

ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ ΠΕΙΡΑΙΩΣ

**ΤΜΗΜΑ ΣΤΑΤΙΣΤΙΚΗΣ
ΚΑΙ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ ΕΠΙΣΤΗΜΗΣ**

**ΜΕΤΑΠΤΥΧΙΑΚΟ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ ΣΠΟΥΔΩΝ
ΣΤΗΝ ΕΦΑΡΜΟΣΜΕΝΗ ΣΤΑΤΙΣΤΙΚΗ**

**ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΉ ΑΝΑΛΥΣΗ ΤΟΥ
ΚΛΑΔΟΥ ΕΙΔΩΝ ΔΙΑΤΡΟΦΗΣ**

Γεωργίου Ευάγγελος

Διπλωματική εργασία
που υποβλήθηκε στο Τμήμα Στατιστικής και Ασφαλιστικής
Επιστήμης του Πανεπιστημίου Πειραιώς ως μέρος των
απαιτήσεων για την απόκτηση του Μεταπτυχιακού
Διπλώματος Ειδίκευσης στην Εφαρμοσμένη Στατιστική

Πειραιάς
Φεβρουάριος 2007

Η παρούσα Διπλωματική Εργασία εγκρίθηκε ομόφωνα από την Τριμελή Εξεταστική Επιτροπή που ορίστηκε από τη ΓΣΕΣ του Τμήματος Στατιστικής και Ασφαλιστικής Επιστήμης του Πανεπιστημίου Πειραιώς στην ένατη συνεδρίαση στις 23 Ιουνίου 2005 σύμφωνα με τον Εσωτερικό Κανονισμό Λειτουργίας του Προγράμματος Μεταπτυχιακών Σπουδών στην Εφαρμοσμένη Στατιστική

Τα μέλη της Επιτροπής ήταν

- Γκλεζάκος Μιχαήλ (Επιβλέπων)
- Τσιριτάκης Εμμανουήλ
- Τσίμπος Κλέων

Η έγκριση της Διπλωματικής Εργασίας από το Τμήμα Στατιστικής και Ασφαλιστικής Επιστήμης του Πανεπιστημίου Πειραιώς δεν υποδηλώνει αποδοχή των γνώμων του συγγραφέα .

UNIVERSITY OF PIRAEUS

**DEPARTMENT OF STATISTICS
AND INSURANCE SCIENCE**

**POSTGRADUATE PROGRAM IN
APPLIED STATISTICS**

**A FUNDAMENTAL ANALYSIS OF THE FOOD
AND DRINKS SECTOR OF THE GREEK
ECONOMY**

By

Georgiou Vangelis

MSc Dissertation

submitted to the Department of Statistics and Insurance
Science of the University of Piraeus in partial fulfilment of
the requirements for the degree of Master of Science in
Applied Statistics

Piraeus ,Greece
February 2007

SUMMARY

The fundamental analysis of the Food and Drinks sector of the Greek economy, as well as the main companies of this sector, consist the target of this work. Within this context, the relevant financial data (derived from the financial statements of the particular companies) were combined with the available current information and analyzed through the utilization of classic methods of analysis, such as ratio analysis.

The main findings of the work can be summarised as follows:

The sector includes a great number of companies, which range from very small to very large ones and also from very strong to very weak, from the financial point of view. In any case, there exist opportunities for further development, due to the great variety of high quality agricultural products that are produced in Greece. However a deep market research is needed in order to identify the kind of the particular final products, which will be gladly accepted by the Greek as well as the foreign markets. Finally, most of the small companies need to invest towards the modernization of their production, otherwise they have no chance to survive in the already intensive competition of this industry.

ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ

ΠΡΟΛΟΓΟΣ

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 1: ΓΕΝΙΚΗ ΕΠΙΣΚΟΠΗΣΗ ΤΟΥ ΚΛΑΔΟΥ ΕΙΔΩΝ ΔΙΑΤΡΟΦΗΣ

- 1.1 Εισαγωγή
- 1.2 Οι Εισηγμένες Εταιρείες του Κλάδου
- 1.3 Ο Κλάδος Ειδών Διατροφής συνολικά
- 1.4 Ποσοτικά Δεδομένα του Κλάδου
- 1.5 Γενικός Δείκτης και Δείκτης Ειδών Διατροφής
- 1.6 Εξαγωγές της Βιομηχανίας Ειδών Διατροφής
- 1.7 Τελικά Συμπεράσματα

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 2 : ΟΙ ΚΥΡΙΟΤΕΡΕΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ ΤΟΥ ΚΛΑΔΟΥ ΕΙΔΩΝ ΔΙΑΤΡΟΦΗΣ

- 2.1 Εισαγωγή
- 2.2 Οι κυριότερες επιχειρήσεις του Κλάδου «με μια ματιά»
- 2.3 Ανάλυση των δεδομένων των επιμέρους επιχειρήσεων
 - Ø Π.Γ. ΝΙΚΑΣ Α.Β.Ε.Ε.
 - Ø ΕΛΑΪΣ - UNILEVER Α.Ε.
 - Ø ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΑ ΖΑΧΑΡΗΣ Α.Ε.
 - Ø ΜΠΑΡΜΠΙΑ ΣΤΑΘΗΣ ΓΕΝΙΚΗ ΤΡΟΦΙΜΩΝ Α.Ε.
 - Ø CHIPITA INTERNATIONAL S.A.
 - Ø ΚΡΕΚΑ Α.Ε.
 - Ø ΚΡΕΤΑ ΦΑΡΜ Α.Β.Ε.Ε.
 - Ø ΕΒΡΟΦΑΡΜΑ Α.Β.Ε.Ε.
 - Ø ΞΙΦΙΑΣ Α.Ε.
 - Ø ΔΕΛΤΑ Α.Ε.
- 2.4 Χρηματιστηριακή συμπεριφορά των μετοχών των επιχειρήσεων του Κλάδου Ειδών Διατροφής
- 2.5 Συμπεράσματα

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 3 : ΤΕΛΙΚΑ ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ ΓΙΑ ΤΟΝ ΚΛΑΔΟ ΕΙΔΩΝ ΔΙΑΤΡΟΦΗΣ- ΠΡΟΤΑΣΕΙΣ

ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ

Πρόλογος

Η εργασία αυτή έχει ως στόχο την διαμόρφωση αξιόπιστων επενδυτικών προτάσεων για τις κυριότερες επιχειρήσεις του Κλάδου Ειδών Διατροφής , μέσω της πραγματοποίησης μιας αξιόπιστης θεμελιώδους ανάλυσης , με βάση τα διαθέσιμα ιστορικά δεδομένα, την παρούσα κατάσταση των επιχειρήσεων του Κλάδου , τους σχεδιασμούς τους για την μελλοντική δράση τους και την χρηματιστηριακή συμπεριφορά των μετοχών τους.

Οι ενέργειες που απαιτούνται για την επίτευξη του πιο πάνω στόχου συνοψίζονται στο τρίπτυχο : Διάγνωση - Πρόβλεψη των τάσεων σχετικά με την μελλοντική δράση της κάθε επιχείρησης- Εκτίμηση προοπτικών και αναλύονται ως εξής :

- Ø Διάγνωση της τρέχουσας οικονομικής κατάστασης των αντίστοιχων επιχειρήσεων με τη βοήθεια συγκεκριμένων δεικτών (δείκτες ρευστότητας, αποδοτικότητας, κεφαλαιακής διάρθρωσης κ.α).
- Ø Ανάλυση των μεταβολών των τιμών των αντίστοιχων μετοχών στην χρηματιστηριακή αγορά.
- Ø Καταγραφή των επιχειρηματικών σχεδιασμών και εκτίμηση των αναμενόμενων εξελίξεων στο εύρος της επιχειρηματικής δραστηριότητας και στο (οικονομικό) αποτέλεσμα της μελλοντικής δράσης της κάθε επιχείρησης.

- Ø Ανάλυση του διεθνούς, εθνικού και κλαδικού οικονομικού περιβάλλοντος, ώστε να προσδιορισθούν οι επιδράσεις της ευρύτερης αγοράς στη δράση και τα αποτελέσματα του κλάδου και των επιμέρους επιχειρήσεων.
- Ø Εκτίμηση των μεταβολών της επιχειρηματικής δραστηριότητας, στα αντίστοιχα μεγέθη της κάθε επιχείρησης στα αποτελέσματα της και τελικά στις τιμές των μετοχών της .

ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ ΠΕΙΡΑΙΑ

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 1: ΓΕΝΙΚΗ ΕΠΙΣΚΟΠΗΣΗ ΤΟΥ ΚΛΑΔΟΥ

ΕΙΔΩΝ ΔΙΑΤΡΟΦΗΣ

1.1 ΕΙΣΑΓΩΓΗ

Ο Κλάδος Ειδών Διατροφής περιλαμβάνει έναν μεγάλο αριθμό επιχειρήσεων , οι περισσότερες από τις οποίες είναι από μικρού έως μεσαίου μεγέθους και γ' αυτό δεν μπορούν να καταγραφούν στο σύνολο τους . Ακόμη , τα λογιστικά τους δεδομένα τους δεν είναι πάντοτε πλήρη και αξιόπιστα, δεδομένου ότι πολλές από αυτές τηρούν βιβλία Β' κατηγορίας (εσόδων – εξόδων). Έτσι , με δεδομένο ότι στα πλαίσια της παρούσας ανάλυσης η έμφαση θα δοθεί στην θεμελιώδη ανάλυση αναπόφευκτα το δείγμα μας θα περιλαμβάνει μόνο εισηγμένες επιχειρήσεις , για τις οποίες ισχύουν αυστηροί περιορισμοί , όχι μόνο ως προς την πληρότητα των λογιστικών τους μεγεθών αλλά και προς τους κανόνες που εφαρμόζονται για τον προσδιορισμό της τιμής κάθε μεγέθους . Μετά την καταγραφή των επιχειρήσεων αυτών , θα ακολουθήσει η ανάλυση του Κλάδου , η οποία θα αποβλέπει :

- Στον εντοπισμό των δομικών χαρακτηριστικών του
- Στις ιδιαιτερότητες του σε σχέση με άλλους κλάδους
- Στην εκτίμηση της ευαισθησίας του στις διακυμάνσεις της οικονομικής δραστηριότητας .

1.2 Οι Εισηγμένες Εταιρείες του Κλάδου

Οι εισηγμένες εταιρείες του Κλάδου στο Χ.Α.Α ονομαστικά είναι οι ακόλουθες:

Π.Γ. ΝΙΚΑΣ Α.Β.Ε.Ε.

ΑΡΤΟΒΙΟΜΗΧΑΝΙΑ ΚΑΡΑΜΟΛΕΓΚΟΣ Α.Ε.

ΕΛΑΪΣ - UNILEVER Α.Ε.

ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΑ ΖΑΧΑΡΗΣ Α.Ε.

ΥΙΟΙ Χ. ΚΑΤΣΕΛΗ Α.Β.Ε.Ε.

ΜΠΑΡΜΠΑ ΣΤΑΘΗΣ ΓΕΝΙΚΗ ΤΡΟΦΙΜΩΝ Α.Ε.

ΣΟΚΟΛΑΤΟΠΟΙΑ ΠΑΥΛΙΔΟΥ Α.Ε.

CHIRITA INTERNATIONAL S.A.

ΑΛΛΑΤΙΝΗ Α.Β.Ε.Ε.

ΜΥΛΟΙ ΛΟΥΛΗ Α.Ε.

ΚΥΛΙΝΔΡΟΜΥΛΟΙ Κ.ΣΑΡΑΝΤΟΠΟΥΛΟΣ

ΚΡΕΚΑ Α.Ε.

ΔΕΛΤΑ Α.Ε.

ΧΑΤΖΗΚΡΑΝΙΩΤΗΣ & ΥΙΟΙ

ΚΡΕΤΑ ΦΑΡΜ Α.Β.Ε.Ε.

ΕΒΡΟΦΑΡΜΑ ΑΒΕΕ - ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΑ ΓΑΛΑΚΤΟΣ

ΜΥΛΟΙ ΚΕΠΕΝΟΥ Α.Β.Ε.Ε.

ΚΡΙ-ΚΡΙ ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΑ ΓΑΛΑΚΤΟΣ Α.Β.Ε.Ε.

1.3 Ο Κλάδος Ειδών Διατροφής συνολικά

Α. Η Ευρωπαϊκή Βιομηχανία Τροφίμων – Ποτών

Η βιομηχανία τροφίμων – ποτών αποτελεί το μεγαλύτερο κλάδο της ευρωπαϊκής μεταποίησης, από άποψη πωλήσεων αλλά και απασχόλησης. Η συντριπτική πλειοψηφία των επιχειρήσεων του κλάδου είναι μικρομεσαίες επιχειρήσεις, δηλαδή με προσωπικό μέχρι 250 άτομα. Παράλληλα, στον κλάδο δραστηριοποιούνται και μεγάλες πολυεθνικές επιχειρήσεις με καθιερωμένη οργάνωση της παραγωγής και ευρεία γκάμα προϊόντων, οι οποίες παίζουν σημαντικό ρόλο στην επίδοση του κλάδου διεθνώς.

Η βιομηχανία τροφίμων – ποτών διακρίνεται σε εννέα βασικούς υποκλάδους προϊόντων. Τέσσερις από αυτούς ξεχωρίζουν από άποψη οικονομικής σημαντικότητας: τα «αρτοσκευάσματα, σνακ, ζαχαρώδη, ζυμαρικά», το «κρέας και προϊόντα κρέατος», τα «ποτά» και τα «γαλακτοκομικά προϊόντα». Οι υποκλάδοι αυτοί αντιπροσωπεύουν συνολικά περίπου το 77% των συνολικών πωλήσεων και το 84% του συνολικού αριθμού των απασχολούμενων στην ευρωπαϊκή βιομηχανία τροφίμων – ποτών.

Την τελευταία τριετία, ο όγκος παραγωγής και οι πωλήσεις του κλάδου στην ΕΕ παρουσιάζουν σταθερά ανοδική πορεία. Αντίθετα, τα αποτελέσματα της απασχόλησης δεν είναι τόσο ενθαρρυντικά: Πέρα από μικρές εποχικές επιδράσεις, η γενικότερη τάση την τελευταία τριετία διαμορφώνεται ελαφρά αρνητική.

Σε ό,τι αφορά το εξωτερικό εμπόριο της ευρωπαϊκής βιομηχανίας τροφίμων – ποτών, η ΕΕ αποτελεί τον μεγαλύτερο εισαγωγέα τροφίμων παγκοσμίως και το δεύτερο μεγαλύτερο εξαγωγέα, αμέσως μετά τις ΗΠΑ. Το εμπορικό ισοζύγιο τροφίμων – ποτών διαμορφώνεται αρκετά θετικό, αν και παρουσιάζει πτώση την τελευταία πενταετία (με εξαίρεση το 2002), κάτι που φανερώνει την αυξανόμενη ένταση του ανταγωνισμού και τη σταδιακή απώλεια ανταγωνιστικότητας των ευρωπαϊκών προϊόντων τροφίμων – ποτών.

Όσον αφορά στις καταναλωτικές τάσεις σε ευρωπαϊκό επίπεδο, παρατηρείται μείωση της συμβολής της δαπάνης για τρόφιμα και ποτά στο σύνολο των δαπανών των νοικοκυριών διαχρονικά, γεγονός που οφείλεται κυρίως στην αύξηση του κατά κεφαλήν εισοδήματος. Έτσι, καθώς το εισόδημα αυξάνει, η δαπάνη για είδη διατροφής αυξάνεται αναλογικά λιγότερο, με αποτέλεσμα να μειώνεται η συμμετοχή της τελευταίας, ως ποσοστό, στις συνολικές δαπάνες. Το 2002, τα ευρωπαϊκά νοικοκυριά διέθεσαν κατά μέσο όρο το 13% των δαπανών τους σε τρόφιμα και μη αλκοολούχα ποτά.

Τέλος, σε ό,τι αφορά τις προκλήσεις που αντιμετωπίζει ο κλάδος τροφίμων – ποτών, σημειώνονται τα εξής:

- Τα τελευταία χρόνια καταγράφεται μια συνεχώς αυξανόμενη ευαισθητοποίηση των πολιτών για την προστασία του περιβάλλοντος και στροφή προς πιο υγιεινές μορφές διατροφής. Έτσι, οι προτιμήσεις και οι συνακόλουθες απαιτήσεις των καταναλωτών για ποιότητα, ευκολία, ποικιλία, ασφαλής και υγιεινά προϊόντα με σταθερή παραγωγή – και παράλληλα σε προσιτή τιμή- υπογραμμίζουν τις κατευθύνσεις της έρευνας και τις ευκαιρίες για καινοτομία και διαφοροποίηση από μέρους των επιχειρήσεων. Επιπλέον,
- Ο αυξανόμενος ανταγωνισμός από χώρες χαμηλού κόστους παραγωγής εκτός ΕΕ κάνει επιτακτική την ανάγκη παραγωγής ποιοτικών προϊόντων υψηλής προστιθέμενης αξίας, που ενσωματώνουν τις νέες τεχνολογίες, προκειμένου η ευρωπαϊκή βιομηχανία τροφίμων – ποτών να διατηρήσει και να ενισχύσει τα μερίδια αγοράς της.
- Για να προχωρήσει η ευρωπαϊκή βιομηχανία τροφίμων προς αυτή την κατεύθυνση απαιτούνται στρατηγικές κινήσεις που θα ενισχύσουν την καινοτομική συμπεριφορά των επιχειρήσεων και την ανάπτυξη συνεργασιών μεταξύ των βιομηχανικών μονάδων αλλά και με τους προμηθευτές πρώτων υλών και τα δίκτυα διανομής.

B. Η Ελληνική Βιομηχανία Τροφίμων – Ποτών

Διαρθρωτικά στοιχεία και παραγωγή

Η βιομηχανία τροφίμων – ποτών κατέχει κυρίαρχη θέση στο σύνολο της ελληνικής βιομηχανίας. Αποτελεί τον κλάδο με την υψηλότερη συμβολή σε όλα τα βασικά μεγέθη, όπως πωλήσεις, προστιθέμενη αξία παραγωγής, αριθμό επιχειρήσεων και απασχόληση. Ενδεικτικά, το 2002 ο κλάδος πραγματοποίησε το 24,4% των συνολικών πωλήσεων της μεταποίησης, με δεύτερο τον κλάδο παραγωγών πετρελαίου και άνθρακα (16,1%).

Η πορεία της ελληνικής βιομηχανίας ως σύνολο την τελευταία δεκαετία έχει να επιδείξει δύο σαφώς διακριτές φάσεις: Ταχεία άνοδο της παραγωγής μέχρι το 2000 και

υποχώρηση στη δεύτερη πενταετία. Το 2004 υπήρξε μια αντιστροφή του αρνητικού κλίματος και άνοδος της παραγωγικής δραστηριότητας, όμως από το τελευταίο τρίμηνο άρχισαν να διαφαίνονται εκ νέου ενδείξεις υποχώρησης οι οποίες συνεχίστηκαν και στο 2005. Την τελευταία αυτή περίοδο το κλίμα επηρεάστηκε αρνητικά κυρίως από τη διαφαινόμενη υποχώρηση της ζήτησης.

Επενδύσεις

Σύμφωνα με τις Έρευνες Επενδύσεων στη Βιομηχανία που διεξάγει το ΙΟΒΕ, οι επιχειρήσεις του κλάδου τροφίμων – ποτών εκτιμούν ότι η επενδυτική τους δαπάνη το 2004 αυξήθηκε κατά 9,6% έναντι του προηγούμενου έτους. Η τελική αυτή εκτίμηση είναι σημαντικά μικρότερη έναντι των προβλέψεων που είχαν διατυπώσει οι ίδιες οι επιχειρήσεις. Το γεγονός αυτό υποδηλώνει ότι οι επενδυτικές προθέσεις των επιχειρήσεων επηρεάστηκαν ιδιαίτερα από το γενικότερο οικονομικό κλίμα. Σχετικά με τις επενδυτικές προθέσεις των επιχειρήσεων του κλάδου για το 2005, τα αποτελέσματα συντείνουν μάλλον σε μείωση του ύψους των συνολικών επενδυτικών δαπανών έναντι του προηγούμενου έτους.

Από τις έρευνες προκύπτει επίσης ότι το μεγαλύτερο ποσοστό των επενδύσεων κατευθύνεται στην αύξηση της παραγωγικής δυναμικότητας για ήδη παραγόμενα προϊόντα και ακολουθεί η αντικατάσταση του υπάρχοντος κεφαλαιουχικού εξοπλισμού. Σημαντικό μέρος των επενδύσεων κατευθύνεται επίσης στον εκσυγχρονισμό των επιχειρήσεων αλλά και στην παραγωγή νέων προϊόντων.

Τέλος, ως προς τους παράγοντες που επηρεάζουν τις επενδύσεις, σημαντικότερες εμφανίζονται οι τεχνολογικές εξελίξεις, που ωθούν τις επιχειρήσεις σε εκσυγχρονισμό των μονάδων παραγωγής, ενώ ακολουθούν η προσδοκώμενη ζήτηση για τα προϊόντα τους, τα προσδοκώμενα κέρδη και τα εκάστοτε κίνητρα για επενδύσεις.

Τιμές

Το επίπεδο των βιομηχανικών τιμών τροφίμων – ποτών εκτιμάται με βάση το Δείκτη Τιμών Παραγωγού στη Βιομηχανία (ΔΤΠ). Το 2004, η ΕΣΥΕ προέβη σε αναθεώρηση του δείκτη αυτού με νέο έτος βάσης (2000=100) αλλά και - σημαντικότερο- με νέους συντελεστές στάθμισης. Ως αποτέλεσμα, η βαρύτητα κάποιων προϊόντων στους υποκλάδους αλλά και στον κλάδο έχει διαφοροποιηθεί. Σημαντικότερη είναι η περίπτωση του υποκλάδου φυτικών και ζωικών λιπών και ελαίων, ο οποίος έχει πλέον τη μεγαλύτερη βαρύτητα στη διαμόρφωση του ΔΤΠ για τον κλάδο και στο ΔΤΠ του οποίου αυξήθηκε πολύ η συμμετοχή του παρθένου ελαιόλαδου. Οι μεταβολές αυτές οδήγησαν σε πολύ υψηλότερες τιμές του δείκτη κατά το 2004, έναντι του προηγούμενου έτους, που μόνο εν μέρει οφείλονται σε πραγματικές αυξήσεις των τιμών, ενώ είναι κυρίως αποτέλεσμα των παραπάνω τεχνικών αλλαγών. Υπό αυτήν τη σημαντική αίρεση θα πρέπει να μελετηθούν και οι εξελίξεις των τιμών στον κλάδο τροφίμων – ποτών.

Την περίοδο 1995-2004, οι τιμές παραγωγού του κλάδου αυξήθηκαν κατά μέσο όρο ταχύτερα από αυτές του συνόλου της μεταποίησης και σωρευτικά κατά 42,6%. Σε σύγκριση με τις τιμές εκροών του πρωτογενή τομέα κατά την ίδια περίοδο, παρατηρείται ταχύτερη αύξηση των τελευταίων, γεγονός που αποτελεί ένδειξη ότι μέρος της μεταβολής των τιμών των γεωργικών προϊόντων απορροφάται τελικά από τη βιομηχανία και δε μετακυλύεται στους καταναλωτές. Σε σχέση με τις τιμές λιανικής – όπως αυτές εκτιμώνται από το Δείκτη Τιμών Καταναλωτή (ΔΤΚ) για τρόφιμα και ποτά- διαφαίνεται μια σχεδόν πλήρης μετακύλυση των αυξήσεων στις τιμές παραγωγού προς τους τελικούς καταναλωτές. Μάλιστα, αν εξαιρεθεί το 2004, η μέση ετήσια άνοδος του ΔΤΚ είναι 0,6 ποσοστιαίες μονάδες υψηλότερη της αντίστοιχης ανόδου του ΔΤΠ.

Τέλος, κατά το πρώτο επτάμηνο του 2005 καταγράφονται τάσεις σταθεροποίησης τόσο των τιμών εκροών γεωργικών προϊόντων, όσο και των τιμών παραγωγού αλλά και των τιμών λιανικής τροφίμων – ποτών.

Απασχόληση

Σύμφωνα με την Έρευνα Εργατικού Δυναμικού της ΕΣΥΕ και τους ισολογισμούς των επιχειρήσεων της βιομηχανίας τροφίμων – ποτών, η απασχόληση στον κλάδο παρουσίασε άνοδο το 2002 ενώ μειώθηκε το 2003 και 2004, κυρίως λόγω περιορισμένου αριθμού των αυτοαπασχολουμένων και βοηθών σε οικογενειακή επιχείρηση. Το πρώτο εξάμηνο του 2005 η ΕΕΔ καταγράφει αύξηση της απασχόλησης στη βιομηχανία τροφίμων – ποτών, έναντι του αντίστοιχου περσινού.

Από τα αποτελέσματα της Έρευνας για την Απασχόληση και την Αγορά Εργασίας που πραγματοποίησε το IOBE την περίοδο Ιουνίου-Αυγούστου 2004 προκύπτει, ότι στον κλάδο τροφίμων – ποτών η πλειοψηφία των επιχειρήσεων απασχολεί περίπου τον απαιτούμενο αριθμό ατόμων (68%). Αν και ποσοστό 30% θεωρεί ότι λειτουργεί με πλεονάζον προσωπικό, σε άμεση ερώτηση για τις προθέσεις τους στο εγγύς μέλλον, μόλις ένα 14% του συνόλου των ερωτηθέντων δήλωσε ότι προγραμματίζει μείωση της απασχόλησης, ενώ 60% δε σχεδιάζει καμία αλλαγή και 26% πρόκειται να προβεί σε προσλήψεις.

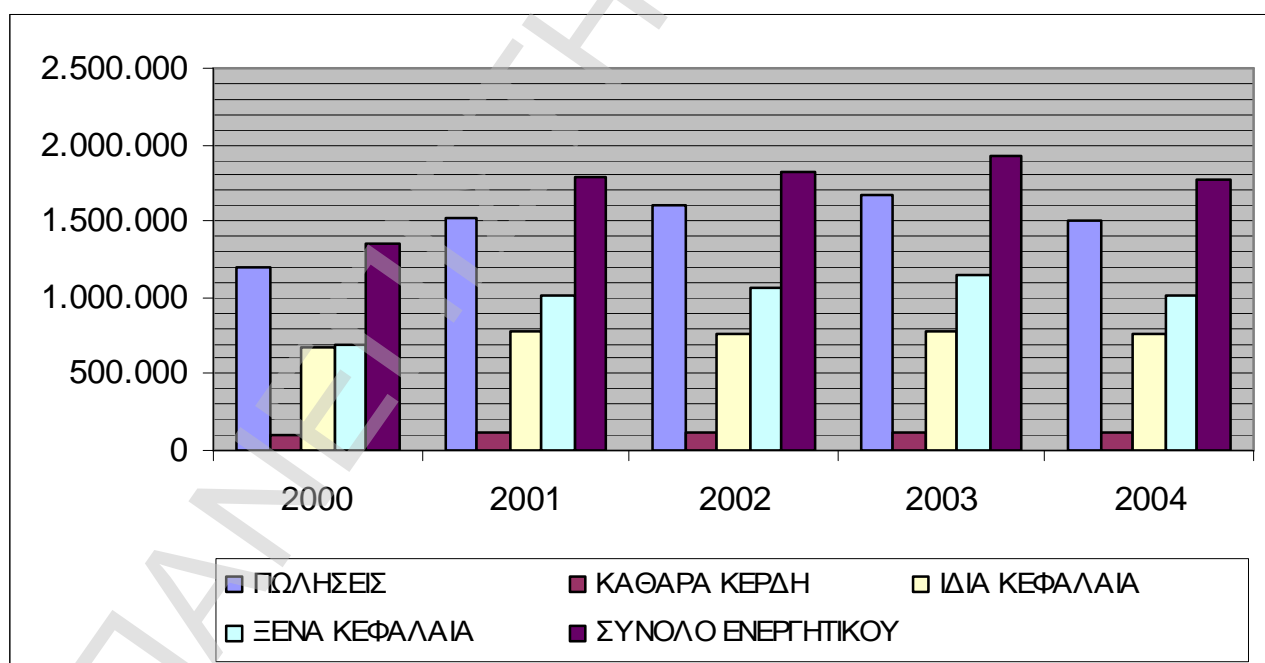
Σχετικά με τους παράγοντες που φαίνεται να επηρεάζουν τη σχεδιαζόμενη πολιτική των επιχειρήσεων για την απασχόληση, σημαντικότερος αυξητικός παράγοντας κρίθηκε το σημερινό και προσδοκώμενο επίπεδο ζήτησης των προϊόντων τους, ενώ δεύτερη σε σειρά κατάταξης έρχεται η εισαγωγή νέων τεχνολογιών ή προϊόντων, που συνδέεται με μια προσπάθεια εκσυγχρονισμού των επιχειρήσεων ή διεύρυνσης των δραστηριοτήτων τους. Αντίθετα, οι επιχειρήσεις που δήλωσαν ότι προγραμματίζουν μείωση του αριθμού των εργαζομένων τους θεωρούν, σε ποσοστό 93%, ως σημαντικότερη αιτία απόφασή τους για αναδιάρθρωση και εξορθολογισμό της επιχείρησης. Πρόκειται επομένως για στρατηγική κίνηση βελτίωσης της αποδοτικότητάς τους. Μεγάλη σημασία αποδίδεται τέλος στο χαμηλό περιθώριο κέρδους λόγω υψηλού κόστους για μισθούς και ημερομίσθια αλλά και του μη μισθολογικού κόστους εργασίας.

1.4 Ποσοτικά Δεδομένα του Κλάδου

Στον παρακάτω πίνακα βλέπουμε τα ποσοτικά δεδομένα του κλάδου (αθροιστικά βάση των αντιπροσωπευτικών εταιριών που θα εξετάσουμε παρακάτω ώστε να υπάρχει ένα μέτρο σύγκρισης και ένα σημείο αναφοράς για την περαιτέρω ανάλυση των εταιρειών) για τα έτη 2000-2004 και την διαγραμματική τους απεικόνιση.

(Χιλιάδες ευρώ)

	ΠΩΛΗΣΕΙΣ	ΚΑΘΑΡΑ ΚΕΡΔΗ	ΙΔΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ	ΞΕΝΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ	ΣΥΝΟΛΟ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟΥ	ΚΚ / ΙΚ	ΞΚ / ΣΕ
2000	1.195.984	106.499	669.886	686.794	1.356.680	16%	51%
2001	1.527.015	121.498	773.254	1.009.304	1.782.558	16%	57%
2002	1.607.932	113.230	758.621	1.071.419	1.830.040	15%	59%
2003	1.672.075	122.648	779.093	1.148.936	1.928.029	16%	60%
2004	1.495.621	122.266	755.739	1.010.057	1.765.796	16%	57%



Βλέπουμε λοιπόν μια σταθερότητα των μεγεθών του κλάδου αφού τα ποσοτικά μεγέθη του κινούνται στο ίδιο επίπεδο για τα εξεταζόμενα έτη. Χαρακτηριστικά οι

πωλήσεις και τα καθαρά κέρδη πέρα από το 2000 κινούνται γύρω στο 1.500.000 χιλ. € και 120.000 χιλ. € αντίστοιχα. Λαμβάνοντας υπόψη τον ΔΑΙΚ, ο οποίος φανερώνει το βαθμό αποτελεσματικής χρήσης των κεφαλαίων των μετόχων του, φαίνεται ότι ο κλάδος από πλευράς αποδοτικότητας αξιοποιεί λιγότερο αποτελεσματικά, απ' όσο θα μπορούσε, τα χρήματα των πιστωτών του, μια που κινείται σταθερά στο 16%.

Επιπλέον έχουμε και τον ΔΔΕ που δείχνει το ποσοστό των κεφαλαίων του κλάδου που προέρχεται από δανεισμό. Η χρησιμοποίηση ξένων κεφαλαίων ενισχύει την αποτελεσματικότητα του κλάδου, υπό την προϋπόθεση ότι το μέσο πραγματικό κόστος του υπολείπεται της αποδοτικότητας των συνολικών κεφαλαίων. Από τα παραπάνω στοιχεία φαίνεται ότι ο κλάδος χρησιμοποιεί περίπου το ίδιο τα ξένα κεφάλαια γύρω στο 55%. Αυτό μπορεί να εξηγηθεί ως εξής: καταφεύγει στον δανεισμό, αφού τα δικά της κεφάλαια ίσως δεν επαρκούν για την ανάπτυξη του. Έτσι μια αποτελεσματικότερη αξιοποίηση των χρημάτων των πιστωτών του, θα μπορούσε και να μειώσει το μέγεθος των δανεισμού και να οδηγήσει σε αναπτυξιακές ενέργειες, που θα του αποφέρουν βελτίωση των μεγεθών του.

Ειδικότερα μπορούν να αναφερθούν τα εξής:

Η βιομηχανία τροφίμων – ποτών αποτελεί τον κυρίαρχο κλάδο της μεταποίησης, κατέχοντας το 1/4 των συνολικών κεφαλαίων και απασχολώντας το 1/4 των εργαζομένων σε αυτήν. Ο ρυθμός αύξησης του πληθυσμού των ΑΕ και ΕΠΕ επιταχύνεται το 2003 (1.461 επιχειρήσεις), αν και το μέσο μέγεθός τους περιορίζεται στα 49 άτομα (51 άτομα το 2002), ενώ το 2003 αυξήθηκαν ταχύτερα οι ζημιογόνες από τις κερδοφόρες επιχειρήσεις. Διαρθρωτικά, το 96% των επιχειρήσεων απασχολεί κάτω από 250 άτομα, κατέχει όμως μόνο το 48% του συνολικού τζίρου και το 22% των συνολικών καθαρών κερδών με πτωτικές τάσεις μάλιστα στην τριετία 2001-03. Επομένως, υπάρχει υψηλός βαθμός συγκέντρωσης στον κλάδο με ισχυρή παρουσία των μεγάλων ομίλων, ειδικά στην κερδοφορία του κλάδου.

- Οι πολύ μικρές επιχειρήσεις του κλάδου (<10 ατόμων) εμφανίζονται ζημιογόνες παρά τη σημαντική αύξηση του τζίρου τους, καθώς αδυνατούν να

ελέγξουν το κόστος πωλήσεων και αντιμετωπίζουν δυσκολίες στην προσέλκυση ξένων κεφαλαίων.

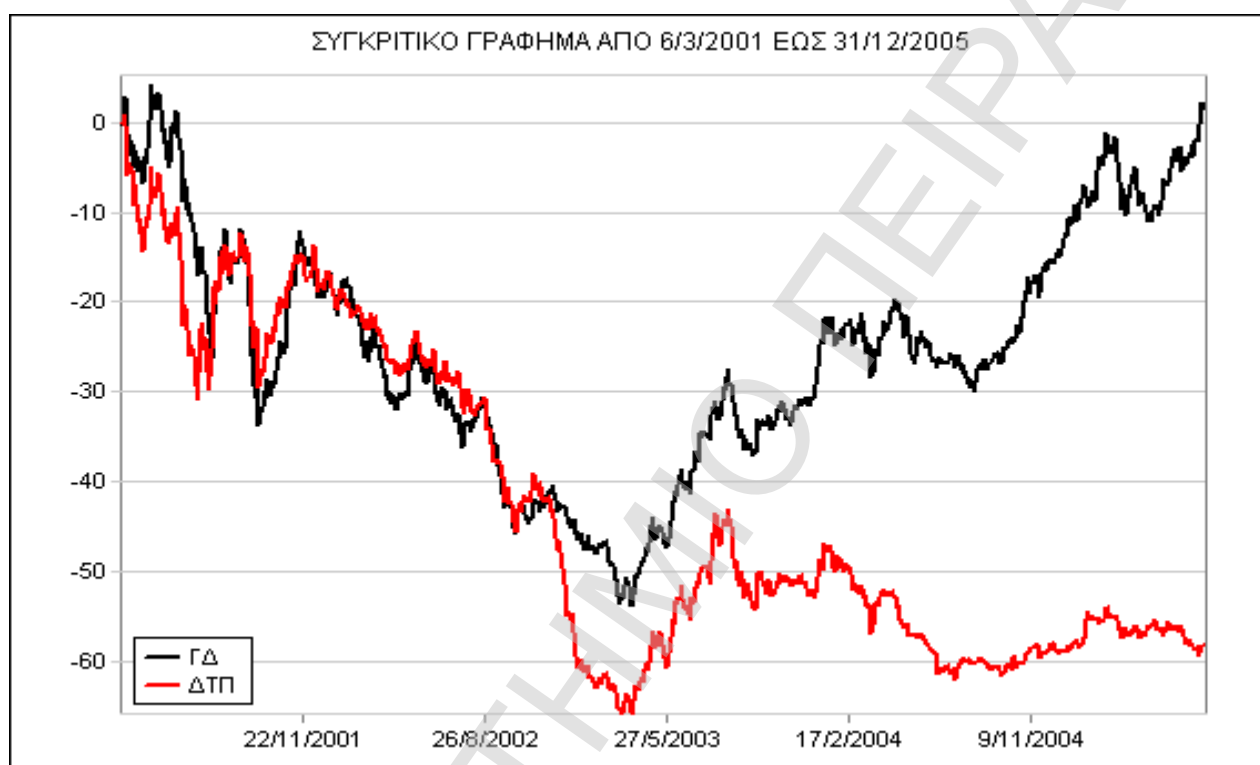
- Οι μικρές επιχειρήσεις (11-50 άτομα) υφίστανται μείωση των καθαρών αποτελεσμάτων, παρά το σταθερό κύκλο εργασιών τους, ενώ οι σημαντικές επενδύσεις σε πάγια φαίνεται να χρηματοδοτούνται κυρίως από δανεισμό.
- Οι επιχειρήσεις μεσαίου μεγέθους (51-250 άτομα) εξακολουθούν να υφίστανται μεγάλη πτώση στα καθαρά αποτελέσματά τους.
- Τέλος, οι μεγάλες επιχειρήσεις του κλάδου εμφανίζουν ικανοποιητική εικόνα, παρά τις δυσκολίες. Στην πλειοψηφία τους είναι κερδοφόρες επιχειρήσεις οι οποίες βελτιώνουν την κερδοφορία τους και αντισταθμίζουν την αύξηση ζημιών στις λίγες ζημιογόνες επιχειρήσεις. Η αύξηση των πωλήσεων, η ενίσχυση των διαθέσιμων και των απαιτήσεων και η σταδιακή στροφή προς το δανεισμό (ιδιαίτερα το μακροχρόνιο), χαρακτηρίζουν την υποκατηγορία.

Επομένως γίνεται σαφές ότι το μέγεθος της επιχείρησης παίζει καθοριστικά θετικό ρόλο στις χρηματοοικονομικές επιδόσεις του κλάδου. Ωστόσο, πρέπει να σημειωθεί ότι «πυρήνες υγείας» υπάρχουν σε όλες τις κατηγορίες μεγέθους. Εντοπίζονται δηλαδή υποσύνολα επιχειρήσεων που έχουν σταθερά μία ικανοποιητική πορεία, είναι αποδοτικές και αποτελεσματικές. Η ανάπτυξή τους, στηρίζεται στο γεγονός είτε ότι έχουν αποκτήσει μία καλή θέση στην (τοπική) αγορά στην οποία δραστηριοποιούνται, είτε ότι έχουν εξασφαλίσει τη συνεργασία με άλλες ισχυρές και μεγάλες επιχειρήσεις τροφίμων, τις οποίες τροφοδοτούν με ημικατεργασμένα προϊόντα ή γενικά με προϊόντα απαραίτητα για τα τελικά προϊόντα των τελευταίων.

Από τα πρώτα αποτελέσματα της χρήσης του 2004 σε επίπεδο μεγέθους, οι πολύ μικρές επιχειρήσεις ανακάμπτουν σε κερδοφορία και δείχνουν σημάδια σχετικής ανάπτυξης (αύξηση ενεργητικού, προσέλκυση ξένων κεφαλαίων) και βελτίωσης. Αντίθετα, οι επιχειρήσεις 11-50 ατόμων εξακολουθούν να έχουν προβλήματα τα οποία εντείνονται το 2004, ενώ οι μεσαίες επιχειρήσεις (51-250 άτομα) αυξάνουν σημαντικά τον κύκλο εργασιών τους και βελτιώνουν την αποτελεσματικότητά τους. Τέλος, οι μεγάλες επιχειρήσεις το 2004 δε φαίνεται να μπορούν να επαναλάβουν τους πολύ

μεγάλους ρυθμούς αύξησης του 2003, με αποτέλεσμα να επιβραδύνεται η αύξηση των πωλήσεων, κερδών, διαθεσίμων κ.α.

1.5 Γενικός Δείκτης και Δείκτης Ειδών Διατροφής



	ΓΔ	ΔΤΠ
Καλύτερη Απόδοση	5794,85	990,86
Ημερομηνία	3/1/2000	8/3/2001
Χειρότερη Απόδοση	1467,3	334,66
Ημερομηνία	31/3/2003	17/3/2003

Όπως προκύπτει από τον παραπάνω αναλυτικό πίνακα αλλά και το διάγραμμα σύγκρισης κατά το συγκεκριμένο χρονικό διάστημα, η τιμή του Γενικού Δείκτη παρουσίασε εξαιρετικά καλύτερη απόδοση, καθώς τελικά σημείωσε κέρδη, σε αντίθεση με την τιμή του δείκτη Τροφίμων και Ποτών, η οποία σημείωσε ζημιές. Βλέπουμε λοιπόν ότι ο δείκτης Ειδών Διατροφής ακολουθεί την καθοδική πορεία του Γενικού

Δείκτη και ενώ ο δεύτερος από το 2003 αρχίζει να επανέρχεται και να ακολουθεί ανοδική πορεία , ο δείκτης Τροφίμων και Ποτών συνεχίζει την σταδιακή πτώση του σταθεροποιώντας την τιμή του τα μέσα του 2004 σε χαμηλότερα βέβαια επίπεδα . Φαίνεται λοιπόν ότι ενδεχομένως κάποιες λάθος επενδύσεις , όπως και κάποιες συγκυρίες (όπως π.χ. τα κρούσματα ασθενειών των αγελάδων και των σοβαρών επιπτώσεων κάποιων ποτών όπως το red bull) συνέβαλαν σε αυτή την εικόνα του Κλάδου.

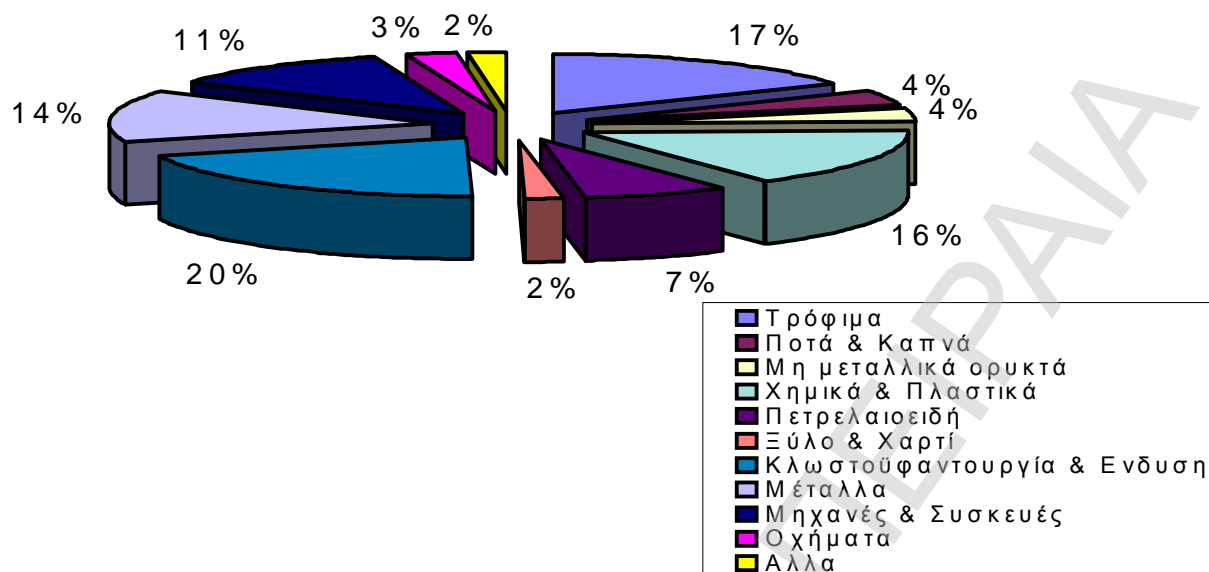
1.6 Εξαγωγές της Βιομηχανίας Ειδών Διατροφής

Μελετώντας τις εξαγωγές της Βιομηχανίας Ειδών Διατροφής παρατηρούμε μια σταθερή μείωση τα πέντε τελευταία χρόνια μια που η μέση ετήσια τάση ανάπτυξης των εξαγωγών για την πενταετία 2000-2004 κυμαίνεται στο **-3,2%** . Συγκεκριμένα για το 2004 που οι ελληνικές εξαγωγές αυξήθηκαν, κατέγραψαν αύξηση οι εξαγωγές των περισσότερων κλάδων πλην των Ειδών Διατροφής , που σημείωσαν μια μικρή πτώση σε σχέση με το 2003 . Χαρακτηριστικά βλέπουμε και το παρακάτω πίνακα και διάγραμμα που επαληθεύουν την παραπάνω εικόνα του Κλάδου .

Μερίδιο Τροφίμων και Ποτών επί των ελληνικών εξαγωγών

1999	2000	2001	2002	2003	2004
22,7%	18,2%	19,8%	20,45%	17,9%	16,8%

Οι ελληνικές εξαγωγές ανά κλάδο, 2000-2004



Βλέποντας λοιπόν ένα κλάδο που ενώ έχει ένα καλό μερίδιο στις συνολικές εξαγωγές της Ελλάδας στα 17% , παρουσιάζει μια μείωση ετησίως στα μεγέθη της . Έτσι παρά το πλεονέκτημα ότι οι ελληνικές μονάδες βρίσκονται στην παραγωγή γεωργικών , κτηνοτροφικών και αλιευτικών προϊόντων υψηλής ποιότητας και ότι ευνοείται η ζήτηση των προϊόντων τους φαίνεται ότι τα ελλιπή δίκτυα διανομής και η σχετικά μικρή προβολή των προϊόντων τους στο εξωτερικό , όπως και η ευπάθεια των προϊόντων του Κλάδου , η οποία αναγκάζει τους εξαγωγείς να χρησιμοποιούν εξειδικευμένα μεταφορικά μέσα (π.χ. αυτοκίνητα – ψυγεία) τα οποία κοστίζουν περισσότερο από τα συμβατικά μέσα μεταφοράς , μείωσαν τις εξαγωγές .

Επιπλέον σημαντικό στοιχείο είναι και ο καταμερισμός των ελληνικών εξαγωγών τροφίμων-ποτών όπως φαίνεται παρακάτω , που δείχνει ότι οι εξαγωγές αγροτικών και μεταποιημένων τροφίμων ισομερίζονται , κάτι που αποδεικνύει ότι ευνοείται η ζήτηση των προϊόντων από την εδραίωση της πεποίθησης ότι η Μεσογειακή Διατροφή είναι εξαιρετικά επωφελής .

2000 2001 2002 2003 2004

- Ποσοστό αγροτικών στο σύνολο των εξαγωγών τροφίμων-ποτών

55,8% 56,5% 53,2% 53,6% 50,7%

- Ποσοστό μεταποιημένων τροφίμων στο σύνολο των εξαγωγών τροφίμων

43,1% 41,5% 45,9% 45,3% 48,2%

Συνολικά

Το εμπορικό ισοζύγιο τροφίμων – ποτών παραμένει ελλειμματικό τα τελευταία χρόνια με τάσεις διεύρυνσης του ελλείμματος, που διαμορφώνεται το 2004 στα 2,1 δισ. € Σ' αυτό συνέβαλε τόσο η μεγάλη αύξηση των εισαγωγών την τελευταία επταετία (28,5%), όσο και η σημαντική μείωση των εξαγωγών (-13,8%).

Καθώς η εγχώρια παραγωγή τροφίμων – ποτών αυξάνεται, η επιβράδυνση των εξαγωγών που παρατηρείται το 2004 έχει ως αποτέλεσμα να ανακοπεί η τάση ανάπτυξης του κλάδου που είχε παρατηρηθεί τον προηγούμενο χρόνο, και το ποσοστό της βιομηχανικής παραγωγής που εξάγεται να περιορισθεί στο 14%. Συμπερασματικά, η ελληνική βιομηχανία τροφίμων – ποτών υπέστη το 2004 απώλειες ανταγωνιστικότητας κυρίως στις αγορές του εξωτερικού.

Σε ό,τι αφορά την κατεύθυνση του εμπορίου, η ΕΕ αποτελεί το βασικότερο εμπορικό εταίρο της ελληνικής βιομηχανίας τροφίμων – ποτών, καθώς είναι ο κύριος προμηθευτής των εισαγόμενων προϊόντων αλλά και βασικός αποδέκτης των ελληνικών εξαγωγών τροφίμων – ποτών. Το 2004, οι εισαγωγές τροφίμων – ποτών από χώρες-μέλη της ΕΕ ξεπέρασαν τα 2,9 δισ. € ποσό που αντιστοιχεί στο 85% των συνολικών εισαγωγών τροφίμων – ποτών. Αντίστοιχα, πάνω από 65% των εξαγωγών του κλάδου είχε ως προορισμό χώρες-μέλη της ΕΕ.

Από την πορεία του δείκτη κάλυψης εισαγωγών, οι κατηγορίες προϊόντων της βιομηχανίας τροφίμων – ποτών μπορούν να διακριθούν σε δύο ομάδες:

α) Σε εκείνες που διατηρούν ή και ενισχύουν την ανταγωνιστικότητά τους διαχρονικά, καθώς οι εξαγωγές αυξάνονται ταχύτερα ή τουλάχιστον όσο και οι εισαγωγές. Στην ομάδα αυτή περιλαμβάνονται οι κατηγορίες του κρέατος, των γαλακτοκομικών προϊόντων, των διαφόρων παρασκευασμάτων διατροφής και των ζωοτροφών. Ωστόσο και στις τέσσερις κατηγορίες, ο δείκτης κάλυψης εισαγωγών βρίσκεται σε πολύ χαμηλά επίπεδα.

β) Σε αυτές που εμφανίζουν απώλειες ανταγωνιστικότητας τόσο εγχώρια όσο και στις αγορές του εξωτερικού. Εδώ ανήκουν όλες οι υπόλοιπες κατηγορίες προϊόντων, καθώς οι εισαγωγές τους αυξάνονται διαχρονικά ταχύτερα από τις εξαγωγές, οδηγώντας σε πτώση του δείκτη. Στην ομάδα αυτή ανήκουν και οι κατηγορίες των λιπών και ελαίων και των φρούτων και λαχανικών που αποτελούν κατεξοχήν εξαγωγικούς κλάδους, οι οποίοι όμως εμφανίζουν μείωση των εξαγωγών τους τα τελευταία χρόνια.

Αναφορικά με τις εξελίξεις κατά το 2005, η ανάλυση περιορίζεται στο πρώτο εξάμηνο του έτους. Από τη μελέτη των διαθέσιμων στοιχείων παρατηρείται βελτίωση του εμπορικού ισοζυγίου με μείωση του ελλείμματος έναντι της αντίστοιχης περσινής περιόδου, ως αποτέλεσμα της συγκράτησης των εισαγωγικών δαπανών αλλά κυρίως της μεγάλης αύξησης των εξαγωγών. Δε σημειώνονται ουσιαστικές αλλαγές στη διάρθρωση των εμπορικών εταίρων, ενώ αξιοσημείωτη είναι η μεγάλη αύξηση της εμπορικής ροής κρεάτων –τόσο εισαγωγικής όσο και εξαγωγικής.

1.7 Τελικά Συμπεράσματα

Ο Κλάδος Ειδών Διατροφής παρουσιάζει τα πιο κάτω χαρακτηριστικά :

- Είναι από τους σημαντικούς παραγωγικούς και εξαγωγικούς κλάδους της ελληνικής οικονομίας
- Χαρακτηρίζεται από αξιόλογη παραγωγικότητα, καινοτομίες και δυναμισμό
- Επηρεάζει σημαντικά την εικόνα των ελληνικών εξαγωγών αφού καλύπτει περίπου το 17% των εξαγωγών
- Διατηρεί τα συγκριτικά πλεονεκτήματα σε μια εποχή που οι επιδράσεις της υψηλής τεχνολογίας και της παγκοσμιοποίησης είναι καταλυτικές και άλλοι παραδοσιακοί κλάδοι της ελληνικής οικονομίας δοκιμάζονται σκληρά
- Αρκετές από τις επιχειρήσεις του Κλάδου διαθέτουν άρτια παραγωγική διαδικασία επαρκή εξοπλισμό και υψηλό βαθμό εξωστρέφειας .

Ως αδυναμίες των οικονομικών μονάδων που δραστηριοποιούνται στα τρόφιμα και ποτά μπορούν να αναφερθούν τα ελλιπή δίκτυα διανομής και η σχετικά μικρή προβολή των προϊόντων τους στο εξωτερικό.

Οι ελληνικές μονάδες πάντως , έχουν το πλεονέκτημα να βρίσκονται στην παραγωγή γεωργικών , κτηνοτροφικών και αλιευτικών προϊόντων υψηλής ποιότητας και να ευνοείται η ζήτηση των προϊόντων τους από την εδραίωση της πεποίθησης ότι η Μεσογειακή Διατροφή είναι εξαιρετικά επωφελής . Ακόμη , μεγάλες ποσότητες εγχώριων παραγόμενων τροφίμων και ποτών καταναλώνονται κατά την θερινή περίοδο, από 10-15 εκατομμύρια τουρίστες που επισκέπτονται τη χώρα μας .

Τέλος , η ύπαρξη πολυάριθμων ομογενών , συμβάλλει στην διεύρυνση των εξαγωγών τόσο προς την Ευρώπη (κυρίως Γερμανία) όσο και προς τις ΗΠΑ , τον Καναδά και την Αυστραλία.

Δεν πρέπει, βέβαια να υποτιμάται το κόστος μεταφοράς, κυρίως διότι η Ελλάδα ευρίσκεται στο ανατολικότερο άκρο της Ευρώπης ενώ οι εξαγωγές της απευθύνονται σε Δυτικές Χώρες. Ένας ακόμη επιβαρυντικός παράγοντας είναι η ευπάθεια των προϊόντων του Κλάδου, η οποία αναγκάζει τους εξαγωγείς να χρησιμοποιούν εξειδικευμένα μεταφορικά μέσα (π.χ. αυτοκίνητα – ψυγεία) τα οποία κοστίζουν περισσότερο από τα συμβατικά μέσα μεταφοράς.

Φαίνεται λοιπόν ότι χρειάζονται καινούριες στρατηγικές που να οδηγούν σε καινοτόμα προϊόντα υψηλής προστιθεμένης αξίας , προσαρμοσμένα στις απαιτήσεις των αγορών , καθώς και αντιμετώπιση των προβλημάτων τόσο με καινούριες αποτελεσματικές επενδύσεις , όσο και με την ανάλογη προώθηση των ελληνικών προϊόντων που παρουσιάζουν ζήτηση ιδιαίτερα στις Δυτικές χώρες . Ας δούμε όμως και στο κεφάλαιο που ακολουθεί την συμπεριφορά δέκα αντιπροσωπευτικών εταιρειών του κλάδου ώστε να έχουμε μια σφαιρική εικόνα του κλάδου , μέσα από τις εταιρείες του.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 2 : ΟΙ ΚΥΡΙΟΤΕΡΕΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ ΤΟΥ **ΚΛΑΔΟΥ ΕΙΔΩΝ ΔΙΑΤΡΟΦΗΣ**

2.1 ΕΙΣΑΓΩΓΗ ⁽¹⁾

Στο κεφάλαιο αυτό θα δούμε εκτενώς το ιστορικό, το προφίλ καθώς και το αντικείμενο δραστηριότητας δέκα αντιπροσωπευτικών εταιρειών του κλάδου Ειδών Διατροφής και θα τις μελετήσουμε, κάνοντας διάγνωση με την βοήθεια δεικτών (δείκτες ρευστότητας, αποδοτικότητας, κεφαλαιακής διάρθρωσης κ.α) και μελετώντας με βάση τα παραπάνω στοιχεία τη χρηματιστηριακή συμπεριφορά και τις προοπτικές των εταιρειών στο εγγύς μέλλον. Οι κυριότερες επιχειρήσεις με τις οποίες θα ασχοληθούμε βάση της φερεγγυότητας ως προς την πληρότητα των λογιστικών τους μεγεθών (των ενοποιημένων ετήσιων λογιστικών καταστάσεων τους) είναι οι εξής :

- Π.Γ. ΝΙΚΑΣ Α.Β.Ε.Ε.
- ΕΛΑΪΣ - UNILEVER Α.Ε.
- ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΑ ΖΑΧΑΡΗΣ Α.Ε.
- ΜΠΑΡΜΠΙΑ ΣΤΑΘΗΣ ΓΕΝΙΚΗ ΤΡΟΦΙΜΩΝ Α.Ε.
- CHIPITA INTERNATIONAL S.A.
- ΚΡΕΚΑ Α.Ε.
- ΚΡΕΤΑ ΦΑΡΜ Α.Β.Ε.Ε.
- ΕΒΡΟΦΑΡΜΑ Α.Β.Ε.Ε. - ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΑ ΓΑΛΑΚΤΟΣ
- ΕΙΦΙΑΣ Α.Ε.
- ΔΕΛΤΑ Α.Ε.

¹ Στο ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ 1 παρουσιάζονται συγκεντρωτικά τα ποσοτικά δεδομένα των εταιρειών σε σχέση με τον κλάδο, στο ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ 2 παρουσιάζονται οι συγκεντρωτικές λογιστικές καταστάσεις των εταιρειών και στο ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ 3 η χρηματιστηριακή πορεία τους, όπως και η πορεία του κλάδου και του γενικού δείκτη.

Στην ανάλυση που ακολουθεί, χρησιμοποιούνται οι εξής συντομογραφίες, σε σχέση με τους χρηματοοικονομικούς δείκτες των εξεταζόμενων επιχειρήσεων :

ΔΓΡ = Δείκτης Γενικής Ρευστότητας

ΔΑΡ = Δείκτης Άμεσης Ρευστότητας

ΔΜΠΚ = Δείκτης Μικτού Περιθωρίου Κέρδους

ΔΑΠ = Δείκτης Αποδοτικότητας Πωλήσεων

ΔΑΣΚ = Δείκτης Αποδοτικότητας Απασχολούμενων Κεφαλαίων

ΔΑΙΚ = Δείκτης Αποδοτικότητας Ιδίων Κεφαλαίων

ΔΑΠ = Δείκτης Ανάπτυξης Πωλήσεων

ΔΑΚΚ = Δείκτης Ανάπτυξης Καθαρών Κερδών

ΔΑ = Διάρκεια Απαιτήσεων

ΔΠΠ = Διάρκεια Πιστώσεων Προμηθευτών

ΔΔΕ = Δείκτης Δανειακής Επιβάρυνσης

ΔΧΜΔ = Δείκτης βαθμού χρηματοδότησης του παγίου ενεργητικού με κεφάλαια μακράς διάρκειας

2.2 Οι Κυριότερες Επιχειρήσεις του Κλάδου «με μια ματιά»

Ø Η Π.Γ. ΝΙΚΑΣ Α.Β.Ε.Ε.

Οι πρώτες προσπάθειες για παραγωγή αλλαντικών στην Ελλάδα σε βιομηχανικό επίπεδο έγιναν στο τέλος της δεκαετίας του 1960. Ένας από τους πρωτοπόρους αλλαντοποιούς ήταν ο Παναγιώτης Νίκας, ο οποίος ίδρυσε την πρώτη του εταιρεία το 1966. Το 1971 ιδρύθηκε η Π.Γ. ΝΙΚΑΣ Α.Β.Ε.Ε.

Από τον πρώτο χρόνο της λειτουργίας της η Εταιρεία έγινε ο αδιαμφισβήτητος ηγέτης στον χώρο των αλλαντικών βασιζόμενη στις παρακάτω αρχές:

- Σεβασμός στον καταναλωτή.
- Υψηλή ποιότητα προϊόντων & εφαρμογή υψηλών κανόνων υγιεινής.
- Επενδύσεις για άριστες παραγωγικές εγκαταστάσεις.
- Επέκταση του δικτύου διανομής.

Το **1991** η Εταιρεία εισέρχεται στο Χρηματιστήριο Αξιών Αθηνών και αντλεί κεφάλαια ύψους 4.180 χιλ. € ενώ το **1992** κάνει αύξηση μετοχικού κεφαλαίου με μετρητά ύψους 7.041 χιλ. €. Τα παραπάνω κεφάλαια χρησιμοποιούνται για την κατασκευή πρότυπης παραγωγικής μονάδας στον Άγιο Στέφανο, Αττικής και για την επέκταση της στη Θεσσαλονίκη, την Σπάρτη και την Κω.

Στα επόμενα χρόνια η ΝΙΚΑΣ επεκτείνει δυναμικά τις δραστηριότητες της στο εξωτερικό και εισέρχεται σε νέους κλάδους τροφίμων στο εσωτερικό.

Το **1997** ιδρύει εταιρείες παραγωγής και διάθεσης αλλαντικών στην Βουλγαρία και Σκόπια και συμμετέχει στην Κυπριακή εταιρεία ΑΛΛΑΝΤΙΚΑ ΓΡΗΓΟΡΙΟΥ LTD.

Το **1998** εισέρχεται στον κλάδο της τυροκομίας εξαγοράζοντας μία τυροκομική μονάδα στην Θήβα και το 2000 άλλη τυροκομική μονάδα στον Δομοκό.

Το Δεκέμβριο του **2003** ο ιδρυτής της εταιρείας κος Παναγιώτης Νίκας μεταβίβασε το 49,92% των μετοχών στην GCI εταιρεία ενδιαφερόντων του GLOBAL INVESTMENT το οποίο διαχειρίζεται η GLOBAL FINANCE S.A.

Σήμερα είναι η σημαντικότερη εταιρεία παραγωγής και διακίνησης αλλαντικών στην Βαλκανική χερσόνησο λειτουργώντας με πρότυπες βιομηχανικές μονάδες, ενώ δραστηριοποιείται και σε άλλους τομείς τροφίμων όπως νωπό κρέας, κρεατοσκευάσματα και τυροκομικά προϊόντα. Χαρακτηριστικά το Ενεργητικό της και τα Καθαρά της κέρδη κατά το 2004 κινήθηκαν στα 138.962 χιλ. € και 15.290 χιλ. € αντίστοιχα και κατέχει μια καλή θέση στον κλάδο.

Η στρατηγική του Ομίλου περιγράφεται ως εξής:

- *ανάπτυξη με ποιοτικές πωλήσεις,*
- *επικέντρωση στις κύριες δραστηριότητες,*
- *επικέντρωση σε αγορές και προϊόντα με υψηλότερη ανάπτυξη και μεγαλύτερα περιθώρια κέρδους,*
- *επενδύσεις που εξασφαλίζουν ποιότητα, ανάπτυξη και υψηλή κερδοφορία, και δημιουργία αξίας για τους Μετόχους.*

Οι στρατηγικές προτεραιότητες του Ομίλου για την περίοδο 2005 - 2006 συνοψίζονται στα παρακάτω:

ΑΛΛΑΝΤΙΚΑ

- *Αύξηση πωλήσεων στη διετία.*
- *Νέα προϊόντα που ικανοποιούν τις καταναλωτικές / διατροφικές τάσεις.*
- *Ισχυρή επικοινωνιακή υποστήριξη του ΝΙΚΑΣ και των νέων προϊόντων.*
- *Ανάπτυξη προϊόντων όπου χρησιμοποιούνται αλλαντικά.*

ΚΡΕΑΣ

- *Είσοδος στην αγορά του επώνυμου τυποποιημένου προϊόντος.*
- *Κρεατοσκευάσματα.*

ΤΥΡΟΚΟΜΙΚΑ

- *Ανάπτυξη επιλεγμένων ελληνικών τυριών, που ικανοποιούν τις διατροφικές τάσεις.*
- *Προώθηση νέων προϊόντων.*

ΒΑΛΚΑΝΙΚΗ ΑΓΟΡΑ

- Δυναμικότερη παρουσία υποστήριξη προϊόντων σε υπάρχουσες αγορές.
- Βουλγαρία και Σκόπια: ανάπτυξη της γκάμας των προϊόντων και του δικτύου πωλήσεων.
- Είσοδος στην αγορά της Ρουμανίας και της Σερβίας.
- Αλβανία: ανάπτυξη δικτύου πωλήσεων.

ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ ΠΕΙΡΑΙΑΣ

Η ΕΛΑΪΣ - UNILEVER A.E.

Η ΕΛΑΪΣ είναι η μεγαλύτερη εταιρία στον τομέα των ελαιουργικών προϊόντων και προϊόντων τομάτας στην Ελλάδα, με κυρίαρχη παρουσία στον χώρο των τροφίμων.

Με μια ματιά η ΕΛΑΪΣ:

- Είναι η Νο1 εταιρία στον κλάδο των ελαιουργικών προϊόντων & προϊόντων τομάτας
- Κατέχει ηγετική θέση στο 90% των κατηγοριών που δραστηριοποιείται
- Ο τζίρος της το 2004 ανήλθε στα 220,4 εκ. € και τα προ φόρων κέρδη της σε 36,5 εκ. €
- Κατέχει μια σημαντικότερη θέση στον κλάδο
- Είναι από τους μεγαλύτερους προμηθευτές των αλυσίδων λιανικής πώλησης σε ποικιλία και αριθμό προϊόντων

Η ΕΛΑΪΣ γνωρίζει τη σημασία της σωστής και ισορροπημένης διατροφής καθώς και την άμεση σχέση της με την ποιότητα ζωής. Οι διαρκώς αυξανόμενες και διαφορετικές διατροφικές ανάγκες αποτελούν μια καινούρια πρόκληση που οδηγεί στο να εξελίσσεται καθημερινά, προσφέροντας μέσα από τα προϊόντα της :

- Έναν υγιεινό τρόπο ζωής & διατροφής
- Ποικιλία, ποιότητα και γεύση
- Ευκολία και ελεύθερο χρόνο

Έχοντας βαθιά γνώση για τις διατροφικές συνήθειες των Ελλήνων και αξιοποιώντας την εμπειρία και την τεχνογνωσία του Ομίλου Unilever, η ΕΛΑΪΣ **συνεχίζει με όρεξη**, να καινοτομεί, να βελτιώνει και να δημιουργεί νέα, μοναδικά προϊόντα .

1920: Η αφετηρία του ταξιδιού...

Έξι Έλληνες επιχειρηματίες, χημικοί στην πλειοψηφία τους, πραγματοποιούν το όραμά τους και ιδρύουν μία προσωπική εταιρία με την επωνυμία «Αριστοτέλης Κ.

Μακρής & Σία Ε.Ε.» Το 1932, η εταιρία αυτή μετατρέπεται σε Ανώνυμη Εταιρία και μετονομάζεται σε “Ανώνυμη Εταιρία Ελαιουργικών Επιχειρήσεων ΕΛΑΪΣ”.

1930-1940: Μεγαλώνει και εξελίσσεται

Παρόλο που ξεκίνησε ως μία μικρή μονάδα ραφινάρισματος ελαίων, η ΕΛΑΪΣ αναπτύσσεται ραγδαία και γρήγορα γίνεται μια δυναμική εταιρία, με έντονη επιχειρηματική δράση και πρωτοποριακό, για τα δεδομένα της εποχής, τρόπο διοίκησης.

1962: Διευρύνει τους ορίζοντές της, με διεθνή τεχνογνωσία

Το 1947 μπαίνει σε όλα σχεδόν τα σπίτια, με δύο προϊόντα-σύμβολα: τη μαργαρίνη BITAM και το μαγειρικό φυτικό προϊόν ΦΥΤΙΝΗ. Το 1962 συνεργάζεται με τη UNILEVER,

Δεκαετία '90: Επι-Σφραγίζει την Ποιότητα

- **1991: Πρόγραμμα Ολικής Ποιότητας.** Εφαρμόζει σύγχρονους τρόπους διοίκησης, στα πλαίσια μιας γενικότερης προσπάθειας για συνεχή βελτίωση στη διατήρηση της πρωτοποριακής μας θέσης στον τομέα των τροφίμων και της ανταγωνιστικότητάς σε ευρωπαϊκό επίπεδο.
- **1991: Δημιουργία Μονάδας Φυσικού Εξευγενισμού.** Επενδύει φιλόδοξα και πάντοτε φιλικά προς το περιβάλλον, με αποτέλεσμα τη μείωση του κόστους παραγωγής και τη βελτίωση των προϊόντων μας.
- **1996: Φιναλίστ στον Ευρωπαϊκό Διαγωνισμό Ποιότητας.** Κατατάσσεται ανάμεσα στις 7 πρώτες εταιρίες της Ευρώπης που εφαρμόζουν το Σύστημα Ολικής Ποιότητας.
- **1999: Ευρωπαϊκό Βραβείο Ποιότητας.** Αναδεικνύεται ως η 2η καλύτερη εταιρία στην Ευρώπη.
- **1999: Νέες δραστηριότητες.** Με στόχο να διευρύνει ολοένα τις δραστηριότητές της, εξαγοράζει τον κλάδο προϊόντων ντομάτας Pummaro, Πελαργός και Stella, από την εταιρία ΜΕΛΙΣΣΑ-ΚΙΚΙΖΑΣ.

2000 έως σήμερα: Η νέα χιλιετία, έμπνευση για δημιουργία

- **2001 – Ενίσχυση ηγετικής θέσης.** *Ενισχύει ακόμα περισσότερο την ηγετική μας θέση στον κλάδο των τροφίμων, μέσω της συνεργασίας με την **KNORR-BESTFOODS HELLAS ABEE**, αναλαμβάνοντας την αντιπροσώπευση, διανομή και διάθεση των επιτυχημένων προϊόντων της.*
- **2002 - Σύστημα Εγγύησης Ποιότητας Ελαιολάδου Άλις.** Η εταιρία πρωτοπορεί στον ποιοτικό έλεγχο του ελαιολάδου. Καθιερώνει 28 ελέγχους-10 περισσότερους από όσους επιβάλλει ο Ευρωπαϊκός Κανονισμός ελαιόλαδου
- **2004 – Golden Growth Award.** Η Unilever, μέσα στο πλαίσιο του κορυφαίου ετήσιου θεσμού της, βραβεύει την εταιρία μας για την καινοτομία και τη συνεχή ανάπτυξη, πιστοποιώντας έτσι την πρωτοπορία μας σε διεθνές επίπεδο.

2004 & 2005 - 2η θέση για 2 συνεχόμενες χρονιές στο διαγωνισμό «Best Workplaces» με θέμα το καλύτερο εργασιακό περιβάλλον που στηρίχθηκε σε απαντήσεις των ίδιων των εργαζομένων σε 49 μεγάλες εταιρίες στην Ελλάδα.

Η ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΑ ΖΑΧΑΡΗΣ Α.Ε.

Η ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΑ ΖΑΧΑΡΗΣ Α.Ε. είναι ο μοναδικός παραγωγός ζάχαρης στην Ελλάδα και συγκαταλέγεται μεταξύ των μεγαλύτερων βιομηχανιών ζάχαρης στην Ευρώπη. Αποτελεί την σημαντικότερη γεωργική βιομηχανία της χώρας, καθώς πάνω από 20.000 τευτλοπαραγωγοί εξαρτούν το εισόδημα τους από την λειτουργία της.

Κύρια δραστηριότητα της Εταιρείας αποτελεί η παραγωγή και η εμπορία ζάχαρης, καθώς και η εμπορία των παραπροϊόντων της ζάχαρης. Η Εταιρεία παράγει λευκή κρυσταλλική ζάχαρη, ενώ κατά την διαδικασία της παραγωγής προκύπτει μια σειρά από παραπροϊόντα, τα οποία ύστερα από κατάλληλη επεξεργασία διατίθενται στην αγορά. Συγκεκριμένα τα προϊόντα που παράγει ή εμπορεύεται η Εταιρεία είναι τα εξής:

- Λευκή Κρυσταλλική Ζάχαρη
- Μελάσα
- Ζαχαρόπιτα
- Νουτρίκα (Nutrica) 135
- Νωπός Πολτός
- Τευτλόσπορος

Η λευκή κρυσταλλική ζάχαρη είναι το κύριο προϊόν της Εταιρείας, ενώ προκειμένου να καλύψει τυχόν επιπλέον ζήτηση πραγματοποιεί και εισαγωγές ζάχαρης από χώρες της Ε.Ε. Επίσης η Εταιρεία εισάγει και εμπορεύεται ζάχαρη για ενεργητική τελειοποίηση η οποία χρησιμοποιείται από τις κονσερβοποιίες. Το προϊόν της ζάχαρης που παράγει η Εταιρεία είναι, από άποψη ποιότητας, ένα από τα καλύτερα της Ευρωπαϊκής Ένωσης.

Η μελάσα είναι παραπροϊόν της ζάχαρης και χρησιμοποιείται ως πρώτη ύλη για την παραγωγή οινοπνεύματος, ζυμών και ζωοτροφών. Η Νουτρίκα 135 είναι ζωοτροφή που χρησιμοποιείται για την πάχυνση μοσχαριών και παρασκευάζεται από ξηρό πολτό και

μελάσα, με προσθήκη ιχνοστοιχείων και βιταμινών. Ο νωπός πολτός είναι ζωοτροφή με μεγαλύτερη περιεκτικότητα σε νερό από ότι η ζαχαρόπιτα.

Η Εταιρεία δραστηριοποιείται επίσης στην παραγωγή τευτλοσπόρου ζαχαρότευτλων που, μετά από την κατάλληλη επεξεργασία, πωλεί στους καλλιεργητές τεύτλων και ένα μέρος το εξάγει σε Σποροπαραγωγικούς Οίκους του εξωτερικού. Για τον σκοπό αυτό η Εταιρεία διαθέτει στο Πλατύ σύγχρονη μονάδα επεξεργασίας και κουφετοποίησης του σπόρου. Επίσης στις εγκαταστάσεις της Εταιρείας στη Σίνδο Θεσσαλονίκης, υπάρχει Ερευνητικό Κέντρο Γενετικής και Βελτίωσης ποικιλιών, όπου αναπτύσσονται ποικιλίες σπόρων κατάλληλες για τις συνθήκες της ελληνικής τευτλοκαλλιέργειας.

Προκειμένου η Εταιρεία να ελέγξει πλήρως την ποιότητα των τεύτλων που προμηθεύεται, εκτός από του σπόρους που διαθέτει στους παραγωγούς, αναλαμβάνει και την διενέργεια των απαραίτητων ψεκασμών για την φυτοπροστασία καθώς και κάθε άλλη υπηρεσία που θα εξυπηρετούσε την ποιότητα της παραγόμενης πρώτης ύλης. Επίσης το άρτια οργανωμένο και πλήρως καταρτισμένο δίκτυο γεωπόνων και τεχνικών που διαθέτει είναι πάντα κοντά στον τευτλοπαραγωγό και του παρέχει τις απαραίτητες συμβουλές για την πραγματοποίηση μιας παραγωγικής και ποιοτικής σοδειάς. Με τον τρόπο αυτό η Εταιρεία ελέγχει την διαδικασία της τευτλοκαλλιέργειας σε όλα τα στάδια (σπορά - φυτοπροστασία - συγκομιδή), εξασφαλίζοντας με αυτό τον τρόπο όσο το δυνατόν καλύτερης ποιότητας ζαχαρότευτλα.

Η Εταιρεία δραστηριοποιείται στην παραγωγή και εμπορία λευκής κρυσταλλικής ζάχαρης και των παραπροϊόντων της. Είναι ο μοναδικός παραγωγός ζάχαρης στην Ελλάδα και λειτουργεί στα πλαίσια της κοινής αγροτικής πολιτικής της Ευρωπαϊκής Ένωσης (Ε.Ε.). Η Εταιρεία ακολουθεί τους κανόνες που έχει θεσπίσει η Ε.Ε. όσον αφορά την παραγωγή και την διάθεση της ζάχαρης.

Χαρακτηριστικά η ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΑ ΖΑΧΑΡΗΣ κατέχει μια σημαντική θέση στον κλάδο τροφίμων παρά τα μειωμένα μεγέθη του Ενεργητικού και των Καθαρών Κερδών της το 2004 που κινήθηκαν στα 171.600 χιλ. € και 5.978 χιλ. € αντίστοιχα.

ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ ΠΕΙΡΑΙΑ

Η ΜΠΑΡΜΠΑ ΣΤΑΘΗΣ ΓΕΝΙΚΗ ΤΡΟΦΙΜΩΝ Α.Ε.

Από το 1969 η ΕΒΙΕ ΜΙΧΑΗΛΙΔΗΣ Α.Ε είναι στην πρώτη γραμμή κατεψυγμένων φρούτων και λαχανικών στην Ελλάδα και γίνεται η γέννηση του Μπάρμπα Στάθη

- **1990** Απόσχιση κλάδου κατεψυγμένων τροφίμων. Σύσταση εταιρίας Μπάρμπα Στάθης - Γενική Τροφίμων Α.Ε.
- **1991** Εισαγωγή της εταιρίας Μπάρμπα Στάθης Α.Ε. στο Χ.Α.Α.
- **1994** Η ΔΕΛΤΑ Α.Ε. αγοράζει την πλειοψηφία των μετοχών της Μπάρμπα Στάθης Α.Ε.
- **1995** Συγχώνευση της Μπάρμπα Στάθης - Γενική Τροφίμων Α.Ε. με τη FROZA Α.Ε. (θυγατρική της ΔΕΛΤΑ Α.Ε.) με απορρόφηση της δεύτερης από την πρώτη.
- **1999** Η Γενική Τροφίμων Α.Ε. εξαγοράζει την πλειοψηφία των μετοχών της ΜΑΚΕΔΟΝΙΚΗΣ ΣΦΟΛΙΑΤΑΣ.
- **2000** Η Γενική Τροφίμων Α.Ε. εξαγοράζει το 12,5% της Κρητικής εταιρίας έτοιμων κατεψυγμένων γευμάτων FRESH GOURMET Α.Ε. με προοπτική ανάπτυξης του ποσοστού σε 25%
- **2001** Δημιουργείται, σε συνεργασία με την HELLENIC CATERING του ομίλου GOODY'S, η εταιρία GREEN FOOD Α.Ε., εταιρία νωπών σαλατών , όπου η Γενική Τροφίμων Α.Ε. συμμετέχει με 40%
- **2002** Αύξηση ποσοστού συμμετοχής στο Μ.Κ. της ΑΛΕΞΙΣ Α.Β.Ε.Ε. από 90,5% σε 100%

Κατέχει μια μικρή θέση στον κλάδο με συνεχώς αυξανόμενα οικονομικά μεγέθη , μια που το 2004 το Ενεργητικό της έφτασε στα 79.200 χιλ. € και τα Καθαρά της Κέρδη στα 9.266 χιλ. €.

H CHIPITA INTERNATIONAL S.A.

Το αντικείμενο εργασιών της Εταιρείας είναι η παραγωγή τυποποιημένων τροφίμων (snacks).

Η Chipita αναγνωρίζεται σήμερα πανευρωπαϊκά ως μία από τις μεγαλύτερες εταιρείες παραγωγής τέτοιων προϊόντων. Από την άλλη πλευρά, με την πρωτοπορία σε τεχνολογία παραγωγής και με την παράλληλη, αλλά εντελώς διαφορετική, χρήση του αλεύρου, η Chipita παρήγαγε και κυκλοφόρησε πρώτη στην Ευρώπη ένα αρτοσκεύασμα snack, το οποίο έμελλε να αποτελέσει μάρκα και κατηγορία συγχρόνως, τα Bake Rolls (φουρνιστά στρογγυλά παξιμάδια).

- Το **1973** ιδρύεται η Εταιρία **Chipita** και έως το 1990 δραστηριοποιείται στην παραγωγή και εμπορία αλμυρών snacks από καλαμπόκι, τα οποία εξακολουθεί να παράγει μέχρι σήμερα.
- Το **1986** ο κ. Σπύρος Θεοδωρόπουλος εισέρχεται στην Εταιρία με ποσοστό 50% και μετά από τρία (3) χρόνια αποκτά το 100%. Έκτοτε παραμένει ο βασικός μέτοχος της Εταιρίας και ασκεί τη διοίκησή της.
- Το **1990** η Εταιρία πραγματοποιεί αύξηση κεφαλαίου . 330 εκ Δρχ. , προχωρεί σε σημαντικές επενδύσεις κτίζοντας νέο ιδιόκτητο εργοστάσιο στην ΒΙ.ΠΕ. Λαμίας και εισέρχεται δυναμικά στην αγορά των κρουασάν.
- Το **1992** ξεκινά η παραγωγή των *mini κρουασάν*, που επίσης πρώτη η Εταιρία εισάγει στην αγορά, διευρύνοντας έτσι περαιτέρω την κατηγορία του κρουασάν.
- Το **1993** εξαγοράζει την ανταγωνιστική εταιρία "Κωνσταντίνος Αραμπατζής ΑΕΒΕ Αρτοζαχαροπλαστικής", την οποία μετονομάζει σε "Σμάκου ΑΕ".
- Το Μάιο του **1994** η Εταιρία προχωρεί σε αύξηση κεφαλαίου 2.138 εκ. Δρχ. με δημόσια εγγραφή και εισάγει τις μετοχές της στο Χ.Α.Α. Τα Αντλιθέντα Κεφάλαια διατίθενται σε νέες επενδύσεις.
- Στα τέλη του **1995** εισάγεται στην αγορά κρουασάν με επικάλυψη σοκολάτας (Choco), που αποφέρει υψηλές πωλήσεις, δημιουργώντας μια νέα υποκατηγορία στον κλάδο του κρουασάν. Την ίδια περίοδο λανσάρονται τα Bake Rolls, ένα νέο

σε πανευρωπαϊκή κλίμακα προϊόν, που έχει μεγάλη απήχηση στους καταναλωτές τόσο στην Ελλάδα όσο και στο εξωτερικό.

- Το **1996** ξεκινά για πρώτη φορά η παραγωγή προϊόντων στη Βουλγαρία και παράλληλα στην Πορτογαλία από τοπικές κοινοπρακτικές εταιρίες (joint ventures) στις οποίες συμμετέχει η **Chipita**, ενώ δημιουργείται η υποδομή για παραγωγή στην Αίγυπτο. Την ίδια χρονιά ξεκινά η λειτουργία μονάδας παραγωγής τυποποιημένου ψωμιού με σκοπό την είσοδο της Εταιρίας σε μια νέα αγορά με σημαντικότερες προοπτικές.
- Το **1997** αρχίζει η λειτουργία του υπερσύγχρονου κέντρου διανομής στη Λαμία.
- Το 1999 η Εταιρία προχωρεί, με δημόσια εγγραφή, σε αύξηση του κεφαλαίου της συνολικού ύψους . 12.212 εκ. Δρχ. και προβαίνει σε μια σειρά από επενδύσεις.
- Το **2000** δύο νέα προϊόντα μελετούνται και σχεδιάζονται, τα *Strudels* και τα *Bake Bars*. Η εγκατάσταση των γραμμών παραγωγής τους, συνολικής επένδυσης Δρχ 1.6 δις, ολοκληρώθηκε μέσα στο 2000 .Στο 2000 υπογράφεται η συμφωνία συνεργασίας με την Pepsico με στόχο την από κοινού παραγωγή και πώληση κρουασάν στην Λατινική Αμερική αρχής γενομένης από το Μεξικό.
- Το **2001** κυκλοφόρησαν στην αγορά με μεγάλη επιτυχία δύο νέα προϊόντα τα *Strudels* και τα *Bake Bars*. Το 2001 η **Chipita** απεφάσισε την πώληση της δραστηριότητας του ψωμιού για toast . Το 2001 έγινε η εξαγορά του Ρωσικού ομίλου εταιριών ELDI και KRASNOSELSKAYA που εδρεύουν στην Αγία Πετρούπολη και οι οποίες παράγουν και διακινούν είδη τροφίμων στην Ρωσική αγορά.
- Το **2002** με σκοπό την επέκτασή της Εταιρίας στις αγορές της Δυτικής Ευρώπης ιδρύεται η **Chipita Italia** που δραστηριοποιείται στην αγορά της Ιταλίας και εξαγοράζεται το 51% της *Food&Snack* που δραστηριοποιείται στην αγορά της Γερμανίας.

Η **Chipita** έχει μια σταθερή καλή θετική αποδοτικότητα και σύμφωνα με τα οικονομικά της μεγέθη του 2003 εμφανίζει ένα Ενεργητικό 294.949 χιλ. € και Καθαρά Κέρδη 16.074 χιλ. €.

Η ΚΡΕΚΑ Α.Ε.

Η ΚΡΕ.ΚΑ Α.Ε. συνεχίζει μία παράδοση άνω των 60 ετών στην οργανωμένη παραγωγή κρέατος .

- Το **1968** πραγματοποιείται το πρώτο σοβαρό βήμα στην εξέλιξη της εταιρίας καθώς δημιουργούνται νέοι στάβλοι χωρητικότητας 500 μόσχων, στην περιοχή Πέρνη Καβάλας, όπου σήμερα συγκεντρώνεται το σύνολο της παραγωγικής δραστηριότητας. Την ίδια χρονιά υλοποιείται και η δεύτερη σημαντική απόφαση. Για τη βελτίωση των αποτελεσμάτων της εκτροφής αρχίζει η εισαγωγή νεαρών ζώων ζώων με προέλευση τη Βουλγαρία, Ουγγαρία και τη Γιουγκοσλαβία, πάντα με σκοπό την πάχυνση.
- Το **1971** ιδρύεται απο τον Κυριάκο Κιουτσούκωστα η ΚΡΕΑΤΟΠΑΡΑΓΩΓΙΚΗ ΚΑΒΑΛΑΣ ΕΠΕ με σκοπό την εκτροφή μόσχων και την εμπορία κρεάτων. Η εταιρία αλλάζει εταιρική μορφή και επωνυμία το 1975 και μετονομάζεται σε Υιοί Κ.Κιουτσούκωστα Ο.Ε.
- Το **1984** η δεύτερη γενιά αναλαμβάνει δυναμικά την πρωτοβουλία των κινήσεων, αφού ιδρύεται η "Αφοι Κιουτσούκωστα Ο.Ε."
- Το **1985** οι δύο εταιρίες συγχωνεύονται και συγκροτούν την "ΚΡΕΑΤΟΠΑΡΑΓΩΓΙΚΗ ΚΑΒΑΛΑΣ Α.Ε.", η οποία δημιουργεί τις βάσεις για μια ολοκληρωμένη παρουσία στον τομέα της παραγωγής και εμπορίας ελληνικού κρέατος.
- Μεταξύ των ετών **1988** και **1994** στην περιοχή Πέρνη Καβάλας υλοποιούνται σημαντικές επενδύσεις με στόχο την επέκταση και ανακαίνιση των σταβλικών εγκαταστάσεων. Η δυναμικότητα εκτροφής ανέρχεται πλέον σε 2.500 ζώα ετησίως.
- Το **1994** θεωρείται έτος - σταθμός για την εταιρία, καθώς εισάγεται με επιτυχία στην Παράλληλη αγορά του Χ.Α.Α. Ταυτόχρονα αγοράζεται έκταση 20

στρεμμάτων, συνέχεια των ήδη υφιστάμενων εγκαταστάσεων, ώστε να εξασφαλιστεί η απρόσκοπτη μελλοντική επέκταση της εταιρίας.

- Το **1995** η εταιρία αξιοποιεί τα κεφάλαια που αντλήθηκαν από το Χ.Α.Α., καθώς δημιουργείται και λειτουργεί μονάδα επεξεργασίας και τυποποίησης κρέατος. Δημιουργείται πλέον η εικόνα της σύγχρονης, καθέτου δομής μονάδας με προοπτικές ραγδαίας ανάπτυξης μέσα στο εντεινόμενο ανταγωνιστικό περιβάλλον της Ευρωπαϊκής αγοράς.
- Το **1998** είναι, ίσως, μία από τις πιο σημαντικές χρονιές στην πολυετή ιστορία της ΚΡΕ.ΚΑ. Αποφασίζεται και υλοποιείται η εγκατάσταση όλου του διοικητικού και παραγωγικού μηχανισμού της εταιρίας στον ίδιο χώρο . Κατασκευάζονται σύγχρονα ιδιόκτητα σφαγεία με τρεις γραμμές παραγωγής, ώστε να επιταχυνθεί η παραγωγική διαδικασία, να διασφαλισθούν οι συνθήκες απόλυτης υγιεινής και να δοθεί συμφέρουσα διέξοδος σε εκατοντάδες μικρούς παραγωγούς της ευρύτερης περιοχής . Αναβαθμίζονται και επεκτείνονται τόσο η υφιστάμενη μονάδα τυποποίησης, όσο και οι αποθηκευτικοί χώροι.

Η ΚΡΕΚΑ παρά την παράδοση της , την τελευταία πενταετία παρουσιάζει μια αστάθεια στην αγορά και σύμφωνα με τα οικονομικά της μεγέθη του 2004 εμφανίζει ένα Ενεργητικό 35.963 χιλ. € και Καθαρά Κέρδη 2.264 χιλ. €.

Η ΚΡΕΤΑ ΦΑΡΜ Α.Β.Ε.Ε.

Η CRETA FARM είναι μια αμιγώς ελληνική καθετοποιημένη επιχείρηση, που ελέγχει πλήρως την παραγωγή, μεταποίηση και εμπορία των προϊόντων που παράγει. Το αντικείμενο της δραστηριότητας της είναι η παραγωγή, εκτροφή πάχυνση χοιρινών, η επεξεργασία, συσκευασία κατάψυξη και διάθεση νωπού, ψυγμένου και καταψυγμένου κρέατος και κρεατοσκευασμάτων, η παραγωγή αλλαντικών, η εμπορία τροφίμων καθώς και η παραγωγή κτηνοτροφών.

Η καθετοποίηση της παραγωγής επιτρέπει μεγαλύτερα περιθώρια κέρδους καθώς καταργείται το κόστος μεσολάβησης και επιπλέον επιτρέπει τον πλήρη έλεγχο σε όλα τα στάδια της παραγωγής..

Η δυναμικότητα του ομίλου σήμερα ανέρχεται σε παραγωγή 100 τόνων αλλαντικών ημερησίως (1 βάρδια), 80.000 χοίρων ετησίως, 30.000 τόνους ζωοτροφών ετησίως (1 βάρδια). Ο όμιλος διαθέτει 5 υποκαταστήματα, στόλο 150 ιδιόκτητων φορτηγών ψυγείων, 800 άτομα προσωπικό εκ των οποίων ένα μεγάλο ποσοστό είναι επιστημονικό προσωπικό. Τέλος διαθέτει 4 θυγατρικές εταιρίες.

Η εταιρία επενδύει συνεχώς στην έρευνα και στην ανάπτυξη πρωτοποριακών προϊόντων. Το γεγονός αυτό, δεδομένης της πλήρους καθετοποίησης, έχει σαν αποτέλεσμα τη δημιουργία και διάθεση πρωτοποριακών και μοναδικών σειρών προϊόντων, με υψηλή προστιθέμενη αξία, όπως η σειρά "0-3%", η σειρά "Εν Ελλάδα" η σειρά "Κρητικό Κρέας" και το "Βιολογικό Χοιρινό".

- Το 1970 η οικογένεια Δομαζάκη ιδρύει την πρώτη οργανωμένη μονάδα παραγωγής χοιρινού κρέατος στην Κρήτη. Σε μια έκταση 100 στρεμμάτων με δομημένο χώρο 5.000 τ.μ. και κάτω από τις πιο αυστηρές προδιαγραφές μπαίνουν τα θεμέλια για τη δημιουργία της μεγάλης σημερινής επιχείρησης.

- Το **1985** η Creta Farm δημιουργεί το σφαγείο, ενώ το 1987 το τμήμα παραγωγής αλλαντικών.
- Το 1990, όταν αναλαμβάνει η σημερινή Διοίκηση, ξεκινάει η επέκταση της μονάδας και ολοκληρώνεται το 1992. Πλέον ο χώρος της Creta Farm εκτείνεται σε 300 στρέμματα με δομημένο χώρο 35.000 τ.μ.
- Στα χρόνια που ακολουθούν, 1993-2000, η Creta Farm εξελίσσεται και εξαπλώνεται συνεχώς, οργανώνοντας το δίκτυο πωλήσεών της σε στρατηγικά σημεία σε όλη την Ελλάδα. Δημιουργεί τα 5 υποκαταστήματά της την παρακάτω σειρά: Ηράκλειο Κρήτης, Αθήνας, Θεσσαλονίκης, Λάρισας και Πάτρας Επιτυγχάνει την αύξηση της παραγωγικότητάς της, εξελίσσει συνεχώς τα προϊόντα της και επενδύει σε επιστημονικές έρευνες. Τουλάχιστον 200 διαφορετικά προϊόντα της Creta Farm βρίσκονται σήμερα στα ράφια και τους πάγκους των super market.
- Το **2000** θεωρείται ορόσημο έτος για την πορεία και την εξέλιξη της εταιρίας. Τον Απρίλιο του 2000 η εταιρία εισάγει τις μετοχές της στο Χρηματιστήριο Αξιών Αθηνών αντλώντας από τη δημόσια εγγραφή περίπου 16,35 εκ. € τα οποία και επενδύει στην υλοποίηση του επεκτατικού της προγράμματος. Το ίδιο έτος η θυγατρική της ΦΑΡΜΑ ΘΕΣΣΑΛΙΑΣ εξαγοράζει τα πάγια της πρώην ΕΛΒΙΚ στα Μ. Καλύβια του Ν. Τρικάλων έναντι 3,32 εκ. € Επίσης το 2000 πραγματοποιείται και η εξαγορά του 60% της ΤΕΤΟΦΑΡΜΑ στο Άστρος Κυνουρίας.
- Το **2002** η CRETA FARM πραγματοποιεί ακόμα μια εξαγορά στρατηγικής σημασίας. Εξαγοράζει τα πάγια στοιχεία της ΚΑΡΝΑ στον Αγ. Στέφανο του Ν. Αττικής, έναντι 5,87 εκ. € με σκοπό αρχικά να μεταφέρει το υποκατάστημα των Αθηνών και στην πορεία να δημιουργήσει μια ακόμα μονάδα παραγωγής αλλαντικών.

Η CRETA FARM εμφανίζει μια σταθερότητα στην αγορά και σύμφωνα με τα οικονομικά της μεγέθη του 2004 εμφανίζει ένα Ενεργητικό 120.110 χιλ. € και Καθαρά Κέρδη 2.764 χιλ. €

Η ΕΒΡΟΦΑΡΜΑ Α.Β.Ε.Ε.

Η Εβροφάρμα είναι μια σύγχρονη, δυναμική γαλακτοβιομηχανία που δραστηριοποιείται από το 1994 στην Βόρειο Ελλάδα. Καθημερινά συλλέγει το γάλα από επιλεγμένες φάρμες της Θράκης και Μακεδονίας, το επεξεργάζεται άμεσα και παράγει φρέσκο γάλα, γιαούρτι, παραδοσιακά τυριά και Αριάνι.

Η Εβροφάρμα συνεισφέρει σημαντικά στην ανάπτυξη της οικονομίας της περιοχής, αξιοποιώντας με τον καλύτερο τρόπο το γάλα των 600 μόνιμα συνεργαζόμενων κτηνοτρόφων. Η παραγωγή των προϊόντων γίνεται σε σύγχρονες εγκαταστάσεις εφαρμόζοντας τεχνολογία αιχμής ώστε να παράγει προϊόντα με ασφαλή τρόπο, δίνοντας προτεραιότητα στην προστασία του περιβάλλοντος.

- Το **1991** η οικογενειακή κτηνοτροφική εταιρεία μετατρέπεται σε ανώνυμη.
- Το **1992** δημιουργεί την πρώτη οργανωμένη φάρμα με 100 αγελάδες.
- Το **1994** η Εβροφάρμα ξεκίνησε την λειτουργία του εργοστασίου γάλακτος στο Διδυμότειχο.
- Το **1995** πιστοποιήθηκε το σύστημα διασφάλισης ποιότητας κατά ISO 9000 από τον ΕΛΟΤ.
- Το 2000 η εξέλιξη της εταιρίας είναι ραγδαία με ισχυρές ανοδικές τάσεις στον τζίρο της. Εισήχθη στην παράλληλη αγορά του Χ.Α.Α τον Ιούνιο του 2000.
- Το 2005 ολοκλήρωση εκτεταμένου προγράμματος εκσυγχρονισμού ύψους 8 εκ. Ευρώ

Οι υπερσύγχρονες εγκαταστάσεις περίπου 10.000 τ.μ , βρίσκονται στο Διδυμότειχο. Η Εβροφάρμα διατηρεί τις θεμελιώδεις παραμέτρους της παράδοσης ειδικά στην παρασκευή των τυριών, των γιαουρτιών και του αριανιού. Η τυποποίηση και η σταθερή γεύση επιτυγχάνεται με την αποτελεσματική υγιεινή που εφαρμόζει και με τις συνεχείς επενδύσεις σε εξοπλισμό αιχμής που πραγματοποιεί.

Το γάλα καθημερινά συλλέγεται από τις φάρμες και άμεσα επεξεργάζεται ενώ τα φρέσκα προϊόντα οδηγούνται στα ψυγεία ετοιμών για άμεση αποστολή προς τους πελάτες ενώ τα τυροκομικά ωριμάζουν και στη συνέχεια αποθηκεύονται στα ψυγεία. Η Campus A.E. θυγατρική 100% της Εβροφάρμα, δραστηριοποιείται στην παραγωγή γάλακτος πρωτογενώς. Οι τρεις φάρμες παράγουν γάλα υψηλής ποιότητας προσδίδοντας χαρακτηριστικά καθετοποίησης στην Εβροφάρμα.

Η Εβροφάρμα κατέχει μια πολύ μικρή θέση στον Κλάδο και χαρακτηριστικά το Ενεργητικό της και τα Καθαρά της κέρδη κατά το 2004 κινήθηκαν στα 47.321 χιλ. € και 1.429 χιλ. € αντίστοιχα.

Η ΕΙΦΙΑΣ Α.Ε.

Το 1959 γίνεται η Ίδρυση της ατομικής επιχείρησης από τον σημερινό Πρόεδρο της xifias s.a. Κωνσταντίνο Ιωαννίδη στην Καβάλα και με κύρια δραστηριοποίηση την μεταποίηση και εμπορία ιχθυηρών.

- **1964** Η ατομική επιχείρηση μετατρέπεται σε Ομόρρυθμη Εταιρεία με τη συμμετοχή των αδελφών του Ιωάννη και Μαρίνου.
- **1970** Ιδρύεται η νέα παραγωγική μονάδα της εταιρείας στα Νέα Μουδανιά Χαλκιδικής σε ιδιόκτητο οικόπεδο έκτασης 9000 τμ. καλυμμένης επιφάνειας 2300τμ.
- **1984** Μετατρέπεται σε Ανώνυμη Εταιρεία και συνεχίζει τη δυναμική της πορεία προς τα εμπρός!
- **1987** Προχωρά στο σχεδιασμό επενδυτικού προγράμματος, προκειμένου να δημιουργηθεί νέα καθετοποιημένη μονάδα στη Νέα Καρβάλη του Νομού Καβάλας. Την ίδια χρονιά βραβεύεται με το Πανελλήνιο Βραβείο Εξαγωγών.
- **1989** Έναρξη λειτουργίας της νέας μονάδας. Βράβευση της εταιρείας με 3 Διεθνή βραβεία ποιότητας σε Παρίσι και Ντύσελτορφ.
- **1990/93** Η εταιρεία ολοκληρώνει τρία διαδοχικά επενδυτικά προγράμματα, συνολικού ύψους 587 εκατ.δρχ. υπό τους κανονισμούς της Ευρωπαϊκής Ένωσης(355/777&4042/880). Ταυτόχρονα εκσυγχρονίζει όλη την παραγωγική της διαδικασία και εμπλουτίζει τη γκάμα της με νέα προϊόντα, πολλά από τα οποία εισάγονταν μέχρι τότε από το εξωτερικό.
- **1996** Η εταιρεία συνεχίζει τις επενδυτικές της δραστηριότητες, επενδύοντας σε πάγιο εξοπλισμό 750 εκατ.δρχ(1996-1998)
- **1998** Στις 9/11/1998, η εταιρεία εισάγει τις μετοχές στην Παράλληλη Αγορά του Χρηματιστηρίου Αξιών Αθηνών, ενώ στο τέλος του ίδιου έτους εξαγοράζει το 99% των συνδεδεμένων εταιρειών της 'ΔΙΑΝΟΜΕΣ ΕΙΦΙΑΣ ΕΠΕ' και 'Μ. ΙΩΑΝΝΙΔΗΣ ΚΑΙ ΣΙΑ Ο.Ε.'

- **1999** Εξαγοράζει δύο εταιρείες παρεμφερούς αντικειμένου στην Ελλάδα της ΕΜΣΚΑ ΙΧΘΥΟΚΑΠΝΙΣΤΙΚΗ Α.Β.Ε.(Καλοχώρι Θεσσαλονίκης)(τώρα SMOKI Α.Ε.)και της ΑΜΒΡΑΚΙΚΟΣ Α.Β.Ε.Ε(Πρέβεζα). Στη Ρουμανία εξαγοράζει την εμπορική MINI-MAX SERVICES Srl, και μέσω αυτής τη βιομηχανία κονσερβοποίησης ιχθυηρών S.C.PESCARUL.Τέλος, αποκτά πλειοψηφικό πακέτο μετοχών στην αεροπορική εταιρεία GALAXY AIRWAYS SA. Το ίδιο έτος βραβεύεται με το Βραβείο Υψηλής Ποιότητας από την Ευρωπαϊκή Ένωση Επιχειρήσεων και Επιχειρηματιών.
- **2000** Η χifias προχωρεί σε συμφωνία για εξαγορά της εταιρίας διανομών TRIAS TRADING SRL με έδρα στο Βουκουρέστι, η οποία μεταξύ άλλων διανέμει και τα προϊόντα της PESCARUL. Το ίδιο επίσης έτος πραγματοποιούνται επενδύσεις επέκτασης και εκσυγχρονισμού της χifias ύψους 900 εκ. δρχ. για την αύξηση της παραγωγικής της δυναμικότητας. Τέλος αγοράζεται, κοντα στις εγκαταστάσεις της εταιρίας στην Καβάλα, οικόπεδο 70 στρεμμάτων, με σκοπό την ανέγερση μονάδας παραγωγής ζωοτροφών μικρών ζώων (Pet Foods) και ιχθυάλευρων προϋπολογισμού 7 δις δραχμών με προβλεπόμενη απασχόληση 150-170 ατόμων.
- **2001** Ολοκληρώνεται η απορρόφηση του δικτύου TRIAS TRADING Srl και NORTRA Srl. Αύξηση κεφαλαίου της SC PESCARUL με αύξηση του ποσοστού συμμετοχής της MINI-MAX Services Srl σε 95%. Ολοκληρώνεται επενδυτικό πρόγραμμα ύψους 6 δις. δρχ., με την κατασκευή νέας υπερσύγχρονης και αυτοματοποιημένης παραγωγικής μονάδας 9.600 τ.μ σε οικόπεδο 23.000 τ.μ. Η νέα αυτή μονάδα κονσερβοποίησης προμαγειρεμένων ιχθυηρών, που θα παράγει τη νέα σειρά προϊόντων "Mar Egeo by χifias", (τόνος, σαρδέλα, σκουμπρί, καλαμάρι, χταπόδι κ.α) αποτελεί τη μεγαλύτερη επένδυση στον χώρο της μεταποίησης ιχθυηρών στην Ελλάδα και ανεβάζει εντυπωσιακά την θέση της εταιρίας στην κατάταξη των κορυφαίων ανά τον κόσμο εταιριών μεταποίησης ιχθυηρών.

Η ΕΙΦΙΑΣ Α.Ε. , μια πολύ μικρή εταιρεία στον Κλάδο , παρά τις επενδύσεις που πραγματοποιεί , τα τελευταία χρόνια εμφανίζει μια πάρα πολύ άσχημη οικονομική κατάσταση και συνεχώς συρρικνώνεται (λόγω υπέρογκων οφειλών) . Χαρακτηριστικά το Ενεργητικό της και τα Καθαρά της κέρδη κατά το 2004 κινήθηκαν στα 77.105 χιλ. € και - 3.360 χιλ. € αντίστοιχα .

ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ ΠΕΙΡΑΙΑ

Η ΔΕΛΤΑ Α.Ε.

Η ΔΕΛΤΑ ξεκίνησε το 1952 από τον αείμνηστο Αριστείδη Δασκαλόπουλο ως μία οικογενειακή επιχείρηση παραγωγής γιαούρτης και διάθεσης γάλακτος. Η εταιρεία ιδρύθηκε με την επωνυμία ΔΕΛΤΑ ΠΡΟΤΥΠΟΣ ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΑ ΓΑΛΑΚΤΟΣ Α.Ε. το 1968, και μετατράπηκε σε ΔΕΛΤΑ ΣΥΜΜΕΤΟΧΩΝ Α.Ε. τον Νοέμβριο του 1999.

Σήμερα είναι η μητρική εταιρεία ενός από τους μεγαλύτερους Ομίλους παραγωγής τροφίμων στην Ελλάδα με ενεργή δράση στους τομείς:

- φρέσκων γαλακτοκομικών,
- παγωτού
- φρέσκων χυμών
- καταψυγμένων τροφίμων
- παραγωγής έτοιμων φαγητών
- υπηρεσιών μαζικής εστίασης

- **1952:** Η ΔΕΛΤΑ ξεκίνησε ως μία οικογενειακή επιχείρηση πριν από 50 χρόνια στην Αθήνα
- **1965:** Το 1965 γίνεται η μεταφορά της ΔΕΛΤΑ στον χώρο των σημερινών εγκαταστάσεων στον Ταύρο. Η συνολική επένδυση κάλυψε, εκείνη την εποχή, 5.860€ (2 εκατ. δρχ.) χωρίς το κεφάλαιο κίνησης.
- **1978 – 1989:** Το 1978 είναι χρονιά-σταθμός για τη ΔΕΛΤΑ. Η επιβολή διατίμησης στο γάλα οδηγεί στο κλείσιμο της γραμμής παραγωγής γάλακτος του μεγαλύτερου ανταγωνιστή της. Το 1979 η ΔΕΛΤΑ κατέχει το μεγαλύτερο μερίδιο της αγοράς στη διανομή γάλακτος. Το 1980 έχει την πρώτη θέση σε παραγωγή και πώληση παγωτών. Τέλος, το 1989 η ΔΕΛΤΑ εισέρχεται δυναμικά στην αγορά των χυμών.
- **1990:** Το 1990 η ΔΕΛΤΑ μπαίνει και στο Χρηματιστήριο Αξιών Αθηνών. Η κίνηση αυτή της επιτρέπει να αντλήσει πάνω από 44 εκ. € σε ίδια κεφάλαια και να ενισχύσει την υγιή οικονομική της δομή.

- **1991 -1992:** *Επεκτείνεται αρχικά στα Βαλκάνια και στη Δυτ. Ευρώπη. Σύντομα γίνεται η μεγαλύτερη και πιο ανταγωνιστική εταιρεία γαλακτοκομικών προϊόντων και χυμών στη Βαλκανική Χερσόνησο.*
- **1993:** *Η έναρξη συνεργασιών με ξένες εταιρείες που έχουν διεθνή εμπέλεια προσφέρουν στη ΔΕΛΤΑ τεχνογνωσία και ευκολότερη πρόσβαση στις αγορές. Στα πλαίσια της προσπάθειας αυτής είναι η συνεργασία της ΔΕΛΤΑ με την πολυεθνική DANONE.*
- **1994:** *Η ΔΕΛΤΑ, αφού απέκτησε τη ΦΡΟΖΑ. και τη μετέτρεψε σε μία μονάδα παραγωγής καταψυγμένων προϊόντων υψηλής ποιότητας, αγοράζει και το 51% των μετοχών της ΜΠΑΡΜΠΑ ΣΤΑΘΗΣ. Έτσι, αποδεικνύει ότι το πρωτοποριακό πνεύμα της επιχείρησης δεν επαναπαύεται στα επιτεύγματά της. Εγκαινιάζει, επίσης, το υπερσύγχρονο αυτοματοποιημένο εργοστάσιο γιαούρτης, με ειδική μονάδα έρευνας και ανάπτυξης, αξίας επένδυσης 52,8 εκ. €.*
- **1995:** *Η ΔΕΛΤΑ ολοκληρώνει το μεγαλύτερο ιδιωτικό επενδυτικό πρόγραμμα που έχει ποτέ πραγματοποιηθεί στην Ελλάδα και δημιουργεί, πλέον, μία από τις πιο σύγχρονες υποδομές παραγωγής γαλακτοκομικών προϊόντων σ' όλη την Ευρώπη. Εγκαινιάζει το νέο υπερσύγχρονο και πλήρως αυτοματοποιημένο εργοστάσιο παραγωγής γάλακτος και χυμών, αξίας επένδυσης 50 εκ. €*
- **1996-1997:** *Ξεκινά, η είσοδος της στη Σερβία με τη δημιουργία εργοστασίου παραγωγής παγωτού και προχωρεί η επένδυση για δύο ακόμη εργοστάσια στη Ν.Α. Ευρώπη.*
- **1998:** *Η ΔΕΛΤΑ πιστή στην στρατηγική της επέκτασής της που δεν αφορά προϊόντα αλλά γεωγραφικές περιοχές, θέτει σε λειτουργία τα νέα εργοστάσια παραγωγής παγωτού στη Σερβία και τη Ρουμανία, συνολικής επενδυτικής αξίας 38 εκ. €.*
- **1999:** *Η ΔΕΛΤΑ μετατρέπεται σε εταιρεία χαρτοφυλακίου με την επωνυμία ΔΕΛΤΑ ΣΥΜΜΕΤΟΧΩΝ Α.Ε.*

Η ΔΕΛΤΑ εισέρχεται στη βιομηχανική κτηνοτροφία με τη δημιουργία της πρώτης Φάρμας Νέας Γενιάς, Το σύνολο της επένδυσης ανέρχεται σε € 1,5 εκατ.

2000: Αύξηση μετοχικού κεφαλαίου.

Η ΔΕΛΤΑ προβαίνει σε αύξηση του μ.κ. κατά 63 εκ. € σε μετρητά, συνάπτει μετατρέψιμο ομολογιακό δάνειο ύψους 27 εκ. € και προχωρεί σε κεφαλαιοποίηση αποθεματικών και διανομή δωρεάν μετοχών. Τα νέα κεφάλαια, ύψους 89,8 εκ. € θα διατεθούν για την αύξηση του μετοχικού κεφαλαίου της ΓΕΝΙΚΗ ΤΡΟΦΙΜΩΝ Α.Ε., για την αύξηση του μετοχικού κεφαλαίου της ΔΕΛΤΑ ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΑ ΠΑΓΩΤΟΥ Α.Ε. και για τις αυξήσεις κεφαλαίου στις θυγατρικές της ΔΕΛΤΑ ΣΥΜΜΕΤΟΧΩΝ Α.Ε. στην Ελλάδα και το εξωτερικό.

- Εξαγορά της ΚΥΛΙΝΔΡΟΜΥΛΟΙ ΠΑΠΑΦΙΛΗ.
- Εξαγορά του 20% της GOODY'S.
- Στρατηγική συμμαχία με ARLA FOODS και είσοδος στην αγορά του τυριού.

2001: Συνεργασία με CHIPITA στη Γιουγκοσλαβία.

Η από το 1998 συμφωνία συμμετοχής της ΔΕΛΤΑ στις διεθνείς δραστηριότητες της CHIPITA στη Ν.Α. Ευρώπη, ενισχύεται με την προώθηση των κρουασάν της στη Γιουγκοσλαβία.

2002: Είσοδος στην αγορά της Κύπρου και εξαγορά της Γαλακτοκομεία Χαραλαμπίδης ΛΤΔ.

Η ΔΕΛΤΑ ΠΡΟΤΥΠΟΣ ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΑ ΓΑΛΑΚΤΟΣ Α.Ε., θυγατρική της ΔΕΛΤΑ ΣΥΜΜΕΤΟΧΩΝ Α.Ε., προχωρεί στην υπογραφή σύμβασης για την απόκτηση πλειοψηφικού πακέτου μετοχών της κυπριακής Γαλακτοκομεία Χαραλαμπίδης ΛΤΔ. της πιο παλιάς εταιρείας παραγωγής και διάθεσης φρέσκου γάλακτος στην Κύπρο και αδιαμφισβήτητου ηγέτη της αγοράς με μερίδιο της τάξης του 55%. Στη γκάμα των προϊόντων της συμπεριλαμβάνονται το φρέσκο σοκολατούχο γάλα, η φρέσκια κρέμα γάλακτος και το βούτυρο.

- Είσοδος της ΔΕΛΤΑ ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΑ ΠΑΓΩΤΟΥ Α.Ε. στο Χ.Α.Α.

2003: Ο θεσμός του Ειδικού Διαπραγματευτή υιοθετείται και για τη GOODY'S Α.

Δυναμική είσοδος του Ομίλου ΔΕΛΤΑ στα τυροκομικά

2004: *Επιδίωξη του Ομίλου ΔΕΛΤΑ είναι να γίνει η ευρωπαϊκή-ελληνική εταιρεία, ένα πρότυπο ανάπτυξης και συνεχούς διεύρυνσης των φιλοδοξιών, ένα υπόδειγμα έμπρακτης εφαρμογής αξιών και ποιοτικής υπεροχής σε όλους τους τομείς: από την παραγωγή των προϊόντων και τη διάθεσή τους, μέχρι το επίπεδο του ανθρώπινου δυναμικού, τη διαφάνεια που απαιτεί ο μέτοχος και η πολιτεία και τη συνεχή φροντίδα για επαύξηση της κοινωνικής συνεισφοράς και της μετοχικής αξίας.*

• ΔΕΛΤΑ - Επενδυτής της χρονιάς 2003-2004 για τη Σερβία και το Μαυροβούνιο

2005: Η ΔΕΛΤΑ ΣΥΜΜΕΤΟΧΩΝ Α.Ε. ήλθε σε καταρχήν συμφωνία με τον Όμιλο DANONE για την απόκτηση της μειοψηφικής του συμμετοχής (30%) στη ΔΕΛΤΑ ΠΡΟΤΥΠΟΣ ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΑ ΓΑΛΑΚΤΟΣ Α.Ε. και τη λύση των μεταξύ τους σχέσεων έναντι του συνολικού ποσού των 46 εκ. €. Μετά την ολοκλήρωση της συμφωνίας, η ΔΕΛΤΑ ΣΥΜΜΕΤΟΧΩΝ Α.Ε. θα διαθέτει το 100% των μετοχών της ΔΕΛΤΑ ΠΡΟΤΥΠΟΣ ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΑ ΓΑΛΑΚΤΟΣ Α.Ε

Η ΔΕΛΤΑ ΣΥΜΜΕΤΟΧΩΝ Α.Ε. , που κατέχει μια ουσιαστική θέση στον Κλάδο και γενικότερα στην αγορά , είναι μια εταιρεία που επενδύει συνεχώς αποτελεσματικά και συνεχώς αναπτύσσεται. Αυτό φαίνεται και από τα οικονομικά της μεγέθη , μια το Ένεργητικό της και τα Καθαρά της κέρδη κατά το 2004 κινήθηκαν στα 956.679 χιλ. € και 52.851 χιλ. € αντίστοιχα .

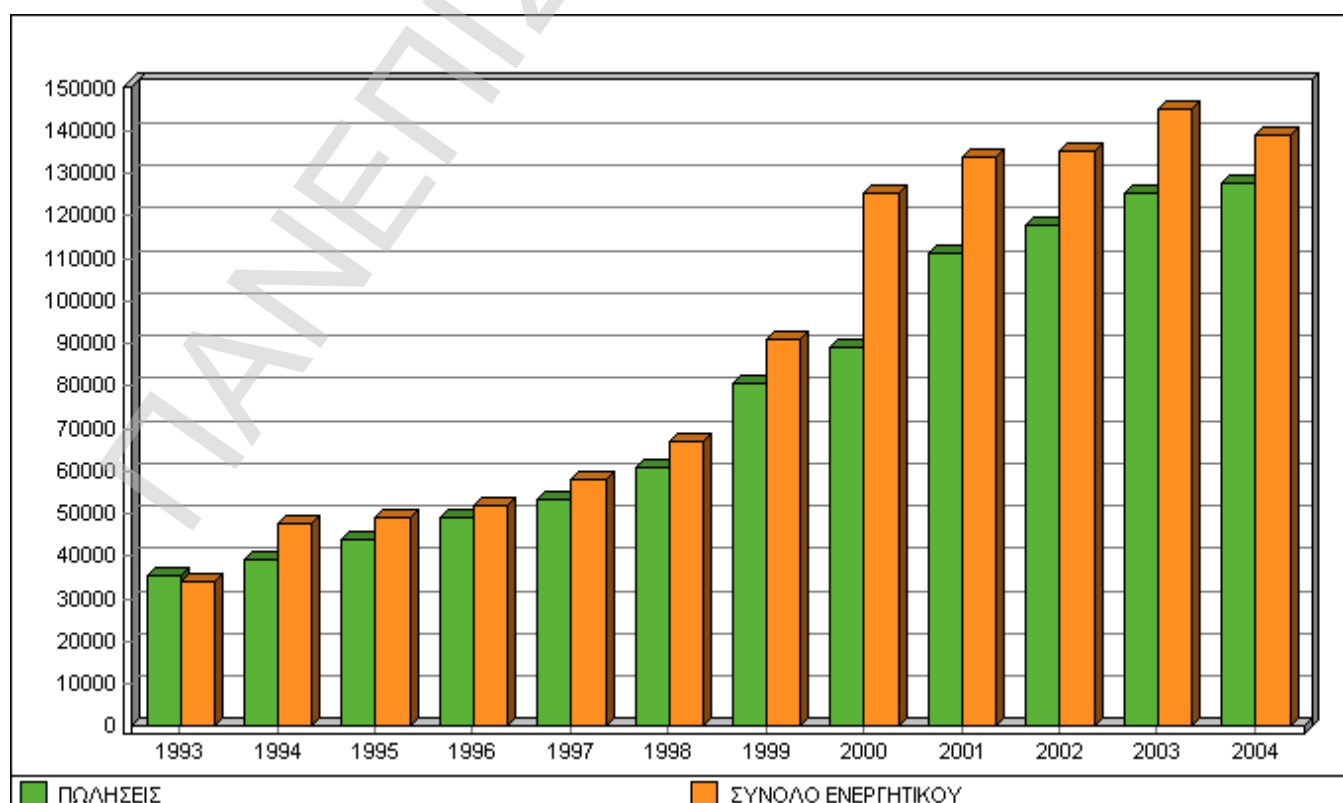
2.3 Ανάλυση των δεδομένων των επιχειρήσεων

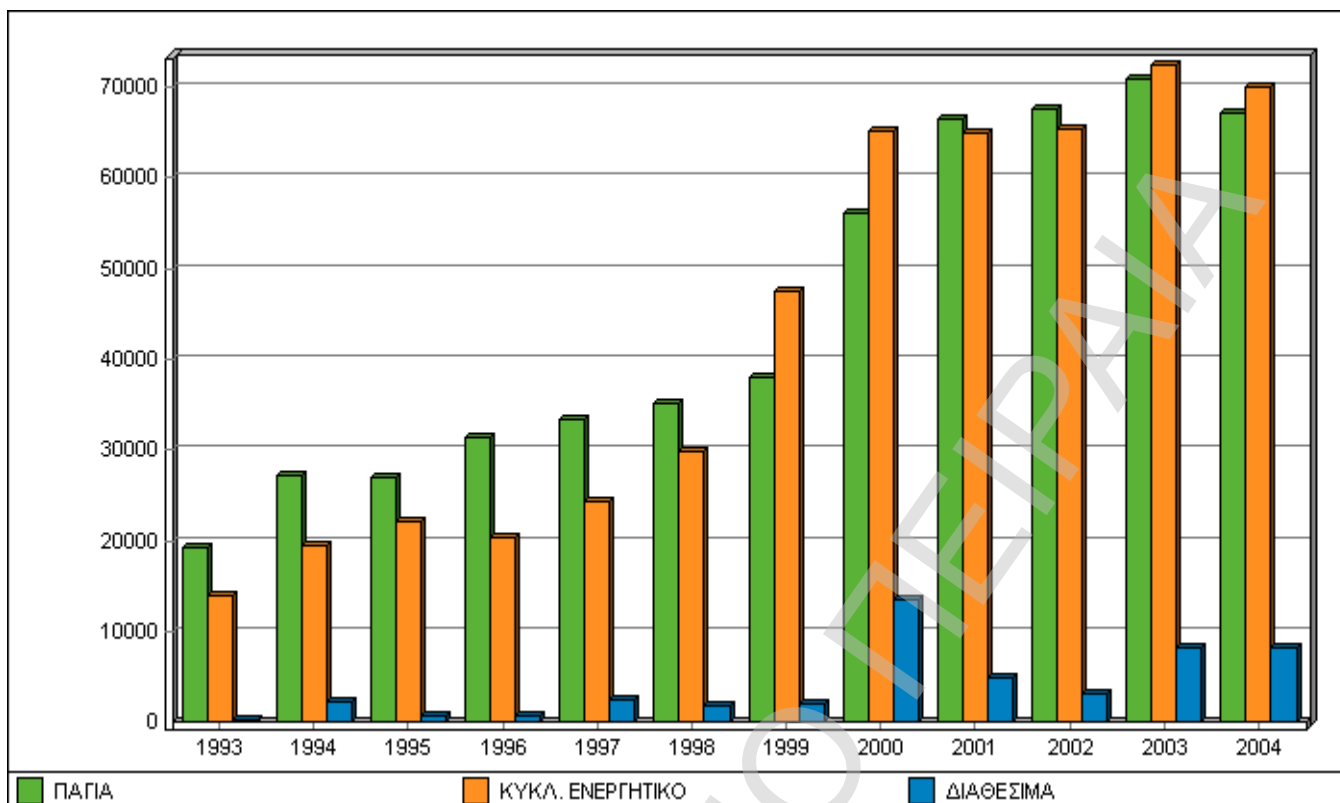
Ø Η Π.Γ. ΝΙΚΑΣ Α.Β.Ε.Ε.

Ø Η Π.Γ. ΝΙΚΑΣ Α.Β.Ε.Ε. και ο ΚΛΑΔΟΣ

Στον παρακάτω πίνακα βλέπουμε συγκριτικά τα μεγέθη του ΚΛΑΔΟΥ και του ΝΙΚΑΣ ,σε χιλ. €,από τα οποία διαφαίνεται η καλή θέση της εταιρείας στον κλάδο κρίνοντας από τον λόγο των πωλήσεων τους που κυμαίνεται στο 7% , όπως και από τον λόγο ΠΩΛΗΣΕΙΣ / ΣΕ. Οι πωλήσεις όπως και το ενεργητικό του ΝΙΚΑΣ αυξάνονται σταδιακά κάθε έτος κάτι που φανερώνει μια υγιή εταιρεία . Μπορούμε άλλωστε και μέσα από τα παρακάτω διαγράμματα να δούμε μια σταδιακή αύξηση των μεγεθών της .

	ΠΩΛΗΣΕΙΣ		ΜΕΡΙΔΙΟ ΤΟΥ ΝΙΚΑ ΣΤΙΣ ΠΩΛΗΣΕΙΣ	ΣΥΝΟΛΟ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ		ΠΩΛΗΣΕΙΣ \ ΣΕ	
	ΝΙΚΑΣ	ΚΛΑΔΟΣ		ΝΙΚΑΣ	ΚΛΑΔΟΣ	ΝΙΚΑΣ	ΚΛΑΔΟΣ
2000	88.882	1.195.984	7%	125.301	1.356.680	0,71	0,88
2001	111.417	1.527.015	7%	133.705	1.782.558	0,83	0,86
2002	117.987	1.607.932	7%	134.958	1.830.040	0,87	0,88
2003	125.392	1.672.075	7%	145.222	1.928.029	0,86	0,87
2004	127.733	1.495.621	9%	138.962	1.765.796	0,92	0,85





Ας δούμε όμως αναλυτικότερα τον ΝΙΚΑ με την βοήθεια κάποιων χαρακτηριστικών αριθμοδεικτών του .

Ανάλυση με αριθμοδείκτες

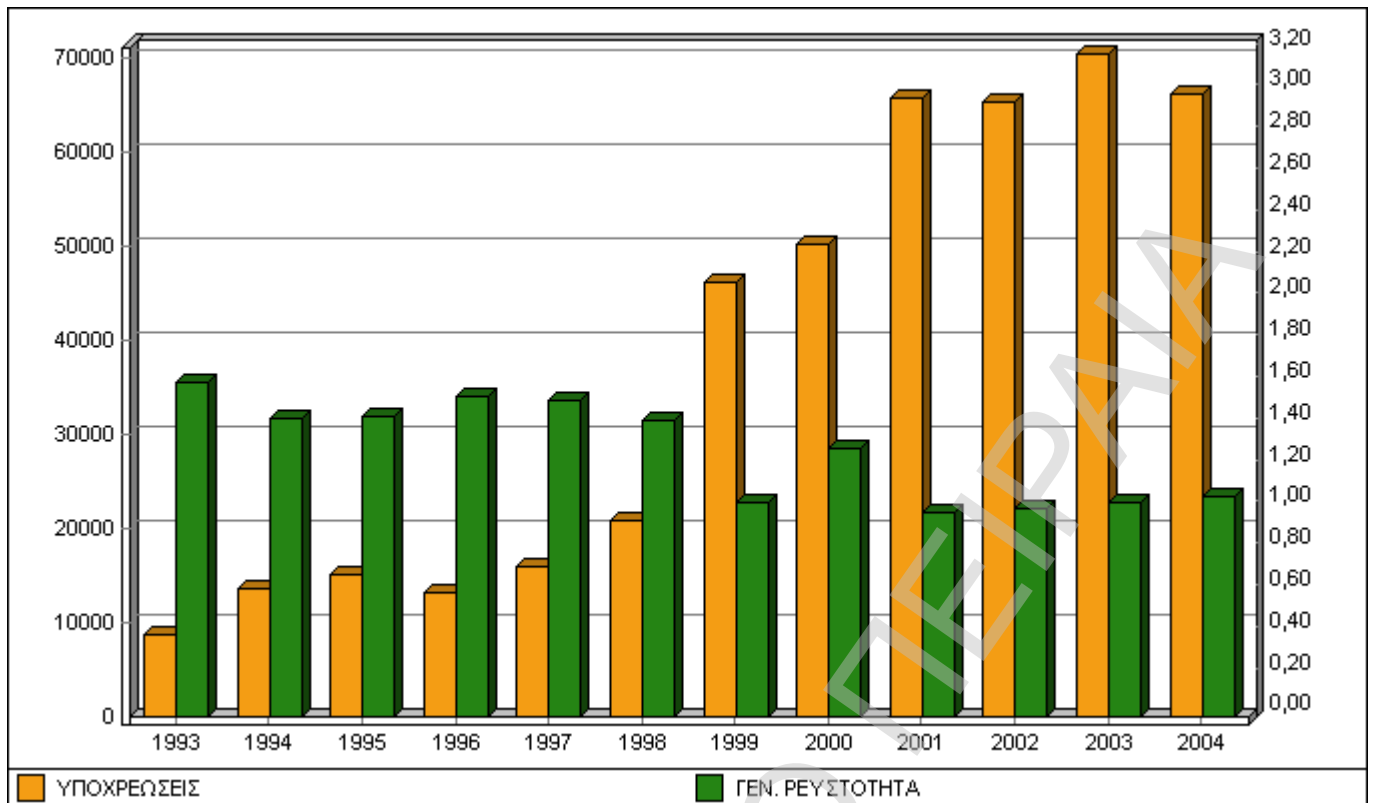
	2000	2001	2002	2003	2004
	////////////////	////////////////	////////////////	////////////////	////////////////
ΔΓΡ	1,29	0,99	1	1,03	1,06
ΔΑΡ	1,08	0,84	0,83	0,86	0,89
	////////////////	////////////////	////////////////	////////////////	////////////////
ΔΜΠΚ	22,54%	25,79%	30,23%	31,02%	31,14%
ΔΑΠ	3,63%	2,72%	4,29%	7,36%	7,49%
ΔΑΣΚ	4,14%	4,09%	5,92%	7,95%	8,66%
ΔΑΙΚ	4,97%	4,68%	8,55%	13,91%	34,82%
	////////////////	////////////////	////////////////	////////////////	////////////////
ΔΑΠ	9,95%	25,35%	5,90%	6,28%	1,87%
ΔΑΚΚ	-64,57%	118,53%	52,62%	38,76%	2,38%
	////////////////	////////////////	////////////////	////////////////	////////////////
ΔΑ	163,81	154,86	150,22	142,34	136,4
ΔΠΠ	266,92	290,48	290,03	297,39	274,62

	////	////	////	////	////
ΔΔΕ	0,47	0,5	0,49	0,53	0,78
ΔΧΜΔ	1,15	0,48	1	0,94	0,41

Μέσα από την σύνοψη των δεικτών της ΝΙΚΑΣ για το διάστημα 2000 – 2004 μπορούμε να συνάγουμε τα εξής συμπεράσματα :

Ρευστότητα

Αν και η Νικας κινείται καλύτερα από τον κλάδο παρατηρείται μια μη ικανοποιητική ρευστότητα αφού ο ΔΓΡ κινείται σταθερά γύρω στο 1 και ο ΔΑΡ γύρω στο 0,85, παρόλο που η διάρκεια απαιτήσεων είναι σχεδόν διπλάσια από την διάρκεια πιστώσεων προμηθευτών για όλα τα έτη κάτι που σημαίνει ότι εισπράττει οφειλές από τους πελάτες της γρηγορότερα από ότι δίνει οφειλόμενα ποσά στους προμηθευτές της. Έτσι τα κεφάλαια που εξοικονομεί υποκαθιστούν αντίστοιχο δανεισμό και επιτρέπουν την επέκταση της δραστηριότητας της. Όμως βλέπουμε ,παρά την ρευστότητα που εξασφαλίζουν οι προμηθευτές της , αυτή καταφεύγει στον δανεισμό σταθερά με σκοπό να ενισχύσει την αποτελεσματικότητα της επιχείρησης. Χαρακτηριστικά η ΝΙΚΑΣ τα 2004 ολοκλήρωσε την σύναψη μακροπρόθεσμου ομολογιακού δανείου ύψους 40 εκ. € με διοργανωτή την EFG Telesis Finance S.A. Το ομολογιακό δάνειο, που χρησιμοποιήθηκε για την αναχρηματοδότηση υφιστάμενου βραχυπρόθεσμου δανεισμού, έχει πενταετή διάρκεια και καλύφθηκε με ιδιωτική τοποθέτηση των Τραπεζών EFG Eurobank Ergasias S.A, ALPHA BANK, HSBC και Τράπεζα Αττικής.



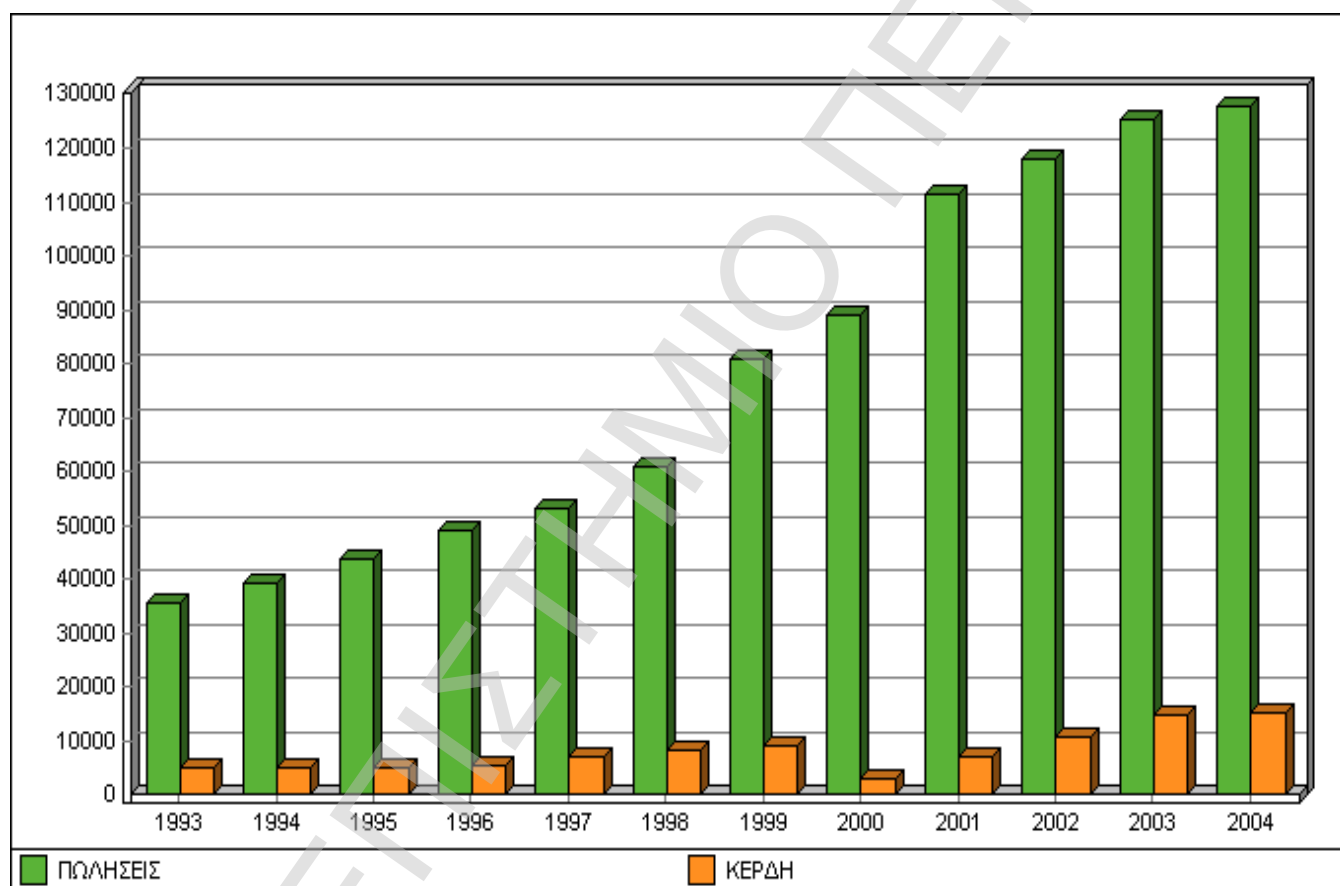
Αποδοτικότητα

Όσον αφορά στην αποδοτικότητα βλέπουμε ότι η Νίκας αξιοποιεί ικανοποιητικά τα κεφάλαια των πιστωτών της και των μετόχων της μια και στους δείκτες απόδοσης των συνολικών και των ιδίων κεφαλαίων της εμφανίζεται μια σταθερή ποσοστιαία αύξηση για κάθε έτος . Εξάλλου η ανάλογη σταθερή αύξηση του μικτού περιθωρίου κέρδους μας δείχνει την ικανότητα της Νίκας να παράγει πλεόνασμα κατά τη δραστηριοποίηση της στην παραγωγική διαδικασία . Τέλος η καλή απόδοση της εταιρείας φαίνεται και από τον δείκτη απόδοσης των πωλήσεων ο οποίος εκφράζει το καθαρό κέρδος που πραγματοποιείται ανά μονάδα πωλήσεων , και ο οποίος κινείται σε σταθερά αυξητικά επίπεδα .

Ανάπτυξη

Στο τομέα της ανάπτυξης σύμφωνα με τους δείκτες ανάπτυξης πωλήσεων και καθαρών κερδών μπορούμε να πούμε ότι , πέρα από το 2001 που εμφανίζεται μια ουσιαστική ανοδική πορεία της εταιρείας , κατά τα έτη 2002-2004 η Νίκας παρουσιάζει

μια αναλογικά μικρότερη ανάπτυξη στις πωλήσεις της και στα καθαρά της κέρδη .Η ανοδική πορεία της εταιρείας εξηγείται από το γεγονός ότι το 2000 αποφάσισε την αύξηση του μετοχικού κεφαλαίου της εταιρείας με την έκδοση νέων κοινών ανωνύμων μετοχών , ενίσχυσε την παρουσία του στον κλάδο του κρέατος με την συμμετοχή του σε νέα εταιρεία παραγωγής γύρου και κρεατοσκευασμάτων και βεβαίως λαμβάνοντας υπόψη το δάνειο ύψους ευρώ 40 εκ. € που σύναψε το 2004 αναμένουμε περαιτέρω αναπτυξιακές ενέργειες .

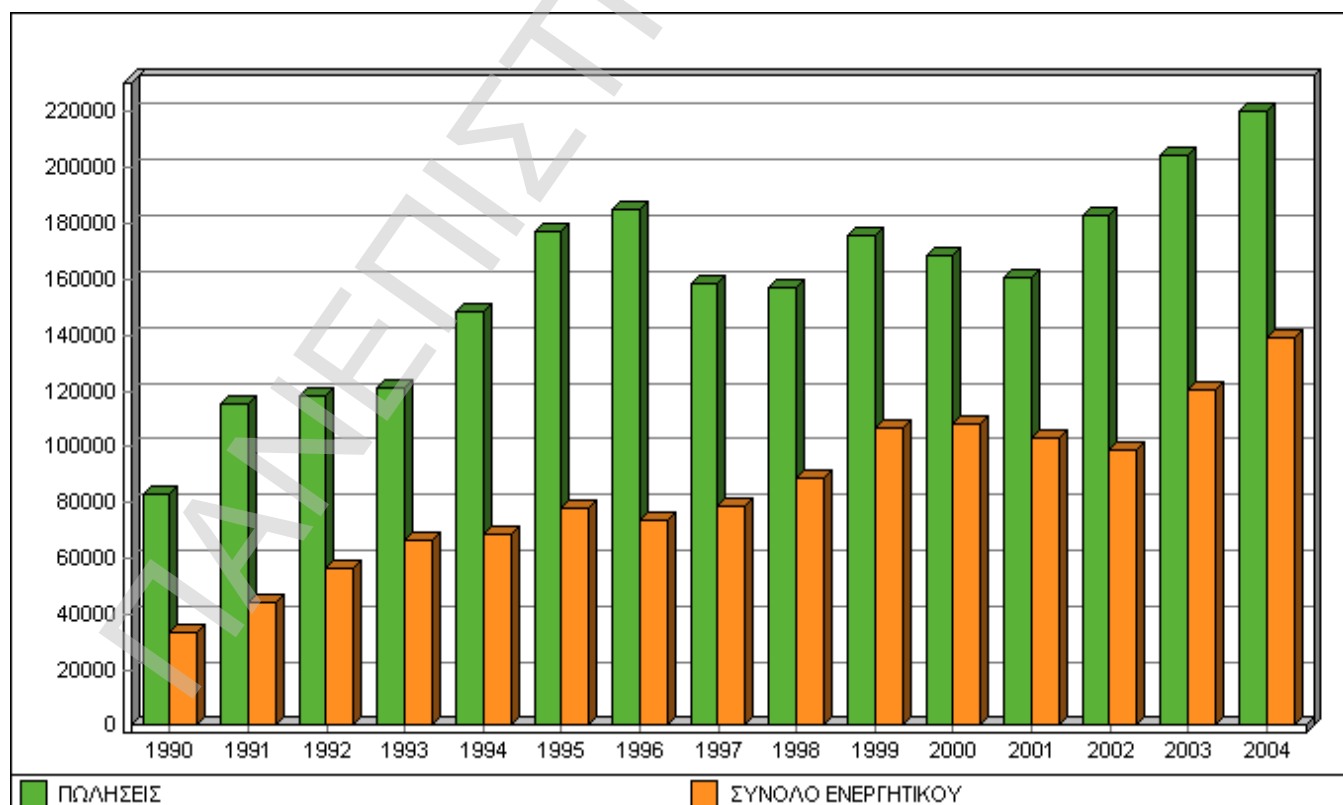


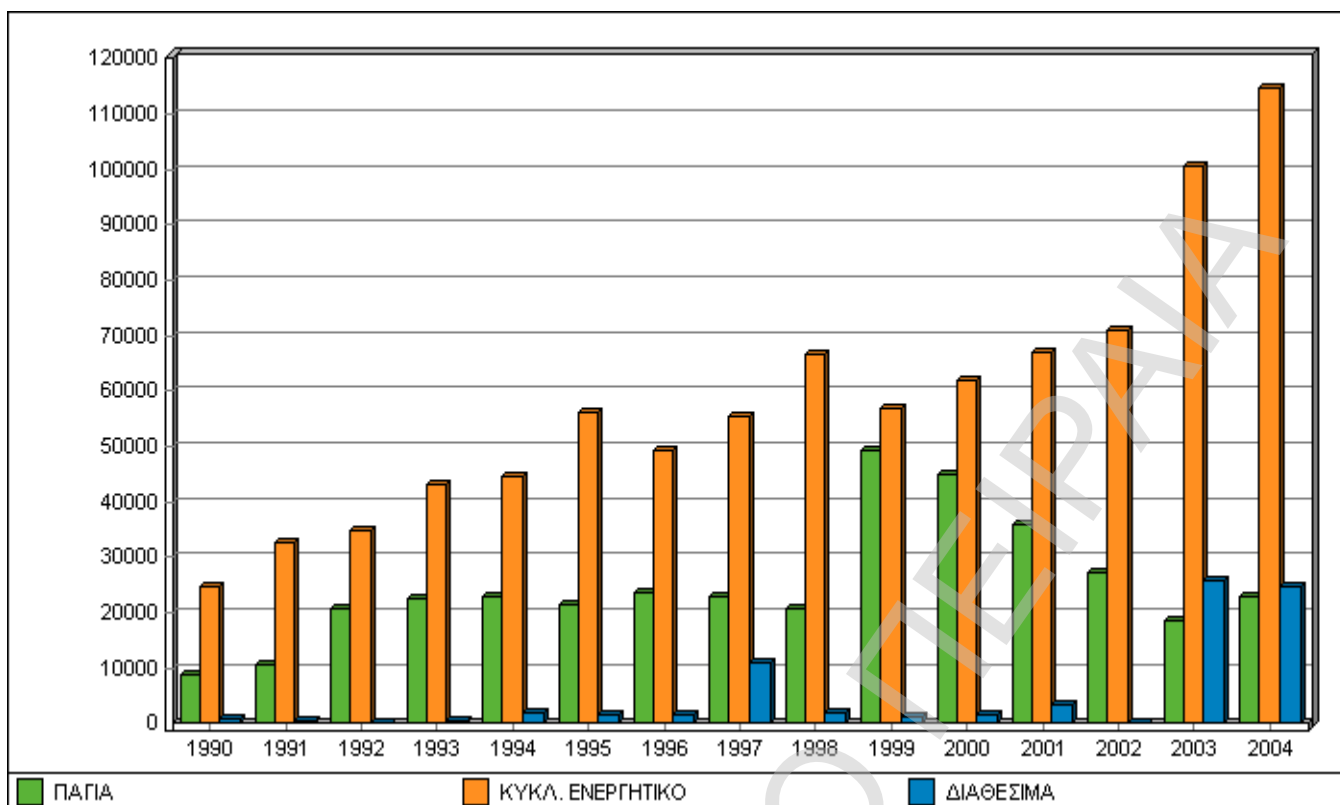
ΕΛΑΙΣ - UNILEVER A.E

Η ΕΛΑΙΣ - UNILEVER A.E. και ο ΚΛΑΔΟΣ

Στον παρακάτω πίνακα βλέπουμε συγκριτικά τα μεγέθη του ΚΛΑΔΟΥ και της ΕΛΑΙΣ, σε χιλ. €, από τα οποία διαφαίνεται η σημαντικότερη θέση της εταιρείας στον κλάδο και κρίνοντας από τον λόγο των πωλήσεων τους (που κυμαίνεται από 11 %-15%), όπως και από τον λόγο ΠΩΛΗΣΕΙΣ / ΣΕ, ο οποίος είναι υψηλότερος του κλάδου σε όλα τα έτη, βλέπουμε ότι η ΕΛΑΙΣ παίζει σημαντικό ρόλο στην ελληνική αγορά. Μπορούμε άλλωστε και μέσα από τα παρακάτω διαγράμματα να δούμε την πορεία των μεγεθών της.

	ΠΩΛΗΣΕΙΣ		ΜΕΡΙΔΙΟ ΤΗΣ ΕΛΑΙΣ ΣΤΙΣ ΠΩΛΗΣΕΙΣ	ΣΥΝΟΛΟ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ		ΠΩΛΗΣΕΙΣ \ ΣΕ	
	ΕΛΑΙΣ	ΚΛΑΔΟΣ		ΕΛΑΙΣ	ΚΛΑΔΟΣ	ΕΛΑΙΣ	ΚΛΑΔΟΣ
2000	168.359	1.195.984	14%	107.872	1.356.680	1,56	0,88
2001	160.648	1.527.015	11%	103.297	1.782.558	1,56	0,86
2002	182.565	1.607.932	11%	98.829	1.830.040	1,85	0,88
2003	204.540	1.672.075	12%	120.356	1.928.029	1,70	0,87
2004	220.393	1.495.621	15%	138.856	1.765.796	1,59	0,85





Ας δούμε όμως αναλυτικότερα την ΕΛΑΙΣ με την βοήθεια κάποιων χαρακτηριστικών αριθμοδεικτών της .

Ανάλυση με αριθμοδείκτες

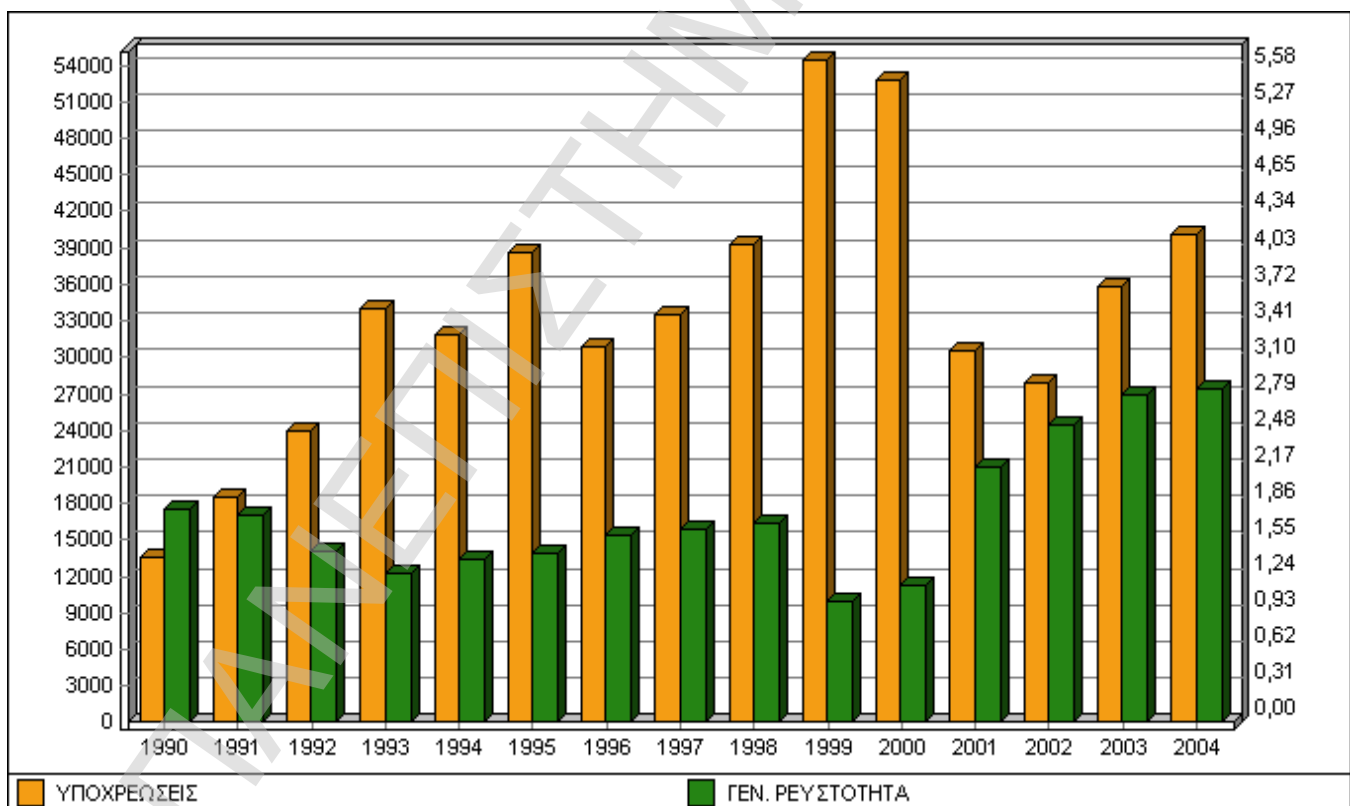
	2000	2001	2002	2003	2004
	////////////////	////////////////	////////////////	////////////////	////////////////
ΔΓΡ	1,18	2,19	2,55	2,81	2,86
ΔΑΡ	0,85	1,7	1,95	2,3	2,31
	////////////////	////////////////	////////////////	////////////////	////////////////
ΔΜΠΚ	39,15%	40,57%	41,05%	43,52%	43,89%
ΔΑΠ	9%	10,49%	11,24%	14,17%	16,28%
ΔΑΣΚ	15,31%	16,76%	20,82%	24,12%	25,82%
ΔΑΙΚ	27,96%	23,49%	29,47%	35,49%	34,72%
	////////////////	////////////////	////////////////	////////////////	////////////////
ΔΑΠ	-4,14%	-4,68%	13,64%	12,04%	7,75%
ΔΑΚΚ	27,35%	-29,19%	21,75%	41,30%	23,75%
	////////////////	////////////////	////////////////	////////////////	////////////////
ΔΑ	94,44	110,18	71,94	60,52	62,39
ΔΠΠ	187,96	117,01	94,79	112,97	118,24
	////////////////	////////////////	////////////////	////////////////	////////////////

ΔΔΕ	0,49	0,3	0,28	0,3	0,29
ΔΧΜΔ	1,21	1,99	2,56	4,35	4,19

Μέσα από την σύνοψη των δεικτών της ΕΛΑΙΣ για το διάστημα 2000 – 2004 μπορούμε να συνάγουμε τα εξής συμπεράσματα :

Ρευστότητα

Η ΕΛΑΙΣ παρουσιάζει μια εξαιρετική ρευστότητα μια που ο ΔΓΡ και ο ΔΑΡ κινούνται γύρω στο 1,5 – 2,5 . Αυτό εξηγείται και από το ότι η διάρκεια απαιτήσεων είναι μεγαλύτερη από την διάρκεια πιστώσεων προμηθευτών για όλα τα έτη κάτι που σημαίνει ότι λαβαίνει οφειλές από τους πελάτες της γρηγορότερα από ότι δίνει οφειλόμενα ποσά στους προμηθευτές της. Έτσι τα κεφάλαια που εξοικονομεί υποκαθιστούν αντίστοιχο δανεισμό , ο οποίος κυμαίνεται σε χαμηλά σταθερά επίπεδα , και επιτρέπουν την επέκταση της δραστηριότητας της .

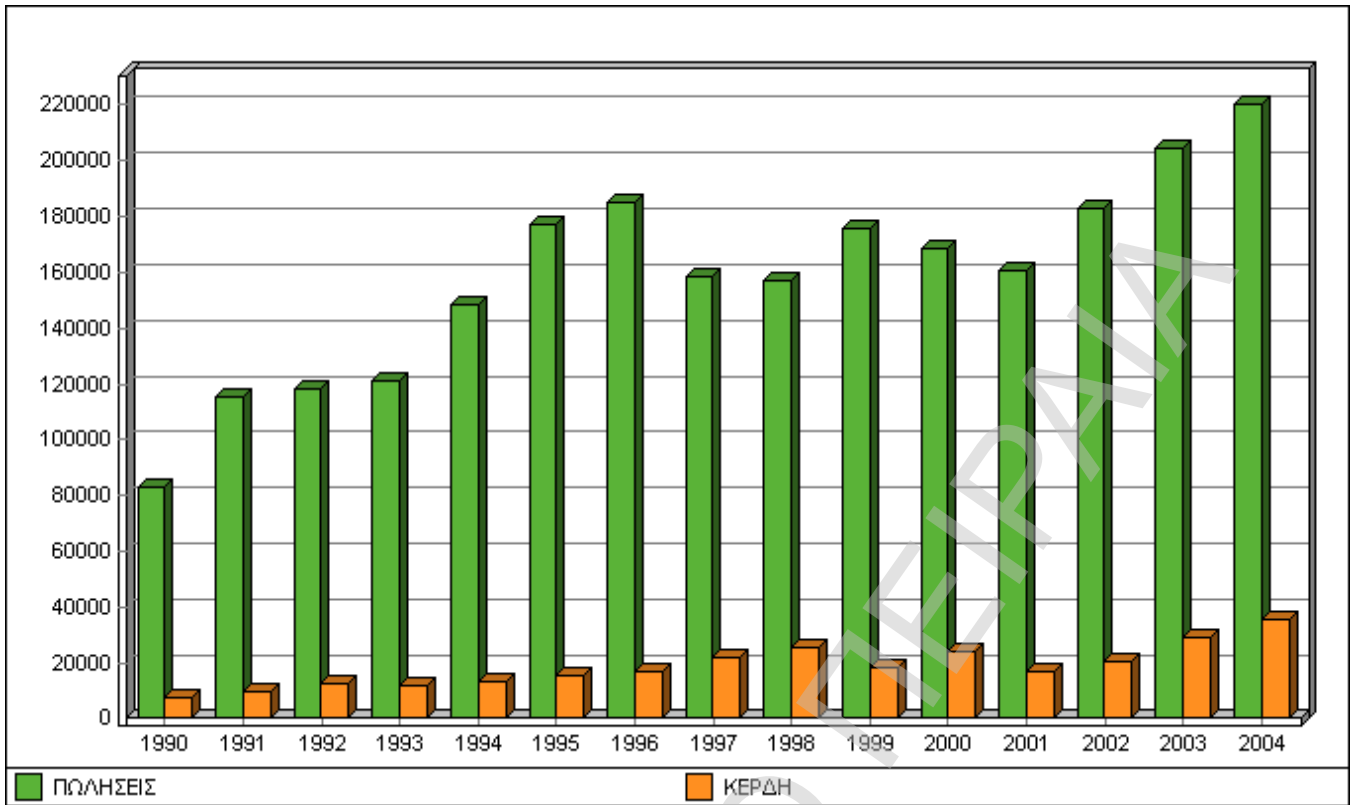


Αποδοτικότητα

Όσον αφορά στην αποδοτικότητα βλέπουμε ότι η ΕΛΑΙΣ αξιοποιεί πολύ καλά τα κεφάλαια των πιστωτών της και των μετόχων της μια και στους δείκτες απόδοσης των συνολικών και των ιδίων κεφαλαίων της εμφανίζεται μια σταθερή ποσοστιαία αύξηση (πολύ καλού επιπέδου) για κάθε έτος. Εξάλλου η ανάλογη σταθερή αύξηση του μικτού περιθωρίου κέρδους μας δείχνει την ικανότητα της ΕΛΑΙΣ να παράγει πλεόνασμα κατά τη δραστηριοποίηση της στην παραγωγική διαδικασία. Τέλος η καλή απόδοση της εταιρείας φαίνεται και από τον δείκτη απόδοσης των πωλήσεων ο οποίος εκφράζει το καθαρό κέρδος που πραγματοποιείται ανά μονάδα πωλήσεων, και ο οποίος κινείται σε σταθερά αυξητικά επίπεδα επίσης.

Ανάπτυξη

Στο τομέα της ανάπτυξης σύμφωνα με τους δείκτες ανάπτυξης πωλήσεων και καθαρών κερδών μπορούμε να πούμε ότι, πέρα από το 2000 και 2001 που εμφανίζεται μια καθοδική πορεία της εταιρείας, κατά τα έτη 2002-2004 η ΕΛΑΙΣ επανέρχεται στους αυξητικούς ρυθμούς ανάπτυξης της στις πωλήσεις της και στα καθαρά της κέρδη, με μια μικρότερη αναλογικά αύξηση το 2004, η οποία ανοδική πορεία φαίνεται ότι θα συνεχιστεί λόγω των αναπτυξιακών δραστηριοτήτων και επιτυχημένων επενδύσεων της ΕΛΑΙΣ.

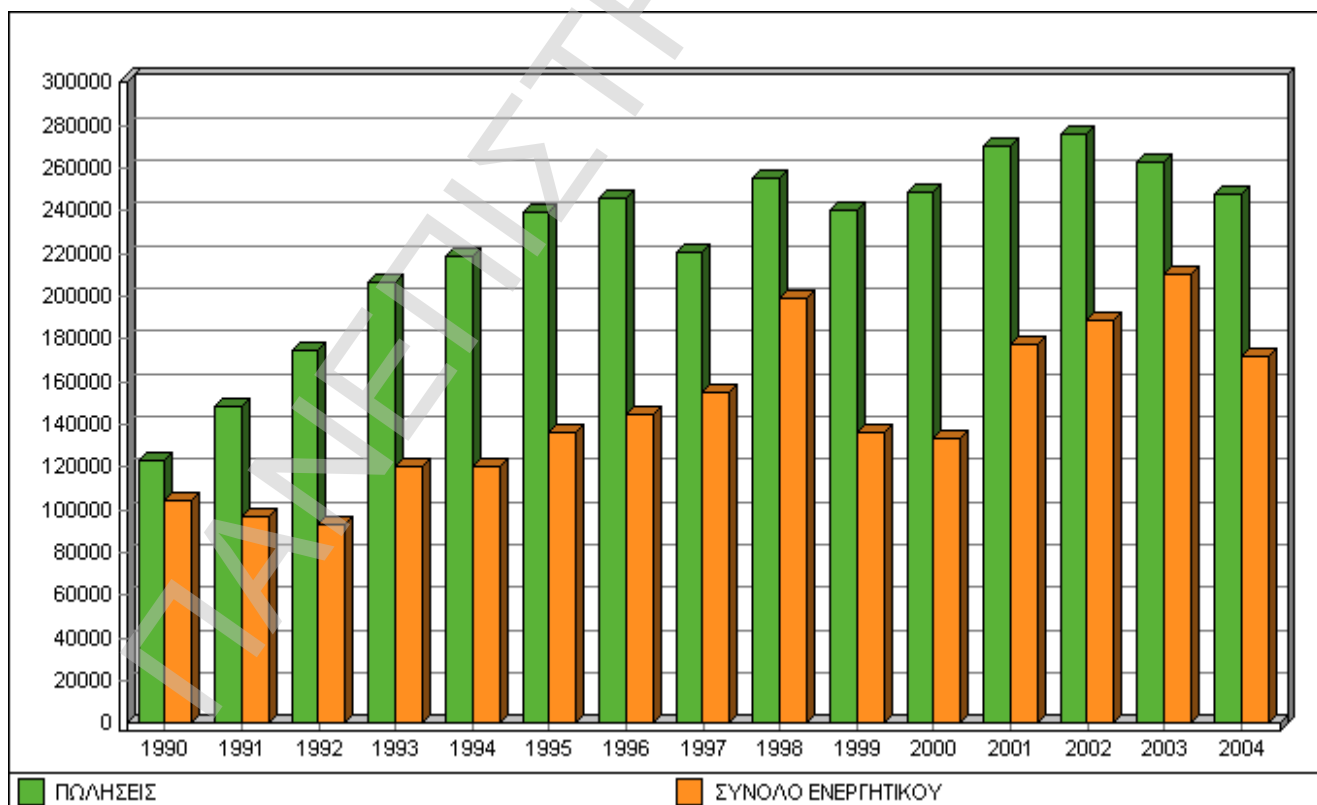


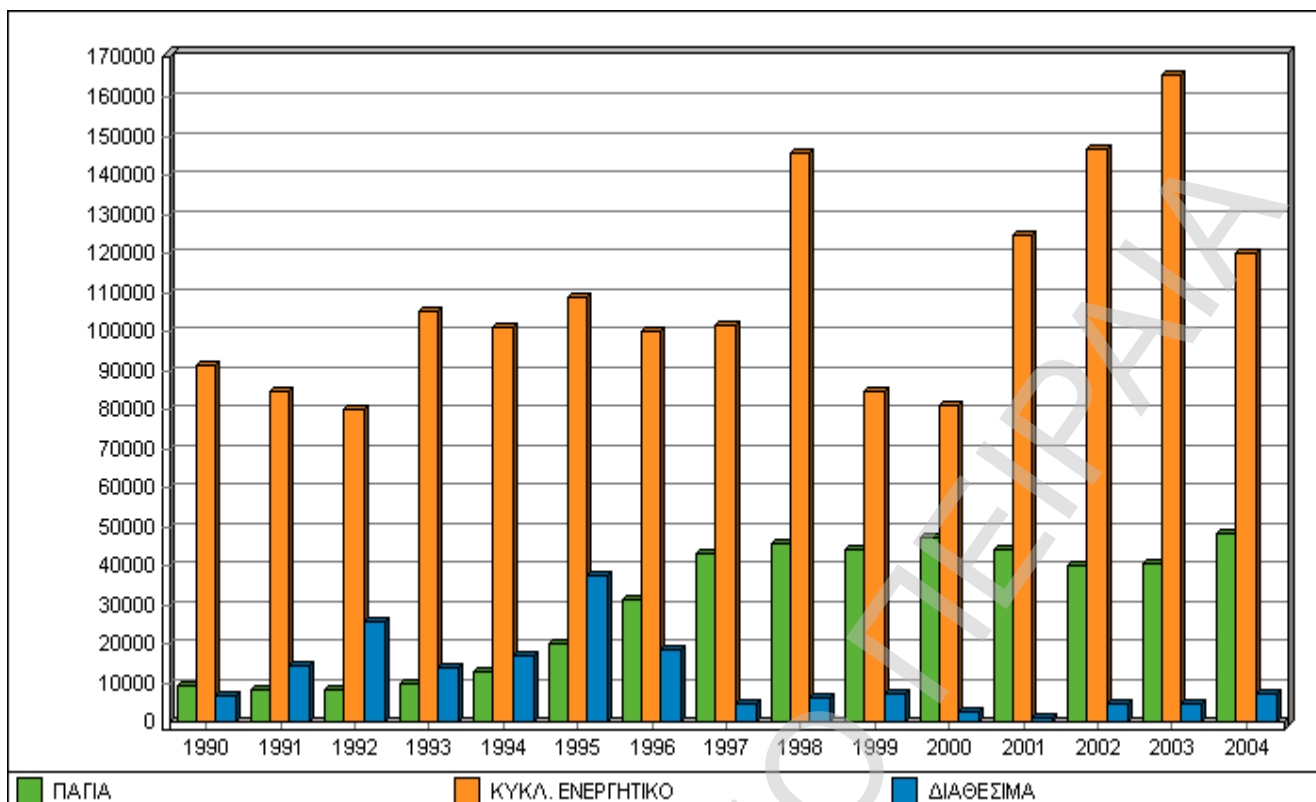
Ø ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΑ ΖΑΧΑΡΗΣ Α.Ε.

Ø Η ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΑ ΖΑΧΑΡΗΣ Α.Ε. και ο ΚΛΑΔΟΣ

Στον παρακάτω πίνακα βλέπουμε συγκριτικά τα μεγέθη του ΚΛΑΔΟΥ και της ΕΒΖ, σε χιλ. €, από τα οποία διαφαίνεται η σημαντική θέση της εταιρείας στον κλάδο και κρίνοντας από τον λόγο των πωλήσεων τους, όπως και από τον λόγο ΠΩΛΗΣΕΙΣ / ΣΕ, ο οποίος είναι υψηλότερος του κλάδου σε όλα τα έτη, βλέπουμε ότι η ΕΒΖ παίζει καθοριστικό ρόλο στην ελληνική αγορά μια που είναι ο μοναδικός παραγωγός ζάχαρης στην Ελλάδα έχοντας βέβαια κάποια προβλήματα στα όπως θα δούμε παρακάτω.

	ΠΩΛΗΣΕΙΣ		ΜΕΡΙΔΙΟ ΤΗΣ ΕΒΖ ΣΤΙΣ ΠΩΛΗΣΕΙΣ	ΣΥΝΟΛΟ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ		ΠΩΛΗΣΕΙΣ \ ΣΕ	
	ΕΒΖ	ΚΛΑΔΟΣ		ΕΒΖ	ΚΛΑΔΟΣ	ΕΒΖ	ΚΛΑΔΟΣ
2000	248.813	1.195.984	21%	133.969	1.356.680	1,86	0,88
2001	270.349	1.527.015	18%	177.359	1.782.558	1,52	0,86
2002	275.746	1.607.932	17%	189.079	1.830.040	1,46	0,88
2003	263.148	1.672.075	16%	210.059	1.928.029	1,25	0,87
2004	247.949	1.495.621	17%	171.600	1.765.796	1,44	0,85





Ας δούμε όμως αναλυτικότερα την ΕΒΖ με την βοήθεια κάποιων χαρακτηριστικών αριθμοδεικτών της .

Ανάλυση με αριθμοδείκτες

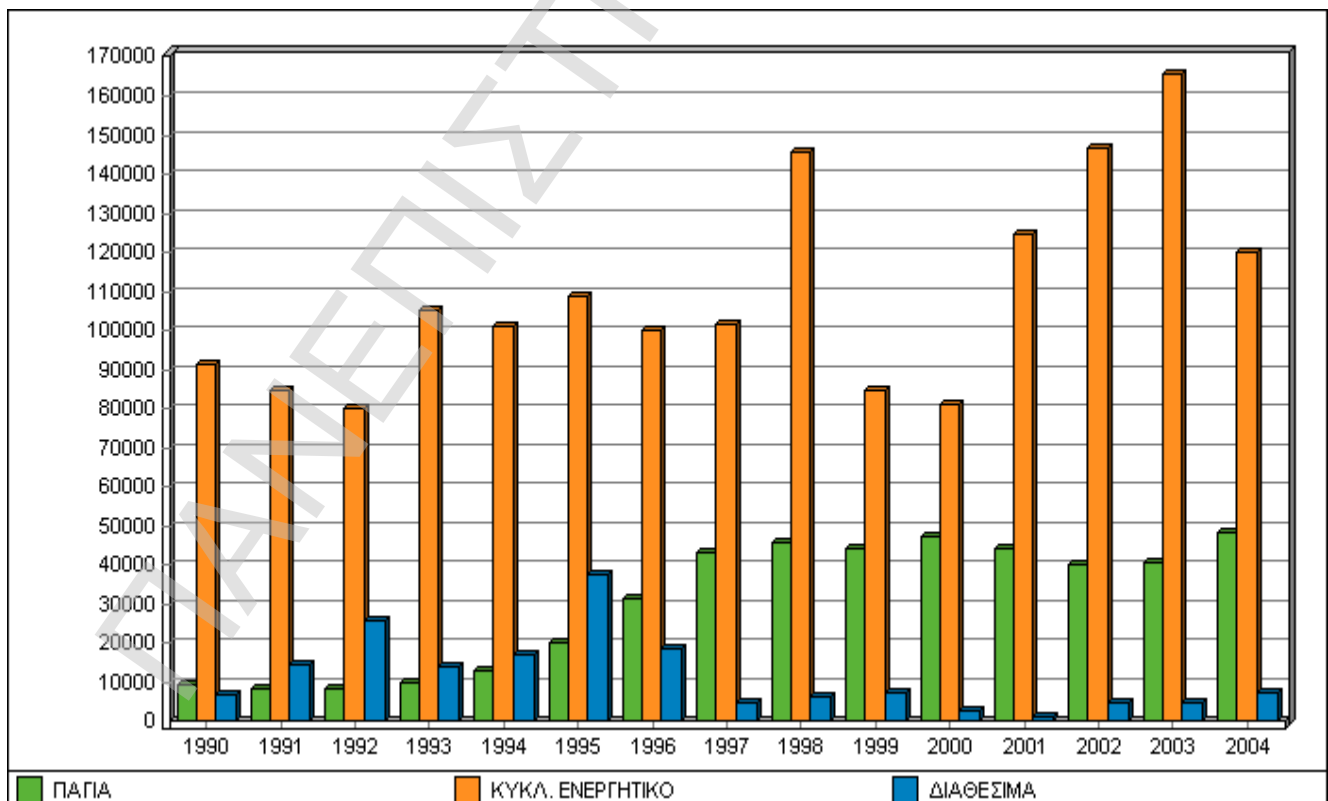
	2000	2001	2002	2003	2004
	//////////	//////////	//////////	//////////	//////////
ΔΓΡ	5,5	2,66	3,28	2,57	9,53
ΔΑΡ	2,51	0,78	1,18	1,1	5,18
	//////////	//////////	//////////	//////////	//////////
ΔΜΠΚ	8,93%	14,33%	16,20%	16,21%	12,72%
ΔΑΠ	-3,88%	1,16%	4,70%	3,57%	1,67%
ΔΑΣΚ	-4,99%	4,08%	8,27%	5,66%	3,40%
ΔΑΙΚ	-9,24%	2,66%	10,31%	7,22%	3,14%
	//////////	//////////	//////////	//////////	//////////
ΔΑΠ	3,45%	8,66%	2%	-4,57%	-5,87%
ΔΑΚΚ	-582,84%	466,62%	43,12%	-9,66%	-61,85%
	//////////	//////////	//////////	//////////	//////////
ΔΑ	49,45	46,3	59,92	77,3	62,78
ΔΠΠ	23,83	73,64	70,78	106,75	21,27
	//////////	//////////	//////////	//////////	//////////

ΔΔΕ	0,11	0,26	0,24	0,31	0,15
ΔΧΜΔ	2,21	2,64	3,13	3,18	2,73

Μέσα από την σύνοψη των δεικτών της EBZ για το διάστημα 2000 – 2004 μπορούμε να συνάγουμε τα εξής συμπεράσματα :

Ρευστότητα

Η EBZ παρουσιάζει μια μη ικανοποιητική ρευστότητα μια που ο ΔΓΡ έχει αρκετά υψηλές τιμές που δείχνουν αναποτελεσματική χρήση των κεφαλαιακών πόρων ή υπερβολική πιστωτική επέκταση λόγω ύπαρξης ανταγωνιστικών μειονεκτημάτων κλπ. και ο ΔΑΡ κινείται γύρω στο 1 κατά το διάστημα 2001-2003 και σε αρκετή υψηλή τιμή το 2004 . Αυτό εξηγείται και από το ότι η διάρκεια απαιτήσεων είναι μικρότερη από την διάρκεια πιστώσεων προμηθευτών για το 2000 και 2001 κάτι που σημαίνει ότι λαβαίνει οφειλές από τους πελάτες της αργότερα από ότι δίνει οφειλόμενα ποσά στους προμηθευτές της. Η κατάσταση αυτή δεν διαφοροποιείται ιδιαίτερα το 2002-2004 μια που η διάρκεια απαιτήσεων είναι ελαφρά μεγαλύτερη από την διάρκεια πιστώσεων προμηθευτών . Έτσι λόγω της ασταθούς ρευστότητας βλέπουμε και τις αυξομειώσεις στην χρήση ξένων κεφαλαίων μέσω του δανεισμού .

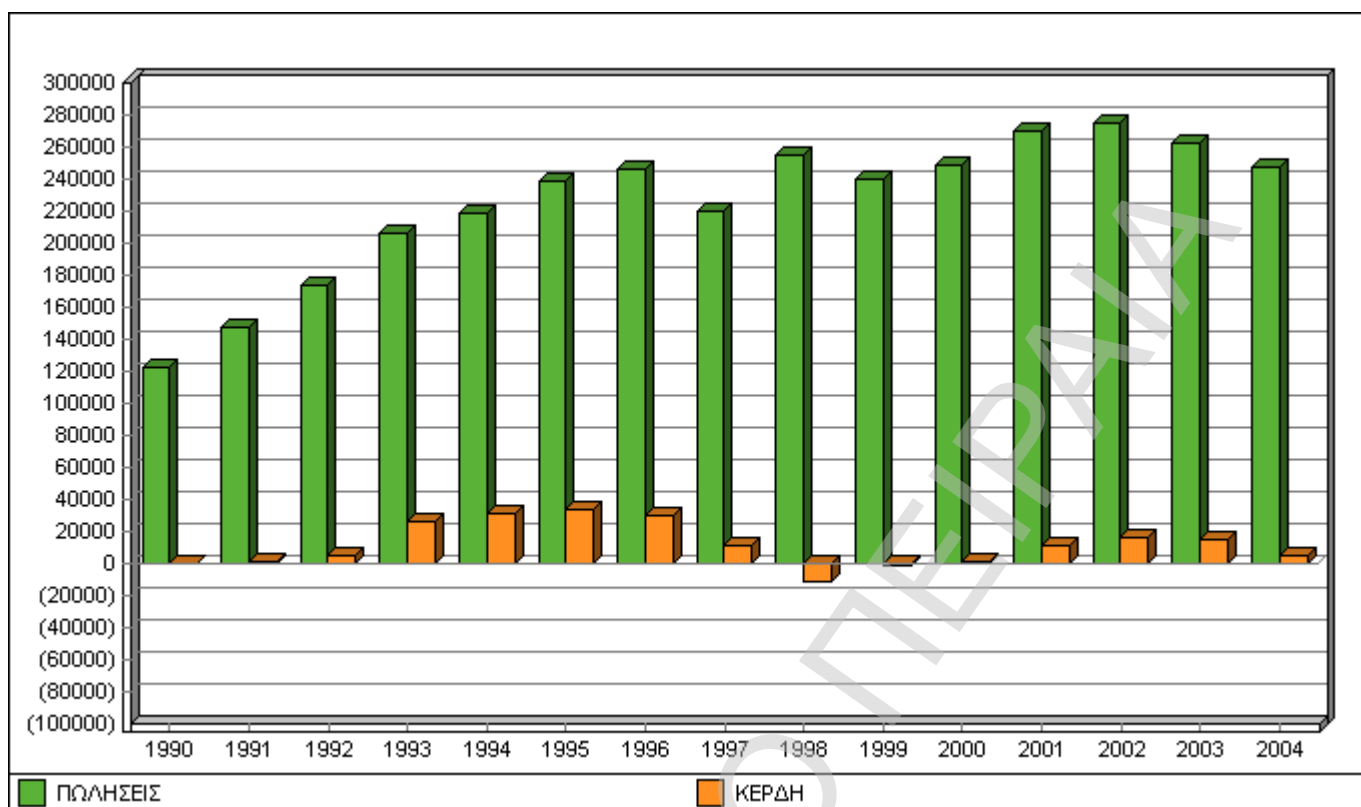


Αποδοτικότητα

Όσον αφορά στην αποδοτικότητα βλέπουμε ότι η EBZ δεν αξιοποιεί καλά τα κεφάλαια των πιστωτών της και των μετόχων της μια και στους δείκτες απόδοσης των συνολικών και των ιδίων κεφαλαίων της εμφανίζεται να μην μια ποσοστιαία αύξηση , με εξαίρεση το 2000 , αλλά είναι σε χαμηλό επίπεδο και αναλογικά μειώνεται κάθε έτος . Εξάλλου η αύξηση του δείκτη μικτού περιθωρίου κέρδους , ο οποίος δείχνει την ικανότητα της εταιρείας να παράγει πλεόνασμα κατά τη δραστηριοποίηση της στην παραγωγική διαδικασία , είναι σε χαμηλό επίπεδο με σημείο αναφοράς το 2004. Τέλος η χαμηλή αποδοτικότητα της EBZ επαληθεύεται και από τον δείκτη απόδοσης των πωλήσεων .

Ανάπτυξη

Στο τομέα της ανάπτυξης σύμφωνα με τους δείκτες ανάπτυξης πωλήσεων και καθαρών κερδών μπορούμε να πούμε ότι , πέρα από το 2001, η EBZ εμφανίζει μια καθοδική πορεία ανάπτυξης της στις πωλήσεις της και στα καθαρά της κέρδη , η οποία φτάνει σε αρνητικά επίπεδα . Παρά λοιπόν την εξαγορά της Σερβικής Ζαχαροβιομηχανίας AD FABRIKA SECERA SAJKASKA-ZABALJ στις 21/10/2002 , της Σερβικής Ζαχαροβιομηχανίας AD FABRIKA SECERANA CRVENKA στις 18/02/2003 και την ίδρυση δύο θυγατρικών της , φαίνεται ότι η ανάπτυξη της κάθε άλλο παρά η αναμενόμενη ήταν.

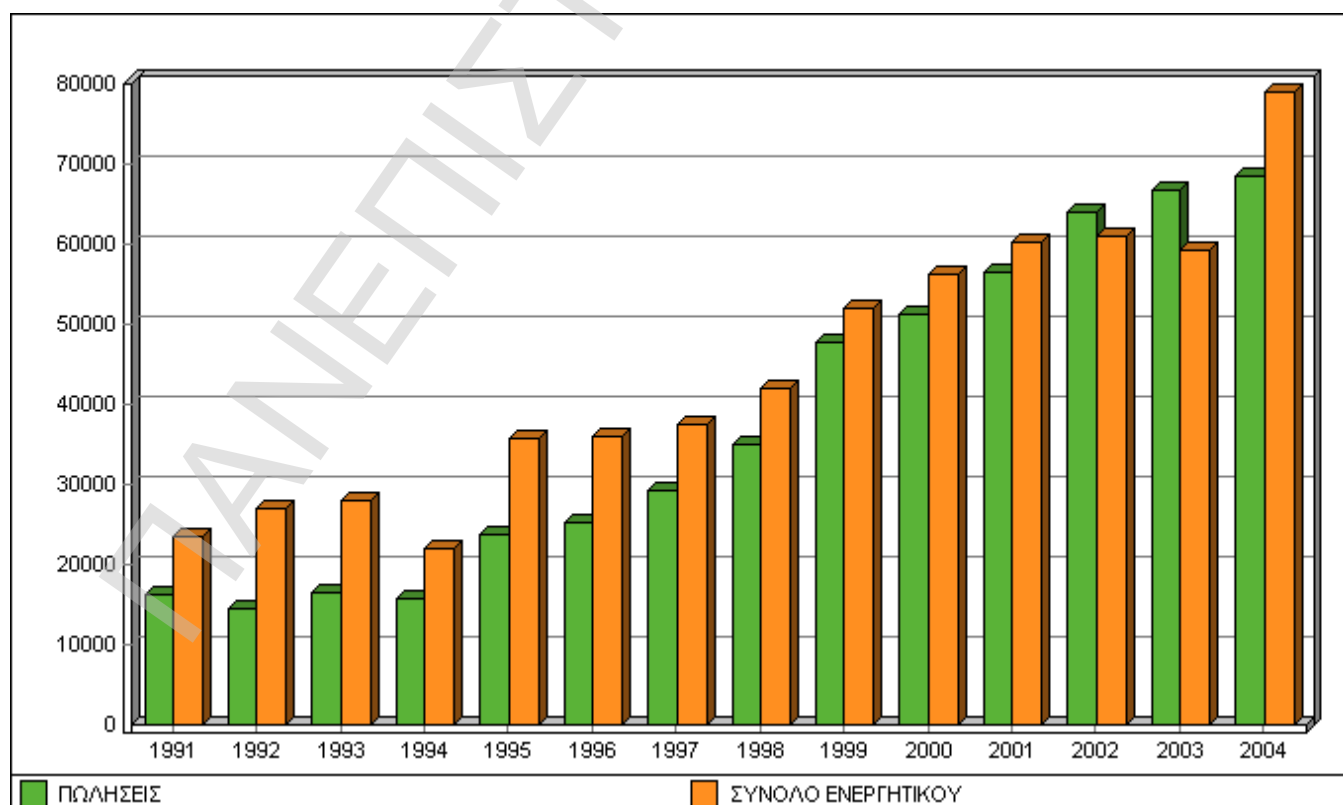


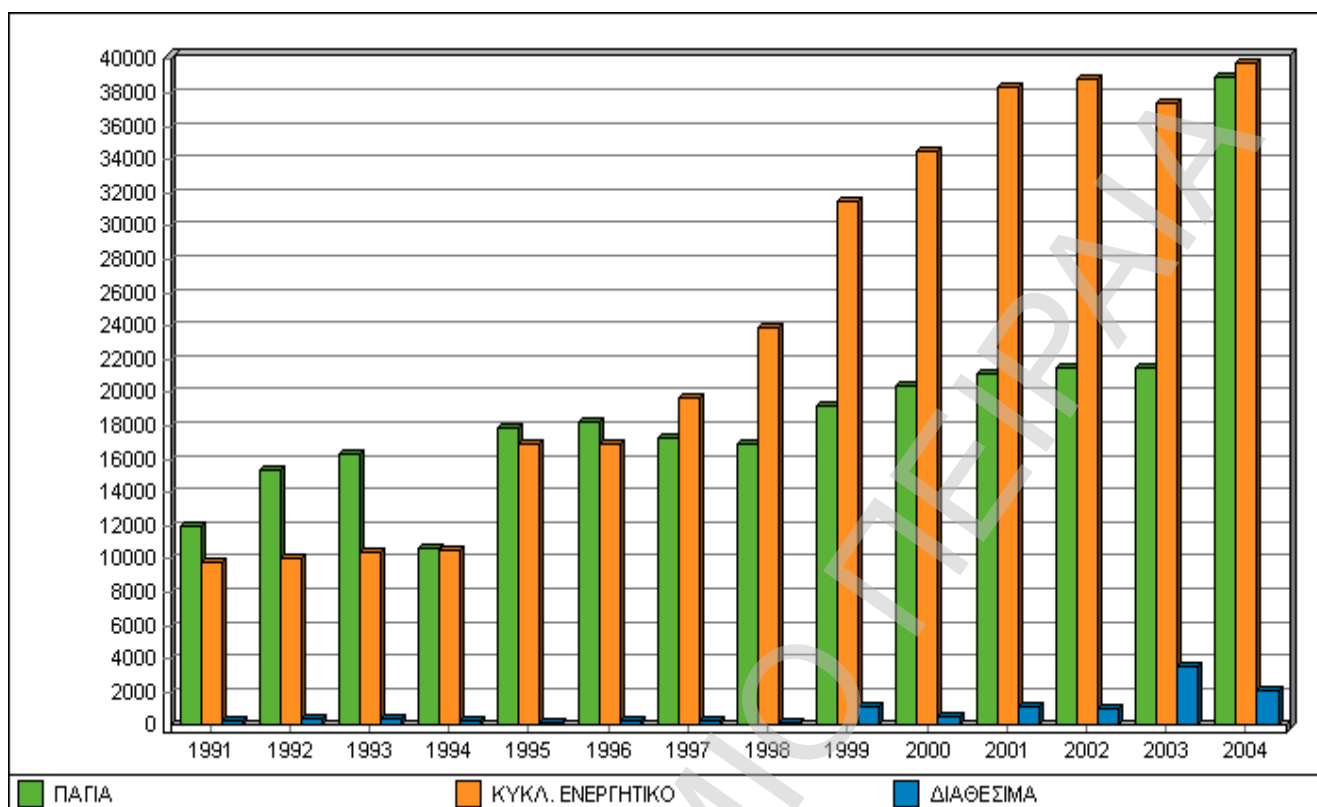
Ø ΜΠΑΡΜΠΑ ΣΤΑΘΗΣ ΓΕΝΙΚΗ ΤΡΟΦΙΜΩΝ Α.Ε.

Ø Η ΜΠΑΡΜΠΑ ΣΤΑΘΗΣ ΓΕΝΙΚΗ ΤΡΟΦΙΜΩΝ Α.Ε. και ο ΚΛΑΔΟΣ

Στους παραπάνω πίνακες βλέπουμε συγκριτικά τα μεγέθη του ΚΛΑΔΟΥ και του ΜΠΑΡΜΠΑ ΣΤΑΘΗ, σε χιλ. €, από τα οποία διαφαίνεται η θέση της εταιρείας στον κλάδο και κρίνοντας από τον λόγο των πωλήσεων τους, όπως και από τον λόγο ΠΩΛΗΣΕΙΣ / ΣΕ βλέπουμε ότι κατέχει μια μικρή θέση σε αυτόν. Έτσι φαίνεται ότι έχουμε μια εταιρεία με ένα μικρό μερίδιο στην αγορά με πολύ ικανοποιητικά μεγέθη (όπως δείχνουν και τα διαγράμματα)

	ΠΩΛΗΣΕΙΣ		ΜΕΡΙΔΙΟ ΤΟΥ Μ.ΣΤΑΘΗ ΣΤΙΣ ΠΩΛΗΣΕΙΣ	ΣΥΝΟΛΟ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ		ΠΩΛΗΣΕΙΣ \ ΣΕ	
	Μ. ΣΤΑΘΗΣ	ΚΛΑΔΟΣ		Μ.ΣΤΑΘΗΣ	ΚΛΑΔΟΣ	Μ.ΣΤΑΘΗΣ	ΚΛΑΔΟΣ
2000	51.466	1.195.984	4%	56.392	1.356.680	0,91	0,88
2001	56.672	1.527.015	4%	60.416	1.782.558	0,94	0,86
2002	64.006	1.607.932	4%	61.137	1.830.040	1,05	0,88
2003	66.958	1.672.075	4%	59.385	1.928.029	1,13	0,87
2004	68.636	1.495.621	5%	79.200	1.765.796	0,87	0,85





Ας δούμε όμως αναλυτικότερα την ΕΒΖ με την βοήθεια κάποιων χαρακτηριστικών αριθμοδεικτών της .

Ανάλυση με αριθμοδείκτες

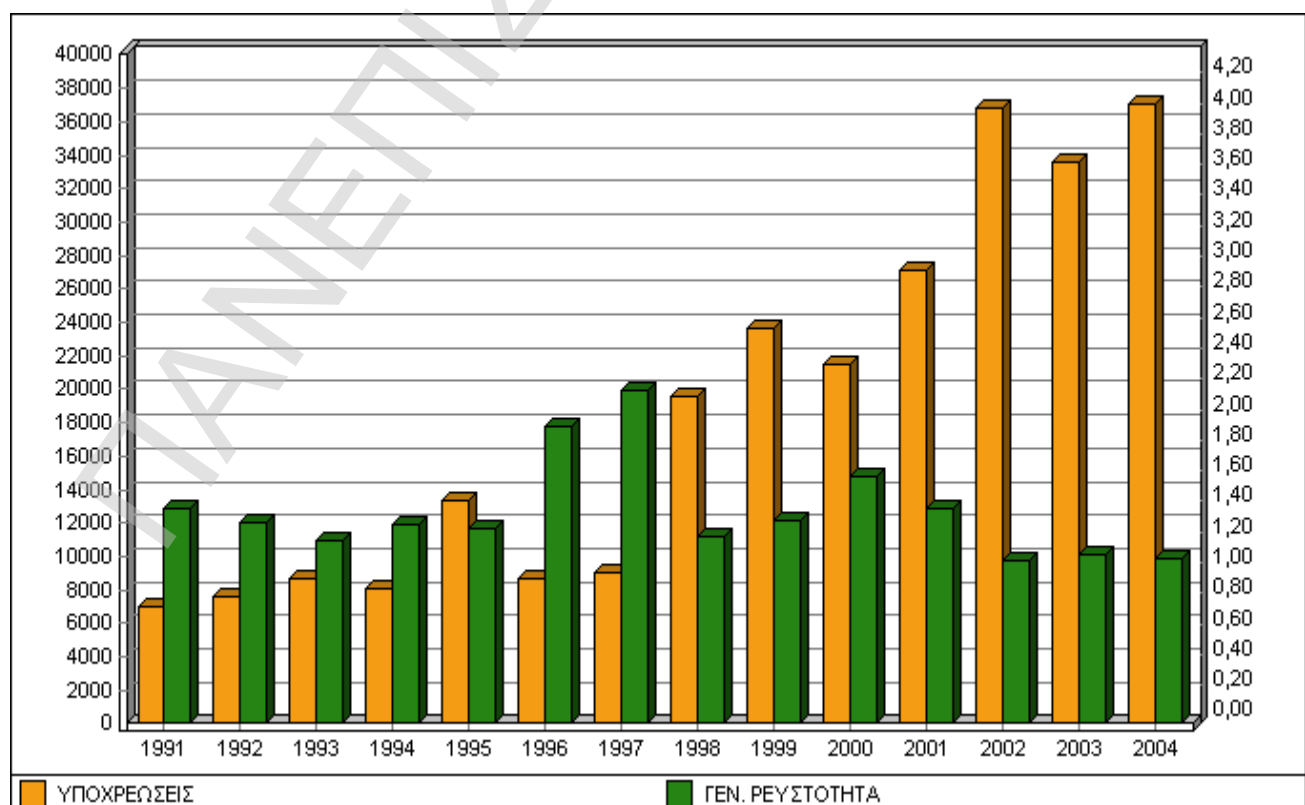
	2000	2001	2002	2003	2004
	//////////	//////////	//////////	//////////	//////////
ΔΓΡ	1,61	1,41	1,06	1,11	1,08
ΔΑΡ	0,94	0,86	0,58	0,59	0,57
	//////////	//////////	//////////	//////////	//////////
ΔΜΠΚ	39,97%	38,07%	37,50%	39,03%	45,99%
ΔΑΠ	10,58%	9,79%	9,46%	10,82%	13,50%
ΔΑΣΚ	11,12%	10,66%	11,69%	13,96%	12,76%
ΔΑΙΚ	16,38%	16,98%	25,39%	28,33%	22,12%
	//////////	//////////	//////////	//////////	//////////
ΔΑΠ	7,50%	10,16%	12,94%	4,61%	2,51%
ΔΑΚΚ	18,63%	1,91%	9,14%	19,62%	27,93%
	//////////	//////////	//////////	//////////	//////////
ΔΑ	139,11	142,79	115,81	89,12	90,29
ΔΠΠ	253,71	282,35	336,14	300,17	364,89

	//////	//////	//////	//////	//////
ΔΔΕ	0,41	0,45	0,61	0,57	0,47
ΔΧΜΔ	1,63	1,55	1,11	1,18	1,07

Μέσα από την σύνοψη των δεικτών του ΜΠΑΡΜΠΑ ΣΤΑΘΗ για το διάστημα 2000 – 2004 μπορούμε να συνάγουμε τα εξής συμπεράσματα :

Ρευστότητα

Ο ΜΠΑΡΜΠΑ ΣΤΑΘΗΣ παρουσιάζει μια ικανοποιητική ρευστότητα κατά το διάστημα 2000-2001 μια που ο ΔΓΡ κινείται γύρω στο 1,5 και ο ΔΑΡ γύρω στο 0,9 . Μετά το 2001 όμως έως και το 2004 ακολουθεί μια σταδιακή μείωση της ρευστότητας και την οποία προσπαθεί να επανακτήσει μεγαλώνοντας όσο το δυνατόν την διαφορά μεταξύ διάρκειας απαιτήσεων και διάρκειας πιστώσεων προμηθευτών κάτι που σημαίνει ότι λαβαίνει οφειλές από τους πελάτες του πολύ γρηγορότερα από ότι δίνει οφειλόμενα ποσά στους προμηθευτές του. Έτσι τα κεφάλαια που εξοικονομεί επιτρέπουν την επέκταση της δραστηριότητας του .Όμως βλέπουμε παρά την ρευστότητα που εξασφαλίζουν οι προμηθευτές του , αυτός καταφεύγει στον δανεισμό σταθερά με σκοπό να ενισχύσει την αποτελεσματικότητα της επιχείρησης.

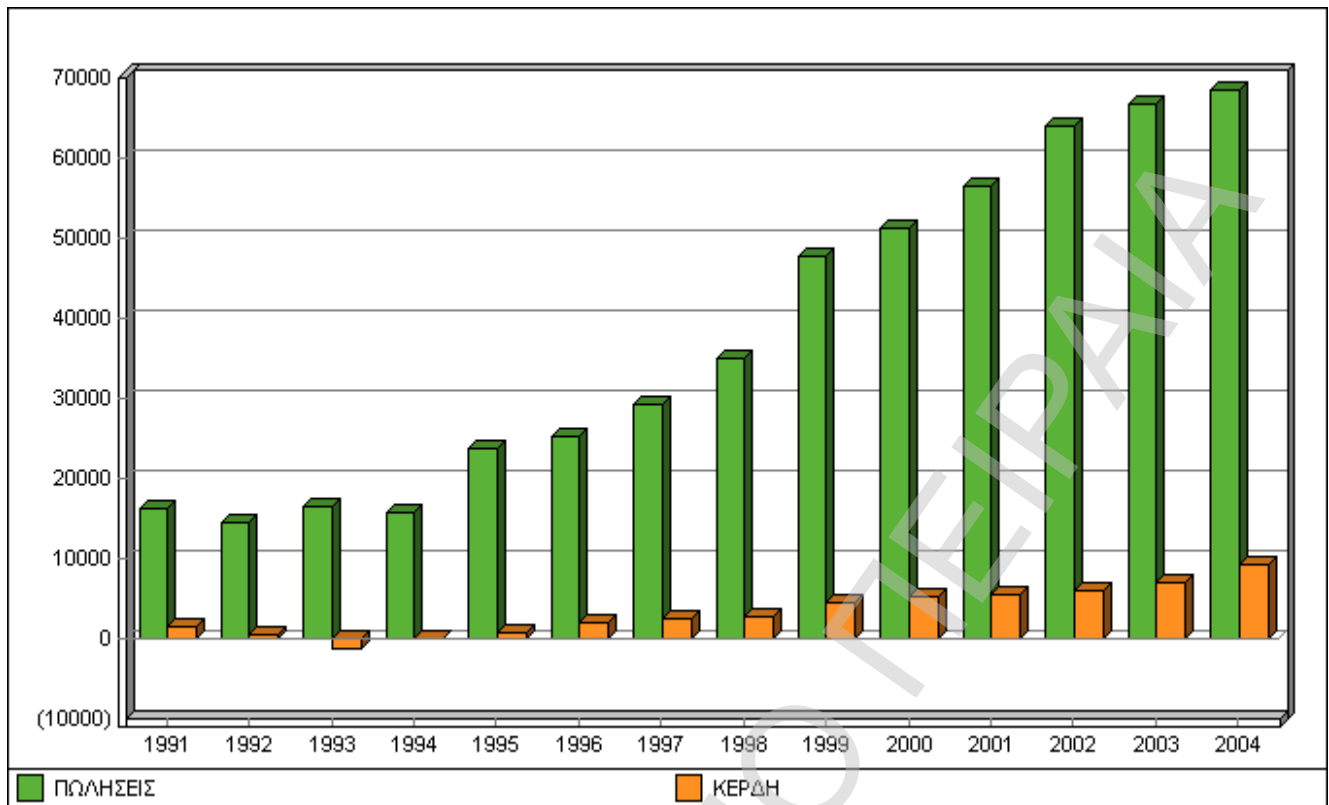


Αποδοτικότητα

Όσον αφορά στην αποδοτικότητα βλέπουμε ότι ο ΜΠΑΡΜΠΑ ΣΤΑΘΗΣ αξιοποιεί ικανοποιητικά τα κεφάλαια των πιστωτών της και των μετόχων της μια και στους δείκτες απόδοσης των συνολικών και των ιδίων κεφαλαίων της εμφανίζεται μια σταθερή ποσοστιαία αύξηση για κάθε έτος . Εξάλλου η ανάλογη σταθερή αύξηση του μικτού περιθωρίου κέρδους μας δείχνει την ικανότητα του ΜΠΑΡΜΠΑ ΣΤΑΘΗ να παράγει πλεόνασμα κατά τη δραστηριοποίηση της στην παραγωγική διαδικασία . Τέλος η καλή απόδοση της εταιρείας φαίνεται και από τον δείκτη απόδοσης των πωλήσεων ο οποίος εκφράζει το καθαρό κέρδος που πραγματοποιείται ανά μονάδα πωλήσεων , και ο οποίος κινείται σε σταθερά (πολύ καλά) αυξητικά επίπεδα .

Ανάπτυξη

Στο τομέα της ανάπτυξης σύμφωνα με τους δείκτες ανάπτυξης πωλήσεων και καθαρών κερδών μπορούμε να πούμε ότι διαφαίνεται η προσπάθεια της εταιρείας να εξελιχθεί με μοναδικό σημείο αναφοράς τον δείκτη ανάπτυξης πωλήσεων το 2003 και το 2004 όπου η ποσοστιαία αύξηση του είναι αναλογικά μικρότερη σε σχέση με το 2002. Η ανάπτυξη της αυτή που φαίνεται ότι θα συνεχιστεί κάτι το οποίο οφείλεται σε μερικές εύστοχες ενέργειες όπως ότι στις 17 Απριλίου 2003 αποφασίστηκε η ίδρυση παραγωγικής μονάδας στη περιοχή του PLOVDIV, Βουλγαρίας καθώς και στις 1 Απριλίου 2004 αποφασίστηκε εξαγορά του συνόλου των εταιρικών μεριδίων της εταιρίας GENERAL FROZEN FOODS OOD, η οποία δραστηριοποιείται στον πρωτογενή τομέα παραγωγής και εμπορίας γεωργικών προϊόντων.

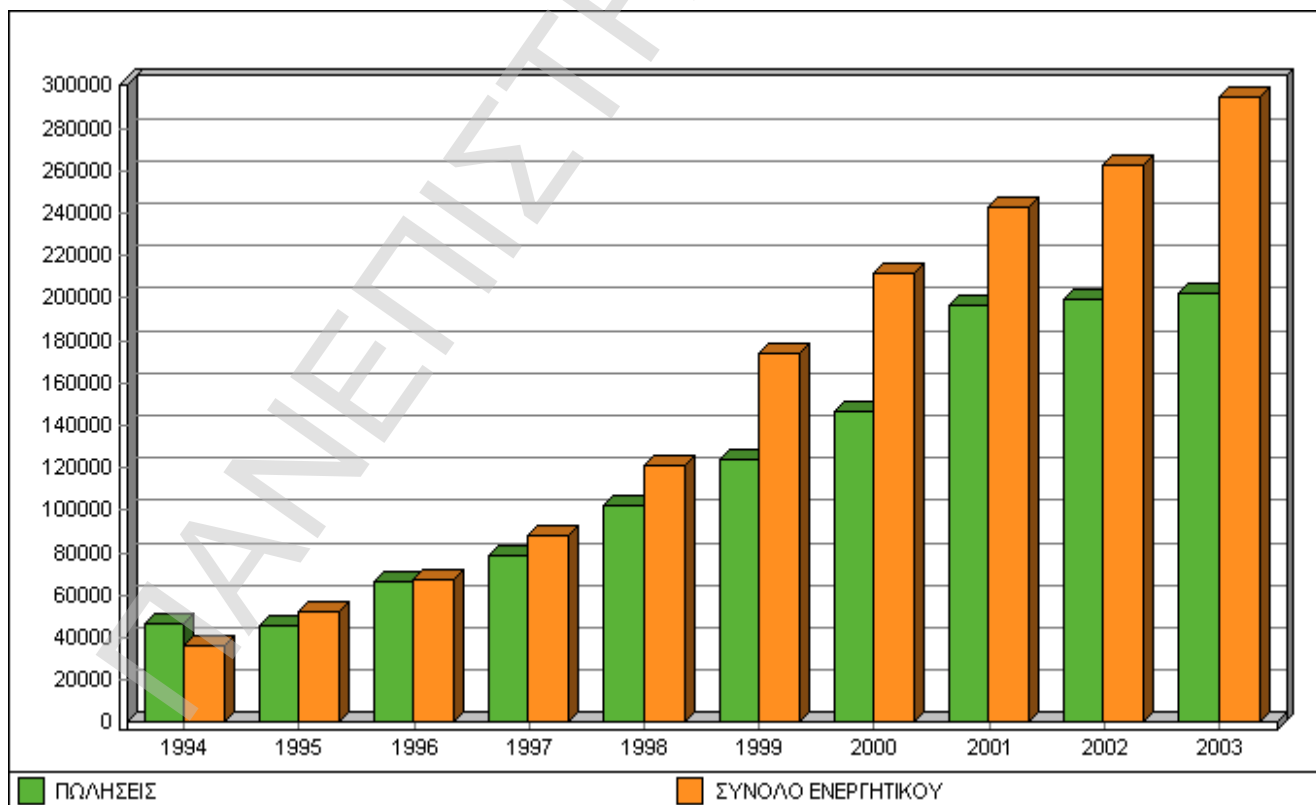


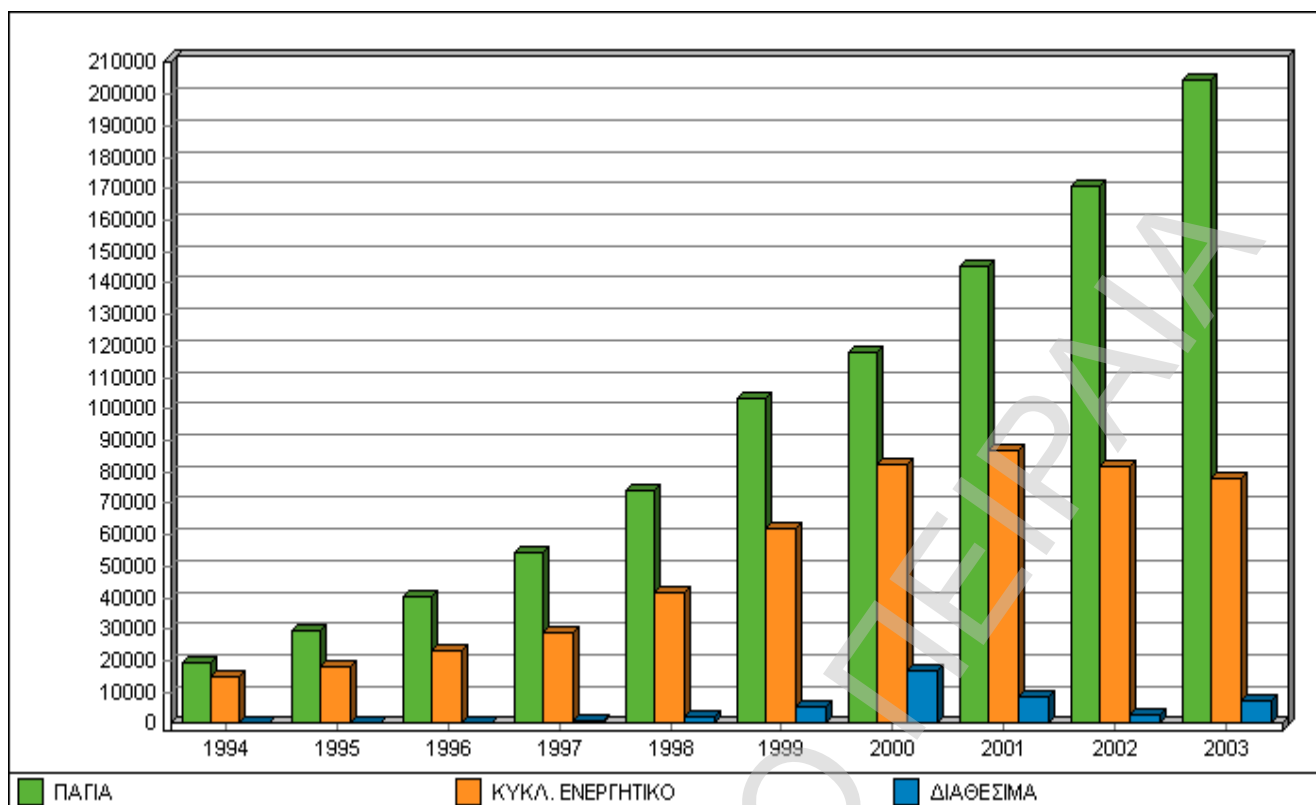
Ø CHI PITA INTERNATIONAL S.A.

Ø Η CHI PITA INTERNATIONAL S.A. και ο ΚΛΑΔΟΣ

Στον παρακάτω πίνακα βλέπουμε συγκριτικά τα μεγέθη του ΚΛΑΔΟΥ και της CHI PITA, σε χιλ. €, από τα οποία διαφαίνεται η θέση της εταιρείας στον κλάδο και κρίνοντας από τον λόγο των πωλήσεων της που κυμαίνεται στο 12% , όπως και από τον λόγο ΠΩΛΗΣΕΙΣ / ΣΕ βλέπουμε ότι κατέχει μια σημαντική θέση σε αυτόν . Παρατηρούμε επίσης (όπως φαίνεται και από τα διαγράμματα) μια σταδιακή , μικρή όμως , ποσοστιαία αύξηση του ενεργητικού και των πωλήσεων της κάτι που δείχνει ότι έχουμε να κάνουμε με μια εταιρεία που συνεχώς αναπτύσσεται .

	ΠΩΛΗΣΕΙΣ		ΜΕΡΙΔΙΟ ΤΗΣ CHIPITA ΣΤΙΣ ΠΩΛΗΣΕΙΣ	ΣΥΝΟΛΟ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ		ΠΩΛΗΣΕΙΣ \ ΣΕ	
	CHIPITA	ΚΛΑΔΟΣ		CHIPITA	ΚΛΑΔΟΣ	CHIPITA	ΚΛΑΔΟΣ
2000	147.021	1.195.984	12%	211.874	1.356.680	0,69	0,88
2001	196.472	1.527.015	13%	242.486	1.782.558	0,81	0,86
2002	199.202	1.607.932	12%	263.025	1.830.040	0,76	0,88
2003	202.612	1.672.075	12%	294.949	1.928.029	0,69	0,87





Ας δούμε όμως αναλυτικότερα την ΣΗΡΙΤΑ με την βοήθεια κάποιων χαρακτηριστικών αριθμοδεικτών της .

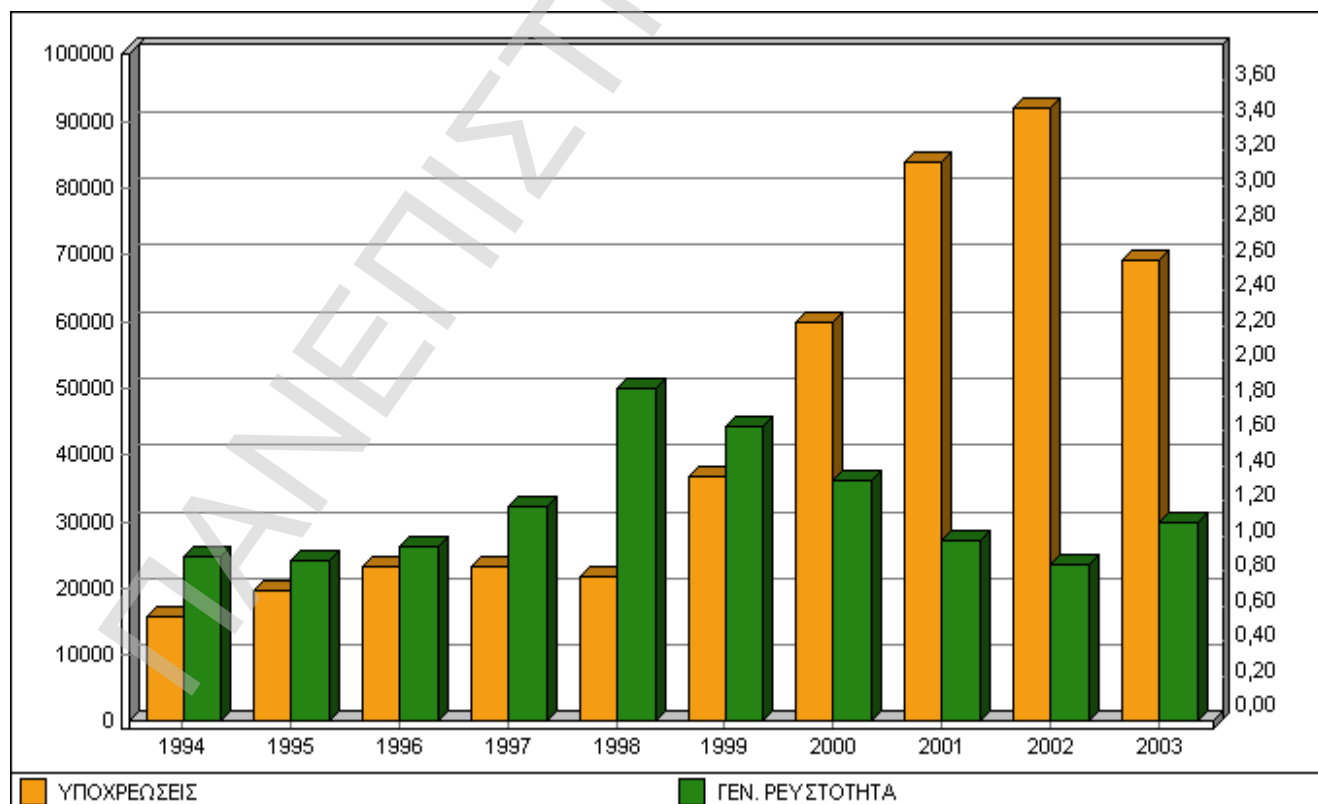
Ανάλυση με αριθμοδείκτες

	2000	2001	2002	2003
	////////////////	////////////////	////////////////	////////////////
ΔΓΡ	1,37	1,03	0,89	1,13
ΔΑΡ	1,12	0,77	0,65	0,84
	////////////////	////////////////	////////////////	////////////////
ΔΜΠΚ	32,66%	33,32%	30,42%	29,69%
ΔΑΠ	7,61%	5,97%	5,45%	6,48%
ΔΑΣΚ	7,58%	7,34%	6,51%	6,50%
ΔΑΙΚ	10,98%	11,66%	10,31%	10,85%
	////////////////	////////////////	////////////////	////////////////
ΔΑΠ	18,42%	33,64%	1,39%	1,71%
ΔΑΚΚ	12,04%	28,90%	-25,39%	19,49%
	////////////////	////////////////	////////////////	////////////////
ΔΑ	118,12	100,14	102,27	89,39
ΔΠΠ	221,31	233,58	242,02	177,38
	////////////////	////////////////	////////////////	////////////////
ΔΔΕ	0,52	0,58	0,59	0,59
ΔΧΜΔ	0,86	0,69	0,62	0,59

Μέσα από την σύνοψη των δεικτών της CHIPITA για το διάστημα 2000 – 2003 μπορούμε να συνάγουμε τα εξής συμπεράσματα :

Ρευστότητα

Η CHIPITA παρουσιάζει μια μέτρια ρευστότητα μια που ο ΔΓΡ κινείται γύρω στο 1,1 και ο ΔΑΡ γύρω στο 0,8 με σημείο αναφοράς το 2002 που οι τιμές τους είναι 0,89 και 0,65 αντίστοιχα . Βέβαια προσπαθεί να την βελτιώσει μεγαλώνοντας όσο το δυνατόν την διαφορά μεταξύ διάρκειας απαιτήσεων και διάρκειας πιστώσεων προμηθευτών κάτι που σημαίνει ότι λαβαίνει οφειλές από τους πελάτες του πολύ γρηγορότερα από ότι δίνει οφειλόμενα ποσά στους προμηθευτές του. Έτσι τα κεφάλαια που εξοικονομεί επιτρέπουν την επέκταση της δραστηριότητας του .Επίσης βλέπουμε παρά την ρευστότητα που προσπαθεί να εξασφαλίσει από τους προμηθευτές της , καταφεύγει στον δανεισμό σταθερά με σκοπό να ενισχύσει την αποτελεσματικότητα της επιχείρησης. Τον Δεκέμβριο του 2003 μάλιστα εγκρίθηκε η έκδοση ομολογιακού δανείου, ύψους 70 εκ. € και διάρκειας 5 χρόνων με σκοπό την αναχρηματοδότηση του λήγοντος κοινοπρακτικού Δανείου που είχε και την μετατροπή μέρους του βραχυχρόνιου δανεισμού σε μακροχρόνιο.



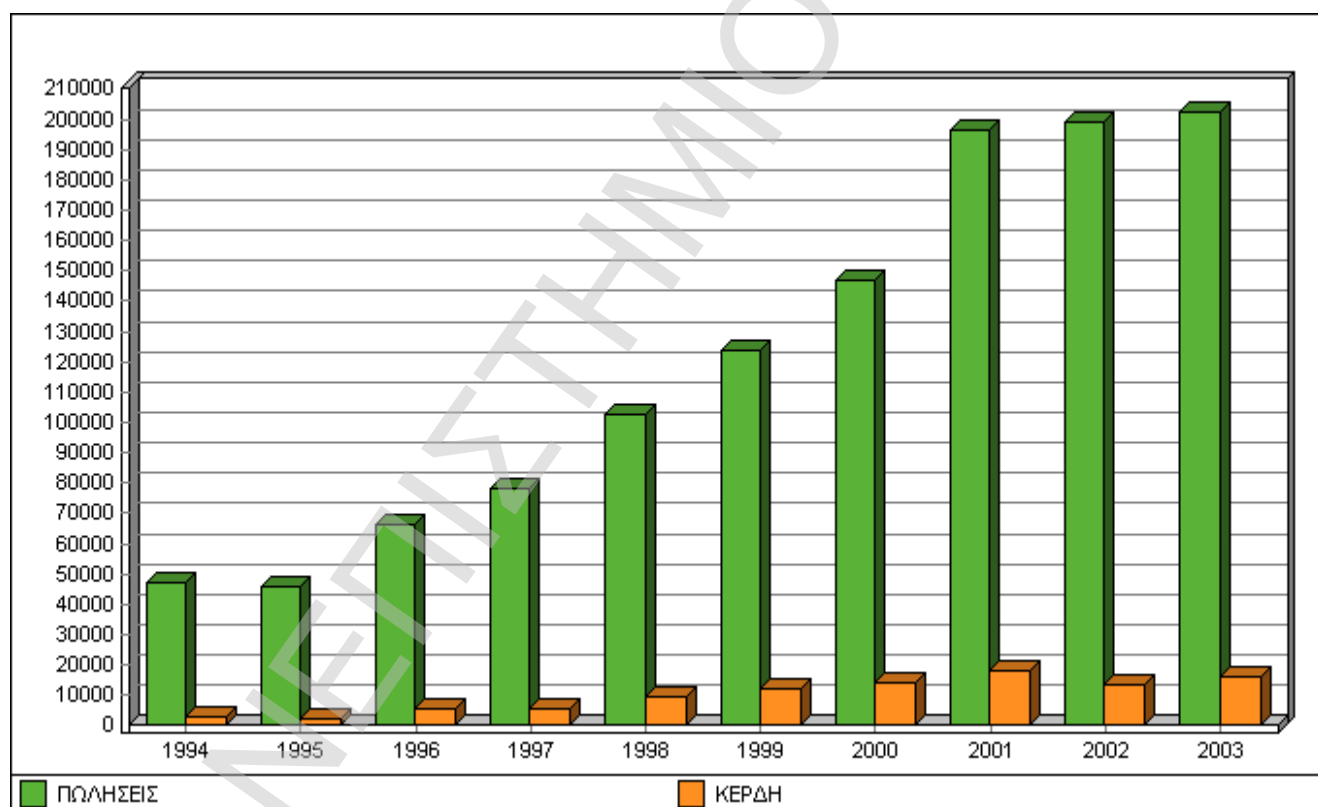
Αποδοτικότητα

Όσον αφορά στην αποδοτικότητα βλέπουμε ότι η CHIPITA αξιοποιεί ικανοποιητικά τα κεφάλαια των πιστωτών της και των μετόχων της μια και στους δείκτες απόδοσης των συνολικών και των ιδίων κεφαλαίων της εμφανίζεται μια σταθερή (πολύ καλή) ποσοστιαία αύξηση για κάθε έτος. Εξάλλου η ανάλογη σταθερή αύξηση του μικτού περιθωρίου κέρδους μας δείχνει την ικανότητα της CHIPITA να παράγει πλεόνασμα κατά τη δραστηριοποίηση της στην παραγωγική διαδικασία. Τέλος η καλή απόδοση της εταιρείας φαίνεται και από τον δείκτη απόδοσης των πωλήσεων ο οποίος εκφράζει το καθαρό κέρδος που πραγματοποιείται ανά μονάδα πωλήσεων, και ο οποίος κινείται σε σταθερά ικανοποιητικά αυξητικά επίπεδα. Χαρακτηριστικά παρά ότι οι πωλήσεις και τα αποτελέσματα του Α εξαμήνου του 2002 έχουν επηρεαστεί από την σημαντική και απότομη αύξηση της ισοτιμίας του Ευρώ στο τέλος του Β τριμήνου σε σχέση με τα νομίσματα τριών χωρών της Ανατολικής Ευρώπης (Πολωνία, Ρουμανία, Ρωσία), χώρες στις οποίες η Chipita έχει έντονη παρουσία., θεωρούνται οι προοπτικές των αγορών αυτών ιδιαίτερα θετικές. Τα αποτελέσματα της μητρικής εταιρίας του Ομίλου επίσης κρίνονται πολύ ικανοποιητικά καθόσον παρουσιάζουν αύξηση καθαρών κερδών προ φόρων της τάξεως .Με την προϋπόθεση της μη περαιτέρω απότομης και σημαντικής αύξησης της ισοτιμίας του Ευρώ σε σχέση με τα νομίσματα των ανωτέρω χωρών εκτιμάται ότι οι ενοποιημένες πωλήσεις καθώς και τα ενοποιημένα κέρδη μετά από φόρους και δικαιώματα μειοψηφίας θα αυξηθούν .

Ανάπτυξη

Στο τομέα της ανάπτυξης σύμφωνα με τους δείκτες ανάπτυξης πωλήσεων και καθαρών κερδών μπορούμε να πούμε ότι διαφαίνεται η προσπάθεια της εταιρείας να εξελιχθεί με μοναδικό σημείο αναφοράς το έτος 2002 όπου η ποσοστιαία αύξηση των καθαρών κερδών της είναι - 25,39 % και η ποσοστιαία αύξηση των πωλήσεων της είναι 1,39 % ,αναλογικά πολύ μικρότερη σε σχέση με το 2001 κάτι το οποίο οφείλεται

(όπως αναφέρθηκε παραπάνω)στην απότομη αύξηση της ισοτιμίας του Ευρώ σε σχέση με τα νομίσματα τριών χωρών της Ανατολικής Ευρώπης (Πολωνία, Ρουμανία, Ρωσία), χώρες με τις οποίες η Chipita έχει έντονη παρουσία.. Φαίνεται όμως ότι από το 2003 αρχίζει να επανακτά με την εξαγορά της εισηγμένης στο Χρηματιστήριο του Καΐρου εταιρείας International Food Company Hostess S.A.E (στην οποία η Chipita International συμμετέχει με ποσοστό 25%) και την υπογραφή προσύμφωνου μεταξύ της Chipita East Europe Limited και των μετόχων του Βουλγαρικού Ομίλου Royal Foods Holding (RFH), βάσει του οποίου η Chipita East Europe, εξαγοράζει τις δραστηριότητες της RFH (γήπεδα, κτιριακές εγκαταστάσεις, μηχανήματα και εμπορικά σήματα).

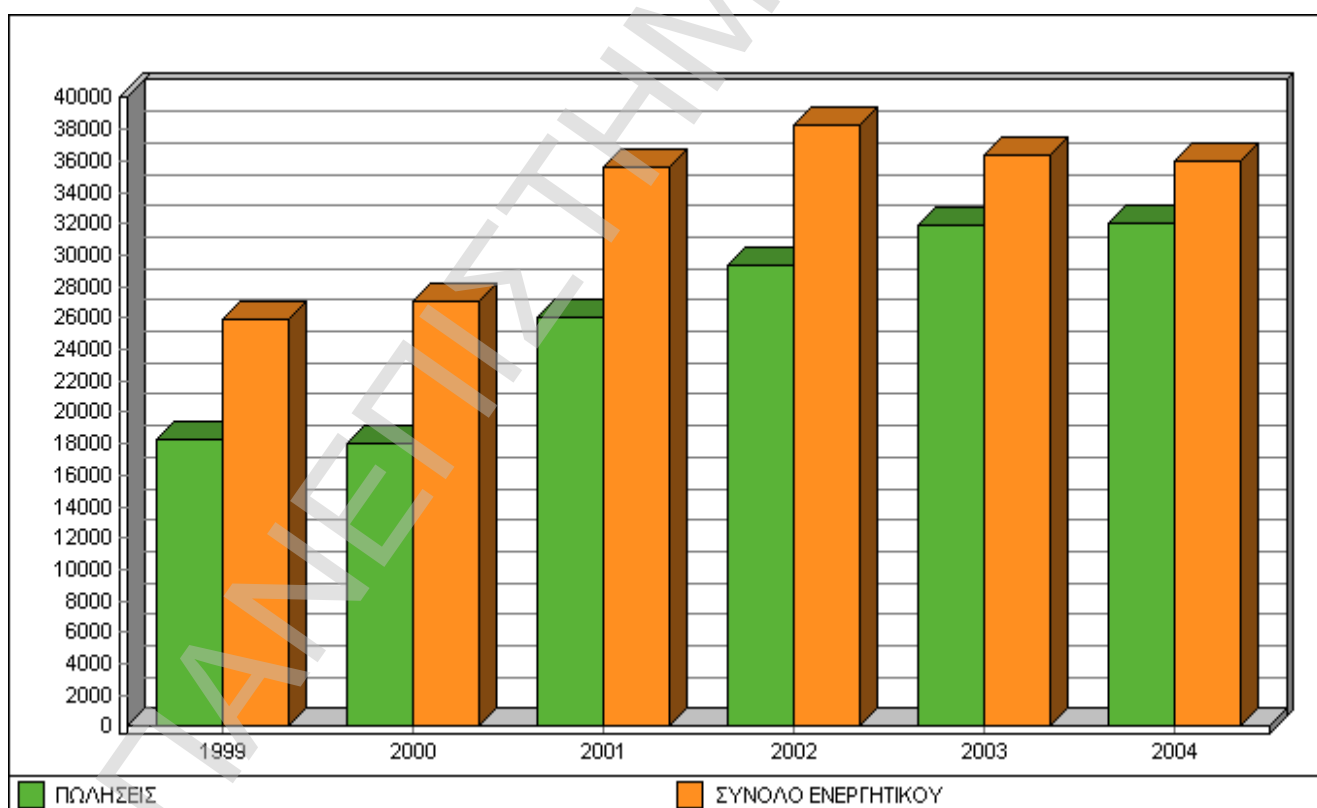


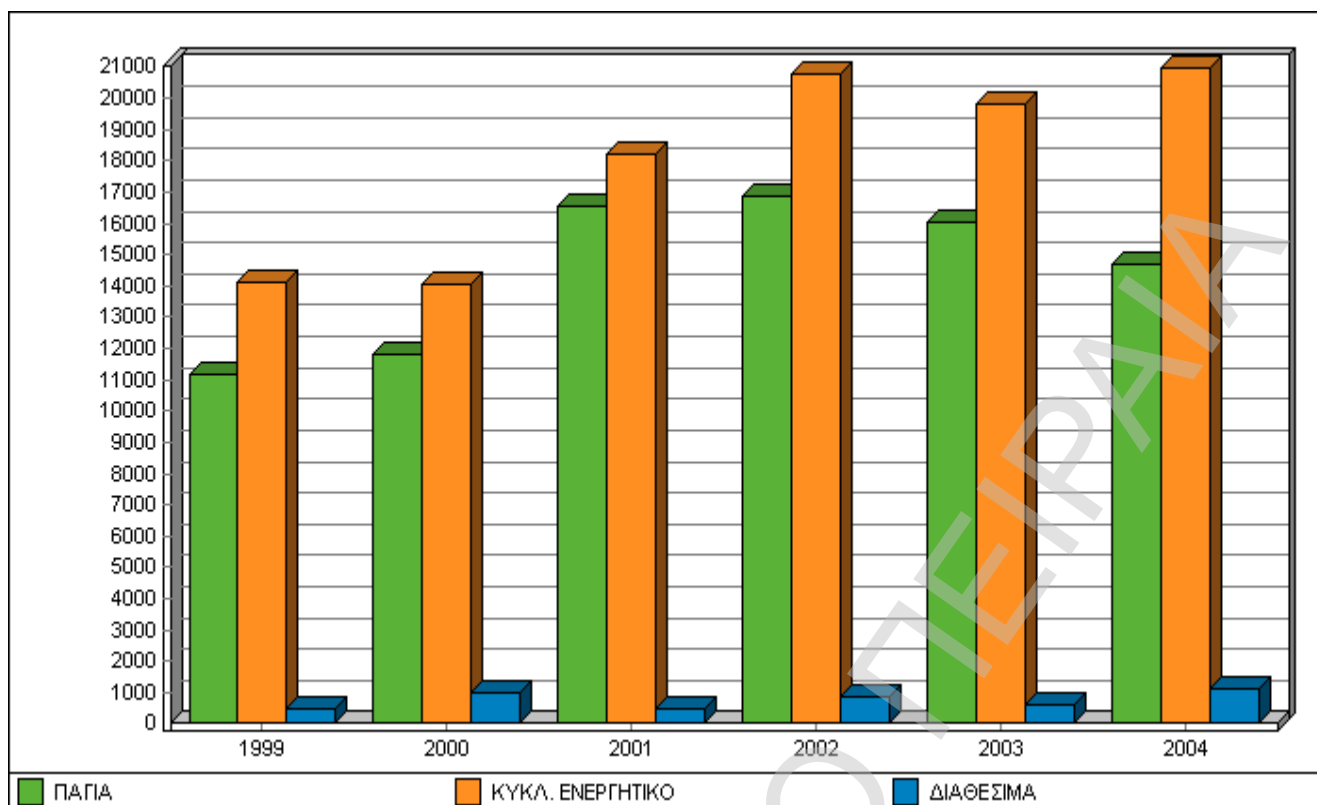
Ø ΚΡΕΚΑ Α.Ε.

Ø Η ΚΡΕΚΑ Α.Ε και ο ΚΛΑΔΟΣ

Στον παρακάτω πίνακα βλέπουμε συγκριτικά τα μεγέθη του ΚΛΑΔΟΥ και της ΚΡΕΚΑ Α.Ε.,σε χιλ. Ή από τα οποία διαφαίνεται η θέση της εταιρείας στον κλάδο και κρίνοντας από τον λόγο των πωλήσεων τους , όπως και από τον λόγο ΠΩΛΗΣΕΙΣ / ΣΕ βλέπουμε ότι κατέχει μια μικρή θέση σε αυτόν . Επίσης μέσω των ακόλουθων διαγραμμάτων βλέπουμε και μία αστάθεια στα μεγέθη της .

	ΠΩΛΗΣΕΙΣ		ΜΕΡΙΔΙΟ ΤΗΣ ΚΡΕΚΑ ΣΤΙΣ ΠΩΛΗΣΕΙΣ	ΣΥΝΟΛΟ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ		ΠΩΛΗΣΕΙΣ \ ΣΕ	
	ΚΡΕΚΑ	ΚΛΑΔΟΣ		ΚΡΕΚΑ	ΚΛΑΔΟΣ	ΚΡΕΚΑ	ΚΛΑΔΟΣ
2000	18.067	1.195.984	2%	27.050	1.356.680	0,67	0,88
2001	26.093	1.527.015	2%	35.610	1.782.558	0,73	0,86
2002	29.425	1.607.932	2%	38.258	1.830.040	0,77	0,88
2003	31.952	1.672.075	2%	36.372	1.928.029	0,88	0,87
2004	32.066	1.495.621	2%	35.963	1.765.796	0,89	0,85





Ας δούμε όμως αναλυτικότερα την ΚΡΕΚΑ με την βοήθεια κάποιων χαρακτηριστικών αριθμοδεικτών της .

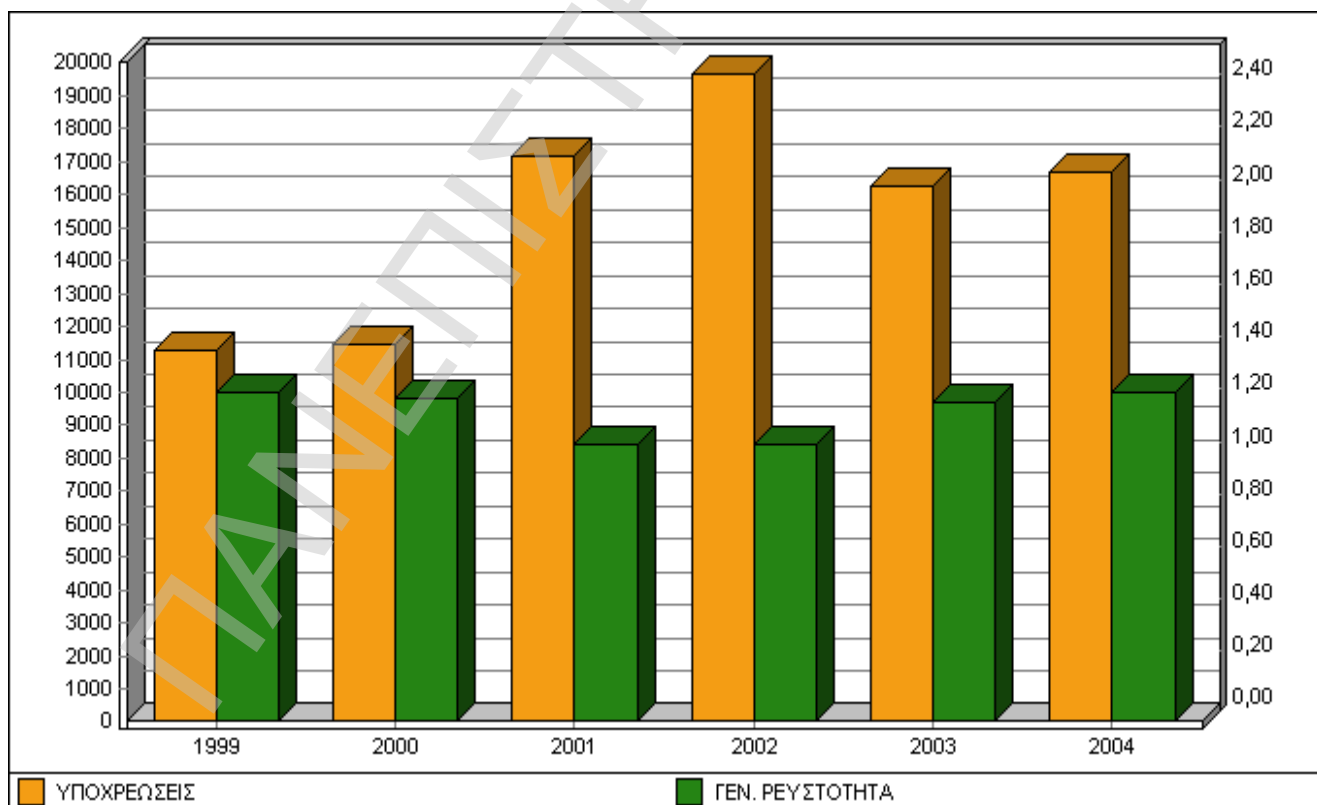
Ανάλυση με αριθμοδείκτες

	2000	2001	2002	2003	2004
	////////////////	////////////////	////////////////	////////////////	////////////////
ΔΓΡ	1,23	1,06	1,06	1,22	1,26
ΔΑΡ	0,92	0,84	0,78	0,9	0,93
	////////////////	////////////////	////////////////	////////////////	////////////////
ΔΜΠΚ	16,46%	12,49%	11,53%	12,08%	12,46%
ΔΑΠ	11,75%	9,68%	6,68%	6,14%	7,06%
ΔΑΣΚ	9,31%	8,41%	7,02%	7,35%	8,32%
ΔΑΙΚ	14,55%	15,41%	12,34%	11,97%	13,94%
	////////////////	////////////////	////////////////	////////////////	////////////////
ΔΑΠ	-1,08%	44,42%	12,77%	8,59%	0,36%
ΔΑΚΚ	-8,06%	11,59%	-17,05%	-0,10%	15,33%
	////////////////	////////////////	////////////////	////////////////	////////////////
ΔΑ	193,48	194,59	180,32	159,8	164,07
ΔΠΠ	277,22	274,46	275,76	211,47	217,37
	////////////////	////////////////	////////////////	////////////////	////////////////
ΔΔΕ	0,46	0,56	0,57	0,55	0,54
ΔΧΜΔ	1,24	0,93	0,94	1,02	1,11

Μέσα από την σύνοψη των δεικτών της ΚΡΕΚΑ Α.Ε μπορούμε να συνάγουμε τα εξής συμπεράσματα :

Ρευστότητα

Η ΚΡΕΚΑ παρουσιάζει μια μέτρια ρευστότητα μια που ο ΔΓΡ κινείται γύρω στο 1,06 κατά το διάστημα 2001-2002 και στο 1,25 κατά το 2003-2004 , ενώ ο ΔΑΡ κινείται γύρω στο 0,8 μέχρι το 2002 και στο 0,92 στο διάστημα 2003-2004. Βέβαια προσπαθεί να την βελτιώσει μεγαλώνοντας όσο το δυνατόν την διαφορά μεταξύ διάρκειας απαιτήσεων και διάρκειας πιστώσεων προμηθευτών κάτι που σημαίνει ότι λαβαίνει οφειλές από τους πελάτες του πολύ γρηγορότερα από ότι δίνει οφειλόμενα ποσά στους προμηθευτές του. Έτσι τα κεφάλαια που εξοικονομεί επιτρέπουν την επέκταση της δραστηριότητας του .Επίσης βλέπουμε παρά την ρευστότητα που προσπαθεί να εξασφαλίσει από τους προμηθευτές της , καταφεύγει στον δανεισμό σταθερά με σκοπό να ενισχύσει την αποτελεσματικότητα της επιχείρησης.

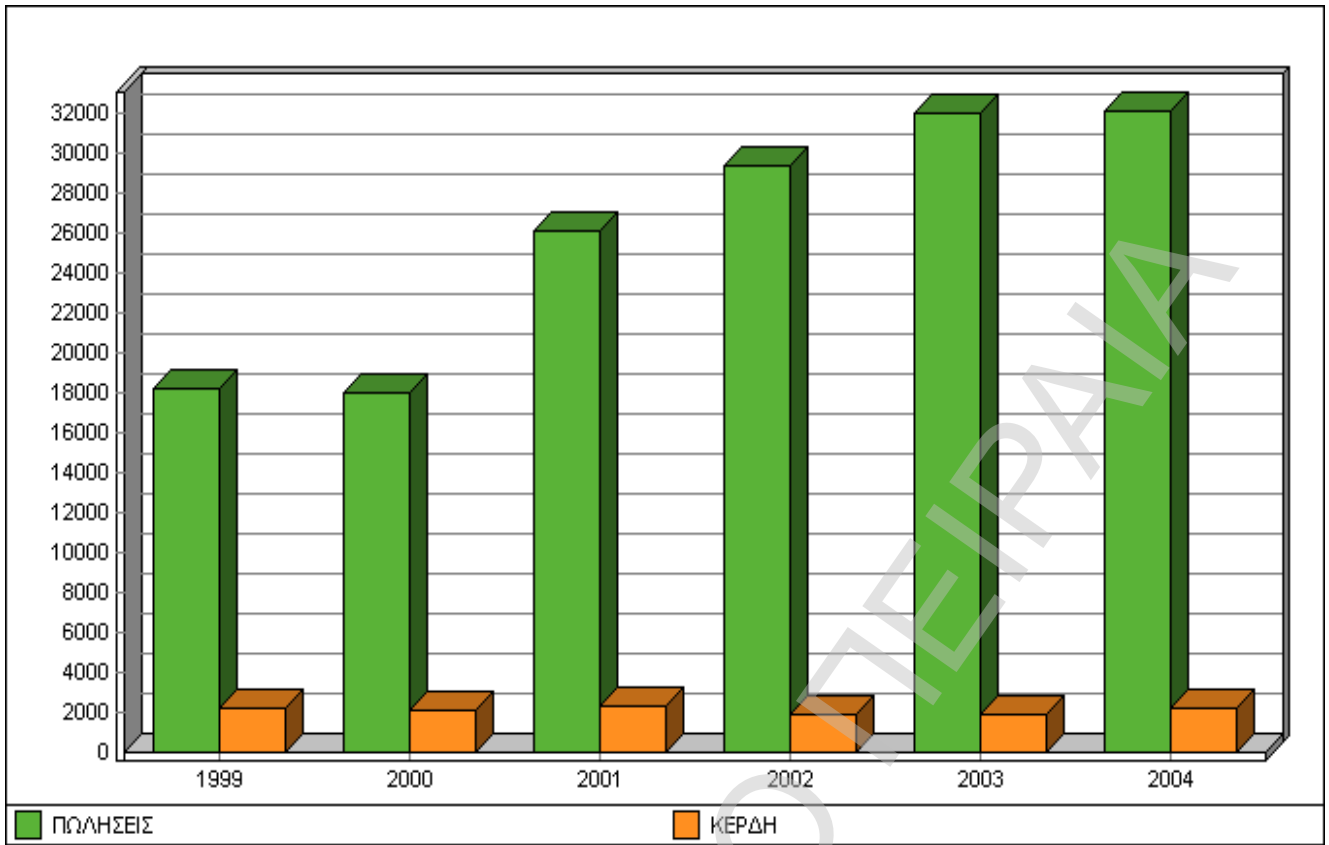


Αποδοτικότητα

Όσον αφορά στην αποδοτικότητα βλέπουμε ότι η ΚΡΕΚΑ αξιοποιεί ικανοποιητικά τα κεφάλαια των πιστωτών της και των μετόχων της μια και στους δείκτες απόδοσης των συνολικών και των ιδίων κεφαλαίων της εμφανίζεται μια σταθερή (καλή) ποσοστιαία αύξηση για κάθε έτος . Εξάλλου η ανάλογη σταθερή αύξηση του μικτού περιθωρίου κέρδους μας δείχνει την ικανότητα της ΚΡΕΚΑ να παράγει πλεόνασμα κατά τη δραστηριοποίηση της στην παραγωγική διαδικασία . Τέλος η καλή απόδοση της εταιρείας φαίνεται και από τον δείκτη απόδοσης των πωλήσεων ο οποίος εκφράζει το καθαρό κέρδος που πραγματοποιείται ανά μονάδα πωλήσεων , και ο οποίος κινείται σε σταθερά αυξητικά επίπεδα γύρω στο 6.5 % .

Ανάπτυξη

Στο τομέα της ανάπτυξης σύμφωνα με τους δείκτες ανάπτυξης πωλήσεων και καθαρών κερδών μπορούμε να πούμε ότι διαφαίνεται η αστάθεια της εταιρείας μια που "σκαμπανεβάσματα" είναι έντονα ιδιαίτερα όσον αφορά τα καθαρά κέρδη , στα οποία παρατηρείται και ποσοστιαία μείωση κατά τα έτη 2000 , 2002 και 2003 .Φαίνεται λοιπόν ότι η συμμετοχή της ΚΡΕ.ΚΑ Α.Ε. στην DELTAGRO S.A με έδρα την ROANNE της Γαλλίας με ποσοστό 25% δεν απέδωσε αποτελέσματα μια που κρίθηκε ασύμφορη λόγω έλλειψης κερδοφορίας , έτσι από το 2004 αποφασίστηκε η πώληση της θυγατρικής εταιρείας DELTAGRO S.A έναντι του ποσού των 697 χιλ. €, το οποίο ποσό επρόκειτο να επενδυθεί αποτελεσματικά.



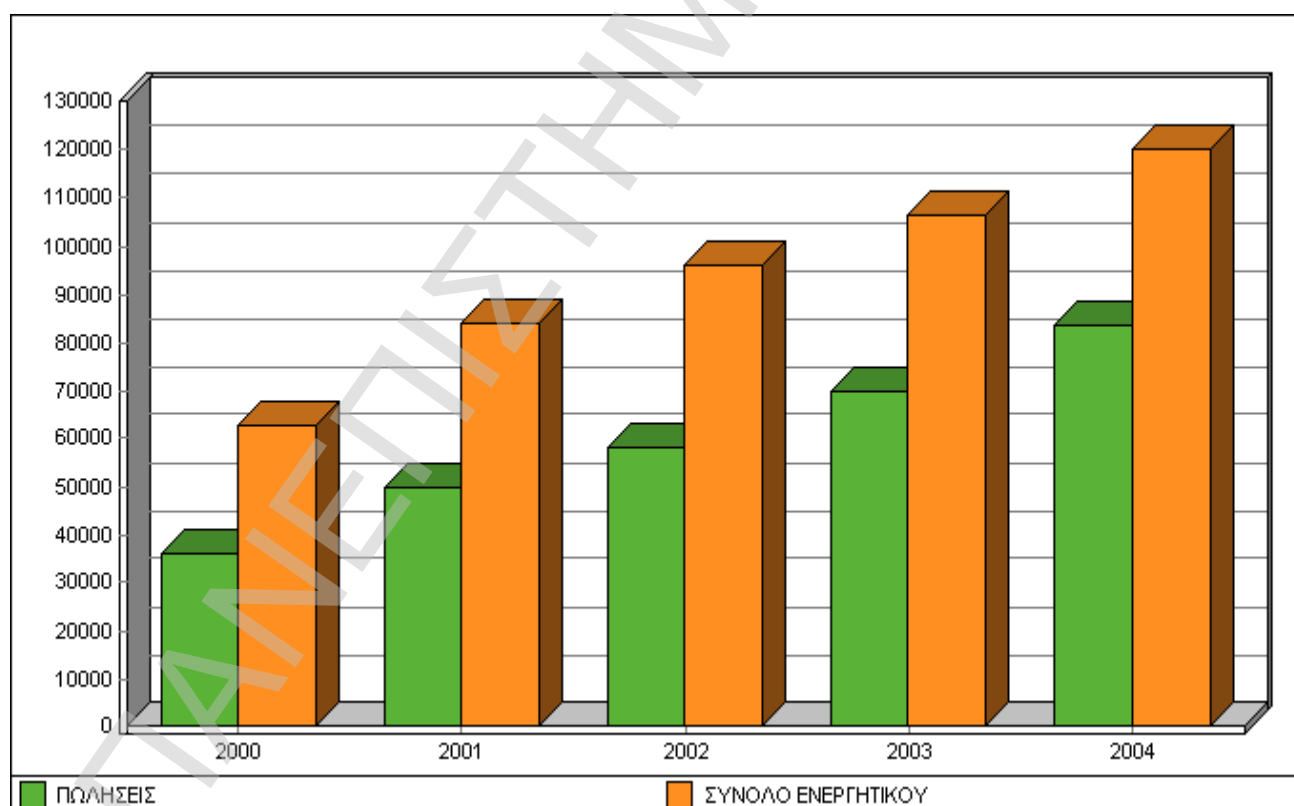
ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ
ΑΙΤΩΛΟΑΚΑΡΙΑΣ

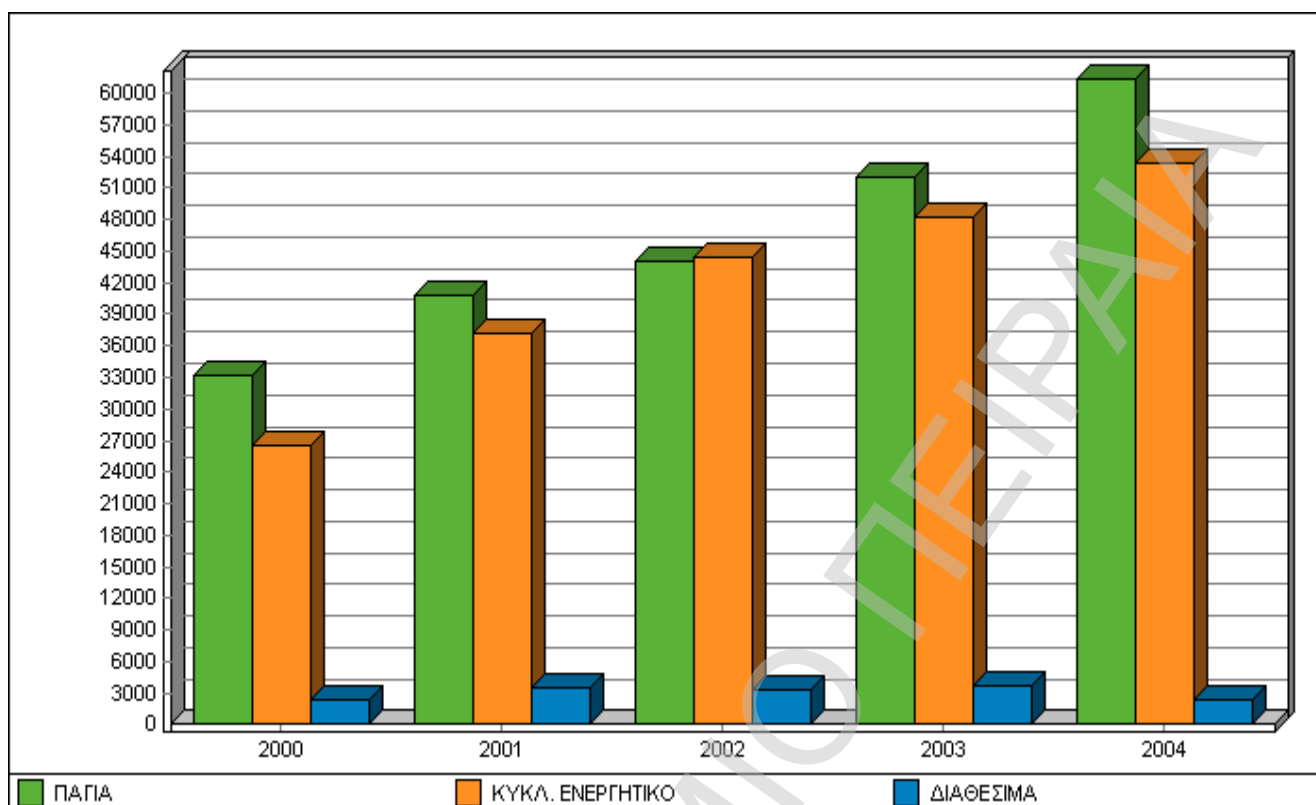
Ø ΚΡΕΤΑ ΦΑΡΜ Α.Β.Ε.Ε.

Ø Η ΚΡΕΤΑ ΦΑΡΜ και ο ΚΛΑΔΟΣ

Στον παρακάτω πίνακα βλέπουμε συγκριτικά τα μεγέθη του ΚΛΑΔΟΥ και της ΚΡΕΤΑ ,σε χιλ. €,από τα οποία διαφαίνεται , κρίνοντας από τον λόγο των πωλήσεων τους , όπως και από τον λόγο ΠΩΛΗΣΕΙΣ / ΣΕ , ότι η ΚΡΕΤΑ κατέχει μια μικρή θέση στον Κλάδο . Μέσα από τα ακόλουθα διαγράμματα φαίνεται ότι η ΚΡΕΤΑ εν πρώτης ακολουθεί έναν αυξητικό ρυθμό των μεγεθών της .

	ΠΩΛΗΣΕΙΣ		ΜΕΡΙΔΙΟ ΤΗΣ ΚΡΕΤΑ ΣΤΙΣ ΠΩΛΗΣΕΙΣ	ΣΥΝΟΛΟ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ		ΠΩΛΗΣΕΙΣ \ ΣΕ	
	ΚΡΕΤΑ	ΚΛΑΔΟΣ		ΚΡΕΤΑ	ΚΛΑΔΟΣ	ΚΡΕΤΑ	ΚΛΑΔΟΣ
2001	49.605	1.527.015	3%	83.920	1.782.558	0,59	0,86
2002	58.029	1.607.932	4%	96.026	1.830.040	0,60	0,88
2003	69.775	1.672.075	4%	106.341	1.928.029	0,66	0,87
2004	83.638	1.495.621	6%	120.110	1.765.796	0,70	0,85





Ας δούμε όμως αναλυτικότερα την ΚΡΕΤΑ με την βοήθεια κάποιων χαρακτηριστικών αριθμοδεικτών της .

Ανάλυση με αριθμοδείκτες

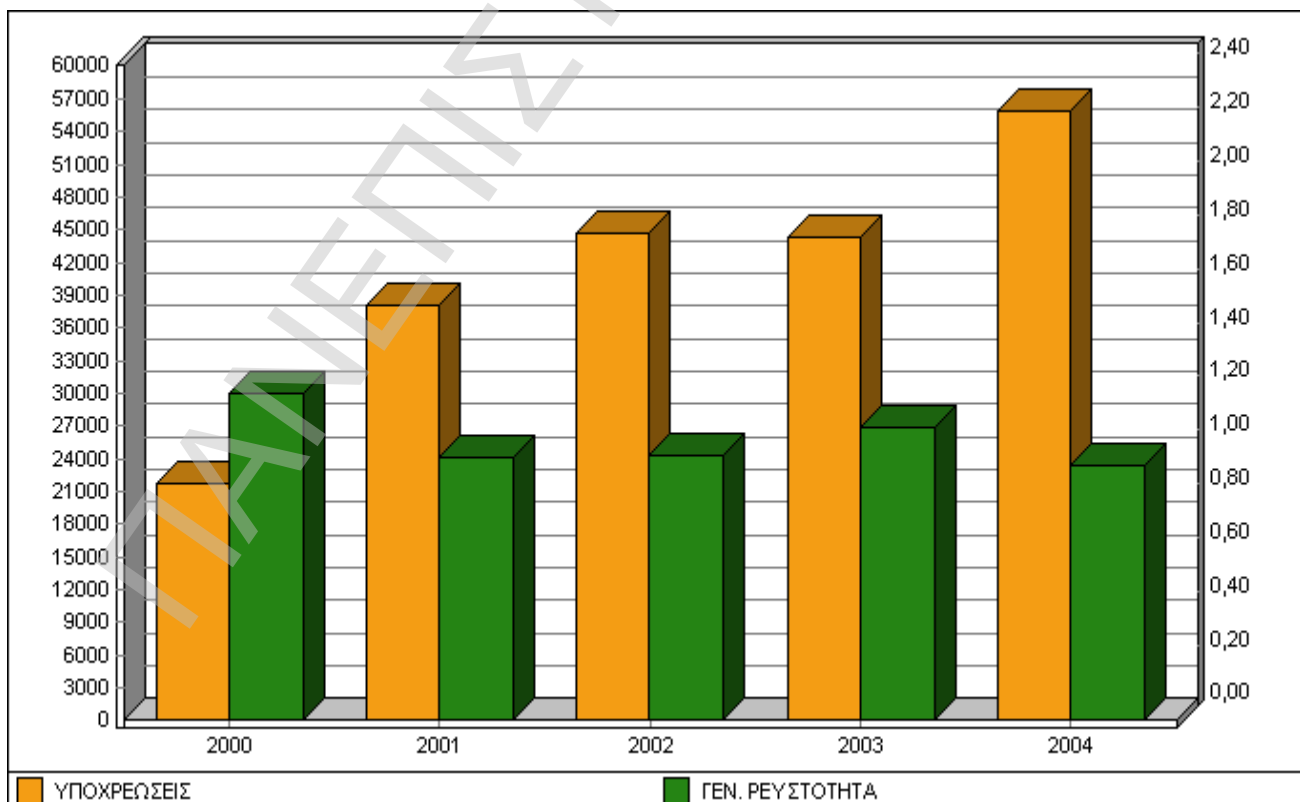
	2001	2002	2003	2004
	////////////////	////////////////	////////////////	////////////////
ΔΓΡ	0,98	0,99	1,09	0,95
ΔΑΡ	0,68	0,72	0,85	0,76
	////////////////	////////////////	////////////////	////////////////
ΔΜΠΚ	27,26%	28,14%	31,18%	30,52%
ΔΑΠ	9,64%	8,38%	2,89%	3,30%
ΔΑΣΚ	6,90%	6,28%	3,73%	3,85%
ΔΑΙΚ	11,51%	10,64%	4,37%	5,43%
	////////////////	////////////////	////////////////	////////////////
ΔΑΠ	38,41%	16,98%	20,24%	19,87%
ΔΑΚΚ	13,45%	1,65%	-51,06%	16,18%
	////////////////	////////////////	////////////////	////////////////
ΔΑ	156,01	174,02	171,85	173,78
ΔΠΠ	385,09	391,62	337,19	350,75

	//////	//////	//////	//////
ΔΔΕ	0,5	0,52	0,56	0,57
ΔΧΜΔ	1,02	1,04	0,89	0,83

Μέσα από την σύνοψη των δεικτών της ΚΡΕΤΑ για το διάστημα 2001 – 2004 μπορούμε να συνάγουμε τα εξής συμπεράσματα :

Ρευστότητα

Για την ΚΡΕΤΑ παρατηρείται μια μέτρια αλλά σταθερή ρευστότητα μια που ο ΔΓΡ κινείται σταθερά γύρω στο 1 και ο ΔΑΡ γύρω στο 0,5 .Και αυτό παρόλο που η διάρκεια απαιτήσεων είναι σχεδόν διπλάσια από την διάρκεια πιστώσεων προμηθευτών για όλα τα έτη κάτι που σημαίνει ότι λαβαίνει οφειλές από τους πελάτες της γρηγορότερα από ότι δίνει οφειλόμενα ποσά στους προμηθευτές της. Έτσι τα κεφάλαια που εξοικονομεί υποκαθιστούν αντίστοιχο δανεισμό και επιτρέπουν την επέκταση της δραστηριότητας της .Όμως βλέπουμε παρά την ρευστότητα που εξασφαλίζουν οι προμηθευτές της , αυτή καταφεύγει στον δανεισμό σταθερά με σκοπό να ενισχύσει την αποτελεσματικότητα της επιχείρησης.



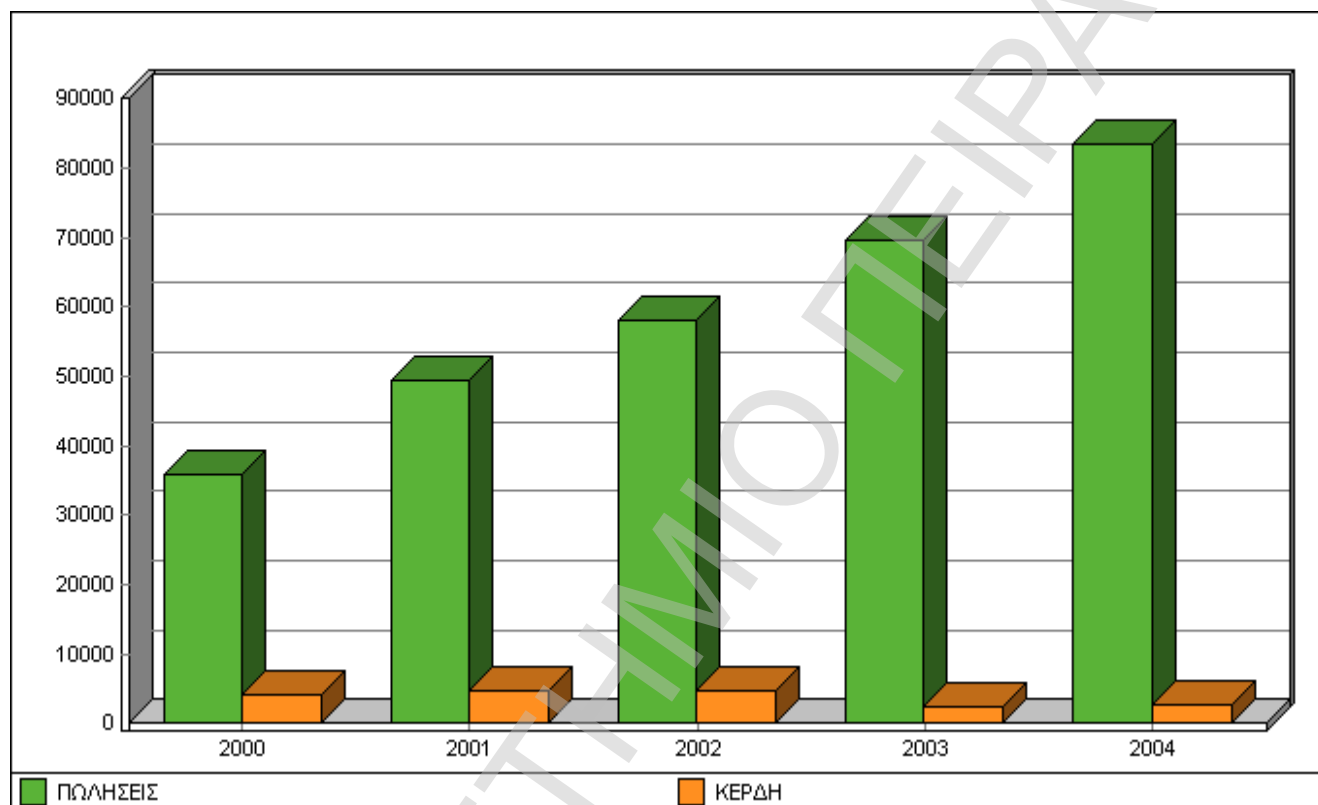
Αποδοτικότητα

Όσον αφορά στην αποδοτικότητα βλέπουμε ότι η ΚΡΕΤΑ αξιοποιεί ικανοποιητικά τα κεφάλαια των πιστωτών της και των μετόχων της μια και στους δείκτες απόδοσης των συνολικών και των ιδίων κεφαλαίων της εμφανίζεται μια σταθερή ποσοστιαία αύξηση, η οποία αρχίζει και μειώνεται αναλογικά από το 2003. Εξάλλου η ανάλογη σταθερή αύξηση (σε ικανοποιητικά επίπεδα) του μικτού περιθωρίου κέρδους μας δείχνει την ικανότητα της ΚΡΕΤΑ να παράγει πλεόνασμα κατά τη δραστηριοποίηση της στην παραγωγική διαδικασία. Τέλος η απόδοση της εταιρείας φαίνεται και από τον δείκτη απόδοσης των πωλήσεων ο οποίος εκφράζει το καθαρό κέρδος που πραγματοποιείται ανά μονάδα πωλήσεων, και ο οποίος κινείται σε αυξητικά επίπεδα μειωμένα βέβαια από το 2003 και πέρα.

Ανάπτυξη

Στο τομέα της ανάπτυξης σύμφωνα με τους δείκτες ανάπτυξης πωλήσεων και καθαρών κερδών μπορούμε να πούμε ότι, εμφανίζεται μια ανοδική πορεία της εταιρείας στον τομέα των πωλήσεων, στον τομέα όμως των καθαρών κερδών βλέπουμε μια ποσοστιαία μείωση το 2002 η οποία κορυφώνεται το 2003 με χαρακτηριστική τιμή -51,06%. Από το 2004 όμως βλέπουμε ότι η ΚΡΕΤΑ επανέρχεται στους αυξητικούς ρυθμούς της. Συγκεκριμένα αρχίζει να αποδίδει καρπούς η εξαγορά των παγίων στοιχείων (οικόπεδο, εγκαταστάσεις, μηχανολογικό και λοιπό εξοπλισμό) της βιομηχανίας τροφίμων ΚΑΡΝΑ ΑΕ. Η εξαγορά πραγματοποιήθηκε μέσω πλειοδοτικού διαγωνισμού, με κατάθεση κλειστών προσφορών που έγινε από την Αγροτική Τράπεζα. Οι εγκαταστάσεις απαρτίζονται από ένα σύγχρονο βιομηχανικό συγκρότημα με δυναμικότητα παραγωγής 50 τόνων προϊόντων κρέατος ημερησίως και σύγχρονες εγκαταστάσεις γραφείων 2.000 τ.μ.. Η ΚΡΕΤΑ FARM θα αξιοποιήσει το παραπάνω ακίνητο δημιουργώντας ένα παραγωγικό διακομιστικό και οικονομικό κέντρο, αυξάνοντας έτσι την παραγωγική δυναμικότητα του ομίλου στον τομέα της δευτερογενούς παραγωγής και την αποτελεσματικότητα του δικτύου διανομής της. Εκτιμάται ότι η ανωτέρω επένδυση θα επιδράσει θετικά στα οικονομικά αποτελέσματα της εταιρείας καθώς θα παρέχει τη δυνατότητα βελτιστοποίησης της παραγωγικής

διαδικασίας και των logistics της εταιρίας. Ενισχύει δε τη δυνατότητα για περαιτέρω αύξηση του μεριδίου αγοράς και των οικονομικών της μεγεθών της διαθέτοντας πλέον ένα ισχυρό παραγωγικό και διακομιστικό κέντρο στην καρδιά της Ελλάδος.

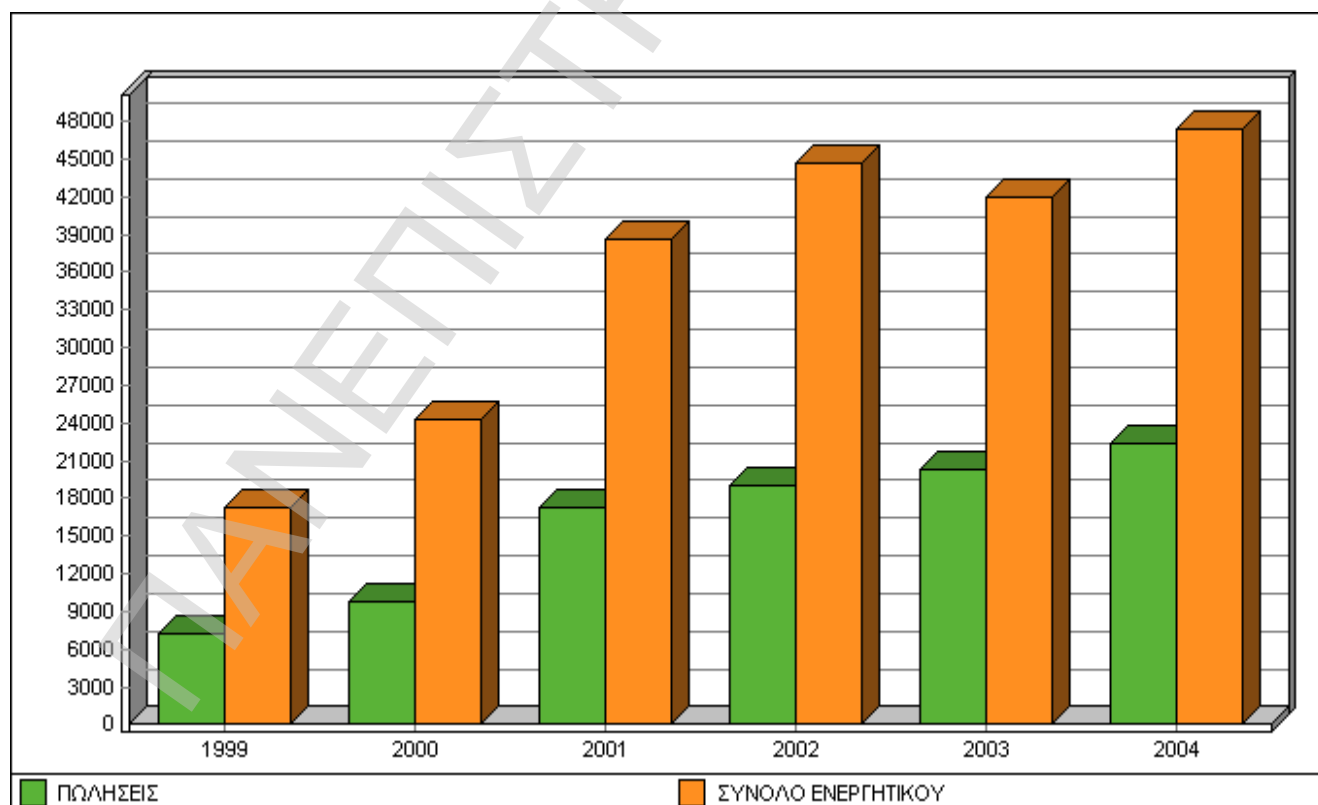


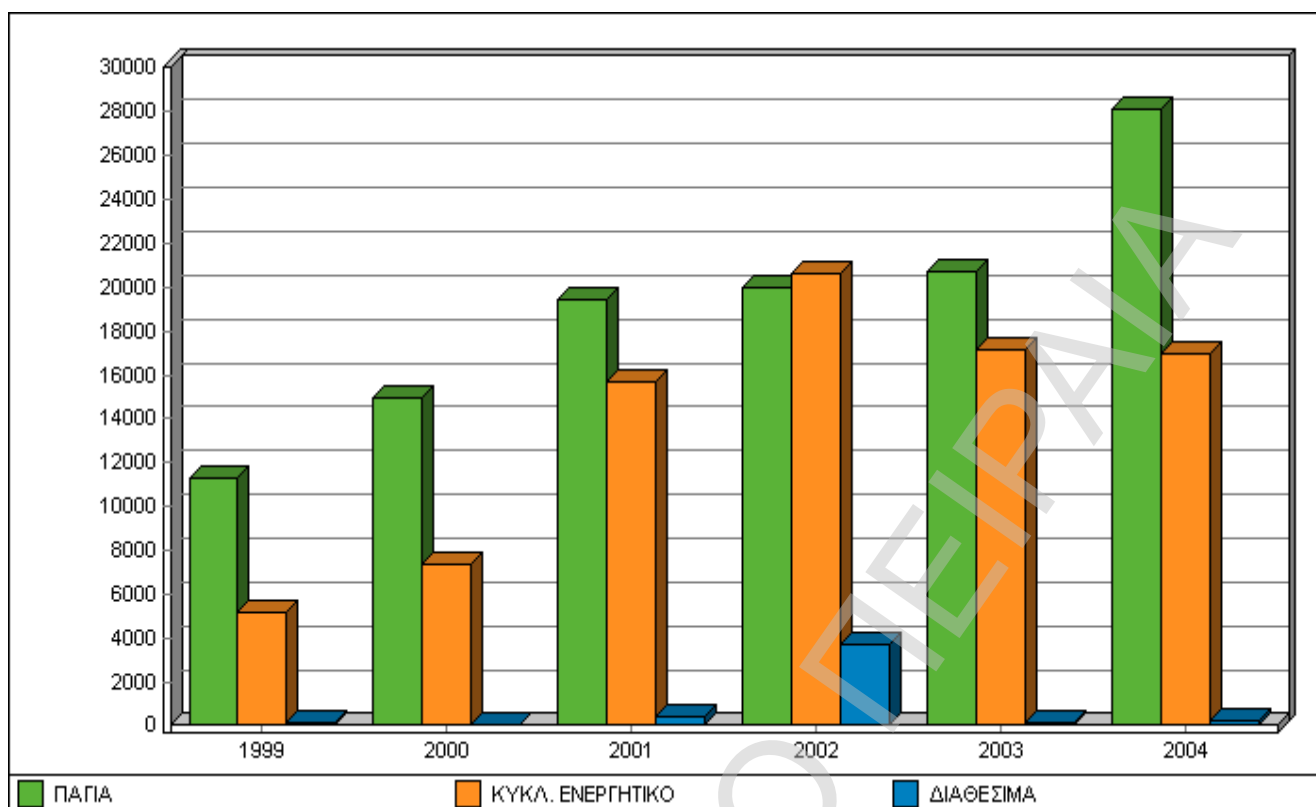
Ø ΕΒΡΟΦΑΡΜΑ Α.Β.Ε.Ε.

Ø Η ΕΒΡΟΦΑΡΜΑ ΑΒΕΕ και ο ΚΛΑΔΟΣ

Στους παραπάνω πίνακες βλέπουμε συγκριτικά τα μεγέθη του ΚΛΑΔΟΥ και της ΕΒΡΟΦΑΡΜΑ, σε χιλ. €, από τα οποία διαφαίνεται, κρίνοντας από τον λόγο των πωλήσεων τους, όπως και από τον λόγο ΠΩΛΗΣΕΙΣ / ΣΕ, ότι η ΕΒΡΟΦΑΡΜΑ κατέχει μια από τις πολύ μικρές θέσεις στον ΚΛΑΔΟ. Έχουμε λοιπόν μια εταιρεία με πολύ μικρό μερίδιο στην αγορά με ανάλογα μεγέθη όπως φαίνεται και στα διαγράμματα.

	ΠΩΛΗΣΕΙΣ		ΜΕΡΙΔΙΟ ΤΗΣ ΕΒΡΟΦΑΡ ΣΤΙΣ ΠΩΛΗΣΕΙΣ	ΣΥΝΟΛΟ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ		ΠΩΛΗΣΕΙΣ \ ΣΕ	
	ΕΒΡ/ΜΑ	ΚΛΑΔΟΣ		ΕΒΡ/ΜΑ	ΚΛΑΔΟΣ	ΕΒΡ/ΜΑ	ΚΛΑΔΟΣ
2000	9.858	1.195.984	1%	24.238	1.356.680	0,41	0,88
2001	17.301	1.527.015	1%	38.566	1.782.558	0,45	0,86
2002	18.979	1.607.932	1%	44.716	1.830.040	0,42	0,88
2003	20.339	1.672.075	1%	41.980	1.928.029	0,48	0,87
2004	22.400	1.495.621	1%	47.321	1.765.796	0,47	0,85





Ας δούμε όμως αναλυτικότερα την ΕΒΡΟΦΑΡΜΑ με την βοήθεια κάποιων χαρακτηριστικών αριθμοδεικτών της .

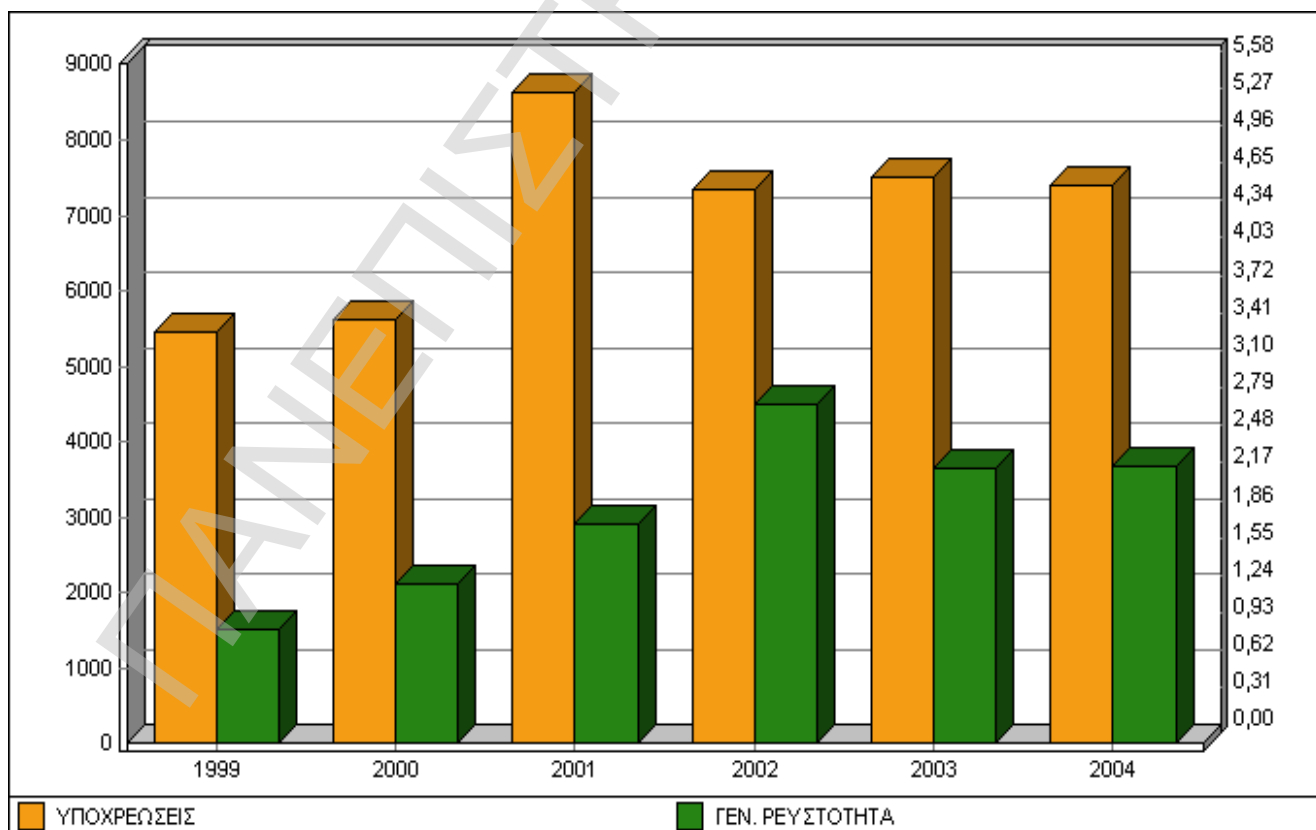
Ανάλυση με αριθμοδείκτες

	2000	2001	2002	2003	2004
	//////////	//////////	//////////	//////////	//////////
ΔΓΡ	1,32	1,81	2,81	2,28	2,29
ΔΑΡ	0,59	1,03	1,74	1,28	1,46
	//////////	//////////	//////////	//////////	//////////
ΔΜΠΚ	19,70%	20,39%	26,86%	27,98%	26,50%
ΔΑΠ	17,88%	7,98%	0,56%	4,86%	4,72%
ΔΑΣΚ	8,50%	6,16%	3,42%	5,09%	4,04%
ΔΑΙΚ	10,44%	7,03%	0,60%	5,92%	4,42%
	//////////	//////////	//////////	//////////	//////////
ΔΑΠ	35,19%	75,50%	9,70%	7,17%	10,13%
ΔΑΚΚ	55,60%	-21,72%	-92,25%	824,30%	44,49%
	//////////	//////////	//////////	//////////	//////////
ΔΑ	118,85	177,59	175,22	170,2	172,67
ΔΠΠ	259,04	228,6	192,98	187,1	163,89
	//////////	//////////	//////////	//////////	//////////
ΔΔΕ	0,3	0,49	0,6	0,6	0,49
ΔΧΜΔ	1,13	1,01	0,9	0,81	0,85

Μέσα από την σύνοψη των δεικτών της ΕΒΡΟΦΑΡΜΑ_για το διάστημα 2000 – 2004 μπορούμε να συνάγουμε τα εξής συμπεράσματα :

Ρευστότητα

Για την ΕΒΡΟΦΑΡΜΑ_παρατηρείται μια πολύ καλή ρευστότητα μια που ο ΔΓΡ κινείται σταθερά γύρω στο 1,5 - 2,5 και ο ΔΑΡ γύρω στο 1,5 .Και αυτό παρόλο που η διάρκεια απαιτήσεων είναι ελαφρά μεγαλύτερη από την διάρκεια πιστώσεων προμηθευτών έως το 2002 και μικρότερη μετά το 2002 έως και το 2004 κάτι που σημαίνει ότι λαβαίνει οφειλές από τους πελάτες της αργότερα από ότι δίνει οφειλόμενα ποσά στους προμηθευτές της. Έτσι τα κεφάλαια που εξοικονομεί δεν υποκαθιστούν τον αντίστοιχο δανεισμό στο οποίο καταφεύγει σταθερά με σκοπό να ενισχύσει την αποτελεσματικότητα της επιχείρησης. Χαρακτηριστικά το 2004 η ΕΒΡΟΦΑΡΜΑ ΑΒΕΕ γνωστοποιεί τη σύναψη πενταετούς ομολογιακού δανείου ύψους 2 εκ. € με σκοπό την μερική αναχρηματοδότηση υφιστάμενων μακροπρόθεσμων δανειακών υποχρεώσεων , όπου ομολογιούχος δανειστής και διαχειριστής πληρωμών ορίστηκε η Τράπεζα EFG Eurobank Ergasias A.E.

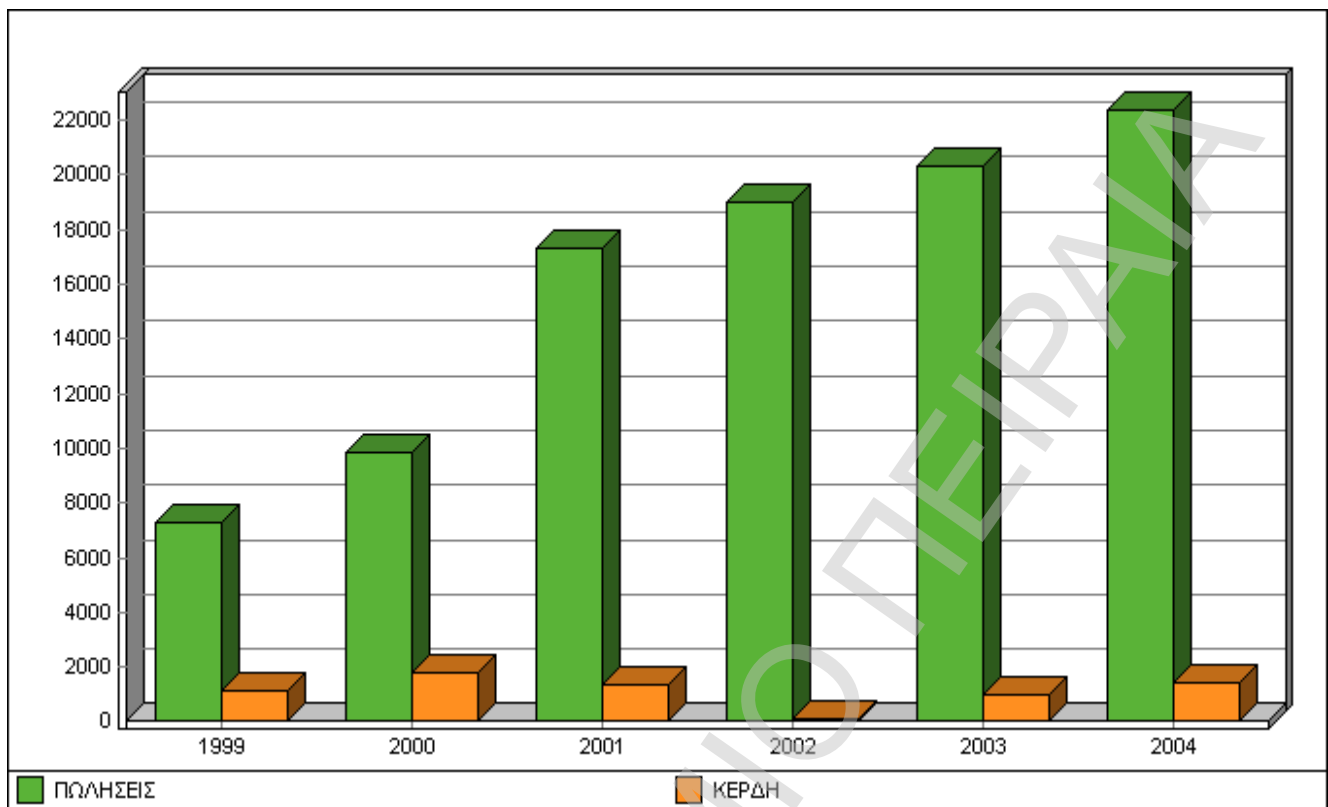


Αποδοτικότητα

Όσον αφορά στην αποδοτικότητα βλέπουμε ότι η ΕΒΡΟΦΑΡΜΑ αξιοποιεί ικανοποιητικά τα κεφάλαια των πιστωτών της και των μετόχων της μια και στους δείκτες απόδοσης των συνολικών και των ιδίων κεφαλαίων της εμφανίζεται μια σταθερή ποσοστιαία αύξηση, η οποία αρχίζει και μειώνεται αναλογικά από το 2002. Εξάλλου η ανάλογη σταθερή αύξηση (σε ικανοποιητικά επίπεδα) του μικτού περιθωρίου κέρδους μας δείχνει την ικανότητα της ΕΒΡΟΦΑΡΜΑ να παράγει πλεόνασμα κατά τη δραστηριοποίηση της στην παραγωγική διαδικασία. Τέλος η απόδοση της εταιρείας φαίνεται και από τον δείκτη απόδοσης των πωλήσεων ο οποίος εκφράζει το καθαρό κέρδος που πραγματοποιείται ανά μονάδα πωλήσεων, και ο οποίος κινείται σε αυξητικά επίπεδα, μειωμένα βέβαια από το 2002 (αναλογικά με το 2001) και πέρα.

Ανάπτυξη

Στο τομέα της ανάπτυξης σύμφωνα με τους δείκτες ανάπτυξης πωλήσεων και καθαρών κερδών μπορούμε να πούμε ότι, εμφανίζεται μια ανοδική πορεία της εταιρείας στον τομέα των πωλήσεων, στον τομέα όμως των καθαρών κερδών βλέπουμε μια ποσοστιαία μείωση το 2001 η οποία κορυφώνεται το 2002 με χαρακτηριστική τιμή -92,25%. Αυτό οφείλεται στα αρνητικά αποτελέσματα της θυγατρικής κατά 51% ΔΟΪΡΑΝΗΣ ΑΕ τα οποία είναι ζημιογόνα, (η ζημιά ανέρχεται σε 913 χιλ. €) και η ήδη δρομολογηθείσα παραγωγική αναδιοργάνωση της και η περιστολή των εξόδων της αναμένεται να σταθεροποιήσει την πορεία της εταιρείας και το αποτέλεσμα για την νέα χρήση να μην είναι ζημιογόνο. Έτσι από το 2003 όμως βλέπουμε ότι η ΕΒΡΟΦΑΡΜΑ επανέρχεται θεαματικά στους αυξητικούς ρυθμούς της, με χαρακτηριστική τιμή ανάπτυξης καθαρών κερδών 824,30%. Η θετική εξέλιξη των μεγεθών της εταιρείας οφείλεται στην αύξηση του όγκου σε προϊόντα προστιθέμενης αξίας όπως το φρέσκο γάλα και το αριάνι καθώς και στην εσωτερική αναδιοργάνωση της εταιρείας κυρίως στις πωλήσεις και τις διοικητικές υπηρεσίες, όπου τα έξοδα εμφανίζονται μειωμένα κατά 12% και 29% αντίστοιχα. Παράλληλα με ικανοποιητικούς ρυθμούς ολοκληρώνεται το επενδυτικό πρόγραμμα της εταιρείας συνολικού ύψους 5,3 εκ. €

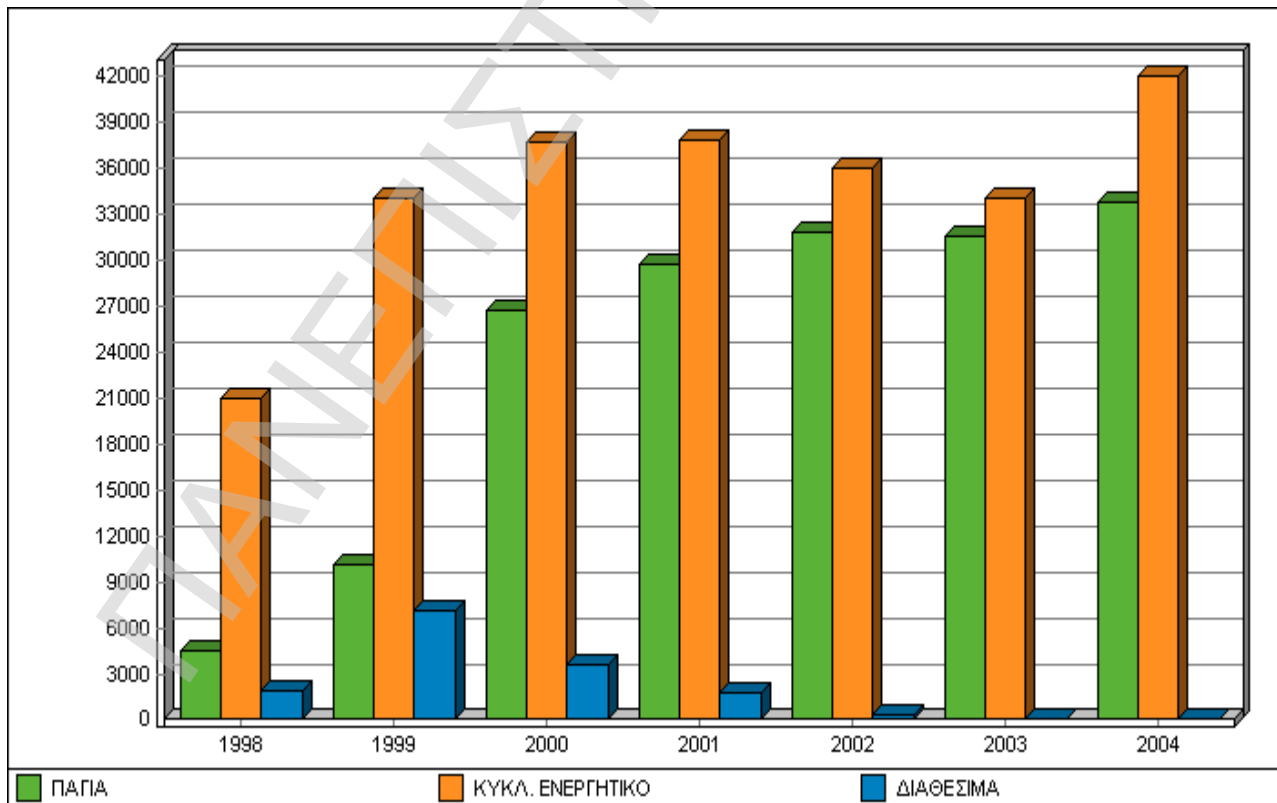
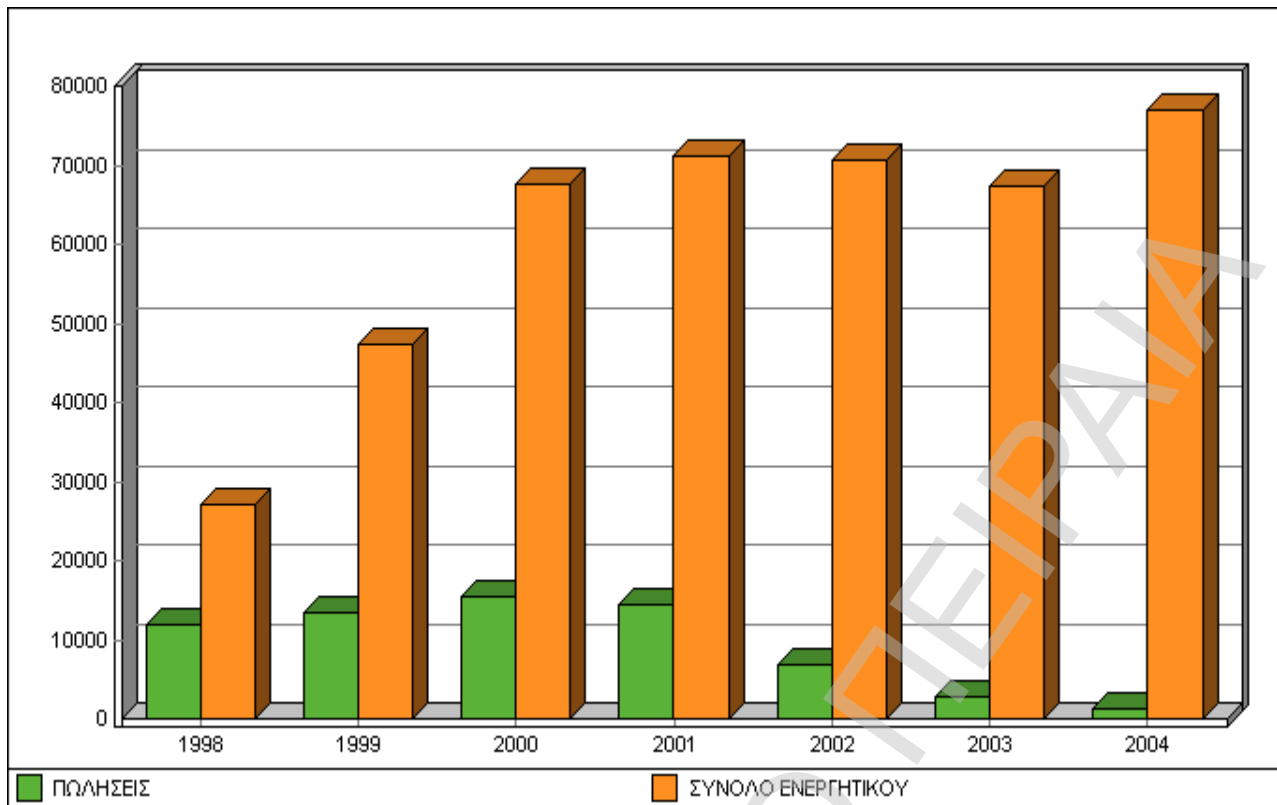


Ø ΞΙΦΙΑΣ Α.Ε.

Ø Η ΞΙΦΙΑΣ Α.Ε και ο ΚΛΑΔΟΣ

Στον παρακάτω πίνακα βλέπουμε συγκριτικά τα μεγέθη του ΚΛΑΔΟΥ και του ΞΙΦΙΑ, σε χιλ. € από τα οποία διαφαίνεται, κρίνοντας από τον λόγο των πωλήσεων τους, όπως και από τον λόγο ΠΩΛΗΣΕΙΣ / ΣΕ, ότι ο ΞΙΦΙΑΣ κατέχει μια πάρα πολύ μικρή θέση στον ΚΛΑΔΟ. Επιπλέον μέσα από τα μεγέθη του (με την βοήθεια των διαγραμμάτων) βλέπουμε μια εταιρεία με καθοδική πορεία που συνεχώς συρρικνώνεται μια που οι πωλήσεις και τα υπόλοιπα οικονομικά μεγέθη της συνεχώς μειώνονται. Όπως θα αναλυθεί παρακάτω έχουμε να κάνουμε με μια εταιρεία που εμπλέκεται σε δικαστικές διαμάχες λόγω οφειλών (Το σύνολο των υποχρεώσεων της εταιρίας παραμένει αμετάβλητο και ανέρχεται σε 45 περίπου εκ. € Από αυτά, 28 αφορούν τραπεζικό δανεισμό, 1.5 το Ελληνικό δημόσιο, 1.2 ασφαλιστικούς οργανισμούς και 14.3 προμηθευτές και διάφορους πιστωτές.) και η οποία θα διαγραφεί από το ΧΑΑ.

	ΠΩΛΗΣΕΙΣ		ΜΕΡΙΔΙΟ ΤΟΥ ΞΙΦΙΑ ΣΤΙΣ ΠΩΛΗΣΕΙΣ	ΣΥΝΟΛΟ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ		ΠΩΛΗΣΕΙΣ \ ΣΕ	
	ΞΙΦΙΑΣ	ΚΛΑΔΟΣ		ΞΙΦΙΑΣ	ΚΛΑΔΟΣ	ΞΙΦΙΑΣ	ΚΛΑΔΟΣ
2000	15.458	1.195.984	1%	67.807	1.356.680	0,23	0,88
2001	14.599	1.527.015	1%	71.261	1.782.558	0,20	0,86
2002	6.921	1.607.932	0%	70.735	1.830.040	0,10	0,88
2003	2.872	1.672.075	0%	67.364	1.928.029	0,04	0,87
2004	1.279	1.495.621	0%	77.105	1.765.796	0,02	0,85



Ας δούμε όμως αναλυτικότερα τον ΕΙΦΙΑ με την βοήθεια κάποιων χαρακτηριστικών αριθμοδεικτών της .

Ανάλυση με αριθμοδείκτες

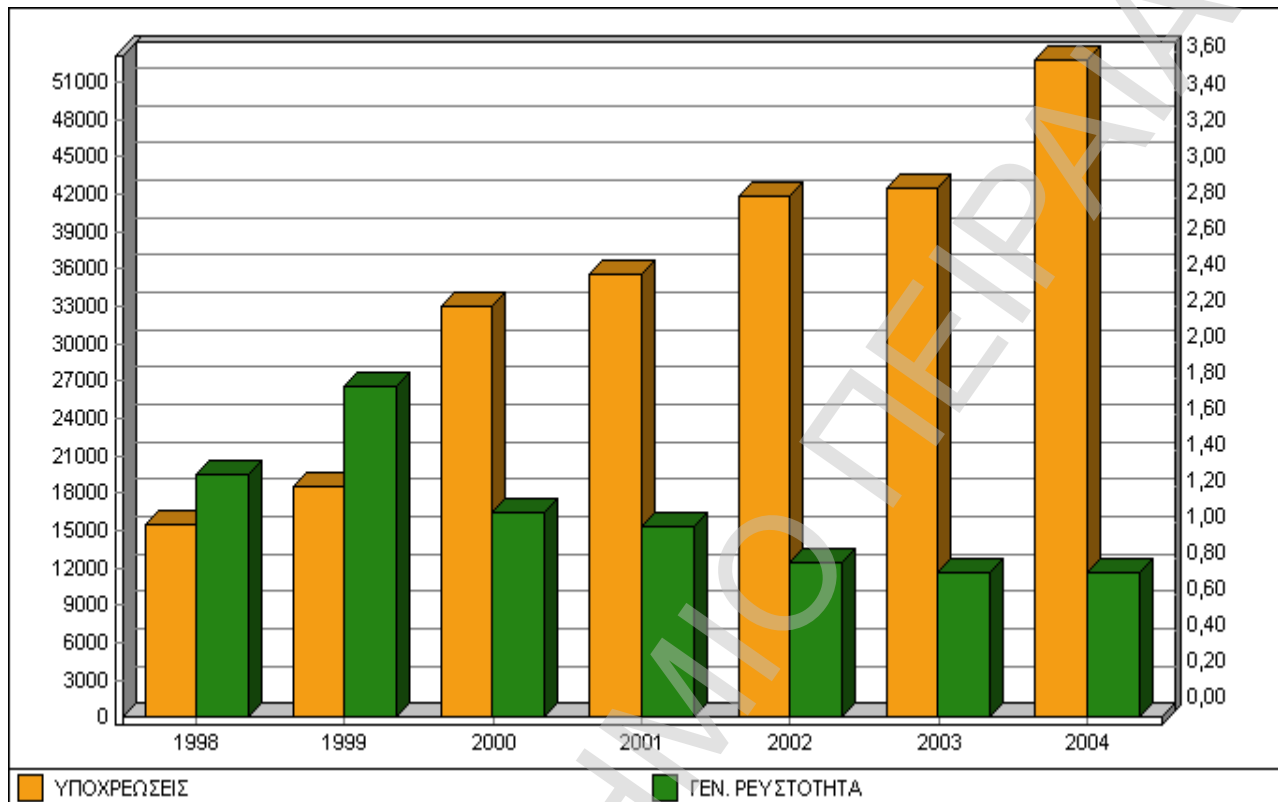
	2000	2001	2002	2003	2004
	//////////	//////////	//////////	//////////	//////////
ΔΓΡ	1,14	1,06	0,86	0,8	0,8
ΔΑΡ	0,58	0,39	0,26	0,24	0,34
	//////////	//////////	//////////	//////////	//////////
ΔΜΠΚ	34,59%	57,03%	19,04%	-36,04%	-183,50%
ΔΑΠ	7,20%	4,40%	-78,90%	-176,71%	-262,71%
ΔΑΣΚ	3,74%	3,08%	-4,24%	-4,88%	-4,34%
ΔΑΙΚ	4,29%	2,42%	-26,73%	-30,06%	-20,75%
	//////////	//////////	//////////	//////////	//////////
ΔΑΠ	13,12%	-5,56%	-52,59%	-58,50%	-55,47%
ΔΑΚΚ	6,51%	-42,23%	-949,30%	-7,07%	-33,79%
	//////////	//////////	//////////	//////////	//////////
ΔΑ	352,2	298,6	557,65	1262,88	5133,69
ΔΠΠ	1192,58	2073,1	2727,44	3972,59	5301,61
	//////////	//////////	//////////	//////////	//////////
ΔΔΕ	0,62	0,63	0,7	0,73	0,77
ΔΧΜΔ	0,97	0,89	0,64	0,54	0,48

Μέσα από την σύνοψη των δεικτών του ΕΙΦΙΑ για το διάστημα 2000 – 2004 μπορούμε να συνάγουμε τα εξής συμπεράσματα :

Ρευστότητα

Για τον ΕΙΦΙΑ παρατηρείται μια πολύ άσχημη ρευστότητα μια που ο ΔΓΡ κινείται σταθερά γύρω στο 0,8 μετά το 2002 και ο ΔΑΡ γύρω στο 0,3 . Παρά την προσπάθεια να την επανακτήσει μεγαλώνοντας όσο το δυνατόν την διαφορά μεταξύ διάρκειας απαιτήσεων και διάρκειας πιστώσεων προμηθευτών κάτι που σημαίνει ότι θα λαβαίνει οφειλές από τους πελάτες του πολύ γρηγορότερα από ότι θα δίνει οφειλόμενα ποσά στους προμηθευτές του, δεν καταφέρνει τίποτα . Έτσι βλέπουμε ότι καταφεύγει στον

δανεισμό σταθερά (με την χαρακτηριστικά υψηλή τιμή του ΔΔΕ 0,77 το 2004) με σκοπό να ενισχύσει την αποτελεσματικότητα της επιχείρησης.

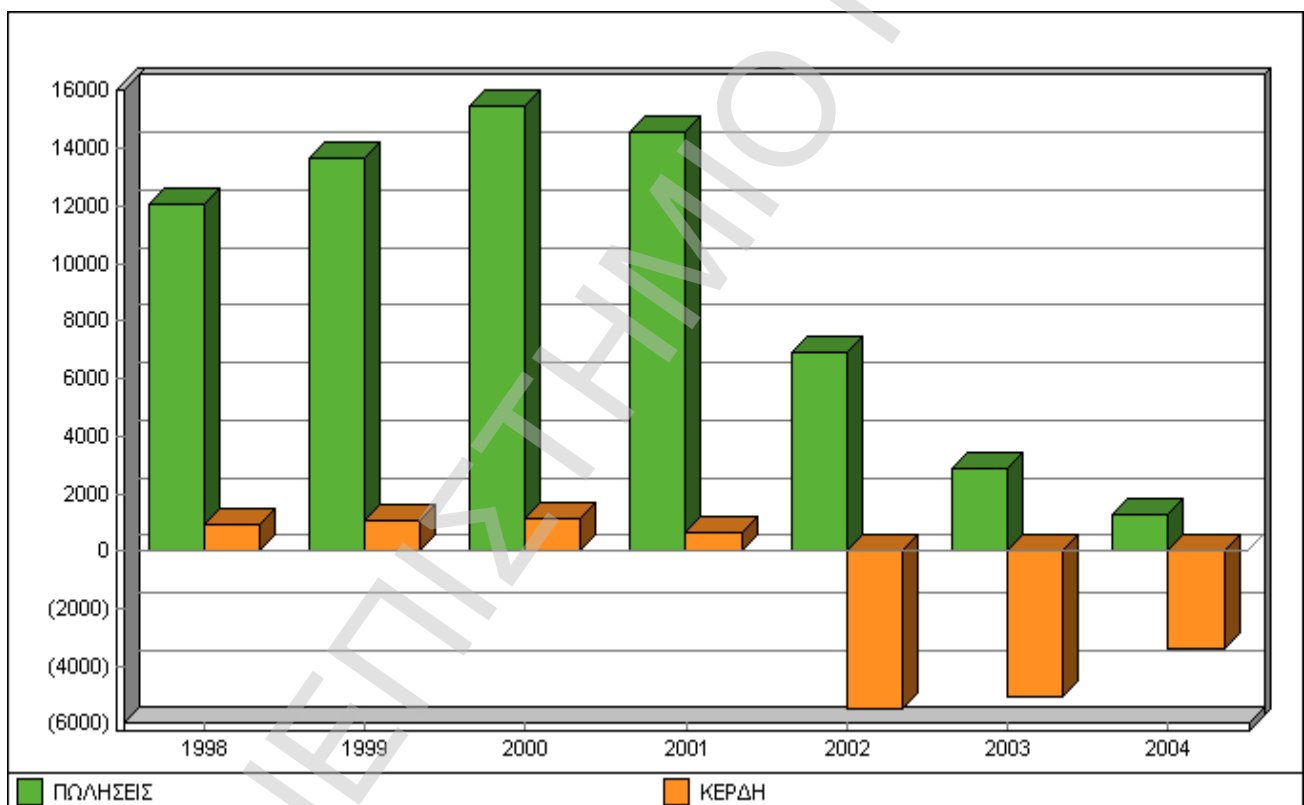


Αποδοτικότητα

Όσον αφορά στην αποδοτικότητα βλέπουμε ότι ο ΕΙΦΙΑΣ δεν αξιοποιεί καθόλου τα κεφάλαια των πιστωτών της και των μετόχων της μια και στους δείκτες απόδοσης των συνολικών και των ιδίων κεφαλαίων της εμφανίζεται μια σταθερή ποσοστιαία μείωση μεγάλου μεγέθους μετά το 2001. Εξάλλου η ανάλογη σταθερή μείωση (σε άσχημα επίπεδα) του μικτού περιθωρίου κέρδους μας δείχνει την ανικανότητα του ΕΙΦΙΑ να παράγει πλεόνασμα κατά τη δραστηριοποίηση της στην παραγωγική διαδικασία . Τέλος η κατιούσα απόδοση της εταιρείας φαίνεται και από τον δείκτη απόδοσης των πωλήσεων ο οποίος εκφράζει το καθαρό κέρδος που πραγματοποιείται ανά μονάδα πωλήσεων , και ο οποίος κινείται σε πολύ χαμηλά αρνητικά επίπεδα , με σημείο αναφοράς το 2004 που φτάνει -262,71 %

Ανάπτυξη

Στο τομέα της ανάπτυξης σύμφωνα με τους δείκτες ανάπτυξης πωλήσεων και καθαρών κερδών μπορούμε να πούμε ότι , όπως είναι αναμενόμενο ο ΕΙΦΙΑΣ εμφανίζει μια συνεχόμενη καθοδική πορεία τόσο στον τομέα των πωλήσεων , όσο και στον τομέα των καθαρών κερδών με χαρακτηριστικό ΔΑΚΚ το 2002 -949,30 % .Εν ολίγης ο ΕΙΦΙΑΣ κάθε άλλο , παρά ανάπτυξη εμφανίζει .

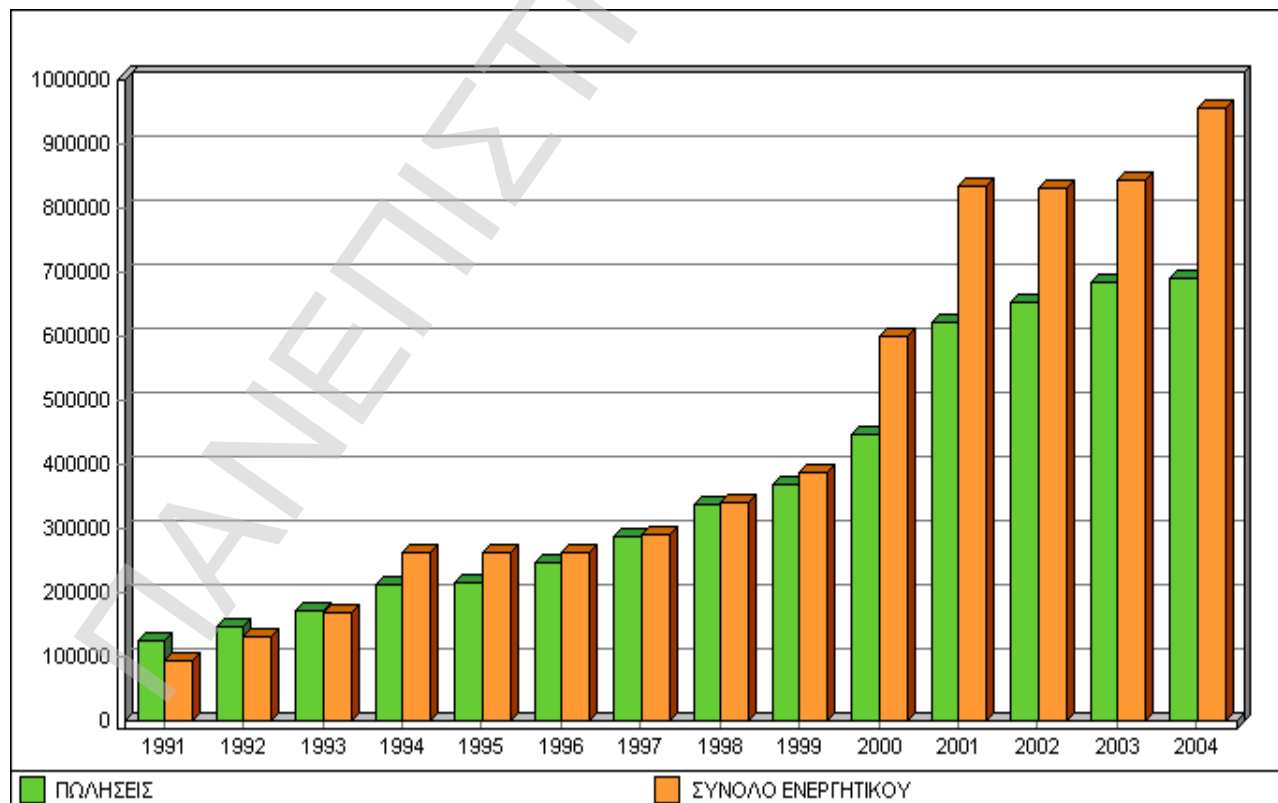


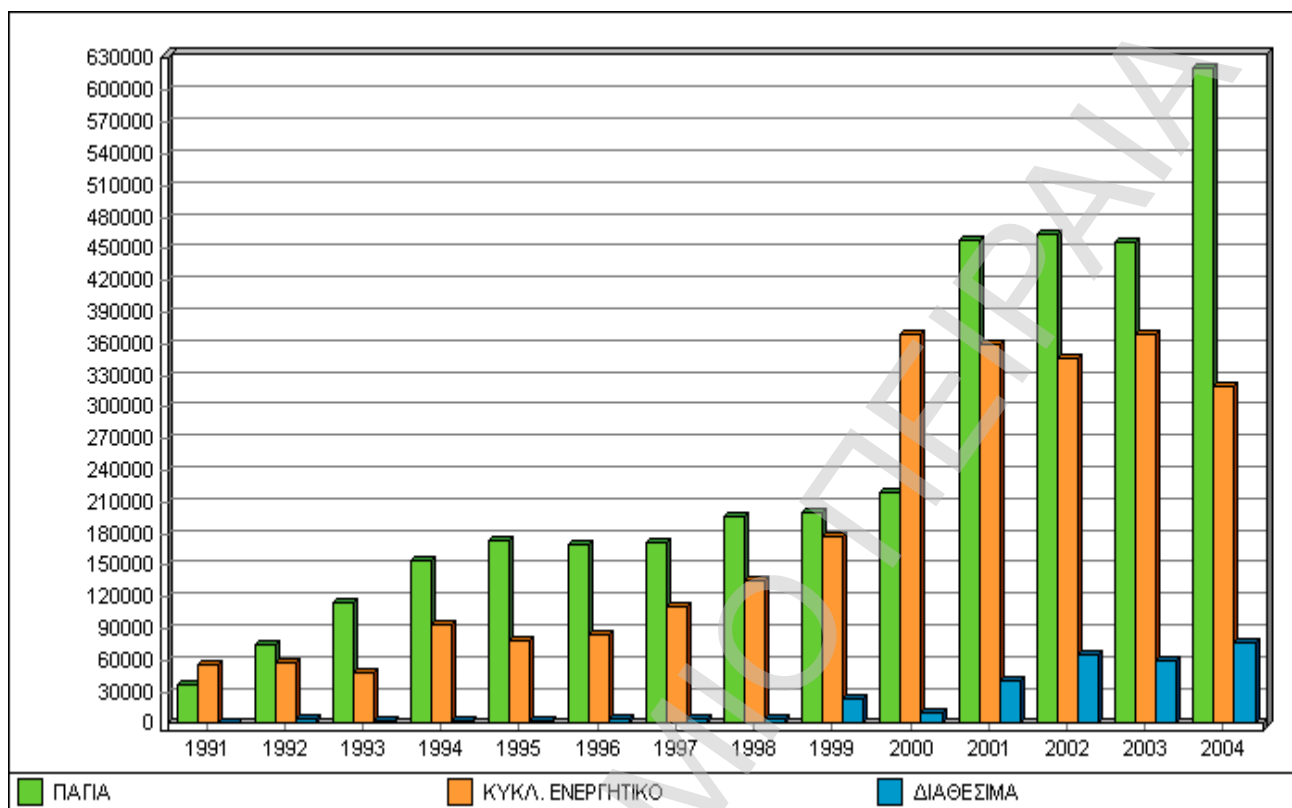
Ø ΔΕΛΤΑ Α.Ε.

Ø Η ΔΕΛΤΑ Α.Ε. και ο ΚΛΑΔΟΣ

Στον παρακάτω πίνακα βλέπουμε συγκριτικά τα μεγέθη του ΚΛΑΔΟΥ και της ΔΕΛΤΑ, σε χιλ. € από τα οποία διαφαίνεται η κυρίαρχη θέση της εταιρείας στον κλάδο κρίνοντας από τον λόγο των πωλήσεων τους, ο οποίος κυμαίνεται σε πολύ υψηλά επίπεδα όπως και από τον λόγο ΠΩΛΗΣΕΙΣ / ΣΕ, Έχουμε να κάνουμε λοιπόν με μια εταιρεία με υπέρογκα και συνεχώς αυξανόμενα μεγέθη, όπως φαίνεται και από τα παρακάτω διαγράμματα.

	ΠΩΛΗΣΕΙΣ		ΜΕΡΙΔΙΟ ΤΗΣ ΔΕΛΤΑ ΣΤΙΣ ΠΩΛΗΣΕΙΣ	ΣΥΝΟΛΟ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ		ΠΩΛΗΣΕΙΣ \ ΣΕ	
	ΔΕΛΤΑ	ΚΛΑΔΟΣ		ΔΕΛΤΑ	ΚΛΑΔΟΣ	ΔΕΛΤΑ	ΚΛΑΔΟΣ
2000	447.900	1.195.984	37%	602.177	1.356.680	0,74	0,88
2001	623.859	1.527.015	41%	835.758	1.782.558	0,75	0,86
2002	655.072	1.607.932	41%	833.277	1.830.040	0,79	0,88
2003	684.487	1.672.075	41%	856.001	1.928.029	0,81	0,87
2004	691.527	1.495.621	46%	956.679	1.765.796	0,72	0,85





Ας δούμε όμως αναλυτικότερα την ΔΕΛΤΑ με την βοήθεια κάποιων χαρακτηριστικών αριθμοδεικτών της .

Ανάλυση με αριθμοδείκτες

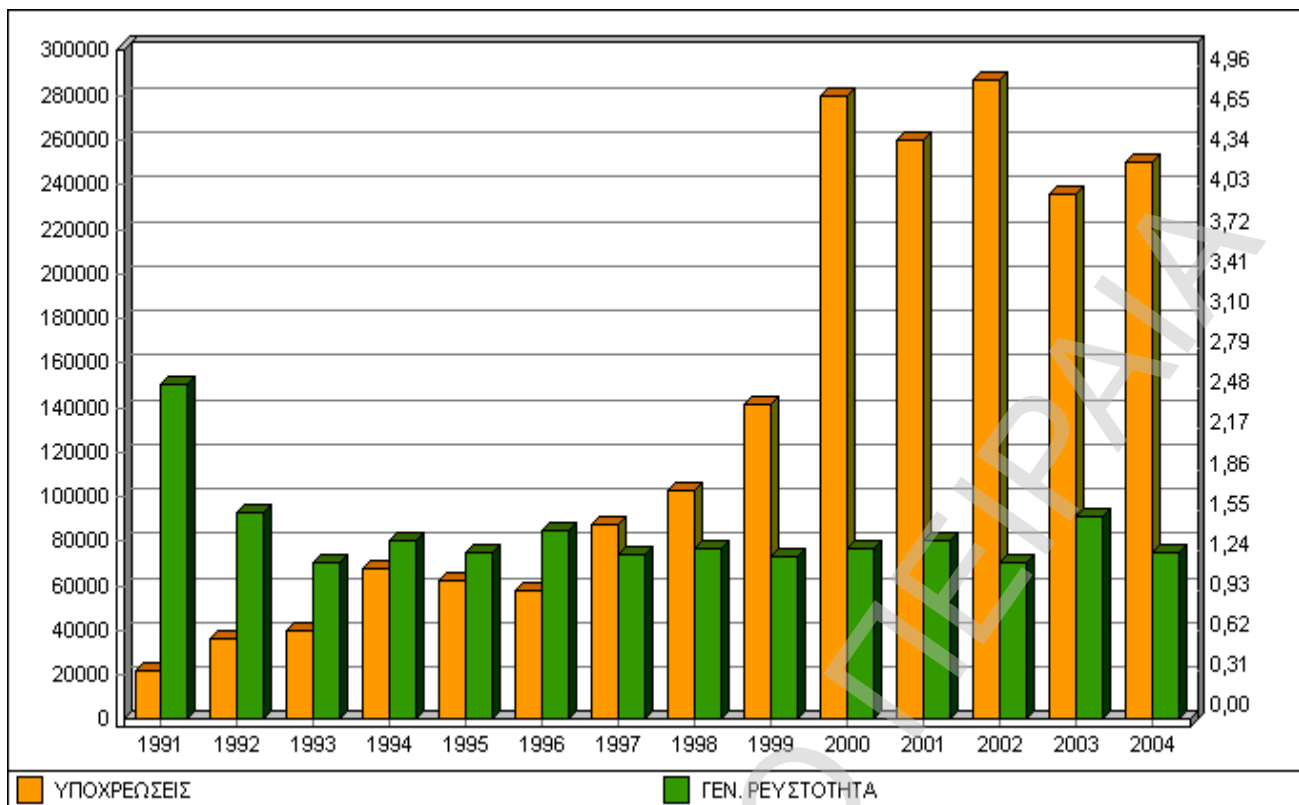
	2000	2001	2002	2003	2004
	////////////////	////////////////	////////////////	////////////////	////////////////
ΔΓΡ	1,32	1,38	1,21	1,56	1,28
ΔΑΡ	1,1	1,06	0,95	1,24	0,99
	////////////////	////////////////	////////////////	////////////////	////////////////
ΔΜΠΚ	28,88%	32,75%	36,56%	38,44%	41,16%
ΔΑΠ	11,81%	8,45%	6,66%	5,77%	7,64%
ΔΑΣΚ	10,69%	8,57%	7,70%	5,08%	7,49%
ΔΑΙΚ	20,85%	18,65%	16,34%	15,30%	15,05%
	////////////////	////////////////	////////////////	////////////////	////////////////
ΔΑΠ	20,60%	39,29%	5%	4,49%	1,03%
ΔΑΚΚ	2,63%	-0,35%	-17,26%	-9,50%	33,87%
	////////////////	////////////////	////////////////	////////////////	////////////////
ΔΑ	111,45	100,86	79,24	89,11	84,56

ΔΠΠ	320,18	226,54	251,72	204,42	224,48
	//////////	//////////	//////////	//////////	//////////
ΔΔΕ	0,57	0,66	0,67	0,68	0,62
ΔΧΜΔ	1,16	0,62	0,57	0,57	0,57

Μέσα από την σύνοψη των δεικτών της ΔΕΛΤΑ για το διάστημα 2000 – 2004 μπορούμε να συνάγουμε τα εξής συμπεράσματα :

Ρευστότητα

Για την ΔΕΛΤΑ παρατηρείται μια μέτρια ρευστότητα μια που ο ΔΓΡ κινείται σταθερά μεταξύ 1,2 - 1,5 και ο ΔΑΡ μεταξύ 0,9 - 1,2 .Και αυτό παρόλο που η διάρκεια απαιτήσεων είναι σχεδόν υπερδιπλάσια από την διάρκεια πιστώσεων προμηθευτών για όλα τα έτη κάτι που σημαίνει ότι λαβαίνει οφειλές από τους πελάτες της γρηγορότερα από ότι δίνει οφειλόμενα ποσά στους προμηθευτές της. Έτσι τα κεφάλαια που εξοικονομεί υποκαθιστούν αντίστοιχο δανεισμό και επιτρέπουν την επέκταση της δραστηριότητας της .Όμως βλέπουμε παρά την ρευστότητα που εξασφαλίζουν οι προμηθευτές της , αυτή καταφεύγει στον δανεισμό σταθερά με σκοπό να ενισχύσει την αποτελεσματικότητα της επιχείρησης. Αυτό εξηγείται από τις συνεχείς επενδύσεις που πραγματοποιεί ιδιαίτερα στην Ν.Α. Ευρώπη .



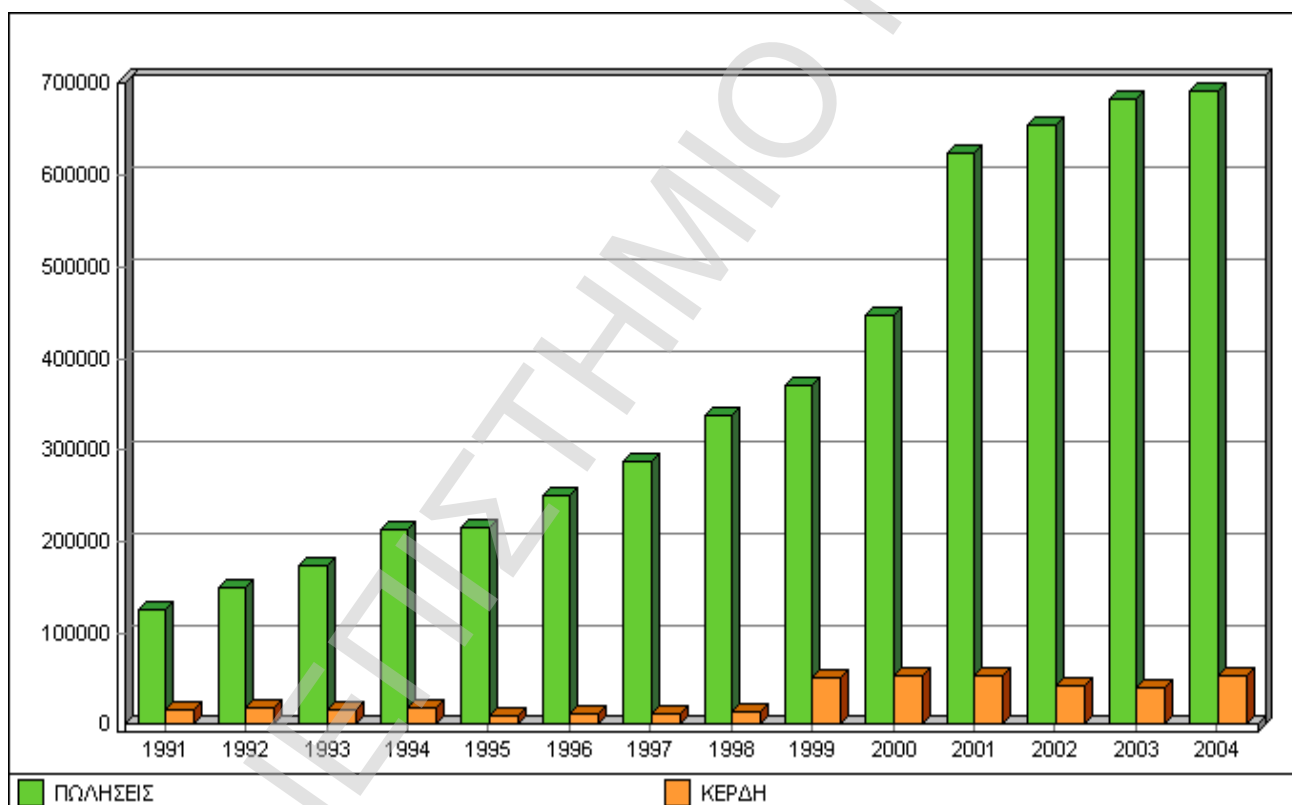
Αποδοτικότητα

Όσον αφορά στην αποδοτικότητα βλέπουμε ότι η ΔΕΛΤΑ αξιοποιεί ικανοποιητικά τα κεφάλαια των πιστωτών της και των μετόχων της μια και στους δείκτες απόδοσης των συνολικών και των ιδίων κεφαλαίων της εμφανίζεται μια σταθερή ποσοστιαία αύξηση για κάθε έτος . Εξάλλου η ανάλογη σταθερή (πολύ καλή) αύξηση του μικτού περιθωρίου κέρδους μας δείχνει την ικανότητα της ΔΕΛΤΑ να παράγει πλεόνασμα κατά τη δραστηριοποίηση της στην παραγωγική διαδικασία . Τέλος η καλή απόδοση της εταιρείας φαίνεται και από τον δείκτη απόδοσης των πωλήσεων ο οποίος εκφράζει το καθαρό κέρδος που πραγματοποιείται ανά μονάδα πωλήσεων , και ο οποίος κινείται σε σταθερά αυξητικά επίπεδα ,με εξαίρεση μια αναλογικά μικρότερη ποσοστιαία αύξηση το διάστημα 2002-2003.

Ανάπτυξη

Στο τομέα της ανάπτυξης σύμφωνα με τους δείκτες ανάπτυξης πωλήσεων και καθαρών κερδών μπορούμε να πούμε ότι , μετά το 2001 και έως το 2003 η ΔΕΛΤΑ εμφανίζει μια καμπή στον τομέα της εξέλιξης της ιδίως όσον αφορά τα καθαρά της

κέρδη , από την οποία άσχημη περίοδος της αρχίζει να απανακάμει με χαρακτηριστική τιμή του ΔΑΚΚ 33,87% το 2004 . Αυτό εξηγείται λόγω της ιδιαίτερης επιτυχίας με την οποία λήγει η σεζόν του παγωτού, τόσο στην Ελλάδα όσο και στο εξωτερικό. Η ηγετική θέση της ΔΕΛΤΑ ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΑ ΠΑΓΩΤΟΥ στην Ελλάδα και στη μεγάλη αγορά της Ν.Α. Ευρώπης, εδραιώθηκε ακόμα περισσότερο, ως αποτέλεσμα της συνεχώς αυξανόμενης προτίμησης των καταναλωτών στα προϊόντα της. Κατά το 2003 οι συνολικές πωλήσεις του Ομίλου ΔΕΛΤΑ ΠΑΓΩΤΟΥ, θα αυξηθούν κατά 10%, ενώ τα λειτουργικά κέρδη κατά 28%. Τα αποτελέσματα αυτά αυξάνουν τα λειτουργικά περιθώρια κέρδους ως ποσοστό επί του τζίρου, κατά 2 ποσοστιαίες μονάδες .



2.4.Χρηματιστηριακή συμπεριφορά των μετοχών των επιχειρήσεων του Κλάδου Ειδών Διατροφής

Ø Χρηματιστήριο : ΝΙΚΑΣ και ΕΙΔΗ ΔΙΑΤΡΟΦΗΣ



	ΝΙΚΑΣ	ΔΤΠ
Καλύτερη Απόδοση	32,55	990,86
Ημερομηνία	3/1/2000	8/3/2001
Χειρότερη Απόδοση	2,53	334,66
Ημερομηνία	21/9/2001	17/3/2003

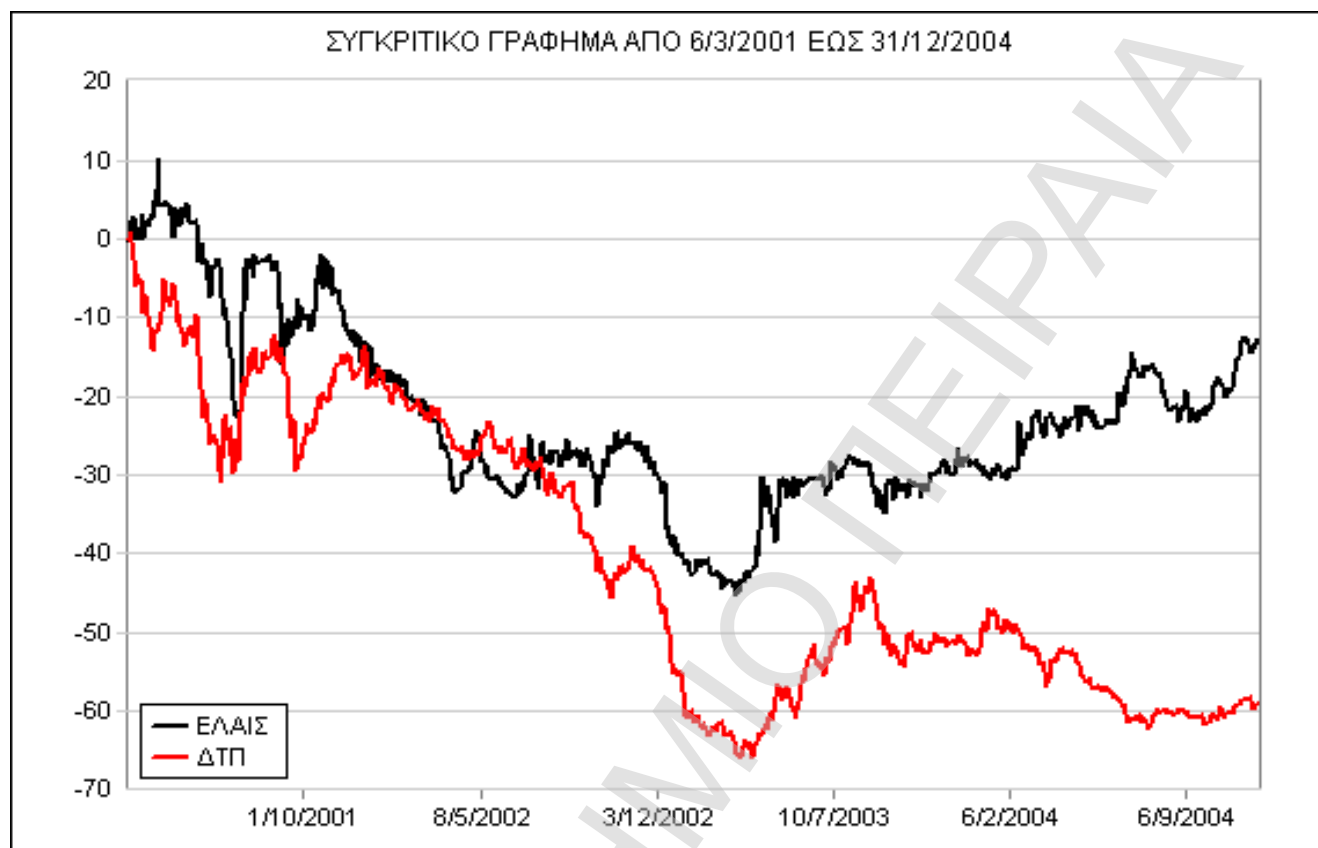
Όπως προκύπτει από τον παραπάνω αναλυτικό πίνακα αλλά και το διάγραμμα σύγκρισης κατά το συγκεκριμένο χρονικό διάστημα, η τιμή της μετοχής ΝΙΚΑΣ παρουσίασε εξαιρετικά καλύτερη απόδοση, καθώς τελικά σημείωσε ζημιές πολύ μικρότερης τάξης από την τιμή του δείκτη ΤΡΟΦΙΜΩΝ & ΠΟΤΩΝ. Αυτό εξηγείται από το γεγονός ότι Ιανουάριο του 2000 αποφάσισε την αύξηση του μετοχικού

κεφαλαίου της εταιρείας κατά το ποσό των 9.337.536.000 δρχ. με την έκδοση 4.668.768 νέων κοινών ανωνύμων μετοχών ονομαστικής αξίας δρχ. 330 έκαστης και τιμή διάθεσης 2.000 δρχ. ανά μετοχή. Ο Όμιλος Εταιρειών ΝΙΚΑΣ ενισχύει την παρουσία του στον κλάδο του κρέατος με την απόκτηση του συνόλου των μετοχών της Ι. Χ. ΣΤΑΥΡΟΥΛΑΚΗΣ Α.Β.Ε.Ε. "BOSS" και την συμμετοχή του σε νέα εταιρεία παραγωγής γύρου και κρεατοσκευασμάτων. Η Π.Γ. ΝΙΚΑΣ Α.Β.Ε. απέκτησε τις μετοχές της μειοψηφίας (ποσοστό 40%) στην Ι.Χ. ΣΤΑΥΡΟΥΛΑΚΗΣ Α.Β.Ε.Ε. "BOSS" η οποία δραστηριοποιείται στην τυποποίηση και εμπορία νωπού & κατεψυγμένου κρέατος και κρεατοσκευασμάτων.

Τον Μάρτιο του 2004, λαμβάνοντας υπ' όψιν την αυξημένη συσσώρευση ιδίων κεφαλαίων, τις αυξητικές τάσεις των μελλοντικών θετικών ταμειακών ροών, την επιτυχή ολοκλήρωση όλων των σημαντικών επενδυτικών προγραμμάτων και την υψηλή δανειοληπτική ικανότητα, τέθηκε σχέδιο κεφαλαιακής αναδιάρθρωσης της Εταιρείας, με στόχο την αύξηση της αποδοτικότητας των ιδίων κεφαλαίων της προς όφελος των μετόχων της και εκτιμάται ότι η επιχειρησιακή δραστηριότητα, οι στρατηγικές προτεραιότητες και οι αναμενόμενες αποδόσεις της εταιρείας δεν θα επηρεαστούν αρνητικά, ενώ οι χρηματοοικονομικοί δείκτες θα παραμείνουν ισχυροί μετά την ολοκλήρωση της προτεινόμενης αναδιάρθρωσης.

Παρά λοιπόν ότι τον έβδομο μήνα του 2004 η μετοχή του ΝΙΚΑΣ διακόπτει την ανοδική της πορεία , με μία κατακόρυφη πτώση , η οποία συνεχίζεται σε μικρότερα βέβαια ποσοστιαία επίπεδα , η ΝΙΚΑΣ προσπαθεί να την εξομαλύνει με επενδύσεις (που θα πραγματοποιήσει με την σύναψη μακροπρόθεσμου ομολογιακού δανείου ύψους 40 εκ. €) που εξασφαλίζουν ποιότητα, ανάπτυξη και υψηλή κερδοφορία, και δημιουργία αξίας για τους Μετόχους. Άλλωστε και με βάση τις στρατηγικές προτεραιότητες του Ομίλου για την περίοδο 2005 - 2006 υπολογίζεται ότι θα επιτύχει ανοδική πορεία στην χρηματιστηριακή αγορά .

Ø Χρηματιστήριο : ΕΛΑΙΣ και ΕΙΔΗ ΔΙΑΤΡΟΦΗΣ



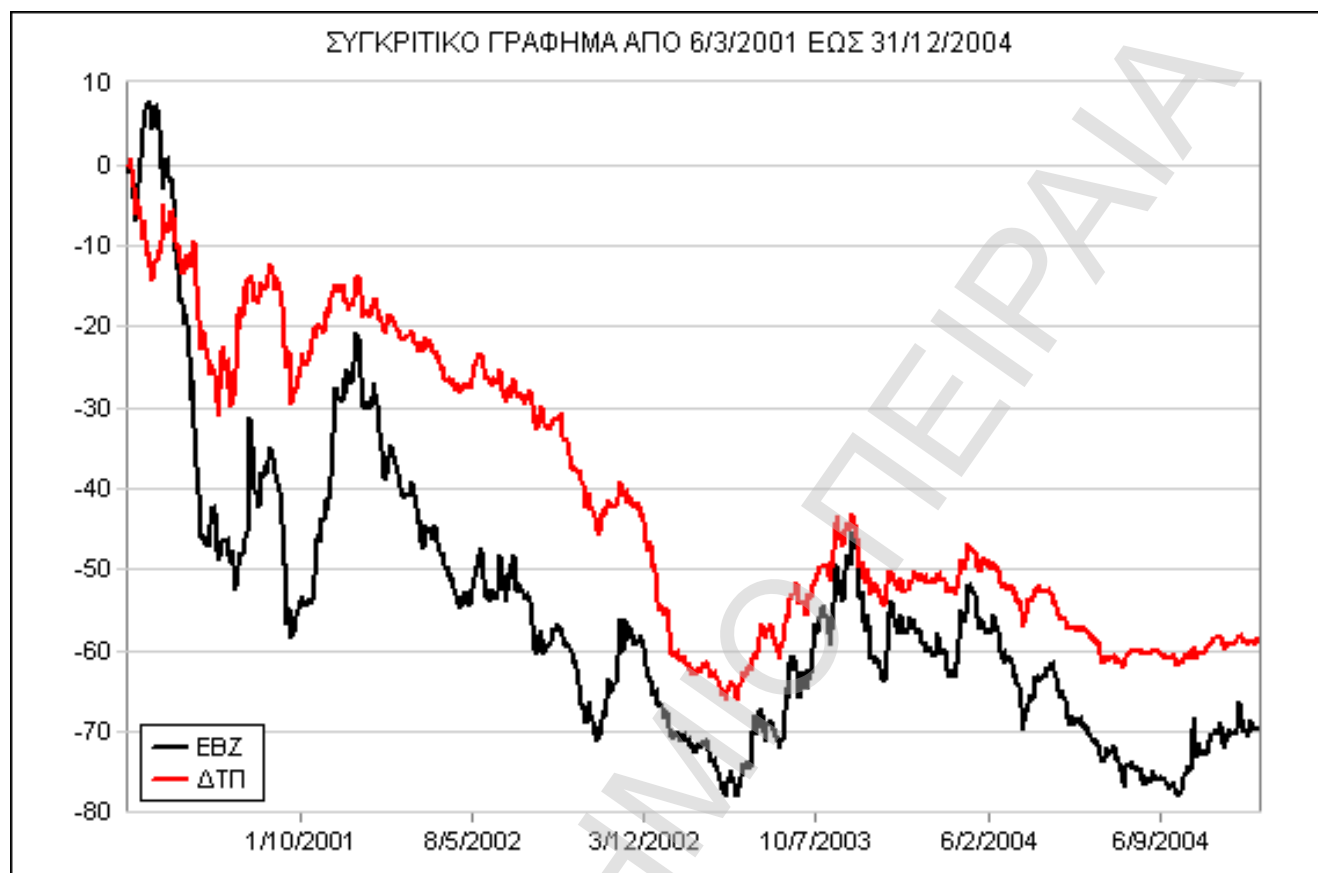
	ΕΛΑΙΣ	ΔΤΠ
Καλύτερη Απόδοση	41,92	990,86
Ημερομηνία	3/1/2000	8/3/2001
Χειρότερη Απόδοση	11,8	334,66
Ημερομηνία	1/4/2003	17/3/2003

Όπως προκύπτει από τον παραπάνω αναλυτικό πίνακα αλλά και το διάγραμμα σύγκρισης κατά το συγκεκριμένο χρονικό διάστημα, η τιμή της μετοχής ΕΛΑΪΣ παρουσίασε πολύ καλύτερη απόδοση, καθώς (παρά το γεγονός ότι κινήθηκε σε χαμηλά επίπεδα) τελικά σημείωσε ζημιές πολύ μικρότερης τάξης από την τιμή του δείκτη ΤΡΟΦΙΜΩΝ & ΠΟΤΩΝ. Έτσι, ενώ μέχρι τον πέμπτο μήνα του 2003 ακολουθεί την καθοδική πορεία του κλάδου, έπειτα αρχίζει την συνεχώς ανοδική πορεία του στο χρηματιστήριο μετά την εδραίωση της συνεργασίας με την KNORR-BESTFOODS

HELLAS ABEE, αναλαμβάνοντας την αντιπροσώπευση, διανομή και διάθεση των επιτυχημένων προϊόντων της καθώς και με την διεύρυνση των δραστηριοτήτων της με την εξαγορά του κλάδο προϊόντων ντομάτας Pummaro, Πελαργός και Stella, από την εταιρία ΜΕΛΙΣΣΑ-ΚΙΚΙΖΑΣ .

Φαίνεται λοιπόν ότι έχουμε ένα κάνουμε με μια εταιρεία που θα επανέρθει στους αυξητικούς ρυθμούς ανάπτυξης της και θα ανελιχθεί στην χρηματιστηριακή αγορά λόγω των αναπτυξιακών δραστηριοτήτων της και των επιτυχημένων επενδύσεων της . Είναι η Νο1 εταιρία στον κλάδο των ελαιουργικών προϊόντων & προϊόντων τομάτας , κατέχει ηγετική θέση στο 90% των κατηγοριών που δραστηριοποιείται και είναι από τους μεγαλύτερους προμηθευτές των αλυσίδων λιανικής πώλησης σε ποικιλία και αριθμό προϊόντων .

Ø Χρηματιστήριο : EBZ και ΕΙΔΗ ΔΙΑΤΡΟΦΗΣ



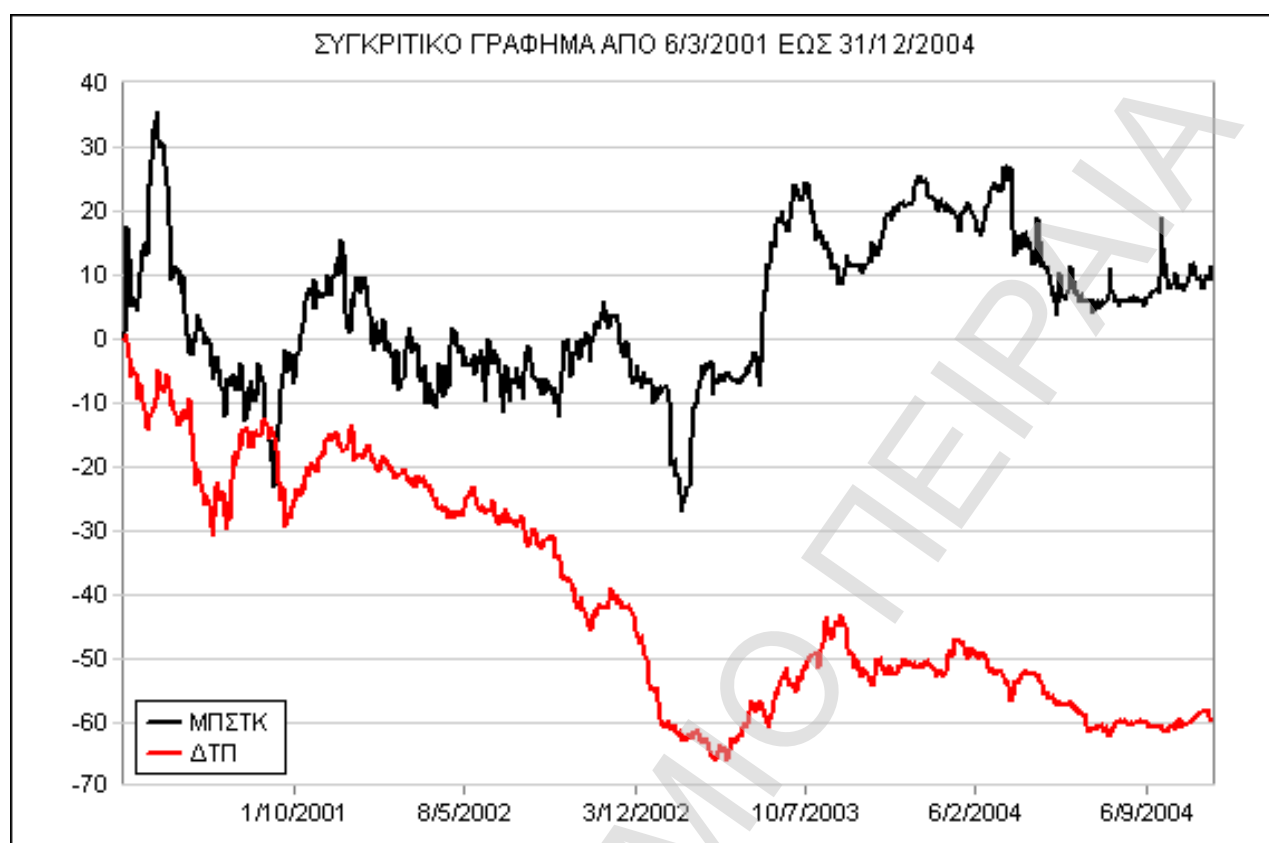
	EBZ	ΔΤΠ
Καλύτερη Απόδοση	28,66	990,86
Ημερομηνία	3/1/2000	8/3/2001
Χειρότερη Απόδοση	3	334,66
Ημερομηνία	17/3/2003	17/3/2003

Όπως προκύπτει από τον παραπάνω αναλυτικό πίνακα αλλά και το διάγραμμα σύγκρισης κατά το συγκεκριμένο χρονικό διάστημα, η τιμή του δείκτη ΤΡΟΦΙΜΩΝ & ΠΟΤΩΝ παρουσίασε αρκετά καλύτερη απόδοση, καθώς (παρά το γεγονός ότι κινήθηκε σε χαμηλά επίπεδα) τελικά σημείωσε ζημιές μικρότερης τάξης από την ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΑ ΖΑΧΑΡΗΣ. Φαίνεται άλλωστε και από το διάγραμμα ότι για όλο το συγκεκριμένο χρονικό διάστημα η EBZ κινείται σε σταθερά χαμηλότερο επίπεδο από τον κλάδο. Την 17η Απριλίου 2003 απέκτησε μέσω του Χρηματιστηρίου Αξιών

Βελιγραδίου , ύστερα από Δημόσιο Διαγωνισμό ,243.923 μετοχές προς 1.871 δηνάρια Γιουγκοσλαβίας (Συνολικού τιμήματος 7.156.146,00 €) ή ποσοστό 27,1% των Μετοχών της Σερβικής Βιομηχανίας Ζάχαρης .Πρόκειται για την μεγαλύτερη Βιομηχανία παραγωγής Ζάχαρης στην Σερβία ημερήσιας δυναμικότητας κατεργασίας 6.500 τόνων τεύτλων και 70.000 τόνων ζάχαρης ετήσιας παραγωγής .Σκοπός της E.B.Z. ΑΕ είναι η απόκτηση του πλειοψηφικού ποσοστού της εταιρείας .Η Ελληνική Βιομηχανία Ζάχαρης ΑΕ έχει ήδη αποκτήσει το 70% του μετοχικού κεφαλαίου άλλων δύο Βιομηχανιών στον ίδιο τευτλοπαραγωγικό χώρο της Σερβίας , των Εταιρειών Fabrika secera SAJKASKA Zabalj a.d και Fabrika secera CRVENCA a.d . Έτσι με την απόκτηση των τριών ανωτέρω μονάδων, η EBZ ΑΕ θα ελέγχει το 50% του συνόλου της παραγωγής ζάχαρης της Σερβίας.

Η επένδυση αυτή υπολογίζονταν ότι θα αποφέρουν μεγάλη οικονομική ανάκαμψη στην EBZ , καθώς και ισχυροποίηση της μετοχής της , δεν είχε όμως παρά μόνο προσωρινά αποτελέσματα . Βέβαια τα αρνητικά αποτελέσματα των δύο θυγατρικών στην Σερβία οφείλονται σε μέγιστο βαθμό στην απόφαση της Ευρωπαϊκής Ένωσης για αναστολή της εξαγωγής ζάχαρης από την Σερβία στις χώρες της Ευρωπαϊκής Ένωσης από 8 Μαΐου 2003 μέχρι 8 Αυγούστου 2004 .

Μετά το 2004 λοιπόν υπολογίζεται η μετοχή της EBZ να έχει αυξητικούς ρυθμούς μια που οι αναπτυξιακές δραστηριότητες της μέσω των εξαγωγών της στις χώρες της Ευρωπαϊκής Ένωσης θα επιφέρουν μια συνολική ανέλιξη στην εταιρεία .



	ΜΠΣΤΚ	ΔΤΠ
Καλύτερη Απόδοση	13,71	990,86
Ημερομηνία	3/1/2000	8/3/2001
Χειρότερη Απόδοση	3,8	334,66
Ημερομηνία	12/3/2003	17/3/2003

Όπως προκύπτει από τον παραπάνω αναλυτικό πίνακα αλλά και το διάγραμμα σύγκρισης κατά το συγκεκριμένο χρονικό διάστημα, η τιμή της μετοχής ΜΠΑΡΜΠΑ ΣΤΑΘΗΣ (Κ) παρουσίασε εξαιρετικά καλύτερη απόδοση, καθώς τελικά σημείωσε κέρδη, σε αντίθεση με την τιμή του δείκτη ΤΡΟΦΙΜΩΝ & ΠΟΤΩΝ, η οποία σημείωσε ζημιές. Φαίνεται λοιπόν ότι η τιμή της μετοχής ΜΠΑΡΜΠΑ ΣΤΑΘΗΣ (Κ) δεν επηρεάστηκε από τον κλάδο, μια που ακολουθεί σταθερή θετική πορεία, με μοναδικό σημείο καμψής τον τρίτο μήνα του 2003. Χαρακτηριστικά η εξαγορά της πλειοψηφίας

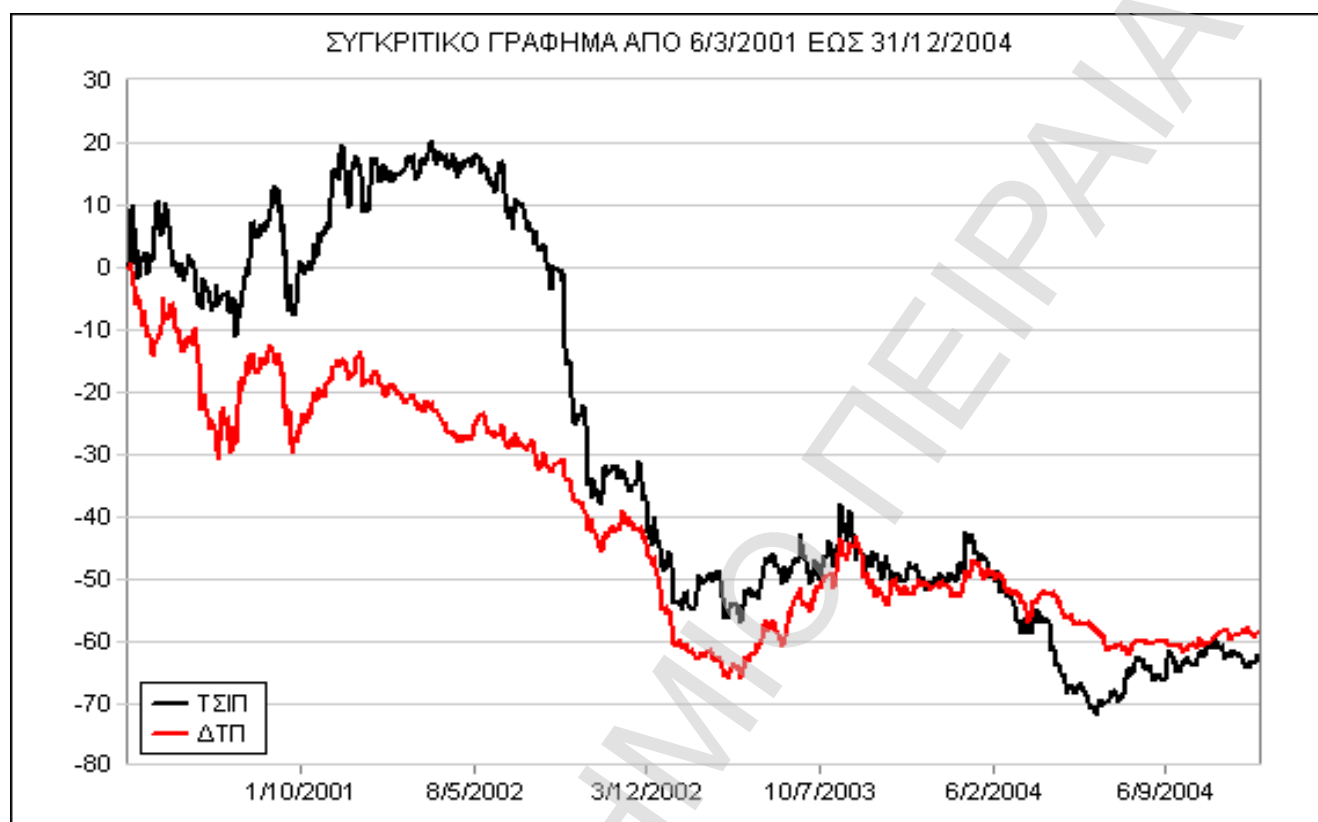
των μετοχών της ΜΑΚΕΔΟΝΙΚΗΣ ΣΦΟΛΙΑΤΑΣ το 1999 , η εξαγορά του 12,5% της Κρητικής εταιρίας έτοιμων κατεψυγμένων γευμάτων FRESH GOURMET A.E το 2000 , όπως και η συνεργασία με την HELLENIC CATERING του ομίλου GOODY'S το 2001 αποδείχθηκαν έξυπνες κινήσεις , με θετικά αποτελέσματα στα οικονομικά της μεγέθη.

Φαίνεται ότι η καλή εικόνα της εταιρείας θα συνεχιστεί μια που η εταιρία Γενική Τροφίμων Α.Ε 'Μπάρμπα Στάθης', μετά από συστηματική έρευνα αγοράς της Βουλγαρίας, στα πλαίσια της ανάπτυξης της εταιρίας και κυρίως της διασφάλισης των πρώτων υλών της βιομηχανικής παραγωγής καταψυγμένων προϊόντων της, θα προβεί στην εξαγορά του συνόλου των εταιρικών μεριδίων της εταιρίας GENERAL FROZEN FOODS OOD, η οποία δραστηριοποιείται στον πρωτογενή τομέα παραγωγής και εμπορίας γεωργικών προϊόντων, διαθέτει τρία ακίνητα σε νευραλγικό σημείο (Δήμο Περβομαί - Σόφια), αντί του τιμήματος των 340.000 Λέβα. Η υπογραφή της σχετικής σύμβασης προγραμματίζεται να γίνει με μετατροπή της επωνυμίας σε 'AGROTEAM EOOD' και αύξηση του εταιρικού κεφαλαίου κατά 225.400 Λέβα.

Επίσης η εταιρία ΓΕΝΙΚΗ ΤΡΟΦΙΜΩΝ Α.Ε. ΜΠΑΡΜΠΙΑ ΣΤΑΘΗΣ, στην αύξηση μετοχικού κεφαλαίου της ανώνυμης εταιρίας με την επωνυμία ΓΚΡΗΝ ΦΟΥΝΤ Α.Ε, συνολικού ποσού 1.560.000 €, θα συμμετέχει με το ποσό των 132.000 € Κατόπιν αυτού το ποσοστό συμμετοχής της Γενική Τροφίμων Α.Ε. στο νέο μετοχικό κεφάλαιο της Γκρην Φουντ Α.Ε. (συνολικού ύψους 2.460.000 €), μειώνεται από 40% σε 20%.

Φαίνεται λοιπόν ότι η τιμή της μετοχής ΜΠΑΡΜΠΙΑ ΣΤΑΘΗΣ (Κ) δεν επηρεάστηκε από τον κλάδο , μια που ακολουθεί σταθερή θετική πορεία και μάλιστα η ανάπτυξη της αυτή φαίνεται ότι θα συνεχιστεί κάτι το οποίο οφείλεται σε εύστοχες επενδύσεις και δραστηριότητες . Ως αποτέλεσμα αυτών βλέπουμε βεβαίως ότι αποτελεί και μια πολύ καλή επενδυτική πρόταση .

Ø Χρηματιστήριο : ΧΗΡΙΤΑ και ΕΙΔΗ ΔΙΑΤΡΟΦΗΣ



	ΤΣΙΠ	ΔΤΠ
Καλύτερη Απόδοση	12,18	990,86
Ημερομηνία	3/1/2000	8/3/2001
Χειρότερη Απόδοση	1,63	334,66
Ημερομηνία	23/6/2004	17/3/2003

Όπως προκύπτει από τον παραπάνω αναλυτικό πίνακα αλλά και το διάγραμμα σύγκρισης κατά το συγκεκριμένο χρονικό διάστημα, η τιμή του δείκτη ΤΡΟΦΙΜΩΝ & ΠΟΤΩΝ παρουσίασε ελαφρώς καλύτερη, αλλά ουσιαστικά παρόμοια απόδοση με τον υπό σύγκριση τίτλο (παρά το γεγονός ότι κινήθηκε σε χαμηλότερα επίπεδα). Έτσι ενώ μέχρι τον ένατο μήνα του 2002 εμφανίζει κέρδη, έπειτα αρχίζει να ακολουθεί την καθοδική πορεία του κλάδου σε περίπου ίδιο επίπεδο. Φαίνεται λοιπόν ότι τόσο η τάση

του ΧΑΑ , όσο και κάποια προβλήματα δεν της επέτρεψαν να κινηθεί σε ικανοποιητικά επίπεδα . Πέρα τούτου από το 2003 προβαίνει :

- στην εξαγορά της εισηγμένης στο Χρηματιστήριο του Καΐρου εταιρείας International Food Company Hostess S.A.E. Η εταιρεία 'Hostess' δραστηριοποιείται στην αγορά των τυποποιημένων cakes και άλλων αρτοσκευασμάτων με το ομώνυμο σήμα και είναι ο leader σε αυτόν τον κλάδο στην Αιγυπτιακή αγορά, είναι δε ο αποκλειστικός licensee για την Αίγυπτο της Αμερικάνικης εταιρείας Interstate Brands Corporation.
- στην αγορά μεριδίου της Cream Line A.E., (η Chipita International κατέχει πλέον το 57,6% του μετοχικού κεφαλαίου της Cream Line) Η Cream Line είναι Ελληνική Εταιρεία της οποίας αντικείμενο εργασιών είναι η παραγωγή και εμπορία προϊόντων σοκολατοποιίας και πραλίνας φουντουκιού. Δραστηριοποιείται παραγωγικά μέσω των θυγατρικών της Εταιρειών στην Βουλγαρία και στην Ρουμανία όπου κατέχει μερίδιο αγοράς 60% και 80% αντίστοιχα. Δραστηριοποιείται επίσης και σε άλλες χώρες της Ανατολικής Ευρώπης μέσω εξαγωγών.
- στην αύξηση του μετοχικού κεφαλαίου τον Ιούνιο του 2004 της Εταιρίας κατά 3.780.868,34 € με κεφαλαιοποίηση ειδικών αφορολόγητων αποθεματικών και την έκδοση και διανομή στους μετόχους 11.120.201 δωρεάν ονομαστικών μετοχών .

Φαίνεται λοιπόν τόσο από τα παραπάνω , όσο και από τα οικονομικά αποτελέσματα του 2004 , ότι οι επιχειρηματικές κινήσεις της εταιρείας μέσα στη χρονιά (οι οποίες οδήγησαν στην επίτευξη των στόχων-πωλήσεων και καθαρών κερδών που είχαν τεθεί) , σε συνδυασμό δε και με τις άλλες κινήσεις που έγιναν το 2004, (εξαγορά Royal Foods στην Βουλγαρία, εγκατάσταση συστήματος πληροφόρησης SAP κλπ), έχουν επιφέρει την αισιοδοξία ότι και οι στόχοι που έχουν τεθεί για την διετία 2005-2006 θα επιτευχθούν και θα οδηγήσουν ακολούθως στην ανέλιξη της εταιρείας και στην χρηματιστηριακή αγορά .

Ø Χρηματιστήριο : ΚΡΕΚΑ και ΕΙΔΗ ΔΙΑΤΡΟΦΗΣ



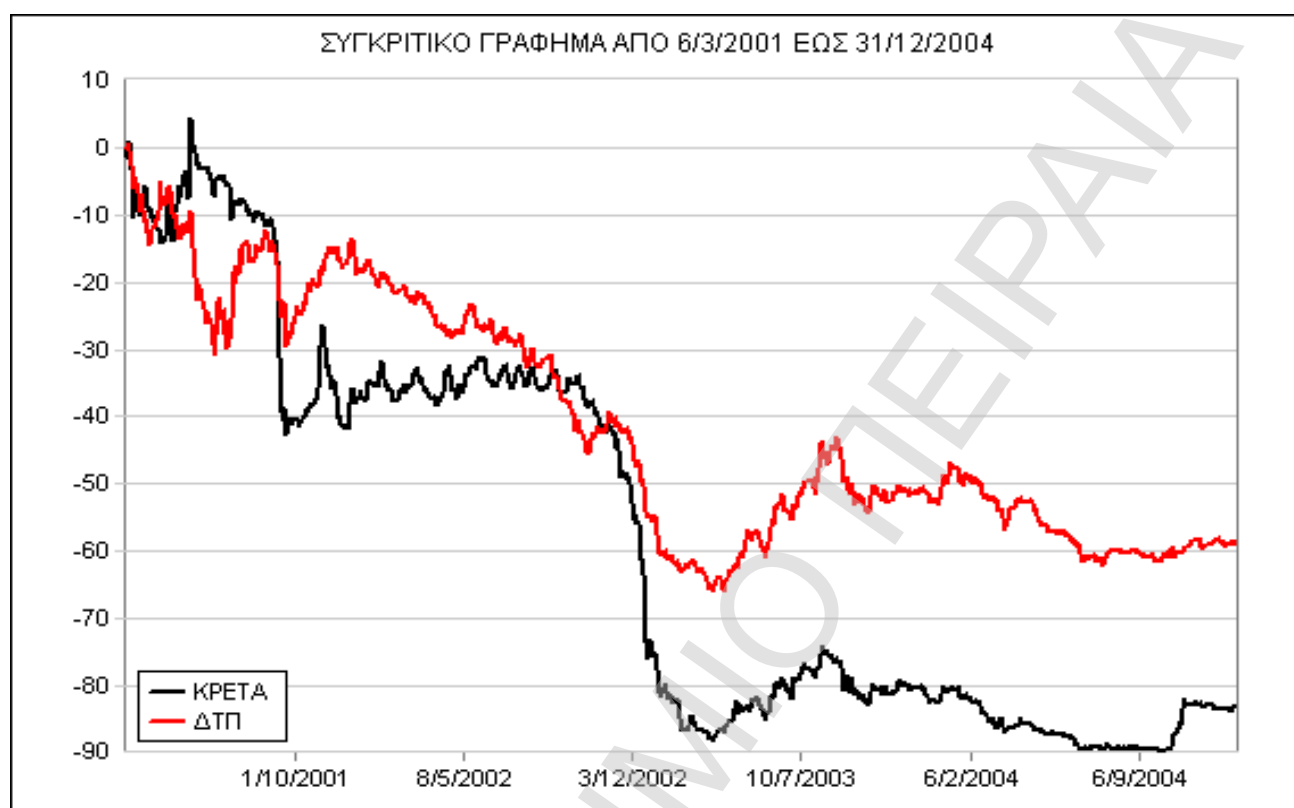
	ΚΡΕΚΑ	ΔΤΠ
Καλύτερη Απόδοση	15,51	990,86
Ημερομηνία	4/2/2000	8/3/2001
Χειρότερη Απόδοση	0,93	334,66
Ημερομηνία	23/12/2004	17/3/2003

Όπως προκύπτει από τον παραπάνω αναλυτικό πίνακα αλλά και το διάγραμμα σύγκρισης κατά το συγκεκριμένο χρονικό διάστημα, η τιμή του δείκτη ΤΡΟΦΙΜΩΝ & ΠΟΤΩΝ παρουσίασε ελαφρώς χειρότερη, αλλά ουσιαστικά παρόμοια απόδοση με τον υπό σύγκριση τίτλο ιδιαίτερα μετά τα μέσα του 2002. Έτσι βλέπουμε ότι μετά την θεαματική τιμή της μετοχής ΚΡΕΚΑ στις αρχές του 2002 έπεται η συνεχώς καθοδική πορεία της, ακολουθούμενη τον κλάδο, παρουσιάζοντας ανάλογες ζημιές τόσο λόγω συγκυριών (το κρούσμα των ‘ τρελών ‘ αγελάδων) , όσο και λόγω λανθασμένων

επενδύσεων (η συμμετοχή της ΚΡΕΚΑ Α.Ε. στην DELTAGRO S.A με έδρα την ROANNE της Γαλλίας με ποσοστό 25%) .

Αυτή η εικόνα της εταιρείας ενδέχεται να αλλάξει τόσο με την πώληση της θυγατρικής εταιρείας DELTAGRO S.A έναντι του ποσού των 697.125 € ,όσο και ότι η εταιρεία προτίθεται σε σύντομο χρονικό διάστημα να προχωρήσει στην παραγωγή μιας νέας σειράς προϊόντων και στην υλοποίηση της δημιουργίας μονάδας επεξεργασίας αδρανοποίησης των ζωικών υποπροϊόντων που δεν προορίζονται για κατανάλωση από τον άνθρωπο. Οι προοπτικές λοιπόν της ΚΡΕΚΑ Α.Ε. φαίνονται αισιόδοξες και μάλιστα με μελετημένες επενδύσεις μπορεί να επιτευχθεί μια βελτίωση της χρηματιστηριακής εικόνας της .

Ø Χρηματιστήριο : ΚΡΕΤΑ και ΕΙΔΗ ΔΙΑΤΡΟΦΗΣ



	ΚΡΕΤΑ	ΔΤΠ
Καλύτερη Απόδοση	25,27	990,86
Ημερομηνία	6/12/2002	8/3/2001
Χειρότερη Απόδοση	2,44	334,66
Ημερομηνία	1/10/2004	17/3/2003

Όπως προκύπτει από τον παραπάνω αναλυτικό πίνακα αλλά και το διάγραμμα σύγκρισης κατά το συγκεκριμένο χρονικό διάστημα, η τιμή του δείκτη ΤΡΟΦΙΜΩΝ & ΠΟΤΩΝ παρουσίασε αρκετά καλύτερη απόδοση, καθώς (παρά το γεγονός ότι κινήθηκε σε χαμηλότερα επίπεδα) τελικά σημείωσε ζημιές μικρότερης τάξης από την μετοχής της ΚΡΕΤΑ. Φαίνεται και διαγραμματικά ότι η τιμή της μετοχής ΚΡΕΤΑ παρουσιάζει συνεχώς ζημιά ιδιαίτερα από το 2003 και μετά, όπου η τιμή της φτάνει σε πολύ χαμηλά επίπεδα.

Πραγματοποιήθηκε μάλιστα από την εταιρία ΚΡΕΤΑ ΦΑΡΜ ΑΒΕΕ ΚΤΗΝΟΤΡΟΦΙΚΕΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ στο τέλος του 2004 η αύξηση του μετοχικού κεφαλαίου της εταιρίας κατά το ποσό των 13.400.000 € με κεφαλαιοποίηση των εξής αποθεματικών:

- α) ποσού 12.400.000 € από διαφορά έκδοσης μετοχών υπέρ το άρτιο,
- β) ποσού 1.000.000 € από υπόλοιπο κερδών εις νέο

Η αύξηση του μετοχικού κεφαλαίου θα πραγματοποιηθεί με αντίστοιχη αύξηση της ονομαστικής αξίας της μετοχής από 0,84 € σε 1,84 €. Μετά την ως άνω αύξηση, το μετοχικό κεφάλαιο της εταιρίας ανέρχεται στο ποσό των 24.656.000 € διαιρούμενο σε 13.400.000 κοινές ονομαστικές μετοχές, ονομαστικής αξίας 1,84 €

Η CRETA FARM λοιπόν, βλέπουμε είναι κάθε άλλο παρά αξιόπιστη στην χρηματιστηριακή αγορά. Κάτι το οποίο προσπαθεί να αλλάξει όσο το δυνατόν γίνεται με κάποιες επενδύσεις. Συγκεκριμένα προσπαθεί να δημιουργήσει ένα παραγωγικό διακομιστικό και οικονομικό κέντρο, αυξάνοντας έτσι την παραγωγική δυναμικότητα του ομίλου στον τομέα της δευτερογενούς παραγωγής και την αποτελεσματικότητα του δικτύου διανομής της. Η ανωτέρω επένδυση θα επιδράσει θετικά στα οικονομικά αποτελέσματα της εταιρίας καθώς θα παρέχει τη δυνατότητα βελτιστοποίησης της παραγωγικής διαδικασίας και θα ενισχύσει τη δυνατότητα για περαιτέρω αύξηση του μεριδίου αγοράς και των οικονομικών της μεγεθών της διαθέτοντας πλέον ένα ισχυρό παραγωγικό και διακομιστικό κέντρο στην καρδιά της Ελλάδος.

Ø Χρηματιστήριο : ΕΒΡΟΦΑΡΜΑ και ΕΙΔΗ ΔΙΑΤΡΟΦΗΣ



	ΕΒΡΟΦ	ΔΤΠ
Καλύτερη Απόδοση	9,02	990,86
Ημερομηνία	6/12/2002	8/3/2001
Χειρότερη Απόδοση	0,87	334,66
Ημερομηνία	31/3/2003	17/3/2003

Όπως προκύπτει από τον παραπάνω αναλυτικό πίνακα αλλά και το διάγραμμα σύγκρισης κατά το συγκεκριμένο χρονικό διάστημα, η τιμή του δείκτη ΤΡΟΦΙΜΩΝ & ΠΟΤΩΝ παρουσίασε αρκετά καλύτερη απόδοση, καθώς (παρά το γεγονός ότι κινήθηκε σε χαμηλότερα επίπεδα) τελικά σημείωσε τελικά σημείωσε ζημιές μικρότερης τάξης από την μετοχής της ΕΒΡΟΦΑΡΜΑ. Φαίνεται άλλωστε και από το διάγραμμα ότι για όλο το συγκεκριμένο χρονικό διάστημα η ΕΒΡΟΦΑΡΜΑ κινείται σε σταθερά χαμηλότερο επίπεδο από τον κλάδο .

Πραγματοποιείται μάλιστα από την εταιρία "ΕΒΡΟΦΑΡΜΑ Α.Β.Ε.Ε. ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΑ ΓΑΛΑΚΤΟΣ" στο τέλος του 2004 η αύξηση του μετοχικού κεφαλαίου της εταιρίας κατά το ποσό του 1.777.516,00 € με κεφαλαιοποίηση των εξής αποθεματικών:

α) ποσού 743.747,63 € από αποθεματικά του ν. 1828/1989,

β) ποσού 1.033.768,37 € από αποθεματικά του ν. 2601/1998.

Η αύξηση του μετοχικού κεφαλαίου θα πραγματοποιηθεί με αντίστοιχη αύξηση της ονομαστικής αξίας της μετοχής από 0,60 € σε 0,73 €. Μετά την ως άνω αύξηση, το μετοχικό κεφάλαιο της εταιρίας ανέρχεται στο ποσό 9.981.436,00 €, διαιρούμενο σε 13.673.200 κοινές ονομαστικές μετοχές, ονομαστικής αξίας 0,73 λεπτών του €εκάστη.

Φαίνεται λοιπόν ότι η ΕΒΡΟΦΑΡΜΑ όσον αφορά στην χρηματιστηριακή της συμπεριφορά, είναι μια κακή πρόταση προς τους επενδυτές για το οποίο ευθύνεται και το γεγονός ότι δραστηριοποιείται κατά βάση στην Βόρειο Ελλάδα χωρίς ιδιαίτερες δραστηριότητες στον υπόλοιπο Ελλαδικό χώρο, μειώνοντας έτσι τις δυνατότητες της για περαιτέρω ανάπτυξη. Βέβαια μπορεί να προβλεφθεί μια ανέλιξη της λόγω του εκτεταμένου προγράμματος εκσυγχρονισμού της ύψους 8 εκ. € το 2005.

Ø Χρηματιστήριο : ΕΙΦΙΑΣ και ΕΙΔΗ ΔΙΑΤΡΟΦΗΣ



	ΕΙΦΙΚ	ΔΤΠ
Καλύτερη Απόδοση	17,61	990,86
Ημερομηνία	8/2/2000	8/3/2001
Χειρότερη Απόδοση	0,18	334,66
Ημερομηνία	20/9/2004	17/3/2003

Όπως προκύπτει από τον παραπάνω αναλυτικό πίνακα αλλά και το διάγραμμα σύγκρισης κατά το συγκεκριμένο χρονικό διάστημα, η τιμή του δείκτη ΤΡΟΦΙΜΩΝ & ΠΟΤΩΝ παρουσίασε πολύ καλύτερη απόδοση, καθώς (παρά το γεγονός ότι κινήθηκε σε χαμηλότερα επίπεδα) τελικά σημείωσε ζημιές πολύ μικρότερης τάξης από την μετοχής της ΕΙΦΙΑΣ ΙΧΘΥΗΡΑ ΚΑΒΑΛΑΣ (Κ). Φαίνεται και διαγραμματικά ότι η τιμή της μετοχής ΕΙΦΙΑΣ ΙΧΘΥΗΡΑ ΚΑΒΑΛΑΣ (Κ) παρουσιάζει συνεχώς ζημιά ακολουθώντας συνεχώς καθοδική πορεία και μάλιστα σε πολύ χαμηλά επίπεδα .

Αυτό δικαιολογείται λόγω της άσχημης οικονομικής κατάστασης που έχει περιέλθει , λόγω οφειλών που ανέρχονται **45 περίπου εκ. €** , ποσό που αδυνατεί να το εξοικονομήσει μέσα από την παραγωγική διαδικασία της. Παρά λοιπόν ότι η εταιρεία υποστηρίζει ότι με την επιχειρησιακή λειτουργία των νέων μονάδων, την ολοκλήρωση των συμφωνιών με επενδυτικούς φορείς για συμμετοχή τους στο μετοχικό κεφάλαιο της εταιρίας και με την καταβολή των επιδοτήσεων από τα αναπτυξιακά προγράμματα, η κατάσταση θα ανατραπεί ριζικά και τελεσίδικα , αυτό δεν επιτυγχάνεται . Χαρακτηριστικά το 2005 γίνεται και η διαγραφή της από το ΧΑΑ.

ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ ΠΕΙΡΑΙΑΣ

Ø Χρηματιστήριο : ΔΕΛΤΑ και ΕΙΔΗ ΔΙΑΤΡΟΦΗΣ



	ΔΚ	ΔΤΠ
Καλύτερη Απόδοση	23,92	990,86
Ημερομηνία	3/1/2000	8/3/2001
Χειρότερη Απόδοση	4,46	334,66
Ημερομηνία	12/3/2003	17/3/2003

Όπως προκύπτει από τον παραπάνω αναλυτικό πίνακα αλλά και το διάγραμμα σύγκρισης κατά το συγκεκριμένο χρονικό διάστημα, η τιμή της μετοχής ΔΕΛΤΑ ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΑ ΓΑΛΑΚΤΟΣ (Κ) παρουσίασε αρκετά καλύτερη απόδοση, καθώς (παρά το γεγονός ότι κινήθηκε σε χαμηλότερα επίπεδα) τελικά σημείωσε ζημιές μικρότερης τάξης από την τιμή του δείκτη ΤΡΟΦΙΜΩΝ & ΠΟΤΩΝ. Και η τιμή της μετοχής ΔΕΛΤΑ ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΑ ΓΑΛΑΚΤΟΣ (Κ) λοιπόν ακολουθεί τις ζημιές του κλάδου προσπαθώντας να τις περιορίσει όσο το δυνατόν, κάτι το οποίο φαίνεται και διαγραμματικά. Συγκεκριμένα το 2000 η ΔΕΛΤΑ προβαίνει σε αύξηση του μετοχικού κεφαλαίου κατά 63 εκ. € σε μετρητά, συνάπτει μετατρέψιμο ομολογιακό δάνειο

ύψους 27 εκ. € και προχωρεί σε κεφαλαιοποίηση αποθεματικών και διανομή δωρεάν μετοχών. Τα νέα κεφάλαια, ύψους 89,8 εκ. € θα διατεθούν για την αύξηση του μετοχικού κεφαλαίου της ΓΕΝΙΚΗ ΤΡΟΦΙΜΩΝ Α.Ε., για την αύξηση του μετοχικού κεφαλαίου της ΔΕΛΤΑ ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΑ ΠΑΓΩΤΟΥ Α.Ε. και για τις αυξήσεις κεφαλαίου στις θυγατρικές της ΔΕΛΤΑ ΣΥΜΜΕΤΟΧΩΝ Α.Ε. στην Ελλάδα και το εξωτερικό.

Επίσης η είσοδος της ΔΕΛΤΑ ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΑ ΠΑΓΩΤΟΥ Α.Ε. στο Χ.Α.Α. το 2002 κράτησε σταθερή την χρηματοοικονομική κατάσταση της ΔΕΛΤΑ λόγω της απήχησης του τόσο στην Ελλάδα, όσο και στο εξωτερικό. Τέλος το 2002 η ΔΕΛΤΑ ΠΡΟΤΥΠΙΟΣ ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΑ ΓΑΛΑΚΤΟΣ Α.Ε., θυγατρική της ΔΕΛΤΑ ΣΥΜΜΕΤΟΧΩΝ Α.Ε., προχωρεί στην υπογραφή σύμβασης για την απόκτηση πλειοψηφικού πακέτου μετοχών της κυπριακής Γαλακτοκομεία Χαραλαμπίδης ΛΤΔ. της πιο παλιάς εταιρείας παραγωγής και διάθεσης φρέσκου γάλακτος στην Κύπρο και αδιαμφισβήτητου ηγέτη της αγοράς με μερίδιο της τάξης του 55%.

Παρά λοιπόν τα μικροπροβλήματα της ΔΕΛΤΑ, η μελλοντική της κατάσταση στην χρηματιστηριακή αγορά, καθώς και οι προοπτικές της είναι ευοίωνες καθώς έχουμε να κάνουμε με μια εταιρεία αξιόπιστη που πρωταρχικός της στόχος είναι η επέκταση των δραστηριοτήτων της, μέσω δημιουργικών και αποτελεσματικών επενδύσεων, που θα της αποφέρουν βραχυπρόθεσμα αλλά και μακροπρόθεσμα θετικά αποτελέσματα.

2.5 Συμπεράσματα

Συνοψίζοντας όλα τα παραπάνω μπορούμε να συνάγουμε τα εξής συμπεράσματα για κάθε επιχείρηση ξεχωριστά :

Ø Π.Γ. ΝΙΚΑΣ Α.Β.Ε.Ε.

- *κατέχει μια καλή θέση στον Κλάδο*
- *παρουσιάζει ένα μικρό πρόβλημα στην ρευστότητα της*
- *έχει μια σταθερή θετική αποδοτικότητα στις πωλήσεις , στα κέρδη και στα κεφάλαια της*
- *ο ρυθμός ανάπτυξης της μειώνεται έτος με το έτος*
- *η μετοχή Νίκας παρουσιάζει μια ανοδική πορεία , η οποία από τα μέσα του 2004 διακόπτεται με μια κατακόρυφη πτώση, η οποία πτώση συνεχίζεται σε χαμηλότερα βέβαια επίπεδα*

Παρά τα μικροπροβλήματα της Νίκας , η μελλοντική της κατάσταση στην αγορά , καθώς και οι προοπτικές της είναι ευοίωνες και αυτό μπορούμε να το συνάγουμε βλέποντας τα μελλοντικά σχέδια και τις προτεραιότητες του ομίλου . Χαρακτηριστικά για την περίοδο 2005-2006 οι προτεραιότητες της είναι η αύξηση των πωλήσεων , νέα προϊόντα που ικανοποιούν τις καταναλωτικές / διατροφικές τάσεις , ανάπτυξη προϊόντων όπου χρησιμοποιούνται αλλαντικά , είσοδος στην αγορά του επώνυμου τυποποιημένου προϊόντος , ανάπτυξη επιλεγμένων ελληνικών τυριών , είσοδος στην αγορά της Ρουμανίας και της Σερβίας , ανάπτυξη δικτύου πωλήσεων στην Αλβανία καθώς και ανάπτυξη της γκάμας των προϊόντων και του δικτύου πωλήσεων στην Βουλγαρία και στα Σκόπια. Η εταιρεία στοχεύει στην αύξηση του κύκλου εργασιών της και στη βελτίωση του μεικτού περιθωρίου κέρδους με την :

- *αναβάθμιση της θέσης της στην Κεντρική Αγορά,*
- *αναβάθμιση των προϊόντων της,*

- εμπορία νέων τυποποιημένων νωπών και κατεψυγμένων προϊόντων,
- εμπορία όλων των ειδών κρέατος.

Ø ΕΛΑΪΣ - UNILEVER A.E.

- κατέχει μια σημαντική θέση στον Κλάδο
- παρουσιάζει μια εξαιρετική ρευστότητα
- έχει μια σταθερή θετική αποδοτικότητα (η οποία είναι σε πολύ καλά επίπεδα) στις πωλήσεις , στα κέρδη και στα κεφάλαια της
- ο ρυθμός ανάπτυξης της είναι αυξητικός με εξαίρεση το διάστημα 2000-2001
- η μετοχή Ελαιός ακολουθώντας την καθοδική πορεία του κλάδου , αρχίζει να επανέρχεται από το 2003 με μια συνεχώς ανοδική πορεία

Έχουμε να κάνουμε λοιπόν με μια εταιρεία που συνεχώς αναπτύσσεται ,και την χαρακτηρίζει μια φερεγγυότητα στην αγορά . Φαίνεται ότι τόσο η εξαγορά του κλάδου προϊόντων ντομάτας Pummaro, Πελαργός και Stella, από την εταιρία ΜΕΛΙΣΣΑ-ΚΙΚΙΖΑΣ το 1999 , όσο και η συνεργασία με την KNORR-BESTFOODS HELLAS ABEE το 2001 , της απέφεραν έναν αυξητικό ρυθμό ανάπτυξης . Θα λέγαμε λοιπόν ότι και για τους επενδυτές αποτελεί μια καλή επενδυτική πρόταση μια που η ΕΛΑΪΣ είναι η μεγαλύτερη εταιρία στον τομέα των ελαιουργικών προϊόντων και προϊόντων ντομάτας στην Ελλάδα, με κυρίαρχη παρουσία στον χώρο των τροφίμων , είναι η Νο1 εταιρία στον κλάδο των ελαιουργικών προϊόντων & προϊόντων ντομάτας , κατέχει ηγετική θέση στο 90% των κατηγοριών που δραστηριοποιείται , είναι από τους μεγαλύτερους προμηθευτές των αλυσίδων λιανικής πώλησης σε ποικιλία και αριθμό προϊόντων .

Ø ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΑ ΖΑΧΑΡΗΣ Α.Ε.

- *κατέχει καθοριστική θέση στον Κλάδο*
- *παρουσιάζει μια άσχημη ρευστότητα*
- *πάσχει από πλευράς αποδοτικότητας*
- *ο ρυθμός ανάπτυξης της ακολουθεί συνεχόμενη καθοδική πορεία*
- *η μετοχή EBZ κυμαίνεται σε χαμηλά επίπεδα ακολουθώντας μια συνεχόμενη καθοδική πορεία*

Συνεπώς βλέπουμε μια εταιρεία που παρά το ότι είναι ο μοναδικός παραγωγός ζάχαρης στην Ελλάδα και συγκαταλέγεται μεταξύ των μεγαλύτερων βιομηχανιών ζάχαρης στην Ευρώπη πάσχει σε όλους τους τομείς και ενώ αποτελεί την σημαντικότερη γεωργική βιομηχανία της χώρας , καθώς πάνω από 20.000 τευτλοπαραγωγοί εξαρτούν το εισόδημα τους από την λειτουργία της ,εμφανίζει μια άσχημη οικονομική κατάσταση όπου για να αρχίσει να επανέρχεται απαιτούνται δραστικά και ουσιαστικά μέτρα που να οδηγήσουν στην αύξηση του ρυθμού ανάπτυξης της .Χαρακτηριστικά μπορούν να αναφερθούν μερικά μεγέθη που δείχνουν την άσχημη οικονομική εικόνα της εταιρείας :

Οικονομικά αποτελέσματα 2002

- **Μείωση 7,78%** σημείωσε ο κύκλος εργασιών της εταιρίας κατά το Α Εξάμηνο της τρέχουσας χρήσης (1.7.2002-31.12.2002) σε σχέση με το αντίστοιχο περσινό διάστημα
- Το μικτό περιθώριο κέρδους παρουσίασε **αύξηση 1,76%** .
- Τα λειτουργικά κέρδη προ τόκων, φόρων και αποσβέσεων **μειώθηκαν κατά 19,62%** σε σχέση με το περσινό εξάμηνο.
- Τέλος τα συνολικά κέρδη προ φόρων **μειωθήκαν κατά 35,45 %** .

Αποτελέσματα 12μηνιαίας χρήσης (1.7.2003-30.6.2004)

- **Μείωση 5,78%** σημείωσε ο κύκλος εργασιών της εταιρίας κατά τη 12μηνιαία χρήση που έκλεισε (1.7.2003-30.6.2004)
- Το μικτό περιθώριο κέρδους παρουσίασε **μείωση 21,05%** (12,75% έναντι 16,15% της προηγούμενης).
- Τα λειτουργικά κέρδη προ τόκων, φόρων και αποσβέσεων **μειώθηκαν κατά 35,88%** σε σχέση με την προηγούμενη χρήση .
- Τέλος τα συνολικά κέρδη προ φόρων **μειώθηκαν κατά 62,31%** της προηγούμενης.

Η παραπάνω εικόνα της εταιρείας που φαίνεται απογοητευτική οφείλονται και σε μέγιστο βαθμό στην απόφαση της Ευρωπαϊκής Ένωσης (Απόφ. 764/2003 L 109) για αναστολή της εξαγωγής ζάχαρης από την Σερβία (μιας σημαντικής επένδυσης της EBZ) στις χώρες της Ευρωπαϊκής Ένωσης από 8 Μαΐου 2003 μέχρι 8 Αυγούστου 2004 . Ήδη όμως από 9 Αυγούστου 2004 άρχισαν κανονικά οι εξαγωγές από την Σερβία προς τις χώρες της Ε.Ο.Κ. κάτι το οποίο υπολογίζεται ότι θα ορθοποδήσει την εταιρεία .

Ø ΜΠΑΡΜΠΙΑ ΣΤΑΘΗΣ ΓΕΝΙΚΗ ΤΡΟΦΙΜΩΝ Α.Ε.

- κατέχει μια μικρή θέση στον Κλάδο
- παρουσιάζει μια καλή ρευστότητα με μια μικρή μείωση της το διάστημα 2003-2004
- έχει μια σταθερή θετική αποδοτικότητα στις πωλήσεις , στα κέρδη και στα κεφάλαια της
- ο ρυθμός ανάπτυξης της αυξάνεται σταθερά με μοναδικό μικρό σημείο καμψής τις πωλήσεις το διάστημα 2003-2004
- η μετοχή του ΜΠΑΡΜΠΙΑ ΣΤΑΘΗΣ παρουσιάζει μια εξαιρετικά αυξανόμενη καλή απόδοση μια που εμφανίζει συνεχώς κέρδη σε αντίθεση με τις υπόλοιπες εταιρείες του κλάδου

Έχουμε να κάνουμε εν ολίγης με μια εταιρεία αξιόπιστη η οποία προσπαθεί και καταφέρνει να βρίσκει λύσεις , αντιμετωπίζοντας τις αντιξοότητες της αγοράς . Μερικά μεγέθη που δείχνουν την καλή οικονομική εικόνα της εταιρείας είναι τα εξής :

- Σημαντική αύξηση παρουσίασαν όλοι οι οικονομικοί δείκτες της ΓΕΝΙΚΗΣ ΤΡΟΦΙΜΩΝ Α.Ε. ΜΠΑΡΜΠΙΑ ΣΤΑΘΗΣ Α.Ε. κατά το 2002 σε σχέση με το 2001. ΕΙΔΙΚΟΤΕΡΑ: αύξηση κατά 23% παρουσίασαν το 2002 οι πωλήσεις . Τα κέρδη προ φόρων αυξήθηκαν κατά 29% Η βελτίωση των οικονομικών μεγεθών αποδίδεται :α) στην αύξηση του όγκου των πωλήσεων των επωνύμων προϊόντων κυρίως λαχανικών (19%) και ζυμών (10%) σε σχέση με το 2001, ενδυναμώνοντας περισσότερο την ηγετική της θέση στην αγορά των κατεψυγμένων λαχανικών αλλά και των ζυμών .β) στην μείωση των λειτουργικών δαπανών σαν ποσοστό επί του τζίρου. γ) στην περαιτέρω προώθηση προϊόντων με υψηλή προστιθέμενη αξία.
- Σημαντική αύξηση παρουσίασαν όλοι οι οικονομικοί δείκτες της ΓΕΝΙΚΗΣ ΤΡΟΦΙΜΩΝ Α.Ε. ΜΠΑΡΜΠΙΑ ΣΤΑΘΗΣ Α.Ε. κατά το 2003 σε σχέση με το 2002. ΕΙΔΙΚΟΤΕΡΑ: Αύξηση στα κέρδη προ φόρων κατά 27% , αύξηση του λειτουργικού κέρδους κατά 33% , αύξηση των κερδών προ φόρων τόκων και αποσβέσεων κατά 20% .Η βελτίωση των οικονομικών μεγεθών οφείλεται :α)

στην αύξηση του τζίρου της κύριας δραστηριότητας (ΛΑΧΑΝΙΚΑ) κατά 15%.β) στη βελτίωση του μικτού κέρδους του "ΜΠΑΡΜΠΑ ΣΤΑΘΗ" κατά 4,5 μονάδες από 29,5% σε 34%.

- Σημαντική αύξηση παρουσίασαν όλοι οι οικονομικοί δείκτες της ΓΕΝΙΚΗ ΤΡΟΦΙΜΩΝ Α.Ε. ΜΠΑΡΜΠΑ ΣΤΑΘΗΣ Α.Ε. κατά το 2004 σε σχέση με το 2003. ΕΙΔΙΚΟΤΕΡΑ: Αύξηση στα κέρδη προ φόρων κατά 28% , αύξηση του λειτουργικού κέρδους κατά 27,5% , αύξηση των κερδών προ φόρων, τόκων και αποσβέσεων κατά 25,5%. Η βελτίωση των οικονομικών μεγεθών οφείλεται:α) στην αύξηση του τζίρου των ΛΑΧΑΝΙΚΩΝ κατά 8,5% και των ζυμών κατά 14,5% σε σχέση με το 2003.β) στη βελτίωση του μικτού κέρδους κατά 7 μονάδες (3,6) από 39% (34,%) το 2003 σε 46% (37,6%) το 2004, λόγω
 - ο προώθησης προϊόντων υψηλής προστιθέμενης αξίας,
 - ο βελτίωσης της παραγωγικότητας.

Βλέπουμε λοιπόν ότι η εξαγορά της πλειοψηφίας των μετοχών της ΜΑΚΕΔΟΝΙΚΗΣ ΣΦΟΛΙΑΤΑΣ το 1999 , η εξαγορά του 12,5% της Κρητικής εταιρίας έτοιμων κατεψυγμένων γευμάτων FRESH GOURMET Α.Ε το 2000 , όπως και η συνεργασία με την HELLENIC CATERING του ομίλου GOODY'S το 2001 καθώς και άλλες επενδυτικές κινήσεις αποδείχθηκαν έξυπνες , με θετικά αποτελέσματα στα οικονομικά της μεγέθη . Ως αποτέλεσμα αυτών βλέπουμε βεβαίως ότι αποτελεί και μια πολύ καλή επενδυτική πρόταση .

Ø CHIPITA INTERNATIONAL S.A.

- κατέχει σημαντική θέση στον κλάδο
- παρουσιάζει μια μέτρια ρευστότητα με μια μικρή μείωση κατά το 2002
- έχει μια σταθερή καλή θετική αποδοτικότητα στις πωλήσεις , στα κέρδη και στα κεφάλαια της
- ο ρυθμός ανάπτυξης της αυξάνεται με μοναδικό μικρό σημείο καμπής την κατακόρυφη πτώση των καθαρών κερδών της το 2002
- η μετοχή του CHIPITA παρουσιάζει μια συνεχή πτώση εμφανίζοντας συνεχώς ζημιές

Πρόκειται λοιπόν για μια εταιρεία που ακολουθεί τον ΚΛΑΔΟ , με μικρές αυξομειώσεις στα μεγέθη της. Χαρακτηριστικά , παρά την επένδυση στις εγκαταστάσεις των γραμμών παραγωγής της , συνολικής αξίας 1.6 δις δρχ το 2000 , και την κυκλοφορία στην αγορά με μεγάλη επιτυχία δύο νέων προϊόντων της (τα Strudels και τα Bake Bars) το 2001, βλέπουμε ότι η επέκτασή της Εταιρίας στις αγορές της Δυτικής Ευρώπης με την ίδρυση της Chipita Italia που δραστηριοποιείται στην αγορά της Ιταλίας και την εξαγορά του 51% της Food&Snack που δραστηριοποιείται στην αγορά της Γερμανίας το 2002 , δεν της απέφεραν ικανοποιητικά αποτελέσματα μια που οδήγησαν σε κατακόρυφη πτώση των καθαρών κερδών της το 2002 . Έτσι αυτό που χρειάζεται είναι μερικές αποτελεσματικές επενδύσεις και κινήσεις που θα της εξασφαλίσουν μια σημαντικότερη θέση στην αγορά . Χαρακτηριστικά κάποιες τέτοιες κινήσεις και στις οποίες και προβαίνει είναι οι εξής :

A) Η έκδοση ομολογιακού δανείου τον Δεκέμβριο του 2003, ύψους 70 εκ. € και διάρκειας 5 χρόνων .

B) Η εξαγορά της εισηγμένης στο Χρηματιστήριο του Καΐρου εταιρείας International Food Company Hostess S.A.E τον Ιούνιο του 2003 .

Γ) Η αγορά μεριδίου της Cream Line Α.Ε. τον Ιούνιο του 2004 (η Chipita International κατέχει πλέον το 57,6% του μετοχικού κεφαλαίου της Cream Line)

Δ) Η αύξηση του μετοχικού κεφαλαίου τον Ιούνιο του 2004 της Εταιρίας κατά 3.780.868,34 € με κεφαλαιοποίηση ειδικών αφορολόγητων αποθεματικών και την έκδοση και διανομή στους μετόχους 11.120.201 δωρεάν ονομαστικών μετοχών .

Αποτέλεσμα αυτών , όπως και κάποιων άλλων παραγωγικών εργασιών λαμβάνοντας υπόψη τα ενοποιημένα αποτελέσματα του ομίλου χρήσεως 2004 μπορούμε να αναφέρουμε ως κύρια σημεία αποτελεσμάτων τα εξής :

- Αύξηση πωλήσεων κατά 20,2%
- Αύξηση λειτουργικών κερδών προ φόρων, τόκων και αποσβέσεων κατά 27,3%
- Αύξηση καθαρών κερδών μετά από φόρους και δικαιώματα μειοψηφίας κατά 45,9%

Σχολιάζοντας τα αποτελέσματα της Χρήσεως επισημαίνεται ότι :Τα αποτελέσματα του 2004 επιβεβαιώνουν την ορθότητα των επιχειρηματικών κινήσεων της εταιρείας μέσα στη χρονιά, καθώς οδήγησαν στην επίτευξη των στόχων-πωλήσεων και καθαρών κερδών- που είχαν τεθεί για το 2004. Εξ' άλλου, τα αποτελέσματα των αυτοτελών δικτύων διανομής σε Ελλάδα και Ρωσία, παρ' όλο οτι ήταν στον πρώτο χρόνο λειτουργίας, έδειξαν σαφώς την ορθότητα των κινήσεων της εταιρείας . Σε συνδυασμό δε και με τις άλλες κινήσεις που έγιναν το 2004, (εξαγορά Royal Foods στην Βουλγαρία, εγκατάσταση συστήματος πληροφόρησης SAP κλπ), υπάρχει η αισιοδοξία οτι και οι στόχοι που έχουν τεθεί για την διετία 2005-2006 θα επιτευχθούν.

Ø ΚΡΕΚΑ Α.Ε.

- κατέχει μια μικρή θέση στον κλάδο
- παρουσιάζει μια μέτρια ρευστότητα
- έχει μια σταθερή καλή θετική αποδοτικότητα στις πωλήσεις , στα κέρδη και στα κεφάλαια της
- ο ρυθμός ανάπτυξης της είναι ιδιαίτερα ασταθής κυρίως στα καθαρά της κέρδη ,στα οποία παρατηρείται και ποσοστιαία μείωση το διάστημα 2002-2003 .
- η μετοχή του ΚΡΕΚΑ ύστερα από ένα "τίναγμα" το 2001 παρουσιάζει μια συνεχή πτώση

Έχουμε εν ολίγης να κάνουμε με μία εταιρεία που την χαρακτηρίζει η αστάθεια στην αγορά και αυτό γιατί πέρα από το 1998 που κατασκευάζονται σύγχρονα ιδιόκτητα σφαγεία ώστε να επιταχυνθεί η παραγωγική διαδικασία, να διασφαλισθούν οι συνθήκες απόλυτης υγιεινής και να δοθεί συμφέρουσα διέξοδος σε εκατοντάδες μικρούς παραγωγούς της ευρύτερης περιοχής της Καβάλας , δεν πραγματοποιεί μετέπειτα άλλες επενδυτικές κινήσεις που θα σταθεροποιήσουν την κατάσταση της στην αγορά παρά μόνο μια αποτυχημένη επένδυση με την συμμετοχή στην DELTAGRO S.A με έδρα την ROANNE της Γαλλίας με ποσοστό 25% η οποία κρίθηκε ασύμφορη λόγω έλλειψης κερδοφορίας . Δεν μπορούμε βέβαια να παραβλέψουμε την ανάπτυξη που εμφανίζει ο Όμιλος ΚΡΕ.ΚΑ Α.Ε το εννεάμηνο του 2003, αφού αυξημένος κατά 9,5% εμφανίζεται ο ενοποιημένος τζίρος της εν λόγω περιόδου, και τα κέρδη είναι ενισχυμένα κατά 14,13% σε σύγκριση με το περυσινό εννεάμηνο. Το ίδιο διάστημα η μητρική εταιρεία εμφάνισε μείωση του τζίρου κατά 5,2% αλλά έως το τέλος του 2003 προβλέπεται να είναι στα ίδια επίπεδα με τα αντίστοιχα περυσινά. Στα ενοποιημένα αποτελέσματα περιλαμβάνονται οι θυγατρικές ΑΦΟΙ ΤΣΑΤΣΟΥΛΗ ΑΕΒΕ (συμμετοχή 61,66%), και Γ.ΔΕΛΛΑΣ-Π.ΤΣΑΚΑΝΙΚΑΣ ΑΕΒΕ (συμμετοχή 41%).

Έχοντας υπόψη ότι ο καταναλωτής ζητά πιστοποιημένο κρέας με ταυτότητα, η εταιρεία «ΚΡΕ.ΚΑ Α.Ε. θα προχωρήσει στην παραγωγή μιας νέας σειράς προϊόντων ,

στην τυποποίηση κρεάτων σε δισκάκι(τροποποιημένης ατμόσφαιρας) που θα διατηρείται στην συντήρηση του ψυγείου έως 15 μέρες.

Επίσης στα άμεσα σχέδια της εταιρείας είναι η υλοποίηση της δημιουργίας μονάδας επεξεργασίας αδρανοποίησης των ζωικών υποπροϊόντων που δεν προορίζονται για κατανάλωση από τον άνθρωπο. Στην μονάδα αυτή θα συλλέγονται τα ζωικά υποπροϊόντα όχι μόνο της εταιρείας αλλά και της ευρύτερης περιοχής και θα μετατρέπονται μετά από θερμική επεξεργασία σε αβλαβές υλικό με σκοπό την προστασία του περιβάλλοντος και της Δημόσιας Υγείας. Το ύψος της επένδυσης προϋπολογίζεται στο ποσό των 750. χιλ. €

Έχοντας λοιπόν υπόψη τα παραπάνω μπορούμε να αναφέρουμε ότι η ΚΡΕ.ΚΑ Α.Ε με μελετημένες κινήσεις και επενδύσεις μπορεί να βελτιώσει την θέση και την αξιοπιστία της στην αγορά .

Ø ΚΡΕΤΑ ΦΑΡΜ Α.Β.Ε.Ε.

- *κατέχει μια μικρή θέση στον κλάδο*
- *παρουσιάζει μια μέτρια ρευστότητα*
- *έχει μια σταθερή θετική αποδοτικότητα στις πωλήσεις , στα κέρδη και στα κεφάλαια της*
- *ο ρυθμός ανάπτυξης των πωλήσεων και των καθαρών κερδών της είναι ικανοποιητικός με μόνο αρνητικό σημείο αναφοράς τα καθαρά της κέρδη το 2003*
- *η μετοχή της ΚΡΕΤΑ παρουσιάζει μια πολύ άσχημη πορεία ιδιαίτερα το 2002 , όπου η πτώση της ήταν κατακόρυφη.*

Έχουμε να κάνουμε με μια από τις μικρές εταιρείες του κλάδου η οποία εμφανίζει μια σταθερότητα στην αγορά, την οποία την εξασφαλίζει καθώς επενδύει συνεχώς στην έρευνα και στην ανάπτυξη πρωτοποριακών προϊόντων, που έχει σαν αποτέλεσμα τη δημιουργία και διάθεση πρωτοποριακών και μοναδικών σειρών προϊόντων, με υψηλή προστιθέμενη αξία, όπως η σειρά "0-3%", η σειρά "Έν Ελλάδι" η σειρά "Κρητικό Κρέας" και το "Βιολογικό Χοιρινό". Βέβαια το 2002 -2003 η εξαγορά των παγίων στοιχείων της ΚΑΡΝΑ στον Αγ. Στέφανο του Ν. Αττικής, έναντι 5,87 εκ. € δεν απέφερε τα αναμενόμενα αποτελέσματα. Έτσι παρά την σταθερότητα της στην αγορά όσον αφορά την χρηματιστηριακή της συμπεριφορά, εμφανίζει μια αναξιοπιστία. Δεν μπορούμε όμως να αγνοήσουμε την εξαγορά στρατηγικής σημασίας που πραγματοποίησε CRETA FARM στα πλαίσια της αναπτυξιακής της πολιτικής.

Συγκεκριμένα η CRETA FARM εξαγόρασε τα πάγια στοιχεία (οικόπεδο, εγκαταστάσεις, μηχανολογικό και λοιπό εξοπλισμό) της βιομηχανίας τροφίμων ΚΑΡΝΑ ΑΕ. Οι εγκαταστάσεις βρίσκονται στο 23ο χιλ. Ε.Ο. Αθηνών · Λαμίας στο ύψος του Κρυονερίου σε οικοπεδική έκταση 14.300 τ.μ. με 9.500 τ.μ. δομημένους χώρους. Οι εγκαταστάσεις απαρτίζονται από ένα σύγχρονο βιομηχανικό συγκρότημα με δυναμικότητα παραγωγής 50 τόνων προϊόντων κρέατος ημερησίως και σύγχρονες εγκαταστάσεις γραφείων 2.000 τ.μ..

Η CRETA FARM θα αξιοποιήσει το παραπάνω ακίνητο δημιουργώντας ένα παραγωγικό διακομιστικό και οικονομικό κέντρο, αυξάνοντας έτσι την παραγωγική δυναμικότητα του ομίλου στον τομέα της δευτερογενούς παραγωγής και την αποτελεσματικότητα του δικτύου διανομής της. Εκτιμάται ότι η ανωτέρω επένδυση θα επιδράσει θετικά στα οικονομικά αποτελέσματα της εταιρίας καθώς θα παρέχει τη δυνατότητα βελτιστοποίησης της παραγωγικής διαδικασίας και των logistics της εταιρίας. Ενισχύει δε τη δυνατότητα για περαιτέρω αύξηση του μεριδίου αγοράς και των οικονομικών της μεγεθών της διαθέτοντας πλέον ένα ισχυρό παραγωγικό και διακομιστικό κέντρο στην καρδιά της Ελλάδος.

Η εν λόγω εξαγορά είναι ακόμα μια έμπρακτη απόδειξη των κινήσεων της εταιρίας για συνεχή ανάπτυξη. Στα πλαίσια της Ενιαίας Ευρωπαϊκής Ένωσης και του υψηλού

ανταγωνισμού του κλάδου εντός αυτής, θα ισχυροποιήσουν τη θέση τους εταιρίες εύρωστες, δυναμικές και ευέλικτες, με πλήρη καθετοποίηση της παραγωγής μέσω εξαγορών, συγχωνεύσεων, επενδύσεων και στρατηγικής σημασίας συνεργασιών. Αυτό αποτελεί τη βασική πολιτική και στόχο του Ομίλου εταιριών της CRETA FARM.

Ø ΕΒΡΟΦΑΡΜΑ Α.Β.Ε.Ε.

- κατέχει μια πολύ μικρή θέση στον κλάδο
- παρουσιάζει μια πολύ καλή ρευστότητα
- έχει μια σταθερή θετική αποδοτικότητα στις πωλήσεις , στα κέρδη και στα κεφάλαια της
- ο ρυθμός ανάπτυξης των πωλήσεων και των καθαρών κερδών της είναι ικανοποιητικός με μόνο αρνητικό σημείο αναφοράς την ανάπτυξη των καθαρών κερδών της το 2001 και 2002
- η μετοχή της ΕΒΡΟΦΑΡΜΑ παρουσιάζει μια σταθερά άσχημη πορεία εμφανίζοντας συνεχώς ζημιές

Έχουμε να κάνουμε με μια από τις πολύ μικρές εταιρίες του κλάδου η οποία εμφανίζει μια σταθερότητα στην αγορά , μια που στέκεται πολύ ικανοποιητικά σε αυτήν , ιδιαίτερα από το 2000 όπου η εξέλιξη της εταιρίας ήταν ραγδαία με ισχυρές ανοδικές τάσεις στον τζίρο της αλλά το γεγονός ότι δραστηριοποιείται κατά βάση στην Βόρειο Ελλάδα την κατατάσσει στις μικρές εταιρίες του κλάδου. Χαρακτηριστικά μπορούν να αναφερθούν μερικά στοιχεία που δείχνουν την εικόνα της εταιρίας :

- Το 2002 για την ΕΒΡΟΦΑΡΜΑ ΑΒΕΕ. ολοκληρώθηκε η είσοδος της στην αγορά της Θεσσαλονίκης, οι συμφωνίες με μεγάλες αλυσίδες σούπερ μάρκετ στη

Βόρεια Ελλάδα, ενώ από την αρχή του 2003 τα προϊόντα της εταιρείας διατίθενται και στην Αθήνα με ικανοποιητικά αποτελέσματα και με ιδιαίτερα αισιόδοξη προοπτική για ορισμένα από αυτά όπως το αριάνι. Παράλληλα το 2002 ξεκίνησε η υλοποίηση επενδυτικού σχεδίου συνολικής δαπάνης 5,3 εκ. € το οποίο επιχορηγείται με 2,3 εκ. € από το επιχειρησιακό πρόγραμμα του Υπουργείου Γεωργίας και το οποίο αποβλέπει στον εκσυγχρονισμό και στην επέκταση του μηχανολογικού εξοπλισμού, των κτιριακών υποδομών της εταιρείας και σε παρεμβάσεις στην ποιότητα των προϊόντων και στην προστασία του περιβάλλοντος. Βέβαια το 2002 τα αποτελέσματα της θυγατρικής της εταιρείας κατά 51% ΔΟΪΡΑΝΗΣ ΑΕ είναι ζημιογόνα, (η ζημιά ανέρχεται σε 913 χιλ. ευρώ) και η ήδη δρομολογηθείσα παραγωγική αναδιοργάνωση και η περιστολή των εξόδων αναμένεται να σταθεροποιήσει την πορεία της εταιρείας και το αποτέλεσμα για την νέα χρήση να μην είναι ζημιογόνο.

- Το 2003 για την Εβροφάρμα. παρατηρείται μια θετική εξέλιξη των μεγεθών της εταιρείας που οφείλεται στην αύξηση του όγκου σε προϊόντα προστιθέμενης αξίας όπως το φρέσκο γάλα και το αριάνι καθώς και στην εσωτερική αναδιοργάνωση της εταιρείας κυρίως στις πωλήσεις και τις διοικητικές υπηρεσίες, όπου τα έξοδα εμφανίζονται μειωμένα κατά 12% και 29% αντίστοιχα. Παράλληλα με ικανοποιητικούς ρυθμούς ολοκληρώνεται το επενδυτικό πρόγραμμα της εταιρείας συνολικού ύψους 5,3 εκατ.ευρώ.
- Με πωλήσεις αυξημένες κατά 10,2% και καθαρά κέρδη προ φόρων αυξημένα κατά 10,7 % έκλεισε το 2004 για την Εβροφάρμα.
- Για το 2005 προβλέπεται οι πωλήσεις να είναι αυξημένες κατά 15% Σημαντικά αναμένεται να συμβάλλουν στον τζίρο και στην κερδοφορία της εταιρείας η νέα σειρά βιολογικών προϊόντων της (ήδη διατίθεται στην αγορά φέτα βιολογική σε συσκευασία των 400 gr.)
- Όσον αφορά στην χρηματιστηριακή της συμπεριφορά , είναι εμφανές ότι πρόκειται για μια κακή πρόταση προς τους επενδυτές , αν και προβλέπεται μια ανέλιξη της λόγω του εκτεταμένου προγράμματος εκσυγχρονισμού της ύψους 8 εκ. € το 2005 .

Ø ΞΙΦΙΑΣ Α.Ε.

- *κατέχει μια πάρα πολύ μικρή θέση στον κλάδο*
- *παρουσιάζει μια πολύ άσχημη ρευστότητα*
- *έχει μια σταθερή αρνητική αποδοτικότητα στις πωλήσεις , στα κέρδη και στα κεφάλαια της*
- *ο ρυθμός ανάπτυξης των πωλήσεων και των καθαρών κερδών της έχει μια συνεχόμενη καθοδική πορεία*
- *η μετοχή του ΞΙΦΙΑ μετά το 2002 παρουσιάζει μια σταθερά άσχημη καθοδική πορεία καθώς εμφανίζει όλο και περισσότερες ζημιές*

Έχουμε να κάνουμε με μια πάρα πολύ μικρή εταιρεία του κλάδου η οποία αδυνατεί να επιβιώσει , μια που βρίσκεται στην χειρίστη κατάσταση , που κορυφώνεται με την διαγραφή της από το ΧΑΑ το 2005. Φαίνεται ότι οι επενδύσεις επέκτασης και εκσυγχρονισμού της χίφιας ύψους 900 εκ. δρχ. για την αύξηση της παραγωγικής της δυναμικότητας το 2000 και το επενδυτικό πρόγραμμα ύψους 6 δις. δρχ., με την κατασκευή νέας υπερσύγχρονης και αυτοματοποιημένης παραγωγικής μονάδας 9.600 τ.μ σε οικόπεδο 23.000 τ.μ απέφεραν κάθε άλλο παρά τα αναμενόμενα αποτελέσματα .

Χαρακτηριστικά η ίδια εταιρεία που εμπλέκεται σε δικαστική διαμάχη λόγω οφειλών αναφέρει ότι το σύνολο των υποχρεώσεων της εταιρίας παραμένει αμετάβλητο και ανέρχεται σε 45 περίπου εκ. € Από αυτά, 28 αφορούν τραπεζικό δανεισμό, 1.5 το Ελληνικό δημόσιο, 1.2 ασφαλιστικούς οργανισμούς και 14.3 προμηθευτές και διάφορους πιστωτές. Υποστηρίζεται ότι το αρνητικό αποτέλεσμα οφείλεται στο αυξημένο κόστος λειτουργίας του Ομίλου και στην χρηματοοικονομική επιβάρυνση σε συνδυασμό με την καθυστέρηση λειτουργίας των νέων μονάδων καθώς και στην έλλειψη ρευστότητας. Επίσης υποστηρίζεται ότι με την επιχειρησιακή λειτουργία των νέων μονάδων, την ολοκλήρωση των συμφωνιών με επενδυτικούς φορείς για συμμετοχή τους στο μετοχικό κεφάλαιο της εταιρίας και με την καταβολή των

επιδότησεων από τα αναπτυξιακά προγράμματα, η κατάσταση θα ανατραπεί ριζικά και τελεσίδικα , κάτι το οποίο δεν επιτυγχάνεται .

Ø ΔΕΛΤΑ Α.Ε.

- κατέχει κυρίαρχη θέση στον Κλάδο
- παρουσιάζει μια μέτρια ρευστότητα
- έχει μια σταθερή θετική αποδοτικότητα στις πωλήσεις , στα κέρδη και στα κεφάλαια της
- ο ρυθμός ανάπτυξης της εμφανίζει κάποια μικροπροβλήματα το διάστημα 2002-2003 , τα οποία φαίνεται να ξεπερνιούνται κατά το 2004
- η μετοχή ΔΕΛΤΑ ακολουθεί και αυτή τον κλάδο στις ζημιές προσπαθώντας να τις περιορίσει όσο το δυνατόν περισσότερο

Παρά λοιπόν τα μικροπροβλήματα της ΔΕΛΤΑ , η μελλοντική της κατάσταση στην αγορά , καθώς και οι προοπτικές της είναι ευοίωνες καθώς έχουμε να κάνουμε με μια εταιρεία αξιόπιστη που πρωταρχικός της στόχος είναι η επέκταση των δραστηριοτήτων της , μέσω δημιουργικών και αποτελεσματικών επενδύσεων , που θα της αποφέρουν βραχυπρόθεσμα αλλά και μακροπρόθεσμα θετικά αποτελέσματα . Η ΔΕΛΤΑ από το 2000 προβαίνει σε αύξηση του μετοχικού κεφαλαίου κατά € 63 εκατ. σε μετρητά, συνάπτει μετατρέψιμο ομολογιακό δάνειο ύψους 27 εκ. € και προχωρεί σε κεφαλαιοποίηση αποθεματικών και διανομή δωρεάν μετοχών. Τα νέα κεφάλαια, ύψους 89,8 εκ. € θα διατεθούν για την αύξηση του μετοχικού κεφαλαίου της ΓΕΝΙΚΗ ΤΡΟΦΙΜΩΝ Α.Ε., για την αύξηση του μετοχικού κεφαλαίου της ΔΕΛΤΑ ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΑ ΠΑΓΩΤΟΥ Α.Ε. και για τις αυξήσεις κεφαλαίου στις θυγατρικές της ΔΕΛΤΑ ΣΥΜΜΕΤΟΧΩΝ Α.Ε. στην Ελλάδα και το εξωτερικό.

Επιδίωξη του Ομίλου ΔΕΛΤΑ είναι να γίνει η ευρωπαϊκή-ελληνική εταιρεία, ένα πρότυπο ανάπτυξης και συνεχούς διεύρυνσης των φιλοδοξιών, ένα υπόδειγμα έμπρακτης εφαρμογής αξιών και ποιοτικής υπεροχής σε όλους τους τομείς: από την παραγωγή των προϊόντων και τη διάθεσή τους, μέχρι το επίπεδο του ανθρώπινου δυναμικού, τη διαφάνεια που απαιτεί ο μέτοχος και η πολιτεία και τη συνεχή φροντίδα για επαύξηση της κοινωνικής συνεισφοράς και της μετοχικής αξίας.

Βασικό όμως " όπλο " στον όμιλο ΔΕΛΤΑ στο οποίο βασίζεται και ένα μέρος της επιτυχίας του ομίλου είναι η ΔΕΛΤΑ ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΑ ΠΑΓΩΤΟΥ Α.Ε.Η ηγετική θέση της ΔΕΛΤΑ ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΑ ΠΑΓΩΤΟΥ στην Ελλάδα και στη μεγάλη αγορά της Ν.Α. Ευρώπης, εδραιώθηκε ακόμα περισσότερο, ως αποτέλεσμα της συνεχώς αυξανόμενης προτίμησης των καταναλωτών στα προϊόντα της.

Τα αποτελέσματα αυτά επιβεβαιώνουν δύο σημαντικές εξελίξεις:

- Στην Ελλάδα, παρά τη μεγάλη αύξηση του ανταγωνισμού και τις μη ιδιαίτερα ευνοϊκές εξελίξεις σε επίπεδο τουρισμού, η ΔΕΛΤΑ ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΑ ΠΑΓΩΤΟΥ Α.Ε. διατήρησε την ηγετική θέση της χωρίς απώλειες και χωρίς να θυσιάσει την κερδοφορία της. Σημαντικό ρόλο έχουν παίξει τα λεγόμενα premium παγωτά, που αποτελούν και το πλέον δυναμικό τμήμα της αγοράς, καθώς και τα νέα καινοτόμα προϊόντα που λανσαρίστηκαν.
- Στη Ν.Α. Ευρώπη όπου οι εταιρείες του Ομίλου έχουν πλέον ολοκληρώσει κατά το μεγαλύτερο ποσοστό τα μεγάλα επενδυτικά προγράμματά τους της τελευταίας πενταετίας, έχουν αρχίσει να συνεισφέρουν στον Όμιλο σημαντικές αποδόσεις και να συμμετέχουν στην κερδοφορία του με ποσοστό 50% περίπου.

Τα αποτελέσματα αυτά δεν είναι συγκυριακά. Η πεποίθησή αυτή εκφράζεται σε ένα τριετές πρόγραμμα ανάπτυξης που στοχεύει σε αύξηση τουλάχιστον 10% στα

λειτουργικά κέρδη του Ομίλου και εδράζεται σε γεγονότα και εξελίξεις, οι κυριότερες από τις οποίες είναι οι ακόλουθες:

- Η βελτίωση της μακροοικονομικής κατάστασης των χωρών της Ν.Α. Ευρώπης.
- Η γνώση και εμπειρία που έχει αποκτήσει μετά από δεκαετή παρουσία εκεί.
- Η επέκταση της δραστηριότητάς της σε νέα χώρα.
- Η ευρύτερη απόδοση των επενδύσεων, ύψους 100 εκ. € που έχουν πραγματοποιηθεί στις χώρες αυτές.
- Η περαιτέρω ανάπτυξη της αγοράς της Κύπρου όπου η ΔΕΛΤΑ ΠΑΓΩΤΟΥ δραστηριοποιείται μέσω της θυγατρικής της εταιρείας ΔΕΛΤΑ ΠΡΟΤΥΠΟΣ ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΑ ΓΑΛΑΚΤΟΣ, ιδιαίτερα με την κατάργηση των εισαγωγικών δασμών.
- Τη συνεργασία με το δίκτυο καταστημάτων GOODYS, τα οποία διαθέτουν τα premium παγωτά Nirvana.
- Την εξαγωγική δραστηριότητα σε χώρες της Δυτικής Ευρώπης, που ξεκίνησε με αιχμή το Βέλγιο και τη Μ. Βρετανία.
- Την ισχυρή θέση που κατέχει η ΔΕΛΤΑ ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΑ ΠΑΓΩΤΟΥ Α.Ε. στα δυναμικά μέρη της ελληνικής αγοράς, τα οποία και προσφέρουν υψηλή κερδοφορία.
- Το ξεκίνημα, ειδικά για το 2004, της Ολυμπιακής Χορηγίας, τα αποτελέσματα της οποίας θα φανούν με προγραμματισμένη άνοδο των πωλήσεων κατά περίπου 10%.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 3 : ΤΕΛΙΚΑ ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ ΓΙΑ ΤΟΝ ΚΛΑΔΟ ΕΙΔΩΝ ΔΙΑΤΡΟΦΗΣ - ΠΡΟΤΑΣΕΙΣ

Στα παραπάνω δύο κεφάλαια είδαμε την εικόνα του ΚΛΑΔΟΥ και των κυριότερων εταιρειών του την τελευταία πενταετία η οποία ήταν κάθε άλλο παρά ικανοποιητική. Οι προοπτικές για την ελληνική βιομηχανία τροφίμων και ποτών, παρ' όλα αυτά ,είναι θετικές, και η αισιοδοξία αυτή οφείλεται στο γεγονός ότι τα πλεονεκτήματα είναι εγγενή ενώ τα μειονεκτήματα αφορούν κυρίως σε κακό συντονισμό, λάθη και παραλείψεις του παρελθόντος και μπορούν να ξεπεραστούν.

Επιπλέον, το γεγονός πως η θέση της Ελλάδας, ως χώρα προμηθεύτρια τροφίμων στις καλές αγορές, είναι μεν χαμηλή και το ποσοστό που καλύπτουν τα ελληνικά τρόφιμα πολύ μικρό, αποτελεί παράλληλα παράγοντα αισιοδοξίας μια και φαίνεται ότι υπάρχει πρόσφορο έδαφος για να καλυφθεί.

Ας δούμε όμως τις προκλήσεις που αντιμετωπίζει ο κλάδος :

α) Εξωστρέφεια

- Με βάση τη διάρθρωση της ζήτησης είναι βάσιμο να προβλεφθεί ότι οι μελλοντικές εξελίξεις στον κλάδο τροφίμων – ποτών θα είναι θετικές, στο βαθμό που οι επιχειρήσεις θα **διευρύνουν την εξωστρέφειά τους**, βελτιώνοντας την ανταγωνιστική τους θέση στις αγορές του εξωτερικού και κατευθύνοντας προς αυτές ένα μεγαλύτερο μέρος της παραγωγής τους. Κι αυτό διότι η μεγέθυνση της εγχώριας αγοράς θα επιβραδυνθεί, ενώ είναι ενδεχόμενο να υπάρξουν και απώλειες από την εισαγωγική διείσδυση. Συνεπώς, η ανάπτυξη του κλάδου θα καθορισθεί σε μεγάλο βαθμό από τις αγορές του εξωτερικού, οι οποίες θεωρητικά προσφέρουν απεριόριστες δυνατότητες.
- Για να γίνουν πιο εξωστρεφείς οι ελληνικές επιχειρήσεις πρέπει να προβληθεί στις αγορές του εξωτερικού μια **νέα εικόνα** των ελληνικών προϊόντων, τα οποία

ενώ χαρακτηρίζονται από ποιότητα και μοναδικότητα δεν έχουν την ανάλογη προβολή. Αν και τα τελευταία δύο χρόνια ο Οργανισμός Προώθησης Εμπορίου (ΟΠΕ) έχει προβεί σε ουσιαστικές ενέργειες προώθησης της εξωστρέφειας των ελληνικών επιχειρήσεων, με σημαντική δραστηριότητα στην προώθηση και προβολή των ελληνικών προϊόντων, εν τούτοις η έλλειψη συγκρίσιμου με τον ανταγωνισμό διαφημιστικού προϋπολογισμού για τα ελληνικά προϊόντα στο εξωτερικό αποτελεί ακόμα γεγονός.

- Βασικές προτεραιότητες για τη στήριξη της εξωστρέφειας είναι ακόμη:
 - ο Η υποστήριξη της μεγέθυνσης και της οργανωτικής ανάπτυξης των επιχειρήσεων, η προώθηση των επιχειρηματικών συνεργασιών και συμμαχιών.
 - ο Η εμπέδωση σταθερής και με μακρόπνοο ορίζοντα στρατηγικής εξαγωγικής πολιτικής, με εξασφαλισμένη συνέχεια και χωρίς αλλαγές που ανατρέπουν τον προγραμματισμό.
 - ο Η συμμετοχή των εκπροσώπων της βιομηχανίας στο σχεδιασμό, το συντονισμό και την εφαρμογή της εθνικής πολιτικής προώθησης των εξαγωγών.
 - ο Η υποστήριξη της δικτύωσης των επιχειρήσεων μέσω της δημιουργίας ερευνητικών μονάδων και εργαστηρίων ποιοτικού ελέγχου.

β) Συνεργασία με το λιανικό εμπόριο

- Η αγορά των τροφίμων – ποτών είναι ταχέως αναπτυσσόμενη, χαρακτηρίζεται από ένα παγκοσμιοποιημένο περιβάλλον, διαρκώς εξελισσόμενες τεχνολογίες, μεταβαλλόμενες απαιτήσεις των καταναλωτών ως προς την ποιότητα και τα χαρακτηριστικά των προϊόντων, αλλά και αυξανόμενη ανάγκη για ποιοτικότερα και ασφαλέστερα προϊόντα σε πιο προσιτές τιμές. Το πλαίσιο αυτό επιβάλλει την **εντονότερη συνεργασία** παραγωγών και λιανοπωλητών και σύναψη ισχυρότερων επιχειρηματικών δεσμών.

- Με δεδομένο ότι οι λιανέμποροι και οι βιομηχανίες αντιμετωπίζουν όλο και μεγαλύτερες προκλήσεις για να διατηρήσουν τα μερίδια αγοράς τους και τους πιστούς καταναλωτές τους, γίνεται πλέον αντιληπτό ότι υπάρχουν μεγάλα **περιθώρια οφέλους** και για τις δύο πλευρές να αναπτύξουν μια υγιή συνεργασία.

γ) Το κόστος των πρώτων υλών

- Σημαντικό πρόβλημα της βιομηχανίας τροφίμων – ποτών σε ευρωπαϊκό επίπεδο είναι το **υψηλό κόστος** των συντελεστών παραγωγής και ειδικότερα των πρώτων υλών, των προϊόντων δηλαδή της αγροτικής παραγωγής. Συνεπώς, κάθε αλλαγή στην ποιότητα, ποσότητα και τιμή των γεωργικών προϊόντων επηρεάζει σημαντικά τις επιχειρήσεις που δραστηριοποιούνται στα τρόφιμα. Έχει υπολογισθεί ότι, σε ευρωπαϊκό επίπεδο, το κόστος των αγροτικών εισροών στη βιομηχανία τροφίμων κυμαίνεται, ανάλογα με το προϊόν, μεταξύ 30% και 75% επί του συνολικού κόστους παραγωγής.
- Οι εξελίξεις που αναμένονται από τη **μεταρρύθμιση της ΚΑΠ**, σε ό,τι αφορά την προμήθεια φθηνότερων πρώτων υλών, είναι ευνοϊκές για τις βιομηχανίες τροφίμων – ποτών. Η ΕΕ έχει ήδη αρχίσει να αναπροσαρμόζει την τιμολογιακή της πολιτική, ενόψει του επερχόμενου ανταγωνισμού από χώρες εκτός των ευρωπαϊκών συνόρων. Στόχος είναι η αύξηση της ανταγωνιστικότητας τόσο των γεωργικών προϊόντων, όσο και των τροφίμων – ποτών. Η μεταρρύθμιση της ΚΑΠ επιδιώκει τη δημιουργία συνθηκών που θα εξασφαλίζουν τη διαθεσιμότητα γεωργικών πρώτων υλών σε ανταγωνιστικές τιμές. Γιατί σε διαφορετική περίπτωση η ευρωπαϊκή βιομηχανία δε θα είναι πλέον ικανή να ανταγωνιστεί τις διεθνείς αγορές στο νέο επιχειρηματικό περιβάλλον που θα διαμορφωθεί με το άνοιγμα των αγορών.

δ) Καινοτομία

- Παρά τα γενικότερα προβλήματα, τα τελευταία χρόνια παρατηρείται στον κλάδο τροφίμων – ποτών έντονη κινητικότητα για την πραγματοποίηση **επενδύσεων**

εκσυγχρονισμού. Από το 2000 μέχρι το 2006 αυξάνεται διαρκώς το ποσοστό των επενδυτικών δαπανών των επιχειρήσεων τροφίμων – ποτών που κατευθύνονται προς τον εξορθολογισμό της παραγωγικής τους δραστηριότητας.

- Ωστόσο, οι ελληνικές επιχειρήσεις **υστερούν** ακόμη σε καινοτομική συμπεριφορά, γεγονός που οφείλεται κατά κύριο λόγο στο μικρό μέγεθος των επιχειρήσεων και της αγοράς, σε διοικητικές και οργανωτικές ανεπάρκειες, που δεν επιτρέπουν τις αναγκαίες αναδιαρθρώσεις, σε μια γενικότερη νοοτροπία αποφυγής κινδύνου, που περιορίζει την επιχειρηματικότητα και στο χαμηλό επίπεδο δικτύωσης των επιχειρήσεων.
- Για τη βελτίωση της καινοτομίας απαιτούνται **συνδυασμένες δράσεις** τόσο στο επίπεδο της επιχείρησης, όσο και στο γενικότερο περιβάλλον, όπως προστασία της πνευματικής ιδιοκτησίας, ευνοϊκότερη φορολογία και θέσπιση βραβείων καινοτομίας, επαρκής κρατική χρηματοδότηση και αποτελεσματική αξιοποίηση των κρατικών πόρων για αναδιάρθρωση και οργανωτικός και διοικητικός εκσυγχρονισμός των επιχειρήσεων, συνεργασίες δημόσιων και ιδιωτικών φορέων για περιορισμό του βαθμού αβεβαιότητας εφαρμογής των ερευνητικών αποτελεσμάτων.

ε) Ηλεκτρονικό επιχειρείν

- Η αξιοποίηση του **ηλεκτρονικού εμπορίου** είναι άλλο ένα σημείο στο οποίο υστερεί η ελληνική οικονομία και κατά συνέπεια και ο κλάδος τροφίμων – ποτών. Η εφαρμογή πολιτικών για την υποστήριξη των μικρομεσαίων επιχειρήσεων του κλάδου τροφίμων – ποτών προς την κατεύθυνση αυτή καθίσταται πλέον επιτακτική. Κυρίαρχη προϋπόθεση είναι η δημιουργία ενός ευνοϊκού ψηφιακού περιβάλλοντος για τον πολίτη και τις επιχειρήσεις και η άρση όλων των εμποδίων που σήμερα υφίστανται για την υλοποίηση επενδύσεων στους τομείς της πληροφορικής και των επικοινωνιών.
- Οι δράσεις για την πληρέστερη αξιοποίηση του διαδικτύου από τους Έλληνες επιχειρηματίες συνοψίζονται στις εξής:
 - ο Συμμετοχή στις δυναμικές παγκόσμιες αγορές (e-marketplaces).
 - ο Διαρκείς ηλεκτρονικές εκθέσεις εξαγωγικών προϊόντων.

- ο Αυτοματοποίηση όλων των συναλλαγών για εξαγωγικό εμπόριο.
- ο Δημιουργία ηλεκτρονικών αγορών προμηθευτών.
- ο Μάρκετινγκ σε παγκόσμιο επίπεδο.

στ) Ποιότητα-ασφάλεια των προϊόντων

- Σήμερα, η εμπέδωση της **εμπιστοσύνης των καταναλωτών** είναι προαπαιτούμενο για την ανάπτυξη της βιομηχανίας τροφίμων . Οι έλεγχοι, η ενημέρωση των καταναλωτών και οι αυστηρές διαδικασίες παρακολούθησης σε όλα τα στάδια της παραγωγικής διαδικασίας αποτελούν ασφαλώς μέτρα που θα συμβάλλουν προς την κατεύθυνση αυτή. Αλλά δεν αρκούν: Η προστασία του καταναλωτή συνδέεται άμεσα και έμμεσα με τη λειτουργία του υγιούς ανταγωνισμού μεταξύ των επιχειρήσεων στο πλαίσιο της εσωτερικής αγοράς. Η λειτουργία του υγιούς ανταγωνισμού θα εξασφαλίσει τη συνεχή βελτίωση της ποιότητας και την ασφάλεια των προϊόντων και θα αποκλείσει σταδιακά αθέμιτες πρακτικές, οι οποίες συχνά συνδέονται με την χαλάρωση της επαγρύπνησης για την ασφάλεια των προϊόντων.
- Ειδικότερα, για την **αποτελεσματική προστασία** του καταναλωτή και την κατοχύρωση των δικαιωμάτων του πρέπει επίσης να ληφθούν υπόψη:
 - ο Η συγκέντρωση των αρμοδιοτήτων ελέγχου και αξιολόγησης των κινδύνων σε **ένα μόνο ανεξάρτητο φορέα** αρμόδιο για όλα τα στάδια της τροφικής αλυσίδας. Η πληθώρα των φορέων που ασχολούνται σήμερα με το ζήτημα της υγιεινής και ασφάλειας των προϊόντων και οι υφιστάμενες αλληλεξαρτήσεις και συναρμοδιότητες καθιστούν το όλο σύστημα δυσκίνητο και αναποτελεσματικό.
 - ο Η ίδρυση **ελεγκτικού οργάνου** αρμοδίου για τη συνεχή παρακολούθηση εφαρμογής των κοινοτικών κανονισμών ποιότητας, με συχνή ανάλυση δειγμάτων τροφίμων από όλα τα σημεία διακίνησης και δημοσιοποίηση των αποτελεσμάτων.
 - ο Ο σαφής καθορισμός των ρόλων και των ευθυνών **όλων των εμπλεκομένων** στην παραγωγή μερών (γεωργοί, παραγωγοί ζωοτροφών

και λιπασμάτων, επιχειρηματίες, προμηθευτές) και η διασφάλιση της διαφάνειας των διαδικασιών ελέγχου.

- Η επιβολή της ιχνηλασιμότητας και **στον παραγωγό** (αγρότη, κτηνοτρόφο). Από την αρχική παραγωγική διαδικασία (σπόρους, λιπάσματα, ζωοτροφές κτλ) μέχρι την τελική (αποκομιδή, αποθήκευση, διατήρηση κτλ).
- Η διαρκής **ενημέρωση** και **κατάρτιση** τόσο των επιχειρηματιών, όσο και των αγροτών στις νέες τεχνικές βελτίωσης της ποιότητας και στα διεθνώς καθιερωμένα πρότυπα ασφάλειας των τροφίμων.
- Η ευαισθητοποίηση και **αντικειμενική πληροφόρηση** του καταναλωτή, η ενίσχυση της υπευθυνότητας των επιλογών του και της καταναλωτικής του συνείδησης, η ενθάρρυνση της ενεργητικής και κριτικής συμπεριφοράς του στην αγορά.
- Καταλυτικό ρόλο στην αποτελεσματικότητα των παραπάνω παίζει η **συνεργασία** του επιχειρηματικού κόσμου των τροφίμων – ποτών με τις ελεγκτικές αρχές, οι οποίες οφείλουν να είναι αδέκαστες στους ελέγχους και να παρέχουν τα απαραίτητα μέσα για την εφαρμογή των μεθόδων που θα επιτρέπουν τη συστηματική και αξιόπιστη ανίχνευση όλων των υλικών που εισέρχονται στην αλυσίδα διατροφής, από τη γεωργική παραγωγή και την κτηνοτροφία ως το τελικό στάδιο παραγωγής και διάθεσης.
- Στα πλαίσια αυτά, ο Ενιαίος Φορέας Ελέγχου Τροφίμων (Ε.Φ.Ε.Τ) πρέπει να εξελιχθεί σε φορέα, που θα έχει θεσμοθετημένα **ανοικτούς διαύλους επικοινωνίας** με τη βιομηχανία τροφίμων, επιτρέποντάς της με τη συμμετοχή της στα όργανα και τη συνεισφορά της με εξειδικευμένο επιστημονικό προσωπικό, να συμβάλλει στον κοινό στόχο που είναι η προστασία του καταναλωτή.

Το κύριο θέμα είναι το εξής:

Η ελληνική βιομηχανία τροφίμων έχει αποδειχθεί ότι πρέπει να προχωρήσει σε:

- προϊόντα υψηλής προστιθεμένης αξίας και
- καινοτόμα προϊόντα τα οποία θα πωλούνται σε καταστήματα delicatessen, σε υψηλές τιμές, ώστε να αξιοποιήσει την πολύ καλή ποιότητα της πρώτης ύλης
- Η Ελλάδα είναι μικρή χώρα, δεν μπορεί να παράγει άπειρες ποσότητες προϊόντων, ούτε να πετύχει μικρό κόστος παραγωγής και κατά συνέπεια δεν μπορεί να πουλήσει και να αξιοποιήσει φθηνά προϊόντα.
- Η ελληνική γη με την ιδιομορφία της παράγει υψηλής γαστρονομικής αξίας προϊόντα, σε περιορισμένες ποσότητες και με ψηλό κόστος, σε σχέση με χώρες οι οποίες έχουν απέραντες πεδιάδες και εφαρμόζουν πιο συστηματικές και μηχανοποιημένες καλλιέργειες.
- **Επομένως, με αυτά τα δεδομένα βλέπουμε ότι δεν υπάρχει άλλη λύση από το να δημιουργήσουμε υψηλή προστιθέμενη αξία στα προϊόντα μας και να αξιοποιήσουμε με τον καλύτερο τρόπο αυτό που μόνο εμείς παράγουμε, σε υψηλή ποιότητα αλλά σε μικρές ποσότητες.**
- Υπάρχει μεγάλη αναγκαιότητα για τη χάραξη μιας στρατηγικής για να πετύχουμε τον παραπάνω στόχο.
- Επίσης υπάρχει μεγάλη ανάγκη δημιουργίας ενός συνθήματος που θα συμβάλει στη δημιουργία θετικής εικόνας για τα ελληνικά τρόφιμα στο εξωτερικό, με βάση ένα μήνυμα όπως, για παράδειγμα, το 'Naturally Greece' .

- Οι ελληνικές εταιρίες πρέπει να προσαρμόσουν απόλυτα τα προϊόντα τους στη ζήτηση στις αγορές στις οποίες απευθύνονται
- Την ώρα που στο διεθνές λιανεμπόριο υπήρξαν συγχωνεύσεις και εξαγορές που οδήγησαν σε τεράστιες εταιρίες και συνθήκες ολιγοψωνίου η ελληνική παραγωγή συνεχίζεται να εξάγεται κατακερματισμένη. Κατά συνέπεια οι ελληνικές εταιρίες πρέπει να συνεργαστούν μεταξύ τους για να ικανοποιούν τις ποσοτικές απαιτήσεις των αγορών.
- Πρέπει επίσης να χρησιμοποιήσουν νέα δίκτυα διανομής από εκείνα που γνωρίζουν και χρησιμοποιούν έως τώρα εξασφαλίζοντας μικρότερο κόστος μεταφοράς γιατί η ευπάθεια των προϊόντων του Κλάδου αναγκάζει τους εξαγωγείς να χρησιμοποιούν εξειδικευμένα μεταφορικά μέσα (π.χ. αυτοκίνητα – ψυγεία) τα οποία κοστίζουν περισσότερο από τα συμβατικά μέσα μεταφοράς .
- Πρέπει να εκμεταλλευτούν την ύπαρξη πολυάριθμων ομογενών τόσο προς την Ευρώπη (κυρίως Γερμανία) όσο και προς τις ΗΠΑ , τον Καναδά και την Αυστραλία για την προώθηση των ελληνικών προϊόντων
- Ως προς το μάρκετινγκ των ελληνικών τροφίμων και μελετώντας τις σύγχρονες καταναλωτικές τάσεις και επιχειρηματικές πρακτικές στις καλές δυτικές αγορές, από τις οποίες κυρίως πρέπει να εμπνευστούμε, προτείνουμε να υπάρξει από τις ελληνικές εταιρίες ευρύτερος προβληματισμός πάνω στη δημιουργία του **‘Μύθου’** του κάθε προϊόντος τους ώστε και η απήχηση του να είναι ανάλογη.

Συμπερασματικά :

Οι προτεραιότητες του Κλάδου και των επιμέρους εταιρειών του πρέπει να είναι η αύξηση των πωλήσεων , νέα προϊόντα που ικανοποιούν τις καταναλωτικές / διατροφικές τάσεις , ανάπτυξη προϊόντων , ανάπτυξη της γκάμας των προϊόντων και του δικτύου πωλήσεων. Στοχεύουν έτσι στην αύξηση του κύκλου εργασιών και στη βελτίωση του μεικτού περιθωρίου κέρδους με την αναβάθμιση των προϊόντων τους και γιατί όχι με την εμπορία νέων τυποποιημένων προϊόντων .Με την αύξηση λοιπόν του όγκου των πωλήσεων των επωνύμων προϊόντων ενδυναμώνουν περισσότερο την θέση τους στην αγορά , μπορούν να οδηγηθούν στην μείωση των λειτουργικών δαπανών σαν ποσοστό επί του τζίρου καθώς και στην περαιτέρω προώθηση προϊόντων με υψηλή προστιθέμενη αξία.

Επιπλέον δημιουργώντας παραγωγικά και οικονομικά κέντρα τόσο στην Ελλάδα , όσο και στο Εξωτερικό , αυξάνουν την παραγωγική δυναμικότητα στον τομέα της παραγωγής και την αποτελεσματικότητα του δικτύου διανομής της. Εκτιμάται ότι ανωτέρω επενδύσεις επιδρούν θετικά στα οικονομικά αποτελέσματα καθώς και παρέχουν τη δυνατότητα βελτιστοποίησης της παραγωγικής διαδικασίας. Ενισχύεται δε η δυνατότητα για περαιτέρω αύξηση του μεριδίου αγοράς και των οικονομικών μεγεθών διαθέτοντας ένα ισχυρό παραγωγικό στην Ελλάδα και σε κέντρα του Εξωτερικού .

Στα πλαίσια της Ενιαίας Ευρωπαϊκής Ένωσης και του υψηλού ανταγωνισμού του κλάδου εντός αυτής, θα πρέπει ισχυροποιήσουν τη θέση τους , εταιρίες εύρωστες, δυναμικές και ευέλικτες, με πλήρη καθετοποίηση της παραγωγής μέσω εξαγορών, συγχωνεύσεων, επενδύσεων και στρατηγικής σημασίας συνεργασιών , χωρίς βέβαια να θυσιάσουν την κερδοφορία τους . Έχοντας λοιπόν ολοκληρώσει τα επενδυτικά προγράμματά τους μπορούν να πετύχουν τη βελτίωση της μακροοικονομικής κατάστασης εντός και εκτός Ελλάδος , βασιζόμενοι στην γνώση και την εμπειρία που έχουν αποκτήσει με τελικό αποτέλεσμα την υψηλή κερδοφορία .

Βιβλιογραφία

Ελληνική

- Γκλεζάκος Μιχαήλ (2002) . *Σημειώσεις διαχείρισης χαρτοφυλακίου*
χάοόβä, Èùόρò, Èíóóèòìγòì Ìéèìííèêðí êáé Áéíηç:áíéêðí Άñäðìðí ÈíÁÁ , (1983) . *Κίνητρα επενδύσεων και επενδυτική συμπεριφορά : διαπιστώσεις για το βιομηχανικό τομέα*
Νιάρχος Νικήτας Α. (1984) . *Οικονομική ανάλυση ισολογισμών*
Νιάρχος Νικήτας Α. (1989) . *Χρηματοοικονομική ανάλυση λογιστικών καταστάσεων*
Νιάρχος Νικήτας Α. (1978) . *Ανάλυση αγοράς ομολογιών και αποδόσεις*
Weston, John Fred (1916-), Brigham, Eugene F. (1930-), Èáéäääβòçò, ΆéÛíçò, Άñääáíβòçò, Ðáγèò (1986). *Βασικές αρχές της χρηματοοικονομικής διαχείρισης και πολιτικής*
Τριαντάφυλλος Πετκανόπουλος (2004) . *Εξαγωγές της βιομηχανίας τροφίμων και ποτών*

Ξένα

- Meigs, Walter B., Meigs, Robert F., Johnson, Charles E (1977) . *Accounting, the basis for business decisions*
Weston, John Fred (1916-), Sorge, Bart W.(1977) . *Guide to international financial management*
Copeland, Thomas E., Shastri, Kuldeep, Weston, John Fred (1916-) Pearson,(2005) . *Financial theory and corporate policy*
Foster George (1948). *Financial statement analysis*
Stickney, Clyde P. (1944) . *Financial reporting and statement analysis: a strategic perspective*
Bernstein, Leopold A (1978) . *Financial statement analysis : theory, application and interpretation*
Lev Baruch (1974) . *Financial statement analysis : A new approach*
Sprouse, Robert T., Swieringa, Robert J (1972) . *Exhibit book for essentials of financial statement analysis*

ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ ΠΕΙΡΑΙΑ