ΕΚΠΟΝΗΣΗ ΕΝΝΕΑ (9) ΚΛΑΔΙΚΩΝ ΜΕΛΕΤΩΝ ΓΙΑ ΤΙΣ ΜΙΚΡΟΜΕΣΑΙΕΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ

Α' ΜΕΡΟΣ

ΚΛΑΔΙΚΗ ΑΝΑΛΥΣΗ ΤΟΥ ΥΠΟ ΕΞΕΤΑΣΗ ΚΛΑΔΟΥ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗΣ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑΣ

ΚΛΑΔΟΣ ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ ΤΡΟΦΟΔΟΣΙΑΣ ΣΥΝΕΣΤΙΑΣΕΩΝ ΕΚΔΗΛΩΣΕΩΝ (CATERING)

Οκτώβριος 2008

REMACO A.E.
ΣΥΜΒΟΥΛΟΙ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ

ΥΠΟΥΡΓΕΙΟ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ
ΓΕΝΙΚΗ ΓΡΑΜΜΑΤΕΙΑ
ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΑΣ

Hellastat

Περιεχόμενα

Περιεχόμενα Πινάκων και Διαγραμμάτων 3
1. Πληροφορίες για την έκδοση 4
2. Επισκόπηση μεγεθών και αριθμοδεικτών συγκριτικής αξιολόγησης 5
3. Σύνοψη Ανάλυσης 7
4. Στρατηγική επισκόπηση κλάδου 10
4.1 Διάρθρωση της αγοράς 10
4.2 Catering δεξιώσεων 12
4.3 Βιομηχανικό catering 17
4.4 Αεροπορικό catering 20
4.5 Παράγοντες διαμόρφωσης ζήτησης 22
4.6 Γεωγραφική κατανομή των εταιρειών 26
4.7 Εξελίξεις στην εγχώρια αγορά 27
4.8 Νομικό και θεσμικό πλαίσιο 28
4.9 Ευρωπαϊκή αγορά 39
5. Χρηματοοικονομική ανάλυση 43
5.1 Ανάλυση αποτελεσμάτων 43
5.2 Ανάλυση αποδοτικότητας 47
5.3 Ανάλυση ρευστότητας και εμπορικού κύκλου 48
5.4 Ανάλυση κεφαλαιακής διάρθρωσης 50
6. Τάσεις, προβλήματα και προοπτικές του κλάδου 52
7. Στρατηγική ανάλυση SWOT 56
ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ 1: Σύνθεση Ενεργητικού – Παθητικού 58
ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ 2: Συνδυασμένες Οικονομικές Καταστάσεις Δείγματος 60
ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ 3: Αριθμοδείκτες δείγματος 61

Περιεχόμενα Πινάκων και Διαγραμμάτων

Πίνακας 3.1: Βασικά μεγέθη και αριθμοδείκτες....8
Πίνακας 3.2: Πλαίσιο αξιολόγησης κλάδου catering 9
Διάγραμμα 4.1.1: Διάρθρωση εγχώριας αγοράς catering (2007)....11
Διάγραμμα 4.2.1: Μερίδια εγχώριας αγοράς catering δεξιώσεων (2007) 13
Διάγραμμα 4.2.2: Διάρθρωση κόστους εταιρειών catering δεξιώσεων (2007) 17
Διάγραμμα 4.3.1: Μερίδια εγχώριας αγοράς βιομηχανικού catering (2007) 18
Διάγραμμα 4.3.2: Διάρθρωση κόστους εταιρειών βιομηχανικού catering (2007) 19
Διάγραμμα 4.4.1: Μερίδια εγχώριας αγοράς αεροπορικού catering (2007) 20
Πίνακας 4.5.1: Γάμοι που τελέστηκαν στην Ελλάδα κατά τα έτη 2000-2006 κατά τόπο μόνιμης κατοικίας του συζύγου 23
Πίνακας 4.5.2: Γεννήσεις ζώντων στην Ελλάδα κατά τα έτη 2000-2006 κατά τόπο μόνιμης κατοικίας της μητέρας....23
Πίνακας 4.5.3: Ξενοδοχειακό δυναμικό Ελλάδας (2000-2006) 24
Πίνακας 4.5.4: Επιβατική κίνηση Διεθνούς Αερολιμένα Αθηνών (2002-2008)....24
Πίνακας 4.5.5: Επιβατική κίνηση αεροδρομίων της Ελλάδας (2000-2006)....25
Διάγραμμα 4.6.1: Γεωγραφική κατανομή των εταιρειών catering (2008) 27
Πίνακας 4.10.1: Στοιχεία αγοράς βιομηχανικού catering στην Ευρώπη 40
Πίνακας 4.10.2: Διάρθρωση αγοράς βιομηχανικού catering στην Ευρώπη (2006) 41
Διάγραμμα 4.10.1: Διάρθρωση αγοράς βιομηχανικού catering στην Ε.Ε.-25 (2006) 42
Διάγραμμα 5.1.1: Εξέλιξη Κύκλου Εργασιών και Κερδών προ Φόρων 43
Διάγραμμα 5.1.2: Μέσοι ρυθμοί μεταβολής βασικών μεγεθών 44
Πίνακας 5.1.1: Μικτό και καθαρό προ φόρων περιθώριο....46
Διάγραμμα 5.1.3: Εξέλιξη περιθωρίων κέρδους και αποδοτικότητας 46
Διάγραμμα 5.2.1: Κεφαλαιακή διάρθρωση, αποτελεσματικότητα και αποδοτικότητα 47
Πίνακας 5.2.1: Απόδοση συνολικών και ιδίων κεφαλαίων 48
Πίνακας 5.3.1: Γενική ρευστότητα και εμπορικός κύκλος....48
Διάγραμμα 5.3.1: Εμπορικός κύκλος 49
Διάγραμμα 5.3.2: Εξέλιξη εμπορικού κύκλου και γενικής ρευστότητας 50
Πίνακας 5.4.1: Ξένα προς ίδια κεφάλαια και κάλυψη τόκων 50
Διάγραμμα 5.4.1: Εξέλιξη κεφαλαιακής διάρθρωσης και ικανότητας πληρωμής τόκων 51

1. Πληροφορίες για την έκδοση

Σκοπός της παρούσας ανάλυσης είναι η αξιολόγηση της χρηματοοικονομικής κατάστασης των επιχειρήσεων παροχής υπηρεσιών μαζικής εστίασης, και συγκεκριμένα αυτών που δραστηριοποιούνται στον υποκλάδο 555.2 «Τροφοδοσία με τρόφιμα (catering)», βάσει της ΣΤΑΚΟΔ 2003.

Η ανάλυση γίνεται σε δύο μέρη, στο στρατηγικό και στο χρηματοοικονομικό. Στο πρώτο μέρος τα στοιχεία προέρχονται από τις Μικρομεσαίες εταιρείες που δραστηριοποιούνται στον χώρο και παρουσιάζονται η διάρθρωση της αγοράς, τα προϊόντα που προσφέρουν οι επιχειρήσεις του κλάδου, η ανάλυση ανά περιφέρεια, οι τομείς στους οποίους επικεντρώνεται ο ανταγωνισμός των εταιρειών του κλάδου, στοιχεία για την χρηματοδότηση των επιχειρήσεων, το εργατικό δυναμικό, τις πρώτες ύλες, το κόστος παραγωγής, στοιχεία της ζήτησης, το νομοθετικό πλαίσιο κλπ.

Στο δεύτερο μέρος, έχει επιλεγεί ένα δείγμα εταιρειών με βάση την δραστηριότητά τους, την εξειδίκευσή τους σε συγκεκριμένους τομείς, τη λειτουργία τους σε συγκεκριμένες περιοχές και άλλα κριτήρια. Τα οικονομικά στοιχεία των εταιρειών του δείγματος αφορούν τα έτη 2001 έως και 2007 και αναλύονται χρησιμοποιώντας κατά βάση αριθμοδείκτες σχετικά με την αποδοτικότητα των κεφαλαίων τους, την κεφαλαιακή τους διάρθρωση κλπ.

Όπου γίνεται αναφορά σε **μερίδια αγοράς**, αυτά είναι **ενδεικτικά** και προκύπτουν από το δείγμα των υπό εξέταση εταιρειών, οι οποίες δεν είναι κατ' ανάγκη μεταξύ τους ανταγωνιστικές, αλλά ενδέχεται να έχουν σχέση μεταξύ μητρικής - θυγατρικής ή / και προμηθευτή - πελάτη. Υπογραμμίζεται επίσης ότι το χαρτοφυλάκιο παραγόμενων προϊόντων ή / και προσφερόμενων υπηρεσιών ενδέχεται να διαφέρει σημαντικά μεταξύ των εταιρειών.

ΔΙΕΘΝΗ ΠΡΟΤΥΠΑ ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗΣ ΠΛΗΡΟΦΟΡΗΣΗΣ – ΔΠΧΠ

Στους πίνακες και τις αναλύσεις της παρούσας έκθεσης έχουν ληφθεί υπόψη και οικονομικές καταστάσεις οι οποίες συντάχθηκαν βάσει των ΔΠΧΠ, για την περίοδο 2007-2006. Οι διαφορές μεταξύ των ΔΠΧΠ και των ΕΛΠ είναι σημαντικές, με συνέπεια τα στοιχεία ενδεχομένως να μην είναι συγκρίσιμα μεταξύ των εταιρειών που συντάσσουν τις οικονομικές τους καταστάσεις με διαφορετικά λογιστικά πρότυπα ή και τα στοιχεία της περιόδου 2007-2004 (ΔΠΧΠ) με αυτά της χρήσης 2003 (ΕΛΠ) για την ίδια εταιρεία.

2. Επισκόπηση μεγεθών και αριθμοδεικτών συγκριτικής αξιολόγησης

Κύκλος εργασιών: Τα έσοδα από τη βασική δραστηριότητα της επιχείρησης. Η θετική μεταβολή του μεγέθους έναντι του 2006 (Δ 07/06) δείχνει ανάπτυξη των εργασιών, μπορεί ωστόσο να οφείλεται σε πρόσκαιρους παράγοντες ή έκτακτα γεγονότα (πχ. συγχωνεύσεις).

Μικτό Περιθώριο: Ο λόγος των μικτών κερδών (δηλαδή κύκλος εργασιών μείον το κόστος πωληθέντων) προς τον κύκλο εργασιών. Αποτελεί το βασικότερο δείκτη κερδοφορίας της επιχείρησης, δείχνοντας το βασικό κέρδος που προκύπτει από την άσκηση της επιχειρηματικής δραστηριότητας. Όσο υψηλότερος ο δείκτης τόσο ευρύτερα είναι τα περιθώρια της επιχείρησης να καλύψει τις υπόλοιπες δαπάνες της και να διαμορφώσει μεγαλύτερα ΚΠΦ.

ΚΠΤΦΑ: Τα κέρδη προ τόκων, φόρων και αποσβέσεων (λειτουργικά κέρδη) είναι τα αποτελέσματα μετά την αφαίρεση του συνόλου των λειτουργικών εξόδων (συνήθης λειτουργία). Αποτελεί ένα από τα βασικότερα μέτρα της ποιότητας και σταθερότητας των κερδών αφού δεν περιλαμβάνει έκτακτα αποτελέσματα. Επίσης, το μέγεθος των ΚΠΤΦΑ δεν επηρεάζεται από τις χρηματοδοτικές και επενδυτικές επιλογές της εκάστοτε επιχείρησης, επιτρέποντας τη σύγκριση μεταξύ εταιρειών με διαφορετική κεφαλαιακή δομή και ύψος παγίων επενδύσεων.

ΚΠΦ (καθαρά αποτελέσματα): Τα Κέρδη Προ Φόρων, τα οποία προκύπτουν από την άθροιση όλων των εσόδων, λειτουργικών και εκτάκτων, και την αφαίρεση όλων των εξόδων. Η θετική μεταβολή του μεγέθους έναντι του 2006 (Δ 07/06) δείχνει τη βελτίωση της κερδοφορίας, ενώ αν η μεταβολή είναι μεγαλύτερη από την αντίστοιχη του κύκλου εργασιών η επιχείρηση επιτυγχάνει υψηλότερα περιθώρια κέρδους.

Εμπορικός Κύκλος: Το καθαρό χρονικό διάστημα για το οποίο η επιχείρηση δεν εισπράττει χρήματα και για το οποίο πρέπει να αναζητήσει χρηματοδότηση από τραπεζικά ή ίδια κεφάλαια. Εκτιμάται ως το άθροισμα των ημερών είσπραξης των απαιτήσεων με τις ημέρες διατήρησης των αποθεμάτων, μειωμένο κατά τις ημέρες προμηθευτών. Το ιδανικό για την επιχείρηση είναι ο εμπορικός κύκλος να διατηρείται στο μηδέν ή ακόμη καλύτερα να είναι αρνητικός, δηλαδή να πληρώνει τους προμηθευτές αφού ανακυκλώσει τα αποθέματα της και εισπράξει τα τιμολόγια από τους πελάτες της.

Ημέρες Απαιτήσεων: Η σχέση των απαιτήσεων με τον κύκλο εργασιών, εκφρασμένη σε ημέρες, δείχνει το χρονικό διάστημα που μεσολαβεί από την

πώληση προϊόντων / υπηρεσιών μέχρι την είσπραξη του ποσού. Από την πλευρά του επιχειρηματία οι ημέρες απαιτήσεων πρέπει να τηρούνται σε χαμηλό επίπεδο (άμεση είσπραξη). Από την πλευρά του πελάτη της επιχείρησης, ο μέσος όρος των ημερών απαιτήσεων δίνει μια αίσθηση των εμπορικών όρων ώστε να διαπραγματευτεί την ημερομηνία πληρωμής των αγορών του.

Ημέρες Προμηθευτών: Η σχέση του κόστους πωλήσεων (πλην των αποσβέσεων) με το οφειλόμενο υπόλοιπο των προμηθευτών, προσεγγίζει σε ημέρες το χρονικό διάστημα που μεσολαβεί από την προμήθεια υλικών, εμπορευμάτων και υπηρεσιών μέχρι την εξόφληση τους. Από την πλευρά του επιχειρηματία οι ημέρες προμηθευτών πρέπει να τηρούνται στα επίπεδα των ημερών είσπραξης των απαιτήσεων.

Ημέρες Αποθεμάτων: Η σχέση των αποθεμάτων με το κόστος πωληθέντων εκφρασμένο σε ημέρες, δείχνει το χρονικό διάστημα που παραμένουν τα αποθέματα στην επιχείρηση μέχρι να πωληθούν ή τον αριθμό των ημερών που απαιτούνται προκειμένου να ανανεωθούν τα αποθέματα της εταιρείας. Όσο λιγότερες είναι οι ημέρες που παραμένουν τα αποθέματα στη επιχείρηση τόσο αποτελεσματικότερα λειτουργεί η εταιρεία.

ROA: Η Απόδοση Ενεργητικού προκύπτει από το λόγο των ΚΠΦ προς το Συνολικό Ενεργητικό. Μετρά την ετήσια αποδοτικότητα των συνολικών κεφαλαίων (ιδίων και δανειακών) της επιχείρησης.

Κλαδικοί μέσοι: Εκτιμώνται με τη διάμεσο, δηλαδή την τιμή η οποία βρίσκεται στη μέση των επιμέρους παρατηρήσεων (πχ. σε δείγμα 10 επιχειρήσεων το μικτό περιθώριο εκτιμάται στο 15%, τότε οι 5 εταιρείες έχουν περιθώριο κάτω από 15% και οι υπόλοιπες 5 περιθώριο πάνω από 15%.

Μεταβολή 07/05: Είναι η μέση ετήσια μεταβολή στην 3ετία 2007 - 2005, με την οποία εκτιμάται η μεσο-βραχυπρόθεσμη τάση.

3. Σύνοψη Ανάλυσης

Ο καθορισμός του κλάδου ακολουθεί τα πρότυπα του ΣΤΑΚΟΔ και συγκεκριμένα το τετραψήφιο ΣΤΑΚΟΔ 555.2 που φέρει τον τίτλο «Τροφοδοσία με τρόφιμα (catering)». Στο συγκεκριμένο ΣΤΑΚΟΔ εμπίπτουν οι δραστηριότητες οι οποίες έχουν σχέση με την προμήθεια παρασκευασμένων γευμάτων σε κεντρικές μονάδες παρασκευής τροφίμων ή προς κατανάλωση σε άλλες εγκαταστάσεις. Ουσιαστικά, υπάρχουν τρεις διαφορετικές κατηγορίες catering, οι οποίες αναλύονται ξεχωριστά:

- Catering δεξιώσεων
- Βιομηχανικό catering
- Αεροπορικό catering

Κοινό χαρακτηριστικό όλων των κατηγοριών catering αποτελεί το γεγονός ότι δραστηριοποιείται μικρός αριθμός εταιρειών μεγάλου μεγέθους και πολυάριθμες μικρο-μεσαίες επιχειρήσεις (ΜΜΕ). Οι περισσότερες εταιρείες που δραστηριοποιούνται στον κλάδο λειτουργούν με τη μορφή ομόρρυθμης εταιρείας (Ο.Ε.), ετερόρρυθμης εταιρείας (Ε.Ε.) ή ατομικής εταιρείας. Το γεγονός αυτό δυσχεραίνει τη μελέτη την κλάδου, όσον αφορά στην προσπάθεια εκτίμησης του συνολικού μεγέθους της αγοράς. Επιπλέον, υπηρεσίες catering προσφέρει και πληθώρα εταιρειών με διαφορετική κύρια δραστηριότητα, όπως είναι για παράδειγμα τα ζαχαροπλαστεία, τα αρτοποιεία και τα εστιατόρια, καθώς παρατηρείται σχετική ευκολία στην επέκταση παροχής και των υπηρεσιών αυτών. Τέλος, μεγάλος αριθμός ξενοδοχειακών μονάδων προσφέρει υπηρεσίες τροφοδοσίας σε επαγγελματικές και κοινωνικές εκδηλώσεις που λαμβάνουν χώρα εντός των ξενοδοχείων, αλλά και σε άλλους χώρους συνεστιάσεων και διασκέδασης. Οι συγκεκριμένες εταιρείες δεν έχουν συμπεριληφθεί στη χρηματοοικονομική ανάλυση του κλάδου, καθώς το κύριο αντικείμενο δραστηριότητάς τους είναι διαφορετικό από το εξεταζόμενο και δε δημοσιεύουν ξεχωριστές οικονομικές καταστάσεις για αυτήν τη δραστηριότητα. Ωστόσο, έχουν συμπεριληφθεί κατ' εξαίρεση, ορισμένες εταιρείες, με διαφορετική κύρια δραστηριότητα, οι οποίες έχουν βαρύνουσα σημασία για τον κλάδο, όπως είναι η HELLENIC CATERING A.E.

Η παρουσία πολλών εταιρειών, οι οποίες προσφέρουν υπηρεσίες ανταγωνιστικές ως προς τις εξεταζόμενες επιχειρήσεις, επιδρά σημαντικά στη συνολική αγορά, καθιστώντας ιδιαίτερα δύσκολη την εκτίμηση του συνόλου της αγοράς catering. Ο

συνολικός αριθμός των εταιρειών που προσφέρουν υπηρεσίες catering εκτιμάται ότι ανέρχεται σε 3.000 περίπου.

Δεδομένου ότι οι συγκεκριμένες επιχειρήσεις (ατομικές, μικρές οικογενειακές, ομόρρυθμες και ετερόρρυθμες επιχειρήσεις) δεν έχουν σημαντική δραστηριότητα, καθώς και λόγω των αντικειμενικών δυσκολιών εύρεσης των συγκεκριμένων εταιρειών και των στοιχείων της οικονομικής δραστηριότητάς τους (δεν υπόκεινται σε διατάξεις περί δημοσίευσης των οικονομικών στοιχείων, η τήρηση των οποίων δεν είναι πάντα επαρκής), η χρηματοοικονομική ανάλυση βασίστηκε στις εταιρείες για τις οποίες υπάρχουν δημοσιευμένα οικονομικά στοιχεία.

Η ύπαρξη πολλών ομόρρυθμων και ετερόρρυθμων εταιρειών περιορίζει τη χρηματοοικονομική ανάλυση του κλάδου στην εξέταση 35 εταιρειών, οι οποίες δημοσιεύουν τα οικονομικά τους στοιχεία. Το 50% των εταιρειών αυτών είναι μεγάλες, δηλαδή έχουν κύκλο εργασιών μεγαλύτερο από €2,5 εκ. Οι εταιρείες αυτές εδρεύουν κατά συντριπτική πλειοψηφία στην Αθήνα και τη Θεσσαλονίκη (δυο μόνο εξαιρούνται που εδρεύουν στην Κρήτη). Οι εταιρείες μεσαίου μεγέθους είναι 11 (έχουν δηλαδή κύκλο εργασιών μεταξύ €300 χιλ. και €2,5 εκ.), εκ των οποίων οι 7 εδρεύουν στα δυο μεγάλα αστικά κέντρα. Τέλος, στο δείγμα υπάρχει μόνο μία μικρή εταιρεία, η οποία είναι νεοϊδρυθείσα (με πωλήσεις λιγότερες από €300 χιλ.) και 5 εταιρείες που δεν έχουν δημοσιεύσει οικονομικά στοιχεία για το έτος 2007.

Πίνακας 3.1: Βασικά μεγέθη και αριθμοδείκτες

Ποσά σε εκ. €	2007	2006	2005	2004	2003	2002	2001
Κύκλος εργασιών	280,93	262,68	246,75	246,53	216,03	193,03	175,94
Κέρδη προ φόρων	16,94	5,52	1,44	10,37	5,29	-10,16	-1,61
Ενεργητικό	265,21	233,41	222,23	203,46	191,40	167,18	153,14
Ίδια κεφάλαια	80,43	65,06	68,14	65,43	65,40	57,10	68,92

Μέσοι ρυθμοί μεταβολής	Δ 07/06	Δ 06/05	Δ 05/04	Δ 04/03	Δ 03/02	Δ 02/01	Δ 07/01
Κύκλος εργασιών	2,5%	11,2%	3,6%	22,3%	7,1%	15,2%	5,9%
Κέρδη προ φόρων	26,2%	12,4%	-7,5%	-0,4%	14,7%	-11,1%	6,3%
Ενεργητικό	10,9%	5,1%	8,7%	3,8%	12,6%	11,9%	6,7%
Ίδια κεφάλαια	12,5%	0,4%	-0,4%	1,4%	0,4%	0,9%	5,2%

Πορεία βασικών αριθμοδεικτών	2007	2006	2005	2004	2003	2002	2001
Ξένα προς ίδια κεφάλαια	3,40	3,53	4,64	3,14	2,71	1,96	2,02
Κάλυψη τόκων	4,51	3,54	2,46	5,91	2,78	4,67	7,64
Γενική Ρευστότητα	0,82	0,67	0,83	0,91	0,83	1,11	1,23
Εμπορικός κύκλος	-86	-69	-87	-58	-83	-60	-57
Μικτό περιθώριο	34,7%	33,0%	28,0%	33,6%	28,8%	30,2%	31,0%
Καθαρό προ φόρων περιθώριο	2,0%	1,3%	0,4%	1,4%	0,4%	0,9%	2,3%
Απόδοση συνολικών κεφαλαίων	2,2%	0,8%	0,6%	1,2%	0,4%	1,6%	2,7%
Απόδοση ιδίων κεφαλαίων	14,5%	12,8%	3,2%	11,1%	3,8%	10,9%	11,4%

Ο Κύκλος Εργασιών του δείγματος των 35 εταιρειών το 2007 αυξήθηκε κατά 6,9%, σε €280,93 εκ. Το 66,7% των επιχειρήσεων βελτίωσαν τις πωλήσεις του προηγούμενου έτους. Τα Μικτά Κέρδη διαμορφώθηκαν σε €97,02 εκ., αυξημένα κατά 9,3% από το 2006. Το αντίστοιχο περιθώριο κερδοφορίας ανήλθε σε υψηλά επίπεδα (34,7%). Τα ΚΠΤΦΑ ανήλθαν σε €60,56 εκ. το 2007, αυξημένα κατά 53,7%. Τέλος, οι εταιρείες του κλάδου έχουν χαμηλό περιθώριο ΚΠΦ (2,0% για το 2007). 19 εταιρείες του δείγματος ήταν κερδοφόρες, ενώ 11 ήταν ζημιογόνες.

Πίνακας 3.2

Πλαίσιο αξιολόγησης κλάδου catering	
Βαθμός ανταγωνισμού	ΥΨΗΛΟΣ
Ρυθμιστικά θέματα	ΜΕΤΡΙΑ
Εμπόδια εισόδου	ΜΕΤΡΙΑ
Τάσεις πωλήσεων	ΑΝΟΔΙΚΕΣ
Κερδοφορία	ΣΤΑΘΕΡΗ
Στάδιο ζωής κλάδου	ΣΤΑΘΕΡΟ
Εισαγωγική διείσδυση	ΑΣΗΜΑΝΤΗ
Κυκλικότητα	ΧΑΜΗΛΗ
Ένταση εργασίας	ΥΨΗΛΗ
Χαρακτηριστικά προϊόντος	ΧΑΜΗΛΗ ΔΙΑΦΟΡΟΠΟΙΗΣΗ
Ένταση κεφαλαίου	ΧΑΜΗΛΗ
Τεχνολογική εξάρτηση	ΜΕΤΡΙΑ

Μελετώντας το πλαίσιο αξιολόγησης του κλάδου, διαπιστώνεται ότι ο βαθμός ανταγωνισμού είναι υψηλός. Ο χαρακτηρισμός αυτός αφορά περισσότερο στο catering δεξιώσεων, όπου δραστηριοποιείται πληθώρα εταιρειών, με αποτέλεσμα τη χαμηλή συγκέντρωση. Αντιθέτως, ο υποκλάδος του βιομηχανικού catering παρουσιάζει υψηλή συγκέντρωση (οι 4 μεγαλύτερες εταιρείες ελέγχουν το 53% της αγοράς), ενώ του αεροπορικού πολύ υψηλή συγκέντρωση (3 εταιρείες ελέγχουν το 80% της αγοράς). Επιπλέον, το προϊόν που προσφέρουν οι εταιρείες του κλάδου παρουσιάζει χαμηλή διαφοροποίηση. Σχετικά με τα εμπόδια εισόδου, ο κλάδος παρουσιάζει ιδιαιτερότητες, υπό την έννοια ότι στο catering δεξιώσεων τα εμπόδια εισόδου είναι χαμηλά, γεγονός που δεν ισχύει στο βιομηχανικό και αεροπορικό catering. Ο κλάδος είναι εντάσεως εργασίας, με το εργατικό δυναμικό να καλύπτει το μεγαλύτερο ποσοστό στο κόστος παραγωγής των εταιρειών. Τέλος, η τάση των πωλήσεων είναι ανοδική, καθώς ο κύκλος εργασιών των εταιρειών βαίνει αυξανόμενος και επικρατούν θετικές προοπτικές για τα επόμενη έτη. Εξαίρεση αποτελεί το αεροπορικό catering, γεγονός που αποτυπώνεται και στα οικονομικά αποτελέσματα των εταιρειών (χαμηλή κερδοφορία ή ζημίες).

4. Στρατηγική επισκόπηση κλάδου

4.1 Διάρθρωση της αγοράς

Βασικά σημεία

✓Στον κλάδο του catering εκτιμάται ότι δραστηριοποιούνται πάνω από 3.000 επιχειρήσεις.
✓Ο κλάδος διακρίνεται σε catering δεξιώσεων, σε βιομηχανικό catering και σε αεροπορικό catering.
✓Οι περισσότερες εταιρείες δραστηριοποιούνται στο catering δεξιώσεων.
✓Στο συγκεκριμένο υποκλάδο δραστηριοποιούνται και εταιρείες άλλων κλάδων (ξενοδοχεία, εστιατόρια, ζαχαροπλαστεία κ.τ.λ.).
✓Η εγχώρια αγορά catering εκτιμάται σε περίπου €392,5 εκ.
✓Το catering δεξιώσεων υπολογίζεται ότι καταλαμβάνει το 51% της αγοράς.

Ο κλάδος του catering διακρίνεται σε τρεις τομείς: το catering δεξιώσεων, το βιομηχανικό catering και το αεροπορικό catering. Κύριο χαρακτηριστικό του κλάδου αποτελεί το γεγονός ότι δραστηριοποιείται σε αυτόν μικρός αριθμός μεγάλων επιχειρήσεων, από πλευράς κύκλου εργασιών και μεγάλος αριθμός ΜΜΕ, οι περισσότερες από τις οποίες έχουν νομική μορφή Ο.Ε. ή Ε.Ε., οι οποίες όμως συνεισφέρουν σε μικρό βαθμό, η κάθε μία, στο συνολικό Κύκλο Εργασιών του κλάδου.

Στην ελληνική αγορά, εκτιμάται ότι δραστηριοποιούνται 3.000 περίπου εταιρείες. Οι περισσότερες από αυτές δραστηριοποιούνται στο χώρο του catering δεξιώσεων, καθώς τα εμπόδια εισόδου στο συγκεκριμένο υποκλάδο είναι ιδιαίτερα χαμηλά. Αναλυτικότερα, είναι σχετικά εύκολο εταιρείες του ευρύτερου κλάδου της εστίασης, όπως για παράδειγμα τα ζαχαροπλαστεία, τα αρτοποιεία και τα εστιατόρια να επεκτείνουν τις δραστηριότητές τους και στο catering δεξιώσεων, χωρίς να αυξήσουν ιδιαίτερα το κόστος τους.

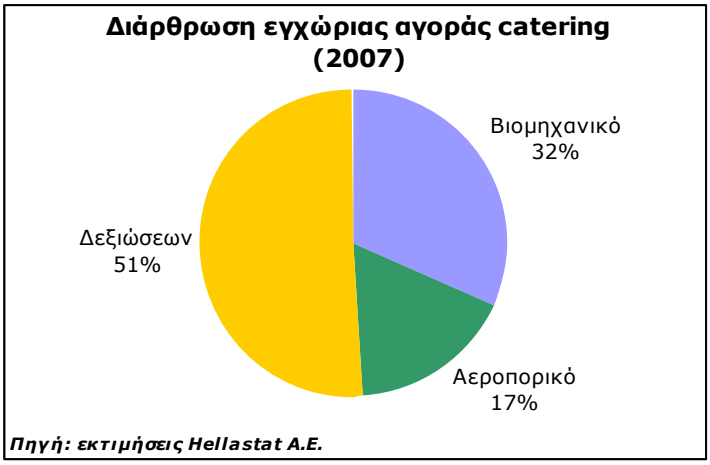
Στο βιομηχανικό catering δραστηριοποιείται μικρότερος αριθμός εταιρειών, συγκεκριμένα 16 Ανώνυμες Εταιρείες (Α.Ε.) και Εταιρείες Περιορισμένης Ευθύνης (Ε.Π.Ε.). Ορισμένες από αυτές δραστηριοποιούνται και στο catering δεξιώσεων (ωστόσο με μικρό ποσοστό στο συνολικό κύκλο εργασιών). Βασικός λόγος του

μικρού αριθμού εταιρειών αποτελεί το γεγονός ότι οι απαιτήσεις σε αρχικό κεφάλαιο και σε εξοπλισμό (μηχανολογικό, κτίρια, αποθήκες, φορτηγά κ.ά.) είναι ιδιαίτερα υψηλές.

Τέλος, το αεροπορικό catering αποτελεί ένα ιδιαίτερο υποκλάδο, στον οποίο υπάρχουν επίσης υψηλά εμπόδια εισόδου, καθώς εκ φύσεως οι απαιτήσεις εξειδίκευσης και ύπαρξης σημαντικών κεφαλαίων είναι ιδιαίτερα υψηλές.

Η εγχώρια αγορά του catering εκτιμάται ότι ανέρχεται στα €392,5 εκ. περίπου. Διευκρινίζεται ότι στην αξία αυτή δε συμπεριλαμβάνεται ο τζίρος εταιρειών όπως για παράδειγμα τα ζαχαροπλαστεία, τα αρτοποιεία, τα εστιατόρια, καθώς και άλλες μορφές επιχειρήσεων που δεν έχουν ως κύρια δραστηριότητα το catering, ενώ αντιθέτως, συμπεριλαμβάνεται το ξενοδοχειακό catering. Αναλυτικότερα, το catering δεξιώσεων καταλαμβάνει το μεγαλύτερο μερίδιο της συνολικής αγοράς (51%), ακολουθεί το βιομηχανικό catering με μερίδιο 32%, ενώ το μερίδιο του αεροπορικού catering ανέρχεται σε 17%.

Διάγραμμα 4.1.1



Πηγή: εκτιμήσεις Hellastat Α.Ε.

Οι εταιρείες του κλάδου χαρακτηρίζονται από χαμηλά περιθώρια κερδοφορίας και μέτρια ρευστότητα, ωστόσο έχουν ιδιαίτερα ευνοϊκό εμπορικό κύκλο, υψηλή κυκλοφοριακή ταχύτητα ενεργητικού και υψηλή αποδοτικότητα ιδίων κεφαλαίων.

Όσον αφορά στην πορεία του κλάδου, τα τελευταία χρόνια το catering δεξιώσεων και το βιομηχανικό catering παρουσιάζουν αυξητικές τάσεις, γεγονός που αναμένεται να συνεχιστεί την επόμενη τριετία, λόγω ευνοϊκών συνθηκών από την πλευρά της ζήτησης. Αντίθετα, στο αεροπορικό catering παρατηρείται σταθερότητα τα τελευταία έτη. Ωστόσο, οι ρυθμοί ανάπτυξης για το συγκεκριμένο υποκλάδο

εκτιμάται ότι θα κινηθούν σε αρνητικό επίπεδο στο άμεσο μέλλον, λόγω συνθηκών που επηρεάζουν τον αεροπορικό κλάδο.

4.2 Catering δεξιώσεων

Το catering δεξιώσεων αφορά στην τροφοδοσία κοινωνικών και επαγγελματικών εκδηλώσεων, όπως γάμοι, βαφτίσεις, πάρτυ, ημερίδες, συνέδρια, εταιρικές παρουσιάσεις, παρουσιάσεις προϊόντων κ.τ.λ., οι οποίες λαμβάνουν χώρα σε κτήματα, ξενοδοχεία, εκθεσιακά κέντρα, συνεδριακούς χώρους και σε άλλους χώρους εκδηλώσεων.

Στον υποκλάδο αυτό δραστηριοποιούνται πολλές επιχειρήσεις, οι οποίες διακρίνονται σε δύο ξεχωριστές κατηγορίες:

- Στην πρώτη κατηγορία ανήκουν λίγες εταιρείες μεγάλου μεγέθους, με κύκλο εργασιών άνω των €2,5 εκ., οι οποίες εδρεύουν στα δυο μεγάλα αστικά κέντρα (Αθήνα και Θεσσαλονίκη), και οι οποίες καλύπτουν ευρύ φάσμα υπηρεσιών και δυνατοτήτων προς τους πελάτες τους, ενώ παράλληλα έχουν αναπτύξει συνεργασίες με σημαντικούς χώρους εκδηλώσεων και διασκέδασης.
- Στη δεύτερη κατηγορία ανήκει μεγάλος αριθμός ΜΜΕ, κυρίως Ο.Ε. και Ε.Ε., οι οποίες δραστηριοποιούνται τόσο στα δύο μεγάλα αστικά κέντρα της χώρας, όσο και στην υπόλοιπη επικράτεια.

Επιπλέον, στο χώρο αποτελεί συνηθισμένο φαινόμενο, ζαχαροπλαστεία, αρτοποιεία και εστιατόρια να επεκτείνουν το πεδίο δραστηριότητάς τους, προσφέροντας υπηρεσίες catering σε δεξιώσεις, με στόχο να «συμπληρώνουν» με τον τρόπο αυτό τον κύκλο εργασιών τους. Το φαινόμενο αυτό παρατηρείται σε ολόκληρη τη χώρα, ωστόσο είναι πιο έντονο στην επαρχία, όπου οι αμιγώς εταιρείες catering είναι λίγες (ειδικά με νομική μορφή Α.Ε. ή Ε.Π.Ε.).

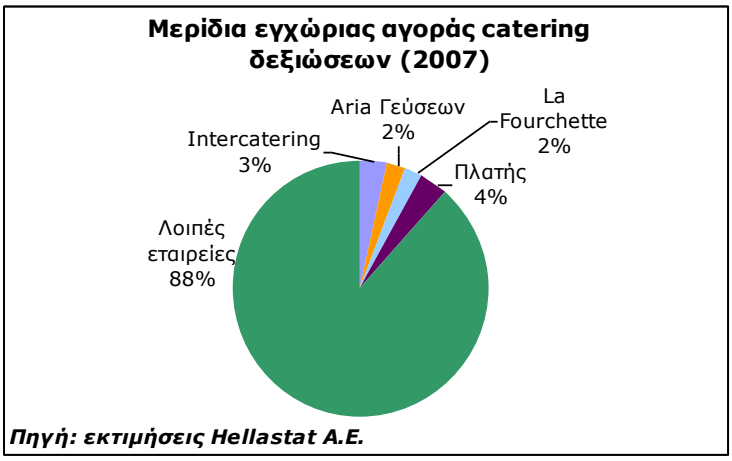
Τέλος, αρκετά catering, κυρίως των μεγάλων ξενοδοχείων, αναλαμβάνουν να καλύψουν, εκτός από τις ανάγκες εστίασης του ιδίου ξενοδοχείου, δεξιώσεις και σε τρίτους χώρους συνεστιάσεων και διασκέδασης, προσφέροντας υπηρεσίες "outside catering". Στις περισσότερες περιπτώσεις, οι ξενοδοχειακές επιχειρήσεις δε διακρίνουν τα έσοδα της συγκεκριμένης δραστηριότητας από τα συνολικά έσοδα στις ετήσιες λογιστικές καταστάσεις τους.

Ο υποκλάδος του catering δεξιώσεων εκτιμάται σε €200εκ. περίπου. Στην Ελλάδα ακολουθεί συνεχή ανοδική πορεία τα τελευταία χρόνια, γεγονός που αναμένεται να συνεχιστεί στα προσεχή έτη. Πιο συγκεκριμένα, στην επόμενη τριετία εκτιμάται ότι ο συγκεκριμένος υποκλάδος θα αναπτυχθεί με ρυθμούς της τάξης 2-3%.

Οι μεγάλες εταιρείες του κλάδου δε ξεχωρίζουν μόνο λόγω του μεγέθους του κύκλου εργασιών τους, αλλά και για τη δυνατότητα που έχουν να καλύψουν εκδηλώσεις μεγάλου μεγέθους από πλευράς ατόμων, να καλύψουν περισσότερες από μία εκδηλώσεις ανά ημέρα και να προσφέρουν τις υπηρεσίες τους και εκτός των ορίων του νομού όπου εδρεύουν, σε αντίθεση με τις μικρές εταιρείες του κλάδου.

Λόγω του μεγάλου αριθμού των επιχειρήσεων που δραστηριοποιούνται στον υποκλάδο, παρατηρείται χαμηλή συγκέντρωση, όσον αφορά στα μερίδια των εταιρειών. Οι 4 μεγαλύτερες εταιρείες κατέχουν το 11% της αγοράς (όλες εδρεύουν στην Αθήνα και ως επί το πλείστον το πελατολόγιό τους προέρχεται από την πρωτεύουσα). Θα πρέπει να σημειωθεί ότι δεν έχουν υπολογιστεί ξεχωριστά μερίδια αγοράς για τα ξενοδοχειακά catering (για παράδειγμα Athens Plaza, Intercontinental, Ledra Marriott, Πεντελικόν).

Διάγραμμα 4.2.1



Πηγή: εκτιμήσεις Hellastat Α.Ε.

Οι περισσότερες εταιρείες του κλάδου είτε διαθέτουν ιδιόκτητους χώρους εκδηλώσεων, είτε συνεργάζονται, με αποκλειστικό τρόπο, με τρίτους χώρους (για παράδειγμα με κτήματα), είτε συνδυάζουν τους προαναφερθέντες τρόπους. Η επιλογή της αποκλειστικής συνεργασίας με συγκεκριμένο χώρο εκδήλωσης δημιουργεί οικονομίες κλίμακας για μια επιχείρηση catering, καθώς αναπτύσσει

τεχνογνωσία, αυτοματισμούς και εξειδίκευση στην οργάνωση μιας εκδήλωσης στον εκάστοτε χώρο, με αποτέλεσμα να επιτυγχάνει μείωση του κόστους.

Στις περιπτώσεις των αποκλειστικών συνεργασιών πραγματοποιούνται συνήθως συμφωνίες μεταξύ της εταιρείας catering και του ιδιοκτήτη του χώρου για την κατανομή της χρέωσης στον πελάτη (για παράδειγμα σε αναλογία 60%-40%).

Άλλος σημαντικός λόγος που οι εταιρείες catering επιδιώκουν τις αποκλειστικές συνεργασίες είναι για να διαφυλάξουν τη φήμη τους, όσον αφορά στην ποιότητα του φαγητού. Έχοντας συνεργασίες με συγκεκριμένους χώρους κατά αποκλειστικότητα, ελαχιστοποιούν την πιθανότητα να συμβεί ένα διατροφικό σκάνδαλο, το οποίο θα επηρεάσει αρνητικά το σύνολο των εταιρειών catering που τροφοδοτούν ένα συγκεκριμένο χώρο, ανεξαρτήτως ποια εταιρεία είναι η υπαίτια.

Η τιμολογιακή πολιτική των εταιρειών του κλάδου παίζει πολύ σημαντικό ρόλο, καθώς υπάρχει έντονος ανταγωνισμός λόγω ύπαρξης μεγάλου αριθμού επιχειρήσεων και ο πελάτης, είτε ιδιώτης είτε επιχείρηση, πραγματοποιεί έρευνα αγοράς πριν καταλήξει στην επιλογή του. Με εξαίρεση την κατηγορία εκείνη των πελατών που έχει την οικονομική δυνατότητα και επιθυμεί να προσλάβει μια εταιρεία catering με υψηλή φήμη και υψηλές τιμές, οι υπόλοιποι πελάτες αναζητούν την καλύτερη δυνατή λύση από πλευράς τιμής. Κατά συνέπεια, οι εταιρείες του κλάδου και ειδικότερα οι ΜΜΕ, οι οποίες ως επί το πλείστον απευθύνονται στο κοινό που ενδιαφέρεται πρωτίστως για το συνολικό κόστος μιας δεξίωσης, διατηρούν πιο χαμηλές τιμές σε σχέση με τις μεγαλύτερες εταιρείες του χώρου, προκειμένου να εξασφαλίσουν το πελατολόγιό τους.

Χαρακτηριστικό του υποκλάδου του catering δεξιώσεων είναι επίσης, το γεγονός ότι στην επαρχία οι τιμές των εταιρειών είναι αισθητά χαμηλότερες από τις αντίστοιχες στα δυο μεγάλα αστικά κέντρα (Αθήνα και Θεσσαλονίκη). Κύριος λόγος είναι το γεγονός ότι συνήθως οι εκδηλώσεις αφορούν σε μεγαλύτερο αριθμό ατόμων, κυρίως στους γάμους, δίνοντας τη δυνατότητα σε μια εταιρεία να προσφέρει χαμηλότερες τιμές ανά καλεσμένο. Επιπλέον, στην επαρχία είναι πιο έντονος, σε σχέση με τα μεγάλα αστικά κέντρα, ο ανταγωνισμός από άλλες επιχειρήσεις και άλλους τρόπους οργάνωσης των δεξιώσεων (για παράδειγμα δεξιώσεις σε ταβέρνες, λαϊκά γλέντια, συγκεντρώσεις σε σπίτια κ.τ.λ.), οπότε οι εταιρείες catering οφείλουν να ακολουθούν διαφορετική τιμολόγηση, προκειμένου να προσελκύσουν το ενδιαφέρον του κοινού για τις υπηρεσίες τους.

Εκτός από την τιμολογιακή πολιτική, η φήμη και η ποιότητα των γευμάτων στο συγκεκριμένο υποκλάδο παίζουν πολύ σημαντικό ρόλο για την επιτυχή πορεία μιας εταιρείας και αποτελούν βασικό στοιχείο ανταγωνισμού. Ειδικά για τις ΜΜΕ, η ποιότητα των παρεχόμενων γευμάτων έχει βαρύνουσα σημασία στην προσπάθεια επιβίωσής τους σε αυτόν τον έντονα ανταγωνιστικό κλάδο, καθώς δε διαθέτουν ανάλογο "brand name" με τις μεγαλύτερες εταιρείες του χώρου, το οποίο να είναι συνδεδεμένο με τους τομείς της ποιότητας και της συνέπειας στην παροχή υπηρεσιών.

Άλλο στοιχείο ανταγωνισμού των επιχειρήσεων είναι η κατοχή πιστοποιητικών ποιότητας, τα οποία συμβάλλουν επίσης στην προβολή μιας εταιρείας. Η υιοθέτηση των πιστοποιητικών αυτών ωστόσο, συνεπάγεται σημαντικό κόστος για τις επιχειρήσεις, καθώς και αύξηση των διαδικασιών και της ενδοεταιρικής γραφειοκρατίας. Το κόστος αυτό είναι σημαντικότερο για τις ΜΜΕ, λόγω του περιορισμένου αριθμού των συνεστιάσεων που εξυπηρετούν. Παρόλα αυτά, λόγω της ευαισθησίας του συγκεκριμένου κλάδου, της σχέσης του με τα τρόφιμα και την υγιεινή, οι περισσότερες εταιρείες, ανεξαρτήτως μεγέθους, επιδιώκουν την υιοθέτηση τέτοιων πιστοποιητικών. Σημειώνουμε ότι εταιρείες από άλλους κλάδους, όπως ξενοδοχεία, εστιατόρια, ζαχαροπλαστεία κ.τ.λ., οι οποίες ήδη κατέχουν πιστοποιητικά ποιότητας που απαιτούνται για την παρασκευή τροφίμων, επιδιώκουν την παροχή υπηρεσιών catering, προκειμένου να αποσβέσουν ταχύτερα το σχετικό κόστος.

Οι ΜΜΕ διαθέτουν ένα σημαντικό ανταγωνιστικό πλεονέκτημα, σε σχέση με τις μεγαλύτερες εταιρείες του κλάδου, που είναι ο ανθρώπινος παράγοντας, δηλαδή η αίσθηση που μπορούν προσφέρουν στον πελάτη ότι αποτελεί την πρώτη προτεραιότητα για αυτούς και ότι θα καλυφθούν όλες οι ανάγκες και οι απαιτήσεις του με άμεσο τρόπο και προσωπική φροντίδα. Από την άλλη, οι πολύ μεγάλες εταιρείες υπερτερούν στο θέμα της οργάνωσης, έχοντας υπεύθυνους σε κάθε διαφορετικό τμήμα (επικοινωνίας, παραγωγής, διάθεσης των προϊόντων, διαμόρφωσης του χώρου κ.τ.λ.), γεγονός το οποίο συμβάλλει στη διαμόρφωση του "brand name" τους.

Όσον αφορά στην προβολή και προώθηση των παρεχόμενων υπηρεσιών, οι μεγάλες εταιρείες του κλάδου πραγματοποιούν σημαντικές διαφημιστικές δαπάνες, κυρίως με καταχωρήσεις στον έντυπο τύπο (για παράδειγμα σε κλαδικά περιοδικά, σε περιοδικά γάμων, σε οικονομικές εφημερίδες κ.ά.), καθώς και με απευθείας προσέγγιση (business to business) πιθανών πελατών. Η διαμόρφωση ιστοσελίδας

επίσης, είναι απαραίτητη για την προβολή μιας εταιρείας, καθώς φέρνει σε επαφή την εταιρεία με τον υποψήφιο πελάτη, ενώ διευκολύνει σε μεγάλο βαθμό την πρώτη επαφή για τη ζήτηση προσφοράς μιας εκδήλωσης.

Πλεονέκτημα για τις ΜΜΕ αποτελεί το γεγονός ότι στο συγκεκριμένο υποκλάδο παίζει πολύ σημαντικό ρόλο η διαφήμιση «από στόμα σε στόμα» (word of mouth). Έτσι οι ΜΜΕ, χωρίς να επιβαρυνθούν με σημαντικά κονδύλια για προβολή και προώθηση, βασίζουν την ανάπτυξη του πελατολογίου τους σε μεγάλο βαθμό στην καλή τους φήμη και στη διάδοση της ποιότητάς τους από τους πελάτες τους σε τρίτους.

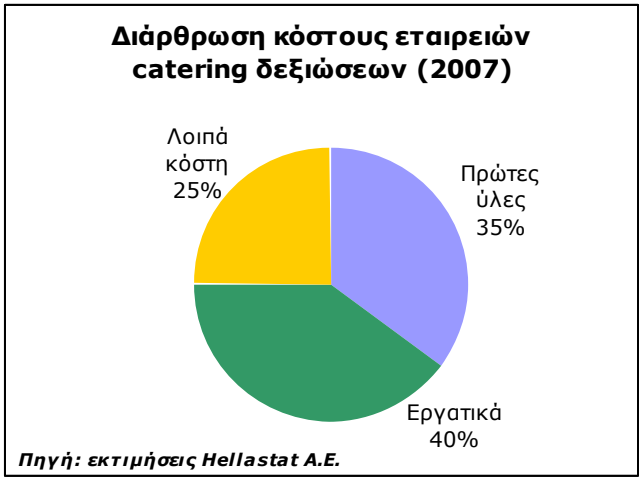
Ο υποκλάδος του catering δεξιώσεων παρουσιάζει έντονη εποχικότητα. Αναλυτικότερα, η δραστηριότητα των εταιρειών επηρεάζεται άμεσα από τον αριθμό των δεξιώσεων γάμων και επομένως αυξάνεται κατά τη διάρκεια της περιόδου από Μάιο έως Σεπτέμβριο (συγκριτικά λιγότερο το μήνα Αύγουστο) και κυρίως τις Παρασκευές και τα Σαββατοκύριακα. Επομένως, προκειμένου μια εταιρεία να εδραιωθεί στο χώρο, ανεξαρτήτως μεγέθους, οφείλει να διευρύνει το πελατολόγιό της με τέτοιο τρόπο ώστε να καλύπτει δεξιώσεις καθ' όλη τη διάρκεια της χρονιάς, καθώς επίσης και τις καθημερινές. Για παράδειγμα, η ανάπτυξη του εταιρικού πελατολογίου και η ανάληψη δεξιώσεων για εταιρικές παρουσιάσεις, οι οποίες μπορούν να γίνουν οποιαδήποτε ημέρα εντός του έτους αποτελούν σημαντική πηγή εσόδων, η οποία μπορεί να αμβλύνει το φαινόμενο της εποχικότητας. Σημειώνεται ότι κατά τη διάρκεια των δίσεκτων ετών παρατηρείται μια σημαντική μείωση του αριθμού των γάμων σε απόλυτα μεγέθη, ωστόσο οι εταιρείες που δραστηριοποιούνται στο χώρο δεν επηρεάζονται ιδιαίτερα από το γεγονός αυτό (καθώς δεν παρατηρείται μείωση των δεξιώσεων που απευθύνονται στις εταιρείες catering).

Το catering δεξιώσεων απαιτεί σχετικά υψηλό αρχικό κόστος για την απόκτηση του εξοπλισμού, καθώς αυτός διαχωρίζεται σε εξοπλισμό για την παραγωγή μεγάλου αριθμού γευμάτων (κουζίνα, ψυγεία, σκεύη, φορτηγά κ.τ.λ.) και σε εξοπλισμό για την διάθεση των γευμάτων αυτών (τραπεζοκαθίσματα, καλύμματα, σερβίτσια κ.τ.λ.). Ο εξοπλισμός είναι είτε ιδιόκτητος, είτε αποκτάται με χρηματοδοτική μίσθωση (leasing).

Το catering δεξιώσεων χαρακτηρίζεται ως κλάδος εντάσεως εργασίας και το εργατικό δυναμικό καταλαμβάνει το μεγαλύτερο μέρος του κόστους των εταιρειών. Επιπλέον, λόγω της εποχικότητας που χαρακτηρίζει τον κλάδο, οι εταιρείες

χρησιμοποιούν αρκετούς εποχιακούς υπαλλήλους, καθώς και αρκετούς έκτακτους υπαλλήλους, οι οποίοι απασχολούνται συνήθως στην εξυπηρέτηση των πελατών σε μια εκδήλωση (σέρβις). Όσον αφορά στο κόστος των πρώτων υλών, αυτό είναι υψηλό και βαίνει συνεχώς αυξανόμενο (ως συνέπεια κυρίως της τρέχουσας οικονομικής συγκυρίας), γεγονός που δυσχεραίνει ιδιαιτέρως τις ΜΜΕ. Τέλος, τα λοιπά κόστη αφορούν σε κόστη όπως η ενοικίαση εξοπλισμού ή η συντήρηση του υπάρχοντος, η ενοικίαση του χώρου εκδήλωσης κ.τ.λ.

Διάγραμμα 4.2.2



Ο συγκεκριμένος υποκλάδος παρουσιάζει χαμηλά εμπόδια εισόδου, αφενός γιατί το ισχύον νομικό πλαίσιο το επιτρέπει αυτό (η διαδικασία έναρξης εργασιών στο χώρο είναι σχετικά εύκολη) και αφετέρου γιατί, όπως αναφέρθηκε ήδη, είναι εύκολο να διευρύνουν τη δραστηριότητά τους στο συγκεκριμένο χώρο αρκετοί παραπλήσιοι κλάδοι. Παρόλα αυτά, πρέπει να ληφθεί υπόψη ότι στα μεγάλα αστικά κέντρα, όπου οι υπάρχουσες εταιρείες λειτουργούν κυρίως με αποκλειστικές συνεργασίες με συγκεκριμένα κτήματα και χώρους εκδηλώσεων, δυσχεραίνεται η είσοδος νέων επιχειρήσεων, υπό την έννοια ότι δεν είναι εύκολη η πρόσβασή τους στους συγκεκριμένους χώρους και κατά συνέπεια η ανάπτυξη δικτύου συνεργασιών.

4.3 Βιομηχανικό catering

Το βιομηχανικό catering αφορά στη μαζική παραγωγή γευμάτων που διατίθενται σε τρίτους προς πώληση. Τα γεύματα αυτά είναι είτε κατεψυγμένα (frozen), είτε φρέσκα ψυγείου (chilled). Τα πρώτα μπορούν να συντηρηθούν μέχρι 9-12 μήνες, ενώ τα δεύτερα διακρίνονται σε γεύματα που διατηρούνται φρέσκα για 6-8 ημέρες και σε γεύματα που διατηρούνται φρέσκα έως και 20 ημέρες (τροποποιημένης

ατμόσφαιρας). Στην αγορά έχει επικρατήσει και ο όρος "contract catering" για να περιγράψει την παροχή υπηρεσιών τροφοδοσίας προς πελάτες «επί συμβάσει», μετά από διαγωνισμό.

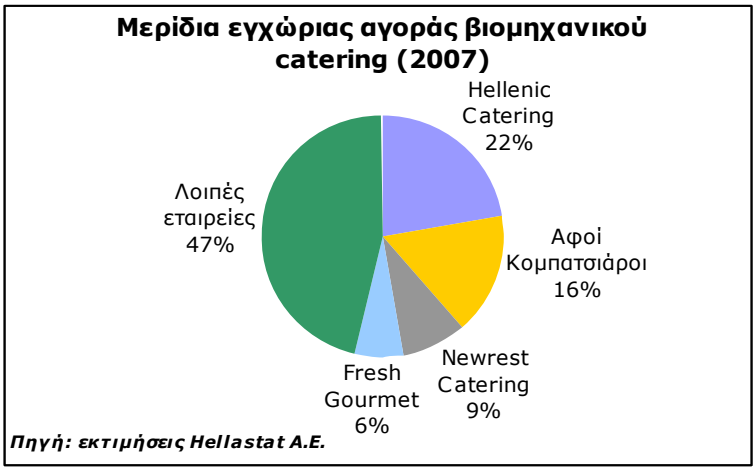
Οι κύριοι πελάτες των εταιρειών του υποκλάδου είναι ιδιωτικές επιχειρήσεις, δημόσιοι οργανισμοί και κλειστές αγορές, όπως ξενοδοχεία, επιχειρήσεις, κυλικεία, νοσοκομεία, εκπαιδευτήρια, πλοία, super-markets (SM) κ.τ.λ.

Στην Ελλάδα δραστηριοποιούνται στο συγκεκριμένο υποκλάδο 16 εταιρείες Α.Ε. και Ε.Π.Ε., ορισμένες από τις οποίες έχουν δραστηριότητα και στο catering δεξιώσεων (με μικρό ωστόσο, μερίδιο στο συνολικό κύκλο εργασιών). Όλες οι εταιρείες είναι μεγάλες, δηλαδή παρουσιάζουν κύκλο εργασιών άνω των €2,5 εκ., καθώς η παραγωγική διαδικασία αφορά σε μεγάλες ποσότητες και έχει υψηλές απαιτήσεις τόσο σε εξειδίκευση, όσο και σε εξοπλισμό.

Η δραστηριότητα των επιχειρήσεων του υποκλάδου του βιομηχανικού catering ανέρχεται σε €124,5 εκ. περίπου. Οι 4 μεγαλύτερες εταιρείες κατέχουν το 53% της αγοράς, δηλαδή ο υποκλάδος παρουσιάζει υψηλό βαθμό συγκέντρωσης. Ο ακριβής υπολογισμός του μεγέθους της αγοράς και των μεριδίων των εταιρειών παρουσιάζει δυσκολίες, καθώς παρατηρείται το φαινόμενο, κυρίως σε περιόδους αιχμής, ορισμένες εταιρείες να τροφοδοτούνται από άλλες, μεγαλύτερες εταιρείες του υποκλάδου, προκειμένου να ανταπεξέλθουν στην υψηλή ζήτηση των προϊόντων τους.

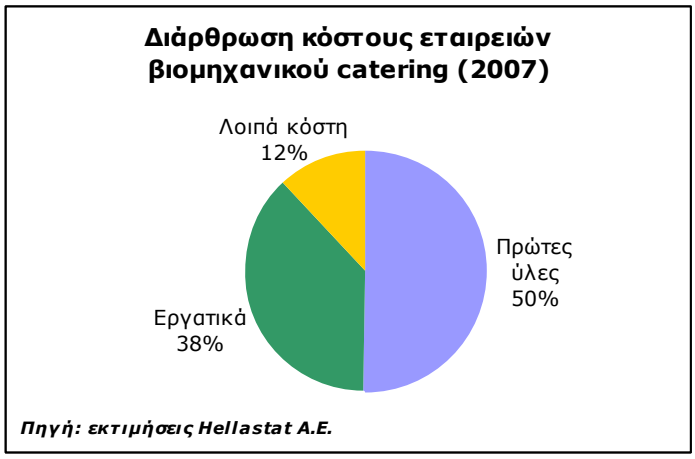
Το ανταγωνιστικό πλαίσιο του υποκλάδου έγκειται κυρίως στην τιμολογιακή πολιτική και λιγότερο στην ποιότητα των γευμάτων, τη διαφημιστική προβολή και την κατοχή πιστοποιητικών ποιότητας.

Διάγραμμα 4.3.1



Οι ρυθμοί ανάπτυξης την επόμενη τριετία για το βιομηχανικό catering εκτιμάται ότι θα ανέλθουν σε επίπεδα της τάξης του 5%, γεγονός που οφείλεται στις θετικές προοπτικές που επικρατούν, όσον αφορά στη ζήτηση των προϊόντων του κλάδου. Συγκεκριμένα, παρατηρείται αυξητική τάση ζήτησης τροφοδοσίας από νοσοκομεία και εκπαιδευτήρια, τάση η οποία κυριαρχεί και στην υπόλοιπη Ευρώπη, καθώς και αυξητική τάση τροφοδοσίας των ξενοδοχείων. Ειδικότερα για τα ξενοδοχεία, παρατηρείται οι μικρές, κυρίως, ξενοδοχειακές μονάδες να συνεργάζονται με εταιρείες catering, προκειμένου να τροφοδοτήσουν την κουζίνα τους και να εξυπηρετήσουν τους πελάτες τους, με στόχο τη μείωση του κόστους λειτουργίας τους (έναντι της πλήρους οργάνωσης και λειτουργίας της κουζίνας με σεφ κ.τ.λ.). Αντίθετα, η κατηγορία των γευμάτων "chilled", τα οποία ως επί το πλείστον διατίθενται στην αγορά των SM, είναι σε νηπιακή κατάσταση στην εγχώρια αγορά (σε αντίθεση με το εξωτερικό), καθώς παρατηρείται προς το παρόν το καταναλωτικό κοινό να υιοθετεί μια επιφυλακτική στάση απέναντί τους.

Διάγραμμα 4.3.2

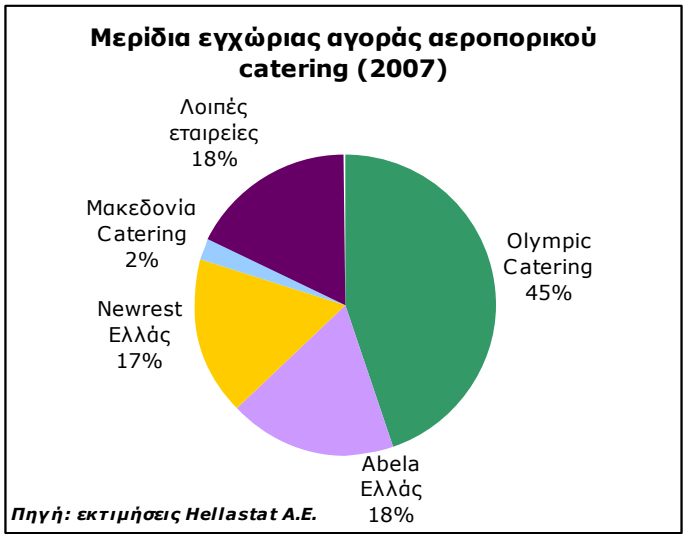


Ο υποκλάδος του βιομηχανικού catering παρουσιάζει υψηλά εμπόδια εισόδου. Από τη μια πλευρά, υπάρχουν υψηλά αρχικά κόστη σε πάγιο εξοπλισμό (κτιριακές εγκαταστάσεις, αποθήκες, ψυγεία, φορτηγά), από την άλλη υπάρχουν υψηλές απαιτήσεις σε τεχνογνωσία και σε εξειδικευμένο προσωπικό. Επιπλέον, η κατοχή πιστοποιητικών ποιότητας κρίνεται απαραίτητη, προκειμένου να διασφαλιστεί η ποιότητα των παραγόμενων γευμάτων. Τέλος, όπως και στο catering δεξιώσεων, το κόστος των πρώτων υλών κρίνεται υψηλό και βαίνει συνεχώς αυξανόμενο.

4.4 Αεροπορικό catering

Ο υποκλάδος του αεροπορικού catering αφορά στις υπηρεσίες τροφοδοσίας που προσφέρονται στα αεροσκάφη των αεροπορικών εταιρειών, τα οποία έχουν είτε ως αφετηρία, είτε ως ενδιάμεσο προορισμό, ένα από τα αεροδρόμια της χώρας. Πιο συγκεκριμένα, το αεροπορικό catering περιλαμβάνει τόσο την έννοια του "in-flight catering", δηλαδή την παραγωγή των γευμάτων που διατίθενται κατά τη διάρκεια μιας πτήσης, όσο και την έννοια του "handling" (επίγεια εξυπηρέτηση), δηλαδή την παροχή του συνόλου των υποστηρικτικών υπηρεσιών που απαιτούνται, όπως για παράδειγμα τη μεταφορά και φόρτωση των γευμάτων στα αεροσκάφη. Γενικά, οι εταιρείες που δραστηριοποιούνται στο χώρο, προσφέρουν και τις δυο υπηρεσίες, ενώ σε λιγότερες περιπτώσεις παρέχουν, επιπλέον, την υπηρεσία του "handling" σε τρίτες εταιρείες.

Διάγραμμα 4.4.1



Η ελληνική αγορά του αεροπορικού catering χαρακτηρίζεται ως ολιγοπωλιακή. Το μέγεθός της εκτιμάται στα €68 εκ. περίπου. Οι κυρίαρχες εταιρείες το κλάδου, οι οποίες προσφέρουν τις υπηρεσίες τους στα μεγαλύτερα / πολυσύχναστα αεροδρόμια, υπολογίζεται ότι ελέγχουν το 80% του συνόλου της αγοράς. Ηγετική θέση κατέχει η εταιρεία OLYMPIC CATERING Α.Ε., η οποία κατέχει μερίδιο της τάξης του 45% και δραστηριοποιείται στα αεροδρόμια της Αθήνας, της Θεσσαλονίκης, του Ηρακλείου, της Κέρκυρας και της Ρόδου. Ακολουθεί η εταιρεία ABELA ΕΛΛΑΣ Α.Ε., με μερίδιο αγοράς 18%, η NEWREST ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ ΑΕΡΟΣΚΑΦΩΝ ΕΛΛΑΣ Α.Ε., με μερίδιο 17%, ενώ μικρό μερίδιο έχει η εταιρεία ΜΑΚΕΔΟΝΙΑ CATERING Α.Ε. Και οι τρεις αυτές εταιρείες ανήκουν στο διεθνή όμιλο εταιρειών "Newrest". Τα αεροδρόμια στα οποία προσφέρουν τις υπηρεσίες τους είναι της Αθήνας, της Θεσσαλονίκης, του Ηρακλείου, της Κέρκυρας, της Κω, των Χανίων και της Ρόδου. Τα υπόλοιπα αεροδρόμια της χώρας, στα οποία δε δραστηριοποιούνται οι προαναφερθείσες εταιρείες, εξυπηρετούνται με τρόπο μη οργανωμένο και σταθερό, από εμπορικές εταιρείες τοπικού χαρακτήρα και επομένως είναι δύσκολο να καταγραφούν και να εκτιμηθεί το ακριβές μέγεθός τους.

Η παρουσία του διεθνούς ομίλου "Newrest" στην εγχώρια αγορά συνεπάγεται ότι τα μερίδια των εταιρειών αεροπορικού catering δεν επηρεάζονται μόνο από το επίπεδο ποιότητας και την τιμολογιακή πολιτική που υιοθετείται, αλλά και από τις διεθνείς συνεργασίες και συμφωνίες του ομίλου με συγκεκριμένες αεροπορικές εταιρείες. Για παράδειγμα, ο όμιλος "Newrest" συνεργάζεται παγκοσμίως με τις αεροπορικές εταιρείες Lufthansa και Air France-KLM.

Πολλές μεγάλες αεροπορικές εταιρείες ενδιαφέρονται για συνεργασία με συγκεκριμένες εταιρείες catering οι οποίες έχουν τη δυνατότητα ανεφοδιασμού σε πολλά διαφορετικά αεροδρόμια. Δεδομένης της σημαντικής ζήτησης που παρουσιάζουν οι αεροπορικές αυτές εταιρείες και της σημαντικής οργάνωσης και κόστους που απαιτείται από την πλευρά των εταιρειών, συνάγεται ότι ο συγκεκριμένος τομέας θα εξακολουθεί να μονοπωλείται από μεγάλες εταιρείες, καθώς οι μικρότερες δεν έχουν τη δυνατότητα τέτοιας δομής.

Η αγορά του αεροπορικού catering παρουσιάζει υψηλά εμπόδια εισόδου. Προκειμένου να δραστηριοποιηθεί μια εταιρεία στο συγκεκριμένο χώρο, απαιτούνται υψηλά κεφάλαια για την απόκτηση του εξοπλισμού για τη μαζική παραγωγή γευμάτων και την παροχή υπηρεσιών "handling", καθώς και εξειδίκευση στο συγκεκριμένο αντικείμενο τροφοδοσίας. Ταυτόχρονα, το νομικό πλαίσιο που

υπάρχει δημιουργεί επιπλέον εμπόδια εισόδου. Πιο συγκεκριμένα, δεν επιτρέπεται μια εταιρεία να δραστηριοποιείται στο αεροπορικό catering, χωρίς να έχει φυσική παρουσία, με κτίρια και αποθήκες, στο εκάστοτε αεροδρόμιο. Επιπλέον για τη λειτουργία μιας εταιρείας απαιτείται εκχώρηση ειδικής άδειας διαχείρισης τροφοδοσίας. Ωστόσο, η τήρηση της διαδικασίας αυτής λαμβάνει χώρα στην πράξη μόνο στο Διεθνή Αερολιμένα Αθηνών (Δ.Α.Α.). Στην παρούσα φάση έχουν αποκτήσει το δικαίωμα λειτουργίας στο Δ.Α.Α. οι εταιρείες OLYMPIC CATERING Α.Ε., η ABELA ΕΛΛΑΣ Α.Ε. και η NEWREST ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ ΑΕΡΟΣΚΑΦΩΝ ΕΛΛΑΣ Α.Ε., μέχρι το έτος 2025.

Ο υποκλάδος του αεροπορικού catering παρουσιάζει μια σχετική σταθερότητα τα τελευταία έτη, ενώ οι εκτιμήσεις για την επόμενη τριετία είναι απαισιόδοξες, καθώς εκτιμάται ότι ο υποκλάδος θα παρουσιάσει μια ελαφρά κάμψη της τάξης του 2%, γεγονός που οφείλεται στην αύξηση της τιμής των καυσίμων και την προσπάθεια των αεροπορικών εταιρειών να αντισταθμίσουν το επιπλέον κόστος τους μειώνοντας τις δαπάνες τους στο catering.

Μελετώντας τις οικονομικές καταστάσεις των εταιρειών του υποκλάδου, διαπιστώνεται ότι οι εταιρείες παρουσιάζουν είτε χαμηλή κερδοφορία, έπειτα από ζημίες διετίας (ABELA ΕΛΛΑΣ Α.Ε., ΜΑΚΕΔΟΝΙΑ CATERING Α.Ε.), είτε ζημίες καθ' όλη τη διάρκεια της τελευταίας τριετίας (NEWREST ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ ΑΕΡΟΣΚΑΦΩΝ ΕΛΛΑΣ Α.Ε.). Τέλος, τα αποτελέσματα της OLYMPIC CATERING Α.Ε. για το 2007 είναι επηρεασμένα από τη λήψη αποζημίωσης λόγω πρόωρης μετεγκατάστασης στο Δ.Α.Α. και για το λόγο αυτό η εταιρεία παρουσιάζει υψηλή κερδοφορία.

4.5 Παράγοντες διαμόρφωσης ζήτησης

Παράγοντες διαμόρφωσης ζήτησης στην αγορά του catering δεξιώσεων

- **Αριθμός γεννήσεων και γάμων.** Ο ετήσιος αριθμός των γεννήσεων και των γάμων επηρεάζει τον κύκλο εργασιών των εταιρειών του υποκλάδου του catering δεξιώσεων. Ειδικότερα, όσες περισσότερες γεννήσεις και γάμοι λαμβάνουν χώρα - κυρίως στα μεγάλα αστικά κέντρα όπου είναι πιο πιθανό μια δεξίωση να αναληφθεί από εταιρεία του κλάδου και όχι από κάποιας άλλης μορφής εταιρεία, όπως ένα τοπικό εστιατόριο για παράδειγμα - τόσο αυξάνεται η ζήτηση των υπηρεσιών catering.

Πίνακας 4.5.1

Γάμοι που τελέστηκαν στην Ελλάδα κατά τα έτη 2000-2006 κατά τόπο μόνιμης κατοικίας του συζύγου							
Νομός	**2000**	**2001**	**2002**	**2003**	**2004**	**2005**	**2006**
Αττική	17.930	21.785	21.146	22.833	18.444	22.852	20.950
Θεσ/κη	5.343	5.919	6.023	6.273	5.490	6.326	5.974
Λάρισα	1.180	1.430	1.399	1.555	1.345	1.435	1.390
Αχαΐα	1.229	1.585	1.550	1.712	1.481	1.793	1.644
Ηράκλειο	1.257	1.674	1.622	1.759	1.447	1.757	1.712
Σύνολο	**26.939**	**32.393**	**31.740**	**34.132**	**28.207**	**34.163**	**31.670**
Σύνολο χώρας	**48.880**	**58.491**	**57.872**	**61.081**	**51.377**	**61.043**	**57.802**

Πηγή: Ε.Σ.Υ.Ε.

Πίνακας 4.5.2

Γεννήσεις ζώντων στην Ελλάδα κατά τα έτη 2000-2006 κατά τόπο μόνιμης κατοικίας της μητέρας							
Νομός	**2000**	**2001**	**2002**	**2003**	**2004**	**2005**	**2006**
Αττική	36.972	36.967	37.481	38.446	38.901	39.182	40.925
Θεσ/κη	11.390	11.094	11.631	11.204	11.604	11.835	12.530
Λάρισα	2.808	2.692	2.878	2.825	2.913	3.104	3.265
Αχαΐα	3.117	2.951	3.155	3.320	3.296	3.315	3.307
Ηράκλειο	3.261	3.345	3.369	3.528	3.581	3.639	3.796
Σύνολο	**57.548**	**57.049**	**58.514**	**59.323**	**60.295**	**61.075**	**63.823**
Σύνολο χώρας	**103.267**	**102.282**	**103.569**	**104.420**	**105.655**	**107.545**	**112.042**

Πηγή: Ε.Σ.Υ.Ε.

- **Οικονομική συγκυρία.** Η εκάστοτε οικονομική κατάσταση της αγοράς, καθώς και το βιοτικό επίπεδο των γονέων ή των ζευγαριών που πρόκειται να παντρευτούν, παίζουν σημαντικό ρόλο στη διαμόρφωση των πωλήσεων των εταιρειών. Όσο υψηλότερο είναι το βιοτικό επίπεδο και όσο πιο ευνοϊκή η οικονομική συγκυρία, τόσες περισσότερες δεξιώσεις γάμων και βαφτίσεων αναμένεται να αναληφθούν από τις εταιρείες του κλάδου.
- **Συνεδριακός τουρισμός.** Ο συνεδριακός τουρισμός συνδέεται θετικά με τη ζήτηση υπηρεσιών τροφοδοσίας. Όσα περισσότερα συνέδρια λαμβάνουν χώρα, είτε σε ξενοδοχεία είτε σε λοιπούς συνεδριακούς χώρους, τόσο αυξάνονται οι ανάγκες σε υπηρεσίες catering.

Παράγοντες διαμόρφωσης ζήτησης στην αγορά του βιομηχανικού catering

- **Γεύμα στον εργασιακό χώρο.** Τα τελευταία χρόνια παρατηρείται η τάση της παροχής μεσημεριανού γεύματος στον εργασιακό χώρο, γεγονός που συνεπάγεται την αύξηση της ζήτησης της παροχής υπηρεσιών βιομηχανικού catering. Αυτή η πρακτική υιοθετείται κυρίως από τις πολυεθνικές επιχειρήσεις που δραστηριοποιούνται στην Ελλάδα, καθώς και από τις ελληνικές εταιρείες μεγάλου μεγέθους, προκειμένου αφενός να προσφέρουν στους εργαζομένους

τους, όσο το δυνατόν, καλύτερες εργασιακές συνθήκες, προσδοκώντας αύξηση της παραγωγικότητάς τους και αφετέρου να ελαχιστοποιήσουν τις απώλειες του εργασιακού χρόνου.

- **Τάση για έτοιμο φαγητό.** Η ζήτηση έτοιμου και γρήγορου φαγητού βαίνει συνεχώς αυξανόμενη τα τελευταία έτη, κυρίως λόγω έλλειψης χρόνου και έντονων ρυθμών ζωής, με αποτέλεσμα να επηρεάζει θετικά τον υποκλάδο του βιομηχανικού catering (ειδικότερα τη ζήτηση σε SM).
- **Ξενοδοχειακό δυναμικό.** Ο αριθμός των ξενοδοχειακών μονάδων συνδέεται θετικά με τη ζήτηση των υπηρεσιών μαζικής τροφοδοσίας, προκειμένου να καλυφθούν οι διατροφικές ανάγκες των πελατών των μονάδων αυτών, καθώς και οι διατροφικές ανάγκες των επαγγελματικών / κοινωνικών εκδηλώσεων που πραγματοποιούνται στις μονάδες αυτές.

Πίνακας 4.5.3

Ξενοδοχειακό δυναμικό Ελλάδας (2000-2006)							
	2000	**2001**	**2002**	**2003**	**2004**	**2005**	**2006**
Μονάδες	8.073	8.285	8.527	8.689	8.899	9.036	9.111
Δωμάτια	312.993	320.467	330.348	339.540	351.891	358.721	364.179
Κλίνες	593.990	608.104	626.914	644.898	668.271	682.050	693.252
Σύνολο	917.056	938.857	967.791	995.130	1.031.065	1.051.812	1.068.548

Πηγή: Ξενοδοχειακό Επιμελητήριο της Ελλάδος

Παράγοντες διαμόρφωσης ζήτησης στην αγορά του αεροπορικού catering

- **Επιβατική κίνηση.** Το επίπεδο της επιβατικής κίνησης των αεροδρομίων της χώρας επηρεάζει άμεσα την αγορά του αεροπορικού catering. Το μεγαλύτερο ενδιαφέρον παρουσιάζει η εξέλιξη των αναχωρήσεων των επιβατών εξωτερικού, καθώς ο κύριος όγκος της αγοράς αφορά στις διεθνείς πτήσεις που έχουν ως αφετηρία ένα από τα αεροδρόμια της χώρας και συνεπώς τροφοδοτούνται από τις ελληνικές εταιρείες που δραστηριοποιούνται στο χώρο.

Πίνακας 4.5.4

Επιβατική κίνηση Διεθνούς Αερολιμένα Αθηνών (2002-2008)			
Έτος	**Κίνηση Εσωτερικού**	**Κίνηση Εξωτερικού**	**Σύνολο**
2002	4.142.353	7.685.095	11.827.448
2003	4.365.258	7.887.059	12.252.317
2004	5.109.136	8.553.196	13.662.332
2005	5.169.049	9.111.971	14.281.020
2006	5.468.613	9.611.095	15.079.708
2007	5.955.339	10.583.064	16.538.403
2008*	2.170.877	3.789.855	5.960.732

**: προσωρινά στοιχεία (Ιανουάριος-Μάιος)*

Πηγή: Διεθνής Αερολιμένας Αθηνών

Πίνακας 4.5.5

Επιβατική κίνηση αεροδρομίων της Ελλάδας (2000-2006)				
Έτος	**Κίνηση Εσωτερικού**	**Κίνηση Αναχωρήσεων Εξωτερικού**	**Συνολική Κίνηση Εξωτερικού**	**Γενικό Σύνολο**
2000	12.121.834	12.213.493	24.106.815	36.228.649
2001	10.575.376	12.612.970	24.980.389	35.555.765
2002	9.229.774	12.159.366	24.243.296	33.473.070
2003	10.025.132	11.992.021	23.994.836	34.019.968
2004	11.229.040	12.029.964	24.007.309	35.236.349
2005	11.379.570	12.583.177	25.060.549	36.440.119
2006	12.066.619	13.377.831	26.633.229	38.699.848

Πηγή: Υπηρεσία Πολιτικής Αεροπορίας

- **Τιμές καυσίμων.** Η άνοδος των τιμών των καυσίμων επηρεάζει αρνητικά τις πωλήσεις των εταιρειών του κλάδου. Πιο συγκεκριμένα, ένας τρόπος για να αντιμετωπίσουν οι αεροπορικές εταιρείες αυτήν την αύξηση του κόστους των καυσίμων, η οποία είναι ανελαστική δαπάνη, είναι η μείωση ενός άλλου, όπως το κόστος των υπηρεσιών catering, μειώνοντας για παράδειγμα την ποικιλία ή την ποσότητα των παρεχόμενων γευμάτων.
- **Οικονομική συγκυρία.** Η οικονομική συγκυρία ενδέχεται να επηρεάσει τη ζήτηση υπηρεσιών αεροπορικού catering, καθώς σε περιόδους οικονομικής ύφεσης, είναι πιθανό να μειωθεί το επίπεδο της επιβατικής κίνησης (και αντιστρόφως).
- **Διεθνείς συγκυρίες.** Οι διεθνείς συγκυρίες στον αεροπορικό κλάδο επηρεάζουν το επίπεδο της επιβατικής κίνησης και εμμέσως και την αγορά του αεροπορικού catering (για παράδειγμα τα γεγονότα της 11ης Σεπτεμβρίου 2001).
- **Διεθνείς συμφωνίες και επέκταση διεθνών εταιρειών.** Στο συγκεκριμένο υποκλάδο οι μεταβολές στη ζήτηση για τις εγχώριες εταιρείες catering εξαρτάται σε σημαντικό βαθμό από τις συμφωνίες που επιτυγχάνουν με τις διεθνείς εταιρείες αερομεταφορών. Για την επίτευξη των συμφωνιών αυτών είναι σημαντική και η παρουσία των εταιρειών σε διεθνή αεροδρόμια. Πέραν αυτού, οι εταιρείες που δραστηριοποιούνται στο συγκεκριμένο χώρο αντιμετωπίζουν τις πολυεθνικές εταιρείες είτε σαν ανταγωνίστριες (όταν οι τελευταίες εγκαθίστανται στον ελλαδικό χώρο), είτε σαν συνεργάτιδες (όταν οι τελευταίες συνεργάζονται με τις εγχώριες εταιρείες για κάλυψη των συμφωνιών που έχουν με διεθνείς εταιρείες αερομεταφορών).

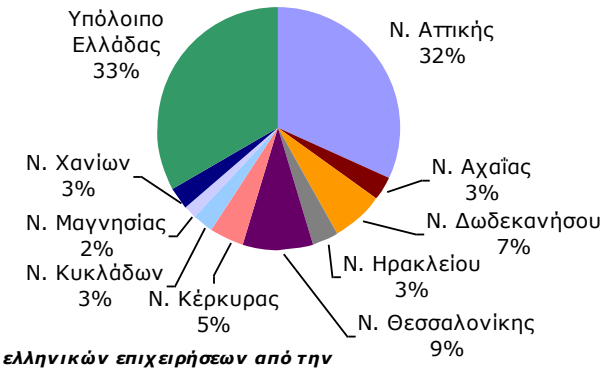
4.6 Γεωγραφική κατανομή των εταιρειών

Σύμφωνα με την απογραφή των ελληνικών επιχειρήσεων που διεξήχθη από την Hellastat Α.Ε. την περίοδο από Φεβρουάριο έως Ιούνιο του 2008, οι εταιρείες που παρέχουν υπηρεσίες catering εκτιμάται ότι ανέρχονται σε 3.000 περίπου. Η Αττική κατέχει το μεγαλύτερο μερίδιο εταιρειών (32%), καθώς 960 περίπου εδρεύουν στο συγκεκριμένο νομό. Στη Θεσσαλονίκη δραστηριοποιούνται 275 εταιρείες περίπου (μερίδιο 9%), ενώ άλλοι νομοί της χώρας με υψηλά, συγκριτικά, ποσοστά είναι τα Δωδεκάνησα και η Κέρκυρα, με μερίδιο 7% και 5% αντίστοιχα. Σημειώνεται ότι ο μεγάλος αριθμός των επιχειρήσεων του κλάδου αφορά κυρίως στο catering δεξιώσεων, λόγω των χαμηλών εμποδίων εισόδου και της δραστηριοποίησης εταιρειών συναφών κλάδων.

Σχετικά με τη γεωγραφική κατανομή των εταιρειών, συμπεραίνεται ότι η συγκέντρωση στα δυο μεγάλα αστικά κέντρα συνδέεται άμεσα με τις υψηλότερες, σε απόλυτο μέγεθος, ανάγκες τροφοδοσίας των κοινωνικών και επαγγελματικών εκδηλώσεων που διοργανώνονται στις περιοχές αυτές. Αναλυτικότερα, στους δυο μεγαλύτερους, από πλευράς πληθυσμού, νομούς της χωράς, είναι λογικό να λαμβάνουν χώρα περισσότερες δεξιώσεις (για παράδειγμα, γάμοι και βαφτίσεις), να διοργανώνονται περισσότερα συνέδρια και ημερίδες και να λειτουργούν περισσότερα νοσοκομεία, εκπαιδευτήρια κ.τ.λ., σε σχέση με την υπόλοιπη Ελλάδα. Καθώς οι προαναφερθείσες περιπτώσεις ταυτίζονται με τις κύριες κατηγορίες πελατών στις οποίες απευθύνονται οι εταιρείες παροχής υπηρεσιών catering, επιβεβαιώνεται ο υψηλός αριθμός τους. Επιπλέον, η σημαντική παρουσία εταιρειών στα Δωδεκάνησα, την Κέρκυρα και την Κρήτη συνδέεται με τον υψηλό αριθμό συνεδρίων και λοιπών επαγγελματικών εκδηλώσεων που διοργανώνονται στις συγκεκριμένες περιοχές, καθώς και με την υψηλή τουριστική κίνηση.

Διάγραμμα 4.6.1

Γεωγραφική κατανομή των εταιρειών catering (2008)



Πηγή: Απογραφή ελληνικών επιχειρήσεων από την Hellastat Α.Ε. (Φεβρ.-Ιούν. 2008), εκτιμήσεις αγοράς

Τέλος, όσον αφορά στις 35 εταιρείες του δείγματος, είναι ενδεικτικό το γεγονός ότι οι 21 εδρεύουν στην Αθήνα (μερίδιο 60%) και άλλες 7 στη Θεσσαλονίκη (μερίδιο 20%). Δηλαδή στα δυο μεγάλα αστικά κέντρα δραστηριοποιείται το 80% των εξεταζόμενων εταιρειών. Από τις υπόλοιπες εταιρείες, οι 4 εδρεύουν στην Κρήτη και από μία στη Ρόδο, τα Ιωάννινα και το Βόλο.

4.7 Εξελίξεις στην εγχώρια αγορά

Στην εγχώρια αγορά του catering παρατηρούνται την τελευταία περίοδο δυναμικές κινήσεις, οι οποίες ενδέχεται να αλλάξουν το παρόν σκηνικό.

Η εταιρεία ΑΛΚΜΗΝΗ ΕΠΕΝΔΥΣΕΙΣ ΕΣΤΙΑΣΗΣ Α.Ε., στην οποία μέτοχοι είναι η VIVARTIA Α.Β.Ε.Ε. (κατά 51%) και ο επιχειρηματίας κ. Λαυρέντιος Φρέρης (μέτοχος της EVEREST Α.Ε.), υπέβαλε στις αρχές του Ιουλίου 2008, υποχρεωτική δημόσια πρόταση απόκτησης ποσοστού 29,25% της OLYMPIC CATERING Α.Ε. Η ΑΛΚΜΗΝΗ ΕΠΕΝΔΥΣΕΙΣ ΕΣΤΙΑΣΗΣ Α.Ε., κατέχει επίσης, το 100,00% της EVEREST Α.Ε., η οποία με τη σειρά της ελέγχει το 70,75% της OLYMPIC CATERING Α.Ε. Η συνεργασία των δυο ομίλων, "Vivartia" και "Everest", δημιουργεί ένα κολοσσό στην ευρύτερη αγορά εστίασης και θα επηρεάσει τους υποκλάδους του βιομηχανικού και αεροπορικού catering, στους οποίους δραστηριοποιούνται οι δυο θυγατρικές εταιρείες, η HELLENIC CATERING Α.Ε. και η OLYMPIC CATERING Α.Ε.

Ο Όμιλος εταιριών «Μαριλένας Γ. Μαμιδάκη», ο οποίος ελέγχει τον «Πολυχώρο Πολιτισμού Αθηναΐς» και το «Αθηναΐς Catering», υλοποιεί αυτήν την περίοδο

επενδυτικό πρόγραμμα ύψους €15 εκ. περίπου. Μεταξύ άλλων, ο «Πολυχώρος Πολιτισμού Αθηναΐς» ανακαινίζεται πλήρως και επεκτείνεται, με στόχο να έχει τη δυνατότητα να φιλοξενεί πολιτιστικές, καλλιτεχνικές, εταιρικές και κοινωνικές εκδηλώσεις ακόμη μεγαλύτερης εμβέλειας. Παράλληλα, ο Όμιλος δημιουργεί νέα μονάδα παραγωγής, η οποία θα καλύπτει όχι μόνο τις ανάγκες catering των δεξιώσεων, αλλά θα επεκταθεί και στην κάλυψη αναγκών του βιομηχανικού catering.

Τέλος, η ΓΕΥΣΗΝΟΥΣ Α.Β.Ε.Ε. τον Απρίλιο του 2007 εξαγόρασε τη SODEXHO HELLAS A.E.B.E. Η συγκεκριμένη επιχειρηματική κίνηση κρίνεται ως σημαντική δεδομένου ότι η "Sodexho Alliance" - στην οποία ανήκε η συγκεκριμένη εταιρεία – συγκαταλέγεται στις μεγαλύτερες εταιρείες catering παγκοσμίως. Επιπλέον, η παρουσία της στην ελληνική αγορά ήταν σημαντική, καθώς είχε προχωρήσει σε σημαντικές επενδύσεις με σκοπό την εκμετάλλευση των επισιτιστικών αναγκών των Ολυμπιακών Αγώνων του 2004. Η ΓΕΥΣΗΝΟΥΣ Α.Β.Ε.Ε. με την εξαγορά αυτή αποκτά μεγαλύτερες εγκαταστάσεις, έχει τη δυνατότητα να αυξήσει τον αριθμό των παραγόμενων ημερήσιων γευμάτων και αναμένεται να ενισχύσει τη θέση της στον υποκλάδο του βιομηχανικού catering όπου δραστηριοποιείται.

4.8 Νομικό και θεσμικό πλαίσιο

Δεδομένης της σημασίας που έχουν τα προσφερόμενα προϊόντα από τις εταιρείες του κλάδου στον ευαίσθητο χώρο της διατροφικής αλυσίδας, το νομοθετικό πλαίσιο περιλαμβάνει αρκετές διατάξεις που αφορούν την ίδρυση των εταιρειών, τη λειτουργία των καταστημάτων και την ασφάλεια των τροφίμων. Το νομοθετικό πλαίσιο περιλαμβάνει τόσο την εθνική νομοθεσία, η οποία συμμορφώθηκε με τις διατάξεις της Ευρωπαϊκής Ένωσης (Ε.Ε.), όσο και την ευρωπαϊκή νομοθεσία. Στις επόμενες παραγράφους αναφέρουμε επιγραμματικά τους κυριότερους νόμους που διέπουν το χώρο, και στη συνέχεια ακολουθεί η ανάλυσή τους. Επιπλέον, αναλύονται τα συστήματα πιστοποίησης HACCP (Ανάλυση Κινδύνων και Καθορισμός των Κρίσιμων Σημείων Ελέγχου) και ISO (International Organisation for Standards).

Εθνική νομοθεσία

Η διαδικασία για την έκδοση της άδειας ίδρυσης και λειτουργίας καταστημάτων παροχής υπηρεσιών Catering περιγράφεται από τους ακόλουθους Νόμους και Υπουργικές Αποφάσεις:

Νόμος 3463/2006, περί έκδοσης αδειών καταστημάτων υγειονομικού ενδιαφέροντος

Κ.Υ.Α. 10551/23-2-2007, περί απλούστευσης των διαδικασιών έκδοσης Αδειών Καταστημάτων Υγειονομικού Ενδιαφέροντος

Η εθνική νομοθεσία στο θέμα της ασφάλειας των τροφίμων περιλαμβάνει τους ακόλουθους κυριότερους Νόμους και Υπουργικές Αποφάσεις:

Ν. 2741/1999, Π.Δ. 223/2000 και Άρθρο 11 του Ν. 3438/2006, περί της σύστασης και οργάνωσης του Ενιαίου Φορέα Ελέγχου Τροφίμων (Ε.Φ.Ε.Τ.)

Κ.Υ.Α. 487/2000, με την οποία εναρμονίζεται το ελληνικό δίκαιο προς την 93/43/ΕΟΚ Οδηγία του Συμβουλίου της Ε.Ε.

Κ.Υ.Α. 139/2001, περί κατάρτισης και τήρηση μητρώου Εργαστηρίων συνεργαζόμενων με τον Ε.Φ.Ε.Τ.

Κ.Υ.Α. Β3-32/2003, περί της ρύθμισης θεμάτων που αναφέρονται στην έννοια της φάσης της πρώτης μεταποίησης και στην οργάνωση και συντονισμό του συστήματος ελέγχου από τις υπηρεσίες του Υπουργείου Αγροτικής Ανάπτυξης και του Ε.Φ.Ε.Τ.

Κ.Υ.Α. 121/2003, περί ρύθμισης επιμέρους ζητημάτων που αφορούν την κατάσχεση τροφίμων και τη διαδικασία υποβολής ενστάσεων.

Κ.Υ.Α. 052/2004, περί της συνεργασίας του Ε.Φ.Ε.Τ. με τις Δημόσιες Αρχές και Υπηρεσίες.

Κ.Υ.Α. 349/2005, περί του σημείου επαφής για την Επιτροπή του Κώδικα Τροφίμων.

Κ.Υ.Α. 18386/2005, η οποία αφορά συμπληρωματικά μέτρα για την εφαρμογή του άρθρου 50 του Κανονισμού 178/2002.

Κ.Υ.Α. 088/2006, περί ορισμού κεντρικών αρμοδίων αρχών για την οργάνωση επισήμων ελέγχων σε εφαρμογή των διατάξεων των Κανονισμών 852/2004, 853/2004, 854/2004 και 882/2004.

Κ.Υ.Α. 10755 /2006, περί της εξουσιοδότησης του Δ.Σ. του Ε.Φ.Ε.Τ. για την επιβολή χρηματικών προστίμων και διαδικασία επιβολής χρηματικών προστίμων.

Υ.Α. 12932/2006, περί της έγκρισης κανονισμού λειτουργίας Ε.Φ.Ε.Τ.

Υ.Α. 12933/2006, περί της ρύθμισης θεμάτων για την οργάνωση και λειτουργία των Μικτών Κλιμακίων Ελέγχου του Ε.Φ.Ε.Τ.

Κ.Υ.Α. 15523/2006, η οποία αφορά αναγκαία συμπληρωματικά μέτρα εφαρμογής των Κανονισμών 178/2002, 852/2004, 853/2004, 854/2004 και 882/2004 και εναρμόνιση της Οδηγίας 2004/41/ΕΚ.

Ευρωπαϊκή νομοθεσία

Η ευρωπαϊκή νομοθεσία για την ασφάλεια των τροφίμων διέπεται από τους ακόλουθους κανονισμούς:

Κανονισμός 178/2002/ΕΚ, περί της ασφάλειας των τροφίμων (έναρξη ισχύος από 1-1-2006)

Κανονισμός 852/2004/ΕΚ, περί της υγιεινής των τροφίμων (έναρξη ισχύος από 1-1-2006)

Κανονισμός 853/2004/ΕΚ, ο οποίος αφορά ειδικούς κανόνες υγιεινής για τα τρόφιμα ζωικής προέλευσης (έναρξη ισχύος από 1-1-2006)

Κανονισμός 854/2004/ΕΚ, περί ειδικών διατάξεων για την οργάνωση των επίσημων ελέγχων στα προϊόντα ζωικής προέλευσης που προορίζονται για κατανάλωση από τον άνθρωπο (έναρξη ισχύος από 1-1-2006)

Κανονισμός 882/2004/ΕΚ, περί του ελέγχου τροφίμων και ζωοτροφών (έναρξη ισχύος από 1-1-2006)

Αναλυτικότερα, σχετικά με τη διαδικασία για την έκδοση της άδειας ίδρυσης και λειτουργίας καταστημάτων παροχής υπηρεσιών Catering, η εθνική νομοθεσία διέπεται από τους ακόλουθους Νόμους:

Νόμος 3463/2006: Κύρωση του Κώδικα Δήμων και Κοινοτήτων

Στο άρθρο 80 του συγκεκριμένου Νόμου, περιγράφεται η διαδικασία για την έκδοση της άδειας ίδρυσης και λειτουργίας των καταστημάτων υγειονομικού ενδιαφέροντος, δηλαδή εκείνων των καταστημάτων στα οποία γίνεται παρασκευή ή/και διάθεση σε πελάτες (καθισμένους, όρθιους, περαστικούς), ή διανομή φαγητών, ή γλυκισμάτων, ή οποιουδήποτε άλλου παρασκευάσματος τροφίμων ή ποτών, ή αποθήκευση, ή συντήρηση, ή εμπορία κάθε είδους τροφίμων ή ποτών, καθώς και των καταστημάτων προσφοράς υπηρεσιών, εξαιτίας των οποίων μπορεί να προκληθεί βλάβη στη δημόσια υγεία (μεταξύ των οποίων συμπεριλαμβάνονται και οι εταιρείες παροχής υπηρεσιών Catering). Συγκεκριμένα περιλαμβάνονται οι εξής διαδικασίες:

1. Υποβολή σχετικής αίτησης του ενδιαφερομένου
2. Απόφαση της δημαρχιακής επιτροπής ή του κοινοτικού συμβουλίου (χορηγείται μέσα σε αποκλειστική προθεσμία ενός μήνα από την κατάθεση της αίτησης) για την «προέγκριση της ίδρυσης»
3. Προσκόμιση των απαιτούμενων δικαιολογητικών από τον ενδιαφερόμενο
4. Πραγματοποίηση υγειονομικών ελέγχων
5. Πραγματοποίηση ελέγχων πυρόσβεσης
6. Έκδοση της άδειας ίδρυσης και λειτουργίας σε 15 μέρες, αφότου ολοκληρωθούν οι έλεγχοι.

Κ.Υ.Α. 10551/23-2-2007: Απλούστευση διαδικασιών έκδοσης Αδειών Καταστημάτων Υγειονομικού Ενδιαφέροντος

Με την παρούσα απόφαση απλουστεύονται οι διαδικασίες έκδοσης αδειών των καταστημάτων υγειονομικού ενδιαφέροντος. Για παράδειγμα, ορίζεται ότι δεν απαιτείται το στάδιο της «προέγκρισης» σε ορισμένες περιπτώσεις, μεταξύ των οποίων τα κυλικεία σε δημόσια κτίρια, ότι εάν παρέλθει άπρακτη η προθεσμία των 65 ημερών, που προβλέπεται από τις σχετικές διατάξεις για την έκδοση από τον οικείο Δήμο ή Κοινότητα της άδειας ίδρυσης/εγκατάστασης και λειτουργίας κάθε είδους καταστήματος, ή επιχείρησης, ή εγκατάστασης, τότε λογίζεται ότι η άδεια έχει εκδοθεί, και ότι στις περιπτώσεις αντικατάστασης της άδειας ίδρυσης και λειτουργίας καταστήματος υγειονομικού ενδιαφέροντος, η άδεια αντικαθίσταται με την υποβολή από τον ενδιαφερόμενο των προβλεπόμενων δικαιολογητικών, χωρίς να ακολουθείται καμιά άλλη διαδικασία, εντός αποκλειστικής προθεσμίας 5 ημερών.

Όσον αφορά στο θέμα της ασφάλειας των τροφίμων, η εθνική νομοθεσία διέπεται από τους ακόλουθους κυριότερους Νόμους και Υπουργικές Αποφάσεις:

Ν. 2741/1999, Π.Δ. 223/2000 και Άρθρο 11 του Ν. 3438/2006: Σύσταση και Οργάνωση του Ε.Φ.Ε.Τ.

Ο Ε.Φ.Ε.Τ. τελεί υπό την εποπτεία του Υπουργείου Ανάπτυξης. Σκοπός του είναι η προστασία του καταναλωτή μέσω της διασφάλιση της εισαγωγής, παραγωγής και της διακίνησης υγιεινών τροφίμων, η πιστοποίηση της καταλληλότητας, ο έλεγχος της ποιότητας και η ποιοτική αναβάθμιση των τροφίμων, όπως επίσης και η προστασία των οικονομικών συμφερόντων του καταναλωτή και η μέριμνα για την αποτροπή της παραπλάνησής του σε σχέση με την υγιεινή, τη σύσταση, την επισήμανση και την τιμή των τροφίμων. Ο Ε.Φ.Ε.Τ. διενεργεί τακτικούς ελέγχους είτε αυτοτελώς, είτε σε συνεργασία με τις κατά τόπους νομαρχίες (υπό τη μορφή μικτών κλιμακίων) στην ευρύτερη αγορά τροφίμων. Αναλυτικότερα, ελέγχει κεντρικές αγορές, χώρους διακίνησης τροφίμων (catering, νοσοκομεία, επιχειρήσεις λιανικού εμπορίου), καθώς και επιχειρήσεις παραγωγής, εμπορίας και διάθεσης τροφίμων. Διεξάγονται επίσης και έκτακτοι έλεγχοι, κατόπιν καταγγελιών καταναλωτών, ή και συγκεκριμένων φορέων (π.χ. ένοπλες δυνάμεις), καθώς και επιθεωρήσεις σε μονάδες παραγωγής τροφίμων. Οι έλεγχοι αφορούν στην παρασκευή, τη μεταποίηση, την παραγωγή, τη συσκευασία, την αποθήκευση, τη μεταφορά και τη διανομή των τροφίμων. Τέλος, επιθεωρείται το σύνολο των τροφίμων που εισάγονται και εξάγονται από τη χώρα.

Κ.Υ.Α. 487/2000: Υγιεινή των Τροφίμων

Η εν λόγω Απόφαση εναρμονίζει το ελληνικό δίκαιο προς την 93/43/ΕΟΚ Οδηγία του Συμβουλίου της Ε.Ε. και θεσπίζει τους γενικούς κανόνες υγιεινής των τροφίμων, καθώς και τις διαδικασίες για την εξακρίβωση της τήρησης των κανόνων αυτών. Ορίζεται επίσης, ότι ο αρμόδιος φορέας για τον έλεγχο της τήρησης των κανόνων αυτών είναι ο Ε.Φ.Ε.Τ.

Κ.Υ.Α. 139/2001: Κατάρτιση και τήρηση μητρώου Εργαστηρίων συνεργαζόμενων με τον Ε.Φ.Ε.Τ.

Με αυτήν την Απόφαση καθορίζονται οι διαδικασίες σύμφωνα με τις οποίες εργαστήρια δοκιμών ή και αναλύσεων εγγράφονται στον Κατάλογο Συνεργαζόμενων Εργαστηρίων του Ε.Φ.Ε.Τ.

Κ.Υ.Α. Β3-32/2003: Ρύθμιση θεμάτων που αναφέρονται στην έννοια της φάσης της πρώτης μεταποίησης και στην οργάνωση και συντονισμό του συστήματος ελέγχου από τις υπηρεσίες του Υπουργείου Αγροτικής Ανάπτυξης και του Ε.Φ.Ε.Τ.

Σύμφωνα με την Απόφαση αυτήν, όσον αφορά στα προϊόντα πρώτης μεταποίησης του τομέα του κρέατος (συμπεριλαμβανομένου και του κρέατος των πουλερικών), εφόσον αφορούν σε μεμονωμένες και όχι καθετοποιημένες επιχειρήσεις τεμαχισμού, ο Ε.Φ.Ε.Τ. ασκεί παράλληλη αρμοδιότητα με το Υπουργείο Γεωργίας. Επιπλέον, ορίζεται ότι το Υπουργείο Γεωργίας και ο Ε.Φ.Ε.Τ. υποχρεούνται να προβαίνουν σε τακτική αμοιβαία ενημέρωση, σχετικά με τον προγραμματισμό και τα αποτελέσματα των ελέγχων και των δειγματοληψιών που διενεργούνται από την εποπτεία τους.

Κ.Υ.Α. 121/2003: Ρύθμιση επιμέρους ζητημάτων που αφορούν την κατάσχεση τροφίμων και τη διαδικασία υποβολής ενστάσεων.

Περιγράφονται οι προϋποθέσεις προκειμένου να χαρακτηριστεί ένα τρόφιμο μη ασφαλές και επιβλαβές για την υγεία, καθώς και οι προϋποθέσεις και η διαδικασία κατάσχεσης ακατάλληλων τροφίμων.

Κ.Υ.Α. 052/2004: Συνεργασία του Ε.Φ.Ε.Τ. με τις Δημόσιες Αρχές και Υπηρεσίες, συμπεριλαμβανομένων των Αρχών πρωτοβάθμιας και Νομαρχιακής Αυτοδιοίκησης και των Νομικών Προσώπων Δημοσίου ή Ιδιωτικού Δικαίου.

Ορίζεται με λεπτομέρεια το πλαίσιο συνεργασίας του Ε.Φ.Ε.Τ. με τις Δημόσιες Αρχές. Ως Κεντρική Αρμόδια Αρχή για την εποπτεία εφαρμογής, το συντονισμό και την αξιολόγηση των επιδόσεων του ενιαίου συστήματος επίσημου ελέγχου ορίζεται ο Ε.Φ.Ε.Τ.

Κ.Υ.Α. 349/2005: Ορισμός σημείου επαφής για την Επιτροπή του Κώδικα Τροφίμων.

Με την Απόφαση αυτή ορίζεται ως σημείο επαφής με την Επιτροπή του Κώδικα Τροφίμων ο Ε.Φ.Ε.Τ.

Κ.Υ.Α. 18386/2005: Συμπληρωματικά μέτρα για την εφαρμογή του άρθρου 50 του Κανονισμού 178/2002.

Η συγκεκριμένη Απόφαση περιγράφει τα συμπληρωματικά μέτρα για την εφαρμογή του άρθρου 50 του Κανονισμού 178/2002 για τον καθορισμό των γενικών αρχών και απαιτήσεων της νομοθεσίας για τα τρόφιμα, για την ίδρυση της Ευρωπαϊκής Αρχής για την Ασφάλεια των Τροφίμων και τον καθορισμό των διαδικασιών σε θέματα ασφάλειας των τροφίμων.

Κ.Υ.Α. 088/2006: Ορισμός κεντρικών αρμοδίων αρχών για την οργάνωση επισήμων ελέγχων σε εφαρμογή των διατάξεων των Κανονισμών 852/2004, 853/2004, 854/2004 και 882/2004.

Οι αρμόδιες αρχές οι οποίες είναι υπεύθυνες για την ικανοποίηση των σκοπών και την πραγματοποίηση των ελέγχων που ορίζουν οι Κανονισμοί της Ε.Ε. είναι ο Ε.Φ.Ε.Τ. και το Υπουργείο Αγροτικής Ανάπτυξης και Τροφίμων.

Κ.Υ.Α. 10755 /2006: Εξουσιοδότηση του Δ.Σ. του Ε.Φ.Ε.Τ. για την επιβολή χρηματικών προστίμων και διαδικασία επιβολής χρηματικών προστίμων.

Η Απόφαση αυτή εξουσιοδοτεί τον Ε.Φ.Ε.Τ. για επιβολή χρηματικών προστίμων σε όποιον παράγει, επεξεργάζεται, παρασκευάζει, μεταποιεί, συσκευάζει, αποθηκεύει, συντηρεί, διαθέτει, διακινεί, επισημαίνει ή διαφημίζει τρόφιμα που παραβιάζουν τις προδιαγραφές, τα πρότυπα και τους κανόνες της νομοθεσίας. Επιπλέον, κατηγοριοποιούνται οι παραβάσεις και περιγράφεται η διαδικασία επιβολής των προστίμων.

Υ.Α. 12932/2006: Έγκριση Κανονισμού Λειτουργίας Ε.Φ.Ε.Τ.

Με την Απόφαση αυτή εγκρίνεται ο κανονισμός λειτουργίας του Ε.Φ.Ε.Τ., ο οποίος περιγράφει την εσωτερική διάρθρωση και την οργάνωση των υπηρεσιών του Ε.Φ.Ε.Τ., καθώς και την οργάνωση των ελέγχων.

Υ.Α. 12933/2006: Ρύθμιση θεμάτων για την οργάνωση και λειτουργία των Μικτών Κλιμακίων Ελέγχου του Ε.Φ.Ε.Τ.

Με την Απόφαση αυτή ρυθμίζονται οι λεπτομέρειες για την οργάνωση και τη δράση των Μικτών Κλιμακίων Ελέγχου του Ε.Φ.Ε.Τ. Με λίγα λόγια, ορίζεται ότι στην Κεντρική Υπηρεσία και στις Περιφερειακές Διευθύνσεις του Ε.Φ.Ε.Τ. συνιστώνται Μικτά Κλιμάκια Ελέγχου Τροφίμων. Επιπλέον, στην Κεντρική υπηρεσία του Ε.Φ.Ε.Τ. τηρείται Μητρώο Ελεγκτών. Από το Μητρώο αυτό επιλέγονται τα μέλη που συγκροτούν τα Μικτά Κλιμάκια Ελέγχου τροφίμων, τα οποία είναι αρμόδια να ασκούν έλεγχο σε κάθε επιχείρηση που παράγει, επεξεργάζεται, παρασκευάζει, μεταποιεί, συσκευάζει, αποθηκεύει, συντηρεί, διαθέτει, διακινεί, επισημαίνει ή διαφημίζει τρόφιμα που προορίζονται για κατανάλωση.

Κ.Υ.Α. 15523/2006: Αναγκαία συμπληρωματικά μέτρα εφαρμογής των Κανονισμών 178/2002, 852/2004, 853/2004, 854/2004 και 882/2004 και εναρμόνιση της Οδηγίας 2004/41/ΕΚ.

Με την παρούσα Απόφαση καθορίζονται τα αναγκαία συμπληρωματικά μέτρα εφαρμογής των Κανονισμών 178/2002, 852/2004, 853/2004, 854/2004 και 882/2004 και εναρμόνιση της Οδηγίας 2004/41/ΕΚ.

Ευρωπαϊκή νομοθεσία

Η ευρωπαϊκή νομοθεσία για την ασφάλεια των τροφίμων διέπεται από τους ακόλουθους κανονισμούς:

Κανονισμός 178/2002/ΕΚ: Ασφάλεια των τροφίμων (έναρξη ισχύος από 1-1-2006)

Καθιερώνονται οι κατευθυντήριες γραμμές της ασφάλειας τροφίμων, θεσπίζοντας ταυτόχρονα την ανεξάρτητη Ευρωπαϊκή Αρχή Ασφάλειας Τροφίμων (European Food Safety Authority - ESFA). Επίσης, εισάγει την υποχρέωση για ανάπτυξη και εφαρμογή συστημάτων παρακολούθησης σε όλα τα στάδια της τροφικής αλυσίδας, μέσω της λειτουργίας της ιχνηλασιμότητας, ώστε να καθίσταται δυνατή η αναζήτηση πληροφοριών για όλη την πορεία του προϊόντος στο δίκτυο παραγωγής-διανομής και να αναλαμβάνονται τυχόν απαραίτητες δράσεις επέμβασης και λήψης διορθωτικών μέτρων σε περίπτωση προβλήματος.

Κανονισμός 852/2004/ΕΚ: Υγιεινή των τροφίμων (έναρξη ισχύος από 1-1-2006)

Ο Κανονισμός αυτός αντικατέστησε την παλαιότερη Οδηγία 93/43 και βρίσκει πεδίο εφαρμογής σε όλες τις εταιρείες που παρασκευάζουν, επεξεργάζονται και διανέμουν τρόφιμα, θεσπίζοντας τους κανόνες υγιεινής που πρέπει να τηρούνται κατά την παραγωγή και διάθεση των τροφίμων. Οι κυριότερες διατάξεις αφορούν στην εφαρμογή συστήματος που να βασίζεται στις αρχές διασφάλισης της παραγωγής υγιεινών προϊόντων HACCP (Ανάλυση Κινδύνων και Καθορισμός των Κρίσιμων Σημείων Ελέγχου), την εγγραφή των επιχειρήσεων σε σχετικά μητρώα και την έκδοση οδηγών ορθής πρακτικής. Οι οδηγοί ορθής πρακτικής είναι γενικής ή κλαδικής εφαρμογής και συντάσσονται με ευθύνη και πρωτοβουλία του σχετικού κλάδου της βιομηχανίας, αποτελώντας την απαραίτητη προϋπόθεση για την αποτελεσματικότητα των μέτρων που καθορίζονται από τις μελέτες HACCP. Στην Ελλάδα ο υπεύθυνος φορέας σύνταξης των οδηγών ορθής πρακτικής είναι ο Σύνδεσμος Ελληνικών Βιομηχανιών Τροφίμων (Σ.Ε.Β.Τ.). Επίσης, γίνεται διάκριση ως προς το μέγεθος των επιχειρήσεων και την επικινδυνότητα, παρέχοντας την ευχέρεια στις μικρές και μικρομεσαίες επιχειρήσεις να εφαρμόσουν λιγότερο δεσμευτικές διαδικασίες κατά HACCP. Οι διατάξεις του Κανονισμού εφαρμόζονται

στην παραγωγική διαδικασία και σε όλο το φάσμα της εφοδιαστικής αλυσίδας τροφίμων, ακόμη και στο εξαγωγικό εμπόριο.

Κανονισμός 853/2004/ΕΚ: Ειδικοί κανόνες υγιεινής για τα τρόφιμα ζωικής προέλευσης (έναρξη ισχύος από 1-1-2006)

Σύμφωνα με τον Κανονισμό αυτό, οι επιχειρήσεις έχουν τη δυνατότητα να διοχετεύσουν στην αγορά προϊόντα ζωικής προέλευσης προερχόμενα από χώρες της Ε.Ε., υπό την προϋπόθεση ότι έχουν παρασκευασθεί και επεξεργασθεί σε εγκαταστάσεις που πληρούν τις προϋποθέσεις του 852/2004.

Κανονισμός 854/2004/ΕΚ: Ειδικές διατάξεις για την οργάνωση των επίσημων ελέγχων στα προϊόντα ζωικής προέλευσης που προορίζονται για κατανάλωση από τον άνθρωπο (έναρξη ισχύος από 1-1-2006)

Καθορίζονται οι κανόνες σύμφωνα με τους οποίους διεξάγονται οι επίσημοι έλεγχοι στα προϊόντα ζωικής προέλευσης. Οι έλεγχοι διεξάγονται από τις αρμόδιες αρχές για να διαπιστωθεί αν οι επιχειρήσεις τροφίμων εφαρμόζουν σωστά τις διατάξεις των Κανονισμών 852/2004, 853/2004 και 1774/2002 (Κανονισμός για τον καθορισμό υγειονομικών κανόνων σχετικά με τα ζωικά υποπροϊόντα που δεν προορίζονται για κατανάλωση από τον άνθρωπο). Σε κάθε εγκατάσταση στην οποία διεξάγεται έλεγχος, χορηγείται ένας αριθμός έγκρισης, στον οποίο προστίθενται κωδικοί που δηλώνουν τους τύπους των παρασκευαζόμενων προϊόντων. Στις αγορές χονδρικής πώλησης ο αριθμός έγκρισης μπορεί να συμπληρωθεί από δευτερεύοντες αριθμούς που δηλώνουν τις μονάδες πώλησης ή βιομηχανικής παραγωγής των προϊόντων.

Κανονισμός 882/2004/ΕΚ: Έλεγχος τροφίμων και ζωοτροφών (έναρξη ισχύος από 1-1-2006)

Με τον Κανονισμό αυτό διευκρινίζονται οι κανόνες που αφορούν στη διεξαγωγή ελέγχων, που έχουν σαν σκοπό την πρόληψη και τον περιορισμό των κινδύνων για τον καταναλωτή και τα ζώα, καθώς και τη σήμανση ζωοτροφών και τροφίμων. Η διενέργεια των ελέγχων γίνεται σε όλα τα στάδια της παραγωγής, επεξεργασίας και διανομής ζωοτροφών και ζωικών προϊόντων.

Το σύστημα HACCP

Το σύστημα HACCP είναι ένα εξειδικευμένο σύστημα ελέγχου για τα τρόφιμα και αφορά στην υγιεινή και την ασφάλειά τους. Το σύστημα καλύπτει κάθε στάδιο της παραγωγικής διαδικασίας (από το σχεδιασμό μέχρι την τελική διάθεση και κατανάλωση του προϊόντος).

Ο Παγκόσμιος Οργανισμός Υγείας ήταν ο πρώτος φορέας που άρχισε να ασχολείται συστηματικά με την ασφάλεια των παραγόμενων προς κατανάλωση προϊόντων από τη δεκαετία του '80. Το 1988 η Διεθνής Επιτροπή για τον καθορισμό των μικροβιολογικών προτύπων στα τρόφιμα εξέδωσε βιβλίο για το HACCP και τις εφαρμογές του.

Με την ευρωπαϊκή Οδηγία 1993/43/ΕΚ, η οποία αντικαταστάθηκε από τον Κανονισμό Υγιεινής Τροφίμων 852/2004, η εφαρμογή του HACCP έλαβε υποχρεωτικό χαρακτήρα για τη βιομηχανία των τροφίμων. Σύμφωνα με αυτήν, ο παραγωγός των τροφίμων είναι αυτός που φέρει την αποκλειστική ευθύνη για την ασφάλεια των τροφίμων που παράγει και διακινεί. Η ελληνική νομοθεσία προσαρμόστηκε στην ανωτέρω κοινοτική Οδηγία με την Υ.Α. 487/2000, όπως έχει ήδη αναφερθεί.

Με την εφαρμογή του HACCP:

- Εντοπίζονται οι τυχόν κίνδυνοι για την ασφάλεια των τροφίμων, οι οποίοι πρέπει να προληφθούν, να εξαλειφθούν ή να μειωθούν σε αποδεκτά επίπεδα, με σκοπό την παραγωγή ασφαλών τροφίμων. Εντοπίζονται τα κρίσιμα σημεία ελέγχου στο στάδιο ή στα στάδια, στα οποία ο έλεγχος είναι ουσιαστικής σημασίας για την πρόληψη, την εξάλειψη ή τη μείωση ενός κινδύνου, ώστε να καταστεί δυνατή η επίτευξη του στόχου παραγωγής ασφαλών τροφίμων.
- Καθορίζονται τα κρίσιμα σημεία ελέγχου, τα οποία οριοθετούν το αποδεκτό από το μη αποδεκτό, αναφορικά με την πρόληψη, την εξάλειψη ή τη μείωση των κινδύνων που έχουν εντοπιστεί.
- Καθορίζονται και εφαρμόζονται αποτελεσματικές διαδικασίες παρακολούθησης στα κρίσιμα σημεία ελέγχου.
- Καθορίζονται τα διορθωτικά μέτρα όταν η παρακολούθηση υποδεικνύει ότι ένα κρίσιμο σημείο βρίσκεται εκτός ελέγχου.
- Καθορίζονται οι διαδικασίες επαλήθευσης για την αποτελεσματική λειτουργία των μέτρων.
- Τηρούνται αρχεία ώστε να εξασφαλίζεται η ουσιαστική εφαρμογή των μέτρων και να καθίστανται δυνατοί οι επίσημοι έλεγχοι.
- Οι επιχειρήσεις μπορούν να ακολουθούν εκτός από τους οδηγούς εφαρμογής του HACCP και τους οδηγούς ορθής υγιεινής πρακτικής, οι οποίοι συντάσσονται από τον Ε.Φ.Ε.Τ.

Τα οφέλη για μια εταιρεία, η οποία υιοθετεί το σύστημα HACCP, ποικίλλουν. Συγκεκριμένα, με την εφαρμογή του μειώνονται οι κίνδυνοι παραγωγής προβληματικών προϊόντων, με αποτέλεσμα τη μείωση των επιστρεφόμενων προϊόντων και του κόστους που συνδέεται με αυτά. Επιπλέον, ενισχύεται η φήμη της εταιρείας και το αίσθημα εμπιστοσύνης των πελατών της. Η εφαρμογή του HACCP συμβάλλει επίσης, στη βελτίωση της διαχείρισης των πρώτων υλών.

Η υιοθέτηση του συστήματος απαιτεί σημαντικό επενδυτικό κόστος για τις εταιρείες γεγονός που επηρεάζει ιδιαίτερα τις ΜΜΕ. Αξίζει επίσης, να αναφερθεί ότι η ανάπτυξή του πρέπει να γίνει από άτομα (εντός ή εκτός της επιχείρησης) που διαθέτουν επιστημονική κατάρτιση πάνω σε θέματα τεχνολογίας τροφίμων και κατά συνέπεια έχουν αυξημένο κόστος απασχόλησης.

Το σύστημα διαχείρισης ποιότητας ISO

Ο Διεθνής Οργανισμός Προτυποποίησης (ISO) είναι ο μεγαλύτερος διεθνής οργανισμός προτυποποίησης. Ιδρύθηκε το έτος 1947 και αναπτύσσει πρότυπα που καλύπτουν πολλούς διαφορετικούς βιομηχανικούς τομείς. Σήμερα, έχει ως μέλη τους εθνικούς οργανισμούς προτυποποίησης 161 χωρών.

Ο Ελληνικός Οργανισμός Τυποποίησης (ΕΛ.Ο.Τ.) είναι το αποκλειστικό μέλος της Ελλάδας στον ISO. Ιδρύθηκε το 1976 και εποπτεύεται από το Υπουργείο Ανάπτυξης. Σκοπός του ΕΛ.Ο.Τ. είναι η προαγωγή και η εφαρμογή της τυποποίησης στη χώρα. Κύριες δραστηριότητές του είναι:

- η εκπόνηση των προτύπων,
- η διάδοση των προτύπων,
- η απονομή σημάτων συμμόρφωσης (ποιότητας),
- η χορήγηση πιστοποιητικών συμμόρφωσης (ποιότητας),
- η πιστοποίηση συστημάτων ποιότητας επιχειρήσεων και
- η διενέργεια εργαστηριακών δοκιμών.

Το σύστημα διαχείρισης ποιότητας είναι ένα σύστημα διοίκησης και ελέγχου ενός οργανισμού (π.χ. μιας εταιρείας) για την καθιέρωση πολιτικής και στόχων για την ποιότητα, καθώς και για την επίτευξη των στόχων αυτών. Η αποστολή του συστήματος είναι η τήρηση και η βελτίωση των προδιαγραφών των προϊόντων ή υπηρεσιών που προσφέρει ο οργανισμός, έτσι ώστε να καλύπτονται οι συνεχώς μεταβαλλόμενες απαιτήσεις των πελατών.

Το διεθνές πρότυπο ISO 22000:2005

Το διεθνές πρότυπο ΕΛΟΤ ΕΝ ISO 22000 «Συστήματα διαχείρισης της ασφάλειας Τροφίμων - Απαιτήσεις για τους οργανισμούς της αλυσίδας τροφίμων» δημοσιεύτηκε από το Διεθνή Οργανισμό Προτυποποίησης το 2005 σε μια προσπάθεια να εναρμονιστεί, σε παγκόσμια κλίμακα, ο τρόπος εφαρμογής των διεθνώς αποδεκτών αρχών HACCP από τις επιχειρήσεις της αλυσίδας τροφίμων, έτσι ώστε να διατίθενται ασφαλή τρόφιμα στον καταναλωτή.

Το νέο πρότυπο περιλαμβάνει τις αρχές του HACCP, ενώ εναρμονίζεται και με το πρότυπο ISO 9001:2000, καθώς περιλαμβάνει διαχείριση εκτάκτων περιστατικών και διαχειριστικές διεργασίες, όπως η ανάλυση δεδομένων και η συνεχής βελτίωση. Το ελληνικό πρότυπο για την ασφάλεια των τροφίμων ΕΛΟΤ 1416 αποσύρεται έως τις 31 Ιουλίου 2006.

Με το ISO 22000:2005 δίνεται η ευκαιρία να επιτευχθεί διεθνής αρμονία στον τομέα των προτύπων ασφάλειας τροφίμων. Επίσης, παρέχεται ένα εργαλείο για την εφαρμογή του HACCP μέσα από όλη την αλυσίδα εφοδιασμού τροφίμων, καθώς το πρότυπο αυτό είναι κατάλληλο για όλα τα ενδιαφερόμενα μέρη στην αλυσίδα (παραγωγή, τυποποίηση, μεταποίηση και εμπορία τροφίμων), ανεξαρτήτως μεγέθους, διότι ο κίνδυνος μπορεί να εισαχθεί σε οποιαδήποτε στάδιο της αλυσίδας τροφίμων.

Το πρότυπο αποσκοπεί στον αποτελεσματικό έλεγχο και την εξάλειψη ή την ελαχιστοποίηση των κινδύνων σε ένα αποδεκτό επίπεδο, σε κάθε κρίκο της αλυσίδας τροφίμων. Αποτελείται από πέντε βασικά κεφάλαια: τη διαχείριση της ασφάλειας των τροφίμων, την ευθύνη της διοίκησης, τη διαχείριση των πόρων, την υλοποίηση του προϊόντος και τη μέτρηση, ανάλυση και βελτίωση.

4.9 Ευρωπαϊκή αγορά

Η ευρωπαϊκή αγορά του βιομηχανικού catering (contract catering), εκπροσωπείται από την Ευρωπαϊκή Ομοσπονδία Βιομηχανικού Catering (European Federation of Contract Catering Organisations - FERCO). Η FERCO έχει μέλη τις αντίστοιχες εθνικές ομοσπονδίες 12 κρατών μελών της Ε.Ε. και αντιπροσωπεύει το 80% του συνόλου της αγοράς. Η ευρωπαϊκή αγορά του catering «επί συμβάσει» εκτιμάται ότι ανέρχεται σε €21,4 δισ. ετησίως, απασχολώντας 600.000 περίπου εργαζομένους και εξυπηρετώντας 67 εκ. καταναλωτές ημερησίως. Ο ετήσιος ρυθμός ανάπτυξης της αγοράς ανέρχεται σε 3%-4% περίπου.

Πίνακας 4.10.1

Στοιχεία αγοράς βιομηχανικού catering στην Ευρώπη							
	Γεύματα (σε εκατ. ευρώ)				Αξία (σε εκατ. ευρώ)		
	2000	2005	2006	2010*	2000	2005	2006
Αυστρία	41	51	52	59	134	183	191
Βέλγιο	101	127	129	150	410	560	580
Γαλλία	996	1.164	1.190	1.300	4.000	4.990	5.200
Γερμανία	378	510	528	605	1.960	2.500	2.640
Δανία	35	45	48	60	142	211	229
Ελλάδα	18	27	30	42	32	57	64
Εσθονία	4	9	10	13	4	10	11
Ηνωμ. Βασίλειο	1.141	1.274	1.284	1.320	3.984	4.303	4.365
Ιρλανδία	83	85	86	89	206	303	313
Ισπανία	303	357	366	408	900	1.200	1.270
Ιταλία	725	795	798	850	3.085	3.500	3.590
Κύπρος	0	0,35	0,4	1	0	1,5	1,8
Λετονία	0,8	2	2,2	3,5	0,7	2,5	3
Λιθουανία	0,2	3	4	6	0,2	3	4
Λουξεμβούργο	6	9	9,5	11,5	40	67	70
Μάλτα	2	3,5	3,8	5	5	10	11
Ολλανδία	247	315	315	320	741	1.054	1.050
Ουγγαρία	122	136	139	152	88	139	147
Πολωνία	11	36	43	65	19	70	84
Πορτογαλία	99	128	134	148	279	420	450
Σλοβακία	6	17	20	30	7	27,5	33
Σλοβενία	10	14	15	22	22	41	44
Σουηδία	107	140	150	190	300	426	464
Τσεχία	82	111	118	140	125	178	193
Φιλανδία	58	67	69	78	325	416	434
Ε.Ε. 25	**4.576**	**5.426**	**5.543**	**6.068**	**16.809**	**20.672**	**21.442**

Πηγή: GIRA FOODSERVICE

Οι κύριες ευρωπαϊκές αγορές είναι η Γαλλία και το Ηνωμένο Βασίλειο, οι οποίες κατέχουν συνολικά το 44% της συνολικής αγοράς βιομηχανικού catering στην Ευρωπαϊκή Ένωση των 25 κρατών-μελών (Ε.Ε. 25). Οι μεγαλύτεροι όμιλοι εταιρειών είναι η "Compass" και η "Sodexho", οι οποίες εκτιμάται ότι κατέχουν το 48% περίπου της συνολικής ευρωπαϊκής αγοράς.

Όσον αφορά στη διάρθρωση της αγοράς του βιομηχανικού catering, ο τομέας της τροφοδοσίας σε εταιρείες και βιομηχανίες (business and industries - B&I - catering) είχε τη μεγαλύτερη αξία το 2006 (€11,3 δισ.), ωστόσο το μερίδιό του βαίνει μειούμενο τα τελευταία έτη. Αντίθετα, αυξητική τάση παρουσιάζει η τροφοδοσία νοσοκομείων και ακολουθεί αυτήν των εκπαιδευτηρίων. Τέλος, αγορές βιομηχανικού catering με προοπτικές ανάπτυξης θεωρούνται η σίτιση των φυλακών και του στρατού.

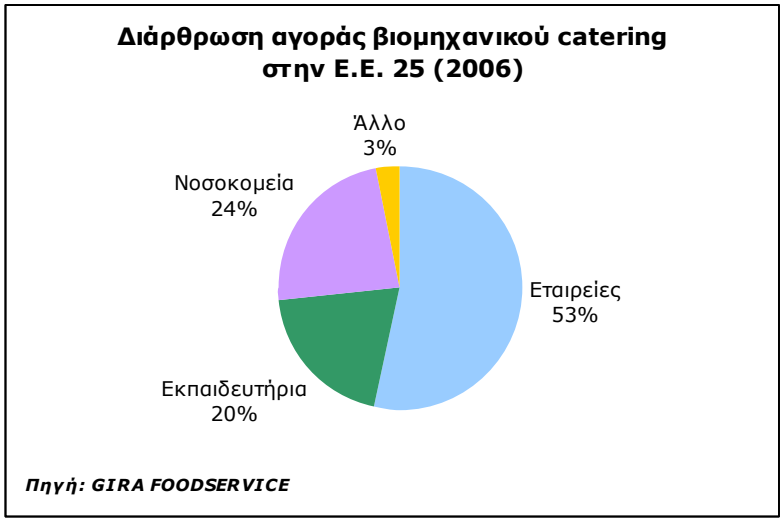
Πίνακας 4.10.2

Διάρθρωση αγοράς βιομηχανικού catering στην Ευρώπη (2006)					
	Εταιρείες (σε εκατ. €)	Εκπαιδευτήρια (σε εκατ. €)	Νοσοκομεία (σε εκατ. €)	Άλλο (σε εκατ. €)	Σύνολο (σε εκατ. €)
Αυστρία	117	24	50		191
Βέλγιο	300	70	207	3	580
Γαλλία	2.400	1.260	1.390	150	5.200
Γερμανία	1.491	144	1.005		2.640
Δανία	178	10	41		229
Ελλάδα	13	33	15	3	64
Εσθονία	2	7	3		11
Ηνωμ. Βασίλειο	2.759	786	552	268	4.365
Ιρλανδία	242	36	29	6	313
Ισπανία	302	394	456	118	1.270
Ιταλία	1.590	975	905	120	3.590
Κύπρος	0,4	0,5	0,9		1,8
Λετονία	0,1	1,1	1,8		3
Λιθουανία	0,3	1,3	2,4		4
Λουξεμβούργο	38	10	22		70
Μάλτα	3,7	5	2,3		11
Ολλανδία	839	82	94	35	1.050
Ουγγαρία	37	85	22	3	147
Πολωνία	41	3	40		84
Πορτογαλία	181	111	132	26	450
Σλοβακία	32,7	0,1		0,2	33
Σλοβενία	37	4,5	1,2	1,3	44
Σουηδία	275	73	106	10	464
Τσεχία	167	6	13	7	193
Φιλανδία	287	107,5	35,5	4	434
Ε.Ε. 25	**11.333**	**4.229**	**5.126**	**755**	**21.442**

Πηγή: GIRA FOODSERVICE

Κύριο χαρακτηριστικό του κλάδου του catering είναι ο υψηλός βαθμός συγκέντρωσης που υπάρχει στις χώρες της κεντρικής Ευρώπης. Πιο συγκεκριμένα, στις χώρες αυτές κυριαρχεί μικρός αριθμός μεγάλων επιχειρήσεων, οι οποίες παράλληλα ενδυναμώνουν συνεχώς τη θέση τους απορροφώντας τις μικρότερες εταιρείες του κλάδου. Αντίθετα, στις χώρες της Ανατολικής Ευρώπης δραστηριοποιείται μεγάλος αριθμός μικρών επιχειρήσεων, οι οποίες, στο σύνολό τους κατέχουν σημαντικό κομμάτι της αγοράς.

Διάγραμμα 4.10.1



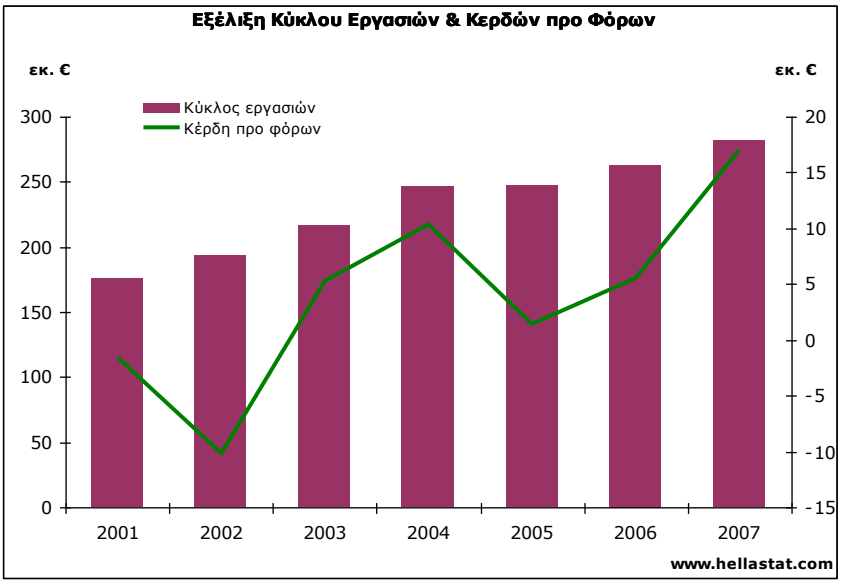
Το βασικότερο πρόβλημα που αντιμετωπίζουν οι εταιρείες catering που δραστηριοποιούνται στην Ευρώπη είναι οι πληθωριστικές πιέσεις στις τιμές των φαγητών. Σύμφωνα με μια μελέτη του Οργανισμού για την Οικονομική Συνεργασία και Ανάπτυξη (O.E.C.D.), εκτιμάται ότι την περίοδο 2008-2017, οι τιμές του χοιρινού και του βοδινού κρέατος θα αυξηθούν κατά 20%, κατά μέσο όρο, της ζάχαρης κατά 30%, της σκόνης γάλακτος και του σιταριού κατά 40% με 60%, του βουτύρου και των ελαιόσπορων κατά 60% και των φυτικών ελαίων κατά 80%. Κύριοι τρόποι αντίδρασης των ευρωπαϊκών εταιρειών catering στην κρίση αυτή είναι η μετακύληση της αύξησης του κόστους στον τελικό καταναλωτή, μέσω της αύξησης των τιμών και η αντικατάσταση ορισμένων συστατικών με φθηνότερα υποκατάστατα. Παράλληλα, οι εταιρείες του κλάδου επιδιώκουν να πετύχουν καλύτερες συμφωνίες με τους προμηθευτές τους, χωρίς ωστόσο αυτό να είναι πάντα εφικτό.

5. Χρηματοοικονομική ανάλυση

5.1 Ανάλυση αποτελεσμάτων

Ο αθροιστικός Κύκλος Εργασιών των 35 εταιρειών του δείγματος ανήλθε το 2007 σε €280,93 εκ., παρουσιάζοντας αύξηση κατά 6,9% σε σχέση με το 2006. Πιο συγκεκριμένα, 20 εταιρείες του δείγματος βελτίωσαν τον Κύκλο Εργασιών τους, 10 υπέστησαν κάμψη, ενώ 5 δεν έχουν ακόμα δημοσιεύσει οικονομικά στοιχεία. Είναι αναγκαίο να σημειωθεί ότι ο αθροιστικός Κύκλος Εργασιών περιλαμβάνει το σύνολο των πωλήσεων των εταιρειών HELLENIC CATERING A.E. και OLYMPIC CATERING A.E., οι οποίες δεν έχουν αποκλειστική δραστηριότητα στον κλάδο και επομένως επηρεάζουν το μέγεθός του. Για παράδειγμα, για το έτος 2007 δε θα πρέπει να ληφθούν υπόψη €48,69 εκ. από τον Κύκλο Εργασιών της πρώτης, τα οποία προέρχονται από εμπορικές πωλήσεις και €22,21 εκ. από τον Κύκλο Εργασιών της δεύτερης, τα οποία προέρχονται από τη διαχείριση κυλικείων. Ως εκ τούτου, ο αθροιστικός Κύκλος Εργασιών διαμορφώνεται για το έτος 2007 σε €209,76 εκ. περίπου. Πραγματοποιώντας τους αντίστοιχους υπολογισμούς για το έτος 2006, ο αθροιστικός Κύκλος Εργασιών διαπιστώνεται ότι διαμορφώθηκε σε €198,05 εκ., δηλαδή παρουσιάζεται αύξηση 5,9%.

Διάγραμμα 5.1.1

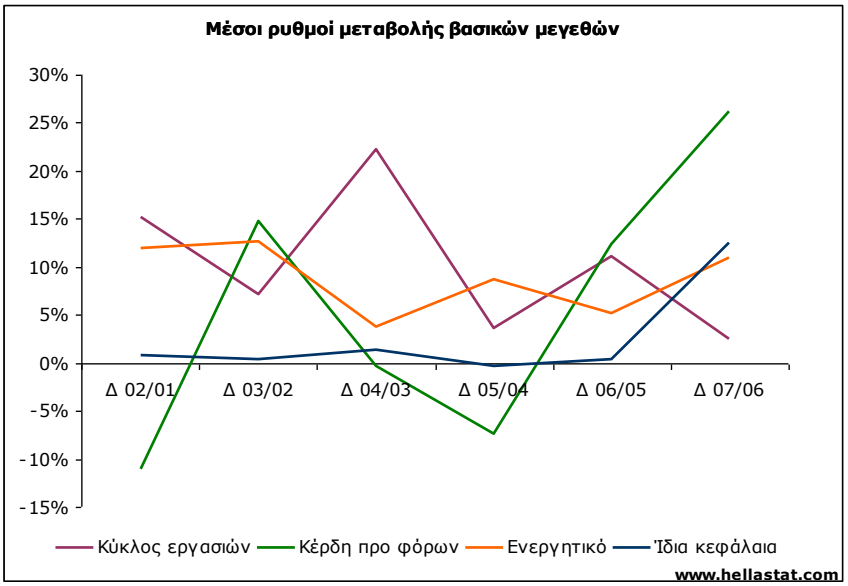


Κατά τη διάρκεια της περιόδου 2001-2007 η αξία της αγοράς εμφάνισε μέση ετήσια άνοδο 5,9%. Την περίοδο 2005/04 η αγορά παρέμεινε σταθερή, ενώ η

υψηλότερη άνοδος σημειώθηκε την περίοδο 2004/03 (κατά 14,1%), γεγονός που συνδέεται άμεσα με τη διοργάνωση των Ολυμπιακών Αγώνων και τις αυξημένες ανάγκες τροφοδοσίας εκείνης της περιόδου.

Εξετάζοντας τη διαχρονική πορεία του δείγματος ανά κατηγορία μεγέθους εταιρειών, παρατηρείται ότι την περίοδο 2001-2007 οι μεγάλες εταιρείες του δείγματος σημείωσαν θετική μέση μεταβολή της τάξης του 10,8%, ενώ αντίθετα οι μεσαίες εταιρείες σημείωσαν αρνητική μέση μεταβολή κατά 6,1%.

Διάγραμμα 5.1.2



Όσον αφορά στα Μικτά Αποτελέσματα του κλάδου, το 2007 ανήλθαν σε €97,02 εκ. έναντι €88,72 εκ. το 2006, παρουσιάζοντας αύξηση 9,3%. Σημειώνεται ότι την περίοδο 2006/05 η αύξηση των Μικτών Αποτελεσμάτων ήταν υψηλότερη (11,6%). Τα ΚΠΤΦΑ ανήλθαν σε €30,56 εκ. το 2007, έναντι €19,88 εκ. το 2006. Ωστόσο, αφαιρώντας τις επιδόσεις των εταιρειών HELLENIC CATERING A.E. και OLYMPIC CATERING A.E., οι οποίες δεν έχουν αποκλειστική δραστηριότητα στον κλάδο, τα αντίστοιχα μεγέθη διαμορφώνονται μόλις σε €12,13 εκ. και €7,38 εκ., παρουσιάζοντας αύξηση 64,4%. Τέλος, τα ΚΠΦ το 2007 ήταν ιδιαιτέρως υψηλά (€16,94 εκ.) σε σχέση με το 2006 (€5,52 εκ.). Ωστόσο, η διαφορά αυτή οφείλεται σε έκτακτο, μη επαναλαμβανόμενο γεγονός που αφορά στην εταιρεία OLYMPIC CATERING A.E., η οποία έλαβε αποζημίωση λόγω πρόωρης μετεγκατάστασης στο Δ.Α.Α., καθαρού ποσού €8,10 εκ. περίπου. Χωρίς την επίδραση αυτή, τα συνολικά ΚΠΦ διαμορφώνονται σε €8,84 εκ., παρουσιάζοντας αξιόλογη επίδοση σε σχέση με το 2006.

Το 2007, 19 εταιρείες του δείγματος ήταν κερδοφόρες, ενώ 11 ήταν ζημιογόνες. Από τις ζημιογόνες εταιρείες οι 6 είναι μεσαίου μεγέθους από πλευράς Κύκλου Εργασιών και η μία μικρού μεγέθους, η οποίο όμως είναι νεοϊδρυθείσα.

Η κερδοφορία της αγοράς την περίοδο 2001-2007 ήταν αρκετά ευμετάβλητη, με δυο σημαντικές πτώσεις το 2002 και το 2005 και μια μεγάλη αύξηση το 2003. Κατά τη διάρκεια της περιόδου αυτής, τα ΚΠΦ εμφάνισαν ετήσια μέση άνοδο 6,3%.

Οι εταιρείες του κλάδου, λόγω της φύσης των εργασιών τους, διακρίνονται για υψηλά πάγια και απαιτήσεις, καθώς οι δυο αυτοί λογαριασμοί μαζί καλύπτουν το 75,6% του συνολικού ενεργητικού το έτος 2007. Διαχωρίζοντας τις εταιρείες με βάση την αγορά στην οποία απευθύνονται, παρατηρούμε ότι οι εταιρείες βιομηχανικού και αεροπορικού catering έχουν πολύ υψηλότερα πάγια από τις εταιρείες catering δεξιώσεων. Ταυτόχρονα, για τον ίδιο λόγο, όλες οι κατηγορίες εταιρειών παρουσιάζουν πολύ χαμηλά αποθέματα. Ο αριθμοδείκτης της κυκλοφοριακής ταχύτητας απαιτήσεων διαμορφώθηκε το 2007 σε 3,68 φορές, παρουσιάζοντας μικρή αύξηση σε σχέση με το 2006 (3,47 φορές). Ωστόσο στο συγκεκριμένο δείκτη οι περισσότερες εταιρείες παρουσιάζουν σημαντικές μεταβολές από έτος σε έτος, οφειλόμενες στις μεταβολές στα υπόλοιπα των πελατών τους. Η κυκλοφοριακή ταχύτητα των απαιτήσεων δεν παρουσιάζει σημαντικές διαφορές μεταξύ των μεγάλων και των μεσαίων εταιρειών του κλάδου.

Η κυκλοφοριακή ταχύτητα ενεργητικού παρέμεινε σε υψηλά επίπεδα για το σύνολο του κλάδου, παρά τη μείωση που σημειώθηκε (από 1,17 το 2006 σε 1,10 το 2007). Η υψηλή κυκλοφοριακή ταχύτητα ενεργητικού αποδεικνύει επιπλέον, ότι ο κλάδος είναι εντάσεως εργασίας. Είναι σημαντικό τέλος, να σημειωθεί ότι η κυκλοφοριακή ταχύτητα ενεργητικού δεν παρουσιάζει αξιοσημείωτες διαφορές για τις διάφορες κατηγορίες εταιρειών βάσει μεγέθους κύκλου εργασιών.

Τα λειτουργικά έξοδα των εταιρειών του κλάδου κατέχουν σημαντικό ποσοστό των πωλήσεων, καθώς διαμορφώθηκαν στο 33,9% για το 2007, παρουσιάζοντας μικρή αύξηση σε σχέση με το 2006 (33,6%). Η αύξηση αυτή προέρχεται από τα υψηλότερα έξοδα διοίκησης και διάθεσης σε σχέση με το 2006. Πιο επιβαρυμένες είναι οι μεγάλες εταιρείες του κλάδου, των οποίων τα λειτουργικά έξοδα καλύπτουν το 34,7% των πωλήσεών τους, ενώ το αντίστοιχο ποσοστό για τις μεσαίες επιχειρήσεις ανέρχεται σε 25%. Το μεγαλύτερο μέρος των λειτουργικών εξόδων καλύπτουν τα έξοδα διάθεσης (62,7% του συνόλου για το 2007). Το

γεγονός αυτό προέρχεται κυρίως από τις εταιρείες βιομηχανικού catering, καθώς αυτές των δεξιώσεων έχουν ισορροπημένες τις δυο κατηγορίες εξόδων.

Σχετικά με τα περιθώρια κερδοφορίας, το μέσο περιθώριο μικτού κέρδους αυξήθηκε από 33,0% σε 34,7% το 2007, παραμένοντας σε υψηλά επίπεδα. Αξιοσημείωτο είναι το αισθητά χαμηλότερο μέσο περιθώριο μικτού κέρδους για το έτος 2007 για τις μεσαίες επιχειρήσεις του κλάδου, ενώ οι μεγαλύτερες ενίσχυσαν το μικτό περιθώριο κερδοφορίας τους.

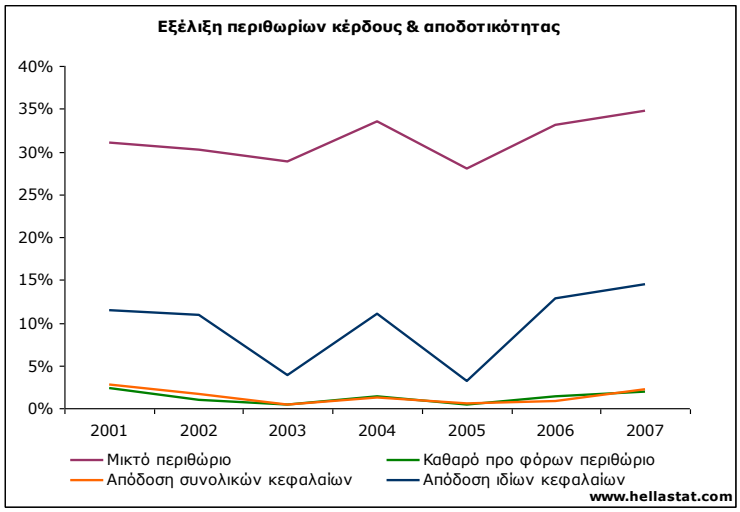
Πίνακας 5.1.1

Μικτό περιθώριο	2007	2006	2005	2004	2003	2002	2001
Κλαδικός μέσος	**34,7%**	**33,0%**	**28,0%**	**33,6%**	**28,8%**	**30,2%**	**31,0%**
Πωλήσεις € 0 εκ. - € 0,3 εκ.	20,5%		100,0%		13,1%	26,4%	
Πωλήσεις € 0,3 εκ. - € 2,5 εκ.	26,9%	32,4%	20,6%	27,6%	30,5%	35,5%	42,3%
Πωλήσεις > € 2,5 εκ.	36,7%	33,2%	32,1%	38,0%	28,4%	23,8%	30,4%

Καθαρό προ φόρων περιθώριο	2007	2006	2005	2004	2003	2002	2001
Κλαδικός μέσος	**2,0%**	**1,3%**	**0,4%**	**1,4%**	**0,4%**	**0,9%**	**2,3%**
Πωλήσεις € 0 εκ. - € 0,3 εκ.	-91,0%		-135,2%		-10206,7%	2,6%	
Πωλήσεις € 0,3 εκ. - € 2,5 εκ.	-3,8%	1,8%	0,1%	1,5%	0,4%	0,4%	2,3%
Πωλήσεις > € 2,5 εκ.	2,2%	1,1%	0,6%	1,3%	1,2%	0,6%	0,3%

Το μέσο περιθώριο της καθαρής προ φόρων κερδοφορίας έχει παραμένει καθ' όλη τη διάρκεια της περιόδου 2001-2007 σε χαμηλά επίπεδα. Πιο συγκεκριμένα, το 2007 ανήλθε σε 2,0% από 1,3% το 2006. Ωστόσο, η αύξησή του το 2007 οφείλεται στο προαναφερθέν έκτακτο γεγονός που έχει επηρεάσει τα αποτελέσματα της OLYMPIC CATERING A.E., καθώς και στη διακύμανση της κερδοφορίας πολλών εταιρειών, όπως της ΜΑΚΕΔΟΝΙΑ CATERING A.E., της ΓΑΣΤΡΟΝΟΜΙΑ ΣΑΜΑΡΤΖΗΣ Α.Β.Ε., της ATHENS GOLF CLUB A.E. κ.τ.λ.

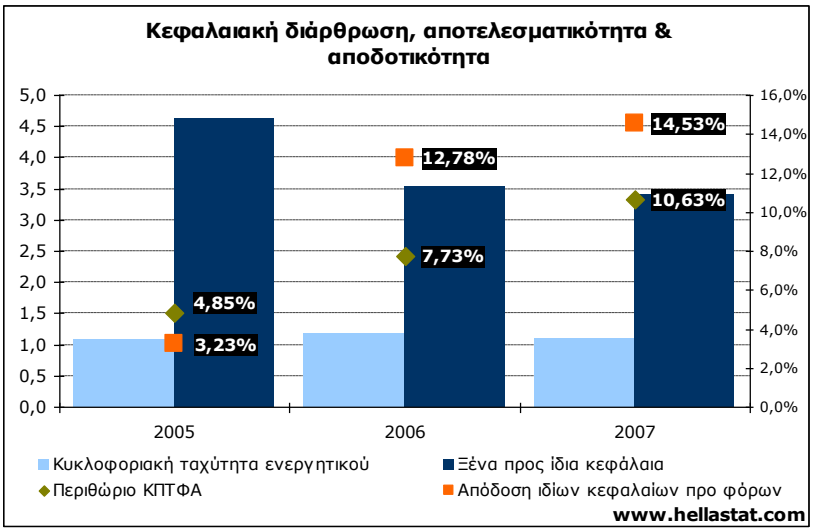
Διάγραμμα 5.1.3



5.2 Ανάλυση αποδοτικότητας

Το μέσο περιθώριο ΚΠΤΦΑ αυξάνεται σταδιακά τα τρία τελευταία έτη από 4,8% το 2005, σε 7,7% το 2006 και σε 10,6% το 2007. Το αντίστοιχο ΚΠΦ διαμορφώνεται σε πολύ χαμηλά επίπεδα, 0,4%, 1,3% και 2,0% αντίστοιχα, με τους υψηλούς, συγκριτικά, χρεωστικούς τόκους να αποτελούν τον κύριο λόγο. Σημειώνεται ότι το περιθώριο ΚΠΦ το 2007 είναι επηρεασμένο θετικά από την αύξηση των ΚΠΦ της OLYMPIC CATERING A.E. για τους λόγους που έχουν προαναφερθεί.

Διάγραμμα 5.2.1



Η κυκλοφοριακή ταχύτητα ενεργητικού παρέμεινε στην τριετία 2005-2007 σε υψηλά επίπεδα. Αναλυτικότερα, μετά από μια αύξηση της τάξης του 8,3% το 2006, επανήλθε σε επίπεδα αντίστοιχα του παρελθόντος (συγκεκριμένα 1,10 για το έτος 2007).

Το ύψος του δείκτη κεφαλαιακής μόχλευσης παρουσιάζει συνεχή μείωση από το 2005, από 4,64 προς 1 σε 3,40 προς 1 το 2007, γεγονός που δείχνει τη μείωση της εξάρτησης των εταιριών του κλάδου από εξωτερικές πηγές χρηματοδότησης. Τη συγκεκριμένη περίοδο σημειώθηκε αύξηση των βραχυπρόθεσμων υποχρεώσεων κατά 21,3%, η οποία συνοδεύτηκε από αντίστοιχη αύξηση των ιδίων κεφαλαίων. Σε κάθε περίπτωση, ο συγκεκριμένος δείκτης κρίνεται ως υψηλός, καθώς η μέση τιμή της ελληνικής οικονομίας για το 2007 ανέρχεται σε 1,14 προς 1. Σημειώνεται ότι στον κλάδο οι βραχυπρόθεσμες υποχρεώσεις καλύπτουν μεγάλο ποσοστό του συνόλου του παθητικού (52,9% για το 2007),

ενώ η μακροχρόνια δανειοδότηση είναι ιδιαίτερα χαμηλή. Ειδικότερα, σημειώνεται ότι οι εταιρείες του catering δεξιώσεων δεν παρουσιάζουν μακροπρόθεσμες υποχρεώσεις.

Όσον αφορά στην αποδοτικότητα των ιδίων κεφαλαίων, αυτή ανήλθε από 3,2% το 2005 σε 12,8% το 2006, ενώ το 2007 διαμορφώθηκε στην ιδιαίτερα υψηλή τιμή 14,5%. Αυτή η αποδοτικότητα ξεπερνάει κατά πολύ τη μέση τιμή της ελληνικής οικονομίας (4,6% για το 2007) και αφορά μόνο τις μεγάλες εταιρείες του κλάδου.

Πίνακας 5.2.1

Απόδοση συνολικών κεφαλαίων	2007	2006	2005	2004	2003	2002	2001
Κλαδικός μέσος	**2,2%**	**0,8%**	**0,6%**	**1,2%**	**0,4%**	**1,6%**	**2,7%**
Πωλήσεις € 0 εκ. - € 0,3 εκ.	-9,0%		-148,6%		-5,0%	5,1%	
Πωλήσεις € 0,3 εκ. - € 2,5 εκ.	-1,8%	0,4%	0,3%	1,6%	0,4%	2,5%	2,7%
Πωλήσεις > € 2,5 εκ.	2,8%	0,9%	0,8%	1,6%	0,5%	1,4%	1,7%

Απόδοση ιδίων κεφαλαίων	2007	2006	2005	2004	2003	2002	2001
Κλαδικός μέσος	**14,5%**	**12,8%**	**3,2%**	**11,1%**	**3,8%**	**10,9%**	**11,4%**
Πωλήσεις € 0 εκ. - € 0,3 εκ.	-25,0%				-63,0%	35,0%	
Πωλήσεις € 0,3 εκ. - € 2,5 εκ.	0,5%	3,3%	0,5%	3,8%	4,0%	8,8%	11,4%
Πωλήσεις > € 2,5 εκ.	16,1%	21,1%	6,3%	18,3%	10,3%	6,6%	11,2%

5.3 Ανάλυση ρευστότητας και εμπορικού κύκλου

Πίνακας 5.3.1

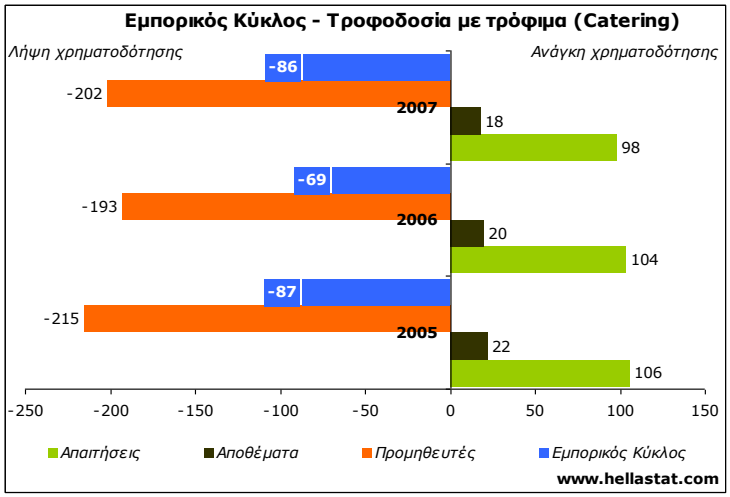
Γενική Ρευστότητα	2007	2006	2005	2004	2003	2002	2001
Κλαδικός μέσος	**0,82**	**0,67**	**0,83**	**0,91**	**0,83**	**1,11**	**1,23**
Πωλήσεις € 0 εκ. - € 0,3 εκ.	0,15		0,07		0,50	1,00	
Πωλήσεις € 0,3 εκ. - € 2,5 εκ.	1,55	1,32	1,72	1,04	1,07	1,17	1,24
Πωλήσεις > € 2,5 εκ.	0,82	0,67	0,78	0,86	0,78	0,89	0,92

Εμπορικός κύκλος	2007	2006	2005	2004	2003	2002	2001
Κλαδικός μέσος	**-86**	**-69**	**-87**	**-58**	**-83**	**-60**	**-57**
Πωλήσεις € 0 εκ. - € 0,3 εκ.	236				-184	-32	
Πωλήσεις € 0,3 εκ. - € 2,5 εκ.	-103	-127	-23	-30	-48	-76	-41
Πωλήσεις > € 2,5 εκ.	-52	-61	-105	-75	-69	-47	-71

Λόγω της φύσης των εργασιών των εταιρειών του κλάδου, ο εμπορικός κύκλος των εταιρειών του δείγματος διαμορφώνεται αρνητικός σε όλη την διάρκεια της περιόδου 2001-2007. Η διαμόρφωσή του αυτή οφείλεται στο χαμηλό ύψος των αποθεμάτων των εταιρειών, καθώς τα έτοιμα προϊόντα έχουν πολύ περιορισμένο χρόνο ζωής, ενώ οι πρώτες ύλες χαρακτηρίζονται επίσης από γρήγορη απαξίωση και έχουν αισθητά μικρότερο κόστος σε σχέση με το τελικό προϊόν. Επιπλέον, οι εταιρείες του χώρου απολαμβάνουν σημαντικής πίστωσης από τους προμηθευτές τους (οι οποίοι αποτελούσαν το 23,3% των συνολικών υποχρεώσεων και το

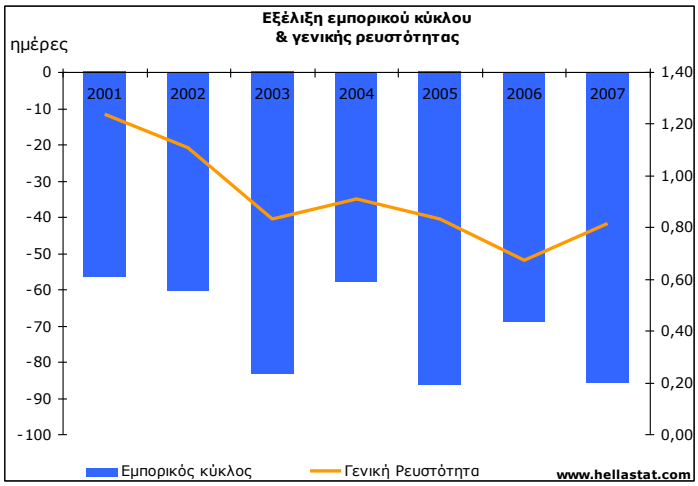
44,2% των βραχυπρόθεσμων υποχρεώσεων το 2007), με αποτέλεσμα να υπερκαλύπτουν την διάρκεια είσπραξης των απαιτήσεων από τους πελάτες τους. Την περίοδο 2007/06 αυξήθηκε η περίοδος εξόφλησης των προμηθευτών από 193 ημέρες σε 202 ημέρες και παράλληλα βελτιώθηκε η περίοδος είσπραξης των απαιτήσεων, από 104 σε 98 ημέρες. Σημειώνεται ότι η μέση τιμή του εμπορικού κύκλου για το σύνολο της ελληνικής οικονομίας είναι 46 ημέρες. Χαρακτηριστικό επίσης, του κλάδου είναι το γεγονός ότι οι μεσαίες επιχειρήσεις έχουν πιο ευνοϊκό εμπορικό κύκλο από τις μεγάλες.

Διάγραμμα 5.3.1



Η γενική ρευστότητα των εταιρειών του κλάδου, η οποία βαίνει μειούμενη μετά το 2001, είναι μικρότερη της μονάδας (0,82 για το 2007 και 0,67 για το 2006) και επομένως δεν κρίνεται ευνοϊκή. Επιπλέον, η μέση τιμή της ελληνικής οικονομίας για το 2007 διαμορφώθηκε σε 1,24. Ωστόσο, εξαίρεση αποτελούν οι μεσαίες εταιρείες του κλάδου, οι οποίες έχουν πολύ ικανοποιητικό επίπεδο γενικής ρευστότητας (1,55 για το 2007).

Διάγραμμα 5.3.2



Η άμεση ρευστότητα βελτιώθηκε από 0,61 το 2006 σε 0,73 το 2007, χωρίς να υπάρχει ιδιαίτερη διάκριση μεταξύ των κατηγοριών των εταιρειών βάσει μεγέθους κύκλου εργασιών (0,71 για τις μεσαίες και 0,75 για τις μεγάλες το 2007). Η εγγύτητα των τιμών άμεσης και γενικής ρευστότητας είναι αποτέλεσμα του χαμηλού ύψους των αποθεμάτων.

5.4 Ανάλυση κεφαλαιακής διάρθρωσης

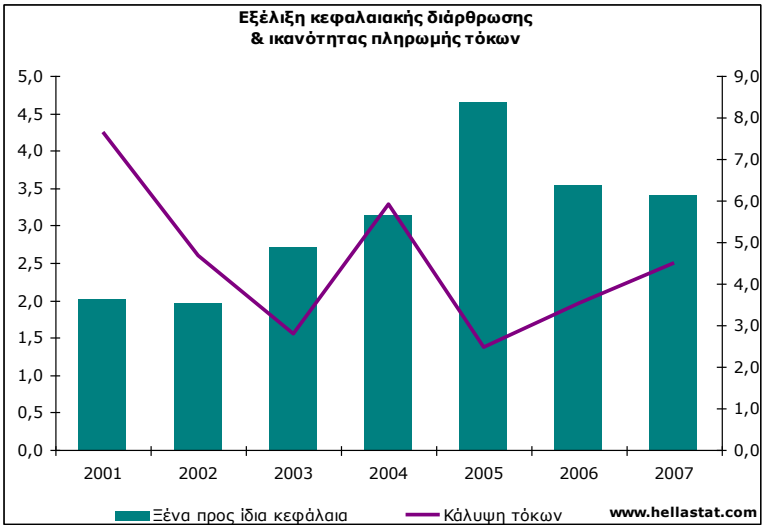
Ο δείκτης ξένων προς ίδια κεφάλαια παρουσίαζε συνεχή επιδείνωση μέχρι το 2005 και έπειτα, τα δυο τελευταία έτη, συνεχή βελτίωση, με αποτέλεσμα να ανέλθει το 2007 σε επίπεδο 3,40 προς 1. Ο δείκτης κεφαλαιακής μόχλευσης για τις μεγάλες εταιρείες του κλάδου είναι ιδιαίτερα υψηλός και είναι μεγαλύτερος από τον κλαδικό μέσο καθ' όλη της περιόδου 2001-2007.

Πίνακας 5.4.1

Ξένα προς ίδια κεφάλαια	2007	2006	2005	2004	2003	2002	2001
Κλαδικός μέσος	**3,40**	**3,53**	**4,64**	**3,14**	**2,71**	**1,96**	**2,02**
Πωλήσεις € 0 εκ. - € 0,3 εκ.	1,79				11,60	1,12	
Πωλήσεις € 0,3 εκ. - € 2,5 εκ.	1,14	2,08	1,22	1,06	1,37	0,73	0,66
Πωλήσεις > € 2,5 εκ.	3,82	4,49	5,70	4,54	5,85	4,62	3,01

Κάλυψη τόκων	2007	2006	2005	2004	2003	2002	2001
Κλαδικός μέσος	**4,51**	**3,54**	**2,46**	**5,91**	**2,78**	**4,67**	**7,64**
Πωλήσεις € 0 εκ. - € 0,3 εκ.					1,79	3,34	
Πωλήσεις € 0,3 εκ. - € 2,5 εκ.	8,23	25,25	2,98	6,51	2,29	6,17	19,87
Πωλήσεις > € 2,5 εκ.	4,36	3,03	2,16	2,57	3,57	4,22	5,00

Διάγραμμα 5.4.1



Ο δείκτης βραχυπρόθεσμων υποχρεώσεων προς πωλήσεις ανήλθε σε 0,48 το 2007 από 0,45 το 2006 (η μέση τιμή της ελληνικής οικονομίας είναι λιγότερο ευνοϊκή - 0,59). Οι εταιρείες του κλάδου παρουσιάζουν υψηλές βραχυπρόθεσμες υποχρεώσεις, οι οποίες καλύπτουν το 52,9% του συνόλου του παθητικού (ποσοστό ελαφρά μικρότερο από το 2006 οπότε και ανήλθαν σε 54,8%) και βαίνουν συνεχώς αυξανόμενες.

Η ικανότητα κάλυψης τόκων από λειτουργικά κέρδη το 2007 διαμορφώθηκε σε 4,51 φορές, έναντι 3,54 φορών το 2006. Γενικά, ο αριθμοδείκτης αυτός ακολουθεί ιδιαίτερα ευμετάβλητη πορεία κατά τη διάρκεια της περιόδου 2001-2007. Οι μεσαίες εταιρείες του κλάδου παρουσιάζουν, κατά κανόνα, υψηλότερες τιμές από αυτές των μεγάλων εταιρειών.

6. Τάσεις, προβλήματα και προοπτικές του κλάδου

Ο κλάδος παρουσιάζει σημαντικές ανακατατάξεις, καθώς νέα επιχειρηματικά σχήματα εισέρχονται σε αυτόν, τόσο εγχώρια (ΑΛΚΜΗΝΗ ΕΠΕΝΔΥΣΕΙΣ ΕΣΤΙΑΣΗΣ Α.Ε. κ.τ.λ.), όσο και διεθνή (NEWREST ΕΛΛΑΣ Α.Ε.). Επίσης, εκδηλώνονται νέες τάσεις, όπως είναι η παροχή συμπληρωματικών υπηρεσιών, οι εκδηλώσεις εκτός Σαββατοκύριακου και η διαμόρφωση νέων θεματικών ιδεών. Ταυτόχρονα, δεν απουσιάζουν τα προβλήματα, όπως ο αθέμιτος ανταγωνισμός, οι δυσκολίες εύρεσης κατάλληλου ανθρώπινου δυναμικού, η έντονη εποχικότητα, το ανεπαρκές νομικό πλαίσιο και οι αυξανόμενες τιμές των πρώτων υλών.

Αναλύοντας τα προβλήματα τις τάσεις και τις προοπτικές του συγκεκριμένου κλάδου, αναφέρουμε τα εξής:

Προβλήματα

- **Αθέμιτος ανταγωνισμός.** Ένα σημαντικό πρόβλημα του υποκλάδου του catering δεξιώσεων είναι ο αθέμιτος ανταγωνισμός που προέρχεται από την κίνηση ορισμένων εταιρειών να προσφέρουν κατεψυγμένα γεύματα ή προμαγειρευμένα γεύματα ως φρέσκο φαγητό. Με αυτόν τον τρόπο, τους δίνεται η δυνατότητα να μειώνουν το κόστος τους, να προσφέρουν πολύ ανταγωνιστικές τιμές στον υποψήφιο πελάτη και να αυξάνουν τα περιθώρια κέρδους τους. Κατά συνέπεια, οι υπόλοιπες εταιρείες του κλάδου, μη υιοθετώντας τέτοιες πρακτικές, αντιμετωπίζουν πρόβλημα να παραμείνουν ανταγωνιστικές από πλευράς προσφερόμενων τιμών. Επιπλέον, η τυποποίηση των προσφερόμενων γευμάτων, λόγω τη προμήθειας αυτών από τις ολιγάριθμες εταιρείες βιομηχανικού catering, συνεπάγεται τη μείωση της ποιότητας, γεγονός που έχει αρνητική επίδραση στο σύνολο του κλάδου.
- **Εργατικό δυναμικό.** Όσον αφορά στο εργατικό δυναμικό, ο κλάδος αντιμετωπίζει πρόβλημα ανεύρεσης τόσο εξειδικευμένου προσωπικού, όσο και ανειδίκευτου προσωπικού που είναι αναγκαίο για τις υποστηρικτικές εργασίες. Κύρια αιτία του ελλείμματος ειδικευμένου προσωπικού είναι η ανεπάρκεια σχολών εκμάθησης (κυρίως δημοσίων, αλλά και ιδιωτικών) διαφόρων ειδικοτήτων που είναι αναγκαίες στην παραγωγική διαδικασία των εταιρειών του κλάδου. Επιπλέον, στα επόμενα έτη αναμένεται να αυξηθεί περισσότερο το ποσοστό των αλλοδαπών εργαζομένων στις εταιρείες του κλάδου, το οποίο σήμερα κινείται σε επίπεδα του 50%. Τέλος, λόγω της εποχικότητας του κλάδου, καθώς και της φύσης της δουλειάς (διαφορετικός φόρτος εργασίας της

καθημερινές από τα Σαββατοκύριακα, απασχόληση εργατικού δυναμικού το οποίο έχει άλλη κύρια εργασία κ.τ.λ.), παρατηρείται έντονη κινητικότητα του προσωπικού, γεγονός που δημιουργεί προβλήματα και φόρτο εργασίας στη διαχείριση και τον προγραμματισμό του προσωπικού σε μια εταιρεία.

- **Εποχικότητα.** Ο κλάδος του catering χαρακτηρίζεται από εποχικότητα, γεγονός που δημιουργεί ιδιαίτερες απαιτήσεις όσον αφορά στον προγραμματισμό των εισπράξεων και των πληρωμών, προκειμένου να εξασφαλιστεί η απαιτούμενη ρευστότητα. Η εποχικότητα δεν αφορά μόνο στο catering δεξιώσεων, αλλά και στους άλλους δυο υποκλάδους, οι οποίοι επηρεάζονται περισσότερο ή λιγότερο, άμεσα ή έμμεσα, από τον τουρισμό.
- **Νομικό και θεσμικό πλαίσιο.** Λόγω της φύσης της δραστηριότητας των εταιρειών του κλάδου που έχουν άμεση σχέση με την υγιεινή και την ασφάλεια των τροφίμων, απαιτείται ισχυρό νομικό πλαίσιο. Το τρέχον πλαίσιο προσπαθεί να καλύψει τις ανάγκες του κλάδου, ωστόσο κρίνεται ως πολύπλοκο και στην πραγματικότητα δεν εφαρμόζεται, ενώ υπάρχουν και ελλείψεις. Οι έλεγχοι που διεξάγονται για την επίβλεψη της τήρησης των κανονισμών είναι αραιοί και δεν επαρκούν, δίνοντας τη δυνατότητα σε ορισμένες εταιρείες να παρανομούν σε βάρος της υγείας των τελικών καταναλωτών.
- **Τιμές πρώτων υλών.** Οι τιμές των πρώτων υλών βαίνουν συνεχώς αυξανόμενες (ειδικότερα του λαδιού και των ζυμαρικών), γεγονός που συνεπάγεται την αύξηση του κόστους των εταιρειών του κλάδου. Οι αρνητικές συνέπειες επηρεάζουν περισσότερο τις ΜΜΕ, οι οποίες δυσκολεύονται να αντισταθμίσουν την αύξηση αυτή, καθώς αναλαμβάνουν παραγγελίες με μικρότερο όγκο από ότι οι μεγάλες.
- **Έλλειψη προώθησης των "chilled" γευμάτων.** Όσον αφορά στην κατηγορία των γευμάτων ψυγείου, αποτελεί κύριο πρόβλημα για τις εταιρείες του βιομηχανικού catering, το γεγονός ότι δεν έχουν υλοποιηθεί συντονισμένες ενέργειες προβολής του συγκεκριμένου προϊόντος, προκειμένου να καμφθεί η επιφυλακτική στάση των καταναλωτών, η οποία παρατηρείται μέχρι στιγμής.

Τάσεις

- **Παροχή συμπληρωματικών υπηρεσιών.** Οι εταιρείες παροχής υπηρεσιών catering δεξιώσεων απαιτείται πλέον να είναι σε θέση να προσφέρουν μια σειρά από υποστηρικτικές υπηρεσίες κατά τη διάρκεια μιας εκδήλωσης. Οι υπηρεσίες αυτές έχουν να κάνουν με την προετοιμασία της εκδήλωσης και αναλαμβάνονται είτε από την ίδια την εταιρεία, είτε από άλλη συνεργαζόμενη εταιρεία. Στόχος είναι η εξυπηρέτηση του πελάτη με τον καλύτερο δυνατό

τρόπο, προκειμένου να εξασφαλιστεί αρχικά και να διευκολυνθεί στη συνέχεια η συνεργασία μαζί του. Οι υποστηρικτικές υπηρεσίες που προσφέρονται αφορούν κυρίως στη διακόσμηση, τη μουσική, τον ήχο, το φωτισμό, τα ειδικά εφέ, τη φωτογραφική κάλυψη, τις προσωρινές κατασκευές κ.τ.λ.

- **Νέες ιδέες.** Στον υποκλάδο του catering δεξιώσεων παρουσιάζεται μια τάση για διαφοροποίηση του τρόπου οργάνωσης των δεξιώσεων. Πιο συγκεκριμένα, παρατηρείται αύξηση της ζήτησης των θεματικών εκδηλώσεων και της αναζήτησης νέων ιδεών. Για παράδειγμα παρατηρείται στροφή από το καθιστό τραπέζι με μπουφέ, σε όρθιο κοκτέιλ με "finger food".
- **Εκδηλώσεις τις καθημερινές.** Πρόσφατα, εκτός από τις εκδηλώσεις που λαμβάνουν χώρα τις καθημερινές και συνήθως αφορούν σε εταιρικά γεγονότα ή σε καθιστό τραπέζι, έχουν αρχίσει να διοργανώνονται και δεξιώσεις γάμων. Κύριος λόγος είναι η χαμηλότερη χρέωση στο σύνολο των υπηρεσιών που παρέχονται (ενοικίαση χώρου, catering κ.τ.λ.), καθώς η δύσκολη οικονομική συγκυρία της τρέχουσας περιόδου έχει οδηγήσει αρκετούς πελάτες στην αναζήτηση λύσεων με χαμηλότερο κόστος.
- **Παροχή γευμάτων στον εργασιακό χώρο.** Η τάση παροχής μεσημεριανού γεύματος στον εργασιακό χώρο γίνεται συνεχώς εντονότερη τα τελευταία χρόνια, κυρίως από πολυεθνικές επιχειρήσεις που δραστηριοποιούνται στην Ελλάδα, αλλά και από ελληνικές εταιρείες με μεγάλο αριθμό προσωπικού. Ως εκ τούτου, η τάση αυτή επηρεάζει θετικά τον υποκλάδο του βιομηχανικού catering.

Προοπτικές

- **Συνεδριακός τουρισμός.** Οι θετικές προοπτικές του συνεδριακού τουρισμού αναμένεται να επηρεάσουν θετικά τον κλάδο του catering, καθώς συνεπάγονται αύξηση των απαιτήσεων για τροφοδοσία συνεδρίων. Σύμφωνα με στοιχεία του International Congress and Convention Association (ICCA), ο συνεδριακός τουρισμός στην Ελλάδα αναπτύσσεται με ετήσιο ρυθμό της τάξης του 5%, με κύρια ανταγωνιστικά πλεονεκτήματα τη φυσική ομορφιά, τις κλιματολογικές συνθήκες, τον ιστορικό και πολιτισμικό πλούτο, τις υποδομές, την επιτυχή διοργάνωση των Ολυμπιακών Αγώνων και την αίσθηση ασφάλειας. Η Αθήνα σήμερα κατατάσσεται στην 24^{η} θέση και η Θεσσαλονίκη στην 67^{η} μεταξύ των δημοφιλέστερων συνεδριακών προορισμών παγκοσμίως, ενώ άλλοι δημοφιλείς προορισμοί είναι η Κρήτη, η Ρόδος και η Κέρκυρα. Για την περίοδο 2005-2016 έχουν προγραμματιστεί 136 συνέδρια στον ελλαδικό χώρο, γεγονός που αναμένεται να κατατάξει την Ελλάδα στην 17^{η} θέση της διεθνούς αγοράς συνεδριακού τουρισμού, με μερίδιο 2,1% περίπου.

- **Παροχή υπηρεσιών σε ξενοδοχεία.** Η συνεργασία των εταιρειών του βιομηχανικού catering κυρίως, με τις ξενοδοχειακές μονάδες αναμένεται να συνεχιστεί με υψηλούς ρυθμούς ανάπτυξης. Από τη μια πλευρά, οι μικρές ξενοδοχειακές μονάδες βρίσκουν πιο συμφέρον να προμηθεύονται κατεψυγμένα γεύματα από μια εταιρεία, παρά να λειτουργούν μια πλήρως οργανωμένη κουζίνα με σεφ. Από την άλλη, οι μεγάλες ξενοδοχειακές μονάδες, συχνά σε περιόδους υψηλής ζήτησης, αδυνατούν να καλύψουν τις ανάγκες σε γεύματα και για το λόγο αυτό συνεργάζονται με εταιρείες του βιομηχανικού catering.
- **Παροχή υπηρεσιών σε νοσοκομεία.** Το ισχύον νομικό πλαίσιο δεν επιτρέπει την τροφοδοσία νοσοκομειακών μονάδων με κατεψυγμένο φαγητό. Ωστόσο, αποτελεί πάγιο αίτημα του υποκλάδου βιομηχανικού catering να αλλάξει η συγκεκριμένη νομοθεσία, γεγονός που θα προσδώσει στο χώρο ιδιαίτερες προοπτικές ανάπτυξης.
- **Έτοιμο φαγητό και "chilled" γεύματα.** Ο σύγχρονος τρόπος ζωής οδηγεί συνεχώς στην αύξηση της κατανάλωσης έτοιμου φαγητού (έλλειψη ελεύθερου χρόνου, αύξηση απασχόλησης των γυναικών, αύξηση μονομελών νοικοκυριών κ.τ.λ.). Παράλληλα, ο κλάδος της εστίασης γενικότερα, καθώς και ο κλάδος του γρήγορου φαγητού, χαρακτηρίζονται από θετικές προοπτικές ανάπτυξης. Κατά συνέπεια, οι εταιρείες catering, ιδιαίτερα αυτές που δραστηριοποιούνται στο βιομηχανικό catering, επηρεάζονται θετικά από τις εξελίξεις αυτές, καθώς αυξάνεται η ζήτηση για μαζική παραγωγή έτοιμων γευμάτων. Ειδικά για τα "chilled" γεύματα, τα οποία στο εξωτερικό είναι ιδιαίτερα διαδεδομένα και στην εγχώρια αγορά, προς το παρόν, αντιμετωπίζονται με επιφυλακτική διάθεση από τους καταναλωτές (κυρίως λόγω έλλειψης πληροφόρησης και προωθητικών ενεργειών), οι προαναφερθείσες συνθήκες ενδέχεται να συμβάλλουν στην ανατροπή του τρέχοντος σκηνικού και να δημιουργήσουν ευνοϊκές συνθήκες ζήτησης των "chilled" γευμάτων.

7. Στρατηγική ανάλυση SWOT

Strengths

- Σημαντικές επενδύσεις σε τεχνολογικό εξοπλισμό, εγκαταστάσεις.
- Συνεργασίες με σημαντικές εταιρείες.
- Ανάπτυξη των προσφερόμενων γευμάτων και των προσφερόμενων υπηρεσιών.
- Αυξημένη ζήτηση για εκδηλώσεις τόσο από φυσικά, όσο και από νομικά πρόσωπα.
- Άνοδος Κύκλου Εργασιών και ΚΠΦ από τις περισσότερες εταιρείες.
- Αρνητικός εμπορικός κύκλος.

Weaknesses

- Περιορισμένο μέγεθος αγοράς.
- Έλλειψη ανειδίκευτου προσωπικού και ανεπάρκεια σχολών επιμόρφωσης του αναγκαίου ειδικευμένου ανθρώπινου δυναμικού.
- Σημαντική εποχικότητα, η οποία δυσκολεύει τον οικονομικό προγραμματισμό και την προσέλκυση κατάλληλου ανθρώπινου δυναμικού.
- Σημαντική αύξηση του κόστους των πρώτων υλών.
- Πολύπλοκο και ασαφές νομικό πλαίσιο.
- Εμπόδια εισόδου στο βιομηχανικό και αεροπορικό catering.
- Συγκέντρωση των υποκλάδων βιομηχανικού και αεροπορικού catering στις μεγαλύτερες επιχειρήσεις.
- Τα ξενοδοχεία υπερτερούν στο catering δεξιώσεων, καθώς συνδυάζουν χώρο και παροχή υπηρεσιών τροφοδοσίας.
- Παροχή υπηρεσιών «τύπου catering» από εταιρείες άλλων κλάδων (ζαχαροπλαστεία κ.τ.λ.).
- Περιορισμένη αγορά "chilled" γευμάτων σε σχέση με τις τάσεις στο εξωτερικό.

Opportunities

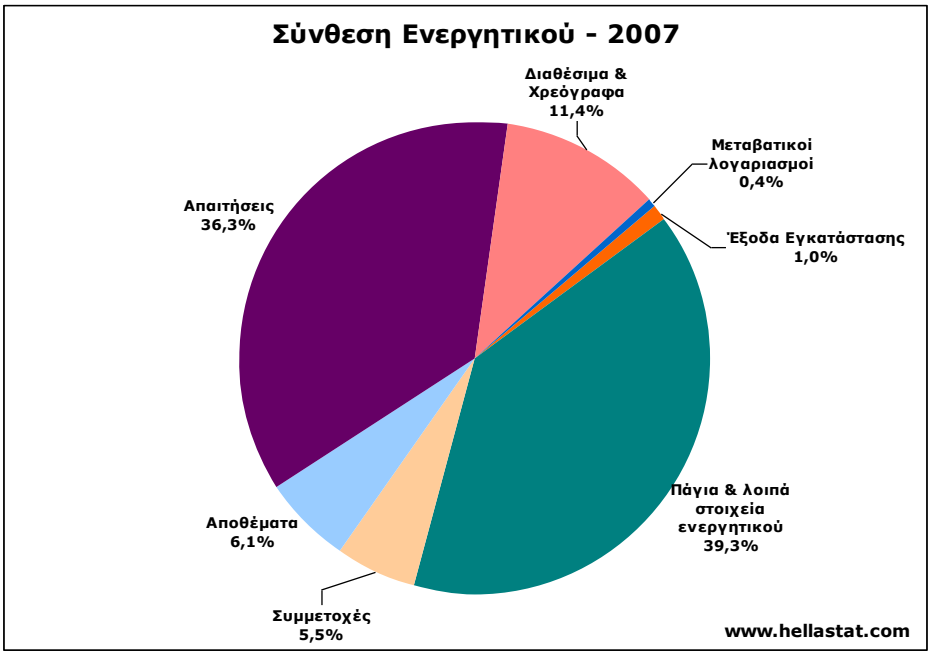
- Σημαντική ανάπτυξη του βιομηχανικού catering στην εγχώρια αγορά.
- Μεγάλα περιθώρια ανάπτυξης των "chilled" γευμάτων.
- Νέα θεματολόγια για τη διοργάνωση εκδηλώσεων.
- Παροχή περισσότερων υπηρεσιών.
- Συνεργασία πολλών εταιρειών για τη μαζική παραγγελία πρώτων υλών και την επίτευξη χαμηλότερου κόστους.

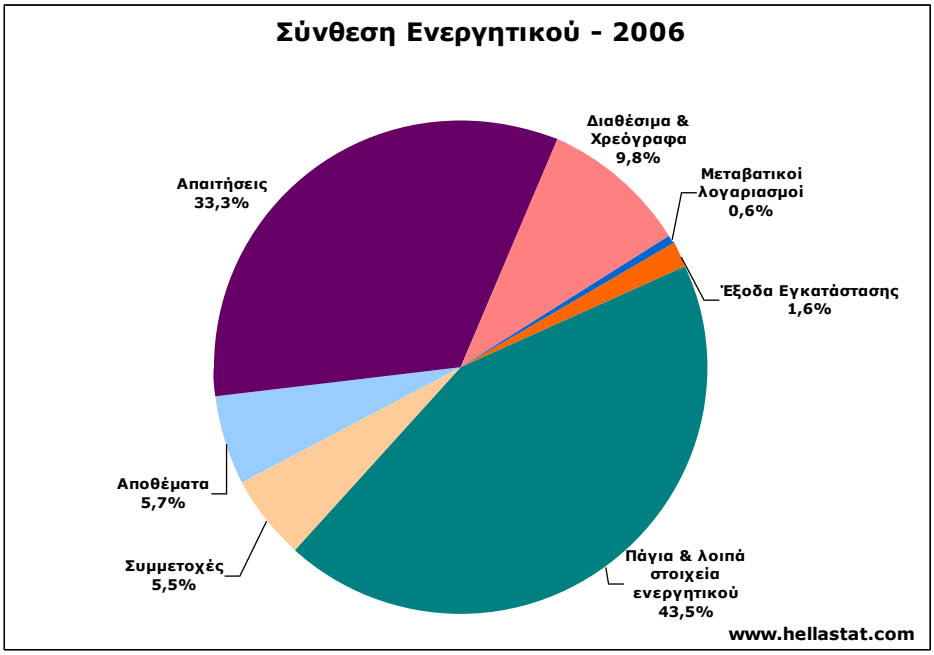
- Παροχή υπηρεσιών σε περιόδους με χαμηλή ζήτηση σε συμφέρουσες τιμές, προκειμένου να μειωθεί η εποχικότητα.
- Χρήση ιστοσελίδων για την καλύτερη αναγνώριση των εταιρειών από το κοινό.
- Χαμηλότερο ανταγωνιστικό περιβάλλον στις επαρχιακές αγορές.
- Συνεργασία εταιρειών catering με αίθουσες εκδηλώσεων.
- Αύξηση αριθμού επιχειρήσεων που παρέχει γεύμα στον εργασιακό χώρο.

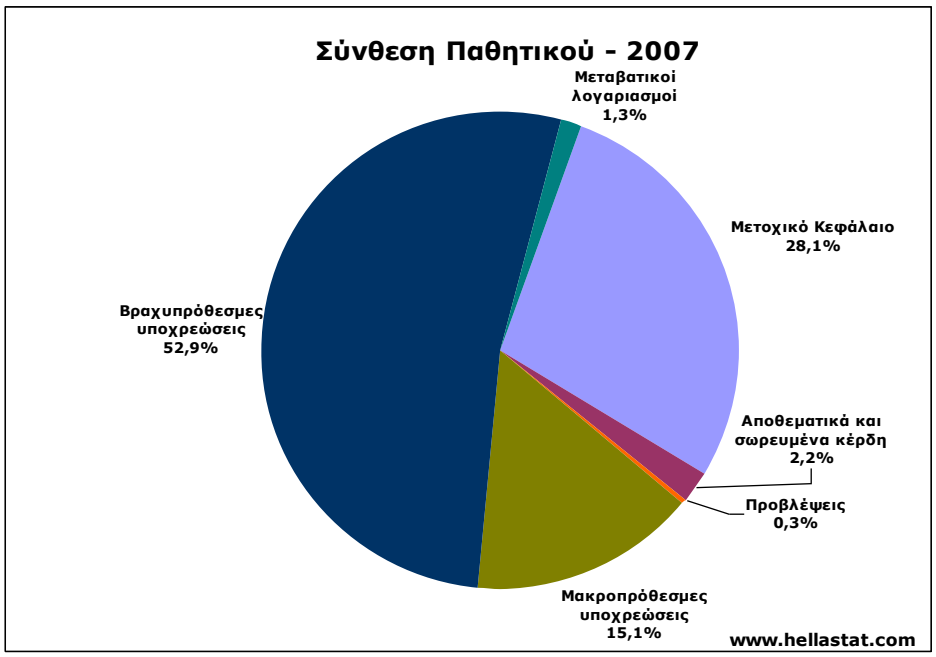
Threats

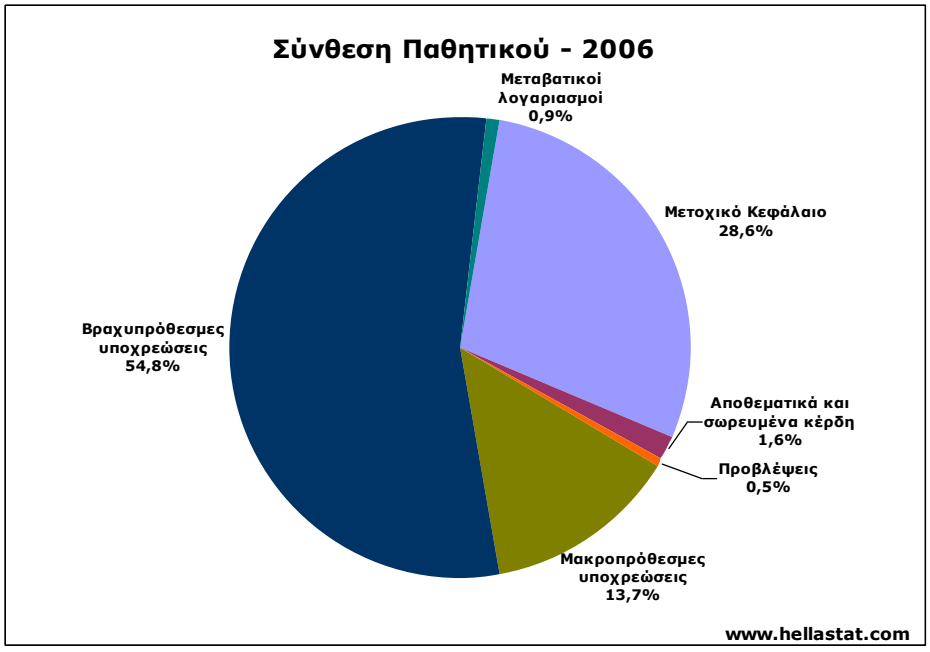
- Οι αυξανόμενες τιμές των καυσίμων ενδέχεται να επιβαρύνουν τις εταιρείες του αεροπορικού catering.
- Η συγκέντρωση υπηρεσιών σε μεγάλες εταιρείες δημιουργεί συνθήκες ολιγοπωλίου, με αποτέλεσμα τον καθορισμό τόσο των τιμών παροχής υπηρεσιών, όσο και της παρεχόμενης ποιότητας.
- Η οικονομική κρίση οδηγεί τόσο τα φυσικά όσο και τα νομικά πρόσωπα σε περιορισμό των εκδηλώσεων με χρήση υπηρεσιών catering.
- Ο αθέμιτος ανταγωνισμός ενδέχεται να δημιουργήσει προβλήματα σε όλες τις εταιρείες του κλάδου.

ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ 1: Σύνθεση Ενεργητικού – Παθητικού






Σύνθεση Παθητικού - 2007
Μεταβατικοί λογαριασμοί 1,3%
Μετοχικό Κεφάλαιο 28,1%
Αποθεματικά και σωρευμένα κέρδη 2,2%
Προβλέψεις 0,3%
Μακροπρόθεσμες υποχρεώσεις 15,1%
Βραχυπρόθεσμες υποχρεώσεις 52,9%
www.hellastat.com


Σύνθεση Παθητικού - 2006
Μεταβατικοί λογαριασμοί 0,9%
Μετοχικό Κεφάλαιο 28,6%
Αποθεματικά και σωρευμένα κέρδη 1,6%
Προβλέψεις 0,5%
Μακροπρόθεσμες υποχρεώσεις 13,7%
Βραχυπρόθεσμες υποχρεώσεις 54,8%
www.hellastat.com

ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ 2: Συνδυασμένες Οικονομικές Καταστάσεις Δείγματος

	ΑΠΟΛΥΤΑ ΜΕΓΕΘΗ (εκ. €)			ΠΟΣΟΣΤΙΑΙΑ ΣΥΝΘΕΣΗ			ΜΕΤΑΒΟΛΕΣ		
Ισολογισμός	Τροφοδοσία με τρόφιμα (Catering)			Τροφοδοσία με τρόφιμα (Catering)			Τροφοδοσία με τρόφιμα (Catering)		
	2007	**2006**	**2005**	**2007**	**2006**	**2005**	**2007/2006**	**2006/2005**	**2007/2005**
Έξοδα εγκατάστασης	2,74	3,85	3,83	1,0%	1,6%	1,7%	-28,7%	0,4%	-15,4%
Πάγιο ενεργητικό	104,23	101,51	101,43	39,3%	43,5%	45,6%	2,7%	0,1%	1,4%
Συμμετοχές	14,51	12,81	12,03	5,5%	5,5%	5,4%	13,3%	6,5%	9,8%
Κυκλοφορούν ενεργητικό	142,59	113,89	103,28	53,8%	48,8%	46,5%	25,2%	10,3%	17,5%
Αποθέματα	*16,22*	*13,22*	*14,89*	*6,1%*	*5,7%*	*6,7%*	*22,7%*	*-11,2%*	*4,4%*
Απαιτήσεις	*96,23*	*77,79*	*64,68*	*36,3%*	*33,3%*	*29,1%*	*23,7%*	*20,3%*	*22,0%*
Διαθέσιμα & Χρεόγραφα	*30,13*	*22,87*	*23,71*	*11,4%*	*9,8%*	*10,7%*	*31,7%*	*-3,5%*	*12,7%*
Μεταβατικοί λογαριασμοί	1,14	1,36	1,66	0,4%	0,6%	0,7%	-16,2%	-18,2%	-17,2%
Συνολικό ενεργητικό	**265,21**	**233,41**	**222,23**	**100,0%**	**100,0%**	**100,0%**	**13,6%**	**5,0%**	**9,2%**
Ίδια κεφάλαια	80,43	65,06	68,14	30,3%	27,9%	30,7%	23,6%	-4,5%	8,6%
Μετοχικό κεφάλαιο	*74,54*	*68,95*	*65,07*	*28,1%*	*29,5%*	*29,3%*	*8,1%*	*6,0%*	*7,0%*
Αποθεματικά & σωρευμένα κέρδη	*5,89*	*-3,89*	*3,06*	*2,2%*	*-1,7%*	*1,4%*			*38,7%*
Προβλέψεις	0,86	1,15	0,88	0,3%	0,5%	0,4%	-25,4%	31,0%	-1,2%
Μακροπρόθεσμες υποχρεώσεις	40,06	32,95	35,59	15,1%	14,1%	16,0%	21,6%	-7,4%	6,1%
Τοκοφόρες	*21,12*	*13,71*	*14,37*	*8,0%*	*5,9%*	*6,5%*	*54,0%*	*-4,5%*	*21,2%*
Λοιπές	*18,94*	*19,24*	*21,23*	*7,1%*	*8,2%*	*9,6%*	*-1,5%*	*-9,4%*	*-5,5%*
Βραχυπρόθεσμες υποχρεώσεις	140,35	131,95	115,66	52,9%	56,5%	52,0%	6,4%	14,1%	10,2%
Προμηθευτές	*62,02*	*49,62*	*50,09*	*23,4%*	*21,3%*	*22,5%*	*25,0%*	*-0,9%*	*11,3%*
Γραμμάτια & Επιταγές πλ.	*21,42*	*15,84*	*13,76*	*8,1%*	*6,8%*	*6,2%*	*35,3%*	*15,1%*	*24,8%*
Τοκοφόρες	*37,05*	*38,23*	*26,53*	*14,0%*	*16,4%*	*11,9%*	*-3,1%*	*44,1%*	*18,2%*
Φόροι, ασφαλιστικοί οργ.	*4,89*	*5,42*	*4,98*	*1,8%*	*2,3%*	*2,2%*	*-9,9%*	*8,9%*	*-1,0%*
Μερίσματα πληρωτέα	*0,99*	*0,52*	*0,33*	*0,4%*	*0,2%*	*0,1%*	*91,6%*	*54,8%*	*72,2%*
Διεταιρικές υποχρεώσεις	*3,24*	*3,83*	*2,71*	*1,2%*	*1,6%*	*1,2%*	*-15,4%*	*41,3%*	*9,4%*
Λοιπές	*10,74*	*18,50*	*17,26*	*4,1%*	*7,9%*	*7,8%*	*-41,9%*	*7,2%*	*-21,1%*
Μεταβατικοί λογαριασμοί	3,51	2,31	1,97	1,3%	1,0%	0,9%	52,1%	17,5%	33,6%
Συνολικό παθητικό	**265,21**	**233,41**	**222,23**	**100,0%**	**100,0%**	**100,0%**	**13,6%**	**5,0%**	**9,2%**
Λογαριασμοί τάξεως	21,44	14,00	14,90	8,1%	6,0%	6,7%	53,2%	-6,0%	20,0%
Αποτελέσματα Χρήσης									
Κύκλος εργασιών	**280,93**	**262,68**	**246,75**	**100,0%**	**100,0%**	**100,0%**	**6,9%**	**6,5%**	**6,7%**
Μικτά αποτελέσματα	**97,02**	**88,72**	**79,43**	**34,5%**	**33,8%**	**32,2%**	**9,4%**	**11,7%**	**10,5%**
μικτό περιθώριο	*34,5%*	*33,8%*	*32,2%*						
Έξοδα διοίκησης	27,65	26,99	24,88	9,8%	10,3%	10,1%	2,4%	8,5%	5,4%
Έξοδα διάθεσης	57,94	53,89	52,24	20,6%	20,5%	21,2%	7,5%	3,2%	5,3%
Κέρδη προ τόκων, φόρων & αποσβέσεων	**30,56**	**19,88**	**13,82**	**10,9%**	**7,6%**	**5,6%**	**53,8%**	**43,8%**	**48,7%**
περιθώριο ΚΠΤΦΑ	*10,9%*	*7,6%*	*5,6%*						
Κέρδη προ τόκων & φόρων	**21,04**	**10,21**	**4,87**	**7,5%**	**3,9%**	**2,0%**	**106,0%**	**109,6%**	**107,8%**
περιθώριο ΚΠΦ	*7,5%*	*3,9%*	*2,0%*						
Κέρδη προ φόρων	**16,94**	**5,52**	**1,44**	**6,0%**	**2,1%**	**0,6%**	**206,9%**	**282,2%**	**242,5%**
Καθαρό περιθώριο	*6,0%*	*2,1%*	*0,6%*						*221,0%*
Φόρος Εισοδήματος	5,99	5,19	3,24	2,1%	2,0%	1,3%	15,3%	60,4%	36,0%

Η ύπαρξη αναλυτικών ή / και συνοπτικών οικονομικών καταστάσεων βάσει ΔΠΧΠ ενδέχεται να καθιστά τα στοιχεία της περιόδου 2005-2004 (ΔΠΧΠ) με αυτά του 2003 (ΕΛΠ) μη συγκρίσιμα

Επεξεργασία : www.hellastat.com

ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ 3: Αριθμοδείκτες δείγματος

Αριθμοδείκτες Κλάδου	Διάμεσος			Μέσος Όρος			Μέσος όρος με εξαίρεση των ακραίων τιμών			Σταθμισμένος μέσος με ενεργητικό & πωλήσεις		
	2007	2006	2005	2007	2006	2005	2007	2006	2005	2007	2006	2005
Κεφαλαιακή Διάρθρωση												
Βραχ. υποχρεώσεις / Πωλήσεις	47,5%	45,5%	46,2%	75,0%	58,4%	62,2%	52,6%	51,8%	54,6%	51,5%	56,2%	50,9%
Βραχ. τραπεζικές υποχρ. / Πωλήσεις	19,5%	17,1%	16,4%	59,2%	27,4%	28,2%	22,8%	23,1%	25,7%	16,3%	16,9%	12,5%
Ξένα προς ίδια κεφάλαια	3,40	3,53	4,64	4,70	7,13	11,29	3,37	3,92	6,52	4,92	7,38	6,55
Ξένα προς συνολικά κεφάλαια	76,9%	79,8%	83,7%	71,5%	74,0%	76,6%	72,6%	74,5%	77,5%	68,2%	71,3%	68,8%
Κάλυψη τόκων από λειτουργικά κέρδη	4,51	3,54	2,46	28,01	13,86	0,96	7,04	9,08	6,19	7,36	54,14	2,31
Βραχ. Υποχρεώσεις προς Ενεργητικό	52,4%	64,6%	66,7%	59,5%	63,9%	65,9%	58,2%	62,4%	64,4%	54,3%	58,1%	53,7%
Λειτουργικές υποχρ. προς Ενεργητικό	26,5%	24,5%	30,6%	31,1%	28,3%	31,9%	29,9%	27,4%	31,2%	32,3%	30,0%	30,1%
Λειτουργικές υποχρ. / βραχ. Υποχρεώσεις	53,9%	44,5%	46,5%	53,0%	46,0%	49,3%	52,9%	46,6%	50,0%	61,7%	55,2%	59,1%
Ρευστότητα												
Γενική ρευστότητα	0,82	0,67	0,83	1,44	1,88	1,69	1,00	1,01	1,03	1,25	1,21	1,22
Άμεση ρευστότητα	0,73	0,61	0,68	1,31	1,77	1,56	0,86	0,90	0,91	1,09	1,07	1,04
Εμπορικός Κύκλος	-86	-69	-87	-52	-48	-56	-74	-65	-77	-43	-38	-70
Ημέρες απαιτήσεων	98	104	106	136	142	142	116	121	117	120	120	102
Ημέρες αποθεμάτων	18	20	22	29	24	28	24	21	25	29	28	32
Ημέρες πίστωσης από προμηθευτές	202	193	215	217	214	227	215	207	218	192	187	204
Επισφαλείς απαιτήσεις / σύνολο απαιτήσεων	2,0%	2,5%	5,1%	3,0%	6,3%	11,2%	3,0%	6,3%	11,2%	1,0%	1,8%	3,0%
Προβλ. επισφαλειών / μικτές απαιτήσεις	3,7%	4,4%	2,0%	8,9%	7,7%	7,7%	8,9%	7,7%	7,7%	0,7%	0,8%	0,8%
Αποθέματα / κυκλοφ. ενεργητικό	7,5%	9,0%	9,1%	11,7%	9,0%	11,5%	8,6%	8,6%	10,8%	12,0%	11,5%	14,4%
Αποθέματα προς ενεργητικό	3,9%	3,9%	4,4%	5,4%	4,4%	5,7%	4,5%	4,2%	4,9%	6,4%	5,8%	6,8%
Αποτελεσματικότητα												
Κυκλοφοριακή ταχύτητα απαιτήσεων	3,68	3,47	3,40	5,72	4,51	273,83	4,17	3,57	3,65	3,63	3,96	8,05
Κυκλοφοριακή ταχύτητα αποθεμάτων	20,13	17,62	16,16	37,26	34,95	47,90	24,46	24,63	22,78	17,58	21,57	24,27
Κυκλοφοριακή ταχύτητα ενεργητικού	1,10	1,17	1,08	1,26	1,38	1,30	1,23	1,28	1,18	1,09	1,27	1,22
Έξοδα διοίκησης προς κύκλο εργασιών	12,3%	11,4%	11,5%	14,7%	14,1%	19,7%	12,5%	12,3%	12,7%	10,1%	10,6%	10,1%
Έξοδα διάθεσης προς κύκλο εργασιών	17,5%	19,2%	23,5%	21,5%	20,0%	22,7%	20,6%	19,2%	22,0%	19,1%	18,9%	20,0%
Λειτουργικά έξοδα προς κύκλο εργασιών	33,9%	33,6%	37,5%	35,1%	32,9%	39,8%	33,7%	32,5%	33,9%	31,5%	30,4%	31,1%
Χρεωστικοί τόκοι προς κύκλο εργασιών	1,5%	1,6%	1,5%	3,2%	2,4%	2,3%	2,5%	2,1%	2,0%	2,1%	1,8%	1,4%
Έκτακτα έξοδα προς κύκλο εργασιών	0,4%	0,3%	0,2%	1,3%	0,7%	0,8%	0,6%	0,5%	0,6%	1,4%	0,4%	0,5%
Κερδοφορία & Αποδοτικότητα												
Περιθώριο μικτού κέρδους	34,7%	33,0%	28,0%	34,6%	31,7%	31,9%	35,1%	32,4%	29,7%	32,7%	31,1%	29,4%
Περιθώριο ΚΠΤΦ	3,1%	4,2%	1,4%	1,7%	1,2%	-5,8%	3,3%	3,0%	-0,7%	7,6%	4,0%	1,6%
Περιθώριο ΚΠΤΦΑ	10,6%	7,7%	4,8%	7,6%	7,4%	0,8%	8,8%	8,0%	3,8%	11,3%	8,1%	5,6%
Περιθώριο καθαρού κέρδους (προ φόρων)	2,0%	1,3%	0,4%	-2,2%	-1,1%	-8,2%	0,8%	0,7%	-3,2%	5,4%	2,1%	0,0%
Απόδοση συνολικού ενεργητικού προ φόρων	2,2%	0,8%	0,6%	1,9%	-3,0%	-6,5%	2,7%	2,0%	-1,5%	6,8%	2,2%	1,0%
Απόδοση ιδίων κεφαλαίων προ φόρων	14,5%	12,8%	3,2%	11,2%	18,7%	-14,2%	12,2%	20,0%	0,2%	30,7%	10,7%	-19,9%

Επεξεργασία : www.hellastat.com

Αριθμοδείκτες Κλάδου	Διάμεσος, Πωλήσεις € 0 εκ. - € 0,3 εκ.			Διάμεσος, Πωλήσεις € 0,3 εκ. - € 2,5 εκ.			Διάμεσος, Πωλήσεις > € 2,5 εκ.		
	2007	2006	2005	2007	2006	2005	2007	2006	2005
Κεφαλαιακή Διάρθρωση									
Βραχ. υποχρεώσεις / Πωλήσεις	650,6%		179,9%	38,0%	35,4%	46,2%	47,9%	48,4%	42,1%
Βραχ. τραπεζικές υποχρ. / Πωλήσεις	700,6%			22,3%	12,1%	43,7%	17,8%	18,8%	14,7%
Ξένα προς ίδια κεφάλαια	1,79			1,14	2,08	1,22	3,82	4,49	5,70
Ξένα προς συνολικά κεφάλαια	64,1%		197,9%	61,0%	70,0%	56,1%	78,5%	83,7%	84,1%
Κάλυψη τόκων από λειτουργικά κέρδη				8,23	25,25	2,98	4,36	3,03	2,16
Βραχ. Υποχρεώσεις προς Ενεργητικό	64,1%		197,9%	41,4%	59,6%	34,9%	57,4%	74,2%	76,3%
Λειτουργικές υποχρ. προς Ενεργητικό	5,6%		61,1%	27,2%	20,5%	17,9%	27,3%	25,1%	34,2%
Λειτουργικές υποχρ. / βραχ. Υποχρεώσεις	8,7%		30,9%	55,2%	53,7%	44,5%	54,4%	47,1%	48,6%
Ρευστότητα									
Γενική ρευστότητα	0,15		0,07	1,55	1,32	1,72	0,82	0,67	0,78
Άμεση ρευστότητα	0,15		0,07	0,71	1,31	1,48	0,75	0,61	0,66
Εμπορικός Κύκλος	236			-61	-110	-37	-65	-50	-101
Ημέρες απαιτήσεων	9		0	88	103	160	122	104	89
Ημέρες αποθεμάτων	2			18	16	18	22	24	23
Ημέρες πίστωσης από προμηθευτές	-225			167	229	216	209	177	214
Επισφαλείς απαιτήσεις / σύνολο απαιτήσεων				1,8%	2,4%	3,9%	2,0%	2,5%	9,3%
Προβλ. επισφαλειών / μικτές απαιτήσεις				30,7%	23,7%	26,7%	2,8%	3,7%	1,9%
Αποθέματα / κυκλοφ. ενεργητικό	0,4%			3,8%	4,4%	2,5%	9,8%	9,4%	12,0%
Αποθέματα προς ενεργητικό	0,0%			2,6%	2,7%	1,5%	5,2%	5,3%	6,9%
Αποτελεσματικότητα									
Κυκλοφοριακή ταχύτητα απαιτήσεων	40,42		8.335,30	4,11	3,49	2,25	3,03	3,46	4,03
Κυκλοφοριακή ταχύτητα αποθεμάτων	178,21			20,21	22,37	19,63	16,79	15,14	15,47
Κυκλοφοριακή ταχύτητα ενεργητικού	0,10		1,10	1,09	1,20	0,68	1,11	1,14	1,10
Έξοδα διοίκησης προς κύκλο εργασιών	68,6%		202,0%	12,5%	12,9%	10,4%	10,5%	10,3%	11,2%
Έξοδα διάθεσης προς κύκλο εργασιών			32,9%	12,6%	17,3%	23,0%	20,0%	22,2%	24,8%
Λειτουργικά έξοδα προς κύκλο εργασιών	68,6%		235,0%	25,0%	27,9%	27,8%	34,7%	33,6%	40,7%
Χρεωστικοί τόκοι προς κύκλο εργασιών			0,0%	0,3%	0,4%	1,5%	1,8%	2,2%	1,7%
Έκτακτα έξοδα προς κύκλο εργασιών	0,1%		0,2%	0,2%	0,3%	0,2%	0,5%	0,4%	0,3%
Κερδοφορία & Αποδοτικότητα									
Περιθώριο μικτού κέρδους	20,5%		100,0%	26,9%	32,4%	20,6%	36,7%	33,2%	32,1%
Περιθώριο ΚΠΤΦ	-48,1%		-135,0%	2,2%	2,9%	0,1%	4,3%	4,8%	2,0%
Περιθώριο ΚΠΤΦΑ	-48,1%		-122,5%	13,2%	9,7%	4,6%	10,6%	7,6%	6,0%
Περιθώριο καθαρού κέρδους (προ φόρων)	-91,0%		-135,2%	-3,8%	1,8%	0,1%	2,2%	1,1%	0,6%
Απόδοση συνολικού ενεργητικού προ φόρων	-9,0%		-148,6%	-1,8%	0,4%	0,3%	2,8%	0,9%	0,8%
Απόδοση ιδίων κεφαλαίων προ φόρων	-25,0%			0,5%	3,3%	0,5%	16,1%	21,1%	6,3%
Πλήθος :	**6**	**5**	**4**	**11**	**11**	**12**	**18**	**19**	**19**

Επεξεργασία : www.hellastat.com

Ορισμοί αριθμοδεικτών	
Αριθμοδείκτης	**Υπολογισμός**
Κεφαλαιακή Διάρθρωση	
Βραχυπρόθεσμες υποχρεώσεις / Πωλήσεις	όπως η περιγραφή
Βραχυπρόθεσμες τραπεζικές υποχρεώσεις / Πωλήσεις	όπως η περιγραφή
Ίδια προς Ίδια κεφάλαια	Σύνολο μακροπρόθεσμων και βραχυπρόθεσμων υποχρεώσεων / Σύνολο Ιδίων Κεφαλαίων
Ξένα προς συνολικά κεφάλαια	Σύνολο μακροπρόθεσμων και βραχυπρόθεσμων υποχρεώσεων / Σύνολο Ενεργητικού
Κάλυψη τόκων από λειτουργικά κέρδη	(Μερικά αποτελέσματα εκμετάλλευσης + Αποσβέσεις ενσωματωμένες στο λειτουργικό κόστος) / Χρεωστικοί τόκοι & συναφή έξοδα *(λογισμικός 3 κατάστασης αποτελεσμάτων χρήστης)*
Βραχυπρόθεσμες Υποχρεώσεις προς Ενεργητικό	όπως η περιγραφή
Λειτουργικές υποχρεώσεις προς Ενεργητικό	(Προμηθευτές + Γραμμάτια & Επιταγές Πληρωτέες + Προκαταβολές Πελατών) / Σύνολο Ενεργητικού
Λειτουργικές Υποχρ. προς βραχυπρόθεσμες Υποχρεώσεις	(Προμηθευτές + Γραμμάτια & Επιταγές Πληρωτέες + Προκαταβολές Πελατών) / Σύνολο Βραχυπρόθεσμων Υποχρεώσεων
Ρευστότητα	
Γενική ρευστότητα	Σύνολο Κυκλοφορούντος Ενεργητικού / Σύνολο Βραχυπρόθεσμων Υποχρεώσεων
Άμεση ρευστότητα	(Σύνολο Κυκλοφορούντος Ενεργητικού - Σύνολο Αποθεμάτων) / Σύνολο Βραχυπρόθεσμων Υποχρεώσεων
Εμπορικός Κύκλος	Ημέρες απαιτήσεων + Ημέρες αποθεμάτων - Ημέρες πίστωσης από προμηθευτές
Ημέρες απαιτήσεων	(Σύνολο απαιτήσεων / Κύκλος Εργασιών) * 360
Ημέρες αποθεμάτων	(Σύνολο αποθεμάτων / Κόστος πωλήσεων) * 360
Ημέρες πίστωσης από προμηθευτές	[(Σύνολο Βραχυπρόθεσμων Υποχρεώσεων - Βραχ. Τραπεζικές Υποχρ. - Μερίσματα Πληρωτέα) / (Κόστος πωλήσεων - Αποσβέσεις ενσωματωμένες στο λειτουργικό κόστος + Αποθέματα λήξης - Αποθέματα έναρξης)] * 360
Επισφαλείς απαιτήσεις προς σύνολο απαιτήσεων	Σύνολο επισφαλών και επίδικων απαιτήσεων και απαιτήσεων σε καθυστέρηση / Σύνολο απαιτήσεων
Προβλέψεις για επισφάλειες προς μικτές απαιτήσεις	Σύνολο προβλέψεων επισφαλών και επίδικων απαιτήσεων και απαιτήσεων σε καθυστέρηση / (Σύνολο απαιτήσεων + Σύνολο προβλέψεων επισφαλών και επίδικων απαιτήσεων και απαιτήσεων σε καθυστέρηση)
Αποθέματα προς κυκλοφορούν ενεργητικό	όπως η περιγραφή
Αποθέματα προς ενεργητικό	όπως η περιγραφή

Ορισμοί αριθμοδεικτών	
Αριθμοδείκτης	**Υπολογισμός**
Αποτελεσματικότητα	
Κυκλοφοριακή ταχύτητα απαιτήσεων	Κύκλος Εργασιών / Σύνολο απαιτήσεων
Κυκλοφοριακή ταχύτητα αποθεμάτων	Κύκλος Εργασιών / Σύνολο αποθεμάτων
Κυκλοφοριακή ταχύτητα ενεργητικού	Κύκλος Εργασιών / Σύνολο ενεργητικού
Έξοδα διοίκησης προς κύκλο εργασιών	όπως η περιγραφή
Έξοδα διάθεσης προς κύκλο εργασιών	όπως η περιγραφή
Λειτουργικά έξοδα προς κύκλο εργασιών	Σύνολο εξόδων διοίκησης, διάθεσης και λοιπών / Κύκλος Εργασιών
Χρεωστικοί τόκοι προς κύκλο εργασιών	Σύνολο χρεωστικών τόκων και συναφών εξόδων / Κύκλος Εργασιών
Έκτακτα έξοδα προς κύκλο εργασιών	όπως η περιγραφή
Κερδοφορία & αποδοτικότητα	
Περιθώριο μικτού κέρδους	Μικτά αποτελέσματα (προ άλλων εσόδων εκμετάλλευσης) / Κύκλος Εργασιών
Περιθώριο ΚΤΤΦ	Ολικά Αποτελέσματα Εκμετάλλευσης + Χρεωστικοί Τόκοι & Συναφή Έξοδα / Κύκλος Εργασιών
Περιθώριο ΚΤΤΦΑ	(Μερικά αποτελέσματα εκμετάλλευσης + Αποσβέσεις ενσωματωμένες στο λειτουργικό κόστος) / Κύκλος Εργασιών
Περιθώριο καθαρού κέρδους (προ φόρων)	Καθαρά αποτελέσματα προ φόρων / Κύκλος Εργασιών
Απόδοση συνολικού ενεργητικού προ φόρων	Καθαρά αποτελέσματα προ φόρων / Σύνολο Ενεργητικού
Απόδοση ιδίων κεφαλαίων προ φόρων	Καθαρά αποτελέσματα προ φόρων / Σύνολο Ιδίων Κεφαλαίων

www.hellastat.com