

ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ ΠΕΙΡΑΙΩΣ

ΤΜΗΜΑ ΟΡΓΑΝΩΣΗΣ ΚΑΙ ΔΙΟΙΚΗΣΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ



ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ ΠΕΙΡΑΙΩΣ
UNIVERSITY OF PIRAEUS

ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ ΜΕΤΑΠΤΥΧΙΑΚΩΝ ΣΠΟΥΔΩΝ
ΣΤΗ ΔΙΟΙΚΗΣΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ
(MBA)

Η ΥΙΟΘΕΤΗΣΗ ΤΗΣ ΑΡΧΗΣ ΜΑΡΚΕΤΙΝΓΚ ΑΠΟ
ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΠΑΡΟΧΗΣ ΥΠΗΡΕΣΙΩΝ B2B ΩΣ ΑΞΟΝΑΣ
ΔΙΑΜΟΡΦΩΣΗΣ ΤΟΥ ΜΙΓΜΑΤΟΣ ΜΑΡΚΕΤΙΝΓΚ –
ΜΕΛΕΤΗ ΠΕΡΙΠΤΩΣΗΣ ΣΕ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΠΑΡΟΧΗΣ
ΨΥΚΤΙΚΩΝ ΥΠΗΡΕΣΙΩΝ

Ελπίδα Νάστου

Επιβλέπων Καθηγητής: Δημήτριος Κάμης

Πειραιάς, Φεβρουάριος 2023

UNIVERSITY OF PIRAEUS

DEPARTMENT OF BUSINESS ADMINISTRATION



**MASTER OF BUSINESS ADMINISTRATION
(MBA)**

**THE ADOPTION OF MARKETING PRINCIPALS BY A
B2B SERVICE PROVIDER AS A KEY FACTOR IN
SHAPING THE MARKETING MIX – A CASE STUDY OF
A REFRIGERATION SERVICES COMPANY**

Elpida Nastou

Supervisor: Dimitrios Kamps

Piraeus, February 2023


ΒΕΒΑΙΩΣΗ ΕΚΠΟΝΗΣΗΣ ΔΙΠΛΩΜΑΤΙΚΗΣ ΕΡΓΑΣΙΑΣ

«Δηλώνω υπεύθυνα ότι η διπλωματική εργασία για τη λήψη του μεταπτυχιακού τίτλου σπουδών, του Πανεπιστημίου Πειραιώς, στη Διοίκηση Επιχειρήσεων : MBA» με τίτλο:

ΔΙΑΜΟΡΦΩΣΗΣ «~~Η ΥΙΘΘΕΤΗΣΗ ΤΗΣ ΑΡΧΗΣ ΜΑΡΚΕΤΙΝΓΚ ΑΠΟ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΠΑΡΟΧΗΣ ΥΠΗΡΕΣΙΩΝ Β2B ΩΣ ΑΞΙΟΝΑΞ~~
ΤΩΝ ΜΙΓΜΑΤΟΣ ΜΑΡΚΕΤΙΝΓΚ - ΜΕΛΕΤΗ ΠΕΡΙΠΤΩΣΗΣ ΣΕ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΠΑΡΟΧΗΣ ΨΥΧΤΙΣΩΝ ΥΠΗΡΕΣΙΩΝ >>»
έχει συγγραφεί από εμένα αποκλειστικά και στο σύνολό της. Δεν έχει υποβληθεί ούτε έχει εγκριθεί στο πλαίσιο κάποιου άλλου μεταπτυχιακού προγράμματος ή προπτυχιακού τίτλου σπουδών, στην Ελλάδα ή στο εξωτερικό, ούτε είναι εργασία ή τμήμα εργασίας ακαδημαϊκού ή επαγγελματικού χαρακτήρα.

Δηλώνω επίσης υπεύθυνα ότι οι πηγές στις οποίες ανέτρεξα για την εκπόνηση της συγκεκριμένης εργασίας, αναφέρονται στο σύνολό τους, κάνοντας πλήρη αναφορά στους συγγραφείς, τον εκδοτικό οίκο ή το περιοδικό, συμπεριλαμβανομένων και των πηγών που ενδεχομένως χρησιμοποιήθηκαν από το διαδίκτυο. Παράβαση της ανωτέρω ακαδημαϊκής μου ευθύνης αποτελεί ουσιώδη λόγο για την ανάκληση του πτυχίου μου»

Υπογραφή Μεταπτυχιακού Φοιτητή Ονοματεπώνυμο


ΕΛΠΙΔΑ ΝΑΣΤΟΥ
02/03/2023

ΕΥΧΑΡΙΣΤΙΕΣ

Θεωρώ υποχρέωσή μου να ευχαριστήσω τον επιβλέποντα καθηγητή μου, κύριο Δημήτριο Κάμπη, για την πολύτιμη καθοδήγησή του. Επιπρόσθετα, οφείλω να αφιερώσω την πτυχιακή μου εργασία στους γονείς μου που μου συμπαραστάθηκαν όλη την περίοδο της φοίτησης μου στο Πανεπιστήμιο Πειραιώς.

Η ΥΙΟΘΕΤΗΣΗ ΤΗΣ ΑΡΧΗΣ ΜΑΡΚΕΤΙΝΓΚ ΑΠΟ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΠΑΡΟΧΗΣ ΥΠΗΡΕΣΙΩΝ B2B ΩΣ ΑΞΟΝΑΣ ΔΙΑΜΟΡΦΩΣΗΣ ΤΟΥ ΜΙΓΜΑΤΟΣ ΜΑΡΚΕΤΙΝΓΚ – ΜΕΛΕΤΗ ΠΕΡΙΠΤΩΣΗΣ ΣΕ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΠΑΡΟΧΗΣ ΨΥΚΤΙΚΩΝ ΥΠΗΡΕΣΙΩΝ

Σημαντικοί Όροι: μακροοικονομικό περιβάλλον, διαχείριση κινδύνων και ρόλος των υποστηρικτικών υπηρεσιών στην εφοδιαστική αλυσίδα και στα κανάλια διανομής.

ΠΕΡΙΛΗΨΗ

Η παρούσα διατριβή ερευνά την υιοθέτηση των αρχών μάρκετινγκ από μια εταιρεία παροχής υπηρεσιών B2B και την επίδρασή τους στο μείγμα μάρκετινγκ. Η μελέτη αποτελείται από δύο κεφάλαια.

Το πρώτο κεφάλαιο εξετάζει τους παράγοντες που διαμορφώνουν το συστημικό επίπεδο κινδύνου που αντιμετωπίζει μια εταιρεία, ειδικά οι μακροοικονομικοί παράγοντες. Το δεύτερο κεφάλαιο παρουσιάζει μια μελέτη περίπτωσης μιας εταιρείας παροχής ψυκτικών υπηρεσιών, με σκοπό να αναλύσει πώς η υιοθέτηση των αρχών μάρκετινγκ μπορεί επηρεάσει το μείγμα μάρκετινγκ της εταιρείας.

Το πρώτο κεφάλαιο χρησιμοποιεί μια προσέγγιση ανασκόπησης της βιβλιογραφίας για να εξετάσει τους μακροοικονομικούς παράγοντες που μπορούν να επηρεάσουν το επίπεδο συστημικού κινδύνου μιας εταιρείας. Η ανάλυση αναγνωρίζει παράγοντες όπως η ανάπτυξη του ΑΕΠ, η πληθωριστική πίεση, τα επιτόκια και η πολιτική σταθερότητα ως κύριους οδηγούς κινδύνου. Το κεφάλαιο καταλήγει επισημαίνοντας τη σημασία της κατανόησης αυτών των μακροοικονομικών παραγόντων και του πιθανού τους αντίκτυπου στις επιχειρησιακές δραστηριότητες μιας εταιρείας.

Το δεύτερο κεφάλαιο επικεντρώνεται σε μια εταιρεία παροχής υπηρεσιών ψύξης, τη Nastos Cooling, ως μελέτη περίπτωσης, εξετάζοντας πώς η υιοθέτηση αρχών μάρκετινγκ έχει επηρεάσει το μείγμα μάρκετινγκ της εταιρείας. Η μελέτη

χρησιμοποιεί μια ποιοτική προσέγγιση, συλλέγοντας δεδομένα μέσω συνεντεύξεων με σημαντικά στελέχη της εταιρείας και κάνοντας ανασκόπηση σε σχετικά έγγραφα. Η ανάλυση αποκαλύπτει ότι η υιοθέτηση αρχών μάρκετινγκ αποτελεί κρίσιμο παράγοντα στο σχηματισμό του μείγματος μάρκετινγκ της εταιρείας, ιδίως στους τομείς της διαφοροποίησης του προϊόντος, της τιμολόγησης βασισμένης στην αξία, της στοχευμένης προώθησης και της επιλογής καναλιών διανομής. Η έρευνα δείχνει επίσης ότι αυτή η υιοθέτηση μπορεί να συνεισφέρει στην επιτυχία της εταιρείας σε όρους αυξημένων εσόδων, κερδοφορίας, ικανοποίησης πελατών και θέσης στην αγορά.

Συνολικά, η παρούσα διατριβή παρέχει εισηγήσεις για τους παράγοντες που διαμορφώνουν το επίπεδο συστημικού κινδύνου μιας εταιρείας και τη σημασία υιοθέτησης αρχών μάρκετινγκ για το σχηματισμό του μείγματος μάρκετινγκ και τη βελτίωση της συνολικής απόδοσης της επιχείρησης.

THE ADOPTION OF MARKETING PRINCIPALS BY A B2B SERVICE PROVIDER AS A KEY FACTOR IN SHAPING THE MARKETING MIX – A CASE STUDY OF A REFRIGERATION SERVICES COMPANY

Keywords: macroeconomic environment, risk management and the role of support services in the supply chain and distribution channels.

ABSTRACT

This thesis investigates the adoption of marketing principles by a B2B service provider and its impact on the marketing mix. The study consists of two chapters. The first chapter examines the factors that shape the level of systemic risk a company faces, particularly macroeconomic factors. The second chapter presents a case study of a refrigeration services company, to analyze how the adoption of marketing principles can influence the company's marketing mix.

The first chapter uses a literature review approach to explore the macroeconomic factors that can influence a company's systemic risk level. The analysis identifies factors such as GDP growth, inflation, interest rates, and political stability as key drivers of systemic risk. The chapter concludes by emphasizing the importance of understanding these macroeconomic factors and their potential impact on a company's operations.

The second chapter focuses on a refrigeration services company, Nastos Cooling, as a case study, examining how the adoption of marketing principles can influence its marketing mix. The study uses a qualitative approach, collecting data through in-depth interviews with key personnel in the company and a review of relevant documents. The analysis reveals that the adoption of marketing principles is a critical factor in shaping the company's marketing mix, particularly in the areas of product differentiation, value-based pricing, targeted promotion, and distribution channel selection. The research also shows that this adoption can contribute to the company's success in terms of increased revenue, profitability, customer satisfaction, and market position.

Overall, this thesis provides insights into the factors that shape a company's systemic risk level and the importance of adopting marketing principles to shape the marketing mix and improve overall business performance.

ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ

ΕΥΧΑΡΙΣΤΙΕΣ	3
ΠΕΡΙΛΗΨΗ	4
ABSTRACT	6
ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ	8
ΕΙΣΑΓΩΓΗ.....	10
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 1	13
1. 1 ΠΑΡΑΓΟΝΤΕΣ ΠΟΥ ΔΙΑΜΟΡΦΩΝΟΥΝ ΤΟΝ ΣΥΣΤΗΜΙΚΟ ΚΙΝΔΥΝΟ ΜΙΑΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ	13
1.1.2 Μακροοικονομικός παράγοντας II.: Πραγματικά επιτόκια	17
1.1.3 Μακροοικονομικός παράγοντας III.: Περιοχή ΟΟΣΑ - Σύνθετοι πρόδρομοι δείκτες	20
1.1.4 Μακροοικονομικός Παράγοντας IV.: (και πράσινες) εταιρικές επενδύσεις	24
1.1.5 Μακροπαράγοντας V: Αποτιμήσεις κατηγοριών περιουσιακών στοιχείων στις ΗΠΑ έναντι παγκόσμιων αποτιμήσεων περιουσιακών στοιχείων.....	30
1.1.6 Μακροπαράγοντας VI: PPI (Δείκτης τιμών παραγωγού)	36
1.2. ΠΑΓΚΟΣΜΙΕΣ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΕΣ ΠΡΟΟΠΤΙΚΕΣ - ΔΕΚΕΜΒΡΙΟΣ 2022	38
1.2.1 Πληθωρισμός, αυξήσεις επιτοκίων και υφέσεις	38
1.2.2 Σύνοψη παγκόσμιων προβλέψεων	38
1.2.3. Παγκόσμια Αύξηση του ΑΕΠ	39
1.2.4 Αναθεωρήσεις των ετήσιων προβλέψεων για την αύξηση του ΑΕΠ.....	40
1.2.5 ΑΕΠ 3Q22 Αποτελέσματα έναντι προβλέψεων	40
1.2.6 Τιμές φυσικού αερίου στην ΕΕ.....	41
1.2.7 Μηνιαίες προβλέψεις για τον πληθωρισμό του ΔTK μέχρι το 2023	41
1.2.8 Δείκτης τιμών καταναλωτή για την ενέργεια.....	42
1.2.9 Δημοσιονομική στήριξη για την ενεργειακή κρίση.....	42
1.2.10 Πληθωρισμός ΔTK υπηρεσιών	43
1.2.11 Μέτρα αύξησης των ονομαστικών μισθών.....	43
1.2.12 Προσδοκίες των νοικοκυριών για τον πληθωρισμό στις ΗΠΑ και την Ευρωζώνη ..	44
1.2.13 Προοπτικές επιτοκίων πολιτικής - ΗΠΑ, Ηνωμένο Βασίλειο και Ευρωζώνη	44
1.2.14 Ευρωζώνη - Πληθωρισμός αγαθών και υπηρεσιών	46
1.2.15 Ευρωζώνη - Πληθωρισμός και συνεισφορές	47
1.2.16 Ευρωζώνη - Σύνοψη προβλέψεων.....	47
1.3 ΑΝΑΚΕΦΑΛΑΙΩΣΗ	48
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 2	49
2.1 ΠΩΣ ΔΙΑΜΟΡΦΩΝΕΤΑΙ Η ΣΧΕΣΗ SERVICE PROVIDER ΜΕ ΠΑΡΑΓΩΓΟ ΠΡΟΚΕΙΜΕΝΟΥ ΝΑ ΕΛΑΧΙΣΤΟΠΟΙΗΘΕΙ Η ΕΠΙΔΡΑΣΗ ΣΥΣΤΗΜΙΚΩΝ ΚΙΝΔΥΝΩΝ	

ΚΑΙ ΝΑ ΕΠΙΤΕΥΧΘΕΙ Η ΜΕΓΙΣΤΟΠΟΙΗΣΗ ΤΗΣ ΙΚΑΝΟΠΟΙΗΣΗΣ ΤΟΥ ΠΕΛΑΤΗ ΚΑΙ Η ΜΕΓΙΣΤΟΠΟΙΗΣΗ ΤΗΣ ΑΠΟΛΑΒΗΣ ΟΛΩΝ ΤΩΝ ΣΥΝΤΕΛΕΣΤΩΝ ΠΑΡΑΓΩΓΗΣ ΠΟΥ ΣΥΜΜΕΤΕΧΟΥΝ.....	49
2.1.2 Επικεντρωθείτε στους κατάλληλους πελάτες.....	49
2.1.3 Δημιουργήστε μια ολοκληρωμένη λύση	50
2.1.4 Προσαρμώστε το σύστημα οργάνωσης.....	51
2.2 ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑ.....	51
2.3 ΣΧΕΔΙΑΣΜΟΣ ΚΑΙ ΜΕΘΟΔΟΛΟΓΙΑ ΕΡΕΥΝΑΣ.....	51
ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ – ΠΡΟΤΑΣΕΙΣ.....	55
ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ Α: ΑΝΑΥΣΗ ΠΕΛΑΤΟΛΟΓΙΟΥ ΤΗΣ NASTOS COOLING.....	57
ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ Β: ΥΠΟΔΕΙΓΜΑ REPORTING ΤΕΧΝΙΚΟΥ ΤΗΣ NASTOS COOLING..	76
ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ Γ: ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΗ ΑΠΟΘΕΜΑΤΩΝ ΑΝΤΑΛΛΑΚΤΙΚΩΝ ΕΠΙΣΚΕΥΩΝ ΨΥΚΤΩΝ.....	78
ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ Δ: ΕΝΔΕΙΚΤΙΚΗ ΚΑΤΑΣΤΑΣΗ ΠΡΟΣΦΕΡΟΜΕΝΩΝ ΥΠΗΡΕΣΙΩΝ	87
ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ Ε: ΕΝΤΟΠΙΣΜΟΣ ΕΥΡΩΠΑΪΚΩΝ ΟΜΟΕΙΔΩΝ ΕΤΑΙΡΕΙΩΝ ΓΙΑ ΟΡΙΖΟΝΤΙΑ ΑΝΑΠΤΥΞΗ ΕΣΩΤΕΡΙΚΗ ΤΗΣ NASTOS COOLING ΜΕΣΩ VENTURES	88

ΕΙΣΑΓΩΓΗ

Η ορθοδοξία της παγκοσμιοποίησης βρίσκεται υπό πίεση. Ο κόσμος φαίνεται να είναι δέσμιος της κρίσης ή της απειλής της.

Όσον αφορά το μέλλον, οι προκλήσεις είναι πιθανό να γίνουν ακόμη πιο έντονες. Σύμφωνα με την έκθεση Global trends 2040 του Εθνικού Συμβουλίου Πληροφοριών των ΗΠΑ, τις επόμενες δύο δεκαετίες, ο ανταγωνισμός για παγκόσμια επιρροή είναι πιθανό να φθάσει στο υψηλότερο επίπεδο από την εποχή του Ψυχρού Πολέμου: "Κανένα κράτος δεν είναι πιθανό να κυριαρχεί σε όλες τις περιοχές ή τους τομείς και ένα ευρύτερο φάσμα δρώντων θα ανταγωνίζονται για την προώθηση των ιδεολογιών, των στόχων και των συμφερόντων τους".

Σκοπός της παρούσας εργασίας είναι α) να προσδιορίσει και να ερμηνεύσει αυτές τις παγκόσμιες μακρομεταβλητές που θα επηρεάσουν βιομηχανία και να ερμηνεύσει την απειλή και τις ευκαιρίες που, κατά την άποψή μας, θα πρέπει να εξετάζονται παράλληλα με τους παραδοσιακούς προσδιοριστικούς παράγοντες της προσφοράς και της ζήτησης που περιγράφονται ανωτέρω, δεδομένου ότι η λήψη αποφάσεων στη βιομηχανία είναι μια σύνθετη και όχι περίπλοκη διαδικασία (τα σύνθετα προβλήματα είναι εγγενώς απρόβλεπτα, ενώ τα περίπλοκα προβλήματα είναι πάντα προβλέψιμα).

Ας εφαρμόσουμε, λοιπόν, έναν συστημικό φακό που αποτελείται από τις πιο σημαντικές μακρομεταβλητές που θεωρώ ότι αν προστεθούν στα σύνθετα προβλήματα που αντιμετωπίζονται στη διαδικασία λήψης αποφάσεων των ενδιαφερομένων της βιομηχανίας μπορούν να βοηθήσουν στη χαρτογράφηση της δυναμικής του περιβάλλοντος συστήματος, να διερευνήσουν τους τρόπους με τους οποίους οι σχέσεις μεταξύ των συνιστωσών του συστήματος επηρεάζουν τη λειτουργία του και να διαπιστώσουν ποιες παρεμβάσεις στη βιομηχανία σε εταιρικό επίπεδο μπορούν να οδηγήσουν σε καλύτερα αποτελέσματα και β) να αναδείξει τον ρόλο που διαδραματίζουν οι service providers (συντηρητές και εγκαταστάτες) τόσο στην εφοδιαστική αλυσίδα όσο και στα κανάλια διανομής στις βιομηχανίες παραγωγής ταχέως ανακυκλούμενων προϊόντων με έμφαση στους κλάδους προϊόντων διατροφής και ποτών-αναψυκτικών.

Η παρούσα εργασία ολοκληρώνεται εφαρμόζοντας όλα τα παραπάνω σε μια πραγματική μελέτη περίπτωσης που αφορά την επιχείρηση Nastos Cooling η οποία εξειδικεύεται στην παροχή υπηρεσιών συντήρησης και εγκατάστασης συστημάτων ψύξης τροφίμων και κυρίως ποτών/αναψυκτικών και η οποία συνεργάζεται ήδη με την πλειοψηφία των βασικότερων παραγωγών αντίστοιχων προϊόντων που συνολικά καλύπτουν πλέον του 70% του συνολικού μεριδίου αγοράς των εν λόγω προϊόντων.

Η ανάδειξη της απαιτούμενης όσμωσης στην συνεργασία παραγωγών και μελών της εφοδιαστικής αλυσίδας (service providers) είναι καταλυτικής σημασίας στην αποτελεσματικότητα των καναλιών διανομής των παραγωγών για να επιτύχουν το αποτέλεσμα της δημιουργίας «υπεραξίας καταναλωτή» (consumer surplus – experience economy) και υπεραξίας όλων των απασχολούμενων συντελεστών παραγωγής του παραγωγού και της εφοδιαστικής του αλυσίδας (stakeholder capitalism).

Μετά από δεκαετίες κατά τις οποίες οι παραδοσιακές στρατηγικές προσανατολισμένες στα προϊόντα θα μπορούσαν να έχουν επιτυχία, οι σημαντικοί παράγοντες των βιομηχανιών κεφαλαιουχικών αγαθών αναγκάζονται τώρα να στρέψουν την προσοχή τους στις επιχειρήσεις παροχής υπηρεσιών ως ευκαιρία για ανάπτυξη και αποδοτικότητα. Η μελέτη μας δείχνει ότι οι βιομηχανικές υπηρεσίες/λειτουργίες συντήρησης περιλαμβάνονται όλο και περισσότερο στη στρατηγική θεματολογία τόσο των δυνητικών παρόχων υπηρεσιών όσο και των δυνητικών πελατών. Η βασική κινητήρια δύναμη για το σκοπό αυτό είναι η συνεχιζόμενη εμπορευματοποίηση προϊόντων και τεχνολογιών που οδηγεί σε αυξημένη πίεση κόστους για τους παρόχους. Οι πελάτες υπηρεσιών, οι οποίοι αντιμετωπίζουν πιέσεις κόστους στις αγορές τους, βρίσκουν περισσότερους παρόχους υπηρεσιών συντήρησης και, κατά συνέπεια, συχνά καλύτερες τιμές ή/και ποιότητα.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 1

1.1 ΠΑΡΑΓΟΝΤΕΣ ΠΟΥ ΔΙΑΜΟΡΦΩΝΟΥΝ ΤΟΝ ΣΥΣΤΗΜΙΚΟ ΚΙΝΔΥΝΟ ΜΙΑΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ

1.1.1 Μακροοικονομικός παράγοντας I.: Η Fed πίσω από την καμπύλη

Οι πληθωριστικές προσδοκίες αποτελούν κεντρικό παράγοντα στα υποδείγματα της πληθωριστικής δυναμικής από τη δεκαετία του 1960 και του 1970, με το θεμελιώδες έργο των Phelps, Friedman και Lucas, και διαδραματίζουν βασικό ρόλο στα νεοκεϋνσιανά υποδείγματα δυναμικής στοχαστικής γενικής ισορροπίας (DSGE) που χρησιμοποιούνται για την ενημέρωση και την αξιολόγηση της νομισματικής πολιτικής. Σε πολλά υποδείγματα πληθωρισμού που χρησιμοποιούνται από τις κεντρικές τράπεζες, ο πληθωρισμός καθοδηγείται από τρεις βασικούς παράγοντες: κάποιο μέτρο του κενού χρήσης των πόρων (για παράδειγμα, το κενό παραγωγής ή το κενό του ποσοστού ανεργίας) ή το οριακό κόστος παραγωγής- τον καθυστερημένο πληθωρισμό, ο οποίος αποτυπώνει την αδράνεια στη διαδικασία του πληθωρισμού- και τις προσδοκίες για τον πληθωρισμό.

Σύμφωνα με τους Coibion, Gorodnichenko και Ropele (2020), οι επιχειρήσεις βασίζουν τις αποφάσεις τιμολόγησης στις προσδοκίες τους για τον πληθωρισμό και η έρευνά τους τεκμηριώνει ότι οι υψηλότερες προσδοκίες για τον πληθωρισμό αναγκάζουν τις επιχειρήσεις να αυξήσουν τις τιμές τους.

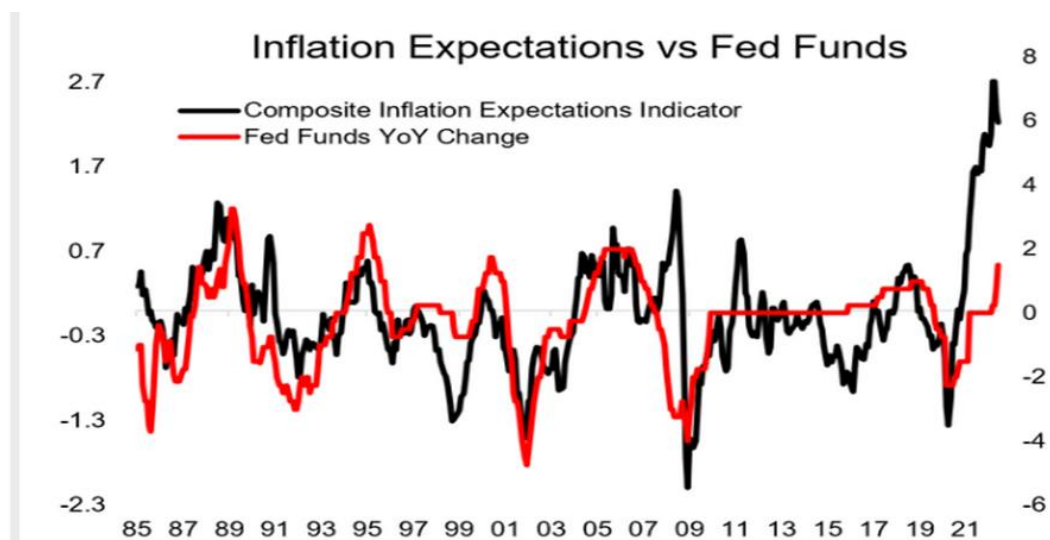
Η νομισματική πολιτική της Ομοσπονδιακής Τράπεζας των ΗΠΑ με βάση το πλαίσιο της εντολής της (πλήρης απασχόληση, επαρκής ρευστότητα και σταθερότητα των τιμών) δίνει έμφαση στο ρόλο των καλά εδραιωμένων προσδοκιών για τον πληθωρισμό που συμβάλλουν στην επίτευξη και διατήρηση της σταθερότητας των τιμών. Το 2012, η FOMC καθιέρωσε για πρώτη φορά τον ρητό μακροπρόθεσμο στόχο της για τον πληθωρισμό ύψους 2%.

Αυτό σημαίνει ότι οι επικοινωνίες της κεντρικής τράπεζας μπορούν να διαδραματίσουν σημαντικό ρόλο στη διατήρηση των προσδοκιών για τον πληθωρισμό και, μέσω αυτού του διαύλου, οι επικοινωνίες μπορούν να συμβάλουν στην άμβλυνση της εμμονής των διαταραχών του πληθωρισμού. Είναι σημαντικό να σημειωθεί ότι εάν οι προσδοκίες για τον πληθωρισμό είναι σταθερές αλλά είναι καλά εδραιωμένες σε επίπεδα που δεν συνάδουν με τη σταθερότητα των τιμών, τότε θα αποτελούσαν εμπόδιο στην επίτευξη του στόχου για τον πληθωρισμό.

"Η Fed άργησε τόσο πολύ που αντιμετωπίζει δύο προκλήσεις: να βάλει το τζίνι του πληθωρισμού πίσω στο μπουκάλι και να μην προκαλέσει μεγάλη ζημιά στην οικονομική ανάπτυξη και την ανισότητα", δήλωσε ο El-Erian, επικεφαλής οικονομικός σύμβουλος της Allianz SE, στην εκπομπή Surveillance της τηλεόρασης του Bloomberg την Πέμπτη. "Θα χρειαστεί αρκετός χρόνος, επειδή η Fed έχει κοιμηθεί στο τιμόνι", δήλωσε ο El-Erian όταν ρωτήθηκε πόσος χρόνος θα χρειαστεί για να επιστρέψει ο πληθωρισμός στον στόχο του 2% που έχει θέσει η κεντρική τράπεζα. "Η Fed πρέπει να επικεντρωθεί στον πληθωρισμό και πρέπει να το κάνει με πιο αφοσιωμένο τρόπο από ό,τι το έχει κάνει μέχρι τώρα".

Το πιο σημαντικό είναι ότι ο El-Erian σε άρθρο του στο Bloomberg στις 22 Ιουλίου 2022 τόνισε τις επιπτώσεις της λανθασμένης επικοινωνίας της FED με τους παράγοντες της αγοράς λέγοντας: "Η Fed δεν έχει ακόμη κάνει την ολοκληρωμένη αναλυτική μετάβαση από έναν κόσμο που κυριαρχείται επί χρόνια από την ανεπαρκή συνολική ζήτηση στον σημερινό όπου η ανεπαρκής συνολική προσφορά παίζει σημαντικό ρόλο. Η προσέγγιση της νομισματικής της πολιτικής είτε εξακολουθεί να διέπεται τυπικά από το "νέο πλαίσιο" που υιοθετήθηκε πέρυσι, το οποίο δεν είναι πλέον κατάλληλο και θα πρέπει να απορριφθεί δημοσίως, είτε δεν διέπεται καθόλου από κανένα πλαίσιο, αφήνοντας έτσι την αμερικανική και την παγκόσμια οικονομία χωρίς την πολυπόθητη άγκυρα.

Το αποτέλεσμα αυτού είναι μια κεντρική τράπεζα που συνεχώς πασχίζει να ενημερώνει και να επηρεάζει σωστά τους οικονομικούς παράγοντες, που συστηματικά υστερεί έναντι των αγορών αντί να τις οδηγεί, και που θα μπορούσε εύκολα να πέσει θύμα του ακόμη πιο καταστροφικού λάθους πολιτικής της επιστροφής στην παγίδα της δεκαετίας του 1970 με τις πολιτικές "stop-go".

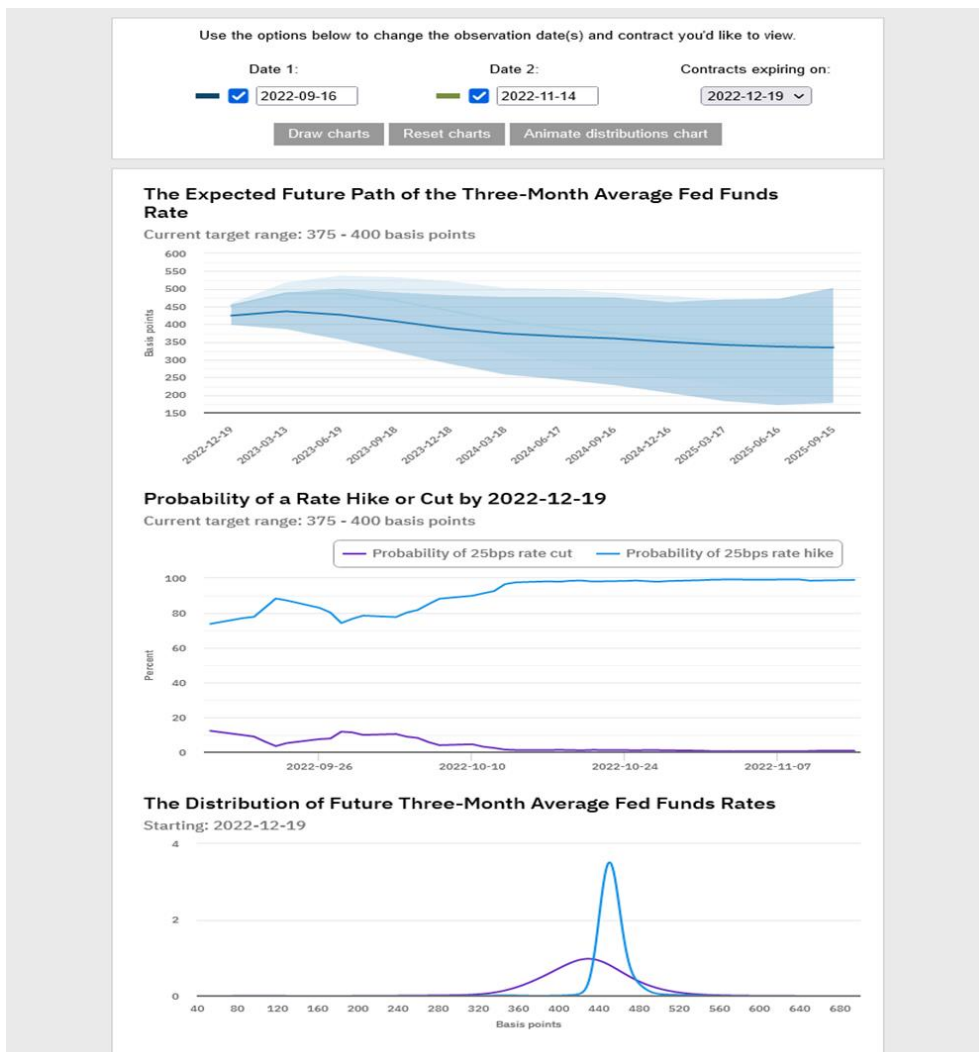
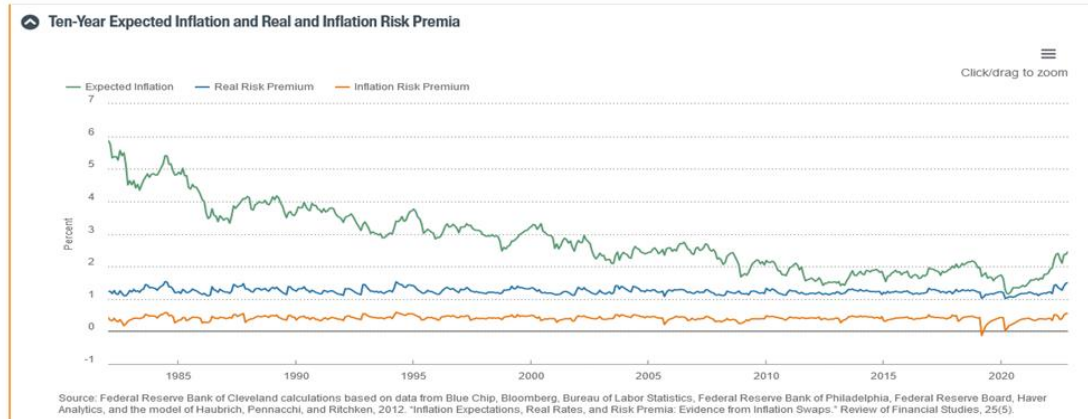


Παρά τις όλο και πιο επιθετικές κινήσεις (Ιανουάριος, 0,25%, +25 μ.β. τον Μάρτιο, +50 μ.β. τον Μάιο, +75 μ.β. τον Ιούνιο +75 μ.β., Ιούλιο +75 μ.β., Σεπτέμβριο +75 μ.β. και Νοέμβριο +75 μ.β. -Τρέχον επιτόκιο Fed Funds 4%) η Fed παραμένει πίσω από την καμπύλη του [πληθωρισμού](#). Η επίμονη αφήγηση της Fed, όσον αφορά τον πληθωρισμό, μετατράπηκε από "μεταβατική" το 2020-21 σε "επίμονη" και η επιθετική αύξηση του επιτοκίου Fed Funds στοχεύει στη μείωση της προσφοράς χρήματος (η οποία δεν λειτουργεί σύμφωνα με τον Μακροπαράγοντα II: προσφορά M1, βλ. παρακάτω). Αλλά πάνω απ' όλα, όπως σημειώθηκε, η Fed έκανε το κρεβάτι της όταν επέλεξε να αποφύγει τον κίνδυνο να σφίξει πολύ νωρίς -και ίσως ακόμη και με το να προχωρήσει πολύ σκληρά στην τόνωση εξ αρχής. Από αυτή την άποψη, οι δυνάμεις που τέθηκαν σε κίνηση το 2020 απλώς κλείνουν τον κύκλο τους.

1. Τα ζητήματα προσφοράς εξαφανίζονται αν εξαφανιστεί η ζήτηση και 2. Οι κίνδυνοι δεν εντοπίζονται τόσο στον σημερινό πληθωρισμό, όσο στην προοπτική ότι μια έξαρση του πληθωρισμού πυροδοτεί σπειροειδή προσδοκία πληθωρισμού (σε υψηλά 40 ετών), όπου η προσδοκία υψηλότερου πληθωρισμού γίνεται ένας αυτοενισχυόμενος, αυτοεκπληρούμενος βρόχος ανατροφοδότησης.

Τα ακόλουθα δύο διαγράμματα της Ομοσπονδιακής Τράπεζας του Κλίβελαντ και της Ατλάντα υποστηρίζουν περαιτέρω ότι το επιτόκιο της Fed είναι πίσω από την καμπύλη και η FOMC έχει μπροστά της δύσκολες αποφάσεις για να αυξήσει

επιθετικά τα επιτόκια πάνω από το ρυθμό πληθωρισμού σε κάποιο χρονικό σημείο, το οποίο μπορεί να διαρκέσει πολύ λόγω των εκτιμήσεων για τον πληθωρισμό, ενώ η ζημιά στην αγορά θα είναι σκληρή και μακριά από την προσδοκία της "ήπιας προσγείωσης".



Με βάση αυτά τα διαγράμματα θα μπορούσαμε να ισχυριστούμε ότι η Fed έχει μείνει πίσω από την καμπύλη. Ενάντια σε αυτό υπάρχει το επιχείρημα ότι και άλλοι παράγοντες είναι επίσης σημαντικοί, και για να μην αναφέρουμε το σημείο ότι η Fed αποφάσισε ουσιαστικά να τοποθετηθεί πίσω από την καμπύλη για να προσπαθήσει να αποτρέψει το λάθος της σύσφιξης πολύ σύντομα. Με το σύνθετο μέτρο των προσδοκιών για τον πληθωρισμό να βρίσκεται σε υψηλά 40 ετών, είναι δίκαιο να υποθέσουμε ότι η Fed μπορεί να έχει να καλύψει κάποια διαφορά καθώς ξεκινά τη μετάβαση από τη χαλάρωση".

Το εργαλείο της Ομοσπονδιακής Τράπεζας της Ατλάντα εκτιμά τις εκτιμώμενες από την αγορά πιθανότητες για διάφορα εύρη του μέσου επιτοκίου των ομοσπονδιακών κεφαλαίων τριών μηνών. Η μεθοδολογία τους χρησιμοποιεί δεδομένα σχετικά με τα προθεσμιακά συμβόλαια Eurodollar τριών μηνών, τα δικαιώματα προαίρεσης επί προθεσμιακών συμβολαίων Eurodollar τριών μηνών από το Χρηματιστήριο Εμπορευμάτων του Σικάγο (CME), τα spreads των swap τριών μηνών LIBOR/fed funds basis που λήγουν σε 12 μήνες και την καμπύλη αποδόσεων του Δημοσίου. Συγκρίνοντας τους υπολογισμούς τους τον Σεπτέμβριο έναντι του Νοεμβρίου, είναι προφανές ότι ακόμη και σε μια τέτοια χρονική περίοδο οι προβλέψεις δεν έχουν δικαιωθεί και τα επιτόκια της Fed παραμένουν πίσω από την καμπύλη.

1.1.2 Μακροοικονομικός παράγοντας II.: Πραγματικά επιτόκια

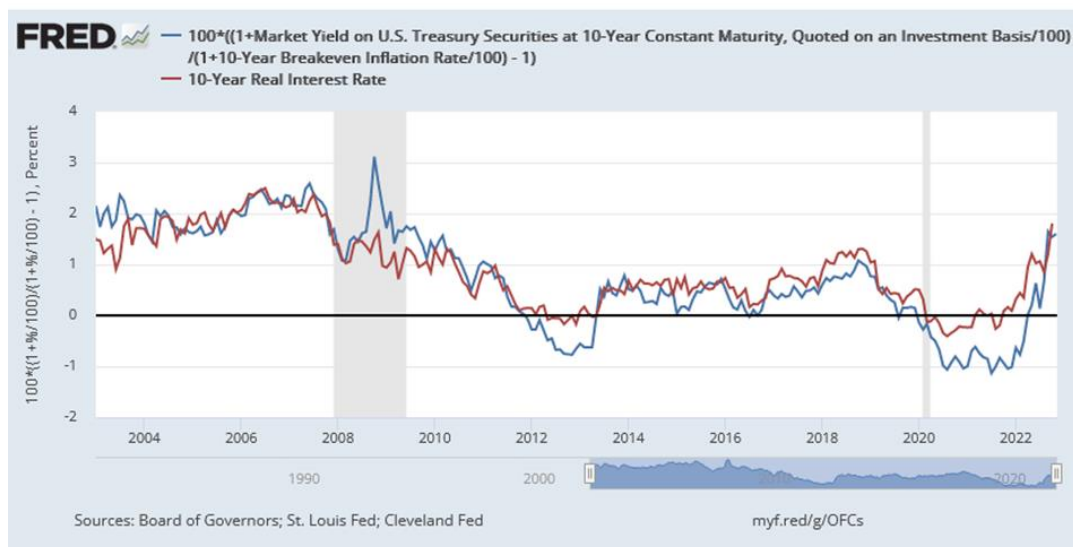
Το πραγματικό επιτόκιο είναι ένα επιτόκιο προσαρμοσμένο στον πληθωρισμό. Μπορείτε να σκεφτείτε το πραγματικό επιτόκιο ως την τιμή του δανεισμού σε αγαθά, όχι σε χρήμα. Επειδή οι άνθρωποι και οι επιχειρήσεις λαμβάνουν αποφάσεις με βάση τις πραγματικές ποσότητες και όχι τις ονομαστικές ποσότητες, τα πραγματικά επιτόκια είναι πιο χρήσιμα από τα ονομαστικά επιτόκια. Για παράδειγμα, τα πραγματικά επιτόκια είναι πολύ πιο κατατοπιστικά από τα ονομαστικά επιτόκια όσον αφορά την κατεύθυνση της νομισματικής πολιτικής.

Τεχνικά, το ακαθάριστο πραγματικό επιτόκιο $(1+r)$ υπολογίζεται ως ο λόγος των ακαθάριστων ονομαστικών επιτοκίων $(1+i)$ προς το ακαθάριστο ποσοστό πληθωρισμού $(1+\pi)$: $(1+r) = (1+i) / (1+\pi)$

Ας υποθέσουμε ότι το κόστος της MGO/tn την 1η Ιανουαρίου 2022 ήταν 1.000 δολάρια. Ο δανειστής θα μπορούσε να χρησιμοποιήσει τα 1.000 δολάρια για να αγοράσει 1MT MGO, αλλά παραιτείται από την αγορά και αντ' αυτού χορηγεί δάνειο ύψους 1.000 δολαρίων. Όταν ο δανειολήπτης αποπληρώσει το δάνειο με επιτόκιο 5% την 1η Ιανουαρίου 2023, ο δανειστής λαμβάνει 1005 δολάρια. Εάν ο πληθωρισμός έχει αυξήσει την τιμή της MGO κατά 10% μέχρι την 1η Ιανουαρίου 2023, τότε κάθε MGA/tn κοστίζει 1.100 δολάρια και ο δανειστής μπορεί να αγοράσει μόνο 0,95 tns MGO: $1,005/1,1 = 95,4545$. Η ακαθάριστη πραγματική απόδοση ισούται με τα πραγματικά αγαθά που μπορεί κανείς να αγοράσει με την αποπληρωμή του δανείου (95,4545 MGO tn) σε σχέση με την αρχική πραγματική αξία του δανείου (1 MGO tn). Έτσι, το ακαθάριστο πραγματικό επιτόκιο είναι $95,4545/1000 = 1,05/1,10 = (1+i)/(1+\pi)$.

Αυτό συχνά προσεγγίζεται ως το επιτόκιο μείον τον πληθωρισμό: $r \cong i - \pi$

Αυτή η προσέγγιση είναι γενικά χρήσιμη για σχετικά χαμηλά επιτόκια και πληθωρισμό. Με το παραπάνω παράδειγμα, θα ήταν $-5\% = 5\% - 10\%$. Και ναι, τα πραγματικά επιτόκια μπορεί να είναι αρνητικά.





Το ασφάλιστρο διάρκειας είναι το ποσό κατά το οποίο η απόδοση ενός μακροπρόθεσμου ομολόγου είναι μεγαλύτερη από την απόδοση των βραχυπρόθεσμων ομολόγων. Το ασφάλιστρο αυτό αντανακλά το ποσό που οι επενδυτές αναμένουν να αποζημιωθούν για το δανεισμό για μεγαλύτερες χρονικές περιόδους. Επειδή τα αμερικανικά κρατικά ομόλογα κυκλοφορούν σε διάφορες διάρκειες, μπορούμε να λάβουμε τις διαφορές μεταξύ των διαφόρων αποδόσεων για να μετρήσουμε το πριμ διάρκειας. Παραπάνω είναι ένα γράφημα του FRED με την απόδοση του 10ετούς κρατικού ομολόγου μείον την απόδοση του 2ετούς κρατικού ομολόγου. Η απόδοση του 10ετούς είναι συχνά μεγαλύτερη από την απόδοση του 2ετούς, συνήθως με πτώση που προηγείται της ύφεσης. Μια πτώση σε αρνητικό έδαφος, όταν η απόδοση του 10ετούς είναι χαμηλότερη από την απόδοση του 2ετούς, ονομάζεται συχνά "αναστροφή της καμπύλης αποδόσεων" και αποτελεί άλλη μια επιβεβαίωση ότι βρισκόμαστε σε ύφεση και οι επενδυτές έχουν ήδη τιμολογήσει το ασφάλιστρο κινδύνου.

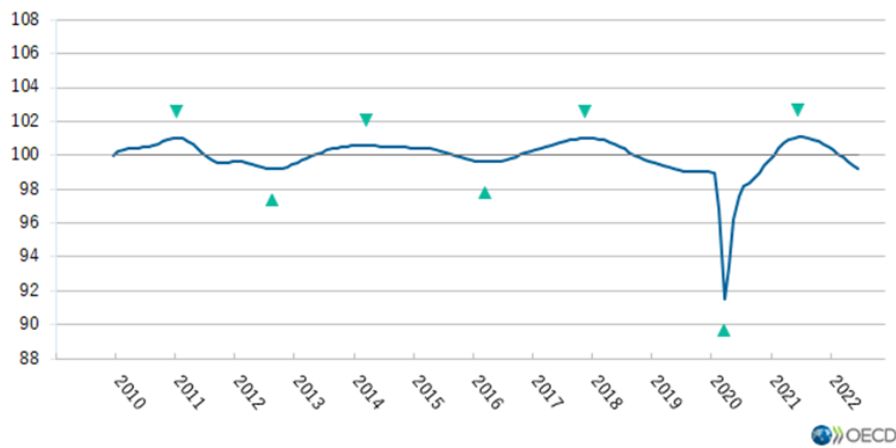


1.1.3 Μακροοικονομικός παράγοντας III.: Περιοχή ΟΟΣΑ - Σύνθετοι πρόδρομοι δείκτες

Οι σύνθετοι πρόδρομοι δείκτες του ΟΟΣΑ (CLI), οι οποίοι έχουν σχεδιαστεί για να προβλέπουν σημεία καμψής στην οικονομική δραστηριότητα κατά τους επόμενους έξι έως εννέα μήνες, εξακολουθούν να δείχνουν **επιδείνωση των προοπτικών στις περισσότερες μεγάλες οικονομίες.**

Παρασυρόμενοι από τον ιστορικά υψηλό πληθωρισμό, τη χαμηλή καταναλωτική εμπιστοσύνη και την πτώση των δεικτών τιμών των μετοχών, οι δείκτες CLI παραμένουν κάτω από την τάση και συνεχίζουν να προβλέπουν απώλεια της αναπτυξιακής δυναμικής στις περισσότερες μεγάλες οικονομίες του ΟΟΣΑ. Αυτό ισχύει για τον Καναδά, το Ηνωμένο Βασίλειο και τις Ηνωμένες Πολιτείες, καθώς και για τη ζώνη του ευρώ στο σύνολό της, συμπεριλαμβανομένης της Γαλλίας, της Γερμανίας και της Ιταλίας. Στην Ιαπωνία, το CLI συνεχίζει να υποδεικνύει σταθερή ανάπτυξη γύρω από την τάση.

OECD area: Growth losing momentum



Μεταξύ των σημαντικότερων οικονομιών των αναδυόμενων αγορών, **ο δείκτης CLI εξακολουθεί να μειώνεται στην Κίνα (βιομηχανικός τομέας), αν και παρουσιάζει σημάδια σταθεροποίησης μετά τις τελευταίες πολιτικές εξελίξεις για τη στήριξη του τομέα των ακινήτων και τις ενθαρρυντικές συζητήσεις μεταξύ ΗΠΑ και Κίνας για την άμβλυνση των εντάσεων.** Στην Ινδία, η εκτίμηση παραμένει για σταθερή ανάπτυξη, ενώ στη Βραζιλία ο δείκτης CLI εξακολουθεί να δείχνει επιβράδυνση της ανάπτυξης.

Οι σύνθετοι πρόδρομοι δείκτες του ΟΟΣΑ είναι κυκλικοί δείκτες που βασίζονται σε μια σειρά μελλοντικών δεικτών, όπως τα βιβλία παραγγελιών, οι οικοδομικές άδειες, οι δείκτες εμπιστοσύνης, τα μακροπρόθεσμα επιτόκια, οι ταξινομήσεις νέων αυτοκινήτων και πολλοί άλλοι. Οι περισσότεροι δείκτες είναι διαθέσιμοι έως τον Ιούλιο του 2022.

Οι συνεχιζόμενες αβεβαιότητες που σχετίζονται με τον πόλεμο στην Ουκρανία, οι ανανεωμένες απειλές COVID-19, οι διαταραχές στην αλυσίδα εφοδιασμού και ο αντίκτυπος του υψηλού πληθωρισμού στο πραγματικό εισόδημα των νοικοκυριών οδηγούν σε μεγαλύτερες από το συνηθισμένο διακυμάνσεις στις συνιστώσες του δείκτη CLI. Ως αποτέλεσμα, οι δείκτες θα πρέπει να ερμηνεύονται με προσοχή και το μέγεθός τους θα πρέπει να θεωρείται ως ένδειξη της ισχύος του σήματος και όχι ως μέτρο της ανάπτυξης της οικονομικής δραστηριότητας. Ορισμένες παραδοσιακές ναυτιλιακές διαδρομές για ξηρά και υγρά φορτία βρίσκονται σε κίνδυνο λόγω των κυρώσεων στη Ρωσία. Προφανώς, οι οικονομίες της Ευρωζώνης επηρεάζονται περισσότερο σε σύγκριση με την οικονομία των ΗΠΑ λόγω των διαταραχών στον

ενεργειακό εφοδιασμό και ο ΔΤΚ στην Ευρωζώνη είναι και θα παραμείνει σε διψήφιο επίπεδο για μεγάλο χρονικό διάστημα έως ότου εξασφαλιστούν εναλλακτικές βιώσιμες πηγές ενέργειας. Υπάρχουν βασικές διαφορές μεταξύ των δημοσιονομικών και νομισματικών πολιτικών των ΗΠΑ και της ΕΕ και παρά την "ασυλία" της αμερικανικής οικονομίας, η οποία υποστηρίζεται από τον κεντρικό παγκόσμιο ρόλο του δολαρίου ως παγκόσμιου αποθεματικού νομίσματος και το μέγεθος της αμερικανικής οικονομίας, το χρέος των ΗΠΑ δεν είναι βιώσιμο και θα χρειαστούν χρόνια για να αντιστραφεί [1]

Table 1: Composite Leading Indicators*

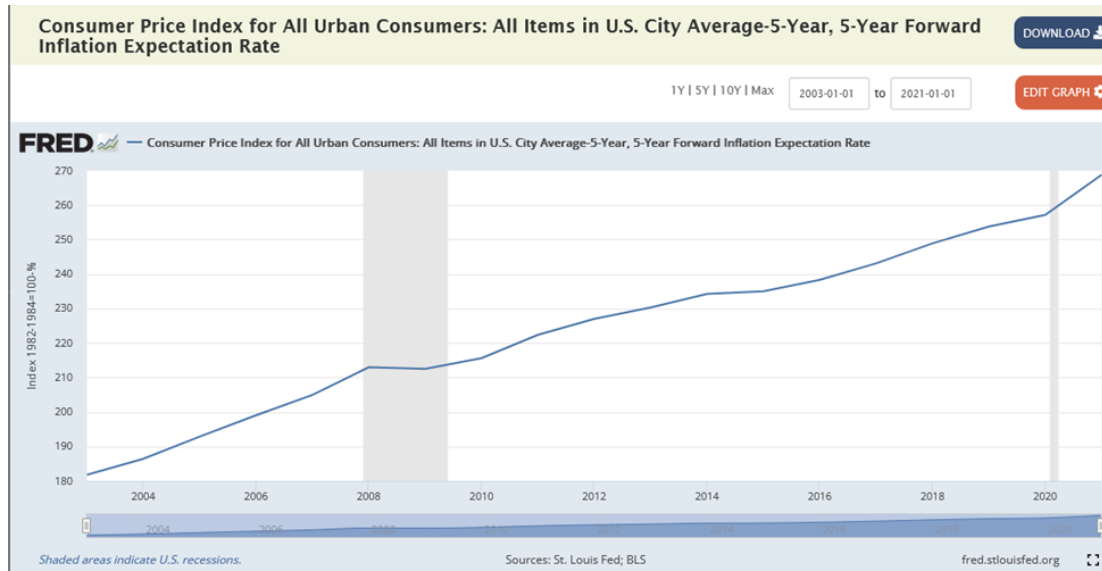
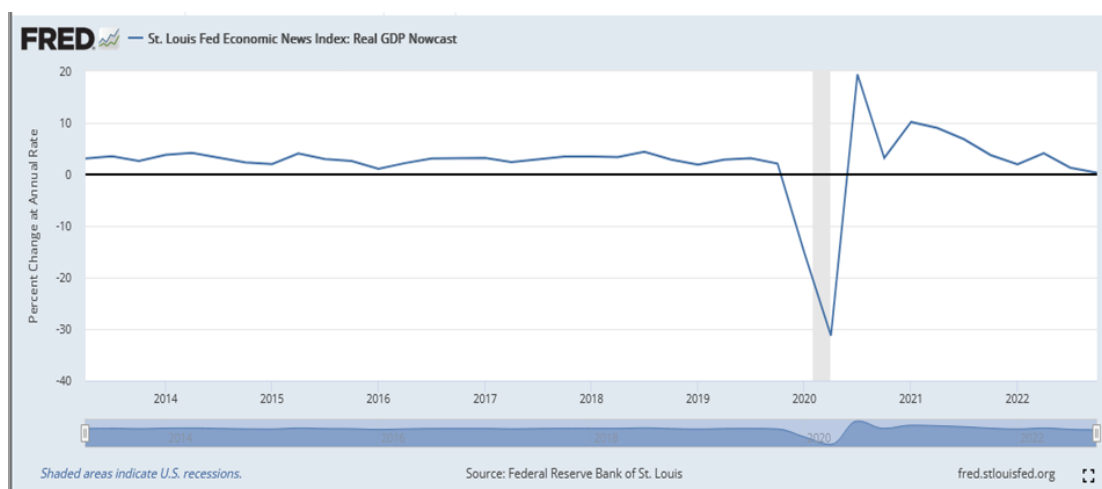
	Ratio to trend, amplitude adjusted					Month on Month change					Growth cycle outlook	Memorandum item Last month's growth cycle outlook (when different from current assessment)
	(long term average =100)					(%)						
	2022					2022						
	Mar	Apr	May	Jun	Jul	Mar	Apr	May	Jun	Jul		
OECD Area	100.1	99.9	99.6	99.4	99.2	-0.22	-0.23	-0.24	-0.23	-0.22	Growth losing momentum	
Euro Area	100.1	99.8	99.5	99.2	99.0	-0.31	-0.30	-0.29	-0.28	-0.26	Growth losing momentum	
Major Five Asia**	99.3	99.2	99.1	99.0	98.9	-0.11	-0.11	-0.10	-0.11	-0.09	Signs of stabilising growth momentum	Growth losing momentum
Major Seven	100.0	99.7	99.5	99.3	99.1	-0.23	-0.23	-0.23	-0.22	-0.20	Growth losing momentum	
Canada	100.1	99.9	99.6	99.3	99.0	-0.19	-0.23	-0.28	-0.30	-0.30	Growth losing momentum	
France	99.4	99.0	98.7	98.4	98.1	-0.35	-0.36	-0.34	-0.31	-0.28	Growth losing momentum	
Germany	100.4	100.1	99.8	99.4	99.1	-0.31	-0.32	-0.32	-0.33	-0.33	Growth losing momentum	
Italy	99.9	99.5	99.2	98.9	98.7	-0.47	-0.37	-0.30	-0.27	-0.24	Growth losing momentum	
Japan	100.5	100.5	100.5	100.5	100.5	0.02	0.01	-0.01	-0.02	-0.03	Stable growth	
United Kingdom	99.6	99.1	98.7	98.5	98.3	-0.58	-0.49	-0.38	-0.27	-0.18	Growth losing momentum	
United States	99.9	99.7	99.5	99.2	99.0	-0.18	-0.20	-0.22	-0.22	-0.20	Growth losing momentum	
Brazil	99.0	98.8	98.5	98.3	98.0	-0.33	-0.26	-0.24	-0.25	-0.26	Slowing growth	
China***	98.9	98.7	98.6	98.5	98.5	-0.14	-0.13	-0.12	-0.10	-0.08	Signs of stabilising growth momentum	Growth losing momentum
India	100.2	100.2	100.1	100.0	100.0	-0.06	-0.06	-0.06	-0.05	-0.05	Stable growth	

* CLI data for 34 OECD member countries and 6 OECD non-member economies are available at:

http://stats.oecd.org/default.aspx?datasetcode=MEI_CLI

[1] Η περίληψη της οικονομικής έκθεσης της κυβέρνησης των ΗΠΑ για το οικονομικό έτος 2021 "Μια μη βιώσιμη δημοσιονομική πορεία" αναφέρει σαφώς και εξηγεί γιατί "η τρέχουσα δημοσιονομική πορεία δεν είναι βιώσιμη". Στην ίδια έκθεση ([Financial Report of the United States Government \(treasury.gov\)](#)) (σελ. 3 ακριβώς πριν από τον πίνακα 2) συμπεραίνεται : "Το δημοσιονομικό κενό των 75 ετών είναι ένα μέτρο του πόσο πρέπει να μειωθούν τα πρωτογενή ελλείμματα τα επόμενα 75 χρόνια προκειμένου να καταστεί η δημοσιονομική πολιτική βιώσιμη. Αυτό το εκτιμώμενο δημοσιονομικό κενό για το 2021 είναι 6,2% του ΑΕΠ (έναντι 5,4% για το 2020). Η εκτίμηση αυτή υποδηλώνει ότι για να καταστεί η δημοσιονομική πολιτική βιώσιμη για τα επόμενα 75 έτη θα απαιτηθεί κάποιος συνδυασμός μειώσεων δαπανών και αυξήσεων των εισπράξεων που ισούται με 6,2% του ΑΕΠ κατά μέσο όρο για τα επόμενα 75 έτη. Το δημοσιονομικό κενό αντιπροσωπεύει το 32,4 % των εισπράξεων του PV για τα 75 έτη και το 25,0 % των μη επιτοκιακών δαπανών του PV για τα 75 έτη". Το ίδιο συμπέρασμα από διαφορετική μεθοδολογική διαδικασία (DCF) παρουσιάζεται στο [Measuring U.S. Fiscal Capacity using](#)

[Discounted Cash Flow Analysis / NBER](#) April 2022 issue, ενώ οι συγγραφείς καταλήγουν χρησιμοποιώντας διαφορετικές υποθέσεις και σενάρια, συμπεριλαμβανομένων των εσόδων από seigniorage στα Treasuries, είναι ένα σταθερό κλάσμα του ΑΕΠ, ότι το χρέος των ΗΠΑ είναι βιώσιμο στο 1/3 από το σημερινό του επίπεδο. Ακόμη και οι υποθέσεις τους είναι συζητήσιμες, κατά την ταπεινή μου άποψη, λόγω της ασάφειας των υποθέσεών τους, καταλήγουν σε παρόμοια συμπεράσματα με εκείνα της έκθεσης του Υπουργείου Οικονομικών των ΗΠΑ. to the Summary to the Fiscal Year 2021 Financial Report of U.S. Government. Συγκεκριμένα: (τέλος σελ. 2) **"Η τελική μας εκτίμηση για το ανώτατο όριο της δημοσιονομικής ικανότητας είναι περίπου 13,7 τρισεκατομμύρια δολάρια το 2021, ή το 60% του ΑΕΠ του 2021, πολύ κάτω από την πραγματική αξία των 23,5 τρισεκατομμυρίων δολαρίων όλων των ανεξόφλητων κρατικών ομολόγων των ΗΠΑ"**.



1.1.4 Μακροοικονομικός Παράγοντας IV.: (και πράσινες) εταιρικές επενδύσεις

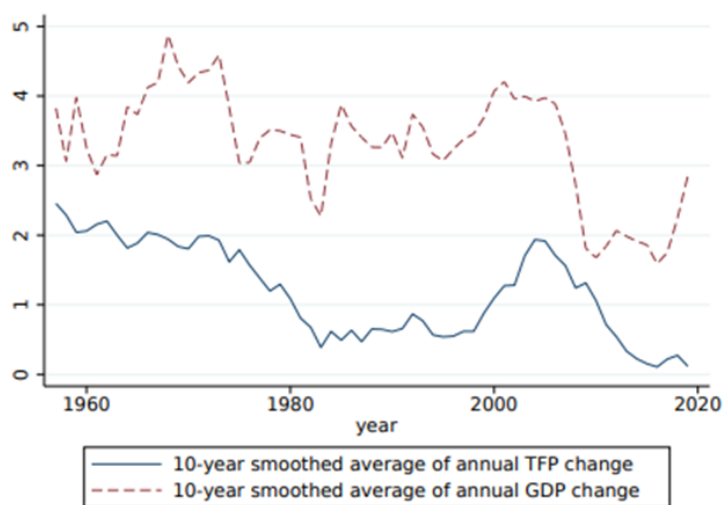
Ο καπιταλισμός είναι από τη φύση του μια μορφή οικονομικής αλλαγής και όχι μόνο δεν είναι αλλά δεν μπορεί ποτέ να είναι στάσιμος. Η διαδικασία της Δημιουργικής Καταστροφής είναι το ουσιαστικό γεγονός για τον καπιταλισμό.... Η αγνόηση αυτού του κεντρικού γεγονότος είναι σαν τον Άμλετ χωρίς τον Δανό πρίγκιπα. (Schumpeter όπως αναφέρεται στο Max Page, *The Creative Destruction of Manhattan, 1900-1940*). Αλλά στην καπιταλιστική πραγματικότητα, όπως διαφέρει από την εικόνα του σχολικού βιβλίου, δεν είναι ο ανταγωνισμός (των τιμών) που μετράει, αλλά ο ανταγωνισμός από το νέο εμπόρευμα, τη νέα τεχνολογία, την πηγή εφοδιασμού, το νέο τύπο οργάνωσης... ο ανταγωνισμός που... χτυπάει όχι τα περιθώρια... των υφιστάμενων επιχειρήσεων, αλλά τα θεμέλιά τους και την ίδια τη ζωή τους. (Schumpeter όπως αναφέρεται στο Andy Grove, *Only the Paranoid Survive*, iii).

Ο Schumpeter στο "Καπιταλισμός, Σοσιαλισμός και Δημοκρατία" υποστηρίζει ότι ο καπιταλισμός βελτίωσε σημαντικά τα αγαθά που είχε στη διάθεσή του ο απλός άνθρωπος, και ότι η διαδικασία δημιουργικής καταστροφής ήταν πολύ πιο σημαντική για να εξηγήσει τη βελτίωση αυτή, από ό,τι ήταν το πρότυπο του σχολικού μοντέλου του στατικού ανταγωνισμού τιμών (βλ. Diamond 2006b). Σε άλλα σημεία (π.χ. Diamond 2006b, 2006c), παρουσιάζονται στοιχεία ότι ένας αυξανόμενος αριθμός οικονομολόγων και επαγγελματιών του επιχειρηματικού κλάδου βρίσκουν τη διαδικασία της δημιουργικής καταστροφής χρήσιμη για την κατανόηση του τρόπου λειτουργίας του καπιταλισμού.

Σύμφωνα με τον Schumpeter (1939): "θα ορίσουμε απλώς την καινοτομία ως τη δημιουργία μιας νέας συνάρτησης παραγωγής", με τις συγχωνεύσεις να συμπεριλαμβάνονται στον ορισμό αυτό.

Καινοτομία είναι η εφεύρεση, η ανάπτυξη και η διάδοση νέων αγαθών, υπηρεσιών ή διαδικασιών παραγωγής. Δηλαδή, η καινοτομία είναι η μελέτη του τρόπου με τον οποίο η κοινωνία διευρύνει το όριο των παραγωγικών της δυνατοτήτων. Η καινοτομία αποτελεί οικονομικό πρόβλημα επειδή εξαρτάται από τις ενεργές επιλογές των παραγόντων που ανταποκρίνονται σε κίνητρα. Τέλος, η δυναμική οικονομική θεωρία του Schumpeter (1942) υποστήριξε ότι η δημιουργία και η διάδοση νέων αγαθών ήταν ένα πιο θεμελιώδες οικονομικό πρόβλημα από τη στατική νεοκλασική ανάλυση της ευημερίας που κρατούσε το τεχνολογικό σύνορο σταθερό.

Η επείγουσα ανάγκη να σημειωθεί πρόοδος για την αποκάλυψη του "μαύρου κουτιού" της καινοτομίας διευκρινίστηκε με την καταπληκτική δημοσίευση του Solow το 1957 (Solow, 1957). Ο Solow δείχνει ότι το ποσοστό της μακροχρόνιας οικονομικής μεγέθυνσης που δεν εξηγείται από τις μεταβολές στις εισροές κεφαλαίου και εργασίας, το οποίο αναφέρεται ως συνολική παραγωγικότητα των συντελεστών (TFP), ανέρχεται στο 85%. Κατασκευαστικά, η TFP είναι μια μη μετρήσιμη υπολειμματική μεταβολή της παραγωγής που δεν μπορεί να εξηγηθεί με βάση τις παρατηρήσιμες εισροές. Ωστόσο, μεταγενέστερες εργασίες που προσαρμόστηκαν για την ποιότητα της εργασίας και τη χρήση του κεφαλαίου υπέδειξαν ότι μεγάλο μέρος αυτού του "υπολείμματος Solow" αντανακλά την τεχνολογική πρόοδο. Το διάγραμμα που ακολουθεί παρουσιάζει ένα περιγραφικό διάγραμμα της TFP και του ακαθάριστου εγχώριου προϊόντος (ΑΕΠ) με την πάροδο του χρόνου, παρέχοντας μια εικόνα της συν-κίνησής τους.



Ο ρυθμός και η κατεύθυνση της καινοτομίας ανταποκρίνονται στα κίνητρα (Schmookler, 1966- Schumpeter, 1942). Αυτό ισχύει φυσικά για όλα τα οικονομικά αντικείμενα, την παραγωγή των περισσότερων από τα οποία αφήνουμε απλώς στην αγορά. Ωστόσο, σε ένα άρθρο με τεράστια επιρροή, ο Arrow (1962a) αποσαφηνίζει τρεις θεμελιώδεις αδυναμίες της αγοράς που εμποδίζουν την αποτελεσματικότητα του laissez faire στην παραγωγή νέων ιδεών. Ο Arrow ξεκινά με τα θεωρήματα ευημερίας της γενικής ισορροπίας. Οι ισορροπίες της αγοράς είναι αποτελεσματικές κατά

Παρέτο εφόσον ισχύουν ορισμένες γνωστές υποθέσεις. Τρεις από αυτές τις υποθέσεις είναι ιδιαίτερα σημαντικές: το σύνολο των μετασχηματισμών παραγωγής πρέπει να είναι κυρτό, η αξία του αγαθού δεν πρέπει να περιλαμβάνει εξωτερικότητες και η παραγωγή πρέπει να είναι ντετερμινιστική.

Το υπόδειγμα Solow-Swan υποθέτει έναν εξωγενή ρυθμό τεχνολογικής προόδου, με την έννοια ότι είναι ανεξάρτητος από τις οικονομικές δυνάμεις. Ουσιαστικά, το υπόδειγμα καθοδηγείται από ένα τεχνολογικό "μαύρο κουτί" χωρίς μικροθεμελίωση για το ποιοι παράγοντες οδηγούν την τεχνολογική αλλαγή. Το φυσικό επόμενο βήμα, λοιπόν, είναι η μικροθεμελίωση αυτής της ανάπτυξης ως το συγκεντρωτικό "ενδογενές" αποτέλεσμα της επιλογής των επιχειρήσεων. Τα υποδείγματα ενδογενούς ανάπτυξης όπου η τεχνολογία εξαρτάται από την E&A των επιχειρήσεων βασίζονται ουσιαστικά σε δύο βασικές ιδέες, η μία χρονολογείται από τον Alfred Marshall και η άλλη από τον Edward Chamberlin. Η ιδέα του Μάρσαλ είναι ότι οι ιδέες δεν είναι ανταγωνιστικές, οπότε η τεχνολογία σταθερών αποδόσεων στην κλίμακα για τη συνάρτηση παραγωγής νέων εφευρέσεων της επιχείρησης έχει αυξανόμενες αποδόσεις κλίμακας σε συνολικό επίπεδο (Marshall, 1890).

Η ιδέα του Τσάμπερλιν είναι ότι υπάρχουν αγορές χωρίς τέλει ανταγωνισμό. Τα οιονεί ενοίκια (εισόδημα που κερδίζει κανείς από ένα βυθισμένο κόστος. Ένα οιονεί ενοίκιο προκύπτει όταν κάποιος κάνει μια επένδυση και πληρώνει γι' αυτήν, και στη συνέχεια κερδίζει εισόδημα από αυτήν χωρίς να χρειάζεται να κάνει περαιτέρω επένδυση. Για να θεωρηθεί οιονεί ενοίκιο, το εισόδημα πρέπει να υπερβαίνει το κόστος ευκαιρίας της επένδυσης) που μπορούν να κερδίσουν οι επιτυχημένοι καινοτόμοι σε ατελώς ανταγωνιστικές αγορές μπορεί να αποτελέσει κίνητρο για E&A (Chamberlin, 1962).

Επομένως, το αν μια επιχείρηση επενδύει εξαρτάται από το αν καταστρέφει τις δικές της ποικιλίες (το "φαινόμενο αντικατάστασης" του Arrow) ή καταστρέφει τις ανταγωνιστικές ποικιλίες. Περαιτέρω, το χρονικό διάστημα που μία επιχείρηση έχει ισχύ στην αγορά για τις εφευρέσεις της εξαρτάται από το επίπεδο της εφευρετικής προσπάθειας που καταβάλλουν οι άλλες επιχειρήσεις προσπαθώντας να δημιουργήσουν μία βελτίωση.

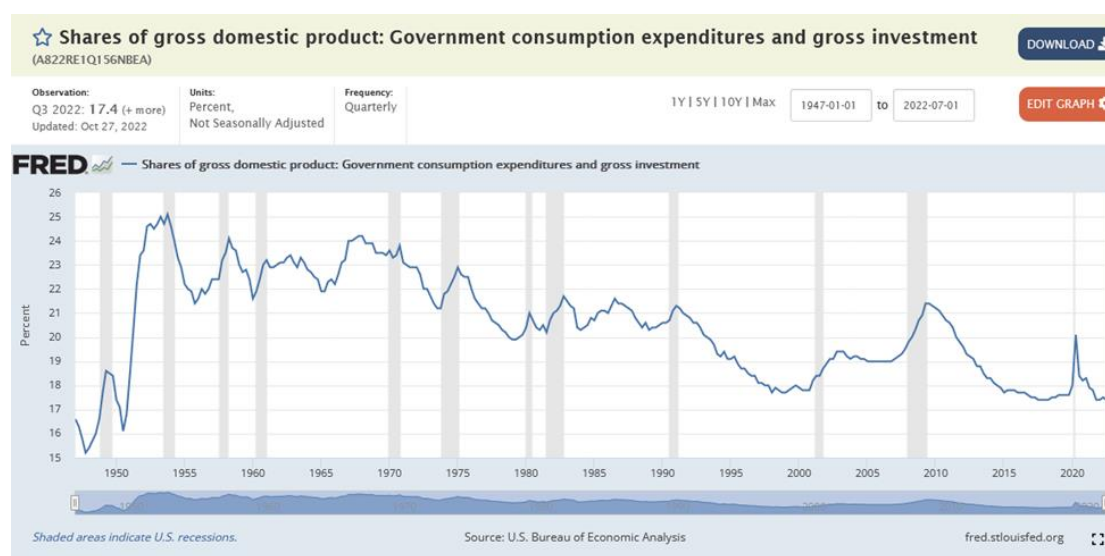
Σύμφωνα με τα νεο-Σαμπετεριανά μοντέλα, η οικονομική ανάπτυξη είναι συνάρτηση του ρυθμού καινοτομίας. Στις δύο τελευταίες κατηγορίες υποδειγμάτων, η πολιτική γύρω από την ιδιοποίηση, το κόστος εφευρέσεων, την πνευματική ιδιοκτησία και τη δομή της αγοράς επηρεάζουν αυτόν τον ρυθμό καινοτομίας και, με τη σειρά τους, την οικονομική ανάπτυξη. Αυτά τα ενδογενή και νεο-Σαμπετεριανά μοντέλα ανάπτυξης καθιστούν σαφές ότι η μακροχρόνια ανάπτυξη εξαρτάται σε κρίσιμο βαθμό από τα κίνητρα για τους καινοτόμους. Εάν τα οφέλη των νέων αγαθών δεν ιδιοποιούνται επαρκώς, τότε έχουμε και λιγότερα πράγματα να καταναλώσουμε σήμερα και λιγότερες ιδέες για να επανασυνδυάσουμε σε ακόμη καλύτερα αγαθά αύριο. Από την άλλη πλευρά, αν οι εφευρέτες έχουν ευρεία δικαιώματα ιδιοκτησίας επί των εφευρέσεών τους και των παραγώγων τους, τότε οι τριβές αδειοδότησης εμποδίζουν τα σημερινά τσιπ πυριτίου να γίνουν τα αυριανά smartphones. Αυτό θα μπορούσε να εξηγήσει τον εμπορικό πόλεμο μεταξύ ΗΠΑ και Κίνας για ορισμένους τομείς των εταιρειών υψηλής τεχνολογίας και τις επιβληθείσες κυρώσεις για την εξαγωγή τεχνολογίας ή/και την εξάρτηση από κινεζικά προϊόντα/συστατικά, τα οποία στο τέλος εμπορεύονται αμερικανικές εταιρείες με υψηλή προστιθέμενη αξία.

Κυβερνητικές (και πράσινες) επενδύσεις κεφαλαίου: Η δωρεάν συζήτηση από τις κυβερνήσεις και τους ακτιβιστές σχετικά με τη μετάβαση σε μηδενικό άνθρακα (στόχοι βιώσιμης ανάπτυξης του ΟΗΕ, G20, αλλά κυρίως ΗΠΑ και ΕΕ) έχουν απασχολήσει τους επενδυτές σχετικά με τις εταιρείες "βρώμικων ορυκτών καυσίμων", γεγονός που είχε ως αποτέλεσμα να μειωθούν οι επενδύσεις στις πετρελαϊκές εταιρείες και με τη σειρά τους να μειωθεί το CAPEX, το οποίο τροφοδότησε τις τιμές του πετρελαίου (πολύ πριν από τη ρωσική εισβολή στην Ουκρανία). Δεν μπορείτε να τρέξετε σε έναν κόσμο μετά τα ορυκτά καύσιμα χωρίς να αναλάβετε μαζική δράση- χωρίς να επενδύσετε σε πρωτοφανή κλίμακα... δεν απαιτείται τίποτα λιγότερο από μια νέα κινητοποίηση τύπου Manhattan Project, αν *πραγματικά* θέλετε να το πετύχετε.

Υπάρχει ένα μεγάλο άλμα, ένα μεγάλο χάσμα, μεταξύ του πού βρισκόμαστε και του πού βρίσκεται η μεγάλη ενεργειακή ουτοπία που υπόσχεται. Η ναυτιλιακή βιομηχανία είναι επίσης θύμα αυτής της ουτοπίας και ένα από τα στοιχεία κόστους που έστειλαν τον πληθωρισμό σε διψήφια επίπεδα, τα οποία συνειδητοποιούμε στις μέρες μας και πιθανώς στα επόμενα χρόνια. Στο παρόν Macro Factor έχουμε

αναλύσει το ρόλο της "δημιουργικής καταστροφής" και της "καινοτομίας", η οποία πάντα χρειάζεται να υποστηρίζεται από πραγματική δράση και γι' αυτό το λόγο η δωρεάν συζήτηση για το κόστος είναι ακριβή και ένας από τους λίγους λόγους για τον πόνο στην αντλία.

Το ακόλουθο διάγραμμα δικαιολογεί ότι η κυβέρνηση και το (πράσινο) Capex στις ΗΠΑ υπολείπονται των υποσχέσεων και των στόχων τους για μηδενικές εκπομπές διοξειδίου του άνθρακα.



Ενώ εστιάζουμε στο Green Capex, θα πρέπει παράλληλα να λάβουμε υπόψη την ανησυχητική έκθεση της Αμερικανικής Εταιρείας Πολιτικών Μηχανικών που ανέδειξε τις ανάγκες των ΗΠΑ σε υποδομές ύψους 2,6 τρισεκατομμυρίων δολαρίων που δεν χρηματοδοτούνται. Η εκτιμώμενη αυτή επένδυση θα μπορούσε να μεταφέρει τις Ηνωμένες Πολιτείες από το επίπεδο C- στις υποδομές στο επίπεδο B. Ενώ εκτιμάται ότι 200 δισ. δολάρια σε ιδιωτικά κεφάλαια προορίζονται για υποδομές, υπάρχουν σημαντικά κενά για τη βελτίωση των αναγκών σε υποδομές όπως η αγροτική ευρωζωνικότητα, οι αερομεταφορές, η πρόσβαση σε καθαρό νερό, τα επικίνδυνα και στερεά απόβλητα και η διαμετακόμιση. Εάν δεν χρηματοδοτηθούν, τα κενά αυτά αναμένεται, σύμφωνα με την ASCE, να κοστίσουν 10 τρισεκατομμύρια δολάρια σε ΑΕΠ και τρία εκατομμύρια θέσεις εργασίας έως το 2039.

Corporate Capex: Ακόμα και τα capex δεν μπορούν να σώσουν την κατάσταση, μια αρχική κυκλική ανάκαμψη φαίνεται ότι θα εξαντληθεί και θα μετακλήσει με βάση τον πρόδρομο δείκτη capex.

Οι διοικήσεις των εισηγμένων και μη εισηγμένων εταιρειών πρέπει να πείσουν τους επενδυτές για τη μακροπρόθεσμη κερδοφορία της επανεπένδυσης σε πολιτικές ESG (μια αναλυτική έκθεση της Goldman Sachs προσδιορίζει από τη βάση δεδομένων της τα CAPEX των εισηγμένων εταιρειών και το δίλημμα των δεικτών κερδοφορίας έναντι της επανεπένδυσης σε πράσινα CAPEX).

Ενώ ορισμένα από τα μεσοπρόθεσμα/μακροπρόθεσμα θέματα πιθανότατα συνεχίζουν να υφίστανται (π.χ. κεφαλαιουχικές δαπάνες για εμπορεύματα, κεφαλαιουχικές δαπάνες για τη ναυτιλία, επενδύσεις που σχετίζονται με το κλίμα και την ηλεκτροκίνηση, διαστημική εποχή 2.0 κ.λπ.), οι κυκλικές προοπτικές για τις κεφαλαιουχικές δαπάνες είναι σαφώς λιγότερο σίγουρες και φαίνεται απίθανο ότι οποιαδήποτε αύξηση των κεφαλαιουχικών δαπανών θα είναι αρκετή για να αντισταθμίσει τους διαφαινόμενους οικονομικούς αντίθετους ανέμους.

Υπάρχουν μερικοί συγκεκριμένοι τομείς που είναι πιθανό να δουν αύξηση των επενδύσεων ως απάντηση στην άνοδο των τιμών - για παράδειγμα, ο παγκόσμιος ναυτιλιακός τομέας και οι παραγωγοί πρώτων υλών. Και οι δύο από αυτούς είδαν τις επενδύσεις να λιμνάζουν την τελευταία δεκαετία και οι δύο είδαν ένα πραγματικό απρόσμενο κέρδος από την πανδημία (δηλαδή την άνοδο των ναυτιλιακών τιμών και των τιμών των βασικών εμπορευμάτων). Είναι βιώσιμες ή θα παγιδευτούν στην "Τέλεια Καταιγίδα", όπως αναφέρει το Διεθνές Ναυτιλιακό Επιμελητήριο, η οποία είναι πραγματικότητα και μάλλον αναπόφευκτη με βάση την παρούσα ανάλυσή μας.

Θα προτιμούσαμε να επαναδιατυπώσουμε το ερώτημα: "τι είδους δημοκρατία θα θέλαμε να έχουμε και ποιος θα είναι ο "ρόλος" του κράτους στον 21ο αιώνα;".

Τα κεϋνσιανά και νεοκεϋνσιανά οικονομικά δόγματα έχουν φέρει στα άκρα το δημόσιο χρέος όλων των μεγάλων οικονομιών (το οποίο δεν είναι βιώσιμο), έχουν αυξήσει το χάσμα μεταξύ του ποσοστού του πληθυσμού που βρίσκεται κάτω από το όριο της φτώχειας και των πολύ πλούσιων (Suresh Naidu, Rajiv Sethi και Sarah

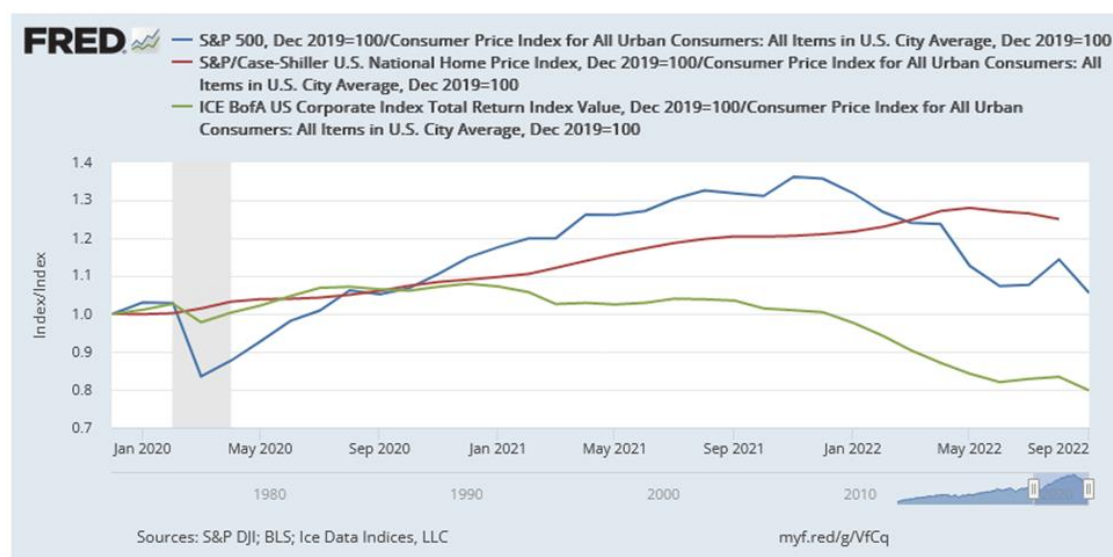
Thomas), έχουν αυξήσει την αβεβαιότητα σε όλες τις κατηγορίες περιουσιακών στοιχείων και κυρίως έχουν θέσει σε κίνδυνο το ρόλο και την εγκυρότητα θεσμών όπως οι Κεντρικές Τράπεζες, οι οποίες μοιάζουν με τους φοβισμένους και γυμνούς βασιλιάδες. Ο Dani Rodrik (καθηγητής Διεθνούς Πολιτικής Οικονομίας στη Σχολή Κυβερνήσεων John F. Kennedy του Πανεπιστημίου Harvard, συγγραφέας του βιβλίου *Straight Talk on Trade: Ideas for a Sane World Economy*) σε πρόσφατη ανάρτησή του στο Project Syndicate υποστήριξε: "Η σωστή απάντηση σε κάθε ερώτημα πολιτικής στα οικονομικά είναι: "Εξαρτάται". Χρειαζόμαστε οικονομική ανάλυση και στοιχεία για να συμπληρώσουμε τις λεπτομέρειες του από τι εξαρτάται το επιθυμητό αποτέλεσμα. Οι λέξεις-κλειδιά μιας πραγματικά χρήσιμης οικονομικής επιστήμης είναι η τυχαιότητα, η συγκυριότητα και η μη καθολικότητα".

1.1.5 Μακροπαράγοντας V: Αποτιμήσεις κατηγοριών περιουσιακών στοιχείων στις ΗΠΑ έναντι παγκόσμιων αποτιμήσεων περιουσιακών στοιχείων

Real returns on major asset classes since the start of the pandemic



Posted on October 27, 2022



Το παραπάνω γράφημα του FRED απεικονίζει τις σωρευτικές πραγματικές αποδόσεις τριών κύριων κατηγοριών περιουσιακών στοιχείων που κατέχουν τα νοικοκυριά των ΗΠΑ - μετοχές, ακίνητα και εταιρικά ομόλογα - από τον τελευταίο πλήρη μήνα πριν από την πανδημία, τον Δεκέμβριο του 2019. Είναι χρήσιμο να αναλύσουμε αυτόν τον

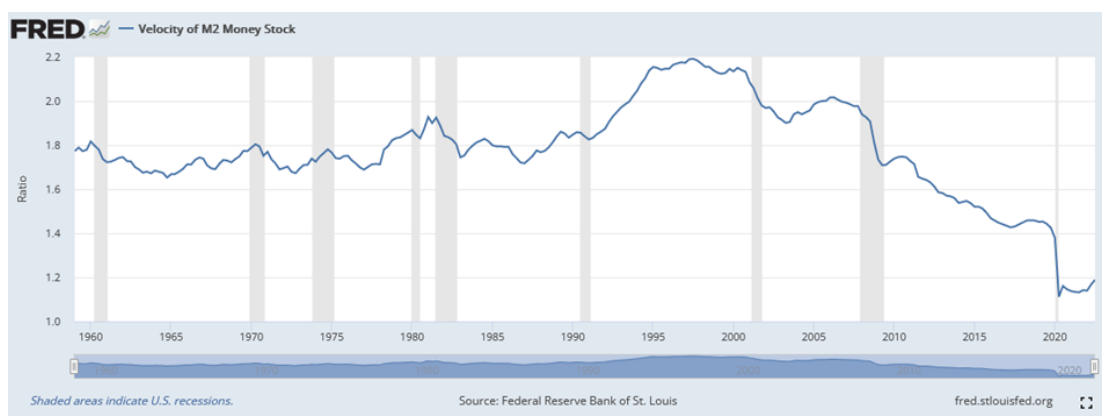
ορισμό. Πρώτον, αυτές οι αποδόσεις είναι σωρευτικές: Σε κάθε ημερομηνία, μετρούν την απόδοση που αποκτά κάποιος που αγόρασε το περιουσιακό στοιχείο κατά την αρχική ημερομηνία (Δεκέμβριος 2019) και το πούλησε κατά τη συγκεκριμένη ημερομηνία. Δεύτερον, αυτές οι αποδόσεις είναι πραγματικές, δηλαδή είναι προσαρμοσμένες για τον πληθωρισμό.

Ο δείκτης αποτίμησης των εμπορευμάτων μόλις ξεπέρασε τις μετοχές για τη δεύτερη θέση, τα ομόλογα είναι τώρα ελαφρώς φθηνά, αλλά εν τω μεταξύ οι μετοχές φαίνονται λογικές έναντι των ακριβών ομολόγων έναντι των ραγδαία αυξανόμενων τιμών των ακινήτων. Τι είναι πίσω και τι θα ακολουθήσει και γιατί: α. Τα εμπορεύματα, αν και δεν είναι φθηνά, τουλάχιστον φαίνονται λογικά σε σύγκριση και θα μπορούσαν να επωφελούνται από την αύξηση των επενδύσεων και των πράσινων επενδύσεων (π.χ. αλουμίνιο, χαλυβουργίες, τσιμεντοβιομηχανία κ.ά.).

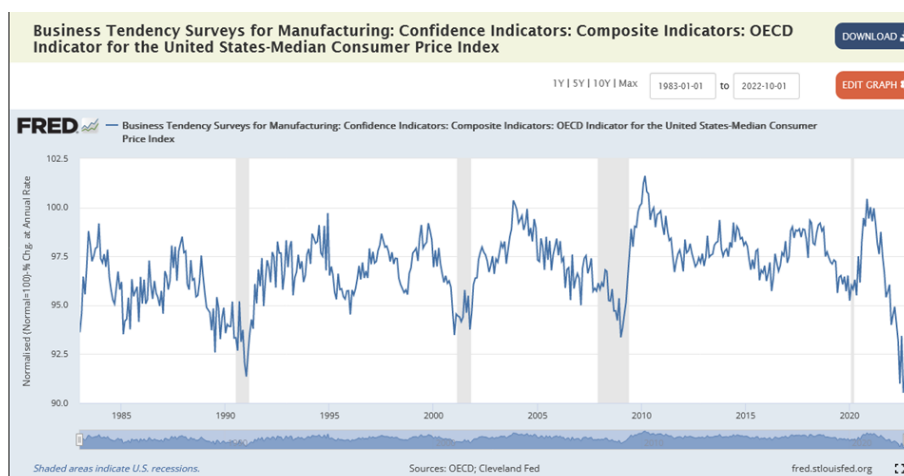
β. Τα επιτόκια των ενυπόθηκων δανείων εκτοξεύονται στα ύψη και η ευτυχισμένη ώρα των χαμηλών επιτοκίων ενυπόθηκων δανείων έχει τελειώσει, ενώ ο κίνδυνος αύξησης των μη εξυπηρετούμενων δανείων (NPLs - Non-Performing Loans) είναι αυξημένος με άμεσο αντίκτυπο στον χρηματοπιστωτικό τομέα και επιβράδυνση της οικοδομικής δραστηριότητας (μην ξεχνάτε ότι στο Ηνωμένο Βασίλειο ο βραχύβιος Υπουργός Οικονομικών είχε προβλέψει ότι το ένα τέταρτο των πολιτών του Ηνωμένου Βασιλείου θα μείνει άστεγο λόγω των αυξημένων στεγαστικών δανείων και των δυσβάσταχτων λογαριασμών κοινής ωφέλειας λόγω του ραγδαία αυξανόμενου πληθωρισμού.



ε. Επιβράδυνση της οικονομίας, η χαμηλότερη ποτέ ταχύτητα του M2 (Η ταχύτητα του χρήματος είναι η συχνότητα με την οποία μια μονάδα νομίσματος χρησιμοποιείται για την αγορά εγχώρια παραγόμενων αγαθών και υπηρεσιών εντός μιας δεδομένης χρονικής περιόδου. Με άλλα λόγια, είναι ο αριθμός των φορών που δαπανάται ένα δολάριο για την αγορά αγαθών και υπηρεσιών ανά μονάδα χρόνου) θα έχει ως αποτέλεσμα την αύξηση της ανεργίας και τη χαμηλότερη χρησιμοποίηση του παραγωγικού δυναμικού και



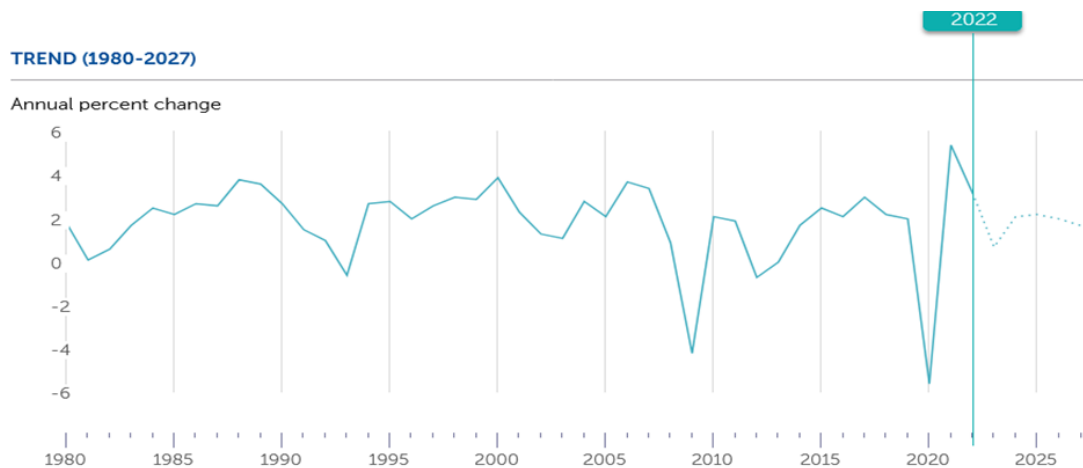
δ. Τα εταιρικά κέρδη δεν θα ανταποκριθούν στις προσδοκίες των επενδυτών (Στο αποκορύφωμά του στο τέλος του 2021, η πραγματική σωρευτική απόδοση του δείκτη S&P 500 ήταν περίπου 36%. Οι σωρευτικές αποδόσεις μειώθηκαν έκτοτε, αλλά ήταν ίσες με 5% τον Σεπτέμβριο του 2022) και η σωρευτική απόδοση των εταιρικών ομολόγων κορυφώθηκε στο 8% στο τέλος του 2020, αλλά έκτοτε είχε υποαποδόσεις λόγω της κατάστασης υψηλού πληθωρισμού.



Το παραπάνω διάγραμμα δείχνει το χαμηλότερο επίπεδο από τις έρευνες επιχειρηματικών τάσεων της δεκαετίας του 1980 για τη μεταποίηση: Δείκτες εμπιστοσύνης: Δείκτες εμπιστοσύνης: Σύνθετοι δείκτες: Δείκτης ΟΟΣΑ για τις Ηνωμένες Πολιτείες-Μέσος Δείκτης Τιμών Καταναλωτή. Canaveral, έχουμε πρόβλημα....

Στην άλλη πλευρά του Ατλαντικού τα πράγματα θα γίνουν χειρότερα λόγω της έλλειψης ενεργειακών προμηθειών και των κυρώσεων που επιβλήθηκαν στη Ρωσία λόγω της εισβολής της στην Ουκρανία. Η ΕΕ θα πληρώσει τον βαρύ λογαριασμό αυτών των ενεργειών σε μακροοικονομικό, μικροοικονομικό και κοινωνικό επίπεδο. Το παρακάτω διάγραμμα αποκαλύπτει την αύξηση (διπλασιασμό) των περιουσιακών στοιχείων της ΕΚΤ κατά την περίοδο της πανδημίας και το εφαρμοζόμενο επιθετικό και εκτεταμένο πρόγραμμα ποσοτικής χαλάρωσης για την επαναγορά σχεδόν όλων των τύπων ομολόγων, ανεξάρτητα από την αξιολόγησή τους.





Γράφημα από https://www.imf.org/external/datamapper/NGDP_RPCH@WEO/EU

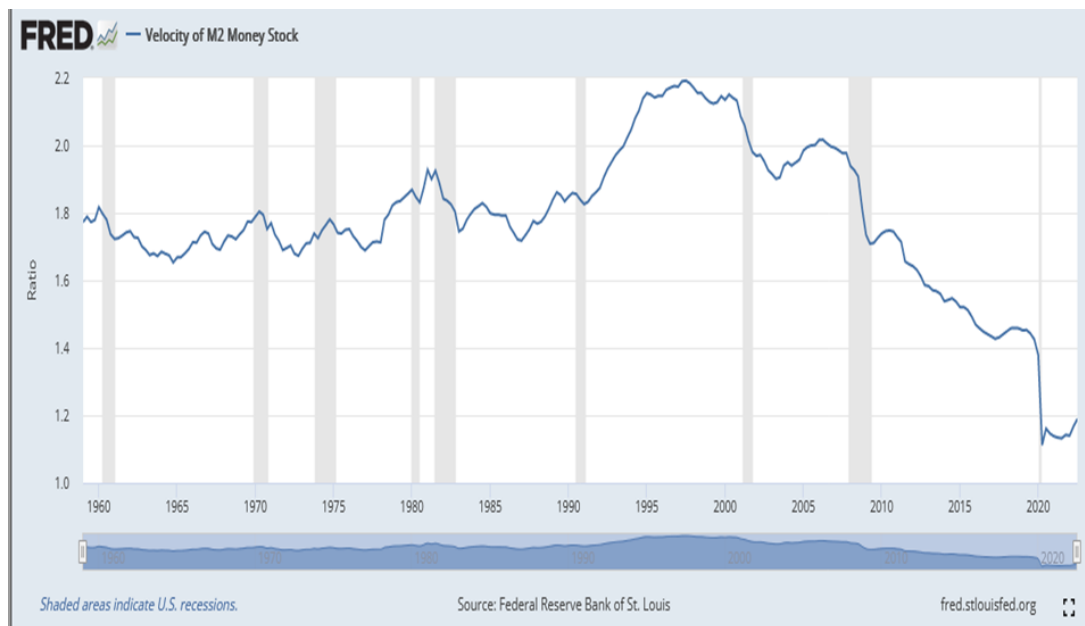
Σύμφωνα με τα ακόλουθα γραφήματα, η μείωση του ΑΕΠ στις ανεπτυγμένες χώρες επηρεάζει άμεσα τις λιγότερο ανεπτυγμένες χώρες (ΛΑΧ) και τις υπανάπτυκτες χώρες, εξάγοντας τον πληθωρισμό σε αυτές και μειώνοντας την ισοτιμία αγοραστικής δύναμης (PPP). Στο τέλος αυτής της παγκόσμιας αναδιάρθρωσης της διεθνούς οικονομίας θα πληρώσουν τον βαρύ λογαριασμό και εμείς θα είμαστε υπεύθυνοι για την παγκόσμια κοινωνική αναταραχή που θα ακολουθήσει[2]. Τα σημερινά προβλήματα της παράνομης μετανάστευσης θα μοιάζουν με ευσεβείς πόθους, δεδομένου ότι δεν έχουν πρόσβαση σε καμία κεφαλαιαγορά και δεσμεύονται νομικά (μέσω κυρώσεων) ή κυριολεκτικά από τις χαμηλές αξιολογήσεις των κρατών στην πρόσβαση στις κεφαλαιαγορές. Έχουμε δημιουργήσει μια διχοτόμηση στις παγκόσμιες αγορές: το καλό, το κακό και το άσχημο. Η τιμολόγηση των παγκόσμιων εισηγμένων εταιρειών καθοδηγείται από γεωπολιτικές αποφάσεις και δημιουργούν διαταραχές στη λειτουργία των αγορών σε βάρος της ευημερίας των ανθρώπων, παγκοσμίως. Δεν χρειάζεται να δώσουμε εξηγήσεις στο παρακάτω γράφημα που εξηγεί γιατί οι ΗΠΑ κυριαρχούν στις παγκόσμιες αγορές και θα συνεχίσουν να το κάνουν μέχρι να επιλύσουμε την αναγνώριση και κατανομή των πόρων και του διεθνούς ανταγωνιστικού πλεονεκτήματος.

Ως αποτέλεσμα, εμφανίζονται καταστάσεις όπου η εικονική αποταμίευση ματαιώνεται, ενώ οι επενδυτικές ευκαιρίες είναι πραγματικές. Ως εκ τούτου, ο στόχος κάθε αναπτυξιακής θεωρίας πρέπει να είναι να λαμβάνει υπόψη αυτές τις καταστάσεις και να προσφέρει τα μέσα για την αύξηση της επενδυτικής ικανότητας.

Ενώ σε κάθε περίπτωση θα πρέπει να αναμένονται σοβαρά εμπόδια στην αναπτυξιακή διαδικασία (όπως η αβεβαιότητα, το κοινωνικό κόστος κ.λπ.), ο Hirschman υπολογίζει σε αυτό που ονομάζει συμπληρωματικότητα των επενδύσεων, μια έννοια που είναι κοντά σε εκείνη του πολλαπλασιαστικού αποτελέσματος.



[2] Σύμφωνα με τον Albert Hirschman, το πρόβλημα που αντιμετωπίζουν οι αναπτυσσόμενες χώρες είναι η αδυναμία της επενδυτικής τους ικανότητας. Αντίθετα με ό,τι υποθέτουν οι προσεγγίσεις που βασίζονται στο υπόδειγμα της ισόρροπης ανάπτυξης, οι προσδιοριστικοί παράγοντες της αποταμίευσης και των επενδύσεων στις υπανάπτυκτες χώρες είναι ανεξάρτητοι.



Γράφημα από:

https://www.imf.org/external/datamapper/GGCB_G01_PGDP_PT@FM/ADVEC/FM_EMG/FM_LID

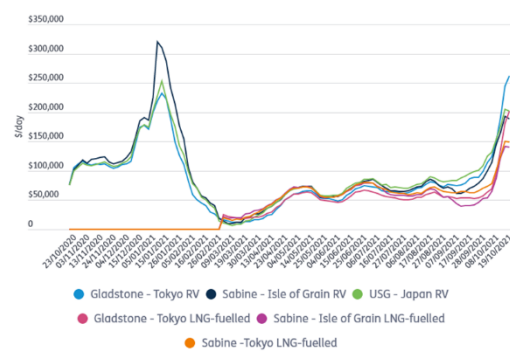
C

1.1.6 Μακροπαράγοντας VI: PPI (Δείκτης τιμών παραγωγού) Γιατί η PPI είναι σημαντική για τη μεταφορά εμπορευμάτων;

Η ναυτιλία ως φορέας εξυπηρέτησης της παγκόσμιας αλυσίδας εφοδιασμού αποτελεί σημαντικό στοιχείο, αλλά εξαρτάται πλήρως από τον παραγωγό ή/και τον έμπορο. Η ελαστικότητα των τιμών των προϊόντων σε διαφορετικές αγορές και περιόδους διαμορφώνει αντίστοιχα την τελική τιμή των πωλούμενων αγαθών και οι ναύλοι συμπίεζονται ή αυξάνονται πάντα με βάση τη σπανιότητα (π.χ. ναύλοι πλοίων μεταφοράς υγροποιημένου φυσικού αερίου, βλέπε παρακάτω διάγραμμα).

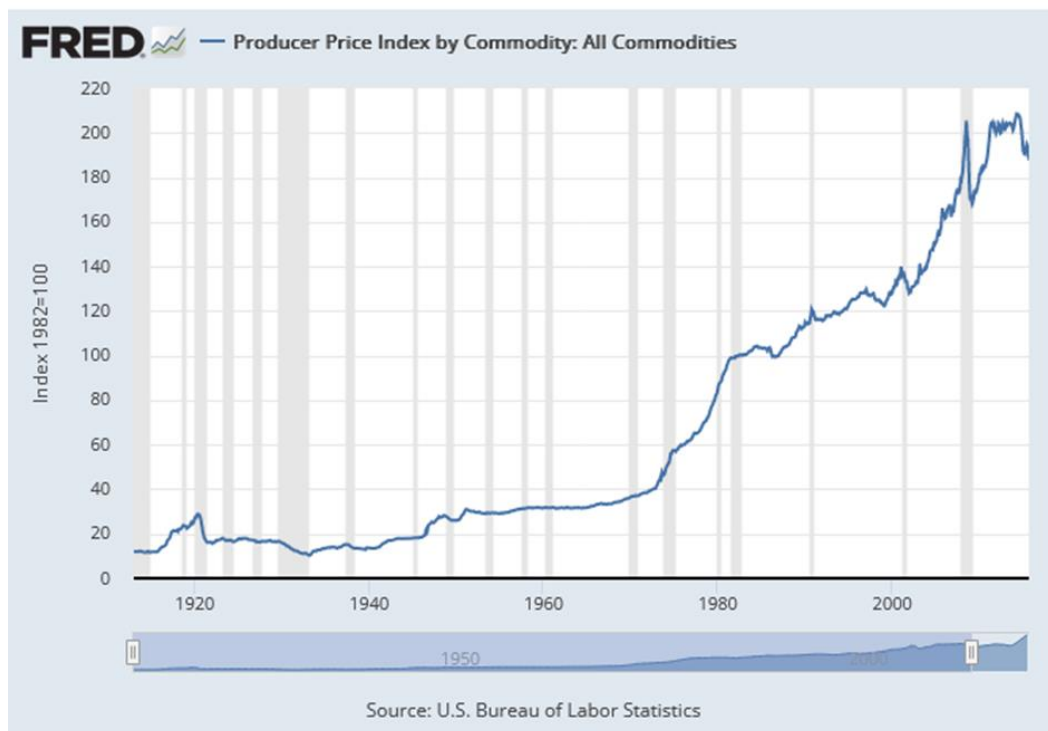
LNG carrier rates on select routes (\$/day)

Oct 2020- Oct 2021



Source: Baltic Exchange

Προφανώς, η μεταβλητότητα των ναύλων εξαρτάται από τη συνολική διαθέσιμη χωρητικότητα και το μείγμα μακροπρόθεσμων συμβάσεων και χωρητικότητας spot. Στο παράδειγμά μας, το μείγμα του στόλου των 630 πλοίων μεταφοράς ΥΦΑ αναπτύσσεται με μακροπρόθεσμα συμβόλαια πέραν των 10 ετών στο πλαίσιο καθετοποιημένων επιχειρηματικών μοντέλων από παραγωγούς και εισαγωγείς φυσικού αερίου, ενώ τα φορτία spot ΥΦΑ αποτελούν περίπου το 40% των 356 εκατ. τόνων που μεταφέρθηκαν το 2020, σύμφωνα με τα στοιχεία της βιομηχανικής ομάδας International Group of LNG Importers.



Το παραπάνω γράφημα δείχνει τον δείκτη τιμών παραγωγού από το 1913. Μετράει το κόστος των στοιχείων που χρησιμοποιούνται στην παραγωγική διαδικασία και συνεπώς διαφέρει από τον δείκτη τιμών καταναλωτή, ο οποίος μετράει το κόστος των τελικών αγαθών για τους καταναλωτές. Δύο πτυχές του γραφήματος είναι εντυπωσιακές: Οι τιμές έχουν αυξηθεί αρκετά από το 1913, και οι τιμές τα τελευταία χρόνια φαίνεται να υπόκεινται σε άγριες διακυμάνσεις. Δεν υπάρχει αμφιβολία ότι τα скаμπανεβάσματα των τιμών των βασικών εμπορευμάτων, όπως το πετρέλαιο και τα μέταλλα, έχουν επίδραση εδώ, αλλά είναι τα τελευταία χρόνια πραγματικά τόσο άγριες όσο φαίνονται;

Εν μέρει, η δεύτερη παρατήρηση είναι συνέπεια της πρώτης. Οι τιμές σήμερα είναι περίπου 18 φορές μεγαλύτερες από εκείνες του 1913.

1.2. ΠΑΓΚΟΣΜΙΕΣ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΕΣ ΠΡΟΟΠΤΙΚΕΣ - ΔΕΚΕΜΒΡΙΟΣ 2022

1.2.1 Πληθωρισμός, αυξήσεις επιτοκίων και υφέσεις

Η Fitch Ratings μείωσε εκ νέου τις προβλέψεις της για το παγκόσμιο ΑΕΠ το 2023, καθώς οι κεντρικές τράπεζες αναγκάζονται να σκληρύνουν τη μάχη τους κατά του πληθωρισμού και οι προοπτικές της αγοράς ακινήτων της Κίνας επιδεινώνονται.

Η Fitch αναμένει τώρα ότι το παγκόσμιο ΑΕΠ θα αυξηθεί κατά 1,4% το 2023, αναθεωρημένο προς τα κάτω από το 1,7% που προέβλεπε το Σεπτέμβριο το Global Economic Outlook (GEO). Η Fitch μείωσε τις προβλέψεις της για την ανάπτυξη του 2023 τόσο για τις ΗΠΑ στο 0,2% , από 0,5% - καθώς η νομισματική πολιτική σφίγγει ταχύτερα - όσο και για την Κίνα, στο 4,1% από 4,5%. Ανέβασε την ανάπτυξη της ευρωζώνης στο 0,2% από -0,1%. Η κρίση φυσικού αερίου στην ΕΕ έχει υποχωρήσει λίγο, αλλά οι εντονότερες αυξήσεις των επιτοκίων της ΕΚΤ θα επιβαρύνουν τη ζήτηση.

1.2.2 Σύνοψη παγκόσμιων προβλέψεων

Global Forecast Summary

(%)	Annual Average 2017-2021	2021	2022F	2023F	2024F
GDP Growth					
US	2.1	5.9	1.9	0.2	1.6
Eurozone	1.0	5.3	3.3	0.2	1.8
China	6.0	8.1	2.8	4.1	4.8
Japan	-0.2	1.7	1.4	1.1	1.2
UK	0.4	7.5	4.4	-1.2	1.5
Developed ^a	1.3	5.1	2.4	0.3	1.6
Emerging ^b	4.3	7.4	3.1	3.2	4.3
Emerging ex-China	2.4	6.0	3.5	2.0	3.7
World ^c	2.4	6.0	2.6	1.4	2.7
Inflation (end of period)					
US	2.5	7.0	7.0	3.6	2.7
Eurozone	1.5	5.0	10.4	5.2	2.4
China	2.0	1.5	2.5	2.3	2.4
Japan	0.3	0.8	3.5	1.5	1.0
UK	2.1	5.4	11.0	4.5	2.8
Interest Rates (end of period)					
US	1.22	0.25	4.50	5.00	3.50
Eurozone	0.00	0.00	2.50	3.00	2.00
China ^d	3.15	2.95	2.75	2.75	2.75
Japan	-0.10	-0.10	-0.10	-0.10	-0.10
UK	0.39	0.25	3.50	4.75	4.00
US 10-year yield	1.91	1.51	4.00	4.50	4.00
Exchange Rates and Oil					
Oil (USD/barrel)	60.9	70.6	100.0	85.0	65.0
USDJPY (end-period)	109.6	114.2	145.0	145.0	135.0
USDEUR (end-period)	0.87	0.88	1.00	1.00	1.00
GBPUSD (end-period)	1.31	1.34	1.17	1.10	1.10
USDCNY (end-period)	6.73	6.37	7.20	7.20	7.30

^a US, Japan, France, Germany, Italy, Spain, UK, Canada, Australia and Switzerland

^b Brazil, Russia, India, China, South Africa, Korea, Mexico, Indonesia, Poland and Türkiye

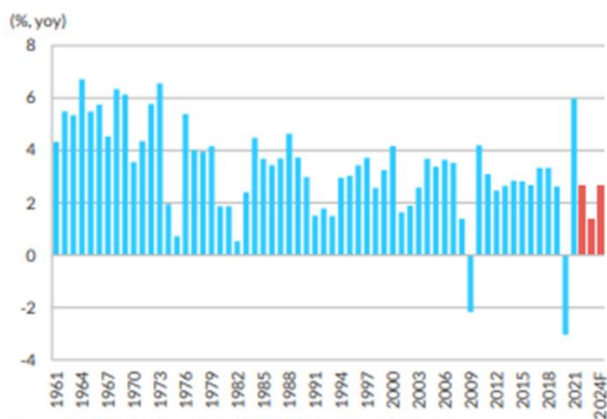
^c 'Fitch 20' countries weighted by nominal GDP in US dollars at market exchange rates (three-year average)

^d One-Year Medium-Term Interest Facility

Source: Fitch Ratings

1.2.3. Παγκόσμια Αύξηση του ΑΕΠ

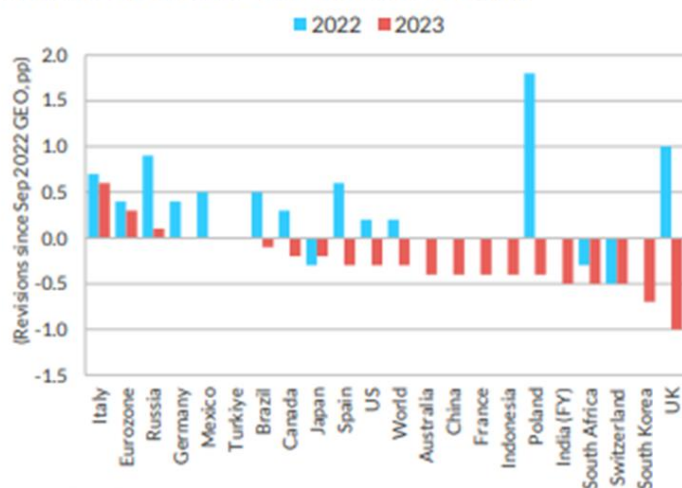
World GDP Growth



Source: Fitch Ratings' estimates, World Bank, Haver Analytics

1.2.4 Αναθεωρήσεις των ετήσιων προβλέψεων για την αύξηση του ΑΕΠ

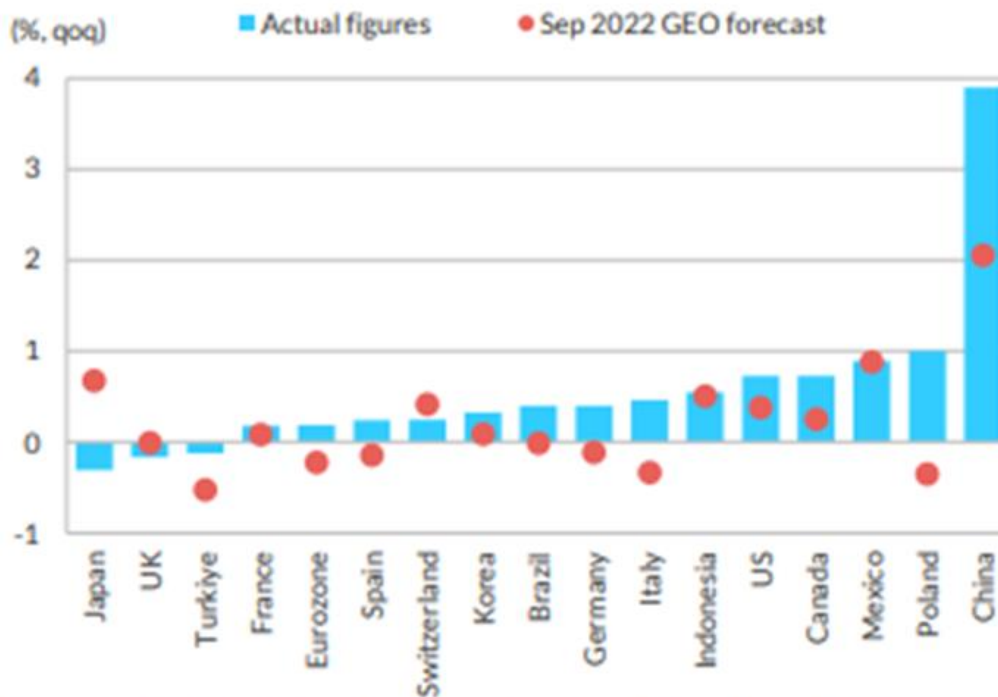
Revisions to Annual GDP Growth Forecasts



Source: Fitch Ratings' estimates

1.2.5 ΑΕΠ 3Q22 Αποτελέσματα έναντι προβλέψεων

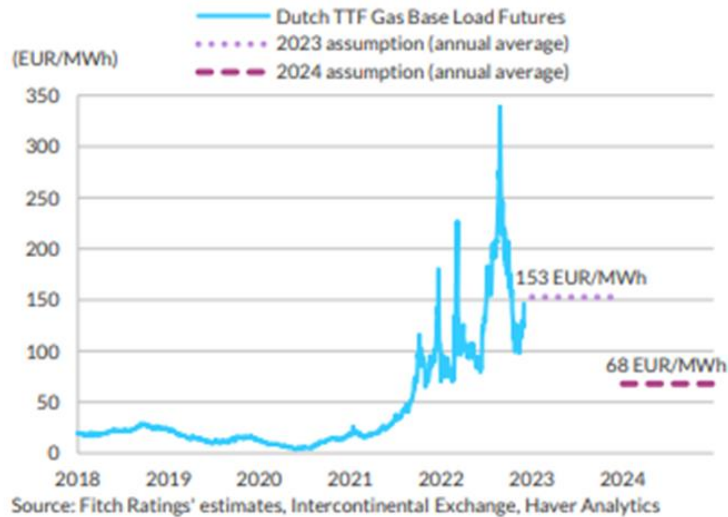
GDP 3Q22 Outturns vs Forecasts



Source: Fitch Ratings' estimates, national statistical offices, Haver Analytics

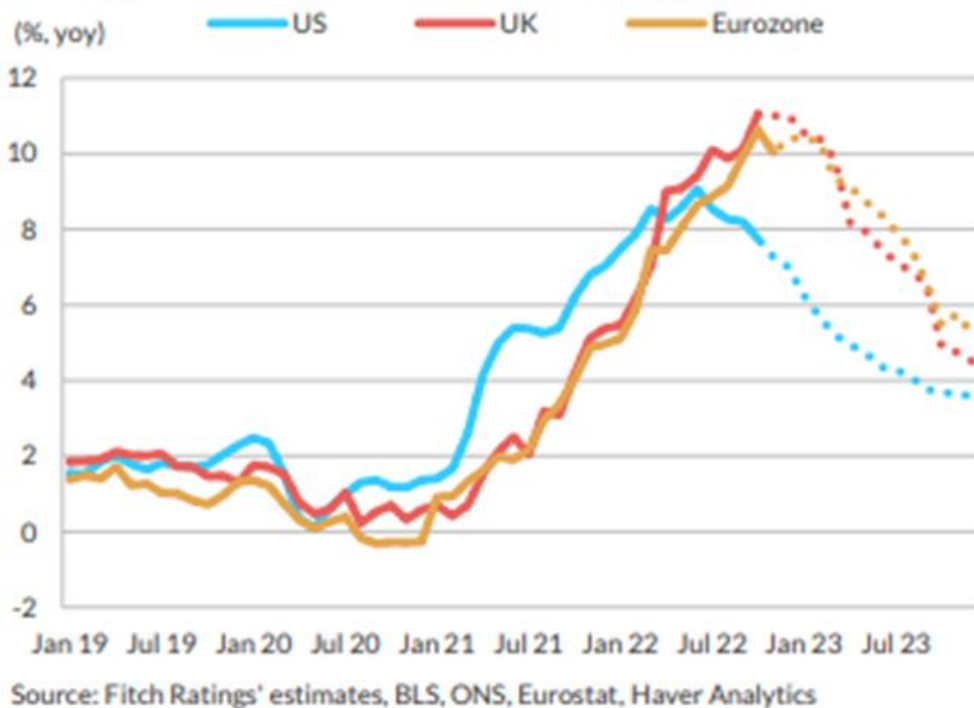
1.2.6 Τιμές φυσικού αερίου στην ΕΕ

EU Natural Gas Prices

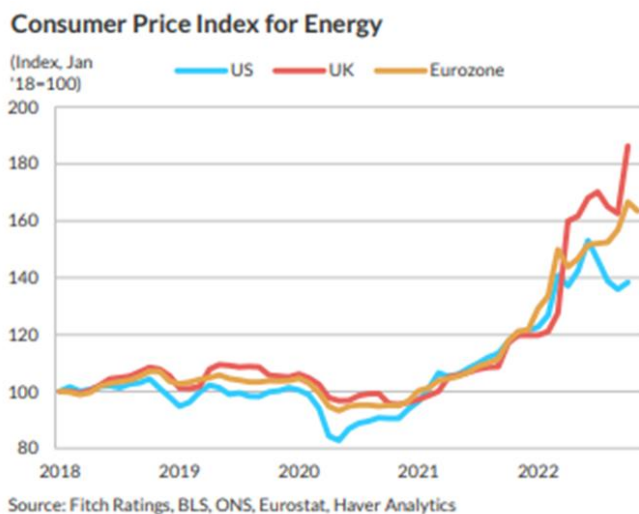


1.2.7 Μηνιαίες προβλέψεις για τον πληθωρισμό του ΔTK μέχρι το 2023

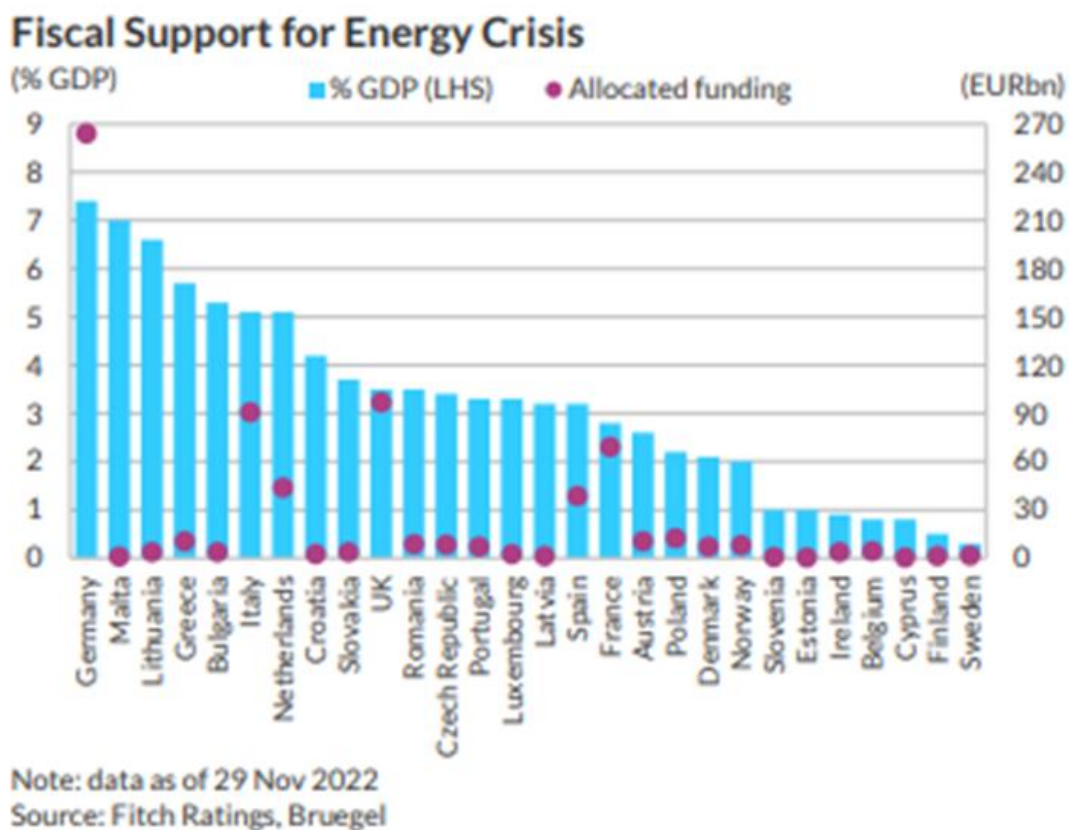
CPI Inflation Monthly Forecasts Through 2023



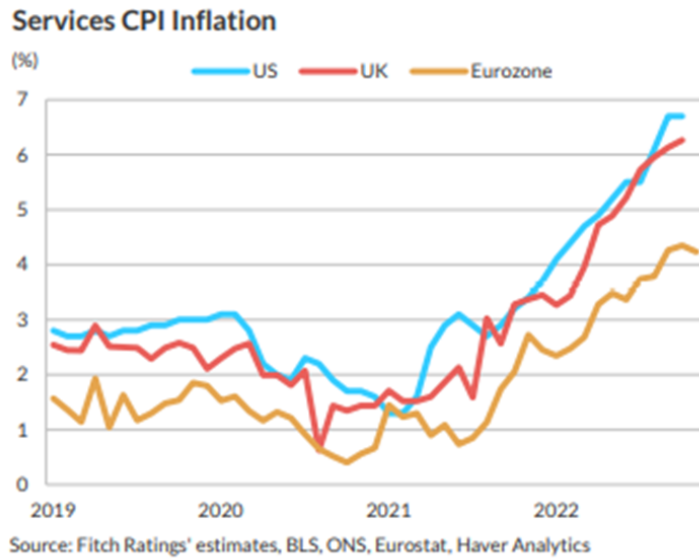
1.2.8 Δείκτης τιμών καταναλωτή για την ενέργεια



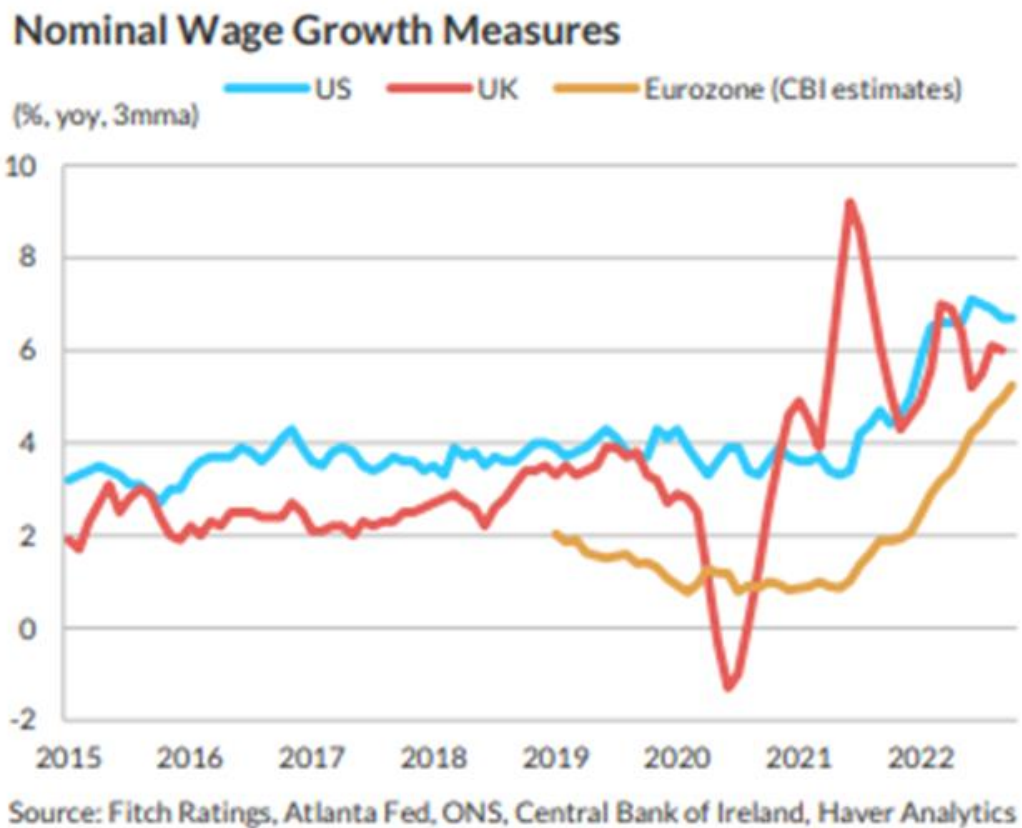
1.2.9 Δημοσιονομική στήριξη για την ενεργειακή κρίση



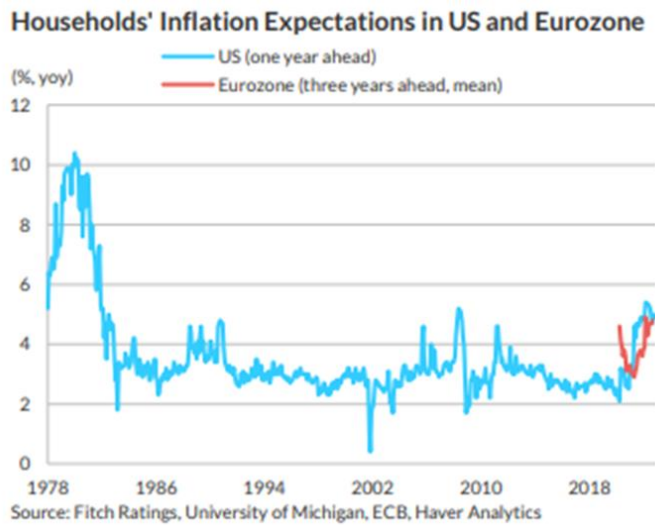
1.2.10 Πληθωρισμός ΔΤΚ υπηρεσιών



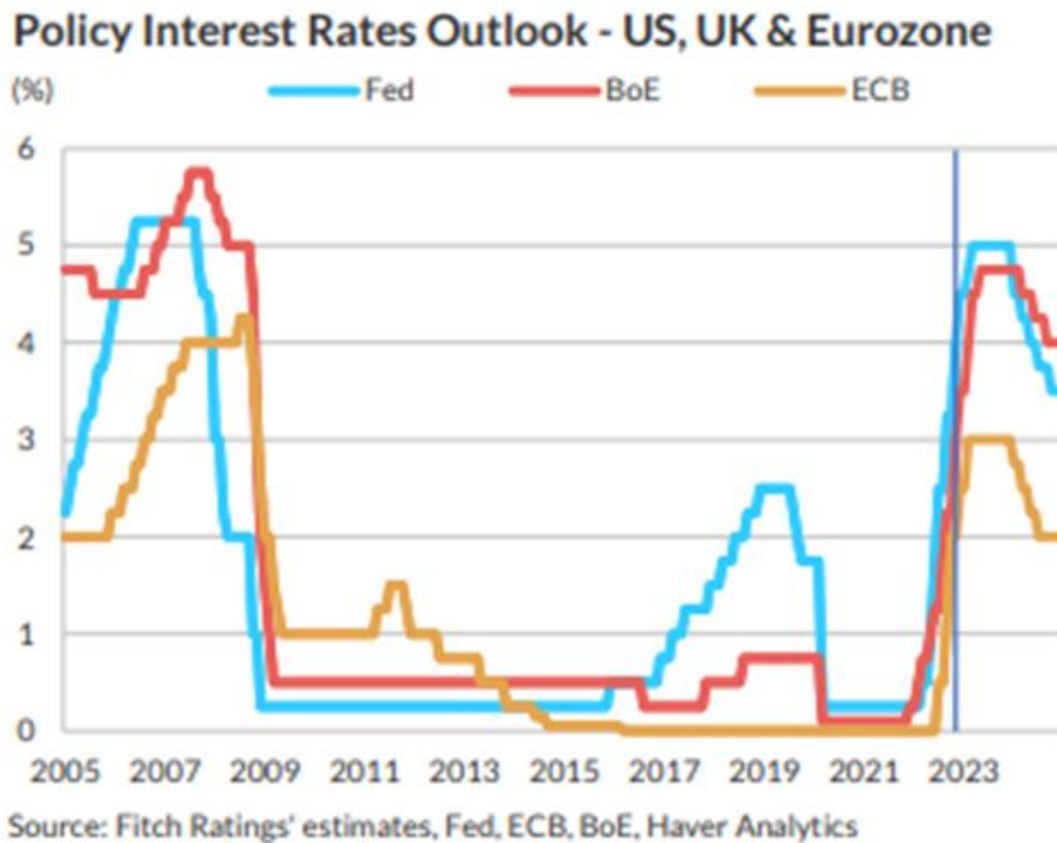
1.2.11 Μέτρα αύξησης των ονομαστικών μισθών



1.2.12 Προσδοκίες των νοικοκυριών για τον πληθωρισμό στις ΗΠΑ και την Ευρωζώνη



1.2.13 Προοπτικές επιτοκίων πολιτικής - ΗΠΑ, Ηνωμένο Βασίλειο και Ευρωζώνη



Σύμφωνα με την Fitch Ratings το ΑΕΠ συνέχισε να αυξάνεται το 3ο τρίμηνο του 22 - επεκτεινόμενο κατά 0,2% σε τριμηνιαία βάση - υποβοηθούμενο από την επαναφορά της δυναμικής στον τομέα των υπηρεσιών, συμπεριλαμβανομένης της ανάκαμψης της κατανάλωσης και του διεθνούς τουρισμού. Υπήρξε επίσης κάποια ανάπαυλα στην κρίση του φυσικού αερίου, με καλύτερη από την αναμενόμενη πρόοδο στην πλήρωση των αποθηκών, μειωμένο βραχυπρόθεσμο κίνδυνο ενεργειακών δελτίων και πτώση των τιμών χονδρικής πώλησης φυσικού αερίου. Ωστόσο, ο πληθωρισμός ήταν ισχυρότερος από ό,τι αναμενόταν και αναμένεται τώρα πιο επιθετική σύσφιξη από την ΕΚΤ.

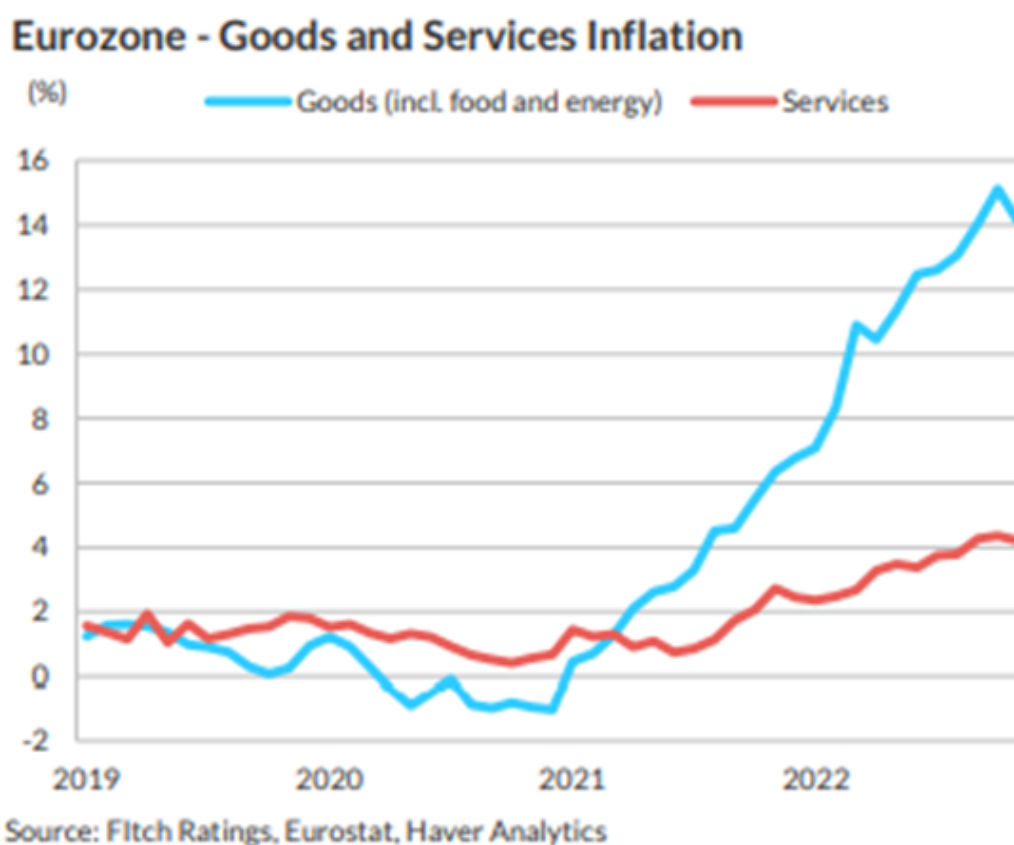
«Εξακολουθούμε να αναμένουμε ότι η ευρωζώνη θα εισέλθει σε ύφεση από το 4ο τρίμηνο του 22, αλλά αναθεωρήσαμε προς τα πάνω την ετήσια πρόβλεψή μας για το 2022 σε 3,3% (από 2,9%) και την πρόβλεψή μας για το 2023 σε 0,2% από -0,1% τον Σεπτέμβριο. Η πορεία της ανάπτυξης έχει επίσης αλλάξει κάπως, με μια πιο σταδιακή έναρξη της ύφεσης και μια πιο υποτονική ανάκαμψη το 2ο εξάμηνο του 23. Καθώς μειώνεται ο πληθωρισμός και ξεπερνιούνται οι ενεργειακές ελλείψεις, θα αναμέναμε ανάκαμψη της ανάπτυξης το 2024. Ωστόσο, ο χειμώνας του 2023-2024 θα μπορούσε να αποδειχθεί δύσκολος. Ο αντίκτυπος της κρίσης του φυσικού αερίου στην οικονομία έχει ήδη φανεί στη Γερμανία, όπου οι επιχειρήσεις των πιο ενεργοβόρων τομέων περιόρισαν απότομα την παραγωγή λόγω των υψηλότερων τιμών του φυσικού αερίου. Οι έρευνες για τους δείκτες PMI στη μεταποίηση κατευθύνθηκαν επίσης σε συρρικνωτικό έδαφος το 4ο τρίμηνο του 22. Ωστόσο, υπήρξε κάποια βελτίωση των δεικτών καταναλωτικού κλίματος, πιθανώς υποβοηθούμενη από τις κυβερνητικές ανακοινώσεις για αυξημένη βοήθεια προς τα νοικοκυριά.»

Η κυριότερη αρνητική εξέλιξη σύμφωνα με την Fitch Ratings αφορούσε τον πληθωρισμό, ο οποίος παρά τη συγκράτηση των τιμών χονδρικής ενέργειας κατά το 3ο τρίμηνο του 22, έφτασε το 10,6% τον Οκτώβριο, προτού συγκρατηθεί ελαφρώς στο 10,0% τον Νοέμβριο σύμφωνα με τις έκτακτες εκτιμήσεις. Έχουμε αναθεωρήσει προς τα πάνω τις προβλέψεις μας για το επιτόκιο πολιτικής της ΕΚΤ. Η ΕΚΤ αύξησε τα επιτόκια κατά 75 μ.β. στα τέλη Οκτωβρίου, με το επιτόκιο καταθέσεων να αυξάνεται στο 1,5% (από -0,5% μόλις τον Ιούνιο) και το επιτόκιο ΜΡΟ

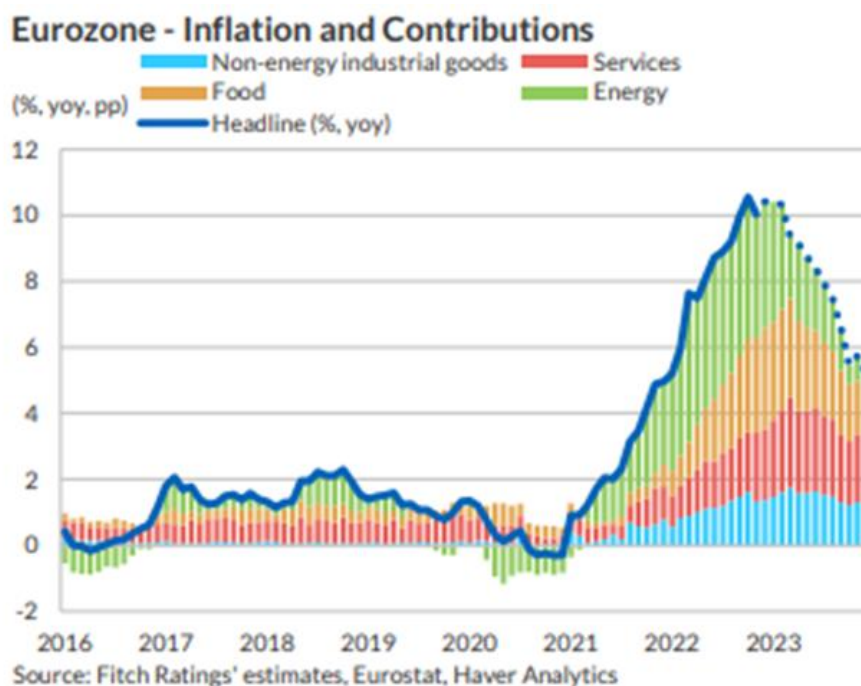
(αναχρηματοδότησης) στο 2%. Αναμένεται τώρα αύξηση κατά 50 μ.β. στη συνεδρίαση του Δεκεμβρίου 2022 και δύο αυξήσεις 25 μ.β. στις δύο πρώτες συνεδριάσεις του 2023, ώστε το τελικό επιτόκιο αναχρηματοδότησης να ανέλθει στο 3%.

«Η μοντελοποίηση της ΕΚΤ δείχνει ότι μια σύσφιξη κατά 100 μονάδες βάσης (το ποσό κατά το οποίο αναθεωρήσαμε προς τα πάνω την πορεία των επιτοκίων της ΕΚΤ) μπορεί να έχει αντίκτυπο 0,5-0,6 μονάδες βάσης στην ανάπτυξη κατά τα επόμενα πέντε τρίμηνα. Η παγκόσμια ανάπτυξη έχει αναθεωρηθεί χαμηλότερα, επηρεάζοντας την ευρωζώνη μέσω του εμπορικού διαύλου.»

1.2.14 Ευρωζώνη - Πληθωρισμός αγαθών και υπηρεσιών



1.2.15 Ευρωζώνη - Πληθωρισμός και συνεισφορές



1.2.16 Ευρωζώνη - Σύνοψη προβλέψεων

Eurozone - Forecast Summary

(%)	Annual Avg. 2017-2021	2021	2022F	2023F	2024F
GDP	1.0	5.3	3.3	0.2	1.8
Consumer spending	0.1	3.8	3.7	0.0	2.0
Fixed investment	2.3	3.6	2.6	1.9	2.2
Net trade (contribution pp)	0.1	1.3	0.2	-0.4	0.2
CPI inflation (end-year)	1.5	5.0	10.4	5.2	2.4
Unemployment rate	8.1	7.7	6.8	7.4	7.3
Policy interest rate (end-year)	0.00	0.00	2.50	3.00	2.00
Exchange rate, EURUSD (end-year)	1.15	1.13	1.00	1.00	1.00

Source: Fitch Ratings

1.3 ΑΝΑΚΕΦΑΛΑΙΩΣΗ

Το παρόν έγγραφο αποκάλυψε τη σημασία μιας συστημικής προσέγγισης για την αντιμετώπιση πολύπλοκων προβλημάτων. Η εφαρμογή μας της εν λόγω μεθοδολογίας ήταν η ανάλυση των σημαντικότερων μακροοικονομικών παραγόντων της οικονομίας.

Ελπίζουμε ότι το παρόν θα βοηθήσει τους υπεύθυνους λήψης αποφάσεων να ενισχύσουν το φάσμα των παραμέτρων που εξετάζονται για την επίλυση σύνθετων προβλημάτων και τις κατάλληλες στρατηγικές αποφάσεις για τους οργανισμούς τους σε ένα δυναμικό χρονικό πλαίσιο.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 2

2.1 ΠΩΣ ΔΙΑΜΟΡΦΩΝΕΤΑΙ Η ΣΧΕΣΗ SERVICE PROVIDER ΜΕ ΠΑΡΑΓΩΓΟ ΠΡΟΚΕΙΜΕΝΟΥ ΝΑ ΕΛΑΧΙΣΤΟΠΟΙΗΘΕΙ Η ΕΠΙΔΡΑΣΗ ΣΥΣΤΗΜΙΚΩΝ ΚΙΝΔΥΝΩΝ ΚΑΙ ΝΑ ΕΠΙΤΕΥΧΘΕΙ Η ΜΕΓΙΣΤΟΠΟΙΗΣΗ ΤΗΣ ΙΚΑΝΟΠΟΙΗΣΗΣ ΤΟΥ ΠΕΛΑΤΗ ΚΑΙ Η ΜΕΓΙΣΤΟΠΟΙΗΣΗ ΤΗΣ ΑΠΟΛΑΒΗΣ ΟΛΩΝ ΤΩΝ ΣΥΝΤΕΛΕΣΤΩΝ ΠΑΡΑΓΩΓΗΣ ΠΟΥ ΣΥΜΜΕΤΕΧΟΥΝ

2.1.1 Δημιουργία προτάσεων αξίας για πελάτες (B2B)

- Η λύση θα πρέπει να δημιουργηθεί με βάση τις ανάγκες του πελάτη.
- Χρησιμοποιήστε το επιθυμητό αποτέλεσμα για τον πελάτη ως σημείο εκκίνησης.
- Κατανόηση των επιχειρηματικών διαδικασιών και των λειτουργικών οικονομικών του πελάτη.

2.1.2 Επικεντρωθείτε στους κατάλληλους πελάτες

Δεν χρειάζονται όλοι οι πελάτες λύσεις. Επιλέξτε πελάτες με βάση σωστό διαχωρισμό και βεβαιωθείτε ότι εστιάζετε σε ένα αρκετά μεγάλο κέρδος με την αντίστοιχη προσφορά.

Τιμολογήστε σωστά τη λύση

- Η πώληση λύσεων είναι πιο ενεργοβόρα από την πώληση προϊόντων. Απαιτούν επιπλέον υπηρεσίες και πιο εξειδικευμένες ομάδες πωλήσεων. Οι λύσεις είναι πιο δαπανηρές.

- Η τιμολόγηση θα πρέπει, επομένως, να βασίζεται στην αξία που δημιουργείται για τους πελάτες και όχι βάσει έξτρα κόστους.

- Η εγγύηση της παραδιδόμενης αξίας ή η ανάληψη κινδύνων είναι απαραίτητη για τους πελάτες προκειμένου να πληρώσουν μια προσαύξηση στην τιμή.

2.1.3 Δημιουργήστε μια ολοκληρωμένη λύση

Τα στοιχεία της λύσης θα πρέπει να είναι καλά ενωμένα, ώστε ο πελάτης να μην μπορεί να αποδεσμευτεί και να μην χρειάζεται να ζητήσει μείωση στην τιμή ή να καταφύγει σε επιλογή μόνο συγκεκριμένων λύσεων.

Αλλαγή της προσέγγισης πωλήσεων, των δυνατοτήτων και των κινήτρων

- Η ομάδα πώλησης λύσεων πρέπει να έχει βαθιά γνώση των επιχειρήσεων των πελατών.
- Αναπτύξτε σχέσεις συνεργασίας με ανώτερα στελέχη λήψης αποφάσεων (συνήθως με τα άτομα που είναι υπεύθυνα για την αγορά των λύσεων).
- Το σύστημα παροχής κινήτρων πρέπει:
 - Να αντικατοπτρίζει τον μεγαλύτερο κύκλο πώλησης λύσεων,
 - Να μην βασίζεται στην ικανότητα του διευθυντή πωλήσεων να κλείνει συμφωνίες, αλλά αντίθετα
 - Να βασίζεται στην επιχειρηματική αξία που λαμβάνουν οι πελάτες και να περιλαμβάνει ολόκληρη την ομάδα πίσω από την προσπάθεια επίλυσης, όχι μόνο το τμήμα που είναι αρμόδιο για τα έσοδα (ζήτημα προμήθειας).

2.1.4 Προσαρμόστε το σύστημα οργάνωσης

Η πώληση λύσεων απαιτεί τη συνεργασία διαφορετικών τμημάτων του οργανισμού ή ακόμη και εξωτερικών συνεργατών να δουλέψουν μαζί.

2.2 ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑ

Η μετατόπιση του ενδιαφέροντος της εταιρείας από μια εταιρεία που προσανατολίζεται αποκλειστικά στα προϊόντα/υπηρεσίες, προς μια εταιρεία-πάροχο λύσεων είναι ένα μακρύ και δύσκολο ταξίδι. Ωστόσο, μόλις γίνει διαχείριση αυτής της μετατόπισης, αποδεικνύεται ότι αξίζει τον κόπο, καθώς παρέχει στα μέλη της ανταγωνιστικό πλεονέκτημα, το οποίο δεν είναι εύκολο να αντιγραφεί. Όχι μόνο οι λύσεις επιτρέπουν τόσο στον πάροχο όσο και στο χρήστη να δημιουργούν υψηλότερη αξία για τους πελάτες και να επικεντρώνονται στις βασικές ικανότητες, αλλά και αυτή η μετατόπιση θα αυξήσει την κερδοφορία.

2.3 ΣΧΕΔΙΑΣΜΟΣ ΚΑΙ ΕΘΝΟΛΟΓΙΑ ΕΡΕΥΝΑΣ

Η ερευνητική προσέγγιση ήταν διερευνητική και εμπειρικά βασιζόμενη με στόχο την ανακάλυψη νέων μοτίβων και πρακτικών (Meredith, 1989). Έτσι, ως ερευνητική στρατηγική επιλέχθηκε μια μελέτη περίπτωσης (Yin, 2003). Η Siggelkow (2007) πιστεύει ότι η χρήση δεδομένων περίπτωσης στην έρευνα δίνει τη δυνατότητα στον ερευνητή να προσεγγίσει περισσότερο τις θεωρητικές δομές και να προσφέρει ένα πιο πειστικό επιχείρημα σχετικά με τις περιστασιακές δυνάμεις από ό,τι μια ευρεία εμπειρική έρευνα μπορεί να παρέχει.

Τα δεδομένα περιπτώσεων προέρχονται από κορυφαίους στην αγορά, κατασκευαστές κεφαλαιουχικού εξοπλισμού, οι οποίοι αγωνίζονται για μια αυξημένη προσφορά υπηρεσιών και διεθνοποίηση των δραστηριοτήτων παροχής υπηρεσιών, παρόλο που βρίσκονται σε διαφορετικά στάδια αυτής της ανάπτυξης λόγω των εσωτερικών και εξωτερικών παραγόντων. Δεν επιλέχθηκαν όλες οι εταιρείες που αρχικά προσκλήθηκαν να συμμετέχουν στο ερευνητικό αυτό σχέδιο για ολόκληρη τη μελέτη, και ως εκ τούτου, η επιλογή των επιχειρήσεων ήταν μια

παράμετρος σχεδιασμού της έρευνας που είχε ως στόχο τον εντοπισμό κοινών μοτίβων και εξασφάλισης σε κάποιο βαθμό γενικής εφαρμογής (Gummesson, 2000).

«Οι βιομηχανικές υπηρεσίες είναι όλες οι επιχειρηματικές συναλλαγές που, μετά την πώληση/εγκατάσταση ενός φυσικού προϊόντος, αποσκοπούν στη διατήρηση ή/και τη βελτιστοποίηση της λειτουργικής διαδικασίας, στην αναβάθμιση των επιδόσεων και στην κάλυψη των αναγκών του σε πόρους καθ' όλη τη διάρκεια του κύκλου ζωής του.»

Αν και αναγνωρίζουμε πλήρως ότι οι υπηρεσίες πριν από την πώληση, όπως οι συζητήσεις πωλήσεων ή οι συμβουλευτικές υπηρεσίες, αποτελούν απαραίτητες προϋποθέσεις για την πώληση π.χ. ενός σταθμού παραγωγής ενέργειας, έχουμε εστιάσει την τρέχουσα μελέτη στις υπηρεσίες που σχετίζονται άμεσα ή παρέχονται μετά την εγκατάσταση του φυσικού προϊόντος.

Οι ακόλουθοι τύποι βιομηχανικών υπηρεσιών καλύπτονται από τον ορισμό μας:

1. Ανταλλακτικά: παροχή ανταλλακτικών για το φυσικό προϊόν (π.χ. αντικατάσταση φθαρμένων λεπίδων σε στρόβιλο)
2. Επισκευή: Αποκατάσταση του φυσικού προϊόντος μετά από βλάβη (π.χ. επισκευή σπασμένου συστήματος κλιματισμού σε αμαξοστοιχία)
3. Αναβάθμιση απόδοσης: Αντικατάσταση ή προσθήκη ενός ή περισσότερων υλικών στοιχείων ή/και λογισμικού του φυσικού προϊόντος, τα οποία παρέχουν καλύτερη συνολική απόδοση (π.χ. νέο λογισμικό για τη λειτουργία ενός μηχανήματος παραγωγής χαρτιού σε υψηλότερη ταχύτητα)
4. Επιδιόρθωση: Αποκατάσταση της καλής κατάστασης του φυσικού προϊόντος, ιδίως με ανακαίνιση ή ανακατασκευή. Η επιδιόρθωση είναι πιο εκτεταμένη σε σχέση με την επισκευή (π.χ. αποκατάσταση ενός χρησιμοποιημένου δίσκου κοπής)
5. Επιθεωρήσεις: Περιοδική εξέταση του φυσικού προϊόντος για ελαττώματα (π.χ. προγραμματισμένες επιθεωρήσεις επιβατικής αμαξοστοιχίας)

6. Συντήρηση: Καθημερινές εργασίες που απαιτούνται για τη διατήρηση του φυσικού προϊόντος σε καλή κατάσταση (π.χ. τακτικοί έλεγχοι στάθμης λαδιού σε μηχανικό μέρος του μηχανήματος). Οι βασικοί τύποι εργασιών είναι προληπτική, προγραμματισμένη και μη προγραμματισμένη συντήρηση

7. Τεχνική υποστήριξη: Παροχή συμβουλών στους χρήστες του φυσικού προϊόντος μέσω ανοικτής τηλεφωνικής γραμμής, υπηρεσίας βοήθειας κ.λπ. (π.χ. το παγκόσμιο τηλεφωνικό κέντρο ενός παραγωγού μηχανημάτων αυτοματισμού)

8. Τεχνικές συμβουλευτικές υπηρεσίες: Παροχή τεχνικής εμπειρογνομosύνης, όπως μηχανολογικές δεξιότητες και εργαλεία ΙΤ για την επίλυση ενός συγκεκριμένου προβλήματος που σχετίζεται με το φυσικό προϊόν (π.χ. τεχνική μελέτη για τον τρόπο βελτίωσης των διαδικασιών σε χαλυβουργείο)

9. Εκπαίδευση πελατών: Εκπαίδευση πελατών μετά την πώληση ή δραστηριότητες για την εξοικείωση των πελατών με τη χρήση υλικού και λογισμικού (π.χ. εκπαιδευτικό πρόγραμμα για τους χειριστές νέου μηχανήματος τήξης χάλυβα)

10. Λειτουργία: Καθημερινή λειτουργία του φυσικού προϊόντος/μονάδας, συμπεριλαμβανομένων όλων των συναφών υπηρεσιών (π.χ. λειτουργία ολόκληρου του σταθμού παραγωγής για έναν κατασκευαστή αυτοκινήτων)

11. Χρηματοδότηση: Προμήθεια κεφαλαίων για την αγορά φυσικού προϊόντος (π.χ. σύμβαση χρηματοδοτικής μίσθωσης νέας αμαξοστοιχίας)

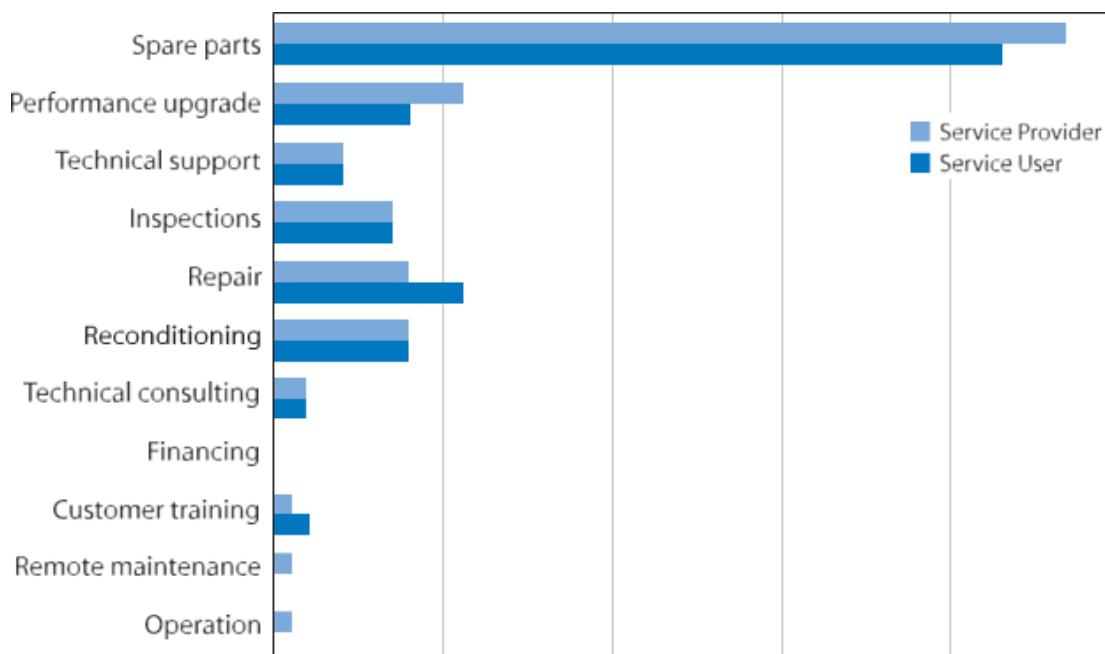
Όλοι αυτοί οι τύποι μπορούν να προσφερθούν/ζητηθούν μεμονωμένα ή ως πακέτα υπηρεσιών. Τα πακέτα μπορεί να είναι μοναδικοί συνδυασμοί υλικού, υπηρεσιών και δυνατοτήτων που παρέχονται ως "λύση" σε ένα συγκεκριμένο πρόβλημα.

Στη μελέτη μας δεν εξετάζονται αναλυτικά ευρύτερες υπηρεσίες, όπως η διαχείριση εγκαταστάσεων, οι υπηρεσίες εφοδιαστικής αλυσίδας ή η γενική υποστήριξη Η/Υ, που δεν αφορούν συγκεκριμένα κεφαλαιουχικά αγαθά (δηλαδή δεν σχετίζονται με τον εξοπλισμό παραγωγής).

Σύμφωνα με την εν λόγω μελέτη, τα ανταλλακτικά αποτελούν το μεγαλύτερο μέρος (περίπου 45%) των εσόδων από βιομηχανικές υπηρεσίες σε όλους τους κλάδους (βλέπε πίνακα 1). Αυτός ο τύπος υπηρεσίας συνήθως παράγει πάνω από το 60% των κερδών της βιομηχανικής υπηρεσίας, γεγονός που οφείλεται εν μέρει στο γεγονός ότι ορισμένες υπηρεσίες, όπως η εκπαίδευση των πελατών και η τεχνική υποστήριξη, συχνά παρέχονται δωρεάν ή με κόστος για την επίτευξη κερδών από την αντικατάσταση εξαρτημάτων. Συχνά η αξία των υπηρεσιών από μόνη της δεν έχει γίνει κατανοητή και, στη χειρότερη περίπτωση, θεωρείται πολύ χαμηλή.

Ωστόσο, τα έσοδα των υπηρεσιών από αναβαθμίσεις, επιθεωρήσεις και επιδιορθώσεις αυξάνονται. Ενώ υπάρχουν μεμονωμένα παραδείγματα πιλοτικών σχεδίων που περιλαμβάνουν χρηματοδότηση ή/και λειτουργία, γενικά δεν έχουμε μεγάλη ζήτηση για αυτά τα δύο είδη υπηρεσιών.

Παράρτημα 1: Μερίδιο του όγκου πωλήσεων/δαπανών υπηρεσιών ανά τύπο υπηρεσίας



ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ – ΠΡΟΤΑΣΕΙΣ

Η αγορά βιομηχανικών υπηρεσιών στους παραγωγούς τροφίμων και ποτών εξακολουθεί να προσφέρει σημαντικές ευκαιρίες ανάπτυξης και κέρδους σε όλες τις καλυπτόμενες βιομηχανίες. Ο εκτιμώμενος ετήσιος ρυθμός αύξησης των υπηρεσιών (2010-2020) κυμαίνεται από 5-10% σε όλες τις βιομηχανίες. Τα περιθώρια των υπηρεσιών θα μπορούσαν να είναι έως και 15-20% (στον εξοπλισμό ψύξης που χρησιμοποιείται από τις βιομηχανίες ποτών), υπερβαίνοντας τα μέσα περιθώρια κέρδους στον τομέα των προϊόντων κατά συντελεστή 4 έως 5. Σήμερα, αυτά τα περιθώρια υφίστανται επίσης αυξανόμενη πίεση.

Εκτός από τα μεγάλα περιθώρια στον τομέα των υπηρεσιών, οι στατιστικές τονίζουν το γεγονός ότι η ανάπτυξη προέρχεται μόνο από τον τομέα των υπηρεσιών, ενώ οι δραστηριότητες των OEM είναι στάσιμες και στις πέντε βιομηχανίες.

Σύμφωνα με τη μελέτη μας, οι κατασκευαστές ποτών γνωρίζουν γενικά αυτή τη δυναμική της αγοράς και τις υποκείμενες δυνατότητες. Αναφέρουν ως κύριους λόγους για την είσοδο ή/και τη διεύρυνση της προσφοράς τους στην αγορά υπηρεσιών, τη «βελτίωση του περιθωρίου κέρδους» και την «αύξηση των εσόδων». Οι χρήστες υπηρεσιών έχουν επίσης οικονομικές προσδοκίες κατά τη σύναψη συμβάσεων παροχής υπηρεσιών. Ενώ το κύριο κίνητρό τους είναι η «αυξημένη ευελιξία», η οποία συχνά αποτελεί από μόνη της οικονομικό όφελος, η «εξοικονόμηση κόστους» είναι η τρίτη σημαντικότερη ώθηση για την αγορά βιομηχανικών υπηρεσιών.

Τα πορίσματα αυτά επισημαίνουν επίσης ότι το οικονομικό όφελος από τη χρήση βιομηχανικών υπηρεσιών εξυπηρέτησης πελατών πρέπει να παρουσιαστεί σαφέστερα τόσο για τους υφιστάμενους όσο και για τους δυνητικούς χρήστες υπηρεσιών. Από την ανάλυσή μας προκύπτει ότι, με την ανάθεση τουλάχιστον μέρους των λειτουργιών που δεν αποτελούν πλέον βασικές αρμοδιότητες, όπως η επισκευή, η συντήρηση και οι επιθεωρήσεις, στους παρόχους υπηρεσιών και με την κατανομή των απελευθερωμένων κεφαλαίων στις βασικές ικανότητες, οι χρήστες των υπηρεσιών μπορούν στην πραγματικότητα να αυξήσουν τον κύκλο εργασιών και την κερδοφορία τους.

Επιπλέον, η εξωτερική ανάθεση μη βασικών τομέων παρέχει πρόσθετα πλεονεκτήματα στους πιο απαιτητικούς χρήστες, όπως:

- Προβλεψιμότητα του κόστους και εφαρμοσιμότητα
- Πρόσβαση σε πρωτοποριακή τεχνολογία
- Βελτιωμένη διαθεσιμότητα υπηρεσιών
- Εφαρμογή προηγμένων συστημάτων συντήρησης

Ωστόσο, μετά από περισσότερα από 10 χρόνια εμπειρίας στην εξωτερική ανάθεση σε βιομηχανίες ποτών, με βάση τα πορίσματα της περιπτωσιολογική μας μελέτης, η Nastos Cooling εντόπισε επίσης τον ακόλουθο κατάλογο εμποδίων στην αγορά/χρήση βιομηχανικών υπηρεσιών:

- Ανεπαρκής εμπειρία στη διαχείριση μιας σχέσης εξωτερικής ανάθεσης
- Κακή εμπειρία με προηγούμενους παρόχους υπηρεσιών
- Εξάρτηση και μεγαλύτεροι κίνδυνοι (π.χ. ποιοτικός κίνδυνος, κίνδυνος κόστους ανάλογα με τη φύση της σύμβασης παροχής υπηρεσιών, εξάρτηση από εξωτερική τεχνογνωσία)
- Δυσκολία διαχωρισμού των επιχειρηματικών διαδικασιών και ύπαρξη «δύο εταιρειών κάτω από μία στέγη»
- Αντίσταση από το εργατικό δυναμικό και τα συμβούλια εργαζομένων, μέρος των οποίων είτε θα μεταφερθεί εσωτερικά, θα μεταφερθεί στην κατάσταση μισθοδοσίας του παρόχου υπηρεσιών ή θα καταστεί περιττή
- Περιοριστική εργατική νομοθεσία

Αυτοί οι σημαντικοί παράγοντες έχουν προκαλέσει πρόσφατα ακόμη και σε σημαντικούς παράγοντες του κλάδου την επανένταξη τμημάτων της αλυσίδας αξίας που είχαν ανατεθεί προηγουμένως σε εξωτερικούς φορείς. Ωστόσο, τα εμπόδια αυτά μπορούν να ξεπεραστούν. Το επόμενο κεφάλαιο (μελέτη υπόθεσης Nastos Colling) δείχνει πώς μπορεί να γίνει αυτό και ποιες προϋποθέσεις πρέπει να πληρούνται και από τους δύο εταίρους για να αποκομιστούν αμοιβαία οφέλη από τις βιομηχανικές υπηρεσίες. Επιπλέον, βάσει της εμπειρίας στον τομέα της ψύξης, για παράδειγμα, πιστεύουμε ότι μόλις επιτευχθεί ένα συγκεκριμένο όριο μάθησης και εμπειρίας, η εξωτερική ανάθεση θα αυξηθεί επίσης στις βιομηχανίες που εξετάζονται σε αυτήν τη μελέτη.

Πολλές από τις εταιρείες παραγωγής/πελατών που ερωτήθηκαν σχεδιάζουν τις προσφορές υπηρεσιών τους με βάση τα οφέλη των χρηστών σε μια προσπάθεια ανάπτυξης μακροπρόθεσμων σχέσεων με τους πελάτες τους. Για παράδειγμα, θα διερευνήσουμε τον τρόπο με τον οποίο η Nastos Cooling μπορεί να δημιουργήσει προστιθέμενη αξία στους B2B πελάτες της, προσφέροντας συμφωνίες-πλαίσια υπηρεσιών και να αναπτύξει την έννοια της "Μελλοντικής Φροντίδας Παραγωγών Ποτών" που αποσκοπεί στη διατήρηση της ανταγωνιστικότητας των πελατών της.

ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ Α: ΑΝΑΛΥΣΗ ΠΕΛΑΤΟΛΟΓΙΟΥ ΤΗΣ NASTOS COOLING

A) BEER - WINE

1. Αθηναϊκή Ζυθοποιία

Η Αθηναϊκή Ζυθοποιία ιδρύθηκε στις αρχές της δεκαετίας του '60, πιο συγκεκριμένα το 1963 από τους επιχειρηματίες Διογένη Χούρσογλου (ο οποίος είχε και την άδεια ζυθοποιίας), τον Γιώργο Χατζηβασιλείου (ο οποίος είχε επενδύσει το κεφάλαιο) και τον Λεονάρδο Μερκάτη (ιδιοκτήτη του οικοπέδου επί της Λεωφόρου Κηφισού 102 όπου βρίσκονται και τα κεντρικά κτήρια της εταιρείας). Τα εγκαίνια της εταιρείας έγιναν και επίσημα στις 12 Ιουνίου 1963, παρουσία του Δημάρχου Αθηναίων Άγγελου Τσουκαλά.

Το 1965 ξεκινά η λειτουργία του εργοστασίου, με αρχιζυθοποιό τον Γάλλο Πολ Ντελιζέ, όποτε λανσάρεται στην ελληνική αγορά και η μπύρα Άμστελ.

Το 1975, μια δεκαετία μετά την ίδρυση της ζυθοποιίας, εγκαινιάζεται νέο ζυθοποιείο στη Θεσσαλονίκη, με την Άμστελ να αποτελεί ήδη τη νούμερο 1 μπύρα στην Ελλάδα και τη ζήτησή της συνεχώς να αυξάνεται, γεγονός που δημιουργεί όλο και περισσότερα κέρδη στην Αθηναϊκή Ζυθοποιία.

Το 1981, η Αθηναϊκή Ζυθοποιία φέρνει στην Ελλάδα μία ακόμη μπύρα, τη Heineken, με ήδη γνωστή τη φήμη της σε όλο τον κόσμο.

Παράλληλα με την αύξηση των προϊόντων και του κεφαλαίου της Αθηναϊκής Ζυθοποιίας, αυξάνονται και τα κτήρια. Το 1985 η εταιρεία επεκτείνεται και στην Πάτρα, αγοράζοντας το παλιό ζυθοποιείο της Lowenbrau και ταυτόχρονα αυξάνει το εργατικό δυναμικό της κατά 240 άτομα. Η Πάτρα αποτελεί και τη μεγαλύτερη και πιο σύγχρονη μονάδα της εταιρείας.

Ακολουθώντας μια ανοδική πορεία στο χρόνο, η Αθηναϊκή Ζυθοποιία προχωρά σε

νέες εισαγωγές μύρας από το εξωτερικό όπως η Buckler χωρίς αλκοόλ, οι μοναστηριακές μύρες Duvel και Chimay από το Βέλγιο, Murphy's και McFarland από την Ιρλανδία, Carib από την Καραϊβική, Desperados από το Μεξικό, η Weiss μύρα Erdinger από τη Γερμανία και η Kirin από την Ιαπωνία. Κατ' αυτό τον τρόπο, η κουλτούρα της μύρας αρχίζει να εδραιώνεται στην Ελλάδα.

Εστιάζοντας στην ανάπτυξη, η Αθηναϊκή Ζυθοποιία στρέφεται και σε άλλα προϊόντα πέραν της μύρας και το 1993 εγκαινιάζει τη μονάδα εμφιάλωσης του φυσικού μεταλλικού νερού "Ιόλη" στην περιοχή της Λαμίας.

Μεταξύ 1999 – 2000, δύο ακόμη μύρες κάνουν την εμφάνισή τους στην ελληνική αγορά από την Αθηναϊκή Ζυθοποιία, η Fischer, εισαγόμενη από τη Γαλλία καθώς και η επανακυκλοφορία της παραδοσιακής μέχρι τότε Άλφα.

Έκτοτε, και σαν εταιρεία σταθμός στην ιστορία της μύρας στην Ελλάδα, η Αθηναϊκή Ζυθοποιία αποφασίζει να επενδύσει σε έργα που αντικατοπτρίζουν τον αθλητισμό, τον πολιτισμό και το περιβάλλον.

Η οικογένεια της μύρας μεγαλώνει με πρωτοπορία από την εταιρεία, καθώς συστήνονται στο κοινό οι μύρες Amstel Radler, Amstel Free, Άλφα Strong και Άλφα Weiss. Όλα αυτά στηρίζοντας την ελληνική οικονομία και τους τοπικούς παραγωγούς και χρησιμοποιώντας 100% ελληνικό κριθάρι.

Από το 2017 μέχρι και σήμερα, η Αθηναϊκή Ζυθοποιία συνεχίζει να πρωτοπορεί στο χώρο της και να εντάσει προϊόντα πέραν της μύρας στο portfolio της, όπως ο μηλίτης Strongbow και Μηλοκλέφτης. Από τα πιο πρόσφατα προϊόντα που εντάχθηκαν στο portfolio της, η μύρα Μάμος καθώς και η Heineken Light.

Από τον Απρίλιο του 2021, η Αθηναϊκή Ζυθοποιία, σε συνεργασία με την Bacardi Greece, αποτελεί τον επίσημο διανομέα του χαρτοφυλακίου των premium προϊόντων της.

Συνολικά τα προϊόντα της εταιρείας Αθηναϊκή Ζυθοποιία:

<https://athenianbrewery.gr/products/#elementor-action%3Aaction%3Dpopup%3Aopen%26settings%3DeyJpZCI6NzcxLCJ0b2dnbGUiOmZhbHNlfQ%3D%3D>

Οικονομικά στοιχεία

Αναλυτικά οι οικονομικές καταστάσεις της εταιρείας:

<https://athenianbrewery.gr/oikonomika-stoixeia/#elementor-action%3Aaction%3Dpopup%3Aopen%26settings%3DeyJpZCI6NzcxLCJ0b2dnbGUiOmZhbHNlfQ%3D%3D>

2. Ολυμπιακή Ζυθοποιία

Η Ολυμπιακή Ζυθοποιία ιδρύθηκε το 1864 από τον Ιωάννη Φιξ, με το όνομα FIX. Ο Φιξ ήταν αυτός που παρήγαγε την πρώτη μύρα στην Ελλάδα και η οποία έγινε για παραπάνω από έναν αιώνα η αγαπημένη μύρα των Ελλήνων.

Το 1982 η παραγωγή της μύρας Fix διακόπτεται οριστικά. Τα βήματα του Φιξ ακολουθεί το 1997 ο όμιλος Μπουτάρη, όταν και λανσάρει την μύρα Mythos και το 2000 η εταιρεία μετονομάζεται σε “Μύθος Ζυθοποιία”.

Το 2008, ο όμιλος Carlsberg αποκτά το 100% της “Μύθος Ζυθοποιία”.

Σταθμό στην ιστορία της Ολυμπιακής ζυθοποιίας, αποτελεί το διάστημα 2009-2010 όταν και τρεις Έλληνες επιχειρηματίες αγοράζουν το σήμα της Ολυμπιακής Ζυθοποιίας και έπειτα από αυτή την επένδυση επαναλανσάρουν στην ελληνική αγορά το σήμα της Fix Hellas.

Το 2015, οι εταιρείες “Μύθος Ζυθοποιία” και “Ολυμπιακή Ζυθοποιία” συγχωνεύονται, με αποτέλεσμα τη δημιουργία της Ολυμπιακής Ζυθοποιίας Α.Ε.

Το 2018, ο όμιλος Carlsberg αποκτά το 100% της “Ολυμπιακής Ζυθοποιίας”.

Από τα προϊόντα της Ολυμπιακής Ζυθοποιίας, 11 σήματα παράγονται στην Ελλάδα, στα εργοστάσια Σίνδου Θεσσαλονίκης και Ριτσώνας Ευβοίας, ενώ η εταιρεία απασχολεί συνολικά 450 εργαζόμενους, και συνεργάζεται με παραπάνω από 1000

χονδρέμπορες και 112.500 σημεία πώλησης σε όλη την Ελλάδα. Παράλληλα, υπάρχει εξαγωγική δραστηριότητα σε σχεδόν 40 χώρες και 5 ηπείρους.

Κάποια χαρακτηριστικά της εταιρείας:

- Εξαγωγές σε 39 χώρες σε 5 ηπείρους
- 2,1 εκατ. Εκατόλιτρα παραγωγική δυναμικότητα ετησίως
- 13,5% μείωση εκπομπών CO₂ σε διάστημα της διετίας 2019-2021
- 12% μείωση της κατανάλωσης νερού στις παραγωγικές μονάδες το διάστημα 2019-2021
- 11 προϊόντα παράγονται στην Ελλάδα
- Πάνω από 26 εκατομμύρια Ευρώ σε επενδύσεις το διάστημα 2018-2021
- 278 εκατομμύρια Ευρώ συνεισφορά στην ελληνική οικονομία μέσω φορολογίας το διάστημα 2018-2021.

Συνολικά τα προϊόντα της εταιρείας Ολυμπιακή Ζυθοποιία:

<https://olympicbrewery.gr/our-products/>

Το Όραμα & Οι Στόχοι

Μηδενικό Αποτύπωμα Άνθρακα:

52% μείωση των εκπομπών CO₂ και στις δύο παραγωγικές μονάδες της εταιρείας, σε διάστημα 2015-2021.

52% Μείωση στην κατανάλωση θερμικής ενέργειας και στις δυο παραγωγικές μονάδες της εταιρείας, σε διάστημα 2015-2021.

35% μείωση στην κατανάλωση ηλεκτρικής ενέργειας και στις δύο παραγωγικές μονάδες της εταιρείας, στο διάστημα 2015-2021.

Στόχοι (2030 – 2040):

- Μηδενικές εκπομπές άνθρακα στα ζυθοποιία της Ολυμπιακής Ζυθοποιίας
- 30% μείωση στο αποτύπωμα άνθρακα, από την πρώτη ύλη στο ποτήρι
- Το σύνολο της ηλεκτρικής ενέργειας από ανανεώσιμες πηγές πρέπει να προέρχεται από νέες συνέργειες (π.χ. μέσω συμφωνιών αγοράς ενέργειας)
- Μηδενικό αποτύπωμα σε όλη την αλυσίδα αξίας της Εταιρείας.

Μέσα επίτευξης:

- Απανθρακοποίηση στη χρήση θερμικής ενέργειας, μέσω της μετατροπής των λεβήτων, από τη χρήση φυσικού αερίου στη χρήση ανανεώσιμων θερμικών καυσίμων ή ηλεκτροδότησης
- Επιτόπια Ανανεώσιμη Ηλεκτρική Ενέργεια μέσω διασφάλισης ότι η οποιαδήποτε επιπρόσθετη ηλεκτρική ενέργεια από ανανεώσιμες πηγές, προέρχεται από επιτόπια παραγωγή ανανεώσιμης ηλεκτρικής ενέργειας ή προμηθεύεται μέσω συμφωνιών αγοράς ενέργειας.
- Βιώσιμες Αγροτικές Πρακτικές μέσω διασφάλισης ότι η καλλιέργεια των γεωργικών πρώτων υλών πραγματοποιείται εξολοκλήρου μέσω βιώσιμων γεωργικών πρακτικών, οι οποίες συμβάλλουν στη δυνατότητα του εδάφους να δεσμεύει και να αποθηκεύει άνθρακα με ουδέτερο τρόπο.
- Κυκλικά Συστήματα Συσκευασίας μέσω διασφάλισης ότι τα συστήματα συσκευασίας είναι πλήρως κυκλικά και η παραγωγή τους πραγματοποιείται χωρίς άνθρακα.
- Ηλεκτροδοτημένα Οχήματα μέσω διασφάλισης ότι τα οχήματα μεταφοράς μικρών αποστάσεων είναι ηλεκτροκίνητα, ενώ τα οχήματα μεγάλων αποστάσεων τροφοδοτούνται από ανανεώσιμα καύσιμα.
- Αποτελεσματική ψύξη μέσω διασφάλισης ότι ο ψυκτικός εξοπλισμός χαρακτηρίζεται από αυξανόμενη αποτελεσματικότητα και τροφοδοτείται αποκλειστικά από ανανεώσιμες πηγές ηλεκτρικής ενέργειας.

Μηδενικό Αποτύπωμα Πρώτων Υλών:

Στόχοι (2030 – 2040):

- 30% των πρώτων υλών να προέρχονται μέσω βιώσιμων πρακτικών καλλιέργειας και επεξεργασίας.
- 100% των πρώτων υλών να προέρχονται μέσω βιώσιμων πρακτικών καλλιέργειας και επεξεργασίας.

Μέσα επίτευξης:

- Στήριξη Αγροτών και κοινοτήτων στη μετάβασή τους σε πιο βιώσιμες πρακτικές και πιστοποιητικές, εξασφαλίζοντας ταυτόχρονα δίκαιη αποζημίωση για τις προσπάθειές τους
- Συνεργασία με προμηθευτές και συνεργάτες μας για την επιτάχυνση της βιώσιμης γεωργίας, ως νέα κανονικότητα

- Επένδυση στην Ερευνα και Ανάπτυξη, ώστε να αποκτήσουμε ακόμη περισσότερη γνώση σχετικά με τις βιώσιμες πρακτικές που μπορούν να βελτιώσουν τη γονιμότητα του εδάφους, τη βιοποικιλότητα και τη δέσμευση άνθρακα
- Προάσπιση των οφελών μέσω εκπαίδευσης των πελατών και καταναλωτών με τα οφέλη της βιώσιμης γεωργίας και προάσπιση αυτών μέσω των προϊόντων της εταιρείας.

Μηδενικό Αποτύπωμα Συσκευασιών:

Στόχοι (2030):

- 100% των φιαλών και των κουτιών να είναι ανακυκλώσιμα, επαναχρησιμοποιήσιμα ή ανανεώσιμα
- 90% συλλογή και ανακύκλωση των φιαλών και των κουτιών
- 50% μείωση στη χρήση πλαστικών με βάση τα ορυκτά
- 50% ανακυκλωμένο περιεχόμενο στις φιάλες και τα κουτιά

Μέσα επίτευξης:

- Σχεδιασμός κυκλικής συσκευασίας μέσω σχεδιασμού των συσκευασιών, ώστε να συμβάλλουν στην κυκλική οικονομία
- Αύξηση βιώσιμων υλικών, μέσω αύξηση της χρήσης υλικών που προέρχονται από συσκευασίες από βιώσιμες πηγές.
- Εναλλακτικές λύσεις ως προς τα πλαστικά, με βάση τα ορυκτά καύσιμα στις συσκευασίες
- Υποστήριξη συστημάτων ανταποδοτικής ανακύκλωσης μέσω υποστήριξης αποτελεσματικών προγραμμάτων ανταποδοτικής ανακύκλωσης
- Αύξηση χρήσης μέσω εξάντλησης των φόρων χρήσεων κατά τη διάρκεια ζωής των επαναχρησιμοποιούμενων φιαλών
- Συνεργασία με τους προμηθευτές, ώστε να αυξηθεί το ανακυκλωμένο περιεχόμενο στα υλικά συσκευασίας

Μηδενική Σπατάλη Νερού:

48% μείωση της κατανάλωσης νερού κατά την παραγωγική διαδικασία και στα δύο εργοστάσια, στο διάστημα 2015-2021

Στόχοι (2030):

100% αναπλήρωση του νερού που καταναλώνεται στα ζυθοποιία της Ολυμπιακής.

Μέσα επίτευξης:

- Εγκατάσταση νέων τεχνολογιών στα ζυθοποιία, για τη βελτίωση της αποδοτικότητας χρήσης του νερού και την ελαχιστοποίηση της σπατάλης του (π.χ. αποτελεσματική αντιμετώπιση τυχόν διαρροών)
- Κοινοποίηση βέλτιστων πρακτικών μεταξύ των ζυθοποιείων, σχετικά με τις διαδικασίες συντήρησης και την εκπαίδευση του εργατικού δυναμικού
- Καθαρισμός και επαναχρησιμοποίηση των υδάτινων λυμάτων
- Συνεργασία με ειδικούς συνεργάτες, ΜΚΟ και κοινότητες, με σκοπό την αναπλήρωση φυσικών πηγών νερού, ιδίως σε περιοχές υψηλού κινδύνου

Μηδενική Ανεύθυνη Κατανάλωση:

100% συσκευασιών & επικοινωνίας περιέχουν μηνύματα υπεύθυνης κατανάλωσης

100% διαθεσιμότητα προϊόντων χωρίς αλκοόλ

Συνεχείς συνεργασίες και συνέργειες για την προώθηση της υπεύθυνης κατανάλωσης

Στόχοι (2030):

- 100% των συσκευασιών να περιέχουν μήνυμα υπεύθυνης κατανάλωσης
- 100% αξιοποίηση συνεργασιών για την προώθηση της υπεύθυνης κατανάλωσης
- 100% διαθεσιμότητα προϊόντων χωρίς αλκοόλ

Μέσα επίτευξης:

- Ανάπτυξη και προσφορά προϊόντων με χαμηλή περιεκτικότητα ή καθόλου αλκοόλ, ως μια θετική επιλογή για τους καταναλωτές
- Ενσωμάτωση της υπεύθυνης κατανάλωσης στη συνολική πρόταση αξίας της εταιρείας προς τους καταναλωτές και πελάτες της
- Συνεργασία με ειδικούς, συνεργάτες και τοπικές κοινότητες, για την προώθηση της υπεύθυνης κατανάλωσης και την πρόληψη επιβλαβούς κατανάλωσης αλκοολούχων προϊόντων
- Αξιοποίηση της δυναμικής και των αξιών των προϊόντων της Εταιρείας σε όλα τα σημεία επαφής, ενθαρρύνοντας την υπεύθυνη κατανάλωση, μέσω της ενημέρωσης για τις επιπτώσεις του αλκοόλ

Μηδενικά Ατυχήματα στην Εργασία:

Σταθερή μείωση του δείκτη ρυθμού ατυχημάτων στο χώρο εργασίας

38% αύξηση στο ποσοστό συμμόρφωσης ως προς τους βασικούς κανόνες ασφάλειας,

σε διάστημα τετραετίας

Στόχοι (2030):

- Συνεχής μείωση του ποσοστού ατυχημάτων από έτος σε έτος
- Μηδενικά ατυχήματα στην εργασία

Μέσα επίτευξης:

- Εξάλειψη θανατηφόρων και σοβαρών ατυχημάτων, διασφαλίζοντας την πλήρη συμμόρφωση με τους Βασικούς Κανόνες Ασφάλειας σε συνδυασμό με σχετική αποτελεσματική διαχείριση
- Υγεία και Ασφάλεια ως προτεραιότητα για όλους τους ανθρώπους της Εταιρείας, μέσω μίας ισχυρής και αξιόπιστης καθοδήγησης και προγραμμάτων δέσμευσης, ανατροφοδότησης και αποτελεσματικής επικοινωνίας
- Συνεχής βελτιστοποίηση των επιδόσεων της Εταιρείας ως προς την Υγεία & Ασφάλεια, μειώνοντας την έκθεση σε πιθανούς κινδύνους στην εργασία

Καινοτομία

DraughtMaster

Το σύστημα DraughtMaster™ στηρίζεται στη χρήση πρακτικών, περιορισμένου βάρους βαρελιών «μίας χρήσης», τα οποία δεν περιέχουν αέρα στο εσωτερικό τους και δεν απαιτούν ανθρακικό για το σερβίρισμα της μύρας. Ως αποτέλεσμα, η μύρα διατηρεί την ποιότητα και τη φρεσκάδα της για 6 φορές μεγαλύτερο διάστημα σε σχέση με άλλες τεχνολογίες. Παράλληλα, το σύστημα DraughtMaster™ είναι εύκολο στη χρήση και τον καθαρισμό, έχει μειωμένα λειτουργικά κόστη και συμβάλλει στην προστασία του περιβάλλοντος καθώς καταργεί το πλύσιμο των βαρελιών.

Η τεχνολογία DraughtMaster™ είναι διαθέσιμη σε 2 τύπους ανάλογα με το μέγεθος της εγκατάστασης που απαιτείται:

DraughtMaster™ Modular 20:

Εύκολη στη χρήση της τεχνολογία που δημιουργεί ευνοϊκές συνθήκες για αυξημένη κερδοφορία και διαφοροποίηση υπηρεσιών. Η εγκατάσταση τοποθετείται κάτω από το μπαρ ή στο υπόγειο, προσφέροντας τη δυνατότητα διάθεσης περισσότερων από ένα εμπορικών σημάτων βαρελίσιας μύρας.

Πλεονεκτήματα:

- Φρέσκια μπύρα κάθε φορά: Η γεύση της μπύρας διατηρεί τη φρεσκάδα της από το πρώτο έως και το τελευταίο ποτήρι, ενώ παραμένει απαλή χωρίς επιπλέον διοξειδίο του άνθρακα λόγω της παραμονής σε κλειστό σύστημα χωρίς επαφή με το περιβάλλον.
- 31 μέρες διάρκεια ζωής: 6 φορές μεγαλύτερος χρόνος ζωής σε σχέση με το παραδοσιακό σύστημα, με αποτέλεσμα την αποφυγή απώλειας κερδών λόγω χαμηλής κατανάλωσης.
- Ευκολία στη χρήση και τον καθαρισμό: Απλοποιημένο σύστημα με ελαφριά, μίας χρήσης βαρέλια, ώστε να μην απαιτείται χώρος αποθήκευσης και εξάρτηση από εξωτερικούς παράγοντες (π.χ. θερμοκρασία). Ο καθαρισμός είναι ημιαυτόματος και σύντομος.
- Μειωμένα λειτουργικά κόστη: Χωρίς χρέωση βαρελιού, εγγυοδοσία βαρελιών και απώλεια προϊόντος. Έχει πάντα την ιδανική πίεση, χωρίς τη σπατάλη ποσότητας μπύρας.
- Φιλικό στο περιβάλλον: Κατάργηση της διαδικασίας πλυσίματος βαρελιών σε συνδυασμό με την αξιοποίηση μίας χρήσης ανακυκλώσιμων υλικών χωρίς προσθήκη διοξειδίου του άνθρακα.

DraughtMaster™ Flex:

Το DraughtMaster™ Flex έχει την ίδια τεχνολογία και πλεονεκτήματα με το Modular 20, με τη διαφορά ότι έχει τη δυνατότητα να μεταφέρει τη βαρελίσια μπύρα παντού! Το μετακινούμενο σύστημα με ρόδες επιτρέπει την εύκολη εγκατάσταση σε οποιοδήποτε σημείο διασφαλίζοντας την υψηλή ποιότητα, ακόμη και σε εποχιακά σημεία ή σε σημεία με χαμηλές καταναλώσεις.

Για τη λειτουργία του, χρησιμοποιούνται επίσης μίας χρήσης, ελαφριά, PET βαρέλια 20 λίτρων ενώ υπάρχει η δυνατότητα ψύξης δύο βαρελιών ταυτόχρονα (ένα συνδεδεμένο και ένα σε αναμονή). Το DraughtMaster™ Flex είναι ουσιαστικά ένα ευέλικτο ψυχόμενο bar πάνω σε ρόδες, που επιτρέπει την παροχή εξαιρετικής ποιότητας βαρελίσις μπύρας σε κάθε χώρο!

Draught Club:

Το Draught Club αποτελεί το ψηφιακό πρόγραμμα επιβράβευσης που παρέχει η

ολυμπιακή Ζυθοποιία στους πελάτες και συνεργάτες της, μέσω του οποίου έχουν πρόσβαση σε έναν κόσμο μοναδικών προνομίων και επιβραβεύσεων, με απλό, σύγχρονο και φιλικό προς τον χρήστη τρόπο. Στο Draught Club συμμετέχουν όλοι οι τύποι των βαρελιών της Εταιρείας (μεταλλικό βαρέλι και βαρέλι DraughtMaster™).

Οικονομικά στοιχεία

Αναλυτικά οι οικονομικές καταστάσεις της εταιρείας:

<https://olympicbrewery.gr/who-we-are/me-mia-matia/financials/>

3. Άμβυξ Α.Ε.

Η AMBYΞ Α.Ε. είναι η παλαιότερη εταιρεία εισαγωγής, προώθησης και εμπορίας αλκοολούχων ποτών στην Ελλάδα. Από το 1917 η εταιρεία λειτουργεί ως αποκλειστικός διανομέας για διεθνείς επώνυμες μάρκες οινοπνευματωδών, μπίρας και άλλων αλκοολούχων –και μη– ποτών στη χώρα. Η λέξη «άμβυκας» ή «άμβυξ» προέρχεται από τα αρχαία ελληνικά και περιγράφει το τμήμα του αποστακτήρα με το χαρακτηριστικό καμπυλόμορφο σχήμα. Αποτελεί λογότυπο της εταιρείας από το 1976.

Η ιστορία της AMBYΞ Α.Ε. ξεκινά το 1917, όταν ο Αλβέρτος Ρεβάχ, μαζί με δύο συνεργάτες του, ιδρύουν μια μικρή εμπορική και εισαγωγική εταιρεία στη Θεσσαλονίκη, την τότε εμπορική πρωτεύουσα της Ελλάδας.

Ως το 1939 η εταιρεία έχει ήδη εδραιώσει τη θέση της ως μία από τις σημαντικότερες εταιρείες του κλάδου σε πανελλαδική κλίμακα. Το εταιρικό φυλλάδιο του 1939 περιλαμβάνει πολλές ενδιαφέρουσες μάρκες που παραμένουν γνωστές μέχρι σήμερα, όπως τη σαμπάνια Moët & Chandon, το Campari, το Cointreau και το Benedictine, καθώς και τα Μπισκότα Παπαδοπούλου και το μεταλλικό νερό Σάριζα.

1946 και Ο Β' Παγκόσμιος Πόλεμος και η Γερμανική Κατοχή διακόπτουν απότομα κάθε επιχειρηματική δραστηριότητα του εβραϊκού πληθυσμού στη Θεσσαλονίκη. Το 1946 και η λήξη του πολέμου βρίσκουν τον Αλβέρτο Ρεβάχ στην Αθήνα, όπου εργάζεται για να στήσει ξανά την επιχείρησή του, αυτή τη φορά μόνος του. Επικοινωνεί με τις διάφορες εταιρείες με τις οποίες συνεργαζόταν προπολεμικά και σταδιακά ανακτά πολλά από τα παλιά του συμβόλαια.

Το 1976 και με τον Ισίδωρο Ρεβιάχ να έχει αναλάβει την Εταιρεία μετά τον θάνατο του πατέρα του, ξεκινά μια νέα εποχή: η εταιρεία μετονομάζεται AMBYΞ και αποκτά τη νομική μορφή της ανωνύμου εταιρείας (Α.Ε.).

Το 1977 η AMBYΞ ανανεώνει τη συνεργασία της με τη Moët-Hennessy ώστε να συμπεριλάβει στο χαρτοφυλάκιο προϊόντων της το Hennessy, το κορυφαίο κονιάκ παγκοσμίως, μαζί με τις σαμπάνιες Moët & Chandon και Dom Perignon που διανέμει ήδη.

Το 1984 αποτελεί έτος-σταθμό για την εταιρεία, καθώς τότε ξεκινά τη διανομή της μάρκας Perrier στην ελληνική αγορά.

Το 1989 η AMBYΞ φέρνει για πρώτη φορά στην Ελλάδα δύο νέα προϊόντα: τη βότκα Absolut και την μύρα Bud.

Το 1995, η AMBYΞ προσθέτει στο χαρτοφυλάκιο της τα διάσημα προϊόντα Grant's και Glenfiddich.

Σε συνεργασία με την Campari International, συνεργάτη της από το 1917, η AMBYΞ ξεκινά να διανέμει στην ελληνική αγορά το Ούζο 12, αφού εξαγοράσει το προϊόν από τον προηγούμενο πολυεθνικό ιδιοκτήτη του.

Το 2004 προστίθεται στο χαρτοφυλάκιο της εταιρείας άλλη μια σημαντική συνεργασία: υπογράφεται το συμβόλαιο διανομής με τη Marnier-Lapostolle, παγκοσμίως γνωστή για τα δημοφιλή λικέρ Grand Marnier.

Τέλος, το 2005 η AMBYΞ και η Beam Global Spirits & Wines διευρύνουν τη συνεργασία τους συμπεριλαμβάνοντας τα νέα προϊόντα της Beam. Έτσι, το χαρτοφυλάκιο της AMBYΞ εμπλουτίζεται με νέες μάρκες παγκόσμιας εμβέλειας όπως η τεκίλα Sauza και τα ουίσκι Teacher's και Canadian Club.

Το 2010 Η AMBYΞ και η Anheuser-Busch InBev διευρύνουν τη συνεργασία τους με την μύρα Stella Artois, την κορυφαία βελγική μύρα παγκοσμίως.

Το 2016 η AMBYΞ ανακοινώνει ότι έφτασε σε συμφωνία με την Bacardi, τη μεγαλύτερη ιδιόκτητη εταιρεία οινοπνευματωδών στον κόσμο, για τη διανομή, την πώληση και την προώθηση του χαρτοφυλακίου της. Παράλληλα, ενισχύει το portfolio της με τα Three Cents, τα πρώτα ελληνικά premium αναψυκτικά.

Το 2017 η εταιρία ανακοινώνει ότι αναλαμβάνει την αποκλειστική διανομή, εμπορία και μάρκετινγκ της ultra-premium τεκίλας Patrón.

Το 2018 Η Άμβυξ καλωσορίζει τα κρασιά του Κτήματος SEMELI στο χαρτοφυλάκιο της.

Το 2019 η AMBYΞ αναλαμβάνει τη διανομή της μύρας “Νήσος”.

Το 2020 η AMBYΞ ανακοινώνει την έναρξη της συνεργασίας της με την Molson Coors Brewing Company ως ο αποκλειστικός της συνεργάτης στην Ελλάδα για την εμπορία και διανομή των μαρκών Staropramen, Miller Genuine Draft, Blue Moon και Carling.

Το 2021 η AMBYΞ γίνεται επίσημος διανομέας των Proximo Brands (Jose Cuervo).

Συνολικά τα προϊόντα της εταιρείας AMBYΞ:

<https://www.amvyx.gr/all-products/>

Οικονομικά στοιχεία

Αναλυτικά οι οικονομικές καταστάσεις της εταιρείας:

<https://publicity.businessportal.gr/company/121605001000>

4. Ζυθοποιία Μακεδονίας – Θράκης

Η ζυθοποιία Μακεδονίας Θράκης δημιουργήθηκε την 1η Φεβρουαρίου 1996 και η εμφιάλωση της πρώτης μύρας με το όνομα “ΒΕΡΓΙΝΑ” έγινε στις 13 Φεβρουαρίου 1998 και σήμανε την έναρξη της ανεξάρτητης μικροζυθοποιίας στην Ελλάδα.

Η τοποθεσία της ζυθοποιίας Μακεδονίας Θράκης έγινε η Κομοτηνή, λόγω της υψηλής ποιότητας νερού που διαθέτει.

Τον Οκτώβριο του 2001, η ΒΕΡΓΙΝΑ Red κάνει την εμφάνισή της στην ελληνική αγορά.

Τον Ιούνιο του 2003, κυκλοφορεί η ΒΕΡΓΙΝΑ Weiss και καταφέρνει να κατακτήσει τις υψηλότερες διακρίσεις στους μεγαλύτερους διαγωνισμούς, όπως στον European Beer Star Awards, International Brewing Awards και πολλούς άλλους.

Το 2006, η ζυθοποιία Μακεδονίας Θράκης εισάγει τη συμβολαιακή καλλιέργεια κριθαριού βυνοποίησης στην Ελλάδα. Οι συνεργαζόμενοι παραγωγοί, γνωρίζουν εκ των προτέρων, σε ποιες τιμές θα αγοραστεί το προϊόν τους και ότι θα υπάρξει πλήρης απορρόφηση της παραγωγής τους.

Το 2013 παράγεται η limited edition μύρα ΒΕΡΓΙΝΑ Πορφύρα.

Το 2014 εγκαινιάζεται το πρώτο Βυνοποιείο Ελληνικών Συμφερόντων και η Ελλάδα μεταμορφώνεται από εισαγωγέα βύνης, σε εξαγωγέα, στην ευρύτερη περιοχή των Βαλκανίων και της Α. Μεσογείου.

Τον Ιανουάριο του 2017, παρουσιάζεται η ΒΕΡΓΙΝΑ Black και τον Απρίλιο εγκαινιάζεται το νέο Κέντρο Υποδοχής Επισκεπτών της Ζυθοποιίας Μακεδονίας Θράκης.

Το καλοκαίρι του 2020, κυκλοφορεί η ΒΕΡΓΙΝΑ Alcohol Free.

Συνολικά τα προϊόντα της εταιρείας Ζυθοποιία Μακεδονίας Θράκης:

<https://www.verginabeer.com/beers/>

Οικονομικά στοιχεία

Αναλυτικά οι οικονομικές καταστάσεις της εταιρείας:

<https://www.verginabeer.com/isologismoi/>

5. Καρούλιας Β.Σ. ΑΒΕΕΠ

Η Β.Σ. ΚΑΡΟΥΛΙΑΣ είναι μία από τις κορυφαίες εταιρείες οίνων και αλκοολούχων ποτών στην Ελλάδα από το 1940. Η εταιρεία διαθέτει μια μακρά ιστορία και εμπειρία πολλών δεκαετιών στο χώρο.

Το 1970 η εταιρεία μετατρέπεται σε Α.Ε. και επεκτείνεται, αποκτώντας -μεταξύ άλλων- τα δικαιώματα διανομής στην Ελλάδα ορισμένων από τα πιο διάσημα ποτά της εποχής.

Το 1992 η αγγλική εταιρεία BERRY BROS & RUDD (ιδιοκτήτρια του Cutty Sark Scotch Whisky) εξαγοράζει την πλειοψηφία των μετοχών της Β.Σ. ΚΑΡΟΥΛΙΑΣ, μετά το θάνατο του ιδρυτή Βλάση Καρούλια, στις 2 Αυγούστου 1989.

Το 2001 η BERRY BROS & RUDD αποκτά το 100% της εταιρείας, διατηρώντας την αμιγώς Ελληνική διοίκησή της.

Το 2011 η Berry Bros & Rudd, μετά την πώληση του Cutty Sark Scotch Whisky, αποφασίζει να αποχωρήσει από την εταιρεία διανομών στην Ελλάδα - την Β.Σ. Καρούλιας Α.Β.Ε.Ε.Π.- που έχει γίνει στο μεταξύ μία από τις μεγαλύτερες εταιρείες οίνων και ποτών στην Ελλάδα και έχει αναπτυχθεί τα τελευταία 20 χρόνια από τη διοίκησή της, με επικεφαλής τον Διευθύνοντα Σύμβουλο κ. Χρήστο Αργυρού. Ο τελευταίος, μέσω της IMA Α.Ε., προχώρα στην εξαγορά της Β.Σ.Κ. και ζητά από τον Διευθύνοντα Σύμβουλο της BB&R, κ. Hugh Sturges, να παραμείνει στο Δ.Σ. της Β.Σ.Κ. αναλαμβάνοντας Πρόεδρος, μετά τη συνταξιοδότηση του νυν Προέδρου, κ. Tony Easter.

Συνολικά τα προϊόντα της εταιρείας ΚΑΡΟΥΛΙΑΣ Β.Σ. ΑΒΕΕΠ:

<https://www.karoulias.gr/portfolio-el/>

Οικονομικά στοιχεία

Αναλυτικά οι οικονομικές καταστάσεις της εταιρείας:

<https://www.karoulias.gr/financial-data-el/>

6. CONCEPTS A.E.

Η Εταιρεία Concepts A.E. είναι μια εταιρεία εμπορίου και μάρκετινγκ που ιδρύθηκε το 2001, από υψηλόβαθμα στελέχη διεθνών εταιρειών, με μεγάλη εμπειρία στην εισαγωγή και προώθηση νέων κατηγοριών στα Premium προϊόντα φαγητού και ποτών.

Συνολικά τα προϊόντα της εταιρείας Concepts A.E.

<https://www.concepts.gr/?p=brands>

Οικονομικά στοιχεία

Αναλυτικά οι οικονομικές καταστάσεις της εταιρείας:

<https://publicity.businessportal.gr/company/44653107000>

7. EZA - Ελληνική Ζυθοποιία Αταλάντης

Η EZA ιδρύθηκε το 1989, ως θυγατρική του πολυεθνικού ομίλου παραγωγής μπίρας Lowenbrau, με την εξαγορά του εργοστασίου στην Αταλάντη, από τον Οργανισμό Ανασυγκρότησης Επιχειρήσεων.

Το 1996 η EZA παράγει το πρώτο της ελληνικό σήμα, PILS HELLAS, με τη διαδικασία μακράς ωρίμανσης να εξελίσσεται πλέον σε τουλάχιστον 21 μέρες.

Το 1998 η μέχρι τότε κάτοχος του συνόλου μετοχών της EZA, γερμανική εταιρεία, μεταβιβάζει την πλειοψηφία των μετοχών της σε ελληνικά χέρια. Το 2003, η εταιρεία περνά σε 100% ελληνικό ιδιοκτησιακό καθεστώς και η συμφωνία περιλαμβάνει την άδεια χρήσης των διεθνώς αναγνωρισμένων σημάτων της γερμανικής εταιρείας με την παραγωγή και διάθεσή τους στην Ελλάδα.

Παράλληλα, η εταιρεία αποκτά ισχυρή παρουσία στο βαρέλι, που συνδέεται άμεσα με τους νέους και τον τουρισμό.

Το 2012 λανσάρεται το νέο σήμα της EZA, η Blue Island, εμπνευσμένη από το ελληνικό καλοκαίρι.

Το 2013, πραγματοποιείται αύξηση μετοχικού κεφαλαίου με την είσοδο του fund DAMMA Holdings ως στρατηγικού επενδυτή. Η EZA λανσάρει την μπύρα εζα Premium Pilsener.

Το 2015, η εταιρεία συστήνει στην αγορά τις Odyssey Red και Odyssey White και ταυτόχρονα λανσάρει τις νέες γεύσεις της Blue island.

Το 2017, παρουσιάζεται η νέα εζα Fine Lager.

Το 2018, παρουσιάζεται η νέα εζα Alcohol Free και η Odyssey Dark.

Το 2019 η εταιρεία εγκαινιάζει σε συνεργασία με το Ελληνογερμανικό Εμπορικό & Βιομηχανικό Επιμελητήριο το καινοτόμο για την Ελλάδα πρόγραμμα Διττής Εκπαίδευσης για την ειδικότητα του ζυθοποιού - βυνοποιού, ενώ ολοκληρώνεται νέα αύξηση Μετοχικού Κεφαλαίου, με την είσοδο του επενδυτικού fund DIORAMA.

Το 2020 ολοκληρώνεται και τίθεται σε λειτουργία η νέα υπερσύγχρονη γραμμή παραγωγής της γυάλινης φιάλης, μια επένδυση που εντάσσεται σε ένα επενδυτικό πλάνο 28,9 εκατ. ευρώ από το 2013.

Εξαγωγική Δραστηριότητα: Η συμμετοχή των εξαγωγών στις πωλήσεις της εταιρείας αντιστοιχούν σήμερα στο 10% των συνολικών πωλήσεων κατ' όγκο. Χώρες παρουσίας: ΗΠΑ, Καναδάς, Αυστραλία, Ιράκ, Σουηδία, Κύπρος, Ισραήλ, Ισπανία, Ιταλία, Μάλτα, Αλβανία, Πολωνία, Βόρεια Μακεδονία, Βραζιλία, Ουρουγουάη.

Συνολικά τα προϊόντα της εταιρείας Ελληνική Ζυθοποιία Αταλάντης:

<https://eza.gr/eza/>

Οικονομικά στοιχεία

Αναλυτικά οι οικονομικές καταστάσεις της εταιρείας:

<https://eza.gr/company/oikonomika-stoicheia/>

8. Deals S.A.

Η Deals S.A. ιδρύθηκε το 1986. Εδώ και 25 χρόνια εισάγει και διανέμει στην Ελλάδα μερικά από τα πιο εκλεπτυσμένα γαστρονομικά προϊόντα στον κόσμο. Εκλεκτά κρασιά, ειδικές μπύρες, σοκολάτα Valrhona, κατεψυγμένα φρούτα Ravifruit, τα προϊόντα PCB Creation και τσάι Kusmi Tea.

Οικονομικά στοιχεία

Αναλυτικά οι οικονομικές καταστάσεις της εταιρείας:

<https://publicity.businessportal.gr/company/392501000>

9. Κερκυραϊκή Ζυθοποιία

Η Κερκυραϊκή ζυθοποιία ιδρύθηκε το 2006 στην Κέρκυρα. Αυτό που την κάνει να ξεχωρίζει είναι πως αποτελεί φρέσκια μπύρα, με μικρή διάρκεια ζωής, ενώ πάνω στο μπουκάλι ο καταναλωτής μπορεί να δει όχι μόνο την ημερομηνία λήξης, αλλά και την ημερομηνία παραγωγής. Όλες οι μπύρες της Κερκυραϊκής Ζυθοποιίας είναι ένα φρέσκο (ζωντανό) προϊόν, δεν έχουν υποστεί παστερίωση, σταθεροποίηση και σε ένα μεγάλο μέρος τους είναι αφιλτράριστες. Αυτή είναι η σημαντική διαφορά που έχουν με τις βιομηχανικές μπύρες. Η Corfu Beer, μπορεί να βρεθεί μόνο σε ψυγεία και όχι σε ράφι.

Συνολικά τα προϊόντα της εταιρείας Κερκυραϊκή Ζυθοποιία:

<http://corfubeer.com/products/>

Οικονομικά στοιχεία

Αναλυτικά οι οικονομικές καταστάσεις της εταιρείας:

<https://publicity.businessportal.gr/company/33629333000>

10. Ζυθοποιία Πηνειού

Συνολικά τα προϊόντα της εταιρείας Ζυθοποιίας Πηνειού:

<https://www.pineiosbrewery.gr/>

Οικονομικά στοιχεία

Αναλυτικά οι οικονομικές καταστάσεις της εταιρείας:

<https://www.businessregistry.gr/publicity/show/143700540000>

Για τους λοιπούς πελάτες δεν κατάφεραν να συγκεντρωθούν οικονομικά στοιχεία.

11. Κορρατberg (N/A)

12. Αμπεριάδης (N/A)

13. Ζηδιανάκης Cretan Beer - CANDIA (N/A)

14. Tsaknakis Bros (N/A)

15. Eslapanade IKE (N/A)

16. Χαραλαμπάτος (ΕΜΠΟΡΟΣ) (N/A)

<https://www.businessregistry.gr/publicity/show/16010034000>

17. UNIBRAU - ΜΠΑΚΑΛΑΡΟΣ (ΕΜΠΟΡΟΣ) (N/A)

<https://www.businessregistry.gr/publicity/show/137433601000>

18. SIRIS MicroBrewery (N/A)

19. ΕΠΤΕΑ Α.Ε. (N/A)

20. Κατωπόδης Ι. (N/A)

21. Πάντας Δ. (N/A)

22. Μικροζυθοποιία Κεφαλονιάς & Ιθάκης - Kefalonian Beer (N/A)

23. Valia Calda (N/A)

<https://www.businessregistry.gr/publicity/show/158589029000>

24) Τσούτινος (ΕΜΠΟΡΟΣ) (N/A)

25) Ν. Θανασούλας ΑΕΒΕ (ΕΜΠΟΡΟΣ) (N/A) <http://www.thanasoulas.gr/>

26) Ζυθοποιία Ηπείρου (N/A)

B) COFFEE

1. Β.Σ. Καρούλιας (Ανάλυση έγινε παραπάνω)

2. Φλώρος Αλέξανδρος Α.Ε. (ΕΜΠΟΡΟΣ) <https://floros-sa.gr/>

Οικονομικά στοιχεία

Αναλυτικά οι οικονομικές καταστάσεις της εταιρείας:

<https://publicity.businessportal.gr/company/133003649000>

3. Ανδρεαδάκης Μ. (N/A)

4. Αναστασίου Αν. (N/A)

5. Σταύρος - Κωσταδήμας (N/A)

ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ Β: ΥΠΟΔΕΙΓΜΑ REPORTING ΤΕΧΝΙΚΟΥ ΤΗΣ NASTOS COOLING

ΤΥΠΙΚΗ ΗΜΕΡΑ ΤΕΧΝΙΚΟΥ		ΕΝΑΡΞΗ ΗΜΕΡΑΣ: 8:00	*Το πρόγραμμα αποτελεί μια τυπική ημέρα ενός υπαλλήλου στο τεχνικό τμήμα, συμπερασμαθνομένων των βασικών εργασιών ημέρας καθώς και έκτακτες ανάγκες που προκύπτουν.
ΩΡΑ	ΕΝΑΡΞΗ ΗΜΕΡΑΣ		
7:30 AM	Άφιξη στην εταιρεία / Έλεγχος κατάστασης εργασιών ημέρας	Κατάσταση : Όνομα - Επώνυμο - Μήνας - Ημερομηνία - Περιοχή - Έδρα	
7:45 AM			
8:00 AM			
8:15 AM			
8:30 AM	Αναχώρηση για Πόρο Λευκάδας		
8:45 AM			
9:00 AM			
9:15 AM	Άφιξη σε κατάστημα (1) / Επιδιόρθωση βλάβης flex		
9:30 AM			
9:45 AM	Άφιξη σε κατάστημα (2) / Συντήρηση ψύκτη		
10:00 AM	Επιστροφή σε κατάστημα (1) / Έλεγχος επιδιόρθωσης βλάβης		
10:15 AM	Συντήρηση μηχανήματος	10:10 - 10:15 -> Τηλέφωνο απευθείας από πελάτη / Προκύπτει βλάβη στο Νυδρί / Δίνει το νούμερο στο κέντρο βλαβών να πάρει τηλέφωνο να αναφέρει τη βλάβη για να του έρθει σε μειλ στο τάμπλετ	
10:30 AM	Αναχώρηση για Νυδρί Λευκάδας	Με βάση το πρόγραμμα θα πήγαινε Νυδρί για μια συντήρηση (δίνει προτεραιότητα στη βλάβη)	
10:45 AM	Άφιξη στο ξενοδοχείο (3) με βλάβη / Επιδιόρθωση βλάβης	* Μετά την επιδιόρθωση βλάβης απαιτούνται περίπου 2 για να ανοίξει στο τάμπλετ το αντίστοιχο μειλ και να συμπληρώσει το αντίστοιχο έντυπο βλαβών	
11:00 AM	Άφιξη σε κατάστημα (4) / Συντήρηση ψύκτη	11:10 - 11:15 -> Συμπλήρωση εντύπου εργασιών γραπτά / Κλείσιμο εργασίας στο πρόγραμμα ΟΛΥΜΠΙΑΚΗΣ ΖΥΘΟΠΟΙΪΑΣ Cold Fusion	
11:15 AM			
11:30 AM	Αναχώρηση για Λιγιά Λευκάδος		
11:45 AM			
12:00 PM	Άφιξη σε κατάστημα (5) / Συντήρηση Μηχανήματος / Επιδιόρθωση έκτακτης βλάβης	Αναφορά συντήρησης και βλάβης στο πρόγραμμα Nastos Service (δεν χρησιμοποιείται έντυπο εργασιών γιατί πρόκειται για βλάβη της ΕΖΑ)	
12:15 PM			
12:30 PM	Αναχώρηση για Πάλαρο Αιτωλοακαρνανίας		
12:45 PM			
1:00 PM	Άφιξη σε κατάστημα (6) / Εγκατάσταση flex	13:00 - 13:05 -> Συμπλήρωση δελτίου αποστολής στον πελάτη / Συμπλήρωση εντύπου εργασιών (ΟΛΥΜΠΙΑΚΗ) / Κλείσιμο εργασίας στο πρόγραμμα ΟΛΥΜΠΙΑΚΗΣ Cold Fusion	
1:15 PM			
1:30 PM	Άφιξη σε κατάστημα (7) / Εντοπισμός και επίλυση βλάβης	* Καθυστερήση καθώς δεν μπορούσε να εντοπιστεί η βλάβη	
1:45 PM		Συμπλήρωση εντύπου εργασιών / Κλείσιμο εργασίας στο πρόγραμμα ΟΛΥΜΠΙΑΚΗΣ Cold Fusion	
2:00 PM	Αναχώρηση για Αεροδρόμιο Ακτίου		
2:15 PM	Άφιξη σε κατάστημα (8) / Επίλυση βλάβης	Συμπλήρωση εντύπου εργασιών / Κλείσιμο εργασίας στο πρόγραμμα ΟΛΥΜΠΙΑΚΗΣ Cold Fusion	
2:30 PM			
2:45 PM	Αναχώρηση για Φιλιππιάδα (έδρα)		
3:00 PM	Άφιξη σε Φιλιππιάδα (έδρα)		
3:15 PM	Αντικατάσταση παλιών αναλλασστικών με καινούργια		
3:30 PM	πρώ τους στο γραφείο για να περαστούν από τη γραμματεία / Συμπλήρωση εφοδολόγ	* Εφοδολόγιο : Ημερομηνία - Κάποια συγκεκριμένα έξοδα (τη διατροφή, διόδια - διαφορά έξοδα) - Αν καλύπτουν τα έξοδα κάποιες εταιρείες ή εμείς	Για το εφοδολόγιο χρησιμοποιείται πρόγραμμα της Google
3:45 PM	ΤΕΛΟΣ ΗΜΕΡΑΣ	* Το πρόγραμμα ημέρας βγαίνει από τον κάθε τεχνικό σε συνεννόηση με τον υπεύθυνο	

Τρόποι επικοινωνίας μιας έκτακτης βλάβης	
1. Απευθείας μειλ στο τάμπλετ της ΟΛΥΜΠΙΑΚΗΣ ΖΥΘΟΠΟΙΪΑΣ	1α. Αν πρόκειται για βλάβη ΟΛΥΜΠΙΑΚΗΣ ΖΥΘΟΠΟΙΪΑΣ
2. Απευθείας τηλέφωνο στον τεχνικό	2α. Αν η βλάβη είναι σε ψύκτη της ΟΛΥΜΠΙΑΚΗΣ ΖΥΘΟΠΟΙΪΑΣ πρέπει ο πελάτης να πάρει τηλ στην αντίστοιχη εταιρεία και να δηλώσει τη βλάβη ώστε να περαστεί στο τάμπλετ του τεχνικού από τα κεντρικά. 2β. Αν η βλάβη είναι σε ψύκτη άλλης εταιρείας (ΕΖΑ, ΑΘΗΝΑΪΚΗ ΖΥΘΟΠΟΙΪΑ κτλ) και ο τεχνικός βρίσκεται στην περιοχή την επίλυση με προτεραιότητα αλλιώς 48 ώρες δυνατότητα επίλυσης
3. Τηλέφωνο στη γραμματεία	3α. Η γραμματεία με τη σειρά της ενημερώνει τον αντίστοιχο τεχνικό

ΣΧΟΛΙΑ	
*Καρτιά συμπληρώνονται μόνο σε ΟΛΥΜΠΙΑΚΗ ΖΥΘΟΠΟΙΪΑ - Αλλιώς συμπληρώνονται όλα στο τάμπλετ στο πρόγραμμα Nastos Service.	Ο πρώτος που λαμβάνει την πληροφορία βάζει το αντίστοιχο χρώμα αστερίσκου για την περιοχή.
*Τα εργασία ΟΛΥΜΠΙΑΚΗΣ ΖΥΘΟΠΟΙΪΑΣ συμπληρώνονται: 1. έντυπο εργασίας - 2. πρόγραμμα Cold Fusion (ταμπλετ) - 3. πρόγραμμα Nastos Service (tablet)	1.1.1.1.1 = Πιέβιτς / Λιπτα / Λιόνινα / Αιτωλοακαρνανία / Θεσσαλία / Λευκάδα
*Κάθε βλάβη γυρνάει πρώτα στο κεντρικό μειλ και μετά σε όλα τα τάμπλετ. Όποιος έχει την αντίστοιχη περιοχή ασχολείται - αλλιώς αγνοεί.	1.1.1.1.2 = Λάρσα / Τρίκαλα / Καρδίτσα / Μαγνησία / Σποράδες
	*Αστερίσκια μόνο ΟΛΥΜΠΙΑΚΗ
*Ανταλλακτικά ελέγχουν οι υπάλληλοι, ενημερώνουν το αφεντικό και αυτός κάνει την παραγγελία -> Αναλώσιμα (4-5) κωδικό κάθε μέρα που γίνεται ανανέωση.	*Τάμπλετ μόνο περιοχές ΟΛΥΜΠΙΑΚΗΣ / Οι υπόλοιποι κινητό πρόγραμμα Nastos

ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ COLD FUSION (ΟΛΥΜΠΙΑΚΗ ΖΥΘΟΠΟΙΪΑ)
1. Συμπλήρωση εντύπου εργασίας
2. Φωτογραφία στοιχείων από έντυπο εργασίας
3. Εισοδος στο πρόγραμμα Cold Fusion
4. Επιλογή αντίστοιχης εργασίας
α. Για βλάβη -> Πέρασμα κωδικού εργασίας
β. Για συντήρηση -> Γράφονται απλώς τα στοιχεία πελάτη
γ. Για εγκατάσταση -> Γράφονται τα στοιχεία πελάτη, η εντολή Cold Fusion (βήθηφος κωδικός) και το FS της εταιρείας (βήθηφος κωδικός πελάτη)
5. Κλείσιμο εργασίας και αποστολή μειλ στην εταιρεία

ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ NASTOS SERVICE
1. Αναζήτηση του πελάτη στο πρόγραμμα
2. Επιλογή είδους εργασίας
3. Επιλογή "ok"

**ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ Γ: ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΗ ΑΠΟΘΕΜΑΤΩΝ
ΑΝΤΑΛΛΑΚΤΙΚΩΝ ΕΠΙΣΚΕΥΩΝ ΨΥΚΤΩΝ**

ΑΝΤΑΛΛΑΚΤΙΚΑ DM FLEX		
ΚΩΔΙΚΟΣ	ΕΙΚΟΝΑ	ΠΕΡΙΓΡΑΦΗ
360		ΒΑΣΕΙΣ ΣΥΜΠΙΕΣΤΗ
90		ΜΠΡΟΥΤΖΙΝΗ ΒΑΣΗ ΑΜΟΡΤΙΣΕΡ
91		ΡΟΔΕΛΑ ΑΜΟΡΤΙΣΕΡ
92		ΝΤΙΖΑ ΣΤΗΡΙΞΗΣ ΑΝΤΛΙΑΣ
93		ΚΑΠΑΚΙ ΚΛΕΙΔΩΜΑΤΟΣ ΚΛΩΒΟΥ
386		ΠΛΑΣΤΙΚΗ ΒΑΣΗ ΕΓΚΕΦΑΛΟΥ
387		ΡΟΔΕΛΑ ΠΛΑΙΝΗ ΓΙΑ ΚΛΩΒΟ ΕΣΩΤΕΡΙΚΗ
388		ΡΟΔΕΛΑ ΠΛΑΙΝΗ ΓΙΑ ΚΛΩΒΟ ΕΞΩΤΕΡΙΚΗ

ΑΝΤΑΛΛΑΚΤΙΚΑ DM FLEX

18		ΒΑΣΗ ΟΔΗΓΟΥ ΣΩΛΗΝΑΣ
1		ΧΕΙΡΟΛΑΒΗ ΚΑΝΟΥΛΑΣ
13		ΠΥΡΟΣ ΧΕΙΡΟΛΑΒΗΣ
37		ΦΛΑΝΤΖΑ ΚΑΠΑΚΙΟΥ ΠΟΡΤΟΚΑΛΙ
22		ΜΑΝΟΜΕΤΡΟ ΠΙΕΣΗΣ
29		ΒΑΛΒΙΔΑ ΑΣΦΑΛΕΙΑΣ ΚΑΠΑΚΙΟΥ
350		ΛΟΓΟΤΥΠΟ ΚΑΝΟΥΛΑΣ CARLSBERG
325		ΛΟΓΟΤΥΠΟ ΚΑΝΟΥΛΑΣ ΜΥΘΟΣ
317		ΡΟΔΑ ΜΕ ΦΡΕΝΟ

ΑΝΤΑΛΛΑΚΤΙΚΑ DM FLEX

318		ΡΟΔΑ ΧΩΡΙΣ ΦΡΕΝΟ
285		ΣΧΑΡΑΚΙ ΙΝΟΧ
34		ΛΑΣΤΙΧΟ ΠΟΡΤΑΣ
42		ΛΕΚΑΝΑΚΙ ΣΥΜΠΙΕΣΤΗ
392		ΣΕΤ ΒΑΣΗ ΚΛΟΥΒΟΥ
316		ΜΑΓΝΗΤΙΚΑ ΛΟΓΟΤΥΠΑ ΓΙΑ DM FLEX ΜΥΘΟΣ
315		ΜΑΓΝΗΤΙΚΑ ΛΟΓΟΤΥΠΑ ΓΙΑ DM FLEX KAISER
331		ΜΑΓΝΗΤΙΚΑ ΛΟΓΟΤΥΠΑ ΓΙΑ DM FLEX FIX HELLAS
154		ΠΛΑΙΝΗ ΛΑΜΑΡΙΝΑ

ΑΝΤΑΛΛΑΚΤΙΚΑ DM FLEX		
389		ΒΑΣΗ ΑΝΤΛΙΑΣ
385		ΠΛΑΣΤΙΚΟ ΚΛΕΙΣΤΡΟ ΚΛΕΙΔΟΜΑΤΟΣ ΚΛΩΒΟΥ
364		O-RING ΜΑΝΟΜΕΤΡΩΝ
363		O-RING ΤΡΙΟΔΗΣ ΒΑΛΒΙΔΑΣ ΚΛΩΒΟΥ
23		ΤΑΠΑ ΧΕΙΡΟΛΑΒΗΣ
25		ΣΤΗΡΙΓΜΑ ΛΟΓΟΤΥΠΟΥ ΚΑΝΟΥΛΑΣ
10		ΛΑΜΑΚΙ ΧΕΙΡΟΛΑΒΗΣ
9		ΒΑΣΗ ΧΕΙΡΟΛΑΒΗΣ
21		ΣΕΤ ΕΠΙΣΚΕΥΗΣ ΠΟΡΤΑΣ

ΑΝΤΑΛΛΑΚΤΙΚΑ DM FLEX		
20		ΑΙΣΘΗΤΗΡΙΟ ΘΕΡΜΟΚΡΑΣΙΑΣ
16		FAN MOTOR
27		ΟΔΗΓΟΣ ΣΩΛΗΝΑΣ ΚΑΠΑΚΙΟΥ ΜΕ ΘΥΛΙΚΟ ΣΠΕΙΡΩΜΑ
26		ΟΔΗΓΟΣ ΣΩΛΗΝΑΣ ΚΑΠΑΚΙΟΥ ΜΕ ΑΡΣΕΝΙΚΟ ΣΠΕΙΡΩΜΑ
28		ΦΛΑΝΤΖΑ ΚΑΠΑΚΙΟΥ ΜΑΥΡΗ
349		ΛΟΓΟΤΥΠΟ ΚΑΝΟΥΛΑΣ FIX HELLAS
11		ΛΟΓΟΤΥΠΟ ΚΑΝΟΥΛΑΣ KAISER
41		ΕΞΑΤΜΙΣΤΗΣ
384		ΚΑΠΑΚΙ FAN MOTOR ΕΣΩΤΕΡΙΚΟ

ΑΝΤΑΛΛΑΚΤΙΚΑ DM FLEX		
3		ΕΛΑΤΗΡΙΟ ΚΑΝΟΥΛΑΣ
43		ΣΥΜΠΙΕΣΤΗΣ 1/5"
44		ΑΠΟΣΤΑΤΗΣ ΡΟΔΑΣ
339		ΒΡΥΣΗ DM FLEX
314		ΜΑΓΝΗΤΙΚΑ ΛΟΓΟΤΥΠΑ ΓΙΑ DM FLEX CARLSBERG
312		ΛΑΜΑΡΙΝΑ ΙΝΟΧ ΓΙΑ DM FLEX
311		ΚΑΠΑΚΙ ΠΑΝΩ ΜΕΡΟΣ ΓΙΑ DM FLEX
36		ΒΑΣΗ ΕΜΒΟΛΟΥ ΠΙΣΕΣΗΣ ΓΙΑ ΑΝΤΛΙΑ
31		ΗΛΕΚΤΡΟΝΙΚΟΣ ΘΕΡΜΟΣΤΑΤΗΣ

ΑΝΤΑΛΛΑΚΤΙΚΑ DM FLEX

7		ΕΜΒΟΛΟ ΠΙΕΣΗΣ ΑΝΛΤΙΑΣ
284		ΑΝΤΛΙΑ ΠΙΕΣΗΣ ΑΕΡΑ
38		ΑΜΟΡΤΙΣΕΡ ΚΛΩΒΟΥ
39		ΠΡΕΣΟΣΤΑΤΙΚΗ ΒΑΛΒΙΔΑ
14		ΣΤΟΠ ΕΜΒΟΛΟΥ ΚΑΝΟΥΛΑΣ
65		ΣΦΙΚΤΗΡΑΣ ΣΩΛΗΝΑΣ ΑΕΡΑ
6		ΤΡΙΟΔΟΣ ΒΑΛΒΙΔΑ
2		ΣΤΟΠ ΧΕΙΡΟΛΑΒΗΣ ΚΑΝΟΥΛΑΣ
362		ΑΝΤΙΚΡΑΔΑΣΜΙΚΟ ΑΝΤΛΙΑΣ

ΑΝΤΑΛΛΑΚΤΙΚΑ DM FLEX

24		ΟΔΗΓΟΣ ΣΤΟΜΙΟΥ ΚΑΝΟΥΛΑΣ
4		ΟΔΗΓΟΣ ΚΛΕΙΔΩΜΑΤΟΣ ΚΑΝΟΥΛΑΣ
283		ΚΑΠΑΚΙ ΚΛΩΒΟΥ
33		ΠΟΡΤΑ
17		ΚΛΕΙΔΑΡΙΑ ΠΟΡΤΑΣ
29		ΚΛΩΒΟΣ
35		ΣΥΜΠΙΚΝΩΤΗΣ
5		ΚΟΥΜΠΟΜΑ ΚΑΝΟΥΛΑΣ
8		ΕΜΒΟΛΟ ΥΠΟΔΟΧΗΣ ΑΚΡΟΦΥΣΙΟΥ

ΑΝΤΑΛΛΑΚΤΙΚΑ DM FLEX		
32		ΣΚΑΦΑΚΙ ΑΠΟΧΕΤΕΥΣΗΣ
261		ΣΩΛΗΝΑ ΓΙΑ DM FLEX 8x1.5mm
391		ΒΑΣΗ FAN MOTOR DM FLEX
390		SET ΚΑΛΩΔΙΑ DM FLEX
366		ΒΙΔΑ ΓΙΑ ΡΟΔΑ DM FLEX

ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ Δ: ΕΝΔΕΙΚΤΙΚΗ ΚΑΤΑΣΤΑΣΗ ΠΡΟΣΦΕΡΟΜΕΝΩΝ ΥΠΗΡΕΣΙΩΝ



ΕΛΕΥΘΕΡΟΧΩΡΙ – ΦΙΛΙΠΠΙΑΔΑΣ
Τ.Κ.: 48200, ΠΡΕΒΕΖΑ
Τηλ-Fax : 2683023767 - 6944 671508
e-mail: nastosapo@gmail.com

www.nastoscooling.gr

Η υποστήριξη που χρειάζεστε.

ΗΜΕΡΟΜΗΝΙΑ:

ΕΠΙΣΚΕΥΗ ΨΥΚΤΙΚΩΝ ΜΗΧΑΝΗΜΑΤΩΝ & ΕΞΑΡΤΗΜΑΤΩΝ ΣΤΟ ΕΡΓΑΣΤΗΡΙΟ ΜΟΥ

ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΠΑΓΙΟΥ	
ΤΥΠΟΣ ΠΑΓΙΟΥ	
SERIAL NUMBER	
ΑΡ. BARCODE	

ΕΤΑΙΡΙΑ

Α/Α	ΠΕΡΙΓΡΑΦΗ ΕΡΓΑΣΙΑΣ	ΕΡΓΑΣΙΑ	ΤΕΜΑΧΙΑ
1	ΑΝΤΙΚΑΤΑΣΤΑΣΗ ΣΥΜΠΙΕΣΤΗ – ΠΛΗΡΩΣΗ ΜΕ ΦΡΕΟΝ		
2	ΑΝΤΙΚΑΤΑΣΤΑΣΗ ΣΥΜΠΥΚΝΩΤΗ – ΠΛΗΡΩΣΗ ΜΕ ΦΡΕΟΝ		
3	ΑΝΤΙΚΑΤΑΣΤΑΣΗ ΣΥΜΠΙΕΣΤΗΣ - ΣΥΜΠΥΚΝΩΤΗΣ		
4	ΕΠΙΣΚΕΥΗ ΗΛΕΚΤΡΙΚΗΣ ΕΓΚΑΤΑΣΤΑΣΗΣ (ΨΥΚΤΗ)		
5	ΔΙΕΡΕΥΝΗΣΗ ΔΙΑΡΡΟΗΣ-ΠΛΗΡΩΣΗ ΜΕ ΦΡΕΟΝ		
6	ΕΠΙΣΚΕΥΗ ΑΝΑΔΕΥΤΗΡΑ ΥΔΑΤΟΣ (ΚΥΚΛΟΦΟΡΗΤΗ)		
7	ΑΠΛΗ ΣΥΝΤΗΡΗΣΗ ΜΟΝΑΔΑΣ (FLEX)		
8	ΕΠΙΣΚΕΥΗ ΜΟΝΑΔΑΣ (FLEX)		
9	ΕΠΙΣΚΕΥΗ ΒΡΥΣΗΣ (FLEX)		
10	ΣΥΝΤΗΡΗΣΗ & ΑΠΟΘΗΚΕΥΣΗ (ΨΥΚΤΗ)		
11	ΓΕΝΙΚΗ ΕΠΙΣΚΕΥΗ ΨΥΚΤΗ		
12	ΕΠΙΣΚΕΥΗ - ΣΥΝΤΗΡΗΣΗ (ΜΑΝΟΜΕΤΡΩΝ)		
13	ΑΝΤΙΚΑΤΑΣΤΑΣΗ (ΑΝΑΔΕΥΤΗΡΑ) ΥΔΑΤΟΣ		
14	ΕΠΙΣΚΕΥΗ – ΣΥΝΤΗΡΗΣΗ (COUPLE HEAD)		
15	ΑΠΛΗ ΣΥΝΤΗΡΗΣΗ (ΚΑΝΟΥΛΑΣ) TD/MODULAR		
16	ΕΠΙΣΚΕΥΗ (ΚΑΝΟΥΛΑΣ) TD/MODULAR		
17	ΑΠΛΗ ΣΥΝΤΗΡΗΣΗ (CLEANING) MODULE MODULAR		
18	ΣΥΝΤΗΡΗΣΗ (KEG) ΚΛΩΒΟΥ MODULE MODULAR		
19	ΑΠΛΗ ΣΥΝΤΗΡΗΣΗ ΜΟΝΑΔΑΣ (SELECT)		
20	ΑΛΛΗ ΕΡΓΑΣΙΑ		
21	ΑΛΛΗ ΕΡΓΑΣΙΑ		
22	ΑΛΛΗ ΕΡΓΑΣΙΑ		
23	ΕΛΕΓΧΟΣ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΑΣ (ΠΑΓΙΟΥ)		
24	ΓΥΑΛΙΣΜΑ ΚΑΙ ΣΥΣΚΕΥΑΣΙΑ (ΠΑΓΙΟΥ)		

ΠΑΡΑΤΗΡΗΣΕΙΣ:

ΥΠΟΓΡΑΦΗ ΤΕΧΝΙΚΟΥ

ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ Ε: ΕΝΤΟΠΙΣΜΟΣ ΕΥΡΩΠΑΪΚΩΝ ΟΜΟΕΙΔΩΝ ΕΤΑΙΡΕΙΩΝ ΓΙΑ ΟΡΙΖΟΝΤΙΑ ΑΝΑΠΤΥΞΗ ΕΣΩΤΕΡΙΚΗ ΤΗΣ NASTOS COOLING ΜΕΣΩ VENTURES

- Η εταιρεία [Drake](#) ιδρύθηκε το 1972 και εμπορεύεται μηχανήματα ψύξης για ζυθοποιίες, οινοποιεία, γαλακτοκομικά, φαρμακευτικά κτλ. Ταυτόχρονα αναλαμβάνει την εγκατάσταση και συντήρηση τέτοιων μηχανημάτων.

Όπως βλέπουμε στην αρχική σελίδα του site, αναφέρονται κάποια από τα είδη ψυκτών που εμπορεύεται η επιχείρηση, οι διάφορες λειτουργίες τους ανα περίπτωση καθώς και οι διάφορες υπηρεσίες που παρέχονται. Εξηγούνται επίσης κάποιες διαφορές ανάμεσα σε επαγγελματικούς ψύκτες για ζυθοποιίες και τους συμβατικούς που χρησιμοποιούνται σε μικρομεσαίες επιχειρήσεις. Ταυτόχρονα αναφέρονται οι τοπ επιλογές πελατών σε ψύκτες, διάφοροι συνεργάτες, καθώς και η επιλογή που ταιριάζει σε κάθε πελάτη ανάλογα με κάποια χαρακτηριστικά που αναγράφονται.

Στην αρχική σελίδα δεν παραλείπεται η αναφορά στα θετικά χαρακτηριστικά των ψυκτών της επιχείρησης.

Κάποια από τα χαρακτηριστικά της αρχικής σελίδας τους site είναι διάφορα εικονίδια που σε κατευθύνουν:

- 1) [CONTACT US TODAY!](#) : Στα στοιχεία επικοινωνίας της επιχείρησης.
- 2) [REQUEST A QUOTE](#): Περιλαμβάνει φόρμα ενεργοποίησης της Εγγύησης, κατάλογο ψυκτών που εμπορεύεται η εταιρεία, εγχειρίδιο εγκατάστασης, λειτουργίας και διατήρησης ψύκτη. Ο πελάτης μπορεί επίσης να συμπληρώσει τα στοιχεία του καθώς και κάποια χαρακτηριστικά που θέλει να έχει ο ψύκτης για τον οποίο ενδιαφέρεται και να ζητήσει μια προσφορά από την εταιρεία.
- 3) [TECHNICAL SUPPORT](#): Παρουσιάζεται η ομάδα. Επικοινωνία μέσω συμπλήρωσης φόρμας. Για άμεση επικοινωνία παρέχεται τηλέφωνο. Επίσης

υπάρχουν και τα Manual κάθε ψύκτη.

4) CHATBOX: Για άμεση εξυπηρέτηση.

5) [DOWNLOAD OUR BREWERY COOLING CHILLERS BROCHURE](#):

Λίγα λόγια για την επιχείρηση, τους ψύκτες, τον τρόπο που εγκαθίστανται και βοηθούν την επιχείρηση του πελάτη, στοιχεία επικοινωνίας.

Τέλος, η εταιρεία διαθέτει στο site της ειδικό section με [Frequently Asked Questions](#), με σκοπό την άμεση εξυπηρέτηση των πελατών χωρίς να χρειαστεί να επικοινωνήσουν με το τεχνικό τμήμα.

- Η Εταιρεία [CBC Draft Services](#) εστιάζει στην παροχή υπηρεσιών design, εγκατάστασης, καθαρισμού, επιδιόρθωσης και συντήρησης μηχανημάτων μύρας.

Στην αρχική σελίδα του site της μπορεί κανείς να διαβάσει περισσότερες λεπτομέρειες για την εταιρεία, καθώς και τις υπηρεσίες που προσφέρει, οι οποίες διαχωρίζονται σε:

1) [DRAFT SYSTEMS](#): περιλαμβάνει αναλυτική περιγραφή των συστημάτων που εγκαθιστούν.

2) [DRAFT LINE CLEANING](#): Επεξηγεί τη διαδικασία που ακολουθούν οι τεχνικοί στον καθαρισμό, τον τυχαίο έλεγχο που γίνεται κατά διαστήματα στους τεχνικούς με σκοπό τη διασφάλιση της ποιότητας των υπηρεσιών καθώς και το συμβόλαιο καθαρισμού μεταξύ πελάτη-εταιρείας.

3) [MAINTENANCE & REPAIR](#): Επεξηγεί διαδικασίες διατήρησης και επίλυση προβλημάτων στους ψύκτες.

Επίσης, στην αρχική σελίδα του site μπορεί ο πελάτης να δει και promo video των υπηρεσιών που παρέχονται.

Υπάρχει ορατό το τηλέφωνο επικοινωνίας στο επάνω μέρος της αρχικής σελίδας.

Στο MENOY υπάρχουν οι τοποθεσίες κάλυψης των υπηρεσιών, λίστα με τους πελάτες, φόρμα επικοινωνίας με την εταιρεία, career opportunities section με όλες τις ανοιχτές θέσεις εργασίας.

*Η συγκεκριμένη ιστοσελίδα και είδος υπηρεσίας, ανταποκρίνεται καλύτερα στις υπηρεσίες που παρέχει η Nastos Cooling IKE

Άλλες παρόμοιες εταιρείες:

https://deutschebeverage.eu/?cmp_id=14735968242&adg_id=127931096336&kwd=beer%20brewing&device=c&gclid=Cj0KCQjwmouZBhDSARIsALYcourWI5ugtjVEgNre60ep_64N-IuXnmstLg4jcr8IobuzRB-0why_Ss4aAmQ3EALw_wcB

<https://www.kegsdraft.com/home>

<https://www.draughtservices.ca/>

<http://draftbeerservices.com/>

<https://www.cbgdraftservices.com/>

ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ

1. Γραμμένος, Γ. & Αρκούλης Α., (2002): *International Journal of Maritime Economics*, 4, (81-99).
2. Chen, N, Roll, R και Ross, S. 1986: *Ross: Economic Forces and the Stock Market. Journal of Business*, 59: 383-403.
3. Hamao, Y. 1988: Εμπειρική εξέταση της θεωρίας τιμολόγησης του αρμπιτράζ: Με χρήση ιαπωνικών δεδομένων. *Japan and the World Economy*, 1: 45-6
4. Martinez, A και Rubio, J. 1989: *Μακροοικονομικές μεταβλητές: Universidad del Pais Vasco, Έγγραφο εργασίας, Universidad del Pais Vasco*
5. Wasserfallen, W. 1989: *Journal of Banking and Finance*, 13: 613- 626
6. Poon, S και Taylor S. 1991: *Taylor και Taylor Taylor: Macroeconomic Factors and the UK Stock Market (Μακροοικονομικοί παράγοντες και χρηματιστηριακή αγορά του Ηνωμένου Βασιλείου). Journal of Business Finance and Accounting*, 18: 619-636.
7. Chen, S και Jordan, B. 1993: *Μερικοί εμπειρικοί έλεγχοι στη θεωρία τιμολόγησης του αρμπιτράζ: Μακρομεταβλητές έναντι παράγωγων παραγόντων. Journal of Banking and Finance*, 17: 65-89.
8. McKinsey, 2022 "Αλυσίδες εφοδιασμού: Για να οικοδομήσετε ανθεκτικότητα, διαχειριστείτε προληπτικά"
9. Εθνικό Συμβούλιο Πληροφοριών των ΗΠΑ, Μάρτιος 2021, "GlobalTrends_2040 A more Contested World".
10. ΟΟΣΑ, Αύγουστος 2022. Σύνθετοι πρόδρομοι δείκτες
11. FRED, St. Louis Fed, Οικονομικά στοιχεία, 2022
12. U.S. Bureau of Labor Statistics, Δείκτης τιμών παραγωγού ανά εμπόρευμα: All Commodities [PPIACO], ανακτήθηκε από FRED, Federal Reserve Bank of St. Louis- <https://fred.stlouisfed.org/series/PPIACO>, 9 Νοεμβρίου 2022.
13. OECD (2017), *Systems Approaches to Public Sector Challenges: OECD Publishing, Παρίσι*. <http://dx.doi.org/10.1787/9789264279865-en>.
14. Phelps, Edmund S., "Phillips Curves, Expectations of Inflation, and Optimal Unemployment Over Time", *Economica*, 34, 1967, σσ. 254-281. (<https://doi.org/10.2307/2552025>)
15. Friedman, Milton, "The Role of Monetary Policy", *American Economic Review* 58, 1968, σ. 1-17. (<https://www.jstor.org/stable/1831652>)

16. Lucas, Robert E., Jr., "Expectations and the Neutrality of Money", Journal of Economic Theory 4, 1972, σ. 103-124. ([https://doi.org/10.1016/0022-0531\(72\)90142-1](https://doi.org/10.1016/0022-0531(72)90142-1))
17. Federal Reserve Bank of Cleveland, <https://www.clevelandfed.org/indicators-and-data/inflation-expectations>
18. Federal Reserve Bank of Atlanta, <https://www.atlantafed.org/cenfis/market-probability-tracker#>
19. Fisher, Mark, Μάιος 2016: "Simplex Regression". Federal Reserve Bank of Atlanta.
20. Loretta J. Mester Πρόεδρος και διευθύνουσα σύμβουλος Federal Reserve Bank of Cleveland, 29 Ιουνίου 2022. "Ο ρόλος των προσδοκιών για τον πληθωρισμό στη χάραξη νομισματικής πολιτικής: A Practitioner's Perspective". Φόρουμ της Ευρωπαϊκής Κεντρικής Τράπεζας για την κεντρική τραπεζική: Challenges for Monetary Policy in a Rapidly Changing World Sintra, Πορτογαλία.
21. Coibion, Olivier, Yuriy Gorodnichenko, and Tiziano Ropele, "Inflation Expectations and Firm Decisions: Quarterly Journal of Economics, 135, 2020, σ. 165-219. (<https://doi.org/10.1093/qje/qjz029>)
22. Coibion, Olivier, and Yuriy Gorodnichenko, "Is the Phillips Curve Alive and Well after All? Inflation Expectations and the Missing Disinflation," American Economic Journal: Macroeconomics 7, 2015, σ. 197-232. (<http://dx.doi.org/10.1257/mac.20130306>)
23. Bloomberg, [Katia Dmitrieva](#), 25 Αυγούστου 2022
24. Mohamed A. El-Erian, 22 Ιουλίου 2022". Η Ομοσπονδιακή Τράπεζα των ΗΠΑ πρέπει να ξεπεράσει αυτές τις τέσσερις αποτυχίες - Bloomberg"
25. Περίληψη της οικονομικής έκθεσης της κυβέρνησης των ΗΠΑ για το οικονομικό έτος 2021 " An Unsustainable Fiscal Path" [Financial Report of the United States Government \(treasury.gov\)](#)
26. [Μέτρηση της δημοσιονομικής ικανότητας των ΗΠΑ με ανάλυση προεξοφλημένων ταμειακών ροών | NBER](#) Απρίλιος 2022
27. Federal Reserve Bank of St. Louis, St. Louis Fed Economic News Index: Real GDP Nowcast [STLENI], ανακτήθηκε από FRED, Federal Reserve Bank of St. Louis; <https://fred.stlouisfed.org/series/STLENI>, 16 Νοεμβρίου 2022.
28. Federal Reserve Bank of St. Louis, 10-Year Treasury Constant Maturity Minus 2-Year Treasury Constant Maturity [T10Y2Y], ανακτήθηκε από FRED, Federal

- Reserve Bank of St. Louis; <https://fred.stlouisfed.org/series/T10Y2Y>, 20 Νοεμβρίου 2022.
29. Kolmogorov, A. (1968). "Λογική βάση για τη θεωρία πληροφοριών και τη θεωρία πιθανοτήτων". IEEE Transactions on Information Theory. 14 (5): 662–664.
[doi:10.1109/TIT.1968.1054210](https://doi.org/10.1109/TIT.1968.1054210).
30. Joseph E. Stiglitz (2002). "Information and the Change in the Paradigm in Economics" The American Economic Review , Jun., 2002, Vol. 92, No. 3 (Jun., 2002), pp. 460- 501
31. Wen, Y., 2021, The Poverty of Macroeconomics --- What the Chemical Revolution Tells Us about Neoclassical Production Function, Federal Reserve Bank of St. Louis Working Paper 2021-001. URL <https://doi.org/10.20955/wp.2021.001>
32. Moss, D. (2014). "A Concise Guide to Macro Economics". Harvard Business Publishing, 2nd ed., ch.8.
33. <https://www.weforum.org/agenda/2022/02/explainer-how-is-inflation-hitting-low-income-households-in-developing-nations/>
34. <https://www.worldbank.org/en/research/publication/inflation-in-emerging-and-developing-economies>
35. <https://blogs.worldbank.org/voices/inflation-could-wreak-havoc-worlds-poor>
36. Jon Danielsson, Marcela Valenzuela, and Ilknur Zer (Σεπτέμβριος 2022), "The impact of risk cycles on business cycles: a historical view" International Finance Discussion Papers 1358. Ουάσιγκτον: Συμβούλιο των Διοικητών του Ομοσπονδιακού Αποθεματικού Συστήματος, <https://doi.org/10.17016/IFDP.2022.1358>.
37. Kevin A. Bryan και Heidi L. Williams (2021). "Καινοτομία: NBER Working Paper No. 29173 Αύγουστος 2021
38. Page M. 2000, The Creative Destruction of Manhattan, 1900-1940, Σικάγο, University of Chicago Press
39. Grove A. S. 1999, Only the Paranoid Survive: How to Exploit the Crisis Points That Challenge Every Company, New York, Bantam Book.
40. Diamond A. M., Jr. 1996, "Review of Economics - Mathematical Politics or Science of Diminishing Returns? ", Journal of Political Economy, 104, 3, 655-659.
- a. 2006a, "Ο αιώνας του Schumpeter: Schumeter: The Growing Recognition that Creative Destruction Matters", έγγραφο εργασίας.

- b. 2006b, "Η δημιουργική καταστροφή του Schumpeter: Journal of Private Enterprise, 22,1,120-146. - 2006c, "Schumpeter vs. Keynes: "In the Long Run Not All of Us Are Dead"", Working Paper.
41. Schumpeter, Joseph A. 1934. Η θεωρία της οικονομικής ανάπτυξης: An Inquiry into Profits, Capital, Credit, Interest, and the Business Cycle. Νέα Υόρκη, Νέα Υόρκη: Oxford University Press.
42. Schumpeter, Joseph A. 1939. Επιχειρηματικοί κύκλοι: Μια θεωρητική και στατιστική ανάλυση της καπιταλιστικής διαδικασίας. Νέα Υόρκη, Νέα Υόρκη: McGraw-Hill Book Company. 1942.
43. Schumpeter, Joseph A. (1942). Καπιταλισμός, σοσιαλισμός και δημοκρατία. Νέα Υόρκη, Νέα Υόρκη: Harper & Brothers
44. Solow, Robert M. 1956. "Μια συμβολή στη θεωρία της οικονομικής μεγέθυνσης". Quarterly Journal of Economics 70 (1): 65.
45. Solow, Robert M. 1957. "Technical Change and the Aggregate Production Function". Review of Economics and Statistics 39 (3): 312-320
46. Schmookler, Jacob. 1966. Εφευρέσεις και οικονομική ανάπτυξη. Cambridge, MA: Harvard University Press.
47. Arrow, Kenneth J. 1962a. "Economic Welfare and the Allocation of Resources for Invention" (Οικονομική ευημερία και κατανομή των πόρων για εφεύρεση). In: The Rate and Direction of Inventive Activity (Ο ρυθμός και η κατεύθυνση της εφευρετικής δραστηριότητας): Οικονομικοί και κοινωνικοί παράγοντες. Princeton, NJ: Princeton University Press: 609-626.
48. Chamberlin, Edward Hastings. 1962. Η θεωρία του μονοπωλιακού ανταγωνισμού. Cambridge, MA: Harvard University Press
49. Marshall, Alfred. 1890. Αρχές των Οικονομικών. Τόμος I. Λονδίνο: MacMillan & Co.
50. American Society of Civil Engineers (ASCE), 2021 INFRASTRUCTURE REPORT CARD www.infrastructurereportcard.org
51. Goldman Sachs Equity Research (2021), "Green CAPEX".
52. Ευρωπαϊκή Επιτροπή, (2022) "Sustainability-related disclosure in the financial services sector", https://finance.ec.europa.eu/sustainable-finance/disclosures/sustainability-related-disclosure-financial-services-sector_en και <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX:32022R1214>

53. European Central Bank, Central Bank Assets for Euro Area (11-19 Countries) [ECBASSETSW], ανακτήθηκε από FRED, Federal Reserve Bank of St. Louis- <https://fred.stlouisfed.org/series/ECBASSETSW>, November 19, 2022.
54. Suresh Naidu (Πανεπιστήμιο Κολούμπια), Rajiv Sethi (Barnard College, Πανεπιστήμιο Κολούμπια και Ινστιτούτο Σάντα Φε) και Sarah Thomas (Barnard College και Πανεπιστήμιο Κολούμπια) (2021). "A world of differences: an introduction to inequality", CORE Insights <https://www.core-econ.org/insights/a-world-of-differences/text/01.html>
55. Dani Rodrik, (Μάιος 2021). "Beware Economists Bearing Policy Paradigms", Project Syndicate
56. Οργανισμός Οικονομικής Συνεργασίας και Ανάπτυξης, Business Tendency Surveys for Manufacturing: Δείκτες εμπιστοσύνης: Δείκτες εμπιστοσύνης: Σύνθετοι δείκτες: OECD Indicator for the United States [BSCICP03USM665S], ανακτήθηκε από FRED, Federal Reserve Bank of St. Louis; <https://fred.stlouisfed.org/series/BSCICP03USM665S>, November 20, 2022.
57. Federal Reserve Bank of Cleveland, Median Consumer Price Index [MEDCPIM158SFRBCLE], ανακτήθηκε από FRED, Federal Reserve Bank of St. Louis; <https://fred.stlouisfed.org/series/MEDCPIM158SFRBCLE>, 20 Νοεμβρίου 2022.
58. Hirschman, Albert (1995). "A Propensity to Self-Subversion", Cambridge, MA: Harvard University Press.
59. François Blondeau & Christophe Planas & Alessandro Rossi, 2021. "[Output Gap Estimation Using the European Union's Commonly Agreed Methodology Vade Mecum & Manual for the EUCAM Software](#)," [European Economy - Discussion Papers 2015](#) - 148, Directorate General Economic and Financial Affairs (DG ECFIN), European Commission.
60. https://www.imf.org/external/datamapper/GGCB_G01_PGDP_PT@FM/ADVEC/FM_EMG/FM_LIDC
61. https://www.imf.org/external/datamapper/NGDP_RPCH@WEO/EU
62. Federal Reserve Bank of St. Louis, Velocity of M2 Money Stock [M2V], ανακτήθηκε από FRED, Federal Reserve Bank of St. Louis; <https://fred.stlouisfed.org/series/M2V>, November 19, 2022.

63. Christian Zimmermann με τους Tom Coupé και W. Robert Reed, 2021.
"Ανοίγοντας το δρόμο για τις αντιγραφές: Experimental Results from an Online Research Bibliography", Federal Reserve Bank of St. Louis Working Paper 2021-013B, Οκτώβριος 2021. https://fredblog.stlouisfed.org/2015/11/is-the-ppi-going-crazy/?utm_source=series_page&utm_medium=related_content&utm_term=related_resources&utm_campaign=fredblog