ΕΝΩΣΗ ΔΙΑΚΙΝΗΤΩΝ
ΕΜΠΟΡΩΝ ΟΙΝΩΝ & ΠΟΤΩΝ

ΕΔΕΟΠ
ΑΘΗΝΩΝ

ΠΛΗΡΩΜΕΝΟ ΤΕΛΟΣ Τοπ. Γραφείο ΚΕΜΠΑΘ Αριθμός Άδειας 5278
PRESS POST X+7 PRESS POST
ΕΛΤΑ Hellenic Post

ΕΤΟΣ 28ο
ΑΡ. ΦΥΛΛΟΥ 344
ΑΥΓΟΥΣΤΟΣ 2014
ΚΩΔΙΚΟΣ: 011505

Ζ. Παπαντωνίου 54-58 Αθήνα, Τ.Κ. 11145 Τηλ. 210 8318221
www.edeopath.gr e-mail: edeopath@gmail.gr

ΔΕΝ ΠΑΕΙ ΚΑΛΑ ΤΟ ΚΑΛΟΚΑΙΡΙ

Το Διοικητικό Συμβούλιο της Ένωσης Διακινητών Εμπόρων Οίνων Ποτών Αθηνών, επισημαίνει ότι φτάσαμε ήδη στη μέση της καλοκαιρινής περιόδου και τα αποτελέσματα δυστυχώς, δεν είναι τα αναμενόμενα, καθώς αποδεικνύεται ότι κάθε πέρσι και καλύτερα - κάθε φέτος και χειρότερα!

Οι καταναλώσεις είναι μειωμένες και φυσικά ο τζίρος και το κέρδος. Η αγοραστική δύναμη των καταναλωτών λόγω της παρατεταμένης βαθιάς κρίσης, είναι πλέον ολοφάνερα πεσμένη και δεν δείχνει σημάδια ανάκαμψης υπό τις παρούσες συνθήκες.

Ωστόσο, οι συνεργαζόμενες εταιρείες του κλάδου με συνεχές "προμόσιον", προσπαθούν να προσελκύσουν τους καταναλωτές, προσβλέποντας να ανεβάσουν τους όγκους των πωλήσεων. Ο τελικός απολογισμός θα γίνει στα τέλη Σεπτεμβρίου. Μέχρι τότε, καλό κουράγιο!

Με νέο "πρόσωπο" εμφανίζεται τώρα ο καταναλωτή

Οι καταναλωτές έχοντας σαφώς λιγότερα χρήματα δεν διαθέτουν πλέον την πολυτέλεια της άσκοπης σπατάλης - ο homo katanalotikus έχει πλέον πεθάνει. Έχουν γίνει πιο απαιτητικοί και αγοράζουν σαφώς λιγότερα. Το κριτήριο της τιμής ιεραρχείται ως το ασφαλέστερο κριτήριο για την αγορά ενός προϊόντος ή μιας υπηρεσίας.

Και φυσικά οι περισσότεροι πληρώνουν τοις μετρητοίς. Άλλοι γιατί έχουν «χάσει» τις πιστωτικές τους κάρτες και άλλοι γιατί δεν θέλουν να τις επιβαρύνουν άλλο. Σε κάθε περίπτωση οι εποχές της αλόγιστης χρήσης των πιστωτικών καρτών έχουν παρέλθει.

Βέβαια το νέο τοπίο δεν έχει ακόμη διαμορφωθεί στην πλήρη μορφή του. Εχουν αναδειχθεί όμως οι βασικές διαστάσεις του. Η συγκέντρωση της αγοράς είναι μια διαδικασία όχι απλώς επώδυνη αλλά κυρίως «αιμορραγούσα». Υπάρχουν κλάδοι, όπως είναι αυτός των σουπερμάρκετ, στους οποίους κινείται με αργούς ρυθμούς, κυρίως λόγω της ανθεκτικότητας ακόμη και των μικρών επιχειρήσεων. Ενώ στους κλάδους ένδυσης και υπόδησης, όπου οι ζημιές των πρώτων

ΚΑΘΩΣ ΠΑΡΑΤΕΙΝΕΤΑΙ ΚΑΙ ΒΑΘΑΙΝΕΙ Η ΚΡΙΣΗ

χρόνων της ύφεσης ήταν εντυπωσιακές και οι αλλαγές δραματικές, αφορώντας μικρές και μεγάλες επιχειρήσεις, η συγκέντρωση επιταχύνθηκε.

Απώλεια θέσεων

Περί τις 85.000 επιχειρήσεις - πρόκειται για τον τελικό αριθμό, συνυπολογιζομένων αυτών που εν τω μεταξύ άνοιξαν - χάθηκαν από την αγορά. Χάθηκαν 176.000 θέσεις εργασίας στο εμπόριο - οι 45.000 αφορούν εργοδότες και αυτοαπασχολούμενους. Το 2013 η απασχόληση στον κλάδο του εμπορίου έπεσε κάτω από το όριο των 700.000 θέσεων και βρέθηκε στα επίπεδα του 1997. Ενώ οι πωλήσεις και τα μεικτά κέρδη των εμπορικών ΑΕ και ΕΠΕ, σύμφωνα με τα στοιχεία της Εθνικής Συνομοσπονδίας Ελληνικού Εμπορίου, σημείωσαν για τέταρτο συνεχές έτος πτώση κατά 12,9% και 13,4% αντίστοιχα. Υπολογίζεται ότι το 30% της αγοράς - εκτός του κλάδου των τροφίμων - ελέγχεται πλέον από τις μεγάλες λιανεμπορικές επιχειρήσεις.

Στον κλάδο των σουπερμάρκετ τα πράγματα ήταν διαφορετικά. Η ανθεκτικότητα των μεγάλων αλλά και των μικρών αλυσίδων σουπερμάρκετ, παρά το γεγονός ότι στη διάρκεια των πέντε χρόνων η αγορά συρρικνώθηκε κατά περίπου 28%, ήταν εντυπωσιακή.

Βεβαίως και αλυσίδες μεγάλες έκλεισαν και αρκετές μικρές πουλήθηκαν, αλλά ακόμη και τώρα υπάρχουν ισχυροί «θύλακες αντίστασης», κυρίως τοπικά αλλά και στην περιοχή της Αττικής, που κατορθώνουν να επιβιώνουν σε ένα περιβάλλον ανταγωνισμού που δεν έχει υπάρξει όμοιό του ούτε στο πρόσφατο ούτε στο μακρινό παρελθόν.

Διπλή εικόνα

Και φυσικά πρώτος στόχος είναι οι τιμές, είτε οι συνεχείς προσφορές, είτε η στροφή μεγάλου μέρους των καταναλωτών σε προϊόντα ιδιωτικής ετικέτας, γεγονός που και στις δύο περιπτώσεις οδηγεί σε μείωση πωλήσεων για τις ίδιες τις αλυσίδες.

Προωθήστε το νερό το «δικό» μας...

Το Διοικητικό Συμβούλιο της Ένωσης Διακινητών Εμπόρων Οίνων Ποτών Αθηνών, σας υπενθυμίζει ότι έκλεισε συμφωνία με την εταιρεία IQ BANDS (ΒΙΚΟΣ) για την αποκλειστική διάθεση του νερού «Ζαγοροχώρια» από τα μέλη της ΕΔΕΟΠ Αθηνών, στην περιοχή της Αττικής.

Κατόπιν τούτου, οι πρατηριούχοι-μέλη της ΕΔΕΟΠ Αθηνών, μπορούν να επικοινωνούν με το τμήμα πωλήσεων της εταιρείας IQ BRANDS, προκειμένου να ενημερωθούν σχετικά, με κάθε λεπτομέρεια.

Το Δ.Σ. της ΕΔΕΟΠ Αθηνών, καλεί τους συναδέλφους πρατηριούχους να προωθούν το «δικό» μας νερό, καθώς η διακίνησή του είναι περισσότερο κερδοφόρος - σε σχέση με τα άλλα.

Συνάδελφοι, προσοχή: Πάρτε πληροφορίες για να μην πάρετε... φέσια

Το Διοικητικό Συμβούλιο της ΕΔΕΟΠ Αθηνών συνιστά στους συναδέλφους πρατηριούχους να ζητούν οικονομικής φύσεως πληροφορίες για τους πελάτες τους από την εταιρία TRUST, τηλεφωνώντας στα 210-9659007 και 210-8929700, προκειμένου να γλιτώσουν τα... φέσια στη σημερινή άναρχη αγορά.

Η παροχή πληροφοριών από την TRUST χορηγείται προς τους πρατηριούχους - μέλη της ΕΔΕΟΠ Αθηνών δωρεάν.

ΤΑ "ΚΟΚΚΙΝΑ" ΔΑΝΕΙΑ ΘΑ ΚΑΘΟΡΙΣΟΥΝ ΤΗΝ ΑΝΑΚΑΜΨΗ

Τα "κόκκινα" δάνεια είναι και θα είναι το επόμενο χρονικό διάστημα, το βασικό ζήτημα που θα πρέπει να χειριστούν και να λύσουν οι τράπεζες. Από τη διαχείρισή τους δεν εξαρτώνται μόνο οι επιδόσεις τους. Εξαρτώνται η αναδιάρθρωση ολόκληρων κλάδων, η εξυγίανση του επιχειρείν, η απελευθέρωση του τραπεζικού συστήματος από τα βαρίδια του παρελθόντος και εν τέλει η ανάκαμψη της οικονομίας. Διότι όσο οι τραπεζίτες δεν αντιμετωπίζουν ριζικά το πρόβλημα, επειδή είτε δεν θέλουν να χαλάσουν την εικόνα τους είτε να διαταράξουν σχέσεις και διασυνδέσεις, αυτό που πετυχαίνουν είναι να υπονομεύουν την έξοδο της χώρας από την κρίση.

Συνάδελφε πρατηριούχε
Τήρησε το HACCP με τα βιβλία μας
Διαφύλαξε τον εαυτό σου από πιθανά πρόστιμα

Το HACCP βασίζεται σε 7 αρχές και για την τεκμηρίωση του οι μικρομεσαίες επιχειρήσεις λοιπόν πρέπει, να τηρούν τους παρακάτω φακέλους:

Φάκελος 1ος: Περιέχει τον Οδηγό Υγιεινής του ΕΦΕΤ

Φάκελος 2ος: Περιέχει τα βιβλιάρια υγείας των εργαζομένων, τις βεβαιώσεις εκπαίδευσης των εργαζομένων και το Εγχειρίδιο Βασικής Εκπαίδευσης στην υγιεινή και το χειρισμό των τροφίμων για τις επιχειρήσεις Μαζικής Εστίασης και Ζαχαροπλαστικής .

Φάκελος 3ος: Περιέχει το πρόγραμμα καθαρισμού και απολύμανσης και τις σχετικές βεβαιώσεις.

Φάκελος 4ος: Περιέχει το πρόγραμμα καταπολέμησης τρωκτικών και εντόμων.

Φάκελος 5ος: Περιέχει ένα αποδεικτικό έγγραφο του τρόπου υδροληψίας της επιχείρησης.

Φάκελος 6ος: Περιέχει συμπληρωμένους τους πίνακες των θερμοκρασιών των ψυγείων, καταψυκτών, θερμικής επεξεργασίας και των τμημάτων του εξοπλισμού αποθήκευσης και μεταποίησης.

Φάκελος 7ος: Συνοδευτικών εγγράφων των προϊόντων παραλαβής (βιβλίο ιχνηλασιμότητος) .

Χρειάζεστε πλέον αυτοέλεγχο! Εσείς και οι πελάτες σας.

Ήδη έχουν εξυπηρετηθεί πολλοί συνεργάτες της ΕΔΕΟΠ.
Για περισσότερες πληροφορίες τηλεφωνήστε στα
2108318221 - 2108312351 κ. Παυλίδου στην ΕΔΕΟΠ ή
επισκεφθείτε το site της ΔΕΥΕ www.deye.gr - Τηλ. 2103468268

Η ΗΓΕΣΙΑ ΤΟΥ ΚΛΑΔΟΥ

Πανελλήνια Ομοσπονδία

Μήτσιος Ευάγγελος	Πρόεδρος	210-8048357
Μπέκας Θεμιστοκλής	Α' Αντιπρόεδρος	2310-793587
Τσίχλας Τίτος	Β' Αντιπρόεδρος	2810-312247
Κωσταντόπουλος Θεόδωρος	Γ. Γραμματέας	2610-640491
Μανδρέκας Νικόλαος	Ταμίας	210-4621077
Γαλανάκης Αντώνης	Έφορος Δημ. Σχέσεων	28210-74554
Θανασούλας Βασίλειος	Μέλος	26410-50333
Μελισσανίδης Δημήτριος	Μέλος	23840-22286
Μουζακίτης Γρηγόριος	Μέλος	26610-52888
Καλλιανίδης Θεόδωρος	Μέλος	23730-31381
Μπακαλάρος Κων/νος	Μέλος	2610-643777

ΕΔΕΟΠ Αθηνών

Μήτσιος Ευάγγελος	Πρόεδρος	210-8048357
Μανδρέκας Νικόλαος	Αντιπρόεδρος	210-4621077
Δανιήλ Παγώνα	Γεν. Γραμματέας	210-4934757
Ζαμπούρας Κωνσταντίνος	Ταμίας	210-2465788
Γουργιώτης Γεώργιος	Μέλος	22940-97176
Δερμιτζάκης Χαράλαμπος	Μέλος	210-5779896
Γεραρής Κων/νος	Μέλος	210-2281583

ΕΔΕΟΠ Πάτρας

Κωνσταντόπουλος Θεόδωρος	Πρόεδρος	2610-640491
Κυριαζής Παντελής	Αντιπρόεδρος	2610-520692
Μπακαλάρος Δημήτριος	Γεν. Γραμματέας	2610-643777
Κοκκοτής Ιωάννης	Ταμίας	2610-522706
Σπαλιάρας Γεώργιος	Δημ. Σχέσεων	26930-23524

ΕΔΕΟΠ Βόλου

Χουλιάρας Παναγιώτης	Πρόεδρος	24210-49576
Μπάρδης Σπύρος	Αντιπρόεδρος	24210-90230
Αντωνίου Γεώργιος	Γεν. Γραμματέας	24210-46749
Στρίγκος Βασίλειος	Ταμίας	24210-81919
Παπαργύρης Κων/νος	Δημ. Σχέσεων	6936-736686

ΕΔΕΟΠ Ηρακλείου

Τσίχλας Τίτος	Πρόεδρος	2810-312247
Καρφής Μιχαήλ	Αντιπρόεδρος	2810-256921
Θωμάς Μιχαήλ	Γ. Γραμματέας	2810-360701
Τζαμπουράκης Δημήτριος	Ταμίας	2810-255003
Κεφαλούκος Λάμπρος	Μέλος	2810-346931
Χατζηγεωργίου Ευάγγελος	Μέλος	2810-238385

ΕΔΕΟΠ Κορίνθου

Κουτσογκίλας Αθανάσιος	Πρόεδρος	27410 26802
Μέλλιος Φίλιππος	Αντιπρόεδρος	27430 24944
Γιάννου Θεοφάνης	Γ. Γραμματέας	27410 21862
Καραγκούνης Ταξιάρχης	Ταμίας	6946 331161
Πρωτόπαππας Σπυρίδων	Μέλος	27410 33082

ΕΔΕΟΠ Πέλλας

Μελισσανίδης Δημήτριος	Πρόεδρος	23840-22286
Παππάς Βασίλειος	Αντιπρόεδρος	23810-23312
Ανδρόνικος Χρύσανθος	Γ. Γραμματέας	23840-22810
Χατζηγεωργίου Αναστάσιος	Ταμίας	23810-81050
Τσάπας Χρήστος	Δημ. Σχέσεων	23810-88894

ΕΔΕΟΠ Δράμας

Μιχαηλίδης Χρήστος	Πρόεδρος	25210-81093
Κομπόλιας Χρήστος	Αντιπρόεδρος	25210-45348
Μελισσανίδης Παναγιώτης	Γ. Γραμματέας	25210-81591
Πρέπος Ηλίας	Ταμίας	25210-22513
Χουσμεκιάρης Θεόδωρος	Μέλος	6977-454671

ΕΔΕΟΠ Χαλκιδικής

Γκινάτης Δημήτριος	Πρόεδρος	23990-22833
Μαργαρίτης Ιωάννης	Αντιπρόεδρος	23740-81555
Καλλιανίδης Θεόδωρος	Γεν. Γραμματέας	23710-31381
Κυριαφίνης Ιωάννης	Ταμίας	23710-23291
Καλλιανίδης Αργύριος	Μέλος	23750-95229

ΕΔΕΟΠ Κέρκυρας

Μουζακίτης Γρηγόριος	Πρόεδρος	26610-52888
Μουζακίτης Αλέκος	Αντιπρόεδρος	26610-52681
Μπασιάς Γεώργιος	Γεν. Γραμματέας	26620-23700
Μανιάτος Σπυρίδων	Ταμίας	26610-35086
Τζορτζάτος Σπυρίδων	Δημ. Σχέσεων	26630-81543

ΕΔΕΟΠ Χανίων

Γαλανάκης Αντώνης	Πρόεδρος	28210-74554
Χαραλαμπάκης Εμμανουήλ	Αντιπρόεδρος	28210-76460
Μαρμαριτσάκης Ιωάννης	Γ. Γραμματέας	28210-81035
Μπουρμπάκης Στυλιανός	Ταμίας	28210-87243
Τσιριντάνης Μάρκος	Μέλος	28250-91110

ΕΔΕΟΠ Αιτωλοακαρνανίας

Θανασούλας Βασίλειος	Πρόεδρος	26410-50333
Πασιόπουλος Ιωάννης	Αντιπρόεδρος	26310-22247
Καραφασούλης Γεώργιος	Γ. Γραμματέας	26420-23783
Προύτζος Απόστολος	Ταμίας	26470-22344
Γκανιάτσος Ανδρέας	Μέλος	26310-26818

Συνεχίζει τις επενδύσεις η COCA-COLA και το 2014

Η πιο μεγάλη εταιρεία μη αλκοολούχων ποτών, παρά τη δεδομένη οικονομική κρίση... συνεχίζει και το 2014 τις επενδύσεις και τη σημαντική συμβολή της στην ελληνική οικονομία και κοινωνία.

Η Coca-Cola Τρία Έψιλον, με στρατηγική δέσμευσή της πάντοτε τη διατήρηση ισχυρής και σταθερής παρουσίας στην Ελλάδα, προχωράει στην υλοποίηση σημαντικών επενδύσεων στην ελληνική αγορά τους επόμενους μήνες.

Ήδη, επενδύσεις ύψους 11 εκατ. ευρώ είναι σε εξέλιξη στις μονάδες της εταιρείας στο Σχηματάρι και στο Αίγιο αποδεικνύοντας έμπρακτα την προσήλωση της Coca-Cola Τρία Έψιλον στην παραγωγή και διάθεση υψηλής ποιότητας μη αλκοολούχων ποτών στα εκατομμύρια καταναλωτών που την εμπιστεύονται.

Από το 2012 μέχρι σήμερα η εταιρεία έχει επενδύσει στην ελληνική αγορά 275 εκατ. ευρώ και έχει συνεισφέρει σε φόρους στο ελληνικό κράτος 258,8 εκατ. ευρώ. Τα τελευταία 10 χρόνια έχει αποδώσει στο κράτος 1 δισ. ευρώ μέσω κρατικών και εργοδοτικών εισφορών. Συνολικά, η Coca-Cola Τρία Έψιλον υποστηρίζει 30.000 άμεσες ή έμμεσες θέσεις εργασίας.

Σήμερα η εταιρεία αποτελεί έναν από τους βασικούς υποστηρικτές των τοπικών οικονομιών και της περιφέρειας. Με 25 γραμμές παραγωγής, η Coca-Cola Τρία Έψιλον παράγει στην Ελλάδα το 96% των προϊόντων της. Συνολικά 115.000 σημεία πώλησης διαθέτουν τα προϊόντα της, ενώ, παράλληλα, η εταιρεία στηρίζει 4.000 Έλληνες προμηθευτές. Το 90% των προμηθειών της εταιρείας γίνονται στην Ελλάδα και το 52% αυτών προέρχεται από προμηθευτές της Περιφέρειας, στηρίζοντας ουσιαστικά την εγχώρια και τοπική ανάπτυξη.

Σύμφωνα με έρευνα που πραγματοποίησε ο Ι.Ο.Β.Ε. για τη συμβολή της εταιρείας στην ελληνική οικονομία και κοινωνία, η Coca-Cola Τρία Έψιλον επενδύει το 20,6% των καθαρών αποτελεσμάτων της, ενώ, παράλληλα, σημαντική είναι και η κοινωνική συνεισφορά της με επενδύσεις που από το 2010 έχουν φτάσει περίπου τα 11,5 εκατ. ευρώ σε 440 κοινωνικές και περιβαλλοντικές ενέργειες και έχουν αγγίξει περίπου το 85% της Ελλάδας.

ΕΥΚΑΙΡΙΕΣ ΣΤΑ ΑΚΙΝΗΤΑ

«Το 2014 θα είναι η χρονιά που θα ορίσει τη νέα πραγματικότητα της αγοράς ακινήτων. Τόσο στις μισθωτικές όσο και στις αγοραίες αξίες, μια νέα βάση αξιών έχει ήδη αρχίσει να φαίνεται και να παρουσιάζει σημαντικές ευκαιρίες για τους επενδυτές», εκτιμούν παράγοντες της αγοράς. Παρ' όλα αυτά, όμως, μένουν ακόμη πολλά να γίνουν, ειδικά στο μέτωπο της απλοποίησης της φορολογικής και πολεοδομικής νομοθεσίας, αλλά και ως προς τη μείωση της φορολογίας των ακινήτων. Η κατάργηση των αντικειμενικών αξιών κρίνεται επιβεβλημένη, αλλά και η επίσπευση της διαδικασίας απόδοσης της δικαιοσύνης και η «άρση των αγκυλώσεων που απαγορεύουν δύο συναλλασσόμενους να έρθουν σε επίσημη και διαφανή συμφωνία».

«Μετά πέντε συνεχή έτη οικονομικής ύφεσης, το 2013 παρατηρήθηκε βελτίωση των βασικών μακροοικονομικών δεικτών, που δεν έμεινε άγνωστη στους δυνητικούς ξένους και εγχώριους επενδυτές», συμπληρώνει στέλεχος μεγάλης εταιρείας real estate.

«Ομοίως, οι αξίες των ακινήτων, ακολουθώντας στενά την οικονομία, έχουν παρουσιάσει μείωση, σε όλους τους τομείς, μεσοσταθμικά της τάξης του 55%. Το 2013 είναι και για την αγορά ακινήτων η πρώτη χρονιά που καταγράφεται σταθεροποίηση της πτωτικής τάσης των μισθωτικών και αγοραίων αξιών, αλλά και η διαμόρφωση μιας νέας βάσης αξιών», επισημαίνεται.

Τα «κόκκινα» δάνεια

Την επόμενη ημέρα μετά τη λήξη της μεταβατικής περιόδου, που προστατεύει την πρώτη κατοικία από τον πλειστηριασμό, σχεδιάζει το υπουργείο Ανάπτυξης, δρομολογώντας το εργαλείο των εύλογων δαπανών διαβίωσης, αλλά και πρωτοβουλίες για την αποσυμφόρηση των Ειρηνοδικείων όλης της χώρας.

Η προσπάθεια συμπληρώνεται με την εκπόνηση από την Τράπεζα της Ελλάδος του Κώδικα για τη διαχείριση των κόκκινων δανείων, που αναμένεται να ενεργοποιηθεί πριν από το τέλος του 2014. Υπενθυμίζεται ότι ο Κώδικας δίνει τη δυνατότητα σ' ένα δανειολήπτη που αδυνατεί να αποπληρώσει το δάνειό του να μείνει στο ακίνητο έναντι ενοικίου, αφού προηγουμένως μεταβιβάσει την κυριότητά του στην τράπεζα.

Ενδεικτικό της αδυναμίας των νοικοκυριών να ανταποκριθούν στις υποχρεώσεις τους είναι τα στοιχεία που δείχνουν ότι παρά την παράταση του ενός έτους που δόθηκε για τους πλειστηριασμούς της πρώτης κατοικίας, με την προϋπόθεση ότι ο δανειολήπτης που έχει λάβει σχετική εντολή θα προστρέξει στην τράπεζα για τη ρύθμιση της οφειλής, οι προσφυγές στα Ειρηνοδικεία όλης της χώρας συνεχίζονται με αμείωτο ρυθμό, φθάνοντας τις 120.000.

Εφημερίδα
ΕΔΕΟΠ

Μηνιαίο
δημοσιογραφικό
όργανο της
ΕΝΩΣΗΣ ΔΙΑΚΙΝΗΤΩΝ ΕΜΠΟΡΩΝ ΟΙΝΩΝ-ΠΟΤΩΝ ΑΘΗΝΩΝ

Ιδιοκτήτης
ΕΔΕΟΠ ΑΘΗΝΩΝ
Οδός Ζ. Παπαντωνίου
54-58, 11145 Αθήνα
Τηλ. 210-8318221,
210-8312351
www.edeopath.gr
e-mail: edeopath@gmail.gr
ΚΩΔΙΚΟΣ: 1505

Εκδότης
Ευάγγελος Μήτσιος
Ζ. Παπαντωνίου
54-58 Αθήνα,
Τηλ. 210 8318221

ΕΚΤΥΠΩΣΗ
ΚΩΝ/ΝΟΣ Π. ΛΗΜΝΙΔΗΣ
ΜΙΑΟΥΛΗ 54 - ΜΟΣΧΑΤΟ

Coca-Cola

Πες το
με ένα τραγούδι
και μία Coca-Cola

Σκάναρε το QR code που θα βρεις
στις συσκευασίες και μοιράσου
το δικό σου μουσικό μήνυμα!

Coca-Cola, Coca-Cola Zero, Coca-Cola Light, Coke and the design of the Coca-Cola Contour Bottle and the Dynamic Ribbon device are registered trademarks of The Coca-Cola Company.

#sayitwithasong

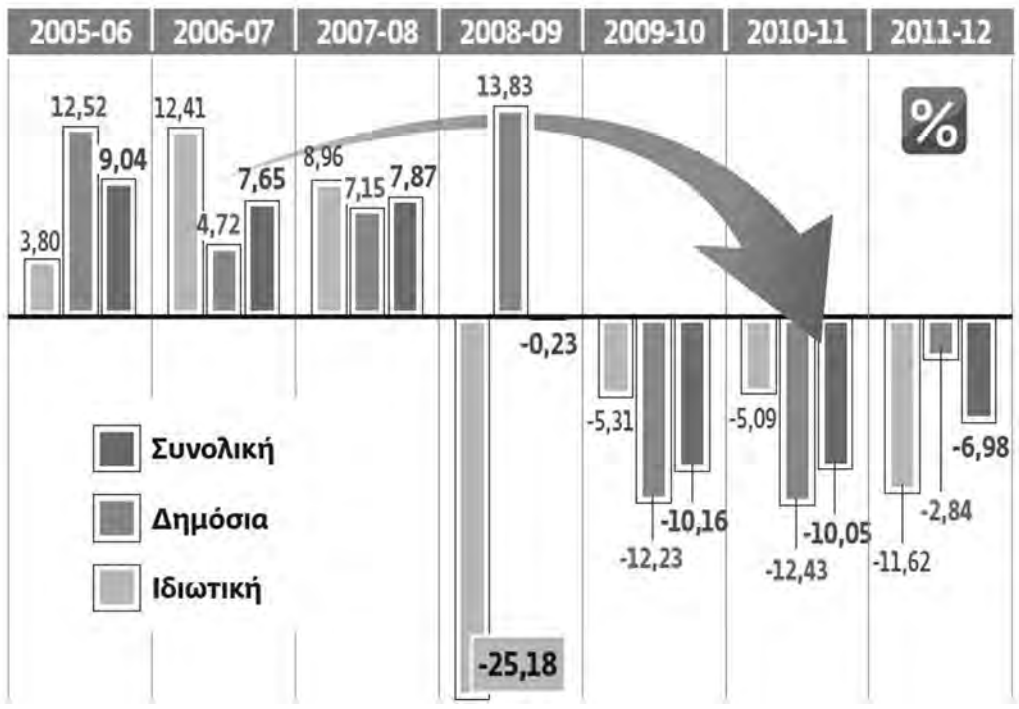
Πόσα και πού πληρώνουν τα νοικοκυριά για την Υγεία

Εμφανής η μείωση στις δαπάνες για πρόληψη (διαγνωστικά - παραϊατρικές υπηρεσίες) και στοματική υγιεινή. Εχει όμως άμεση επίπτωση στην Υγεία με αποτέλεσμα να πληρώνουμε περισσότερα για νοσηλεία (εξ ου και η άνοδος της νοσοκομειακής περίθαλψης) και για φάρμακα (πλέον της αύξησης συμμετοχής).

Ιατρική περίθαλψη (σύνολο)	**-45,2**
Παραϊατρικές υπηρεσίες	-50,5
Διαγνωστικά εργαστήρια	-26,0
Οδοντιατρική περίθαλψη	-50,0
Ιατρικές υπηρεσίας	-44,6
Φάρμακα και εξοπλισμός (σύνολο)	**4,1**
Θεραπευτικές συσκευές και εξοπλισμός	-30,2
Φάρμακα	11,1
Νοσοκομειακή περίθαλψη (σύνολο)	**21,7**
Ιδιωτική νοσοκομειακή περίθαλψη	19,6
Δημόσια νοσοκομειακή περίθαλψη	34,0
Συνολική δαπάνη Υγείας	**-22,0**
Συνολική δαπάνη αγορών	**-20,7**

Η «βουτιά» στις δαπάνες Υγείας

Η «βουτιά» της δαπάνης – κυρίως της ιδιωτικής – ξεκίνησε το 2008-09, όταν εμφανίστηκε η κρίση στην Ελλάδα. Εναν χρόνο μετά ακολούθησε και η δημόσια... Για δύο χρονιές ιδιωτική και δημόσια δαπάνη είχαν σταθερά ομοιόμορφη πτώση.



ΕΠΙΣΤΡΟΦΗ ΣΤΟ 2004 για την ιδιωτική και τη δημόσια δαπάνη Υγείας

Κόβουμε εξετάσεις, πληρώνουμε φάρμακα

Οι Ελληνες πληρώνουν περισσότερα από την τσέπη τους για την περίθαλψή τους και κάνουν οικονομία σε ανάγκες πρόληψης

Απότομη στροφή προς το... 2004 έκανε η Ελλάδα στον τομέα της Υγείας κατά τη μνημονιακή περίοδο. Η δημόσια περίθαλψη, και δη η πρωτοβάθμια, «πετσοκόφτηκε» προκειμένου να πιαστούν οι στόχοι που έθετε ως όρο η τρόικα. Την ίδια στιγμή χιλιάδες άνθρωποι που έχασαν την εργασία τους και κατ' επέκταση την ασφαλιστική τους κάλυψη έμειναν εκτός συστήματος, ενώ οι ασφαλισμένοι άρχισαν να έχουν μεγαλύτερες συμμετοχές στο κόστος της αγοράς φαρμάκων. Οι διαπιστώσεις αυτές προκύπτουν από την επεξεργασία των δεδομένων της ΕΛΣΤΑΤ και του ΟΟΣΑ. Συγκεκριμένα καταγράφεται δραματική μείωση της δαπάνης Υγείας τόσο της δημόσιας όσο και της ιδιωτικής. Την περίοδο 2009-2012 η μείωση της συνολικής δαπάνης ανέρχεται σε 24,8%. Μεγαλύτερο μερίδιο στη μείωση έχει η δημόσια δαπάνη (25,3%) έναντι της ιδιωτικής (20,6%). Σήμερα εκτιμάται ότι η αντίστοιχη συνολική μείωση υπερβαίνει το 30%. Η δημόσια και ιδιωτική δαπάνη για τις υπηρεσίες πρωτοβάθμιας περίθαλψης μειώθηκε κατά 41,1%. Πτωτική πορεία είχε και η φαρμακευτική δαπάνη (ως και 31,2%), ενώ η νοσοκομειακή μόλις 5,4%.

«Μη επιθυμητή μετακίνηση»

«Αυτό συνέβη επειδή η ιδιωτική δαπάνη μειώθηκε κατά 45,9% στην πρωτοβάθμια, αλλά αυξήθηκε κατά 12,4% στη φαρμακευτική και κατά 19,4% στη νοσοκομειακή περίθαλψη. Μετακινήθηκε, δηλαδή, προς τα φάρμακα και τα νοσοκομεία. Εχουμε φαινόμενα αντίστροφης υποκατάστασης που ωθούν το σύστημα υγείας σε μη επιθυμητή εξέλιξη» εξηγεί ο καθηγητής Οικονομικών της Υγείας κ. Ιωάννης Κυριόπουλος. Ειδικότερα η ιδιωτική δαπάνη Υγείας το 2012 (5.621,6 δισ. ευρώ) έπεσε κάτω από τα επίπεδα του 2005 (7.440 δισ. ευρώ). Η δημόσια δαπάνη Υγείας το 2012 (12.033,4 δισ. ευρώ) πλησίασε την αντίστοιχη του 2006 (12.616 δισ. ευρώ). Συνολικά η δαπάνη Υγείας έπεσε το 2012 (17.708,5 δισ. ευρώ) κάτω από τα επίπεδα του 2005 (18.652 δισ. ευρώ).

Μεγαλύτερο «στραπάτσο» έφαγαν οι τομείς της πρωτοβάθμιας φροντίδας και του φαρμάκου. Στη μεν πρωτοβάθμια φροντίδα η αντίστοιχη δαπάνη έπεσε στα 3.621,48 δισ. ευρώ το 2012 από 6.152,87 δισ. ευρώ το 2009.

Η φαρμακευτική δαπάνη έφτασε το 2012 στα 4.458,1 δισ. ευρώ από 6.480,31 δισ. ευρώ που ήταν το 2009. Σύμφωνα με εκτιμήσεις, το 2013 η αντίστοιχη δαπάνη παρουσίασε περαιτέρω πτώση φτάνοντας στα 4.050 δισ. ευρώ, κυρίως επειδή μειώθηκε η δημόσια δαπάνη (2,5 δισ. ευρώ από 2,957 δισ. ευρώ το 2012 και 5,144 δισ. ευρώ το 2009). Η ιδιωτική φαρμακευτική δαπάνη το 2013 εκτιμάται ότι παρουσίασε εξαιρετικά μικρή αύξηση σε σχέση με το 2012. Το 2013 οι Ελληνες πλήρωσαν 1,550 δισ. ευρώ για τα φάρμακά τους, ενώ το 2012 είχαν πληρώσει 1.501 δισ. ευρώ και το 2009 1,336 δισ. ευρώ. Βάσει των εκτιμήσεων η συμμετοχή των πολιτών στο κόστος της φαρμακευτικής περίθαλψης έφτασε το 2013 στο 38,3% από 33,7% που ήταν το 2012 και 20,6% το 2009.

Ελαφρώς μειωμένη σε σχέση με το 2009 (9.247 δισ. ευρώ) εμφανίζεται η δαπάνη της νοσοκομειακής περίθαλψης (8.748,57 δισ. ευρώ το 2012). Ωστόσο από το 2010 και μετά εμφανίζει ελάχιστα ανοδική τάση, κάτι το οποίο σημαίνει ότι οι πολίτες στρέφονται για την κάλυψη των βασικών αναγκών τους στα νοσοκομεία, ακόμη και για προβλήματα υγείας που θα έπρεπε να αντιμετωπίζονται σε δομές πρωτοβάθμιας φροντίδας υγείας. Και στα νοσοκομεία του ΕΣΥ όμως δεν υπάρχει «έκρηξη» καθώς πολύς κόσμος έμεινε τα τελευταία χρόνια χωρίς ασφαλιστική κάλυψη (υπολογίζονται στα δύο εκατομμύρια άτομα) και δεν είχε πρόσβαση σε αυτά παρά μόνο αν επρόκειτο για επείγον περιστατικό ή πλήρωνε ο ίδιος τη νοσηλεία του.

Αλλαγές επίκεινται παράλληλα στην πρόσβαση των ανασφαλίστων στο ΕΣΥ. Με απόφαση των υπουργών Υγείας και Εργασίας τα νοσοκομεία του ΕΣΥ θα δέχονται στο εξής δωρεάν ανασφάλιστους πολίτες υπό την προϋπόθεση ότι θα έχουν παραπεμπτικό από γιατρό του Πρωτοβάθμιου Εθνικού Δικτύου Υγείας (ΠΕΔΥ).

Αύξηση ιδιωτικών πληρωμών

Στο κομμάτι της πρωτοβάθμιας φροντίδας μεγαλύτερη μείωση σημειώνεται στην ιδιωτική δαπάνη (45,9%), δηλαδή εκεί όπου οι πολίτες πληρώνουν από την τσέπη τους διαγνωστικές και άλλες εξετάσεις. Η δημόσια δαπάνη επίσης μειώθηκε αλλά όχι στον ίδιο βαθμό (33,7%).

Στη φαρμακευτική περίθαλψη καταγράφεται μείωση της δημόσιας δαπάνης κατά 42,5% και αύξηση της ιδιωτικής κατά 12,4%. Η αύξηση των ιδιωτικών πληρωμών δεν θεωρείται παράλογη, αφού αυξήθηκαν οι συμμετοχές των ασφαλισμένων στα φάρμακα, και αρκετά σκευάσματα εντάχθηκαν στην αρνητική λίστα, δηλαδή έπαψαν να αποζημιώνονται από τους ασφαλιστικούς οργανισμούς.

Στη νοσοκομειακή περίθαλψη υπάρχει μικρότερη μείωση της αντίστοιχης δημόσιας δαπάνης σε σχέση με τους άλλους δύο τομείς (10,1%), σημειώνεται όμως σημαντική αύξηση της ιδιωτικής δαπάνης (19,4%).

Η συμμετοχή των πολιτών στο κόστος της φαρμακευτικής περίθαλψης αυξήθηκε στο 33,7% το 2012 από 20,6% που ήταν το 2009 και σε αυτό της νοσοκομειακής περίθαλψης (ιδιωτικές πληρωμές και παραπληρωμές, τα γνωστά και ως «φακελάκια») έφτασε το 2012 στο 20,2% από 16% που ήταν το 2009. Αντιθέτως, μειώθηκε η συμμετοχή τους στην πρωτοβάθμια περίθαλψη (59,4% το 2012 από 64,6% το 2009).

Σημείο των καιρών

Παραμελούν τα δόντια τους

Από την επεξεργασία των δεδομένων της ΕΛΣΤΑΤ και του ΟΟΣΑ προκύπτει ένα ακόμη σοβαρό και ανησυχητικό για τη δημόσια υγεία συμπέρασμα. Την τελευταία τριετία οι Ελληνες έκαναν οικονομία σε υλικά και υπηρεσίες, η έλλειψη των οποίων δεν είχε άμεση επίπτωση στην υγεία τους. Ετσι παραμέλησαν τη στοματική υγιεινή τους, περιόρισαν σημαντικά τις προληπτικές και τις διαγνωστικές εξετάσεις, την αγορά θεραπευτικών συσκευών, καθώς και τις επισκέψεις στους γιατρούς.

Συγκεκριμένα, από το 2009 ως το 2012 η δαπάνη των παραϊατρικών εξετάσεων μειώθηκε κατά 50,5%, της οδοντιατρικής περίθαλψης κατά 50%, των ιατρικών υπηρεσιών κατά 44,6%, των θεραπευτικών συσκευών και εξοπλισμού κατά 30,2% και των διαγνωστικών εργαστηρίων κατά 26%.

Στον αντίποδα βρίσκονται η αγορά φαρμάκων (11,1%), η ιδιωτική νοσοκομειακή περίθαλψη (19,6%) και η δημόσια νοσηλευτική περίθαλψη (34%)

PRECISE ATTENTION
TO DETAIL
AND THAT'S JUST THE BOTTLE

Heineken®

TRADE MARK
Heineken®
open your world

www.heineken.gr

Απολαύστε υπεύθυνα

• Τα αναψυκτικά **Λουξ Μαρλαφέκας**, με διαδρομή 64 ετών, είναι το επίσημο αναψυκτικό της Ελληνικής Προεδρίας της ΕΕ.

• Τα παραδοσιακά ελληνικά αναψυκτικά **Χιονάτη**, που κυκλοφορούν από το 1947, διέθεσαν για πρώτη φορά στην ελληνική αγορά αναψυκτικό με γεύση ρόδι που έρχεται να συμπληρώσει τις γεύσεις της που δημιουργούνται αποκλειστικά από ελληνικούς φυσικούς χυμούς.

Αλλάζει το τοπίο στην αγορά αναψυκτικών

Δεν έχουν περάσει πολλά χρόνια από τότε που ο κλάδος των αναψυκτικών αποτελούσε ουσιαστικά υπόθεση των δύο μεγάλων πολυεθνικών που ελέγχουν και το σύνολο σχεδόν της παγκόσμιας κατανάλωσης, ενώ η αθηναϊκή αγορά έμοιαζε με ναρκοπέδιο για τις μικρότερες ελληνικές επιχειρήσεις ή ακόμα και άβατο για τις πιο μικρές εξ αυτών.

Την τελευταία πενταετία το τοπίο αλλάζει γοργά. Οι ελληνικές εταιρείες εμφιάλωσης κερδίζουν διαρκώς μερίδια καταφέρνοντας σε ορισμένες κατηγορίες να προσπεράσουν τους πολυεθνικούς ανταγωνιστές τους, ενώ όλο και περισσότερες επιχειρήσεις της περιφέρειας δοκιμάζουν με επιτυχία τις δυνάμεις τους έξω από τις τοπικές αγορές, στην πρωτεύουσα και τα υπόλοιπα αστικά κέντρα. Της ελληνικής αντεπίθεσης ηγούνται η πατρινή ΛΟΥΞ-ΜΑΡΛΑΦΕΚΑΣ και η βολιώτικη ΕΨΑ ενώ ακολουθούν οι κρητικές ΓΕΡΑΝΙ, ΦΗΜΗ και ΤΕΜΕΝΙΑ, η ροδίτικη ΒΑΠ ΚΟΥΓΙΟΣ, η ΧΙΟΝΑΤΗ, η ΕΠΑΠ από την Δράμα και ένα πλήθος άλλων, μικρών αλλά ανήσυχων παραγωγικά, εταρειών από την περιφέρεια.

Βεβαίως, η πρωτοκαθεδρία της COCA-COLA 3E δεν μπορεί να αμφισβητηθεί. Με ένα μερίδιο 67% εξακολουθεί να κρατάει τα ηνία στο σύνολο των αναψυκτικών ενώ πολύ υψηλότερο είναι το ποσοστό της στα προνόμια τύπου cola.

ΤΗΝ ΤΕΛΕΥΤΑΙΑ ΠΕΝΤΑΕΤΙΑ

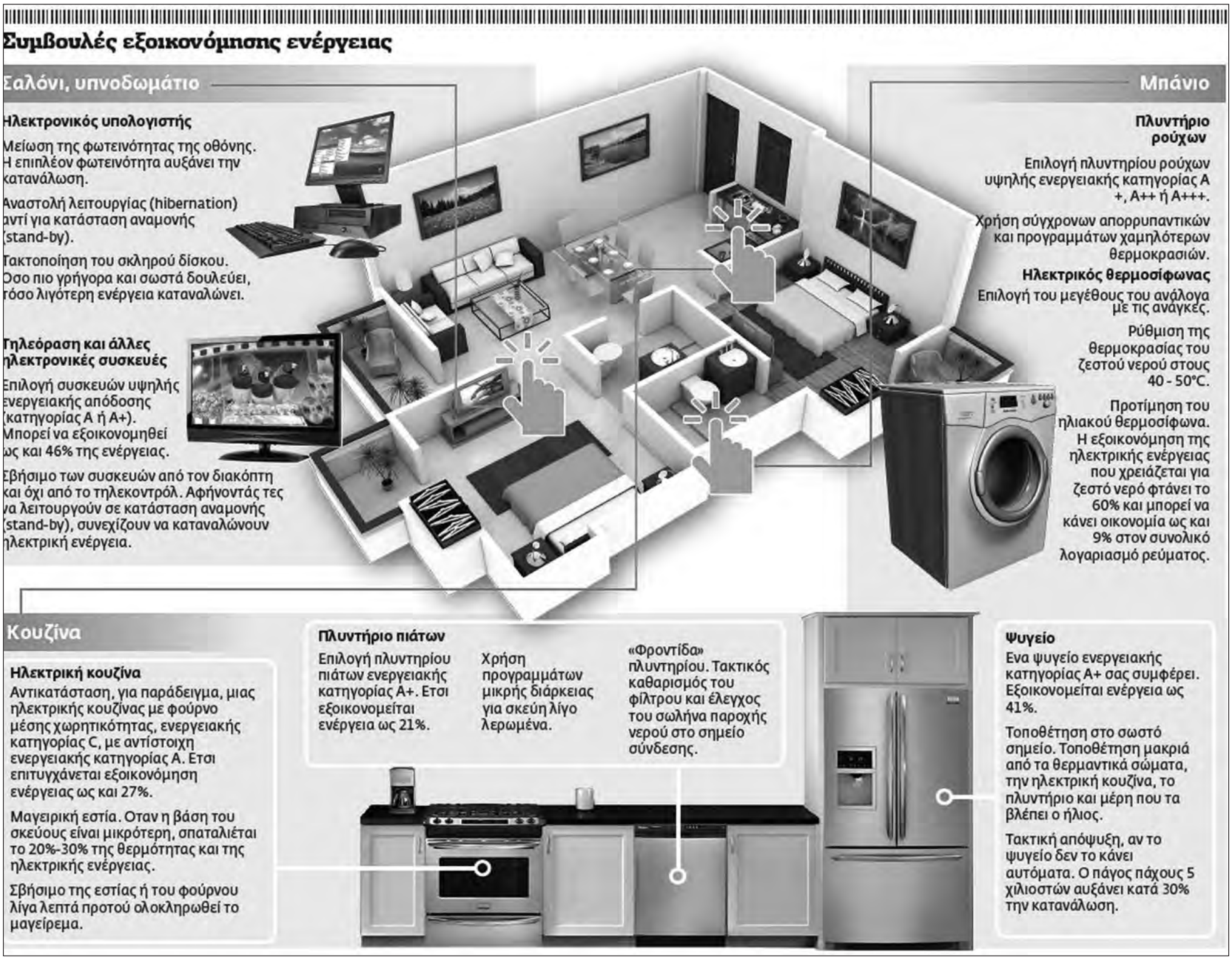
Η PepsiCo-HBH ακολουθεί από πολύ μεγάλη απόσταση, με μερίδιο μεταξύ 10,5% και 10,8%, όμως νιώθει καυτή πλέον την ανάσα της ΛΟΥΞ-ΜΑΡΛΑΦΕΚΑΣ - μάλιστα, στην κατηγορία των αναψυκτικών με γεύση φρούτων, η εταιρεία των αδελφών Μαρλαφέκα έχει καταφέρει την τελευταία διετία να την εκτοπίσει από τη δεύτερη θέση κατακτώντας μερίδιο 20,8% (Νοέμβριος 2013) και ειδικά στην Πελοπόννησο αποτελεί πρώτη δύναμη με ποσοστό που αγγίζει το 60%. Η ΛΟΥΞ-ΜΑΡΛΑΦΕΚΑΣ έκλεισε το 2013 με πωλήσεις 27 εκ. ευρώ (έναντι 24,8 εκ. ευρώ το 2012) καταγράφοντας αύξηση 10%, ενώ στη διάρκεια της πενταετίας της κρίσης έχει αυξήσει συνολικά τον τζίρο της κατά 30% ή 9 εκ. ευρώ.

Το ίδιο ποσοστό ανάπτυξης (30%) αλλά σε μικρότερο διάστημα, αυτό της τελευταίας διετίας, παρουσιάζει η ΕΨΑ των αδερφών Τσαούτου, η οποία φέτος συμπληρώνει 90 χρόνια ζωής. Σύμφωνα με το Διευθυντή Μάρκετινγκ, Παναγιώτη Μίλη, «το μερίδιό μας στην κατηγορία αναψυκτικών με γεύση είναι πάνω από 10% πανελλαδικά, αν και υπάρχουν περιοχές, όπως η Μαγνησία, που ο αριθμός αυτός είναι πολλές φορές μεγαλύτερος. Στρατηγική μας είναι η επέκταση του δικτύου μας, τα συνεχή προϊοντικά λανσαρίσματα με ουσιαστική καινοτομία και η ενδυνάμωση της σχέσης μας με τον καταναλωτή στα σημεία πώλησης». Η εταιρεία που εδρεύει στην Αγριά Βόλου έκλεισε το 2013 με πωλήσεις 13 εκ. ευρώ (12 εκ. ευρώ το 2012) ενώ για το 2014 αναμένει περαιτέρω αύξηση 15%.

Οι δύο ισχυρότερες ελληνικές εταιρείες, αλλά και η πλειάδα των μικρότερων, κλέβουν μερίδιο από τις δυο πολυεθνικές και κυρίως από την PepsiCo-HBH, η οποία φαίνεται ότι είναι ο μεγάλος χαμένος των ανακατατάξεων της τελευταίας πενταετίας. Στα μέσα του 2013 πληροφορίες ήθελαν την πολυεθνική να εξετάζει την έξοδό της από την ελληνική αγορά, τόσο λόγω των μειωμένων πωλήσεων όσο και των συσσωρευμένων ζημιών ενών, σε μια προσπάθεια περιορισμού του κόστους, ανέθεσε σε εξωτερική εταιρεία τη διανομή των αναψυκτικών της στο νομό Θεσσαλονίκης. Λίγο αργότερα κυκλοφόρησαν φήμες για συμφωνία πώλησης παραγωγικών μονάδων στη ΛΟΥΞ-ΜΑΡΛΑΦΕΚΑΣ. Οι όποιες σκέψεις αποχώρησης μπήκαν για την ώρα στο ψυγείο και η θυγατρική της πολυεθνικής βγήκε μπροστά υπογραμμίζοντας την πίστη της στην ελληνική αγορά και προαναγγέλλοντας προϊοντική αντεπίθεση με αιχμή το brand HBH, ενώ προβάλει όλο και περισσότερο το γεγονός ότι το 50% των πρώτων υλών που χρησιμοποιεί είναι ελληνικής προέλευσης.

ΣΒΗΣΕ ΤΗ
ΔΙΨΑ ΣΟΥ
ΦΥΣΙΚΑ
Mythos
RADLER
PREMIUM QUALITY
Mythos
PREMIUM QUALITY BEER WITH
CONCENTRATED NATURAL JUICE
MYTHOS BREWERY
Mythos
RADLER
ΜΕ ΛΕΜΟΝΙ
ΦΥΣΙΚΑ ΔΡΟΣΙΣΤΙΚΟ ΠΟΤΟ ΑΠΟ ΜΠΥΡΑ ΚΑΙ
ΧΥΜΟ ΛΕΜΟΝΙΟΥ
ALC
2%
VOL
MYTHOS BREWERY
Mythos
RADLER
ΜΕ ΛΕΜΟΝΙ
Απολαύστε υπεύθυνα

Συμβουλές εξοικονόμησης ενέργειας



«Έξυπνες» λύσεις για τα νοικοκυριά

Πώς να μειώσετε τον λογαριασμό της ΔΕΗ

Νέα ηλεκτρονική εφαρμογή στο site www.dei.gr με προτάσεις εξοικονόμησης για κάθε χώρο του σπιτιού

Εσείς γνωρίζατε ότι πρέπει να σβήνετε τις συσκευές σας από τον διακόπτη και όχι από το τηλεκοντρόλ; Διαφορετικά, αφήνοντας να λειτουργούν σε κατάσταση αναμονής (stand-by), συνεχίζουν να καταναλώνουν ηλεκτρική ενέργεια. Αυτή, όπως και πολλές άλλες απλές, αλλά τόσο χρήσιμες αλλαγές προτείνει να ακολουθήσουμε η ΔΕΗ στην καθημερινότητά μας για οικονομία στην τσέπη μας αλλά και στο περιβάλλον.

Η ΔΕΗ, αντιλαμβανόμενη τις ανάγκες των καιρών για μέγιστη οικονομία, δημιούργησε μια ηλεκτρονική εφαρμογή με σκοπό να διευκολύνει τα νοικοκυριά να μειώσουν τις δαπάνες τους, εξοικονομώντας ενέργεια μέσα από μικρές, απλές κινήσεις.

Καθημερινά δαπανάται τεράστια ποσότητα ενέργειας για θέρμανση, φωτισμό, κλιματισμό, ζεστό νερό και άλλα πολλά. Ενέργεια που αν οι καταναλωτές χρησιμοποιήσουν σωστά, μπορούν να κάνουν τη διαφορά. Αλλάζοντας λίγο τον τρόπο που αντιμετωπίζουν τις ηλεκτρικές συσκευές τους, χωρίς ουσιαστικά να αλλάξουν τον τρόπο ζωής τους, μπορούν να εξοικονομήσουν χρήματα για τους ίδιους και αλλά και να μειώσουν τις εκπομπές ρύπων στο περιβάλλον.

Μέσα από την εφαρμογή στο site της εταιρείας www.dei.gr οι καταναλωτές θα βρουν «έξυπνες» προτάσεις για κάθε χώρο του σπιτιού τους, τις οποίες μπορούν εύκολα να εφαρμόσουν. Οι επισκέπτες του site μπορούν να πλοηγηθούν ευχάριστα σε όλους τους χώρους του σπιτιού και να βρουν πληροφορίες σχετικά με τις ηλεκτρικές οικιακές συσκευές και έξυπνες συμβουλές και τρόπους για τη βελτίωση της κατανάλωσης ενέργειας της κατοικίας τους.

Μερικές από τις συμβουλές που δίνει η ΔΕΗ (αναλυτικές οδηγίες στο site της ΔΕΗ) για εξοικονόμηση ενέργειας και μείωση των οικογενειακών δαπανών είναι:

- Η διατήρηση του θερμοστάτη σε σταθερή θερμοκρασία, ως 20 βαθμούς Κελσίου, γιατί οι μεγάλες διακυμάνσεις αυξάνουν την κατανάλωση. Για κάθε επιπλέον βαθμό ξοδεύεται ως και 10% περισσότερη ενέργεια και φυσικά περισσότερα χρήματα.
- Τα θερμαντικά σώματα δεν θα πρέπει να καλύπτονται με κουρτίνες ή καλύμματα, γιατί μειώνεται σημαντικά η απόδοσή τους.
- Περιορισμός των θερμικών απωλειών. Μόνωση των χαραμάδων σε πόρτες και παράθυρα και κλείσιμο των κουρτινών και των παντζουριών το βράδυ.
- Χρήση λαμπτήρων LED. Μπορεί να εξοικονομηθεί ως και το 90% της ηλεκτρικής ενέργειας που καταναλώνει ένας κοινός λαμπτήρας πυρακτώσεως.
- Χρήση σύγχρονων κλιματιστικών μονάδων με τεχνολογία inverter. Καταναλώνουν τρεις φορές λιγότερη ηλεκτρική ενέργεια.
- Ρύθμιση του κλιματιστικού στους 26 βαθμούς Κελσίου το καλοκαίρι και στους 20 βαθμούς Κελσίου τον χειμώνα. Κάθε φορά που ο θερμοστάτης ρυθμίζεται έναν βαθμό πάνω (το καλοκαίρι) ή έναν βαθμό κάτω (τον χειμώνα), ο καταναλωτής κάνει οικονομία 7% ως 10%.
- Ο ανεμιστήρας μπορεί να δροσίσει ικανοποιητικά κάθε χώρο.
- Κλείσιμο παραθύρων ενώ η θέρμανση λειτουργεί.

Οι καταναλωτές μπορούν επίσης να βρουν συμβουλές εξοικονόμησης ενέργειας για διάφορες συσκευές που υπάρχουν σε συγκεκριμένους χώρους στο σπίτι, όπως στο σαλόνι και το υπνοδωμάτιο. Επίσης στην εφαρμογή προσφέρονται συμβουλές σωστής χρήσης των συσκευών που υπάρχουν στην κουζίνα που είναι ένας από τους χώρους του σπιτιού με πολύ μεγάλη κατανάλωση ενέργειας σε καθημερινή βάση ενώ στην εφαρμογή δίνονται και χρήσιμες συμβουλές εξοικονόμησης ενέργειας και για συσκευές που βρίσκονται στο μπάνιο.

Βίκος®
Ζαγοροχώρια

Το νερό που ξεχωρίζει

Goblin

Το φυσικό μεταλλικό νερό "**Βίκος**" εμφιαλώνεται κατευθείαν στην ομώνυμη πηγή, στα παρθένα και αυστηρά προστατευόμενα Ζαγοροχώρια. Φυσικό νερό με απόλυτα ισορροπημένη σύνθεση, ευχάριστη γεύση και χαμηλή περιεκτικότητα σε άλατα, είναι κατάλληλο για δίαιτα χαμηλή σε νάτριο.
Η άριστη ποιότητα του προϊόντος στην πηγή σε συνδυασμό με τις αυστηρά ελεγχόμενες συνθήκες εμφιάλωσης και τους συνεχείς ελέγχους στους οποίους υπόκειται το προϊόν σε όλες τις φάσεις της παραγωγής του, διασφαλίζουν την κυκλοφορία στην αγορά ενός εμφιαλωμένου νερού που σέβεται τον καταναλωτή, είναι κατάλληλο για την υγιεινή διατροφή του και συμβάλλει στη διατήρηση της ισορροπίας του οργανισμού.
Η ποιότητα του εμφιαλωμένου νερού από την παραγωγή μέχρι και την κατανάλωση είναι ο πρωταρχικός στόχος της ΗΠΕΙΡΩΤΙΚΗΣ ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΑΣ ΕΜΦΙΑΛΩΣΕΩΝ Α.Ε.
Η εταιρεία έχει πιστοποιηθεί κατά ISO 9001 & HACCP για τη διασφάλιση ποιότητας και ISO 14001 για τη διαχείριση περιβάλλοντος.

ΗΠΕΙΡΩΤΙΚΗ ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΑ ΕΜΦΙΑΛΩΣΕΩΝ Α.Ε.
Τηλ.: 26510 61951 - 210 2445555 • Fax: 26510 61363 - 210 2443330 • e-mail: vikos@otenet.gr - www.water.gr

Ειδικές συνεργασίες με επιχειρήσεις από τον κλάδο των υπεραγορών

Ψώνια στα σουπερμάρκετ με μπόνους

Προσφορές και εκπτώσεις κερδίζουν οι καταναλωτές που χρησιμοποιούν «πλαστικό» χρήμα για τις αγορές τους

Ρεπορτάζ

Σημαντική ελάφρυνση στον ετήσιο προϋπολογισμό τους μπορούν να πετύχουν τα νοικοκυριά κάνοντας χρήση των καρτών τους, πιστωτικών ή χρεωστικών, για τις αγορές τους στα σουπερμάρκετ. Οι τράπεζες έχουν εντάξει στα προγράμματα επιβράβευσης που έχουν δημιουργήσει για τους πελάτες τους, χρήστες του «πλαστικού χρήματος», μεγάλες επιχειρήσεις από τον κλάδο των υπεραγορών, παρέχοντάς τους πρόσβαση σε ειδικές προσφορές και εκπτώσεις που βρίσκονται σε ισχύ όλη τη διάρκεια του έτους. Το μόνο που έχουν να κάνουν οι καταναλωτές είναι να αντικαταστήσουν τη χρήση των μετρητών με την κάρτα τους.

Σε γενικές γραμμές παρέχονται δύο τύποι εκπτώσεων:

α) Αμεση έκπτωση. Οι συγκεκριμένες προσφορές παρέχουν ένα συγκεκριμένο ποσοστό έκπτωσης το οποίο δίνεται άμεσα τη στιγμή της αγοράς. Με τον τρόπο αυτόν ο λογαριασμός της κάρτας έρχεται μειωμένος κατά το ποσό της έκπτωσης, χωρίς να χρειαστεί ο κάτοχός της να κάνει καμία άλλη ενέργεια πέρα από τη χρήση της τη στιγμή της αγοράς.

β) Αναμοιβή σε επόμενες αγορές. Από την άλλη πλευρά, υπάρχουν προγράμματα που επιβραβεύουν τον κάτοχο της κάρτας, πιστωτικής ή χρεωστικής, σε επόμενες αγορές του. Στην προκειμένη περίπτωση, ο καταναλωτής βάσει των αγορών του στο σουπερμάρκετ συγκεντρώνει ευρώ ή πόντους, τους οποίους μπορεί να χρησιμοποιήσει σε επόμενες αγορές. Οι μεν πόντοι εξαργυρώνονται με αγαθά ή υπηρεσίες, ενώ τα ευρώ αφαιρούνται από το συνολικό ποσό του λογαριασμού.

Ορισμένες τράπεζες προσφέρουν συνδυαστικά έκπτωση στη στιγμή και συγκέντρωση ευρώ για επόμενες αγορές, επιμερίζοντας το κέρδος για τον καταναλωτή σε περισσότερες της μιας συναλλαγές. Για παράδειγμα, ένα νοικοκυριό που δαπανά ετησίως 6.000 ευρώ για αγορές σε σουπερμάρκετ μπορεί να κερδίσει άμεση έκπτωση 120 ευρώ και επιστροφή μετρητών για χρήση σε επόμενες αγορές ύψους 60 ευρώ, με βάση ένα πρόγραμμα επιβράβευσης που βρίσκεται σε ισχύ. Δηλαδή χωρίς να κάνει καμία αλλαγή στις συνήθειές του, κερδίζει σε ετήσια βάση 180 ευρώ μόνο από τις συναλλαγές σε σουπερμάρκετ.

Βέβαια οι προσφορές των τραπεζών δεν σταματούν στις συγκεκριμένες δαπάνες. Αν επεκταθεί η χρήση του «πλαστικού» χρήματος και σε άλλες επιχειρήσεις, όπως π.χ. τα πρατήρια υγρών καυσίμων, το κέρδος μπορεί να πολλαπλασιαστεί. Για παράδειγμα, με δαπάνες για πετρέλαιο θέρμανσης ύψους 1.000 ευρώ και για βενζίνη ύψους 2.000 ευρώ, κάποιος μπορεί να κερδίσει επιπλέον 90 ευρώ τον χρόνο, απλά αντικαθιστώντας τα μετρητά με την κάρτα του. Οι συνεργασίες των τραπεζών είναι εκατοντάδες και επεκτείνονται σε όλους τους κλάδους. Ως εκ τούτου ο καταναλωτής ανάλογα με τις ανάγκες του θα πρέπει να βρει το προϊόν εκείνο με το οποίο μεγιστοποιεί το κέρδος του.

Κληρώσεις δωροεπιταγών

Κατά καιρούς οι μεγάλοι χρηματοπιστωτικοί οργανισμοί Visa, Mastercard, American Express διοργανώνουν είτε σε συνεργασία με συγκεκριμένες τράπεζες είτε για όλες τις κάρτες τους που έχουν εκδοθεί στην Ελλάδα διαγωνισμούς με πλούσια δώρα.

Για παράδειγμα, αυτή την περίοδο «τρέχει» ένας διαγωνισμός που αφορά όλους τους κατόχους των καρτών της Mastercard σε συνεργασία με τα σουπερμάρκετ ΑΒ Βασιλόπουλος, χαρίζοντας 1.950 δωροεπιταγές αξίας 20 ευρώ. Η προωθητική ενέργεια ισχύει για όλες τις συναλλαγές, ανεξαρτήτως ύψους, που θα πραγματοποιηθούν από τις 2 Ιουνίου ως τις 15 Ιουλίου σε 233 καταστήματα με το σήμα ΑΒ Βασιλόπουλος. Με την ολοκλήρωση της συναλλαγής με την κάρτα, στην απόδειξη θα αναγράφεται αν έχει κερδίσει.

Προγράμματα επιβράβευσης

Τι προσφέρει κάθε τράπεζα στους πελάτες της μέσω των συνεργασιών

Τα ενεργά προγράμματα επιβράβευσης που προσφέρουν οι τράπεζες και οι συνεργασίες τους με σουπερμάρκετ είναι τα εξής:

• **Η Εθνική Τράπεζα** έχει δημιουργήσει το πρόγραμμα επιβράβευσης Go National για τις πιστωτικές κάρτες της. Με κάθε αγορά σε οποιαδήποτε από τις εκατοντάδες επιχειρήσεις που συνεργάζονται με την τράπεζα οι κάτοχοι των καρτών εξασφαλίζουν κέρδος 1% επί του ύψους της, το οποίο μπορεί να εξαργυρωθεί σε επόμενη συναλλαγή σε όλο το δίκτυο των συνεργαζόμενων εταιρειών. Παράλληλα, τα ιδιωτικά προγράμματα Go National παρέχουν επιπρόσθετο κέρδος που μπορεί να ξεπερνά ακόμη και το 20%, ανάλογα με την καμπάνια που ισχύει κάθε φορά. Εκτός όμως από αυτό το κέρδος, ο κάτοχος της κάρτας έχει άμεσες εκπτώσεις στο ποσό που πληρώνει κάθε φορά.

Η Εθνική Τράπεζα συνεργάζεται με τα σουπερμάρκετ Carrefour και προσφέρει στους κατόχους των πιστωτικών της καρτών συνολική επιστροφή μετρητών 3%. Από το ποσοστό αυτό το 2% δίνεται άμεσα στον πελάτη, αφαιρούμενο από τον λογαριασμό του, ενώ το 1% ισχύει για επόμενη συναλλαγή. Σημειώνεται ότι η προσφορά ισχύει για συναλλαγές ως 200 ευρώ και αποκλειστικά στα υπερμάρκετ Carrefour.

• **Η Alpha Bank** επιβραβεύει τους κατόχους πιστωτικών και χρεωστικών καρτών με το σήμα bonus. Το πρόγραμμα επιβράβευσης λειτουργεί ως εξής: οι κάτοχοι των καρτών συλλέγουν πόντους σε όλες τις αγορές τους, ανεξάρτητα από το πού θα πραγματοποιηθούν, τους οποίους μπορούν να εξαργυρώσουν στη συνέχεια αποκτώντας προϊόντα και υπηρεσίες από τις συνεργαζόμενες με την τράπεζα επιχειρήσεις.

Καταναλωτές ψωνίζουν σε σουπερμάρκετ. Ενα νοικοκυριό που δαπανά ετησίως 6.000 ευρώ σε σουπερμάρκετ, μπορεί να κερδίσει άμεση έκπτωση 120 ευρώ και επιστροφή μετρητών για χρήση σε επόμενες αγορές ύψους 60 ευρώ, με βάση ένα πρόγραμμα επιβράβευσης που βρίσκεται σε ισχύ. Δηλαδή χωρίς να κάνει καμία αλλαγή στις συνήθειές του, κερδίζει σε ετήσια βάση 180 ευρώ μόνο από τις συναλλαγές σε σουπερμάρκετ.

Αναλυτικότερα, κάθε 1 ευρώ αγοράς αντιστοιχεί σε 4 ή 8 πόντους ανάλογα με την κάρτα στους μεγάλους συνεργάτες της Alpha Bank, 2 ή 4 πόντους στις συνεργαζόμενες επιχειρήσεις και 1 ή 2 πόντους οπουδήποτε αλλού. Στη συνέχεια οι πόντοι που συγκεντρώνονται μπορούν να εξαργυρωθούν, μερικώς ή ολικώς, με την αγορά προϊόντων ή υπηρεσιών με έκπτωση ή χωρίς κανένα τίμημα.

Η τράπεζα συνεργάζεται με τα καταστήματα ΑΒ Βασιλόπουλος, στα οποία οι πελάτες της συλλέγουν και εξαργυρώνουν πόντους στο πλαίσιο του προγράμματος επιβράβευσης. Ανά τακτά χρονικά διαστήματα η τράπεζα και η συνεργαζόμενη επιχείρηση επικαιροποιούν τη λίστα με τα προϊόντα που οι πελάτες τους μπορούν να αποκτήσουν δωρεάν, εξαργυρώνοντας έναν συγκεκριμένο αριθμό πόντων με την κάρτα τους. Εξάλλου κατά καιρούς ενεργοποιούνται προσφορές που παρέχουν έκπτωση 20% στον λογαριασμό με την εξαργύρωση συγκεκριμένου αριθμού πόντων.

• **Η Eurobank** έχει δημιουργήσει το πρόγραμμα επιβράβευσης Επιστροφή για τις πιστωτικές και χρεωστικές κάρτες της. Μέσω αυτού οι κάτοχοι των καρτών ψωνίζοντας σε περισσότερες από 4.500 συνεργαζόμενες επιχειρήσεις συγκεντρώνουν ευρώ τα οποία αντιστοιχούν σε ένα ποσοστό επί της αξίας των αγορών που πραγματοποιούνται. Τα ευρώ της επιστροφής υπολογίζονται με βάση το ποσοστό συμμετοχής της κάθε επιχείρησης στο πρόγραμμα, επί της αξίας της συναλλαγής. Τα ευρώ που συγκεντρώνονται μπορούν να εξαργυρωθούν με τη μορφή έκπτωσης σε επόμενη αγορά με την κάρτα, πιστωτική ή χρεωστική, στους 12 μεγάλους συνεργάτες του προγράμματος και σε οποιαδήποτε από τις 4.500 συνεργαζόμενες επιχειρήσεις.

Η τράπεζα έχει συνεργασία με τις ακόλουθες επιχειρήσεις από τον κλάδο των σουπερμάρκετ: Σκλαβενίτης με επιστροφή μετρητών 3%, Βερόπουλος με επιστροφή 3% και Μασούτης με 2%.

• **Η Τράπεζα Πειραιώς** προσφέρει στους πελάτες της την πιστωτική η χρεωστική κάρτα ΑΒ Plus MasterCard, η οποία δημιουργήθηκε σε συνεργασία με τα ΑΒ Βασιλόπουλος. Προσφέρει ένα πρόγραμμα επιβράβευσης αγορών το οποίο συνδέεται με το πρόγραμμα πιστότητας ΑΒ Plus. Ειδικότερα, οι κάτοχοι της κάρτας κερδίζουν επιπλέον πόντους ΑΒ Plus από όλες τις αγορές σε επιχειρήσεις με το σήμα της MasterCard στην Ελλάδα και το εξωτερικό και διπλάσιους πόντους στα ΑΒ, χρησιμοποιώντας τη μαζί με την κάρτα του προγράμματος ΑΒ Plus.

Ειδικότερα, κερδίζουν:

• 1 πόντο ΑΒ Plus για κάθε 3 ευρώ αγορών στα καταστήματα ΑΒ.

• 1 πόντο ΑΒ Plus για κάθε 10 ευρώ αγορών οπουδήποτε αλλού.

• 100 πόντους καλωσορίσματος ΑΒ Plus με την πρώτη αγορά.

Οι πόντοι αυτοί αθροίζονται με τους πόντους που έχουν συγκεντρωθεί με το πρόγραμμα ΑΒ Plus. Με τη συγκέντρωση 200 πόντων, ο κάτοχος της κάρτας κερδίζει μία επιταγή έκπτωσης ΑΒ Plus αξίας 6 ευρώ.

Tribe

ΕΙΝΑΙ ΤΟΣΑ ΠΟΛΛΑ
ΠΟΥ ΤΗΝ ΚΑΝΟΥΝ ΜΟΝΑΔΙΚΗ
ΚΑΙ ΚΑΝΟΥΝ ΚΑΘΕ ΣΤΙΓΜΗ
ΜΑΖΙ ΤΗΣ ΝΑ ΕΙΝΑΙ...

Η ΚΑΛΥΤΕΡΗ ΜΑΣ!

AMSTEL®
...γιατί έτσι μας αρέσει!

Απολαύστε υπεύθυνα

Πώς ο ουκρανός πρόσφυγας έβγαλε σε μια πενταετία $6.8 δις

Ο μπακαλόγατος που έγινε δισεκατομμυριούχος

Πώς η πώληση της WhatsApp στο Facebook αποτελεί την απόλυτη ενσάρκωση του «αμερικανικού ονείρου»

Ρεπορτάζ

Την άνοιξη του 2012 ο Γιαν Κουμ έλαβε ένα σημαντικό e-mail. Το θέμα του μηνύματος δεν ήταν πρωτότυπο. Εδώ και καιρό είχε γίνει στόχος επενδυτών που ορέγονταν την εταιρεία του. Το σημαντικό στο μήνυμα ήταν ο αποστολέας: ήταν ο Μαρκ Ζάκερμπεργκ του Facebook. Ο ηλικίας 38 ετών συνιδρυτής της WhatsApp αμέσως κατάλαβε ότι αυτό ήταν το μήνυμα που περίμενε. Τον περασμένο Φεβρουάριο ολοκληρώθηκε η πώληση της WhatsApp στο Facebook. Ο ίδιος ο Κουμ κατέλαβε μια θέση στο διοικητικό συμβούλιο του Facebook και έβαλε στην τσέπη του 6,8 δισ. δολάρια. «Not bad at all» για έναν πρόσφυγα από την Ουκρανία που μετανάστευσε πριν από 22 χρόνια στις ΗΠΑ χωρίς φράγκο στις τσέπες και κοιμόταν στο πάτωμα του μπακάλικου όπου δούλευε για να βοηθάει οικονομικά τη μητέρα του που κρατούσε παιδάκια.

Success story

Μιλάμε για το απόλυτο success story, για την απόλυτη ενσάρκωση του «αμερικανικού ονείρου», για μια ιστορία-επιτομή του αυτοδημιούργητου, πολύ πιο «ουσιαστική και ανθρώπινη» από εκείνη του σπασίκλα Ζάκερμπεργκ, που ήδη έκαναν ταινία οι σεναριογράφοι του Χόλιγουντ. Βεβαίως το WhatsApp δεν έχει γίνει ακόμη Facebook, παρά το ότι είναι ταχύτερα αναπτυσσόμενο από το δημοφιλέστερο μέσο κοινωνικής δικτύωσης στον κόσμο. Διότι την πρώτη τριετία (την περίοδο 2009-2012), ώσπου δηλαδή να στείλει το περίφημο e-mail ο Ζάκερμπεργκ στον Κουμ, είχε συγκεντρώσει 90 εκατ. επισκέπτες - και οι περισσότεροι από αυτούς καθημερινοί - ενώ την πρώτη τριετία λειτουργίας του το Facebook είχε μόνο 60 εκατ. πελάτες.

Αλλωστε και ο ίδιος ο Ζάκερμπεργκ είχε πει δημοσίως στον Κουμ και τους συνεργάτες του ότι το WhatsApp θα ξεπεράσει σε αριθμό χρηστών το Facebook διότι η υπηρεσία που προσφέρει είναι περισσότερο «κοινής χρήσεως» από αυτή που προσφέρει το Facebook. «Μάγκες, συνεχίστε να κάνετε αυτό που κάνετε. Το μόνο που θα επιθυμούσα είναι να δουλεύετε μέσα το νομικό, οικονομικό και λειτουργικό πλαίσιο του Facebook» είχε προσθέσει φυσικά ο παμπόνηρος επιχειρηματίας.

Ο Γιαν Κουμ (δεξιά) με τον συνεργάτη του και συνιδρυτή του WhatsApp Μπράιαν Ακτον. Πριν από 22 χρόνια που μετανάστευσε στις ΗΠΑ κοιμόταν στο πάτωμα του μπακάλικου όπου δούλευε για να βοηθάει οικονομικά τη μητέρα του που κρατούσε παιδάκια

Μεγάλα ψάρια

Εν πάση περιπτώσει, είναι ο Ζάκερμπεργκ παμπόνηρος αλλά και ο ουκρανός πρόσφυγας δεν ήταν διατεθειμένος να πιαστεί «Κώτσος». Στο πρώτο e-mail ο Ζάκερμπεργκ τον καλούσε σε γεύμα για να μιλήσουν. Αφού άφησε να περάσει ένα 24ωρο ο Κουμ απάντησε ότι δήθεν είχε κάποιο ταξίδι να κάνει και ότι θα τα πουν όταν επιστρέψει. «Θα τον αφήσουμε να περιμένει. Δεν θα το μ@λ@κίσουμε το πράμα τώρα που αρχίζουν να τσιμπάνε τα μεγάλα ψάρια» διεμήνυσε στον ηλικίας 42 ετών σήμερα συνεργάτη του και συνιδρυτή του WhatsApp Μπράιαν Ακτον και στον μοναδικό τραπεζίτη που στήριξε τη δημιουργία της επιχείρησης, τον Τζιμ Γκετς της Sequoia Capital.

Ο Ζάκερμπεργκ απάντησε αμέσως και του ζήτησε να συναντηθούν προτού αναχωρήσει για το υποτιθέμενο ταξίδι ο Κουμ! Προώθησε πάλι το e-mail στους συνεργάτες του προσθέτοντας μία μόνο λέξη: «Επιμένει»! Και οι δύο τού απάντησαν ότι ο Ζάκερμπεργκ δεν είναι από τους τύπους που μπορεί να τους κάνει κανείς το βαρύ πεπόνι αλλά, αντιθέτως, είναι από αυτούς που παρατάς ό,τι κάνεις και τρέχεις για να τους δεις.

Τέλος πάντων, ο Κουμ συνάντησε τον Ζάκερμπεργκ αλλά, όταν εκείνος του πρότεινε 15,6 δισ. δολάρια, ο Ουκρανός απάντησε ότι σκεπτόταν κάτι κοντά στα... 20 δισ.! Εν τέλει το τίμημα πώλησης της WhatsApp στο Facebook ήταν μέσα στο πλαίσιο των σκέψεων του Γιαν Κουμ: 19 δισ. δολάρια. Και από αυτά (μετά τους φόρους) ο Κουμ έβαλε τα 6,8 δισ. στην τσέπη, ο συνεργάτης του Ακτον ενθυλάκωσε 3 δισ., ενώ η Sequoia Capital, η μοναδική εταιρεία συμμετοχών που ενεπλάκη στη συμφωνία, κέρδισε 3,5 δισ. δολάρια καταφέρνοντας να... 60πλασιάσει την επένδυση των 58 εκατ. ευρώ που είχε κάνει συνολικά στη νεοφυή επιχείρηση.

Αντιλαμβάνεται κανείς ότι πρόκειται για τρελά νούμερα για μια επιχείρηση που απασχολεί μόλις 56 εργαζομένους και έχει ετήσιο τζίρο που μετά βίας φθάνει τα 20 δισ. δολάρια. Ο Ζάκερμπεργκ όμως ήξερε ότι εδώ πληρώνεις την ιδέα, τη μεταφορά φωτογραφιών, κειμένων και (σύντομα) ηχητικών μηνυμάτων δωρεάν τον πρώτο χρόνο και μετά με μόνο 1 δολάριο τον χρόνο - όταν έχεις 300 εκατ. συνδρομητές - τα βγάζεις τα λεφτά. Και όλα αυτά δίχως διαφημίσεις, δίχως στίκερ, δίχως «προνομιακές αναβαθμίσεις». Πρόκειται για το πιο χρηστικό μέσο επικοινωνίας μετά το τηλέφωνο και το e-mail, σύμφωνα με τους ειδικούς.

Υλικό για σεναριογράφους

• Το υλικό για τους σεναριογράφους είναι μπόλικο: το εβραιόπουλο (θετικό αυτό για το Χόλιγουντ) που διώχθηκε το 1992 από τους άρτι ανεξαρτητοποιημένους πλην ρατσιστές Ουκρανούς (αρνητικό αυτό, μπορεί και να παραβλεφθεί), ο μπακαλόγατος με το λαμπρό μυαλό που σπούδασε μηχανικός στο Πανεπιστήμιο του Σαν Χοσέ, αφού είχε προβλέψει η μητέρα του να φέρει μαζί της τουλάχιστον 20 βοηθήματα μαθηματικών και φυσικής (εκδόσεις της ΕΣΣΔ, αλλά τέλος πάντων) για να μην πληρώνει τα αμερικανικά βιβλία, ο φοιτητής που, πάνω που άρχισε να τα βγάζει πέρα η οικογένειά του, χάνει στα 21 του τον πατέρα του και τρία χρόνια αργότερα τη μητέρα του από καρκίνο... Ευτυχώς ο Κουμ δεν είναι μελό τύπος.

• Και καθώς διαθέτει και ένα «σωματότυπο Καρέλιν», είναι σίγουρο ότι οι χολιγουντιανοί παραγωγοί και σκηνοθέτες θα προσέξουν πώς θα συμπεριφερθούν σ' αυτόν και στο παρελθόν του - αν τους αφήσει φυσικά ο ίδιος να ασχοληθούν μ' αυτόν, πράγμα διόλου βέβαιο.

Γιατί έδωσε γην και ύδωρ ο Ζάκερμπεργκ

Κάθε πελάτης κοστίζει στην εταιρεία 5 σεντς του δολαρίου τον χρόνο και η εταιρεία χρεώνει 1 δολάριο

Το ειδικευμένο στους δισεκατομμυριούχους περιοδικό «Forbes» αναφέρει ότι ο Μαρκ Ζάκερμπεργκ υποσχέθηκε στους ιδρυτές του WhatsApp «μηδέν πίεση» για να φέρουν κέρδη. «Θα είμαι ευχαριστημένος, παιδιά, αν σε μια πενταετία αποκτήσετε 4-5 εκατομμύρια νέους πελάτες» φέρεται να είπε στον Γιαν Κουμ και τον Μπράιαν Ακτον. Είναι προφανές, ωστόσο, ότι δεν πέταξε 19 δισ. δολάρια επειδή συγκινήθηκε από τις εφηβικές περιπέτειες ενός ουκρανού πρόσφυγα. Περιμένει να βγάλει λεφτά από τις εφαρμογές του WhatsApp.

Κάθε πελάτης του Κουμ και του Ακτον κοστίζει στην εταιρεία 5 σεντς του δολαρίου τον χρόνο. Η εταιρεία χρεώνει 1 δολάριο τον χρόνο αλλά μόνο τους πελάτες της στις ΗΠΑ, στη Βρετανία και σε δυοτρεις ακόμα χώρες της Δύσης, στις οποίες οι καταναλωτές έχουν συμφιλιωθεί με την ιδέα ότι το τζάμπα στο Internet και τις εφαρμογές του τελείωσε. Διότι ο πολύς κόσμος απαιτεί κάτι το αρκούντως σοφιστικέ για να βάλει το χέρι στην τσέπη, ακόμη κι αν πρόκειται για να το βάζει μία φορά τον χρόνο για να βγάζει ένα μόλις δολαριάκι.

Φασούλι το φασούλι γεμίζει το σακούλι πάντως. Και η WhatsApp πιστεύει ότι ο ετήσιος τζίρος της θα φθάσει το 1 δισ. δολάρια το 2017. Κατά το «Forbes», πολλά στελέχη της εταιρείας (πολλά από τα λίγα, δηλαδή, διότι καμιά πενηνταριά είναι όλα κι όλα τα στελέχη του WhatsApp) εισηγούνται στη διοίκηση να ξεκινήσει να χρεώνει αεροπορικές εταιρείες και διάφορες άλλες εταιρείες για το δικαίωμα χρήσης της πλατφόρμας της εταιρείας.

Από συνδρομές το WhatsApp πηγαίνει πολύ καλά. Από την 1η Δεκεμβρίου 2013 προσθέτει κάθε ημέρα που περνά περίπου 1 εκατ. νέα ονόματα στο πελατολόγιό του. Οπως όμως και το ίδιο το περιοδικό των πλουσίων και επιτυχημένων σημειώνει, ο μεγάλος κίνδυνος για την εταιρεία είναι να αντιμετωπίσει μια μαζική έξοδο χρηστών για χάρη της επόμενης νέας ιδέας που με μαθηματική βεβαιότητα θα προκύψει. Το ρίσκο αυτό αφορά βεβαίως τον Ζάκερμπεργκ. Ο Γιαν Κουμ τα έχει ήδη πιάσει τα λεφτά του.

1864
ΙΣΤΟΡΙΑ 150 ΧΡΟΝΩΝ
ΦΙΞ
Ἡ μόνη Ἑλληνική Μπύρα πού συνεχῶς βραβεύεται διεθνῶς
ΧΡΥΣΟΥΝ ΒΡΑΒΕΙΟΝ ΕΚΘΕΣΕΩΣ ΜΙΛΑΝΟΥ
ΧΡΥΣΟΥΝ ΒΡΑΒΕΙΟΝ ΕΚΘΕΣΕΩΣ ΡΩΜΗΣ
ΟΣΤΑΝΔΗ 1904
ΠΑΡΙΣΙ 1926
Ἀπολαῦστε τὸ φαγητό σας μέ μπύρα ΦΙΞ
FIX HELLAS
Est. 1864
Premium Lager Beer
Premium Lagerbier
150 ΧΡΟΝΙΑ ΦΙΞ
150 ΧΡΟΝΙΑ ΕΛΛΑΔΑ
Πλούσια κληρονομιά που αντανακλά διαχρονικές ελληνικές αξίες.
36 χρυσά μετάλλια και βραβεύσεις για την υψηλή ποιότητα και την αξιοπιστία.
Ασύγκριτη γεύση που ταξιδεύει σε περισσότερες από 20 χώρες.
Μια διαδρομή από το 1864 που συνεχίζεται με απόλυτη επιτυχία 150 χρόνια μετά!
INTERNATIONAL TASTE & QUALITY INSTITUTE iTQi 2013 BRUSSELS
www.fix-beer.gr
Απολαύστε υπεύθυνα

Πράσινο φως από το Πεκίνο για την κυκλοφορία του ψηφιακού νομίσματος

Το bitcoin γεμίζει τα e-πορτοφόλια

Γίνεται αντικείμενο συναλλαγών μόνο μέσω Διαδικτύου, καθώς δεν υπάρχει σε φυσική μορφή

Ρεπορτάζ

Σε κάτι παραπάνω από μόδα εξελίσσεται στην Κίνα το bitcoin. Το ψηφιακό νόμισμα, που έχει προκαλέσει ποικίλες αντιδράσεις ανά τον κόσμο, αποδεικνύεται πιο ισχυρό από όσο περίμεναν αρκετοί, αφού τις τελευταίες εβδομάδες γίνεται πλέον αποδεκτό από κινεζικές επιχειρήσεις λιανικών πωλήσεων στο Διαδίκτυο, από εμπόρους στην πλατεία Τιανανμέν, ακόμη και από εταιρείες αγοραπωλησίας ακινήτων στη Σανγκάη. Τέτοιο είναι το ενδιαφέρον στην Κίνα για το περίπλοκο στην περιγραφή bitcoin που η χώρα συνεχίζει να κατέχει το ρεκόρ στην τιμή που καταβάλλεται σε πραγματικά χρήματα για την απόκτηση ενός bitcoin.

Τα bitcoins κερδίζουν έδαφος σε ολόκληρο τον πλανήτη. Στη φωτογραφία ένας επιφυλακτικός Καναδός εξετάζει εκ του... μακρόθεν το ATM ψηφιακού νομίσματος που εγκατέστησε προ ολίγων εβδομάδων καφέ του Βανκούβερ. Οι χρήστες θα μπορούν να αποσύρουν εικονικά νομίσματα υπό μορφή καναδέζικων δολαρίων ή να καταθέτουν δολάρια και να τα μετατρέπουν σε bitcoins

Ζήτηση

Συγκεκριμένα, η τιμή του στην πλατφόρμα ανταλλαγής BTCChina (το κινεζικό χρηματιστήριο για τα bitcoins) έφθασε στο τέλος Νοεμβρίου, στο επίπεδο ρεκόρ των 4.450 γουάν (αντιστοιχούν σε περίπου 730 δολάρια). Δηλαδή, αν την 1η Ιανουαρίου είχε αγοράσει κανείς ένα bitcoin στα 13,50 δολάρια, που κόστιζε τότε, θα είχε πολλαπλασιάσει επί 54 την επένδυσή του!

«Τι είναι λοιπόν το bitcoin; Μια νέα φούσκα ή ένα υγιές στοίχημα;» αναρωτιέται η «Wall Street Journal». Η απάντηση δεν είναι εύκολη. Αλλά η μεγάλη ζήτηση του ψηφιακού νομίσματος στην Κίνα είναι ένας από τους κυριότερους παράγοντες που έχουν συντελέσει στην εκτίναξη της αξίας του bitcoin σε παγκόσμιο επίπεδο κατά... 5.000% σε όρους αμερικανικού δολαρίου σε διάρκεια ενός έτους. Παρ' ότι ο Νοέμβριος είναι ο πιο έντονος σε δραστηριότητα μήνας του τελευταίου δωδεκαμήνου, η δυναμική του bitcoin στην Κίνα είχε ήδη αρχίσει να χτίζεται από τον Μάιο του 2013, όταν σημειώθηκαν 84.000 «κατεβάσματα» στα ηλεκτρονικά πορτοφόλια των χρηστών.

Αυτό όμως που πραγματικά απογείωσε το ενδιαφέρον των Κινέζων για το bitcoin ήταν δυο ευνοϊκές αναφορές από τα κρατικά μέσα ενημέρωσης της Κίνας, την κρατική τηλεόραση και την εφημερίδα του κυβερνώντος Κομμουνιστικού Κόμματος, που υποδήλωναν την αποδοχή του Πεκίνου στη χρήση του νομίσματος.

«Παρ' ότι το Πεκίνο δεν θα αναγνωρίσει το bitcoin ως μέσο συναλλαγής, οι άνθρωποι είναι ελεύθεροι να συμμετάσχουν στην αγορά bitcoin» δήλωσε ο αναπληρωτής διοικητής της Κεντρικής Τράπεζας της Κίνας **Γι Γκανγκ**.

Οδηγεί τις τάσεις

Μέσα από μια σειρά γεγονότα η κινεζική αγορά bitcoin κατάφερε να γίνει η ισχυρότερη στον κόσμο και να οδηγεί τις τάσεις και στις άλλες αγορές. Τον Οκτώβριο η BTCChina, η κύρια πλατφόρμα ανταλλαγής bitcoin της Κίνας, κατάφερε να κερδίσει την Mt.Gox της Ιαπωνίας και την ευρωπαϊκή Bitstamp με έδρα τη Σλοβενία. Έγινε έτσι το μεγαλύτερο χρηματιστήριο συναλλαγών bitcoins παγκοσμίως.

Επιπλέον, σύμφωνα με το περιοδικό «Forbes», η κινεζική αγορά bitcoin πρόσφατα εξασφάλισε 5 εκατ. σε χρηματοδότηση από την αμερικανική εταιρεία επενδύσεων υψηλού ρίσκου Lightspeed Venture Partners στην Κίνα για να επεκτείνει περαιτέρω της δραστηριότητές της.

Μεταστροφή της στάσης τους απέναντι στο bitcoin παρουσιάζουν όμως και οι ΗΠΑ. Ο πρόεδρος της Fed **Μπεν Μπερνάνκι** με παρέμβασή του σε σύσκεψη στη Γερουσία πάνω στο θέμα *«Κίνδυνοι, απειλές και υποσχέσεις των εικονικών νομισμάτων»* τόνισε ότι *«παρά το γεγονός ότι η χρήση των ψηφιακών νομισμάτων εμπεριέχει τον κίνδυνο του ξεπλύματος μαύρου χρήματος και άλλων οικονομικών ρίσκων, υπάρχουν τομείς στους οποίους μακροπρόθεσμα μπορεί να αποδειχθούν ιδιαίτερα ωφέλιμα»*.

Η «εξόρυξη», το «ορυχείο» και οι... ανθρακωρύχοι

• Το bitcoin είναι το πρώτο αποκεντρωμένο ψηφιακό νόμισμα που δημιουργείται, αποθηκεύεται και γίνεται αντικείμενο συναλλαγών εξ ολοκλήρου μέσω υπολογιστών που είναι συνδεδεμένοι στο Διαδίκτυο - δηλαδή δεν υπάρχει σε φυσική μορφή. Πρώτη φορά εμφανίστηκε το 2008 αλλά κανείς δεν γνωρίζει τον δημιουργό του, αφού αυτός ή αυτή χρησιμοποίησε το ψευδώνυμο **Σατόσι Νακαμότο**. Μπορεί κανείς να φανταστεί το bitcoin ως ένα οικονομικό δίκτυο πληρωμών, όπως είναι οι πιστωτικές κάρτες ή το Paypal.

• **Τα νομίσματα bitcoin μπορούν να δημιουργηθούν από τον κάθε χρήστη του Διαδικτύου χρησιμοποιώντας ένα λογισμικό ανοιχτού κώδικα, που ονομάζεται «ορυχείο» - οι χρήστες που διενεργούν τη διαδικασία, ονομάζονται... ανθρακωρύχοι. Η «εξόρυξη» απαιτεί την επίλυση πολύπλοκων μαθηματικών προβλημάτων από υπολογιστές και την αποστολή των λύσεων αυτών σε άλλους υπολογιστές που είναι συνδεδεμένοι με το δίκτυο το bitcoin.**

Το ποσό των bitcoins που δημιουργείται, προσαρμόζεται αυτόματα από το σύστημα. Τα νομίσματα αποθηκεύονται σε ένα ψηφιακό «πορτοφόλι» που μοιάζει με τον ηλεκτρονικό τραπεζικό λογαριασμό.

Κάθε φορά που ανταλλάσσονται bitcoins μια ηλεκτρονική υπογραφή τοποθετείται στη συναλλαγή, ελέγχεται από έναν «ανθρακωρύχο» και αποθηκεύεται ανώνυμα στο Δίκτυο.

• Το bitcoin έχει έναν αριθμό πλεονεκτημάτων συγκριτικά με τα κανονικά νομίσματα, όπως το δολάριο ή το ευρώ. Το σημαντικότερο είναι ότι μεταφέρεται απευθείας από πρόσωπο σε πρόσωπο, χωρίς τη διαμεσολάβηση του τραπεζικού συστήματος. Αυτό πρακτικά σημαίνει ότι δεν υπάρχει προμήθεια στη διαδικασία των συναλλαγών, μπορεί να χρησιμοποιηθεί σε οποιαδήποτε χώρα, ενώ δεν υπάρχει κίνδυνος να «παγώσει» ο λογαριασμός.

• **Από την άλλη πλευρά, το μεγαλύτερο επιχείρημα των επικριτών του bitcoin είναι ότι, λόγω της ανωνυμίας των συναλλαγών, μπορεί να χρησιμοποιηθεί για παράνομες δραστηριότητες, όπως είναι η αγορά ναρκωτικών και όπλων, ενώ ταυτόχρονα προσφέρεται για την εξαπάτηση επενδυτών και χρηστών.**

Γιατί η Κίνα πληρώνει τώρα... ψηφιακά

Τα όρια της συνωμοσιολογίας αγγίζουν οι εξηγήσεις για τη στάση της κινεζικής κυβέρνησης

Η δυνατότητα αποφυγής του κρατικού ελέγχου οδηγεί πολλούς να αναρωτιούνται για πόσο η κινεζική κυβέρνηση θα ανεχθεί τις συναλλαγές του δημοφιλούς ψηφιακού νομίσματος.

Όπως επισημαίνει η εφημερίδα «Wall Street Journal», η κινεζική κυβέρνηση έχει κατά καιρούς αποδοκιμάσει τη χρήση των ψηφιακών νομισμάτων. Το 2009 το υπουργείο Εμπορίου και το υπουργείο Πολιτισμού της Κίνας εξέδωσαν κανόνες που απαγόρευαν τη χρήση οποιουδήποτε ψηφιακού νομίσματος στην πραγματική οικονομία, ειδικά για πραγματικά αγαθά και υπηρεσίες ή την ανταλλαγή του με γουάν. Η απαγόρευση εκδόθηκε τότε για ένα άλλο ψηφιακό νόμισμα, το QQ, ο τζίρος του οποίου είχε φτάσει στο 13% του τζίρου των συναλλαγών με γουάν. Το Πεκίνο είχε τότε φοβηθεί ότι οι συναλλαγές με QQ έτειναν να ξεφύγουν από τον κρατικό έλεγχο. Δικαίως πολλοί αναρωτιούνται σήμερα τι είναι αυτό που διαφοροποιεί το bitcoin.

Σύμφωνα με το περιοδικό «Forbes», υπάρχουν διάφοροι λόγοι για την αλλαγή στάσης απέναντι στο bitcoin. Κάποιοι αγγίζουν τα όρια της συνωμοσιολογίας. Υποστηρίζουν, για παράδειγμα, ότι η κινεζική γραφειοκρατία θεωρεί ότι το ψηφιακό χρήμα μπορεί να υπονομεύσει το καθεστώς του δολαρίου ως κορυφαίου αποθεματικού νομίσματος του πλανήτη. Η προβληματική αυτή, βεβαίως, ξεχνά ότι τα συναλλαγματικά διαθέσιμα του κινεζικού τραπεζικού συστήματος σε αμερικανικό νόμισμα ξεπερνούν τα 400 δισ. δολάρια και ότι η αξία των αμερικανικών κρατικών ομολόγων που έχει η κινεζική κυβέρνηση, ξεπερνά το 1 τρισ. δολάρια.

Υποστηρίζεται επίσης ότι η κυβέρνηση της Κίνας θεωρεί ότι μπορεί να ελέγξει το ψηφιακό νόμισμα, μέσω ενός ρυθμιστικού συστήματος των συναλλαγών. Τέλος, όπως επισημαίνει το περιοδικό, οι συναλλαγές μέσω bitcoin είναι μια καλή ευκαιρία για την Κίνα να έρθει σε επαφή με καθεστώτα και ομάδες που ο υπόλοιπος κόσμος αποφεύγει.

Ενέργεια για ιδιώτες από τον όμιλο Μυτιληναίου - Αλλάζουν οι όροι του παιχνιδιού

Στη λιανική ρεύματος η Protergia

Φθηνότερα τιμολόγια σε νοικοκυριά, επαγγελματίες και επιχειρήσεις υπόσχονται οι ηλεκτροπαραγωγοί

Ρεπορτάζ

Αλλάζουν οι όροι του παιχνιδιού στην αγορά ηλεκτρισμού καθώς ο ένας μετά τον άλλον οι ιδιώτες ηλεκτροπαραγωγοί, κρίνοντας ότι έχουν ωριμάσει οι συνθήκες, αποφασίζουν να δραστηριοποιηθούν με φθηνότερα τιμολόγια, όπως στην περίπτωση του ομίλου Μυτιληναίος, που εισέρχεται στη λιανική αγορά ρεύματος μέσω της θυγατρικής του εταιρείας Protergia, η οποία και αποτελεί τον ενεργειακό βραχίονά του.

Το τάιμινγκ εισόδου της Protergia στη λιανική, όπως και άλλων ιδιωτών προμηθευτών, συνδέεται με την έναρξη από το φθινόπωρο των δημοπρασιών φθηνής λιγνιτικής και υδροηλεκτρικής ενέργειας, την κατάργηση του ΕΕΤΗΔΕ από τους λογαριασμούς ρεύματος και την αποκρατικοποίηση της ΔΕΗ, με την πώληση της «μικρής ΔΕΗ» και αργότερα του 17% της «μεγάλης».

Ανακοινώθηκαν τα τιμολόγια

Στοχεύοντας σε πρώτη φάση στις μεσαίες και μεγάλες οικιακές καταναλώσεις, καθώς επίσης στο περίπου 1 εκατομμύριο των εμπορικών πελατών της χαμηλής και μέσης τάσης, η Protergia ανακοίνωσε την περασμένη Τρίτη την εμπορική πολιτική της μαζί με τα τιμολόγια και τις υπηρεσίες της για νοικοκυριά, επαγγελματίες και επιχειρήσεις.

Πρόκειται για το σύνολο σχεδόν των καταναλωτών σε χαμηλή και μέση τάση, με εξαίρεση όσους ανήκουν στην κατηγορία 0-800 κιλοβατώρες, όπου ο ανταγωνισμός δεν είναι ακόμη εφικτός, αφού τα τιμολόγια συνεχίζουν να είναι επιδοτούμενα.

Την εμπορική πολιτική της εταιρείας παρουσίασε ο γενικός διευθυντής της κ. Ντίνος Μπενρουμπή λέγοντας ότι η είσοδος στη λιανική απουσίαζε από το χαρτοφυλάκιο του ομίλου και ότι, εκτός από ανταγωνιστικά τιμολόγια, θα παρέχει και μια σειρά μπόνους και κίνητρα στους συνεπείς πελάτες.

Στο πλαίσιο αυτό ο λογαριασμός θα εκδίδεται κάθε μήνα (αντί για δίμηνο στην περίπτωση της ΔΕΗ), ενώ οι πελάτες που τον εξοφλούν εμπρόθεσμα θα επιβραβεύονται με επιστροφή της εγγύησης που έχουν καταβάλει, καθώς και με έκπτωση 50% στο πάγιο.

Τρεις μονάδες παραγωγής

Η δραστηριοποίηση στη λιανική του ρεύματος, προκειμένου να έχει προϋποθέσεις επιτυχίας, απαιτεί ο προμηθευτής να έχει τις δικές του μονάδες παραγωγής ηλεκτρικής ενέργειας, όπως έχει δείξει και η πρόσφατη εμπειρία.

Πίσω της η Protergia διαθέτει τα τρία εργοστάσια φυσικού αερίου του ομίλου Μυτιληναίου σε Κόρινθο και Βοιωτία, ένα δηλαδή ενεργειακό χαρτοφυλάκιο ισχύος άνω των 1.200 MW, που ξεπερνά το 10% της συνολικής παραγωγής ηλεκτρικής ενέργειας της χώρας.

Οπως μάλιστα χαρακτηριστικά τονίστηκε και κατά την παρουσίαση της νέας δραστηριότητας του ομίλου Μυτιληναίος, πρόκειται για ένα εγχείρημα το οποίο σχεδιάζεται τουλάχιστον την τελευταία διετία.

Η εταιρεία ήδη λετουργεί το κεντρικό της κατάστημα στο Ηράκλειο Αττικής, όπου και θα υπάρχει το Κέντρο Εξυπηρέτησης Πελατών, ενώ στην ιστοσελίδα της (www.protergia.gr) παρέχονται online υπηρεσίες, όπως η δυνατότητα στους καταναλωτές να καταχωρίσουν εκείνοι τις ενδείξεις του μετρητή τους και η εξόφληση με πιστωτική κάρτα.

Καταλύτης οι δημοπρασίες

Καταλύτης σε κάθε περίπτωση για την είσοδο της Protergia στη λιανική είναι η έναρξη από το φθινόπωρο του νέου συστήματος δημοπρασιών λιγνιτικής και υδροηλεκτρικής ενέργειας της ΔΕΗ σε «τιμές κόστους» (βασισμένου στο γαλλικό μοντέλο NOME).

Το νέο σύστημα θα δώσει για πρώτη φορά τη δυνατότητα στους ιδιώτες προμηθευτές να αποκτήσουν πρόσβαση στη φθηνή λιγνιτική και υδροηλεκτρική ενέργεια που σήμερα παράγει και εμπορεύεται μόνο η ΔΕΗ και επομένως θα μπορούν να διαμορφώσουν ανταγωνιστικά τιμολόγια έχοντας ως πρώτη ύλη το ίδιο φθηνό μείγμα καυσίμου.

Στόχος της Protergia, όπως και των άλλων εταιρειών που το τελευταίο διάστημα εισήλθαν στη λιανική (Elpedison, Ηρων κ.ά.), είναι ως το φθινόπωρο να δημιουργήσει μια βάση πελατών προκειμένου, όταν αγοράσει μέσω των δημοπρασιών τα πρώτα πακέτα ενέργειας, να προσφέρει ακόμη πιο ανταγωνιστικά τιμολόγια στους πελάτες της.

Οσο για τους πελάτες μέσης τάσης (επιχειρήσεις κτλ.), τα τιμολόγια θα είναι εξατομικευμένα, ανάλογα δηλαδή με τα χαρακτηριστικά του κάθε πελάτη. Ηδη στο χαρτοφυλάκιο της Protergia έχουν ενταχθεί επιχειρήσεις όπως οι Χαλκόρ, Druckfarben, Knauf, Shell κ.ά.

Η αλλαγή εταιρείας θα μπορεί να γίνεται με μια απλή αίτηση, ενώ οι ενδιαφερόμενοι μπορούν να ενημερωθούν για τα τιμολόγια μέσω του πενταψήφιου 18311.

Η Protergia, που ιδρύθηκε το 2010, είναι η εταιρεία που συγκεντρώνει τη διαχείριση όλων των ηλεκτροπαραγωγικών μονάδων του ομίλου Μυτιληναίος. Στο χαρτοφυλάκιό της περιλαμβάνονται τρεις θερμικές μονάδες. Πρόκειται για δύο μονάδες συνδυασμένου κύκλου με καύσιμο φυσικό αέριο, που βρίσκονται η μία στο Ενεργειακό Κέντρο Αγίου Νικολάου Βοιωτίας και η άλλη στους Αγίους Θεοδώρους Κορινθίας, ενώ η τρίτη είναι μονάδα συμπαραγωγής ηλεκτρισμού και θερμότητας με καύσιμο φυσικό αέριο της Αλουμίνιον ΑΕ στο Ενεργειακό Κέντρο Αγίου Νικολάου Βοιωτίας

Επενδύσεις 1 δισ. ευρώ στον χώρο της ενέργειας

Ο όμιλος Μυτιληναίος έχει υλοποιήσει, ως σήμερα, επενδύσεις στον χώρο της ενέργειας που ξεπερνούν το 1 δισ. ευρώ. Η Protergia, η οποία ιδρύθηκε το 2010, είναι η εταιρεία που συγκεντρώνει τη διαχείριση όλων των ηλεκτροπαραγωγικών μονάδων του ομίλου, από εκείνες που λειτουργούν με φυσικό αέριο, ως τις μονάδες Ανανεώσιμων Πηγών Ενέργειας (αιολικά πάρκα, φωτοβολταϊκά, μικρά υδροηλεκτρικά).

Στο χαρτοφυλάκιό της περιλαμβάνονται τρεις θερμικές μονάδες: πρόκειται για δύο μονάδες συνδυασμένου κύκλου με καύσιμο φυσικό αέριο, η μία στο Ενεργειακό Κέντρο Αγίου Νικολάου Βοιωτίας (444,48 MW, και η άλλη στους Αγίους Θεοδώρους Κορινθίας (436,6 MW).

Η τρίτη είναι μονάδα Συμπαραγωγής Ηλεκτρισμού και Θερμότητας (ΣΗΘΥΑ), ισχύος 334 MW, με καύσιμο φυσικό αέριο της Αλουμίνιον ΑΕ, στο Ενεργειακό Κέντρο Αγίου Νικολάου Βοιωτίας. Διαθέτει παράλληλα 54 MW μονάδων ΑΠΕ σε λειτουργία, καθώς επίσης άδεια εμπορίας ηλεκτρικής ενέργειας για 310 MW και άδεια προμήθειας ηλεκτρικής ενέργειας για 500 MW.

Το μελλοντικό τοπίο της αγοράς

Ολα δείχνουν ότι σε μία τριετία από σήμερα το τοπίο της λιανικής αγοράς ρεύματος θα είναι εντελώς διαφορετικό. Οι ιδιώτες προμηθευτές εκτιμάται ότι θα κατέχουν διψήφιο μερίδιο αγοράς στη λιανική, ενώ το υπόλοιπο κομμάτι θα το μοιράζονται, ανάλογα με το δυναμικό τους, οι δύο μεγάλες εταιρείες, η ΔΕΗ και η «μικρή ΔΕΗ». Σήμερα στη λιανική η ΔΕΗ ελέγχει περίπου το 98% έναντι μόλις 1,5% των ιδιωτών προμηθευτών.

Πρωτοβουλία του Χρηματιστηρίου για την ενίσχυση της ρευστότητας

Νέα «εργαλεία» χρηματοδότησης των επιχειρήσεων

Ερχονται μετοχοποιήσεις δανείων, νέα εταιρικά ομόλογα και εξειδικευμένα επενδυτικά σχήματα

Ρεπορτάζ

Καθώς η κρίση εκτίναξε το κόστος δανεισμού, σε μια στιγμή που τα χρέη και η ισχνή ρευστότητα συνεχίζουν να πνίγουν τις επιχειρήσεις απειλώντας παραγωγικούς κλάδους της οικονομίας και οι τράπεζες έχουν περιορισμένες δυνατότητες για δανειοδότηση βραχυπρόθεσμα, τραπεζίτες, επιχειρηματίες και οι Αρχές της ελληνικής κεφαλαιαγοράς αναζητούν νέους εναλλακτικούς δρόμους χρηματοδότησης και μεταφοράς επενδυτικών πόρων προς τις εταιρείες και την πραγματική οικονομία.

Όπως αναφέρεται, οι λύσεις μπορούν να δοθούν μεταξύ άλλων μέσω μετοχοποίησης μέρους του δανεισμού των εταιρειών ή αναζήτησης άμεσης χρηματοδότησης από επενδυτικά σχήματα που εξειδικεύονται σε τέτοιου είδους συμμετοχές.

Παράλληλα, εκτιμάται πως αρκετές μεγάλες επιχειρήσεις που δανείστηκαν ακριβά από τις αγορές θα αναχρηματοδοτήσουν το 2014 τον δανεισμό τους μέσω νέων εκδόσεων εταιρικών ομολόγων, ειδικά εάν βελτιωθεί η ρευστότητα στη δευτερογενή αγορά μέσω της εισαγωγής των ομολόγων στην ΗΔΑΤ ή στο Χρηματιστήριο, ενώ θα βοηθούσε η δημιουργία μίας Εναλλακτικής Αγοράς Σταθερού Εισοδήματος από την οποία θα μπορούσαν να αντλήσουν κεφάλαια και μικρές και μεσαίες επιχειρήσεις.

Παράλληλα, για να αξιοποιηθεί το αυξημένο ενδιαφέρον των διεθνών funds για τοποθετήσεις στην ελληνική αγορά, η οποία όμως διαθέτει μικρομεσαίες επιχειρήσεις για τα διεθνή δεδομένα, εξετάζεται η δημιουργία (σε συνεργασία μαζί τους) εξειδικευμένων σχημάτων με σκοπό τη χρηματοδότηση των ελληνικών επιχειρήσεων μέσω των αποκαλούμενων senior loans, mezzanine financing, convertibles, etc.

Ένας εναλλακτικός τρόπος χρηματοδότησης των επιχειρήσεων του ιδιωτικού τομέα αφορά στην τιτλοποίηση των δανείων τους και στην έκδοση και διάθεση σχετικών τίτλων στη χρηματιστηριακή αγορά, με τη δημιουργία «καλαθιών» μετοχών επιχειρήσεων που θα περιέχουν τα τιτλοποιημένα δάνεια καθεμιάς συμμετέχουσας στο «καλάθι» επιχείρησης.

Ο ρόλος του ΧΑ

Με δεδομένα τη δυσκολία δανεισμού των επιχειρήσεων από τις τράπεζες, την τάση των τραπεζών να περιορίσουν αφενός το χαρτοφυλάκιο των δανείων τους προς τις επιχειρήσεις και αφετέρου τις χορηγήσεις δανείων προς τις μικρομεσαίες επιχειρήσεις και το πραγματικό ενδιαφέρον των διεθνών κεφαλαίων να τοποθετηθούν στην Ελλάδα, σε μια αγορά όμως, όπου λόγω του μικρού μεγέθους και της κεφαλαιακής διάρθρωσης των εγχώριων επιχειρήσεων, οι επενδυτικές ευκαιρίες δεν είναι εύκολα ορατές στα ξένα funds, ειδικό ρόλο στη μελλοντική χρηματοδότη των επιχειρήσεων αναμένεται να διαδραματίσει το Χρηματιστήριο της Αθήνας.

Στο πλαίσιο αυτό η διοίκηση του Χρηματιστηρίου προχώρησε στη μείωση κατά 50% του κόστους άντλησης κεφαλαίων για τις προς εισαγωγήν εταιρείες και των υπηρεσιών του ΧΑ προς τις εισηγμένες εταιρείες και κατά περίπου 90% στο κόστος καταχώρισης Ομολόγων και Τίτλων Παραστατικών Κινητών Αξιών στο Αποθετήριο, ενώ ολοκλήρωσε τις βελτιώσεις στο θεσμικό πλαίσιο των Οργανισμών Συλλογικών επενδύσεων (ΑΚΕΣ, ΕΚΕΣ, ΑΕΕΧ και ΑΕΑΠ) που αναμένεται να διαδραματίσουν σημαντικό ρόλο στη χρηματοδότηση των μικρομεσαίων επιχειρήσεων και την ανάπτυξη ακινήτων.

Σημαντικό ρόλο στη χρηματοδότηση των μικρομεσαίων επιχειρήσεων και στη μεταφορά επενδυτικών πόρων στον παραγωγικό ιστό της οικονομίας αναμένεται να διαδραματίσει το Χρηματιστήριο της Αθήνας

Επενδυτικά σχήματα

Μια εταιρεία που επιθυμεί, για παράδειγμα, να εισαγάγει τις μετοχές της ή ένα ομολογιακό στο ΧΑ προκειμένου να αντλήσει 3 - 30 εκατ. ευρώ έχει πολύ μικρό μέγεθος για να προσελκύσει ξένους θεσμικούς επενδυτές που διαθέτουν μεγαλύτερα ποσά προς επένδυση. Ετσι, το Χρηματιστήριο προχώρησε στην εισαγωγή στην ελληνική αγορά επενδυτικών σχημάτων διαπραγματευόμενων σε χρηματιστήρια (listed investment funds) που θα μπορούσαν να διαμορφώσουν ένα περιβάλλον μεταφοράς επενδυτικών πόρων στον παραγωγικό ιστό της Ελλάδας.

Χαρακτηριστικό τους είναι ότι δεν επενδύουν αποκλειστικά ή κυρίως σε εισηγμένες εταιρείες, αλλά σε μη εισηγμένες και για την ακρίβεια συμβάλλουν στην ταχύτερη ωρίμαση τών μη εισηγμένων εταιρειών.

Σε συνεργασία με το Χρηματιστήριο Αθηνών και την Επιτροπή Κεφαλαιαγοράς, ο ΣΒΒΕ πρότεινε έναν εναλλακτικό τρόπο χρηματοδότησης των επιχειρήσεων μέσω της τιτλοποίησης των δανείων τους και της έκδοσης και διάθεσης σχετικών τίτλων στη χρηματιστηριακή αγορά.

Η τιτλοποίηση των δανείων θα πραγματοποιείται μέσω αύξησης μετοχικού κεφαλαίου στην οποία συμμετέχουν η τράπεζα και οι παλαιοί μέτοχοι σε μια σχέση η οποία θα καθορίζεται μέσω διαπραγμάτευσης μεταξύ εταιρείας και τράπεζας, λαμβανομένων υπόψη των προβλέψεων που ήδη έχουν κάνει οι τράπεζες για τα δάνεια καθεμιάς από τις επιχειρήσεις βάσει αξιολόγησης και οδηγιών της BlackRock.

Επιβάρυνση επιτοκίου

Στο σύνολο της αύξησης μετοχικού κεφαλαίου θα συμμετέχουν και οι υφιστάμενοι μέτοχοι με συγκεκριμένο ποσοστό, ενώ μέσω ενός ειδικού κινήτρου (warrants, convertible bonds κτλ.), θα έχουν το δικαίωμα να επαναγοράσουν τις μετοχές της εταιρείας τους σε βάθος χρόνου είτε κατά τη λήξη του κινήτρου είτε πρόωρα (δηλαδή στη διάρκεια της διαπραγμάτευσης του τίτλου) αλλά με συγκεκριμένη και συμφωνημένη επιβάρυνση επιτοκίου.

Κρίσιμο ρόλο στην όλη διαδικασία θα έχει μια ανεξάρτητη εταιρεία asset management που θα διαχειρίζεται και θα διαθέτει τα συγκεκριμένα προϊόντα στην αγορά. Με τη μετοχοποίηση των δανείων, αυτά βγαίνουν από τα βιβλία των τραπεζών και υπάρχει απομόχλευση του ενεργητικού τους.

Πολλαπλά τα οφέλη για την οικονομία

Τα οφέλη εκτιμάται πως θα είναι πολλαπλά, τόσο για τις επιχειρήσεις όσο και τις τράπεζες αλλά και την πραγματική οικονομία. Οι επιχειρήσεις θα βελτιώσουν την κεφαλαιακή τους διάρθρωση μειώνοντας τις δανειακές τους υποχρεώσεις, ενώ μειώνεται το κόστος εξυπηρέτησης των δανείων τους και βελτιώνονται άμεσα οι ταμειακές τους ροές και η κερδοφορία τους και προστατεύονται από τον κίνδυνο ενδεχόμενης μεταβίβασης των δανείων τους από τις τράπεζες σε τρίτους (π.χ. Distress funds, Vulture funds κ.λπ.). Από την άλλη μεριά, οι τράπεζες μειώνουν το ενεργητικό τους και πετυχαίνουν τον στόχο του περιορισμού των δανείων τους προς μικρομεσαίες επιχειρήσεις, ρευστοποιούν με τον λιγότερο επαχθή τρόπο το χαρτοφυλάκιο των δανείων τους και αναπτύσσουν τα τμήματα investment banking και αναδοχών. Παράλληλα, αξιοποιείται το ενδιαφέρον των ξένων funds μεταφέροντας πόρους στην πραγματική οικονομία, ενώ δημιουργούνται προϋποθέσεις αξιοποίησης της κεφαλαιαγοράς, σε μια περίοδο που η τάση προβλέπει τη μείωση του διαμεσολαβητικού ρόλου των τραπεζών και επιτυγχάνεται η δέσμευση νέων επενδυτικών κεφαλαίων για την ανάπτυξη της οικονομίας, αφού έτσι εισρέει «φρέσκο» χρήμα στην αγορά.

Χρέη και κόστος χρήματος

- **Παρά το γεγονός ότι στην προσπάθειά τους να ξεφύγουν από τον ακριβό δανεισμό οι εισηγμένες στο Χρηματιστήριο της Αθήνας επιχειρήσεις μείωσαν τα τραπεζικά τους δάνεια από 43,91 δισ. ευρώ στην κορυφή του 2008 σε 36 δισ. ευρώ το 2013, εν τούτοις σε πολλές περιπτώσεις οι τράπεζες εμφανίζονται ως μεγαλομέτοχοι επιχειρήσεων που πνίγονται στα χρέη.**
- Σε ειδική έρευνα της Grant Thornton μάλιστα που μελέτησε τις επιπτώσεις της κρίσης την περίοδο 2008-2012, σε δείγμα 259 μεγάλων εταιρειών (191 εισηγμένες στο ΧΑ), προκύπτουν σημαντικά προβλήματα ρευστότητας καθώς σχεδόν οι μισές εταιρείες παρουσιάζουν αρνητικό κεφάλαιο κίνησης.
- **Επίσης παρατηρείται αύξηση των επισφαλειών, ενώ ο υπερδανεισμός, η αύξηση επιτοκίων και η δυσχέρεια εξυπηρέτησης των δανείων είναι εμφανή, την ώρα που το κεφάλαιο κίνησης μειώνεται συνεχώς από το 2008.**

Από το 2009 ως και το 2012, το μέσο ετήσιο επιτόκιο δανεισμού αυξάνεται, ενώ σήμερα το κόστος χρήματος αν και υποχώρησε διαμορφώθηκε στην περιοχή του 6%-8% ή και υψηλότερα.