

Ανοικτό Πανεπιστήμιο Κύπρου

Σχολή Οικονομικών Επιστημών και Διοίκησης

Μεταπτυχιακό Πρόγραμμα Σπουδών
«Τραπεζική και Χρηματοοικονομική»

Μεταπτυχιακή Διατριβή



*Συγκριτική Χρηματοοικονομική Ανάλυση των εταιριών
πληροφορικής «KAINOS GROUP PLC» και «EPSILON NET S.A.»*

Ευφροσύνη Μαστροκωστοπούλου

Επιβλέπων Καθηγητής

Αναστασία Κοπίτα

Λευκωσία, 2023

Ανοικτό Πανεπιστήμιο Κύπρου

Σχολή Οικονομικών Επιστημών και Διοίκησης

Μεταπτυχιακό Πρόγραμμα Σπουδών
«Τραπεζική και Χρηματοοικονομική»

Μεταπτυχιακή Διατριβή

*Συγκριτική Χρηματοοικονομική Ανάλυση των εταιριών
πληροφορικής «KAINOS GROUP PLC» και «EPSILON NET S.A.»*

Ευφροσύνη Μαστροκωστοπούλου

Επιβλέπων Καθηγητής

Αναστασία Κοπίτα

Η παρούσα μεταπτυχιακή διατριβή υποβλήθηκε προς μερική εκπλήρωση των απαιτήσεων για απόκτηση μεταπτυχιακού τίτλου σπουδών στην Τραπεζική και Χρηματοοικονομική από τη Σχολή Οικονομικών Επιστημών και Διοίκησης του Ανοικτού Πανεπιστημίου Κύπρου.

Λευκωσία, 2023

Περίληψη

Η παρούσα εργασία έχει ως στόχο να συγκρίνει δύο εισηγμένες στο χρηματιστήριο εταιρείες πληροφορικής, τη βρετανική KAINOS GROUP PLC και την ελληνική EPSILON NET S.A.. Αποσκοπεί μέσω της εξέτασης και αποτύπωσης του μικρο-περιβάλλοντος και μακρο-περιβάλλοντος και με τη βοήθεια της χρηματοοικονομικής ανάλυσης τους να διαπιστωθεί εάν αποτελούν σωστή επενδυτική επιλογή για το επενδυτικό κοινό και αν είναι φερέγγυες για τους πιστωτές τους. Επίσης, από τα αποτελέσματα της μεταξύ τους σύγκρισης, διαπιστώνει και δίνει απαντήσεις στα ερευνητικά ερωτήματα για το ποια από τις δύο επιχειρήσεις αποτελεί καλύτερη επενδυτική επιλογή και ποια είναι περισσότερο φερέγγυα για τους πιστωτές της.

Λέξεις κλειδιά: Πληροφορική, Χρηματοοικονομική Ανάλυση, KAINOS GROUP PLC, EPSILON NET S.A..

Summary

This thesis aims to compare two publicly traded IT companies, the British KAINOS GROUP PLC and the Greek EPSILON NET S.A.. It aims through the examination and mapping of the micro-environment and macro-environment and with the help of their financial analysis to determine whether they are the right investment choice for the investing public and whether they are solvent for their creditors. Also, from the results of the comparison between them, it finds and gives answers to the research questions about which of the two companies is a better investment option and which is more solvent for its creditors.

Keywords: Informatics, Financial Analysis, KAINOS GROUP PLC, EPSILON NET S.A..

**Στους καθηγητές μου και ιδιαίτερα στην επιβλέπουσα καθηγήτρια μου, για
την πολύτιμη βοήθεια της**

Περιεχόμενα

Κεφάλαιο 1. Εισαγωγή.....	1
Κεφάλαιο 2. Βιβλιογραφική Επισκόπηση.....	3
2.1 PEST ανάλυση αγοράς πληροφορικής.....	3
2.1.1 Ηνωμένο Βασίλειο	4
2.1.2 Ελλάδα.....	13
2.2 Ανάλυση πέντε δυνάμεων του Porter.....	18
2.2.1 Αγορά Πληροφορικής του Ηνωμένου Βασιλείου	18
2.2.2 Αγορά Πληροφορικής της Ελλάδας.....	25
2.3 SWOT ανάλυση εταιρίας KAINOS GROUP PLC.....	31
2.3.1 Επισκόπηση εταιρείας	31
2.3.2 Δυνατά σημεία.....	34
2.3.3 Αδύνατα Σημεία	34
2.3.4 Ευκαιρίες.....	35
2.3.5 Απειλές	35
2.4 SWOT ανάλυση εταιρίας EPSILON NET A.E.	37
2.4.1 Επισκόπηση εταιρείας	37
2.4.2 Δυνατά σημεία.....	39
2.4.3 Αδύνατα Σημεία	40
2.4.4 Ευκαιρίες.....	41
2.4.5 Απειλές	41
Κεφάλαιο 3. Χρηματοοικονομική Ανάλυση.....	42
3.1 Χρηματοοικονομική Ανάλυση- Έννοια και Σκοπός	42
3.1.1 Βασικές μέθοδοι χρηματοοικονομικής ανάλυσης.....	42
3.2 Χρηματοοικονομική ανάλυση της εταιρίας KAINOS και EPSILON NET	46
3.2.1 Σκοπός και βασικά ερευνητικά ερωτήματα.....	46
3.2.2 Κάθετη Ανάλυση	47
3.2.3 Ανάλυση Τάσης.....	56
3.2.4 Ανάλυση Αριθμοδεικτών	59

3.2.4.1 Αριθμοδείκτες Γενικής Ρευστότητας	59
3.2.4.2 Αριθμοδείκτες Δραστηριότητας	61
3.2.4.3 Αριθμοδείκτες Αποδοτικότητα.....	63
3.2.4.4 Αριθμοδείκτες Κεφαλαιακής Διάρθρωσης	66
3.2.4.5 Αριθμοδείκτες Επενδύσεων	68
Κεφάλαιο 4. Συμπεράσματα	71
Κεφάλαιο 5. Προτάσεις.....	76
5.1 Επενδυτές	76
5.2 Δανειστές.....	76
5.3 Άλλους Πιστωτές	77
Βιβλιογραφία.....	78
Ελληνόγλωσση.....	78
Ξενόγλωσση	78

Πίνακες

Πίνακας 1. Ανισότητα στο Ηνωμένο Βασίλειο	7
Πίνακας 2. Ηνωμένο Βασίλειο. Ανθρώπινο κεφάλαιο. DESI 2020.....	10
Πίνακας 3. Ηνωμένο Βασίλειο. Συνδεσιμότητα. DESI 2020.....	11
Πίνακας 4. Εξέλιξη σημαντικών οικονομικών δεικτών (σε δισεκατομμύρια ευρώ)	14
Πίνακας 5. Πληθωρισμός	15
Πίνακας 6. Δείκτης Ψηφιακής Οικονομίας και Κοινωνίας 2022	16

Εικόνες

Εικόνα 1: Κατάσταση αποτελεσμάτων χρήσης 2016-2020 της εταιρίας «ΚΑΙΝΟΣ» - Κοινά μεγέθη	47
Εικόνα 2: Κατάσταση αποτελεσμάτων χρήσης 2016-2020 της εταιρίας «EPSILON» - Κοινά μεγέθη	48
Εικόνα 3: Διαγραμματική Απεικόνιση του κόστους πωληθέντων ως ποσοστό επί των πωλήσεων .49	
Εικόνα 4: Διαγραμματική Απεικόνιση των λειτουργικών εξόδων ως ποσοστό επί των πωλήσεων .49	

Εικόνα 5: Διαγραμματική Απεικόνιση των μικτών κερδών ως ποσοστό επί των πωλήσεων.....	50
Εικόνα 6: Διαγραμματική Απεικόνιση των καθαρών κερδών ως ποσοστό επί των πωλήσεων	51
Εικόνα 7: Ισολογισμός 2016-2020 της εταιρίας «ΚΑΙΝΟΣ» - Κοινά μεγέθη.....	52
Εικόνα 8: Ισολογισμός 2016-2020 της εταιρίας «EPSILON» - Κοινά μεγέθη.....	54
Εικόνα 9: Ανάλυση Τάσης EPSILON NET 2016-2020.....	56
Εικόνα 10: Διαχρονική πορεία οικονομικών μεγεθών της ΚΑΧ της EPSILON NET 2016-2020 ...	57
Εικόνα 11: Ανάλυση Τάσης ΚΑΙΝΟΣ 2016-2020.....	57
Εικόνα 12: Διαχρονική πορεία οικονομικών μεγεθών της ΚΑΧ της ΚΑΙΝΟΣ 2016-2020	58
Εικόνα 13: Δείκτης Γενικής Ρευστότητας ΚΑΙΝΟΣ – EPSILON NET 2016-2020	60
Εικόνα 14: Διαγραμματική απεικόνιση δείκτη γενικής ρευστότητας των εταιριών ΚΑΙΝΟΣ - EPSILON NET 2016-2020.....	60
Εικόνα 15: Δείκτης Ειδικής Ρευστότητας ΚΑΙΝΟΣ – EPSILON NET 2016-2020.....	60
Εικόνα 16: Διαγραμματική απεικόνιση δείκτη ειδικής ρευστότητας των εταιριών ΚΑΙΝΟΣ - EPSILON NET 2016-2020.....	61
Εικόνα 17: Δείκτης Κυκλοφοριακής ταχύτητας απαιτήσεων EPSILON NET 2016-2020.....	61
Εικόνα 18: Δείκτης Μέση Διάρκεια Είσπραξης Απαιτήσεων EPSILON NET 2016-2020	61
Εικόνα 19: Διαγραμματική απεικόνιση δείκτη κυκλοφοριακής ταχύτητας απαιτήσεων ΚΑΙΝΟΣ EPSILON NET 2016-2020.....	62
Εικόνα 20: Δείκτης Κυκλοφοριακής ταχύτητας παγίων ΚΑΙΝΟΣ EPSILON NET 2016-2020.....	62
Εικόνα 21: Διαγραμματική απεικόνιση δείκτη κυκλοφοριακής ταχύτητας παγίων ΚΑΙΝΟΣ EPSILON NET 2016-2020.....	63
Εικόνα 22: Δείκτης Καθαρού Περιθωρίου Κέρδους ΚΑΙΝΟΣ – EPSILON NET 2016-2020	63
Εικόνα 23: Διαγραμματική απεικόνιση δείκτη καθαρό περιθώριο κέρδους των εταιριών ΚΑΙΝΟΣ - EPSILON NET 2016-2020.....	64
Εικόνα 24: Δείκτης Αποδοτικότητας Ενεργητικού ΚΑΙΝΟΣ – EPSILON NET 2016-2020	64
Εικόνα 25: Διαγραμματική απεικόνιση δείκτη αποδοτικότητα ενεργητικού των εταιριών ΚΑΙΝΟΣ - EPSILON NET 2016-2020.....	65

Εικόνα 26: Δείκτης Αποδοτικότητας Ιδίων Κεφαλαίων ΚΑΙΝΟΣ – EPSILON NET 2016-2020...	65
Εικόνα 27: Διαγραμματική απεικόνιση δείκτη αποδοτικότητα Ιδίων Κεφαλαίων των εταιριών ΚΑΙΝΟΣ - EPSILON NET 2016-2020	66
Εικόνα 28: Δείκτης Ξένα προς Ίδια Κεφάλαια ΚΑΙΝΟΣ – EPSILON NET 2016-2020.....	66
Εικόνα 29: Διαγραμματική απεικόνιση δείκτη Ξένα προς Ίδια κεφάλαια των εταιριών ΚΑΙΝΟΣ - EPSILON NET 2016-2020.....	67
Εικόνα 30: Δείκτης κάλυψης τόκων ΚΑΙΝΟΣ – EPSILON NET 2016-2020	67
Εικόνα 31: Διαγραμματική απεικόνιση δείκτη κάλυψης τόκων των εταιριών ΚΑΙΝΟΣ - EPSILON NET 2016-2020	68
Εικόνα 32: Δείκτης κέρδη ανά μετοχή ΚΑΙΝΟΣ – EPSILON NET 2016-2020	68
Εικόνα 33: Διαγραμματική απεικόνιση δείκτη κέρδη ανά μετοχή των εταιριών ΚΑΙΝΟΣ - EPSILON NET 2016-2020	69
Εικόνα 34: Δείκτης Τιμή προς κέρδη ανά μετοχή ΚΑΙΝΟΣ – EPSILON NET 2016-2020	69
Εικόνα 35: Διαγραμματική απεικόνιση δείκτη Τιμή προς κέρδη ανά μετοχή των εταιριών ΚΑΙΝΟΣ - EPSILON NET 2016-2020.....	70

Κεφάλαιο 1.

Εισαγωγή

Η πληροφορική (IT) έχει γίνει κινητήρια δύναμη για τις επιχειρήσεις παγκοσμίως, καθώς η χρήση της τεχνολογίας έχει γίνει αναπόσπαστη πτυχή των οργανωτικών λειτουργιών. Ως αποτέλεσμα, οι εταιρείες πληροφορικής έχουν αναδειχθεί σε σημαντικούς παίκτες στην παγκόσμια οικονομία, παρέχοντας υπηρεσίες και προϊόντα που επιτρέπουν στις επιχειρήσεις να λειτουργούν αποδοτικά και αποτελεσματικά. Ο κλάδος της πληροφορικής έχει γνωρίσει σημαντική ανάπτυξη τις τελευταίες δεκαετίες, με την αυξανόμενη υιοθέτηση της τεχνολογίας σε διάφορες πτυχές της επιχειρηματικής και καθημερινής ζωής. Ο κλάδος περιλαμβάνει ένα ευρύ φάσμα επιχειρήσεων, από παρόχους υλικού και λογισμικού έως εταιρείες παροχής συμβουλών και υπηρεσιών πληροφορικής. Οι εταιρείες πληροφορικής αποτελούν αναπόσπαστο κομμάτι της παγκόσμιας οικονομίας, παρέχοντας στις επιχειρήσεις τα απαραίτητα εργαλεία και υπηρεσίες για να λειτουργήσουν αποτελεσματικά στην ψηφιακή εποχή (ECLAC, 2021). Διαδραματίζουν καίριο ρόλο στην προώθηση της καινοτομίας και στην παροχή της δυνατότητας στις επιχειρήσεις να παραμείνουν ανταγωνιστικές σε μια συνεχώς μεταβαλλόμενη αγορά. Σύμφωνα με έκθεση της Statista (2023), τα έσοδα της παγκόσμιας βιομηχανίας πληροφορικής προβλέπεται να φτάσουν τα 5,3 τρισεκατομμύρια δολάρια το 2022. Η αύξηση αυτή οφείλεται στην αυξημένη ζήτηση για ψηφιακά προϊόντα και υπηρεσίες, συμπεριλαμβανομένου του υπολογιστικού νέφους, της ανάλυσης μαζικών δεδομένων και της τεχνητής νοημοσύνης. Ως εκ τούτου, οι εταιρείες πληροφορικής εκτιμώνται ιδιαίτερα από τους επενδυτές και συχνά θεωρούνται ασφαλής επενδυτική επιλογή λόγω της μακροπρόθεσμης αναπτυξιακής δυναμικής τους (Goedhart et al., 2020).

Η παρούσα εργασία έχει ως στόχο να συγκρίνει δύο εταιρείες πληροφορικής, την Kainos Group PLC και την Epsilon Net S.A., όσον αφορά τις οικονομικές τους επιδόσεις. Και οι δύο εταιρίες δραστηριοποιούνται στην ανάπτυξη και εμπορία εφαρμογών λογισμικού και την παροχή υπηρεσιών ανάλυσης, σχεδιασμού, ανάπτυξης, παραμετροποίησης, υποστήριξης, εκπαίδευσης και συντήρησης εφαρμογών πληροφορικής.

Η Kainos Group PLC είναι μια εταιρεία πληροφορικής με έδρα το Ηνωμένο Βασίλειο που παρέχει ψηφιακές υπηρεσίες και πλατφόρμες σε κυβερνητικούς και εμπορικούς οργανισμούς. Η εταιρεία ιδρύθηκε το 1986 και έκτοτε έχει επεκτείνει τις δραστηριότητές της σε πολλές χώρες παγκοσμίως, συμπεριλαμβανομένων των ΗΠΑ και της Αυστραλίας.

Η Epsilon Net A.E. είναι μια ελληνική εταιρεία πληροφορικής που ειδικεύεται στην ανάπτυξη λύσεων επιχειρηματικού λογισμικού, όπως λογιστικά συστήματα και συστήματα χρηματοοικονομικής διαχείρισης. Η εταιρεία ιδρύθηκε το 1987 και δραστηριοποιείται κυρίως στην Ελλάδα, αλλά έχει παρουσία και σε άλλες χώρες, όπως η Ρουμανία και η Βουλγαρία.

Σκοπός της παρούσας εργασίας είναι η διενέργεια συγκριτικής χρηματοοικονομικής ανάλυσης της Kainos Group PLC και της Epsilon Net A.E. Η ανάλυση θα επικεντρωθεί στις οικονομικές καταστάσεις των δύο εταιρειών για τις χρήσεις 2016 έως 2020. Με τη χρήση επιλεγμένων χρηματοοικονομικών δεικτών, τα δεδομένα των οικονομικών καταστάσεων θα αξιοποιηθούν για την αξιολόγηση της οικονομικής απόδοσης κάθε εταιρείας. Τα αποτελέσματα της ανάλυσης χρησιμοποιούνται για την αξιολόγηση της οικονομικής υγείας και των δύο εταιρειών και για τον προσδιορισμό της καλύτερης επενδυτικής ευκαιρίας.

Η εργασία είναι δομημένη σε πέντε κεφάλαια. Στο δεύτερο κεφάλαιο παρέχεται μια επισκόπηση της βιομηχανίας πληροφορικής και με τη χρήση της PEST ανάλυσης εντοπίζονται και αποτυπώνονται οι ευκαιρίες και οι απειλές, που προέρχονται από τους παράγοντες του εξωτερικού μακροπεριβάλλοντος του κλάδου πληροφορικής, στο Ηνωμένο Βασίλειο και την Ελλάδα. Το ανταγωνιστικό περιβάλλον των κλάδων που δραστηριοποιούνται οι δύο εταιρίες, τόσο στο Ηνωμένο Βασίλειο όσο και στην Ελλάδα, αναλύεται με τη βοήθεια των πέντε δυνάμεων του Porter, που περιλαμβάνει τους πέντε βασικούς παράγοντες που επηρεάζουν το ανταγωνιστικό τοπίο του κάθε κλάδου. Παρατίθεται επίσης λεπτομερής επισκόπηση των εταιριών, αναλύονται τα δυνατά και αδύνατα σημεία τους και εντοπίζονται οι ευκαιρίες και απειλές για κάθε μία από τις εταιρίες. Το τρίτο κεφάλαιο είναι αφιερωμένο στη χρηματοοικονομική ανάλυση των δύο εταιριών, με την χρήση των μεθόδων της κάθετης ανάλυσης, οριζόντιας ανάλυσης, ανάλυσης τάσης και αριθμοδεικτών, καθώς και στην παρουσίαση, αξιολόγηση και την ερμηνεία των αποτελεσμάτων της, για την χρονική περίοδο 2016 -2020. Στο τέταρτο κεφάλαιο αποτυπώνονται τα συμπεράσματα που έχουν εξαχθεί από τα αποτελέσματα της χρηματοοικονομικής ανάλυσης των δύο εταιριών και των στοιχείων του μικρο και μακρο περιβάλλοντός τους που έχουν αποτυπωθεί στη βιβλιογραφική επισκόπηση.

Τέλος στο πέμπτο κεφάλαιο με βάση τα ευρήματα της ανάλυσης, τα αποτελέσματα της σύγκρισης των οικονομικών επιδόσεων των δύο εταιριών και των προοπτικών των κλάδων που δραστηριοποιούνται παρέχονται συστάσεις προς τους επενδυτές, τους δανειστές και άλλους πιστωτές.

Κεφάλαιο 2.

Βιβλιογραφική Επισκόπηση

2.1 PEST ανάλυση αγοράς πληροφορικής

Η ανάλυση PEST αποτελεί ένα σημαντικό εργαλείο, σκοπός του οποίου είναι ο εντοπισμός των ευκαιριών και των απειλών των παραγόντων του εξωτερικού μακροπεριβάλλοντος ενός οργανισμού ή ενός κλάδου (Wheelen et al., 2017). Το αρκτικόλεξο PEST αντιπροσωπεύει τους πολιτικούς, οικονομικούς, κοινωνικοπολιτισμικούς και τεχνολογικούς παράγοντες, τις κύριες δυνάμεις του περιβάλλοντος που επηρεάζουν τις επιχειρηματικές δραστηριότητες. Στους πολιτικούς παράγοντες περιλαμβάνονται συνήθως η κυβερνητική σταθερότητα, το θεσμικό πλαίσιο, η αποτελεσματικότητα της δικαιοσύνης, η φορολογία, ενδεχόμενες κυβερνητικές παρεμβάσεις στην αγορά ή/και την εργασία κ.λπ.. Στους οικονομικούς παράγοντες συνήθως αναφέρονται το ακαθάριστο εγχώριο προϊόν, το κατά κεφαλήν εισόδημα, το ποσοστό ανεργίας, ο πληθωρισμός, τα επιτόκια, οι συναλλαγματικές ισοτιμίες κ.λπ.. Στους κοινωνικοπολιτισμικούς παράγοντες εμπεριέχονται οι κοινωνικές τάσεις, τα δημογραφικά στοιχεία, τα πολιτιστικά χαρακτηριστικά, το μέγεθος του πληθυσμού, η κατανομή του πληθυσμού, οι αλλαγές στον τρόπο ζωής, η κατανομή του εισοδήματος, η ηλικιακή κατανομή κ.λπ.. Στους τεχνολογικούς παράγοντες περιλαμβάνονται εξελίξεις σε τομείς της πληροφορικής, όπως η τεχνητή νοημοσύνη, η blockchain, τα αντικείμενα του διαδικτύου κ.λπ., των τηλεπικοινωνιών και των δικτύων, στην αυτοματοποίηση και τη ρομποτική, τεχνολογικές τάσεις, καινοτομίες κ.λπ.. Σε ορισμένες περιπτώσεις οι παραπάνω παράγοντες μπορεί να εμφανίζουν αλληλοκάλυψη όπως για παράδειγμα, το εισόδημα, που μπορεί να αναλύεται τόσο ως οικονομικός όσο και ως πολιτικός παράγοντας.

Ο κύριος σκοπός της ανάλυσης PEST είναι να βοηθήσει τους χρήστες να επικεντρωθούν σε κάθε παράγοντα και να προσπαθήσουν να βρουν ευκαιρίες και απειλές του εξωτερικού περιβάλλοντος για να δημιουργήσουν μια ανάλυση πλεονεκτημάτων, αδυναμιών, ευκαιριών και απειλών (SWOT) (Whittington et al., 2020). Έτσι, όσο περισσότερους παράγοντες χρησιμοποιούν οι χρήστες, τόσο πιο εύκολο είναι να συμπεριληφθούν συμβάντα που μπορούν να επηρεάσουν τον οργανισμό ή τον κλάδο. Παρακάμπτοντας τη χρήση της ανάλυσης PEST, οι χρήστες ενδέχεται να επικεντρωθούν μόνο σε μία κατηγορία παραγόντων και να χάσουν κάποιες κρίσιμες άλλες (Deirmentzoglou & Deirmentzoglou, 2022).

2.1.1 Ηνωμένο Βασίλειο

2.1.1.1 Πολιτικοί παράγοντες

Το Ηνωμένο Βασίλειο αποτελείται από την Αγγλία, την Ουαλία, τη Σκωτία και τη Βόρεια Ιρλανδία. Είναι μια από τις πιο ισχυρές χώρες στον κόσμο. Είναι μια σύγχρονη κοινοβουλευτική δημοκρατία και μια συνταγματική μοναρχία με τον μονάρχη (σήμερα Βασιλιά Κάρολο) να είναι ο αρχηγός του κράτους. Ο ρόλος του μονάρχη στη νομοθετική διαδικασία είναι σε μεγάλο βαθμό εθιμοτυπικός (BBC, 2020).

Ο πρωθυπουργός είναι ο επικεφαλής της κυβέρνησης που εκλέγεται για πενταετή θητεία. Τέσσερα πολιτικά κόμματα που κυριαρχούν κυρίως στην πολιτική της χώρας είναι οι Εργατικοί, οι Συντηρητικοί, οι Φιλελεύθεροι Δημοκράτες και το Σκωτσέζικο Εθνικιστικό Κόμμα. Το Λονδίνο είναι η πρωτεύουσα του Ηνωμένου Βασιλείου, το οποίο είναι ένα παγκοσμίως ισχυρό κέντρο χρηματοδότησης και πολιτισμού. Η πολιτική σταθερότητα είναι ένα μεγάλο πλεονέκτημα της χώρας. Ωστόσο, το Brexit έχει δημιουργήσει αβεβαιότητες, πολιτικές συζητήσεις και αντιπαραθέσεις. Ορισμένοι αναλυτές πιστεύουν ότι το Brexit έχει ήδη δημιουργήσει ένα μεγάλο χάος, ενώ άλλοι πιστεύουν ότι έχει ανοίξει πόρτες σε τεράστιες ευκαιρίες και για τη χώρα.

Στις κυριότερες επιπτώσεις του Brexit στις επιχειρήσεις πληροφορικής του Ηνωμένου Βασιλείου συγκαταλέγονται: α) η δυσκολία πρόσβασης στα talέντα που έθεσε η μεταναστευτική νομοθεσία αλλάζοντας και καθιστώντας πιο δύσκολη την πρόσληψη εργαζομένων από την ΕΕ, οδηγώντας σε έλλειψη talέντων τον τομέα της πληροφορικής του Ηνωμένου Βασιλείου, β) τα νέα εμπόδια στο εμπόριο που τέθηκαν από τις αλλαγές στο θεσμικό πλαίσιο τόσο όσον αφορά τις εξαγωγές όσο και τις εισαγωγές, γ) οι αλλαγές στους νόμους περί προστασίας δεδομένων, που υποχρεώνει τις επιχειρήσεις στον τομέα της πληροφορικής του Ηνωμένου Βασιλείου που δραστηριοποιούνται διεθνώς, να συμμορφώνονται με διαφορετικούς κανονισμούς προστασίας δεδομένων, από αυτούς της ΕΕ (GDPR), διαδικασία χρονοβόρα και δαπανηρή και δ) τη μείωση της εμπιστοσύνης των επενδυτών και συνεπώς τη μείωση της χρηματοδότησης για τις επιχειρήσεις πληροφορικής του Ηνωμένου Βασιλείου. Ο μακροπρόθεσμος αντίκτυπος του Brexit στον τομέα της πληροφορικής του Ηνωμένου Βασιλείου μένει να φανεί, αλλά είναι σαφές ότι οι επιχειρήσεις του τομέα θα πρέπει να προσαρμοστούν στις νέες προκλήσεις και ευκαιρίες στην εποχή μετά το Brexit (Mazzucato, 2021).

Το Ηνωμένο Βασίλειο διατηρεί πολύ καλές σχέσεις με τις Ηνωμένες Πολιτείες και πολλές άλλες χώρες στον κόσμο. Είναι μόνιμο μέλος του ΟΗΕ και είναι μια μεγάλη δύναμη, με σημαντική επιρροή στις παγκόσμιες οικονομικές, πολιτιστικές, στρατιωτικές, επιστημονικές και πολιτικές υποθέσεις. Ωστόσο, οι σχέσεις της με ορισμένα ανταρχικά καθεστάτα έχουν προκαλέσει πολλές

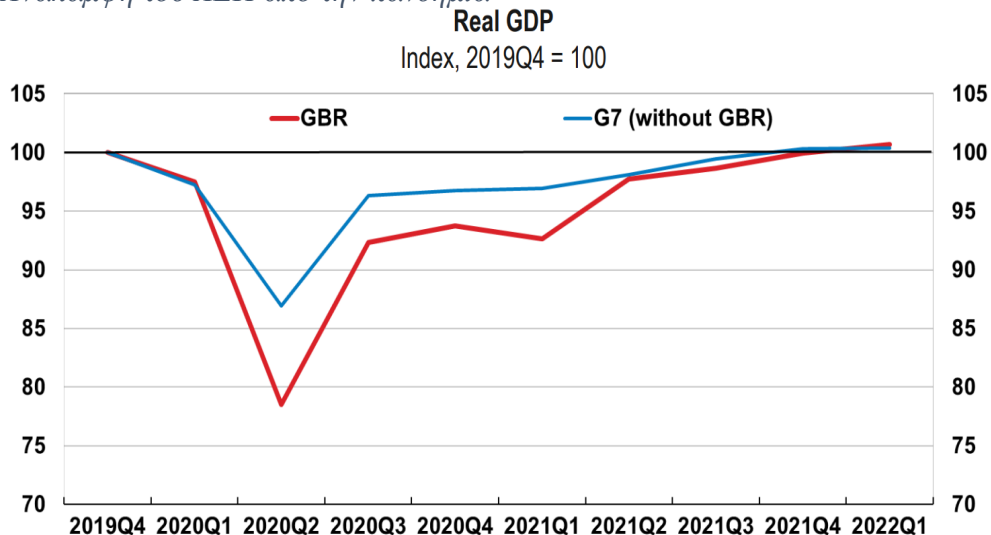
επικρίσεις. Ομοίως, η πρόσφατη αύξηση της βίας και των εγκλημάτων στη χώρα έχει προκαλέσει επίσης σοβαρές ανησυχίες.

Η κυβέρνηση έχει παράσχει μια σειρά κινήτρων για τη στήριξη των επενδύσεων στην E&A, τα οποία επέτρεψαν στις εταιρείες πληροφορικής να δημιουργήσουν νέα προϊόντα και υπηρεσίες, να βελτιώσουν τις υπάρχουσες προσφορές της αγοράς και να επανεξετάσουν τις στρατηγικές καναλιών συνεργασίας με τους πελάτες τους. Η κυβέρνηση έχει προγραμματίσει να ενισχύσει τους τοπικούς παρόχους υπηρεσιών πληροφορικής για να ενθαρρύνει την εξωτερική ανάθεση πληροφορικής. Η κυβέρνηση εγκαινίασε τη νέα ψηφιακή στρατηγική της για την τόνωση της οικονομίας και τη δημιουργία περισσότερων θέσεων απασχόλησης υψηλής ειδίκευσης και υψηλής αμοιβής στη χώρα. Σύμφωνα με το υπουργείο Ψηφιακής Τεχνολογίας, Πολιτισμού, Μέσων & Αθλητισμού της κυβέρνησης του Ηνωμένου Βασιλείου, το 2022, οι ψηφιακές νεοφυείς και επεκτεινόμενες επιχειρήσεις του Ηνωμένου Βασιλείου εξασφάλισαν χρηματοδότηση με επιχειρηματικά κεφάλαια ύψους άνω των 12 δισ. Όσον αφορά τα κεφάλαια που εξασφαλίζονται από νεοσύστατες επιχειρήσεις τεχνολογίας το έτος, το Ηνωμένο Βασίλειο είναι ελαφρώς πίσω από τις ΗΠΑ και μπροστά από την Κίνα (Mordor Intelligence, 2022).

2.1.1.2 Οικονομικοί παράγοντες

Το Ηνωμένο Βασίλειο είναι η έκτη μεγαλύτερη οικονομία στον κόσμο σε ονομαστικό ΑΕΠ. Τα αυτοκίνητα, το φυσικό αέριο, ο χρυσός και το αργό πετρέλαιο είναι μερικές από τις κορυφαίες εξαγωγές του Ηνωμένου Βασιλείου που πηγαίνουν κυρίως σε χώρες όπως οι ΗΠΑ, η Γερμανία, η Κίνα, η Ολλανδία και η Γαλλία. Οι κορυφαίες εισαγωγές της είναι αυτοκίνητα, χρυσός, διυλισμένο πετρέλαιο, ραδιοτηλεοπτικός εξοπλισμός. Προσελκύει εκατομμύρια τουρίστες κάθε χρόνο. Ομοίως, ένας τεράστιος αριθμός διεθνών φοιτητών έρχεται στη χώρα κάθε χρόνο και συμβάλλει σημαντικά στην οικονομία. Ωστόσο, τα παγκόσμια lockdown το 2020 και το 2021 άσκησαν τεράστια πίεση στο δημόσιο ταμείο και κατέστρεψαν πολλές επιχειρήσεις σε διαφορετικούς κλάδους. Ως εκ τούτου, η Τράπεζα της Αγγλίας διοχέτευσε επιπλέον 100 δισεκατομμύρια λίρες στην οικονομία το 2020. Η Inman (2021) αναφέρει ότι η οικονομία έχει αρχίσει να ανακάμπτει ισχυρότερη από ό,τι αναμενόταν, όπως αποδεικνύεται από τις αυξήσεις των αποταμιεύσεων των νοικοκυριών. Η οικονομία του Ηνωμένου Βασιλείου ανέκαμψε από το σοκ της πανδημίας COVID-19 χάρη στα μέτρα στήριξης έκτακτης ανάγκης για την προστασία των θέσεων εργασίας και των εισοδημάτων και την ταχεία διάθεση εμβολίων, αλλά επιβραδύνεται εν μέσω συνεχιζόμενων ελλείψεων εφοδιασμού και αυξανόμενου πληθωρισμού. Η δημοσιονομική πολιτική πρέπει να εξισορροπήσει τη σταδιακή σύσφιξη με την παροχή καλά στοχευμένης προσωρινής στήριξης στα νοικοκυριά που είναι ευάλωτα στην αύξηση του κόστους ζωής, τη στήριξη της ανάπτυξης και την αντιμετώπιση σημαντικών επενδυτικών αναγκών.

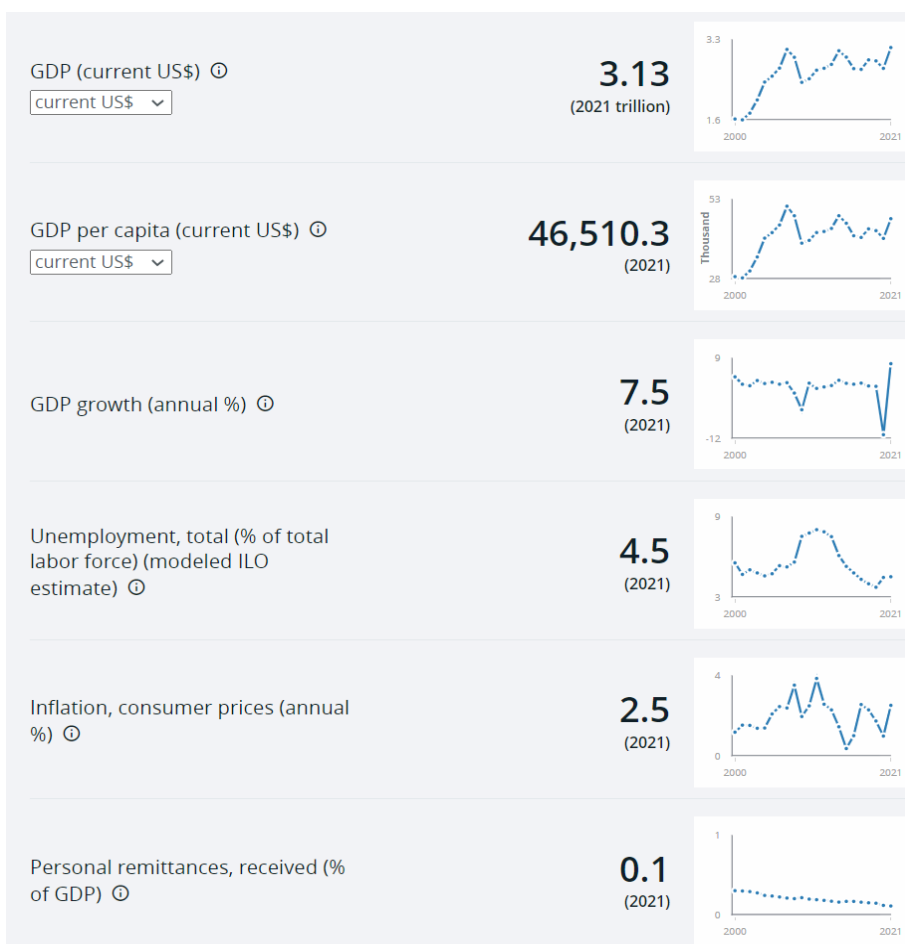
Σχήμα 1. Ανάκαμψη του ΑΕΠ από την πανδημία



Πηγή: OECD (2022).

Το ΑΕΠ προβλέπεται να αυξηθεί κατά 3,6% το 2022, πριν παραμείνει στάσιμο το 2023. Ο πληθωρισμός θα συνεχίσει να αυξάνεται και να κορυφώνεται σε ποσοστό άνω του 10% στο τέλος του 2022 λόγω των συνεχιζόμενων ελλείψεων εργατικού δυναμικού και προσφοράς και των υψηλών τιμών της ενέργειας, προτού μειωθεί σταδιακά σε 4,7% έως το τέλος του 2023.

Σχήμα 2. Οικονομικοί Δείκτες Ηνωμένου Βασιλείου



Πηγή: World Bank (2023)

Η ιδιωτική κατανάλωση αναμένεται να επιβραδυνθεί καθώς οι αυξανόμενες τιμές διαβρώνουν το εισόδημα των νοικοκυριών. Οι δημόσιες επενδύσεις θα αποδυναμωθούν το 2022, καθώς τα σημεία συμφόρησης στην προσφορά παρεμποδίζουν την υλοποίηση των προγραμματισμένων επενδύσεων, αλλά αναμένεται να αυξηθούν εκ νέου το 2023 καθώς οι επιδράσεις αυτές υποχωρούν. Μια σφιχτή αγορά εργασίας θα συμβάλει στη διατήρηση της ανεργίας σε χαμηλά επίπεδα (OECD, 2022).

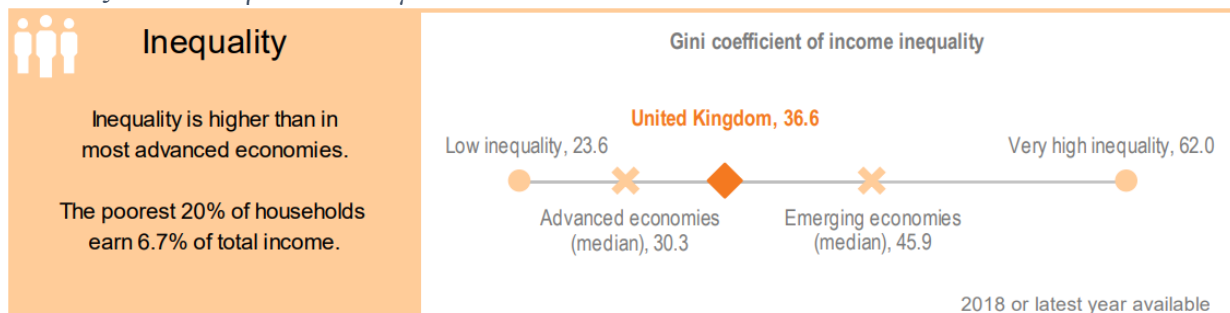
Ο εθνικός μισθός διαβίωσης συνήθως αυξάνεται κάθε χρόνο, κάτι που είναι εξαιρετικά χρήσιμο για την υποστήριξη ατόμων με χαμηλό εισόδημα. Ο τρέχων συντελεστής εταιρικού φόρου για τα κέρδη των εταιρειών είναι 19%. Ωστόσο, το ποσοστό θα είναι 25% για το οικονομικό έτος που αρχίζει την 1η Απριλίου 2023 (PwC, 2022). Η αγορά υπηρεσιών πληροφορικής του Ηνωμένου Βασιλείου αναμένεται να καταγράψει CAGR 10,36%, έως τα τέλη του 2022 (Mordor Intelligence, 2022).

2.1.1.3 Κοινωνικοπολιτισμικοί παράγοντες

Το Ηνωμένο Βασίλειο αποτελεί μια σημαντική καταναλωτική αγορά. Σήμερα ο πληθυσμός της χώρας ανέρχεται στα 68,739 εκατομμύρια. Οι γεννήσεις συνεχίζουν να ξεπερνούν τους θανάτους και ο πληθυσμός αναμένεται να φτάσει τα 74 εκατομμύρια έως το 2039 (Worldometer, 2022).

Κατέχει την 3^η θέση στην κατάταξη των καλύτερων χωρών με τον πιο μορφωμένο πληθυσμό στον κόσμο. Ωστόσο, αξίζει να σημειωθεί ότι το κόστος ζωής και της τριτοβάθμιας εκπαίδευσης αυξάνεται. Σίγουρα, το Ηνωμένο Βασίλειο έχει σχετικά υψηλό βαθμό κοινωνικής κινητικότητας. Ωστόσο, είναι σημαντικό να σημειωθεί ότι εξακολουθούν να υπάρχουν ορισμένα μειονεκτήματα για όσους μεγαλώνουν σε συνθήκες φτώχειας ή σε οικογένειες χαμηλότερου εισοδήματος. Οι ευάλωτες κοινωνικές ομάδες έχουν πληγεί ιδιαίτερα από την πανδημία και η φτώχεια πρόκειται να αυξηθεί καθώς χάνονται θέσεις εργασίας και οι αυτοαπασχολούμενοι βλέπουν τα εισοδήματα να μειώνονται, επιτείνοντας τις περιφερειακές διαφορές. Η ανισότητα είναι αρκετά έντονη στο Ηνωμένο Βασίλειο και όσοι προέρχονται από φτωχότερα περιβάλλοντα μπορεί να δυσκολευτούν να συμβαδίσουν με τον ρυθμό των αλλαγών στην κοινωνία.

Πίνακας 1. Ανισότητα στο Ηνωμένο Βασίλειο



Πηγή: OECD (2022).

Η κρίση της νόσου COVID-19 ανέδειξε την ανάγκη επανεκπαίδευσης και αναβάθμισης των δεξιοτήτων του πληθυσμού, διασφάλισης της πρόσβασης σε οικονομικά προσιτή στέγαση μέσω της μείωσης των σημείων συμφόρησης στον εφοδιασμό και αναζωογόνησης των επενδύσεων.

Το Ηνωμένο Βασίλειο έχει ιστορικά επηρεαστεί από την έννοια της κοινωνικής τάξης. Ωστόσο, ο πληθυσμός είναι πολυπολιτισμικός. Με τα χρόνια, οι εταιρείες έχουν αναπτύξει μια ποικιλία νέων προϊόντων και αγορών για να καλύψουν τις ανάγκες διαφορετικών φυλών και θρησκειών. Επίσης ο πληθυσμός γερνάει γεγονός που έχει σημαντικό αντίκτυπο τόσο στην αγορά εργασίας όσο και στο σύστημα υγειονομικής περίθαλψης.

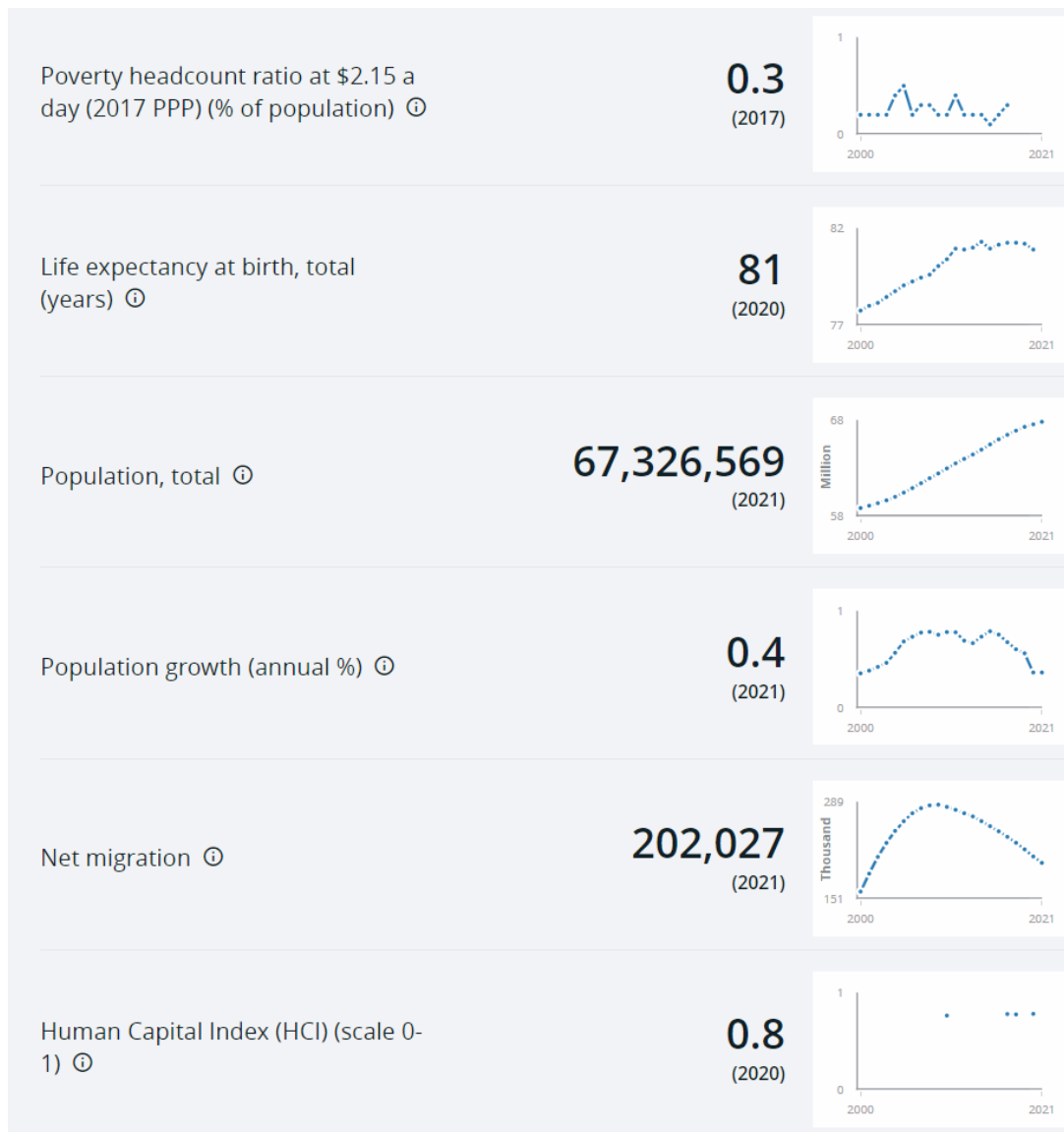
Το μέσο κατά κεφαλήν εισόδημα των νοικοκυριών είναι 33.049 δολάρια ΗΠΑ ετησίως, ποσό μεγαλύτερο από τον μέσο όρο του ΟΟΣΑ που είναι 30.490 δολάρια ΗΠΑ ετησίως. Όσον αφορά την απασχόληση, περίπου το 75% των ατόμων ηλικίας 15 έως 64 ετών στο Ηνωμένο Βασίλειο έχουν αμειβόμενη εργασία, πάνω από το μέσο όρο απασχόλησης του ΟΟΣΑ που είναι 66%. Περίπου το 79% των ανδρών εργάζονται επί πληρωμή, σε σύγκριση με το 72% των γυναικών. Το 11% των εργαζομένων εργάζονται πολύ πολλές ώρες σε αμειβόμενη εργασία, ελαφρώς πάνω από τον μέσο όρο του ΟΟΣΑ που είναι 10%, με το 15% των ανδρών να εργάζονται πολύ πολλές ώρες σε αμειβόμενη εργασία σε σύγκριση με το 6% των γυναικών. Η καλή εκπαίδευση και οι δεξιότητες αποτελούν σημαντικές προϋποθέσεις για την εύρεση εργασίας.

Στο Ηνωμένο Βασίλειο, το 82% των ενηλίκων ηλικίας 25-64 ετών έχουν ολοκληρώσει την ανώτερη δευτεροβάθμια εκπαίδευση, ποσοστό υψηλότερο από τον μέσο όρο του ΟΟΣΑ που είναι 79%. Όσον αφορά την υγεία, το προσδόκιμο ζωής κατά τη γέννηση στο Ηνωμένο Βασίλειο είναι περίπου 81 έτη, το ίδιο με τον μέσο όρο του ΟΟΣΑ. Το προσδόκιμο ζωής για τις γυναίκες είναι 83 έτη, σε σύγκριση με 79 για τους άνδρες. Το επίπεδο των ατμοσφαιρικών PM2.5 – μικροσκοπικών σωματιδίων ατμοσφαιρικών ρύπων αρκετά μικρών για να εισέλθουν και να προκαλέσουν βλάβη στους πνεύμονες – είναι 10,1 μικρογραμμάρια ανά κυβικό μέτρο, κάτω από τον μέσο όρο του ΟΟΣΑ των 14 μικρογραμμάτων ανά κυβικό μέτρο. Στο Ηνωμένο Βασίλειο, το 82% των ανθρώπων δηλώνουν ικανοποιημένοι από την ποιότητα του νερού τους, ποσοστό χαμηλότερο από τον μέσο όρο του 84% του ΟΟΣΑ.

Όσον αφορά τη δημόσια σφαίρα, υπάρχει μια ισχυρή αίσθηση κοινότητας και μέτρια επίπεδα συμμετοχής των πολιτών στο Ηνωμένο Βασίλειο, όπου το 93% των ανθρώπων πιστεύουν ότι γνωρίζουν κάποιον στον οποίο θα μπορούσαν να βασίζονται σε χρόνο ανάγκης. Το ποσοστό συμμετοχής των ψηφοφόρων, ένα μέτρο της συμμετοχής των πολιτών στην πολιτική διαδικασία, ήταν 68% στις πρόσφατες εκλογές, ελαφρώς χαμηλότερο από τον μέσο όρο του ΟΟΣΑ που είναι 69%. Η κοινωνική και οικονομική κατάσταση μπορεί να επηρεάσει τα ποσοστά ψήφου. Η προσέλευση των ψηφοφόρων για το ανώτερο 20% του πληθυσμού εκτιμάται ότι είναι 66% και

για το κατώτερο 20% εκτιμάται ότι είναι 45%. Ο βαθμός αξιολόγησης της γενικής ικανοποίησης των Βρετανών από τη ζωή τους, σε μια κλίμακα από το 0 έως το 10, είναι το 6,8 κατά μέσο όρο, ελαφρώς υψηλότερο από τον μέσο όρο του ΟΟΣΑ που ήταν 6,7 (OECD BLI, 2022).

Σχήμα 3. Κοινωνικοί Δείκτες Ηνωμένου Βασιλείου

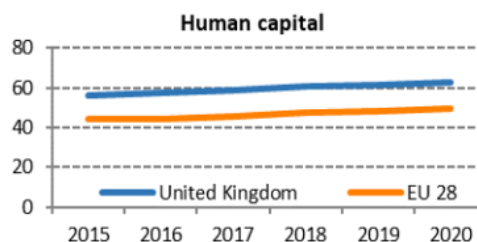


Πηγή: World Bank (2023)

Η κατάταξη του Ηνωμένου Βασιλείου, σύμφωνα με το δείκτη Δείκτης Ψηφιακής Οικονομίας και Κοινωνίας (DESI) 2020, όσον αφορά το ανθρώπινο κεφαλαίο, είναι στην 5^η θέση, με σημαντικά υψηλότερη βαθμολογία (63) από αυτή του μέσου όρου της ΕΕ (49,3). Όσον αφορά τα άτομα, που διαθέτουν τουλάχιστον βασικές ψηφιακές δεξιότητες καθώς και τα άτομα που διαθέτουν πάνω από το βασικό επίπεδο ψηφιακών δεξιοτήτων, το ΗΒ βρίσκεται πολύ ψηλά σε σχέση με το μέσο όρο της ΕΕ, 74 % έναντι 58% και 49% έναντι 33 αντίστοιχα. Το ποσοστό των ειδικών τεχνολογίας πληροφοριών και επικοινωνίας είναι 3,8 έναντι του 3,6 % του μέσου όρου της ΕΕ (European Commission, 2020).

Πίνακας 2. Ηνωμένο Βασίλειο. Ανθρώπινο κεφάλαιο. DESI 2020.

2 Human capital	United Kingdom		EU
	rank	score	score
DESI 2020	5	63.0	49.3
DESI 2019	5	61.6	47.9
DESI 2018	4	61.0	47.6



	United Kingdom			EU
	DESI 2018	DESI 2019	DESI 2020	DESI 2020
2a1 At least basic digital skills	71%	71%	74%	58%
% individuals	2017	2017	2019	2019
2a2 Above basic digital skills	46%	46%	49%	33%
% individuals	2017	2017	2019	2019
2a3 At least basic software skills	73%	73%	75%	61%
% individuals	2017	2017	2019	2019
2b1 ICT specialists	5.1%	5.1%	5.1%	3.9%
% total employment	2016	2017	2018	2018
2b2 Female ICT specialists	1.8%	1.9%	1.8%	1.4%
% female employment	2016	2017	2018	2018
2b3 ICT graduates	3.6%	3.6%	3.8%	3.6%
% graduates	2015	2016	2017	2017

Πηγή: European Commission (2020).

2.1.1.4 Τεχνολογικοί παράγοντες

Το Ηνωμένο Βασίλειο είναι μία από τις πιο τεχνολογικά προηγμένες χώρες στον κόσμο. Το Λονδίνο είναι ένας εξαιρετικός κόμβος τόσο για χρηματοπιστωτικά όσο και για τεχνολογικά ιδρύματα. Οι επιχειρήσεις αναπτύσσουν συχνά νέες τεχνολογίες για να προσφέρουν τις καλύτερες λύσεις για τους πελάτες τους. Η προηγμένη τεχνολογική υποδομή προσφέρει στους επιχειρηματίες απεριόριστες ευκαιρίες να δραστηριοποιηθούν επιχειρηματικά στο Ηνωμένο Βασίλειο.

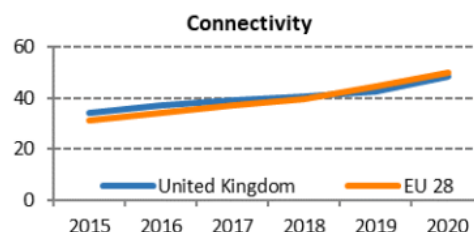
Το υψηλό επίπεδο συνδεσιμότητας στο Διαδίκτυο στο Ηνωμένο Βασίλειο δημιουργεί ευκαιρίες για άτομα που χρησιμοποιούν διαδικτυακές υπηρεσίες για τις προσωπικές, κοινωνικές και επιχειρηματικές τους ανάγκες. Παρέχει επίσης στις επιχειρήσεις ευκαιρίες να βρουν νέους πελάτες μέσω του ψηφιακού μάρκετινγκ και των καναλιών κοινωνικών μέσων.

Ο τομέας της τεχνολογίας συμβάλλει σημαντικά στην οικονομία του Ηνωμένου Βασιλείου. Πολλές επενδύσεις και talέντα έρχονται στον τομέα. Αξίζει να σημειωθεί ότι οι επενδύσεις και η ανάπτυξη εξαπλώνονται σε όλη τη χώρα. Ωστόσο, το Ηνωμένο Βασίλειο υστερεί σε σχέση με τις ΗΠΑ, τη Νότια Κορέα, την Ινδία, την Ιαπωνία και ορισμένες άλλες χώρες στην τεχνολογική ανάπτυξη.

Το Ηνωμένο Βασίλειο, το 2020, κατέλαβε την 20 θέση, όσον αφορά τη συνδεσιμότητα, σε σχέση με τα άλλα κράτη-μέλη της ΕΕ-28. Παρόλα αυτά η θέση του όσον αφορά την κάλυψη και τη συνολική χρήση σταθερής ευρυζωνικής σύνδεσης τα ποσοστά της χώρας ήταν πολύ ψηλότερα από το μέσο όρο της ΕΕ.

Πίνακας 3. Ηνωμένο Βασίλειο. Συνδεσιμότητα. DESI 2020.

1 Connectivity	United Kingdom		EU
	rank	score	score
DESI 2020	20	48.8	50.1
DESI 2019	21	42.8	44.7
DESI 2018	15	40.8	39.9



	United Kingdom			EU
	DESI 2018 value	DESI 2019 value	DESI 2020 value	DESI 2020 value
1a1 Overall fixed broadband take-up % households	88%	93%	94%	78%
1a2 At least 100 Mbps fixed broadband take-up % households	15%	16%	19%	26%
1b1 Fast broadband (NGA) coverage % households	94%	95%	96%	86%
1b2 Fixed Very High Capacity Network (VHCN) coverage % households	3%	4%	10%	44%
1c1 4G coverage % households (average of operators)	98%	98%	99%	96%
1c2 Mobile broadband take-up Subscriptions per 100 people	89	98	101	100
1c3 5G readiness Assigned spectrum as a % of total harmonised 5G spectrum	NA	0%	23%	21%
1d1 Broadband price index Score (0 to 100)	NA	NA	63	64

Πηγή: European Commission (2020).

Η αύξηση των επενδύσεων στην πληροφορική, με την υιοθέτηση λογισμικού ως υπηρεσίας (SaaS) και αυξημένων προϊόντων που βασίζονται στο cloud, καταδεικνύει τις απαιτήσεις του κλάδου για υπηρεσίες πληροφορικής. Ο ψηφιακός μετασχηματισμός και ο αυτοματισμός αποτελούν αυξανόμενες τάσεις, που τροφοδοτούν τη ζήτηση για υπηρεσίες πληροφορικής.

Η αυξανόμενη χρήση εφαρμογών και υπηρεσιών διαδικτύου, καθώς και η αυξανόμενη διαθεσιμότητα ασύρματων συσκευών όπως smartphones, άλλα έξυπνα gadgets και συναφείς εφαρμογές, οδηγούν την ανάπτυξη της αγοράς υπηρεσιών πληροφορικής του Ηνωμένου Βασιλείου. Μεγάλες πλατφόρμες έχουν εξελιχθεί στο Ηνωμένο Βασίλειο λόγω κρίσιμων διαρθρωτικών χαρακτηριστικών της σημερινής ψηφιακής οικονομίας με τη βοήθεια ψηφιακών υπηρεσιών.

Το Government Cloud (G-Cloud) είναι μια προσπάθεια της κυβέρνησης του Ηνωμένου Βασιλείου να διευκολύνει την προμήθεια υπηρεσιών cloud για τα κυβερνητικά τμήματα και να προωθήσει τη χρήση του cloud σε ολόκληρη την κυβέρνηση. Το G-Cloud αποτελείται από ένα σύνολο συμφωνιών-πλαισίων με παρόχους υπηρεσιών cloud και μια καταχώριση των υπηρεσιών τους στην Ψηφιακή Αγορά, ένα ηλεκτρονικό κατάστημα. Αυτά επιτρέπουν στους οργανισμούς του δημόσιου τομέα να συγκρίνουν και να αποκτούν υπηρεσίες γρήγορα και με ασφάλεια. Επιπλέον, η Ευρωπαϊκή Ένωση ανακοίνωσε προσωρινή πολιτική συμφωνία για νέα νομοθεσία γνωστή ως νόμος για τις ψηφιακές υπηρεσίες, η οποία θα απαιτεί από τις μεγάλες ψηφιακές πλατφόρμες να είναι πιο ανοικτές στους αλγορίθμους τους και να παρέχουν σαφέστερες οδούς για την αφαίρεση καταχρηστικού περιεχομένου και παραπληροφόρησης.

Ο COVID-19 είχε τεράστιο αντίκτυπο στον τομέα των υπηρεσιών πληροφορικής του Ηνωμένου Βασιλείου. Τα συστήματα των εταιριών έχουν προσαρμοστεί στις απαιτήσεις της απομακρυσμένης εργασίας γεγονός που έχει εκτοξεύσει τη ζήτηση για υπηρεσίες υπολογιστικού νέφους. Επίσης οι εταιρείες αναγκάστηκαν να προμηθεύσουν με εξοπλισμό (H/Y, routers, αποθηκευτικά μέσα κ.λπ.) τους εργαζόμενους τους για να μπορούν να εργάζονται από απομακρυσμένα. Το εύρος ζώνης του εικονικού ιδιωτικού δικτύου αυξήθηκε με αποτέλεσμα την αύξηση της χωρητικότητας του κεντρικού δικτύου για να καλύψει τον αυξημένο αριθμό ταυτόχρονα συνδεδεμένων απομακρυσμένων χρηστών. Η εικονική εργασία κατέστη δυνατή χάρη στις λύσεις απομακρυσμένης πρόσβασης που βασίζονται στο cloud. Έτσι, η αγορά αντιμετώπισε αρχικά προκλήσεις κατά τη διάρκεια της πανδημίας, αλλά σταδιακά ο COVID-19 είχε καλό αντίκτυπο στις υπηρεσίες πληροφορικής λόγω των αυξανόμενων αναγκών εξυπηρέτησης.

Οι κακόβουλες επιθέσεις στους παρόχους cloud έχουν αυξηθεί σημαντικά, καθώς περισσότερες επιχειρήσεις και διαδικασίες μετατοπίζονται στο cloud. Οι επιθέσεις DDoS (κατανεμημένη άρνηση υπηρεσίας) είναι οι πιο συνηθισμένες επιθέσεις οι οποίες καθιστούν όλο και συχνότερα άχρηστους αρκετούς ιστότοπους για μέρες, οδηγώντας σε μείωση των εσόδων, απώλεια της εμπιστοσύνης των πελατών και ζημιά στην εικόνα των εταιριών. Αυτοί οι κίνδυνοι ασφάλειας και παραβίασης δεδομένων καθιστούν τις εταιρείες πιο αυστηρές στη διατήρηση του απορρήτου των δεδομένων περιορίζοντας την ανάπτυξη της αγοράς.

Με μια σημαντική δεξαμενή ταλέντων και υψηλή ποιότητα υπηρεσιών, το Ηνωμένο Βασίλειο είναι ένας από τους πιο ελκυστικούς προορισμούς εξωτερικής ανάθεσης πληροφορικής. Οι επενδύσεις χρηματοοικονομικής τεχνολογίας στο Ηνωμένο Βασίλειο είναι αξιοσημείωτες (Mordor Intelligence, 2022).

2.1.2 Ελλάδα

2.1.2.1 Πολιτικοί παράγοντες

Οι πολιτικοί παράγοντες διαδραματίζουν σημαντικό ρόλο στις επιχειρηματικές αποφάσεις, ειδικά εκείνοι που σχετίζονται με την ανάπτυξη των επιχειρήσεων και την περαιτέρω ανάπτυξη (Wheelen et al., 2017). Κάθε εταιρεία χρειάζεται ένα σταθερό πολιτικό περιβάλλον για να διαμορφώσει ένα μακροπρόθεσμο στρατηγικό σχέδιο. Κατά τη δεκαετία 2010-2020, η Ελλάδα κυβερνήθηκε από επτά διαφορετικούς πρωθυπουργούς (Παπανδρέου 2009-2011, Παπαδήμου 2011-2012, Πικραμένος 2012, Σαμαράς 2012-2015, Τσίπρας 2015 και 2015-2019, Θάνου, 2015, Μητσοτάκης, 2019-σήμερα) και ένας συνδυασμό έξι πολιτικών κομμάτων. Οικονομικά σκάνδαλα και σκάνδαλα όπως αυτό των υποκλοπών επιταχύνουν το ενδεχόμενο πρόωρων εκλογών και μάλιστα με ένα εκλογικό νόμο που ενδεχόμενα θα οδηγήσει σε επανάληψη τους και παρατεταμένη εκλογική περίοδο. Αυτά τα γεγονότα έχουν ως αποτέλεσμα ένα ασταθές πολιτικό περιβάλλον που συχνά λαμβάνει διαφορετικές αποφάσεις και ενέργειες σχετικά με την επιχειρηματική νομοθεσία και τους κανονισμούς. Αυτό μπορεί να αποτελέσει απειλή για κάθε επιχειρηματία και επενδυτή που θέλει να ξεκινήσει μια επιχείρηση στην Ελλάδα. Επιπρόσθετα η όξυνση του μεταναστατευτικού προβλήματος και η επιδείνωση των σχέσεων με την Τουρκία λειτουργούν αρνητικά στο επενδυτικό κλίμα. Οι παρεμβάσεις της κυβέρνησης στην αγορά και τα μέτρα τόνωσης της οικονομίας λόγω της πανδημίας οδήγησαν σε σωρεία διατάξεων που τροποποιούν το φορολογικό και το εργασιακό πλαίσιο της χώρας προκαλώντας σημαντικές αλλαγές στις εφαρμογές και τα συστήματα των επιχειρήσεων, με συνέπεια την ανάγκη άμεσων προσαρμογών και επικαιροποίηση των εφαρμογών και των συστημάτων πληροφορικής.

Από την άλλη πλευρά η ελληνική βιομηχανία λογισμικού διέρχεται μια περίοδο ταχείας ανάπτυξης, καθώς η πανδημία COVID-19 έχει επιταχύνει τη συνεχιζόμενη διαδικασία του ψηφιακού μετασχηματισμού των ελληνικών επιχειρήσεων. Η δυνητική ζήτηση που παραμένει ακάλυπτη στην Ελλάδα είναι υψηλή, δεδομένων των ιστορικά χαμηλών ποσοστών επενδύσεων σε υποδομές πληροφορικής και του κατακερματισμένου χαρακτήρα της αγοράς, λόγω της κυριαρχίας των μικρομεσαίων επιχειρήσεων.

Το Εθνικό Σχέδιο Ανάκαμψης και Ανθεκτικότητας (ΣΑΑ) που ξεκίνησε η ελληνική κυβέρνηση αναμένεται επίσης να δώσει σημαντική ώθηση στον κλάδο, καθώς πάνω από το 20% των εν λόγω κεφαλαίων θα διατεθεί για τη χρηματοδότηση του «ψηφιακού μετασχηματισμού» της ελληνικής οικονομίας έως το 2026. Τα κονδύλια του Ταμείου Ανάκαμψης δίνουν περαιτέρω ώθηση στην ήδη ανακάμπτουσα εγχώρια αγορά πληροφορικής. Τα μεγάλα έργα πληροφορικής του δημόσιου και ιδιωτικού τομέα ωθούν τις εταιρίες σε εξαγορές και συγχωνεύσεις που θα τους εξασφαλίσουν μεγαλύτερο επιχειρηματικό «εκτόπισμα».

2.1.2.2 Οικονομικοί παράγοντες

Το μακροοικονομικό περιβάλλον στο οποίο δραστηριοποιούνται οι εταιρείες πληροφορικής επηρεάζει σημαντικά την εξέλιξη των συνολικών εσόδων τους, καθώς οι πελάτες τους προέρχονται από όλο το φάσμα των κλάδων της ελληνικής οικονομίας. Ο ακόλουθος πίνακας απεικονίζει την εξέλιξη σημαντικών οικονομικών δεικτών από 2016 έως το 2021:

Πίνακας 4. Εξέλιξη σημαντικών οικονομικών δεικτών (σε δισεκατομμύρια ευρώ)

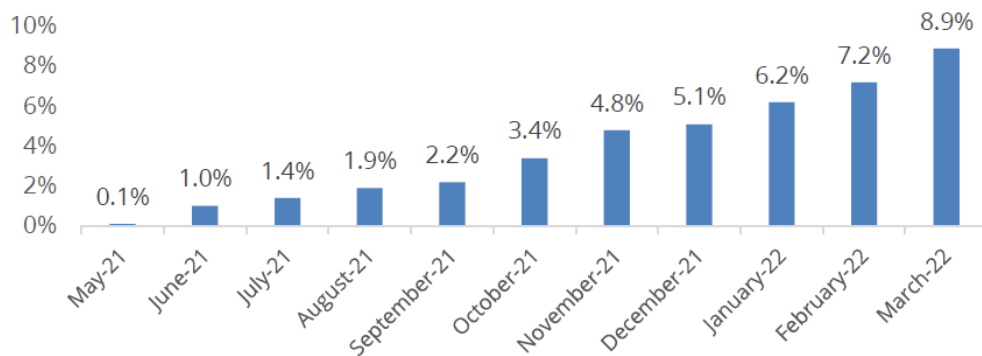
	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Εξέλιξη ΑΕΠ (σταθερές τιμές 2015)	-0,5%	+1,1%	+1,7%	+1,8%	-9,0%	+8,3%
Πληθωρισμός: Μέσος Ετήσιος	-0,8%	1,1%	0,6%	0,3%	-1,2%	1,2%
Παραγωγικότητα εργασίας (EU-27=100)**	73,7	74,2	71,0	70,5	66,5	n.a.
Ποσοστό ανεργίας	23,5%	21,5%	19,3%	17,3%	16,3%	14,7%
Δημόσιες επενδύσεις (% ΑΕΠ)**	3,6%	4,5%	3,2%	2,5%	3,1%	n.a.
Εξαγωγές (αγαθά- τρέχουσες τιμές)*	25,4	28,9	33,5	33,9	30,8	39,9
Εισαγωγές (αγαθά- τρέχουσες τιμές)*	42,3	47,3	54,1	55,7	48,9	64,2

Πηγή: Enterprise Greece (2022).

Με βάση τα στοιχεία που παρουσιάζονται, προβλέπεται ανάπτυξη για τα έτη μετά την πανδημία COVID-19. Ο Ακαθάριστος Σχηματισμός Κεφαλαίου και οι Άμεσες Ξένες Επενδύσεις δείχνουν όλο και πιο θετικό μακροοικονομικό περιβάλλον. Όσον αφορά τον πληθωρισμό, οι προβλέψεις για την εξέλιξή του έχουν αναθεωρηθεί σημαντικά προς τα πάνω σε σύγκριση με τις εκτιμήσεις για πτώση.

Η αύξηση αυτή οφείλεται στην επίδραση των υψηλών τιμών της ενέργειας, αλλά και στη διεύρυνση των πληθωριστικών πιέσεων σε άλλες κατηγορίες προϊόντων. Σύμφωνα με τα στοιχεία της ΕΛΣΤΑΤ, ο πληθωρισμός αυξήθηκε στο 8,9% τον Μάρτιο του 2022, καταγράφοντας τη μεγαλύτερη αύξηση από το 1997. Η έκρηξη του κόστους της ενέργειας ενισχύεται επίσης από τη γεωπολιτική κρίση στην Ευρώπη που προκλήθηκε από την κατάσταση στην Ουκρανία. Σημειώνεται ότι πάνω από το 40% των εισαγωγών φυσικού αερίου της Ελλάδας προέρχεται από τη Ρωσία με την πλειοψηφία να πηγαίνει στην παραγωγή ηλεκτρικής ενέργειας. Ωστόσο, ο τερματικός σταθμός ΥΦΑ της Ρεβυθούσας και η ευκολότερη πρόσβαση σε άλλους προμηθευτές από τη Βόρεια Αφρική μετριαίνουν, σε κάποιο βαθμό, τους κινδύνους της απότομης αύξησης των τιμών της ενέργειας στη χώρα.

Πίνακας 5. Πληθωρισμός



Πηγή: EUROXX securities (2022).

Παρά τις θετικές προβλέψεις για την πορεία της εγχώριας οικονομίας το 2022, οι ιδιαίτερες και δύσκολες συνθήκες που συνεχίζουν να επικρατούν σε διεθνές επίπεδο δημιουργούν προβλήματα και συμβάλλουν στη δημιουργία κλίματος αβεβαιότητας. Η αύξηση των επιπέδων των τιμών ήδη από το τέλος του 2021, η ενεργειακή κρίση και η απρόσμενη γεωπολιτική αναταραχή ανατρέπουν τις ισορροπίες στην ελληνική οικονομία, η οποία αναμένεται να επηρεάσει όλους τους τομείς της.

2.1.2.3 Κοινωνικοπολιτισμικοί παράγοντες

Οι κοινωνικοπολιτισμικοί παράγοντες μπορούν να επηρεάσουν σημαντικά τις επιχειρηματικές πρακτικές (Thornton et al. 2011) και, ως εκ τούτου, θα πρέπει να λαμβάνονται υπόψη κατά την ανάλυση του εξωτερικού περιβάλλοντος μιας βιομηχανίας. Με ποσοστό περίπου 57%, η Ελλάδα έχει σχετικά υψηλό δείκτη εξάρτησης. Ο δείκτης εξάρτησης είναι ένα μέτρο του κλάσματος του πληθυσμού που δεν είναι σε θέση να συντηρήσει τον εαυτό του σε σύγκριση με το κλάσμα του ενεργού πληθυσμού. Αν και ένας δείκτης εξάρτησης περίπου 50-60% δεν είναι κάτι ασυνήθιστο στις ανεπτυγμένες χώρες, μπορεί να εμποδίσει την ικανότητα της χώρας να ανακάμψει από τις οικονομικές αποτυχίες - καθώς λιγότερα άτομα παράγουν ΑΕΠ για τη χώρα.

Η κατάταξη της Ελλάδας, σύμφωνα με το δείκτη DESI 2022, όσον αφορά το ανθρώπινο κεφαλαίο, είναι στην 22^η θέση με βαθμολογία που υπολείπεται πάνω από 5 μονάδες από αυτή του μέσου όρου των 27 κρατών-μελών της ΕΕ. Όσον αφορά τα άτομα 16 - 24 ετών, που διαθέτουν τουλάχιστον βασικές ψηφιακές δεξιότητες, η Ελλάδα βρίσκεται πολύ ψηλά σε σχέση με το μέσο όρο της ΕΕ (71 %), με ποσοστό 88 %, παρά του ότι το ποσοστό των ατόμων, που διαθέτουν τουλάχιστον βασικές ψηφιακές δεξιότητες, ηλικίας 16-74 ετών, είναι στο 52 % και κοντά στον μέσο όρο της ΕΕ (54 %). Η χώρα συνεχίζει να υστερεί σε ειδικούς τεχνολογίας πληροφοριών και επικοινωνίας (ΤΠΕ), με ποσοστό 2,8 % έναντι του 4,5 % που αποτελεί τον μέσο όρο των 27 της ΕΕ. Χαμηλό επίσης (12 %) παραμένει το ποσοστό των ελληνικών επιχειρήσεων που κατήρτισαν το προσωπικό τους σε ΤΠΕ, το 2020 (European Commission, 2022).

Πίνακας 6. Δείκτης Ψηφιακής Οικονομίας και Κοινωνίας 2022

1 Ανθρώπινο κεφάλαιο	Ελλάδα		ΕΕ
	κατάταξη	βαθμολογία	βαθμολογία
ΔΕΙΚΤΗΣ DESI 2022	22	40,1	45,7

	Ελλάδα		ΕΕ	
	ΔΕΙΚΤΗΣ DESI 2020	ΔΕΙΚΤΗΣ DESI 2021	ΔΕΙΚΤΗΣ DESI 2022	ΔΕΙΚΤΗΣ DESI 2022
1α1 Τουλάχιστον βασικές ψηφιακές δεξιότητες % των ατόμων	ά.α.	ά.α.	52 % 2021	54 % 2021
1α2 Ψηφιακές δεξιότητες πέραν των βασικών % των ατόμων	ά.α.	ά.α.	22 % 2021	26 % 2021
1α3 Τουλάχιστον βασικές δεξιότητες δημιουργίας ψηφιακού περιεχομένου³ % των ατόμων	ά.α.	ά.α.	62 % 2021	66 % 2021
1β1 Ειδικοί ΤΠΕ % των εργαζομένων ηλικίας 15-74 ετών	2,0 % 2019	2,1 % 2020	2,8 % 2021	4,5 % 2021
1β2 Γυναίκες ειδικοί ΤΠΕ % των ειδικών στις ΤΠΕ	22 % 2019	29 % 2020	21 % 2021	19 % 2021
1β3 Επιχειρήσεις που παρέχουν κατάρτιση ΤΠΕ % των επιχειρήσεων	15 % 2019	12 % 2020	12 % 2020	20 % 2020
1β4 Πτυχιούχοι ΤΠΕ % των πτυχιούχων	3,1 % 2018	3,4 % 2019	3,5 % 2020	3,9 % 2020

Πηγή: European Commission (2022).

Η πανδημία εκτόξευσε τις αγορές από το διαδίκτυο. Σύμφωνα με έρευνα της Krataion Consulting (2020), κατά τη διάρκεια του lockdown, το 87% των ελληνικών επιχειρήσεων σημείωσε αύξηση πωλήσεων μέσω κινητού τηλεφώνου, και με το 60% των καταναλωτών να δηλώνει ότι θα συνεχίσει να πραγματοποιεί αγορές μέσω διαδικτύου, σχεδόν το σύνολο των επιχειρήσεων αναγκάστηκε να δημιουργήσουν ηλεκτρονικά καταστήματα ή/και να ενισχύσουν τη διαδικτυακή τους παρουσία.

Η υποχρεωτική εφαρμογή της τηλεργασίας υποχρέωσε τις επιχειρήσεις να προσαρμόσουν τα συστήματα πληροφορικής τους στη νέα κατάσταση και να επιταχύνουν την ψηφιακή τους μετάβαση. Επιπρόσθετα η πανδημία έδωσε ώθηση στην τηλεκαπαίδευση, με αποτέλεσμα την κάθετη απογείωση και την εδραίωση μιας αγοράς που συνεχίζει να ακμάζει.

2.1.2.4 Τεχνολογικοί παράγοντες

Τα τελευταία χρόνια, υπάρχει σημαντική πρόοδος στην ταχεία ευρυζωνική κάλυψη (η τιμή DESI του 2019 ήταν 66 %, ενώ η τιμή DESI του 2020 είναι 81 %), αλλά και πάλι, η Ελλάδα βρίσκεται κάτω από τον μέσο όρο της ΕΕ (η τιμή DESI 2020 είναι 86 %).

Όσον αφορά την κάλυψη 4G, η Ελλάδα (η τιμή DESI 2020 είναι 97%) υπερβαίνει τη μέση τιμή της ΕΕ (η τιμή DESI 2020 είναι 96%) κατά μία μονάδα. Σε αυτή την έκθεση, η Ελλάδα παίρνει

μηδέν στον δείκτη ετοιμότητας 5G (European Commission, 2020). Ωστόσο, υπήρξε σημαντική πρόοδος τα δύο τελευταία έτη, μετά τη δημοσίευση της έκθεσης European Commission (2022).

Η πανδημία COVID-19 έδωσε περαιτέρω ώθηση στην ενίσχυση του ψηφιακού μετασχηματισμού των δημόσιων υπηρεσιών. Στην ενιαία πύλη “Gov.gr”, που αποτελεί και την κύρια υπηρεσία της Ελλάδας φιλοξενούνται πάνω από 1.400 ψηφιακές δημόσιες υπηρεσίες.

Πέρα από τις οικονομικές αποτυχίες, η Ελλάδα εξακολουθεί να είναι μια πολύ καλά ανεπτυγμένη χώρα. Αυτό σημαίνει ότι διαθέτει αξιόλογη τεχνολογική υποδομή, από πολλές κεραιές κινητής τηλεφωνίας έως αξιόπιστα δίκτυα ισχύος. Ως εκ τούτου, οι ψηφιακοί νομάδες, οι νεοσύστατες εταιρείες τεχνολογίας και οι καθημερινοί πολίτες μπορούν όλοι να αξιοποιήσουν τη σύγχρονη τεχνολογία χάρη σε αυτήν την υποδομή.

Το 65% των επιχειρήσεων δηλώνουν ότι έχουν αναπτύξει ψηφιακά εργαλεία για τη λειτουργία της επιχείρησής τους. Ωστόσο, υπάρχει έλλειψη δυνατότητας χρήσης εργαλείων σχετικά με την τεχνητή νοημοσύνη, τις εφαρμογές για κινητά, την ηλεκτρονική τιμολόγηση, το cloud, το διαδίκτυο των αντικειμένων και την ανάλυση μεγάλων δεδομένων (Deirmentzoglou & Deirmentzoglou, 2022).

2.2 Ανάλυση πέντε δυνάμεων του Porter

Η ανάλυση πέντε δυνάμεων του Porter είναι ένα πλαίσιο που χρησιμοποιείται για την ανάλυση του ανταγωνιστικού περιβάλλοντος μιας βιομηχανίας (Dobbs, 2014). Το πλαίσιο περιλαμβάνει πέντε βασικούς παράγοντες που επηρεάζουν το ανταγωνιστικό τοπίο του κλάδου: την απειλή των νεοεισερχομένων, τη διαπραγματευτική ισχύ των αγοραστών, τη διαπραγματευτική ισχύ των προμηθευτών, την απειλή των υποκατάστατων και την ένταση του ανταγωνισμού. Αναλύοντας αυτούς τους παράγοντες, οι επιχειρήσεις μπορούν να κατανοήσουν καλύτερα τον κλάδο στον οποίο δραστηριοποιούνται και να λάβουν στρατηγικές αποφάσεις για τη βελτίωση της ανταγωνιστικότητάς τους. Το πλαίσιο χρησιμοποιείται ευρέως στην επιχειρηματική στρατηγική για την αξιολόγηση της ελκυστικότητας του κλάδου, τον εντοπισμό πιθανών ευκαιριών και απειλών και την τεκμηρίωση της λήψης αποφάσεων (Παπαδάκης, 2016).

2.2.1 Αγορά Πληροφορικής του Ηνωμένου Βασιλείου

Απειλή νεοεισερχομένων. Η αγορά πληροφορικής του Ηνωμένου Βασιλείου αντιμετωπίζει μέτρια έως υψηλή απειλή για τους νεοεισερχόμενους. Αυτό οφείλεται σε διάφορους παράγοντες, συμπεριλαμβανομένων των υψηλών απαιτήσεων αρχικού κεφαλαίου και των οικονομιών κλίμακας που απολαμβάνουν οι καθιερωμένες εταιρείες. Οι νεοεισερχόμενοι μπορεί να δυσκολευτούν να ανταγωνιστούν καθιερωμένες εταιρείες που έχουν δημιουργήσει ένα ισχυρό εμπορικό σήμα, φήμη και πελατειακή βάση με την πάροδο του χρόνου. Επιπλέον, πολλές καθιερωμένες εταιρείες πληροφορικής διαθέτουν υψηλά επίπεδα πνευματικής ιδιοκτησίας και τεχνολογικής εμπειρογνωμοσύνης. Οι φραγμοί εισόδου περιλαμβάνουν υψηλές απαιτήσεις αρχικού κεφαλαίου και οικονομίες κλίμακας, καθώς οι καθιερωμένες εταιρείες έχουν ήδη χτίσει ένα ισχυρό εμπορικό σήμα και φήμη. Παρόλα αυτά και ενώ η αγορά είναι σχετικά ώριμη, νέες εταιρείες μπορούν ακόμα να εισέλθουν στην αγορά και να ανταγωνιστούν τους υπάρχοντες παίκτες. Οι νεοεισερχόμενοι μπορούν να εισέλθουν στην αγορά πληροφορικής του Ηνωμένου Βασιλείου προσφέροντας νέα και καινοτόμα προϊόντα ή υπηρεσίες. Η άνοδος των λύσεων που βασίζονται στο υπολογιστικό νέφος και η αυξανόμενη ζήτηση για τεχνολογίες τεχνητής νοημοσύνης και μηχανικής μάθησης παρουσιάζουν ευκαιρίες για τους νεοεισερχόμενους. Το κόστος εισόδου στους συγκεκριμένους τομείς είναι σχετικά χαμηλό και οι νεοεισερχόμενοι ενδέχεται να είναι σε θέση να προσφέρουν χαμηλότερες τιμές και καλύτερες υπηρεσίες στους πελάτες από ό,τι οι καθιερωμένες εταιρείες. Αυτό μπορεί να επιτρέψει στους νεοεισερχόμενους να αποκτήσουν πρόσβαση στην αγορά και να διαταράξουν τον κλάδο (IBIS WORLD, 2022).

Η αγορά πληροφορικής του Ηνωμένου Βασιλείου είναι μια εξαιρετικά ανταγωνιστική βιομηχανία που εξελίσσεται συνεχώς με νέες τεχνολογίες και καινοτομίες. Αυτό σημαίνει ότι η αγορά είναι ευάλωτη στην απειλή των νεοεισερχομένων, γεγονός που μπορεί να επηρεάσει τη συνολική ανταγωνιστικότητα του κλάδου (IBIS WORLD, 2022).

Η απειλή των νεοεισερχομένων μπορεί επίσης να επηρεάσει τη συνολική ανταγωνιστικότητα της αγοράς πληροφορικής του Ηνωμένου Βασιλείου. Οι νεοεισερχόμενοι μπορεί να φέρουν νέες τεχνολογίες, καινοτομίες και επιχειρηματικά μοντέλα που προκαλούν τις καθιερωμένες εταιρείες να βελτιώσουν τις προσφορές τους. Αυτό μπορεί να δώσει ώθηση στην καινοτομία και να βελτιώσει τη συνολική ποιότητα των προϊόντων και των υπηρεσιών στην αγορά, προς όφελος των πελατών. Οι καθιερωμένες εταιρείες μπορεί να χρειαστεί να επενδύσουν περισσότερο στην έρευνα και την ανάπτυξη, το μάρκετινγκ και την εξυπηρέτηση πελατών για να παραμείνουν ανταγωνιστικές. Επιπλέον, ενδέχεται να αντιμετωπίσουν πιέσεις για χαμηλότερες τιμές για να ανταγωνιστούν τους νεοεισερχόμενους, γεγονός που μπορεί να επηρεάσει την κερδοφορία τους. Η απειλή των νεοεισερχομένων μπορεί επίσης να επηρεαστεί από το ρυθμιστικό περιβάλλον. Η αγορά πληροφορικής του Ηνωμένου Βασιλείου υπόκειται σε διάφορους κανονισμούς, όπως οι νόμοι περί προστασίας δεδομένων και απορρήτου, οι οποίοι μπορούν να δημιουργήσουν φραγμούς εισόδου για νέες εταιρείες. Το κόστος συμμόρφωσης μπορεί να είναι υψηλό, γεγονός που μπορεί να αποτελέσει αποτρεπτικό παράγοντα για τους νεοεισερχόμενους (Carobianco, 2022).

Η διαπραγματευτική δύναμη των αγοραστών. Αναφέρεται στον βαθμό επιρροής που ασκούν οι πελάτες στην τιμολόγηση και την ποιότητα των αγαθών και των υπηρεσιών σε μια συγκεκριμένη αγορά. Στην αγορά πληροφορικής του Ηνωμένου Βασιλείου, οι αγοραστές είναι οργανισμοί και άτομα που αγοράζουν διάφορα προϊόντα και υπηρεσίες πληροφορικής, όπως υλικό, λογισμικό, εξοπλισμό δικτύωσης και συμβουλευτικές υπηρεσίες.

Η διαπραγματευτική ισχύς των αγοραστών στην αγορά πληροφορικής του Ηνωμένου Βασιλείου είναι σχετικά υψηλή λόγω διαφόρων παραγόντων. Πρώτον, υπάρχει υψηλός βαθμός ανταγωνισμού μεταξύ των πωλητών και των προμηθευτών πληροφορικής, γεγονός που δίνει στους αγοραστές ένα ευρύτερο φάσμα επιλογών για να διαλέξουν. Αυτός ο ανταγωνισμός οδηγεί επίσης σε χαμηλότερες τιμές και προϊόντα υψηλότερης ποιότητας, καθώς οι πωλητές επιδιώκουν να διαφοροποιηθούν και να αποκτήσουν ανταγωνιστικό πλεονέκτημα. Δεύτερον, οι αγοραστές στην αγορά πληροφορικής του Ηνωμένου Βασιλείου είναι συχνά μεγάλοι οργανισμοί με σημαντική αγοραστική δύναμη, γεγονός που τους δίνει τη δυνατότητα να διαπραγματεύονται ευνοϊκές τιμές και όρους με τους προμηθευτές. Οι μεγάλοι οργανισμοί μπορεί επίσης να έχουν

εσωτερικά τμήματα πληροφορικής ή τεχνικό προσωπικό που μπορούν να αξιολογούν ανεξάρτητα προϊόντα και υπηρεσίες, αυξάνοντας περαιτέρω τη διαπραγματευτική τους ισχύ.

Τρίτον, το διαδίκτυο και οι ψηφιακές τεχνολογίες έχουν διευκολύνει τους αγοραστές να ερευνούν και να συγκρίνουν προϊόντα και υπηρεσίες πληροφορικής, παρέχοντάς τους περισσότερες πληροφορίες και διαφάνεια στη διαδικασία αγοράς. Αυτό διευκολύνει τους αγοραστές να εντοπίζουν τα καλύτερα προϊόντα και υπηρεσίες στις καλύτερες τιμές, γεγονός που ασκεί περαιτέρω πίεση στους προμηθευτές να προσφέρουν ανταγωνιστικές τιμές και προϊόντα υψηλής ποιότητας.

Ωστόσο, υπάρχουν επίσης ορισμένοι παράγοντες που μειώνουν τη διαπραγματευτική ισχύ των αγοραστών στην αγορά πληροφορικής του Ηνωμένου Βασιλείου. Πρώτον, ορισμένα προϊόντα και υπηρεσίες πληροφορικής μπορεί να είναι πολύπλοκα και εξειδικευμένα, γεγονός που μπορεί να περιορίσει τον αριθμό των πωλητών και των προμηθευτών που μπορούν να τα προσφέρουν. Αυτό μπορεί να μειώσει τον ανταγωνισμό και τη διαπραγματευτική ισχύ των αγοραστών σε αυτές τις εξειδικευμένες αγορές. Δεύτερον, ορισμένα προϊόντα και υπηρεσίες πληροφορικής μπορεί να είναι κρίσιμα για τις λειτουργίες των οργανισμών, γεγονός που μπορεί να μειώσει την προθυμία τους να αλλάξουν προμηθευτές ή να διαπραγματευτούν επιθετικά στην τιμή.

Συνοψίζοντας, η διαπραγματευτική ισχύς των αγοραστών στην αγορά πληροφορικής του Ηνωμένου Βασιλείου είναι σχετικά υψηλή λόγω του ανταγωνιστικού τοπίου, της μεγάλης αγοραστικής δύναμης των αγοραστών και της ευκολίας έρευνας και σύγκρισης προϊόντων και υπηρεσιών. Ωστόσο, εξειδικευμένα και κρίσιμα προϊόντα και υπηρεσίες ενδέχεται να περιορίσουν τη διαπραγματευτική ισχύ των αγοραστών σε ορισμένες εξειδικευμένες αγορές (Global Data, 2022).

Η διαπραγματευτική ισχύς των προμηθευτών. Αναφέρεται στο βαθμό επιρροής που έχουν οι προμηθευτές στην τιμολόγηση, την ποιότητα και τη διαθεσιμότητα αγαθών και υπηρεσιών σε μια συγκεκριμένη αγορά. Στην αγορά πληροφορικής του Ηνωμένου Βασιλείου, οι προμηθευτές είναι εταιρείες και άτομα που παρέχουν διάφορα προϊόντα και υπηρεσίες πληροφορικής, όπως υλικό, λογισμικό, εξοπλισμό δικτύωσης και συμβουλευτικές υπηρεσίες σε πελάτες.

Η διαπραγματευτική ισχύς των προμηθευτών στην αγορά πληροφορικής του Ηνωμένου Βασιλείου είναι σχετικά χαμηλή λόγω διαφόρων παραγόντων. Πρώτον, η αγορά πληροφορικής είναι ιδιαίτερα ανταγωνιστική, με μεγάλο αριθμό πωλητών και προμηθευτών που προσφέρουν ένα ευρύ φάσμα προϊόντων και υπηρεσιών. Αυτό το υψηλό επίπεδο ανταγωνισμού οδηγεί σε χαμηλότερες τιμές και προϊόντα υψηλότερης ποιότητας, καθώς οι προμηθευτές επιδιώκουν να διαφοροποιηθούν και να αποκτήσουν ανταγωνιστικό πλεονέκτημα.

Δεύτερον, οι αγοραστές στην αγορά πληροφορικής του Ηνωμένου Βασιλείου είναι συχνά μεγάλοι οργανισμοί με σημαντική αγοραστική δύναμη, γεγονός που τους δίνει τη δυνατότητα να διαπραγματεύονται ευνοϊκές τιμές και όρους με τους προμηθευτές. Οι μεγάλοι οργανισμοί μπορεί επίσης να έχουν εσωτερικά τμήματα πληροφορικής ή τεχνικό προσωπικό που μπορούν να αξιολογούν ανεξάρτητα προϊόντα και υπηρεσίες, αυξάνοντας περαιτέρω τη διαπραγματευτική τους ισχύ.

Τρίτον, οι εξελίξεις στην ψηφιακή τεχνολογία έχουν διευκολύνει τους αγοραστές να ερευνούν και να συγκρίνουν προϊόντα και υπηρεσίες πληροφορικής, παρέχοντάς τους περισσότερες πληροφορίες και διαφάνεια στη διαδικασία αγοράς. Αυτό διευκολύνει τους αγοραστές να εντοπίζουν τα καλύτερα προϊόντα και υπηρεσίες στις καλύτερες τιμές, γεγονός που ασκεί περαιτέρω πίεση στους προμηθευτές να προσφέρουν ανταγωνιστικές τιμές και προϊόντα υψηλής ποιότητας.

Ωστόσο, υπάρχουν επίσης ορισμένοι παράγοντες που αυξάνουν τη διαπραγματευτική ισχύ των προμηθευτών στην αγορά πληροφορικής του Ηνωμένου Βασιλείου. Πρώτον, ορισμένα προϊόντα και υπηρεσίες πληροφορικής μπορεί να είναι πολύπλοκα και εξειδικευμένα, γεγονός που μπορεί να περιορίσει τον αριθμό των προμηθευτών που μπορούν να τα προσφέρουν. Αυτό μπορεί να μειώσει τον ανταγωνισμό και τη διαπραγματευτική ισχύ των αγοραστών σε αυτές τις εξειδικευμένες αγορές. Δεύτερον, ορισμένοι προμηθευτές ενδέχεται να έχουν αποκλειστικές συμβάσεις ή ιδιόκτητες τεχνολογίες που τους παρέχουν πλεονέκτημα έναντι των ανταγωνιστών τους. Αυτό μπορεί να τους δώσει μεγαλύτερη επιρροή στις διαπραγματεύσεις με τους αγοραστές και να περιορίσει τη διαπραγματευτική ισχύ των αγοραστών.

Τέλος, η αγορά πληροφορικής του Ηνωμένου Βασιλείου επηρεάζεται από τις παγκόσμιες τάσεις, με πολλά προϊόντα και υπηρεσίες πληροφορικής να κατασκευάζονται και να παρέχονται από εταιρείες που εδρεύουν σε άλλες χώρες. Αλλαγές στις συναλλαγματικές ισοτιμίες ή γεωπολιτικά γεγονότα ενδέχεται να επηρεάσουν τη διαθεσιμότητα ή την τιμολόγηση προϊόντων και υπηρεσιών πληροφορικής, δίνοντας στους προμηθευτές πλεονέκτημα στις διαπραγματεύσεις με τους αγοραστές.

Συνολικά, η διαπραγματευτική ισχύς των προμηθευτών στην αγορά πληροφορικής του Ηνωμένου Βασιλείου είναι σχετικά χαμηλή λόγω της εξαιρετικά ανταγωνιστικής φύσης της αγοράς, της μεγάλης αγοραστικής δύναμης των αγοραστών και της ευκολίας έρευνας και σύγκρισης προϊόντων και υπηρεσιών. Ωστόσο, οι εξειδικευμένες αγορές, οι ιδιόκτητες τεχνολογίες και τα γεγονότα που διαδραματίζονται στη διεθνή σκηνή ενδέχεται να αυξήσουν τη διαπραγματευτική ισχύ των προμηθευτών σε ορισμένες περιπτώσεις (Global Data, 2022).

Η απειλή των υποκατάστατων. Αναφέρεται στον βαθμό στον οποίο εναλλακτικά προϊόντα ή υπηρεσίες μπορούν να καταστούν βιώσιμη επιλογή για τους πελάτες σε μια συγκεκριμένη αγορά. Στην αγορά πληροφορικής του Ηνωμένου Βασιλείου, τα υποκατάστατα μπορεί να είναι προϊόντα ή υπηρεσίες που προσφέρουν παρόμοια λειτουργικότητα ή καλύπτουν παρόμοιες ανάγκες με τα προϊόντα και τις υπηρεσίες πληροφορικής που διατίθενται επί του παρόντος στην αγορά.

Η απειλή των υποκατάστατων στην αγορά πληροφορικής του Ηνωμένου Βασιλείου είναι σχετικά υψηλή λόγω διαφόρων παραγόντων. Πρώτον, ο ταχύς ρυθμός της τεχνολογικής καινοτομίας και ανάπτυξης σημαίνει ότι νέα προϊόντα και υπηρεσίες εισάγονται συνεχώς στην αγορά. Αυτά τα νέα προϊόντα και υπηρεσίες μπορεί να προσφέρουν παρόμοια ή ακόμη και ανώτερη λειτουργικότητα με τα υπάρχοντα προϊόντα και υπηρεσίες, γεγονός που μπορεί να οδηγήσει τους πελάτες να στραφούν στις νέες εναλλακτικές λύσεις.

Δεύτερον, το διαδίκτυο και οι ψηφιακές τεχνολογίες έχουν διευκολύνει την πρόσβαση των πελατών σε πληροφορίες και πόρους που προηγουμένως ήταν διαθέσιμοι μόνο μέσω προϊόντων και υπηρεσιών πληροφορικής.

Τρίτον, οι αλλαγές στη συμπεριφορά των καταναλωτών μπορεί επίσης να αυξήσουν την απειλή των υποκατάστατων στην αγορά πληροφορικής του Ηνωμένου Βασιλείου. Ωστόσο, υπάρχουν επίσης ορισμένοι παράγοντες που μειώνουν την απειλή των υποκατάστατων στην αγορά πληροφορικής του Ηνωμένου Βασιλείου. Πρώτον, ορισμένα προϊόντα και υπηρεσίες πληροφορικής είναι εξαιρετικά εξειδικευμένα και δεν μπορούν εύκολα να αντικατασταθούν από υποκατάστατα. Δεύτερον, πολλά προϊόντα και υπηρεσίες πληροφορικής είναι κρίσιμα για τις λειτουργίες των επιχειρήσεων και των οργανισμών, καθιστώντας δύσκολο για τους πελάτες να στραφούν σε υποκατάστατα χωρίς σημαντική διακοπή. Για παράδειγμα, ένας μεγάλος οργανισμός ενδέχεται να μην είναι σε θέση να αντικαταστήσει εύκολα ολόκληρη την υποδομή πληροφορικής του χωρίς σημαντικό χρόνο διακοπής λειτουργίας ή κόστος. Τέλος, πολλά προϊόντα και υπηρεσίες πληροφορικής είναι βαθιά ενσωματωμένα στις ροές εργασίας και τις διαδικασίες των επιχειρήσεων και των οργανισμών, καθιστώντας δύσκολο για τους πελάτες να στραφούν σε εναλλακτικές λύσεις χωρίς σημαντική επανεκπαίδευση ή αλλαγές στη διαδικασία.

Συνολικά, η απειλή των υποκατάστατων στην αγορά πληροφορικής του Ηνωμένου Βασιλείου είναι σχετικά υψηλή λόγω του γρήγορου ρυθμού της τεχνολογικής καινοτομίας, των αλλαγών στη συμπεριφορά των καταναλωτών και της ευκολίας πρόσβασης σε εναλλακτικά προϊόντα και υπηρεσίες. Ωστόσο, η εξειδικευμένη φύση ορισμένων προϊόντων και υπηρεσιών πληροφορικής, η κρίσιμότητα της υποδομής πληροφορικής για τις επιχειρήσεις και η ενσωμάτωση προϊόντων και υπηρεσιών πληροφορικής σε επιχειρηματικές ροές εργασίας και διαδικασίες ενδέχεται να περιορίσουν την απειλή υποκατάστατων σε ορισμένες περιπτώσεις (Global Data, 2022).

Ένταση του ανταγωνισμού. Αναφέρεται στο βαθμό ανταγωνισμού μεταξύ των επιχειρήσεων που δραστηριοποιούνται στην αγορά. Η αγορά πληροφορικής στο Ηνωμένο Βασίλειο είναι ιδιαίτερα ανταγωνιστική, με μεγάλο αριθμό πωλητών και προμηθευτών που προσφέρουν ένα ευρύ φάσμα προϊόντων και υπηρεσιών. Ο ανταγωνιστικός ανταγωνισμός επηρεάζεται από διάφορους παράγοντες, όπως το μέγεθος της αγοράς, ο ρυθμός ανάπτυξης και η διαφοροποίηση των προϊόντων.

Η αγορά πληροφορικής του Ηνωμένου Βασιλείου είναι μια από τις πιο προηγμένες και δυναμικές στον κόσμο. Περιλαμβάνει ένα ευρύ φάσμα εταιρειών και τομέων, συμπεριλαμβανομένης της ανάπτυξης λογισμικού, της κατασκευής υλικού, της παροχής συμβουλών πληροφορικής και των τηλεπικοινωνιών. Η βιομηχανία πληροφορικής του Ηνωμένου Βασιλείου συνεισφέρει σημαντικά στην οικονομία της χώρας, δημιουργώντας έσοδα περίπου 140 δισεκατομμυρίων λιρών το 2021 (Global Data, 2022).

Μερικές από τις κύριες εταιρείες που δραστηριοποιούνται στον κλάδο της πληροφορικής του Ηνωμένου Βασιλείου περιλαμβάνουν:

IBM UK: Η IBM UK είναι κορυφαίος πάροχος υπηρεσιών και λύσεων πληροφορικής στο Ηνωμένο Βασίλειο. Η εταιρεία προσφέρει ένα ευρύ φάσμα υπηρεσιών, συμπεριλαμβανομένου του cloud computing, της τεχνητής νοημοσύνης και της ασφάλειας στον κυβερνοχώρο.

Capgemini UK: Η Capgemini UK είναι μια παγκόσμια εταιρεία συμβούλων πληροφορικής που παρέχει μια σειρά από υπηρεσίες, συμπεριλαμβανομένων των συμβουλευτικών υπηρεσιών τεχνολογίας, του ψηφιακού μετασχηματισμού και της εξωτερικής ανάθεσης.

Kainos Group plc: Η Kainos είναι μια εταιρεία ψηφιακών υπηρεσιών με έδρα το Μπέλφαστ της Βόρειας Ιρλανδίας. Η εταιρεία προσφέρει μια σειρά υπηρεσιών, συμπεριλαμβανομένης της ανάπτυξης λογισμικού, του ψηφιακού μετασχηματισμού και του cloud computing.

BT Group plc: Η BT Group είναι μια εταιρεία τηλεπικοινωνιών που προσφέρει μια σειρά υπηρεσιών, συμπεριλαμβανομένων υπηρεσιών σταθερής και κινητής τηλεφωνίας, ευρυζωνικού διαδικτύου και συμβουλευτικών υπηρεσιών πληροφορικής.

Sage Group plc: Η Sage Group είναι μια εταιρεία λογισμικού που παρέχει λύσεις λογιστικής, μισθοδοσίας και επεξεργασίας πληρωμών για επιχειρήσεις (Global Data, 2022).

Όσον αφορά την κατάταξη με βάση τα κέρδη, η IBM UK και η BT Group συγκαταλέγονται στις κορυφαίες εταιρείες στον κλάδο της πληροφορικής του Ηνωμένου Βασιλείου. Ωστόσο, όσον αφορά τον αριθμό των εργαζομένων, η Capgemini UK είναι η μεγαλύτερη εταιρεία, με πάνω από

16.000 εργαζόμενους. Η Kainos, από την άλλη, έχει πάνω από 2.000 εργαζόμενους και είναι μια σχετικά μικρότερη εταιρεία σε σύγκριση με τις άλλες που αναφέρθηκαν.

Η αγορά πληροφορικής του Ηνωμένου Βασιλείου συμβάλλει σημαντικά στην οικονομία του Ηνωμένου Βασιλείου, με υψηλό ρυθμό ανάπτυξης και σημαντικό μερίδιο στην παγκόσμια αγορά πληροφορικής. Η αγορά χαρακτηρίζεται από μεγάλο αριθμό παικτών, συμπεριλαμβανομένων πολυεθνικών εταιρειών, τοπικών προμηθευτών και εξειδικευμένων παικτών. Αυτό το υψηλό επίπεδο ανταγωνισμού σημαίνει ότι οι εταιρείες πρέπει συνεχώς να καινοτομούν, να διαφοροποιούνται και να προσφέρουν ανταγωνιστικές τιμές για να διατηρήσουν το μερίδιο αγοράς τους (Mordor Intelligence, 2022).

Ένας από τους βασικούς παράγοντες που οδηγούν την ανταγωνιστική αντιπαλότητα στην αγορά πληροφορικής του Ηνωμένου Βασιλείου είναι ο ρυθμός της τεχνολογικής αλλαγής. Νέες τεχνολογίες και προϊόντα αναπτύσσονται συνεχώς, γεγονός που μπορεί να προσφέρει ανταγωνιστικό πλεονέκτημα σε εταιρείες που είναι σε θέση να προσαρμοστούν γρήγορα και να εφαρμόσουν αυτές τις τεχνολογίες. Για παράδειγμα, η μετάβαση στο υπολογιστικό νέφος υπήρξε σημαντική κινητήρια δύναμη του ανταγωνισμού, με τις εταιρείες να αγωνίζονται να προσφέρουν νέα προϊόντα και υπηρεσίες που βασίζονται στο cloud.

Ένας άλλος παράγοντας που συμβάλλει στην ανταγωνιστική αντιπαλότητα στην αγορά πληροφορικής του Ηνωμένου Βασιλείου είναι η εστίαση στην καινοτομία και τη διαφοροποίηση των προϊόντων. Οι εταιρείες που είναι σε θέση να προσφέρουν μοναδικά ή εξειδικευμένα προϊόντα ή υπηρεσίες μπορεί να έχουν ανταγωνιστικό πλεονέκτημα έναντι των ανταγωνιστών τους. Για παράδειγμα, οι εταιρείες που ειδικεύονται στην ασφάλεια στον κυβερνοχώρο ή την τεχνητή νοημοσύνη ενδέχεται να είναι σε θέση να διαφοροποιηθούν από τους γενικότερους παρόχους υπηρεσιών πληροφορικής, επιτρέποντάς τους να στοχεύουν συγκεκριμένες αγορές και πελάτες (Mordor Intelligence, 2022).

Η τιμολόγηση είναι ένας άλλος βασικός παράγοντας που επηρεάζει τον ανταγωνισμό στην αγορά πληροφορικής του Ηνωμένου Βασιλείου. Το υψηλό επίπεδο ανταγωνισμού στην αγορά σημαίνει ότι η τιμολόγηση είναι συχνά επιθετική, με τις εταιρείες να ανταγωνίζονται για να προσφέρουν τις καλύτερες προσφορές και τις χαμηλότερες τιμές. Αυτό μπορεί να ασκήσει πίεση στα περιθώρια κέρδους, αλλά και να ωφελήσει τους πελάτες μειώνοντας τις τιμές.

Οι συγχωνεύσεις και οι εξαγορές είναι επίσης συχνές στην αγορά πληροφορικής του Ηνωμένου Βασιλείου, με τις μεγαλύτερες εταιρείες να επιδιώκουν να αποκτήσουν ανταγωνιστικό πλεονέκτημα αποκτώντας μικρότερους, εξειδικευμένους παίκτες. Αυτή η ενοποίηση της αγοράς

μπορεί να περιορίσει τον αριθμό των παραγόντων στην αγορά, αλλά μπορεί επίσης να οδηγήσει σε αυξημένο ανταγωνισμό μεταξύ μεγαλύτερων και πιο κυρίαρχων παραγόντων.

Συνολικά, ο ανταγωνισμός στην αγορά πληροφορικής του Ηνωμένου Βασιλείου είναι έντονος, με μεγάλο αριθμό παικτών να ανταγωνίζονται για μερίδιο αγοράς. Παράγοντες όπως η τεχνολογική αλλαγή, η καινοτομία, η τιμολόγηση και η ενοποίηση της αγοράς συμβάλλουν στο υψηλό επίπεδο ανταγωνισμού. Οι εταιρείες που είναι σε θέση να διαφοροποιηθούν, να προσαρμοστούν στις αλλαγές και να προσφέρουν ανταγωνιστικές τιμές είναι πιο πιθανό να επιτύχουν σε αυτήν την προκλητική και δυναμική αγορά (Mordor Intelligence, 2022).

Συμπερασματικά, η αγορά πληροφορικής του Ηνωμένου Βασιλείου είναι ένας ιδιαίτερα ανταγωνιστικός κλάδος με μέτρια έως υψηλή απειλή νεοεισερχομένων, υψηλή διαπραγματευτική ισχύ των αγοραστών, μέτρια διαπραγματευτική ισχύ των προμηθευτών, υψηλή απειλή υποκατάστατων και υψηλό επίπεδο ανταγωνισμού. Οι εταιρείες στην αγορά πληροφορικής του Ηνωμένου Βασιλείου πρέπει να είναι σε θέση να διαφοροποιούνται, να προσφέρουν προϊόντα και υπηρεσίες υψηλής ποιότητας και να παρέχουν ανταγωνιστικές τιμές για να παραμείνουν μπροστά από τον ανταγωνισμό (Global Data, 2022).

2.2.2 Αγορά Πληροφορικής της Ελλάδας

Απειλή νεοεισερχομένων. Η ελληνική αγορά πληροφορικής έχει σημειώσει σημαντική αύξηση του αριθμού των νεοεισερχόμενων τα τελευταία χρόνια. Αυτό οφείλεται στην ανάπτυξη της ελληνικής οικονομίας και στην αυξανόμενη ζήτηση για υπηρεσίες πληροφορικής. Η απειλή των νεοεισερχομένων είναι υψηλή στην ελληνική αγορά πληροφορικής, καθώς υπάρχουν χαμηλοί φραγμοί εισόδου. Η πληροφορική είναι ένας κλάδος που απαιτεί σχετικά χαμηλή αρχική επένδυση και υπάρχει χαμηλό κόστος εισόδου για νέες επιχειρήσεις. Επιπλέον, η αγορά πληροφορικής είναι σχετικά κατακερματισμένη και υπάρχουν πολλές μικρές και μεσαίες επιχειρήσεις που δραστηριοποιούνται στον κλάδο. Αυτό δημιουργεί ένα περιβάλλον όπου οι νεοεισερχόμενοι μπορούν γρήγορα να κερδίσουν μερίδιο αγοράς σε συγκεκριμένους τομείς και να ανταγωνιστούν καθιερωμένες εταιρίες του χώρου. Η δημιουργία φραγμών εισόδου στους νεοεισερχόμενους από τις καθιερωμένες επιχειρήσεις γίνεται μέσω της δημιουργίας ανταγωνιστικών πλεονεκτημάτων, που επιτυγχάνονται μέσω της διαφοροποίησης και της αξιοποίησης του ισχυρού εμπορικού τους σήματος. Οι καθιερωμένες επιχειρήσεις διαφοροποιούνται προσφέροντας εξειδικευμένες υπηρεσίες πληροφορικής, αναπτύσσοντας και παραμετροποιώντας το ιδιόκτητο λογισμικό τους και δημιουργώντας στρατηγικές συνεργασίες με άλλες επιχειρήσεις. Εκμεταλλεύονται δε το ισχυρό εμπορικό σήμα τους επενδύοντας στο

μάρκετινγκ και τη διαφήμιση, δημιουργώντας μια θετική εμπειρία πελατών και αναπτύσσοντας μια φήμη για υπηρεσίες υψηλής ποιότητας. Τέλος, οι καθιερωμένες επιχειρήσεις δημιουργούν φραγμούς εισόδου επενδύοντας στην έρευνα και την ανάπτυξη, αποκτώντας διπλώματα ευρεσιτεχνίας και χτίζοντας ισχυρές σχέσεις με προμηθευτές και πελάτες (ICAP, 2020).

Οι τομείς του κλάδου πληροφορικής που δραστηριοποιείται η EPSILON NET είναι γνωστός για τα υψηλά περιθώρια κέρδους του, γεγονός που τον καθιστά ιδιαίτερα ελκυστικό. Η είσοδος νεοεισερχομένων αποτελεί σοβαρή απειλή, καθώς αυξάνει τον ήδη έντονο ανταγωνισμό. Η ανάγκη για ένα αρκετά μεγάλο κεφάλαιο κίνησης είναι υψηλή, οι υφιστάμενες αλλά και οι μικρότερες επιχειρήσεις έχουν πλεονεκτήματα κόστους λόγω των οικονομιών κλίμακας που τους προσφέρουν οι εγκαταστάσεις τους στις βάσεις των πελατών τους, η πιθανή πρόσβασής τους σε πιο συμφέρουσες λύσεις προμηθευτών και πιθανές στρατηγικές συνεργασίες, η εκτεταμένη παρουσία τους στον κλάδο, η τεχνογνωσία τους και η πιθανή πρόσβαση σε μοναδικούς πόρους. Ως εκ τούτου παρά του ότι η αγορά επεκτείνεται γρήγορα, υπάρχουν σημαντικοί φραγμοί εισόδου για τον κλάδο στον οποίο δραστηριοποιείται η εταιρία και η επέκταση των ανταγωνιστικών επιχειρήσεων αποτελεί έναν επιπρόσθετο φραγμό για πιθανούς νεοεισερχόμενους. Είναι δύσκολο για τους νέους παίκτες της βιομηχανίας να εισέλθουν λόγω των οικονομιών κλίμακας που καθιέρωσαν ηγέτες της βιομηχανίας, όπως η EPSILON-NET, η Quest, η Profile κ.λπ., και έχουν χτίσει λόγω της παρατεταμένης ενασχόλησής τους με τις εγχώριες επιχειρήσεις. Με βάση τα προαναφερθέντα, η απειλή θεωρείται μέτρια δεδομένης της απροσδόκητης αύξησης της ζήτησης, που επέφερε η πανδημία, για αυτές τις υπηρεσίες (EUROXX securities, 2022).

Η διαπραγματευτική δύναμη των αγοραστών. Η διαπραγματευτική ισχύς των αγοραστών στην ελληνική αγορά πληροφορικής, όσον αφορά τα έτοιμα πακέτα λογισμικού είναι σχετικά υψηλή. Οι αγοραστές έχουν ένα ευρύ φάσμα παρόχων υπηρεσιών πληροφορικής για να διαλέξουν και μπορούν εύκολα να αλλάξουν μεταξύ παρόχων. Επιπλέον, η αγορά πληροφορικής είναι ιδιαίτερα ανταγωνιστική, γεγονός που δίνει στους αγοραστές περισσότερη δύναμη να διαπραγματεύονται σχετικά με την τιμή και την ποιότητα των υπηρεσιών. Οι αγοραστές μπορούν επίσης να χρησιμοποιήσουν το Διαδίκτυο για να συγκρίνουν τιμές και υπηρεσίες, γεγονός που τους διευκολύνει να βρουν την καλύτερη προσφορά. Η αντιμετώπιση της διαπραγματευτικής δύναμης των αγοραστών, επιτυγχάνεται μέσω της άριστης εξυπηρέτησης πελατών, των γρήγορων χρόνων απόκρισης και των υψηλής ποιότητας υπηρεσιών πληροφορικής.

Η διαπραγματευτική ισχύ των αγοραστών στις εφαρμογές πληροφορικής, που κατασκευάζονται ή παραμετροποιούνται σύμφωνα με τις ιδιαίτερες ανάγκες τους, διαμορφώνεται ανάλογα με το μέγεθος τους. Συνεπώς η διαπραγματευτική ισχύ των μεγάλων πελατών είναι μεγαλύτερη από

αυτή των μικρότερων επιχειρήσεων. Οι επιχειρήσεις διαφοροποιούνται επίσης προσφέροντας εξειδικευμένες υπηρεσίες που ανταποκρίνονται στις μοναδικές ανάγκες των πελατών τους. Η ισχύς των αγοραστών είναι μικρή, όσον αφορά τις υπηρεσίες ανάπτυξης επεκτάσεων σε υφιστάμενες εφαρμογές, την παραμετροποίηση και την υποστήριξη τους αφού συνδέονται άρρηκτα με την εταιρία παραγωγής τους.

Οι ελληνικές επιχειρήσεις που παρέχουν λογιστικές υπηρεσίες αναζητούν συνεργασίες με επιχειρήσεις που μπορεί να τις βοηθήσουν να κάνουν τη δουλειά τους πιο αποτελεσματικά και εύκολα στον σύγχρονο επιχειρηματικό κόσμο. Είναι υπεύθυνες για μια ποικιλία διαδικασιών και φορολογικών απαιτήσεων για λογαριασμό των πελατών τους. Είναι επιφορτισμένες να ενημερώνονται διαρκώς για τις όποιες αλλαγές στο θεσμικό εργατικό και φορολογικό πλαίσιο και ως εκ τούτου να εφαρμόζουν την πιο πρόσφατη νομοθεσία. Η επίτευξη αυτών δεν μπορεί να γίνει χωρίς τη βοήθεια αξιόπιστων, εξειδικευμένων εταιρειών με συνεπή παρουσία στην ελληνική αγορά. Συνεπώς στους τομείς του κλάδου της πληροφορικής που εξειδικεύεται η EPSILON NET η διαπραγματευτική ισχύς των αγοραστών θεωρείται μέτρια. Τέλος, οι επιχειρήσεις που δραστηριοποιούνται στους συγκεκριμένους τομείς δομούν μακροχρόνιες σχέσεις με τους πελάτες τους προσφέροντας προγράμματα αφοσίωσης και άλλα κίνητρα (EUROXX securities, 2022).

Η διαπραγματευτική ισχύς των προμηθευτών. Η εξάρτηση των εταιριών από συγκεκριμένες τεχνολογίες και λύσεις (π.χ. υπολογιστικού νέφους, τεχνητής νοημοσύνης κ.λπ.) μεγάλων εταιριών (Microsoft, Google κ.λπ.) καθώς και πλατφορμών ανάπτυξης τις καθιστά ευάλωτες στους μεγάλους διεθνικούς προμηθευτές της αγοράς. Με δεδομένο ότι τα προϊόντα και υπηρεσίες των εν λόγω προμηθευτών αποτελούν το μεγαλύτερο ποσοστό του κόστους τους, το κόστος αλλαγής προμηθευτή είναι ιδιαίτερα υψηλό, καθώς και ο κίνδυνος η ισχύς των προμηθευτών είναι υψηλή. Η μείωση της διαπραγματευτικής ισχύος των προμηθευτών, επιτυγχάνεται από τις επιχειρήσεις που δραστηριοποιούνται στον κλάδο με την εστίαση στην οικοδόμηση ισχυρών σχέσεων με τους προμηθευτές τους μέσω τακτικής επικοινωνίας, έγκαιρης πληρωμής λογαριασμών και της σύναψης μακροπρόθεσμων συμβάσεων. Οι επιχειρήσεις μπορούν επίσης να αξιοποιήσουν την αγοραστική τους δύναμη για να διαπραγματευτούν χαμηλότερες τιμές και καλύτερους όρους παροχής υπηρεσιών (EPSILON NET, 2020).

Επίσης, υπό-προμηθευτές λογισμικού και παροχής υπηρεσιών ανάπτυξης, λόγω της καταλυτικής επίδρασης που έχουν στις υπηρεσίες και το τελικό προϊόν που λαμβάνει ο τελικός χρήστης, αποκτούν ιδιαίτερα μεγάλη διαπραγματευτική ισχύ, αφού η διακοπή συνεργασίας τους με την εταιρία και η παροχή υπηρεσιών κατευθείαν στον τελικό πελάτη ή η συνεργασία τους με πιθανές ανταγωνίστριες εταιρίες, μπορεί να επιφέρει κύριο πλήγμα τόσο στις πωλήσεις της όσο και στην

αξιοπιστία της στην αγορά. Το πρόβλημα αυτό εντείνεται με την αυξανόμενη έλλειψη εξειδικευμένου προσωπικού στο χώρο της αγοράς πληροφορικής (ΣΕΠΕ, 2022).

Σύμφωνα λοιπόν με τα προαναφερόμενα η διαπραγματευτική ισχύς των προμηθευτών στην αγορά της Πληροφορικής στην Ελλάδα και ιδιαίτερα στους τομείς που δραστηριοποιείται η εταιρία είναι υψηλή.

Η απειλή των υποκατάστατων. Η απειλή των υποκατάστατων στην ελληνική αγορά πληροφορικής είναι σχετικά υψηλή. Υπάρχουν πολλοί διαφορετικοί τύποι υπηρεσιών πληροφορικής από τους οποίους μπορούν να επιλέξουν οι επιχειρήσεις και αναπτύσσονται συνεχώς νέες τεχνολογίες. Επιπλέον, η αγορά πληροφορικής είναι ιδιαίτερα ανταγωνιστική, γεγονός που δίνει στις επιχειρήσεις περισσότερες επιλογές για να διαλέξουν. Τέλος, οι επιχειρήσεις μπορούν να χρησιμοποιήσουν διαφορετικούς τύπους υπηρεσιών πληροφορικής για να επιτύχουν παρόμοια αποτελέσματα, πράγμα που σημαίνει ότι μπορούν να αλλάξουν υπηρεσίες εάν δεν είναι ικανοποιημένες από τις υφιστάμενες υπηρεσίες. Η ύπαρξη επιχειρηματικών εφαρμογών ανοικτού κώδικα ERP, CRM, κ.λπ., που επιτρέπουν την προσαρμογή τους στις ιδιαίτερες ανάγκες των επιχειρήσεων, με μικρό κόστος και σε ικανοποιητικό επίπεδο, από ελεύθερους επαγγελματίες ή μικρές εξειδικευμένες εταιρίες πληροφορικής μπορούν να αντικαταστήσουν εφαρμογές εταιριών όπως η EPSILON NET.

Η απειλή από υποκατάστατα προϊόντα μειώνεται σημαντικά στα προϊόντα της εταιρίας που αναπτύσσονται ή παραμετροποιούνται στις ιδιαιτερότητες κάθε πελάτη και στις εξειδικευμένες παροχές και υπηρεσίες που συνήθως τα συνοδεύουν (EUROXX securities, 2022).

Ένταση του ανταγωνισμού. Η ένταση του υφιστάμενου ανταγωνισμού στην ελληνική αγορά πληροφορικής επηρεάζεται από διάφορους παράγοντες, συμπεριλαμβανομένου του μεγέθους της αγοράς, του επιπέδου καινοτομίας και της ανταγωνιστικότητας των στρατηγικών τιμολόγησης. Η ελληνική αγορά πληροφορικής είναι σχετικά μικρή σε σύγκριση με άλλες ευρωπαϊκές χώρες, αλλά αναπτύσσεται ραγδαία. Η αγορά χαρακτηρίζεται από ένα μείγμα τοπικών και πολυεθνικών εταιριών, με μια σειρά από προϊόντα και υπηρεσίες που προσφέρονται, συμπεριλαμβανομένου του λογισμικού, του υλικού και των υπηρεσιών πληροφορικής. Η αγορά είναι δυναμική και συνεχώς εξελισσόμενη, με νέους παίκτες να εισέρχονται στην αγορά και καθιερωμένους παίκτες που θέλουν να επεκτείνουν τα μερίδια τους.

Η ελληνική αγορά πληροφορικής αναπτύσσεται σταθερά τα τελευταία χρόνια, με εκτιμώμενη αξία 4,4 δισεκατομμυρίων ευρώ το 2020. Ο κλάδος αποτελείται από διάφορους τομείς, όπως ανάπτυξη λογισμικού, υπηρεσίες πληροφορικής, τηλεπικοινωνίες και κατασκευή υλικού.

Μερικές από τις κύριες εταιρείες που δραστηριοποιούνται στον ελληνικό κλάδο της πληροφορικής περιλαμβάνουν:

EPSILON S.A: Η Epsilon είναι μια κορυφαία ελληνική εταιρεία πληροφορικής που παρέχει ένα ευρύ φάσμα υπηρεσιών, όπως ανάπτυξη λογισμικού, συμβουλευτικές υπηρεσίες πληροφορικής και ενοποίηση συστημάτων. Η εταιρεία έχει ισχυρή παρουσία στον τραπεζικό, τηλεπικοινωνιακό και δημόσιο τομέα.

Singular Logic: Η Singular Logic είναι ένας άλλος σημαντικός παίκτης στην ελληνική βιομηχανία πληροφορικής, παρέχοντας ανάπτυξη λογισμικού, υπηρεσίες πληροφορικής και λύσεις κατασκευής υλικού. Η εταιρεία εστιάζει έντονα στους τομείς της υγείας και του λιανικού εμπορίου.

INTRASOFT International: Η INTRASOFT International είναι κορυφαίος ευρωπαϊκός πάροχος λύσεων πληροφορικής με ισχυρή παρουσία στην Ελλάδα. Η εταιρεία παρέχει ανάπτυξη λογισμικού, συμβουλευτικές υπηρεσίες πληροφορικής και υπηρεσίες εξωτερικής ανάθεσης σε πελάτες σε διάφορους τομείς.

Uni Systems: Η Uni Systems είναι μια ελληνική εταιρεία πληροφορικής που παρέχει υπηρεσίες ανάπτυξης λογισμικού, συμβουλευτικών υπηρεσιών πληροφορικής και ενοποίησης συστημάτων. Η εταιρεία έχει ισχυρή παρουσία στο δημόσιο τομέα, παρέχοντας λύσεις σε κρατικούς φορείς και οργανισμούς.

Space Hellas: Η Space Hellas είναι μια κορυφαία ελληνική εταιρεία πληροφορικής που παρέχει ένα ευρύ φάσμα λύσεων, όπως ανάπτυξη λογισμικού, υπηρεσίες πληροφορικής και τηλεπικοινωνιακές λύσεις. Η εταιρεία εστιάζει έντονα στους τομείς της άμυνας και της ασφάλειας (Ε).

Όσον αφορά την κατάταξη με βάση τα κέρδη, οι κορυφαίες εταιρείες στον ελληνικό κλάδο πληροφορικής είναι η Epsilon, η Singular Logic και η INTRASOFT International. Ωστόσο, αν κατατάξουμε με βάση τον αριθμό των εργαζομένων, οι κορυφαίες εταιρείες είναι η Uni Systems, η Space Hellas και η Singular Logic (Τρίγγας, 2021).

Ένας από τους βασικούς παράγοντες που οδηγούν την ένταση του ανταγωνισμού στην ελληνική αγορά πληροφορικής είναι η εστίαση στην καινοτομία. Η αγορά είναι ιδιαίτερα ανταγωνιστική και οι εταιρείες προσπαθούν να διαφοροποιηθούν για να επιτύχουν. Οι εταιρείες που είναι σε θέση να προσφέρουν μοναδικά ή εξειδικευμένα προϊόντα ή υπηρεσίες μπορεί να έχουν ανταγωνιστικό πλεονέκτημα έναντι των ανταγωνιστών τους. Οι εταιρείες με στόχο την απόκτηση ανταγωνιστικού πλεονεκτήματος επενδύουν στην έρευνα και ανάπτυξη και εξειδικεύονται σε

τεχνολογίες όπως η τεχνητή νοημοσύνη ή η τεχνολογία blockchain στοχεύοντας συγκεκριμένες αγορές και πελάτες.

Η τιμολόγηση είναι ένας άλλος βασικός παράγοντας που επηρεάζει την ένταση του ανταγωνισμού στην ελληνική αγορά πληροφορικής. Το επίπεδο ανταγωνισμού στην αγορά σημαίνει ότι η τιμολόγηση είναι συχνά επιθετική, με τις εταιρείες να ανταγωνίζονται για να προσφέρουν τις καλύτερες προσφορές και τις χαμηλότερες τιμές. Αυτό μπορεί να ασκήσει πίεση στα περιθώρια κέρδους, αλλά και να ωφελήσει τους πελάτες μειώνοντας τις τιμές.

Ένας άλλος παράγοντας που συμβάλλει στην αύξηση της έντασης του ανταγωνισμού στην ελληνική αγορά πληροφορικής είναι η ποιότητα των παρεχόμενων υπηρεσιών. Οι ελληνικές επιχειρήσεις και οι καταναλωτές εκτιμούν την ποιοτική εξυπηρέτηση και την υποστήριξη τους από αξιόπιστες εταιρίες. Συνεπώς εταιρείες που είναι σε θέση να παρέχουν με συνέπεια υψηλής ποιότητας υπηρεσίες είναι πιθανό να αποκτήσουν ανταγωνιστικό πλεονέκτημα έναντι των αντιπάλων τους. Επιπλέον, η ελληνική αγορά πληροφορικής επηρεάζεται από το ευρύτερο οικονομικό περιβάλλον. Η ελληνική οικονομία έχει αντιμετωπίσει σημαντικές προκλήσεις τα τελευταία χρόνια, συμπεριλαμβανομένης της υψηλής ανεργίας και της πολιτικής αστάθειας. Αυτές οι προκλήσεις είχαν αντίκτυπο στην αγορά πληροφορικής, με ορισμένες εταιρείες να αγωνίζονται να ανταγωνιστούν λόγω περιορισμένων πόρων και μειωμένων καταναλωτικών δαπανών.

Συνοψίζοντας, η ένταση του ανταγωνισμού στην ελληνική αγορά πληροφορικής είναι υψηλή, με μια σειρά παραγόντων να επηρεάζουν τον ανταγωνισμό. Οι εταιρείες που είναι σε θέση να διαφοροποιηθούν, να καινοτομήσουν, να προσφέρουν ανταγωνιστικές τιμές και να παρέχουν άριστη εξυπηρέτηση πελατών είναι πιο πιθανό να επιτύχουν σε αυτήν τη δυναμική και προκλητική αγορά. Καθώς η ελληνική οικονομία συνεχίζει να ανακάμπτει, η αγορά πληροφορικής αναπτύσσεται, παρέχοντας νέες ευκαιρίες και προκλήσεις για τις εταιρείες που δραστηριοποιούνται σε αυτόν τον χώρο (EUROXX securities, 2022).

2.3 SWOT ανάλυση εταιρίας KAINOS GROUP PLC

2.3.1 Επισκόπηση εταιρείας

Η KAINOS ιδρύθηκε ως κοινοπραξία μεταξύ της Fujitsu και της θερμοκοιτίδας επιχειρήσεων του Πανεπιστημίου Queen's του Μπέλφαστ (QUBIS Ltd) στις 14 Απριλίου 1986. Στις 10 Ιουλίου 2015, η KAINOS εισήχθη στην κύρια αγορά του Χρηματιστηρίου του Λονδίνου, ως KAINOS GROUP PLC. Η Kainos Group plc (KNOS), είναι ένας κορυφαίος πάροχος πληροφορικής, που δραστηριοποιείται σε δύο εξειδικευμένους επιχειρηματικούς τομείς, αυτόν των Ψηφιακών Υπηρεσιών και της παροχής λύσεων ισχυρής, μετασχηματιστικής πλατφόρμας της Workday's Inc.

Ο τομέας Ψηφιακών Υπηρεσιών αναπτύσσει και υποστηρίζει προσαρμοσμένες πλατφόρμες ψηφιακών υπηρεσιών για πελάτες του δημόσιου τομέα, του εμπορίου και της υγειονομικής περίθαλψης. Οι λύσεις μετασχηματίζουν την παροχή αυτών των υπηρεσιών, διασφαλίζοντας ότι είναι ασφαλείς, προσβάσιμες και οικονομικά αποδοτικές και ότι παρέχουν καλύτερα αποτελέσματα για τους χρήστες. Τα έργα της εταιρίας στο δημόσιο τομέα, εξυπηρετούν περισσότερους από 60 εκατομμύρια πολίτες, εξοικονομώντας παράλληλα στους πελάτες της εκατοντάδες εκατομμύρια λίρες. Στον τομέα της υγειονομικής περίθαλψης, η εταιρία προσφέρει ολοκληρωμένες λύσεις στους παρόχους υγείας που διασφαλίζουν την ταχύτερη, πιο οικονομική και επικεντρωμένη στον ασθενή παροχή υπηρεσιών. Αυτό το εκτεταμένο χαρτοφυλάκιο έργων έχει οδηγήσει σε πολύ ισχυρή αύξηση εσόδων κατά 24%, με τα έσοδα να αυξάνονται σε 199,8 εκατομμύρια λίρες (2021: 161,6 εκατομμύρια λίρες). Η ζήτηση των πελατών παραμένει πολύ υψηλή σε όλους τους τομείς, καθώς ο ψηφιακός μετασχηματισμός συνεχίζει να αποτελεί επιχειρηματική προτεραιότητα.

Μέσω της πλατφόρμας Workday η εταιρία αναπτύσσει cloud-based εφαρμογές λογισμικού Οικονομικών, Ανθρώπινου Δυναμικού και Σχεδιασμού σε κορυφαίους οργανισμούς του δημόσιου και ιδιωτικού τομέα,. Η εταιρία καλύπτει όλο το φάσμα από το σχεδιασμό, την ανάπτυξη, τις παραμετροποιήσεις, τις ενσωματώσεις, τη θέση σε λειτουργία, την επέκταση, την αυτοματοποιημένη δοκιμή των μοναδικών διαμορφώσεων Workday των πελατών και την υποστήριξη των συστημάτων τους. Οι παρεχόμενες υπηρεσίες Workday κατέγραψαν πολύ ισχυρή αύξηση εσόδων κατά 45% (29% οργανικά) σε 70,9 εκατομμύρια λίρες (2021: 49,0 εκατομμύρια λίρες). Στην αύξηση αυτή σημαντικό ρόλο διαδραμάτισε η αγορά της Βόρειας Αμερικής, όπου η εταιρία διπλασίασε την παρουσία της αυξάνοντας σε 323 τους υπαλλήλους της έναντι των 142 που είχε το 2021 στα γραφεία της εταιρίας στις ΗΠΑ, τον Καναδά και την Αργεντινή (KAINOS, 2022a).

Το Smart είναι το ιδιόκτητο εργαλείο λογισμικού της εταιρίας που επιτρέπει στους πελάτες της Workday να δοκιμάζουν και να επαληθεύουν αυτόματα ότι η μοναδική διαμόρφωση της πλατφόρμας Workday λειτουργεί αποτελεσματικά, τόσο κατά τη διάρκεια της υλοποίησης όσο και σε ζωντανή λειτουργία. Το Smart είναι η κορυφαία αυτοματοποιημένη πλατφόρμα δοκιμών ειδικά σχεδιασμένη για την πλατφόρμα Workday. Το Smart παρέχεται σε συνδρομητική βάση ως λύση λογισμικού ως υπηρεσίας ("SaaS") που βασίζεται στο cloud. Τα προϊόντα Smart Test και Smart Audit σημείωσαν πολύ ισχυρή ανάπτυξη, ιδιαίτερα στη Βόρεια Αμερική. Οι πελάτες του Smart ξεπερνούν διεθνώς τους 250. Τα έσοδα από τα προϊόντα Smart αυξήθηκαν 32%, σε 31.9 εκατομμύρια λίρες έναντι των 24.2 εκατομμυρίων λιρών το 2021. Η εταιρία συνεχίζει να επενδύει στα προϊόντα Smart, αυξάνοντας τις δαπάνες για έρευνα και ανάπτυξη κατά 67%, σε 6,0 εκατομμύρια λίρες (2021: 3,6 εκατομμύρια λίρες), οι οποίες δαπανήθηκαν κατά τη διάρκεια του έτους.

Ο αριθμός των εργαζομένων σε 22 χώρες ανέρχεται στους 2.692 (2021: 2.024). Αυτό αντικατοπτρίζει την αύξηση των προσλήψεων στις βασικές αγορές της εταιρίας, οι οποίες ενισχύθηκαν κατά τη διάρκεια του έτους με την τεχνογνωσία 153 νέων ατόμων που εντάχθηκαν μέσω των εξαγορών των Cloudata, Une Consulting, Blackline Group και Planalyse. Στο πλαίσιο της παγκόσμιας έλλειψης ψηφιακών δεξιοτήτων, η διατήρηση των εργαζομένων της εταιρίας μειώθηκε στο 86% (2021: 92%). Η εταιρία διατήρησε τη διαπίστευση της, από τη Sunday Times, στις «Κορυφαίες 100 καλύτερες εταιρείες για εργασία» και της απονεμήθηκε η διάκριση, από την Glassdoor, του ενός από τα «50 καλύτερα μέρη για εργασία στο Ηνωμένο Βασίλειο» (KAINOS, 2022a).

“Καιnos” είναι η εμπορική επωνυμία του ομίλου εταιρειών Καιnos που αποτελείται από τη μητρική εταιρεία, Καιnos Group plc και τις 15 θυγατρικές της, στις οποίες συμμετέχει 100%. Όλες οι εταιρείες του Ομίλου παρατίθενται παρακάτω (KAINOS, 2022b):

Ηνωμένο Βασίλειο	Ιρλανδία	Καναδάς
Kainos Group plc	Kainos Software Ireland Ltd	Kainos Canada Inc
Formulate Kainos Limited	Γερμανία	Φιλανδία
Βόρεια Ιρλανδία	Kainos Worksmart GmbH	Kainos WorkSmart Oy
Kainos Software Limited	Πολωνία	
Kainos Evolve Limited	Kainos Software Poland	
Kainos WorkSmart Limited	Spolka z.o.o.	
ΗΠΑ	Γαλλία	
Kainos Evolve Inc.	Kainos WorkSmart SAS	
Kainos WorkSmart Inc.	Δανία	
Kainos Planning LLC	Kainos WorkSmart ApS	

Η εταιρία διαθέτει γραφεία στις παρακάτω πόλεις (KAINOS, 2022c):

Ηνωμένο Βασίλειο & Ιρλανδία	Ευρώπη	Αμερική
Belfast	Bucharest	Atlanta
Birmingham	Copenhagen	Buenos Aires
Derry	Frankfurt	Denver
Dublin	Gdansk	Indianapolis
London	Hamburg	Toronto
	Oslo	
	Paris	
	Prague	
	Stockholm	
	Wommelgem	

Η εταιρία καταγράφει ανάπτυξη για 12η συνεχή χρονιά σε ένα ευρύ φάσμα βασικών μετρήσεων. Οι πολύ ισχυρές επιχειρηματικές της επιδόσεις αντικατοπτρίζουν την ισχυρή υποκείμενη ζήτηση της αγοράς, τα υψηλά επίπεδα δέσμευσης των πελατών και τη συνεχή δέσμευση των υπαλλήλων της. Αύξηση εσόδων 29% (26% οργανικά) σε 302,6 εκατομμύρια λίρες (2021: 234,7 εκατομμύρια λίρες). Τα προσαρμοσμένα κέρδη προ φόρων αυξήθηκαν 3% στα £58,8 εκατομμύρια (2021: £57,1 εκατομμύρια) καθώς τα περιθώρια μετριάστηκαν μετά την αύξηση των επενδύσεων και την περαιτέρω εξομάλυνση του κόστους. Οι κρατήσεις αυξήθηκαν κατά 35% στα 349,8 εκατομμύρια λίρες (2021: 258,8 εκατομμύρια λίρες). Αύξηση του συμβολαιοποιημένου ανεκτέλεστου από 26% σε £259.7 εκατομμύρια (2021: £206.2 εκατομμύρια). Μετά την καταβολή μερισμάτων και τα έξοδα εξαγορών, τα μετρητά στο τέλος της περιόδου ανήλθαν σε £76,6 εκατομμύρια (2021: £80,9 εκατομμύρια), με μετατροπή μετρητών στο 83% (2021: 112%). Συνολικά έσοδα: 41% Εμπορικός Τομέας, 37% Δημόσιος Τομέας και 22% Υγεία. Τα έσοδα του εμπορικού τομέα αυξήθηκαν κατά 53% στα 123,8 εκατομμύρια λίρες (2021: 81,1 εκατομμύρια λίρες). Τα έσοδα του δημόσιου τομέα αυξήθηκαν κατά 5% στα £111,0 εκατομμύρια (2021: £105,5 εκατομμύρια). Τα έσοδα από την υγειονομική περίθαλψη αυξήθηκαν κατά 41% στα 67,9 εκατομμύρια λίρες (2021: 48,1 εκατομμύρια λίρες). Τα έσοδα από τις διεθνείς δραστηριότητες αυξήθηκαν κατά 48% στα 87,0 εκατομμύρια λίρες (2021: 59,0 εκατομμύρια λίρες). Η άριστη εξυπηρέτηση πελατών οδηγεί στην ικανοποίηση και τη διατήρηση των πελατών, υποστηρίζοντας την αύξηση των εσόδων. Ο Βαθμός αποδοχής των πελατών παραμένει υψηλή στο 98% (2021: 98%). Τα υπάρχοντα έσοδα πελατών αυξήθηκαν κατά 34% σε 267,7 εκατομμύρια λίρες (2021: 199,7 εκατομμύρια λίρες). Ο αριθμός των πελατών αυξήθηκε σε 731 (2021: 546), αύξηση κατά 34% (KAINOS, 2022a).

2.3.2 Δυνατά σημεία

Στα δυνατά σημεία της εταιρίας συγκαταλέγονται (KAINOS, 2022a) : α) Η ιδιαίτερα προνομιακή σχέση με την κατασκευάστρια εταιρία της πλατφόρμας Workday. Αποτελεί ηγέτη της αγοράς των παρεχόμενων υπηρεσιών σχεδιασμού, ανάπτυξης, παραμετροποίησης, υποστήριξης κ.λπ., για την οποία έχει μάλιστα αναπτύξει εξειδικευμένο λογισμικό (Smart) που επιτρέπει την αυτοματοποιημένη δοκιμή των μοναδικών διαμορφώσεων Workday των πελατών, β) σημαντικά πλεονεκτήματα κόστους που πηγάζουν από οικονομίες κλίμακας λόγω της πολύ μεγάλης εγκατεστημένης βάσης πελατών, γ) ισχυρή έρευνα και ανάπτυξη που της παρέχει τη δυνατότητα να καινοτομεί, δ) χρηματοοικονομική ευρωστία, ε) εξαιρετικό επίπεδο παροχής υπηρεσιών υποστήριξης μετά την πώληση (Διεθνείς πιστοποιήσεις και διακρίσεις), στ) βραβευμένη εικόνα καλού εργοδότη, που της επιτρέπει να ελκύει και να διατηρεί ταλέντα, εξασφαλίζοντας σπάνιους πόρους και σημαντικό ανταγωνιστικό πλεονέκτημα στους τομείς που δραστηριοποιείται, ζ) υψηλής ποιότητας λογισμικό, του οποίου τα πνευματικά δικαιώματα προστατεύονται από διεθνείς πατέντες (KAINOS, 2022b).

2.3.3 Αδύνατα Σημεία

Η γρήγορη επέκταση της εταιρίας και οι αλληπάλληλες εξαγορές έχουν αυξήσει σημαντικά το μέγεθος της εταιρίας και τον αριθμό των εργαζομένων. Ως εκ τούτου μπορεί να οδηγήσει σε εμφάνιση εσωτερικών λειτουργικών προβλημάτων και σε αντιοικονομίες κλίμακας. Οι αντιοικονομίες κλίμακας είναι πιθανόν να δημιουργηθούν από την ανάγκη επένδυσης σε πρόσθετες υποδομές, τεχνολογία ή προσωπικό για την υποστήριξη του διογκούμενου οργανισμού, γεγονός που μπορεί να οδηγήσει σε μειωμένες αποδόσεις και αυξημένο κόστος ανά μονάδα παραγωγής. Το γεγονός αυτό θα επιφέρει μείωση στα κέρδη και πιθανή απώλεια ανταγωνιστικού πλεονεκτήματος (Grant, 2021).

Μία από τις κύριες προκλήσεις που μπορεί να προκύψουν από την ταχεία επέκταση είναι η έλλειψη επιχειρησιακής αποτελεσματικότητας και η εμφάνιση δυσκολιών επικοινωνίας και συντονισμού. Αυτό μπορεί να οδηγήσει σε μια σειρά προβλημάτων, συμπεριλαμβανομένης της αλληλοεπικάλυψης των προσπαθειών, της αυξημένης γραφειοκρατίας και των δυσκολιών στη διαχείριση σύνθετων έργων. Επιπλέον, καθώς ο αριθμός των εργαζομένων αυξάνεται, μπορεί να γίνει πιο δύσκολο να διατηρηθεί μια ισχυρή εταιρική κουλτούρα και αίσθηση κοινού σκοπού. Αυτό μπορεί να είναι ιδιαίτερα δύσκολο εάν η εξαγοραζόμενη εταιρεία έχει διαφορετική κουλτούρα, μοντέλο λειτουργίας ή τεχνολογική πλατφόρμα από την εξαγοράζουσα εταιρεία. Οι εξαγορές μπορούν επίσης να παρουσιάσουν προκλήσεις για τις εταιρείες, ιδίως εάν δεν είναι καλά ενσωματωμένες στον υπάρχοντα οργανισμό. Εάν οι εξαγοραζόμενες εταιρείες δεν ενσωματωθούν πλήρως στον μεγαλύτερο οργανισμό, ενδέχεται να λειτουργήσουν ως ξεχωριστά σιλό, οδηγώντας σε ανεπάρκειες και αλληλεπικαλύψεις προσπαθειών (Παπαδάκης, 2016).

2.3.4 Ευκαιρίες

Η πανδημία μαζί με τα προβλήματα και τις δυσκολίες που ταρακούνησαν ολόκληρο τον πλανήτη, συνεισέφερε και ευκαιρίες στην αγορά της πληροφορικής. Συγκεκριμένα για την ΚΑΙΝΟΣ, οι θετικές επιπτώσεις της πανδημίας αναδύονται σε όλες τις αγορές και τους τομείς που δραστηριοποιείται. Στο τομέα της υγείας η ανάγκη για αύξηση της αποτελεσματικότητάς και της αποδοτικότητας των μονάδων υγειονομικής περίθαλψης αλλά και του τομέα υγείας γενικότερα, απαιτεί, αναβαθμίσεις, επεκτάσεις, παραμετροποιήσεις και τη δημιουργία νέων εφαρμογών. Το γεγονός αυτό μπορεί να συμβάλλει θετικά τουλάχιστον από δύο πλευρές την ΚΑΙΝΟΣ. Αφενός με την αύξηση των εσόδων της από τον τομέα και αφετέρου από τη δημιουργία νέων βιβλιοθηκών και προϊόντων τα οποία θα μπορεί να συμπεριλάβει στο καλάθι των εξειδικευμένων λύσεων της.

Αντίστοιχα στον εμπορικό τομέα η πανδημία, με την επιβολή της τηλεργασίας, επιτάχυνε τον ψηφιακό μετασχηματισμό των επιχειρήσεων, δημιουργώντας νέες ανάγκες και απαιτήσεις που σε πολλές περιπτώσεις οδήγησαν στον ανασχεδιασμό των διαδικασιών τους ακόμη και σε αλλαγές των επιχειρησιακών τους μοντέλων (Klein & Todesco, 2021). Το γεγονός αυτό μαζί με την παγκόσμια αύξηση της ζήτησης λύσεων πληροφορικής που θα βοηθούν στη διατήρηση ή/και την ενίσχυση του ανταγωνιστικού πλεονεκτήματος των επιχειρήσεων σε διάφορους κλάδους, ανοίγει σημαντικές προοπτικές στην ΚΑΙΝΟΣ τόσο όσον αφορά την αύξηση των εσόδων της όσο και την αύξηση της εμπειρίας και της τεχνογνωσίας. Της επιτρέπει να επεκταθεί σε νέες γεωγραφικές αγορές αλλά και σε νέους κλάδους της αγοράς, μεταφέροντας τις ικανότητες της σε νέα προϊόντα. Οι επενδύσεις της σε νέα προϊόντα που ενσωματώνουν τεχνολογίες Τεχνητής Νοημοσύνης (Artificial Intelligence), Ανάλυσης Μεγάλων Δεδομένων (Big Data Analysis), Αντικειμένων του Διαδικτύου (Internet of Things) κ.λπ. της επιτρέπουν να λειτουργεί ως αμφιδέξιος οργανισμός που αφενός ανοίγει νέες αγορές αλλά και που παράλληλα αποσπά μερίδια αγοράς από τους ανταγωνιστές της. Τέλος η οριζόντια επέκταση της με την εξαγορά ανταγωνιστών της και η επέκταση των στρατηγικών της συμμαχιών μπορούν να ενισχύσουν το εκτόπισμα της εταιρίας και να της εξασφαλίσουν τη δυνατότητα να διεκδικήσει με επιτυχία την ανάληψη μεγάλων έργων του δημόσιου και του ιδιωτικού τομέα.

2.3.5 Απειλές

Οι αυξανόμενες κυβερνο-επιθέσεις στα συστήματα των κέντρων που υποστηρίζουν της υπηρεσίες υπολογιστικού νέφους (cloud) καθώς και της παροχής λύσεων ως υπηρεσιών (Solutions as a Service) κλονίζουν την εμπιστοσύνη των πελατών και μπορούν να δημιουργήσουν σημαντικά προβλήματα στην εικόνα της εταιρίας και στα έσοδα της, αφού στο σύνολο τους οι λύσεις της είναι βασισμένες στο cloud.

Η αύξηση του πληθωρισμού και η επιδείνωση των μακροοικονομικών μεγεθών του Ηνωμένου Βασιλείου μπορούν να καθυστερήσουν ακόμα και αναβάλουν τις δημόσιες επενδύσεις που έχουν εξαγγελθεί. Σε μια τέτοια περίπτωση η απειλή για την εταιρία θα είναι δυσπόστατη, αφού θα σημάνει σημαντικές απώλειες εσόδων από τα αναμενόμενα δημόσια έργα αλλά και απώλειες από τον Εμπορικό τομέα που θα προβεί αντίστοιχα, όπως συνήθως συμβαίνει, σε περικοπές και μειώσεις των επενδύσεων του, που περιλαμβάνουν και τα συστήματα πληροφορικής.

Οι τάσεις αποπαγκοσμιοποίησης που ενισχύονται από την πανδημία, τον πόλεμο στην Ουκρανία, την αύξηση του εθνικισμού και του λαϊκισμού, σε συνδυασμό με το Brexit, μπορεί να οδηγήσουν στην ανάγκη αποεπένδυσης από γεωγραφικές αγορές που σήμερα η KAINOS δραστηριοποιείται.

2.4 SWOT ανάλυση εταιρίας EPSILON NET A.E.

2.4.1 Επισκόπηση εταιρείας

Η Epsilon Net A.E. είναι ένας ταχέως αναπτυσσόμενος όμιλος εταιρειών, που δραστηριοποιείται από το 1999 στους τομείς της Ανάπτυξης Επιχειρηματικού Λογισμικού (Epsilon Net Software) και της Εκπαίδευσης (Epsilon Net Training).

Συγκεκριμένα στον τομέα της Πληροφορικής περιλαμβάνει: α) ανάπτυξη και πώληση επιχειρηματικού λογισμικού που κυμαίνεται από ολοκληρωμένες πλατφόρμες ERP έως πακέτα εστιασμένα στον τομέα, β) σχεδιασμό και υλοποίηση ιδιωτικών έργων πληροφορικής, γ) παροχή εξειδικευμένων υπηρεσιών υποστήριξης και συντήρησης σε χρήστες επιχειρηματικού λογισμικού, δ) ανάπτυξη βάσεων δεδομένων και εργαλείων εξόρυξης δεδομένων και ε) παροχή δημοσιογραφικών υπηρεσιών μέσω πλατφορμών όπως η πύλη «e-forologia». Αντίστοιχα ο τομέας εκπαίδευσης περιλαμβάνει: α) ανάπτυξη διαδικτυακών και ασύγχρονων εκπαιδευτικών λύσεων, β) επαγγελματική κατάρτιση στελεχών επιχειρήσεων και επαγγελματιών και γ) παροχή προπτυχιακών και μεταπτυχιακών προγραμμάτων στα οικονομικά μέσω ακαδημαϊκών (University of London, N.K.U.A.) και επαγγελματικών φορέων (A.I.A., ΣΟΕΛ) (EUROXX securities, 2022).

Η εταιρία Epsilon Net, είναι εισηγμένη στο Χ.Α. και τα τελευταία χρόνια, ύστερα από μια σειρά εξαγορών και οργανικής ανάπτυξης, έχει σήμερα πάνω από 1.200 υπαλλήλους και περισσότερους 125.000 πελάτες-επιχειρήσεις από όλους τους κλάδους καθώς και επαγγελματίες του φοροτεχνικού και χρηματοοικονομικού κλάδου. Η Epsilon Net είναι ένας από τους μεγαλύτερους παρόχους λύσεων πληροφορικής στην Ελλάδα, αναπτύσσοντας και παρέχοντας μια σειρά από έτοιμες αλλά και προσαρμόσιμες επιλογές επιχειρηματικού λογισμικού για εταιρείες όλων των μεγεθών. Περισσότεροι από 105.000 επαγγελματίες βασίζονται στα προϊόντα και τις υπηρεσίες της εταιρείας, σε τμήματα όπως Λογιστικής, Χρηματοοικονομικών, Μισθοδοσίας και Ανθρώπινου Δυναμικού (HR).

Στα κορυφαία προϊόντα λογισμικού περιλαμβάνονται το PYLON και τα GALAXY ERP's, Hyper, Axion Accounting και Tax System 5. Η εταιρεία ακολουθεί ένα αποκεντρωμένο μοντέλο αδειοδότησης & συντήρησης (License και Maintenance) όπου το έμπειρο δίκτυο μεταπωλητών της προωθεί τα προϊόντα της σε τοπικό επίπεδο και βελτιστοποιεί το λογισμικό από πελάτη σε πελάτη όπως απαιτείται. Η εστίασή της στη διατήρηση των πελατών μέσω του μοντέλου L&M έχει οδηγήσει σε μια ισχυρή βάση επαναλαμβανόμενων εσόδων που καλύπτουν πάνω από το ήμισυ των πωλήσεων.

Συνολικά, ο όμιλος Epsilon Net αποτελείται από δεκαεπτά εταιρείες που εκτείνονται σε τέσσερις χώρες, δεκατρείς από τις οποίες βρίσκονται στην Ελλάδα. Από τις άμεσα ελεγχόμενες θυγατρικές της εταιρείας, έξι από αυτές αφορούν εξαγορές της εταιρίας μετά το 2019 (Data Communication, Technolife, Epsilon SingularLogic, System Soft, IQOM, Professional Computer Services), με στόχο την περαιτέρω ενοποίηση της αγοράς και την επέκταση της εξωστρέφειας της εταιρείας. Ακόμη τρεις εταιρείες Epsilon Hospitality, Epsilon HR, και Epsilon Support Center, ιδρύθηκαν στην Ελλάδα με ειδίκευση αντίστοιχα σε Επιχειρησιακές σουίτες, Λύσεις Διαχείρισης Ανθρώπινου Δυναμικού και Υποστήριξης πελατών. Οι υπόλοιπες τρεις (HIT Hospitality, SingularLogic και InfoSupport) ελέγχονται μόνο εν μέρει από την εταιρεία (34%, 39,93% και 34% αντίστοιχα). Οι διεθνείς θυγατρικές της εταιρείας (Epsilon Europe, EvolutionsNT PLC, EvolutionsNT LTD και Hoteliga International, με έδρα την Κύπρο, το Ηνωμένο Βασίλειο και την Πολωνία αντίστοιχα) χρησιμεύουν ως βάση για την εδραίωση των δραστηριοτήτων της εταιρείας σε ξένες αγορές και είναι όλες πλήρως ενοποιημένες. Η οργανωτική δομή του ομίλου φαίνεται παρακάτω (Epsilon Net, 2022):

Ελλάδα - Πλήρης Ενοποίηση	Ελλάδα - Μέθοδος Καθαρής Θέσης
EPSILON NET S.A. Μητρική	HIT HOSPITALITY S.A. Μέθοδος καθαρής θέσης 34%
EPSILON HOSPITALITY S.A. Πλήρης ενοποίηση 99.983%	INFOSUPPORT S.A. Μέθοδος καθαρής θέσης 34%
EPSILON HR S.A. Πλήρης ενοποίηση 65%	SINGULARLOGIC S.A. Μέθοδος καθαρής θέσης 39.93%
EPSILON SUPPORT CENTER S.A. Πλήρης ενοποίηση 51%	Ηνωμένο Βασίλειο
DATA COMMUNICATION S.A. Πλήρης ενοποίηση 100,00%	EVOLUTIONSNT L.T.D. Πλήρης ενοποίηση 100%
EPSILON SINGULARLOGIC S.A. Πλήρης ενοποίηση 60%	EVOLUTIONSNT P.L.C. Πλήρης ενοποίηση 99.956%
TECHNOLIFE L.T.D Πλήρης ενοποίηση 60%	Κύπρος
SYSTEM SOFT S.A. Πλήρης ενοποίηση 100%	EPSILON EUROPE P.L.C. Πλήρης ενοποίηση 99,97%
IQOM S.A. Πλήρης ενοποίηση 80%	Πολωνία
PROFESSIONAL COMPUTER SERVICES S.A. Πλήρης ενοποίηση 88%	HOTELIGA INTERNATIONAL L.L.C. Πλήρης ενοποίηση 51%

Ο σύνθετος ετήσιος ρυθμός ανάπτυξης (CAGR) εσόδων της εταιρίας ανήλθε στο 15% για την περίοδο 2016-2020 και ακολούθησε ένα σταθερό ρυθμό ανάπτυξης 21% το 2020. Η εξαγοράς της SingularLogic είχε ως αποτέλεσμα την αύξηση των πωλήσεων κατά 133% το 2021. Λαμβάνοντας υπόψη τα παραπάνω, η εταιρεία αναμένεται να διατηρήσει σταθερούς διψήφιους ρυθμούς ανάπτυξης έως το 2025 πριν επιστρέψει σε μονοψήφια ποσοστά από το 2026 και μετά, με προβλεπόμενο CAGR 16% την περίοδο 2022-2026, σχεδόν διπλασιάζοντας τα στοιχεία εσόδων της για το 2021 ήδη από το 2023. Η τάση αυτή οφείλεται στη συνέχιση της ισχυρής οργανικής ανάπτυξης υπό ολοένα και ευνοϊκότερες συνθήκες αγοράς, σε συνδυασμό με τη δυνατότητα για υψηλού επιπέδου συνέργειας εξαγορών στρατηγικών ανταγωνιστών, αν και αυτή η σαφής δραστηριότητα συγχωνεύσεων και εξαγορών δεν περιλαμβάνεται στις προβλέψεις. Επιπλέον, το περιθώριο EBITDA της εταιρείας αναμένεται επίσης να συνεχίσει την ανοδική του πορεία, η οποία αυξήθηκε σταθερά από 10% το 2016 σε σχεδόν 30% το 2021, φθάνοντας σταδιακά το 30% και κινούμενο προς το 31% για την περίοδο 2022-2026 (EUROXX securities, 2022).

2.4.2 Δυνατά σημεία

Ισχυρές πελατειακές σχέσεις που στηρίζονται στην οικοδόμηση μακροχρόνιων σχέσεων με τους πελάτες της. Κατανοώντας τις ανάγκες τους και παρέχοντας υψηλής ποιότητας, προσαρμοσμένες λύσεις, η εταιρεία έχει δημιουργήσει μια πιστή πελατειακή βάση, καλή φήμη και εικόνα της εταιρίας και ισχυρή επωνυμία (brand) στην αγορά που δημιουργεί νέες και επαναλαμβανόμενες πωλήσεις.

Αποκεντρωμένη στρατηγική έναντι των ανταγωνιστών με εκτεταμένο δίκτυο υψηλού επιπέδου και ποιότητας μεταπωλητών. Έμπειρη και καταρτισμένη ομάδα συνεργατών - επαγγελματιών πληροφορικής με βαθιά γνώση και εμπειρία στους αντίστοιχους τομείς εξειδίκευσής τους. Αυτό επιτρέπει στην εταιρεία να βρίσκεται κοντά στους πελάτες της παρέχοντας τους λύσεις υψηλής ποιότητας γεγονός που την καθιστά από τους πιο αξιόπιστους συνεργάτες στην αγορά υπηρεσιών πληροφορικής.

Στρατηγική συνεργασία με τη Microsoft και εστίαση στην καινοτομία. Η εταιρεία συνεργαζόμενη στενά με τις μεγαλύτερες εταιρίες πληροφορικής στον κόσμο επενδύει στην έρευνα και την ανάπτυξη με στόχο τη δημιουργία νέων και καινοτόμων λύσεων, που βοηθούν τους πελάτες της να επιτύχουν τους στόχους τους και να παραμείνουν ανταγωνιστικοί στις αντίστοιχες αγορές τους.

Ποικίλες προσφορές προϊόντων και υπηρεσιών. Η εταιρία προσφέρει ένα ευρύ φάσμα λύσεων πληροφορικής, συμπεριλαμβανομένης της ανάπτυξης λογισμικού, της παροχής συμβουλών, των υπηρεσιών cloud και των διαχειριζόμενων υπηρεσιών πληροφορικής. Αυτό το ποικίλο

χαρτοφυλάκιο προσφορών επιτρέπει στην εταιρεία να καλύψει τις ανάγκες ενός ευρέος φάσματος πελατών και παρέχει πολλαπλές ροές εσόδων. Επιπρόσθετα η επενδύσεις της εταιρίας σε έρευνα και ανάπτυξη της παρέχουν τη δυνατότητα διεξόδου σε κάθετες αγορές και επέκταση στο χώρο των Fintech με καινοτόμα προϊόντα.

Ισχυρές οικονομικές επιδόσεις τα τελευταία χρόνια, με σταθερή αύξηση εσόδων και υγιή ισολογισμό. Αυτό παρείχε στην εταιρεία τους πόρους που χρειάζεται για να επενδύσει σε νέες τεχνολογίες και να επεκταθεί καταλαμβάνοντας ηγετική θέση στην αγορά του επιχειρηματικού λογισμικού μετά την εξαγορά της SINGULAR LOGIC. και πιθανή δημιουργία πλεονεκτήματος κόστους με την επίτευξη οικονομίων κλίμακας (EUROXX securities, 2022).

2.4.3 Αδύνατα Σημεία

Η γρήγορη ανάπτυξη σε σύντομο χρονικό διάστημα μέσω εξαγορών εκτός από τα διοικητικά προβλήματα, προκαλεί και ασάφειες όσον αφορά τη στρατηγική κατεύθυνση. Η εξάρτηση της εταιρίας από την ελληνική αγορά, όπου παράγει το μεγαλύτερο μέρος των εσόδων της, την εκθέτει σε οικονομικούς και πολιτικούς κινδύνους της χώρας. Μια κάμψη της ελληνικής οικονομίας ή αλλαγές στις κυβερνητικές πολιτικές θα μπορούσαν να επηρεάσουν σημαντικά τις οικονομικές επιδόσεις της εταιρείας.

Τα περιθώρια EBITDA είναι σημαντικά χαμηλότερα από αυτά των ανταγωνιστών της (UNISOFT, ENTERSOFT, SOFTONE κ.ά.) και η δανειακή της επιβάρυνση είναι μεγάλη και αυξανόμενη. Η εταιρία είναι μια σχετικά μικρή εταιρεία σε σύγκριση με μερικούς από τους μεγαλύτερους ανταγωνιστές της στην αγορά υπηρεσιών πληροφορικής. Αυτό μπορεί να περιορίσει την ικανότητα της εταιρείας να ανταγωνίζεται για μεγαλύτερα έργα και πελάτες και θα μπορούσε να καταστήσει πιο δύσκολη την επίτευξη οικονομίων κλίμακας και τη διατήρηση της κερδοφορίας.

Παρά την ισχυρή φήμη της στην ελληνική αγορά πληροφορικής, η εταιρία έχει περιορισμένη αναγνωρισιμότητα εκτός Ελλάδας. Αυτό καθιστά πιο δύσκολο το έργο της εταιρίας να επεκταθεί σε νέες αγορές και να ανταγωνιστεί μεγαλύτερους, πιο καθιερωμένους παρόχους υπηρεσιών πληροφορικής.

Η εταιρία έχει περιορισμένη γεωγραφική εμβέλεια, με το μεγαλύτερο μέρος των δραστηριοτήτων της να επικεντρώνεται στην Ελλάδα. Ενώ η εταιρεία έχει επεκταθεί και σε άλλες αγορές, όπως η Κύπρος και η Ρουμανία, οι δραστηριότητές της εκτός Ελλάδας παραμένουν σχετικά μικρές.

Η εταιρία βασίζεται σε μικρό αριθμό μεγάλων πελατών για ένα σημαντικό μέρος των εσόδων της. Αυτό δημιουργεί τον κίνδυνο η απώλεια ενός σημαντικού πελάτη να έχει σημαντικό αντίκτυπο στην οικονομική απόδοση της εταιρείας.

2.4.4 Ευκαιρίες

Η δυναμική αύξηση της εξ' αποστάσεως διδασκαλίας και εξέτασης αποτελεί ευκαιρία για την επέκταση της εταιρίας σε ένα τομέα που έχει επενδύσει, δραστηριοποιείται εδώ και χρόνια και διαθέτει σημαντική τεχνογνωσία. Οι αλλαγές που προκάλεσαν στα συστήματα πληροφορικής οι παρεμβάσεις της κυβέρνησης, λόγω της πανδημίας με τις νέες διατάξεις και ρυθμίσεις, τόσο στο εργασιακό όσο και στο φορολογικό πεδίο μπορούν να αποτελέσουν ευκαιρία για την EPSILON NET εάν μπορέσει με συνέπεια να προβεί στην έγκαιρη προσαρμογή των εφαρμογών της στα νέα δεδομένα.

Η πραγματοποίηση των εξαγγελιών για επιτάχυνση της ψηφιοποίησης και της υλοποίησης μεγάλων έργων πληροφορικής του δημόσιου τομέα μπορεί να συμβάλει σημαντικά στην αύξηση των εσόδων αλλά και την απόκτηση τεχνογνωσίας σε τομείς που θα της επιτρέψουν να επεκταθεί γεωγραφικά και σε άλλες χώρες της ΕΕ. Οι σημαντικές επεκτάσεις και προσθήκες στις νέες σουίτες εφαρμογών και υπηρεσιών της Microsoft με την οποία η εταιρία έχει στενή σχέση μπορεί να προσφέρει τη δυνατότητα γρήγορης επέκτασης σε νέους τομείς (EUROXX securities, 2022).

2.4.5 Απειλές

Η πολιτική αστάθεια μπορεί να επιφέρει πολύ μεγάλο πλήγμα στην ελληνική οικονομία και κατ' επέκταση στις ελληνικές επιχειρήσεις. Με τη μείωση του ρυθμού ανάπτυξης της αγοράς, η ένταση του ανταγωνισμού από τους ανταγωνιστές της EPSILON NET αυξάνεται. Επιπρόσθετα ο κίνδυνος απώλειας πελατών και εσόδων από εφαρμογές ανοικτού κώδικα, που μπορούν με μικρό κόστος να παραμετροποιηθούν και να καλύψουν σε μεγάλο ποσοστό τις ανάγκες των επιχειρήσεων, αποτελεί σημαντική απειλή για την EPSILON NET.

Οι διαρκείς αλλαγές στο θεσμικό πλαίσιο, που επιφέρουν αντίστοιχα και αλλαγές στα συστήματα πληροφορικής των εταιριών, σε συνδυασμό με την επέκταση της βάσης των πελατών της εταιρίας, λόγω των συγχωνεύσεων, μπορεί να δημιουργήσει σοβαρά προβλήματα στην έγκαιρη ενημέρωσή τους, γεγονός που μπορεί να αποβεί καταστροφικό για την αξιοπιστία, τη φήμη και την εικόνα της εταιρίας. Η διαρκής διαρροή εξιδεικευμένων ατόμων σε ΤΠΕ σε χώρες που προσφέρουν υψηλότερες αμοιβές και καλύτερες συνθήκες διαμονής και εργασίας, μπορεί να αποτελέσει εμπόδιο στην ανάπτυξη της εταιρίας. Η αύξηση των επιτοκίων μπορεί επίσης να αποτελέσει απειλή για την εταιρία λόγω του υψηλού δανεισμού της και των χαμηλών περιθωρίων κέρδους της (EUROXX securities, 2022).

Κεφάλαιο 3.

Χρηματοοικονομική ή Ανάλυση

3.1 Χρηματοοικονομική Ανάλυση- Έννοια και Σκοπός

Η χρηματοοικονομική Ανάλυση αφορά την διαδικασία με την οποία αντλούνται οικονομικές πληροφορίες από τα χρηματοοικονομικά στοιχεία ενός οργανισμού, που περιλαμβάνονται στις οικονομικές του καταστάσεις. Πρόκειται δηλαδή για μία κριτική διερεύνηση των οικονομικών καταστάσεων ενός οργανισμού, σε μία δεδομένη χρονική στιγμή, που αποσκοπεί στην παρακολούθηση της οικονομικής του πορείας (Robinson, 2020).

Αποσκοπεί στην πληροφόρηση εξωτερικών αναλυτών, που δεν δύνανται να έχουν πρόσβαση σε εσωτερικά στοιχεία του οργανισμού. Διευκολύνει, τη λήψη αποφάσεων που αφορούν την σωστή διανομή των οικονομικών πόρων του οργανισμού. Παρέχει σημαντικές πληροφορίες στην διοίκηση του οργανισμού, στους πιστωτές, του επενδυτές και άλλους κοινωνικούς εταίρους, για την λήψη ορθολογικών αποφάσεων. Οι πιο σημαντικές οικονομικές καταστάσεις ενός οργανισμού είναι α) ο ισολογισμός, β) η κατάσταση αποτελεσμάτων χρήσης, γ) η κατάσταση ταμειακών ροών και δ) ο πίνακας μεταβολής των ιδίων κεφαλαίων (Palepu et al., 2020).

3.1.1 Βασικές μέθοδοι χρηματοοικονομικής ανάλυσης

Μεταξύ των βασικών μεθόδων χρηματοοικονομικής ανάλυσης που εφαρμόζονται είναι (Needles et al., 2015):

α) η κατάσταση κοινών μεγεθών ή κάθετη ανάλυση, β) η οριζόντια ανάλυση, γ) η ανάλυση τάσεις, δ) η ανάλυση αριθμοδεικτών ε) οι ταμειακές ροές και στ) η ανάλυση του νεκρού σημείου.

Στην παρούσα διατριβή θα εφαρμόσουμε τη μέθοδο της κάθετης ανάλυσης, της οριζόντιας ανάλυσης, της ανάλυσης τάσης και των αριθμοδεικτών.

Κάθετη Ανάλυση: ένα μέγεθος μίας οικονομικής κατάστασης, αποτελεί τη βάση υπολογισμού και παριστάνει το 100%, ενώ όλα τα άλλα οικονομικά στοιχεία της οικονομικής κατάστασης υπολογίζονται ως ποσοστό του μεγέθους βάσης.

Η κάθετη ανάλυση διευκολύνει τις συγκρίσεις σε διαχρονικό επίπεδο, επιτρέπει συγκρίσεις μεταξύ οργανισμών με διαφορετικό μέγεθος και αναδεικνύει την βαρύτητα κάθε οικονομικού μεγέθους σε σχέση με τη βάση υπολογισμού του.

Ανάλυση Τάσης: αφορά τον υπολογισμό και την αξιολόγηση της μεταβολής οικονομικών μεγεθών σε βάθος χρόνου από έτος σε έτος. Αφορά μεγέθη που μελετώνται για χρονική περίοδο από πέντε ως δέκα έτη. Εφαρμόζει πάντα ένα σταθερό έτος βάσης, παρουσιάζοντας τις μεταβολές, ως διαφορές ανάμεσα στο ποσό του υπό μελέτη οικονομικού μεγέθους σε συγκεκριμένο έτος και του αντίστοιχου του έτους βάσης.

Διευκολύνει την διαχρονική σύγκριση οικονομικών δεδομένων, αναδεικνύοντας την τάση, τον ρυθμό μεταβολής τους και την κατεύθυνσή τους. Επιτρέπει επίσης προβλέψεις για το μέλλον, ενώ συμπληρώνει την κάθετη ανάλυση.

Ο αριθμοδείκτης τάσεως υπολογίζεται ως εξής:

$$\text{Δείκτης τάσεως} = \frac{\text{Τιμή μεγέθους στο υπό μελέτη έτος}}{\text{Τιμή μεγέθους στο έτος βάσης}} * 100$$

Οριζόντια Ανάλυση: αναδεικνύει την απόλυτη και την σχετική μεταβολή των οικονομικών στοιχείων του ισολογισμού ή της κατάστασης αποτελεσμάτων χρήσης σε δύο χρονικές περιόδους. Ενδιαφέρεται για να ερευνήσει τι συνέβη σε ένα οικονομικό στοιχείο σε μία συγκεκριμένη χρονική περίοδο.

Η ποσοστιαία μεταβολή μεταξύ δύο ετών υπολογίζεται ως εξής:

$$\begin{aligned} & \% \text{ Μεταβολή} \\ & = \frac{\text{Τιμή μεγέθους στο υπό μελέτη έτος} - \text{Τιμή μεγέθους στο προηγούμενο έτος}}{\text{Τιμή μεγέθους στο προηγούμενο έτος}} * 100 \end{aligned}$$

Ανάλυση με αριθμοδείκτες: αποτελεί έναν από τους πιο διαδεδομένους τρόπους ανάλυσης και αξιολόγησης των οικονομικών καταστάσεων ενός οργανισμού. Οι κυριότεροι αριθμοδείκτες που θα αναλυθούν στην παρούσα διατριβή είναι αριθμοδείκτες από τις εξής κατηγορίες α) **ρευστότητας**, β) **δραστηριότητας**, γ) **αποδοτικότητας**, δ) **διάθρηψης κεφαλαίων** και ε) **επενδύσεων**.

Αριθμοδείκτες ρευστότητας: προκύπτουν από την κατάσταση ισολογισμού μίας επιχείρησης και αναδεικνύουν την ικανότητα του οργανισμού να ανταποκρίνεται στις βραχυχρόνιες υποχρεώσεις της. Βασικοί αριθμοδείκτες ρευστότητας που θα εξεταστούν είναι οι εξής κατωτέρω:

$$\text{Κεφάλαιο Κίνησης} = \text{Κυκλοφορούν Ενεργητικό} - \text{Βραχυπρόθεσμες υποχρεώσεις}$$

Ο δείκτης αυτός αξιολογείται από πιστωτές και τράπεζες προκειμένου να χορηγηθεί στον οργανισμό πίστωση.

$$\text{Αριθμοδείκτης Γενικής Ρευστότητας} = \frac{\text{Κυκλοφορούν Ενεργητικό}}{\text{Βραχυχρόνιες υποχρεώσεις}}$$

Αναδεικνύει την ικανότητα της επιχείρησης να πληρώνει τις βραχυπρόθεσμες υποχρεώσεις της με την χρήση στοιχείων του ενεργητικού που δύνανται να ρευστοποιηθούν εντός του χρόνου λήξης των υποχρεώσεων. Για να είναι ικανοποιητικός ο δείκτης θα πρέπει να έχει τιμή μεγαλύτερη του δύο.

$$\text{Αριθμοδείκτης Ειδικής Ρευστότητας} = \frac{\text{Κυκλοφορούν Ενεργητικό} - \text{Αποθέματα}}{\text{Βραχυχρόνιες υποχρεώσεις}}$$

Αναδεικνύει την ικανότητα της επιχείρησης να πληρώνει τις τρέχουσες υποχρεώσεις της. Για να είναι ικανοποιητικός ο δείκτης θα πρέπει να έχει τιμή μεγαλύτερη της μονάδας.

Αριθμοδείκτες Δραστηριότητας: αναδεικνύουν την αποτελεσματική χρησιμοποίηση των περιουσιακών στοιχείων της επιχείρησης για την δημιουργία πωλήσεων και ρευστών διαθεσίμων. Βασικοί αριθμοδείκτες δραστηριότητας που θα εξεταστούν είναι οι εξής κατωτέρω:

$$\text{Κυκλοφοριακή Ταχύτητα Αποθεμάτων} = \frac{\text{Πωλήσεις}}{\text{Μ.Ο. Αποθεμάτων}}$$

Αναδεικνύει πόσες φορές ανανεώθηκαν τα αποθέματα του οργανισμού κατά την διάρκεια μίας χρήσης.

$$\text{Δείκτης Παραμονής Αποθεμάτων} = \frac{365}{\text{Κυκλοφοριακή Ταχύτητα Αποθεμάτων}}$$

Αναδεικνύει την χρονική περίοδο που μεσολαβεί μέχρι την πώληση και την αντικατάσταση των αποθεμάτων σε ημέρες, κατά τη διάρκεια μίας χρήσης.

$$\text{Κυκλοφοριακή Ταχύτητα Απαιτήσεων} = \frac{\text{Πιστωτικές Πωλήσεις}}{\text{Μ.Ο. Απαιτήσεων}}$$

Αναδεικνύει πόσες φορές εισπράττει ο οργανισμός κατά την διάρκεια μίας χρήσης.

$$\text{Μέση διάρκεια είσπραξης απαιτήσεων} = \frac{365}{\text{Κυκλοφοριακή Ταχύτητα Απαιτήσεων}}$$

Αναδεικνύει την χρονική περίοδο που μεσολαβεί μέχρι την είσπραξη των απαιτήσεων σε ημέρες, κατά τη διάρκεια μίας χρήσης.

$$\text{Κυκλοφοριακή Ταχύτητα Παγίων στοιχείων} = \frac{\text{Πωλήσεις}}{\text{Μ.Ο. Παγίων Στοιχείων}}$$

Ο δείκτης αυτός δίνει πληροφορίες στην διοίκηση του οργανισμού για την πραγματοποίηση επενδύσεων σε πάγια στοιχεία.

Αριθμοδείκτες Αποδοτικότητας: αναδεικνύουν την αποδοτικότητα της επιχείρησης. Βασικοί αριθμοδείκτες αποδοτικότητας που θα εξεταστούν είναι οι εξής κατωτέρω:

$$\text{Δείκτης καθαρού περιθωρίου κέρδους} = \frac{\text{Καθαρά Κέρδη}}{\text{Πωλήσεις}}$$

Ο δείκτης αυτός αναδεικνύει το κέρδος από τις λειτουργικές δραστηριότητες του οργανισμού. Όσο μεγαλύτερος είναι ο δείκτης αυτός τόσο πιο επικερδής είναι ο οργανισμός.

$$\text{Αποδοτικότητα Ενεργητικού} = \frac{\text{Κέρδη προ τόκων και φόρων}}{\text{Μ.Ο. Σύνολο Ενεργητικού}}$$

Ο δείκτης αυτός αναδεικνύει την απόδοση των συνολικών περιουσιακών στοιχείων του οργανισμού.

$$\text{Αποδοτικότητα Ιδίων Κεφαλαίων} = \frac{\text{Κέρδη προ τόκων και φόρων}}{\text{Μ.Ο. Ιδίων Κεφαλαίων}}$$

Ο δείκτης αυτός αναδεικνύει την απόδοση των ιδίων κεφαλαίων του οργανισμού. Χρησιμοποιούνται τα κέρδη προ τόκων και φόρων για να αποφύγουμε την περίπτωση που υπάρχουν συχνές μεταβολές των συντελεστών φορολογίας.

Αριθμοδείκτες Κεφαλαιακής Διάρθρωσης: αναδεικνύουν τις πηγές χρηματοδότησης ενός οργανισμού που δύναται να είναι ξένα κεφάλαια (μακροχρόνια δάνεια και ομόλογα) και ίδια κεφάλαια (αποθεματικά και μετοχικό κεφάλαιο). Βασικοί αριθμοδείκτες κεφαλαιακής διάρθρωσης που θα εξεταστούν είναι οι εξής κατωτέρω:

$$\text{Δείκτης ξένα προς ίδια κεφάλαια} = \frac{\text{Ξένα Κεφάλαια}}{\text{Ίδια Κεφάλαια}}$$

Ένας ικανοποιητικός δείκτης ξένα προς ίδια κεφάλαια θα πρέπει να έχει τιμή μικρότερη ίση από 0,5.

$$\text{Δείκτης Κάλυψης τόκων} = \frac{\text{Κέρδη προ τόκων και φόρων} + \text{Αποσβέσεις}}{\text{Τόκοι}}$$

Ο δείκτης αυτός δείχνει την ικανότητα της επιχείρησης να αποπληρώνει τους τόκους που οφείλει.

Αριθμοδείκτες Επενδύσεων: βοηθούν τους επενδυτές στην λήψη ορθολογικών αποφάσεων κυρίως για εισηγμένες επιχειρήσεις στο χρηματιστήριο. Παρουσιάζουν μία εικόνα για την ελκυστικότητα της μετοχής προς τους επενδυτές. Βασικοί δείκτες επενδύσεων που θα εξεταστούν είναι οι εξής κατωτέρω:

$$\text{Αριθμοδείκτης Κέρδη ανά μετοχή} = \frac{\text{Καθαρά Κέρδη} - \text{Μέρισμα}}{\text{Αριθμός Κοινών Μετοχών}}$$

Υψηλές τιμές αυτού του δείκτη αναδεικνύουν υψηλή κερδοφορία του οργανισμού και μεγαλύτερο μέρισμα στους μετόχους.

$$\text{Αριθμοδείκτης Τιμής προς Κέρδη ανά μετοχή} = \frac{\text{Τιμή μετοχής}}{\text{Κέρδη ανά μετοχή}}$$

Ο δείκτης αυτός αναδεικνύει το ποσό που είναι πρόθυμη να πληρώσουν οι επενδυτές για να αποκτήσουν μία μετοχή λαμβάνοντας υπόψη τα κέρδη της (Needles et al., 2014).

3.2 Χρηματοοικονομική ανάλυση της εταιρίας ΚΑΙΝΟΣ και EPSILON NET

Στην παρούσα ενότητα θα παρουσιαστούν, θα αξιολογηθούν και θα ερμηνευτούν τα αποτελέσματα της χρηματοοικονομικής ανάλυσης των εισηγμένων στο χρηματιστήριο εταιριών «ΚΑΙΝΟΣ» και «EPSILON NET» για την χρονική περίοδο 2016 -2020, με την χρήση των μεθόδων της κάθετης ανάλυσης, ανάλυσης τάσης και αριθμοδεικτών.

3.2.1 Σκοπός και βασικά ερευνητικά ερωτήματα

Η παρούσα διατριβή αποσκοπεί στην χρηματοοικονομική ανάλυση των εισηγμένων στο χρηματιστήριο εταιριών «ΚΑΙΝΟΣ» και «EPSILON NET» προκειμένου να διαπιστωθεί αν αποτελούν οι εν λόγω εταιρίες σωστή επενδυτική επιλογή για το επενδυτικό κοινό και αν είναι

φερέγγυες για τους πιστωτές τους. Από τα αποτελέσματα της σύγκρισης μεταξύ τους, γίνεται μία προσπάθεια να διαπιστωθεί ποια από τις δύο επιχειρήσεις αποτελεί καλύτερη επενδυτική επιλογή και ποια είναι περισσότερο φερέγγυα για τους πιστωτές της.

Βασικά ερευνητικά ερωτήματα που θα εξεταστούν είναι τα εξής:

E1. Αποτελεί η εταιρία «KAINOS» μία καλή επενδυτική επιλογή?

E2. Αποτελεί η εταιρία «EPSILON NET» μία καλή επενδυτική επιλογή?

E3. Αποτελεί η εταιρία «KAINOS» μία φερέγγυα επιχείρηση για τους πιστωτές της?

E4. Αποτελεί η εταιρία «EPSILON NET» μία φερέγγυα επιχείρηση για τους πιστωτές της?

E5. Ποια από τις δύο εταιρίες αποτελεί καλύτερη επενδυτική επιλογή?

E6. Ποια από τις δύο εταιρίες είναι πιο φερέγγυα για τις πιστωτές της?

3.2.2 Κάθετη Ανάλυση

Εκφράζοντας τα οικονομικά μεγέθη της κατάστασης αποτελεσμάτων χρήσης των δύο υπό μελέτη εταιριών ως ποσοστά επί των πωλήσεων προκύπτουν οι παρακάτω πίνακες:

Εικόνα 1: Κατάσταση αποτελεσμάτων χρήσης 2016-2020 της εταιρίας «KAINOS» - Κοινά μεγέθη

Κατάσταση Αποτελεσμάτων Χρήσης KAINOS S.A.						%	%	%	%	%
	2016	2017	2018	2019	2020	2016	2017	2018	2019	2020
Πωλήσεις	76,594	83,504	96,680	151,294	178,778	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
Κόστος πωληθέντων	39,485	41,479	50,076	82,189	94,817	-51.55%	-49.67%	-51.80%	-54.32%	-53.04%
Μικτά Κέρδη	37,109	42,025	46,604	69,105	83,961	48.45%	50.33%	48.20%	45.68%	46.96%
Λειτουργικά έξοδα εξαιρουμένων των πληρωμών που βασίζονται σε μετοχές και των εξόδων που σχετίζονται με την αποκτήσεις	23,050	27,821	31,308	45,842	56,912	-30.09%	-33.32%	-32.38%	-30.30%	-31.83%
Πληρωμές που βαζίζονται σε μετοχές	524	949	1,096	2,196	2,100	-0.68%	-1.14%	-1.13%	-1.45%	-1.17%
Έξοδα που σχετίζονται με αποκτήσεις					266	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	-0.15%
Λειτουργικά Έξοδα	23,574	28,770	32,404	48,038	59,278	-30.78%	-34.45%	-33.52%	-31.75%	-33.16%
Ζημιά από επισφαλείς απαιτήσεις				53	1,840	0.00%	0.00%	0.00%	-0.04%	-1.03%
Κέρδη από επενδύσεις	1,981	0	0	0	0	2.59%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%
Έξοδα σχετικά με IPO	1,297	0	0	0	0	-1.69%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%
Excerptional items	684	0	0	0	0	0.89%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%
Λειτουργικά κέρδη	14,219	13,255	14,200	21,014	22,843	18.56%	15.87%	14.69%	13.89%	12.78%
Χρηματοοικονομικά έσοδα	42	66	53		368	0.05%	0.08%	0.05%	0.00%	0.21%
Χρηματοοικονομικά έξοδα		1	2		61	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	-0.03%
Κέρδη προ φόρων	14,261	13,320	14,251	21,014	23,150	18.62%	15.95%	14.74%	13.89%	12.95%
Φόροι	1,834	2,904	2,585		4,586	-2.39%	-3.48%	-2.67%	0.00%	-2.57%
Καθαρά κέρδη	12,427	10,416	11,666	21,014	18,564	16.22%	12.47%	12.07%	13.89%	10.38%

Εικόνα 2: Κατάσταση αποτελεσμάτων χρήσης 2016-2020 της εταιρίας «EPSILON» - Κοινά μεγέθη

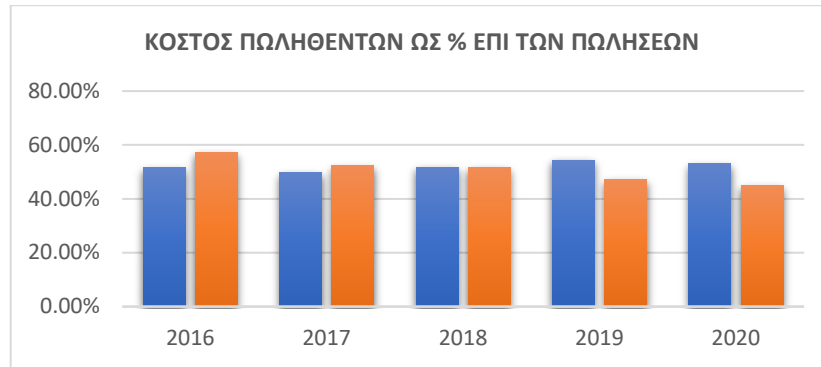
Κατάσταση Αποτελεσμάτων Χρήσης " EPSILON NET"						%	%	%	%	%
	2016	2017	2018	2019	2020	2016	2017	2018	2019	2020
Πωλήσεις	10,974,504.95	10,820,253.84	12,410,169.23	13,651,874.73	14,617,792.15	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
Κόστος Πωλήσεων	(6,273,738.86)	(5,665,649.89)	(6,397,501.55)	(6,440,840.64)	(6,550,531.46)	-57.17%	-52.36%	-51.55%	-47.18%	-44.81%
Μικτό Κέρδος	4,700,766.09	5,154,603.95	6,012,667.68	7,211,034.09	8,067,260.69	42.83%	47.64%	48.45%	52.82%	55.19%
Λοιπά έσοδα Εκμετάλλευσης	48,190.18	69,537.19	122,058.84	50,892.37	139,672.54	0.44%	0.64%	0.98%	0.37%	0.96%
Έξοδα Διοικητικής Λειτουργίας	(189,191.36)	(183,992.87)	(212,455.59)	(216,163.88)	(220,337.77)	-1.72%	-1.70%	-1.71%	-1.58%	-1.51%
Έξοδα Λειτουργίας Ερευνών - Αναπτύξεως	(2,368,640.43)	(2,294,372.49)	(2,668,477.22)	(4,020,607.84)	(4,102,146.73)	-21.58%	-21.20%	-21.50%	-29.45%	-28.06%
Έξοδα Λειτουργίας Διαθέσεως	(1,971,471.94)	(1,849,242.38)	(2,220,259.39)	(1,433,462.45)	(1,565,786.13)	-17.96%	-17.09%	-17.89%	-10.50%	-10.71%
Λοιπά Έξοδα Εκμεταλλεύσεως	(3,485.28)	(89,040.14)	(97,604.34)	(235,472.35)	(166,385.69)	-0.03%	-0.82%	-0.79%	-1.72%	-1.14%
Λειτουργικά Κέρδη	216,167.26	807,493.26	935,929.98	1,356,219.94	2,152,276.91	1.97%	7.46%	7.54%	9.93%	14.72%
Χρηματοοικονομικά Έσοδα	3,876.96	3,783.93	12,885.40	48,560.77	137,661.10	0.04%	0.03%	0.10%	0.36%	0.94%
Χρηματοοικονομικά Έξοδα	(169,279.03)	(123,178.04)	(246,319.59)	(351,315.35)	(435,448.81)	-1.54%	-1.14%	-1.98%	-2.57%	-2.98%
Συμμετοχή σε Αποτελέσματα Συγγενών				(34,076.35)	4,580.39				-0.25%	0.03%
Καθαρά Κέρδη Προ Φόρων	50,765.19	688,099.15	702,495.79	1,019,389.01	1,859,069.59	0.46%	6.36%	5.66%	7.47%	12.72%
Φόρος Εισοδήματος	4,066.47	(45,228.71)	10,759.76	29,301.99	20,598.19	0.04%	-0.42%	0.09%	0.21%	0.14%
Καθαρά Κέρδη μετά φόρων	54,831.66	642,870.44	713,255.55	1,048,691.00	1,879,667.78	0.50%	5.94%	5.75%	7.68%	12.86%

Λαμβάνοντας υπόψη τα αποτελέσματα επεξεργασίας του παραπάνω πίνακα διαπιστώνουμε ότι για την εταιρία «ΚΑΙΝΟΣ» το κόστος πωληθέντων το 2016 αποτελεί το 51,55% των πωλήσεων της, το 2017 μειώνεται στο 49,67% για να αυξηθεί το 2018 στο 51,8% και το 2019 στο 54,32%. Το 2020 μειώθηκε ελάχιστα στο 53,04%. Δηλαδή από το 2016 η συμμετοχή του κόστους πωληθέντων στις πωλήσεις της αυξήθηκε από 51,55% σε 53,04% δηλαδή σημείωσε μία αύξηση της τάξης του 2,88%.

Για την εταιρία «EPSILON NET» το κόστος πωληθέντων το 2016 αποτελεί το 57.17% των πωλήσεων της, το 2017 μειώνεται στο 52.36%, το 2018 στο 51,55%, το 2019 στο 47,18 % και το 2020 στο 44,81%. Δηλαδή από το 2016 η συμμετοχή του κόστους πωληθέντων στις πωλήσεις της μειώθηκε από 57,17% σε 44,81% δηλαδή σημείωσε μία μείωση της τάξης του 21,61%.

Συγκρίνοντας τις δύο εταιρίες ως προς το ποσοστό του κόστους πωληθέντων επί των πωλήσεων τους το χρονικό διάστημα 2016-2017 διαπιστώνουμε ότι για την εταιρία «ΚΑΙΝΟΣ» υπάρχει μία συνολική αύξηση από το 2016 στο 2020 ύψους 2,88%, με ενδιάμεσες αυξομειώσεις, ενώ για την εταιρία «EPSILON NET» υπάρχει μία συνολική μείωση από το 2016 στο 2020 ύψους 21,61%, διαγράφοντας φθίνουσα πορεία. Στο διάγραμμα που ακολουθεί αποδίδεται η γραφική απεικόνιση του κόστους πωληθέντων ως ποσοστό επί των πωλήσεων για τις δύο υπό μελέτη εταιρίες για το χρονικό διάστημα 2016-2020.

Εικόνα 3: Διαγραμματική Απεικόνιση του κόστους πωληθέντων ως ποσοστό επί των πωλήσεων



Για την εταιρία «ΚΑΙΝΟΣ» τα λειτουργικά έξοδα το 2016 αποτελούν το 30,78% των πωλήσεών της, το 2017 αυξάνονται στο 34,75% για να μειωθούν το 2018 στο 33,52% και το 2019 στο 31,75%. Το 2020 αυξήθηκαν στο 33,16%. Δηλαδή από το 2016 η συμμετοχή των λειτουργικών εξόδων στις πωλήσεις της αυξήθηκε από 30,78% σε 33,16% δηλαδή σημείωσε μία αύξηση της τάξης του 7,73%.

Για την εταιρία «EPSILON NET» τα λειτουργικά έξοδα το 2016 αποτελούν το 41,30% των πωλήσεών της, το 2017 μειώνονται στο 40,82%, για να αυξηθεί το 2018 στο 41,89%, το 2019 στο 43,26 % και να μειωθεί ξανά το 2020 στο 41,42%. Δηλαδή από το 2016 η συμμετοχή των λειτουργικών εξόδων στις πωλήσεις της αυξήθηκε από 41,30% σε 41,42% δηλαδή σημείωσε μία αύξηση της τάξης του 0,28%.

Συγκρίνοντας τις δύο εταιρίες ως προς το ποσοστό των λειτουργικών εξόδων επί των πωλήσεών τους το χρονικό διάστημα 2016-2017 διαπιστώνουμε ότι για την εταιρία «ΚΑΙΝΟΣ» υπάρχει μία συνολική αύξηση από το 2016 στο 2020 ύψους 7,73%, με ενδιάμεσες αυξομειώσεις, ενώ για την εταιρία «EPSILON NET» υπάρχει μία συνολική αύξηση από το 2016 στο 2020 ύψους 0,28%, με επίσης ενδιάμεσες αυξομειώσεις. Στο διάγραμμα που ακολουθεί αποδίδεται η γραφική απεικόνιση των λειτουργικών εξόδων ως ποσοστό επί των πωλήσεων για τις δύο υπό μελέτη εταιρίες για το χρονικό διάστημα 2016-2020.

Εικόνα 4: Διαγραμματική Απεικόνιση των λειτουργικών εξόδων ως ποσοστό επί των πωλήσεων



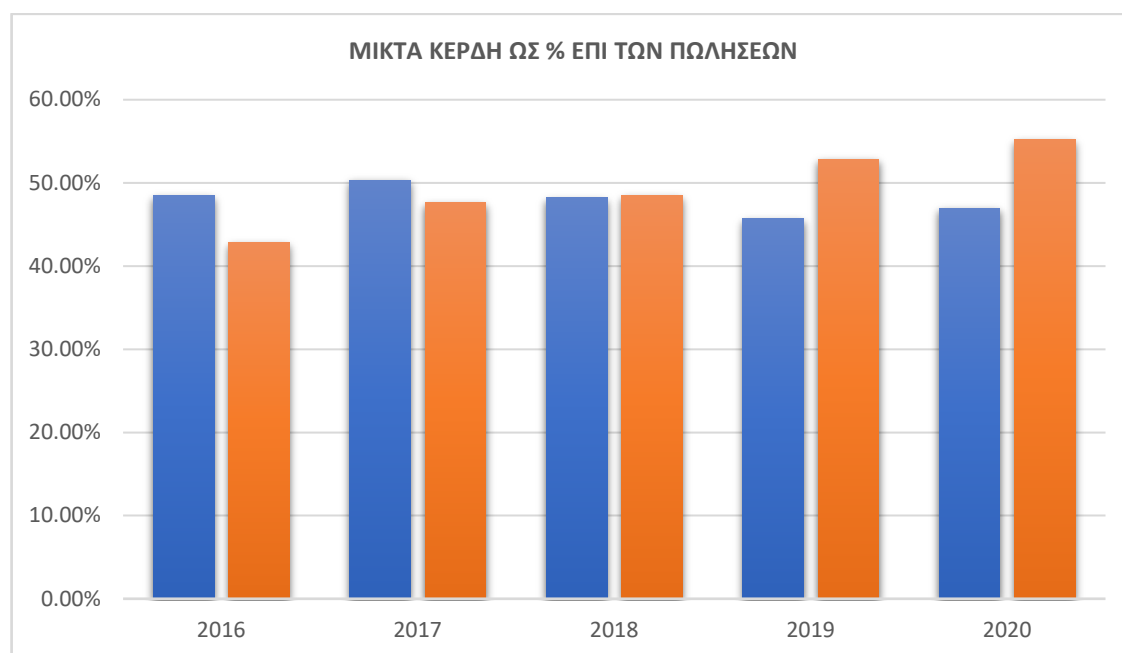
Για την εταιρία «ΚΑΙΝΟΣ» τα μικτά κέρδη το 2016 αποτελούν το 48,45% των πωλήσεών της, το 2017 αυξάνονται στο 50,33% για να μειωθούν το 2018 στο 48,2% και το 2019 στο 45,68%. Το 2020 αυξήθηκαν στο 46,96%. Δηλαδή από το 2016 η συμμετοχή των μικτών κερδών στις πωλήσεις της μειώθηκε από 48,45% σε 46,96% δηλαδή σημείωσε μία μείωση της τάξης του 3,07%.

Για την εταιρία «EPSILON NET» τα μικτά κέρδη το 2016 αποτελούν το 42,83% των πωλήσεών της, το 2017 αυξάνονται στο 47,64%, το 2018 στο 48,45%, το 2019 στο 52,82 % και το 2020 στο 55,19%. Δηλαδή από το 2016 η συμμετοχή των μικτών κερδών στις πωλήσεις της αυξήθηκε από 42,83% σε 55,19% δηλαδή σημείωσε μία αύξηση της τάξης του 28,84%.

Συγκρίνοντας τις δύο εταιρίες ως προς το ποσοστό των μικτών κερδών επί των πωλήσεών τους το χρονικό διάστημα 2016-2017 διαπιστώνουμε ότι για την εταιρία «ΚΑΙΝΟΣ» υπάρχει μία συνολική μείωση από το 2016 στο 2020 ύψους 3,07%, με ενδιάμεσες αυξομειώσεις, ενώ για την εταιρία «EPSILON NET» υπάρχει μία συνολική αύξηση από το 2016 στο 2020 ύψους 28,84%, με συνεχή αυξητική πορεία.

Στο διάγραμμα που ακολουθεί αποδίδεται η γραφική απεικόνιση των μικτών κερδών ως ποσοστό επί των πωλήσεων για τις δύο υπό μελέτη εταιρίες για το χρονικό διάστημα 2016-2020.

Εικόνα 5: Διαγραμματική Απεικόνιση των μικτών κερδών ως ποσοστό επί των πωλήσεων



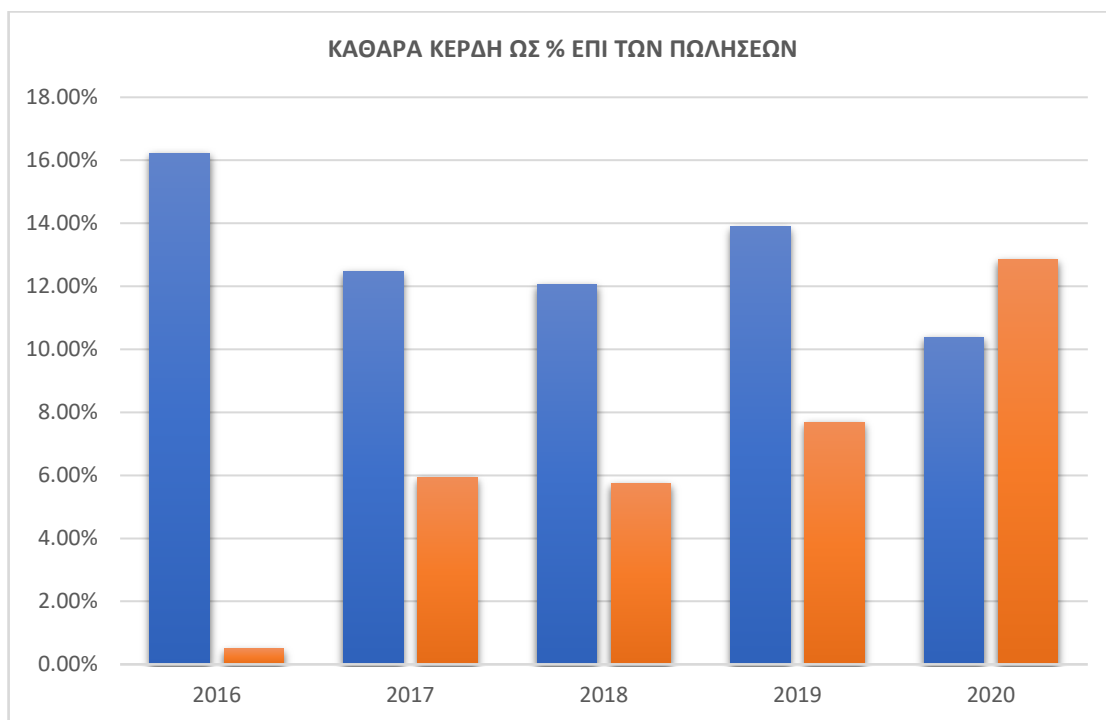
Για την εταιρία «ΚΑΙΝΟΣ» τα καθαρά κέρδη το 2016 αποτελούν το 16,22% των πωλήσεών της, το 2017 μειώνονται στο 12,47%, το 2018 στο 12,07% και το 2019 αυξήθηκαν στο 13,89%. Το 2020 μειώθηκαν ξανά στο 10,8%. Δηλαδή από το 2016 η συμμετοχή των καθαρών κερδών στις πωλήσεις της μειώθηκε από 16,22% σε 10,38% δηλαδή σημείωσε μία μείωση της τάξης του 36%.

Για την εταιρία «EPSILON NET» τα καθαρά κέρδη το 2016 αποτελούν το 0,5% των πωλήσεών της, το 2017 αυξάνονται στο 5,94%, το 2018 στο 5,75%, το 2019 στο 7,68 % και το 2020 στο 12,86%. Δηλαδή από το 2016 η συμμετοχή των καθαρών κερδών στις πωλήσεις της αυξήθηκε από 0,5% σε 12,86% δηλαδή σημείωσε μία αύξηση της τάξης του 2473,67%.

Συγκρίνοντας τις δύο εταιρίες ως προς το ποσοστό των καθαρών κερδών επί των πωλήσεών τους το χρονικό διάστημα 2016-2017 διαπιστώνουμε ότι για την εταιρία «ΚΑΙΝΟΣ» υπάρχει μία συνολική μείωση από το 2016 στο 2020 ύψους 36%, ακολουθώντας φθίνουσα πορεία, ενώ για την εταιρία «EPSILON NET» υπάρχει μία συνολική αύξηση από το 2016 στο 2020 ύψους 2473,67%, με συνεχή αυξητική πορεία.

Στο διάγραμμα που ακολουθεί αποδίδεται η γραφική απεικόνιση των καθαρών κερδών ως ποσοστό επί των πωλήσεων για τις δύο υπό μελέτη εταιρίες για το χρονικό διάστημα 2016-2020.

Εικόνα 6: Διαγραμματική Απεικόνιση των καθαρών κερδών ως ποσοστό επί των πωλήσεων



Εκφράζοντας τα οικονομικά μεγέθη του ισολογισμού των δύο υπό μελέτη εταιριών ως ποσοστά επί του συνόλου του Ενεργητικού (ή Παθητικού) προκύπτουν οι παρακάτω πίνακες:

Εικόνα 7: Ισολογισμός 2016-2020 της εταιρίας «ΚΑΙΝΟΣ» - Κοινά μεγέθη

Ισολογισμός ΚΑΙΝΟΣ S.A.					%	%	%	%	%	
	2016	2017	2018	2019	2020	2016	2017	2018	2019	2020
Non Current Assets										
Goodwill					3220					2.84%
Other intangible assets					3989					3.52%
Property, plant and equipment	2,086	2,002	2,109	2,978	9,854	4.97%	3.93%	3.23%	3.27%	8.69%
Right of use assets					4,468					3.94%
Investments	900	900	1,025	1,025	1,025	2.14%	1.77%	1.57%	1.13%	0.90%
Other non current assets	379	324	1,289	1,310	1559	0.90%	0.64%	1.97%	1.44%	1.37%
Total Non Current Assets	3,365	3,226	4,423	5,313	24,115	8.01%	6.33%	6.77%	5.83%	21.26%
Current Assets										
Trade and other receivables	15,048	18,750	23,157	29,302	29,269	35.82%	36.81%	35.47%	32.18%	25.81%
Prepayments	1,970	1,559	2,647	2,652	2,368	4.69%	3.06%	4.05%	2.91%	2.09%
Corporation tax	1,355					3.23%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%
Accrued income	5,222	3,677	6,106	11,305	16,883	12.43%	7.22%	9.35%	12.41%	14.89%
Cash and Bank balances	15,045	23,722	28,961	42,488	40,785	35.82%	46.57%	44.35%	46.66%	35.96%
Total Current Assets	38,640	47,708	60,871	85,747	89,305	91.99%	93.67%	93.23%	94.17%	78.74%
Total Assets	42,005	50,934	65,294	91,060	113,420	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
Current Liabilities										
Trade Creditors and accrued	7,901	8,683	13,039	21,412	23,599	18.81%	17.05%	19.97%	23.51%	20.81%
Deferred Income	4,218	6,320	6,993	10,820	13,752	10.04%	12.41%	10.71%	11.88%	12.12%
Total Current Liabilities	12,119	15,003	20,032	32,232	37,351	28.85%	29.46%	30.68%	35.40%	32.93%
Non current liabilities										
Other provisions	297	297	347	1,392	2,528	0.71%	0.58%	0.53%	1.53%	2.23%
Deferred tax liability	29					0.07%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%
Lease liabilities					2,466					2.17%
Total non current liabilities	326	297	347	1,392	4,994	0.78%	0.58%	0.53%	1.53%	4.40%
Total liabilities	12,445	15,300	20,379	33,624	42,345	29.63%	30.04%	31.21%	36.93%	37.33%
Net Assets	29,560	35,634	44,915	57,436	71,075	70.37%	69.96%	68.79%	63.07%	62.67%
Equity										
Share Capital	590	592		605	610	1.40%	1.16%	0.00%	0.66%	0.54%
Share premium account	1,607	1,626		3,596	5,446	3.83%	3.19%	0.00%	3.95%	4.80%
Capital reserve	668	667		665	664	1.59%	1.31%	0.00%	0.73%	0.59%
Share based payment reserves	524	1,279		3,895	5,610	1.25%	2.51%	0.00%	4.28%	4.95%
Translation reserve		(249)		(210)	655		-0.49%		-0.23%	
Retained earnings	22,534	26,071		39,616	46,169	53.65%	51.19%	0.00%	43.51%	40.71%
Total Equity	25,923	29,986	0	48,167	59,154	61.71%	58.87%	0.00%	52.90%	52.15%

Λαμβάνοντας υπόψη τα αποτελέσματα επεξεργασίας του παραπάνω πίνακα διαπιστώνουμε ότι για την εταιρία «ΚΑΙΝΟΣ» το μη κυκλοφορούν ενεργητικό το 2016 αποτελεί το 8,01% του ενεργητικού της, το 2017 μειώνεται στο 6,33% για να αυξηθεί το 2018 στο 6,77% και να μειωθεί ξανά το 2019 στο 5,83%. Το 2020 αυξήθηκε σημαντικά στο 21,26%. Δηλαδή από το 2016 η συμμετοχή του μη κυκλοφορούντος ενεργητικού στο Ενεργητικό της αυξήθηκε από 8,01% σε 21,26% δηλαδή σημείωσε μία αύξηση της τάξης του 165,41%. Η σημαντική αύξηση

του μη κυκλοφορούντος ενεργητικού της το 2020 οφείλεται σε επενδύσεις της εταιρίας σε πάγια στοιχεία καθώς και σε δικαιώματα χρήσης περιουσιακών στοιχείων.

Το κυκλοφορούν ενεργητικό το 2016 αποτελεί το 91,99% του ενεργητικού της, το 2017 αυξάνεται στο 93,67% για να μειωθεί το 2018 στο 93,23% και να αυξηθεί ξανά το 2019 στο 94,17%. Το 2020 μειώθηκε σημαντικά στο 78,74%. Δηλαδή από το 2016 η συμμετοχή του μη κυκλοφορούντος ενεργητικού στο Ενεργητικό της μειώθηκε από 91,99% σε 78,74% δηλαδή σημείωσε μία μείωση της τάξης του 14,4%. Η μείωση της συμμετοχής του κυκλοφορούντος ενεργητικού της στο ενεργητικό της το 2020 σε σχέση με τα υπόλοιπα έτη οφείλεται κυρίως στην μείωση της συμμετοχής των απαιτήσεων της και των προπληρωτέων στο σύνολο του ενεργητικού της.

Οι βραχυπρόθεσμες υποχρεώσεις το 2016 αποτελούν το 28,85% του παθητικού της, το 2017 αυξάνονται στο 29,64% ,το 2018 στο 30,68% και το 2019 στο 35,4%. Το 2020 μειώθηκαν στο 32,93%. Δηλαδή από το 2016 η συμμετοχή των βραχυπρόθεσμων υποχρεώσεων στο Παθητικό της αυξήθηκε από 28,85% σε 32,93% δηλαδή σημείωσαν μία αύξηση της τάξης του 14,14%. Η αύξηση των βραχυπρόθεσμων υποχρεώσεων της από το 2016 στο 2020 οφείλονται κυρίως στις υποχρεώσεις προς πιστωτές και σε προεισπραγμένα έσοδα.

Οι μακροπρόθεσμες υποχρεώσεις το 2016 αποτελούν το 0,78% του παθητικού της, το 2017 μειώνονται στο 0,58% ,το 2018 στο 0,53% και το 2019 αυξάνονται στο 1,53%. Το 2020 αυξήθηκαν στο 4,4%. Δηλαδή από το 2016 η συμμετοχή των μακροπρόθεσμων υποχρεώσεων στο Παθητικό της αυξήθηκε από 0,78% σε 4,4% δηλαδή σημείωσαν μία αύξηση της τάξης του 467,34%. Η σημαντική αύξηση των μακροπρόθεσμων υποχρεώσεων της από το 2016 στο 2020 οφείλεται κυρίως στην αύξηση των προβλέψεων τα τελευταία δύο χρόνια καθώς και στις υποχρεώσεις μακροχρόνιας μίσθωσης το 2020.

Η καθαρή θέση το 2016 αποτελεί το 61,71% του παθητικού της, το 2017 μειώνεται στο 58,87% για να μειωθεί το 2019 στο 52,9%. Το 2020 μειώθηκε στο 52,15%. Δηλαδή από το 2016 η συμμετοχή της καθαρής θέσης στο Παθητικό της μειώθηκε από 61,71% σε 52,15% δηλαδή σημείωσε μία μείωση της τάξης του 15,49%. Η μείωση της καθαρής θέσης από το 2016 στο 2020 οφείλεται κυρίως στη μείωση των παρακρατηθέντων κερδών.

Εικόνα 8: Ισολογισμός 2016-2020 της εταιρίας «EPSILON» - Κοινά μεγέθη

Ισολογισμός EPSILON						%	%	%	%	%
	2,016.00	2017	2018	2019	2020	2016	2017	2018	2019	2020
ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ										
Μη κυκλοφορούν Ενεργητικό										
Ενόμματα Πάγια	1,044,230.15	1,180,431.70	966,559.60	1,822,436.29	1,655,482.87	6.72%	6.70%	4.56%	7.45%	4.29%
Άυλα Περιουσιακά Στοιχεία	4,975,582.97	5,643,272.60	5,370,478.40	4,727,434.76	4,234,547.09	32.02%	32.01%	25.33%	19.32%	10.97%
Επενδύσεις σε θυγατρικές Επιχειρήσεις	2,928,300.00	3,217,282.80	3,195,593.82	3,042,591.02	9,502,023.02	18.84%	18.25%	15.07%	12.43%	24.61%
Επενδύσεις σε Συγγενείς Επιχειρήσεις	297,080.00			1,145,889.61	1,000,000.00	1.91%	0.00%	0.00%	4.68%	2.59%
Διαθέσιμα προς Πώληση Χρημ. Στοιχεία	3,521.30	3,521.30	3,521.30	3,521.30	3,521.30	0.02%	0.02%	0.02%	0.01%	0.01%
Αναβαλλόμενες φορολογικές απαιτήσεις					102,259.89	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.26%
Απαιτήσεις από μισθώσεις				604,475.71	535,147.87	0.00%	0.00%	0.00%	2.47%	1.39%
Λοιπές Μακροπρόθεσμες Απαιτήσεις	47,993.30	57,597.68	58,485.08	61,933.59	68,777.13	0.31%	0.33%	0.28%	0.25%	0.18%
Σύνολο Μη κυκλοφορούντος Ενεργητικού	9,296,707.72	10,102,106.08	9,594,638.20	11,408,282.28	17,101,759.17	59.83%	57.30%	45.25%	46.61%	44.29%
Κυκλοφορούν Ενεργητικό										
Αποθέματα	26,284.53	34,217.07	29,382.69	16,801.34	32,549.18	0.17%	0.19%	0.14%	0.07%	0.08%
Πελάτες & Λοιπές Εμπορικές Απαιτήσεις	4,847,708.49	5,908,927.34	6,414,758.59	7,186,035.50	6,134,004.56	31.20%	33.51%	30.25%	29.36%	15.88%
Χρηματοοικονομικά Στοιχεία ΕΑ										
Απαιτήσεις από μισθώσεις				88,656.47	97041.96	0.00%	0.00%	0.00%	0.36%	0.25%
Λοιπές Απαιτήσεις	1,058,457.82	333,658.76	337,257.40	453,765.89	1,406,466.56	6.81%	1.89%	1.59%	1.85%	3.64%
Ταμειακά Διαθέσιμα & Ισοδύναμα	310,530.35	1,252,166.89	4,827,596.80	5,320,158.43	13,844,031.22	2.00%	7.10%	22.77%	21.74%	35.85%
Σύνολο Κυκλοφορούντος Ενεργητικού	6,242,981.19	7,528,970.06	11,608,995.48	13,065,417.63	21,514,093.48	40.17%	42.70%	54.75%	53.39%	55.71%
Σύνολο ενεργητικού	15,539,688.91	17,631,076.14	21,203,633.68	24,473,699.91	38,615,852.65	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
Ίδια Κεφάλαια										
Μετοχικό Κεφάλαιο	1,676,316.00	1,676,316.00	3,352,632.00	3,352,632.00	4,020,000.00	10.79%	9.51%	15.81%	13.70%	10.41%
Ίδιες Μετοχές				(35,863.88)		0.00%	0.00%	0.00%	-0.15%	0.00%
Διαφορά από έκδοση μετοχών στο άρτιο	446,210.00	446,210.40	8.61	8.61	4,614,507.96	2.87%	2.53%	0.00%	0.00%	11.95%
Διαφορές αναπροσαρμογής	4,188.93	2,316.14	1,643.35			0.03%	0.02%	0.01%	0.00%	0.00%
Λοιπά αποθεματικά	2,783,397.21	2,678,469.32	1,025,075.74	1,336,448.88	1,430,432.27	17.91%	15.19%	4.83%	5.46%	3.70%
Αποτελέσματα εις νέον	5,859,722.01	6,470,448.93	7,087,225.24	7,897,086.83	9,188,775.83	37.71%	36.70%	33.42%	32.27%	23.80%
Σύνολο ιδίων κεφαλαίων	10,769,834.15	11,274,360.79	11,466,584.94	12,550,312.64	19,253,716.06	69.31%	63.95%	54.08%	51.28%	49.86%
Μακροπρόθεσμες Υποχρεώσεις										
Δάνεια	699,100.89	2,345,018.54	4,892,455.05	4,222,178.93	9,068,278.40	4.50%	13.30%	23.07%	17.25%	23.48%
Υποχρεώσεις Μίσθωσης				1,200,222.46	965861.3	0.00%	0.00%	0.00%	4.90%	2.50%
Αναβαλλόμενες Φορολογικές Υποχρεώσεις	402,156.17	389,647.97	312,425.28	28,161.88		2.59%	2.21%	1.47%	0.12%	0.00%
Υποχρεώσεις Παροχών Προσωπικού	377,450.32	611,551.19	685,585.07	822,291.26	1,114,363.90	2.43%	3.47%	3.23%	3.36%	2.89%
Λοιπές Μακροπρόθεσμες Υποχρεώσεις	152,897.30	152,897.30	132,897.30	133,267.86	132,897.30	0.98%	0.87%	0.63%	0.54%	0.34%
Σύνολο Μακροπρόθεσμων Υποχρεώσεων	1,631,604.68	3,499,115.00	6,023,362.70	6,406,122.39	11,281,400.90	10.50%	19.85%	28.41%	26.18%	29.21%
Βραχυπρόθεσμες υποχρεώσεις										
Προμηθευτές & Λοιπές Υποχρεώσεις	879,732.23	937,613.04	767,850.92	950,299.44	1,802,102.22	5.66%	5.32%	3.62%	3.88%	4.67%
Τράπεζες - βραχυπρόθεσμες υποχρεώσεις	36,255.84			2,513,119.63	2,941,021.22	0.23%	0.00%	0.00%	10.27%	7.62%
Τράπεζες μακροπρόθεσμες υποχρεώσεις πληρωτέες στην επόμενη χρήση	318,432.82	388,919.24	863,887.52	297,122.50	313,012.06	2.05%	2.21%	4.07%	1.21%	0.81%
Τρέχουσες φορολογικές υποχρεώσεις	785,119.96	800,904.77	943,096.50	1,065,852.69	1,413,572.46	5.05%	4.54%	4.45%	4.35%	3.66%
Λοιπές βραχυπρόθεσμες υποχρεώσεις	1,118,709.33	730,163.30	1,138,851.10	691,070.62	1,761,497.73	7.20%	4.14%	5.37%	2.82%	4.56%
Σύνολο Βραχυπρόθεσμων Υποχρεώσεων	3,138,250.18	2,857,600.35	3,713,686.04	5,517,264.88	8,231,205.69	20.20%	16.21%	17.51%	22.54%	21.32%
Σύνολο υποχρεώσεων	4,769,854.86	6,356,715.35	9,737,048.74	11,923,387.27	19,512,606.59	30.69%	36.05%	45.92%	48.72%	50.53%
Σύνολο ιδίων κεφαλαίων και υποχρεώσεων	15,539,689.01	17,631,076.14	21,203,633.68	24,473,699.91	38,766,322.65	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.39%

Λαμβάνοντας υπόψη τα αποτελέσματα επεξεργασίας του παραπάνω πίνακα διαπιστώνουμε ότι για την εταιρία «EPSILON» το μη κυκλοφορούν ενεργητικό το 2016 αποτελεί το 59,83% του ενεργητικού της, το 2017 μειώνεται στο 57,3%, το 2018 στο 45,25% ενώ αυξάνεται το 2019 στο 46,61%. Το 2020 μειώθηκε σημαντικά στο 44,29%. Δηλαδή από το 2016 η συμμετοχή του μη κυκλοφορούντος ενεργητικού στο Ενεργητικό της μειώθηκε από 59,83% σε 44,29% δηλαδή σημείωσε μία μείωση της τάξης του 25,97%. Η σημαντική μείωση του μη κυκλοφορούντος ενεργητικού της το 2020 οφείλεται στη μείωση των άυλων περιουσιακών της

στοιχείων, των διαθέσιμων προς πώληση χρηματοοικονομικών στοιχείων και στις μακροπρόθεσμες απαιτήσεις της.

Το κυκλοφορούν ενεργητικό το 2016 αποτελεί το 40,17% του ενεργητικού της, το 2017 αυξάνεται στο 42,7% , το 2018 στο 54,75% για να μειωθεί το 2019 στο 53,39%. Το 2020 αυξήθηκε στο 55,71%. Δηλαδή από το 2016 η συμμετοχή του μη κυκλοφορούντος ενεργητικού στο Ενεργητικό της αυξήθηκε από 40,17% σε 55,71% δηλαδή σημείωσε μία αύξηση της τάξης του 38,68%. Η αύξηση του κυκλοφορούντος ενεργητικού της το 2020 σε σχέση με τα υπόλοιπα έτη οφείλεται κυρίως στην αύξηση των ρευστών της διαθεσίμων.

Οι βραχυπρόθεσμες υποχρεώσεις το 2016 αποτελούν το 20,20% του παθητικού της, το 2017 μειώνονται στο 16,21% ,το 2018 αυξάνονται στο 17,51% και το 2019 στο 22,54%. Το 2020 μειώθηκαν στο 21,32%. Δηλαδή από το 2016 η συμμετοχή των βραχυπρόθεσμων υποχρεώσεων στο Παθητικό της αυξήθηκε από 20,20% σε 21,32% δηλαδή σημείωσαν μία αύξηση της τάξης του 5,55%. Η αύξηση των βραχυπρόθεσμων υποχρεώσεών της από το 2016 στο 2020 οφείλονται κυρίως στις τράπεζες – βραχυχρόνιες υποχρεώσεις.

Οι μακροπρόθεσμες υποχρεώσεις το 2016 αποτελούν το 10,5% του παθητικού της, το 2017 αυξάνονται στο 19,85%, το 2018 στο 28,41% και το 2019 μειώνονται στο 26,18%. Το 2020 αυξήθηκαν στο 29,21%. Δηλαδή από το 2016 η συμμετοχή των μακροπρόθεσμων υποχρεώσεων στο Παθητικό της αυξήθηκε από 10,5% σε 29,21% δηλαδή σημείωσαν μία αύξηση της τάξης του 178,24%. Η σημαντική αύξηση των μακροπρόθεσμων υποχρεώσεών της από το 2016 στο 2020 οφείλεται κυρίως στην αύξηση των δανείων της καθώς και στις υποχρεώσεις παροχών προσωπικού.

Η καθαρή θέση το 2016 αποτελεί το 69,31% του παθητικού της, το 2017 μειώνεται στο 63,95%, το 2018 στο 54,08%, και το 2019 στο 51,28%. Το 2020 μειώθηκε στο 49,86%. Δηλαδή από το 2016 η συμμετοχή της καθαρής θέσης στο Παθητικό της μειώθηκε από 69,31% σε 51,28% δηλαδή σημείωσε μία μείωση της τάξης του 28,06%. Η μείωση της συμμετοχής της καθαρής θέσης στο παθητικό από το 2016 στο 2020 οφείλεται κυρίως στη μείωση της συμμετοχής των αποτελεσμάτων εις νέον, των αποθεματικών και των διαφορών αναπροσαρμογής στο σύνολο του παθητικού .

3.2.3 Ανάλυση Τάσης

Τα αποτελέσματα της Ανάλυση τάσης των δύο υπό μελέτη εταιριών αποδίδονται στους πίνακες που ακολουθούν:

Εικόνα 9: Ανάλυση Τάσης EPSILON NET 2016-2020

	Κατάσταση Αποτελεσμάτων Χρήσης EPSILON					Έτος Βάσης 2016				Έτος Βάσης 2016			
	2016	2017	2018	2019	2020	2017	2018	2019	2020	2017	2018	2019	2020
Πωλήσεις	10,974,504.95	10,820,253.84	12,410,169.23	13,651,874.73	14,617,792.15	154,251	1,435,664	2,677,370	3,643,287	-1.41%	13.08%	24.40%	33.20%
Κόστος Πωλήσεων	(6,273,738.86)	(5,665,649.89)	(6,397,501.55)	(6,440,840.64)	(6,550,531.46)	608,089	123,763	167,102	276,793	-9.69%	1.97%	2.66%	4.41%
Μικτό Κέρδος	4,700,766.09	5,154,603.95	6,012,667.68	7,211,034.09	8,067,260.69	453,838	1,311,902	2,510,268	3,366,495	9.65%	27.91%	53.40%	71.62%
Λοιπά έσοδα													
Εκμετάλλευσης	48,190.18	69,537.19	122,058.84	50,892.37	139,672.54	21,347	73,869	2,702	91,482	44.30%	153.29%	5.61%	189.84%
Έξοδα Διοικητικής Λειτουργίας	(189,191.36)	(183,992.87)	(212,455.59)	(216,163.88)	(220,337.77)	5,198	23,264	26,973	31,146				
Έξοδα Λειτουργίας Ερευνών - Αναπτύξεως	(2,368,640.43)	(2,294,372.49)	(2,668,477.22)	(4,020,607.84)	(4,102,146.73)	74,268	299,837	1,651,967	1,733,506	-3.14%	12.66%	69.74%	73.19%
Έξοδα Λειτουργίας Διαθέσεως	(1,971,471.94)	(1,849,242.38)	(2,220,259.39)	(1,433,462.45)	(1,565,786.13)	122,230	248,787	538,009	405,686				
Λοιπά Έξοδα Εκμεταλλεύσεως	(3,485.28)	(89,040.14)	(97,604.34)	(235,472.35)	(166,385.69)	85,555	94,119	231,987	162,900	2454.75%	2700.47%	6656.20%	4673.95%
Λειτουργικά Κέρδη	216,167.26	807,493.26	935,929.98	1,356,219.94	2,152,276.91	591,326	719,763	1,140,053	1,936,110	273.55%	332.97%	527.39%	895.65%
Χρηματοοικονομικά Έσοδα	3,876.96	3,783.93	12,885.40	48,560.77	137,661.10	93	9,008	44,684	133,784	-2.40%	232.36%	1152.55%	3450.75%
Χρηματοοικονομικά Έξοδα	(169,279.03)	(123,178.04)	(246,319.59)	(351,315.35)	(435,448.81)	46,101	77,041	182,036	266,170	-27.23%	45.51%	107.54%	157.24%
Συμμετοχή σε Αποτελέσματα Συγγενών				(34,076.35)	4,580.39	0	0	34,076	4,580				
Καθαρά Κέρδη Προ Φόρων	50,765.19	688,099.15	702,495.79	1,019,389.01	1,859,069.59	637,334	651,731	968,624	1,808,304	1255.45%	1283.81%	1908.05%	3562.10%
Φόρος Εισοδήματος	4,066.47	(45,228.71)	10,759.76	29,301.99	20,598.19	49,295	6,693	25,236	16,532	-1212.24%	164.60%	620.58%	406.54%
Καθαρά Κέρδη μετά φόρων	54,831.66	642,870.44	713,255.55	1,048,691.00	1,879,667.78	588,039	658,424	993,859	1,824,836	1072.44%	1200.81%	1812.56%	3328.07%

Λαμβάνοντας υπόψη τα αποτελέσματα της ανάλυσης τάσης του ανωτέρω πίνακα που αφορά την εταιρία EPSILON NET, διαπιστώνουμε ότι:

α) οι πωλήσεις της μειώθηκαν το 2017 από το 2016 (έτος βάσης) κατά 1,41%, το 2018 αυξήθηκαν κατά 13,08%, το 2019 κατά 24,4% και το 2020 κατά 33,20% σε σχέση πάντα με το έτος βάσης που είναι το 2016.

β) το κόστος πωληθέντων της μειώθηκε το 2017 από το 2016 (έτος βάσης) κατά 9,69% , το 2018 αυξήθηκε κατά 1,97%, το 2019 κατά 2,66% και το 2020 κατά 4,41% σε σχέση πάντα με το έτος βάσης που είναι το 2016.

γ) τα μικτά της κέρδη αυξήθηκαν το 2017 από το 2016 (έτος βάσης) κατά 9,65%, το 2018 αυξήθηκαν κατά 27,91%, το 2019 κατά 53,40% και το 2020 κατά 71,62% σε σχέση πάντα με το έτος βάσης που είναι το 2016.

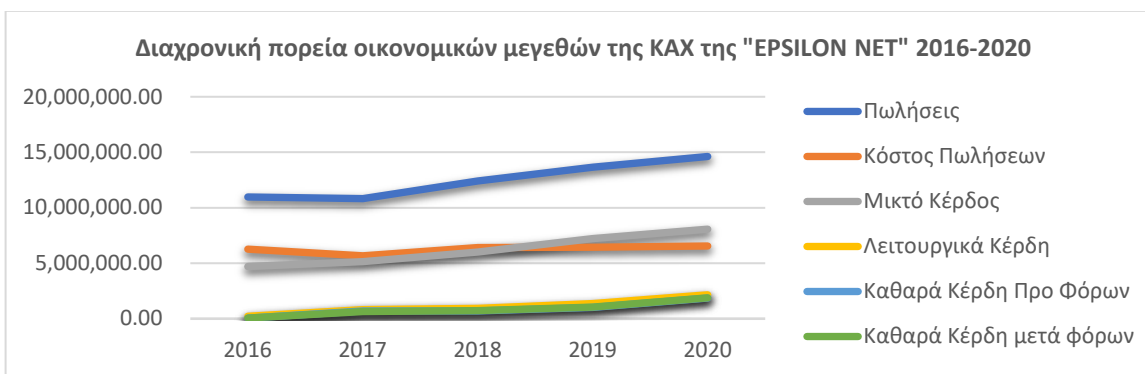
δ) τα λειτουργικά της κέρδη αυξήθηκαν το 2017 από το 2016 (έτος βάσης) κατά 273,55%, το 2018 αυξήθηκαν κατά 332,97%, το 2019 κατά 527,39% και το 2020 κατά 895,65% σε σχέση πάντα με το έτος βάσης που είναι το 2016.

ε) τα κέρδη προ φόρων αυξήθηκαν το 2017 από το 2016 (έτος βάσης) κατά 1255,45%, το 2018 αυξήθηκαν κατά 1283,81%, το 2019 κατά 1908,05% και το 2020 κατά 3562,10% σε σχέση πάντα με το έτος βάσης που είναι το 2016.

στ) τα κέρδη μετά φόρων αυξήθηκαν το 2017 από το 2016 (έτος βάσης) κατά 1072,44%, το 2018 αυξήθηκαν κατά 1200,81%, το 2019 κατά 1812,56% και το 2020 κατά 3328,07% σε σχέση πάντα με το έτος βάσης που είναι το 2016.

Στο γράφημα που ακολουθεί φαίνεται η διαχρονική πορεία των ανωτέρω μεγεθών κατά το χρονικό διάστημα 2016-2022.

Εικόνα 10: Διαχρονική πορεία οικονομικών μεγεθών της ΚΑΧ της EPSILON NET 2016-2020



Εικόνα 11: Ανάλυση Τάσης ΚΑΙΝΟΣ 2016-2020

Κατάσταση Αποτελεσμάτων Χρήσης ΚΑΙΝΟΣ S.A.	2016-2020					Έτος Βάσης 2016				Έτος Βάσης 2016			
	2016	2017	2018	2019	2020	2017	2018	2019	2020	2017	2018	2019	2020
Πωλήσεις	76,594	83,504	96,680	151,294	178,778	6,910	20,086	74,700	102,184	9.02%	26.22%	97.53%	133.41%
Κόστος πωληθέντων	39,485	41,479	50,076	82,189	94,817	1,994	10,591	42,704	55,332	5.05%	26.82%	108.15%	140.13%
Μικτά Κέρδη	37,109	42,025	46,604	69,105	83,961	4,916	9,495	31,996	46,852	13.25%	25.59%	86.22%	126.26%
Λειτουργικά έξοδα εξαιρουμένων των πληρωμών που βασιζονται σε μετοχές και των εξόδων που σχετίζονται με την αποκτήσεις	23,050	27,821	31,308	45,842	56,912	4,771	8,258	22,792	33,862	20.70%	35.83%	98.88%	146.91%
Πληρωμές που βαζίζονται σε μετοχές	524	949	1,096	2,196	2,100	425	572	1,672	1,576	81.11%	109.16%	319.08%	300.76%
Έξοδα που σχετίζονται με αποκτήσεις					266	0	0	0	266				
Λειτουργικά Έξοδα	23,574	28,770	32,404	48,038	59,278	5,196	8,830	24,464	35,704	22.04%	37.46%	103.78%	151.45%
Ζημιά από επισφαλείς απαιτήσεις				53	1,840	0	0	53	1,840				
Κέρδη από επενδύσεις	1,981	0	0	0	0	1,981	1,981	1,981	1,981	-100.00%	-100.00%	-100.00%	-100.00%
Έξοδα σχετικά με IPO	1,297	0	0	0	0	1,297	1,297	1,297	1,297	-100.00%	-100.00%	-100.00%	-100.00%
Exceptional items	684	0	0	0	0	684	684	684	684	-100.00%	-100.00%	-100.00%	-100.00%
Λειτουργικά κέρδη	14,219	13,255	14,200	21,014	22,843	964	19	6,795	8,624	-6.78%	-0.13%	47.79%	60.65%
Χρηματοοικονομικά έσοδα	42	66	53		368	24	11	42	326	57.14%	26.19%	-100.00%	776.19%
Χρηματοοικονομικά έξοδα		1	2		61	1	2	0	61				
Κέρδη προ φόρων	14,261	13,320	14,251	21,014	23,150	941	10	6,753	8,889	-6.60%	-0.07%	47.35%	62.33%
Φόροι	1,834	2,904	2,585		4,586	1,070	751	1,834	2,752	58.34%	40.95%	-100.00%	150.05%
Καθαρά κέρδη	12,427	10,416	11,666	21,014	18,564	2,011	761	8,587	6,137	-16.18%	-6.12%	69.10%	49.38%

Λαμβάνοντας υπόψη τα αποτελέσματα της ανάλυσης τάσης του ανωτέρω πίνακα που αφορά την εταιρία ΚΑΙΝΟΣ, διαπιστώνουμε ότι:

α) οι πωλήσεις της αυξήθηκαν το 2017 από το 2016 (έτος βάσης) κατά 9,02%, το 2018 αυξήθηκαν κατά 26,22%, το 2019 κατά 97,53% και το 2020 κατά 133,41% σε σχέση πάντα με το έτος βάσης που είναι το 2016.

β) το κόστος πωληθέντων της αυξήθηκε το 2017 από το 2016 (έτος βάσης) κατά 5,05% , το 2018 αυξήθηκε κατά 26,82%, το 2019 κατά 108,15% και το 2020 κατά 140,13% σε σχέση πάντα με το έτος βάσης που είναι το 2016.

γ) τα μικτά της κέρδη αυξήθηκαν το 2017 από το 2016 (έτος βάσης) κατά 13,25%, το 2018 αυξήθηκαν κατά 25,59%, το 2019 κατά 86,22% και το 2020 κατά 126,26% σε σχέση πάντα με το έτος βάσης που είναι το 2016.

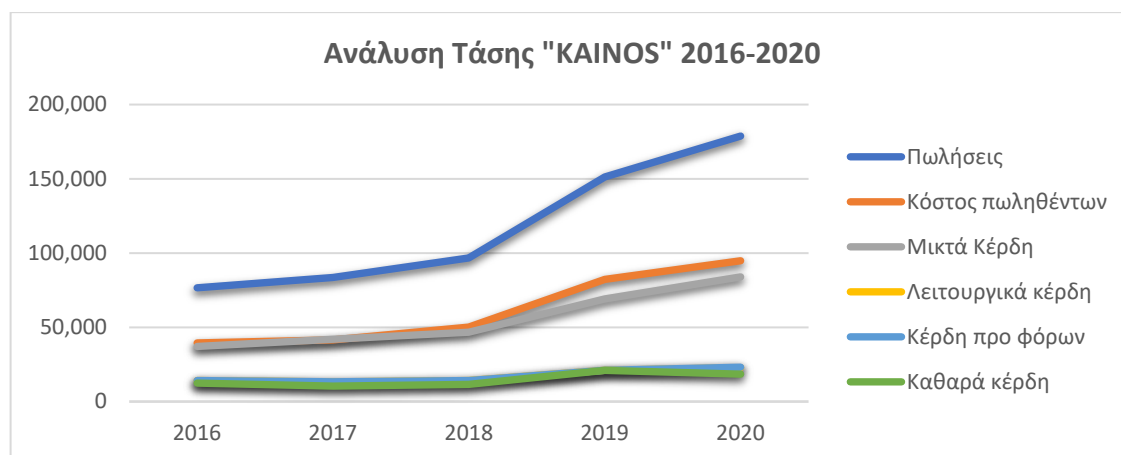
δ) τα λειτουργικά της κέρδη μειώθηκαν το 2017 από το 2016 (έτος βάσης) κατά 6,78%, το 2018 μειώθηκαν κατά 0,13%, το 2019 αυξήθηκαν κατά 47,79% και το 2020 κατά 60,65% σε σχέση πάντα με το έτος βάσης που είναι το 2016.

ε) τα κέρδη προ φόρων μειώθηκαν το 2017 από το 2016 (έτος βάσης) κατά 6,60%, το 2018 μειώθηκαν κατά 0,07%, το 2019 αυξήθηκαν κατά 47,35% και το 2020 κατά 62,33% σε σχέση πάντα με το έτος βάσης που είναι το 2016.

στ) τα κέρδη μετά φόρων μειώθηκαν το 2017 από το 2016 (έτος βάσης) κατά 16,18%, το 2018 μειώθηκαν κατά 6,12%, το 2019 κατά 69,10% και το 2020 κατά 49,38% σε σχέση πάντα με το έτος βάσης που είναι το 2016.

Στο γράφημα που ακολουθεί φαίνεται η διαχρονική πορεία των ανωτέρω μεγεθών κατά το χρονικό διάστημα 2016-2022.

Εικόνα 12: Διαχρονική πορεία οικονομικών μεγεθών της ΚΑΧ της ΚΑΙΝΟΣ 2016-2020



Συγκρίνοντας τις δύο εταιρίες ως προς την διαχρονική πορεία οικονομικών μεγεθών της Κατάστασης Αποτελεσμάτων Χρήσης τους για το χρονικό διάστημα 2016-2022 διαπιστώνουμε ότι οι πωλήσεις της εταιρίας «ΚΑΙΝΟΣ» αυξήθηκαν κατά 133,41% το 2020 με έτος βάσης το 2016 και μάλιστα σημαντικά περισσότερο από ότι οι πωλήσεις της εταιρίας «EPSILON NET» οι οποίες αυξήθηκαν κατά 33,20% το 2020 με έτος βάσης το 2016.

Το κόστος πωληθέντων της εταιρίας «ΚΑΙΝΟΣ» αυξήθηκε κατά 140,13% το 2020 με έτος βάσης το 2016 και μάλιστα σημαντικά περισσότερο από ότι το κόστος πωληθέντων της εταιρίας «EPSILON NET» το οποίο αυξήθηκε κατά 4,41% το 2020 με έτος βάσης το 2016.

Τα μικτά κέρδη της εταιρίας «ΚΑΙΝΟΣ» αυξήθηκαν κατά 126,26% το 2020 με έτος βάσης το 2016 και μάλιστα σημαντικά περισσότερο από ότι τα μικτά κέρδη της εταιρίας «EPSILON NET» τα οποία αυξήθηκαν κατά 71,62% το 2020 με έτος βάσης το 2016.

Τα λειτουργικά κέρδη της εταιρίας «ΚΑΙΝΟΣ» αυξήθηκαν κατά 60,65% το 2020 με έτος βάσης το 2016 και μάλιστα σημαντικά λιγότερο από ότι τα λειτουργικά κέρδη της εταιρίας «EPSILON NET» τα οποία αυξήθηκαν κατά 895,65% το 2020 με έτος βάσης το 2016.

Τα κέρδη προ φόρων της εταιρίας «ΚΑΙΝΟΣ» αυξήθηκαν κατά 62,33% το 2020 με έτος βάσης το 2016 και μάλιστα σημαντικά λιγότερο από ότι τα κέρδη προ φόρων της εταιρίας «EPSILON NET» τα οποία αυξήθηκαν κατά 3562,10% το 2020 με έτος βάσης το 2016.

Με λίγα λόγια διαπιστώνουμε ότι ενώ η εταιρία «ΚΑΙΝΟΣ» αύξησε σημαντικά περισσότερο τις πωλήσεις της σε σχέση με την «EPSILON NET», ωστόσο αύξησε σημαντικά και το κόστος πωληθέντων της καθώς και τα λειτουργικά της έξοδα, γεγονός που οδήγησε στην αύξηση των λειτουργικών της κερδών αλλά σημαντικά χαμηλότερα από την «EPSILON NET», η οποία φαίνεται να ελέγχει πολύ καλύτερα τα έξοδά της.

3.2.4 Ανάλυση Αριθμοδεικτών

Στην ενότητα αυτή θα γίνει χρηματοοικονομική ανάλυση των δύο υπό μελέτη εταιριών με αριθμοδείκτες.

3.2.4.1 Αριθμοδείκτες Γενικής Ρευστότητας

Στον ακόλουθο πίνακα αποδίδονται οι τιμές του αριθμοδείκτη γενικής ρευστότητας για τις δύο υπό μελέτη εταιρίες για το χρονικό διάστημα 2016-2020.

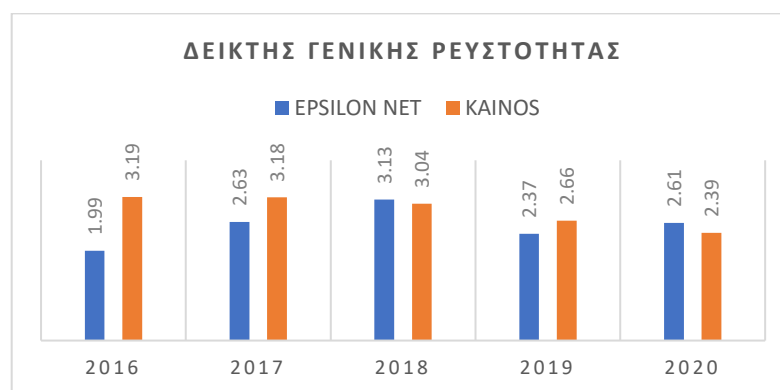
Εικόνα 13: Δείκτης Γενικής Ρευστότητας KAINOS – EPSILON NET 2016-2020

Γενικής Ρευστότητας					
	2016	2017	2018	2019	2020
EPSILON NET	1.99	2.63	3.13	2.37	2.61
KAINOS	3.19	3.18	3.04	2.66	2.39

Όπως διαπιστώνουμε από τις τιμές του δείκτη γενικής ρευστότητας του ανωτέρω πίνακα καμία εκ των δύο εταιριών δεν αντιμετωπίζει προβλήματα ρευστότητας. Ο εν λόγω δείκτης για την εταιρία EPSILON NET παρουσιάζει αυξητική πορεία από το 2016 μέχρι το 2018, φθίνει το 2019 και αυξάνεται πάλι το 2020. Για την εταιρία KAINOS ο εν λόγω δείκτης αντίθετα εμφανίζει φθίνουσα πορεία από το 2019 μέχρι το 2020.

Στο διάγραμμα που ακολουθεί αποδίδεται η γραφική παράσταση της πορείας του δείκτη για τις δύο υπό μελέτη εταιρίες για το χρονικό διάστημα 2016-2020.

Εικόνα 14: Διαγραμματική απεικόνιση δείκτη γενικής ρευστότητας των εταιριών KAINOS - EPSILON NET 2016-2020



Στον ακόλουθο πίνακα αποδίδονται οι τιμές του αριθμοδείκτη ειδικής ρευστότητας για τις δύο υπό μελέτη εταιρίες για το χρονικό διάστημα 2016-2020.

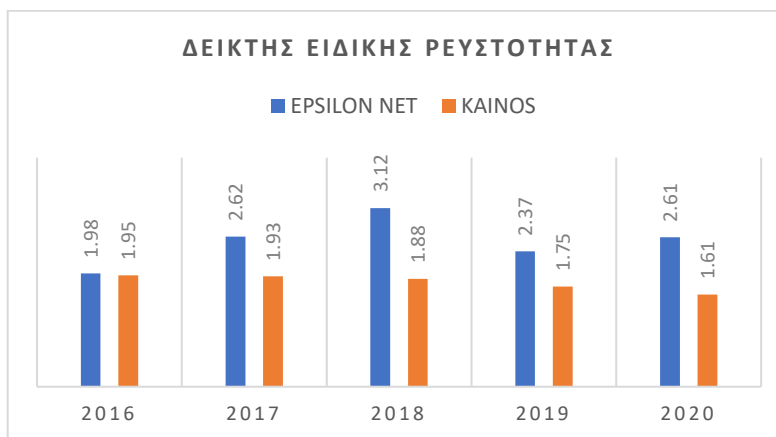
Εικόνα 15: Δείκτης Ειδικής Ρευστότητας KAINOS – EPSILON NET 2016-2020

Ειδικής Ρευστότητας					
	2016	2017	2018	2019	2020
EPSILON NET	1.98	2.62	3.12	2.37	2.61
KAINOS	1.95	1.93	1.88	1.75	1.61

Όπως διαπιστώνουμε από τις τιμές του δείκτη ειδικής ρευστότητας του ανωτέρω πίνακα καμία εκ των δύο εταιριών δεν αντιμετωπίζει προβλήματα ρευστότητας. Ο εν λόγω δείκτης για την εταιρία EPSILON NET παρουσιάζει αυξητική πορεία από το 2016 μέχρι το 2018, φθίνει το 2019 και αυξάνεται πάλι το 2020. Για την εταιρία KAINOS ο εν λόγω δείκτης αντίθετα εμφανίζει φθίνουσα πορεία από το 2019 μέχρι το 2020.

Στο διάγραμμα που ακολουθεί αποδίδεται η γραφική παράσταση της πορείας του δείκτη για τις δύο υπό μελέτη εταιρίες για το χρονικό διάστημα 2016-2020.

Εικόνα 16: Διαγραμματική απεικόνιση δείκτη ειδικής ρευστότητας των εταιριών KAINOS - EPSILON NET 2016-2020



3.2.4.2 Αριθμοδείκτες Δραστηριότητας

Στον ακόλουθο πίνακα αποδίδονται οι τιμές του αριθμοδείκτη κυκλοφοριακής ταχύτητας απαιτήσεων για υπό μελέτη εταιρίες και για το χρονικό διάστημα 2016-2020.

Εικόνα 17: Δείκτης Κυκλοφοριακής ταχύτητας απαιτήσεων EPSILON NET 2016-2020

Κυκλοφοριακή Ταχύτητα απαιτήσεων					
	2016	2017	2018	2019	2020
EPSILON NET	3.94	8.06	7.84	3.67	5.20
KAINOS	4.30	4.27	2.78	2.68	5.29

Όπως διαπιστώνουμε από τις τιμές του δείκτη κυκλοφοριακής ταχύτητας απαιτήσεων του ανωτέρω πίνακα ο εν λόγω δείκτης για την εταιρία EPSILON NET παρουσιάζει ανοδική πορεία από το 2016 μέχρι το 2017, και στη συνέχεια φθίνει μέχρι το 2019 για να αυξηθεί ξανά το 2020. Η εν λόγω εταιρία εισπράττει τις απαιτήσεις της κατά μέσο όρο στην πενταετία που εξετάζουμε 5,74 φορές το χρόνο. Το 2020 έφθασε να εισπράττει τις απαιτήσεις της 5,20 φορές το χρόνο. Δηλαδή, ο μέσος χρόνος εισπραξης των απαιτήσεων της εταιρίας για την υπό μελέτη πενταετία είναι 70,82 ημέρες όπως φαίνεται και από τις τιμές του δείκτη μέση διάρκεια εισπραξης απαιτήσεων στον ακόλουθο πίνακα.

Εικόνα 18: Δείκτης Μέση Διάρκεια Είσπραξης Απαιτήσεων EPSILON NET 2016-2020

Μέση διάρκεια εισπραξης απαιτήσεων					
	2016	2017	2018	2019	2020
EPSILON NET	92.60	45.26	46.53	99.47	70.24
KAINOS	84.81	85.52	131.46	136.01	68.94

Αντίστοιχα όπως φαίνεται από τις τιμές του δείκτη κυκλοφοριακής ταχύτητας απαιτήσεων του ανωτέρω πίνακα για την εταιρία ΚΑΙΝΟΣ, ο εν λόγω δείκτης παρουσιάζει ανοδική πορεία από το 2016 μέχρι το 2019, και στη συνέχεια φθίνει μέχρι το 2020. Η εν λόγω εταιρία εισπράττει τις απαιτήσεις της κατά μέσο όρο στην πενταετία που εξετάζουμε 3,87 φορές το χρόνο. Το 2020 έφθασε να εισπράττει τις απαιτήσεις της 5,29 φορές το χρόνο. Δηλαδή, ο μέσος χρόνος είσπραξης των απαιτήσεων της εταιρίας για την υπό μελέτη πενταετία είναι 101,35 ημέρες όπως φαίνεται και από τις τιμές του δείκτη μέση διάρκεια είσπραξης απαιτήσεων στον ανωτέρω πίνακα.

Στο διάγραμμα που ακολουθεί αποδίδεται η γραφική παράσταση της πορείας του δείκτη για τις υπό μελέτη εταιρίες και για το χρονικό διάστημα 2016-2020.

Εικόνα 19: Διαγραμματική απεικόνιση δείκτη κυκλοφοριακής ταχύτητας απαιτήσεων ΚΑΙΝΟΣ EPSILON NET 2016-2020



Στον ακόλουθο πίνακα αποδίδονται οι τιμές του αριθμοδείκτη κυκλοφοριακής ταχύτητας παγίων για τις υπό μελέτη εταιρίες και για το χρονικό διάστημα 2016-2020.

Εικόνα 20: Δείκτης Κυκλοφοριακής ταχύτητας παγίων ΚΑΙΝΟΣ EPSILON NET 2016-2020

Κυκλοφοριακή ταχύτητα παγίων					
	2016	2017	2018	2019	2020
EPSILON NET	0.28	0.27	0.30	0.24	0.43
ΚΑΙΝΟΣ	5.81	5.46	4.97	2.57	3.71

Όπως διαπιστώνουμε από τις τιμές του δείκτη κυκλοφοριακής ταχύτητας παγίων του ανωτέρω πίνακα ο εν λόγω δείκτης για την εταιρία EPSILON NET παρουσιάζει καθοδική πορεία από το 2016 μέχρι το 2017, και στη συνέχεια αυξάνει μέχρι το 2018 για να μειωθεί ξανά το 2019 και στη συνέχεια να αυξηθεί το 2020. Η εν λόγω εταιρία για κάθε ένα ευρώ των παγίων της δημιουργεί κατά μέσο όρο στην πενταετία που εξετάζουμε πωλήσεις ύψους 0,30 ευρώ.

Αντίστοιχα όπως φαίνεται από τις τιμές του δείκτη κυκλοφοριακής ταχύτητας παγίων του ανωτέρω πίνακα για την εταιρία ΚΑΙΝΟΣ, ο εν λόγω δείκτης παρουσιάζει καθοδική πορεία από το 2016 μέχρι το 2019, και στη συνέχεια αυξάνει μέχρι το 2020. Η εν λόγω εταιρία για κάθε ένα ευρώ των παγίων της δημιουργεί κατά μέσο όρο στην πενταετία που εξετάζουμε πωλήσεις ύψους 4,5 ευρώ. Δηλαδή η εταιρία ΚΑΙΝΟΣ αξιοποιεί καλύτερα τα πάγια της για να δημιουργεί πωλήσεις σε σχέση με την εταιρία EPSILON NET.

Στο διάγραμμα που ακολουθεί αποδίδεται η γραφική παράσταση της πορείας του δείκτη για τις υπό μελέτη εταιρίες και για το χρονικό διάστημα 2016-2020.

Εικόνα 21: Διαγραμματική απεικόνιση δείκτη κυκλοφοριακής ταχύτητας παγίων ΚΑΙΝΟΣ EPSILON NET 2016-2020

Κυκλοφοριακή ταχύτητα παγίων					
	2016	2017	2018	2019	2020
EPSILON NET	0.28	0.27	0.30	0.24	0.43
ΚΑΙΝΟΣ	5.81	5.46	4.97	2.57	3.71

3.2.4.3 Αριθμοδείκτες Αποδοτικότητας

Στον ακόλουθο πίνακα αποδίδονται οι τιμές του αριθμοδείκτη καθαρού περιθωρίου κέρδους για τις δύο υπό μελέτη εταιρίες για το χρονικό διάστημα 2016-2020.

Εικόνα 22: Δείκτης Καθαρού Περιθωρίου Κέρδους ΚΑΙΝΟΣ – EPSILON NET 2016-2020

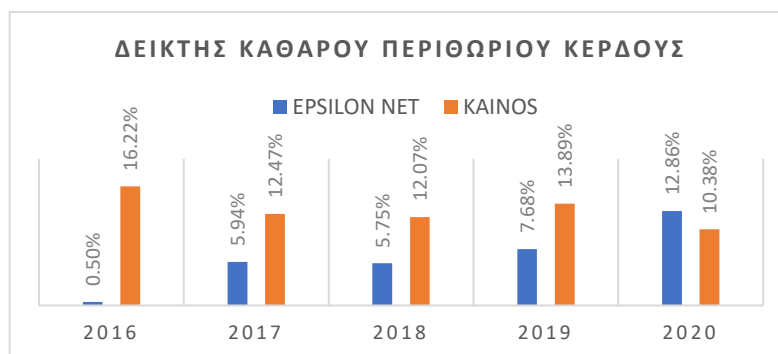
Δείκτης καθαρού περιθωρίου κέρδους					
	2016	2017	2018	2019	2020
EPSILON NET	0.50%	5.94%	5.75%	7.68%	12.86%
ΚΑΙΝΟΣ	16.22%	12.47%	12.07%	13.89%	10.38%

Όπως διαπιστώνουμε από τις τιμές του δείκτη καθαρού περιθωρίου κέρδους του ανωτέρω πίνακα ο εν λόγω δείκτης για την εταιρία EPSILON NET παρουσιάζει αυξητική πορεία από το 2016 μέχρι το 2017, φθίνει το 2018 και αυξάνεται πάλι από το 2019 έως το 2020. Το περιθώριο καθαρού κέρδους της εταιρίας είναι κατά μέσο όρο στην υπό μελέτη πενταετία 6,55%. Ειδικότερα, το 2020 έφθασε στο 12,86%.

Για την εταιρία ΚΑΙΝΟΣ ο εν λόγω δείκτης αντίθετα εμφανίζει φθίνουσα πορεία από το 2016 μέχρι το 2018, ενώ το 2019 αυξάνεται για να μειωθεί ξανά το 2020. Το περιθώριο καθαρού κέρδους της εταιρίας είναι κατά μέσο όρο στην υπό μελέτη πενταετία 13,01%. Ειδικότερα, το 2020 έφθασε στο 10,38%.

Στο διάγραμμα που ακολουθεί αποδίδεται η γραφική παράσταση της πορείας του δείκτη για τις δύο υπό μελέτη εταιρίες για το χρονικό διάστημα 2016-2020.

Εικόνα 23: Διαγραμματική απεικόνιση δείκτη καθαρό περιθώριο κέρδους των εταιριών ΚΑΙΝΟΣ - EPSILON NET 2016-2020



Στον ακόλουθο πίνακα αποδίδονται οι τιμές του αριθμοδείκτη αποδοτικότητα ενεργητικού για τις δύο υπό μελέτη εταιρίες για το χρονικό διάστημα 2016-2020.

Εικόνα 24: Δείκτης Αποδοτικότητας Ενεργητικού ΚΑΙΝΟΣ – EPSILON NET 2016-2020

Αποδοτικότητα Ενεργητικού					
	2016	2017	2018	2019	2020
EPSILON NET	0.33%	1.04%	1.02%	1.07%	2.79%
ΚΑΙΝΟΣ	7.65%	5.70%	4.54%	5.14%	10.07%

Όπως διαπιστώνουμε από τις τιμές του δείκτη αποδοτικότητας ενεργητικού του ανωτέρω πίνακα ο εν λόγω δείκτης για την εταιρία EPSILON NET παρουσιάζει αυξητική πορεία από το 2016 μέχρι το 2017, φθίνει το 2018 και αυξάνεται πάλι από το 2019 έως το 2020. Η αποδοτικότητα του ενεργητικού της εταιρίας είναι κατά μέσο όρο στην υπό μελέτη πενταετία 1,25%. Ειδικότερα, το 2020 έφθασε στο 2,79%.

Για την εταιρία ΚΑΙΝΟΣ ο εν λόγω δείκτης αντίθετα εμφανίζει φθίνουσα πορεία από το 2016 μέχρι το 2018, ενώ το 2019 αυξάνεται μέχρι το 2020. Η αποδοτικότητα του ενεργητικού της εταιρίας είναι κατά μέσο όρο στην υπό μελέτη πενταετία 6,62%. Ειδικότερα, το 2020 έφθασε στο 10,07%.

Συγκρίνοντας τις δύο εταιρίες μεταξύ τους ως προς την αποδοτικότητα του ενεργητικού τους, διαπιστώνουμε ότι η διοίκηση της εταιρίας ΚΑΙΝΟΣ χρησιμοποιεί πιο αποδοτικά το ενεργητικό της για να δημιουργεί κέρδη σε σχέση με την εταιρία EPSILON NET.

Στο διάγραμμα που ακολουθεί αποδίδεται η γραφική παράσταση της πορείας του δείκτη για τις δύο υπό μελέτη εταιρίες για το χρονικό διάστημα 2016-2020.

Εικόνα 25: Διαγραμματική απεικόνιση δείκτη αποδοτικότητα ενεργητικού των εταιριών ΚΑΙΝΟΣ - EPSILON NET 2016-2020



Στον ακόλουθο πίνακα αποδίδονται οι τιμές του αριθμοδείκτη αποδοτικότητα ιδίων κεφαλαίων για τις δύο υπό μελέτη εταιρίες για το χρονικό διάστημα 2016-2020.

Εικόνα 26: Δείκτης Αποδοτικότητας Ιδίων Κεφαλαίων ΚΑΙΝΟΣ – EPSILON NET 2016-2020

Αποδοτικότητα Ιδίων Κεφαλαίων					
	2016	2017	2018	2019	2020
EPSILON NET	0.49%	1.78%	1.95%	2.13%	5.59%
ΚΑΙΝΟΣ	12.72%	22.10%	14.74%	9.79%	19.31%

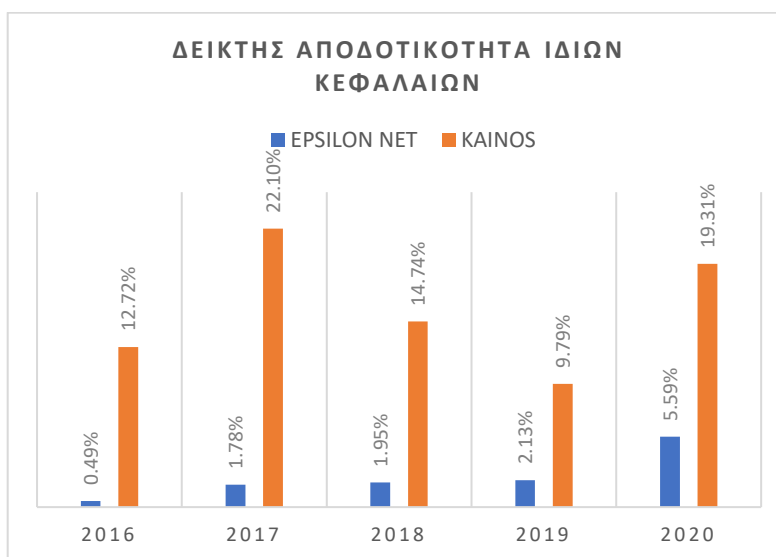
Όπως διαπιστώνουμε από τις τιμές του δείκτη αποδοτικότητας ιδίων κεφαλαίων του ανωτέρω πίνακα ο εν λόγω δείκτης για την εταιρία EPSILON NET παρουσιάζει αυξητική πορεία από το 2016 μέχρι το 2020. Η αποδοτικότητα των ιδίων κεφαλαίων της εταιρίας είναι κατά μέσο όρο στην υπό μελέτη πενταετία 2,79%. Ειδικότερα, το 2020 έφθασε στο 5,59%.

Για την εταιρία ΚΑΙΝΟΣ ο εν λόγω δείκτης αντίθετα εμφανίζει ανοδική πορεία από το 2016 μέχρι το 2017, ενώ το 2018 μειώνεται μέχρι το 2019 για να αυξηθεί ξανά το 2020. Η αποδοτικότητα των ιδίων κεφαλαίων της εταιρίας είναι κατά μέσο όρο στην υπό μελέτη πενταετία 15,73%. Ειδικότερα, το 2020 έφθασε στο 19,31%.

Συγκρίνοντας τις δύο εταιρίες μεταξύ τους ως προς την αποδοτικότητα των ιδίων κεφαλαίων τους, διαπιστώνουμε ότι η διοίκηση της εταιρίας ΚΑΙΝΟΣ χρησιμοποιεί πιο αποδοτικά τα κεφάλαια των επενδυτών της για να δημιουργεί κέρδη σε σχέση με την εταιρία EPSILON NET.

Στο διάγραμμα που ακολουθεί αποδίδεται η γραφική παράσταση της πορείας του δείκτη για τις δύο υπό μελέτη εταιρίες για το χρονικό διάστημα 2016-2020.

Εικόνα 27: Διαγραμματική απεικόνιση δείκτη αποδοτικότητα Ιδίων Κεφαλαίων των εταιριών ΚΑΙΝΟΣ - EPSILON NET 2016-2020



3.2.4.4 Αριθμοδείκτες Κεφαλαιακής Διάρθρωσης

Στον ακόλουθο πίνακα αποδίδονται οι τιμές του αριθμοδείκτη Ξένα προς Ίδια Κεφάλαια για τις υπό μελέτη εταιρίες για το χρονικό διάστημα 2016-2020.

Εικόνα 28: Δείκτης Ξένα προς Ίδια Κεφάλαια ΚΑΙΝΟΣ – EPSILON NET 2016-2020

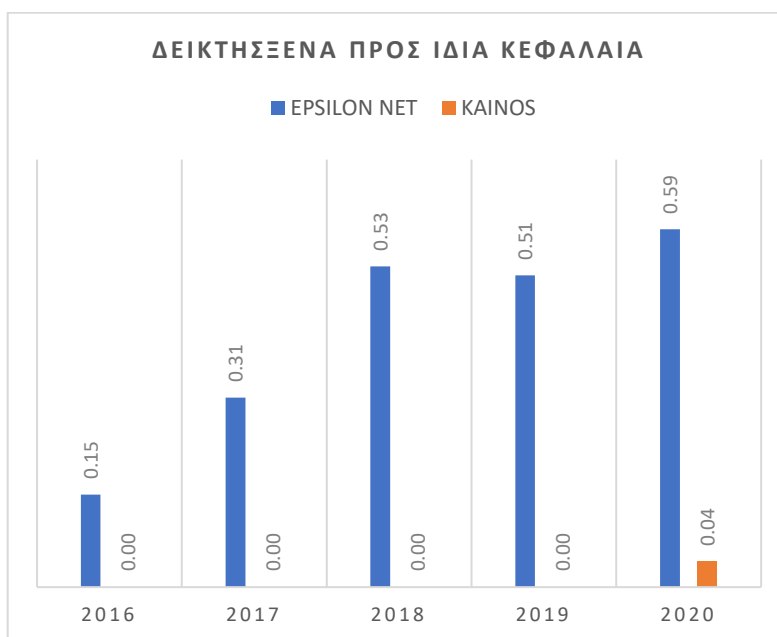
Δείκτες Κεφαλαιακής Διάρθρωσης Ξένα προς Ίδια Κεφάλαια					
	2016	2017	2018	2019	2020
EPSILON NET	0.15	0.31	0.53	0.51	0.59
ΚΑΙΝΟΣ	0.00	0.00	0.00	0.00	0.04

Όπως διαπιστώνουμε από τις τιμές του δείκτη Ξένα προς Ίδια Κεφάλαια του ανωτέρω πίνακα ο εν λόγω δείκτης για την εταιρία EPSILON NET παρουσιάζει αυξητική πορεία από το 2016 μέχρι το 2018, φθίνει το 2019 και αυξάνεται πάλι έως το 2020. Ο δείκτης Ξένα προς Ίδια Κεφάλαια της εταιρίας είναι κατά μέσο όρο στην υπό μελέτη πενταετία 0,42. Ειδικότερα, το 2020 έφθασε στο 0,59 αναδεικνύοντας την αυξανόμενη δανειακή επιβάρυνση της εταιρίας.

Για την εταιρία ΚΑΙΝΟΣ ο εν λόγω δείκτης αντίθετα εμφανίζεται μηδενικός από το 2016 μέχρι το 2019 διότι η εταιρία δεν έχει συνάψει δάνεια και μόνο το 2020 εμφανίζει τιμή 0,04 λόγω μακροχρόνιας χρηματοδοτικής μίσθωσης που σύνταψε .

Στο διάγραμμα που ακολουθεί αποδίδεται η γραφική παράσταση της πορείας του δείκτη για τις δύο υπό μελέτη εταιρίες για το χρονικό διάστημα 2016-2020.

Εικόνα 29: Διαγραμματική απεικόνιση δείκτη Ξένα προς Ίδια κεφάλαια των εταιριών ΚΑΙΝΟΣ - EPSILON NET 2016-2020



Στον ακόλουθο πίνακα αποδίδονται οι τιμές του αριθμοδείκτη κάλυψης τόκων για τις υπό μελέτη εταιρίες για το χρονικό διάστημα 2016-2020.

Εικόνα 30: Δείκτης κάλυψης τόκων ΚΑΙΝΟΣ – EPSILON NET 2016-2020

Δείκτης κάλυψης τόκων					
	2016	2017	2018	2019	2020
EPSILON NET	1.28	6.56	3.80	3.86	4.94
ΚΑΙΝΟΣ					374.48

Όπως διαπιστώνουμε από τις τιμές του δείκτη κάλυψης τόκων του ανωτέρω πίνακα ο εν λόγω δείκτης για την εταιρία EPSILON NET παρουσιάζει αυξητική πορεία από το 2016 μέχρι το 2017, φθίνει το 2018 και αυξάνεται πάλι έως το 2020. Ο δείκτης κάλυψης τόκων της εταιρίας είναι κατά μέσο όρο στην υπό μελέτη πενταετία 4,09. Ειδικότερα, το 2020 έφθασε στο 4,94 αναδεικνύοντας την ικανότητα της εταιρίας να αποπληρώνει τους τόκους της από τα κέρδη της, διαθέτοντας κέρδη που αντιστοιχούν στο πενταπλάσιο περίπου των τόκων που πρέπει να αποπληρωθούν.

Για την εταιρία ΚΑΙΝΟΣ ο εν λόγω δείκτης αντίθετα εμφανίζεται μηδενικός από το 2016 μέχρι το 2019 διότι η εταιρία δεν έχει συνάψει δάνεια και μόνο το 2020 εμφανίζει τιμή 374,48, δηλαδή η εταιρία διαθέτει κέρδη που αντιστοιχούν σε 374,48 φορές τους χρεωστικούς της τόκους.

Στο διάγραμμα που ακολουθεί αποδίδεται η γραφική παράσταση της πορείας του δείκτη για τις δύο υπό μελέτη εταιρίες για το χρονικό διάστημα 2016-2020.

Εικόνα 31: Διαγραμματική απεικόνιση δείκτη κάλυψης τόκων των εταιριών ΚΑΙΝΟΣ - EPSILON NET 2016-2020



3.2.4.5 Αριθμοδείκτες Επενδύσεων

Στον ακόλουθο πίνακα αποδίδονται οι τιμές του αριθμοδείκτη κέρδη ανά μετοχή για τις υπό μελέτη εταιρίες για το χρονικό διάστημα 2016-2020.

Εικόνα 32: Δείκτης κέρδη ανά μετοχή ΚΑΙΝΟΣ – EPSILON NET 2016-2020

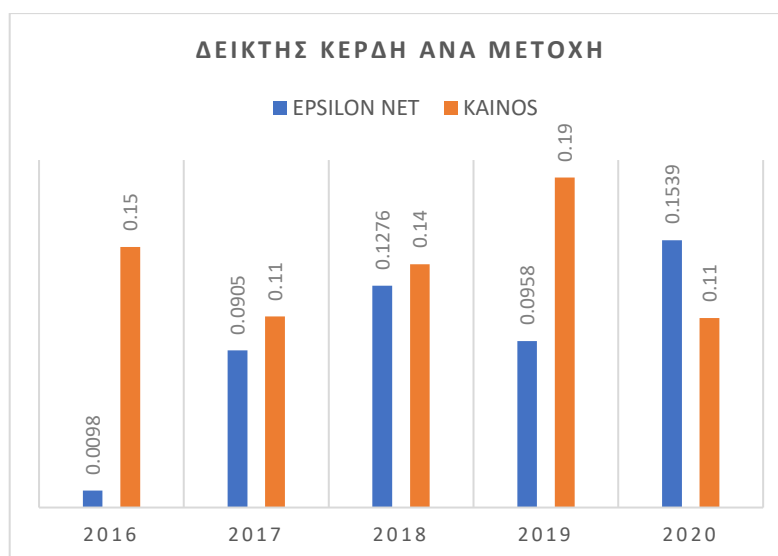
Κέρδη ανά μετοχή					
	2016	2017	2018	2019	2020
ΕPSILON NET	0.0098	0.0905	0.1276	0.0958	0.1539
ΚΑΙΝΟΣ	0.15	0.11	0.14	0.19	0.11

Όπως διαπιστώνουμε από τις τιμές του δείκτη κέρδη ανά μετοχή του ανωτέρω πίνακα ο εν λόγω δείκτης για την εταιρία EPSILON NET παρουσιάζει αυξητική πορεία από το 2016 μέχρι το 2018, φθίνει το 2019 και αυξάνεται πάλι έως το 2020. Ο δείκτης κέρδη ανά μετοχή της εταιρίας είναι κατά μέσο όρο στην υπό μελέτη πενταετία 0,0955. Ειδικότερα, το 2020 έφθασε στο 0,1539 αναδεικνύοντας την αυξανόμενη κερδοφορία της επιχείρησης.

Για την εταιρία ΚΑΙΝΟΣ ο εν λόγω δείκτης αντίθετα παρουσιάζει φθίνουσα πορεία από το 2016 μέχρι το 2017, αυξάνει το 2018 έως το 2019 και μειώνεται πάλι έως το 2020. Ο δείκτης κέρδη ανά μετοχή της εταιρίας είναι κατά μέσο όρο στην υπό μελέτη πενταετία 0,14. Ειδικότερα, το 2020 έφθασε στο 0,11 αναδεικνύοντας την φθίνουσα κερδοφορία της επιχείρησης .

Στο διάγραμμα που ακολουθεί αποδίδεται η γραφική παράσταση της πορείας του δείκτη για τις δύο υπό μελέτη εταιρίες για το χρονικό διάστημα 2016-2020.

Εικόνα 33: Διαγραμματική απεικόνιση δείκτη κέρδη ανά μετοχή των εταιριών ΚΑΙΝΟΣ - EPSILON NET 2016-2020



Στον ακόλουθο πίνακα αποδίδονται οι τιμές του αριθμοδείκτη Τιμή προς κέρδη ανά μετοχή για τις υπό μελέτη εταιρίες για το χρονικό διάστημα 2016-2020.

Εικόνα 34: Δείκτης Τιμή προς κέρδη ανά μετοχή ΚΑΙΝΟΣ – EPSILON NET 2016-2020

Τιμή / Κέρδη ανά μετοχή					
	2016	2017	2018	2019	2020
EPSILON NET	15.30	18.20	16.30	26.40	27.2
ΚΑΙΝΟΣ	14.40	22.30	26.70	32.50	34.8

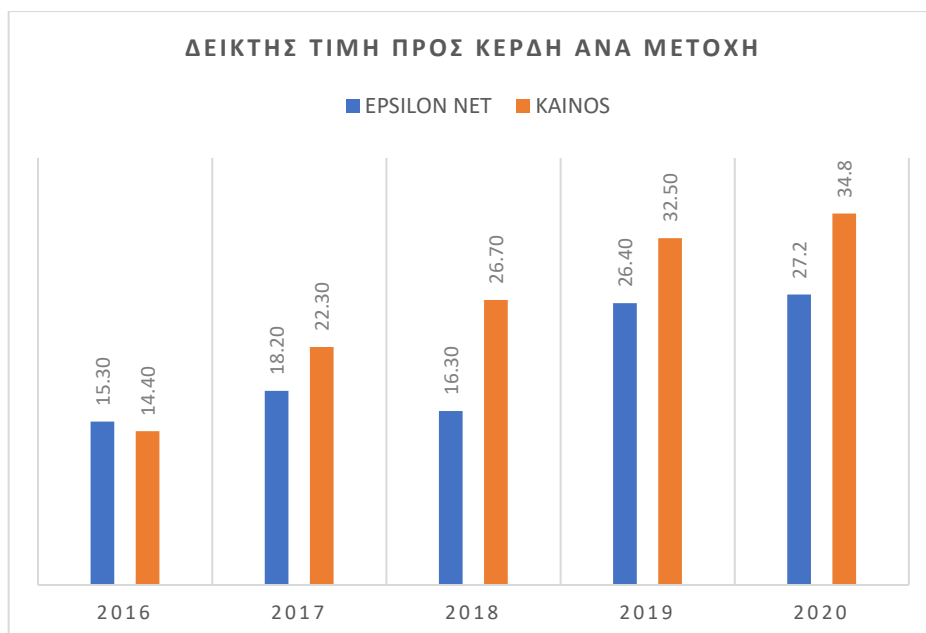
Όπως διαπιστώνουμε από τις τιμές του δείκτη Τιμή προς κέρδη ανά μετοχή του ανωτέρω πίνακα ο εν λόγω δείκτης για την εταιρία EPSILON NET παρουσιάζει αυξητική πορεία από το 2016 μέχρι το 2017, φθίνει το 2018 και αυξάνεται πάλι έως το 2020. Ο δείκτης Τιμή προς κέρδη ανά μετοχή της εταιρίας είναι κατά μέσο όρο στην υπό μελέτη πενταετία 20,68. Ειδικότερα, το 2020 έφθασε στο 27,2 αναδεικνύοντας την ελκυστικότητα της μετοχής. Όπως φαίνεται η τιμή που είναι διατεθειμένοι οι επενδυτές να αγοράσουν τη μετοχή είναι 27,2 φορές τα κέρδη ανά μετοχή.

Για την εταιρία ΚΑΙΝΟΣ ο εν λόγω δείκτης αντίθετα παρουσιάζει αύξουσα πορεία από το 2016 μέχρι το 2020. Ο δείκτης Τιμή προς κέρδη ανά μετοχή της εταιρίας είναι κατά μέσο όρο στην υπό μελέτη πενταετία 26,14. Ειδικότερα, το 2020 έφθασε στο 34,8 αναδεικνύοντας την μείωση των κερδών της ανά μετοχή. Όπως φαίνεται η τιμή που είναι διατεθειμένοι οι επενδυτές να αγοράσουν τη μετοχή είναι 34,8 φορές τα κέρδη ανά μετοχή.

Συγκρίνοντας τις δύο εταιρίες μεταξύ τους ως προς τον δείκτη Τιμής προς Κέρδη ανά μετοχή, φαίνεται ότι η εταιρία ΚΑΙΝΟΣ έχει υψηλότερη τιμή από αυτή της EPSILON NET σχεδόν σε όλη την πενταετία, δηλαδή έχει λιγότερο ελκυστική μετοχή από την τελευταία.

Στο διάγραμμα που ακολουθεί αποδίδεται η γραφική παράσταση της πορείας του δείκτη για τις δύο υπό μελέτη εταιρίες για το χρονικό διάστημα 2016-2020.

Εικόνα 35: Διαγραμματική απεικόνιση δείκτη Τιμή προς κέρδη ανά μετοχή των εταιριών ΚΑΙΝΟΣ - EPSILON NET 2016-2020



Κεφάλαιο 4.

Συμπεράσματα

4.1. Γενικά

Στο παρόν κεφάλαιο παρουσιάζονται τα συμπεράσματα της χρηματοοικονομικής ανάλυσης που διεξήχθη για τις εταιρίες ΚΑΙΝΟΣ και EPSILON NET που δραστηριοποιούνται στο χώρο της πληροφορικής. Η χρηματοοικονομική ανάλυση διεξήχθη με τη μέθοδο της κάθετης ανάλυσης, της της ανάλυσης τάσης και των αριθμοδεικτών.

Λαμβάνοντας υπόψη τα αποτελέσματα της κάθετης ανάλυσης και της ανάλυσης τάσης των δύο εταιριών διαπιστώνουμε ότι σχετικά με την εταιρία ΚΑΙΝΟΣ η οποία δραστηριοποιείται στις Ψηφιακές Υπηρεσίες και στην παροχή λύσεων ισχυρής μετασχηματιστικής πλατφόρμας της Workday's Inc, παρουσίασε αύξηση στο κόστος πωληθέντων της ως ποσοστό επί των πωλήσεων λόγω της αυξημένης ζήτησης σε ψηφιακές υπηρεσίες που ωστόσο οδήγησαν και σε αυξημένες αγορές ψηφιακού εξοπλισμού από το 2016 έως το 2020 (π.χ. προϊόντα smart). Επίσης σημείωσε αύξηση και στα λειτουργικά της έξοδα από το 2016 έως το 2020 ως ποσοστό επί των πωλήσεων, λόγω των αυξημένων αναγκών σε έρευνα και ανάπτυξη καθώς και των αυξημένων προσλήψεων ανθρώπινου δυναμικού με εξειδίκευση που οφειλόταν στις εξαγορές των Cludator, Une Consulting, Blackline Group και Planalyse. Η ισχυρή υποκείμενη ζήτηση της αγοράς, τα υψηλά επίπεδα δέσμευσης των πελατών και η δέσμευση των υπαλλήλων της εταιρίας της επέτρεψαν υψηλές επιδόσεις. Ωστόσο, λόγω της αύξησης των επενδύσεων (νέες προσλήψεις, E&A, εξοπλισμός, κ.λ.π.) μετριάστηκαν τα περιθώρια κέρδους (ΚΑΙΝΟΣ, 2022a). Σχετικά με την εταιρία EPSILON NET που αποτελεί έναν από τους μεγαλύτερους παρόχους λύσεων πληροφορικής στην Ελλάδα, αναπτύσσοντας και παρέχοντας μια σειρά από έτοιμες αλλά και προσαρμόσιμες επιλογές επιχειρηματικού λογισμικού για εταιρείες όλων των μεγεθών, το κόστος πωληθέντων της ως ποσοστό επί των πωλήσεών της σημείωσε φθίνουσα πορεία την περίοδο 2016-2020 λόγω της μεγαλύτερης αύξησης των εσόδων της. Η αύξηση των λειτουργικών της εξόδων ως προς τις πωλήσεις της είναι αμελητέα (0,28%) γεγονός που οφείλεται στον περίπου ίδιο ρυθμό αύξησή τους με αυτών των εσόδων της. Η αύξηση του καθαρού περιθωρίου κέρδους ως ποσοστό επί των πωλήσεων της εταιρίας οφείλεται επίσης στην μεγάλη αύξηση των εσόδων της λόγω της αυξημένης ζήτησης στην αγορά για ψηφιακές λύσεις.

Συμπερασματικά καταλήγουμε συγκρίνοντας τα αποτελέσματα της κάθετης ανάλυσης των δύο υπό μελέτη εταιριών στο ότι α) ως προς το κόστος πωληθέντων για την εταιρία «ΚΑΙΝΟΣ» υπάρχει μία συνολική αύξηση από το 2016 στο 2020 ύψους 2,88%, με ενδιάμεσες αυξομειώσεις, ενώ για την εταιρία «EPSILON NET» υπάρχει μία συνολική μείωση από το 2016 στο 2020 ύψους 21,61%, διαγράφοντας φθίνουσα πορεία β) ως προς το ποσοστό των λειτουργικών εξόδων επί των πωλήσεων τους για την εταιρία «ΚΑΙΝΟΣ» υπάρχει μία συνολική αύξηση από το 2016 στο 2020 ύψους 7,73%, με ενδιάμεσες αυξομειώσεις, ενώ για την εταιρία «EPSILON NET» υπάρχει μία συνολική αύξηση από το 2016 στο 2020 ύψους 0,28%, με επίσης ενδιάμεσες αυξομειώσεις, γ) ως προς το ποσοστό των μικτών κερδών επί των πωλήσεων τους για την εταιρία «ΚΑΙΝΟΣ» υπάρχει μία συνολική μείωση από το 2016 στο 2020 ύψους 3,07%, με ενδιάμεσες αυξομειώσεις, ενώ για την εταιρία «EPSILON NET» υπάρχει μία συνολική αύξηση από το 2016 στο 2020 ύψους 28,84%, με συνεχή αυξητική πορεία και δ) ως προς το ποσοστό των καθαρών κερδών επί των πωλήσεων τους για την εταιρία «ΚΑΙΝΟΣ» υπάρχει μία συνολική μείωση από το 2016 στο 2020 ύψους 36%, ακολουθώντας φθίνουσα πορεία, ενώ για την εταιρία «EPSILON NET» υπάρχει μία συνολική αύξηση από το 2016 στο 2020 ύψους 2473,67%, με συνεχή αυξητική πορεία, ε) ως προς το μη κυκλοφορούν ενεργητικό για την εταιρία «ΚΑΙΝΟΣ» υπάρχει μία συνολική αύξηση από το 2016 στο 2020 ύψους 165,41% που οφείλεται κυρίως σε επενδύσεις της εταιρίας σε πάγια στοιχεία καθώς και σε δικαιώματα χρήσης περιουσιακών στοιχείων, ενώ για την εταιρία «EPSILON NET» υπάρχει μία συνολική αύξηση από το 2016 στο 2020 ύψους 25,97%, που οφείλεται κυρίως στη μείωση των άυλων περιουσιακών της στοιχείων, των διαθέσιμων προς πώληση χρηματοοικονομικών στοιχείων και στις μακροπρόθεσμες απαιτήσεις της, στ) ως προς το κυκλοφορούν ενεργητικό για την εταιρία «ΚΑΙΝΟΣ» υπάρχει μία συνολική μείωση από το 2016 στο 2020 ύψους 14,4% που οφείλεται κυρίως στην μείωση της συμμετοχής των απαιτήσεών της και των προπληρωτέων στο σύνολο του ενεργητικού της, ενώ για την εταιρία «EPSILON NET» υπάρχει μία συνολική αύξηση από το 2016 στο 2020 ύψους 38,68%, που οφείλεται κυρίως στην αύξηση των ρευστών της διαθέσιμων της, ζ) ως προς τις βραχυχρόνιες υποχρεώσεις για την εταιρία «ΚΑΙΝΟΣ» υπάρχει μία συνολική αύξηση από το 2016 στο 2020 ύψους 14,14% που οφείλεται κυρίως στις υποχρεώσεις προς πιστωτές και σε προεισπραγμένα έσοδα, ενώ για την εταιρία «EPSILON NET» υπάρχει μία συνολική αύξηση από το 2016 στο 2020 ύψους 5,55%, που οφείλεται κυρίως στις τράπεζες – βραχυχρόνιες υποχρεώσεις της, η) ως προς τις μακροχρόνιες υποχρεώσεις για την εταιρία «ΚΑΙΝΟΣ» υπάρχει μία συνολική αύξηση από το 2016 στο 2020 ύψους 467,34% που οφείλεται κυρίως στην αύξηση των προβλέψεων τα τελευταία δύο χρόνια καθώς και στις υποχρεώσεις μακροχρόνιας μίσθωσης το 2020, ενώ για την εταιρία «EPSILON NET» υπάρχει

μία συνολική αύξηση από το 2016 στο 2020 ύψους 178,24%, που οφείλεται κυρίως στην αύξηση των δανείων της καθώς και στις υποχρεώσεις παροχών προσωπικού, θ) ως προς την καθαρή θέση για την εταιρία «KAINOS» υπάρχει μία συνολική μείωση από το 2016 στο 2020 ύψους 15,49% που οφείλεται κυρίως στη μείωση των παρακρατηθέντων κερδών, ενώ για την εταιρία «EPSILON NET» υπάρχει μία συνολική μείωση από το 2016 στο 2020 ύψους 28,06%, που οφείλεται κυρίως στη μείωση της συμμετοχής των αποτελεσμάτων εις νέον, των αποθεματικών και των διαφορών αναπροσαρμογής στο σύνολο του παθητικού της.

Καμία εκ των δύο εταιριών δε φαίνεται να αντιμετωπίζουν προβλήματα ρευστότητας στην υπό μελέτη πενταετία (2016-2020). Ωστόσο, για την εταιρία KAINOS η ρευστότητα φθίνει την υπό μελέτη περίοδο λόγω των επενδύσεών της σε ανθρώπινο δυναμικό και E&A (KAINOS (2022a))

Η δανειακή επιβάρυνση της εταιρίας EPSILON NET αυξάνεται το μεγαλύτερο μέρος της υπό μελέτη πενταετίας φθάνοντας το 2020 στο 59% των ιδίων κεφαλαίων, γεγονός που υποδεικνύει τα υψηλά δάνεια της εταιρίας και κατά επέκταση και την έκθεσή της σε μεγαλύτερο χρηματοοικονομικό κίνδυνο. Η αύξηση των δανείων της φαίνεται να βοήθησε και την ρευστότητα της εταιρίας την περίοδο που μελετάμε. Ωστόσο, αξίζει να σημειωθεί ότι η εταιρία δύναται να καλύψει τους τόκους της από τα κέρδη της κατά μέσο όρο 4,09 φορές με τα κέρδη της. Αντίθετα η εταιρία KAINOS δεν έχει καμία δανειακή επιβάρυνση και συνεπώς δεν είναι εκτεθειμένη σε χρηματοοικονομικό κίνδυνο και οι επενδύσεις της πραγματοποιούνται από ίδια κεφάλαια.

Η πιστωτική πολιτική της Εταιρίας EPSILON NET προς τους πελάτες της είναι διαφορετική από αυτή της KAINOS, με την πρώτη να εισπράττει τις απαιτήσεις της κάθε 70,82 ημέρες και την δεύτερη να εισπράττει τις απαιτήσεις της κάθε 101,35 ημέρες.

Η εταιρία KAINOS φαίνεται να αξιοποιεί καλύτερα τα πάγιά της για να δημιουργεί πωλήσεις σε σχέση με την εταιρία EPSILON NET.

Συγκρίνοντας τις δύο εταιρίες μεταξύ τους ως προς τον δείκτη Τιμής προς Κέρδη ανά μετοχή, φαίνεται ότι η εταιρία KAINOS έχει υψηλότερη τιμή από αυτή της EPSILON NET σχεδόν σε όλη την πενταετία, δηλαδή έχει λιγότερο ελκυστική μετοχή από την τελευταία. Συγκρίνοντας τις δύο εταιρίες μεταξύ τους ως προς την αποδοτικότητα των ιδίων κεφαλαίων τους, διαπιστώνουμε ότι η διοίκηση της εταιρίας KAINOS χρησιμοποιεί πιο αποδοτικά τα κεφάλαια των επενδυτών της για να δημιουργεί κέρδη σε σχέση με την εταιρία EPSILON NET.

Λαμβάνοντας υπόψη τα αποτελέσματα της έρευνας που διεξήχθη και τα δεδομένα των δύο εταιριών που εξετάστηκαν σε σχέση πάντα με το εξωτερικό περιβάλλον που λειτουργούν και δραστηριοποιούνται θα μπορούσαμε να πούμε ότι η εταιρία ΚΑΙΝΟΣ είναι πιο αποδοτική εταιρία η οποία σύμφωνα με το μακροπρόθεσμο πλάνο της έκανε σημαντικές επενδύσεις την υπό μελέτη πενταετία βασιζόμενη στα ίδια κεφάλαιά της που θα της αποδώσουν περισσότερους καρπούς στα χρόνια που έρχονται. Έχει ισχυρή πελατειακή βάση, με ισχυρή παρουσία στο εξωτερικό και υψηλή διατηρησιμότητα τόσο των πελατών της όσο και των υπαλλήλων της. Σε περίπτωση που η εταιρία αποφασίσει να αυξήσει τη μόχλευσή της, με θετικά περιθώρια κέρδους και υψηλή αποδοτική χρήση των παγίων στοιχείων της για την δημιουργία πωλήσεων, δύναται να αυξήσει ακόμη περισσότερο την αποδοτικότητα των ιδίων κεφαλαίων της και να αυξήσει σημαντικά την ελκυστικότητα της μετοχής της.

Η εταιρία EPSILON NET είναι πολύ μικρότερη σε μέγεθος εταιρία με μικρή παρουσία στο εξωτερικό. Το μέγεθός της και η σύνθεση της πελατειακής της βάσης δεν της επιτρέπουν να αντιμετωπίσει τον έντονο διεθνή ανταγωνισμό. Παρόλο που η μετοχή της είναι πιο ελκυστική λόγω των υψηλών κερδών ανά μετοχή που παρουσιάζει την υπό μελέτη περίοδο, η σύνθεση της πελατειακής της βάσης (τα περισσότερα έσοδά της προέρχονται από λίγους πελάτες της), δύναται να την εκθέσει σε σημαντικό κίνδυνο απώλειας εσόδων. Το γεγονός αυτό σε συνδυασμό με την υψηλή δανειακή της επιβάρυνση μπορεί να την εκθέσει σε ακόμη μεγαλύτερο χρηματοοικονομικό κίνδυνο. Αν η εταιρία εκμεταλλευτεί την αυξανόμενη ζήτηση για ψηφιακές υπηρεσίες που δημιούργησε η πανδημία και η περίοδος μετά την πανδημία ώστε να αυξήσει το πελατολόγιό της όχι μόνο στην Ελλάδα αλλά και με ισχυρή παρουσία στο εξωτερικό, ελέγχοντας ακόμη καλύτερα τα έξοδά της θα κάνει ακόμη ελκυστικότερη την μετοχή της στο μέλλον όχι μόνο για Έλληνες αλλά και για ξένους επενδυτές.

4.2. Περιορισμοί

Η επιλογή των εταιριών έγινε σύμφωνα με τους αρχικούς περιορισμούς που τέθηκαν από τη δήλωση του θέματος της διατριβής. Συγκεκριμένα ζητήθηκε η Συγκριτική Χρηματοοικονομική Ανάλυση δύο εισηγμένων εταιριών του ίδιου κλάδου στο χρηματιστήριο αξιών Αθηνών και στο χρηματιστήριο του Λονδίνου αντίστοιχα, για το διάστημα 2016 έως 2020.

Η επιλογή της EPSILON NET και της ΚΑΙΝΟΣ έγιναν σύμφωνα με τους συγκεκριμένους περιορισμούς και επιπρόσθετα λόγω του ότι δραστηριοποιούνται σε ίδιους τομείς (επιχειρησιακές εφαρμογές και κατά παραγγελία λογισμικό) στο κλάδο της πληροφορικής και διαθέτουν επίσημα δημοσιευμένα στοιχεία τουλάχιστον για τη συγκεκριμένη πενταετία.

Η διαφορά των μεγεθών των εταιριών αντιμετωπίστηκε με την κάθετη ανάλυση ισολογισμού, η οποία αποτελεί πολύτιμο εργαλείο, που προσφέρει τη δυνατότητα ομοιόμορφης σύγκρισης μέσω της κανονικοποίησης των δεδομένων. Ως εκ τούτου η χρήση της παρείχε τη δυνατότητα της σύγκρισης και να δοθεί μια σαφέστερη εικόνα της οικονομικής υγείας και απόδοσης των εταιριών.

Κεφάλαιο 5. Προτάσεις

5.1 Επενδυτές

Με την αξιοποίηση των δεδομένων και των αποτελεσμάτων της έρευνας που διεξήχθη για τις δύο εταιρίες ΚΑΙΝΟΣ και EPSILON NET, οι επενδυτές που αποστρέφονται τον κίνδυνο και αποσκοπούν σε μακροπρόθεσμες επενδύσεις προτείνεται να επιλέξουν τη μετοχή της εταιρίας ΚΑΙΝΟΣ. Η εν λόγω εταιρία έχει προβεί σε μία σειρά επενδύσεων, όχι μόνο μέσω εξαγορών αλλά και μέσω E&A καθώς και προσλήψεων εξειδικευμένου προσωπικού για την υποστήριξη των νέων προϊόντων της, αποσκοπώντας σε μακροχρόνια οφέλη, χωρίς ωστόσο να εκτίθεται σε χρηματοοικονομικούς κινδύνους. Η μετοχή της καθίσταται ελκυστική για μακροχρόνιες προοπτικές.

Σε περίπτωση που οι επενδυτές επιδιώκουν υψηλές αποδόσεις, δεν αποστρέφονται τον κίνδυνο και προσβλέπουν σε βραχυχρόνιες προοπτικές προτείνεται να επιλέξουν τη μετοχή της εταιρίας EPSILON NET. Η μετοχή της εταιρίας είναι ελκυστική γιατί έχει υψηλά κέρδη ανά μετοχή, ωστόσο η εταιρία έχει σημαντικά αυξήσει το δανεισμό της και είναι εκτεθειμένη σε χρηματοοικονομικό κίνδυνο. Το γεγονός αυτό σε συνδυασμό με την σύνθεση της πελατειακής της βάσης όπως έχει ήδη αναλυθεί, αυξάνει ακόμη περισσότερο τον κίνδυνο της μετοχής και συνεπώς αυξάνει τις αποδόσεις της. Συνεπώς, η εν λόγω μετοχή αποτελεί καλή επενδυτική επιλογή για βραχυχρόνιες υψηλές αποδόσεις χωρίς αποστροφή στον κίνδυνο.

5.2 Δανειστές

Από την πλευρά των δανειστών η εταιρία ΚΑΙΝΟΣ είναι μία εύρωστη εταιρία με σημαντικές προοπτικές ανάπτυξης για το μέλλον, χωρίς δανειακές επιβαρύνσεις και προβλήματα ρευστότητας. Συνεπώς τα όποια δάνεια που θα μπορούσαν να της παρασχεθούν θα της έδιναν την δυνατότητα να αυξήσει την αποδοτικότητα των ιδίων κεφαλαίων της και άρα την ελκυστικότητα της μετοχής της, ενώ η αποπληρωμή των τόκων θα πραγματοποιούνταν χωρίς προβλήματα. Συνεπώς για τους δανειστές η εταιρία θα μπορούσε να είναι ένας καλός πελάτης και γιατί όχι και μία καλή επενδυτική επιλογή.

Με αναφορά στην εταιρία EPSILON NET οι δανειστές φαίνεται να είναι ικανοποιημένοι από την συνεργασία τους, αφού αποπληρώνονται οι τόκοι των δανείων που της έχουν παρασχεθεί περίπου πέντε φορές από τα κέρδη της κατά μέσο όρο. Ωστόσο, η δανειακή της επιβάρυνση είναι μεγάλη και σε περίπτωση που χρειαστεί η εταιρία δε μπορεί να αποπληρώσει τα δάνειά της από τα ίδια κεφάλαιά της. Η εταιρία είναι ήδη εκτεθειμένη σε υψηλό χρηματοοικονομικό κίνδυνο και η παροχή νέων δανείων θα πρέπει να εξετάζεται πολύ προσεκτικά από την πλευρά των δανειστών της. Επιπρόσθετα, τα δάνειά της αυξάνουν τη μόχλευση της εταιρίας με δεδομένα τα θετικά περιθώρια κέρδους στην υπό μελέτη πενταετία καθιστώντας την μετοχή της ελκυστική σε νέους επενδυτές, γεγονός που θα πρέπει να συνεκτιμάται από τους δανειστές της.

5.3 Άλλους Πιστωτές

Οι πιστωτές της εταιρίας KAINOS αναφερόμενοι στην παροχή πιστώσεων για αγορά παγίων, φαίνεται να είναι εξασφαλισμένοι. Συγκεκριμένα, η εταιρία είναι κερδοφόρα, ικανοποιεί τις βραχυχρόνιες και μακροχρόνιες υποχρεώσεις της και βασίζεται στα ίδια κεφάλαιά της. Υποστηρίζει τη φήμη της και οι επενδύσεις της, της προσδίδουν μακροχρόνια προοπτική ανάπτυξης και βιωσιμότητας. Συνεπώς, οι πιστωτές της εταιρίας θα πρέπει να βλέπουν την εταιρία ως υγιή συνεργάτη και να προσαρμόσουν την πιστωτική τους πολιτική με τρόπο που να ικανοποιεί τη μεταξύ τους μακροχρόνια συνεργασία.

Οι πιστωτές της εταιρίας EPSILON NET αναφερόμενοι στην παροχή πιστώσεων για αγορά παγίων, δε φαίνεται να είναι απόλυτα εξασφαλισμένοι. Συγκεκριμένα, η εταιρία είναι κερδοφόρα, ικανοποιεί τις βραχυχρόνιες και μακροχρόνιες υποχρεώσεις της, αλλά έχει υψηλή δανειακή επιβάρυνση που δε μπορεί να ικανοποιηθεί από τα ίδια κεφάλαιά της εφόσον αυτό χρειαστεί. Η πελατειακή της σύνθεση, η υψηλή δανειακή της επιβάρυνση της προσδίδουν βραχυχρόνια προοπτική ανάπτυξης και βιωσιμότητας. Συνεπώς, οι πιστωτές της εταιρίας θα πρέπει να είναι επιφυλακτικοί με την πιστωτική τους πολιτική με τρόπο που να ικανοποιεί τη μεταξύ τους συνεργασία και να τους εξασφαλίζει βραχυχρόνια.

Βιβλιογραφία

Ελληνόγλωσση

Βασιλείου, Δ. & Ηρειώτης, Ν. (2015). *Χρηματοοικονομική Διοίκηση, Θεωρία και Πρακτική*. Αθήνα: Rosili.

Θεοδοσίου, Π. (2019). *Χρηματοοικονομική ανάλυση & εφαρμογές*. Θεσσαλονίκη: Σοφία.

Παπαδάκης, Β. (2016). *Στρατηγική των Επιχειρήσεων: Ελληνική και Διεθνής εμπειρία, τόμος Α΄, 7^η έκδ.* Αθήνα: Μπένου.

ΣΕΠΕ (2022). *Σημαντική επιδείνωση του κλίματος στην Πληροφορική και Ανάπτυξη Λογισμικού*. Ανακτήθηκε στις 20.2.2023 από: <http://www.sepe.gr/gr/research-studies/article/21379185/simadiki-epideinosi-tou-klimatos-stin-pliροφοrikι-kai-anaptuxi-logismikou/>

Σουμπενιώτης, Δ. & Ταμπακούδης, Ι. (2017). *Χρηματοοικονομική Ανάλυση & Επενδύσεις*. Θεσσαλονίκη: Νάματα.

Τρίγγας, Δ. (2021). *Εταιρείες πληροφορικής: Αξίζει να αγοράσω;* Ανακτήθηκε στις 20.2.2023 από: <https://www.capital.gr/analusi/3589331/etaireies-pliροφοrikis-axizei-na-agoras/>

Enterprise Greece (2022). *Ελληνική Οικονομία*. Ανακτήθηκε στις 20.2.2023 από: <https://www.enterprisegreece.gov.gr/h-ellada-shmera/giati-ellada/h-ellhnikh-oikonomia>

EPSILON NET (2020). *Ενημερωτικό Δελτίο, για τη Δημόσια Προσφορά στην Ελλάδα έως 2.224.560 Νέων Μετοχών της EPSILON NET*. Ανακτήθηκε στις 20.2.2023 από: http://res.epsilonnet.gr/marketing/XAA/ED_EPSILONNET.pdf

ICAP (2020). «*Λογισμικό και Υπηρεσίες Πληροφορικής*». *Ανοδικά κινείται η εγχώρια αγορά Λογισμικού και Υπηρεσιών Πληροφορικής*. Ανακτήθηκε στις 20.2.2023 από: https://dir.icap.gr/mailimages/icap.gr/Posts/PR_Software_IT-Services_Oct2020.pdf

Ξενόγλωσση

BBC (2020). *United Kingdom country profile*. Ανακτήθηκε στις 20.2.2023 από: <https://www.bbc.co.uk/news/world-europe-18023389>

- Capobianco, A. (2022). *The Evolving Concept of Market Power in the Digital Economy – Note by the European Union*. DAF/COMP/WD(2022)30. Organisation for Economic Co-operation and Development.
- Deirmentzoglou, G. A., & Deirmentzoglou, E. A. (2022). Pest Analysis of the E-commerce Industry: The Case of Greece. In *Business Development and Economic Governance in Southeastern Europe* (pp. 315-323). Cham: Springer.
- Dobbs, M. E. (2014). Guidelines for applying Porter's five forces framework: a set of industry analysis templates. *Competitiveness review*, 24(1), 32-45.
- Economic Commission for Latin America and the Caribbean (ECLAC) (2021). *Digital technologies for a new future*. Santiago: ECLAC
- EPSILON NET (2020). *Ενημερωτικό Δελτίο, για τη Δημόσια Προσφορά στην Ελλάδα έως 2.224.560 Νέων Μετοχών της EPSILON NET*. Ανακτήθηκε στις 20.2.2023 από: http://res.epsilonnet.gr/marketing/XAA/ED_EPSILONNET.pdf
- European Commission (2020). *United Kingdom in the Digital Economy and Society Index*. Ανακτήθηκε στις 20.2.2023 από: https://ec.europa.eu/newsroom/dae/document.cfm?doc_id=66933
- European Commission (2022). *Greece in the Digital Economy and Society Index*. Ανακτήθηκε στις 20.2.2023 από: <https://ec.europa.eu/newsroom/dae/redirection/document/88749>
- EUROXX securities (2022). Epsilon Net. Company Sponsored Research. April 19, 2022. Ανακτήθηκε στις 20.2.2023 από: https://www.euroxx.gr/assets/uploads/EpsilonNet_SponsoredResearch.pdf
- Global Data (2022). United Kingdom (UK) Enterprise ICT Market Analysis and Future Outlook by Segments (Hardware, Software and IT Services). Ανακτήθηκε στις 20.2.2023 από: <https://www.globaldata.com/store/report/uk-enterprise-ict-market-analysis/>
- Goedhart, M., Koller, T. & Wessels, D. (2020). *Measuring and Managing the Value of Companies*, 7th edn. Hoboken, NJ: John Wiley & Sons.
- Grant, R. M. (2021). *Contemporary strategy analysis*. New Jersey: John Wiley & Sons.
- Harrison, W., Horngren, C. & Thomas, C. (2015). *Financial Accounting*. London: Pearson Education Inc.

- IBIS WORLD (2022). Marketing Technology in the UK - Market Research Report. Ανακτήθηκε στις 20.2.2023 από: <https://www.ibisworld.com/united-kingdom/market-research-reports/marketing-technology-industry/>
- Inman, P. (2021) UK economy bouncing back stronger than expected amid savings boom. Ανακτήθηκε στις 20.2.2023 από: <https://www.theguardian.com/business/2021/mar/31/uk-economy-savings-expansion-recovery>
- KAINOS (2022a). *Full year results for the year ended 31 March 2022*. Ανακτήθηκε στις 20.2.2023 από: <https://go.kainos.com/rs/272-PGO-379/images/Full-Year-Results-Announcement-FY22.pdf>
- KAINOS (2022b). *Corporate Information*. Ανακτήθηκε στις 20.2.2023 από: <https://www.kainos.com/information/corporate-information>
- KAINOS (2022c). *Contact us*. Ανακτήθηκε στις 20.2.2023 από: <https://www.kainos.com/contact-us>
- Klein, V. B., & Todesco, J. L. (2021). COVID-19 crisis and SMEs responses: The role of digital transformation. *Knowledge and Process Management*, 28(2), 117-133.
- Mazzucato, M. (2021). *Mission economy: A moonshot guide to changing capitalism*. London: Penguin.
- Mordor Intelligence (2022). United Kingdom IT Services Market - Growth, Trends, Covid-19 impact, and Forecasts (2022-2027). Ανακτήθηκε στις 20.2.2023 από: <https://www.mordorintelligence.com/industry-reports/united-kingdom-itservices-market>
- Needles B., Powers M. & Crosson S. (2014). *Principles of Accounting*. Boston: Cengage Learning.
- OECD (2022). *United Kingdom Economic Snapshot*. Ανακτήθηκε στις 20.2.2023 από: <https://www.oecd.org/economy/united-kingdom-economic-snapshot/>
- OECD Better Life Index (2022). *United Kingdom*. Ανακτήθηκε στις 20.2.2023 από: [OECD Better Life Index](#)
- Palepu, K. G., Healy, P. M., Wright, S., Bradbury, M., & Coulton, J. (2020). *Business analysis and valuation: Using financial statements, 3rd Asia-Pacific edn*. South Melbourne: Cengage AU.

- PwC (2022). *UK: Taxes on corporate income*. Ανακτήθηκε στις 20.2.2023 από: <https://taxsummaries.pwc.com/united-kingdom/corporate/taxes-on-corporate-income>
- Robinson, T. R. (2020). *International financial statement analysis*. New Jersey: John Wiley & Sons.
- Statista (2023). Distribution of the information technology (IT) industry worldwide from 2019 to 2022, by region. Ανακτήθηκε στις 20.2.2023 από: <https://www.statista.com/statistics/507365/worldwide-information-technology-industry-by-region/>
- Thornton, P. H., Ribeiro-Soriano, D., & Urbano, D. (2011). Socio-cultural factors and entrepreneurial activity: An overview. *International small business journal*, 29(2), 105-118.
- Wheelen, T., Hunger, J., Hoffman, A. & Bamford, C. (2017). *Concepts in Strategic Management and Business Policy: Globalization, Innovation and Sustainability, 15th edn*. Essex: Pearson.
- Whittington, R., Regner, P., Angwin, D., Johnson, G. & Scholes, K. (2020) *Exploring Strategy – Text and Cases, 12th edn*. Essex: Pearson.
- Worldometer (2022). *UK Population*. Ανακτήθηκε στις 20.2.2023 από: <https://www.worldometers.info/world-population/uk-population/>