

Τ.Ε.Ι. ΜΕΣΟΛΟΓΓΙΟΥ
ΣΧΟΛΗ: ΔΙΟΙΚΗΣΗΣ ΚΑΙ ΟΙΚΟΝΟΜΙΑΣ
ΤΜΗΜΑ: Σ.Σ.Ο.Ε.

ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΤΙΚΑ ΣΥΣΤΗΜΑΤΑ ΔΙΑΝΟΜΗΣ
ΜΕΛΕΤΕΣ ΠΕΡΙΠΤΩΣΕΩΝ



Εισηγητής
ΣΩΤΗΡΟΠΟΥΛΟΣ
ΓΙΑΝΝΗΣ

Σπουδαστής
ΒΑΤΙΚΑΛΟΣ ΠΑΝΑΓΙΩΤΗΣ
ΜΕΣΟΛΟΓΓΙ

ΠΡΟΛΟΓΟΣ

Η παρακάτω μελέτη αποτελεί τη πτυχιακή εργασία μου για την ολοκλήρωση των σπουδών μου στο Τ.Ε.Ι. Μεσολογγίου και τη λήψη του πτυχίου. Το αντικείμενο μελέτης που μου ανατέθηκε από τον οικονομολόγο εκπαιδευτικό κ. Γιάννη Σωτηρόπουλο, έχει ως θέμα << Συνεταιριστικά Συστήματα Διανομής. Μελέτες Περιπτώσεων >>

Το θέμα αφορά το τρόπον κατά τον οποίο ο Συνεταιρισμός ως μία καλά θεμελιώδη οικονομική μονάδα και οργανωμένο σύστημα λειτουργιών, διανέμει αγαθά και υπηρεσίες εκείνες και αφορά ουσιαστικά και επιπλέον την υποστασή του και παραπέρα λειτουργία, δράση και ανάπτυξη. Ειδικότερα, γίνεται αναφορά για την οργάνωση των εμπορικών του διαδικασιών σε θέματα κριτηρίων εφαρμογής και ορθολογικών αποφάσεων που αναλαμβάνει ή θα πρέπει να ληφθούν υπό όψη, εκ των υστέρων μελετών, γνώμη μου και για τη καθιέρωση των δικτύων διανομής που συντελούν στην ολοκλήρωση των προγραμματισμών, βραχυχρόνιου ή μακροχρόνιου χαρακτήρα.

Στο πρώτο μέρος και ειδικά στο πρώτο κεφάλαιο, χαρακτηρίζω το συνεταιριστικό σύστημα διανομής στην Ελλάδα σε ότι αφορά κυρίως τον ορθολογικό τρόπο λήψης αποφάσεων από τη διοίκηση του εκάστοτε συνεταιρισμού, σχετικά με την πολιτική των γεωγραφικών κριτηρίων, των προϊόντων-αποθεμάτων και των μέσων μεταφοράς. Στο δεύτερο κεφάλαιο, αναφέρονται ενδεικτικά τα δίκτυα διανομής και η γενικότερη λειτουργία αυτών, που θεωρητικά η διοίκηση, θα πρέπει να προσαρμόσει σύμφωνα με τη πολιτική που αποφάσισε να ακολουθήσει και βάση τις αρχές του καταστατικού.

Στο δεύτερο μέρος και ειδικά στο πρώτο κεφάλαιο γίνεται μελέτη των περιπτώσεων της οργάνωσης της παραγωγής και των δικτύων διανομής και διάθεσης των υπηρεσιών και προϊόντων των συνεταιριστικών οργανώσεων και εκμεταλλεύσεων. Στο δεύτερο κεφάλαιο γίνεται μελέτη ενός προμηθευτικού-καταναλωτικού συνεταιρισμού, αναλύοντας τη σύνταξη του ισολογισμού του σε θεωρητικό επίπεδο σε τέτοιο βαθμό που να γίνεται κατανοητό σε κάθε αναγνώστη αυτή η προσπάθεια.

ΠΙΝΑΚΑΣ ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΩΝ

	ΣΕΛ
ΠΡΟΛΟΓΟΣ	1
ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ	2
ΕΙΣΑΓΩΓΗ	4
ΜΕΡΟΣ ΠΡΩΤΟ: ΤΟ ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΤΙΚΟ	
ΣΥΣΤΗΜΑ ΔΙΑΝΟΜΗΣ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ	6
ΚΕΦ 1: ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΑ ΔΙΑΝΟΜΗΣ ΣΤΟΥΣ	
ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΤΙΚΟΥΣ ΣΧΗΜΑΤΙΣΜΟΥΣ	7
1.1. ΓΕΝΙΚΗ ΕΚΤΙΜΗΣΗ ΤΟΥ ΘΕΜΑΤΟΣ.....	7
1.2 Η ΠΟΛΙΤΙΚΗ ΓΕΩΓΡΑΦΙΚΩΝ ΚΡΙΤΗΡΙΩΝ.....	8
1.2.1. ΤΑ ΓΕΩΓΡΑΦΙΚΑ ΚΡΙΤΗΡΙΑ ΑΠΟ ΑΠΟΨΗ	
ΜΕΤΑΦΟΡΩΝ	9
1.2.2. ΤΑ ΓΕΩΓΡΑΦΙΚΑ ΚΡΙΤΗΡΙΑ ΑΠΟ ΑΠΟΨΗ	
ΑΠΟΘΕΜΑΤΩΝ	11
1.3 Η ΠΟΛΙΤΙΚΗ ΤΩΝ ΑΠΟΘΕΜΑΤΩΝ.....	13
1.3.1. ΔΙΑΚΡΙΣΕΙΣ ΜΕΤΡΗΣΕΩΝ ΤΩΝ ΑΠΟΘΕΜΑΤΩΝ.....	14
1.3.2. ΔΙΑΚΡΙΣΕΙΣ ΤΗΡΗΣΗΣ ΤΩΝ ΑΠΟΘΕΜΑΤΩΝ.....	15
1.3.3. Η ΠΟΛΙΤΙΚΗ ΑΠΟΘΕΜΑΤΩΝ ΣΕ ΑΓΟΡΕΣ	
ΧΩΡΙΣ ΔΙΑΚΥΜΑΝΣΕΙΣ	16
1.3.4. Η ΠΟΛΙΤΙΚΗ ΑΠΟΘΕΜΑΤΩΝ ΣΕ ΑΓΟΡΑ	
ΜΕ ΔΙΑΚΥΜΑΝΣΕΙΣ	17
1.4. Η ΠΟΛΙΤΙΚΗ ΤΩΝ ΜΕΤΑΦΟΡΩΝ	19
1.4.1. ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΚΟ ΚΟΣΤΟΣ ΜΕΤΑΦΟΡΩΝ	20
1.4.2. ΧΡΟΝΙΚΟ ΚΟΣΤΟΣ ΜΕΤΑΦΟΡΑΣ	21
1.4.3. ΜΕΣΑ ΜΕΤΑΦΟΡΑΣ	22
ΚΕΦ 2. Η ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΗ ΔΙΑΝΟΜΗΣ ΣΤΟΥΣ	
ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΤΙΚΟΥΣ ΣΧΗΜΑΤΙΣΜΟΥΣ.....	23
2.1. ΓΕΝΙΚΗ ΕΚΤΙΜΗΣΗ ΤΟΥ ΘΕΜΑΤΟΣ.....	23
2.2. ΜΟΡΦΕΣ ΔΙΚΤΥΩΝ ΔΙΑΝΟΜΗΣ	24
2.3. ΔΙΑΚΡΙΣΕΙΣ ΔΙΚΤΥΩΝ ΔΙΑΝΟΜΗΣ.....	26
2.4. ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΑ ΔΙΚΤΥΩΝ ΔΙΑΝΟΜΗΣ	27
2.5. ΟΡΓΑΝΩΣΗ ΔΙΚΤΥΩΝ ΔΙΑΝΟΜΗΣ.....	30
2.6. ΕΠΙΛΟΓΗ ΔΙΚΤΥΟΥ ΠΩΛΗΣΕΩΝ	31

2.7. Η ΔΙΑΜΟΡΦΩΣΗ ΤΗΣ ΔΙΑΝΟΜΗΣ	31
2.7.1. ΓΕΝΙΚΗ ΔΙΑΝΟΜΗ.....	31
2.7.2. ΑΠΟΚΛΕΙΣΤΙΚΗ ΔΙΑΝΟΜΗ	32
2.7.3. ΕΠΙΛΕΚΤΙΚΗ ΔΙΑΝΟΜΗ	32
2.8. ΔΙΑΦΗΜΙΣΗ ΚΑΙ ΔΙΑΝΟΜΗ	32
ΜΕΡΟΣ ΔΕΥΤΕΡΟ: ΜΕΛΕΤΕΣ ΠΕΡΙΠΤΩΣΕΩΝ	
ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΤΙΚΗΣ ΔΙΑΝΟΜΗΣ	35
ΚΕΦ 1. ΜΕΛΕΤΕΣ ΠΕΡΙΠΤΩΣΕΩΝ	
ΔΙΑΘΕΣΗΣ ΚΑΙ ΔΙΑΝΟΜΗΣ	35
1.1. ΓΕΝΙΚΗ ΕΚΤΙΜΗΣΗ ΤΟΥ ΘΕΜΑΤΟΣ	35
1.2. ΜΕΛΕΤΗ ΤΗΣ ΟΡΓΑΝΩΣΗΣ ΤΗΣ ΠΑΡΑΓΩΓΗΣ	36
1.2.1. ΟΡΙΖΟΝΤΙΑ ΟΡΓΑΝΩΣΗ ΠΑΡΑΓΩΓΗΣ	37
1.2.2. ΚΑΘΕΤΗ ΟΡΓΑΝΩΣΗ ΠΑΡΑΓΩΓΗΣ	38
1.2.3. ΣΥΝΔΥΑΣΜΟΣ ΟΡΓΑΝΩΣΕΩΝ ΠΑΡΑΓΩΓΗΣ	39
1.3. ΜΕΛΕΤΗ ΤΗΣ ΔΙΑΘΕΣΗΣ	40
1.3.1. ΔΙΑΘΕΣΗ ΑΠΟ ΤΟΝ ΙΔΙΟ ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΜΟ	40
1.3.2. ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΜΟΙ ΔΙΑΘΕΣΗΣ	42
1.3.3. ΚΑΤΑΝΑΛΩΤΙΚΟΙ ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΜΟΙ	43
1.4. ΔΙΑΘΕΣΗ ΜΕ ΜΕΣΑΖΩΝΤΕΣ	44
1.4.1. ΔΙΑΘΕΣΗ ΠΡΟΣ ΧΟΝΔΡΕΜΠΟΡΟΥΣ	44
1.4.2. ΔΙΑΘΕΣΗ ΠΡΟΣ ΛΙΑΝΕΜΠΟΡΟΥΣ	45
1.4.3. ΔΙΑΘΕΣΗ ΠΡΟΣ ΑΝΤΙΠΡΟΣΩΠΟΥΣ	46
1.4.4. ΔΙΑΘΕΣΗ ΠΡΟΣ ΧΡΗΜΑΤΙΣΤΕΣ.....	47
1.5. ΠΘΑΝΑ ΠΡΟΒΛΗΜΑΤΑ ΔΙΑΝΟΜΗΣ ΚΑΙ ΔΙΑΘΕΣΗΣ	48
ΚΕΦ 2. ΕΙΔΙΚΗ ΜΕΛΕΤΗ ΠΕΡΙΠΤΩΣΗΣ	
ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΤΙΚΗΣ ΔΙΑΝΟΜΗΣ	48
2.1. ΓΕΝΙΚΗ ΕΚΤΙΜΗΣΗ ΤΟΥ ΘΕΜΑΤΟΣ	48
2.2. ΑΠΟΤΙΜΗΣΗ ΚΕΦΑΛΑΙΟΥ ΚΑΙ ΑΠΟΘΕΜΑΤΩΝ	50
2.3. ΜΕΤΑΒΟΛΕΣ ΑΠΟΔΟΤΙΚΟΤΗΤΑΣ	52
2.4. ΑΝΑΛΥΣΗ ΔΙΑΘΕΣΙΜΩΝ ΚΑΙ ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ	54
2.5. ΑΠΟΘΕΜΑΤΙΚΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ	58
2.6. ΔΙΑΝΟΜΗ ΚΕΡΔΩΝ	58
ΒΑΣΙΚΗ ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ	61
ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ.....	62
ΕΠΛΟΓΟΣ	64

ΕΙΣΑΓΩΓΗ

Μέσα απο μια ανεύρεση πρωτογενών στοιχείων που στηρίχτηκε σε συνεντεύξεις αιρετών και διοικητικών στελεχών ενός αστικού συνεταιρισμού χωρίς προκαθορισμένα ερωτηματολόγια καθώς και δευτερογενών στοιχείων μέσα απο την επιλογή και ανάλυση των περιεχομένων προκαθορισμένων βιβλίων, θέλω να πιστεύω, ότι με τον τρόπο που παρουσιάζεται η παρακάτω μελέτη μου θα καυστεί εφικτή η κατανοησή της απο όλους τους αναγνώστες αφενός και αφετέρου να γίνει αντιληπτό το τι προσφέρει η θεωρητική και πρακτική εφαρμογή του συνεταιριστικού συστήματος διανομής.

Η θεωρητική εφαρμογή αποτυπώνεται στο πρώτο κυρίως μέρος όπου αναφέρονται οι πολιτικές των γεωγραφικών κριτηρίων βάση των οποίων η διοίκηση θα πάρει όλες τις αποφάσεις κάνοντας τις ανάλογες μελέτες που απαιτούν οι περιστάσεις βάση των αναγκών του συνεταιρισμού συγκρίνοντας τα μέγιστα αποτελέσματα που προκύπτουν χωριστά απο κάθε περίπτωση. Κατά την ίδια στρατηγική εφαρμογών και λήψης αποφάσεων απο πλευράς του συνεταιρισμού, αναλύεται η πολιτική των αποθεμάτων διακρίνοντας αυτά καθεαυτά και ανάλογα με τις διακρίσεις της αγοράς καθώς επίσης στη χρήση των μέσων που θα συντελέσουν στο σύστημα της διανομής. Μια δεύτερη προσέγγιση αναφέρεται στο δίκτυο διανομής στην οποία αποτυπώνεται η σύνδεση του συνεταιρισμού ανεξαρτήτως της γεωγραφικής απόστασης με τους πελάτες του, για την καλύτερη δυνατή εξυπηρέτηση των υφισταμένων και δυνατών πελατών δημιουργώντας οικονομίες κλίμακος που θα διωγκώνουν τον κύκλο εργασιών, παρουσιάζοντας τα επιμέρους στοιχεία που το χαρακτηρίζουν.

Η πρακτική εφαρμογή αποτυπώνεται στο δεύτερο κυρίως μέρος όπου αναφέρεται το σύστημα της οργάνωσης της παραγωγής των συνεταιρισμών και των χαρακτηριστικών ιδιομορφιών της. Μια δεύτερη πρακτική εφαρμογή αναλύεται στο σύστημα της διανομής και διάθεσης των προϊόντων και υπηρεσιών. Μέσα απο αυτό

αναλύονται οι βασικές επιδιώξεις της διοίκησης του συνεταιρισμού οι οποίες έγκειται στη καλύτερη δυνατή εξυπηρέτηση της αγοραστικής δύναμης, στο μεγαλύτερο έλεγχο της αγοράς, στη καλύτερη σύναψη σχέσεων με τρίτους φορείς της εμπορίας και στην επιδίωξη του μέγιστου οικονομικού αποτελέσματος όπως αυτή προκύπτει απο το συνδυασμό των ανωτέρω. Τέλος, επιχειρείται η απεικόνιση των στοιχείων του ισολογισμού του προμηθευτικού και καταναλωτικού συνεταιρισμού των υδραυλικών ο οποίος εδρεύει στην Αθήνα με υποκαταστήματα στα περίχωρα της Αττικής, σκοπεύοντας στην αποτύπωση μιας κυρίως λογιστικής άποψης των οικονομικών - εμπορικών στοιχείων της και εξελίξεων με τη σύγκριση δύο διαχειριστικών περιόδων. Η μελέτη του συνεταιρισμού στηρίζεται σε στοιχεία που απικόμισα μέσα απο συνεντεύξεις του προϊσταμένου του λογιστηρίου και υπαλλήλων βοηθών του, απο την αναφερομένη βιβλιογραφία καθώς απο την επεξήγηση βάση των θεωρητικών και εμπειρικών μου γνώσεων περί ανάλυσης ισολογισμών.

*** ΜΕΡΟΣ ΠΡΩΤΟ ***

***ΤΟ ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΤΙΚΟ ΣΥΣΤΗΜΑ
ΔΙΑΝΟΜΗΣ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ***

ΚΕΦ 1.

ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΑ ΔΙΑΝΟΜΗΣ ΣΤΟΥΣ ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΤΙΚΟΥΣ ΣΧΗΜΑΤΙΣΜΟΥΣ

1.1 ΓΕΝΙΚΗ ΕΚΤΙΜΗΣΗ ΤΟΥ ΘΕΜΑΤΟΣ

Με τον όρο Συνεταιρισμό εννοούμε την εκούσια ένωση προσώπων που έχει ως σκοπο την οικονομική, κοινωνική, πολιτιστική ανάπτυξη των μελών του μέσα απο ισότιμη συνεργασία των μελών σε μια κοινή επιχείρηση. Αποτελεί νομικό πρόσωπο ιδιωτικού δικαίου⁽¹⁾ και απολαμβάνει κινήτρων και ελέγχου απο την πολιτεία.

Η παραγωγή και πώληση των προϊόντων αποτελεί οικονομικής φύσεως δραστηριότητα όπου σχετίζεται με τη συνεργασία ή εκμετάλλευση κάποιων όχι απεριόριστων συντελεστών παραγωγής, κατά τρόπο τέτοιο που να εξασφαλίζεται ένας ικανοποιητικός όγκος παραγωγής.

Οι συνεταιρισμοί ως επιχειρήσεις σε ένα οικονομικό σύστημα, έχουν κάποια ιδιαίτερα χαρακτηριστικά γνωρίσματα που τους κάνουν να ξεχωρίζουν απο τις άλλες ή άλλους οποιουσδήποτε οικονομικούς θεσμούς. Αυτό γίνεται εύκολα αντιληπτό απο τις αρχές που διέπονται οι κανονισμοί λειτουργίας και λήψης των όποιων αποφάσεων τόσο στον οικονομικό όσο και κοινωνικό τομέα καθόλη τη δράση του συνεταιρισμού. Πέραν όμως των κάποιων ιδιόμορφων και ποικίλων γνωρισμάτων τους που απεικονίζονται απο το καταστατικό του κάθε συνεταιρισμού, αξίζει να γίνει αναφορά στις υψηλά κεφαλαιουχικές μονάδες που ως κατά ένα παραδοσιακό τρόπο είναι αυτές που επηρεάζουν τη δομή της αγοράς και ως συνέπεια την ανταγωνιστικότητά της. Απόρροια αυτού του συσχετισμού συνεπάγεται οτι οι συνεταιρισμοί θα πρέπει να αντιμετωπίσουν το σχετικό τους μέγεθος ως κεφαλαιουχική μονάδα

(1) βλ. Στ.Λ. Μαριάδη, Ιστορία-Φιλοσοφία-Αποστολή, Θεσσαλονική 1992, εκδ.Γιαχουδη-Γιαπουλη Ο.Ε.

ήτοι το ύψος του μεριδίου της στην αγορά.

Αυτό γίνεται φανερό απο τη διαπραγματευτική δύναμη που θα πρέπει να διαθέτει ο συνεταιρισμός έναντι των μεγάλων και μονοπωλιακών δυνάμεων τόσο απο τη προμήθεια των πρωτων υλών όσο στη παραγωγή και συνεπώς διανομή και διαθεσή τους στην αγορά. Κατά αυτό το τρόπο, διάκρίνεται οτι οι συνεταιριστικοί σχηματισμοί ως Ν.Π.Ι.Δ. δέχονται όλες τις πολιτικές βιοσιμότητας και ανάπτυξης της παραγωγικής και εμπορικής συνοχής, μέσα απο ένα πλαίσιο καθιερωμένο και καλά πλαισιωμένο. Στο σύστημα της διανομής, οι συνεταιρισμοί δέχονται να επιλύσουν μια σειρά στρατηγικών ως συντελεστές της διανομής, οι οποίοι αναφέρονται στη πολιτική τακτική που ακολουθούν μέσω της οποίας γίνεται προσπάθεια στην αναβάθμιση του κύκλου εργασιών, σε οικονομικό και κοινωνικό τομέα τόσο στο επίπεδο των μελών, όσο και προς τους τρίτους οι οποίοι συναλλάσσονται με αυτούς, δηλαδή το ευρύ αγοραστικό κοινό.(1)

1.2. Η ΠΟΛΙΤΙΚΗ ΓΕΩΓΡΑΦΙΚΩΝ ΚΡΙΤΗΡΙΩΝ

Η παραγωγική ακολουθία κάποιων απαιτούμενων ενεργειών εξασφαλίζει τη πρόσοδο για τη παραπέρα πορεία του κυκλώματος όπως αυτά ορίζονται απο την προετοιμασία ενός αγαθού έως τη διαθεσή του στην αγορά. Για να κατανοήσουμε καλύτερα πως μπορεί να επιτευχθεί στο πιο άριστο σημείο η

(1) βλ. Φ.Τσιφοπανόπουλος, Συνεταιριστική Οικονομία, διδακτικές σημειώσεις Τ.Ε.Ι., Μεσολογγι 1995

παραγωγή εως και τη διάθεση κάποιων εμπορευσιμων στοιχείων, αποτελεί σημαντικό γεγονός να εξετάσουμε κάποιες παραμέτρους ξεχωριστά. Ένα απο τα κριτήρια αυτά αποτελούν τα γεωγραφικά κριτήρια βάσει των οποίων η συνεταιριστική επιχείρηση θα αναδείξει ως την καλύτερη τοποθεσία εγκαταστασής της μέσω της οποίας καθιερωμένης έδρας της θα διεξάγει όλα τα έννομα αποτελέσματα τα οποία απορρέουν απο το αντικείμενο εργασιών της. Εξ αυτού και το σύστημα της διανομής, ως ένα οργανωμένο σύνολο το οποίο ολοκληρώνει όλες τις απαραίτητες ενέργειες της επιχείρησης και είναι υπο διαρκή μελέτη για την μέγιστη βελτίωση της παραγωγικής και εμπορικής διαδρομής.

1.2.1 ΤΑ ΓΕΩΓΡΑΦΙΚΑ ΚΡΙΤΗΡΙΑ ΑΠΟ ΑΠΟΨΗ ΜΕΤΑΦΟΡΩΝ

Έτσι, αρχικά λαμβάνοντας υπόψη τα γεωγραφικά κριτήρια δεχόμαστε τα όποια οφέλη ή μη προκύπτουν απο τον παραγοντα αυτό. Βασική επιδίωξη μιας συνεταιριστικής οργάνωσης αποτελεί η μη δέσμευση των κεφαλαίων της ως προς τα ακίνητα περιουσιακά της στοιχεία σε σημεία τέτοια που να μην αφήνονται περιθώρια οικονομικών κλίμακος.⁽¹⁾ Η παραγωγική μονάδα θα πρέπει να επιλέξει τη γεωγραφική αυτή θέση που να της επιτρέπει σε χαμηλό κόστος εισροές πρώτων υλών και υλικών, καυσίμων και κάθε στοιχείων πρώτης και δευτερεύουσας ανάγκης για την παραγωγική επεξεργασία τους. Άμεση συνέπεια των ανωτέρω απολαμβάνει το κόστος μεταφοράς, το οποίο κόστος είναι συνάρτηση χρηματικής και χρονικής αξίας. Το κόστος αυτό μεταφράζεται με τη σειρά του ως καταβεβλημένο κεφάλαιο ή δεσμευμένο κεφάλαιο κίνησης, του οποίου οι συνέπειες αντικρούονται στο μη ευκαμπτο προγραμματισμό και στη μη ευελιξία απαιτούμενων αλλά μη

(1) βλ.Λ.Λιαρμακόπουλο σελ.29,σελ.149 Διοικηση Παραγωγής, εκδ Ο.Ε.Δ.Β.,Αθήνα 1993

προκαθορισμένων αποφάσεων. Στις περιπτώσεις, επι παραδείγματι, που θεωρηθεί αναγκαίο κάποια διαφοροποίηση του ήδη υπο έλεγχο συστήματος διανομής, η πραγματοποίηση ενός ελιγμού περισσότερο ορθολογικού περιεχομένου, θα καθιστά την αργοπορεία του με άμεσο αντίκτυπο την καθυστέρηση των παραγγελιών-στοιχείων απαραίτητων της παραγωγής.(1)

Βασικός παράγοντας για τη επιλογή της θέσεως ενός συνεταιρισμού ανεξαρτήτως μορφής γενικά, μιας και ο κάθε συνεταιρισμός πρέπει να είναι σε θέση κατόπιν προγραμματισμών που θα συνδιασκέψει να επιλέξει βάση των αναγκών του, στο τομέα των μεταφορών, θα πρέπει να συμπεριλάβει απο τη πλευρά του κόστους, το κόστος το οποίο θα επέλθει τόσο στις απαιτούμενες εισροές όσο και στην προστιθέμενη αξία που θα επιβαρύνονται οι εκροές του. Οι εισροές είναι συνάρτηση του είδους των εμπορεύσιμων στοιχείων σε ότι αφορά ποιότητα και μέγεθος, την αναγκαιότητα πολύ ποιοτικών αγαθών ευπαθών ή μη, το μέγεθος της παραγωγικότητας αν είναι υψηλό ή χαμηλό. Κατα ένα τελευταίο αλλά πολύ σημαντικό εξίσου είναι η κοστολόγηση των στοιχείων αυτών που θα συντελέσουν στη διαμόρφωση της τελικής του αξίας.

Οι παράγοντες αυτοί συντελούν έμμεσα στην αυξανόμενη τάση δαπανών των μεταφορικών, που να οδηγούν στην υπέρβαση των ορίων της κάλυψης των και να καθιστούν την αναγκαία ισοσταθμισή τους με άλλους βασικούς παράγοντες στο κύκλωμα της παραγωγής ή να αντισταθμίζονται εις βάρος του τελικού παραγόμενου αγαθού.

Το κόστος αυτό της χρονικής αξίας όπως προανάφερα στη παραπάνω παράγραφο, θα συντελέσει στη φερεγγυότητα της καθορισμένης άφιξης ή αποστολής εκάστοτε παραγγελίας αλλά και στην εναρμονισμένη παραγωγική διαδικασία, αφού επιτυγχάνεται ο ισοσκελισμός των αποθεμάτων που χρειάζεται να έχει ο τομέας της παραγωγής, εξαλείφοντας στοιχεία πλεονασμάτων ή ελλείψεων, που και στις δύο περιπτώσεις μπορούν να απεβούν κατασταλτικοί παράγοντες για τις επιχειρησιακές ενέργειες του συνεταιρισμού.

(1) βλ.Α.Μιχαλόπουλος, σελ. 53-55 Διοίκηση Παραγωγής εκδ.Ο.Ε.Δ.Β. Αθήνα 1993

1.2.2 ΤΑ ΓΕΩΓΡΑΦΙΚΑ ΚΡΙΤΗΡΙΑ ΑΠΟ ΑΠΟΨΗ ΑΠΟΘΕΜΑΤΩΝ

Μία απο τις πολύ σημαντικές αποφάσεις που πρέπει να αναλάβει μια διοίκηση είναι της τήρησης αποθεμάτων σε καταλληλα διαμορφωμένες αποθήκες. Είναι φανερό πως η χρήση ενός τέτοιου χώρου δεσμεύει κεφάλαιο κίνησης για κάθε συνεταιριστική επιχείρηση και επομένως πρέπει να αντιληφθούν και υπολογιστούν με ακρίβεια το κόστος ευκαιρίας που συνεπάγεται η ενέργεια αυτή προβάλλοντας και κάθε άλλη θεμιτή προσπάθεια που θα εξισώνει το κόστος αυτό ή θα παρέχει πιθανά θετικότερα αποτελέσματα. Το κόστος ευκαιρίας αυτό μπορεί η επιχείρηση να το απορρίψει αυτοτελώς αν ληφθεί υπόψη ότι επιτυγχάνεται ταχεία εκτέλεση καθηκόντων και γενικά εξυπηρετήσεως του συνόλου που συναλλάσσονται με την επιχείρηση, γεγονός που σηματοδοτεί την μείωση των επενδυμένων κεφαλαίων άρα και μείωση του συνολικού κόστους, έστω και αν ο χώρος ή οι χώροι αποθήκευσεως αποθεμάτων είναι εκμισθωμένοι ή ανήκουν στα πάγια περιουσιακά στοιχεία της επιχείρησης. Αν πρόκειται για εκμίσθωση δηλαδή η διαφορά που προκύπτει από τη μείωση του συνολικού κόστους αντισταθμίζεται με τη μίσθωση του ακινήτου, οπότε η διαφορά που θα προκύπτει θα είναι μικρή και δε θα επιβαρύνει το τελικό εμπόρευμα αλλά θα μεταφέρεται στους αποτελεσματικούς λογαριασμούς του συνεταιρισμού, αν από την άλλη περίπτωση πρόκειται για ιδιοχρησία καθαυτού από την επιχείρηση ως αγοραζόμενο ακίνητο, τό ύψος των δεσμευμένων κεφαλαίων αποσβένεται με αποτέλεσμα την παρουσία στον ισολογισμό των αποσβέσεων που συντελούν στη μείωση των φορολογητέων εσόδων.

Πέραν της λογιστικής απεικόνισης των αποθεμάτων από την φύλαξη τους στους αποθηκευτικούς χώρους, είτε αυτοί περιέχουν έτοιμα εμπορεύματα είτε πρώτες ύλες και ακατέργαστα υλικά, ο απότερος σκοπός της χρήσης αποθεμάτων έγκειται στους παρακάτω λόγους:

- στην ταχύτερη και απεριόριστη διάθεση παραγγελιών τόσο σε εμπόρους χονδρικής ή λιανικής όσο και στους ιδιώτες πελάτες

- στην άμεση εξυπηρέτηση του αγοραστικού συνόλου όσο και των μεσαζόντων ή εμπορικών αντιπροσώπων δίνοντας προνόμια ευελιξίας και αποφυγής συναγωνισμού,(1)

- στην αύξηση των πωλήσεων και ανάδειξης προτειμόμενων προϊόντων που θα συντελέσουν στην αναβάθμιση των στερούντων εμπορευμάτων και την περισσότερο ειδίκευση και μελέτη στα υπο παραγωγή εμπορευματα.

- στην μείωση του κόστους των πωλήσεων, αφού το απόθεμα της επιχείρησης θα αντικατροπτίζει τις συνολικές πωλήσεις και τις προτιμήσεις του κοινού έναντι των συναγωνιστών, αποφευγοντας κατα αυτο το τρόπο την υπερπαραγωγή ή την υποπαραγωγή.(2)

Κατα την παραπάνω εικόνα διακρίνεται οτι η χρήση αποθεμάτων γίνεται χρήσιμη στις περιπτώσεις που η παραγωγική μονάδα βρίσκεται κατα κανόνα μακριά απο τα κέντρα κατανάλωσης ή καλύτερα απο τη περιφερειακή ζώνη. Έτσι δίνονται εφικτό στη μείωση των δαπανών μεταφοράς αλλά συνάμα στην εξυπηρέτηση των παραγγελιών όποτε λάβει χώρα με μείωση του κινδύνου απο ανταγωνιστικά στοιχεία.

(1) βλ..Τζωρτζιάκης Κων/νος σελ.187, Γενικές Αρχές Μάρκετινγκ, εκδόσεις ROSILI, 1993

(2) βλ. Σωτηρόπουλος Γ. σελ 35-37, σημειώσεις Χονδρικο-Λιανικό Εμπόριο, ΤΕΙ/Μ, 1993

1.3. Η ΠΟΛΙΤΙΚΗ ΤΩΝ ΑΠΟΘΕΜΑΤΩΝ

Στο συνεταιριστικό σύστημα διανομής των εμπορεύσιμων αγαθών μεγάλο ρόλο και πλεονέκτημα συντελεί η εξασφάλιση και η τήρηση των αποθεμάτων. Τα αποθέματα δε θεωρείται ότι είναι στη τελική τους μορφή δηλαδή προς κατανάλωση ή παρα πέρα επεξεργασία απο άλλη παραγωγική μονάδα. Λέγοντας αποθέματα εννοούμε κάθε μορφής βασικών ή βοηθητικών υλών, κατεργασμένων ή μη σε μορφή τέτοια που να εξασφαλίζεται η παραγωγική διαδικασία ή η παραπέρα εμπορευματοποίησή τους. Κατά αυτή τη λογική καθιστά δυνατό το πλεονέκτημα στην επιχείρηση στην αποφυγή ελλείψεως βασικών υλών γεγονός που σηματοδοτεί την επιβραδυντική ευημερία της και αύξηση του κόστους παραγωγής, αφού οι λοιποί συντελεστές θα παρέμεναν εν ενεργεία. Λόγω όμως της αλυσιδωτής σχέσης που επικρατεί στα στοιχεία του συστήματος διανομής άμεσο αντίκτυπο θα επέβαλε στην οργανωτική διάρθρωση στους λοιπούς τομείς όπως επι παραδείγματι των πωλήσεων, των μεταφορών, της εγγυητικής πίστης προς τους πελάτες και λοιπών με συνέπεια τη δημιουργία κάποιων αρνητικών εικόνων και παραγόντων για την παραγωγική μονάδα. Σε αντίθεση λοιπόν με τα παραπάνω , απώτερος στόχος μιας συνεταιριστικής μονάδας είναι η εξασφάλιση ενός δεδομένου ποσοστού αποθέματος σε τέτοιες μονάδες μέτρησης που να θεωρείται και όπως αποκαλείται το οικονομικότερο απόθεμα.

Οικονομικότερο απόθεμα ορίζεται επίσης και ως άριστο απόθεμα και βάση των δύο εννοιών αυτών θεωρούμε την ελαχιστοποίηση των μονάδων χωρίς όμως να εκμηδενίζεται η πιθανότητα ελλείψεως ή πλήρης ανεπάρκειας, υπολογίζοντας δηλαδή ένα ελάχιστο απόθεμα ασφαλείας. Κατα τη δεύτερη έννοια θεωρούμε απόθεμα ασφαλείας τη κάλυψη κάθε δυνατής καθυστέρησης για κάθε προϊόν η οποία ποσότητα ισούτε με την ημερήσια κατανάλωση επι τις ημέρες καθυστέρησης του ανεφοδιασμού.

1.3.1. ΔΙΑΚΡΙΣΕΙΣ ΜΕΤΡΗΣΕΩΝ ΤΩΝ ΑΠΟΘΕΜΑΤΩΝ

Ο υπολογισμός για τη τήρηση των αποθεμάτων είναι συνάρτηση κάποιων προγραμματισμών που εκτελεί η διοίκηση του συνεταιρισμού και προσδιορίζεται ανάμεσα σε κάποια ανώτατα και κάποια κατώτατα επίπεδα εκ των οποίων ορίζεται ο μέσος όρος ενός ασφαλές και ικανοποιητικού επιπέδου τήρησης αποθεμάτων. Ο έλεγχος των αποθεμάτων όμως είναι συνάρτηση κάποιων συνεχών και συστηματικών αναλύσεων οι οποίες είναι γνωστοί ως προγραμματισμοί αποθεμάτων.

Οι προγραμματισμοί των αποθεμάτων αποσκοπούν στη παρακολούθησή τους όπως αυτή έγκειται από τις εισροές και τις εκροές και είναι το κράμα της κινητικότητας και της ιδιομορφίας των προϊόντων. Ο προγραμματισμός έκεται στο να καταγράψει και αναλύσει λεπτομερώς τις κινήσεις των αποθεμάτων κατά χρονολογική σειρά και να προσφέρει μια συνοπτική ή αναλυτική εικόνα του κύκλου εργασιών της παραγωγικής μονάδας σε ότι αφορά τα παραγόμενα εμπορεύματα της και την βαθμίδα της παραγωγής της.(1)

Οι μέθοδοι κατά τους οποίους γίνεται η ανάλυση των αποτελεσμάτων αυτών είναι τρεις:

- η διαρκούς καταγραφή εμπορευμάτων, κατά την οποία αναφέρονται οι εισροές των υλών και υλικών και όλων των απαιτήτων προς παραγωγή εμπορεύματα καθώς και οι εκροές ανεξαρτήτου μορφής εμπορεύματα. Κατά τη συστηματική αυτή αναφορά-ενημέρωση των αρχείων δίδεται η δυνατότητα της άμεσης

(1) βλ. Α.Λιαρμακόπουλος, σελ 356-359 Διοίκηση Παραγωγής εκδ.Ο.Ε.Δ.Β. Αθήνα 1993

ενημέρωσης και παρακολούθησης του οικονομικότερου αποθέματος.

- η μέθοδο σταθερών εισροών και εκροών, κατά την οποία παρακολουθούνται τα αποθέματα στις συγκεκριμένες αποθήκες και θέσεις ανα τακτά χρονικά διαστήματα, το οποίο εξαρτάται από τη φύση των προϊόντων, την ιδιομορφία της αγοράς, το ύψος των πωλήσεων, τις διάφορες πολιτικές συγκυρίες (π.χ. ανεργία, απεργία).

- η μέθοδο των περιοδικών εισροών και εκροών, κατά την οποία μέθοδο παρακολουθούνται σε προγραμματισμένους χρόνους τα αποθέματα. Η τήρηση και των δύο πανομοιότυπων μεθόδων γίνεται κατά λεπτομερή προσέγγιση για τυχόν αντιμετώπιση ανεπιθύμητων συγκυριών, όπως επί παραδείγματι είναι αυτά των ευπαθών εμπορευμάτων που για πολλούς λόγους μπορεί να καθιστούν σοβαρή ζημιά με αποτέλεσμα τη μη παραπέρα επεξεργασία τους ή μη δυνατή εκτέλεση παραγγελίας τους από πελάτες της μονάδας. Στη περίπτωση αυτή πραγματοποιείται έκτακτο αποθεματικό και το παλιό με τη σειρά του θα αποσβεσθεί και θα μεταφερθεί στα αποτελέσματα χρήσης.(1)

1.3.2. ΔΙΑΚΡΙΣΕΙΣ ΤΗΡΗΣΗΣ ΤΩΝ ΑΠΟΘΕΜΑΤΩΝ

Η συνεταιριστική επιχείρηση πρέπει να τηρεί αποθέματα στις καλά διαμορφωμένες αποθήκες της κατά είδος και ποσότητα ακόμα το μέρος προελεύσεώς τους ή την επωνυμία του προμηθευτή καθώς και τις πραγματοποιηθέντες ή αναμενόμενες παραγγελίες των πελατών της. Έτσι είναι στην ικανή θέση να έχει πλήρη γνώση των κυκλοφορούντων στοιχείων της, την εκτίμηση ποσοτικών αξιών βάση στατιστικών στοιχείων όποτε κριθεί αναγκαίο από τη διοίκηση για τον υπολογισμό των τεκμαρτών πωλήσεων καθώς να γνωρίζει στο ακέραιο το πραγματικό της κεφάλαιο

(1) βλ. Σωτηρόπουλο Γ., σελ 41-42, Χονδρικό-Λιανικό Εμπόριο, ΤΕΙ/Μ 1993

συνυπολογίζοντας ως απόθεμα τα τελικά σύνολα της απογραφής.

Λόγω της ανομοιομορφίας της αγοράς και άλλων παραμέτρων που δρουν και την επιρρεάζουν άμεσα, όπως ο ανταγωνισμός θεμιτός ή μη, οι εξελίξεις στη πολιτική σκηνή της χώρας που διαδραματίζονται οι παραγωγικές εξελίξεις εντός της επικράτειας αυτής, οι κλιματολογικές συνθήκες κ.α., οδηγούν στο συμπέρασμα στο να επικρατήσουν δύο ειδών διακρίσεις τήρησης των αποθεμάτων, βάση των οποίων η διοίκηση θεωρεί αναγκαία στην εκάστοτε περίπτωση και θα πρέπει να προσαρμόσει τους βραχυχρόνιους και μακροχρόνιους προγραμματισμούς, της επι το πλείστον, έτσι ώστε να μη θεωρηθεί αναγκαία η μετέπειτα διαμόρφωση εκτάκτων αναδιοργανώσεων, γεγονός που θα επιρεάσει το σύστημα της διανομής γενικότερα. Και αυτό γιατί τα αποθέματα επιρρεάζουν άμεσα το σύστημα της διανομής του συνεταιρισμού αφού βάση αυτών πραγματοποιούνται οι παραγγελίες εισροών και εκροών και ισοσταθμίζουν το σύστημα της παραγωγικής διαδικασίας, αποσκοπούν δηλαδή στην έλλειψη της παραγωγικής αδράνειας και δημιουργία αντιοικονομίων κλίμακος.

1.3.3. Η ΠΟΛΙΤΙΚΗ ΑΠΟΘΕΜΑΤΩΝ ΣΕ ΑΓΟΡΑ ΧΩΡΙΣ ΔΙΑΚΥΜΑΝΣΕΙΣ

Στη περιπτώσή αυτή χαρακτηριστικό γνώρισμα στη διοίκηση του συνεταιρισμού αποτελεί το γεγονός ότι η παραγόμενη ποσότητα (Q) που εκφράζεται σε ένα συγκεκριμένο χρόνο (T) ισούτε με τις προσδοκώμενες πωλήσεις (S) ή παραγγελίες σε αναμενόμενο χρόνο. Η ισότητα βέβαια των παραγόμενων αγαθών με των πωλήσεων, δε σημαίνει ότι είναι στο ακέραιο. Πάντα υπάρχουν μικρές και απρόβλεπτες διακυμάνσεις οι οποίες θεωρούνται γνωστές απο το τομέα της παραγωγής. Θεωρείται όμως γνωστό και στα πλαίσια των προγραμματισμών που έχει εκτελέσει η

διοίκηση, των μη-αναμενόμενων αύξησης πωλήσεων. Στη περίπτωση αυτή δηλαδή η συν παραχθείσα ποσότητα (Q_1) ισούτε με χρόνο (T_1) και αποτελεί τη ποσοτική αξία προς παραγωγή ή τη μείωση του αποθεματος προς εκτέλεση της παραγγελίας-διανομής.

Τα αποθέματα στην υπο εξέταση περίπτωση θα πρέπει να αναφέρεται η συνολική τους ποσοτική αξία στο μέγεθος των πωλήσεων δίνοντας πάντα την ικανή θέση στο τμήμα των πωλήσεων να διαπραγματεύονται βάση προγραμματισμού και όχι εκτάκτως παρέχοντας ταυτόχρονα τις προσδοκώμενες πληροφορίες στο τμήμα της παραγωγής. Οι διακυμάνσεις στις πωλήσεις, όταν όλοι οι άλλοι συντελεστές που επιρραάζουν μια επιχείρηση παραμένουν ως έχουν ή δε τους λαμβάνουμε υπόψη για μια υπό εξέταση μελέτη, θεωρείται δεδομένο ότι τα αποθέματα έχουν τάση καθοδική εφόσον η παραγωγικότητα της μονάδας τείνει στη κάλυψη αναδοχούτων πωλήσεων.

Μέσα απο τη καταγραφή των κινήσεων εισροών - εκροών των προμηθειών και παραγγελιών δίνονται οι απαραίτητες πληροφορίες στους άλλους φορείς της διανομής και κυρίως αυτού των μεταφορών στο να προγραμματίζονται τα ανάλογα μεγέθη διακινήσεων των προμηθειών-παραγγελιών σε μια λειτουργικότητα που θα παρείχε την ευκαιρία καινοτομιών προς όφελος της συνεταιριστικής μονάδας.

1.3.4. Η ΠΟΛΙΤΙΚΗ ΑΠΟΘΕΜΑΤΩΝ ΣΕ ΑΓΟΡΑ ΜΕ ΔΙΑΚΥΜΑΝΣΕΙΣ

Στη περίπτωση αυτή, τα κύριότερα χαρακτηριστικά γνωρίσματα που πιθανότατα αντιμετωπίζει μια επιχείρηση είναι συνέπεια δύο διαφορετικών μεταξύ τους καταστάσεων. Αυτό δικαιολογείται απο πολλές απόψεις όπως επι παραδείγματι μπορεί να μη καθιστάται εφικτό η χρησιμοποίηση όλων των συντελεστών

παραγωγής, άλλος παράγοντας μπορεί να συντελεί λόγω άσχημων τοπικών καιρικών συνθηκών και λοιπών καταστάσεων. Στις εν λόγω περιπτώσεις η διοίκηση του συνεταιρισμού θα αναζητήσει μέσω των ορθολογικότερων αποφασεών της πως θα παρουσιάσει τη παραγωγή της εν όψη απρόβλεπτων καταστάσεων ενεργώντας προς αποφυγήν δυσμενών καταστάσεων όπως αυτή αναφέρεται στην έλλειψη της διανομής της παραγωγικής της διαδικασίας.(1)

Κατα τη πρώτη περίπτωση παρουσιάζεται η αδυναμία της παραγωγής απο το συνεταιρισμό για κάποιο χρονικό διάστημα λόγω έστω ποικιλόμορφων εξωτερικών (απο τη μονάδα παραγωγής) κολλυμάτων κατα τα οποία δε μας αφορά η αιτιολογία, αφού δε γεννούνται απο το εσωτερικό της επιχείρησης. Αφενός, η ποσοτική αξία παραγωγής είναι απο λίγο εώς κατά πολύ μειωμένη, για κάποιο ορισμένο-ελάχιστο χρονικό διάστημα. Αφετέρου η τάση των πωλήσεων της συγκεκριμένης μονάδας έστω οτι παραμένουν σταθερά ή έχουν μια τάση ανοδική. Συμπερασματικά, καταλλήγουμε στο γεγονός οτι ο συνεταιρισμός πρέπει να υπερκαλύψει τη παραγωγική του ποσότητα ήτοι να εξασφαλίσει ενα ικανοποιητικό επίπεδο αποθεμάτων , το οποίο ποσοτικά θα υπερβαίνει αριθμητικώς όλων των λοιπών περιόδων. Η διοίκηση δηλαδή στην αντιμετώπιση προβλημάτων τέτοιων χρονικών περιόδων θα πρέπει να καλύψει το έλλειμα της παραγόμενης ποσότητας με την (αύξανόμενη) δημιουργία των αποθεμάτων σε βαθμό τέτοιο που να υπερβαίνει το μέσο όρο των αποθεμάτων, φθάνοντας δηλαδή ενα ανώτατο όριο έκτακτου αποθεματικού.

Στη περίπτωση αυτή, το τμήμα των πωλήσεων αναλαμβάνει κατα τις περιόδους δημιουργίας των αποθεμάτων την ομαλή ροή διακίνησης των πωλήσεων αναμένοντας την αύξηση της παραγωγικής διαδικασίας κατα την οποία θα προγραμματίσει την αύξηση των πωλήσεων με διάφορα τεχνικά μέσα όπως διαφήμιση, παροχές εκπτώσεων και άλλων τυχών υπηρεσιών με σκοπό πέρα την αύξηση των εκροών, τη σταδιακή αποδέσμευση του

(1) βλ. Φύλακτος Δ., σελ.80-81, Σύγχρονη Οργάνωση - Διοίκηση των Επιχειρήσεων, ΤΕΙ/Μ 1995

κυκλοφορούντος ενεργητικού.

Κατά τη δεύτερη περίπτωση γίνεται αναφορά στις καθοδικές τάσεις των πωλήσεων, οι οποίες είναι περισσότερο γνωστό φαινόμενο μιας οικονομίας και έχει τη τάση να επιρρεάζει ολόκληρο το οικονομικό κύκλωμα αφού το σύστημα της διανομής εκφράζεται απο ένα σύνολο ατόμων ή επιχειρήσεων κατα το οποίο υπάρχει πλήρης αλληλοεξάρτηση μεταξύ τους.

Στο τομέα όμως των παραγωγικών μονάδων οι αυξομειώσεις των πωλήσεων των παραγόμενων εμπορευμάτων καθιστούν τη μονάδα στην ανάλυση πρωτοβουλιών που να προσαρμόζουν τη παραγωγή σύμφωνα με τις εποχιακές διακυμάνσεις. Διεκατέχεται η δύναμη της ζήτησης στη παραγωγική διαδικασία και ανισσοροπείται η δύναμη της προσφοράς και ζήτησης, αφού πρωταρχικό στοιχείο του συνεταιρισμού ορειοθετεί την μη δέσμευση κεφαλαίων προς δημιουργία ή τήρηση αποθεμάτων οπότε και η προσφερόμενη ποσότητα αναπροσαρμόζεται στα δεδομένα της ζήτησης. Παρατηρείται δηλαδή το φαινόμενο της αυξομείωσης της παραγωγής βάση των αναγκών και προτιμήσεων των πελατών-παραγγελιών. Σύμφωνα με τη παραπάνω περίπτωση, έτσι και εδώ τα αποθέματα βρίσκονται σε ένα σημείο ώστε να καλύπτουν τις ανάγκες των πωλήσεων σε καθημερινή βάση. Μια απότομη ίσως αύξηση των πωλήσεων καθιστά τη παραγωγή να αναπληρώσει το κενό που δημιουργήθηκε εξασφαλίζοντας δηλαδή ένα απόθεμα ασφαλείας ή το οικονομικότερο απόθεμα κατα μία άλλη έννοια.

1.4. Η ΠΟΛΙΤΙΚΗ ΤΩΝ ΜΕΤΑΦΟΡΩΝ

Στο συνεταιριστικό σύστημα διανομής, πρωταρχικό ρόλο συντελεί η πολιτική των μεταφορών, η σημασία της οποίας υπόκειται κατα ποιο τρόπο ή τρόπους θα ολοκληρωθεί ένα μέρος ή ολόκληρη η συναλλαγή. Βάση αυτής της πολιτικής κλείνει και ένα μέρος της διανομής ή καλύτερα γεννά τα αποτελέσματα μιας διμερής συμφωνίας.

Η πολιτική των μεταφορών είναι ένα κράμα διαπραγματευτικών ικανοτήτων τις οποίες διαχειρίζεται η συνεταιριστική μονάδα αφού έγκειται στο τμήμα των παροχών της και παρατίθεται ως μια πλεονάζων και εγγυητικής σημασίας για την επιχείρηση. Η πολιτική των μεταφορών έχει πλέον θεωρηθεί αναγκαίο στοιχείο για την επιχείρηση αφού μέσω αυτής έχουν καθιερωθεί οι παραγωγικοί προγραμματισμοί, οι διαπραγματεύσεις και συναλλαγές επι των πελατών, των μεσαζόντων κ.α.. Αποτελεί όμως και αναπόσπαστο μέρος της επιχείρησης αφού ενεργεί άμεσα στο λειτουργικό κόστος, στη λήψη εκρεμών αποφάσεων σε περιπτώσεις καθυστερήσεων είτε πρόκειται για στοιχεία πρώτης ανάγκης είτε παραδόσεων εμπορευμάτων, καθώς στην αντιμετώπιση διαφόρων κινδύνων.

1.4.1. ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΚΟ ΚΟΣΤΟΣ ΜΕΤΑΦΟΡΩΝ

Θεωρείται αντιληπτό ότι οι δαπάνες μεταφοράς αυξάνουν τη τελική αξία της διάθεσης της προσφερόμενης ποσότητας σε ποσοστό τέτοιο που αναλογεί στο κατά μέσο παραγόμενο-προσφερόμενο προϊόν. Κατόπιν της διαμόρφωσης της τιμής αυτής η επιχείρηση αποφασίζει που θα διανέμει το προϊόν. Η διανομή του προϊόντος μπορεί να εισχωρήσει σε αγορές μεγάλης χιλιομετρικής απόστασης έστω και αν στην αγορά αυτή έχουν ήδη τοποθετηθεί ανταγωνίστριες επιχειρήσεις, που θα μετατρέψουν τη διάθεση ακόμα πιο ανελαστική. Πέραν όμως του τελευταίου, η επιχείρηση θα πρέπει να συνυπολογίσει τις πιθανότητες του όγκου της διάθεσης των προϊόντων βάση της χρηματικής τους αξίας προστιθέμενη η δαπάνη της μεταφοράς. Για να υπολογιστεί η δαπάνη της μεταφοράς, τότε θα πρέπει να συντρέχουν οι εξής λόγοι που να καθιστούν το προσφερόμενο αγαθό ανταγωνιστικό:

- να έχει παραχθεί υπο χαμηλό κόστος που μπορεί να οφείλεται σε διάφορες οικονομίες κλίμακος και συνεπώς να του επιτρέπει

περιθώρια αύξησης της τιμής της διαθεσής του,

- να έχει παραχθεί στο φυσιολογικό κόστος το οποίο είχε προγραμματιστεί εξ αρχής απο το τομέα παραγωγής, αλλά λόγω της άριστης ποιότητάς του, της καλής φήμης και των ελαχίστων αντικατάστατων του, να επιτρέπουν υψηλά περιθώρια της τιμής της διάθεσης,

- να υπάρχει συνδυασμός των δύο παραπάνω ή καθόλου αυτών αλλά τα περιθώρια κέρδους είτε σα μεμονομένο προϊόν είτε ως ποσοτική παραγγελίας, να καθιστούν δυνατό την διαθεσή του στη τιμή η οποία έχει καθοριστεί.

Η μείωση του λειτουργικού αυτού κόστους είναι θέμα αντικειμενικό και εξαρτάται καθαρά απο τη φύση των προϊόντων.

1.4.2. ΧΡΟΝΙΚΟ ΚΟΣΤΟΣ ΜΕΤΑΦΟΡΑΣ

Οι χρονικές διακυμάνσεις που απορέουν απο τη πολιτική των μεταφορών καθιστούν σημαντικές τις όποιες ενέργειες και αποφάσεις θα αναλάβει ο συνεταιρισμός για τη παραπέρα παραγωγική διαδικασία και σύναψη συμφωνιών με τους πελάτες και μεσάζοντες που λειτουργούν υπέρ του συνεταιρισμού. Μεγάλης σημασίας όμως ασκείται και στα πλαίσια της τήρησης των αποθεμάτων και κατά συνέπεια των δεσμευμένων κεφαλαίων που έχουν προαναφερθεί στα παραπάνω.

Ο χρόνος μεταφοράς λειτουργεί ως μια παρεπόμενη λειτουργία εξυπηρέτησης του πελατολογίου του συνεταιρισμού, μια πράξη δηλαδή που τον καθιστά περισσότερο ανταγωνιστικό αφού του δίνει το πλεονέκτημα να διαφημίζεται για την μεταφορική εξυπηρέτηση των εμπορευμάτων. Γίνεται βέβαια λόγως για το κατά πόσο γρήγορα μπορεί να εξυπηρετηθεί ο πελάτης, κατόπιν της παραγγελίας του. Το σίγουρο βέβαια που συσχετίζεται άμεσα με το χρόνο των μεταφορών είναι οτι αποδεσμεύονται κεφάλαια λόγω των αποθεμάτων και δημιουργεί την πλεονεκτική θέση στη λήψη βραχυπρόθεσμων πιστώσεων των πελατών.

Οι χρονικές ευκολίες οι οποίες δίδεται η δυνατότητα να παρέχονται απο το συνεταιρισμό είναι η συνεργασία με άλλους τοπικούς ή κλαδικούς συνεταιρισμούς κατά την οποία συνεργασία τους να προάγεται το συμφέρον και των δυο δημιουργώντας μια νέα πολιτική μεταφορών και μέσα απο ένα αίσθημα συνεργασίας να βελτιωθούν οι συνθήκες συναγωνισμού και αντιμετώπιση ανταγωνιστικών προβλέψεων.

1.4.3 ΜΕΣΑ ΜΕΤΑΦΟΡΑΣ

Τα μέσα μεταφοράς που χρησιμοποιούνται είναι κατά κανόνα αυτά που συντελούν στην άριστη διανομή των εμπορευμάτων τα οποία είναι συνάρτηση του χρόνου και του κόστους μεταφοράς. Βάση αυτών των κυρίως κριτηρίων θα επιλέξει η συνεταιριστική διοίκηση τους τρόπους λειτουργίας της διανομής λαμβάνοντας υπόψη του κινδύνους που συντρέχουν σε κάθε περίπτωση μεμονομένα. Η τελική επιλογή του μεταφορικού μέσου σηματοδοτεί την θετικότερη απόφαση η οποία απαιτεί τις λιγότερο δυνατές θυσίες εκ μέρους του συνεταιρισμού.

Τα μέσα μεταφοράς αναφέρονται:

- στα πλοία, τα οποία απαιτούν ελάχιστο κόστος μεταφοράς αλλά απαιτούν περισσότερο χρόνο παράδοσης του εμπορεύματος,
- στις αμαξοστοιχίες, όπου το κόστος μεταφοράς είναι περισσότερο απο αυτό των πλοίων αλλά σαφώς γρηγορότερο και αφορά μόνο χερσαίες μεταφορές,
- στα αυτοκίνητα (νταλίκες) όπου το κόστος μεταφοράς είναι κατά κανόνα περισσότερο του προηγούμενου, αλλά ο χρόνος επι το πλείστον λιγότερος,
- στα αεροπλάνα, όπου το κόστος είναι πάντα πολύ περισσότερο και κατα κανόνα αντιοικονομικό προς την επιχείρηση αλλά ο χρόνος που απαιτείται σχετικά με τα άλλα μέσα τείνει να εκμηδενιστεί.

ΚΕΦ.2. Η ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΗ ΔΙΑΝΟΜΗΣ ΣΤΟΥΣ ΣΥΝΕΤΑΙΡΣΤΙΚΟΥΣ ΣΧΗΜΑΤΙΣΜΟΥΣ

2.1. ΓΕΝΙΚΗ ΕΚΤΙΜΗΣΗ ΤΟΥ ΘΕΜΑΤΟΣ

Η σύγχρονη άποψη που επικρατεί για τη πολυπλοκότητα των επιχειρησιακών ενεργειών με τη ταυτόχρονη ανάπτυξη της εμπορευματοποίησης ως συνέπεια της ραγδαίας εξέλιξης της τεχνολογίας, δέχονται να ανακαλέσουν και αναπροσαρμόσουν νέες θεωρίες με νέες τεχνικές και καινοτομίες, που θα καταστήσουν πλέον με κοινή συνείδηση το κατακερματισμό των εργασιακών σχέσεων με απλότητα και ατομική ευθύνη. Δημιουργείται δηλαδή ένα καλά οργανωμένο σύστημα μέσω του οποίου θα παράγονται κάθε μορφής έννομα αποτελέσματα, δίδοντας μιας εξαιρετικής μορφής ικανότητα παροχής υπηρεσιών και λοιπών λειτουργιών και δραστηριοτήτων. Οι νέες θεωρίες προσπαθούν να ανατρέψουν κάθε κατεστημένη μορφή του και εξελίσσοντας το, του έχουν δώσει την ορολογία "σύστημα διανομής", όπου κάνει την πρωταρχική εμφανισή αποκαλούμενο ως "φυσική διανομή". Κατα τις δύο έννοιες συναντάμε πολλά κοινά στοιχεία, αλλά το σημείο που συναντάμε τη διαφορά εγκείται στο γεγονός ότι στη σημερινή μορφή μας παραθέτει μια πλούσια γκάμα από πληροφορίες και αναζητήσεις σε χρόνο αρκετά ελαχιστοποιημένο από ότι είχαμε συνηθίσει στη πρώιμη μορφή του.

Το σύστημα διανομής αποσκοπεί στο να παρέχει όλες τις απαιτούμενες πληροφορίες που θεωρούνται αναγκαίες για την παραγωγή μονάδα που συντελούν όχι μόνο για την επιχειρησιακή της ανάπτυξη και παραπέρα λειτουργία όσο για την πλήρη υποστασή της αλλά και βιωσιμότητά της.

Αυτό γίνεται εφικτό μέσα από ένα σχήμα στρατηγικών λειτουργιών, τις οποίες αναλαμβάνουν να αποδώσουν οι λεγόμενοι διάυλοι, παρέχοντας χρησιμότητες οι οποίες αναφέρονται κυρίως στη κατηγορία του τόπου, χρόνου, μεταβίβασης κυριότητας και της συσκευασίας και κυριότητας. Στο προηγούμενο κεφάλαιο έγινε λόγος

για τη πολιτική τακτική κατα την οποία το σύστημα της διανομής εκφράζει και συντελείται. Στο κεφάλαιο αυτό θα αναδειχθούν οι επιμέρους λειτουργίες του συστήματος παραθέτοντας αναλυτικά τις σκοπιμότητες και τα οφέλη που διοχετεύονται απο την αλυσιδωτή σχέση που τα καθιστά αναγκαία.

Μέσω αυτων των στρατηγικών σχηματισμών τα οφέλη τα επικαρπώνονται οι συνεταιριστικοί σχηματισμοί δίνοντας τους το αίσθημα της παραγωγικής ικανότητας και συνεργασίας σε τοπικό και εθνικό επίπεδο, ανασυγκροτώντας κάθε καινοτομία σε θέματα διοικητικά και οργανοτικά.

2.2. ΜΟΡΦΕΣ ΔΙΚΤΥΩΝ ΔΙΑΝΟΜΗΣ

Το κύριο χαρακτηριστικό γνώρισμα των δικτύων διανομής είναι οτι αποσκοπούν στη διμερή σύναψη σχέσεων της παραγωγού μονάδας μέσω τρίτων αυτής με την αγοραστική δύναμη. Έτσι, η διανομή χαρακτηρίζεται ως:

α) την άμεση, ως παραδοσιακό σύστημα της άμεσης επικοινωνίας του πωλητή-παραγωγού με τον τελικό ενδιαφερόμενο του προϊόντος τον καταναλωτή. Η άμεση διανομή αποτελεί μια απο τις πιο γνωστές και βασικούς τρόπους κυκλοφορίας των προϊόντων και μπορεί να επιτευχθεί με τους παρακάτω τρόπους:

- την επίσκεψη του καταναλωτή στο κέντρο της πώλησης, δηλαδή του ιδιώτη ή του επιτηδευματία,
- την επίσκεψη του καταναλωτή με την ανάλυση παραγγελίας,
- την επίσκεψη πωλητών (του συνεταιρισμού) κατ' οίκον με δειγματοληπτικούς πίνακες παρουσίασης προϊόντων ή καθαυτού τη μεταφορά ορισμένων προϊόντων,
- την παραγγελία προϊόντων τηλεφωνικώς ή ταχυδρομικώς.

β) την έμμεση όπου πρόκειται για την εξέλιξη της άμεσης και σε αυτήν εμπλέκονται στη διακίνηση του προϊόντος απο τη παραγωγή

εώς τη κατανάλωση. Την έμμεση αυτή διαδικασία αναλαμβάνουν να πραγματοποιήσουν οι "μεσάζοντες" οι οποίοι έχουν καθιερώσει τη μοντερνοποίηση της εμπορευματοποίησης της αγοράς. Αποτελούν δηλαδή το κλειδί ή το κρίκο της προμήθειας απο τη παραγωγή στην επόμενη προμήθεια (επόμενο μεσάζοντα) προς την επόμενη κίνηση διακίνησης (προορισμό προς τη κατανάλωση).(1) Η έμμεση διανομή μπορεί να επιτευχθεί με τους παρακάτω τρόπους:

- με τη μεσολάβηση αντιπροσώπων. Οι αντιπρόσωποι αναλαμβάνουν να εκπροσωπήσουν τη παραγωγό μονάδα κατά ένα μέρος ή ολόκληρο των προϊόντων της κατά γεωγραφική περιοχή. Αποσκοπούν δηλαδή στην εύρεση πελατολογίου και την εξασφάλιση παραγγελιών.

- με τη μεσολάβηση μεσιτών. Οι μεσίτες αποσκοπούν να φέρουν σε επαφή τους υποψήφιους πελάτες με την παραγωγό μονάδα και δεν αναλαμβάνουν παραπέρα δραστηριότητες όπως της παρακαταθήκης εμπορευμάτων, τεχνικών μορφής υπηρεσιών κ.α..

- με τη μεσολάβηση χρηματιστών. Οι χρηματιστές λειτουργούν στο ίδιο μοτίβο με τους μεσίτες και αποσκοπούν στη διακίνηση των εμπορευμάτων προς διαπραγμάτευση στο χρηματιστήριο εμπορευμάτων.

- με τη μεσολάβηση χονδρεμπόρων και λιανεμπόρων. Η διανομή των προϊόντων θεωρείται η πιο δεδομένη διότι κατά αυτόν τον τρόπο διακινούνται όλα τα εμπορεύματα στο μεγαλύτερο ποσοστό στην ελληνική επικράτεια. Οι έμποροι ενεργούν με τακτικές παραγγελίες απο το συνεταιρισμό προς παραπέρα διοχετευσή τους στη κατανάλωση. Οι έμποροι χονδρικής ή λιανικής μορφής αποσκοπούν στην εύρεση πελατολογίου χρησιμοποιώντας ξεχωριστές υπηρεσίες και έχουν μεγαλύτερη επικοινωνία και γνώση της αγοραστικής συμπεριφοράς.

Κάθε συνεταιρισμός έχει δικαίωμα επιλογής με ποιο τρόπο θα διανείμει τα εμπορευμάτα του προς κατανάλωση. Τέτοιες αποφάσεις λαμβάνονται υπόψη απο τη διοίκηση του συνεταιρισμού

(1) βλ. Σωτηρόπουλο Γ., σελ 2-3 Χονδρικό Λιανικό Εμπόριο, ΤΕΙ/Μ 1993

όπου στόχος της είναι η απόκτηση μεγαλύτερου μεριδίου της αγοράς, με οποιοδήποτε θεμιτό μέσο. Η άμεση διανομή, ως η πιο απλοποιημένη μορφή διανομής δε μπορεί να εξυπηρετήσει κάποιες βασικές ανάγκες που απαιτεί η αγορά και συνέπεια αυτής είναι να τη διαδέχεται η έμμεση λόγω αδυναμιών του συνεταιρισμού. Χαρακτηριστικές τέτοιες αδυναμίες είναι:

- έλλειψη ή ανεπάρκεια ειδικού αποθεματικού (ταμειακού) για οργάνωση ατομικού δικτύου διανομής,
- μεγάλο κόστος ευκαιρίας στην οργάνωση και στελέχωση απο την εκμετάλλευση αυτού του δικτύου, λόγω δεσμεύσεως αποθεματικών κεφαλαίων ή μελλοντικών επενδύσεων κυρίως σε θέματα παραγωγικότητας,
- μη καλή γνώση και εκπαίδευση των μελών του συνεταιρισμού σε θέματα ειδίκευσης, εμπειριών, γνωριμιών και τεχνικών λειτουργιών.

2.3 ΔΙΑΚΡΙΣΕΙΣ ΔΙΚΤΥΩΝ ΔΙΑΝΟΜΗΣ

Το δίκτυο της διανομής διακρίνεται επίσης και σε δύο επιμέρους τμήματα: α) τη μεταβίβαση της κυριότητας των εμπορευμάτων όπου η επιχείρηση πουλάει τον όγκο της παραγωγής της σε εμπόρους ή αντιπροσώπους και χάνει κάθε εμπράγματο δικαίωμα πάνω σε αυτά και, β) στη φυσική διανομή. Στη φυσική διανομή, το χαρακτηριστικό γνώρισμα της έγκειται απο το διοικητική φύση της επιχείρησης (το λεγόμενο Management) και ανάλογα το μέγεθος του κεφαλαίου της. Η διοίκηση αναλαμβάνει το διαχειρισμό των αποθεμάτων της παραγωγής τα οποία αποτελούν μέρος του πραγματικού παθητικού της οικονομικής μονάδας και αποβλέπει στη λειτουργία της αποθήκευσης σε τομείς συντήρησης και διατήρησης των για τη παρακολούθηση της αύξησης ή ελάτωσης της τάσης της ροής των συγκεκριμένων για κάθε φορά προϊόντων και σε κέντρα συγκέντρωσης και εκτέλεσης παραγγελιών για κάλυψη του ετεροχρονισμού της προσφοράς και ζήτησης.

Η μεταφορά των αποθεματικών αναλαμβάνεται απο τη

παραγωγή εώς τη τελική κατευθυνση (κατανάλωση) των αγαθών και αφορά τη διακίνηση των απο τους αποθηκευτικούς χώρους σε άλλους (των εμπόρων, αντιπροσώπων κ.λ.π.) με ασφαλή και μη ευπαθή τρόπο κάθε φορά. Η διεύθυνση της διοίκησης αποβλέπει άμεσα στον έλεγχο των αποθεμάτων για να είναι ικανή σε άμεσες μετατροπές των προγραμματισμών που απειλείται απο άμεσο αυξημένο ανταγωνισμό που θα αποκλείσει την εμπορευσιμότητα της, στις οικονομικο-πολιτικές τάσεις και ρεύματα της εποχής που σηματοδοτούν αύξηση πληθωρισμού ή άνοδο της ανεργίας (ταυτόχρονα αποτελεί τάση στασιμοπληθωρισμού) γεγονός που σημαίνει τη μη κινητικότητα της αγοράς και της μη ζήτησης των ήδη παραγόμενων (αποθηκευμένων) αγαθών.

Οι λόγοι αυτοί αποτελούν εξισού κατασταλτικό παράγοντα για την διακοπή κινήτρων παραπέρα παραγωγής της επιχειρήσης με σκοπό την ανάλυση νέων μεθόδων και ερευνών της αγοράς. Στο τελευταίο αξίζει να προστεθεί και ο σοβαρότατος πλέον λόγος της συμβολής των μεσαζόντων όπως προανάφερα, γιατί αποτελούν την ευκαιρία της σημαντικής πηγή πληροφόρησης της αγοραστικής δύναμης προς τους παραγωγούς και αναλύει τα οριακά σημεία προτιμήσεων τους.

2.4 ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΑ ΔΙΚΥΤΩΝ ΔΙΑΝΟΜΗΣ

Η λειτουργία του συστήματος διανομής εκφράζεται απο δύο πλευρές: α) απο τη διανομή και διάθεση των προϊόντων απο τον ίδιο τον παραγωγό και β) απο την συνεργασία του με ειδικούς φορείς εμπορίας-μεσάζοντες.

Στη πρώτη περίπτωση γεννιούνται τα ερωτήματα για την επιχείρηση παραγωγό ποιά τα προϊόντα και σε ποια ποσότητα θα γίνει η παραγωγή τους καθώς και ποιό είναι το μέρος της αγοράς στο οποίο θα απευθυνθεί. Το σύνολο που θα αποροφήσει τη παραγωγή μπορεί να είναι μια τοπική αγορά (π.χ. ένα χωριό), και στην άλλη περίπτωση μια μεγάλη σε έκταση και πυκνοκατοικημένη

περιοχή (π.χ. Αθήνα) ή ακόμα ολόκληρη την ελληνική επικράτεια ή για εξαγωγή. Εδώ βλέπουμε ότι στην α' περίπτωση η διανομή μπορεί να γίνει από την ίδια την επιχείρηση όπως π.χ. από τα μέλη της οργανώνοντας ένα συνεταιρισμό διαθέσεως ή ένα καταναλωτικό συνεταιρισμό. Στη περίπτωση αυτή όμως τα προβλήματα τα βασικά που μπορεί να προκύψουν έγκεινται στην εμπορική εκπαίδευση των μελών που θα απαρτίζουν τη διάθεση, την ενημέρωση του κοινού για τα παραγόμενα αγαθά, και προγραμματισμό για ενδεχόμενα μη προβλεπόμενης απορόφησης των καταναλωτικών αγαθών και κατά συνέπεια την σύσταση της έδρας σε άλλη τοπική αγορά.

Στη δεύτερη περίπτωση, της συνεργασίας δηλαδή με ειδικούς φορείς η επιχείρηση αποκτά κάποια πλεονεκτήματα που να μην θα μπορούσε να κατέχει αλλά θα απαιτούσε υψηλό κόστος, συνεχής τάσεις χρηματοδοτήσεις από ειδικούς φορείς (π.χ. συνεταιριστικές τράπεζες) και πολλά εξειδικευμένα στελέχη στο τομέα του Marketing και Management.⁽¹⁾ Αντικατάστατα αυτού του "ρίσκου" οι εμπορείς-αντιπρόσωποι-μεσάζοντες επιτελούν τη διανομή-διάθεση εκ μέρους της μονάδας, κυρίως σε χρησιμότητες τοπικές, χρονικές και τυποποίησης-συσκευασίας. Ένα κράμα των χρησιμότητων αυτών μας επιτρέπει να εντοπίσουμε κάποια πλεονεκτήματα που απορέουν και συντελούν στην άριστη λειτουργία της διανομής.

Τα πλεονεκτήματα αυτά είναι:

α) Η έρευνα της αγοράς σε ότι αφορά τις ανάγκες της, τις προτιμήσεις και τις διαφοροποιούμενες κοινωνικές-οικονομικές τάξεις τάξεις, για την εξασφάλιση του όγκου της διάθεσης και της διανομής προϊόντων δικαιολογεί την ασύγκριτα αυξημένη ποσότητα σε σχέση με το μεμονωμένο παραγωγό-μονάδα τόσο σε εξοικονόμηση χρόνου άρα και κόστους όσο και απόκτησης μεγαλύτερου μεριδίου στην αγορά. Άμεσο αντίκτυπο είναι τα μεγαλύτερα περιθώρια κέρδους και αποτελεσματικότερης οργάνωσης και διαχείρισης.

(1) βλ. Φυλακτος Δ. σελ.24-25 Σύγχρονη Οργάνωση -Διοίκηση και Ανάπτυξη των Επιχειρήσεων ΤΕΙ/Μ 1995

β) Δίδεται η δυνατότητα απο εξειδικευμένα άτομα στη τεχνική της διαλογής, τυποποίησης και συσκευασίας σε συνεργασία με ειδικευμένους φορείς της έρευνας αγοράς να " λανσάρουν " μια διαφοροποιημένη διάθεση, ικανοποιώντας κάποιες προαιρετικές ανάγκες της αγοράς αλλά σκοπεύοντας και στη διευρυνσή τους.

γ) Άλλες τέτοιες υπηρεσίες συναφή αναφέρονται αναφέρονται σε θέματα ευκολίας της παραγωγού επιχείρησης όπως αυξημένη ποσότητα παραγωγής, μείωση χρονικής διάρκειας προς τη κατανάλωση και ιδίως όταν ο τόπος προορισμού δε διευκολύνει τη διεξαγωγή του. Απο την άλλη ο τρίτος που αναλαμβάνει την διανομή παρέχει οικονομίες κλίμακος όταν για την επιχείρηση μειώνονται τα έξοδα μετακινήσεως, ανεύρεση πελατολογίου, σύναψη συμφωνητικών και συμβολαίων, οι μεταφορικές εργασίες που αναλαμβάνονται απο εξειδικευμένες υπηρεσίες οι οποίες αποστέλουν τα εμπορεύματα σε καθορισμένο τόπο και χρόνο και έτσι απαλλάσει την επιχείρηση στη κατοχή ειδικών μεταφορικών μέσων και εξειδικευμένων οδηγών, τις αποθηκεύσεις των παραγόμενων προϊόντων, τα οποία προορίζονται στην αγορά. Πολλές φορές για μείωση του κόστους της παραγωγικής διαδικασίας παρατηρείται η αυξημένη παραγωγή σε όγκο προϊόντων για μείωση του μέσου κατά προϊόν κόστος. Το πλεόνασμα όμως που πολλές φορές προκύπτει απο τη μη συνολική διάθεση όλου του όγκου, απαιτεί σωστή διαχείριση, πόσο όταν πρόκειται για ευπαθή προϊόντα. Η λειτουργία της αποθήκευσης συνήθως παρέχεται είτε απο μεσάζοντες είτε απο οργανωμένα γραφεία αποθηκεύσεως που αναλαμβάνουν ακόμα και την πλήρη ασφάλεια των αποθεμάτων. Τη πληροφόρηση σχετικά με τις πωλησιακές ενέργειες, τις διανομές, την ανάλυση της αγοράς και τη χρησιμοποίηση των εμπορευμάτων απο τους καταναλωτές. Στη περίπτωση αυτή και οι μεσολαβητές οι οποίοι ασκούν το επαγγελματίους υπο νομικής μορφή υπόσταση, αντλούν όλες τις πηγές πληροφόρησης που τους παρέχει ο τομέας του Marketing και τις μεταβιβάζουν ως παροχή υπηρεσιών στις παραγωγικές μονάδες. Η θεωρητική αυτή κατασκευή πληροφοριών

στηρίζεται στα σημεία πωλήσεων σχετικά με το προϊόν.

δ) Παρέχεται το πλεονέκτημα σε περιπτώσεις υπερπαραγωγής ή μείωσης της απορρόφησης-ζήτησης, που συνεπάγεται μεγάλος όγκος αποθεμάτων, να αναζητείται άλλος τρόπος προσφοράς της διάθεσής που η κατοχή των καταλλήλων για κάθε περίπτωση μέσω μεταφοράς θα οδηγήσουν σε ομαλή διανομή των προϊόντων αποφεύγοντας στάδια κρίσεως και εκνευρισμού που θα οδηγούσε την επιχείρηση από μόνη της σε σημείο πολύ κρίσιμο για τη παραπέρα πορεία της ή στη σύναψη ειδικών συμφωνιών με δημόσιους φορείς που θα σήμαινε δηλαδή τη κρατική παρεμβολή και πλήρη εποπτεία.

2.5 ΟΡΓΑΝΩΣΗ ΔΙΚΤΥΩΝ ΔΙΑΝΟΜΗΣ

Η οργάνωση των δικτύων διανομής αποτελεί τη σπουδαιότητα των μακροχρόνιων προγραμματισμών και των μέγιστων ορθών αποφάσεων που θα αναλάβει η διοίκηση του συνεταιρισμού, καθότι οι επιλογές αυτές κρίνουν τους εξής παρακάτω κυρίως λόγους:

- διαμορφώνουν τη παραγωγικότητα και την μεταβολή του κύκλου εργασιών που είναι αποτέλεσμα της σταθερής κατανομής υπηρεσιών κατά τμήμα χωριστά,

- διαμορφώνουν τη θέση του συνεταιρισμού στην αγορά κατά τμήμα (τμηματοποιημένη αγορά) ή στο σύνολο της,

- ανακατατάσσουν και αναπροσαρμόζουν θέματα της διάθεσης και διανομής των προϊόντων, (διαφημιστικές εκστρατείες, σύναψη σχέσεων με μεσάζοντες κ.α.)

- διαμορφώνουν την απο-δέσμευση των στοιχείων του ενεργητικού καθώς αυτών των κεφαλαίων σε εμπορεύματα (αποθέματα εμπορευμάτων) προς συνεργασία με τρίτους φορείς της εμπορίας και διακίνησης εμπορευμάτων.

Κάθε συνεταιρισμός μπορεί να υιοθετήσει και άλλους πολλάπλους λόγους της σπουδαιότητας της οργάνωσης των δικτύων διανομής ανάλογα του αντικειμένου εργασιών και των στόχων που έχει ορίσει, συνεπάγοντας και αναγνωρίζοντας αποτελεσματικά κάθε πραγματικό κόστος ευκαιρίας.

2.6. ΕΠΙΛΟΓΗ ΔΙΚΤΥΟΥ ΠΩΛΗΣΕΩΝ

Τα κριτήρια βάση τα οποία ο συνεταιρισμός θα δεχτεί να αναλάβει την ορθότερη επιλογή δικτύων πωλήσεων αναφέρεται:

- στην ελάχιστη δέσμευση κεφαλαίων που απαιτούνται για την οργάνωση του δικτύου με τις ελάχιστες δαπάνες διαχειρήσεως και πωλήσεων που μπορεί να κατανεμηθούν. Στη περίπτωση αυτή θα πρέπει να εκτιμηθούν τα πιθανά προβλεπόμενα κέρδη που θα εισχωρήσουν ως εισροές εμπορευμάτων καθατού της έμμεσης διανομής και όχι ως συνολικού εισοδήματος και των μελλοντικών εξελίξεων της παραγωγής. Βασικός παράγοντας επίσης είναι ο υπολογισμός της διοχέτευσης νέων προϊόντων στην αγορά ήτοι του εναλλακτικού κόστους που θα επέφεραν τα αποτελέσματα χρήσης.

- Καθορισμός του δικτύου πωλήσεων βάση των προσφερόμενων προϊόντων του συνεταιρισμού και της αγοράς στην οποία θα απευθυνθεί το δίκτυο,

- Υπολογισμός του κύκλου εργασιών βάση των υψηλότερων κερδών, βάση απόκτησης μεγάλου μεριδίου της αγοράς με ελαχιστοποίηση κέρδους, βάση προβολής και πλήρους γνωστοποίησης των παραγόμενων από το συνεταιρισμό προϊόντων.

2.7 Η ΔΙΑΜΟΡΦΩΣΗ ΤΗΣ ΔΙΑΝΟΜΗΣ

Πέραν των όσων αναφέρθηκαν η διανομή διαμορφώνεται και ανάλογα με τις παροχές οι οποίες προσφέρονται.

2.7.1. ΓΕΝΙΚΗ ΔΙΑΝΟΜΗ

Αποκαλείται η μορφή της διανομής αυτής στην οποία κύριο στοιχείο είναι η διάθεση προϊόντων στην αγορά τόσο σε χονδρική όσο και λιανική, όπου δεν απαιτείται δίκτυο πωλήσεων και έρευνα αγοράς γιατί τα προϊόντα είναι γνωστά στο καταναλωτικό κοινό και η ζήτησή τους είναι συνεχή.

2.7.2. ΑΠΟΚΛΕΙΣΤΙΚΗ ΔΙΑΝΟΜΗ

Κατα το σύστημα αυτό, χαρακτηριστικό γνώρισμα είναι η διάθεση των παραγόμενων προϊόντων του συνεταιρισμού σε επιλεγμένους εμπόρους και είναι συνάρτηση τριών παραγόντων:

- ο μεσάζων έμπορος να μη διαθέτει ανταγωνιστικά προϊόντα,
- να διαθέτει τεχνικές υπηρεσίες και πληροφόρησης του προσωπικού και των πελατών,
- να προβαίνει στη προβολή του προϊόντος όταν κριθεί αναγκαίο.

2.7.3. ΕΠΙΛΕΚΤΙΚΗ ΔΙΑΝΟΜΗ

Στη κατηγορία αυτή, ανήκει το προνόμιο του συνεταιρισμού να επιλέγει τη σύναψη σχέσεων με τους μεσάζοντες εμπόρους για λόγους που προκύπτουν οικονομικών κλίμακος. Αυτοί είναι:

- ο μεσάζων θεωρείται ευρείας διακίνησης κυκλοφορίας προϊόντων,
- μείωση πιστώσεων σε πελάτες και δαπανών κυκλοφορίας,
- βελτίωση επιπέδου συνεργασίας με τους εμπόρους, τους πελάτες τους, προβολή προϊόντων και μεριδίου αγοράς. Αποτέλεσμα αυτής είναι αύξηση κύκλου εργασιών με μείωση δαπανών με αντίστοιχες καταβολές στους αποτελεσματικούς λογαριασμούς.

2.8. ΔΙΑΦΗΜΙΣΗ ΚΑΙ ΔΙΑΝΟΜΗ

Οι συνεταιρισμοί ανεξαρτήτως μορφής έχουν πολλά χαρακτηριστικά στοιχεία με όλων των μορφών επιχειρήσεις που δρουν και αναπτύσσονται στην ελληνική επικράτεια. Το περιβάλλον στο οποίο διεξάγεται η επιχειρησιακή τους ικανότητα έχει τη δυνατότητα να επιρεάζει και να επιρεάζεται.⁽¹⁾ Ο συνεταιρισμός δηλαδή μετατρέπεται σε ένα δέκτη μηνυμάτων που δέχεται τις παρατηρήσεις του εξωτερικού οικονομικού και κοινωνικού περιβάλλοντος, τα οποία μηνύματα είναι άμεσης ή έμμεσης μορφής, δέχονται δηλαδή από τις προαναφερθείσες μορφές της διανομής

(1) βλ. Πατρώνης Β. σελ.9-10, Διευ/ση Συν/κών Οργ/σεων και Εκμ/σεων ΙΙ, ΤΕΙ/Μ 1995

(π.χ.τους χονδρέμπορους ή μεσίτες), τα επεξεργάζεται, καταστρώνει καινοτόμες προτάσεις και λύσεις για την βελτίωση ή το μέγιστο τελειοποίησής τους και μετατρέπεται αυτή τη φορά σε ένα πομπό με σκοπό την καλύτερη δυνατή προβολή των νέων υπηρεσιών του.

Κατα τη μέθοδο αυτή, ο συνεταιρισμός:

- μελετά τις ανάγκες της αγοράς, της άμεσου ή έμμεσου κατανάλωσης, με τη συγκέντρωση στοιχείων για ανάλυση και ερμηνεία αυτών,

- μελετά και καθιερώνει τους καλύτερους συνδυασμούς που μπορεί να επιτευχθούν, τόσο σε παροχή προϊόντων όσο και υπηρεσιών σε συντομότερο το δυνατόν χρονικό διάστημα και δαπανών για καλύτερη εξηπυρέτηση του κοινού και τους συνεταιρισμού ταυτόχρονα,

- μελετά και καθιερώνει τη καλύτερη πολιτική τιμών, επιβλέπει και κάνει τις απαραίτητες επιλογές στο δίκτυο των πωλήσεων και φυσικά της φυσικής διανομής

- επιβλέπει και οργανώνει τους παραγωγικούς συντελεστές που συνλειτουργούν στο όλο κύκλωμα της διανομής.

Για την παρουσίαση όλων των νέων λειτουργιών ο συνεταιρισμός αποβλέπει στη δύναμη της διαφήμισης που θα προβάλει την ύπαρξη του και τη κοινοφελής θέση του στην αγορά.

Συγκεκριμένα, αποσκοπεί στις εξής σκοπιμότητες:

- να γνωστοποιηθούν οι υπηρεσίες και τα προϊόντα του,
- να αποκτήσει νέο μεγαλύτερο μερίδιο στην αγορά
- να αυξηθούν οι πωλήσεις κατα τις δύο μορφές διανομής
- να καλύψει νέες ανάγκες των καταναλωτών με τη παρουσίαση νέων παραγόμενων προϊόντων,
- να συστήσει την διαφοροποίηση των προϊόντων με άλλα ομογενή προϊόντα της αγοράς.

Τη διεξαγωγή των ανωτέρω διαδικασιών αναλαμβάνει η διοίκηση του συνεταιρισμού βάση βραχυχρόνιων ή μακροχρόνιων στόχων που έχει καθορίσει. Κατα κανόνα ο βαθμός επιτυχίας

αναφέρεται στην διάθεση κεφαλαίων που θα χρησιμοποιηθούν, χωρίς βέβαια αυτό να το καθιστά απόλυτο. Πολλές φορές η λύση ενός προβλήματος να έγκειται και σε άλλα θέματα για αυτό και ο σωστός προγραμματισμός είναι θέμα κρίσεως. Σε αυτόν πρέπει να καθορισθούν όλα τα προβλήματα με σαφήνεια ώστε να δωθούν με προτεραιότητα όλες οι απαιτούμενες λύσεις.

*** ΜΕΡΟΣ ΔΕΥΤΕΡΟ ***

***ΜΕΛΕΤΕΣ ΠΕΡΙΠΤΩΣΕΩΝ
ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΤΙΚΗΣ ΔΙΑΝΟΜΗΣ***

ΚΕΦ 1. ΜΕΛΕΤΕΣ ΠΕΡΙΠΤΩΣΕΩΝ ΔΙΑΘΕΣΗΣ ΚΑΙ ΔΙΑΝΟΜΗΣ

1.1. ΓΕΝΙΚΗ ΕΚΤΙΜΗΣΗ ΤΟΥ ΘΕΜΑΤΟΣ

Αναμφισβίτητο γεγονός αποτελεί η δομή της αγοράς, της οποίας κύριο χαρακτηριστικό φαινόμενο είναι η συνεχώς μεταβαλλόμενη και πολλές φορές επιταγχυνόμενη εξέλιξη, λόγω πολλών κατασταλτικών παραγόντων που δρουν και αναπτύσσονται απο κάποιες συγκεκριμένες συγκυρίες. Συνέπεια αυτών συνεπάγει τη καθόλα και συνεχή ενημέρωση όλων των τομέων που αφορούν το συνεταιρισμό, απο τη παραγωγή εως τη διάθεση. Το σημείο όμως που δέχεται μεγάλη ανάγκη διαφοροποίησης και ενσωμάτωσης κάποιων αναγκαίων δεδομένων είναι το τμήμα της διαθέσεως.

Οι συνεταιρισμοί όμως κατά κανόνα, δε προσπαθούν να επιλύσουν και να χαράξουν πολιτικές δυναμικής διύσθησης με σκοπό την άριστη επίτευξη μεγίστου κέρδους, όσο στο να συντονιστούν σε ικανοποιητικό βαθμό σε θέματα οργάνωσης της διανομής και διάθεσης, κοινός της εμπορείας και των προμηθειών. Για να φθάσουν όμως το αναμενόμενο αποτέλεσμα της αξιοποίησεως στο θεμιτό βαθμό όλων των διαθέσιμων παραγωγικών μέσων, απαιτείται όχι μόνο η συνένωση των μονάδων σε κλαδικό ή τοπικό επίπεδο, αλλά η αρμονική συνεργασία με κατάλληλο και εξειδικευμένο προσωπικό.

Όσο μεγαλύτερο είναι βέβαια το συνεταιριστικό κεφάλαιο σε συνδυασμό με το γόητρο-φήμη και πελατεία και την εμπειρία τόσο θεωρείται αποδεκτό και ευκολότερο για το συνεταιρισμό της διάθεσης ικανών στελεχών οργάνώσεων και εκμεταλλεύσεων που να ανταπεξέρχονται στα μειονεκτήματα του δικτύου διανομής και των αντιδράσεων των μεσαζόντων καθώς επίσης στη σκόπιμη σμίκρυνση ή οριοθέτηση των δικτύων διανομής αφενός μεν, αφετέρου δε στη πλήρη χρησιμοποίηση όλων των παραγόμενων πληροφοριακών στοιχείων που πηγάζουν απο τα δίκτυα φυσικής και μη διανομής.

Εκεί που έγκειται η μελέτη των περιπτώσεων αυτών είναι στο να προβληθούν όλες οι πιθανές περιπτώσεις της συνεργασίας του συνεταιρισμού και να συγκριθούν όλες οι όμοιες και ανόμοιες καταστάσεις που λαμβάνουν χώρα, προβαίνοντας στα συμπεράσματα των θετικών ή αρνητικών αποτελεσμάτων.

1.2. ΜΕΛΕΤΗ ΤΗΣ ΟΡΓΑΝΩΣΗΣ ΠΑΡΑΓΩΓΗΣ

Για την έρευνα και επίλυση κάποιων προβλημάτων που συντρέχουν στη λειτουργία των συνεταιρισμών είναι σκόπιμο να θεωρείται γνωστό η κλαδική οργάνωση στην οποία ανήκει και να γίνει εντοπισμός του προβλήματος κατά τομέα διαφορετικά ενδέχεται να δημιουργηθεί το πρόβλημα αυτό για όλους τους τομείς του συνεταιρισμού.

Τα χαρακτηριστικά γνωρίσματα της κλαδικής οργάνωσης παραγωγής αναφέρονται στις βασικές κατευθύνσεις που θα λάβει ο συνεταιρισμός, κατα τις οποίες θα οργανωθεί η παραγωγική και μετέπειτα δραστηριότητα του.

1.2.1. ΟΡΙΖΟΝΤΙΑ ΟΡΓΑΝΩΣΗ ΠΑΡΑΓΩΓΗΣ

Ως οριζόντια οργάνωση παραγωγής, ορίζεται η μορφή εκείνη η οποία ασχολείται με μία ή και περισσότερες παραγωγικές δραστηριότητες που ανήκουν στο ίδιο στάδιο του παραγωγικού κυκλώματος. Βάση της μορφής αυτής, χαρακτηριστικό στοιχείο που την αναγνωρίζει είναι το στάδιο της παραγωγής ή επεξεργασίας, κατεργασίας ή μεταποίησης διαφόρων προϊόντων, με την οργάνωση μιας ή περισσότερων μονάδων που ελέγχονται από τον ίδιο φορέα και χρησιμοποιούν την ίδια ύλη. Τη μορφή αυτή οργάνωσης τη χρησιμοποιούν κυρίως μικρού κύκλου εργασιών συνεταιρισμοί και επιχειρήσεις και οι παροχές που διαθέτει είναι οι εξής:

- δεν απαιτούνται εξειδικευμένες υπηρεσίες οργάνωσης με

κατάλληλη εκτέλεση σχετικών λειτουργιών,

- δεν απαιτεί δέσμευση μεγάλων κεφαλαίων και ενσώματων ακινητοποιήσεων, αφού οι υπηρεσίες ή οι τεχνικές του παραγωγικού σταδίου κατα το οποίο αναφέρεται είναι περιορισμένο και έγκειται μόνο στα λειτουργικά έξοδα του καθαυτού τομέα,

- η χρησιμοποίηση αρκετά ικανών στελεχών με σφαιρική γνώση και εμπειρία δε θεωρείται προσόν ή πλεονέκτημα, αφού έγκειται στη τεχνική πληροφόρηση και κατάρτιση και όλων όσων αφορούν το στάδιο ή στάδια της εκμετάλλευσης που αναπτύσσεται.

- δίδεται δυνατότητα ειδίκευσης για κάθε μια χωριστά κατηγορία παραγωγής των προϊόντων της με αύξηση του συντελεστή παραγωγικότητας. Αυτό θεωρείται ακόμα πιο επιτυχής κίνηση στη περίπτωση κατανομής των παραγόμενων προϊόντων απο τις μονάδες του συνεταιρισμού.(1)

1.2.2. ΚΑΘΕΤΗ ΟΡΓΑΝΩΣΗ ΠΑΡΑΓΩΓΗΣ

Αντίθετα της οριζόντιας οργάνωσης είναι η κάθετη οργάνωση παραγωγής που επεκτείνεται σε περισσότερα απο ένα στάδια της παραγωγής. Ο κάθετης οργάνωσης συνεταιρισμός αρχίζοντας απο την εξασφάλιση προμήθειας πρώτων υλών που κατα κανόνα προμηθεύεται σε πολύ χαμηλές τιμές γιατί οι τιμές δεν επιβαρύνονται με δαπάνες πωλήσεως ή συσκευασίας και μεταφοράς στη περίπτωση βέβαια που η προμηθευτική μονάδα είναι γεωγραφικά σε κοντινή απόσταση, καταλήγει στη κατάλληλη επεξεργασία τους που κατα το καθετοποιημένο σύστημα παραγωγής, δύο ή περισσότερες μονάδες που ελέγχονται απο τον ίδιο φορέα είναι συνδεδεμένες έτσι μεταξύ τους που το προϊόν της μίας αποτελεί αντικείμενο πρώτης ύλης για την άλλη δηλαδή για το αμέσως επόμενο στάδιο επεξεργασίας του προϊόντος. Αυτό που

(1) βλ. Ευστάθιος Ζ., σελ.245-246, Συνεταιριστική Οικονομία εκδόσεις Ευγενίδου, Αθήνα 1993

παρατηρείται στην αυτή μορφή παραγωγής είναι ότι ο συνεταιρισμός μπορεί να διαθέσει το προϊόν του σε κάθε στάδιο ως προμηθευτικό υλικό σε άλλες επιχειρήσεις. Το καθετοποιημένο σύστημα παραγωγής έχει τα εξής χαρακτηριστικά στοιχεία:

- ανταποκρίνεται σε μεγάλες μονάδες εκμεταλλεύσεως προϊόντων, αφού το παραγόμενο προϊόν από τη προμήθεια των πρώτων υλών έως τη τελική διαθεσή του επηρεάζει άμεσα τα καθαρά οικονομικά αποτελέσματα

- το ύψος των επενδεδυμένων κεφαλαίων σε πάγιο εξοπλισμό και εγκαταστάσεων καθορίζει ένα ελάχιστο όριο εκμετάλλευσης παραγόμενης ποσότητας και να εξασφαλίζει ένα ανώτατο όριο δυναμικότητας έτσι ώστε η διατήρηση των αποθεμάτων να μη προκύπτει παθητική.

- η εξασφάλιση πωλήσεων ενός μέρους της παραγωγής επιφέρει σημαντικά αποτελέσματα στους αποτελεσματικούς λογαριασμούς διότι εκπίπτουν οι δαπάνες προβολής και διαθέσεως που κατά κανόνα είναι υψηλές.

Η οργάνωση αυτή έγκειται στο γεγονός της πολυπλοκότητας και της συνεχούς επιτήρησης των παραγωγικών εξελίξεων.

1.2.3. ΣΥΝΔΥΑΣΜΟΣ ΟΡΓΑΝΩΣΕΩΝ ΠΑΡΑΓΩΓΗΣ

Ο συνδυασμός των δύο μορφών παραγωγής θεωρείται μεγάλης σημασίας λόγω του δυναμισμού που επιτυγχάνουν με την καθαυτού συνεργασία τους. Συγκεκριμένα εξασφαλίζουν ταχεία τεχνολογική πρόοδο λόγω της ειδικεύσης που τους έχει κατεστεί αναγκαία και αμοιβαίας αντάλλαγής εμπειριών και τεχνικών γνώσεων. Τα πλεονεκτήματα που μπορούν να προκύπτουν από το συνδυασμό - συνεργασία αυτών αναφέρονται:

- στη μείωση του κόστους της παραγωγικής ποσότητας και συνεπώς στη διάθεση τους σε χαμηλότερα ποσοστά λόγω ανταγωνισμού αφήνοντας περιθώρια κέρδους τα οποία εξασφαλίζονται αν

διακρίνουμε ότι το ποσοστό κόστους παραγωγής θα ήταν μεγαλύτερο σε περίπτωση μη χρησιμοποίησης των πλεονεκτημάτων που προκύπτουν από τη συνεργασία αυτή. Άμεσο όφελος με το τελευταίο είναι και η αναβαθμισμένη ποιότητα των προϊόντων που παράγονται αφού ο έλεγχος της πιστοτητάς τους είναι κράμα των εξειδικευμένων λειτουργιών που τους παρέχεται.

- στη μείωση του κόστους των προμηθειών και της διαθέσεως μέσω προβολής και σύναψης βελτιωμένων ορων με μεσάζοντες.

1.3. ΜΕΛΕΤΗ ΤΗΣ ΔΙΑΘΕΣΗΣ (ΠΩΛΗΣΕΩΝ)

Ο συνεταιρισμός κατά την οργάνωση των εκμεταλλεύσεων του, θεωρείται αναγκαίο στο να ερευνήσει τις πιθανές αγορές και καταναλωτές στους οποίους θα διαθέσει τη παραγωγή του. Οι καταναλωτές μπορεί να είναι κάτοικοι της περιοχής στην οποία εδρεύει ο συνεταιρισμός, οι κάτοικοι αστικών κέντρων που βρίσκονται πιθανότατα σε μεγάλη απόσταση μεταξύ τους ακόμα και κάτοικοι του εξωτερικού, όπου ο συνεταιρισμός θα κάνει εξαγωγή των προϊόντων του.

Βάση λοιπόν της προβλεπόμενης πιθανής αγοράς των προϊόντων του, εκτός των κατευθύνσεων που θα δεχτεί στη παραγωγική οργάνωση και διαδικασία, θα τον καθοδηγήσει και στο τρόπο διανομής και διάθεσης των προϊόντων του.(1)

1.3.1. ΔΙΑΘΕΣΗ ΑΠΟ ΤΟΝ ΙΔΙΟ ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΜΟ

Στη περίπτωση που ο συνεταιρισμός απευθύνεται σε τοπική αγορά στην οποία δε λειτουργούν άλλοι συνεταιρισμοί του ιδίου κλάδου, ο συνεταιρισμός καλείται να οργανώσει μόνος τη διάθεση

(1) βλ. Φύλακτο Δ. Σύγχρονη Οργάνωση - Διοίκηση και Ανάπτυξη των Επιχειρήσεων, Τ.Ε.Ι./Μ

των προϊόντων του. Οι κυρίως λόγοι της απευθείας διάθεσης των προϊόντων είναι ότι διευκολύνεται σοβαρά η άμεση διανομή προς την αγορά και επιτυγχάνουν καλύτερες τιμές από ότι θα προέκυπτε η προμήθεια τρίτων έχοντας ταυτόχρονα άμεση ενημέρωση της καταναλωτικής ζήτησης από όπου και έτσι θα καθοριστεί η προσφορά εξυπηρετώντας τους με άμεση επαφή, πρόκειται δηλαδή για τα πλεονεκτήματα της φυσικής διανομής. Κατά τη περίπτωση αυτή ο συνεταιρισμός θα οργανώσει ένα πρατήριο ή κατάστημα διάθεσης, του οποίου ένας αριθμός μελών θα ασχοληθούν με το αντικείμενο αυτό και απαλλάσσεται από τη μεσολάβηση τρίτων αφού η παραγωγή θα καλύψει μια περιορισμένη ποσότητα σε περιορισμένη γεωγραφική περιοχή. Πρέπει να σημειωθεί ότι οι μεσολαβούντες πολλές φορές δεν είναι σε θέση να διεκπεραιώσουν κάποιες συγκεκριμένες λειτουργίες με επιτυχία και την εξυπηρέτηση του πελάτη (π.χ. όπως οι ανάγκες της αγοράς) αφενός και αφετέρου δε, να μη δέχεται τα απαραίτητα πλεονεκτήματα των αυτών υπηρεσιών.

Κύρια χαρακτηριστικά αυτής της μορφής είναι:

- η οργάνωση και η λειτουργία ενός πρατηρίου διάθεσης από όπου και θα διανέμονται τα προϊόντα,
- η οργάνωση και η εμπειρία του προσωπικού του οποίου θα αναλάβει τη διάθεση και εξυπηρέτηση των πελατών,
- η συνεχής ενημέρωση των προτύπων των καταναλωτικών αναγκών, έτσι ώστε να ανασυγχρονίζεται η παραγόμενη ποικιλία, να εισάγει νέα προϊόντα αλλά και ο τρόπος παραγωγής επικαρπώνοντας τα πλεονεκτήματα που προκύπτουν και μειώνοντας τις τάσεις αυξανόμενου ανταγωνιστικού κλίματος,
- η εξασφάλιση ενός μεταφορικού μέσου κατά το οποίο η χρησιμότητά του έγκειται στις περιπτώσεις εκείνες που η προσφερόμενη ποσότητα δεν απορροφηθεί εξ ολοκλήρου από την αγορά στην οποία απευθύνεται ή λόγω της πλεονάζουσας παραγόμενης ποσότητας με αποτέλεσμα τη διανομή σε άλλη αγορά, λόγω μη δέσμευσης κυκλοφορούν κεφαλαίου με τη μορφή αποθεματικών.

1.3.2. ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΜΟΙ ΔΙΑΘΕΣΗΣ

Λόγω της πολυπλοκότητας που παρουσιάζει η διάθεση απο μεμονομένους συνεταιρισμούς των προϊόντων τους και λόγω των κινδύνων που εμφανίζονται απο τη μη διαπραγματευτική τους ικανότητα συνέπεια του μικρού όγκου παραγωγής και εν όψη τρέχουσων προβλημάτων διανομής και διάθεσης αυτών, καθιερώθηκε ως καλύτερος τρόπος διαθέσεως της παραγωγής είναι η συσπείρωση μικρής και μεσσαίας παραγωγής συνεταιρισμών σε συνεταιρισμούς διάθεσης των προϊόντων.(1)

Οι συνεταιρισμοί διάθεσης ή πώλησης αποτελούν ένα κράμα φιλοσοφικών στοχασμών και επιδιώξεων κάθε συνεταιρισμού-μέλους, οι οποίες πολλαπλασιάζουν τις δυνατότητες επίτευξης καθορισμένων σκοπών. Έτσι, σκοπός των συνεταιρισμών διάθεσης είναι η εξασφάλιση και η οργάνωση σε μια κοινή προσπάθεια μεμονομένων συνεταιρισμών της διάθεσης της παραγόμενης ποσοτητάς τους. Τα πλεονεκτήματα που προκύπτουν απο την άμεση συνεργασία αυτών σε κοινό επίπεδο είναι τα εξής:

- δυνατότητα έρευνας και μελέτη των αγορών με εξασφάλιση παροχής προϊόντων σε μεγάλες ποσότητες όπου η ζήτηση θα είναι μεγάλη, αποκτώντας ταυτόχρονα μεγάλο μερίδιο της αγοράς

- μείωση του κόστους των δαπανών απο διακίνηση και εμπορία μεγάλων ποσοτήτων, που συντελεί στην αύξηση καθαρών αποτελεσμάτων,

- κατάλληλη οργάνωση σε θέματα επεξεργασίας, συσκευασίας, τυποποίησης, τεχνικού ελέγχου και διαλογής απο κατάλληλα εμπειρικό προσωπικό, κάλυψη υπερπαραγωγής ή μη διάθεσης σε αποθηκευτικούς χώρους κατάλληλα διαμορφωμένους αλλά και γρήγορη λήψη μέτρων για την αντιμετώπιση τυχών τέτοιων επαναλαμβανομένων προβλημάτων.

(1) βλ. Συνεταιριστική Πορεία, σελ. 175 τευχος 39, Ιούλιος-Σεπτέμβριος 1995

1.3.3 ΚΑΤΑΝΑΛΩΤΙΚΟΙ ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΜΟΙ

Σε ίδια περίπου κλίμακα έχει ανατεθεί ο ρόλος των καταναλωτικών συνεταιρισμών που είναι επεκτεταμένης μορφής των συνεταιρισμών διάθεσης . Μεταξύ αυτών των δύο υπάρχουν πολλά κοινά στοιχεία τα οποία εντοπίζονται κυρίως στην επικαρπεία των ωφελειών που προκύπτουν απο τη συνεργασία σε τοπικό ή κλαδικό επίπεδο.

Οι καταναλωτικοί συνεταιρισμοί ιδρύονται απο διάφορες τάξεις όπως των υπαλλήλων, ελευθέρων επαγγελματιών κ.α., επιδιώκοντας την απο κοινού προμήθεια διαφόρων καταναλωτικών ειδών άμεσου ή εμμέσου καταναλώσεως για κάλυψη αναγκών τους. Με τη προμήθεια μεγάλων ποσοτήτων κατορθώνουν την αγορά τους σε πολύ χαμηλές τιμές απο οτι ορίζονται στο ελεύθερο εμπόριο και με τα χαμηλά κόστη αποθηκείσεων , μεταφορών και διατηρησής των πετυγχένουν τη διαθεσή τους σε πολύ ικανοποιητικά χαμηλά επίπεδα.

Σκόπιμη είναι και η συνεργασία που προκύπτει με τους συνεταιρισμούς διάθεσης όπου οι δεύτεροι προμηθεύουν και τα πλεονεκτήματα αυτών λαμβάνουν οι καταναλωτικοί συνεταιρισμοί.

Τα χαρακτηριστικά στοιχεία απο τη προμήθεια και αγορά αντίστοιχα αυτής της σύναψης σχέσεων είναι τα εξής:

- Η διάθεση προϊόντων γίνεται σε μεγάλες ποσότητες με πολύ χαμηλές τιμές που οι καταναλωτικοί συνεταιρισμοί δύσκολα θα εντόπιζαν στην αγορά.(1) Η απευθείας διάθεση μειώνει σημαντικά το κόστος των δαπανών διακίνησης και εμπορίας.

- Οι εκ των προτέρων ποσότητες παραγγελείας αναβαθμίζουν τον οργανωτικό ρόλο και των δύο παρέχοντας υπηρεσίες καλύτερου προγραμματισμού και συντονισμού στους τομείς παραγωγής και αποθεμάτων, ιδίως στις εποχιακές διακυμάνσεις.

Σημαντικός παράγοντας της προμήθειας των καταναλωτικών απο τους διάθεσης είναι η ποιότητα και η συσκευασία η οποία πρέπει να ανταποκρίνεται σύμφωνα με τις προτιμήσεις της

(1) βλ. Συνεταιριστική Πορεία, σελ 17-18, τευχος 33 Ιανουάριος - Μάρτιος 1994

αγοραστικής δύναμης και η ποσότητα να παραδίδεται στο χρόνο συμφωνίας στο εξ ολοκλήρου μονάδων μέτρησης που έχει προσυμφωνηθεί στις αντίστοιχες τιμές.

Η συνέπεια απο κοινού στις οποίες υποχρεώσεις τους εξασφαλίζει τη μακροχρόνια συνεργασία τους προς όφελος ως φυσικό ακόλουθο των συμβαλλόμενων.

1.4. ΔΙΑΘΕΣΗ ΜΕ ΜΕΣΑΖΟΝΤΕΣ

Η μέθοδος αυτή είναι σκόπιμο να χρησιμοποιείται, όταν πραγματοποιείται καλύτερη και οικονομικότερη εξυπηρέτηση των υπηρεσιών και τμημάτων του συνεταιρισμού. Με το σύστημα του δικτύου, αυξάνεται το γόητρο του συνεταιρισμού λόγω εξυπηρέτησης των τμημάτων της αγοράς και αυξάνεται ο κύκλος εργασιών του συνεταιρισμού. Η διάθεση των προϊόντων του συνεταιρισμού με τη παρουσία των φορέων εκείνων που θα εκπροσωπήσουν το συνεταιρισμό σε ότι αφορά τη προσφερόμενη ποσοτήτά του διακρίνεται κατα περίπτωση.(1)

1.4.1. ΔΙΑΘΕΣΗ ΠΡΟΣ ΧΟΝΔΡΕΜΠΟΡΟΥΣ

Κατα τη συνεργασία του συνεταιρισμού με διάφορους χονδρέμπορους επεκτείνεται η επιχειρηματική ικανότητα του συνεταιρισμού και δίδεται η δυνατότητα της επεκτασής του τόσο σε συνεταιριστικό κεφάλαιο γενικότερα όσο στην ανάπτυξη χωριστού τομέα ειδικά. Έτσι στη περίπτωση αυτή τα χαρακτηριστικά στοιχεία που προκύπτουν απο αυτή τη σύναψη σχέσεων είναι τα εξής:

- οι χονδρέμποροι διαθέτουν σχεδόν μόνιμη δική τους πελατεία και παρέχουν μεγάλες ποσότητες εμπορευμάτων είτε κατόπιν παραγγελίας είτε με άμεση παράδοση,

(1) βλ. Σωτηρόπουλος Γ., σελ 2, σελ.18,27, Χονδρικό και Λιανικό Εμπόριο, ΤΕΙ/Μ 1993

που σηματοδοτεί την αύξηση του κύκλου εργασιών,

- πολλοί χονδρέμποροι αναλαμβάνουν την δημιουργία αποθεμάτων με δικό τους κόστος γεγονός που συμβάλει στην αρτιότερη οργάνωση των παραγγελιών απο το συνεταιρισμό και προγραμματισμού του των προμηθειών,

- οι χονδρέμποροι λόγω της σύνδεσης με λιανοπωλητές έχουν την ικανότητα να διαθέσουν σε αυτούς μεγάλο αριθμό ποσότητας των προϊόντων, παρεχοντάς τους διάφορες υπηρεσίες όπως πιστώσεων κ.α..

- κατά το μεγαλύτερο ποσοστό αυτών διακρίνεται η άμεση αγορά των εμπορευμάτων απο το συνεταιρισμό με συνέπεια να μη δημιουργείται απόθεμα κίνησης κεφαλαίου και η παραγόμενη προσφορά προϊόντων να ρευστοποιείται χωρίς να δημιουργούνται επισφαλείς πελατεία.

- συνήθως χρησιμοποιούν έμπειρο προσωπικό το οποίο είναι γνώστες των εμπορευμάτων του συνεταιρισμού και η διαπραγμάτευση των πωλησεών τους είναι αρκετά υψηλή.

1.4.2. ΔΙΑΘΕΣΗ ΠΡΟΣ ΛΙΑΝΕΜΠΟΡΟΥΣ

Η άλλη μορφή της διάθεσης των προϊόντων του συνεταιρισμού επιτυγχάνεται απο τη συνεργασία με τους λιανεμπόρους. Και στη περίπτωση αυτή τα ωφέλη που προκύπτουν για το συνεταιρισμό είναι πολλά λόγω της μορφής και της άμεσης επικοινωνίας με το αγοραστικό κοινό που έχουν οι λιανοπωλητές. Συγκεκριμένα οι λιανοπωλητές:

- επιτυγχάνουν την άμεση επαφή με την αγορά παρέχοντας στο συνεταιρισμό όλες τις απαιτούμενες πληροφορίες που πρέπει να έχει στη διαθεσή του για προσαρμογή των προϊόντων του και παραγωγή νέων αγαθών βάση των προτιμήσεων του κοινού και σαφώς των λιανεμπόρων,

- επιτυγχάνουν στη προβολή των προϊόντων του συνεταιρισμού αφού καταβάλουν προσπάθειες διαθεσής τους διακρινοντάς τα ως τα καλύτερα και πιο επιτυχημένα,
- επιδοκιμάζεται κάθε καινοτομία των προϊόντων του συνεταιρισμού μέσω εκθέσεων και πολλές φορές διατηρούν αποθέματα ιδίως αν τα προϊόντα δεν είναι ευπαθή ή άμεσης καταναλώσεως.

1.4.3. ΔΙΑΘΕΣΗ ΠΡΟΣ ΑΝΤΙΠΡΟΣΩΠΟΥΣ

Κατα μια άλλη μελέτη του συστήματος διανομής διακρίνεται η συνεργασία του συνεταιρισμού με τους εμπορικούς αντιπροσώπους. Οι δεύτεροι αποσκοπούν στην πώληση ή προμήθεια προϊόντων και εμπορευμάτων γενικότερα απ'ευθείας στο καταναλωτικό κοινό ή σε άλλους εμπόρους αντίστοιχα. Οι αντιπρόσωποι δε παραλαμβάνουν ποτέ υπο τη κυριοτητά τους τα εμπορεύματα που διακινούν αλλά αμείβονται με ποσοστά επι των πωλήσεων που πραγματοποιούν. Είναι στη πλεονεκτική θέση στο να έχουν μια γενικότερη εικόνα της αγοράς λόγω του ύψους των πωλήσεων και της αυξημένης γενικότερα πελατειακής σχέσεως.

Επίσης αντιπροσωπεύουν το συνεταιρισμό κατά μια άποψη προσφέροντας σε αυτόν όλα τα πλεονεκτήματα που προκύπτουν. Συγκεκριμένα τα ωφέλη του συνεταιρισμού πηγάζουν απο:

- τη πλήρη γνώση των συνθηκών της αγοράς σε τοπικά επίπεδα όπου διεξάγεται και αναπτύσσεται η δράση των αντιπροσώπων,
- τη συνεχή τάση επαφών με επιχειρήσεις πωλήσεως,
- τη διάθεση ειδικευμένου προσωπικού που παρέχουν πληροφορίες για τα παραγόμενα αγαθά του συνεταιρισμού με τη χρήση τεχνικών λειτουργιών, πληροφοριών, τη βελτίωση και προσαρμογή βάση των επιδιωκόμενων κάλυψης αναγκών
- τη μείωση του κόστους μεταφορών και γενικών δαπανών διακίνησης του συνεταιρισμού αφού αναλαμβάνουν οι αντιπρόσωποι την ευθύνη των κινήσεων αυτών.

1.4.4. ΔΙΑΘΕΣΗ ΠΡΟΣ ΧΡΗΜΑΤΙΣΤΕΣ

Η περίπτωση αυτή είναι η λιγότερο διαδεδομένη μορφή, κατα την οποία ο συνεταιρισμός προωθεί τα εμπορεύματα του ως συναλλακτικής αξίας και μέσω διαπραγματεύσεων πραγματοποιείται η πωλήσή τους. Την διαδικασία αυτή μεσολαβούν και αναλαμβάνουν οι λεγόμενοι χρηματιστές το οποίο μέρος των διαπραγματεύσεων είναι το χρηματηστήριο εμπορευμάτων. Το μέρος των χρηματιστών προκύπτει ως προμήθεια από το μέρος των πραγματοποιηθέντων πωλήσεων.

1.5 ΠΙΘΑΝΑ ΠΡΟΒΛΗΜΑΤΑ ΔΙΑΝΟΜΗΣ ΚΑΙ ΔΙΑΘΕΣΗΣ

Η διάθεση των προϊόντων μέσω του δικτύου διανομής μπορεί να δημιουργήσει κάποια προβλήματα τα οποία να μην οφελούν τόσο τον συνεταιρισμό που εξάγει τα προϊόντα του.(1) Συγκεκριμένα τα εξής μειονεκτήματα αναφέρονται ως εξής:

- στην προσωπική προβολή των μεσολαβούντων και όχι στη προβολή των παραγωγών των προϊόντων,
- οι μεσολαβούντες πολλές φορές δημιουργούν διαμάχες μεταξύ τους που πολλές φορές τυχάνει να δυσφημίζονται τα προϊόντα του συνεταιρισμού
- οι μεσολαβούντες δε δίδουν την απαιτούμενη προσοχή των τεχνικών οδηγιών και άλλων υπηρεσιών που συνοδεύεται με τα εμπορεύματα και σχετικά με τη διάθεση τους με αποτέλεσμα να μη γίνονται τόσο προσιτά βάση των προδιαγραφών που έχει καθιερώσει το τμήμα της παραγωγής του συνεταιρισμού.
- οι μεσολαβούντες πολλές φορές κατορθώνουν να συνεργαστούν σε τοπικό επίπεδο και με άλλους μεσάζοντες με σκοπό να μονοπωλήσουν την αγορά. Κατα το τρόπο αυτό πολλές φορές οι

(1) βλ. Ευστάθιος Ζ., σελ.247,280. Εκδ. Ευγενίδα Αθήνα 1993

μεσάζοντες λόγω της μεγάλης επίρρειας στην αγορά καλύπτουν μεγάλο ποσοστό του κύκλου εργασιών του συνεταιρισμού σε ότι αφορά τις πωλήσεις του με συνέπεια να ασκούν ευνοϊκότερους όρους σύναψης των προμηθειών τους και να επιβάλουν κατα κάποιο τρόπο την πολιτική των τιμών, αφήνοντας λιγότερα περιθώρια κέρδους στο συνεταιρισμό.

ΚΕΦ 2. ΕΙΔΙΚΗ ΜΕΛΕΤΗ ΠΕΡΙΠΤΩΣΗΣ ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΤΙΚΗΣ ΔΙΑΝΟΜΗΣ

2.1. ΓΕΝΙΚΗ ΕΚΤΙΜΗΣΗ ΤΟΥ ΘΕΜΑΤΟΣ

Στη σύγχρονη οικονομική ζωή έχει γίνει απαραίτητο η γνωστοποίηση στο μέγιστο βαθμό που επιτρέπεται των γεγονότων που λαμβάνουν χώρα σε μια οικονομική μονάδα γιατί επιτυγχάνεται η διασφάλιση της οικονομικής πορείας και εξέλιξης της και αποτελεί μοναδικό προνόμιο αυτών που παρακολουθούν τη λογιστική διαχείριση αυτής.

Η χρηματοοικονομική ανάλυση μιας επιχείρησης και στη περίπτωση ενός συνεταιρισμού, όταν πραγματοποιείται από τα αναθετιμένα όργανά του, έχουν ως σκοπό την εξαγωγή συμπερασμάτων που θα χρησιμοποιηθούν από τη διοίκηση καθιερώνοντας βάση αυτών τις νέες πολιτικές της τόσο σε οικονομικούς όσο και στους κοινωνικούς τομείς. Στη χώρα μας μάλιστα έχει καθιερωθεί νομοθετικά να παρέχεται διευκόλυνση στους ενδιαφερόμενους και μάλιστα να ενημερώνονται ακριβέστατα και όσο το δυνατό περισσότερο για τα οικονομικά στοιχεία του συνεταιρισμού όποτε έχουν ενδιαφέρον. Σε αυτή τη περίπτωση υπάρχει ο αρμόδιος ελεγκτής του συνεταιρισμού ο οποίος είναι απόλυτος γνώστης των προβλημάτων και των μειονεκτούσων θέσεων στο σύνολο του συνεταιρισμού και κάνοντας λεπτομερείς αναλύσεις των πραγματικών δεδομένων δίνει τα πορίσματα στη διοίκηση για τις μελλοντικές αποφάσεις, περιορίζοντας τα τυχόν σφαλμένα βήματα μέσα από την εκτίμηση των χρηματοοικονομικών στοιχείων και προγραμμάτων.⁽¹⁾

Η απεικόνιση των στοιχείων του συνεταιρισμού πετυγχάνεται μέσω του ισολογισμού κατά τρόπο γενικής μορφής ή όπως αλλιώς αποκαλείται ομαδοποιημένο. Είναι πληροφοριακό έγγραφο στο οποίο

(1) βλ. Σάμιος Μ., σελ 15, Γενική Λογιστική, εκδόσεις Α.Σταμούλης Αθήνα-Πειραιάς 1994

καθορίζονται οι στόχοι και το έργο του συνεταιρισμού. Η ανάλυση και η ερμηνεία των ισολογισμών έχει σαν σκοπό την εξαγωγή αποτελεσμάτων των λειτουργιών του και της δυναμικότητάς του τόσο σαν οικονομική μονάδα μεμονομένα όσο και στο σύνολο της αγοράς και αποτελεί μέτρο σύγκρισης με άλλες οικονομικές μονάδες του ίδιου περίπου κλάδου. Πολλές φορές όμως τυγχάνει των ανακριβών και ελλειπών στοιχείων πληροφόρησης το οποίο δεν είναι θέμα σφαλμένων κινήσεων της δραστηριότητας των κινήσεων του συνεταιρισμού αλλά οφείλεται κυρίως στην έλλειψη καταχώρησης εγγραφών και λανθασμένων μηχανικών κινήσεων.

Μέσω του ισολογισμού παρακάτω θα γίνει μια απεικόνιση των κινήσεων του συνεταιρισμού Σ.Ε.Υ.Δ.Α.Π. ΣΥΝ.ΠΕ. όπου πρόκειται για ένα προμηθευτικό και καταναλωτικό συνεταιρισμό των εργολάβων υδραυλικών της Αθήνας και των Περιχώρων. Η ανάλυση του ισολογισμού θα αποτελέσει προσέγγιση της κατανομής των οικονομικών στοιχείων και ερμηνεία της διανομής των υπηρεσιών του.

2.2. ΑΠΟΤΙΜΗΣΗ ΚΕΦΑΛΑΙΟΥ ΚΑΙ ΑΠΟΘΕΜΑΤΩΝ

Κατά μια πρώτη προσέγγιση του συνεταιρισμού διακρίνεται το ύψος των επενδεδυμένων κεφαλαίων των συνεταίρων μελών που αποτελεί τη πραγματική κατάσταση της οικονομίας του συνεταιρισμού. Αποτελεί δηλαδή την αλγεβρική διαφορά μεταξύ των υποχρεώσεων και των απαιτήσεων και απεικονίζει την οφειλή του συνεταιρισμού στα μέλη του. Το κεφάλαιο μεταβάλλεται λόγω των συνεχών ενεργειών που εκτελεί ο συνεταιρισμός, όπου οι κυρίως δραστηριότητες είναι:

- αποχώρηση ενός ή περισσότερων μελών, όπου διανέμεται και η αναλογία των μερισμάτων που δικαιούνται,
- εισχώρηση ενός ή περισσότερων μελών, όπου καταβάλλεται το αντίστοιχο ύψος που αναφέρει το καταστατικό,
- η διεξαγωγή παραγωγικών κινήσεων όπως είναι οι προμήθειες, οι πωλήσεις εμπορευμάτων κ.α..

Οι δραστηριότητες του συνεταιρισμού αποτελούν μια αλυσιδωτή σχέση με όλα τα τμήματα του αφού απαιτείται απόλυτη συνεργασία μεταξύ αυτών και ενημέρωσης των κινήσεών τους. Ο συνεταιρισμός απεικονίζει μια αυξανόμενη κίνηση των ιδίων κεφαλαίων του με ένα συντελεστή αύξησης της αποδοτικότητας της τάξεως του 31,26% περίπου και αφορά την εταιρική χρήση 1997-1998. Διαπιστώνεται δηλαδή μια απόλυτη άνοδο των κεφαλαίων του που είναι συνέπεια άριστης κατανομής υπηρεσιών και ορθού προγραμματισμού.

Στα αποθέματα ανήκουν το σύνολο των υλών και εμπορευμάτων που ανήκουν στην επιχείρηση και προορίζονται για πώληση με αποτέλεσμα την πραγματοποίηση κέρδους από την εκμεταλλευσή τους. Σκοπός της αποτίμησης των αποθεμάτων είναι η αντιπαραβολή των μελλοντικά πωλήσεων με ένα σύνολο δαπανών που έχει πραγματοποιηθεί από την επιχείρηση όπου κατόπιν αυτών να προκύψει ο προσδιορισμός των κερδών που πρόκειται να πραγματοποιηθούν. Η αποτίμηση των αποθεμάτων γίνεται ποσοτικά και ποιοτικά σε δεδομένη στιγμή με τη καταμετρησή τους και εν συνεχεία την αποτίμησή τους σε δραχμική αξία.

Η αποτίμηση γίνεται αφού προηγηθεί η φυσική απογραφή των εμπορευμάτων όπως της ζύγισης, μέτρησης και ταξινόμησης και ακολουθεί η τιμολογισή τους.(1) Η αποτίμηση των αποθεμάτων αποτελεί το παράγοντα εκείνο που καθορίζει το ύψος του κύκλου εργασιών συγκρίνοντας διαφορετικές εταιρικές χρήσεις. Αυτή επιτυγχάνεται με δύο κυρίως τρόπους, οι οποίοι είναι οι εξής:

- Με τη μέθοδο F.I.F.O. (first in first out) που σημαίνει ότι πουλάμε τα πρώτα και μένουν απόθεμα τα τελευταία.

Συνεπώς αν οι τιμές των εμπορευμάτων μεγαλώνουν-πουλώντας τα πρώτα- πουλάμε στην ουσία αυτά που η τιμή κτήσης τους ήταν μικρότερη και μένουν τα αποθέματα εκείνα με τις μεγάλες τιμές κτήσεως. Ο συνεταιρισμός λοιπόν έχει μικρό κόστος πωληθέντων και παρουσιάζει μεγάλο απόθεμα.

Αν οι τιμές μικραίνουν - πουλώντας τα πρώτα - πουλάμε στην ουσία αυτά που η τιμή κτήσης τους ήταν μεγαλύτερη και μένουν τα αποθέματα εκείνα με τις μικρές τιμές κτήσεως.Οπότε το κόστος πωληθέντων είναι μεγάλο και το απόθεμα μικρό.

Αν οι τιμές μεταβάλλονται κατά διάφορες χρονικές περιόδους τότε λαμβάνεται ως τιμή κτήσης η τελευταία αγορά εμπορευμάτων βάση των τιμολογίων.(2)

Με τη μέθοδο L.I.F.O. (last in first out), που σημαίνει ότι πουλάμε τα τελευταία πρώτα και μένουν αποθέματα τα πρώτα.

Συνεπώς αν οι τιμές μεγαλώνουν - πουλώντας τα τελευταία - πουλάμε εκείνα με τις μεγάλες τιμές κτήσεως και μένουν τα αποθέματα με τις μικρότερες τιμές κτήσεως. Άρα το κόστος πωληθέντων είναι μεγάλο και το απόθεμα μικρό.

Αν οι τιμές μικραίνουν πουλώντας τα τελευταία πουλάμε εκείνα με τις μικρές τιμές κτήσεως και μένουν τα αποθέματα με τις μεγάλες τιμές κτήσεως δηλαδή το απόθεμα είναι μεγάλο.

Συμπερασματικά διαπιστώνεται ότι:

(1) βλ. Σάμιος Μ., σελ.291-298, εκδ. Α.Σταμούλης, Αθήνα -Πειραιάς 1994

(2) βλ.Σταματόπουλος Δ., σελ.384, εκδ Σάκκουλα, Αθήνα 2000

- το κόστος πωληθέντων μεγαλώνει αν οι τιμές μεγαλώνουν χρησιμοποιώντας τη μέθοδο F.I.F.O. και το απόθεμα μικραίνει,
- το κόστος πωληθέντων μικραίνει αν οι τιμές μεγαλώνουν χρησιμοποιώντας τη μέθοδο L.I.F.O. και το απόθεμα μεγαλώνει,
- το κόστος πωληθέντων μεγαλώνει αν οι τιμές μικραίνουν χρησιμοποιώντας τη μέθοδο L.I.F.O. και το απόθεμα μικραίνει,
- το κόστος πωληθέντων μικραίνει αν οι τιμές μικραίνουν χρησιμοποιώντας τη μέθοδο F.I.F.O. και το απόθεμα μεγαλώνει.

Η συνοπτική εικόνα έχει ως εξής:

ΤΙΜΕΣ	ΜΕΘΟΔΟ	ΑΠΟΘΕΜΑ	ΚΟΣΤΟΣ ΠΩΛΗΘΕΝ	ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑ	ΠΡΟΤΙΜΑΤΑΙ
ΜΕΓΑΛΕΣ	F.I.F.O.	ΜΕΓΑΛΟ	ΜΙΚΡΟ	ΜΕΓΑΛΟ	L.I.F.O.
ΜΕΓΑΛΕΣ	L.I.F.O.	ΜΙΚΡΟ	ΜΕΓΑΛΟ	ΜΙΚΡΟ	L.I.F.O.
ΜΙΚΡΕΣ	F.I.F.O.	ΜΙΚΡΟ	ΜΕΓΑΛΟ	ΜΙΚΡΟ	F.I.F.O.
ΜΙΚΡΕΣ	L.I.F.O.	ΜΕΓΑΛΟ	ΜΙΚΡΟ	ΜΕΓΑΛΟ	F.I.F.O.

Σύμφωνα με τον ισολογισμό που έχει εκδόσει ο συνεταιρισμός παρατηρούμε ότι τα αποθέματα του συνεταιρισμού ανέρχονται σε ποσοστιαία αύξηση 15,40% περίπου όπου διακρίνεται στη περίπτωση αυτή η αυξανόμενη εισροή αποθεμάτων για κάλυψη μελλοντικών πωλήσεων, γεγονός που σηματοδοτεί την ανοδική τάση της δραστηριότητας του συνεταιρισμού.

2.3 ΜΕΤΑΒΟΛΕΣ ΑΠΟΔΟΤΙΚΟΤΗΤΑΣ

Οι μεταβολές που αναμένεται να εμφανιστούν στις προγραμματισμένες και μη δραστηριότητες βραχυχρόνιου και μακροχρόνιου χαρακτήρα είναι συνάρτηση των ορθών αποφάσεων που θα λάβει η διοίκηση για τη διανομή λειτουργιών των παραγωγικών τομέων και διάθεσης. Ως αποδοτικότητα ορίζεται η ποσοστιαία διαφορά των προσόδων και δαπανών στο σύνολο του κεφαλαίου του συνεταιρισμού. Μια μεταβολή των εκροών δηλαδή

συνεπάγει την αύξηση του κύκλου εργασιών και την ακόλουθη μείωση του κόστους και γενικά των δαπανών, δηλαδή της κάθε ελάττωσης της καθαρής θέσης του συνεταιρισμού που προέρχεται από τη δράση της επιχείρησης και επιδρά μειωτικά στη διαμόρφωση του αποτελέσματος.

Το κόστος του συνεταιρισμού είναι συνάρτηση της προμήθειας των πρώτων υλών ή εμπορευμάτων, των αμοιβών και εξόδων προσωπικού και τρίτων φορέων, των αποσβέσεων δηλαδή της μείωσης της αξίας ενός παγίου στοιχείου που οφείλεται σε χρονική ή λειτουργική φθορά είτε σε οικονομική απαξίωση και της προβολής γενικότερα του συνεταιρισμού τα οποία αποτελούν εξάρτηση του κύκλου εργασιών, τέτοιου βαθμού που μια σημαντική μείωση αυτών δηλαδή του κόστους γενικότερα μπορεί να συνεπάγει τη μείωση του κύκλου εργασιών. Διακρίνεται δηλαδή μια αναλόγως αντίστροφη σχέση. Μια τέτοια περίπτωση δικαιολογείται από τη κακή ποιότητα προμήθεια των προϊόντων - εμπορευμάτων, χαμηλού επιπέδου εξειδίκευσης και απόδοσης του προσωπικού, παλαιάς χρησιμοποίησης πάγιου εξοπλισμού και έλλειψη γνωστοποίησης του κοινού των παροχών και προϊόντων του συνεταιρισμού, μειώνοντας τις πωλήσεις των. Ο υπολογισμός που καθορίζει τη μεταβολή της αποδοτικότητας των ιδίων κεφαλαίων του συνεταιρισμού είναι η διαφορά των κερδών του συνεταιρισμού προς το κεφαλαίο του, όπως επίσης το άθροισμα των κερδών προς τις πραγματοποιηθέντες εκροές του μας δίνουν το συντελεστή αποδοτικότητας του κύκλου εργασιών.(1)

(1) βλ. Σίσφακας Α., σελ.119, εκδ.Σμπίλιας, Αθήνα 1997.

2.4. ΑΝΑΛΥΣΗ ΔΙΑΘΕΣΙΜΩΝ ΚΑΙ ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ

Ως διαθέσιμα στοιχεία του συνεταιρισμού θεωρούνται όσα είναι ρευστά ή όσα στοιχεία του ενεργητικού μπορούν άμεσα, και γρήγορα να ρευστοποιηθούν.(1) Συνήθως ο συνεταιρισμός θεωρείται ότι δε προσδοκεί στην αξιοποίηση της ρευστότητας σε μεγάλο βαθμό ως διαθέσιμο στοιχείο αλλά στην επένδυση αυτών που θα του μεγαλώσει την αποδοτικότητα του κύκλου εργασιών. Έτσι προκύπτει πως η αύξηση και σταθερότητα της αποδοτικότητας είναι συνέπεια της πλήρους αξιοποίησης όλων των παραγωγικών συντελεστών και διαθετιμένων πόρων. Τα διαθέσιμα αναφέρονται στην ύπαρξη μετρητών που κατέχει ο συνεταιρισμός είτε σε δικά του ταμεία (χρηματοκιβώτια) είτε σε λογαριασμούς όψεως σε τράπεζες.

Η ρευστότητα του συνεταιρισμού καλεί την ικανότητα της ανταπόκρισης των βραχυπρόθεσμων υποχρεώσεων του και άμεσων συναλλαγών. Η ρευστότητα διακρίνεται σε δύο επιμέρους κατηγορίες:

- την απόλυτη ρευστότητα που προκύπτει από την αφαίρεση των βραχυπρόθεσμων παθητικών του συνεταιρισμού και βραχυπρόθεσμων ρευστοποιήσιμα στοιχεία του ενεργητικού,
- την σχετική ρευστότητα που διακρίνει τη σχέση των διαθεσίμων ρευστών με τα μέσα πληρωμών προς τα βραχυπρόθεσμα παθητικά.

Ο προσδιορισμός της ρευστότητας αναλύεται ως εξής:

- στη καθαρή κίνηση κεφαλαίου προκύπτει ως:

$$\frac{\text{κυκλοφορούν ενεργητικό}}{\text{βραχύχρονο παθητικό}} \text{ ή } \frac{\text{αποθέματα+απαιτήσεις+διαθέσιμα}}{\text{βραχυχρόνια χρέη}}$$

Οι μεταβολές της ρευστότητας αποτελεί σημαντικό παράγοντα της σταθερότητας και της ανάπτυξης του συνεταιρισμού. Η αντίθετη σχέση των μεταβολών αυτής επιφέρει αρνητικά ή θετικά αποτελέσματα.(1)

Η υπερβολική υπερβολική ρευστότητα βλάπτει την

(1) βλ.Τζωάννου Ι., σελ.71, Χρηματοδοτική Διοίκηση, εκδ.Σμπίλιας 1996

αποδοτικότητα του συνεταιρισμού λόγω μη πραγματικής αξιοποιήσεως των διαθέσιμων στοιχείων ενώ η ανεπάρκεια αυτής επιφέρει ταμειακή στενότητα που μπορεί να οδηγήσει σε αποσύνθεση του συνεταιρισμού. Στην ουσία όμως ο βαθμός της ρευστότητας του συνεταιρισμού είναι εξαρτημένος από την ιδιοσυγκρασία και τη πραγματική εξέλιξη των δραστηριοτήτων του συνεταιρισμού και γενικά δεν υπάρχουν αρχές που να καθορίζουν το βαθμό εξαρτησής της από το καταβεβλημένο κεφάλαιο του συνεταιρισμού. Οι επικρατέστερες μεταβολές του συνεταιρισμού στα διαθέσιμα υπόλοιπα του δηλαδή της ρευστότητας έγκειται στους εξής λόγους:

- την αύξηση ή μείωση του κεφαλαίου σε κατανομή μετρητών,
- την εκποίηση ή αγορά στοιχείων παγίων ή αποθεμάτων,
- τη σύναψη μακροχρόνιων δανείων και τμηματική εξόφληση αυτών.

Το συνεταιριστικό κεφάλαιο όπως προαναφέρθηκε προηγουμένως αποτελεί την αυτοχρηματοδότηση του συνεταιρισμού και για αυτό το υπόλοιπο του λογαριασμού των αποτελεσμάτων της χρήσης μεταφέρεται στο λογαριασμό κεφάλαιο. Με τη μεταφορά της αντίστοιχης πίστωσης του κεφαλαίου των συνεταίρων μεταφέρεται και ένα μέρος στη δημιουργία αποθεματικών κεφαλαίων. Τα αποθεματικά κεφάλαια (1) προκύπτουν από τη μη διανομή των κερδών και παρακρατούνται έμεσα από τη διεύθυνση λογιστηρίου. Σκοπός των αποθεματικών είναι η κάλυψη και αντιμετώπιση απρόοπτων αναγκών σε δεδομένες χρονικές περιόδους από τυχόν ζημιές που μπορεί να προκύψουν. Συντελούν δηλαδή ένα εφεδρικό κεφάλαιο εξασφαλίζοντας την ακεραιότητα του συνεταιρικού κεφαλαίου και το ύψος των αποθεματικών είναι ανάλογο του συνεταιρικού λόγω πηγής προέλευσης και νομικής ρύθμισης.

Το ύψος του κεφαλαίου, των αποθεματικών συν όλους τους υπόλοιπους λογαριασμούς του ενεργητικού αποτελούν τη

(1) βλ. Σαρσέντη Β. & Παπαναστασίου Α, σελ.279, Στοιχεία Λογιστικής εκδ Σταμούλης Αθήνα-Πειραιάς 1997

θεμελίωση του συνεταιρισμού και βάση αυτών πραγματοποιούνται όλες οι έννομες ενέργειες και συναλλαγές του με άλλες επιχειρήσεις ή φορείς της εμπορίας ή απευθείας σύνδεση με την αγοραστική δύναμη και συνεπάγει την αυτονομία του.

2.5. ΑΠΟΘΕΜΑΤΙΚΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ

Τα αποθεματικά κεφάλαια διακρίνονται γενικά ως εξής:

- σε φανερά, όπου αυτά απεικονίζονται στον ισολογισμό του συνεταιρισμού στο τέλος της χρήσης,
- σε αφανή ή λανθάνουσα που δεν εμφανίζονται στον ισολογισμό.

Τα αποθέματικά κεφάλαια (1), διακρίνονται ειδικά ως εξής:

- σε τακτικό ή νόμιμο αποθεματικό, το οποίο είναι βάση του νόμου 2190/1920 υποχρεωτικό,
 - σε αποθεματικό απο την <<υπέρ το άρτιο>>, έκδοση μετοχών,
 - σε έκτακτα αποθεματικά, τα οποία σχηματίζονται κατόπιν της γενικής συνέλευσης για κάλυψη εκτάκτων περιστάσεων,
 - ειδικά αποθεματικά που σχηματίζονται απο την γενική συνέλευση για κάλυψη ειδικών σκοπών όπως αγορά πάγιων στοιχείων, (2)
 - σε αφανή αποθεματικά, τα οποία επιτυγχάνονται απο την υποτίμηση πάγιων περιουσιακών στοιχείων που συνήθως πραγματοποιείται κατά την απόσβεση ορισμένων στοιχείων που συνήθως οι τιμές είναι υψηλότερες απο τις κανονικές. Αυτή η ενέργεια γίνεται για κυρίως φορολογικούς σκοπούς.(3)

Όσο δηλαδή μεγαλύτερη είναι η θέση των κεφαλαίων τόσο μικρότερη είναι η πίεση που δέχεται απο το παθητικό του δηλαδή τα χρέη και τις γενικότερες υποχρεώσεις που έγκεινται κατα τη δραστηριότητά του. Συνέπεια αυτού είναι η εξέλιξη και ανάπτυξη του, η ευρωστη οικονομική αποκαταστασή του και εξασφάλιση εμπορικής υπόληψης.

(1) βλ.Σαρσέντη Β. & Παπαναστασίου Α. σελ.276,Λογιστική Εταιριών, εκδ. Α.Σταμούλης, Αθήνα-Πειραιάς 1993

(2) βλ. Σιαφάκας Α. σελ.60, Στοιχεία Λογιστικής, εκδ.Σμπίλιας Αθήνα 1997

(3) βλ.Τζωάννου Ι.. Σελ.45, Χρηματοδοτική Διοίκηση, εκδ.Σμπίλιας,Αθήνα 1996

Η επένδυση του κεφαλαίου του συνεταιρισμού είναι εξάρτηση δυο παραγόντων. Ο πρώτος παράγοντας αναφέρεται στη πάγια ένταση, όπου το μεγαλύτερο μέρος του κεφαλαίου είναι επενδυμένο σε πάγιο εξοπλισμό όπως κτήρια, μηχανήματα και τεχνικά έργα, μεταφορικά μέσα έπιπλα και λοιπός εξοπλισμός κ.α.. Ο δεύτερος παράγοντας αναφέρεται στη κυκλοφοριακή ένταση της περιουσίας του συνεταιρισμού και αφορά τα αποθέματα και γενικώς τα εμπορεύματα που έχει αγοράσει ή παραγγείλει και τηρεί στις αποθήκες του.

Ενδεικτικά αναφέρεται ότι:

- ο συντελεστής της αποδοτικότητας των κεφαλαίων είναι η ποσοστιαία διαφορά των κερδών προς το κεφάλαιο,
- ο βαθμός παγιοποίησης του κεφαλαίου είναι η ποσοστιαία διαφορά των παγίων προς το κεφάλαιο,
- η ταχύτητα κυκλοφορίας του κεφαλαίου είναι η ποσοστιαία διαφορά των πωλήσεων προς το κεφάλαιο.

2.6. ΔΙΑΝΟΜΗ ΚΕΡΔΩΝ

Κατά τη διανομή των κερδών η διοίκηση του συνεταιρισμού θα εξετάσει και θα αποφασίσει λεπτομερώς για το ποσοτική διάθεση των κερδών, που προέκυψαν από την εκάστοτε εταιρική χρήση. Η διανομή των κερδών γίνεται ουσιαστικά κατά τη συμφωνία και τη τήρηση του καταστατικού αλλά πρέπει να προγραμματίσει όλες τις απαραίτητες ενέργειες που επιβάλλουν αποθεματικοποίηση αυτών λόγω εκτάκτων περιπτώσεων. Εξετάζει δηλαδή την ενίσχυση των κεφαλαίων κίνησης ή τη διανομή μέρους ή του συνόλου αυτού στους δικαιούχους-συνεταίρους. (1)

Η κεφαλαιοποίηση των κερδών συνεπάγεται συνήθως στη κάλυψη ζημιών κατά την δραστηριότητα του και αποσκοπεί στην αποκατάσταση της καθαρής θέσης του συνεταιρισμού δηλαδή του

(1) βλ.ΓΕΩΡΓΟΥΔΑΚΗΣ Σ. σελ.138, Λογιστική Εταιριών, εκδ.Ο.Ε.Δ.Β. 1995

κεφαλαίου και στη λήψη των αποφάσεων σχετικά με μελλοντικούς σκοπούς που έχει αποφασίσει να λάβουν χώρα. Οι νομικές διατάξεις που επιτρέπουν την αυξομείωση του κεφαλαίου πρέπει να γίνεται κατόπιν της τροποποίησεως του καταστατικού και ως αυτών καλείται η αρχή της σταθερότητας του κεφαλαίου. Η αρχή της σταθερότητας του κεφαλαίου έχει τα εξής χαρακτηριστικά:

- αυξομειώνεται απο το υπόλοιπο του λογαριασμού των αποτελεσμάτων χρήσεως,

- το ποσό του κεφαλαίου που εμφανίζεται στο συνεταιρικό κεφάλαιο δεν αποτελεί την καθαρή περιουσία του συνεταιρισμού. Αυτή θα αποτελείται απο το αλγεβρικό άθροισμα των υπολοίπων των λογαριασμών του συνεταιρικού κεφαλαίου, των αποθεματικών, των αποτελεσμάτων χρήσεως και των λογαριασμών κερδών ή ζημιών που τυχόν έχουν μεταφερθεί απο προηγούμενες εταιριστικές χρήσεις.

Απο λογιστικής απόψεως για τη σύνταξη του ισολογισμού στο τέλος της χρήσης ακολουθείται μια σειρά απαιτήτων ενεργειών. Η σειρά αυτή προηγείται απο τη γενική απογραφή προσαρμόζοντας όλους τους λογαριασμούς με τα δεδομένα της απογραφής και γίνεται η σχετική συγκέντρωση των λογαριασμών στα αποτελέσματα χρήσης. Το υπόλοιπο του λογαριασμού αυτού μεταφέρεται αντίστοιχα αναλογα με το υπόλοιπο που προκύπτει στο λογαριασμό κέρδη ή ζημιές χρήσης. Το αποτέλεσμα αυτό θα διανεμηθεί όπως ορίζει το καταστατικό. Μεταφέρεται δηλαδή στους

ατομικούς λογαριασμούς των συνεταίρων - μελών και στο σχηματισμό του νέου υπολοίπου του τακτικού αποθεματικού και έκτακτου αποθεματικού. Αφού οριστικοποιηθούν οι ανάλογες ενέργειες και καταχωρηθούν στα βιβλία του συνεταιρισμού κάθε συνέταιρος μπορεί να λάβει τη μερίδα του που του έχει διανεμηθεί.

Η διανομή των κερδών για να πραγματοποιηθεί πρέπει να έχουν αφαιρεθεί τα τυχόν υπόλοιπα ζημιάς εώς και πέντε προηγούμενων χρήσεων κατά περίπτωση αν υπάρχουν τέτοια υπόλοιπα και της αφαιρέσεως του αναλογούντος τμήματος του φόρου εισοδήματος. Το

τελικό ποσό κερδών που διαμορφώνεται απο τις παραπάνω προϋποθέσεις καλείται φορολογητέο εισόδημα ή φορολογητέα κέρδη και κατόπιν πολλαπλασιασμού με το συντελεστή φορολογίας όπου θα προκύψει ο κυριος φόρος προς υποβολή στην αρμόδιο Δ.Ο.Υ. (1). Το απομένον ποσό καθαρών κερδών διατείνεται προς διανομή.

(1) βλ.Καραγιάννης Ι. σελ.457, Εργατικά-Φορολογικά εκδ.Θεσσαλονίκη, Θεσ/νικη 1994

ΒΑΣΙΚΗ ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ

- *Ανδρεάκου Γ., Λογιστική Α' τάξης Τ.Ε.Λ., Ευγενίδου 1994
- *Ανδρεάκου Γ., Λογιστική Β' τάξης Τ.Ε.Λ., Ευγενίδου 1984
- *Γεωργουδάκης Σ.- Ζαφειρόπουλος Κ., Γενικές Αρχές Λογιστικής, ΟΕΔΒ
- *Γεωργουδάκης Σ., Λογιστική Εταιρειών, ΟΕΔΒ
- *Γκλεζάκος Π., Εφαρμογές Λογιστικής, Γκλεζάκος 1985
- *Δασκάλου Γ., Το μάνατζμεντ των συνεταιρισμών, Δασκάλου 1992
- *Δασκάλου Γ., Αστικοί και Γεωργικοί Συνεταιρισμοί, Σύγχρονη Εκδοτική 1992
- *Ζάχαρης Ε., Γεωργική και Συνεταιριστική Οικονομία, Ευγενίδου 1993
- *Καραγιάννης Δ., Εργατικά-Φορολογικά, Θεσσαλονίκη 1994
- *Κολυμβας Ν., Συνεταιριστικά, Αγροτικές Συνεταιριστικές Οργανώσεις Α.Ε.
- *Κοτίτσα Μ., Λογιστική ΙΙΙ, Ο.Ε.Δ.Β. 1987
- *Κουσουρή Ο., Αρχές και Διοίκηση Μάρκετινγκ, ΤΕΙ/Μ 1996-97
- *Λιαρμακόπουλος Λ., Διοίκηση Παραγωγής, Λιαρμακόπουλος 1993
- *Μαριάδης Σ., Συνεταιρισμοί - Η τρίτη εναλλακτική λύση, Θεσσαλονίκη 1992
- *Ντόμαλη Ι., Λογιστική ΙΙ, Ο.Ε.Δ.Β. 1989
- *Πατρώνης Β., Διεύθυνση Συνεταιριστικών Οργανώσεων και Εκμεταλλεύσεων ΙΙ, Τ.Ε.Ι./Μ 1995
- *Σάμιος Μ., Γενική Λογιστική, Σταμούλης 1994
- *Παπαναστασάτου Α.-Σαρσέντη Β., Λογιστική Εταιρειών, Σταμούλης 1993
- *Παπασπύρου Β., Φορολογική Πρακτική, Ευγενίδου 1989
- *Σιαφάκας Α., Στοιχεία Λογιστικής, Σμπίλιας 1997
- *Συνεταιριστική Πορεία, τεύχη 33 1994, 38-39 1995
- *Σωτηρόπουλος Γ., Λιανικό Χονδρικό Εμπόριο, Τ.Ε.Ι./Μ. 1993
- *Τσιφοπανόπουλος Φ., Συνεταιριστική Οικονομία, Τ.Ε.Ι./Μ. 1995
- *Τζωάννου Ι., Χρηματοδοτική Διοίκηση, Σμπίλιας 1996
- *Τσουραμάνης Χ., Σημειώσεις Συνεταιριστικής Οικονομίας, Τ.Ε.Ι./Μ 1995
- *Φύλακτος Δ., Σύγχρονη Οργάνωση-Διοίκηση και Ανάπτυξη των Επιχειρήσεων, Τ.Ε.Ι./Μ. 1995
- *Χαραλαμπους Κ., Καταναλωτικοί Συνεταιρισμοί, Τ.Ε.Ι./Μ. 1995

Σ.Ε.ΥΔ.Α.Π. ΣΥΝ.Π.Ε. ΠΡΟΜΗΘΕΥΤΙΚΟΣ ΚΑΙ ΚΑΤΑΝΑΛΩΤΙΚΟΣ ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΜΟΣ ΕΡΓΟΛΑΒΩΝ ΥΔΡΑΥΛΙΚΩΝ ΑΘΗΝΩΝ ΚΑΙ ΠΕΡΙΧΩΡΩΝ
 ΙΣΟΛΟΓΙΣΜΟΣ ΤΗΣ 31ης ΔΕΚΕΜΒΡΙΟΥ 1998 - 22η ΕΤΑΙΡΙΚΗ ΧΡΗΣΗ (1 ΙΑΝΟΥΑΡΙΟΥ 1998 - 31 ΔΕΚΕΜΒΡΙΟΥ 1998)

ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ	ΠΟΣΑ ΚΛΕΙΟΜΕΝΗΣ ΧΡΗΣΕΩΣ 1998			ΠΟΣΑ ΠΡΟΗΓΟΥΜΕΝΗΣ ΧΡΗΣΕΩΣ 1997			ΠΑΘΗΤΙΚΟ	ΠΟΣΑ ΚΛΕΙΟΜ. ΧΡΗΣΕΩΣ 1998	ΠΟΣΑ ΠΡΟΗΓ. ΧΡΗΣΕΩΣ 1997
	ΑΞΙΑ ΚΤΗΣΕΩΣ	ΑΠΟΣΒΕΣΕΙΣ	ΑΝΑΠ. ΑΞΙΑ	ΑΞΙΑ ΚΤΗΣΕΩΣ	ΑΠΟΣΒΕΣΕΙΣ	ΑΝΑΠ. ΑΞΙΑ			
Β. ΕΞΟΔΑ ΕΓΚΑΤΑΣΤΑΣΗΣ							Α. ΙΔΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ		
1. Εξ ίδιου ιδρυσης & πρώτης εγκαθ/σης	10.567.056	10.567.056	0	76.656	76.656	0	<i>I. Κεφάλαιο</i>		
4. Λοιπά έξοδα εγκατάστασης	3.564.750	3.428.904	135.846	3.174.750	2.522.271	652.479	1. Καταβλ. Συνεταιρικό Κεφάλαιο	408.690.000	311.365.000
	<u>14.131.806</u>	<u>13.995.960</u>	<u>135.846</u>	<u>3.251.606</u>	<u>2.599.127</u>	<u>652.479</u>	<i>II. Διαφορές υπέρ το όριο</i>	235.401.358	161.806.685
Γ. ΠΑΓΙΟ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ							<i>IV. Αποθεματικά Κεφάλαια</i>		
<i>II. Ενς ώματες ακινητοποιήσεις</i>							1. Τακτικό αποθεματικό	90.316.251	71.184.599
3. Κτίρια και τεχνικά έργα	289.968.928	137.383.849	152.585.079	236.465.202	95.997.167	140.488.035	4. Εκτακτα αποθεματικά	291.304	291.304
4. Μηχ. κλητήματα-τεχν. εγκαθ/σεις-μηχ. εξοπλ.	42.011.525	15.620.443	26.391.082	32.425.575	11.277.266	21.148.309	5. Αφορολόγητα αποθεματικά ειδικών διατάξεων νόμων	3.006.237	2.152.763
5. Μεταφορικά μέσα	4.021.342	3.778.440	242.902	4.021.342	3.292.643	728.699		<u>93.613.792</u>	<u>73.628.666</u>
6. Επ. πλ. και λοιπός εξοπλισμός	95.667.392	75.479.960	20.187.432	87.293.575	57.921.474	29.372.101	<i>V. Αποτελέσματα εις νέο</i>		
7. Ακ. η/τοποιήσεις Υ/εκτελ. & προκ/λές	3.222.647	0	3.222.647	2.494.688	0	2.494.688	Υπόλοιπο κερδών χρήσεως εις νέο	48.999	17.603
7. Σύνολο ακινητοποιήσεων	<u>434.891.834</u>	<u>232.262.692</u>	<u>202.629.142</u>	<u>362.720.382</u>	<u>168.488.550</u>	<u>194.231.832</u>	Σύνολο ιδίων κεφαλαίων (AI+AII+AIV+AV)	737.754.149	546.818.154
<i>III. Σχ. μετοχές και άλλες μακροπρόθεσμες χρηματοοικονομικές απαιτήσεις</i>			7.000.000			7.000.000	Β. ΠΡΟΒΛΕΨΕΙΣ ΓΙΑ ΚΙΝΔΥΝΟΥΣ ΚΑΙ ΕΞΟΔΑ		
2. Σχ. μετοχές σε λοιπές επιχειρήσεις			19.883.004			13.727.888	2. Λοιπές προβλέψεις	788.070	373.414
7. Λοιπές μακροπρόθεσμες απαιτήσεις			26.883.004			20.727.888	Γ. ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΙΣ		
Σύνολο Πάγιου Ενεργητικού (ΠI+ΠII)			<u>229.512.146</u>			<u>214.959.720</u>	<i>II. Βραχυπρόθεσμες υποχρεώσεις</i>		
Δ. ΚΥΚΛΟΦΟΡΟΥΝ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ							1. Προμηθευτές	25.152.699	55.451.822
<i>I. Απ. θέματα</i>							2. Γραμμάτια πληρωτέα	82.039.316	106.606.490
1. Εμπορεύματα Κεντρικού			426.327.092			349.917.919	2α. Επιταγές πληρωτέες (μεταχρήνες)	29.000.000	67.000.000
Εμπορεύματα Χαλανδρίου			101.726.644			116.823.413	3. Τράπεζες-λογ/σμοί βραχυπρόθεσμων υποχρεώσεων	200.000.000	200.000.000
Εμπορεύματα Περιστερίου			104.644.812			104.568.704	4. Προκαταβολές πελατών	274.810.742	256.147.110
Εμπορεύματα Γλυφάδας			90.357.160			57.125.713	5. Υποχρεώσεις από φόρους-τέλη	213.218.596	127.424.982
5. Προκαταβολές για αγορές αποδεμάτων			90.654.625			76.870.318	6. Ασφαλιστικοί Οργανισμοί	22.356.090	14.482.181
			<u>813.910.333</u>			<u>705.306.067</u>	8. Συνεταίροι - μέτοχοι	9.172.334	10.176.410
<i>II. Απ. αιτήσεις</i>							10. Μερίσματα πληρωτέα	171.300.000	111.880.000
1. Πελάτες			119.933.184			129.509.262	11. Πιστωτές διάφοροι	17.781.777	21.733.214
2. Γραμμάτια εισπρακτέα - στο χορτοφυλάκιο			60.791.265			74.954.943	Σύνολο Υποχρεώσεων (ΠI)	<u>1.044.831.745</u>	<u>1.000.902.209</u>
3α. Επιταγές εισπρακτέες			330.368.417			259.896.516	Δ. ΜΕΤΑΒΑΤΙΚΟΙ ΛΟΓ/ΣΜΟΙ ΠΑΘΗΤΙΚΟΥ		
10. Επισφαλείς - επίδοκοι πελάτες & χρεώστες Μείν. Προβλέψεις (44.11)		44.399.601			33.143.575		2. Εξόδα χρήσεως δουλεωμένα	6.620.192	8.546.531
11. Χειρόστες διάφοροι		37.921.334	6.477.267		19.943.812	13.199.763	ΓΕΝΙΚΟ ΣΥΝΟΛΟ ΠΑΘΗΤΙΚΟΥ	<u>1.789.994.156</u>	<u>1.556.640.308</u>
12. Λογισμοί διαχειρ. προκ/λών & πιστώσεων			62.896.656			38.911.053	ΛΟΓΑΡΙΑΣΜΟΙ ΤΑΞΕΩΣ ΠΙΣΤΩΤΙΚΟΥ		
			3.190.000			240.000	1. Διχίαι αλλότριων περιουσ. στοιχείων	2	0
			<u>583.676.789</u>			<u>516.711.537</u>			
<i>IV. Διέσιμα</i>									
1. Τσεκίο			23.387.317			24.804.555			
3. Καταθέσεις όψεως			139.172.442			93.361.113			
			161.559.759			118.165.668			
Σύνολο κυκλοφορούντος ενεργητικού (ΔI+ΔII+ΔIV)			<u>1.559.146.881</u>			<u>1.340.183.272</u>			
Ε. ΜΕΤΑΒΑΤΙΚΟΙ ΛΟΓ/ΣΜΟΙ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟΥ									
1. Εξόδα επομένων χρήσεων			1.199.283			844.837			
ΓΕΝΙΚΟ ΣΥΝΟΛΟ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟΥ			<u>1.789.994.156</u>			<u>1.556.640.308</u>			
ΛΟΓΑΡΙΑΣΜΟΙ ΤΑΞΕΩΣ ΧΡΕΩΤΙΚΟΥ									
1. Ακίνητα περιουσιακά στοιχεία			2			0			

ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ 1/2

Υ ΑΤΑΣΤΑΣΗ ΛΟΓΑΡΙΑΣΜΟΥ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ ΧΡΗΣΕΩΣ (Λ/85) 31ης ΔΕΚΕΜΒΡΙΟΥ 1998 (1.1 - 31.12.98)				ΠΙΝΑΚΑΣ ΔΙΑΘΕΣΕΩΣ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΩΝ (Λ/88)				
		ΠΟΣΑ ΚΛΕΙΟΜΕΝΗΣ ΧΡΗΣΕΩΣ 1998		ΠΟΣΑ ΠΡΟΗΓΟΥΜΕΝΗΣ ΧΡΗΣΕΩΣ 1997		ΠΟΣΑ ΚΛΕΙΟΜ. ΧΡΗΣΕΩΣ 1998	ΠΟΣΑ ΠΡΟΗΓ. ΧΡΗΣΕΩΣ 1997	
I. Αποτελέσματα εκμεταλλεύσεως						Καθαρά αποτελέσματα (κέρδη) χρήσεως	294.119.103	192.268.395
Κύκλ. εργασιών (πωλήσεις)		5.737.204.654		4.759.599.321		Υπόλοιπα σποτίων (κερδών) προηγούμενων χρήσεων	17.603	4.799
Μείν.: Κόστος πωλήσεων		4.640.756.173		3.988.029.677			294.136.706	192.273.193
Μικτά αποτελέσματα (κέρδη) εκμίσσεως		1.096.448.651		771.569.644		Μείν.: 1 Φόρος εισοδήματος	122.892.581	67.182.571
ΠΛΕΟΝ: Άλλα έσοδα εκμεταλλεύσεως		9.469.159		8.613.977		Κέρδη προς διάθεση	191.334.125	125.090.622
Σύνολο		1.105.917.840		780.383.621		Η διάθεση των κερδών γίνεται ως εξής:		
ΜΕΙΟΝ: 1. Έξοδα διοικητικής λειτουργίας	210.232.110		152.410.255		1. Τακτικό αποθεματικό	19.131.652	12.508.582	
2. Έξοδα λειτουργίας διαθέσεως	522.592.038	732.624.148	384.110.090	536.520.356	3. Μερίσματα πληρωτέα	171.300.000	111.880.000	
Μερίδια αποτελέσματα (κέρδη) εκμίσσεως		373.093.692		243.653.265	6β. Αποθεματικά από έσοδα			
ΠΛΕΟΝ: 4. Πιστωτικοί τόκοι & συναφή έσοδα	8.298.565		6.532.315		φορολ. κατά ειδικό τρόπο	653.474	684.437	
ΜΕΙΟΝ: 2. Έξοδα & ζημιές συμμετοχών	21.970.167	24.926.331		29.009.771	8. Υπόλοιπα κερδών εις νέο	48.999	17.603	
3. Χρεωστικοί τόκοι & συναφή έξοδα	32.020.935	53.991.132	45.692.567	53.936.102	Σύνολο	191.334.125	125.090.622	
Ολικά αποτελέσματα (κέρδη) εκμεταλλεύσεως		327.401.125		195.459.476				
II. ΠΛΕΟΝ: Έκτακτα αποτελέσματα								
1. Έκτακτα και ανόργανα έσοδα		6.636.641		2.447.610				
Μείν.:								
1. Έκτακτα και ανόργανα έξοδα	23.918.863		430.221					
3. Έξοδα προηγούμενων χρήσεων	0		208.672					
4. Προβλέψεις για έκτακτους κινδύνους	18.000.000	41.916.653	-33.252.022	6.000.000	6.636.693	-4.191.063		
Οργανικά και έκτακτα αποτελέσματα			294.119.103			192.268.395		
ΜΕΙΟΝ: Σύνολο αποσβέσεων παγίων	75.240.974				47.705.487			
Μείν.: Οι από αυτές ενσωματωμένες στο λειτουργικό κόστος	75.240.974	0			47.705.487	0		
ΚΑΘΑΡΑ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ (ΚΕΡΔΗ) ΧΡΗΣΕΩΣ ΠΡΟ ΦΟΡΩΝ		294.119.103			192.268.395			

ΑΘΗΝΑ 22 ΜΑΡΤΙΟΥ 1999

Ο ΠΡΟΕΔΡΟΣ ΤΟΥ Δ.Σ

Ο ΓΕΝ. ΓΡΑΜΜΑΤΕΑΣ ΤΟΥ Δ.Σ

Ο ΤΑΜΙΑΣ ΤΟΥ Δ.Σ

Ο ΠΡΟΪΣΤΑΜΕΝΟΣ ΛΟΓΙΣΤΗΡΙΟΥ

ΚΑΡΑΜΠΕΛΑΣ ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ
ΑΔΤ: 1062722

ΓΡΙΒΑΣ ΜΙΧΑΗΛ
ΑΔΤ: Η 631893

ΖΑΓΚΟΝΤΙΝΟΣ ΧΡΗΣΤΟΣ
ΑΔΤ: Β 170352

ΜΠΙΝΑΣ ΓΕΩΡΓΙΟΣ
ΑΔΤ: Ζ 513411/ΑΜ-ΟΕΕ: 46347

ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ 2/2

ΕΠΙΛΟΓΟΣ

Το συνεταιριστικό σύστημα διανομής εκφράζεται μέσα απο ένα κράμα βραχυχρόνιων και μακροχρόνιων πολιτικών τακτικών και προγραμματισμών ορθολογιστικού χαρακτήρα που αποσκοπούν στην επιλογή ενός συστήματος θέσεως και μεγέθους της παραγωγικής οργάνωσης, της αποθηκείσεως, του ύψους των αποθεμάτων και τις μεθόδους των μεταφορών, με το οποίο σύστημα επιτυγχάνεται η μείωση των δαπανών της διοχέτευσης των παραγόμενων αγαθών στα κέντρα καταναλώσεως σε συνάρτηση με τη ταχύτατη και πληρέστερη ικανοποίηση του κοινού και ταυτόχρονη ανάπτυξη και αποδοτικότερη εξέλιξη των κεφαλαίων του συνεταιρισμού.

Στο πρώτο μέρος της παραπάνω μελέτης διακρίναμε τη βασική επιδίωξη της επιλογής της θέσεως του συνεταιρισμού βάση της οποίας θα καθοριστούν όλες οι διαδικασίες και μέσα αποπεράτωσης του κύκλου εργασιών του συνεταιρισμού. Σύμφωνα με το κριτήριο αυτό αναφέρεται η γεωγραφική οριοθέτηση και η ανάλυση των τμημάτων της αγοράς στην οποία θα απευθυνθεί ο συνεταιρισμός καθώς επίσης περιλαμβάνεται αφενός η ποσότητα, η συχνότητα συναλλαγών και οι εποχιακές διακυμάνσεις στην αγορά προϊόντων και των υπηρεσιών και αφετέρου η πολιτική των μεταφορών σχετικά με τα μέσα που χρησιμοποιούνται και τα κόστη που προκύπτουν απο αυτά.

Βάση των ανωτέρω, ο συνεταιρισμός διακρίνει όλες τις περιπτώσεις εκείνες κατα τις οποίες θα επιζητήσει κάθε δυνατή προσαρμογή στην ελαχιστοποίηση των λειτουργικών κόστων παραγωγής και διαθεσης, παρουσιάζοντας οικονομίες κλίμακος κατά την ανάλυση του συστήματος διανομής. Το σύστημα της διανομής ορίζεται ως ένα σύμπλεγμα υπηρεσιών με κοινοφελή σκοπό του οποίου η δομή και αρτιότερη οργάνωση αποτελούν τους κύριους παράγοντες που καθορίζουν την ομαλή ροή των καταναλωτικών κοινών και προωθούν τα συμφέροντα του συνεταιρισμού.

Συνοψίζοντας το περιεχόμενο του πρώτου μέρους της ανωτέρω μελέτης, μου παρέχεται το ερέθισμα να αναφέρω ότι ο εκάστοτε

συνεταιρισμός εν όψη της αυξανόμενης τάσης ανταγωνιστικών στοιχείων πρέπει να καθιστά την οργανωτική του υπόσταση και επιμελούς θέση του, άκρως παρατηρητική και εύκαμπτη σε όλες εκείνες τις δραστηριότητες και διαπραγματεύσεις που έχει αναλάβει ως προς την επιτυχούς διεκπεραίωση παροντικών και μελλοντικών ενεργειών.

Στο δεύτερο μέρος, διακρίνονται οι εναλλακτικοί τρόποι της οργάνωσης της παραγωγής, όπου σύμφωνα με τα ανωτέρω, ο συνεταιρισμός θα αναλάβει τους τρόπους της διεξαγωγής των οικονομικών και εμπορικών του στοιχείων και γενικά δεδομένων. Η οργάνωση της παραγωγικής του δραστηριότητας έγκειται στην ανάλυσή της απαραίτητη, διότι θα συντελέσουν σε μέγιστο βαθμό στην οριοθέτηση όλων των αποφάσεων και εναλλακτικών απόψεων που έχει στη διαθεσή της η διοίκηση και να πραγματοποιήσει, της διανομής και διάθεσης των παραγόμενων αγαθών. Έτσι αναλύεται το σύστημα αυτό της διανομής απο τους φορείς που το αποτελούν παρουσιάζοντας τα πλεονεκτήματα και μειονεκτήματα αυτών.

Μια δεύτερη ανάλυση της μελέτης προερχόμενη απο συλλογή πρωτογενών στοιχείων, αντικατροπτίζεται στο συνεταιρισμό των υδραυλικών, μέσω του οποίου γίνεται μελέτη της διανομής των κεφαλαίων του, των ενεργητικών και παθητικών στοιχείων του. Η ανάλυση επιτυγχάνεται μέσω των στοιχείων που μου παρέθεσε ο συνεταιρισμός και των συνεντεύξεων με τα ενεργά του μέλη.

Συνοψίζοντας το δεύτερο μέρος, αναφέρω χαρακτηριστικά τη σπουδαιότητα των μελών που απαρτίζουν το σύστημα της διανομής, η οποία έγκειται στο ήθος αυτών και την αναγκαιότητα του συνεταιρισμού στο σχηματισμό ενός καλά οργανομένου τριγώνου το οποίο αναφέρεται στο συνεταιρισμό-φορείς διανομής-αγορά, που θα συμβάλουν στη διαμόρφωση της γνωστοποίησης του συνεταιρισμού, των παραγόμενων αγαθών του και στη δημιουργία θετικού κλίματος εν όψη του συνεταιρισμού.