑ ΙΔΙΩΝ ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ** (φορές ανά έτος) = πωλήσεις / μέσα ίδια κεφάλαια.

$$\text{Κυκλοφοριακή ταχύτητα ιδίων κεφαλαίων} = 6.610.409 / ((3.905.090+4.100.830)/2) = 1,65$$

Βρίσκεται σε μεγαλύτερο (καλύτερο) επίπεδο με τον κλάδο που είναι στο 1,49.



➔ **ΚΥΚΛΟΦΟΡΙΑΚΗ ΤΑΧΥΤΗΤΑ ΑΠΟΘΕΜΑΤΩΝ** (φορές ανά έτος) = κόστος πωληθέντων / μέσα αποθέματα.

Κυκλοφοριακή ταχύτητα αποθεμάτων = $4.690.579 / ((4147663+1275321)/2) = 1,72$
Ενώ ο κλάδος βρίσκεται στο 0,70. Με λίγα λόγια η εταιρεία ανανεώνει το εμπόρευσμά της περίπου 4 φορές το χρόνο. Το νούμερο αυτό ακούγεται καλό διότι δίνει μια κυκλικότητα μέσα στο χρόνο με βάση τις εποχές. Καλό θα ήταν να προσπαθήσει η εταιρεία να πλησιάσει τα επίπεδα του κλάδου έτσι ώστε να είναι ανταγωνιστική αν και όπως αναφέρθηκε δεν ανήκει ολοκληρωτικά στον κλάδο αυτό.

7.9.3 Αριθμοδείκτες αποδοτικότητας

➔ **ΠΕΡΙΘΩΡΙΟ ΚΑΘΑΡΟΥ ΚΕΡΔΟΥΣ** = καθαρά κέρδη προ τόκων και φόρων / πωλήσεις. Ο συγκεκριμένος δείκτης μας δίνει εύκολα εικόνα της αποδοτικότητας των πωλήσεων μας, εφόσον βέβαια ο στόχος μας είναι η κερδοφορία (και όχι π.χ. η μεγιστοποίηση του όγκου των πωλήσεων, η αύξηση του μεριδίου αγοράς, κλπ).

Περιθώριο καθαρού κέρδους = $75.434 / 6.610.409 = 1,14\%$

Στον κλάδο των τροφίμων και ποτών τα περιθώρια καθαρού κέρδους βρίσκονται κοντά στο 5%. Η απόκλιση θα μπορούσε να αιτιολογηθεί από το γεγονός ότι στόχος της εταιρείας δεν είναι μόνο η κερδοφορία αλλά η καθιέρωση του ονόματος της, η γνωριμία των πελατών με το προϊόν και άλλα όπως έχει ήδη αναφερθεί.

➔ **ΠΕΡΙΘΩΡΙΟ ΜΙΚΤΟΥ ΚΕΡΔΟΥΣ** = μεικτά κέρδη / πωλήσεις. Ίδιας λογικής με τον προηγούμενο, απλώς αφορά το μεικτό κέρδος αντί του καθαρού.

$1.919.830 / 6.610.409 = 29,04\%$

Το περιθώριο μικτού κέρδους που εμφανίζει η εταιρεία είναι υψηλό σε σύγκριση με του κλάδου που βρίσκεται στο 28,42%.

➔ **ΑΠΟΔΟΤΙΚΟΤΗΤΑ ΙΔΙΩΝ ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ** = καθαρά κέρδη προ φόρων / μέσα ίδια κεφάλαια. Αφορά την αποδοτικότητα της περιουσίας των μετόχων και μόνο.

Αποδοτικότητα ιδίων κεφαλαίων = $155.636 / 5.228.440 = 2,9\%$



Το αντίστοιχο ποσό για τον κλάδο είναι 7,28%

7.9.4. Αριθμοδείκτες χρηματοδότησης / κεφαλαιακής διάρθρωσης / μόχλευσης

➔ **ΙΔΙΑ / ΞΕΝΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ** = ίδια κεφάλαια / συνολικές υποχρεώσεις. *Ιδία / Ξένα κεφάλαια* = $3.905.090 / 7.409.455 = 0,52$

Τα ίδια κεφάλαια της επιχείρησης είναι μεγαλύτερα από τις υποχρεώσεις της κατά 2,23 φορές. Το γεγονός αυτό δεν είναι ελπιδοφόρο για την επιχείρηση δεδομένου ότι δεν μπορεί να καλύψει τις υποχρεώσεις της μέσω του αποθεματικού της, των κερδών χρήσεως και του κεφαλαίου της.

➔ **ΔΑΝΕΙΑΚΗ ΕΠΙΒΑΡΥΝΣΗ** = συνολικές υποχρεώσεις / σύνολο παθητικού. Με απλό τρόπο βλέπουμε το τι ποσοστό της εταιρίας μας στην ουσία δεν ανήκει σε εμάς αλλά στους δανειστές μας μέχρι να αποπληρώσουμε τα δάνεια μας. Όσο πιο υψηλός ο συγκεκριμένος δείκτης, τόσο πιο δύσκολος και με δυσβάσταχτους όρους ο επιπλέον δανεισμός μιας επιχείρησης.

Δανειακή επιβάρυνση = $7.409.455 / 11.314.545 = 0,65$

Εν προκειμένω περίπου τα 3/5 της εταιρείας ανήκει στους δανειστές της. Ενώ για τον κλάδο τα πράγματα είναι πολύ χειρότερα αφού ο αριθμοδείκτης αυτός βρίσκεται στο 1,20

7.10. Οικονομική πορεία

Οι προβλέψεις για επόμενα έτη είναι άκρως συντηρητικές διότι παρά την καλή πορεία της εταιρείας και την επίτευξη των στόχων της τα προηγούμενα χρόνια, η οικονομική κρίση που έχει πλήξει όλο τον κόσμο αποτελεί έναν αναχαιτιστικό παράγοντα για τα κέρδη των εταιρειών. Στη συνέχεια παρατίθεται η παρούσα και η προβλεπόμενη οικονομική επίδοση της εταιρείας.



Πίνακας 7.5. Συνοπτική οικονομική επίδοση

ΣΥΝΟΠΤΙΚΗ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΕΠΙΔΟΣΗ			
	2011	2013 (προβλ.)	ΜΕΤΑΒΟΛΗ %
Κύκλος εργασιών	6.610.409	10.606.598	60%
Μικτό κέρδος	1.919.830	4.248.556	121%
Κέρδη/(ζημιές) προ φόρων, χρηματοδοτικών, επενδυτικών αποτελεσμάτων και συνολικών αποσβέσεων	75.434	354.678	370%

Πηγή: Ηλεκτρονικό υλικό που διενεμήθει κατά την έρευνα

Πίνακας 7.6. Συνοπτική οικονομική επίδοση

ΣΥΝΟΠΤΙΚΗ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΘΕΣΗ				
	ΣΤΟΙΧΕΙΑ		ΔΟΜΗ	
	2011	2013 (προβλ.)	2011	2013 (προβλ.)
Πάγιο ενεργητικό	2.352.115	3.028.611	20,79%	28,14%
Αποθέματα	4.147.663	1.685.271	36,66%	15,66%
Απαιτήσεις	3.636.984	3.096.851	32,14%	28,78%
Επενδύσεις και ταμειακά διαθέσιμα	1.177.782	2.950.254	10,41%	27,42%
Κυκλοφορούν ενεργητικό	5.897.905	5.897.905	52,13%	54,81%
ΣΥΝΟΛΙΚΟ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ	11.314.544	10.760.987	100,00%	100,00%
Καθαρή θέση	3.905.090	7.665.079	34,51%	71,23%
Μακροπρόθεσμες υποχρεώσεις	744.857	985.654	6,58%	9,16%
Βραχυπρόθεσμες υποχρεώσεις	6.664.598	2.110.254	58,90%	19,61%
Συνολικές υποχρεώσεις	7.409.455	3.095.908	65,49%	28,77%
ΣΥΝΟΛΙΚΟ ΠΑΘΗΤΙΚΟ	11.314.545	10.760.987	100,00%	100,00%

Πηγή: Ηλεκτρονικό υλικό που διενεμήθει κατά την έρευνα

Σύμφωνα με την εταιρεία

- Οι αποσβέσεις των πάγιων στοιχείων υπολογίζονται με τη σταθερή μέθοδο μέσα στην ωφέλιμη ζωή τους που έχει ως εξής:

Πίνακας 7.7. Ωφέλιμη ζωή παγίων στοιχείων

Κτίρια σε ακίνητα τρίτων	Με βάση τα έτη μίσθωσης
Μηχανήματα & λοιπός μηχανολογικός εξοπλισμός	7 - 8 Έτη
Μεταφορικά μέσα	5 - 7 Έτη
Έπιπλα και λοιπός εξοπλισμός	3 - 7 Έτη

Πηγή: Ηλεκτρονικό υλικό που διενεμήθει κατά την έρευνα



- ✘ Όταν οι λογιστικές αξίες των ενσώματων παγίων υπερβαίνουν την ανακτήσιμη αξία τους, οι διαφορές (απομείωση) καταχωρούνται ως έξοδα στ' αποτελέσματα.
- ✘ Το κόστος αγοράς και ανάπτυξης λογισμικού που αναγνωρίζεται ως άυλο περιουσιακό στοιχείο αποσβένεται χρησιμοποιώντας τη σταθερή μέθοδο κατά τη διάρκεια της ωφέλιμης ζωής του (3-4 έτη).
- ✘ Τα αποθέματα (εμπορεύματα, πρώτες και βοηθητικές ύλες και αναλώσιμα υλικά) αποτιμώνται στη χαμηλότερη αξία μεταξύ κόστους κτήσεως και καθαρής ρευστοποιήσιμης αξίας. Κόστος δανεισμού δεν περιλαμβάνεται στο κόστος κτήσεως των αποθεμάτων.

Η χρήση της διαθέσιμης πληροφόρησης και η εφαρμογή υποκειμενικής κρίσης αποτελούν αναπόσπαστα στοιχεία για τη διενέργεια εκτιμήσεων. Τα μελλοντικά αποτελέσματα ενδέχεται να διαφέρουν από τις ανωτέρω εκτιμήσεις.

Όσον αφορά το χρηματοοικονομικό σχεδιασμό παραθέτουμε μια S.W.O.T. Analysis (Αποτελέσματα της Έρευνας).

ΔΥΝΑΤΑ ΣΗΜΕΙΑ

- Διαρκής αύξηση των πωλήσεων.
- Μηδενικές μακροπρόθεσμες υποχρεώσεις μέχρι σήμερα
- Ισχυρή κεφαλαιακή διάρθρωση
- Επιχορηγήσεις

ΑΔΥΝΑΤΑ ΣΗΜΕΙΑ

- Υπερέκθεση προϊόντος με επίδραση στις πωλήσεις



- Αγαθό πολυτελείας εν μέσω οικονομικής κρίσης

ΕΥΚΑΙΡΙΕΣ

- Ανάπτυξη στο εξωτερικό
- Αύξηση πωλήσεων και καθαρού κέρδους
- Εκμετάλλευση επιχορηγήσεων

ΑΠΕΙΛΕΣ

- Πιστωτικός κίνδυνος αν και η εταιρεία έχει σαφή πιστοδοτική πολιτική που εφαρμόζει με συνέπεια. Η έκθεση σε πιστωτικούς κινδύνους παρακολουθείται και αξιολογείται διαρκώς, ώστε να τηρούνται τα όρια των χορηγούμενων πιστώσεων.

Εδώ να τονίσουμε ότι η παραπάνω χρηματοοικονομική ανάλυση δεν είναι τίποτα περισσότερο από μετάφραση των σχεδίων και των στόχων της εταιρείας σε χρηματοοικονομικούς όρους. Η στρατηγική ανάλυση και η ανάλυση μάρκετινγκ απέδωσαν με σαφήνεια τα σχέδια της εταιρείας. Όμως κανένα από αυτά δεν είναι υλοποιήσιμο αν δε γίνει ο κατάλληλος οικονομικός προγραμματισμός. Ειδικά η επέκταση στο εξωτερικό απαιτεί ενδελεχή μελέτη τόσο των οικονομικών στοιχείων της εταιρείας όσο και των δυνατοτήτων ανάπτυξης στη χώρα προορισμού. Με άλλα λόγια κάθε επιλογή που συνδέεται με ανάπτυξη είτε στην Ελλάδα είτε στο εξωτερικό θα πρέπει να συνοδεύεται από χρηματοοικονομική μελέτη των ωφελειών που απορρέουν.

Στις επιδιώξεις της εταιρείας είναι η υλοποίηση των σχεδίων να παραμείνει μέσα στο πλαίσιο του προϋπολογισμού αν και υπάρχουν αστάθμητοι παράγοντες που ενδέχεται να επηρεάσουν την υλοποίηση και για τους οποίους φυσικά η επιχείρηση έχει σχηματίσει προβλέψεις.



8. ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ ΚΑΙ ΠΡΟΤΑΣΕΙΣ ΓΙΑ ΠΕΡΑΙΤΕΡΩ ΕΡΕΥΝΑ

8.1. Εισαγωγή

Στο πρώτο μέρος της εργασίας πραγματοποιήθηκε αρχικά μελέτη του κλάδου τροφίμων και ποτών της Περιφέρειας Βορείου Αιγαίου. Η συγκεκριμένη ανάλυση πραγματοποιήθηκε με σκοπό την κατανόηση των ιδιοτεροτήτων των προϊόντων που παράγει η ΕΜΧ και της ιδιοτυπίας των προϊόντων της. Πράγματι από την συγκεκριμένη μελέτη προκύπτει ότι τα προϊόντα της ΕΜΧ αποτελούν παραδοσιακά προϊόντα του νησιού, προκύπτουν από 1^η ή 2^η μεταποίηση και είναι τοπικά προϊόντα με τοπικές πρώτες ύλες με σήμανση (πιστοποιημένη) ιδιοτυπίας (ΠΟΠ).

Στην συνέχεια αναλύθηκε η λειτουργία της ΕΜΧ κατά την πάροδο του χρόνου. Πιο συγκεκριμένα, παρατηρήσαμε ότι η παραγωγική δραστηριότητα του συνεταιρισμού είχε αρκετά προβλήματα από την ίδρυσή της μέχρι το 2004. Το συμπέρασμα που προκύπτει από την ανάλυση της παραγωγικής και εμπορικής ιδιότητας του συνεταιρισμού την χρονική περίοδο 1939-2002 είναι ότι οι τελευταίες δεκαετίες (1980-2002) παρουσίασαν τα μεγαλύτερα προβλήματα τα οποία δεν προέρχονται από ανεξάρτητους εξωτερικούς παράγοντες (πολέμους, πολιτικοί παράγοντες, κ.λπ.) αλλά από την αδράνεια του συνεταιρισμού να αλλάξει τον τρόπο λειτουργίας του. Η ανεπάρκεια των διαθέσιμων ανθρώπινων πόρων, ο ανταγωνισμός και οι συντελούμενες διαρθρωτικές αλλαγές στην παγκόσμια αγορά και οικονομία (positioning) και η έλλειψη ανάπτυξης και εφαρμογής μοντέλων διοίκησης και λειτουργίας που να διασφαλίζουν την αυτόματη προσαρμογή του οργανισμού στις εξελίξεις αποτέλεσαν τα σημαντικότερα προβλήματα της ΕΜΧ και αίτια για την αναδιοργάνωση επιχειρηματικών διαδικασιών.

Το αποτέλεσμα ήταν να πραγματοποιηθεί η αναδιοργάνωση επιχειρηματικών διαδικασιών την περίοδο 2002-2005. Το στάδιο της οργάνωσης και ανάπτυξης του BPR έχει σημαντικό ενδιαφέρον δεδομένου ότι είχε ως προϋπόθεση μεγάλες και ριζικές μεταβολές στον συνεταιρισμό.



Το σημαντικότερο ενδιαφέρον προσανατολίζεται στα οφέλη και τις αλλαγές που επήλθαν μετά την αναδιοργάνωση επιχειρηματικών διαδικασιών στην EMX. Πιο συγκεκριμένα, μπορούμε να παρατηρήσουμε ότι το BPR είχε ως αποτέλεσμα να αυξήσει σημαντικά τον κύκλο εργασιών (Διάγραμμα 5.1.), τα κέρδη (Διάγραμμα 5.2.), να επιτύχει εισροή κεφαλαίων (Διάγραμμα 5.3.), αύξηση του προσωπικού (Διάγραμμα 5.5.) και των καταστημάτων λιανικής πώλησης (Διάγραμμα 5.4.).

Στο δεύτερο μέρος της εργασίας παρουσιάζεται η πρωτογενής έρευνα που πραγματοποιήθηκε στην EMX με σκοπό την δημιουργία του στρατηγικού σχεδίου μάρκετινγκ. Συγκεκριμένα, δημιουργήθηκε ερωτηματολόγιο με σκοπό την εξαγωγή αντικειμενικών συμπερασμάτων. Κύριο συμπέρασμα της έρευνας είναι ότι η στρατηγική της EMX και της θυγατρικής εταιρίας Meditepa A.B.E.Σ.Ε. σχετικά με το μάρκετινγκ δείχνει ότι ο συνεταιρισμός έχει δημιουργήσει το κατάλληλο περιβάλλον για αύξηση της κερδοφορίας του και αύξηση του μεριδίου αγοράς. Οι δραστηριότητες της στο εξωτερικό προσδίδουν στην εταιρία την εικόνα ενός αναπτυσσόμενου οργανισμού, ο οποίος αναζητά νέες συνεργασίες και έχει την τάση να διευρύνεται.

8.2. Προτάσεις για περαιτέρω έρευνα

Ως προτάσεις για περαιτέρω έρευνα μπορούμε να αναφέρουμε τις εξής:

- ⬇ Διεύρυνση του δείγματος της έρευνας καθώς για μία πιο ενδελεχή καταγραφή των στοιχείων του στρατηγικού σχεδίου μάρκετινγκ της EMX
- ⬇ Συγκριτική αξιολόγηση του στρατηγικού σχεδίου μάρκετινγκ της EMX με τις ανταγωνίστριες εταιρίες
- ⬇ Διενέργεια έρευνας στους καταναλωτές του Ν. Χίου ώστε να εντοπιστεί το νέο target-group των προϊόντων της EMX



ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ

ΞΕΝΗ ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ

1. Ackoff, R. (1967) Management misinformation systems. *Management Science*, 14, 4, 147-156.
2. Blattberg, R. C. and Neslin, S. A. (1990), *Sales Promotion: Concepts, Methods and Strategies*, Englewood Cliffs, NJ, Prentice Hall.
3. Commission of the European Communities (1990), *Enterprises in Europe, Second Report, Enterprise Policy*, Brussels- Luxembourg, Copyright ECSC- EEC- EAEC.
4. Commission of the European Communities (1992), *Enterprises in Europe, Enterprise Policy*, Brussels- Luxembourg, Copyright ECSC- EEC- EAEC.
5. DeMarco, T. (1978) *Structured Analysis and System Specification*, Yourdon Press, New Jersey.
6. Drucker, P. (1992) The new society of organisations, *Harvard Business Review*, September-October, 95-104.
7. Gane, C. and Sarson, T. (1977) *Structured Systems Analysis: Tools and Techniques*, Improved System Technologies, New York.
8. Harrington, H. (1991) *Business Process Improvement*, McGraw-Hill, New York.
9. Johnson, H. and Kaplan, R. (1987) *Relevance Lost -- The Rise and Fall of Management Accounting*, Harvard Business School Press, Boston.
10. Mason, R. and Mitroff, I. (1981) *Challenging Strategic Planning Assumptions*, Wiley & Sons, New York.
11. Nagle, T. T. and Holden, R.K. (1995), *The strategy and Tactics of Pricing*, 2d ed, Upper Saddle River, Prentice Hall.
12. Schaltz, D.E., Martin, D. and Brown, W. P. (1984), *Strategic Advertising Campaigns*, Crain Books, Chicago.
13. Stern, B. B. (1994), "A Revised Communication Model for Advertising", *Journal of Advertising*, Ιούνιος 1994, pp. 5-15.
14. Wilkie, W. L. and Farris, P.W. (1975), Comparison Advertising: Problem and Potential, *Journal of Marketing*, October 1975, pp. 7-15.



ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ

15. Ανδρικόπουλος, Ν. (2003), *Μαστίχα Χίου... κέντημα*, Ένθετο Ιατρικά της Ελευθεροτυπίας, 10 Ιουνίου 2003, Αθήνα.
16. Ερευνητική Ομάδα Εθνικού Κέντρου Κοινωνικών Ερευνών (1981), *Το αγροτικό Συνεταιριστικό Πρόβλημα της Χώρας*, Αθήνα, Εκδόσεις Εθνικό Κέντρο Κοινωνικών Ερευνών.
17. Εκθέσεις Πεπραγμένων της Ένωσης Μαστιχοπαραγωγών Χίου (1999, 2000, 2001, 2002, 2003, 2004, 2005, 2006).
18. EMX (2006), Παρουσίαση για τη Μαστίχα.
19. Ένθετο 7 ημέρες της Καθημερινής, *Η μαστίχα της Χίου*
20. Έντυπο Υλικό από ΕΝΑ Χίου (2007).
21. Έντυπο Υλικό από ΕΝΑ Χίου (2008).
22. Έντυπο Υλικό από ΕΝΑ Χίου (2009).
23. Έντυπο Υλικό από EMX Χίου (2010).
24. Έντυπο Υλικό από EMX Χίου (2011).
25. Έντυπο Υλικό από EMX Χίου (2012).
26. Εταιρεία Αγροτικής Οικονομίας, Επιμέλεια Αποστολόπουλος, Κ.(1998), *Διαρθρωτικά Προβλήματα του Αγροτικού Τομέα*, Πρακτικά Ημερίδας 14 Νοεμβρίου 1997, Εκδόσεις Αγροτική Τράπεζα της Ελλάδος, Αθήνα.
27. Η Αλήθεια (2003), Μαστίχα κατά Καρκίνου και Χοληστερίνης, Η Αλήθεια- Ημερήσια Χιακή Δημοκρατική Εφημερίδα, Πέμπτη 12 Ιουνίου 2003, φύλλο 2978, Εκδόσεις Αλήθεια, Χίος.
28. Η Αλήθεια (2003), Η Μαστίχα στο ... Μικροσκόπιο, Η Αλήθεια- Ημερήσια Χιακή Δημοκρατική Εφημερίδα, Σάββατο 14- Κυριακή 15 Ιουνίου 2003, φύλλο 2980, Εκδόσεις Αλήθεια, Χίος.
29. Ηλεκτρονικό υλικό της EMX. Η περίοδος της αναδιοργάνωσης, Ημ/νία δημοσίευσης 8/12/2003
30. Ηλεκτρονικό υλικό της EMX. Το μάρκετινγκ της EMX. Ημ/νία δημοσίευσης 4/5/2010
31. Ινστιτούτο Συνεταιριστικών Ερευνών και Μελετών, (2006), *Συνεταιριστικοί Προβληματισμοί*, Εκδόσεις Αθανάσιος Σταμούλης, Αθήνα..



32. Καταστατικό της Ένωσης Μαστιχοπαραγωγών Χίου, 2003
33. Κεντρο Επιχειρηματικής και Τεχνολογικής Ανάπτυξης Βορείου Αιγαίου (2007). *Εκθεση Επιχειρηματικότητας Περιφέρειας Βορείου Αιγαίου 2007*. <http://keta-ba.gr/report2007.asp>
34. Κίζος Θ. Βακουφάρης Χ. Κουλούρη Μ. Σπιλάνης Γ. (2004). *Τοπικά Προϊόντα, και Βιώσιμη Τοπική Ανάπτυξη σε Λιγότερο Ευνοημένες Περιοχές: Τοπικά Προϊόντα Ιδιοτυπίας στην Περιφέρεια Βορείου Αιγαίου*. Στρατηγικές Ανάπτυξης σε Λιγότερο Ευνοημένες Περιοχές, Εκδόσεις Τυπωθήτω, Αθήνα.
35. Κίζος Θ. *Πρωτογενής Τομέας: Τα προϊόντα ποιότητας ως μέσο στήριξης της αγροτικής παραγωγής*. www.enae.gr/docs/enae_perilipsi_kizos.doc
36. Κλήμη, Α. Ν. (1991), *Οι Συνεταιρισμοί στην Ελλάδα*, τόμος τρίτος, Εκδόσεις Κλήμης, Αθήνα.
37. Κρουσταλλάκη-Μπεβεράτου, Σ. (1990), *Μελέτες για την αγροτική οικονομία, Αγροτικοί Συνεταιρισμοί: Θεσμός Οικονομικής και Κοινωνικής Ανάπτυξης*, Εκδόσεις Αγροτική Τράπεζα Ελλάδος, Αθήνα.
38. Κυριακούσης, Α. (2000), *Στατιστικές Μέθοδοι*, Εκδόσεις Χαροκόπειο Πανεπιστήμιο, Αθήνα.
39. Λιανού, Θ. Π. (2003), *Αγροτική Οικονομική- Θεωρία και πολιτική*, 1^η έκδοση, Εκδόσεις Μπένου, Αθήνα.
40. MacPherson, I. (1997), *Συνεταιριστικές Αρχές για τον 21ο Αιώνα*, Εκδόσεις Ινστιτούτο Συνεταιριστικών Ερευνών και Μελετών, Αθήνα.
41. Περίκος, Γ. (1995), *Η μαστίχα Χίου*, 3^η έκδοση βελτιωμένη, Εκδόσεις Γιάννης Περίκος, Χίος.
42. Σαββίδης, Θ. (2000), *Το Μαστιχόδενδρο της Χίου*, Εκδοτικός Οίκος Αδελφών Κυριακίδη, Θεσσαλονίκη.
43. Σιώμος, Γ. (2008). *Έρευνα αγοράς*, Αθήνα: Εκδόσεις Σταμούλης Α.Ε., 7: 110-119
44. Σταθακόπουλος, Β. (2005). *Μέθοδοι έρευνας αγοράς*, Αθήνα: Εκδόσεις Σταμούλης, 11: 145-159
45. Στοιχεία από Διεύθυνση Γεωργίας της Νομαρχίας Χίου.



46. Υπουργείο Γεωργίας Διεύθυνση Αγροτικής Πολιτικής και Τεκμηρίωσης (2000), *Η Ελληνική Γεωργία με Αριθμούς, Βασικά Χαρακτηριστικά*, Υπουργείο Γεωργίας, Αθήνα.
47. Φυλλάδιο της ΕΜΧ: *Η Μαστίχα της Χίου*.
48. Φυλλάδια από mastic-spa.

ΗΛΕΚΤΡΟΝΙΚΕΣ ΠΗΓΕΣ

49. <http://www.alithia.gr/TourGuide/HumanGeographyGr.htm>
50. <http://www.alithia.gr/TourGuide/HistoryReviewGr.htm>
51. <http://www.chiosonline.gr/byzantinechios.asp>
52. <http://www.chiosonline.gr/genoans.asp>
53. <http://www.chiosonline.gr/lateryears.asp>
54. http://www.chios.gr/history_GR.htm
55. http://www.in.gr/agro/_proionta/Mastiha/Mastiha01.asp
56. http://www.masticspa.com/company_01.asp?Lang=GR&SO=1&S1=1
57. http://www.masticspa.com/franchise_01.asp?Lang=GR&SO=1&S1
58. <http://www.saranti.gr/mastic.asp>

ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ Ι. ΕΡΩΤΗΜΑΤΟΛΟΓΙΟ ΤΗΣ ΕΡΕΥΝΑΣ

Α. ΓΕΝΙΚΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΤΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ

<u>Όνομα επιχείρησης:</u>		
<u>Διεύθυνση:</u>		
<u>Περιγραφή Επιχείρησης:</u>		

- A.1. Ποιοι είναι οι ιδιοκτήτες – μέτοχοι της εταιρίας;
- A.2. Πότε ιδρύθηκε;
- A.3. Ποιος είναι ο αριθμός των εργαζομένων;
- A.4. Η περιοχή στην οποία βρίσκεται η επιχείρηση με ποια κριτήρια επιλέχθηκε;
- A.5. Ποια είναι η νομική της μορφή;
- A.6. Σε ποιον κλάδο δραστηριοποιείται;
- A.7. Ποια είναι τα προσφερόμενα προϊόντα – υπηρεσίες και ποια έχουν τη μεγαλύτερη ζήτηση;
- A.8. Το οργανόγραμμα της επιχείρησης.
- A.9. Αναλύστε την πορεία των καθαρών κερδών της επιχείρησης (τα τελευταία 3 – 5 χρόνια) και τον κύκλο των εργασιών (τζίρος). Ποια είναι τα συμπεράσματα που προκύπτουν;
- A.10. Δώστε το σύντομο ιστορικό.
- A.11. Ποιο είναι το όραμα της επιχείρησης, ποια η αποστολή της και ποιοι οι στόχοι της

Β. ΑΓΟΡΑ – ΣΤΟΧΟΣ ΤΟΥ ΠΡΟΪΟΝΤΟΣ Ή ΤΗΣ ΥΠΗΡΕΣΙΑΣ

- B.1. Ποια η αγορά και ποιοι οι στόχοι του προϊόντος – υπηρεσίας;
- B.2. Πως το προϊόν αυτό ή η υπηρεσία ικανοποιεί τις ανάγκες της αγοράς αυτής;
- B.3. Ποιο το μέγεθος της αγοράς – στόχου;
- B.4. Ποια αύξηση ή μείωση εκτιμάται ότι θα έχει μελλοντικά η αγορά – στόχος;
- B.5. Ποιο είναι το μερίδιο της αγοράς της επιχείρησης για το προϊόν ή την υπηρεσία;
- B.6. Εκτιμάται ότι το μερίδιο της αγοράς της επιχείρησης θα αυξηθεί μελλοντικά και πόσο;

Γ. ΑΝΤΑΓΩΝΙΣΜΟΣ

- Γ.1. Ποιοι είναι οι πέντε (5) μεγαλύτεροι άμεσοι ανταγωνιστές της επιχείρησης;
- Γ.2. Ποιοι είναι οι έμμεσοι ανταγωνιστές της επιχείρησης;
- Γ.3. Ποια είναι η πορεία των ανταγωνιστών και ποια η τάση των πωλήσεών τους (αυξανόμενη, πτωτική, σταθερή) τα τρία (3) τελευταία χρόνια;
- Γ.4. Ποια είναι τα δυνατά σημεία και ποιες οι αδυναμίες τους;
- Γ.5. Σε τι διαφέρουν τα προϊόντα ή υπηρεσίες τους από το δικό μας;
- Γ.6. Τι μπορούμε να μάθουμε απ' τη διαφημιστική τους τακτική;

Δ. ΣΤΟΧΟΙ ΚΑΙ ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΗ ΣΧΕΤΙΚΑ ΜΕ ΤΟ ΠΡΟΪΟΝ ΥΠΗΡΕΣΙΑ

- Δ.1. Ποιοι είναι οι στόχοι που έχει θέσει η επιχείρηση για το προϊόν – υπηρεσία; (μέγεθος των πωλήσεων, οικονομικοί στόχοι, ποιοτικοί στόχοι)
- Δ.2. Πως θα επιτευχθούν οι στόχοι αυτοί; Τι στρατηγική θα εφαρμόσει η επιχείρηση;

Δ.3. Ποια είναι τα πιθανά προβλήματα που θα προκύψουν και ποιες οι πιθανές επιδράσεις των ανταγωνιστών;

E. ΑΝΑΛΥΣΗ P.E.S.T.

(P) Political Πολιτικό Περιβάλλον

E.1. Υπάρχουν νόμοι και κανονισμοί που μπορούν να επηρεάσουν την επιχείρηση;

(E) Economical Οικονομικό Περιβάλλον

E.2. Πόσο επηρεάζεται το προϊόν ή η υπηρεσία από την οικονομική κατάσταση της χώρας;

(S) Social Κοινωνικό Περιβάλλον

E.3. Γίνονται μεταβολές της συμπεριφοράς των αγοραστών και των τάσεων της αγοράς;

E.4. Πόσο ευέλικτη είναι η επιχείρηση στις μεταβολές αυτές;

(T) Technological Τεχνολογικό Περιβάλλον

E.5. Πως επηρεάζει η εξέλιξη της τεχνολογίας το προϊόν ή την υπηρεσία;

E.6. Πότε αναμένεται ότι το προϊόν ή η υπηρεσία θα γίνει «ξεπερασμένο»;

E.7. Μπορεί η επιχείρηση να προσαρμοστεί γρήγορα στις τεχνολογικές αλλαγές;

ΣΤ. ΑΝΑΛΥΣΗ S.W.O.T.

ΣΤ.1. Ποια είναι τα δυνατά σημεία της επιχείρησης όσον αφορά το προϊόν ή την υπηρεσία;

ΣΤ.2. Ποιες είναι οι αδυναμίες της επιχείρησης όσον αφορά το προϊόν ή την υπηρεσία;

ΣΤ.3. Ποιες είναι οι ευκαιρίες της επιχείρησης όσον αφορά το προϊόν ή την υπηρεσία;

ΣΤ.4. Ποιες είναι οι απειλές που αντιμετωπίζει η επιχείρηση σε σχέση με το προϊόν ή την υπηρεσία και τι κάνει για να αντιμετωπίσει αυτές.

Z. ΔΙΑΜΟΡΦΩΣΗ ΜΙΓΜΑΤΟΣ MARKETING

1. Προϊόν (Product)

Z.1.1. Αναλυτική περιγραφή προϊόντος ή υπηρεσίας.

Z.1.2. Ποια τα μοναδικά και καινοτομικά χαρακτηριστικά του προϊόντος ή της υπηρεσίας (πατέντες που τυχόν υπάρχουν);

Z.1.3. Ποιότητα, συσκευασία και βελτιώσεις που μπορούν να γίνουν.

Z.1.4. Με ποιο τρόπο ωφελούνται οι πελάτες από το προϊόν ή την υπηρεσία;

Z.1.5. Γίνεται εξυπηρέτηση πελατών μετά την πώληση;

2. Τιμολογιακή Πολιτική (Price)

Z.2.1. Πως γίνεται η τιμολόγηση του προϊόντος ή της υπηρεσίας ώστε να είναι ανταγωνιστικό;

3. Διανομή (Place)

Z.3.1. Ποιες μέθοδοι πώλησης εφαρμόζονται για το προϊόν ή την υπηρεσία; (π.χ. προσωπική πώληση -> αριθμός πωλητών -> εκπαίδευση πωλητών)

Z.3.2. Πως είναι διαμορφωμένο το σύστημα διανομής;

Z.3.3. Υπάρχουν δυνατότητες βελτίωσης του συστήματος διανομής;

4. Προώθηση (Promotion)

Z.4.1. Ποιο είναι το ποσό που διατίθενται για τη διαφήμιση του προϊόντος ή της υπηρεσίας;

Z.4.2. Ποιες είναι οι ενέργειες προώθησης του προϊόντος ή της υπηρεσίας;

Z.4.3. Ποια διαφημιστικά μέσα έχουν επιλεγεί και γιατί;

Z.4.4. Ποια μηνύματα περνάει η διαφήμιση;

Z.4.5. Ποιος έχει αναλάβει τη δημιουργία του διαφημιστικού υλικού και με τι όρους;

Z.4.6. Πώς παρακολουθεί και αξιολογεί η επιχείρηση την αποτελεσματικότητα των διαφημιστικών ενεργειών της;

Z.4.7. Ποιες ενέργειες κάνει η επιχείρηση για την ανάπτυξη και διατήρηση καλών σχέσεων με πελάτες, προμηθευτές κλπ.;

ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ ΙΙ. ΙΣΟΛΟΓΙΣΜΟΙ ΚΑΙ ΚΑΤΑΣΤΑΣΕΙΣ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΩΝ ΧΡΗΣΕΩΣ ΓΙΑ ΤΗΝ ΕΜΧ (2007-2011)

ΕΝΩΣΗ ΜΑΣΤΙΧΟΠΑΡΑΓΩΓΩΝ ΧΙΟΥ ΣΥΝ.Π.Ε. ΙΣΟΛΟΓΙΣΜΟΣ 31ης ΔΕΚΕΜΒΡΙΟΥ 2006 68η ΕΤΑΙΡΙΚΗ ΧΡΗΣΗ (1 ΙΑΝΟΥΑΡΙΟΥ - 31 ΔΕΚΕΜΒΡΙΟΥ 2006) (ΠΟΣΑ ΣΕ ΕΥΡΩ)

ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ	2.006.00			ΠΑΘΗΤΙΚΟ
	Αξία Κτήσεως	Αποσβέσεις	Ανοπόσβεστη Αξία	
Β. ΕΣΟΔΑ ΕΓΚΑΤΑΣΤΑΣΕΩΣ				3008
4 Λοιπά εξόδα εγκαταστάσεως	768.852,29	445.910,91	322.941,38	
Γ. ΠΑΓΙΟ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ				
I. Ασώματες ακινητοποιήσεις				
1 Εξόδα εδαφικών και ανοπητύξεων	1.789.983,22	413.325,14	1.376.658,08	
2 Παραχωρήσεις και δικαιώματα βιομηχανικής ιδιοκτησίας	230.655,62	52.059,22	178.596,40	
	<u>2.020.638,84</u>	<u>465.384,36</u>	<u>1.555.254,48</u>	
II. Ενσώματες ακινητοποιήσεις				
1 Γηπέδα - Οικόπεδα	286.826,49	0,00	286.826,49	
3 Κτίρια και τεχνικά έργα	2.051.456,33	1.388.370,76	663.085,57	
4 Μηχανήματα - Τεχνικές εγκαταστάσεις και λοιπά μηχανολογικά εξοπλισμός	2.299.138,82	830.511,72	1.468.627,10	
5 Μεταφορικά μέσα	82.160,99	75.031,12	7.129,87	
6 Επιπλα και λοιπά εξοπλισμός	418.678,18	303.269,77	115.408,41	
7 Ακίνητοποιήσεις υπό εκτέλεση και προκαταβολές	391.325,98	0,00	391.325,98	
	<u>5.529.588,79</u>	<u>2.597.183,37</u>	<u>2.932.405,42</u>	
Σύνολο ακινητοποιήσεων (Γ I + Γ II)	<u>7.550.227,63</u>	<u>3.062.567,73</u>	<u>4.487.659,90</u>	
III Συμμετοχές και άλλες μακροπρόθεσμες χρηματοοικονομικές απαιτήσεις				
2 Συμμετοχές σε λοιπές επιχειρήσεις		346.743,95		
Μείον: Προβλέψεις για υποτίμησης		<u>19.736,57</u>	327.007,38	
7 Τίτλοι με χαρακτήρα ακινητοποιήσεων			1.500,00	
6 Λοιπές μακροπρόθεσμες απαιτήσεις			8.591,76	
			<u>337.099,14</u>	
Σύνολο πάγιου ενεργητικού (Γ I + Γ II + Γ III)			<u>4.824.759,04</u>	
Δ. ΚΥΚΛΟΦΟΡΟΥΝ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ				
I. Αποθέματα				
1 Εμπορεύματα			143.915,63	
2 Προϊόντα ετοίμα και ημιτέλη- Υποπροϊόντα και Υπολείμματα			4.604.643,62	
4 Πρώτες και βοηθητικές ύλες -Αναλωσιμιά υλικά - Ανταλλακτικά και Είδη συσκευασίας			410.166,91	
			<u>5.158.726,16</u>	
II. Αποτίμησης				
1 Πελάτες	1.624.079,82			
Μείον: Προβλέψεις	<u>35.913,52</u>	1.588.166,30		
3α Επιταγές εισπρακτέες (μεταχ/νες)		1.543.783,33		
11 Χρεώστες διάφοροι		1.013.651,50		
12 Λογισθημιά διακρίσιμες προκαταβολών και πιστώσεων		0,00		
		<u>4.147.601,13</u>		
III. Χρεώγραφο				
1 Μετοχές	114.866,38			
Μείον: Προβλέψεις για υποτίμησης	<u>2.628,74</u>	112.237,64		
IV. Διαθέσιμα				
1 Ταμείο			4.936,81	
3 Καταθέσεις όψεως και προέσβασης			346.386,81	
			<u>351.323,62</u>	
Σύνολο κυκλοφορούντος ενεργητικού (Δ I + Δ II + Δ III + Δ IV)			<u>9.769.988,55</u>	
Ε. ΜΕΤΑΒΑΤΙΚΟΙ ΛΟΓΑΡΙΑΣΜΟΙ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΩΝ				
1 Εξόδα από μισθωτών χρήσεων			26.611,98	
2 Εσοδα χρήσεως διαπρακτεών			1.375,81	
			<u>27.987,79</u>	
ΓΕΝΙΚΟ ΣΥΝΟΛΟ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟΥ (Β + Γ + Δ + Ε)			<u>14.945.576,76</u>	
ΛΟΓΑΡΙΑΣΜΟΙ ΤΑΞΕΩΣ ΧΡΕΩΣΤΙΚΟΙ				
2 Χρεωστικοί λογαριασμοί συλλήσεων και εμπόρων των ασφαλείων			845.640,00	
Α. ΙΔΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ				
I Συνεταιριστικό Κεφάλαιο (7.891 Συμ/κες μερίδες των 115,50 Ευρώ)				<u>911.410,50</u>
1 Καταβλημένο				
III Διαφορές αναπροσαρμογής - Επικυρηθείσες επενδύσεις				
1 Διαφορές από αναπροσαρμογή αξίας συμμετοχών και κωστογράφων				845,01
2 Διαφορές από αναπροσαρμογή αξίας λοιπών περιουσιακών στοιχείων				175,21
3 Επικυρηθείσες επενδύσεων πάγιου ενεργητικού				2.304.449,56
3α Επικυρηθείσες Μαστίχας				<u>2.335.875,90</u>
				<u>4.641.345,68</u>
IV Αποθεματικά κεφάλαια				
1 Τακτικό αποθεματικό				44.094,84
3 Ειδικά αποθεματικά				2.947.090,86
4 Εκτακτά αποθεματικά				138.888,36
5 Αιρετά λήπτα αποθεματικά ειδικών διατάξεων νόμων				1.660,05
				<u>3.131.734,11</u>
V Αποτελέσματα εκ νέου Υπόλοιπο ζημιών χρήσεως εκ νέου				<u>-349.858,55</u>
Σύνολο ιδίων κεφαλαίων (ΑI + ΑIII + ΑIV + AV)				<u>8.334.631,74</u>
Β ΠΡΟΒΛΕΨΕΙΣ ΓΙΑ ΚΤΗΛΗΝΟΥΣ ΚΑΙ ΕΣΟΔΑ				
1 Προβλέψεις για αποζημίωση προσωπικού λόγω εξόδου από την υπηρεσία				<u>869.643,56</u>
Γ ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΙΣ				
II Βραχυπρόθεσμες υποχρεώσεις				
1 Προμηθευτές				722.862,34
2α Επιταγές πληρωτέες (μεταχ/νες)				242.358,27
3 Τρόφιμα/ες ή βραχυπρόθεσμων υποχρεώσεων				3.672.802,75
4 Προκαταβολές πελατών				51.818,34
5 Υποχρεώσεις από φόρους-τελή				48.041,79
6 Ασφαλιστικοί οργανισμοί				84.759,38
11 Πιστωτές διάφοροι				830.982,82
Σύνολο υποχρεώσεων(Γ II)				<u>5.653.625,69</u>
Δ ΜΕΤΑΒΑΤΙΚΟΙ ΛΟΓΑΡΙΑΣΜΟΙ ΠΑΘΗΤΙΚΩΝ				
1 Εσοδα από μισθωτών χρήσεων				4.822,20
2 Εξόδα χρήσεως διαπρακτεών				82.853,57
				<u>87.675,77</u>
ΓΕΝΙΚΟ ΣΥΝΟΛΟ ΠΑΘΗΤΙΚΟΥ(Α + Β + Γ + Δ)				<u>14.945.576,76</u>
ΛΟΓΑΡΙΑΣΜΟΙ ΤΑΞΕΩΣ ΠΙΣΤΩΤΙΚΟΙ				
2 Πιστωτικοί λογαριασμοί συλλήσεων και εμπόρων των ασφαλείων				845.640,00

ΚΑΤΑΣΤΑΣΗ ΛΟΓΑΡΙΑΣΜΟΥ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΩΝ ΧΡΗΣΕΩΣ
31ης ΔΕΚΕΜΒΡΙΟΥ 2006 (1 ΙΑΝΟΥΑΡΙΟΥ - 31 ΔΕΚΕΜΒΡΙΟΥ 2006)

ΠΙΝΑΚΑΣ ΔΙΑΘΕΣΕΩΣ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΩΝ

	2.006	
I. ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ ΕΚΜΕΤΑΛΛΕΥΣΕΩΣ		
Κύκλος εργασιών (πωλήσεις)		14.429.909,72
<u>Μείον:</u> Κόστος πωλήσεων		12.380.691,07
Μικτά αποτελέσματα (κέρδη) εκμεταλλεύσεως		2.049.218,65
<u>Πλέον:</u> Άλλα εσοδα εκμεταλλεύσεως		209.422,26
Σύνολο		2.258.640,91
<u>ΜΕΙΟΝ:</u>		
1.Εξοδα διοικητικής λειτουργίας	819.719,70	
2.Εξοδα λειτουργίας ερευνών -ανάπτυξης	125.675,34	
3.Εξοδα λειτουργίας διαθέσεως	863.729,17	1.809.124,21
Μακικά αποτελέσματα (κέρδη) εκμεταλλεύσεως		449.516,70
<u>ΜΕΙΟΝ:</u>		
2.Εσοδα χρεογράφων	2.040,00	
3.Κέρδη πωλήσεως συμμετοχών & χρεογράφων	20.313,37	
4.Πιστωτικοί τόκοι και συναφή εσοδα	4.802,83	
	27.156,20	
<u>Μείον:</u>		
1.Προβλεψεις υποτιμήσεως συμμετοχών και χρεογράφων	1.907,41	
3.Χρεωστικοί τόκοι και συναφή εξοδα	447.935,23	449.842,64
Ολικά αποτελέσματα (ζημιές/κέρδη) εκμεταλλεύσεως		26.830,26
II. ΜΕΙΟΝ: Εκτακτα αποτελέσματα		
1.Εκτακτα και ανόργανα εσοδα	82.712,76	
2.Εκτακτα Κέρδη	0,00	
4.Εσοδα από προβλεψεις προηγούμενων χρήσεων	5.200,00	
	87.912,76	
<u>Μείον:</u>		
1.Εκτακτα και ανόργανα εξοδα	11.883,60	
2.Εκτακτες ζημιές	0,00	11.883,60
Οργανικά και εκτακτα αποτελέσματα(ζημιές/κέρδη)		76.029,16
<u>ΜΕΙΟΝ:</u> Σύνολο απασβέσεων πάγων στοιχείων	561.774,99	102.859,42
<u>Μείον:</u> Οι απ'αυτές ενσωματωμένες στο λειτουργικό κόστος	561.774,99	0,00
ΚΑΘΑΡΑ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ (Ζημιές/Κέρδη) ΧΡΗΣΕΩΣ προ φόρων		102.859,42

	2006	
Καθαρά αποτ/σματα (ζημιές/κέρδη) χρήσεως		102.859,42
(+) Υπόλοιπο αποτελεσμάτων (ζημικών) προηγούμενων χρήσεων		-429.112,00
<u>Μείον:</u> Κερδη από πώληση & αποτίμηση συμμετοχών και χρεογράφων		-23.605,96
		-349.858,54
<u>Μείον:</u>		
Κερδη/ζημιές από πώληση & αποτίμηση συμμετοχών και χρεογράφων	23.605,96	
(+) Διάθεση διαφορών από αναπροσαρμογή αξίας χρεογράφων για κάλυψη ισόποσων ζημικών εξ' αποτιμήσεώς τους	228,69	
(-) Συμψηφισμός ακάλυπτων ζημικών από πώληση συμμετοχών & χρεογράφων	-23.834,65	0,00
Σύνολο		-349.858,54
(+) Αφορολόγητα ειδικά αποθεματικά (μυστικής) που μεταφέρονται στο λογαριασμό «Εκτακτα αποθεματικά»	0,00	
<u>ΜΕΙΟΝ :</u>		
1β.Φόρος αποθεματικών	0,00	0,00
(-) Μεταφορά στο λογαριασμό «Εκτακτα αποθεματικά»		0,00
Ζημιές εις νέο		-349.858,54

Ο ΠΡΟΕΔΡΟΣ ΤΟΥ ΔΙΟΙΚΗΤΙΚΟΥ ΣΥΜΒΟΥΛΙΟΥ

Χίος, 31 Μαρτίου 2008
 Ο ΑΝΑΠΛΗΡΩΤΗΣ ΓΕΝΙΚΟΣ ΔΙΕΥΘΥΝΤΗΣ

ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΣ ΓΑΝΙΑΡΗΣ

ΔΗΜΗΤΡΗΣ ΚΟΥΝΤΟΥΡΙΑΔΗΣ
 ΑΜΟΕΕ 15120 Α' ΤΑΞΗ ΑΔΤ ΑΒ 651199

ΕΝΩΣΗ ΜΑΣΤΙΧΟΠΑΡΑΓΩΓΩΝ ΧΙΟΥ ΣΥΝ.Π.Ε.
ΙΣΟΛΟΓΙΣΜΟΣ 31ης ΔΕΚΕΜΒΡΙΟΥ 2007
68η ΕΤΑΙΡΙΚΗ ΧΡΗΣΗ (1 ΙΑΝΟΥΑΡΙΟΥ - 31 ΔΕΚΕΜΒΡΙΟΥ 2007)
(ΠΟΣΑ ΣΕ ΕΥΡΩ)

	Ποσά κλειόμενης χρήσεως 2007			Ποσά κλειόμενης χρήσεως 2007
	Αξία Κτήσεως	Αποσβέσεις	Αναπόσβεστη Αξία	
ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ				
Β. ΕΞΟΔΑ ΕΓΚΑΤΑΣΤΑΣΕΩΣ				
4 Λοιπά εξόδα εγκαταστάσεως	772.163,62	540.602,34	231.561,28	
Γ. ΠΑΓΙΟ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ				
I. Ασώματες ακινητοποιήσεις				
1 Εξόδα ερευνών και αναπτύξεως	3.038.536,31	555.906,45	2.482.629,86	
2 Παραχωρήσεις και δικαιώματα βιομηχανικής ιδιοκτησίας	276.520,26	79.349,54	197.170,72	
	<u>3.315.056,57</u>	<u>635.255,99</u>	<u>2.679.800,58</u>	
II. Ενσώματες ακινητοποιήσεις				
1 Γήπεδα - Οικόπεδα	298.506,49	0,00	298.506,49	
3 Κτίρια και τεχνικά έργα	2.051.458,33	1.411.646,49	639.809,84	
4 Μηχανήματα - Τεχνικές εγκαταστάσεις και λοιπός μηχανολογικός εξοπλισμός	2.712.657,50	1.060.178,11	1.652.479,39	
5 Μεταφορικά μέσα	82.860,99	77.333,30	5.527,69	
6 Έπιπλα και λοιπός εξοπλισμός	428.355,40	337.577,31	90.778,09	
7 Ακινήτοποιήσεις υπό εκτέλεση και προκαταβολές	1.147.558,27	0,00	1.147.558,27	
	<u>6.721.396,98</u>	<u>2.986.737,21</u>	<u>3.834.659,77</u>	
Σύνολο ακινητοποιήσεων (Γ I + Γ II)	<u>10.036.453,55</u>	<u>3.521.993,20</u>	<u>6.514.460,35</u>	
III Συμμετοχές και άλλες μακροπρόθεσμες χρηματοοικονομικές απαιτήσεις				
2 Συμμετοχές σε λοιπές επιχειρήσεις		346.743,95		
Μείον: Προβλέψεις για υποτιμήσεις		<u>15.772,81</u>	330.971,14	
6 Τίτλοι με χαρακτήρα ακινητοποιήσεων			1.500,00	
7 Λοιπές μακροπρόθεσμες απαιτήσεις			8.591,76	
			<u>341.062,90</u>	
Σύνολο πάγιου ενεργητικού (Γ I + Γ II + Γ III)			<u>6.855.523,25</u>	
Δ. ΚΥΚΛΟΦΟΡΟΥΝ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ				
I. Αποθέματα				
1 Εμπορεύματα			70.858,88	
2 Προϊόντα στοίμα και ημιτελή- Υποπροϊόντα και Υπολείματα			4.703.283,78	
4 Πρώτες και βοηθητικές ύλες -Αναλώσιμα υλικά - Ανταλλακτικά και Είδη συσκευασίας			2.290.284,70	
			<u>7.064.427,36</u>	
II. Απαιτήσεις				
1 Πελάτες	3.125.555,77			
Μείον: Προβλέψεις	<u>35.913,52</u>		3.089.642,25	
3α Επιταγές εισπρακτές (μεταχ/νες)			2.686.548,43	
11 Χρωστές διάφοροι			1.901.050,21	
12 Λογαριασμοί διαχειρίσεως προκαταβολών και πωτώσεων			<u>1.872,96</u>	
			<u>7.679.113,85</u>	
III. Χρεόγραφα				
1 Μετοχές	120.766,38			
Μείον: Προβλέψεις για υποτίμηση	<u>6.028,74</u>		114.737,64	
IV. Διαθέσιμα				
1 Ταμείο			4.633,58	
3 Καταθέσεις όψεως και προθεσμίας			987.111,94	
			<u>991.745,52</u>	
Σύνολο κυκλοφορούντος ενεργητικού (Δ I + Δ II + Δ III + Δ IV)			<u>15.850.024,37</u>	
Ε. ΜΕΤΑΒΑΤΙΚΟΙ ΛΟΓΑΡΙΑΣΜΟΙ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟΥ				
1 Εξόδα επόμενων χρήσεων			15.372,35	
2 Εσοδα χρήσεως εισπρακτέα			0,00	
			<u>15.372,35</u>	
ΓΕΝΙΚΟ ΣΥΝΟΛΟ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟΥ (Β + Γ + Δ + Ε)			<u>22.952.481,25</u>	
ΛΟΓΑΡΙΑΣΜΟΙ ΤΑΞΕΩΣ ΧΡΕΥΤΙΚΟΙ				
2 Χρεωστικοί λογαριασμοί εγγυήσεων και εμπρόσμιων ασφαλειών			846.900,00	
Α. ΙΔΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ				
I Συνεταιριστικό Κεφάλαιο (7.891 Συν/κές μερίδες των 115,50 Ευρώ)				
1 Καταβλημένο			911.410,50	
III Διαφορές αναπροσαρμογής - Επικυρηγμένες επενδύσεων				
1 διαφορές από αναπροσαρμογή αξίας συμμετοχών και χρεογράφων			6.745,01	
2 Διαφορές από αναπροσαρμογή αξίας λοιπών περιουσιακών στοιχείων			11.855,21	
3 Επικυρηγμένες επενδύσεων πάγιου ενεργητικού			3.306.446,83	
3α Επικυρηγμένες Μαστίκας			<u>2.335.875,90</u>	
			<u>5.660.922,95</u>	
IV Αποθεματικό κεφάλαιο				
1 Τακτικό αποθεματικό			44.094,84	
3 Ειδικά αποθεματικά			2.592.911,49	
4 Εκτακτο αποθεματικό			404.522,89	
5 Αφορολόγητα αποθεματικά, ειδικών διατάξεων νόμων			160.094,94	
			<u>3.201.624,16</u>	
V Αποτελέσματα εκ νέου γυάλισμα ζημιών χρήσεως εκ νέου				
			<u>-776.178,61</u>	
Σύνολο ιδίων κεφαλαίων (ΑI + ΑIII + ΑIV + AV)			<u>8.997.779,00</u>	
Β ΠΡΟΒΛΕΨΕΙΣ ΓΙΑ ΚΙΝΔΥΝΟΥΣ ΚΑΙ ΕΞΟΔΑ				
1 Προβλέψεις για αποζημίωση προσωπικού λόγω εξόδου από την υπηρεσία			910.611,46	
Γ ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΙΣ				
II Βραχυπρόθεσμες υποχρεώσεις				
1 Προμηθευτές			2.138.780,83	
2α Επιταγές πληρωτέες (μεταχ/νες)			174.444,30	
3 Τρόσιτες ή/ βραχυπρόθεσμων υποχρεώσεων			9.191.085,22	
4 Προκαταβολές πελατών			126.490,27	
5 Υποχρεώσεις από φόρους-τελή			184.713,47	
6 Ασφαλιστικοί οργανισμοί			90.560,76	
11 Πιστωτές διάφοροι			1.099.414,99	
Σύνολο υποχρεώσεων(Γ II)			<u>13.005.489,84</u>	
Δ ΜΕΤΑΒΑΤΙΚΟΙ ΛΟΓΑΡΙΑΣΜΟΙ ΠΑΘΗΤΙΚΟΥ				
1 Εσοδα επόμενων χρήσεων			1.244,86	
2 Εξόδα χρήσεως δουλευμένα			37.356,09	
			<u>38.600,95</u>	
ΓΕΝΙΚΟ ΣΥΝΟΛΟ ΠΑΘΗΤΙΚΟΥ(Α + Β + Γ + Δ)			<u>22.952.481,25</u>	
ΛΟΓΑΡΙΑΣΜΟΙ ΤΑΞΕΩΣ ΠΙΣΤΩΤΙΚΟΙ				
2 Πιστωτικοί λογαριασμοί ενυπόθητων και εμπρόσμιων ασφαλειών			846.900,00	

ΚΑΤΑΣΤΑΣΗ ΛΟΓΑΡΙΑΣΜΟΥ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΩΝ ΧΡΗΣΕΩΣ
31ης ΔΕΚΕΜΒΡΙΟΥ 2007 (1 ΙΑΝΟΥΑΡΙΟΥ - 31 ΔΕΚΕΜΒΡΙΟΥ 2007)

	<u>Ποσά κλειόμενης χρήσεως 2007</u>		
I. Αποτελέσματα εκμεταλλεύσεως			
Κύκλος εργασιών (πωλήσεις)			15.858.908,03
<u>Μείον:</u> Κόστος πωλήσεων			<u>14.067.083,35</u>
Μικτό αποτέλεσμα (κέρδη) εκμεταλλεύσεως			1.791.824,68
<u>Πλέον:</u> Άλλα έσοδα εκμεταλλεύσεως			<u>240.997,55</u>
Σύνολο			2.032.822,23
<u>ΜΕΙΟΝ:</u>			
1.Έξοδα διοικητικής λειτουργίας	935.151,12		
2.Έξοδα λειτουργίας ερευνών -αναπτύξεως	157.254,50		
3.Έξοδα λειτουργίας διαθέσεως	744.595,45		
			<u>1.837.001,07</u>
Μερικά αποτελέσματα (κέρδη) εκμεταλλεύσεως			195.821,16
<u>ΜΕΙΟΝ:</u>			
2.Έσοδα χρεογράφων	1.675,59		
3.Κέρδη πωλήσεως συμμετοχών & χρεογράφων	0,00		
4.Πιστωτικοί τόκοι και συναφή έσοδα	10.078,60		
			<u>11.754,19</u>
<u>Μείον:</u>			
1.Προβλέψεις υποτιμήσεως συμμετοχών και χρεογράφων	3.400,00		
3.Χρεωστικοί τόκοι και συναφή έξοδα	685.504,40	688.904,40	-677.150,21
Ολικό αποτέλεσμα (ζημιές/κέρδη) εκμεταλλεύσεως			<u>-481.329,05</u>
II. ΜΕΙΟΝ: Έκτακτα αποτελέσματα			
1.Έκτακτα και ανόργανα έσοδα	94.150,74		
2.Έκτακτα Κέρδη	840,34		
4.Έσοδα από προβλέψεις προηγούμενων χρήσεων	3.963,76		
			<u>98.954,84</u>
<u>Μείον:</u>			
1.Έκτακτα και ανόργανα έξοδα	19.262,01		
2.Έκτακτες ζημιές	24.683,84	43.945,85	55.008,99
Οργανικά και έκτακτα αποτελέσματα(ζημιές/κέρδη)			<u>-426.320,06</u>
<u>ΜΕΙΟΝ:</u> Σύνολο αποσβεσεων πάγων στοιχείων			554.116,90
<u>Μείον:</u> Οι απ'αυτες ενσωματωμένες στο λειτουργικό κόστος			
		554.116,90	0,00
ΚΑΘΑΡΑ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ (Ζημιές/Κέρδη) ΧΡΗΣΕΩΣ προ φόρων			<u>-426.320,06</u>

ΠΙΝΑΚΑΣ ΔΙΑΘΕΣΕΩΣ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΩΝ

		Ποσά κλειόμενης χρήσεως 2007
Καθαρά αποτ/σματα (ζημίες/κέρδη) χρήσεως		-426.320,06
(+) Υπόλοιπο αποτελεσμάτων (ζημικών) προηγούμενων χρήσεων		-349.858,55
Μείον: Κέρδη από πώληση & αποτίμηση συμμετοχών και χρεογράφων		0,00
		-776.178,61
Μείον: Κέρδη/Ζημίες από πώληση & αποτίμηση συμμετοχών και χρεογράφων	0,00	
(+) Διάθεση διαφορών από αναπροσαρμογή αξίας χρεογράφων για κάλυψη ισόποσων ζημικών εξ' αποτιμήσεώς τους	0,00	
(-) Συμψηφισμός ακάλυπτων ζημικών από πώληση συμμετοχών & χρεογράφων	0,00	0,00
Σύνολο		-776.178,61
(+) Αφορολόγητα ειδικά αποθεματικά (μυστικής) που μεταφέρονται στο λογαριασμό «Εκτακτα αποθεματικά»	354.179,37	
ΜΕΙΟΝ :		
1β. Φόρος αποθεματικών	88.544,84	265.634,53
(-) Μεταφορά στο λογαριασμό «Εκτακτα αποθεματικά» Ζημίες εις νέο		-265.634,53
		-776.178,61

ΕΝΩΣΗ ΜΑΣΤΙΧΟΠΑΡΑΓΩΓΩΝ ΧΙΟΥ ΣΥΝ.Π.Ε.
ΙΣΟΛΟΓΙΣΜΟΣ 31ης ΔΕΚΕΜΒΡΙΟΥ 2008
69η ΕΤΑΙΡΙΚΗ ΧΡΗΣΗ (1 ΙΑΝΟΥΑΡΙΟΥ - 31 ΔΕΚΕΜΒΡΙΟΥ 2008)
(ΠΟΣΑ ΣΕ ΕΥΡΩ)

ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ	Ποσό κλειόμενης χρήσεως 2008			Ποσό κλειόμενης χρήσεως 2008
	Αξία Κτήσεως	Αποσβέσεις	Αναπόσβεστη Αξία	
Β. ΕΞΟΔΑ ΕΓΚΑΤΑΣΤΑΣΕΩΣ				
4 Λοιπά έξοδα εγκαταστάσεως	773.973,72	630.838,73	143.134,99	
Γ. ΠΑΓΙΟ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ				
I. Ασώματες ακινητοποιήσεις				
1 Εξοδα ερευνητών και αναπτύξεως	4.296.485,08	708.633,30	3.587.851,78	
2 Παραχωρήσεις και δικαιώματα βιομηχανικής ιδιοκτησίας	288.253,65	110.332,06	177.921,59	
	<u>4.584.738,73</u>	<u>818.965,36</u>	<u>3.765.773,37</u>	
II. Ενσώματες ακινητοποιήσεις				
1 Γήπεδα - Οικόπεδα	454.027,42	0,00	454.027,42	
3 Κτίρια και τεχνικά έργα	2.838.348,32	1.963.595,19	874.753,13	
4 Μηχανήματα - Τεχνικές εγκαταστάσεις και λοιπός μηχανολογικός εξοπλισμός	2.754.714,50	1.307.763,21	1.446.951,29	
5 Μεταφορικά μέσα	82.860,99	78.323,30	4.537,69	
6 Επίπλα και λοιπός εξοπλισμός	452.528,87	367.292,42	85.236,45	
7 Ακίνητοποιήσεις υπό εκτέλεση και προκαταβολές	1.956.191,01	0,00	1.956.191,01	
	<u>6.538.671,11</u>	<u>3.716.974,12</u>	<u>4.821.696,99</u>	
Σύνολο ακινητοποιήσεων (Γ I + Γ II)	<u>13.123.409,84</u>	<u>4.535.939,48</u>	<u>8.587.470,36</u>	
III. Συμμετοχές και άλλες μακροπρόθεσμες χρηματοοικονομικές απαιτήσεις				
2 Συμμετοχές σε λοιπές επιχειρήσεις		346.743,95	328.435,36	
Μείον: Προβλέψεις για υποτιμήσεις		<u>18.308,59</u>	<u>1.500,00</u>	
6 Τίτλοι με χαρακτηρισμό ακινητοποιήσεων			8.591,76	
7 Λοιπές μακροπρόθεσμες απαιτήσεις			<u>338.527,12</u>	
			<u>8.925.997,48</u>	
Σύνολο πάγιου ενεργητικού (Γ I + Γ II + Γ III)				
Δ. ΚΥΚΛΟΦΟΡΩΝ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ				
I. Αποθέματα				
1 Εμπορεύματα			84.063,98	
2 Προϊόντα έτοιμα και ημιεργα - Υποπροϊόντα και Υπολείμματα			2.502.320,09	
4 Προϊόντα και βοηθητικές ύλες - Αναλώσιμα υλικά - Ανταλλακτικά και Είδη συσκευασίας			<u>2.010.337,27</u>	
			<u>4.596.721,34</u>	
II. Απαιτήσεις				
1 Πελάτες	4.191.901,08		4.155.987,56	
Μείον: Προβλέψεις	<u>35.913,52</u>		<u>2.528.579,19</u>	
3α Επιστολές απαιτήσεων (μεταχ/νες)			1.107.720,75	
11 Χρεώστες διάφοροι			<u>0,00</u>	
12 Λογισμικοί διαχειρίσεως προκαταβολών και πιστώσεων			<u>7.792.287,50</u>	
III. Χρεόγραφα				
1 Μετοχές	120.766,38		100.747,64	
Μείον: Προβλέψεις για υποτίμηση	<u>20.018,74</u>			
IV. Διαθέσιμο				
1 Ταμείο			3.891,17	
3 Καταθέσεις όψεως και προθεσμίας			<u>331.010,15</u>	
			<u>334.901,32</u>	
Σύνολο κυκλοφορούντος ενεργητικού (Δ I + Δ II + Δ III + Δ IV)			<u>12.824.647,80</u>	
Ε. ΜΕΤΑΒΑΤΙΚΟΙ ΛΟΓΑΡΙΑΣΜΟΙ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟΥ				
1 Εξοδα επόμενων χρήσεων			19.211,00	
ΓΕΝΙΚΟ ΣΥΝΟΛΟ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟΥ (Β + Γ + Δ + Ε)			<u>21.912.991,27</u>	
ΛΟΓΑΡΙΑΣΜΟΙ ΤΑΞΕΩΣ ΧΡΕΩΤΙΚΟΥ				
2 Χρεωστικοί λογαριασμοί εγγυήσεων και εμπόγγματων ασφαλείων			808.350,00	
Α. ΙΔΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ				
I Συνεταιριστικό Κεφάλαιο (7.891 Συν/κς μερίδες των 115,50 Ευρώ)				
1 Καταβλημένα			<u>911.410,50</u>	
III Διαφορές αναπροσαρμογής - Επικυρηθείσες επενδύσεων				
1 Διαφορές από αναπροσαρμογή αξίας συμμετοχών και χρεογράφων			6.745,01	
2 Διαφορές από αναπροσαρμογή αξίας λοιπών περιουσιακών στοιχείων			11.855,21	
3 Επικυρηθείσες επενδύσεων πάγιου ενεργητικού			<u>4.143.824,40</u>	
3α Επικυρηθείσες Μαστίχες			<u>2.335.875,90</u>	
			<u>6.498.300,52</u>	
IV Αποθεματικό κεφάλαιο				
1 Τακτικό αποθεματικό			44.094,84	
3 Ειδικό αποθεματικό			2.592.911,49	
4 Εκτακτο αποθεματικό			404.522,89	
5 Αφορολόγητα αποθεματικά ειδικών διατάξεων νόμων			<u>160.094,94</u>	
			<u>3.201.624,16</u>	
V Αποτελέσματα εις νέο				
Υπόλοιπο κερδών/ζημιών χρήσεως εις νέο			392.602,84	
Υπόλοιπο ζημιών προηγούμενων χρήσεων		-776.178,61		
Μείον: Υπερβάρια 11.2065/92		<u>137.178,80</u>	<u>-638.999,81</u>	
			<u>-246.396,97</u>	
Σύνολο ιδίων κεφαλαίων (Α I + Α III + Α IV + Α V)			<u>10.364.938,21</u>	
Β ΠΡΟΒΛΕΨΕΙΣ ΓΙΑ ΚΙΝΔΥΝΟΥΣ ΚΑΙ ΕΞΟΔΑ				
1 Προβλέψεις για αποζημίωση προσωπικού λόγω πτώχου από την υπηρεσία			<u>746.105,43</u>	
Γ ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΙΣ				
II Βραχυπρόθεσμες υποχρεώσεις				
1 Προμηθευτές			1.695.351,92	
2α Επιστολές πληρωτέες (μεταχ/νες)			204.588,89	
3 Τρόστιμα / βραχυπρόθεσμων υποχρεώσεων			7.140.158,72	
4 Προκαταβολές πελατών			114.889,62	
5 Υποχρεώσεις από φόρους-τέλη			83.148,18	
6 Ασφαλιστικοί οργανισμοί			<u>82.388,20</u>	
11 Πιστωτές διάφοροι			<u>1.417.813,05</u>	
Σύνολο υποχρεώσεων (Γ II)			<u>10.738.338,58</u>	
Δ ΜΕΤΑΒΑΤΙΚΟΙ ΛΟΓΑΡΙΑΣΜΟΙ ΠΑΘΗΤΙΚΟΥ				
1 Εσοδα επόμενων χρήσεων			1.244,86	
2 Εξοδα χρήσεως δουλευμένα			<u>62.364,19</u>	
			<u>63.609,05</u>	
ΓΕΝΙΚΟ ΣΥΝΟΛΟ ΠΑΘΗΤΙΚΟΥ(Α + Β + Γ + Δ)			<u>21.912.991,27</u>	
ΛΟΓΑΡΙΑΣΜΟΙ ΤΑΞΕΩΣ ΠΙΣΤΩΤΙΚΟΥ				
2 Πιστωτικοί λογαριασμοί εγγυήσεων και εμπόγγματων ασφαλείων			808.350,00	

ΚΑΤΑΣΤΑΣΗ ΛΟΓΑΡΙΑΣΜΟΥ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΩΝ ΧΡΗΣΕΩΣ
31ης ΔΕΚΕΜΒΡΙΟΥ 2008 (1 ΙΑΝΟΥΑΡΙΟΥ - 31 ΔΕΚΕΜΒΡΙΟΥ 2008)

	<u>Ποσά κλειόμενης χρήσεως 2008</u>		
I. Αποτελέσματα εκμεταλλεύσεως			
Κύκλος εργασιών (πωλήσεις)			15.721.357,24
<u>Μείον: Κόστος πωλήσεων</u>			<u>13.088.025,11</u>
Μικτά αποτελέσματα (κερδη) εκμεταλλεύσεως			2.633.332,13
<u>Πλέον: Άλλα έσοδα εκμεταλλεύσεως</u>			<u>143.324,71</u>
Σύνολο			2.776.656,84
ΜΕΙΟΝ:			
1.Έξοδα διοικητικής λειτουργίας	1.061.495,65		
2.Έξοδα λειτουργίας ερευνών -αναπτύξεως	260.621,42		
3.Έξοδα λειτουργίας διαθέσεως	697.985,82		
Μερικά αποτελέσματα (κερδη) εκμεταλλεύσεως			<u>756.553,95</u>
ΜΕΙΟΝ:			
2.Έσοδα χρεογράφων	1.968,09		
4.Πιστωτικοί τόκοι και συναφή έσοδα	10.052,25		
			<u>12.020,34</u>
<u>Μείον:</u>			
1.Προβλέψεις υποτιμήσεως συμμετοχών και χρεογράφων	16.525,78		
3.Χρεωστικοί τόκοι και συναφή έξοδα	761.358,37	777.884,15	<u>-765.863,81</u>
Ολικά αποτελέσματα (ζημιές) εκμεταλλεύσεως			<u>-9.309,86</u>
II. ΜΕΙΟΝ: Έκτακτα αποτελέσματα			
1.Έκτακτα και ανόργανα έσοδα	138.021,14		
2.Έκτακτα Κερδη	0,00		
3.Έσοδα προηγούμενων χρήσεων	148,26		
4.Έσοδα από προβλέψεις προηγούμενων χρήσεων	284.982,63		
			<u>423.152,03</u>
<u>Μείον:</u>			
1.Έκτακτα και ανόργανα έξοδα	2.064,24		
2.Έκτακτες ζημιές	1.309,79		
3.Έξοδα προηγούμενων χρήσεων	17.865,30	21.239,33	<u>401.912,70</u>
Οργανικά και έκτακτα αποτελέσματα(κερδη/ζημιές)			<u>392.602,84</u>
ΜΕΙΟΝ:Σύνολο αποσβεσεων πάγκων στοιχείων			611.838,41
<u>Μείον:Οι απ'αυτες ενσωματωμένες στο λειτουργικό κόστος</u>			
			<u>611.838,41</u>
ΚΑΘΑΡΑ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ (Κέρδη/Ζημιές) ΧΡΗΣΕΩΣ προ φόρων			<u><u>392.602,84</u></u>

ΠΙΝΑΚΑΣ ΔΙΑΘΕΣΕΩΣ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΩΝ

		Ποσά κλειόμενης χρήσεως 2008
Καθαρά αποτ/σματα (κερδη/ζημιές) χρήσεως		392.602,84
(+) Υπόλοιπο αποτελεσμάτων (ζημιών) προηγούμενων χρήσεων		-638.999,81
Σύνολο		-246.396,97
(+) Αφορολόγητα ειδικά αποθεματικά (μαστίχας) που μεταφέρονται στο λογαριασμό «Εκτακτα αποθεματικά»	0,00	
ΜΕΙΟΝ :		
1β.Φόρος αποθεματικών	0,00	0,00
(-) Μεταφορά στο λογαριασμό «Εκτακτα αποθεματικά»		0,00
Ζημιές εις νέο		-246.396,97

ΕΝΕΡΓΗΚΟ

B. ΕΞΟΔΑ ΕΓΚΑΤΑΣΤΑΣΕΩΣ

4 Λοιπά έξοδα εγκαταστάσεως

Ποσό κλειόμενης περιόδου 2019			Ποσό προηγούμενης περιόδου 2018		
Αξία	Αποβλήσιμη	Ανασφάλιστη	Αξία	Αποβλήσιμη	Ανασφάλιστη
Κλίμακας	Κλίμακας	Αξία	Κλίμακας	Κλίμακας	Αξία
957.561,76	302.222,25	54.921,42	306.348,72	710.980,18	95.365,34

Γ. ΠΑΠΟ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ

I. Απομεινόμενα ακινητοποιήσεις
 1 Έξοδα κτιρίων και οικοπέδων
 2 Παραμεινόμενα και διακείμενα βιομηχανικής ιδιοκτησίας

4.134.740,83	2.179.455,18	1.955.285,85	4.090.975,83	1.464.091,47	2.635.884,36
295.163,35	169.492,69	125.670,86	291.672,76	139.846,71	151.626,55
4.429.904,18	2.348.947,87	2.080.956,71	4.382.648,59	1.603.938,18	2.787.510,91

II. Ενομήσιμες ακινητοποιήσεις

1 Γη-πέδα - Οικόπεδα
 3 Κτίρια και τεχνικά έργα
 4 Μηχανήματα - Τεχνικές εγκαταστάσεις και λοιπός μηχανολογικός εξοπλισμός
 5 Μεταφορικά μέσα
 6 Επιστά και λοιπός εξοπλισμός
 7 Ακίνητοποιησεις από εκποίηση και προκαταβολές

454.027,42	0,00	454.027,42	454.027,42	0,00	454.027,42
4.497.868,27	2.205.977,66	2.281.690,50	4.445.339,47	2.013.480,59	2.431.858,88
2.444.965,05	1.763.100,24	581.566,62	2.432.857,66	1.541.127,37	851.730,49
82.060,69	60.303,30	2.557,69	82.060,99	79.313,30	3.547,69
455.182,89	421.814,74	63.368,15	466.070,33	396.989,42	69.080,91
17.850,26	0,00	17.850,06	0,00	0,00	0,00
7.992.254,49	4.481.125,86	3.511.580,53	7.891.856,07	4.030.910,66	3.861.222,28
12.422.660,67	6.830.073,73	5.592.537,24	12.274.504,66	5.634.848,84	6.648.738,20

Σύνολο ακινητοποιήσεων (Γ+ΓII)

II. Συμμετοχές και άλλες μακροπρόθεσμες χρηματοοικονομικές απαιτήσεις
 2 Συμμετοχές σε λοιπές επιχειρήσεις μέλους Γραβιλικής για υποθήκες
 6 Ψίλοι με χαρακτηρισμό ακινητοποιήσεων
 7 Λοιπές μακροπρόθεσμες απαιτήσεις

	346.743,95			346.743,95	
	23.183,50	323.560,45		323.560,45	
		1.500,00		1.500,00	
		8.564,91		8.564,91	
		338.526,36		338.526,21	
		5.926.242,20		6.072.408,51	

Σύνολο παγίων ενεργητικού (Γ+ΓII+ΓIII)

Δ. ΚΥΚΛΟΦΟΡΟΥΝ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ

I. Αποθέματα
 1 Εμπορεύματα
 2 Προϊόντα έτοιμα και ημιέτοιμα - Υποπροϊόντα και Υπολείμματα
 4 Ποσότητες και βοηθητικές ύλες - Αποβλήσιμα υλικά - Ανταλλακτικά και έτοιμα συστατικά

		7.088,62		29.532,78	
		3.657.039,62		3.389.484,12	
				872.582,91	
		2.380.569,89		4.269.899,81	

II. Απαιτήσεις

1 Πελάτες
 2α Επιστήτες (Προβλήσεις)
 2β Επιστήτες εμπειρητές (μεταρήνες)
 11 Χρεώστες διάφοροι
 12 Λογιστηριακά διαχωρίσιμες προκαταβολών και πιστώσεων

2.482.932,70			2.928.832,58		
107.273,11		2.380.630,58	35.913,52	2.891.076,06	
		2.456.247,76		2.120.873,11	
		308.078,33		321.432,89	
		0,00		372,56	
		4.747.305,68		5.343.767,10	

III. Χρεώματα

1 Μετοχές
 Μελών Προβλήσεις για υποθήκη

55.387,64			120.766,38		
28.910,00		26.477,64	19.776,74	100.987,64	

IV. Διατίθιμα

1 Ταμείο
 2 Κεφάλαια όψεως και προβλήσεις

		14.938,94		6.421,10	
		839.393,26		934.367,62	
		654.303,22		941.378,72	
		14.938,94		10.815.723,88	

Σύνολο κυκλοφορούντος ενεργητικού (Δ I + Δ II + Δ III + Δ IV)

E. ΜΕΤΑΒΑΤΙΚΟΙ ΛΟΓΑΡΙΑΣΜΟΙ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟΥ

1 Έσοδα επόμενων περιόδων
 2 Έσοδα χρήσεως διατεταμένα

		19.466,92		14.912,07	
		0,00		58.226,63	
		19.466,92		73.138,70	

ΓΕΝΙΚΟ ΣΥΝΟΛΟ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟΥ (B+Γ+Δ+E)

		18.018.423,08		17.814.639,54	
--	--	---------------	--	---------------	--

ΛΟΓΑΡΙΑΣΜΟΙ ΤΑΞΕΩΣ ΧΡΕΩΣΤΙΚΟΙ

2 Χρεώσεις και αντιστοιχίες εγγυητών και εμπόρων/ομάδων ασφαλείας

		729.370,25		885.760,00	
--	--	------------	--	------------	--

Ποσό κλειόμενης περιόδου 2019
 ΠΑΘΗΤΙΚΟ Ποσό προηγούμενης περιόδου 2018

A. ΙΔΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ

1 Συνεισριστικά Κεφάλαια (7.891 Έλληνες μετόχοι των 115,50 Ευρώ)
 1 Καταβλημένα

	911.410,00			911.410,00	
--	------------	--	--	------------	--

II Διαφορές αναπροσαρμογής -

Επιχορηγήσεις επενδύσεων
 1 Διαφορές από αναπροσαρμογή αξίας συμμετοχών και χρηστών
 2 Διαφορές από αναπροσαρμογή αξίας λοιπών περιουσιακών στοιχείων
 3 Επιχορηγήσεις επενδύσεων πάγου ενεργητικού
 3α Επιχορηγήσεις Μεταίχιος

6.745,01				6.745,01	
11.855,21				11.855,21	
1.955.557,22				2.536.470,68	
2.274.462,60				2.395.875,90	
4.279.610,74				4.699.948,80	

IV Αποθεματικά κεφάλαια

1 Τελικό αποθεματικό
 3 Ειδικά αποθεματικά
 4 Έκτακτο αποθεματικό
 5 Απορροή για αποθεματικά αδικών διατάξεων νόμων

44.004,84				44.004,84	
2.854.324,46				2.080.911,48	
404.522,86				404.522,86	
700.004,94				1.000.000,00	
3.282.856,10				3.529.961,18	

V Αποκλίματα εις νέο

Υπόλοιπο ζυγών χρεώσεως εις νέο

-533.443,51				-533.689,15	
-------------	--	--	--	-------------	--

Σύνολο εθίων κεφαλαίων (A+II+IV+V)

7.919.974,49				8.150.292,31	
--------------	--	--	--	--------------	--

B ΠΡΟΒΛΗΨΕΙΣ ΓΙΑ ΚΙΝΔΥΝΟΥΣ ΚΑΙ ΕΞΟΔΑ

1 Προβλεψή για αποζημίωση προσωπικού λόγω έλλοιου από την υπηρεσία

338.083,33				708.184,62	
------------	--	--	--	------------	--

Γ ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΙΣ

II Βραχυπρόθεσμες υποχρεώσεις
 1 Πρωτογενείς
 2α Επιστήτες πληρωτέες (μεταρήνες)
 3 Τράπεζες με βραχυπρόθεσμων υποχρεώσεων
 4 Προκαταβολές πελατών
 5 Υποχρεώσεις από φόρους-έλλη
 6 Ασφαλιστικοί οργανισμοί
 11 Πιστωτές διάφοροι
 Σύνολο υποχρεώσεων (ΓII)

1.155.942,99				644.028,79	
125.347,19				286.035,19	
6.870.101,17				6.210.321,77	
31.303,95				249.345,67	
94.511,27				134.540,31	
78.727,23				100.654,02	
1.232.703,14				883.592,41	
9.678.636,94				6.708.517,96	

Δ ΜΕΤΑΒΑΤΙΚΟΙ ΛΟΓΑΡΙΑΣΜΟΙ ΠΑΘΗΤΙΚΟΥ

1 Έσοδα επόμενων περιόδων
 2 Έξοδα χρήσεως διατεταμένα

139,89				1.244,86	
74.036,51				45.524,18	
74.176,42				46.769,04	

ΓΕΝΙΚΟ ΣΥΝΟΛΟ ΠΑΘΗΤΙΚΟΥ (A+B+Γ+Δ)

ΛΟΓΑΡΙΑΣΜΟΙ ΤΑΞΕΩΣ ΠΙΣΤΩΤΙΚΟΙ

2 Πιστωτικοί λογαριασμοί εγγυητών και εμπόρων/ομάδων ασφαλείας

18.018.423,08				17.814.639,54	
729.370,25				885.760,00	

ΕΝΩΣΗ ΜΑΣΤΙΧΟΠΑΡΑΓΩΓΩΝ ΧΙΟΥ ΣΥΝ.Π.Ε.
ΙΣΟΛΟΓΙΣΜΟΣ 31ης ΔΕΚΕΜΒΡΙΟΥ 2011
72η ΕΤΑΙΡΙΚΗ ΧΡΗΣΗ (1 ΙΑΝΟΥΑΡΙΟΥ - 31 ΔΕΚΕΜΒΡΙΟΥ 2011)
(ΠΟΣΑ ΣΕ ΕΥΡΩ)

ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ	Ποσά κλειόμενης χρήσεως 2011			Ποσά κλειόμενης χρήσεως 2011
	Αξία Κτήσεως	Αποσβέσεις	Αναπόσβεστη Αξία	
Β. ΕΞΟΔΑ ΕΓΚΑΤΑΣΤΑΣΕΩΣ				
4 Λοιπά έσοδα εγκαταστάσεως	857.555,78	824.953,09	32.612,69	
Γ. ΠΑΓΙΟ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ				
I. Ανώματες ακινητοποιήσεις				
1 Εξόδα τρευνών και αναπτύξεως	4.905.255,21	3.588.274,93	1.316.980,28	
2 Προσχωρήσεις και δικαιώματα βιομηχανικής ιδιοκτησίας	297.372,02	198.198,92	101.173,10	
	<u>5.202.627,23</u>	<u>3.786.473,85</u>	<u>1.418.153,38</u>	
II. Ενσώματες ακινητοποιήσεις				
1 Γήπεδα - Οικόπεδα	454.027,42	0,00	454.027,42	
3 Κτίρια και τεχνικά έργα	4.512.119,53	2.398.151,88	2.113.967,65	
4 Μηχάνηματα - Τεχνικές εγκαταστάσεις και λοιπές μηχανολογικές εξοπλισίες	2.530.270,48	1.993.678,98	536.591,50	
5 Μεταφορικά μέσα	82.860,99	81.293,30	1.567,69	
6 Επιπλα και λοιπές εξοπλισίες	573.058,69	469.799,22	103.259,47	
7 Ακινήτοποιήσεις υπό εκτίμηση και προκαταβολές	17.049,65	0,00	17.049,65	
	<u>8.169.385,86</u>	<u>4.932.921,36</u>	<u>3.236.465,48</u>	
Σύνολο ακινητοποιήσεων (Γ I + Γ II)	<u>13.372.014,09</u>	<u>8.717.395,23</u>	<u>4.654.618,85</u>	
III. Συμμετοχές και άλλες μακροπρόθεσμες χρηματοοικονομικές απαιτήσεις				
2 Συμμετοχές σε λοιπές επιχειρήσεις		346.743,95		
Μείον: Προβλέψεις για υποτίμησεις		<u>23.183,50</u>		
3 Τίτλοι με χαρακτήρα ακινητοποιήσεων			1.500,00	
7 Λοιπές μακροπρόθεσμες απαιτήσεις			8.153,75	
			<u>333.214,20</u>	
Σύνολο πάγια ενεργητικά (Γ I + Γ II + Γ III)			<u>4.987.833,05</u>	
Δ. ΚΥΚΛΟΦΟΡΟΥΝΤΑ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΑ				
I. Αποθέματα				
1 Εμπορεύματα			12.941,19	
2 Προϊόντα έτοιμα και ημιτελή - Υποπροϊόντα και Υπολείμματα			5.053.237,50	
4 Πρώτες και βοηθητικές ύλες - Ανοδώσιμα υλικά - Ανταλλακτικά και Είδη ασκειασίας			2.159.520,15	
5 Προκαταβολές για την αγορά αποθεμάτων			<u>12.800,00</u>	
			<u>7.238.598,84</u>	
II. Απαιτήσεις				
1 Πελάτες		3.607.689,55		
Μείον: Προβλέψεις		<u>102.272,11</u>		
3α Επιταγές εισπρακτέες (μεταχρηστές)			3.300.275,84	
11 Χρεώστες διάφοροι			522.751,93	
12 Λογαριασμοί διαχωρίσεως προκαταβολών και πιστώσεων			<u>7.328.445,21</u>	
III. Χρεόγραφα				
1 Μετοχές		120.034,64		
Μείον: Προβλέψεις για υποτίμηση		<u>49.793,00</u>		
			<u>70.241,64</u>	
IV. Διαθέσιμα				
1 Τρέφιμα			8.563,52	
3 Καταθέσεις όψεως και προθεσμίας			<u>832.944,71</u>	
			<u>841.508,23</u>	
Σύνολο κυκλοφορούντος ενεργητικού (Δ I + Δ II + Δ III + Δ IV)			<u>15.478.894,12</u>	
Ε. ΜΕΤΑΒΑΤΙΚΟΙ ΛΟΓΑΡΙΑΣΜΟΙ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟΥ				
1 Έσοδα επόμενων χρήσεων			8.564,78	
2 Έσοδα χρήσεως εισπρακτέα			<u>4.943,94</u>	
			<u>13.508,72</u>	
ΓΕΝΙΚΟ ΣΥΝΟΛΟ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟΥ (Β+Γ+Δ+Ε)			<u>20.510.848,59</u>	
ΛΟΓΑΡΙΑΣΜΟΙ ΤΑΞΕΩΣ ΧΡΕΩΤΙΚΟΥ				
2 Χρεωστικοί λογαριασμοί εγγυήσεων και εμπράγματων ασφαλειών			<u>302.084,55</u>	
Α. ΙΔΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ				
I. Συνεταιριστικά Κεφάλαια				
(7.891 Συνικές μερίδες των 115,50 Ευρώ)				
1 Κατοβλήμενα				<u>9.114.410,50</u>
III. Διαφορές αναπροσαρμογής - Επικυρωρήσεις επενδύσεων				
1 Διαφορές από αναπροσαρμογή αξίας συμμετοχών και χρεογράφων				6.745,01
2 Διαφορές από αναπροσαρμογή αξίας λοιπών περιουσιακών στοιχείων				11.855,21
3 Επικυρωρήσεις επενδύσεων πάγια ενεργητικού				<u>1.452.022,29</u>
3α Επικυρωρήσεις Μαστίχας				<u>2.274.462,90</u>
				<u>3.745.085,41</u>
IV. Αποθεματικά κεφάλαια				
1 Τακτικά αποθεματικά				44.094,84
3 Ειδικά αποθεματικά				2.654.324,49
4 Εκτακτά αποθεματικά				404.522,89
5 Αφορολόγητο αποθεματικό ειδικών διατάξεων νόμων				<u>160.094,94</u>
				<u>3.263.037,16</u>
V. Αποτελέσματα εις νέο				
Υπόλοιπο ζημιών χρήσεως εις νέο				<u>-722.012,49</u>
Σύνολο ιδίων κεφαλαίων (Α I + Α III + Α IV + Α V)				<u>7.197.519,58</u>
Β. ΠΡΟΒΛΕΨΕΙΣ ΓΙΑ ΚΙΝΔΥΝΟΥΣ ΚΑΙ ΕΞΟΔΑ				
1 Προβλέψεις για αποζημίωση προσωπικού λόγω εξόδου από την υπηρεσία				<u>440.505,92</u>
Γ. ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΙΣ				
II. Βραχυπρόθεσμες υποχρεώσεις				
1 Προμηθευτές				2.352.256,29
2α Επιταγές πληρωτέες (μεταχρηστές)				1.068.341,86
3 Τρόπιες ή βραχυπρόθεσμων υποχρεώσεων				8.534.251,01
4 Προκαταβολές πελατών				47.260,74
5 Υποχρεώσεις από φόρους-τέλη				66.204,14
6 Ασφαλιστικοί οργανισμοί				71.159,88
11 Πιστωτές διάφοροι				<u>594.431,68</u>
Σύνολο υποχρεώσεων (Γ II)				<u>12.834.924,60</u>
Δ. ΜΕΤΑΒΑΤΙΚΟΙ ΛΟΓΑΡΙΑΣΜΟΙ ΠΑΘΗΤΙΚΟΥ				
1 Έσοδα επόμενων χρήσεων				0,00
2 Έξοδα χρήσεως δουλευμένων				<u>37.898,49</u>
				<u>37.898,49</u>
ΓΕΝΙΚΟ ΣΥΝΟΛΟ ΠΑΘΗΤΙΚΟΥ (Α+Β+Γ+Δ)				<u>20.510.848,59</u>
ΛΟΓΑΡΙΑΣΜΟΙ ΤΑΞΕΩΣ ΠΙΣΤΩΤΙΚΟΥ				
2 Πιστωτικοί λογαριασμοί εγγυήσεων και εμπράγματων ασφαλειών				<u>302.084,55</u>

ΚΑΤΑΣΤΑΣΗ ΛΟΓΑΡΙΑΣΜΟΥ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΩΝ ΧΡΗΣΕΩΣ
21ης ΔΕΚΕΜΒΡΙΟΥ 2011 (1 ΙΑΝΟΥΑΡΙΟΥ - 31 ΔΕΚΕΜΒΡΙΟΥ 2011)

	<u>Ποσά κλειόμενης χρήσεως 2011</u>	
I. Αποτελέσματα εκμεταλλεύσεως		
Κύκλος εργασιών (πωλήσεις)		15.234.003,15
<u>Μείον:</u> Κόστος πωλήσεων		<u>12.797.236,25</u>
Μικτά αποτελέσματα (κέρδη) εκμεταλλεύσεως		2.436.767,90
<u>Πλέον:</u> Άλλα έσοδα εκμεταλλεύσεως		<u>101.461,65</u>
Σύνολο		2.538.229,75
ΜΕΙΟΝ:		
1. Έξοδα διοικητικής λειτουργίας	643.576,79	
2. Έξοδα λειτουργίας ερευνών -αναπτύξεως	215.185,48	
3. Έξοδα λειτουργίας διαθέσεως	2.121.240,02	2.980.002,29
Μερικά αποτελέσματα (κέρδη) εκμεταλλεύσεως		<u>-441.772,54</u>
ΠΛΕΟΝ:		
2. Έσοδα χρεογράφων		
3. Κέρδη πωλήσεως συμμετοχών και χρεογράφων		
4. Πιστωτικοί τόκοι και συναφή έσοδα	3.027,00	
	<u>3.027,00</u>	
<u>Μείον:</u>		
1. Προβλέψεις υποτιμήσεως συμμετοχών και χρεογράφων	28.883,00	
3. Χρεωστικοί τόκοι και συναφή έξοδα	706.171,46	735.054,46
Οδικά αποτελέσματα (ζημιές) εκμεταλλεύσεως		<u>-1.173.800,00</u>
II. ΜΕΙΟΝ: Έκτακτα αποτελέσματα		
1. Έκτακτα και ανόργανα έσοδα	1.078.330,63	
3. Έσοδα προηγούμενων χρήσεων		
4. Έσοδα από προβλέψεις προηγούμενων χρήσεων		
	<u>1.078.330,63</u>	
<u>Μείον:</u>		
1. Έκτακτα και ανόργανα έξοδα	2.014,15	
2. Έκτακτες ζημιές	43.206,22	
3. Έξοδα προηγούμενων χρήσεων	2.451,73	
4. Προβλέψεις για έκτακτους κινδύνους	47.672,10	1.030.658,53
Οργανικά και έκτακτα αποτελέσματα(κέρδη)		<u>-143.141,47</u>
ΜΕΙΟΝ: Σύνολο αποσβέσεων πάγιων στοιχείων	1.910.002,20	
<u>Μείον:</u> Οι απ αυτές ενσωματωμένες στο λειτουργικό κόστος	1.910.002,20	
ΚΑΘΑΡΑ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ (Κέρδη) ΧΡΗΣΕΩΣ προ φόρων		<u><u>-143.141,47</u></u>

Ο ΠΡΟΕΔΡΟΣ ΤΟΥ ΔΙΟΙΚΗΤΙΚΟΥ ΣΥΜΒΟΥΛΙΟΥ

ΕΥΘΥΜΙΟΣ ΜΟΝΙΑΡΟΣ
ΑΔΤ ΑΒ 652787

ΠΙΝΑΚΑΣ ΔΙΑΘΕΣΕΩΣ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΩΝ

	Ποσά κλειόμενης χρήσεως 2011
Καθαρά αποτίσματα (ζημιές/κέρδη) χρήσεως	-143.141,47
(-) Υπόλοιπα αποτελεσμάτων (ζημιών) προηγούμενων χρήσεων	-533.143,51
(-) Διαφορές φορολογικού ελέγχου πραγούμενων χρήσεων	-17.060,87
Σύνολο	-693.345,85
ΜΕΙΟΝ: 2.Λοιποί μη ενσωματώνοι στα λειτουργικά κόστος φόροι	-28.667,64
Ζημιές εις νέο	-722.013,49

Ο ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟΣ ΔΙΕΥΘΥΝΤΗΣ

Η ΠΡΟΙΣΤΑΜΕΝΗ
ΛΟΓΙΣΤΗΡΙΟΥΒΑΣΙΛΗΣ ΝΙΚΟΛΑΟΥ
ΑΜΟΕΕ 9559 Α' ΤΑΞΗ ΑΔΤ ΑΕ 432131ΕΙΡΗΝΗ ΤΣΑΤΟΥΧΑ
ΑΔΤ ΑΕ 935961



ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ ΙΙ. ΙΣΟΛΟΓΙΣΜΟΙ ΚΑΙ ΚΑΤΑΣΤΑΣΕΙΣ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΩΝ ΧΡΗΣΕΩΣ ΓΙΑ ΤΗΝ MEDITERRA Α.Β.Ε.Σ.Ε. (2007-2011)

ΠΙ.1. Ισολογισμός και Κ.Α.Χ. για την περίοδο 2006-2007

ΙΣΟΛΟΓΙΣΜΟΣ Ποσά εκφρασμένα σε €		
	31/12/2007	31/12/2006
ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ		
Μη Κυκλοφοριακά Στοιχεία Ενεργητικού		
Ενσώματες Ακίνητοποιήσεις	1.316.831	1.266.587
Άλλα Περιουσιακά Στοιχεία	22.855	30.408
Επενδύσεις σε συγγενείς επιχειρήσεις	63.786	120.000
Αναβαλλόμενες φορολογικές απαιτήσεις	76.795	96.485
Λοιπές μακροπρόθεσμες απαιτήσεις	42.787	42.294
	1.524.057	1.559.574
Κυκλοφοριακά Περιουσιακά Στοιχεία		
Αποθέματα	884.567	561.763
Πελάτες και λοιπές εμπορικές απαιτήσεις	1.657.242	1.186.919
Λοιπές απαιτήσεις	578.551	484.762
Ταμιακό διαθέσιμα και ισοδύναμα	1.069.394	1.056.946
	4.189.755	3.292.290
Σύνολο Ενεργητικού	5.713.811	4.851.864
ΙΔΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ		
Ίδια Κεφάλαια αποδιδόμενα στους μετόχους		
Μετοχικό Κεφάλαιο	3.105.000	467.000
Υπέρ το έρσο	(12.329)	2.408.580
Λοιπά Αποθεματικά	10.345	6.759
Κέρδη (Ζημιές) εις νέον	(31.707)	(213.076)
Σύνολο Ιδίων Κεφαλαίων	3.071.310	2.689.263
ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΙΣ		
Μακροπρόθεσμες Υποχρεώσεις		
Μακροπρόθεσμες δανειακές υποχρεώσεις	4.385	14.115
Υποχρεώσεις Παροχών Προσωπικού λόγω εγγύησης από την υπηρεσία	7.005	5.440
Επιχορηγήσεις	356.747	349.095
	368.141	368.658
Βραχυπρόθεσμες Υποχρεώσεις		
Προμηθευτές και λοιπές υποχρεώσεις	2.072.290	1.553.408
Βραχυπρόθεσμες δανειακές υποχρεώσεις	9.731	70.110
Λοιπές βραχυπρόθεσμες υποχρεώσεις	192.340	170.425
	2.274.361	1.793.943
Σύνολο Υποχρεώσεων	2.642.501	2.162.601
Σύνολο Ιδίων Κεφαλαίων & Υποχρεώσεων	5.713.811	4.851.864

**ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΚΑΤΑΣΤΑΣΗΣ ΤΑΜΙΑΚΩΝ ΡΟΩΝ ΧΡΗΣΗΣ (Ποσά εκφρασμένα σε €)**

Εμμεση Μέθοδος	31/12/2007	31/12/2006
Λειτουργικές δραστηριότητες		
Κέρδη (ζημιές) προ φόρων	252.017	59.296
Πλέον / μείον προσαρμογές για:		
Αποσβέσεις	173.829	154.667
Επιχορηγήσεις	-47.229	0
Προβλέψεις Αποζημίωσης Προσωπικού	1.566	51
Πιστωτικοί τόκοι	-13.002	-627
Κέρδη (Ζημιές) από συγγενείς	56.214	0
Κέρδη από την πώληση παγίων	0	-153.253
Χρεωστικοί τόκοι και συναφή εἴσοδα	9.348	27.363
Πλέον/ μείον προσαρμογές για μεταβολές λογαριασμών κεφαλαίου κίνησης ή που σχετίζονται με τις λειτουργικές δραστηριότητες		-
Μείωση / (αύξηση) αποθεμάτων	-322.904	-110.990
Μείωση / (αύξηση) απαιτήσεων	-565.705	-904.940
(Μείωση) / αύξηση υποχρεώσεων (πλην τραπεζών)	583.914	861.150
(Μείωση) / αύξηση υποχρεώσεων παροχών προς το προσωπικό (Μείον):	0	0
Χρεωστικοί τόκοι και συναφή εἴσοδα καταβεβλημένα	-9.348	-27.363
Καταβεβλημένοι φόροι	-19.739	-6.530
Σύνολο εισροών / (εκροών) από λειτουργικές δραστηριότητες (α)	98.962	-103.076
Επενδυτικές δραστηριότητες		
Απόκτηση θυγατρικών, συγγενών, κοινοπραξιών και λοιγών επενδύσεων	0	-120.000
Αγορά ενσώματων και άυλων παγίων περιουσιακών στοιχείων	-269.626	-941.225
Εισπραξεις από πωλήσεις ενσώματων και άυλων παγίων	0	259.200
Τόκοι εσπραχθέντες	13.002	527
Σύνολο εισροών / (εκροών) από επενδυτικές δραστηριότητες (β)	-256.824	-801.398
Χρηματοδοτικές δραστηριότητες		
Εισπραξεις από αύξηση μετοχικού κεφαλαίου	238.420	1.595.580
Εισπραξεις από εκδοθέντα / αναληθέντα δάνεια	0	60.826
Εξοφλήσεις δανείων	-61.000	0
Εξοφλήσεις υποχρεώσεων από χρηματοδοτικές μισθώσεις (χρεολύσια)	-9.110	-6.530
Σύνολο εισροών / (εκροών) από χρηματοδοτικές δραστηριότητες (γ)	168.310	1.647.876
Καθαρή αύξηση / (μείωση) στα ταμιακά διαθέσιμα και ισοδύναμα χρήσεως	10.448	743.402
Ταμιακά διαθέσιμα και ισοδύναμα έναρξης χρήσεως	1.058.946	315.544
Ταμιακά διαθέσιμα και ισοδύναμα λήξης χρήσεως	1.069.394	1.058.946



ΠΙ.1. Ισολογισμός και Κ.Α.Χ. για την περίοδο 2008-2009

ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΚΑΤΑΣΤΑΣΗΣ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗΣ ΘΕΣΗΣ Ποσά εκφρασμένα σε €		
	31/12/2009	31/12/2008
ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ		
Μη Κυκλοφορικά Στοιχεία Ενεργητικού		
Ενοώματες Ακίνηταποιήσεις	1.797.344	1.338.678
Άυλα Περιουσιακά Στοιχεία	321.149	173.452
Επενδύσεις σε συγγενείς επιχειρήσεις	-	32.289
Αναβαλλόμενες φορολογικές απαιτήσεις	61.982	72.382
Λοιπές μακροπρόθεσμες απαιτήσεις	53.515	53.785
	2.233.991	1.670.586
Κυκλοφορικά Περιουσιακά Στοιχεία		
Αποθέματα	1.699.614	1.321.638
Πελάτες και λοιπές εμπορικές απαιτήσεις	2.214.324	1.986.661
Λοιπές απαιτήσεις	796.021	721.415
Ταμιακό διαθέσιμα και ισοδύναμα	1.537.286	1.868.192
	6.237.235	5.897.905
Σύνολο Ενεργητικού	8.471.227	7.568.491
ΙΔΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ		
Μετοχικό Κεφάλαιο	3.650.000	3.650.000
Υπέρ το άρτο	1.434.588	1.459.610
Λοιπά Αποθεματικά	16.250	10.345
Κέρδη/(ζημιές) εις νέον	41.250	108.485
ΣΥΝΟΛΟ ΙΔΙΩΝ ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ (α)	5.142.088	5.228.440
ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΙΣ		
Μακροπρόθεσμες Υποχρεώσεις		
Υποχρεώσεις Παροχών Προσωπικού λόγω εξόδου από την υπηρεσία	10.137	8.571
Επιχορηγήσεις	782.370	381.057
Προβλέψεις	20.000	10.000
	812.507	399.628
Βραχυπρόθεσμες Υποχρεώσεις		
Προμηθευτές και λοιπές υποχρεώσεις	1.988.342	1.819.071
Βραχυπρόθεσμες δανειακές υποχρεώσεις	452.000	3.094
Λοιπές βραχυπρόθεσμες υποχρεώσεις	76.290	118.259
	2.516.631	1.940.423
Σύνολο Υποχρεώσεων (β)	3.329.138	2.340.051
ΣΥΝΟΛΟ ΙΔΙΩΝ ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ ΚΑΙ ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΩΝ (α) + (β)	8.471.227	7.568.491

ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΚΑΤΑΣΤΑΣΗΣ ΣΥΝΟΛΙΚΩΝ ΕΣΟΔΩΝ Ποσά εκφρασμένα σε €		
	1/1-31/12/2009	1/1-31/12/2008
Κύκλος εργασιών	7.029.514	7.576.141
Μικτά κέρδη/ (ζημιές)	2.479.947	2.361.309
Κέρδη / (ζημιές) προ φόρων, χρηματοδοτικών και επενδυτικών αποτελεσμάτων	90.324	155.636
Κέρδη / (ζημιές) προ φόρων	72.094	199.165
Κέρδη / (ζημιές) μετά από φόρους (Α)	40.870	140.191
Λοιπά συνολικά έσοδα (έξοδα) μετά από φόρους (Β)	(25.021)	(97.662)
Συγκεντρωτικά συνολικά έσοδα μετά από φόρους (Α) + (Β)	15.849	42.530
Κέρδη / (ζημιές) μετά από φόρους ανά μετοχή - βασικά (σε €)		
	0,0056	0,0195
Κέρδη/(ζημιές) προ φόρων, χρηματοδοτικών, επενδυτικών αποτελεσμάτων και συνολικών αποσβέσεων	318.849	324.511



ΠΙ.1. Ισολογισμός και Κ.Α.Χ. για την περίοδο 2010-2011

ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΚΑΤΑΣΤΑΣΗΣ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗΣ ΘΕΣΗΣ Ποσά εκφρασμένα σε €		
	31/12/2011	31/12/2010
ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ		
Μη Κυκλοφορικά Στοιχεία Ενεργητικού		
Ενσώματες Ακίνητοποιήσεις	1.756.894	1.794.736
Αιτία Περιοριστικά Στοιχεία	520.321	506.500
Επενδύσεις σε συγγενείς επιχειρήσεις	-	-
Αναβαλλόμενες φορολογικές απαιτήσεις	-	25.220
Λοιπές μακροπρόθεσμες απαιτήσεις	74.910	54.905
	2.352.116	2.381.361
Κυκλοφορικά Περιουσιακά Στοιχεία		
Απθθέματα	4.147.663	1.275.321
Πελάτες και λοιπές εμπορικές απαιτήσεις	2.620.510	1.919.001
Λοιπές απαιτήσεις	1.016.474	849.805
Ταμιακά διαθέσιμα και ισοδύναμα	1.177.782	1.108.402
	8.962.429	5.052.530
Σύνολο Ενεργητικού	11.314.545	7.433.891
ΙΔΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ		
Μετοχικό Κεφάλαιο	3.650.000	3.650.000
Υπέρ το άρτιο	1.423.654	1.434.588
Λοιπά Αποθεματικά	18.579	18.579
Κέρδη/(ζημιές) εις νέον	(1.187.143)	(1.002.337)
ΣΥΝΟΛΟ ΙΔΙΩΝ ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ (α)	3.905.090	4.100.830
ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΙΣ		
Μακροπρόθεσμες Υποχρεώσεις		
Αναβαλλόμενες φορολογικές υποχρεώσεις	138	-
Υποχρεώσεις Παροχών Προσωπικού λόγω εξόδων από την υπηρεσία	10.919	10.919
Επιχορηγήσεις	713.800	748.410
Προβλέψεις	20.000	20.000
	744.857	779.329
Βραχυπρόθεσμες Υποχρεώσεις		
Προμηθευτές και λοιπές υποχρεώσεις	6.055.032	1.985.669
Βραχυπρόθεσμες δανειακές υποχρεώσεις	452.000	452.000
Λοιπές βραχυπρόθεσμες υποχρεώσεις	157.566	116.063
	6.664.598	2.553.732
Σύνολο Υποχρεώσεων (β)	7.409.455	3.333.061
ΣΥΝΟΛΟ ΙΔΙΩΝ ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ ΚΑΙ ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΩΝ (α) + (β)	11.314.545	7.433.891

ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΚΑΤΑΣΤΑΣΗΣ ΣΥΝΟΛΙΚΩΝ ΕΣΟΔΩΝ Ποσά εκφρασμένα σε €		
	1/1-31/12/2011	1/1-31/12/2010
Κύβλος εργασιών	6.610.409	5.190.859
Μικτά Κέρδη/ (ζημιές)	1.919.830	1.182.159
Κέρδη / (ζημιές) προ φόρων, χρηματοδοτικών και επενδυτικών αποτελεσμάτων	(86.237)	(987.646)
Κέρδη / (ζημιές) προ φόρων	(123.356)	(1.004.496)
Κέρδη / (ζημιές) μετά από φόρους (Α)	(184.806)	(1.041.258)
Λοιπά συνολικά έσοδα/ (έξοδα) μετά από φόρους (Β)	(10.934)	-
Συγκεντρωτικά συνολικά έσοδα μετά από φόρους (Α) + (Β)	(195.740)	(1.041.258)
Κέρδη / (ζημιές) μετά από φόρους ανά μετοχή - βασικά (σε €)	(0,0253)	(0,1426)
Κέρδη/(ζημιές) προ φόρων, χρηματοδοτικών, επενδυτικών αποτελεσμάτων και συνολικών αποσβέσεων	75.434	(833.655)



ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ ΙΙΙ. ΚΑΤΑΣΤΑΤΙΚΟ ΤΗΣ ΕΜΧ ΚΑΙ ΕΣΩΤΕΡΙΚΟΣ ΚΑΝΟΝΙΣΜΟΣ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΑΣ



Ε.Μ.Χ. 2011

ΚΑΤΑΣΤΑΤΙΚΟ

Της Ένωσης Μαστιχοπαραγωγών Χίου
(Σύμφωνα με τις διατάξεις του Ν. 2810/2000)

ΣΤΑΜΑΤΗΣ Ε. ΒΑΡΛΑΣ

ΔΙΚΗΓΟΡΟΣ

Αργέντη 20 - Χίος 82100

ΤΗΛ. 2271027148 - FAX 2271044575

ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΠΡΩΤΟ

ΓΕΝΙΚΕΣ ΔΙΑΤΑΞΕΙΣ

Άρθρο 1

Σύσταση - Επωνυμία - Έδρα

1. Σύμφωνα με τον Α.Ν. 1390 της 10^{ης} Οκτωβρίου 1938 « Περί Ένωσης Μαστιχοπαραγωγών Χίου κλπ » όπως τροποποιήθηκε με τον Νόμο 142/1945 και τον Α.Ν. 1154 της 28/3/1938, ιδρύθηκε το έτος 1938 δευτεροβάθμιος Συνεταιριστική Οργάνωση όλων των Συνεταιρισμών Μαστιχοπαραγωγών Χίου που διέπεται από τις διατάξεις του παρόντος Καταστατικού και τις Νομοθεσίες για τις αγροτικές Συνεταιριστικές Οργανώσεις.

2. Η Ένωση Μαστιχοπαραγωγών Χίου θα λειτουργεί με την επωνυμία «ΕΝΩΣΗ ΜΑΣΤΙΧΟΠΑΡΑΓΩΓΩΝ ΧΙΟΥ ». Για τις συναλλαγές της Ένωσης με το εξωτερικό, θα χρησιμοποιείται η επωνυμία της Ένωσης σε πιστή μετάφραση σε οποιαδήποτε γλώσσα, για την μεν Γαλλική " UNION DES PRODUCTEURS DE GOMME MASTIC DE CHIO " για δε την Αγγλική " THE CHIOS' GUM MASTIC GROWERS ASSOCIATION ".

Ο διακριτικός τίτλος στην αγγλική θα είναι " CHIOS' MASTIHA GROWERS ASSOCIATION "

Στο παρόν καταστατικό, για συντομία η Ένωση Μαστιχοπαραγωγών Χίου, θα αναφέρεται στο εξής με μόνη την λέξη «ΕΝΩΣΗ».

3. Έδρα της Ένωσης ορίζεται ο Δήμος Χίου, όπου είναι εγκατεστημένη η διοίκησή της.

Η Ένωση για την πληρέστερη εκπλήρωση των σκοπών της, μπορεί να ιδρύει παραρτήματα, μέσα στην Περιφέρειά της. Μπορεί επίσης, με απόφαση του Διοικητικού Συμβουλίου, να ιδρύει υποκαταστήματα και πρακτορεία ή να εγκαθιστά αντιπροσωπείες, όπου κρίνει σκόπιμο ή όπου υπάρχει ανάγκη ανάλογα με τις συνθήκες της αγοράς στο εσωτερικό ή το εξωτερικό.

Άρθρο 2

Περιφέρεια

Η Ένωση έχει περιφέρεια τη γεωγραφική περιοχή, η οποία ορίζεται από τα διοικητικά όρια του Νομού Χίου.



Άρθρο 3

Σκοπός - Δραστηριότητες

Σκοπός της Ένωσης είναι η ενίσχυση, διεύρυνση και συντονισμός των δραστηριοτήτων των πρωτοβαθμίων Συνεταιρισμών Μαστιχοπαραγωγών μελών της και προς τούτο ενεργεί κάθε πράξη προκειμένου να συμβάλλει στην επίτευξη του επιδιωκόμενου σκοπού

Η Ένωση μπορεί να αναλαμβάνει και η ίδια δραστηριότητες από αυτές, που προβλέπονται για τα μέλη της είτε για λογαριασμό των μελών της είτε για λογαριασμό της.

Η Ένωση πρακτορεύει στην περιφέρειά της ασφαλιστικές εταιρίες.

Η Ένωση, για την εκπλήρωση του σκοπού της, αναπτύσσει ιδίως τις ακόλουθες δραστηριότητες :

α) Παρέχει στα μέλη της κάθε συνδρομή και φροντίζει για τον εφοδιασμό τους με αγαθά που είναι απαραίτητα για την πρωτογενή και δευτερογενή παραγωγή τους, καθώς επίσης και για την κάλυψη των πάσης φύσεως βιοτικών αναγκών των μελών των και μη.

β) Φροντίζει για την διακίνηση, διαφήμιση και εμπορεία των προϊόντων των μελών της μέσα στα γενικά πλαίσια της εμπορίας κάθε προϊόντος, όπως αυτά καθορίζονται από την αντίστοιχη με το προϊόν Κεντρική Κλαδική Συνεταιριστική Οργάνωση, σε συνεργασία, εφ' όσον είναι αναγκαία, με άλλες Αγροτικές Συνεταιριστικές Οργανώσεις.

γ) Φροντίζει για την ίδρυση και λειτουργία Κέντρων επαγγελματικής Κατάρτισης και Συνεταιριστικής επιμόρφωσης των μελών της και οργανώνει την παροχή τεχνικής και Συν/κής εκπαίδευσης στα μέλη της ή στα υπηρεσιακά στελέχη.

δ) Πρακτορεύει στην περιφέρεια της Οργανισμούς ασφάλισης αγροτικής παραγωγής και κεφαλαίου.

ε) Οργανώνει και παρέχει στα μέλη της κάθε είδους τεχνική βοήθεια για την διευκόλυνση και βελτίωση της παραγωγής ή την μείωση του κόστους της.

στ) Διαδίδει τον θεσμό του Συνεταιρισμού στον γεωργικό πληθυσμό της περιφέρειας της, φροντίζει για την μελέτη και διερεύνηση συνεταιριστικών και γεωργικών θεμάτων, που ενδιαφέρουν την περιφέρειά της, αναλαμβάνει εκδηλώσεις κοινωνικού και πολιτιστικού χαρακτήρα και διαφωτίζει τα μέλη της και τις αρμόδιες αρχές και υπηρεσίες και γενικά εφαρμόζει όλα τα νόμιμα μέσα για την ανάπτυξη της συνεταιριστικής συνείδησης στους γεωργούς.

ζ) Συνιστά υπηρεσία λογιστικής εξυπηρέτησης των Συνεταιρισμών και φροντίζει για τις νομικές τους υποθέσεις, εφόσον ζητηθεί.



η) Συμβουλεύει και παρέχει κάθε βοήθεια στους Συνεταιρισμούς κατά την σύστασή τους και σε όλες τις λεπτομέρειες της διαχείρισης και των εργασιών τους. Εκδίδει σχέδια κανονισμών εργασιών και άλλα έντυπα που περιέχουν οδηγίες προς του συνεταίρους.

θ) Τηρεί και ενημερώνει ειδικούς φακέλους για όλους τους συνεταιρισμούς της περιφέρειας και καταρτίζει και τηρεί στατιστικά στοιχεία για τους Συνεταιρισμούς της.

ι) Προστατεύει την Μαστίχα Χίου με κάθε νόμιμο μέσο με την συστηματοποίηση της παραγωγής, της υποχρεωτικής συγκέντρωσης, υποχρεωμένων όλων των μελών της να παραδίδουν σ' αυτήν ολόκληρο την παραγωγή των , επεξεργασίας και την από κοινού διάθεση και εμπορίας της καθώς και των εξ' αυτής παραγόμενων προϊόντων.

ια) Φροντίζει και μεριμνά για την προστασία της ποιότητας και της φυσικής ιδιότητας της παραγόμενης μαστίχας και προς τον σκοπό αυτό μπορεί να προβαίνει σε ποιοτικούς ελέγχους, σύμφωνα με τις σύγχρονες τεχνικές μεθόδους και τις επιστημονικά άρτιες και στην λήψη κάθε άλλου πρόσφορου και ενδεικνυομένου προς τούτο μέτρου.

ιβ) Αποσκοπεί με την συνεργασία και αμοιβαία βοήθεια των Συνεταιρισμών μελών της, στην εξυπηρέτηση και προαγωγή της ιδιωτικής οικονομίας των φυσικών μελών των Συνεταιρισμών και αποβλέπει ακόμα στην εξύψωση του κοινωνικού επαγγελματισμού και πολιτιστικού επιπέδου των γεωργικών μελών των Συνεταιρισμών που υπάγονται σ' αυτήν.

ιγ) Συνάπτει δάνεια και αποδέχεται καταθέσεις από τα μέλη και χορηγεί δάνεια σ' αυτά.

ιδ) Συνάπτει δάνεια με ενέχυρο και οποιοδήποτε Πιστωτικό Οργανισμό ή Τράπεζα για χρηματοδότηση της εισκομιζόμενης μαστίχας και λοιπών προϊόντων γεωργικών και άλλων δυναμένων να χορηγεί προκαταβολές μέχρι το 95% της αξίας αυτών.

ιε) Αποκτά, ιδρύει ακίνητα, εγκαταστάσεις, εργοστάσια, εργαστήρια γεωργικής βιοτεχνίας για λογαριασμό της ή για λογαριασμό των μελών της με σκοπό την εναποθήκευση, επεξεργασία μεταποίηση της Μαστίχας και των πάσης φύσεως αγροτικών προϊόντων και μη και διαθέτει τα εξ' αυτών παραγόμενα προϊόντα.

ιστ) Αποκτά και συντηρεί μεταφορικά μέσα και πάσης φύσης γεωργικά μηχανήματα , μηχανήματα έργου και εργαλεία, συνιστά μηχανουργεία επισκευών είτε για κοινή χρήση είτε για διάθεση στα μέλη της.

ιζ) Αναλαμβάνει για λογαριασμό του Κράτους ή άλλων οργανισμών τη συγκέντρωση, εναποθήκευση, επεξεργασία και διάθεση γεωργικών ή άλλων



προϊόντων της περιφέρειάς της με προμήθεια. Τις εργασίες αυτές εκτελεί κατ' εντολή και για λογισμό των εντολέων της.

ιη) Ιδρύει ταμείο αυτοσφάλισης και αλληλοσφάλισης κινητών και ακινήτων που ανήκουν σ' αυτήν ή στα μέλη της και μέλη των Συνετισμών που ανήκουν στην δύναμή της, ιδρυομένων προικοδοτούμενων και λειτουργούντων βάσει κανονισμού εγκρινόμενου από την Γενική Συνέλευση των μελών της σύμφωνα με τις σχετικές νομοθετικές διατάξεις.

ιβ) Συνιστά υγειονομική υπηρεσία με σκοπό την Ιατρική περίθαλψη των αγροτών της περιφέρειάς της, ιδρύουσα προς τούτο Κεντρικό και περιφερειακά Ιατρεία και φαρμακεία και προσλαμβάνουσα ή συμβαλλόμενη με ειδικούς ιατρούς, φαρμακοποιούς των οποίων τα καθήκοντα οι υποχρεώσεις και τα δικαιώματα θέλουν ειδικότερα ρυθμιστεί με ειδικό κανονισμό.

κ) Συνιστά υπηρεσία κοινωνικής πρόνοιας, με σκοπό την παροχή κοινωνικής αρωγής και συναφών υπηρεσιών στους μαστιχοπαραγωγούς – μέλη των πρωτοβάθμιων συνεταιρισμών.

κα) Διενεργεί επιθεωρήσεις, εποπτεία και έλεγχο των εγκαταστάσεων των εργασιών και της διαχείρισης των υπαγομένων σ' αυτή συνεταιρισμών.

κβ) Αποκτά και οργανώνει πρότυπες ή πειραματικές γεωργικές εκμεταλλεύσεις σε γαίες ιδιόκτητες ή μισθωμένες ή διατεθειμένες για το σκοπό αυτό από τα μέλη της, καθώς και να υποβοηθάει τα μέλη της στήνει οργάνωση ομαδικών καλλιεργειών ή άλλων κοινών γεωργικών εκμεταλλεύσεων.

κγ) Αναλαμβάνει την ασφαλιστική κάλυψη των γεωργικών εκμεταλλεύσεων και της παραγωγής των μελών της καθώς και των προϊόντων, εφοδίων, μηχανημάτων τεχνικών μέσων και εγκαταστάσεων κατά παντός κινδύνου ή την κάλυψη των κινδύνων μεταφοράς των προϊόντων τους, και της ζωής των μελών της ιδρύοντας ή συμμετέχοντας σε ειδικό φορέα για το σκοπό αυτό.

κδ) Να παρέχει τις υπηρεσίες της προς το δημόσιο ή την ΑΤΕ ή και προς κάθε άλλο φυσικό ή νομικό πρόσωπο, δημοσίου ή ιδιωτικού δικαίου με αμοιβή.

κε) Ιδρύει και λειτουργεί αγροτουριστικές μονάδες και καταλύματα, φροντίζει για την ανάπτυξη του οικοτουριστικού και κοινωνικού τουρισμού και των αγροτουριστικών εργασιών.

5. Η Ένωση ιδρύει και διευθύνει μονάδες επεξεργασίας και μεταποίησης των προϊόντων των μελών της, μόνο όταν για την λειτουργία τους απαιτείται η συνεργασία δύο ή περισσότερων μελών της.

6. Για την πληρέστερη εκπλήρωση των σκοπών της η Ένωση μπορεί να :

α) Αποτελεί μέλος της Πανελληνίας Συνομοσπονδίας Ενώσεων Αγροτικών Συνεταιρισμών (ΠΑΣΕΓΕΣ).



- β) Συμπράττει με άλλες Αγροτικές Συνεταιριστικές Οργανώσεις κάθε βαθμού για τη σύσταση ή συμμετοχή σε Κεντρικές Συνεταιριστικές Ενώσεις (ΚΕΣΕ), Κοινοπραξίες Αγροτικών Συνεταιριστικών Οργανώσεων (ΚΑΣΟ), Συνεταιριστικές Εταιρίες (Σ.Ε.) του Ν. 2810/2000.
- γ) Συμπράττει σε κοινές επιχειρήσεις, με καταναλωτικούς ή άλλους συνεταιρισμούς, με νομικά πρόσωπα του δημοσίου ή ιδιωτικού τομέα, με κοινωφελείς Οργανισμούς, με επιχειρήσεις Οργανισμών Τοπικής Αυτοδιοίκησης (ΟΤΑ), με Συνεταιριστικές Οργανώσεις άλλων χωρών και με φυσικά ή νομικά πρόσωπα στο πλαίσιο της διακρατικής και διεπαγγελματικής συνεργασίας.
- δ) Συνιστά ή μετέχει σε εταιρίες του Εμπορικού Νόμου ή του Αστικού Κώδικα, οι οποίες έχουν αντικείμενό τους δραστηριότητες, οι οποίες εμπίπτουν στους σκοπούς της Ένωσης.
- ε) Μετέχει ή εκπροσωπείται αρμοδίως στις Διεπαγγελματικές Οργανώσεις, οι οποίες συνιστώνται σύμφωνα με τις διατάξεις του Ν. 2732/1999, όπως κάθε φορά ισχύει, σε περιφερειακό ή εθνικό επίπεδο.
- στ) Αναγνωρίζεται ως Ομάδα Παραγωγών, σύμφωνα με την κείμενη και κοινοτική νομοθεσία.

Άρθρο 4

Χρονική διάρκεια της Ένωσης

Η χρονική διάρκεια της Ένωσης είναι απεριόριστη

ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΔΕΥΤΕΡΟ

ΜΕΛΗ ΤΗΣ ΕΝΩΣΗΣ- ΔΙΚΑΙΩΜΑΤΑ ΚΑΙ ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΙΣ

Άρθρο 5

Προϋποθέσεις και Όροι εισδοχής

Μέλη της Ένωσης είναι υποχρεωτικά όλοι οι εγκεκριμένοι κατά τις Διατάξεις του Α Ν 1390/38 όπως αυτός ισχύει μέχρι σήμερα, Μαστιχοπαραγωγικοί Συνεταιρισμοί Χίου. Τα παραπάνω μέλη καταχωρούνται υπό της Διοικήσεως αυτής υποχρεωτικά εις το περί Συνεταιρισμών μητρώο Συνεταίρων

Άρθρο 6

Σχέσεις Ένωσης και μελών

Οι σχέσεις ανάμεσα στην Ένωση και τα μέλη της διέπονται από τις διατάξεις του Α.Ν. 1390/38 «ΠΕΡΙ ΕΝΩΣΕΩΣ ΜΑΣΤΙΧΟΠΑΡΑΓΩΓΩΝ ΧΙΟΥ» του νόμου 2810/2000 του παρόντος καταστατικού, του εσωτερικού κανονισμού λειτουργίας που ψηφίζει η



Γενική Συνέλευση, των ειδικών κανονισμών λειτουργίας και των αποφάσεων της Γενικής Συνέλευσης για την λειτουργία και τις δραστηριότητες των τοπικών συνελεύσεων.

Άρθρο 7

Δικαιώματα Μελών

Τα μέλη της Ένωσης δικαιούνται :

1. Να συμμετέχουν και να ψηφίζουν με τους Αντιπροσώπους τους στις Γενικές Συνελεύσεις.
2. Να συμμετέχουν στα Όργανα διοίκησης της Ένωσης.
3. Να συμμετέχουν στις συγκαλούμενες συσκέψεις, σεμινάρια, συνέδρια για θέματα της Ένωσης ή των Συνεταιρισμών μελών της ή των μελών των Συνεταιρισμών. Επίσης να συμμετέχουν στα εκπαιδευτικά προγράμματα, που οργανώνει ιδίως η Ένωση ή η ΠΑΣΕΓΕΣ, ή Οργανώσεις στις οποίες μετέχει η Ένωση.
4. Να συμμετέχουν στις δραστηριότητες και να συναλλάσσονται με την Ένωση και να χρησιμοποιούν τις υπηρεσίες και τις εγκαταστάσεις της.
5. Να ζητούν με αίτησή τους προς το Διοικητικό Συμβούλιο πληροφορίες σχετικά με την πορεία των υποθέσεων της Ένωσης. Το Διοικητικό Συμβούλιο υποχρεούται να παρέχει τις σχετικές πληροφορίες το βραδύτερο κατά την πρώτη μετά την υποβολή της αίτησης Γενική Συνέλευση των μελών.
6. Να ζητούν με αίτησή τους προς το Διοικητικό Συμβούλιο και να παίρνουν αντίγραφα των πρακτικών της Γενικής Συνέλευσης, του Ισολογισμού και του Λογαριασμού Κερδών και Ζημιών. Τα αντίγραφα αυτά χορηγούνται στο μέλος μέσα σε προθεσμία ενός μηνός το αργότερο από την υποβολή της αίτησης και εφόσον ο ενδιαφερόμενος καταβάλει τη σχετική δαπάνη.
7. Να λαμβάνουν, με αίτησή τους προς το Διοικητικό Συμβούλιο, γνώση του περιεχομένου των ατομικών τους λογαριασμών και των αποφάσεων της Ένωσης. Το Διοικητικό Συμβούλιο μπορεί, με αιτιολογημένη απόφασή του, να αρνηθεί τη γνωστοποίηση του περιεχομένου των αποφάσεων, για τις εμπορικές δραστηριότητες της Ένωσης, αν από τη γνωστοποίησή τους πιθανολογείται βλάβη των συμφερόντων της Ένωσης.
8. Να συμμετέχουν στη διανομή των πλεονασμάτων της διαχειριστικής χρήσης και στο προϊόν της εκκαθάρισης, σύμφωνα με τις διατάξεις του παρόντος Καταστατικού και τις αποφάσεις της Γενικής Συνέλευσης.

Άρθρο 8

Υποχρεώσεις Μελών



Τα μέλη της Ένωσης έχουν τις εξής υποχρεώσεις :

- α) Να προασπίζουν και να εξυπηρετούν τα συμφέροντα της Ένωσης, να ενδιαφέρονται για την προαγωγή των σκοπών της και να μη προβαίνουν σε πράξεις, που βλάπτουν τα συμφέροντά της.
 - β) Να συμμορφώνονται με το Καταστατικό, τους Κανονισμούς Λειτουργίας, τις αποφάσεις της Γενικής Συνέλευσης και του Διοικητικού Συμβουλίου της Ένωσης και να συμμετέχουν ενεργά στις δραστηριότητές της.
 - γ) Να τηρούν τους κανόνες ποιότητας των προϊόντων, που επιβάλει η Διεπαγγελματική τους Οργάνωση και τα αρμόδια Όργανα της Ένωσης καθώς και τον προγραμματισμό της παραγωγής τους.
 - δ) Να δίδουν κάθε πληροφορία που ζητείται από την Ένωση, μέσα στο πλαίσιο του σκοπού της και των δραστηριοτήτων της.
 - ε) Να καταβάλουν έγκαιρα τη συνεταιρική τους μερίδα και τις επιβαλλόμενες εισφορές, που ορίζει ο νόμος, το Καταστατικό και οι αποφάσεις της Γενικής Συνέλευσης ή του Διοικητικού Συμβουλίου της Ένωσης, συμπεριλαμβανομένων ειδικώς και των εισφορών υπέρ της ΠΑΣΕΓΕΣ.
 - στ) Να παραδίδουν στην Ένωση Μαστιχοπαραγωγών Χίου για επεξεργασία και από κοινού πώληση ολόκληρη την παραγωγή της μαστίχας των μελών τους κατά τον τρόπο που θα καθοριστεί τούτο από τον κανονισμό εργασιών της Ένωσης ευθυνόμενοι απέναντι αυτής για παράληψη λήψης των νομίμων μέτρων κατά των μη παραδιδόντων την παραγωγή των. Σ' αυτή την περίπτωση η ποσότητα της μη παραδοθείσας μαστίχας καθορίζεται από το Δ.Σ. της Ένωσης κατά την κρίση του βάσει κάθε χρήσιμου στοιχείου, το δε πληρωτέο πρόστιμο για κάθε συνetaίρο των Συνεταιρισμών της ένωσης και για κάθε κιλό μαστίχας που δεν θα παραδίδεται στην ένωση ή σε όποιον αυτή ήθελε υποδείξει ορίζεται ίσον με την αξία της μη παραδοθείσας παρ' αυτού μαστίχας, επιβαλλόμενο με απόφαση του Δ.Σ. Κατ' αυτής επιτρέπεται προσφυγή στο Εποπτικό Συμβούλιο το οποίο αποφαινεται ανέκκλητα.
- Το Δ.Σ. της Ένωσης ευθύνεται προσωπικά απέναντι στην Ένωση σε περίπτωση που δεν θα επιβάλλει ή δεν θα επιδιώξει την είσπραξη της αποζημίωσης αυτής.
- Να παραδίδουν στα χέρια των μελών τους αμέσως τις προκαταβολές και πληρωμές επί των προϊόντων τους.

Άρθρο 9

Αποχώρηση Μέλους

Κανένα μέλος δεν μπορεί να αποχωρήσει από την Ένωση εφ' όσον ισχύει ο νόμος 1390/38 περί « ΕΝΩΣΕΩΣ ΜΑΣΤΙΧΟΠΑΡΑΓΩΓΩΝ ΧΙΟΥ ».



Άρθρο 10

Διαγραφή Μέλους

1. Με αιτιολογημένη απόφαση του Διοικητικού Συμβουλίου διαγράφεται μέλος της Ένωσης, όταν :
 - α) Δεν έχει πλέον τις προϋποθέσεις εγγραφής
 - β) Αρνείται χωρίς λόγο την εκπλήρωση των υποχρεώσεων του απέναντι στην Ένωση και δεν εφαρμόζει τις διατάξεις του παρόντος Καταστατικού, του νόμου, του Εσωτερικού Κανονισμού Λειτουργίας και τις αποφάσεις της Γενικής Συνέλευσης και του Διοικητικού Συμβουλίου.
 - γ) Βλάπτει από πρόθεση τα συμφέροντα της Ένωσης και ιδίως με την άσκηση κάθε δραστηριότητας, η οποία στρέφεται εναντίον των οικονομικών ή ηθικών συμφερόντων της Ένωσης.
 2. Το Διοικητικό Συμβούλιο πριν από την απόφασή του περί διαγραφής, τάσσει στο μέλος δεκαήμερη προθεσμία για παροχή εξηγήσεων και αίρει τον λόγο διαγραφής, αν συντρέχει τέτοια περίπτωση.
 3. Κατά της απόφασης διαγραφής επιτρέπεται προσφυγή του διαγραφέντος στη πρώτη τακτική ή έκτακτη Γενική Συνέλευση.
Τη διαγραφή στη Γενική Συνέλευση εισηγείται το Διοικητικό Συμβούλιο, το οποίο υποχρεούται, όπως και η Γενική Συνέλευση, να ακούσει προηγουμένως το υπό διαγραφή μέλος.
- Η απώλεια της ιδιότητας του μέλους που διαγράφεται, επέρχεται με την κοινοποίηση της απόφασης του Διοικητικού Συμβουλίου ή της Γενικής Συνέλευσης, εάν ασκηθεί προσφυγή σε αυτή.
- Στα μέλη, που διαγράφονται για τους λόγους, που αναφέρονται στα εδάφια β και γ της παραγράφου 1 του παρόντος δεν επιστρέφονται οι μερίδες.

Άρθρο 11

Διάλυση Συνεταιρισμού Μέλους

Συνεταιρισμός, που διαλύεται, θεωρείται ότι αποχωρεί από την Ένωση στο τέλος της διαχειριστικής περιόδου κατά την οποία θα δημοσιευθεί ο τελικός Ισολογισμός της εκκαθάρισης.

Σε περίπτωση, που η διάλυση του Συνεταιρισμού, οφείλεται σε πτώχευση, θεωρείται ότι αποχωρεί από την Ένωση στο τέλος της διαχειριστικής περιόδου κατά την οποία θα περατωθεί η διαδικασία της πτώχευσης.



Άρθρο 12

Δικαιώματα Διαγραφομένων Μελών

Ο Συνεταιρισμός, που διαγράφεται από την Ένωση, δεν μπορεί να ζητήσει την εκκαθάρισή της, ούτε έχει καμιά απαίτηση ή αξίωση πάνω στην περιουσία της. Δικαιούται μόνο στην επιστροφή της ονομαστικής αξίας της υποχρεωτικής συνεταιρικής του μερίδας ή μερίδων, που καταβλήθηκαν απ' αυτόν, καθώς και το μέρος από το καθαρό πλεόνασμα της ετήσιας διαχείρισης, αν υπάρχει, που δικαιούται στο τέλος της χρήσης που εξήλθε.

Η απόδοση της συνεταιρικής μερίδας και του δικαιώματος από το πλεόνασμα της χρήσης γίνεται μέσα σε ένα χρόνο από την ημερομηνία που το μέλος, σύμφωνα με το νόμο και το παρόν καταστατικό, έχασε τη συνεταιριστική του ιδιότητα όχι όμως νωρίτερα από έξι μήνες από αυτή.

Αν μέχρι την οριστική έξοδο του μέλους αποφασισθεί η επιβολή εισφοράς στα μέλη, η απόφαση εφαρμόζεται και σε αυτά που διαγράφονται.

Το Διοικητικό Συμβούλιο πάντοτε παίρνει τα κατάλληλα ασφαλιστικά μέτρα για την εξασφάλιση των απαιτήσεων της Ένωσης έναντι των μελών, που διαγράφονται.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΤΡΙΤΟ

ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΤΙΚΗ ΜΕΡΙΔΑ – ΕΥΘΥΝΗ

Άρθρο 13

1. Κάθε Συνεταιρισμός μέλος μετέχει στην Ένωση υποχρεωτικά τουλάχιστον με μία (1) υποχρεωτική συνεταιριστική μερίδα και έχει μία (1) ψήφο.
2. Η υποχρεωτική μερίδα ορίζεται σε εκατό (100) ευρώ
3. Τα μέλη μπορούν να αποκτήσουν πρόσθετες υποχρεωτικές μερίδες με καταβολή εκατό(100€) ευρώ για κάθε μία, ανάλογα με το ύψος της παραδομένης ποσότητας καθαρής μαστίχης στην Ένωση.

Η Ένωση στο τέλος κάθε εσοδείας καταρτίζει πίνακα στον οποίο αναγράφεται το ύψος της ποσότητας της παραδοθείσης από κάθε μέλος καθαρής μαστίχης, και κάθε τέσσερις εσοδείες υπολογίζεται ο μέσος όρος της ποσότητας της παραδοθείσης από κάθε μέλος καθαρής μαστίχης κατά την τελευταία τετραετία.

Ως εσοδεία εννοείται η χρονική περίοδος από 1^{ης} Νοεμβρίου έως 30^{ης} Ιουνίου του επόμενου έτους. Ο πίνακας αυτός αναρτάται στα γραφεία της Ένωσης τουλάχιστον ένα (1) μήνα πριν από την ετήσια τακτική Γενική Συνέλευση.

Οι Συνεταιρισμοί – Μέλη που θα παραδίδουν:

Από 1 κιλό έως 2.000 κιλά καθαρής μαστίχης, θα εκλέγουν ένα (1) Αντιπρόσωπο.

Από 2.001 κιλά έως 4.000 κιλά καθαρής μαστίχης, θα εκλέγουν δύο (2) Αντιπροσώπους.



Από 4.001 κιλά έως 6.000 κιλά καθαρής μαστίχας, θα εκλέγουν τρεις(3) Αντιπροσώπους.

Από 6.001 κιλά έως 8.000κιλά καθαρής μαστίχας, θα εκλέγουν τέσσερις(4) Αντιπροσώπους.

Από 8.001 κιλά καθαρής μαστίχας και πάνω, θα εκλέγουν πέντε (5) Αντιπροσώπους.

Ο αριθμός των ψήφων (και των Αντιπροσώπων) που συγκεντρώνεται με τον παραπάνω τρόπο, ισχύει για τέσσερα (4) χρόνια.

Άρθρο 14

Ευθύνη των μελών για υποχρεώσεις της Ένωσης

1. Η ευθύνη των μελών της Ένωσης για τις υποχρεώσεις της προς τρίτους είναι επικουρική.
 2. Η έκταση της ευθύνης αυτής ορίζεται περιορισμένα μέχρι του τριπλάσιου του ποσού των συναλικών καταβεβλημένων μερίδων του μέλους.
 3. Κάθε νέο μέλος ευθύνεται όπως ορίζουν οι προηγούμενες παράγραφοι και για τις υποχρεώσεις της Ένωσης, που αναλήφθηκαν πριν από την είσοδό του σ' αυτήν.
- Η επικουρική ευθύνη των μελών απέναντι στους δανειστές της Ένωσης γεννάται μόνο εφόσον οι δανειστές δεν ικανοποιηθούν από τα περιουσιακά στοιχεία της Ένωσης.
4. Τα μέλη ευθύνονται με τον ίδιο παραπάνω τρόπο και μετά την έξοδό τους από την Ένωση για υποχρεώσεις, που δημιουργήθηκαν, όταν ήταν μέλη ή για προηγούμενες υποχρεώσεις, τις οποίες αποδέχθηκαν κατά την εγγραφή τους.
- Οι αξιώσεις τρίτων από την ευθύνη των μελών της Ένωσης κατά τις προηγούμενες παραγράφους του παρόντος καταστατικού παραγράφονται μετά παρέλευση πενταετίας από τη λήξη του έτους μέσα στο οποίο γεννήθηκαν.
- Η ευθύνη των μελών παύει οπωσδήποτε, όταν περάσει ένας χρόνος από το πέρας της πτώχευσης ή της εκκαθάρισης της Ένωσης, εκτός αν ασκήθηκε εναντίον τους αγωγή μέσα στο έτος.
5. Δεν απαγγέλλεται προσωπική κράτηση κατά των μελών των Οργάνων της Ένωσης για υποχρεώσεις της Ένωσης προς τρίτους και προς το Δημόσιο καθώς και για υποχρεώσεις μεταξύ μελών και Ένωσης.

Άρθρο 15

Υποχρεώσεις των μελών προς Τρίτους

Οι δανειστές μέλους της Ένωσης δεν έχουν κανένα δικαίωμα επί της περιουσίας της Ένωσης ή των πλεονασμάτων χρήσεων ή των συνεταιρικών μερίδων γενικά, για οφειλές του μέλους προς αυτούς.



Δεν υπόκεινται σε κατάσχεση ή στη λήψη ασφαλιστικών μέτρων για οφειλές των μελών προς τρίτους :

- Το αντάλλαγμα για τη χρήση των περιουσιακών στοιχείων, που έχουν παραχωρηθεί στην Ένωση.
- Τα προϊόντα της παραγωγής των φυσικών μελών του Συνεταιρισμού, των Συνεταιρισμών μελών, που παραδόθηκαν στην Ένωση για πώληση ή διάθεση στην αγορά αυτούσια ή μετά από μεταποίηση ή επεξεργασία και
- Το τμήμα των παραπάνω προϊόντων.

Δεν επιτρέπεται η κατάσχεση εις χείρας της Ένωσης ως τρίτης :

- Χρημάτων, που έχουν ληφθεί από πιστωτικά ιδρύματα ως δάνειο για λογαριασμό μέλους της ή προορίζονται για δάνειο προς αυτό, έστω και αν τα χρήματα αυτά τηρούνται στους λογαριασμούς του μέλους με την Ένωση.
- Απαιτήσεων για παροχές σε είδος της Ένωσης προς τα μέλη της.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΤΕΤΑΡΤΟ

ΟΡΓΑΝΑ ΤΗΣ ΕΝΩΣΗΣ

Άρθρο 16

Όργανα της Ένωσης είναι :

- Η Γενική Συνέλευση
- Το Διοικητικό Συμβούλιο
- Το Εποπτικό Συμβούλιο

Ι. ΓΕΝΙΚΗ ΣΥΝΕΛΕΥΣΗ

Άρθρο 17

Συγκρότηση – Ψήφοι - Αντιπρόσωποι

1. Η Γενική Συνέλευση είναι το ανώτατο Όργανο της Ένωσης και απαρτίζεται από τους Αντιπροσώπους των μελών της, που έχουν εγγραφεί στο Μητρώο της και διατηρούν την ιδιότητά τους αυτή .
2. Κάθε Αγροτικός Συνεταιρισμός αντιπροσωπεύεται στην Ένωση με αριθμό αντιπροσώπων από έναν (1) έως πέντε(5) . Κάθε αντιπρόσωπος διαθέτει μία (1) ψήφο. Ο αριθμός των ψήφων καθορίζεται σύμφωνα με τα προβλεπόμενα στο άρθρο 13 του παρόντος.

Κάθε μέλος της Ένωσης διαθέτει υποχρεωτικά μία (1) τουλάχιστον ψήφο.

3. Η απόφαση της εκλογής των Αντιπροσώπων γνωστοποιείται στην Ένωση. Οι αντιπρόσωποι δεν μπορούν να λάβουν μέρος στις Γενικές Συνελεύσεις της Ένωσης πριν από την γνωστοποίηση της εκλογής τους.
4. Οι αντιπρόσωποι εκπροσωπούν τον Συνεταιρισμό σε όλες τις σχέσεις του με την Ένωση μέσα στο πλαίσιο των αποφάσεων της Γενικής Συνέλευσης και του



Διοικητικού Συμβουλίου του εκπροσωπούμενου Συνεταιρισμού. Οι Αντιπρόσωποι μετέχουν στη Γενική Συνέλευση μόνον αυτοπροσώπως.

5. Σε περίπτωση λήξης της θητείας και μη επανεκλογής στον Συνεταιρισμό του Αντιπροσώπου, ο οποίος έχει εκλεγεί σε αξίωμα της Ένωσης ή σε περίπτωση ανάκλησής του από τη Γενική Συνέλευση του Συνεταιρισμού του, ο Αντιπρόσωπος αυτός εκπίπτει από το αξίωμα της Ένωσης

Άρθρο 18

Αρμοδιότητες

1. Η Γενική Συνέλευση αποφασίζει για κάθε θέμα, για το οποίο δεν προβλέπεται άλλο αρμόδιο Όργανο.
2. Στην αποκλειστική αρμοδιότητα της Γενικής Συνέλευσης ανήκουν :
 - α) Η τροποποίηση του καταστατικού.
 - β) Η συγχώνευση ή μετατροπή ή παράταση της διάρκειας και η διάλυση της Ένωσης.
 - γ) Η εκλογή και η ανάκληση των μελών του Διοικητικού Συμβουλίου και των αντιπροσώπων σε Συνεταιριστικές Οργανώσεις ανώτερου βαθμού και στην ΠΑΣΕΓΕΣ.
 - δ) Η έγκριση του Ισολογισμού και του Λογαριασμού «Αποτελέσματα Χρήσης», και ο καθορισμός του τρόπου διάθεσης των πλεονασμάτων χρήσης με την επιφύλαξη του άρθρου 33 του παρόντος .
 - ε) Η μεταβολή του ύψους των συνεταιρικών μερίδων.
 - στ) Η επιβολή εισφοράς στα μέλη της Ένωσης όπως για την α) αντιμετώπιση έκτακτης ζημίας, β) αποτροπή πτώχευσης, γ) σχηματισμό ειδικού κεφαλαίου για συμμετοχή σε επενδυτικά προγράμματα.
 - ζ) Η επιβολή κάθε ειδικής εισφοράς, που η Γενική Συνέλευση θα αποφασίσει.
 - η) Η έγκριση του προγράμματος επιχειρηματικής δράσης και ανάπτυξης της Ένωσης και ο αντίστοιχος προϋπολογισμός.
 - θ) Η έγκριση του ετήσιου Προϋπολογισμού Εσόδων και Εξόδων.
 - ι) Η απαλλαγή από κάθε ευθύνη των μελών του Διοικητικού Συμβουλίου.
 - ια) Η ψήφιση Εσωτερικού Κανονισμού Λειτουργίας και του Κανονισμού Υπηρεσιακής Κατάστασης Προσωπικού.
 - ιβ) Η απόφαση για την αγορά, την ανέγερση, την υποθήκευση, την ανταλλαγή και την πώληση ακινήτων της Ένωσης, η έγκριση ίδρυσης, επέκτασης, εκσυγχρονισμού και μίσθωσης βιοτεχνίας ή βιομηχανίας καθώς και η έγκριση για την σύναψη δανείου για τους σκοπούς αυτούς .
 - ιγ) Ο ορισμός των ελεγκτών του άρθρου 17 του Ν. 2810/2000 για την επόμενη οικονομική χρήση και ο καθορισμός της αμοιβής τους.



- ιδ) Ο καθορισμός του ανώτατου ποσού και των όρων για τα δάνεια που μπορεί να συνάψει η Ένωση ή να χορηγήσει στα μέλη της.
 - ιε) Η απόφαση για την επιδίωξη αναγνώρισης της Ένωσης, ως Ομάδας Παραγωγών καθώς και η ψήφιση των οικείων κανονισμών εσωτερικής λειτουργίας των Ομάδων Παραγωγών, όπου απαιτείται.
 - ιστ) Η απόφαση για κάθε άλλο θέμα, που ειδικές διατάξεις του νόμου ή του παρόντος καταστατικού ορίζουν αρμόδια τη Γενική Συνέλευση.
3. Η Γενική Συνέλευση μπορεί με απόφασή της να μεταβιβάζει στο Διοικητικό Συμβούλιο την άσκηση των με στοιχεία (ια) και (ιβ) της προηγούμενης παραγράφου αρμοδιοτήτων της.

Άρθρο 19

Σύγκληση

Η Γενική Συνέλευση συγκαλείται από το Διοικητικό Συμβούλιο σε τακτική συνεδρίαση μια φορά κάθε χρόνο. Η Συνέλευση πραγματοποιείται πάντοτε στην έδρα της Ένωσης μέσα σε έξι (6) το πολύ μήνες από την λήξη της χρήσης.

Η πρόσκληση περιέχει τα θέματα της ημερήσιας διάταξης, τον τόπο και την ημερομηνία πραγματοποίησης και την ώρα έναρξης της συνεδρίασης και γνωστοποιείται στα μέλη της Ένωσης με την αποστολή της τουλάχιστον δέκα (10) ημέρες πριν από την έναρξη της συνεδρίασης.

Η ημέρα της αποστολής της πρόσκλησης και της συνεδρίασης της Γενικής Συνέλευσης δεν προσαμετρούνται στην παραπάνω προθεσμία των 10 ημερών.

Το Διοικητικό Συμβούλιο μπορεί να συγκαλέσει έκτακτη Γενική Συνέλευση της Ένωσης, όταν συντρέχει λόγος ειδικά προβλεπόμενος από το καταστατικό ή όταν η έκτακτη σύγκληση επιβάλλεται από το συμφέρον της Ένωσης κατά την κρίση του Διοικητικού Συμβουλίου.

Η Γενική Συνέλευση συγκαλείται επίσης σε έκτακτη συνεδρίαση μετά από αίτηση αντιπροσώπων, που εκπροσωπούν τουλάχιστον το 1/5 του όλου αριθμού των ψήφων. Η αίτηση υποβάλλεται στο Διοικητικό Συμβούλιο και σ' αυτήν αναφέρονται οι λόγοι της έκτακτης σύγκλησης και τα προς συζήτηση θέματα. Αν το Διοικητικό Συμβούλιο αρνηθεί ή αδρανήσει να συγκαλέσει έκτακτη Γενική Συνέλευση μέσα σε είκοσι (20) ημέρες από την υποβολή της αίτησης, οι παραπάνω αντιπρόσωποι συγκαλούν απ' ευθείας μόνοι τους τη Γενική Συνέλευση.

Οι προσκλήσεις της Γενικής Συνέλευσης υπαγράφονται :

- α) Από τον Πρόεδρο ή τον Αντιπρόεδρο του Διοικητικού Συμβουλίου όταν συγκαλείται από το Διοικητικό Συμβούλιο.



β) Από όλους τους Αντιπροσώπους, που υπέγραψαν την αίτηση έκτακτης σύγκλησης της Γενικής Συνέλευσης στην περίπτωση της παραγράφου 3 του άρθρου αυτού.

Άρθρο 20

Απαρτία

Η Γενική Συνέλευση βρίσκεται σε απαρτία, εφόσον κατά την έναρξη της συνεδρίασης είναι παρόντες αντιπρόσωποι των Συνεταιρισμών μελών της Ένωσης, με δικαίωμα ψήφου, οι οποίοι εκπροσωπούν πλέον του μισού (1/2) του όλου αριθμού των ψήφων. Η ύπαρξη της απαρτίας βεβαιώνεται με την ανάγνωση του καταλόγου των αντιπροσώπων των μελών της Ένωσης, που είναι γραμμένοι στο Μητρώο της Ένωσης. Αν δεν επιτευχθεί απαρτία κατά την έναρξη της συνεδρίασης επαναλαμβάνεται η ανάγνωση του καταλόγου, ύστερα από μία ώρα και εφόσον διαπιστωθεί τότε απαρτία, η συνέλευση εισέρχεται στην ημερήσια διάταξη και έγκυρα παίρνει αποφάσεις πάνω στα θέματά της με την πλειοψηφία των σ' αυτήν εκπροσωπούμενων ψήφων, που προβλέπεται για κάθε περίπτωση στο άρθρο 22 του παρόντος.

Αν στην πρώτη σύγκληση της Γενικής Συνέλευσης δεν υπάρξει απαρτία τότε η Γενική Συνέλευση συνέρχεται χωρίς νέα πρόσκληση στον ίδιο τόπο, την ίδια ημέρα και ώρα της επόμενης εβδομάδας και με τα ίδια θέματα της αρχικής ημερήσιας διάταξης. Στην επαναληπτική αυτή συνεδρίαση υπάρχει απαρτία οποιοσδήποτε και αν είναι ο αριθμός των εκπροσωπούμενων σε αυτήν ψήφων.

Κατ' εξαίρεση αν πρόκειται για αποφάσεις που αφορούν στην :

- μεταβολή του σκοπού της Ένωσης,
- συγχώνευση της Ένωσης με άλλη Ένωση Αγροτικών Συνεταιρισμών
- μετατροπή της Ένωσης
- διάλυση της Ένωσης και
- τροποποίηση του Καταστατικού της,
- ανάκληση μελών Διοικητικού Συμβουλίου, του Εποπτικού Συμβουλίου, ή μελών αυτών, την ανάκληση Αντιπροσώπων σε συν/κές Οργανώσεις ανωτέρου βαθμού, σε συν/κούς Οργανισμούς ή στην ΠΑΣΕΓΕΣ

η Γενική Συνέλευση βρίσκεται σε απαρτία και συνεδριάζει εγκύρως, εφόσον στην έναρξη της συνεδρίασης είναι παρόντες ή αντιπροσωπεύονται αντιπρόσωποι των Συνεταιρισμών μελών της Ένωσης, που έχουν δικαίωμα ψήφου και εκπροσωπούν τουλάχιστον τα δύο τρίτα (2/3) του όλου αριθμού των ψήφων. Εάν δεν συντελεστεί η απαρτία αυτή η Γενική Συνέλευση συνέρχεται σε επαναληπτική Συνέλευση, σύμφωνα με τη διαδικασία, που ορίζεται στην προηγούμενη παράγραφο, οπότε βρίσκεται σε



σπαρτία, εφόσον στην έναρξη της συνεδρίασης είναι παρόντες αντιπρόσωποι των Συνεταιρισμών μελών της Ένωσης, που έχουν δικαίωμα ψήφου και εκπροσωπούν τουλάχιστον το μισό (1/2) του όλου αριθμού των ψήφων.

Α ρ θ ρ ο 21

Συνεδρίαση – Συζήτηση - Ψηφοφορία

Στην έναρξη της συνεδρίασης η Συνέλευση εκλέγει από τους αντιπροσώπους που παρίστανται Πρόεδρο και Γραμματέα, ως και Εφορευτική Επιτροπή που αποτελείται από τρία (3) τουλάχιστον μέλη. Μέχρι την εκλογή του, καθήκοντα Προέδρου της Συνέλευσης ασκεί ο Πρόεδρος του Διοικητικού Συμβουλίου ή αν αυτός απουσιάζει ο Αντιπρόεδρος ή το μεγαλύτερης ηλικίας μέλος του Διοικητικού Συμβουλίου, που παρίσταται ή αν δεν παρίσταται κανένα, ένας από τους παλαιότερους αντιπροσώπους που υποδεικνύεται από την πλειοψηφία των παρόντων.

Για τη συζήτηση και τις αποφάσεις που παίρνονται κρατούνται πρακτικά από τον Γραμματέα, υπογράφονται από τον Πρόεδρο, τον Γραμματέα και τα μέλη της Εφορευτικής Επιτροπής.

Η Συνέλευση μπορεί να συζητήσει και να πάρει αποφάσεις μόνο πάνω στα θέματα, που αναγράφονται στην ημερήσια διάταξη και περιέχονται στην πρόσκληση. Ειδικά τα θέματα αναβολής ή διακοπής της Συνέλευσης, σύγκλησης νέας, εκλογής προεδρείου, μεταβολής της σειράς των θεμάτων της ημερήσιας διάταξης δεν είναι αναγκαίο να αναγράφονται στην ημερήσια διάταξη.

Οι ψηφοφορίες στις Γενικές Συνελεύσεις διακρίνονται σε φανερές και μυστικές. Οι φανερές μπορεί να γίνουν με ονομαστική κλήση. Οι μυστικές ψηφοφορίες γίνονται πάντοτε με ψηφοδέλτια υπό την εποπτεία και τον έλεγχο της Εφορευτικής Επιτροπής. Τα ψηφοδέλτια θεωρούνται έγκυρα εφόσον είναι ομοιόμορφα και δεν περιλαμβάνουν σημεία ή φράσεις άσχετες με το θέμα, που παραβιάζουν κατά την κρίση της Εφορευτικής Επιτροπής τη μυστικότητα της ψηφοφορίας.

Ψηφοφορία, που αφορά σε εκλογή του Διοικητικού Συμβουλίου της Ένωσης ή αντιπροσώπων της Ένωσης σε ανωτέρου βαθμού Αγροτικές Συνεταιριστικές Οργανώσεις ή στην ΠΑΣΕΓΕΣ, στις οποίες συμμετέχει ή σε θέματα εμπιστοσύνης προς τη διοίκηση ή απαλλαγή από ευθύνη των μελών του Διοικητικού Συμβουλίου σε έγκριση Ισολογισμού και Απολογισμού και του Πίνακα Αποτελεσμάτων Χρήσης καθώς και σε προσωπικά θέματα είναι μυστική και γίνεται πάντοτε με ψηφοδέλτιο. Η ψηφοφορία πάνω στα άλλα θέματα είναι φανερή.

6. Η Εφορευτική Επιτροπή φροντίζει κατά τις ψηφοφορίες να απομακρύνονται από την αίθουσα της ψηφοφορίας πρόσωπα που δεν έχουν δικαίωμα ψήφου. Τρίτα



πρόσωπα απαγορεύεται να παρευρίσκονται κατά τον χρόνο της αποσφράγισης των ψηφοδελτίων και καταμέτρησης μέχρι και την ανακοίνωση των αποτελεσμάτων.

Α ρ θ ρ ο 22

Α π ο φ α σ η

1. Η απόφαση της Γενικής Συνέλευσης στα θέματα της ημερήσιας διάταξης παίρνεται με την απόλυτη πλειοψηφία των σε αυτήν εκπροσωπούμενων ψήφων. Σε περίπτωση ισοψηφίας η ψηφοφορία επαναλαμβάνεται και εάν υπάρχει και νέα ισοψηφία η πρόταση απορρίπτεται. Οι αποφάσεις της Γενικής Συνέλευσης είναι υποχρεωτικές για όλα τα μέλη της Ένωσης, έστω και αν διαφωνούν ή είναι απόντα

Η Γενική Συνέλευση αποφασίζει με αυξημένη πλειοψηφία των δύο τρίτων (2/3) των ψήφων, που εκπροσωπούνται σε αυτήν, για τη διάλυση της Ένωσης, για τη μεταβολή του σκοπού της, για τη συγχώνευσή της με άλλη Αγροτική Συνεταιριστική Οργάνωση, για την μετατροπή της, την τροποποίηση του Καταστατικού της, την ανάκληση μελών Διοικητικού Συμβουλίου, του Εποπτικού Συμβουλίου, ή μελών αυτών, την ανάκληση Αντιπροσώπων σε συν/κές Οργανώσεις ανωτέρου βαθμού, σε συν/κούς Οργανισμούς ή στην ΠΑΣΕΓΕΣ και για κάθε άλλο θέμα, όπου το παρόν καταστατικό ή ο νόμος απαιτεί αυξημένη πλειοψηφία.

2. Αν τα μέλη του Διοικητικού Συμβουλίου δεν απαλλαγούν από την ευθύνη ή δεν εγκριθεί ο Ισολογισμός, ο Απολογισμός και ο Πίνακας Αποτελεσμάτων Χρήσης, η Γενική Συνέλευση στην ίδια συνεδρίαση, μετά την ανάγνωση της έκθεσης των ελεγκτών, επαρκώς αιτιολογημένη, αποφασίζει για την ανάκληση ή μη των μελών του Διοικητικού Συμβουλίου και εκλογή νέου Διοικητικού Συμβουλίου. Αν τα μέλη του Διοικητικού Συμβουλίου ανακληθούν, η Γενική Συνέλευση στην ίδια συνεδρίαση εκλέγει προσωρινό Διοικητικό Συμβούλιο, το οποίο υποχρεούται μέσα σε προθεσμία είκοσι (20) ημερών να συγκαλέσει Γενική Συνέλευση των αντιπροσώπων της Ένωσης με θέμα την εκλογή νέου Διοικητικού Συμβουλίου.

3. Απόφαση της Γενικής Συνέλευσης, που λήφθηκε κατά παράβαση των διατάξεων του Νόμου ή του Καταστατικού υπόκειται σε ακύρωση. Για την κήρυξη της ακυρότητας εφαρμόζονται οι σχετικές διατάξεις του Νόμου 2810/2000.

4. Τα μέλη του Διοικητικού Συμβουλίου δικαιούνται να μετάσχουν στην ψηφοφορία για τα θέματα της απαλλαγής από την ευθύνη τους.

II. ΔΙΟΙΚΗΤΙΚΟ ΣΥΜΒΟΥΛΙΟ

Α ρ θ ρ ο 23

Συγκρότηση - Λειτουργία



1. Η Διοίκηση της Ένωσης ασκείται από το Διοικητικό Συμβούλιο, που αποτελείται από εννέα (9) μέλη. Τα μέλη του Διοικητικού Συμβουλίου που εκλέγονται από την Γενική Συνέλευση της Ένωσης είναι εννέα (9).
2. Η διάρκεια της θητείας του Διοικητικού Συμβουλίου είναι τέσσερα χρόνια.
3. Στο Διοικητικό Συμβούλιο συμμετέχει ως επιπλέον μέλος του εκπρόσωπος του προσωπικού της Ένωσης, αν τρεις (3) μήνες πριν από τις εκλογές των μελών του Διοικητικού Συμβουλίου ο αριθμός του τακτικού προσωπικού της Ένωσης είναι μεγαλύτερος από είκοσι (20) άτομα. Για τον υπολογισμό του αριθμού των μελών του τακτικού προσωπικού δεν λαμβάνονται υπόψη οι εποχικοί εργάτες ή οι συνδεδεμένοι με σύμβαση έργου ή εργασίας ορισμένου χρόνου με την Ένωση, που καλύπτουν ειδικές, έκτακτες, εποχικές ή πρόσκαιρες ανάγκες της Οργάνωσης. Ο εκπρόσωπος του προσωπικού συμμετέχει στο Διοικητικό Συμβούλιο με δικαίωμα ψήφου μόνο σε θέματα προσωπικού, στα οποία δεν συμπεριλαμβάνονται οι με οποιονδήποτε τρόπο προσλήψεις και απολύσεις προσωπικού και τα θέματα, που αφορούν στον Γενικό Διευθυντή.
4. Οι εκλογές για την ανάδειξη των μελών του Διοικητικού Συμβουλίου διεξάγονται και οι Σύμβουλοι εκλέγονται σύμφωνα με τις διατάξεις του άρθρου 28 του παρόντος Καταστατικού.
5. Το Διοικητικό Συμβούλιο μετά την εκλογή του, το αργότερο μέσα σε πέντε (5) ημέρες συνέρχεται και συγκροτείται σε σώμα εκλέγοντας στην πρώτη μετά την εκλογή του συνεδρίαση από τα μέλη του, κατ' απόλυτη πλειοψηφία των συγκροτούντων την απαρτία μελών του, τον Πρόεδρο, τον Αντιπρόεδρο, τον Γραμματέα και τον Ταμία. Την πρωτοβουλία συγκλήσεως έχει ο Σύμβουλος, που πλειοψήφησε. Σε περίπτωση αδικαιολόγητης παραλείψεως η σύγκληση γίνεται από τον αμέσως επόμενο. Η κατανομή αξιωμάτων γίνεται με μυστική ψηφοφορία. Τα ανωτέρω αξιώματα δεν συμπίπτουν στο ίδιο πρόσωπο.
6. Σύμβουλοι, που λόγω διαρκούς κωλύματός τους απέχουν από τις συνεδριάσεις του Διοικητικού Συμβουλίου για χρονικό διάστημα μεγαλύτερο από πέντε (5) μήνες ή που αδικαιολόγητα δεν προσήλθαν σε πέντε (5) συνεχείς συνεδριάσεις του Διοικητικού Συμβουλίου, θεωρούνται ότι παραιτήθηκαν από την ιδιότητα του Συμβούλου.
7. Το Διοικητικό Συμβούλιο συνεδριάζει ύστερα από πρόσκληση του Προέδρου υποχρεωτικά μία (1) φορά το μήνα. Το Διοικητικό Συμβούλιο μπορεί να ορίσει τακτές ημέρες συνεδρίασης. Τότε δεν χρειάζεται προηγούμενη πρόσκληση των μελών του. Συγκαλείται επίσης υποχρεωτικά από τον Πρόεδρο ή τον Αντιπρόεδρο όταν το ζητήσουν το 1/3 τουλάχιστον των μελών, τα οποία δεν μπορεί να είναι λιγότερο από τρία (3) μέλη, με έγγραφη αίτηση, η οποία περιέχει το σκοπό και



τους λόγους σύγκλησης ως και προτεινόμενη ημερομηνία σύγκλησης. Σε περίπτωση άρνησης ή παράλειψης του Προέδρου ή του Αντιπροέδρου να συγκαλέσουν το Διοικητικό Συμβούλιο, σύμφωνα με την αίτηση, το Διοικητικό Συμβούλιο συγκαλείται με πρόσκληση, που υπογράφουν τα αιτούντα μέλη.

8. Στις συνεδριάσεις του Διοικητικού Συμβουλίου μπορούν να παραβρίσκονται, μετά από πρόσκληση του Διοικητικού Συμβουλίου υπηρεσιακά στελέχη, μέλη συλλογικών οργάνων Διοίκησης Συνεταιρισμών μελών της Ένωσης, εμπειρογνώμονες, ειδικοί σύμβουλοι που προσκαλούνται από το Διοικητικό Συμβούλιο.

Το Διοικητικό Συμβούλιο βρίσκεται σε απαρτία, όταν τα παρόντα είναι περισσότερα από τα απόντα, σε καμία όμως περίπτωση δεν μπορεί οι παρόντες σύμβουλοι να είναι λιγότεροι από πέντε (5).

Οι αποφάσεις του Διοικητικού Συμβουλίου παίρνονται με απόλυτη πλειοψηφία των παρόντων μελών. Απόλυτη πλειοψηφία υπάρχει όταν ο αριθμός των θετικών ψήφων είναι μεγαλύτερος του μισού του αριθμού των ψήφων των παρόντων και αντιπροσωπευμένων μελών του Διοικητικού Συμβουλίου.

10. Μέλος του Διοικητικού Συμβουλίου δεν μπορεί να ψηφίζει στις συνεδριάσεις του για θέματα, που αφορούν στον ίδιο, στη σύζυγο ή σε συγγενείς του εξ αίματος ή εξ αγχιστείας μέχρι και του δευτέρου βαθμού.

Άρθρο 24

Αρμοδιότητες

Το Διοικητικό Συμβούλιο εκπροσωπεί την Ένωση δικαστικώς και εξωδικώς. Την εκπροσώπησή του αυτή μπορεί να την αναθέτει στον Πρόεδρο ή σε άλλο μέλος του ή στον Γενικό Διευθυντή (Μάνατζερ). Το Διοικητικό Συμβούλιο μπορεί επίσης να αναθέτει την άσκηση αρμοδιοτήτων του σε μέλος αυτού ή σε στέλεχος ή υπάλληλο της Ένωσης. Αποφασίζει πάνω σε όλα τα θέματα που αφορούν την διοίκηση, τη διαχείριση της περιουσίας και των υποθέσεών της και γενικά τη λειτουργία της Ένωσης για την επίτευξη του σκοπού της, μέσα στο πλαίσιο του νόμου, του παρόντος καταστατικού και του Εσωτερικού Κανονισμού Λειτουργίας της Ένωσης.

Το Διοικητικό Συμβούλιο :

- α) Θέτει σε εφαρμογή τις αποφάσεις της Γενικής Συνέλευσης και φροντίζει για την εκτέλεση των αποφάσεων της Διεπαγγελματικής Οργάνωσης, στην οποία ανήκει και εποπτεύει την εφαρμογή τους από τα λοιπά Όργανα και τις υπηρεσίες της Ένωσης.
- β) Συγκαλεί τις τακτικές και τις έκτακτες Γενικές Συνελεύσεις και καθορίζει τα θέματα που θα συζητηθούν σε αυτές.



- γ) Καταρτίζει τον Ισολογισμό και τον Απολογισμό της Ένωσης και συντάσσει πρόγραμμα εργασιών του επόμενου έτους.
 - δ) Αποφασίζει για την εγγραφή νέων μελών και τη διαγραφή μελών σύμφωνα με τις διατάξεις του παρόντος.
 - ε) Αποφασίζει για την αποδοχή καταθέσεων των μελών και την παροχή δανείων σε αυτά μέσα στα όρια του καταστατικού και των αποφάσεων της Γενικής Συνέλευσης.
 - στ) Αποφασίζει για τα τρέχοντα έξοδα της διοίκησης και λειτουργίας της Ένωσης και ορίζει το ανώτατο χρηματικό ποσό, που ο Ταμίας μπορεί να κρατήσει ταμείο του, για τα έξοδα αυτά.
 - ζ) Αποφασίζει για την αγορά μηχανημάτων, εργαλείων, σκευών και λοιπών κινητών περιουσιακών στοιχείων και παντός αγαθού αναλώσιμου ή όχι για τις ανάγκες της Ένωσης και των μελών της.
 - η) Επεξεργάζεται και υποβάλλει για έγκριση στη Γενική Συνέλευση τον Εσωτερικό Κανονισμό Λειτουργίας της Ένωσης ως και τον Κανονισμό Καταστάσεως Προσωπικού.
 - θ) Προσλαμβάνει και απολύει το τακτικό και έκτακτο προσωπικό της Ένωσης.
 - ι) Ασκήν την πειθαρχική εξουσία στο προσωπικό της Ένωσης κατά τους όρους του Κανονισμού του προσωπικού και του νόμου.
 - ια) Προσλαμβάνει τον Γενικό Διευθυντή. Η πρόσληψη γίνεται μετά από προκήρυξη, που δημοσιεύεται στον ημερήσιο Τύπο.
 - ιβ) Το Διοικητικό Συμβούλιο ορίζει τους εκπροσώπους στις Εταιρίες, στις οποίες συμμετέχει η Ένωση.
3. Το Διοικητικό Συμβούλιο μπορεί με απόφασή του να ορίζει Γενικό Διευθυντή (Μάνατζερ), στον οποίο να αναθέτει με σύμβαση την μερική ή ολική άσκηση εξουσιών και αρμοδιοτήτων του, πλην εκείνων που κατά τον νόμο ή το παρόν καταστατικό απαιτούν συλλογική ενέργεια, καθώς και τη γενική διεύθυνση και διαχείριση των υποθέσεων της Ένωσης. Με απόφαση του Διοικητικού Συμβουλίου καθορίζονται τα δικαιώματα, οι υποχρεώσεις και οι αρμοδιότητες του Γενικού Διευθυντή
4. Αν ο Πρόεδρος ή μέλος του Διοικητικού Συμβουλίου είναι αντίδικος της Ένωσης, την Ένωση εκπροσωπεί το, ειδικώς από αυτό, εξουσιοδοτημένο μέλος του, εκτός αν η Γενική Συνέλευση διορίσει ειδικούς εκπροσώπους.
5. Το Διοικητικό Συμβούλιο μπορεί να συγκροτεί Υπηρεσιακό Συμβούλιο Διευθυντών και λοιπές Επιτροπές γνωμοδοτικές ή να προσλαμβάνει ειδικούς επιστημονικούς συμβούλους για την επιβοήθηση του έργου του, ή να αναθέτει σε εξωτερικούς συνεργάτες συγκεκριμένα έργα.



Άρθρο 25

Αρμοδιότητες Προέδρου

Ο Πρόεδρος του Διοικητικού Συμβουλίου έχει τις παρακάτω αρμοδιότητες :

- α) Φροντίζει για την καλή λειτουργία των υπηρεσιών της Ένωσης.
- β) Προωθεί ή πραγματοποιεί τις αποφάσεις του Διοικητικού Συμβουλίου και φροντίζει για την εκτέλεση των εργασιών της Ένωσης, σύμφωνα με το καταστατικό και τις αποφάσεις της Γενικής Συνέλευσης και ευθύνεται για την ακριβή τήρησή τους.
- γ) Φροντίζει για την εκπλήρωση των υποχρεώσεων του Διοικητικού Συμβουλίου.
- δ) Ενημερώνεται αρμοδίως για την επιχειρηματική πορεία της Ένωσης.
- ε) Φροντίζει μαζί με τον Ταμία να συνταχθούν οι μηνιαίες καταστάσεις του Ταμείου καθώς και ο Ισολογισμός, ο Λογαριασμός Αποτελεσμάτων του έτους και να υποβληθούν στην κρίση του Διοικητικού Συμβουλίου.
- στ) Συγκαλεί το Διοικητικό Συμβούλιο σε τακτικές και έκτακτες συνεδριάσεις και φροντίζει για την αποστολή των προσκλήσεων για τις Γενικές Συνελεύσεις με την επιφύλαξη της παρ. 6 του άρθρου 23 του παρόντος.
- ζ) Καταρτίζει την ημερήσια διάταξη και προεδρεύει στις συνεδριάσεις του Διοικητικού Συμβουλίου.
- η) Εκθέτει την κατάσταση της Ένωσης και τη δράση του Διοικητικού Συμβουλίου στην τακτική Γενική Συνέλευση.
- θ) Δίνει προς την Εποπτεύουσα Αρχή και τους Ελεγκτές όλες τις πληροφορίες, που ζητούνται από αυτούς.

Άρθρο 26

Αρμοδιότητες Αντιπροέδρου

Ο Αντιπρόεδρος αναπληροί τον Πρόεδρο σε περίπτωση απουσίας ή κωλύματος και σε κάθε άλλη περίπτωση που μπορεί ο Πρόεδρος να εκχωρήσει συγκεκριμένες αρμοδιότητές του.

Άρθρο 27

Γραμματέας

Ο Γραμματέας έχει την ευθύνη τήρησης των πρακτικών των συνεδριάσεων του Διοικητικού Συμβουλίου.

Άρθρο 28

Ταμίας

Ο Ταμίας ενεργεί την ταμειακή εργασία σύμφωνα με το καταστατικό, τον κανονισμό λειτουργίας και τις αποφάσεις του Διοικητικού Συμβουλίου.

Ειδικότερα έχει τα εξής καθήκοντα :



- α) Ενεργεί κάθε είσπραξη και πληρωμή με βάση την εντολή του Προέδρου ή του εξουσιοδοτημένου απ' αυτόν προσώπου και κάνει τις απαραίτητες εξοφλήσεις κατά τον Εσωτερικό Κανονισμό Λειτουργίας της Ένωσης.
 - β) Εκτελεί κάθε σχετική προς την υπηρεσία του απόφαση του Διοικητικού Συμβουλίου.
 - γ) Φυλάσσει το περιεχόμενο του Ταμείου, τα χρηματόγραφα και τα αποδεικτικά έγγραφα.
 - δ) Συντάσσει τις μηνιαίες καταστάσεις του Ταμείου και καταρτίζει με το Λογιστή ή το Γραμματέα τον ετήσιο Ισολογισμό.
 - ε) Δίνει όλες τις αναγκαίες εξηγήσεις στο Διοικητικό Συμβούλιο.
 - στ) Καταθέτει σε λογαριασμό καταθέσεων της Ένωσης κάθε ποσό που υπερβαίνει τις τρέχουσες ανάγκες της Ένωσης στο Υποκατάστημα Τράπεζας, με την οποία συναλλάσσεται η Ένωση.
2. Με απόφαση του Διοικητικού Συμβουλίου μπορεί τα καθήκοντα του Ταμία να ανατεθούν σε υπάλληλο της Ένωσης ή στον Διευθυντή.

Άρθρο 29

Ευθύνη-Αποζημίωση μελών Διοικητικού Συμβουλίου

Τα μέλη του Διοικητικού Συμβουλίου ευθύνονται σύμμετρα για κάθε ζημιά που αποδεδειγμένα και από δόλο προκάλεσαν με υπαιτιότητά τους στην Ένωση, κατά την άσκηση των καθηκόντων τους.

Οι αξιώσεις της Ένωσης παραγράφονται μετά από τρία (3) έτη από την τέλεση της πράξης, εκτός αν πρόκειται για ζημιά από δόλο, οπότε παραγράφονται μετά από δέκα (10) έτη.

Τα μέλη του Διοικητικού Συμβουλίου μπορούν να απασχολούνται με τις υποθέσεις της Ένωσης. Στην περίπτωση αυτή το Διοικητικό Συμβούλιο με ειδική απόφασή του καθορίζει το είδος της απασχόλησης, την χρονική διάρκεια, τον τόπο παροχής καθώς και αποζημίωση για την απασχόληση του μέλους. Το ύψος των αποζημιώσεων αυτών καθορίζεται από την Γενική Συνέλευση των αντιπροσώπων των μελών κατόπιν εισηγήσεως του Διοικητικού Συμβουλίου.

Το Διοικητικό Συμβούλιο μπορεί να καθορίζει έξοδα κίνησης και παράστασης για την συμμετοχή των μελών του στις συνεδριάσεις του. Το ύψος των εξόδων κίνησης και παράστασης καθορίζει η Γενική Συνέλευση μετά από εισήγηση του Διοικητικού Συμβουλίου.

III.Εποπτικό Συμβούλιο

Άρθρο 30

Συγκρότηση Λειτουργία



Σύμφωνα με τον Α.Ν. 1390/38 «ΠΕΡΙ ΕΝΩΣΕΩΣ ΜΑΣΤΙΧΟΠΑΡΑΓΩΓΩΝ ΧΙΟΥ» Η Ένωση υποχρεούται σε εκλογή εποπτικού συμβουλίου

1. Το Εποπτικό Συμβούλιο εκλέγεται ταυτόχρονα με το Διοικητικό Συμβούλιο από την Γενική Συνέλευση της Ένωσης. Ο αριθμός των μελών του Εποπτικού Συμβουλίου ορίζεται σε πέντε (5) εκ των οποίων τρία (3) είναι αιρετά μέλη και δύο (2) είναι μόνιμα ήτοι:

Α) Ένας από τους Πρωτοδίκες της Χίου, που ορίζεται από το Υπουργείο Δικαιοσύνης.

Β) Ο διευθυντής του Υποκαταστήματος της ΑΤΕ Χίου ή ο νόμιμος εκπρόσωπός του.

Ο εκάστοτε οριζόμενος Πρωτοδίκης ασκεί καθήκοντα Προέδρου . Η διάρκεια της θητείας του Εποπτικού Συμβουλίου είναι τετραετής.

2. Για την εκλογή και λειτουργία του Εποπτικού Συμβουλίου εφαρμόζονται ανάλογα οι διατάξεις των άρθρων 23 και 27 του παρόντος καταστατικού.

3. Το Εποπτικό Συμβούλιο συνεδριάζει τουλάχιστο μια φορά ανά έτος στην έδρα της Ένωσης ύστερα από πρόσκληση του Προέδρου του. Αν ο Πρόεδρος δεν συγκαλέσει το Εποπτικό Συμβούλιο δικαιούνται να το συγκαλέσουν δύο μέλη του.

4. Το Εποπτικό Συμβούλιο μπορεί να συνέλθει και έκτακτα κάθε φορά που κρίνει αυτό αναγκαίο ο Πρόεδρος ή ζητήσουν αυτό από τον Πρόεδρο δύο τουλάχιστον από τα μέλη του Εποπτικού Συμβουλίου ή το Δ.Σ. ύστερα από έγγραφη αίτηση στην οποία αναφέρονται και τα προς συζήτηση θέματα. Την έκτακτη σύγκληση του Εποπτικού Συμβουλίου μπορεί επίσης να ζητήσει το ένα δέκατο (1/10) του αριθμού των μελών της Γενικής Συνέλευσης

Άρθρο 31

Αρμοδιότητες

1. Το Εποπτικό Συμβούλιο διενεργεί λογιστικό έλεγχο κάθε χρήσης της Ένωσης. Για την επιτέλεση του έργου του, το Εποπτικό Συμβούλιο έχει δικαίωμα να λαμβάνει γνώση οποιουδήποτε βιβλίου , εγγράφου ή άλλου στοιχείου της Ένωσης. Να ελέγχει το περιεχόμενο του ταμείου , να παρακολουθεί τις εργασίες της Ένωσης και την λειτουργία των υπηρεσιών της και να ζητεί πληροφορίες για την πορεία των υποθέσεων της.

Οι αρμοδιότητες του Εποπτικού Συμβουλίου ασκούνται απ' αυτό συλλογικά.

Το Εποπτικό Συμβούλιο μπορεί να συγκαλέσει τη Γενική Συνέλευση σε έκτακτη σύνοδο αν κρίνει ότι η έκτακτη σύγκληση επιβάλλεται από το Νόμο ή από το συμφέρον της Ένωσης καθορίζοντας και τα θέματα της ημερήσιας διάταξης.

Το Εποπτικό Συμβούλιο έχει και τις εξής υποχρεώσεις:



α) Να ελέγχει την απογραφή, τον ετήσιο Ισολογισμό και τον λογαριασμό Αποτελεσμάτων, καθώς και τις προτάσεις για διανομή των πλεονασμάτων κάθε χρόνο και να συντάσσει για κάθε διαχειριστική περίοδο έκθεση την οποία θέτει υπ' όψη του Δ.Σ. και υποβάλλει στη Γενική Συνέλευση πριν από την έγκριση των πεπραγμένων του Δ.Σ. και του Ισολογισμού.

β) Μεριμνά για την υποχρεωτική ενημέρωση της Γενικής Συνέλευσης πάνω στο πόρισμα των ελέγχου των Ελεγκτών.

γ) Να εκπροσωπεί την Ένωση μόνο σε περίπτωση που το Δ.Σ. ολόκληρο ή η πλειοψηφία είναι συμβαλλόμενο-ή διάδικο απέναντι στην Ένωση ή διώκονται ποινικά για αδίκημα που διαπράχθηκε εις βάρος της Ένωσης.

Άρθρο 32

Αρχαιρεσίες

Τις εκλογές για την ανάδειξη του Διοικητικού Συμβουλίου, Εποπτικού Συμβουλίου και των αντιπροσώπων της Ένωσης σε ανώτερου βαθμού Α.Σ.Ο. και στην ΠΑΣΕΓΕΣ διενεργεί Εφορευτική Επιτροπή, η οποία εκλέγεται από τη Γενική Συνέλευση των αντιπροσώπων και αποτελείται από δύο (2) μέλη.

Στις εκλογές προεδρεύει της Εφορευτικής Επιτροπής δικαστικός λειτουργός διοριζόμενος από το Μονομελές Πρωτοδικείο της έδρας της Ένωσης.

Οι εκλογές διεξάγονται με μυστική ψηφοφορία και με ενιαίο ψηφοδέλτιο. Στο ψηφοδέλτιο αναγράφονται με αλφαβητική σειρά τα ονοματεπώνυμα των υποψηφίων για το Διοικητικό Συμβούλιο και των υποψηφίων για τους αντιπροσώπους. Η δήλωση υποψηφιότητας κατατίθεται εγγράφως στα γραφεία της Ένωσης τρεις (3) ημέρες πριν την ημέρα των εκλογών. Τα ψηφοδέλτια τυπώνονται με ευθύνη της Ένωσης την ημέρα των εκλογών.

Ο αριθμός των σταυρών προτίμησης δεν μπορεί να είναι μεγαλύτερος του μισού (1/2) του συνολικού αριθμού των μελών του Διοικητικού Συμβουλίου. Στην περίπτωση, που προκύπτει κλάσμα, ισχύει ο αμέσως επόμενος ακέραιος αριθμός. Ψηφοδέλτια, που περιέχουν αριθμό σταυρών προτίμησης μεγαλύτερο από τον οριζόμενο από το καταστατικό ή χωρίς σταυρό είναι άκυρα.

Εκλεγέντες θεωρούνται αυτοί, που συγκέντρωσαν τις περισσότερες ψήφους. Αν υπάρχει ισοψηφία γίνεται κλήρωση. Όσοι δεν εκλεγούν θεωρούνται επιλαχόντες κατά τη σειρά του αριθμού των ψήφων που έλαβαν. Οι επιλαχόντες καταλαμβάνουν κενούμενες θέσεις τακτικών μελών μέχρι τη λήξη της θητείας τους. Τα μέλη της Εφορευτικής Επιτροπής κωλύονται να εκθέσουν υποψηφιότητα για το αξίωμα μέλους Διοικητικού Συμβουλίου ή αντιπροσώπου. Η Εφορευτική Επιτροπή μεριμνά για την διεξαγωγή των εκλογών. Το έργο της αρχίζει από την ανακήρυξη των υποψηφίων για τα διάφορα αξιώματα μετά την προηγούμενη διαπίστωση των



σχετικών προϋποθέσεων, που προβλέπει το καταστατικό και ο νόμος. Βασικό έργο της Εφορευτικής Επιτροπής είναι η διαπίστωση στο πρόσωπο των ψηφοφόρων του δικαιώματος του εκλέγειν.

Η Εφορευτική Επιτροπή φροντίζει για την έναρξη των εκλογών στον προγραμματισμένο χώρο και χρόνο, για την αδιάβλητη και ασφαλή διεξαγωγή τους, τη διαπίστωση του αποτελέσματος της ψηφοφορίας και στο τέλος την ανακήρυξη των εκλεγέντων.

Κατά την πορεία των εκλογών κρίνει τις τυχόν υποβαλλόμενες ενστάσεις ή άλλες διαφωνίες, που ανακύπτουν.

Στο τέλος της διαδικασίας συντάσσει πρακτικό, το οποίο υπογράφεται από όλα τα μέλη. Το σύνολο του εκλογικού υλικού η Εφορευτική Επιτροπή παραδίδει με πρακτικό στο Διοικητικό Συμβούλιο, το οποίο εκλέγεται.

Ανάκληση και ανασταναομή αξιωμάτων των μελών του Δ.Σ. γίνεται κατόπιν αποφάσεως των 2/3 του συνόλου των μελών του Διοικητικού Συμβουλίου.

Όταν προκύπτει κλάσμα ισχύει ο αμέσως επόμενος ακέραιος αριθμός.

Αν κενωθεί η θέση μέλους του Διοικητικού Συμβουλίου και δεν υπάρχουν επιλαχόντα μέλη, το Διοικητικό Συμβούλιο, με απόφαση των λοιπών μελών του, συμπληρώνει την κενή θέση εκλέγοντας σε αυτήν αντιπρόσωπο μέλους της Ένωσης.

Τα ως άνω οριζόμενα μέλη διατηρούν την ιδιότητά τους αυτή μέχρι τη σύγκληση της πρώτης τακτικής ή έκτακτης Γενικής Συνέλευσης, η οποία επικυρώνει την εκλογή τους, ή, σε αντίθετη περίπτωση, εκλέγει νέα μέλη.

Σε περίπτωση παραίτησης της πλειοψηφίας ή του συνόλου των μελών το Διοικητικού Συμβουλίου διενεργούνται αρχαιρεσίες.

Δεν μπορεί να εκλεγεί μέλος στα όργανα διοίκησης της Ένωσης ή αντιπρόσωπος, όποιος καταδικάσθηκε με τελεσίδικη απόφαση σε οποιαδήποτε ποινή για κλοπή, απάτη, υπεξαίρεση (κοινή ή στην Υπηρεσία), εκβίαση, πλαστογραφία, ψευδορκία, απιστία, δωροδοκία, παράβαση καθήκοντος, υφαρπαγή ψευδούς βεβαίωσης, υπεξαγωγής εγγράφου, λαθρεμπορία και ίδια λαθρεμπορία μαστίχης και εμπορία ναρκωτικών.

Το ίδιο ισχύει και για όποιον ασκεί δραστηριότητες ανταγωνιστικές με εκείνες της Ένωσης, ο ίδιος ή μέσω αυτού σύζυγος ή τα τέκνα του.

Η διαπίστωση γίνεται από το Διοικητικό Συμβούλιο της Ένωσης.

Εάν κατά τη διάρκεια της θητείας του οργάνου διαπιστωθεί για μέλος του η ύπαρξη οποιουδήποτε από τα κωλύματα, που προαναφέρθηκαν, το μέλος αυτό εκπίπτει αυτοδικαίως από μέλος του οργάνου, οπότε εφαρμόζονται οι διατάξεις των παραγράφων 4 εδάφιο δ και 7 του παρόντος άρθρου.

Άρθρο 33



Ειδικές διατάξεις για τα Όργανα Διοίκησης

1. Εισηγητής των θεμάτων στο Διοικητικό Συμβούλιο είναι ο Πρόεδρος της Ένωσης, ο νόμιμος αναπληρωτής του ή άλλος σύμβουλος ή ο Γενικός Διευθυντής ή υπάλληλος της Ένωσης, που ορίζεται από τον Πρόεδρο ή τον Γενικό Διευθυντή.
2. Χρέη υπηρεσιακού γραμματέα σ' όλα τα συλλογικά όργανα Διοίκησης εκτελεί υπάλληλος της Ένωσης, που ορίζεται από το Διοικητικό Συμβούλιο.
3. Οι συζητήσεις και οι αποφάσεις, που παίρνονται από το Διοικητικό Συμβούλιο καταχωρούνται σε ειδικό βιβλίο πρακτικών συνεδριάσεων. Τα πρακτικά κάθε συνεδρίασης υπογράφονται από τον Γραμματέα και τα μέλη, που ήσαν παρόντα σ' αυτή.
4. Τα βιβλία των πρακτικών, προτού να χρησιμοποιηθούν, θεωρούνται στην τελευταία τους σελίδα από την αρμόδια Δ.Ο.Υ.
5. Αντίγραφα ή αποσπάσματα πρακτικών του Διοικητικού Συμβουλίου επικυρώνονται από τον κατά το χρόνο της έκδοσής τους Πρόεδρο του Διοικητικού Συμβουλίου ή το νόμιμο αναπληρωτή του.
6. Τα αναπληρωματικά μέλη του Διοικητικού Συμβουλίου και των αντιπροσώπων παίρνουν τη θέση των τακτικών μελών σε περίπτωση θανάτου, ανάκλησης, παραίτησης, αποχής των τακτικών μελών από την άσκηση των καθηκόντων τους ή έκπτωσής τους σύμφωνα με τις διατάξεις του νόμου και του παρόντος καταστατικού. Σε κάθε περίπτωση τα αναπληρωματικά μέλη συνεχίζουν τη θητεία των μελών που αντικατέστησαν.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΠΕΜΠΤΟ

ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΑ ΤΗΣ ΕΝΩΣΗΣ

Άρθρο 34

Εργασίες Ένωσης - Ειδικοί όροι ορισμένων εργασιών

1. Η Ένωση για την πραγματοποίηση του σκοπού της αναπτύσσει οποιαδήποτε δραστηριότητα, που προβλέπεται από το παρόν Καταστατικό και κάθε άλλη που θα αποφασίσει η Γενική Συνέλευση, σύμφωνα με το Καταστατικό και μέσα στα όρια του νόμου.
2. Η αυτοτέλεια των Συνεταιρισμών μελών της Ένωσης στη διαχείριση των υποθέσεών τους, δεν θίγεται από τη συμμετοχή τους στην Ένωση, με επιφύλαξη των υποχρεώσεών τους στην Ένωση, που προκύπτουν από τις διατάξεις του Καταστατικού αυτού.
3. Η Γενική Συνέλευση, εκδίδει Εσωτερικό Κανονισμό Λειτουργίας της Ένωσης, ο οποίος καθορίζει ιδίως : α) Τους όρους λειτουργίας της Ένωσης, β) τα δικαιώματα και τις υποχρεώσεις των μελών ως προς τη χρήση των εγκαταστάσεων, μηχανημάτων και των υπηρεσιών της Ένωσης, γ) τις κυρώσεις



- για αθέτηση των υποχρεώσεων των μελών και τη διαδικασία επιβολής τους, δ) τις λεπτομέρειες της τήρησης των λογαριασμών μεταξύ Ένωσης και Συνεταιρισμών - μελών και ε) Κανόνες για την εφαρμογή των Κοινοτικών Κανονισμών - Οδηγιών. Στ) συγκρότηση νέων Υπηρεσιακών Συμβουλίων.
4. Στις εργασίες της Ένωσης, που προβλέπονται από το παρόν Καταστατικό, μετέχουν υποχρεωτικά και κατά προτεραιότητα οι Συνεταιρισμοί - μέλη της Ένωσης και οι παραγωγοί μέλη των Συνεταιρισμών αυτών. Τις εργασίες της αυτές (παροχή υπηρεσιών και αγαθών) μπορεί η Ένωση να τις επεκτείνει και σε πρόσωπα, που δεν είναι μέλη της ούτε μέλη των Συνεταιρισμών - μελών της με απόφαση του Διοικητικού της Συμβουλίου με τους όρους, που καθορίζει το ίδιο. Στην περίπτωση αυτή :
- α) Οι όροι της συμμετοχής τους δεν μπορεί να είναι ευνοϊκότεροι από τους όρους, που ισχύουν για τα μέλη της.
- β) Εγγυήσεις και δάνεια προς μη μαστιχοπαραγωγούς και τρίτους γενικά απαγορεύονται.
- γ) Οι τρίτοι, που χρησιμοποιούν τις υπηρεσίες της Ένωσης δεν έχουν κανένα δικαίωμα πάνω στα αποτελέσματα της χρήσης .
5. Τις εργασίες της η Ένωση ενεργεί είτε για λογαριασμό των Συνεταιρισμών - μελών της είτε για λογαριασμό των φυσικών προσώπων των μελών της Συνεταιρισμών είτε για λογαριασμό της.
6. Η Ένωση διεξάγει τις εργασίες της με δικές της Υπηρεσίες. Μπορεί όμως να χρησιμοποιήσει τις Υπηρεσίες άλλων Αγροτικών Συνεταιριστικών Οργανώσεων ή και τρίτων. Στις περιπτώσεις αυτές το Διοικητικό Συμβούλιο της Ένωσης καθορίζει την αποζημίωση ή την αμοιβή για τη χρησιμοποίησή τους αυτή στη διεξαγωγή των εργασιών της Ένωσης.
7. Η Ένωση, ανεξάρτητα από την παροχή των υπηρεσιών της σε μη μέλη, που προβλέπει η διάταξη της παρ. 4 του παρόντος άρθρου, μπορεί με απόφαση του Διοικητικού Συμβουλίου να παρέχει γενικά τις υπηρεσίες της και να αναλαμβάνει την ενέργεια εργασιών για λογαριασμό του Δημοσίου, Πιστωτικών Ιδρυμάτων ή και κάθε άλλου νομικού προσώπου δημόσιου ή ιδιωτικού δικαίου, συμπεριλαμβανομένων και των Αγροτικών Συνεταιριστικών Οργανώσεων και Εταιρειών τους κάθε μορφής, με αμοιβή.
- Επίσης με απόφαση του Διοικητικού Συμβουλίου μπορεί να αναπτύσσει ορισμένες δραστηριότητες σχετιζόμενες με την εφαρμογή της γεωργικής και κοινωνικής πολιτικής του Κράτους, ή και των Κανονισμών της Ε.Ε., με αμοιβή, εφόσον ήθελαν ανατεθεί σ' αυτή.



8. Η Ένωση μπορεί να προμηθεύεται και διαθέτει στα μέλη της αγαθά, που είναι απαραίτητα για την πρωτογενή και δευτερογενή παραγωγή τους.
- Τα είδη αυτά μπορεί η Ένωση να τα διαθέτει και προς πρόσωπα, που δεν είναι μέλη της ή μέλη των μελών της Συνεταιρισμών, με όρους που καθορίζει το Διοικητικό Συμβούλιο. Ειδικώς τα είδη, που προμηθεύεται η Ένωση με δάνεια από Πιστωτικά Ιδρύματα για την εξυπηρέτηση των μελών της, δεν μπορεί να τα διαθέτει σε μη μέλη της ή πρόσωπα, που δεν είναι μέλη των Συνεταιρισμών μελών της.
- Τα δάνεια, που χορηγούνται από Πιστωτικά Ιδρύματα στην Ένωση για διάφορους γεωργικούς σκοπούς, συνάπτονται από το Διοικητικό Συμβούλιο μέσα στα όρια, που έχει θέσει η Γενική Συνέλευση, ανάλογα με τις ανάγκες της Ένωσης. Τα δάνεια αυτά παρακολουθούνται σε ειδικούς λογαριασμούς και δεν μπορούν να χρησιμοποιηθούν για τη διενέργεια άλλων εργασιών ή για άλλους σκοπούς εκτός εκείνων για τους οποίους χορηγούνται.
- Δάνεια χορηγούνται μόνο σε μέλη της Ένωσης ή σε μέλη των Συνεταιρισμών - μελών της με απόφαση του Διοικητικού Συμβουλίου, που καθορίζει και τους βασικούς όρους του δανείου.
- Ο τόκος των δανείων, που μπορεί να συνάψει η Ένωση ή να χορηγήσει στα μέλη της ορίζεται πάντοτε μέσα στα όρια, που αποφασίζει η Γενική Συνέλευση. Οι εγγυητές, όπου χρειάζονται, πρέπει να είναι συνεταίροι.
- Η Ένωση μπορεί να δέχεται καταθέσεις από Συνεταιρισμούς μέλη της και από μέλη των μελών της. Το ανώτατο και το κατώτατο όριο καταθέσεων γενικά και για κάθε μέλος χωριστά, η προθεσμία ανάληψής τους και ο τόκος καθορίζονται από τη Γενική Συνέλευση.
- Ο τοκισμός των καταθέσεων αρχίζει από την επόμενη ημέρα της κατάθεσης. Ο υπολογισμός του τόκου γίνεται στο τέλος του λογιστικού έτους, εκτός αν η Γενική Συνέλευση αποφασίσει τον υπολογισμό του τόκου κάθε εξάμηνο.
- Η ανάληψη των καταθέσεων γίνεται, ύστερα από προειδοποίηση των καταθετών, πριν από ορισμένο χρόνο, που ορίζεται από τη Γενική Συνέλευση, ανάλογα με το ποσό των αποσυρόμενων χρημάτων. Πριν από την προθεσμία αυτή έχει δικαίωμα το Διοικητικό Συμβούλιο να προειδοποιήσει τους καταθέτες να αποσύρουν τις καταθέσεις τους. Η πρόσκληση γίνεται προσωπικά στον καθένα. Μετά την παρέλευση της προθεσμίας, οι καταθέσεις αυτές παύουν να τοκίζονται.
- Σε κάθε καταθέτη δίνεται από την Ένωση "Βιβλιάριο Καταθέσεων", ονομαστικό με αύξοντα αριθμό, στο οποίο αναγράφονται οι σχετικές πράξεις καταθέσεων ή αναλήψεων.

Αρθρο 35



Παραλαβή - Κατεργασία-Διάθεση μαστίχας

1. Όλα τα μέλη της Ένωσης υποχρεούνται να παραδίδουν σ' αυτήν ολόκληρη την παραγωγή μαστίχας των Συνεταιρισμών εις τόπο και χρόνο που ορίζει η ίδια. Για το σκοπό αυτό η Ένωση ιδρύει κέντρα παραλαβής ανάλογα με τις παρουσιαζόμενες ανάγκες.

2. Κατά την παραλαβή η Ένωση λαμβάνει όλα τα απαραίτητα μέτρα για τον έλεγχο της καθαριότητας και ποιότητας του προϊόντος που παραλαμβάνει, και φροντίζει για την κατάταξη του σε ποιότητες. Για το σκοπό αυτό η Ένωση μπορεί να επιβάλλει στους παραβάτες των μέτρων που έχει θεσπίσει, οικονομικές ή άλλου είδους κυρώσεις, μετά από απόφαση του Διοικητικού Συμβουλίου.

Η κατεργασία της μαστίχας και των υποπροϊόντων που παραλαμβάνει καθώς και η βιομηχανοποίησή τους μπορεί να γίνεται στις εγκαταστάσεις της Ένωσης, είτε για λογαριασμό της ίδιας είτε για λογαριασμό των Συνεταίρων ανάλογα με τις αποφάσεις που θα πάρει κάθε φορά. Η Ένωση συσκευάζει κατά τον καλύτερο τρόπο και ανάλογα με τις ανάγκες του εμπορίου τα παραπάνω κατεργασμένα προϊόντα και πουλά τα έτοιμα προϊόντα στις αγορές του εσωτερικού και του εξωτερικού. Όλα τα μέλη της Ένωσης παίρνουν κατά την εκκαθάριση ενισία τιμή για κάθε ποιότητα μαστίχας ανάλογα του μέσου όρου που προκύπτει από τις συνολικές πωλήσεις. Η Ένωση παρέχει στα μέλη της προκαταβολές επί της παραδιδόμενης μαστίχας μέχρι το 95% της αξίας της.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΕΚΤΟ

ΕΛΕΓΧΟΣ - ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΗ

Άρθρο 36

Έλεγχος

1. Ο διαχειριστικός, λογιστικός και οικονομικός έλεγχος στην Ένωση ασκείται σύμφωνα με το άρθρο 17 του Ν. 2810/2000.
2. Οι ελεγκτές και ισάριθμοι αναπληρωτές τους ορίζονται από την προηγούμενη τακτική Γενική Συνέλευση της Ένωσης. Η αμοιβή των ελεγκτών καθορίζεται με την απόφαση ορισμού τους. Οι ελεγκτές μπορούν να επαναδιορίζονται, όχι όμως για περισσότερες από πέντε (5) συνεχείς χρήσεις και υποχρεούνται να υποβάλλουν το πόρισμα του ελέγχου στο Διοικητικό Συμβούλιο της Ένωσης και στην εποπτεύουσα αρχή, το αργότερο είκοσι (20) ημέρες πριν από τη Γενική Συνέλευση.
3. Οι ελεγκτές υποβάλλουν το πόρισμα του ελέγχου στο Διοικητικό Συμβούλιο της Ένωσης, το οποίο υποχρεούται να το ανακοινώσει στην πρώτη μετά τον έλεγχο Γενική Συνέλευση των αντιπροσώπων. Αντίγραφο του πορίσματος υποβάλλουν οι ελεγκτές στην εποπτεύουσα αρχή. Το Διοικητικό Συμβούλιο υποχρεούται να καλεί



εγγράφως τον ελεγκτή πέντε (5) τουλάχιστον ημέρες πριν από τη συνεδρίαση της Γενικής Συνέλευσης για να παρίσταται σ' αυτήν. Ο ελεγκτής υποχρεούται να παρίσταται στη Γενική Συνέλευση και να παρέχει οποιαδήποτε πληροφορία ή διευκρίνιση του ζητηθεί.

Αν από το πόρισμα του ελέγχου υπάρχουν ενδείξεις ότι έχουν τελεστεί πράξεις, που τιμωρούνται από τις διατάξεις του Ποινικού Κώδικα ή των άλλων ειδικών ποινικών νόμων, οι ελεγκτές υποχρεούνται εντός δέκα (10) ημερών να υποβάλλουν το πόρισμά τους ή τη σχετική έκθεσή τους στην Εισαγγελική Αρχή και να αναφέρουν στον Υπουργό Γεωργίας τις παραβάσεις του νόμου ή του καταστατικού.

Η Ένωση θέτει στη διάθεση των ελεγκτών κατάλληλο χώρο, όλα τα βιβλία και τα στοιχεία και παρέχει κάθε πληροφορία που χρειάζεται ο ελεγκτής για την εκτέλεση του έργου του. Οι ελεγκτές δικαιούνται κατά την άσκηση των καθηκόντων τους να ελέγχουν τα βιβλία, τους λογαριασμούς και κάθε άλλο στοιχείο της Ένωσης, που κρίνεται χρήσιμο για την πλήρη και επιτυχή εκτέλεση του έργου τους.

Οι ελεγκτές ελέγχουν ιδίως :

- α) Τη νομιμότητα των αποφάσεων και των πράξεων των θεσμικών Οργάνων της Ένωσης.
 - β) Τη λογιστική τάξη και ιδίως αν τηρήθηκαν οι αρχές και οι κανόνες της λογιστικής επιστήμης.
 - γ) Την οικονομική κατάσταση της Ένωσης, που προκύπτει από τον έλεγχο των ετήσιων οικονομικών καταστάσεων, τα στοιχεία του Ισολογισμού, του Λογαριασμού «Αποτελέσματα Χρήσης» και των προσαρτημάτων. Στο πόρισμα πρέπει να προσδιορίζεται η πορεία της οικονομικής κατάστασης της Ένωσης στο πλαίσιο των καταστατικών της σκοπών και των ετησίων προγραμμάτων δράσης της.
 - δ) Τη διαχειριστική τάξη, όσον αφορά τη νομιμότητα μόνο της πραγματοποίησης των δαπανών και αποσκοπεί κυρίως στη διαπίστωση τυχόν διαπραχθεισών ατασθαλιών, καταχρήσεων ή άλλων παραβάσεων και τον εντοπισμό των υπευθύνων.
4. Οι ελεγκτές με αίτησή τους προς το Διοικητικό Συμβούλιο μπορεί να ζητήσουν τη σύγκληση έκτακτης Γενικής Συνέλευσης, αναφέροντας σε αυτήν τα προς συζήτηση θέματα. Το Διοικητικό Συμβούλιο συγκαλεί υποχρεωτικά τη Γενική Συνέλευση μέσα σε ένα (1) μήνα από την υποβολή της αίτησης, με θέματα αυτά που αναφέρονται στην αίτηση.

Άρθρο 37

Διαχειριστική Χρήση



1. Η διαχειριστική χρήση δεν μπορεί να περιλαμβάνει περισσότερους από δώδεκα (12) μήνες. Εξαιρετικώς η πρώτη διαχειριστική χρήση μπορεί να ορίζεται για χρονικό διάστημα μέχρι είκοσι τέσσερις (24) μήνες.
2. Κατά τη λήξη της χρήσης κλείνονται τα βιβλία της Ένωσης, ενεργείται η απογραφή της περιουσίας της και καταρτίζονται ο Ισολογισμός και ο Λογαριασμός «Αποτελέσματα Χρήσης», που υποβάλλονται από το Διοικητικό Συμβούλιο στην πρώτη μετά το τέλος της χρήσης τακτική Γενική Συνέλευση μαζί με τις αναγκαίες επεξηγηματικές εκθέσεις και τις εκθέσεις λογοδοσίας για τα πεπραγμένα του έτους, που έληξε.
3. Το Διοικητικό Συμβούλιο συντάσσει πρόγραμμα δράσης και ανάπτυξης της Ένωσης για την επόμενη χρήση, το οποίο συνοδεύεται από Προϋπολογισμό Δαπανών και το υποβάλλει για έγκριση στη Γενική Συνέλευση.
4. Η πρόταση για μη έγκριση από τη Γενική Συνέλευση του Ισολογισμού, του Λογαριασμού Αποτελεσμάτων Χρήσης και του προγράμματος δράσης, πρέπει να είναι ειδικά αιτιολογημένη.

Άρθρο 38

Διαχειριστικό υπόλοιπο - Πλεονάσμα - Κέρδη

1. Αν από τα ακαθάριστα έσοδα της Ένωσης αφαιρεθούν οι κάθε είδους δαπάνες, οι ζημιές και οι αποσβέσεις, το υπόλοιπο που απομένει αποτελεί το διαχειριστικό υπόλοιπο της χρήσης. Το διαχειριστικό υπόλοιπο περιλαμβάνει πλεονάσματα και κέρδη. Τα πλεονάσματα προέρχονται από τις συναλλαγές της Ένωσης με τα μέλη της. Το πέραν του πλεονάσματος υπόλοιπο λογίζεται ότι προέρχεται από τις συναλλαγές με τρίτους και συνιστά κέρδη.
2. Από τα πλεονάσματα, κρατείται ποσοστό δέκα τοις εκατό (10%) για το σχηματισμό τακτικού αποθεματικού. Η κράτηση αυτή παύει να είναι υποχρεωτική όταν το τακτικό αποθεματικό φθάσει στα ύψος του συνολικού ποσού των υποχρεωτικών μερίδων των μελών της Ένωσης και επαναφέρεται εάν το τακτικό αποθεματικό υστερήσει έναντι του συνολικού ποσού των υποχρεωτικών μερίδων των μελών. Το μέρος των πλεονασμάτων, που μεταφέρεται στο τακτικό αποθεματικό λογίζεται ως ισόποση εισφορά των μελών.
3. Το υπόλοιπο των πλεονασμάτων, που απομένει μετά την κράτηση της προηγούμενης παραγράφου, διατίθεται για την :
 - α) Ανάπτυξη της Ένωσης
 - β) Απόδοση στα μέλη ανάλογα με τις συναλλαγές τους με την Ένωση,
 - γ) Υποστήριξη άλλων δραστηριοτήτων που εγκρίνονται από τα μέλη.
 - δ) Τα Διοικητικά όργανα της Ένωσης μπορούν με απόφασή τους να χορηγήσουν πριμ παραγωγικότητας στους εργαζόμενους.



Τα ποσοστά, που θα διατεθεί προς καθεμία από τις ανωτέρω κατευθύνσεις αποφασίζεται από τη Γενική Συνέλευση.

4. Τα ποσά της περίπτωσης β' της προηγούμενης παραγράφου μπορεί, με απόφαση της Γενικής Συνέλευσης, να παραμείνουν στην Ένωση ως εξοτικευμένες έντοκες καταθέσεις προθεσμίας των μελών. Το επιτόκιο που καταβάλλεται στην περίπτωση αυτή καθορίζεται με απόφαση της Γενικής Συνέλευσης και δεν μπορεί να υπερβαίνει το επιτόκιο δανεισμού της Ένωσης από τις Τράπεζες
5. Στο τακτικό αποθεματικό περιέρχονται :
 - α) Τα κέρδη, όπως ορίζονται στην παράγραφο 1, μετά τη φορολόγησή τους.
 - β) Η κράτηση της παραγράφου 2.
 - γ) Τα έσοδα που περιέρχονται στην Ένωση από χαριστική αιτία.
 - δ) Κάθε άλλο έσοδο, για το οποίο δεν ορίζεται διαφορετικά από το παρόν.

Άρθρο 39

Ειδικά Αποθεματικά Κεφάλαια

1. Έκτακτο αποθεματικό και ειδικά αποθεματικά μπορούν να σχηματισθούν με απόφαση της Γενικής Συνέλευσης, που λαμβάνεται με την αυξημένη απαρτία και πλειοψηφία των άρθρων 20 παρ. 3 και 22 παρ. 2 του παρόντος καταστατικού.
Στα ειδικά αποθεματικά κεφάλαια περιέρχεται και κάθε έκτακτη εισφορά των συνεταιριών, που επιβάλλεται με απόφαση της Γενικής Συνέλευσης για ορισμένο σκοπό.
2. Η Γενική Συνέλευση μπορεί με απόφασή της, που λαμβάνεται όπως στην παρ 1, να μεταβάλει το σκοπό της χρησιμοποίησης των ειδικών αποθεματικών ή να αποφασίσει την κατάργησή τους. Στην τελευταία περίπτωση ορίζεται και η τύχη του υφιστάμενου κεφαλαίου.

Άρθρο 40

Έκτακτη Εισφορά

1. Εάν η Ένωση δεν μπορεί να πληρώσει τις οφειλές που έχουν λήξει ή εάν διαπιστωθεί κατά τη σύνταξη του Ισολογισμού ότι το Παθητικό υπερβαίνει το Ενεργητικό κατά το ένα τρίτο του συνολικού ποσού, της ευθύνης όλων των μελών, το Διοικητικό Συμβούλιο είναι υποχρεωμένο να συγκαλέσει αμέσως τη Γενική Συνέλευση με θέμα την επιβολή έκτακτης εισφοράς στα μέλη της.
2. Το Διοικητικό Συμβούλιο στην παραπάνω περίπτωση υποβάλλει στη Γενική Συνέλευση Ισολογισμό και έκθεση για την περιουσιακή κατάσταση της Ένωσης και προτείνει το ποσό της έκτακτης εισφοράς, που πρέπει να καταβάλουν τα μέλη.



Για να επιβληθεί η έκτακτη εισφορά στα μέλη, πρέπει η Γενική Συνέλευση να αποφασίσει μόνο με την αυξημένη απαρτία και πλειοψηφία των άρθρων 20 παρ. 3 και 22 παρ. 2 του παρόντος.

Άρθρο 41

Τηρούμενα Βιβλία

1. Η Ένωση τηρεί τα βιβλία, που προβλέπονται από τον Κώδικα Βιβλίων και Στοιχείων, καθώς και τα παρακάτω, θεωρημένα από την αρμόδια Δ.Ο.Υ., βιβλία :
 - α) Βιβλίο μητρώου μελών.
 - β) Βιβλίο πρακτικών των Γενικών Συνελεύσεων και του Διοικητικού Συμβουλίου.
 - γ) Βιβλίο απογραφής και Ισολογισμού.
 - δ) Βιβλίο περιουσίας της Ένωσης, στο οποίο αναγράφονται τα περιουσιακά στοιχεία που αποκτά και κατέχει η Ένωση.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΕΒΔΟΜΟ

ΕΙΔΙΚΕΣ ΚΑΙ ΤΕΛΙΚΕΣ ΔΙΑΤΑΞΕΙΣ

Άρθρο 42

Προσωπικό Ένωσης

Το προσωπικό της Ένωσης, διέπεται από το άρθρο 38 του Ν. 2810/2000

Άρθρο 43

Δημοσιότητα

Με τη φροντίδα και ευθύνη του Διοικητικού Συμβουλίου αποστέλλονται στην ΠΑΣΕΓΕΣ και στην Εποπτεύουσα Αρχή και τίθενται στον τηρούμενο απ' αυτές ειδικό φάκελο :

- α) Αντίγραφο της εγκριτικής απόφασης του Δικαστηρίου και του Καταστατικού καθώς και κάθε τροποποίηση αυτού.
- β) Αντίγραφο του Ισολογισμού Αποτελεσμάτων Χρήσης, της Εκθέσεως Πεπραγμένων και της Έκθεσης των Ελεγκτών .

Άρθρο 44

Τροποποίηση Καταστατικού

Η τροποποίηση του παρόντος Καταστατικού γίνεται με απόφαση της Γενικής Συνέλευσης με ονομαστική φανερή ψηφοφορία, εκτός αν η Γενική Συνέλευση θα αποφασίσει διαφορετικά. Η απόφαση για την τροποποίηση του Καταστατικού λαμβάνεται με την αυξημένη απαρτία και πλειοψηφία των άρθρων 20 παρ.3 και 22 παρ. 2 του παρόντος.

Άρθρο 45

Λυση

1. Η Ένωση λύεται :



- α) Εφ' όσον ορίζεται στο Καταστατικό και δεν αποφασίσθηκε η παράτασή της από την Γενική Συνέλευση.
 - β) Με απόφαση της Γενικής Συνέλευσης, που λαμβάνεται με την εξαιρετική απαρτία και πλειοψηφία των άρθρων 20 παρ. 3 και 22 παρ. 2 αντίστοιχα του παρόντος.
 - γ) Αν κηρυχθεί σε κατάσταση πτωχεύσεως.
 - δ) Με απόφαση του Πολυμελούς Πρωτοδικείου της έδρας της Ένωσης μετά από αίτηση του Διοικητικού Συμβουλίου ή των 2/3 του συνολικού αριθμού των ψήφων των αντιπροσώπων των μελών της Ένωσης ή μετά από αίτηση της εποπτεύουσας αρχής.
2. Η αίτηση για τη λύση στην περίπτωση γ' υποβάλλεται από την εποπτεύουσα αρχή, αν η λειτουργία της Ένωσης απέβη παράνομη ή αν αδράνησε για δύο (2) τουλάχιστον συνεχείς διαχειριστικές χρήσεις ή αν συνάγεται εγκατάλειψη του σκοπού της, λόγω μειωμένης δραστηριότητάς της. Η απόφαση του Πολυμελούς Πρωτοδικείου υπόκειται σε έφεση.

Άρθρο 46

Εκκαθάριση

1. Με εξαίρεση την περίπτωση της λύσης της Ένωσης, που επέρχεται από την κήρυξή της σε κατάσταση πτωχεύσεως κατά την οποία ακολουθείται η διαδικασία του Εμπορικού Νόμου, τη λύση ακολουθεί σε κάθε άλλη περίπτωση, το στάδιο της εκκαθάρισης.
2. Η εκκαθάριση διενεργείται από έναν ή περισσότερους ειδικούς εκκαθαριστές, που ορίζονται από την Γενική Συνέλευση. Το νομικό πρόσωπο της λυθείσας Ένωσης εξακολουθεί να υπάρχει και να λειτουργεί για τις ανάγκες της εκκαθάρισης.
3. Σε περίπτωση θανάτου, παραίτησης ή αδράνειας των εκκαθαριστών, μετά από αίτηση μέλους ή πιστωτή της Ένωσης, το Μονομελές Πρωτοδικείο της έδρας της Ένωσης διορίζει άλλους εκκαθαριστές, δικάζοντας κατά τη διαδικασία της εκούσιας δικαιοδοσίας.

Άρθρο 47

Ενέργειες Εκκαθαριστών

Οι εκκαθαριστές έχουν υποχρέωση, μόλις αναλάβουν τα καθήκοντά τους, να κάνουν απογραφή της περιουσίας της εκκαθαριζόμενης οργάνωσης και να συντάξουν Ισολογισμό, αντίγραφο του οποίου υποβάλλουν στην Εποπτεύουσα Αρχή.

Αν η εκκαθάριση παρατείνεται, ο Ισολογισμός συντάσσεται στο τέλος κάθε έτους. Ο τελικός Ισολογισμός καταρτίζεται στο τέλος της εκκαθάρισης. Οι εκκαθαριστές γνωστοποιούν τη λύση της Οργάνωσης με τη δημοσίευσή της σε μια



ημερήσια εφημερίδα κι αν δεν εκδίδεται τέτοια σε περιοδική εφημερίδα, του Νομού της έδρας της και καλούν τους πιστωτές να αναγγείλουν τις απαιτήσεις τους. Απαιτήσεις πιστωτών κατά της υπό εκκαθάριση οργάνωσης παραγράφονται μετά την πάροδο τριών (3) ετών από την ημερομηνία της δημοσίευσης της λύσεώς της. Από το προϊόν της εκκαθάρισης εξοφλούνται τα ληξιπρόθεσμα χρέη της εκκαθαριζόμενης Οργάνωσης με την ακόλουθη σειρά : προηγείται η εξόφληση των οφειλών προς τους εργαζόμενους και ακολουθεί η εξόφληση των λοιπών δανειστών. Το υπόλοιπο του ενεργητικού που απομένει, διατίθεται στα μέλη σε αναλογία με το σύνολο των υποχρεωτικών τους μερίδων.

Άρθρο 48

Μεταβατικές διατάξεις

1. Η παράγραφος στ. του άρθρου 13 του παρόντος ισχύει από της τροποποίησης της παραγράφου β του άρθρου 9 του Αναγκαστικού Νόμου 1390/38.
2. Οι παράγραφοι 1 και 2 του άρθρου 23 του παρόντος ισχύουν από της τροποποίησης ή καταργήσεως αντιστοίχων διατάξεων του άρθρου 8 του αναγκαστικού νόμου 1390/38.
3. Τα άρθρα 30 και 31 και όποια άλλη διάταξη του παρόντος αναφέρεται στο Εποπτικό Συμβούλιο παύουν να ισχύουν από της καταργήσεως των αντιστοίχων διατάξεων του Αναγκαστικού Νόμου 1390/38.

Άρθρο 49

Το Καταστατικό αυτό, που αποτελείται από 49 άρθρα, τροποποιήθηκε, διαβάστηκε και ψηφίστηκε, ως έχει μετά την τροποποίηση του, από την Έκτακτη Γενική Συνέλευση που πραγματοποιήθηκε στη Χίο στις 3 Σεπτεμβρίου 2011 και θα ισχύσει από την ημέρα της έγκρισής του από το Μονομελές Πρωτοδικείο Χίου και της καταχώρησής του στο Βιβλίο Μητρώου Αγροτικών Συνεταιρισμών, που τηρείται στο Πρωτοδικείο Χίου.

Χίος 3 Σεπτεμβρίου 2011

Ο Πρόεδρος της Γενικής Συνέλευσης

Κωνσταντίνος Βούκουνας

Η Γραμματέας

Λεμονιά Ζυγλάκη



Ακριβές αντίγραφο
Χίος, 31-10-2011



Δημήτρης Κουντουριάδης
Γενικός Διευθυντής
Ένωσης Μαστιχοπαραγωγών Χίου

εβαιώνεται ότι με την30.2.2011..... απόφαση
του Ελεγκτικού Ομίλου Πρωτοδικείου Χίου, που έγινε
ελεσίδικη ΕΦΩΝΗΘΕΑΘ.Α.Κ.Κ το καταστατικό του
παραπάνω σωματίου και διατάχθηκε η σχετική
εγγραφή στο βιβλίο των σωματείων του Πρωτο-
δικείου Χίου, με αριθμό1.....
Χίος31-10-2011.....

ο Λειτουργός
[Signature]
Γεωργία Παπαγιάννη

Αναφέρεται ότι με την30.2.2011..... απόφαση
του Ελεγκτικού Ομίλου Πρωτοδικείου Χίου, που έγινε
ελεσίδικη ΕΦΩΝΗΘΕΑΘ.Α.Κ.Κ το καταστατικό του
παραπάνω σωματίου και διατάχθηκε η σχετική
εγγραφή στο βιβλίο των σωματείων του Πρωτο-
δικείου Χίου, με αριθμό1.....
Χίος31-10-2011.....

ο Λειτουργός
[Signature]
Γεωργία Παπαγιάννη

Αναφέρεται ότι με την2.2.12..... απόφαση
του Ελεγκτικού Ομίλου Πρωτοδικείου Χίου, που έγινε
ελεσίδικη ΕΦΩΝΗΘΕΑΘ.Α.Κ.Κ το καταστατικό του
παραπάνω σωματίου και διατάχθηκε η σχετική
εγγραφή στο βιβλίο των σωματείων του Πρωτο-
δικείου Χίου, με αριθμό1.....
Χίος31-10-2011.....