ΕΚΠΟΝΗΣΗ ΕΝΝΕΑ (9) ΚΛΑΔΙΚΩΝ ΜΕΛΕΤΩΝ ΓΙΑ ΤΙΣ ΜΙΚΡΟΜΕΣΑΙΕΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ

Α' ΜΕΡΟΣ

ΚΛΑΔΙΚΗ ΑΝΑΛΥΣΗ ΤΟΥ ΥΠΟ ΕΞΕΤΑΣΗ ΚΛΑΔΟΥ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗΣ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑΣ

ΚΛΑΔΟΣ ΚΑΤΑΣΚΕΥΗΣ ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΥ ΕΛΕΓΧΟΥ ΤΩΝ ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΚΩΝ ΜΕΘΟΔΩΝ ΠΑΡΑΓΩΓΗΣ

Οκτώβριος 2008

Περιεχόμενα

Περιεχόμενα Πινάκων και Διαγραμμάτων 3
1. Πληροφορίες για την έκδοση 4
2. Επισκόπηση μεγεθών και αριθμοδεικτών συγκριτικής αξιολόγησης 6
3. Σύνοψη Ανάλυσης 8
4. Στρατηγική επισκόπηση κλάδου 12
4.1 Εισαγωγή – Διάρθρωση του κλάδου 12
4.2 Η παραγωγική διαδικασία 14
4.3 Η διαμόρφωση της ζήτησης και το ανταγωνιστικό πλεονέκτημα 16
4.4 Δημογραφικά χαρακτηριστικά 20
4.5 Συνεργασίες με τους πελάτες 22
4.6 Ανθρώπινο δυναμικό 24
5. Τάσεις και προοπτικές του κλάδου 25
6. Στρατηγική ανάλυση SWOT 27
7. Χρηματοοικονομική ανάλυση 29
7.1 Ανάλυση αποτελεσμάτων 29
7.2 Ανάλυση αποδοτικότητας 33
7.3 Ανάλυση ρευστότητας και εμπορικού κύκλου 35
7.4 Ανάλυση κεφαλαιακής διάρθρωσης 37
ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ 1: Σύνθεση Ενεργητικού – Παθητικού 39
ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ 2: Συνδυασμένες Οικονομικές Καταστάσεις Δείγματος 41
ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ 3: Αριθμοδείκτες δείγματος 42

Περιεχόμενα Πινάκων και Διαγραμμάτων

Πίνακας 3.2: Πλαίσιο αξιολόγησης κλάδων 9
Πίνακας 3.1: Βασικά μεγέθη και αριθμοδείκτες 11
Διάγραμμα 4.4.1: Επιχειρήσεις με ΣΤΑΚΟΔ 333 κατανεμημένες ανά Νομική Μορφή 20
Διάγραμμα 4.4.2: Επιχειρήσεις με ΣΤΑΚΟΔ 333 κατανεμημένες ανά Περιφέρεια 20
Διάγραμμα 4.4.3: Ακαθάριστη προστιθέμενη αξία αγοράς (σταθερές τιμές προηγούμενου έτους, σε εκ. €): 2001-2006 21
Διάγραμμα 4.4.4: Σύνολο απασχολουμένων στην αγορά: 2000-2006 21
Διάγραμμα 7.1.1: Εξέλιξη Κύκλου Εργασιών και Κερδών προ Φόρων 29
Διάγραμμα 7.1.2: Μέσοι ρυθμοί μεταβολής βασικών μεγεθών 30
Πίνακας 7.1.1: Μικτό και καθαρό προ φόρων περιθώριο 31
Διάγραμμα 7.1.3: Εξέλιξη περιθωρίων κέρδους και αποδοτικότητας 32
Διάγραμμα 7.2.1: Κεφαλαιακή διάρθρωση, αποτελεσματικότητα και αποδοτικότητα 33
Πίνακας 7.2.1: Απόδοση συνολικών και ιδίων κεφαλαίων 33
Πίνακας 7.3.1: Γενική ρευστότητα και εμπορικός κύκλος 35
Διάγραμμα 7.3.1: Εμπορικός κύκλος 36
Διάγραμμα 7.3.2: Εξέλιξη εμπορικού κύκλου και γενικής ρευστότητας 36
Πίνακας 7.4.1: Ξένα προς ίδια κεφάλαια και κάλυψη τόκων 37
Διάγραμμα 7.4.1: Εξέλιξη κεφαλαιακής διάρθρωσης και ικανότητας πληρωμής τόκων 377

1. Πληροφορίες για την έκδοση

Σκοπός της παρούσας ανάλυσης είναι η αξιολόγηση της χρηματοοικονομικής κατάστασης των επιχειρήσεων που δραστηριοποιούνται στον υποκλάδο 333.0 «Κατασκευή εξοπλισμού ελέγχου των βιομηχανικών μεθόδων παραγωγής», βάσει της ΣΤΑΚΟΔ 2003. Ο προσδιορισμός των εταιρειών οι οποίες ανήκουν στον κλάδο συναντά δυσκολίες δεδομένου ότι αυτές είναι ελάχιστες και επιπλέον ασκούν και δραστηριότητες οι οποίες ανήκουν σε άλλους κωδικούς ταξινόμησης ΣΤΑΚΟΔ. Προκειμένου η κλαδική μελέτη να είναι πιο πλήρης και αντικειμενική, η ανάλυση που ακολουθεί καθώς και η χρηματοοικονομική ανάλυση περιέχουν και στοιχεία δραστηριοτήτων εταιρειών που δεν υπάγονται στο συγκεκριμένο ΣΤΑΚΟΔ.

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

2007-2004. 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 333.0 που φέρει τον τίτλο «Κατασκευή εξοπλισμού ελέγχου των βιομηχανικών μεθόδων παραγωγής». Στο συγκεκριμένο ΣΤΑΚΟΔ εμπίπτουν οι δραστηριότητες οι οποίες έχουν σχέση με τη μελέτη και τη συναρμολόγηση συστημάτων συνεχούς ελέγχου των βιομηχανικών μεθόδων παραγωγής, τα οποία προορίζονται επίσης και για αυτοματοποιημένες μονάδες παραγωγής που αποτελούνται από διάφορες μηχανές, συσκευές χειρισμού και κεντρικό μηχανισμό ελέγχου.

Συγκεκριμένα, η δράση των εταιρειών του συγκεκριμένου κλάδου επικεντρώνεται στη σχεδίαση και ανάπτυξη έργων αυτοματισμού και ρομποτικής και στην παροχή ολοκληρωμένων λύσεων, κυρίως για βιομηχανικούς κλάδους. Για την υλοποίηση των έργων αυτών χρησιμοποιούνται ρομποτικοί βραχίονες, PLC, ηλεκτρονικοί υπολογιστές και βοηθητικός εξοπλισμός.
Οι σημαντικότεροι τομείς για την αγορά θεωρούνται ο εξοπλισμός βιομηχανιών, αλλά και εταιρειών logistics, οι οποίες έχουν μεγάλες ανάγκες αυτοματοποίησης των αποθηκών τους.
Τα έργα που απευθύνονται στη βιομηχανία και σε αποθηκευτικές εγκαταστάσεις αφορούν εφαρμογές αυτοματισμού, συστήματα αυτοματοποίησης κτιρίων και αποθηκών, ποιοτικό έλεγχο, συστήματα παλετοποίησης, συσκευασίας και διακίνησης σε διάφορους τομείς (τρόφιμα-ποτά, φάρμακα κλπ), αυτόματης διαλογής κ.ά.

Στον κλάδο δραστηριοποιούνται ολιγάριθμες εταιρείες: η ΓΓΠΣ εκτιμάει τον αριθμό τους για το 2008 σε 89, από τις οποίες το 60% αποτελείται από μικρές ατομικές μονάδες. Δεδομένου ότι οι συγκεκριμένες επιχειρήσεις δεν έχουν σημαντική δραστηριότητα ώστε να επηρεάσουν όλες μαζί σημαντικά τα μεγέθη του κλάδου, καθώς και λόγω των αντικειμενικών δυσκολιών εύρεσης των στοιχείων της οικονομικής δραστηριότητάς τους (δεν υπόκεινται σε διατάξεις περί δημοσίευσης των οικονομικών στοιχείων, ενώ η λογιστική παρακολούθησή τους είναι συχνά υποτυπώδης), η χρηματοοικονομική ανάλυση βασίστηκε στις εταιρείες για τις οποίες υπάρχουν δημοσιευμένα οικονομικά στοιχεία.
Προκειμένου η χρηματοοικονομική ανάλυση να καταστεί ευχερέστερη, το δείγμα χωρίστηκε σε τρία μέρη: τις μικρές επιχειρήσεις με Κύκλο Εργασιών μικρότερο από €300.000 (στο τμήμα αυτό περιλαμβάνονται 4 εταιρείες), τις μικρομεσαίες με

Κύκλο Εργασιών μεταξύ €300.000 και €2,5 εκ. (5 εταιρείες) και τις μεγάλες με Κύκλο Εργασιών μεγαλύτερο των €2,5 εκ. (3 εταιρείες). Για το διαχωρισμό πάντως αυτό δεν γίνεται αναφορά, παρά μόνο παρατίθεται σε σχετικό Πίνακα του Παραρτήματος 2, καθώς ο πολύ μικρός αριθμός εταιρειών σε κάθε κατηγορία Κύκλου Εργασιών δεν επιτρέπει την εξαγωγή βάσιμων συμπερασμάτων.

Πίνακας 3.2

Πλαίσιο Αξιολόγησης Κλάδων	
Κλάδος Κατασκευής Εξοπλισμού Ελέγχου των Βιομηχανικών Μεθόδων Παραγωγής	
Βαθμός ανταγωνισμού	ΧΑΜΗΛΟΣ
Ρυθμιστικά θέματα	ΜΕΤΡΙΑ
Εμπόδια εισόδου	ΥΨΗΛΑ
Τάσεις πωλήσεων	ΑΝΟΔΙΚΑ
Κερδοφορία	ΑΝΟΔΙΚΑ
Στάδιο ζωής κλάδου	ΑΡΧΙΚΗΣ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ
Εισαγωγική διείσδυση	ΥΨΗΛΗ
Κυκλικότητα	ΥΨΗΛΗ
Ένταση εργασίας	ΜΕΤΡΙΑ
Χαρακτηριστικά προϊόντος	ΠΡΟΣΑΡΜΟΣΜΕΝΟ
Ένταση κεφαλαίου	ΥΨΗΛΗ
Τεχνολογική εξάρτηση	ΠΟΛΥ ΥΨΗΛΗ

Ο ανταγωνισμός που επικρατεί στον κλάδο κρίνεται ότι κυμαίνεται σε χαμηλά επίπεδα, καθώς αφενός το χαμηλό μέγεθος της αγοράς και αφετέρου η χρήση συστημάτων αυτοματισμού που εισάγονται από διεθνείς οίκους δεν επιτρέπει την ανάπτυξη των εταιρειών με μεγαλύτερους ρυθμούς. Επιπλέον, πάνω από το 90% της αξίας αγοράς του δείγματος της συγκεκριμένης μελέτης βρίσκεται συγκεντρωμένο στις 4 μεγαλύτερες εταιρείες, περιορίζοντας έτσι σημαντικά τη δράση των υπολοίπων μονάδων.

Η επιρροή από ρυθμιστικά θέματα είναι μέτρια. Αφενός, δεν υπάρχει κάποια σαφώς καθορισμένη εθνική νομοθεσία που να διέπει τη λειτουργία των εταιρειών, τις αδειοδοτήσεις κλπ. Ωστόσο τα συστήματα αυτοματισμού που αναπτύσσουν οι επιχειρήσεις της αγοράς πρέπει να πληρούν κάποια διεθνή πρότυπα ποιότητας και αξιοπιστίας, όπως περιθώρια λάθους, ελαττωματικής λειτουργίας κλπ.

Ο Κύκλος Εργασιών, καθώς και τα ΚΠΦ (εξαιρουμένης της ΖΗΝΩΝ Α.Ε.), ακολουθούν ανοδική πορεία, λόγω της αύξησης της ζήτησης τα τελευταία χρόνια για τα προϊόντα του κλάδου, καθώς οι επιδοτήσεις του αναπτυξιακού νόμου επέτρεψαν σε αρκετές εταιρείες να προβούν σε επενδύσεις αντικατάστασης και αναβάθμισης του μηχανολογικού υποστηρικτικού εξοπλισμού τους.

Το στάδιο ζωής του κλάδου βρίσκεται σε αρχική ανάπτυξη, καθώς όπως προαναφέρθηκε η αγορά δεν μπορεί να λειτουργήσει σε μεγαλύτερα μεγέθη, παρά την έστω και ήπια βελτίωση Κύκλου Εργασιών και κερδών, λόγω της αυξημένης εισαγωγικής διείσδυσης. Οι πελάτες μεγαλύτερου μεγέθους, τόσο ελληνικών όσο και πολυεθνικών συμφερόντων, συνήθως προτιμούν τη λύση συστημάτων

κατασκευασμένων από αναγνωρισμένες διεθνείς εταιρείες, δείχνοντας περισσότερη εμπιστοσύνη σε αναγνωρίσιμα brands. Έτσι, πολλές φορές ο ρόλος των εγχώριων εταιρειών περιορίζεται στην υποστήριξη και συντήρηση των εισαγόμενων συστημάτων. Γενικά, οι αλλοδαποί οίκοι θεωρείται ότι υπερέχουν τόσο σε εμπειρία από ανάμιξη σε σύνθετα έργα, όσο και σε τεχνογνωσία και τεχνολογία παραγωγής.

Ο κλάδος χαρακτηρίζεται από υψηλή κυκλικότητα, αφού επηρεάζεται αρκετά από την πορεία του οικονομικού κλίματος. Ο αναπτυξιακός νόμος και το θετικό οικονομικό κλίμα των προηγούμενων ετών βοήθησε τις εταιρείες να βελτιώσουν κάπως τα οικονομικά τους μεγέθη. Ωστόσο η τρέχουσα οικονομική κρίση ήδη επιδρά αρνητικά στην κατανάλωση, γεγονός που θα προκαλέσει προβλήματα στις εταιρείες που επιθυμούν να υλοποιήσουν επενδύσεις εξοπλισμού σε μηχανισμούς αυτοματισμού.

Η ένταση εργασίας είναι μέτρια, καθώς ο κλάδος ενέχει μεν υψηλές ανάγκες από εξειδικευμένο ανθρώπινο δυναμικό, αλλά δεν δημιουργεί πολλές θέσεις εργασίας. Επιπλέον παρατηρείται ανεπάρκεια κατάλληλα καταρτισμένων εργαζομένων στην αγορά. Καθοριστικό παράγοντα που προκαλεί την έλλειψη αυτή είναι και ο μικρός αριθμός εταιρειών που δραστηριοποιούνται στην ανάπτυξη συστημάτων αυτοματισμού, με αποτέλεσμα να μην υπάρχει στην ουσία μετακίνηση έμπειρων ατόμων από τη μια εταιρεία στην άλλη.

Το προϊόν του κλάδου θεωρείται προσαρμοσμένο στις εκάστοτε ανάγκες του πελάτη, λαμβανομένων υπόψη και των ιδιαίτερων υποδομών του. Μάλιστα, σημαντικό στοιχείο για την επιτυχή παρουσία μιας επιχείρησης θεωρείται και η διαθεσιμότητα επαρκούς χώρου για τη δοκιμαστική εφαρμογή των συστημάτων διαφόρων πελατών, ώστε να μεγιστοποιηθεί η πιθανότητα απρόσκοπτης λειτουργίας και ικανοποίησης των ιδιαίτερων απαιτήσεων της γραμμής παραγωγής του αγοραστή.

Η ένταση κεφαλαίου χαρακτηρίζεται σαν υψηλή, καθώς η λειτουργία των επιχειρήσεων της αγοράς ενέχει μεγάλες ανάγκες από πάγιο εξοπλισμό, ιδιαίτερα σε περιπτώσεις ανάληψης σύνθετων έργων. Παράλληλα, η ανάγκη για ενσωμάτωση σύγχρονων τεχνολογικών λύσεων και η σύγκλιση των τεχνολογιών της πληροφορικής, του αυτοματισμού, της μηχανολογίας και των τηλεπικοινωνιών δημιουργεί υψηλή τεχνολογική εξάρτηση.

Συμπερασματικά, τα εμπόδια εισόδου στον κλάδο είναι υψηλά, καθώς ο μικρός αριθμός των εταιρειών, το περιορισμένο μέγεθος της αγοράς, οι τάσεις έντονης συγκέντρωσης και οι υψηλές απαιτήσεις σε τεχνολογική υποδομή και κατάλληλα καταρτισμένο ανθρώπινο απαιτεί διάθεση υψηλών κονδυλίων για επιτυχή εισαγωγή.

Πίνακας 3.1: Βασικά μεγέθη και αριθμοδείκτες

Ποσά σε εκ. €	2007	2006	2005	2004	2003	2002	2001
Κύκλος εργασιών	38,36	35,45	35,83	28,65	25,67	23,09	22,72
Κέρδη προ φόρων	-5,43	-1,05	-0,87	0,78	2,39	2,10	2,16
Ενεργητικό	69,75	63,25	57,23	58,89	48,75	37,20	27,52
Ίδια κεφάλαια	25,21	29,52	22,79	27,51	25,34	17,91	10,54

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	-6,1%	14,6%	3,8%	10,3%	7,0%	-16,1%	13,4%
Κέρδη προ φόρων	85,5%	-15,5%	28,4%	-134,3%	-20,7%	0,0%	24,1%
Ενεργητικό	18,4%	11,9%	0,6%	18,6%	11,7%	4,2%	11,9%
Ίδια κεφάλαια	1,0%	2,6%	-0,2%	-0,6%	-2,6%	3,7%	11,8%

Πορεία βασικών αριθμοδεικτών	2007	2006	2005	2004	2003	2002	2001
Ξένα προς ίδια κεφάλαια	1,97	1,41	1,10	1,05	0,67	1,27	0,70
Κάλυψη τόκων	2,63	2,38	3,90	4,17	2,84	3,04	7,89
Γενική Ρευστότητα	1,18	1,17	1,00	1,23	1,28	1,45	4,92
Εμπορικός κύκλος	184	157	124	203	109	135	49
Μικτό περιθώριο	26,1%	30,3%	21,2%	21,6%	25,1%	25,5%	27,4%
Καθαρό προ φόρων περιθώριο	0,7%	0,7%	1,7%	0,4%	0,0%	1,6%	2,8%
Απόδοση συνολικών κεφαλαίων	0,2%	-0,3%	0,7%	-0,3%	0,1%	2,1%	0,7%
Απόδοση ιδίων κεφαλαίων	1,6%	0,3%	1,2%	0,4%	0,4%	7,4%	3,7%

Ο Κύκλος Εργασιών του δείγματος των 12 εταιρειών το 2007 αυξήθηκε κατά 8,2%, σε €38,36 εκ. Από τις 12 επιχειρήσεις που περιέχονται στο δείγμα, οι 6 βελτίωσαν τις πωλήσεις του προηγούμενου έτους.

Τα Μικτά Κέρδη διαμορφώθηκαν σε €10,42 εκ., εμφανίζοντας αξιοσημείωτη ρυθμό ανόδου συγκριτικά με το 2006 (21%). Το αντίστοιχο περιθώριο κερδοφορίας σχηματίστηκε σε υψηλά επίπεδα (26,1%).

Το δείγμα χαρακτηρίζεται από ζημιογόνα λειτουργικά και προ φόρων αποτελέσματα, ύψους €1,84 εκ. και €5,43 εκ. αντίστοιχα. Η εικόνα αυτή πάντως αποδίδεται στην αύξηση των ζημιών της ΖΗΝΩΝ Α.Ε.

Το Περιθώριο ΚΠΤΦΑ βελτιώθηκε σε 11%, ενώ αντιθέτως το Περιθώριο ΚΠΦ παρέμεινε στο χαμηλό επίπεδο του προηγούμενου έτους (0,7%).

Ο Εμπορικός Κύκλος το 2007 επεκτάθηκε περαιτέρω στις 184 ημέρες, από 157 το 2006 και 124 πριν από δύο χρόνια, ενώ η κεφαλαιακή μόχλευση αυξήθηκε σε 1,97 προς 1.

4. Στρατηγική επισκόπηση κλάδου

4.1 Εισαγωγή – Διάρθρωση του κλάδου

Ο ευρύτερος κλάδος των αυτοματοποιημένων βιομηχανικών συστημάτων αποτελείται από εταιρείες που παράγουν, εισάγουν, διακινούν, εμπορεύονται και επισκευάζουν διάφορα μηχανήματα τα οποία χρησιμοποιούνται κατά την βιομηχανική παραγωγή. Δεδομένου ότι η τελευταία εφαρμόζεται σε πλειάδα προϊόντων που χρησιμοποιούμε καθημερινά –από την παραγωγή και συσκευασία τροφίμων και ποτών έως την παραγωγή ενδυμάτων, υποδημάτων, μέσων ψυχαγωγίας κλπ- τα μηχανήματα που χρησιμοποιούνται στην βιομηχανική παραγωγή έχουν εφαρμογές σε διαφορετικές βιομηχανίες, η κάθε μια από τις οποίες έχει συγκεκριμένες ανάγκες. Συνεπώς υπάρχει μεγάλο εύρος μηχανημάτων, καθώς αυτά πρέπει να πληρούν τις συγκεκριμένες ανάγκες παραγωγής των διαφορετικών προϊόντων των βιομηχανιών. Επιπλέον, για την παραγωγή του ίδιου βιομηχανικού προϊόντος, διαφορετικές εταιρείες έχουν διαφορετικές ανάγκες και κατά συνέπεια απαιτούν διαφοροποιημένα μηχανήματα. Τα βιομηχανικά συστήματα χρησιμοποιούνται σε διάφορα στάδια της παραγωγικής διαδικασίας. Πολλά από αυτά τα μηχανήματα ενσωματώνουν συστήματα ελέγχου των βιομηχανικών μεθόδων παραγωγής.

Δεδομένων των ανωτέρω συνθηκών, στην κατασκευή και εμπορία μηχανημάτων που χρησιμοποιούνται σε βιομηχανικές μεθόδους παραγωγής δραστηριοποιείται πλειάδα επιχειρήσεων οι οποίες έχουν διαφορετική εξειδίκευση η καθεμία.

Προκειμένου να προσδιορίσουμε όσο το δυνατόν καλύτερα τον συγκεκριμένο κλάδο, χρησιμοποιήσαμε ως βάση τις εταιρείες που έχουν ΣΤΑΚΟΔ 333.0 και αναλύσαμε τα προϊόντα και τις υπηρεσίες που προσφέρουν. Αντικείμενο των εταιρειών του κλάδου αποτελεί η ανάπτυξη και εφαρμογή μηχανολογικού εξοπλισμού και ολοκληρωμένων λύσεων αυτοματοποίησης και ρομποτικής, καλύπτοντας κυρίως τις ανάγκες βιομηχανικών μονάδων.

Στις συγκεκριμένες εταιρείες έχουν προστεθεί και όσες εταιρείες εμπορεύονται αντίστοιχα προϊόντα.

Τα προϊόντα-συστήματα των εταιρειών αυτών διακρίνονται κυρίως στους εξής τομείς:

- Βιομηχανικός αυτοματισμός: αναφέρεται σε εφαρμογές συγκολλήσεων, βαφών, συσκευασιών (παλετοποιήσεις και αποπαλετοποιήσεις), συναρμολόγησης, επιφανειακής κατεργασίας, χειρισμού αντικειμένων, μεταφορά παλετών με αυτόνομα οχήματα κλπ.

- Συστήματα αυτοματοποίησης αποθηκών: μηχανισμοί αποθήκευσης και συλλογής μικρών αντικειμένων και βαριών φορτίων, χειροκίνητη απόθεση και συλλογή, συστήματα ελέγχου μεταφορικών ιμάντων, ταινιοδρόμων κλπ.
- Ποιοτικός έλεγχος: διαπίστωση σφαλμάτων στην συσκευασία των τελικών προϊόντων, εντοπισμός κενών, μέτρηση προϊόντων, διαλογή βάσει συγκεκριμένων κριτηρίων, αναγνώριση λαθών κ.ά. Τα συστήματα αυτά κυρίως αφορούν σε έλεγχο της παραγωγής από πλευράς ακρίβειας βάρους των συσκευαζόμενων προϊόντων και από πλευράς ύπαρξης ξένων αντικειμένων στις συσκευασίες των προϊόντων.
- Συστήματα αυτοματοποίησης κτιρίων: έλεγχος και ρύθμιση φωτισμού, εξοικονόμηση ενέργειας, συστήματα ασφαλείας, κεντρικά συστήματα ελέγχου κλπ.

Επίσης, ορισμένες επιχειρήσεις αναπτύσσουν και συνοδευτικό λογισμικό, το οποίο χρησιμεύει για τη διενέργεια εποπτικού ελέγχου σε διάφορα στάδια της παραγωγικής διαδικασίας. Το λογισμικό αυτό εξασφαλίζει στην ουσία τη συνεργασία με τις μονάδες αυτοματοποίησης (ρομπότ, PLC κλπ), ανταλλάσει πληροφορίες και παρουσιάζει τα συλλεχθέντα δεδομένα σε κατάλληλη μορφή για περαιτέρω επεξεργασία. Οι εταιρείες που δραστηριοποιούνται στον εξοπλισμό αυτοματισμού και ελέγχου των βιομηχανικών μεθόδων παραγωγής παρέχουν ολοκληρωμένες λύσεις κατόπιν εξέτασης των αναγκών και της υποδομής των πελατών.

Για τις εταιρείες που παράγουν τα συστήματα αυτά απαιτείται η ύπαρξη εξειδικευμένου μηχανολογικού εξοπλισμού όπως ρομποτικοί βραχίονες, PLC, ηλεκτρονικοί υπολογιστές, καθώς και λοιπός βοηθητικός εξοπλισμός.

Από τις μεγαλύτερες εταιρείες της αγοράς είναι η εισηγμένη στο ΧΑ Ζήνων Αυτοματισμοί Α.Ε., η οποία εκτός των παραπάνω τομέων, υλοποιεί και ολοκληρωμένα πληροφοριακά συστήματα για τον ευρύτερο δημόσιο τομέα. Σε φορείς του δημοσίου (π.χ. ΟΣΕ και ΗΛΠΑΠ) διοχετεύεται και μέρος των βιομηχανικών αυτοματισμών της εταιρείας.

Κύρια ανταγωνίστρια της Ζήνων θεωρείται η SABO Α.Ε. η οποία αναπτύσσει συστήματα αυτοματισμού. Άλλες εταιρείες που ασχολούνται με παρεμφερή συστήματα είναι οι ΙΝΟΣ ΕΛΛΑΣ Α.Ε., Σοφικίτης Ν. & ΣΙΑ Ο.Ε., Κουβαλιάς Α.Β.Ε.Ε., Θεοδώρου, Τρέζος & Συνεργάτες Α.Ε. και Alpha Motion Α.Ε. Στον κλάδο ωστόσο παρουσιάζονται και νέες μικρότερες εταιρείες, οι οποίες δραστηριοποιούνται στο χώρο των μικρών και πιο απλών συστημάτων.

4.2 Η παραγωγική διαδικασία

Η διαδικασία ανάπτυξης ενός συστήματος θα μπορούσε γενικότερα να περιγραφεί με βάση τα παρακάτω στάδια:

- μελέτη συστήματος και ανάπτυξη συγκεκριμένης λύσης βάσει αναγκών πελάτη,
- κοστολόγηση,
- παραγγελία Α' υλών,
- ηλεκτρολογικός και μηχανολογικός σχεδιασμός του έργου,
- δημιουργία software – παραλαβή πρώτων υλών – συναρμολόγηση,
- στήσιμο συστήματος στο χώρο του κατασκευαστή,
- διενέργεια δοκιμών,
- αποσυναρμολόγηση,
- εγκατάσταση στο χώρο του πελάτη (συνήθως απαιτούνται 5 μέρες).

Ολόκληρη η παραπάνω διαδικασία διαρκεί τουλάχιστον τρεις μήνες. Ορισμένες φορές η διαδικασία εγκατάστασης του συστήματος στον πελάτη απαιτεί τη διακοπή της παραγωγής. Συνεπώς, απαραίτητη προϋπόθεση για τη σωστή λειτουργία μιας εταιρείας ανάπτυξης συστημάτων αυτοματισμού είναι η ύπαρξη αρκετού διαθέσιμου χώρου στον οποίο θα γίνει η δοκιμή του συστήματος, πριν αυτό εγκατασταθεί στο χώρο της επιχείρησης-πελάτη.
Ωστόσο υπάρχουν περιπτώσεις όπου η τοποθέτηση ενός πρόσθετου συστήματος αυτοματοποίησης απαιτεί τη διακοπή της παραγωγικής διαδικασίας του πελάτη για κάποιο χρονικό διάστημα. Αν και οι εταιρείες που δραστηριοποιούνται στον συγκεκριμένο κλάδο φροντίζουν για όσο το δυνατό πιο σύντομη διακοπή των εργασιών των πελατών, αυτό δεν είναι πάντα εφικτό. Επιπλέον πολλές φορές τα δοκιμασμένα στον χώρο του κατασκευαστή συστήματα δεν λειτουργούν απόλυτα σωστά στις εγκαταστάσεις του πελάτη και απαιτούνται διορθώσεις.

Δεδομένου ότι υπάρχει σημαντική ζήτηση για τα συστήματα παλετοποίησης, καθώς χρησιμοποιούνται από πολλές διαφορετικές εταιρείες θα πρέπει να σημειώσουμε ότι υπάρχουν δυο είδη παλετοποιητών:α) στρώσης (layer palletizer) και β) ρομποτικά (robot palletizer). Ο ρομποτικός παλετοποιητής αποτελεί τη νέα εξέλιξη στο χώρο. Είναι πιο ακριβός, έχει πολλές εφαρμογές και μπορεί να εξυπηρετήσει

παραπάνω από μια γραμμή παραγωγής. Ωστόσο λόγω του υψηλού κόστους του δεν έχει ακόμη μεγάλη εφαρμογή στην Ελλάδα.

Τα συστήματα αυτοματοποίησης στην συσκευασία θα πρέπει να είναι έτσι σχεδιασμένα ώστε να διευκολύνουν τις μεταβολές που προτείνονται από άλλα τμήματα των παραγωγικών εταιρειών. Για παράδειγμα το τμήμα marketing των εταιρειών απαιτεί συχνές μεταβολές στην συσκευασία των παραγόμενων προϊόντων. Κατά συνέπεια τα εξελιγμένα μηχανήματα συσκευασίας μπορούν να υλοποιήσουν ταχύτερα τις απαιτήσεις για διαφορετική συσκευασία και να προσδώσουν ανταγωνιστικό πλεονέκτημα στα προϊόντα της εταιρείας.

Τα συστήματα αυτοματοποίησης προσδίδουν τεράστια ευελιξία στην οργάνωση της αποθήκης και των διαδικασιών logistics, ιδιαίτερα όταν υπάρχει έλλειψη χώρου, ενώ μπορούν να διαχειριστούν μεγάλο αριθμό κωδικών και γραμμών ανά παραγγελία, να παρέχουν εφαρμογές ιχνηλασιμότητας και να συντομεύσουν εν τέλει τη διαδικασία της εκτέλεσης παραγγελίας.

4.3 Η διαμόρφωση της ζήτησης και το ανταγωνιστικό πλεονέκτημα

Η διείσδυση της χρήσης των προϊόντων και υπηρεσιών του κλάδου οφείλεται αφενός σε καθαρά οικονομικούς παράγοντες και αφετέρου στην πρόοδο της τεχνολογίας. Όσον αφορά το πρώτο σκέλος, η συνεχής αύξηση του εργατικού κόστους και της ανάγκης για μεγαλύτερη παραγωγή οδήγησε στην υιοθέτηση αυτοματισμών, όπως σε σχετικά συστήματα παλετοποίησης στην περίπτωση αρκετών βιομηχανιών καταναλωτικών ειδών. Στο πρώτο στάδιο, τα συστήματα αυτά εφαρμόστηκαν από πολυεθνικές εταιρείες στους κλάδους της ζυθοποιίας, της εμφιαλώσεως νερού και των αναψυκτικών, ενώ σταδιακά επεκτάθηκε και σε άλλους βιομηχανικούς τομείς.

Επίσης, η πρόοδος της τεχνολογίας και η εισαγωγή καινοτομιών για την αναγνώριση της ταυτότητας των προϊόντων (π.χ. bar code readers και εφαρμογών RFID) έχει καταστήσει δυνατή την περαιτέρω εξέλιξη και εξειδίκευση των αυτοματισμών. Η ανάπτυξη νέων συστημάτων που ενσωματώνουν τις τεχνολογίες αυτές αύξησε τη ζήτηση ρομποτικών βραχιόνων, ιδιαίτερα από βιομηχανίες καταναλωτικών ειδών.

Δεδομένου ότι το μεγαλύτερο μειονέκτημα των εν λόγω συστημάτων είναι το υψηλό αρχικό κόστος απόκτησής τους, η ύπαρξη αυξημένων δυνατοτήτων παραγωγής –για γρηγορότερη απόσβεση- και επιδοτήσεων κρίνονται σημαντικές για την ζήτηση τους. Στην πρώτη περίπτωση, οι αυξημένες δυνατότητες παραγωγής πρέπει να συνοδεύονται από αντίστοιχα αυξημένη ζήτηση η οποία θα είναι σε θέση να απορροφήσει την παραγωγή. Συνεπώς η ύπαρξη θετικής οικονομικής συγκυρίας και θετικών προσδοκιών από τους επιχειρηματίες και τους καταναλωτές θεωρείται προαπαιτούμενο προκειμένου μια εταιρεία να προχωρήσει σε επέκταση του βιομηχανικού της εξοπλισμού. Γενικότερα υπάρχει υψηλή συσχέτιση της ζήτησης για τα μηχανήματα του κλάδου με την κατάσταση της ευρύτερης οικονομίας και ειδικότερα των παραγωγικών κλάδων.

Προκειμένου να χρησιμοποιηθεί ένα αυτόματο σύστημα όπως είναι ο παλετοποιητής αντί του εργατικού δυναμικού, απαιτείται η ύπαρξη οικονομικού και τεχνικού οφέλους στην παραγωγική εταιρεία. Για ένα σύστημα παλετοποίησης, ένα ικανοποιητικό διάστημα απόσβεσης της αξίας του θεωρούνται τα 2,5-3 έτη. Επειδή όμως η ελληνική αγορά είναι μικρή, οι παραγωγές των εργοστασίων δεν είναι μεγάλες και κατά συνέπεια η απόσβεση ενός ακριβού νέου μηχανήματος είναι πιο αργή.

Το μειονέκτημα αυτό αμβλύνεται με την ύπαρξη επιδοτήσεων για την αγορά, επέκταση και ανακαίνιση του βιομηχανικού εξοπλισμού των πελατών του. Σε περιπτώσεις έναρξης χρηματοδοτικών προγραμμάτων όπως ήταν το Γ’ ΚΠΣ

υπάρχει αύξηση της ζήτησης για τα προϊόντα του κλάδου. Από την άλλη, σε περίπτωση όπου υπάρχει εξαγγελία για επενδυτικά προγράμματα τα οποία όμως δεν έχουν ακόμη προκηρυχτεί, υπάρχει μείωση της ζήτησης εν αναμονή των χρηματοδοτήσεων.

Παρατηρώντας τα στοιχεία των εταιρειών του δείγματος, την περίοδο έως το 2004 η ζήτηση παρουσίαζε αύξηση καθώς οι περισσότεροι κλάδοι της ελληνικής οικονομίας παρουσίαζαν θετική πορεία.

Μετά το 2004, λόγω της οικονομικής ύφεσης, υπήρξε μια κάμψη στην αγορά. Το τελευταίο διάστημα έχει παρατηρηθεί τόνωση της ζήτησης, καθώς οι εταιρείες-πελάτες είχαν τα οικονομικά μέσα να προβούν σε επενδύσεις αυτοματισμού λόγω των επιδοτήσεων του αναπτυξιακού νόμου. Με αυτό τον τρόπο, μπορεί να μειωθεί και η περίοδος απόσβεσης της επένδυσης (σε διεθνές επίπεδο, εκτιμάται ότι η περίοδος απόσβεσης κυμαίνεται από δύο έως πέντε χρόνια). Τονίζεται ωστόσο ότι η διαδικασία έγκρισης ενός επενδυτικού προγράμματος είναι κατά κανόνα πολύπλοκη και χρονοβόρα και πολλές βιομηχανίες προβληματίζονται για την χρήση των συγκεκριμένων προγραμμάτων.

Ωστόσο, η ανάπτυξη δε βασίζεται μόνο στη χρηματοδότηση μέσω δημόσιων πόρων, αλλά και σε εσωτερικούς παράγοντες, οι οποίοι δημιουργούν ένα είδος «αυτόνομης ζήτησης». Συγκεκριμένα, οι επιχειρήσεις που έχουν ανάγκη να βελτιστοποιήσουν την παραγωγική τους διαδικασία θα προβούν στις αναγκαίες επενδύσεις, ανεξάρτητα από την ύπαρξη επιδοτήσεων. Έτσι, ένα ποσοστό της ζήτησης θα προκύπτει πάντα στην αγορά και ιδιαίτερα για εφαρμογές στο χώρο των logistics, τομέας που αναπτύσσεται συνεχώς, καθώς και στην παραγωγική διαδικασία φαρμακευτικών εταιρειών.

Η αυτόνομη ζήτηση στηρίζεται στα πλεονεκτήματα που προσδίδει στην βιομηχανική μονάδα η αυτοματοποίηση. Τα πλεονεκτήματα των ρομποτικών εγκαταστάσεων και συστημάτων αυτοματισμού για το τελικό στάδιο της παλετοποίησης, τα οποία οδήγησαν στην υιοθέτησή τους από πολλές ελληνικές επιχειρήσεις, είναι:

- η δυνατότητα επέκτασης της παραγωγικής διαδικασίας σε όλη τη διάρκεια του 24ώρου και αύξηση της παραγόμενης ποσότητας, χωρίς επιπλέον κόστος,
- η μείωση της παρέμβασης του ανθρώπινου παράγοντα και κατ' επέκταση του ανθρώπινου λάθους,
- η βελτίωση της αποτελεσματικότητας και της ταχύτητας των διαδικασιών μέσω του απλού χειρισμού,

- η συνεχής βελτίωση της τεχνολογίας τους, καθώς πολλά συστήματα και βραχίονες ελέγχονται πλέον ηλεκτρονικά και όχι μέσω γραναζιών και μηχανικών εξαρτημάτων,
- η αποφυγή των εργατικών ατυχημάτων,
- η διατήρηση του χώρου παραγωγής σε καθαρή κατάσταση.

Η δυνατότητα επέκτασης της παραγωγικής διαδικασίας χωρίς σφάλματα και χωρίς επιπλέον κόστη αποτελεί τον κυριότερο παράγοντα για την υιοθέτηση αυτών των συστημάτων από τις παραγωγικές βιομηχανίες καθώς έτσι επιτυγχάνεται απόσβεση του αρχικού κόστους της επένδυσης.

Πυλώνες ανταγωνισμού

Ο ανταγωνισμός των εταιρειών του κλάδου επικεντρώνεται κυρίως στην τιμή, στην γνώση των αναγκών και της υποδομής του πελάτη, στην εξειδίκευση και ποιότητα των προϊόντων, στη δυνατότητα ανάπτυξης ενός ευρέως πελατολογίου και στην εξυπηρέτηση του πελάτη. Σημαντικό ρόλο επίσης διαδραματίζει η δημιουργία ενός καλού brand name στην αγορά, καθώς και ο χρόνος στον οποίο θα αποσβεσθεί το έργο.

Για την προσέλκυση ενός νέου πελάτη αρχικά χρησιμοποιείται το κριτήριο της τιμολόγησης, ενώ βασικό ρόλο διαδραματίζει και η εξειδίκευση της εταιρείας. Στη συνέχεια αναπτύσσεται brand loyalty. Συνήθως οι εταιρείες αναπτύσσουν μακροχρόνιες σχέσεις με τους πελάτες τους, καθώς οι τελευταίοι δεν αλλάζουν εύκολα προμηθευτή.

Αναφέρεται πάντως ότι οι επιχειρήσεις του κλάδου λειτουργούν με χαμηλά περιθώρια κερδοφορίας. Σε αρκετές περιπτώσεις μάλιστα αναγκάζονται να περιορίσουν αρκετά την κερδοφορίας του, προκειμένου να αποκτήσουν κάποιον καινούργιο πελάτη.

Ανταγωνιστικό πλεονέκτημα

Η δημιουργία καλού ονόματος στην αγορά και ανταγωνιστικού πλεονεκτήματος για μια εταιρεία παραγωγής αυτοματισμών παραγωγής εναπόκειται όχι μόνο στην ακρίβεια της μελέτης, του σχεδιασμού και της εγκατάστασης του συστήματός της, αλλά και στη συνεχή τεχνική υποστήριξη της εφαρμογής (after sales service) και στην κατάρτιση του προσωπικού που θα τη χρησιμοποιήσει.

Επίσης, ένα σύστημα πρέπει να ενσωματώνει χαρακτηριστικά όπως συμβατότητα με την υποδομή του πελάτη, ευχρηστία, ασφάλεια, δυνατότητα για μελλοντική

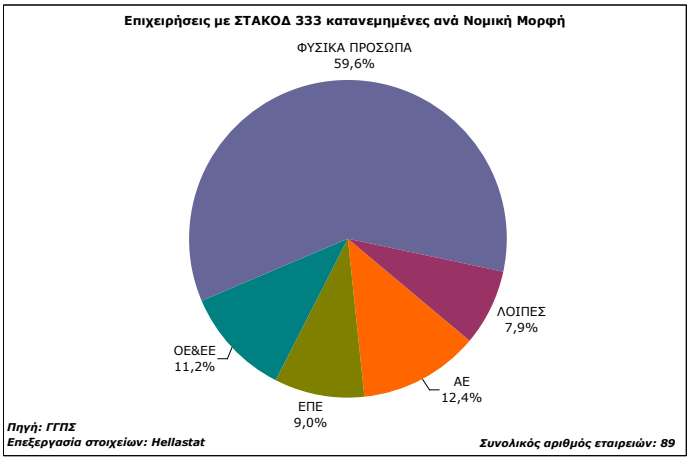
αναβάθμιση και επέκταση, εναλλακτική λειτουργία σε περίπτωση βλάβης, αλλά και το συνδυασμό σταθερής απόδοσης με ελάχιστη συντήρηση.

Αν μια εταιρεία του κλάδου επιθυμεί την ανάληψη έργων για λογαριασμό πολυεθνικών εταιρειών που δραστηριοποιούνται στη χώρα μας, ιδιαίτερη σημασία διαδραματίζει η συνεργασία με τους προμηθευτές των μητρικών σχημάτων του εξωτερικού, καθώς στην περίπτωση αυτή οι ελληνικές θυγατρικές -στα πλαίσια της εναρμόνισης των συστημάτων τους με τα μητρικά σχήματα- θα την προτιμήσουν.

4.4 Δημογραφικά χαρακτηριστικά

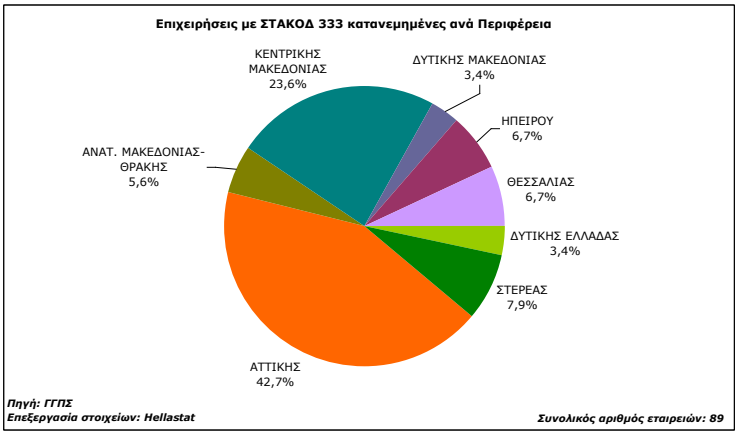
Σύμφωνα με στοιχεία της ΓΓΠΣ, το 2008 στην Ελλάδα λειτουργούν 89 εταιρείες οι οποίες δήλωσαν ως κύρια δραστηριότητά τους την κατασκευή συστημάτων αυτοματισμού. Σχεδόν το 60% των επιχειρήσεων (συνολικά 53) αποτελείται από μικρές ατομικές μονάδες. Επίσης, 11 εταιρείες είναι Α.Ε., 10 είναι προσωπικές (Ο.Ε. και Ε.Ε.) και 8 είναι Ε.Π.Ε.

Διάγραμμα 4.4.1



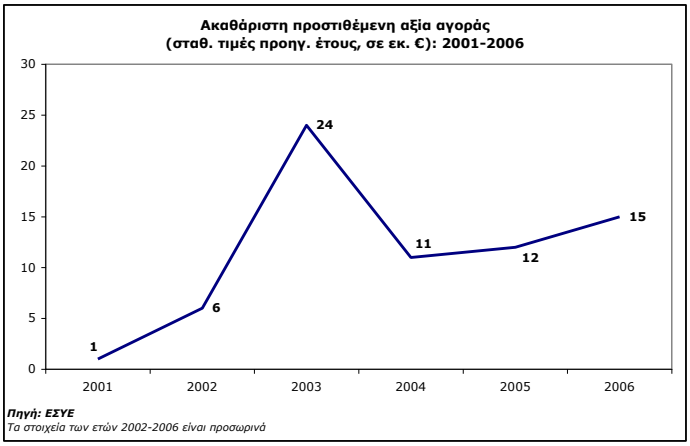
Τα 2/3 των επιχειρήσεων είναι συγκεντρωμένα στις δύο μεγάλες αστικές περιφέρειες της Αττικής και της Κεντρικής Μακεδονίας. Συγκεκριμένα, στην ευρύτερη περιοχή της πρωτεύουσας έχει έδρα το 42,7% των επιχειρήσεων, ενώ της Θεσσαλονίκης το 23,6%. Ακολουθεί η περιφέρεια Στερεάς Ελλάδας με 7,9% και οι περιφέρειες Θεσσαλίας και Ηπείρου με 6,7% έκαστη. Τονίζεται ότι στις νησιωτικές περιοχές της χώρας, καθώς και στην Πελοπόννησο, δεν δραστηριοποιείται καμία εταιρεία.

Διάγραμμα 4.4.2



Σύμφωνα με τα στοιχεία της ΕΣΥΕ, η ακαθάριστη προστιθέμενη αξία του κλάδου ακολουθεί ανοδική πορεία από το 2001 έως και το 2006. Το 2003 παρουσίασε τη μεγαλύτερη αύξηση ενώ το 2004 η ακαθάριστη προστιθέμενη αξία περιορίστηκε στα €11 εκ. Το 2006 ανήλθε σε €15 εκ., έχοντας αυξηθεί κατά €3 εκ. σε σχέση με το προηγούμενο έτος, με το μέσο ετήσιο ρυθμό μεταβολής για την περίοδο 2001-2006 διαμορφώνεται σε 64,1%.

Διάγραμμα 4.4.3



Το μικρό μέγεθος της αγοράς διαφαίνεται και από τον αριθμό του απασχολούμενου προσωπικού, ο οποίος έφθασε στη μεγαλύτερο επίπεδο τη διετία 2002-2003, για να μειωθεί έκτοτε σημαντικά. Το 2006 πάντως σημειώθηκε άνοδος περίπου 39%, στους 79 εργαζόμενους (επίπεδο χαμηλότερο από τον αντίστοιχο αριθμό του 2000 κατά 6%), ενώ ο μέσος ετήσιος ρυθμός μεταβολής λαμβάνει αρνητικό πρόσημο (-1%).

Διάγραμμα 4.4.4

4.5 Συνεργασίες με τους πελάτες

Τα συστήματα αυτοματισμού που χρησιμοποιούνται στην ελληνική αγορά προέρχονται από τις εγχώριες εταιρείες κατασκευής βιομηχανικών συστημάτων και εγκαθίστανται στους πελάτες είτε από τις λίγες ελληνικές εταιρείες που δραστηριοποιούνται στο χώρο, είτε από διεθνείς οίκους. Στη δεύτερη περίπτωση παρεμβάλλεται κάποιος αντιπρόσωπος–μεσάζοντας, ο οποίος συμμετέχει στην διαδικασία εγκατάστασης και παρέχει οποιαδήποτε βοήθεια χρειαστεί. Ο μεσάζοντας είναι υπεύθυνος για την ανεύρεση πελατών, παρέχει την τεχνική κάλυψη μετά την εγκατάσταση όπως προμήθεια ανταλλακτικών και γενικά αποτελεί το συνδετικό κρίκο σε οποιαδήποτε συνεργασία χρειαστεί μεταξύ του πελάτη και της κατασκευάστριας εταιρείας.

Οι πελάτες πολλές φορές είναι σε θέση (έχουν το δυναμικό) να επισκευάσουν ένα ελάττωμα του συστήματος οι ίδιοι. Άλλες φορές ενδέχεται να γίνει επισκευή από τους μηχανικούς του αντιπροσώπου, ενώ σε πιο σοβαρές περιπτώσεις έρχονται τεχνικοί από το εξωτερικό. Τα περισσότερα συστήματα διαθέτουν PLC, δηλαδή δυνατότητα αυτοδιάγνωσης βλαβών και γι’ αυτό το λόγο η τεχνική παρέμβαση μπορεί να καλυφθεί και από τον πελάτη.

Οι μεγαλύτερες βιομηχανίες στην Ελλάδα συνήθως εισάγουν έτοιμα συστήματα κατ’ ευθείαν από το εξωτερικό και οι εγχώριες εταιρείες παρέχουν την εγκατάσταση και την τεχνική υποστήριξη. Η πρακτική αυτή απαντάται συνήθως στην περίπτωση θυγατρικών που ανήκουν σε πολυεθνικούς ομίλους, οι οποίοι σε όλες τις χώρες που έχουν γραμμή παραγωγής χρησιμοποιούν τα ίδια συστήματα, προκειμένου να έχουν εναρμονισμένες διαδικασίες.

Τα εισαγόμενα συστήματα αυτοματισμού προέρχονται κυρίως από ιταλικούς και γερμανικούς οίκους. Θεωρείται ότι οι αλλοδαπές εταιρείες υπερέχουν, καθώς διαθέτουν μεγαλύτερη εμπειρία και τεχνογνωσία σε ορισμένα θέματα, λόγω της μεγαλύτερης πελατειακής βάσης και κατά συνέπεια των ευκαιριών για διόρθωση των μειονεκτημάτων που έχουν εμφανιστεί.

Γενικότερα, για τις εταιρείες του κλάδου είναι προτιμότερο να επαναλαμβάνονται τα ίδια έργα όσον αφορά τα χαρακτηριστικά και την τεχνολογία που χρησιμοποιείται, καθώς έτσι παρέχεται η δυνατότητα για οικονομίες κλίμακας και εξοικονόμηση κόστους. Επιπλέον, επιτυγχάνονται μακροχρόνιες συνεργασίες με τους ίδιους πελάτες, οι οποίοι απευθύνονται στον ίδιο προμηθευτή για την αναβάθμιση ή και επέκταση των συστημάτων τους.

Κάθε εταιρεία-πελάτης έχει τις δικές του απαιτήσεις και υποδομή, οπότε κατά το σχεδιασμό των έργων πρέπει να διαμορφώνονται ολοκληρωμένες λύσεις που να

ικανοποιούν τις συγκεκριμένες ανάγκες, οι οποίες άλλωστε και προσδιορίζουν το τελικό κόστος του προϊόντος. Συνεπώς, τα συστήματα που αναπτύσσονται στην ουσία αποτελούν «customized solutions».

4.6 Ανθρώπινο δυναμικό

Η φύση των δραστηριοτήτων απαιτεί εξειδικευμένο προσωπικό, στοιχείο που ίσως αποτελεί τη σημαντικότερη παράμετρο των εταιρειών. Ωστόσο οι απόφοιτοι τεχνικών και πολυτεχνικών σχολών, διαθέτουν μεν την κατάλληλη θεωρητική βάση αλλά οι γνώσεις τους απέχουν σημαντικά από τις πραγματικές ανάγκες των παραγωγικών επιχειρήσεων. Οι τελευταίες προσλαμβάνουν προσωπικό με τις κατάλληλες γνώσεις και το εκπαιδεύουν μέσα από την ενασχόλησή του με τα διάφορα έργα που αναλαμβάνει η εταιρεία. Αυτό έχει σαν αποτέλεσμα την αύξηση του κόστους για τις παραγωγικές εταιρείες. Επιπλέον καθιστά δυσκολότερη τη διαχείριση των ανθρώπινων πόρων. Λόγω της πολύ μικρής παρουσίας παραγωγικών εταιρειών στην ελληνική αγορά, είναι δύσκολη η εύρεση έμπειρων στελεχών. Η κατάρτιση απαιτεί σημαντικό χρονικό διάστημα, με αποτέλεσμα να περιορίζεται και ο όγκος των παραγγελιών.

Γενικά, παρατηρείται έλλειψη διαθέσιμου εξειδικευμένων υπαλλήλων και στελεχών. Μεγαλύτερες ανάγκες υπάρχουν σε μηχανολόγους μηχανικούς, οι οποίοι θα δραστηριοποιηθούν τόσο στο κομμάτι των πωλήσεων, όσο και στο κομμάτι της τεχνικής κάλυψης.

5. Τάσεις και προοπτικές του κλάδου

Οι προοπτικές για το άμεσο μέλλον της αγοράς των συστημάτων βιομηχανικού αυτοματισμού δεν είναι ιδιαίτερα αισιόδοξες, λόγω της διεθνούς οικονομικής κρίσης. Το αρνητικό αυτό περιβάλλον δημιουργεί στον κλάδο προβληματισμούς και στάση επιφύλαξης, καθώς οι εταιρείες-πελάτες καθίστανται περισσότερο συγκρατημένες ως προς τη διάθεση κονδυλίων για ανανέωση εξοπλισμού και παραγγελίας νέων μηχανημάτων.
Επιπλέον, η ελληνική βιομηχανία χαρακτηρίζεται ακόμα από μικρά μεγέθη, τόσο παραγωγικής δυναμικότητας, όσο και μεγέθους παραγγελιών, με αποτέλεσμα να μην υπάρχουν οι υψηλές ανάγκες σε αυτοματοποιημένο εξοπλισμό που υπάρχουν σε άλλες ευρωπαϊκές χώρες. Συνεπώς, οι εταιρείες του κλάδου δεν μπορούν να πετύχουν σημαντική ανάπτυξη και για το λόγο αυτό αναζητούν διαφορετικές αγορές-προορισμούς, που θα προσφέρουν περισσότερες προοπτικές. Ιδιαίτερα ελκυστικοί θεωρούνται οι τομείς της ναυτιλίας, των Logistics και της διαχείρισης αποβλήτων, όπου στη δεύτερη περίπτωση ιδιαίτερα βοήθεια μπορούν να δώσουν τα έργα που θα δημοπρατηθούν μέσω του θεσμού των ΣΔΙΤ.
Πάντως, η ελληνική αγορά των αυτοματοποιημένων συστημάτων για τη βιομηχανία είναι μικρού μεγέθους, καθώς απαρτίζεται από ολιγάριθμες εταιρείες, οι οποίες εντάσσονται στην κατηγορία των ΜΜΕ.

Επίσης, η εφαρμογή των πιστοποιητικών ISO 9000 και HACCP από αρκετές εγχώριες παραγωγικές επιχειρήσεις απαιτεί τη χρησιμοποίηση κάποιων συμπληρωματικών μηχανημάτων στην παραγωγική διαδικασία, όπως οι ανιχνευτές μετάλλων κλπ, ώστε να ικανοποιηθούν τα συγκεκριμένα πρότυπα παραγωγής.
Στον τομέα της αυτοματοποίησης της αποθήκης (και ιδιαίτερα στο τμήμα των διαδικασιών output) προβλέπεται ότι μελλοντικά θα επεκταθεί η χρήση των εφαρμογών sorter. Τα συστήματα αυτά στην ουσία αποτελούν το προπαρασκευαστικό σκαλοπάτι της διαδικασίας συλλογής. Σε άλλες χώρες χρησιμοποιείται σε περιπτώσεις μεγάλων παραγωγικοτήτων.
Όσον αφορά στην επέκταση και στην ανάληψη έργων από ελληνικές επιχειρήσεις στα Βαλκάνια, προς το παρόν το χαμηλό κόστος του ανθρώπινου δυναμικού δεν έχει οδηγήσει σε μεγάλες απαιτήσεις για αυτοματοποίηση. Μελλοντικά πάντως ενδέχεται να προκύψουν επενδυτικές ευκαιρίες, καθώς οι μισθοί ήδη αυξάνονται.

Πρέπει να τονιστεί ωστόσο ότι το κλίμα δεν είναι και τόσο θετικό στο χώρο της συσκευασίας, καθώς οι εγχώριες βιομηχανίες εμφανίζουν σημαντική υστέρηση ως προς τον εξοπλισμό τους με συστήματα συσκευασίας των προϊόντων τους

συγκριτικά με τις βιομηχανίες άλλων ευρωπαϊκών χωρών. Το φαινόμενο αυτό οφείλεται κυρίως στο χαμηλό ακόμα επίπεδο των εργατικών δαπανών στην Ελλάδα σε σχέση με τη Δυτική Ευρώπη, αλλά και στο μικρό μέγεθος της παραγωγής και παραγγελιών, με αποτέλεσμα οι ανάγκες να μπορούν να καλυφθούν πλήρως από τη χρήση του ίδιου μηχανήματος για πολλά διαφορετικά προϊόντα.

Οι ελληνικές βιομηχανίες, αν και επενδύουν σε μηχανήματα πρωτογενούς συσκευασίας, κατά κανόνα εμφανίζονται κάπως φειδωλές στη διάθεση κονδυλίων για την απόκτηση συστημάτων τελικής συσκευασίας ή «end-of-line» (αυτόματη κυτιοθεσία, παλετοποίηση κλπ), κάτι που δεν ισχύει στις υπόλοιπες χώρες της Ευρώπης.

Όσον αφορά στο χώρο των συστημάτων αποθήκευσης, σημειώνεται ότι είναι αρκετά περιορισμένη η χρήση των stacker cranes που χρησιμοποιούνται στην αυτοματοποίηση των διαδικασιών input και συγκεκριμένα στην τακτοποίηση των μονάδων. Οι λόγοι είναι:

- το υψηλό κόστος κτήσης (ένα σύστημα stacker crane κοστίζει τουλάχιστον €350.000),
- η ανάγκη για αρχικό σχεδιασμό, με αποτέλεσμα τα συστήματα αυτά να μην μπορούν να εφαρμοστούν στις υπάρχουσες αποθήκες,
- το περιορισμένο ύψος πολλών αποθηκών λόγω πολεοδομικών διατάξεων και
- η διαχείριση 400-600 παλετών ανά βάρδια για κάθε crane, ενώ ένα συμβατικό ανυψωτικό μηχάνημα διαχειρίζεται μόνο 220 παλέτες, με πολύ μικρότερο ωστόσο κόστος επένδυσης.

Τα μειονεκτήματα αυτά σε αρκετές περιπτώσεις καλύπτονται με τη χρήση ανυψωτικών AGV.

6. Στρατηγική ανάλυση SWOT

Strengths

- Τα προϊόντα του κλάδου ενέχουν σημαντικά πλεονεκτήματα για τις εταιρείες που τα χρησιμοποιούν (αύξηση ποσότητας και χρόνου παραγωγής, μείωση κόστους κλπ).
- Οι επιδοτήσεις του αναπτυξιακού νόμου αύξησαν τη ζήτηση.
- Αντιπροσώπευση συστημάτων γνωστών οίκων του εξωτερικού.
- Παροχή υπηρεσιών μετά την πώληση.
- Αυξημένη ζήτηση για εφαρμογές στο χώρο των logistics και των φαρμακευτικών εταιρειών.
- Υψηλά περιθώρια μικτής και λειτουργικής κερδοφορίας.

Weaknesses

- Περιορισμένο μέγεθος αγοράς και μικρός αριθμός εταιρειών.
- Η ελληνική βιομηχανία χαρακτηρίζεται από μικρά μεγέθη παραγωγής και παραγγελιών.
- Έλλειψη εξειδικευμένου ανθρώπινου δυναμικού και μεγάλο χρονικό διάστημα για την κατάρτιση νέων τεχνικών.
- Ο τιμολογιακός ανταγωνισμός αναγκάζει τις εταιρείες να λειτουργήσουν με χαμηλότερα περιθώρια κέρδους.
- Οι αλλοδαποί οίκοι υπερέχουν σε τεχνογνωσία και εμπειρία.
- Μικρή διείσδυση των ρομποτικών παλετοποιητών.
- Οι προδιαγραφές που θέτει το marketing πολλές φορές δυσκολεύουν την παραγωγή συστημάτων συσκευασίας.
- Οι ιδιομορφίες των αποθηκευτικών χώρων (π.χ. περιορισμένες διαστάσεις) και τα υψηλά κόστη εμποδίζουν τη χρήση ορισμένων κατηγοριών εξοπλισμού, π.χ. stacker cranes.
- Χαμηλό περιθώριο προ φόρων κερδοφορίας.
- Μεγάλες ανάγκες χρηματοδότησης με κεφάλαιο κίνησης.
- Υψηλή χρήση εξωτερικών κεφαλαίων.

Opportunities

- Τα επαναλαμβανόμενα έργα δημιουργούν οικονομίες κλίμακας, ενώ οδηγούν σε εξοικονόμηση κόστους και μακροχρόνιες συνεργασίες με πελάτες.
- Η σύγκλιση των τεχνολογιών πληροφορικής, τηλεπικοινωνιών και αυτοματισμού επιτρέπει την ανάπτυξη προηγμένων εφαρμογών.

- Η εισαγωγή καινοτομιών για την αναγνώριση της ταυτότητας των προϊόντων συντελεί στην περαιτέρω εξέλιξη και εξειδίκευση των αυτοματισμών.
- Πρόσφορο έδαφος για συνεργασίες των εγχώριων εταιρειών με αλλοδαπές εταιρείες.
- Ανάληψη έργων μελλοντικά σε βαλκανικές αγορές, όπου τα εργατικά έξοδα σταδιακά αυξάνονται.
- Προοπτικές επέκτασης στο χώρο της ναυτιλίας και της διαχείρισης αποβλήτων (στη δεύτερη περίπτωση αναμένεται να βοηθήσει ο θεσμός των ΣΔΙΤ).
- Υστέρηση της εγχώριας βιομηχανίας σε εξοπλισμό συσκευασιών (ιδιαίτερα σε εφαρμογές end-of-line).
- Επέκταση της χρήσης των εφαρμογών sorter στη διαχείριση αποθηκών.

Threats

- Η οικονομική κρίση θα οδηγήσει σε κάμψη της αγοράς, καθώς οι πελάτες θα προχωρήσουν σε περικοπές κονδυλίων για απόκτηση και αναβάθμιση του εξοπλισμού τους.
- Επέκταση της χρήσης των συστημάτων που εισάγονται από το εξωτερικό (τακτική που εφαρμόζουν οι πολυεθνικές που λειτουργούν στη χώρα μας).
- Σταδιακή μείωση της βιομηχανικής παραγωγής στην χώρα μας.
- Περιορισμός των επενδύσεων μέχρι την έκδοση νέου αναπτυξιακού νόμου.

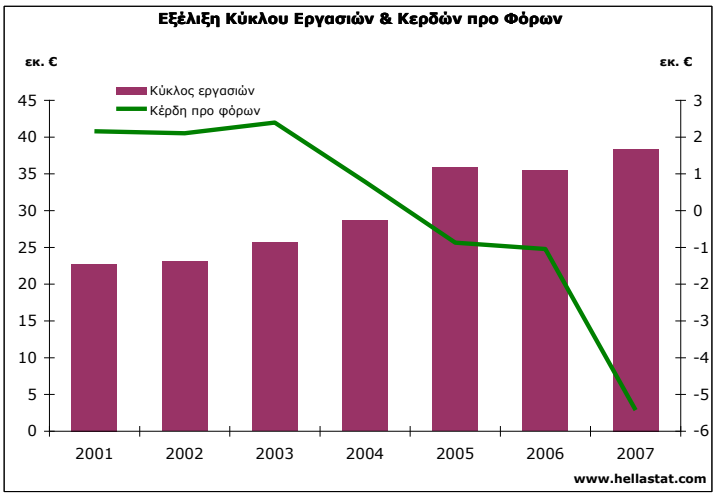
7. Χρηματοοικονομική ανάλυση

7.1 Ανάλυση αποτελεσμάτων

Στο εξεταζόμενο δείγμα συμμετέχουν τόσο παραγωγικές εταιρείες όσο και εισαγωγικές. Εξετάζοντας την πορεία του Κύκλου Εργασιών και των κερδών την περίοδο 2001-2007 παρατηρούμε ότι έως το 2005 υπήρχε συνεχής αύξηση των πωλήσεων με αποτέλεσμα η αξία της αγοράς να αυξηθεί κατά 9,1% σε ετήσια βάση. Το 2006 σημειώθηκε μικρή κάμψη 1,1%. Κατά το ίδιο διάστημα η κερδοφορία παρουσίασε μείωση από το 2004 καθώς και τα επόμενα έτη, γεγονός που οφείλεται στην σημαντική επίδραση που ασκεί στα αποτελέσματα η εταιρεία ΖΗΝΩΝ Α.Ε. η οποία επιβαρύνεται από υψηλές δαπάνες ανάπτυξης.

Ο αθροιστικός Κύκλος Εργασιών των 12 εταιρειών του δείγματος το 2007 ανήλθε σε €38,36 εκ., παρουσιάζοντας αύξηση κατά 8,2% σε σχέση με το 2006. Το δείγμα εμφανίζεται διαχωρισμένο μεταξύ των εταιρειών που αύξησαν τον Κύκλο Εργασιών και αυτών που υπέστησαν κάμψη. Πιο συγκεκριμένα, 6 επιχειρήσεις βελτίωσαν τις Πωλήσεις του 2006, ενώ τα έσοδα 5 εταιρειών μειώθηκαν, με αποτέλεσμα η μέση μεταβολή 07/06 ανά εταιρεία να διαμορφωθεί σε -6,1%. Αντιθέτως, τα αντίστοιχα ποσοστά των προηγούμενων ετών είχαν διαμορφωθεί σε θετικά επίπεδα (π.χ. 06/05: 14,6%, 05/04: 3,8% κλπ).

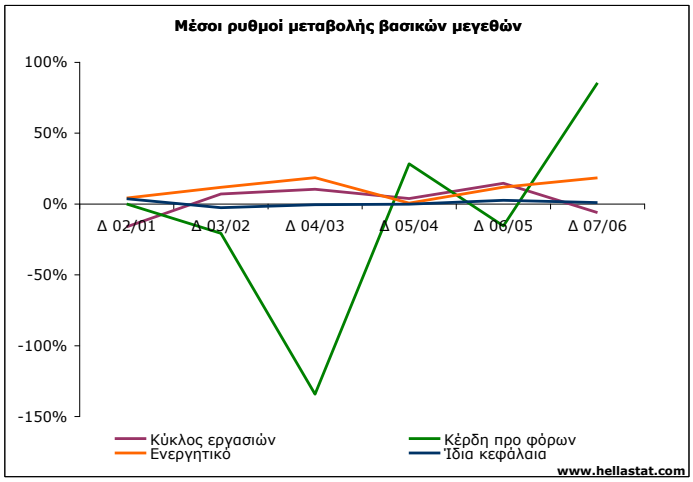
Διάγραμμα 7.1.1



Σημαντική βελτίωση το 2007 σημείωσαν τα Μικτά Αποτελέσματα του δείγματος, τα οποία διαμορφώθηκαν στα €10,42 εκ., έχοντας αυξηθεί κατά 21% συγκριτικά με την προηγούμενη χρήση. Ωστόσο, τα συνολικά ΚΠΤΦΑ σχηματίστηκαν σε ζημίες ύψους €1,84 εκ., έναντι κερδών €2,81 εκ. το 2006. Η αρνητική αυτή εικόνα οφείλεται στη ΖΗΝΩΝ Α.Ε., λόγω του υψηλού ποσού που διαθέτει η εταιρεία αυτή

για έρευνα και ανάπτυξη (περίπου €8,6 εκ. το 2007). Με την εξαίρεση αυτή, η εικόνα της λειτουργικής κερδοφορίας του κλάδου κρίνεται θετική, καθώς από τις 12 εταιρείες του δείγματος, οι 9 παρουσίασαν θετικά αποτελέσματα, ενώ οι 6 βελτίωσαν την κερδοφορία του περασμένου έτους.

Διάγραμμα 7.1.2



Επίσης, οι προ φόρων ζημίες επιδεινώθηκαν περαιτέρω σε €5,43 εκ. (€1,05 εκ. το 2006). Καθοριστικό παράγοντα και εδώ διαδραμάτισε η επέκταση των ζημιών της ΖΗΝΩΝ Α.Ε. σε €6,17 εκ. κατά το τελευταίο έτος. Πάντως, 8 εταιρείες του δείγματος το 2007 υπήρξαν κερδοφόρες, ενώ οι 4 από αυτές βελτίωσαν τα αποτελέσματα του 2006. Παράλληλα, 3 από αυτές προέρχονται από ζημιογόνο χρήση.

Γενικότερα, διαπιστώνεται ότι με την εξαίρεση της ΣΑΜΠΟ ΕΛΛΑΣ Α.Ε.Β.Ε., τα λειτουργικά και προ φόρων αποτελέσματα των υπολοίπων εταιρειών διαμορφώνονται είτε σε αρνητικά, είτε σε οριακά θετικά επίπεδα.

Αποτελεσματικότητα

Το μικρό κατά κανόνα μέγεθος του Κύκλου Εργασιών συγκριτικά με τις Απαιτήσεις δεν επιτρέπει στις εταιρείες του δείγματος να διαμορφώσουν ιδιαίτερα υψηλό διάμεσο Κυκλοφοριακής Ταχύτητας. Συγκεκριμένα, οι Απαιτήσεις το 2007 αποτέλεσαν το 36,2% του Συνολικού Ενεργητικού, ενώ η Κυκλοφοριακή τους Ταχύτητα παρέμεινε σχεδόν αμετάβλητη, στις 1,26 φορές.

Παράλληλα, τα Αποθέματα αντιπροσωπεύουν μικρότερο ποσοστό του Ενεργητικού του δείγματος (13,2%), και συνοδεύεται από σχετικά βραδείς ρυθμούς ανακύκλωσης (συγκεκριμένα 113 ημέρες για το 2007). Έτσι, ο αριθμοδείκτης της

Κυκλοφοριακής τους Ταχύτητας σχηματίστηκε στις 3,19 φορές, μικρότερος από την τιμή του 2006 (3,80).

Το 2007 σημειώθηκε περαιτέρω επιβάρυνση των εταιρειών με λειτουργικά έξοδα, ιδιαίτερα όσον αφορά τις δαπάνες διοίκησης. Ειδικότερα, τα εν λόγω έξοδα κατά το έτος αυτό αυξήθηκαν κατά 38%, σε €4,24 εκ., αποτελώντας κατά μέσο όρο το 12,1% των Πωλήσεων (έναντι 10,6% το 2006). Επίσης, η σχέση των Εξόδων Διάθεσης ως προς τον Κύκλο Εργασιών επιδεινώθηκε ελαφρώς σε 9,5%, από 8,9% το προηγούμενο έτος. Οι μεταβολές αυτές συνετέλεσαν στην αύξηση του δείκτη του συνόλου των Λειτουργικών Εξόδων συγκριτικά με τις Πωλήσεις σε 29,4%, από 23,7% το 2006.

Κερδοφορία

Το μέσο περιθώριο μικτού κέρδους μειώθηκε από 30,3% σε 26,1%, αν και τα Μικτά Αποτελέσματα βελτιώθηκαν με αξιοσημείωτο ρυθμό. Σημειώνεται ότι μόνο δύο εταιρείες υπέστησαν κάμψη των περιθωρίων τους κατά το 2007.

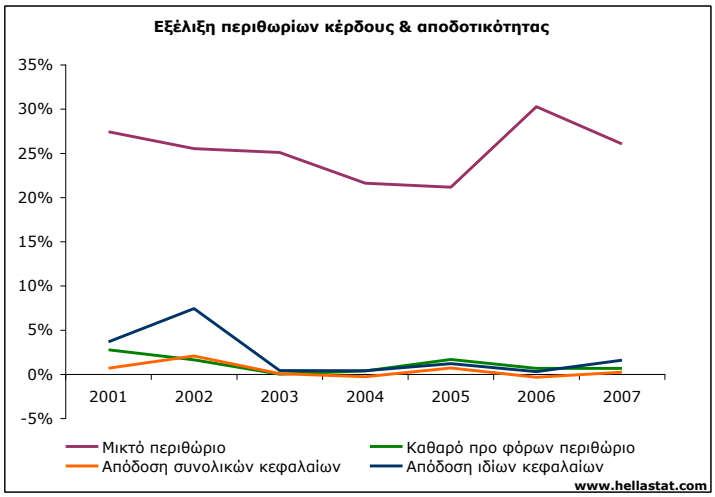
Πίνακας 7.1.1

Μικτό περιθώριο	2007	2006	2005	2004	2003	2002	2001
Κλαδικός μέσος	**26,1%**	**30,3%**	**21,2%**	**21,6%**	**25,1%**	**25,5%**	**27,4%**
Πωλήσεις € 0 εκ. - € 0,3 εκ.	22,5%	12,6%	18,6%	22,9%	20,3%	13,8%	5,3%
Πωλήσεις € 0,3 εκ. - € 2,5 εκ.	31,0%	30,3%	21,2%	17,2%	16,0%	25,5%	30,6%
Πωλήσεις > € 2,5 εκ.	38,1%	37,2%	24,5%	23,1%	31,2%	22,2%	28,7%

Καθαρό προ φόρων περιθώριο	2007	2006	2005	2004	2003	2002	2001
Κλαδικός μέσος	**0,7%**	**0,7%**	**1,7%**	**0,4%**	**0,0%**	**1,6%**	**2,8%**
Πωλήσεις € 0 εκ. - € 0,3 εκ.	0,7%	-3,0%	-1,0%	-38,2%	-35,2%	-15,7%	-3,6%
Πωλήσεις € 0,3 εκ. - € 2,5 εκ.	4,0%	9,9%	3,3%	0,4%	-0,1%	1,6%	1,5%
Πωλήσεις > € 2,5 εκ.	-18,1%	0,7%	1,7%	4,5%	6,5%	12,1%	11,7%

Το Περιθώριο ΚΠΤΦΑ σημείωσε σημαντική πρόοδο, από 7,8% σε 11%. Όμως ο αντίστοιχος δείκτης της προ φόρων κερδοφορίας παρέμεινε σε ιδιαίτερα χαμηλό επίπεδο (0,7%).

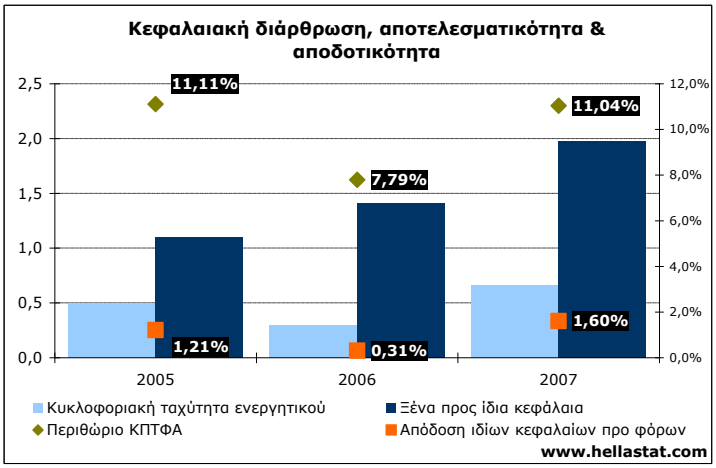
Διάγραμμα 7.1.3



7.2 Ανάλυση αποδοτικότητας

Το μέσο Περιθώριο ΚΠΤΦΑ το 2007, μετά από μια χρονιά έντονης πτώσης, επανήλθε στο προ διετίας επίπεδο, οριακά πάνω από 11%. Ωστόσο, ο αντίστοιχος δείκτης των ΚΠΦ διαμορφώθηκε για ακόμη μια χρονιά στο πολύ χαμηλότερο 0,7%.

Διάγραμμα 7.2.1



Το μικρό ύψος του Κύκλου Εργασιών σε σχέση με το Συνολικό Ενεργητικό που διαχειρίζοντια οι εταιρείες δεν επιτρέπει τους γρήγορους ρυθμούς ανακύκλωσης. Έτσι, ο σχετικός αριθμοδείκτης Κυκλοφοριακής Ταχύτητας διαμορφώνεται παραδοσιακά σε επίπεδα πολύ κατώτερα της μονάδας και συγκεκριμένα σε 0,66 το 2007, αλλά σημαντικά βελτιωμένος σε σχέση με το 2006 (0,29).

Το ύψος του δείκτη κεφαλαιακής μόχλευσης παρουσιάζει συνεχή άνοδο από το 2005. Έτσι, από 1,10 πριν από δύο χρόνια, σχηματίστηκε σε 1,41 το 2006 και σε 1,97 το 2007, γεγονός που υποδεικνύει την τάση για κλιμάκωση της χρήσης των εξωτερικών πηγών χρηματοδότησης.

Πίνακας 7.2.1

Απόδοση συνολικών κεφαλαίων	2007	2006	2005	2004	2003	2002	2001
Κλαδικός μέσος	**0,2%**	**-0,3%**	**0,7%**	**-0,3%**	**0,1%**	**2,1%**	**0,7%**
Πωλήσεις € 0 εκ. - € 0,3 εκ.	0,2%	-0,8%	-0,2%	-10,9%	-7,3%	-8,7%	-12,1%
Πωλήσεις € 0,3 εκ. - € 2,5 εκ.	4,2%	7,9%	4,5%	-1,5%	-0,1%	2,1%	1,6%
Πωλήσεις > € 2,5 εκ.	-2,7%	0,2%	0,7%	3,3%	5,9%	6,5%	8,4%

Απόδοση ιδίων κεφαλαίων	2007	2006	2005	2004	2003	2002	2001
Κλαδικός μέσος	**1,6%**	**0,3%**	**1,2%**	**0,4%**	**0,4%**	**7,4%**	**3,7%**
Πωλήσεις € 0 εκ. - € 0,3 εκ.	0,3%	-2,0%	-2,2%	0,3%	-2,3%	-9,3%	-12,7%
Πωλήσεις € 0,3 εκ. - € 2,5 εκ.	21,1%	75,6%	24,3%	-2,9%	-0,6%	7,4%	32,6%
Πωλήσεις > € 2,5 εκ.	-7,2%	0,3%	1,2%	8,2%	14,7%	13,0%	20,8%

Το χαμηλό περιθώριο κερδοφορίας δεν επιτρέπει στο δείγμα της αγοράς να διαμορφώσει υψηλή αποδοτικότητα Ιδίων Κεφαλαίων. Έτσι, το τελευταίο έτος ο εν λόγω δείκτης διαμορφώθηκε σε πολύ χαμηλά επίπεδα, μόλις 1,6%, αν και βελτιώθηκε αισθητά σε σχέση με το 2006 (0,3%).

7.3 Ανάλυση ρευστότητας και εμπορικού κύκλου

Πίνακας 7.3.1

Γενική Ρευστότητα	2007	2006	2005	2004	2003	2002	2001
Κλαδικός μέσος	**1,18**	**1,17**	**1,00**	**1,23**	**1,28**	**1,45**	**4,92**
Πωλήσεις € 0 εκ. - € 0,3 εκ.	1,16	1,00	1,00	0,88	1,94	3,02	19,05
Πωλήσεις € 0,3 εκ. - € 2,5 εκ.	1,10	1,10	1,50	1,25	2,32	0,87	4,66
Πωλήσεις > € 2,5 εκ.	1,35	1,25	0,89	1,45	1,28	1,49	1,36

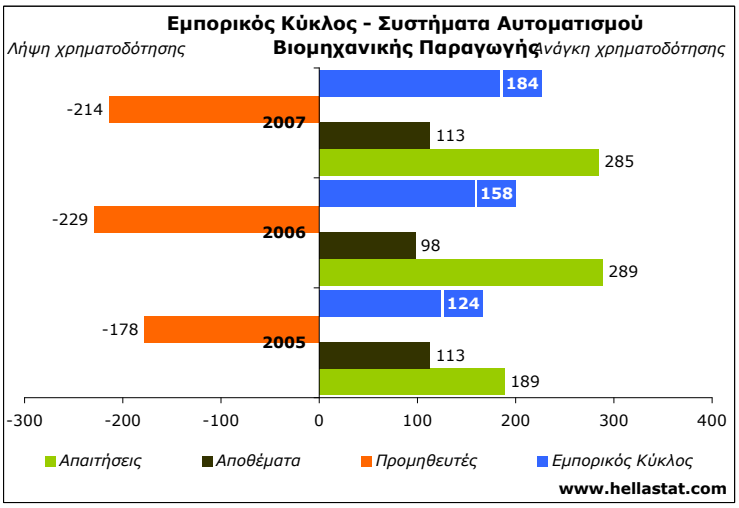
Εμπορικός κύκλος	2007	2006	2005	2004	2003	2002	2001
Κλαδικός μέσος	**184**	**157**	**124**	**203**	**109**	**135**	**49**
Πωλήσεις € 0 εκ. - € 0,3 εκ.	51	-72	233	22	21	268	
Πωλήσεις € 0,3 εκ. - € 2,5 εκ.	-72	-19	25	184	5	48	-216
Πωλήσεις > € 2,5 εκ.	413	0	104	317	144	230	138

Ο Εμπορικός Κύκλος των εταιρειών του δείγματος διαμορφώνεται σε αρκετά υψηλά επίπεδα σε όλη την διάρκεια της περιόδου 2001-2007. Το γεγονός αυτό οφείλεται στους αργούς ρυθμούς διακίνησης των Αποθεμάτων, αλλά και της δυσκολίας στην είσπραξη των Απαιτήσεων των πελατών με αποτέλεσμα να δημιουργούνται αυξημένες ανάγκες χρηματοδότησης των εταιρειών. Το τελευταίο έτος το εν λόγω χρονικό διάστημα σχηματίστηκε στις 184 ημέρες, από 157 ημέρες το 2006.

Συγκεκριμένα, τα Αποθέματα διακρατούνται από τις εταιρείες του κλάδου για χρονικό διάστημα 113 ημερών, καθώς η ολοκλήρωση ενός έργου αυτοματισμού διαρκεί περίπου 3-3,5 μήνες, ενώ οι Απαιτήσεις εισπράττονται κατά μέσο όρο κάθε 285 ημέρες (9,5 μήνες). Επίσης, οι επιχειρήσεις συστημάτων αυτοματισμού απολαμβάνουν σημαντικής πίστωσης από τους προμηθευτές τους, διάρκειας 214 ημερών (πάνω από 7 μήνες).

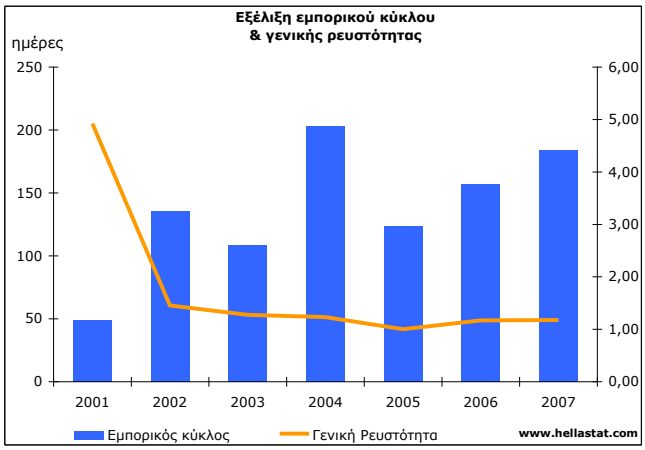
Τονίζεται ωστόσο ότι ο συγκεκριμένος κλάδος ενέχει πολύ μεγαλύτερες ανάγκες χρηματοδότησης με κεφάλαιο κίνησης σε σχέση με τις υπόλοιπες εταιρείες μεταποίησης, καθώς το αντίστοιχο διάστημα για τη μέση μεταποιητική εταιρεία διαμορφώνεται σε 3 μήνες για το 2007.

Διάγραμμα 7.3.1



Η γενική ρευστότητα πάντως κυμαίνεται σε επίπεδα ανώτερα της μονάδας για την τελευταία εξαετία, αν και με τάση μείωσης μέχρι το 2005. Τα δύο τελευταία έτη όμως ο δείκτης ανέκαμψε, ανερχόμενος σε 1,18 κατά την πρόσφατη χρήση. Η διαχείριση επαρκούς ύψους Ενεργητικού, κυρίως μέσω Απαιτήσεων και Διαθεσίμων, επιτρέπει στις επιχειρήσεις να παραμένουν σε ευνοϊκά επίπεδα ρευστότητας, παρά την κλιμάκωση στη χρήση Βραχυπρόθεσμης χρηματοδότησης.

Διάγραμμα 7.3.2



Η άμεση ρευστότητα ωστόσο το τελευταίο έτος μειώθηκε σε 0,86, από σαφώς υψηλότερο επίπεδο την προηγούμενη χρήση (1,06), καθώς οι εταιρείες του κλάδου το 2007 αύξησαν ιδιαίτερα τα Αποθέματά τους κατά 14,4%.

7.4 Ανάλυση κεφαλαιακής διάρθρωσης

Ο δείκτης ξένων προς ίδια κεφάλαια παρουσιάζει συνεχή άνοδο μετά το 2003, με αποτέλεσμα να ανέλθει το 2007 σε 1,97 προς 1. Επίσης, η συνολική δανειακή επιβάρυνση επιδεινώθηκε από 58% σε 69%. Οι εταιρείες αυτοματισμού παραδοσιακά χρησιμοποιούν βραχυπρόθεσμα εξωτερικά κεφάλαια για τη χρηματοδότηση των δραστηριοτήτων τους, με αποτέλεσμα τα τελευταία να καλύψουν το 54% του Συνολικού Παθητικού κατά το τελευταίο έτος. Τις κυριότερες πηγές βραχυπρόθεσμων κεφαλαίων αποτελούν τα τραπεζικά δάνεια, καθώς και η λειτουργική χρηματοδότηση των προμηθευτών. Παράλληλα, η μακροπρόθεσμη χρηματοδότηση διαμορφώνεται σε πολύ χαμηλότερα επίπεδα (8,6% του Παθητικού).

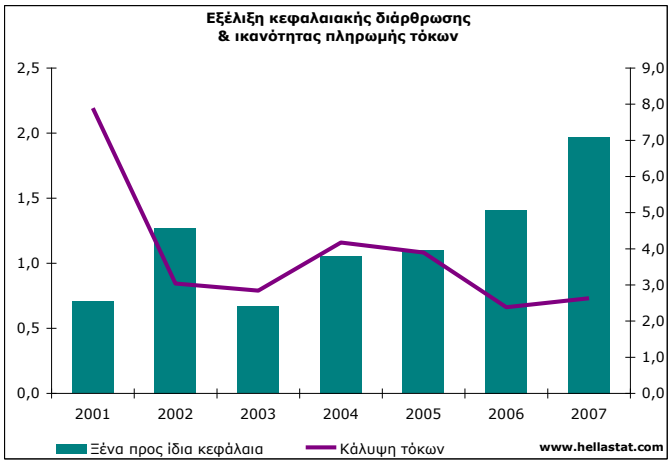
Πίνακας 7.4.1

Ξένα προς ίδια κεφάλαια	2007	2006	2005	2004	2003	2002	2001
Κλαδικός μέσος	**1,97**	**1,41**	**1,10**	**1,05**	**0,67**	**1,27**	**0,70**
Πωλήσεις € 0 εκ. - € 0,3 εκ.	1,21	1,03	1,00	0,45	0,10	0,29	0,05
Πωλήσεις € 0,3 εκ. - € 2,5 εκ.	4,78	4,09	4,42	2,04	1,57	1,70	3,99
Πωλήσεις > € 2,5 εκ.	1,70	0,96	1,79	1,39	0,91	1,31	1,64

Κάλυψη τόκων	2007	2006	2005	2004	2003	2002	2001
Κλαδικός μέσος	**2,63**	**2,38**	**3,90**	**4,17**	**2,84**	**3,04**	**7,89**
Πωλήσεις € 0 εκ. - € 0,3 εκ.	71,09	2,47	4,22	15,90	-17,03	-256,79	
Πωλήσεις € 0,3 εκ. - € 2,5 εκ.	2,37	3,70	17,88	2,38	2,97	3,20	0,42
Πωλήσεις > € 2,5 εκ.	0,87	2,38	2,99	5,71	3,53	4,40	7,89

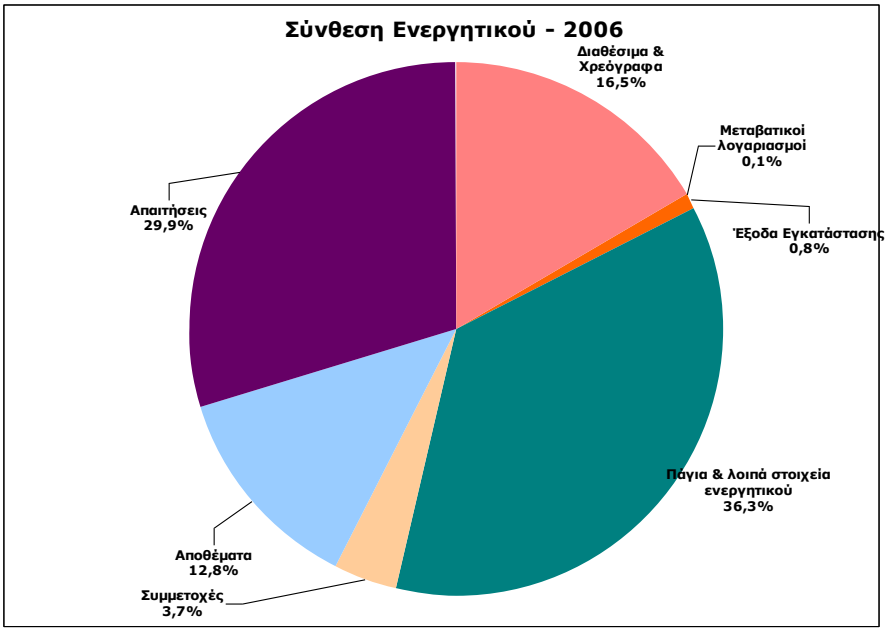
Η έμφαση στη χρήση βραχυπρόθεσμων πηγών διαφαίνεται και από τη σχέση τους ως προς τον Κύκλο Εργασιών του δείγματος, καθώς ο εν λόγω δείκτης το 2007 διαμορφώθηκε στο αρκετά υψηλό 64%.

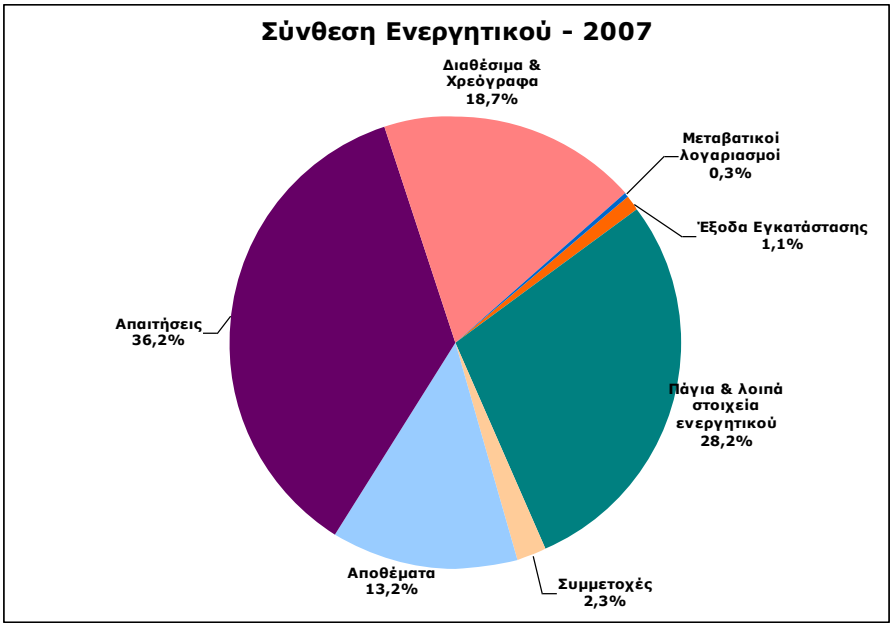
Διάγραμμα 7.4.1

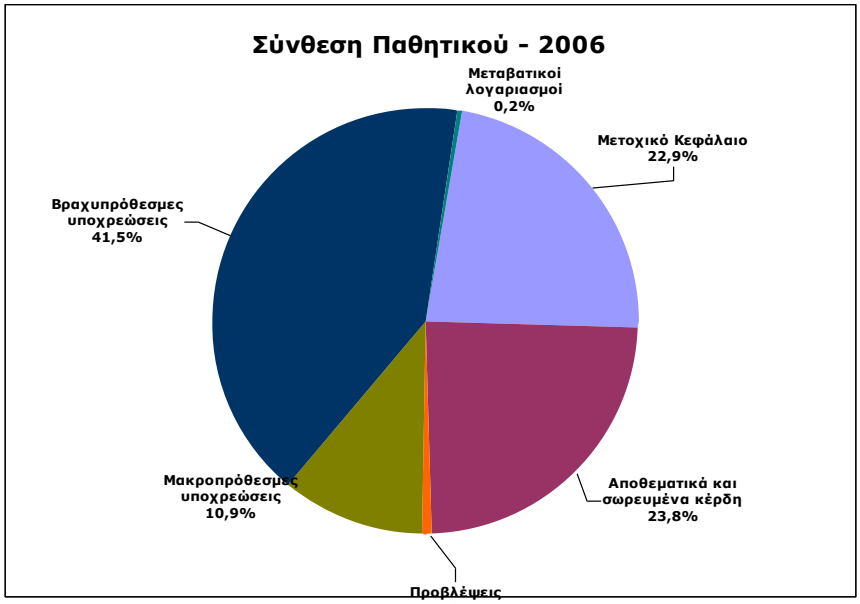


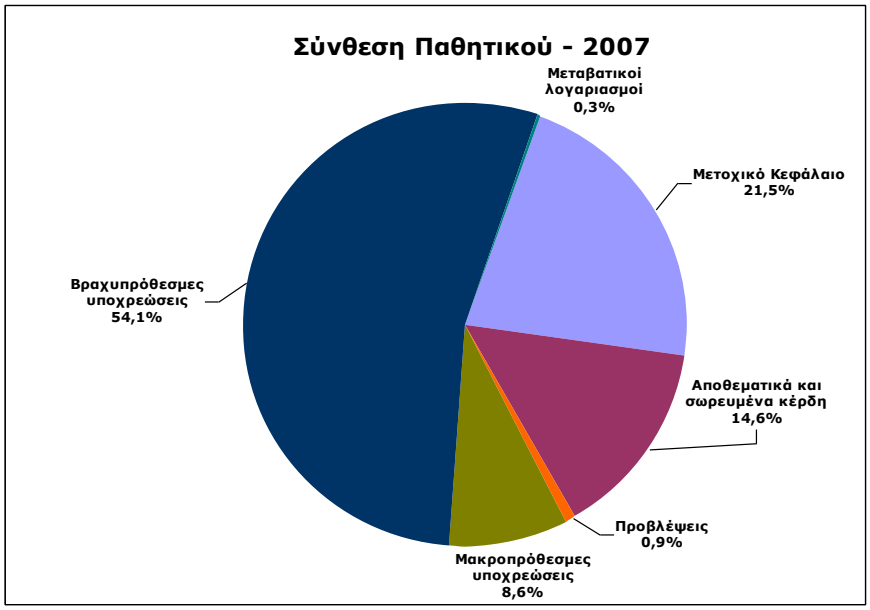
Η ικανότητα κάλυψης τόκων από λειτουργικά κέρδη το 2007 διαμορφώθηκε σε 2,63 φορές, έναντι 2,38 φορών το 2006. Γενικά, ο αριθμοδείκτης αυτός ακολουθεί ιδιαίτερα ευμετάβλητη πορεία κατά τη διάρκεια της περιόδου 2001-2007.

ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ 1: Σύνθεση Ενεργητικού – Παθητικού






Σύνθεση Παθητικού - 2006
Μεταβατικοί λογαριασμοί 0,2%
Μετοχικό Κεφάλαιο 22,9%
Βραχυπρόθεσμες υποχρεώσεις 41,5%
Μακροπρόθεσμες υποχρεώσεις 10,9%
Αποθεματικά και σωρευμένα κέρδη 23,8%
Προβλέψεις


Σύνθεση Παθητικού - 2007
Μεταβατικοί λογαριασμοί 0,3%
Μετοχικό Κεφάλαιο 21,5%
Βραχυπρόθεσμες υποχρεώσεις 54,1%
Αποθεματικά και σωρευμένα κέρδη 14,6%
Προβλέψεις 0,9%
Μακροπρόθεσμες υποχρεώσεις 8,6%

ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ 2: Συνδυασμένες Οικονομικές Καταστάσεις Δείγματος

	ΑΠΟΛΥΤΑ ΜΕΓΕΘΗ (εκ. €)			ΠΟΣΟΣΤΙΑΙΑ ΣΥΝΘΕΣΗ			ΜΕΤΑΒΟΛΕΣ		
Ισολογισμός	Συστήματα Αυτοματισμού Βιομηχανικής Παραγωγής			Συστήματα Αυτοματισμού Βιομηχανικής Παραγωγής			Συστήματα Αυτοματισμού Βιομηχανικής Παραγωγής		
	2007	**2006**	**2005**	**2007**	**2006**	**2005**	**2007/2006**	**2006/2005**	**2007/2005**
Έξοδα εγκατάστασης	0,76	0,49	0,38	1,1%	0,8%	0,7%	54,2%	29,1%	41,1%
Πάγιο ενεργητικό	19,70	22,95	20,24	28,2%	36,3%	35,4%	-14,2%	13,4%	-1,4%
Συμμετοχές	1,60	2,33	1,65	2,3%	3,7%	2,9%	-31,4%	40,8%	-1,7%
Κυκλοφορούν ενεργητικό	47,49	37,44	34,92	68,1%	59,2%	61,0%	26,9%	7,2%	16,6%
Αποθέματα	*9,24*	*8,08*	*8,85*	*13,2%*	*12,8%*	*15,5%*	*14,4%*	*-8,7%*	*2,2%*
Απαιτήσεις	*25,23*	*18,91*	*21,88*	*36,2%*	*29,9%*	*38,2%*	*33,4%*	*-13,6%*	*7,4%*
Διαθέσιμα & Χρεόγραφα	*13,02*	*10,45*	*4,20*	*18,7%*	*16,5%*	*7,3%*	*24,6%*	*148,9%*	*76,1%*
Μεταβατικοί λογαριασμοί	0,20	0,04	0,02	0,3%	0,1%	0,0%	412,7%	60,3%	186,7%
Συνολικό ενεργητικό	**69,75**	**63,25**	**57,23**	**100,0%**	**100,0%**	**100,0%**	**10,3%**	**10,5%**	**10,4%**
Ίδια κεφάλαια	25,21	29,52	22,79	36,1%	46,7%	39,8%	-14,6%	29,5%	5,2%
Μετοχικό κεφάλαιο	*15,02*	*14,45*	*14,42*	*21,5%*	*22,9%*	*25,2%*	*3,9%*	*0,2%*	*2,1%*
Αποθεματικά & σωρευμένα κέρδη	*10,19*	*15,06*	*8,37*	*14,6%*	*23,8%*	*14,6%*	*-32,4%*	*80,1%*	*10,3%*
Προβλέψεις	0,63	0,52	0,41	0,9%	0,8%	0,7%	22,3%	25,6%	24,0%
Μακροπρόθεσμες υποχρεώσεις	5,99	6,89	2,85	8,6%	10,9%	5,0%	-13,1%	142,0%	45,0%
Τοκοφόρες	*5,40*	*6,50*	*1,32*	*7,7%*	*10,3%*	*2,3%*	*-17,0%*	*391,8%*	*102,1%*
Λοιπές	*0,59*	*0,39*	*1,53*	*0,8%*	*0,6%*	*2,7%*	*52,1%*	*-74,5%*	*-37,7%*
Βραχυπρόθεσμες υποχρεώσεις	37,72	26,23	31,10	54,1%	41,5%	54,4%	43,8%	-15,7%	10,1%
Προμηθευτές	*9,03*	*6,26*	*9,91*	*13,0%*	*9,9%*	*17,3%*	*44,3%*	*-36,8%*	*-4,5%*
Γραμμάτια & Επιταγές πλ.	*7,71*	*3,74*	*6,58*	*11,1%*	*5,9%*	*11,5%*	*106,0%*	*-43,1%*	*8,2%*
Τοκοφόρες	*12,89*	*11,86*	*11,90*	*18,5%*	*18,8%*	*20,8%*	*8,6%*	*-0,3%*	*4,1%*
Φόροι, ασφαλιστικοί οργ.	*1,68*	*0,97*	*0,71*	*2,4%*	*1,5%*	*1,2%*	*73,3%*	*35,5%*	*53,3%*
Μερίσματα πληρωτέα	*0,56*	*0,03*	*0,05*	*0,8%*	*0,0%*	*0,1%*	*1718,4%*	*-37,6%*	*236,8%*
Διεταιρικές υποχρεώσεις	*0,00*	*0,00*	*0,00*	*0,0%*	*0,0%*	*0,0%*			
Λοιπές	*5,86*	*3,37*	*1,95*	*8,4%*	*5,3%*	*3,4%*	*73,9%*	*73,0%*	*73,4%*
Μεταβατικοί λογαριασμοί	0,19	0,10	0,08	0,3%	0,2%	0,1%	99,8%	25,4%	58,3%
Συνολικό παθητικό	**69,75**	**63,25**	**57,23**	**100,0%**	**100,0%**	**100,0%**	**10,3%**	**10,5%**	**10,4%**
Λογαριασμοί τάξεως	21,20	9,80	10,20	30,4%	15,5%	17,8%	116,4%	-3,9%	44,2%
Αποτελέσματα Χρήσης									
Κύκλος εργασιών	**38,36**	**35,45**	**35,83**	**100,0%**	**100,0%**	**100,0%**	**8,2%**	**-1,0%**	**3,5%**
Μικτά αποτελέσματα	**10,42**	**8,62**	**8,43**	**27,2%**	**24,3%**	**23,5%**	**20,9%**	**2,2%**	**11,1%**
μικτό περιθώριο	*27,2%*	*24,3%*	*23,5%*						
Έξοδα διοίκησης	4,24	3,08	3,35	11,1%	8,7%	9,4%	37,9%	-8,3%	12,5%
Έξοδα διάθεσης	2,80	2,75	2,04	7,3%	7,8%	5,7%	1,8%	35,0%	17,2%
Κέρδη προ τόκων, φόρων & αποσβέσεων	**-1,84**	**2,81**	**3,69**	**-4,8%**	**7,9%**	**10,3%**		**-23,9%**	
περιθώριο ΚΠΤΦΑ	*-4,8%*	*7,9%*	*10,3%*						
Κέρδη προ τόκων & φόρων	**-3,66**	**1,36**	**1,92**	**-9,5%**	**3,8%**	**5,4%**		**-29,1%**	
περιθώριο ΚΠΦ	*-9,5%*	*3,8%*	*5,4%*						
Κέρδη προ φόρων	**-5,43**	**-1,05**	**-0,87**	**-14,1%**	**-3,0%**	**-2,4%**			
Καθαρό περιθώριο	*-14,1%*	*-3,0%*	*-2,4%*						
Φόρος Εισοδήματος	1,18	0,46	1,00	3,1%	1,3%	2,8%	158,8%	-54,6%	8,4%

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	64,4%	125,5%	89,0%	118,0%	113,3%	135,9%	118,0%	113,3%	127,2%	127,9%	102,4%	108,7%
Βραχ. τραπεζικές υποχρ. / Πωλήσεις	35,5%	35,8%	11,5%	81,8%	51,2%	32,5%	81,8%	51,2%	32,5%	61,7%	53,8%	46,9%
Ξένα προς ίδια κεφάλαια	1,97	1,41	1,10	4,80	2,22	1,83	4,00	2,22	1,60	2,53	1,42	1,75
Ξένα προς συνολικά κεφάλαια	69,1%	58,3%	52,5%	83,8%	76,6%	65,3%	72,3%	61,4%	59,0%	63,5%	54,9%	60,3%
Κάλυψη τόκων από λειτουργικά κέρδη	2,63	2,38	3,90	14,03	2,16	15,20	14,03	2,16	15,20	1,43	2,02	3,81
Βραχ. Υποχρεώσεις προς Ενεργητικό	57,5%	54,5%	52,2%	64,1%	56,1%	53,6%	66,2%	56,5%	55,5%	54,8%	42,0%	53,3%
Λειτουργικές υποχρ. προς Ενεργητικό	35,0%	20,8%	20,6%	33,3%	30,1%	32,0%	31,3%	30,1%	30,5%	28,8%	18,3%	31,2%
Λειτουργικές υποχρ. / βραχ. Υποχρεώσεις	58,0%	56,4%	52,0%	48,5%	54,6%	56,3%	47,8%	54,6%	54,9%	51,7%	45,4%	56,4%
Ρευστότητα												
Γενική ρευστότητα	1,18	1,17	1,00	1,98	1,37	1,64	1,21	1,26	1,24	1,38	1,57	1,13
Άμεση ρευστότητα	0,86	1,06	0,87	1,68	1,12	1,18	0,99	1,03	1,05	1,06	1,13	0,79
Εμπορικός Κύκλος	184	157	124	185	86	193	185	86	159	258	68	82
Ημέρες απαιτήσεων	285	289	189	309	253	262	309	253	247	331	236	264
Ημέρες αποθεμάτων	113	98	113	117	121	177	117	121	157	123	103	111
Ημέρες πίστωσης από προμηθευτές	214	229	178	241	289	245	241	289	245	196	271	293
Επισφαλείς απαιτήσεις / σύνολο απαιτήσεων	3,7%	5,2%	11,4%	5,7%	7,5%	10,7%	5,7%	7,5%	10,7%	7,8%	7,6%	6,7%
Προβλ. επισφαλειών / μικτές απαιτήσεις										0,0%	0,0%	0,0%
Αποθέματα / κυκλοφ. ενεργητικό	19,8%	14,3%	18,6%	19,4%	20,5%	25,8%	19,7%	20,5%	24,9%	23,6%	25,0%	26,6%
Αποθέματα προς ενεργητικό	11,7%	10,5%	8,2%	14,5%	13,1%	13,0%	14,3%	13,1%	11,8%	17,0%	17,7%	19,0%
Αποτελεσματικότητα												
Κυκλοφοριακή ταχύτητα απαιτήσεων	1,26	1,25	1,91	2,43	2,17	2,12	2,43	2,17	1,95	2,06	2,00	2,01
Κυκλοφοριακή ταχύτητα αποθεμάτων	3,19	3,76	3,38	33,79	7,48	5,85	33,79	7,48	3,85	46,16	3,93	4,05
Κυκλοφοριακή ταχύτητα ενεργητικού	0,66	0,29	0,49	0,76	0,91	0,84	0,76	0,91	0,62	0,72	0,77	0,75
Έξοδα διοίκησης προς κύκλο εργασιών	12,1%	10,6%	11,8%	30,8%	13,4%	36,1%	21,3%	13,4%	22,3%	14,5%	10,6%	10,1%
Έξοδα διάθεσης προς κύκλο εργασιών	9,5%	8,9%	6,0%	9,2%	8,5%	16,1%	9,2%	8,5%	16,1%	7,5%	7,2%	5,7%
Λειτουργικά έξοδα προς κύκλο εργασιών	29,4%	23,7%	22,7%	69,0%	29,7%	53,7%	50,1%	29,7%	43,5%	70,7%	31,6%	28,8%
Χρεωστικοί τόκοι προς κύκλο εργασιών	3,8%	3,2%	2,0%	6,6%	5,1%	3,7%	6,6%	5,1%	3,7%	8,4%	6,1%	5,1%
Έκτακτα έξοδα προς κύκλο εργασιών	0,5%	0,5%	0,7%	0,6%	0,9%	3,4%	0,6%	0,9%	3,4%	0,5%	0,7%	2,6%
Κερδοφορία & Αποδοτικότητα												
Περιθώριο μικτού κέρδους	26,1%	30,3%	21,2%	26,0%	25,5%	21,5%	26,5%	25,5%	18,8%	28,3%	27,6%	23,5%
Περιθώριο ΚΠΤΦ	6,7%	0,5%	6,1%	-10,7%	2,0%	-4,2%	-3,9%	2,0%	5,1%	-22,2%	3,3%	3,7%
Περιθώριο ΚΠΤΦΑ	11,0%	7,8%	11,1%	-4,8%	7,2%	7,3%	2,5%	7,2%	14,8%	-15,9%	8,0%	9,3%
Περιθώριο καθαρού κέρδους (προ φόρων)	0,7%	0,7%	1,7%	-15,7%	-1,1%	-9,5%	-9,4%	-1,1%	-1,7%	-29,2%	-6,4%	-6,2%
Απόδοση συνολικού ενεργητικού προ φόρων	0,2%	-0,3%	0,7%	-1,8%	0,8%	1,7%	0,4%	-0,3%	1,3%	-3,8%	-0,4%	-0,1%
Απόδοση ιδίων κεφαλαίων προ φόρων	1,6%	0,3%	1,2%	9,6%	14,0%	6,8%	9,6%	14,0%	6,4%	-3,1%	0,4%	-0,2%
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	98,8%	205,6%	179,9%	62,5%	49,2%	51,3%	214,7%	134,0%	88,8%
Βραχ. τραπεζικές υποχρ. / Πωλήσεις		0,0%	0,0%	28,1%	35,8%	15,0%	87,4%	69,2%	37,2%
Ξένα προς ίδια κεφάλαια	1,21	1,03	1,00	4,78	4,09	4,42	1,70	0,96	1,79
Ξένα προς συνολικά κεφάλαια	54,7%	50,8%	52,0%	82,4%	80,3%	81,0%	62,9%	49,0%	62,7%
Κάλυψη τόκων από λειτουργικά κέρδη	71,09	2,47	4,22	2,37	3,70	17,88	0,87	2,38	2,99
Βραχ. Υποχρεώσεις προς Ενεργητικό	54,7%	50,8%	52,0%	81,4%	78,9%	65,5%	49,8%	39,0%	56,6%
Λειτουργικές υποχρ. προς Ενεργητικό	7,5%	20,8%	17,4%	46,8%	31,2%	36,9%	13,9%	10,1%	21,9%
Λειτουργικές υποχρ. / βραχ. Υποχρεώσεις	36,8%	82,7%	53,4%	60,3%	38,7%	49,1%	27,9%	25,8%	50,6%
Ρευστότητα									
Γενική ρευστότητα	1,16	1,00	1,00	1,10	1,10	1,50	1,35	1,25	0,89
Άμεση ρευστότητα	0,86	0,65	0,93	0,77	1,02	1,48	1,03	1,13	0,81
Εμπορικός Κύκλος	262	432	430	88	-56	108	410	-14	-188
Ημέρες απαιτήσεων	202	401	303	217	126	111	603	289	142
Ημέρες αποθεμάτων	89	228	205	117	48	42	109	110	86
Ημέρες πίστωσης από προμηθευτές	30	197	78	246	229	45	301	413	416
Επισφαλείς απαιτήσεις / σύνολο απαιτήσεων	5,1%	3,3%	13,0%	1,0%			8,3%	9,5%	9,6%
Προβλ. επισφαλειών / μικτές απαιτήσεις									
Αποθέματα / κυκλοφ. ενεργητικό	19,8%	24,1%	46,8%	26,8%	17,8%	12,9%	13,2%	11,6%	14,5%
Αποθέματα προς ενεργητικό	11,6%	10,5%	9,8%	19,6%	15,4%	11,8%	7,6%	4,6%	4,8%
Αποτελεσματικότητα									
Κυκλοφοριακή ταχύτητα απαιτήσεων	4,18	0,90	1,19	1,84	2,86	3,26	0,60	1,25	2,53
Κυκλοφοριακή ταχύτητα αποθεμάτων	6,81	1,58	1,76	3,06	19,54	16,04	3,31	3,26	4,18
Κυκλοφοριακή ταχύτητα ενεργητικού	0,31	0,28	0,21	1,06	1,60	1,34	0,23	0,24	0,43
Έξοδα διοίκησης προς κύκλο εργασιών	70,2%	20,2%	54,8%	11,9%	9,9%	9,5%	16,1%	16,1%	10,6%
Έξοδα διάθεσης προς κύκλο εργασιών	12,5%	11,0%	16,0%	9,5%	8,0%	6,3%	7,4%	8,6%	5,7%
Λειτουργικά έξοδα προς κύκλο εργασιών	76,4%	31,2%	97,2%	21,1%	21,6%	15,3%	37,1%	25,7%	17,7%
Χρεωστικοί τόκοι προς κύκλο εργασιών	0,4%	0,2%	0,4%	3,9%	3,2%	1,7%	12,7%	9,2%	4,6%
Έκτακτα έξοδα προς κύκλο εργασιών	0,1%	0,7%	5,9%	0,6%	0,4%	0,1%	0,6%	1,7%	2,9%
Κερδοφορία & Αποδοτικότητα									
Περιθώριο μικτού κέρδους	22,5%	12,6%	18,6%	31,0%	30,3%	21,2%	38,1%	37,2%	24,5%
Περιθώριο ΚΠΤΦ	0,9%	-7,5%	-0,8%	6,7%	10,3%	6,1%	7,5%	4,6%	6,8%
Περιθώριο ΚΠΤΦΑ	12,8%	0,5%	13,8%	7,9%	11,5%	7,3%	11,0%	7,8%	11,1%
Περιθώριο καθαρού κέρδους (προ φόρων)	0,7%	-3,0%	-1,0%	4,0%	9,9%	3,3%	-18,1%	0,7%	1,7%
Απόδοση συνολικού ενεργητικού προ φόρων	0,2%	-0,8%	-0,2%	4,2%	7,9%	4,5%	-2,7%	0,2%	0,7%
Απόδοση ιδίων κεφαλαίων προ φόρων	0,3%	-2,0%	-2,2%	21,1%	75,6%	24,3%	-7,2%	0,3%	1,2%
Πλήθος :	**4**	**6**	**6**	**5**	**3**	**3**	**3**	**3**	**3**
Επεξεργασία : www.hellastat.com									