

ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΚΟ ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΙΚΟ ΙΔΡΥΜΑ ΚΡΗΤΗΣ
ΣΧΟΛΗ ΔΙΟΙΚΗΣΗΣ ΚΑΙ ΟΙΚΟΝΟΜΙΑΣ
ΤΜΗΜΑ ΛΟΓΙΣΤΙΚΗΣ ΚΑΙ ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗΣ



ΣΠΥΡΙΔΩΝ ΑΝΑΣΤΑΣΑΚΗΣ

[Ανάλυση Βιωσιμότητας Επενδυτικού Σχεδίου]

ΠΤΥΧΙΑΚΗ ΕΡΓΑΣΙΑ

Επιβλέπων: Καθηγητής Δημήτρης Γ. Κυρίκος

Ηράκλειο Οκτώβριος 2017

Πίνακας περιεχομένων

ΠΕΡΙΛΗΨΗ	5
ABSTRACT	6
ΘΕΩΡΗΤΙΚΟ ΜΕΡΟΣ	7
ΕΙΣΑΓΩΓΗ	7
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 1 ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗ ΚΑΙ ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΗ	8
1 Χρηματοδότηση του Επενδυτικού Σχεδίου.....	8
1.1 Προσέγγιση της Αξιολόγησης του Επενδυτικού Σχεδίου.....	9
1.2 Ιδιωτική και Κοινωνική Αξιολόγηση Επενδυτικού Σχεδίου.....	10
1.3 Τα Κριτήρια Αξιολόγησης του Επενδυτικού Σχεδίου.....	11
1.3.1 Το Κριτήριο της Καθαρής Παρούσης Αξίας (NPV).....	11
1.3.2 Ο Εσωτερικός Βαθμός Απόδοσης (EBA).....	13
1.3.3 Σύγκριση μεταξύ ΚΠΑ και EBA.....	14
1.4 Καθαρές Ταμιακές Ροές.....	14
1.4.1 Υπολογισμός Ταμιακών Ροών.....	15
1.5 Κόστος Κεφαλαίου.....	15
1.6 Ανάλυση Νεκρού Σημείου.....	16
1.6.1 Η Μέθοδος της Μαθηματικής Ισότητας.....	18
1.6.2 Η Μέθοδος του Μεικτού Περιθωρίου.....	18
1.6.3 Η Μέθοδος της Γραφικής Παράστασης.....	19
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 2 Η ΕΤΑΙΡΙΑ	20
2 Παρουσίαση της Εταιρίας.....	20
2.1 Δίκτυο Πωλήσεων.....	21
2.2 Κατάσταση Επιχείρησης.....	21

2.3 Εγκαταστάσεις της Εταιρίας.....	22
2.3.1 Μηχανήματα και Μεταφορικά Μέσα.....	23
2.3.2 Στόλος Αυτοκινήτων και Μηχανημάτων.....	23
2.4 Στρατηγικός Στόχος της Εταιρίας.....	24
2.5 Κύριοι Στόχοι της Εταιρίας.....	24
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 3 ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΟ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ.....	25
3 Επενδυτικό Πρόγραμμα Μέσω Τραπέζης.....	25
3.1 Σκοπός Επιχειρηματικού Σχεδίου.....	26
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 4 ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΗ ΑΝΑΛΥΣΗ.....	27
4 Ανάλυση Εξωτερικού Περιβάλλοντος επιχείρησης.....	27
4.1 Ο Κλάδος των Αγρο-διατροφικών Προϊόντων.....	28
4.2 Ανάλυση Πιστωτών.....	29
4.3 Ανάλυση Πελατών.....	30
4.4 Ανάλυση Εσωτερικού Περιβάλλοντος.....	31
4.4.1 Τα Πλεονεκτήματα της Εταιρίας.....	31
4.5 Στρατηγικός Στόχος της Εταιρίας.....	34
4.6 Λειτουργικό Σχέδιο.....	35
4.7 Οργανωτικά και Διοικητικά Θέματα.....	37
4.8 Ανάλυση Κινδύνων.....	38
4.8.1 Χρηματοοικονομικοί Κίνδυνοι.....	38
4.8.2 Παραγωγικοί Κίνδυνοι.....	39
4.8.3 Κίνδυνοι Τιμών (αγοράς).....	39
4.8.4 Κίνδυνοι Ρευστότητας.....	39
4.8.5 Πιστωτικοί Κίνδυνοι.....	40
4.8.6 Λειτουργικοί Κίνδυνοι.....	40
4.8.7 Κίνδυνοι Δυσμενών (Εκτάκτων) Γεγονότων....	40
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 5 ΠΡΟΥΠΟΛΟΓΙΣΜΟΣ ΚΟΣΤΟΥΣ.....	41

5. Επενδυτικός Προϋπολογισμός.....	41
5.1 Χρηματοοικονομική Αξιολόγηση.....	44
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 6 ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΑΝΑΛΥΣΗ ΕΠΕΝΔΥΣΗΣ.....	46
6. Μέσα Προβλέψεων που Χρησιμοποιήθηκαν.....	46

ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ ΠΙΝΑΚΩΝ

ΠΙΝΑΚΑΣ 1 Οικονομική θέση και επίδοση της εταιρίας	26
ΠΙΝΑΚΑΣ 2 Χρηματοδοτική επιλογή	26
ΠΙΝΑΚΑΣ 3 Ανάλυση PEST	28
ΠΙΝΑΚΑΣ 4 Ανάλυση VRIO	32
ΠΙΝΑΚΑΣ 5 Ανάλυση SWOT.....	33
ΠΙΝΑΚΑΣ 6 Πίνακας αναγκών σε ανθρώπινους πόρους	37
ΠΙΝΑΚΑΣ 7 Συνολικός επενδυτικός προϋπολογισμός.....	41
ΠΙΝΑΚΑΣ 8 Χρηματοδοτικό σχήμα επένδυσης	43
ΠΙΝΑΚΑΣ 9 Συνοπτική οικονομική επίδοση	44
ΠΙΝΑΚΑΣ 10 Συνοπτικός ισολογισμός.....	45
ΠΙΝΑΚΑΣ 11 SWOT 16/17.....	46
ΠΙΝΑΚΑΣ 12 Καθαρές ταμειακές ροές	47
ΠΙΝΑΚΑΣ 13 Πίνακας δεικτών αξιολόγησης επενδυτικού σχεδίου.....	48

ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ ΔΙΑΓΡΑΜΜΑΤΩΝ

ΔΙΑΓΡΑΜΜΑ 1 Νεκρού σημείου.....	17
ΔΙΑΓΡΑΜΜΑ 2 Διάγραμμα GANTT	36
ΔΙΑΓΡΑΜΜΑ 3 Οργανόγραμμα Εταιρίας	37
ΔΙΑΓΡΑΜΜΑ 4 Συνολικός επενδυτικός προϋπολογισμός.....	42
ΔΙΑΓΡΑΜΜΑ 5 Χρηματοδοτικό σχήμα επένδυσης.....	43

ΔΙΑΓΡΑΜΜΑ 6 Συνοπτική οικονομική επίδοση.....	44
ΔΙΑΓΡΑΜΜΑ 7 Διάγραμμα νεκρού σημείου.....	48
Συμπέρασμα.....	49
ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ.....	50

ΠΕΡΙΛΗΨΗ

Η παρούσα εργασία εκπονήθηκε στο πλαίσιο του Προπτυχιακού Προγράμματος Σπουδών του τμήματος Λογιστικής και Χρηματοοικονομικής του ΤΕΙ Ηρακλείου Κρήτης και το θέμα της είναι η «Ανάλυση της βιωσιμότητας ενός επενδυτικού σχεδίου».

Η εργασία πραγματεύεται την ανάλυση βιωσιμότητας ενός επενδυτικού σχεδίου. Στόχος της συγκεκριμένης εργασίας θα είναι η ανάλυση, η αξιολόγηση και η παρουσίαση της απόδοσης της επένδυσης. Το κυριότερο σημείο ενός επενδυτικού σχεδίου φυσικά, είναι η εκτίμηση της απόδοσής του. Η αξιολόγηση των επενδύσεων είναι μια σύνθετη διαδικασία η οποία εγκυμονεί μεγάλο ρίσκο και αβεβαιότητα. Η χρηματοοικονομική ανάλυση και αξιολόγηση είναι ένα μέρος της όλης διαδικασίας και είναι άμεσα συνδεδεμένη με την έννοια των ταμειακών ροών της επένδυσης και χρησιμοποιείται ως ένα από τα βασικά εργαλεία ανάλυσης.

Η παρούσα εργασία χωρίζεται σε δύο μέρη, το Θεωρητικό και το Εφαρμοσμένο μέρος. Το Θεωρητικό κομμάτι περιέχει την παρουσίαση και ανάλυση όλων των στοιχείων που συνδέονται με την μεθοδολογία αξιολόγησης των επενδύσεων. Τα στοιχεία αυτά είναι η χρηματοοικονομική ανάλυση και τα κριτήρια αξιολόγησης της επένδυσης. Επιπλέον, στο εφαρμοσμένο μέρος παρουσιάζεται και αξιολογείται ένα επενδυτικό σχέδιο, βάσει της μεθοδολογίας που αναπτύχθηκε στο θεωρητικό μέρος.

ABSTRACT

The present work was developed in the framework of the Undergraduate Program of Studies of the Accounting and Finance Department of the Technological Educational Institute of Heraklion, Crete and the subject is "Analysis of the viability of an investment plan".

The paper deals with the analysis of the viability of an investment project. The objective of this work will be to analyze, evaluate and present the return on investment. The main objective in evaluating an investment plan, of course, is to estimate its performance. Investment assessment is a complex process that involves great risk and uncertainty. Financial analysis and evaluation is a part of the whole process and is directly related to the concept of cash flow of the investment and is used as one of the key analysis tools.

The present work is separated into two parts, the Theoretical and the Applied part. The first part involves the theoretical presentation and analysis of all the elements associated with the investment evaluation. These are the financial analysis and the investment evaluation criteria. On the other hand, an investment plan is presented and evaluated in the second part, where, the methodology developed in the theoretical part is applied.

ΘΕΩΡΗΤΙΚΟ ΜΕΡΟΣ

ΕΙΣΑΓΩΓΗ

Καταρχάς, επένδυση νοείται ο μακροπρόθεσμος περιορισμός οικονομικών πόρων ο οποίος γίνεται με απώτερο σκοπό, την παραγωγή και την παροχή ωφελειών στο μέλλον. Το σημαντικότερο ζήτημα της συγκεκριμένης δέσμευσης, είναι η μετατροπή ρευστότητας, (συμπεριλαμβανομένων των κεφαλαίων των επενδυτών και των δανείων), σε παραγωγικό ενεργητικό, το οποίο αντιπροσωπεύεται από πάγιες επενδύσεις και από το καθαρό κεφάλαιο κίνησης. Με βάση τον παραπάνω ορισμό, είναι ευλόγως εννοούμενο, ότι τόσο η χρηματοοικονομική ανάλυση, όσο και η αξιολόγηση του, βασίζεται στην εκτίμηση των προϋποθέσεων για την υλοποίηση του. Επίσης, οι εισροές και οι εκροές που πρόκειται να παραχθούν, προκύπτουν από την υλοποίηση του επενδυτικού σχεδίου.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 1

ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΙΣΗ ΚΑΙ ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΗ

1 Χρηματοδότηση του Επενδυτικού Σχεδίου

Για να μπορέσει να εκπονηθεί οποιαδήποτε είδους επένδυση, είναι απαραίτητη και η χρηματοδότηση της. Η χρηματοδότηση γίνεται έπειτα από εμπειριστατωμένη μελέτη και πρόβλεψη των οικονομικών απαιτήσεων που θα προκύψουν κατά την υλοποίηση της επένδυσης. Η χρηματοδότηση ενός επενδυτικού σχεδίου γίνεται με πλείστους τρόπους:

- ΕΣΠΑ
- Τραπεζικός δανεισμός
- Κεφάλαια επιχειρηματικών συμμετοχών
- Θερμοκοιτίδες επιχειρήσεων
- Χρηματοδοτική Μίσθωση
- Τεχνολογικά Πάρκα
- Crowdfunding

Το επενδυτικό σχέδιο με το οποίο θα ασχοληθεί η παρούσα εργασία, έχει χρηματοδοτηθεί με τραπεζικό δανεισμό. Στην περίπτωση του τραπεζικού δανεισμού υπάρχουν δύο διέξοδοι, η άμεση χρηματοδότηση και η έμμεση.

Στην άμεση, η χρηματοδότηση γίνεται απ' ευθείας από τις πλεονασματικές μονάδες τις οποίες διαθέτει η επιχείρηση. Για να είναι επιτυχημένη η χρηματοδότηση αυτή, εκδίδονται αξιόγραφα από την επιχείρηση και από τους επενδυτές. Με την συγκεκριμένη μορφή χρηματοδότησης, δεν υπάρχει καμία εξωτερική παρέμβαση από πιστωτικούς οργανισμούς και η αξιολόγηση των επενδυτικών ευκαιριών γίνεται από τους ίδιους τους επενδυτές. Έτσι λοιπόν οι εμπλεκόμενοι φορείς της άμεσης χρηματοδότησης είναι δύο: το επενδυτικό κοινό και οι επιχειρήσεις (Καραθανάσης, 2002).

Στην έμμεση χρηματοδότηση, σε αντίθεση με την άμεση παρεμβαίνουν εξωτερικοί παράγοντες, πρόκειται για την χρηματοδότηση κατά την οποία μεταξύ πλεονασματικής και ελλειμματικής μονάδας παρεμβάλλεται κάποιο πιστωτικό

ίδρυμα. Τα τρία μέρη της έμμεσης χρηματοδότησης είναι: το αποταμιευτικό κοινό, η διαμεσολαβητικοί πιστωτικοί οργανισμοί και τέλος οι επιχειρήσεις (Καραθανάσης, 2002).

Στην περίπτωση που η χρηματοδότηση της επένδυσης θα γίνει μέσω αυτού του τύπου τον δανεισμό, οι τράπεζες προφέρουν δύο μεγάλες κατηγορίες δανείων, τα δάνεια κεφαλαίου κίνησης και τα μακροπρόθεσμα δάνεια.

Τα δάνεια κεφαλαίου κίνησης έχουν ως στόχο την βελτίωση της ρευστότητας της επιχείρησης και είναι βραχυπρόθεσμα. Εν αντιθέσει, τα μακροπρόθεσμα δάνεια περιλαμβάνουν τα δάνεια εγκατάστασης και τα δάνεια επαγγελματικού εξοπλισμού που θα χρειαστεί η επιχείρηση. Λόγω της μεγαλύτερης διάρκειας αποπληρωμής του, το επιτόκιο των μακροπρόθεσμων δανείων είναι χαμηλότερο, σε αντίθεση με το αντίστοιχο επιτόκιο δανείου του κεφαλαίου κίνησης.

Στην περίπτωση που η χρηματοδότηση γίνει μέσω μακροπρόθεσμου δανείου υπάρχουν κάποιοι συγκεκριμένοι κανονισμοί, όπως μέσω του περιορισμού των μετοχών και την δέσμευση των μερισμάτων. Επίσης λόγω των νέων προγραμμάτων, ενώ μπορεί να υπάρξει η έκδοση ομολόγων, αυτή είναι περιορισμένη (Καρβούνης, 2006).

1.1 Προσέγγιση της Αξιολόγησης του Επενδυτικού Σχεδίου

Η αξιολόγηση του επενδυτικού σχεδίου γίνεται μέσω της σύγκρισης των μεγεθών του κόστους και των ωφελειών που θα προκύψουν στο μέλλον. Ουσιαστικά, η αξιολόγηση είναι η χρηματοοικονομική ανάλυση του προγράμματος επένδυσης (Καρβούνης, 2006). Για να γίνει μία σωστή και εμπειριστατωμένη αξιολόγηση του επενδυτικού σχεδίου, είναι απαραίτητες κάποιες πληροφορίες οι οποίες διακρίνονται σε υποκατηγορίες (Καρβούνης, 2006):

- Από την φυσική τους διάσταση
- Τους κλάδους παραγωγής
- Το μέγεθος τους
- Τον φορέα που ενδιαφέρονται
- Το σκοπό που επιδιώκουν
- Την ένταση των χρήσεων των πόρων
- Την γεωγραφική κάλυψη τους

- Την άποψη του οικονομικού κινδύνου που διατρέχουν

Φυσικά, η ανάλυση και η αξιολόγηση του επενδυτικού σχεδίου πρέπει να γίνεται λαμβάνοντας υπόψη τις άμεσες και έμμεσες επιδράσεις του στην οικονομία της χώρας στην οποία γίνεται.

1.2 Ιδιωτική και Κοινωνική Αξιολόγηση Επενδυτικού Σχεδίου

Είναι ευλόγως εννοούμενο ότι ο στόχος της εκάστοτε επιχείρησης κατά τον σχεδιασμό του επενδυτικού σχεδίου είναι όχι μόνο να αποδίδει, κατ' επέκταση να είναι επικερδής.

Η αξιολόγηση λοιπόν χωρίζεται σε ιδιωτική και κοινωνική. Η ιδιωτική αξιολόγηση βασίζεται στις ταμειακές ροές των επενδυτικών σχεδίων. Αυτό σημαίνει ότι πραγματοποιείται μόνο με χρηματικούς όρους οι οποίοι δείχνουν την εισροή και την εκροή των χρημάτων.

Η οικονομική και η κοινωνική αποδοτικότητα, εξετάζεται είτε βάση της εθνικής οικονομίας, είτε βάση των ωφελειών που αναμένεται να έχει στο κοινωνικό σύνολο.

Επομένως η βασική διαφορά μεταξύ της ιδιωτικής και της κοινωνικής αξιολόγησης είναι πως η ιδιωτική αξιολόγηση από τη μία ασχολείται με τις επιπτώσεις που θα έχει η επένδυση στην ιδιωτική οικονομία και στην επιχείρηση, ενώ από την άλλη κοινωνική αξιολόγηση ασχολείται με τις επιπτώσεις που θα επιφέρει η επένδυση στο σύνολο της εθνικής οικονομίας και της κοινωνίας.

Για να πραγματοποιηθεί μία ιδιωτική χρηματοοικονομική ανάλυση ενός επενδυτικού σχεδίου είναι απαραίτητες οι παρακάτω ενέργειες:

- Οριστική εκτίμηση χρηματοδοτικών πηγών
- Κατάρτιση του τελικού λογαριασμού εκμεταλλεύσεως
- Εκτίμηση χρηματικής (ταμειακής) ροής
- Κατάρτιση του προβλεπόμενου ισολογισμού
- Εκτίμηση ιδιωτικοοικονομικών κριτηρίων αποδοτικότητας της επένδυσης:
 - Εκτίμηση ιδιωτικοοικονομικών κριτηρίων αποδοτικότητας της επένδυσης
Περίοδος αποπληρωμής κεφαλαίου.
 - Απλός συντελεστής αποδόσεως.
 - Εσωτερικός συντελεστής αποδόσεως.

- Καθαρή παρούσα αξία.

Το βασικό ερώτημα που πρέπει να απαντηθεί είναι αν το επενδυτικό σχέδιο είναι αποδοτικό ή όχι. Αν δεν είναι αποδοτικό, τότε διακόπτεται. Εάν όμως πληροί τις προϋποθέσεις για να είναι αποδοτικό τότε γίνεται με την βοήθεια των παρακάτω μεθόδων ανάλυσης.

- Της ανάλυσης του «νεκρού σημείου»
- Της ανάλυσης της «ευαισθησίας»

Στην περίπτωση που η εκτίμηση της αποδοτικότητας είναι αξιόπιστη, τότε πραγματοποιείται με τη σειρά του η κοινωνική αξιολόγηση του επενδυτικού σχεδίου που εξετάζεται. Ανάλογα την περίπτωση, αξιολογείται αν το επενδυτικό σχέδιο είναι αποδεκτό με βάση την κοινωνική αξιολόγηση και σε αυτήν την περίπτωση υπάρχει η δυνατότητα ο επενδυτής να μπορέσει να λάβει ενίσχυση με την μορφή επιδότησης από το κράτος.

1.3 Τα Κριτήρια Αξιολόγησης του Επενδυτικού Σχεδίου

Η αξιολόγηση ενός επενδυτικού σχεδίου, όπως έχει ήδη αναφερθεί παραπάνω, είναι μία από τις σημαντικότερες διαδικασίες που πρέπει να προβούμε, γιατί μέσω αυτής καθορίζεται αν είναι βιώσιμη η υλοποίηση του. Δύο είναι τα συνηθέστερα κριτήρια στα οποία βασίζεται η αξιολόγηση του.

1. Το κριτήριο της καθαρής παρούσας αξίας (NPV).
2. Ο εσωτερικός βαθμός απόδοσης (EBA).

1.3.1 Το Κριτήριο της Καθαρής Παρούσης Αξίας (NPV)

Το κριτήριο της Καθαρής Παρούσης Αξίας (ΚΠΑ) είναι το συνηθέστερο μέτρο αποδοτικότητας το οποίο χρησιμοποιείται κυρίως για την ανάλυση των επενδυτικών σχεδίων επειδή μέσω της ΚΠΑ και όλων των απαραίτητων υπολογισμών για να καθοριστεί η επένδυση κρίνεται συμφέρουσα για να χρηματοδοτηθεί ή όχι. Με λίγα λόγια, βάσει της ΚΠΑ προσδιορίζεται αν το επενδυτικό σχέδιο είναι βιώσιμο.

Ειδικότερα, για τον υπολογισμό της ΚΠΑ είναι απαραίτητο να γίνουν κάποια συγκεκριμένα βήματα τα οποία είναι:

1.Καθορισμός όλων των ταμειακών ροών που συνδέονται με ένα έργο ή μια επένδυση καθώς και το χρονικό διάστημα κατά το οποίο αυτές θα προκύψουν. Οι ταμειακές ροές μπορεί να είναι είτε θετικές (εισροή χρημάτων), είτε αρνητικές (εκροές χρημάτων/δαπάνες).

2.Καθορισμός του κατάλληλου προεξοφλητικού επιτοκίου, το οποίο θα χρησιμοποιηθεί για τον υπολογισμό της Παρούσας Αξίας των μελλοντικών ταμειακών ροών.

3.Άθροισμα της Παρούσας Αξίας όλων των ταμειακών ροών, τόσο θετικών όσο και αρνητικών για τον υπολογισμό της ΚΠΑ και κατ' επέκταση της κερδοφορίας της επένδυσης.

Για να υπολογιστεί η καθαρή παρούσα αξία, χρειάζεται ο παρακάτω τύπος:

$$ΚΠΑ = \sum_{t=1}^N \frac{\text{Ταμειακές Εισροές}}{(1+r)^t} - \text{Αρχική Επένδυση}$$

t=Χρονική Περίοδος

N= Χρονική διάρκεια της επένδυσης

r=Προεξοφλητικό επιτόκιο

- Όταν η ΚΠΑ είναι **μηδενική** καθαρή παρούσα αξία (ΚΠΑ = 0) σημαίνει ότι τα έσοδα από το έργο αποπληρώνουν την αρχική επένδυση, χωρίς όφελος ή ζημιά για τον επενδυτή.
- Όταν η ΚΠΑ είναι **θετική** καθαρή παρούσα αξία (ΚΠΑ>0) σημαίνει ότι η επένδυση είναι κερδοφόρα.
- Όταν η ΚΠΑ είναι **αρνητική** καθαρή παρούσα αξία (ΚΠΑ<0) σημαίνει ότι η επένδυση καταλήγει σε ζημιά.

Για το υπολογισμό της ΚΠΑ είναι τα παρακάτω βήματα:

- Οι ταμειακές ροές είναι άλλοτε θετικές (εισροή χρημάτων), άλλοτε αρνητικές (εκροές χρημάτων/δαπάνες). Είναι απαραίτητος ο καθορισμός όλων των ταμειακών ροών της επένδυσης καθώς και το χρονικό διάστημα μέσα στο οποίο αυτές θα προκύψουν.

- Καθορίζεται το προεξοφλητικό επιτόκιο, το οποίο θα χρησιμοποιηθεί για τον υπολογισμό της Παρούσας Αξίας των ταμειακών ροών στο μέλλον.
- Υπολογίζεται το άθροισμα όλων των ταμειακών ροών και θετικών και αρνητικών για τον υπολογισμό της ΚΠΑ.

1.3.2 Ο Εσωτερικός Βαθμός Απόδοσης (EBA)

Ένας άλλος σημαντικός δείκτης, είναι ο εσωτερικός βαθμός απόδοσης ο οποίος μετράει την απόδοση μιας μακροχρόνιας επένδυσης, εξισώνοντας την παρούσα αξία των μελλοντικών ταμειακών ροών της τελικής αγοραίας αξίας της επένδυσης.

Ο εσωτερικός βαθμός απόδοσης που εκδίδεται σε κατώτερη τιμή ονομαστικής αξίας, είναι ισοδύναμος με το προεξοφλητικό επιτόκιο (i) που καθιστά ίση την παρούσα αξία. Ο EBA είναι αυτό το επιτόκιο που δίνεται από της εξίσωση της παρούσας αξίας (ΠΑ) με τις καθαρές ταμειακές ροές (ΚΤΡ) της επένδυσης, με το αρχικό κεφάλαιο. Ο EBA δείχνει ότι αν η επένδυση γίνει αποδεκτή, οι ΚΤΡ της όχι μόνο θα αποδώσουν μελλοντικά το κεφάλαιο που επενδύθηκε εξ αρχής, αλλά και επιπλέον η απόδοση θα είναι ίση με τον EBA επί το κεφάλαιο που είχε επενδυθεί στην αρχή κάθε περιόδου.

Η διαφορά μεταξύ του επιτοκίου από τον EBA και του επιτοκίου προεξόφλησης είναι ότι το πρώτο γίνεται από τον πίνακα των ταμειακών ροών, ενώ το δεύτερο από επενδυτικό φορέα.

Ο EBA υπολογίζεται ως εξής:

$$ΚΠΑ = \sum_{t=1}^v \frac{ΚΤΡ_t}{(1 + EBA)^t} - K_0$$

Με βάση τον παραπάνω τύπο

- Μια επένδυση γίνεται αποδεκτή εάν $EBA > i$
- Η επένδυση είναι οριακή όταν $EBA = i$
- Όταν η επένδυση απορρίπτεται $EBA < i$

1.3.3 Σύγκριση μεταξύ ΚΠΑ και ΕΒΑ

Παραπάνω έχει αναφερθεί ότι η καθαρή παρούσα αξία και ο εσωτερικός βαθμός απόδοσης αποτελούν δύο από τα σημαντικότερα κριτήρια για την αξιολόγηση ενός επενδυτικού σχεδίου.

Τα στοιχεία από τα οποία εξαρτάται η ΚΠΑ είναι τα εξής:

- α) Το μέγεθος των ΚΤΡ
- β) Την διαχρονική διάρθρωση των ΚΤΡ
- γ) Το επιτόκιο προεξόφλησης

Τα στοιχεία από τα οποία εξαρτάται ο ΕΒΑ είναι τα εξής:

- α) Το μέγεθος των καθαρών ταμιακών ροών
- β) Την διαχρονική διάρθρωση των ΚΤΡ

Από τα παραπάνω στοιχεία αναδεικνύεται το συμπέρασμα ότι, η ΚΠΑ και ο ΕΒΑ έχουν δύο ομοιότητες, το μέγεθος των καθαρών ταμιακών ροών και την διαχρονική διάρθρωση τους. Παρόλα αυτά όμως δεν μπορούμε να παραβλέψουμε τις τρεις θεμελιώδεις διαφορές από τις οποίες διαφοροποιούνται.

Οι βασικές διαφορές που εντοπίζονται είναι

- α) Διαφορετικά προεξοφλητικά επιτόκια
- β) Διαφορετική αντιμετώπιση του προβλήματος των εναλλαγών στα πόσιμα των ΚΤΡ
- γ) Το κριτήριο της ΚΠΑ εκφράζεται σε απόλυτους όρους, ενώ ο ΕΒΑ είναι ένα ποσοστό.

Με βάση τα παραπάνω εξάγεται το συμπέρασμα ότι η βασική διαφορά μεταξύ των δύο κριτηρίων βρίσκεται στο προεξοφλητικό επιτόκιο που χρησιμοποιείται.

1.4 Καθαρές Ταμιακές Ροές

Για την αξιολόγηση των επενδυτικών σχεδίων εκτός από τα κριτήρια της ΚΠΑ και του ΕΒΑ απαιτείται και η βοήθεια των Καθαρών Ταμιακών Ροών (ΚΤΡ). Οι ΚΤΡ ορίζονται από τον παρακάτω τύπο:

$$\text{ΚΤΡ} = \text{Ταμιακές Εισροές} - \text{Ταμιακές Εκροές}$$

Δηλαδή η ΚΤΡ είναι διαφορά μεταξύ ταμιακής εισροής και ταμιακής εκροής.

- Ταμιακές Εισροές = Εισπράξεις από Πωλήσεις + Υπολειμματική Αξία

- Ταμιακές Εκροές = Αρχικό Κόστος Επένδυσης + Λειτουργικό Κόστος + Φόροι

Δηλαδή η ΚΤΡ είναι η διαφορά μεταξύ ταμιακής εισροής και ταμιακής εκροής. Είναι γνωστό ότι οι περισσότερες επενδύσεις χρηματοδοτούνται με ίδια και με ξένα κεφάλαια. Ως εκ τούτου, τις επιχειρήσεις τις απασχολεί αν οι ΚΤΡ είναι αρκετά μεγάλες αρχικά, για την ανάκτηση του αρχικού κεφαλαίου επένδυσης και έπειτα για την κάλυψη του κόστους κεφαλαίου δηλαδή, της μελλοντικής απόδοσης που απαιτούν οι χρηματοδότες.

1.4.1 Υπολογισμός Ταμιακών Ροών

Η βασική αρχή για τον υπολογισμό των ΚΤΡπφ (δηλαδή, ΚΤΡ προ φόρων), είναι ότι οι εισπράξεις και οι πληρωμές πρέπει να προσδιορίζονται σε σχέση με τις χρονικές περιόδους στις οποίες αναφέρονται. Υπολογίζονται λοιπόν, για την κάθε χρονική περίοδο τα εξής:

ΚΤΡπφ = Εισπράξεις – Πληρωμές . Λόγω του ότι οι αποσβέσεις εκπίπτουν της φορολογίας τα Φορολογητέα Κέρδη (ΦΚ) υπολογίζονται ως εξής:

ΦΚ = ΚΤΡπφ – Αποσβέσεις ή διαφορετικά: ΦΚ = Έσοδα – Λειτουργικά έξοδα – Αποσβέσεις – Τόκοι.

Οι φόροι επί των κερδών υπολογίζονται από τη σχέση: Φόροι = ΦΚ * ΦΣ όπου ΦΣ = ο φορολογικός συντελεστής. Επομένως οι ΚΤΡ μετά από φόρους (ΚΤΡμφ) υπολογίζονται από τη σχέση: ΚΤΡμφ = ΚΤΡπφ – φόροι. Ο ορθός υπολογισμός των ΚΤΡμφ είναι καίριας σημασίας για τη λήψη ορθών αποφάσεων όσον αφορά στην αξιολόγηση των επενδυτικών σχεδίων, αφού οι ΚΤΡμφ είναι εκείνες που χρησιμοποιούνται για τον υπολογισμό της ΚΠΑ και του ΕΒΑ όταν εξετάζεται το επενδυτικό σχέδιο.

1.5 Κόστος Κεφαλαίου

Ένα απαραίτητο εργαλείο για την αξιολόγηση και την σύγκριση επενδύσεων είναι το κόστος κεφαλαίου. Για να γίνει ο σωστός προϋπολογισμός των επενδύσεων, απαιτείται αρχικά να γίνει η εκτίμηση κόστους κεφαλαίου. Τόσο το μέγεθος όσο και ο κίνδυνος που φέρουν οι ροές των κερδών μιας επιχείρησης, επηρεάζονται από την χρηματοοικονομική δομή. Αυτό έχει ως αποτέλεσμα να επηρεάζεται και η αξία της επιχείρησης. Η εμπειριστατωμένη γνώση του κόστους

κεφαλαίου και πως αυτό επηρεάζεται από την χρηματοοικονομική μόχλευση, είναι αναγκαία για την λήψη αποφάσεων σε θέματα κεφαλαιακής δομής. Η εκτίμηση του κόστους κεφαλαίου είναι απαραίτητη και για άλλες αποφάσεις όπως, αποφάσεις που αφορούν τις μισθώσεις, την εξόφληση των ομολογιών και στην πολιτική των κεφαλαίων κίνησης.

Αρχικά το κεφάλαιο αυτό προσδιορίζει ότι το κόστος κεφαλαίου που υπολογίζεται ως ένας σταθμικός μέσος, είναι η απόδοση που πρέπει πραγματοποιηθεί, ώστε να μην μειωθεί η αξία της επιχείρησης και η αξία των κοινών μετοχών της. Δεύτερον, εξετάζει το κόστος της κεφαλαιακής δομής των δανείων, το προνομιούχο μετοχικό κεφάλαιο και ίδια κεφάλαια. Τρίτον, συγκεντρώνει το κόστος των επιμέρους θετικών στοιχείων των κεφαλαίων σε μια μορφή σταθμικού μέσου, κόστους των κεφαλαίων. Τέταρτον, υπολογίζει το κόστος κεφαλαίου μιας πραγματικής επιχείρησης. Τέλος μεταξύ του κόστους κεφαλαίου και του επενδυτικού προγράμματος, αναλύεται ο τρόπος του οριακού κόστους κεφαλαίου και της οριακής απόδοσης της επένδυσης.

Ο τύπος του σταθμισμένου κόστους κεφαλαίου είναι ο παρακάτω:

$$WACC = C_e * (E/V) + C_d * (1-T) * D/V$$

Όπου :

C_e = κόστος ίδιων κεφαλαίων

C_d = κόστος δανεισμού

E = αγοραία αξία ίδιων κεφαλαίων

D = αγοραία αξία δανεισμού

V = αγοραία αξία επιχείρησης

T = φορολογικός συντελεστής

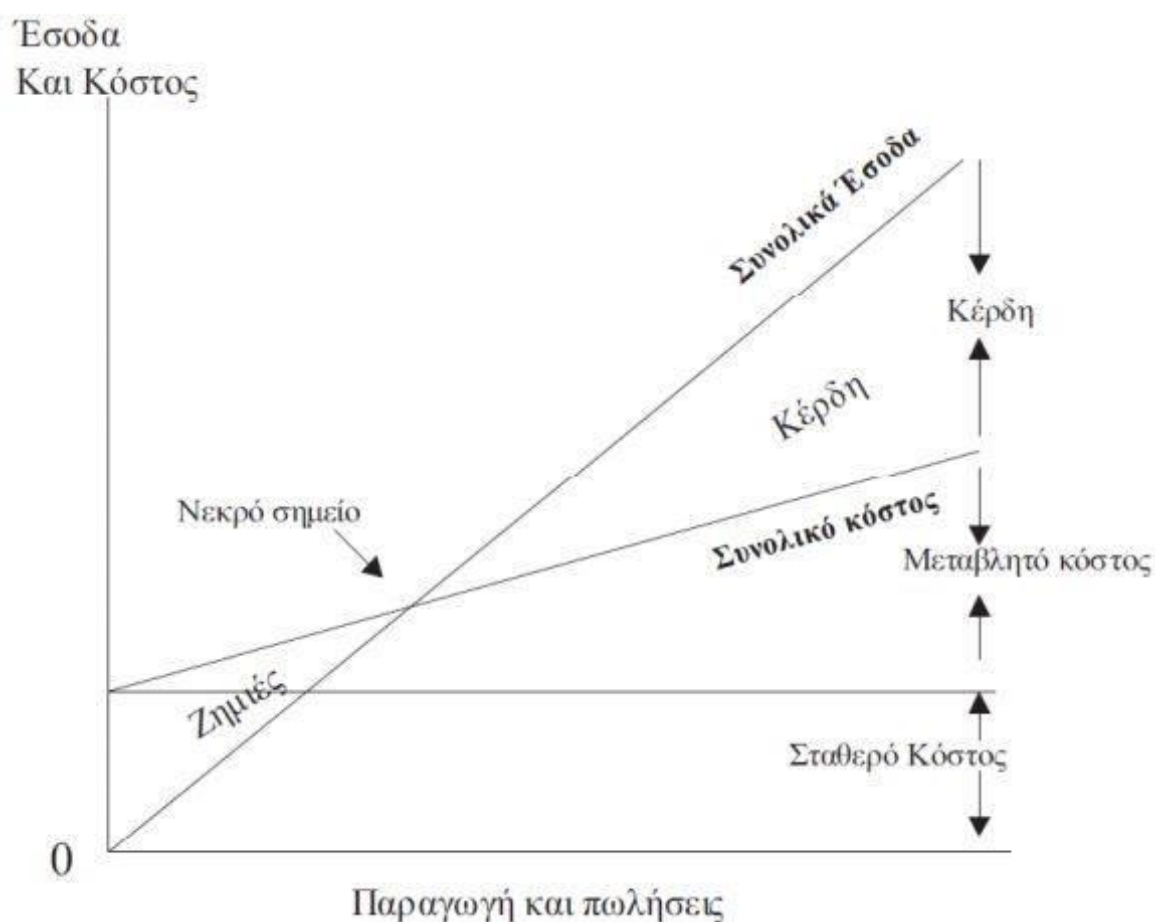
1.6 Ανάλυση Νεκρού Σημείου

Η μέθοδος που θα χρησιμοποιηθεί για τον προσδιορισμό του σημείου, στο οποίο οι πωλήσεις θα καλύπτουν μόνο το κόστος, είναι η ανάλυση του νεκρού σημείου. Δεν θα χρειαζόταν η μέθοδος του νεκρού σημείου, αν όλες οι δαπάνες της επιχείρησης ήταν μεταβλητές. Επειδή όμως, το επίπεδο του συνολικού κόστους επηρεάζεται σημαντικά από πλήθος συντελεστών, όπως, το ύψος των πάγιων

επενδύσεων που πραγματοποιεί η επιχείρηση, το σταθερό κόστος που συνεπάγονται οι επενδύσεις αυτές θα προκαλέσει ζημιές στην επιχείρηση, εκτός και αν επιτευχθεί ένα ικανοποιητικό επίπεδο πωλήσεων.

Το διάγραμμα που στο απεικονίζεται το νεκρό σημείο παρουσιάζεται παρακάτω:

Διάγραμμα 1



Η κλίμακα των αξόνων του διαγράμματος έχει εκφραστεί με μονάδες. Ο οριζόντιος άξονας του διαγράμματος μετράει μονάδες παραγωγής, ενώ ο κάθετος άξονας έσοδα και κόστος.

Στη συνέχεια, υπάρχουν τρεις μέθοδοι υπολογισμού του νεκρού σημείου:

1. Η μέθοδος της μαθηματικής ισότητας
2. Η μέθοδος του μεικτού περιθωρίου
3. Η μέθοδος της γραφικής παράστασης

1.6.1 Η Μέθοδος της Μαθηματικής Ισότητας

Έσοδα πωλήσεων = Σταθερό κόστος + Μεταβλητό κόστος + Καθαρό κέρδος

$$\text{ή } \Pi = S + M + K$$

όπου:

Π = Αξία πωλήσεων

S = σταθερό κόστος

M = Μεταβλητό κόστος

K = Καθαρό κέρδος

Στο νεκρό σημείο ισχύει $K=0$, οπότε η παραπάνω σχέση γίνεται:

$$\Pi = S + M$$

Εάν ορίσουμε: P = η τιμή πώλησης

X = η ζητούμενη ποσότητα σε μονάδες του πωληθέντος προϊόντος

S = οι σταθερές δαπάνες

V = οι μεταβλητές δαπάνες ή το μεταβλητό κόστος

K = το καθαρό κέρδος

Προκύπτει ότι: $P * X = S + V * X + K$

Λύνοντας την παραπάνω εξίσωση ως προς X προκύπτει:

$$X = \frac{S}{P - V}$$

Όπου $P - V$ είναι οι σταθερές δαπάνες ανά μονάδα προϊόντος αφαιρώντας από την τιμή πώλησης του προϊόντος το κατά μονάδα μεταβλητό κόστος του προϊόντος.

1.6.2 Η Μέθοδος του Μεικτού Περιθωρίου

Η μέθοδος του μεικτού περιθωρίου είναι ουσιαστικά μια επέκταση της μεθόδου της μαθηματικής ισότητας η οποία δείχνει καλύτερα τις σχέσεις μεταξύ κόστους, πωλήσεων και κερδών μιας επιχείρησης. Άρα το νεκρό σημείο σε μονάδες πωλήσεων x , προκύπτει από την παρακάτω σχέση:

$$X = \frac{S + K}{P - V}$$

όπου:

$$K = 0$$

$P - V =$ μεικτό κέρδος ανά μονάδα προϊόντος

Για να υπολογίσουμε την αξία πωλήσεων στο νεκρό σημείο είναι απαραίτητο να έχουμε τον συντελεστή μεικτού περιθωρίου (α):

$$\alpha = \frac{(P - V)}{P}$$

όπου:

$\alpha =$ συντελεστής μεικτού περιθωρίου

$P =$ τιμή πώλησης ανά μονάδα

$V =$ μεταβλητές δαπάνες ανά μονάδα

1.6.3 Η Μέθοδος Γραφικής Παράστασης

Η συγκεκριμένη μέθοδος απαιτεί τον σχεδιασμό του διαγράμματος του επενδυτικού σχεδίου όπως δείχνει το διάγραμμα 1. Στην γραφική παράσταση δίνεται βάση στο νεκρό σημείο καθώς και στο τμήμα όπου η επιχείρηση πραγματοποιεί κέρδη ή ζημιές. Το σημείο τομής των ευθειών συνολικών εσόδων και του συνολικού κόστους αποτελεί το νεκρό σημείο της επιχείρησης. Στο σημείο αυτό τα σταθερά έξοδα της επιχείρησης καλύπτονται από τα έσοδα της χωρίς όμως να υπάρχει κέρδος.

ΠΡΑΚΤΙΚΟ ΜΕΡΟΣ

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 2

Η ΕΤΑΙΡΙΑ

2 Παρουσίαση της Εταιρίας

Η εταιρία «**Organic-Fresh**» είναι μια πρωτοπόρα επιχείρηση παραγωγής και εμπορίας παραδοσιακών-βιολογικών φρέσκων προϊόντων και φυσικών χυμών, οποία δραστηριοποιείται σε ολόκληρη την Ελλάδα και το εξωτερικό.

Η εταιρία έχοντας ήδη πολλές συνεργασίες με Έλληνες παραγωγούς και διεθνείς εταιρίες, αναζητεί νέους τρόπους για να επικοινωνήσει με το κοινό και τους πελάτες της, επιλέγοντας καινοτόμες λύσεις ως προς την πώληση και μεταφορά των προϊόντων της. Ξεκίνησε να λειτουργεί για πρώτη φορά στην Ελλάδα, ένα ηλεκτρονικό κατάστημα (ιστοσελίδα μορφής e-shop), απευθυνόμενο σε πελάτες χονδρικής, ώστε να έχει την δυνατότητα να παρουσιάζει όλο το εύρος των προσφερόμενων προϊόντων της. Με αυτόν τον τρόπο εμφανίζονται τα πλήρη χαρακτηριστικά των προϊόντων, όπως επίσης και όλες οι απαραίτητες πληροφορίες για καθ' ένα από τα προϊόντα, δίνοντας στους πελάτες της την δυνατότητα να εμπλουτίσουν την ποικιλία τους, και να προσφέρουν φρέσκιες ιδέες, με φρέσκα και ποιοτικά προϊόντα στον τελικό καταναλωτή.

Από το 2012, θέλοντας να διευρύνει την ποικιλία των προϊόντων και των λύσεων, προχώρησε στην εισαγωγή και στην εμπορία ορισμένων βιολογικών προϊόντων που δεν παράγονται στην Ελλάδα. Έτσι παρέχει στους πελάτες της μεγαλύτερη ποικιλία προϊόντων, δημιουργώντας μια ολοκληρωμένη λύση για τον κάθε επαγγελματία που αναζητά από τον προμηθευτή του, σωστή και άμεση υποστήριξη, επικοινωνία, άριστη ποιότητα και καλύτερες τιμές, καθημερινά σε όλες τις ανάγκες που μπορεί να προκύψουν.

Φρούτα ποικίλων ειδών είναι η ευρεία ποικιλία που συλλέγει, παράγει και μετατρέπει σε χυμό. Αποδέκτες είναι κυρίως οι καταναλωτές περισσότερων από 20 χωρών σε Ευρώπη και Ασία.

«Τα ελληνικά προϊόντα είναι ξεχωριστά, λόγω της βιοποικιλότητας και του κλίματος της Ελλάδας. Γι' αυτό και έρχονται πρώτα στις προτιμήσεις των καταναλωτών διεθνώς» Η εταιρία διακινεί συνολικά κάθε χρόνο 60.000-80.000 τόνους, τόσο εγχώρια όσο και στο εξωτερικό, με τη συνολική αξία εξαγωγών να αγγίζει τα 25 εκατομμύρια ευρώ.

2.1 Δίκτυο Πωλήσεων

Η εταιρία διατηρεί διαρκή συνεργασία με ένα δίκτυο 80-100 παραγωγών-συνεργατών, οι οποίοι εφαρμόζουν τις διεθνείς προδιαγραφές, όπως κάνει και η εταιρία στις δικές της καλλιέργειες, συνολικής έκτασης 1.000 στρεμμάτων. Η διείσδυση σε νέες αγορές είναι σταθερή και συνεχής. Ήδη έχει δημιουργηθεί ένα αξιόλογο και διαρκώς διευρυνόμενο δίκτυο πωλήσεων και διακίνησης ελληνικών αγροτικών προϊόντων προς το εξωτερικό. Το μεγαλύτερο ποσοστό, 60 %-80% του τζίρου της, το εξάγει σε περισσότερες από 20 χώρες (Ελβετία, Αυστρία, Βέλγιο, Γερμανία, Τσεχία, Μεγάλη Βρετανία, Δανία, Σουηδία, Νορβηγία, Γαλλία, Ουγγαρία, Πολωνία, Ρουμανία, Ρωσία, Κροατία, Εσθονία, Καναδά, Ηνωμένα Αραβικά Εμιράτα, Σαουδική Αραβία). Άμεσος στόχος της είναι η επέκταση στην αγορά των ΗΠΑ, και η επέκταση στην αγορά της Κίνας.

2.2 Κατάσταση της Επιχείρησης

Η εταιρία «**Organic-Fresh**» ιδρύθηκε το 2008 με την επωνυμία «Παπαδόπουλος Χριστόφορος, Δημητρίου Πέτρος, Χειμωνάς Ευάγγελος Α.Β.Ε.Ε.», με έδρα την Αθήνα. Ιδρυτές και μέτοχοι της εταιρίας με ποσοστό συμμετοχής έκαστος είναι οι:

1. Παπαδόπουλος Χριστόφορος, Οικονομολόγος (30%)
2. Δημητρίου Πέτρος, Γεωπόνος (30%)

3. Χειμωνάς Ευάγγελος, Μηχανικός Παραγωγής (20%)

4. Μέτοχοι – επενδυτές (20%)

Η εταιρία διοικείται από την Γενική Συνέλευση των μετόχων η οποία μία φορά τον χρόνο εκλέγει τον Πρόεδρο-Διαχειριστή της Εταιρίας. Αυτός μπορεί να είναι και διαφορετικό πρόσωπο από τους ιδρυτές της εταιρίας, αλλά αυτήν την περίοδο χρέη διαχειριστή, εκτελεί ο κ. Παπαδόπουλος Χριστόφορος.

Στη διάρκεια της πρώτης 5ετίας της λειτουργίας της, η εταιρία αναπτύχθηκε στον χώρο της παραγωγής, εισαγωγής και εμπορίας παραδοσιακών και βιολογικών προϊόντων και σήμερα η δραστηριότητα της περιλαμβάνει:

- Παραγωγή 28 προϊόντων στα 2 θερμοκήπια της εταιρίας σε ελεγχόμενο περιβάλλον και στα 1.000 στρέμματα γης που καλλιεργούνται από την εταιρία.
- Αγορά προϊόντων και φυτών από επιλεγμένους Έλληνες παραγωγούς από τις περιοχές της Κρήτης, της Πελοποννήσου και της Μακεδονίας, με μακροχρόνια συνεργασία και συμβολαιακή σύμβαση παράδοσης συγκεκριμένων ποσοτήτων και ποιότητας.
- Την εισαγωγή επιλεγμένων προϊόντων από τις χώρες Κύπρο, και Ισραήλ.

Ο επόμενος στόχος της εταιρίας είναι η εισαγωγή επιλεγμένων προϊόντων από χώρες της Αφρικής και της Ασίας για τον εμπλουτισμό των προϊόντων που διαθέτει στους πελάτες της. Τα προϊόντα αυτά προωθούνται κυρίως σε μεγάλες αλυσίδες ξενοδοχείων των 5 αστέρων τα οποία επιθυμούν να προσφέρουν στους πελάτες τους μοναδικές υπηρεσίες και προϊόντα διατροφής.

2.3 Εγκαταστάσεις της Εταιρίας

Η εταιρία διαθέτει ιδιόκτητες εγκαταστάσεις που περιλαμβάνουν:

- Δύο (2) Θερμοκήπια παραγωγής στην περιοχή της Ηλείας, σε ιδιόκτητο οικόπεδο.
- Στρέμματα ποτιστικά για την καλλιέργεια προϊόντων.
- Αποθηκευτικό χώρο 5.000 τμ, στο ίδιο μέρος, όπου περιλαμβάνει 2 χώρους αποθηκών με ελεγχόμενη θερμοκρασία και υγρασία για την φύλαξη και αποθήκευση των προϊόντων της.

- Μονάδα παραγωγής και συσκευασίας χυμών, αποξηραμένων φρούτων 2.000 τμ, σύμφωνα με τις διεθνείς προδιαγραφές υγιεινής και ελέγχου ποιότητας.
- Διώροφο κτίριο στον χώρο παραγωγής θερμοκηπίων με 200 τμ ανά όροφο, όπου στεγάζονται τα γραφεία της, το ερευνητικό κέντρο και οι βοηθητικοί χώροι.
- Έξι (6) ιδιόκτητους αποθηκευτικούς χώρους με γραφεία στις πόλεις: Αθήνα, Θεσσαλονίκη, Ηράκλειο Κρήτης, Λάρισα. Οι χώροι αυτοί χρησιμοποιούνται για την μεταφόρτωση των προϊόντων της σε αποστολές σε όλη την Ελλάδα, όπως επίσης και σαν διαφημιστικά κέντρα συλλογής.
- Κεντρικά γραφεία στην Αθήνα σε ιδιόκτητο χώρο 100 τμ, όπου έχει την έδρα της το τμήμα μάρκετινγκ και οι πωλήσεις εξωτερικού.

2.3.1 Μηχανήματα και Μεταφορικά Μέσα

Η εταιρία διαθέτει ελεγχόμενο σύστημα θέρμανσης και εξαερισμού, σύστημα άρδευσης και υδρο-νέφωσης, σύστημα υδροπονίας, σύστημα ψεκασμού και ύγρυνσης στα θερμοκήπια της.

Ο αποθηκευτικός χώρος περιλαμβάνει ψυγεία και χώρους με ελεγχόμενη θερμοκρασία και υγρασία για την φύλαξη και αποθήκευση των προϊόντων της.

Διαθέτει αγροτικά μηχανήματα για την καλλιέργεια των στρεμμάτων, αποτελούμενο απ' όλο τον απαραίτητο γεωργικό εξοπλισμό.

Στα μεταφορικά μέσα που χρησιμοποιούνται στον χώρο περιλαμβάνονται: 6 περνοφόρα μηχανήματα (Κλαρκ) για την φόρτωση/εκφόρτωση των προϊόντων της σε μεταφορικά μέσα. Τα Κλαρκ είναι με ηλεκτρική κίνηση για την προστασία του περιβάλλοντος, την προστασία του προσωπικού και την προστασία των προϊόντων της από τις βλαβερές εκπομπές των μηχανημάτων εσωτερικής καύσης.

2.3.2 Στόλος Αυτοκινήτων και Μηχανημάτων

- 12 φορτηγά ψυγεία 25 τόνων
- 10 Φορτηγά ψυγεία 12 τόνων
- Λεωφορείο 28 θέσεων για τις μεταφορές προσωπικού
- 8 φορτηγά 25 τόνων

- 6 επιβατικά για το τμήμα των πωλήσεων
- Αγροτικά 4X4 για εργασίες
- 6 Τρακτέρ
- 4 Πετρελαιοκίνητα σκαπτικά
- Διάφορα γεωργικά εργαλεία

2.4 Στρατηγικός Στόχος της Εταιρίας

Ο στρατηγικός στόχος της εταιρίας είναι η διάθεση προϊόντων υψηλής ποιότητας με ανταγωνιστικές τιμές. Εγγύηση των παραπάνω είναι η εμπειρία και ο μεγάλος αριθμός των ξένων πελατών που την εμπιστεύονται. Στις άρτιες εγκαταστάσεις της απασχολούνται (70) άτομα στον τομέα της καλλιέργειας, παραγωγής, διακίνησης και διαχείρισης των προϊόντων και σαν διοικητικό προσωπικό. Ο κύριος στόχος της εταιρίας, είναι η διατήρηση της εξαιρετικής θέσης στην αγορά της Ευρώπης, η επέκταση της σε περισσότερα κράτη και η έρευνα για την ανάπτυξη της σε νέες αγορές.

2.5 Κύριοι Στόχοι της Εταιρίας

- Να αναπτύξει το παραγωγικό δυναμικό της με νέα είδη, (χυμούς, αποξηραμένα φρούτα)
- Να διευρύνει τον κατάλογο των προϊόντων της, με νέα
- Να αναπτύξει περαιτέρω τα δίκτυα διανομής της
- Την αύξηση των εξαγωγών
- Την επέκταση της στις αγορές των ΗΠΑ και της Κίνας
- Την προώθηση της χονδρικής σε μεγάλες αλυσίδες σούπερ μάρκετ
- Την περαιτέρω προώθηση των ειδών της σε αλυσίδες ξενοδοχείων
- Αύξηση πωλήσεων στα 36 εκατομμύρια € (μία αύξηση 25%) με περαιτέρω δυνατότητες, ανάλογα με την πορεία ανάπτυξης των νέων αγορών

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 3

ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΟ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ

3 Επενδυτικό Πρόγραμμα Μέσω Τραπεζής

- Επέκταση του 2^{ου} θερμοκηπίου με λειτουργία δεύτερης γραμμής παραγωγής
- Επέκταση των μονάδων παραγωγής χυμού λόγω της απαιτούμενης αύξησης της παραγωγής αλλά και παραγωγή νέων προϊόντων χυμού
- Επέκταση των αποθηκευτικών χώρων λόγω εισαγωγής νέων προϊόντων και μελλοντικής αύξησης των πωλήσεων σε όγκο προϊόντων
- Εφαρμογή ολοκληρωμένου συστήματος ελέγχου ποιότητας στο σύνολο των λειτουργιών και διαδικασιών της (παραγωγής – εισαγωγών – πωλήσεων - εφοδιασμού – διοίκησης)
- Επέκταση του δικτύου αντιπροσωπειών σε πόλεις της Ευρώπης για την προώθηση των προϊόντων
- Νέες συμβάσεις με επιλεγμένους παραγωγούς για την αύξηση των προϊόντων πρώτων υλών, λόγω επέκτασης της εταιρίας στις νέες αγορές

Η εξαγωγική δραστηριότητα της εταιρίας στηρίζεται στην τριμερή συμφωνία μεταξύ παραγωγού, τυποποιητή και της Τράπεζας Πειραιώς. Το πρόγραμμα Συμβολαιακής Γεωργίας της Τράπεζας Πειραιώς αποτελεί ένα πρότυπο χρηματοοικονομικό μοντέλο για την ολοκληρωμένη υποστήριξη και προώθηση του πρωτογενούς τομέα, καθώς ανταποκρίνεται και καλύπτει τις ανάγκες σε ρευστότητα των δύο βασικών συντελεστών της εφοδιαστικής αλυσίδας, του παραγωγού και του αγοραστή εμπορικής επιχείρησης. Με τον τρόπο αυτόν καλύπτεται η χρηματοδότηση όλου του εύρους της παραγωγικής διαδικασίας ως τη διάθεση του τελικού προϊόντος, στο χρονικό διάστημα που επιτρέπει στην εταιρία να κάνει τους προγραμματισμούς των πωλήσεων της. Ο παραγωγός εξασφαλίζει την αναγκαία ρευστότητα όταν τη χρειάζεται, η οποία μάλιστα δεν περιορίζεται μόνο στην αγορά αγροτικών εφοδίων, αλλά και σε λοιπές δαπάνες, όπως καύσιμα, ασφαλιστικές εισφορές, ενέργεια, ύδρευση και διάφορα άλλα περιφερειακά έξοδα.

Συγχρόνως, η εμπορική επιχείρηση εξασφαλίζει τη ρευστότητα για να προχωρήσει στην αγορά ποιοτικής πρώτης ύλης, ελαχιστοποιώντας το διαχειριστικό της κόστος. Η διακίνηση των προϊόντων της εντός συνόρων γίνεται με ιδιόκτητα φορτηγά ψυγεία, γεγονός που επιτρέπει την άμεση και ασφαλή μεταφορά τους στις χώρες του εξωτερικού.

Πίνακας 1
Οικονομική θέση και επίδοση της εταιρίας

Οικονομικά στοιχεία	2015	2016	2017 πρόβλεψη
Πωλήσεις	€ 14.200.000	€ 20.100.000	€ 24.000.000
Μικτά κέρδη	€ 5.400.000	€ 6.300.000	€ 7.640.000
Καθαρά κέρδη	€ 1.340.000	€ 2.200.000	€ 2.800.000

3.1 Σκοπός Επιχειρηματικού Σχεδίου

Σκοπός αυτού του επιχειρηματικού σχεδίου που εκπονήθηκε, είναι η εξασφάλιση των αναγκαίων κεφαλαίων για την ανάπτυξη της εταιρίας, με την χρηματοδοτική επιλογή να αναλύεται σε:

Πίνακας 2

Χρηματοδοτική επιλογή	Ποσά
αύξηση ιδίων κεφαλαίων	€ 1.000.000
Μακροχρόνιος τραπεζικός δανεισμός	€ 3.200.000
Βραχυπρόθεσμος τραπεζικός δανεισμός	€ 500.000
ΣΥΝΟΛΙΚΑ ΝΕΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ	€ 4.700.000

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 4

ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΗ ΑΝΑΛΥΣΗ

4 Ανάλυση Εξωτερικού Περιβάλλοντος Επιχείρησης

Η επιχείρηση λειτουργεί δυστυχώς υπό την συνεχιζόμενη οικονομική κρίση στην Ελλάδα με όλα τα προβλήματα που υπάρχουν στο εγχώριο περιβάλλον. Η στενότητα της ρευστότητας από τα τραπεζικά ιδρύματα, η συνεχής μείωση του εισοδήματος των πολιτών και η μεγάλη φορολογία των επιχειρήσεων δημιουργούν αρνητικές προοπτικές για το σύνολο των επιχειρήσεων. Παρ' όλα αυτά το μεγάλο ποσοστό εξαγωγών έχει βοηθήσει την εταιρία να διατηρήσει το πρόγραμμα της και να προχωρήσει σε νέες επενδύσεις και επέκταση στις αγορές. Η επέκταση αυτή θα βοηθήσει και στην δημιουργία ενός επιπέδου ασφαλείας προκειμένου να αντιμετωπίσει έκτακτους εξωγενείς παράγοντες. Για παράδειγμα αναφέρεται η διακοπή της διάθεσης προϊόντων στην Ρωσία μετά το εμπάργκο που έγινε από την Ευρωπαϊκή Ένωση λόγω πολιτικών επιλογών στην Ουκρανία, και την απώλεια μιας σημαντικής αγοράς για την εταιρία. Επίσης ο ανταγωνισμός είναι μεγάλος, καθώς οι ελληνικές επιχειρήσεις έχουν απέναντί τους την Ισπανία, Ιταλία, Τουρκία κ.ά., όπου για διαφορετικούς λόγους είναι ανταγωνίστριες προς την χώρα. Ως εκ τούτου απαιτείται η πλήρης εφαρμογή των διεθνών προτύπων ασφαλείας και η αναδιάρθρωση των καλλιεργειών, ώστε τα προϊόντα να αποκτήσουν υπεραξία.

Στα θετικά σημεία περιλαμβάνονται: η πολιτική σταθερότητα, η σχετικά ομαλή λειτουργία της κοινωνίας παρά όλα τα οικονομικά προβλήματα, η χαμηλή εγκληματικότητα και η μη ύπαρξη πολεμικών συγκρούσεων σε σχέση με την περιοχή. Ας σημειωθεί ότι υπήρξε μια αύξηση στις εκδηλώσεις που οργανώνονται στην Ελλάδα από ξένες εταιρείες (σεμινάρια, εμπορικές και ειδικές εκθέσεις), αύξηση του τουρισμού λόγω της μη ύπαρξης εντάσεων στην χώρα και το εξαιρετο κλίμα το οποίο βοηθάει και τον κλάδο.

4.1 Ο Κλάδος των Αγρό-διατροφικών Προϊόντων

Ο Κλάδος των Αγρό-διατροφικών προϊόντων διακρίνεται από:

- Έντονο ανταγωνισμό και την επιθετική εισαγωγική διείσδυση, ιδιαίτερα από χώρες χαμηλού κόστους, ειδικότερα γειτονικές (π.χ Τουρκία)
- Μη σταθερή αγοραστική συμπεριφορά
- Υψηλή εξάρτηση από τις κλιματολογικές συνθήκες
- Μεταβολή της καταναλωτικής συμπεριφοράς λόγω της κρίσης
- Ευαισθησία των προϊόντων
- Προβλήματα από το γραφειοκρατικό περιβάλλον της δημόσιας διοίκησης (κάτι που αντιμετωπίζουν όμως όλες οι Ελληνικές επιχειρήσεις)
- Δαιδαλώδες ελληνικό, νομικό και θεσμικό πλαίσιο

Το μεγαλύτερο πρόβλημα που έχει να αντιμετωπίσει ο κλάδος, είναι η συχνή επιβολή φόρων και αλλαγών στην νομοθεσία από την πολιτεία, η έλλειψη υποστήριξης από τους κρατικούς φορείς και το πολύπλοκο θεσμικό πλαίσιο. Τα περισσότερα κράτη που είναι ανταγωνιστικά, έχουν προγράμματα για την υποστήριξη και τη βοήθεια ειδικά των εταιρειών που κάνουν εξαγωγές, ενώ το τραπεζικό σύστημα στην Ευρώπη επιδοτεί τις καινοτόμες εταιρείες δημιουργώντας έτσι πρόσθετο ανταγωνισμό με τις Ελληνικές.

Στα θετικά σημεία που αναφέρθηκαν είναι το εξαιρετικό κλίμα της χώρας, η αναγνώριση των ποιοτικών προϊόντων που εξαγουν οι περισσότερες εταιρείες του κλάδου, απόρροια βέβαια και των υψηλών απαιτήσεων που θέτουν οι ξένες αγορές για να διατεθούν τα προϊόντα στις αγορές τους.

Πίνακας 3

Ανάλυση PEST

Πολιτικό Περιβάλλον (P)	Οικονομικό Περιβάλλον (E)
<ul style="list-style-type: none">➤ Σταθερό πολιτικό περιβάλλον σε σχέση με την περιοχή.➤ Μεγάλες πιέσεις από την	<ul style="list-style-type: none">➤ Συνεχιζόμενη οικονομική κρίση➤ Μείωση των εισοδημάτων λόγω της πολιτικής λιτότητας με

<p>Ευρωπαϊκή Ένωση για πολιτικές λιτότητας.</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Έλλειψη πολιτικής βούλησης στην επίλυση της γραφειοκρατίας στις δημόσιες υπηρεσίες ➤ Έλλειψη στρατηγικού σχεδιασμού της αγοράς και του επιχειρήν. 	<p>επακόλουθο την μείωση της αγοραστικής δύναμης.</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Αύξηση δυσανάλογα της φορολογίας ειδικά των επιχειρήσεων ➤ Ανεργία 24 % ➤ Δυσκολία τραπεζικού δανεισμού ➤ Τραπεζικοί έλεγχοι διακίνησης μετρητών (capital Control)
<p>Κοινωνικό περιβάλλον (S)</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Παρόλη την οικονομική κρίση το κοινωνικό περιβάλλον παραμένει ήρεμο χωρίς σημαντικές εξάρσεις. ➤ Δραματική υπογεννητικότητα και αναστροφή της ηλικιακής πυραμίδας ➤ Ανησυχητική εισροή μεταναστευτικών ρευμάτων, χωρίς στρατηγικό σχέδιο αντιμετώπισης και επίλυσης και από την Ελλάδα και από την Ευρωπαϊκή Ένωση. ➤ Αλματώδη αύξηση χρησιμοποίησης του διαδικτύου και των κοινωνικών δικτύων με μεγάλη αλλαγή της αγοραστικής συμπεριφοράς 	<p>Τεχνολογικό περιβάλλον (T)</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Μεγάλη τεχνολογική ανάπτυξη ειδικά στους τομείς της πληροφορικής, του διαδικτύου και της ενημέρωσης μέσω των νέων μορφών επικοινωνίας (κοινωνικά δίκτυα – έξυπνα τηλέφωνα). ➤ Ικανοποιητικό δίκτυο μεταφορών με μεγάλες όμως ανάγκες βελτίωσης της τεχνολογικής υποδομής ελέγχου του. ➤ Δυσανάλογη αναλογία νέων ανθρώπων που επιλέγουν θεωρητικές επιστήμες σε σχέση με τα τεχνικά επαγγέλματα (μεγάλη έλλειψη τεχνικού προσωπικού). ➤ Ικανοποιητική η διείσδυση και η χρησιμοποίηση νέων τεχνολογιών κοντά στον μέσο όρο της Ε.Ε

4.2 Ανάλυση Πιστωτών

Η εταιρία επέλεξε την επιλογή υψηλής ποιότητας προϊόντων αλλά και πρώτων υλών για την δική της παραγωγή. Επένδυσε σε ένα καινοτόμο πληροφοριακό σύστημα με διαχείριση των αποθεμάτων και του κόστους προκειμένου να μειώσει το κόστος παραγωγής και διάθεσης των προϊόντων της. Οι προμηθευτές της

εταιρείας είναι Έλληνες παραγωγοί προσεκτικά επιλεγμένοι, οι οποίοι συνεργάζονται στενά με την εταιρία, ενώ και στο εξωτερικό οι συνεργάτες και οι αντιπρόσωποι είναι ισχυρές εταιρείες, που λόγω του όγκου των εργασιών σε μερικές χώρες υποστηρίζουν την ανάπτυξη της εταιρίας.

Η σταθερή πορεία και η ανάπτυξη της εταιρίας παρ' όλη την οικονομική κρίση, αλλά και η μη ύπαρξη χρεών σε τραπεζικά ιδρύματα, δίνει την δυνατότητα να διαθέτει μια ανεκτή τραπεζική υποστήριξη στο δύσκολο οικονομικό περιβάλλον.

4.3 Ανάλυση Πελατών

Η εταιρία απευθύνεται σε όλες τις αλυσίδες μεγάλων καταστημάτων στην Ελλάδα που δραστηριοποιούνται στο λιανικό εμπόριο, προσφέροντας μεγάλη ποικιλία ειδών, (σε πολύ ανταγωνιστικές τιμές). Η δυνατότητα που δίνει στους πελάτες της με σύνθετες πολιτικές πωλήσεων και την υποστήριξη τους, όλες τις ημέρες της εβδομάδας, με τον ιδιόκτητο στόλο των αυτοκινήτων και την έγκαιρη διάθεση των προϊόντων, αναγνωρίζεται από τους πελάτες της και της δίνουν την δυνατότητα για την επέκταση της ποικιλίας των ειδών και των λύσεων που προσφέρονται. Αν και το μεγαλύτερο μέρος της παραγωγής διατίθεται στο εξωτερικό, η εταιρία έχει ισχυρή παρουσία και στον Ελληνικό χώρο, προσπαθώντας να αυξήσει τα ποσοστά της στην ελληνική αγορά. Ένας στόχος που αναφέρθηκε είναι και οι αλυσίδες των μεγάλων ξενοδοχείων που προσπαθούν να καλύψουν την αύξηση του τουρισμού στην Ελλάδα.

Οι πελάτες του εξωτερικού είναι σταθεροί αναγνωρίζοντας την ποιότητα και την έγκαιρη διάθεση των προϊόντων της εταιρίας. Η προσπάθεια της σε αυτό τον τομέα είναι η επέκταση της σε περισσότερες χώρες και η σύναψη συμβολαίων με περισσότερους αντιπροσώπους χονδρικής, προκειμένου να μειωθούν περισσότερο οι κίνδυνοι από ένα έκτακτο γεγονός σε κάποια χώρα (π.χ Ρωσία).

Το προσεκτικό σχέδιο καλλιέργειας, παραγωγής, εισαγωγών, αποθήκευσης και πωλήσεων που εφαρμόστηκε από την εταιρία κατά την περίοδο της κρίσης απέδωσε σε μεγάλο βαθμό. Τα είδη που διαθέτει η εταιρία αποτελούν είδος πρώτης ανάγκης για την ελληνική κοινωνία αλλά και για τους πελάτες στην Ευρώπη,

καθώς η υψηλή διατροφική αξία των φρούτων των χυμών και των λαχανικών τα κάνουν ιδανικά για την καθημερινή διατροφή.

Ένα επίσης μεγάλο πλεονέκτημα είναι ότι δεν υπάρχει μεγάλη προτίμηση από το καταναλωτικό κοινό προς τις εταιρείες ηλεκτρονικού εμπορίου που κατακλύζουν το διαδίκτυο και έχουν δημιουργήσει σοβαρότατα προβλήματα σε εταιρείες με άλλα είδη. Τα αγρό-διατροφικά προϊόντα, εκτός από το ότι είναι ευπαθή και δεν μπορούν να αποθηκεύονται για μεγάλα χρονικά διαστήματα, είναι μια προσωπική και υποκειμενική επιλογή, δεν μπορούν να αποδοθούν σωστά σε φωτογραφία και φυσικά το έντονο άρωμα τους δεν μπορεί να μεταφερθεί ηλεκτρονικά. Οι καταναλωτές κατά το μεγαλύτερο ποσοστό θέλουν να επιλέγουν προσωπικά τα προϊόντα της διατροφής τους.

Το ηλεκτρονικό εμπόριο χρησιμοποιείται βέβαια, ευρέως από τον κλάδο αλλά και από την εταιρία. Η κατεύθυνση του είναι η ενημέρωση και η παρουσίαση των προϊόντων, με ένα ξεχωριστό κομμάτι να απευθύνεται στους επαγγελματίες πελάτες της, παρά στην ηλεκτρονική λιανική παραγγελία.

4.4 Ανάλυση Εσωτερικού Περιβάλλοντος

Η εταιρία με σωστή διαχείριση, καινοτόμες τεχνολογικές επιλογές και προσεκτικό έλεγχο των αποθεμάτων και των τιμών της, κατάφερε να πετύχει μια σταθερότητα και να έχει τις μικρότερες δυνατές επιπτώσεις από την οικονομική κρίση που συνεχίζεται στην Ελλάδα.

4.4.1 Τα Πλεονεκτήματα της Εταιρίας

Τα πλεονεκτήματα της εταιρίας είναι τα εξής:

- Διαθέτει έμπειρα και ικανά στελέχη σε όλους τους τομείς της δραστηριότητάς της, από την παραγωγή, τις πωλήσεις, την διοίκηση, την χρηματοοικονομική διαχείριση, την διεύθυνση των υποκαταστημάτων μέχρι την υποστήριξη των πελατών της
- Εκπαιδεύει συνεχώς το προσωπικό της

- Πρωτοπορεί στην διαχείριση της εφοδιαστικής αλυσίδας και της παραγωγής με εξελιγμένο πληροφοριακό σύστημα.
- Προωθεί την καινοτομία και την έρευνα
- Προστατεύει το όνομα της εταιρίας και την εικόνα της
- Κάνει συνεχώς έρευνες για νέα είδη, αποτελεσματικότερες μεθόδους παραγωγής, νέα προϊόντα
- Προσπαθεί πάντα να μειώνει τα έξοδα της, κάνοντας έρευνα για οικονομικότερες επιλογές, χωρίς όμως να ρίχνει την ποιότητα των ειδών αλλά και των υπηρεσιών της.

Η εταιρία επικεντρώθηκε στο τρίπτυχο ποιότητα, τιμές και έγκαιρη διάθεση των προϊόντων. Αυτό όπως είναι, φυσικό παίζει σημαντικό ρόλο στις αγορές του εξωτερικού με την έντονη ανταγωνιστικότητα και την παγκοσμιοποίηση της αγοράς.

Η ύπαρξη του ιδιόκτητου στόλου φορτηγών ψυγείων, της επιτρέπει τον προγραμματισμό της έγκαιρης παράδοσης των ειδών. Εκτός του στόλου της, η εταιρία διατηρεί συνεργασία και με ιδιωτικές εταιρείες μεταφορών με αυτοκίνητα-ψυγεία υψηλών προδιαγραφών προκειμένου να είναι σε θέση να καλύπτει έκτατες ανάγκες και παραγγελίες.

Πίνακας 4

Ανάλυση VRIO των πόρων της

ΠΟΡΟΙ	ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΑ ΠΟΡΩΝ				ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΗ		
	εκτίμηση	σπανιότητα	κόστος μίμησης	εκμετάλλευση	ανταγωνισμός	επίπτωση σε επίδοση	SWOT
στελέχη	ναι	ναι	όχι	ναι	ανταγωνιστικό πλεονέκτημα	Κανονικό +	+
εργατικό δυναμικό	ναι	όχι	όχι	ναι	ανταγωνιστική ισοτιμία		+

						Κανονικό	
προμήθειες	ναι	όχι	όχι	ναι	ανταγωνιστική ισοτιμία	Κανονικό	+
κεφάλαια	ναι	ναι	ναι	ναι	ανταγωνιστική ισοτιμία	Κανονικό +	+
Καινοτομία -	ναι	ναι	ναι	ναι	ανταγωνιστικό πλεονέκτημα	Κανονικό +	+
Όνομα εταιρίας	ναι	ναι	ναι	ναι	ανταγωνιστικό πλεονέκτημα	Κανονικό +	+
οργάνωση	ναι	όχι	όχι	ναι	ανταγωνιστική ισοτιμία	Κανονικό	+

Πίνακας 5

Ανάλυση SWOT

ΔΥΝΑΤΟΤΗΤΕΣ (S)	ΑΔΥΝΑΜΙΕΣ (W)
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Όνομα της εταιρίας ▪ Στελεχικό και εργατικό δυναμικό ▪ Οργανωτική διάρθρωση της εταιρίας ▪ Ποιότητα προϊόντος ▪ Εταιρικό δίκτυο υποκαταστημάτων και αποθηκευτικών χώρων ▪ Διαχείριση πελατών και συνεργατών ▪ Καινοτόμα διαχείριση εφοδιαστικής αλυσίδας 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Ευαίσθητο προϊόν με ανάγκη ελεγχόμενου περιβάλλοντος ▪ Μικρή διάρκεια ζωής ▪ Εισαγωγή φθηνών προϊόντων από χώρες με πολύ μικρό κόστος παραγωγής ▪ ανάγκη επενδύσεων και νέων κεφαλαίων για διατήρηση ανάπτυξης ▪ Δημόσια γραφειοκρατία και έλλειψη στρατηγικού σχεδιασμού

ΕΥΚΑΙΡΙΕΣ (Ο)	ΑΠΕΙΛΕΣ (Τ)
<ol style="list-style-type: none"> 1. Σταθερό πολιτικό και κοινωνικό περιβάλλον 2. Εξαιρετικό κλίμα για ανάπτυξη προϊόντων 3. Αξιοποίηση των καινοτόμων τεχνολογιών 4. Ευκαιρίες ανάπτυξης σε νέες αγορές 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Μεγάλος ανταγωνισμός 2. Μείωση του εισοδήματος των πολιτών και μείωση της αγοραστικής δύναμης 3. Μεγάλη και ασύμμετρη φορολογία επιχειρήσεων 4. Μεγάλες μεταβολές στα κόστη παραγωγής και εισαγωγών που εξαρτιόνται από πολλούς παράγοντες

4.5 Στρατηγικός Στόχος της Εταιρίας

Όπως αναφέρθηκε ο στρατηγικός στόχος της εταιρίας, είναι η διάθεση προϊόντων υψηλής ποιότητας με ανταγωνιστικές τιμές. Ο στόχος αυτός συμπληρώνεται με τον στόχο επέκτασης της εταιρίας σε νέες αγορές, την καινοτόμο οργάνωση της παραγωγής, της εμπορίας και της εφοδιαστικής αλυσίδας και την επέκταση της στην Ελληνική αγορά.

Αυτό σχεδιάστηκε να επιτευχθεί με:

- Την ενίσχυση των ανταγωνιστικών πλεονεκτημάτων της, με το επενδυτικό της σχέδιο (ορίζοντας 2 έτη)
- Την αύξηση του μεριδίου αγοράς (ορίζοντας 3 έτη)
- Την μακροπρόθεσμη επέκταση σε υπερπόντιες αγορές (πχ. ΗΠΑ, Κίνα), (ορίζοντας 2 έτη)

Η ανάλυση της στρατηγικής σχεδίασης της εταιρίας παρουσιάζεται παρακάτω :

- Ενίσχυση της παραγωγικής δυναμικότητας, με ταυτόχρονο εξορθολογισμό του κόστους παραγωγής, με την εγκατάσταση και λειτουργία της νέα δεύτερης γραμμής του 2^{ου} θερμοκηπίου
- Προσαρμογή της παραγωγής στις νέες βάσεις τεχνολογικής αυτοματοποίησης, προκειμένου να καλύψει το πρόγραμμα αυξημένων παραγγελιών στο πλαίσιο της μεγέθυνσης της εταιρίας

- Αξιοποίηση της καινοτόμου εφοδιαστικής αλυσίδας της εταιρίας με την επέκταση της εφαρμογής του ολοκληρωμένου συστήματος ποιότητας και των σύγχρονων τεχνολογιών στις αποθήκες και στις ροές πρώτων υλών και προϊόντων, προκειμένου να ανταποκριθεί η εταιρία στην αύξηση του όγκου και της ταχύτητας των παραγγελιών ώστε να μειωθεί το κόστος
- Την ενίσχυση στο ερευνητικό δυναμικό της με νέες τεχνολογίες και πρωτοπόρες τεχνικές καλλιέργειας
- Διεύρυνση της ποικιλίας των προϊόντων
- Ενίσχυση της αναγνωσιμότητας της εταιρίας (Branding), με διαφήμιση και προωθητικές ενέργειες

4.6 Λειτουργικό Σχέδιο

Ο λειτουργικός σχεδιασμός της εταιρίας οργανώθηκε με βάση:

- Την άμεση εξυπηρέτηση των πελατών της
- Την υψηλή ποιότητα των προϊόντων
- Τον έλεγχο του κόστους
- Την ενεργητική συμμετοχή των στελεχών και των εργαζομένων της εταιρίας σε όλους τους τομείς της αλυσίδας παραγωγής, διάθεσης αλλά και την εκπαίδευση τους.

Ιδιαίτερη σημασία δόθηκε στην αποθήκευση, διαχείριση και διατήρηση των αποθεμάτων της μέχρι την μεταφορά τους στις αγορές:

- Με σύγχρονα συστήματα ελέγχου θερμοκρασίας και υγρασίας
- Στις άριστες σχέσεις με τους προμηθευτές για άμεση ανταπόκριση στις ανάγκες της
- Στον σωστό σχεδιασμό της παραγωγής
- Στην δυνατότητα και την ευελιξία μεταφοράς προϊόντων ζήτησης από την έδρα της εταιρίας, στα υποκαταστήματα και στις διεθνείς αγορές.

Διάγραμμα 2

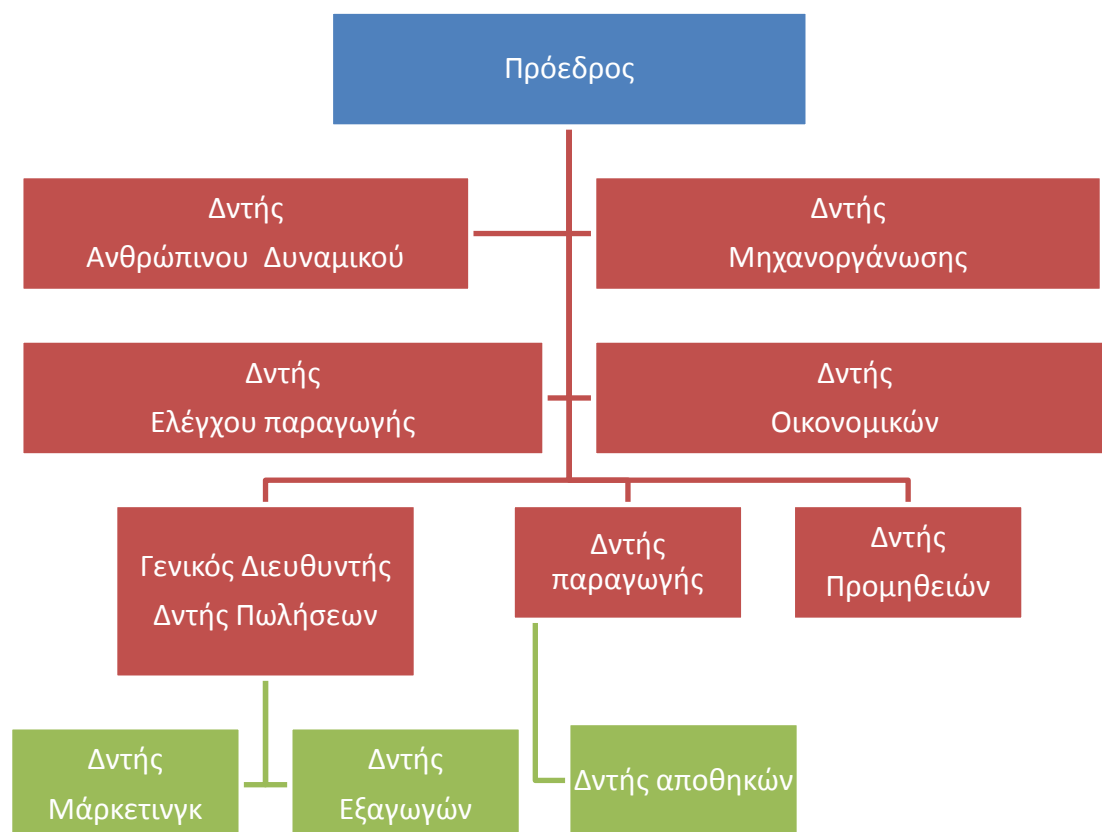
Διάγραμμα Gantt του Χρονικού προγραμματισμού των εργασιών της εταιρίας.

ΕΡΓΑΣΙΕΣ	2017		2018		2019	
	α' δμηνο	β' δμηνο	α' δμηνο	β' δμηνο	α' δμηνο	β' δμηνο
Κατασκευή πρόσθετης γραμμής παραγωγής στο 2 ^ο θερμοκήπιο			■			
Έρευνα αγοράς για επιλεγμένα προϊόντα εισαγωγής	■					
Αύξηση πωλήσεων / με επέκταση και στις υπάρχουσες αγορές και σε νέες.		■				
2 νέα υποκαταστήματα της εταιρίας			■			
Έρευνα για εξαγωγική επέκταση	■					
Παραγωγή νέων προϊόντων χυμού βιολογικής παραγωγής			■			
Προμήθεια και εγκατάσταση νέων μηχανημάτων παραγωγής χυμού		■				

4.7 Οργανωτικά και Διοικητικά Θέματα

Η εταιρία διαθέτει την οργανωτική δομή και εμπειρία να διαχειριστεί με επιτυχία το επιχειρηματικό σχέδιο της. Το οργανόγραμμά της καλύπτει με επάρκεια τις ανάγκες της.

Διάγραμμα 3



Πίνακας 6

Πίνακας αναγκών σε ανθρώπινους πόρους.

ΠΡΟΣΩΠΙΚΟ	2016	2017
Στελέχη	15	15

Εργάτες	20	27
Υπάλληλοι Διοίκησης	10	12
Οδηγοί	16	16
ΣΥΝΟΛΟ	61	70

4.8 Ανάλυση Κινδύνων

Η εταιρία έχει αναπτύξει από το 2013:

- Συστήματα διαχείρισης των κινδύνων,
- Σχέδια αντιμετώπισης έκτακτων περιστάσεων, λόγω έκτακτων συνθηκών
- Αναλυτική έκθεση των βασικών κινδύνων και των μέσων αντίδρασης.

4.8.1 Χρηματοοικονομικοί Κίνδυνοι

Λόγω της ιδιαιτερότητας των προϊόντων που διαθέτει η εταιρία, αξιολογούνται οι παράγοντες της ζήτησης και του κόστους (παραγωγής & εμπορίας), ενώ παράλληλα χρησιμοποιείται το καινοτόμο σύστημα ελέγχου των αποθεμάτων, προκειμένου να αποφευχθεί για τα μεν αποθέματα, η μεγάλη χρονική διάρκεια παραμονής τους στις αποθήκες με κίνδυνο την καταστροφή τους, και στον έλεγχο της παραγωγής των ειδών για την αποφυγή ανελαστικών κοστολογίων.

Τα είδη που επιλέγονται για προμήθεια, ελέγχονται σχολαστικά και γίνονται οι παραγγελίες κατόπιν κλεισίματος αριθμού παραγγελιών από τους πελάτες της εταιρίας. Χρησιμοποιείται όπως αναφέρθηκε, η συμβολαιακή γεωργία για την μείωση των κινδύνων.

Στην περίπτωση που υπάρχει επιθετική πολιτική τιμών από ανταγωνιστές προσαρμόζονται οι τιμές, χωρίς να μειώνεται η ποιότητα. Επιπλέον, προσφέρονται καλύτερα πακέτα υποστήριξης και αποπληρωμής στους πελάτες.

Η αγορά είναι επιρρεπής στις συχνές μεταβολές κόστους των πρώτων υλών ενώ είναι επίσης επιρρεπής στην συνεχή αύξηση των δαπανών (τιμολόγια ενέργειας – μεταφορών – διοδίων – φόρων).

4.8.2 Παραγωγικοί Κίνδυνοι

Το επενδυτικό σχέδιο που προτείνεται, θα αυξήσει την παραγωγική δυνατότητα της εταιρίας προκειμένου να καλύπτει μόνη της, τις έκτακτες ανάγκες παραγγελιών. Η εμπειρία που αποκτήθηκε από την διαχείριση των θερμοκηπίων για τα βιολογικά προϊόντα ελαχιστοποιεί τους κινδύνους στην διαχείριση των νέων γραμμών και την παραγωγή νέων προϊόντων.

4.8.3 Κίνδυνοι Τιμών (αγοράς)

- Παρ' όλη την οικονομική κρίση, η προετοιμασία της εταιρίας τα προηγούμενα χρόνια και ο χαμηλός δανεισμός, της δίνει το πλεονέκτημα δανεισμού από το τραπεζικό σύστημα.
- Δεν προβλέπεται επίσης κίνδυνος πληθωριστικών και συναλλαγματικών κινδύνων. Η κίνηση των κεφαλαίων έχει σταθεροποιηθεί και υπάρχουν συνεργασίες με τις τράπεζες για την κάλυψη των άμεσων αναγκών.
- Ο κίνδυνος αύξησης των επιτοκίων είναι υπαρκτός, αλλά ελεγχόμενος, λόγω της εξάρτησης της χώρας από την Ευρωπαϊκή Τράπεζα. Η μετριοπαθής διαχείριση των κεφαλαίων κίνησης της εταιρίας δίνει μια σχετική ρευστότητα.

4.8.4 Κίνδυνοι Ρευστότητας

- Η προσεκτική διαχείριση των αποθεμάτων που έκανε η εταιρία τα τελευταία 3 χρόνια, η προσεκτική διαχείριση των πελατών και των υπολοίπων τους, αλλά και η σταθερή συνεργασία με τους προμηθευτές, της επέτρεψε να συναλλάσσεται με σταθερότητα και να έχει ικανοποιητικές ταμιακές εισροές.
- Σημαντικό πλεονέκτημα της εταιρίας είναι η καλή εικόνα που έχει προς το τραπεζικό σύστημα, με αποτέλεσμα να εξασφαλίζει όριο πιστοληπτικής ικανότητας. Ο μεγαλύτερος κίνδυνος και εδώ εντοπίζεται από την γενικότερη τραπεζική κατάσταση και τον έλεγχο που υπόκεινται οι τράπεζες από το Ευρωπαϊκό σύστημα.

4.8.5 Πιστωτικοί Κίνδυνοι

Η εταιρία ακολούθησε επιθετική πολιτική με τις τιμές της, αλλά και συνετή διαχείριση των υπολοίπων των πελατών της. Η πολιτική αυτή είχε ως εξής:

- Στους συνεργάτες, η προσεκτική επιλογή και ο τακτικός έλεγχος από εξειδικευμένο τμήμα πιστωτικού ελέγχου της εταιρίας, περιορίζει την επισφάλεια στο όριο του απρόβλεπτου.
- Η πίστωση προς τους πελάτες χονδρικής ελέγχεται επίσης από το τμήμα πιστωτικού ελέγχου της εταιρίας και δεν παρουσιάζουν μεγάλα υπόλοιπα. Με αυτό τον τρόπο ελέγχεται η ταμιακή ροή και μειώνεται η έκθεση της εταιρίας σε πιστωτικό κίνδυνο.

4.8.6 Λειτουργικοί Κίνδυνοι

Επιλέχθηκε η συνεχής εκπαίδευση των στελεχών αλλά και του υπόλοιπου προσωπικού, η οποία αν και είχε οικονομική επιβάρυνση απέδωσε μακροπρόθεσμα καρπούς. Η συνεργασία των στελεχών με την διοίκηση και το ομαδικό πνεύμα επέτρεψε την εμφάνιση λαθών ή και παραλείψεων.

Σημαντική είναι και η βοήθεια του τμήματος εσωτερικού ελέγχου της εταιρίας μέσω του καινοτόμου πληροφοριακού συστήματος που χρησιμοποιείται.

4.8.7 Κίνδυνοι Δυσμενών(Εκτάκτων) Γεγονότων

- Η πιστή τήρηση των νόμων και η συνέπεια στην εταιρική ευθύνη μηδενίζουν την έκθεση σε κινδύνους αυτής της μορφής
- Η επιλογή της εταιρίας να ασφαλίζει τα μεγάλα έργα που κάνει, της επέτρεψε να αποζημιωθεί σε μια περίπτωση ατυχήματος και της καταστροφής των προϊόντων.
- Το τεχνικό τμήμα της εταιρίας κάνει επίσης τακτικούς ελέγχους συντήρησης των μηχανημάτων και κοστολόγησης των ανταλλακτικών και υλικών, που απαιτούνται για την σωστή λειτουργία, μειώνοντας με αυτό τον τρόπο μακροπρόθεσμα το κόστος συντήρησης και αλλαγής των μηχανημάτων ή μερών αυτών.

Όπως αναφέρθηκε, η εφαρμογή του πληροφοριακού συστήματος σε όλα τα επίπεδα της καθημερινής λειτουργίας της εταιρίας και η κοστολόγηση όλων των εργασιών, επέτρεψε την αντιμετώπιση, με πολύ οικονομικότερο τρόπο, τις έκτακτες ανάγκες και προβλήματα που παρουσιάζονται.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 5

ΠΡΟΥΠΟΛΟΓΙΣΜΟΣ ΚΟΣΤΟΥΣ

5. Επενδυτικός Προϋπολογισμός

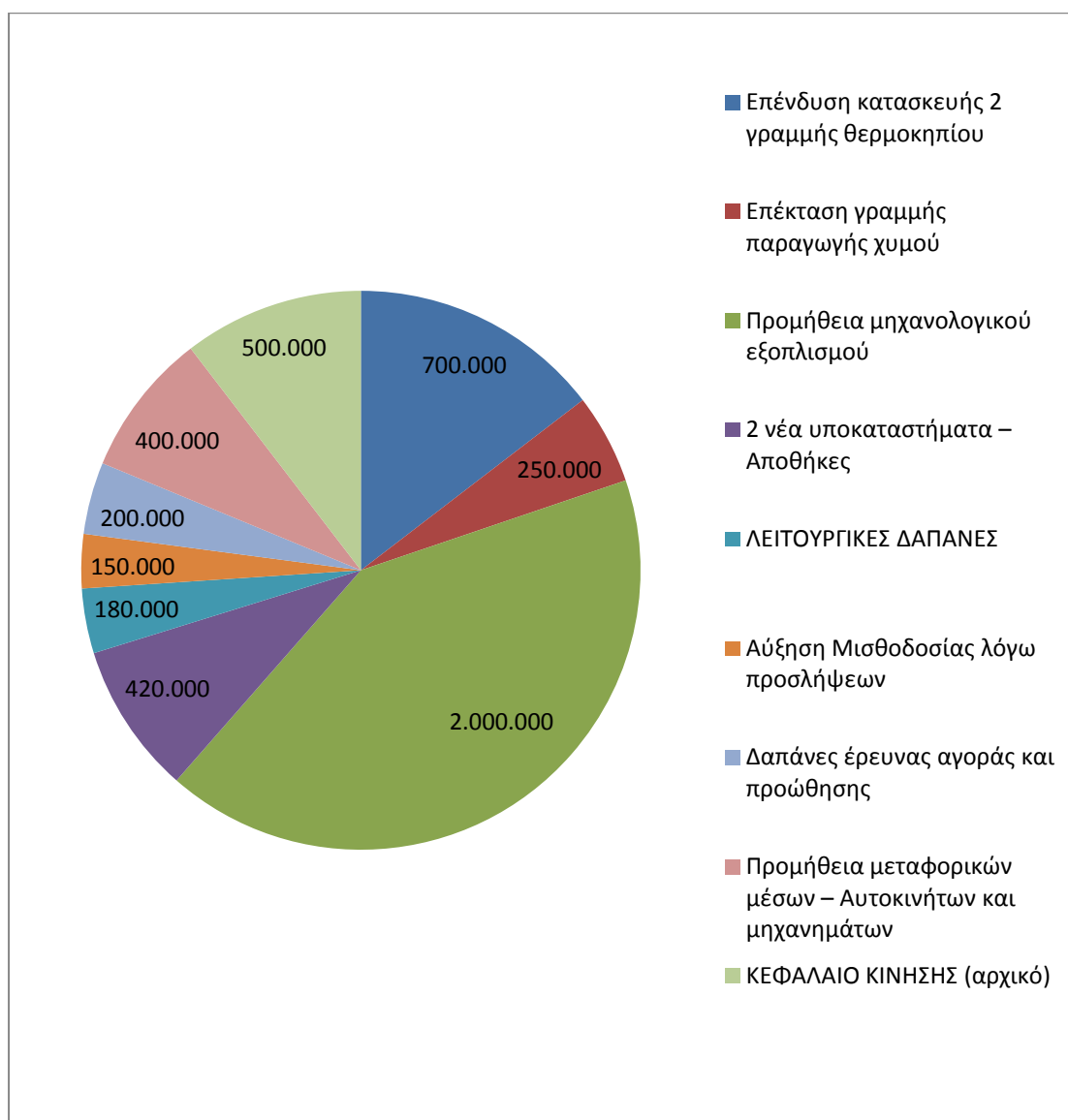
Ο επενδυτικός προϋπολογισμός της παρούσας εταιρίας, σχεδιάστηκε με προσεκτική επιλογή των βέλτιστων προσφορών τόσο από την πλευρά του κόστους όσο και από την πλευρά της ποιότητας – ταχύτητας κατασκευής και της πλήρους ανταπόκρισης στις ανάγκες και στις προσδοκίες του επενδυτικού σχεδίου.

Πίνακας 7

ΣΥΝ. ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΟΣ ΠΡΟΫΠΟΛΟΓΙΣΜΟΣ	
ΕΙΔΟΣ ΔΑΠΑΝΗΣ	ΚΟΣΤΟΣ ΕΠΕΝΔΥΣΗΣ (σε χιλ. €)
1 Επένδυση κατασκευής 2 γραμμής θερμοκηπίου	700.000
2 Επέκταση γραμμής παραγωγής χυμού	250.000
3 Προμήθεια μηχανολογικού εξοπλισμού	2.000.000
4 2 νέα υποκαταστήματα – Αποθήκες	420.000
5 Λειτουργικές δαπάνες	180.000
6 Αύξηση μισθοδοσίας λόγω προσλήψεων	150.000
7 Δαπάνες έρευνας αγοράς και προώθησης	200.000
8 Προμήθεια μεταφορικών μέσων – Αυτοκινήτων και μηχανημάτων	400.000
7 ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΚΙΝΗΣΗΣ (αρχικό)	500.000
ΓΕΝΙΚΟ ΣΥΝΟΛΟ	4.700.000

Διάγραμμα 4

ΣΥΝΟΛΙΚΟΣ ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΟΣ ΠΡΟΫΠΟΛΟΓΙΣΜΟΣ



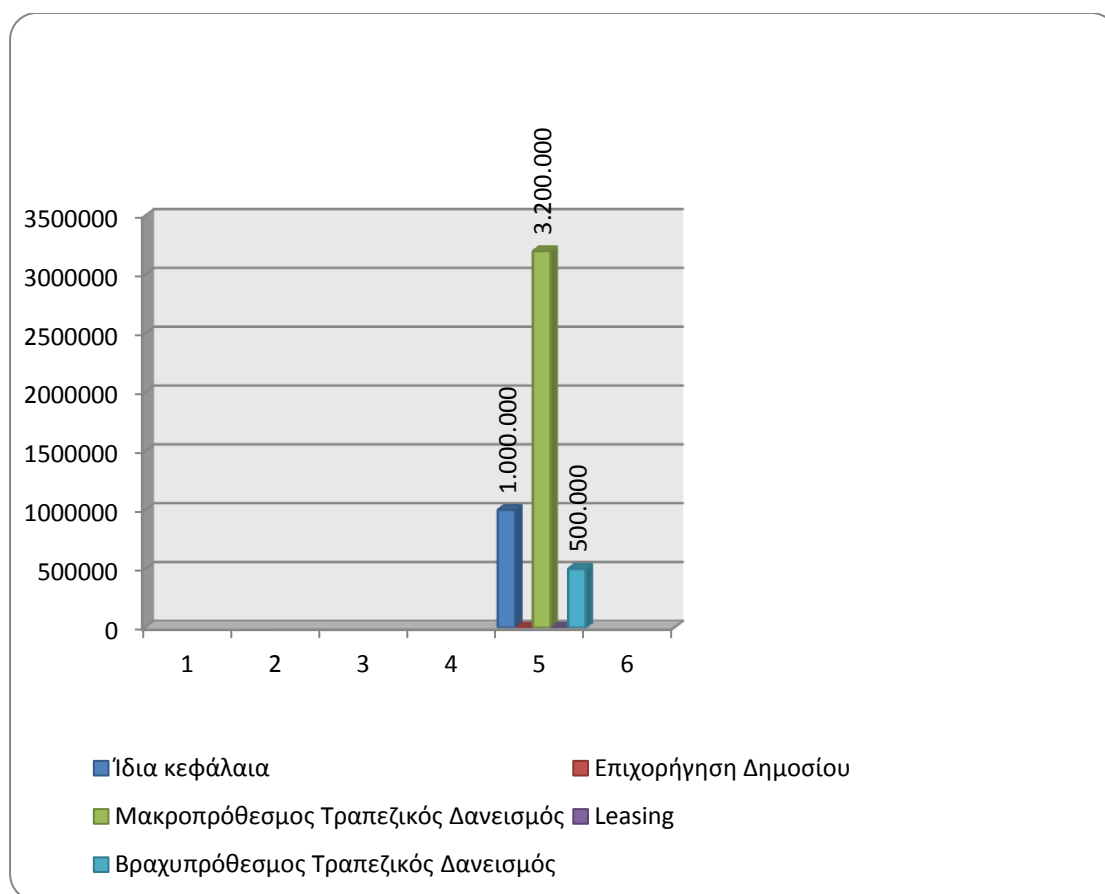
Για την υλοποίηση του επενδυτικού σχεδίου έχει επιλεγεί το χρηματοδοτικό σχήμα που ακολουθεί (με ίδια συμμετοχή, και τραπεζικό δανεισμό).

Πίνακας 8

ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΙΚΟ ΣΧΗΜΑ ΕΠΕΝΔΥΣΗΣ			
1.	Ίδια Κεφάλαια	1.000.000	21%
2.	Επιχορήγηση Δημοσίου	0	0%
3.	Μακροπρόθεσμος Τραπεζικός Δανεισμός	3.200.000	68%
4.	Leasing	0	0%
5.	Βραχυπρόθεσμος Τραπεζικός Δανεισμός	500.000	11%
ΓΕΝΙΚΟ ΣΥΝΟΛΟ		4.700.000	100%

Διάγραμμα 5

Χρηματοδοτικό σχήμα επένδυσης



Τα έργα προβλέπεται να έχουν ολοκληρωθεί μέχρι το τέλος του 2018.

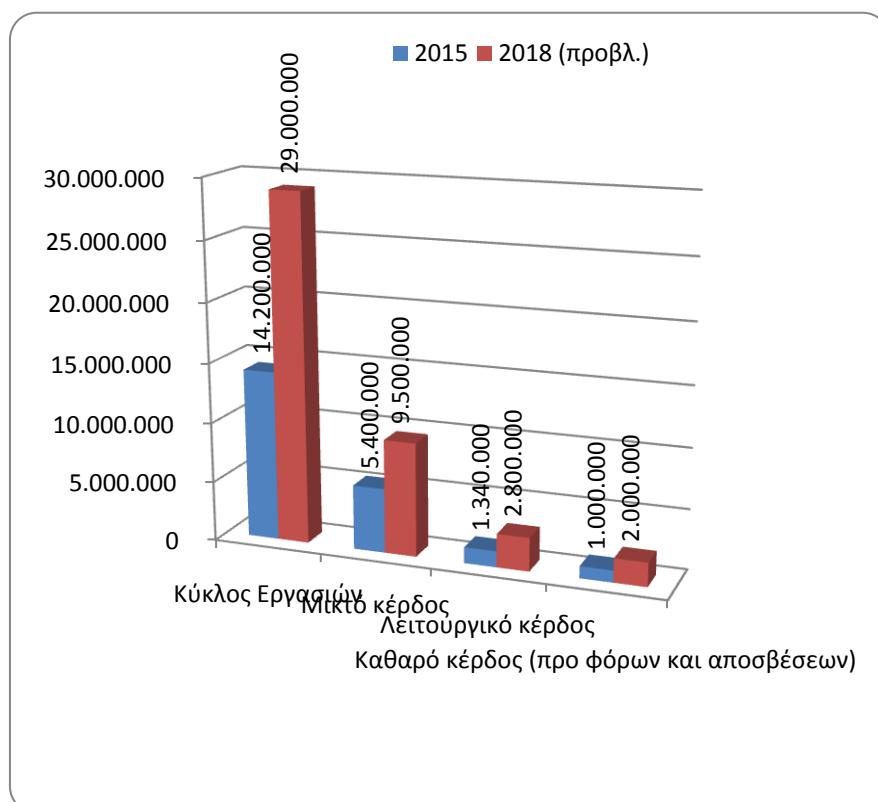
5.1 Χρηματοοικονομική Αξιολόγηση

Στην επεξεργασία του επιχειρηματικού σχεδίου σταθμίστηκαν τα εξαιρετικά, σημερινά δεδομένα της οικονομικής θέσης και επίδοσης της επιχείρησης. Με βασικούς μοχλούς, την επέκταση του εμπορικού της δικτύου και τη στρατηγική εκσυγχρονισμού της χρηματοοικονομικής και λειτουργικής διαχείρισης, προέβη σε συντηρητικές προβλέψεις για την επόμενη 3ετία. Στη συνέχεια παρατίθενται τα βασικά στοιχεία της έναρξης και του στόχου της ανάπτυξης της.

Πίνακας 9

ΣΥΝΟΠΤΙΚΗ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΕΠΙΔΟΣΗ			
	2015	2018 (προβλ.)	Δ%
<i>Κύκλος Εργασιών</i>	14.200.000	29.000.000	104%
<i>Μικτό κέρδος</i>	5.400.000	9.500.000	76%
<i>Λειτουργικό κέρδος</i>	1.340.000	2.800.000	109%
<i>Καθαρό κέρδος (προ φόρων και αποσβέσεων)</i>	1.000.000	2.000.000	100%

Διάγραμμα 6



Πίνακας 10

ΣΥΝΟΠΤΙΚΟΣ ΙΣΟΛΟΓΙΣΜΟΣ				
	ΣΤΟΙΧΕΙΑ		ΔΟΜΗ	
	2015	2018 (προβλ.)	2015	2018 (προβλ.)
<i>Πάγιο Ενεργητικό</i>	3.225.000	4.000.000	22,7%	13,8%
<i>Αποθέματα</i>	4.790.000	5.900.000	33,7%	20,3%
<i>Απαιτήσεις</i>	4.662.000	6.000.000	32,8%	20,7%
<i>Επενδύσεις και ταμειακά διαθέσιμα</i>	555.000	1.200.000	3,9%	4,1%
<i>Κυκλοφορούν Ενεργητικό</i>	10.975.000	11.900.000	77,3%	41,0%
ΣΥΝΟΛΙΚΟ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ	14.200.000	29.000.000	100,0%	100,0%
<i>Καθαρή θέση</i>	2.000.000	4.000.000	14,1%	13,8%
<i>Μακροπρόθεσμες Υποχρεώσεις και προβλέψεις</i>	4.100.000	7.200.000	28,9%	24,8%
<i>Βραχυπρόθεσμες Υποχρεώσεις</i>	8.100.000	17.800.000	57,0%	61,4%
<i>Συνολικές Υποχρεώσεις</i>	12.200.000	25.000.000	85,9%	86,2%
ΣΥΝΟΛΙΚΟ ΠΑΘΗΤΙΚΟ	14.200.000	29.000.000	100,0%	100,0%

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 6

ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΑΝΑΛΥΣΗ ΕΠΕΝΔΥΣΗΣ

6. Μέσα Προβλέψεων που Χρησιμοποιήθηκαν

Για τις προβλέψεις χρησιμοποιήθηκαν οι ακόλουθες παραδοχές:

- Μέση διάρκεια απόσβεσης παγίων: 10ετία
- Διάρκεια τραπεζικού δανεισμού: 10ετία με περίοδο χάριτος μέχρι την ολοκλήρωση του επενδυτικού προγράμματος (τέλος 2018)
- Φορολογικός συντελεστής κερδών: 26%
- Τραπεζικό επιτόκιο: 7%
- Ανάγκες κεφαλαίου κίνησης: να μην υπερβούν το 50% του κύκλου εργασιών
- Διαχείριση κινδύνων: ενίσχυση του σχηματισμού προβλέψεων επί των κερδών

Από τις επιδόσεις διεξάγεται μια SWOT ανάλυση της χρηματοοικονομικής κατάστασης ως βάση του χρηματοοικονομικού σχεδιασμού της επιχείρησης.

Πίνακας 11

<i>ΔΥΝΑΤΑ ΣΗΜΕΙΑ (S) – 2016/17</i>	<i>ΑΔΥΝΑΜΙΕΣ (W) – 2016/17</i>
<ul style="list-style-type: none"> • <i>Αύξηση πωλήσεων</i> • <i>Κάλυψη χρέους</i> • <i>Ταμειακή ρευστότητα εταιρίας</i> 	<ul style="list-style-type: none"> • Πίεση ταμειακών ροών • Οριακή ρευστότητα
<i>• ΕΥΚΑΙΡΙΕΣ (O) – 2016/17</i>	<i>• ΑΠΕΙΛΕΣ (T) – 2016/17</i>
<ul style="list-style-type: none"> • <i>Ανάπτυξη πωλήσεων και κερδών</i> • <i>Ισχυροποίηση καθαρής θέσης</i> • <i>Βελτίωση ταμειακών ροών και ρευστότητας</i> 	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Αυξημένες ανάγκες κεφαλαίων κίνησης</i>

Στη βάση των διαπιστώσεων της ανάλυσης που προηγήθηκε, (και στις οποίες παρέχονται στη συνέχεια σημαντικές διευκρινίσεις), ο χρηματοοικονομικός σχεδιασμός της εταιρίας εξειδικεύεται στις κατευθύνσεις που ακολουθούν:

- Στη στρατηγική ανάλυση και στην ανάλυση μάρκετινγκ που προηγήθηκαν παρουσιάστηκαν και τεκμηριώθηκαν οι δυνατότητες αύξησης των πωλήσεων και του μεριδίου αγοράς στον κλάδο. Η επέκταση του εμπορικού δικτύου, η διεύρυνση της ποικιλίας των προϊόντων της, η αύξηση της παραγωγικής δυναμικότητας με την νέα μονάδα θερμοκηπίου, αποτελούν την βάση για την ανάπτυξη ισχυρής δυναμικής της εταιρίας και την προώθηση της σε νέες αγορές.
- Η αύξηση των πωλήσεων συνδυάζεται στο σχέδιο με την προσπάθεια μείωσης του κόστους παραγωγής και συντήρησης της εφοδιαστικής αλυσίδας. Αυτό δίνει την ευκαιρία προς εκμετάλλευση:
 - Των οικονομιών κλίμακας
 - Την ποιότητα των διαδικασιών και του παραγωγικού εκσυγχρονισμού
 - Την έμφαση στον περιορισμό του σταθερού ποσοστού κόστους (που θα την απομακρύνει ακόμη περισσότερο από το νεκρό σημείο πωλήσεων)

Πίνακας 12
Καθαρές ταμειακές ροές

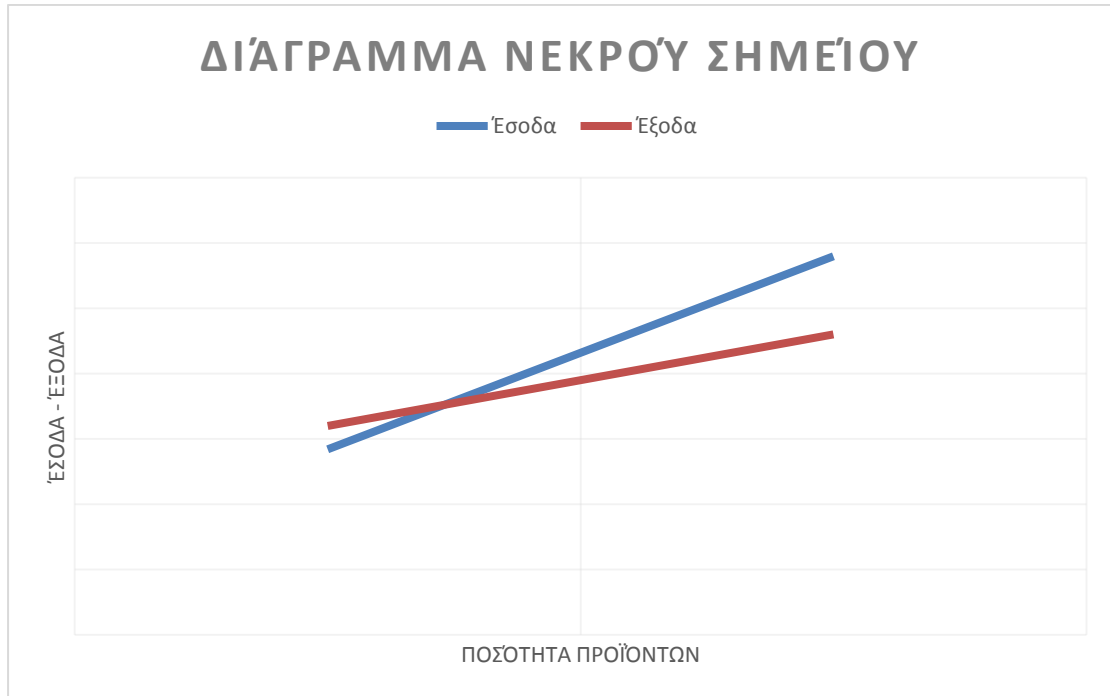
Έτη	2014	2015	2016	2017	2018
Εκταμιεύσεις κεφαλαίου	4.700.000,00 €				
Έσοδα		14.200.000,00 €	20.000.000,00 €	24.000.000,00 €	29.000.000,00 €
Έξοδα		8.800.000,00 €	13.700.000,00 €	16.360.000,00 €	19.500.000,00 €
Μικτά κέρδη	0	5.400.000,00 €	6.300.000,00 €	7.640.000,00 €	9.500.000,00 €
Αποσβέσεις		1.175.000,00 €	1.175.000,00 €	1.175.000,00 €	1.175.000,00 €
Τόκοι		1.092.344,03 €	1.092.344,03 €	1.092.344,03 €	1.092.344,03 €
Φορολογητέο εισόδημα	0	3.132.655,97 €	4.032.655,97 €	5.372.655,97 €	7.232.655,97 €
Φόροι		814.490,55 €	1.048.490,55 €	1.396.890,55 €	1.880.490,55 €
Καθαρά κέρδη μετά φόρων	0	2.318.165,42 €	2.984.165,42 €	3.975.765,42 €	5.352.165,42 €
Χρεολύσια		-5.683.289,27 €	-5.683.289,27 €	-5.683.289,27 €	-5.683.289,27 €
Καθαρές Ταμειακές Ροές	0	4.476.454,69 €	5.142.454,69 €	6.134.054,69 €	7.510.454,69 €

Πίνακας 13
Πίνακας δεικτών αξιολόγησης επενδυτικού σχεδίου

Δείκτες Αξιολόγησης	
Κ.Π.Α.	13.749.651,71 €
Ε.Β.Α	101,35%

Διάγραμμα 7

Διάγραμμα νεκρού σημείου



ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑ

Συμπερασματικά, σύμφωνα με την διεξοδική και εμπειριστατωμένη ερευνά και ανάλυση των αποτελεσμάτων η μελέτη που αφορούσε την βιωσιμότητα του επενδυτικού σχεδίου για την εταιρία Organic-Fresh, εξάγεται το συμπέρασμα ότι πρόκειται για ένα βιώσιμο έργο. Με βάση την χρηματοοικονομική ανάλυση των δεικτών σχεδίου και την πρόβλεψη των καθαρών ταμιακών ροών, όχι μόνο το επενδυτικό σχέδιο είναι βιώσιμο αλλά θα αυξηθούν και τα έσοδα της επιχείρησης και άρα ο εταιρικός στόχος θα επιτευχθεί.

ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ

- Βασιλείου, Δ., & Ηρειώτης, Ν. (2008). Χρηματοοικονομική Διοίκηση. *Εκδότης Rosili*.
- Ευθύμογλου, Π. (1999). Θέματα χρηματοοικονομικής διοίκησης. *Ευθύμογλου., Πειραιάς, Τεύχος Α*.
- Καραθανάσης, Γ. (1999). Χρηματοοικονομική Διοίκηση και Χρηματιστηριακές Αγορές. *Γ' Έκδοση, Εκδόσεις Μπένου, Αθήνα*.
- Καρβούνης Σ., (2006), "Μεθοδολογία, Τεχνικές και Θεωρία για Οικονομοτεχνικές Μελέτες", *Εκδόσεις Σταμούλης, Αθήνα*.
- Weston, J. F., & Brigham, E. F. (1986). Βασικές Αρχές Χρηματοοικονομικής Διαχείρισης και Πολιτικής. *Παπαζήση, Αθήνα*.

