



**ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ ΠΕΙΡΑΙΩΣ
ΤΜΗΜΑ ΟΡΓΑΝΩΣΗΣ & ΔΙΟΙΚΗΣΗΣ
ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ**

**Ευρωπαϊκό Μεταπτυχιακό Πρόγραμμα
στη Διοίκηση Επιχειρήσεων – Ολική Ποιότητα**

**ΜΕΛΕΤΗ ΣΚΟΠΙΜΟΤΗΤΑΣ ΙΔΡΥΣΗΣ
ΜΟΝΑΔΑΣ ΕΜΦΙΑΛΩΣΗΣ ΝΕΡΟΥ**

ΔΙΠΛΩΜΑΤΙΚΗ ΕΡΓΑΣΙΑ

της

ΜΠΑΜΠΛΗ ΕΛΕΝΗΣ

ΦΕΒΡΟΥΑΡΙΟΣ 2006

ΕΥΧΑΡΙΣΤΙΕΣ

Θεωρώ υποχρέωση μου να ευχαριστήσω θερμά τον επιβλέποντα της διπλωματικής εργασίας, επίκουρο καθηγητή κ. Γεωργακέλλο Δημήτριο για την καθοδήγηση και την υποστήριξή του σε όλους τους τομείς. Επιπλέον, θα ήθελα να ευχαριστήσω ιδιαίτερα τους γονείς μου και την αδελφή μου για την αμέριστη συμπαράστασή τους σε ολόκληρη την περίοδο φοίτησής μου στο μεταπτυχιακό πρόγραμμα σπουδών MBA – TQM.

ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ ΠΕΙΡΑΙΑΣ

ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ

ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ	I
ΚΑΤΑΣΤΑΣΗ ΠΙΝΑΚΩΝ	VI
ΚΑΤΑΣΤΑΣΗ ΔΙΑΓΡΑΜΜΑΤΩΝ	X
ΚΑΤΑΣΤΑΣΗ ΕΙΚΟΝΩΝ	XI

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 1

ΣΥΝΟΨΗ ΤΗΣ ΜΕΛΕΤΗΣ ΣΚΟΠΙΜΟΤΗΤΑΣ

1.1 Βασική Ιδέα και Ιστορικό του Προγράμματος.....	1
1.2 Ανάλυση Αγοράς και Μάρκετινγκ.....	1
1.3 Πρώτες Ύλεις και άλλα Εφόδια.....	3
1.4 Μηχανολογικά και Τεχνολογία.....	4
1.5 Οργάνωση της Μονάδας και Γενικά Έξοδα.....	5
1.6 Ανθρώπινοι Πόροι.....	5
1.7 Τοποθεσία, Χώρος Εγκατάστασης, Περιβάλλον.....	6
1.8 Προγραμματισμός Εκτελέσεως του Έργου.....	7
1.9 Χρηματοοικονομική Ανάλυση της Επένδυσης.....	7
1.10 Συμπεράσματα.....	8

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 2

ΒΑΣΙΚΗ ΙΔΕΑ ΚΑΙ ΙΣΤΟΡΙΚΟ ΤΟΥ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΟΣ

2.1 Περιγραφή της Ιδέας του Επενδυτικού Σχεδίου.....	11
2.2 Υποστηρικτές του Σχεδίου και Ιδρυτές.....	14
2.3 Μελέτη Σκοπιμότητας.....	14
2.4 Κόστος Εκπόνησης της Μελέτης Σκοπιμότητας.....	14

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 3

ΑΝΑΛΥΣΗ ΑΓΟΡΑΣ ΚΑΙ ΜΑΡΚΕΤΙΝΓΚ

3.1 Ορισμός της Αγοράς και Ανάλυση της Δομής της.....	16
3.1.1 Προϊόντα.....	16
3.1.2 Πελάτες	17
3.1.3 Ανταγωνιστές.....	17

3.1.4	Προμηθευτές.....	21
3.1.5	Διανομή – Μέθοδοι Προώθησης Πωλήσεων.....	21
3.2	Γενικά Χαρακτηριστικά του Κλάδου.....	23
3.3	Ανάλυση της Εγχώριας Αγοράς.....	25
3.3.1	Συνολικό Μέγεθος Εγχώριας Αγοράς.....	25
3.3.2	Μέγεθος Εγχώριας Παραγωγής.....	28
3.3.3	Πωλήσεις των Παραγωγικών Επιχειρήσεων του Κλάδου.....	29
3.3.4	Μερίδια Αγοράς των Κυριότερων Επιχειρήσεων του Κλάδου.....	31
3.3.5	Προσδιοριστικοί παράγοντες της Ζήτησης.....	31
3.4	Εξωτερικό Εμπόριο Εμφιαλωμένων νερών.....	35
3.4.1	Εισαγωγές Εμφιαλωμένων Νερών.....	35
3.4.2	Εξαγωγές Εμφιαλωμένων Νερών.....	36
3.5	Ανάλυση του Ανταγωνιστικού Περιβάλλοντος.....	37
3.5.1	Παρουσίαση Επιχειρήσεων Εμφιάλωσης Νερού.....	37
3.5.2	Παρουσίαση Εισαγωγικών Επιχειρήσεων Εμφιαλωμένου Νερού.....	51
3.6	Ανάλυση του Εξωτερικού Επιχειρηματικού Περιβάλλοντος.....	54
3.6.1	Πολιτικοί Παράγοντες.....	54
3.6.2	Οικονομικοί Παράγοντες.....	55
3.6.3	Κοινωνικοί Παράγοντες.....	56
3.6.4	Τεχνολογικοί Παράγοντες.....	57
3.7	Η Στρατηγική του Μάρκετινγκ.....	58
3.7.1	Εταιρική Στρατηγική και Στόχοι της Επιχείρησης.....	58
3.7.2	Στοχοθέτηση (Targeting).....	60
3.7.3	Τοποθέτηση (Positioning).....	61
3.7.4	Στοχοθέτηση του Εμπορικού Σήματος.....	62
3.8	Η Τακτική του Μάρκετινγκ.....	63
3.8.1	Προϊόν.....	63
3.8.2	Τιμή.....	65
3.8.3	Προώθηση.....	66
3.8.4	Διανομή.....	70
3.9	Το Πρόγραμμα Παραγωγής.....	71

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 4**ΠΡΩΤΕΣ ΥΛΕΣ ΚΑΙ ΆΛΛΑ ΕΦΟΔΙΑ**

4.1	Απαιτήσεις σε Πρώτες Ύλες και άλλα Εφόδια.....	74
4.1.1	Πρώτες Ύλες.....	74
4.1.2	Υλικά Συσκευασίας και Περιέκτες.....	77
4.1.3	Υπηρεσίες Κοινής Ωφέλειας.....	80
4.1.4	Βοηθητικά Υλικά.....	82
4.2	Μάρκετινγκ Προμηθειών.....	83
4.3	Πρόγραμμα Προμηθειών.....	84
4.3.1	Καθορισμός Βασικών Προμηθευτών.....	84
4.3.2	Τύποι Συμφωνιών και Διατάξεων.....	85
4.3.3	Τρόποι Μεταφοράς.....	85
4.4	Κόστος Πρώτων Υλών και άλλων Εφοδίων.....	86

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 5**ΜΗΧΑΝΟΛΟΓΙΚΑ ΚΑΙ ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΑ**

5.1	Πρόγραμμα Παραγωγής και Δυναμικότητα της Μονάδας.....	89
5.1.1	Καθορισμός του Προγράμματος Παραγωγής.....	89
5.1.2	Καθορισμός της Δυναμικότητας της Μονάδας.....	89
5.2	Απαιτούμενη Τεχνολογία.....	90
5.2.1	Κριτήρια Επιλογής Τεχνολογίας.....	91
5.2.2	Διαθεσιμότητα Τεχνολογίας.....	91
5.3	Αξιολόγηση Τεχνολογίας.....	92
5.3.1	Παραγωγή Φιαλών PET.....	92
5.3.2	Υδροληψία και Φίλτραση Νερού.....	94
5.3.3	Εμφιάλωση Νερού.....	95
5.3.4	Συσκευασία Φιαλών.....	98
5.4	Μηχανολογικός Εξοπλισμός.....	100
5.4.1	Μηχανήματα Παραγωγής.....	100
5.4.2	Βοηθητικός Εξοπλισμός.....	106
5.4.3	Εξοπλισμός Εξυπηρέτησης.....	107
5.5	Απόκτηση και Μεταφορά Τεχνολογίας.....	108
5.5.1	Κόστος Μηχανολογικών.....	108

5.6	Σχεδιαγράμματα και Βασικά Μηχανολογικά της Μονάδας.....	110
5.7	Έργα Πολιτικού Μηχανικού.....	113
5.7.1	Αναλυτική Παρουσίαση των Έργων Πολιτικού Μηχανικού....	113
5.7.2	Κόστος των Έργων Πολιτικού Μηχανικού.....	114

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 6

ΟΡΓΑΝΩΣΗ ΤΗΣ ΜΟΝΑΔΑ ΚΑΙ ΓΕΝΙΚΑ ΕΞΟΔΑ

6.1	Οργάνωση και Διαχείριση της Μονάδας.....	116
6.1.1	Οργανωσιακές Λειτουργίες.....	116
6.1.2	Σχεδίαση της Οργάνωσης.....	116
6.2	Επιλογή των Κέντρων Κόστους.....	119
6.2.1	Κέντρα Κόστους Παραγωγής.....	120
6.2.2	Κέντρα Κόστους Υποστήριξης και Εξυπηρέτησης.....	120
6.2.3	Κέντρα Κόστους Διοίκησης και Χρηματοοικονομικών.....	121
6.3	Τα Γενικά Έξοδα.....	121

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 7

ΑΝΘΡΩΠΙΝΟΙ ΠΟΡΟΙ

7.1	Ανάγκες του Επενδυτικού Σχεδίου σε Προσωπικό.....	124
7.1.1	Προσδιορισμός των Αναγκών.....	124
7.1.2	Προγραμματισμός των Αναγκών.....	124
7.2	Διαθεσιμότητα Ανθρώπινου Δυναμικού και Στρατολόγηση.....	128
7.2.1	Εκτίμηση της Προσφοράς και της Ζήτησης Ανθρώπινου Δυναμικού.....	128
7.2.2	Προγραμματισμός Πρόσληψης Προσωπικού.....	128
7.3	Το Πρόγραμμα Κατάρτισης – Εκπαίδευσης.....	129
7.4	Εκτιμήσεις του Κόστους Εργασίας.....	130
7.4.1	Πολιτική Αμοιβών.....	130
7.4.2	Υπολογισμός των Αμοιβών.....	130

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 8

ΤΟΠΟΘΕΣΙΑ, ΧΩΡΟΣ ΕΓΚΑΤΑΣΤΑΣΗΣ, ΠΕΡΙΒΑΛΛΟΝ

8.1	Επιλογή της Τοποθεσίας.....	132
-----	-----------------------------	-----

8.2	Επιλογή του Χώρου Εγκατάστασης.....	134
8.3	Προστασία του Περιβάλλοντος.....	135
8.4	Υπολογισμός του Κόστους.....	136

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 9

ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΙΣΜΟΣ ΕΚΤΕΛΕΣΕΩΣ ΤΟΥ ΕΡΓΟΥ

9.1	Στόχοι του Προγραμματισμού Εκτέλεσης του Έργου.....	137
9.2	Στάδια Εκτέλεσης του Επενδυτικού Σχεδίου.....	138
9.3	Εκτίμηση του Κόστους Εκτέλεσης του Έργου.....	141

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 10

ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΑΝΑΛΥΣΗ ΤΗΣ ΕΠΕΝΔΥΣΗΣ

10.1	Συνολικό Κόστος Επένδυσης.....	144
10.1.1	Πάγιο Ενεργητικό.....	144
10.1.2	Καθαρό Κεφάλαιο Κίνησης.....	146
10.1.3	Συνολικό Κόστος Επένδυσης.....	149
10.2	Χρηματοδότηση του Προγράμματος.....	149
10.3	Ανάλυση Κόστους Παραγωγής.....	151
10.4	Απαραίτητες Λογιστικές Καταστάσεις.....	154
10.4.1	Κατάσταση Καθαρού Εισοδήματος.....	154
10.4.2	Κατάσταση Πηγών και Εφαρμογών των Κεφαλαίων.....	155
10.4.3	Κατάσταση Καθαρού Εισοδήματος.....	157
10.5	Χρηματοοικονομική Αξιολόγηση του Προγράμματος.....	159
10.5.1	Περίοδος Απόδοσης της Επένδυσης.....	159
10.5.2	Καθαρή Παρούσα Αξία.....	160
10.5.3	Εσωτερικός Συντελεστής Απόδοσης.....	162
10.6	Χρηματοοικονομική Αξιολόγηση της Επένδυσης σε Συνθήκες Αβεβαιότητας.....	165
10.6.1	Ανάλυση «Νεκρού» Σημείου.....	165
10.6.2	Ανάλυση Ευαισθησίας.....	167

ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ.....	170
--------------------------	------------

ΚΑΤΑΣΤΑΣΗ ΠΙΝΑΚΩΝ

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 2

ΒΑΣΙΚΗ ΙΔΕΑ ΚΑΙ ΙΣΤΟΡΙΚΟ ΤΟΥ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΟΣ

Πίνακας 2.1	Κόστος προεπενδυτικών μελετών.....	15
-------------	------------------------------------	----

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 3

ΑΝΑΛΥΣΗ ΑΓΟΡΑΣ ΚΑΙ ΜΑΡΚΕΤΙΝΓΚ

Πίνακας 3.1	Διαρθρωτικά στοιχεία του κλάδου παραγωγής μεταλλικών νερών και αναψυκτικών.....	18
Πίνακας 3.2	Κατάλογος εμφιαλωτηρίων νερού Ελλάδας (1999).....	19
Πίνακας 3.3	Μέγεθος εγχώριας φαινομενικής κατανάλωσης εμφιαλωμένων νερών (1990-2004).....	26
Πίνακας 3.4	Διάρθρωση εγχώριας φαινομενικής κατανάλωσης εμφιαλωμένων νερών (2004).....	27
Πίνακας 3.5	Κατά κεφαλή κατανάλωση εμφιαλωμένων νερών(1990-2004).....	28
Πίνακας 3.6	Εγχώρια παραγωγή εμφιαλωμένων νερών (1990 2004)...	29
Πίνακας 3.7	Πωλήσεις επιχειρήσεων εμφιαλωμένων νερών (1999–2003).....	30
Πίνακας 3.8	Αφίξεις αλλοδαπών τουριστών στην Ελλάδα (1994–2002)	34
Πίνακας 3.9	Εξέλιξη τουριστικών εσόδων (1993 – 2003).....	34
Πίνακας 3.10	Μέσα Μαζικής Ενημέρωσης που θα χρησιμοποιηθούν για τη διαφήμιση της Νάμα Ελλάς Α.Ε.....	67
Πίνακας 3.11	Χρονικός Προγραμματισμός των ενεργειών προώθησης για το πρώτο έτος λειτουργίας της Νάμα Ελλάς Α.Ε.....	69
Πίνακας 3.12	Πρόγραμμα παραγωγής.....	72
Πίνακας 3.13	Συνολικές πωλήσεις.....	72
Πίνακας 3.14	Συνολικές πωλήσεις και συνολικό κόστος μάρκετινγκ.....	73

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 4**ΠΡΩΤΕΣ ΥΛΕΣ ΚΑΙ ΑΛΛΑ ΕΦΟΔΙΑ**

Πίνακας 4.1	Χημική Ανάλυση του νερού της πηγής Παγούσαινας.....	75
Πίνακας 4.2	Χαρακτηριστικά Προπλασμάτων.....	76
Πίνακας 4.3	Προβλεπόμενες αναλώσεις πρώτων υλών.....	76
Πίνακας 4.4	Χαρακτηριστικά πωμάτων.....	77
Πίνακας 4.5	Χαρακτηριστικά ετικετών.....	78
Πίνακας 4.6	Χαρακτηριστικά χαρτοκιβωτίων.....	79
Πίνακας 4.7	Χαρακτηριστικά φιλμ θερμοσυρρίκνωσης (shrink film).....	79
Πίνακας 4.8	Προβλεπόμενες αναλώσεις υλικών συσκευασίας.....	80
Πίνακας 4.9	Προβλεπόμενες αναλώσεις σε παροχές κοινής ωφέλειας..	82
Πίνακας 4.10	Προβλεπόμενες αναλώσεις σε βοηθητικά υλικά.....	83
Πίνακας 4.11	Προμηθευτές της Νάμα Ελλάς Α.Ε.....	84
Πίνακας 4.12	Κόστος πρώτων υλών και άλλων εφοδίων για το 2008...	87
Πίνακας 4.13	Κόστος πρώτων υλών και άλλων εφοδίων ανά έτος.....	88

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 5**ΜΗΧΑΝΟΛΟΓΙΚΑ ΚΑΙ ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΑ**

Πίνακας 5.1	Καθορισμός δυναμικότητας της μονάδας.....	90
Πίνακας 5.2	BM600 PET Blow Molder.....	101
Πίνακας 5.3	SpectraPak 3000 "Standard" System.....	103
Πίνακας 5.4	CasePak/ShrinkPak 5000 Packaging System.....	105
Πίνακας 5.5	Βοηθητικός εξοπλισμός.....	107
Πίνακας 5.6	Εξοπλισμός εξυπηρέτησης.....	107
Πίνακας 5.7	Κόστος Μηχανολογικών.....	109
Πίνακας 5.8	Κόστος έργων πολιτικού μηχανικού.....	115

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 6**ΟΡΓΑΝΩΣΗ ΤΗΣ ΜΟΝΑΔΑ ΚΑΙ ΓΕΝΙΚΑ ΕΞΟΔΑ**

Πίνακας 6.1	Γενικά έξοδα της μονάδας για το 2008.....	123
Πίνακας 6.2	Γενικά έξοδα της μονάδας από το 2009 έως το 2012.....	123

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 7**ΑΝΘΡΩΠΙΝΟΙ ΠΟΡΟΙ**

Πίνακας 7.1	Απαιτούμενο εργατικό δυναμικό.....	127
Πίνακας 7.2	Κόστος ανθρώπινου δυναμικού για το 2008.....	131
Πίνακας 7.3	Κόστος ανθρώπινου δυναμικού (2009 – 2012).....	131

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 8**ΤΟΠΟΘΕΣΙΑ, ΧΩΡΟΣ ΕΓΚΑΤΑΣΤΑΣΗΣ, ΠΕΡΙΒΑΛΛΟΝ**

Πίνακας 8.1	Εκτίμηση του κόστους επένδυσης σχετικά με το χώρο εγκατάστασης.....	136
-------------	---	-----

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 9**ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΙΣΜΟΣ ΕΚΤΕΛΕΣΕΩΣ ΤΟΥ ΕΡΓΟΥ**

Πίνακας 9.1	Υπολογισμός κόστους εκτέλεσης του επενδυτικού σχεδίου.....	142
-------------	--	-----

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 10**ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΑΝΑΛΥΣΗ ΤΗΣ ΕΠΕΝΔΥΣΗΣ**

Πίνακας 10.1	Προπαραγωγικά κεφαλαιακά έξοδα.....	145
Πίνακας 10.2	Αρχικά πάγια έξοδα επένδυσης.....	145
Πίνακας 10.3	Πάγιο ενεργητικό της Νάμα Ελλάς Α.Ε.....	145
Πίνακας 10.4	Υπολογισμός κεφαλαίου κίνησης(1).....	147
Πίνακας 10.5	Υπολογισμός κεφαλαίου κίνησης(2).....	148
Πίνακας 10.6	Συνολικό κόστος επένδυσης.....	149
Πίνακας 10.7	Πηγές χρηματοδότησης της επένδυσης.....	150
Πίνακας 10.8	Εξυπηρέτηση δανείου.....	151
Πίνακας 10.9	Συνολικό κόστος παραγωγής 2009 – 2012	152
Πίνακας 10.10	Απαιτήσεις σε καθαρό κεφάλαιο κίνησης για τα έτη 2009-2012.....	153
Πίνακας 10.11	Προβλεπόμενες καταστάσεις αποτελεσμάτων χρήσης.....	155
Πίνακας 10.12	Προβλεπόμενη κατάσταση ταμειακών ροών.....	156
Πίνακας 10.13	Προβλεπόμενοι ισολογισμοί (2008 – 2012).....	158
Πίνακας 10.14	Κατάσταση ταμειακών ροών (ποσά σε €).....	160

Πίνακας 10.15	Υπολογισμός παρούσας αξίας (ποσά σε €).....	161
Πίνακας 10.16	Εκτίμηση εσωτερικού συντελεστή απόδοσης.....	163
Πίνακας 10.17	Διαχωρισμός σταθερών και μεταβλητών εξόδων (2008)...	166
Πίνακας 10.18	Έσοδα από πωλήσεις (2008) με μείωση της τιμής διάθεσης των προϊόντων κατά 5%.....	168
Πίνακας 10.19	Έσοδα από πωλήσεις (2008) με μείωση της τιμής διάθεσης των προϊόντων κατά 5% και μείωση του όγκου παραγωγής.....	168
Πίνακας 10.10	Έσοδα από πωλήσεις (2008) με μείωση της τιμής διάθεσης των προϊόντων.....	169

ΚΑΤΑΣΤΑΣΗ ΔΙΑΓΡΑΜΜΑΤΩΝ

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 3

ΑΝΑΛΥΣΗ ΑΓΟΡΑΣ ΚΑΙ ΜΑΡΚΕΤΙΝΓΚ

Διάγραμμα 3.1	Διάρθρωση εμφιαλωμένων νερών ανά κατηγορία (1999).....	20
Διάγραμμα 3.2	Χωροταξική διάρθρωση εμπορικών σημάτων εμφιαλωμένου νερού ανά περιφέρεια (1999).....	20
Διάγραμμα 3.3	Εξέλιξη εγχώριας φαινομενικής κατανάλωσης εμφιαλωμένων νερών (1990-2004).....	25
Διάγραμμα 3.4	Διάρθρωση εγχώριας αγοράς εμφιαλωμένων νερών (2004).....	27

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 6

ΟΡΓΑΝΩΣΗ ΤΗΣ ΜΟΝΑΔΑ ΚΑΙ ΓΕΝΙΚΑ ΕΞΟΔΑ

Διάγραμμα 6.1	Οργανόγραμμα της Νάμα Ελλάς Α.Ε.....	117
---------------	--------------------------------------	-----

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 9

ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΙΣΜΟΣ ΕΚΤΕΛΕΣΕΩΣ ΤΟΥ ΕΡΓΟΥ

Διάγραμμα 9.1	Χρονοδιάγραμμα Gantt για την ανέγερση της μονάδας	141
---------------	---	-----

ΚΑΤΑΣΤΑΣΗ ΕΙΚΟΝΩΝ

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 3

ΑΝΑΛΥΣΗ ΑΓΟΡΑΣ ΚΑΙ ΜΑΡΚΕΤΙΝΓΚ

Εικόνα 3.1	Συσκευασίες των προϊόντων.....	64
------------	--------------------------------	----

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 5

ΜΗΧΑΝΟΛΟΓΙΚΑ ΚΑΙ ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΑ

Εικόνα 5.1	BM600 PET Blow Molder.....	102
Εικόνα 5.2	TT9000 Pretreatment System.....	102
Εικόνα 5.3	SpectraPak 3000 "Standard" System.....	104
Εικόνα 5.4	CasePak/ShrinkPak 5000 Packaging System.....	105
Εικόνα 5.4	Σχεδιάγραμμα μονάδας.....	111
Εικόνα 5.5	Κάτοψη μονάδας.....	112
Εικόνα 5.5	Μηχανολογικό σχεδιάγραμμα μονάδας.....	113

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 8

ΤΟΠΟΘΕΣΙΑ, ΧΩΡΟΣ ΕΓΚΑΤΑΣΤΑΣΗΣ, ΠΕΡΙΒΑΛΛΟΝ

Εικόνα 8.1	Χάρτης της νήσου Χίου.....	137
------------	----------------------------	-----

Κεφάλαιο 1: ΣΥΝΟΨΗ ΤΗΣ ΜΕΛΕΤΗΣ ΣΚΟΠΙΜΟΤΗΤΑΣ

1.1 Βασική Ιδέα και Ιστορικό του Προγράμματος

Η βιομηχανική επιχείρηση που πρόκειται να συσταθεί θα αξιοποιήσει το φυσικό μεταλλικό νερό της πηγής Παγούσαινας στη Βόρεια Χίο και θα φέρει την επωνυμία «Νάμα Ελλάς Α.Ε.». Η ίδρυση της μονάδας θα αποτελέσει μοχλό ανάπτυξης της περιοχής. Η δραστηριότητα ανήκει στον κλάδο τροφίμων και ποτών, που γενικά σημαίνει υψηλές προδιαγραφές για την εξασφάλιση της ποιότητας και υγιεινής (HACCP) και είναι επιλέξιμη για υπαγωγή επενδυτικού σχεδίου στον Αναπτυξιακό Νόμο (2601/98). Το παραγόμενο προϊόν θα είναι εμφιαλωμένο νερό σε συσκευασίες του 0,5lt και 1,5lt. Η εταιρεία θα διαθέτει τα προϊόντα της στην αγορά μέσω σούπερ μάρκετ, μικρών καταστημάτων, περιπτέρων, χώρων μαζικής εστίασης κλπ.

Οι Ιδρυτές του επενδυτικού σχεδίου είναι οι εξής:

- Θεοδωρίδης Κωνσταντίνος, επιχειρηματίας από την Ελλάδα με ιδιωτικό ενδιαφέρον για την ίδρυση της βιομηχανικής μονάδας. Δραστηριοποιείται στο χώρο των ποτών και τροφίμων από το 1982. Θα χρηματοδοτήσει την επένδυση με ίδια κεφάλαια και θα αποτελεί βασικό μέτοχο.
- Κωνσταντάκης Θεμιστοκλής, επιχειρηματίας από την Χίο που έχει επενδύσεις στον Ελλαδικό χώρο. Θα χρηματοδοτήσει την επένδυση με ίδια κεφάλαια και θα αποτελεί βασικό μέτοχο.
- Παπαδάκης Αριστείδης, χημικός μηχανικός. Έχει αναπτύξει επιχειρηματική δραστηριότητα στο παρελθόν. Θα χρηματοδοτήσει την επένδυση με ίδια κεφάλαια και θα αποτελεί βασικό μέτοχο.

1.2 Ανάλυση Αγοράς και Μάρκετινγκ

Η αγορά των εμφιαλωμένων νερών χαρακτηρίζεται από έντονο ανταγωνισμό, καθώς ελέγχεται από λίγες επιχειρήσεις μεγάλου μεγέθους οι

οποίες διαθέτουν οργανωμένα δίκτυα διανομής. Παράλληλα, δραστηριοποιούνται στην αγορά και αρκετές επιχειρήσεις μικρομεσαίου μεγέθους, ορισμένες από τις οποίες τα τελευταία χρόνια επεκτείνουν το δίκτυο πωλήσεών τους σε ολόκληρη την Ελλάδα, ενώ οι υπόλοιπες έχουν κυρίως τοπικό χαρακτήρα.

Στρατηγική κατεύθυνση και κύριος στόχος της Νάμα Ελλάς Α.Ε. είναι να γίνει η κορυφαία εταιρεία εμφιαλωμένων νερών στη Χίο και μια από τις κορυφαίες εταιρείες στο Βορειοανατολικό Αιγαίο. Τους στρατηγικούς στόχους της η εταιρεία θα τους πραγματοποιήσει μέσα από εντατική προσπάθεια διείσδυσης στην υπάρχουσα αγορά εμφιαλωμένων νερών του Βορειοανατολικού Αιγαίου ώστε να αποσπάσει ένα σημαντικό μερίδιο από τις υπάρχουσες μονάδες εμφιάλωσης νερού.

Το εμπορικό σήμα της υπό ίδρυση εταιρείας θα είναι «**NAMA**». Το συγκεκριμένο σήμα είναι απλό, εύηχο, σύντομο, ευκολομνημόνευτο και προφέρεται εύκολα. Αρχικά, το συγκεκριμένο σήμα υποδηλώνει το είδος του προϊόντος αφού προέρχεται από το αρχαίο ρήμα νάω που σημαίνει ρέω. Η ερμηνεία της λέξης νάμα είναι νερό που αναβλύζει πηγή. Επιπρόσθετα, υποδηλώνει και τα ποιοτικά χαρακτηριστικά του νερού αφού μεταφορικά η λέξη νάμα σημαίνει ζωογόνος δύναμη. Η επιλεγθείσα ονομασία του εμπορικού σήματος δύναται να δημιουργήσει στους καταναλωτές την εντύπωση ότι πρόκειται για ένα ποιοτικό προϊόν το οποίο είναι απόλυτα φυσικό, δεν υποβάλλεται σε χημικές διεργασίες και είναι απόλυτα υγιεινό.

Το φυσικό μεταλλικό νερό της υπό ίδρυση μονάδας θα διατίθενται στις εξής συσκευασίες :

1. Χαρτοκιβώτιο 12 φιάλες x 1,5lt
2. Χαρτοκιβώτιο 24 φιάλες x 0,5lt
3. Συσκευασία 6-pack 1,5lt με χειρολαβή.
4. Συσκευασία 12-pack 0,5lt με χειρολαβή.

Η Νάμα Ελλάς Α.Ε. πρόκειται να εγκατασταθεί στη Χίο και να λειτουργήσει από την 1 Ιανουαρίου 2008 χωρίς καθυστερήσεις και δοκιμαστικές περιόδους. Η εταιρεία σκοπεύει να αποκτήσει μέσα στην πρώτη πενταετία λειτουργίας της μερίδιο αγοράς 40% στο νησί της Χίου. Αυτό σημαίνει ότι θα πρέπει να παράγει 3.250.000lt το χρόνο, τα οποία θα διαθέτει στη Χίο και στα νησιά του Βορείου Αιγαίου. Κατά τον πρώτο χρόνο λειτουργίας της η μονάδα σκοπεύει να εμφιαλώσει 2.600.000lt και χρόνο με το χρόνο θα αυξάνει την παραγόμενη ποσότητα. Τα συνολικά έσοδα από πωλήσεις για το 2008 θα ανέρχονται σε 540.000€.

1.3 Πρώτες Ύλες και άλλα Εφόδια

Η βασική πρώτη ύλη που πρόκειται να χρησιμοποιήσει η Νάμα Ελλάς Α.Ε. είναι το νερό της πηγής Παγούσαινας στη Βόρεια Χίο, το οποίο είναι ιδιαίτερα καλής ποιότητας. Επιπρόσθετα, η υπό ίδρυση μονάδα χρειάζεται να προμηθεύεται προπλάσματα (preforms) με τα οποία θα παρασκευάζει τις πλαστικές φιάλες PET όπου θα εμφιαλώνεται το νερό.

Εκτός από τις ακατέργαστες πρώτες ύλες, η μονάδα έχει και ανάγκη από βοηθητικά υλικά, όπως είναι διάφορα υλικά συσκευασίας που εξυπηρετούν τη φυσική διακίνηση και προστασία του προϊόντος και την επίτευξη των στόχων του μάρκετινγκ. Η επιχείρηση θα προμηθεύεται πώματα και ετικέτες για τις πλαστικές φιάλες καθώς επίσης χαρτοκιβώτια και φιλμ θερμοσυρρίκνωσης (shrink film) για τη συσκευασία των πλαστικών φιαλών.

Επιπλέον, για την καθημερινή λειτουργία της μονάδας είναι απαραίτητη η προμήθεια ηλεκτρικού ρεύματος, νερού και καυσίμων. Τέλος, η μονάδα έχει ανάγκη από στολές εργασίας για τους εργαζόμενους και απολυμαντικά υλικά για τον καθαρισμό των μηχανημάτων παραγωγής. Το κόστος των πρώτων υλών και των άλλων εφοδίων για το πρώτο έτος λειτουργίας της μονάδας θα ανέρχεται σε 172.299€.

1.4 Μηχανολογικά και Τεχνολογία

Η Νάμα Ελλάς Α.Ε. πρόκειται να χρησιμοποιήσει σύγχρονο τεχνολογικό εξοπλισμό με σκοπό τη μείωση του κόστους παραγωγής, τη βελτίωση της ποιότητας των παραγόμενων προϊόντων, την αποδοτικότερη χρήση της ενέργειας και την εκπλήρωση συγκεκριμένων περιβαλλοντολογικών απαιτήσεων. Συγκεκριμένα, προβλέπεται να χρησιμοποιηθεί μία γραμμή παραγωγής. Οι εγκαταστάσεις θα είναι καθετοποιημένες και αυτοματοποιημένες και θα περιλαμβάνουν μηχανήματα παραγωγής φιαλών PET, φίλτρανσης (μικροδιήθησης), εμφιάλωσης, εγκιβωτισμού και τυποποίησης συσκευασίας.

Έπειτα από έρευνα ως κύριος προμηθευτής του μηχανολογικού εξοπλισμού της Νάμα Ελλάς Α.Ε. επιλέγεται η εταιρεία Norland Int'l. Inc, η οποία εδρεύει στις Η.Π.Α. και ειδικεύεται αποκλειστικά στην παραγωγή μηχανημάτων για την εμφιάλωση νερού. Τα μηχανήματα τα οποία σκοπεύει να προμηθευτεί είναι το BM600 PET Blow Molder για την παραγωγή των φιαλών PET, το TT9000 Pretreatment System για τη φίλτρανση του νερού της πηγής, το SpectraPak 3000 "Standard" System για την εμφιάλωση του νερού και το CasePak/ShrinkPak 5000 Packaging System για τη συσκευασία των φιαλών,

Η επιχείρηση πρόκειται να προμηθευτεί επιπλέον μία πληθώρα βοηθητικών μηχανημάτων για τη λειτουργία του εργοστασίου. Συγκεκριμένα, έχει ανάγκη από δύο δεξαμενές αποθήκευσης, ένα περονοφόρο όχημα, ένα ανυψωτικό μηχάνημα και ένα φορτηγό. Επιπρόσθετα, χρειάζεται μία ηλεκτρογεννήτρια και συσκευές για τη θέρμανση και τον κλιματισμό των εγκαταστάσεων. Το κόστος των μηχανολογικών αναμένεται να είναι 462.580€.

Τέλος, το κτίριο στο οποίο πρόκειται να εγκατασταθεί η μονάδα θα καταλαμβάνει έκταση 350m². Μέσα σε αυτό, θα περιλαμβάνονται τα γραφεία της επιχείρησης, η μονάδα ποιοτικού ελέγχου, οι αποθηκευτικοί χώροι των πρώτων υλών, των υλικών συσκευασίας και των έτοιμων προϊόντων και η παραγωγική μονάδα. Το κόστος των έργων του πολιτικού μηχανικού αναμένεται να ανέλθει στα 150.000€.

1.5 Οργάνωση της Μονάδας και Γενικά Έξοδα

Η επιχείρηση θα είναι δομημένη σε τέσσερα τμήματα, τα οποία θα είναι ανεξάρτητα το ένα από το άλλο και ο έλεγχος των επιδόσεών τους καθώς και η επίβλεψή τους θα γίνονται από την κεντρική Διεύθυνση. Τα τμήματα αυτά θα είναι η Γραμματεία, η Διεύθυνση Μάρκετινγκ, η Διεύθυνση Παραγωγής και η Διεύθυνση Οικονομικού.

Τα κόστη που θα δημιουργηθούν κατά την παραγωγή των εμφιαλωμένων νερών από τη Νάμα Ελλάς κατατάσσονται σε άμεσα και έμμεσα. Τα άμεσα κόστη δημιουργούνται ως άμεσο αποτέλεσμα της παραγωγής των προϊόντων από τη βιομηχανική μονάδα και αποτελούνται από το άμεσο κόστος των υλικών, τα εργατικά και τις άμεσες δαπάνες. Ωστόσο, οποιοδήποτε κόστος δεν μπορεί να συμπεριληφθεί στις παραπάνω κατηγορίες, χαρακτηρίζεται ως έμμεσο κόστος. Τα γενικά έξοδα του εργοστασίου για το 2008 προβλέπεται να είναι 19.500€

1.6 Ανθρώπινοι Πόροι

Το εργοστάσιο πρόκειται να λειτουργεί με μία οκτάωρη βάρδια την ημέρα και 5 ημέρες την εβδομάδα. Συνολικά οι εργάσιμες ημέρες για την επιχείρηση θα είναι 260 ημέρες ανά έτος. Η Νάμα Ελλάς έχει ανάγκη από διευθυντικό και εποπτικό προσωπικό καθώς επίσης από ειδικευμένους και ανειδίκευτους εργάτες.

Αναλυτικότερα, εκτός από το Γενικό Διευθυντή η εταιρεία σκοπεύει να απασχολεί ένα άτομο στη γραμματεία, ένα άτομο στη Διεύθυνση Μάρκετινγκ και ένα στη Διεύθυνση Οικονομικού και επτά άτομα στη Διεύθυνση Παραγωγής. Το κόστος του ανθρώπινου δυναμικού για τον πρώτο χρόνο λειτουργίας εκτιμάται ότι θα είναι 151.200€.

1.7 Τοποθεσία, Χώρος Εγκατάστασης, Περιβάλλον

Λαμβάνοντας υπόψη ότι η υπό ίδρυση μονάδα εμφιάλωσης νερού πρόκειται να αξιοποιήσει το μεταλλικό νερό της πηγής Παγούσαινας που βρίσκεται στη Βόρεια Χίου είναι προφανές ότι η μονάδα πρέπει να εγκατασταθεί στο νησί της Χίου και μάλιστα πολύ κοντά στην πηγή. Επιπλέον, το γεγονός ότι το μεγαλύτερο ποσοστό της παραγωγής θα απευθύνεται στην τοπική αγορά του νησιού ενισχύει την επιλογή αυτή. Ο χώρος που πρόκειται να εγκατασταθεί η Νάμα Ελλάς είναι πλησίον της πηγής Παγούσαινας στην Παρπαριά της Χίου λόγω της ιδιαιτερότητας της επένδυσης που απαιτεί την ανέγερση του εργοστασίου κατά το δυνατό κοντινότερα στις πρώτες ύλες, δηλαδή το νερό της πηγής.

Τα εξειδικευμένα περιβαλλοντικά προγράμματα και τα αυστηρά μέτρα που πρόκειται να εφαρμοστούν για την προστασία του περιβάλλοντος είναι:

- Βιολογικός καθαρισμός για την επεξεργασία των υγρών λυμάτων και προγράμματα ανακύκλωσης υλικών, μείωσης υγρών και στερεών αποβλήτων, καθώς και των αναλώσιμων υλικών συσκευασίας.
- Μείωση των αερίων ρύπων και του όγκου των απορριμμάτων, ώστε να εξασφαλιστεί η διαχείριση των μη ανακτήσιμων απορριμμάτων με την ελάχιστη επιβάρυνση για το περιβάλλον.
- Έλεγχος της κατανάλωσης ηλεκτρικής ενέργειας, νερού και καυσίμων, με στόχο την αποτελεσματικότερη χρήση τους.
- Θέσπιση μετρήσιμων στόχων και δεικτών για την παρακολούθηση των σχετικών παραμέτρων και αξιολόγηση των αποτελεσμάτων σύμφωνα με τα υψηλά περιβαλλοντικά πρότυπα της εταιρείας.

Το κόστος επένδυσης σχετικά με το χώρο εγκατάστασης της βιομηχανικής μονάδας περιλαμβάνει το κόστος για την απόκτηση της γης και τη μελέτη των περιβαλλοντικών επιπτώσεων και προβλέπεται να είναι 33.000€.

1.8 Προγραμματισμός Εκτελέσεως του Έργου

Η φάση της εκτέλεσης του έργου περιλαμβάνει τη χρονική περίοδο από την απόφαση για την επένδυση μέχρι την έναρξη της εμπορικής παραγωγής. Κατά τη φάση αυτή λαμβάνουν χώρα μία σειρά ταυτόχρονων και αλληλένδετων επενδυτικών δραστηριοτήτων, οι οποίες έχουν διαφορετικές οικονομικές επιπτώσεις και θα διαρκέσουν συνολικά 12 μήνες. Αρχικά θα γίνει η σύσταση της εταιρείας, θα γίνουν τα λεπτομερή μηχανολογικά σχέδια και θα ανατεθεί η κατασκευή του έργου. Στη συνέχεια, θα ληφθούν οι άδειες λειτουργίας και θα προγραμματιστεί η χρηματοδότηση της επένδυσης. Έπειτα, πρόκειται να αποκτηθεί η τεχνολογία και το οικόπεδο και να κατασκευαστεί το κτίριο της μονάδας. Τέλος θα γίνει εγκατάσταση του εξοπλισμού και η προμήθεια των εφοδίων, ενώ παράλληλα θα λάβουν χώρα ενέργειες του προπαραγωγικού μάρκετινγκ και η τελική επιθεώρηση. Το κόστος εκτέλεσης του έργου αναμένεται να είναι 59.470€.

1.9 Χρηματοοικονομική Ανάλυση της Επένδυσης

Το συνολικό κόστος επένδυσης της μονάδας ανέρχεται σε 783.708€. Αναλυτικότερα, το συνολικό κόστος επένδυσης περιλαμβάνει τα προπαραγωγικά κεφαλαιακά έξοδα (74.470€), τις πάγιες επενδύσεις (645.580€), και το κεφάλαιο κίνησης (63.658€), που ουσιαστικά είναι η διαφορά μεταξύ τρέχοντος ενεργητικού και τρέχοντος παθητικού.

Η χρηματοδότηση του επενδυτικού σχεδίου θα γίνει με μετοχικό κεφάλαιο, τραπεζικό δανεισμό και κρατική επιχορήγηση. Αναλυτικότερα, επειδή η Χίος υπάγεται στη ζώνη Δ του Αναπτυξιακού Νόμου 2601/98, στη Νάμα Ελλάς πρόκειται να δοθεί επιχορήγηση 40% του συνολικού κόστους επένδυσης (313.450€) και επιδότηση των τόκων δανεισμού. Επιπρόσθετα, η επένδυση πρόκειται να χρηματοδοτηθεί με ίδια κεφάλαια από τους τρεις ιδρυτές της επιχείρησης. Το ύψος του μετοχικού κεφαλαίου ανέρχεται στο 35% του συνολικού κόστους επένδυσης (270.258€). Τέλος, το 25% του κόστους

επένδυσης (200.000€), θα καλυφθεί από μακροπρόθεσμο δανεισμό από την Τράπεζα Κύπρου

Η εξασφάλιση της ανταγωνιστικότητας της μονάδας είναι άμεση συνάρτηση του κόστους παραγωγής. Το κόστος παραγωγής διαιρείται στο κόστος εργοστασίου που περιλαμβάνει το κόστος των πρώτων υλών και των άλλων εφοδίων, το κόστος του μάρκετινγκ, το κόστος των ανθρώπινων πόρων, στα γενικά έξοδα της μονάδας, στις αποσβέσεις και στο κόστος της χρηματοδότησης. Το συνολικό κόστος παραγωγής για το 2008 αναμένεται να είναι 449.037€.

Η ανάλυση των απαραίτητων λογιστικών καταστάσεων κατέληξε σε πολύ ικανοποιητικά αποτελέσματα, δεδομένου του μικρού κόστους επένδυσης. Τα καθαρά κέρδη μετά από φόρους το 2008 θα είναι 68.223€ ενώ το 2009 θα ανέλθουν σε 109.540€. Επιπλέον, το ταμειακό πλεόνασμα μετά το τέλος της κάθε λειτουργικής περιόδου κρίνεται ιδιαίτερα ικανοποιητικό.

Τέλος, η χρηματοοικονομική αξιολόγηση της επένδυσης τόσο σε συνθήκες βεβαιότητας όσο και σε συνθήκες αβεβαιότητας κατέστησε την επένδυση αποδοτική. Πιο συγκεκριμένα, η περίοδος επανείσπραξης του κόστους επένδυσης προβλέπεται να είναι 3 χρόνια και 4 μήνες, η καθαρή παρούσα αξία αναμένεται να θετική και η απόδοση κρίθηκε αποδεκτή. Επιπλέον, εσωτερικός συντελεστής απόδοσης (ΕΣΑ) είναι 13,5%, ο οποίος είναι μεγαλύτερος από το υψηλότερο επιτόκιο στο οποίο οι επενδυτές του προγράμματος θα δανειστούν κεφάλαια για να πραγματοποιήσουν το επενδυτικό πρόγραμμα. Από την άλλη πλευρά, η ανάλυση «νεκρού» σημείου και η ανάλυση ευαισθησίας ενίσχυσαν τη σταθερότητα της επένδυσης.

1.10 Συμπεράσματα

Τα πλεονεκτήματα του επενδυτικού σχεδίου που αναλύεται στην παρούσα μελέτη σκοπιμότητας είναι:

- Δεδομένου ότι η ανάπτυξη μιας περιοχής προκύπτει με την αξιοποίηση του ενδογενούς δυναμικού, η αναλυθείσα επενδυτική δραστηριότητα συντελεί θετικά στην αύξηση της τοπικά προστιθέμενης αξίας.
- Αξιοποιούνται οι φυσικοί πόροι και το παραγωγικό δυναμικό μιας περιοχής (Βόρεια Χίος) που εμφανίζει τάσεις απομόνωσης.
- Δημιουργούνται 11 νέες θέσεις απασχόλησης σε μια χαρακτηρισμένη ως φθίνουσα περιοχή.
- Συγκριτικό πλεονέκτημα ίδρυσης της μονάδας στο νησί της Χίου είναι η εγγύτητα της μονάδας στην κατανάλωση, δεδομένου ότι τα προϊόντα της Νάμα Ελλάς πρόκειται να διατίθενται στη Χίο και στα νησιά του Βορείου Αιγαίου.

Από την άλλη πλευρά το παρόν επενδυτικό σχέδιο έχει ως κύριο μειονέκτημα το ότι τα προϊόντα της μονάδας θα διατίθενται σε μικρή τοπική αγορά. Το γεγονός αυτό, σε συνδυασμό με την παρουσία μεγάλων επιχειρήσεων (leader στην ελληνική αγορά) δεν επιτρέπει την αύξηση του όγκου των πωλήσεων πάνω από ένα επίπεδο.

Τέλος, τα συμπεράσματα που προκύπτουν από την παρούσα μελέτη είναι:

- Τα αποτελέσματα του επενδυτικού προγράμματος κρίνονται ικανοποιητικά μετά τον δεύτερο χρόνο λειτουργίας της μονάδας.
- Τα περιθώρια μικτού και καθαρού κέρδους είναι στα μέσα επίπεδα του κλάδου.
- Οι πωλήσεις δεν πρέπει να υπολείπονται των 1.534.000lt το χρόνο (μικρότερες ποσότητες οδηγούν την μονάδα σε αντισυμβαλλόμενη λειτουργία γιατί το ύψος της επένδυσης και η μη συνεχής λειτουργία επιβάλλουν σημαντικές χρηματοοικονομικές δαπάνες).
- Η επένδυση χαρακτηρίζεται ως αρκετά ευαίσθητη στις μεταβολές του όγκου πωλήσεων.
- Κρίσιμος παράγοντας επιτυχίας της πρωτοβουλίας είναι η εξασφάλιση σημαντικού μεριδίου στην αγορά. Δεδομένου ότι η Χίος αδυνατεί να απορροφήσει την παραπάνω ποσότητα τόσο λόγω του μικρού της

μεγέθους αλλά και της καθιέρωσης των μεγάλων επιχειρήσεων από την κυρίως χώρα, προϋποθέσεις επιτυχίας της πρωτοβουλίας θεωρούνται :

- § η στρατηγική συμμαχία με επιχείρηση που κυριαρχεί στην αγορά (κυρίως όσον αφορά το κανάλι διανομής).
- § η επέκταση στα κοντινά νησιά της περιφέρειας Βορείου Αιγαίου.

ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ ΠΕΙΡΑΙΑΣ

Κεφάλαιο 2: ΒΑΣΙΚΗ ΙΔΕΑ ΚΑΙ ΙΣΤΟΡΙΚΟ ΤΟΥ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΟΣ

2.1 Περιγραφή της Ιδέας του Επενδυτικού Σχεδίου

Το καταναλισκόμενο εμφιαλωμένο νερό στην αγορά της Χίου προέρχεται αποκλειστικά από άλλες περιοχές της χώρας και από εισαγωγές από χώρες του εξωτερικού. Η κατανάλωση του μάλιστα είναι πολύ μεγάλη αναλογικά με τον πληθυσμό του νησιού επειδή το νερό με το οποίο υδρεύονται οι μεγάλοι αστικοί οικισμοί του νομού δεν είναι πόσιμο ενώ είναι ακατάλληλο ακόμη και για μαγείρεμα. Το γεγονός αυτό, έχει οδηγήσει τους κατοίκους στην προμήθεια νερού από φυσικές πηγές και στην αύξηση της κατανάλωσης εμφιαλωμένου νερού. Από την άλλη πλευρά, στη Βόρεια Χίο παραμένει αναξιοποίητη η πηγή της Παγούσαινας, η οποία θεωρείται ότι παρέχει ιδιαίτερα υψηλής ποιότητας φυσικό μεταλλικό νερό και μάλιστα σε ικανοποιητικές ποσότητες. Επιπλέον, το εμφιαλωμένο νερό θεωρείται προϊόν υψηλής προστιθέμενης αξίας, με μεγάλο μέρος της αξίας του (ως ποσοστό επί της τιμής του), να προέρχεται από τα κόστη εμφιάλωσης και μεταφοράς του στον τόπο κατανάλωσης. Η προτεινόμενη επένδυση εμφιάλωσης θα προσδίδει τοπικά αυτή την προστιθέμενη αξία (με δυνατότητα μείωσης της σε σχέση με τα εισαγόμενα προϊόντα) και θα έχει τη δυνατότητα να αποκτήσει ένα μεγάλο μερίδιο στην τοπική αγορά.

Στον Ελλαδικό χώρο, στην εμφιάλωση νερού δραστηριοποιούνται παραπάνω από 300 εταιρείες. Οι περισσότερες από αυτές είναι μικρές επιχειρήσεις τοπικής εμβέλειας. Οι μεγάλες μονάδες είναι λίγες και παρασκευάζουν και άλλα προϊόντα κυρίως αναψυκτικά και χυμούς. Οι ετήσιες εισαγωγές είναι 5 έως 7 εκατομμύρια λίτρα και οι εξαγωγές περίπου 2 εκατομμύρια λίτρα.

Η συνολική κατανάλωση εμφιαλωμένου νερού στη Χίο και τα κοντινά νησιά του Βορείου Αιγαίου, με βάση την φαινόμενη κατά κεφαλή ετήσια

κατανάλωση εκτιμάται σε 7.000.000 λίτρα ετησίως (περίπου 35 λίτρα ανά κάτοικο). Δεδομένης της καθαρά νησιωτικής φύσης της περιοχής και του τουριστικού ρεύματος που δέχεται κυρίως κατά τους καλοκαιρινούς μήνες, εκτιμάται ότι στην πραγματικότητα η κατανάλωση προσεγγίζει τα 8.000.000 λίτρα ετησίως. Τέλος αξίζει να σημειωθεί ότι προς το παρόν στο Νομό Χίου καμία επιχείρηση δεν δραστηριοποιείται στην εμφιάλωση νερού. [1]

Η βιομηχανική επιχείρηση που πρόκειται να συσταθεί θα αξιοποιήσει το φυσικό μεταλλικό νερό της πηγής Παγούσαινας στη Βόρεια Χίο και θα φέρει την επωνυμία «Νάμα Ελλάς Α.Ε.». Η ίδρυση της μονάδας θα αποτελέσει μοχλό ανάπτυξης της περιοχής. Η δραστηριότητα ανήκει στον κλάδο τροφίμων και ποτών, που γενικά σημαίνει υψηλές προδιαγραφές για την εξασφάλιση της ποιότητας και υγιεινής (HACCP) και είναι επιλέξιμη για υπαγωγή επενδυτικού σχεδίου στον Αναπτυξιακό Νόμο (2601/98) με επιχορήγηση 40 % του κόστους επένδυσης και ελάχιστο ύψος επένδυσης 75.000 €. Για την υπαγωγή της δραστηριότητας στον Αναπτυξιακό Νόμο, απαιτούνται εκτός των συνήθων δικαιολογητικών και τα παρακάτω:

- Βεβαίωση καταλληλότητας νερού (микροβιολογική ανάλυση) και ποιότητας νερού (χημική ανάλυση) από την Διεύθυνση Υγιεινής της Νομαρχιακής Αυτοδιοίκησης.
- Αναγνώριση φυσικού μεταλλικού νερού, σύμφωνα με το Π.Δ. 433/83 από το Υπουργείο Υγείας & Πρόνοιας.
- Άδεια χρήσης νερού από το Τμήμα Βιομηχανίας της Νομαρχιακής Αυτοδιοίκησης.

Επιπρόσθετα, η δραστηριότητα είναι επιλέξιμη στα Μέτρα 7.6 και 7.9 του Άξονα 7 "Προγράμματα Ανάπτυξης Αγροτικού Χώρου" του Επιχειρησιακού Προγράμματος του Υπουργείου Γεωργίας, όπου το ποσοστό της επιχορήγησης φτάνει στο 60 %, αλλά μέχρι προϋπολογισμού 440.000 €. [2]

Η δημιουργία της μονάδος Νάμα Ελλάς Α.Ε. περιλαμβάνει την κατασκευή εμφιαλωτηρίου και τη διανομή του προϊόντος (εμφιαλωμένου νερού). Οι απαραίτητες υποδομές θα περιλαμβάνουν:

- Κατασκευή κτιρίου 350 τετραγωνικών μέτρων.
- Προμήθεια και εγκατάσταση του απαραίτητου εξοπλισμού. Αναλυτικότερα ο μηχανολογικός εξοπλισμός περιλαμβάνει συγκρότημα υδροληψίας - μεταφοράς - κατεργασίας, συγκρότημα εμφιάλωσης, σύστημα συσκευασίας και συγκρότημα παραγωγής φιαλών PET.
- Προμήθεια μεταφορικών μέσων.

Η δημιουργία της μονάδος θα απαιτήσει διάστημα ενός χρόνου περίπου. Κατά τους πρώτους πέντε μήνες θα συσταθεί η εταιρεία, θα κατασκευαστούν τα οριστικά μηχανολογικά σχέδια της Νάμα Ελλάς Α.Ε., θα γίνει η επιλογή του εξοπλισμού και θα γίνει ανάθεση της κατασκευής. Παράλληλα θα ληφθούν οι απαραίτητες άδειες για την ανέγερση του κτιρίου, για τη δημιουργία των έργων υποστήριξης της λειτουργίας και της βασικής υποδομής για την εγκατάσταση της μονάδας. Η επόμενη χρονική περίοδος, διάρκειας πέντε μηνών, θα είναι η περίοδος απόκτησης του γηπέδου εγκατάστασης και της μεταφοράς τεχνολογίας και η κατασκευαστική περίοδος του κτιρίου και των έργων διαμόρφωσης. Η τελευταία περίοδος των δύο μηνών είναι το διάστημα εγκατάστασης του εξοπλισμού, ενώ παράλληλα θα πραγματοποιηθούν οι τελικές ενέργειες που απαιτούνται πριν την έναρξη λειτουργίας της μονάδας.

Το παραγόμενο προϊόν θα είναι εμφιαλωμένο νερό σε συσκευασίες του 0,5lt και 1,5lt. Η εταιρεία θα διαθέτει το προϊόν στην αγορά μέσω σούπερ μάρκετ, μικρών καταστημάτων, περιπτέρων, χώρων μαζικής εστίασης κλπ. Δεδομένης της ύπαρξης στο νησί του δικτύου των μεγάλων εταιρειών της κυρίως χώρας το οποίο προμηθεύει την κατανάλωση και με άλλα προϊόντα (χυμούς, αναψυκτικά κλπ), εκτιμάται ότι το μερίδιο που μπορεί να αποσπάσει η επιχείρηση στην αρχή της λειτουργίας της θα είναι μικρό. Απόκτηση μεριδίου που θα αντιστοιχεί σε έσοδα ικανά να καταστήσουν την επένδυση αποδοτική είναι δυνατόν να επιτευχθούν με την επέκταση του δικτύου διανομής και την κάλυψη της αγοράς των κοντινών μεγάλων νησιών του Βορείου Αιγαίου.

Επιπλέον, κρίνεται απαραίτητη η συνεργασία με μεγάλη εταιρεία για την εκμετάλλευση του υπάρχοντος δικτύου διανομής.

2.2 Υποστηρικτές του Σχεδίου και Ιδρυτές

Οι Ιδρυτές του επενδυτικού σχεδίου είναι οι εξής:

- Θεοδωρίδης Κωνσταντίνος, επιχειρηματίας από την Ελλάδα με ιδιωτικό ενδιαφέρον για την ίδρυση της βιομηχανικής μονάδας. Δραστηριοποιείται στο χώρο των ποτών και τροφίμων από το 1982. Θα χρηματοδοτήσει την επένδυση με ίδια κεφάλαια και θα αποτελεί βασικό μέτοχο.
- Κωνσταντάκης Θεμιστοκλής, επιχειρηματίας από την Χίο που έχει επενδύσεις στον Ελλαδικό χώρο. Θα χρηματοδοτήσει την επένδυση με ίδια κεφάλαια και θα αποτελεί βασικό μέτοχο.
- Παπαδάκης Αριστείδης, χημικός μηχανικός. Έχει αναπτύξει επιχειρηματική δραστηριότητα στο παρελθόν. Θα χρηματοδοτήσει την επένδυση με ίδια κεφάλαια και θα αποτελεί βασικό μέτοχο.

2.3 Μελέτη Σκοπιμότητας

Η συγγραφέας της μελέτης σκοπιμότητας είναι η Μπαμπλή Ελένη, Ηλεκτρολόγος Μηχανικός με μεταπτυχιακές σπουδές στη Διοίκηση Επιχειρήσεων. Οι φορείς που παρήγγειλαν τη μελέτη είναι οι τρεις ιδρυτές της επιχείρησης.

2.4 Κόστος Εκπόνησης της Μελέτης Σκοπιμότητας

Το κόστος εκπόνησης της μελέτης σκοπιμότητας υπολογίζεται ότι θα αγγίξει το 0,5% του συνολικού κόστους επένδυσης ενώ παράλληλα η διενέργεια άλλων προκαταρκτικών ερευνών θα κοστίσει περίπου 5.000€. Στον Πίνακα 2.1

που ακολουθεί παρουσιάζονται το κόστος των προεπενδυτικών μελετών που διενεργήθηκαν για την ίδρυση της μονάδας εμφιάλωσης νερού.

Πίνακας 2.1 : Κόστος προεπενδυτικών μελετών

ΠΕΡΙΓΡΑΦΗ	ΚΟΣΤΟΣ(€)
Μελέτη σκοπιμότητας	10.000
Άλλες έρευνες	5.000
ΣΥΝΟΛΟ	15.000

Κεφάλαιο 3: ΑΝΑΛΥΣΗ ΑΓΟΡΑΣ ΚΑΙ ΜΑΡΚΕΤΙΝΓΚ

3.1 Ορισμός της Αγοράς και Ανάλυση της Δομής της

3.1.1 Προϊόντα

Ο όρος «εμφιαλωμένο νερό» αφορά το νερό το οποίο προσφέρεται αεροστεγώς συσκευασμένο σε γυάλινη ή πλαστική συσκευασία και προορίζεται για ανθρώπινη κατανάλωση. Το εμφιαλωμένο νερό διακρίνεται στις παρακάτω βασικές κατηγορίες :

- **Φυσικό Μεταλλικό Νερό:** Ως φυσικό μεταλλικό νερό ορίζεται το νερό, του οποίου η σύσταση (δηλαδή τα φυσικοχημικά χαρακτηριστικά) παραμένει σταθερή στο πλαίσιο φυσικών διακυμάνσεων, είναι μικροβιολογικά κατάλληλο, έχει υπόγεια προέλευση και υπόκειται σε εκμετάλλευση από μία ή περισσότερες φυσικές εξόδους πηγής ή τεχνητές εξόδους γεώτρησης. Το φυσικό μεταλλικό νερό δεν υπόκειται σε καμία επεξεργασία ή διαδικασία απολύμανσης και εμφιαλώνεται επί τόπου στην πηγή ή γεώτρηση. Επιπλέον, είναι πλούσιο σε μεταλλικά στοιχεία και ιχνοστοιχεία, τα οποία είναι ωφέλιμα για τον ανθρώπινο οργανισμό, όπως το ασβέστιο, το μαγνήσιο, το κάλιο και το νάτριο (σύμφωνα με το Προεδρικό Διάταγμα 433/83 και την οδηγία 80/777 της Ε.Ο.Κ.).
- **Επιτραπέζιο Νερό:** Ως επιτραπέζιο νερό αναφέρεται το κοινό πόσιμο νερό, είτε υπόγειας είτε επίγειας προέλευσης, το οποίο πριν διατεθεί στην κατανάλωση υφίσταται σειρά φυσικοχημικών επεξεργασιών (π.χ. οζόνωση) προκειμένου να απαλλαχθεί από μικρόβια ή στοιχεία ακατάλληλα για την υγεία του ανθρώπινου οργανισμού και εμφιαλώνεται. Δεν είναι απαραίτητα εμπλουτισμένο με μεταλλικά στοιχεία.
- **Ανθρακούχο Νερό:** Το ανθρακούχο νερό περιέχει διοξείδιο του άνθρακα, είτε φυσικής είτε τεχνητής προέλευσης. Μπορεί επίσης να είναι μεταλλικό ή επιτραπέζιο.[3]

3.1.2 Πελάτες

Όσον αφορά στο χονδρικό εμπόριο, οι πελάτες μπορεί να είναι:

1. Μικρά καταστήματα
2. Σούπερ μάρκετ
3. Χώροι μαζικής εστίασης
4. Περίπτερα
5. Κάβες

Οι πελάτες έχουν ισχυρή διαπραγματευτική δύναμη αφού έχουν τη δυνατότητα να προμηθευτούν πανομοιότυπα προϊόντα από διαφορετικές εταιρείες που δραστηριοποιούνται στον ελλαδικό χώρο.

3.1.3 Ανταγωνιστές

Η αγορά των εμφιαλωμένων νερών χαρακτηρίζεται από έντονο ανταγωνισμό, καθώς ελέγχεται από λίγες επιχειρήσεις μεγάλου μεγέθους οι οποίες διαθέτουν οργανωμένα δίκτυα διανομής. Παράλληλα, δραστηριοποιούνται στην αγορά και αρκετές επιχειρήσεις μικρομεσαίου μεγέθους, ορισμένες από τις οποίες τα τελευταία χρόνια επεκτείνουν το δίκτυο πωλήσεών τους σε ολόκληρη την Ελλάδα, ενώ οι υπόλοιπες έχουν κυρίως τοπικό χαρακτήρα.

Ορισμένες από τις επιχειρήσεις του κλάδου πραγματοποιούν υψηλές επενδύσεις για τον εκσυγχρονισμό των εμφιαλωτηρίων τους και την καθετοποίηση της παραγωγής, για να παράγουν οι ίδιες πλαστικές φιάλες PET και τα πώματα που χρησιμοποιούν για την εμφιάλωση του νερού, προκειμένου να μειώσουν το κόστος παραγωγής. Επιπρόσθετα, ορισμένες εταιρείες ασχολούνται με την εμφιάλωση νερού για λογαριασμό τρίτων επιχειρήσεων, οι οποίες δραστηριοποιούνται στον ευρύτερο κλάδο των ειδών διατροφής. Άλλωστε, αρκετές από τις επιχειρήσεις του κλάδου ασχολούνται και με άλλα είδη διατροφής και ποτών, κυρίως με χυμούς και αναψυκτικά.

Στον Πίνακα 3.1 παρουσιάζονται τα διαρθρωτικά στοιχεία των επιχειρήσεων παραγωγής μεταλλικών νερών και αναψυκτικών για το 2002. Σύμφωνα με τα διαθέσιμα στοιχεία της Ε.Σ.Υ.Ε., στον συγκεκριμένο κλάδο δραστηριοποιούνται 108 επιχειρήσεις στο σύνολο της χώρας, με συνολικό κύκλο εργασιών 863,7 εκ. €. Στην περιοχή του Ηρακλείου δραστηριοποιούνται 12 επιχειρήσεις με συνολικό κύκλο εργασιών 11,2 εκ. € (11,1% επί του συνόλου). Παράλληλα, σημαντικό αριθμό επιχειρήσεων συγκεντρώνει ο νομός Αττικής με 9 επιχειρήσεις και συνολικό κύκλο εργασιών 736,4 εκ. €.

Πίνακας 3.1 : Διαρθρωτικά στοιχεία του κλάδου παραγωγής μεταλλικών νερών και αναψυκτικών

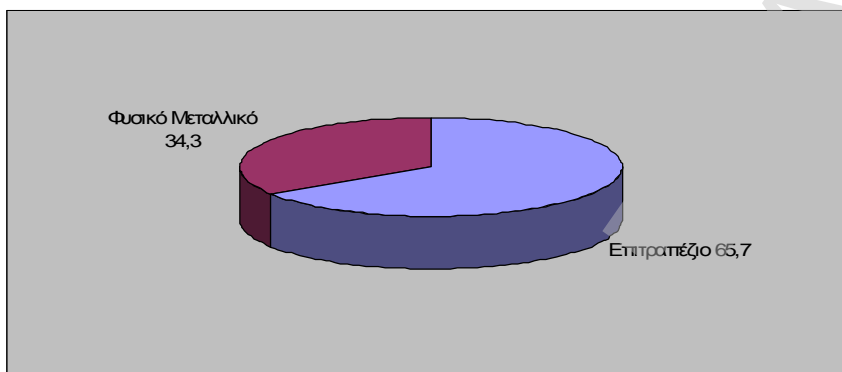
ΝΟΜΟΣ	ΑΡΙΘΜΟΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ
Ηρακλείου	12
Αττικής	9
Θεσσαλονίκης	6
Ρεθύμνης	6
Σερρών	6
Χανίων	5
Έβρου	4
Λασιθίου	4
Λέσβου	4
Δωδεκανήσου	3
Ημαθίας	3
Κορινθίας	3
Τρικάλων	3
Φλωρίνης	3
Λοιποί Νομοί	37
ΣΥΝΟΛΟ	108

Στον Πίνακα 3.2 παρουσιάζεται ο κατάλογος των εμπορικών σημάτων εμφιαλωμένων νερών που παράγονται στην Ελλάδα, σύμφωνα με τα στοιχεία του Ινστιτούτου Γεωλογικών και Μεταλλευτικών Ερευνών (1999).

Πίνακας 3.2 : Κατάλογος εμφιαλωτηρίων νερού Ελλάδας (1999)

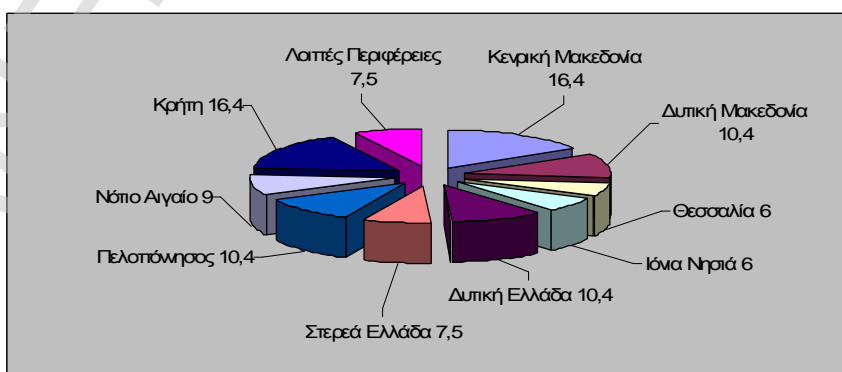
ΝΟΜΑΡΧΙΑ	ΕΜΦΙΑΛΩΤΗΡΙΟ (ΕΜΠΟΡΙΚΗ ΟΝΟΜΑΣΙΑ ΝΕΡΟΥ)	ΚΑΤΗΓΟΡΙΑ ΝΕΡΟΥ
Έβρου	Λευκίμη	Επιτραπέζιο
Γρεβενών	Πίνδος Σαμαρίνα	Επιτραπέζιο Φυσικό Μεταλλικό
Θεσσαλονίκης	Αλέξανδρος ο Μέγας Σουρωτή	Επιτραπέζιο Φυσικό Μεταλλικό
Κιλκίς	Πέλλα	Επιτραπέζιο
Κοζάνης	Σέλι	Φυσικό Μεταλλικό
Νάουσας	Νάουσα	Επιτραπέζιο
Πέλλας	Μακεδονικό Νερό	Επιτραπέζιο
Πιερίας	Όλυμπος Πηγή Ολύμπου	Επιτραπέζιο Φυσικό Μεταλλικό
Σερρών	Νηρέο Νιγρίτα	Επιτραπέζιο Επιτραπέζιο
Φλώρινας	Ξυνό Νερό Φλώρινα Φλώρινα	Επιτραπέζιο Επιτραπέζιο Φυσικό Μεταλλικό
Χαλκιδικής	Άθως Δουμπιά Θέτις	Επιτραπέζιο Επιτραπέζιο Φυσικό Μεταλλικό
Αρτας	Τζουμέρκα	Φυσικό Μεταλλικό
Ιωαννίνων	Βίκος Ζαγόρι	Φυσικό Μεταλλικό Φυσικό Μεταλλικό
Μαγνησίας	Νερό Πηλίου	Επιτραπέζιο
Τρικάλων	Κλεινός Μετέωρα (Κρυστάλ) Μετέωρα (Σταγών)	Φυσικό Μεταλλικό Επιτραπέζιο Φυσικό Μεταλλικό
Αιτωλοακαρνανίας	Κορπή Λεπάντο	Φυσικό Μεταλλικό Επιτραπέζιο
Φθιώτιδας	Ιόλη Όρθυς	Φυσικό Μεταλλικό Επιτραπέζιο
Εύβοιας	Δίρφυς Κύμη Πηγή Ζωής	Επιτραπέζιο Επιτραπέζιο Επιτραπέζιο
Ζακύνθου	Λεβάντε	Επιτραπέζιο
Κέρκυρας	Κόρφου Ρανίς	Φυσικό Μεταλλικό Επιτραπέζιο
Κεφαλληνίας	Δορίζα	Επιτραπέζιο
Αχαΐας	Αύρα Δροσαλίσ Δροσιά Κρίνος Όασις	Επιτραπέζιο Επιτραπέζιο Επιτραπέζιο Επιτραπέζιο Επιτραπέζιο
Κορινθίας	Λουτράκι – Ήβη Λουτράκι – Ήρα Λουτράκι – Iris Λουτράκι –Καζίνο Λουτράκι –Προβής Καραντάνης Λουτράκι – Υγεία Λουτράκι – Υδρία	Φυσικό Μεταλλικό Φυσικό Μεταλλικό Φυσικό Μεταλλικό Φυσικό Μεταλλικό Φυσικό Μεταλλικό Φυσικό Μεταλλικό
Κυκλάδων	Λεζίνα Σάριζα	Φυσικό Μεταλλικό Επιτραπέζιο

Σύμφωνα με τα στοιχεία του πίνακα, στη χώρα καταγράφονται 67 εμπορικά σήματα νερού, εκ των οποίων τα 23 αφορούν φυσικό μεταλλικό νερό (ποσοστό 34,3%) και τα 44 επιτραπέζιο νερό (ποσοστό 65,7%) όπως φαίνεται στο Διάγραμμα 3.1. [3]



Διάγραμμα 3.1 : Διάρθρωση εμφιαλωμένων νερών ανά κατηγορία (1999)

Στο Διάγραμμα 3.2 παρουσιάζεται η χωροταξική διάρθρωση των εμπορικών σημάτων εμφιαλωμένων νερών ανά περιφέρεια. Οι περιφέρειες της Κεντρικής Μακεδονίας και της Κρήτης συγκεντρώνουν περισσότερα από 11 σήματα η καθεμία και αποσπούν μερίδιο 16,4%. Ακολουθούν οι περιφέρειες Δυτικής Μακεδονίας, Πελοποννήσου και Δυτικής Ελλάδας με μερίδιο 10,4% (7 σήματα η καθεμία), ενώ η περιφέρεια Νοτίου Αιγαίου καταλαμβάνει μερίδιο 9% (6 σήματα). Εκτενέστερη ανάλυση των εταιριών που δραστηριοποιούνται στον κλάδο των εμφιαλωμένων νερών γίνεται σε επόμενη ενότητα.



Διάγραμμα 3.2 : Χωροταξική διάρθρωση εμπορικών σημάτων εμφιαλωμένου νερού ανά περιφέρεια (1999)

3.1.4 Προμηθευτές

Οι επιχειρήσεις που δραστηριοποιούνται στον κλάδο των εμφιαλωμένων νερών μπορούν να προμηθεύονται πλαστικές φιάλες PET, γυάλινες φιάλες, πλαστικά και μεταλλικά πώματα, ετικέτες και μεμβράνη περιτυλίγματος από προμηθευτικές εταιρίες της Ελλάδας και του εξωτερικού. Ορισμένες εταιρείες εμφιάλωσης προκειμένου να μειώσουν το κόστος παραγωγής εκσυγχρονίζουν τα εμφιαλωτήριά τους και παράγουν οι ίδιες τις πλαστικές φιάλες και τα πώματα. Για το λόγο αυτό προμηθεύονται προπλάσματα PET από τους προμηθευτές τους.

3.1.5 Διανομή – Μέθοδοι Προώθησης Πωλήσεων

Η αγορά των εμφιαλωμένων νερών, βάσει του τρόπου διάθεσης των προϊόντων, διακρίνεται σε «κρύα» και «ζεστή». Την πρώτη κατηγορία απαρτίζουν τα περίπτερα, οι χώροι μαζικής εστίασης, τα μπαρ, τα ξενοδοχεία κτλ. και αφορά την αυθόρμητη ικανοποίηση των αναγκών των καταναλωτών, ενώ η δεύτερη περιλαμβάνει τα σούπερ μάρκετ και τα μικρά σημεία πώλησης και αφορά κυρίως τη συνειδητή οικιακή κατανάλωση.

Οι μεγαλύτερες εταιρείες του κλάδου διαθέτουν αναπτυγμένο δίκτυο διανομής που καλύπτει όλη την Ελλάδα, στηριζόμενες αφενός σε τοπικούς αντιπροσώπους και χονδρεμπόρους και αφετέρου σε αλυσίδες σούπερ μάρκετ, στις οποίες η διάθεση των προϊόντων τους πραγματοποιείται συνήθως απευθείας από τις ίδιες. Τα τελευταία χρόνια παρατηρείται ανάπτυξη των δικτύων διανομής και των επιχειρήσεων μεσαίου μεγέθους, οι οποίες έχουν εντατικοποιήσει τις συνεργασίες τους με αλυσίδες σούπερ μάρκετ και τους τοπικούς αντιπροσώπους και χονδρεμπόρους. Αντίθετα, οι επιχειρήσεις μικρού μεγέθους που δεν έχουν την οικονομική δυνατότητα να αναπτύξουν τα δίκτυα διανομής τους, βασίζονται κυρίως στην απευθείας διάθεση των προϊόντων τους στην τοπική αγορά, γεγονός που τις τοποθετεί σε μειονεκτική θέση σε σχέση με τις μεγάλες επιχειρήσεις.

Ο κλάδος των εμφιαλωμένων νερών χαρακτηρίζεται από έντονο ανταγωνισμό, με αποτέλεσμα η οργάνωση και η ανάπτυξη του δικτύου διανομής να αποτελεί προϋπόθεση για τη διεξόδωση σε νέες αγορές και τη διατήρηση της θέσης κάθε εταιρείας στην αγορά. Το δίκτυο πωλήσεων αποτελεί επίσης σημαντικότερη πηγή πληροφόρησης για μία εταιρεία, καθώς της παρέχει τη δυνατότητα να αντλήσει στοιχεία σχετικά με τον ανταγωνισμό και τις καταναλωτικές προτιμήσεις.

Ο έντονος ανταγωνισμός που επικρατεί στον παραπάνω κλάδο έχει οδηγήσει τις εταιρείες που δραστηριοποιούνται σε αυτόν στην αναζήτηση και υιοθέτηση ποικίλων μεθόδων για την προώθηση των προϊόντων τους, με στόχο την αύξηση των πωλήσεών τους. Η δημιουργία θετικής εικόνας, τόσο της εκάστοτε εταιρείας όσο και των προϊόντων που διαθέτει, επιτυγχάνεται μέσω της διαφημιστικής προβολής και άλλων ενεργειών, όπως οι δημόσιες σχέσεις και η ανάληψη χορηγιών συγκεκριμένων εκδηλώσεων. Επίσης, τα τελευταία χρόνια οι επιχειρήσεις δίνουν έμφαση και στην κοινωνική τους δράση γεγονός που εκδηλώνεται μέσω της διοργάνωσης ημερίδων και σεμιναρίων, φιλανθρωπικών εκδηλώσεων και ενίσχυσης φιλανθρωπικών ιδρυμάτων και νοσοκομείων.

Επιπρόσθετα, οι εταιρείες του κλάδου προβαίνουν σε παροχές και προσφορές προς τις αλυσίδες σούπερ μάρκετ, τους χονδρέμπορους και τους καταναλωτές. Στις δύο πρώτες κατηγορίες, προσφέρονται ευνοϊκότεροι όροι πληρωμής, εκπτώσεις και παροχή δωρεάν προϊόντων ανάλογα με τον όγκο παραγγελίας, με στόχο την ανάπτυξη ενός ισχυρού δικτύου διανομής και την καλύτερη τοποθέτηση των προϊόντων στα καταστήματα. Στους καταναλωτές προσφέρεται είτε έκπτωση στην τιμή, είτε επιπλέον ποσότητα προϊόντος δωρεάν.

Η συσκευασία χρησιμοποιείται από τις εταιρείες ως μέσο διαφοροποίησης των προϊόντων τους και προσέλκυσης των καταναλωτών. Για το λόγο αυτό, οι επιχειρήσεις του κλάδου επιδιώκουν τη συνεχή ανανέωση των συσκευασιών τους. Η «πολυτελής» γυάλινη φιάλη προσφέρεται κυρίως σε χώρους μαζικής εστίασης. Επιπλέον, η αθλητική συσκευασία PET με ειδικό

καπάκι, έχει ως στόχο την αύξηση των πωλήσεων στους χώρους αθλητικών δραστηριοτήτων. Ορισμένες επιχειρήσεις προσφέρουν και συσκευασία των 18,9 λίτρων με στόχο την πώληση σε χώρους γραφείων, καταστημάτων, πανεπιστημίων κ.ά.

Εκτός όμως από τις εταιρείες του κλάδου, ορισμένες αλυσίδες σούπερ μάρκετ διαθέτουν στην αγορά εμφιαλωμένα νερά με δικό τους εμπορικό σήμα. Ωστόσο, το φαινόμενο αυτό δεν είναι ιδιαίτερα έντονο σε σύγκριση με άλλες κατηγορίες προϊόντων. Τα προϊόντα ιδιωτικής ετικέτας παράγονται ή/και συσκευάζονται από τρίτες εταιρείες για λογαριασμό των σούπερ μάρκετ και φέρουν το εμπορικό σήμα που ανήκει στην αλυσίδα ή τον όμιλο. [3]

3.2 Γενικά Χαρακτηριστικά του Κλάδου

Ο κλάδος των εμφιαλωμένων νερών αποτελεί έναν από τους πλέον αναπτυσσόμενους κλάδους της ελληνικής οικονομίας, όπως προκύπτει από τη μελέτη που ολοκλήρωσε η ICAP για τον κλάδο των εμφιαλωμένων νερών. Παράγοντες που συμβάλλουν στην επίτευξη υψηλών ρυθμών ανάπτυξης είναι οι αμφιβολίες που δημιουργούνται κατά διαστήματα στο καταναλωτικό κοινό για την ποιότητα του πόσιμου νερού, καθώς και το γεγονός ότι σε ορισμένες περιοχές της χώρας (για παράδειγμα στις νησιωτικές περιοχές) το δίκτυο ύδρευσης αδυνατεί να ανταπεξέλθει στις ανάγκες των κατοίκων, ιδιαίτερα τους καλοκαιρινούς μήνες κατά τη διάρκεια των οποίων αυξάνεται η τουριστική κίνηση. Επιπλέον, τα τελευταία χρόνια παρατηρείται στροφή των καταναλωτών σε έναν πιο υγιεινό τρόπο διατροφής, η οποία οδηγεί σε αύξηση της κατά κεφαλή κατανάλωσης μη οινόπνευματων ποτών και κυρίως των εμφιαλωμένων νερών και χυμών. Τέλος, φαινόμενα λειψυδρίας που έχουν εμφανιστεί κατά περιόδους, όπως στις αρχές της δεκαετίας του '90, ευνοούν τη ζήτηση των παραπάνω προϊόντων.

Παρά τις ευνοϊκές συνθήκες που επικρατούν στην αναπτυσσόμενη αγορά των εμφιαλωμένων νερών, κατά καιρό δημιουργούνται αμφιβολίες

σχετικά με την ποιότητά τους ιδιαίτερα για τις συνθήκες μεταφοράς και φύλαξης τους. Στο παρελθόν, έκαναν την εμφάνισή τους δημοσιεύματα στα μέσα μαζικής ενημέρωσης, που είχαν ως αποτέλεσμα τη δημιουργία κλίματος δυσπιστίας στο καταναλωτικό κοινό. Σήμερα, τα φαινόμενα αυτά έχουν περιορισθεί, καθώς γίνονται συνεχείς έλεγχοι ποιότητας από το κράτος και οι επιχειρήσεις πραγματοποιούν επενδύσεις, για την εγκατάσταση συστημάτων αποστείρωσης και καθαρισμού καθώς και για την εφαρμογή συστημάτων ποιοτικού ελέγχου στη διαδικασία εμφιάλωσης. Επιπρόσθετα, οι μεγαλύτερες επιχειρήσεις εφαρμόζουν επικοινωνιακές στρατηγικές για τη δημιουργία θετικής εικόνας για τις ίδιες και τα προϊόντα τους.

Στον κλάδο των εμφιαλωμένων νερών δραστηριοποιείται μεγάλος αριθμός μικρομεσαίων επιχειρήσεων και περιορισμένος αριθμός μεγάλων επιχειρήσεων που είτε ασχολούνται αποκλειστικά με την εμφιάλωση νερού, είτε δραστηριοποιούνται στον ευρύτερο κλάδο τροφίμων και ποτών. Οι τελευταίες αξιοποιούν τα ήδη εγκατεστημένα και οργανωμένα δίκτυα πωλήσεων και διανομής των προϊόντων τους (χυμοί, αναψυκτικά, τρόφιμα κ.ά.), επιτυγχάνοντας οικονομίες κλίμακας. Επίσης, ορισμένες εταιρείες, κυρίως μεγάλου μεγέθους, εμφιαλώνουν νερό για λογαριασμό τρίτων εταιρειών που δραστηριοποιούνται επίσης στον ευρύτερο κλάδο τροφίμων και ποτών. Οι μικρομεσαίες επιχειρήσεις απευθύνονται συνήθως στην τοπική αγορά.

Υψηλές επενδύσεις πραγματοποιούνται από ορισμένες επιχειρήσεις του κλάδου για τον εκσυγχρονισμό των εμφιαλωτηρίων τους και την καθετοποίηση της παραγωγής, για να παράγουν οι ίδιες πλαστικές φιάλες και πώματα που χρησιμοποιούν για την εμφιάλωση του νερού.

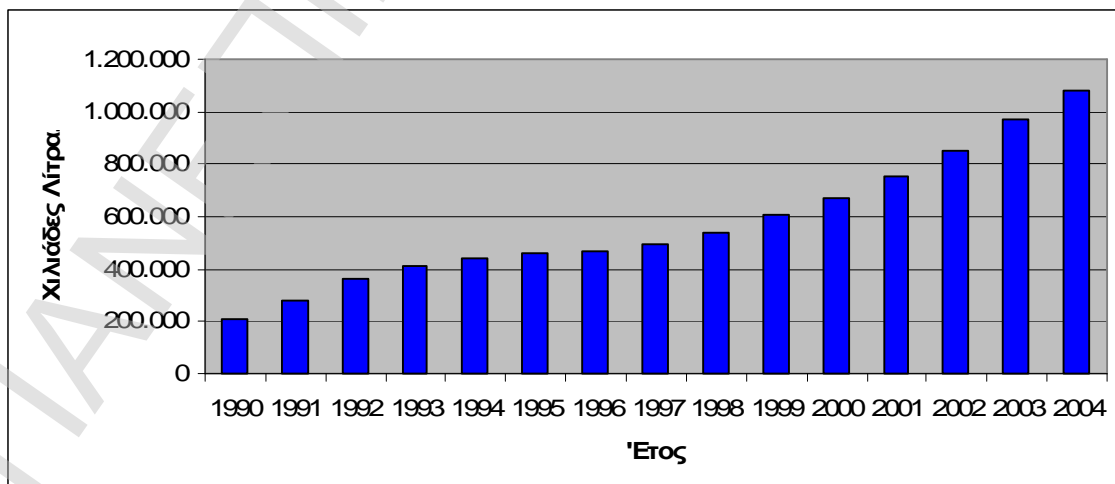
Σημαντικές αλλαγές έχουν γίνει με την πάροδο των χρόνων στις συσκευασίες των εμφιαλωμένων νερών. Συγκεκριμένα, πραγματοποιήθηκε αντικατάσταση των συσκευασιών PVC από τις ασφαλείς φιάλες PET, ενώ διευρύνεται η χρήση των γυάλινων φιαλών του ενός λίτρου, κυρίως σε χώρους μαζικής εστίασης.

Τα τελευταία χρόνια παρατηρείται ανοδική πορεία στην αγορά των ψυκτών εμφιαλωμένου νερού. Η ανάγκη για εύκολη πρόσβαση σε εμφιαλωμένο νερό σε χώρους εργασίας, οδήγησε ορισμένες μεγάλες εταιρείες του κλάδου στην εμφιάλωση νερού σε συσκευασίες των 18,9 λίτρων, προκειμένου να εκμεταλλευτούν την αναδυόμενη τάση. Τέλος, υπάρχουν εταιρείες που έχουν εξειδικευτεί στην εμφιάλωση του νερού σε αυτές τις συσκευασίες. [3]

3.3 Ανάλυση της Εγχώριας Αγοράς

3.3.1 Συνολικό Μέγεθος Εγχώριας Αγοράς

Η εξέλιξη της εγχώριας φαινομενικής κατανάλωσης εμφιαλωμένων νερών για το χρονικό διάστημα 1990-2004, όπως προκύπτει από τη μελέτη που ολοκλήρωσε η ICAP, παρουσιάζεται στο Διάγραμμα 3.3 και στον Πίνακα 3.3. Το μεγαλύτερο μέρος της αγοράς καλύπτεται από εγχώρια προϊόντα, ενώ το εξωτερικό εμπόριο είναι περιορισμένο. Τα στοιχεία των εξαγόμενων ποσοτήτων για το χρονικό διάστημα 1990-2002 δόθηκαν από την Εθνική Στατιστική Υπηρεσία (ΕΣΥΕ), ενώ για τη διετία 2003 – 2004 τα στοιχεία προέκυψαν από εκτιμήσεις της αγοράς και στοιχεία που συλλέχθηκαν από τις επιχειρήσεις του κλάδου.



Διάγραμμα 3.3 :Εξέλιξη εγχώριας φαινομενικής κατανάλωσης εμφιαλωμένων νερών (1990-2004)

Πίνακας 3.3 : Μέγεθος εγχώριας φαινομενικής κατανάλωσης εμφιαλωμένων νερών (1990-2004)

ΕΤΟΣ	ΠΑΡΑΓΩΓΗ	ΕΙΣΑΓΩΓΕΣ	ΕΞΑΓΩΓΕΣ	ΦΑΙΝΟΜΕΝΙΚΗ ΚΑΤΑΝΑΛΩΣΗ
1990	205.700	6.500	2.200	210.000
1991	278.640	5.350	3.990	280.000
1992	358.350	6.330	4.680	360.000
1993	408.300	5.300	3.600	410.000
1994	438.370	7.850	6.220	440.000
1995	461.100	6.910	8.010	460.000
1996	475.320	6.970	12.290	470.000
1997	502.200	6.210	13.670	494.740
1998	550.000	6.150	17.370	538.780
1999	620.000	7.470	21.190	606.280
2000	700.000	7.340	40.100	667.240
2001	780.000	12.400	39.500	752.900
2002	870.000	13.900	33.500	850.400
2003	1.000.000	24.400	52.000	972.400
2004	1.100.000	25.000	43.000	1.082.000
Ποσότητα : σε χιλιάδες λίτρα				

Σύμφωνα με τα παραπάνω στοιχεία, η εγχώρια φαινομενική κατανάλωση των εμφιαλωμένων νερών ακολούθησε σταθερά ανοδική πορεία κατά τη διάρκεια της περιόδου 1990 – 2004, με μέσο ετήσιο ρυθμό αύξησης 12,4%. Το 2004 εκτιμάται ότι διαμορφώθηκε στα 1.082 εκ. λίτρα, εμφανίζοντας αύξηση 11,3% σε σύγκριση με το προηγούμενο έτος.

Οι εισαγόμενες ποσότητες εμφιαλωμένων νερών κυμαίνονται σε χαμηλά επίπεδα καθ' όλη τη διάρκεια της εξεταζόμενης περιόδου. Το 2004 οι εισαγωγές διαμορφώθηκαν στα 25 εκ. λίτρα και κατέλαβαν μόλις το 2,3% της συνολικής εγχώριας αγοράς.

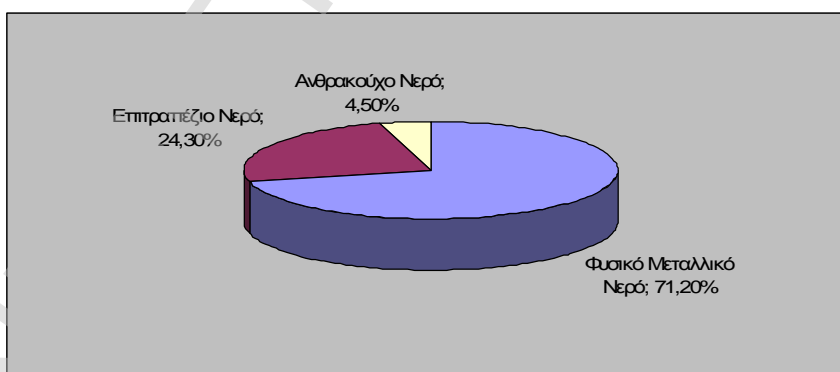
Οι εξαγωγές καταλαμβάνουν μικρό ποσοστό της συνολικής εγχώριας παραγωγής, το οποίο δεν ξεπέρασε το 6% κατά τη διάρκεια της εξεταζόμενης

περιόδου. Το 2004 οι εξαγωγές των εμφιαλωμένων νερών διαμορφώθηκαν σε 43 εκ. λίτρα, σημειώνοντας μείωση 17,3% έναντι του προηγούμενου έτους.

Στον Πίνακα 3.4 και στο Διάγραμμα 3.4 παρουσιάζεται η ανάλυση της εγχώριας αγοράς εμφιαλωμένων νερών ανά κατηγορία προϊόντων το 2004. Το μεγαλύτερο μερίδιο στην αγορά των νερών καταλαμβάνουν τα φυσικά μεταλλικά νερά με ποσοστό 71,2% (770 εκ. λίτρα) και ακολουθούν τα επιτραπέζια νερά με 23,3% (263 εκ. λίτρα) και τα ανθρακούχα νερά με 4,5%(49 εκ. λίτρα).

Πίνακας 3.4 : Διάρθρωση εγχώριας φαινομενικής κατανάλωσης εμφιαλωμένων νερών (2004)

ΚΑΤΗΓΟΡΙΑ	ΠΟΣΟΤΗΤΑ	ΠΟΣΟΣΤΟ ΣΥΜΜΕΤΟΧΗΣ
Φυσικό Μεταλλικό Νερό	770.000	71,2%
Επιτραπέζιο Νερό	263.000	24,3%
Ανθρακούχο Νερό	49.000	4,5%
ΣΥΝΟΛΟ	1.082.000	100%
Ποσότητα : σε χιλιάδες λίτρα		



Διάγραμμα 3.4 : Διάρθρωση εγχώριας αγοράς εμφιαλωμένων νερών (2004)

Στον Πίνακα 3.5 παρουσιάζεται η κατά κεφαλή κατανάλωση εμφιαλωμένων νερών για τη χρονική περίοδο 1990 – 2004. Όπως παρατηρείται, η κατά κεφαλή κατανάλωση στην Ελλάδα αυξήθηκε με μέσο ρυθμό 11,6%. [3]

Πίνακας 3.5 : Κατά κεφαλή κατανάλωση εμφιαλωμένων νερών στην Ελλάδα
(1990 - 2004)

ΕΤΟΣ	ΠΑΡΑΓΩΓΗ
1990	21
1991	27
1992	35
1993	40
1994	42
1995	44
1996	45
1997	47
1998	51
1999	57
2000	63
2001	69
2002	77
2003	88
2004	98
Μέγεθος: λίτρα/άτομο	

3.3.2 Μέγεθος Εγχώριας Παραγωγής

Η συνολική εγχώρια παραγωγή εμφιαλωμένων νερών εμφάνισε ανοδική πορεία καθ' όλη τη διάρκεια της περιόδου 1990 – 2004, με μέσο ετήσιο ρυθμό αύξησης 12,7% (Πίνακας 3.6). Ωστόσο, κατά τη διάρκεια της εξεταζόμενης περιόδου, παρατηρούνται διακυμάνσεις στα ποσοστά αύξησης της εγχώριας παραγωγής. Συγκεκριμένα, στις αρχές της δεκαετίας του '90 οι υψηλοί ρυθμοί ανάπτυξης αποδίδονται αφενός στο φαινόμενο λειψυδρίας που παρουσιάστηκε και αφετέρου σε φήμες σχετικά με την ακαταλληλότητα του νερού του δικτύου. Στα μέσα της ίδιας δεκαετίας, η μείωση της τουριστικής κίνησης και η προβολή των ανακοινώσεων για τον εντοπισμό ακατάλληλων για τη δημόσια υγεία εμφιαλωμένων νερών ορισμένων εταιρειών είχαν ως αποτέλεσμα την εμφάνιση χαμηλότερων ρυθμών αύξησης. Η στροφή των καταναλωτών σε έναν πιο υγιεινό τρόπο διατροφής τα τελευταία χρόνια, οδήγησε σε εκ νέου αύξηση της παραγωγής. Το 2004 η εγχώρια παραγωγή εμφιαλωμένων νερών ανήλθε σε 1.100 εκ. λίτρα έναντι 205.700 εκ. λίτρων το 1990.

Πίνακας 3.6 : Εγχώρια παραγωγή εμφιαλωμένων νερών (1990 – 2004)

ΕΤΟΣ	ΠΑΡΑΓΩΓΗ	ΡΥΘΜΟΣ ΜΕΤΑΒΟΛΗΣ
1990	205.700	-
1991	278.640	35,5%
1992	358.350	28,6%
1993	408.300	13,9%
1994	438.370	7,4%
1995	461.100	5,2%
1996	475.320	3,1%
1997	502.200	5,7%
1998	550.000	9,5%
1999	620.000	12,7%
2000	700.000	12,9%
2001	780.000	11,4%
2002	870.000	11,5%
2003	1.000.000	14,9%
2004	1.100.000	10,0%
Ποσότητα : σε χιλιάδες λίτρα		

3.3.3 Πωλήσεις των Παραγωγικών Επιχειρήσεων του Κλάδου

Στον Πίνακα 3.7 παρουσιάζεται η εξέλιξη των πωλήσεων των παραγωγικών εταιρειών εμφιάλωσης νερών και οι οποίες υποχρεούνται να δημοσιεύουν οικονομικά στοιχεία. Επιπλέον, περιλαμβάνονται και ορισμένες επιχειρήσεις οι οποίες ασχολούνταν με την εμφιάλωση νερού τα προηγούμενα χρόνια και έχουν πλέον διακόψει την εν λόγω δραστηριότητα.

Επισημαίνεται ότι οι παρουσιαζόμενες πωλήσεις προέρχονται από τους δημοσιευμένους ισολογισμούς των επιχειρήσεων και αφορούν το σύνολο της δραστηριότητας και όχι μόνο τον τομέα των εμφιαλωμένων νερών.

Σύμφωνα με τα στοιχεία του Πίνακα 3.7, οι συνολικές πωλήσεις εμφανίζουν μέσο ετήσιο ρυθμό αύξησης 14,6% την περίοδο 1999 – 2003 και το 2003 ανήλθαν σε 1.613,4 εκ. € περίπου. Ωστόσο, ένα πολύ μικρό ποσοστό (κάτω του 10%) του συνολικού κύκλου εργασιών προέρχεται από τις πωλήσεις εμφιαλωμένων νερών.

Πίνακας 3.7 : Πωλήσεις επιχειρήσεων εμφιαλωμένων νερών (1999 – 2003)

ΕΠΩΝΥΜΙΑ	1999	2000	2001	2002	2003
COCA – COLA ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΕΜΦΙΑΛΩΣΕΩΝ Α.Ε.	462.856.041	561.589.978	580.304.000	608.110.999	629.046.114
ΑΘΗΝΑΪΚΗ ΖΥΘΟΠΟΙΙΑ Α.Ε.	-	-	-	-	367.726.048
NESTLE ΕΛΛΑΣ Α.Ε.	296.213.582	300.701.098	319.883.881	345.565.117	359.108.653
PEPSICO – ΗΒΗ Α.Β.Ε.	84.044.957	90.807.668	99.352.670	102.002.793	106.189.068
ΑΓΝΟ ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΑ ΕΜΦΙΑΛΩΣΕΩΝ Α.Ε	-	-	8.665.378	35.919.296	33.533.816
ΧΗΤΟΣ Α.Β.Ε.Ε.	9.952.390	12.541.640	16.992.429	17.941.771	21.259.207
ΗΠΕΙΡΩΤΙΚΗ ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΑ ΕΜΦΙΑΛΩΣΕΩΝ Α.Ε.	6.448.164	8.495.736	11.448.756	12.224.431	18.323.223
ΣΟΥΡΩΤΗ Α.Ε.	6.997.775	7.835.833	9.134.247	10.411.721	12.661.876
ΒΑΠ Π. ΚΟΥΓΙΟΣ Α.Β.Ε.Ε.	6.310.679	7.005.890	7.651.243	7.964.560	7.929.457
ΑΝΑΠΤΥΞΙΑΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΓΕΡΓΕΡΗΣ Α.Ε.	2.232.819	3.421.241	4.515.155	5.059.362	5.596.306
ΠΡΟΒΗΣ Ν. Α.Ε.	4.420.337	5.552.804	6.235.527	5.686.306	5.365.668
ΙΡΙΣ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΕΜΦΙΑΛΩΣΗΣ ΛΟΥΤΡΑΚΙΟΥ Α.Ε.	3.671.375	4.057.969	5.217.410	5.481.816	5.025.263
ΒΟΤΟΜΟΣ Α.Ε.	3.565.514	2.598.053	4.405.296	4.414.264	4.373.504
ΑΚΟΥΑ ΣΠΡΙΝΓΚ Α.Ε.Β.Ε	-	-	229.844	1.564.401	4.243.953
ΓΕΡΑΝΙ ΑΝΑΨΥΚΤΙΚΑ Α.Ε.	3.661.605	3.524.714	3.747.659	4.047.994	4.126.085
ΤΟΥΡΝΑΒΙΤΗΣ Α.Ε.Β.Ε.	3.191.346	3.391.123	3.455.540	3.463.532	3.520.512
ΝΟΒΑ PRAXIS Η. ΜΑΚΡΥΓΙΩΡΓΟΣ Α.Ε.	1.268.258	1.314.817	1.823.627	2.182.032	3.064.938
ΕΤ.ΑΝ.ΑΠ.Α.Ε.	1.517.282	2.009.329	2.941.078	2.641.477	2.749.080
HELLAS DUST – CONTROL Α.Β.&Ε.Ε.	1.793.778	2.052.607	2.206.109	2.346.590	2.371.173
ΥΔΡΙΑ ΜΕΤΑΛΛΙΚΑ ΝΕΡΑ Α.Ε.Β.Ε.	2.577.145	2.503.161	2.564.719	2.218.145	2.200.866
ΜΕΝΤΕΚΙΔΗΣ Σ. Α.Ε.	1.750.858	1.645.382	1.900.422	1.888.332	2.197.918
ΑΘΩΣ ΑΦΟΙ ΑΝΓΝΩΣΤΟ-ΠΟΥΛΟΙ & ΣΙΑ Ε.Π.Ε	1.578.336	1.455.881	1.718.874	1.418.013	2.171.178
ΗΝΤΕΝ ΣΠΡΙΝΓΚΣ ΕΛΛΑΣ Α.Ε.	-	-	-	1.629.566	1.984.901
ΒΟΘΥΛΙΑ Α.Ε.	894.521	1.051.384	1.146.907	1.212.365	1.353.753
ΚΡΥΣΤΑΛ ΚΡΗΤΗΣ Α.Β.Ε.Ε.	534.028	738.139	875.592	1.097.041	1.310.919
ΝΕΡΟ ΠΙΝΔΟΥ Α.Ε.	-	-	-	-	888.655
ΖΗΔΙΑΝΑΚΗΣ ΦΗΜΗ Α.Ε.	-	-	587.639	666.917	886.869
ΚΥΡΙΑΚΟΥΛΗΣ Φ. Ε.Π.Ε.	661.887	662.946	858.592	769.517	874.302
ΛΕΝΤΑ Α.Β.Ε.Ε.	890.647	777.881-	910.916	746.144	641.082
ΜΗΛΑΚΗΣ ΒΕΝΙΖΕΛΟΣ (ΠΗΓΗ ΚΑΡΟΥΖΑΝΟΥ) Α.Ε.Ρ.Β.Ε.	828.006	1.070.709	1.012.809	722.093	617.162
ΣΤΑΥΡΟΠΟΥΛΟΣ – ΝΕΡΑ ΣΑΡΙΖΑ Α.Ε.	852.704	678.195	468.759	436.154	500.000
ΣΑΜΑΡΙΝΑ Α.Ε.	211.842	289.887	434.425	398.453	484.780
SANTE HELLAS Α.Ε.	339.712	348.652	390.302	388.380	355.721
ΗΡΑ ΛΟΥΤΡΑΚΙΟΥ Α.Ε.	1.520.845	1.853.382	1.366.635	1.315.851	348.902
ΠΗΓΗ ΟΛΥΜΠΟΥ Α.Ε.	240.528	51.346	163.453	270.057	189.830
ΝΕΡΑ ΚΡΗΤΗΣ Α.Β.&Ε.Ε.	-	-	-	-	142.921
ΕΠΚΟ Α.Ε	8.574.286	9.936.540	11.798.198	10.967.248	-
ΕΜΦΙΑΛΩΤΙΚΗ Α.Ε.	368.475	227.880	-	-	29.099
ΝΙΓΡΙΤΑ Α.Ε.	823.671	1.002.506	1.932.503	2.062.872	-
ΚΥΜΗ ΕΜΦΙΑΛΩΤΙΚΗ Α.Ε.	-	-	586.333	336.822	-

Τη μεγαλύτερη αύξηση στον κύκλο εργασιών της σε απόλυτα μεγέθη την περίοδο 2003/2002 εμφάνισε η Coca Cola Εταιρεία Εμφιαλώσεως Α.Ε. (20,9εκ.€), η Nestle Ελλάς Α.Ε. (13,5 εκ. €) και η Ηπειρωτική Βιομηχανία Εμφιαλώσεως Α.Ε. (6,1 εκ. €). Την υψηλότερη ποσοστιαία αύξηση πωλήσεων εμφάνισαν οι εταιρείες Άκουα Σπρινγκ Α.Ε.Β.Ε. (171,3 εκ. €), Άθως Αφοί Αναγνωστόπουλοι & Σιά Ε.Π.Ε. (53,1%) και η Ηπειρωτική Βιομηχανία Εμφιαλώσεων Α.Ε. (49,9%).

3.3.4 Μεριδία Αγοράς των Κυριότερων Επιχειρήσεων του Κλάδου

Η αγορά των εμφιαλωμένων νερών είναι συγκεντρωμένη σε μικρό αριθμό επιχειρήσεων, οι οποίες ελέγχουν το μεγαλύτερο μέρος της κατανάλωσης. Συγκεκριμένα, η Coca Cola Ελληνική Εταιρεία Εμφιαλώσεως Α.Ε. εκτιμάται ότι απέσπασε μερίδιο της τάξης του 17% στην εγχώρια αγορά εμφιαλωμένων νερών το 2004. Ακολουθούν οι εταιρείες Χήτος Α.Β.Ε.Ε. και η Ηπειρωτική Βιομηχανία Εμφιαλώσεως Α.Ε., οι οποίες συμμετείχαν με ποσοστά που κυμάνθηκαν μεταξύ του 15,5% - 16% και 15% - 15,5% αντίστοιχα. Οι εταιρείες Pepsico – Ήβη Α.Β.Ε. και Nestle Ελλάς Α.Ε. εκτιμάται ότι απέσπασαν από κοινού μερίδιο της τάξης του 18%, ενώ οι επιχειρήσεις Αθηναϊκή Ζυθοποιία Α.Ε., Αναπτυξιακή Εταιρεία Γεργέρης Α.Ε. και Ίρις Εταιρεία Εμφιάλωσης Λουτρακίου Α.Ε. κάλυψαν συνολικά περίπου το 15% της εγχώριας κατανάλωσης το 2004. Οι οχτώ προαναφερόμενες επιχειρήσεις συγκέντρωσαν περίπου το 81% του συνολικού μεγέθους της αγοράς. Σημειώνεται ότι στην κατηγορία του ανθρακούχου νερού αξιόλογη παρουσία έχουν οι εταιρείες Coca Cola Ελληνική Εταιρεία Εμφιαλώσεως Α.Ε., Σουρωτή Α.Ε., Pepsico – Ήβη Α.Β.Ε., Nestle Ελλάς Α.Ε. και Αθηναϊκή Ζυθοποιία Α.Ε..

3.3.5 Προσδιοριστικοί παράγοντες της Ζήτησης

Ορισμένοι από τους παράγοντες που επιδρούν στη ζήτηση των εμφιαλωμένων νερών είναι οι κλιματολογικές συνθήκες, οι διατροφικές συνήθειες των καταναλωτών, η τουριστική κίνηση, η επάρκεια και η ποιότητα

του νερού του υδροδοτικού δικτύου. Παράλληλα, η παράθεση ορισμένων αποτελεσμάτων της Έρευνας Οικογενειακών Προϋπολογισμών της Ε.Σ.Υ.Ε. (1998/1999) επιτρέπει τον εντοπισμό διαφοροποιήσεων στην καταναλωτική συμπεριφορά των νοικοκυριών ανάλογα με τη γεωγραφική προέλευση και τη σύνθεσή τους.

Η ζήτηση των εμφιαλωμένων νερών χαρακτηρίζεται από εποχικότητα. Ο μεγαλύτερος όγκος των ετήσιων πωλήσεων πραγματοποιείται μεταξύ των μηνών Απριλίου και Οκτωβρίου. Η αύξηση της τουριστικής κίνησης και οι ιδιαίτερα υψηλές θερμοκρασίες που επικρατούν κατά τη διάρκεια των μηνών αυτών οδηγούν σε αύξηση της ζήτησης.

Επιπρόσθετα, ένας ακόμη παράγοντας που επηρεάζει θετικά τη ζήτηση των εμφιαλωμένων νερών είναι η ανεπάρκεια του υδροδοτικού δικτύου σε ορισμένες περιοχές της χώρας. Η έλλειψη εμπιστοσύνης του καταναλωτικού κοινού στο δίκτυο ύδρευσης σε ορισμένες περιφέρειες της χώρας, οδηγεί στην αύξηση της ζήτησης. Επίσης, η σχετική έλλειψη νερού, ιδιαίτερα στις νησιωτικές περιοχές, σε συνάρτηση με την ένταση του φαινομένου κατά τους θερινούς μήνες λόγω της αυξημένης τουριστικής κίνησης αυξάνει την κατανάλωση εμφιαλωμένων νερών.

Κατά καιρούς παρουσιάζονται στα Μέσα Μαζικής Ενημέρωσης αρνητικά δημοσιεύματα που αφορούν τις συνθήκες μεταφοράς, φύλαξης και διάθεσης των εμφιαλωμένων νερών, με αποτέλεσμα να αλλοιώνεται η ποιότητα των προϊόντων. Το γεγονός αυτό έχει συνήθως παροδική επίδραση στην κατανάλωση των προϊόντων. Οι επιχειρήσεις του κλάδου, επιδιώκοντας να κερδίσουν την εμπιστοσύνη του καταναλωτικού κοινού και να δημιουργήσουν μία θετική εικόνα για τα εμφιαλωμένα νερά, πραγματοποιούν επενδύσεις στις εγκαταστάσεις των γραμμών εμφιάλωσης, εντατικοποιούν τους ελέγχους ποιότητας και αυξάνουν τη διαφημιστική προβολή των προϊόντων τους.

Η στροφή των καταναλωτών, ιδιαίτερα τα τελευταία χρόνια, σε έναν πιο υγιεινό τρόπο διατροφής συμβάλει στην αύξηση της ζήτησης των μη αλκοολούχων ποτών. Τα προϊόντα που ευνοούνται είναι τα εμφιαλωμένα νερά, οι χυμοί, τα αναψυκτικά τύπου light και τα ισοτονικά ποτά, καθώς προωθούν ένα πρότυπο υγιεινής διαιτητικής συμπεριφοράς και έντονης αθλητικής δραστηριότητας. Το πρότυπο αυτό προβάλλεται από όλα τα μέσα ενημέρωσης και επηρεάζει θετικά τη ζήτηση των εμφιαλωμένων νερών.

Ένας ακόμη παράγοντας που επηρεάζει θετικά τη ζήτηση των εξεταζόμενων προϊόντων, είναι η αύξηση των γευμάτων εκτός σπιτιού σε χώρους μαζικής εστίασης, εξαιτίας των αυξημένων επαγγελματικών υποχρεώσεων και της έλλειψης ελεύθερου χρόνου. Το φαινόμενο αυτό έχει ως αποτέλεσμα την αύξηση της ζήτησης εμφιαλωμένου νερού, ιδιαίτερα σε γυάλινη φιάλη του ενός λίτρου.

Η ζήτηση των εμφιαλωμένων νερών είναι ελαστική ως προς την τιμή και οι αποφάσεις των καταναλωτών επηρεάζονται από την τιμή διάθεσης του εκάστοτε προϊόντος καθώς πρόκειται για ομοιογενές προϊόν.

Η σημαντική αύξηση της ζήτησης εμφιαλωμένων νερών, ιδιαίτερα τους καλοκαιρινούς μήνες, οφείλεται όπως έχει αναφερθεί στην αύξηση της τουριστικής κίνησης τη συγκεκριμένη περίοδο. Οι συνθήκες που επικρατούν στον τουρισμό επηρεάζουν τη ζήτηση στον κλάδο, καθώς αυξάνεται ο αριθμός των καταναλωτών που προμηθεύονται τα συγκεκριμένα προϊόντα.

Στον Πίνακα 3.8 παρουσιάζονται οι αφίξεις αλλοδαπών τουριστών στην Ελλάδα για το χρονικό διάστημα 1994 – 2002. Όπως παρατηρείται, οι αφίξεις των αλλοδαπών τουριστών μειώθηκαν την περίοδο 1994 – 1996, ενώ τα επόμενα έτη (1997 – 2002) παρουσίασαν ανοδική πορεία, με μέσο ετήσιο ρυθμό αύξησης 7,3%. [4]

Πίνακας 3.8: Αφίξεις αλλοδαπών τουριστών στην Ελλάδα (1994 – 2002)

ΕΤΟΣ	ΑΦΙΞΕΙΣ	ΡΥΘΜΟΣ ΜΕΤΑΒΟΛΗΣ (%)
1994	11.301.722	-
1995	10.712.145	-5,22
1996	9.782.061	-8,68
1997	10.588.489	8,24
1998	11.363.822	7,32
1999	12.605.928	10,93
2000	13.567.453	7,63
2001	14.678.688	8,19
2002	14.918.177	1,63

Ο Πίνακας 3.9 παρουσιάζει την εξέλιξη των τουριστικών εσόδων για τη χρονική περίοδο 1993 – 2003. Σημειώνεται ότι, τα στατιστικά στοιχεία από το Μάιο του 2002 προκύπτουν με νέα μεθοδολογία η οποία βασίζεται σε δειγματοληπτική έρευνα («έρευνα συνόρων») και όχι με στοιχεία που ανακοινώνουν οι τράπεζες, με αποτέλεσμα τα νέα στοιχεία να μην είναι απολύτως συγκρίσιμα με αυτά των προηγούμενων ετών. Το 2003 οι τουριστικές εισπράξεις υπολογίζονται σε 9.460,1 εκ, €. Σύμφωνα με παράγοντες της αγοράς, η τουριστική κίνηση το 2004 ήταν χαμηλότερη από την αναμενόμενη.

Πίνακας 3.9: Εξέλιξη τουριστικών εσόδων (1993 – 2003)

ΕΤΟΣ	ΤΟΥΡΙΣΤΙΚΕΣ ΕΙΣΠΡΑΞΕΙΣ (ΕΚ. \$)	ΡΥΘΜΟΣ ΜΕΤΑΒΟΛΗΣ (%)
1993	3.335	-
1994	3.905	+17,1
1995	4.136	+5,9
1996	3.723	-10,0
1997	5.151	+38,4
1998	6.188	+20,1
1999	8.785	+42,0
2000	9.200	+4,7
2001	10.579,9*	-
2002	10.284,7*	-2,8
2003	9.460,1*	-8,0

* από το 2001 τα στοιχεία εκφράζονται σε εκ. €

Οι κυριότερες χώρες προέλευσης αλλοδαπών τουριστών στην Ελλάδα είναι το Ηνωμένο Βασίλειο και η Γερμανία, αποσπώντας μερίδιο 19,2% και 16,8% επί των συνολικών αφίξεων το 2002. Επίσης, σημαντικές χώρες προέλευσης των τουριστών είναι η Ιταλία, η Γαλλία και η Ολλανδία, οι οποίες κατέλαβαν το 2002 μερίδια 5,4%, 4,9% και 4,8% αντίστοιχα.

Η μεγαλύτερη τουριστική κίνηση εμφανίζεται στην περιοχή του Νοτίου Αιγαίου και στην Κρήτη. Πιο συγκεκριμένα, το 2002 στο Νότιο Αιγαίο διανυκτέρευσε το 32,6% του συνόλου των αλλοδαπών τουριστών και στην Κρήτη το 27,3%. Σημαντικός αριθμός διανυκτερεύσεων εμφανίζεται στις περιοχές των Ιονίων Νήσων, της Αττικής και της Κεντρικής Μακεδονίας.

Σύμφωνα με την τελευταία Έρευνα Οικογενειακών Προϋπολογισμών που πραγματοποιήθηκε από την Ε.Σ.Υ.Ε. (Εθνική Στατιστική Υπηρεσία Ελλάδος) κατά την περίοδο Νοεμβρίου 1998 – Οκτωβρίου 1999, ο μέσος όρος μηνιαίων αγορών των νοικοκυριών για εμφιαλωμένα νερά ανήλθε σε 2,9 λίτρα περίπου.

Τον υψηλότερο μέσο όρο μηνιαίων αγορών στην κατηγορία των μεταλλικών και ανθρακούχων νερών κατέχουν τα νοικοκυριά με 6 μέλη και άνω, των οποίων οι αγορές ανέρχονται στα 4,9 λίτρα. Είναι εμφανές ότι, όσο μεγαλύτερος είναι ο αριθμός των μελών ενός νοικοκυριού, τόσο μεγαλύτερη η κατανάλωση.

3.4 Εξωτερικό Εμπόριο Εμφιαλωμένων νερών

3.4.1 Εισαγωγές Εμφιαλωμένων Νερών

Η πορεία των εισαγόμενων ποσοτήτων εμφιαλωμένων νερών ήταν ανοδική τη χρονική περίοδο 1999 – 2003, με μέσο ετήσιο ρυθμό αύξησης 34,5%. Συγκεκριμένα, η συνολική ποσότητα των εισαγωγών εμφιαλωμένων νερών αυξήθηκε από 7.469 χιλιάδες λίτρα το 1999 σε 24.427 χιλιάδες λίτρα το 2003. Η μεγαλύτερη αύξηση παρουσιάστηκε την περίοδο 2002/2003 και ανήλθε σε 75,6%.

Η αξία των εισαγομένων εμφιαλωμένων νερών παρουσίασε διακυμάνσεις κατά την πενταετία 1999 – 2003. Το 2003 διαμορφώθηκε στα 6 εκ.€ από 3.5 εκ. € το 1999. Σύμφωνα με τα στοιχεία της Ε.Σ.Υ.Ε., ο μεγαλύτερος όγκος πωλήσεων προέρχεται από χώρες της Ευρωπαϊκής Ένωσης (Ε.Ε.). Πιο συγκεκριμένα, οι χώρες της Ε.Ε. απέσπασαν μερίδιο που κυμάνθηκε μεταξύ 84,5 % - 95,7% , με την Ιταλία να κατέχει την πρώτη θέση επί των συνολικών εισαγωγών και τη Γερμανία και τη Γαλλία να ακολουθούν.

Όσον αφορά τις εισαγωγές από τρίτες χώρες, η Ρουμανία αποτελεί την κυριότερη χώρα προέλευσης, καλύπτοντας το 12,5% - 13,5% των συνολικών εισαγωγών το διάστημα 2001 – 2002 και 2,8% το 2003.

3.4.2 Εξαγωγές Εμφιαλωμένων Νερών

Οι εξαγωγές εμφιαλωμένων νερών παρουσίασαν διακυμάνσεις κατά τη χρονική περίοδο 1999 – 2004. Σύμφωνα με τα στοιχεία της Ε.Σ.Υ.Ε., οι εξαγόμενες ποσότητες παρουσίασαν τη μεγαλύτερη αύξηση την περίοδο 1999/2000. Την περίοδο 2000 – 2002, η πορεία των εξαγωγών είναι καθοδική, ενώ το 2003 παρουσιάστηκε αύξηση της τάξης του 18% έναντι του προηγούμενου έτους.

Σύμφωνα με τα στοιχεία της Ε.Σ.Υ.Ε., ο μεγαλύτερος όγκος εξαγωγών έχει προορισμό τις τρίτες χώρες. Συγκεκριμένα, οι τρίτες χώρες κάλυψαν το 92,3% της ποσότητας των εξαγόμενων εμφιαλωμένων νερών το 2001, το 87,5% το 2002 και το 77,8% το 2003.

Όσον αφορά τις εξαγωγές με προορισμό τις χώρες της Ε.Ε., η Γερμανία απέσπασε το μεγαλύτερο μερίδιο με ποσοστό που κυμάνθηκε από 6,7% - 18,6% κατά τη διάρκεια της εξεταζόμενης περιόδου.

3.5 Ανάλυση του Ανταγωνιστικού Περιβάλλοντος

Στον κλάδο των εμφιαλωμένων νερών κυριαρχούν λίγες επιχειρήσεις μεγάλου μεγέθους, οι οποίες διαθέτουν οργανωμένα δίκτυα διανομής. Παράλληλα, δραστηριοποιούνται στην αγορά και αρκετές επιχειρήσεις μικρομεσαίου μεγέθους, ορισμένες από τις οποίες τα τελευταία χρόνια επεκτείνουν το δίκτυο πωλήσεών τους σε ολόκληρη την Ελλάδα, ενώ οι υπόλοιπες προσανατολίζονται στην τοπική αγορά.

Ο εισαγωγικός τομέας αποτελείται από επιχειρήσεις που δραστηριοποιούνται στον ευρύτερο κλάδο των ειδών διατροφής και ποτών και στις οποίες τα εμφιαλωμένα νερά καλύπτουν συνήθως πολύ μικρό μέρος της δραστηριότητάς τους.

Ο παραπάνω κλάδος χαρακτηρίζεται από έντονο ανταγωνισμό, με αποτέλεσμα οι επιχειρήσεις να πραγματοποιούν υψηλές διαφημιστικές δαπάνες, επιδιώκοντας την ενίσχυση της αναγνωρισιμότητας και τη δημιουργία της επιθυμητής εικόνας για τα προϊόντα τους. Η συνολική διαφημιστική δαπάνη των εμφιαλωμένων νερών ανήλθε σε 5,4 εκ. € το 2004, σημειώνοντας αύξηση κατά 20,8% έναντι του 2003.

3.5.1 Παρουσίαση Επιχειρήσεων Εμφιάλωσης Νερού

Οι εταιρείες που δραστηριοποιούνται στο χώρο της εμφιάλωσης νερού παρουσιάζονται παρακάτω:

- **Coca – Cola Ελληνική Εταιρεία Εμφιαλώσεων Α.Ε.**

Ιδρύθηκε το 1969 με την επωνυμία Ελληνική Εταιρεία Εμφιαλώσεων Α.Ε., η οποία άλλαξε στη σημερινή επωνυμία το 2001. Το 1997 απορρόφησε τη συγγενή εταιρεία Πετ Πλαστικά & Είδη Συσκευασίας Α.Β.Ε.Ε.. Το 2000 απορρόφησε την Three Α.Ε.. Το 2001 απορρόφησε τις εταιρείες Can Drinks Ελλάς Α.Ε., Βαθυπέτρου Α.Ε., Ροδιακή Ποτοποιία και Βελκ Α.Ε.. Το 2002 απορρόφησε την εταιρεία Κρητική Εταιρεία Εμφιαλώσεως Α.Ε. Το 2002 εξαγόρασε από κοινού με την The Coca – Cola

Company την ελβετική εταιρεία εμφιάλωσης φυσικού νερού Valser Minerquellen AG και τη ρουμανική Dorna Aramin SA. Τον Ιούλιο του 2003 ανακοίνωσε την εξαγορά της αυστριακής εταιρείας εμφιαλωμένου νερού και ποτών υγείας και ευεξίας Romerquelle GmbH. Σημειώνεται ότι το νερό Αύρα ήταν επίσημος χορηγός των Ολυμπιακών Αγώνων 2004. Οι μετοχές της διαπραγματεύονται στο Χρηματιστήριο Αξιών Αθηνών από το 1991, καθώς και στα Χρηματιστήρια του Λονδίνου, του Σίδνεϋ και της Νέας Υόρκης.

Διαθέτει μονάδες παραγωγής στην Αθήνα, στη Θεσσαλονίκη, στην Πάτρα, στη Βοιωτία, στο Βόλο, στην Αιτωλοακαρνανία, στη Ρόδο, στην Αλικαρνασσό, στο Αίγιο, στην Κέρκυρα και στο Ηράκλειο. Συνολικά στην Coca – Cola Ελληνική Εταιρεία Εμφιαλώσεων Α.Ε. εργάζονται 2.300 άτομα και ο κύκλος εργασιών της για το 2004 ανήλθε στα 636.487.119 €.

Η επιχείρηση ασχολείται με την παραγωγή, εμφιάλωση και εμπορία χυμών, αναψυκτικών και νερού καθώς και με την εισαγωγή εμφιαλωμένου νερού. Τα εμπορικά σήματα της επιχείρησης είναι Anra, Water Blue, Littos, Dorna και Vathipetros. Τα προϊόντα της διατίθενται σε συσκευασίες 330ml, 500ml, 750ml, 1lt, 1,5lt και 18lt. Εξάγει μικρό ποσοστό των εμφιαλωμένων νερών, με κύριες χώρες προορισμού την Αλβανία, τη Γερμανία, την Αγγλία, τη Σουηδία, τη Φιλανδία, την Κύπρο, τον Καναδά, τις Η.Π.Α. και τη Βουλγαρία. Εισάγει φυσικό μεταλλικό νερό φυσικώς ανθρακούχο από τη Ρουμανία.

Hellas Dust – Control A.B.&E.E.

Η εταιρεία ιδρύθηκε το 1979 και προήλθε από τη μετατροπή της Hellas Dust – Control Ε.Π.Ε., η οποία προϋπήρχε από το 1973. Διαθέτει στο νομό Αττικής μεταλλικό νερό σε συσκευασία 18,9lt, το οποίο εμφιαλώνει σε εγκαταστάσεις τρίτων. Οι πωλήσεις εμφιαλωμένου νερού καλύπτουν περίπου το 25% του συνολικού κύκλου εργασιών της. Η Hellas Dust – Control εδρεύει στη Μεταμόρφωση Αττικής και απασχολεί 70 άτομα. Ο κύκλος εργασιών της το 2004 ήταν 2.653.419€. Τα εμπορικά της σήματα είναι Λουτράκι και Βελούχι.

Nestle Ελλάς Α.Ε.

Η επιχείρηση ιδρύθηκε το 1970, κατόπιν συγχωνεύσεως των εταιρειών Ελληνική Βιομηχανία Σοκολάτας Κακάου Λουμίδης Ε.Π.Ε., η οποία ιδρύθηκε το 1958, και Υιοί Αν. & Ι. Λουμίδη Ο.Ε. Η αρχική επωνυμία της πιτλούχου, ήταν η Λουμίδης Ανώνυμος Βιομηχανική Εταιρεία Καφέ – Σοκολάτα – Κακάο Α.Ε., η οποία άλλαξε σε Λουμίδης Α.Ε. το 1988 και στη σημερινή το 1998. Το 1992 απορρόφησε τη Σοπράλ Α.Ε. και τη Ready Foods Α.Β.Ε. Το 1995 απορρόφησε την εταιρεία Μεταλλικά Νερά Κορπής Α.Β.Ε.Ε. Το 1998 απορρόφησε την Πρότυπος Βιομηχανία Γάλακτος Α.Ε. και τη Βιομηχανία Γάλακτος Nestle Α.Β.Ε.

Η Nestle Ελλάς Α.Ε. εμφιαλώνει φυσικό μεταλλικό νερό από τα Ακαρνανικά Όρη (σε συσκευασίες PET και γυάλινη φιάλη των 500ml, 750ml, 1lt και 1,5lt), καθώς και ανθρακούχο νερό (σε γυάλινη φιάλη των 330ml και 1lt). Επιπλέον, εισάγει από τη Γαλλία το ανθρακούχο μεταλλικό νερό Perrier, το οποίο κυκλοφορεί και με γεύση λεμόνι, σε γυάλινη φιάλη των 200ml, 330ml και 750ml και σε συσκευασία PET των 500ml, το φυσικό μεταλλικό νερό Vittel σε συσκευασίες PET των 500ml και 1,5lt και το φυσικό μεταλλικό νερό Contrex σε συσκευασία του 1lt. Επίσης, εισάγει από την Ιταλία τον ανθρακούχο μεταλλικό νερό San Pellegrino σε γυάλινη φιάλη τω 250ml, 500ml, 750ml και 1lt.

Η επιχείρηση εδρεύει στην Αττική και απασχολεί 650 εργαζόμενους. Ο κύκλος εργασιών της για το 2004 ανήλθε στα 349.617.126€. Διαθέτει στην αγορά προϊόντα με τα εμπορικά σήματα Κορπή, Perrier, Perrier on the Move, San Pellegrino, Vittel και Contrex. Μεταξύ των δραστηριοτήτων της συγκαταλέγονται η παραγωγή γάλακτος, κρέμας γάλακτος, καφέ, ζωμών και αφυδατωμένης σούπας. Επίσης, ασχολείται με τη συσκευασία ζάχαρης, την εμφιάλωση και εισαγωγή μεταλλικού νερού, ενώ εισάγει και εμπορεύεται είδη διατροφής και πρώτες ύλες, άμμο για γάτες και τροφές για κατοικίδια ζώα.

· **Pepsico HBH A.B.E.**

Η Pepsico HBH A.B.E. ιδρύθηκε το 1975 με την επωνυμία Ήβη Παναγόπουλος Α.Ε. Προήλθε από τη συγχώνευση των εταιρειών Ήβη – Πηγή Καραντάνη Α.Ε και Ήβη Παναγόπουλος Α.Ε. Το 1991 άλλαξε την επωνυμία της στη σημερινή. Η εταιρεία εμφιαλώνει το φυσικό μεταλλικό νερό της πηγής Λουτρακίου σε συσκευασίες των 500ml, 1lt και 1,5lt, καθώς και ανθρακούχο μεταλλικό νερό σε συσκευασίες των 330ml και 750ml. Τα προϊόντα της διατίθενται σε όλη την Ελλάδα με το εμπορικό σήμα Ήβη Λουτράκι. Οι πωλήσεις εμφιαλωμένου νερού καλύπτουν περίπου το 20% του συνολικού κύκλου εργασιών της.

Η εταιρεία διατηρεί μονάδες παραγωγής στο Λουτράκι και στα Οινόφυτα Βοιωτίας. Απασχολεί περίπου 682 εργαζόμενους και ο κύκλος εργασιών της το 2004 ήταν 106.189.068€. Οι δραστηριότητες τους είναι η παραγωγή αναψυκτικών, σόδας, συμπυκνωμένων και φυσικών χυμών φρούτων και έτοιμου τσαγιού καθώς και η εμφιάλωση μεταλλικού νερού.

· **Sante Hellas A.E.**

Η επιχείρηση ιδρύθηκε το 1997, έπειτα από τη συγχώνευση των επιχειρήσεων Sante Hellas – Υιοί Κεντέρογλου Ο.Ε. και Νικ. Κεντέρογλου. Εμφιαλώνει φυσικό επιτραπέζιο νερό σε συσκευασίες PET των 500ml και 1,5lt. Διαθέτει απευθείας τα προϊόντα της με την εμπορική ονομασία Sante στην Αλεξανδρούπολη και μέσω τοπικών αντιπροσώπων στην υπόλοιπη Θράκη. Επιπλέον, πραγματοποιεί μικρές εξαγωγές στη Γερμανία. Οι πωλήσεις εμφιαλωμένου νερού καταλαμβάνουν το 60% περίπου του συνολικού κύκλου εργασιών της, ο οποίος ανέρχεται στα 355.721€

Η Sante Hellas A.E. εδρεύει στην Αλεξανδρούπολη, απασχολεί 14 εργαζόμενους και μεταξύ των δραστηριοτήτων τους συγκαταλέγονται η εμφιάλωση μεταλλικού νερού, η παραγωγή αναψυκτικών, σόδας και στιγμιαίου καφέ.

· **Skra Ελλάς Ε.Π.Ε.**

Η Skra Ελλάς Ε.Π.Ε. ιδρύθηκε το 1991 και εμφιαλώνει φυσικό επιτραπέζιο νερό σε φιάλες PET των 500ml, 1,5lt και 18,9lt. Διακινεί απευθείας τα προϊόντα της με την εμπορική ονομασία Πηγή Παϊκου στη Βόρεια Ελλάδα και πραγματοποιεί εξαγωγές στη Γερμανία. Ασχολείται αποκλειστικά με την εμφιάλωση επιτραπέζιου νερού, εδρεύει στο Κιλκίς και απασχολεί 7 εργαζόμενους.

· **Αγνό Βιομηχανία Γάλακτος Α.Ε.**

Η Αγνό παράγει γαλακτοκομικά προϊόντα, παγωτά, χυμούς φρούτων και εμφιαλώνει φυσικό επιτραπέζιο νερό. Η εταιρεία ιδρύθηκε το 2000 για να συνεχίσει τις εργασίες της Αγνό Ένωση Αγροτικών Γαλακτοκομικών και Αγελαδοφόρων Συνεταιρισμών Θεσσαλονίκης, η οποία προϋπήρχε από το 1950. Διακινεί σε ολόκληρη Ελλάδα φυσικό επιτραπέζιο νερό με το εμπορικό σήμα Aqua Agno, το οποίο εμφιαλώνει σε εγκαταστάσεις τρίτων, σε συσκευασίες PET των 500ml και 1,5lt. Η παρούσα βιομηχανία εδρεύει στον Λαγκαδά Θεσσαλονίκης, απασχολεί 290 εργαζόμενους και το 2004 είχε κύκλο εργασιών 33.533.816€.

· **Αθηναϊκή Ζυθοποιία Α.Ε.**

Η παρούσα εταιρεία ασχολείται με την εμφιάλωση και την αποκλειστική διάθεση μεταλλικού νερού καθώς επίσης με την παραγωγή μπύρας. Ιδρύθηκε το 1962 και το 2003 απορρόφησε τη συγγενή της εταιρεία Έπκο Α.Ε. Η Αθηναϊκή Ζυθοποιία Α.Ε. εμφιαλώνει φυσικό μεταλλικό νερό (σε πλαστική συσκευασία των 500ml και 1,5lt, καθώς και σε γυάλινη φιάλη των 500ml και 1lt) και ανθρακούχο (σε γυάλινη φιάλη 250ml, 330ml και 750ml) από την πηγή Ιόλη. Τα προϊόντα της διατίθενται με τα εμπορικά σήματα Ιόλη και Ιόλη Fizzy σε όλη την Ελλάδα, ενώ πραγματοποιούνται και εξαγωγές στην Αυστραλία, στον Καναδά, στη Δανία, στη Γαλλία και στις Η.Π.Α. Διαθέτει δύο παραγωγικές μονάδες μία στη Λαμία και μία στην Αττική, ενώ απασχολεί 1.228 εργαζόμενους. Ο κύκλος εργασιών της το 2004 ήταν 367.726.048€.

· **Άθως Αφοί Αναγνωστόπουλοι & Σία Ε.Π.Ε.**

Η εταιρεία Άθως ιδρύθηκε το 1989 και ασχολείται με την εμφιάλωση νερού για την ίδια αλλά και για τρίτους. Εδρεύει στη Χαλκιδική, απασχολεί 30 υπαλλήλους και ο κύκλος εργασιών της το 2004 ήταν 2.171.178€. Το μεταλλικό νερό της επιχείρησης διατίθεται σε όλη την Ελλάδα με την εμπορική ονομασία Άθως μέσω χονδρεμπόρων, σε φιάλες PET των 500ml, 1lt και 1,5lt. Επιπρόσθετα, εξάγει μικρή ποσότητα στη Γερμανία και στην Κύπρο.

· **Άκουα Σπρινγκ Α.Ε.Β.Ε.**

Η επιχείρηση εδρεύει στην Αττική και ιδρύθηκε το 2000. Απασχολεί 70 περίπου υπαλλήλους και ο κύκλος εργασιών της το 2004 ήταν 4.315.014€. Εμφιαλώνει φυσικό νερό πηγής σε συσκευασία των 18,9lt και το διαθέτει στην αγορά με την εμπορική ονομασία Aqua Spring.

· **Αναπτυξιακή Εταιρεία Γεργέρης Α.Ε.**

Η παραπάνω επιχείρηση εμφιαλώνει επιτραπέζιο νερό στο Ηράκλειο Κρήτης και το διαθέτει στην αγορά με την εμπορική ονομασία Ρούβας. Ιδρύθηκε το 1993 και ξεκίνησε δραστηριότητες στα μέσα του 1995. Εμφιαλώνει νερό σε συσκευασίες PET των 500ml, 750ml, 1lt και 1,5lt. Τα προϊόντα της διατίθενται στην Κρήτη, τα νησιά του Αιγαίου, στην Αθήνα, ενώ εξάγει και μικρή ποσότητα στη Γερμανία.

· **Αναστασόπουλος Ι. Κ. & Υιοί Ο.Ε. «Κρίνος»**

Η εταιρεία ιδρύθηκε το 1971 στο Αίγιο και σήμερα απασχολεί 25 εργαζόμενους. Εμφιαλώνει φυσικό νερό από την πηγή Αναστασόπουλου σε συσκευασίες PET των 500ml, 1,5lt, 5lt και 18,9lt και το διαθέτει στην αγορά με την ονομασία Κρίνος. Οι πωλήσεις εμφιαλωμένου νερού καλύπτουν περίπου το 50% του συνολικού κύκλου εργασιών της, ενώ παράλληλα ασχολείται με την παραγωγή οινοπνευματωδών ποτών, χυμών, σόδας, αναψυκτικών και το χονδρικό εμπόριο μπύρας και αναψυκτικών.

· **Βαπ Π. Κούγιος Α.Β.Ε.Ε.**

Η μονάδα ιδρύθηκε το 1982 στη Ρόδο από τη μετατροπή της ομόρρυθμης εταιρείας Κούγιος Π. & Σία Ο.Ε., που προϋπήρχε από το 1967. Απασχολεί 65 υπαλλήλους και το 2004 είχε κύκλο εργασιών 7.929.457€. Μεταξύ των δραστηριοτήτων της συγκαταλέγονται η εμφιάλωση νερού, η παραγωγή αναψυκτικών και η εμπορία χυμών και μπίρας. Το μεταλλικό της νερό διατίθεται με το εμπορικό όνομα Απολλώνιο σε συσκευασίες PET των 500ml και 1,5lt και ανθρακούχο σε γυάλινη φιάλη του 1lt. Οι πωλήσεις του νερού καλύπτουν το 30% του συνολικού κύκλου εργασιών της.

· **Βοθύλια Α.Ε.**

Η μονάδα ιδρύθηκε το 1993 και προήλθε από την εταιρεία Κοινωνίας Αστικού Δικαίου των Μηνά και Ελένης Μαρκουλάκη που προϋπήρχε από το 1992. Εμφιαλώνει φυσικό μεταλλικό νερό με την εμπορική ονομασία Σεληνάρι σε συσκευασίες των 500ml, 1lt, 1,5lt και 2lt. Τα προϊόντα της διατίθενται κυρίως στην τοπική αγορά, μέσω χονδρεμπόρων και στα νησιά. Απασχολεί συνολικά 10 υπαλλήλους και το 2004 είχε κύκλο εργασιών 1.353.753€.

· **Βοτόμος Α.Ε.**

Η εταιρεία ιδρύθηκε το 1980 στο Ηράκλειο Κρήτης και τα προϊόντα της διατίθενται σε όλη την Ελλάδα μέσω χονδρεμπόρων, ξενοδοχείων και σούπερ μάρκετ. Εμφιαλώνει επιτραπέζιο νερό με το εμπορικό σήμα Ζαρός σε συσκευασίες PET των 500ml, 750ml, 1lt, 1,5lt, 10lt και 18,9lt, καθώς και σε γυάλινη φιάλη του 1lt. Επιπρόσθετα, η επιχείρηση ασχολείται και με την εισαγωγή ψυκτικών μηχανών αλλά οι πωλήσεις εμφιαλωμένου νερού καλύπτουν το 95% του συνολικού κύκλου εργασιών της που το 2004 ήταν 4.373.504€.

· **Γερακίνης Κ. & Σία Ο.Ε. «Δίρφος»**

Η μονάδα ιδρύθηκε το 1979 στην Εύβοια και σήμερα απασχολεί 10 υπαλλήλους. Εμφιαλώνει φυσικό επιτραπέζιο νερό, το οποίο διατίθεται με την εμπορική ονομασία Δίρφος μέσω τοπικών αντιπροσώπων στα

Δωδεκάνησα, στην Εύβοια, στη Βοιωτία και στην Αττική, σε συσκευασίες PET των 500ml και 1,5lt. Επιπλέον ,εξάγει μικρή ποσότητα προϊόντων στη Γερμανία.

· **Γκρανίνι Α.Ε.**

Το εργοστάσιο εδρεύει στο Νομό Λασιθίου και ιδρύθηκε το 1982. Οι δραστηριότητες της επιχείρησης είναι η εμφιάλωση μεταλλικού νερού, η παραγωγή αναψυκτικών και σόδας και η εμπορία ποτών και πρώτων υλών. Ο κύκλος εργασιών της εταιρείας το 2004 ανήλθε στα 287.537€.

· **Γρώπα Αφοί Ο.Ε.**

Η επιχείρηση εδρεύει στη Ζάκυνθο από το 1992 και απασχολεί 11 εργαζόμενους. Εμφιαλώνει επιτραπέζιο νερό με το εμπορικό σήμα Υρία και το διαθέτει στα Επτάνησα. Μεταξύ των δραστηριοτήτων της συγκαταλέγονται η παραγωγή ούζου και λικέρ.

· **Δεκανίκας Χρ. & Σία Ο.Ε.**

Η Δεκανίκας Χρ. & Σία Ο.Ε. ιδρύθηκε στο Λουτράκι το 1992 και σήμερα απασχολεί 25 υπαλλήλους. Εμφιαλώνει μεταλλικό νερό σε συσκευασίες PET των 500ml, 1,5lt, 5lt, και 19lt, το οποίο διαθέτει σε όλη την Ελλάδα μέσω χονδρεμπόρων με το εμπορικό σήμα Υγεία Λουτρακίου. Εξάγει μέρος της παραγωγής της στη Γερμανία, στο Ηνωμένο Βασίλειο, στη Ρωσία, στις Η.Π.Α., στην Κύπρο και στην Αυστραλία.

· **Δινάκη Αφοί Ο.Ε. «Φιόρινα»**

Η εταιρεία εδρεύει στη Φλώρινα από το 1998 και ασχολείται με την εμφιάλωση νερού, την παραγωγή αναψυκτικών και την παραγωγή φιαλών PET. Το μεταλλικό νερό το διαθέτει στην αγορά με το εμπορικό σήμα Φιόρινα σε συσκευασίες PET των 500ml και 1,5lt και οι πωλήσεις του καλύπτουν περίπου το 50% του συνολικού κύκλου εργασιών της.

· **ΕΤ. ΑΝ. ΑΠ. Α.Ε.**

Η ΕΤ. ΑΝ. ΑΠ. ιδρύθηκε το 1978 στα Χανιά και απασχολεί 15 άτομα. Εμφιαλώνει μεταλλικό και ανθρακούχο νερό με το εμπορικό όνομα Σαμαριά σε συσκευασίες PET των 500ml, 750ml και 1,5lt, σε γυάλινη φιάλη του 1lt, καθώς και σε πλαστική συσκευασία των 5lt και 10lt. Οι πωλήσεις του νερού καλύπτουν το 95% του κύκλου εργασιών της, ο οποίος το 2004 ανήλθε στα 2.749.080€.

· **Εμφιαλώσεις Μετσόβου Α.Ε.**

Η εταιρεία Εμφιαλώσεις Μετσόβου εδρεύει στα Τρίκαλα από το 2003 και απασχολεί 10 υπαλλήλους. Εμφιαλώνει φυσικό μεταλλικό νερό σε συσκευασίες PET των 500ml, 1lt και 19lt και το διαθέτει στην αγορά με το εμπορικό όνομα Κλεινός. Επίσης, εξάγει μικρή ποσότητα στην Ευρώπη και στην Ασία.

· **Ζηδιανάκης «Φήμη» Α.Ε.**

Η εταιρεία ιδρύθηκε το 2000 στο Ηράκλειο Κρήτης, απασχολεί 7 εργαζόμενους και το 2004 είχε κύκλο εργασιών 886.869€. Ασχολείται με την εμφιάλωση ανθρακούχου νερού, την παραγωγή αναψυκτικών και συμπυκνωμένων χυμών φρούτων και το χονδρικό εμπόριο εμφιαλωμένου νερού. Εμφιαλώνει ανθρακούχο νερό σε φιάλες PET των 330ml, 500ml και 1,5lt, καθώς και σε γυάλινη συσκευασία των 250ml. Τα προϊόντα της διατίθενται στην Κρήτη, τη Ρόδο, την Κέρκυρα, τα νησιά του Αιγαίου, τη Θεσσαλονίκη και την Αθήνα, μέσω σούπερ μάρκετ και ξενοδοχείων και φέρουν το εμπορικό σήμα Φήμη.

· **Ηντέν Σπρίνγκς Ελλάς Α.Ε.**

Η μονάδα ιδρύθηκε το 2002 στην Αττική, απασχολεί 50 υπαλλήλους και το 2004 ο κύκλος εργασιών της ανήλθε στα 1.984.901€. Προήλθε από τη μετατροπή της εταιρείας Ηντέν Σπρίνγκς Ελλάς Ε.Π.Ε. Οι δραστηριότητές της είναι η εμφιάλωση νερού (σε εγκαταστάσεις τρίτων) και η ενοικίαση και συντήρηση ψυκτών νερού. Διακινεί το επιτραπέζιο νερό Eden, το οποίο εμφιαλώνεται για λογαριασμό της παρούσας εταιρείας σε εγκαταστάσεις

τρίτων στο Αίγιο. Τα προϊόντα της διατίθενται σε όλη την Ελλάδα σε συσκευασίες των 18,9lt.

· **Ηπειρωτική Βιομηχανία Εμφιαλώσεων Α.Ε.**

Η Ηπειρωτική Βιομηχανία Εμφιαλώσεων ιδρύθηκε το 1989 στα Ιωάννινα και ξεκίνησε την παραγωγική της δραστηριότητα το 1992. Η μονάδα απαριθμεί 85 εργαζόμενους και το 2004 ο κύκλος εργασιών της ανήλθε στα 18.323.223€. Εμφιαλώνει φυσικό μεταλλικό και επιτραπέζιο νερό σε συσκευασίες PET των 500ml, 1lt και 1,5lt, καθώς και σε γυάλινη φιάλη των 250ml και 1lt. Πραγματοποιεί εξαγωγές στη Γερμανία, στην Αλβανία, στη Μάλτα, στην Κύπρο και στη Βουλγαρία.

· **Ίρις Εταιρεία Εμφιάλωσης Λουτρακίου Α.Ε.**

Η παραγωγική μονάδα ιδρύθηκε το 1994 στο Λουτράκι. Προήλθε από την μετατροπή της Iris Αφοί Μπακούρα & Σία Ο.Ε., η οποία προϋπήρχε από το 1987. Εμφιαλώνει φυσικό μεταλλικό νερό της πηγής Λουτρακίου σε συσκευασίες PET των 500ml, 750ml και 1,5lt. Τα προϊόντα της διατίθενται σε όλη την Ελλάδα μέσω τοπικών αντιπροσώπων, χονδρεμπόρων και σούπερ μάρκετ. Παράλληλα, εξάγει εμφιαλωμένο νερό στο Ηνωμένο Βασίλειο, στην Κύπρο και στη Γερμανία. Αυτή τη στιγμή το προσωπικό του εργοστασίου φτάνει τους 30 υπαλλήλους και ο κύκλος εργασιών για το 2003 ήταν 5.025.263€.

· **Καραμπούλας Γ. & Υιοί Ο.Ε.**

Η εταιρεία ιδρύθηκε το 1988 στην Πάτρα από μετατροπή της επιχείρησης Καραμπούλας Γεώργιος που προϋπήρχε από το 1964. Εμφιαλώνει επιτραπέζιο νερό με τα εμπορικά σήματα Ζέφυρος και Κασταλία και πραγματοποιεί μικρού ύψους εξαγωγές. Παράλληλα, ασχολείται με την παραγωγή χυμών φρούτων, ξιδιού και πλαστικών φιαλών.

· **Κρυστάλ Κρήτης Α.Β.Ε.Ε.**

Η επιχείρηση ασχολείται με την εμφιάλωση επιτραπέζιου νερού και την κατασκευή πλαστικών πωμάτων και βαλβίδων. Ιδρύθηκε το 1999 από

μετατροπή εταιρείας που προϋπήρχε από το 1996. Εμφιαλώνει επιτραπέζιο νερό με το εμπορικό σήμα Κρυστάλ σε συσκευασίες PET των 500ml, 750ml, 1,5lt και 19lt. Οι πωλήσεις εμφιαλωμένου νερού καλύπτουν περίπου το 60% του συνολικού κύκλου εργασιών της, ο οποίος το 2003 ήταν 1.310.919€.

· **Κύμη Εμφιαλωτική Α.Ε.**

Η Κύμη Εμφιαλωτική Α.Ε. ιδρύθηκε το 2003 στην Εύβοια από μετατροπή της εταιρείας Κύμη Εμφιαλωτική Ε.Π.Ε., η οποία προϋπήρχε από το 1988. Εμφιαλώνει μεταλλικό νερό με την επωνυμία Kimi σε συσκευασίες PET των 500ml και 1,5lt, καθώς και σε γυάλινη φιάλη του 1lt, τα οποία διατίθενται στην αγορά απευθείας από την ίδια και μέσω χονδρεμπόρων. Εξάγει μικρή ποσότητα νερού στη Γερμανία, στις Η.Π.Α. και στην Κύπρο.

· **Λέντα Α.Β.Ε.Ε.**

Η επιχείρηση ιδρύθηκε το 1996 στο Ηράκλειο Κρήτης. Εμφιαλώνει φυσικό επιτραπέζιο νερό σε συσκευασίες PET των 500ml, 750ml, 1lt, 1,5lt και 5lt, καθώς και ανθρακούχο νερό. Διαθέτει τα προϊόντα της στην Κόρινθο, στην Κρήτη, στην Πάτρα και στα νησιά. Οι πωλήσεις του εμφιαλωμένου νερού καλύπτουν περίπου το 90% του κύκλου εργασιών της, ο οποίος το 2003 ανήλθε στα 641.082€. Επιπρόσθετα, ασχολείται και με την παραγωγή αναψυκτικών.

· **Μεντεκίδης Α.Ε.**

Η βιομηχανική μονάδα ιδρύθηκε το 1992 στην Κοζάνη και απασχολεί συνολικά 15 εργαζόμενους. Εμφιαλώνει μεταλλικό νερό σε συσκευασίες PET των 500ml, 1,5lt και 19lt. Τα προϊόντα διατίθενται σε όλη την Ελλάδα με το εμπορικό σήμα Σέλι μέσω τοπικών αντιπροσώπων, ενώ παράλληλα εξάγει νερό στη Γερμανία, στην Αλβανία και στην Κύπρο. Ο κύκλος εργασιών της παρούσας επιχείρησης το 2004 ήταν 2.422.615€.

· **Μηλάκης Βενιζέλος (Πηγή Καρουζάνου) Α.Ε.Τ.Β.Ε.**

Η Μηλάκης Βενιζέλος Α.Ε.Τ.Β.Ε. ιδρύθηκε στο Ηράκλειο Κρήτης το 1995, απασχολεί 30 υπαλλήλους και το 2003 είχε κύκλο εργασιών

617.162€ Εμφιαλώνει μεταλλικό νερό σε συσκευασίες PET των 500ml, 750ml, 1lt, 1,5lt, 5lt και 10lt και εξάγει μικρή ποσότητα στη Γερμανία.

· **Νερά Κρήτης Α.Β.&Ε.Ε.**

Η μονάδα ιδρύθηκε το 2000 στη Μεταμόρφωση Αττικής και ξεκίνησε πλήρεις δραστηριότητες το 2004. Εμφιαλώνει μεταλλικό νερό σε συσκευασίες PET των 500ml, 1lt, 1,5lt, 5lt και 10lt. Διαθέτει τα προϊόντα της με τα εμπορικά ονόματα Νερά Κρήτης και Βίος σε τοπικό επίπεδο και στην Αθήνα.

· **Νερό Πίνδου Α.Ε.**

Η επιχείρηση ιδρύθηκε το 2002 στα Γρεβενά και απασχολεί 12 υπαλλήλους. Εμφιαλώνει επιτραπέζιο νερό σε φιάλες PET των 500ml, 1lt και 1,5lt, καθώς και σε γυάλινη φιάλη του 1lt. Τα προϊόντα της φέρουν το εμπορικό σήμα Πίνδος και διατίθενται σε όλη την Ελλάδα απευθείας από την ίδια και μέσω αντιπροσώπων.

· **Νύμφη Επιχειρήσεις Εμπορικές Γεωργικές Τουριστικές Ξενοδοχειακές & Εμφιάλωσης Α.Ε.**

Η βιομηχανική μονάδα ιδρύθηκε το 1992 στη Ρόδο. Δραστηριοποιήθηκε στην εμφιάλωση νερού το καλοκαίρι του 2004, ενώ μέχρι τότε η εταιρεία βρισκόταν σε αδράνεια. Εμφιαλώνει επιτραπέζιο νερό που φέρει το εμπορικό σήμα Νύμφη σε συσκευασίες PET των 500ml, 750ml, 1,5lt και 5lt.

· **Ξινό Νερό Φλώρινας Αμιγής Δημοτική Επιχείρηση**

Η μονάδα εδρεύει στη Φλώρινα από το 1992 και απασχολεί 21 εργαζόμενους. Εμφιαλώνει φυσικό μεταλλικό και ανθρακούχο νερό σε φιάλες των 250ml, 750ml και 1lt. Τα προϊόντα της φέρουν την εμπορική ονομασία Ξινό Νερό Φλώρινας και διατίθενται σε όλη την Ελλάδα. Οι πωλήσεις εμφιαλωμένου νερού καλύπτουν περίπου το 60% του συνολικού κύκλου εργασιών της, ενώ παράλληλα ασχολείται με την παραγωγή αναψυκτικών και σόδας.

· **Πηγή Ολύμπου Α.Ε.**

Η επιχείρηση ιδρύθηκε το 1992 στην Κατερίνη, απασχολεί 7 υπαλλήλους και το 2003 ο κύκλος εργασιών της ανήλθε στα 189.830€ Εμφιαλώνει μεταλλικό νερό σε συσκευασίες PET των 500ml και 1,5lt. Τα προϊόντα της διατίθενται σε όλη την Ελλάδα με το εμπορικό σήμα Πηγή Ολύμπου, ενώ παράλληλα πραγματοποιούνται και εξαγωγές.

· **Προβής Ν Α.Ε.**

Η Προβής Ν Α.Ε. ιδρύθηκε το 1988 στο Λουτράκι και προήλθε από τη συγχώνευση των επιχειρήσεων Προβής Δημήτριος Ν και Προβή Μαριγώ Ν, οι οποίες προϋπήρχαν από το 1976. Εμφιαλώνει μεταλλικό νερό της πηγής Λουτρακίου σε φιάλες PET των 500ml, 1,5lt, 5lt και 18,9lt, καθώς και σε γυάλινη φιάλη του 1lt. Τα εμπορικά σήματα με τα οποία διατίθενται τα συγκεκριμένα προϊόντα είναι Λουτράκι – Καραντάνης/Προβής, Λουτράκι – Enita και Λουτράκι – Nama. Παράλληλα, η εταιρεία ασχολείται με την παραγωγή πλαστικών φιαλών και τις εισαγωγές και το χονδρικό εμπόριο ειδών σούπερ μάρκετ.

· **Σαμαρίνα Α.Ε.**

Η βιομηχανική μονάδα ιδρύθηκε το 1992 στη Λάρισα και ξεκίνησε δραστηριότητες το 1994. Εμφιαλώνει μεταλλικό νερό σε συσκευασίες PET των 500ml και 1,5lt, καθώς και σε γυάλινη φιάλη του 1lt. Διαθέτει τα προϊόντα της με το εμπορικό όνομα Σαμαρίνα σε όλη την Ελλάδα μέσω χονδρεμπόρων, τοπικών αντιπροσώπων και σούπερ μάρκετ. Το 2004 ο κύκλος εργασιών της ανήλθε στα 484.780€.

· **Σουρωτή Α.Ε.**

Η Σουρωτή Α.Ε. ιδρύθηκε το 1998 στη Θεσσαλονίκη και προήλθε από τη μετατροπή της εταιρείας Κοινοτική Επιχείρηση Εμφιάλωσης Μεταλλικού Νερού Σουρωτή, η οποία προϋπήρχε από το 1987. Εμφιαλώνει ανθρακούχο φυσικό μεταλλικό νερό σε γυάλινη φιάλη των 250ml και 750ml, καθώς και σε κουτί των 330ml. Το ανθρακούχο νερό διατίθεται με γεύση λεμόνι, πορτοκάλι και ροδάκινο σε κουτί των 330ml. Επιπλέον, εμφιαλώνει επιτραπέζιο νερό με

το εμπορικό σήμα Ύδωρ Σουρωτή σε γυάλινη φιάλη του 1lt και σε συσκευασίες PET των 500ml, 1lt και 1,5lt. Εξάγει περίπου το 7% της παραγωγής της στη Γερμανία, στο Βέλγιο, στην Κύπρο, στη Σαουδική Αραβία, στην Αυστραλία, στη Σουηδία και στις Η.Π.Α. Ο κύκλος εργασιών της το 2003 ανήλθε στα 12.661.876€.

· **Σταματάκης Ι. & Υιοί Ο.Ε. «Θαύμα»**

Η επιχείρηση ιδρύθηκε το 1980 στο Ηράκλειο Κρήτης και απασχολεί 45 υπαλλήλους. Εμφιαλώνει ανθρακούχο νερό σε πλαστικές συσκευασίες των 500ml και 1,5lt. Πραγματοποιεί μικρό ύψος εξαγωγών στην Κύπρο. Οι πωλήσεις εμφιαλωμένου νερού καλύπτουν περίπου το 10% του συνολικού κύκλου εργασιών της. Παράλληλα, ασχολείται με την παραγωγή αναψυκτικών, σόδας, χυμών φρούτων και πλαστικών φιαλών.

· **Σταυρόπουλος Β. Εμφιαλωτική Α.Β.Ε.Ε.**

Η μονάδα ιδρύθηκε το 1981 στην Άνδρο, απασχολεί δύο υπαλλήλους και το 2003 ο κύκλος εργασιών της ήταν 40.180€. Εμφιαλώνει μεταλλικό νερό σε συσκευασίες PET των 500ml και 1,5lt και παράγει πλαστικές φιάλες.

· **Σταυρόπουλος – Νερά Σάριζα Α.Ε.**

Η επιχείρηση ιδρύθηκε το 1997 στην Παιανία Αττικής και απασχολεί 15 εργαζόμενους. Εμφιαλώνει επιτραπέζιο νερό πηγής σε συσκευασίες των 500ml και 1,5lt. Τα προϊόντα της διατίθενται σε όλη την Ελλάδα με το εμπορικό σήμα Σάριζα μέσω σουπερ μάρκετ και πρατηρίων. Παράλληλα, ασχολείται και με την παραγωγή σόδας.

· **Τουρναβίτης Α.Ε.Β.Ε.**

Η μονάδα ιδρύθηκε στην Καβάλα το 1986, απασχολεί 25 υπαλλήλους και το 2003 ο κύκλος εργασιών της ανήλθε στα 3.520.512€. Εμφιαλώνει επιτραπέζιο νερό σε εγκαταστάσεις τρίτων στη Χαλκιδική, σε συσκευασίες PET των 500ml και 1,5lt, το οποίο διακινεί με το εμπορικό σήμα Ατλαντίδα στην Αν. Μακεδονία και τη Θράκη. Επιπλέον, ασχολείται με την παραγωγή (φασόν) κρασιών και ούζου και την τυποποίηση κατεψυγμένων αλιευμάτων.

· **Υδρία Μεταλλικά Νερά Α.Ε.Β.Ε.**

Η επιχείρηση ιδρύθηκε το 1999 στο Λουτράκι, απασχολεί 12 άτομα και το 2003 ο κύκλος εργασιών της ανήλθε στα 2.200.866€. Εμφιαλώνει μεταλλικό και ανθρακούχο νερό από την πηγή Λουτρακίου για την ίδια με το εμπορικό σήμα Υδρία, καθώς και για τρίτες επιχειρήσεις. Εξάγει περίπου το 10% της παραγωγής της στη Γερμανία, στο Ηνωμένο Βασίλειο, στις Η.Π.Α., στην Κύπρο και στην Αυστραλία. Οι πωλήσεις νερού καλύπτουν περίπου το 90% του κύκλου εργασιών της. Επιπρόσθετα, η επιχείρηση ασχολείται με το χονδρικό εμπόριο χυμών φρούτων, αναψυκτικών και έτοιμου τσαγιού.

· **Ύδωρ Α.Β.Ε.Ε.**

Η Ύδωρ Α.Β.Ε.Ε. ιδρύθηκε το 2003 στο Βόλο και απασχολεί 10 άτομα. Εμφιαλώνει επιτραπέζιο νερό σε συσκευασίες PET των 500ml και 1,5lt. Τα προϊόντα της διατίθενται με το εμπορικό σήμα Νερό Πηλίου σε όλη την Ελλάδα μέσω χονδρεμπόρων και σούπερ μάρκετ.

· **Χήτος Α.Β.Ε.Ε.**

Η Χήτος ιδρύθηκε το 1984 στα Ιωάννινα και προήλθε από τη μετατροπή της εταιρείας Χήτου Ι. Υιοί Ο.Ε., η οποία προϋπήρχε από το 1958. Το 2001 απορρόφησε την Χήτος Εμπορική Ε.Π.Ε. Εμφιαλώνει φυσικό μεταλλικό νερό σε συσκευασίες PET των 500ml, 1lt, 1,5lt, 5lt και 20lt, καθώς και σε γυάλινη φιάλη των 250ml και 750ml με το εμπορικό σήμα Ζαγόρι. Εξάγει περίπου το 10% της παραγόμενης ποσότητας νερού στη Γερμανία, στην Ολλανδία, στην Αλβανία, στην Κύπρο και στις Η.Π.Α. Απασχολεί 170 υπαλλήλους. Το 2003 ο κύκλος εργασιών της ανήλθε στα 21.259.207€.

3.5.2 Παρουσίαση Εισαγωγικών Επιχειρήσεων Εμφιαλωμένου Νερού

Στην παρούσα ενότητα παρουσιάζονται ορισμένες εκ των κυριότερων εισαγωγικών επιχειρήσεων εμφιαλωμένων νερών, οι οποίες πραγματοποίησαν συνολικό κύκλο εργασιών άνω των 250.000€ για το 2003. Οι επιχειρήσεις αυτές δραστηριοποιούνται στον ευρύτερο κλάδο των ειδών διατροφής και των καταναλωτικών προϊόντων, ενώ η εισαγωγή εμφιαλωμένων νερών συνεισφέρει

με μικρό ποσοστό στη διαμόρφωση του συνολικού κύκλου εργασιών τους. Στην παρουσίαση που ακολουθεί δεν περιλαμβάνονται οι εταιρείες Coca – Cola Ελληνική Εταιρεία Εμφιάλωσης Α.Ε. και Nestle Α.Ε., οι οποίες πραγματοποιούν εισαγωγές εμφιαλωμένου νερού αλλά η παραγωγική τους δραστηριότητα είναι πιο σημαντική και για το λόγο αυτό συμπεριλήφθηκαν στην προηγούμενη ενότητα.

· **Κάβα Μ. Μανάκη Α.Ε.**

Η επιχείρηση ιδρύθηκε το 1987 στο Ηράκλειο Κρήτης. Εισάγει μεταλλικό νερό από τη Γερμανία με το εμπορικό σήμα Christisen και το διαθέτει αποκλειστικά στην περιοχή της Κρήτης. Παράλληλα, ασχολείται με την εισαγωγή, διανομή και εμπορία ποτών και καφέ.

· **Αναψυκτική Κέρκυρας Α. Αγιοβλασίτης – Σ. Λούβρος Ο.Ε.**

Η εταιρεία εδρεύει στην Κέρκυρα από το 1988. Εισάγει εμφιαλωμένο νερό από την Ιταλία με τα εμπορικά σήματα San Benedetto και Cuizza και τα διαθέτει στην Κέρκυρα. Επιπρόσθετα, ασχολείται με την εισαγωγή και εμπορία ποτών.

· **Βελιβασάκης «Πηγή» Α.Ε.**

Η επιχείρηση ιδρύθηκε το 1985 στο Ηράκλειο και εισάγει είδη διατροφής, τροφές κατοικίδιων ζώων, εμφιαλωμένο νερό, αναψυκτικά και καλλυντικά. Το εμφιαλωμένο νερό διατίθεται απευθείας από την ίδια στην Κρήτη με το εμπορικό σήμα San Benedetto.

· **Διώνυσος Οινοποιητική Α.Β.Ε.Ε.**

Η Διώνυσος Οινοποιητική Α.Β.Ε.Ε. εδρεύει από το 1994 στην Αττική. Εισάγει μεταλλικό και ανθρακούχο νερό από το Βέλγιο με το εμπορικό σήμα Spa. Ακόμη, ασχολείται με την παραγωγή φασόν κρασιών και μούστου και με την εισαγωγή ποτών, χυμών και αναψυκτικών.

· **Καλαμαία Τρόφιμα Ε.Π.Ε**

Η επιχείρηση ιδρύθηκε το 2001 στην Αθήνα και εισάγει εμφιαλωμένο νερό με το εμπορικό σήμα Enian από τη Γαλλία. Παράλληλα, ασχολείται με εισαγωγές, εξαγωγές και χονδρικό εμπόριο ειδών διατροφής και κεραμικών διακοσμητικών ειδών.

· **Μιχαλάκη Αφοί Α.Β.Ε.Ε.**

Η παρούσα εταιρεία ιδρύθηκε το 1980 στο Ηράκλειο Κρήτης και εισάγει φυσικό ανθρακούχο νερό με το εμπορικό σήμα Gerolsteiner. Επιπρόσθετα, δραστηριοποιείται και στην παραγωγή κρασιών.

· **Νέκταρ Α.Ε.**

Η Νέκταρ Α.Ε. ιδρύθηκε το 1985 στην Αττική και εισάγει το εμφιαλωμένο νερό San Benedetto από την Ιταλία. Επίσης, ασχολείται με τις εισαγωγές ποτών και ενδυμάτων.

· **Παπαφιλίππου Ε.Π.Ε.**

Η επιχείρηση ιδρύθηκε το 1992 στη Ρόδο και εισάγει το εμφιαλωμένο νερό Crystalline από τη Γαλλία. Μεταξύ των δραστηριοτήτων της συγκαταλέγονται οι εισαγωγές ειδών διατροφής, ποτών, εντομοκτόνων, αποσμητικών χώρου, καλλυντικών και ειδών ατομικής υγιεινής.

· **Ράντος Π. & Ν. Ο.Ε.**

Η εταιρεία εδρεύει στην Αττική από το 1986 και εισάγει ανθρακούχο νερό από τη Γερμανία με το εμπορικό σήμα Apollinaris, ενώ ασχολείται και με την εισαγωγή ποτών.

· **Ροδιακές Εισαγωγές Ε.Π.Ε.**

Η εταιρεία Ροδιακές Εισαγωγές Ε.Π.Ε. ιδρύθηκε το 1995 στη Ρόδο και εισάγει ανθρακούχο νερό από τη Γερμανία με το εμπορικό σήμα Christisen. Ασχολείται κυρίως με την εισαγωγή και εμπορία ποτών, καφέ και σνακ.

Χατζημανώλης M. Trust A.E.

Η επιχείρηση ιδρύθηκε το 2003 στη Ρόδο και εισάγει το νερό San Benedetto από την Ιταλία. Επιπλέον, ασχολείται με την εισαγωγή και εμπορία ποτών και ειδών διατροφής.

3.6 Ανάλυση του Εξωτερικού Επιχειρηματικού Περιβάλλοντος

Εκτός από την ανάλυση της εγχώριας αγοράς που προηγήθηκε, είναι ιδιαίτερα σημαντικό να αναλυθεί το εξωεπιχειρησιακό περιβάλλον στο οποίο πρόκειται να δραστηριοποιηθεί ή υπό ίδρυση μονάδα. Γενικά, υπάρχουν πολλές δυνάμεις που συνθέτουν το μακρο-περιβάλλον, αλλά στην παρούσα ενότητα η ανάλυση θα εστιαστεί στις σημαντικότερες από αυτές που είναι οι πολιτικοί, οικονομικοί, κοινωνικοπολιτιστικοί και τεχνολογικοί παράγοντες. Όλες οι παραπάνω δυνάμεις συνθέτουν το εξωτερικό επιχειρηματικό περιβάλλον, που επίσης καλείται και επιχειρηματικό κλίμα και μεταβάλλονται με την πάροδο του επηρεάζοντας σημαντικά τον κλάδο των εμφιαλωμένων νερών.[5]

3.6.1 Πολιτικοί Παράγοντες

Το πολιτικό σύστημα της χώρας αλλά και οι επιμέρους πολιτικές που ακολουθούνται από την εκάστοτε κυβέρνηση δύναται να επηρεάσουν σε σημαντικό βαθμό την πορεία του κλάδου των εμφιαλωμένων νερών και την ακολουθούμενη στρατηγική κάθε εταιρείας που δραστηριοποιείται στο χώρο αυτό. Η απελευθέρωση των αγορών, ο κρατικός παρεμβατισμός, οι πολιτικές επιδοτήσεων, οι νόμοι περί ανταγωνιστικότητας και αθέμιτου ανταγωνισμού, οι περιβαλλοντικές ρυθμίσεις κτλ. διαδραματίζουν καταλυτικό ρόλο στην παραγωγή και κατανάλωση εμφιαλωμένων νερών.

Η Ευρωπαϊκή Ένωση έχει εκδώσει σειρά οδηγιών για τα εμφιαλωμένα νερά. Συγκεκριμένα, στις 15 Ιουλίου 1980 το Συμβούλιο των Ευρωπαϊκών Κοινοτήτων εξέδωσε την οδηγία 80/777/ΕΟΚ περί προσεγγίσεως των νομοθεσιών των Κρατών – Μελών σχετικά με την εκμετάλλευση και τη θέση στο

εμπόριο των φυσικών μεταλλικών νερών και την οδηγία 80/778/ΕΟΚ περί της ποιότητας του πόσιμου νερού. Επιπρόσθετα, στις 28 Οκτωβρίου 1996 εκδόθηκε η οδηγία 96/70/ΕΟΚ για την τροποποίηση της οδηγίας 80/777/ΕΟΚ του Συμβουλίου περί προσεγγίσεως των νομοθεσιών των Κρατών – Μελών σχετικά με την εκμετάλλευση και τη θέση στο εμπόριο των φυσικών μεταλλικών νερών. Τέλος ακολούθησαν η οδηγία 98/83/ΕΚ του Συμβουλίου της 3^{ης} Νοεμβρίου 1998 σχετικά με την ποιότητα του νερού ανθρώπινης κατανάλωσης και η οδηγία 2003/40/ΕΚ της Επιτροπής, της 16^{ης} Μαΐου 2003, για τον καθορισμό του καταλόγου των οριακών τιμών συγκεντρώσεων και των ενδείξεων για την επισήμανση των συστατικών των φυσικών μεταλλικών νερών, καθώς και των όρων χρήσης του εμπλουτισμένου με όζον αέρα στην κατεργασία ορισμένων φυσικών μεταλλικών νερών και νερών πηγής.

Προκειμένου να αντιμετωπιστούν τα φαινόμενα κερδοσκοπίας και ανατιμήσεων στα σημεία λιανικής πώλησης των εμφιαλωμένων νερών, το Υπουργείο Ανάπτυξης υιοθέτησε την πρακτική της αναγραφής ενδεικτικής τιμής στις συσκευασίες των προϊόντων που εμφιαλώνονται και κυκλοφορούν στην εσωτερική αγορά (υπ' αριθμό 7 Αγορανομική Διάταξη). Επιπλέον, το Υπουργείο Ανάπτυξης θεσμοθέτησε από τις 4 Σεπτεμβρίου 2003, ανώτατη τιμή πώλησης για τα εμφιαλωμένα νερά, τα οποία διατίθενται σε αεροδρόμια, γήπεδα, αρχαιολογικούς χώρους, πλοία, αμαξοστοιχίες, σταθμούς του ΟΣΕ, κινηματογράφους, θέατρα, νοσοκομεία και κλινικές.

3.6.2 Οικονομικοί Παράγοντες

Η ανάλυση του γενικού επιπέδου της οικονομίας της χώρας, σε συνδυασμό με την κατάσταση του κλάδου είναι απαραίτητα βήματα πριν την πραγματοποίηση μίας μεγάλης επένδυσης. Τέτοια στοιχεία προς ανάλυση είναι το ακαθάριστο εθνικό προϊόν, οι πληθωριστικές τάσεις, το επίπεδο ανεργίας κ.α. Οι παρούσες οικονομικές συνθήκες στην Ελλάδα, η οποία έχει εισέλθει πλέον σε μία σταθερή αναπτυξιακή τροχιά, είναι τέτοιες που χωρίς να είναι άριστες, επιτρέπουν την ίδρυση και την ανάπτυξη νέων επιχειρήσεων.

Πιο συγκεκριμένα, το ακαθάριστο εθνικό προϊόν (ΑΕΠ) την τελευταία δεκαετία παρουσιάζει ανοδική τάση με εξαίρεση το 1994. Ο μέσος ετήσιος ρυθμός αύξησης από το 1995 έως και το 2003 είναι της τάξης του 3.6%, ενώ ο κυριότερος προωθητικός παράγοντας ανάπτυξης είναι οι επενδύσεις. Επιπλέον, το ποσοστό ανεργίας παρουσίαζε ανοδικές τάσεις και άγγιξε το 11,8 το 2000. Ωστόσο, την τριετία 2000 – 2003 εμφανίζει πτωτικές τάσεις και το 2003 μειώθηκε στο 10%. Από την άλλη μεριά, ο πληθωρισμός τα τελευταία χρόνια παρουσιάζει σχετικά έντονες διακυμάνσεις. Ειδικότερα, την τελευταία πενταετία παρουσιάζει ανοδικές τάσεις με εξαίρεση το 2003 όπου μειώθηκε κοντά στο 3%. [4]

Η ίδρυση μονάδας παραγωγής εμφιαλωμένων νερών, που γενικά σημαίνει υψηλές προδιαγραφές για την εξασφάλιση της ποιότητας και υγιεινής (HACCP), υπάγεται στον Αναπτυξιακό Νόμο (2601/98) σύμφωνα με τον οποίο χορηγείται επιχορήγηση 40% για ελάχιστο ύψος επένδυσης 75.000 €. Επιπλέον η δραστηριότητα είναι επιλέξιμη στα Μέτρα 7.6 και 7.9 του Άξονα 7 «Προγράμματα Ανάπτυξης Αγροτικού Χώρου» του Επιχειρησιακού Προγράμματος του Υπουργείου Γεωργίας, όπου το ποσοστό της επιχορήγησης φτάνει στο 60 %, αλλά μέχρι προϋπολογισμού 440.000 €.

Τέλος, οι προοπτικές του κλάδου για τα προσεχή έτη διαγράφονται ευοίωνες. Σύμφωνα με εκτιμήσεις της αγοράς, η άνοδος της κατανάλωσης εμφιαλωμένων νερών προβλέπεται ότι θα συνεχιστεί και τη διετία 2005 – 2006, με μέσο ετήσιο ρυθμό αύξησης της τάξης του 8% - 10% (σε ποσότητα).

3.6.3 Κοινωνικοί Παράγοντες

Κάθε εταιρεία που δραστηριοποιείται στο χώρο των εμφιαλωμένων νερών πρέπει να λαμβάνει υπόψη της παράγοντες του ευρύτερου κοινωνικού και πολιτιστικού περιβάλλοντος που επηρεάζουν την κατανάλωση των συγκεκριμένων προϊόντων και επομένως την ίδια την πορεία της προς την κατάκτηση των στόχων της.

Τα τελευταία χρόνια παρατηρείται μία στροφή των καταναλωτών σε έναν πιο υγιεινό τρόπο διατροφής που συμβάλει στην αύξηση της ζήτησης των μη αλκοολούχων ποτών. Τα προϊόντα που ευνοούνται είναι τα εμφιαλωμένα νερά, οι χυμοί, τα αναψυκτικά τύπου light και τα ισοτονικά ποτά, καθώς προωθούν ένα πρότυπο υγιεινής διαιτητικής συμπεριφοράς και έντονης αθλητικής δραστηριότητας. Το πρότυπο αυτό προβάλλεται από όλα τα μέσα ενημέρωσης και έχει οδηγήσει σε σημαντική αύξηση της ζήτησης των εμφιαλωμένων νερών.

Επιπλέον, οι σύγχρονες συνθήκες ζωής και οι γρήγοροι ρυθμοί έχουν οδηγήσει στην αύξηση των γευμάτων εκτός σπιτιού σε χώρους μαζικής εστίασης και κατά συνέπεια στην αύξηση της ζήτησης του εμφιαλωμένου νερού.

3.6.4 Τεχνολογικοί Παράγοντες

Ιδιαίτερα σημαντικές είναι οι τεχνολογικές τάσεις και τα τεχνολογικά επιτεύγματα που λαμβάνουν χώρα και που επηρεάζουν τις εταιρείες εμφιάλωσης νερού. Η εισαγωγή νέων τεχνολογιών επηρεάζει σημαντικά την παραγωγική διαδικασία, συμβάλλοντας παράλληλα στη μείωση του προσωπικού. Η εισαγωγή αυτοματισμών και η χρήση υπολογιστών για τον έλεγχο παραγωγής για παράδειγμα, μπορεί να οδηγήσει σε μείωση προσωπικού και σε μείωση του κόστους παραγωγής. Οι εταιρείες του κλάδου οφείλουν να παρακολουθούν στενά τις εξελίξεις σε θέματα τεχνολογίας και να συμβαδίζουν με αυτές προκειμένου να διατηρήσουν την ανταγωνιστική τους θέση στην αγορά.

Πολλές από τις επιχειρήσεις του κλάδου πραγματοποιούν υψηλές επενδύσεις για τον εκσυγχρονισμό των εμφιαλωτηρίων τους και την καθετοποίηση της παραγωγής, για να παράγουν οι ίδιες τις πλαστικές φιάλες PET και τα πώματα που χρησιμοποιούν για την εμφιάλωση του νερού, προκειμένου να μειώσουν το κόστος παραγωγής. Εκτός αυτού, ορισμένες εταιρείες ασχολούνται με την εμφιάλωση νερού για λογαριασμό τρίτων επιχειρήσεων, οι οποίες δραστηριοποιούνται στον ευρύτερο κλάδο των ειδών διατροφής.

3.7 Η Στρατηγική του Μάρκετινγκ

3.7.1 Εταιρική Στρατηγική και Στόχοι της Επιχείρησης

Η εταιρεία Νάμα Ελλάς Α.Ε. πρόκειται να δραστηριοποιηθεί σε έναν ιδιαίτερα δυναμικό και ανταγωνιστικό κλάδο, ο οποίος ταυτόχρονα επηρεάζεται σε μεγάλο βαθμό από παράγοντες του ευρύτερου μακρο-περιβάλλοντος (οικονομικό, τεχνολογικό, νομικό-πολιτικό, κοινωνικό περιβάλλον). Προκειμένου λοιπόν να επιβιώσει και να ανταπεξέλθει έναντι των ισχυρών ανταγωνιστών στην τοπική αγορά αλλά και στον ευρύτερο ελλαδικό χώρο, η εταιρεία θα εφαρμόσει στρατηγική διείσδυσης αγοράς. Στρατηγική κατεύθυνση και κύριος στόχος της Νάμα Ελλάς Α.Ε. είναι να γίνει η κορυφαία εταιρεία εμφιαλωμένων νερών στη Χίο και μια από τις κορυφαίες εταιρείες στο Νοτιοανατολικό Αιγαίο. Τους στρατηγικούς στόχους της η εταιρεία θα τους πραγματοποιήσει μέσα από εντατική προσπάθεια διείσδυσης στην υπάρχουσα αγορά εμφιαλωμένων νερών του Βορειοανατολικού Αιγαίου ώστε να αποσπάσει ένα σημαντικό μερίδιο από τις υπάρχουσες μονάδες εμφιάλωσης νερού.

Οι σκοποί της υπό ίδρυσης μονάδας είναι οι εξής:

- Απόκτηση σημαντικού μεριδίου στην τοπική αγορά περίπου 40% μέσω στρατηγικής συνεργασίας με μεγάλη εταιρεία για την εκμετάλλευση του δικτύου διανομής της. [1]
- Δημιουργία ισχυρού δικτύου διανομής μέσω στενής συνεργασίας με τους επιλεγμένους χονδρέμπορους – αντιπροσώπους της επιχείρησης για την επέκταση και κάλυψη της αγοράς των κοντινών μεγάλων νησιών του Βορείου Αιγαίου.
- Απόκτησης υψηλής αναγνωρισιμότητας της επωνυμίας της εταιρείας και των προϊόντων της στην τοπική αγορά μέσω οργανωμένων και εντατικών ενεργειών μάρκετινγκ. [5]
- Αξιοποίηση προηγμένης τεχνολογίας παραγωγής και ειδικής τεχνογνωσίας της εταιρείας για παραγωγή ποιοτικών προϊόντων και επίτευξη χαμηλού κόστους παραγωγής.

Η Νάμα Ελλάς Α.Ε. αναλαμβάνοντας εσωτερικά (in-house) την παραγωγή των προϊόντων της και των φιαλών PET, αποφεύγει την ανάθεση της παραγωγής σε κάποιον εξωτερικό συνεργάτη (outsourcing) και επιτυγχάνει μείωση κόστους και οικονομίες κλίμακας στην παραγωγή. Αυτό το πλεονέκτημα κόστους που της παρέχει η καθετοποίηση της παραγωγής σε συνδυασμό με την εγγύτητα της μονάδας στον καταναλωτή πρόκειται να τα χρησιμοποιήσει για να διεισδύσει στην τοπική αγορά της Χίου. Κρίσιμος παράγοντας επιτυχίας της επένδυσης είναι η εξασφάλιση σημαντικού μεριδίου στην αγορά. Δεδομένου όμως ότι η Χίος αδυνατεί να απορροφήσει την παραγόμενη ποσότητα εμφιαλωμένων νερών της μονάδας, τόσο λόγω του μικρού της μεγέθους αλλά και της καθιέρωσης των μεγάλων επιχειρήσεων από την υπόλοιπη χώρα, προϋποθέσεις επιτυχίας της πρωτοβουλίας θεωρούνται η στρατηγική συμμαχία με επιχείρηση που κυριαρχεί στην αγορά (κυρίως όσον αφορά το κανάλι διανομής) και η επέκταση στα κοντινά νησιά της περιφέρειας του Βορείου Αιγαίου.

Η επιχείρηση δεν θα αναφέρεται απευθείας στους τελικούς καταναλωτές αλλά θα δραστηριοποιείται μέσω χονδρεμπόρων, σε αγορά business to business. Η σχέση της εταιρείας με τους αντιπροσώπους της στην αγορά είναι νευραλγικής σημασίας για την μετέπειτα πορεία της. Η κύρια δραστηριότητα των χονδρέμπωρων είναι η μεγιστοποίηση των πωλήσεων των εμφιαλωμένων νερών της επιχείρησης μέσα από έμμεσα κανάλια πώλησης (indirect sales channels) στο Βόρειο Αιγαίο. Η Νάμα Ελλάς Α.Ε. στοχεύει στην ισχυροποίηση του τμήματος των χονδρεμπόρων με την εφαρμογή ειδικών στρατηγικών, την κινητοποίηση ικανού και αποφασισμένου δυναμικού πωλήσεων και τη χρησιμοποίηση προωθητικών ενεργειών και καμπανιών για την προβολή του brand name της εταιρείας στην τοπική αγορά. Πιο συγκεκριμένα, οι στρατηγικοί στόχοι της εταιρείας είναι οι εξής:

- Πλήρης γεωγραφική κάλυψη της περιφέρειας του Βορείου Αιγαίου με τη δημιουργία τοπικών, πιστών χονδρεμπόρων – αντιπροσώπων.

- Παροχή στους χονδρέμπορους υποστηρικτικών εργαλείων μάρκετινγκ και merchandising για περαιτέρω διείσδυση στην αγορά και ισχυροποίηση της αναγνωρισιμότητας στη μάρκα.
- Εναρμόνιση της πολιτικής εκπτώσεων της εταιρείας με εκείνη των χονδρέμπωρων.
- Εντατική τοπική διαφήμιση που θα συνδέει την Νάμα Ελλάς Α.Ε. και τα προϊόντα της με τον τοπικό χονδρέμπορο.
- Αποτελεσματική οργάνωση προωθητικών ενεργειών για τον τελικό καταναλωτή μέσα από το δίκτυο των χονδρεμπόρων.
- Ειδική αντιμετώπιση των «μεγάλων» πελατών (key accounts) που συνεργάζονται με τους χονδρέμπορους της Νάμα Ελλάς Α.Ε.

Οι ανωτέρω στόχοι ουσιαστικά επικεντρώνουν την προσοχή της διοίκησης της εταιρείας στη δημιουργία ενός ισχυρού δικτύου πωλήσεων με αμοιβαία συμφέροντα για όλα τα συμβαλλόμενα μέλη. Είναι ιδιαίτερα σημαντική η συστηματική εξάπλωση του δικτύου των χονδρεμπόρων της εταιρείας με στόχο την πλήρη γεωγραφική κάλυψη του Βορείου Αιγαίου. Η αναγνωρισιμότητα μάρκας της επιχείρησης θα ενισχυθεί μέσα από στρατηγικές προβολής και ενέργειες μάρκετινγκ, σχεδιασμένες να βοηθήσουν και να υποστηρίξουν τις προσπάθειες των χονδρεμπόρων.

3.7.2 Στοχοθέτηση (Targeting)

Το καταναλισκόμενο εμφιαλωμένο νερό στην αγορά της Χίου προέρχεται αποκλειστικά από άλλες περιοχές της χώρας ή και από εισαγωγές. Η κατανάλωση του μάλιστα είναι δυσανάλογα μεγάλη, λαμβάνοντας υπόψη ότι το νερό με το οποίο υδρεύονται οι μεγάλοι αστικοί οικισμοί του νομού δεν είναι πόσιμο και ακατάλληλο ακόμη και για μαγείρεμα. Το γεγονός αυτό έχει οδηγήσει τους κατοίκους στην προμήθεια νερού από φυσικές πηγές και στην αύξηση της κατανάλωσης εμφιαλωμένου νερού.

Η συνολική κατανάλωση εμφιαλωμένου νερού στη Χίο και τα κοντινά νησιά του Βορείου Αιγαίου, με βάση την φαινόμενη κατά κεφαλή ετήσια

κατανάλωση εκτιμάται σε 7.000.000 λίτρα ετησίως (199.231 κάτοικοι X 35 λίτρα/ κάτοικο). Δεδομένης της καθαρά νησιωτικής φύσης της περιοχής και του τουριστικού ρεύματος που δέχεται, εκτιμάται ότι στην πραγματικότητα η κατανάλωση προσεγγίζει τα 8.000.000 λίτρα ετησίως. Ειδικότερα στη Χίο η κατανάλωση εμφιαλωμένου νερού αυξάνεται σταθερά λόγω της περαιτέρω μείωσης των παροχών των φυσικών πηγών αλλά και της αυξανόμενης τουριστικής κίνησης. Σήμερα στο Νομό Χίου καμία επιχείρηση δεν δραστηριοποιείται στην εμφιάλωση νερού.

Λαμβάνοντας υπόψη την υπάρχουσα κατάσταση επιλέγονται ως αγορές – στόχοι της επιχείρησης η Χίος και τα μεγάλα νησιά του Βορείου Αιγαίου. Υπό τις παραπάνω προϋποθέσεις εκτιμάται ότι η επιχείρηση μπορεί να αποκτήσει μερίδιο 40% περίπου το οποίο σημαίνει ετήσια εμφιάλωση και διάθεση 3.250.000 λίτρων νερού.

3.7.3 Τοποθέτηση (Positioning)

Αρχικά, πρέπει να σημειωθεί ότι η υπό ίδρυση μονάδα δεν μπορεί να εφαρμόσει στρατηγική ηγεσίας κόστους αφού το εμφιαλωμένο νερό θεωρείται προϊόν υψηλής προστιθέμενης αξίας, με μεγάλο μέρος της αξίας του (σαν ποσοστό επί της τιμής του), να προέρχεται από τα κόστη εμφιάλωσης και μεταφοράς του στον τόπο κατανάλωσης. Επομένως, όλες οι επιχειρήσεις που δραστηριοποιούνται στο συγκεκριμένο κλάδο διαθέτουν τα προϊόντα τους στην ίδια τιμή αφού έχουν όλες σχεδόν το ίδιο κόστος παραγωγής. Επιπλέον, η Νάμα Ελλάς Α.Ε. δεν πρόκειται να επιλέξει την παραγωγή διαφοροποιημένων προϊόντων, αφού πρόκειται να εμφιαλώνει μεταλλικό νερό σε συσκευασίες PET των 500ml και 1,5lt.[5]

Ωστόσο, η εταιρεία αντιλαμβάνεται ότι τα προϊόντα της πρέπει να είναι σε θέση να συγκριθούν με τα αντίστοιχα των ανταγωνιστών και να θεωρηθούν «ανώτερα», «καλύτερα» στο «μυαλό» του καταναλωτή. Η επιχείρηση πρόκειται να προωθήσει τα προϊόντα της ως ποιοτικά εξαιτίας των φυσικών ιδιοτήτων του νερού της πηγής Παγούσαινας, ώστε να αποκτήσει συγκριτικό πλεονέκτημα

έναντι των ανταγωνιστών, μια μοναδική θέση μέσα στην τοπική αγορά και στο «μυαλό» του καταναλωτή. Επιπρόσθετα, εξαιτίας της χρήσης προηγμένης τεχνολογίας και της in-house παραγωγής φιαλών PET, η εταιρεία εξασφαλίζει υψηλή ποιότητα για τα εμφιαλωμένα προϊόντα της. Στόχος της εταιρείας είναι να προωθήσει τα προϊόντα της ως ποιοτικά ανώτερα λόγω της χρησιμοποιούμενης τεχνολογίας παραγωγής σε τιμές ίδιες με αυτές των ανταγωνιστών (more for the same). Στο χάρτη αντιλήψεων (perceived map) δύο διαστάσεων, ποιότητα/αξιοπιστία προϊόντος και τιμολόγηση προϊόντος, η εταιρεία θα καλύψει με τη λειτουργία της στο χώρο εκείνο όπου συνδυάζονται ταυτόχρονα η υψηλή ποιότητα στις ίδιες με εκείνες των ανταγωνιστών τιμές.[6]

Στα πλαίσια της τοποθέτησης των προϊόντων της υπό ίδρυσης μονάδας εντάσσονται και οι προσπάθειες της εταιρείας για γνωστοποίηση της μάρκας (brand awareness) στην τοπική αγορά, για ανάπτυξη εργαλείων μάρκετινγκ για την προβολή της εταιρείας και των προϊόντων της και για υψηλή απόδοση και ποιότητα όλων των τμημάτων της επιχείρησης.

3.7.4 Στοχοθέτηση του Εμπορικού Σήματος

Η στοιχειοθέτηση και η επιλογή ενός ισχυρού εμπορικού σήματος (trade mark) θα παρέχει οφέλη τόσο στην ίδια την εταιρεία όσο και στους καταναλωτές. Πιο συγκεκριμένα, η υπό ίδρυση μονάδα θα έχει τη δυνατότητα να προβάλλει τα προϊόντα της, να τα διαφοροποιήσει από αυτά των ανταγωνιστών, να δημιουργήσει συνθήκες για παράλληλες αγορές και να δημιουργήσει αγοραστές που θα είναι πιστοί στη συγκεκριμένη μάρκα. Παράλληλα, οι αγοραστές θα μπορούν να αναζητήσουν τα συγκεκριμένα προϊόντα ευκολότερα, να αξιολογούν την ποιότητα του εμφιαλωμένου νερού και να δημιουργήσουν μία εικόνα για τα παραπάνω προϊόντα.[5]

Το εμπορικό σήμα της υπό ίδρυση εταιρείας θα είναι «**NAMA**». Το συγκεκριμένο σήμα είναι απλό, εύηχο, σύντομο, ευκολομνημόνευτο, προφέρεται εύκολα, ενώ είναι το ίδιο και με ελληνικούς και με λατινικούς χαρακτήρες. Αρχικά, το συγκεκριμένο σήμα υποδηλώνει το είδος του προϊόντος

αφού προέρχεται από το αρχαίο ρήμα νάω που σημαίνει ρέω. Η ερμηνεία της λέξης νάμα είναι νερό που αναβλύζει πηγή. Επιπρόσθετα, υποδηλώνει και τα ποιοτικά χαρακτηριστικά του νερού αφού μεταφορικά η λέξη νάμα σημαίνει ζωογόνος δύναμη. Η επιλεγθείσα ονομασία του εμπορικού σήματος δύναται να δημιουργήσει στους καταναλωτές την εντύπωση ότι πρόκειται για ένα ποιοτικό προϊόν το οποίο είναι απόλυτα φυσικό, δεν υποβάλλεται σε χημικές διεργασίες και είναι απόλυτα υγιεινό.

3.8 Η Τακτική του Μάρκετινγκ

3.8.1 Προϊόν

Το προϊόν που θα παράγει η εταιρεία Νάμα Ελλάς Α.Ε. είναι φυσικό μεταλλικό νερό σε συσκευασίες PET των 0,5lt και 1,5lt. Το προϊόν αυτό είναι τυποποιημένο και οι τελικοί καταναλωτές το αντιλαμβάνονται σαν μη διαφοροποιημένο από αυτό που προσφέρεται μέχρι τώρα από τον ανταγωνισμό. Η εταιρεία πρόκειται να διαθέτει μία γραμμή προϊόντος με μικρό εύρος. Έτσι μπορούμε να πούμε ότι η στρατηγική προϊόντος που θα ακολουθηθεί ανάλογα με το εύρος και το βάθος προϊόντος, θα είναι επιλεκτική γραμμή προϊόντος. Αναλυτικότερα, το φυσικό μεταλλικό νερό της υπό ίδρυση μονάδας θα διατίθενται στις εξής συσκευασίες :

1. Χαρτοκιβώτιο 12 φιάλες x 1,5lt
2. Χαρτοκιβώτιο 24 φιάλες x 0,5lt
3. Συσκευασία 6-pack 1,5lt με χειρολαβή.
4. Συσκευασία 12-pack 0,5lt με χειρολαβή.

Το φυσικό μεταλλικό νερό Νάμα θα εμφιαλώνεται σε φιάλες PET που θα παράγονται από την ίδια την εταιρεία. Η φιάλη PET είναι υγιεινή και συμβάλλει στην άριστη διατήρηση των χαρακτηριστικών του νερού, όπως ακριβώς αυτά ήταν τη στιγμή της άντλησης του νερού από την πηγή. Επιπλέον είναι ανθεκτική, ανακυκλώσιμη, ενώ η ικανότητα της κενής φιάλης PET να συμπιεστεί μετά από την χρήση της, επιτρέπει την μείωση του όγκου των απορριμμάτων.

Πάνω στη συσκευασία θα αναγράφονται η επωνυμία της εταιρείας (**NAMA**) η διεύθυνσή της και η διεύθυνση του δικτυακού της τόπου, το είδος του προϊόντος (φυσικό μεταλλικό νερό), η πηγή υδροληψίας (Παγούσαινα), η χημική ανάλυση του προϊόντος, οδηγίες χρήσης και προφύλαξης του, η ημερομηνία εμφιάλωσης και λήξης, η ενδεικτική τιμή, το βάρος του προϊόντος και το barcode. Στην Εικόνα 3.1 παρουσιάζονται οι συσκευασίες του 1,5lt (αριστερά) και 0,5lt (δεξιά).



Συσκευασία 1,5lt



Συσκευασία 0,5lt

Εικόνα 3.1 : Συσκευασίες των προϊόντων

Το εμφιαλωμένο νερό ως προϊόν είναι τυποποιημένο και δεν παρουσιάζει σημαντικές διαφοροποιήσεις. Επομένως, η επιχείρηση δεν μπορεί εύκολα να εισάγει ένα διαφοροποιημένο προϊόν από αυτό που ήδη διατίθεται στην αγορά. Για το λόγο αυτό, η εταιρεία Νάμα Ελλάς Α.Ε. θα ακολουθήσει στρατηγική διείσδυσης αγοράς, διαθέτοντας ένα υπάρχον προϊόν δηλαδή το εμφιαλωμένο νερό, στην υπάρχουσα αγορά εμφιαλωμένων νερών προσπαθώντας να κερδίσει μερίδιο της τοπικής αγοράς από τις άλλες εταιρείες του κλάδου.

3.8.2 Τιμή

Προκειμένου να καθοριστούν οι τιμές των προϊόντων της εξεταζόμενης παραγωγικής μονάδας πρέπει να ληφθούν υπόψη όλοι εκείνοι οι ενδοεπιχειρησιακοί και εξωεπιχειρησιακοί παράγοντες που συνδέονται με τη λειτουργία της επιχείρησης. Όσο αναφορά την πρώτη κατηγορία, προσοχή θα πρέπει να δοθεί στους στόχους της τιμολόγησης που είναι η αντιμετώπιση του ανταγωνισμού και η κατάκτηση ενός σημαντικού μεριδίου στην τοπική αγορά, τα υπόλοιπα στοιχεία του μίγματος μάρκετινγκ και το κόστος των προϊόντων. Από την άλλη πλευρά, οι εξωεπιχειρησιακοί παράγοντες που επηρεάζουν την τιμολογιακή πολιτική της εταιρείας είναι οι τιμές των ανταγωνιστών, η συμπεριφορά των αγοραστών, το οικονομικό κλίμα και η νομοθεσία που αναλύθηκαν σε προηγούμενες ενότητες. [5]

Εφόσον στρατηγικός στόχος της Νάμα Ελλάς Α.Ε. είναι η διείσδυση στην τοπική αγορά της Χίου και η απόκτηση σημαντικού μεριδίου της αγοράς, η τιμολογιακή της πολιτική θα χαραχθεί κυρίως με βάση το κόστος παραγωγής και τις τιμές των ανταγωνιστών. Αναλυτικότερα, θα υιοθετηθεί πολιτική σταθερού ποσοστού πάνω από το κόστος χωρίς όμως η τιμή πώλησης να ξεπερνά αυτή των ανταγωνιστών. Συγκεκριμένα, οι τιμές στις οποίες θα πωλούνται τα προϊόντα της επιχείρησης είναι τα εξής :

1. Φιάλη 1,5lt : 0,29€

2. Φιάλη 0,5lt : 0,19€

Η τιμολογιακή πολιτική της εταιρείας δεν επηρεάζεται από εποχιακές διακυμάνσεις, αλλά μπορούν να χορηγούνται περιοδικά εκπτώσεις και προσφορές ανάλογα με τον όγκο αγορών των πελατών. Έτσι, μία φορά το χρόνο θα παρέχεται έκπτωση της τάξης του 5% με 10% στην τελική τιμή πώλησης και δύο φορές το χρόνο θα γίνονται προσφορές στις συσκευασίες των 6-pack 1,5lt με χειρολαβή και 12-pack 0,5lt με χειρολαβή, όπου θα προσφέρεται η μία φιάλη δωρεάν. Η παραπάνω πολιτική προσιδιάζει άριστα με τη στρατηγική διείσδυσης που πρόκειται να εφαρμόσει η επιχείρηση, αφού με τις εκπτώσεις και τις προσφορές παρέχονται στους καταναλωτές επιπλέον κίνητρα για την αγορά των προϊόντων.

3.8.3 Προώθηση

Προκειμένου να εισέλθει η Νάμα Ελλάς Α.Ε. δυναμικά στην αγορά των εμφιαλωμένων νερών αλλά και για να επιτύχει τους βραχυπρόθεσμους και μακροπρόθεσμους στρατηγικούς της στόχους απαιτείται οργανωμένη και εντατική προσπάθεια προώθησης της επωνυμίας της εταιρείας και των προϊόντων της. Οι ενέργειες μάρκετινγκ αναφορικά με τη στρατηγική προώθησης θα επικεντρωθούν στους ενδιάμεσους με τους οποίους θα συνεργαστεί η εταιρεία αλλά και στους τελικούς καταναλωτές. Έμφαση θα δοθεί αρχικά σε στρατηγικές προσπάθειες προβολής μορφής «push» στους χονδρεμπόρους, μέσω κυρίως της προσωπικής πώλησης, ώστε σταδιακά να γίνει ευρύτερα γνωστό το προϊόν και η εταιρεία, προκειμένου να λειτουργήσουν και οι προσπάθειες προβολής μορφής «pull». Ο συνδυασμός των δύο αυτών στρατηγικών (push/ pull) αναμένεται να έχει τα καλύτερα δυνατά αποτελέσματα για την εταιρεία. Απώτερος στόχος της εταιρείας είναι το προϊόν να γίνει γρήγορα αναγνωρίσιμο από το καταναλωτικό κοινό ώστε οι ίδιοι οι καταναλωτές να το ζητούν από τα σημεία πώλησης και να ενεργοποιείται με αυτό τον τρόπο αυτόματα ο εφοδιασμός των χονδρεμπόρων με τα προϊόντα της εταιρείας. Οι ενέργειες προώθησης θα έχουν ως εξειδικευμένους στόχους την ενεργοποίηση της γνώσης για το προϊόν και την εταιρεία, του ενδιαφέροντος, της δοκιμής και τελικά της υιοθέτησης του νέου προϊόντος.

Οι κύριοι στόχοι της στρατηγικής προώθησης της επιχείρησης είναι οι εξής:

- Ενημέρωση της αγοράς – στόχου για τη δραστηριοποίηση της εταιρείας και για τα προϊόντα της.
- Επίτευξη υψηλής αναγνωρισιμότητας της επωνυμίας της εταιρείας και των προϊόντων της και απόδοση στην εταιρεία της ξεχωριστής ταυτότητας έναντι των ανταγωνιστικών επιχειρήσεων της αγοράς.
- Εντατική προβολή της εταιρείας των πρώτο χρόνο λειτουργίας με ειδικότερη έμφαση στην προσωπική πώληση.
- Προβολή της εταιρείας ως τεχνολογικά ανώτερης με εξειδικευμένο μηχανολογικό εξοπλισμό και των προϊόντων ως ποιοτικά ανώτερων έναντι εκείνων των ανταγωνιστών.

Τα προωθητικά εργαλεία που θα χρησιμοποιηθούν για την επίτευξη των στόχων της εταιρείας είναι η διαφήμιση, η προσωπική πώληση, η προώθηση των πωλήσεων και ενέργειες άμεσου μάρκετινγκ. Τα εργαλεία αυτά αναλύονται διεξοδικά στη συνέχεια.

· Διαφήμιση

Η διαφήμιση θα αποτελέσει το κύριο μέσο προβολής των προϊόντων της εταιρείας κυρίως λόγω της φύσης των προϊόντων (καταναλωτικά αγαθά). Όπως έχει ήδη αναφερθεί, ο κλάδος των εμφιαλωμένων νερών χαρακτηρίζεται από έντονο ανταγωνισμό, γεγονός που ωθεί τις επιχειρήσεις που δραστηριοποιούνται στον κλάδο αυτό να διαθέτουν σημαντικά κονδύλια για τη διαφήμιση των προϊόντων τους. Μέσω της διαφήμισης, η επιχείρηση πρόκειται να επιτύχει ενίσχυση της αναγνωρισιμότητας του εμπορικού της σήματος και την προσέλκυση δυνητικών πελατών.

Εφόσον η επιχείρηση δραστηριοποιείται στην τοπική αγορά της Χίου και του Βορείου Αιγαίου, σαν μέσο διαφήμισης επιλέγονται τοπικοί τηλεοπτικοί και ραδιοφωνικοί σταθμοί της Χίου που έχουν εμβέλεια στο Βόρειο Αιγαίο, και τοπικά περιοδικά και εφημερίδες που κυκλοφορούν εκτός από το νησί της Χίου και στα γύρω μεγάλα νησιά. Στον Πίνακα που ακολουθεί παρουσιάζονται τα τοπικά μέσα ενημέρωσης που πρόκειται να χρησιμοποιηθούν από την εταιρεία για τη διαφημιστική της προβολή.

Πίνακας 3.10 : Μέσα Μαζικής Ενημέρωσης που θα χρησιμοποιηθούν για τη διαφήμιση της Νάμα Ελλάς Α.Ε.

ΜΕΣΟ	ΟΝΟΜΑ
Τηλεοπτικοί Σταθμοί	Αλήθεια
	Πατρίδα
Ραδιοφωνικοί Σταθμοί	Αλήθεια
	Chios FM
	Πατρίδα
Εφημερίδες	Αλήθεια
	Πολίτης
	Η Γνώμη της Χίου
Περιοδικά	Χιόνη

ο **Προσωπική Πώληση**

Η προσωπική πώληση θα αποτελέσει ένα αρκετά σημαντικό μέσο προβολής των προϊόντων της εταιρείας κυρίως αφού στόχος της είναι η κατάκτηση ενός σημαντικού τμήματος της τοπικής αγοράς στο νησί της Χίου. Οι πωλητές της εταιρείας θα προσεγγίζουν τους χονδρέμπορους και λιανέμπορους και θα είναι υπεύθυνοι για τις εξής δραστηριότητες:

- Εντοπισμός των πιο αξιόπιστων πελατών και των υπευθύνων για την απόφαση αγοράς.
- Παρουσίαση της εταιρείας και των προϊόντων της.
- Διαχείριση της σχέσης συνεργασίας και συλλογή όλων των απαραίτητων πληροφοριών (συμπλήρωση αναφορών με στοιχεία οικονομικά ή άλλης φύσεως).

Για την αποτελεσματική οργάνωση και διοίκηση των πωλήσεων η εταιρεία θα δώσει ιδιαίτερη έμφαση στην εκπαίδευση των πωλητών με ειδικά σεμινάρια και επιμορφωτικά προγράμματα. Με τη συνεχή εκπαίδευση τονώνεται το ηθικό των πωλητών, αυξάνονται οι γνώσεις και ενισχύονται οι δεξιότητές τους.

ο **Πρώθηση Πωλήσεων**

Στα πλαίσια της προσπάθειας της εταιρείας για δυναμική προώθηση των πωλήσεων εντάσσονται τα εκθετήρια στα σημεία αγοράς (Point of Purchase Display) κατά και η προσφορά δωρεάν δειγμάτων (Free Sample) τον πρώτο μήνα λειτουργίας της μονάδας. Οι παραπάνω ενέργειες δύναται να βοηθήσουν στην αρχική δοκιμή και στην αγορά των νέων προϊόντων της επιχείρησης από τον καταναλωτή.

Επιπλέον, η εταιρεία στα πλαίσια της προσπάθειας της για στενότερη συνεργασία με τους χονδρέμπορους και τους λιανέμπορους, από τους οποίους εξαρτάται άμεσα η πορεία των προϊόντων της στην αγορά, σκοπεύει να παρέχει αρχικά σε αυτούς όλο το απαραίτητο υλικό (Point of Purchase Material) για τη σωστή προβολή των προϊόντων της στα σημεία πώλησης. Με τον τρόπο αυτό θα τυποποιήσει ουσιαστικά τον τρόπο παρουσίασης των προϊόντων της, τα

οποία θα γίνονται ευκολότερα αντιληπτά από τον τελικό καταναλωτή. Οι συγκεκριμένες ενέργειες προώθησης απευθύνονται άμεσα στους ενδιάμεσους (χονδρέμπορους και λιανέμπορους) και πέρα από την προβολή της εταιρείας συμβάλλουν και στη δημιουργία πιο ισχυρών σχέσεων στο δίκτυο διανομής.

ο **Ενέργειες Άμεσου Μάρκετινγκ**

Το άμεσο μάρκετινγκ θα χρησιμοποιηθεί από την εταιρεία για τη ενίσχυση της αναγνωρισιμότητας των προϊόντων της καθώς και για την υποστήριξη του δυναμικού πωλήσεων. Ως εργαλείο θα χρησιμοποιηθούν ενημερωτικοί κατάλογοι με τα προϊόντα της εταιρείας, οι οποίοι θα διανεμηθούν στις εταιρείες – στόχους της Νάμα Ελλάς Α.Ε..

Στη συνέχεια παρατίθεται ο Πίνακας 3.11 με το χρονικό προγραμματισμό των ενεργειών προώθησης για το πρώτο έτος λειτουργίας του εργοστασίου. Η διαφήμιση θα συνεισφέρει εντατικά στην προώθηση των προϊόντων της μονάδας κατά τους δέκα πρώτους μήνες λειτουργίας της. Σημαντικά πρόκειται να συνεισφέρει και η προσωπική πώληση τους πρώτους επτά μήνες λειτουργίας της, ενώ η προώθηση των πωλήσεων και το άμεσο μάρκετινγκ θα λάβουν χώρα τον πρώτο μήνα λειτουργίας της μονάδας και κατά την καλοκαιρινή περίοδο όπου παρατηρείται αύξηση της ζήτησης των εμφιαλωμένων νερών.

Πίνακας 3.11 : Χρονικός Προγραμματισμός των ενεργειών προώθησης για το πρώτο έτος λειτουργίας της Νάμα Ελλάς Α.Ε.

ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ ΜΕΣΩΝ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ (Περίοδος 2007)												
Εμφιαλωμένα Νερά ΝΑΜΑ												
Μέσο	ΙΑΝ	ΦΕΒ	ΜΑΡ	ΑΠΡ	ΜΑΙ	ΙΟΥΝ	ΙΟΥΛ	ΑΥΓ	ΣΕΠ	ΟΚΤ	ΝΟΕ	ΔΕΚ
Διαφήμιση												
Προσωπική Πώληση												
Προώθηση Πωλήσεων												
Άμεσο Μάρκετινγκ												

Αναφορικά με το κόστος των ενεργειών μάρκετινγκ, το μεγαλύτερο βάρος θα δοθεί στη διαφήμιση στα τοπικά μέσα ενημέρωσης, το οποίο αναμένεται να αποδώσει και το μεγαλύτερο ποσοστό των πωλήσεων άμεσα. Συνολικά τα έξοδα πωλήσεων και μάρκετινγκ για το πρώτο έτος λειτουργίας της μονάδας θα αποτελέσουν το 9,7% των συνολικών πωλήσεων. Το 2009 τα έξοδα αυτά θα αποτελέσουν το 8,7% των πωλήσεων, ενώ τις επόμενες τρεις χρονιές τα έξοδα πωλήσεων και μάρκετινγκ θα αγγίξουν το 8,4% των πωλήσεων.

3.8.4 Διανομή

Οι ενέργειες σχετικά με τη διανομή του προϊόντος στην αγορά της Χίου και των νησιών του Βορείου Αιγαίου θα διαδραματίσουν κυρίαρχο ρόλο στην επίτευξη των στόχων πωλήσεων και την κατάκτηση σημαντικού μεριδίου αγοράς. Η διανομή θα γίνεται τόσο από την ίδια την επιχείρηση όσο και από χονδρεμπόρους για την κάλυψη της ευρύτερης περιοχής του Βορείου Αιγαίου.

Λόγω της φύσης του προϊόντος η διανομή θα αποτελέσει ένα από τα σημαντικότερα στοιχεία του μείγματος μάρκετινγκ, το οποίο θα υποστηρίξει σημαντικά τη στρατηγική push προς τους επιλεγμένους χονδρέμπορους. Το πρώτο βήμα για την προσέγγιση των χονδρεμπόρων γίνεται με την ενημέρωσή τους για τα προϊόντα της Νάμα Ελλάς Α.Ε. από το δυναμικό πωλήσεων της επιχείρησης. Βασικός παράγοντας για την επίτευξη της πολιτικής διανομής είναι η σύναψη μακροχρόνιων σχέσεων με τους ενδιαμέσους, που στηρίζεται στη δημιουργία κλίματος αμοιβαίας εμπιστοσύνης και αξιοπιστίας.

Η επιλογή των συνεργατών της εταιρείας θα στηριχθεί στην ανάγκη για εντατική κάλυψη των αγορών – στόχων και θα γίνει με κριτήρια όπως ο βαθμός ανταγωνιστικότητας των χονδρεμπόρων στην αγορά, το μέγεθος και η φήμη τους, ο αριθμός των προϊόντων που έχουν επίσης αναλάβει για διανομή, η δυνατότητα έκθεσης του προϊόντος στο χώρο τους κ.α.

Για την ενίσχυση των σχέσεων της εταιρείας με τους ενδιάμεσους θα παρέχονται σε αυτούς κίνητρα όπως:

- Ευνοϊκοί χρηματοπιστωτικοί όροι.
- Άμεση χρηματική έκπτωση ανάλογα με το ύψος της παραγγελίας που αφορά μόνο τα προϊόντα της εταιρείας.
- Καθορισμός στόχου για την αύξηση του αριθμού των πελατών που προμηθεύει κάθε χονδρέμπορος και επιβράβευση αυτών που επιτυγχάνουν το στόχο με bonus (επιπλέον χρηματική έκπτωση) για την επόμενη παραγγελία. Οι στόχοι αυτοί καθορίζονται περιοδικά ανά τρία έτη, ενώ ποικίλει ο διαθέσιμος χρόνος για την επίτευξη του στόχου.

Ειδικότερα κατά την περίοδο πραγματοποίησης των προωθητικών ενεργειών στόχος είναι η παροχή κινήτρων προς τους ενδιαμέσους, έτσι ώστε η ποσότητα προϊόντος που διατίθεται από κάθε σημείο πώλησης να είναι επαρκής για να ικανοποιήσει την αναμενόμενη ζήτηση. Τέτοιου είδους κίνητρα, είναι η παροχή επιπλέον προϊόντος δωρεάν ή η άμεση χρηματική έκπτωση επί του ποσού της παραγγελίας. Επιπρόσθετα, η εταιρεία πρόκειται να προμηθευτεί ένα φορτηγό για την απευθείας διανομή των προϊόντων της στα μεγάλα σούπερ μάρκετ και στους χώρους μαζικής εστίασης του νησιού.

Η αποτελεσματική υλοποίηση της στρατηγικής διανομής πρόκειται να στηρίζεται σε μεγάλο βαθμό στους στόχους που θα τίθενται στους πωλητές αλλά και στην ικανότητα αυτών να διεκπαιρώνουν σωστά τη διαδικασία της πώλησης. Τα κίνητρα των πωλητών θα συνδέονται με χρηματική επιβράβευση. Συνολικά τα έξοδα διανομής για κάθε χρονιά θα αποτελούν το 2% των συνολικών πωλήσεων.

3.9 Το Πρόγραμμα Παραγωγής

Η Νάμα Ελλάς Α.Ε. πρόκειται να εγκατασταθεί στη Χίο και να λειτουργήσει από την 1 Ιανουαρίου 2008 χωρίς καθυστερήσεις και δοκιμαστικές περιόδους. Όπως αναφέρθηκε σε προηγούμενο κεφάλαιο, η ετήσια κατανάλωση εμφιαλωμένου νερού στη Χίο είναι 8.000.000lt ετησίως. Η εταιρεία σκοπεύει να αποκτήσει μέσα στην πρώτη πενταετία λειτουργίας της μερίδιο

αγοράς 40% στο νησί της Χίου. Αυτό σημαίνει ότι θα πρέπει να παράγει 3.250.000lt το χρόνο το οποίο θα διαθέτει στη Χίο και στα νησιά του Βορείου Αιγαίου. Κατά τον πρώτο χρόνο λειτουργίας της η μονάδα θα παράγει 2.600.000lt και χρόνο με το χρόνο θα αυξάνει την παραγόμενη ποσότητα. Στον Πίνακα 3.12 εικονίζεται το πρόγραμμα παραγωγής για την πρώτη πενταετία λειτουργίας της μονάδας, ενώ στον Πίνακα 3.13 εικονίζονται οι πωλήσεις της εταιρείας για την πενταετία αυτή.

Πίνακας 3.12 : Πρόγραμμα παραγωγής

ΠΡΟΪΟΝ	ΜΟΝΑΔΑ ΜΕΤΡΗΣΗΣ	ΠΟΣΟΤΗΤΑ ΑΝΑ ΕΤΟΣ				
		2008	2009	2010	2011	2012
Φιάλη 1,5lt	Τεμάχιο	1.600.000	1.800.000	2.000.000	2.000.000	2.000.000
Φιάλη 0,5lt	Τεμάχιο	400.000	450.000	500.000	500.000	500.000

Πίνακας 3.13 : Συνολικές πωλήσεις

ΠΡΟΪΟΝ	ΤΙΜΗ ΠΩΛΗΣΗΣ/ ΤΕΜΑΧΙΟ	ΕΣΟΔΑ ΑΝΑ ΕΤΟΣ (€)				
		2008	2009	2010	2011	2012
Φιάλη 1,5lt	0,29€	464.000	522.000	580.000	580.000	580.000
Φιάλη 0,5lt	0,19€	76.000	85.500	95.000	95.000	95.000
ΣΥΝΟΛΟ		540.000	607.500	675.000	675.000	675.000

Στον Πίνακα 3.14 που ακολουθεί εικονίζονται οι συνολικές πωλήσεις της εταιρείας και το συνολικό κόστος μάρκετινγκ από το 2008 έως και το 2012. Όπως αναφέρθηκε παραπάνω, τα έξοδα μάρκετινγκ και πωλήσεων το 2008 ανέρχονται στο 9,7% των συνολικών πωλήσεων και τα έξοδα διανομής ανέρχονται στο 2% των πωλήσεων. Επομένως, τα συνολικά έξοδα μάρκετινγκ αγγίζουν το 11,7% των πωλήσεων της Νάμα Ελλάς Α.Ε. Το 2009 τα συνολικά έξοδα μάρκετινγκ θα ανέρχονται στο 10,7% των πωλήσεων, ενώ τις επόμενες τρεις χρονιές τα έξοδα μάρκετινγκ θα αγγίζουν το 10,4% των συνολικών πωλήσεων.

Πίνακας 3.14 : Συνολικές πωλήσεις και συνολικό κόστος μάρκετινγκ

ΕΤΟΣ	ΠΩΛΗΣΕΙΣ (€)	ΣΥΝΟΛΙΚΟ ΚΟΣΤΟΣ ΜΑΡΚΕΤΙΝΓΚ (€)
2008	540.000	63.000
2009	607.500	65.000
2010	675.000	70.000
2011	675.000	70.000
2012	675.000	70.000

Κεφάλαιο 4: ΠΡΩΤΕΣ ΥΛΕΣ ΚΑΙ ΑΛΛΑ ΕΦΟΔΙΑ

4.1 Απαιτήσεις σε Πρώτες Ύλες και άλλα Εφόδια

4.1.1 Πρώτες Ύλες

Η βασική πρώτη ύλη που πρόκειται να χρησιμοποιήσει η Νάμα Ελλάς Α.Ε. είναι το νερό της πηγής Παγούσαινας στη Βόρεια Χίο, το οποίο είναι ιδιαίτερα καλής ποιότητας. Το φυσικό μεταλλικό νερό της ομώνυμης πηγής χαρακτηρίζεται σαν μαλακό, με ευχάριστη γεύση, ενώ παράλληλα βοηθάει στην πέψη. Η διαδρομή του μέσα από αδιαπέραστα ασβεστολιθικά πετρώματα το προστατεύει από ενδεχόμενο μικροβιακό φορτίο, ενώ ταυτόχρονα το εμπλουτίζει σε ιόντα ασβεστίου (Ca^{++}) και όξινα ανθρακικά ιόντα (HCO_3^-). Λόγω της χαμηλής περιεκτικότητάς του σε ιόντα νατρίου (2.1 mg/l Na^+) ενδείκνυται για άτομα που ακολουθούν διαίτα χαμηλή σε νάτριο (υπερτασικά ή καρδιοπαθή άτομα), ενώ παράλληλα η υψηλή περιεκτικότητά του σε όξινα ανθρακικά ιόντα ($297.6 \text{ ppm HCO}_3^-$) του προσδίδει αυξημένες διουρητικές ιδιότητες, βοηθώντας στην καλή λειτουργία του νεφρικού συστήματος. Ακόμη, λόγω της χαμηλής περιεκτικότητάς του σε ιόντα νατρίου (2.1 mg/l Na^+) ενδείκνυται για άτομα που ακολουθούν διαίτα χαμηλή σε νάτριο (υπερτασικά ή καρδιοπαθή άτομα), ενώ παράλληλα η υψηλή περιεκτικότητά του σε όξινα ανθρακικά ιόντα ($297.6 \text{ ppm HCO}_3^-$) του προσδίδει αυξημένες διουρητικές ιδιότητες, βοηθώντας στην καλή λειτουργία του νεφρικού συστήματος. Τέλος, η περιεκτικότητά του σε άλατα κυμαίνεται σε χαμηλά επίπεδα (σκληρότητα : $257 \text{ mg/lit CaCO}_3$), ενώ η υψηλή περιεκτικότητά του σε ασβέστιο ($101.8 \text{ ppm Ca}^{++}$) συμβάλλει στην διατήρηση της καλής υγείας των οστών, των δοντιών καθώς και στην καλή λειτουργία του μυϊκού και νευρικού συστήματος. Στον Πίνακα 4.1 που ακολουθεί εικονίζονται οι χημικές ιδιότητες του μεταλλικού νερού της πηγής. [8]

Πίνακας 4.1 : Χημική Ανάλυση του νερού της πηγής Παγούσαινας

ΧΗΜΙΚΗ ΑΝΑΛΥΣΗ	
pH	7,62
Αγωγιμότητα/Conductivity	472 $\mu\text{S}/\text{cm}$ (250°C)
Σκληρότητα Ολική (Hardness)	275mg/l (ως CaCO_3)
KATIONTA / KATIONS (mg/l) :	
Ca ⁺⁺	101,8
Mg ⁺⁺	0,7
Na ⁺	2,1
K ⁺	0,8
NH ₄ ⁺	0,0
ANIONTA / ANIONS (mg/l) :	
HCO ₃ ⁻	297,6
Cl ⁻	8,9
SO ₄ ⁻	2,4
NO ₃ ⁻	2,5
NO ₂ ⁻	0,0

Κατά το πρώτο έτος λειτουργίας της μονάδας (2008), η ποσότητα του νερού που θα αντληθεί και θα εμφιαλωθεί από τη συγκεκριμένη πηγή ανέρχεται στα 2.600.000lt, ενώ τα επόμενα χρόνια η ποσότητα αυτή πρόκειται να αυξηθεί σύμφωνα με το πρόγραμμα παραγωγής και να φτάσει στα 3.200.000lt (Πίνακας 4.3).

Επιπρόσθετα, η υπό ίδρυση μονάδα χρειάζεται να προμηθεύεται προπλάσματα (preforms) με τα οποία θα παρασκευάζει τις πλαστικές φιάλες PET όπου θα εμφιαλώνεται το νερό. Τα προπλάσματα μοιάζουν με δοκιμαστικούς σωλήνες που χρησιμοποιούνται στα εργαστήρια. Στην κορυφή τους έχουν προσχηματισμένο σπείρωμα για να βιδώνεται το πώμα, ώστε να εξασφαλίζεται το αεροστεγές σφράγισμα της φιάλης μετά το γέμισμά της. Τα προπλάσματα πωλούνται με το βάρος και διατίθενται σε διάφορα μεγέθη και χρώματα. Η Νάμα Ελλάς πρόκειται να προμηθευτεί άχρωμα preforms σε δύο μεγέθη για την παρασκευή φιαλών 500ml και 1,5lt. Στον Πίνακα 4.2 εικονίζονται τα χαρακτηριστικά των απαιτούμενων προπλασμάτων. [9]

Πίνακας 4.2 : Χαρακτηριστικά Προπλάσμάτων

ΧΩΡΗΤΙΚΟΤΗΤΑ ΦΙΑΛΗΣ	ΜΕΓΕΘΟΣ ΣΤΟΜΙΟΥ	ΒΑΡΟΣ	ΜΗΚΟΣ PREFORM	ΠΑΧΟΣ ΤΟΙΧΩΜΑΤΟΣ	PREFORMS / ΧΑΡΤΟΚΙΒΩΤΙΟ
0,5lt	28mm	16,5gr	89,9mm	2,50mm	16.000
1,5lt	28mm	35gr	127,5mm	3,18mm	8.200

Τα προπλάσματα διατίθενται σε χαρτοκιβώτια που το καθένα περιλαμβάνει είτε 16.000 τεμάχια για παρασκευή φιαλών 0,5lt, είτε 8.200 τεμάχια για παρασκευή φιαλών 1,5lt. Επομένως, η απαιτούμενη ποσότητα προπλάσμων υπολογίζεται σύμφωνα με το πρόγραμμα παραγωγής της μονάδας και σύμφωνα με τη δυνατότητα παραγγελίας τους. Για παράδειγμα, το 2008 θα παραχθούν 1.600.000 φιάλες του 1,5lt. Επειδή όμως ο κάθε περιέκτης (χαρτοκιβώτιο) περιλαμβάνει 8.200 προπλάσματα θα πρέπει να παραγγελθούν 196 περιέκτες που περιλαμβάνουν συνολικά 1.607.200 προπλάσματα, δηλαδή 7.200 τεμάχια πάνω από τα απαιτούμενο που θα αφαιρεθούν από την παραγγελία της επόμενης χρονιάς. Οι απαιτήσεις σε προπλάσματα εκφράζονται τόσο σε τεμάχια όσο και σε περιέκτες. Στον Πίνακα 4.3 παρουσιάζονται οι απαιτούμενες ποσότητες για εισροές πρώτων υλών ανά έτος από το 2008 έως και το 2012.

Πίνακας 4.3 : Προβλεπόμενες αναλώσεις πρώτων υλών (2008 – 2012)

ΠΡΩΤΕΣ ΥΛΕΣ	ΜΟΝΑΔΑ ΜΕΤΡΗΣΗΣ	ΠΟΣΟΤΗΤΑ ΑΝΑ ΕΤΟΣ				
		2008	2009	2010	2011	2012
Νερό	Λίτρα	2.600.000	2.925.000	3.200.000	3.200.000	3.200.000
Preforms (0,5lt)	Τεμάχιο	400.000	464.000	496.000	496.000	496.000
	Περιέκτης	25	29	31	31	31
Preforms (1,5lt)	Τεμάχιο	1.607.200	1.795.800	2.000.800	2.000.800	2.000.800
	Περιέκτης	196	219	244	244	244

4.1.2 Υλικά Συσκευασίας και Περιέκτες

Εκτός από τις ακατέργαστες πρώτες ύλες, η υπό ίδρυση παραγωγική μονάδα έχει και ανάγκη από βοηθητικά υλικά, όπως είναι διάφορα υλικά συσκευασίας που εξυπηρετούν τη φυσική διακίνηση και προστασία του προϊόντος και την επίτευξη των στόχων του μάρκετινγκ. Εκτός των φιαλών PET που θα παρασκευάζει η Νάμα Ελλάς Α.Ε., είναι αναγκαίο η επιχείρηση να προμηθευτεί πώματα και ετικέτες για τις πλαστικές φιάλες καθώς επίσης χαρτοκιβώτια και φιλμ θερμοσυρρίκνωσης (shrink film) για τη συσκευασία των πλαστικών φιαλών.

Αναλυτικότερα, η εταιρεία θα πρέπει να προμηθευτεί πλαστικά καπάκια από πολυαιθυλένιο υψηλής πυκνότητας (HDPE) χρώματος μπλε ανοιχτό που στο επάνω μέρος τους θα αναγράφουν την επωνυμία της επιχείρησης. Στον Πίνακα 4.4 εικονίζονται οι προδιαγραφές των πωμάτων που θα προμηθευτεί η επιχείρηση. [10]

Πίνακας 4.4 : Χαρακτηριστικά πωμάτων

ΕΙΔΟΣ	ΔΙΑΜΕΤΡΟΣ	ΥΨΟΣ	ΥΛΙΚΟ	ΠΩΜΑΤΑ / ΧΑΡΤΟΚΙΒΩΤΙΟ
Πώμα χαμηλού λαιμού	28mm	14,4mm	HDPE	3.800

Επιπρόσθετα, η υπό ίδρυση μονάδα θα πρέπει να προμηθευτεί ετικέτες για τις πλαστικές φιάλες όπου θα αναγράφονται οι επωνυμία της επιχείρησης, το είδος του προϊόντος (φυσικό μεταλλικό νερό), η πηγή υδροληψίας (Παγούσαινα), οδηγίες χρήσης και προφύλαξης του, η ημερομηνία εμφιάλωσης και λήξης, η ενδεικτική τιμή, το βάρος του προϊόντος η χημική του ανάλυση και το barcode. Στον Πίνακα 4.5 που ακολουθεί εικονίζονται τα χαρακτηριστικά των ετικετών. [11]

Πίνακας 4.5 : Χαρακτηριστικά ετικετών

ΕΙΔΟΣ	ΕΤΙΚΕΤΑ ΝΑΜΑ 0,5LT	ΕΤΙΚΕΤΑ ΝΑΜΑ 1,5LT
Τύπος ετικέτας	απλή	απλή
Εκτύπωση	letter press	letter press
Διάσταση ετικέτας (mm)	58x218	112x286
Αριθμός χρωμάτων	4	4
Υλικό	χαρτί gloss	χαρτί gloss
Ετικέτες/Περιέκτη	5.000	5.000

Παράλληλα, η Νάμα Ελλάς πρόκειται να προμηθευτεί χαρτοκιβώτια για την συσκευασία των φιαλών. Όπως έχει αναφερθεί, τα προϊόντα της επιχείρησης θα διατίθενται σε χαρτοκιβώτια των 12 φιαλών του 1,5lt και χαρτοκιβώτια των 24 φιαλών του 0,5lt. Γενικά, τα χαρτοκιβώτια βοηθούν την διανομή των προϊόντων, αντέχουν σε ειδικές και ακραίες συνθήκες μεταχείρισης, επιτρέπουν την σωστή αξιοποίηση των χώρων στην αποθήκευση και την μεταφορά των προϊόντων. Παράλληλα, είναι φιλικά στο περιβάλλον και ανακυκλώνονται, βοηθούν στην προώθηση της εικόνας των προϊόντων, αυξάνουν την ευκολία του χρήστη, καταλαμβάνουν μικρούς όγκους πριν την διαμόρφωση τους σε σύγκριση με άλλες συσκευασίες, έχουν μονωτικές ιδιότητες και έχουν μικρότερο βάρος σε σχέση με άλλα υλικά συσκευασίας.

Η υπό ίδρυση παραγωγική μονάδα πρόκειται να προμηθευτεί χαρτοκιβώτια πεντάφυλλα δύο διαστάσεων που θα αναγράφουν την επωνυμία της επιχείρησης και το είδος του προϊόντος. Στον κάτωθι Πίνακα εικονίζονται τα χαρακτηριστικά των χάρτινων κιβωτίων που πρόκειται να χρησιμοποιεί η επιχείρηση. [11]

Πίνακας 4.6 : Χαρακτηριστικά χαρτοκιβωτίων

ΕΙΔΟΣ	ΧΑΡΤΟΚΙΒΩΤΙΟ ΦΙΑΛΩΝ 0,5 LT	ΧΑΡΤΟΚΙΒΩΤΙΟ ΦΙΑΛΩΝ 1,5 LT
Διαστάσεις (cm)	39 x 26 x 21	35,5 x 26 x 32,5
Όγκος (m ³)	0,020	0,030
Σύνθεση (gr/m ²)	600	600
Χαρτοκιβώτια/Περιέκτη	500	500

Τέλος, η επιχείρηση πρέπει να προμηθευτεί φιλμ θερμοσυρρίκνωσης για τη συσκευασία των φιαλών αφού τα προϊόντα της πρόκειται να διατίθενται σε συσκευασία 6-pack του 1,5lt με χειρολαβή και συσκευασία 12-pack του 0,5lt με χειρολαβή. Η συσκευασία με shrink film βοηθάει στην εξοικονόμηση χώρου και στη μείωση του κόστους συσκευασίας, ενώ παράλληλα το προϊόν είναι εύκολο στη χρήση, αδιάβροχο και απόλυτα ασφαλές. Η επιχείρηση εμφιάλωσης θα προμηθευτεί φύλλα θερμοσυρρίκνωσης σε ρολά (Πίνακας 4.7). [12]

Πίνακας 4.7 : Χαρακτηριστικά φιλμ θερμοσυρρίκνωσης (shrink film)

ΕΙΔΟΣ	ΠΑΧΟΣ (μm)	ΠΛΑΤΟΣ (cm)	ΠΕΡΙΕΛΙΞΗ	ΒΑΡΟΣ ΡΟΛΟΥ (Kgr)
shrink film	60	100	μονού στρώματος	50

Στον Πίνακα 4.8 παρουσιάζονται οι απαιτούμενες ποσότητες σε εισροές υλικών συσκευασίας για την λειτουργία του εργοστασίου ανά έτος από το 2008 έως και το 2012. Στον υπολογισμό των ποσοτήτων, λήφθηκαν υπόψη το πρόγραμμα παραγωγής και οι ελάχιστες ποσότητες παραγγελιάς που προσφέρουν οι προμηθευτές.

Πίνακας 4.8 : Προβλεπόμενες αναλώσεις υλικών συσκευασίας

ΠΡΩΤΕΣ ΥΛΕΣ	ΜΟΝΑΔΑ ΜΕΤΡΗΣΗΣ	ΠΟΣΟΤΗΤΑ ΑΝΑ ΕΤΟΣ				
		2008	2009	2010	20110	2012
Πώματα:						
Πώμα χαμηλού λαιμού	Τεμάχιο	2.002.600	2.249.600	2.500.400	2.500.400	2.500.400
	Περιέκτης	527	592	658	658	658
Ετικέτες:						
Ετικέτα Νάμα 0,5lt	Τεμάχιο	400.000	450.000	500.000	500.000	500.000
	Περιέκτης	80	90	100	100	100
Ετικέτα Νάμα 1,5lt	Τεμάχιο	1.600.000	1.800.000	2.000.000	2.000.000	2.000.000
	Περιέκτης	320	360	400	400	400
Χαρτοκιβώτια:						
Φιαλών 0,5 lt	Τεμάχιο	8.500	9.500	10.500	10.500	10.500
	Περιέκτης	17	19	21	21	21
Φιαλών 1,5 lt	Τεμάχιο	67.000	75.000	83.500	83.500	83.500
	Περιέκτης	134	150	167	167	167
Shrink Film	Ρολό	20	22	25	25	25

4.1.3 Υπηρεσίες Κοινής Ωφέλειας

Στην παρούσα ενότητα παρουσιάζεται μία εκτίμηση των αναγκαίων εισροών ηλεκτρισμού, καυσίμου και νερού που είναι απαραίτητα για τη λειτουργία της βιομηχανικής μονάδας. Η εκτίμηση αυτή γίνεται με βάση τη δυναμικότητα της μονάδας, την επιλογή της τεχνολογίας και την τοποθεσία του εργοστασίου.

- **Ηλεκτρισμός**

Η υπό ίδρυση βιομηχανική μονάδα χρειάζεται ηλεκτρική ενέργεια υψηλής και μέσης τάσης για την καθημερινή της λειτουργία. Το μεγαλύτερο ποσό της ηλεκτρικής ενέργειας θα δαπανάται στη λειτουργία των γραμμών παραγωγής του εργοστασίου. Επιπλέον, μέρος της παρεχόμενης ενέργειας θα δαπανάται

για το φωτισμό και τον κλιματισμό των χώρων εγκατάστασης καθώς επίσης και στους βοηθητικούς χώρους (γραφεία, χώροι στάθμευσης). [13]

Επειδή είναι πολύ σημαντικό να μην διακόπτεται η τροφοδοσία της μονάδας με ηλεκτρική ενέργεια, το εργοστάσιο θα συνδέεται με τον κεντρικό υποσταθμό της ΔΕΗ της Χίου και θα διαθέτει αυτόματο σύστημα γεννητριών για εφεδρική χρήση σε έκτακτες περιπτώσεις.

- **Νερό**

Το νερό αν και δεν αποτελεί βασικό συστατικό παραγωγής της υπό ίδρυση μονάδας, είναι απαραίτητο για την καθημερινή λειτουργία του εργοστασίου. Είναι απαραίτητο για τον καθαρισμό και την απολύμανση των μηχανημάτων παραγωγής, για τη λειτουργία του αποστειρωτή φιαλών αλλά και για την τροφοδοσία των βοηθητικών χώρων της μονάδας (τουαλέτες, γραφεία, χώροι εστίασης, κλπ.). Το νερό της Χίου, που προμηθεύει η Δημόσια Επιχείρηση Ύδρευσης Αποχέτευσης Χίου, είναι πολύ καλής ποιότητας ως προς την σκληρότητα του, με λίγα ανόργανα άλατα, μικρή συγκέντρωση ανεπιθύμητων ουσιών όπως π.χ. νιτρικά, νιτρώδη, βαρέα μέταλλα, πολύ χαμηλότερη από τα επιθυμητά επίπεδα και πολύ καλή μικροβιολογική ποιότητα. [14]

- **Καύσιμα**

Η Νάμα Ελλάς Α.Ε. έχει ανάγκη από προμήθεια καυσίμων (πετρέλαιο) για τη λειτουργία των εφεδρικών γεννητριών ενέργειας και τη θέρμανση των χώρων εγκατάστασης.

Στον Πίνακα 4.9 που ακολουθεί παρουσιάζονται οι απαιτούμενες ποσότητες σε εισροές ηλεκτρικής ενέργειας, νερού και καυσίμων για την λειτουργία του εργοστασίου ανά έτος από το 2008 έως και το 2012.

Πίνακας 4.9 : Προβλεπόμενες αναλώσεις σε παροχές κοινής ωφέλειας

ΠΑΡΟΧΕΣ ΚΟΙΝΗΣ ΩΦΕΛΕΙΑΣ	ΜΟΝΑΔΑ ΜΕΤΡΗΣΗΣ	ΠΟΣΟΤΗΤΑ ΑΝΑ ΕΤΟΣ				
		2008	2009	2010	2011	2012
Ηλεκτρική Ενέργεια	kWh	150.000	160.000	165.000	165.000	165.000
Νερό	m ³	20.000	20.000	20.000	20.000	20.000
Καύσιμα	lt	70.000	70.000	70.000	70.000	70.000

4.1.4 Βοηθητικά Υλικά

Εκτός των βασικών πρώτων υλών, των υλικών συσκευασίας και των υπηρεσιών κοινής ωφέλειας, η υπό ίδρυση μονάδα έχει ανάγκη από στολές εργασίας για τους εργαζόμενους και απολυμαντικά υλικά για τον καθαρισμό των μηχανημάτων παραγωγής.

- **Στολές εργασίας**

Το προσωπικό της επιχείρησης επειδή θα έρχεται σε επαφή με τα παραγόμενα προϊόντα, είναι απαραίτητο να είναι εφοδιασμένο με κατάλληλες στολές εργασίας, ώστε να εξασφαλίζονται οι συνθήκες υγιεινής και να υπάρχει ομοιομορφία. Αναλυτικότερα, ο κάθε εργαζόμενος θα εφοδιάζεται με πέντε φόρμες εργασίας χρώματος μπλε τη χρονιά και πλαστικά γάντια εργασίας μίας χρήσης.

- **Απολυμαντικά**

Ο καθαρισμός των μηχανημάτων παραγωγής σε μηνιαία βάση είναι απαραίτητος για την εξασφάλιση των συνθηκών υγιεινής μέσα στο χώρο του εργοστασίου. Τα απολυμαντικά είναι ουσίες που χρησιμοποιούνται για την καταστροφή παθογόνων μικροοργανισμών και μικροβίων. Πρόκειται για ανόργανες και οργανικές ενώσεις χλωρίου, ενώσεις ιωδίου, αμμωνίου, κλπ.

Στον Πίνακα 4.10 παρουσιάζονται οι απαιτούμενες ποσότητες για εισροές βοηθητικών υλικών για την πρώτη πενταετία λειτουργίας της μονάδας.

Πίνακας 4.10 : Προβλεπόμενες αναλώσεις σε βοηθητικά υλικά

ΒΟΗΘΗΤΙΚΑ ΥΛΙΚΑ	ΜΟΝΑΔΑ ΜΕΤΡΗΣΗΣ	ΠΟΣΟΤΗΤΑ ΑΝΑ ΕΤΟΣ				
		2008	2009	2010	2011	2012
Στολές εργασίας	Τεμάχιο	25	25	30	60	60
Γάντια	Τεμάχιο	3.000	3.100	3.250	3.500	3.500
Απολυμαντικά	lt	5.000	5.000	5.500	5.500	5.500

4.2 Μάρκετινγκ Προμηθειών

Η Νάμα Ελλάς Α.Ε. πρόκειται να λειτουργήσει ως αγοραστής των πρώτων υλών και των εφοδίων που αναλύθηκαν στην προηγούμενη ενότητα. Βασικοί στόχοι του μάρκετινγκ προμηθειών είναι η ελαχιστοποίηση του κόστους, η ελαχιστοποίηση του κινδύνου και η καλλιέργεια σχέσεων με τους προμηθευτές.

Αναλυτικότερα, η επιλογή των κατάλληλων προμηθευτών από τη Νάμα Ελλάς μπορεί να μειώσει το κόστος των απαιτούμενων εισροών. Η παραγγελία των πρώτων υλών και των άλλων εφοδίων στις σωστές ποσότητες θα εξασφαλίσει στη μονάδα οικονομίες κλίμακας και θα μειώσει τα κόστη μεταφοράς και αποθήκευσης.

Επιπλέον, κριτήριο επιλογής των προμηθευτών της επιχείρησης είναι και η ελαχιστοποίηση του κινδύνου. Η αξιοπιστία των προμηθευτών που θα επιλεγούν θα κριθεί με βάση την ποιότητα των προϊόντων τους, τις ποσότητες αυτών, τις ημερομηνίες παράδοσης και τις τιμές τους.

Εκτός των άλλων, η επιχείρηση πρόκειται να καθιερώσει ομαλές και παραγωγικές σχέσεις με τους προμηθευτές της ώστε μακροπρόθεσμα να αναπτύξει σχέσεις αμοιβαίας εμπιστοσύνης. Η εταιρεία γνωρίζει ότι οι τιμές

προμήθειας και οι όροι συναλλαγής εξαρτώνται σε μεγάλο βαθμό από τη διαπραγματευτική της ισχύ.

4.3 Πρόγραμμα Προμηθειών

4.3.1 Καθορισμός Βασικών Προμηθευτών

Η Νάμα Ελλάς Α.Ε. θα προμηθεύεται όλες τις πρώτες ύλες και τα εφόδια που χρειάζεται από προμηθευτικές εταιρείες που δραστηριοποιούνται στον ελλαδικό χώρο. Ο καθορισμός των βασικών προμηθευτών έγινε με βάση αξιοπιστία τους ώστε οι παραγγελίες να εκτελούνται στην ώρα τους σύμφωνα με τους όρους που έχουν συμφωνηθεί, τη σωστή τιμολόγηση, την ικανότητά τους να αντιδρούν σε απρόβλεπτες αλλαγές και τη δυνατότητα που έχουν να βελτιώνουν συνεχώς τα προϊόντα τους. Στον Πίνακα που ακολουθεί παρουσιάζονται οι βασικοί προμηθευτές της επιχείρησης. [7]

Πίνακας 4.11 : Προμηθευτές της Νάμα Ελλάς Α.Ε.

ΕΙΣΡΟΗ	ΠΡΟΜΗΘΕΥΤΗΣ	ΕΔΡΑ	ΠΟΙΟΤΗΤΑ ΠΡΟΪΟΝΤΟΣ
Preforms	Veta ΑΕΒΕ	Αττική	Υψηλή
Πώματα	Αφοί Αναγνωστόπουλοι	Αττική	Υψηλή
Ετικέτες	etra - provoli	Αττική	Ικανοποιητική
Χαρτοκιβώτια	ΒΙΣ Α.Ε.	Βόλος	Καλή
Shrink Film	Sakos ΕΠΕ	Αττική	Καλή
Ηλεκτρική Ενέργεια	ΔΕΗ	Χίος	Υψηλή
Νερό	ΔΕΥΑΧ	Χίος	Υψηλή
Καύσιμα	ΕΚΟ	Χίος	Υψηλή
Στολές εργασίας	Leading Products Α.Ε.	Αττική	Καλή
Γάντια	Leading Products Α.Ε.	Αττική	Καλή
Απολυμαντικά	Chemo Hellas LTD	Αττική	Υψηλή

Επιπρόσθετα, δόθηκε ιδιαίτερη προσοχή στη γεωγραφική περιοχή όπου βρίσκονται, στο σύνολο των δραστηριοτήτων τους, στη χρηματοοικονομική τους δυνατότητα και την κερδοφορία. Τέλος, σημαντικό ρόλο στην τελική επιλογή έπαιξε η επιχειρηματική τους εμπειρία και ο κατάλογος των πελατών τους. Σημειώνεται ότι όλοι οι προμηθευτές διαθέτουν πιστοποιητικά ποιότητας.

4.3.2 Τύποι Συμφωνιών και Διατάξεων

Η υπό ίδρυση βιομηχανία πρόκειται να υπογράψει με τους προμηθευτές της συμβόλαια ενός έτους για την προμήθεια των υλικών και των άλλων εφοδίων για το 2008. Εφόσον τα συμβαλλόμενα μέρη μείνουν ικανοποιημένα από τη συμφωνία η Νάμα Ελλάς θα ανανεώσει τα συμβόλαια αυτά για τέσσερα ακόμη χρόνια.

Η παράδοση των πρώτων υλών, των υλικών συσκευασίας και των βοηθητικών υλικών θα γίνεται 15 ημέρες μετά την έγκριση των τελικών δοκιμών και 10 ημέρες από την αποστολή γραπτής παραγγελίας. Η πληρωμή θα γίνεται με τετράμηνη επιταγή από την ημερομηνία τιμολόγησης, η οποία θα παραδίδεται 10 ημέρες μετά την παραλαβή των εμπορευμάτων. Οι αποδεκτές αποκλίσεις της παραδιδόμενης ποσότητας ορίζονται στο +/-5%.

4.3.3 Τρόποι Μεταφοράς

Η μεταφορά των πρώτων υλών και των άλλων εφοδίων θα γίνεται από τους προμηθευτές της επιχείρησης μέσω του λιμανιού της Χίου. Τα μεταφορικά κόστη καθώς και τα κόστη φόρτωσης και εκφόρτωσης θα περιλαμβάνονται στο κόστος των προμηθειών. Τυχών απώλειες κατά τη μεταφορά και τυχών καθυστερήσεις θα επιβαρύνουν τους ίδιους τους προμηθευτές και όχι τη Νάμα Ελλάς.

4.4 Κόστος Πρώτων Υλών και άλλων Εφοδίων

Το κόστος των πρώτων υλών και των άλλων εφοδίων του εργοστασίου είναι ζωτικός παράγοντας επιτυχίας του παρόντος επενδυτικού σχεδίου. Οι τιμές ανά μονάδα εισερχόμενου υλικού καθορίστηκαν έπειτα από την κατάθεση προσφορών εκ μέρους των προμηθευτών στο στάδιο της επιλογής των προμηθευτών από τη Νάμα Ελλάς Α.Ε.

Όπως έχει αναφερθεί, ο υπολογισμός της ποσότητας των εφοδίων που θα προμηθευτεί η επιχείρηση έγινε σύμφωνα με το πρόγραμμα παραγωγής και σύμφωνα με τη δυνατότητα προμήθειας από τις παρασκευάστριες εταιρείες. Για το πρώτο έτος λειτουργίας του εργοστασίου (2008) η προμήθεια των εφοδίων θα γίνει εφάπαξ ένα μήνα πριν αρχίσει η λειτουργία του, ώστε να επιτευχθούν οικονομίες κλίμακας. Άλλωστε, κάτι τέτοιο είναι εφικτό αφού οι πρώτες ύλες δεν καταλαμβάνουν μεγάλο όγκο και τα έξοδα αποθήκευσής τους δεν θα είναι ιδιαίτερα αυξημένα. Τα επόμενα 4 χρόνια η προμήθεια των εφοδίων θα γίνεται σε τριμηνιαία βάση.

Στον Πίνακα 4.11 που ακολουθεί γίνεται μία εκτίμηση του κόστους των πρώτων υλών και των άλλων εφοδίων της μονάδας για το πρώτο έτος λειτουργίας της βιομηχανικής μονάδας τόσο ανά μονάδα προϊόντος όσο και συνολικά. Συγκεκριμένα, παρουσιάζονται και αναλύονται το κόστος των πρώτων υλών, το κόστος των υλικών συσκευασίας και των περιεκτών, το κόστος των υπηρεσιών κοινής ωφέλειας και των βοηθητικών υλικών. Στον Πίνακα 4.12 παρουσιάζεται μία συνολική εκτίμηση του κόστους των εφοδίων της μονάδας για την τετραετία 2009 – 2012, χωρίς να γίνεται λεπτομερής ανάλυση όπως αυτή που προηγήθηκε στον προηγούμενο πίνακα.

Πίνακας 4.12 : Κόστος πρώτων υλών και άλλων εφοδίων για το 2008

ΕΙΣΡΟΗ	ΠΟΣΟΤΗΤΑ	ΚΟΣΤΟΣ/ ΜΟΝΑΔΑ (€)	ΣΥΝΟΛΙΚΟ ΚΟΣΤΟΣ (€)
Πρώτες Ύλες:			
Νερό	2.600.000 lt	0,002	5.200
Preforms Νάμα 0,5lt	400.000 τεμάχια	0,020	8.000
Preforms Νάμα 1,5lt	1.607.200 τεμάχια	0,030	48.216
Σύνολο			61.416
Υλικά Συσκευασίας και Περιέκτες:			
Πώματα	2.002.600 τεμάχια	0,0050	10.013
Ετικέτες Νάμα 0,5lt	400.000 τεμάχια	0,0092	3.680
Ετικέτες Νάμα 1,5lt	1.600.000 τεμάχια	0.0105	16.800
Χαρτοκιβώτια Φιαλών 0,5 lt	8.500 τεμάχια	0,050	425
Χαρτοκιβώτια Φιαλών 1,5 lt	67.000 τεμάχια	0,070	4.690
Shrink Film	20 ρολά	30	1.440
Σύνολο			37.048
Υπηρεσίες Κοινής Ωφέλειας :			
Ηλεκτρική Ενέργεια	150.000kWh	0,07847	11.771
Νερό	20.000 m ³	0,63	12.600
Καύσιμα	70.000 lt	0,68	47.600
Σύνολο			71.971
Βοηθητικά Υλικά :			
Στολές εργασίας	25 τεμάχια	10	250
Γάντια	3.000 τεμάχια	0,038	114
Απολυμαντικά	5.000 lt	0,30	1.500
Σύνολο			1.864
ΓΕΝΙΚΟ ΣΥΝΟΛΟ			172.299

Πίνακας 4.13 : Κόστος πρώτων υλών και άλλων εφοδίων ανά έτος

ΠΕΡΙΓΡΑΦΗ	ΚΟΣΤΟΣ ΑΝΑ ΕΤΟΣ (€)			
	2009	2010	2011	2012
Πρώτες Ύλες	63.778	66.674	66.774	66.867
Υλικά Συσκευασίας και Περιέκτες	39.051	42.568	42.568	42.568
Υπηρεσίες Κοινής Ωφέλειας	72.900	73.500	74.000	74.950
Βοηθητικά Υλικά	1.956	2.019	2.100	2.200
ΣΥΝΟΛΟ	177.685	184.761	185.442	186.585

Κεφάλαιο 5: ΜΗΧΑΝΟΛΟΓΙΚΑ ΚΑΙ ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΑ

5.1 Πρόγραμμα Παραγωγής και Δυναμικότητα της Μονάδας

5.1.1 Καθορισμός του Προγράμματος Παραγωγής

Το πρόγραμμα παραγωγής της υπό ίδρυση βιομηχανικής μονάδας είναι συνάρτηση της προβλεπόμενης ζήτησης της τοπικής αγοράς – στόχου, του προγράμματος πωλήσεων, της διαθεσιμότητας των πρώτων υλών και της επιλογής της τεχνολογίας. Προκειμένου η επένδυση να είναι αποδοτική, οι πωλήσεις του πρώτου έτους λειτουργίας πρέπει να ανέρχονται στα 2.600.000lt.

Όπως αναφέρθηκε στο Κεφάλαιο 3, η Νάμα Ελλάς μέσα στην πρώτη πενταετία λειτουργίας της, σκοπεύει να αποσπάσει μερίδιο 40% της τοπικής αγοράς της Χίου. Τον πρώτο χρόνο λειτουργίας της θα προχωρήσει στην παραγωγή 1.600.000 φιαλών μεταλλικού νερού του 1,5 lt και 400.000 φιαλών μεταλλικού νερού του 0,5lt όπως φαίνεται στον Πίνακα 3.12. Η συνολική ποσότητα του νερού της πηγής Παγούσαινας που θα εμφιαλωθεί το 2008 είναι 2.600.000lt. Η παραγωγή πρόκειται να αυξηθεί και το 2010 προβλέπεται να ανέλθει στα 3.250.000lt.

5.1.2 Καθορισμός της Δυναμικότητας της Μονάδας

Η Νάμα Ελλάς Α.Ε. τον πρώτο χρόνο λειτουργίας της θα εμφιαλώσει 2.600.000lt νερού ενώ η παραγόμενη ποσότητα πρόκειται να αυξηθεί μέσα στην πρώτη πενταετία. Μετά το 2012 η ποσότητα των παραγόμενων προϊόντων αναμένεται να αυξηθεί εκ νέου. Για το λόγο αυτό η εταιρεία θα επιλέξει μηχανολογικό εξοπλισμό του οποίου η ονομαστική μέγιστη δυναμικότητα είναι πολύ μεγαλύτερη από τον όγκο των πωλήσεων της πρώτης χρονιάς και συγκεκριμένα θα ανέρχεται στα 5.000.000lt τη χρονιά. Η εφικτή κανονική δυναμικότητα της μονάδας υπολογίζεται με βάση τα τεχνικά χαρακτηριστικά του εγκατεστημένου εξοπλισμού και τις τεχνικές συνθήκες της μονάδας, όπως είναι

οι κανονικές διακοπές, οι διακοπές από βλάβες, οι αργίες, η συντήρηση, το εφαρμοζόμενο σύστημα διοίκησης, κλπ. Στη συγκεκριμένη μονάδα η εφικτή κανονική δυναμικότητα της μονάδας ορίζεται στο 90% της ονομαστικής δυναμικότητας του εξοπλισμού και ανέρχεται στα 4.500.000lt ετησίως. Στον Πίνακα 5.1 που ακολουθεί παρουσιάζεται η εφικτή κανονική δυναμικότητα, η πραγματική δυναμικότητα της μονάδας όπως προκύπτει από το πρόγραμμα παραγωγής ως ποσότητα σε λίτρα και ως ποσοστό επί της εφικτής κανονικής δυναμικότητας. [7]

Πίνακας 5.1 : Καθορισμός δυναμικότητας της μονάδας

	ΕΤΟΣ				
	2008	2009	2010	2011	2012
Εφικτή Κανονική δυναμικότητα (lt)	4.500.000	4.500.000	4.500.000	4.500.000	4.500.000
Πραγματική Δυναμικότητα (lt)	2.600.000	2.925.000	3.200.000	3.200.000	3.200.000
Ποσοστό %	57,7%	65%	71,1%	71,1%	71,1%

5.2 Απαιτούμενη Τεχνολογία

Η Νάμα Ελλάς Α.Ε. πρόκειται να χρησιμοποιήσει σύγχρονο τεχνολογικό εξοπλισμό με σκοπό τη μείωση του κόστους παραγωγής, τη βελτίωση της ποιότητας των παραγόμενων προϊόντων, την αποδοτικότερη χρήση της ενέργειας και την εκπλήρωση συγκεκριμένων περιβαλλοντολογικών απαιτήσεων. Συγκεκριμένα, προβλέπεται να χρησιμοποιηθεί μία γραμμή παραγωγής. Οι εγκαταστάσεις θα είναι καθετοποιημένες και αυτοματοποιημένες και θα περιλαμβάνουν μηχανήματα παραγωγής φιαλών PET, φίλτρασης (μικροδιήθησης), εμφιάλωσης, εγκιβωτισμού και τυποποίησης συσκευασίας.

5.2.1 Κριτήρια Επιλογής Τεχνολογίας

Η απαιτούμενη τεχνολογία καθορίζεται από το πρόγραμμα παραγωγής, την οικονομική δυνατότητα της μονάδας, την ελάχιστη οικονομική παραγωγή και τις διαθέσιμες πρώτες ύλες και από ποικίλες κοινωνικοοικονομικές, χρηματοοικονομικές και εμπορικές συνθήκες. Αναλυτικότερα, η τεχνολογία που θα επιλεγεί από την επιχείρηση πρέπει να είναι συμβατή με τις ανάγκες του προγράμματος παραγωγής και πωλήσεων, να έχει δυνατότητα αύξησης της αρχικής δυναμικότητας στο μέλλον, να είναι πρωτοποριακή αλλά ταυτόχρονα και δοκιμασμένη. Επιπλέον, δεν πρέπει να είναι επικίνδυνη για το προσωπικό και να έχει δυσμενείς επιπτώσεις στο περιβάλλον. Τέλος, η σχέση τιμής – ωφέλειας πρέπει να είναι συμφέρουσα για τη βιομηχανική μονάδα. [15]

5.2.2 Διαθεσιμότητα Τεχνολογίας

Στο χώρο της παραγωγής μηχανημάτων εμφιάλωσης νερού δραστηριοποιούνται παγκοσμίως πολλές επιχειρήσεις. Με βάση τις απαιτήσεις που αναπτύχθηκαν στην παραπάνω ενότητα πραγματοποιήθηκε έρευνα αγοράς και οι εταιρείες που προσφέρουν εξοπλισμό ο οποίος πληρεί τις απαιτήσεις αυτές είναι:

- Maneklal Global Exports [16]
- Inline Filling Systems, Inc. [17]
- Landmark Inc[18]
- Auto Repowering Works (india) Pvt. Ltd. [19]
- Ion Exchange India Limited, Pune [20]
- Envirotech [21]
- Generic Manufacturing Corporation [22]
- Norland Int'l. Inc. [9]

Έπειτα από αναλυτικότερη έρευνα ως κύριος προμηθευτής του μηχανολογικού εξοπλισμού της Νάμα Ελλάς Α.Ε. επιλέγεται η εταιρεία Norland Int'l. Inc, η οποία ειδικεύεται αποκλειστικά στην παραγωγή μηχανημάτων για

την εμφιάλωση νερού, σε αντίθεση με τις υπόλοιπες εταιρείες. Πρόκειται για μία εταιρεία που εδρεύει στις Η.Π.Α., ενώ παράλληλα διατηρεί παραρτήματα σε ολόκληρο τον κόσμο μεταξύ των οποίων και στην Ευρώπη. Επιπρόσθετα, παρέχει συμβουλευτικές υπηρεσίες για την οργάνωση της μονάδας χωρίς καμία επιπλέον χρέωση. Κάτι ανάλογο προσφέρουν και οι εταιρείες Generic Manufacturing Corporation και Inline Filling Systems, Inc., χωρίς όμως να διατηρούν παραρτήματα στην Ευρώπη, γεγονός που δυσχεραίνει τη συνεργασία. Εκτός των άλλων παρέχει τεχνική υποστήριξη με εξειδικευμένο προσωπικό για την εγκατάσταση του εξοπλισμού, εκπαίδευση των υπαλλήλων επάνω στα μηχανήματα και εξυπηρέτηση μετά την πώληση.

Η υπό ίδρυση μονάδα που θα εδρεύει στη Χίο θα προμηθευτεί τον μηχανολογικό της εξοπλισμό από το παράρτημα της Μόσχας της Norland Int'l. Inc καθώς έτσι θα μειωθούν τα μεταφορικά κόστη. Η εταιρεία κατασκευάζει ολοκληρωμένες γραμμές παραγωγής, συστήματα απόσταξης νερού, φίλτρα, συστήματα παραγωγής όζοντος, καθαριστές φιαλών, εμφιαλωτές, συσκευαστές, Blow molding systems κ.α. Τέλος διαθέτει πιστοποιητικά ποιότητας για όλα τα προϊόντα της.

5.3 Αξιολόγηση Τεχνολογίας

5.3.1 Παραγωγή Φιαλών PET

Η παραγωγή των φιαλών PET θα γίνεται από προπλάσματα (performs) με τη χρήση του συστήματος Blow Molding. Το σύστημα αυτό παρέχει τη δυνατότητα να κατασκευάζονται στη μονάδα πλαστικές φιάλες PET όταν αυτό είναι απαραίτητο. Με τον τρόπο αυτό αποφεύγονται τα υψηλά κόστη προμήθειας και αποθήκευσης έτοιμων άδειων φιαλών PET και τυχών καθυστερήσεις κατά την παράδοση. Τα προπλάσματα πωλούνται με το βάρος τους και οι τιμές διαφέρουν από προμηθευτή σε προμηθευτή. Κύριο πλεονέκτημα της μεθόδου αυτής είναι το χαμηλό κόστος. [9]

Με τη χρήση του παραπάνω συστήματος, μπορεί να γίνει εξοικονόμηση στο κόστος των πλαστικών φιαλών από 25 έως 50% ανάλογα με τη δυναμικότητα, την τοποθεσία και το μέγεθος της εκάστοτε μονάδας. Η εταιρεία Norland Intl. κατασκευάζει δύο διαφορετικούς τύπους του ίδιου συστήματος το Freedom Series PET Blow Molder και το BM600 PET Blow Molder.

- **Freedom Series Blow Molders**

Ο πρωτοποριακός σχεδιασμός του συστήματος αυτού διευκολύνει τη διαδικασία της μετατροπής των προπλάσμάτων σε έτοιμες φιάλες, μειώνοντας την ανάγκη χρήσης του ανθρώπινου παράγοντα εξαιτίας του υψηλού βαθμού αυτοματισμού που διαθέτει. Το σύστημα επιτρέπει την κατασκευή κυλινδρικών και ορθογώνιων φιαλών χωρητικότητας από 250ml έως και 1,5lt.

Η λειτουργία του είναι ιδιαίτερα απλή. Τα προπλάσματα φορτώνονται στη χράνη γεμίσματος, η οποία μπορεί να χωρέσει μέχρι και 3000 προπλάσματα. Ένας αναβατήρας μεταφέρει τα προπλάσματα πάνω σε έναν ταξινομητή ο οποίος τα παρατάσσει σε έναν μεταφορέα. Στη συνέχεια τα προπλάσματα παρατάσσονται σε έναν ιμάντα μεταφοράς από όπου φορτώνονται σε ένα μηχάνημα συγκράτησης. Τέσσερα προπλάσματα κάθε φορά μεταφέρονται μέσα σε δύο θερμαινόμενες σήραγγες. Καθώς αυτά μετακινούνται μέσα στα τούνελ θερμαίνονται στους 90° C και καταλήγουν σε καλούπια προκειμένου να πάρουν την τελική τους μορφή. Στο όλο σύστημα συμπεριλαμβάνεται και ένας ψυκρανήρας ρυθμιζόμενης πίεσης ο οποίος διατηρεί τη θερμοκρασία των καλουπιών σε αποδεκτά επίπεδα ώστε να εξασφαλίζεται η παραγωγή φιαλών σύμφωνα με τις ποιοτικές προδιαγραφές. Έπειτα, τα μπουκάλια μετακινούνται σε έναν μεταφορέα ο οποίος τα εξάγει από τον Blow Molder και τα μεταφέρει σε θήκες όπου αποθηκεύονται και είναι έτοιμα να χρησιμοποιηθούν όταν χρειάζεται.

Ανάλογα με το συγκεκριμένο μοντέλο που θα επιλεγεί υπάρχει η δυνατότητα παραγωγής 1500, 3000 ή 4500 φιαλών PET την ώρα (bph). Ο προγραμματισμός του συστήματος γίνεται από μία οθόνη αφής PLC.

- **BM600 PET Blow Molder**

Το σύστημα αυτό είναι σχεδιασμένο να παράγει από 600 έως 3600 πλαστικά μπουκάλια την ώρα (bph). Έχει τη δυνατότητα να παράγει πλαστικές φιάλες σε διάφορα μεγέθη, σχέδια και χρώματα. Ο εξοπλισμός είναι έτσι σχεδιασμένος ώστε μπορούν να λειτουργούν ταυτόχρονα έως και έξι όμοια συστήματα ταυτόχρονα. Το γεγονός αυτό δίνει στη Νάμα Ελλάς τη δυνατότητα να προμηθευτεί αρχικά ένα Blow Molder και να προσθέσει μελλοντικά επιπλέον μηχανήματα για να καλύψει την αυξανόμενη ζήτηση των προϊόντων της.

Το BM600 είναι αξιόπιστο και ικανό να λειτουργεί αδιάκοπα πολλές ώρες ώστε να καλύπτει τις εκάστοτε ανάγκες της μονάδας παραγωγής. Ο χειρισμός του όλου συστήματος είναι ιδιαίτερα απλός και δεν απαιτείται εξειδικευμένο προσωπικό. Η όλη διαδικασία παραγωγής αρχίζει με το γέμισμα του προθερμαντήρα με προπλάσματα (preforms). Ο προθερμαντήρας χρησιμοποιεί έναν κυλιόμενο διάδρομο, ο οποίος μετακινεί τα προπλάσματα μέσα σε ένα θερμαινόμενο τούνελ. Αφού εξέλθουν από το τούνελ φορτώνονται χειροκίνητα μέσα στο blow molder όπου παράγονται οι έτοιμες πλαστικές φιάλες. Τα έτοιμα αυτά προϊόντα μπορούν να περάσουν στην επόμενη φάση του γεμίσματος ή να αποθηκευτούν και να χρησιμοποιηθούν αργότερα.

Το σύστημα χρησιμοποιεί έναν συμπιεστή αέρα (air compressor) σε υψηλή πίεση (17bar). Ο συμπιεστής περιλαμβάνει έναν στεγνωτήρα (air dryer), και διάφορα φίλτρα με τα οποία εξασφαλίζονται τα αποδεκτά επίπεδα υγρασίας και καθαρότητας του αέρα. Η λειτουργία του συμπιεστή ρυθμίζεται ταυτόχρονα με το Blow Molding system. Το συγκεκριμένο σύστημα έχει εγγύηση πέντε ετών και αναλυτικές οδηγίες λειτουργίας.

5.3.2 Υδροληψία και Φίλτραση Νερού

Τα συστήματα αυτά (pretreatment systems) είναι με τέτοιο τρόπο σχεδιασμένα ώστε να ανταπεξέρχονται τα επίπεδα ροής του νερού της κάθε πηγής. Χρησιμοποιείται ένα δίκτυο ανοξειδωτων σωληνώσεων για τη μεταφορά του νερού της πηγής στο σύστημα, ένας αποσκληρυντής νερού και πολλαπλά

φίλτρα καθαρισμού. Στον εξοπλισμό περιλαμβάνονται ενεργά φίλτρα για την απομάκρυνση ξένων σωμάτων από το νερό. Η διαδικασία της φίλτρανσης (μικροδιήθηση), έχει ως αποτέλεσμα την κατακράτηση των ξένων σωμάτων (πέτρες, σκόνες, κλπ), αλλά και των βακτηρίων και παρασίτων που φυσιολογικά υπάρχουν στο νερό. Ως επιπρόσθετο μέτρο διασφάλισης της υψηλής ποιότητας του νερού, την σειρά φίλτρων ακολουθεί και σύστημα επεξεργασίας με λάμπες υπεριώδους ακτινοβολίας UV (ακτινοβολία συγκεκριμένου μήκους κύματος που αδρανοποιεί τα βακτήρια και τους ιούς). [9]

Η Norland Int'l. Inc κατασκευάζει τη σειρά TT της αποτελείται από δύο πανομοιότυπες δεξαμενές από ρητίνες, μία δεξαμενή με αλατισμένο νερό και μία βαλβίδα ελέγχου. Η βαλβίδα αυτή μετρά το νερό που έχει απολυμανθεί και καθορίζει τη συχνότητα ανεφοδιασμού. Η μία εκ των δύο δεξαμενών λειτουργεί συνεχώς, ενώ η δεύτερη είναι εφεδρική και εξασφαλίζει την ομαλή ροή της παραγωγικής διαδικασίας. Η δεξαμενή μπορεί να ανεφοδιάζεται κάθε τέσσερις ώρες. Οι δεξαμενές αποθήκευσης διατίθενται σε χωρητικότητες από 100 έως 900 λίτρα και οι ταχύτητες ροής αγγίζουν τα 90 λίτρα το λεπτό.

5.3.3 Εμφιάλωση Νερού

Ανάλογα με τη επιθυμητή δυναμικότητα της μονάδας υπάρχουν διάφοροι τύποι μηχανολογικού εξοπλισμού για την εμφιάλωση του μεταλλικού νερού. Όλα τα συστήματα προσφέρουν τη δυνατότητα της αγοράς των απαραίτητων εξαρτημάτων στην αρχή και την επιπρόσθετη αγορά εξαρτημάτων μελλοντικά για την αύξηση της παραγωγικής δυναμικότητας της μονάδας. Η εταιρεία Norland Int'l. Inc παρέχει δύο διαφορετικούς τύπους συστημάτων εμφιάλωσης, το SpectraPak 5000 που έχει τη δυνατότητα να παράγει έως 80 μπουκάλια το λεπτό και το SpectraPak 3000 το οποίο έχει τη δυνατότητα να παράγει έως 50 μπουκάλια το λεπτό. [9]

- **SpectraPak 5000 "Complete" System**

Το σύστημα έχει τη δυνατότητα παραγωγής 80 μπουκαλιών το λεπτό. Η σειρά είναι έτσι σχεδιασμένη ώστε να χρειάζεται σπάνια συντήρηση και δεν απαιτείται εξειδικευμένο προσωπικό για τη λειτουργία της. Τα μηχανήματα είναι με τέτοιο τρόπο σχεδιασμένα ώστε να μπορούν είτε σε ευθεία γραμμή το ένα μετά το άλλο είτε υπό γωνία. Είναι μία πλήρης και αυτοματοποιημένη σειρά παραγωγής και περιλαμβάνει:

1. Διάδρομο Τροφοδοσίας 122 cm (Feed Table)

Τα μπουκάλια τοποθετούνται επάνω στον κυκλικό διάδρομο τροφοδοσίας, ο οποίος είναι έτσι κατασκευασμένος ώστε να μην υπάρχει κίνδυνος ανατροπής των φιαλών. Στη συνέχεια, μεταφέρονται στον αποστειρωτή και παράλληλα προσμετρώνται.

2. BR 5000 Αυτόματος Αποστειρωτής Φιαλών (Automatic Bottle Rinser)

Το μηχάνημα μπορεί να επεξεργάζεται μέχρι και 85 στρογγυλά ή τετραγωνισμένα μικρά μπουκάλια του μισού λίτρου το λεπτό. Διαθέτει ψηφιακή οθόνη LED η οποία απλοποιεί τον προγραμματισμό του συστήματος. Διαθέτει οπτικούς αισθητήρες ώστε να ανιχνεύονται αυτόματα οποιοδήποτε προβλήματα λειτουργίας. Τα μπουκάλια αποστειρώνονται με νερό σε υψηλή πίεση.

3. BF 5000 Γεμιστήρας Φιαλών (Bottle Filler)

Οι φιάλες PET εισάγονται στη συσκευή γεμίσματος και προσμετρούνται με τη βοήθεια οπτικών αισθητήρων. Ακινητοποιούνται στις θέσεις τους κάτω από τις κεφαλές γεμίσματος με ειδικούς σφιγκτήρες ώστε να αποφευχθεί υπερχειλίση των δοχείων. Ο χειρισμός του γίνεται μέσω μίας οθόνης LCD, η οποία διευκολύνει το χειρισμό του συστήματος.

4. LC5000 Ετικετζα/Πωματιστική Μηχανή (Labeler/Capper)

Το LC5000 διατίθεται σε δύο διαφορετικούς τύπους. Ο πρώτος τύπος συνδυάζει την τοποθέτηση των ετικετών και των πλαστικών πωμάτων σε μία κίνηση. Οι δύο λειτουργίες γίνονται επάνω στο ίδιο πλαίσιο και χρησιμοποιούν τις ίδιες ηλεκτρικές συνδέσεις, παροχές αέρα και εγκαταστάσεις. Με τον τρόπο

αυτό μειώνεται αισθητά το κόστος και ο απαιτούμενος χώρος μέσα στη μονάδα. Στη δεύτερη έκδοση, οι δύο λειτουργίες λαμβάνουν χώρα ξεχωριστά. Η διάταξη αυτή προσφέρει τη δυνατότητα τοποθέτησης της ετικετέζας σε ξεχωριστό χώρο από αυτόν της εμφιάλωσης. Οι ετικέτες τοποθετούνται αυτόματα επάνω στις φιάλες. Το LC 5000 περιλαμβάνει μία υποδοχή όπου εισάγονται τα πώματα των μπουκαλιών, έναν αναβατήρα και έναν διαχωριστή των πωμάτων. Τα καπάκια τοποθετούνται χωρίς να βιδωθούν επάνω στις φιάλες PET.

5. DC5000 Συσφιγκτήρας Πωμάτων (Cap Tightener)

Το DC5000 είναι σχεδιασμένο με τέτοιο τρόπο ώστε να μπορεί να συσφίγγει πώματα 28mm και 38mm.

6. Μεταφορέας 60 cm (Conveyor)

Οι γεμάτες φιάλες προωθούνται στον μεταφορέα.

7. 30 cm x 30 cm Μεταφορέας Συλλογής (Collection Conveyor)

- **SpectraPak 3000 System**

Το σύστημα έχει τη δυνατότητα παραγωγής 50 μπουκαλιών το λεπτό και είναι ιδανικό για μικρές και μεσαίες παραγωγικές μονάδες. Είναι μία πλήρης και αυτοματοποιημένη σειρά παραγωγής και διατίθεται στους εξής τύπους:

SpectraPak 3000 "Complete" System

Η διάταξη περιλαμβάνει

1. Διάδρομο Τροφοδοσίας 122 cm (Feed Table)
2. BR3000 Αποστειρωτής Φιαλών (Rinser)
3. BF3000 Γεμιστήρας Φιαλών (Filler)
4. LC3000 Ετικετέζα/Πωματιστική Μηχανή (Labeler/Capper)
5. DC3000 Συσφιγκτήρας Πωμάτων (Cap Tightener)
6. Μεταφορέας 60 cm (Conveyor)
7. 24 cm x 30 cm Μεταφορέας Συλλογής (Collection Conveyor)

SpectraPak 3000 "Standard" System

1. BR3000 Αποστειρωτής Φιαλών (Rinser)
2. BF3000 Γεμιστήρας Φιαλών (Filler)
3. LC3000 Ετικετέζα/Πωματιστική Μηχανή (Labeler/Capper)
4. CC3000 Συσφιγκτήρας Πωμάτων (Cap Tightener)
5. Μεταφορέας 60 cm (Conveyor)
6. 24 cm x 30 cm Μεταφορέας Συλλογής (Collection Conveyor)

SpectraPak 3000 "Intermediate" System

1. BR3000 Αποστειρωτής Φιαλών (Rinser)
2. BF3000 Γεμιστήρας Φιαλών (Filler)
3. LC3000 Ετικετέζα/Πωματιστική Μηχανή (Labeler/Capper)
4. CC3000 Συσφιγκτήρας Πωμάτων (Cap Tightener)
5. Μεταφορέας 50 cm (Conveyor)

SpectraFill 1200 "Basic" System

1. TT1200 Ετικετέζα (Labeler)
2. BR3000 Αποστειρωτής Φιαλών (Rinser)
3. BF3000 Γεμιστήρας Φιαλών (Filler)
4. CC3000 Συσφιγκτήρας Πωμάτων (Cap Tightener)
5. Μεταφορέας 50 cm (Conveyor)

SpectraFill 1000 "Entry Level" System

1. TT1200 Ετικετέζα (Labeler)
2. BF3000 Γεμιστήρας Φιαλών (Filler)
3. HC1200 Πωματιστική Μηχανή
4. Μεταφορέας 25 cm (Conveyor)

5.3.4 Συσσκευασία Φιαλών

Όπως έχει αναφερθεί τα προϊόντα της Νάμα Ελλάς Α.Ε. πρόκειται να διατίθενται σε χαρτοκιβώτια και σε συσκευασίες θερμοσυρρικνόμενου φιλμ. Το σύστημα εγκιβωτισμού (casepak/shrinkpak packaging system) πακετάρει

διάφορους τύπους δοχείων μεταξύ των οποίων κυλινδρικές και στενόμακρες φιάλες PET. Υπάρχουν διακόπτες έκτακτης ανάγκης τόσο στους θερμαινόμενους σφραγιστές όσο και στις σήραγγες όπου πακετάρονται τα προϊόντα. Το σύστημα είναι φορητό και μπορεί να μεταφερθεί όπου είναι απαραίτητο. Πρόκειται για δύο ξεχωριστά συστήματα που λειτουργούν ταυτόχρονα.

Το CasePak είναι ένα αυτόματο και οικονομικό σύστημα που συσκευάζει σε χαρτοκιβώτια τις φιάλες PET. Ο σχεδιασμός του είναι απλός γεγονός που διευκολύνει τον αρχικό προγραμματισμό του, το χειρισμό και τη συντήρησή του, ενώ παράλληλα διαθέτει και οθόνη PLC. Ο χειριστής του μηχανήματος χρειάζεται απλά να τροφοδοτεί το μηχάνημα με άδεια κιβώτια. Καθώς τα άδεια κιβώτια τοποθετούνται, το σύστημα συγκεντρώνει, μετρά και πακετάρει τα μπουκάλια με το μεταλλικό νερό σε προκαθορισμένους σχηματισμούς των 6 x4, 2 x 6, 2 x 2 και 1 x 3 φιαλών και τα τοποθετεί στα χάρτινα κουτιά. Ανάλογα με την ταχύτητα λειτουργίας, το σύστημα έχει τη δυνατότητα να παράγει 3 ή 4 συσκευασίες των 36 φιαλών το λεπτό. Το σύστημα είναι ιδανικό για μικρές ή μικρομεσαίες μονάδες.

Τα πλεονεκτήματα χρήσης του CasePak είναι:

- Εργονομικός σχεδιασμός, αυξημένη αξιοπιστία και απόδοση
- Εύκολος προγραμματισμός, ρύθμιση και συντήρηση
- Δυνατότητα μετακίνησης
- Προσιτή τιμή αγοράς

Το ShrinkPak περιλαμβάνει μία σειρά από αυτόματα ή ημιαυτόματα μηχανήματα για το περικύλιγμα των φιαλών με διαφανή μεμβράνη (shrink film). Όλα τα συστήματα μπορούν να παράγουν συσκευασίες με χειρολαβή για την εύκολη μεταφορά των φιαλών PET από τον τελικό καταναλωτή.

Τα πλεονεκτήματα χρήσης του παραπάνω εξοπλισμού είναι:

- Η χρήση της μεμβράνης για το πακετάρισμα των φιαλών μπορεί να μειώσει τα έξοδα της Νάμα Ελλάς για τη συσκευασία έως και 70%.

Επιπρόσθετα, μειώνεται και το κόστος των εργατικών εξαιτίας του υψηλού βαθμού αυτοματισμού του εξοπλισμού.

- Βελτίωση της εμπορευσιμότητας των προϊόντων στη λιανική αγορά. Ο σχεδιασμός της συσκευασίας καθιστά το εμπορικό σήμα της Νάμα Ελλάς αναγνωρίσιμο από τον τελικό καταναλωτή.
- Τα προϊόντα κάτω από τη διαφανή μεμβράνη μπορούν εύκολα να αναγνωριστούν στα σημεία πώλησής τους.
- Η συσκευασία είναι ιδιαίτερα εργονομική και ο καταναλωτής μπορεί εύκολα να τη μεταφέρει.
- Τα προϊόντα προστατεύονται από τη σκόνη και από εκδορές.

5.4 Μηχανολογικός Εξοπλισμός

5.4.1 Μηχανήματα Παραγωγής

Κύριος προμηθευτής της υπό ίδρυση μονάδας, όπως αναφέρθηκε, είναι η εταιρεία Norland Int'l. Inc. Η απόκτηση του εξοπλισμού πρόκειται να γίνει με ολική αγορά από το παράρτημα της εταιρείας στη Μόσχα. Με την αγορά των μηχανημάτων η προμηθευτική εταιρεία θα αναλάβει τη μεταφορά και την εγκατάστασή τους στο νησί της Χίου. Όλα τα μηχανήματα έχουν εγγύηση πέντε ετών ενώ παράλληλα το τεχνικό της εταιρείας αναλαμβάνει την συντήρησή τους. Πιο συγκεκριμένα τα μηχανήματα που πρόκειται να χρησιμοποιηθούν στην παραγωγική διαδικασία είναι: [9]

- **BM600 PET Blow Molder**

Η σειρά BM600 έχει τη δυνατότητα να παράγει από 600 έως 3600 πλαστικά μπουκάλια την ώρα (bph) σε διάφορα μεγέθη, σχέδια και χρώματα. Παρουσιάζει πολλαπλά πλεονεκτήματα έναντι μίας σειράς παραγωγής φιαλών PET υψηλού βαθμού αυτοματισμού όπως είναι οι Freedom Series Blow Molders. Αρχικά, το κόστος της BM600 είναι πολύ χαμηλότερο ενώ υπάρχει η δυνατότητα αύξησης της δυναμικότητας με την πρόσθεση έως και έξι πανομοιότυπων μηχανημάτων σε περίπτωση που η Νάμα Ελλάς θελήσει να αυξήσει την παραγωγή της. Επιπλέον, μπορούν να παράγονται ταυτόχρονα

φιάλες διαφόρων μεγεθών χωρίς πολύπλοκες ρυθμίσεις. Τέλος, το κόστος συντήρησης του εξοπλισμού είναι πολύ χαμηλό εξαιτίας του απλού σχεδιασμού του.

Το όλο σύστημα, αποτελείται από το μηχάνημα παραγωγής φιαλών PET (blow molder), από τον προθερμαντήρα (preheater), από τον συμπιεστή αέρα (air compressor), ο οποίος συμπιέζει τον αέρα στην επιθυμητή πίεση (10 έως 40 bar) και από τη μονάδα φίλτρανσης αέρα. Στον Πίνακα 5.2 που ακολουθεί εικονίζονται οι διαστάσεις και οι τεχνικές προδιαγραφές του BM600 PET Blow Molder και στην Εικόνα 5.1 εικονίζεται το BM600 PET Blow Molder.

Πίνακας 5.2 : BM600 PET Blow Molder

ΔΙΑΣΤΑΣΕΙΣ			
	BLOW MOLDER	PRE HEATER	AIR COMPRESSOR
Ύψος (cm)	163	92	196
Πλάτος (cm)	56	51	83
Βάθος (cm)	127	114	163
Βάρος (Kgr)	1.182	68	550
ΗΛΕΚΤΡΙΚΕΣ ΠΡΟΔΙΑΓΡΑΦΕΣ			
Τάση:	240 Volt		
Φάσεις:	Μία Φάση – Blow Molder & Preheater		
	Τρεις Φάσεις - Air Compressor		
Ρεύμα:	BM600 Blow Molder – 10 amp		
	Preheater – 40 amp		
	Air Compressor – 10 amp		
ΑΠΑΙΤΗΣΕΙΣ			
	Πίεση Αέρα : 17 bar		
	Ένταση : 18 SCFM (ανά Blow Molder)		



Εικόνα 5.1 : BM600 PET Blow Molder

- **Spring Water Pretreatment System**

Η σειρά TT9000 περιλαμβάνει δίκτυο ανοξείδωτων σωληνώσεων, αποσκληρυντή νερού, φίλτρα καθαρισμού, δεξαμενές συλλογής νερού και βαλβίδα ελέγχου. Στην Εικόνα 5.2 παρουσιάζεται το σύστημα αυτό



Εικόνα 5.2 : TT9000 Pretreatment System

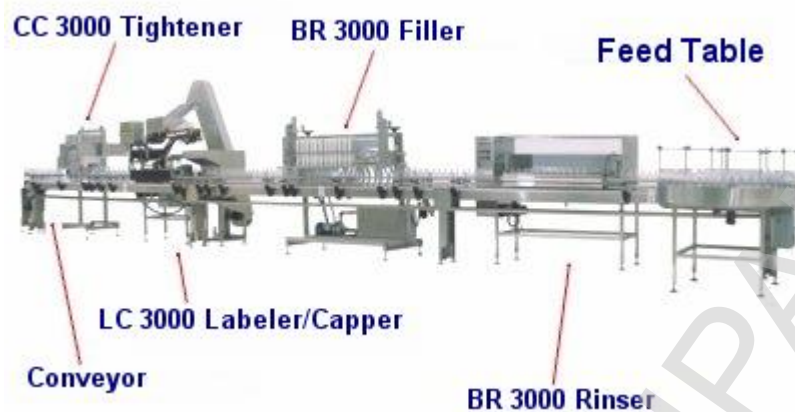
- **SpectraPak 3000 "Standard" System**

Η σειρά SpectraPak 3000 είναι μία ημιαυτόματη σειρά εμφιάλωσης με δυναμικότητα 50 φιάλες το λεπτό, που δίνει τη δυνατότητα μελλοντικής αναβάθμισης. Αρχικά θα αγοραστούν μόνο τα μηχανικά μέρη που είναι απαραίτητα, δηλαδή BR3000 Αποστειρωτής Φιαλών, BF3000 Γεμιστήρας Φιαλών, LC3000 Ετικετέζα/Πωματιστική Μηχανή, CC3000 Συσφιγκτήρας Πωμάτων, Μεταφορέας 60 cm και Μεταφορέας Συλλογής 24 cm x 30 cm. Το σύστημα έχει τη δυνατότητα εμφιάλωσης μπουκαλιών του μισού(1/2) και ενάμιση (1 ½) λίτρου.

Το SpectraPak είναι έτσι σχεδιασμένο ώστε να λειτουργεί άριστα σε οποιοδήποτε σχηματισμό. Μπορεί να λειτουργεί έχοντας όλες τις μεμονωμένες μονάδες τοποθετημένες σε ευθεία γραμμή ή σε δεξιόστροφο σχηματισμό ώστε να επιτυγχάνεται οικονομία χώρου. Οι διάδρομοι μεταφοράς είναι κατασκευασμένοι από ανοξείδωτο ατσάλι. Στον Πίνακα 5.3 που ακολουθεί εικονίζονται οι διαστάσεις του SpectraPak 3000 και στην Εικόνα 5.3 εικονίζεται το SpectraPak 3000 με τα επιμέρους μηχανήματα.

Πίνακας 5.3 : SpectraPak 3000 "Standard" System

ΔΙΑΣΤΑΣΕΙΣ				
	Ύψος (cm)	Πλάτος(cm)	Βάθος (cm)	Βάρος (Kgr)
BR 3000 Rinser	140	117	53	159
BF 3000 Filler	216	84	71	275
LC 3000 Labeler/Capper	180	135	53	191
CC 3000 Tightener	152	127	71	173
60cm Conveyor	124	56	740	375
24cm x 30cm Accumulation Conveyor	124	41	360	295



Εικόνα 5.3 : SpectraPak 3000 "Standard" System

- **CasePak/ShrinkPak 5000 Packaging System**

Η σειρά CasePak 5000 και ShrinkPak 5000 αυξάνει την αποδοτικότητα, και την ταχύτητα παραγωγής της επιχείρησης. Η κάθε μονάδα μπορεί να λειτουργήσει και ανεξάρτητα. Αρχικά η Νάμα Ελλάς θα προμηθευτεί και τα δύο μηχανήματα τα οποία μπορούν να λειτουργούν ανεξάρτητα αλλά και ταυτόχρονα.

Το CasePak 5000 πρέπει να προγραμματιστεί έτσι ώστε να συγκεντρώνει, να μετρά και να πακετάρει τα μπουκάλια με το μεταλλικό νερό σε προκαθορισμένους σχηματισμούς των 4 x 6 φιαλών του 0,5lt 2 x 6 φιαλών του 1,5lt και να τα τοποθετεί σε χάρτινα κιβώτια. Το σύστημα έχει τη δυνατότητα να παράγει 3 χαρτοκιβώτια των 24 ή 12 φιαλών το λεπτό.

Το ShrinkPak 5000 πρέπει να προγραμματιστεί έτσι ώστε να συγκεντρώνει, μετρά και πακετάρει με shrink film τα μπουκάλια με το μεταλλικό νερό σε προκαθορισμένους σχηματισμούς των 2 x 6 φιαλών του 0,5lt 1 x 6 φιαλών του 1,5lt. Στον Πίνακα 5.4 που ακολουθεί εικονίζονται οι διαστάσεις και οι τεχνικές προδιαγραφές του συστήματος, ενώ στην Εικόνα 5.4 εικονίζεται το SpectraPak 3000 με τα επιμέρους μηχανήματα.

Πίνακας 5.4 : CasePak/ShrinkPak 5000 Packaging System

CasePak 5000		
ΔΙΑΣΤΑΣΕΙΣ		
Ύψος (cm)		167.64
Πλάτος (cm)		132.08
Μήκος (cm)		203.20
Ηλεκτρικές προδιαγραφές		220 volt, Μονοφασικό
Πίεση Αέρα		5.5-7 Bar
ShrinkPak 5000		
ΔΙΑΣΤΑΣΕΙΣ ΠΑΚΕΤΟΥ		
Ύψος (cm)		38.1
Πλάτος (cm)		68.6
Μήκος (cm)		38.1
ΔΙΑΣΤΑΣΕΙΣ ΜΕΜΒΡΑΝΗΣ		
Πλάτος (cm)		91.5
Διάμετρος Ρολού (cm)		27.9
ΔΙΑΣΤΑΣΕΙΣ ΣΥΣΤΗΜΑΤΟΣ		
Μεταφορέας:	Μήκος (cm)	61
Σφραγιστήρας:	Πλάτος (cm)	118
	Μήκος (cm)	144.8
	Ύψος (cm)	188
Σήραγγα:	Πλάτος (cm)	89
	Πλάτος (cm)	233
	Ύψος (cm)	160
Ηλεκτρικές προδιαγραφές		220 - volt, Μονοφασικό
Πίεση Αέρα		5.5-7 Bar



Εικόνα 5.4 : CasePak/ShrinkPak 5000 Packaging System

5.4.2 Βοηθητικός Εξοπλισμός

Η Νάμα Ελλάς πρόκειται να προμηθευτεί μία πληθώρα βοηθητικών μηχανημάτων για τη λειτουργία του εργοστασίου. Συγκεκριμένα, έχει ανάγκη από δύο δεξαμενές αποθήκευσης του νερού το οποίο έχει φιλτρανθεί πριν χρησιμοποιηθεί στην παραγωγική διαδικασία. Επίσης, έχει ανάγκη από ένα περνοφόρο όχημα και ένα ανυψωτικό μηχάνημα για τους αποθηκευτικούς χώρους και ένα φορτηγό για την απευθείας διανομή των προϊόντων της στα μεγάλα σούπερ μάρκετ και στους χώρους μαζικής εστίασης του νησιού. Επιπλέον, χρειάζεται μία ηλεκτρογεννήτρια για εφεδρική χρήση σε περίπτωση διακοπής παροχής ηλεκτρικού ρεύματος από το δίκτυο της ΔΕΗ και συσκευές για τη θέρμανση και τον κλιματισμό των εγκαταστάσεων.

Ακόμη, χρειάζεται συσκευές για τον εξοπλισμό του εργαστηρίου ποιοτικού ελέγχου. Εκεί θα διεξάγονται καθημερινά έλεγχοι του νερού σε όλα τα στάδια παραγωγής του, από την πηγή έως και το έτοιμο προϊόν, σύμφωνα με την ισχύουσα Ελληνική και Κοινοτική Νομοθεσία. Αναλυτικότερα, οι συσκευές που είναι απαραίτητες για τον εξοπλισμό του εργαστηρίου είναι:

- Συσκευή ελέγχου συγκέντρωσης βακτηριδίων.
- Συσκευή ελέγχου συγκέντρωσης χλωρίου.
- Συσκευή ελέγχου συγκέντρωσης χλωριούχων αλάτων.
- Συσκευή μέτρησης της σκληρότητας του νερού.
- Συσκευή μέτρησης της αγωγιμότητας.
- Συσκευή μέτρησης του PH. [9]

Τον Πίνακα 5.5 που ακολουθεί παρουσιάζεται ο βοηθητικός εξοπλισμός της μονάδας καθώς και οι βασικές πηγές προμήθειάς του.

Πίνακας 5.5 : Βοηθητικός εξοπλισμός

ΒΟΗΘΗΤΙΚΟΣ ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΣ	ΠΡΟΜΗΘΕΥΤΗΣ
Ηλεκτρογεννήτρια	Όμιλος Επιχειρήσεων Σαρακάκη
Φορητά (1)	Promot E.I. Λαϊνόπουλος ΑΕ (Mercedes Benz)
Περονοφόρα οχήματα(1)	Βουρλούμοι Αφοί ΑΕΒΕ
Ανυψωτικά μηχανήματα (1)	Βαπορίδης Αναστάσιος & Σια ΕΠΕ
Συσκευές εργαστηρίου	Norland Int'l. Inc
Συσκευές θέρμανσης, κλιματισμού	Polienergy
Λοιπός βοηθητικός εξοπλισμός	Spanellas ΕΠΕ
Δεξαμενές νερού	Norland Int'l. Inc

5.4.3 Εξοπλισμός Εξυπηρέτησης

Η επιχείρηση θα πρέπει να προμηθευτεί και μηχανήματα εξυπηρέτησης όπως έπιπλα και εξοπλισμό γραφείου, συσκευές ασφάλειας εργοστασίου, εξοπλισμό φωτισμού, συστήματα καθαρισμού, ράφια αποθηκών, κλπ. Όλα τα παραπάνω καθώς και οι προμηθευτές τους εικονίζονται στον Πίνακα που ακολουθεί.

Πίνακας 5.6 : Εξοπλισμός εξυπηρέτησης

ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΣ ΕΞΥΠΗΡΕΤΗΣΗΣ	ΠΡΟΜΗΘΕΥΤΗΣ
Έπιπλα γραφείου	Neoset
Εξοπλισμός γραφείου (Η/Υ, εκτυπωτές, τηλέφωνα, φαξ, κλπ.)	Πλαίσιο Α.Ε.
Συστήματα πυρανίχνευσης-πυρόσβεσης, συστήματα ασφαλείας	Elinco ΑΕ
Εξοπλισμός φωτισμού γενικής χρήσης	Ktisisol
Ολοκληρωμένα Συστήματα Καθαρισμού	Glass Cleaning ABEE
Ραφολογίες αποθηκών	Perfer Systems

5.5 Απόκτηση και Μεταφορά Τεχνολογίας

Η απόκτηση της τεχνολογίας της μονάδας από την αμερικανική εταιρεία Norland Int'l. Inc πρόκειται να γίνει με ολική αγορά. Η μέθοδος της ολικής αγοράς επιλέγεται γιατί υπάρχει μικρή πιθανότητα τεχνολογικών βελτιώσεων και επιπλέον η ανάγκη της μονάδας για συνεχή τεχνολογική υποστήριξη είναι σχετικά μικρή. Η πληρωμή για την απόκτηση της τεχνολογίας θα γίνει εφάπαξ, ενώ όλα τα μηχανήματα της παραγωγικής διαδικασίας θα έχουν εγγύηση πέντε ετών. Όπως έχει ήδη αναφερθεί η ίδρυση της μονάδας είναι επιλέξιμη για υπαγωγή επενδυτικού σχεδίου στον Αναπτυξιακό Νόμο (2601/98) με επιχορήγηση 40 % και ελάχιστο ύψος επένδυσης 75.000 €. Επομένως, η επιχείρηση θα λάβει επιχορήγηση ύψους 313.450€ την οποία θα διαθέσει για την αγορά του μηχανολογικού εξοπλισμού, όπως θα αναλυθεί στο Κεφάλαιο 10 της παρούσας μελέτης σκοπιμότητας.

Αρχικά, η εταιρεία Norland Int'l. Inc αναλαμβάνει το εργονομικό σχεδιασμό των χώρων όπου θα φιλοξενοούνται οι γραμμές παραγωγής. Με την αγορά των μηχανημάτων η προμηθευτική εταιρεία θα αναλάβει τη μεταφορά και την εγκατάστασή τους στο νησί της Χίου και την εκπαίδευση του προσωπικού της Νάμα Ελλάς επάνω στα μηχανήματα. Ακόμη, παρέχει υποστήριξη μετά την πώληση (after-sale service) για όλη τη διάρκεια ζωής του μηχανολογικού εξοπλισμού. Όλα τα μηχανήματα έχουν εγγύηση πέντε ετών ενώ το τεχνικό προσωπικό της εταιρείας αναλαμβάνει τη συντήρησή τους.

5.5.1 Κόστος Μηχανολογικών

Στην παρούσα ενότητα γίνεται μία εκτίμηση του κόστους του μηχανολογικού εξοπλισμού και της τεχνολογίας που πρόκειται να προμηθευτεί η μονάδα. Το κόστος αυτό συνιστά μέρος του συνολικού κόστους επένδυσης που θα παρουσιασθεί αναλυτικά στο Κεφάλαιο 10, όπου γίνεται η χρηματοοικονομική ανάλυση της υπό ίδρυση μονάδας. Στον Πίνακα 5.7 που ακολουθεί, δίδονται αναλυτικά οι εκτιμήσεις του κόστους των μηχανημάτων παραγωγής, του βοηθητικού εξοπλισμού και του εξοπλισμού εξυπηρέτησης.

Πίνακας 5.7 : Κόστος Μηχανολογικών

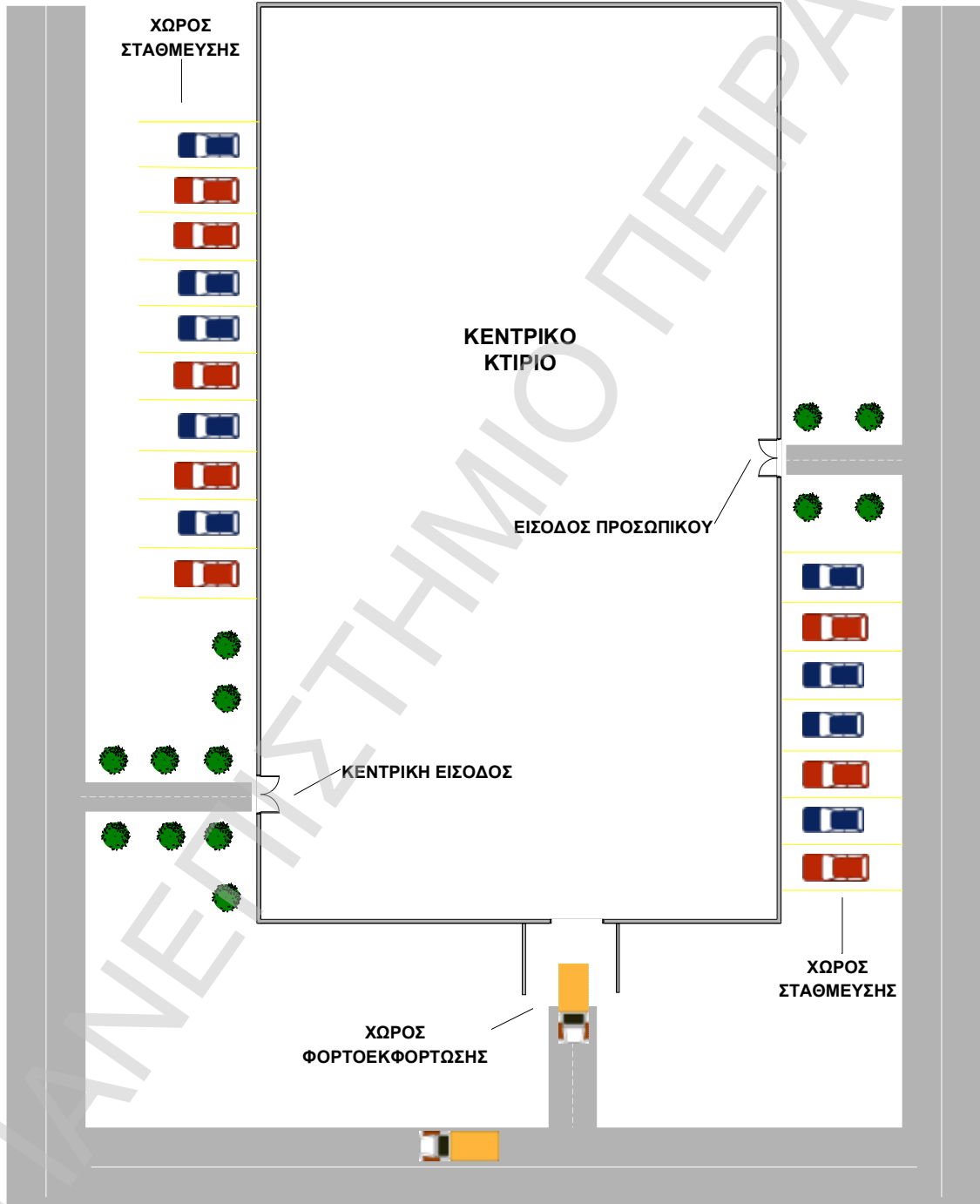
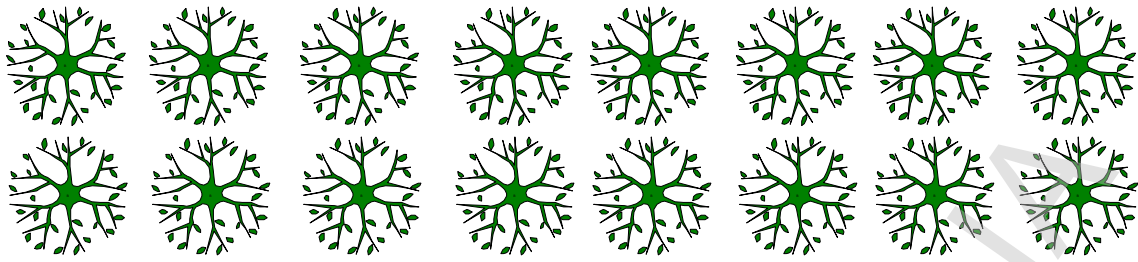
ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΣ	ΚΟΣΤΟΣ (€)
Μηχανήματα Παραγωγής:	228.515
BM600 PET Blow Molder:	
Blow Molder	31.900
Preheater	7.200
Air Compressor	3.300
TT9000 Pretreatment System	8.160
SpectraPak 3000 "Standard" System:	
BR 3000 Rinser	22.000
BF 3000 Filler	31.655
LC 3000 Labeler/Capper	32.200
CC 3000 Tightener	26.011
60cm Conveyor	2.500
24cm x 30cm Accumulation Conveyor	3.500
CasePak/ShrinkPak 5000 Packaging System:	
CasePak 5000	24.024
ShrinkPak 5000	36.065
Βοηθητικός Εξοπλισμός:	172.465
Ηλεκτρογεννήτρια	20.000
Φορητά (1)	80.000
Περονόφορα οχήματα (1)	7.000
Ανυψωτικά μηχανήματα (1)	16.300
Συσκευές εργαστηρίου	4.865
Συσκευές θέρμανσης, κλιματισμού	13.000
Δεξαμενές νερού	6.300
Λοιπός βοηθητικός εξοπλισμός	25.000
Εξοπλισμός Εξυπηρέτησης:	75.600
Έπιπλα γραφείου	6.600
Εξοπλισμός γραφείου (Η/Υ, εκτυπωτές, τηλέφωνα, φαξ, κλπ.)	13.000
Συστήματα πυρανίχνευσης-πυρόσβεσης, συστήματα ασφαλείας	24.100
Εξοπλισμός φωτισμού γενικής χρήσης	2.800
Ολοκληρωμένα Συστήματα Καθαρισμού	2.100
Ραφολογίες αποθηκών	13.000
ΣΥΝΟΛΟ	462.580

5.6 Σχεδιαγράμματα και Βασικά Μηχανολογικά της Μονάδας

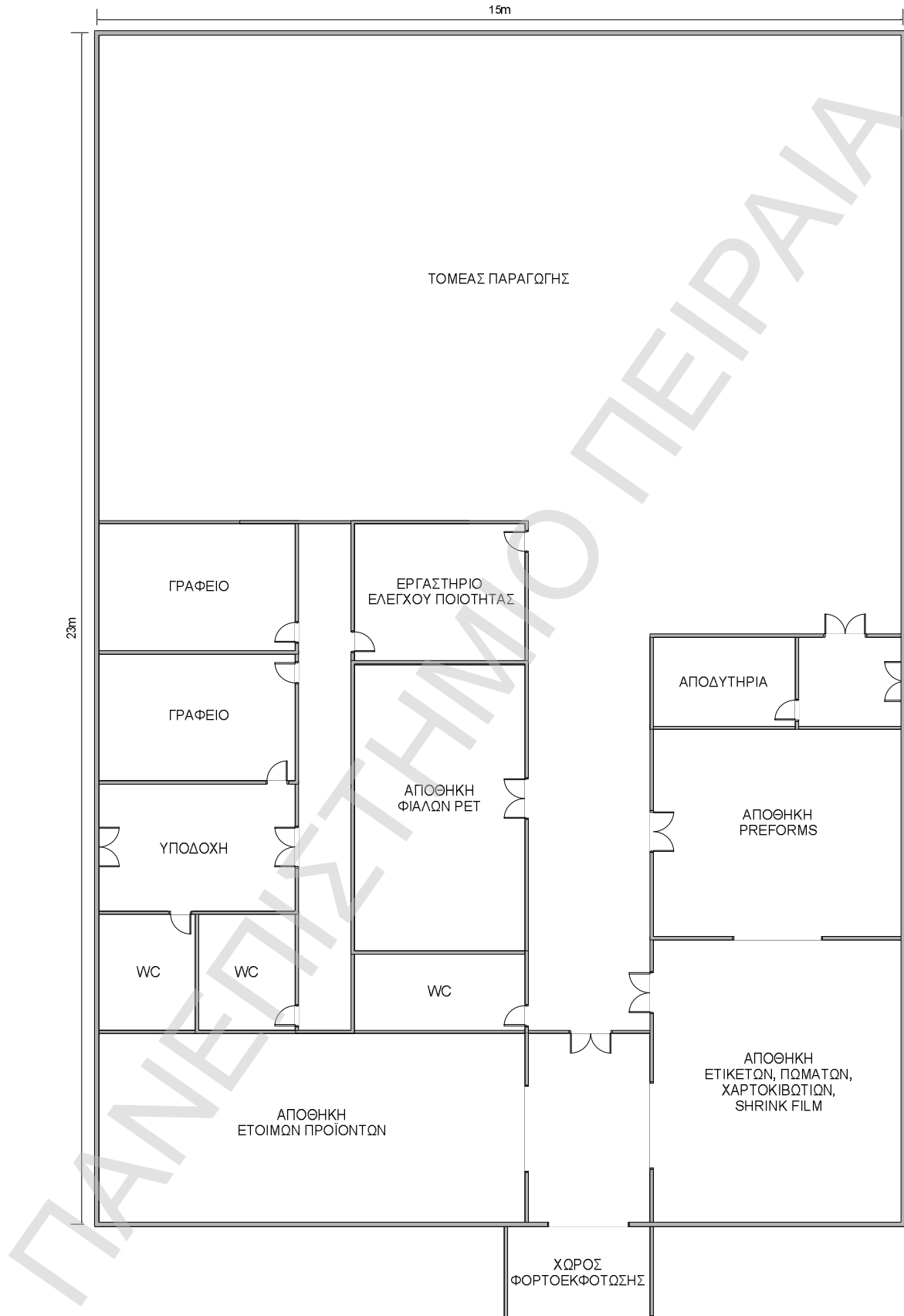
Στην παρούσα ενότητα παρατίθενται τα σχεδιαγράμματα και τα βασικά μηχανολογικά σχέδια της μονάδας. Αναλυτικότερα, στην Εικόνα 5.4 γίνεται μία παρουσίαση των εγκαταστάσεων της μονάδας όπου φαίνεται το οικόπεδο της μονάδας και το κεντρικό κτίριο. Ακόμη εικονίζονται οι εισοδοί του κτιρίου, η περιοχή φορτοεκφόρτωσης, οι κεντρικοί δρόμοι και οι χώροι στάθμευσης. Το οικόπεδο καταλαμβάνει έκταση 2 στρεμμάτων και βρίσκεται πολύ κοντά στην πηγή της Παγούσαινας στη Βόρεια Χίο, ενώ οι κτιριακές εγκαταστάσεις καταλαμβάνουν συνολική έκταση 350m².

Στην Εικόνα 5.5 δίδεται μία κάτοψη του εργοστασίου. Πρόκειται για ένα κτίριο έκτασης 350m² στο οποίο περιλαμβάνονται τα γραφεία της επιχείρησης, η μονάδα ποιοτικού ελέγχου, οι αποθηκευτικοί χώροι των πρώτων υλών, των υλικών συσκευασίας και των έτοιμων προϊόντων και η παραγωγική μονάδα. Η κεντρική είσοδος του κτιρίου είναι από την αριστερή πλευρά και οδηγεί στα γραφεία της μονάδας. Οι εργαζόμενοι μπορούν να εισέρχονται στο κτίριο από την πίσω είσοδο που οδηγεί απευθείας στη μονάδα παραγωγής.

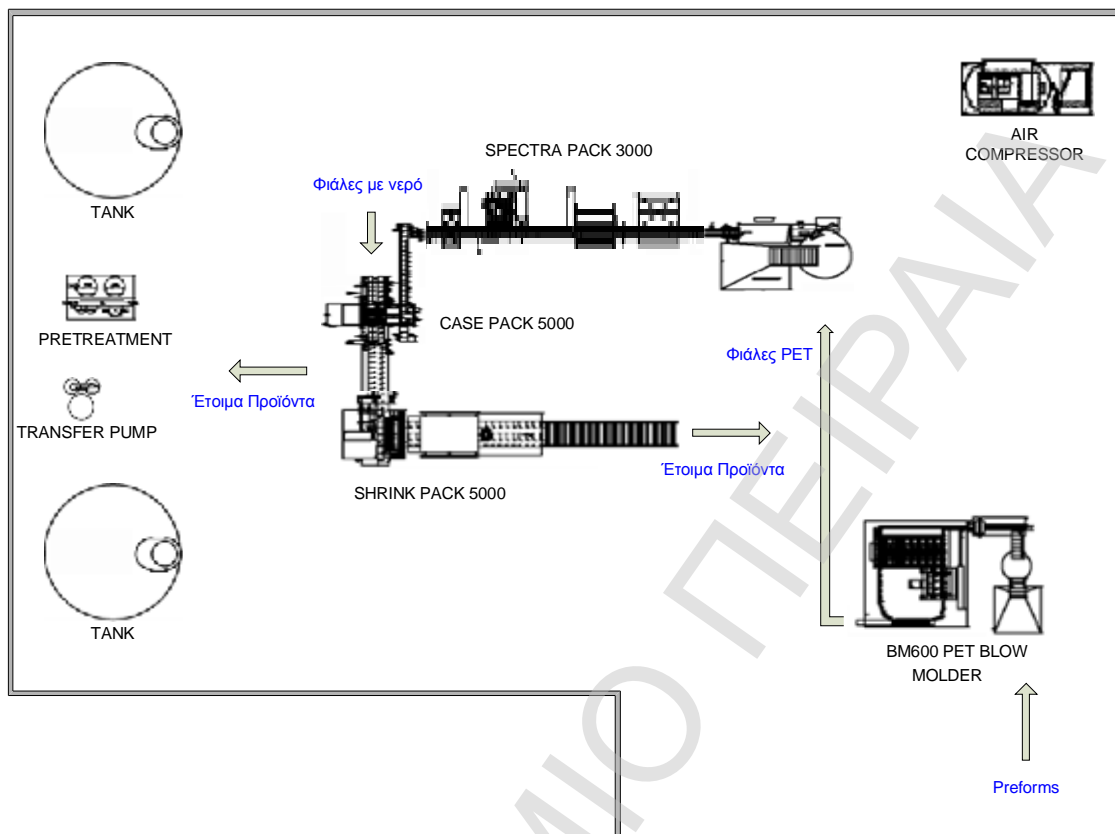
Τέλος στην Εικόνα 5.6 εικονίζεται η μονάδα παραγωγής. Εδώ παρουσιάζονται τα μηχανήματα παραγωγής και ο βοηθητικός εξοπλισμός της μονάδας καθώς και η ροή των πρώτων υλών, των ενδιάμεσων και των τελικών προϊόντων.



Εικόνα 5.4 : Σχεδιάγραμμα μονάδας



Εικόνα 5.5 : Κάτοψη μονάδας



Εικόνα 5.5: Μηχανολογικό σχεδιάγραμμα μονάδας

5.7 Έργα Πολιτικού Μηχανικού

5.7.1 Αναλυτική Παρουσίαση των Έργων Πολιτικού Μηχανικού

Τα έργα πολιτικού μηχανικού που είναι απαραίτητα για το παρόν επενδυτικό σχέδιο περιλαμβάνουν την προετοιμασία και ανάπτυξη του χώρου εγκατάστασης και την κατασκευή των κτιριακών εγκαταστάσεων. Η μονάδα πρόκειται να διαθέτει ένα ισόγειο κεντρικό κτίριο συνολικής έκτασης 350 m². Σε αυτό θα περιλαμβάνονται η μονάδα παραγωγής που θα καταλαμβάνει έκταση 170m², η αίθουσα υποδοχής, τα γραφεία της επιχείρησης, το εργαστήριο ποιοτικού ελέγχου, οι αποθηκευτικοί χώροι, τα αποδυτήρια και οι τουαλέτες.

Τα έργα που σχετίζονται με την προετοιμασία και ανάπτυξη του χώρου εγκατάστασης περιλαμβάνουν:

- Εκχερσώσεις.
- Βελτίωση δρόμων και οδικές κατασκευές.
- Κατασκευή πλατφόρμας φορτοεκφόρτωσης.
- Σύνδεση με παροχές νερού και ηλεκτρικού ρεύματος (υψηλής και μέσης τάσης).
- Διαμόρφωση της αισθητικής του χώρου εγκατάστασης (φυτά, γκαζόν, πινακίδες).

Τα έργα που συμπεριλαμβάνονται στην κατασκευή των κτιριακών εγκαταστάσεων είναι:

- Κατασκευή κεντρικού κτιρίου.
- Εγκατάσταση ηλεκτρολογικών πινάκων, μετασχηματιστών, διακοπών, καλωδιώσεων και φωτισμού.
- Κατασκευή υδραυλικών εγκαταστάσεων και συστήματος αποχετεύσεως ακαθάρτων και ομβρίων υδάτων.
- Εγκατάσταση σωληνώσεων.
- Εγκατάσταση συστήματος εξαερισμού και κλιματισμού.
- Εγκατάσταση συσκευών επικοινωνιών (τηλέφωνα, φαξ, κλπ.).
- Τοποθέτηση ειδικών μονώσεων.
- Τοποθέτηση συσκευών ασφάλειας και πυρασφάλειας.
- Κατασκευή χώρων στάθμευσης.

5.7.2 Κόστος των Έργων Πολιτικού Μηχανικού

Τα έργα του πολιτικού μηχανικού που αναφέρθηκαν στην παραπάνω ενότητα θα ανατεθούν στις κατασκευαστικές εταιρείες Technica A.E και Φωτάναμα Ο.Ε., οι οποίες έπειτα από σχετική έρευνα που διενεργήθηκε διαπιστώθηκε ότι διαθέτουν υψηλή ποιότητα κατασκευής, πολυετή εμπειρία στην κατασκευή βιομηχανικών μονάδων και εξειδικευμένο προσωπικό. Στον Πίνακα 5.8 παρουσιάζεται το κόστος των έργων του πολιτικού μηχανικού.

Πίνακας 5.8 : Κόστος έργων πολιτικού μηχανικού

ΠΕΡΙΓΡΑΦΗ	ΚΟΣΤΟΣ (€)
Προετοιμασία και ανάπτυξη του χώρου εγκατάστασης	10.000
Κατασκευή των κτιριακών εγκαταστάσεων	140.000
ΣΥΝΟΛΟ	150.000

Κεφάλαιο 6: ΟΡΓΑΝΩΣΗ ΤΗΣ ΜΟΝΑΔΑ ΚΑΙ ΓΕΝΙΚΑ ΕΞΟΔΑ

6.1 Οργάνωση και Διαχείριση της Μονάδας

6.1.1 Οργανωσιακές Λειτουργίες

Η Νάμα Ελλάς Α.Ε. είναι μία μικρή παραγωγική βιομηχανική μονάδα της οποίας ο κύκλος εργασιών το 2008 δεν θα ξεπεράσει τις 540.000€. Επομένως, οι απαιτήσεις της υπό ίδρυση μονάδας σε ανθρώπινο δυναμικό και οργανωσιακές μονάδες θα είναι μικρές για την πρώτη πενταετία λειτουργίας της.

Η αποτελεσματική τμηματοποίηση και οργάνωση των δραστηριοτήτων της εξεταζόμενης επιχείρησης είναι απαραίτητη γιατί βοηθάει να διευκρινιστούν οι σχέσεις εξουσίας, διευκολύνει την επικοινωνία μεταξύ των τμημάτων και δημιουργεί το απαραίτητο υπόβαθρο για τη λήψη αποφάσεων. Αναλυτικότερα, οι λειτουργίες της επιχείρησης ομαδοποιούνται στις παρακάτω κατηγορίες: [7]

- Γενική Διεύθυνση
- Χρηματοοικονομική Διοίκηση και Λογιστήριο
- Μάρκετινγκ και Πωλήσεις
- Παραγωγή (εργοστάσιο και διασφάλιση ποιότητας)

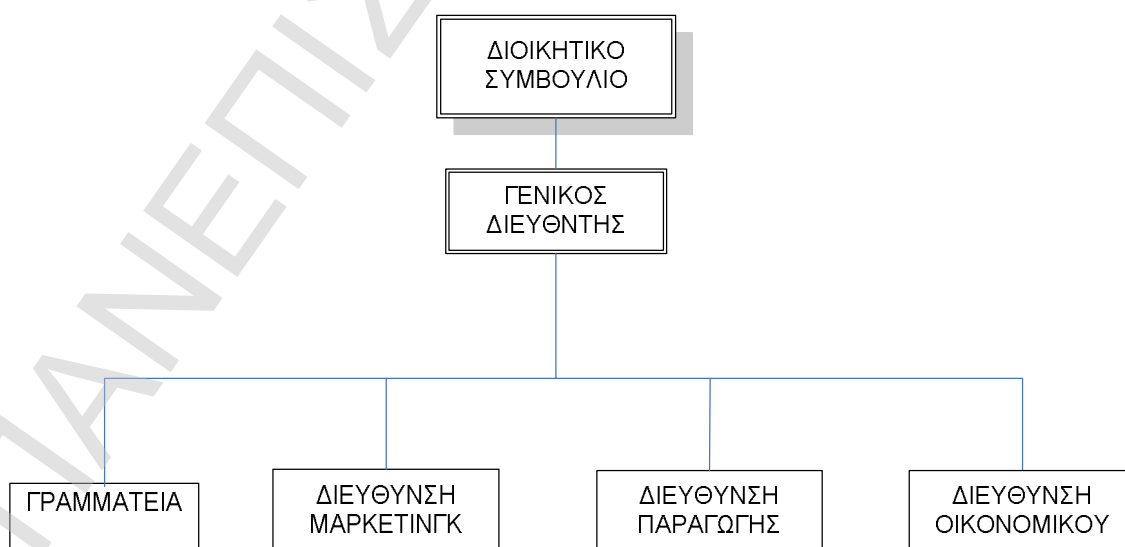
6.1.2 Σχεδίαση της Οργάνωσης

Στην ενότητα αυτή παρουσιάζονται διάφορα εναλλακτικά οργανωτικά σχήματα με τα οποία μπορεί να δομηθεί η επιχείρηση. Η τμηματοποίηση γίνεται κυρίως κατά επιχειρησιακή λειτουργία, όπου θέσεις εργασίας που αφορούν την ίδια επιχειρησιακή λειτουργία τοποθετούνται στο ίδιο τμήμα. Η τμηματοποίηση θα μπορούσε να γίνει και κατά προϊόν, αλλά στην περίπτωση της Νάμα Ελλάς δεν υπάρχει διαφοροποίηση προϊόντος, οπότε κάτι τέτοιο δεν είναι εφικτό.

Μία εναλλακτική πρόταση αποτελεί το οργανόγραμμα με λειτουργικό έλεγχο αλλά και επιτελικό συντονισμό. Στο οργανωτικό αυτό η κεντρική διεύθυνση ελέγχει και συντονίζει τα τμήματα της επιχείρησης αλλά με τη βοήθεια βοηθών γενικών διευθυντών. Ωστόσο, ένα τέτοιο οργανωτικό σχήμα δεν συνάδει με τη Νάμα Ελλάς που σκοπεύει να απασχολεί συνολικά 11 μόνο εργαζόμενους.

Επιπλέον, προτείνεται η Γενική Διεύθυνση να έχει τον πλήρη λειτουργικό έλεγχο. Αυτό σημαίνει ότι η επιχείρηση θα είναι δομημένη σε τέσσερα τμήματα που θα εκτελούν τις λειτουργίες που προαναφέρθηκαν και η κεντρική διεύθυνση θα έχει τον πλήρη έλεγχο των τμημάτων αυτών. Τα τμήματα θα είναι ανεξάρτητα το ένα από το άλλο και ο έλεγχος των επιδόσεών τους καθώς και η επίβλεψή τους θα γίνονται από την κεντρική Διεύθυνση. Η πρόταση αυτή προσιδιάζει άριστα με το μέγεθος της επιχείρησης, καθιστά τη λειτουργία της μονάδας αποτελεσματική και δεν αυξάνει το κόστος λειτουργίας της.

Για την καλύτερη παρουσίαση του άριστου οργανωτικού σχήματος παρουσιάζεται στη συνέχεια το οργανόγραμμα της επιχείρησης, όπου απεικονίζεται η ακριβής τοποθέτηση όλων των τμημάτων.



Διάγραμμα 6.1 : Οργανόγραμμα της Νάμα Ελλάς Α.Ε.

Η οργανωτική δομή που επιλέχθηκε παρουσιάζει πληθώρα πλεονεκτημάτων που είναι τα εξής:

- Καλύτερος συντονισμός και μείωση της γραφειοκρατίας.
- Δυνατότητα ελέγχου όλων των τμημάτων άμεσα από το γενικό διευθυντή.
- Άμεση και αποτελεσματική λήψη αποφάσεων.

Στη συνέχεια, παρουσιάζονται τα λεπτομερή οργανογράμματα των τεσσάρων τμημάτων της Νάμα Ελλάς, ώστε να υπάρχει μία πιο λεπτομερής εικόνα της οργάνωσης της επιχείρησης και να γίνει ο ακριβής εντοπισμός των κέντρων κόστους για να προσδιοριστούν τα γενικά έξοδα της μονάδας.

1. Γενική Διεύθυνση

Ο Γενικός Διευθυντής θα αναφέρεται μόνο στο Διοικητικό Συμβούλιο και θα ασχολείται με το στρατηγικό προγραμματισμό της μονάδας, ενώ παράλληλα θα έχει τον πλήρη έλεγχο και συντονισμό όλων των τμημάτων και θα είναι υπεύθυνος για την αποτελεσματική λειτουργία της επιχείρησης. Αναλυτικότερα, θα ασκεί πλήρη εποπτεία στο Τμήμα Παραγωγής, στο Τμήμα Μάρκετινγκ, στο Τμήμα Οικονομικού και στη Γραμματεία της επιχείρησης. Όλες οι παραπάνω διευθύνσεις θα αναφέρονται στο Διευθυντή για οποιοδήποτε πρόβλημα αντιμετωπίζουν.

2. Γραμματεία

Η Γραμματεία της επιχείρησης θα αναφέρεται απευθείας στο Γενικό Διευθυντή και θα ασχολείται καθημερινά με την αλληλογραφία της επιχείρησης, το τηλεφωνικό κέντρο και τη γραμματειακή υποστήριξη του Διευθυντή της μονάδας. Επιπλέον, όταν παρίσταται ανάγκη θα παρέχει γραμματειακή υποστήριξη και στα άλλα τμήματα του εργοστασίου.

3. Διεύθυνση Μάρκετινγκ

Το τμήμα μάρκετινγκ είναι η οργανωσιακή μονάδα που εκτελεί τις λειτουργίες του μάρκετινγκ. Η Διεύθυνση Διανομής, θα αναφέρεται απευθείας στο Γενικό Διευθυντή. Το τμήμα αυτό θα ασχολείται με την έρευνα αγοράς, την

πρόβλεψη και την προώθηση των πωλήσεων, την οργάνωση των δικτύων διανομής, τη διαφήμιση και την προώθηση των προϊόντων της επιχείρησης.

4. Διεύθυνση Παραγωγής

Η Διεύθυνση Παραγωγής θα αναφέρεται απευθείας στο Γενικό Διευθυντή. Το τμήμα αυτό θα ασχολείται με τον προγραμματισμό και την οργάνωση της παραγωγικής διαδικασίας, ενώ θα περιλαμβάνει και το τμήμα ποιοτικού ελέγχου. Αναλυτικότερα, οι δραστηριότητές του περιλαμβάνουν την προμήθεια των πρώτων υλών και των υλικών συσκευασίας, την παραγωγή των προϊόντων, την αποθήκευση των ενδιάμεσων και έτοιμων προϊόντων, τη συντήρηση του μηχανολογικού εξοπλισμού της μονάδας και τον ποιοτικό έλεγχο.

4. Διεύθυνση Οικονομικού

Το τμήμα αυτό θα απευθύνεται στον Διευθύνοντα Σύμβουλο και πρόκειται να ασχολείται με τον έλεγχο όλων των οικονομικών στοιχείων και καταστάσεων της επιχείρησης. Είναι σχεδιασμένο με τέτοιο τρόπο, ώστε να παρέχει στη διοίκηση τις απαραίτητες, για την αποτελεσματική λειτουργία της επιχείρησης, χρηματοοικονομικές και λογιστικές δραστηριότητες. Η Διεύθυνση Οικονομικού θα ασχολείται κυρίως με την κοστολόγηση των προϊόντων, τη μισθοδοσία, την συγγραφή του ετήσιου ισολογισμού και προϋπολογισμού της μονάδας, την τήρηση των λογιστικών βιβλίων, κλπ.

6.2 Επιλογή των Κέντρων Κόστους

Προκειμένου να διευκολυνθεί ο προγραμματισμός του κόστους και ο έλεγχός του από την προεπενδυτική φάση, το παρόν επενδυτικό σχέδιο θα πρέπει να διαιρεθεί σε κέντρα κόστους. Ο εντοπισμός των μονάδων θα γίνει από το οργανόγραμμα της επιχείρησης, αφού ληφθούν υπόψη το άριστο οργανωτικό σχήμα της μονάδας, η γενική αρχή της μη παράληψης στοιχείων του κόστους της κάθε δραστηριότητας και η αξιολόγηση κάθε εισροής ή χρήσης πόρου. Τα κέντρα αυτά θα διαιρεθούν σε κέντρα κόστους παραγωγής, σε

κέντρα κόστους υποστήριξης και εξυπηρέτησης και σε κέντρα κόστους διοίκησης και χρηματοοικονομικών.[7]

Στις ενότητες που ακολουθούν γίνεται εντοπισμός των κέντρων κόστους ανά κατηγορία και παρουσιάζονται όλες οι δαπάνες της βιομηχανικής μονάδας ανά κατηγορία.

6.2.1 Κέντρα Κόστους Παραγωγής

Στην κατηγορία αυτή ανήκουν οι δραστηριότητες όπου εκτελούνται οι βασικές βιομηχανικές λειτουργίες εντός του χώρου παραγωγής των προϊόντων της Νάμα Ελλάς. Συγκεκριμένα η κατηγορία των κέντρων κόστους παραγωγής περιλαμβάνει τις εξής δραστηριότητες:

- Αποστείρωση φιαλών
- Γέμισμα φιαλών
- Τοποθέτηση πωμάτων
- Τοποθέτηση ετικετών
- Συσκευασία

6.2.2 Κέντρα Κόστους Υποστήριξης και Εξυπηρέτησης

Στην κατηγορία αυτή υπάγονται όλες εκείνες οι δραστηριότητες που παρέχουν τις συμπληρωματικές υπηρεσίες για την καθημερινή λειτουργία της Νάμα Ελλάς όπως:

- Εξωτερικές μεταφορές
- Επιδιορθώσεις εξοπλισμού και συντήρηση
- Αποθήκες για πρώτες ύλες και υλικά συσκευασίας
- Υπηρεσίες κοινής ωφέλειας
- Εργαστήριο ποιοτικού ελέγχου
- Διάθεση αποβλήτων
- Προμήθειες πρώτων υλών και υλικών συσκευασίας

6.2.3 Κέντρα Κόστους Διοίκησης και Χρηματοοικονομικών

Τα κέντρα κόστους που φέρουν την παραπάνω επωνυμία περιλαμβάνουν όλες τις δραστηριότητες που αφορούν τον προγραμματισμό της διοίκησης και τον έλεγχο της απόδοσης της βιομηχανικής μονάδας. Επειδή η Νάμα Ελλάς θα είναι μία μικρή παραγωγική μονάδα όλες οι δαπάνες που σχετίζονται με τη διοίκηση και τα χρηματοοικονομικά θα υπάγονται σε ένα κέντρο που θα φέρει το όνομα Διοίκηση και Χρηματοοικονομικά Θέματα.

6.3 Τα Γενικά Έξοδα

Τα κόστη που θα δημιουργηθούν κατά την παραγωγή των εμφιαλωμένων νερών από τη Νάμα Ελλάς κατατάσσονται σε άμεσα και έμμεσα. Τα άμεσα κόστη δημιουργούνται ως άμεσο αποτέλεσμα της παραγωγής των προϊόντων από τη βιομηχανική μονάδα και αποτελούνται από το άμεσο κόστος των υλικών, τα εργατικά και τις άμεσες δαπάνες. Ωστόσο, οποιοδήποτε κόστος δεν μπορεί να συμπεριληφθεί στις παραπάνω κατηγορίες, χαρακτηρίζεται ως έμμεσο κόστος ή γενικά έξοδα. [7]

Στην περίπτωση της υπό ίδρυση μονάδας ως έμμεσα θα χαρακτηριστούν τα έξοδα εκείνα που δεν επιβαρύνουν κάποιο από τα κέντρα κόστους που αναφέρθηκαν στην προηγούμενη ενότητα. Τα γενικά έξοδα της Νάμα Ελλάς διαχωρίζονται στα βιομηχανικά γενικά έξοδα, στα διοικητικά έξοδα και έξοδα διανομής και πωλήσεων και στα έξοδα έρευνας και ανάπτυξης.

Αναλυτικότερα, τα βιομηχανικά γενικά έξοδα που θα επιβαρύνουν την εταιρεία είναι η συντήρηση του εξοπλισμού, η σήμανση των προϊόντων και τα διάφορα νομικά έξοδα. Σημειώνεται ότι οι μισθοί του ανθρώπινου δυναμικού που δεν εμπλέκεται άμεσα στην παραγωγή όπως είναι οι εργάτες γενικών καθηκόντων και τα έξοδα για υπηρεσίες κοινής ωφέλειας όπως ηλεκτρικό ρεύμα, το νερό και το κόστος συντήρησης συμπεριλαμβάνονται στο κόστος του ανθρώπινου δυναμικού (Κεφάλαιο 7) και στο κόστος πρώτων υλών και άλλων εφοδίων (Κεφάλαιο 4) αντίστοιχα.

Η σήμανση των προϊόντων της μονάδας αποτελεί την πρακτική εφαρμογή της κωδικοποίησης, δηλαδή την απεικόνιση των κωδικών με ένα συγκεκριμένο τρόπο που επιτρέπει την ανάγνωσή τους από κατάλληλο ηλεκτρονικό εξοπλισμό, και θα γίνει με τη χρήση barcode. Όπως ήδη αναφέρθηκε το barcode του κάθε προϊόντος θα αναγράφεται επάνω στην ετικέτα του. Για την έκδοση του barcode απαιτείται εγγραφή στο Ελληνικό Κέντρο Σήμανσης Προϊόντων (ΕΛ.ΚΕ.ΣΗ.Π. – EAN ΕΛΛΑΣ) και υπογραφή της σύμβασης άδειας χρήσης κωδικών αριθμών EAN/UCC. Η σύμβαση αυτή ισχύει για 12 μήνες και η ετήσια συνδρομή υπολογίζεται με βάση τον ετήσιο κύκλο εργασιών της επιχείρησης. [23]

Τα διοικητικά έξοδα αποτελούν έξοδα που πραγματοποιούνται από τη γενική διεύθυνση και τις υπηρεσίες γραφείου. Στην κατηγορία αυτή συμπεριλαμβάνονται έξοδα για τα εφόδια των γραφείων του εργοστασίου, οι δημοτικοί φόροι και τα ασφάλιστρα. Στην παρούσα μελέτη σκοπιμότητας στα έξοδα αυτά θα συμπεριληφθούν και τα γενικά έξοδα διανομής και πωλήσεων. Σημειώνεται ότι οι μισθοί του προσωπικού της γενικής διεύθυνσης και των ανθρώπων του μάρκετινγκ δεν συμπεριλαμβάνονται στα γενικά έξοδα αλλά στο κόστος του ανθρώπινου δυναμικού (Κεφάλαιο 7).

Τέλος, τα γενικά έξοδα έρευνας και ανάπτυξης για τη Νάμα Ελλάς θα είναι σχεδόν μηδενικά. Αυτό συμβαίνει γιατί η μονάδα δεν θα διαθέτει τμήμα έρευνας και ανάπτυξης τόσο εξαιτίας του μικρού μεγέθους της αλλά και εξαιτίας της φύσης του προϊόντος. Σημειώνεται, ότι εκτενέστερη παρουσίαση αλλά και διαχωρισμός των εξόδων σε άμεσα και έμμεσα γίνεται στο Κεφάλαιο 10. Στον Πίνακα 6.1 που ακολουθεί εικονίζονται τα γενικά έξοδα της μονάδας για το 2008 χωρισμένα σε κατηγορίες. Παράλληλα, στο Πίνακα 6.2 συγκεντρώνονται τα γενικά έξοδα της επιχείρησης από το 2009 έως και το 2012.

Πίνακας 6.1 :Γενικά έξοδα της μονάδας για το 2008

ΠΕΡΙΓΡΑΦΗ	ΚΟΣΤΟΣ (€)
ΕΞΟΔΑ ΔΙΟΙΚΗΣΗΣ	
Δημοτικοί φόροι	4.433
Εφόδια γραφείων	1.000
Ασφάλιστρα	8.000
Άλλα έξοδα	2.000
ΓΕΝΙΚΑ ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΚΑ ΕΞΟΔΑ	
Συντήρηση εξοπλισμού	2.000
Νομικός σύμβουλος	1.000
Σήμανση προϊόντων	1.067
ΣΥΝΟΛΟ	19.500

Πίνακας 6.2 :Γενικά έξοδα της μονάδας από το 2009 έως το 2012

ΠΕΡΙΓΡΑΦΗ	ΕΤΟΣ			
	2009	2010	2011	2012
ΕΞΟΔΑ ΔΙΟΙΚΗΣΗΣ	18.093	18.500	19.250	19.250
ΓΕΝΙΚΑ ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΚΑ ΕΞΟΔΑ	3.407	4.500	4.750	4.750
ΣΥΝΟΛΟ	21.500	23.000	24.000	24.000

Τέλος, σημειώνεται ότι οι αποσβέσεις του πάγιου ενεργητικού και τα διάφορα χρηματοοικονομικά έξοδα όπως είναι οι τόκοι των δανείων παραλείπονται από την παρούσα ενότητα και θα εξετασθούν αναλυτικά στο Κεφάλαιο 10 όπου γίνεται η χρηματοοικονομική ανάλυση και αξιολόγηση της επένδυσης.

Κεφάλαιο 7: ΑΝΘΡΩΠΙΝΟΙ ΠΟΡΟΙ

7.1 Ανάγκες του Επενδυτικού Σχεδίου σε Προσωπικό

7.1.1 Προσδιορισμός των Αναγκών

Δεδομένου ότι η Νάμα Ελλάς Α.Ε. θα είναι μία μικρή βιομηχανική μονάδα οι ανάγκες της σε προσωπικό δεν θα είναι αυξημένες. Επιπρόσθετα, η επιχείρηση πρόκειται να χρησιμοποιήσει σύγχρονο τεχνολογικό εξοπλισμό και αυτοματοποιημένα μηχανήματα παραγωγής που απλοποιούν την παραγωγική διαδικασία και δεν απαιτούν τη συμμετοχή μεγάλου αριθμού εργαζομένων.

Το εργοστάσιο πρόκειται να λειτουργεί με μία οκτάωρη βάρδια την ημέρα και 5 ημέρες την εβδομάδα. Συνολικά οι εργάσιμες ημέρες για την επιχείρηση θα είναι 260 ημέρες ανά έτος. Η Νάμα Ελλάς έχει ανάγκη από διευθυντικό και εποπτικό προσωπικό καθώς επίσης από ειδικευμένους και ανειδίκευτους εργάτες.

7.1.2 Προγραμματισμός των Αναγκών

Ο στρατηγικός προγραμματισμός των ανθρωπίνων πόρων της επιχείρησης είναι μία διαδικασία κατά την οποία πρόκειται να προσδιοριστούν οι ανάγκες της σε προσωπικό τόσο ποσοτικά όσο και ποιοτικά ώστε να επιτευχθούν οι στόχοι της. Ο υπολογισμός του απαιτούμενου ανθρώπινου δυναμικού κατά λειτουργίες και ειδικότητες θα γίνει κατά τμήματα του εργοστασίου αλλά και συνολικά για το επενδυτικό σχέδιο. Επιπλέον, ο υπολογισμός των απαιτήσεων σε εργασία στο τμήμα παραγωγής θα βασιστεί τόσο στη συνολική δυναμικότητα της μονάδας όσο και στο πλήθος των βασικών βιομηχανικών διεργασιών που αναλύθηκαν στο Κεφάλαιο 5.

- **Γενική Διεύθυνση**

Όπως έχει αναφερθεί στο Κεφάλαιο 6, η μονάδα θα διοικείται από τριμελές διοικητικό συμβούλιο που θα απαρτίζεται από τους τρεις ιδιοκτήτες της επιχείρησης. Παράλληλα, γενικός διευθυντής θα οριστεί ένας εκ των τριών ιδιοκτητών της μονάδας, ο κ. Παπαδάκης Αριστείδης που είναι χημικός μηχανικός και είναι κάτοχος μεταπτυχιακού τίτλου σπουδών στη διοίκηση επιχειρήσεων (MBA).

- **Γραμματεία**

Το τμήμα της γραμματείας θα απασχολεί έναν υπάλληλο ο οποίος πρέπει να είναι απόφοιτος ΙΕΚ ή ΤΕΙ, να έχει γνώση της αγγλικής γλώσσας και να έχει προϋπηρεσία στη γραμματειακή υποστήριξη. Μέσα στις αρμοδιότητές του θα είναι η αλληλογραφία της επιχείρησης, η τηλεφωνική επαφή με τους πελάτες και η γραμματειακή υποστήριξη της γενικής διεύθυνσης, του τμήματος μάρκετινγκ και της οικονομικής διεύθυνσης.

- **Διεύθυνση Μάρκετινγκ**

Η διεύθυνση μάρκετινγκ της Νάμα Ελλάς πρόκειται να απασχολεί ένα μόνο άτομο κατά την πρώτη πενταετία λειτουργίας της μονάδας. Ο εργαζόμενος του τμήματος αυτού θα πρέπει να έχει σπουδές στο μάρκετινγκ, να έχει άριστη γνώση της αγγλικής και της ελληνικής γλώσσας, επικοινωνιακές ικανότητες και τριετή τουλάχιστον εμπειρία σε ανάλογη θέση. Μεταξύ των δραστηριοτήτων του συγκαταλέγονται η έρευνα αγοράς, η πρόβλεψη και η προώθηση των πωλήσεων, η οργάνωση των δικτύων διανομής και η διαφήμιση των προϊόντων της επιχείρησης.

- **Διεύθυνση Οικονομικού**

Το τμήμα αυτό θα απασχολεί έναν μόνο εργαζόμενο ο οποίος πρέπει να είναι απόφοιτος οικονομικού τμήματος, να έχει άριστες γνώσεις της αγγλικής και της ελληνικής γλώσσας, γνώση λογιστικών εφαρμογών και τριετή εμπειρία σε ανάλογη θέση. Μέσα στις αρμοδιότητες του συγκαταλέγονται η κοστολόγηση των προϊόντων, η μισθοδοσία, η τήρηση των λογιστικών βιβλίων, η σύνταξη του ετήσιου προϋπολογισμού και του ισολογισμού της Νάμα Ελλάς, κλπ. Μετά το

πέρας της πενταετίας όπου θα σημειωθεί περεταίρω αύξηση της δυναμικότητας του εργοστασίου, θα χρειαστεί να προσληφθεί και δεύτερο άτομο για τη στελέχωση του παρόντος τμήματος.

- **Διεύθυνση Παραγωγής**

Η διεύθυνση παραγωγής θα ασχολείται με την παραγωγή, τον ποιοτικό έλεγχο, τη συσκευασία, την αποθήκευση και τη διακίνηση των προϊόντων. Οι ειδικότητες που απαιτούνται για το τμήμα αυτό είναι εργατών για την παρασκευή, αποθήκευση και διακίνηση των προϊόντων, ενός υπευθύνου του τμήματος και ενός υπευθύνου για τη διενέργεια ποιοτικών ελέγχων.

Αναλυτικότερα, ένας εργάτης θα απασχολείται με παραγωγή των φιαλών PET από προπλάσματα (Blow Molding System), ένας εργάτης θα χειρίζεται το μηχάνημα εμφιάλωσης (SpectraPak System) και ένας εργάτης θα χειρίζεται το μηχανήματα συσκευασίας (CasePak/ShrinkPak Packaging System). Οι υπάλληλοι αυτοί πρέπει να είναι απόφοιτοι λυκείου χωρίς απαραίτητα να διαθέτουν προηγούμενη εμπειρία αφού η προμηθεύτρια εταιρεία του μηχανολογικού εξοπλισμού θα αναλάβει την εκπαίδευσή τους.

Επιπρόσθετα, στο τμήμα αυτό θα εργάζεται ένας υπάλληλος που θα είναι υπεύθυνος για τη μεταφορά των πρώτων υλών και των υλικών συσκευασία στις αποθήκες και τη μεταφορά των έτοιμων προϊόντων από το χώρο παραγωγής στους αποθηκευτικούς χώρους της επιχείρησης. Ο κατάλληλος υποψήφιος για τη θέση πρέπει να είναι απόφοιτος λυκείου και δεν χρειάζεται να έχει προηγούμενη εμπειρία.

Εκτός των άλλων, στο τμήμα αυτό θα εργάζεται ένας οδηγός που θα αναλαμβάνει τη μεταφορά των προϊόντων της επιχείρησης στα μεγάλα σούπερ μάρκετ του νησιού και στους χώρους μαζικής εστίασης. Ο οδηγός θα πρέπει να είναι απόφοιτος λυκείου και να διαθέτει δίπλωμα οδήγησης Γ' κατηγορίας.

Ακόμη, απαιτείται ένας τμηματάρχης που θα έχει ευθύνη για την εύρυθμη λειτουργία του εργοστασίου. Ο υπάλληλος αυτός πρέπει να έχει πτυχίο ηλεκτρολόγου μηχανικού ή μηχανολόγου μηχανικού ή χημικού μηχανικού, άριστη

γνώση της ελληνικής και της αγγλικής γλώσσας, οργανωτικές ικανότητες και πενταετή τουλάχιστον εμπειρία σε ανάλογες θέσεις στη βιομηχανία.

Τέλος, απαιτείται ένας υπάλληλος για τη διενέργεια των ποιοτικών ελέγχων του νερού της πηγής και των τελικών προϊόντων. Οι έλεγχοι θα διενεργούνται σε καθημερινή βάση. Ο υπεύθυνος ποιοτικού ελέγχου πρέπει να έχει πτυχίου χημικού ή χημικού μηχανικού. Η κατοχή μεταπτυχιακού τίτλου στη διοίκηση ολικής ποιότητας θα θεωρηθεί επιπλέον προσόν. Επιπλέον, πρέπει να έχει άριστη γνώση της αγγλικής και ελληνικής γλώσσας και να έχει τουλάχιστον τριετή εμπειρία σε αντίστοιχη θέση.

Στον Πίνακα 7.1 που ακολουθεί παρατίθενται οι απαιτούμενες θέσεις εργασίας της Νάμα Ελλάς για την πρώτη πενταετία λειτουργίας της (2008 – 2012). Ο συνολικός αριθμός του επιτελικού, του εποπτικού και του εργατικού δυναμικού της επιχείρησης ανέρχεται στα 11 άτομα.

Πίνακας 7.1 : Απαιτούμενο εργατικό δυναμικό

ΤΙΤΛΟΣ ΘΕΣΗΣ	ΑΡΙΘΜΟΣ ΥΠΑΛΛΗΛΩΝ
Γενική Διεύθυνση :	
Διευθυντής	1
Γραμματεία :	
Γραμματέας	1
Διεύθυνση Μάρκετινγκ	
Υπεύθυνος Μάρκετινγκ	1
Διεύθυνση Οικονομικού	
Λογιστής	1
Διεύθυνση Παραγωγής	
Χειριστές μηχανημάτων	3
Μεταφορείς - Αποθηκάριοι	1
Οδηγός	1
Μηχανολόγος/Ηλεκτρολόγος Μηχανικός	1
Χημικός Μηχανικός	1
ΣΥΝΟΛΟ	11

7.2 Διαθεσιμότητα Ανθρώπινου Δυναμικού και Στρατολόγηση

7.2.1 Εκτίμηση της Προσφοράς και της Ζήτησης Ανθρώπινου Δυναμικού

Η ανεργία στο νησί της Χίου κυμαίνεται σε σχετικά υψηλά επίπεδα και το 2004 άγγιξε το 28%. Η λειτουργία της μονάδας πρόκειται να δημιουργήσει 11 νέες θέσεις απασχόλησης εκ των οποίων οι 6 θα είναι για ανειδίκευτο προσωπικό και οι 5 για αποφοίτους πανεπιστημιακών ιδρυμάτων. Δεδομένου ότι στην περιοχή δεν υπάρχει μεγάλη ζήτηση από υπάρχουσες βιομηχανίες, η γενική διαθεσιμότητα, σε σχέση με τον πληθυσμό του νησιού, των παραπάνω κατηγοριών ανθρωπίνων πόρων κρίνεται αρκετά ικανοποιητική.

7.2.2 Προγραμματισμός Πρόσληψης Προσωπικού

Στόχος της επιχείρησης είναι η προσέλκυση ικανού αριθμού υποψηφίων έγκαιρα και με το μικρότερο δυνατό κόστος. Για το λόγο αυτό η γνωστοποίηση των κενών θέσεων εργασίας είναι ανάγκη να γίνει στις κατάλληλες πηγές υποψηφίων εγκαίρως. Ταυτόχρονα, πρέπει να γνωστοποιηθούν αρκετές κρίσιμες πληροφορίες για τις θέσεις εργασίας ώστε οι υποψήφιοι να μπορούν να αποφασίσουν αν η εργασία, η επιχείρηση, οι όροι και οι συνθήκες απασχόλησης ικανοποιούν τις απαιτήσεις και τις προσδοκίες τους. [24]

Δεδομένου ότι στη Χίο δεν υπάρχουν γραφεία ευρέσεως εργασίας και εταιρείες επιλογής στελεχών, η υπό ίδρυση μονάδα πρέπει να καταφύγει σε πιο παραδοσιακές μεθόδους για την προσέλκυση υποψηφίων. Αρχικά, θα πρέπει να καταχωρήσει αγγελίες για τις απαιτούμενες θέσεις στις τοπικές εφημερίδες αλλά και σε κάποιες εφημερίδες ευρείας κυκλοφορίας που δημοσιεύουν αποκλειστικά αγγελίες. Παράλληλα, το τοπικό ραδιόφωνο θα αποτελέσει μία οικονομική πηγή προσέλκυσης για το ανειδίκευτο προσωπικό. Επιπλέον, η εταιρεία μέσω της ιστοσελίδας της στο διαδίκτυο μπορεί να αναγράψει τις κενές θέσεις και να ζητήσει την εκδήλωση ενδιαφέροντος. Εκτός αυτού, στο διαδίκτυο υπάρχουν οργανωμένες ιστοσελίδες εταιρειών ευρέσεως εργασίας όπου αναρτώνται οι θέσεις εργασίας ανά περιοχή και ειδικότητα. Τέλος, η εταιρεία

μπορεί να αναζητήσει τους κατάλληλους υποψήφιους μέσω των εργατικών σωματείων της περιοχής.

Την αποκλειστική ευθύνη για την επιλογή των υποψηφίων πρόκειται να έχει το διοικητικό συμβούλιο της μονάδας, δεδομένου ότι η εταιρεία δεν διαθέτει διεύθυνση ανθρωπίνων πόρων. Η διαδικασία της επιλογής των κατάλληλων υποψηφίων θα γίνει σε δύο φάσεις. Στην πρώτη φάση όλα τα βιογραφικά θα αρχειοθετηθούν και θα αξιολογηθούν από το διοικητικό συμβούλιο. Στη δεύτερη φάση, όσοι υποψήφιοι συγκεντρώσουν τα τυπικά προσόντα θα κληθούν για προσωπική συνέντευξη. Στη συνέντευξη θα εκτιμηθούν οι γνώσεις, οι ικανότητες και η προσωπικότητα των υποψηφίων. Μετά την ολοκλήρωση των δύο παραπάνω βημάτων το διοικητικό θα αποφανθεί για το ποιοι είναι οι κατάλληλοι υποψήφιοι. Αν παραστεί ανάγκη ορισμένοι υποψήφιοι μπορούν να κληθούν και για δεύτερη συνέντευξη ώστε να διευκρινιστούν τυχόν λεπτομέρειες.

7.3 Το Πρόγραμμα Κατάρτισης - Εκπαίδευσης

Όπως έχει ήδη αναφερθεί η Νάμα Ελλάς πρόκειται να είναι μία μικρή παραγωγική μονάδα. Επομένως δεν θα διαθέτει εσωτερικά εκπαιδευτικά προγράμματα για τους εργαζομένους τους κατά τη διάρκεια λειτουργίας της. Αν παραστεί ανάγκη για κάτι τέτοιο θα καταφεύγει σε εξωτερικούς συμβούλους που θα αναλαμβάνουν την εκπαίδευση των υπαλλήλων της εταιρείας είτε μέσα στο χώρο εργασίας είτε με τη διοργάνωση εκπαιδευτικών σεμιναρίων.

Ωστόσο, κατά την προεπενδυτική φάση η Norland Int'l. Inc θα αναλάβει η ίδια την κατάρτιση εργασίας των εργαζομένων επάνω στα μηχανήματα παραγωγής. Έτσι, θα παρέχει σε κάθε υπάλληλο την απαραίτητη ειδίκευση που απαιτείται ώστε να μάθει τον τρόπο λειτουργίας των μηχανημάτων παραγωγής. Παράλληλα, θα εφοδιάσει τη Νάμα Ελλάς με ενημερωτικά φυλλάδια οδηγίων ώστε ο κάθε υπάλληλος να μπορεί ανά πάσα στιγμή να ανατρέξει στις οδηγίες λειτουργίας των μηχανημάτων.

7.4 Εκτιμήσεις του Κόστους Εργασίας

7.4.1 Πολιτική Αμοιβών

Η πολιτική των αμοιβών που πρόκειται να υιοθετήσει η Νάμα Ελλάς Α.Ε. θα έχει ως στόχο την προσέλκυση ικανών υποψηφίων και τη μείωση της αποχώρησης του προσωπικού. Παράλληλα, η πολιτική αυτή θα επηρεαστεί από τις αμοιβές που δίνουν οι ανταγωνίστριες εταιρείες για παρόμοιες ειδικότητες και εργασίες. Ταυτόχρονα, σημαντικό ρόλο στον καθορισμό των αμοιβών θα παίξουν διάφορες νομοθετικές ρυθμίσεις για τα κατώτατα όρια αμοιβών, ο πληθωρισμός, οι απαιτήσεις και η αξία της θέσης εργασίας.

Οι αμοιβές των εργαζομένων της μονάδας θα αποτελούνται από τις άμεσες και από τις έμμεσες οικονομικές παροχές. Στην πρώτη κατηγορία, υπάγονται ο βασικός μισθός του κάθε εργαζομένου και τα διάφορα βραβεία απόδοσης και η υπερωριακή απασχόληση. Η αμοιβή θα γίνεται σε μηνιαία βάση με κατάθεση των χρημάτων στην Εθνική Τράπεζα. Στη δεύτερη κατηγορία, περιλαμβάνονται πρόσθετες παροχές που δεν σχετίζονται άμεσα με την απόδοση της θέσης εργασίας. Τέτοια οφέλη είναι τα διάφορα προγράμματα προστασίας όπως η ιατροφαρμακευτική περίθαλψη των εργαζομένων και η σύνταξη, οι αμοιβές για μη παραχθείσα εργασία όπως είναι τα επιδόματα εορτών η ετήσια και η αναρρωτική άδεια και τέλος οι διάφορες πρόσθετες παροχές όπως η παροχή εταιρικού τηλεφώνου στα διοικητικά στελέχη. [24]

7.4.2 Υπολογισμός των Αμοιβών

Στον Πίνακα 7.2 που ακολουθεί παρουσιάζεται μία εκτίμηση του κόστους του ανθρώπινου δυναμικού με βάση την πολιτική αμοιβών της επιχείρησης για το 2008. Ο κάθε εργαζόμενος θα λαμβάνει 12 μισθούς ετησίως οι οποίοι θα πολλαπλασιάζονται με το συντελεστή 1,4 ώστε να υπολογιστούν οι επιπλέον εισφορές και επιβαρύνσεις που αναλύθηκαν στην προηγούμενη ενότητα.

Πίνακας 7.2 : Κόστος ανθρώπινου δυναμικού για το 2008

ΤΙΤΛΟΣ ΘΕΣΗΣ	ΕΤΗΣΙΟ ΚΟΣΤΟΣ (€)
Διευθυντής (1)	$1 \times 1,4 \times 12 \times 1.800 = 30.240$
Γραμματέας (1)	$1 \times 1,4 \times 12 \times 600 = 10.080$
Υπεύθυνος Μάρκετινγκ (1)	$1 \times 1,4 \times 12 \times 850 = 14.280$
Λογιστής (1)	$1 \times 1,4 \times 12 \times 750 = 12.600$
Χειριστές μηχανημάτων (3)	$3 \times 1,4 \times 12 \times 600 = 30.240$
Μεταφορείς – Αποθηκάριοι (1)	$1 \times 1,4 \times 12 \times 600 = 10.080$
Οδηγός (1)	$1 \times 1,4 \times 12 \times 600 = 10.080$
Μηχανολόγος/Ηλεκτρολόγος Μηχανικός (1)	$1 \times 1,4 \times 12 \times 1.000 = 16.800$
Χημικός Μηχανικός (1)	$1 \times 1,4 \times 12 \times 1.000 = 16.800$
ΣΥΝΟΛΟ	151.200

Στον Πίνακα 7.3 γίνεται μία εκτίμηση του κόστους του ανθρώπινου δυναμικού για την τετραετία 2009 - 2012. Ο κάθε εργαζόμενος θα λαμβάνει 12 μισθούς ετησίως οι οποίοι θα πολλαπλασιάζονται με το συντελεστή 1,4 ώστε να υπολογιστούν οι επιπλέον εισφορές και επιβαρύνσεις που αναλύθηκαν στην προηγούμενη ενότητα. Επιπλέον, έχει υπολογιστεί μία αύξηση των αμοιβών κατά τις 2% ανά έτος για κάθε εργαζόμενο.

Πίνακας 7.3 : Κόστος ανθρώπινου δυναμικού (2009 – 2012)

ΕΤΟΣ	ΚΟΣΤΟΣ ΕΡΓΑΤΙΚΟΥ ΔΥΝΑΜΙΚΟΥ(€)
2009	154.224
2010	157.308
2011	160.454
2012	163.663

Κεφάλαιο 8: ΤΟΠΟΘΕΣΙΑ, ΧΩΡΟΣ ΕΓΚΑΤΑΣΤΑΣΗΣ, ΠΕΡΙΒΑΛΛΟΝ

8.1 Επιλογή της Τοποθεσίας

Λαμβάνοντας υπόψη ότι η υπό ίδρυση μονάδα εμφιάλωσης νερού πρόκειται να αξιοποιήσει το μεταλλικό νερό της πηγής Παγούσαινας που βρίσκεται στη Βόρεια Χίο είναι προφανές ότι η μονάδα θα πρέπει να εγκατασταθεί στο νησί της Χίου και μάλιστα πολύ κοντά στην πηγή. Επιπλέον, το γεγονός ότι το μεγαλύτερο ποσοστό της παραγωγής θα απευθύνεται στην τοπική αγορά του νησιού ενισχύει την επιλογή αυτή.

Η Χίος είναι ένα από τα νησιά του Βορειοανατολικού Αιγαίου. Βρίσκεται σε ελάχιστη απόσταση από τις ακτές της Μικράς Ασίας, περίπου στο μέσον μεταξύ των νησιών Σάμου και Λέσβου. Η απόσταση από το λιμάνι του Πειραιά είναι περίπου 165 μίλια. Το νησί έχει έκταση 840 τετραγωνικά χιλιόμετρα περίπου και είναι το πέμπτο σε μέγεθος ελληνικό νησί μετά τα νησιά Κρήτη, Εύβοια, Ρόδο και Λέσβο. Το μήκος των ακτογραμμών ξεπερνάει τα 200 χιλιόμετρα. Στο Νομό Χίου (905 τετραγωνικά χιλιόμετρα) ανήκουν και τα μικρότερα κατοικημένα νησιά Ψαρά και Οινούσσες. [25]

Επειδή η υπό ίδρυση βιομηχανική μονάδα θα βασίζεται στην πρώτη ύλη που είναι το μεταλλικό νερό της πηγής Παγούσαινας, είναι απαραίτητο να εγκατασταθεί κοντά στην πηγή. Η ομώνυμη πηγή βρίσκεται στο χωριό Παρπαριά πολύ κοντά στη Βολισσό της Χίου. Η Παρπαριά βρίσκεται 54 χλμ. από την πόλη της Χίου στο βορειοδυτικό τμήμα του νησιού στους πρόποδες της Αμάνης. Στην Εικόνα 8.1 παρουσιάζεται ο χάρτης του νησιού της Χίου όπου σημειώνεται με μπλε χρώμα το χωριό Παρπαριά.



Εικόνα 8.1 : Χάρτης της νήσου Χίου

Στο σημείο αυτό, παρόλο που δεν προηγήθηκε κάποια μελέτη για την επιλογή της τοποθεσίας της μονάδας, αξίζει να αναφερθούν τα πλεονεκτήματα που προσφέρει η εγκατάσταση της Νάμα Ελλάς στη συγκεκριμένη περιοχή. Αρχικά, στην περιοχή της Παρπαριάς υπάρχει επάρκεια γης και μάλιστα φθηνής και οι περιβαλλοντικές και κλιματολογικές συνθήκες είναι ιδιαίτερα ικανοποιητικές. Παράλληλα, υπάρχει επάρκεια εργατικού δυναμικού και στελεχών καθώς η πόλη της Χίου απέχει μόλις 54χλμ. από την περιοχή που επιλέχθηκε. Ταυτόχρονα, πρόκειται να είναι εύκολη η προμήθεια των πρώτων υλών και των υλικών συσκευασίας της μονάδας αφού το νησί διαθέτει μεγάλο λιμάνι. Η διαθεσιμότητα και η επάρκεια των βοηθητικών υλικών, των υπηρεσιών

κοινής ωφέλειας και της οικονομικής, κοινωνικής και διοικητικής υποδομής (μεταφορές, τηλεπικοινωνίες, κλπ.) είναι εξασφαλισμένη. Τέλος, στην ευρύτερη περιοχή της Χίου υπάρχουν φορολογικές απαλλαγές και κίνητρα περιφερειακής ανάπτυξης.

8.2 Επιλογή του Χώρου Εγκατάστασης

Ο χώρος που πρόκειται να εγκατασταθεί η Νάμα Ελλάς είναι πλησίον της πηγής Παγούσαινας στην Παρπαριά της Χίου λόγω της ιδιαιτερότητας της επένδυσης που απαιτεί την ανέγερση του εργοστασίου κατά το δυνατό κοντινότερα στις πρώτες ύλες, δηλαδή το νερό της πηγής. Η περιοχή αυτή ανήκει στη Νομαρχία του νησιού και είναι επιλέξιμη για υπαγωγή επενδυτικού σχεδίου στον Αναπτυξιακό Νόμο 2601/98 (ζώνη Δ') με επιχορήγηση 40 % του κόστους επένδυσης και ελάχιστο ύψος επένδυσης 75.000 €.

Επειδή η περιοχή δεν είναι ενταγμένη στο σχέδιο πόλης του νησιού, δεν είναι χωρισμένη σε οικόπεδα. Το οικόπεδο που απαιτείται είναι συνολικής έκτασης 2 στεμμάτων και θα αγοραστεί από την Νομαρχία της Χίου. Κατόπιν συμφωνίας με τις αρμόδιες αρχές αποφασίσθηκε η αγορά από τη Νάμα Ελλάς συγκεκριμένης έκτασης. Παράλληλα με την αγορά του οικοπέδου, απαιτήθηκε άδεια χρήσης νερού από το Τμήμα Βιομηχανίας της Νομαρχιακής Αυτοδιοίκησης. Άλλωστε, όπως ήδη αναφέρθηκε, η δραστηριότητα είναι επιλέξιμη στα Μέτρα 7.6 και 7.9 του Άξονα 7 «Προγράμματα Ανάπτυξης Αγροτικού Χώρου» του Επιχειρησιακού Προγράμματος του Υπουργείου Γεωργίας, όπου το ποσοστό της επιχορήγησης φτάνει στο 60 %, αλλά μέχρι προϋπολογισμού 440.000 €.

Το κλίμα της περιοχής είναι μεσογειακό και τον περισσότερο καιρό επικρατούν βόρειοι και βορειοδυτικοί άνεμοι, η μέση δε θερμοκρασία δεν ξεπερνά τους 28°C - 29°C. Ο χειμώνας είναι ήπιος και πέφτουν σπάνια βροχές κατά τους καλοκαιρινούς μήνες. Το υπέδαφος αποτελείται από κλαστικά και

ασβεστολιθικά πετρώματα δίχως διαταραχές. Η περιοχή διαθέτει δίκτυο οδοποιίας, ύδρευσης, ηλεκτρικής ενέργειας και τηλεπικοινωνιών. [1]

8.3 Προστασία του Περιβάλλοντος

Η αναγνώριση της επιχειρηματικής ευθύνης για την προστασία του περιβάλλοντος πρόκειται να αποτελέσουν πρωταρχικό μέλημα της Νάμα Ελλάς. Με τη χρήση της πλέον σύγχρονης τεχνολογίας για την παραγωγή των προϊόντων της θα ληφθεί μέριμνα ώστε η λειτουργία της βιομηχανικής μονάδων καθώς επίσης και τα ίδια τα προϊόντα και οι συσκευασίες τους να πληρούν τις διεθνείς, αλλά και εθνικές περιβαλλοντικές προδιαγραφές.

Τα εξειδικευμένα περιβαλλοντικά προγράμματα και τα αυστηρά μέτρα που πρόκειται να εφαρμοστούν για την προστασία του περιβάλλοντος είναι:

- Βιολογικός καθαρισμός για την επεξεργασία των υγρών λυμάτων και προγράμματα ανακύκλωσης υλικών, μείωσης υγρών και στερεών αποβλήτων, καθώς και των αναλώσιμων υλικών συσκευασίας.
- Μείωση των αερίων ρύπων και του όγκου των απορριμμάτων, ώστε να εξασφαλιστεί η διαχείριση των μη ανακτήσιμων απορριμμάτων με την ελάχιστη επιβάρυνση για το περιβάλλον.
- Έλεγχος της κατανάλωσης ηλεκτρικής ενέργειας, νερού και καυσίμων, με στόχο την αποτελεσματικότερη χρήση τους.
- Θέσπιση μετρήσιμων στόχων και δεικτών για την παρακολούθηση των σχετικών παραμέτρων και αξιολόγηση των αποτελεσμάτων σύμφωνα με τα υψηλά περιβαλλοντικά πρότυπα της εταιρείας.

Με τη χρήση των παραπάνω προγραμμάτων και έπειτα από μελέτη που διενεργήθηκε για τις περιβαλλοντικές επιπτώσεις της μονάδας, προέκυψε ότι το επενδυτικό πρόγραμμα δεν θα έχει δυσμενείς επιπτώσεις στο περιβάλλον. Παράλληλα, δεν θα έχει σχεδόν καμία επιρροή έμμεση ή άμεση στο οικοσύστημα.

8.4 Υπολογισμός του Κόστους

Ο υπολογισμός του κόστους επένδυσης σχετικά με το χώρο εγκατάστασης περιλαμβάνει τα έξοδα για τη αγορά της γης από τη Νομαρχία της Χίου, διάφορες νομικές δαπάνες για την σύνταξη των συμβολαίων και την απόκτηση της άδειας χρήσης νερού από το Τμήμα Βιομηχανίας της Νομαρχιακής Αυτοδιοίκησης. Ταυτόχρονα, στην παραπάνω κατηγορία συμπεριλαμβάνονται και κάποιες δαπάνες που πραγματοποιήθηκαν για την πραγματοποίηση της μελέτης των περιβαλλοντικών επιπτώσεων που πρόκειται να έχει η μονάδα. Στον Πίνακα 8.1 παρουσιάζεται μία εκτίμηση του κόστους επένδυσης αναφορικά με το χώρο εγκατάστασης της Νάμα Ελλάς.

Πίνακας 8.1: Εκτίμηση του κόστους επένδυσης σχετικά με το χώρο εγκατάστασης

ΠΕΡΙΓΡΑΦΗ	ΚΟΣΤΟΣ (€)
Γη	30.000
Νομικές δαπάνες	1.000
Μελέτη περιβαλλοντικών επιπτώσεων	2.000
ΣΥΝΟΛΟ	33.000

Κεφάλαιο 9: ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΙΣΜΟΣ ΕΚΤΕΛΕΣΕΩΣ ΤΟΥ ΕΡΓΟΥ

9.1 Στόχοι του Προγραμματισμού Εκτέλεσης του Έργου

Προκειμένου να αρχίσει η πραγματοποίηση του έργου ίδρυσης της Νάμα Ελλάς Α.Ε. πρέπει να χαραχθεί ένα ρεαλιστικό πρόγραμμα δράσης για όλα τα στάδια εκτέλεσης. Η φάση της εκτέλεσης του έργου περιλαμβάνει τη χρονική περίοδο από την απόφαση για την επένδυση μέχρι την έναρξη της εμπορικής παραγωγής. Κατά τη φάση αυτή λαμβάνουν χώρα μία σειρά ταυτόχρονων και αλληλένδετων επενδυτικών δραστηριοτήτων, οι οποίες έχουν διαφορετικές οικονομικές επιπτώσεις. Προκειμένου να εκτιμηθούν οι επιπτώσεις αυτές, προετοιμάστηκε ένα άριστο χρονοδιάγραμμα εκτέλεσης το οποίο παρουσιάζεται στην επόμενη ενότητα. Το χρονοδιάγραμμα αυτό πρόκειται να αποτελέσει τη βάση για την επίβλεψη και τον έλεγχο της εκτέλεσης του παρόντος επενδυτικού σχεδίου.

Ο προγραμματισμός και ο προϋπολογισμός της εκτέλεσης του επενδυτικού σχεδίου ίδρυσης της μονάδας εμφιάλωσης νερού περιλαμβάνει τις εξής βασικές δραστηριότητες:

- Καθορισμός του τύπου των εργασιών, εντός αλλά και εκτός των εγκαταστάσεων, που είναι απαραίτητες για την εκτέλεση του έργου.
- Καθορισμός της λογικής αλληλουχίας των δραστηριοτήτων του συνολικού έργου.
- Προετοιμασία χρονοπρογράμματος εκτέλεσης του έργου, στο οποίο προσδιορίζονται οι διάφορες εργασίες και ο χρόνος εκτέλεσής τους.
- Καθορισμός των απαιτούμενων πόρων για κάθε εργασία και αναφορά του αντίστοιχου κόστους.
- Προετοιμασία του προϋπολογισμού εκτέλεσης του συγκεκριμένου έργου

- Τεκμηρίωση όλων των στοιχείων εκτέλεσης του έργου που επιτρέπουν τον χρονικό και χρηματοοικονομικό προγραμματισμό, καθώς επίσης και των προβλέψεων που έγιναν στις προηγούμενες ενότητες της μελέτης αυτής. [7]

9.2 Στάδια Εκτέλεσης του Επενδυτικού Σχεδίου

Η φάση υλοποίησης της επένδυσης πρόκειται να αρχίσει την πρώτη Ιανουαρίου του 2007 και να διαρκέσει συνολικά ένα χρόνο. Τα κυριότερα στάδια προγραμματισμού εκτέλεσης του έργου αυτού δεν θα ακολουθήσουν αυστηρή αλληλουχία. Αναλυτικότερα, θα υπάρξει αλληλοκάλυψη και ταυτόχρονος προγραμματισμός των διαφόρων δραστηριοτήτων. Οι δραστηριότητες που θα λάβουν χώρα κατά τη φάση εκτέλεσης του έργου ίδρυσης της Νάμα Ελλάς Α.Ε. είναι:

1. Σύσταση Εταιρείας και Νομικές Απαιτήσεις

Όπως αναφέρθηκε στο Κεφάλαιο 2 της παρούσας μελέτης, οι ιδρυτές της εταιρείας θα είναι οι Θεοδωρίδης Κωνσταντίνος, Κωνσταντάκης Θεμιστοκλής και Παπαδάκης Αριστείδης, οι οποίοι θα αναλάβουν και την επίβλεψη του έργου. Η σύσταση της επιχείρησης θα διαρκέσει συνολικά δύο μήνες. Τα βήματα που είναι απαραίτητα για τη σύσταση της Νάμα Ελλάς Α.Ε. είναι:

- Υπογραφή συμφωνίας προθέσεων μεταξύ των συνεταιίρων για την ίδρυση της εταιρείας.
- Συμφωνία μεταξύ των εταίρων για τις χρηματοδοτικές διευθετήσεις και προσχέδια των εγγράφων που απαιτούνται από τις αρμόδιες αρχές.
- Επίσημη αίτηση προς τις αρχές.
- Επίσημη άδεια και επίσημη κατοχύρωση της Νάμα Ελλάς.

2. Λεπτομερή Μηχανολογικά Σχέδια και Ανάθεση της Κατασκευής των Μηχανολογικών

Το χωροταξικό σχέδιο και τα χονδρικά σχέδια του εξοπλισμού και των εγκαταστάσεων όπως έγιναν για τις ανάγκες της παρούσας μελέτης

σκοπιμότητας αποτελούν σημείο εκκίνησης για τα λεπτομερή μηχανολογικά σχέδια. Στη φάση αυτή που πρόκειται να διαρκέσει τρεις μήνες θα ανατεθεί στις ανάδοχες εταιρείες η κατασκευή των οριστικών σχεδίων δημιουργίας της μονάδας και των τεχνικών μελετών των εγκαταστάσεων. Παράλληλα, το διάστημα αυτό θα γίνει και η επιλογή του εξοπλισμού.

3.Λήψη Αδειών και Προγραμματισμός Χρηματοδότησης

Στην παρούσα φάση θα πρέπει να ληφθούν οι απαραίτητες άδειες για την ανέγερση του κτιρίου, για τη δημιουργία των έργων υποστήριξης της λειτουργίας και βασικής υποδομής και για την εγκατάσταση της μονάδας. Επιπλέον, θα πρέπει να ληφθεί άδεια για την εισαγωγή του μηχανολογικού εξοπλισμού από τη Μόσχα εφόσον η Ρωσία δεν είναι μέλος της Ευρωπαϊκής Ένωσης. Παράλληλα, θα πρέπει να γίνουν οι απαραίτητες ενέργειες για τη χρηματοδότηση της επένδυσης και την έγκριση της κρατικής επιχορήγησης ύψους 313.450€ βάσει του Αναπτυξιακού Νόμου (2601/98). Η συνολική χρονική διάρκεια της φάσης αυτής υπολογίζεται να είναι δύο μήνες.

4.Απόκτηση και Μεταφορά Τεχνολογίας

Η απόκτηση της τεχνολογίας στη φάση της εκτελέσεως του έργου είναι βασικό στοιχείο. Η παρούσα δραστηριότητα περιλαμβάνει τις διαπραγματεύσεις με τους προμηθευτές των μηχανημάτων παραγωγής και του βοηθητικού εξοπλισμού ενώ παράλληλα δίνονται και οι παραγγελίες. Η ενέργεια αυτή πρόκειται να αρχίσει παράλληλα με την τρίτη δραστηριότητα και θα διαρκέσει συνολικά έναν μήνα.

5. Απόκτηση Γηπέδων

Στη φάση αυτή θα λάβει χώρα η αγορά του οικοπέδου όπου πρόκειται να εγκατασταθεί η εταιρεία. Σημειώνεται ότι η επιλογή του οικοπέδου στη Βόρεια Χίο έχει γίνει σε προηγούμενη φάση της παρούσας μελέτης. Στο στάδιο αυτό θα λάβουν χώρα οι διαπραγματεύσεις με τους ιδιοκτήτες του οικοπέδου και όλες οι συμβολαιογραφικές ενέργειες για την απόκτηση της γης. Η ενέργεια θα διαρκέσει συνολικά έναν μήνα.

6.Κατασκευή Κτιρίου και Έργων Εγκατάστασης

Η παρούσα φάση περιλαμβάνει την προετοιμασία του γηπέδου, την εγκατάσταση γραμμών ηλεκτρισμού και νερού και την εγκατάσταση των επικοινωνιών. Παράλληλα, θα λάβει χώρα η ανέγερση του κτιρίου όπου θα εγκατασταθεί η Νάμα Ελλάς και θα διαμορφωθεί ο εξωτερικός χώρος. Η δραστηριότητα θα διαρκέσει συνολικά τέσσερις μήνες.

7.Εγκατάσταση Μηχανολογικού Εξοπλισμού

Η δραστηριότητα αυτή θα διαρκέσει συνολικά δύο μήνες. Η εγκατάσταση του μηχανολογικού παραγωγικού εξοπλισμού πρόκειται να γίνει από την ίδια την Norland Int'l. Inc. Παράλληλα, οι άνθρωποι της εταιρείας αναλαμβάνουν την εκπαίδευση των υπαλλήλων της Νάμα Ελλάς επάνω στα μηχανήματα παραγωγής και πραγματοποιούν και όλες τις απαραίτητες δοκιμές και ελέγχους του εξοπλισμού. Επιπρόσθετα, θα γίνει και εγκατάσταση του βοηθητικού εξοπλισμού.

8. Προμήθεια Εφοδίων

Κατά τη διάρκεια της συγκεκριμένης δραστηριότητας θα γίνει η παραγγελία και παραλαβή όλων των εφοδίων του εργοστασίου. Τέτοια εφόδια είναι τα προπλάσματα, τα πώματα, οι ετικέτες, τα χαρτοκιβώτια, τα φιλμ θερμοσυρρίκνωσης, οι στολές και τα γάντια εργασίας, τα εφόδια των γραφείων, κλπ. Η φάση αυτή θα διαρκέσει έναν μήνα.

9.Μάρκετινγκ πριν την Παραγωγή

Η προετοιμασία των πωλήσεων πρέπει να αρχίσει νωρίτερα από την έναρξη της παραγωγής ώστε να πραγματοποιηθούν οι προβλεπόμενες πωλήσεις από τον πρώτο μήνα λειτουργίας της μονάδας. Στις ενέργειες του μάρκετινγκ, η οποίες θα αρχίσουν έναν μήνα πριν τη λειτουργία της μονάδας, περιλαμβάνονται η διαφήμιση για την γνωστοποίηση του προϊόντος στους καταναλωτές και η οργάνωση των δικτύων διανομής.

10.Επιθεώρηση

Τον τελευταίο μήνα, θα λάβουν χώρα έλεγχοι και τελικές επιθεωρήσεις της μονάδας από ειδικούς ώστε να διασφαλιστεί η άρτια κατασκευή της.

Ταυτόχρονα, θα πρέπει να γίνει ενημέρωση του ανθρώπινου δυναμικού της επιχείρησης για τις υποχρεώσεις τους.

Στο Διάγραμμα 9.1 που ακολουθεί απεικονίζονται οι 10 παραπάνω δραστηριότητες, η έναρξη η λήξη και η διάρκειά τους.

Α/Α	ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑ	2007												
		Ιαν	Φεβ	Μαρ	Απρ	Μαί	Ιουν	Ιουλ	Αυγ	Σεπ	Οκτ	Νοε	Δεκ	
1	Σύσταση Εταιρείας και Νομικές Απαιτήσεις	■	■											
2	Λεπτομερή Μηχανολογικά Σχέδια και Ανάθεση της Κατασκευής		■	■	■									
3	Λήψη Αδειών και Προγραμματισμός Χρηματοδότησης				■	■								
4	Απόκτηση και Μεταφορά Τεχνολογίας					■								
5	Απόκτηση Γηπέδων						■							
6	Κατασκευή Κτιρίου και Έργων Εγκατάστασης							■	■	■	■	■		
7	Εγκατάσταση Μηχανολογικού Εξοπλισμού											■	■	
8	Προμήθεια Εφοδίων												■	■
9	Μάρκετινγκ πριν την Παραγωγή													■
10	Επιθεώρηση													■

Διάγραμμα 9.1 : Χρονοδιάγραμμα Gantt για την ανέγερση της μονάδας

9.3 Εκτίμηση του Κόστους Εκτέλεσης του Έργου

Στην παρούσα ενότητα καθορίζεται το κόστος των πόρων που απαιτούνται για την εκτέλεση του επενδυτικού προγράμματος από τη χρονική στιγμή που θα ληφθεί η απόφαση για την επένδυση έως ότου ληφθεί η άδεια για την πραγματοποίηση του σχεδίου. Στην κατηγορία αυτή ανήκουν έξοδα που αφορούν τις ενέργειες που πραγματοποιούνται κατά την κατασκευαστική περίοδο και αναφέρονται σε δαπάνες που πραγματοποιούνται πέραν των όσων

προαναφέρθηκαν σε προηγούμενα κεφάλαια. Τα έξοδα, που αποτελούν ουσιαστικά το προπαραγωγικό κόστος, εικονίζονται στον Πίνακα 9.1.

Πίνακας 9.1 : Υπολογισμός κόστους εκτέλεσης του επενδυτικού σχεδίου

ΠΕΡΙΓΡΑΦΗ	ΚΟΣΤΟΣ (€)
Κόστος σύστασης της εταιρείας	7.000
Λεπτομερή σχέδια μηχανολογικού εξοπλισμού και έργων πολιτικού μηχανικού	10.000
Κόστος μεταφοράς της τεχνολογίας	27.420
Επίβλεψη, συντονισμός και εγκατάσταση του έργου	4.000
Ενέργειες για προμήθειες	1.000
Ενέργειες για προπαραγωγικό μάρκετινγκ	5.350
Προκαταρκτικές δαπάνες	4.700
ΣΥΝΟΛΟ	59.470

Στο κόστος σύστασης της εταιρείας περιλαμβάνονται έξοδα που σχετίζονται άμεσα με τη σύσταση της εταιρείας όπως χρηματοοικονομικά έξοδα, τέλη και φόροι, αμοιβές και έξοδα νομικής βοήθειας, αμοιβές για ειδικούς συμβούλους, και διάφορα έξοδα επικοινωνιών.

Το κόστος των λεπτομερών σχεδίων του μηχανολογικού εξοπλισμού και των έργων του πολιτικού μηχανικού περιλαμβάνει τους μισθούς και τα ημερομίσθια του προσωπικού προγραμματισμού, διάφορα ενοίκια για τη λειτουργία γραφείων και κάποιες εργαστηριακές δοκιμές.

Το κόστος μεταφοράς της τεχνολογίας περιλαμβάνει τα έξοδα ταξιδιών στη Μόσχα για την αγορά του μηχανολογικού εξοπλισμού, τα έξοδα επικοινωνίας με τα κεντρικά γραφεία της προμηθεύτριας εταιρείας στην Αμερική και το κόστος για την πραγματοποίηση των απαραίτητων δοκιμών. Σημειώνεται ότι η Norland Int'l. Inc αποζημιώνεται με 475 € για κάθε ημέρα που το προσωπικό της απασχολείται στη μονάδα για την εγκατάσταση του εξοπλισμού και την εκπαίδευση του προσωπικού. [9]

Στο κόστος συντονισμού και εγκατάστασης έργου περιλαμβάνονται οι μισθοί και τα ημερομίσθια του προσωπικού των εγκαταστάσεων, το κόστος διαφόρων συμβούλων, τα έξοδα για τις πρώτες και βοηθητικές ύλες του εργοστασίου, κλπ.

Το κόστος ενεργειών για προμήθειες περιλαμβάνει μισθούς και ημερομίσθια του προσωπικού προμηθειών κατά τη διάρκεια ανέγερσης της μονάδας και διάφορα έξοδα για επικοινωνίες και απαραίτητα ταξίδια.

Τα έξοδα για τις ενέργειες προπαραγωγικού μάρκετινγκ περιλαμβάνουν τους μισθούς και ημερομίσθια του προσωπικού πωλήσεων και μάρκετινγκ κατά την περίοδο εκτέλεσης του έργου, τα έξοδα για τη διαφήμιση της επιχείρησης και τα έξοδα για την προώθηση των προϊόντων της Νάμα Ελλάς Α.Ε.

Τέλος, οι προκαταρκτικές δαπάνες αφορούν δαπάνες για την εξασφάλιση κεφαλαίων για δημόσιες σχέσεις, ανακοινώσεις και δημοσιεύσεις, μεσιτείες χρηματιστών, ασφάλιστρα, νομικές αμοιβές και άλλα προπαραγωγικά έξοδα.

Κεφάλαιο 10: ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΑΝΑΛΥΣΗ ΤΗΣ ΕΠΕΝΔΥΣΗΣ

10.1 Συνολικό Κόστος Επένδυσης

Η αξιολόγηση του παρόντος επενδυτικού σχεδίου προϋποθέτει τις αξιόπιστες εκτιμήσεις του κόστους ώστε να ελεγχθούν προσεκτικά όλα εκείνα τα στοιχεία του κόστους που έχουν σημαντική επίδραση στη χρηματοοικονομική εφικτότητα του σχεδίου. Οι εκτιμήσεις του κόστους έχουν περιγραφεί σε προηγούμενα κεφάλαια της παρούσας μελέτης σκοπιμότητας και συμπεριλαμβάνουν την προεπενδυτική φάση, την εφαρμογή του επενδυτικού σχεδίου και τη λειτουργική φάση. [7]

Προκειμένου να υπολογιστεί το συνολικό κόστος επένδυσης της μονάδας πρέπει να ληφθούν υπόψη όλες οι επιμέρους κεφαλαιακές δαπάνες που γίνονται για τη δημιουργία της Νάμα Ελλάς. Αναλυτικότερα, το συνολικό κόστος επένδυσης περιλαμβάνει τα προπαραγωγικά κεφαλαιακά έξοδα, τις πάγιες επενδύσεις, δηλαδή τους πόρους που απαιτούνται για τις οικοδομικές κατασκευές και τον μηχανολογικό εξοπλισμό και το κεφάλαιο κίνησης, που ουσιαστικά είναι η διαφορά μεταξύ τρέχοντος ενεργητικού και τρέχοντος παθητικού.

10.1.1 Πάγιο Ενεργητικό

Στο παρόν επενδυτικό σχέδιο ορισμένες δαπάνες δημιουργούνται πριν την έναρξη της εμπορικής παραγωγής. Οι δαπάνες αυτές περιλαμβάνουν στοιχεία που δημιουργούνται κατά τη διάρκεια των διαφόρων σταδίων προετοιμασίας και εφαρμογής του σχεδίου. Συγκεκριμένα, στην κατηγορία αυτή συμπεριλαμβάνονται οι δαπάνες για τις προεπενδυτικές μελέτες για την ίδρυση της Νάμα Ελλάς, τη διαχείριση της ανέγερσης της μονάδας, την επίβλεψη και το συντονισμό του έργου και το προπαραγωγικό μάρκετινγκ. Στον Πίνακα 10.1

εικονίζονται τα προπαραγωγικά κεφαλαιακά έξοδα της μονάδας όπως υπολογίστηκαν στα Κεφάλαια 2 και 9.

Πίνακας 10.1 : Προπαραγωγικά κεφαλαιακά έξοδα

ΚΑΤΗΓΟΡΙΑ	ΑΠΟ ΠΙΝΑΚΑ	ΚΟΣΤΟΣ (€)
1. Προεπενδυτικές μελέτες	2.1	15.000
2. Έξοδα εκτέλεσης έργου	9.1	59.470
ΣΥΝΟΛΟ		74.470

Το κόστος της πάγιας επένδυσης περιλαμβάνει το κόστος της γης, το κόστος των έργων του πολιτικού μηχανικού και το κόστος του μηχανολογικού και του βοηθητικού εξοπλισμού της μονάδας. Στον Πίνακα που ακολουθεί συγκεντρώνονται οι πάγιες επενδύσεις της Νάμα Ελλάς.

Πίνακας 10.2 : Αρχικά πάγια έξοδα επένδυσης

ΚΑΤΗΓΟΡΙΑ	ΑΠΟ ΠΙΝΑΚΑ	ΚΟΣΤΟΣ (€)
1. Γήπεδα	8.1	33.000
2. Μηχανολογικός εξοπλισμός	5.8	462.580
3. Έργα πολιτικού μηχανικού	5.9	150.000
ΣΥΝΟΛΟ		645.580

Τέλος, στον Πίνακα 10.3 υπολογίζεται το πάγιο ενεργητικό της Νάμα Ελλάς από το άθροισμα των προπαραγωγικών εξόδων και των αρχικών παγίων εξόδων της επένδυσης.

Πίνακας 10.3 : Πάγιο ενεργητικό της Νάμα Ελλάς Α.Ε.

ΚΑΤΗΓΟΡΙΑ	ΑΠΟ ΠΙΝΑΚΑ	ΚΟΣΤΟΣ (€)
1. Προπαραγωγικές δαπάνες	10.1	74.470
2. Πάγιες επενδύσεις	10.2	645.580
ΣΥΝΟΛΟ		720.050

10.1.2 Καθαρό Κεφάλαιο Κίνησης

Το καθαρό κεφάλαιο κίνησης αποτελεί ένα ουσιαστικό μέρος των αρχικών κεφαλαιακών δαπανών που απαιτούνται για την ίδρυση της Νάμα Ελλάς. Το κεφάλαιο αυτό περιλαμβάνει το τρέχον ενεργητικό μείον το τρέχον παθητικό. Οποιαδήποτε αλλαγή στο τρέχον ενεργητικό ή παθητικό, όπως για παράδειγμα μία αύξηση ή μείωση στον όγκο παραγωγής ή τα αποθέματα που υπολογίστηκαν στα προηγούμενα κεφάλαια, ασκεί επίδραση επί των χρηματοοικονομικών απαιτήσεων. [7]

Οι απαιτήσεις σε αρχικό κεφάλαιο κίνησης πρόκειται να υπολογιστούν πολύ προσεκτικά γιατί οποιοσδήποτε λάθος υπολογισμός μπορεί να οδηγήσει σε απρόβλεπτη στενότητα χρηματοδότησης. Επομένως, το ποσό του κεφαλαίου κίνησης που πρόκειται να επενδυθεί πρέπει να είναι άριστο, δηλαδή ούτε ιδιαίτερα μεγάλο ούτε ιδιαίτερα μικρό, ώστε να αποφευχθούν μελλοντικά προβλήματα στην υλοποίηση του προγράμματος. Η έννοια του καθαρού κεφαλαίου κίνησης πρόκειται να εφαρμοστεί προκειμένου να καθοριστεί το ποσό και η φύση του ενεργητικού που απαιτείται για να καλύψει το τρέχον παθητικό. Το ποσό που θα μείνει μετά τις πληρωμές των υποχρεώσεων θα χρησιμοποιηθεί για την κάλυψη των μελλοντικών λειτουργικών δαπανών της μονάδας. Στην ανάλυση που ακολουθεί, πριν υπολογιστεί το απαιτούμενο κεφάλαιο κίνησης της υπό ίδρυση μονάδας, καθορίζεται η ελάχιστη κάλυψη ημερών (X) για το τρέχον ενεργητικό και το παθητικό. Έπειτα, παρατίθενται τα δεδομένα του κόστους για κάθε στοιχείο του τρέχοντος ενεργητικού και παθητικού (A) στον Πίνακα 10.4.

Στη συνέχεια, καθορίζεται ο συντελεστής του κύκλου εργασιών (Y) για τα προαναφερθέντα στοιχεία με διαίρεση των 360 ημερών του έτους με τον αριθμό των ημερών ελάχιστης κάλυψης (Πίνακας 10.5). Τέλος, τα στοιχεία του κόστους διαιρούνται με τους αντίστοιχους συντελεστές του κύκλου εργασιών ώστε να ληφθούν υπόψη οι ανάγκες του καθαρού κεφαλαίου κίνησης, αφαιρώντας το τρέχον παθητικό από το άθροισμα του τρέχοντος ενεργητικού (Πίνακας 10.4).

Οι αποσβέσεις υπολογίζονται σύμφωνα με τη γραμμική μέθοδο (σταθερή απόσβεση) και η ωφέλιμη ζωή των πάγιων στοιχείων θεωρείται ότι είναι 15 χρόνια. Έτσι, η ετήσια απόσβεση λαμβάνεται ίση με 43.038€ και η υπολειμματική αξία μετά το πέρας της δεκαπενταετίας θεωρείται μηδενική. Επιπλέον, όπως θα αναφερθεί στην ενότητα 10.2 οι δόσεις του δανείου θα αρχίσουν να καταβάλλονται από τον Ιανουάριο του 2010 και επομένως οι τόκοι του πρώτου αλλά και του δεύτερου έτους λειτουργίας είναι μηδενικοί.

Πίνακας 10.4 :Υπολογισμός κεφαλαίου κίνησης(1)

ΕΛΑΧΙΣΤΕΣ ΑΠΑΙΤΗΣΕΙΣ ΤΡΕΧΟΝΤΟΣ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟΥ ΚΑΙ ΠΑΘΗΤΙΚΟΥ	
1. Λογαριασμοί εισπρακτέοι	30 ημέρες, στο ετήσιο κόστος παραγωγής μείον αποσβέσεις και τόκοι
2.Αποθέματα	
Πρώτες ύλες	45 ημέρες
Υλικά συσκευασίας	60 ημέρες
Βοηθητικά υλικά	90 ημέρες
Τελικά προϊόντα	15 ημέρες στο ετήσιο κόστος παραγωγής μείον αποσβέσεις και τόκοι
3. Μετρητά στο ταμείο	20 ημέρες
4. Λογαριασμοί πληρωτέοι	30 ημέρες στο ετήσιο κόστος πρώτων υλών και άλλων εφοδίων
ΕΤΗΣΙΟ ΚΟΣΤΟΣ ΠΑΡΑΓΩΓΗΣ ΓΙΑ ΤΟ 2008 (ΠΟΣΑ ΣΕ €)	
1. Πρώτες ύλες και άλλα εφόδια	172.299
2. Ανθρώπινοι πόροι	151.200
3. Γενικά έξοδα	19.500
4. Έξοδα μάρκετινγκ	63.000
5. Έξοδα χρηματοδότησης	Περίοδος χάριτος
6. Αποσβέσεις	43.038
ΣΥΝΟΛΙΚΟ ΚΟΣΤΟΣ ΠΑΡΑΓΩΓΗΣ	449.037

Σημειώνεται ότι είναι απαραίτητο με τον ίδιο τρόπο να υπολογιστούν οι ανάγκες σε κεφάλαιο κίνησης για όλη την πενταετία 2008 – 2012. Επειδή όμως πρέπει πρώτα να καθοριστούν τα χρηματοοικονομικά έξοδα της μονάδας ανά έτος, ο υπολογισμός του κεφαλαίου κίνησης για τα έτη 2009 έως και 2012 παρουσιάζεται στην ενότητα 10.3.

Πίνακας 10.5 :Υπολογισμός κεφαλαίου κίνησης(2)

ΣΤΟΙΧΕΙΟ	ΕΛΑΧΙΣΤΗ ΚΑΛΥΨΗ ΗΜΕΡΩΝ X	ΣΥΝΤΕΛ. ΚΥΚΛΟΥ ΕΡΓΑΣΙΩΝ Y	ΚΟΣΤΟΣ (€) A	ΑΠΑΙΤΗΣΕΙΣ (€) B
I. ΤΡΕΧΟΝ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ				
1. Λογαριασμοί εισπρακτέοι	30	12	405.999	33.833
2.Αποθέματα				
Πρώτες ύλες	45	8	61.416	7.642
Υλικά συσκευασίας	60	6	37.048	6.175
Βοηθητικά υλικά	90	4	1.864	466
Τελικά προϊόντα	15	24	405.999	16.917
3. Μετρητά στο ταμείο	20	18	233.700	12.983
ΣΥΝΟΛΟ ΤΡΕΧΟΝΤΟΣ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟΥ				78.016
II. ΤΡΕΧΟΝ ΠΑΘΗΤΙΚΟ				
1. Λογαριασμοί πληρωτέοι	30	12	172.299	14.358
III. ΚΑΘΑΡΟ ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΚΙΝΗΣΗΣ				63.658
IV. ΣΥΝΟΛΙΚΟ ΚΟΣΤΟΣ ΠΑΡΑΓΩΓΗΣ				449.037
Μείον: Πρώτες ύλες και άλλα εφόδια				(172.299)
Αποσβέσεις				(43.038)
				233.700
V. ΑΠΑΙΤΟΥΜΕΝΑ ΜΕΤΡΗΤΑ				12.983

10.1.3 Συνολικό Κόστος Επένδυσης

Μετά τον υπολογισμό των προπαραγωγικών δαπανών, των πάγιων επενδύσεων και του καθαρού κεφαλαίου κίνησης, ακολουθεί ο υπολογισμός του συνολικού κόστους ίδρυσης της Νάμα Ελλάς Α.Ε. Στον Πίνακα 10.6 συγκεντρώνονται τα στοιχεία της επένδυσης που υπολογίστηκαν στις προηγούμενες ενότητες και υπολογίζεται το συνολικό κόστος επένδυσης.

Πίνακας 10.6 : Συνολικό κόστος επένδυσης

ΣΤΟΙΧΕΙΟ	ΑΠΟ ΠΙΝΑΚΑ	ΚΟΣΤΟΣ (€)
1. Προπαραγωγικές δαπάνες	10.1	74.470
2. Πάγιες επενδύσεις	10.2	645.580
3. Καθαρό κεφάλαιο κίνησης	10.5	63.658
ΣΥΝΟΛΟ		783.708

10.2 Χρηματοδότηση του Προγράμματος

Στην ενότητα αυτή παρουσιάζονται οι πηγές χρηματοδότησης και υπολογίζονται τα ακριβή ποσά που απαιτούνται για την υλοποίηση του επενδυτικού σχεδίου. Σύμφωνα με το πρόγραμμα χρηματικών αναγκών και τη χρονική κλιμάκωση που παρουσιάστηκαν σε προηγούμενα κεφάλαια, περιγράφονται αλλά και αιτιολογούνται οι εφικτές πηγές χρηματοδότησης.

Όπως ήδη αναφέρθηκε σε προηγούμενα κεφάλαια, το παρόν επενδυτικό σχέδιο υπάγεται στον Αναπτυξιακό Νόμο 2601/98 με επιχορήγηση 40 % του συνολικού κόστους επένδυσης και ελάχιστο ύψος επένδυσης 75.000 €. Αναλυτικότερα ο νόμος 2601/98 περιλαμβάνει τις παρακάτω μορφές ενισχύσεων: [25]

- Επιχορήγηση (κεφαλαιακή ενίσχυση) της επένδυσης ή του επιχειρηματικού σχεδίου.
- Επιδότηση τμήματος τόκων μεσομακροπρόθεσμων δανείων.

- Επιδότηση τμήματος των δόσεων χρηματοδοτικής μίσθωσης.
- Φορολογική απαλλαγή με τη δημιουργία αφορολόγητων αποθεματικών.

Ειδικότερα σε νέους φορείς παρέχονται όλα τα είδη των επιδοτήσεων εναλλακτικά ως εξής :

- Κεφαλαιακή ενίσχυση (επιδότηση), επιδότηση τόκων και επιδότηση χρηματοδοτικής μίσθωσης ή
- Φορολογική απαλλαγή και επιδότηση τόκων.

Σύμφωνα με τα παραπάνω και για τη ζώνη Δ όπου ανήκει η Χίος, στη Νάμα Ελλάς πρόκειται να δοθεί επιχορήγηση 40% του συνολικού κόστους επένδυσης που ανέρχεται στα 313.450€ και επιδότηση των τόκων δανεισμού.

Επιπρόσθετα, η επένδυση πρόκειται να χρηματοδοτηθεί με ίδια κεφάλαια από τους τρεις ιδρυτές της επιχείρησης. Το ύψος του μετοχικού κεφαλαίου ανέρχεται στο 35% του συνολικού κόστους επένδυσης και είναι 270.258€. Ο κάθε μέτοχος θα χρηματοδοτήσει την επένδυση με 90.086€. [26]

Το 25% του συνολικού κόστους επένδυσης, θα καλυφθεί από μακροπρόθεσμο δανεισμό από την Τράπεζα Κύπρου που θα γίνει τον Δεκέμβριο του 2007, δηλαδή στο τέλος της κατασκευαστικής περιόδου. Η σύμβαση του δανείου πρόκειται να περιλαμβάνει το ποσό, τη διάρκεια, το επιτόκιο, το πρόγραμμα εξόφλησης και τις εγγυήσεις. Στον Πίνακα που ακολουθεί παρουσιάζονται οι πηγές χρηματοδότησης της μονάδας.

Πίνακας 10.7: Πηγές χρηματοδότησης της επένδυσης

ΠΗΓΗ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗΣ	ΠΟΣΟ (€)
1. Μετοχικό κεφάλαιο	270.258
2. Κρατική επιχορήγηση	313.450
3. Μακροπρόθεσμο δάνειο	200.000
ΣΥΝΟΛΟ	783.708

Αναλυτικότερα, το δάνειο που πρόκειται να χορηγήσει η Τράπεζα Κύπρου στη Νάμα Ελλάς Α.Ε. θα είναι ύψους 200.000€. Έπειτα από προσωπική επικοινωνία με το υπεύθυνο υπάλληλο για τις χορηγήσεις δανείων (Credit Officer), συμφωνήθηκε ότι το επιτόκιο πρόκειται να είναι σταθερό και θα αγγίζει το 7% ετησίως συμπεριλαμβανομένης και της εισφοράς 0,6% υπέρ της τράπεζας. Επιπλέον, η προμήθεια φακέλου ορίστηκε στα 1.500€. Με βάση το νόμο 2601/98 η επιχείρηση πρόκειται να λάβει κρατική επιδότηση τόκων 40%. Η περίοδος αποπληρωμής του δανείου θα αρχίσει τον Ιανουάριο του 2010 και θα διαρκέσει συνολικά 8 χρόνια. Η ετήσια δόση του δανείου, που θα καταβάλλεται σε δύο ισόποσες εξαμηνιαίες δόσεις, παρουσιάζεται στον Πίνακα 10.8. [27]

Πίνακας 10.8 : Εξυπηρέτηση δανείου

ΕΤΟΣ	ΔΟΣΗ ΔΑΝΕΙΟΥ	ΕΠΙΧΟΡΗΓΗΣΗ ΤΟΚΩΝ (40%)	ΕΤΗΣΙΑ ΔΟΣΗ ΜΕΤΑ ΤΗΝ ΕΠΙΧΟΡΗΓΗΣΗ
2010	39.000	5.600	33.400
2011	37.250	4.900	32.350
2012	35.500	4.200	31.300
2013	33.750	3.500	30.250
2014	32.000	2.800	29.200
2015	30.250	2.100	28.150
2016	28.500	1.400	27.100
2017	26.750	700	26.050

10.3 Ανάλυση Κόστους Παραγωγής

Το παρόν επενδυτικό σχέδιο έχει ως επιδίωξη την πραγματοποίηση βασικών στόχων της Νάμα Ελλάς όπως είναι η βιωσιμότητα, η επαρκής ρευστότητα, η ισχυρή ανταγωνιστικότητα και η υψηλή αποδοτικότητα. Η εξασφάλιση της ανταγωνιστικότητας της μονάδας είναι άμεση συνάρτηση του κόστους παραγωγής. Στην ενότητα αυτή γίνεται μία ρεαλιστική εκτίμηση του

συνολικού κόστους παραγωγής προκειμένου να καθοριστεί η μελλοντική βιωσιμότητα του προγράμματος.

Το κόστος παραγωγής διαιρείται στο κόστος εργοστασίου που περιλαμβάνει το κόστος των πρώτων υλών και των άλλων εφοδίων, το κόστος του μάρκετινγκ, το κόστος των ανθρώπινων πόρων, στα γενικά έξοδα της μονάδας, στις αποσβέσεις και στο κόστος της χρηματοδότησης που αναλύθηκε στην προηγούμενη ενότητα. Στον Πίνακα 10.9 γίνεται μία εκτίμηση του συνολικού κόστους παραγωγής σε ετήσια βάση για τα έτη 2009 - 2012, με βάση τα στοιχεία των Κεφαλαίων που προηγήθηκαν. Σημειώνεται ότι στον Πίνακα δεν περιλαμβάνεται το κόστος παραγωγής για το 2008 καθώς αυτό έχει υπολογιστεί σε προηγούμενη ενότητα.

Πίνακας 10.9 : Συνολικό κόστος παραγωγής 2009 – 2012

ΝΑΜΑ ΕΛΛΑΣ Α.Ε.	ΑΠΟ ΠΙΝΑΚΑ	ΕΤΟΣ (ΠΟΣΑ ΣΕ €)			
		2009	2010	2011	2012
1. Πρώτες ύλες και άλλα εφόδια	4.12	177.685	184.761	185.442	186.585
2. Ανθρώπινοι πόροι	7.2	154.224	157.308	160.454	163.663
3. Έξοδα μάρκετινγκ	3.14	65.000	70.000	70.000	70.000
4. Γενικά έξοδα	6.2	21.500	23.000	24.000	24.000
5. Έξοδα χρηματοδότησης	10.8	0	33.400	32.350	31.300
6. Αποσβέσεις	10.3	43.038	43.038	43.038	43.038
ΣΥΝΟΛΙΚΟ ΚΟΣΤΟΣ ΠΑΡΑΓΩΓΗΣ		461.447	511.507	515.284	519.586

Εφόσον έχει ήδη καθοριστεί η ετήσια δόση που θα καταβάλλεται στην Τράπεζα Κύπρου και υπολογίστηκε το συνολικό ετήσιο κόστος παραγωγής μπορούν να υπολογιστούν και οι ανάγκες σε καθαρό κεφάλαιο κίνησης ανά έτος από το 2009 έως και το 2012. Στον Πίνακα 10.10 που ακολουθεί παρουσιάζονται οι απαιτήσεις σε καθαρό κεφάλαιο κίνησης για τα έτη 2009 έως

2012, οι οποίες υπολογίζονται με την ίδια μέθοδο που υπολογίστηκε και το κεφάλαιο κίνησης για το 2008. Σημειώνεται, ότι οι απαιτήσεις σε καθαρό κεφάλαιο κίνησης για το πρώτο έτος λειτουργίας (2008) παραλείπονται από τον κάτωθι Πίνακα καθώς παρουσιάστηκαν σε προηγούμενη ενότητα.

Πίνακας 10.10 : Απαιτήσεις σε καθαρό κεφάλαιο κίνησης για τα έτη 2009 - 2012

ΝΑΜΑ ΕΛΛΑΣ Α.Ε.	ΑΠΑΙΤΗΣΕΙΣ ΣΕ ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΚΙΝΗΣΗΣ/ΕΤΟΣ (ΠΟΣΑ ΣΕ €)			
	2009	2010	2011	2012
I. ΤΡΕΧΟΝ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ				
1. Λογαριασμοί εισπρακτέοι	34.867	36.256	36.746	37.104
2. Αποθέματα	32.403	34.062	34.339	34.555
3. Μετρητά στο ταμείο	13.374	15.762	15.934	16.109
Σύνολο τρέχοντος ενεργητικού	80.644	86.079	87.018	87.768
II. ΤΡΕΧΟΝ ΠΑΘΗΤΙΚΟ				
1. Λογαριασμοί πληρωτέοι	15.414	15.397	15.454	15.549
III. ΚΑΘΑΡΟ ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΚΙΝΗΣΗΣ				
	65.231	70.682	71.565	72.219
IV. ΣΥΝΟΛΙΚΟ ΚΟΣΤΟΣ ΠΑΡΑΓΩΓΗΣ				
1. Κόστος παραγωγής	461.447	511.507	515.284	519.586
Μείον: Πρώτες ύλες και άλλα εφόδια	(177.685)	(184.761)	(185.442)	(186.585)
Αποσβέσεις	(43.038)	(43.038)	(43.038)	(43.038)
	240.724	283.708	286.804	289.963
V. ΑΠΑΙΤΟΥΜΕΝΑ ΜΕΤΡΗΤΑ				
	13.374	15.762	15.934	16.109

10.4 Απαραίτητες Λογιστικές Καταστάσεις

Οι λογιστικές καταστάσεις που παρουσιάζονται στην ενότητα αυτή είναι απαραίτητες για την ανάλυση της δομής της χρηματοδότησης του επενδυτικού σχεδίου και για τον υπολογισμό του κόστους του κεφαλαίου της επιχείρησης. Παρακάτω παρουσιάζονται και αναλύονται οι προβλεπόμενες καταστάσεις καθαρού εισοδήματος, οι προβλεπόμενοι ισολογισμοί της επιχείρησης και οι πίνακες χρηματικών ροών για τον χρηματοδοτικό προγραμματισμό.

10.4.1 Κατάσταση Καθαρού Εισοδήματος

Η κατάσταση καθαρού εισοδήματος (κατάσταση αποτελεσμάτων χρήσης) χρησιμοποιείται για να υπολογισθεί το καθαρό εισόδημα ή έλλειμμα του επενδυτικού σχεδίου. Στην παρούσα μελέτη, τα αποθέματα των πρώτων υλών, των υλικών συσκευασίας, των υλικών υπό καταργασία και των έτοιμων προϊόντων θεωρούνται ίδια στην αρχή και το τέλος της κάθε λογιστικής περιόδου.

Σύμφωνα με τις διατάξεις της παραγράφου 4 του άρθρου 6 του νόμου 3296/2004, μειώνεται σταδιακά ο συντελεστής φορολογίας εισοδήματος των κερδών των Α.Ε από 35% που ισχύει σήμερα, σε 25%. Ειδικότερα, για τα κέρδη τα οποία προκύπτουν από διαχειριστικές περιόδους που άρχισαν μέσα στο έτος 2004, ο συντελεστής φορολογίας παραμένει στο 35%. Για τα κέρδη τα οποία προκύπτουν από διαχειριστικές περιόδους που αρχίζουν από την 1.1.2005, ο συντελεστής φορολογίας ορίζεται στο 32%, από την 1.1.2006 έως την 31.12.2006, ο συντελεστής αυτός ορίζεται σε 29%, από την 1.1.2007 και μετά ο συντελεστής ορίζεται σε 25%. Επομένως, η Νάμα Ελλάς Α.Ε. που θα αρχίσει τις λειτουργικές της δραστηριότητες το 2008 θα έχει συντελεστή φορολογίας 25%. Στον κάτωθι Πίνακα παρουσιάζονται οι προβλεπόμενες καταστάσεις καθαρού εισοδήματος για τα έτη 2008 – 2012. [28]

Πίνακας 10.11 : Προβλεπόμενες καταστάσεις αποτελεσμάτων χρήσης

ΝΑΜΑ ΕΛΛΑΣ Α.Ε.	ΕΤΟΣ (ΠΟΣΑ ΣΕ €)				
	2008	2009	2010	2011	2012
Κύκλος εργασιών	540.000	607.500	675.000	675.000	675.000
Μείον : Κόστος Πωληθέντων	449.037	461.447	511.507	515.284	519.586
Κέρδος προ φόρου	90.963	146.053	163.493	159.716	155.414
Μείον : Φόρος (25%)	22.740	36.513	40.873	39.929	38.853
ΚΑΘΑΡΟ ΚΕΡΔΟΣ	68.223	109.540	122.620	119.787	116.561

Τα καθαρά κέρδη της επιχείρησης ακολουθούν ανοδική πορεία κατά τα έτη 2008 – 2010 ενώ μετά το 2011 παρατηρείται μία μικρή πτώση. Όπως αναφέρθηκε, μετά το πέρας της πενταετίας η παραγωγή εμφιαλωμένου νερού πρόκειται να αυξηθεί και να φτάσει τα 4.000.000 λίτρα ετησίως. Η αύξηση της παραγωγής πρόκειται να αυξήσει τα έσοδα των πωλήσεων της Νάμα Ελλάς και επομένως θα αυξηθεί και το μικτό και καθαρό κέρδος της.

10.4.2 Κατάσταση Πηγών και Εφαρμογών των Κεφαλαίων

Η κατάσταση καθαρού εισοδήματος και ο ισολογισμός, που θα παρουσιασθεί παρακάτω, δείχνουν την αξία της Νάμα Ελλάς αλλά δεν είναι ικανές καταστάσεις για την εξασφάλιση ρευστότητας για την επιχείρηση. Επομένως, είναι απαραίτητη η σύνταξη ενός πίνακα ταμειακών ροών όπου θα παρουσιάζονται οι πηγές και οι εφαρμογές των κεφαλαίων και οι συνολικές ταμειακές εισροές και εκροές της επιχείρησης. Στην παρούσα μελέτη δεν θα γίνει χρηματοδοτικός προγραμματισμός σε μηνιαία αλλά σε ετήσια βάση. Με την ανάλυση αυτή, εξασφαλίζεται ότι τα έσοδα από πωλήσεις είναι αρκετά για την κάλυψη των παραγωγικών εξόδων και των χρηματοοικονομικών δεσμεύσεων, όπως είναι η πληρωμή των τόκων στην τράπεζα, των φόρων και των μερισμάτων στους μετόχους της επιχείρησης. Στον Πίνακα 10.12 αναλύονται οι πηγές και οι εφαρμογές των κεφαλαίων. [7]

Πίνακας 10.12 : Προβλεπόμενη κατάσταση ταμειακών ροών

ΝΑΜΑ ΕΛΛΑΣ Α.Ε.	ΕΤΟΣ (ΠΟΣΑ ΣΕ €)					
	2007	2008	2009	2010	2011	2012
A. ΧΡΗΜΑΤΙΚΕΣ ΕΙΣΡΟΕΣ						
Χρηματικοί πόροι	783.708	0	0	0	0	0
Εισροές από πωλήσεις	0	540.000	607.500	675.000	675.000	675.000
ΣΥΝΟΛΟ	783.708	540.000	607.500	675.000	675.000	675.000
B. ΧΡΗΜΑΤΙΚΕΣ ΕΚΡΟΕΣ						
Πάγιο ενεργητικό	720.050	0	0	0	0	0
Κόστος λειτουργίας	0	405.999	418.409	468.469	472.246	476.548
Εξυπηρέτηση χρεών	0	0	0	33.400	32.350	31.300
Φόροι	0	27.740	36.513	40.873	39.929	38.853
Μερίσματα	0	20.000	54.051	54.051	54.051	54.051
Αποθεματικό	0	3.411	5.477	6.131	5.989	5.828
ΣΥΝΟΛΟ	720.050	452.150	514.450	602.924	604.565	606.580
Γ. ΠΛΕΟΝΑΣΜΑ	63.658	87.850	93.050	72.075	70.435	68.420
Δ. ΣΥΣΣΩΡΕΥΜΕΝΟ ΤΑΜΕΙΑΚΟ ΥΠΟΛΟΙΠΟ	63.658	151.508	244.558	316.633	387.068	455.488

Από τον παραπάνω Πίνακα παρατηρείται ότι η υπό ίδρυση μονάδα, στο τέλος κάθε χρόνου πρόκειται να έχει αρκετό ταμειακό πλεόνασμα. Από το 2010 και μετά το πλεόνασμα αυτό αρχίζει να μειώνεται γιατί αρχίζει η αποπληρωμή του μακροπρόθεσμου δανείου που της χορήγησε η Τράπεζα Κύπρου.

10.4.3 Κατάσταση Καθαρού Εισοδήματος

Ο προβλεπόμενος ισολογισμός που αναλύεται στην παρούσα ενότητα, περιλαμβάνει τις εκτιμήσεις για τα βασικά στοιχεία της επένδυσης, όπως είναι τα μετρητά, το τρέχον ενεργητικό, το πάγιο ενεργητικό, το μετοχικό κεφάλαιο, τα δανεικά κεφάλαια και το τρέχον παθητικό. Τα στοιχεία του ισολογισμού ταξινομούνται σε ομάδες. Η ομαδοποίηση αφορά τα στοιχεία του ενεργητικού και του παθητικού.

Το ενεργητικό αποτελείται από το κυκλοφορούν ενεργητικό και το πάγιο ενεργητικό. Η πρώτη κατηγορία περιλαμβάνει στοιχεία που πρόκειται να ρευστοποιηθούν εντός μίας λογιστικής χρήσης από την κατάρτιση του ισολογισμού. Τέτοια στοιχεία είναι οι απαιτήσεις από πελάτες, τα αποθέματα και τα διαθέσιμα στο ταμείο. Η δεύτερη κατηγορία περιλαμβάνει τα στοιχεία που δεν πρόκειται να ρευστοποιηθούν εντός μιας λογιστικής χρήσης. Τέτοια στοιχεία είναι το οικόπεδο, το κτίριο όπου στεγάζεται η μονάδα και ο μηχανολογικός εξοπλισμός.

Από την άλλη πλευρά, το παθητικό περιλαμβάνει τα ίδια κεφάλαια και τις μακροπρόθεσμες και βραχυπρόθεσμες υποχρεώσεις της επιχείρησης. Σαν ίδια κεφάλαια θεωρούνται το μετοχικό κεφάλαιο, η κρατική επιχορήγηση και τα αδιανέμητα κέρδη. Μακροπρόθεσμες υποχρεώσεις είναι το δάνειο και οι προβλέψεις για τυχόν έξοδα, ενώ βραχυπρόθεσμες θεωρούνται όλες οι υποχρεώσεις της επιχείρησης που λήγουν εντός μιας λογιστικής χρήσης της επιχείρησης, όπως είναι οι υποχρεώσεις προς τους προμηθευτές, οι φόροι που καταβάλλονται στο κράτος και τα μερίσματα που πληρώνονται στους μετόχους. [29]

Πίνακας 10.13 : Προβλεπόμενοι ισολογισμοί (2008 – 2012)

ΝΑΜΑ ΕΛΛΑΣ Α.Ε.	ΕΤΟΣ (ΠΟΣΑ ΣΕ €)				
	31/12/2008	31/12/2009	31/12/2010	31/12/2011	31/12/2012
A. ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ					
I. Κυκλοφορούν Ενεργητικό					
Απαιτήσεις	33.833	34.867	36.256	36.746	37.104
Αποθέματα	31.200	32.403	34.062	34.339	34.555
Διαθέσιμα (ταμείο)	12.983	13.374	15.762	15.934	16.109
Ισοζύγιο Μετρητών	151.508	244.558	316.633	387.068	455.488
ΣΥΝΟΛΟ	229.524	325.202	402.713	474.087	543.256
II. Πάγιο Ενεργητικό					
Έξοδα εγκατάστασης	74.470	0	0	0	0
Πάγιες επενδύσεις	645.580	677.012	633.974	590.936	547.898
ΜΕΙΟΝ συσσωρευμένες αποσβέσεις	43.038	43.038	43.038	43.038	43.038
ΣΥΝΟΛΟ	677.012	633.974	590.936	547.898	504.860
ΣΥΝΟΛΟ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟΥ	906.536	959.176	993.649	1.021.985	1.048.116
B. ΠΑΘΗΤΙΚΟ					
I. Ίδια Κεφάλαια					
Μετοχικό κεφάλαιο	270.258	270.258	270.258	270.258	270.258
Κρατική επιχορήγηση	313.450	313.450	313.450	313.450	313.450
Αποθεματικό	3.411	5.477	6.131	5.989	5.828
Αδιανέμητα κέρδη – Συσσωρευμένες ζημιές	44.812	50.012	62.438	59.747	56.682
ΣΥΝΟΛΟ	631.931	639.197	652.277	649.444	646.218
II. Μακροπρόθεσμες Υποχρεώσεις					
Δάνειο	200.000	200.000	161.000	123.750	88.250
Προβλέψεις	17.507	14.001	70.051	139.357	205.195
ΣΥΝΟΛΟ	217.507	214.001	231.051	263.107	293.445
III. Βραχυπρόθεσμες Υποχρεώσεις					
Προμηθευτές	14.358	15.414	15.397	15.454	15.549
Μερίσματα πληρωτέα	20.000	54.051	54.051	54.051	54.051
Φόροι – Τέλη	22.740	36.513	40.873	39.929	38.853
ΣΥΝΟΛΟ	57.098	105.978	110.321	109.434	108.453
ΣΥΝΟΛΟ ΠΑΘΗΤΙΚΟΥ	906.536	959.176	993.649	1.021.985	1.048.116

10.5 Χρηματοοικονομική Αξιολόγηση του Προγράμματος

Στην παρούσα ενότητα αναπτύσσονται διάφορες μέθοδοι αξιολόγησης της επένδυσης, οι οποίες δε λαμβάνουν υπόψη τον κίνδυνο (προσδιοριστικές μέθοδοι). Η αξιολόγηση αυτή λαμβάνει χώρα προκειμένου να εξεταστεί η χρηματοοικονομική εφεκτικότητα της επένδυσης. Όπως είναι λογικό, η απόδοση του μετοχικού κεφαλαίου επένδυσης αλλά και του συνολικού κεφαλαίου πρέπει να ικανοποιητικά υψηλή. [7]

10.5.1 Περίοδος Απόδοσης της Επένδυσης

Η μέθοδος επανείσπραξης του κόστους επένδυσης (ΜΕΚΕ) δίνει μία ένδειξη του κινδύνου και της ρευστότητας της επένδυσης. Ουσιαστικά, δίνει τον αριθμό των ετών που απαιτούνται για να επανεισπραχθεί το κόστος της επένδυσης. Όσο βραχύτερη είναι η περίοδος επανείσπραξης, τόσο λιγότερο επικίνδυνη είναι η επένδυση και τόσο μεγαλύτερη είναι η ρευστότητά της. Το κυριότερο μειονέκτημα της μεθόδου είναι ότι δε λαμβάνει υπόψη τις καθαρές ταμειακές ροές μετά την περίοδο επανείσπραξης και επομένως δεν μπορεί να θεωρηθεί μονάδα μέτρησης της αποδοτικότητας του προγράμματος. [30]

Η καθαρή ταμειακή ροή της επένδυσης για κάθε έτος λειτουργίας περιλαμβάνει τις ταμειακές ροές που προέρχονται από τις λειτουργικές, τις χρηματοοικονομικές και τις επενδυτικές δραστηριότητες της επιχείρησης. Η Νάμα Ελλάς Α.Ε. έχει μόνο ταμειακές ροές από λειτουργικές δραστηριότητες που προέρχονται από τις πωλήσεις των προϊόντων της. Η καθαρή ταμειακή ροή από τις εργασίες της μονάδας είναι ίση με τα καθαρά κέρδη χρήσης προσαυξημένα με τις αποσβέσεις και οποιαδήποτε άλλα έξοδα, όπως τις προβλέψεις, τα οποία δεν συνεπάγονται πραγματική εκροή κεφαλαίων. Στον Πίνακα 10.14 που ακολουθεί, προσδιορίζονται οι καθαρές ταμειακές ροές της Νάμα Ελλάς ανά έτος λειτουργίας και υπολογίζονται οι αθροιστικές καθαρές ταμειακές ροές.

Πίνακας 10.14 : Κατάσταση ταμειακών ροών (ποσά σε €)

ΕΤΟΣ	ΚΑΘΑΡΟ ΚΕΡΔΟΣ	ΑΠΟΣΒΕΣΗ	ΠΡΟΒΛΕΨΕΙΣ	ΚΤΡ	ΑΘΡΟΙΣΤΙΚΗ ΚΤΡ
2008	68.223	43.038	17.507	128.768	128.768
2009	109.540	43.038	14.001	166.579	295.347
2010	122.620	43.038	70.051	235.709	531.056
2011	119.787	43.038	139.357	302.182	833.238
2012	116.561	43.038	205.195	364.794	1.198.032

Από τον παραπάνω Πίνακα διαπιστώνεται ότι η περίοδος επανείσπραξης θα είναι 3 χρόνια και 4 μήνες, γεγονός που καθιστά την επένδυση ελκυστική.

10.5.2 Καθαρή Παρούσα Αξία

Η έννοια της παρούσας αξίας έχει ιδιαίτερη σημασία επειδή αντιπροσωπεύει και εκφράζει όλες τις ροές του επενδυτικού σχεδίου στην παρούσα αξία τους, δηλαδή σε αυτήν που ισχύει τη στιγμή που συντάσσεται η παρούσα μελέτη σκοπιμότητας. Η καθαρή παρούσα αξία (ΚΠΑ) προκύπτει αν προεξοφληθούν στον παρόν, για κάθε έτος χωριστά, όλες οι καθαρές ταμειακές ροές, με συντελεστή προεξόφλησης την ελάχιστη αποδεκτή αποδοτικότητα.

Αν η καθαρή παρούσα αξία είναι μεγαλύτερη ή ίση του μηδενός, τότε η πρόταση επένδυσης για την ίδρυση της μονάδας εμφιάλωσης νερού θα είναι αποδεκτή. Βασικό πλεονέκτημα χρήσης της μεθόδου αυτής είναι ότι λαμβάνει υπόψη τη διαχρονική αξία του χρήματος. Επιπλέον, η μέθοδος εκφράζεται σε απόλυτα χρηματικά μεγέθη και όχι σε ποσοστά και προεξοφλεί τις καθαρές ταμειακές ροές με το μέσο σταθμικό κόστος κεφαλαίου, το οποίο παρέχει μία σαφή αναγνώριση του κόστους χρηματοδότησης και της αποδοτικότητας. Από την άλλη πλευρά, η μέθοδος υποθέτει ότι τα κεφάλαια που αποδεσμεύονται από την επένδυση έχουν τη δυνατότητα επανεπένδυσης με αποδοτικότητα ίση

με το μέσο σταθμικό κόστος κεφαλαίου, το οποίο επιπλέον θεωρείται σταθερό σε όλη τη διάρκεια της επένδυσης. [30]

Στην περίπτωση της Νάμα Ελλάς, όπου οι καθαρές ταμειακές ροές θα είναι άνισες η εξίσωση της καθαρής παρούσας αξίας έχει τη μορφή :

$$ΚΠΑ = \sum_{t=1}^v [ΚΤΡ_t (\Sigma ΠΑ_{κ,v})] - ΚΕ$$

όπου,

ΚΤΡ_t = Καθαρή ταμειακή ροή στην περίοδο τα

ΚΕ = Κόστος επένδυσης

v = Αριθμός περιόδων

ΣΠΑ_{κ,v} = Συντελεστής παρούσας αξίας

Με βάση την ανάλυση που προηγήθηκε, στον Πίνακα 10.14 υπολογίζεται η παρούσα αξία της επιχείρησης από το 2008 έως και το 2012 και η συνολική παρούσα αξία. Το επιτόκιο προεξόφλησης θεωρείται ίσο με το πραγματικό επιτόκιο του μακροπρόθεσμου δανείου που χορηγήθηκε από την τράπεζα και είναι ίσο με 7%.

Πίνακας 10.15 : Υπολογισμός παρούσας αξίας (ποσά σε €)

ΕΤΟΣ	ΚΤΡ	ΣΠΑ _{7,v}	ΠΑΡΟΥΣΑ ΑΞΙΑ (€)
2008	128.768	0,9346	120.347
2009	166.579	0,8734	145.490
2010	235.709	0,8163	192.409
2011	302.182	0,7629	230.535
2012	364.794	0,713	260.098
ΣΥΝΟΛΙΚΗ ΠΑΡΟΥΣΑ ΑΞΙΑ			948.879

Επομένως, η καθαρή παρούσα αξία της επένδυσης είναι:

$$\text{ΚΠΑ} = \text{Συνολική παρούσα αξία} - \text{Κόστος επένδυσης} \Rightarrow$$

$$\text{ΚΠΑ} = 948.879 - 783.708 = 165.171 > 0$$

Εφόσον η καθαρή παρούσα αξία είναι θετική το επενδυτικό πρόγραμμα είναι αποδεκτό. Σημειώνεται, ότι είναι ιδιαίτερα σημαντικό το γεγονός ότι η συγκεκριμένη επένδυση κρίθηκε αποδοτική και με την μέθοδο της καθαρής παρούσας αξίας, εκτός από την μέθοδο επανείσπραξης του κόστους επένδυσης. Γενικά, η μέθοδος της θεωρητικής παρούσας αξίας από θεωρητική άποψη θεωρείται ανώτερη. Ακόμα και αν η επένδυση με βάση την πρώτη μέθοδο αξιολόγησης απορρίπτονταν, αλλά η μέθοδος της καθαρής παρούσας αξίας την καθιστούσε αποδεκτή, θα έπρεπε να δεχτούμε την επένδυση ως ελκυστική.

10.5.3 Εσωτερικός Συντελεστής Απόδοσης

Ο εσωτερικός συντελεστής απόδοσης (ΕΣΑ) είναι το επιτόκιο που μηδενίζει την καθαρή παρούσα αξία. Δηλαδή, είναι το επιτόκιο για το οποίο η παρούσα αξία των καθαρών εισπράξεων από το επενδυτικό σχέδιο είναι ίση με την παρούσα αξία της επένδυσης, οπότε η καθαρά παρούσα αξία μηδενίζεται. Η εξίσωση του εσωτερικού συντελεστή απόδοσης είναι:

$$\sum_{t=1}^v [KTP^t (\Sigma \text{ΠΑ}_{k,v})] = \text{ΚΕ}$$

όπου,

KTP_t = Καθαρή ταμειακή ροή στην περίοδο t

ΚΕ = Κόστος επένδυσης

v = Αριθμός περιόδων

$\Sigma \text{ΠΑ}_{k,v}$ = Συντελεστής παρούσας αξίας

Το βασικό πλεονέκτημα της μεθόδου είναι ότι ο υπολογισμός του ΕΣΑ δεν απαιτεί ακριβείς εκτιμήσεις του επιτοκίου προεξόφλησης. Επιπλέον, ο συντελεστής αυτός είναι ένα μέτρο απόδοσης του κεφαλαίου επένδυσης. Από την άλλη πλευρά, η χρήση του δείκτη τείνει να μειώνει την ελκυστικότητα των επενδυτικών σχεδίων που έχουν μεγάλη αρχική επένδυση ή μεγάλη κατασκευαστική περίοδο. [7]

Στα πλαίσια υπολογισμού του ΕΣΑ έγιναν διάφορες δοκιμές για την τιμή του επιτοκίου προεξόφλησης. Αναλυτικότερα, έγιναν δοκιμές για επιτόκιο 7%, 8%, 9%, 10%, 12% και 14%. Στόχος ήταν να βρεθεί το επιτόκιο προεξόφλησης όπου η καθαρή παρούσα αξία είναι θετική και πολύ κοντά στο μηδέν και το επιτόκιο προεξόφλησης όπου η καθαρή παρούσα αξία είναι αρνητική και πολύ κοντά στο μηδέν. Τελικά οι τιμές του επιτοκίου που έφεραν την καθαρή παρούσα αξία πολύ κοντά στο μηδέν ήταν το 12% και 14%. Στον Πίνακα 10.16 παρουσιάζεται μόνο ο υπολογισμός της παρούσας αξίας για επιτόκια προεξόφλησης 7%, 12% και 14% και παραλείπονται οι λοιποί υπολογισμοί.

Πίνακας 10.16 : Εκτίμηση εσωτερικού συντελεστή απόδοσης

ΕΤΟΣ	ΚΤΡ	ΣΠΑ _{7,v}	ΠΑΡΟΥΣΑ ΑΞΙΑ (€)	ΣΠΑ _{12,v}	ΠΑΡΟΥΣΑ ΑΞΙΑ (€)	ΣΠΑ _{14,v}	ΠΑΡΟΥΣΑ ΑΞΙΑ (€)
2008	128.768	0,9346	120.347	0,8929	128.768	0,8772	112.955
2009	166.579	0,8734	145.490	0,7972	132.797	0,7695	128.182
2010	235.709	0,8163	192.409	0,7118	167.778	0,675	159.105
2011	302.182	0,7629	230.535	0,6355	192.037	0,5921	178.922
2012	364.794	0,713	260.098	0,5674	206.984	0,5194	189.474
ΣΥΝΟΛΙΚΗ ΠΑΡΟΥΣΑ ΑΞΙΑ			948.879		828.363		768.637

Για επιτόκιο προεξόφλησης 12% η ΚΠΑ είναι:

$$\text{ΚΠΑ} = 828.363 - 783.708 = 44.655 > 0$$

Για επιτόκιο προεξόφλησης 14% η ΚΠΑ είναι:

$$\text{ΚΠΑ} = 768.637 - 783.708 = -15.071 < 0$$

Ο τύπος παρεμβολής που ισχύει για τον υπολογισμό του ΕΣΑ είναι: [7]

$$\text{ΕΣΑ} = i_1 + \frac{\Theta\text{A}(i_2 - i_1)}{\Theta\text{A} + \text{A}\text{A}}$$

όπου,

i_1 = το χαμηλότερο επιτόκιο προεξόφλησης

i_2 = το υψηλότερο επιτόκιο προεξόφλησης

ΘA = η θετική καθαρή παρούσα αξία (στο i_1)

AA = η αρνητική καθαρή παρούσα αξία (στο i_2)

Σύμφωνα με τα όσα υπολογίστηκαν στο παραπάνω Πίνακα ισχύει:

$$\text{ΕΣΑ} = 12 + \frac{44.655 (14 - 12)}{44.655 + 15.071} = 13,5\%$$

Επομένως, ο εσωτερικός συντελεστής απόδοσης είναι 13,5%. Ο συντελεστής αυτός είναι το υψηλότερο επιτόκιο στο οποίο οι επενδυτές του προγράμματος θα δανειστούν κεφάλαια για να πραγματοποιήσουν το επενδυτικό πρόγραμμα. Το επιτόκιο δανεισμού που ισχύει για τις εμπορικές επιχειρήσεις κυμαίνεται από 5,5% έως και 8%. Εφόσον ο εσωτερικός συντελεστής απόδοσης είναι υψηλότερος από το επιτόκιο αυτό το σχέδιο της επένδυσης γίνεται αποδεκτό. Σημειώνεται, ότι το επιτόκιο δανεισμού με το οποίο πρόκειται να γίνει η αποπληρωμή του μακροπρόθεσμου δανείου στην Τράπεζα Κύπρου είναι 7%, δηλαδή αρκετά χαμηλότερος από το 13,5% που είναι ο ΕΣΑ.

10.6 Χρηματοοικονομική Αξιολόγηση της Επένδυσης σε Συνθήκες Αβεβαιότητας

Με την πάροδο του χρόνου, το περιβάλλον μέσα στο οποίο πρόκειται να δραστηριοποιηθεί η Νάμα Ελλάς Α.Ε. αναμένεται να μεταβληθεί. Για διάφορους λόγους, το κόστος, τα οφέλη και οι αποδόσεις του σχεδίου αναμένεται να παρουσιάσουν διαφορές σε σχέση με τα όσα προγραμματίστηκαν σύμφωνα με την παρούσα μελέτη σκοπιμότητας. Η αβεβαιότητα συνεπάγεται λανθασμένες εκτιμήσεις του κόστους παραγωγής, των ωφελειών, του κόστους επένδυσης και της παραγωγικής δυναμικότητας της μονάδας. Οι πιο κοινοί λόγοι αβεβαιότητας είναι ο πληθωρισμός, οι αλλαγές στην τεχνολογία, οι λανθασμένες εκτιμήσεις δυναμικότητας και το μήκος της κατασκευαστικής περιόδου. [7]

Οι μεταβλητές που πρέπει να εξετασθούν προκειμένου να ληφθεί υπόψη η αβεβαιότητα στη χρηματοοικονομική αξιολόγηση είναι τα έσοδα από πωλήσεις, τα κόστη πωληθέντων και το συνολικό κόστος επένδυσης.

10.6.1 Ανάλυση «Νεκρού» Σημείου

Το νεκρό σημείο (Break – Even Point ή BEP) είναι το σημείο όπου τα συνολικά έσοδα από πωλήσεις ισούνται με τα συνολικά έξοδα, σταθερά και μεταβλητά. Εναλλακτικά, ορίζεται ως το σημείο εκείνο που αντιστοιχεί σε επίπεδο απασχόλησης της παραγωγικής δυναμικότητας τέτοιο, κάτω από το οποίο η επιχείρηση θα παρουσιάσει ζημιές. [7]

Συγκεκριμένα, πρόκειται να υπολογισθεί το νεκρό σημείο του κύκλου εργασιών σε αξία πωλήσεων γιατί η Νάμα Ελλάς θα παράγει δύο προϊόντα (φιάλες του 0,5lt και φιάλες του 1,5lt) με διαφορετική τιμή πώλησης το καθένα. Ο τύπος που ισχύει στην περίπτωση αυτή είναι: [31]

$$\text{Νεκρό Σημείο} = \frac{\text{Σταθερό Κόστος}}{\frac{\text{Πωλήσεις} - \text{Μεταβλητό Κόστος}}{\text{Πωλήσεις}}}$$

Στο σημείο αυτό πρέπει να γίνει υπολογισμός των μεταβλητών και των σταθερών εξόδων της Νάμα Ελλάς για το πρώτος έτος λειτουργίας της. Στον Πίνακα που ακολουθεί φαίνεται ο διαχωρισμός των εξόδων σε σταθερά και μεταβλητά.

Πίνακας 10.17 : Διαχωρισμός σταθερών και μεταβλητών εξόδων (2008)

ΠΕΡΙΓΡΑΦΗ	ΣΤΑΘΕΡΑ ΕΞΟΔΑ (€)	ΜΕΤΑΒΛΗΤΑ ΕΞΟΔΑ (€)
1. Πρώτες ύλες και άλλα εφόδια	0	172.299
2. Ανθρώπινοι πόροι	67.200	84.000
3. Γενικά έξοδα	19.500	0
4. Έξοδα μάρκετινγκ	0	63.000
5. Έξοδα χρηματοδότησης	0	0
6. Αποσβέσεις	43.038	0
ΣΥΝΟΛΟ	129.783	319.299

Σύμφωνα με τον παραπάνω τύπο το νεκρό σημείο του κύκλου εργασιών σε αξία πωλήσεων είναι:

$$\text{Νεκρό Σημείο} = \frac{129.783}{\frac{540.000 - 319.299}{540.000}} = 317.546 \text{ €}$$

Το περιθώριο ασφαλείας, που αντιπροσωπεύει το ποσό κατά το οποίο οι πωλήσεις εμφιαλωμένων νερών μπορούν να μειωθούν πριν η επιχείρηση αρχίσει να παρουσιάζει ζημιές είναι :

$$\text{Περιθώριο ασφαλείας} = \text{Πωλήσεις} - \text{Νεκρό σημείο πωλήσεων} \Rightarrow$$

$$\text{Περιθώριο ασφαλείας} = 222.454 \text{ € ή } 41\%$$

Το ποσοστό αυτό σημαίνει ότι μείωση των πωλήσεων κατά 41% τον πρώτο χρόνο λειτουργίας της Νάμα Ελλάς Α.Ε. θα έχει ως αποτέλεσμα την

προσέγγιση του νεκρού σημείου. Τηρουμένων των αναλογιών η μείωση της παραγωγής από 2.600.000lt σε 1.534.000lt συνεπάγεται ότι η εταιρεία προσεγγίζει το νεκρό σημείο.

10.6.2 Ανάλυση Ευαισθησίας

Οι εκτιμήσεις που έγιναν μέχρι τώρα στην παρούσα μελέτη, υπόκεινται σε κάποιο βαθμό αβεβαιότητας. Η προσέγγιση της ευαισθησίας μπορεί να είναι πολύ βοηθητική στην ανάλυση της πρότασης. Η ανάλυση ευαισθησίας είναι μία τεχνική που δείχνει πόσο ακριβώς πρόκειται να αλλάξει η καθαρή παρούσα αξία ή ο εσωτερικός συντελεστής απόδοσης με τη αλλαγή μίας απλής μεταβλητής των άλλων στοιχείων τηρουμένων των σταθερών. Πιο συγκεκριμένα, με τη βοήθεια της ανάλυσης αυτής είναι δυνατόν να φανεί πώς οι καθαρές ταμειακές αποδόσεις ή η κερδοφορία της επένδυσης αλλοιώνονται με διαφορετικές τιμές αποδιδόμενες σε μεταβλητές αναγκαίες για τους υπολογισμούς που πραγματοποιήθηκαν έως τώρα, όπως είναι η τιμή πώλησης ανά μονάδα προϊόντος, το κόστος παραγωγής, ο όγκος των πωλήσεων κλπ. [7]

Αρχικά, θα εξετασθεί η περίπτωση που αφορά τη μείωση της τιμής διάθεσης των προϊόντων για την αντιμετώπιση του ανταγωνισμού. Αρχικά το νεκρό σημείο (BEP) της επιχείρησης δίδεται από τον παρακάτω τύπο:

$$\text{BEP} = \frac{\text{Σταθερά έξοδα}}{\text{Πωλήσεις} - \text{Μεταβλητά Έξοδα}} \Rightarrow$$

$$\text{BEP} = \frac{129.783}{560.000 - 319.299} = 0,53 \text{ ή } 53\%$$

Αν η τιμή διάθεσης των προϊόντων μειωθεί κατά 5%, τότε οι τιμές διάθεσης των φιαλών θα μειωθούν και κατά συνέπεια θα μειωθούν και τα έσοδα από πωλήσεις (Πίνακας 10.18). Τα συνολικά έσοδα από τις πωλήσεις από 540.000 € θα μειωθούν στα 490.200€.

Πίνακας 10.18 : Έσοδα από πωλήσεις (2008) με μείωση της τιμής διάθεσης των προϊόντων κατά 5%

ΠΡΟΪΟΝ	ΤΙΜΗ ΠΩΛΗΣΗΣ (€)	ΤΕΜΑΧΙΑ	ΕΣΟΔΑ ΑΠΟ ΠΩΛΗΣΕΙΣ (€)
Φιάλη 1,5lt	0,2755€	1.600.000	440.800
Φιάλη 0,5lt	0,1805€	400.000	72.200
ΣΥΝΟΛΟ			513.000

Στη νέα κατάσταση το νεκρό σημείο θα είναι :

$$BEP = \frac{\text{Σταθερά έξοδα}}{\text{Πωλήσεις} - \text{Μεταβλητά Έξοδα}} \Rightarrow$$

$$BEP = \frac{129.783}{513.000 - 319.299} = 0,67 \text{ ή } 67\%$$

Για να καταφέρει το επενδυτικό σχέδιο να αντιμετωπίσει τον ανταγωνισμό μειώνοντας την τιμή διάθεσης των προϊόντων της κατά 5%, θα πρέπει να ξεπεράσει το όριο του 67% της παραγωγικής του δυναμικότητας, δηλαδή να παράγει 1.072.000 φιάλες του 1,5lt και 268.000 φιάλες του 0,5lt. Στην περίπτωση αυτή τα συνολικά έσοδα από πωλήσεις θα είναι 343.710€ (Πίνακας 10.19).

Πίνακας 10.19 : Έσοδα από πωλήσεις (2008) με μείωση της τιμής διάθεσης των προϊόντων κατά 5% και μείωση του όγκου παραγωγής

ΠΡΟΪΟΝ	ΤΙΜΗ ΠΩΛΗΣΗΣ (€)	ΤΕΜΑΧΙΑ	ΕΣΟΔΑ ΑΠΟ ΠΩΛΗΣΕΙΣ (€)
Φιάλη 1,5lt	0,2755€	1.072.000	295.336
Φιάλη 0,5lt	0,1805€	268.000	48.374
ΣΥΝΟΛΟ			343.710

Προκειμένου να αποφανθούμε για το μέχρι ποιο σημείο η Νάμα Ελλάς μπορεί να μειώσει την τιμή πώλησης των προϊόντων της και να διαθέτει στην αγορά 1.600.000 φιάλες του 1,5lt και 400.000 φιάλες του 0,5lt, διατηρώντας όλα τα υπόλοιπα δεδομένα αμετάβλητα, καταστρώνεται η παρακάτω εξίσωση:

$$\begin{aligned} \text{Τεμάχια}_{1,5\text{lt}} \times \text{Τιμή}_1 + \text{Τεμάχια}_{0,5\text{lt}} \times \text{Τιμή}_2 &= \text{Σταθερά έξοδα} + \text{Μεταβλητά έξοδα} \Rightarrow \\ 1.600.000 \times \text{Τιμή}_1 + 400.000 \times \text{Τιμή}_2 &= 449.082 \Rightarrow \\ 4 \times \text{Τιμή}_1 + \text{Τιμή}_2 &= 1,12 \end{aligned}$$

Έπειτα από διάφορες δοκιμές που πραγματοποιήθηκαν στις μεταβλητές της παραπάνω εξίσωσης βρέθηκε ότι η επιχείρηση προκειμένου να αντιμετωπίσει τον μπορεί να διαθέσει τα προϊόντα της σε οποιοδήποτε από τους δύο συνδυασμούς τιμών που εικονίζονται στον Πίνακα 10.20. Οποιοσδήποτε από τους δύο παρακάτω συνδυασμούς τιμών είναι οι ελάχιστες τιμές που η μονάδα μπορεί να διαθέσει τα προϊόντα της χωρίς να παρουσιάσει ζημιές.

Πίνακας 10.10 : Έσοδα από πωλήσεις (2008) με μείωση της τιμής διάθεσης των προϊόντων

ΠΡΟΪΟΝ	ΤΙΜΗ ΠΩΛΗΣΗΣ (€)	ΤΕΜΑΧΙΑ	ΕΣΟΔΑ ΑΠΟ ΠΩΛΗΣΕΙΣ (€)
Φιάλη 1,5lt	0,25€	1.600.000	400.000
Φιάλη 0,5lt	0,12€	400.000	49.000
ΣΥΝΟΛΟ			449.000
Φιάλη 1,5lt	0,24€	1.600.000	385.000
Φιάλη 0,5lt	0,16€	400.000	64.000
ΣΥΝΟΛΟ			449.000

ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ

- [1] <http://www.chiosnews.com>
- [2] <http://www.chiosnet.gr>
- [3] ICAP, Κλαδική Μελέτη: Εμφιαλωμένα Νερά, Μάιος 2005
- [4] <http://www.statistics.gr>
- [6] Μάλλιαρης Γ. Π., «Εισαγωγή στο Μάρκετινγκ», Σταμούλης Α.Ε., 2001
- [5] Kotler P., «Kotler on Marketing», Simon & Schuster UL Ltd, 1999
- [7] Καρβούνης Κ. Σ., «Οικονομοτεχνικές Μελέτες», Σταμούλης Αθ., 2000
- [8] <http://www.mineralwaters.org/>
- [9] <http://www.norlandintl.com>
- [10] <http://www.procap.com>
- [11] <http://www.zavalos.gr>
- [12] <http://www.sakos.com.gr>
- [13] <http://www.dei.gr/>
- [14] <http://www.deya-parou.gr>
- [15] Chase B. R., Jacobs J. N., Aquilano J. N., «Operations Management for Competitive Advantage», 10th Edition, McGraw Hill, 2004
- [16] <http://www.maneklalexports.com>
- [17] <http://www.fillers.com>
- [18] <http://www.landmarkalaska.com>
- [19] <http://www.indianetzone.com>
- [20] <http://www.indianindustry.com>
- [21] <http://www.envirotech.org>
- [22] <http://www.genericmfg.com>
- [23] <http://www.ean.gr>
- [24] Χυτήρης Σ. Λ., «Διοίκηση Ανθρωπίνων Πόρων», Interbooks, 2001
- [25] www.enachios.gr
- [26] Αρτίκης Π. Γ., «Χρηματοοικονομική Διοίκηση: Αποφάσεις Επενδύσεων», Interbooks, 2002
- [27] www.bankofcyprus.gr
- [28] <http://www.forin.gr>

- [29] Ναούμ Β. Χ., «Εισαγωγή στη Χρηματοοικονομική Λογιστική»,
Μαυρομάτης & ΣΙΑ ΕΠΕ, Β' Έκδοση, 1994
- [30] Αρτίκης Π. Γ., «Αποφάσεις Επενδύσεων», Σταμούλης Αθ., 1999
- [31] Αρτίκης Π. Γ., «Χρηματοοικονομική Διοίκηση: Ανάλυση και
Προγραμματισμός», Interbooks, 2003

ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ ΠΕΙΡΑΙΑ