



Πανεπιστήμιο Πειραιώς



Ανάλυση και Αξιολόγηση της Εταιρίας FREZYDERM A.B.E.E.

FREZYDERM

Θεοδώρα Νάνου
(Α.Μ. : ΛΕΕΔΟ 1832)

Επιβλέπων
Γεώργιος Παπαναστασόπουλος
Αναπληρωτής Καθηγητής Πανεπιστημίου Πειραιώς

Τριμελής Εξεταστική Επιτροπή
Πειραιάς, Σεπτέμβριος 2020



ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ ΠΕΙΡΑΙΩΣ

ΤΜΗΜΑ ΟΡΓΑΝΩΣΗΣ &
ΔΙΟΙΚΗΣΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ

ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ ΜΕΤΑΠΤΥΧΙΑΚΩΝ ΣΠΟΥΔΩΝ
ΛΟΓΙΣΤΙΚΗ ΚΑΙ ΕΛΕΓΧΟΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ
ΚΑΙ ΔΗΜΟΣΙΩΝ ΟΡΓΑΝΙΣΜΩΝ

ΒΕΒΑΙΩΣΗ ΕΚΠΟΝΗΣΗΣ ΔΙΠΛΩΜΑΤΙΚΗΣ ΕΡΓΑΣΙΑΣ

«Δηλώνω υπεύθυνα ότι η διπλωματική εργασία για τη λήψη του μεταπτυχιακού τίτλου σπουδών του Πανεπιστημίου Πειραιώς, στη
"Λογιστική και Έλεγχο Επιχειρήσεων και Δημοσίων Οργανισμών"
με τίτλο Ανάλυση και Αξιολόγηση της Εταιρίας
Frezycodem Α.Β.Ε.Ε.

έχει συγγραφεί από εμένα αποκλειστικά και στο σύνολό της. Δεν έχει υποβληθεί ούτε έχει εγκριθεί στο πλαίσιο κάποιου άλλου μεταπτυχιακού προγράμματος ή προπτυχιακού τίτλου σπουδών, στην Ελλάδα ή στο εξωτερικό, ούτε είναι εργασία ή τμήμα εργασίας ακαδημαϊκού ή επαγγελματικού χαρακτήρα.

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

Υπογραφή Μεταπτυχιακού Φοιτητή/τριας:

Όνοματεπώνυμο: Θεαώρα Νάνου

Ημερομηνία: 25/09/2020

Ευχαριστίες

Η εργασία αφιερώνεται στον σύζυγο και τα παιδιά μου.

Ευχαριστώ θερμά τον επιβλέποντα καθηγητή μου κ. Γεώργιο Παπαναστασόπουλο για την αμέριστη βοήθειά του και τις συμβουλές του.

Τέλος ευχαριστώ την εταιρία ICAP για την άμεση παροχή στοιχείων, που απαιτήθηκαν για την συγγραφή της παρούσας εργασίας.

Θεοδώρα Νάνου

Περίληψη

Κύριο αντικείμενο της παρούσας ερευνητικής εργασίας αποτελεί η μελέτη των δεδομένων του κλάδου της παραγωγής και εμπορίας καλλυντικών, με εστίαση στα δεδομένα της εταιρίας Frezyderm. Στα πλαίσια αυτά αναλύεται η πορεία τους στον χρόνο, καθώς και η εξέλιξη και οι προοπτικές του, μέσα από την ανάλυση στατιστικών δεδομένων.

Τα δεδομένα που θα εξεταστούν σχετίζονται με τα χαρακτηριστικά του κλάδου και της εταιρίας (όπως δομή, ζήτηση, θεσμικό πλαίσιο, εισαγωγές/εξαγωγές), στις ενδιαφερόμενες αγορές (Ελλάδα, ΕΕ και Μεγάλη Βρετανία) και με βασικά χρηματοοικονομικά μεγέθη (όπως αξία παραγωγής, κύκλος εργασιών, απασχόληση κ.α.).

Τέλος πραγματοποιείται χρηματοοικονομική ανάλυση της εταιρίας μέσω λογιστικών της καταστάσεων για τα έτη 2007 έως 2018, ενώ παρουσιάζονται οι προκλήσεις του κλάδου, καθώς και προτάσεις για την περαιτέρω εξέλιξη του.

Τα ερευνητικά αποτελέσματα της εργασίας οδηγούν στην εξαγωγή χρήσιμων συμπερασμάτων αναφορικά με την εταιρία Frezyderm, καθώς και τον κλάδο εν γένει. Ειδικότερα εξάγονται συμπεράσματα που συνδέονται με την δομή, την λειτουργία, καθώς και την χρηματοοικονομική κατάσταση της εταιρίας Frezyderm. Η ανάλυση των χρηματοοικονομικών δεικτών της παρουσιάζει μια εταιρία με διαρκή σταθερή θέση μεταξύ των εταιριών του κλάδου, με αυξητικές τάσεις σε επίπεδο πωλήσεων. Ταυτόχρονα η επάρκειά της σε ρευστότητα την κατέστησε βιώσιμη σε περιόδους κρίσης.

Λέξεις κλειδιά: κλάδος καλλυντικών, παραγωγή καλλυντικών, Frezyderm, χρηματοοικονομικοί δείκτες, κλαδική μελέτη, ανάλυση SWOT

Περιεχόμενα

Ευχαριστίες	2
Περίληψη	4
Ευρετήριο Εικόνων	8
Ευρετήριο Πινάκων.....	8
Ευρετήριο Διαγραμμάτων.....	8
Συντομογραφίες	10
Κεφάλαιο 1 Εισαγωγή	11
Κεφάλαιο 2 Παρουσίαση του κλάδου	14
2.1. Παραγωγή καλλυντικών ειδών, φαρμακευτικών σκευασμάτων και ειδών διατροφής στην Ελλάδα	14
2.2. Πορεία του κλάδου	17
2.3. Ανάλυση Porter.....	17
2.3.1. Υποκατάστατα προϊόντα.	18
2.3.2. Απειλή από νεοεισερχόμενους.....	18
2.3.3. Διαπραγματευτική ισχύς πελατών.	19
2.3.4. Διαπραγματευτική ισχύς προμηθευτών.	19
2.3.5. Τοποθέτηση και αντιπαλότητα μεταξύ υφιστάμενων ανταγωνιστών.....	20
2.4. SWOT Ανάλυση Κλάδου	21
2.5. Προοπτικές	21
Κεφάλαιο 3 Frezyderm.....	23
3.1 Γενικά Στοιχεία Εταιρίας.....	23
3.2 Διοίκηση – Οργάνωση.....	24
3.3 Προϊόντα.....	26
3.4 Δίκτυο Πωλήσεων	30
3.4.1 Ιατρική Ενημέρωση	30
3.4.2 Πωλήσεις	30
3.5 Εταιρική Κοινωνική Ευθύνη	31
Κεφάλαιο 4 Ανάλυση Ουσιωδών Στοιχείων Frezyderm	33
4.1 Μετατροπή σε Α.Ε.	33
4.2 Κατασκευή εργοστασίου παραγωγής	34
4.3 Νέα προϊόντα – Αγορές	35
4.4 Ίδρυση θυγατρικής	37
4.5 SWOT.....	38
4.5.1. Δυνάμεις	39
4.5.2. Αδυναμίες.....	40

4.5.3.	Ευκαιρίες.....	41
4.5.4.	Απειλές.....	42
4.6	Ανάλυση Pest (Pest Analysis).....	45
4.6.1.	Πολιτικοί Παράγοντες (Political Factors).....	46
4.6.2.	Οικονομικοί Παράγοντες (Economic Factors)	46
4.6.3.	Κοινωνικοί και Πολιτισμικοί Παράγοντες (Socio-Cultural Factors).....	46
4.6.4.	Τεχνολογικοί Παράγοντες (Technological Factors)	47
Κεφάλαιο 5	Ανάλυση Οικονομικών Καταστάσεων	48
5.1	Επισκόπηση	48
5.2	Ανάλυση Βασικών Χρηματοοικονομικών Αριθμοδεικτών	50
5.2.1.	Δείκτες ρευστότητας.....	51
5.2.1.1.	Δείκτης Γενικής Ρευστότητας.....	52
5.2.1.2.	Δείκτης Άμεσης Ρευστότητας.....	53
5.2.1.3.	Δείκτης Ταμειακής Ρευστότητας	54
5.2.2.	Δείκτες Βιωσιμότητας.....	55
5.2.2.1.	Δείκτης Καλύψεως χρεωστικών τόκων	55
5.2.3.	Δείκτες Δραστηριότητας.....	56
5.2.3.1.	Δείκτης ταχύτητας εισπράξεως απαιτήσεων.....	56
5.2.3.2.	Μέση περίοδος εισπράξεως απαιτήσεων (ημέρες απαιτήσεων)	57
5.2.3.3.	Δείκτης ταχύτητας κυκλοφορίας αποθεμάτων.....	57
5.2.3.4.	Μέση περίοδος ανανέωσης αποθεμάτων	58
5.2.3.5.	Λειτουργικός κύκλος	58
5.2.3.6.	Δείκτης Ταχύτητας Εξοφλήσεως Προμηθευτών	59
5.2.3.7.	Μέση περίοδος εξοφλήσεως προμηθευτών	59
5.2.3.8.	Εμπορικός Κύκλος.....	60
5.2.4.	Δείκτες Αποδοτικότητας.....	60
5.2.4.1.	Δείκτης ταχύτητας κυκλοφορίας κεφαλαίου κίνησης.....	61
5.2.4.2.	Δείκτης ταχύτητας κυκλοφορίας πάγιου ενεργητικού	61
5.2.4.3.	Δείκτης ταχύτητας κυκλοφορίας ενεργητικού	62
5.2.4.4.	Περιθώρια κέρδους.....	62
5.2.4.4.1.	Δείκτης καθαρού περιθωρίου κέρδους	62
5.2.4.4.2.	Δείκτης μικτού περιθωρίου κέρδους.....	63
5.2.4.5.	Δείκτης Αποδοτικότητας συνόλου κεφαλαίων	63
5.2.4.6.	Δείκτης Αποδοτικότητας ιδίων κεφαλαίων	64
5.2.5.	Δείκτες οικονομικής διάρθρωσης της επιχείρησης (Δομής Κεφαλαίων)	65
5.2.5.1.	Δείκτης ξένων κεφαλαίων.....	65

5.2.5.2.	Δείκτης ιδίων κεφαλαίων.....	65
5.2.5.3.	Δείκτης χρηματοοικονομικής μόχλευσης.....	66
5.2.5.4.	Δείκτης δανειακής επιβάρυνσης.....	66
Συμπεράσματα.....		67
Βιβλιογραφία.....		70
Παραρτήματα		72
Παράρτημα 1	– Οικονομικές Καταστάσεις Frezyderm.....	72
Παράρτημα 2	– Διαγράμματα.....	81
Παράρτημα 3	– Προϊόντα Frezyderm.....	104
Παράρτημα 4	– Πίνακες.....	106

Ευρετήριο Εικόνων

Εικόνα 1: Οικονομικές Καταστάσεις Frezyderm 2008.....	72
Εικόνα 2: Οικονομικές Καταστάσεις Frezyderm 2009.....	72
Εικόνα 3: Οικονομικές Καταστάσεις Frezyderm 2010.....	73
Εικόνα 4: Οικονομικές Καταστάσεις Frezyderm 2011.....	74
Εικόνα 5: Οικονομικές Καταστάσεις Frezyderm 2012.....	75
Εικόνα 6: Οικονομικές Καταστάσεις Frezyderm 2013.....	76
Εικόνα 7: Οικονομικές Καταστάσεις Frezyderm 2014.....	77
Εικόνα 8: Οικονομικές Καταστάσεις Frezyderm 2015.....	78
Εικόνα 9: Οικονομικές Καταστάσεις Frezyderm 2016.....	78
Εικόνα 10: Οικονομικές Καταστάσεις Frezyderm 2017.....	79
Εικόνα 11: Οικονομικές Καταστάσεις Frezyderm 2018.....	80
Εικόνα 12: Σειρά Προϊόντων Αντιηλιακής Προστασίας Sun Screen.....	104
Εικόνα 13: Σειρά προϊόντων περιποίησης προσώπου Frezyderm.....	104
Εικόνα 14: Σειρά προϊόντων Frezyderm για προστασία από τις ψείρες.....	105
Εικόνα 15: Βιολογικό γάλα για παιδιά Frezyderm.....	105
Εικόνα 16: Βιολογικές βρεφικές κρέμες Frezyderm.....	105
Εικόνα 17: Σειρά καθαριστικών προσώπου για την καταπολέμηση της ψωρίασης της Frezyderm.....	106

Ευρετήριο Πινάκων

Πίνακας 1: Πρόβλεψη του Συνολικού Μεγέθους Αγοράς (2020-2022) (Πηγή: ICAP).....	106
---	-----

Ευρετήριο Διαγραμμάτων

Διάγραμμα 1: Ποσοστά πωλήσεων ανά κατηγορία προϊόντων (Πηγή: ΠΣΒΑΚ).....	81
Διάγραμμα 2: Διάρθρωση εγχώριας παραγωγής καλλυντικών ανά κατηγορία προϊόντων 2019 (Πηγή: ICAP).....	81
Διάγραμμα 3: Μεριδία Παραγωγής Ελληνικών Εταιριών (2019) (Πηγή: ICAP).....	82
Διάγραμμα 4: Εγχώρια Μεριδία Αγοράς (Πηγή: ICAP - Εκτιμήσεις αγοράς).....	83
Διάγραμμα 5: Πωλήσεις Επιχειρήσεων Καλλυντικών (2018).....	84
Διάγραμμα 6: Λιανικές πωλήσεις καλλυντικών, 2006-2018, Ελλάδα (Πηγή: ΠΣΒΑΚ).....	84
Διάγραμμα 7: Δυνάμεις και Αδυναμίες Κλάδου Καλλυντικών (Πηγή: ICAP).....	85
Διάγραμμα 8: Ευκαιρίες και Απειλές Κλάδου Καλλυντικών (Πηγή: ICAP).....	85
Διάγραμμα 9: Ενδεικτικό Οργανόγραμμα Frezyderm.....	86
Διάγραμμα 10: Time-lapse Οικονομικών Γεγονότων Frezyderm.....	87
Διάγραμμα 11: Διάρθρωση της αγοράς καλλυντικών στο Ηνωμένο Βασίλειο ανά κατηγορία προϊόντος (2018 – 2019) (Πηγή: CTPA).....	87
Διάγραμμα 12: Πωλήσεις καλλυντικών στο Ηνωμένο Βασίλειο ανά κατηγορία προϊόντος (2017-2018) (Πηγή: CTPA).....	88
Διάγραμμα 13: Εισαγωγές καλλυντικών στο Ηνωμένο Βασίλειο ανά κατηγορία προϊόντος (2017-2018) (Πηγή: CTPA).....	88
Διάγραμμα 14: Χώρες εισαγωγής καλλυντικών στο Ην. Βασίλειο 2019 (Πηγή: CTPA).....	89
Διάγραμμα 15: SWOT Analysis.....	89
Διάγραμμα 16: Κύκλος Εργασιών Frezyderm UK Limited.....	90
Διάγραμμα 17: Συγκριτική απεικόνιση πωλήσεων - καθαρών κερδών μετά φόρων.....	90

Διάγραμμα 18: Πωλήσεις – κέρδη τομέα καλλυντικών.....	91
Διάγραμμα 19: Πωλήσεις – κέρδη τομέα παιδικής διατροφής.....	91
Διάγραμμα 20: Αριθμός Απασχολούμενου Προσωπικού Frezyderm.....	92
Διάγραμμα 21: Δείκτης Γενικής Ρευστότητας Frezyderm.....	92
Διάγραμμα 22: Δείκτης Άμεσης Ρευστότητας Frezyderm.....	93
Διάγραμμα 23: Διάγραμμα Δείκτη Ταμειακής Ρευστότητας Frezyderm.....	93
Διάγραμμα 24: Δείκτης Κάλυψης Χρεωστικών Τόκων Frezyderm.....	94
Διάγραμμα 25: Δείκτης Ταχύτητας Εισπράξεως Απαιτήσεων Frezyderm.....	94
Διάγραμμα 26: Μέση Περίοδος Εισπράξεως Απαιτήσεων.....	95
Διάγραμμα 27: Δείκτης Ταχύτητας Κυκλοφορίας Αποθεμάτων Frezyderm.....	95
Διάγραμμα 28: Μέση Περίοδος Ανανέωσης Αποθεμάτων Frezyderm.....	96
Διάγραμμα 29: Λειτουργικός Κύκλος Frezyderm.....	96
Διάγραμμα 30: Δείκτης Ταχύτητας Εξοφλήσεως Προμηθευτών Frezyderm.....	97
Διάγραμμα 31: Μέση Περίοδος Εξοφλήσεως Προμηθευτών Frezyderm.....	97
Διάγραμμα 32: Εμπορικός Κύκλος Frezyderm.....	98
Διάγραμμα 33: Δείκτης Ταχύτητας Κυκλοφορίας Κεφαλαίου Κίνησης Frezyderm.....	98
Διάγραμμα 34: Δείκτης Ταχύτητας Κυκλοφορίας Πάγιου Ενεργητικού Frezyderm.....	99
Διάγραμμα 35: Δείκτης Ταχύτητας Κυκλοφορίας Ενεργητικού Frezyderm.....	99
Διάγραμμα 36: Δείκτης Καθαρού Περιθωρίου Κέρδους Frezyderm.....	100
Διάγραμμα 37: Δείκτης Μικτού Περιθωρίου Κέρδους Frezyderm.....	100
Διάγραμμα 38: Δείκτης Αποδοτικότητας Συνόλου Κεφαλαίων Frezyderm.....	101
Διάγραμμα 39: Δείκτης Αποδοτικότητας Ιδίων Κεφαλαίων Frezyderm.....	101
Διάγραμμα 40: Δείκτης Ξένων Κεφαλαίων Frezyderm.....	102
Διάγραμμα 41: Δείκτης Ιδίων Κεφαλαίων Frezyderm.....	102
Διάγραμμα 42: Δείκτης Χρηματοοικονομικής Μόχλευσης Frezyderm.....	103
Διάγραμμα 43: Δείκτης Δανειακής Επιβάρυνσης Frezyderm.....	103

Συντομογραφίες

ΑΕΠ – Ακαθάριστο Εγχώριο Προϊόν

Α.Β.Ε.Ε. – Ανώνυμη Βιομηχανική Και Εμπορική Εταιρία

Α.Ε. – Ανώνυμη Εταιρία

Γ.Ε.ΜΗ. – Γενικό Εμπορικό Μητρώο

ΕΕ – Ευρωπαϊκή Ένωση

ΣΛΕΕ – Συνθήκη για τη Λειτουργία της Ευρωπαϊκής Ένωσης

ΚΑΔ – Κωδικός Αριθμός Δραστηριότητας

ΠΣΒΑΚ - Πανελλήνιος Σύνδεσμος Βιομηχάνων και Αντιπροσώπων Καλλυντικών & Αρωμάτων

ΣΕΕ – Συνθήκη για την Ευρωπαϊκή Ένωση

ΣΣΕΔ – Σύστημα Συλλογικής Εναλλακτικής Διαχείρισης

ΤτΕ – Τράπεζα της Ελλάδος

GDP – Gross Domestic Product

GBP – Great Britain Pound

USD – US Dollar

R&D – Research and Development

Κεφάλαιο 1 Εισαγωγή

Η παρούσα διπλωματική εργασία, εκπονήθηκε στο πλαίσιο του μεταπτυχιακού προγράμματος «Λογιστική και Έλεγχος Δημοσίων Επιχειρήσεων και Οργανισμών (ΛΕΕΔΟ)», του Πανεπιστημίου Πειραιώς. Κεντρική επιδίωξη της αποτελεί η ποιοτική και κυρίως η ποσοτική ανάλυση της εταιρίας FREZYDERM A.B.E.E., με στόχο την αξιολόγηση των ευρημάτων λογιστικού και χρηματοοικονομικού ενδιαφέροντος. Παράλληλα μέσα από την παραπάνω ανάλυση επιχειρείται η ανάδειξη της (χρηματοοικονομικής) λογιστικής, ως το κυριότερο, ασφαλές μέσο για την εξαγωγή χρήσιμων συμπερασμάτων, που συνδέονται με την βιωσιμότητα και την ανάπτυξη κάθε επιχείρησης.

Η εταιρία FREZYDERM A.B.E.E. (στο εξής Frezyderm) επιλέχθηκε με γνώμονα την διαρκή σταθερή της θέση μεταξύ των εταιριών του κλάδου, γεγονός που αποτελεί, όπως θα δειχθεί παρακάτω, ουσιώδες κριτήριο της βιώσιμης ανάπτυξής της. Στα κεφάλαια που ακολουθούν αναλύονται όλα εκείνα τα στοιχεία του εσωτερικού και του εξωτερικού περιβάλλοντός της, που επιδρούν στην δραστηριότητά της και εν γένει καθορίζουν την πορεία της.

Ειδικότερα, στο δεύτερο κεφάλαιο επιχειρείται μια εκτενής ανάλυση του κλάδου των καλλυντικών, εντός του οποίου δραστηριοποιείται η Frezyderm, καθώς και η πορεία των ανταγωνιστών της. Για την υλοποίηση της παραπάνω ανάλυσης χρησιμοποιήθηκαν συγκριτικά στατιστικά δεδομένα του κλάδου, τόσο στην Ελλάδα, όσο και στην Ευρώπη, ενώ παράλληλα ο κλάδος εξετάστηκε με βάση μεθόδους Porter και SWOT. Η ανάλυση αυτή καθίσταται αναγκαία, προκειμένου να διαμορφωθεί το απαιτούμενο πλαίσιο για την ανάλυση της ίδιας της εταιρίας. Η τοποθέτηση στον κλάδο, η διαχρονική διακύμανση των επιδόσεών του, καθώς και η ύπαρξη και πορεία των ανταγωνιστών, συνιστούν τους κύριους παράγοντες που καθορίζουν σημαντικά την πορεία της εταιρίας στην διάρκεια του χρόνου.

Στο τρίτο κεφάλαιο σκιαγραφείται, το προφίλ της εταιρίας, μέσα από την ανάλυση της δομής, του τρόπου λειτουργίας και των προϊόντων της.

Στο τέταρτο κεφάλαιο αναδεικνύονται οι εσωτερικοί παράγοντες που διαμορφώνουν το προφίλ της εταιρίας. Συγκεκριμένα, μέσα από την εξέταση ποιοτικών στοιχείων της ίδιας της εταιρίας και του περιβάλλοντός της, επιχειρείται η αποτύπωση και

ανάδειξη των δυνάμεων και αδυναμιών, καθώς και των στοιχείων που την επηρεάζουν στην επιδίωξή της για επίτευξη των στόχων της.

Η ανάλυση του πέμπτου κεφαλαίου επιχειρεί να εντοπίσει τα ποσοτικά δεδομένα της εταιρίας, όπως αυτά αποτυπώνονται, τόσο στις οικονομικές της καταστάσεις, όσο και στους παραγόμενους αριθμοδείκτες, που σχετίζονται με την ανάλυση ρευστότητας, βιωσιμότητας, δραστηριότητας, αποδοτικότητας και δομής κεφαλαίων, με σκοπό την εξαγωγή χρήσιμων και ασφαλών συμπερασμάτων για την γενικότερη λειτουργία της. Με τον τρόπο αυτό θα επιχειρηθεί η διασύνδεση των ποιοτικών δεδομένων των αναλύσεων των προηγούμενων κεφαλαίων με την αντίστοιχη ποσοτική, προκειμένου να αποτυπωθούν πλήρως όλες οι δυνάμεις που επέδρασαν στις καταστάσεις και τους δείκτες της εταιρίας.

Για τις ανάγκες τις έρευνας χρησιμοποιήθηκαν οι δημοσιευμένες οικονομικές καταστάσεις της εταιρίας Frezyderm, από το έτος 2007 έως 2018, προκειμένου να διαπιστωθεί η διαχρονική θέση της εταιρίας και εν συνεχεία να επιχειρηθεί η εξαγωγή συμπερασμάτων και προβλέψεων για την εξέλιξη των μεγεθών της. Επιπρόσθετα η άντληση δεδομένων δεν περιορίζεται στα ανωτέρω, αλλά συμπεριλαμβάνει και όλες εκείνες της πηγές (αρθρογραφία, αποφάσεις ΔΣ, κλπ.) οι οποίες επηρέασαν τα παραπάνω μεγέθη.

Σε όλα τα παραπάνω σημαντικό ρόλο επιτελεί η οικονομική κρίση του 2007 – 2009 (σε παγκόσμιο επίπεδο, καθώς και η πορεία της ελληνικής οικονομίας κατά την περίοδο 2010 – 2016 (περίπου). Για τον λόγο αυτό θα εξεταστεί η πορεία της εταιρίας και του κλάδου στις χρονικές αυτές περιόδους, με σκοπό την αποτύπωση των τάσεων και της αντοχής που, οι επιχειρήσεις όπως η Frezyderm, εμφάνισαν.

Η εργασία τοποθετείται στο τμήμα της βιβλιογραφίας που σχετίζεται με την ανάλυση λογιστικών καταστάσεων με την χρήση αριθμοδεικτών (δεικτών). Η λογιστική επιστήμη αναμένεται να αποτελέσει το μέσο, όχι μόνο για την απλή καταγραφή λογαριασμών, αλλά κυρίως για την ανάλυση της θέσης και της πορείας της επιχείρησης.

Τα συμπεράσματα που θα εξαχθούν, σχετίζονται με την θέση της εταιρίας στον κλάδο, τα βασικά της οικονομικά μεγέθη και την πορεία και την βιωσιμότητά της στον χρόνο. Οι αυξητικές τάσεις του κύκλου εργασιών της, η διατήρηση και επαύξηση των επιπέδων ρευστότητάς της καθώς και η βελτίωση δεικτών όπως ο εμπορικός κύκλος, αναδεικνύουν την θέση της εταιρίας μεταξύ των υπόλοιπων εταιριών του κλάδου.

Μέσα από την ανάλυση που θα ακολουθήσει, τα συμπεράσματα έχουν ως στόχο να

αξιοποιήσουν με τρόπο συμπληρωματικό τα σχόλια που συνοδεύουν τις οικονομικές καταστάσεις, προκειμένου να παραχθούν συγκριτικά δεδομένα και σχόλια, ως προς την θέση της επιχείρησης στο περιβάλλον λειτουργίας της.

Διαπιστώνεται λοιπόν, από την παρούσα εισαγωγή ακόμα, η σημασία της λογιστικής καθώς και της ανάλυσης των δεδομένων που προκύπτουν από την εφαρμογή της, με σκοπό την ανάδειξη χρήσιμων, επιστημονικά τεκμηριωμένων συμπερασμάτων, τα οποία με τη σειρά τους οδηγούν σε ανάληψη ενεργειών διόρθωσης ή περεταίρω βελτίωσης.

Κεφάλαιο 2 Παρουσίαση του κλάδου

Σύμφωνα με τα δημοσιευμένα στοιχεία της εταιρίας, όπως αυτά αποτυπώνονται στις οικονομικές της καταστάσεις και τις αντίστοιχες εγγραφές στο Γ.Ε.ΜΗ., η δραστηριότητά της συνδέεται με τους παρακάτω ΚΑΔ:

- **245.2** Παραγωγή αρωμάτων και παρασκευασμάτων καλλωπισμού.
- **244.2** Παραγωγή φαρμακευτικών σκευασμάτων.
- **513.8** Χονδρικό εμπόριο άλλων τροφίμων, συμπεριλαμβανομένων ψαριών, καρκινοειδών και μαλακίων.

Για την εξυπηρέτηση του σκοπού της έρευνας ως κλάδος δραστηριότητας της Εταιρίας, θα νοηθεί η παραγωγή και εμπορία καλλυντικών ειδών, φαρμακευτικών προϊόντων και ειδών διατροφής, γενικά. Παρόλαυτά οι τομείς εστίασης της εταιρίας δεν περιλαμβάνουν σε μεγάλο βαθμό τα καθαρά φαρμακευτικά προϊόντα, γεγονός που θα αναλυθεί περαιτέρω στο Κεφάλαιο 4.

Το ευρύ φάσμα συναφών δραστηριοτήτων, καθώς και παραγόμενων προϊόντων, εταιριών που προσομοιάζουν με την Frezyderm, καθιστά απαγορευτική, σε ακαδημαϊκό επίπεδο οποιονδήποτε εξειδικευμένο χαρακτηρισμό του κλάδου. Κατά συνέπεια, θα επιχειρηθεί μια σχετική ανάλυση ομοειδών επιχειρήσεων, σε επίπεδο κλάδου και ομοιογένειας, με σκοπό την εξαγωγή γενικών συμπερασμάτων για την πορεία και το μείγμα των εταιριών αυτού.

2.1. Παραγωγή καλλυντικών ειδών, φαρμακευτικών σκευασμάτων και ειδών διατροφής στην Ελλάδα

Ως καλλυντικό προϊόν χαρακτηρίζεται κάθε ουσία ή μείγμα που προορίζεται να έρθει σε επαφή με τα εξωτερικά μέρη του ανθρώπινου σώματος, τα δόντια ή τους βλεννογόνους της στοματικής κοιλότητας με μοναδικό ή κύριο σκοπό τον καθαρισμό, τον αρωματισμό, τη μεταβολή της εμφάνισης, τη διόρθωση των σωματικών οσμών, την προστασία και τη διατήρηση του σώματος σε καλή κατάσταση ή τη διόρθωση των σωματικών οσμών. (Ευρωπαϊκός Κανονισμός 1223/2009 Ενσωμάτωση στην ελληνική νομοθεσία το 2013).

Η ευρύτητα που διέπει αυτό τον ορισμό οδηγεί στην ανάγκη κατηγοριοποίησης των προϊόντων, η οποία σύμφωνα και με τον Πανελλήνιο Σύνδεσμο Βιομηχάνων και Αντιπροσώπων Καλλυντικών & Αρωμάτων (ΠΣΒΑΚ)¹ περιλαμβάνει τις εξής ομάδες προϊόντων:

- Περιποίηση σώματος και προσώπου
- Περιποίηση μαλλιών
- Προϊόντα υγιεινής
- Μακιγιάζ
- Αρώματα

Με βάση στατιστική έρευνα που πραγματοποίησε ο ΠΣΒΑΚ τα ποσοστά που κατέχει κάθε κατηγορία από τις ανωτέρω ως ποσοστό επί του συνόλου των πωλήσεων καλλυντικών προϊόντων στην Ελλάδα για τα έτη 2012 και 2018 έχει ως Διάγραμμα 1.

Από την ανάλυση του γραφήματος παρατηρούμε τα υψηλά ποσοστά που κατέχουν οι τρεις πρώτες κατηγορίες προϊόντων. Το γεγονός αυτό οφείλεται τόσο στις καταναλωτικές συνήθειες του ελληνικού κοινού, όσο και στην αγοραστική του δύναμη.

Ενδεικτικά, αναφέρεται ότι σύμφωνα με στοιχεία της Cosmetics Europe² και του ΠΣΒΑΚ η κατά κεφαλήν καταναλωτική δαπάνη στην Ελλάδα για το 2018, διαμορφώθηκε στα 80 €, έναντι 79 € το 2017 και το 2016.

Παράλληλα από το Διάγραμμα 2 για τα μερίδια που αφορούν στην εγχώρια παραγωγή καλλυντικών προϊόντων για το 2019, παρατηρούμε ότι ο κύριος όγκος παραγόμενων προϊόντων αφορά σε προϊόντα περιποίησης μαλλιών και δέρματος, γεγονός που εξηγεί αντίστοιχα τις τάσεις πωλήσεων και επικέντρωσης των εγχώριων επιχειρήσεων.

Στο παρακάτω γράφημα αποτυπώνονται ενδεικτικά, τα μερίδια ορισμένων εκ των κυριότερων παραγωγικών επιχειρήσεων καλλυντικών για το 2019.

Σύμφωνα με τα στοιχεία μελέτης της εταιρίας ICAP³ (Διάγραμμα 3), την πρωτοπορία στο μερίδιο παραγωγής καλλυντικών στην Ελλάδα κατέχει η εταιρία JOHNSON & JOHNSON ΕΛΛΑΣ ΑΕΒΕ, το οποίο εκτιμάται σε 17% περίπου. Στην κατάταξη ακολουθούν η ΣΑΡΑΝΤΗΣ ΓΡ. Α.Β.Ε.Ε. με μερίδιο που αγγίζει το 16% και στην τρίτη και τέταρτη θέση οι εταιρίες APIVITA Α.Ε.Β.Ε. και FREZYDERM Α.Β.Ε.Ε.

¹ (Πανελλήνιος Σύνδεσμος Βιομηχάνων & Αντιπροσώπων Αρωμάτων & Καλλυντικών (ΠΣΒΑΚ), 2020)

² (Cosmetics Europe, 2018)

³ (ICAP, 2020)

με 13% και 11%, αντίστοιχα.

Από την ανάλυση των παραπάνω δεδομένων παρατηρούμε τον υψηλό βαθμό συγκέντρωσης στις 7 αναφερόμενες επιχειρήσεις, οι οποίες μοιράζονται το 80% της παραγωγής του τομέα στην χώρα μας.

Παράλληλα με την εγχώρια παραγωγή υφίσταται ανταγωνισμός σε διεθνές επίπεδο στην παραγωγή καλλυντικών, η οποία μεταφράζεται σε εισαγωγές προϊόντων προς πώληση.

Για την περίοδο 2009 – 2013 οι συνολικές εισαγωγές καλλυντικών (σε αξία) την παρουσίασαν πτωτική πορεία, με μέσο ετήσιο ρυθμό μείωσης 8%. Ωστόσο, από το 2014 σημειώνεται σταδιακή ανάκαμψη της αξίας τους, με αποτέλεσμα το 2019 οι συνολικές εισαγωγές να διαμορφωθούν σε 419,9 εκατ. €, ενισχυμένες κατά 8,3% σε σχέση με το 2018.

Το γεγονός αυτό οφείλεται κυρίως στην σταδιακή μετακύλιση των επιπτώσεων των οικονομικών κρίσεων σε παγκόσμιο και εγχώριο επίπεδο, με την παγκόσμια να προηγείται της ελληνικής, δημιουργώντας με τον τρόπο αυτό χρονικό περιθώριο ανάκαμψης στους διεθνείς ανταγωνιστές των ελληνικών επιχειρήσεων, διευρύνοντας κατ' επέκταση το πεδίο εισχώρησής τους στην εγχώρια αγορά.

Ενδεικτικά για το 2019, όπως παρουσιάζεται στο Διάγραμμα 4, στις κατηγορίες καλλυντικών αντιστοιχούν τα παρακάτω μερίδια (επί των συνολικών εισαγωγών σε αξία):

- Προϊόντα περιποίησης δέρματος **44%**.
- Αρωματικά **20%**.
- Προϊόντα περιποίησης μαλλιών **19%**.

Αναλυτικότερα, σύμφωνα με σχετική μελέτη της εταιρίας ICAP⁴, οι εισαγωγές προϊόντων περιποίησης δέρματος ανήλθαν το 2019 σε 186,5 εκατ. € αυξημένες κατά 13,4%, σε σχέση με το προηγούμενο έτος, με το 82,7% των εισαγωγών της κατηγορίας αυτής να αφορά σε προϊόντα περιποίησης προσώπου/σώματος.

Αντίστοιχα, οι εισαγωγές των προϊόντων περιποίησης μαλλιών παρουσίασαν στο ίδιο διάστημα αύξηση (4,2%). Ειδικότερα σχετικά με τις υποκατηγορίες των παραπάνω προϊόντων, το 55,7% των εισαγωγών σχετίζεται με προϊόντα styling και το 37,9% με σαμπουάν. Οι αντίστοιχες εισαγωγές προϊόντων μακιγιάζ το 2019 διαμορφώθηκαν σε 57,2

⁴ (ICAP, 2020)

εκατ. €, σημειώνοντας μείωση κατά 2,8%.

2.2. Πορεία του κλάδου

Στην παρούσα ενότητα θα παρουσιαστεί συνοπτικά η πορεία του κλάδου κατά τα τελευταία έτη, μέσα από την αποτύπωση μετρήσιμων οικονομικών μεγεθών του.

Βάσει των διαθέσιμων στοιχείων για τις επιχειρήσεις του κλάδου, στην Ελλάδα, οι συνολικές πωλήσεις για το 2018, διαμορφώθηκαν σε 2.501,2 εκατ. €, μειωμένες κατά 8,39% σε σχέση με το προηγούμενο έτος (2017). Ειδικότερα και σύμφωνα με πρωτογενή έρευνα της εταιρίας ICAP εκτιμάται ότι το 40% του κύκλου εργασιών (1.000,4 εκατ. €) των παρακάτω εταιριών αφορά σε πωλήσεις καλλυντικών (στην Ελλάδα και στο εξωτερικό). Ενδεικτικός όγκος πωλήσεων, επιχειρήσεων που δραστηριοποιούνται στην εγχώρια αγορά, παρουσιάζεται στο γράφημα του Διαγράμματος 5.

Παράλληλα παρατηρούμε ότι η εγχώρια αγορά καλλυντικών περιλαμβάνει μεγάλο αριθμό επιχειρήσεων (παραγωγικών και εισαγωγικών), η δραστηριότητα των οποίων δεν περιορίζεται σε μια και μόνο κατηγορία προϊόντων. Οι επιχειρήσεις αυτές είναι συχνά μεγάλου μεγέθους, οι οποίες δραστηριοποιούνται ως θυγατρικές γνωστών διεθνών ομίλων του εξωτερικού και κατέχουν σημαντικά μερίδια αγοράς στη διεθνή αγορά. Η κύρια διαφοροποίησή τους εντοπίζεται στα κανάλια διανομής, όπως αυτά θα αναλυθούν σε επόμενη ενότητα.

Παρατηρείται στο Διάγραμμα 6 ότι από τις αρκετά υψηλές πωλήσεις μέχρι το έτος 2009, το 2010, εξαιτίας κυρίως της οικονομικής ύφεσης, σε εγχώριο επίπεδο, παρουσιάζεται σημαντική πτώση των λιανικών πωλήσεων καλλυντικών, σε ποσοστό περίπου 24%. Η πτώση αυτή συνεχίστηκε, μέχρι την ανάκαμψη των στοιχείων από το 2015 και έπειτα, διαμορφούμενη συνολικά σε επίπεδα άνω του 41,5%. Αντίθετα από το 2015 και έπειτα παρατηρείται μια διαρκής και σταθερή αύξηση η οποία διαμορφώνεται στο 8,7%, με τις συνολικές πωλήσεις να αγγίζουν για το 2018, τα 900 εκατομμύρια €.

2.3. Ανάλυση Porter

Για την περαιτέρω ανάλυση του κλάδου παρουσιάζονται και περιγράφονται παρακάτω, οι πέντε δυνάμεις του Porter.

2.3.1. Υποκατάστατα προϊόντα.

Ο κλάδος των καλλυντικών, χαρακτηρίζεται από χαμηλό βαθμό υποκατάστασης, η οποία ταυτόχρονα περιορίζεται στα στενά όρια του κλάδου, μετατοπίζοντας τη ζήτηση από το ένα είδος σε κάποιο άλλο, εντός του κλάδου και μεταξύ των διαφόρων εμπορικών σημάτων.

Επιπρόσθετα τα προϊόντα που περιλαμβάνει δεν αποτελούν είδη πρώτης ανάγκης και κατά συνέπεια, το γεγονός αυτό αποτελεί την αιτία που τα τελευταία χρόνια παρατηρείται μεταστροφή των προτιμήσεων του καταναλωτικού κοινού προς οικονομικότερα καλλυντικά, καθώς και απομιμήσεις επώνυμων προϊόντων. Παράλληλα όμως παρατηρείται μια γενικότερη αύξηση της ζήτησης σε προϊόντα που βασίζονται σε φυσικά και βιολογικά συστατικά και για τα οποία ο καταναλωτής φέρεται διατεθειμένος να αποδώσει το χρηματικό αντίτιμο που περιλαμβάνει την υπεραξία των προϊόντων αυτών.

Στον αντίποδα η τεχνολογία, αποτελεί ίσως το μοναδικό υποκατάστατο του κλάδου, υπό την έννοια ότι η ανάπτυξή της οδηγεί στην εξεύρεση νέων υπηρεσιών που δυνητικά υποκαθιστούν τα καλλυντικά προϊόντα. Στις υπηρεσίες αυτές, περιλαμβάνονται μεταξύ άλλων η τεχνολογίες laser για χρήση ως μέθοδος αντιγήρανσης και ενάντια στην κυτταρίτιδα, χάπια κατά της τριχόπτωσης και εναλλακτικές ενέσιμες θεραπείες δέρματος.

2.3.2. Απειλή από νεοεισερχόμενους.

Η ανάλυση του κλάδου, που πραγματοποίησε η εταιρία ICAP⁵, επιβεβαιώνει την μη ύπαρξη ουσιαστικών εμποδίων εισόδου νέων επιχειρήσεων, σε επίπεδο κυρίως θεσμικού πλαισίου, στον χώρο της παραγωγής και εμπορίας καλλυντικών προϊόντων.

Παράλληλα όμως η επιτυχία και η βιωσιμότητα κάθε επιχείρησης βασίζεται στην πραγματοποίηση επενδύσεων, τόσο στους τομείς έρευνας και τεχνολογίας, όσο και στους τομείς της δημιουργίας και ανάπτυξης δικτύου διανομής και διαφημιστικής προβολής. Το γεγονός αυτό οφείλεται στην ύπαρξη μεγάλου αριθμού επιχειρήσεων που δραστηριοποιούνται στον κλάδο, πολλές από τις οποίες διαθέτουν εδραιωμένα εμπορικά σήματα και πολύχρονη παρουσία στην αγορά, ενώ άλλες, όπως πολυεθνικοί όμιλοι, παρουσιάζουν συγκριτικά πλεονεκτήματα λόγω υψηλού βαθμού αναγνωρισιμότητας σε

⁵ (ICAP, 2020)

παγκόσμιο επίπεδο.

2.3.3. Διαπραγματευτική ισχύς πελατών.

Οι αγοραστές των καλλυντικών προϊόντων διακρίνονται σε δύο βασικές κατηγορίες, οι οποίες διαφέρουν μεταξύ τους, ως προς την διαπραγματευτική τους ισχύ. Η διάκριση εντοπίζεται και οφείλεται στο κανάλι διανομής που έχει επιλέξει η κάθε εταιρία του κλάδου.

Κατά συνέπεια παρατηρούμε συχνά υψηλή διαπραγματευτική δύναμη σε αγοραστές που χαρακτηρίζονται ως ενδιάμεσοι καταναλωτές. Αφορά μέρος εταιριών του κλάδου, που επιλέγουν να προωθούν τα προϊόντα τους μέσω τρίτων εταιριών (μεταπώλησης). Τέτοιες επιχειρήσεις είναι συνήθως καταστήματα καλλυντικών, super-markets, φαρμακεία, κομμωτήρια, ινστιτούτα αισθητικής κλπ., το μέγεθος των οποίων καθώς και το ύψος των παραγγελιών που υλοποιούν καθορίζουν σε σημαντικό βαθμό την διαπραγματευτική τους ισχύ. Παράλληλα η διαπραγματευτική τους ισχύς αυξάνεται, σε συνάρτηση με το μέγεθος των επιχειρήσεων αυτών, ως αποτέλεσμα της συμβολής τους στην αύξηση της αναγνωρισιμότητας του προϊόντος, καθώς και μέσω της εξασφάλισης πλεονεκτικότερης θέσεις στα ράφια, έναντι των ανταγωνιστών.

Στον αντίποδα, αναφορικά με επιχειρήσεις που επιλέγουν αποκλειστικά καταστήματα με την δική τους επωνυμία για την προώθηση των προϊόντων τους, ως αγοραστές νοούνται οι τελικοί καταναλωτές. Κατά συνέπεια οι ομάδες αυτές αγοραστών, δεν διαθέτουν σημαντική διαπραγματευτική ισχύ. Η όποια ισχύς τους περιορίζεται αποκλειστικά στην στροφή τους σε ανταγωνιστικό προϊόν, η οποία χαρακτηρίζεται ως περιορισμένου εύρους.

2.3.4. Διαπραγματευτική ισχύς προμηθευτών.

Η διαπραγματευτική ισχύς των προμηθευτών πρώτων υλών των εταιριών του κλάδου, χαρακτηρίζεται γενικά ως περιορισμένη. Το γεγονός αυτό δικαιολογείται, λόγω του μεγάλου αριθμού επιχειρήσεων παραγωγής πρώτων υλών, με αποτέλεσμα την εύκολη υποκατάστασή τους από πλευράς αγοραστών (επιχειρήσεων παραγωγής καλλυντικών προϊόντων), με κύριο γνώμονα την παροχή ευνοϊκότερων όρων συνεργασίας.

Παράλληλα αποτελεί συχνό φαινόμενο η καθετοποίηση της παραγωγής καλλυντικών, με την ανάπτυξη από πλευράς επιχειρήσεων τμημάτων παραγωγής χημικών προϊόντων, πρώτων υλών (in-house), με αποτέλεσμα την μείωση της εξάρτησής τους από προμηθευτές πρώτων υλών.

Αντίθετα η χρήση στην παραγωγή καλλυντικών, πρώτων υλών που χαρακτηρίζονται από αποκλειστική διάθεση ή άλλου είδους μονοπωλιακή προσφορά, αυξάνει την ισχύ των προμηθευτών.

Συχνά υφίσταται το φαινόμενο της απευθείας εισαγωγής (μονοπωλιακών) καλλυντικών από το εξωτερικό, με αποτέλεσμα η διαπραγματευτική ισχύς έναντι των προμηθευτών να εξαρτάται αποκλειστικά από την θέση των επιχειρήσεων στην εγχώρια αγορά καλλυντικών, η οποία μεταφράζεται αντίστοιχα σε ύψος παραγγελιών, συνυπολογίζοντας την αποκλειστικότητα ή μη, ως προς την διάθεση των καλλυντικών αυτών.

2.3.5. Τοποθέτηση και αντιπαλότητα μεταξύ υφιστάμενων ανταγωνιστών.

Ο κλάδος των καλλυντικών προϊόντων διέπεται από έντονο ανταγωνισμό, γεγονός που αποτελεί αποτέλεσμα του μεγάλου αριθμού επιχειρήσεων που δραστηριοποιούνται στον χώρο και του ευρέως φάσματος προϊόντων και εμπορικών σημάτων. Το πεδίο ανταγωνισμού εστιάζεται κυρίως στον «πόλεμο» τιμών, με συνεχείς εκπτώσεις και προσφορές, καθώς και στην διαφοροποίηση ως προς τις πρώτες ύλες (φυσικά καλλυντικά προϊόντα, πρώτες ύλες και ενεργά συστατικά, κλπ.).

Ως αντίμετρο στην αντιμετώπιση του ανταγωνισμού και της ενδεχόμενης μειούμενης ζήτησης, αρκετές επιχειρήσεις στρέφονται σε άνοιγμα νέων αγορών του εξωτερικού, καθώς και σε επενδύσεις στον τομέα της έρευνας και ανάπτυξης με σκοπό την παραγωγή νέων καινοτόμων προϊόντων, προς κάλυψη των καταναλωτικών αναγκών (εξειδίκευση προϊόντων, κλπ.).

2.4. SWOT Ανάλυση Κλάδου

Τα εσωτερικά χαρακτηριστικά του κλάδου των καλλυντικών προϊόντων αποτυπώνονται σε πρόσφατη μελέτη της εταιρίας ICAP και παρουσιάζονται με γραφική απεικόνιση στα Διαγράμματα 7 και 8.

2.5. Προοπτικές

Η ανάλυση των προοπτικών που διενήργησε η εταιρία ICAP αποτυπώνει το περιβάλλον έντονου ανταγωνισμού που συνεχίζει να επικρατεί μεταξύ των εταιριών του κλάδου των καλλυντικών.

Έπειτα από την περίοδο έντονης ύφεσης της εγχώριας οικονομίας (2009 – 2016), καθώς και των επιπτώσεων της παγκόσμιας οικονομικής κρίσης του 2007, που αναλύθηκαν ανωτέρω, ο κλάδος, συνολικά, έδειξε σημάδια ανάκαμψης, επιστρέφοντας σε θετική τροχιά κατά τα τελευταία έτη.

Ειδικότερα, για το 2020, οι ενδείξεις φάνταζαν στην αρχή του έτους, ως ιδιαίτερα ευοίωνες, καθώς το διαθέσιμο εισόδημα των νοικοκυριών παρουσίαζε σταθεροποιητικές τάσεις. Παρόλαυτά η υγειονομική κρίση δημιούργησε συνθήκες ύφεσης, με αποτέλεσμα να επηρεάζονται άμεσα τα μεγέθη της αγοράς καλλυντικών προϊόντων. Πιο συγκεκριμένα η θετική, ανοδική πορεία του κλάδου, ανακόπηκε βίαια με την εξάπλωση της πανδημίας του ιού Covid-19, τόσο σε εγχώριο, όσο και σε παγκόσμιο επίπεδο, εκτροχιάζοντας τα μεγέθη της ελληνικής οικονομίας και κατ' επέκταση τον ρυθμό ανάπτυξης του κλάδου.

Σύμφωνα με τις εκτιμήσεις της ΤτΕ, η εξάπλωση των αποτελεσμάτων της πανδημίας θα οδηγήσει σε ύφεση την εγχώρια οικονομία για το 2020, με μη μετρήσιμο ως προς την έκταση, επί του παρόντος, τρόπο.

Μεταξύ των δράσεων για τον περιορισμό της εξάπλωσης του ιού, οι κρατικοί θεσμοί έχουν προχωρήσει στην λήψη μέτρων που περιλαμβάνουν την αναστολή λειτουργίας των καταστημάτων λιανικής, επιφέροντας πλήγμα στο κανάλι αυτό διανομής προϊόντων.

Στον αντίποδα, τα παραπάνω μέτρα οδήγησαν τις επιχειρήσεις σε μεταστροφή στο ψηφιακό κανάλι διανομής, επιταχύνοντας την μετάβασή τους στην ψηφιακή εποχή.

Σημαντικό μέρος των επιχειρήσεων δημιούργησαν αξιόλογες προοπτικές αξιοποιώντας μεθόδους e-commerce (δημιουργία νέων e-shops, κλπ.), εκμεταλλευόμενες τόσο την περίοδο, όσο και την αυξανόμενη εξοικείωση και εμπιστοσύνη του καταναλωτικού κοινού στο συγκεκριμένο κανάλι διανομής.

Παράλληλα ο ανταγωνισμός δεν παρουσιάζει έντονες διαφοροποιήσεις, ως προς την έντασή του, σε κανάλια ευρείας διανομής, όπως τα super-markets, δεδομένης της εξαίρεσής τους από την εφαρμογή των μέτρων για τον κορωνοϊό. Η εύκολη πρόσβαση, οι προσιτές τιμές (περιλαμβανομένων των προωθητικών ενεργειών) και η ευρύτητα διατιθέμενων εμπορικών σημάτων, διατηρούν σε υψηλά επίπεδα την ζήτηση καλλυντικών προϊόντων στα super-markets.

Αντίστοιχα, αυξητικές τάσεις παρουσιάζονται και στα φαρμακεία, ως κανάλι διανομής καλλυντικών, δεδομένου ότι όχι μόνο δεν επλήγη από τα μέτρα, αλλά αντίθετα παρουσίασε έντονη επισκεψιμότητα, λόγω της πανδημίας. Αξίζει να σημειωθεί ότι οι αυξητικές τάσεις του καναλιού διανομής των φαρμακείων, παρατηρούνται γενικότερα, κατά τα τελευταία έτη, γεγονός που οφείλεται στην εμπιστοσύνη που εμφανίζεται να αποδίδει το καταναλωτικό κοινό, στην εξειδίκευση γνώσεων, που συνοδεύει τα φαρμακεία.

Όπως γίνεται εύκολα αντιληπτό, η αναστροφή των απωλειών για τον κλάδο, είναι άρρηκτα συνυφασμένη με την ανάκαμψη της εγχώριας οικονομίας, και την εξέλιξη του διαθέσιμου εισοδήματος των καταναλωτών. Πιθανότατα η συνεχιζόμενη μείωση του εισοδήματος θα οδηγήσει τους καταναλωτές από την αναζήτηση οικονομικότερων προϊόντων και τις εκπτώσεις – προσφορές, ακόμα και στην διευρυμένη περικοπή προϊόντων μη πρώτης ανάγκης.

Κατά συνέπεια, σε πλήρη αντιστοιχία με την πορεία της ελληνικής οικονομίας για το τρέχον έτος η ICAP εκτιμά ότι για το 2020 (Πίνακας 1), η αγορά καλλυντικών αναμένεται να συρρικνωθεί και να υποχωρήσει στα 772 εκατ. €. Από το 2021 προβλέπεται να επανέλθει σε κανονικότητα και θετικούς ρυθμούς ανάπτυξης (σε 803 εκατ. € το 2021 και σε 860 εκατ. € το 2022).

Κεφάλαιο 3 Frezyderm

Αρ. Γ.Ε.ΜΗ	002365001000
Επωνυμία	FREZYDERM ΑΝΩΝΥΜΗ ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΚΗ ΚΑΙ ΕΜΠΟΡΙΚΗ ΕΤΑΙΡΙΑ, ΚΑΛΛΥΝΤΙΚΑ - ΦΑΡΜΑΚΑ - ΕΙΔΗ ΔΙΑΤΡΟΦΗΣ
Διακριτικοί Τίτλοι	FREZYDERM A.B.E.E.
ΑΦΜ	094459889
Ημ/νία Σύστασης	04/12/1996
Νομική Μορφή	A.E.

3.1 Γενικά Στοιχεία Εταιρίας

Η FREZYDERM A.B.E.E. δημιουργήθηκε το 1986 από τον Αναστάσιο Αναστασίου, έναν ιατρικό επισκέπτη, ο οποίος διαπίστωσε και επιχείρησε να καλύψει το κενό στην αγορά των δερμοκαλλυντικών προϊόντων, με την δημιουργία προϊόντων που θα λειτουργούσαν συμπληρωματικά στις θεραπείες των γιατρών. Η εταιρία ξεκίνησε την λειτουργία της από έναν χώρο γραφείων στην οδό Μενάνδρου 58, στο κέντρο της Αθήνας με τρεις κωδικούς προϊόντων. Ένα καθαριστικό προσώπου, μια ενυδατική κρέμα προσώπου και ένα σαμπουάν για την πιτυρίδα. Στην πορεία η εταιρία αναπτύχθηκε και απέκτησε την νομική μορφή της Α.Ε., το 1996.

Βασικός σκοπός της εταιρίας, όπως αυτός αποτυπώνεται στα κείμενά της, είναι ο σχεδιασμός, η παραγωγή και η εμπορία δερματολογικών προϊόντων, η παρουσίασή τους μέσω της Ιατρικής Ενημέρωσης, σε δερματολόγους και η διακίνησή τους μέσω του φαρμακευτικού καναλιού διανομής. Βασική επιδίωξη για την επίτευξη του σκοπού αυτού, αποτελεί ο σχεδιασμός και η παραγωγή ασφαλών και αποτελεσματικών προϊόντων υψηλής ποιότητας, με αυστηρώς φαρμακευτικά κριτήρια, τα οποία να αποτελέσουν έναν αξιόπιστο συνεργάτη των δερματολόγων.

Θεμελιώδεις στόχους της εταιρίας αποτελούν:

- ✓ Η συνεχής βελτίωση της ποιότητας των προϊόντων και υπηρεσιών.
- ✓ Η επιδίωξη επιθετικών προοπτικών ανάπτυξης.
- ✓ Η επαύξηση της ανταγωνιστικότητας σε ένα περιβάλλον διαρκώς απαιτητικό.

Οι βασικοί πυλώνες της φιλοσοφίας της εστιάζουν σε δράσεις που την κατευθύνουν

ώστε:

✓ Να κάνει την διαφορά στην καθημερινή ζωή των ανθρώπων, παρέχοντάς τους ποιοτικά προϊόντα.

✓ Να διατηρεί την πολιτική του σεβασμού και της ειλικρίνειας στον καταναλωτή.

✓ Να αναπτύσσει ποιοτικά προϊόντα και να συνεισφέρει σε μια καλύτερη ποιότητα ζωής.

Το γενικό πλαίσιο δραστηριοποίησης της εταιρίας συντίθεται στην παραγωγή, διανομή και εμπορία καλλυντικών, φαρμακευτικών ειδών και στην εμπορία ειδών παιδικής διατροφής.

Η έδρα της βρίσκεται σε ιδιόκτητο κτήριο επί της οδού Μενάνδρου 75, στην Αθήνα, ενώ διατηρεί υποκατάστημα στην Θεσσαλονίκη επί της οδού Λεωφ. Καραμανλή 112. Η παραγωγική της μονάδα βρίσκεται στο, επίσης ιδιόκτητο, εργοστάσιο της, στην οδό Τατοΐου 4, στην Μεταμόρφωση Αττικής και η αποθήκη στην οδό Λυκοβρύσεως 15.

Έχει λάβει πλήθος βραβείων για την υψηλή ποιότητα των προϊόντων και τις πρακτικές πωλήσεων. Το 2013 περιλήφθηκε στην λίστα του Fortune Greece, ως 13η μεταξύ των 20 ταχύτερα αναπτυσσόμενων Ελληνικών εταιρειών, ενώ το 2016 κέρδισε τον τίτλο του Super brand στην κατηγορία Προσωπικής Περιποίησης, στο πλαίσιο του παγκόσμιου θεσμού των Super brands. Το 2017 διακρίθηκε με το βραβείο Ανάπτυξης και Καινοτομίας στην απονομή των βραβείων Επιχειρηματικότητας «Κούρος», ενώ έλαβε επίσης την τιμητική διάκριση στο θεσμό «Οι Πρωταγωνιστές της Ελληνικής Οικονομίας», όπου βραβεύτηκε στην κατηγορία «GREEK BUSINESS CHAMPIONS».

Παράλληλα συστατικό στοιχείο της φιλοσοφίας της εταιρίας αποτελεί η διατήρηση της ελληνικής της ταυτότητας, με ταυτόχρονη επαύξηση της εξωστρέφειας της προς νέες αγορές, σε επίπεδο πωλήσεων.

3.2 Διοίκηση – Οργάνωση

Όπως αναφέρθηκε η εταιρία από το 1996, έχει αποκτήσει την νομική μορφή της Α.Ε. Κατά συνέπεια, η διοίκησή της ασκείται από 7μελές διοικητικό συμβούλιο, το οποίο παρουσιάζει την ακόλουθη σύνθεση:

- Ιωάννης Αναστασίου, Πρόεδρος και Διευθύνων Σύμβουλος από 20/06/2018 έως 20/06/2021.
- Ευθύμιος Αναστασίου, Αντιπρόεδρος και Διευθύνων Σύμβουλος από 20/06/2018 έως 20/06/2021.
- Κωνσταντίνα Αναστασίου, Μέλος Διοικ. Συμβουλίου από 20/06/2018 έως 20/06/2021.
- Αικατερίνη Μελισσάρη, Μέλος Διοικ. Συμβουλίου και Οικονομικός Διευθυντής από 20/06/2018 έως 20/06/2021.
- Χρυσούλα Γκούσκου, Μέλος Διοικ. Συμβουλίου από 20/06/2018 έως 20/06/2021.
- Χρήστος Δόδουρας, Μέλος Διοικ. Συμβουλίου από 20/06/2018 έως 20/06/2021.
- Στέφανος Βαζάκας, Μέλος Διοικ. Συμβουλίου από 20/06/2018 έως 20/06/2021

Ο Πρόεδρος και ο Αντιπρόεδρος κατέχουν ταυτόχρονα θέση διευθύνοντος συμβούλου στην εταιρία. Πρόκειται για τους υιούς του ιδρυτή της, οι οποίοι ασκούν πλέον τον πλήρη έλεγχο και την διοίκησή της. Τα καθήκοντά τους διαχωρίζονται σε αυτά του εμπορικού και οικονομικού διευθυντή και σε εκείνα του διευθυντή παραγωγής και R&D.

Για τους σκοπούς της εργασίας, το οργανόγραμμα της εταιρίας (Διάγραμμα 9) σχεδιάστηκε και παρουσιάζεται κατά προσέγγιση, δεδομένου ότι αποτελεί ουσιώδες στοιχείο εταιρικού απορρήτου, ως προς την λειτουργία της επιχείρησης και ως εκ τούτου δεν υπάρχει δημοσιευμένη εκδοχή του.

Από την παρουσίαση της δομικής οργάνωσης της εταιρίας καθίστανται σαφή δύο βασικά συμπεράσματα.

Το πρώτο αφορά την διοίκησή της, η οποία, όπως αποτυπώνεται στην σύνθεση του ΔΣ, είναι εν πολλοίς οικογενειοκρατική. Τρία από τα επτά μέλη του ΔΣ εμφανίζουν συγγένεια Α' βαθμού. Συγκεκριμένα, οι Ιωάννης και Ευθύμιος Αναστασίου, πρόεδρος και αντιπρόεδρος, είναι αδέρφια και ταυτόχρονα, αποκλειστικοί μέτοχοι της εταιρίας. Στο ΔΣ μετέχει επίσης, ως μέλος, η κόρη του προέδρου της εταιρίας, Ιωάννη Αναστασίου. Από τα παραπάνω, συμπεραίνουμε εύλογα την επιθυμία των μετόχων για διατήρηση της διοίκησης της εταιρίας, υπό τον άμεσο έλεγχό τους.

Ο έλεγχος αυτός, διαπερνά τα στενά θεσμικά όρια της νομικής τους

εξουσιοδότησης και καταλήγει στην ολοκλήρωση της διοίκησης, σε όλες τις διαθέσιμες βαθμίδες. Τεχνικά το γεγονός αυτό, αποτελεί επικάλυψη αρμοδιοτήτων και θα μπορούσε εν δυνάμει να χαρακτηριστεί ως «καθετοποίηση» του ελέγχου της εταιρίας.

Στην πράξη η διατήρηση του ελέγχου στα στενά πλαίσια της οικογένειας, είναι αυτή που γέννησε την εταιρία και κατάφερε, τόσο να την αναπτύξει, όσο και να την καταστήσει ανταγωνιστική. Παρατηρούμε λοιπόν ότι ένα φαινόμενο που εντοπίζεται να συμβαίνει συχνά σε μικρές και μεσαίες επιχειρήσεις, βρίσκει εφαρμογή και σε μεγαλύτερες εταιρίες, ακόμα και όταν αυτές έχουν περιειδηθεί την μορφή της Α.Ε. Όπως θα δειχθεί στα επόμενα κεφάλαια η συσσώρευση αυτή αρμοδιοτήτων σε μικρό αριθμό προσώπων, τα οποία μάλιστα συνδέονται με στενούς βαθμούς συγγένειας, μπορεί να αποτελέσει ταυτόχρονα θεμέλιο λίθο για την επιβίωση και ανάπτυξη μιας εταιρίας, αλλά και βασικό ανασταλτικό παράγοντα για την μακροπρόθεσμη διατήρηση των ανταγωνιστικών της πλεονεκτημάτων.

Το δεύτερο συμπέρασμα εστιάζει στην επιχειρησιακή δομή της εταιρίας. Όπως παρουσιάστηκε στο οργανόγραμμα, εταιρία δομείται γύρω από τρεις βασικούς άξονες. Την έρευνα και ανάπτυξη, τον έλεγχο και τις πωλήσεις. Η δόμηση αυτή αντικατοπτρίζει την γενικότερη φιλοσοφία της εταιρίας και τις μεθόδους υλοποίησης των στόχων της. Η εταιρία διαρθρώνεται με όλα τα απαιτούμενα επίπεδα από την δημιουργία του προϊόντος μέχρι το στάδιο της τελικής προώθησής του στην αγορά. Με τον τρόπο αυτό, όπως θα δειχθεί και παρακάτω επιχειρεί να εκμεταλλευτεί όλες τις δυνατότητες που της παρέχονται μέσω της ιδιοκτησίας και ανάπτυξης του εργοστασίου της, καταφέρνοντας έτσι να αποκομίσει, κατά το δυνατόν, τα οφέλη της καθετοποίησης της παραγωγής.

3.3 Προϊόντα

Η εταιρία ξεκίνησε την δραστηριότητά της με μόλις τρία προϊόντα. Την FREZYDERM Moisturizing Cream, το Antidandruff Shampoo (κατά της πιτυρίδας) και ένα προϊόν καθαρισμού, το Frezyderm Skin Cleanser, το οποίο συμπληρώνει τρεις δεκαετίες ζωής και αποτελεί μια από τις ναυαρχίδες της εταιρίας.

Σήμερα, η Frezyderm εκπροσωπείται στην εγχώρια και διεθνή αγορά με έναν κατάλογο 200 και πλέον κωδικών προϊόντων. Τα προϊόντα αυτά κατηγοριοποιούνται σε δεκατέσσερις μεγάλες υποομάδες οι οποίες είναι:

- ✓ Προϊόντα Περιποίησης Προσώπου
- ✓ Αντηλιακά
- ✓ Προϊόντα Περιποίησης Σώματος
- ✓ Προϊόντα Περιποίησης Μαλλιών
- ✓ Στοματική Υγιεινή
- ✓ Αποσυμφορητικά Μύτης
- ✓ Φροντίδα Μωρού
- ✓ Προϊόντα Παιδικής Περιποίησης
- ✓ Βρεφική & Παιδική Διατροφή
- ✓ Προϊόντα Εγκυμοσύνης
- ✓ Ενυδάτωση & Προστασία Δέρματος από Τσιμπήματα Εντόμων
- ✓ Ομοιοπαθητική
- ✓ Περιποίηση Ευαίσθητης Περιοχής
- ✓ Συμπληρώματα Διατροφής

Η παραγωγή των προϊόντων της Frezyderm βασίζεται σε βιολογικά ενεργά συστατικά, τα οποία απευθύνονται σε δερματικές καταστάσεις που απαιτούν ειδική δερμοκαλλυντική φροντίδα. Τα περισσότερα από αυτά τα προϊόντα λειτουργούν συμπληρωματικά στις ιατρικές θεραπείες συμβάλλοντας στην αποτελεσματικότητά τους.

Παράλληλα η εταιρία από το 2002 εισήλθε στον χώρο των αντηλιακών προϊόντων και αργότερα, το 2009 και στην αγορά των προϊόντων βρεφικής διατροφής, αναπτύσσοντας έτσι το κωδικολόγιο των διαθέσιμων επιλογών για τους πελάτες της.

Ενδεικτικά, ορισμένα από τα προϊόντα της εταιρίας είναι:

- ✓ Τα πρωτοποριακά αντηλιακά Sun Screen Velvet.
- ✓ Το νέο παιδικό αντηλιακό Kids Sun Care Wet Skin Spray SPF 50+, που ψεκάζεται και σε βρεγμένο δέρμα.
- ✓ Η εναλλακτική στεροειδούς δράσης κρέμα Anticort, σχεδιασμένη με βάση την τεχνολογία Medilike.
- ✓ Η σειρά PS.T., για τη φροντίδα του ψωριασικού δέρματος
- ✓ Η σειρά Ac-Norm, για την αντιμετώπιση των συμπτωμάτων της ακμής

Η σειρά αντηλιακών προϊόντων της Frezyderm (Εικόνα 12) είναι ιδανική για όλη την οικογένεια και περιλαμβάνει τις παρακάτω επιμέρους κατηγορίες προϊόντων:

- ✓ Sea side dry mist, βραβευμένο το 2016 με prix de beauté, αντηλιακό ξηρό λάδι,

υψηλής προστασίας, το οποίο με ένα ψέκασμα καλύπτει μεγάλες επιφάνειες του σώματος ακόμη και σε βρεγμένο δέρμα, χωρίς να αφήνει κολλώδη αίσθηση.

✓ ACTIVE SUN SCREEN FACE SPF 50 Υγρό Αντηλιακό με ενεργό άνθρακα, το οποίο διαθέτει διπλή δράση, υψηλής προστασίας από uva και uvb ακτίνες και ταυτόχρονη ενυδάτωση. Ανθεκτικό στο νερό. η ελαφριά γκρι χρωστική που αφήνει αρχικά στο δέρμα εξασφαλίζει την αποτελεσματική τοποθέτηση του σε όλο το πρόσωπο.

✓ KIDS SUN CARE SPF 50+ WET SKIN SPRAY Παιδικό Αντηλιακό Σπρέι αντίστοιχα με το πρώτο συν ότι δεν αφήνει λευκά σημάδια.

Η σειρά προϊόντων περιποίησης προσώπου της Frezyderm (Εικόνα 13) περιλαμβάνει τις παρακάτω επιμέρους κατηγορίες προϊόντων:

✓ AC-NORM HYDRA SCREEN προϊόν χαμηλής αντηλιακής προστασίας SPF 15, το οποίο προσφέρει ταυτόχρονη ενυδάτωση και είναι ιδανικό για λιπαρό - ευαίσθητο στην ακμή δέρμα. Μη φαγεσωρογόνο, δεν φράζει τους πόρους του δέρματος και δεν περιέχει parabens.

✓ AC-NORM MEDILIKE EFFECT 1, 2 και 3 CREAMS. Αποτελούν εξειδικευμένη σειρά ενυδατικών κρεμών προσώπου με συμπτώματα ήπιας ακμής. Παρέχουν φαρμακευτική δράση περιορισμού της υπερβολικής έκκρισης σμήγματος. Επίσης χρησιμοποιείται έπειτα από δερματολογική αγωγή, για συντήρηση του αποτελέσματος. Η αντιοξειδωτική και η αναπλαστική τους δράση, αναπλάθει την ταλαιπωρημένη επιδερμίδα, παρέχει βακτηριακή προστασία και ανακουφίζει το δέρμα με αντιερεθιστικά συστατικά.

Τα προϊόντα σπρέι για παιδιά είναι ιδανικά για την πρόληψη και προστασία από τις ψείρες (Εικόνα 14).

Η σειρά βιολογικού γάλακτος καλύπτει την βρεφική ανάπτυξη και ανάγκες για τους πρώτους μήνες του παιδιού (Εικόνα 15).

Η σειρά FREZYLAC (Εικόνα 16) περιλαμβάνει βιολογικές βρεφικές κρέμες ρυζάλευρου με γάλα, βανίλια φρούτα και δημητριακά, ιδανικές για τις πρώτες εισαγωγές τροφής του παιδιού.

Η σειρά καθαριστικών προσώπου PS.T. (Εικόνα 17), τεσσάρων σταδίων, για την καταπολέμηση της ψωρίασης της Frezyderm περιλαμβάνει τις παρακάτω επιμέρους κατηγορίες προϊόντων:

✓ PS.T. CLEANSER STEP 1 (Καθαριστικό για Ψωρίαση)

Η μοναδική ήπια σύνθεση καθαριστικού υγρού προσώπου και σώματος, σε συνδυασμό με λεπτούς κόκκους απομακρύνουν τα νεκρά κύτταρα και τις φολίδες από την επιδερμίδα που αποτελούν τις εστίες της ψωρίασης. Είναι άοσμο και δεν λεκιάζει. Κατάλληλο για ψωριασικό, ερυθρό, λεπτό, ευαίσθητο, με φολίδες δέρμα αντιμετωπίζει τον ερεθισμό, τον κνησμό, και τυχόν φλεγμονή των συμπτωμάτων.

✓ PS.T. KERATOLYTIC CREAM STEP 2 (Κρέμα για Ψωρίαση)

Συνδυάζεται με όλες τις θεραπευτικές αγωγές. Ενυδατικό γαλάκτωμα σώματος που απομακρύνει τις φολίδες - εστίες, έχει καταπραϋντική δράση και αφήνει το δέρμα μαλακό. Είναι άοσμο και δεν λεκιάζει. Χρησιμοποιείται κυρίως το βράδυ για μεγαλύτερη διάρκεια δράσης.

✓ PS.T. FLAKES BALANCE CREAM STEP 3 (Ειδική Κρέμα για την Ψωρίαση)

Ενισχύει τη δράση των θεραπευτικών αγωγών ενάντια στη νόσο. Εξειδικευμένη κρέμα με βιομιμητική δράση, μειώνει την ερυθρότητα, τον κνησμό και επαναφέρει τη δερματική λειτουργία. Με τα ενεργά του συστατικά και τα φυσικά έλαια, ανακουφίζει και μειώνει τη φλεγμονή, ελαττώνει τον πολλαπλασιασμό των κυττάρων. Δεν μυρίζει και δεν λεκιάζει. Επιθυμητή χρήση κατά τις φάσεις έξαρσης και ύφεσης, χορηγείται ως εναλλακτική αγωγή ή ως φροντίδα σε φάση ύφεσης.

✓ PS.T. SECOND SKIN CREAM STEP 4 (Κρέμα για Ψωρίαση)

Εξειδικευμένη διάφανη κρέμα, που θωρακίζει και βελτιώνει την ευαίσθητη όψη της επιδερμίδας. Παρέχει αντιμικροβιακή, αντιφλεγμονώδη και καταπραϋντική δράση. Προσφέρει ελαστικότητα στο δέρμα, δημιουργεί μια ματ επικάλυψη που προστατεύει το λεπτό ευαίσθητο δέρμα από εξωγενείς παράγοντες, ελαττώνει την ερυθρότητα, επουλώνει και καθυστερεί την επανεμφάνιση των φολίδων. Είναι άοσμο και δεν λεκιάζει.

Αξίζει να σημειωθεί ότι για την ανάπτυξη της προώθησης των προϊόντων της, η εταιρία εκδίδει τεύχος προϊόντων με την μορφή περιοδικού, με την επωνυμία FREZYPEDIA. Το τεύχος αυτό αποτελεί μεταξύ άλλων προωθητικό υλικό κατά την παρουσία των προϊόντων της μέσω της ιατρικής ενημέρωσης και του δικτύου πωλητών της.

3.4 Δίκτυο Πωλήσεων

Όπως προαναφέρθηκε, βασικός σκοπός της εταιρίας είναι ο σχεδιασμός, η παραγωγή και η εμπορία δερματολογικών προϊόντων, η παρουσίασή τους, μέσω της Ιατρικής Ενημέρωσης, σε δερματολόγους και η διακίνησή τους μέσω του φαρμακευτικού καναλιού διανομής. Για την εξυπηρέτηση αυτού του σκοπού έχουν δημιουργηθεί και λειτουργούν τα αντίστοιχα τμήματα εντός της εταιρίας. Έτσι σήμερα το δίκτυο διανομής και πωλήσεων της μέσω των συνεργαζόμενων φαρμακείων εκτείνεται σε όλη την Ελλάδα και αριθμεί χιλιάδες συνεργαζόμενα φαρμακεία. Παράλληλα προωθεί τις πωλήσεις της και μέσω των υποκαταστημάτων που διατηρεί σε Αθήνα και Θεσσαλονίκη.

3.4.1 Ιατρική Ενημέρωση

Ένα από τα νευραλγικότερα τμήματα της εταιρίας είναι αυτό της Ιατρικής Ενημέρωσης. Το γεγονός αυτό οφείλεται δομικές αρχές της εταιρίας, η οποία από την ίδρυσή της έχει επιλέξει τον τομέα αυτό, ως έναν από τους κύριους εκφραστές της προώθησης των προϊόντων της. Σήμερα το συγκεκριμένο τμήμα απαρτίζεται από δύο υποομάδες σε Αθήνα και Θεσσαλονίκη, οι οποίες καθημερινά προβαίνουν σε ενημερώσεις ιατρών όλων των ειδικοτήτων (Δερματολόγους, Πλαστικούς Παιδίατρους, Χειρουργούς, Γυναικολόγους, Παιδοδοντιάτρους, Αλλεργιολόγους και Διαβητολόγους, Ομοιοπαθητικούς), σχετικά με τα προϊόντα της Frezyderm.

3.4.2 Πωλήσεις

Αντίστοιχα το τμήμα Πωλήσεων, διαιρείται σε δύο υποομάδες (Νότιας και Βόρειας Ελλάδας) και είναι επιφορτισμένο με την συνολικότερη προώθηση των προϊόντων της εταιρίας στο υπόλοιπο δίκτυο συνεργατών. Το δίκτυο αυτό αποτελείται κυρίως από φαρμακεία και σκοπός του τμήματος είναι η ανάπτυξη της συμβουλευτικής πώλησης των προϊόντων, η διεύρυνση των προωθητικών ενεργειών προβολής τους μέσω των φαρμακείων. Σήμερα το δίκτυο συνεργαζόμενων με την εταιρία φαρμακείων ξεπερνά τα 4.500 στην ελληνική επικράτεια.

3.5 Εταιρική Κοινωνική Ευθύνη

Κεντρικό πυλώνα εξωστρέφειας κάθε επιχείρησης αποτελούν οι δράσεις εταιρικής κοινωνικής ευθύνης. Οι δράσεις αυτές έχουν σκοπό εκτός από την προβολή της εταιρίας, την εδραίωση της εικόνας συμμετοχής της εταιρίας στην κοινωνία, μέσα από την στήριξη της, με ενέργειες που επιστρέφουν μέρος του οφέλους που αποκόμισε η εταιρία στην κοινωνία.

Ενδεικτικά αναφέρεται ότι η Frezyderm κατά τα προηγούμενα έτη:

- ✓ Διέθεσε μέσω της δράσης ΜΠΟΡΟΥΜΕ (καμία μερίδα φαγητού χαμένη) 88.630 μερίδες φαγητού σε άτομα που είχαν ανάγκη.
- ✓ Αποτέλεσε επίσημο χορηγό του Greece Race for the Cure 2019 που διοργανώνει ο Πανελλήνιος Σύλλογος Γυναικών με Καρκίνο του Μαστού "Άλμα Ζωή" Αθήνας.
- ✓ Διέθεσε είδη υγιεινής και παιδικές τροφές στο Κέντρο Στήριξης Οικογένειας.
- ✓ Διοργάνωσε και στήριξε εκδηλώσεις στο Παιδιατρικό Κέντρο Αθηνών και σχολεία της Αττικής.

Πρόσθετη προτεραιότητα για την Frezyderm αποτελεί η μείωση των περιβαλλοντικών επιπτώσεων που συνοδεύουν την δραστηριότητα της, καθώς και η συνεχόμενη συμμόρφωση, με την εθνική και ευρωπαϊκή νομοθεσία.

Στην κατεύθυνση αυτή η Frezyderm συμμετέχει ενεργά στο σύστημα Συλλογικής Εναλλακτικής Διαχείρισης ΣΣΕΔ - ΑΝΑΚΥΚΛΩΣΗ.

Όπως αναφέρει η ίδια η εταιρία, αναγνωρίζοντας την ανάγκη για συνεχή βελτίωση της περιβαλλοντικής της επίδοσης με βάση τις αρχές της αειφόρου ανάπτυξης και σε συμμόρφωση με την νομοθεσία και τα διεθνή πρότυπα στοχεύει σε μια ισορροπημένη οικονομική ανάπτυξη σε αρμονία με το φυσικό περιβάλλον και την ελαχιστοποίηση του περιβαλλοντικού αποτυπώματος από την δραστηριότητα της. Ακολουθώντας τις ανωτέρω αρχές, η Frezyderm ασκεί τις δραστηριότητες της με τρόπο που εξασφαλίζει αφενός μεν την προστασία του περιβάλλοντος αφετέρου δε την υγιεινή και ασφάλεια των εργαζομένων της.

Από την ανάλυση των παραπάνω δράσεων παρατηρούμε ότι η εταιρία ακολουθεί

με κάθε δυνατό τρόπο το όραμά της. Η προσφερόμενη βοήθεια σε ομάδες εστιάζει κυρίως σε παιδιά, καθώς και η έμπρακτη συμπαράσταση σε οργανώσεις που σχετίζονται με τον καρκίνο του μαστού, αποτελούν σαφή προσανατολισμό, ως προς τους τομείς εστίασης για την εκπλήρωση του οράματός της.

Παράλληλα, καθίσταται εμφανές ότι με την επιλογή της συγκεκριμένης δέσμης δράσεων, η εταιρία επιχειρεί να συνδέσει άμεσα με την παραγωγική της δραστηριότητα σε παιδικές τροφές και προϊόντα φροντίδας με την κοινωνική της αποστολή, συμμετέχοντας με τρόπο αποτελεσματικό στην στήριξη των πιο ευπαθών ομάδων και της προστασίας του περιβάλλοντος και των εργαζομένων. Ταυτόχρονα όμως υιοθετεί δράσεις που συνδέονται με τον πολιτισμό και την ψυχαγωγία των ομάδων του κοινωνικού συνόλου.

Κεφάλαιο 4 Ανάλυση Ουσιωδών Στοιχείων Frezyderm

Στο παρόν κεφάλαιο αναλύονται σημαντικά γεγονότα (Διάγραμμα 10), τα οποία επηρεάζουν ουσιωδώς τα οικονομικά στοιχεία της εταιρίας και περιγράφονται στην επόμενη ενότητα. Μέρος της ανάλυσης αυτής αποτελεί και η σκιαγράφηση της εταιρίας, υπό το πρίσμα αναλύσεων SWOT και PEST, με τις οποίες συνοψίζεται η γενικότερη εικόνα της, τόσο ως προς το εσωτερικό της περιβάλλον, όσο και ως προς το περιβάλλον, μέσα στο οποίο δραστηριοποιείται και ταυτόχρονα την διαμορφώνει.

4.1 Μετατροπή σε Α.Ε.

Η ανάληψη των καθηκόντων του προέδρου της εταιρίας, το 1995, από τον μεγαλύτερο υιό της οικογένειας, έφερε μαζί της τις αναγκαίες αλλαγές, στην κατεύθυνση της εξέλιξης και της ανάπτυξης. Έτσι ένα χρόνο μετά την ανάληψη των καθηκόντων του προέδρου από τον Ι. Αναστασίου, η εταιρία αναπροσαρμόζει τον προσανατολισμό της και θέλοντας να ενσωματώσει την ανάπτυξη στις βασικές επιχειρησιακές στρατηγικές της αποφασίζει το 1996 την μετατροπή της σε Α.Ε., ώστε να αποκτήσει όλες τις αναγκαίες διευκολύνσεις που θα συνεισφέρουν στην κατεύθυνση αυτή.

Ο Ι. Αναστασίου, έχοντας περάσει από όλες τις θέσεις της εταιρίας αντιλήφθηκε άμεσα το επόμενο αναγκαίο βήμα για την εταιρία, που συνεχώς εξελισσόταν, προκειμένου να δομήσει τις προϋποθέσεις για την περαιτέρω ανάπτυξή της. Οι όγκοι συναλλαγών και οι φορολογικές διευκολύνσεις του 1996, ευνοούσαν την μετάβαση αυτή σε καθεστώς ανώνυμης εταιρίας. Παράλληλα όμως η διατήρηση όλου του πακέτου των μετοχών μεταξύ των δύο αδερφών, δεν θα επιμέριζαν την λήψη αποφάσεων. Παρατηρούμε λοιπόν ότι η εταιρία εκμεταλλεύτηκε πλήρως τις νομικές διευκολύνσεις, αντιλήφθηκαν άμεσα το περιβάλλον, ενώ παράλληλα διατήρησαν το όραμά τους για αποκλειστική διακυβέρνηση της εταιρίας τους από τους ίδιους.

4.2 Κατασκευή εργοστασίου παραγωγής

Η αύξηση του κύκλου εργασιών και διεύρυνση των απαιτήσεων σε επίπεδο πωλήσεων είχε ως επακόλουθο την αντίστοιχη αύξηση των απαιτήσεων σε επίπεδο παραγωγής. Έτσι η διοίκηση της εταιρίας προέβη στην λήψη απόφασης αναφορικά με την αναγκαιότητα δημιουργίας μιας ιδιόκτητης μονάδας παραγωγής. Εκμεταλλευόμενη τα οφέλη που προσέδωσε η μετατροπή της νομικής μορφής της σε Α.Ε. εκκίνησε τις εργασίες κατασκευής ενός ιδιόκτητου εργοστασίου παραγωγής δερμοκαλλυντικών το 1997.

Το εργοστάσιο, εγκαινιάστηκε το 2002, εκτείνεται σε 1.500 τ.μ. και εδρεύει στην Μεταμόρφωση Αττικής, επί της Λεωφ. Τατοΐου 4. Εκεί αναπτύχθηκε έκτοτε μια σύγχρονη μονάδα παραγωγής δερμοκαλλυντικών προϊόντων, πλήρως εναρμονισμένη με την Ευρωπαϊκή νομοθεσία. Το εργοστάσιο αποτέλεσε παράλληλα και τον ζωτικό χώρο ανάπτυξης των νέων ερευνητικών εργαστηρίων, όπως το Αναλυτικό και το Μικροβιολογικό Εργαστήριο, του τμήματος ποιοτικού ελέγχου, του In-Process Χημείου και κυρίως του τμήματος R&D. Αξίζει να αναφερθεί ότι η εταιρία καταβάλλει συνεχείς προσπάθειες για την στελέχωση των τμημάτων και κυρίως των εργαστηρίων της με Έλληνες, άρτια καταρτισμένους και απόλυτα εξειδικευμένους, επιστήμονες

Η δημιουργία της ιδιόκτητης αυτής μονάδας παραγωγής, συνέβαλε καθοριστικά σε δύο σημαντικούς τομείς για την επιχείρηση, προσδίδοντάς της έτσι ουσιαστικό συγκριτικό πλεονέκτημα έναντι των ανταγωνιστών της.

Το πρώτο πλεονέκτημα σχετίζεται κυρίως με τις ίδιες τις εγκαταστάσεις. Με τη δημιουργία του εργοστασίου, δημιουργήθηκαν παράλληλα δομές αποθήκευσης και διακίνησης των παραγόμενων προϊόντων. Με το σύνολο αυτό των ενεργειών η εταιρία κατάφερε σε μεγάλο βαθμό να επιτύχει καθετοποιημένη γραμμή παραγωγής και μεσοπρόθεσμα να θέσει τις βάσεις για την κάθετη ολοκλήρωσή της.

Το δεύτερο και εξίσου σημαντικό πλεονέκτημα αφορά τις περαιτέρω δυνατότητες που παρέχει η μονάδα παραγωγής, ως προς τον ανταγωνισμό. Η εταιρία κατάφερε όχι μόνο να ενισχύσει την δική της παραγωγή και διακίνηση προϊόντων, αλλά κυρίως να αποσπάσει μερίδιο από την παραγωγή ανταγωνιστών ή και εταιριών παραγωγής συμπληρωματικών αγαθών. Παράγοντες όπως η μικρή επάρκεια σε βιομηχανικές μονάδες στην Ελλάδα, η γεωγραφική θέση στο νοτιοανατολικό άκρο της Ευρώπης και η υψηλή ποιότητα παραγόμενου προϊόντος, οδήγησαν πολλές εταιρίες που είτε δεν διαθέτουν δικές τους

μονάδες παραγωγής, είτε αυτές είναι απομακρυσμένες από την χώρα διάθεσης των προϊόντων, στην ενσωμάτωση μέρους της παραγωγής τους στο εργοστάσιο της Frezyderm. Το γεγονός αυτό αποδεικνύει παράλληλα έμπρακτα την υψηλών προδιαγραφών παραγωγική διαδικασία που εφαρμόζεται στην εταιρία.

Ενδεικτικά αναφέρεται ότι στα εργαστήρια και συνολικά στην μονάδα παραγωγής έχει αναπτύξει και τηρεί ένα ενοποιημένο σύστημα Διασφάλισης Ποιότητας και είναι πιστοποιημένη με τα παρακάτω πρότυπα:

✓ ISO 9001:2008 από τον φορέα πιστοποίησης LRQA Lloyd's Registers, για τον σχεδιασμό, την ανάπτυξη και παραγωγή καλλυντικών προϊόντων, ενδοκολλικών gel, φθειροκτόνων και ρινικών spray, αποθήκευση, προώθηση και εμπορία καλλυντικών προϊόντων, φαρμάκων και παροχή υπηρεσιών ιατρικής ενημέρωσης.

✓ ISO 9001:2008 από τον φορέα πιστοποίησης LRQA Lloyd's Registers, για τον σχεδιασμό, την ανάπτυξη και παραγωγή καλλυντικών προϊόντων, ενδοκολλικών gel, φθειροκτόνων και ρινικών spray, αποθήκευση, προώθηση και εμπορία καλλυντικών προϊόντων, φαρμάκων και παροχή υπηρεσιών ιατρικής ενημέρωσης.

✓ ISO 22716:2007, για την ορθή παρασκευαστική πρακτική για την παραγωγή, αποθήκευση και διακίνηση καλλυντικών.

✓ ISO 22000:2005, για την αποθήκευση και διακίνηση συσκευασμένων προϊόντων διατροφής και γάλακτος σε σκόνη για βρέφη, παιδιά και ενήλικες. Τα βιολογικά προϊόντα διατροφής είναι πιστοποιημένα από Φορείς της Ευρωπαϊκής Ένωσης και την ΔΗΩ.

✓ ISO 13485:2012 και Απόφαση ΔΥ 85/1348 για παραγωγή και διακίνηση ενδοκολλικών gel και καθαριστικών, φθειροκτόνων προϊόντων, ρινικών spray και προϊόντων στοματικής φροντίδας.

4.3 Νέα προϊόντα – Αγορές

Με την έναρξη λειτουργίας του εργοστασίου, το 2002, η Frezyderm, δεν κατάφερε απλώς να δημιουργήσει την δική της μονάδα παραγωγής. Το σημαντικότερο στρατηγικό πλεονέκτημα που απέκτησε έγκειται στην δημιουργία ενός σύγχρονου τμήματος R&D.

Από την ευρύτερη ανάπτυξη της λειτουργίας του τμήματος, το οποίο είχε ήδη δημιουργηθεί από το 2000, Έτσι το 2002 η ομάδα του R&D ανέπτυξε την πρώτη

φόρμουλα, διάφανης αντηλιακής κρέμας, η οποία λανσαρίστηκε εκείνη την χρονιά, χωρίς όμως επιτυχία. Παρά το γεγονός αυτό η εταιρία διατήρησε την ιδέα, την οποία προώθησε ξανά στην αγορά το 2012, έπειτα από νέα τριετή έρευνα. Πρόκειται για την σειρά αντηλιακών Frezyderm Sun Screen Velvet, η οποία περιλαμβάνει κρέμες που δημιουργούν ένα αόρατο, αδιάβροχο στρώμα και προστατεύουν αποτελεσματικά το δέρμα, χωρίς να αφήνουν αίσθηση λιπαρότητας μιας «κανονικής» κρέμας. Η Frezyderm ήταν η πρώτη εταιρία που κυκλοφόρησε και το αντηλιακό σε αφρό, για να την ακολουθήσουν μετέπειτα, ακόμη και εταιρείες του εξωτερικού.

Παράλληλα τον Ιανουάριο 2009, εισήγαγε στην εγχώρια αγορά μια σειρά προϊόντων βιολογικής βρεφικής διατροφής. Το πρώτο προϊόν ήταν το βιολογικό βρεφικό γάλα Frezylac, η διάθεση του οποίου ξεκίνησε αποκλειστικά μέσω των φαρμακείων. Στη συνέχεια, τον Μάιο του 2010, η σειρά συμπληρώθηκε με τις βρεφικές κρέμες βιολογικής προέλευσης Frezylac

Γίνεται έτσι αντιληπτή η σημασία ύπαρξης του εργοστασίου, κυρίως όμως η ύπαρξη και η ανάπτυξη του τμήματος R&D. Το τμήμα πλέον αποτελεί καθ' ομολογία το στρατηγικό κέντρο δημιουργίας και ανάπτυξης νέων προϊόντων. Η εταιρία έχοντας επενδύσει σε έμπειρο και εξειδικευμένο προσωπικό, καθώς και σε νέα σύγχρονη υλικοτεχνική υποδομή στα εργαστήριά της, έχει την δυνατότητα να αναπτύσσει διαρκώς νέα, ασφαλή και αποτελεσματικά προϊόντα, αξιοποιώντας τις πιο σύγχρονες καλλυντικοτεχνικές δομές και τα νέα δεδομένα της επιστήμης.

Ενδεικτικά σημειώνεται ότι το 2008 η εταιρία επένδυσε 1,7 δισ. ευρώ στην παραγωγή νέων προϊόντων αλλά και στην διαφημιστική της καμπάνια.

Η ανάπτυξη του τμήματος έχει συντελεστεί σε τέτοιο βαθμό που η ομάδα επιστημόνων της εταιρίας είναι σε θέση να δημιουργεί και να υποστηρίζει νομικά για λογαριασμό των πελατών της, όλες τις νέες μορφές φαρμακευτικών καλλυντικών. Πλέον στο εργοστάσιό της παράγονται αντηλιακά και πληθώρα άλλων προϊόντων για λογαριασμό τρίτων, πολυεθνικών και διάσημων εταιριών, οι οποίες επιλέγουν είτε να χρησιμοποιούν προϊόντα της Frezyderm, υπό το δικό τους brand name, είτε επιλέγουν το εργοστάσιό της ως επιπλέον γραμμή παραγωγής των προϊόντων τους.

Όπως θα παρουσιαστεί και παρακάτω, η εταιρία συνεχίζει να επανεπενδύει σημαντικό μέρος του ετήσιου τζίρου της στο τμήμα Έρευνας και Ανάπτυξης, γεγονός που διασφαλίζει την μέχρι σήμερα πορεία του και αποτελεί τον κύριο λόγο της επιτυχίας του.

Όλα τα παραπάνω οδήγησαν το 2012 την εταιρία στην κατεύθυνση της εξωστρέφειας της παραγωγής της, ξεκινώντας τις εξαγωγές και τις επενδύσεις της σε νέες αγορές. Πλέον η παρουσία της δεν περιορίζεται στα στενά γεωγραφικά ελληνικά όρια, αλλά εκτείνεται σε περίπου 20 χώρες.

4.4 Ίδρυση θυγατρικής

Με την πάροδο του χρόνου, οι εξαγωγές των προϊόντων της Frezyderm αυξήθηκαν και πλέον έχουν επεκταθεί σε περισσότερες από είκοσι χώρες. Η λίστα εξαγωγών περιλαμβάνει χώρες όπως η Μεγάλη Βρετανία, τα Ηνωμένα Αραβικά Εμιράτα, το Μπαχρέιν, την Σαουδική Αραβία και το Κατάρ, ενώ πρόσφατα προστέθηκαν στη λίστα η Ρουμανία, η Ισπανία, η Πορτογαλία, ο Λίβανος, η Κύπρος και το Περού.

Η συνεχής αύξηση των εξαγωγών από το 2012, οδήγησε σε αντίστοιχη ανάπτυξη όλων των τμημάτων της εταιρίας. Άμεση συνέπεια της αύξησης αυτής ήταν η δημιουργία της ανάγκης αφενός για διοχέτευση του αυξημένου όγκου παραγωγής και αφετέρου η ανάγκη δημιουργίας νέου δικτύου διανομής. Η Frezyderm προσαρμοζόμενη στις συνεχώς αυξανόμενες ανάγκες, έλαβε, το 2015, την απόφαση ίδρυσης θυγατρικής εταιρίας, στην Αγγλία.

Στην επιλογή της χώρας για την ανάπτυξη του νέου παραρτήματος, καθώς και του καναλιού διανομής συντέλεσαν δύο βασικοί παράγοντες. Ο πρώτος παράγοντας σχετίζεται με την διαμόρφωση της πολιτισμικής σύνθεσης του Λονδίνου και γενικότερα της Μεγάλης Βρετανίας. Η αγορά του Λονδίνου διαθέτει ένα ευρύ φάσμα εθνικοτήτων και νοοτροπιών, γεγονός που δίνει την δυνατότητα στην εταιρία να δοκιμάσει πολλαπλούς παράγοντες που σχετίζονται με τις πωλήσεις, αντλώντας δεδομένα από ένα διευρυμένο και ποικιλόμορφο κοινό.

Η δεύτερη αιτία που συνέβαλε στην επιλογή του Λονδίνου, σχετίζεται με οικονομικοπολιτικούς παράγοντες. Όπως αναλυτικά θα παρουσιαστούν και παρακάτω ο συνδυασμός της ευρύτητας δυνατοτήτων που παρέχει το Λονδίνο σε διεθνείς συμφωνίες και συνεργασίες, του επικείμενου Brexit, του λογιστικού και φορολογικού συστήματος της Μεγάλης Βρετανίας, καθώς και η τοποθεσία διαμόρφωσαν το σκεπτικό της συγκεκριμένης απόφασης.

Σύμφωνα με τα διαθέσιμα στοιχεία, τόσο της ICAP⁶, όσο και του CTPA⁷, για το 2018 η αξία της βρετανικής αγοράς καλλυντικών (σε τιμές λιανικής) διαμορφώθηκε σε £9,681 δις. παρουσιάζοντας μικρή μείωση (-1,3%) σε σχέση με το προηγούμενο έτος.

Ειδικότερα, τα είδη περιποίησης μάνιου συγκέντρωσαν το μεγαλύτερο ποσοστό των συνολικών πωλήσεων με 24,6% και ακολουθούν με μικρή διαφορά τα προϊόντα περιποίησης δέρματος με ποσοστό 23,6%.

Οι εισαγωγές καλλυντικών στη Μ. Βρετανία ανήλθαν σε £4,265 δις. το 2018 σημειώνοντας οριακή μείωση (κατά 0,3%) σε σύγκριση με το προηγούμενο έτος. Το 42,3% των συνολικών εισαγωγών αφορούσε προϊόντα περιποίησης δέρματος - μακιγιάζ.

Στα επόμενα γραφήματα (Διαγράμματα 11 – 14), παρουσιάζονται, συνοπτικά, βασικά στοιχεία της διάρθρωσης της αγοράς του Ηνωμένου Βασιλείου.

Στις 6 Ιουλίου του 2015, συστήθηκε ανώνυμη εταιρία με έδρα στο κτήριο της οδού 1 Kings Avenue στο Λονδίνο και διακριτικό τίτλο «FREZYDERM UK LIMITED». Η εταιρία που εγγράφηκε με κωδικό αριθμό 09671305⁸, τελεί υπό τον πλήρη έλεγχο της μητρικής (100% μετοχικού κεφαλαίου) και αποκλειστικοί μέτοχοί της παραμένουν οι αδερφοί Αναστασίου. Οι εμπορικές δραστηριότητες που ασκεί ορίζονται από τον αντίστοιχο ΚΑΔ (Nature of business) 46460 και προσδιορίζονται ως χονδρικό εμπόριο φαρμακευτικών προϊόντων (Wholesale of pharmaceutical goods).

Η πρόθεση των μετόχων αφορούσε στην αρχική δημιουργία ηλεκτρονικού καταστήματος (e-shop), προκειμένου να καταγράψει τα χαρακτηριστικά όλων των αγορών και να βλέπει τις ανάγκες κάθε χώρας. Εν συνεχεία θα ακολουθούσε η πλήρης ανάπτυξη καναλιού διανομής μέσω φυσικού καταστήματος και των φαρμακείων.

4.5 SWOT

Στην παρούσα ενότητα, θα παρουσιαστούν συνοπτικά (Διάγραμμα 15), οι παράγοντες του εσωτερικού και εξωτερικού περιβάλλοντος που συνθέτουν την εικόνα της εταιρίας. Σκοπός της ανάλυσης αυτής είναι να καταστούν ευκρινείς όλοι εκείνοι οι λόγοι

⁶ (ICAP, 2020)

⁷ (The Cosmetic, Toiletry and Perfumery Association (CTPA), 2020)

⁸ (Companies House, 2020)

που συντελούν στην διαμόρφωση των οικονομικών αποτελεσμάτων της. Με τον τρόπο αυτό εκτιμάται ότι ευνοείται η επαρκέστερη κατανόηση των οικονομικών αποτελεσμάτων της επιχείρησης και διευκρινίζονται οι αιτίες που αποδίδουν τα οικονομικά μεγέθη, ως αποτελέσματα.

4.5.1. Δυνάμεις

Οι δυνάμεις αποτελούν τα σημεία εκείνα που καθιστούν ισχυρή και ανταγωνιστική την επιχείρηση. Στην περίπτωση της Frezyderm, ως δυνάμεις μπορούν να οριστούν η ύπαρξη ιδιόκτητης μονάδας παραγωγής, οι διαρκείς επενδύσεις στο R&D και το υφιστάμενο δίκτυο πωλήσεων.

Αναλυτικότερα ως δυνάμεις της επιχείρησης καταγράφονται:

Η ιδιόκτητη μονάδα παραγωγής (εργοστάσιο) που δημιουργήθηκε στις αρχές του 2000, προσέδωσε ανταγωνιστικό πλεονέκτημα στην επιχείρηση, έναντι των ανταγωνιστών της. Με την δημιουργία του εργοστασίου επετεύχθη καλύτερος έλεγχος της παραγωγής, ενώ παράλληλα αναπτύχθηκαν όλα τα απαιτούμενα συστήματα που οδηγούν σε απόκτηση τεχνογνωσίας, αναφορικά με τα παραγόμενα προϊόντα. Όπως είναι φυσικό το γεγονός της ιδιοκτησίας μονάδας παραγωγής, συνεισέφερε και στην μείωση του κόστους παραγωγής, καθώς και στο κόστος διακίνησης.

Ένα πρόσθετο όφελος που προέκυψε από την ανέγερση του εργοστασίου είναι η δημιουργία στους χώρους του, αυτόνομου τμήματος R&D. Με τον τρόπο αυτό η εταιρία κατόρθωσε να εντάξει στις δυνάμεις της την συνεχή βελτίωση των παραγόμενων προϊόντων, κυρίως όμως την ανάπτυξη νέων καινοτόμων. Η στελέχωση του τμήματος με εξειδικευμένους επιστήμονες και η διαρκής επένδυση σε εκσυγχρονισμό των μηχανημάτων και των γνώσεων, οδηγούν σε σταθερότερη πορεία στο μέλλον.

Επιπρόσθετα τα οφέλη είναι πολλαπλά με την ανάπτυξη και καταχώρηση πατεντών, οι οποίες λογίζονται ως ουσιώδες περιουσιακό στοιχείο της εταιρίας, αποφέροντας πολλαπλά και μακροπρόθεσμα έσοδα. Ενδεικτικό της κουλτούρας που έχει διαδοθεί στην εταιρία, είναι το γεγονός ότι οι ανθρωποώρες εκπαίδευσης στον όμιλο για το 2018, άγγιξαν τις 100 ώρες ανά εργαζόμενο, ενώ επανεπενδύει συνεχώς σημαντικά ποσά στην Έρευνα και Ανάπτυξη.

Όπως προαναφέρθηκε η εταιρία έχει επιλέξει ως κύριους τρόπους, προώθησης και διάθεσης των προϊόντων της, μέσα από τα φαρμακεία και την ιατρική ενημέρωση. Το γεγονός αυτό της επιτρέπει να διατηρεί ένα διευρυμένο και αξιόπιστο δίκτυο πωλήσεων, με χαμηλό λειτουργικό κόστος. Η μη ύπαρξη δικού της φυσικού καταστήματος εξοικονομεί πόρους, οι οποίοι διατίθενται σε άλλες δραστηριότητες, ενώ παράλληλα η εξειδίκευση και η επιστημονική τεκμηρίωση των πωλητών και των φαρμακοποιών ενισχύει την γνώμη των πελατών για τα προϊόντα της.

4.5.2. Αδυναμίες

Ένας παράγοντας που λειτουργεί ταυτόχρονα ως δύναμη και ως αδυναμία είναι το κανάλι πωλήσεων της Frezyderm. Όπως αναφέρθηκε το κανάλι αυτό, φαρμακεία και ιατρική ενημέρωση, αποτελεί ένα συστατικό στοιχείο της επιτυχίας της επιχείρησης μέχρι σήμερα. Παρόλαυτά η διατήρησή του ως μοναδικού δικτύου προώθησης των πωλήσεων καθιστά την πολιτική της εταιρίας μονοδιάστατη και περιορίζει σημαντικά τις προοπτικές ανάπτυξης, δεδομένου ότι στα μεν φαρμακεία δεν αποτελεί μοναδικό brand, ενώ η ιατρική ενημέρωση λειτουργεί με τρόπο που η εταιρία προσεγγίζει τον πελάτη και όχι το αντίστροφο.

Αναλύθηκε ανωτέρω το άνοιγμα θυγατρικής στην Μεγάλη Βρετανία, με έδρα το Λονδίνο. Παρά το γεγονός ότι αυτό θα καταγραφόταν είτε στις δυνάμεις (άνοιγμα νέας αγοράς), είτε στις ευκαιρίες (ανάπτυξη πωλήσεων), το εγχείρημα θα περιληφθεί εν τέλει στις αδυναμίες, εξαιτίας δύο παραγόντων.

Ο πρώτος και κυριότερος παράγοντας σχετίζεται με την χρονική συγκυρία ίδρυσης της θυγατρικής (timing). Με γνώμονα το γεγονός ότι το δημοψήφισμα για το Brexit είχε δρομολογηθεί ήδη από το 2013 και αντίστοιχα την νικηφόρα πορεία του D. Cameron στις εκλογές της 7ης Μαΐου 2015, η αβεβαιότητα του αποτελέσματος, θα έπρεπε να έχει αποτελέσει ανασταλτικό παράγοντα για επενδύσεις στο Ην. Βασίλειο. Το συμπέρασμα αυτό εξάγεται συνεκτιμώντας δυο βασικά στοιχεία που αφορούν την Frezyderm.

Το πρώτο συνδέεται με το μέγεθός της, ως προς τις πωλήσεις, στην εγχώρια και την διεθνή αγορά, και το αντίστοιχο μέγεθος της αγοράς στην οποία επιχειρεί να εισέλθει. Καθίσταται εμφανές ότι η είσοδος σε μια τέτοιου μεγέθους αγορά, χωρίς να επικεντρωθεί σε ένα μοντέλο niche αγοράς, καθιστούν χρονοβόρα και πολυδάπανη μια ενδεχόμενη

επιτυχία.

Επιπρόσθετα το δεύτερο στοιχείο σχετίζεται με την απόφαση της διοίκησης να εισέλθει σε μια αγορά η οποία θα ήταν δεδομένο ότι θα χαρακτηριζόταν από αβεβαιότητα, όποιο και αν ήταν το αποτέλεσμα του δημοψηφίσματος. Μάλιστα το άνοιγμα της θυγατρικής στο Ην. Βασίλειο πραγματοποιήθηκε δύο μήνες μετά την εκλογική νίκη του D. Cameron (6 Ιουλίου 2015).

Ο δεύτερος παράγοντας συνδέεται με την αδυναμία εκμετάλλευσης του επί δύο συνεχή έτη αυξανόμενου κύκλου εργασιών (Διάγραμμα 16), ο οποίος θα μπορούσε να αποτελέσει την βάση για την επίτευξη του πλάνου του ομίλου και της διοίκησης για την περαιτέρω διεθνοποίηση της εταιρίας. Σημειώνεται παράλληλα, ότι κατά το έτος 2017 συντελέστηκε αύξηση μετοχικού κεφαλαίου (ΑΜΚ) ύψους 445.215,11 €.

Όλα τα παραπάνω είχαν ως συνέπεια την κήρυξη σε πτώχευση της Frezyderm UK Limited, με ημερομηνία υποβολής αίτησης (Declaration of Solvency) την 20 Δεκεμβρίου 2019. Παρατηρούμε λοιπόν, πως μια δύναμη ή μια ευκαιρία που χρησιμοποιείται με εσφαλμένο τρόπο, τείνει να μετατραπεί σε αδυναμία, σπαταλώντας σημαντικό μέρος των κεφαλαίων και προσπάθειας της επιχείρησης, χωρίς ουσιαστικό αποτέλεσμα.

4.5.3. Ευκαιρίες

Η συνεχής εξωστρεφής προσέγγιση της επιχείρησης ως προς τις πωλήσεις προϊόντων αποτελεί από μόνη της την σημαντικότερη ευκαιρία και αυτό διότι αποτελεί πλέον στοιχείο της κουλτούρας της. Στο πλαίσιο αυτό η ανάπτυξη και εδραίωση διεθνών συνεργασιών, τόσο σε επίπεδο παραγωγής, όσο και σε επίπεδο πωλήσεων προσδίδει δυναμική στην εταιρία και βελτιώνει μακροπρόθεσμα την θέση της.

Ήδη, όπως αναφέρθηκε, έχει αναλάβει την παραγωγή για λογαριασμό άλλων εταιριών προϊόντων στο εργοστάσιό της. Επιπρόσθετα το άνοιγμα που επιχειρεί σε όλο και περισσότερες χώρες αναμένεται να αποτελέσει σημαντικό πυλώνα βιωσιμότητας και ανάπτυξης.

4.5.4. Απειλές

Ως απειλές καταγράφονται οι ενδογενείς και οι εξωγενείς παράγοντες που μπορούν να αποτελέσουν τροχοπέδη στην ανάπτυξη της εταιρίας και στην επίτευξη των στόχων της. Ενδεικτικά αναφέρονται:

Η αστάθεια του νομοθετικού πλαισίου στην χώρα μας, η πολυνομία και οι συνεχείς διευκρινιστικές εγκύκλιοι δημιουργούν ένα λιγότερο φιλικό κλίμα για την ανάπτυξη και βιωσιμότητα της επιχείρησης. Αντίθετα το ευρωπαϊκό πλαίσιο με βάση το οποίο πρέπει να προσαρμόζονται τα προϊόντα της, κρίνεται ως ασφαλές, ενώ παράλληλα τα χρονικά περιθώρια προσαρμογής και ενσωμάτωσης των νέων κανόνων στο εθνικό δίκαιο που δίνονται, επιτρέπουν την ανάληψη ενεργειών προσαρμογής σε επαρκές χρονικό διάστημα.

Η ύπαρξη ανταγωνιστών σε εθνικό και διεθνές επίπεδο, συντελεί στην ανασφάλεια για οποιαδήποτε επιχείρηση. Συγκεκριμένα οι ανταγωνιστές του κλάδου στον οποίο δραστηριοποιείται η Frezyderm είναι εταιρίες με υψηλό βαθμό τεχνογνωσίας, ενώ παράλληλα διαθέτουν ισχυρά αποθέματα και ευρύτερη γκάμα προϊόντων. Κατά συνέπεια αυτοί είναι και οι τομείς στους οποίους οφείλει η εταιρία να εστιάσει, προκειμένου να ανταπεξέλθει στην ένταση του ανταγωνισμού.

Πρόσθετα στα παραπάνω, ως απειλές καταγράφονται επίσης οι παρακάτω κίνδυνοι:

Χρηματοοικονομικοί κίνδυνοι

Ως χρηματοοικονομικοί κίνδυνοι περιγράφονται οι επιδράσεις του περιβάλλοντος που σχετίζονται με επιβολή ελέγχων κεφαλαίων, καθώς και το μακρο και χρηματοοικονομικό περιβάλλον της χώρας που δραστηριοποιείται η επιχείρηση. Συγκεκριμένα:

Κίνδυνος αγοράς

Ως κίνδυνος αγοράς ορίζονται οι απειλές που δημιουργούνται από ενδεχόμενες αλλαγές στις τιμές της αγοράς, όπως για παράδειγμα οι αλλαγές σε συναλλαγματικές ισοτιμίες και επιτόκια να επηρεάσουν τη διακύμανση της αξίας των χρηματοοικονομικών μέσων που κατέχει ο Όμιλος. Βασική επιδίωξη αποτελεί η διαχείριση του κινδύνου, με σκοπό τον έλεγχο και την διαχείριση της έκθεσής της επιχείρησης σε αποδεκτά όρια.

Αναλυτικότερα, ο κίνδυνος αγοράς περιλαμβάνει τους παρακάτω επιμέρους

κινδύνους, επί των οποίων αποτυπώνεται και η αντίστοιχη πολιτική διαχείρισης από την πλευρά του Ομίλου (επιχείρησης):

Κίνδυνος επιτοκίου

Ο κίνδυνος διακύμανσης επιτοκίων συνίσταται στην πιθανότητα η εύλογη αξία των μελλοντικών χρηματοροών ενός χρηματοοικονομικού περιουσιακού στοιχείου να παρουσιάσει διακυμάνσεις εξαιτίας μεταβολών στα επιτόκια της αγοράς.

Όπως αναφέρεται στην έκθεση του ΔΣ του Ομίλου, ο Όμιλος δεν εκτιμάται ότι εκτίθεται σημαντικό κίνδυνο επιτοκίου. Ο μακροπρόθεσμος δανεισμός του Ομίλου αναφέρεται σε υποχρεώσεις χρηματοδοτικής μίσθωσης με κυμαινόμενο επιτόκιο που τον εκθέτει σε κίνδυνο ταμειακών ροών ωστόσο ο συγκεκριμένος κίνδυνος δεν χαρακτηρίζεται από το ΔΣ ως σημαντικός.

Συναλλαγματικός κίνδυνος

Ο συναλλαγματικός κίνδυνος συνίσταται στην πιθανότητα η εύλογη αξία των ταμειακών ροών ενός χρηματοοικονομικού μέσου να παρουσιάσει διακυμάνσεις εξαιτίας μεταβολών στις ισοτιμίες ξένου συναλλάγματος.

Όπως αναφέρεται στην έκθεση του ΔΣ του Ομίλου, οι δραστηριότητες του Ομίλου εντοπίζονται κυρίως στην Ευρώπη και κατά συνέπεια το μεγαλύτερο μέρος των συναλλαγών του διεξάγεται σε Ευρώ, γεγονός που αποτυπώνεται και στις αντίστοιχες καταστάσεις.

Πιστωτικός κίνδυνος

Ο πιστωτικός κίνδυνος συνίσταται στην πιθανότητα αντισυμβαλλόμενος να προκαλέσει στον Όμιλο και στην Εταιρία οικονομική ζημιά εξαιτίας της αθέτησης των συμβατικών του υποχρεώσεων.

Με βάσει τις εκτιμήσεις του ΔΣ ο μέγιστος πιστωτικός κίνδυνος στον οποίο είναι εκτεθειμένος ο Όμιλος, κατά την ημερομηνία κατάρτισης των χρηματοοικονομικών καταστάσεων, είναι η λογιστική αξία των χρηματοοικονομικών περιουσιακών του στοιχείων. Όπως γίνεται αντιληπτό ο κίνδυνος αυτή δεν αποτελεί ουσιώδη απειλή για τον Όμιλο, πλην όμως οφείλει να αποτυπωθεί ως ενδεχόμενο.

Εν γένει οι αθετημένες πληρωμές από πελάτες είναι μέγεθος το οποίο μπορεί ενδεχόμενα να επηρεάσει αρνητικά την ομαλή ρευστότητα του Ομίλου και της Εταιρίας. Τόσο η εισήγηση του ΔΣ, όσο και η ανάλυση των καταστάσεων της εταιρίας, εντοπίζουν

τον μεγάλο αριθμό μεμονωμένων πελατών και αντίστοιχη ευρεία διασπορά της πελατειακής βάσης της εταιρίας, με αποτέλεσμα να μην υφίσταται υψηλό επίπεδο συγκέντρωσης του πιστωτικού κινδύνου σε σχέση με τις απαιτήσεις αυτές. Επιπρόσθετα, αναφέρεται στην έκθεση του ΔΣ ότι η εταιρία συνεργάζεται με εξειδικευμένη ασφαλιστική εταιρία για την ασφάλιση των απαιτήσεων της, αντισταθμίζοντας με τον τρόπο αυτό τον όποιο κίνδυνο.

Απομείωση χρηματοοικονομικών περιουσιακών στοιχείων

Η έκθεση του Ομίλου αφορά δύο κατηγορίες χρηματοοικονομικών περιουσιακών στοιχείων που ενδέχεται να προκαλέσουν πιστωτικό κίνδυνο:

- Οι εμπορικές απαιτήσεις και
- Τα κυκλοφορούντα περιουσιακά στοιχεία

Σύμφωνα με την έκθεση των ορκωτών ελεγκτών προς το ΔΣ της εταιρίας για το έτος 2018, σημειώνεται ότι παρόλο που τα ταμειακά διαθέσιμα και τα ταμειακά ισοδύναμα υπόκεινται επίσης στις απαιτήσεις απομείωσης του ΔΠΧΑ 9, δεδομένου ότι ο Όμιλος διατηρεί τα ταμειακά διαθέσιμα και τα ταμειακά ισοδύναμά τους σε αξιόπιστα χρηματοπιστωτικά ιδρύματα εντός της Ευρωπαϊκής Ένωσης, η ζημία απομείωσης είναι επουσιώδης.

Ο Όμιλος εφαρμόζει την απλοποιημένη προσέγγιση του ΔΠΧΑ 9 για τον υπολογισμό των αναμενόμενων πιστωτικών ζημιών, σύμφωνα με την οποία η πρόβλεψη ζημίας επιμετράται πάντα σε ποσό ίσο με τις αναμενόμενες πιστωτικές ζημίες καθ' όλη τη διάρκεια ζωής για τις εμπορικές απαιτήσεις και τα λοιπά κυκλοφορούντα περιουσιακά στοιχεία. Διευκρινίζεται ότι οι αναμενόμενες πιστωτικές ζημίες βασίζονται στη διαφορά ανάμεσα στις ταμειακές ροές που είναι απαιτητές από τους πελάτες και όλες τις ταμειακές ροές που ο Όμιλος προσδοκά τελικά ότι θα εισπράξει. Όλες οι υστερήσεις ταμειακών ροών προεξοφλούνται.

Κίνδυνος ρευστότητας (χρηματοδοτικός κίνδυνος)

Ο κίνδυνος ρευστότητας συνίσταται στον κίνδυνο η επιχείρηση να μην μπορέσει να εκπληρώσει τις χρηματοοικονομικές της υποχρεώσεις στο χρόνο που απαιτείται. Για την μείωση του κινδύνου ρευστότητας αποτελεί προϋπόθεση η διατήρηση σε χαμηλά επίπεδα, μέσω της διαθεσιμότητας επαρκών ταμειακών διαθεσίμων ή/και πιστωτικών ορίων, που διασφαλίζουν την εκπλήρωση των χρηματοοικονομικών υποχρεώσεων με λήξη

στους επομένους 12 μήνες.

Τα στοιχεία του Ομίλου εμφανίζουν με 31 Δεκεμβρίου 2018 21.409.575,46 € ταμειακά διαθέσιμα, ταμειακά ισοδύναμα και κυκλοφορούντα χρηματοοικονομικά περιουσιακά στοιχεία ενώ ο δανεισμός ανέρχεται σε 2.613.068,46 €.

Επιχειρησιακοί κίνδυνοι

Κίνδυνος Πωλήσεων

Ο κίνδυνος πωλήσεων εντοπίζεται ως προς τους ανασταλτικούς παράγοντες ως προς την ανάπτυξη των πωλήσεων των εταιριών του Ομίλου. Παράγοντες όπως η αβεβαιότητα του οικονομικού περιβάλλοντος σε συνδυασμό με ενδεχόμενη μείωση του διαθέσιμου προς κατανάλωση εισοδήματος, επηρεάζουν άμεσα την αγορά.

Η στρατηγική του Ομίλου για την αποτελεσματική αντιμετώπιση αυτών των κινδύνων εστιάζει αφενός στη διαρκή προσήλωση στους στρατηγικούς πυλώνες που έχει θέσει (συνεχείς καινοτομίες στα προϊόντα, έμφαση στην ποιότητα, κ.λπ.) και αφετέρου στην διατήρηση των ισχυρών καναλιών διανομής, στοχεύοντας σε απόλυτα συγκεκριμένο target group.

Λοιποί Κίνδυνοι

Η δραστηριότητα του Ομίλου περιλαμβάνει παραγωγή και εμπόριο καταναλωτικών αγαθών, τα οποία λόγω της φύσης τους εμπεριέχουν ορισμένους ειδικούς κινδύνους. Ζητούμενο αποτελεί η ταχεία προσαρμογή της παραγωγής στις κοινοτικές οδηγίες και την εθνική νομοθεσία, ώστε να διατηρεί υψηλό επίπεδο υγειονομικών προδιαγραφών ελαχιστοποιώντας πιθανούς κινδύνους.

4.6 Ανάλυση Pest (Pest Analysis)

Η ανάλυση PEST αποτελεί το στρατηγικό εργαλείο με το οποίο αναλύεται η παρούσα κατάσταση στο μακρο-περιβάλλον μίας επιχείρησης. Ως περιβάλλον νοούνται όλα εκείνα τα συστήματα και οι δομές, που περιβάλλουν την επιχείρηση. Η παρούσα ανάλυση PEST έχει στόχο να αποτυπώσει το περιβάλλον εντός του οποίου δραστηριοποιείται η Frezyderm, συνδέοντας παράλληλα τις αποφάσεις και τις επιμέρους ενέργειές της.

4.6.1. Πολιτικοί Παράγοντες (Political Factors)

Οι πολιτικοί παράγοντες όπως η πολιτική σταθερότητα, οι νόμοι και το πολιτικό καθεστώς διαμορφώνουν με συστηματικό τρόπο το πλαίσιο μέσα στο οποίο καλείται να λειτουργήσει η κάθε επιχείρηση. Για τον λόγο αυτό αποτελούν και έναν από τους σημαντικότερους παράγοντες που επηρεάζουν την ανάπτυξη και την βιωσιμότητά της.

Η Frezyderm έχει επιλέξει ως χώρες εγκατάστασής της την Ελλάδα, όπου ασκεί την κύρια δραστηριότητά της και την Μεγάλη Βρετανία, όπου διατηρεί θυγατρική. Οι δύο αυτές χώρες χαρακτηρίζονται από γενικότερη πολιτική σταθερότητα και ισχυρό νομοθετικό πλαίσιο, με αποτέλεσμα να μην διατρέχουν ιδιαίτερο κίνδυνο. Μοναδική εξαίρεση αποτελεί όπως αναφέρθηκε ανωτέρω η συνθήκη που διαμορφώθηκε στην Μεγάλη Βρετανία και αποτέλεσε έναν από τους παράγοντες πτώχευσης της θυγατρικής Frezyderm UK Ltd.

4.6.2. Οικονομικοί Παράγοντες (Economic Factors)

Ως οικονομικό περιβάλλον χαρακτηρίζονται παράγοντες που συνδέονται με την οικονομική ζωή μίας χώρας ή κοινωνίας και σχετίζονται με το επιτόκιο δανεισμού, τον ρυθμό του πληθωρισμού, την οικονομική ανάπτυξη, κ.α. Κατά τα τελευταία έτη οι εγχώριοι παράγοντες του οικονομικού περιβάλλοντος παραμένουν σταθεροί, με συνεχώς βελτιωτικές τάσεις.

4.6.3. Κοινωνικοί και Πολιτισμικοί Παράγοντες (Socio-Cultural Factors)

Παράγοντες όπως η δομή της κοινωνίας, οι αντιλήψεις των κατοίκων μίας συγκεκριμένης κοινότητας, τα δημογραφικά, ψυχογραφικά και άλλα κριτήρια που επηρεάζουν την λειτουργία και κυρίως τις πωλήσεις μιας επιχείρησης, παραμένουν αμετάβλητοι στην Ελλάδα, δημιουργώντας σταθερό περιβάλλον για την λειτουργία και ανάπτυξη της Frezyderm.

4.6.4. Τεχνολογικοί Παράγοντες (Technological Factors)

Το τεχνολογικό περιβάλλον αποτελεί καίριο παράγοντα για την μακροπρόθεσμη βιωσιμότητα, εταιριών, όπως κυρίως η Frezyderm. Η ανάπτυξη καινοτομιών, η μη ύπαρξη εμποδίων εισόδου και η μεταφορά της τεχνολογίας αποτελούν βασικές παραμέτρους, στην μεταβολή των οποίων η Frezyderm δείχνει να προσαρμόζεται με σχετική ευκολία και διορατικότητα.

Κεφάλαιο 5 Ανάλυση Οικονομικών Καταστάσεων

5.1 Επισκόπηση

Το κεφάλαιο αυτό αποτελεί την εξειδικευμένη ανάλυση όσων προηγήθηκαν, υπό το πρίσμα των οικονομικών στοιχείων που διατίθενται για την εταιρία. Σκοπό έχει αφενός να ελέγξει την εκπλήρωση των στόχων και των επιδιώξεών της, όπως αυτοί αναλύθηκαν ανωτέρω, μέσα από τα οικονομικά της αποτελέσματα, αφετέρου να εντοπίσει τους λόγους και τις αιτίες που αυτά δημιουργήθηκαν.

Για τις ανάγκες τις έρευνας χρησιμοποιήθηκαν ως βάση οι οικονομικές καταστάσεις του ομίλου που είχαν, μέχρι την σύνταξη της παρούσας εργασίας, δημοσιευτεί, καθώς και τα επιμέρους δεδομένα που εντοπίστηκαν για την θυγατρική Frezyderm UK Ltd. Κατά συνέπεια δεν παρουσιάζονται στοιχεία για τη χρήση έτους 2019, καθόσον δεν είχαν λάβει ακόμα σχετική έγκριση και κατ' επέκταση δεν αποτελούν επίσημα δεδομένα.

Ξεκινώντας την ανάλυση των οικονομικών καταστάσεων του 2008 παρατηρούμε ότι ο κύκλος εργασιών του Ομίλου, ανήλθε σε 39.773.752,96 € έναντι 41.726.890,37 € της προηγούμενης χρήσης, μειωμένος κατά 4,7% σε σχέση με το 2017. Όπως διευκρινίζει η ίδια η εταιρία στο Προσάρτημα (Σημειώσεις) των οικονομικών καταστάσεων, η μείωση αυτή οφείλεται στη μείωση των πωλήσεων του βρεφικού γάλακτος. Υπενθυμίζεται ότι τον Δεκέμβριο του 2017, η Διοίκηση του Ομίλου με ανακοίνωσή της προέβη σε προληπτική ανάκληση του βρεφικού γάλακτος παραγωγού εταιρίας Lactalis, το συνολικό ύψος των οποίων ανήλθε σε 1.488.160,17 €.

Αντίστοιχα η θυγατρική εταιρία Frezyderm UK Ltd για το 2018, είχε κύκλο εργασιών 491.291,15 GBP, έναντι 254.643,95 GBP της προηγούμενης χρήσης, γεγονός που μεταφράζεται σε αύξηση 93%.

Συνολικά τα λειτουργικά έξοδα του Ομίλου, τα οποία ανήλθαν το 2018, σε 22.023.369,96 € παρουσιάζουν αύξηση κατά 2,7% σε σχέση με την προηγούμενη χρήση η οποία έκλεισε στα 21.444.928,00 €. Η συγκεκριμένη αύξηση, όπως διευκρινίζεται οφείλεται κυρίως στα κόστη σχετιζόμενα με τις πωλήσεις και στα έξοδα προώθησης της θυγατρικής εταιρίας.

Τα λειτουργικά κέρδη προ χρηματοοικονομικών αποτελεσμάτων και φόρων (EBIT) του Ομίλου κατά την χρήση 2018 ανήλθαν σε 4.891.942,51 € έναντι 5.262.003,53 € το 2017, παρουσιάζοντας μείωση κατά 7%. Ομοίως τα λειτουργικά κέρδη προ χρηματοοικονομικών αποτελεσμάτων και φόρων (EBIT) της εταιρίας ανήλθαν την χρήση 2018 σε 5.589.896,30 € έναντι 6.324.367,40 € στην προηγούμενη χρήση, παρουσιάζοντας μείωση κατά 11,6%.

Τα λειτουργικά κέρδη προ χρηματοοικονομικών αποτελεσμάτων, αποσβέσεων και φόρων (EBITDA) του Ομίλου κατά την χρήση 2018 ανήλθαν σε 5.161.260,43 € έναντι 5.499.870,79 € το 2017, παρουσιάζοντας μείωση κατά 6,2%.

Σύμφωνα με την έκθεση προς το Διοικητικό Συμβούλιο για την έγκριση των οικονομικών καταστάσεων του 2018, οι καθαρές ταμειακές ροές του Ομίλου από λειτουργικές δραστηριότητες το 2018, οι οποίες ανήλθαν σε 1.284.043,36 €, έναντι 2.791.824,99 € το 2017, παρουσιάζονται μειωμένες κατά 54%, σε σχέση με την προηγούμενη χρήση. Όπως αναφέρεται η μείωση αυτή οφείλεται κυρίως στην αρνητική μεταβολή του κεφαλαίου κίνησης.

Παράλληλα ο συνολικός δανεισμός του Ομίλου με την 31 Δεκεμβρίου 2018, ανήλθε σε 2.613.068,46 € έναντι 2.361.477,25 € την 31 Δεκεμβρίου 2017, παρουσιάζοντας αύξηση κατά 10,65%.

Την 31 Δεκεμβρίου 2018, οι καθαρές βραχυπρόθεσμες υποχρεώσεις του Ομίλου ανήλθαν σε 17.422.475,68 € σε σύγκριση με τα καθαρά κυκλοφορούντα περιουσιακά στοιχεία ύψους 21.409.575,46 €.

Στο Διάγραμμα 17 αποτυπώνεται η διαρκώς αυξανόμενη τάση των πωλήσεων της Frezyderm, σε συνδυασμό με τα καθαρά κέρδη μετά φόρων. Γίνεται εύκολα αντιληπτό ότι η εταιρία διατήρησε και επαύξησε τα δεδομένα των πωλήσεών της, καταγράφοντας αντίστοιχα αυξημένα κέρδη, ακόμα και σε περιόδους ύφεσης της εγχώριας οικονομίας. Εξαίρεση αποτελεί το έτος 2018, οι σχετικές απώλειες του οποίου οφείλονται κατά βάση στην πτώση των πωλήσεων βρεφικών τροφών.

Το Διάγραμμα 18 επιβεβαιώνει τον σημαντικό ρόλο της παραγωγής και εμπορίας καλλυντικών από την Frezyderm, γεγονός που αποτελεί ένδειξη για την εστίαση που δείχνει η εταιρία στον συγκεκριμένο τομέα.

Η κατακόρυφη πτώση των πωλήσεων των προϊόντων βρεφικού γάλακτος (Διάγραμμα 19) οφείλεται σε προληπτική ανάκληση των σχετικών προϊόντων της

παραγωγού εταιρίας Lactalis, η οποία ολοκληρώθηκε τον Μάιο 2018. Παράλληλα, η εταιρία από τα τέλη Μαΐου 2018 επανήλθε στην αγορά βρεφικού γάλατος, συνάπτοντας νέες συνεργασίες με δύο νέους οίκους του εξωτερικού για την προμήθεια του βρεφικού γάλακτος.

Στο Διάγραμμα 20 παρατηρούμε την συνεχή αύξηση, κατά τα τελευταία έτη του αριθμού των εργαζομένων, γεγονός που δύναται να χαρακτηριστεί ως ένδειξη ευρωστίας και βιωσιμότητας της εταιρίας.

5.2 Ανάλυση Βασικών Χρηματοοικονομικών Αριθμοδεικτών

Ως χρηματοοικονομικός αριθμοδείκτης (εφεξής δείκτης) ορίζεται η σχέση ενός κονδυλίου μιας λογιστικής κατάστασης με ένα άλλο στοιχεί της ίδιας ή άλλης λογιστικής κατάστασης.

Η ανάλυση των δεικτών βασίζεται αποκλειστικά στα δημοσιευμένα στοιχεία της μητρικής εταιρίας που δραστηριοποιείται στην Ελλάδα. Το γεγονός αυτό στηρίζεται σε δύο δεδομένα. Το πρώτο αφορά, όπως αναφέρεται και στην έκθεση που συνοδεύει τις οικονομικές καταστάσεις του ομίλου, την μη διαφοροποίηση των κύριων οικονομικών στοιχείων της μητρικής από τα αντίστοιχα του ομίλου, καθότι οι πωλήσεις και το σύνολο ενεργητικού αποτελούν περίπου το 100% του συνόλου, μιας και η θυγατρική εταιρία Frezyderm UK Ltd δεν έχει αναπτύξει ακόμη την εμπορική της δραστηριότητα σε σημαντικό βαθμό. Το δεύτερο σχετίζεται με την χρονική ανασκόπηση των αριθμοδεικτών, οι οποίοι ανάγονται πίσω στο 2007. Αντίθετα η θυγατρική εταιρία Frezyderm UK Ltd ξεκίνησε την λειτουργία της το 2015 και την ολοκλήρωσε το 2019. Κατά συνέπεια και για λόγους ομοιογένειας δεν προσμετράται στα δεδομένα που χρησιμοποιήθηκαν για την ανάλυση των αριθμοδεικτών.

Οι βασικές κατηγορίες δεικτών, οι οποίες εξετάζονται και στην παρούσα ανάλυση είναι:

- Αριθμοδείκτες Ρευστότητας (Liquidity Ratios)
- Αριθμοδείκτες Βιωσιμότητας (Viability Ratios)
- Αριθμοδείκτες Δραστηριότητας (Activity Ratios)
- Αριθμοδείκτες Αποδοτικότητας (Profitability Ratios)

- ο Αριθμοδείκτες Δομής Κεφαλαίων (Capital Structure Ratios)

5.2.1. Δείκτες ρευστότητας

Η ρευστότητα είναι η ικανότητα μιας εταιρίας να μετατρέψει τα περιουσιακά στοιχεία σε μετρητά ή να αποκτήσει μετρητά για την κάλυψη των βραχυπρόθεσμων υποχρεώσεων. Η έλλειψη ρευστότητα εμποδίζει μια εταιρία να επωφεληθεί από ευνοϊκές εκπτώσεις ή κερδοφόρες ευκαιρίες⁹.

Πιο ακραία προβλήματα ρευστότητας αντανακλούν την αδυναμία της εταιρίας να καλύψει τις τρέχουσες υποχρεώσεις της. Αυτό μπορεί να οδηγήσει σε αναγκαστική πώληση των επενδύσεων και των άλλων περιουσιακών στοιχείων σε μειωμένες τιμές και, στην πιο σοβαρή μορφή της, την αφερεγγυότητα και την πτώχευση.

Από την σκοπιά των μετόχων, η έλλειψη ρευστότητας μπορεί να προβλέψει την απώλεια του ελέγχου ιδιοκτησίας ή την απώλεια της επένδυσης του εταιρικού κεφαλαίου. Όταν, όπως και στην περίπτωση της Frezyderm, οι ιδιοκτήτες έχουν πρόθεση διατήρησης όχι απλώς του πλειοψηφικού πακέτου μετοχών, αλλά του συνόλου αυτών, η έλλειψη ρευστότητας θέτει έμμεσα σε κίνδυνο την προσωπική τους περιουσία.

Προς τους πιστωτές της εταιρίας, η έλλειψη ρευστότητας μπορεί να αποφέρει καθυστερήσεις στην είσπραξη τόκων και χρεολυσίων ή την απώλεια των οφειλόμενων ποσών. Επιπτώσεις περιλαμβάνουν την αδυναμία της εταιρίας να εκτελέσει τις συμβάσεις και προκαλεί προβλήματα στις σχέσεις της με σημαντικούς πελάτες και προμηθευτές.

Οι αριθμοδείκτες ρευστότητας που αναλύονται παρακάτω χρησιμοποιούνται για τον προσδιορισμό τόσο της βραχυχρόνιας οικονομικής θέσης της επιχείρησης όσο και της γενικότερης ικανότητάς της να ανταποκριθεί στις βραχυπρόθεσμες υποχρεώσεις της.

Ως αποτέλεσμα με την χρήση των αριθμοδεικτών αυτών εκτιμάται η μακροχρόνια ικανότητα της επιχείρησης να ανταποκρίνεται στις υποχρεώσεις της και ο βαθμός προστασίας που απολαμβάνουν οι πιστωτές της.

⁹ (Subramanyam, Leopold, & Wild, 2014), σελ. 546 επ.

5.2.1.1. Δείκτης Γενικής Ρευστότητας

Ο δείκτης γενικής ρευστότητας ορίζεται ως:

$$\text{Γενική ρευστότητα} = \frac{\text{Κυκλοφορούν Ενεργητικό}}{\text{Βραχυπρόθεσμες Υποχρεώσεις}}$$

Αποτελεί έναν από τους πιο διαδεδομένους αριθμοδείκτες μέτρησης της ρευστότητας¹⁰. Οι λόγοι για την ευρεία χρήση του συνδέονται με την ικανότητα μέτρησης:

- ✓ Της κάλυψης των βραχυπρόθεσμων υποχρεώσεων.
- ✓ Της προστασίας κατά των ζημιών.
- ✓ Της επάρκειας ρευστών διαθεσίμων.

Ως γενικός κανόνας θεωρείται ικανοποιητική η σχέση 2/1 ή παραπάνω, οπότε και η εταιρία χαρακτηρίζεται οικονομικά βιώσιμη, ενώ χαμηλότερο από αυτό το όριο υποδηλώνει αυξημένο κίνδυνο ρευστότητας.

Παρόλαυτά η αξιολόγηση του δείκτη γενικής ρευστότητας, χρησιμοποιώντας οποιονδήποτε γενικό κανόνα είναι μειωμένης αξίας, για τους παρακάτω λόγους:

- Η ποιότητα των κυκλοφορούντων περιουσιακών στοιχείων και η σύνθεση των βραχυπρόθεσμων υποχρεώσεων είναι πιο σημαντικά στοιχεία στην αξιολόγηση του δείκτη γενικής ρευστότητας.
- Οι απαιτήσεις σε κεφάλαιο κίνησης ποικίλουν ανάλογα με τις συνθήκες του κλάδου και το εύρος του εμπορικού κύκλου του κλάδου της εταιρίας.

Στο Διάγραμμα 21 παρακολουθούμε την διαχρονική εξέλιξη του δείκτη γενικής ρευστότητας της εταιρίας. Από την ανάλυση του γραφήματος τα βασικά συμπεράσματα που εξάγονται είναι:

- Ο δείκτης παραμένει καθ' όλη την διάρκεια της περιόδου κάτω από το όριο του 2/1, με το γεγονός αυτό να υποδηλώνει αυξημένο κίνδυνο ρευστότητας.
- Ο κίνδυνος εντείνεται κατά τις περιόδους οικονομικής κρίσης που αναλύθηκαν στο Κεφάλαιο 2, επιβεβαιώνοντας την εποχικότητα του δείκτη. Τις περιόδους αυτές η τιμή

¹⁰ (Subramanyam, Leopold, & Wild, 2014), σελ. 548 επ.

του δείκτη πέφτει κάτω από την μονάδα, το οποίο μεταφράζεται ως αδυναμία της επιχείρησης να καλύψει άμεσα τις βραχυπρόθεσμες υποχρεώσεις της.

Παράλληλα σημειώνεται ότι δεν αποκλείεται να υφίσταται γενικότερη εποχικότητα του δείκτη, είτε προς την θετική, είτε προς την αρνητική πλευρά, δεδομένου ότι δεν υπάρχουν δημοσιευμένες μετρήσεις του, σε προηγούμενες ενδιάμεσες περιόδους του έτους. Το γεγονός αυτό συχνά οφείλεται σε ανάληψη ενεργειών εκ μέρους της διοίκησης για ωραιοποίηση του δείκτη κατά τους τελευταίους μήνες του έτους, με είσπραξη απαιτήσεων, μείωση των αποθεμάτων κάτω από τα φυσιολογικά επίπεδα και αντίστοιχη καθυστέρηση των αγορών, προκειμένου να χρηματοδοτήσει την αποπληρωμή βραχυπρόθεσμων υποχρεώσεων.

5.2.1.2. Δείκτης Άμεσης Ρευστότητας

Ο αριθμοδείκτης άμεσης ρευστότητας αποτελεί μια αυστηρότερη ανάλυση της ρευστότητας της επιχείρησης, περιλαμβάνοντας τα περιουσιακά της στοιχεία (αμυντικά) που είναι πιο άμεσα μετατρέψιμα σε μετρητά¹¹ και ορίζεται ως:

$$\text{Άμεση Ρευστότητα} = \frac{\text{Μετρητά} + \text{Ισοδύναμα Μετρητών} + \text{Εμπορεύσιμα Αξιόγραφα} + \text{Απαιτήσεις}}{\text{Βραχυπρόθεσμες Υποχρεώσεις}}$$

Όπως γίνεται αντιληπτό ο παραπάνω αριθμοδείκτης εξαιρεί από την ανάλυση τα αποθέματα, τα οποία αποτελούν συχνά το λιγότερο ρευστό τμήμα των κυκλοφορούντων περιουσιακών στοιχείων. Επιπρόσθετος λόγος της εξαίρεσής τους από τον δείκτη είναι το γεγονός ότι τυπικά η αποτίμηση των αποθεμάτων περιλαμβάνει περισσότερη διοικητική διακριτική ευχέρεια σε σχέση με άλλα κυκλοφορούντα περιουσιακά στοιχεία.

Στο Διάγραμμα 22 παρατηρούμε τις χαμηλές τιμές που λαμβάνει ο δείκτης, οι οποίες κυμαίνονται διαχρονικά κάτω από την μονάδα. Το γεγονός αυτό υποδηλώνει την διαχρονική αδυναμία της επιχείρησης να αποπληρώσει τις βραχυπρόθεσμες υποχρεώσεις της, μέσω των αμυντικών περιουσιακών της στοιχείων.

Οι διακυμάνσεις, που παρουσιάζει ο δείκτης παρέχουν αρνητικές ενδείξεις για την

¹¹ (Subramanyam, Leopold, & Wild, 2014), σελ. 560 επ.

ικανότητα της επιχείρησης να καλύπτει τις βραχυπρόθεσμες υποχρεώσεις της με τα αμυντικά περιουσιακά της στοιχεία.

Παράλληλα όμως, οι χαμηλές τιμές που λαμβάνει θα μπορούσαν να αιτιολογηθούν είτε από την πορεία των οικονομικών κρίσεων, είτε από υψηλές επενδύσεις σε πάγια παραγωγικά στοιχεία, γεγονός που θα αναλυθεί συνδυαστικά εξετάζοντας παρακάτω τα επίπεδα παραγωγικότητας, ανταγωνιστικότητας και κερδοφορίας

Τέλος αξίζει να σημειωθεί ότι η πορεία του δείκτη άμεσης ρευστότητας:

✓ Δεν ακολουθεί πλήρως την πορεία του αντίστοιχου δείκτη γενικής ρευστότητας, εμφανίζοντας με τον τρόπο αυτό τον βαθμό επηρεασμού των αποθεμάτων στον δείκτη αυτό.

✓ Δεν φαίνεται να επηρεάζεται σημαντικά από την μεταβολή των βραχυπρόθεσμων υποχρεώσεων, 17.422.475,68 (2018) 16.486.228,74 (2017) 15.093.818,56 (2016), η μεταβολή των οποίων εντοπίζεται να είναι αναλογικά μικρότερη από την μεταβολή των αμυντικών περιουσιακών της στοιχείων.

5.2.1.3. Δείκτης Ταμειακής Ρευστότητας

Ο αριθμοδείκτης αυτός δείχνει την ικανότητα μιας επιχείρησης να αποπληρώνει τις υποχρεώσεις της μέσω των διαθεσίμων της¹². Αποτελεί το πλέον συντηρητικό μέτρο ρευστότητας και ορίζεται ως:

$$\text{Ταμειακή Ρευστότητα} = \frac{\text{Μετρητά} + \text{Ισοδύναμα Μετρητών} + \text{Εμπορεύσιμα Αξιόγραφα}}{\text{Βραχυπρόθεσμες Υποχρεώσεις}}$$

Η τιμή του δείκτη είναι διαχρονικά χαμηλή (Διάγραμμα 23), το 2011 εμφανίζει μια αύξηση λόγω αύξησης των διαθεσίμων και στην συνέχεια μέχρι και το 2014 κινείται στα ίδια χαμηλά επίπεδα. Η μεγάλη αύξηση που εμφανίζεται το 2015 και το 2016 οφείλεται στην αύξηση των διαθεσίμων με παράλληλη μείωση των βραχυπρόθεσμων υποχρεώσεων. Στην συνέχεια η πορεία του δείκτη είναι πτωτική, καθώς η αύξηση των διαθεσίμων συνοδεύεται από αναλογικά μεγαλύτερη αύξηση των υποχρεώσεων. Ο δείκτης κινείται σε

¹² (Μπάλλας & Χέβας, 2016)

χαμηλές τιμές, γεγονός που δεν παρέχει επαρκείς θετικές ενδείξεις, σχετικά με την ικανότητα της επιχείρησης να αποπληρώνει τις βραχυπρόθεσμες υποχρεώσεις της μέσω των διαθεσίμων και χρεογράφων της.

5.2.2. Δείκτες Βιωσιμότητας

Οι αριθμοδείκτες βιωσιμότητας εκφράζουν την δυνατότητα της επιχείρησης να εξυπηρετήσει τους τόκους των δανείων που έχει λάβει και σχετίζονται άμεσα με την ρευστότητα της.

5.2.2.1. Δείκτης Καλύψεως χρεωστικών τόκων

Ο αριθμοδείκτης καλύψεως χρεωστικών τόκων είναι ένα μέτρο επάρκειας των κερδών, καθώς εκφράζει την ικανότητα μιας επιχείρησης να εξυπηρετήσει τους χρεωστικούς τόκους (κόστος χρησιμοποίησης δανειακών κεφαλαίων) μέσω των κερδών που έχει αποκτήσει από τις δραστηριότητες της, πριν την πληρωμή των χρεωστικών τόκων και του φόρου εισοδήματος. Ορίζεται ως εξής:

$$\text{Αριθμοδείκτης Καλύψεως χρεωστικών τόκων} = \frac{\text{Κέρδη προ Τόκων και Φόρων}}{\text{Χρεωστικοί Τόκοι}}$$

Έως το 2012 οι τιμές του δείκτη είναι σχεδόν σταθερές (Διάγραμμα 24), καθώς τα κέρδη προ φόρων και τόκων αυξάνονται αναλογικά με την αύξηση των χρεωστικών τόκων, παρόλα αυτά κινούνται σε χαμηλά επίπεδα. Παρατηρείται μικρή άνοδος για το 2013 και το 2014 που κυρίως οφείλεται στην μείωση των χρεωστικών τόκων. Τα επόμενα δύο χρόνια υπάρχει μια άνοδος του δείκτη στην αύξηση των κερδών προ φόρων και τόκων. Το 2016, που παρατηρείται και οι μεγαλύτερη τιμή του δείκτη, είναι η χρονιά που επιτυγχάνονται τα μεγαλύτερα κέρδη (6.386.268,67) και οι λιγότεροι χρεωστικοί τόκοι (293.216,2). Τέλος ο δείκτης παρουσιάζει πτωτική πορεία, η οποία οφείλεται στην πτωτική πορεία των κερδών προ φόρων και τόκων, παραμένει όμως σε επίπεδα που παρέχουν ενδείξεις ικανοποιητικού περιθώριο ασφαλείας σχετικά με την αντιμετώπιση

ανεπιθύμητων εξελίξεων στο ύψος των κερδών προ φόρων και στο ύψος του το χρωστικών τόκων.

5.2.3. Δείκτες Δραστηριότητας

Η ανάλυση δραστηριότητας μιας επιχείρησης αναφέρεται στην ικανότητα να διαχειρίζεται αποτελεσματικά τα περιουσιακά της στοιχεία. Η αποτελεσματική εισπραξη των απαιτήσεων, ανανέωση των αποθεμάτων και αποπληρωμή των βραχυπρόθεσμων υποχρεώσεων της σχετίζεται σε μεγάλο βαθμό με την ρευστότητα.

5.2.3.1. Δείκτης ταχύτητας εισπράξεως απαιτήσεων

Ο δείκτης ταχύτητας εισπράξεως απαιτήσεων μας δείχνει πόσες φορές, κατά μέσο όρο, εισπράττονται οι συνολικές απαιτήσεις της επιχείρησης, κατά τη διάρκεια της χρήσης.

$$\text{Δείκτης Ταχύτητας Εισπράξεως Απαιτήσεων} = \frac{\text{Πωλήσεις}}{\text{Απαιτήσεις}}$$

Έως το 2011, οι τιμές του δείκτη είναι ιδιαίτερα χαμηλές (Διάγραμμα 25), κυρίως λόγω υψηλών απαιτήσεων. Ακολουθεί μια μικρή ανοδική πορεία έως το 2014. Το 2015 και 2016 παρατηρείται μία μεγάλη άνοδος που οφείλεται στην αύξηση των πωλήσεων αλλά κυρίως στην μεγάλη μείωση των απαιτήσεων, η οποία ενδεχομένως να αποδίδεται σε αλλαγή της πιστωτικής πολιτικής της εταιρίας. Στην συνέχεια ο δείκτης σημειώνει σημαντική πτώση κυρίως λόγω της μεγάλης αύξησης των απαιτήσεων. Επομένως ο κίνδυνος να προκύψουν ζημιές από επισφαλείς πελάτες, έως το 2011, ήταν αρκετά υψηλός, ενώ κατά την διάρκεια της οικονομικής κρίσης η εταιρία προσπάθησε να διαχειριστεί αυτόν τον κίνδυνο αποτελεσματικότερα. Παρά την προσπάθειά της αυτή, τα τελευταία χρόνια η ικανότητα της να εισπράττει τις απαιτήσεις της φθίνει.

5.2.3.2. Μέση περίοδος εισπράξεως απαιτήσεων (ημέρες απαιτήσεων)

Η μέση περίοδος εισπράξεως απαιτήσεων μετρά τον αριθμό ημερών που απαιτούνται για να εισπράξει η επιχείρηση τις απαιτήσεις της.

$$\text{Μέση Περίοδος Εισπράξεως Απαιτήσεων} = \frac{360}{\text{ΑΤΕΑ}}$$

Η σχέση της μέσης περιόδου εισπράξεως απαιτήσεων με τον αριθμοδείκτη ταχύτητας εισπράξεως απαιτήσεων είναι αντιστρόφως ανάλογη, επομένως από την ανάλυση που προηγήθηκε διαφαίνονται οι λόγοι της διακύμανσης των ημερών που απαιτούνται για την είσπραξη των απαιτήσεων. Αν και υπάρχει μεγάλη μείωση με την πάροδο των χρόνων (Διάγραμμα 26), οι ημέρες εισπράξεως απαιτήσεων παραμένουν σε υψηλά επίπεδα.

5.2.3.3. Δείκτης ταχύτητας κυκλοφορίας αποθεμάτων

Ο αριθμοδείκτης ταχύτητας κυκλοφορίας αποθεμάτων δείχνει πόσες φορές, κατά μέσο όρο, ανανεώθηκαν τα αποθέματα της επιχείρησης, κατά τη διάρκεια της χρήσης. Ορίζεται ως εξής:

$$\text{Δείκτης Ταχύτητας Κυκλοφορίας Αποθεμάτων} = \frac{\text{Κόστος Πωληθέντων}}{\text{Αποθέματα}}$$

Η τιμή του δείκτη διαχρονικά αυξομειώνεται με μία τάση κοντά στο 2 (Διάγραμμα 27). Η τιμή του αριθμοδείκτη δείχνει μία επιτυχημένη διαχείριση των αποθεμάτων και χαμηλό κίνδυνο να προκύψουν ζημιές από απομείωση αυτών. Τα αποθέματα ανανεώνονται περίπου δύο φορές μέσα στην χρήση, οπότε αποφεύγεται το ενδεχόμενο υπερθεματοποίησης και τα κεφάλαια που εισπράττονται από την πώληση αποθεμάτων

χρησιμοποιούνται για την αποπληρωμή υποχρεώσεων και για επενδύσεις¹³.

5.2.3.4. Μέση περίοδος ανανέωσης αποθεμάτων

Ένας εναλλακτικός τρόπος για την ανάλυση της κυκλοφορίας των αποθεμάτων είναι ο υπολογισμός της μέσης περιόδου ανανέωσης των αποθεμάτων, ο οποίος γίνεται με τον παρακάτω τύπο:

$$\text{Μέση Περίοδος Ανανέωσης Αποθεμάτων} = \frac{360}{\text{ΑΤΚΑ}}$$

Η διαχρονική ανάλυση (Διάγραμμα 28) της μέσης περιόδου ανανέωσης των αποθεμάτων είναι αντιστρόφως ανάλογη με τον αριθμοδείκτη ταχύτητας κυκλοφορίας αποθεμάτων.

5.2.3.5. Λειτουργικός κύκλος

Ο λειτουργικός κύκλος εκφράζει το χρονικό διάστημα που απαιτείται από τη στιγμή που τα αποθέματα εισέρχονται στην αποθήκη, μέχρι την χρονική στιγμή που θα εισπραχθούν οι απαιτήσεις από την πώλησή τους¹⁴ και ισούται με το άθροισμα της μέσης περιόδου εισπράξεως των απαιτήσεων και της μέσης περιόδου ανανέωσης των αποθεμάτων.

$$\text{Λειτουργικός Κύκλος} = \text{ΜΠΕΑ} + \text{ΜΠΑΑ}$$

Η πορεία του λειτουργικού κύκλου είναι πτωτική, με μικρή άνοδο τα τελευταία

¹³ (Edey, 1992)

¹⁴ (Νιάρχος, 2004)

χρόνια (Διάγραμμα 29). Το απόλυτο νούμερο των ημερών μετατροπής επηρεάζεται από την φύση της επιχείρησης που αναλύεται. Στην περίπτωση της Frezyderm ο αυξημένος λειτουργικός κύκλος οφείλεται στο χρονικό διάστημα που απαιτείται οι πρώτες ύλες να μετατραπούν σε έτοιμα προϊόντα, αλλά κυρίως στις ημέρες που απαιτούνται για την είσπραξη των απαιτήσεων από την πώλησή τους.

5.2.3.6. Δείκτης Ταχύτητας Εξοφλήσεως Προμηθευτών

Ο αριθμοδείκτης ταχύτητας εξοφλήσεως προμηθευτών εκφράζει πόσες φορές κατά μέσο όρο εξοφλούνται οι βραχυπρόθεσμες υποχρεώσεις της επιχειρήσεως κατά τη διάρκεια της χρήσης¹⁵.

$$\text{Δείκτης Ταχύτητας Εξοφλήσεως Προμηθευτών} = \frac{\text{Κόστος Πωληθέντων}}{\text{Προμηθευτές}}$$

Ο δείκτης ταχύτητας εξοφλήσεως προμηθευτών διαχρονικά έχει διακυμάνσεις οι οποίες οφείλονται στην γενικότερη οικονομική κρίση και τις αλλαγές που επέφερε στις πιστωτικές πολιτικές των εταιρειών (Διάγραμμα 30).

5.2.3.7. Μέση περίοδος εξοφλήσεως προμηθευτών

Η μέση περίοδος εξοφλήσεως προμηθευτών ισούται με το πηλίκο μεταξύ των 360 ημερών του έτους και του αριθμοδείκτη εξοφλήσεως προμηθευτών και μας δείχνει την συχνότητα με την οποία μια επιχείρηση εξοφλεί τις υποχρεώσεις προς προμηθευτές¹⁶.

$$\text{Μέση Περίοδος Εξοφλήσεως Προμηθευτών} = \frac{360}{\text{ΑΤΕΠ}}$$

¹⁵ (Edey, 1992)

¹⁶ (Κάντζος, 2013)

Ο δείκτης ταχύτητας εξοφλήσεως προμηθευτών διαχρονικά έχει διακυμάνσεις (Διάγραμμα 31), οι οποίες οφείλονται στην γενικότερη οικονομική κρίση και τις αλλαγές που επέφερε στις πιστωτικές πολιτικές των εταιρειών. Στο ανωτέρω γράφημα, παρατηρείται ότι η Frezyderm έχει καλή πιστοληπτική ικανότητα και λαμβάνει πιστώσεις με ευνοϊκούς όρους.

5.2.3.8. Εμπορικός Κύκλος

Ο εμπορικός κύκλος εκφράζει το χρονικό διάστημα που απαιτείται για να μπορέσει η επιχείρηση να μετατρέψει τις εισροές μετρητών από τους πελάτες σε πληρωμές μετρητών στους προμηθευτές της¹⁷.

Εμπορικός Κύκλος = Λειτουργικός Κύκλος – Μέση Περίοδος Εξοφλήσεως Προμηθευτών

Ο εμπορικός κύκλος δείχνει πόσο αποτελεσματικά η επιχείρηση διαχειρίζεται το καθαρό κεφάλαιο κίνησής της, όσο πιο μικρός είναι ο εμπορικός κύκλος, τόσο πιο αποτελεσματική είναι η διαχείριση του κεφαλαίου κίνησης. Στην περίπτωση της Frezyderm, ο εμπορικός κύκλος παρουσιάζει μεγάλη διακύμανση κατά την περίοδο ανάλυσης (Διάγραμμα 32). Έως και το 2010 κινείται σε υψηλά επίπεδα γεγονός που οφείλεται στον υψηλό λειτουργικό κύκλο. Από το 2011 οι τιμές είναι αρνητικές που σημαίνει ότι η εταιρία πρώτα εισπράττει μετρητά από τους πελάτες της και έπειτα εξοφλεί τις βραχυπρόθεσμες υποχρεώσεις της, αυτό φαίνεται και από την βελτίωση των δεικτών ταμειακής ρευστότητας και ταχύτητας εισπράξεως απαιτήσεων τις αντίστοιχες χρονιές.

5.2.4. Δείκτες Αποδοτικότητας

Η αποδοτικότητα μιας επιχείρησης αναφέρεται στην ικανότητα της να δημιουργεί κέρδη από τα επενδυμένα κεφάλαια. Η ανάλυση αποδοτικότητας αναφέρεται στην

¹⁷ (Κάντζος, 2013)

δυναμική κερδοφορίας των συνολικών κεφαλαίων ή ενεργητικού και των ιδίων κεφαλαίων, βασικές συνιστώσες είναι οι κυκλοφοριακές ταχύτητες των ενεργητικών στοιχείων και τα περιθώρια κέρδους.

5.2.4.1. Δείκτης ταχύτητας κυκλοφορίας κεφαλαίου κίνησης

Ο δείκτης ταχύτητας κυκλοφορίας κεφαλαίου κίνησης εκφράζει πόσες φορές κατά μέσο όρο χρησιμοποιήθηκαν τα κυκλοφοριακά στοιχεία της επιχείρησης κατά τη διάρκεια της χρήσης προκειμένου να πραγματοποιηθούν έσοδα από πωλήσεις¹⁸.

$$\text{Δείκτης Ταχύτητας Κυκλοφορίας Κεφαλαίου Κίνησης} = \frac{\text{Πωλήσεις}}{\text{Κυκλοφορούν Ενεργητικό}}$$

Η πορεία του δείκτη έως το 2015 είναι ανοδική (Διάγραμμα 33), ένδειξη της αποτελεσματικής διαχείρισης του κεφαλαίου κίνησης. Το αντίθετο συμβαίνει τις επόμενες χρονιές και αποδίδεται κατά βάση στην αύξηση του κυκλοφορούντος ενεργητικού.

5.2.4.2. Δείκτης ταχύτητας κυκλοφορίας πάγιου ενεργητικού

Ο δείκτης ταχύτητας κυκλοφορίας πάγιου ενεργητικού εκφράζει πόσες φορές κατά μέσο όρο χρησιμοποιήθηκαν τα πάγια περιουσιακά στοιχεία της επιχείρησης, κατά τη διάρκεια της χρήσης, προκειμένου να πραγματοποιηθούν έσοδα από πωλήσεις¹⁹.

$$\text{Δείκτης Ταχύτητας Κυκλοφορίας Πάγιου Ενεργητικού} = \frac{\text{Πωλήσεις}}{\text{Πάγιο Ενεργητικό}}$$

¹⁸ (Ευθύμογλου & Λαζαρίδης, 2010)

¹⁹ (Ευθύμογλου & Λαζαρίδης, 2010)

Η κυκλοφοριακή ταχύτητα του πάγιου ενεργητικό διαχρονικά εμφανίζει διακυμάνσεις που οφείλονται τόσο σε μεταβολές των πωλήσεων, όσο και του πάγιου ενεργητικού (Διάγραμμα 34). Παρόλα αυτά παραμένει σε υψηλές τιμές και παρέχει ενδείξεις της εντατικής χρησιμοποίησης του πάγιου ενεργητικού για πραγματοποίηση εσόδων από πωλήσεις.

5.2.4.3. Δείκτης ταχύτητας κυκλοφορίας ενεργητικού

Ο δείκτης ταχύτητας κυκλοφορίας ενεργητικού εκφράζει πόσες φορές κατά μέσο όρο χρησιμοποιήθηκαν τα περιουσιακά στοιχεία της επιχείρησης, κατά τη διάρκεια της χρήσης προκειμένου να πραγματοποιηθούν έσοδα από πωλήσεις²⁰.

$$\text{Δείκτης Ταχύτητας Κυκλοφορίας Ενεργητικού} = \frac{\text{Πωλήσεις}}{\text{Ενεργητικό}}$$

Η πορεία του δείκτη έως το 2015 είναι ανοδική, ένδειξη της αποτελεσματικής διαχείρισης των περιουσιακών στοιχείων (Διάγραμμα 35). Το αντίθετο συμβαίνει τις επόμενες χρονιές και αποδίδεται τόσο σε μεταβολές των πωλήσεων, όσο και του ενεργητικού.

5.2.4.4. Περιθώρια κέρδους

5.2.4.4.1. Δείκτης καθαρού περιθωρίου κέρδους

Ο δείκτης καθαρού περιθωρίου κέρδους δείχνει την ικανότητα της επιχείρησης να πραγματοποιεί καθαρά κέρδη μετά φόρων σε σχέση με τις πωλήσεις της²¹.

²⁰ (Ευθύμογλου & Λαζαρίδης, 2010)

²¹ (Καραγιάννης, 2008)

$$\text{Δείκτης Καθαρού Περιθωρίου Κέρδους} = \frac{\text{Καθαρά Κέρδη μετά Φόρων}}{\text{Πωλήσεις}}$$

Πρόκειται για έναν πολύ σημαντικό αριθμοδείκτη καθώς τόσο η διοίκηση της επιχείρησης όσο και πολλοί οικονομικοί αναλυτές βασίζουν τις προβλέψεις τους για τα μελλοντικά κέρδη της επιχείρησης επί του προβλεπόμενου ύψους των πωλήσεων και του ποσοστού καθαρού κέρδους. Τα περιθώρια καθαρού κέρδους ποικίλλουν από κλάδο σε κλάδο, αλλά και από επιχείρηση σε επιχείρηση του ίδιου κλάδου. Το ύψος του περιθωρίου εξαρτάται από το είδος του πωλούμενου προϊόντος και από τη στρατηγική που ακολουθεί η επιχείρηση σε σχέση με τον ανταγωνισμό (Διάγραμμα 36).

5.2.4.4.2. Δείκτης μικτού περιθωρίου κέρδους

Ο δείκτης μικτού περιθωρίου κέρδους δείχνει την ικανότητα της επιχείρησης να πραγματοποιεί μικτά κέρδη σε σχέση με τις πωλήσεις της.

$$\text{Δείκτης Μικτού Περιθωρίου Κέρδους} = \frac{\text{Μικτά Κέρδη}}{\text{Πωλήσεις}}$$

Ο δείκτης παρουσιάζει μικρές διακυμάνσεις (Διάγραμμα 37), με τάση επαναφοράς κοντά στο 0,60, παρέχοντας ενδείξεις περιθωρίου ασφάλειας, σχετικά με την αντιμετώπιση ανεπιθύμητων εξελίξεων στο κόστος πωληθέντων και στις πωλήσεις.

5.2.4.5. Δείκτης Αποδοτικότητας συνόλου κεφαλαίων

Ο δείκτης αποδοτικότητας συνόλου κεφαλαίων δείχνει την ικανότητα της επιχείρησης να χρησιμοποιεί το σύνολο των κεφαλαίων της, προκειμένου να πραγματοποιεί κέρδη.

$$\text{Δείκτης Αποδοτικότητας Συνόλου Κεφαλαίων} = \frac{\text{Καθαρά Κέρδη μετά Φόρων} + \text{Χρεωστικοί Τόκοι} * (1-\Phi\Sigma)}{\text{Ενεργητικό}}$$

Ο δείκτης παρουσιάζει μία έντονη αύξηση το 2015 που οφείλεται σε διόγκωση των καθαρών κερδών μετά φόρων με παράλληλη μείωση του ενεργητικού (Διάγραμμα 38). Τα προηγούμενα χρόνια παρουσίαζε μία σταθερότητα. Από το 2016 και μετά η πορεία είναι πτωτική και πλησιάζει τα σταθερά επίπεδα των προηγούμενων ετών, κυρίως λόγω της αύξησης του ενεργητικού. Γενικότερα, οι τιμές του δείχνουν αποδοτική χρησιμοποίηση των συνολικών κεφαλαίων του ενεργητικού για πραγματοποίηση κερδών και παρέχουν περιθώριο ασφαλείας για την αντιμετώπιση ανεπιθύμητων εξελίξεων στα κέρδη²².

5.2.4.6. Δείκτης Αποδοτικότητας ιδίων κεφαλαίων

Ο δείκτης αποδοτικότητας ιδίων κεφαλαίων δείχνει την ικανότητα της επιχείρησης να χρησιμοποιεί τα ίδια κεφάλαιά της προκειμένου να πραγματοποιεί κέρδη, αναφέρεται στην αποδοτικότητα της επένδυσης των μετόχων.

$$\text{Δείκτης Αποδοτικότητας Ιδίων Κεφαλαίων} = \frac{\text{Καθαρά Κέρδη μετά Φόρων}}{\text{Ιδία Κεφάλαια}}$$

Η υψηλή τιμή του δείκτη παρέχει ενδείξεις για την αποδοτική χρήση των ιδίων κεφαλαίων για την πραγματοποίηση κερδών, ορθό ύψος ιδίων κεφαλαίων και ικανοποιητικό περιθώριο ασφαλείας για αντιμετώπιση ανεπιθύμητων εξελίξεων στα κέρδη²³. Έως το 2014 οι τιμές του δείκτη είναι σταθερές κοντά στο 0,3 (Διάγραμμα 39). Από το 2015 και μετά κινείται σε υψηλότερα επίπεδα, αλλά με μία μικρή πτωτική τάση.

²² (Καραγιάννης, 2008)

²³ (Καραγιάννης, 2008)

5.2.5. Δείκτες οικονομικής διάρθρωσης της επιχείρησης (Δομής Κεφαλαίων)

Η ανάλυση δομής κεφαλαίων μιας επιχείρησης προσφέρει πληροφορίες σχετικά με τις πηγές χρηματοδότησης των περιουσιακών της στοιχείων καθώς και την ικανότητα της να αποπληρώνει τις μακροπρόθεσμες υποχρεώσεις της.

5.2.5.1. Δείκτης ξένων κεφαλαίων

Ο δείκτης ξένων κεφαλαίων εκφράζει το ποσοστό των περιουσιακών στοιχείων της επιχείρησης που έχει χρηματοδοτηθεί με ξένα κεφάλαια.

$$\text{Δείκτης Ξένων Κεφαλαίων} = \frac{\text{Ξένα Κεφάλαια}}{\text{Ενεργητικό}}$$

Από το 2015 και μετά οι τιμές του δείκτη έχουν πτωτική πορεία και παρέχουν θετικές ενδείξεις για την ικανότητα της Frezyderm να ανταποκριθεί στην αποπληρωμή των μελλοντικών της υποχρεώσεων (Διάγραμμα 40).

5.2.5.2. Δείκτης ιδίων κεφαλαίων

Ο δείκτης ιδίων κεφαλαίων εκφράζει το ποσοστό των περιουσιακών στοιχείων της επιχείρησης που έχει χρηματοδοτηθεί με ίδια κεφάλαια²⁴.

$$\text{Δείκτης Ιδίων Κεφαλαίων} = \frac{\text{Ίδια Κεφάλαια}}{\text{Ενεργητικό}}$$

Ο δείκτης ιδίων κεφαλαίων είναι αντιστρόφως ανάλογος με τον δείκτη ξένων κεφαλαίων και κατά συνέπεια το άθροισμά τους ισούται με την μονάδα (1) (Διάγραμμα 41).

²⁴ (Αρτίκης, 2002)

5.2.5.3. Δείκτης χρηματοοικονομικής μόχλευσης

Ο δείκτης χρηματοοικονομικής μόχλευσης είναι ίσος με το αντίστροφο του δείκτη ιδίων κεφαλαίων και επηρεάζει σημαντικά την αποδοτικότητα των ιδίων κεφαλαίων²⁵.

$$\text{Δείκτης Χρηματοοικονομικής Μόχλευσης} = \frac{\text{Ενεργητικό}}{\text{Ίδια Κεφάλαια}}$$

Ο δείκτης παρουσιάζει διακυμάνσεις στην πάροδο των ετών (Διάγραμμα 42), με το εύρος της διακύμανσης να εξαρτάται και από το κόστος δανεισμού (ξένων κεφαλαίων).

5.2.5.4. Δείκτης δανειακής επιβάρυνσης

Ο δείκτης δανειακής επιβάρυνσης εκφράζει τη σχέση ανάμεσα στα ξένα και ίδια κεφάλαια με τα οποία έχουν χρηματοδοτηθεί τα περιουσιακά στοιχεία μιας επιχείρησης²⁶.

$$\text{Δείκτης Δανειακής Επιβάρυνσης} = \frac{\text{Ξένα Κεφάλαια}}{\text{Ίδια Κεφάλαια}}$$

Παρατηρούμε στο Διάγραμμα 43, από το 2016 και μετά, οπότε η εταιρία επιλέγει να μειώσει τον δανεισμό της, ότι οι δείκτες που αφορούν τα ξένα κεφάλαια μειώνονται, ενώ οι δείκτες που αφορούν τα ίδια κεφάλαια αυξάνονται. Υπάρχουν θετικές συνθήκες μακροχρόνιας εξέλιξης, ικανοποιητικό περιθώριο ασφάλειας για την αντιμετώπιση μελλοντικών ζημιών και χαμηλή πιθανότητα αθέτησης υποχρεώσεων αποπληρωμής τόκων και χρεολυσίων.

²⁵ (Αρτίκης, 2002)

²⁶ (Φίλιος, 2008)

Συμπεράσματα

Όπως αναφέρθηκε στην εισαγωγή της παρούσας εργασίας βασική επιδίωξη της αποτέλεσε η ποιοτική και κυρίως η ποσοτική ανάλυση της εταιρίας Frezyderm, με στόχο την αξιολόγηση των ευρημάτων λογιστικού και χρηματοοικονομικού ενδιαφέροντος.

Στα κεφάλαια που προηγήθηκαν παρουσιάστηκε μέσα από την ανάλυση του κλάδου, το περιβάλλον μέσα στο οποίο καλείται να λειτουργήσει η επιχείρηση. Παράλληλα αποτυπώθηκαν όλοι εκείνοι οι παράγοντες που διαμορφώνουν την λειτουργία της εταιρίας και συντελούν στην τοποθέτησή της στον κλάδο. Τέλος, μέσα από την ανάλυση των χρηματοοικονομικών τη στοιχείων αποτυπώθηκε ευκρινώς η εικόνα της επιχείρησης, ως προς τα ποσοτικά δεδομένα της λειτουργίας της.

Από την ανάλυση των επιμέρους κεφαλαίων προέκυψαν τα παρακάτω συμπεράσματα, τα οποία συνδέονται τόσο με ποιοτικά, όσο και με ποσοτικά, χαρακτηριστικά της εξεταζόμενης εταιρίας.

Το πρώτο συμπέρασμα αφορά την δόμηση της διοίκησης της εταιρίας, η οποία όπως αναφέρθηκε μπορεί να χαρακτηριστεί ως οικογενειοκρατική. Το γεγονός αυτό δύναται μακροπρόθεσμα να αποτελέσει τροχοπέδη στην περαιτέρω ανάπτυξη της εταιρίας, αν και σε παρόντα χρόνο δείχνει να αποτελεί χαρακτηριστικό της επιτυχημένης πορείας της.

Επιπρόσθετα θα πρέπει μελλοντικά να επανεξεταστεί το κανάλι διανομής των προϊόντων της Frezyderm, με στόχο την διεύρυνση των πωλήσεων. Μέχρι σήμερα η διατήρηση ενός στενού καναλιού, ιατρικής ενημέρωσης και φαρμακείων, παρουσιάζει θετικά αποτελέσματα. Παρόλαυτά η υιοθέτηση εναλλακτικών μεθόδων προώθησης ενδέχεται να αποφέρει αυξημένες πωλήσεις στην εταιρία και ως εκ τούτου θα πρέπει να αξιολογηθεί ανάλογα.

Παράλληλα η ύπαρξη του ιδιόκτητου εργοστασίου, αποτελεί ένα από τα βασικά συστατικά της επιτυχημένης πορείας της Frezyderm στον χρόνο. Ήδη στην μονάδα παραγωγής της παράγονται, όπως προαναφέρθηκε προϊόντα για λογαριασμό ξένων επιχειρήσεων, γεγονός που αποτελεί σημαντική ευκαιρία για ανάπτυξη στο μέλλον.

Η εταιρία παρουσιάζει διαχρονικά σταθερή αυξητική τάση στις πωλήσεις, ενώ αντίστοιχα κινείται και η κερδοφορία της μετά φόρων. Το γεγονός αυτό αποτελεί

σημαντικό εύρημα που αιτιολογεί την διαρκή σταθερή της θέση στον κλάδο.

Στον αντίποδα, αποκλειστικά για το έτος 2018, οι πωλήσεις και η κερδοφορία της σημείωσαν πτώση, η οποία οφείλεται στην προληπτική ανάκληση προϊόντων βρεφικού γάλακτος. Ειδικότερα οι διαχρονικές πωλήσεις και τα κέρδη των προϊόντων βρεφικής διατροφής κυμαίνονται σε χαμηλά επίπεδα, παρουσιάζοντας διαρκή πτώση. Κατά συνέπεια και με γνώμονα την διατήρηση της φήμης και πελατείας για το σύνολο της εταιρίας, αποτελεί μονόδρομο είτε η βελτίωσή τους με σκοπό την εξομοίωσή τους με τα ανταγωνιστικά προϊόντα, είτε η συνολική επανεξέταση της διατήρησής τους στην γκάμα προϊόντων της, με γνώμονα την μείωση σπατάλης πόρων και κερδών από κερδοφόρα προϊόντα.

Η ρευστότητα της εταιρίας εμφανίζεται περιορισμένη, με αποτέλεσμα να απαιτούνται περαιτέρω δράσεις για την επαύξησή της, ώστε να διασφαλίζει στον μέγιστο δυνατό βαθμό την βιωσιμότητα και την ευελιξία της, σε περιόδους κρίσης. Αξίζει να αναφερθεί ότι κατά τις παρελθούσες κρίσεις η εταιρία προέβη άμεσα και με επιτυχία στην επαύξηση της ρευστότητάς της, γεγονός που αποδείχθηκε σημαντικό για την επιτυχή και με μελλοντικές αξιώσεις έξοδό της από την περίοδο εκείνη.

Οι έντονες διακυμάνσεις του εμπορικού κύκλου της Frezyderm αποτελούν αντικείμενο αξιολόγησης με σκοπό την ανάληψη δράσεων διόρθωσης, από την πλευρά της διοίκησης της εταιρίας. Παρά το γεγονός ότι κατά τα έτη 2011 έως 2015 ο εμπορικός κύκλος εμφάνιζε αξιόλογες (αρνητικές) τιμές, η πορεία του κατά τα τελευταία έτη παρουσιάζει τάσεις επιδείνωσης.

Καταλήγοντας, συμπεραίνουμε ότι οι σύγχρονες επιχειρήσεις και ειδικότερα οι επιχειρήσεις του κλάδου των καλλυντικών, βασίζονται ολοένα και περισσότερο στην επιτυχία τους στην βελτίωση των προϊόντων τους. Οι επενδύσεις σε R&D, η ανάληψη του επιχειρηματικού κινδύνου με την ενσωμάτωση καινοτόμων προτάσεων στον κατάλογο των προϊόντων τους αποτελούν ορισμένες μόνο από τις δράσεις που αναλαμβάνουν. Παράλληλα όμως, προβαίνουν σε όλες εκείνες τις ενέργειες διαχείρισης που απαιτούνται για να αποδώσει το επιχειρηματικό τους πλάνο.

Από την ανάλυση που προηγήθηκε καθίσταται σαφές πως για την αξιολόγηση κάθε επιχείρησης αποτελεί προϋπόθεση ο συνδυασμός των ποσοτικών δεδομένων που προκύπτουν από την εξέταση των οικονομικών δεικτών, με όλα εκείνα τα ποιοτικά χαρακτηριστικά που προσδιορίζουν το περιβάλλον και την ίδια την λειτουργία της

επιχείρησης. Υφίσταται κατά συνέπεια μια αμφίδρομη σχέση μεταξύ περιβάλλοντος, επιχειρηματικών αποφάσεων, διοίκησης και οικονομικών αποτελεσμάτων.

Όσα προηγήθηκαν στα επιμέρους κεφάλαια της παρούσας εργασίας συνηγορούν στο συμπέρασμα ότι όπως κάθε επιχείρηση, έτσι και η Frezyderm οφείλουν να αξιοποιούν τα συμπεράσματα των οικονομικών δεικτών, υπό την οπτική ότι αυτά αποτελούν αποτέλεσμα της δραστηριότητάς τους. Η ικανότητα προσαρμογής τους σύμφωνα με τα συμπεράσματα αυτά, αποτελεί εν τέλει το συγκριτικό τους πλεονέκτημα, το οποίο θα τους οδηγήσει στην μακροπρόθεσμη βιωσιμότητα και κερδοφορία.

Η παρούσα εργασία εστίασε στην εύρεση και αξιολόγηση των ποιοτικών και ποσοτικών δεδομένων που αφορούν την εταιρία Frezyderm, καθώς και του κλάδου στον οποίο αυτή δραστηριοποιείται. Η περαιτέρω ανάλυση των ανωτέρω στοιχείων, καθώς και η μοντελοποίηση κρίσιμων δεδομένων, όπως των κερδών της, η πρόβλεψη αυτών για τα επόμενα έτη, καθώς και ο προσδιορισμός μιας σειράς παραγόντων που καθορίζουν τα μελλοντικά κέρδη της εταιρίας, παράλληλα με την ανάπτυξη ενός μοντέλου πρόβλεψης χρεοκοπίας θα μπορούσαν να αποτελέσουν αντικείμενο περαιτέρω έρευνας και μελέτης.

Βιβλιογραφία

- Companies House. (2020, Μάιος). *Companies House*. Ανάκτηση από <https://beta.companieshouse.gov.uk/>
- Cosmetics Europe. (2018). *Market Performance 2017*. Brussels: Cosmetics Europe.
- Cosmetics Europe. (2020). *Market Performance 2019*. Brussels: Cosmetics Europe.
- Eddey, P. H. (1992). *Accounting for Corporate Combinations and Associations*. New York: Prentice Hall.
- εΚαθημερινή. (2019). *Ανακάμπτει η αγορά καλλυντικών στην Ελλάδα*. Ανάκτηση Μάϊος 20, 2020, από <https://www.kathimerini.gr/1033405/article/oikonomia/epixeirhseis/anakamptei-h-agma-kallyntikwn-sthn-ellada>
- Frezyderm. (2020, Μάιος). *Επίσημη ιστοσελίδα Frezyderm*. Ανάκτηση από <https://www.frezyderm.gr/>
- ICAP. (2020). *Μελέτη Κλάδου Καλλυντικών*. Αθήνα: ICAP.
- Subramanyam, K., Leopold, B., & Wild, J. (2014). *Ανάλυση Χρηματοοικονομικών Καταστάσεων* (11η εκδ.). Nicosia: Broken Hill Publishers.
- The Cosmetic, Toiletry and Perfumery Association (CTPA). (2020, May). *Market Statistics*. Ανάκτηση από <https://www.ctpa.org.uk/market-statistics>
- Αρτίκης, Γ. Π. (2002). *Χρηματοοικονομική Διοίκηση Αποφάσεις Χρηματοδοτήσεων*. Αθήνα: Interbooks.
- Βασιλείου, Δ., & Ηρειώτης, Ν. (2008). *Χρηματοοικονομική Διοίκηση Θεωρία και Πρακτική*. Αθήνα: Rosili.
- Γεωργόπουλος, Ν. Β. (2013). *Στρατηγικό Μάνατζμεντ*. Αθήνα: Μπένου.
- Γκίκας, Δ. (2002). *Η Ανάλυση και οι Χρήσεις των Λογιστικών Καταστάσεων*. Αθήνα: Μπένου.
- Γκίκας, Δ., Παπαδάκη, Α., & Σιουγλέ, Γ. (2010). *Ανάλυση και Αποτίμηση Επιχειρήσεων*. Αθήνα: Μπένου Γ.
- Ευθύμογλου, Π., & Λαζαρίδης, Ι. (2010). *Χρηματοοικονομική Ανάλυση Λογιστικών Καταστάσεων*. Πειραιάς.

- Κάντζος, Κ. (2013). *Ανάλυση Χρηματοοικονομικών Καταστάσεων*. Αθήνα: Φαίδιμος.
- Καραγιάννης, Δ. (2008). *Ανάλυση Ισολογισμών και Αριθμοδείκτες*. Minos Books .
- Κόντη, Δ. (2020, Ιανουάριος 25). *Αυξήθηκαν κατά 39% τα καθαρά κέρδη της Frezyderm το 2019*.
Ανάκτηση από eΚαθημερινή:
<https://www.kathimerini.gr/1061871/article/oikonomia/epixeirhseis/ay3h8hkan-kata-39-ta-ka8ara-kerdh-ths-frezyderm-to-2019>
- Μπάλλας, Α., & Χέβας, Δ. (2016). *Χρηματοοικονομική Λογιστική*. Αθήνα: Μπένου Ε.
- Νιάρχος, Ν. (2004). *Χρηματοοικονομική Ανάλυση Λογιστικών Καταστάσεων*. Αθήνα: Σταμούλη.
- Πανελλήνιος Σύνδεσμος Βιομηχάνων & Αντιπροσώπων Αρωμάτων & Καλλυντικών (ΠΣΒΑΚ) .
(2020, Μάιος 20). *Στατιστικές πωλήσεων*. Ανάκτηση από Τοποθεσία web του Πανελληνίου Συνδέσμου Βιομηχάνων & Αντιπροσώπων Αρωμάτων & Καλλυντικών (ΠΣΒΑΚ): https://www.psvak.gr/el/industry_overview/
- Σιδηροπούλου, Μ. (2015, Δεκέμβριος 28). *Frezyderm: Ελληνικά δερμοκαλλυντικά στο Περού*.
Ανάκτηση από eΚαθημερινή:
<https://www.kathimerini.gr/843790/article/oikonomia/epixeirhseis/frezyderm-ellhnika-dermokallyntika-sto-peroy>
- Φίλιος, Β. (2008). *Ανάλυση Λογιστικών Καταστάσεων και Αποτιμητική (εκτιμητική)*. Αθήνα: Σύγχρονη Εκδοτική.

Παράρτηματα

Παράρτημα 1 – Οικονομικές Καταστάσεις Frezyderm

Οικονομικές Καταστάσεις FREZYDERM 2008

FREZYDERM A.B.E.E. ΚΑΛΛΥΝΤΙΚΑ - ΦΑΡΜΑΚΑ									
ΙΣΟΛΟΓΙΣΜΟΣ ΤΗΣ 31ης ΔΕΚΕΜΒΡΙΟΥ 2008 - 13η ΕΤΑΙΡΙΚΗ ΧΡΗΣΗ (1 ΙΑΝΟΥΑΡΙΟΥ 2008 - 31 ΔΕΚΕΜΒΡΙΟΥ 2008) ΑΡ.Μ.Α.Ε. 36943/01/Β/96/532									
ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ	ΠΟΣΑ ΚΑΘΟΜΕΝΗΣ ΧΡΗΣΕΩΣ 2008			ΠΟΣΑ ΠΡΟΗΓΟΥΜΕΝΗΣ ΧΡΗΣΕΩΣ 2007			Π.Α.Θ.Η.Τ.ΙΚ.Ο		
	ΔΙΑΚΤΗΡΕΩΣ	ΑΠΟΣΒΕΣΕΙΣ	ΑΝΑΠ. ΑΞΙΑ	ΔΙΑΚΤΗΡΕΩΣ	ΑΠΟΣΒΕΣΕΙΣ	ΑΝΑΠ. ΑΞΙΑ	ΔΙΑΚΤΗΡΕΩΣ	ΑΠΟΣΒΕΣΕΙΣ	ΑΝΑΠ. ΑΞΙΑ
Β. ΕΞΟΔΑ ΕΓΚΑΤΑΤΑΞΕΩΣ	1.406.402,50	329.326,30	1.077.076,20	774.539,51	180.899,36	593.639,15	Α. ΔΙΑΚΤΗΡΕΩΣ		
4. Λοιπά έσοδα εγκαταστάσεων							Ι. Μετοχικά Κεφάλαια		
Γ. ΠΑΘΟ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ							(20.000 ονομ. μετοχές των 48,10 ευρώ)		
Ι. Ενσώματες ακινητοποιήσεις							962.000,00 962.000,00		
1. Γηπέδα - Οικόπεδα	55.609,57	0,00	55.609,57	39.721,18	0,00	39.721,18	ΙV. Αποθεματικά κεφάλαια		
3. Κτίρια & Τεχνικά έργα	509.607,00	117.938,79	391.668,21	428.814,52	80.773,38	348.041,14	79.297,16 66.889,09		
4. Μικρογάρματα - Τεχνικές εγκαταστάσεις	93.081,69	48.503,01	44.578,68	72.951,58	36.198,17	36.753,41	1.436.555,81 0,00		
5. Μεταφορικά μέσα	148.718,16	142.348,00	6.370,16	143.818,16	141.441,81	2.376,35	- Επικυρηθείσες παγίων		
6. Έπιπλα & λοιπά εξοπλισμούς	876.980,61	371.335,39	505.645,22	855.480,01	341.442,75	514.037,26	1.515.852,97 67.712,14		
Σύνολο ακινητοποιήσεων (ΠΙ)	1.683.997,13	680.125,19	1.003.871,94	1.540.785,45	599.856,11	940.929,34	V. Αποθετήματα εις νέο		
ΙΙΙ. Συμμ. & άλλες μακροπρόθεσμες χρημ. απαιτ.							Υπόλοιπο κερέων κρήσεως εις νέο		
7. Λοιπές μακροπρόθεσμες απαιτήσεις			71.111,67			62.616,69	587.000,19 473.202,61		
Σύνολο παγίων ενεργητικού (ΠΙ+ΠΙΙ)			2.152.059,81			1.597.176,18	Υπόλοιπο κερέων προηγούμενων κρήσεως		
Δ. ΚΥΚΛΟΦΟΡΟΥΝ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ							3.064.853,16 1.502.914,75		
Ι. Αποθέματα							Γ. ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΙΣ		
1. Εμπορεύματα	93.075,74			28.847,57			Ι. Μακροπρόθεσμες υποχρεώσεις		
2. Προϊόντα έτοιμα & ημιτελή	896.397,81			873.772,29			1. Ομολογικά δάνεια		
3. Παραγωγή σε εξέλιξη	189.928,69			275.836,50			131.250,00 211.122,27		
4. Πρώτες & βοηθητικές ύλες & είδη συσκευασίας	1.513.748,00	2.693.150,24		1.743.696,16	2.922.152,52		ΙΙ. Βραχυπρόθεσμες υποχρεώσεις		
ΙΙ. Αποθήκες							1. Προμηθειές		
1. Περίτες	440.673,10			276.148,07			1.274.292,43 1.089.864,89		
2. Γραμμάτια εισπρακτέα	3.917,78			4.191,17			2α. Επληρώσιμες πληρωτέες		
3α. Επληρώσιμες εισπρακτέες	4.875.065,15			3.779.634,09			2β. Επληρώσιμα τραπεζογράφειμα υποχρεώσ.		
11. Χρέωστας διάφοροι	73.186,36			39.565,55			3. Τράπεζες τραπεζογράφειμα υποχρεώσ.		
12. Λογάρμοι διανομέων προμηθών & πιστώσεων	1.629.112,26	7.021.954,65		1.384.157,58	5.483.696,46		5. Υποχρεώσεις από φόρους-τέλη		
ΙV. Διεθνή							6. Απορθητικοί Οργανισμοί		
1. Ταμείο	33.091,24			45.254,92			7. Μισθός υπαχ. πληρωτέος στην εποχ. κρήση		
3. Καταθέσεις όψεως & προθεσμίας	511.725,45	544.816,69		243.591,55	288.846,47		11. Πιστωτές διάφοροι		
Σύνολο κυκλοφορούντος ενεργητικού (ΔΙ+ΔΙΙ+ΔΙΙΙ)			10.259.921,58			8.694.695,45	Σύνολο υποχρεώσεων (ΠΙ)		
Ε. ΜΕΤΑΒΑΤΙΚΟΙ ΛΟΓΙΣΜΟΙ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟΥ							9.460.317,81 8.844.747,78		
1. Έσοδα επόμενων κρήσεων			267.463,10			274.284,60	Δ. ΜΕΤΑΒΑΤΙΚΟΙ ΛΟΓΙΣΜΟΙ ΠΑΘΗΤΙΚΟΥ		
ΓΕΝΙΚΟ ΣΥΝΟΛΟ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟΥ (Β+Γ+Δ+Ε)			12.679.444,49			10.566.156,23	2. Έσοδα κρήσεως δεδουλευμένα (πληρωτέα)		
ΛΟΓΑΡΙΑΣΜΟΙ ΤΑΞΕΩΣ ΧΡΕΩΣΤΙΚΟΥ							23.023,49 7.371,43		
4. Λοιπά λογαριασμοί τάξεως			2.778.040,25			1.508.009,33	ΓΕΝΙΚΟ ΣΥΝΟΛΟ ΠΑΘΗΤΙΚΟΥ (Α+Γ+Δ)		
							12.679.444,49 10.566.156,23		
							ΛΟΓΑΡΙΑΣΜΟΙ ΤΑΞΕΩΣ ΠΙΣΤΟΤΙΚΟΥ		
							4. Λοιπά λογαριασμοί τάξεως		
							2.778.040,25 1.508.009,33		

Εικόνα 1: Οικονομικές Καταστάσεις Frezyderm 2008

Οικονομικές Καταστάσεις Frezyderm 2009

FREZYDERM A.B.E.E. ΚΑΛΛΥΝΤΙΚΑ - ΦΑΡΜΑΚΑ									
ΙΣΟΛΟΓΙΣΜΟΣ ΤΗΣ 31ης ΔΕΚΕΜΒΡΙΟΥ 2009 - 14η ΕΤΑΙΡΙΚΗ ΧΡΗΣΗ (1 ΙΑΝΟΥΑΡΙΟΥ 2009 - 31 ΔΕΚΕΜΒΡΙΟΥ 2009) ΑΡ.Μ.Α.Ε. 36943/01/Β/96/532									
ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ	ΠΟΣΑ ΚΑΘΟΜΕΝΗΣ ΧΡΗΣΕΩΣ 2009			ΠΟΣΑ ΠΡΟΗΓΟΥΜΕΝΗΣ ΧΡΗΣΕΩΣ 2008			Π.Α.Θ.Η.Τ.ΙΚ.Ο		
	ΔΙΑΚΤΗΡΕΩΣ	ΑΠΟΣΒΕΣΕΙΣ	ΑΝΑΠ. ΑΞΙΑ	ΔΙΑΚΤΗΡΕΩΣ	ΑΠΟΣΒΕΣΕΙΣ	ΑΝΑΠ. ΑΞΙΑ	ΔΙΑΚΤΗΡΕΩΣ	ΑΠΟΣΒΕΣΕΙΣ	ΑΝΑΠ. ΑΞΙΑ
Β. ΕΞΟΔΑ ΕΓΚΑΤΑΤΑΞΕΩΣ	1.498.031,62	483.776,47	1.014.255,15	1.406.402,50	329.326,30	1.077.076,20	Α. ΔΙΑΚΤΗΡΕΩΣ		
4. Λοιπά έσοδα εγκαταστάσεων							Ι. Μετοχικά Κεφάλαια		
Γ. ΠΑΘΟ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ							(20.000 ονομ. μετοχές των 48,10 ευρώ)		
Ι. Ενσώματες ακινητοποιήσεις							962.000,00 962.000,00		
1. Γηπέδα - Οικόπεδα	64.791,10	0,00	64.791,10	55.609,57	0,00	55.609,57	ΙΙΙ. Αποθεματικά κεφάλαια		
3. Κτίρια & Τεχνικά έργα	567.576,71	133.716,70	433.860,01	509.607,00	117.938,79	391.668,21	0,00 68.818,52		
4. Μικρογάρματα - Τεχνικές εγκαταστάσεις	94.087,55	56.794,33	37.293,22	93.081,69	48.503,01	44.578,68	ΙV. Αποθεματικά κεφάλαια		
5. Μεταφορικά μέσα	150.229,34	143.177,77	705,17	148.718,16	142.348,00	6.370,16	1. Τοιχικά αποθεματικά		
6. Έπιπλα & λοιπά εξοπλισμούς	927.965,53	399.451,29	528.514,24	876.980,61	371.335,39	505.645,22	96.023,44 79.297,16		
Σύνολο ακινητοποιήσεων (ΠΙ)	1.804.650,23	733.140,08	1.071.510,14	1.683.997,13	680.125,19	1.003.871,94	5. Απορθητικοί Οργανισμοί		
ΙΙΙ. Συμμ. & άλλες μακροπρόθεσμες χρημ. απαιτ.							1.367.737,29 1.367.737,29		
7. Λοιπές μακροπρόθεσμες απαιτήσεις			99.044,78			71.111,67	V. Αποθετήματα εις νέο		
Σύνολο παγίων ενεργητικού (ΠΙ+ΠΙΙ)			2.184.810,67			2.152.059,81	Υπόλοιπο κερέων κρήσεως εις νέο		
Δ. ΚΥΚΛΟΦΟΡΟΥΝ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ							317.461,07 113.797,58		
Ι. Αποθέματα							Υπόλοιπο κερέων προηγούμενων κρήσεως		
1. Εμπορεύματα	157.893,64			93.075,74			587.000,19 473.202,61		
2. Προϊόντα έτοιμα & ημιτελή	1.367.818,44			896.397,81			904.461,26 587.000,19		
3. Παραγωγή σε εξέλιξη	116.392,67			189.928,69			VI. Ποιά προαχόμενα για αύξηση κεφαλαίου		
4. Πρώτες & βοηθητικές ύλες & είδη συσκευασίας	2.560.729,51	4.202.834,26		1.513.748,00	2.693.150,24		1. Καταθέσεις μετρητών		
ΙΙ. Αποθήκες							182,19 0,00		
1. Περίτες	1.053.313,15			440.673,10			3. Αποθεματικά δεδουλευμένα για αύξηση κεφαλαίου		
2. Γραμμάτια εισπρακτέα	3.917,78			4.191,17			68.818,52 0,00		
3α. Επληρώσιμες εισπρακτέες	6.118.250,14			4.875.065,15			68.000,71 0,00		
11. Χρέωστας διάφοροι	97.240,69			73.186,36			Σύνολο όλων κεφαλαίων (Α+ΑΙΙ+ΑΙΙΙ+ΑΙV+ΑΙVΙ)		
12. Λογάρμοι διανομέων προμηθών & πιστώσεων	1.430.452,10	2.584.923,72		1.629.112,26	7.021.954,65		3.399.222,70 3.064.853,16		
ΙV. Διεθνή							Γ. ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΙΣ		
1. Ταμείο	92.547,10			33.091,24			Ι. Μακροπρόθεσμες υποχρεώσεις		
3. Καταθέσεις όψεως & προθεσμίας	474.973,01	567.520,11		511.725,45	544.816,69		1. Ομολογικά δάνεια		
Σύνολο κυκλοφορούντος ενεργητικού (ΔΙ+ΔΙΙ+ΔΙΙΙ)			13.473.528,23			10.259.921,58	56.250,00 131.250,00		
Ε. ΜΕΤΑΒΑΤΙΚΟΙ ΛΟΓΙΣΜΟΙ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟΥ							ΙΙ. Βραχυπρόθεσμες υποχρεώσεις		
1. Έσοδα επόμενων κρήσεων			152.874,87			267.463,10	1. Προμηθειές		
ΓΕΝΙΚΟ ΣΥΝΟΛΟ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟΥ (Β+Γ+Δ+Ε)			15.811.213,17			12.679.444,49	2.149.688,27 2.274.292,43		
ΛΟΓΑΡΙΑΣΜΟΙ ΤΑΞΕΩΣ ΧΡΕΩΣΤΙΚΟΥ							2α. Επληρώσιμες πληρωτέες		
4. Λοιπά λογαριασμοί τάξεως			2.529.904,93			2.778.040,25	2.715.692,87 2.207.595,22		
							3. Τράπεζες τραπεζογράφειμα υποχρεώσ.		
							5.368.027,80 5.368.027,80		
							6. Προκαταβολές εις μετρητών		
							388.676,77 0,00		
							5. Υποχρεώσεις από φόρους-τέλη		
							283.985,38 369.404,71		
							6. Απορθητικοί Οργανισμοί		
							210.505,28 159.749,40		
							7. Μισθός υπαχ. πληρωτέος στην εποχ. κρήση		
							75.000,00 75.000,00		
							11. Πιστωτές διάφοροι		
							7604,64 6.248,25		
							Σύνολο υποχρεώσεων (ΠΙ)		
							12.331.208,50 9.460.317,81		
							Σύνολο υποχρεώσεων (ΠΙ+ΠΙΙ)		
							12.387.458,59 9.591.567,84		
Δ. ΜΕΤΑΒΑΤΙΚΟΙ ΛΟΓΙΣΜΟΙ ΠΑΘΗΤΙΚΟΥ							Α. ΜΕΤΑΒΑΤΙΚΟΙ ΛΟΓΙΣΜΟΙ ΠΑΘΗΤΙΚΟΥ		
2. Έσοδα κρήσεως δεδουλευμένα (πληρωτέα)			24.531,97			23.023,49	24.531,97 23.023,49		
ΓΕΝΙΚΟ ΣΥΝΟΛΟ ΠΑΘΗΤΙΚΟΥ (Α+Γ+Δ)			15.811.213,17			12.679.444,46	ΓΕΝΙΚΟ ΣΥΝΟΛΟ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟΥ (Α+Γ+Δ)		
ΛΟΓΑΡΙΑΣΜΟΙ ΤΑΞΕΩΣ ΠΙΣΤΟΤΙΚΟΥ							15.811.213,17 12.679.444,46		
4. Λοιπά λογαριασμοί τάξεως			2.529.904,93			2.778.040,25	ΛΟΓΑΡΙΑΣΜΟΙ ΤΑΞΕΩΣ ΠΙΣΤΟΤΙΚΟΥ		
							4. Λοιπά λογαριασμοί τάξεως		
							2.529.904,93 2.778.040,25		

Εικόνα 2: Οικονομικές Καταστάσεις Frezyderm 2009

Οικονομικές Καταστάσεις Frezyderm 2010

FREZYDERM Α.Β.Ε.Ε. ΚΑΛΥΝΤΙΚΑ - ΦΑΡΜΑΚΑ						
ΙΣΟΛΟΓΙΣΜΟΣ ΤΗΣ 31ης ΔΕΚΕΜΒΡΙΟΥ 2010 - 15η ΕΤΑΙΡΙΚΗ ΧΡΗΣΗ (1 ΙΑΝΟΥΑΡΙΟΥ 2010 - 31 ΔΕΚΕΜΒΡΙΟΥ 2010) ΑΡ.Μ.Α.Ε. 36943/01/Β/96/532						
ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ	ΠΟΣΑ ΚΑΘΙΣΤΟΜΕΝΗΣ ΧΡΗΣΕΩΣ 2010			ΠΟΣΑ ΠΡΟΗΓΟΥΜΕΝΗΣ ΧΡΗΣΕΩΣ 2009		
Α. ΞΕΣΟΔΑ ΕΚΓΑΤΑΤΙΣΤΩΣ	ΑΔΙΑ ΚΗΤΗΣΕΩΣ	ΑΠΟΒΕΤΣΕΣ	ΑΝΑΠ. ΑΣΙΑ	ΑΔΙΑ ΚΗΤΗΣΕΩΣ	ΑΠΟΒΕΤΣΕΣ	ΑΝΑΠ. ΑΣΙΑ
4. Λοιπά έσοδα εκκατάστασης	1.697.935,11	547.137,19	1.150.817,92	1.498.031,62	483.776,47	1.014.251,15
Γ. ΠΑΘΙΟ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ						
Ι. Ενομήσιμα οντιστοποίησης						
1. Πηλοδο - Οικονομία	85.306,60	0,00	85.306,60	64.791,10	0,00	64.791,10
3. Κύρια και εξαρτά εγχα	740.725,84	152.590,08	588.135,76	567.576,71	133.716,10	433.860,61
4. Μικροχρηματο - Τραπεζικές εγκυβωσεις	99.282,55	63.785,39	35.497,16	94.087,55	56.794,33	37.293,22
5. Μεταφορικά Μέσα	117.376,79	111.284,96	6.091,83	150.229,34	143.177,77	7.051,57
6. Έπιπλα και λοιπά εξοπλισμός	1.876.335,86	428.516,24	1.447.819,62	927.965,53	399.451,29	528.514,24
Σύνολο ακινοποιήσιμων (ΠΙ)	2.919.027,64	756.136,67	2.162.890,97	1.804.650,23	733.140,09	1.071.510,14
ΙΙ. Συγγ. & άλλες μακρο/ορες χρημ. ουσ.						
7. Λοιπά μακροπρόθεσμες απαιτήσεις			93.635,05			99.044,78
Σύνολο παθιο ενεργητικό (ΠΙ+ΠΙΙ)			93.635,05			1.170.554,92
Δ. ΚΥΚΛΟΦΟΡΟΥΝ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ						
Α. Λοιπά						
1. Εμπορεύματα	487.618,68			157.893,64		
2. Προϊόντα έτοιμα και ημιτελή-Υποπροϊόντα και Υποέπιπλα	1.330.110,22			1.367.818,44		
3. Παράγωγα σε εξέλιξη	222.062,07			116.392,67		
4. Πρακτικά & βοηθητικά υλικά & είδη συσκευασίας	2.885.410,34		4.925.201,51	2.560.729,51		4.202.834,26
Β. Απαιτήσεις						
1. Πελάτες	1.288.303,63			1.053.313,15		
3. Προμήθειες σε καθυστέρηση	3.917,78			3.917,78		
3α. Επιδόσεις εισπρακτικές	8.262.781,62			6.118.250,14		
7. Απαιτήσεις κατά οργάνων διοικήσεως	869.641,74			0,00		
11. Χρεώσεις διάφορες	184.695,31			97.240,69		
12. Αναρωστικά διαθεσίμων προκαταβολών και πιστώσεων	101.428,90		10.710.768,98	1.430.452,10		8.703.173,86
ΙV. Διαθέσιμα						
1. Ταμείο	101.227,71			92.547,10		
3. Καταθέσεις όψεως και προθεσμίας	337.677,91		458.955,62	474.973,01		567.520,11
Σύνολο κυκλοφορούν ενεργητικό (Δ+Β+Α+Γ)			16.084.926,11			13.473.528,23
Ε. ΜΕΤΑΒΑΤΙΚΟΙ ΛΟΓΙΣΜΟΙ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟΥ						
1. Έσοδα επίσημων χρήσεων			147.345,72			152.874,87
ΓΕΝΙΚΟ ΣΥΝΟΛΟ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟΥ (Α+Β+Γ+Δ+Ε)			19.649.615,72			15.811.213,17
ΛΟΓΑΡΙΑΣΜΟΙ ΤΑΞΕΩΣ ΧΡΕΩΣΤΙΚΟΥ						
4. Λοιπά λογαριασμοί τείσεως			2.297.353,03			2.529.904,93
ΚΑΤΑΣΤΑΣΗ ΛΟΓΑΡΙΑΣΜΟΥ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΩΝ ΧΡΗΣΕΩΣ 31ης ΔΕΚΕΜΒΡΙΟΥ 2010 (01/01/2010 - 31/12/2010)						
Ι. ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ ΕΚΜΕΤΑΛΛΕΥΣΕΩΣ						
Κυκλός εργασιών (πωλήσεις)			18.319.956,53			15.034.002,82
Μείων: Κόστος πωληθέντων			7.605.320,86			5.344.669,79
Μικτά αποτελέσματα (κέρδη) εκμεταλλεύσεως			10.714.635,67			9.689.333,03
Πήλοδο: Άλλα έσοδα εκμεταλλεύσεως			366.377,46			991.231,08
Σύνολο			11.081.013,13			9.680.564,11
Μείων: 1. Έσοδα διοικητικών λειτουργιών			961.959,52			1.092.246,30
2. Έσοδα λειτουργιών εργασιών & αναπτύξεων			32.950,51			61.249,90
3. Έσοδα λειτουργιών διαθέσιμων			8.979.325,08			7.663.966,82
Μερικά αποτελέσματα (κέρδη) εκμεταλλεύσεως			1.106.787,02			950.067,11
4. Πωλησιακά Τόκοι και Συναφή Έσοδα			2.050,70			1.315,88
5. Χρεωστικά Τόκοι και Συναφή Έσοδα			691.513,43			556.930,71
Οδικά Αποτελέσματα (κέρδη) ημερησίου εκμεταλλεύσεως			417.324,29			607.466,26
ΙΙ. ΠΛΟΗΝ: ΕΚΚΑΤΑ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ						
1. Εκκαστα & ανάργα έσοδα			24.670,78			18.127,09
2. Εκκαστα κέρδη			0,00			4.621,84
Μείων: 1. Εκκαστα & ανάργα έξοδα			8.676,37			128.913,33
2. Εκκαστα ζημιές			250,00			0,00
3. Έσοδα προηγούμενων χρήσεων			190.783,09			50.695,48
Οργάνωση & έκτακτα αποτελέσματα (κέρδη)			199.709,46			179.608,81
ΜΕΙΩΝ: Σύνολο αποβλήτων παγίων στοιχείων			123.462,78			207.465,07
Μείων: Οι από αυτές ενσωματωμένες στο λειτουργικό κόστος			123.462,78			207.465,07
ΚΑΘΑΡΑ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ (Κέρδη) ΧΡΗΣΕΩΣ προ φόρων			242.285,61			450.606,38
ΕΚΘΕΣΗ ΕΛΕΓΧΟΥ ΑΝΕΞΑΡΤΗΤΟΥ ΟΡΚΟΤΟΥ ΕΛΕΓΚΤΗ ΔΙΟΙΚΗΤΗ						
Προς τους Μετόχους της Εταιρείας «FREZYDERM ΑΝΩΝΥΜΗ ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΚΗ ΚΑΙ ΕΜΠΟΡΙΚΗ ΕΤΑΙΡΙΑ, ΚΑΛΥΝΤΙΚΑ - ΦΑΡΜΑΚΑ - ΕΙΔΗ ΔΙΑΤΡΟΦΗΣ»						
Έκθεση επί των Οικονομικών Καταστάσεων: Ελέγχθηκε τις ανωτέρω οικονομικές καταστάσεις της Εταιρείας «FREZYDERM ΑΝΩΝΥΜΗ ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΚΗ ΚΑΙ ΕΜΠΟΡΙΚΗ ΕΤΑΙΡΙΑ, ΚΑΛΥΝΤΙΚΑ - ΦΑΡΜΑΚΑ - ΕΙΔΗ ΔΙΑΤΡΟΦΗΣ», που αποτελούνται από τον ισολογισμό της 31 Δεκεμβρίου 2010, τον καταστάσεων αποτελεσμάτων και τον ημερήσιο διάγραμμα της χρήσης και το πιστωτικό πρόγραμμα. Ευθύνη της Διοικήσεως για τις Οικονομικές Καταστάσεις: Η Διοίκηση είναι υπεύθυνη για την κατάσταση και εύλογη παρουσίαση αυτών των οικονομικών καταστάσεων σύμφωνα με τα Λογιστικά Πρότυπα που προδιαγράφονται από το Ελληνικό Γενικό Λογιστικό Σχέδιο και τις διατάξεις των άρθρων 42α έως και 43γ του κοδ.Ν. 2190/1920 όπως και για εκείνες τις εσωτερικές διατάξεις που η διοίκηση καθορίζει ως απαραίτητες ώστε να καθίσταται δυνατή η κάλυψη οικονομικών καταστάσεων απολήκτων από ουσιώδη ανακριβή, που οφείλονται είτε σε απλά είτε σε άλλους Ευθύνη του Ελεγκτή: Η δική μας ευθύνη είναι να εκφράσουμε γνώμη επί αυτών των οικονομικών καταστάσεων με βάση τον έλεγχο μας. Διενεργήσαμε τον έλεγχο σύμφωνα με το Διεθνή Πρότυπο Ελέγχου. Το πρόγραμμά αυτό απαιτούσε να συμπεριλαμβανόμαστε με κανόνες δεοντολογίας, καθώς και να αναζητούμε και διενεργήσαμε τον έλεγχο με σκοπό την αποκάλυψη ελλείψεων διαφθοράς για το εάν οι οικονομικές καταστάσεις είναι απληθισμένες από ουσιώδη ανακριβή. Ο έλεγχος περιλάμβανε τη διερεύνηση διαδικασιών για την αποκάλυψη ελλείψεων, καθώς και το ποσό και τις αιτιολογίες στις οικονομικές καταστάσεις. Οι επιλεγμένες διαδικασίες βασίζονται στην κρίση του ελεγκτή περιλαμβανομένης της εκτίμησής των κινδύνων ουσιώδους ανακριβή των οικονομικών καταστάσεων, που οφείλονται είτε σε απλά είτε σε άλλους. Κατά τη διερεύνηση αυτών των εκτιμημένων κινδύνων, ο ελεγκτής εξέλεξε τις εσωτερικές δικλίδες που σχετίζονται με την κατάσταση και εύλογη παρουσίαση των οικονομικών καταστάσεων της εταιρείας, με σκοπό το ανακάλυψη ελλείψεων διαδικασιών κλειστών για τις περιπτώσεις, αλλά όχι με σκοπό την έκταση γνώμης επί της απληθιστικότητας των εσωτερικών δικλίδων της εταιρείας. Ο έλεγχος περιλάμβανε επίσης την αξιολόγηση της καταλληλότητας των λογιστικών αρχών και μεθόδων που χρησιμοποιούνται και του εύλογου των εκτιμησεων που έγιναν από τη διοίκηση, καθώς και αξιολόγηση της αναληθούς παρουσίας των οικονομικών καταστάσεων. Πιστεύουμε ότι το ελεγκτικό τεκμήριο που έχουμε συγκεντρώσει είναι επαρκές και καταλληλό για τη θεμελίωση της ελεγκτικής μας γνώμης. Βάση για Γνώμη με Επιφύλαξη: Από τον έλεγχο μας προέκυψε ότι: 1. Στο κομμάτι του Ισολογισμού Ι. Απαιτήσεις περιλαμβάνονται α. Απαιτήσεις από πελάτες σε καθυστέρηση από την προηγούμενη χρήση συνολικού ποσού ευρώ 46.214,80, β. Επιδόσεις εισπρακτικές σε καθυστέρηση συνολικού ποσού ευρώ 372.131,71, γ. Προμήθειες εισπρακτικές σε καθυστέρηση συνολικού ποσού ευρώ 3.917,78. Κατά παρέκκλιση των λογιστικών αρχών, που προβλέπεται από την Ελληνική Νομοθεσία (κοδ. Ν. 2190/1920 και ΕΠΛ), δεν έχει απομνημονεύσει σχετική πρόβλεψη. Κατά την εκτίμησή μας για την κάλυψη όλων από τη μη ρευστοποίηση των απαιτήσεων αυτών έπρεπε να έχει απομνημονεύσει πρόβλεψη. Λόγω του μη απομνημονεύσει της πρόβλεψης αυτής, η από των απαιτήσεων αυτών και το Ίδιο Κεφάλαιο εμφανίζονται αυξημένα κατά ευρώ 422.264,39 και τα αποτελέσματα της τρέψουσας και των προηγούμενων χρήσεων αυξημένα κατά 32.144,86 και 390.119,51 αντίστοιχα. 2. Στα έσοδα επίσημων χρήσεων περιλαμβάνονται η από θεμάτων προηγούμενων (κοδ. Ν. 2190/1920 και ΕΠΛ), δεν έγινε υπαγωγή της αξίας αυτών των αποβλήτων στη καθήρη ρευστοποίηση από την Ελληνική Νομοθεσία (κοδ. Ν. 2190/1920 και ΕΠΛ) η από των θεμάτων έπρεπε να βελτιώνεται η απομνημονεύσει προηγούμενων χρήσεων. Λόγω του μη καταλληλότητας των θεμάτων αυτών στα αποτελέσματα της τρέψουσας και των προηγούμενων χρήσεων, αυξημένα κατά ευρώ 869.641,74 και 123.462,78 αντίστοιχα. 3. Κατά παρέκκλιση των λογιστικών αρχών που προβλέπεται από την Ελληνική Νομοθεσία (κοδ. Ν. 2190/1920 και ΕΠΛ) δεν απομνημονεύσει πρόβλεψη για απομνημονεύσει προσωπικού λόγω έσοδα από την υπηρεσία. Κατά την 31η Δεκεμβρίου 2010, το συνολικό ύψος της μη απομνημονεύσει πρόβλεψης ανέρχεται σε ευρώ 372.283,44, με ανώνυμα ο προβλέπει να εμφανίζονται μειωμένα κατά ευρώ 372.283,44 και το Ίδιο Κεφάλαιο να εμφανίζονται αυξημένα κατά ευρώ 372.283,44 και τα αποτελέσματα της τρέψουσας και των προηγούμενων χρήσεων αυξημένα κατά 32.144,86 και 390.119,51 αντίστοιχα. 4. Στα αποτελέσματα περιλαμβάνονται και έκτακτα αποβλήτων οδών ευρώ 443.589,72 τα οποία έχουν μνημονεύσει ρευστοποίηση από την Ελληνική Νομοθεσία (κοδ. Ν. 2190/1920 και ΕΠΛ), που προβλέπεται από την Ελληνική Νομοθεσία (κοδ. Ν. 2190/1920 και ΕΠΛ), δεν έγινε υπαγωγή της αξίας αυτών των αποβλήτων στη καθήρη ρευστοποίηση από την Ελληνική Νομοθεσία (κοδ. Ν. 2190/1920 και ΕΠΛ) η από των θεμάτων έπρεπε να βελτιώνεται η απομνημονεύσει προηγούμενων χρήσεων. Λόγω του μη καταλληλότητας των θεμάτων αυτών στα αποτελέσματα της τρέψουσας και των προηγούμενων χρήσεων, αυξημένα κατά ευρώ 98.740,36 και 344.849,36 αντίστοιχα. 5. Δεν έχει απομνημονεύσει πρόβλεψη για προβλεπόμενα φόρους και προστιθέμενα από τον έλεγχο φορολογικά έσοδα του 2010. Γνώμη με Επιφύλαξη: Κατά τη γνώμη μας, εκτός από τις επιπτώσεις των θεμάτων που μνημονεύονται στην παράγραφο Β'όση για Γνώμη με Επιφύλαξη, οι οικονομικές καταστάσεις παρουσιάζουν εύλογη, από κάθε ουσιώδη άποψη, την οικονομική θέση της Εταιρείας «FREZYDERM ΑΝΩΝΥΜΗ ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΚΗ ΚΑΙ ΕΜΠΟΡΙΚΗ ΕΤΑΙΡΙΑ, ΚΑΛΥΝΤΙΚΑ - ΦΑΡΜΑΚΑ - ΕΙΔΗ ΔΙΑΤΡΟΦΗΣ» κατά την 31 Δεκεμβρίου 2010, και η χρησιμοποίησή τους ως βάσης για τη κρίση που έγινε τη ρευστοποίηση αυτή σύμφωνα με τα Λογιστικά Πρότυπα που προδιαγράφονται από το Ελληνικό Γενικό Λογιστικό Σχέδιο και τις διατάξεις των άρθρων 42α έως και 43γ του κοδ.Ν. 2190/1920. Βήματα Έπρεπε: Άλλοι να διατυπώνουμε περιλαμβανομένης στη γνώμη μας, εκτός από τις παραπάνω ως τις εδές: 1. Στο λογαριασμό «Αναρωστικά διαθεσίμων προκαταβολών και πιστώσεων» περιλαμβάνεται και ποσό ευρώ 869.641,74 που αφορά τις εδές, προσαφής, προόσης ενώ, βάση απόφασης της Εκτελεστικής Συνέλευσης των μετόχων, στους διαθεσίμων συμβολίστην τις εταιρείες για την αγορά ακινήτων. Μόλις την παραμυρία κερφήτων τις παραπάνω εδές, ο ελεγκτής, η σχετική αγορά δεν είναι υλοποιημένη. Επειδή δεν μπορούμε να αποκλεισθεί επαρκή ελεγκτικά τεκμήρια, διατυπώσαμε επιφύλαξη στην από αυτού του περιουσιακού στοιχείου. 2. Στα πάγια περιουσιακά στοιχεία της εταιρείας περιλαμβάνονται Σκελετ, Ηλεκτρονικά υαλοθώρακας και εποχιακά όργανα οδών ευρώ 937.830,31 έναντι € 428.916,32 τις χρήσεις 2009 τα οποία έχουν παροδοθεί σε τρίτους και βελτιώνονται εκτός εκμεταλλεύσεως. Για τα πάγια αυτά δεν έχει γυμνασθεί η απομνημονεύσει της εδές τους διοικητικού Συμβουλίου με τις οικειώρες οικονομικές καταστάσεις, από πηλίκα των αρμόζων από το άρθρο 43α του κοδ.Ν. 2190/1920.						

Εικόνα 3: Οικονομικές Καταστάσεις Frezyderm 2010

Οικονομικές Καταστάσεις Frezyderm 2012

FREZYDERM ΑΝΩΝΥΜΗ ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΚΗ ΚΑΙ ΕΜΠΟΡΙΚΗ ΕΤΑΙΡΙΑ, ΚΑΛΥΠΤΙΚΑ - ΦΑΡΜΑΚΑ - ΕΙΔΗ ΔΙΑΤΡΟΦΗΣ ΛΟΓΙΣΤΙΚΩΣ ΤΗΣ 31ης ΔΕΚΕΜΒΡΙΟΥ 2012 - 17ης ΕΤΑΙΡΙΚΗΣ ΧΡΗΣΗΣ (1 ΙΑΝΟΥΑΡΙΟΥ 2012 - 31 ΔΕΚΕΜΒΡΙΟΥ 2012) - ΑΡ.Μ.Α.Ε. 36943/01Β/96/532										
ΕΠΕΡΙΓΡΗΦΟ	Ποσά Κλιμακωτές Χρήσεως 2012			Ποσά Προηγούμενης Χρήσεως 2011			ΠΑΡΗΓΩΓΟ	Ποσά Ποσών Χρήσεως		
	Αξία Υπόλοιπο	Αποβέσεις	Αγία Αξία	Αξία Υπόλοιπο	Αποβέσεις	Αγία Αξία		Χρήσεως 2012	Ποσών Χρήσεως 2011	
B. ΕΞΟΔΑ ΕΓΚΑΤΑΣΤΑΣΕΩΣ							Α. ΙΔΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ			
4. Άομις Εξόδα εγκαταστάσεων	235.903,36	198.793,71	37.110,65	227.787,80	198.100,47	29.687,33	1. Μεταβολές Επένδυσης			
Γ. ΛΑΤΩ ΕΠΕΡΙΓΟΚ							(31.067 μετοχές των 30 Ευρώ)			
1. Αποβέσεις Ανταποδοτικές							1.081.000,00 1.031.000,00			
2. Παρανομιές & Ενοίκια μισθωτών							1. Καταβλητό			
2.1 Ενοίκια	2.115.996,33	948.781,06	1.167.215,27	1.820.606,26	587.407,75	1.233.198,51	144.866,57 121.009,30			
2.2 Παρανομιές							2. Αποβλητό			
2.2.1 Ενοίκια	107.550,48	0,00	107.550,48	85.306,60	0,00	85.306,60	1.567.737,29 1.367.737,29			
2.2.2 Φόροι	883.297,70	254.681,63	628.616,07	769.800,92	173.811,17	595.289,75	1.512.605,86 1.368.746,59			
2.2.3 Μισθώματα	108.841,34	79.763,56	29.077,78	100.955,48	71.395,28	29.560,20	1.248.874,57 1.141.385,55			
2.2.4 Αμοιβές	117.612,66	118.181,15	4.569,49	117.276,79	112.225,48	5.051,31	1.038.574,10 1.000.183,24			
2.2.5 Μεταφορά μισθ	4.146.347,51	506.727,54	3.639.619,97	3.035.548,38	467.402,90	2.572.145,48	1.638.451,89 1.422.581,13			
2.2.6 Έμμηλο & Φόροι ενομήσεων	5.363.619,57	932.335,83	4.431.283,74	4.076.247,82	924.832,83	3.151.414,99	1.993.863,25 1.683.925,83			
Δ. ΔΙΑΦΕΡΕΣΤΕΡΑ							3. Αποβλητό κατάμειψαν			
Δ.1 Διαφορές							92.729,28 0,00			
Ε. ΑΝΑΜΟΡΤΩΣΕΙΣ							5.630.196,39 5.389.672,42			
Ε.1 Αμορτίωση ουσίας							Α. ΠΡΟΒΛΕΨΕΙΣ ΓΙΑ ΚΙΝΗΤΩΣΤΕΣ & ΕΞΟΔΑ			
Ε.2 Αμορτίωση ουσίας							2. Άομις προβλεψές			
Σύνολο Πλόνων Ενεργητικών (I+Γ+Δ+Ε)							119.074,48 119.074,48			
Α. ΚΥΦΟΛΟΓΟΥΝ ΕΠΕΡΙΓΟΚ							Γ. ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΙΣ			
1. Διαφορές							1. Μεσοπρόθεσμες Υποχρεώσεις			
1.1 Επενδύματα							200.804,66 0,00			
1.2 Προμήθειες							II. Βραχυπρόθεσμες Υποχρεώσεις			
1.3 Προμήθειες σε καθυστέρηση							1. Προσβλητικές			
1.4 Επενδύσεις							2. Επενδύσεις/Πρωτόκολλα			
1.5 Επενδύσεις σε κλήση							3. Τελικές Υποχρεώσεις			
1.6 Επενδύσεις σε μετρητά							4. Προσβλητικές μετρητών			
1.7 Επενδύσεις σε μετρητά							5. Υποχρεώσεις από φόρους/τέλη			
1.8 Επενδύσεις σε μετρητά							6. Αποβλητικές Υποχρεώσεις			
1.9 Επενδύσεις σε μετρητά							11. Άομις κεφάλαια			
1.10 Επενδύσεις σε μετρητά							Σύνολο Υποχρεώσεων (Γ+Δ+Ε)			
1.11 Επενδύσεις σε μετρητά							19.132.831,86 19.882.117,46			
1.12 Επενδύσεις σε μετρητά							Β. ΠΡΟΒΛΕΨΕΙΣ ΓΙΑ ΚΙΝΗΤΩΣΤΕΣ & ΕΞΟΔΑ			
1.13 Επενδύσεις σε μετρητά							2. Άομις προβλεψές			
Σύνολο Υποχρεώσεων (Γ+Δ+Ε)							119.074,48 119.074,48			
Α. ΚΥΦΟΛΟΓΟΥΝ ΕΠΕΡΙΓΟΚ							Γ. ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΙΣ			
1. Διαφορές							1. Μεσοπρόθεσμες Υποχρεώσεις			
1.1 Επενδύματα							200.804,66 0,00			
1.2 Προμήθειες							II. Βραχυπρόθεσμες Υποχρεώσεις			
1.3 Προμήθειες σε καθυστέρηση							1. Προσβλητικές			
1.4 Επενδύσεις							2. Επενδύσεις/Πρωτόκολλα			
1.5 Επενδύσεις σε κλήση							3. Τελικές Υποχρεώσεις			
1.6 Επενδύσεις σε μετρητά							4. Προσβλητικές μετρητών			
1.7 Επενδύσεις σε μετρητά							5. Υποχρεώσεις από φόρους/τέλη			
1.8 Επενδύσεις σε μετρητά							6. Αποβλητικές Υποχρεώσεις			
1.9 Επενδύσεις σε μετρητά							11. Άομις κεφάλαια			
1.10 Επενδύσεις σε μετρητά							Σύνολο Υποχρεώσεων (Γ+Δ+Ε)			
1.11 Επενδύσεις σε μετρητά							19.132.831,86 19.882.117,46			
1.12 Επενδύσεις σε μετρητά							Β. ΠΡΟΒΛΕΨΕΙΣ ΓΙΑ ΚΙΝΗΤΩΣΤΕΣ & ΕΞΟΔΑ			
1.13 Επενδύσεις σε μετρητά							2. Άομις προβλεψές			
Σύνολο Υποχρεώσεων (Γ+Δ+Ε)							119.074,48 119.074,48			
Α. ΚΥΦΟΛΟΓΟΥΝ ΕΠΕΡΙΓΟΚ							Γ. ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΙΣ			
1. Διαφορές							1. Μεσοπρόθεσμες Υποχρεώσεις			
1.1 Επενδύματα							200.804,66 0,00			
1.2 Προμήθειες							II. Βραχυπρόθεσμες Υποχρεώσεις			
1.3 Προμήθειες σε καθυστέρηση							1. Προσβλητικές			
1.4 Επενδύσεις							2. Επενδύσεις/Πρωτόκολλα			
1.5 Επενδύσεις σε κλήση							3. Τελικές Υποχρεώσεις			
1.6 Επενδύσεις σε μετρητά							4. Προσβλητικές μετρητών			
1.7 Επενδύσεις σε μετρητά							5. Υποχρεώσεις από φόρους/τέλη			
1.8 Επενδύσεις σε μετρητά							6. Αποβλητικές Υποχρεώσεις			
1.9 Επενδύσεις σε μετρητά							11. Άομις κεφάλαια			
1.10 Επενδύσεις σε μετρητά							Σύνολο Υποχρεώσεων (Γ+Δ+Ε)			
1.11 Επενδύσεις σε μετρητά							19.132.831,86 19.882.117,46			
1.12 Επενδύσεις σε μετρητά							Β. ΠΡΟΒΛΕΨΕΙΣ ΓΙΑ ΚΙΝΗΤΩΣΤΕΣ & ΕΞΟΔΑ			
1.13 Επενδύσεις σε μετρητά							2. Άομις προβλεψές			
Σύνολο Υποχρεώσεων (Γ+Δ+Ε)							119.074,48 119.074,48			
Α. ΚΥΦΟΛΟΓΟΥΝ ΕΠΕΡΙΓΟΚ							Γ. ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΙΣ			
1. Διαφορές							1. Μεσοπρόθεσμες Υποχρεώσεις			
1.1 Επενδύματα							200.804,66 0,00			
1.2 Προμήθειες							II. Βραχυπρόθεσμες Υποχρεώσεις			
1.3 Προμήθειες σε καθυστέρηση							1. Προσβλητικές			
1.4 Επενδύσεις							2. Επενδύσεις/Πρωτόκολλα			
1.5 Επενδύσεις σε κλήση							3. Τελικές Υποχρεώσεις			
1.6 Επενδύσεις σε μετρητά							4. Προσβλητικές μετρητών			
1.7 Επενδύσεις σε μετρητά							5. Υποχρεώσεις από φόρους/τέλη			
1.8 Επενδύσεις σε μετρητά							6. Αποβλητικές Υποχρεώσεις			
1.9 Επενδύσεις σε μετρητά							11. Άομις κεφάλαια			
1.10 Επενδύσεις σε μετρητά							Σύνολο Υποχρεώσεων (Γ+Δ+Ε)			
1.11 Επενδύσεις σε μετρητά							19.132.831,86 19.882.117,46			
1.12 Επενδύσεις σε μετρητά							Β. ΠΡΟΒΛΕΨΕΙΣ ΓΙΑ ΚΙΝΗΤΩΣΤΕΣ & ΕΞΟΔΑ			
1.13 Επενδύσεις σε μετρητά							2. Άομις προβλεψές			
Σύνολο Υποχρεώσεων (Γ+Δ+Ε)							119.074,48 119.074,48			
Α. ΚΥΦΟΛΟΓΟΥΝ ΕΠΕΡΙΓΟΚ							Γ. ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΙΣ			
1. Διαφορές							1. Μεσοπρόθεσμες Υποχρεώσεις			
1.1 Επενδύματα							200.804,66 0,00			
1.2 Προμήθειες							II. Βραχυπρόθεσμες Υποχρεώσεις			
1.3 Προμήθειες σε καθυστέρηση							1. Προσβλητικές			
1.4 Επενδύσεις							2. Επενδύσεις/Πρωτόκολλα			
1.5 Επενδύσεις σε κλήση							3. Τελικές Υποχρεώσεις			
1.6 Επενδύσεις σε μετρητά							4. Προσβλητικές μετρητών			
1.7 Επενδύσεις σε μετρητά							5. Υποχρεώσεις από φόρους/τέλη			
1.8 Επενδύσεις σε μετρητά							6. Αποβλητικές Υποχρεώσεις			
1.9 Επενδύσεις σε μετρητά							11. Άομις κεφάλαια			
1.10 Επενδύσεις σε μετρητά							Σύνολο Υποχρεώσεων (Γ+Δ+Ε)			
1.11 Επενδύσεις σε μετρητά							19.132.831,86 19.882.117,46			
1.12 Επενδύσεις σε μετρητά							Β. ΠΡΟΒΛΕΨΕΙΣ ΓΙΑ ΚΙΝΗΤΩΣΤΕΣ & ΕΞΟΔΑ			
1.13 Επενδύσεις σε μετρητά							2. Άομις προβλεψές			
Σύνολο Υποχρεώσεων (Γ+Δ+Ε)							119.074,48 119.074,48			
Α. ΚΥΦΟΛΟΓΟΥΝ ΕΠΕΡΙΓΟΚ							Γ. ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΙΣ			
1. Διαφορές							1. Μεσοπρόθεσμες Υποχρεώσεις			
1.1 Επενδύματα							200.804,66 0,00			
1.2 Προμήθειες							II. Βραχυπρόθεσμες Υποχρεώσεις			
1.3 Προμήθειες σε καθυστέρηση							1. Προσβλητικές			
1.4 Επενδύσεις							2. Επενδύσεις/Πρωτόκολλα			
1.5 Επενδύσεις σε κλήση							3. Τελικές Υποχρεώσεις			
1.6 Επενδύσεις σε μετρητά							4. Προσβλητικές μετρητών			
1.7 Επενδύσεις σε μετρητά							5. Υποχρεώσεις από φόρους/τέλη			
1.8 Επενδύσεις σε μετρητά							6. Αποβλητικές Υποχρεώσεις			
1.9 Επενδύσεις σε μετρητά							11. Άομις κεφάλαια			
1.10 Επενδύσεις σε μετρητά							Σύνολο Υποχρεώσεων (Γ+Δ+Ε)			
1.11 Επενδύσεις σε μετρητά							19.132.831,86 19.882.117,46			
1.12 Επενδύσεις σε μετρητά							Β. ΠΡΟΒΛΕΨΕΙΣ ΓΙΑ ΚΙΝΗΤΩΣΤΕΣ & ΕΞΟΔΑ			
1.13 Επενδύσεις σε μετρητά							2. Άομις προβλεψές			
Σύνολο Υποχρεώσεων (Γ+Δ+Ε)							119.074,48 119.074,48			

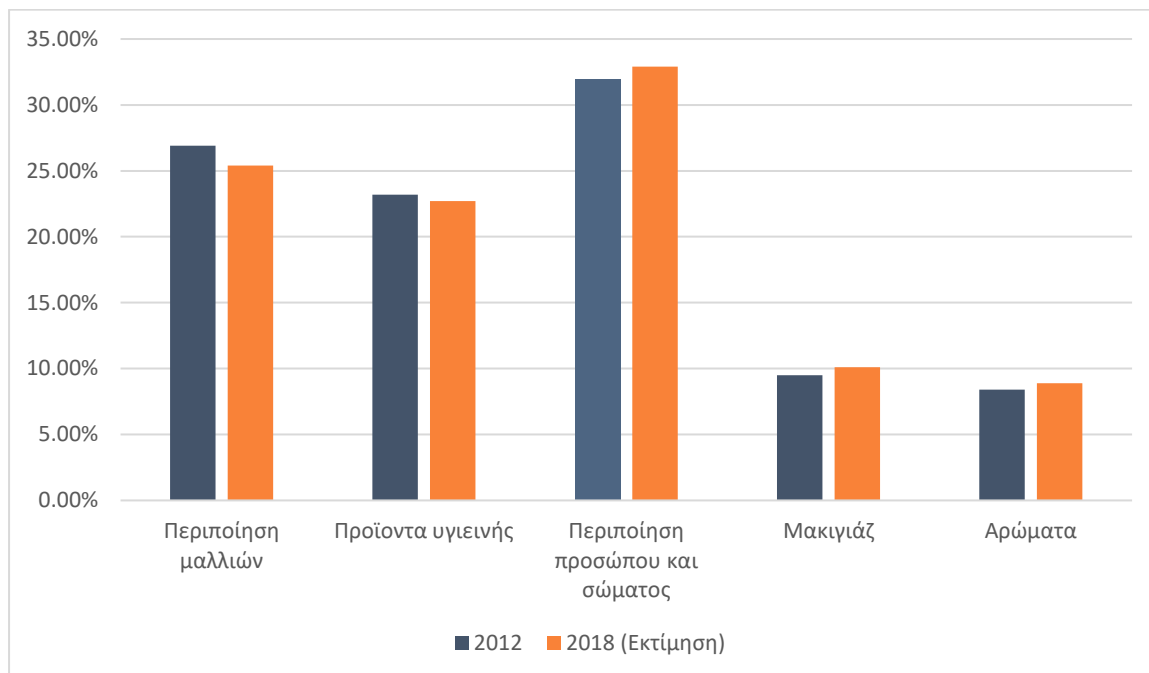
Εικόνα 5: Οικονομικές Καταστάσεις Frezyderm 2012

Οικονομικές Καταστάσεις Frezyderm 2013

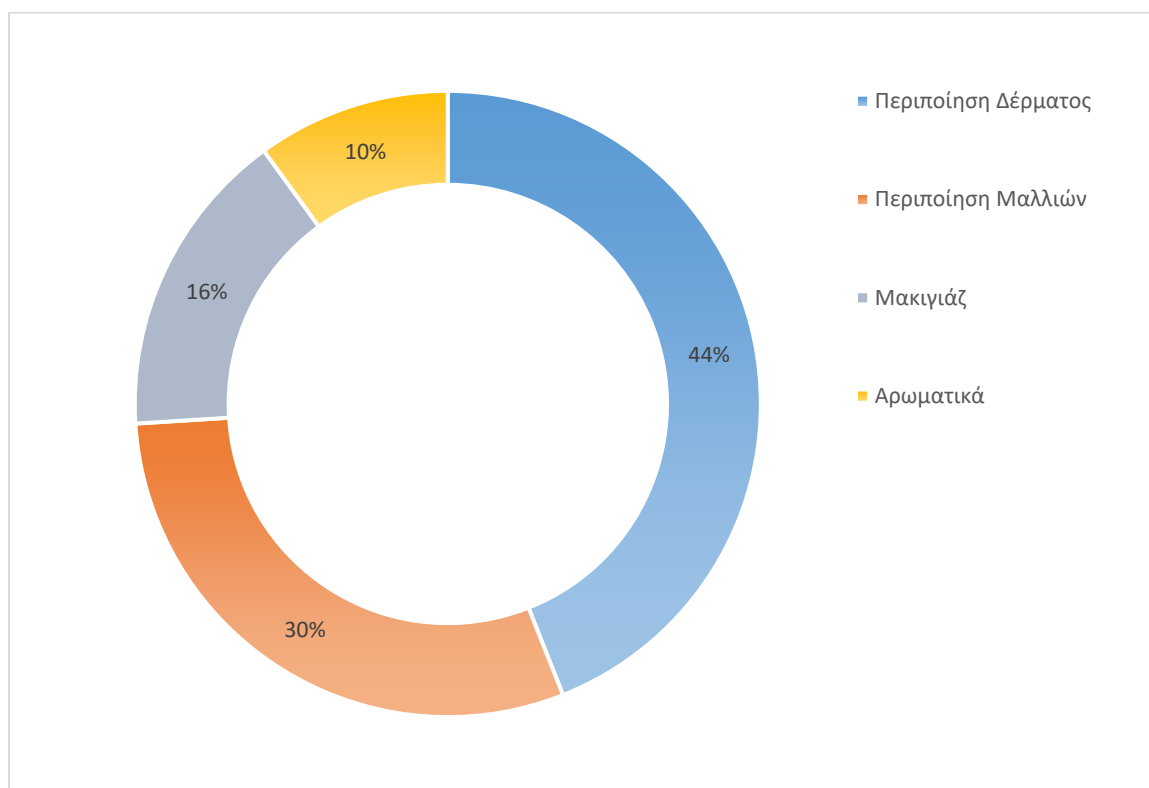
FREZYDERM ΑΝΩΝΥΜΗ ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΚΗ ΚΑΙ ΕΜΠΟΡΙΚΗ ΕΤΑΙΡΙΑ, ΚΑΛΛΥΝΤΙΚΑ - ΦΑΡΜΑΚΑ - ΕΙΔΗ ΔΙΑΤΡΟΦΗΣ									
ΙΣΟΛΟΓΙΣΜΟΣ ΤΗΣ 31ης ΔΕΚΕΜΒΡΙΟΥ 2013 - 18η ΕΤΑΙΡΙΚΗ ΧΡΗΣΗ (1 ΙΑΝΟΥΑΡΙΟΥ 2013 - 31 ΔΕΚΕΜΒΡΙΟΥ 2013) - ΑΡ.Μ.Α.Ε. 36943/01/Β/96/532									
ΕΠΙΧΕΙΡΗΤΙΚΟ	Ποσά Κλειόμενης Χρήσεως 2013			Ποσά Προηγούμενης Χρήσεως 2012			ΠΑΘΗΤΙΚΟ	Ποσά Κλεισίου Χρήσεως 2013	Ποσά Προηγ. Χρήσεως 2012
	Αξία Κρίσεως	Αποβέσεις	Αγων. Αξία	Αξία Κρίσεως	Αποβέσεις	Αγων. Αξία			
Β. ΕΞΟΔΑ ΕΓΚΑΤΑΤΑΞΕΩΣ	296.350,41	208.459,60	89.890,81	235.903,36	196.792,71	37.110,65			
Γ. ΛΑΤΟ ΕΠΙΧΕΙΡΗΤΙΚΟ							Α. ΙΔΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ		
1. Διανομές Ακτοπλοΐας	2.201.544,65	1.146.084,37	1.055.460,28	2.115.996,33	948.781,08	1.167.215,27	Ι. Μετοχικά Κεφάλαια		
2. Πιστοληπτικές & Ενοχλητικές Φορητές Δόσεις	107.550,48	0,00	107.550,48	107.550,48	0,00	107.550,48	1. Καταβλημένο	1.031.000,00	1.031.000,00
3. Κόστος & Τεχνικά Έργα	970.283,88	281.159,47	709.124,41	883.267,78	233.561,65	649.706,15	2. Απορροές από αναπροσαρμογή αξίας	92.729,28	92.729,28
4. Μισθολόγιο ενν. & Ισοδύναμοι ενν. ετών	112.283,29	85.561,57	26.721,72	108.841,34	79.795,56	30.045,78	ΙΙ. Διαφορές αναπροσαρμογών - Ενοχλητικές Επενδύσεων-Διαθέσιμα Πόνημα		
5. Μεταφορικά μέσα	120.414,77	114.488,51	5.926,26	117.612,66	113.181,13	4.431,53	2. Διαφορές από αναπροσαρμογή αξίας	180.978,38	148.866,57
6. Έπιπλα & Πόρτες εξοπλισμός	4.554.502,15	545.314,23	4.009.187,92	4.146.347,31	506.727,51	3.639.619,80	3. Τραπεζικές Πληρωμές Βραχυπρόθεσμων υποχρεώσεων	1.367.737,29	1.367.737,29
7. Άκινήσεις υπό κατασκευή και προκ/τές	912.455,50	0,00	912.455,50	0,00	0,00	0,00	4. Απορροήματα αποθ. εκθ. διατάξεων νέων	1.548.715,67	1.512.663,58
Σύνολο Αντικταστάσεων (Γ+Δ+Ε)	6.669.939,59	1.006.523,78	5.770.366,29	5.256.069,09	932.335,83	4.317.283,74	Κ. Απορροήματα εκ νέου	800.866,17	993.863,33
ΙΙΙ. Συμβατικές & Άλλες μόνιμοι χρήσιμες αποθέσεις			96.010,35			5.598.499,01	Υπόλοιπο κεφαίων κινήσεως εκθ. νέου	3.473.311,12	3.630.196,39
7. Άλλες μικροπληρωσιμότητες αποθέσεις			6.922.436,92			74.656,79	Σύνολο Ισίων Κεφαλαίων (Α+Β+Γ+Δ+Ε+Κ)		
Δ. ΚΥΚΛΟΦΟΡΩΝ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ						5.673.185,80	Γ. ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΙΣ		
Ι. ΔΙΑΘΕΣΙΜΑ							1. Μακροπρόθεσμες Υποχρεώσεις		
1. Εμπορεύματα			1.183.891,13			812.355,91	2. Δάνεια Τραπεζών	0,00	200.804,46
2. Προϊόντα έτοιμα & ημιτελή-Υποπροϊόντα & υποπροϊόντα			833.893,86			1.305.691,26	ΙΙ. Βραχυπρόθεσμες Υποχρεώσεις		
3. Παραγωγή σε εξέλιξη			140.516,14			288.507,39	1. Πρωτογενείς	2.681.798,50	2.827.597,56
4. Πρώτες & βοηθ. ύλες-Αυτά. υλικά-Ανταλλάκ. & είδη συρκ.			2.876.899,07			2.375.040,24	2α. Επενδύσεις πληρωτέες (μεταπρονομιολογημένες)	4.898.344,70	4.950.395,93
			5.035.302,20			4.779.614,34	3. Τραπεζικές Πληρωμές Βραχυπρόθεσμων υποχρεώσεων	6.148.975,25	5.741.237,17
ΙΙ. Αποθέσεις							4. Προσδοκώμενα κέρδη	1.170.779,34	393.000,53
1. Πάγια			792.129,98			1.088.271,15	5. Υποχρεώσεις από φόρους - τέλη	3.420.313,09	1.885.315,16
2. Γραμμάτια σε καθυστέρηση			3.917,78			4.955,09	6. Απορροήματα Οργανισμού	1.314.985,48	991.876,09
3α. Επενδύσεις σε ακίνητα			6.125.061,12			5.264.820,06	7. Πιστωτικές διαφορές	154.173,02	137.964,96
3β. Επενδύσεις σε κινητή περιουσία			635.613,45			650.138,47	Σύνολο Υποχρεώσεων (Γ+Δ+Ε)	19.769.363,38	16.931.627,40
7. Αποθέσεις από κινήσιμα δικαιώματα			1.983.892,32			2.243.309,94		17.132.431,86	
10. Επενδύσεις - Ειδικό πενήταξ και κινήσιμα			119.402,80			0,00			
Μείον: Προβέσεις			228,52			119.074,48			
11. Χρήσιμες διαφορές			119.074,48			119.074,48			
12. Λογ/σμοί/δικαιώματα προκ/τών & πιστώσεων			98.551,99			5.327,09			
			10.545.403,91			9.495.400,53			
ΙΙΙ. ΔΙΑΘΕΣΙΜΑ									
1. Ταμείο			27.154,19			25.074,46			
3. Καταθέσεις οίκοις & προθεσμίας			637.305,99			646.059,44			
			664.460,18			671.133,90			
Σύνολο Κυκλοφορούντων Ενεργητικών (Α+Β+Γ+Δ+Ε)			16.285.166,29			14.946.148,77			
Δ. ΜΕΤΑΒΑΤΙΚΟ ΛΟΓΑΡΙΑΣΜΟ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ							Δ. ΜΕΤΑΒΑΤΙΚΟ ΛΟΓΑΡΙΑΣΜΟ ΠΑΘΗΤΙΚΟ		
1. Έσοδα επενδύσεων κινήσεων			11.806,68			14.239,57	2. Έσοδα κινήσεως δέου/δουλευμένο	46.620,21	43.056,34
3. Λοιπά μεταβατικά λογ/σμοί ενεργητικού			11.806,68			149.239,52			
ΓΕΝΙΚΟ ΣΥΝΟΛΟ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ (Β+Γ+Δ+Ε)			23.289.300,70			20.805.684,79	ΓΕΝΙΚΟ ΣΥΝΟΛΟ ΠΑΘΗΤΙΚΟ (Α+Γ+Δ)	23.289.300,70	20.805.684,79
ΛΟΓΑΡΙΑΣΜΟΙ ΤΑΞΕΩΣ ΧΡΕΔΕΤΙΚΟ							ΛΟΓΑΡΙΑΣΜΟΙ ΤΑΞΕΩΣ ΠΙΣΤΩΤΙΚΟ		
1. Απώτρωτα περιουσιακά στοιχεία			0,10			0,10	1. Δικαιώματα αθέτητων περιουσιακών στοιχείων	0,10	0,10
2. Χρεωστικοί λογ/σμοί ενυπόθηκοι και εμπρ. ασφαλήσει			174.000,00			33.000,00	2. Πιστωτικοί λογ. ενυπόθ. & εμπρ. ασφαλήσει	174.000,00	35.000,00
3. Αποθέσεις από συμπεροσφορές θυγατέρες			854.686,58			1.113.333,14	3. Υποχρεώσεις από συμπεροσφορές θυγατέρες	854.686,58	1.113.333,14
4. Λοιπά λογαριασμοί τάξεως			639.585,08			639.585,08	4. Λοιπά λογαριασμοί τάξεως	639.585,08	639.733,08
			1.668.371,76			1.782.513,32		1.786.066,32	

Εικόνα 6: Οικονομικές Καταστάσεις Frezyderm 2013

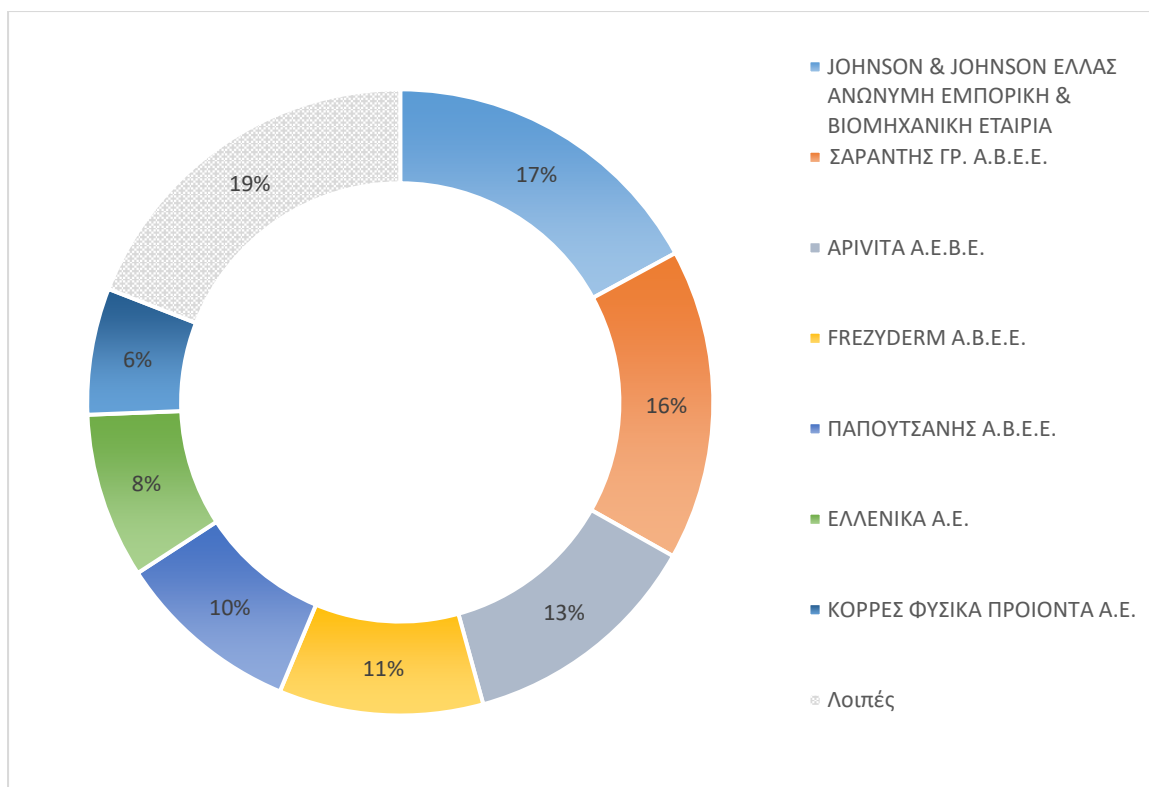
Παράρτημα 2 – Διαγράμματα



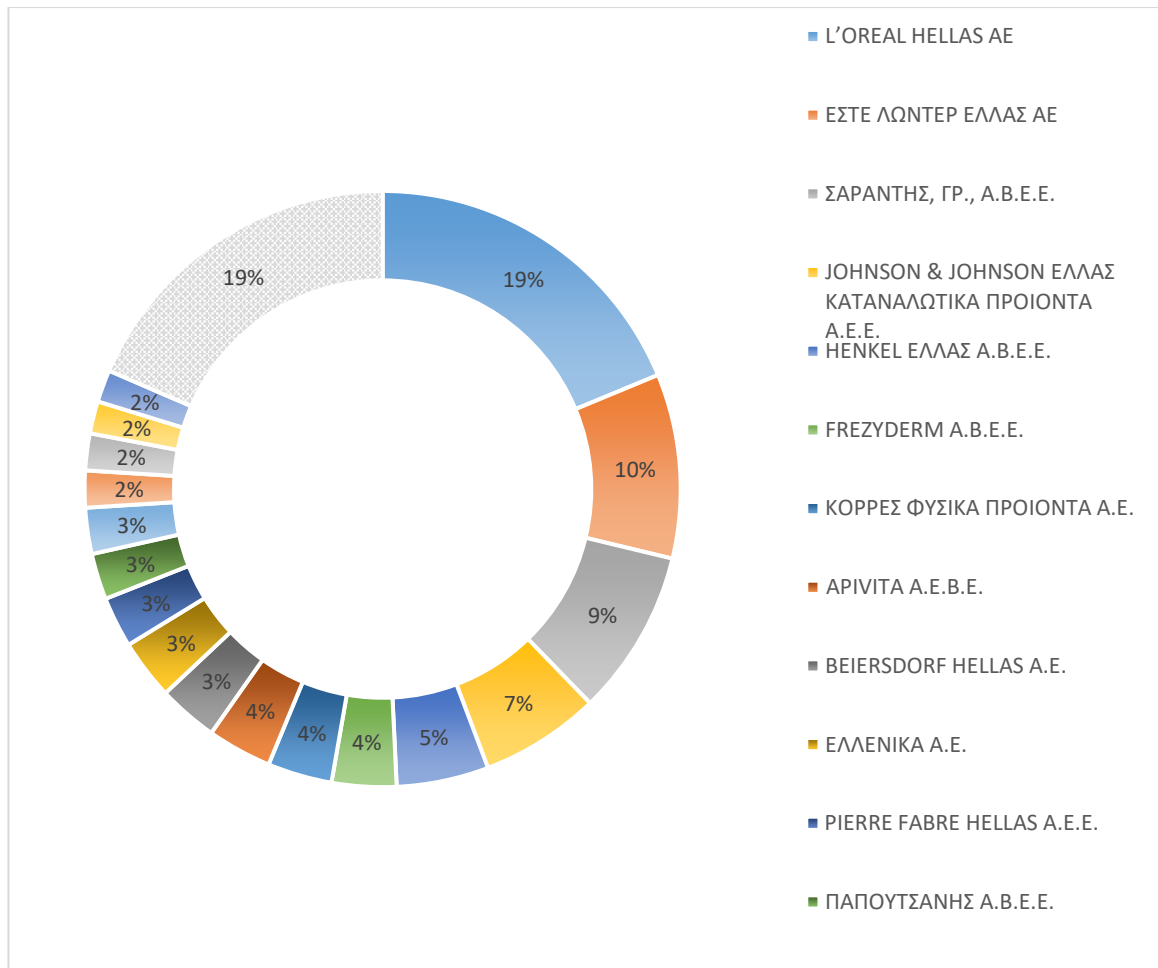
Διάγραμμα 1: Ποσοστά πωλήσεων ανά κατηγορία προϊόντων (Πηγή: ΠΣΒΑΚ)



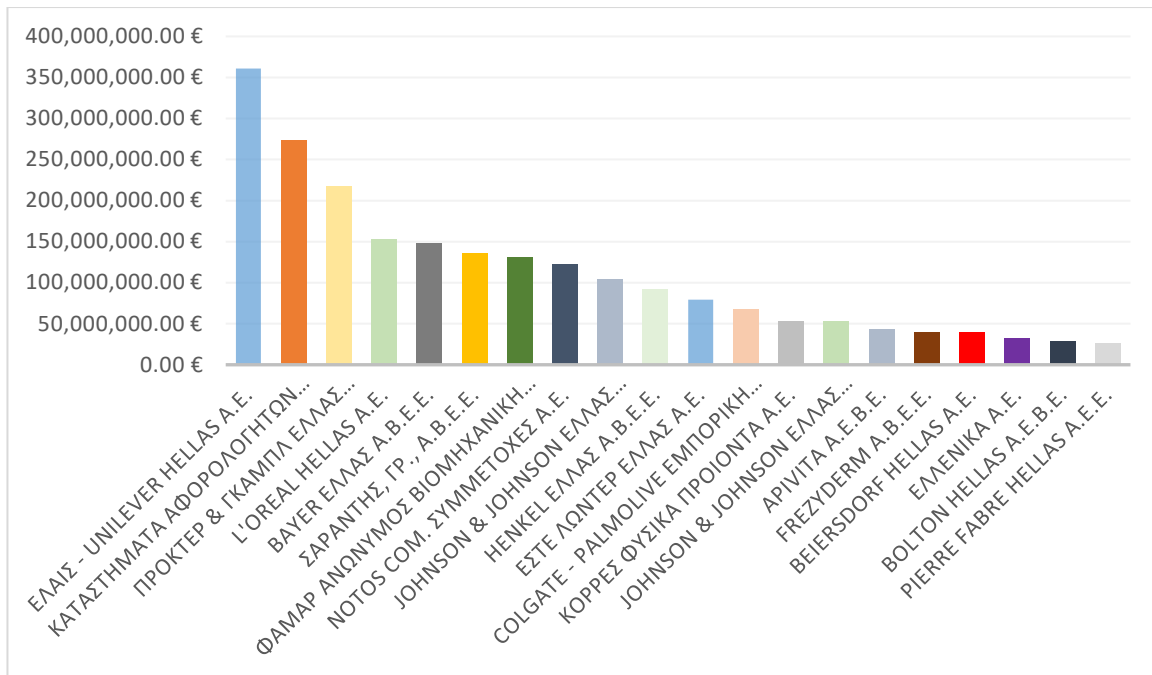
Διάγραμμα 2: Διάρθρωση εγχώριας παραγωγής καλλυντικών ανά κατηγορία προϊόντων 2019 (Πηγή: ICAP)



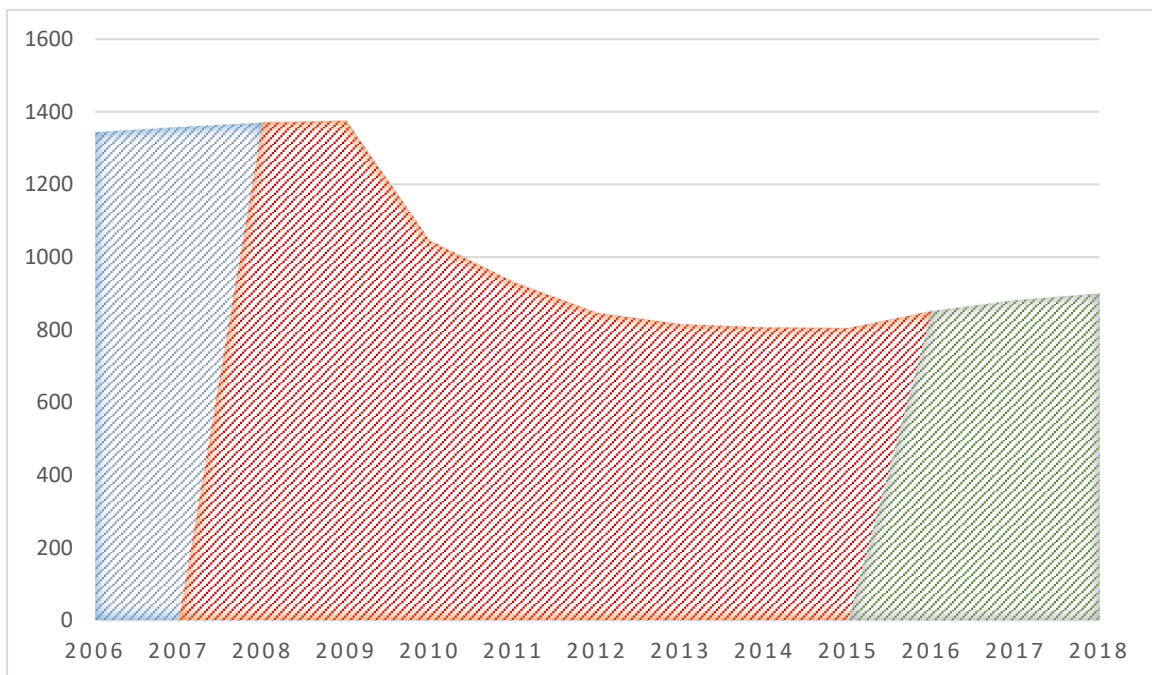
Διάγραμμα 3: Μερίδια Παραγωγής Ελληνικών Εταιριών (2019) (Πηγή: ICAP)



Διάγραμμα 4: Εγχώρια Μέρηδια Αγοράς (Πηγή: ICAP - Εκτιμήσεις αγοράς)



Διάγραμμα 5: Πωλήσεις Επιχειρήσεων Καλλυντικών (2018)

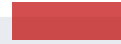


Διάγραμμα 6: Λιανικές πωλήσεις καλλυντικών, 2006-2018, Ελλάδα (Πηγή: ΠΣΒΑΚ)



Δυνατά σημεία

- Εδραιωμένη παρουσία εγχώριων παραγωγικών επιχειρήσεων καλλυντικών σε χώρες του εξωτερικού.
- Υψηλή πιστότητα των καταναλωτών (brand loyalty) κυρίως σε καλλυντικά που διατίθενται μέσω του καναλιού της επιλεκτικής διανομής.
- Ενισχυμένο αίσθημα ατομικής φροντίδας και υγιεινής λόγω συνθηκών επιδημίας
- Διευρυμένο προϊοντικό χαρτοφυλάκιο.
- Υψηλή ποιότητα και ανταγωνιστικές τιμές προϊόντων.
- Οργανωμένο και εκτεταμένο δίκτυο διανομής σε όλη την ελληνική επικράτεια.



Αδύνατα Σημεία

- Αριθμός επιχειρήσεων που δραστηριοποιούνται συγκριτικά με το μέγεθος της ελληνικής αγοράς (δυναμικό ζήτησης), οι οποίες δημιουργούν συνθήκες υπερπροσφοράς.
- Υψηλή εξάρτηση ζήτησης πολλών κατηγοριών καλλυντικών προϊόντων από το διαθέσιμο εισόδημα.
- Ορισμένες κατηγορίες καλλυντικών δεν αποτελούν είδη πρώτης ανάγκης.
- Έλλειψη εξειδικευμένου προσωπικού έρευνας και ανάπτυξης.

Διάγραμμα 7: Δυνάμεις και Αδυναμίες Κλάδου Καλλυντικών (Πηγή: ICAP)



Ευκαιρίες

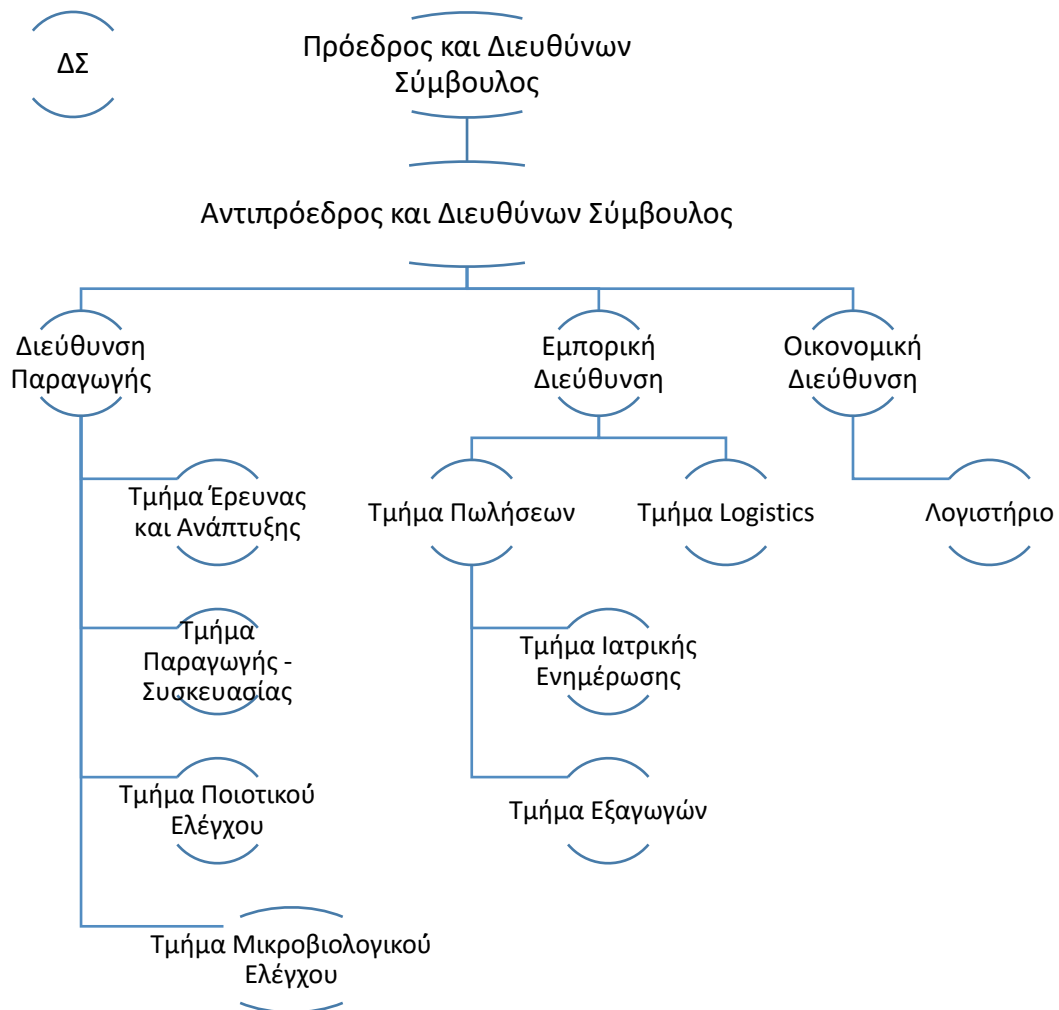
- Διεσδυσση σε niche αγορές.
- Καθιέρωση προωθητικών ενεργειών (προσφορές, εκπτώσεις).
- Διεύρυνση του ηλεκτρονικού εμπορίου (e-commerce).
- Ανάπτυξη νέων προϊόντων (φυτικά βιολογικά καλλυντικά, κ.λπ.).
- Διεύρυνση αγοραστικού κοινού (άνδρες καταναλωτές, πελάτες μεγαλύτερης ηλικίας κ.α.).
- Ανάπτυξη καταστημάτων "Monobrand stores" (καταστήματα λιανικής με αποκλειστική διάθεση μίας και μόνο μάρκας).
- Εδραίωση διακαναλικού συστήματος αγοράς καλλυντικών (omni-channel που να περιλαμβάνει φυσικά καταστήματα, e-shops, κτλ).



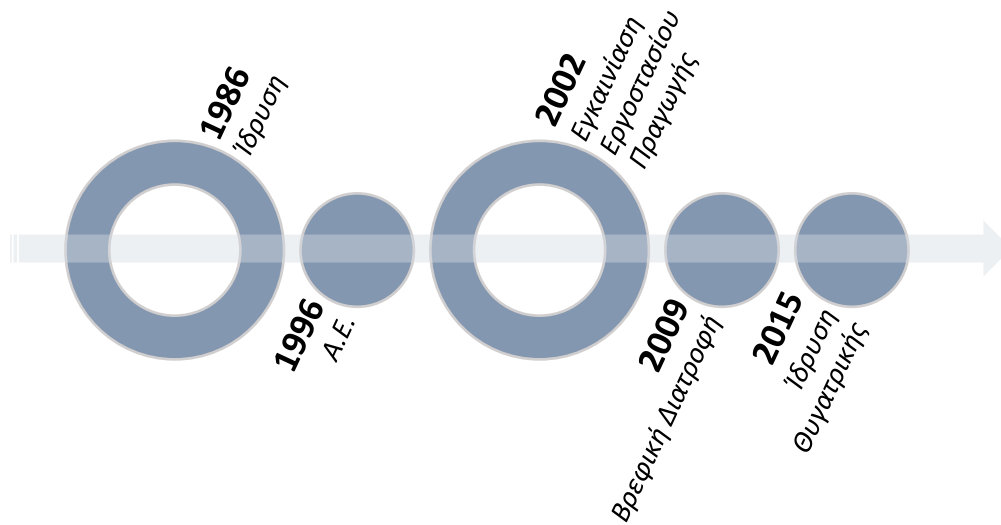
Απειλές

- Μειούμενη καταναλωτική δαπάνη των νοικοκυριών και στροφή τους σε οικονομικότερα προϊόντα (πχ. προϊόντα ιδιωτικής ετικέτας).
- Υπερπροσφορά προϊόντων που οδηγεί σε πτώση τιμών και συμπίεση περιθωρίων κέρδους.
- Συνθήκες εξάπλωσης του Covid-19 με αρνητικές επιπτώσεις στην εγχώρια οικονομία (μείωση διαθέσιμου εισοδήματος) και τις επιχειρήσεις (συρρίκνωση εμπορικής δραστηριότητας).

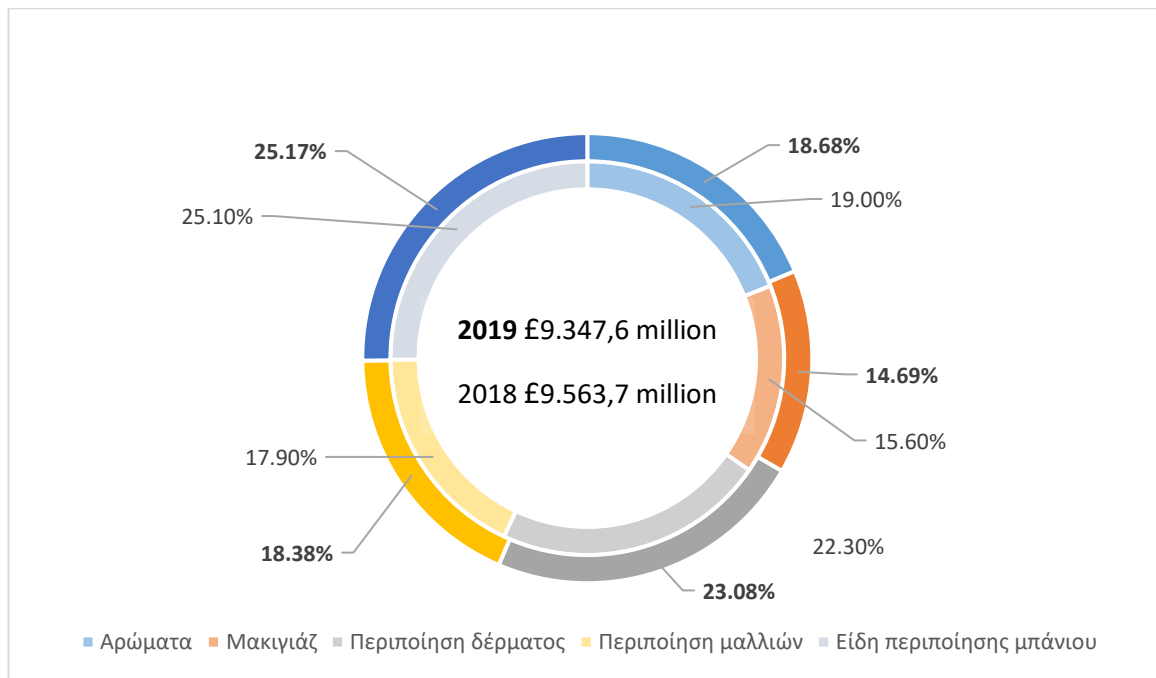
Διάγραμμα 8: Ευκαιρίες και Απειλές Κλάδου Καλλυντικών (Πηγή: ICAP)



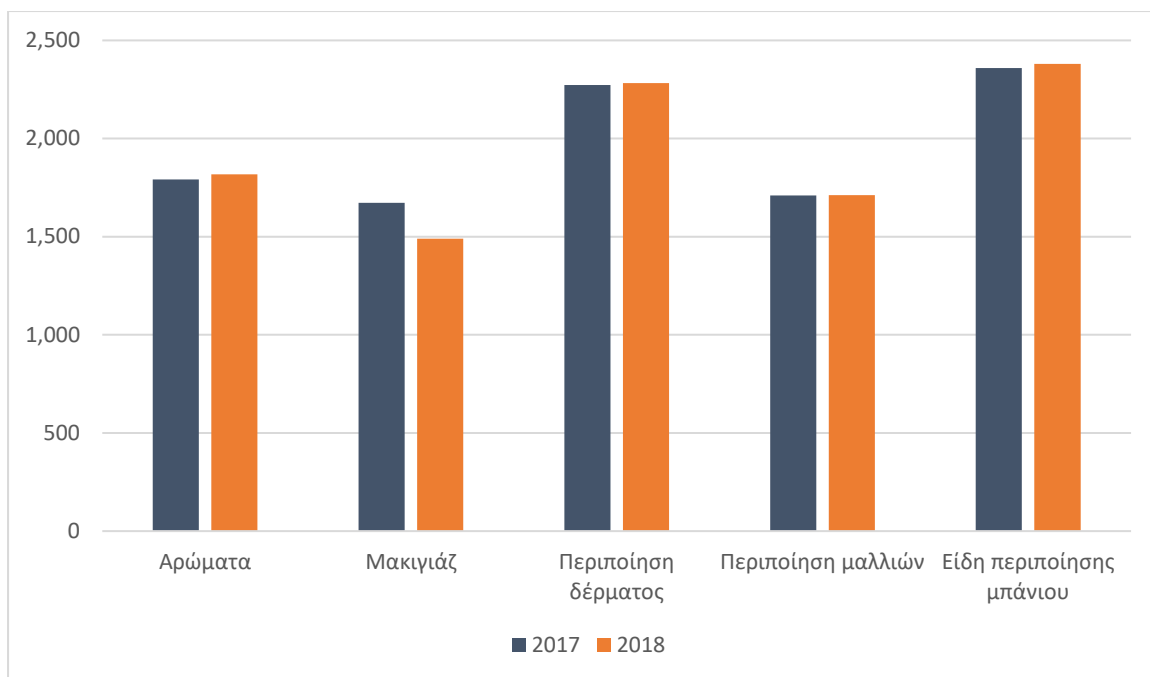
Διάγραμμα 9: Ενδεικτικό Οργανόγραμμα Frezyderm



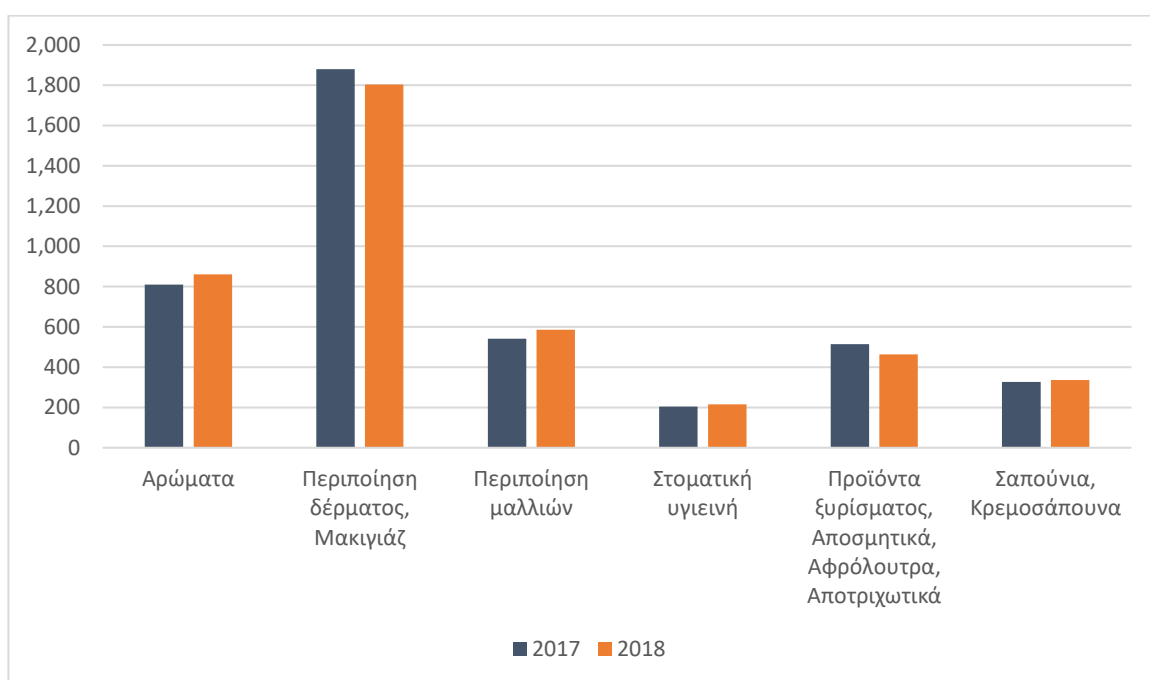
Διάγραμμα 10: Time-lapse Οικονομικών Γεγονότων Frezyderm



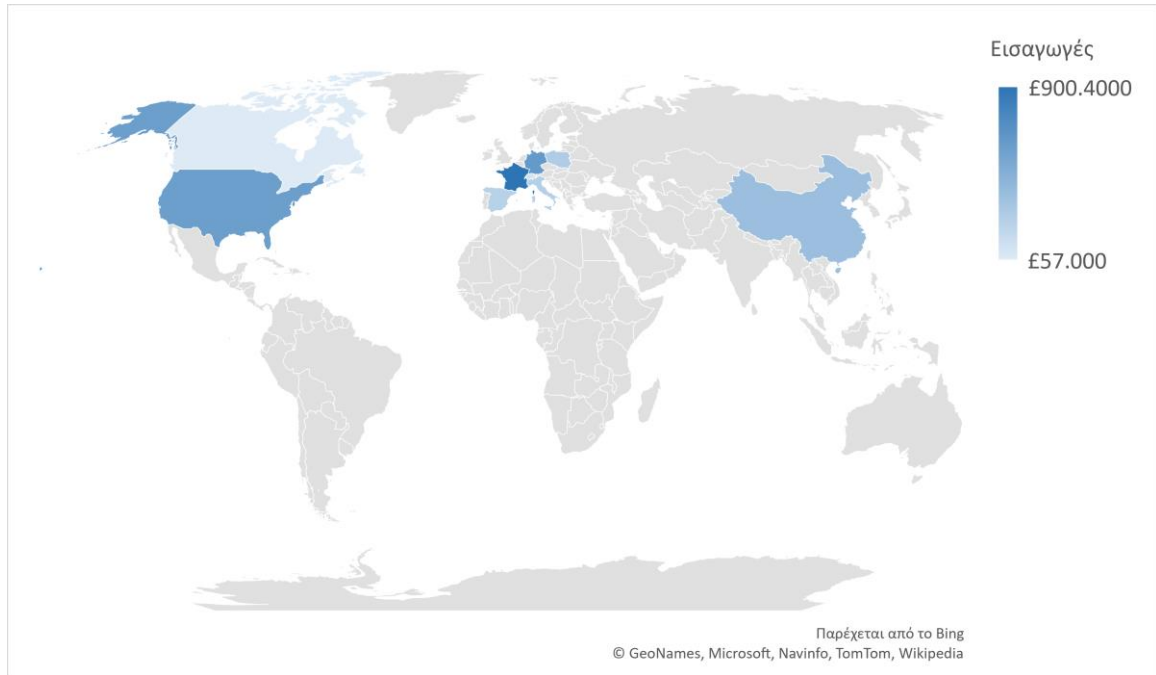
Διάγραμμα 11: Διάρθρωση της αγοράς καλλυντικών στο Ηνωμένο Βασίλειο ανά κατηγορία προϊόντος (2018 – 2019) (Πηγή: CTRA)



Διάγραμμα 12: Πωλήσεις καλλυντικών στο Ηνωμένο Βασίλειο ανά κατηγορία προϊόντος (2017-2018) (Πηγή: CTPA)

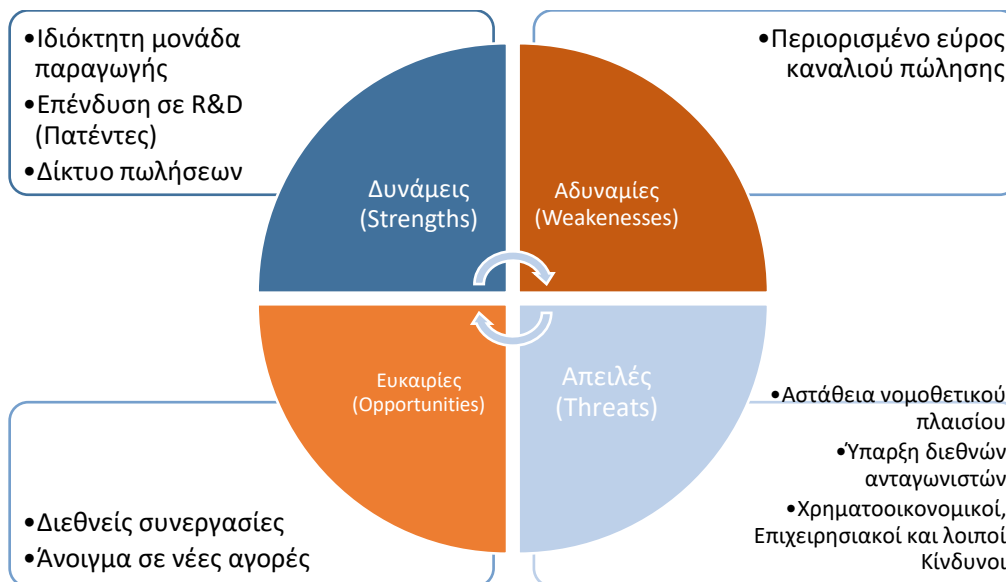


Διάγραμμα 13: Εισαγωγές καλλυντικών στο Ηνωμένο Βασίλειο ανά κατηγορία προϊόντος (2017-2018) (Πηγή: CTPA)

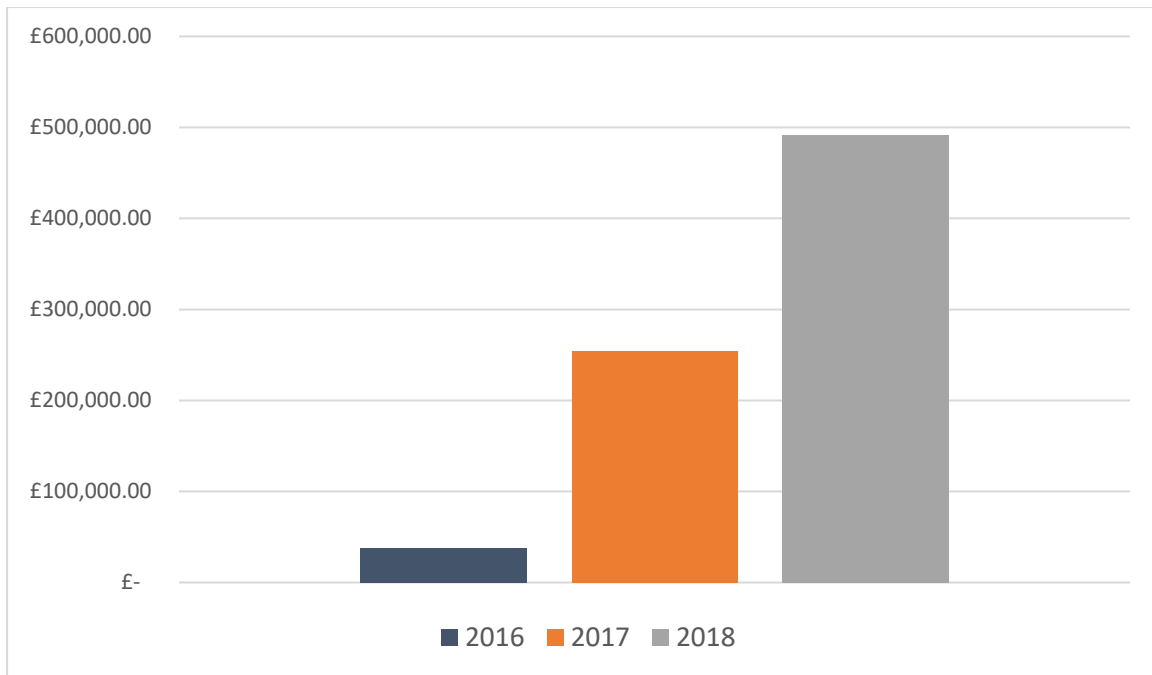


Γαλλία	Γερμανία	Ην. Πολιτείες	Κίνα	Πολωνία	Ιταλία	Ισπανία	Ελβετία	Καναδάς
£900,40	£635,80	£598,70	£371,70	£275,40	£253,50	£238,10	£114,70	£57,00

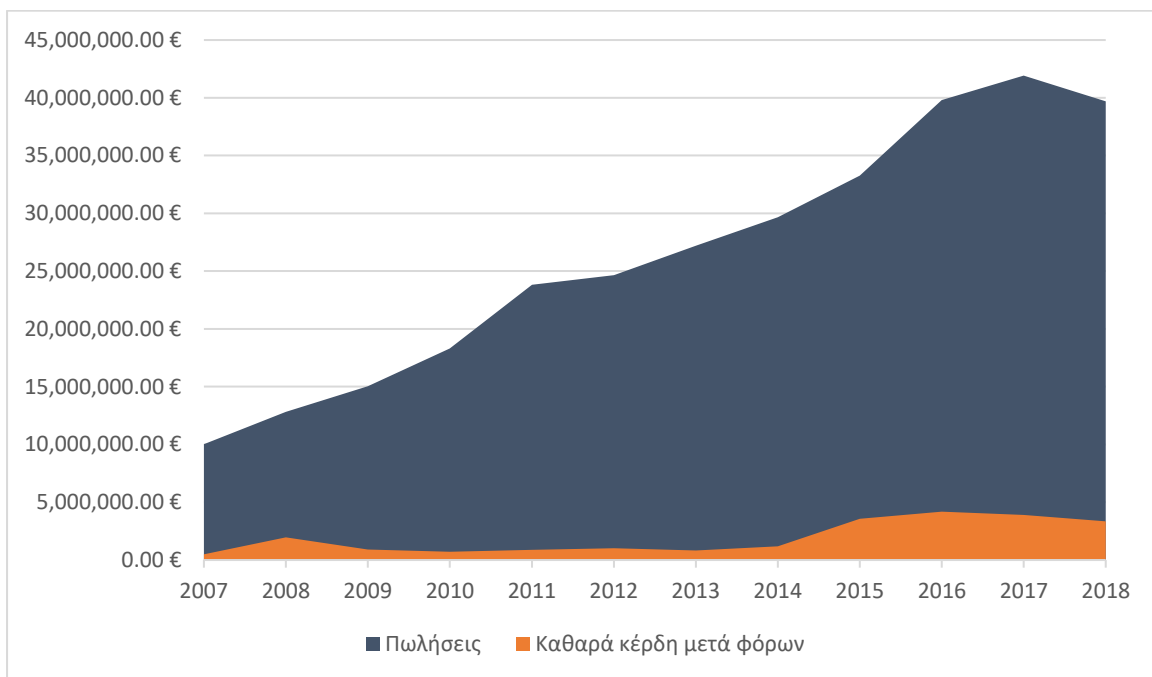
Διάγραμμα 14: Χώρες εισαγωγής καλλυντικών στο Ην. Βασίλειο 2019 (Πηγή: CTPA)



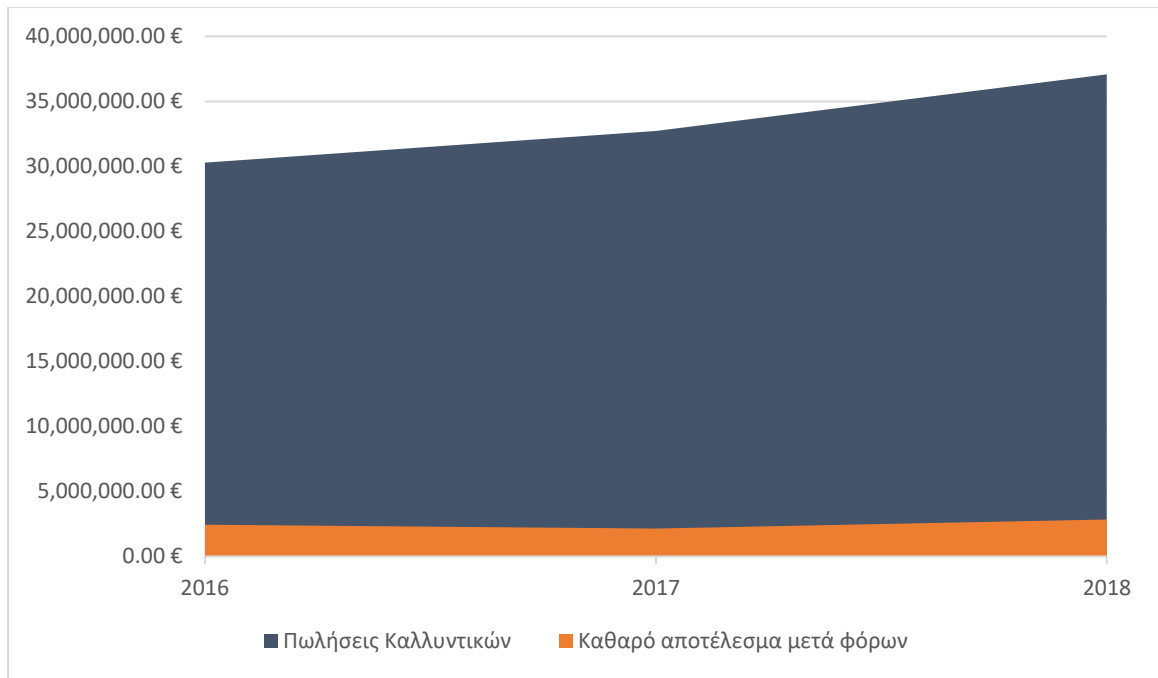
Διάγραμμα 15: SWOT Analysis



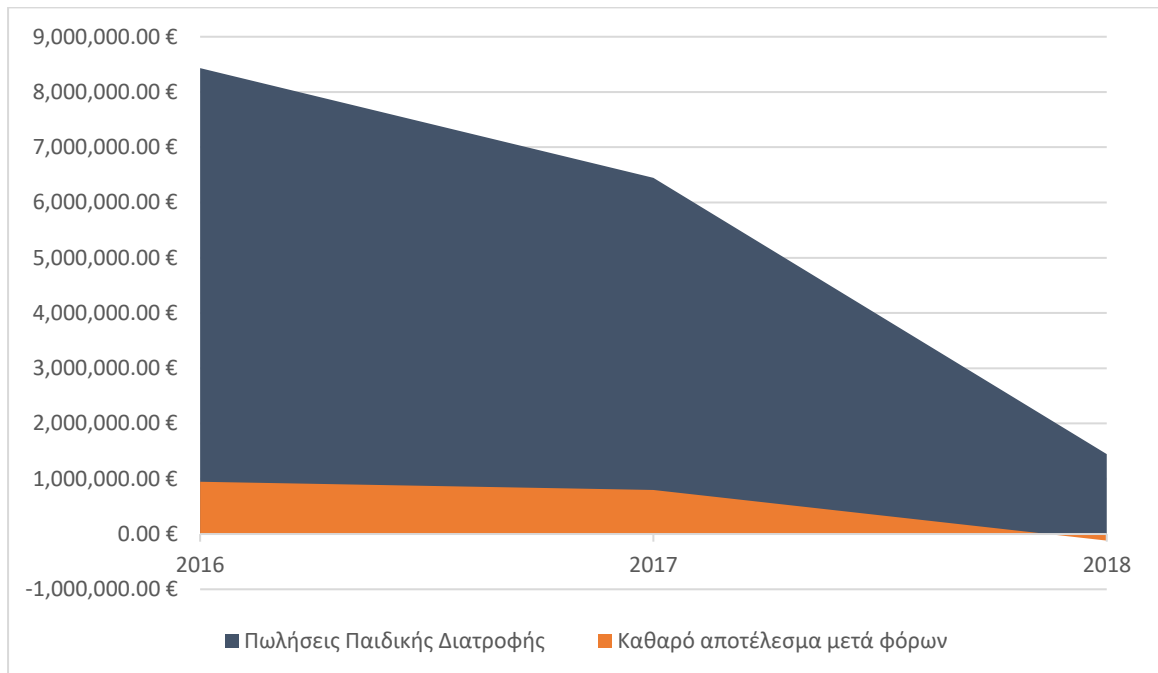
Διάγραμμα 16: Κύκλος Εργασιών Frezyderm UK Limited



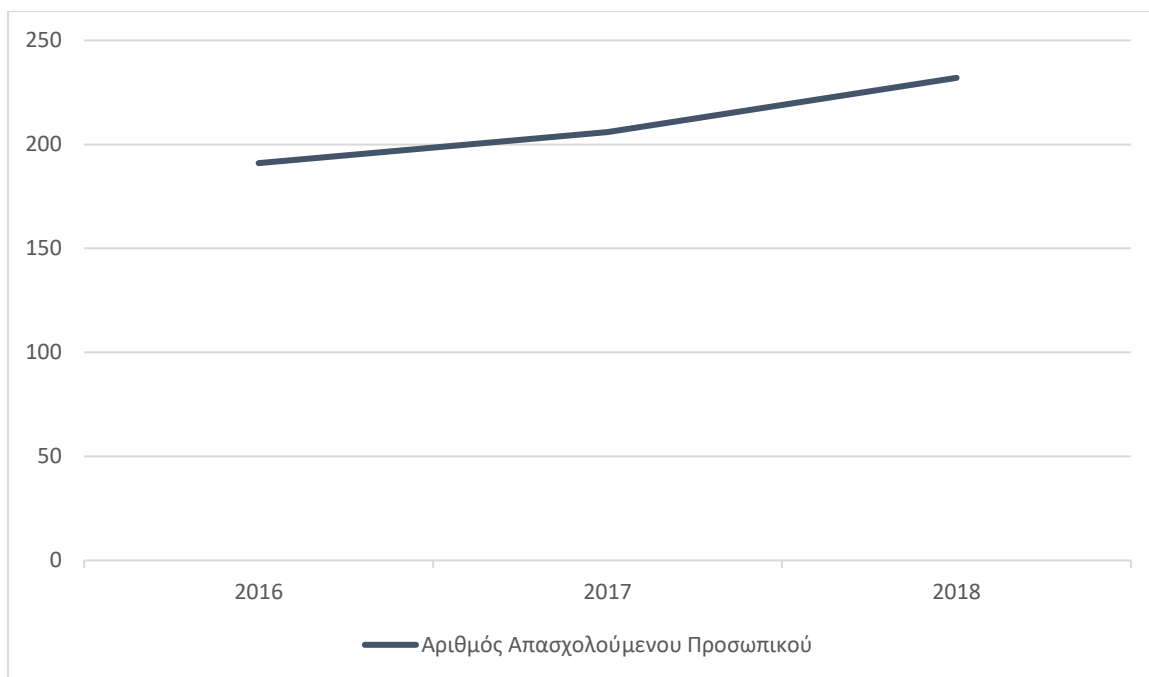
Διάγραμμα 17: Συγκριτική απεικόνιση πωλήσεων - καθαρών κερδών μετά φόρων



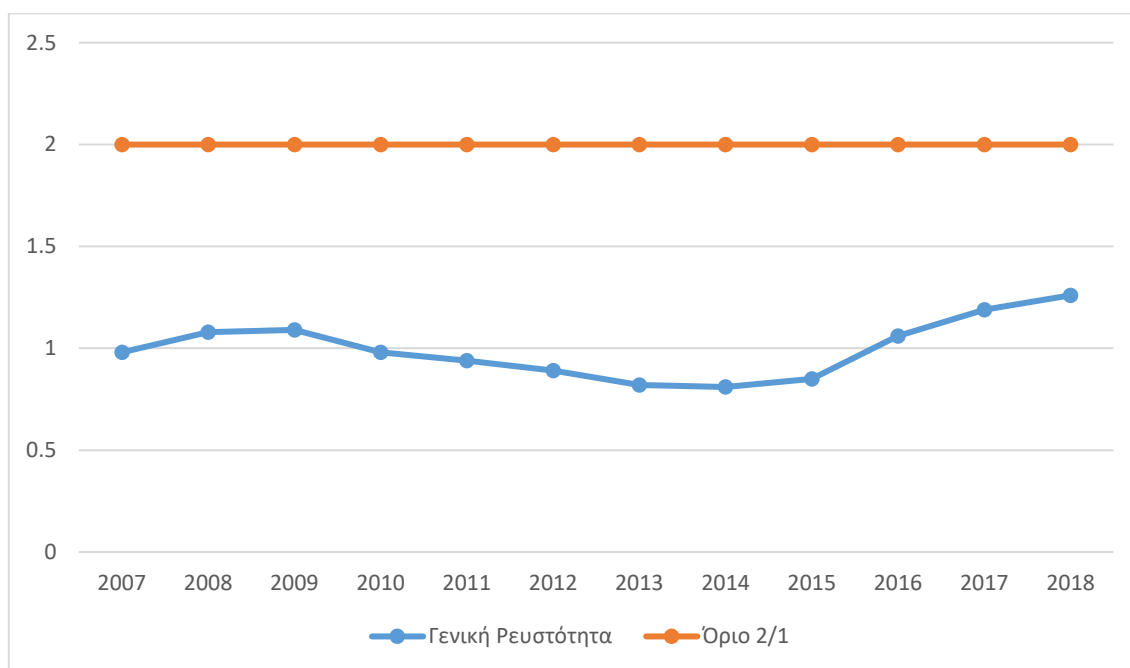
Διάγραμμα 18: Πωλήσεις – κέρδη τομέα καλλυντικών



Διάγραμμα 19: Πωλήσεις – κέρδη τομέα παιδικής διατροφής

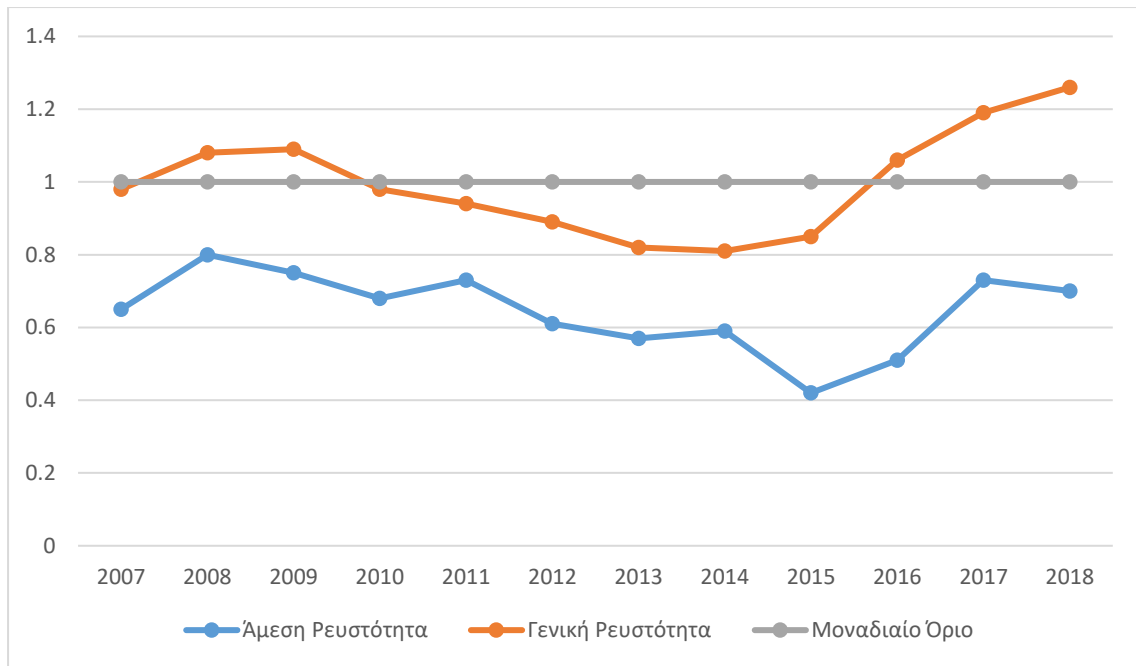


Διάγραμμα 20: Αριθμός Απασχολούμενου Προσωπικού Frezyderm



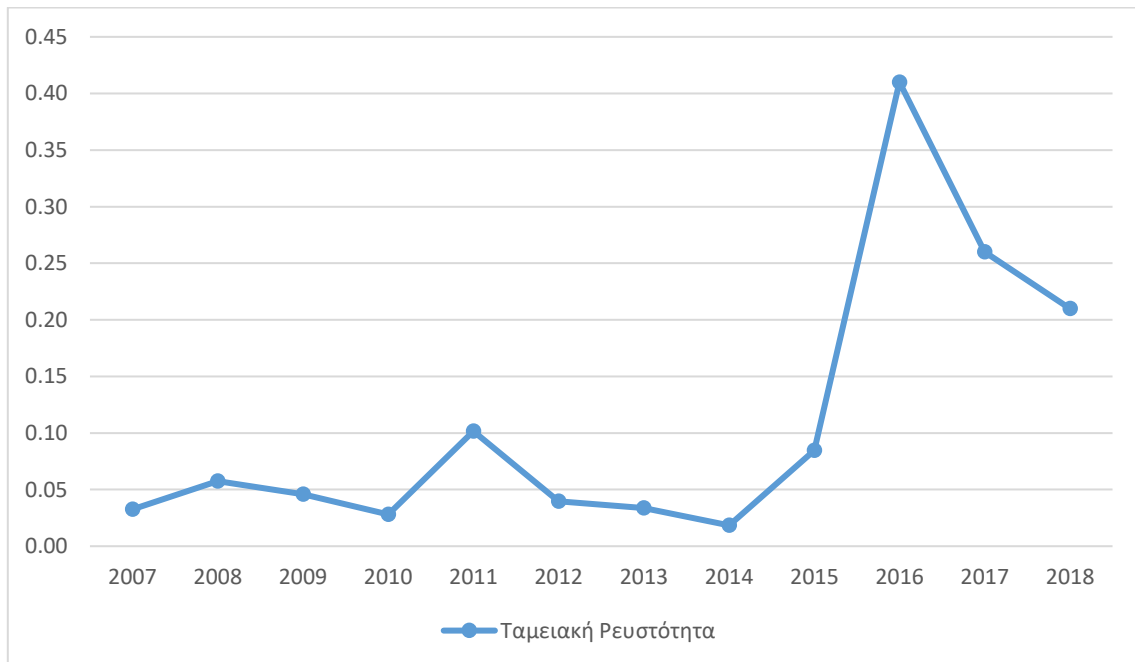
2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
0,98	1,08	1,09	0,98	0,94	0,89	0,82	0,81	0,85	1,06	1,19	1,26

Διάγραμμα 21: Δείκτης Γενικής Ρευστότητας Frezyderm



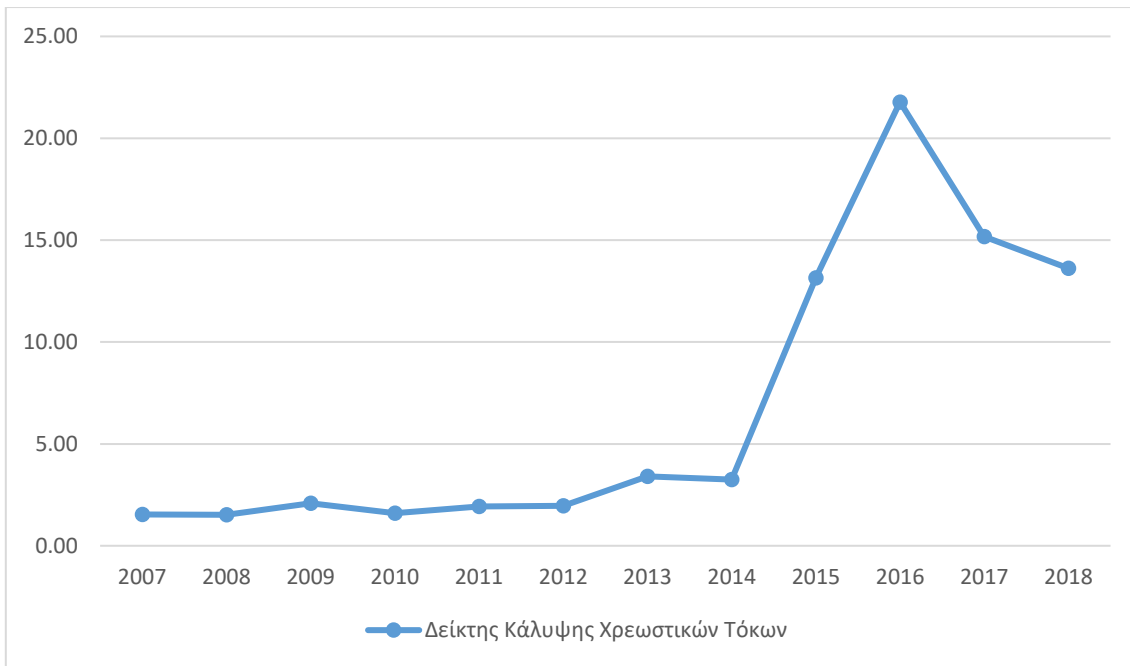
2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
0,65	0,80	0,75	0,68	0,73	0,61	0,57	0,59	0,42	0,51	0,73	0,7

Διάγραμμα 22: Δείκτης Άμεσης Ρευστότητας Frezyderm

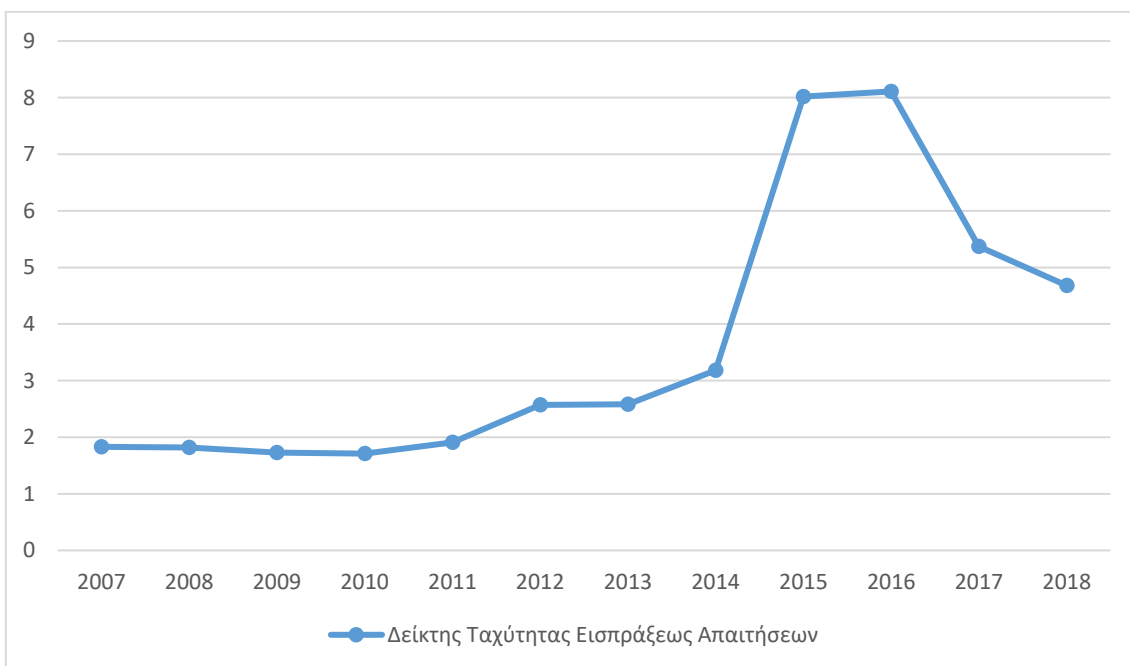


2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
0,03	0,06	0,05	0,03	0,10	0,04	0,03	0,02	0,08	0,41	0,26	0,21

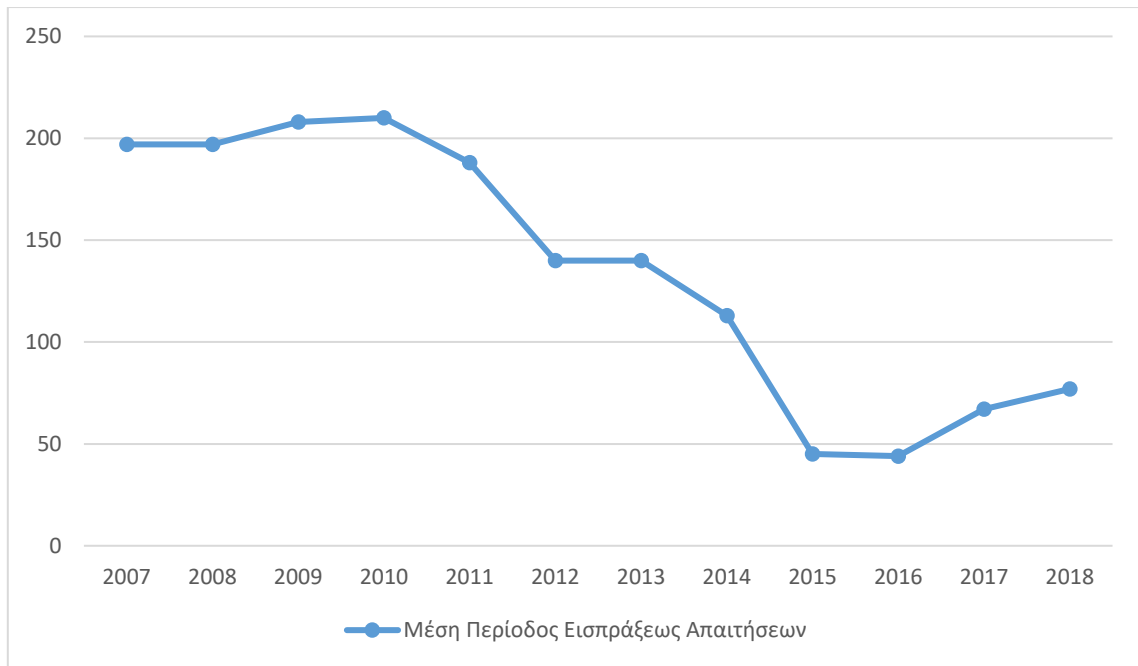
Διάγραμμα 23: Διάγραμμα Δείκτη Ταμειακής Ρευστότητας Frezyderm



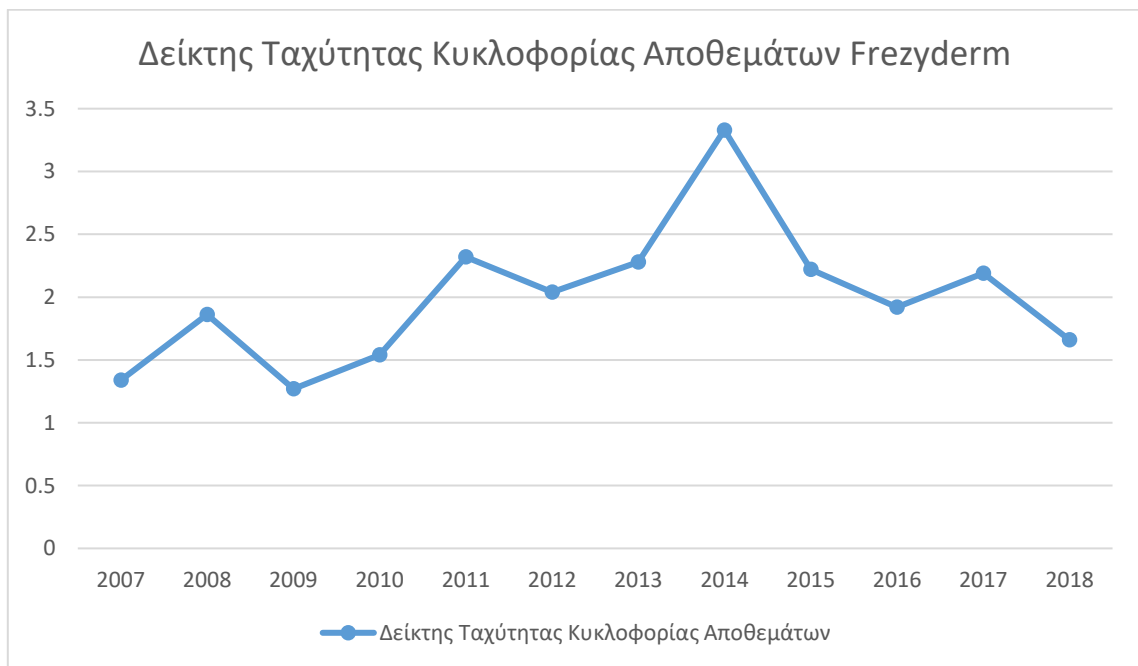
Διάγραμμα 24: Δείκτης Κάλυψης Χρεωστικών Τόκων Frezyderm



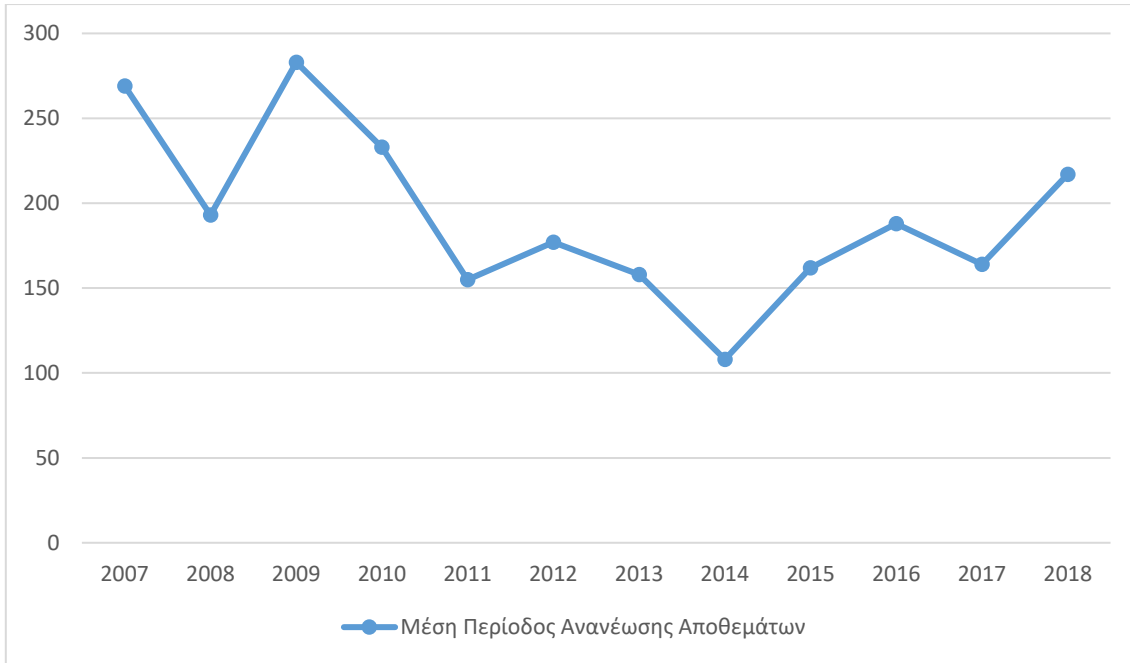
Διάγραμμα 25: Δείκτης Ταχύτητας Εισπράξεως Απαιτήσεων Frezyderm



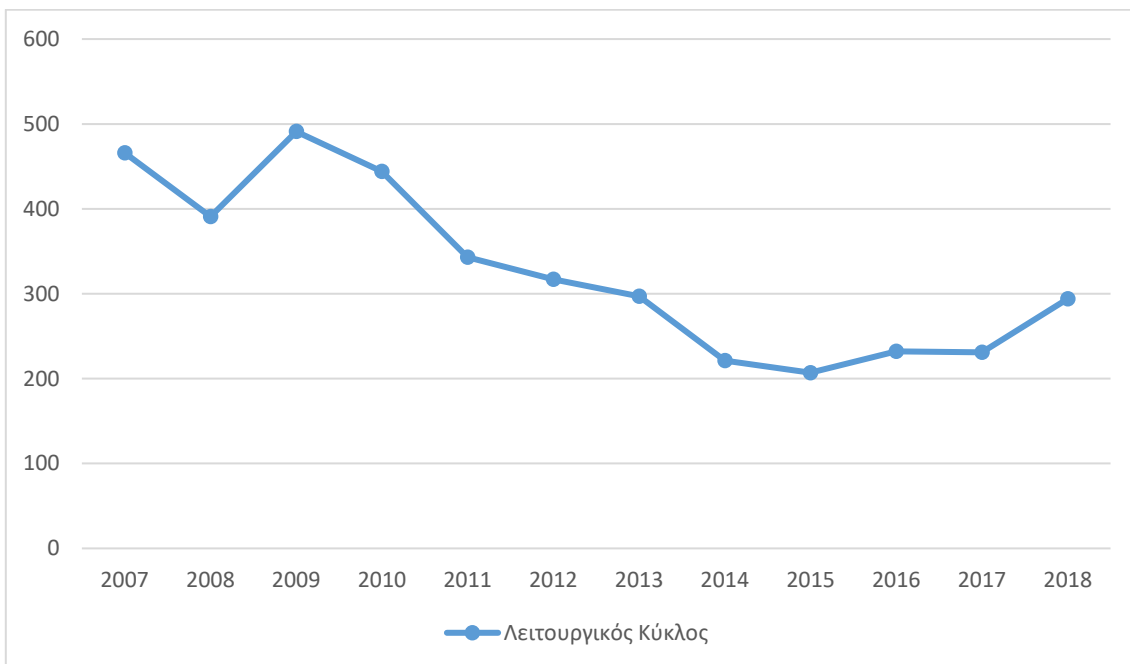
Διάγραμμα 26: Μέση Περίοδος Εισπράξεως Απαιτήσεων



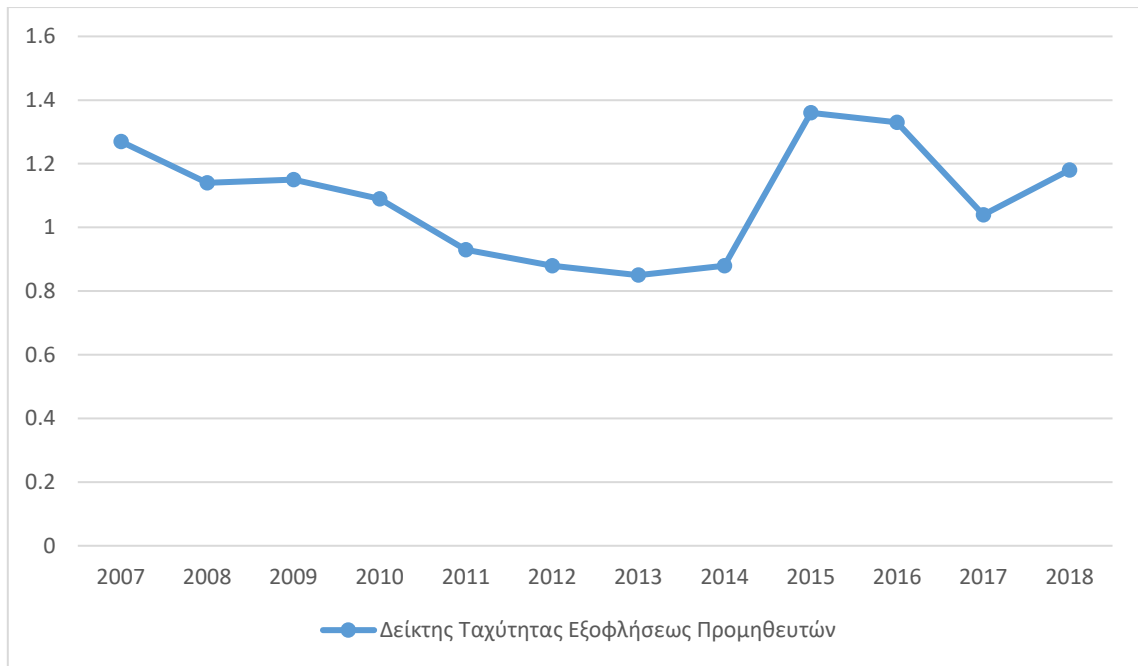
Διάγραμμα 27: Δείκτης Ταχύτητας Κυκλοφορίας Αποθεμάτων Frezyderm



Διάγραμμα 28: Μέση Περίοδος Ανανέωσης Αποθεμάτων Frezyderm

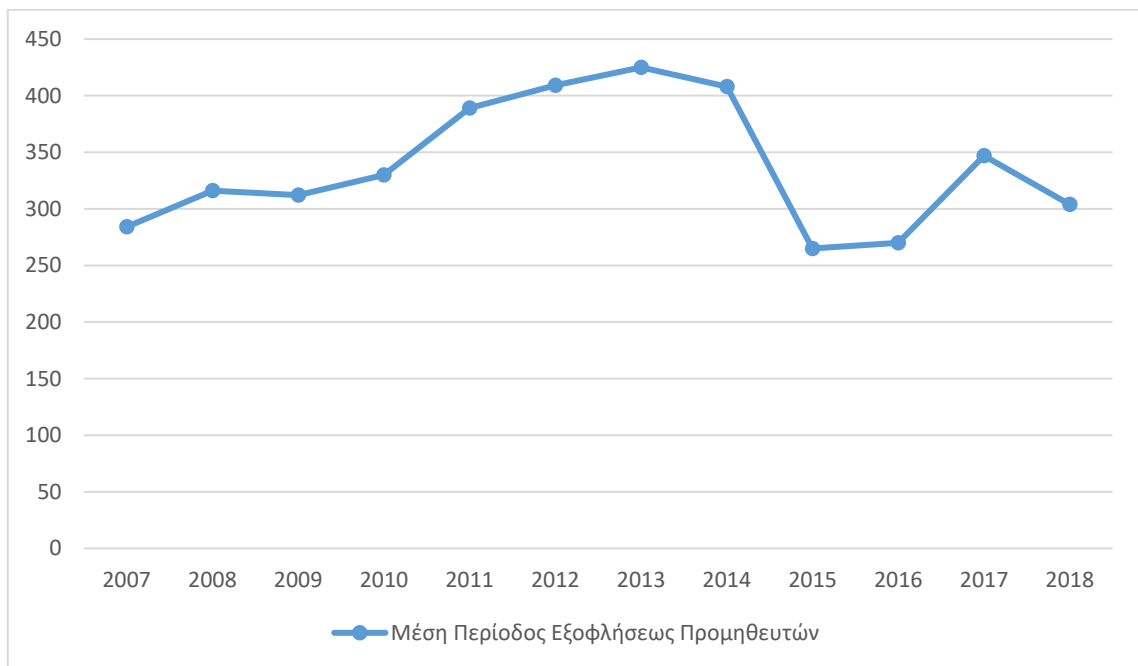


Διάγραμμα 29: Λειτουργικός Κύκλος Frezyderm



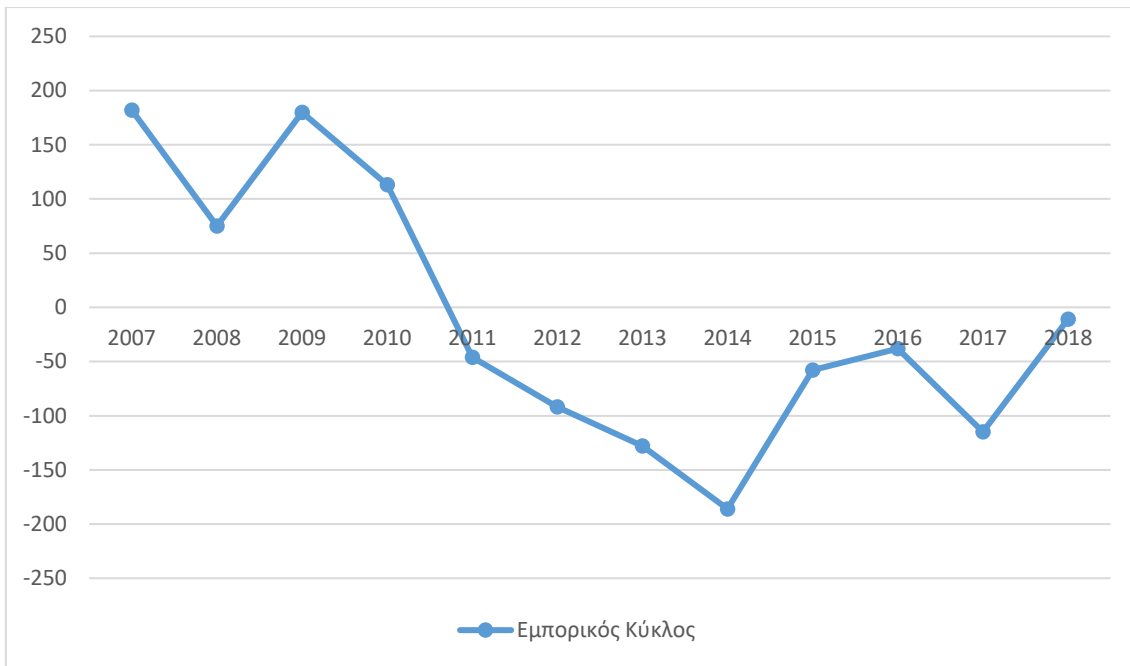
2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
1,27	1,14	1,15	1,09	0,93	0,88	0,85	0,88	1,36	1,33	1,04	1,18

Διάγραμμα 30: Δείκτης Ταχύτητας Εξοφλήσεως Προμηθευτών Frezyderm



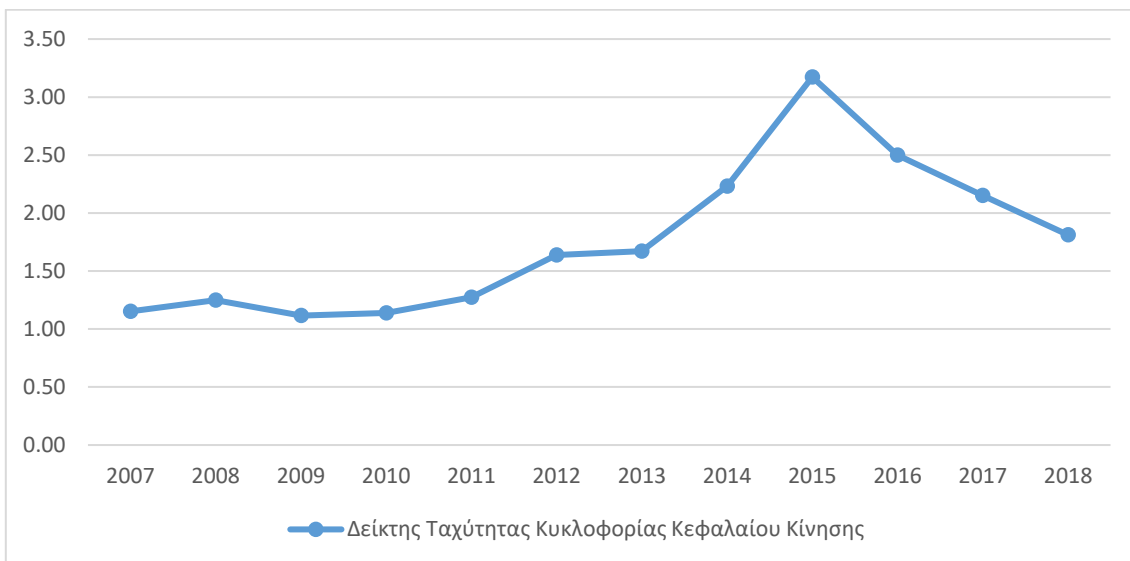
2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
284	316	312	330	389	409	425	408	265	270	347	304

Διάγραμμα 31: Μέση Περίοδος Εξοφλήσεως Προμηθευτών Frezyderm



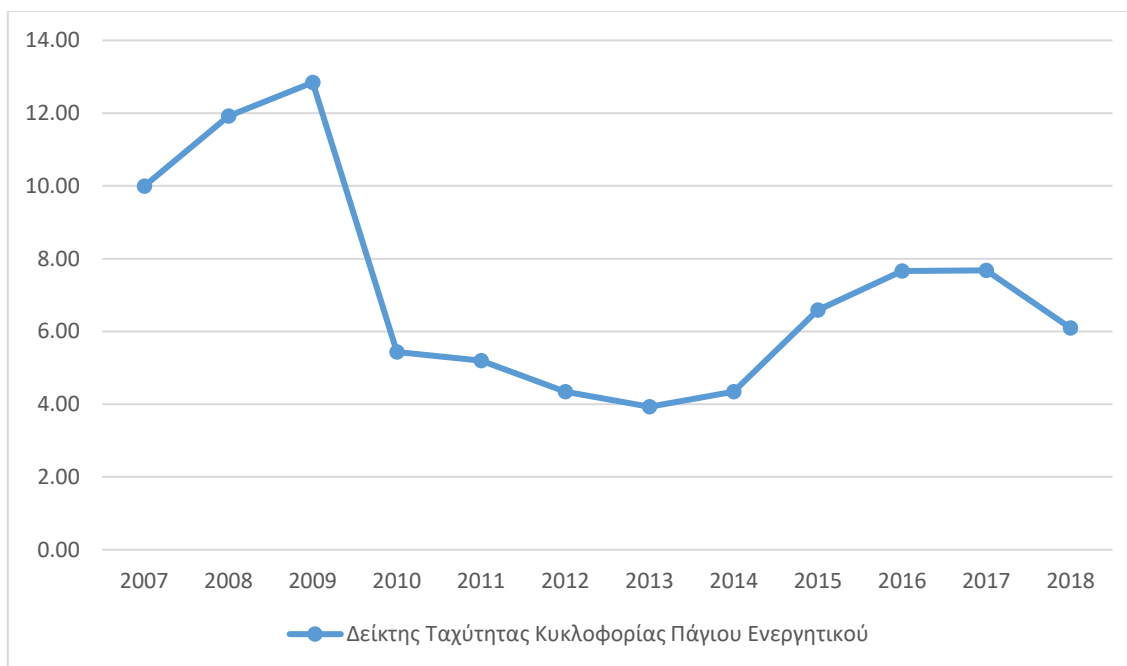
2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
182	75	180	113	-46	-92	-128	-186	-58	-38	-115	-11

Διάγραμμα 32: Εμπορικός Κύκλος Frezyderm



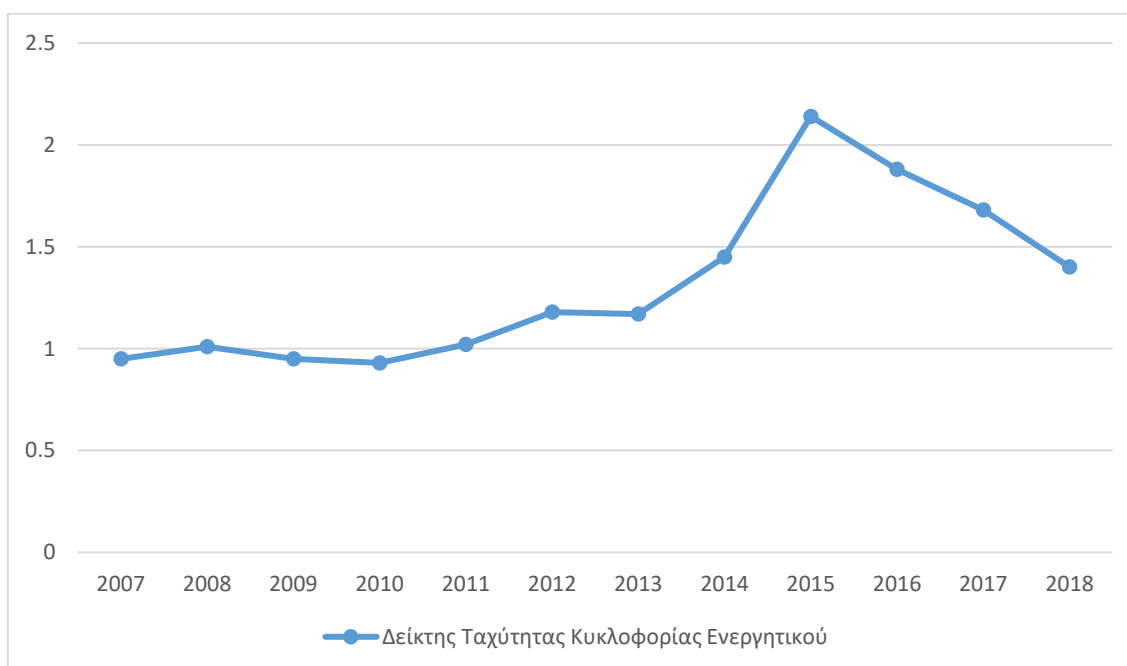
2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
1,15	1,25	1,12	1,14	1,27	1,64	1,67	2,23	3,17	2,50	2,15	1,81

Διάγραμμα 33: Δείκτης Ταχύτητας Κυκλοφορίας Κεφαλαίου Κίνησης Frezyderm



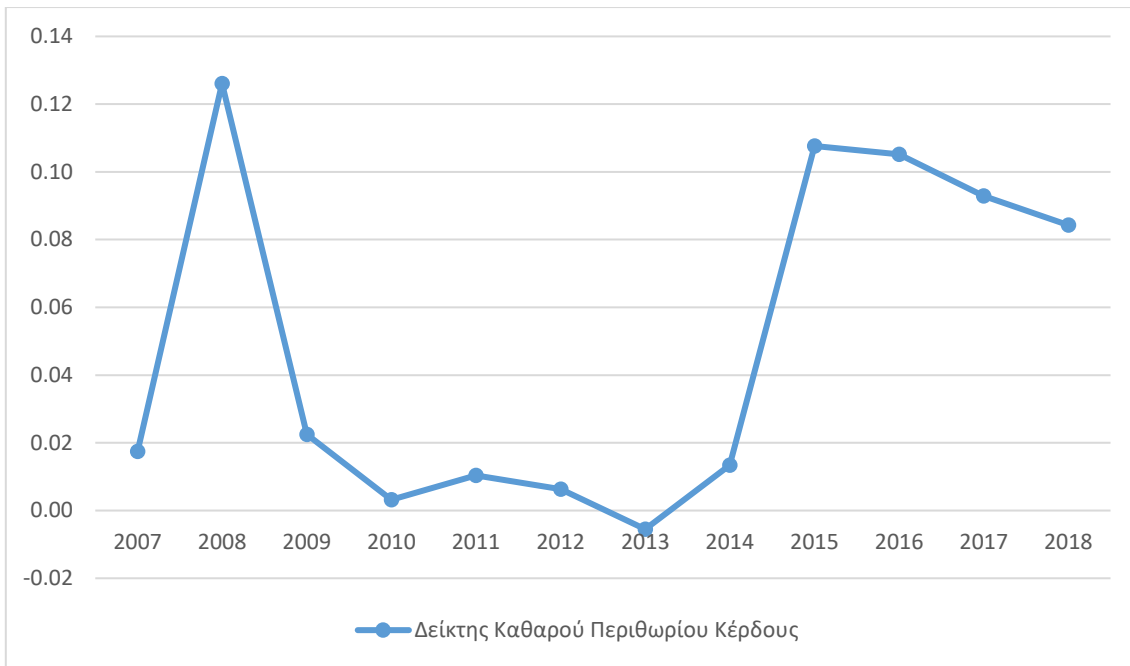
2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
9,99	11,92	12,84	5,44	5,20	4,35	3,93	4,34	6,59	7,66	7,68	6,09

Διάγραμμα 34: Δείκτης Ταχύτητας Κυκλοφορίας Πάγιου Ενεργητικού Frezyderm

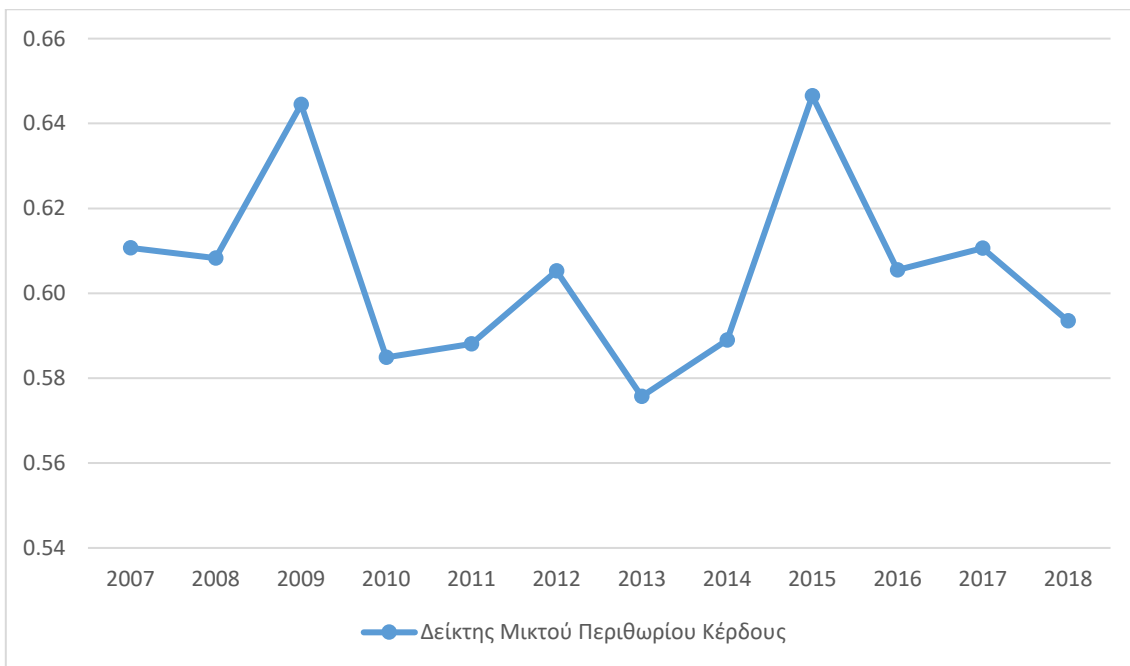


2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
0,95	1,01	0,95	0,93	1,02	1,18	1,17	1,45	2,14	1,88	1,68	1,4

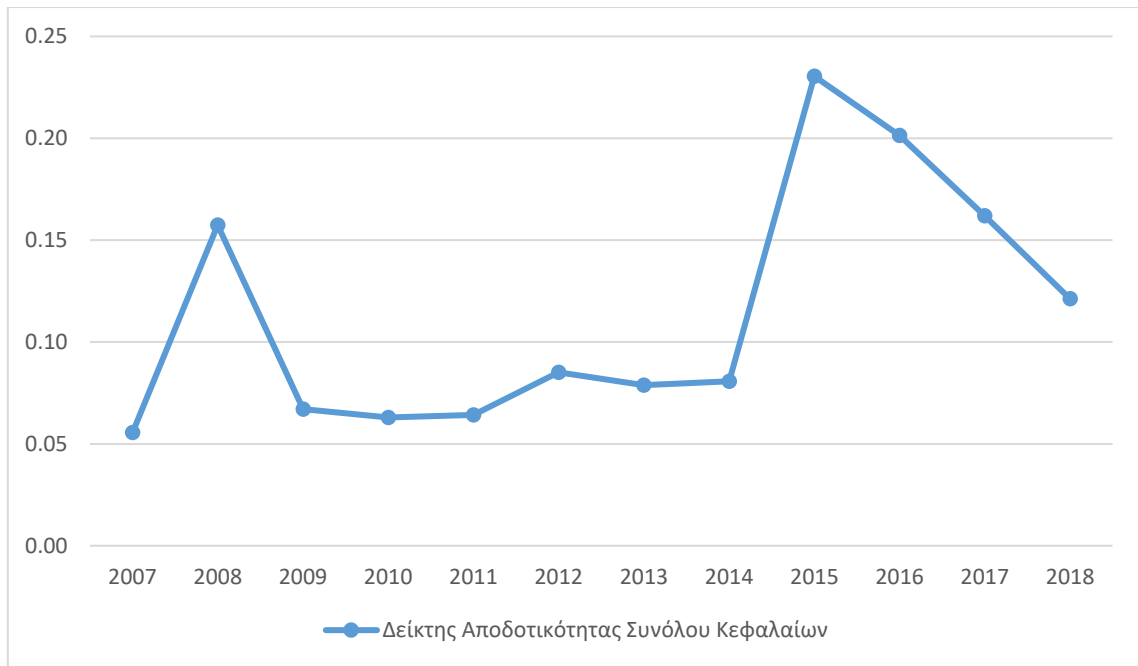
Διάγραμμα 35: Δείκτης Ταχύτητας Κυκλοφορίας Ενεργητικού Frezyderm



Διάγραμμα 36: Δείκτης Καθαρού Περιθωρίου Κέρδους Frezyderm

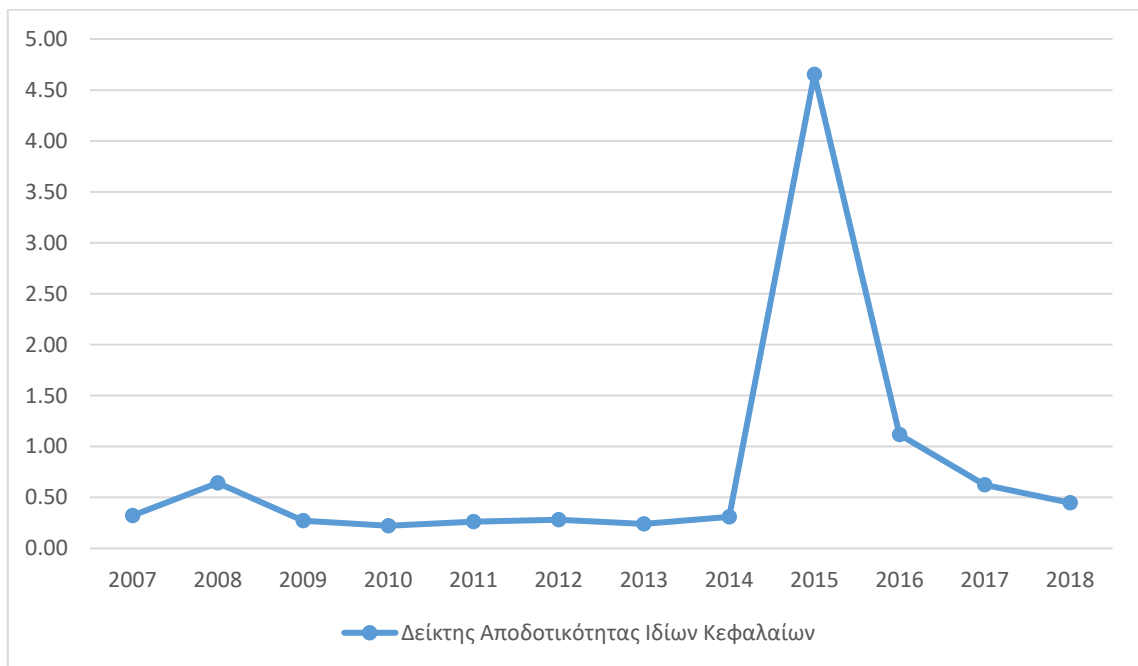


Διάγραμμα 37: Δείκτης Μικτού Περιθωρίου Κέρδους Frezyderm



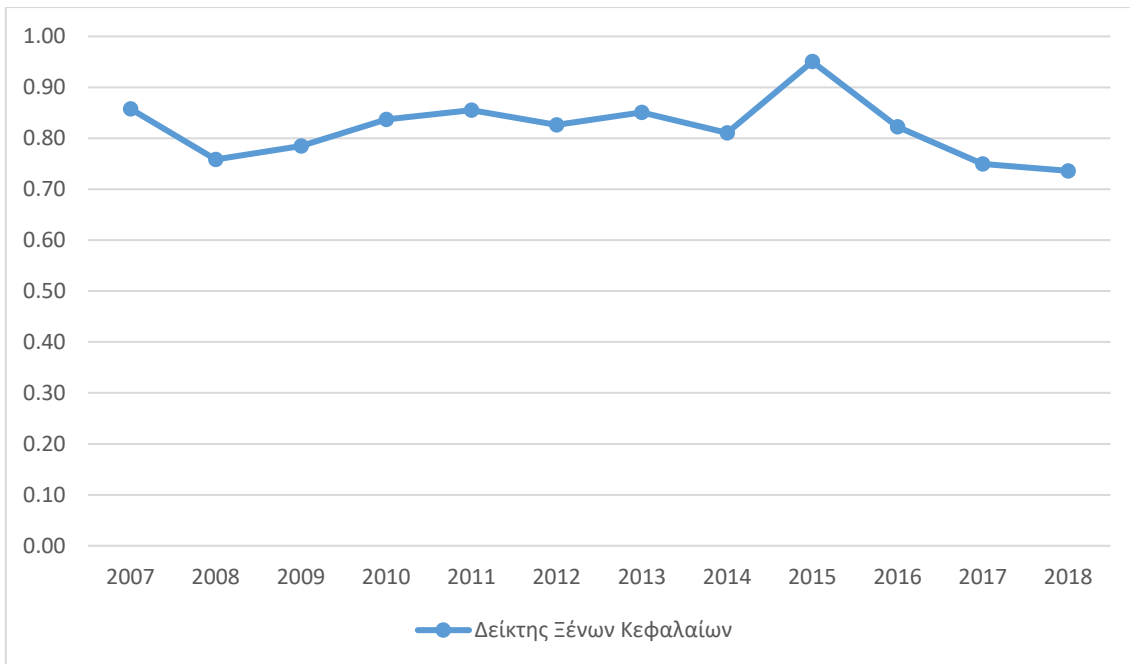
2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
0,06	0,16	0,07	0,06	0,06	0,09	0,08	0,08	0,23	0,20	0,16	0,12

Διάγραμμα 38: Δείκτης Αποδοτικότητας Συνόλου Κεφαλαίων Frezyderm



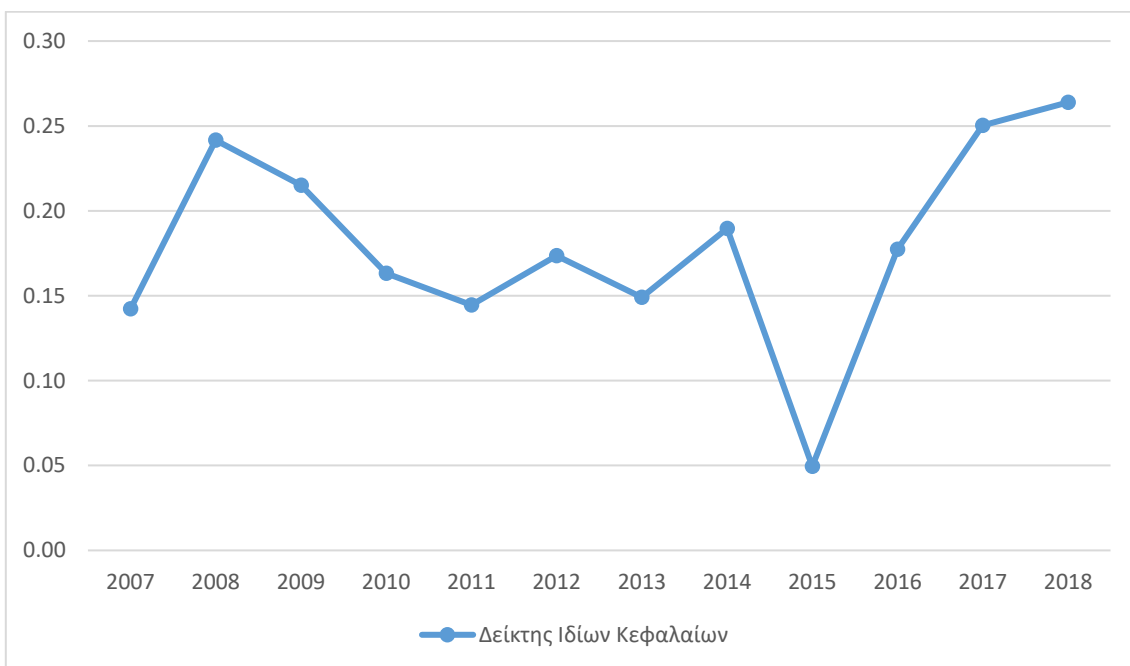
2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
0,32	0,64	0,27	0,22	0,26	0,28	0,24	0,31	4,65	1,12	0,62	0,45

Διάγραμμα 39: Δείκτης Αποδοτικότητας Ιδίων Κεφαλαίων Frezyderm



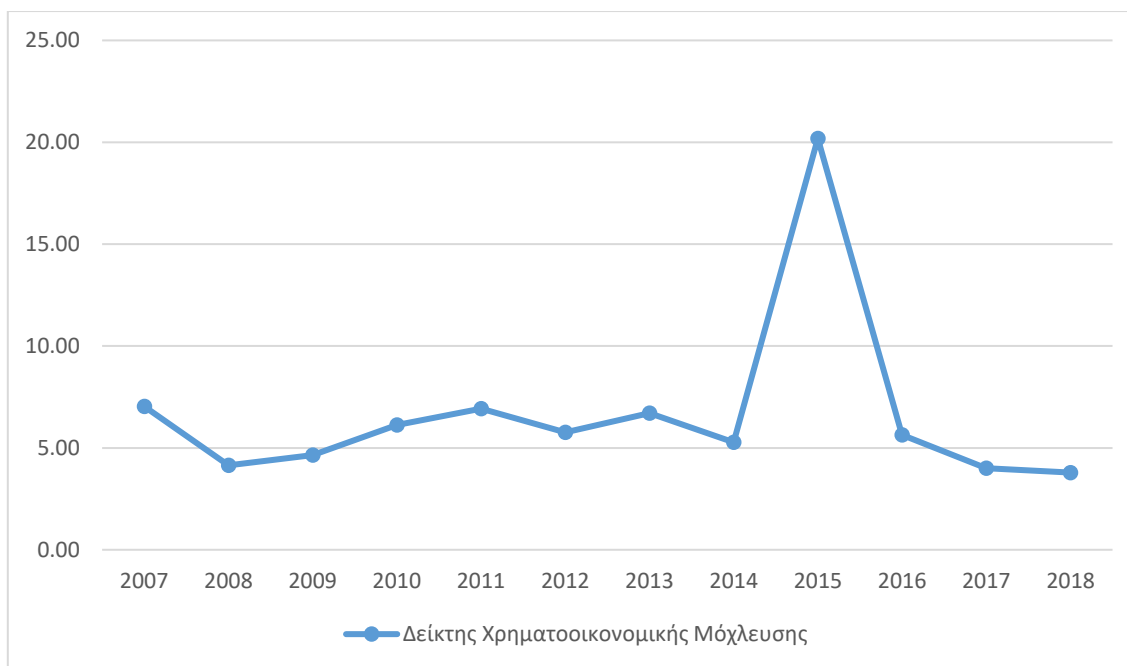
2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
0,86	0,76	0,79	0,84	0,86	0,83	0,85	0,81	0,95	0,82	0,75	0,74

Διάγραμμα 40: Δείκτης Ξένων Κεφαλαίων Frezyderm



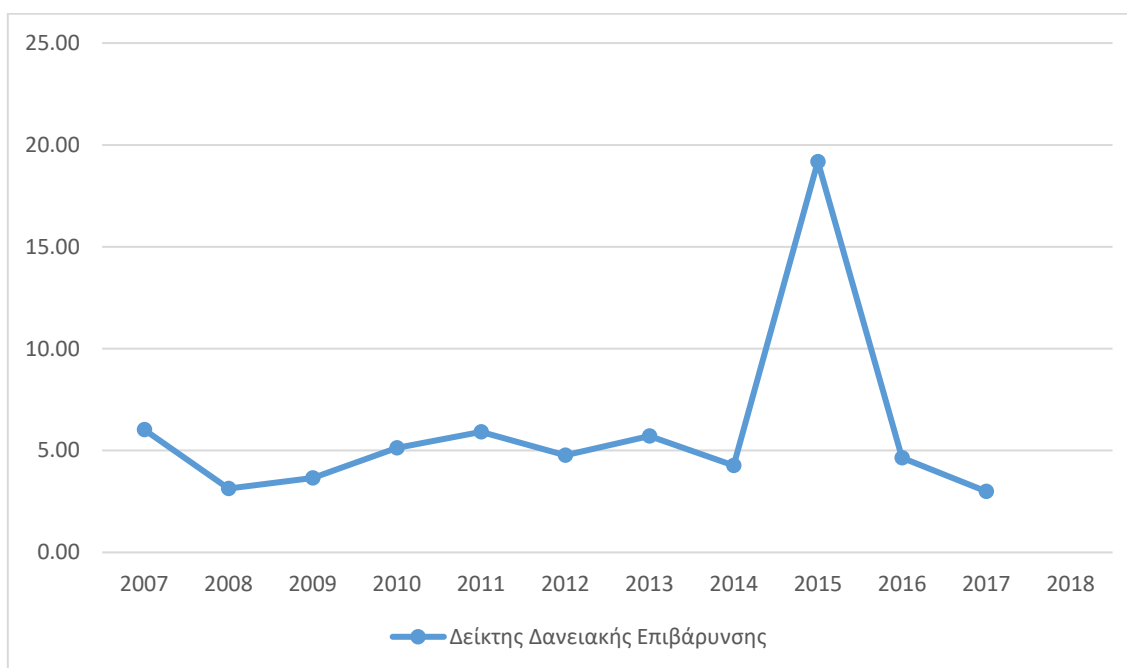
2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
0,14	0,24	0,21	0,16	0,14	0,17	0,15	0,19	0,05	0,18	0,25	0,26

Διάγραμμα 41: Δείκτης Ιδίων Κεφαλαίων Frezyderm



2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
7,03	4,14	4,65	6,13	6,92	5,76	6,71	5,27	20,18	5,64	4,00	3,79

Διάγραμμα 42: Δείκτης Χρηματοοικονομικής Μόχλευσης Frezyderm



2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
6,03	3,14	3,65	5,13	5,92	4,76	5,71	4,27	19,18	4,64	3,00	2,79

Διάγραμμα 43: Δείκτης Δανειακής Επιβάρυνσης Frezyderm

Παράρτημα 3 – Προϊόντα Frezyderm



Εικόνα 12: Σειρά Προϊόντων Αντιηλιακής Προστασίας Sun Screen



Εικόνα 13: Σειρά προϊόντων περιποίησης προσώπου Frezyderm



Εικόνα 14: Σειρά προϊόντων Frezyderm για προστασία από τις ψείρες



Εικόνα 15: Βιολογικό γάλα για παιδιά Frezyderm



Εικόνα 16: Βιολογικές βρεφικές κρέμες Frezyderm



Εικόνα 17: Σειρά καθαριστικών προσώπου για την καταπολέμηση της ψωρίασης της Frezyderm

Παράρτημα 4 – Πίνακες

Έτος	Μέγεθος συνολικής αγοράς (σε χιλ. €)	Ετήσια μεταβολή
2020	772.000	-11,0%
2021	803.000	4,0%
2022	860.000	7,1%

Πίνακας 1: Πρόβλεψη του Συνολικού Μεγέθους Αγοράς (2020-2022) (Πηγή: ICAP)