1.Η Βιομηχανία Γάλακτος ‘EΓΑΠ’ δραστηριοποιείται στον ευρύτερο κλάδο των γαλακτοκομικών προϊόντων. Κύρια αντικείμενα της αποτελούν η παραγωγή και διάθεση παγωτού, γιαουρτιού και φρέσκου γάλακτος. Η διάθεση των προϊόντων πραγματοποιείται από ευρύ πανελλαδικό δίκτυο πωλήσεων, αποτελούμενο από super markets και μικρά σημεία. Επίσης, πραγματοποιούνται εξαγωγές σε περισσότερες από 15 χώρες του εξωτερικού. Η έδρα της εταιρείας και η κύρια παραγωγική μονάδα της βρίσκεται στη Κοζάνη. Επιπλέον, η ‘EΓΑΠ’ διαθέτει ιδιόκτητο κέντρο διανομής στον Ασπρόπυργο Αττικής, που λειτουργεί ως υποκατάστημα, για την εξυπηρέτηση της αγοράς της Ν. Ελλάδας. Πρόκειται για μια δυναμικά ανερχόμενη επιχείρηση στο κλάδο της, με επιτυχημένη κερδοφόρα πορεία μέχρι σήμερα που διανύει το τριακοστό (30) έτος της ζωής της. Η επιχείρηση προσπαθώντας να αμυνθεί στις πιέσεις του ανταγωνισμού έχει εγκρίνει επενδυτικό πρόγραμμα ανάπτυξης τόσο στο τομέα του παγωτού όσο και του γιαουρτιού σε νέα προϊόντα που να παρουσιάζουν αγοραστικό ενδιαφέρον για την εσωτερική αγορά αλλά και αγορές του εξωτερικού, ύψους € 1.500.000.

Το μακροοικονομικό και χρηματοοικονομικό περιβάλλον στην χώρα μας εξακολουθεί να παραμένει ευμετάβολο. Έτσι η επιστροφή στην οικονομική σταθερότητα εξαρτάται σε μεγάλο βαθμό από τις ενέργειες και τις αποφάσεις θεσμικών οργάνων στη χώρα και στο εξωτερικό.

Για τους προαναφερόμενους λόγους η διοίκηση της ‘EΓΑΠ’ διατηρεί επιφυλακτική στάση αναφορικά με την κατάσταση και τις εξελίξεις στο οικονομικό περιβάλλον και δεν πρόκειται να χρησιμοποιήσει τραπεζικό δανεισμό προκειμένου να υλοποιήσει τα επενδυτικά της σχέδια. Για το νέο έτος λοιπόν, αποτελεί πρόκληση η εφαρμογή κατάλληλων χρηματοδοτικών πολιτικών που θα εξασφαλίσουν επάρκεια ρευστότητας κεφαλαίων και διατήρηση ικανοποιητικής κερδοφορίας. Να προτείνετε στη διοίκηση της ‘EΓΑΠ’, ένα τρόπο χρηματοδότησης των επενδυτικών της αποφάσεων και να τεκμηριώσετε την απάντησή σας.

2. Πρόσφατα, μια ομάδα νεαρών ελλήνων ταλαντούχων επιστημόνων συνέστησαν μια καινοτομική επιχείρηση σχεδιασμού βιομηχανικών λύσεων αντικεραυνικής προστασίας και διαχείρισης καλωδίων για φορείς εκμετάλλευσης κινητής τηλεφωνίας. Τα συστήματά τους μπορούν να χρησιμοποιηθούν για την προστασία σημαντικών ηλεκτρονικών υποδομών (στις τηλεπικοινωνίες, στον αυτόματο βιομηχανικό έλεγχο, στην παραγωγή ηλεκτρικής ενέργειας, κλπ.) από ακραία καιρικά φαινόμενα, όπως οι κεραυνοί. Τα συστήματα αυτά θα έχουν όλο και μεγαλύτερη σημασία καθώς τα σύγχρονα υπερευαίσθητα ραντάρ είναι ιδιαίτερα ευάλωτα σε κακές καιρικές συνθήκες, με αποτέλεσμα να μην μπορούν να χρησιμοποιηθούν όταν η χρήση τους είναι περισσότερο αναγκαία. Η εταιρεία τους θα εδρεύει στην Αθήνα αλλά είναι απαραίτητο να δημιουργήσουν τουλάχιστον μια παραγωγική μονάδα στη Β. Ελλάδα προκειμένου να εξάγουν γρήγορα τις παραγγελίες σε πελάτες τους στην Ευρωπαϊκή Ένωση (Γερμανία, Αυστρία, Ολλανδία κ.λ.π). Το αρχικό κόστος της επένδυσης για την υλοποίηση της παραγωγικής μονάδας υπολογίζεται σε 1.000.000 €. Δεδομένου ότι δεν διαθέτουν τα απαραίτητα κεφάλαια, *ζητείται από εσάς* να προτείνετε τουλάχιστον ένα τρόπο χρηματοδότησης κατάλληλης για την υλοποίηση της επιχειρηματική τους ιδέα. Αιτιολογείστε με πληρότητα τον τρόπο χρηματοδότησης που θα επιλέξετε.

3.To σύγχρονο περιβάλλον είναι παγκοσμιοποιημένο και μαστίζεται από οικονομική κρίση. Ειδικότερα στη χώρα μας η οικονομική κρίση είναι σφοδρή και τα μέτρα λιτότητας που έχουν ληφθεί, έχουν ζημιώσει σε μεγάλο βαθμό τον παραγωγικό ιστό της Ελλάδας. Ως αποτέλεσμα πλήθος μικρομεσαίων επιχειρήσεων έχει κλείσει. Η ΑΓΡΟΚΗΠ εντάσσεται στις μικρομεσαίες επιχειρήσεις που έχουν επιβιώσει μέσα στην κρίση, σημειώνοντας μάλιστα άνοδο. Η ΑΓΡΟΚΗΠ είναι μία οικογενειακή επιχείρηση που γνωρίζει όμως πολύ καλά ότι χωρίς εκσυγχρονισμό και την απαραίτητη τεχνογνωσία δεν θα μπορέσει να διατηρήσει την εύρωστα οικονομική θέση που έχει ήδη και πόσο δε μάλλον να την επαυξήσει. Στα πλαίσια αυτά προτείνετε ένα τρόπο χρηματοδότησης της επιχείρησης τεκμηριώνοντας την πρότασή σας. Να λάβετε υπ΄όψη σας ότι η επιχείρηση δεν διαθέτει δικά της κεφάλαια επενδύσεις.

4.Μελέτη Περίπτωσης «ΑΝΦΑΡΜ ΕΛΛΑΣ Α.Ε»

Η εταιρεία ιδρύθηκε το 1972 στην Αθήνα από τον κ. Απόστολο Νικολάου. Ο κ. Νικολάου έχοντας πολυετή εμπειρία στην εμπορία φαρμακευτικών σκευασμάτων και αξιοποιώντας το κεφάλαιο που είχε συγκεντρώσει επένδυσε με την ίδρυση της ΑΝΦΑΡΜ στην παραγωγή φαρμάκων. Η εταιρεία αρχικά παρήγαγε facon και ευρέως γνωστά off patent προϊόντα, αξιοποιώντας την πολύ καλή γνώση της εγχώριας αγοράς που είχε αποκτήσει ο κ. Νικολάου και το προσωπικό του. Αυτή την εμπειρία και τη γνώση η εταιρία αποφάσισε να εκμεταλλευθεί και να περάσει από την απλή εμπορία στη δημιουργία, την παραγωγή. Από τα μέσα της δεκαετίας του ’90 διαβλέποντας τις εξελίξεις στον κλάδο και με την προοπτική δραστηριοποίησης της επόμενης γενιάς της οικογένειας η εταιρεία προχώρησε σε σημαντικές επενδύσεις ενισχύοντας τη παραγωγική υποδομή της στις ιδιόκτητες εγκαταστάσεις της στο Σχηματάρι Βοιωτίας.

Σήμερα η δραστηριότητα της εταιρείας στεγάζεται στις ιδιόκτητες εγκαταστάσεις του Σχηματαρίου (κτίρια παραγωγής, ερευνών R & D και αποθήκες 5.500τ.μ επί οικοπέδου 22.000τ.μ) καθώς και σε μισθωμένους χώρους γραφείων (στεγάζεται η διοίκηση, η οικονομική διεύθυνση, οι πωλήσεις και ένα μέρος της διανομής) στη Παλλήνη Αττικής. Τα φαρμακευτικά σκευάσματα που παράγονται σήμερα στην εταιρεία ξεπερνούν τα 50 και περιλαμβάνουν Αντιβιοτικά, Αντιυπερτασικά, Συμπαθολυτικά, Αντιπηκτικά, Αντιψηχωτικά, Αντιαλλεργικά, Αντιρρευματικά, Αντιελκωτικά, Αναλγητικά, Αντιβηχικά, Αντιμυκητιασικά, Αντιχοληστεριναιμικά, Τονωτικά, Κορτικοστεροειδή και Γυναικολογικά φάρμακα. Η προμήθεια των α' υλών (δραστικές ουσίες και συστατικά παραγωγής εκδόχων) πραγματοποιείται κυρίως από χώρες της Ε.Ε(άρα δεν αναλαμβάνει συναλλαγματικούς κινδύνους με τις αγορές της), με τις πωλήσεις να κατευθύνονται σε φαρμακεία/φαρμακαποθήκες (18%), δημόσια νοσοκομεία (36%), Facon (11%) και το εξωτερικό (34%).Οι πωλήσεις στο εξωτερικό γίνονται κατά κύριο λόγο σε ευρώ με μικρές εξαιρέσεις σε δολάριο Η.Π.Α (USD) οπότε οι συναλλαγματικοί κίνδυνοι συνολικά στη δραστηριότητα της εταιρείας είναι απολύτως ελεγχόμενοι.

Σύμφωνα με τις οικονομικές καταστάσεις της εταιρείας της 31/12/2017, η εικόνα της παραμένει καλή, παρά την πτώση των πωλήσεων (-6.6% σε σύγκριση με το 2016 διαμορφούμενες τελικά στα 18,2εκατομμύρια ευρώ) η οποία θα μπορούσε κάλλιστα να αποδοθεί στις νέες μειωμένες τιμές των φαρμάκων στην Ελληνική Αγορά μέσω του διοικητικού προσδιορισμού τους από το Υπουργείο Υγείας.

Τα Κέρδη προ Φόρων Τόκων & Αποσβέσεων βελτιώνονται στα 4,5εκατομμύρια ευρώ (ή 24% του κύκλου εργασιών της χρήσης) και επαρκούν πλήρως για την κάλυψη των τόκων. Παρά την πρόβλεψη για επισφαλείς απαιτήσεις της τάξης των 1,2εκ ευρώ η εταιρία εμφανίζει κέρδη προ φόρων 2,1εκευρώ αυξημένα κατά 58,4% έναντι του 2016.

Επισημαίνονται επίσης οι εμπορικές απαιτήσεις που είναι αποδεκτές (6.6εκ ευρώ, ήτοι ποσοστό 36% του κύκλου εργασιών) και η καλή κεφαλαιακή δομή (Ξένα Κεφάλαια/ίδια Κεφάλαια 1,4) παρά την έντονη μερισματική πολιτική των τελευταίων ετών (διανεμήθηκαν μερίσματα €3,1εκ τελευταία 3 χρόνια).

Αξιολογώντας τα παραπάνω δεδομένα προτείνετε τρόπους που μπορεί να χρησιμοποιήσει η επιχείρηση προκειμένου να αντιμετωπίσει 2 βασικά ζητήματα χρηματοδότησης.

Α) Το πρώτο ζήτημα αφορά το κεφάλαιο κίνησης που απαιτείται για να χρηματοδοτήσει τον ετεροχρονισμό είσπραξης των απαιτήσεων της (ιδιαίτερα από το Ελληνικό Δημόσιο) σε σχέση με την πληρωμή των υποχρεώσεων της σε προμηθευτές.

Β) Το δεύτερο ζήτημα χρηματοδότησης προκύπτει από το αντικείμενο της επιχείρησης που επιβάλει συνεχείς επενδύσεις τόσο σε έρευνα και ανάπτυξη νέων προϊόντων (“R D”), όσο και σε επενδύσεις βελτίωσης των ερευνητικών και παραγωγικών της υποδομών.

Τεκμηριώστε τις απαντήσεις σας.

5.Μελέτη Περίπτωσης «ALINDA VELCO ΑΒΕΕ»

Η επιχείρηση δραστηριοποιείται σε δύο κατ’ ουσία ξεχωριστούς κλάδους δραστηριότητας (σε α’ ύλες βιομηχανίας τροφίμων και σε απορρυπαντικά –καθαριστικά) τα οποία όμως βασίζονται και τα δύο στην πολύ καλή και μακρά τεχνογνωσία των στελεχών της εταιρείας στις εφαρμογές της χημικής μηχανικής. Το στοιχείο αυτό της επιτρέπει να διαμορφώνει τελικά προϊόντα μέσω μιας σχετικά απλής παραγωγικής διαδικασίας τα οποία να μπορεί να διαθέσει όχι μόνο στην εγχώρια αγορά αλλά και διεθνώς. Για την εξυπηρέτηση των στόχων της η εταιρεία διατηρεί σταθερή και αξιόπιστη διοικητική ομάδα, ισορροπημένη ερευνητική δραστηριότητα και επενδυτικό πλάνο ενώ βασίζεται σε μακροχρόνιες συνεργασίες με προμηθευτές του εξωτερικού. Διαμορφώνει προϊόντα τέλος (“business to business” B2B στο κλάδο των τροφίμων) τα οποία στη τελική τους μορφή έχουν σημαντικά περιθώρια κέρδους και σημαντικό εξαγωγικό ενδιαφέρον (π.χ προϊόντα γιαουρτιού).

Η εταιρεία ιδρύθηκε το 1996 από τους σημερινούς βασικούς μετόχους της με την επωνυμία VELCO ABEE. Στην πορεία απορρόφησε σταδιακά τις συγγενείς επιχειρήσεις ALINDA A.E και TENSION ABEE διαμορφώνοντας τη σημερινή της δομή. Με το ίδιο αντικείμενο και για την υποστήριξη της εξωστρέφειας της η εταιρεία διατηρεί 100% θυγατρική εταιρεία στη Ρουμανία (ALINDA RO S.A)

Η επιχείρηση δραστηριοποιείται όπως ήδη αναφέρθηκε στη παραγωγή & εμπορία ειδικών προϊόντων και α’ υλών για τις βιομηχανίες Τροφίμων (82% των συνολικών πωλήσεών της). Ειδικότερα:

 - το 54,24% του κύκλου εργασιών της απορροφάται από τη βιομηχανία Γάλακτος & Γιαουρτιού

-το 21,42% του κύκλου εργασιών της απορροφάται από τη βιομηχανία παραγωγής Τυριών & Παγωτών

- το 7,11% του κύκλου εργασιών της απορροφάται από τις βιομηχανίες παραγωγής Αλλαντικών, Χυμών, Αλευριών, Οίνων .

Επίσης, η επιχείρηση όπως ήδη σημειώθηκε στην αρχή του κειμένου ασχολείται και με την παραγωγή & εμπορία α’ υλών για τις βιομηχανίες απορρυπαντικών & χημικών (το 18% των συνολικών πωλήσεών της).

Βασικοί προμηθευτές της εταιρείας είναι η FRIESLAND CAMPINA DMV, η FONTERRA με τις οποίες διατηρεί πολυετή και ιδιαίτερα αξιόπιστη συνεργασία, καθώς και επιμέρους διάφοροι Έλληνες Προμηθευτές. Ο μέσος όρος πληρωμής των υποχρεώσεων της εταιρείας με βάση τα στοιχεία των Οικονομικών Καταστάσεων 31/12/2017 διαμορφώθηκε στις 116 ημέρες (έναντι 110 το 2016).

Προφανώς οι ημέρες πληρωμής των προμηθευτών εξωτερικού θα είναι σαφώς μικρότερες του μέσου όρου.

Στο εσωτερικό πελάτες της εταιρίας αποτελούν όλες οι μεγάλες βιομηχανίες γαλακτοκομικών προϊόντων (ΜΕΒΓΑΛ, ΔΕΛΤΑ ΤΡΟΦΙΜΑ ΑΕ, ΕΒΡΟΦΑΡΜΑ, ΚΡΙ-ΚΡΙ, ELBISCO, ΤΥΡΑΣ, FRIESLAND CAMPINA EΛΛΑΣ AE, κτλ), οι αλευροβιομηχανίες, μονάδες επαγγελματικών πλυντηρίων, βιομηχανίες χημικών κτλ.

Οι εξαγωγές γίνονται ως εξής α) στη Τουρκία, β) στη Βουλγαρία, γ) στη Κύπρο δ) στη Γερμανία ε) Τα υπόλοιπα ποσοστά σε Ιταλία, Πολωνία και Ρουμανία (συγγενής εταιρία ομίλου).

Ο μέσος όρος είσπραξης των απαιτήσεων της εταιρείας το 2017 διαμορφώθηκε σε 157 ημέρες (έναντι 154 το 2016).Το σύνολο των αγορών και των πωλήσεων της εταιρείας πραγματοποιείται σε ευρώ με συνέπεια να μην υπάρχει συναλλαγματικός κίνδυνος στις συναλλαγές της. Η έδρα της εταιρείας(γραφεία & αποθήκες) είναι στη ΠΕΤΡΕΖΑ ΣΠΑΤΩΝ, στο ακίνητο ιδιοκτησίας της.

Επίσης διατηρεί παραγωγικές εγκαταστάσεις και αποθήκες: Α) στη βιομηχανική περιοχή των Οινοφύτων σε ιδιόκτητο οικόπεδο επιφανείας 10.000 τμ με κτίσμα επιφ. 4.500 τμ

Β) στον Ασπρόπυργο σε ακίνητο επιφανείας 14.740 τμ με 6 κτίρια επιφ. 4.453 τμ. Τέλος η εταιρία μισθώνει χώρους γραφείων για την εξυπηρέτηση των πελατών της Β. Ελλάδος στη Θεσ/νίκη επί της οδού Ζηρίνη 3, Τούμπα. Το προσωπικό της εταιρείας αριθμεί σήμερα 56 άτομα.

Σύμφωνα με τις οικονομικές καταστάσεις της εταιρείας της 31/12/2017, η εικόνα της εταιρείας εμφανίζεται λίγο επιβαρυμένη σε σχέση με το 2016. Παρά την αύξηση των πωλήσεων (+3.8% σε σύγκριση με το 2016 διαμορφούμενες τελικά στα 31,9 εκατομμύρια ευρώ) η οποία οφείλεται στην αύξηση της εξαγωγικής δραστηριότητας τα Κέρδη προ Φόρων Τόκων & Αποσβέσεων σημείωσαν κάμψη στα 1,78εκατομμύρια ευρώ (ή 5,57% του κύκλου εργασιών της χρήσης) και επαρκούν οριακά για την κάλυψη των τόκων με το δείκτη χρηματοοικονομικών δαπανών να φθάνει σε 1,16 έναντι 2,72 το 2016. Ο δανεισμός της εταιρείας κινείται πτωτικά (-3,3%σε σχέση με το 2016) και παραμένει σε αποδεκτά επίπεδα (% Καθαρός Τραπεζικός Δανεισμός/Πωλήσεις : 52,66%έναντι 56,51% το 2016).

Αξιολογώντας τα παραπάνω δεδομένα προτείνετε τρόπους που μπορεί να χρησιμοποιήσει η επιχείρηση προκειμένου να αντιμετωπίσει ανάγκες χρηματοδότησης που προκύπτουν από τις σημαντικές προοπτικές που δίνουν και τα δύο αντικείμενα της επιχείρησης για την ανάπτυξη της κάτι που προϋποθέτει όμως πιστώσεις από τους προμηθευτές. Τεκμηριώστε την απάντηση σας.

6.Μελέτη Περίπτωσης «UNIMAC A.E»

Πρόκειται για παλιά εμπορική επιχείρηση εισαγωγής και εμπορίας μηχανολογικού εξοπλισμού με μακρά παρουσία στην εγχώρια αγορά και ισχυρό brand name, που αναγνωρίζεται ευρέως για την ποιότητα των εμπορευμάτων της και των παρεχόμενων υπηρεσιών τόσο από πελάτες όσο και από ανταγωνιστές. Η εταιρεία λόγω της ισχυρής διασύνδεσης των εμπορευμάτων της με το τον κατασκευαστικό –τεχνικό κλάδο γνώρισε τα πρώτα χρόνια της κρίσης της Ελληνικής Οικονομίας μια ισχυρή πίεση στη δραστηριότητα της καθώς ο κύκλος εργασιών της συρρικνώθηκε αναλογικά της συρρίκνωσης της κατασκευαστικής δραστηριότητας στην Ελλάδα. Παρ’ όλα αυτά η ισχυρή Διοικητική της Ομάδα, η βαθιά γνώση της αγοράς και η μακρόχρονη σχέση εμπιστοσύνης με προμηθευτές, πελάτες, προσωπικό και χρηματοδότριες Τράπεζες (“stakeholders”) της επέτρεψαν να ανταπεξέλθει και να ατενίζει το μέλλον με περισσότερη αισιοδοξία.

Η επιχείρηση ιδρύθηκε το 1983, από τα αδέλφια Κούρου, διατηρώντας τον οικογενειακό της χαρακτήρα μέχρι σήμερα. Η δραστηριότητα της αφορά την εισαγωγή και εμπορία μηχανολογικού εξοπλισμού (μηχανήματα & εργαλεία –ηλεκτροσυγκολλητές, γεννήτριες, αντλίες, επαγγελματικών σκουπών κτλ., 30% κ.ε) καθώς και την συναρμολόγηση αεροσυμπιεστών (20%τουκύκλου εργασιών). Η επιχείρηση λόγω της οικονομικής κρίσης σταδιακά διαφοροποίησε το εμπορευματικό της μείγμα εμπλουτίζοντάς το με είδη ευρείας οικιακής και επαγγελματικής χρήσης (15%του κύκλου εργασιών, 2.400 νέοι κωδικοί, θερμαντικές συσκευές, ανεμιστήρες, συσκευές μπάρμπεκιου, ποδήλατα, σίτες, τέντες κτλ) στα πλαίσια της ενίσχυσης της θέσης της στην αγορά. Οι πωλήσεις απευθύνονται σε καταστήματα με είδη ευρείας οικιακής χρήσης, χρωματοπωλεία κτλ, ενώ οι προμηθευτές της προέρχονται κυρίως από το εξωτερικό. Οι αγορές γίνονται κυρίως από χώρες της Ασίας και η πληρωμή τους γίνεται σε Δολάριο Η.Π.Α (USD). Το γεγονός ότι οι πληρωμές γίνονται μετρητοίς δίνει τη δυνατότητα στην εταιρεία να τιμολογήσει το συναλλαγματικό κίνδυνο που πιθανόν να προκύψει από τις διακυμάνσεις στην ισοτιμία ευρώ/δολαρίου στο τελικό πελάτη.

 Η εταιρεία στεγάζεται σε ιδιόκτητο ακίνητο στη ΒΙ.ΠΕ Κορωπίου καθώς και σε μισθωμένο ακίνητο στη περιοχή του Ρέντη Αττικής.

Βελτιωμένη εμφανίζεται η χρηματοοικονομική κατάσταση της εταιρείας με βάση τις Οικονομικές Καταστάσεις31/12/2017. Συνεχίζεται η αύξηση του κύκλου εργασιών (12,331 εκ ευρώ, ήτοι +10% έναντι 11,202 εκ ευρώ το 2016),ως απόρροια της ενίσχυσης του εμπορευματικού μίγματος, ενώ η περαιτέρω μείωση των λειτουργικών εξόδων επέφερε βελτίωση και της λειτουργικής της κερδοφορίας (1,524εκ ευρώ έναντι 1,410 εκ ευρώ το 2016), η οποία καλύπτει τα χρηματοοικονομικά έξοδα (422 χιλ ευρώ) αλλά και τα χρεολύσια (352χιλ ευρώ).Τα ανωτέρω οδήγησαν σε Κέρδη προ Φόρων ύψους 1,134 εκ ευρώ, έναντι 953 χιλ. το 2016.

Αξιολογώντας τα παραπάνω, η επιχείρηση στη παρούσα χρονική συγκυρία αντιμετωπίζει χρηματοδοτικό ζήτημα? Ποιο είναι αυτό και πώς προτείνετε να το αντιμετωπίσει? Τεκμηριώστε την απάντησή σας.