

MASTER IN BUSINESS ADMINISTRATION

ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ ΘΕΣΣΑΛΙΑΣ

ΓΕΝΙΚΟ ΤΜΗΜΑ ΛΑΡΙΣΑ

ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ ΜΕΤΑΠΤΥΧΙΑΚΩΝ ΣΠΟΥΔΩΝ

ΔΙΟΙΚΗΣΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ-ΜΒΑ



**ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ
ΘΕΣΣΑΛΙΑΣ**

ΔΙΠΛΩΜΑΤΙΚΗ ΕΡΓΑΣΙΑ

**«ΑΝΑΛΥΣΗ ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΩΝ ΚΑΤΑΣΤΑΣΕΩΝ ΔΥΟ
ΚΑΤΑΣΚΕΥΑΣΤΙΚΩΝ ΕΤΑΙΡΕΙΩΝ, ΟΙ ΠΕΡΙΠΤΩΣΕΙΣ ΤΗΣ
ΓΕΚ ΤΕΡΝΑ Α.Ε ΚΑΙ ΤΟΥ ΕΛΛΑΚΤΩΡ Α.Ε ΓΙΑ ΤΗΝ ΠΕΡΙΟΔΟ 2015-
2019»**

της

ΜΑΓΔΑΛΗΝΗΣ ΚΑΡΑΠΠΕΡΗ

1^{ος} ΕΠΙΒΛΕΠΩΝ ΚΑΘΗΓΗΤΗΣ: ΣΔΡΟΛΙΑΣ ΛΑΜΠΡΟΣ

2^{ος} ΕΠΙΒΛΕΠΩΝ ΚΑΘΗΓΗΤΗΣ: ΒΕΛΙΣΣΑΡΙΟΥ ΕΥΣΤΑΘΙΟΣ

3^{ος} ΕΠΙΒΛΕΠΩΝ ΚΑΘΗΓΗΤΗΣ: ΠΑΠΑΛΕΞΗΣ ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ

Λάρισα, Δεκέμβριος, 2020

Copyright © Μαγδαληνή Καραπιπέρη, 2020

Με επιφύλαξη κάθε δικαιώματος. All rights reserved.

Η παρούσα διπλωματική εργασία εκπονήθηκε στο πλαίσιο των απαιτήσεων του μεταπτυχιακού τμήματος ‘Διοικητικής Επιστήμης και Τεχνολογίας’, της σχολής Οικονομίας και Διοίκησης του Πανεπιστημίου Θεσσαλίας. Η έγκριση της δεν υποδηλώνει απαραίτητα και την αποδοχή των απόψεων της συγγραφέα εκ μέρους του Πανεπιστημίου Θεσσαλίας.

Βεβαιώνω ότι είμαι αποκλειστικός συγγραφέας της παρούσας διπλωματικής εργασίας και ότι κάθε βοήθεια που είχα για την προετοιμασία της είναι πλήρως αναγνωρισμένη και αναφέρεται στην εργασία.

Βεβαιώνω, επίσης, ότι έχω σαφώς αναφέρει όλες τις δευτερογενείς πηγές συλλογής δεδομένων τις οποίες χρησιμοποίησα για την συγγραφή της παρούσας εργασίας. Το κείμενο της εργασίας είναι γραμμένο με τα δικά μου λόγια και δεν αποτελεί προϊόν λογοκλοπής από τρίτες πηγές. Σε περίπτωση αυτούσιας αντιγραφής προτάσεων από τρίτες πηγές έχω χρησιμοποιήσει εισαγωγικά.

ΕΥΧΑΡΙΣΤΙΕΣ

Ευχαριστώ θερμά τον επιβλέποντα καθηγητή μου κο. Σδρόλια Λάμπρο για την αμέριστη συμπαράσταση και βοήθειά του καθ' όλη την διάρκεια εκπόνησης της διπλωματικής εργασίας μου καθώς και για τις πολύτιμες συμβουλές. Επίσης, τον κο Βελισσαρίου Ευστάθιο για τις υποδείξεις στα πλαίσια της συγγραφής της και τέλος τον κο Παπαλέξη Δημήτριο.

ΚΑΤΑΛΟΓΟΣ ΠΙΝΑΚΩΝ

Πίνακας 1: Οικονομικός Αντίκτυπος του Κατασκευαστικού Κλάδου στην Ελλάδα για το 2017	σελ.35
Πίνακας 2: Κατάσταση Μακροπρόθεσμου Δανεισμού της ΕΛΛΑΚΤΩΡ 2018-2019	σελ.64
Πίνακας 3: Κατάσταση Βραχυπρόθεσμου Δανεισμού της ΕΛΛΑΚΤΩΡ 2018-2019	σελ.64
Πίνακας 4 : Αριθμοδείκτης Γενικής ρευστότητας 2015-2019	σελ.70
Πίνακας 5 : Αριθμοδείκτης Ειδικής ρευστότητας 2015-2019	σελ.72
Πίνακας 6 : Μέση περίοδος είσπραξης απαιτήσεων 2015-2019	σελ.73
Πίνακας 7 : Μέση περίοδος πληρωμής υποχρεώσεων 2015-2019	σελ.74
Πίνακας 8 : Κυκλοφοριακή Ταχύτητα Αποθεμάτων 2015-2019	σελ.75
Πίνακας 9 : Κυκλοφοριακή Ταχύτητα Ενεργητικού 2015-2019	σελ.76
Πίνακας 10: Περιθώριο Μικτού Κέρδους 2015-2019	σελ.77
Πίνακας 11: Περιθώριο Καθαρού Κέρδους 2015-2019	σελ.78
Πίνακας 12: Αποδοτικότητα Ιδίων Κεφαλαίων 2015-2019	σελ.80
Πίνακας 13: Αποδοτικότητα Ενεργητικού 2015-2019	σελ.81
Πίνακας 14: Αριθμοδείκτης Ιδίων προς Συνολικά Κεφάλαια 2015-2019	σελ.82
Πίνακας 15: Αριθμοδείκτης Χρηματοοικονομικής Μόχλευσης 2015-2019	σελ.83
Πίνακας 16: Αριθμοδείκτης Ξένων Προς Ίδια Κεφάλαια 2015-2019	σελ.84

ΚΑΤΑΛΟΓΟΣ ΣΧΗΜΑΤΩΝ

Σχήμα 1 : Το μοντέλο των Πέντε Δυνάμεων του Porter	σελ.18
Σχήμα 2 : Δραστηριότητες του Κλάδου Κατασκευών	σελ.25
Σχήμα 3 : Επιμέρους Δραστηριότητες του Κλάδου Κατασκευών	σελ.26
Σχήμα 4 : Παρουσίαση της κατηγορίας των ΕΡΓΩΝ ΥΠΟΔΟΜΗΣ	σελ.27
Σχήμα 5 : Παρουσίαση της κατηγορίας των ΚΤΙΡΙΑΚΩΝ ΕΡΓΩΝ	σελ.28
Σχήμα 6 : Αριθμός επιχειρήσεων Κατασκευαστικού Κλάδου	σελ.29
Σχήμα 7 : Προστιθέμενη Αξία του Κατασκευαστικού Κλάδου	σελ.30
Σχήμα 8 : Προστιθέμενη Αξία επιμέρους τομέων του Κατασκευαστικού Κλάδου	σελ.31
Σχήμα 9 : Πορεία της Προστιθέμενης Αξίας του Κατασκευαστικού Κλάδου	σελ.32
Σχήμα 10 : Πορεία της Απασχόλησης του Κατασκευαστικού Κλάδου	σελ.33
Σχήμα 11 : Πορεία Μεριδίου της Απασχόλησης του Κατασκευαστικού Κλάδου επί της συνολικής απασχόλησης της ελληνικής οικονομίας	σελ.33
Σχήμα 12 : Πορεία Κύκλου Εργασιών της ΓΕΚ ΤΕΡΝΑ 2014-2019 (σε εκ.€)	σελ.48
Σχήμα 13 : Πορεία ΕΒΙΤΔΑ της ΓΕΚ ΤΕΡΝΑ 2014-2019 (σε εκ.€)	σελ.49
Σχήμα 14 : Πορεία καθαρών κερδών της ΓΕΚ ΤΕΡΝΑ 2014-2019 (σε εκ.€)	σελ.50
Σχήμα 15 : Πορεία Πωλήσεων-Εσόδων της ΕΛΛΑΚΤΩΡ 2014-2019	σελ.61
Σχήμα 16 : Πορεία Αποτελεσμάτων Εκμετάλλευσης της ΕΛΛΑΚΤΩΡ 2014-2019	σελ.62
Σχήμα 17 : Πορεία Αποτελεσμάτων Εκμετάλλευσης της ΕΛΛΑΚΤΩΡ 2014-2019	σελ.62
Σχήμα 18 : Πορεία Καθαρών Αποτελεσμάτων της ΕΛΛΑΚΤΩΡ 2014-2019	σελ.63

ΣΥΝΤΟΜΟΓΡΑΦΙΕΣ

R.O.A. – Return on Assets

R.O.E. – Return on Equity

S.W.O.T. – Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats

A.E. – Ανώνυμη Εταιρεία

A.E.Π. – Ακαθάριστο Εθνικό Προϊόν

H.P.A. – Ηνωμένες Πολιτείες της Αμερικής

I.O.B.E. – Ίδρυμα Οικονομικών και Βιομηχανικών Ερευνών

Σ.Δ.Ι.Τ. – Συμπράξεις Δημοσίου και Ιδιωτικού Τομέα

X.Y.T.A. – Χώρος Υγειονομικής Ταφής Απορριμμάτων

ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ

ΕΙΣΑΓΩΓΗ	9
1. ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΚΗ ΑΝΑΣΚΟΠΗΣΗ	11
1.1 ΑΝΑΛΥΣΗ ΚΑΤΗΓΟΡΙΩΝ ΑΡΙΘΜΟΔΕΙΚΤΩΝ.....	11
1.1.1 ΠΑΡΟΥΣΙΑΣΗ ΑΡΙΘΜΟΔΕΙΚΤΩΝ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑΣ	13
1.1.2 ΠΑΡΟΥΣΙΑΣΗ ΑΡΙΘΜΟΔΕΙΚΤΩΝ ΡΕΥΣΤΟΤΗΤΑΣ	13
1.1.3 ΠΑΡΟΥΣΙΑΣΗ ΑΡΙΘΜΟΔΕΙΚΤΩΝ ΑΠΟΔΟΤΙΚΟΤΗΤΑΣ	14
1.1.4 ΠΑΡΟΥΣΙΑΣΗ ΑΡΙΘΜΟΔΕΙΚΤΩΝ ΚΕΦΑΛΑΙΑΚΗΣ ΔΙΑΡΘΡΩΣΗΣ	15
1.2 ΠΑΡΟΥΣΙΑΣΗ ΜΕΘΟΔΟΥ «S.W.O.T.».....	15
1.3 ΑΝΑΛΥΣΗ ΥΠΟΔΕΙΓΜΑΤΟΣ ΤΩΝ 5 ΔΥΝΑΜΕΩΝ ΤΟΥ PORTER	16
2. ΜΕΘΟΔΟΛΟΓΙΑ	22
3. ΜΕΛΕΤΗ ΚΑΤΑΣΚΕΥΑΣΤΙΚΟΥ ΚΛΑΔΟΥ	23
3.1 ΑΝΑΛΥΣΗ ΚΑΤΑΣΚΕΥΑΣΤΙΚΟΥ ΚΛΑΔΟΥ	23
3.2 ΑΝΑΛΥΣΗ ΤΟΥ ΥΠΟΔΕΙΓΜΑΤΟΣ ΤΩΝ ΠΕΝΤΕ ΔΥΝΑΜΕΩΝ ΤΟΥ PORTER ΓΙΑ ΤΟΝ ΚΑΤΑΣΚΕΥΑΣΤΙΚΟ ΚΛΑΔΟ	36
4. ΑΝΑΛΥΣΗ ΕΤΑΙΡΕΙΩΝ ΚΑΤΑΣΚΕΥΑΣΤΙΚΟΥ ΚΛΑΔΟΥ	44
4.1 Η ΠΕΡΙΠΤΩΣΗ ΤΗΣ ΓΕΚ ΤΕΡΝΑ Α.Ε.....	44
4.1.1 ΑΝΑΛΥΣΗ S.W.O.T. ΤΗΣ ΓΕΚ ΤΕΡΝΑ Α.Ε.	51
4.2 Η ΠΕΡΙΠΤΩΣΗ ΤΟΥ ΕΛΛΑΚΤΩΡ Α.Ε.	57
4.2.1 ΑΝΑΛΥΣΗ S.W.O.T. ΤΟΥ ΕΛΛΑΚΤΩΡ Α.Ε.	64
4.3 ΣΥΓΚΡΙΣΗ ΕΤΑΙΡΕΙΩΝ ΜΕ ΤΗΝ ΧΡΗΣΗ ΑΡΙΘΜΟΔΕΙΚΤΩΝ.....	69
4.3.1. ΣΥΓΚΡΙΣΗ ΜΕΣΩ ΑΡΙΘΜΟΔΕΙΚΤΩΝ ΡΕΥΣΤΟΤΗΤΑΣ	69
4.3.2. ΣΥΓΚΡΙΣΗ ΜΕΣΩ ΑΡΙΘΜΟΔΕΙΚΤΩΝ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑΣ	71
4.3.3 ΣΥΓΚΡΙΣΗ ΜΕΣΩ ΑΡΙΘΜΟΔΕΙΚΤΩΝ ΑΠΟΔΟΤΙΚΟΤΗΤΑΣ	76
4.3.4 ΣΥΓΚΡΙΣΗ ΜΕΣΩ ΑΡΙΘΜΟΔΕΙΚΤΩΝ ΚΕΦΑΛΑΙΑΚΗΣ ΔΙΑΡΘΡΩΣΗΣ	81
5. ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ	84
ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ	91

ΕΙΣΑΓΩΓΗ

Στις μέρες μας, πολλοί κλάδοι της ελληνικής οικονομίας έχουν υποστεί ανεπανόρθωτες συνέπειες λόγω της παγκόσμιας οικονομικής κρίσης, η οποία ξεκίνησε το 2008-2009 και διαρκεί μέχρι και σήμερα. Τα προβλήματα δημιουργήθηκαν σχεδόν σε όλες τις οικονομίες του κόσμου, αλλά στην Ελλάδα, οι συνέπειες ήταν τεράστιες, με αποτέλεσμα να μειωθεί δραστικά το διαθέσιμο εισόδημα των πολιτών αλλά και σημειωθεί σημαντική μείωση και στο Α.Ε.Π. της χώρας. Ενδιαφέρον έχει, λοιπόν, η μελέτη κάποιων εταιρειών και ειδικότερα, των οικονομικών τους μεγεθών καθώς και η πορεία τους από το 2015 μέχρι και το 2019.

Κάποια ιδιαίτερα σημαντικά εργαλεία για την ανάλυση καταστάσεων είναι τα εργαλεία που παρέχει η χρηματοοικονομική ανάλυση, όπως είναι το υπόδειγμα των πέντε δυνάμεων του Porter, η ανάλυση της μεθόδου SWOT και οι αριθμοδείκτες. Η μελέτη των παραπάνω εργαλείων δίνει την δυνατότητα στις εταιρείες να μελετήσουν λεπτομερώς το επιχειρηματικό αλλά και το συνολικό οικονομικό περιβάλλον της χώρας που δραστηριοποιούνται, έτσι ώστε να διαμορφώνουν αναλόγως και τα δικά τους στρατηγικά σχέδια. Με αυτό το τρόπο, θα μπορούν να αποφεύγουν τους πιθανές μελλοντικές απειλές ή να σχεδιάζουν προβλέψεις για πιθανά έκτακτα γεγονότα που θα μπορούσαν να τις επηρεάσουν αρνητικά.

Στην παρούσα διπλωματική εργασία έχει επιλεγεί ο κατασκευαστικός κλάδος ως κλάδος εξέτασης. Αυτός ο κλάδος αποτελεί έναν από τους κλάδους, αν όχι αυτόν που καταλαμβάνει την πρώτη θέση, που επηρεάστηκε περισσότερο από την οικονομική κρίση. Αυτό συνέβη, διότι μειώθηκαν στο ελάχιστο οι δημόσιες επενδύσεις του κράτους, αφού έχει τεράστια περικοπή των δημοσίων δαπανών, αλλά ταυτόχρονα μειώθηκαν και οι ιδιωτικές επενδύσεις, λόγω της δραστηκής μείωσης του εισοδήματος. Παράλληλα, οι εταιρείες δεν μπορούσαν να απευθυνθούν στο κοινό του εξωτερικού, καθώς και εκεί η οικονομική κατάσταση πολλών χωρών ήταν δύσκολη. Από τον κατασκευαστικό κλάδο έχουν επιλεγεί δύο εταιρείες προς μελέτη, η ΓΕΚ ΤΕΡΝΑ Α.Ε και ο ΕΛΛΑΚΤΩΡ Α.Ε.

Στο πρώτο κεφάλαιο της διπλωματικής εργασίας, θα πραγματοποιηθεί η βιβλιογραφική ανασκόπηση και θα αναλυθούν οι κατηγορίες των αριθμοδεικτών και

η βαθύτερη έννοια τους, θα μελετηθεί η μέθοδος SWOT και τέλος, θα παρουσιαστεί λεπτομερώς το μοντέλο των πέντε δυνάμεων του Porter.

Στο δεύτερο κεφάλαιο της εργασίας, θα αναφερθεί ο τρόπος και η μεθοδολογία που θα χρησιμοποιηθεί για την υλοποίηση της και επίσης, θα διασαφηνιστεί και ο σκοπός για τον οποίο πραγματοποιείται.

Στο τρίτο κεφάλαιο της διπλωματικής εργασίας, θα εξεταστεί διεξοδικά ο κατασκευαστικός κλάδος. Έτσι, θα μελετηθούν τα σημαντικότερα χρηματοοικονομικά μεγέθη του κλάδου και αυτά είναι οι κυριότερες δραστηριότητες του κλάδου, ο αριθμός των επιχειρήσεων που δραστηριοποιούνται, η προστιθέμενη αξία του κλάδου, η απασχόληση, ο κύκλος εργασιών, η επίδραση του στο Α.Ε.Π. της χώρας και τέλος, η επίδραση του κλάδου στα δημόσια έσοδα. Τέλος, θα εφαρμοστεί και το υπόδειγμα των πέντε δυνάμεων του Porter για τον κατασκευαστικό κλάδο, από το οποίο προκύπτουν σημαντικά συμπεράσματα.

Στο τέταρτο κεφάλαιο της διπλωματικής εργασίας, θα πραγματοποιηθεί η χρηματοοικονομική ανάλυση των δύο εταιρειών. Αρχικά, θα υπογραμμιστούν τα κυριότερα γενικά στοιχεία για την κάθε μία. Στην συνέχεια, θα εξεταστεί η μέθοδος SWOT για κάθε μια εταιρεία, για να παρουσιαστούν τα δυνατά και αδύνατα σημεία, οι ευκαιρίες και οι απειλές της κάθε μιας. Τέλος, ένα από τα κυριότερα κομμάτια της εργασίας είναι ο υπολογισμός και η ερμηνεία των τιμών των αριθμοδεικτών των εταιρειών, οι οποίοι θα καταγράψουν την τρέχουσα χρηματοοικονομική κατάσταση της κάθε επιχείρησης.

Τέλος, θα υπογραμμιστούν τα βασικότερα συμπεράσματα της εργασίας μέσα από τις διάφορες αναλύσεις που προηγήθηκαν και τα οποία είναι άξια αναφοράς.

1. ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΚΗ ΑΝΑΣΚΟΠΗΣΗ

1.1 ΑΝΑΛΥΣΗ ΚΑΤΗΓΟΡΙΩΝ ΑΡΙΘΜΟΔΕΙΚΤΩΝ

Ένα σημαντικό εργαλείο για την πραγματοποίηση σύγκρισης μεταξύ δύο εταιρειών αποτελούν οι αριθμοδείκτες, αλλά παράλληλα παρουσιάζουν με λεπτομερή τρόπο και την τρέχουσα χρηματοοικονομική κατάσταση μιας οντότητας. Οι αριθμοδείκτες δείχνουν την σχέση ανάμεσα σε δυο ή περισσότερα μεγέθη και έχουν σαν κύριο σκοπό τον προσδιορισμό της τρέχουσας οικονομικής κατάστασης μιας επιχείρησης και τον εντοπισμό και τη εξάλειψη των προβλημάτων της σε σχέση με άλλες εταιρείες που βρίσκονται στον ίδιο κλάδο (Μπατσινίλας, Γ.Ε. και Πατατούκας Π.Κ., 2012). Το βασικότερο πλεονέκτημα τους έγκειται στο γεγονός ότι μπορούν να πραγματοποιηθούν συγκρίσεις ανεξάρτητα από το μέγεθος των επιχειρήσεων. Αυτό τους καθιστά αρκετά χρήσιμους για πολλές εφαρμογές στον προσδιορισμό της οικονομικής κατάστασης της εταιρείας, όπως για παράδειγμα τον προσδιορισμό της αξίας μιας επιχείρησης, την πρόβλεψη χρεωκοπίας, της αποτελεσματικότητας ενός επενδυτικού πλάνου και την εκτίμηση της βιωσιμότητας της (Κάντζος Κ., 2002; Γκλεζάκος Μ., 2012).

Η εξέταση των αριθμοδεικτών περιέχει τη ανάλυση των σχέσεων μεταξύ αρκετών οικονομικών στοιχείων, με σκοπό τον υπολογισμό της προηγούμενης, τρέχουσας και μελλοντικής χρηματοοικονομικής κατάστασης μιας εταιρείας. Εντούτοις, η ανάλυση των αριθμοδεικτών δεν θα πρέπει να είναι αυτοσκοπός. Η ουσιώδης πληροφόρηση προέρχεται από την σύγκριση των δεικτών της εταιρείας με τους αντίστοιχους δείκτες του κλάδου ή της ίδιας της επιχείρησης διαχρονικά, ώστε να εξαχθούν σωστά συμπεράσματα (Βασιλείου Δ. και Ηρειώτης Ν., 2008).

Οπότε, είναι πολύ σημαντική η σωστή αποκωδικοποίηση των αριθμοδεικτών και η ορθή εξαγωγή συμπερασμάτων. Ακολουθώντας αυτά τα συμπεράσματα, τα στελέχη της διοίκησης μιας εταιρείας έχουν την δυνατότητα να προχωρήσουν σε κινήσεις που ενδέχεται να μεταβάλλουν τις μελλοντικές τιμές των αριθμοδεικτών. Κάθε μελετητής θα είναι καλό να λάβει υπόψη του την επίδραση των κινήσεων αυτών και να καταλήξει στα κατάλληλα συμπεράσματα, το οποίο αποτελεί και το σημαντικότερο

στάδιο στην ανάλυση των οικονομικών καταστάσεων (Κάντζος Κ., 2002; Γκίκας Χ.Δ., 2008).

Οι αριθμοδείκτες από μόνοι τους δεν θεωρούνται αρκετοί για την ορθή μελλοντική λήψη αποφάσεων. Τα συμπεράσματα που εξάγονται από την εξέταση των αριθμοδεικτών θα είναι καλό να αντιμετωπίζονται με επιφύλαξη. Οι αριθμοδείκτες θα πρέπει να είναι το πρώτο στοιχείο και στην συνέχεια θα πρέπει να εξεταστούν και άλλα θέματα βαθύτερα. Οπότε, εκτός από τους δείκτες, θα πρέπει να εξετάζονται και άλλα δεδομένα, όπως αλλαγές στο εσωτερικό της ίδιας της επιχείρησης, οι τεχνολογικές εξελίξεις, μεταβολές σε οικονομικούς παράγοντες, αλλαγές στις προτιμήσεις των καταναλωτών και οι τάσεις του κλάδου (Garrison H.R. και Noreen W.E., 2006).

Κατά τη διάρκεια της μελέτης των αριθμοδεικτών μπορεί να δημιουργηθούν προβλήματα τα οποία μπορεί να οδηγήσουν σε λανθασμένα συμπεράσματα. Τα προβλήματα αυτά σχετίζονται κυρίως με την ύπαρξη ακραίων τιμών, αρνητικών συντελεστών, στην χρήση παρανομαστών με τιμές που τείνουν στο μηδέν και σε λανθασμένες λογιστικές καταχωρήσεις και διαφοροποιήσεις μεταξύ εταιρειών ή οικονομικών καταστάσεων. Στις περιπτώσεις αυτές, το πρόβλημα αντιμετωπίζεται με χρήση παρεμφερών δεικτών ή με διαγραφή των ακραίων τιμών ή δεικτών που εμφανίζουν τις ακραίες τιμές (Κάντζος Κ., 2002; Γκλεζάκος Μ., 2012).

Στη βιβλιογραφία παρουσιάζεται ένας πολύ μεγάλος αριθμός αριθμοδεικτών, διαιρεμένοι σε αρκετές κατηγορίες. Οι αριθμοδείκτες χωρίζονται σε διάφορες κατηγορίες, σύμφωνα με το είδος της πληροφόρησης που παρουσιάζουν. Οι πλειονότητα των αριθμοδεικτών βασίζεται σε κοινά στοιχεία και υπάρχει μεγάλη συσχέτιση μεταξύ τους. Οπότε, για τη ανάλυση μιας κατάστασης δεν χρειάζεται ο υπολογισμός κάθε αριθμοδείκτη, αλλά ενός αντιπροσωπευτικού δείγματος αριθμοδεικτών. Ένα καλό δείγμα αριθμοδεικτών, που μπορεί να οδηγήσει σε σωστά μελλοντικά συμπεράσματα, θα είναι καλό να περιέχει από δέκα έως και πάνω από είκοσι αριθμοδείκτες. Οι αριθμοδείκτες κατανέμονται σε τέσσερις βασικές κατηγορίες, στους αριθμοδείκτες Δραστηριότητας, Ρευστότητας, Αποδοτικότητας και Κεφαλαιακής Διάρθρωσης.

1.1.1 ΠΑΡΟΥΣΙΑΣΗ ΑΡΙΘΜΟΔΕΙΚΤΩΝ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑΣ

Οι αριθμοδείκτες δραστηριότητας δείχνουν τον βαθμό αποτελεσματικότητας της εταιρείας στο να διαχειρίζεται σωστά τους πόρους της για την πραγματοποίηση πωλήσεων (Βασιλείου Δ. και Ηρειώτης Ν., 2008). Οι παραπάνω δείκτες συμπεριλαμβάνουν στοιχεία για το κατά πόσο διαχειρίζεται σωστά τα περιουσιακά στοιχεία της η εταιρεία. Άρα, παρουσιάζουν τα μεγέθη τους σε σχέση με τα έσοδα από πωλήσεις, αφού η επίτευξή τους αποτελεί βασικό σκοπό για την εταιρεία. Με τον κύκλο εργασιών σχετίζονται κυρίως οι προμηθευτές, οι απαιτήσεις, τα αποθέματα, αλλά και το συνολικό ενεργητικό (Κάντζος Κ., 2002; Γκλεζάκος Μ., 2012).

Οι αριθμοδείκτες δραστηριότητας αναφέρονται σε διάφορες πηγές και ως αριθμοδείκτες κυκλοφοριακής ταχύτητας. Η κυκλοφοριακή ταχύτητα δείχνει το διάστημα που χρειάζεται για την ρευστοποίηση ενός στοιχείου του κυκλοφορούντος ενεργητικού. Επομένως, οι αριθμοδείκτες κυκλοφοριακής ταχύτητας παρουσιάζουν το πόσο συχνά μετατρέπονται τα στοιχεία τους σε έσοδα από πωλήσεις. Όσο μεγαλύτερες τιμές λαμβάνουν αυτοί οι δείκτες, τόσο μεγαλύτερα οφέλη έχει η εταιρεία, αφού δείχνουν αποτελεσματική διαχείριση των πόρων που έχουν επενδυθεί σε περιουσιακά στοιχεία. Οι σημαντικότεροι αριθμοδείκτες δραστηριότητας (ή κυκλοφοριακής ταχύτητας) είναι η κυκλοφοριακή ταχύτητα αποθεμάτων, η κυκλοφοριακή ταχύτητα ενεργητικού, η μέση διάρκεια παραμονής των απαιτήσεων στην εταιρεία και η μέση περίοδος πληρωμών των υποχρεώσεων της (Νιάρχος Α.Ν., 2004; Μπατσινίλας, Γ.Ε. και Πατατούκας Π.Κ., 2012).

1.1.2 ΠΑΡΟΥΣΙΑΣΗ ΑΡΙΘΜΟΔΕΙΚΤΩΝ ΡΕΥΣΤΟΤΗΤΑΣ

Ο όρος <<ρευστότητα>> παρουσιάζει την ικανότητα των επιχειρήσεων να εκπληρώνουν τις βραχυπρόθεσμες υποχρεώσεις τους και δείχνει, επίσης, τη δυνατότητα ρευστοποίησης στοιχείων του ενεργητικού σε διαθέσιμα. Η ρευστότητα παρουσιάζεται σαν τη σχέση μεταξύ των στοιχείων του κυκλοφορούντος ενεργητικού και των βραχυπρόθεσμων υποχρεώσεων. Αρκετές φορές, η ρευστότητα συνδέεται με την φερεγγυότητα, το οποίο δεν θεωρείται σωστό, από την στιγμή που η φερεγγυότητα παρουσιάζει τη δυνατότητα μιας οντότητας να παρέχει εξασφάλιση για

τις υποχρεώσεις προς τους πιστωτές της. Επομένως, μια φερέγγυα οντότητα μπορεί μελλοντικά να αντιμετωπίσει μια δυνητική έλλειψη ρευστότητας (Νιάρχος Α.Ν., 2004; Μπατσινίλας, Γ.Ε. και Πατατούκας Π.Κ., 2012).

Οι υψηλές τιμές ρευστότητας δίνουν αρκετά θετικά στοιχεία στη διοίκηση, τους πιστωτές και τους μετόχους-ιδιοκτήτες. Ένα από τα βασικότερα οφέλη που έχει μια εταιρεία με υψηλή ρευστότητα είναι ότι η διοίκηση έχει την δυνατότητα να εφαρμόσει διάφορα επιχειρηματικά σχέδια, να εκμεταλλευτεί μελλοντικές ευκαιρίες και να αυξήσει, μελλοντικά, τα κέρδη της. Οπότε, θα καταστεί δυνατή η διανομή μερίσματος στους μετόχους και η αποπληρωμή των δανειακών υποχρεώσεων πραγματοποιείται με μεγαλύτερη ευκολία. Άρα, σύμφωνα με τα παραπάνω, οι δείκτες ρευστότητας προβάλλουν την δυνατότητα της εταιρείας να ανταποκρίνεται έγκαιρα στις βραχυπρόθεσμες υποχρεώσεις της χρησιμοποιώντας τα άμεσα ρευστοποιήσιμα στοιχεία του ενεργητικού. Οι κυριότεροι αριθμοδείκτες ρευστότητας είναι ο αριθμοδείκτης γενικής ρευστότητας, ο αριθμοδείκτης ειδικής ρευστότητας και ο αριθμοδείκτης ταμειακής ρευστότητας (Νιάρχος Α.Ν., 2004; Μπατσινίλας, Γ.Ε. και Πατατούκας Π.Κ., 2012).

1.1.3 ΠΑΡΟΥΣΙΑΣΗ ΑΡΙΘΜΟΔΕΙΚΤΩΝ ΑΠΟΔΟΤΙΚΟΤΗΤΑΣ

Ο όρος αποδοτικότητα παρουσιάζει το αποτέλεσμα που δημιουργείται από μια ενέργεια, σε σχέση με τους πόρους που χρησιμοποιήθηκαν. Σε μια οντότητα, η αποδοτικότητα σχετίζεται με την αξιοποίηση του συνόλου των ιδίων και δανειακών κεφαλαίων της. Οπότε, οι αριθμοδείκτες αποδοτικότητας προβάλλουν το αποτέλεσμα της χρήσης των κεφαλαίων μιας επιχείρησης σε όλες τις δραστηριότητες της και δίνουν πληροφορίες για την αποτελεσματικότητα των αποφάσεων της διοίκησης που σχετίζονται με τους συνδυασμούς των διαθέσιμων πόρων και δραστηριοτήτων (Βασιλείου Δ. και Ηρειώτης Ν., 2008; Γκλεζάκος Μ., 2012).

Σύμφωνα με τα παραπάνω, η αποδοτικότητα σχετίζεται με την δυνατότητα μιας εταιρείας να παράγει κέρδη. Η ικανότητα παραγωγής κερδών ενδιαφέρει άμεσα όλα τα μέρη σε μια επιχείρηση. Οι αριθμοδείκτες αποδοτικότητας διαιρούνται σε δυο κατηγορίες, τους αριθμοδείκτες αποδοτικότητας πωλήσεων, που δείχνουν τα αποτελέσματα ως ποσοστό των πωλήσεων, και τους αριθμοδείκτες αποδοτικότητας

κεφαλαίων. Οι βασικότεροι αριθμοδείκτες αποδοτικότητας είναι ο αριθμοδείκτης καθαρού περιθωρίου κέρδους, ο αριθμοδείκτης μεικτού περιθωρίου κέρδους, ο αριθμοδείκτης αποδοτικότητας ιδίων κεφαλαίων (R.O.E.) και ο αριθμοδείκτης αποδοτικότητας ενεργητικού (R.O.A.) (Κάντζος Κ., 2002; Γκίκας Χ.Δ., 2008).

1.1.4 ΠΑΡΟΥΣΙΑΣΗ ΑΡΙΘΜΟΔΕΙΚΤΩΝ ΚΕΦΑΛΑΙΑΚΗΣ ΔΙΑΡΘΡΩΣΗΣ

Η κεφαλαιακή διάρθρωση σχετίζεται και επηρεάζει αρκετούς τομείς μιας οντότητας και έτσι, έχει καταλυτική σημασία η εξέταση της. Οι αριθμοδείκτες της κατηγορίας αυτής παρουσιάζουν την κεφαλαιακή διάρθρωση της εταιρείας και συμβάλλουν στην εξαγωγή συμπερασμάτων που έχουν σχέση με τα δανειακά κεφάλαια που χρησιμοποιεί η εταιρεία και τον ενδεχόμενο κίνδυνο που δημιουργεί η χρήση τους. Οι βασικότεροι αριθμοδείκτες κεφαλαιακής διάρθρωσης είναι ο αριθμοδείκτης δανειακής επιβάρυνσης και ο αριθμοδείκτης συνολικής δανειακής επιβάρυνσης, ο αριθμοδείκτης οικονομικής ανεξαρτησίας και ο αριθμοδείκτης φερεγγυότητας ή συνολικής ικανότητας δανεισμού (Κάντζος Κ., 2002; Γκλεζάκος Μ., 2012).

1.2 ΠΑΡΟΥΣΙΑΣΗ ΜΕΘΟΔΟΥ «S.W.O.T.»

Η μέθοδος S.W.O.T. (Strengths – Weaknesses – Opportunities – Threats) αποτελεί ένα τρόπο παρουσίασης των δυνάμεων, αδυναμιών, ευκαιριών και των απειλών. Η ανάλυση S.W.O.T. περιέχει όλα τα σημαντικά ζητήματα από το επιχειρηματικό περιβάλλον και τη στρατηγική ικανότητα της οντότητας, τα οποία μελλοντικά μπορεί να επηρεάσουν την ανάπτυξη στρατηγικών σχεδίων. Επιπρόσθετα, η ανάλυση αυτή χαρακτηρίζεται ιδιαίτερα χρήσιμη για τη χάραξη στρατηγικών κινήσεων και την διαμόρφωση μελλοντικών σχεδίων. Σκοπός της είναι η πρόβλεψη του βαθμού στον οποίο οι δυνάμεις και οι αδυναμίες σχετίζονται με τις μεταβολές που διαδραματίζονται στο επιχειρηματικό περιβάλλον. Επομένως, η ανάλυση S.W.O.T. είναι πραγματικά χρήσιμο εργαλείο, όταν χρησιμοποιείται συγκριτικά, δηλαδή αν εξετάζει τα δυνατά σημεία, τις αδυναμίες, τις ευκαιρίες και τις απειλές σε σύγκριση με τους ανταγωνιστές (Johnson G. et al., 2016; Robbins P.S. et al., 2017).

Παρόλα αυτά, υπογραμμίζονται δυο σημαντικοί κίνδυνοι. Ο πρώτος είναι ότι μια ανάλυση S.W.O.T. μπορεί να καταγράψει ένα μεγάλο αριθμό δυνατών σημείων, αδυναμιών, ευκαιριών και απειλών και έτσι, στην περίπτωση αυτή, θα είναι καλό να πραγματοποιείται ένα γενναιόδωρο ξεκαθάρισμα ανάμεσα σε αυτά που είναι πραγματικά σημαντικά και αυτών που δεν είναι. Ο δεύτερος κίνδυνος σχετίζεται με τον κίνδυνο της υπεργενίκευσης. Μια γενική ερμηνεία της στρατηγικής ικανότητας δεν αναδεικνύει τα αίτια στα οποία αποδίδεται αυτή η ικανότητα. Η ανάλυση S.W.O.T. δεν αντικαθιστά πιο ακριβείς διεισδυτικές αναλύσεις που εφαρμόζουν τεχνικές, όπως το μοντέλο των πέντε δυνάμεων του Porter ή το μοντέλο PEST (Johnson G. et al., 2016; Robbins P.S. et al., 2017).

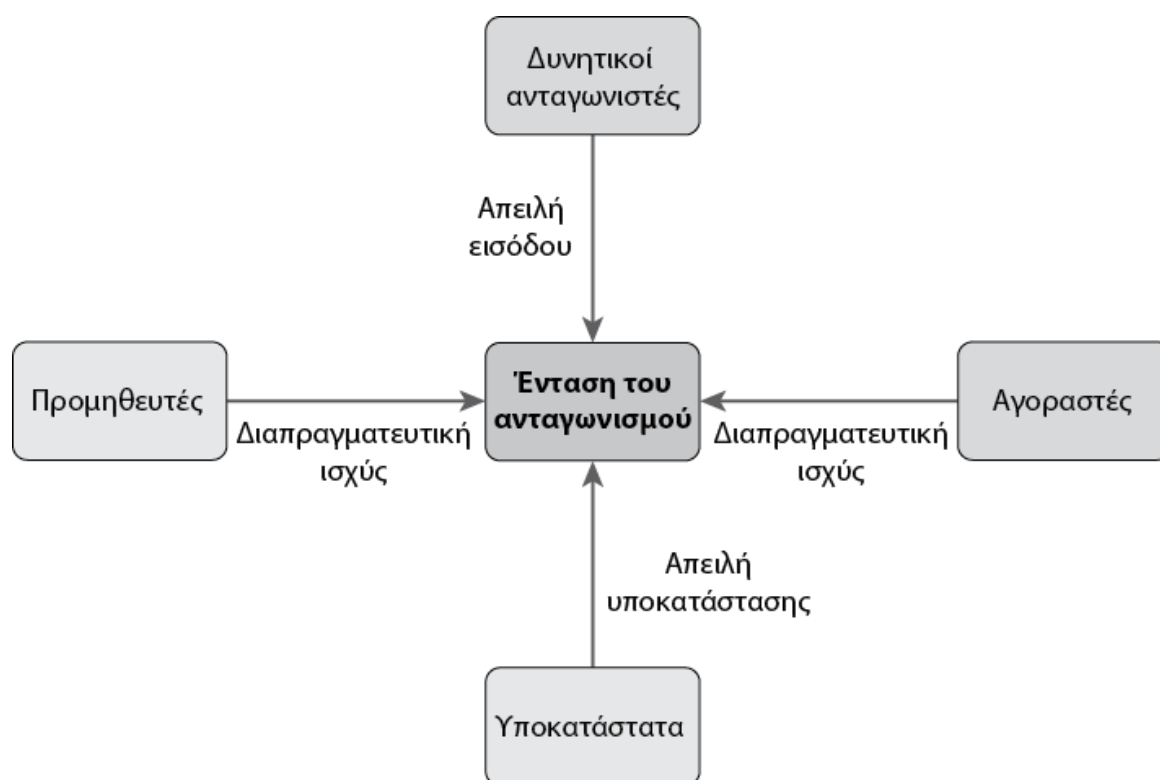
1.3 ΑΝΑΛΥΣΗ ΥΠΟΔΕΙΓΜΑΤΟΣ ΤΩΝ 5 ΔΥΝΑΜΕΩΝ ΤΟΥ PORTER

Το υπόδειγμα των πέντε δυνάμεων του Porter είχε σαν αρχικό σκοπό την εκτίμηση της ελκυστικότητας των βιομηχανιών. Οι πέντε δυνάμεις δημιουργούν την δομή μιας βιομηχανίας. Αν και αρχικά απευθυνόταν μόνο στις εταιρείες, η μελέτη της βιομηχανικής δομής σύμφωνα με το μοντέλο των πέντε δυνάμεων μπορεί να γίνει σε οποιοδήποτε οργανισμό. Επιπλέον, θεωρείται ένα αρκετά χρήσιμο εργαλείο για την στρατηγική ανάλυση, ακόμα και όταν δεν υπάρχουν περιθώρια κερδοφορίας. Έκτος από την εκτίμηση της ελκυστικότητας μιας βιομηχανίας ή κάποιου κλάδου, το μοντέλο των πέντε δυνάμεων συμβάλλει καταλυτικά στην χάραξη ενός σχεδίου δράσης στους διάφορους τομείς δραστηριότητας (Porter M.E., 2008; Johnson G. et al., 2016; Robbins P.S. et al., 2017).

Πιο αναλυτικά, οι πέντε δυνάμεις του παραπάνω μοντέλου είναι ο βαθμός ανταγωνισμού μεταξύ των επιχειρήσεων του κλάδου, η απειλή εισόδου σε έναν κλάδο, η απειλή που δημιουργούν τα υποκατάστατα για προϊόντα ή υπηρεσίες του κλάδου, η διαπραγματευτική δύναμη των αγοραστών των προϊόντων ή υπηρεσιών του κλάδου και η διαπραγματευτική δύναμη των προμηθευτών στον κλάδο. Το τελικό συμπέρασμα που κατέληξε ο Porter είναι ότι όταν αυτές οι πέντε δυνάμεις είναι έντονες, ο κλάδος δεν θεωρείται ελκυστικός και επομένως, πολύ διστακτικά θα επιλέξει μια εταιρεία να εισέλθει και να επενδύσει σε αυτόν, καθώς και να ανταγωνιστεί σύμφωνα με τους ήδη υπάρχοντες κανόνες. Ο ανταγωνισμός θα είναι

σκληρός και η πίεση τόσο έντονη που δεν θα αφήνει περιθώρια δημιουργίας κερδών. Αμέσως μετά θα αναλυθούν λεπτομερώς οι πέντε δυνάμεις του Porter (Porter M.E., 2008; Johnson G. et al., 2016; Robbins P.S. et al., 2017).

Σχήμα 1 : Το μοντέλο των Πέντε Δυνάμεων του Porter



Πηγή : <https://kritiki.gr/microsites/vasikes-arxes-stratigikis/chapter/ch2/graphics/gr2-3>

Το πόσο εύκολα ή δύσκολα μπορεί να εισέλθει μια νέα επιχείρηση σε ένα κλάδο επηρεάζει ιδιαίτερα τον ανταγωνισμό. Η απειλή εισόδου νέων εταιρειών είναι άμεσα συνδεδεμένη με την ένταση και το ύψος των εμποδίων εισόδου που έχουν εφαρμοστεί στον κλάδο. Έτσι, αυτούς τους φραγμούς θα πρέπει να ξεπεράσουν όσοι θελήσουν να εισέλθουν στον εκάστοτε κλάδο και να ανταγωνιστούν επιτυχώς τους ήδη υπάρχοντες «παίκτες». Τα υψηλοί εμπόδια είναι αρκετά σημαντικά για τις υφιστάμενες επιχειρήσεις του κλάδου, διότι τις προστατεύουν από την είσοδο νέων ανταγωνιστών. Δυο από τους πιο βασικούς φραγμούς είναι η κλίμακα και η εμπειρία. Σε πολλούς τομείς, οι οικονομίες κλίμακας είναι ιδιαίτερες σημαντικές. Από την στιγμή που η παραγωγή των ήδη υφιστάμενων εταιρειών γίνεται σε μεγάλη κλίμακα, είναι σίγουρα πολύ δαπανηρό για τους νεοεισερχόμενους στον κλάδο να τις

ανταγωνιστούν ισάξια, αλλά και μέχρι να μπορέσουν να παράγουν ανάλογη ποσότητα, θα πραγματοποιήσουν υψηλά έξοδα. Η επίδραση της κλίμακας αυξάνεται όταν οι όροι επένδυσης για την είσοδο στην βιομηχανία είναι υψηλοί. Επιπρόσθετα, καταλυτική είναι και η σημασία της εμπειρίας που δίνει ένα πλεονέκτημα πραγματοποίησης μικρότερου κόστους στις ήδη υπάρχουσες επιχειρήσεις του κλάδου, αφού γνωρίζουν καλύτερα πώς να λειτουργούν αποτελεσματικά σε σύγκριση με έναν άπειρο νεοεισερχόμενο ανταγωνιστή. Μέχρι η νέα οντότητα να αποκτήσει ανάλογη εμπειρία, η έλλειψη της θα έχει ως αποτέλεσμα να μην έχει την δυνατότητα να ανταγωνιστεί τους υπόλοιπους με τους ίδιους όρους αλλά και η παραγωγή της θα πραγματοποιείται με μεγαλύτερο κόστος (Porter M.E., 2008; Johnson G. et al., 2016; Robbins P.S. et al., 2017).

Επιπλέον, ένας άλλος φραγμός θεωρείται η πρόσβαση σε διαύλους διανομής. Σε πολλούς κλάδους, οι επιχειρήσεις έχουν υπό τον έλεγχο τους διαύλους διανομής. Σε ορισμένους κλάδους, αυτός ο φραγμός μπορεί να μην θεωρείται τόσο σημαντικός, αφού μπορούν να παρακάμπτουν τους διανομείς λιανικής και να πωλούν κατευθείαν στους καταναλωτές μέσω ηλεκτρονικού εμπορίου. Ακόμα, άλλο ένα εμπόδιο θεωρούνται οι προσδοκώμενες αντιδράσεις. Αν μια οντότητα, που μελετά την είσοδο σε έναν κλάδο, θεωρεί ότι οι αντιδράσεις που θα προκαλέσει μια υφιστάμενη επιχείρηση για να εμποδίσει την είσοδο ή να την καταστήσει ιδιαίτερα δαπανηρή θα είναι σημαντικές, τότε δημιουργείται ένας ακόμα φραγμός. Κάποιες από τις μορφές αντιδράσεων είναι ο πόλεμος τιμών ή η διαφημιστική επίθεση. Η γνώση ότι οι ήδη υπάρχουσες εταιρείες σε έναν κλάδο είναι έτοιμες να αντιδράσουν, συχνά είναι αρκετά αποθαρρυντική για τις νέες, που λειτούργει ως εμπόδιο. Επίσης, η νομοθεσία ή η κυβερνητική δράση είναι πιθανά εμπόδια εισόδου. Οι νομικοί περιορισμοί που επιβάλλονται σε νέες επιχειρήσεις ενός κλάδου διαφέρουν και παρουσιάζονται είτε ως προστασία πατέντας είτε ως ρύθμιση των αγορών είτε ως άμεση κυβερνητική δράση. Τέλος, η διαφοροποίηση, που σημαίνει ότι παρέχεται ένα προϊόν ή υπηρεσία με μεγαλύτερη αξία από ότι προσφέρουν οι ανταγωνιστές, μειώνει την απειλή εισόδου (Porter M.E., 2008; Johnson G. et al., 2016; Robbins P.S. et al., 2017).

Τα υποκατάστατα θεωρούνται προϊόντα ή υπηρεσίες που προσδίδουν παρόμοια πλεονεκτήματα με τα προϊόντα ή υπηρεσίες ενός τομέα, μέσω όμως μιας διαφορετικής διαδικασίας. Πολλές φορές, τα διοικητικά στελέχη ασχολούνται περισσότερο με τους ανταγωνιστές που δραστηριοποιούνται στον κλάδο τους και

παραμελούν την απειλή που δημιουργείται από τα υποκατάστατα. Τα υποκατάστατα έχουν την ικανότητα να μειώσουν αρκετά την ζήτηση για μια συγκεκριμένη κατηγορία προϊόντων, από την στιγμή που οι αγοραστές μπορούν να διαλέξουν άλλα προϊόντα με τις ίδιες ιδιότητες. Μερικά από τα πιο βασικά στοιχεία που θα είναι καλό να λαμβάνονται υπόψη σχετικά με τα υποκατάστατα είναι η αναλογία τιμής προς απόδοσης που είναι σημαντική και δείχνει το βαθμό που κάποιο υποκατάστατο μπορεί να θεωρηθεί ως απειλή, και οι εκτός κλάδου επιδράσεις που αποτελούν το βασικό σημείο του ορισμού της υποκατάστασης, αφού τα υποκατάστατα προέρχονται από οργανισμούς εκτός των κλάδων που ήδη υπάρχουν και δεν πρέπει να σχετίζονται με τις απειλές που προέρχονται από ανταγωνιστές εντός του κλάδου. Συνολικά, όσο περισσότερες είναι οι απειλές υποκατάστασης ή αλλιώς, όσο μεγαλύτερος είναι ο αριθμός των υποκατάστατων, τόσο λιγότερο ελκυστικός είναι ο κλάδος (Porter M.E., 2008; Johnson G. et al., 2016; Robbins P.S. et al., 2017).

Ένα άλλο σημαντικό σημείο του παραπάνω μοντέλου είναι η διαπραγματευτική δύναμη των αγοραστών. Αδιαμφισβήτητα, οι αγοραστές είναι πολύ σημαντικοί για την μακροχρόνια λειτουργία οποιασδήποτε εταιρείας. Ορισμένες φορές, υπάρχει σοβαρή πιθανότητα οι πελάτες να έχουν υψηλή διαπραγματευτική δύναμη, σε τέτοιο σημείο που οι προμηθευτές τους να αποκομίζουν ελάχιστα κέρδη με μεγάλη δυσκολία. Η δύναμη των πελατών θεωρείται υψηλή, όταν συνδυάζονται κάποια βασικά χαρακτηριστικά, όπως οι συγκεντρωμένοι αγοραστές, όπου το μεγαλύτερο μέρος των πωλήσεων προωθείται σε συγκεκριμένους, μεγάλους πελάτες, οπότε μεγαλώνει η δύναμη του πελάτη, τα χαμηλά έξοδα μεταστροφής, το οποίο σημαίνει ότι οι πελάτες έχουν την ικανότητα με ευκολία να μεταβούν από τον έναν προμηθευτή στον άλλον οπότε κατέχουν ισχυρή διαπραγματευτική δύναμη, πιέζοντας αρκετά τους προμηθευτές και η απειλή του ανταγωνισμού των αγοραστών, όπου ο αγοραστής είναι ισχυρός όταν έχει την δυνατότητα για κάθετη ολοκλήρωση προς τα πίσω εάν δεν εξασφαλίζεται από τους προμηθευτές ικανοποιητικές τιμές ή ποσότητα (Porter M.E., 2008; Johnson G. et al., 2016; Robbins P.S. et al., 2017).

Επίσης, ένα άλλο στοιχείο του υποδείγματος είναι η διαπραγματευτική δύναμη των προμηθευτών, οι οποίοι είναι αυτοί που παρέχουν στην επιχείρηση όλα τα απαραίτητα για την παραγωγή των προϊόντων. Τα στοιχεία που αυξάνουν την δύναμη των προμηθευτών είναι σαφώς αντίθετοι από αυτούς που βελτιώνουν τη δύναμη των πελατών. Έτσι, η δύναμη των προμηθευτών είναι αυξημένη όταν υπάρχουν

συγκεντρωμένοι προμηθευτές, δηλαδή είναι μικροί σε αριθμό και κατέχουν μεγαλύτερη δύναμη από τους πελάτες, όταν υπάρχει υψηλό κόστος μεταστροφής, δηλαδή η αλλαγή προμηθευτή θεωρείται δαπανηρή και άρα, ο πελάτης είναι εξαρτώμενος από τον προμηθευτή και τέλος, όταν υπάρχει απειλή ανταγωνισμού των προμηθευτών, όπου οι προμηθευτές έχουν την δυνατότητα να παραμελήσουν τους αγοραστές που λειτουργούν ως μεσάζοντες, δηλαδή ολοκλήρωση προς τα εμπρός. Οι περισσότερες επιχειρήσεις έχουν πολυάριθμους προμηθευτές και λόγω αυτού του γεγονότος, η μελέτη επικεντρώνεται στους πιο σημαντικούς τύπους προμηθευτών. Τέλος, αν έχουν μεγάλη δύναμη, οι προμηθευτές μπορούν να αποκτήσουν υψηλά κέρδη, αλλά αυξάνοντας τις τιμές (Porter M.E., 2008; Johnson G. et al., 2016; Robbins P.S. et al., 2017).

Οι παραπάνω τέσσερις δυνάμεις επηρεάζουν τον βαθμό ανταγωνισμού μεταξύ μιας επιχείρησης και των αντιπάλων του. Συνεπώς, τα περιορισμένα εμπόδια εισόδου αυξάνουν τον αριθμό των ανταγωνιστών. Οι ισχυροί αγοραστές με χαμηλά έξοδα μεταστροφής ενισχύουν τον ανταγωνισμό μεταξύ των προμηθευτών τους, με σκοπό να υποβάλλουν καλύτερες προσφορές. Όσο πιο μεγάλη η αντιπαλότητα των ανταγωνιστών, τόσο χειρότερα για τις υφιστάμενες στον κλάδο επιχειρήσεις. Οι ανταγωνιστικοί αντίπαλοι είναι οι εταιρείες με παρόμοια προϊόντα που απευθύνονται στο ίδιο πελατειακό κοινό. Πέρα από την επίδραση των τεσσάρων δυνάμεων που αναφέρθηκαν παραπάνω, αρκετοί άλλοι παράγοντες επηρεάζουν το βαθμό της ανταγωνιστικής αντιπαλότητας σε ένα τομέα (Porter M.E., 2008; Johnson G. et al., 2016; Robbins P.S. et al., 2017).

Ένα στοιχείο που μπορεί να επηρεάσει τον ανταγωνισμό είναι η ανταγωνιστική ισορροπία, δηλαδή όταν όλοι οι ανταγωνιστές είναι περίπου του ίδιου μεγέθους και δεν υπερτερεί κάποιος πάρα πολύ, τότε υπάρχει σοβαρός κίνδυνος να δημιουργηθεί σκληρός ανταγωνισμός, αφού ο κάθε ένας έχει την ικανότητα να επιβληθεί στους άλλους. Αντίθετα, σε λιγότερο ανταγωνιστικούς κλάδους, συχνά υπάρχουν μία ή δυο επιχειρήσεις που κυριαρχούν, ενώ οι μικρότερες εταιρείες δεν έχουν την δυνατότητα να μπουν στην μάχη του πιο έντονου ανταγωνισμού. Ένας ακόμα παράγοντας που μπορεί να μεταβάλλει τον ανταγωνισμό είναι ο ρυθμός ανάπτυξης του κλάδου, δηλαδή σε καταστάσεις σημαντικής ανάπτυξης, μια οντότητα μπορεί να αναπτυχθεί ταυτόχρονα με την αγορά, ενώ σε καταστάσεις μικρότερης ανάπτυξης ή ύφεσης, οποιαδήποτε ανάπτυξη θα πραγματοποιηθεί εις βάρος κάποιου αντιπάλου. Επομένως,

στους κλάδους που παρουσιάζουν χαμηλή ανάπτυξη, τις περισσότερες φορές, υπάρχει ανταγωνισμός στις τιμές και χαμηλά επίπεδα κερδών. Τέλος, ένας ακόμα παράγοντας είναι τα μεγάλα σταθερά κόστη, όπου επειδή χρειάζονται μεγάλες επενδύσεις σε κεφαλαιουχικό εξοπλισμό, παρατηρείται ότι συνήθως αυτοί οι κλάδοι είναι πολύ ανταγωνιστικοί. Οι επιχειρήσεις προσπαθούν να ελαχιστοποιήσουν τα κόστη τους, αυξάνοντας τις ποσότητες και συνήθως μειώνοντας τις τιμές τους, παρακινώντας τους ανταγωνιστές τους να ακολουθήσουν τις ίδιες κινήσεις, δημιουργώντας πολέμους τιμών, που πλήττουν τον κλάδο στο σύνολο του. Ομοίως, αν η παραγωγή του προϊόντος μπορεί να γίνει μόνο σε μεγάλες ποσότητες, ο ανταγωνιστής που πραγματοποιεί αντίστοιχη κίνηση, μελλοντικά μπορεί να οδηγήσει τον κλάδο σε κορεσμό (Porter M.E., 2008; Johnson G. et al., 2016; Robbins P.S. et al., 2017).

Τέλος, το μοντέλο των πέντε δυνάμεων του Porter δεν θα πρέπει να χρησιμοποιείται ανεξέλεγκτα, αλλά θα πρέπει να εφαρμόζεται με ορθό τρόπο και με σύνεση. Οι μελετητές θα είναι καλό να εφαρμόζουν ορισμένα στοιχεία, όταν εφαρμόζουν το μοντέλο του Porter. Το πρώτο είναι ο προσδιορισμός του σωστού κλάδου. Αρκετοί κλάδοι μπορούν να αναλυθούν σε διάφορα επιμέρους επίπεδα και τμήματα. Οι ανταγωνιστικές δυνάμεις είναι πιθανόν διαφορετικές για κάθε επίπεδο και μπορεί να εξεταστεί ξεχωριστά. Σε αυτήν την περίπτωση μπορεί να συγκροτηθεί μια γενικότερη εικόνα για τον κλάδο ως ενιαίο σύνολο. Άλλο ένα σημείο είναι οι συγκλίνοντες κλάδοι. Ο ορισμός του κλάδου είναι δύσκολος, γιατί τα όρια του μεταβάλλονται διαρκώς. Για παράδειγμα, πολλοί κλάδοι, ιδιαίτερα σε τομείς υψηλής τεχνολογίας, υποβάλλονται σε σύγκλιση, όπου μέχρι πρότινος διακριτοί κλάδοι αρχίζουν να επικαλύπτονται ή να συγχωνεύονται στο πλαίσιο των δραστηριοτήτων, των τεχνολογιών, των προϊόντων και των πελατών (Porter M.E., 2008; Johnson G. et al., 2016; Robbins P.S. et al., 2017).

2. ΜΕΘΟΔΟΛΟΓΙΑ

Στόχος της διπλωματικής εργασίας είναι η συγκριτική ανάλυση των οικονομικών καταστάσεων και η γενικότερη ανάλυση των εταιρειών του κατασκευαστικού κλάδου. Οι εταιρείες που επιλέχθηκαν είναι η ΕΛΛΑΚΤΩΡ Α.Ε. και η ΓΕΚ ΤΕΡΝΑ Α.Ε.

Στην αρχή, πραγματοποιείται βιβλιογραφική ανασκόπηση της θεωρίας και των διάφορων κατηγοριών των αριθμοδεικτών, θεωρητική παρουσίαση του μοντέλου των πέντε δυνάμεων του Porter και ανάλυση του θεωρικού υποβάθρου της μεθόδου ανάλυσης S.W.O.T. .

Στη συνέχεια, όλα τα παραπάνω, δηλαδή το υπόδειγμα του Porter, η ανάλυση SWOT και οι αριθμοδείκτες, θα εφαρμοστούν πάνω στις δύο παραπάνω εταιρείες για το χρονικό διάστημα 2015-2019 , ώστε να πραγματοποιηθεί όσο το δυνατόν καλύτερη εκτίμηση της τρέχουσας και μελλοντικής χρηματοοικονομικής κατάστασης τους και του κλάδου γενικότερα.

Οι πηγές που χρησιμοποιήθηκαν για την πτυχιακή εργασία προέρχονται από ελληνική και ξένη βιβλιογραφία, επιστημονικά άρθρα και περιοδικά, ενημερωτικά έντυπα, δελτία των ίδιων των επιχειρήσεων και διαδικτυακούς χώρους. Ακόμα, πληροφορίες συγκεντρώθηκαν από την Ελληνική Στατιστική Υπηρεσία, τον Σύνδεσμο Επιχειρήσεων και Βιομηχανιών και το Ίδρυμα Οικονομικών και Βιομηχανικών Ερευνών. Τέλος, συμπεριλαμβάνονται σημαντικοί πίνακες και στατιστικά στοιχεία, τα οποία βοηθούν στην καλύτερη κατανόηση των εκάστοτε καταστάσεων.

3. ΜΕΛΕΤΗ ΚΑΤΑΣΚΕΥΑΣΤΙΚΟΥ ΚΛΑΔΟΥ

3.1 ΑΝΑΛΥΣΗ ΚΑΤΑΣΚΕΥΑΣΤΙΚΟΥ ΚΛΑΔΟΥ

Ο κατασκευαστικός κλάδος αποτελεί έναν από τους σημαντικότερους κλάδους της οικονομίας της Ελλάδας. Σε αυτό τον κλάδο δραστηριοποιούνται μερικές από τις μεγαλύτερες εταιρείες της Ελλάδας, οι οποίες προσφέρουν μεγάλα έσοδα στο κράτος. Επίσης, ο κλάδος αυτός θεωρείται ο θεμέλιος λίθος της ελληνικής οικονομίας, καθώς είναι απαραίτητος για πολλούς άλλους κλάδους, στους οποίους συμμετέχει καταλυτικά. Για παράδειγμα, ο κατασκευαστικός κλάδος συνεργάζεται άμεσα με τις βιομηχανίες δομικών και άλλων υλικών αλλά και με τον αρχιτεκτονικό και εμπορικό τομέα. Ακόμα, ιδιαίτερως σημαντική είναι η συμβολή του και σε άλλους τομείς, όπως είναι οι δημόσιες υποδομές, ο τουρισμός, η πολεοδομική ανάπτυξη και η γενικότερη βιομηχανία και το εμπόριο. Σε αυτούς τους τομείς, η βοήθεια του κατασκευαστικού κλάδου σχετίζεται με την συμβολή στην υλοποίηση σημαντικών επενδυτικών έργων, κάτι που θεωρείται αρκετά σημαντικό.

Η πορεία του κατασκευαστικού κλάδου ήταν μόνο θετική και αυξανόμενη από το 1990 έως και το 2007, με έντονους ρυθμούς ανάπτυξης, συνεισφέροντας αρκετά έσοδα σε πολλούς τομείς. Όμως, λόγω της οικονομικής κρίσης, αυτοί οι ρυθμοί αντιστράφηκαν και έτσι, ο κλάδος θεωρήθηκε ένας από τους κλάδους που επηρεάστηκαν περισσότερο από την οικονομική κρίση. Τα μεγέθη του απέκτησαν αρνητικό πρόσημο, τα οποία δεν μπορούσαν να βελτιωθούν. Κάποιοι από τους λόγους που ο κλάδος επηρεάστηκε τόσο πολύ από την οικονομική κρίση είναι η μεγάλη περικοπή των δημοσίων και ιδιωτικών επενδύσεων, η μείωση του διαθέσιμου εισοδήματος, η έλλειψη ρευστότητας των τραπεζών, η τεράστια φορολογική επιβάρυνση των ακινήτων και η σημαντική αβεβαιότητα για το μέλλον. Όλα αυτά οδήγησαν τον κλάδο σε δεινή θέση, μην έχοντας την δυνατότητα ανάκαμψης εκείνη την χρονική περίοδο.

Παρόλα αυτά, τα τελευταία δύο χρόνια, δηλαδή την περίοδο μετά το 2018, φαίνονται κάποια σημάδια ανάκαμψης του κλάδου, όχι με τρομερούς ρυθμούς αλλά με μικρούς και σταθερούς. Έτσι, φαίνεται ότι υπάρχουν κάποιοι τρόποι μέσα από τους οποίους μπορεί να γίνει η σημαντική επανεκκίνηση του κλάδου, ώστε να βοηθήσει και σε

αυτήν της ελληνικής οικονομίας. Σίγουρα, δεν αναμένονται άμεσα αποτελέσματα αλλά με σταθερά βήματα, ίσως επιτευχθούν σημαντικές μεταβολές, κάτι το οποίο θα αναλυθεί παρακάτω.

Πέρα από την πορεία του κατασκευαστικού κλάδου, εύλογο είναι να παρουσιαστούν οι δραστηριότητες που περιλαμβάνει ο κλάδος, για να μπορέσει να γίνει πιο κατανοητός. Ο κλάδος των κατασκευών περιέχει ένα ευρύ φάσμα δραστηριοτήτων. Αρχικά, σε αυτό τον κλάδο συμπεριλαμβάνονται οι οικονομικές δραστηριότητες που έχουν σχέση με την ανάπτυξη οικοδομικών έργων αλλά και με την κατασκευή διαφόρων κτηρίων. Ακόμα, σε αυτό τον κλάδο εντάσσονται και τα έργα του πολιτικού μηχανικού, τα οποία έχουν σχέση με την κατασκευή έργων υποδομής. Τέλος, περιλαμβάνονται όλες εκείνες οι εξειδικευμένες κατασκευαστικές δραστηριότητες, οι οποίες θεωρούνται αρκετά σημαντικές. Στο παρακάτω σχήμα, αναλύονται διεξοδικά όλες οι παραπάνω δραστηριότητες (I.O.B.E., 2019).

Σχήμα 2 : Δραστηριότητες του Κλάδου Κατασκευών



Πηγή : http://iobe.gr/docs/research/RES_05_F_13062019_REP.pdf

Πέρα από τις παραπάνω δραστηριότητες, υπάρχουν και άλλες που σχετίζονται έμμεσα με τις δραστηριότητες του κλάδου κατασκευών. Μια από αυτές είναι όλες οι πρώτες ύλες που χρησιμοποιούνται στον κλάδο των κατασκευών και είναι κυρίως όλα τα μεταλλεύματα και τα λατομικά προϊόντα, τα οποία αποτελούν βασικά υλικά για την λειτουργία βιομηχανιών που παράγουν δομικά ή άλλα υλικά, όπως είναι οι τσιμεντοβιομηχανίες. Ακόμα, ο εφοδιασμός του κλάδου των κατασκευών με τα μηχανήματα και υλικά γίνεται μέσω εξειδικευμένου δικτύου διανομής χονδρικού και λιανικού εμπορίου. Καταλυτικό ρόλο στη λειτουργία και ανάπτυξη των κατασκευαστικών έργων έχουν οι αρχιτεκτονικές δραστηριότητες αλλά και οι δραστηριότητες διαχείρισης ακίνητης περιουσίας. Στο παρακάτω σχήμα παρουσιάζονται αναλυτικά όλες οι επιμέρους δραστηριότητες που, επίσης, συμπεριλαμβάνονται στον κλάδο κατασκευών (Ι.Ο.Β.Ε., 2019).

Σχήμα 3 : Επιμέρους Δραστηριότητες του Κλάδου Κατασκευών



Πηγή : http://iobe.gr/docs/research/RES_05_F_13062019_REP.pdf

Ο κλάδος κατασκευών υλοποιεί ένα μεγάλο αριθμό έργων, τα οποία βοηθούν ιδιαίτερα σημαντικά στην ενίσχυση της παραγωγικότητας της ελληνικής οικονομίας, και της αιεφόρου ανάπτυξης. Αυτά τα έργα χωρίζονται σε δύο βασικές κατηγορίες, οι οποίες είναι τα **έργα υποδομής** και τα **κτιριακά ή οικοδομικά έργα**.

Η κατηγορία έργων υποδομής περιλαμβάνει έργα, τα οποία συγχρηματοδοτούνται από κεφάλαια της Ευρωπαϊκής Ένωσης μαζί με μία μικρή εθνική συμμετοχή. Τα έργα υποδομής περιλαμβάνουν κατασκευή αυτοκινητοδρόμων, γεφυρών, κατασκευή μέσων μαζικής μεταφοράς, όπως είναι το Τραμ, το Μετρό και οι Σιδηρόδρομοι, διάφορα έργα τα οποία σχετίζονται με την ενέργεια και τις τηλεπικοινωνίες, όπως είναι η κατασκευή των δικτύων και των σταθμών παραγωγής, έργα τα οποία σχετίζονται με την αστική ανάπτυξη, όπως είναι οι πεζοδρομήσεις και τα έργα ύδρευσης και τέλος, άλλα έργα, όπως είναι η κατασκευή λιμανιών και αεροδρομίων. Στο παρακάτω σχήμα παρουσιάζονται αναλυτικά όλα τα έργα τα οποία εντάσσονται στην κατηγορία των έργων υποδομής (I.O.B.E., 2019).

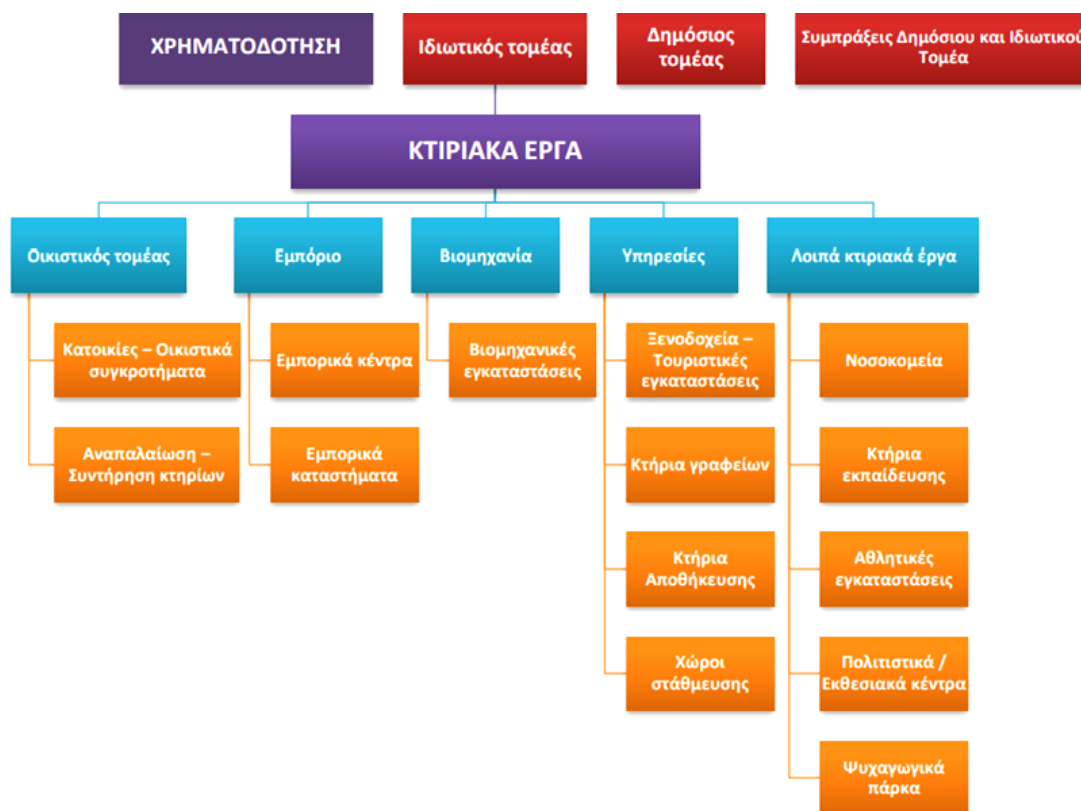
Σχήμα 4 : Παρουσίαση της κατηγορίας των ΕΡΓΩΝ ΥΠΟΔΟΜΗΣ



Πηγή : http://iobe.gr/docs/research/RES_05_F_13062019_REP.pdf

Στην δεύτερη κατηγορία έργων περιλαμβάνονται τα έργα, τα οποία σχετίζονται με τον οικιστικό τομέα, δηλαδή με τις κατοικίες και τα διάφορα οικιστικά συγκροτήματα. Στα έργα αυτά περιέχονται και εργασίες συντήρησης ή αναπαλαίωσης διαφόρων τύπων κτιρίων. Γενικότερα, τα κτιριακά ή οικοδομικά έργα σχετίζονται άμεσα με την βελτίωση του επιπέδου διαβίωσης των πολιτών. Ακόμα, στα έργα αυτά συμπεριλαμβάνονται και άλλες εργασίες κατασκευής κτιρίων, τα οποία προορίζονται για χρήση από καίριες υπηρεσίες της οικονομίας. Τέτοια είναι συγκροτήματα ξενοδοχείων, εμπορικά κέντρα, βιομηχανικές εγκαταστάσεις, αποθήκες, εμπορικά καταστήματα, χώροι στάθμευσης, σχολεία, κτίρια γραφείων, αθλητικές εγκαταστάσεις, πολιτιστικά κέντρα και νοσοκομεία. Τέλος, η χρηματοδότηση των παραπάνω έργων πραγματοποιείται από τον ιδιωτικό κλάδο, από την στιγμή που τα επικείμενα προορίζονται για αυτόν, ενώ σε έργα που προορίζονται για τον δημόσιο τομέα μπορεί να συμπεριληφθεί και η συγχρηματοδότηση από την Ευρωπαϊκή Ένωση, όπως γίνεται στα νοσοκομεία και στα σχολεία. Στο παρακάτω σχήμα παρουσιάζονται αναλυτικά όλα τα έργα τα οποία εντάσσονται στην κατηγορία των κτιριακών ή οικοδομικών έργων. (I.O.B.E., 2019)

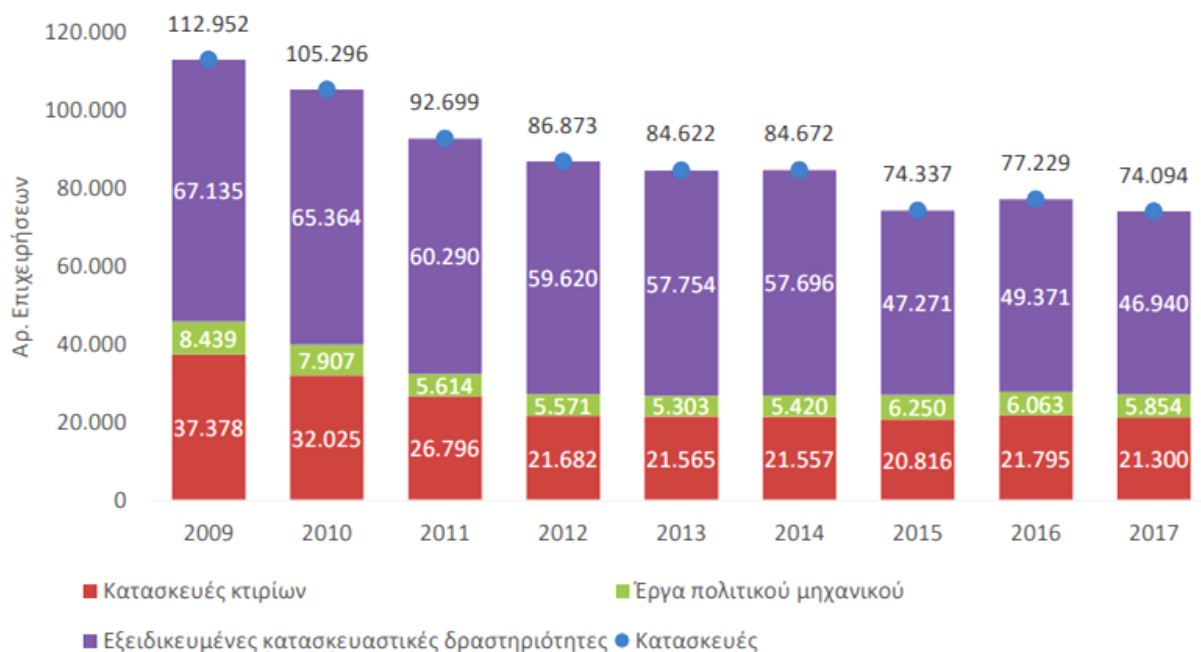
Σχήμα 5 : Παρουσίαση της κατηγορίας των ΚΤΙΡΙΑΚΩΝ ΕΡΓΩΝ



Πηγή : http://iobe.gr/docs/research/RES_05_F_13062019_REP.pdf

Ως προς τον αριθμό των επιχειρήσεων που δραστηριοποιούνται στον τομέα των κατασκευών, σύμφωνα με τα πιο πρόσφατα στοιχεία του 2017, πρέπει να ειπωθεί ότι ο αριθμός τους είναι σημαντικά μειωμένος το 2017 σε σχέση με το 2009, δηλαδή την χρονιά πριν το ξέσπασμα της οικονομικής κρίσης. Το 2009, στον κλάδο δραστηριοποιήθηκαν περίπου 113 χιλ. επιχειρήσεις, ενώ το 2017 υπήρχαν 74 χιλ. Η πλειονότητα των επιχειρήσεων είχε ως αντικείμενο τις εξειδικευμένες κατασκευαστικές δραστηριότητες, ενώ στην δεύτερη θέση ακολουθούν οι εταιρείες που ασχολούνται με τις κατασκευές κτιρίων και τέλος, ένα μικρό ποσοστό ασχολείται με τα έργα πολιτικού μηχανικού. Παρατηρήθηκε το γεγονός ότι, οι επιχειρήσεις που ασχολούνται με τις κατασκευές κτιρίων και τα έργα πολιτικού μηχανικού μειώθηκαν μέχρι το 2012 και έκτοτε ο αριθμός τους παρέμεινε σχεδόν ο ίδιος, σε αντίθεση με τις επιχειρήσεις που ασχολούνται με τις εξειδικευμένες κατασκευαστικές δραστηριότητες, οι οποίες μέχρι και σήμερα μειώνονται.

Σχήμα 6 : Αριθμός επιχειρήσεων Κατασκευαστικού Κλάδου

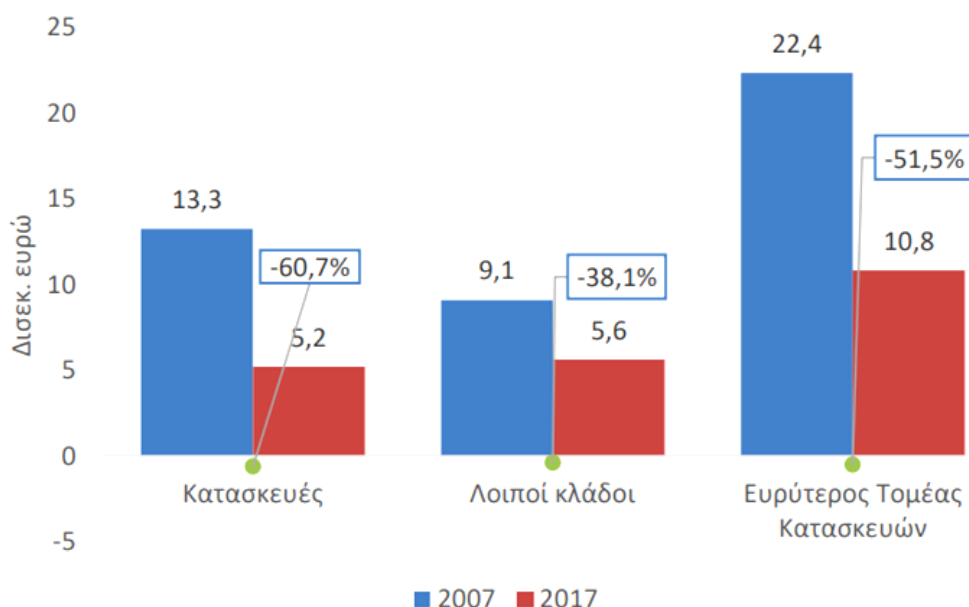


Πηγή : http://iobe.gr/docs/research/RES_05_F_13062019_REP.pdf

Όπως αναφέρθηκε και παραπάνω, ο κατασκευαστικός κλάδος ήταν ένας από τους κλάδους που επηρεάστηκαν πιο έντονα από την οικονομική κρίση, με την δραματική μείωση των επενδύσεων σε αυτό τον τομέα. Για τον λόγο αυτό, είναι άξιο μελέτης η

πορεία της προστιθέμενης αξίας του κλάδου ή με άλλα λόγια το κατά πόσο συμβάλει στο Α.Ε.Π. της Ελλάδας. Κατά την περίοδο 2007 έως και το 2017, η προστιθέμενη αξία του κλάδου μειώθηκε πάνω από 50% και πιο συγκεκριμένα από 22,4 δις. € το 2007 έφτασε μόλις τα 10,4 δις € το 2017. Την μεγαλύτερη μείωση στην προστιθέμενη αξία σημείωσε ο υποκλάδος των κατασκευών, η οποία έφτασε το 60% και σε απόλυτους αριθμούς τα 5,2 δις € για το 2017. Αντίθετα, στους υπόλοιπους τομείς του κατασκευαστικού κλάδου η μείωση ήταν πιο μετριασμένη και έφτασε το 38%, λόγω της αντιστάθμισης με την αύξηση των εξαγωγών (I.O.B.E., 2019).

Σχήμα 7 : Προστιθέμενη Αξία του Κατασκευαστικού Κλάδου



Πηγή : http://iobe.gr/docs/research/RES_05_F_13062019_REP.pdf

Ως προς τους λοιπούς τομείς του κατασκευαστικού κλάδου, οι περισσότεροι παρουσίασαν μεγάλη μείωση στην προστιθέμενη αξία τους. Η μόνη εξαίρεση είναι ο τομέας της παραγωγής των βασικών μετάλλων, ο οποίος κατάφερε να αυξήσει την προστιθέμενη αξία του κατά την διάρκεια των χρόνων της οικονομικής κρίσης, έστω και με μια μικρή άνοδο, από τα 2,28 δις. € το 2007 στα 2,34 δις € το 2017. Αυτό δείχνει ότι αυτός ο τομέας έχει μια σημαντική δυναμική. Απεναντίας, την μεγαλύτερη μείωση προστιθέμενης αξίας σημείωσε ο τομέας των αρχιτεκτονικών δραστηριοτήτων και δραστηριοτήτων μηχανικών, όπου από τα 1,79 δις. € το 2007 έφτασε τα 487 εκ.€ το 2017, σημειώνοντας μείωση 73%. Ακόμη, οι τομείς

παραγωγής άλλων μη μεταλλικών ορυκτών προϊόντων σημείωσε πτώση 52%, όπου από τα 1,8 δις € το 2007 έφτασε τα 867 εκ. € το 2017. Επίσης, ο τομέας της εξόρυξης παρουσίασε σημαντική μείωση 48% και από τα 981 εκ. € το 2007 έφτασε τα 511 εκ. € το 2017. Τέλος, ο τομέας κατασκευής μεταλλικών προϊόντων σημείωσε, επίσης, μείωση στην προστιθέμενη αξία της τάξης του 36%, όπου από τα 2,23 δις. € το 2007 έφτασε τα 1,43 δις. € το 2017 (I.O.B.E., 2019).

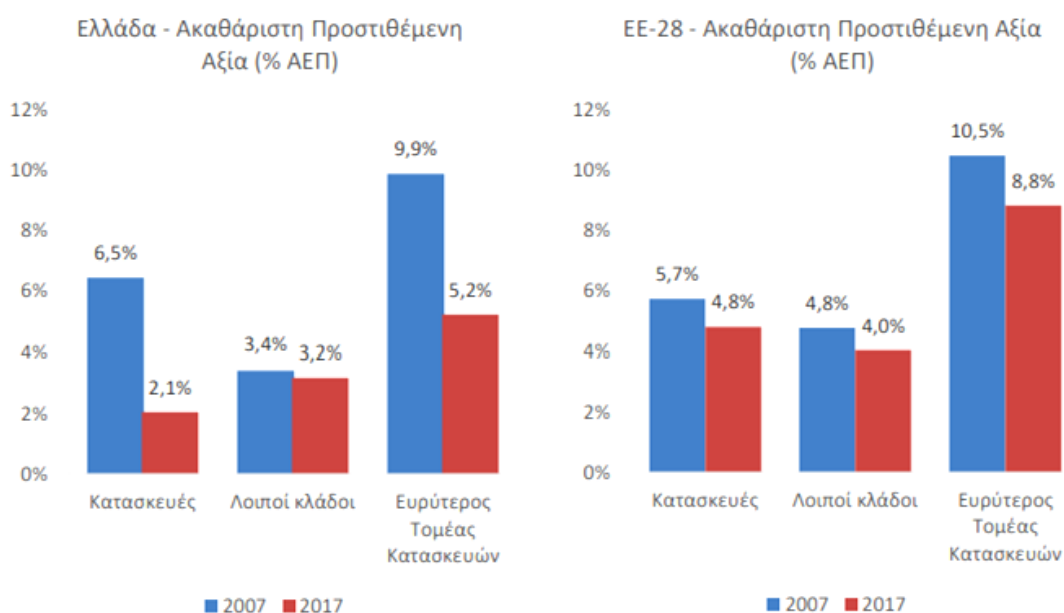
Σχήμα 8 : Προστιθέμενη Αξία επιμέρους τομέων του Κατασκευαστικού Κλάδου



Πηγή : http://iobe.gr/docs/research/RES_05_F_13062019_REP.pdf

Άξιο αναφοράς είναι το γεγονός ότι η προστιθέμενη αξία του κατασκευαστικού κλάδου είναι περίπου 5,2% του ελληνικού Α.Ε.Π. για το 2017, ενώ το 2007 η προστιθέμενη αξία άγγιζε σχεδόν το 10%. Επίσης, ο υποκλάδος των κατασκευών κτιρίων κατείχε το 2017 ποσοστό 2,1% του ελληνικού Α.Ε.Π, όταν την περίοδο του 2007 το ποσοστό αυτό ανερχόταν σε 6,5%. Οι υπόλοιποι τομείς του κατασκευαστικού κλάδου δεν σημείωσαν ιδιαίτερη μείωση στην προστιθέμενη αξία τους, ακολουθώντας την πτώση του ελληνικού Α.Ε.Π. Το ίδιο συνέβη και στις υπόλοιπες χώρες της Ευρωπαϊκής Ένωσης, με τις μειώσεις, όμως, να είναι αρκετά πιο συγκρατημένες σε σχέση με την Ελλάδα. Στο παρακάτω διάγραμμα παρουσιάζονται αναλυτικά οι πορείες της προστιθέμενης αξίας του κατασκευαστικού κλάδου στην Ελλάδα αλλά και στην Ευρωπαϊκή Ένωση.

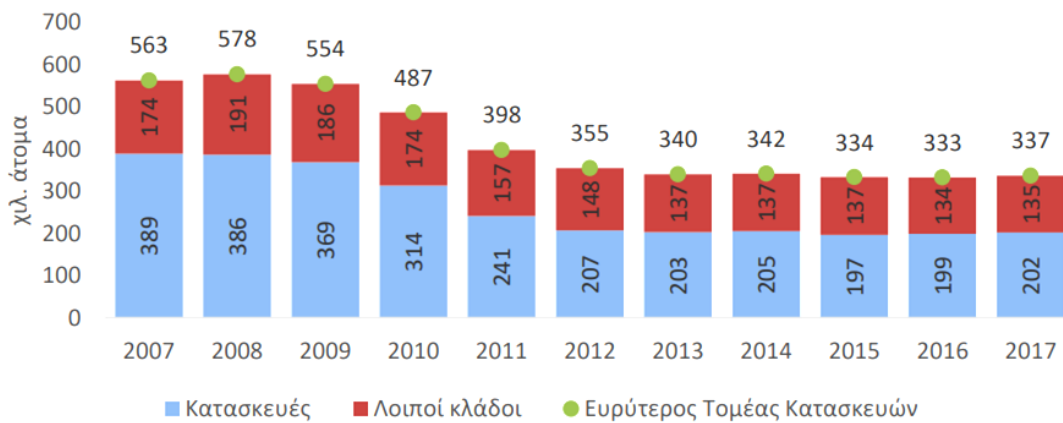
Σχήμα 9 : Πορεία της Προστιθέμενης Αξίας του Κατασκευαστικού Κλάδου



Πηγή : http://iobe.gr/docs/research/RES_05_F_13062019_REP.pdf

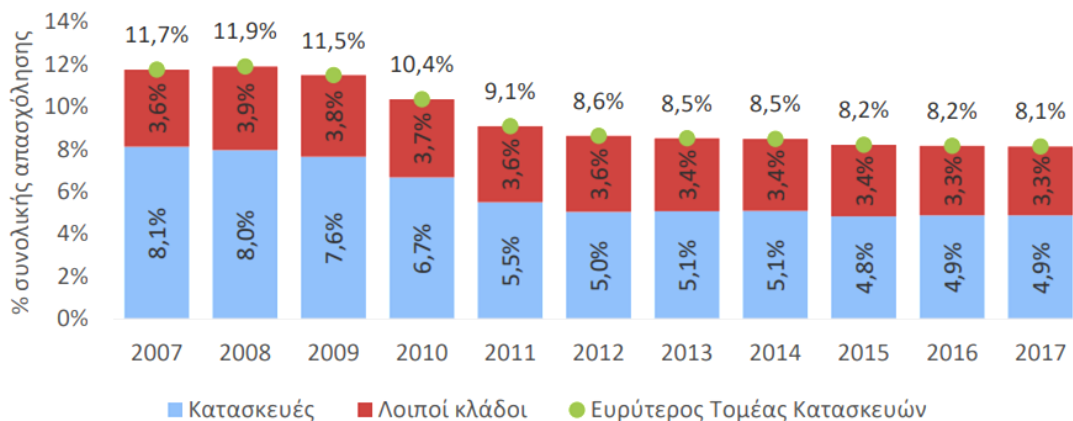
Από την πλευρά της απασχόλησης και του αριθμού των εργαζομένων που εργάζονται στον κατασκευαστικό κλάδο, πρέπει να ειπωθεί ότι υπήρξε μια σημαντική μείωση. Το 2008, δηλαδή στα χρόνια πριν την οικονομική κρίση, στον κλάδο απασχολούνταν περίπου 580 χιλ. άτομα, με τον υποκλάδο των κατασκευών κτιρίων να συγκεντρώνει το μεγαλύτερο μερίδιο απασχολούμενων που ανέρχονταν στις 386 χιλ. άτομα. Το 2017, στον συνολικό κατασκευαστικό κλάδο απασχολούνταν περίπου 337 χιλ. εργαζόμενοι, με τους εργαζομένους στον υποκλάδο των κατασκευών κτιρίων να ανέρχονται σε 202 χιλ. άτομα. Το 2017, η απασχόληση του κατασκευαστικού κλάδου κατέχει ποσοστό 8,1% της συνολικής απασχόλησης στην γενικότερη ελληνική οικονομία. Αντίθετα, το 2007, το μερίδιο του κλάδου στην συνολική απασχόληση ήταν περίπου 11,7%. Παρατηρείται ότι κατά την διάρκεια της οικονομικής κρίσης υπήρξε μεγάλη μείωση του εργατικού δυναμικού και αρκετές απολύσεις εργαζομένων. Στα παρακάτω δύο διαγράμματα παρουσιάζεται αναλυτικά η πορεία της απασχόλησης του κατασκευαστικού κλάδου, αλλά και του ποσοστού που αντιπροσωπεύει την απασχόληση στον κλάδο ως προς την συνολική απασχόληση της ελληνικής οικονομίας (I.O.B.E., 2019).

Σχήμα 10 : Πορεία της Απασχόλησης του Κατασκευαστικού Κλάδου



Πηγή : http://iobe.gr/docs/research/RES_05_F_13062019_REP.pdf

Σχήμα 11 : Πορεία Μεριδίου της Απασχόλησης του Κατασκευαστικού Κλάδου επί της συνολικής απασχόλησης της ελληνικής οικονομίας



Πηγή : http://iobe.gr/docs/research/RES_05_F_13062019_REP.pdf

Από τα διάφορα στοιχεία προκύπτει ότι ο αριθμός των εργαζομένων στον κατασκευαστικό κλάδο στην Ελλάδα μειώθηκε με πολύ μεγαλύτερη ταχύτητα σε σύγκριση με την συνολική απασχόληση. Ο κατασκευαστικός κλάδος θεωρείται από πολλούς ότι επηρεάστηκε περισσότερο από όλους τους κλάδους της ελληνικής οικονομίας, μειώνοντας την απασχόληση του με τον μεγαλύτερο ρυθμό από όλους τους κλάδους. Κατά την χρονική περίοδο 2007 έως και 2017, η απασχόληση του κλάδου μειώθηκε κατά 48%, δηλαδή σχεδόν υποδιπλασιάστηκε. Απεναντίας, η μείωση της απασχόλησης στον σύνολο της ελληνικής οικονομίας ήταν αρκετά χαμηλότερη και έφτανε το 13%. Έτσι, ο κατασκευαστικός κλάδος κατέχει την πρώτη θέση μεταξύ των κλάδων της ελληνικής οικονομίας ως προς την μείωση της

απασχόλησης, με τον δεύτερο κλάδο να ακολουθεί με μεγάλη διαφορά από τον πρώτο, καθώς ο κλάδος των χρηματοοικονομικών και ασφαλιστικών υπηρεσιών είχαν μείωση της απασχόλησης κατά 27,8%.

Μεγάλης σημασίας είναι η ανάλυση του οικονομικού αντίκτυπου που έχει συνολικά ο κατασκευαστικός κλάδος στην ελληνική οικονομία. Όπως φαίνεται από τα στοιχεία, τα οφέλη που προσδίδει είναι πολλαπλά. Καταρχάς, η αξία παραγωγής του κατασκευαστικού κλάδου για το 2017 έφτασε τα 11,3 δις €. Ταυτόχρονα, αν προστεθούν και όλα τα παράπλευρα οφέλη που δημιουργούνται, τότε η αξία παραγωγής του κλάδου εκτινάσσεται στα 36,6 δις €. Ακόμα, η προστιθέμενη αξία του κλάδου για το 2017 έφτασε τα 3,6 δις €, τα οποία τα συνεισέφερε άμεσα στην ελληνική οικονομία. Όμως, δημιουργείται και μια αρκετά μεγάλη έμμεση προστιθέμενη αξία περίπου 4,8 δις €, τα οποία δημιουργήθηκαν στους εγχώριους προμηθευτές ως αποτέλεσμα της ικανοποίησης της ζήτησης για εισροές στην κατασκευαστική δραστηριότητα. Επιπλέον, σημαντικό μέρος της άμεσης και έμμεσης προστιθέμενης αξίας περιέχει αμοιβές των εργαζόμενων που δαπανώνται για την αγορά αγαθών και υπηρεσιών (προκαλούμενη επίδραση), εκτιμάται ότι η συνολική συνεισφορά του κλάδου σε όρους προστιθέμενης αξίας διαμορφώνεται σε 17,2 δις €. Στην συνέχεια, αν συνυπολογιστούν και προστεθούν και οι φόροι επί των προϊόντων, η συνολική επίδραση σε όρους Α.Ε.Π. φτάνει σχεδόν τα 20 δις. € για το 2017, δηλαδή ποσοστό 11% του ελληνικού Α.Ε.Π. Φυσικά, το παραπάνω ποσό φορολογείται σε ποσοστό 22% και έτσι οι φόροι και οι εισφορές που εισπράττει το κράτος είναι περίπου 4,4 δις. €, από τα οποία τα 919 εκ. € προέρχονται μόνο από τον τομέα των κατασκευών κτιρίων. Τέλος, ως προς την απασχόληση, δημιουργείται μια πληθώρα θέσεων εργασίας, καθώς προκύπτουν άμεσες θέσεις εργασίας αλλά ταυτόχρονα δημιουργούνται και πολλές άλλες στην ελληνική οικονομία ως υποστηρικτικές. Ενδεικτικό είναι ότι για κάθε θέση εργασίας που δημιουργείται στον κατασκευαστικό κλάδο, δημιουργούνται αντίστοιχα 2,5 θέσεις στην ελληνική οικονομία. Ο παρακάτω πίνακας παρουσιάζει αναλυτικά όλα τα παραπάνω στοιχεία, δείχνοντας ότι ο οικονομικός αντίκτυπος του κατασκευαστικού κλάδου είναι ακόμα πολύ μεγάλος, παρά τις διάφορες μειώσεις που έχει υποστεί (I.O.B.E., 2019).

Πίνακας 1 : Οικονομικός Αντίκτυπος του Κατασκευαστικού Κλάδου στην Ελλάδα για το 2017

	Άμεση	Έμμεση	Προκαλούμενη	Συνολική
Αξία παραγωγής	11.342	10.449	14.837	36.628
Προστιθέμενη αξία	3.609	4.816	8.816	17.242
ΑΕΠ	3.997	5.099	10.819	19.916
Εισόδημα από εργασία	1.212	1.560	2.267	5.038
Σύνολο φόροι	474	398	2.013	2.885
Εισφορές εργοδοτών	445	444	613	1.503
Φόροι και εισφορές	919	842	2.626	4.387
Απασχόληση (άτομα)	202.180	123.926	178.757	504.863

Πηγή : http://iobe.gr/docs/research/RES_05_F_13062019_REP.pdf

Επομένως, σύμφωνα με τα παραπάνω στοιχεία, συμπεραίνεται ότι για κάθε 1€ το οποίο ξοδεύεται στον κατασκευαστικό κλάδο προστίθενται 1,8€ στο ΑΕΠ της Ελλάδας, από τα οποία 0,4€ φτάνουν στα ταμεία του κράτους. Επιπλέον, για κάθε 1 εκ.€ αξίας που δημιουργεί ο κλάδος, προκύπτουν 44,5 θέσεις εργασίας στην οικονομία, από τις οποίες οι 18 σχετίζονται άμεσα με τον κλάδο των κατασκευών κτιρίων.

Διαφορετική, όμως, φαίνεται να είναι η κατάσταση σήμερα. Σύμφωνα με τα πιο πρόσφατα στοιχεία, ο κατασκευαστικός κλάδος έχει αρχίσει, δειλά μεν, να σημειώνει κάποιους μικρούς θετικούς ρυθμούς ανάπτυξης. Αυτοί οι ρυθμοί, έστω και μικροί, δείχνουν ότι ο κλάδος αρχίζει σιγά-σιγά να βελτιώνει τα μεγέθη του. Εντούτοις, επειδή η καθίζηση όλων των χρόνων της κρίσης ήταν τεράστια, η επαναφορά στην πρωτότερη κατάσταση θα καθυστερήσει πάρα πολύ. Για τον λόγο αυτό, ο κλάδος περιμένει με ανυπομονησία τις μεγάλες επενδύσεις που θα φτάσουν στην Ελλάδα, όπως εκείνες της περιόδου των Ολυμπιακών Αγώνων, για να μπορέσει να καταγράψει τους ρυθμούς ανάπτυξης που επιθυμεί, βοηθώντας έτσι και την ελληνική οικονομία. Σύμφωνα με προβλέψεις πολλών στελεχών που εργάζονται στον κατασκευαστικό κλάδο, τα κεφάλαια που θα ήταν διαθέσιμα για χρήση μέσα στα τρέχοντα έτη για την υλοποίηση σημαντικών έργων υποδομής, άλλων καταλυτικής σημασίας δημοσίων ή ιδιωτικών έργων και έργων πράσινης ανάπτυξης φτάνουν τα 50 δις €. μέχρι και το 2030. Τα περισσότερα από τα παραπάνω κεφάλαια θα χρηματοδοτηθούν από το

Ταμείο Ανάκαμψης της Ευρωπαϊκής Ένωσης και είναι περίπου 32 δις. €. Ακόμα, τα παραπάνω κεφάλαια θα προέλθουν και από το νέο ΕΣΠΑ της περιόδου 2021-2027, που σύμφωνα με δεδομένα, θα ξεπεράσει τα 20 δις € και ιδιωτικά κεφάλαια, που θα δημιουργηθούν με τη συμμετοχή χρηματοδοτικών εργαλείων τόσο από τις εγχώριες τράπεζες όσο και από θεσμούς όπως η Ευρωπαϊκή Τράπεζα Έρευνας και Ανασυγκρότησης (EBRD) και η Ευρωπαϊκή Τράπεζα Επενδύσεων¹.

Έτσι, τα έργα ΣΔΙΤ, τα οποία ήδη έχουν αρχίσει να χρησιμοποιούνται όλο και συχνότερα για κτιριακά και οδικά έργα, θα καταλαμβάνουν το μεγαλύτερο ποσοστό των μελλοντικών εκτελέσιμων έργων. Αξίζει να σημειωθεί ότι έως το 2023 θα γίνουν προσπάθειες να εκμεταλλευτούν και τα υπολείμματα του προηγούμενου ΕΣΠΑ, το οποίο σχετίζεται με αρκετά έργα. Πέρα από τα έργα υποδομής, αρκετά σημαντικού κομμάτι των κεφαλαίων, θα χρησιμοποιηθούν και για έργα που σχετίζονται με την πράσινη ανάπτυξη, από ενεργειακά έργα απεξάρτησης από ορυκτά καύσιμα μέχρι ανακατασκευές ή αναβαθμίσεις μεγάλου μέρους του κτιριακού αποθέματος της χώρας.

Αν σε όλα τα παραπάνω, συμπεριληφθούν και οι δράσεις για την δημιουργία μονάδων διαχείρισης απορριμμάτων, στις οποίες δραστηριοποιούνται οι κατασκευαστικές εταιρείες, είναι εύκολο να αντιληφθεί κανείς το μεγάλο μέγεθος των προοπτικών που διανοίγονται, τόσο για τις κατασκευαστικές εταιρείες δημοσίων έργων όσο και για τις οικοδομικές επιχειρήσεις.

¹ <https://www.kathimerini.gr/economy/real-estate/1084077/se-tameio-anakamptsis-kai-espapontarei-o-kataskeyastikos-klados/>

3.2 ΑΝΑΛΥΣΗ ΤΟΥ ΥΠΟΔΕΙΓΜΑΤΟΣ ΤΩΝ ΠΕΝΤΕ ΔΥΝΑΜΕΩΝ ΤΟΥ PORTER ΓΙΑ ΤΟΝ ΚΑΤΑΣΚΕΥΑΣΤΙΚΟ ΚΛΑΔΟ

Το υπόδειγμα των πέντε δυνάμεων του Porter είναι ένα ιδιαίτερος σημαντικό εργαλείο για τις επιχειρήσεις, αφού τις παρέχει πληροφορίες για την γενικότερη κατάσταση του κλάδου που δραστηριοποιούνται, τις συνθήκες που επικρατούν στον κλάδο και τον βαθμό ανταγωνισμού. Οι πέντε δυνάμεις του μοντέλου Porter είναι η απειλή εισόδου νέων εταιρειών, η διαπραγματευτική δύναμη των προμηθευτών, η διαπραγματευτική δύναμη των αγοραστών, ο ανταγωνισμός μεταξύ των επιχειρήσεων που υπάρχουν ήδη στον κλάδο και η απειλή από τα υποκατάστατα προϊόντα.

ΑΠΕΙΛΗ ΕΙΣΟΔΟΥ ΝΕΩΝ ΕΤΑΙΡΕΙΩΝ

Η απειλή εισόδου νέων εταιρειών διαμορφώνεται ανάλογα με τους φραγμούς που έχουν επιβάλλει οι εταιρείες που βρίσκονται ήδη στον κλάδο ή ακόμα από τα εμπόδια που έχει φτιάξει ο ίδιος ο κλάδος συνολικά. Στον κλάδο, γενικά, υπάρχουν αρκετά εμπόδια που θα πρέπει να ξεπεράσει μια νεοεισερχόμενη εταιρεία.

Καταρχάς, ένα σημαντικό εμπόδιο είναι οι οικονομίες κλίμακας. Η έννοια της οικονομίας κλίμακας ανάγεται στο γεγονός ότι καθώς αυξάνεται η ποσότητα του παραγόμενου προϊόντος, το κόστος κάθε μονάδας μειώνεται. Αυτό προσδίδει πολλαπλά οφέλη στην εκάστοτε εταιρεία. Οι οικονομίες κλίμακας είναι εύκολο να υιοθετηθούν μέσα από διάφορες λειτουργίες, όπως είναι η παραγωγή, η έρευνα και η ανάπτυξη και το μάρκετινγκ. Έτσι, από την στιγμή, που μια εταιρεία καταφέρει να υιοθετήσει οικονομίες κλίμακας, δηλαδή να έχει χαμηλότερο κόστος όταν αυξάνεται η παραγόμενη ποσότητα, τότε είναι σε θέση να δημιουργήσει ένα σημαντικό εμπόδιο για την είσοδο νέων εταιρειών στον κλάδο.

Ένα άλλο στοιχείο που επηρεάζει έντονα την είσοδο νέων επιχειρήσεων στον κλάδο αποτελεί η διαφοροποίηση του προϊόντος. Η διαφοροποίηση του προϊόντος αναφέρεται στο γεγονός ότι κάθε μια εταιρεία του κλάδου προσπαθούν να προσδίδουν μοναδικά χαρακτηριστικά στα παραγόμενα προϊόντα τους, ώστε να είναι μοναδικές και διαφορετικές από τις υπόλοιπες. Όσο πιο διαφορετικά είναι τα προϊόντα ενός κλάδου, τότε αυξάνονται και τα εμπόδια εισόδου νέων επιχειρήσεων στον κλάδο, καθώς δυσκολεύονται να ανακαλύψουν μεγαλύτερες καινοτομίες στην παραγωγή προϊόντων. Ακόμα, το μοναδικό προϊόν που προσπαθεί να παράγει κάθε

μια επιχείρηση, δίνει σημαντικό όφελος στο πελατολόγιο της, καθώς οι πελάτες δεν μπορούν να βρουν κάπου αλλού το ίδιο προϊόν και έτσι, εμπιστεύονται αυτό το προϊόν με τυφλή εμπιστοσύνη. Αν, όμως, αποφασίσουν να εγκαταλείψουν αυτό το προϊόν και να εμπιστευτούν κάποιο άλλο, τότε θα υπάρχει σοβαρό κόστος μετακίνησης στο άλλο προϊόν.

Επιπλέον, ένα άλλο εμπόδιο στην είσοδο νέων επιχειρήσεων στο κλάδο αποτελεί το γεγονός ότι οι νέες εταιρείες θα πρέπει να διαθέτουν αρκετά κεφάλαια, τα οποία θα χρησιμοποιηθούν για διάφορες επενδύσεις. Συνήθως, αυτά τα κεφάλαια είναι πολύ μεγάλα και αυτό αποθαρρύνει αρκετές φορές τους νεοεισερχόμενους. Ταυτόχρονα, υπάρχουν και άλλα μεγάλα κόστη, όπως είναι για διαφήμιση και μάρκετινγκ, τα οποία είναι αρκετά σημαντικά, καθώς θα τους βοηθήσει να διαμορφώσουν την εικόνα τους στο καταναλωτικό κοινό.

Επιπρόσθετα, ένα άλλο εμπόδιο μπορεί να θεωρηθεί η δυσκολία στην πρόσβαση στα κανάλια διανομής. Οι επιχειρήσεις, που ήδη δραστηριοποιούνται στον κλάδο, έχουν καταφέρει κατά την διάρκεια της λειτουργίας τους, να διεισδύσουν στην αγορά και να φτιάξουν, άλλες μεγάλα και άλλες μικρά, δίκτυα διανομής των προϊόντων τους. Για μια νεοεισερχόμενη επιχείρηση στον κλάδο, είναι δύσκολο να καταφέρει να φτιάξει εξαρχής νέα δίκτυα και να προωθήσει τα προϊόντα της, από την στιγμή που τα διαθέσιμα κανάλια διανομής είναι λίγα.

Επίσης, η κυβερνητική πολιτική θεωρείται από πολλούς ως ένα σημαντικό εμπόδιο, καθώς σε αρκετές περιπτώσεις έχουν την δυνατότητα να εμποδίζουν την είσοδο επιχειρήσεων σε κλάδους, μέσω της δυσκολίας έκδοσης αδειών. Τα τελευταία χρόνια αυτό το φαινόμενο έχει περιοριστεί σημαντικά, αλλά και πάλι, κάθε εταιρεία θα πρέπει να την λαμβάνει υπόψη της, όταν θέλει να προβεί σε μια τέτοια κίνηση.

Όλα τα παραπάνω αποτελούν τα γενικότερα εμπόδια, τα οποία μπορούν να δυσκολέψουν την είσοδο νέων εταιρειών σε διάφορους κλάδους. Για να πραγματοποιηθεί μεγαλύτερη εξειδίκευση για τον εξεταζόμενο κλάδο, τα παραπάνω εμπόδια θα μελετηθούν, πιο αναλυτικά, για τον κατασκευαστικό κλάδο.

Το πιο σημαντικό εμπόδιο εισόδου στον κατασκευαστικό κλάδο είναι το θεσμικό πλαίσιο. Σύμφωνα με αυτό, ο νόμος αναφέρει ρητά ότι ο εργολήπτης θα πρέπει να έχει κάποια τυπικά προσόντα. Για να διενεργείται πιο εύκολα ο έλεγχος από το κράτος, όλες οι επιχειρήσεις, και οι παλιές και οι νέες, είναι υποχρεωμένες να εγγραφούν στο Μητρώο Εργοληπτικών Επιχειρήσεων (Μ.Ε.Επ). Για να μπορέσει μια επιχείρηση να ενταχθεί στο Μ.Ε.Επ. θα πρέπει το προσωπικό της να είναι εξειδικευμένο και εγγεγραμμένο στο Μητρώο Εμπειρίας Κατασκευαστών (Μ.Ε.Κ.). Επομένως, όπως μπορεί εύκολα να καταλάβει κανείς, το παρόν θεσμικό πλαίσιο είναι αρκετά αυστηρό, με πολλές προϋποθέσεις, οι οποίες δυσκολεύουν την είσοδο νέων επιχειρήσεων στον κλάδο. Αξιοσημείωτο είναι ότι το παραπάνω θεσμικό πλαίσιο αφορά όλα τα δημόσια έργα, ενώ για τα ιδιωτικά έργα οι κατασκευαστικές εταιρείες δεν δεσμεύονται από κάποιο από κάποιο αντίστοιχο πλαίσιο.

Ένα άλλο εμπόδιο για τις εταιρείες του κατασκευαστικού κλάδου είναι ότι θα πρέπει να έχουν αρκετά μεγάλα χρηματικά κεφάλαια στην διάθεση τους για την αγορά του απαραίτητου εξοπλισμού. Ο εξοπλισμός είναι πάρα πολύ σημαντικός για μια κατασκευαστική εταιρεία, καθώς θα πρέπει να είναι ασφαλής, ποιοτικός και τελευταίας τεχνολογίας. Πέρα, όμως, από το μηχανολογικό κομμάτι, ένα άλλο σημαντικό μέρος της λειτουργίας της εταιρείας αποτελεί το εξειδικευμένο και άριστα εκπαιδευμένο εργατικό δυναμικό. Το εργατικό δυναμικό μιας κατασκευαστικής εταιρείας είναι, ίσως, το σημαντικότερο κομμάτι της αποτελεσματικής λειτουργίας της, καθώς η εμπειρία και η κρίση μπορούν να εφαρμοστούν καταλυτικά σε πολλές δραστηριότητες της. Ακόμα, μελλοντικά θα υπάρχουν διάφορες δυσκολίες για τις νέες εταιρείες, στο κομμάτι της καταβολής εγγυήσεων καλής εκτέλεσης όταν αναληφθούν έργα, διότι τα κεφάλαια είναι πολύ υψηλά. Άρα, εξίσου σημαντικός φραγμός είναι οι οικονομίες κλίμακας που έχουν καταφέρει να δημιουργήσουν οι ήδη εδραιωμένες και μεγαλύτερες επιχειρήσεις, οι οποίες σίγουρα έχουν περισσότερα πλεονεκτήματα σε διάφορους διαγωνισμούς, εξαιτίας της εμπειρίας και του μεγέθους τους.

Από την πλευρά των δικτύων διανομής, οι ήδη υπάρχουσες εταιρείες στον κλάδο, έχουν καταφέρει να γνωρίζουν αρκετά καλά όλη την αγορά και τους προμηθευτές τους, με αποτέλεσμα να έχουν την καλύτερη ποιότητα προϊόντων αλλά ταυτόχρονα και χαμηλότερο κόστος.

Επιπλέον, σημαντικός φραγμός στην είσοδο νέων επιχειρήσεων στον κατασκευαστικό κλάδο μπορεί να θεωρηθεί ο υψηλός βαθμός συγκέντρωσης του. Υπάρχουν πάρα πολλές εταιρείες στον συγκεκριμένο κλάδο, με αποτέλεσμα ο κορεσμός να είναι πολύ υψηλός. Αυτή η πληρότητα δημιουργήθηκε από την περίοδο των Ολυμπιακών Αγώνων, όπου ιδρύθηκαν εκατοντάδες κατασκευαστικές εταιρείες, ώστε να ικανοποιήσουν τις αυξημένες ανάγκες. Αυτός ο υπερκορεσμός δυσκολεύει αρκετά την είσοδο άλλων επιχειρήσεων στον κλάδο.

ΑΝΤΑΓΩΝΙΣΜΟΣ ΜΕΤΑΞΥ ΤΩΝ ΥΦΙΣΤΑΜΕΝΩΝ ΕΤΑΙΡΕΙΩΝ

Ανταγωνισμός παρατηρείται στους περισσότερους κλάδους της ελληνικής οικονομίας. Μια κίνηση από μια συγκεκριμένη εταιρεία μπορεί να προκαλέσει επιβλαβείς συνέπειες σε κάποιες άλλες επιχειρήσεις του κλάδου, με αυτό να δημιουργεί, στην συνέχεια, την επιθετική συμπεριφορά των άλλων επιχειρήσεων. Υπάρχουν κάποια συγκεκριμένοι παράγοντες, που ευνοούν την ύπαρξη του ανταγωνισμού μέσα σε ένα κλάδο.

Ο πρώτος παράγοντας είναι ο αριθμός των εταιρειών που υπάρχουν στον κλάδο. Αυτό σημαίνει ότι όταν υπάρχουν πολλές επιχειρήσεις στον κλάδο, με περίπου το ίδιο μέγεθος, τότε υπάρχουν μεγαλύτερες πιθανότητες να δημιουργηθεί έντονος ανταγωνισμός.

Ένας άλλος παράγοντας είναι τα χαρακτηριστικά του παραγόμενου προϊόντος του κλάδου. Αν το προϊόν που παράγει κάθε μια εταιρεία του κλάδου δεν έχει κάποια στοιχεία διαφοροποίησης από τις άλλες εταιρείες, τότε οι πελάτες έχουν την δυνατότητα να αλλάξουν τις προτιμήσεις τους και να διαλέξουν ένα άλλο προϊόν, χωρίς να υπάρχει μεγάλο κόστος μετακίνησης. Για τον λόγο αυτό, δημιουργείται μεγαλύτερος ανταγωνισμός, καθώς η κάθε μια επιχείρηση προσπαθεί να διαφοροποιήσει τα προϊόντα της έναντι των ανταγωνιστών της, είτε με τις τιμές ή εφαρμόζοντας πιο αυστηρή πολιτική μάρκετινγκ.

Επίσης, ένα σημαντικός παράγοντας είναι το μέγεθος του σταθερού κόστους των εταιρειών. Αν μια επιχείρηση έχει αρκετά υψηλό σταθερό κόστος και αποτελεί σημαντικό μέρος του ολικού κόστους, τότε για να μετριάσουν τα διάφορα κόστη, προσπαθούν να αξιοποιήσουν τις οικονομίες κλίμακας. Με αυτόν τον τρόπο, όμως,

δημιουργείται ένας σοβαρός πόλεμος τιμών, ο οποίος καταλήγει να δυναμώνει τον ανταγωνισμό.

Όσον αφορά τον εξεταζόμενο κλάδο, αυτός φαίνεται να διακατέχεται από έντονο ανταγωνισμό. Ένας λόγος είναι ότι ο αριθμός των κατασκευαστικών εταιρειών που δραστηριοποιούνται στον κλάδο είναι πάρα πολύ μεγάλος, με αποτέλεσμα κάθε μια να προσπαθεί να κερδίσει το δικό της μερίδιο στην αγορά. Όπως είναι λογικό, ένα σημαντικό πλεονέκτημα έναντι των υπολοίπων, έχουν οι μεγάλες εταιρείες, οι οποίες έχουν ισχυρό brandname, λόγω των πολλών ετών λειτουργίας τους στην αγορά και της μεγάλης εμπειρίας που έχουν αποκτήσει. Ακόμα, μεγάλος ανταγωνισμός δημιουργείται και κατά την διάρκεια των διάφορων διαγωνισμών για την ανάληψη των δημοσίων έργων. Επειδή ο αριθμός των επιχειρήσεων είναι τεράστιος, η αντιπαλότητα που δημιουργείται στους διαγωνισμούς είναι πάρα πολύ σκληρή. Βασικό παράγοντας που καθορίζει το ποιος τελικά θα αναλάβει ένα έργο είναι το χρηματικό κόστος, αλλά και το πόσο γρήγορα μπορεί να το παραδώσει. Επιπλέον, όπως διατυπώθηκε και παραπάνω, ο ρυθμός ανάπτυξης του κλάδου διαδραματίζει σημαντικό ρόλο στο θέμα του ανταγωνισμού. Ο κατασκευαστικός κλάδος, λόγω της οικονομικής κρίσης, είχε υποστεί τεράστια μείωση στα μεγέθη του, με αποτέλεσμα ο ρυθμός ανάπτυξης του τα τελευταία χρόνια να είναι αρκετά χαμηλός. Αυτό έχει ως συνέπεια, κάθε εταιρεία να προσπαθεί να επιβιώσει και να παλεύει, ώστε να κρατήσει τα δικά της μερίδια στην αγορά, εντείνοντας, έτσι, τον ανταγωνισμό. Τέλος, το σταθερό κόστος των κατασκευαστικών εταιρειών είναι αρκετά μεγάλο, καθώς περιέχει πάρα πολλά έξοδα, τα οποία είναι απαραίτητα για την λειτουργία της επιχείρησης. Το σταθερό κόστος είναι το πρώτο είδος κόστους που προσπαθούν να καλύψουν οι εταιρείες, ώστε να μην δημιουργηθεί κάποια πρόβλημα στις δραστηριότητες της. Από την στιγμή που το σταθερό κόστος είναι πολύ μεγάλο, τότε οι κατασκευαστικές εταιρείες προσπαθούν να το διαμοιράσουν όσο γίνεται, δημιουργώντας οικονομίες κλίμακας, κάνοντας όμως έτσι, πιο σκληρό ανταγωνισμό έναντι των άλλων εταιρειών.

ΔΙΑΠΡΑΓΜΑΤΕΥΤΙΚΗ ΔΥΝΑΜΗ ΑΓΟΡΑΣΤΩΝ

Από την πλευρά τους, οι αγοραστές επιθυμούν να αποκτήσουν τα προϊόντα ή τις υπηρεσίες των επιχειρήσεων του κλάδου στις χαμηλότερες δυνατές τιμές, αλλά και ταυτόχρονα με τον μικρότερο δυνατό κίνδυνο. Οι αγοραστές έχουν στην διάθεσή τους διάφορα εργαλεία, τα οποία μπορούν να χρησιμοποιήσουν για να επηρεάσουν τον κλάδο προς το δικό τους συμφέρον, όπως είναι η πίεση που μπορούν να ασκήσουν για να πραγματοποιηθεί μείωση τιμών αλλά και το δεύτερο και σημαντικό εργαλείο τους είναι η δυνατότητα που έχουν να στρέφουν την μια επιχείρηση έναντι μιας άλλης. Συνεπώς, μπορούν να παρουσιάσουν μια σειρά από παράγοντες, οι οποίοι επηρεάζουν την διαπραγματευτική δύναμη των αγοραστών.

Ένας βασικός παράγοντας είναι η ποσότητα υπηρεσιών ή παραγόμενου προϊόντος που αποφασίζει να αγοράσει ο πελάτης. Αν αυτή η ποσότητα είναι μεγάλη, τότε του δίνεται η δυνατότητα να κυριαρχεί στις συμφωνίες που πραγματοποιεί με τις επιχειρήσεις του κλάδου, με αποτέλεσμα να μπορεί να ορίζει τους δικούς του όρους στις συμφωνίες.

Στους κλάδους, όπου το προϊόν ή η υπηρεσία δεν έχουν κάποια στοιχεία διαφοροποίησης μεταξύ τους και παράλληλα, ο αριθμός των επιχειρήσεων είναι μεγάλος, τότε αυτό σημαίνει ότι πολλές επιχειρήσεις παράγουν σχεδόν το ίδιο προϊόν, δίνοντας την δυνατότητα στον αγοραστή να έχει πληθώρα επιλογών στην επιλογή συνεργασίας. Έτσι, ανάλογα με το πόσο εύκολα ή δύσκολα μπορεί ένας πελάτης να μεταπηδήσει από έναν προμηθευτή σε άλλον, προκύπτει και η διαπραγματευτική δύναμή του.

Από την πλευρά του κατασκευαστικού κλάδου, τον ρόλο των αγοραστών τον διαδραματίζουν με τους ιδιοκτήτες των έργων, όπου μπορεί να είναι είτε το ελληνικό δημόσιο ή κάποιοι ιδιώτες. Συνήθως, όμως, ο κυριότερος πελάτης των κατασκευαστικών εταιρειών, τα τελευταία χρόνια, είναι το ελληνικό δημόσιο, καθώς οι ιδιωτικές επενδύσεις έχουν σχεδόν ελαχιστοποιηθεί. Όπως μπορεί να γίνει εύκολα κατανοητό, το ελληνικό δημόσιο φαίνεται να έχει σημαντική διαπραγματευτική δύναμη. Ο λόγος που συμβαίνει αυτό είναι διότι, τα δημόσια έργα, όπως αναφέρθηκε, ανατίθενται σε κάποια εταιρεία αφού πρώτα προηγηθεί κάποιος διαγωνισμός, τον οποίο και είχε κερδίσει. Σε αυτούς τους διαγωνισμούς, το ελληνικό δημόσιο είναι αυτό που διαμορφώνει τους όρους και τους κανόνες αλλά και αυτό που θα επιλέξει

τελικά, την καλύτερη προσφορά. Στην περίπτωση των ιδιωτικών έργων, για να έχει μεγάλη διαπραγματευτική δύναμη ο αγοραστής-ιδιώτης, θα πρέπει ο όγκος των έργων να είναι εξίσου μεγάλος.

ΔΙΑΠΡΑΓΜΑΤΕΥΤΙΚΗ ΔΥΝΑΜΗ ΠΡΟΜΗΘΕΥΤΩΝ

Οι προμηθευτές είναι από τα βασικότερους συνεργάτες για όλες τις εταιρείες. Διαθέτουν αρκετά εργαλεία, μέσω των οποίων μπορούν να μεταβάλλουν το γενικότερο κλίμα που επικρατεί στον κλάδο συνολικά. Κάποια από αυτά είναι η αύξηση των τιμών και η μείωση της ποιότητας. Υπάρχουν κάποιοι παράγοντες, οι οποίοι όταν πραγματοποιούνται, τότε η διαπραγματευτική δύναμη τους είναι αρκετά σημαντική.

Αν ένας κλάδος περιλαμβάνει λίγες εταιρείες και οι εταιρείες αυτές έχουν τον ρόλο του προμηθευτή για άλλες επιχειρήσεις, τότε φαίνεται ότι οι προμηθευτές έχουν μεγάλη διαπραγματευτική δύναμη, καθώς δημιουργείται εξάρτηση της επιχείρησης από τον προμηθευτή, από την στιγμή που ο κλάδος των προμηθευτών είναι μικρός.

Επιπρόσθετα, αν τα προϊόντα ή οι υπηρεσίες ενός προμηθευτή έχουν κάποια βασικά χαρακτηριστικά που το καθιστούν έντονα διαφοροποιημένο ή ακόμα και μοναδικό, τότε το κόστος μετακίνησης για μια εταιρεία από προμηθευτή σε προμηθευτή είναι πολύ μεγάλο. Πολλές φορές, όμως, επειδή υπάρχει μεγάλη δυσκολία να βρεθεί κάποιο άλλο παραπλήσιο προϊόν, οι επιχειρήσεις είναι αναγκασμένες να συνάπτουν συνεργασίες με τους ίδιους προμηθευτές. Αυτό δίνει την δυνατότητα στους προμηθευτές να θέτουν τους δικούς τους όρους και μάλιστα, να καθορίζουν οι ίδιοι τις τιμές, δείχνοντας ότι έχουν μεγάλη διαπραγματευτική δύναμη.

Από την πλευρά του κατασκευαστικού κλάδου, οι κύριοι προμηθευτές είναι κυρίως οι βιομηχανίες που ασχολούνται με την παραγωγή δομικών υλικών, όπως είναι το τσιμέντο, τα αδρανή υλικά και άλλα βασικά υλικά που χρησιμοποιούνται κατά κόρον στην κατασκευή έργων. Η κυριότερη αγορά προμηθευτών είναι αυτή της παραγωγής τσιμέντου, του οποίου ο κλάδος περιέχει πολύ λίγες εταιρείες και οι οποίες είναι πολύ μεγάλες. Σύμφωνα με αρκετά στοιχεία, η διαπραγματευτική δύναμη των προμηθευτών τσιμέντου είναι μικρή και επομένως, δεν μπορούν να συμβάλλουν στην διαμόρφωση των τιμών του. Επίσης, λόγω της οικονομικής κρίσης και την δραματική μείωση δημοσίων και ιδιωτικών έργων, οι ζητούμενες ποσότητες των πρώτων υλών

έχει μειωθεί κατακόρυφα. Αυτό έχει ως αποτέλεσμα, οι εταιρείες-προμηθευτές να προσπαθούν να επιβιώσουν και για τον λόγο αυτό, κάθε μια επιχείρηση παλεύει ώστε να διατηρήσει το δικό της μερίδιο στην αγορά. Έτσι, δημιουργείται έντονος ανταγωνισμός ανάμεσα στις εταιρείες-προμηθευτές, με αποτέλεσμα να μειώνεται και η διαπραγματευτική τους δύναμη.

ΚΙΝΔΥΝΟΣ ΑΠΟ ΥΠΟΚΑΤΑΣΤΑΤΑ ΠΡΟΪΟΝΤΑ

Η έννοια των υποκατάστατων προϊόντων σχετίζεται με το γεγονός ότι αυτά τα προϊόντα μπορεί μεν να φαίνονται διαφορετικά από κάποια άλλα, όμως, μπορούν να ικανοποιήσουν τις ίδιες ανάγκες σε σύγκριση με άλλα. Εξαρχής, η ύπαρξη υποκατάστατων προϊόντων οδηγεί στο συμπέρασμα ότι οι επιχειρήσεις που παράγουν τα κανονικά προϊόντα δεν μπορούν να επιτύχουν τα μέγιστα δυνατά προϊόντα, λόγω των τιμών και του ανταγωνισμού. Από την μεριά τους, οι επιχειρήσεις δεν μπορούν να θέσουν όσο ψηλά επιθυμούν τις τιμές, διότι αυτό σημαίνει ότι οι καταναλωτές θα στραφούν ολοένα και περισσότερο στα φθηνότερα υποκατάστατα, δημιουργώντας μεγαλύτερους κινδύνους και προβλήματα. Για τον λόγο αυτό, κάθε μια επιχείρηση προσπαθεί να διαφοροποιεί όσο το δυνατόν περισσότερο τα προϊόντα της, ώστε να ελαχιστοποιεί τον κίνδυνο από τα υποκατάστατα. Όταν ο αριθμός των υποκατάστατων είναι μεγάλος και οι τιμές τους χαμηλές, τότε αυτό σημαίνει ότι και οι τιμές των κανονικών προϊόντων του κλάδου θα πρέπει να βρίσκονται όσο το δυνατόν σε χαμηλά επίπεδα, ώστε να μην μπαίνουν οι καταναλωτές σε δίλημμα επιλογής και τελικά καταλήγουν στο φθηνότερο υποκατάστατο.

Από την πλευρά του εξεταζόμενου κλάδου, ο κατασκευαστικός τομέας παρέχει μια πληθώρα υπηρεσιών, οι οποίες δεν έχουν την δυνατότητα να υποκατασταθούν από κάποια άλλη υπηρεσία. Αυτές οι υπηρεσίες, δεν μπορούν να παρομοιαστούν με κάποιο προϊόν που μπορεί εύκολα ένας καταναλωτής να μεταπηδήσει σε κάποια άλλο για να ικανοποιήσει την ίδια ανάγκη. Αποτελούν υπηρεσίες καθοριστικής σημασίας, οι οποίες είναι μοναδικές και τις οποίες μόνο ο συγκεκριμένος κλάδος μπορεί να προσφέρει. Οπότε, ο κατασκευαστικός κλάδος δεν διατρέχει κανένα κίνδυνο από τα υποκατάστατα.

4. ΑΝΑΛΥΣΗ ΕΤΑΙΡΕΙΩΝ ΚΑΤΑΣΚΕΥΑΣΤΙΚΟΥ

ΚΛΑΔΟΥ

4.1 Η ΠΕΡΙΠΤΩΣΗ ΤΗΣ ΓΕΚ ΤΕΡΝΑ Α.Ε.

Ο όμιλος ΓΕΚ ΤΕΡΝΑ αποτελεί ήμερα ένα από τους μεγαλύτερους κατασκευαστικούς κολοσσούς που υπάρχουν στην Ελλάδα. Προέκυψε από την συγχώνευση δύο επιμέρους κατασκευαστικών εταιρειών, της ΓΕΚ και της ΤΕΡΝΑ, όπου μέχρι τότε ήταν κυρίαρχες εταιρείες. Το 1969, δημιουργήθηκε η ΓΕΚ και αντίστοιχα, τρία χρόνια μετά, το 1972, ιδρύθηκε η ΤΕΡΝΑ. Παράλληλα, το έτος 1994, ήταν καθοριστικό και για τις δύο εταιρείες, καθώς ήταν η περίοδος που εισήχθησαν και οι δύο στο Χρηματιστήριο Αξιών Αθηνών. Η εταιρεία ΤΕΡΝΑ, επιθυμώντας να επεκτείνει τις δραστηριότητες της και σε άλλους τομείς, αποφάσισε το 1997 να εισέλθει στον κλάδο παραγωγής ενέργειας μέσω ανανεώσιμων πηγών ενέργειας και έτσι, δημιουργήθηκε η θυγατρική της με την ονομασία ΤΕΡΝΑ ΕΝΕΡΓΕΙΑΚΗ. Στην συνέχεια, το 1999, ήταν το έτος που οι δύο εταιρείες αποφάσισαν να συγχωνευτούν και να δημιουργήσουν τον όμιλο με τον τίτλο ΓΕΚ ΤΕΡΝΑ Α.Ε, ο οποίος κυριαρχεί σε αρκετούς τομείς, όπως είναι οι κατασκευές, η ενέργεια και η εκμετάλλευση ακινήτων. Έπειτα, ο όμιλος, πλέον, ΓΕΚ ΤΕΡΝΑ αποφασίζει το 2000 να επενδύσει και στον κλάδο του real estate, αγοράζοντας ένα σημαντικό κομμάτι του μετοχικού κεφαλαίου των εταιρειών ΕΡΜΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ Α.Ε και ΚΕΚΡΟΥ Α.Ε. Συνεχίζοντας τις επενδυτικές κινήσεις, η ΓΕΚ ΤΕΡΝΑ αποφασίζει να επεκταθεί και στον κλάδο της παραγωγής ενέργειας και για τον λόγο αυτό, δημιουργεί την εταιρεία ΗΡΩΝ. Ακόμη, το 2007, ο όμιλος προχωράει και σε μια ακόμα επένδυση, αυτή την φορά εξαγοράζοντας την ΒΙΟΜΑΓΝ, η οποία στην συνέχεια μετονομάστηκε σε ΤΕΡΝΑ ΛΕΥΚΟΛΙΘΟΙ, εισάγοντας με αυτό τον τρόπο, την ΓΕΚ ΤΕΡΝΑ στον κλάδο της ενασχόλησης με τα ορυχεία και τα μεταλλεία. Τέλος, το 2008, ολοκληρώνεται και επίσημα η συγχώνευση των εταιρειών ΓΕΚ και ΤΕΡΝΑ και πλέον, προκύπτει η ΓΕΚ ΤΕΡΝΑ, η οποία μέχρι σήμερα έχει κυρίαρχο ρόλο στην ελληνική αγορά, δραστηριοποιούμενη σε πολλούς τομείς, όπως οι κατασκευές, η ενέργεια, η εξόρυξη και τα ορυχεία και το real estate (Γεκ Τέρνα, 2020).

Όπως αναφέρθηκε, η ΓΕΚ ΤΕΡΝΑ είναι από τις λίγες εταιρείες στην Ελλάδα που έχει πραγματοποιήσει μια σημαντική και διαφορετικής μορφής ποσότητα επενδύσεων σε αρκετούς κλάδους. Έχει καταφέρει να επεκταθεί σε πολλές περιοχές του κόσμου, όπως είναι οι Η.Π.Α, η Κεντρική και η Νοτιοανατολική Ευρώπη και η Μέση Ανατολή. Οι συνολικές επενδύσεις, τα τελευταία χρόνια, είναι πάνω από 2,5 δις €, ενώ τα επόμενα χρόνια, έχουν δρομολογηθεί επενδύσεις ύψους περίπου 1,6 δις € (Γεκ Τέρνα, 2020).

Αξιοσημείωτες είναι οι αναφορές στα έργα που έχει εκτελέσει στους διάφορους κλάδους, στους οποίους έχει επενδύσει. Ως προς τις κατασκευές, έχει καταφέρει να αναλάβει και να εκτελέσει με επιτυχία ένα ευρύ φάσμα έργων υποδομής, δημόσιων και ιδιωτικών, όχι μόνο στην Ελλάδα αλλά και στο εξωτερικό. Έργα, τα οποία θεωρούνται ύψιστης σημασίας, τόσο για την κοινωνία όσο και για την οικονομία. Μερικά από τα σημαντικότερα έργα στην Ελλάδα, τα οποία εκτέλεσε η ΓΕΚ ΤΕΡΝΑ είναι το νέο αεροδρόμιο του Ηρακλείου Κρήτης, η σήραγγα Καλλιδρομου, η Ιόνια Οδός, ο Αυτοκινητόδρομος Κεντρικής Ελλάδος, ένα σημαντικό κομμάτι του Αττικού Μετρό, οι Σιδηροδρομικές Γραμμές Ελευσίνας-Κορίνθου και Τιθόρεας-Δομοκού, σημαντικά τμήματα της Εγνατίας Οδού, η Ολύμπια Οδός, η Σιδηροδρομική Γραμμή Πειραιάς-Αθήνα, το ΤΡΑΜ Αθηνών, το Φράγμα στο Ηράκλειο Κρήτης, σημαντικές κατασκευές στα λιμάνια της Σαμοθράκης, της Λέσβου και των Κυθήρων, και αμέτρητα άλλα. Επιπρόσθετα, όπως αναφέρθηκε, η εταιρεία έχει έντονη δραστηριότητα και στο εξωτερικό. Κάποια από τα σημαντικότερα έργα που έχει εκτελέσει με επιτυχία σε ξένες χώρες είναι αεροδρόμιο του Βελιγραδίου, η μαρίνα στην Αγία Νάπα της Κύπρου, ο αυτοκινητόδρομος στην Ντόχα, διάφορες σήραγγες σε αυτοκινητόδρομους στην Σερβία, ο αυτοκινητόδρομος στα Σκόπια, σημαντικό τμήμα της σιδηροδρομικής γραμμής στην Φιλιπούπολη της Βουλγαρίας, σιδηροδρομική γραμμή στο Βουκουρέστι της Ρουμανίας και το αποχετευτικό έργο στο Μπαχρέιν (Γεκ Τέρνα, 2020).

Επιπλέον, κάποια από τα σημαντικότερα οικοδομικά έργα που έχει εκτελέσει επιτυχώς σε Ελλάδα και εξωτερικό είναι το μεγάλο ξενοδοχειακό συγκρότημα ANGSANA στην Κέρκυρα, το συγκρότημα κτιρίων CITY OF DREAMS MEDITERRANEAN στην Κύπρο, τα τηλεοπτικά στούντιο ΚΑΠΑ, το Δημαρχιακό Μέγαρο Θεσσαλονίκης, το συγκρότημα RIFFA VIEWS και οι διάσημοι Πύργοι κατοικιών στο Μπαχρέιν, το Athens City Link, το Ολυμπιακό Αθλητικό Κέντρο

Αθηνών, το κτίριο της IKEA στην Βουλγαρία, το CITY TOWER BUSINESS CENTER στην Σόφια της Βουλγαρίας, το Λιμάνι Θεσσαλονίκης, το εμπορικό κέντρο στην Ντόχα, το Ιατρικό Διαβαλκανικό Κέντρο στην Θεσσαλονίκη και το Γενικό Νοσοκομείο στο Άμπου Ντάμπι (Γεκ Τέρνα, 2020).

Επιπρόσθετα, η θυγατρική της εταιρεία, η ΤΕΡΝΑ ΕΝΕΡΓΕΙΑΚΗ, η οποία ασχολείται αποκλειστικά με τον τομέα της παραγωγής ενέργειας μέσω ανανεώσιμων πηγών, έχει καταφέρει να εξελιχθεί σε σημαντικό ανταγωνιστή πολλών άλλων εταιρειών. Η συνολική εγκατεστημένη ισχύς του Ομίλου ανέρχεται σήμερα σε 1.373 MW. Ο Όμιλος έχει εγκαταστήσει και λειτουργεί 728 MW στην Ελλάδα, 513 MW στις ΗΠΑ και 132 MW στην Ν.Α Ευρώπη. Συνολικά, η εταιρεία λειτουργεί, κατασκευάζει ή έχει πλήρως αδειοδοτήσει περισσότερα από 1.800 MW εγκαταστάσεων ΑΠΕ, στην Ευρώπη και την Αμερική. Στόχος της ΤΕΡΝΑ ΕΝΕΡΓΕΙΑΚΗ είναι η συνολική εγκατεστημένη ισχύς της εταιρείας να προσεγγίσει τα 2.800 MW μέσα στην επόμενη πενταετία. Επίσης, μέσω της θυγατρικής ΗΡΩΝ, κατάφερε να ασχοληθεί και με την εμπορία της παραγόμενης ενέργειας. Μερικά από τα πιο σημαντικά επιτεύγματα στον ενεργειακό τομέα είναι η κατασκευή νέας εγκατάστασης αποθήκευσης καυσίμων των Ελληνικών Πετρελαίων, εγκατάσταση μονάδων αποθέρμανσης στην Κύπρο, μεγάλες κατασκευές φωτοβολταϊκών σταθμών, οι Ατμοηλεκτρικοί Σταθμοί Πτολεμαΐδας και Μεγαλόπολης, η κατασκευή αιολικών πάρκων, η ενεργειακή μονάδα στην Ρόδο, η εγκατάσταση επεξεργασίας λυμάτων στα Ιωάννινα και το αρκετά μεγάλο αιολικό πάρκο στα Σκόπια.

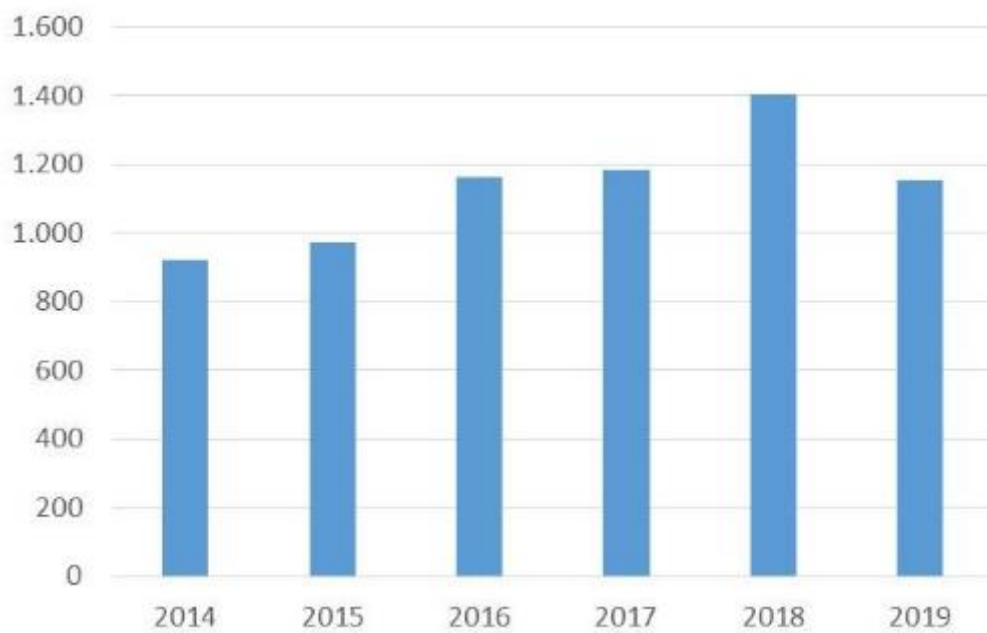
Τέλος, ως προς τις δραστηριότητες του real estate, μπορεί να υπογραμμιστεί το γεγονός ότι και σε αυτό τον τομέα, η ΓΕΚ ΤΕΡΝΑ έχει καταφέρει να καταγράψει μεγάλες επιτυχίες. Έχει στην κατοχή της αρκετά ακίνητα, τα οποία εκμεταλλεύεται με πολλαπλούς τρόπους. Οι δραστηριότητες της εκτείνονται στην Ελλάδα και στην Βουλγαρία. Διαθέτει ακίνητα σε όλες τις μεγάλες πόλεις της Ελλάδας, Αθήνα, Θεσσαλονίκη, Ιωάννινα, Βόλος, Πειραιάς, ενώ και στην Βουλγαρία έχει καταφέρει να επεκταθεί σε πολλές πόλεις (Γεκ Τέρνα, 2020).

Σημαντικό στοιχείο για την εταιρεία αποτελεί το ανθρώπινο δυναμικό της. Και σε αυτό το κομμάτι, ο όμιλος έχει κάνει μεγάλες επενδύσεις, ώστε να υπάρχει συνεχής εκπαίδευση και επιμόρφωση του προσωπικού της. Με αυτό τον τρόπο, το ανθρώπινο δυναμικό της είναι πάντα ενημερωμένο για τις τελευταίες εξελίξεις της τεχνολογίας

και της βιομηχανίας. Μέχρι σήμερα, απασχολεί συνολικά 4.000 εργαζόμενους σε 16 χώρες σε όλο τον κόσμο, αριθμός αρκετά υψηλός και σημαντικός (Γεκ Τέρνα, 2020).

Ενδιαφέρουν έχουν και τα στοιχεία των οικονομικών καταστάσεων της εταιρείας ΓΕΚ ΤΕΡΝΑ Α.Ε. Σύμφωνα με τις οικονομικές καταστάσεις του 2019, οι πωλήσεις της ΓΕΚ ΤΕΡΝΑ διαμορφώθηκαν στα 1,15 δις €, σημειώνοντας μείωση σε σχέση με το 2018, όπου ήταν 1,4 δις €. Πιο συγκεκριμένα, για το 2019, η κατανομή του κύκλου εργασιών στις διάφορες δραστηριότητες της εταιρείας είναι περίπου 680 εκ.€ στον τομέα των κατασκευών, 238 εκ.€ στον τομέα της παραγωγής ενέργειας από ανανεώσιμες πηγές ενέργειας, 4,5 εκ.€ στον τομέα του real estate, 187 εκ.€ από τις διάφορες εκμεταλλεύσεις των παραχωρήσεων και 37 εκ. € από την εμπορία ενέργειας. Αναλυτικά, η πορεία των πωλήσεων από το 2014 έως και το 2019 παρουσιάζεται στο παρακάτω διάγραμμα (Γεκ Τέρνα, 2019).

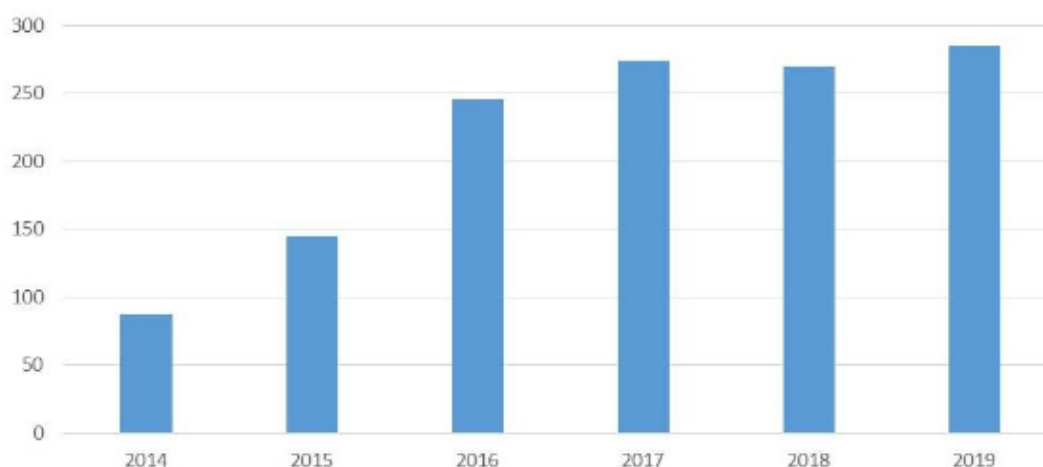
Σχήμα 12 : Πορεία Κύκλου Εργασιών της ΓΕΚ ΤΕΡΝΑ 2014-2019 (σε εκ.€)



Πηγή : www.gekterna.com/userfiles/FinancialStatements/2019/gekterna_fs_notes_31-12-2019_gr.pdf

Στην συνέχεια, τα μικτά κέρδη ακολούθησαν την πορεία των πωλήσεων, όπου σημείωσαν μια μικρή μείωση και από τα 237,4 εκ.€ το 2018 μειώθηκαν στα 236,5 εκ.€ το 2019. Τα αποτελέσματα προ φόρων, τόκων, αποσβέσεων και χρηματοοικονομικών επενδύσεων EBITDA, το 2018, ανήλθαν σε 280,8 εκ.€, ενώ το 2019 σημείωσαν αύξηση και έφτασαν τα 285,1 εκ.€. Το παρακάτω διάγραμμα παρουσιάζει αναλυτικά την πορεία των EBITDA, η οποία όπως φαίνεται είναι συνεχώς ανοδική (Γεκ Τέρνα, 2019).

Σχήμα 13 : Πορεία EBITDA της ΓΕΚ ΤΕΡΝΑ 2014-2019 (σε εκ.€)

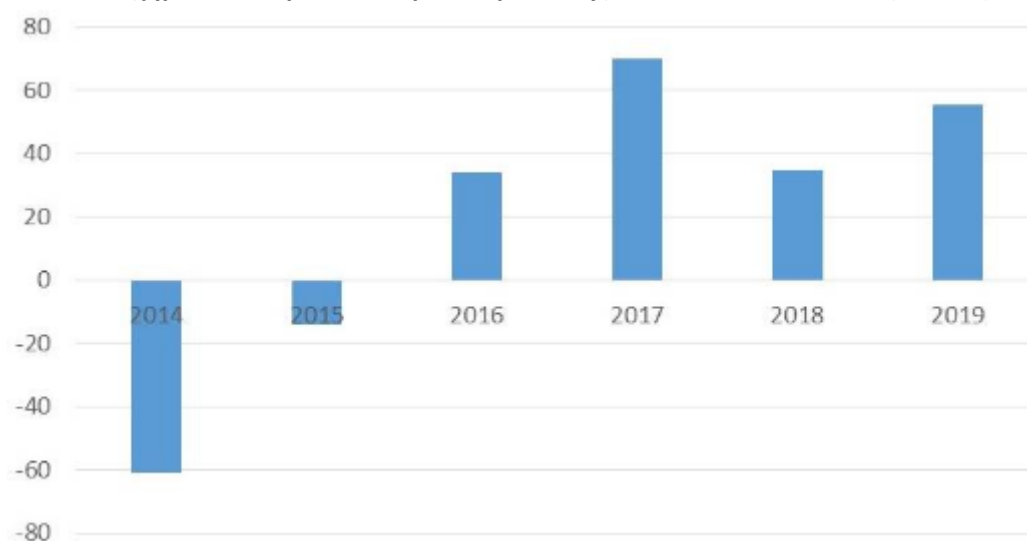


Πηγή : www.gekterna.com/userfiles/FinancialStatements/2019/gekterna_fs_notes_31-12-2019_gr.pdf

Έπειτα, τα αποτελέσματα προ φόρων διαμορφώθηκαν σε κέρδη και για το 2018 και για το 2019, φτάνοντας τα 60,8 εκ.€ και 77,8 εκ.€ αντίστοιχα, σημειώνοντας αύξηση. Ως προς την συνολική κερδοφορία της εταιρείας, τα καθαρά αποτελέσματα της διαμορφώθηκαν σε κέρδη και για το 2018 και για το 2019, όπου από τα 35,8 εκ.€ έφτασε τα 55,7 εκ.€, παρουσιάζοντας αύξηση πάνω από 50%. Στο παρακάτω διάγραμμα, το οποίο παρουσιάζει την πορεία των καθαρών αποτελεσμάτων, παρατηρείται ότι τα δύο πρώτα έτη, 2014 και 2015, εμφανίστηκαν σημαντικές ζημίες, οι οποίες με τις κατάλληλες στρατηγικές κινήσεις φαίνεται να εξαλείφτηκαν και μάλιστα να μετατράπηκαν σε αξιοσημείωτα ποσά κερδών. Οι ζημίες, που εμφανίστηκαν το 2014 και 2015, προέκυψαν λόγω της καθίζησης της κατασκευαστικής δραστηριότητας της εταιρείας, ενώ όπως αναφέρθηκε και παραπάνω, τα τελευταία χρόνια ο κατασκευαστικός κλάδος εμφάνισε κάποια μικρά

σημεία ανάκαμψης, όχι όμως με τρομερούς ρυθμούς και για αυτό τον λόγο παρουσιάστηκαν τα παραπάνω κέρδη (Γεκ Τέρνα, 2019).

Σχήμα 14 : Πορεία καθαρών κερδών της ΓΕΚ ΤΕΡΝΑ 2014-2019 (σε εκ.€)



Πηγή : www.gekterna.com/userfiles/FinancialStatements/2019/gekterna_fs_notes_31-12-2019_gr.pdf

Από την πλευρά των στοιχείων του ισολογισμού, το σύνολο του ενεργητικού παρουσίασε άνοδο το 2019 σε σχέση με το 2018, όπου από τα 4 δις € έφτασε τα 4,3 δις € την περσινή χρήση. Επιπλέον, τα ταμειακά της διαθέσιμα φαίνεται να είναι σε πολύ καλή κατάσταση και αυξημένα σε σχέση με το 2018, όπου από τα 523 εκ. € έφτασαν σχεδόν τα 600 εκ.€. Ως προς το παθητικό, το μετοχικό κεφάλαιο διαμορφώνεται στα 58,9 εκ. €, με τα συνολικά ίδια κεφάλαια να φτάνουν τα 766,8 εκ. € το 2019, αυξημένα σε σχέση με το 2018 που ήταν 729 εκ.€. Οι υποχρεώσεις προς τους προμηθευτές μειώθηκαν το 2019 σε σχέση με το 2018 και πιο συγκεκριμένα, από τα 285,9 εκ.€ μειώθηκαν στα 264,3 εκ.€ την περσινή χρήση. Από την πλευρά του δανεισμού, αυτός φαίνεται να είναι ελαφρά αυξημένος και σε υψηλά επίπεδα. Ο βραχυπρόθεσμος δανεισμός το 2018 ανήλθε στα 125,4 εκ.€, ενώ το 2019 αυξήθηκε στα 130,6 εκ.€. Ο μακροπρόθεσμος δανεισμός είναι αρκετά υψηλός και το 2018 ήταν περίπου 1,6 δις € και το 2019 έφτασε τα 1,8 δις €. Συνολικά οι υποχρεώσεις της εταιρείας αυξήθηκαν και από τα 3,28 εκ.€ το 2018 έφτασαν τα 3,54 εκ.€ το 2019 (Γεκ Τέρνα, 2019).

Σήμερα, η ΓΕΚ ΤΕΡΝΑ, ακόμα και εν μέσω της πανδημίας του κορονοϊού, συνεχίζει τις μεγάλες επενδύσεις σε όλη την Ελλάδα. Μάλιστα, μέσα στο Οκτώβριο του 2020, ανακοινώθηκαν ακόμα τρεις σημαντικές επενδύσεις που ετοιμάζεται να κάνει και οι οποίες έχουν ήδη δρομολογηθεί στην Μακεδονία και την Θράκη. Η πρώτη επένδυση στην οποία έδειξε έντονο ενδιαφέρον είναι η υπόγεια αποθήκη φυσικού αερίου στην περιοχή της Καβάλας. Στο διαγωνισμό που θα πραγματοποιηθεί σύντομα, συμμετέχουν επίσης άλλοι δύο πολύ αξιόλογοι όμιλοι. Ο προϋπολογισμός του έργου φτάνει τα 240 εκ.€, αλλά το σημαντικότερο είναι το γεγονός ότι αυτό το έργο αποτελεί ύψιστης γεωπολιτικής αξίας, καθώς στη Νοτιοανατολική Ευρώπη υπάρχει έλλειψη σε αποθηκευτικούς χώρους φυσικού αερίου. Το δεύτερο έργο, στο οποίο τον διαγωνισμό ετοιμάζεται πολύ ενεργά να συμμετάσχει, είναι η ανακατασκευή του λιμανιού της Αλεξανδρούπολης. Αυτός ο διαγωνισμός ενδέχεται να είναι αρκετά σκληρός, καθώς θα πάρουν μέρος αρκετές και πολύ μεγάλης φήμης εταιρείες, κάποιες από τις οποίες από ξένες χώρες. Το τρίτο έργο στο οποίο θα λάβει μέρος είναι η κατασκευή μονάδας συνδυασμένο φυσικού αερίου μεγάλης ισχύς στην Κομοτηνή. Η παρούσα επένδυση θα φτάσει τα 300 εκ.€ και θα δημιουργήσει αρκετές θέσεις εργασίας. Τέλος, αυτό το έργο έχει μεγάλη σημασία, καθώς θα βρίσκεται κοντά σε πηγές παραγωγής φυσικού αερίου, όπως είναι ο αγωγός TAP².

² <https://energypress.gr/news/h-floydopoylos-triplo-htypima-tis-gek-terna-se-makedonia-thraki>

4.1.1 ΑΝΑΛΥΣΗ S.W.O.T. ΤΗΣ ΓΕΚ ΤΕΡΝΑ Α.Ε.

ΔΥΝΑΤΑ ΣΗΜΕΙΑ

Εκτέλεση εμβληματικών έργων ύψιστης σημασίας

Η ΓΕΚ ΤΕΡΝΑ έχει καταφέρει, όλα τα χρόνια λειτουργίας της, να νικήσει και τελικά, να αναλάβει αξιοσημείωτα έργα, τα οποία χαρακτηρίζονται από μεγάλη οικονομική, κοινωνική και γεωπολιτική σημασία. Σε όλη την επικράτεια της Ελλάδας έχει αναλάβει έργα, τα οποία εκτέλεσε επιτυχώς και έγκαιρα. Πολλά από αυτά διευκολύνουν σήμερα την καθημερινή ζωή των πολιτών, όπως είναι τα τεράστια έργα των αυτοκινητοδρόμων, συνδέοντας με αυτό τον τρόπο περιοχές που παλαιότερα ήταν αποκομμένες από τα αστικά κέντρα. Ακόμη, έχει καταφέρει να κατασκευάσει κτίρια, τα οποία είναι σήμα κατατεθέν πολλών πόλεων, προσδίδοντας κύρος. Τέτοιου είδους έργα, όπως είναι φυσικό, είναι πολύ δύσκολο να κατασκευαστούν με πολλές απαιτήσεις. Η ΓΕΚ ΤΕΡΝΑ, όμως, φαίνεται να έχει όλες τις δυνατότητες να εκτελεί τέτοιου είδους έργα, με απόλυτη ασφάλεια και σύμφωνα με όλα τα χρονικά περιθώρια.

Τεράστιες επενδύσεις και δημιουργία θέσεων εργασίας

Η ΓΕΚ ΤΕΡΝΑ είναι από τις λίγες εταιρείες, όπου συνεχίζουν τις επενδύσεις με μεγάλα χρηματικά ποσά. Ακόμα και μέσω της παγκόσμιας οικονομικής κρίσης, η εταιρεία δεν σταμάτησε να επενδύει συνεχώς σε διάφορα έργα αλλά και στο ανθρώπινο δυναμικό της. Παρόλο που το οικονομικό περιβάλλον της Ελλάδας στα πρώτα χρόνια της κρίσης ήταν αβέβαιο, η εταιρεία δεν φάνηκε να δυσκολεύεται να προσαρμοστεί στα νέα δεδομένα. Επίσης, ακόμα και μέσα στην πανδημία του κορονοϊού που διανύει η Ελλάδα από τον Φεβρουάριο του 2020 μέχρι και σήμερα και παρόλο που η γενικότερη ελληνική οικονομία έχει επηρεαστεί πολύ έντονα από αυτή την υγειονομική κρίση, η ΓΕΚ ΤΕΡΝΑ αποφάσισε να διαθέσει ακόμα 3 με 4 δις € για νέες επενδύσεις στην χώρα. Αυτό δείχνει ότι η εταιρεία προσπαθεί να ξεπερνά τις δυσκολίες με επιθετική πολιτική, κάτι το οποίο είναι ευνοϊκό και για την συνολική ελληνική οικονομία, καθώς με τις μεγάλες επενδύσεις θα δημιουργηθούν και πληθώρα θέσεων εργασίας.

Ισχυρό brandname σε Ελλάδα και εξωτερικό

Η ΓΕΚ ΤΕΡΝΑ έχει καταφέρει, όλα αυτά τα χρόνια, να δημιουργήσει ένα άριστο κλίμα γύρω από την φήμη της και στην Ελλάδα και στο εξωτερικό. Ένα στοιχείο που το αποδεικνύει είναι ότι στην προσπάθεια της εταιρείας για έκδοση ομολογιακού δανείου το καλοκαίρι του 2020, οι επενδυτές έδειξαν τεράστιο ενδιαφέρον, πέρα από το αναμενόμενο, υπερκαλύπτοντας το ποσό που προβλεπόταν. Με αυτή την κίνηση, οι επενδυτές έδειξαν ότι εμπιστεύονται πλήρως την εταιρεία και ότι αποτελεί μια πολύ καλή κίνηση για επένδυση. Επίσης, το brandname της εταιρείας έχει συνδυαστεί με την αξιοπιστία και την φερεγγυότητα, κάτι το οποίο επιζητούν και το ελληνικό κράτος, ως δυνητικός εργοδότης, αλλά και οι ιδιώτες, σαν μελλοντικοί επενδυτές. Και στο εξωτερικό, η εταιρεία έχει κατορθώσει να αναλάβει τεράστια έργα, τα οποία την βοήθησαν να επεκταθεί ακόμα περισσότερο και να γίνει ακόμα πιο γνωστή.

Δραστηριοποίηση και σε άλλους τομείς πέρα των κατασκευών

Η ΓΕΚ ΤΕΡΝΑ αποτελεί μια εταιρεία, η οποία αποφάσισε να διαφοροποιήσει τις δραστηριότητες της, πέρα από την κύρια, που είναι οι κατασκευές. Έχει έντονη παρουσία στις εκμεταλλεύσεις ακινήτων και στις ανανεώσιμες πηγές ενέργειας. Αυτό είναι ένα πολύ δυνατό σημείο της εταιρείας, καθώς οι κατασκευές σημειώνουν μια σημαντική κάμψη στην ελληνική οικονομία, ενώ αντίθετα οι εκμεταλλεύσεις ακινήτων, οι ανανεώσιμες πηγές ενέργειας και η εμπορία ενέργειας παρουσιάζουν σημαντικά οφέλη. Έτσι, η εταιρεία, με αυτή την διαφοροποίηση των δραστηριοτήτων της, μπορεί και αντισταθμίζει τις ζημιές που προκαλεί ένας τομέας της με τα οφέλη κάποιου άλλου. Με αυτό τον τρόπο, καταφέρνει και σημειώνει γενική κερδοφορία. Μάλιστα, τα τελευταία χρόνια, που ο κατασκευαστικός κλάδος στην Ελλάδα έχει δείξει κάποια ψήγματα ανάκαμψης, αυτό έχει ωθήσει ακόμα περισσότερο προς τα πάνω την εταιρεία και την κερδοφορία της.

ΑΔΥΝΑΤΑ ΣΗΜΕΙΑ

Πολύ μικρή ανάκαμψη κατασκευαστικού κλάδου

Ο κατασκευαστικός κλάδος στην Ελλάδα έχει υποστεί την μεγαλύτερη επίδραση στα οικονομικά της μεγέθη από κάθε άλλο κλάδο, λόγω της παγκόσμιας οικονομικής κρίσης. Οι επιπτώσεις ήταν δραματικές και για τον λόγο αυτό, οι εταιρείες του κλάδου αντιμετώπισαν σοβαρά προβλήματα. Άλλες επιχειρήσεις δεν άντεξαν τα βαριά «χτυπήματα» και χρεοκόπησαν, αποχωρώντας από τον κλάδο. Όμως, πολλές μπόρεσαν να αντιμετωπίσουν αρκετά αποτελεσματικά όλα τα προβλήματα και μάλιστα, μέσα από αυτά να ανακάμψουν σημαντικά και πολύ γρήγορα. Πολλοί κλάδοι της ελληνικής οικονομίας, ήδη, έχουν αρχίσει να σημειώνουν σημαντικούς ρυθμούς ανάπτυξης, ξεπερνώντας εν μέρει τα προβλήματα που είχαν δημιουργηθεί στο παρελθόν. Από την άλλη μεριά, ο κατασκευαστικός κλάδος, ακόμα και τώρα, δεν μπορεί να ανακάμψει και να παρουσιάσει αρκετά βελτιωμένα μεγέθη. Μόλις το 2019 έχουν καταγραφεί οι πρώτοι θετικοί ρυθμοί ανάπτυξης, οι οποίοι είναι βέβια χαμηλοί. Αυτό σε κάποιες περιπτώσεις μπορεί να σταθεί εμπόδιο σε κάποιες εταιρείες, οι οποίες έχουν ξεπεράσει σημαντικά προβλήματα και έχουν σημαντικές τάσεις ανάπτυξης, όπως είναι η ΓΕΚ ΤΕΡΝΑ. Σύμφωνα με στοιχεία, ο κατασκευαστικός κλάδος, μέσα στο 2020 και το 2021, θα παρουσιάσει ακόμα μεγαλύτερους ρυθμούς ανάπτυξης, το οποίο ελπίζουν και όλες οι επιχειρήσεις του κλάδου συνολικά.

Μείωση του κύκλου εργασιών της ΓΕΚ ΤΕΡΝΑ

Σύμφωνα με τα οικονομικά στοιχεία, ο κύκλος εργασιών της για την περίοδο του 2019 μειώθηκε σχεδόν κατά 20%. Ενώ οι επενδύσεις της εταιρείας είναι αρκετά μεγάλες και η κερδοφορία της αξιοσημείωτη, φαίνεται ότι οι πωλήσεις της μειώθηκαν. Ο λόγος που μειώθηκαν οι πωλήσεις της αφορά το κομμάτι των δραστηριοτήτων του κατασκευαστικού τομέα, διότι όλες οι άλλες δραστηριότητες της σημείωσαν μικρή άνοδο, όπως είναι ο τομέας της παραγωγής ενέργειας από ανανεώσιμες πηγές ενέργειας, η εμπορία ενέργειας και το real estate. Οι υπόλοιποι τομείς, όπως φαίνεται, δεν μπόρεσαν να καλύψουν τις απώλειες των πωλήσεων του κατασκευαστικού τομέα της εταιρείας.

Σκληρός ανταγωνισμός στον κλάδο

Ο κατασκευαστικός κλάδος χαρακτηρίζεται από πολύ υψηλό ανταγωνισμό. Οι εταιρείες του κλάδου, στην προσπάθεια τους να ανακάμψουν, προσπαθούν με οποιαδήποτε τρόπο να αυξήσουν το μερίδιο τους στην αγορά. Αυτό θα το πετύχουν με το αναλαμβάνουν όλο και περισσότερα έργα, δημόσια ή ιδιωτικά. Επειδή τα ιδιωτικά έργα και οι ιδιωτικές επενδύσεις έχουν μειωθεί κατακόρυφα, οι περισσότερες εταιρείες προσπαθούν να επενδύσουν στα δημόσια έργα. Για να αναλάβουν ένα δημόσιο έργο, θα πρέπει να κερδίσουν τους εκάστοτε διαγωνισμούς. Εκεί επικρατεί πάρα πολύ σκληρός ανταγωνισμός, με αρκετές προσφορές. Ως εκ τούτου, δεν είναι καθόλου εύκολο να κερδίσει μια εταιρεία έναν διαγωνισμό. Άρα, θα πρέπει να ανταγωνιστούν πάρα πολύ σκληρά για να μπορέσουν να κερδίσουν.

ΕΥΚΑΙΡΙΕΣ

Διείσδυση και σε άλλους τομείς

Η ΓΕΚ ΤΕΡΝΑ, έχει τις δυνατότητες να μπορέσει να διευρύνει τις δυνατότητες της και σε άλλους τομείς, από την στιγμή που έχει την διάθεση να επενδύει σε διαφορετικούς κλάδους. Ένας από αυτούς τους κλάδους είναι ο τομέας διαχείρισης απορριμμάτων. Μέσα από την ενασχόληση με αυτόν τον τομέα, μπορεί να κερδίσει αρκετά οφέλη. Η εταιρεία έχει ήδη αυτό τον τομέα, ως υποψήφιο για επένδυση, αλλά δεν αποφασίζει ποτέ να ασχοληθεί πλήρως με αυτόν. Αυτός ο νέος κλάδος έχει αρκετές δυνατότητες ανάπτυξης, καθώς δεν υπάρχουν πολλές εταιρείες που να δραστηριοποιούνται σε αυτό το αντικείμενο, οπότε η επίτευξη ενός ποσοστού κέρδους θα είναι σχετικά πιο εύκολη. Ακόμα, αυτός ο κλάδος παρέχει και πολλά οφέλη στο περιβάλλον, από την στιγμή που τα απορρίμματα συλλέγονται και ανακυκλώνονται. Τέλος, υπάρχουν νομοθεσίες που επιδοτούν μερικώς τέτοιες επενδύσεις, καθώς βοηθούν στην προστασία του φυσικού περιβάλλοντος και της δημόσιας υγείας.

Αύξηση των δημοσίων έργων στην Ελλάδα

Τα τελευταία χρόνια, στην Ελλάδα, έπειτα από αρκετά χρόνια της οικονομικής ύφεσης, οι επενδύσεις φαίνονται να αρχίζουν να ανακάμπτουν. Πιο συγκεκριμένα, οι δημόσιες επενδύσεις είναι αυτές που εξελίσσονται περισσότερο σε σχέση με τις ιδιωτικές που ακόμα είναι πιο συγκρατημένες. Οι διάφορες κυβερνήσεις προχώρησαν

σε διάφορα έργα, τα οποία δεν έγιναν τα προηγούμενα χρόνια λόγω της οικονομικής κρίσης. Αυτά τα έργα δίνουν μεγάλη ανάσα και στις εταιρείες αλλά και στην κοινωνία και την οικονομία, καθώς αυξάνεται και η απασχόληση και το διαθέσιμο εισόδημα. Βέβαια, σε αυτό συντέλεσε έντονα το γεγονός ότι αυτού του είδους έργα εκτελούνται με την μεγάλη βοήθεια της Ευρωπαϊκής Ένωσης, η οποία συγχρηματοδοτεί αυτά τα έργα. Έτσι, η ΓΕΚ ΤΕΡΝΑ έχει την ευκαιρία να διεκδικήσει ακόμα περισσότερα δημόσια έργα, τα οποία προσφέρουν και μεγαλύτερα κέρδη σε σχέση με τα ιδιωτικά. Αυτό θα την βοηθήσει να αυξήσει τον κύκλο εργασιών της, και ιδιαίτερα στο κομμάτι της κατασκευαστικής δραστηριότητας, το οποίο φαίνεται να την επηρεάζει πάρα πολύ.

Αύξηση κονδυλίων από το Πρόγραμμα Δημοσίων Επενδύσεων

Τα δύο τελευταία χρόνια, η Ελλάδα δημιούργησε ένα ειδικό πρόγραμμα, με το οποίο προσπαθεί να προωθήσει την ανάπτυξη των επενδύσεων και αυτό είναι το Πρόγραμμα Δημοσίων Επενδύσεων. Αυτό το πρόγραμμα χρηματοδοτεί δημόσια έργα στην Ελλάδα, τα οποία είναι καταλυτικής σημασίας και βοηθούν στην επανεκκίνηση της ελληνικής οικονομίας. Η κίνηση αυτή δημιουργεί μεγάλη ανάσα στις κατασκευαστικές εταιρείες, καθώς παρατηρούν ότι υπάρχει έντονη διάθεση να αυξηθούν τα δημόσια έργα στην Ελλάδα, όπου τα τελευταία χρόνια ήταν παραγκωνισμένα. Έτσι, δημιουργούνται οι προϋποθέσεις να βελτιωθεί ο κατασκευαστικός κλάδος και η ΓΕΚ ΤΕΡΝΑ από την μεριά της, να κερδίσει ακόμα μεγαλύτερο μερίδιο στην αγορά.

ΑΠΕΙΛΕΣ

Συναλλαγματικός κίνδυνος

Η εταιρεία έχει αναπτύξει δραστηριότητες σε Ελλάδα, Μέση Ανατολή, Βαλκάνια, Ανατολική Ευρώπη, Βόρειο Αφρική και Η.Π.Α. Επομένως, είναι πολύ πιθανό να αντιμετωπίσει τον κίνδυνο συναλλαγματικών ισοτιμιών, που μπορεί να προκύψει από εμπορικές συναλλαγές σε ξένο νόμισμα, από επενδύσεις χρηματοοικονομικών στοιχείων σε ξένο νόμισμα και από καθαρές επενδύσεις σε οικονομικές οντότητες του εξωτερικού. Για τη διαχείριση αυτής της κατηγορίας κινδύνου, το τμήμα χρηματοοικονομικής διαχείρισης αναλαμβάνει τις σχετικές δράσεις, ούτως ώστε η διαχείριση των διαθεσίμων του Ομίλου να προστατεύεται από κινδύνους μεταβολών

στις ισοτιμίες. Για τον λόγο αυτό, η εταιρεία παραμένει συνεχώς σε εγρήγορση, ώστε να εντοπίσει και να αντιμετωπίσει έγκαιρα τέτοιου είδους κινδύνους, για να μην δημιουργηθούν περαιτέρω προβλήματα σε άλλα οικονομικά μεγέθη της εταιρείας.

Κατάσταση της ελληνικής οικονομίας

Η σημερινή κατάσταση της ελληνικής οικονομίας βρίσκεται σε ένα κομβικό σημείο. Μετά τα πολλά χρόνια της οικονομικής κρίσης, τα τελευταία χρόνια αρχίζουν να σημειώνονται κάποια θετικά σημάδια ανάκαμψης, τα οποία όμως ακόμα δεν αντικατοπτρίζονται στην πραγματική οικονομία και στις επιχειρήσεις. Αν η κατάσταση της οικονομίας βελτιωθεί ακόμα περισσότερο, τότε σιγά-σιγά αυτό θα αρχίσει να φαίνεται και στην κατάσταση του κατασκευαστικού κλάδου, από την στιγμή που θα αυξηθούν οι κάθε είδους επενδύσεις και έργα. Όμως, επειδή η οικονομία είναι αρκετά εύθραυστη, ένα μικρό χτύπημα, μπορεί να προκαλέσει ανεπανόρθωτες συνέπειες. Το γεγονός αυτό, σε συνδυασμό με το γεγονός ότι το οικονομικό περιβάλλον σε όλη την Ευρώπη είναι αρκετά αβέβαιο, μπορεί να οδηγήσει σε μελλοντικά προβλήματα. Έτσι, θα ήταν καλό η ΓΕΚ ΤΕΡΝΑ από την μεριά της, να προετοιμαστεί κατάλληλα, ώστε να αντιμετωπίσει αποτελεσματικά τέτοιου είδους καταστάσεις.

ΑΝΑΛΥΣΗ S.W.O.T. ΤΗΣ ΕΤΑΙΡΕΙΑΣ ΓΕΚ ΤΕΡΝΑ Α.Ε

<p><u>STRENGTHS (ΔΥΝΑΤΑ ΣΗΜΕΙΑ)</u></p> <ol style="list-style-type: none"> 1.Εκτέλεση εμβληματικών έργων ύψιστης σημασίας 2.Τεράστιες επενδύσεις και δημιουργία θέσεων εργασίας 3.Ισχυρό brandname σε Ελλάδα και εξωτερικό 4.Δραστηριοποίηση και σε άλλους τομείς πέρα των κατασκευών 	<p><u>WEAKNESSES (ΑΔΥΝΑΤΑ ΣΗΜΕΙΑ)</u></p> <ol style="list-style-type: none"> 1.Πολύ μικρή ανάκαμψη κατασκευαστικού κλάδου 2.Μείωση του κύκλου εργασιών της ΓΕΚ ΤΕΡΝΑ 3.Σκληρός ανταγωνισμός στον κλάδο
<p><u>OPPORTUNITIES (ΕΥΚΑΙΡΙΕΣ)</u></p> <ol style="list-style-type: none"> 1.Διείσδυση και σε άλλους τομείς 2.Αύξηση των δημοσίων έργων στην Ελλάδα 3.Αύξηση κονδυλίων από το Πρόγραμμα Δημοσίων Επενδύσεων 	<p><u>THREATS (ΑΠΕΙΛΕΣ)</u></p> <ol style="list-style-type: none"> 1.Συναλλαγματικός κίνδυνος 2.Κατάσταση της ελληνικής οικονομίας

4.2 Η ΠΕΡΙΠΤΩΣΗ ΤΟΥ ΕΛΛΑΚΤΩΡ Α.Ε.

Ο όμιλος ΕΛΛΑΚΤΩΡ παρουσιάζεται ως ένας από τους μεγαλύτερους που υπάρχουν σήμερα στην Ελλάδα. Οι δραστηριότητες του επεκτείνονται σε διάφορους τομείς, όπως είναι οι κατασκευές, οι παραχωρήσεις, το περιβάλλον, οι ανανεώσιμες πηγές ενέργειας και η δημιουργία και εκμετάλλευση ακινήτων. Ένα σημαντικό στοιχείο για τον όμιλο ΕΛΛΑΚΤΩΡ είναι η διάκριση του και η ανάληψη της 83^{ης} ανάμεσα στους 100 μεγαλύτερους κατασκευαστικούς ομίλους σε όλο τον κόσμο. Για τον λόγο αυτό, και στην Ελλάδα αλλά και στην Νοτιοανατολική Ευρώπη, ο όμιλος ΕΛΛΑΚΤΩΡ αποτελεί μια ισχυρή δύναμη.

Ο όμιλος ΕΛΛΑΚΤΩΡ μετρά 70 χρόνια εμπειρίας και η ιστορία του αρχίζει από το 1949. Ο όμιλος προέκυψε από την συγχώνευσης τριών μεγάλων ελληνικών κατασκευαστικών εταιρειών, της Τεχνικής Εταιρείας Βόλου (ΤΕΒ) η οποία δημιουργήθηκε το 1949, της Ελληνικής Τεχνοδομικής η οποία ιδρύθηκε το 1955 και της ΑΚΤΩΡ που ιδρύθηκε το 1977. Έπειτα, η διαδικασία δημιουργίας του ομίλου ΕΛΛΑΚΤΩΡ άρχισε το 1999 και ολοκληρώθηκε το 2002 με την απορρόφηση των κατασκευαστικών κλάδων των εταιρειών «ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΤΕΧΝΟΔΟΜΙΚΗ Α.Ε.» και «ΤΕΒ Α.Ε.» από την «ΑΚΤΩΡ Α.Τ.Ε.» και στη συνέχεια με τη συγχώνευση των «ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΤΕΧΝΟΔΟΜΙΚΗ Α.Ε.» και «ΤΕΒ Α.Ε.». Με την ολοκλήρωση αυτής της διαδικασίας προέκυψε η μητρική εταιρεία του Ομίλου «ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΤΕΧΝΟΔΟΜΙΚΗ ΤΕΒ Α.Ε.», η οποία το 2008 άλλαξε την επωνυμία της σε «ΕΛΛΑΚΤΩΡ ΑΝΩΝΥΜΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ» και τον διακριτικό της τίτλο σε «ΕΛΛΑΚΤΩΡ Α.Ε.», η οποία διατηρείται και μέχρι σήμερα. Εν μέσω της πολύ γρήγορης ανάπτυξης του κατασκευαστικού κλάδου στην Ελλάδα στα τέλη της δεκαετίας του 1990 και της τάσης που δημιουργήθηκε για συγχωνεύσεις ώστε να ιδρυθούν ισχυρότεροι κατασκευαστικοί όμιλοι που να είναι ικανοί να ανταπεξέλθουν στις σημαντικές απαιτήσεις δημιουργίας νέων υποδομών κατά τη διάρκεια της δεκαετίας του 2000, στον όμιλο ΕΛΛΑΚΤΩΡ εισήλθαν διάφορες κατασκευαστικές εταιρείες, οι οποίες είτε συγχωνεύτηκαν ή εξαγοράστηκαν, με τις πιο σημαντικές να είναι η «ΤΟΜΗ ΑΝΩΝΥΜΗ ΤΕΧΝΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ», «ΚΑΣΤΩΡ Α.Ε.» και «ΠΑΝΤΕΧΝΙΚΗ Α.Ε.». Παράλληλα μετά το 2000 ο όμιλος αποφάσισε να διαφοροποιήσει τις δραστηριότητες του πέρα από τον κατασκευαστικό τομέα, και για τον λόγο αυτό, εντάχθηκε σε κλάδους όπως η ανάπτυξη ακινήτων, οι παραχωρήσεις, η

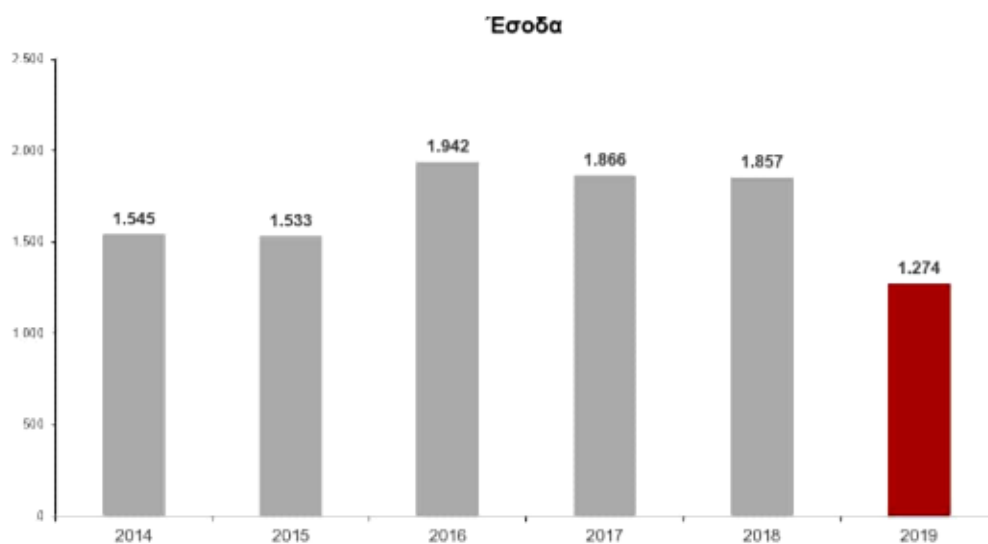
διαχείριση απορριμμάτων και τα αιολικά πάρκα, με την ίδρυση, την εξαγορά ή την απορρόφηση αντίστοιχων εταιρειών (ΑΚΤΩΡ ΠΑΡΑΧΩΡΗΣΕΙΣ Α.Ε., ΗΛΕΚΤΩΡ Α.Ε., REDS Α.Ε. και ΕΛ.ΤΕΧ. ΑΝΕΜΟΣ Α.Ε.). Επίσης, την ίδια περίοδο, αρχίζει και η επέκταση του πέρα από τα ελληνικά σύνορα, με δημιουργία θυγατρικών σε χώρες της Νοτιοανατολικής Ευρώπης και της Μέσης Ανατολής. Σήμερα, ο όμιλος έχει πολύ μεγάλη παρουσία παγκοσμίως, με τις χώρες στις οποίες συμμετέχει να ανέρχονται σε 29 και στις 5 ηπείρους (Ελλάκτωρ, 2020) .

Όπως αναφέρθηκε, οι κύριες δραστηριότητες του ομίλου είναι ο τομέας των κατασκευών, ο τομέας των παραχωρήσεων, ο τομέας του περιβάλλοντος, ο τομέας των ανανεώσιμων πηγών ενέργειας και η εκμετάλλευση του real estate. Ως προς τον τομέα των κατασκευών, ο όμιλος συμμετέχει σε αυτόν μέσω της θυγατρικής του εταιρείας που είναι η ΑΚΤΩΡ. Η τεράστια εμπειρία που έχει η εταιρεία την βοήθησαν αρκετά, ώστε να εκτελέσει με επιτυχία πάρα πολλά έργα, τα οποία απαιτούσαν μεγάλες δυνατότητες. Κάποια από τα σημαντικότερα κατασκευαστικά έργα τα οποία έχει εκτελέσει με μεγάλη επιτυχία σε Ελλάδα και εξωτερικό είναι η κατασκευή της Χρυσής Γραμμής του Μετρό στην Ντόχα, η κατασκευή ενός σημαντικού κομματιού του Ευρωπαϊκού αυτοκινητοδρόμου που ενώνει το Σάλτσμπουργκ της Αυστρίας με την Θεσσαλονίκη μέσω αρκετών Ευρωπαϊκών πρωτευουσών, η ανακαίνιση του ξενοδοχειακού συγκροτήματος του Αστέρα Βουλιαγμένης, η γέφυρα Ρίου-Αντιρρίου, η κατασκευή ενός σημαντικού κομματιού του Αγωγού Φυσικού Αερίου TAP, το μουσείο της Ακρόπολης, η σιδηροδρομική γέφυρα Εκκάρας και πολλά άλλα. Ως προς την δραστηριότητα των παραχωρήσεων, ο όμιλος αντιπροσωπεύεται στην αγορά μέσω της θυγατρικής ΑΚΤΩΡ ΠΑΡΑΧΩΡΗΣΕΙΣ, η οποία έχει καταφέρει να φτιάξει ένα πολύ μεγάλο χαρτοφυλάκιο έργων μέχρι τώρα και για τον λόγο αυτό, κατέχει συμμετοχές σε πολλά έργα και ιδιαίτερα, σε αυτοκινητοδρόμους. Τα σημαντικότερα έργα, τα οποία είναι ύψιστης σημασίας είναι η Αττική Οδός, ο αυτοκινητόδρομος Αιγαίου, η Ολυμπία Οδός, η Μαρίνα Αλίμου και ο αυτοκινητόδρομος Μορέας. Από την πλευρά των δραστηριοτήτων για το περιβάλλον, Ο όμιλος συμμετέχει στον κλάδο του περιβάλλοντος με την θυγατρική του ΗΛΕΚΤΩΡ, η οποία έχει ως κύριο αντικείμενο απασχόλησης την διαχείριση απορριμμάτων και την παραγωγή ενέργειας. Κάποια από τα σημαντικότερα έργα στο τομέα του περιβάλλοντος είναι το ολοκληρωμένο σύστημα διαχείρισης απορριμμάτων στην Περιφέρεια Δυτικής Μακεδονίας, η Μονάδα επεξεργασίας Herpenheim, η αξιοποίηση του βιοαερίου που

παράγεται από τους ΧΥΤΑ, η διαχείριση επικίνδυνων αποβλήτων που προέρχονται από υγειονομικές μονάδες και τα οποία είτε αποτεφρώνει ή αποστειρώνει, η ανακύκλωση στερεών αποβλήτων και τέλος, η μονάδα μηχανικής βιολογικής επεξεργασίας αστικών απορριμμάτων στην Κύπρο. Επίσης, από την πλευρά των δραστηριοτήτων στις ανανεώσιμες πηγές ενέργειας, ο όμιλος συμμετέχει στην αγορά μέσω της μητρικής εταιρείας που είναι η ΕΛΛΑΚΤΩΡ. Κύρια δραστηριότητα της εταιρείας είναι η κατασκευή αιολικών πάρκων. Τα κυριότερα έργα της είναι τα αιολικά πάρκα Κασιδιάρης I & II που βρίσκονται στα Ιωάννινα, τα αιολικά πάρκα Ανατολικό & Δυτικό Άσκιο που βρίσκονται στη Κοζάνη, το αιολικό πάρκο Λύρκειο που βρίσκεται μεταξύ Αργολίδας και Αρκαδίας, το αιολικό πάρκο Μαγούλα Καζάκου που βρίσκεται στην Αλεξανδρούπολη, το αιολικό πάρκο Αγία Δυνατή που βρίσκεται στην Κεφαλονιά, το αιολικό πάρκο Γκρόπες που βρίσκεται στην Μονεμβασιά, το αιολικό πάρκο Πευκιάς που βρίσκεται στην Θήβα και αμέτρητα άλλα σε όλη την Ελλάδα. Τέλος, ως προς την δραστηριότητα της εκμετάλλευσης των ακινήτων και ανάπτυξης αυτών, ο όμιλος συμμετέχει στην αγορά με την θυγατρική REDS. Ο Κλάδος της Ανάπτυξης Ακινήτων εστιάζει σε εμπορικά πάρκα, ψυχαγωγικά κέντρα, οργανωμένα οικιστικά συγκροτήματα, εκθεσιακά κέντρα, κτήρια γραφείων και μεικτών χρήσεων. Ταυτόχρονα, ο τομέας ανάπτυξης ακινήτων του ομίλου ΕΛΛΑΚΤΩΡ παρέχει υπηρεσίες προς τρίτους αναλαμβάνοντας το concept design, την υποστήριξη νομικού, πολεοδομικού, χωροταξικού και τεχνικού πλαισίου ανάπτυξης μεγάλων ιδιωτικών επενδύσεων, τη διαχείριση κατασκευής και ανάπτυξης, τον σχεδιασμό, τη στρατηγική μισθώσεων και τη διαχείριση ακινήτων, καθώς και τη μελέτη βιωσιμότητας και τη σύνταξη επιχειρηματικών πλάνων. Κάποια από τα κυριότερα έργα σε αυτόν τον κλάδο είναι το SMART PARK, το οποίο αποτελεί το μεγαλύτερο εμπορικό πάρκο στην Ελλάδα, το CAMBAS PARK, το ATHENS METROPOLITAN EXPO, το συγκρότημα κατοικιών VILLA CAMBAS, το συγκρότημα κατοικιών NAIADES στο Βουκουρέστι, τα κτήρια του Πανεπιστημίου Αθηνών, η Ακαδημία Πλάτωνος και το ESCAPE CENTER (Ελλάκτωρ, 2020).

Από την πλευρά των οικονομικών μεγεθών του ομίλου ΕΛΛΑΚΤΩΡ, έχει ιδιαίτερο ενδιαφέρον η ανάλυση των σημαντικότερων μεγεθών των οικονομικών καταστάσεων της. Οι πωλήσεις κατέγραψαν αξιοσημείωτη μείωση, η οποία έφτασε και το 30%, και πιο συγκεκριμένα, από τα 1,85 δις € το 2018 έφτασαν τα 1,27 δις € το 2019. Αυτή η μείωση των πωλήσεων καταγράφηκε λόγω της μεγάλης μείωσης που σημειώθηκε κατά κύριο λόγο στην δραστηριότητα των κατασκευών, όταν παράλληλα οι υπόλοιποι τομείς δραστηριότητας της ΕΛΛΑΚΤΩΡ εμφάνιζαν μικρές αυξομειώσεις. Στο παρακάτω διάγραμμα παρουσιάζεται η πορεία των πωλήσεων διαχρονικά από το 2014 έως και το 2019 (Ελλάκτωρ, 2019).

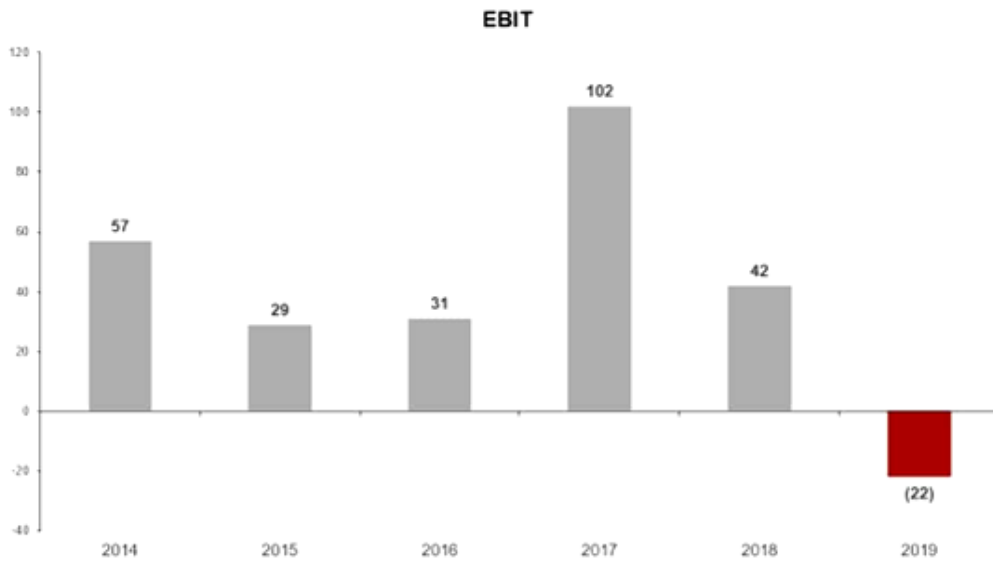
Σχήμα 15 : Πορεία Πωλήσεων-Εσόδων της ΕΛΛΑΚΤΩΡ 2014-2019



Πηγή : [file:///C:/Users/User/Downloads/pdf%20\(1\).pdf](file:///C:/Users/User/Downloads/pdf%20(1).pdf)

Ως προς την κερδοφορία της, τα μικτά κέρδη της σημείωσαν μείωση και ειδικότερα, από τα 137 εκ.€ το 2018 έφτασαν τα 76,5 εκ. € το 2019, παρουσιάζοντας μια πτώση της τάξης του 44%, ποσοστό αρκετά σημαντικό. Ως προς τα αποτελέσματα εκμετάλλευσης, αυτά έχουν αντιστραφεί. Πιο συγκεκριμένα, το 2018 η ΕΛΛΑΚΤΩΡ σημείωσε κέρδη εκμετάλλευσης 41,6 εκ.€, ενώ το 2019 τα κέρδη εξαλείφθηκαν και μετατράπηκαν σε ζημίες, οι οποίες έφτασαν τα 22 εκ.€. Στο παρακάτω διάγραμμα εμφανίζεται η πορεία των αποτελεσμάτων εκμετάλλευσης από το 2014 έως και το 2019, στο οποίο φαίνεται ότι το 2019 είναι το πρώτο έτος που εμφανίζονται ζημίες εκμετάλλευσης (Ελλάκτωρ, 2019).

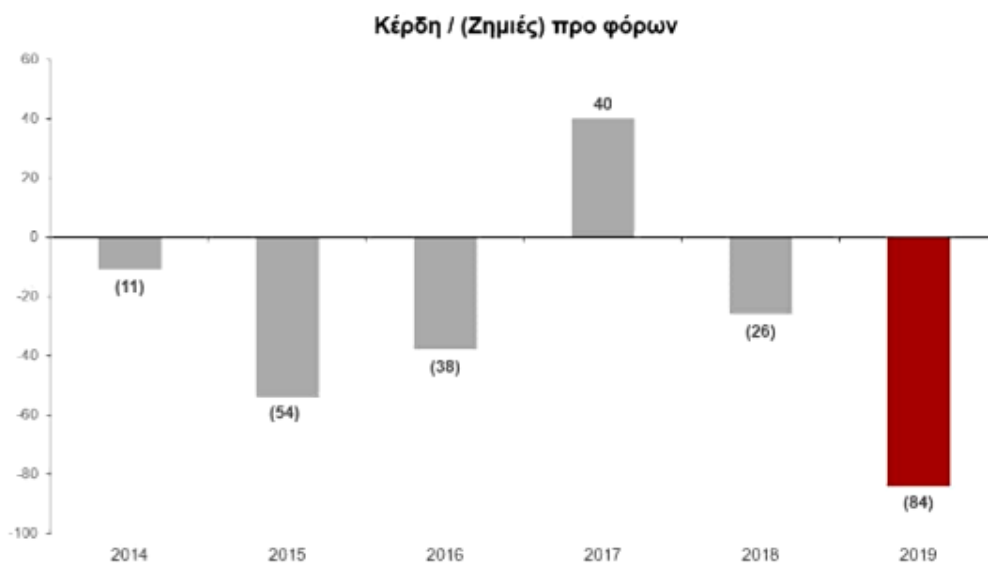
Σχήμα 16 : Πορεία Αποτελεσμάτων Εκμετάλλευσης της ΕΛΛΑΚΤΩΡ 2014-2019



Πηγή : [file:///C:/Users/User/Downloads/pdf%20\(1\).pdf](file:///C:/Users/User/Downloads/pdf%20(1).pdf)

Από την πλευρά των αποτελεσμάτων προ φόρων, η ΕΛΛΑΚΤΩΡ φαίνεται να συνεχίζει να παράγει ζημίες και το 2019 όπως και το 2018 και πιο συγκεκριμένα, το 2018 κατέγραψε ζημίες της τάξης των 25,7 εκ.€ και το 2019, οι ζημίες αυξήθηκαν κατά πολύ και έφτασαν τα 84 εκ. €, οι οποίες είναι και οι μεγαλύτερες σε όλη την διάρκεια της περιόδου 2014-2019, όπως παρουσιάζεται και στο παρακάτω διάγραμμα (Ελλάκτωρ, 2019).

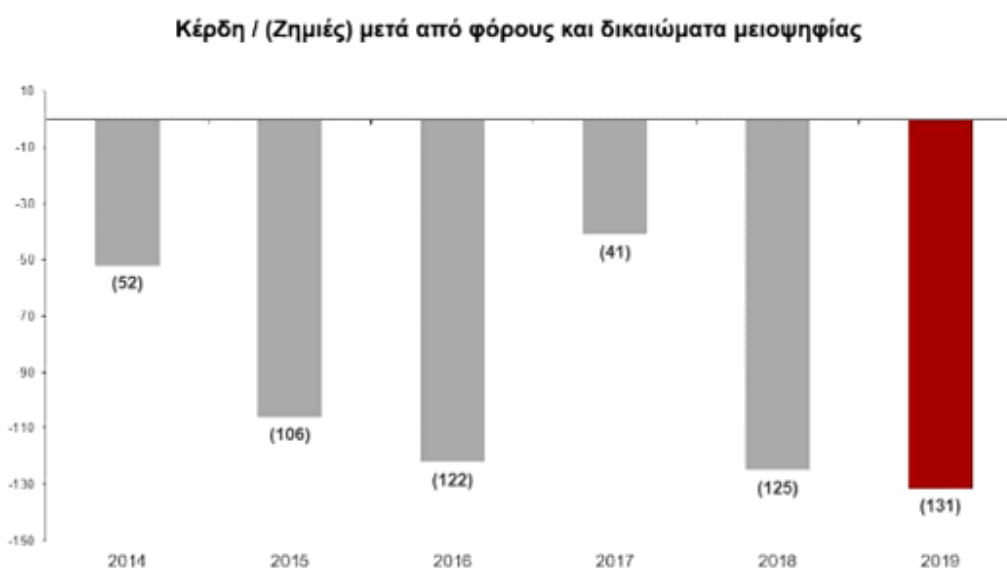
Σχήμα 17 : Πορεία Αποτελεσμάτων Εκμετάλλευσης της ΕΛΛΑΚΤΩΡ 2014-2019



Πηγή : [file:///C:/Users/User/Downloads/pdf%20\(1\).pdf](file:///C:/Users/User/Downloads/pdf%20(1).pdf)

Τέλος, ως προς τα καθαρά αποτελέσματα της ΕΛΛΑΚΤΩΡ, φαίνεται να συνεχίζει να καταγράφει ζημίες και μάλιστα, αρκετά μεγάλες. Το 2018, εμφανίστηκαν ζημίες ύψους 124,6 εκ.€, ενώ το 2019 αυτές αυξήθηκαν περαιτέρω και έφτασαν τα 131,4 εκ.€. Όπως φαίνεται και από το παρακάτω διάγραμμα, σε όλη την περίοδο 2014-2019, παράγονται συνεχώς ζημίες και αυτό έχει ως αποτέλεσμα οι συσσωρευμένες ζημίες να είναι τελικά αρκετά εκτεταμένες (Ελλάκτωρ, 2019).

Σχήμα 18 : Πορεία Καθαρών Αποτελεσμάτων της ΕΛΛΑΚΤΩΡ 2014-2019



Πηγή : [file:///C:/Users/User/Downloads/pdf%20\(1\).pdf](file:///C:/Users/User/Downloads/pdf%20(1).pdf)

Επιπρόσθετα, αξιοσημείωτα είναι και στα στοιχεία του ισολογισμού. Το συνολικό ενεργητικό παρουσίασε μείωση το 2019 σε σχέση με το 2018 και πιο συγκεκριμένα από τα 1,39 δις € το 2018 έφτασε τα 1,25 δις € το 2019. Η μείωση ήταν της τάξης του 10% και αυτή προήλθε κυρίως από την μείωση του κυκλοφορούντος ενεργητικού, από την στιγμή που το πάγιο ενεργητικό παρέμεινε σχετικά σταθερό. Τα ταμειακά διαθέσιμα του ομίλου μειώθηκαν από τα 479 εκ.€ το 2018 στα 298 εκ.€ το 2019, με την μείωση να φτάνει το 37%, ποσοστό αρκετά σημαντικό. Από την πλευρά του παθητικού, οι συσσωρευμένες ζημίες φαίνεται να είναι αρκετές και να φτάνουν τα 605 εκ. €, αυξημένες σε σχέση με το 2018 που ήταν 449 εκ. €. Ο όμιλος φαίνεται ότι τα τελευταία χρόνια δημιουργεί συνεχώς ζημίες και ως εκ τούτου τα οικονομικά της μεγέθη επηρεάζονται αρκετά. Επίσης, ο δανεισμός φαίνεται να είναι αρκετά αυξημένος, και ο βραχυπρόθεσμος και ο μακροπρόθεσμος. Ο μακροπρόθεσμος

δανεισμός εμφανίζεται αυξημένος το 2019 σε σχέση με το 2018 και μάλιστα, έφτασε το 1,38 δις €, όταν το 2018 ήταν 1,25 δις €, με την αύξηση να φτάνει το 10%. Ο βραχυπρόθεσμος δανεισμός είναι μειωμένος το 2019 σε σχέση με το 2018 και πιο συγκεκριμένα, το 2019 ήταν 114,8 εκ.€ και το 2018 ήταν 161,6 εκ.€. Έτσι, ο συνολικός δανεισμός έφτασε το 2019 τα 1,49 δις. €, όταν το 2018 ήταν 1,41 δις €. Οι παρακάτω πίνακες παρουσιάζουν αναλυτικά τις επιμέρους κατηγορίες δανεισμού, βραχυπρόθεσμου και μακροπρόθεσμου (Ελλάκτωρ, 2019).

Πίνακας 2 : Κατάσταση Μακροπρόθεσμου Δανεισμού της ΕΛΛΑΚΤΩΡ 2018-2019

	Σημ.	ΕΝΟΠΟΙΗΜΕΝΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ	
		31-Δεκ-19	31-Δεκ-18
Μακροπρόθεσμος δανεισμός			
Τραπεζικός δανεισμός		145.315	167.824
Υποχρεώσεις μισθώσεων		18.062	1.433
Ομολογιακά Δάνεια		625.510	1.085.398
Ομολογιακό Δάνειο στις διεθνείς κεφαλαιαγορές		586.275	-
Από συνδεδεμένα μέρη	39	-	-
Λοιπά		1.298	-
Σύνολο μακροπρόθεσμου δανεισμού		1.376.459	1.254.655

Πηγή : [file:///C:/Users/User/Downloads/pdf%20\(1\).pdf](file:///C:/Users/User/Downloads/pdf%20(1).pdf)

Πίνακας 3 : Κατάσταση Βραχυπρόθεσμου Δανεισμού της ΕΛΛΑΚΤΩΡ 2018-2019

	Σημ.	ΕΝΟΠΟΙΗΜΕΝΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ	
		31-Δεκ-19	31-Δεκ-18
Βραχυπρόθεσμος δανεισμός			
Τραπεζικές υπεραναλήψεις		9.432	13.187
Τραπεζικός δανεισμός		40.482	79.397
Ομολογιακά Δάνεια		48.743	67.549
Υποχρεώσεις μισθώσεων		6.733	1.478
Λοιπά		9.351	-
Σύνολο βραχυπρόθεσμου δανεισμού		114.741	161.611

Πηγή : [file:///C:/Users/User/Downloads/pdf%20\(1\).pdf](file:///C:/Users/User/Downloads/pdf%20(1).pdf)

Σήμερα, ο όμιλος ΕΛΛΑΚΤΩΡ φαίνεται να αντιμετωπίζει κάποια αξιοσημείωτα προβλήματα, όπως φαίνονται και από τις οικονομικές καταστάσεις. Για τον λόγο αυτό, τον τελευταίο καιρό, έχουν δημιουργηθεί και εσωτερικά προβλήματα, τα οποία τραντάζουν την ηρεμία του ομίλου. Ειδικότερα, ο Ολλανδικός όμιλος Reggeborgh, ο οποίος συμμετέχει στο μετοχικό κεφάλαιο του ομίλου σχεδόν κατά 35%, κατέθεσε αίτημα για έκτακτη Γενική Συνέλευση, στην οποία θα προωθηθεί άμεσα η αλλαγή ηγεσίας και του Διοικητικού Συμβουλίου, καθώς πιστεύει ότι δεν γίνονται όλες οι απαραίτητες ενέργειες, με τις οποίες θα μπορούσε ο όμιλος να ανακάμψει και να κερδίσει σημαντικό κομμάτι της αγοράς. Ακόμα, ο Ολλανδικός όμιλος ζητάει να πραγματοποιηθεί άμεσα διαχειριστικός έλεγχος του ομίλου για τις δύο τελευταίες χρήσεις, ώστε να αποδοθούν τυχόν ευθύνες για την οικονομική κατάσταση του. Τέλος, όπως φαίνεται, τους επόμενους μήνες θα υπάρξουν σημαντικές εξελίξεις στον όμιλο ΕΛΛΑΚΤΩΡ, οι οποίες θα φέρουν καταλυτικές αλλαγές, αλλά και συγκρούσεις ανάμεσα στα μέτωπα των μετόχων³.

4.2.1 ΑΝΑΛΥΣΗ S.W.O.T. ΤΟΥ ΕΛΛΑΚΤΩΡ Α.Ε.

ΔΥΝΑΤΑ ΣΗΜΕΙΑ

Ισχυρό brandname

Ο όμιλος ΕΛΛΑΚΤΩΡ έχει καταφέρει να δημιουργήσει μια πολύ ισχυρή και σημαντική φήμη γύρω από το όνομα της. Έχει δημιουργήσει δυνατούς δεσμούς με τους πελάτες της και για τον λόγο αυτό, την εμπιστεύονται πάρα πολύ. Στην Ελλάδα αποτελεί μια από τις σημαντικότερες κατασκευαστικές εταιρείες, η οποία προσφέρει εγκυρότητα, τηρώντας όλα τα απαιτούμενα χρονοδιαγράμματα. Ακόμη, έχει δημιουργήσει μια πάρα πολύ καλή φήμη και στο εξωτερικό και κυρίως στις χώρες όπου δραστηριοποιείται πιο έντονα. Εκεί, έχει καταφέρει να αναλάβει σημαντικά έργα, τα οποία είναι ύψιστης σημασίας για τις εκάστοτε χώρες. Για τον λόγο αυτό, ολοένα και περισσότερο, αναπτύσσει το πελατολόγιο της στο εξωτερικό, καθώς περισσότεροι πελάτες την εμπιστεύονται, παρατηρώντας ότι ο όμιλος έχει σημαντικές δυνατότητες.

³ <https://www.capital.gr/epixeiriseis/3500195/ti-upostirizei-i-pleura-kallitsantsi-sti-diamaxi-me-tous-ollandous-35-tis-ellaktor-feretai-na-elegxei-i-reggeborgh>

Δραστηριότητες σε πολλούς τομείς

Ο όμιλος ΕΛΛΑΚΤΩΡ έχει καταφέρει εδώ και δεκαετίες να δραστηριοποιείται σε πολλούς τομείς με σχετική επιτυχία στους περισσότερους. Αυτό το γεγονός της δίνει την δυνατότητα να επενδύει κάθε φορά σε διαφορετικούς τομείς και ειδικότερα σε αυτούς με το μικρότερο ρίσκο και έτσι, να αποκομίζει σημαντικά οφέλη. Ακόμα, σε όλους τους τομείς που δραστηριοποιείται μέχρι και σήμερα, κατέχει σημαντικά μερίδια αγοράς και για τον λόγο αυτό, βρίσκεται στις πρώτες θέσεις. Επίσης, ο όμιλος συνεχώς επενδύει σε νέους τομείς, οι οποίοι είναι αναπτυσσόμενοι και θα αποφέρουν μελλοντικά σημαντικά οφέλη.

Τεράστια εμπειρία στον χώρο των κατασκευών

Ο ΕΛΛΑΚΤΩΡ διαθέτει εμπειρία 70 χρόνων στον χώρο των κατασκευών, κάτι το οποίο είναι πολύ σημαντικό, δίνοντας του ένα ανταγωνιστικό πλεονέκτημα έναντι των υπολοίπων εταιρειών του κλάδου. Η πολύχρονη εμπειρία του ομίλου είναι το σήμα κατατεθέν του και αποτελεί το βασικό στοιχείο για το οποίο τον εμπιστεύονται οι πελάτες του. Έτσι, μπορεί να ανταπεξέλθει σε πολύ δύσκολα έργα, κάτω από οποιοσδήποτε συνθήκες, εφαρμόζοντας όλες τις τελευταίες τάσεις της τεχνολογίας. Δίνει πολύ μεγάλη βαρύτητα στην ποιότητα και την ασφάλεια και ως εκ τούτου, τα έργα της πληρούν όλες τις απαιτούμενες προδιαγραφές. Όλα τα παραπάνω αποτελούν εκείνα τα στοιχεία, τα οποία ζητούν οι πελάτες, της Ελλάδας και του εξωτερικού, να έχει μια εταιρεία που θα αναλάβει ένα σημαντικό και μεγάλο έργο.

ΑΔΥΝΑΤΑ ΣΗΜΕΙΑ

Σημαντικές συσσωρευμένες ζημιές

Ένα από τα αδύνατα σημεία του ομίλου είναι το γεγονός ότι τα τελευταία χρόνια δημιουργούνται αρκετά μεγάλες ζημιές, με αποτέλεσμα να συσσωρεύονται αρκετά μεγάλα ποσά. Από το 2014 άρχισαν να προβληματίζονται τα στελέχη του ομίλου, καθώς δημιουργήθηκαν για πρώτη φορά ζημιές σημαντικού ποσού. Στην συνέχεια, και στα επόμενα έτη μέχρι και το 2019, προκύπτουν σημαντικά ποσά ζημιών, τα οποία ο όμιλος δεν μπορεί να τα καλύψει. Επίσης, αυτά τα ποσά ζημιών κρατούν τον όμιλο πίσω στο να συνεχίσει να επενδύει σε άλλους τομείς αλλά το σημαντικότερο είναι ότι μελλοντικά αν συνεχίσουν να παράγονται ζημιές, τότε ίσως και να μειωθεί το πελατολόγιο του και στην Ελλάδα και στο εξωτερικό.

Υψηλός Δανεισμός

Ο όμιλος, τα τελευταία χρόνια, σε μια προσπάθεια να αντιμετωπίσει τα αυξημένα ποσά ζημιών κατέφυγε στον τραπεζικό δανεισμό. Για τον λόγο αυτό, το 2018 και ιδιαίτερος το 2019, παρατηρήθηκε πολύ αυξημένος τραπεζικός δανεισμός, και βραχυπρόθεσμος και μακροπρόθεσμος. Μάλιστα, ο μακροπρόθεσμος δανεισμός βρίσκεται σε επίπεδα πάνω από το 1 δις €, τα οποία θα πρέπει να αποπληρωθούν μέσα στα επόμενα έτη. Όμως, αν τα αποτελέσματα του ομίλου συνεχίσουν να είναι αρνητικά και να δημιουργούνται ζημίες, τότε η εταιρεία δεν θα είναι σε θέση να αποπληρώνει τις δόσεις των δανείων της και ίσως καταφύγει σε ρευστοποίηση των στοιχείων της.

Εσωτερικά προβλήματα

Ο όμιλος ΕΛΛΑΚΤΩΡ αντιμετωπίζει αρκετά εσωτερικά προβλήματα, τα οποία δημιουργήθηκαν κατά κύριο λόγο από τα πολλά οικονομικά προβλήματα και τις τεράστιες συσσωρευμένες ζημίες. Οι μέτοχοι ξεκίνησαν να αντιδρούν με τις πολιτικές που εφαρμόζει ο πρόεδρος και το Διοικητικό Συμβούλιο και για τον λόγο αυτό, ζήτησαν να εξεταστούν όλες οι κινήσεις που διενεργήθηκαν και με τις οποίες έφτασε σε αυτό το σημείο ο όμιλος. Ακόμα, πολλοί από τους μετόχους έχουν έντονες διαμάχες με την σημερινή διοίκηση και ζητούν άμεσα την αλλαγή της, διότι δεν πιστεύουν ότι πραγματοποιούνται κινήσεις για την βελτίωση του ομίλου και της ανταγωνιστικότητας του. Έτσι, εκτός των οικονομικών προβλημάτων, ο όμιλος έχει να αντιμετωπίσει και αρκετά εσωτερικά προβλήματα, τα οποία θα αλλάξουν άρδην το σκηνικό στην διοίκηση του.

ΕΥΚΑΙΡΙΕΣ

Άνοιγμα και σε άλλες αγορές

Ο όμιλος, μέχρι και σήμερα, δραστηριοποιείται έντονα στην Ελλάδα αλλά και σε πολλές περιοχές της Ανατολής. Πέρα από αυτές τις περιοχές, ο όμιλος έχει την ευκαιρία να επεκταθεί και σε χώρες της Δυτικής Ευρώπης. Αυτές οι χώρες, όπως είναι η Γαλλία, το Ηνωμένο Βασίλειο και η Γερμανία, έχουν βελτιώσει την οικονομία τους, όχι στο βέλτιστο σημείο αλλά σε πολύ μεγάλο βαθμό, με αποτέλεσμα να πραγματοποιούνται αρκετά δημόσια έργα αλλά και να αυξάνονται οι ιδιωτικές επενδύσεις, οι οποίες είχαν ανασταλεί λόγω της οικονομικής κρίσης. Έτσι, θα ήταν

καλό για τον όμιλο να επεκταθεί και σε αυτές τις χώρες, ιδρύοντας ένα υποκατάστημα ή μια θυγατρική εταιρεία, ώστε να μην υπάρχουν και μεγάλα κόστη μεταφοράς. Η δραστηριότητα σε αυτές τις χώρες, ίσως, καλύψει μεγάλο μέρος των ζημιών του και του προσδώσει μια σημαντική ώθηση για την βελτίωση των οικονομικών μεγεθών του.

Συνεργασία με ξένες εταιρείες για συγχρηματοδοτούμενα έργα

Ο όμιλος, σε μια προσπάθεια να αυξήσει τα μερίδια του και στην Ελλάδα αλλά και στον εξωτερικό, μπορεί να συνάψει συνεργασίες με άλλες εταιρείες του εξωτερικού, ώστε να αναλαμβάνουν και να εκτελούν από κοινού μεγάλα έργα. Έτσι, θα μπορεί η μία εταιρεία να βοηθά την άλλη και τα έξοδα του έργου να διαιρούνται ώστε να μην θεωρούνται μεγάλα, στην περίπτωση που το αναλάμβανε μόνο μια εταιρεία. Αυτές οι συνεργασίες μπορούν να δημιουργήσουν πολύ μεγάλες προοπτικές και για τις δύο συνεργαζόμενες εταιρείες και θα ωφεληθούν και οι δύο πλευρές.

ΑΠΕΙΛΕΣ

Πανδημία του Covid-19

Μέχρι και σήμερα, η υγειονομική παγκόσμια κρίση του κορονοϊού, έχει επηρεάσει όλο τον κόσμο. Οι οικονομίες έχουν υποστεί τεράστια ύφεση, λόγω της μείωσης της κατανάλωσης και των συνεχόμενων περιορισμών της κυκλοφορίας. Ως εκ τούτου, έχουν μειωθεί όλα τα τρέχοντα και μελλοντικά εγχειρήματα, τα οποία ήταν προγραμματισμένα να πραγματοποιηθούν και αυτό προκάλεσε οικονομική ασφυξία σε πολλές κατασκευαστικές εταιρείες, όπως είναι ο όμιλος ΕΛΛΑΚΤΩΡ, ο οποίος είχε προγραμματίσει αρκετά έργα και επενδύσεις, τα οποία αναβλήθηκαν για το 2021. Αν η πανδημία συνεχίσει να χτυπά τον όμιλο και να αναβάλλει σημαντικές δραστηριότητες και έργα του, τότε θα καταστεί ως μια σημαντική απειλή, όχι μόνο για αυτόν, αλλά και συνολικά για τον κλάδο.

Κίνδυνοι Ρευστότητας

Ο όμιλος, όπως αναφέρθηκε και στην ανάλυση των οικονομικών του μεγεθών για το 2018 και το 2019, έχει πολύ μεγάλες συσσωρευμένες ζημιές αλλά και πολύ μεγάλο δανεισμό. Τα ταμειακά διαθέσιμα μειώθηκαν αρκετά, με την μείωση να φτάνει σχεδόν και το 37%. Όλα τα παραπάνω προβλήματα μπορούν μελλοντικά να

οδηγήσουν σε πολλαπλά προβλήματα ρευστότητας, διότι ο όμιλος ενδέχεται να μην μπορεί να καλύψει την αποπληρωμή των δανείων της, λόγω της μειωμένης ρευστότητας, την οποία πρέπει να διοχετεύσει για την κάλυψη των βασικών λειτουργιών της. Επομένως, θα πρέπει να συγκροτηθεί ένα σχέδιο ανασυγκρότησης, βάση του οποίου θα πρέπει να μειωθεί και αναδιαρθρωθεί ο συνολικός δανεισμός, ώστε να μην δημιουργηθούν προβλήματα με τις τράπεζες.

Συνεχή ανατίμηση των α' υλών

Η αγορά, από την οποία προμηθεύεται ά ύλες ο κατασκευαστικός τομέας, τα τελευταία χρόνια, συνεχώς ανεβάζει έστω και λίγο τις τιμές των προϊόντων, αλλά σήμερα σωρευτικά οι τιμές τους έχουν αυξηθεί κατά πολύ. Αυτό μπορεί αν δημιουργήσει πρόβλημα στον ΕΛΛΑΚΤΩΡ, καθώς θα αυξήσει το κόστος παραγωγής των έργων του. Αυτό θα έχει ως αποτέλεσμα, στην περίπτωση που δεν μπορεί να απορροφήσει την αύξηση των τιμών, να καταθέσει πιο μεγάλο ποσό προσφοράς σε μελλοντικούς διαγωνισμούς για την ανάληψη δημοσίων έργων, με άμεση συνέπεια να υστερεί σε σχέση με τους ανταγωνιστές του. Επομένως, αυτό ίσως οδηγήσει σε μείωση των έργων που αναλαμβάνει και άρα θα μειωθεί ο κύκλος εργασιών του, προκαλώντας και άλλα μελλοντικά προβλήματα, σε συνδυασμό με τα υπάρχοντα που αντιμετωπίζει ο όμιλος.

ΑΝΑΛΥΣΗ S.W.O.T. ΤΟΥ ΕΛΛΑΚΤΩΡ Α.Ε

<p><u>STRENGTHS (ΔΥΝΑΤΑ ΣΗΜΕΙΑ)</u></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Ισχυρό brandname 2. Δραστηριότητες σε πολλούς τομείς 3. Τεράστια εμπειρία στον χώρο των κατασκευών 	<p><u>WEAKNESSES (ΑΔΥΝΑΤΑ ΣΗΜΕΙΑ)</u></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Σημαντικές συσσωρευμένες ζημιές 2. Υψηλός Δανεισμός 3. Εσωτερικά προβλήματα
<p><u>OPPORTUNITIES (ΕΥΚΑΙΡΙΕΣ)</u></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Άνοιγμα και σε άλλες αγορές 2. Συνεργασία με ξένες εταιρείες για συγχρηματοδοτούμενα έργα 	<p><u>THREATS (ΑΠΕΙΛΕΣ)</u></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Πανδημία του Covid-19 2. Κίνδυνοι Ρευστότητας 3. Συνεχή ανατίμηση των α' υλών

4.3 ΣΥΓΚΡΙΣΗ ΕΤΑΙΡΕΙΩΝ ΜΕ ΤΗΝ ΧΡΗΣΗ ΑΡΙΘΜΟΔΕΙΚΤΩΝ

4.3.1. ΣΥΓΚΡΙΣΗ ΜΕΣΩ ΑΡΙΘΜΟΔΕΙΚΤΩΝ ΡΕΥΣΤΟΤΗΤΑΣ

4.3.1.1 ΑΡΙΘΜΟΔΕΙΚΤΗΣ ΓΕΝΙΚΗΣ ΡΕΥΣΤΟΤΗΤΑΣ

Ο αριθμοδείκτης Γενικής ρευστότητας εμφανίζει τον βαθμό στον οποίο μια οικονομική οντότητα έχει την ικανότητα να εκπληρώνει τις υποχρεώσεις της, κυρίως τις βραχυπρόθεσμες, εκμεταλλευόμενη τα στοιχεία του κυκλοφορούντος ενεργητικού. Επιπρόσθετα, παρουσιάζει το περιθώριο ασφαλείας σύμφωνα με το οποίο μπορεί να εξοφλεί τις βραχυπρόθεσμες υποχρεώσεις της ακόμα και στην περίπτωση που δημιουργηθούν προβλήματα στην ρευστοποίηση των στοιχείων του κυκλοφορούντος ενεργητικού ή αυτά ρευστοποιηθούν σε τιμές κάτω από την αξία τους. Ο συγκεκριμένος αριθμοδείκτης για να θεωρηθεί ικανοποιητικός θα πρέπει να λαμβάνει τιμές από 1,5 έως και 2. Μια πολύ μεγάλη τιμή του δείκτη, σημαίνει ότι η εταιρεία δεν χρησιμοποιεί αποτελεσματικά την διαθέσιμη χρηματοδοτική της δυνατότητα, ή ακόμα υπάρχει μεγάλη ποσότητα αποθεμάτων ή τέλος, έχουν δημιουργηθεί προβλήματα στην είσπραξη των απαιτήσεων (Βασιλείου Δ. και Ηρειώτης Ν., 2008).

Ο τύπος του αριθμοδείκτη γενικής ρευστότητας αποτελείται από το πηλίκο της διαίρεσης των στοιχείων του κυκλοφορούντος ενεργητικού με τις βραχυπρόθεσμες υποχρεώσεις. Στον παρακάτω πίνακα, παρουσιάζονται τα αποτελέσματα που προκύπτουν για τον αριθμοδείκτη γενικής ρευστότητας για την περίοδο αναφοράς 2015-2019.

Πίνακας 4 : Αριθμοδείκτης Γενικής ρευστότητας 2015-2019

<u>ΑΡΙΘΜΟΔΕΙΚΤΗΣ ΓΕΝΙΚΗΣ ΡΕΥΣΤΟΤΗΤΑΣ</u>	2015	2016	2017	2018	2019
ΓΕΚ ΤΕΡΝΑ Α.Ε.	1,34	1,42	1,20	1,32	1,44
ΕΛΛΑΚΤΩΡ Α.Ε.	1,46	1,37	1,41	1,49	1,62

Σύμφωνα με τα παραπάνω στοιχεία, παρατηρείται το γεγονός ότι και οι δύο εταιρείες δεν εμφανίζουν τιμές του αριθμοδείκτη γενικής ρευστότητας τουλάχιστον πάνω από 1,5. Από την πλευρά της ΓΕΚ ΤΕΡΝΑ, οι τιμές του δείκτη ξεκινούν από το 1,20 και φτάνουν έως και το 1,44 το 2019. Αυτό σημαίνει ότι δεν μπορεί να αποπληρώσει με τόση μεγάλη ευκολία τις βραχυπρόθεσμες υποχρεώσεις της. Ακόμα, ενώ ο δείκτης παρουσιάζει ανοδική πορεία το 2015 και 2016, λαμβάνοντας τιμές 1,34 και 1,42, αυτή ανακόπτεται το 2017 με την τιμή του να πέφτει στο 1,20. Αυτό συνέβη διότι, το κυκλοφορούν ενεργητικό παρέμεινε σχετικά σταθερό, αλλά οι βραχυπρόθεσμες υποχρεώσεις αυξήθηκαν κατά ένα ποσοστό, κυρίως λόγω της αύξησης του βραχυπρόθεσμου δανεισμού, όπου η επιχείρηση φαίνεται να έλαβε επιπλέον δάνεια. Από την πλευρά του ΕΛΛΑΚΤΩΡ, φαίνεται να έχει λίγο υψηλότερες τιμές του δείκτη γενικής ρευστότητας αλλά και πάλι κάτω από τα αποδεκτά όρια. Μάλιστα, μόνο το 2019 μπόρεσε και πέτυχε τιμή για τον δείκτη πάνω από 1,5 και συγκεκριμένα, στο 1,62. Αυτό συνέβη γιατί, ενώ το κυκλοφορούν ενεργητικό έμεινα σχεδόν σταθερό, οι βραχυπρόθεσμες υποχρεώσεις μειώθηκαν σημαντικά και ιδιαίτερα μειώθηκαν οι υποχρεώσεις προς τους προμηθευτές.

4.3.1.2 ΑΡΙΘΜΟΔΕΙΚΤΗΣ ΕΙΔΙΚΗΣ ΡΕΥΣΤΟΤΗΤΑΣ

Ο υπολογισμός του αριθμοδείκτη Ειδικής Ρευστότητας πραγματοποιείται με την αφαίρεση των αποθεμάτων από το κυκλοφορούν ενεργητικό, από την στιγμή που είναι στοιχεία τα οποία δύσκολα ρευστοποιούνται, ενώ υπάρχει και πιθανότητα να πραγματοποιηθούν ζημιές εάν ρευστοποιηθούν. Όσο υψηλότερες τιμές λαμβάνει ο δείκτης, τόσο μεγαλύτερη είναι η ρευστότητα της επιχείρησης. Σε γενικές γραμμές, τιμές ειδικής ρευστότητας πάνω από το 1,5 είναι επιθυμητές. Στην περίπτωση που η τιμή είναι μικρότερη της μονάδας, δημιουργείται έντονη πιθανότητα η εταιρεία να μην μπορέσει να ανταπεξέλθει σε μια ξαφνική υποχρέωση. Όσο μικρότερη είναι η τιμή τόσο μεγαλύτερη είναι η έκθεση της επιχείρησης στον παραπάνω κίνδυνο (Γκίκας Χ.Δ., 2002).

Ο τύπος του αριθμοδείκτη ειδικής ρευστότητας αποτελείται από το πηλίκο της διαίρεσης των στοιχείων του κυκλοφορούντος ενεργητικού, μειωμένα με το ποσό των αποθεμάτων, με τις βραχυπρόθεσμες υποχρεώσεις. Στον παρακάτω πίνακα

εμφανίζονται τα αποτελέσματα που εξάγονται για τον αριθμοδείκτη ειδικής ρευστότητας για την περίοδο αναφοράς 2015-2019.

Πίνακας 5 : Αριθμοδείκτης Ειδικής ρευστότητας 2015-2019

<u>ΑΡΙΘΜΟΔΕΙΚΤΗΣ ΕΙΔΙΚΗΣ ΡΕΥΣΤΟΤΗΤΑΣ</u>	2015	2016	2017	2018	2019
ΓΕΚ ΤΕΡΝΑ Α.Ε.	1,25	1,36	1,15	1,27	1,38
ΕΛΛΑΚΤΩΡ Α.Ε.	1,42	1,33	1,38	1,46	1,59

Σύμφωνα με τα παραπάνω αποτελέσματα, συμπεραίνεται ότι και αυτός ο δείκτης δείχνει ότι και οι δύο εταιρείες δεν έχουν ικανοποιητικές τιμές, οι οποίες θα πρέπει να είναι πάνω από 1,5. Αυτό σημαίνει ότι και οι δύο ίσως αντιμετωπίζουν κάποιες δυσκολίες να αποπληρώνουν τις βραχυπρόθεσμες υποχρεώσεις τους χρησιμοποιώντας τα στοιχεία του κυκλοφορούντος ενεργητικού. Ακόμα, παρατηρείται ότι οι τιμές του δείκτη ειδικής ρευστότητας δεν έχουν μεγάλη απόκλιση από τις τιμές του δείκτη γενικής ρευστότητας και αυτό σημαίνει ότι τα αποθέματα και των δύο εταιρειών δεν είναι τόσο μεγάλα, ώστε να επηρεάσουν τις τιμές τους. Επίσης, από τα παραπάνω, η ΓΕΚ ΤΕΡΝΑ συγκεντρώνει μικρότερες σχετικά τιμές του δείκτη σε σχέση με τον ΕΛΛΑΚΤΩΡ, που προσπαθεί να προσεγγίσει το 1,5 και μάλιστα, το 2019 πετυχαίνει την τιμή του 1,59.

4.3.2. ΣΥΓΚΡΙΣΗ ΜΕΣΩ ΑΡΙΘΜΟΔΕΙΚΤΩΝ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑΣ

4.3.2.1 ΜΕΣΗ ΠΕΡΙΟΔΟΣ ΕΙΣΠΡΑΞΗΣ ΑΠΑΙΤΗΣΕΩΝ

Η μέση περίοδος εισπραξης των απαιτήσεων προβάλλει την χρονική περίοδο που η εταιρεία περιμένει να εισπράξει τα χρήματα της, ή αλλιώς, παρουσιάζει το χρονικό διάστημα από όταν πραγματοποιήθηκε η πώληση επί πιστώσει μέχρι την τελική εξόφληση της σε μετρητά. Αυτό το χρονικό περιθώριο αντικατοπτρίζει την αποτελεσματικότητα της εταιρείας να εισπράττει τις απαιτήσεις της έγκαιρα. Όσο μεγαλύτερο είναι το χρονικό διάστημα εισπραξης των απαιτήσεων, τόσο μεγαλύτερη είναι η πιθανότητα δημιουργίας ζημιών από επισφαλείς απαιτήσεις (Βασιλείου Δ. και Ηρειώτης Ν., 2008).

Η μέση περίοδος είσπραξης των απαιτήσεων υπολογίζεται από την διαίρεση των απαιτήσεων διά τις συνολικές πωλήσεις και το αποτέλεσμα του πηλίκου πολλαπλασιασμένο με το 365, ώστε να μας παρουσιάσει το χρονικό διάστημα σε ημέρες. Παρακάτω παρουσιάζονται αναλυτικά τα αποτελέσματα για την περίοδο εξέτασης 2015-2019.

Πίνακας 6 : Μέση περίοδος είσπραξης απαιτήσεων 2015-2019

<u>ΜΕΣΗ ΠΕΡΙΟΔΟΣ ΕΙΣΠΡΑΞΗΣ</u> <u>ΑΠΑΙΤΗΣΕΩΝ ΣΕ ΗΜΕΡΕΣ</u>	2015	2016	2017	2018	2019
ΓΕΚ ΤΕΡΝΑ Α.Ε.	119,6	87,8	59,5	76,6	93,9
ΕΛΛΑΚΤΩΡ Α.Ε.	270,5	216,5	179,8	145,8	232,2

Σύμφωνα με τα παραπάνω αποτελέσματα, παρατηρείται ότι ο ΕΛΛΑΚΤΩΡ εμφανίζει τεράστιο χρονικό διάστημα είσπραξης των απαιτήσεων του. Αυτό σημαίνει ότι οι πελάτες του αργούν πάρα πολύ μέχρι να αποπληρώσουν τις αγορές τους, με αποτέλεσμα να δημιουργούνται προβλήματα είσπραξης των απαιτήσεων στον ΕΛΛΑΚΤΩΡ. Μόνο το 2017 και το 2018, ο όμιλος κατάφερε να μειώσει σχετικά το χρονικό διάστημα είσπραξης των απαιτήσεων της, αλλά το 2015, το 2016 αλλά ακόμα και η περσινή χρήση του 2019, εμφάνισαν πολύ μεγάλα διαστήματα αναμονής της εταιρείας μέχρι να εισπράξει τα χρήματά της. Για τον λόγο αυτό, είναι καλό ο ΕΛΛΑΚΤΩΡ να αναθεωρήσει την πολιτική της σχετικά με τον χρόνο πίστωσης που δίνει στους πελάτες της, διότι αν συνεχίσει να αναμένει για τόσο μεγάλο χρονικό διάστημα μέχρι να εισπράξει τα χρήματά της, τότε ίσως δημιουργηθούν και περαιτέρω προβλήματα ρευστότητας. Από την άλλη μεριά, η ΓΕΚ ΤΕΡΝΑ φαίνεται να αναμένει σαφώς πολύ μικρότερο χρονικό διάστημα μέχρι να εισπράξει τα χρήματά των πωλήσεών της. Μάλιστα, αυτό έχει βελτιωθεί σε σχέση με το 2015 και έφτασε ακόμα να μειωθεί και στο μισό χρονικό διάστημα το 2017. Έκτοτε, το μέσο διάστημα μέχρι την είσπραξη αυξήθηκε αλλά όχι σημαντικά και έφτασε τελικά το 2019 να είναι περίπου ένα τρίμηνο, που θεωρείται αρκετά ικανοποιητικό.

4.3.2.2 ΜΕΣΗ ΠΕΡΙΟΔΟΣ ΠΛΗΡΩΜΗΣ ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΩΝ

Η μέση περίοδος πληρωμής των υποχρεώσεων εμφανίζει το χρονικό περιθώριο που χρειάζεται μέχρι να αποπληρωθούν οι υποχρεώσεις της εταιρείας προς τους πιστωτές της. Για παράδειγμα, δείχνουν το χρονικό διάστημα από την πραγματοποίηση μιας αγοράς της εταιρείας από έναν προμηθευτή της, μέχρι την εξόφληση της. Όσο το δυνατόν μικρότερο είναι το χρονικό περιθώριο που χρειάζεται η εταιρεία, τόσο γρηγορότερα εξοφλεί τις βραχυπρόθεσμες υποχρεώσεις της (Βασιλείου Δ. και Ηρειώτης Ν., 2008).

Η μέση περίοδος πληρωμής των υποχρεώσεων προκύπτει από την διαίρεση των βραχυπρόθεσμων υποχρεώσεων με το κόστος πωληθέντων και στην συνέχεια, πολλαπλασιασμένο με το 365, ώστε να προκύψει το διάστημα σε ημέρες. Παρακάτω παρουσιάζονται αναλυτικά τα αποτελέσματα για την περίοδο εξέτασης 2015-2019.

Πίνακας 7 : Μέση περίοδος πληρωμής υποχρεώσεων 2015-2019

<u>ΜΕΣΗ ΠΕΡΙΟΔΟΣ ΠΛΗΡΩΜΗΣ ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΩΝ ΣΕ ΗΜΕΡΕΣ</u>	2015	2016	2017	2018	2019
ΓΕΚ ΤΕΡΝΑ Α.Ε.	381,7	389,7	453	324,77	356,76
ΕΛΛΑΚΤΩΡ Α.Ε.	342,7	264,8	244,8	197,6	234,6

Παρατηρώντας τα παραπάνω στοιχεία, συμπεραίνεται ότι η εταιρεία ΓΕΚ ΤΕΡΝΑ εμφανίζει πολύ μεγάλο χρονικό περιθώριο πληρωμής των υποχρεώσεων της. Αυτό σημαίνει ότι καθυστερεί αρκετά μέχρι να πληρώσει τους προμηθευτές ή τις δανειακές υποχρεώσεις της, με αυτό το διάστημα να διαμορφώνεται από ένα χρόνο μέχρι και ενάμιση χρόνο. Έτσι, ενώ η ΓΕΚ ΤΕΡΝΑ εισπράττει αρκετά γρήγορα τις απαιτήσεις από τους πελάτες της, καθυστερεί αρκετά να πληρώσει τις βραχυπρόθεσμες υποχρεώσεις της. Από την άλλη πλευρά, ο ΕΛΛΑΚΤΩΡ ξεκίνησε το 2015 με ένα μεγάλο διάστημα αποπληρωμής των υποχρεώσεων, αλλά στην συνέχεια έγινε μια σοβαρή προσπάθεια μείωσης του. Κατά την διάρκεια των ετών, φαίνεται ότι στο 2019, το διάστημα αυτό μειώθηκε κατά 100 ημέρες σε σχέση με το 2015, το οποίο είναι πολύ σημαντικό. Έτσι, στην περσινή χρήση του 2019, το διάστημα διαμορφώθηκε σε 234 ημέρες ή αλλιώς σε 8 μήνες. Συνολικά, και οι δύο εταιρείες εμφανίζουν σχετικά υψηλά χρονικά διαστήματα αποπληρωμής των υποχρεώσεων

τους. Τελικά, θα ήταν καλό να αναθεωρήσουν την πολιτική προς τους διάφορους πιστωτές για να μην δημιουργηθούν προβλήματα στις συνεργασίες τους.

4.3.2.3 ΚΥΚΛΟΦΟΡΙΑΚΗ ΤΑΧΥΤΗΤΑ ΑΠΟΘΕΜΑΤΩΝ

Η κυκλοφοριακή ταχύτητα αποθεμάτων παρουσιάζει το πόσο γρήγορα τα αποθέματα ανακυκλώνονται για να πετύχουν το ποσό πωλήσεων που στοχεύει η εταιρεία. Έτσι, η τιμή 2 της κυκλοφοριακής ταχύτητας αποθεμάτων σημαίνει ότι ένα εμπόρευμα ανακυκλώνεται 2 φορές τον χρόνο. Δηλαδή, αυτή η τιμή δείχνει ότι παραμένει αποθηκευμένο έξι μήνες μέχρι την πώληση. Επομένως, αυτός ο αριθμοδείκτης παρουσιάζει το πόσο γρήγορα ή αργά πωλεί η εταιρεία τα αποθέματά της. Οπότε, όσο υψηλότερες είναι οι τιμές που παίρνει ο δείκτης, τόσο καλύτερα λειτουργεί η επιχείρηση, αφού από την στιγμή που οι ποσότητες των αποθεμάτων είναι περιορισμένες, θα μειωθούν και τα έξοδα αποθήκευσης και συντήρησης (Γκίκας Χ.Δ., 2002).

Η κυκλοφοριακή ταχύτητα των αποθεμάτων υπολογίζεται από την διαίρεση των πωλήσεων με τα αποθέματα. Στον παρακάτω πίνακα προβάλλονται τα αποτελέσματα για την περίοδο 2015-2019.

Πίνακας 8 : Κυκλοφοριακή Ταχύτητα Αποθεμάτων 2015-2019

<u>ΚΥΚΛΟΦΟΡΙΑΚΗ ΤΑΧΥΤΗΤΑ ΑΠΟΘΕΜΑΤΩΝ</u>	2015	2016	2017	2018	2019
ΓΕΚ ΤΕΡΝΑ Α.Ε.	12,4	20,5	21,8	26,6	20,1
ΕΛΛΑΚΤΩΡ Α.Ε.	34,2	42,1	47,0	66,3	47,2

Σύμφωνα με τα παραπάνω αποτελέσματα, συμπεραίνεται ότι και οι δύο εταιρείες έχουν αρκετά υψηλή κυκλοφοριακή ταχύτητα αποθεμάτων. Αυτό σημαίνει ότι τα παραγόμενα προϊόντα τους δεν παραμένουν για μεγάλο χρονικό διάστημα χωρίς να διατίθενται στην αγορά, αλλά μόνο κάποιες μέρες. Η ΓΕΚ ΤΕΡΝΑ φαίνεται να παρουσιάζει πιο μικρή κυκλοφοριακή ταχύτητα αποθεμάτων, συγκριτικά με τον ΕΛΛΑΚΤΩΡ, αλλά και πάλι θεωρείται υψηλή και αρκετά ικανοποιητική. Από την μεριά του ΕΛΛΑΚΤΩΡ, η τιμές που λαμβάνει ο αριθμοδείκτης είναι αρκετά υψηλές

και αυτό σημαίνει ότι, τα προϊόντα του ανακυκλώνονται αρκετές φορές μέσα στο έτος, παραμένοντας στις αποθήκες για πολύ μικρό χρονικό διάστημα.

4.3.2.4 ΚΥΚΛΟΦΟΡΙΑΚΗ ΤΑΧΥΤΗΤΑ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟΥ

Ο δείκτης κυκλοφοριακής ταχύτητας ενεργητικού παρουσιάζει τα έσοδα, που παράγονται από κάθε ένα ευρώ που έχει επενδυθεί στα στοιχεία του ενεργητικού. Με άλλα λόγια, προβάλλει το κατά πόσο αποτελεσματικά γίνεται η χρήση του ενεργητικού στην δημιουργία πωλήσεων. Στην περίπτωση που ο δείκτης παίρνει υψηλές τιμές, τότε αυτό σημαίνει ότι η εταιρεία εκμεταλλεύεται όσο πιο εντατικά μπορεί όλο το ενεργητικό της. Από την άλλη μεριά, αν ο δείκτης παίρνει χαμηλές τιμές, τότε αυτό δείχνει ότι δεν διαχειρίζεται εντατικά το ενεργητικό της εταιρείας για την δημιουργία πωλήσεων (Γκλεζάκος Μ., 2012).

Η κυκλοφοριακή ταχύτητα του ενεργητικού υπολογίζεται από την διαίρεση των πωλήσεων με το σύνολο του ενεργητικού. Στον παρακάτω πίνακα παρουσιάζονται αναλυτικά τα αποτελέσματα για την περίοδο 2015-2019.

Πίνακας 9 : Κυκλοφοριακή Ταχύτητα Ενεργητικού 2015-2019

<u>ΚΥΚΛΟΦΟΡΙΑΚΗ ΤΑΧΥΤΗΤΑ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟΥ</u>	2015	2016	2017	2018	2019
ΓΕΚ ΤΕΡΝΑ Α.Ε.	0,37	0,38	0,29	0,35	0,27
ΕΛΛΑΚΤΩΡ Α.Ε.	0,38	0,50	0,53	0,58	0,42

Σύμφωνα με τα παραπάνω αποτελέσματα, και οι δύο εταιρείες φαίνεται να συγκεντρώνουν χαμηλές τιμές του αριθμοδείκτη κυκλοφοριακής ταχύτητας ενεργητικού. Αυτό σημαίνει ότι δεν αξιοποιούν όσο αποδοτικά μπορούν τα διάφορα στοιχεία του ενεργητικού τους. Σε λογικά πλαίσια, οι τιμές του δείκτη θα έπρεπε να βρίσκονται κοντά στην μονάδα ή ακόμα και να την ξεπερνούν, διότι για κάθε ευρώ επένδυσης στα στοιχεία του ενεργητικού, θα πρέπει να παράγονται πωλήσεις τουλάχιστον ίσης αξίας με το ένα ευρώ ή ακόμα και παραπάνω, ώστε η επένδυση να θεωρηθεί κερδοφόρα. Έτσι, παρατηρείται ότι η ΓΕΚ ΤΕΡΝΑ σημειώνει χαμηλές

τιμές του παραπάνω δείκτη, φτάνοντας μέχρι το 38%. Έτσι, οι επενδύσεις στο σύνολο του ενεργητικού φαίνεται ότι δεν αποδίδουν τα μέγιστα στην δημιουργία περαιτέρω πωλήσεων. Από την μεριά του ΕΛΛΑΚΤΩΡ, παρατηρούνται ελαφρά υψηλότερες τιμές του δείκτη κυκλοφοριακής ταχύτητας ενεργητικού, προσεγγίζοντας σχεδόν το 60%. Αυτή την τιμή την πέτυχε μόνο για ένα έτος, το 2018, καθώς όλα τα υπόλοιπα έτη οι δείκτες ήταν κάτω του 53%. Επομένως, και σε αυτή την περίπτωση, οι επενδύσεις στα στοιχεία του ενεργητικού δεν αποδίδουν τα μέγιστα δυνατά οφέλη, καθώς η εταιρεία δεν χρησιμοποιεί το ενεργητικό της πλήρως και αποδοτικά.

4.3.3 ΣΥΓΚΡΙΣΗ ΜΕΣΩ ΑΡΙΘΜΟΔΕΙΚΤΩΝ ΑΠΟΔΟΤΙΚΟΤΗΤΑΣ

4.3.3.1 ΠΕΡΙΘΩΡΙΟ ΜΙΚΤΟΥ ΚΕΡΔΟΥΣ

Το περιθώριο μικτού κέρδους παρουσιάζει το κατά πόσο η επιχείρηση μπορεί να καλύψει τα διάφορα είδη κόστους που δαπανά. Μεγάλο περιθώριο μεικτού κέρδους δείχνει ότι η εταιρεία μπορεί να πραγματοποιήσει πωλήσεις σε υψηλές τιμές και ταυτόχρονα με το μικρότερο κόστος πωληθέντων, δηλαδή μια εταιρεία είναι αποτελεσματική και κερδοφόρα, όταν ο αριθμοδείκτης λαμβάνει υψηλές τιμές και από αυτό συμπεραίνεται ότι είναι ικανή να καλύπτει τα κόστη της και ταυτόχρονα, να προκύπτει ένα ικανοποιητικό καθαρό κέρδος (Βασιλείου Δ. και Ηρειώτης Ν., 2008).

Ο αριθμοδείκτης περιθωρίου μικτού κέρδους υπολογίζεται από την διαίρεση του μικτού κέρδους με τις πωλήσεις. Στον παρακάτω πίνακα εμφανίζονται αναλυτικά τα αποτελέσματα για την περίοδο 2015-2019.

Πίνακας 10 : Περιθώριο Μικτού Κέρδους 2015-2019

<u>ΠΕΡΙΘΩΡΙΟ ΜΙΚΤΟΥ ΚΕΡΔΟΥΣ</u>	2015	2016	2017	2018	2019
ΓΕΚ ΤΕΡΝΑ Α.Ε.	11,3%	18,3%	19,8%	16,9%	20,5%
ΕΛΛΑΚΤΩΡ Α.Ε.	8,6%	6,5%	11,4%	7,4%	6%

Σύμφωνα με τα παραπάνω αποτελέσματα, παρατηρείται ότι και οι δύο εταιρείες λειτουργούν με σχετικά χαμηλά ποσοστά μικτού κέρδους. Αυτό συμβαίνει λόγω της οικονομικής κρίσης που δεν δίνει την δυνατότητα στις εταιρείες να διεκδικήσουν υψηλά ποσοστά κερδών, αλλά και επίσης, διότι ο κατασκευαστικός κλάδος έχει υποστεί τρομερές συνέπειες περισσότερες από όλους τους κλάδους της ελληνικής οικονομίας. Η ΓΕΚ ΤΕΡΝΑ φαίνεται να έχει σταθερά αυξανόμενα ποσοστά μικτού κέρδους κατά την διάρκεια της εξεταζόμενης περιόδου. Αυτό δείχνει ότι συνεχώς προσπαθεί να επεκταθεί στον κλάδο, αυξάνοντας τις πωλήσεις της και πραγματοποιώντας της παραγωγή της με το μικρότερο δυνατό κόστος. Συγκριτικά με τον ΕΛΛΑΚΤΩΡ, η ΓΕΚ ΤΕΡΝΑ φαίνεται να συγκεντρώνει διπλάσια ποσοστά περιθωρίου μικτού κέρδους και έτσι, αποκομίζει περισσότερα μικτά κέρδη. Αυτό σημαίνει ότι πραγματοποιήσει πωλήσεις σε υψηλότερες τιμές και ταυτόχρονα με το μικρότερο κόστος πωληθέντων, σε σχέση με τον ΕΛΛΑΚΤΩΡ, που δεν το πετυχαίνει σε τέτοιο βαθμό.

4.3.3.2 ΠΕΡΙΘΩΡΙΟ ΚΑΘΑΡΟΥ ΚΕΡΔΟΥΣ

Το περιθώριο καθαρού κέρδους παρουσιάζει το ποσοστό του καθαρού κέρδους που πετυχαίνει μια επιχείρηση μέσω των πωλήσεων της. Με άλλα λόγια, δείχνει το καθαρό κέρδος, το οποίο υπολογίζεται μετά την αφαίρεση από τις πωλήσεις, του κόστους πωληθέντων και των άλλων εξόδων. Σημαντικό είναι ότι όσο μεγαλύτερες τιμές λαμβάνει, τόσο πιο κερδοφόρα είναι.

Το περιθώριο καθαρού κέρδους υπολογίζεται από την διαίρεση του καθαρού κέρδους με τις πωλήσεις. Στον παρακάτω πίνακα υπολογίζονται αναλυτικά τα αποτελέσματα για την περίοδο 2015-2019.

Πίνακας 11 : Περιθώριο Καθαρού Κέρδους 2015-2019

<u>ΠΕΡΙΘΩΡΙΟ ΚΑΘΑΡΟΥ ΚΕΡΔΟΥΣ</u>	2015	2016	2017	2018	2019
ΓΕΚ ΤΕΡΝΑ Α.Ε.	-0,43%	3,94%	8%	2,55%	4,82%
ΕΛΛΑΚΤΩΡ Α.Ε.	-5,89%	-4,98%	-0,51%	-5,15%	-8,30%

Σύμφωνα με τα παραπάνω αποτελέσματα, παρατηρείται το γεγονός ότι ο ΕΛΛΑΚΤΩΡ παρουσιάζει αρνητικό περιθώριο καθαρού κέρδους, το οποίο σημαίνει ότι παράγει ζημίες. Όπως αναφέρθηκε και παραπάνω, ο ΕΛΛΑΚΤΩΡ παράγει ζημίες από το 2014 και έτσι, τα αποτελέσματά της είναι πάντα αρνητικά. Για τον λόγο αυτό, οι συσσωρευμένες ζημίες είναι πάρα πολύ μεγάλες, επιβαρύνοντας τις οικονομικές του καταστάσεις. Από την άλλη πλευρά, η ΓΕΚ ΤΕΡΝΑ παρουσίασε ζημίες μόνο το 2015 και για τον λόγο αυτό, το ποσοστό του είναι αρνητικό. Στην συνέχεια, τα περιθώρια καθαρού κέρδους είναι μόνο θετικά, δείχνοντας ότι η κερδοφορία της ξεκινά να βρίσκεται σε ικανοποιητικά επίπεδα. Παρόλα αυτά, τα ποσοστά είναι σχετικά χαμηλά, αλλά όπως υπογραμμίστηκε και παραπάνω, οι κατασκευαστικές εταιρείες δεν μπορούν να πετύχουν μεγαλύτερα ποσοστά κερδών, λόγω των ανεπανόρθωτων συνεπειών της οικονομικής κρίσης στον κλάδο, ο οποίος μόλις το 2019 ξεκίνησε να αναθεωρείται και να επανεκκινείται.

4.3.3.3 ΑΠΟΔΟΤΙΚΟΤΗΤΑ ΙΔΙΩΝ ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ R.O.E.

Ο παρόν αριθμοδείκτης εκφράζει το κατά πόσο απασχολούνται αποτελεσματικά τα ίδια κεφάλαια της κάθε εταιρείας, τα οποία αποτελούν τα κεφάλαια των ιδιοκτητών. Πιο αναλυτικά, παρουσιάζει την αποτελεσματικότητα με την οποία τα ίδια κεφάλαια χρησιμοποιούνται και επιπρόσθετα, δείχνει τα κέρδη που προκύπτουν από την χρήση τους. Επομένως, όταν ο δείκτης λαμβάνει υψηλές τιμές, αυτό σημαίνει ότι η εταιρεία παρουσιάζει καλή κερδοφορία και χρησιμοποιεί πλήρως και αποδοτικά τα ίδια κεφάλαια, ενώ σε αντίθετη περίπτωση, ένας δείκτης, ο οποίος λαμβάνει χαμηλές τιμές, δείχνει ότι η εταιρεία έχει ορισμένα σημαντικά προβλήματα σε κάποια τμήματά, για παράδειγμα στη διοίκηση, και στην πολύ υψηλή επένδυση κεφαλαίων.

Ο αριθμοδείκτης αποδοτικότητας ιδίων κεφαλαίων υπολογίζεται από την διαίρεση του καθαρού κέρδους με τα ίδια κεφάλαια. Στον παρακάτω πίνακα εμφανίζεται αναλυτικά η πορεία του δείκτη για την περίοδο 2015-2019 και για τις δύο εταιρείες.

Πίνακας 12 : Αποδοτικότητα Ιδίων Κεφαλαίων 2015-2019

<u>ΑΠΟΔΟΤΙΚΟΤΗΤΑ ΙΔΙΩΝ ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ</u>	2015	2016	2017	2018	2019
ΓΕΚ ΤΕΡΝΑ Α.Ε.	-0,75%	7,66%	12,43%	4,92%	7,27%
ΕΛΛΑΚΤΩΡ Α.Ε.	-8,76%	-10,84%	-1,12%	-15,12%	-19,83%

Σύμφωνα με τα παραπάνω αποτελέσματα, παρατηρούμε ότι ο ΕΛΛΑΚΤΩΡ παρουσιάζει καθόλη την διάρκεια της περιόδου αρνητική αποδοτικότητα ιδίων κεφαλαίων. Αυτό συμβαίνει, διότι σε όλα τα έτη παράγονται ζημιές. Έτσι, σύμφωνα με τις τιμές του δείκτη, συμπεραίνεται ότι ο ΕΛΛΑΚΤΩΡ δεν χρησιμοποιεί πλήρως και αποδοτικά τα ίδια κεφάλαια του για την πραγματοποίηση κερδών, με αποτέλεσμα να δημιουργούνται αρκετά προβλήματα σε διάφορα τμήματα λειτουργίας. Από την άλλη πλευρά, η ΓΕΚ ΤΕΡΝΑ, φαίνεται να έχει αρνητική αποδοτικότητα ιδίων κεφαλαίων μόνο το πρώτο έτος εξέτασης, δηλαδή το 2015, στο οποίο δημιουργήθηκαν μικρές ζημιές χρήσης. Στην συνέχεια, όμως, η εταιρεία μπόρεσε πολύ σύντομα να αντιστρέψει το κλίμα και να δημιουργήσει κέρδη, με αποτέλεσμα όλα τα υπόλοιπα έτη η αποδοτικότητα ιδίων κεφαλαίων να είναι μόνο θετική. Μάλιστα, το 2017, κατάφερε να φτάσει μέχρι και το 12%, το οποίο θεωρείται αρκετά ικανοποιητικό για μια κατασκευαστική εταιρεία, ενώ το 2019 έφτασε λίγο πάνω από το 7%. Έτσι, η ΓΕΚ ΤΕΡΝΑ, σε σύγκριση με τον ΕΛΛΑΚΤΩΡ, φαίνεται ότι χρησιμοποιεί περισσότερο αποδοτικά και λειτουργικά τα ίδια κεφάλαιά της, με αποτέλεσμα να παράγοντα συνεχώς περισσότερα κέρδη.

4.3.3.4 ΑΠΟΔΟΤΙΚΟΤΗΤΑ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟΥ Ρ.Ο.Α.

Αυτός ο αριθμοδείκτης υπογραμμίζει την αποδοτικότητα των συνολικών περιουσιακών στοιχείων μιας εταιρείας. Η αποδοτικότητα του ενεργητικού αντικατοπτρίζει την δυνατότητα που έχει η εκάστοτε εταιρεία να χρησιμοποιεί πλήρως και αποδοτικά όλα τα πάγια στοιχεία της για την υλοποίηση των καθαρών κερδών που έχουν τεθεί ως στόχος.

Ο αριθμοδείκτης αποδοτικότητας του ενεργητικού υπολογίζεται από την διαίρεση του καθαρού κέρδους με το σύνολο του ενεργητικού. Στον παρακάτω πίνακα εμφανίζονται τα αποτελέσματα για την περίοδο 2015-2019.

Πίνακας 13 : Αποδοτικότητα Ενεργητικού 2015-2019

<u>ΑΠΟΔΟΤΙΚΟΤΗΤΑ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟΥ</u>	2015	2016	2017	2018	2019
ΓΕΚ ΤΕΡΝΑ Α.Ε.	-0,16%	1,49%	2,32%	0,89%	1,29%
ΕΛΛΑΚΤΩΡ Α.Ε.	-2,25%	-2,50%	-0,27%	-2,96%	-3,46%

Σύμφωνα με τα παραπάνω αποτελέσματα, παρατηρείται ότι η ΓΕΚ ΤΕΡΝΑ, και σε αυτή την περίπτωση όπως τον προηγούμενο δείκτη, μόνο στο πρώτο έτος, το 2015, η αποδοτικότητα ενεργητικού είναι αρνητική, διότι υπήρχαν ζημίες σε εκείνη την χρήση. Στην συνέχεια, το κλίμα ήταν μόνο θετικό και αυτό είχε ως αποτέλεσμα, η αποδοτικότητα των στοιχείων του ενεργητικού να είναι μόνο θετική. Το υψηλότερο ποσοστό το πέτυχε το 2017, φτάνοντας μέχρι και το 2,32%, ενώ το 2019 βρισκόταν στο 1,29%. Αν και τα ποσοστά είναι θετικά, εντούτοις, θεωρούνται χαμηλά, με αποτέλεσμα να συμπεραίνεται ότι η εταιρεία δεν χρησιμοποιεί όσο αποδοτικά μπορεί τα στοιχεία του ενεργητικού της και έτσι, κάθε μια επένδυση στο ενεργητικό της δεν φαίνεται να αποδίδει τα μέγιστα στην δημιουργία κερδών. Από την άλλη πλευρά, ο ΕΛΛΑΚΤΩΡ, σημειώνει μόνο αρνητική αποδοτικότητα ενεργητικού, διότι κάθε χρόνο παράγει σημαντικά ποσοστά ζημιών, με αποτέλεσμα να επηρεάζονται τα ποσοστά των δεικτών. Μάλιστα, οι αρνητικές τιμές του δείκτη φαίνονται να είναι συνεχώς αυξανόμενες, το οποίο σημαίνει ότι οι επενδύσεις στα στοιχεία του ενεργητικού δεν είναι ικανές να αντιστρέψουν το κακό κλίμα του ομίλου.

4.3.4 ΣΥΓΚΡΙΣΗ ΜΕΣΩ ΑΡΙΘΜΟΔΕΙΚΤΩΝ ΚΕΦΑΛΑΙΑΚΗΣ ΔΙΑΡΘΡΩΣΗΣ

4.3.3.1 ΑΡΙΘΜΟΔΕΙΚΤΗΣ ΙΔΙΩΝ ΠΡΟΣ ΣΥΝΟΛΙΚΩΝ ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ

Ο αριθμοδείκτης ιδίων προς συνολικά κεφάλαια δείχνει το μερίδιο των ιδίων κεφαλαίων στα συνολικά κεφάλαια της επιχείρησης. Έτσι, παρουσιάζει την αναλογία των κεφαλαίων που διαθέτει η εταιρεία ως προς τα συνολικά κεφάλαια που έχει στην διάθεση της, δηλαδή και των ιδίων και των ξένων. Όσο μεγαλύτερος είναι ο αριθμοδείκτης, τόσο καλύτερα αποτελέσματα υπάρχουν για την επιχείρηση, καθώς τα ίδια κεφάλαια καλύπτουν μεγαλύτερο μέρος στα συνολικά κεφάλαια, σε σύγκριση με τα ξένα δανειακά κεφάλαια, έχοντας έτσι, μικρότερες υποχρεώσεις.

Ο υπολογισμός του γίνεται με την διαίρεση των ιδίων κεφαλαίων με το σύνολο των κεφαλαίων που έχει στην διάθεση της η εταιρεία, ιδίων και ξένων. Στον παρακάτω πίνακα εμφανίζονται τα αποτελέσματα για την περίοδο 2015-2019.

Πίνακας 14 : Αριθμοδείκτης Ιδίων προς Συνολικά Κεφάλαια 2015-2019

<u>ΑΡΙΘΜΟΔΕΙΚΤΗΣ ΙΔΙΩΝ ΠΡΟΣ ΣΥΝΟΛΙΚΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ</u>	2015	2016	2017	2018	2019
ΓΕΚ ΤΕΡΝΑ Α.Ε.	0,48	0,40	0,37	0,30	0,29
ΕΛΛΑΚΤΩΡ Α.Ε.	0,41	0,38	0,38	0,32	0,26

Παρατηρώντας τα παραπάνω αποτελέσματα, συμπεραίνεται ότι και οι δύο εταιρείες σημειώνουν πολύ χαμηλές τιμές του δείκτη ιδίων προς συνολικά κεφάλαια. Αυτό σημαίνει ότι, και οι δύο εταιρείες έχουν λάβει μεγάλα ποσά μακροπρόθεσμου και βραχυπρόθεσμου δανεισμού μέσα στην περίοδο εξέτασης και ως εκ τούτου, τα ξένα κεφάλαια καταλαμβάνουν πολύ μεγαλύτερο μέρος σε σχέση με τα ίδια κεφάλαια. Αυτός, όμως, δεν είναι τόσο καλό, καθώς δημιουργούνται μεγάλες υποχρεώσεις προς τους δανειστές και των δύο εταιρειών, τις οποίες θα πρέπει να εκπληρώνουν έγκαιρα και στο ακέραιο.

4.3.3.2 ΑΡΙΘΜΟΔΕΙΚΤΗΣ ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗΣ ΜΟΧΛΕΥΣΗΣ

Η χρηματοοικονομική μόχλευση μετρά πρακτικά τον οικονομικό κίνδυνο που αντιμετωπίζει μια εταιρεία. Η χρήση ξένων κεφαλαίων φαίνεται να αυξάνει τις αποδόσεις, όμως στην περίπτωση που η απόδοση του ενεργητικού θεωρείται μικρότερη από το κόστος των δανειακών κεφαλαίων, τα αποτελέσματα θα είναι τα αντίθετα. Έτσι, ο οικονομικός κίνδυνος της εταιρείας αυξάνεται και δημιουργούνται προϋποθέσεις πτώχευσης. Όσο μεγαλύτερες τιμές λαμβάνει η χρηματοοικονομική μόχλευση, τόσο μεγαλώνει ο οικονομικός κίνδυνος και άρα, τόσο υψηλότερο είναι και το κόστος κεφαλαίων της. Για τον λόγο αυτό, οι εταιρείες προσπαθούν να κρατήσουν τον δείκτη σε σταθερά χαμηλά επίπεδα, ώστε να μην διατρέχουν κίνδυνο.

Ο υπολογισμός του δείκτη γίνεται με την διαίρεση του συνόλου του ενεργητικού με το σύνολο των ιδίων κεφαλαίων που έχει στην διάθεση της η εταιρεία ή εναλλακτικά, από την διαίρεση της αποδοτικότητας των ιδίων κεφαλαίων προς την αποδοτικότητα του ενεργητικού (R.O.E./R.O.A). Στον παρακάτω πίνακα εμφανίζονται τα αποτελέσματα για την περίοδο 2015-2019.

Πίνακας 15 : Αριθμοδείκτης Χρηματοοικονομικής Μόχλευσης 2015-2019

<u>ΑΡΙΘΜΟΔΕΙΚΤΗΣ</u> <u>ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗΣ</u> <u>ΜΟΧΛΕΥΣΗΣ</u>	2015	2016	2017	2018	2019
ΓΕΚ ΤΕΡΝΑ Α.Ε.	4,69	5,14	5,36	5,53	5,64
ΕΛΛΑΚΤΩΡ Α.Ε.	3,89	4,34	4,15	5,11	5,73

Σύμφωνα με τα παραπάνω αποτελέσματα, παρατηρείται ότι και οι δύο εταιρείες εμφανίζουν αρκετά μεγάλες τιμές χρηματοοικονομικής μόχλευσης. Μάλιστα, οι τιμές κυμαίνονται σταθερά γύρω από το 5, το οποίο θεωρείται αρκετά υψηλό. Αυτό συμβαίνει, διότι και οι δύο εταιρείες έχουν λάβει τεράστια ποσά δανειακών κεφαλαίων κατά την διάρκεια των χρόνων της οικονομικής κρίσης για να μπορέσουν να επιβιώσουν. Όμως, αυτές οι ψηλές τιμές του δείκτη, δείχνουν ότι ενδέχεται να δημιουργηθούν οικονομικοί κίνδυνοι σε περίπτωση που δεν μειωθούν άμεσα. Ακόμα, φαίνεται ότι τα ξένα κεφάλαια, λόγω του ότι βρίσκονται σε μεγάλη αναλογία, δημιουργούν κάποια προβλήματα και κινδύνους και έτσι, δεν είναι προς το συμφέρον

τους, πλέον, να χρησιμοποιούν τόσα δανειακά κεφάλαια, αφού δεν αυξάνουν την αποδοτικότητα των ιδίων κεφαλαίων τους.

4.3.3.3 ΑΡΙΘΜΟΔΕΙΚΤΗΣ ΞΕΝΩΝ ΠΡΟΣ ΙΔΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ

Αυτός ο αριθμοδείκτης παρουσιάζει την ακριβή αναλογία των ξένων κεφαλαίων συγκριτικά με τα ίδια κεφάλαια. Στην περίπτωση που ο λόγος είναι πάνω από την μονάδα, τότε αυτό σημαίνει ότι τα ξένα δανειακά κεφάλαια, βραχυπρόθεσμα και μακροπρόθεσμα, υπερτερούν έναντι των ιδίων κεφαλαίων, και έτσι δημιουργούνται μελλοντικά προβλήματα από τον υπερδανεισμό. Επιπρόσθετα, αν ο δείκτης είναι κάτω από την μονάδα, τότε τα ίδια κεφάλαια είναι περισσότερα από τα ξένα κεφάλαια με αποτέλεσμα, η εταιρεία να μην επιβαρύνεται σε μεγάλο βαθμό από τον δανεισμό.

Ο υπολογισμός του πραγματοποιείται από την διαίρεση των ξένων δανειακών κεφαλαίων προς το σύνολο των ιδίων κεφαλαίων. Στον παρακάτω πίνακα εμφανίζονται τα αποτελέσματα για την περίοδο 2015-2019.

Πίνακας 16 : Αριθμοδείκτης Ξένων Προς Ίδια Κεφάλαια 2015-2019

ΑΡΙΘΜΟΔΕΙΚΤΗΣ ΞΕΝΩΝ ΠΡΟΣ ΙΔΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ	2015	2016	2017	2018	2019
ΓΕΚ ΤΕΡΝΑ Α.Ε.	1,09	1,47	1,75	2,32	2,50
ΕΛΛΑΚΤΩΡ Α.Ε.	1,45	1,60	1,61	2,17	2,80

Παρατηρώντας τα παραπάνω αποτελέσματα, μπορεί να σημειωθεί το γεγονός ότι και αυτός ο δείκτης επιβεβαιώνει τα αποτελέσματα των προηγούμενων δεικτών. Με άλλα λόγια, οι τιμές αυτού του δείκτη είναι πολύ υψηλές και αυτό σημαίνει ότι και οι δύο εταιρείες έχουν λάβει τόσα δανειακά κεφάλαια, τα οποία έχουν φτάσει να είναι διπλάσια από τα ίδια κεφάλαιά τους. Αυτό δημιουργεί μεγάλους κινδύνους λόγω του υπερδανεισμού. Μάλιστα, οι τιμές του δείκτη φαίνεται να αυξάνονται κατά την διάρκεια της εξεταζόμενης περιόδου και για την ΓΕΚ ΤΕΡΝΑ να αυξάνεται από το 1,09 το 2015 στο 2,50 το 2019 και για τον ΕΛΛΑΚΤΩΡ να αυξάνεται από το 1,45 το 2015 στο 2,80. Έτσι, η αύξηση φαίνεται να είναι αρκετά μεγάλη, διότι σε όλη την περίοδο εκταμίευσαν τεράστια ποσά δανειακών κεφαλαίων.

5. ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ

Στην παρούσα διπλωματική εργασία τέθηκε ως κύριο θέμα η μελέτη των οικονομικών καταστάσεων δύο επιλεγμένων εταιρειών του κατασκευαστικού κλάδου, της ΓΕΚ ΤΕΡΝΑ Α.Ε και του ΕΛΛΑΚΤΩΡ Α.Ε. Σημαντικό εργαλείο της ανάλυσης ήταν οι αριθμοδείκτες, οι οποίοι παρουσίασαν σημαντικά συμπεράσματα για την χρηματοοικονομική κατάσταση των εταιρειών.

Ο κατασκευαστικός κλάδος, όπως φάνηκε από την ανάλυση του, αποτελεί τον κλάδο της ελληνικής οικονομίας, ο οποίος επηρεάστηκε πιο έντονα από κάθε άλλο κλάδο. Ακόμα και μέχρι σήμερα, δεν μπορεί να ανακάμψει σημαντικά, καθώς οι επιχειρήσεις του κλάδου έχουν υποστεί ανεπανόρθωτες συνέπειες. Μόλις το 2019 κατάφερε ο κατασκευαστικός κλάδος να παρουσιάσει κάποια μικρά δείγματα θετικού ρυθμού ανάπτυξης, όταν όλοι οι άλλοι κλάδοι σημειώνουν ικανοποιητικά σημάδια ανάκαμψης. Επίσης, ο κατασκευαστικός κλάδος θεωρείται ένας από τους σημαντικότερους της ελληνικής οικονομίας, καθώς συνεργάζεται άμεσα και έμμεσα με αρκετούς άλλους τομείς, συνεισφέροντας σημαντικά έσοδα και σε αυτούς. Ακόμη, ο αριθμός των επιχειρήσεων του κλάδου έχουν μειωθεί δραστικά κατά την διάρκεια της οικονομικής κρίσης, όπως επίσης, έχει μειωθεί σημαντικά και η απασχόληση εργαζομένων στον κλάδο, με ρυθμό ο οποίος είναι μεγαλύτερος από την μείωση της απασχόλησης στην συνολική ελληνική οικονομία. Παρόλα αυτά, έχουν αναπτυχθεί σημαντικές προοπτικές για τον κλάδο, οι οποίες προέρχονται τόσο από την Ευρωπαϊκή Ένωση, όσο και από το ελληνικό κράτος, όπου ταυτόχρονα επιδιώκεται η ενίσχυση του κατασκευαστικού τομέα, μέσω αύξησης των κονδυλίων για την εκτέλεση μεγάλων έργων και ιδιωτικών επενδύσεων.

Μια από τις εταιρείες που επιλέχθηκε είναι η ΓΕΚ ΤΕΡΝΑ Α.Ε. Ο όμιλος ΓΕΚ ΤΕΡΝΑ αποτελεί ήμερα ένα από τους μεγαλύτερους κατασκευαστικούς κολοσσούς που υπάρχουν στην Ελλάδα. Έχει καταφέρει να επεκταθεί σε πολλές περιοχές του κόσμου, όπως είναι οι Η.Π.Α, η Κεντρική και η Νοτιοανατολική Ευρώπη και η Μέση Ανατολή. Οι συνολικές επενδύσεις, τα τελευταία χρόνια, είναι πάνω από 2,5 δις €, ενώ τα επόμενα χρόνια, έχουν δρομολογηθεί επενδύσεις ύψους περίπου 1,6 δις €. Σύμφωνα με τις οικονομικές καταστάσεις του 2019, οι πωλήσεις της ΓΕΚ ΤΕΡΝΑ διαμορφώθηκαν στα 1,15 δις €, σημειώνοντας μείωση σε σχέση με το 2018, όπου

ήταν 1,4 δις €. Τα αποτελέσματα προ φόρων, τόκων, αποσβέσεων και χρηματοοικονομικών επενδύσεων EBITDA, το 2018, ανήλθαν σε 280,8 εκ.€, ενώ το 2019 σημείωσαν αύξηση και έφτασαν τα 285,1 εκ.€. Ως προς την συνολική κερδοφορία της εταιρείας, τα καθαρά αποτελέσματα της διαμορφώθηκαν σε κέρδη και για το 2018 και για το 2019, όπου από τα 35,8 εκ.€ έφτασε τα 55,7 εκ.€, παρουσιάζοντας αύξηση πάνω από 50%. Επιπλέον, τα ταμειακά της διαθέσιμα φαίνεται να είναι σε πολύ καλή κατάσταση και αυξημένα σε σχέση με το 2018, όπου από τα 523 εκ. € έφτασαν σχεδόν τα 600 εκ.€. Από την πλευρά του δανεισμού, αυτός φαίνεται να είναι ελαφρά αυξημένος και σε υψηλά επίπεδα. Σήμερα, η ΓΕΚ ΤΕΡΝΑ, ακόμα και εν μέσω της πανδημίας του κορονοϊού, συνεχίζει τις μεγάλες επενδύσεις σε όλη την Ελλάδα. Μάλιστα, μέσα στο Οκτώβριο του 2020, ανακοινώθηκαν ακόμα τρεις σημαντικές επενδύσεις που ετοιμάζεται να κάνει και οι οποίες έχουν ήδη δρομολογηθεί στην Μακεδονία και την Θράκη. Μέσα από την ανάλυση της μεθόδου SWOT, παρουσιάστηκαν τα δυνατά, τα αδύνατα, οι ευκαιρίες και οι απειλές που αντιμετωπίζει η εταιρεία. Στα δυνατά της σημεία εντάσσονται η εκτέλεση emblematicών έργων ύψιστης σημασίας, οι τεράστιες επενδύσεις και η δημιουργία νέων θέσεων εργασίας, το ισχυρό brandname σε Ελλάδα και εξωτερικό και η δραστηριοποίηση και σε άλλους τομείς πέρα των κατασκευών. Τα αδύνατα σημεία της περιλαμβάνουν το γεγονός ότι υπάρχει πολύ μικρή ανάκαμψη του κατασκευαστικού κλάδου στην Ελλάδα, ο κύκλος εργασιών της ΓΕΚ ΤΕΡΝΑ μειώθηκε και ο πολύ σκληρός ανταγωνισμός που επικρατεί στον κλάδο. Ως ευκαιρίες αναφέρθηκαν η διεύρυνση και σε άλλους τομείς, η αύξηση των δημοσίων έργων στην Ελλάδα και η αύξηση κονδυλίων από το Πρόγραμμα Δημοσίων Επενδύσεων. Τέλος, δύο είναι οι βασικές απειλές που αντιμετωπίζει η εταιρεία και αυτές είναι ο συναλλαγματικός κίνδυνος και η οικονομική κατάσταση της Ελλάδας.

Επιπρόσθετα, μελετήθηκε και ο όμιλος ΕΛΛΑΚΤΩΡ Α.Ε. Ο όμιλος ΕΛΛΑΚΤΩΡ παρουσιάζεται ως ένας από τους μεγαλύτερους που υπάρχουν σήμερα στην Ελλάδα. Οι δραστηριότητες του επεκτείνονται σε διάφορους τομείς, όπως είναι οι κατασκευές, οι παραχωρήσεις, το περιβάλλον, οι ανανεώσιμες πηγές ενέργειας και η δημιουργία και εκμετάλλευση ακινήτων. Οι πωλήσεις κατέγραψαν αξιοσημείωτη μείωση, η οποία έφτασε και το 30%, και πιο συγκεκριμένα, από τα 1,85 δις € το 2018 έφτασαν τα 1,27 δις € το 2019. Ως προς την κερδοφορία της, τα μικτά κέρδη της σημείωσαν μείωση και ειδικότερα, από τα 137 εκ.€ το 2018 έφτασαν τα 76,5 εκ. € το 2019,

παρουσιάζοντας μια πτώση της τάξης του 44%. Από την πλευρά των αποτελεσμάτων προ φόρων, η ΕΛΛΑΚΤΩΡ φαίνεται να συνεχίζει να παράγει ζημίες και το 2019 όπως και το 2018 και πιο συγκεκριμένα, το 2018 κατέγραψε ζημίες της τάξης των 25,7 εκ.€ και το 2019, οι ζημίες αυξήθηκαν κατά πολύ και έφτασαν τα 84 εκ. €, οι οποίες είναι και οι μεγαλύτερες σε όλη την διάρκεια της περιόδου 2014-2019. Τέλος, ως προς τα καθαρά αποτελέσματα της ΕΛΛΑΚΤΩΡ, φαίνεται να συνεχίζει να καταγράφει ζημίες και μάλιστα, αρκετά μεγάλες. Το 2018, εμφανίστηκαν ζημίες ύψους 124,6 εκ.€, ενώ το 2019 αυτές αυξήθηκαν περαιτέρω και έφτασαν τα 131,4 εκ.€. Σε όλη την περίοδο 2014-2019, παράγονται συνεχώς ζημίες και αυτό έχει ως αποτέλεσμα οι συσσωρευμένες ζημίες να είναι τελικά αρκετά εκτεταμένες. Τα ταμειακά διαθέσιμα του ομίλου μειώθηκαν από τα 479 εκ.€ το 2018 στα 298 εκ.€ το 2019, με την μείωση να φτάνει το 37%. Από την πλευρά του παθητικού, οι συσσωρευμένες ζημίες φαίνεται να είναι αρκετές και να φτάνουν τα 605 εκ. €, αυξημένες σε σχέση με το 2018 που ήταν 449 εκ. €. Μέσα από την ανάλυση της μεθόδου SWOT, παρουσιάστηκαν τα δυνατά, τα αδύνατα, οι ευκαιρίες και οι απειλές που αντιμετωπίζει η εταιρεία. Στα δυνατά της σημεία εντάσσονται το πολύ ισχυρό brandname, η δραστηριοποίηση σε πολλούς και διαφορετικούς μεταξύ τους τομείς και η τεράστια εμπειρία στον χώρο των κατασκευών, που μετρά πάνω από 70 χρόνια. Τα αδύνατα σημεία της περιλαμβάνουν το γεγονός ότι έχουν παραχθεί σημαντικές συσσωρευμένες ζημίες, υπάρχει πολύ υψηλός τραπεζικός δανεισμός και πρόσφατα δημιουργήθηκαν αρκετά εσωτερικά προβλήματα. Ως ευκαιρίες αναφέρθηκαν το άνοιγμα και άλλες αγορές διαφορετικών χωρών και η συνεργασία με ξένες εταιρείες για συγχρηματοδοτούμενα έργα. Τέλος, τρεις είναι οι βασικές απειλές που αντιμετωπίζει η εταιρεία και αυτές είναι η πανδημία του Covid-19, οι κίνδυνοι ρευστότητας και η συνεχή ανατίμηση των α' υλών.

Στην συνέχεια, πραγματοποιήθηκε η ανάλυση του υποδείγματος των πέντε δυνάμεων του Porter για τον κατασκευαστικό κλάδο συνολικά και από το οποίο εξήχθησαν σημαντικά συμπεράσματα. Οι πέντε δυνάμεις του μοντέλου Porter είναι η απειλή εισόδου νέων εταιρειών, η διαπραγματευτική δύναμη των προμηθευτών, η διαπραγματευτική δύναμη των αγοραστών, ο ανταγωνισμός μεταξύ των επιχειρήσεων που υπάρχουν ήδη στον κλάδο και η απειλή από τα υποκατάστατα προϊόντα.

Ως προς την απειλή εισόδου νέων εταιρειών, ο κλάδος φαίνεται να έχει δημιουργήσει κάποια βασικά εμπόδια εισόδου. Το πιο σημαντικό εμπόδιο εισόδου στον

κατασκευαστικό κλάδο είναι το θεσμικό πλαίσιο. Το παρόν θεσμικό πλαίσιο είναι αρκετά αυστηρό, με πολλές προϋποθέσεις, οι οποίες δυσκολεύουν την είσοδο νέων επιχειρήσεων στον κλάδο. Ένα άλλο εμπόδιο για τις εταιρείες του κατασκευαστικού κλάδου είναι ότι θα πρέπει να έχουν αρκετά μεγάλα χρηματικά κεφάλαια στην διάθεση τους για την αγορά του απαραίτητου εξοπλισμού. Ο εξοπλισμός είναι πάρα πολύ σημαντικός για μια κατασκευαστική εταιρεία, καθώς θα πρέπει να είναι ασφαλής, ποιοτικός και τελευταίας τεχνολογίας. Πέρα, όμως, από το μηχανολογικό κομμάτι, ένα άλλο σημαντικό μέρος της λειτουργίας της εταιρείας αποτελεί το εξειδικευμένο και άριστα εκπαιδευμένο εργατικό δυναμικό. Επιπρόσθετα, από την πλευρά των δικτύων διανομής, οι ήδη υπάρχουσες εταιρείες στον κλάδο, έχουν καταφέρει να γνωρίζουν αρκετά καλά όλη την αγορά και τους προμηθευτές τους, με αποτέλεσμα να έχουν την καλύτερη ποιότητα προϊόντων αλλά ταυτόχρονα και χαμηλότερο κόστος. Επιπλέον, σημαντικός φραγμός στην είσοδο νέων επιχειρήσεων στον κατασκευαστικό κλάδο μπορεί να θεωρηθεί ο υψηλός βαθμός συγκέντρωσης του. Υπάρχουν πάρα πολλές εταιρείες στον συγκεκριμένο κλάδο, με αποτέλεσμα ο κορεσμός να είναι πολύ υψηλός.

Από την πλευρά του ανταγωνισμού μεταξύ των υφιστάμενων εταιρειών του κλάδου, αυτός φαίνεται να διακατέχεται από έντονο ανταγωνισμό. Ένας λόγος είναι ότι ο αριθμός των κατασκευαστικών εταιρειών που δραστηριοποιούνται στον κλάδο είναι πάρα πολύ μεγάλος, με αποτέλεσμα κάθε μια να προσπαθεί να κερδίσει το δικό της μερίδιο στην αγορά. Ακόμα, μεγάλος ανταγωνισμός δημιουργείται και κατά την διάρκεια των διάφορων διαγωνισμών για την ανάληψη των δημοσίων έργων. Επειδή ο αριθμός των επιχειρήσεων είναι τεράστιος, η αντιπαλότητα που δημιουργείται στους διαγωνισμούς είναι πάρα πολύ σκληρή. Επιπλέον, όπως διατυπώθηκε και παραπάνω, ο ρυθμός ανάπτυξης του κλάδου διαδραματίζει σημαντικό ρόλο στο θέμα του ανταγωνισμού. Ο κατασκευαστικός κλάδος, λόγω της οικονομικής κρίσης, είχε υποστεί τεράστια μείωση στα μεγέθη του, με αποτέλεσμα ο ρυθμός ανάπτυξης του τα τελευταία χρόνια να είναι αρκετά χαμηλός. Αυτό έχει ως συνέπεια, κάθε εταιρεία να προσπαθεί να επιβιώσει και να παλεύει, ώστε να κρατήσει τα δικά της μερίδια στην αγορά, εντείνοντας, έτσι, τον ανταγωνισμό.

Από την πλευρά της διαπραγματευτικής δύναμης των αγοραστών, πρέπει να ειπωθεί αρχικά ότι τον ρόλο των αγοραστών τον διαδραματίζουν οι ιδιοκτήτες των έργων, όπου μπορεί να είναι είτε το ελληνικό δημόσιο ή κάποιοι ιδιώτες. Συνήθως, όμως, ο

κυριότερος πελάτης των κατασκευαστικών εταιρειών, τα τελευταία χρόνια, είναι το ελληνικό δημόσιο, καθώς οι ιδιωτικές επενδύσεις έχουν σχεδόν ελαχιστοποιηθεί. Όπως μπορεί να γίνει εύκολα κατανοητό, το ελληνικό δημόσιο φαίνεται να έχει σημαντική διαπραγματευτική δύναμη. Ο λόγος που συμβαίνει αυτό είναι διότι, τα δημόσια έργα, όπως αναφέρθηκε, ανατίθενται σε κάποια εταιρεία αφού πρώτα προηγηθεί κάποιος διαγωνισμός, τον οποίο και είχε κερδίσει. Σε αυτούς τους διαγωνισμούς, το ελληνικό δημόσιο είναι αυτό που διαμορφώνει τους όρους και τους κανόνες αλλά και αυτό που θα επιλέξει τελικά, την καλύτερη προσφορά. Στην περίπτωση των ιδιωτικών έργων, για να έχει μεγάλη διαπραγματευτική δύναμη ο αγοραστής-ιδιώτης, θα πρέπει ο όγκος των έργων να είναι εξίσου μεγάλος.

Επίσης, ως προς την διαπραγματευτική δύναμη των προμηθευτών, πρέπει αρχικά να διασαφηνιστεί ότι οι κύριοι προμηθευτές είναι κυρίως οι βιομηχανίες που ασχολούνται με την παραγωγή δομικών υλικών, όπως είναι το τσιμέντο, τα αδρανή υλικά και άλλα βασικά υλικά που χρησιμοποιούνται κατά κόρον στην κατασκευή έργων. Η κυριότερη αγορά προμηθευτών είναι αυτή της παραγωγής τσιμέντου, του οποίου ο κλάδος περιέχει πολύ λίγες εταιρείες και οι οποίες είναι πολύ μεγάλες. Σύμφωνα με αρκετά στοιχεία, η διαπραγματευτική δύναμη των προμηθευτών τσιμέντου είναι μικρή και επομένως, δεν μπορούν να συμβάλλουν στην διαμόρφωση των τιμών του. Επίσης, λόγω της οικονομικής κρίσης και την δραματική μείωση δημοσίων και ιδιωτικών έργων, οι ζητούμενες ποσότητες των πρώτων υλών έχει μειωθεί κατακόρυφα. Αυτό έχει ως αποτέλεσμα, οι εταιρείες-προμηθευτές να προσπαθούν να επιβιώσουν και για τον λόγο αυτό, κάθε μια επιχείρηση παλεύει ώστε να διατηρήσει το δικό της μερίδιο στην αγορά. Έτσι, δημιουργείται έντονος ανταγωνισμός ανάμεσα στις εταιρείες-προμηθευτές, με αποτέλεσμα να μειώνεται και η διαπραγματευτική τους δύναμη.

Τέλος, όσον αφορά την απειλή από τα υποκατάστατα, ο κατασκευαστικός τομέας παρέχει μια πληθώρα υπηρεσιών, οι οποίες δεν έχουν την δυνατότητα να υποκατασταθούν από κάποια άλλη υπηρεσία. Αυτές οι υπηρεσίες, δεν μπορούν να παρομοιαστούν με κάποιο προϊόν που μπορεί εύκολα ένας καταναλωτής να μεταπηδήσει σε κάποια άλλο για να ικανοποιήσει την ίδια ανάγκη. Αποτελούν υπηρεσίες καθοριστικής σημασίας, οι οποίες είναι μοναδικές και τις οποίες μόνο ο συγκεκριμένος κλάδος μπορεί να προσφέρει. Οπότε, ο κατασκευαστικός κλάδος δεν διατρέχει κανένα κίνδυνο από τα υποκατάστατα.

Στο τελευταίο και πιο σημαντικό κομμάτι της ανάλυσης, πραγματοποιήθηκε η εξέταση των αριθμοδεικτών, ρευστότητας, δραστηριότητας, αποδοτικότητας και κεφαλαιακής διάρθρωσης, για τις δύο υπό εξέταση εταιρείες.

Σύμφωνα με τους αριθμοδείκτης ρευστότητας, γενικής και ειδικής, συμπεραίνεται ότι και οι δύο εταιρείες, ΓΕΚ ΤΕΡΝΑ και ΕΛΛΑΚΤΩΡ, δεν έχουν ικανοποιητικές τιμές των δεικτών και ως εκ τούτου, ίσως να αντιμετωπίζουν δυσκολίες στην αποπληρωμή των βραχυπρόθεσμων υποχρεώσεών τους. Αυτό συμβαίνει διότι, οι τιμές των δεικτών και για τις δύο εταιρείες είναι κάτω από το όριο της τιμής του 1,5.

Σύμφωνα με τους αριθμοδείκτες δραστηριότητας, η μέση περίοδος είσπραξης απαιτήσεων της ΓΕΚ ΤΕΡΝΑ είναι σε πολύ καλά επίπεδα και φαίνεται να εισπράττει τις απαιτήσεις της σε ικανοποιητικό επίπεδο, ενώ ο ΕΛΛΑΚΤΩΡ φαίνεται να καθυστερεί αρκετά. Επίσης, η μέση περίοδος πληρωμής των υποχρεώσεων είναι αρκετά μεγάλη και για τις δύο εταιρείες και για τον λόγο αυτό, θα πρέπει να αναθεωρήσουν την πολιτική τους, ώστε να εξοφλούν γρηγορότερα. Τέλος, η κυκλοφοριακή ταχύτητα αποθεμάτων είναι πάρα πολύ καλή και για τις δύο, ενώ η κυκλοφοριακή ταχύτητα ενεργητικού δεν είναι σε ικανοποιητικά επίπεδα και για τις δύο εταιρείες και αυτό σημαίνει ότι δεν χρησιμοποιούν αποδοτικά τα στοιχεία του ενεργητικού τους.

Ως προς τους αριθμοδείκτες αποδοτικότητας, το περιθώριο μικτού κέρδους θεωρείται μικρό και για τις δύο εταιρείες, ιδιαίτερα για τον ΕΛΛΑΚΤΩΡ, ενώ η ΓΕΚ ΤΕΡΝΑ καταγράφει διπλασιασμό περιθωρίου μικτού κέρδους το 2019 σε σχέση με το 2015. Επίσης, το περιθώριο καθαρού κέρδους είναι μόνο αρνητικό καθόλη την διάρκεια της περιόδου για τον ΕΛΛΑΚΤΩΡ, καθώς παράγει συνεχώς ζημίες, ενώ η ΓΕΚ ΤΕΡΝΑ καταγράφει ένα συγκρατημένο ποσοστό καθαρού κέρδους. Ακόμη, η αποδοτικότητα των ιδίων κεφαλαίων για τον ΕΛΛΑΚΤΩΡ είναι μόνο αρνητική σε όλα τα έτη, λόγω των συσσωρευμένων ζημιών, ενώ η ΓΕΚ ΤΕΡΝΑ φαίνεται να χρησιμοποιεί περισσότερο αποδοτικά τα ίδια κεφάλαια της, καταγράφοντας ικανοποιητικά επίπεδα του δείκτη. Επιπρόσθετα, η αποδοτικότητα του ενεργητικού είναι ξανά αρνητική για τον ΕΛΛΑΚΤΩΡ λόγω των ζημιών, ενώ η ΓΕΚ ΤΕΡΝΑ καταγράφει θετική αποδοτικότητα αλλά σε χαμηλά επίπεδα, δείχνοντας ότι δεν χρησιμοποιεί όσο αποδοτικά είναι δυνατόν τα στοιχεία του ενεργητικού.

Τέλος, σύμφωνα με τους αριθμοδείκτες κεφαλαιακής διάρθρωσης, ο δείκτης ιδίων προς συνολικά κεφάλαια είναι αρκετά χαμηλός και για τις δύο. Αυτό σημαίνει ότι, και οι δύο εταιρείες έχουν λάβει μεγάλα ποσά μακροπρόθεσμου και βραχυπρόθεσμου δανεισμού μέσα στην περίοδο εξέτασης και ως εκ τούτου, τα ξένα κεφάλαια καταλαμβάνουν πολύ μεγαλύτερο μέρος σε σχέση με τα ίδια κεφάλαια. Ακόμα, η χρηματοοικονομική μόχλευση εμφανίζεται με αρκετά μεγάλες τιμές και για τις δύο εταιρείες. Αυτό συμβαίνει, διότι και οι δύο έχουν λάβει τεράστια ποσά δανειακών κεφαλαίων, που ενδέχεται να δημιουργήσουν σοβαρούς οικονομικούς κινδύνους. Ο τελευταίος δείκτης που εξετάστηκε ήταν ο αριθμοδείκτης ξένων προς ίδια κεφάλαια. Οι τιμές αυτού του δείκτη είναι πολύ υψηλές και αυτό σημαίνει ότι και οι δύο εταιρείες έχουν λάβει τόσα δανειακά κεφάλαια, τα οποία έχουν φτάσει να είναι διπλάσια από τα ίδια κεφάλαιά τους. Αυτό δημιουργεί μεγάλους κινδύνους λόγω του υπερδανεισμού και για αυτό τον λόγο, θα είναι καλό να είναι αρκετά προσεκτικοί.

ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ

ΞΕΝΗ ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ

Garrison H.R. και Noreen W.E., (2006), *Διοικητική Λογιστική*, Εκδόσεις Κλειδάριθμος, Αθήνα

Johnson G., Whittington R., Scholes K., Angwin D. και Regner P., (2016), *Βασικές αρχές στρατηγικής των επιχειρήσεων*, 2^η έκδοση, Εκδόσεις Κριτική, Αθήνα

Porter M.E., (2008), The five competitive forces that shape strategy, *Harvard Business Review*, Tome 86, Nr 1

Robbins P.S., DeCenzo A.D. και Coulter M., (2017), *Διοίκηση Επιχειρήσεων, Αρχές και εφαρμογές*, 2^η Έκδοση, Εκδόσεις Κριτική, Αθήνα

ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ

Βασιλείου Δ. και Ηρειώτης Ν., (2008), *Χρηματοοικονομική Διοίκηση, Θεωρία και Πρακτική*, Εκδόσεις Rosili

Γκίκας Χ.Δ., (2008), *Χρηματοοικονομική Λογιστική International reporting Standards*, Εκδόσεις Γ. Μπενού

Γκλεζάκος Μ., (2012), *Αξιολόγηση Επιχειρήσεων*, Εκδόσεις Γκλεζάκος, Αθήνα

Κάντζος Κ., (2002), *Ανάλυση χρηματοοικονομικών καταστάσεων*, Εκδοτικός Οίκος Interbooks, Αθήνα

Μπατσινίλας, Γ.Ε., Πατατούκας Π.Κ., (2012), *Σύγχρονη ανάλυση και διερεύνηση των οικονομικών καταστάσεων*, Εκδόσεις Σταμούλη, Αθήνα

Νιάρχος Α.Ν., (2004), *Χρηματοοικονομική ανάλυση λογιστικών καταστάσεων*, (έβδομη έκδοση), Εκδόσεις Σταμούλη, Αθήνα

ΗΛΕΚΤΡΟΝΙΚΗ ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ

Capital, (2020), *Τι υποστηρίζει η πλευρά Καλλιτσάντση στη διαμάχη με τους Ολλανδούς - 35% της Ελλάκτωρ φέρεται να ελέγχει η Reggeborgh*, Πρόσβαση από: <https://www.capital.gr/epixeiriseis/3500195/ti-upostirizei-i-pleura-kallitsantsi-sti-diamaxi-me-tous-ollandous-35-tis-ellaktor-feretai-na-elegxei-i-reggeborgh>,

Ημερομηνία τελευταίας πρόσβασης 04/12/2020

EnergyPress, (2020), *Χ. Φλουδόπουλος: Το τριπλό χτύπημα της ΓΕΚ-ΤΕΡΝΑ σε Μακεδονία-Θράκη*, Πρόσβαση από: <https://energypress.gr/news/h-floydopoylos-triplo-htypima-tis-gek-terna-se-makedonia-thraki> ,Ημερομηνία τελευταίας πρόσβασης

24/11/2020

Γεκ Τέρνα, (2019), *Ετήσια Οικονομική Έκθεση 2019*, Πρόσβαση από: [https://www.gekterna.com/userfiles/FinancialStatements/2019/gekterna fs notes 31-12-2019 gr.pdf](https://www.gekterna.com/userfiles/FinancialStatements/2019/gekterna_fs_notes_31-12-2019_gr.pdf) Ημερομηνία τελευταίας πρόσβασης 25/11/2020

Γεκ Τέρνα, (2020), *Εταιρική Ιστοσελίδα*, Πρόσβαση από: <https://www.gekterna.com/el> Ημερομηνία τελευταίας πρόσβασης 25/11/2020

Ελλάκτωρ, (2019), *Ετήσια Οικονομική Έκθεση 2019*, Πρόσβαση από: [file:///C:/Users/User/Downloads/pdf%20\(1\).pdf](file:///C:/Users/User/Downloads/pdf%20(1).pdf) Ημερομηνία τελευταίας πρόσβασης 04/12/2020

Ελλάκτωρ, (2020), *Εταιρική Ιστοσελίδα*, Πρόσβαση από: <https://ellaktor.com/> Ημερομηνία τελευταίας πρόσβασης 03/12/2020

Ίδρυμα Οικονομικών και Βιομηχανικών Ερευνών Ι.Ο.Β.Ε., (2019), *Οι αναπτυξιακές προοπτικές των Κατασκευών στην Ελλάδα*, Πρόσβαση από: http://iobe.gr/docs/research/RES_05_F_13062019_REP.pdf Ημερομηνία τελευταίας πρόσβασης 20/11/2020

Καθημερινή, (2020), *Σε Ταμείο Ανάκαμψης και ΕΣΠΑ ποντάρει ο κατασκευαστικός κλάδος* , Πρόσβαση από: <https://www.kathimerini.gr/economy/real-estate/1084077/se-tameio-anakampsis-kai-esp-pontarei-o-kataskeyastikos-klados/>,

Ημερομηνία Τελευταίας πρόσβασης 22/11/2020