

ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΚΟ

ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΙΚΟ

ΙΔΡΥΜΑ

ΚΑΛΑΜΑΤΑΣ

ΑΝΑΛΥΣΗ ΙΣΟΛΟΓΙΣΜΩΝ ΤΗΣ ΕΤΑΙΡΙΑΣ «ΤΥΡΑΣ Α.Ε.»



ΣΠΟΥΔΑΣΤΕΣ: ΠΑΠΑΔΟΠΟΥΛΟΣ ΑΛΕΚΟΣ Α.Μ 99079
ΜΑΤΣΟΥΚΑΣ ΝΙΚΗΤΑΣ Α.Μ 99080

ΚΑΛΑΜΑΤΑ 2007

ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ

1.	Η εταιρία ΤΥΡΑΣ Α.Ε	σελ.	1
2.	Εισαγωγή	σελ.	12
3.	Ισολογισμοί		
	Ισολογισμός 2002	σελ.	21
	Ισολογισμός 2003	σελ.	22
	Ισολογισμός 2004	σελ.	23
	Ισολογισμός 2005	σελ.	24
4.	Κάθετη ανάλυση ισολογισμών	σελ.	25
5.	Οριζόντια ανάλυση αποτελεσμάτων χρήσεων	σελ.	27
6.	Κάθετη ανάλυση αποτελεσμάτων χρήσεων	σελ.	29
	Γενική ανάλυση ισολογισμών	σελ.	31
7.	Αριθμοδείκτες	σελ.	
7α.	Ρευστότητας	.	
7α1.	Δείκτης άμεσης ρευστότητας	σελ.	34
7α2.	Δείκτης γενικής ρευστότητας	σελ.	35
7β.	Αποτελεσματικότητα	σελ.	38
7β1.	Ταχύτητας κυκλοφορίας αποθεμάτων	σελ.	38
7β2.	Ταχύτητας είσπραξης απαιτήσεων	σελ.	39
7β3.	Ταχύτητας πληρωμής υποχρεώσεων	σελ.	40
7β4.	Κυκλοφοριακής ταχύτητας ενεργητικού	σελ.	41
7β5.	Αριθμοδείκτης ταχύτητας καθαρού κεφαλαίου κινήσεως	σελ	41
7γ.	Αποδοτικότητα		
7γ1.	Περιθώριο μικτού κέρδους	σελ	43
7γ2.	Περιθώριο καθαρού κέρδους	σελ	44
7γ3.	Αποδοτικότητα ιδίων κεφαλαίων	σελ	45
7γ4.	Αποδοτικότητα συνολικών και ξένων κεφαλαίων	σελ	46
7δ.	Δραστηριότητας		
7δ1.	Κεφαλαιακής διάρθρωσης	σελ	48
7δ2.	Δανειακής επιβάρυνσης	σελ	49
7δ3.	Παγιοποίησης ενεργητικού	σελ	50
7δ4.	Κάλυψη παγίων με διαρκή κεφάλαια	σελ	51
7ε.	Λοιποί συντελεστές		
7ε1.	Επιπλέον ανώτατο κεφάλαιο κίνησης	σελ	52
7ε2.	Ανώτατο κεφάλαιο κίνησης	σελ	53
7ε3.	Καθαρή θέση ενεργητικού	σελ	54
8.	Πίνακας ανάλυσης αριθμοδεικτών	σελ	56
9.	Ανάλυση συμπίερασμα	σελ	57
	Πηγές	σελ	58

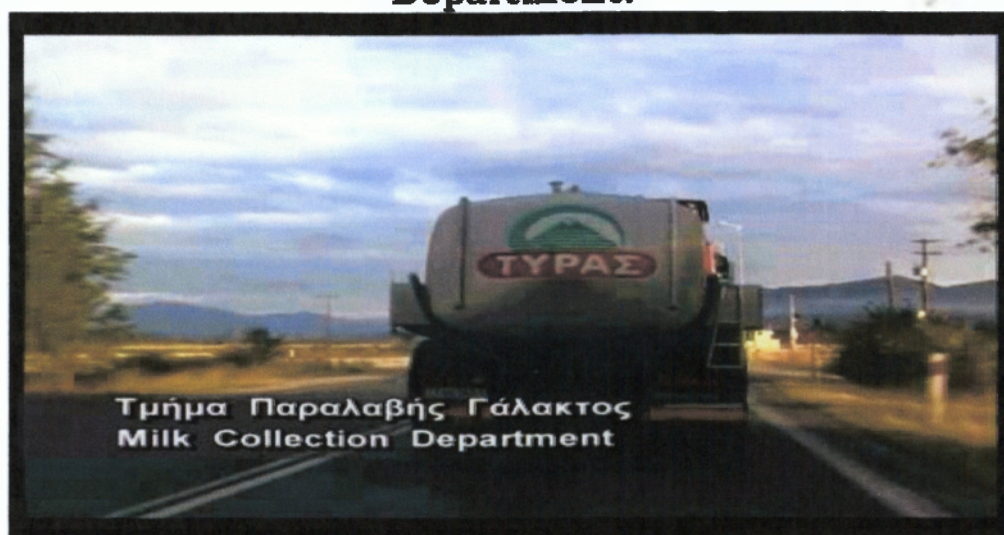
1. ΤΥΡΑΣ Α.Ε

Η βιομηχανία ΤΥΡΑΣ Α.Ε. μία από τις μεγαλύτερες γαλακτοβιομηχανίες της Ελλάδας βρίσκεται στην Κεντρική Ελλάδα στο 5ο χιλιόμετρο Τρικάλων-Πίνδου.

Ιδρύθηκε το 1985 από τους αδερφούς Δημήτριο και Μιχαήλ Σαράντη και τον πατέρα τους Στέργιο στα Τρίκαλα Θεσσαλίας τον πρώτο τυροπαραγωγικό νομό της χώρας. Ακολουθώντας όλες τις σύγχρονες μεθόδους παραγωγής χαράζει μία πορεία μοναδική στον χώρο της συνδυάζοντας αρμονικά παράδοση, γεύση και τεχνογνωσία.



Τμήμα Παραλαβής Γάλακτος – Milk Collection Department.



Η συλλογή και μεταφορά γάλακτος από τις κτηνοτροφικές μονάδες γίνεται με όλους τους κανόνες υγιεινής και την πιο εξελιγμένη τεχνολογία. Γίνεται δειγματοληψία από το προσωπικό του τμήματος και ξεκινάει η εκφόρτωση. Το γάλα μετά το πρώτο φιλτράρισμα οδηγείται στα σιλό του γάλακτος.

Τμήμα Επεξεργασίας Γάλακτος – Milk Processing Department.



Μετά τις απαραίτητες επεξεργασίες και την παστερίωση ανάλογα με το προϊόν για το οποίο προορίζεται οδηγείται σε αντίστοιχα σιλό παστεριωμένου γάλακτος ή γιαουρτιού.

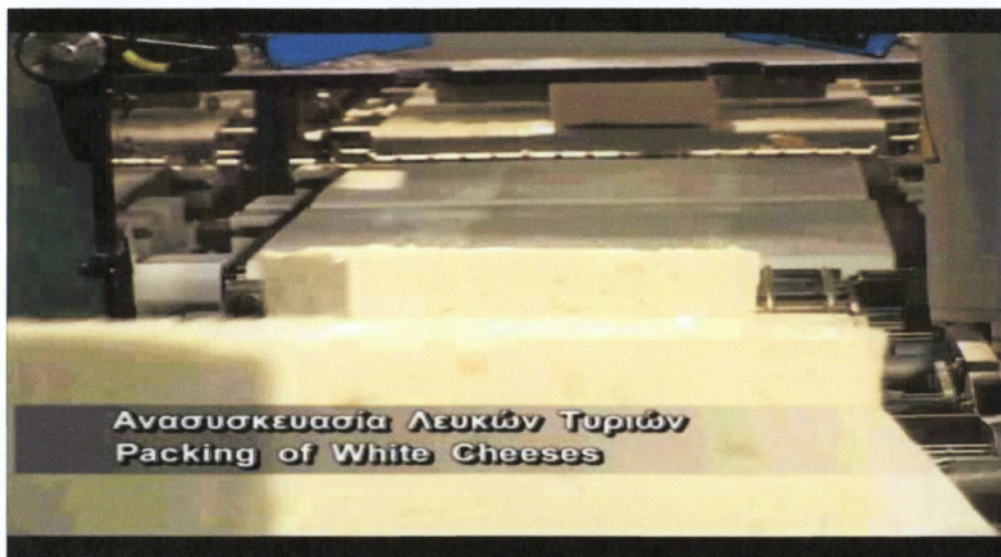
Τμήμα Λευκών Τυριών – White Cheeses Department



Η μονάδα συνεχούς παραγωγής φέτας ή λευκών πλήρης αυτοματοποιημένη με δυνατότητα παραγωγής 100 τόνων ημερησίως είναι η μεγαλύτερη στην Ελλάδα και από τις μεγαλύτερες στην Ευρώπη. Το γάλα θερμαίνεται και εισέρχεται στα διαμερίσματα που δημιουργούν πάνω σ' ένα μετακινούμενο μανδύα διαχωριστικές πλάκες τοποθετημένες από ένα βραχίονα ρομπότ. Εμβολιάζονται οι καλλιέργειες, προστίθεται η πυτιά και ο μανδύας μετακινείται πολύ αργά έως ότου πήξει το γάλα. Το πήγμα διαιρείται σε κύβους που συνεχίζουν αποβάλλοντας και οι διαχωριστικές πλάκες απομακρύνονται. Στο τέλος ένα τύμπανο

διαχωρίζει τον ορό από το πήγμα, γίνεται ξηρό αλάτισμα και το πήγμα συνεχίζει να αποβάλει τον ορό σε διάτρητα καλούπια. Ένα ρομπότ στοιβάζει τα καλούπια στις γραμμές στράγγισης και άλλα ρομπότ τα τοποθετούν στα ράφια στράγγισης όπου για 24 ώρες με διαδοχικές ανατροπές σε συνθήκες ελεγχόμενου κλιματισμού το τυρί στραγγίζει ομοιόμορφα. Την επομένη τα καλούπια αποστοιβάζονται και οι ταινιόδρομοι τα οδηγούν σε σύστημα με βεντούζες για να βγει το τυρί. Αυτή είναι η φέτα ΤΥΡΑΣ, ένα εξαιρετικό Ελληνικό προϊόν με προστατευόμενη ονομασία προέλευσης. Το τυρί τοποθετείται σε δοχεία με ξηρό αλάτι, προστίθεται άρμη και στραγγίζεται. Το τυρί μετά από 18 περίπου ημέρες στο ωριμαντήριο συνεχίζει την ωρίμανση του στο ψυγείο.

Ανασυσκευασία Λευκών Τυριών – Packing of White Cheese.



Το τμήμα Ανασυσκευασίας φέτας και λευκών τυριών. Τα κομμάτια του τυριού τοποθετούνται σε αυτόματο κοπτικό μηχάνημα, κόβονται σε ισοβαρείς μερίδες και συσκευάζονται υπό κενό σε φύλλο, ζυγίζονται αυτόματα τοποθετείται ετικέτα με όλα τα χαρακτηριστικά του προϊόντος και οδηγούνται στις αποθήκες.

Τμήμα γιαούρτης - Yoghurt Department



Το κατάλληλο γάλα τυποποιείται παστεριώνεται και οδηγείται στο τμήμα γιαούρτης όπου παράγονται η αγελαδινή και η στραγγιστή γιαούρτη. Για την στραγγιστή γιαούρτη το πήγμα στραγγίζει με υπερδιύθηση σε αυτόματο συγκρότημα κεραμικών φίλτρων, πλήρως εκουγχρονημένων. Στο τμήμα συσκευασίας 3 διαφορετικές μονάδες πλήρως αυτοματοποιημένες συσκευάζουν την στραγγιστή και αγελαδινή γιαούρτη σε διαφορετικά τυποποιημένα μεγέθη κάτω άριστες συνθήκες υγιεινής. Το προϊόν περνά από τούνελ ψύξης και μεταφέρεται στις αποθήκες πριν καταλήξει στην Ευρωπαϊκή αγορά.

Τμήμα ημίσκληρων Τυριών - Semi-Hard Cheese Department.



Στο τμήμα ημίσκληρων τυριών το τυρόπηγμα κόβεται σε λεπτές φέτες που επανασυγκολλούνται στην μηχανή φυλλαρίσματος. Το προϊόν περνά από αυτόματο αλατιστικό και παίρνει το επιθυμητό σχήμα σε δύο μηχανές φορμαρίσματος. Με την πρώτη ψύξη το τυρί κομμάτι κομμάτι

οδηγείται σε μπάνιο άρμης όπου ψύχεται για δύο περίπου ώρες πριν οδηγηθεί στον θάλαμο ωρίμανσης.

Ωριμαντήριο – Maturation.



Στο ωριμαντήριο το ημισκληρο τυρί υπό ελεγχόμενες συνθήκες διανύει την πρώτη φάση ωρίμανσης έως ότου με διαδοχικά γυρίσματα αποκτήσει το χαρακτηριστικό του κίτρινο χρώμα.

Συσκευασία – Packing.



Μετά το πρώτο στάδιο ωρίμανσης τα ημισκληρα και τα σκληρά τυριά συσκευάζονται υπό κενό σε διάφορα τυποποιημένα μεγέθη και μεταφέρονται σε θαλάμους ψυγεία συνεχίζοντας να ωριμάζουν μέχρι την διάθεση τους στην αγορά.

Η ποιότητα ΤΥΡΑΣ – Quality.



Η βιομηχανία ΤΥΡΑΣ εφαρμόζει ολοκληρωμένα συστήματα ελέγχου των προϊόντων της τα οποία αναβαθμίζει και εξελίσσει διαρκώς. Ένα σύγχρονο πιστοποιημένο εργαστήριο ελέγχει τους μικροβιολογικούς, χημικούς και φυσικούς κινδύνους σε όλα τα στάδια μέχρι την κατανάλωση του προϊόντος και έμπειρο επιστημονικό προσωπικό με σύγχρονο εξοπλισμό ελέγχει συνεχώς στα κρίσιμα σημεία όλους τους πιθανούς κινδύνους για την ασφάλεια των τροφίμων. Η εταιρία διαθέτει σύστημα διαχείρισης ποιότητας κατά το πρότυπο ΕΛΟΤ IN ISO 9001 του 2000 και από το 2002 εφαρμόζει σύστημα διαχείρισης ασφαλείας τροφίμων hasp κατά το πρότυπο ΕΛΟΤ 1416. Το σύστημα περιβαλλοντικής διαχείρισης IN ISO 14001 του 1996 αφορά το σύνολο των δραστηριοτήτων της επιχείρησης η οποία το 2001 πιστοποιήθηκε από την British Retail Consortium.

Η διανομή των προϊόντων – Distribution.



Η εξαιρετική ποιότητα και η αξεπέραστη γεύση των προϊόντων ΤΥΡΑΣ συνδυασμό με το λογικό τους κόστος τα διέδωσε πολύ γρήγορα και εκτός Ελλάδος. Σήμερα τα είδη της εταιρίας σε πολλαπλές

συσκευασίες εξάγονται σε περισσότερους από 25 προορισμούς παγκοσμίως.

Η ανάπτυξη της εταιρείας – The development of the company.



Ο λεπτομερής επιχειρηματικός σχεδιασμός, η υψηλή παραγωγική οργάνωση και κατάρτιση, αλλά και το μεράκι όλου του ανθρωπίνου δυναμικού της, αποτελούν βασικούς παράγοντες ανάπτυξης και εξέλιξης της ΤΥΡΑΣ. Η συνεχής ανάπτυξη, οι επενδύσεις σε ανθρώπινο δυναμικό και τεχνολογικό εξοπλισμό, η θεαματική αύξηση των εξαγωγών και η αυξανόμενη ζήτηση στην εγχώρια επιτρέπουν στην εταιρία να ατενίζει με αισιοδοξία και σιγουριά το μέλλον προσφέροντας πάντα άριστα προϊόντα μοναδικών γεύσεων από την μακρά γαλακτοκομική και τυροκομική παράδοση του τόπου. Προϊόντα με την υπογραφή ΤΥΡΑΣ.

ΠΡΟΪΟΝΤΑ ΤΗΣ ΤΥΡΑΣ:



ΛΕΥΚΑ ΤΥΡΙΑ:

ΦΕΤΑ



ΧΩΡΙΑΤΙΚΟ ΛΕΥΚΟ ΤΥΡΙ



ΠΕΡΛΑ



ΣΚΛΗΡΑ ΤΥΡΙΑ:

ΔΙΑΛΕΚΤΟ ΚΕΦΑΛΟΤΥΡΙ



ΓΡΑΒΙΕΡΑ – ΚΕΦΑΛΟΤΥΡΙ – ΚΑΣΕΡΙ



ΗΜΙΣΚΛΗΡΑ:

ΧΩΡΙΑΤΙΚΟ ΚΑΦΑΣΩΤΟ



ΜΕΤΕΩΡΑ



ΓΙΑΟΥΡΤΙΑ:

ΣΤΡΑΓΓΙΣΤΟ



ΛΟΙΠΑ ΠΡΟΪΟΝΤΑ:

ΤΗΓΜΕΝΑ (ΤΑΣΤΑΛΙΝΑ - ΠΙΤΣΑΛΙΝΑ-ΣΑΓΑΝΑΚΙ)



ΜΥΖΗΘΡΑ - ΑΝΘΟΤΥΡΟ

Μυζήθρα (γκίζα)



ΕΔΕΣΜΑ ECLECTON



2. ΕΙΣΑΓΩΓΗ

Σκοπός αυτής της ανάλυσης είναι η διατύπωση προβλέψεων για το μέλλον της οικονομικής μονάδας, μέσω της επεξεργασίας διαθέσιμων πληροφοριών. Βέβαια το μέλλον μιας επιχείρησης είναι άγνωστο και ο καλύτερος τρόπος (και ασφαλέστερος ίσως τρόπος), για να γίνουν προβλέψεις είναι τα αξιόπιστα στοιχεία τα οποία έγινε προσπάθεια να ισχύουν σ' αυτήν την μελέτη ώστε να γίνει σωστά η διερεύνηση της ρευστότητας, αποδοτικότητας, της κεφαλαιακής διάρθρωσης και της περιουσιακής σύνθεσης καθώς και της αποτελεσματικότητας στην χρησιμοποίηση των περιουσιακών στοιχείων της επιχείρησης και κάθε άλλης άποψης της δραστηριότητας των εταιριών.

Για να ξεκινήσουμε όμως αυτή τη μελέτη θα πρέπει να γνωρίζουμε το οικονομικό περιβάλλον που υπάρχει κατά την περίοδο που γίνεται η ανάλυση καθώς και τα βασικά οικονομικά μεγέθη των οικονομικών μονάδων.

Σημαντικές ανακατατάξεις αναμένονται το 2006 στην ελληνική γαλακτοβιομηχανία καθώς, όπως εκτιμάται, μερίδια της αγοράς θα αλλάξουν χέρια μεταβάλλοντας και τη σειρά κατάταξης των εταιριών στον κατάλογο με τις πρώτες του κλάδου.

Η εκδήλωση ενδιαφέροντος από ορισμένες εταιρείες να δοκιμάσουν τις δυνάμεις τους σε νέες κατηγορίες προϊόντων, η ενίσχυση της γκάμας των προϊόντων από άλλες, οι συνεργασίες, αλλά και οι καινοτομίες που περιλαμβάνονται στα πλάνα σχεδόν όλων των επιχειρήσεων δίνουν το στίγμα για το τι θα ακολουθήσει το επόμενο διάστημα σε μια αγορά που σύμφωνα με εκτιμήσεις ξένων αναλυτών (Datamonitor) θα παρουσιάσει αύξηση των πωλήσεων της κατά 23% έως το 2008.

Πιο δυναμικός προβλέπεται ότι θα είναι ο κλάδος του γιαουρτιού, με δεύτερο το γάλα και τρίτο το τυρί. Η εξειδίκευση, η ασφάλεια και τα προϊόντα προστιθέμενης αξίας θα είναι οι «άσοι στο μανίκι» των εταιριών της γαλακτοβιομηχανίας που θα ξεχωρίσουν. Μάλιστα, γενικότερα η γαλακτοβιομηχανία, η οποία κατέχει το 15% του συνόλου της βιομηχανίας τροφίμων, αναμένεται να παρουσιάσει θεαματική ανάπτυξη και τα επόμενα χρόνια. Σύμφωνα με έρευνα του IOBE, ενώ έως το 2010 το μερίδιο της συνολικής δαπάνης για τρόφιμα στην Ελλάδα θα φθίνει, το μερίδιο της δαπάνης που προορίζεται για γαλακτοκομικά προϊόντα θα εξακολουθήσει να παρουσιάζει αύξηση η οποία υπολογίζεται στο 2% σε ετήσια βάση.

Οι προβλέψεις αυτές κινητοποιούν ακόμη περισσότερο τις εταιρείες στην αγορά γαλακτοκομικών. Η υπογραφή μη δεσμευτικού μνημονίου συνεργασίας ανάμεσα στις εταιρείες ΔΕΛΤΑ και Nestle Ελλάς για τη μεταβίβαση του εμπορικού σήματος «ΒΛΑΧΑΣ» και του εργοστασίου της Nestle στο Πλατύ Ημαθίας, αλλά και η είσοδος φρέσκου γάλακτος ιδιωτικής εταιρείας στην ελληνική αγορά και μάλιστα σε ιδιαίτερα

χαμηλή τιμή , δίνουν νέα διάσταση στον «πόλεμο» που μαίνεται ανάμεσα στις βιομηχανίες που μοιράζονται την «πίτα» του κλάδου.

Αποτελεί, πλέον, κοινή πεποίθηση όσων εμπλέκονται στην αγορά των γαλακτοκομικών (γάλα - γιαούρτι) και τυροκομικών προϊόντων ότι η «σύρραξη» στον κλάδο -που μοιράζεται πάνω από 3 δισ. ευρώ -είναι γενικευμένη και ότι δεν πρόκειται να παύσει αν δεν αλλάξει ο σημερινός συσχετισμός δυνάμεων. Η συνολική αγορά γάλακτος (περιλαμβάνει όλες τις κατηγορίες) ανέρχεται σε 700 εκατ. ευρώ, με ρυθμό ανάπτυξης 5% ετησίως, η αγορά του γιαουρτιού σε 330 εκατ. ευρώ, με ανάπτυξη 8%-10%, ενώ η αγορά τυροκομικών σε 1,8 δισ. ευρώ, με μέσο ετήσιο ρυθμό ανάπτυξης που κυμαίνεται στο 3%-4%.

Η μία μετά την άλλη, οι επιχειρήσεις περνούν στην επίθεση. Άλλες για να διαφυλάξουν τα κεκτημένα τους και άλλες επειδή βλέπουν ότι υπάρχουν ακόμη περιθώρια να αποκτήσουν θέση σε μία αγορά που είναι ιδιαίτερα ανταγωνιστική. Οι πρόσφατες επιχειρηματικές κινήσεις της ΔΕΛΤΑ, η οποία πραγματοποίησε εντυπωσιακή είσοδο στην αγορά του εβαπορέ, αλλά και η υπογραφή προσύμφωνου με τη Nestle για την απόκτηση του εργοστασίου της τελευταίας στο Πλατύ Ημαθίας, σηματοδοτούν τις εξελίξεις. Από την άλλη, η διοίκηση της Friesland Hellas (πρωταγωνιστεί στην αγορά εβαπορέ, με το μερίδιο του ΝΟΥΝΟΥ να φτάνει στο 65%) έχει κάνει σαφές ότι το 2006 θα αποτελέσει χρονιά σημαντικών επιχειρηματικών κινήσεων για την εταιρεία, αποκαλύπτοντας μάλιστα το ενδιαφέρον της τόσο για το φρέσκο γάλα όσο και για τα τυροκομικά προϊόντα. Προς την ίδια κατεύθυνση κινείται και η εταιρεία ΦΑΓΕ, η οποία εγκαινίασε πρόσφατα το νέο της εργοστάσιο γάλακτος στο Αμύνταιο της Φλώρινας. Επιπλέον έχει επενδύσει σημαντικά ποσά για την εξαγορά τυροκομείων σε διάφορα μέρη της Ελλάδας, τα οποία έχει εκσυγχρονίσει με στόχο την παραγωγή υψηλής ποιότητας παραδοσιακών τυριών. Παρατηρητής, αλλά όχι αμέτοχος, στις εξελίξεις είναι και η γαλακτοβιομηχανία ΜΕΒΓΑΛ, η οποία έχει δεσπόζουσα θέση στην αγορά της Βόρειας Ελλάδας με συνεχείς επενδύσεις σε όλο το φάσμα των γαλακτοκομικών.

Επιθετικά κινείται και η εταιρεία Όλυμπος η οποία, αν και θεωρείται από τους «μικρούς» της αγοράς, έχει καταφέρει να αποσπάσει μερίδιο από τους «μεγάλους» του κλάδου και σύντομα αναμένεται να παρουσιάσει και νέα καινοτόμα προϊόντα. Συνολικά, οι «μικροί» της αγοράς (ΝΕΟΓΑΛ, ΚΡΙ-ΚΡΙ, ΑΓΝΟ κ.ά.) δίνουν βροντερό «παρών», έχοντας κερδίσει μερίδιο 18,9% στην κατηγορία του παστεριωμένου γάλακτος, παρά τις δυσκολίες που αντιμετωπίζουν αλλά και τα περιορισμένα -έως ελάχιστα -κεφάλαια που διαθέτουν για τη διαφήμιση των προϊόντων τους.

Τα πρώτα φρέσκα γάλατα ιδιωτικής εταιρείας είναι γεγονός, καθώς οι εταιρείες Dia και Lidl τα τοποθέτησαν ήδη στα ράφια τους. Η κίνηση των δύο αλυσίδων βάζει φωτιά και στο θέμα των τιμών των προϊόντων γάλακτος στην Ελλάδα. Σύμφωνα με στοιχεία των γαλακτοβιομηχανιών, η λιανική τιμή του γάλακτος στη χώρα είναι κατά 12% ακριβότερη από τον μέσο όρο της Ευρωπαϊκής Ένωσης και κυμαίνεται μεταξύ 0,98 και

1,41 ευρώ το λίτρο. Έτσι, η κίνηση των δύο σούπερ μάρκετ να ρίξουν στην αγορά φρέσκο παστεριωμένο γάλα ιδιωτικής ετικέτας και σε τιμή κάτω των 0,90 λεπτών, εκτιμάται ότι θα πιέσει τις μεγάλες γαλακτοβιομηχανίες να αναζητήσουν τρόπους ώστε να μειώσουν τις απώλειες που μπορεί να φέρει η συγκεκριμένη εξέλιξη.

Στα 700 εκατ. ευρώ μετριέται η αγορά του γάλακτος με το μεγαλύτερο κομμάτι της πίτας να μοιράζονται ουσιαστικά πέντε επιχειρήσεις ελέγχοντας περί το 75,6%, όπως προκύπτει από τα στοιχεία ερευνών. Ωστόσο το ενδιαφέρον, ειδικά για το παστεριωμένο γάλα, από εταιρείες που δεν δραστηριοποιούνται σε αυτό, παραμένει και τα σενάρια περί εισόδου πολυεθνικής στην κατηγορία αυτή εξακολουθούν να συζητούνται έντονα.

- Η μεγαλύτερη στον κλάδο είναι η Vivartia που προήλθε από τη συγχώνευση της Δέλτα Συμμετοχών, με τις Chipita, Goody's, Γενική Τροφίμων και Δέλτα Γάλακτος. Έτσι η δραστηριότητα επεκτείνεται σε 14 κατηγορίες προϊόντων, όπου η εταιρεία διατηρεί μερίδια από 11% έως 96%. Το μεγαλύτερο κομμάτι της δραστηριότητάς της αφορά στα προϊόντα γάλακτος, ο τζίρος των οποίων ανέρχεται σε 367,86 εκατ. ευρώ, ακολουθούν τα σνακ με 297,43 εκατ. ευρώ, η μαζική εστίαση με 146,6 εκατ. ευρώ και τα κατεψυγμένα με 69,42 εκατ. ευρώ. Έτσι το σύνολο του κύκλου εργασιών, σύμφωνα με τα στοιχεία της εταιρείας επί των Pro forma οικονομικών καταστάσεων 2005, διαμορφώνεται σε 881,325 εκατ. ευρώ. Ελέγχει περί τις 20 εταιρείες εντός και εκτός συνόρων όπου διατηρεί παραγωγική βάση στις Βουλγαρία, Κύπρο, Αίγυπτο, Μεξικό, Πολωνία, Πορτογαλία, Ρουμανία και Ρωσία. Πρόσφατα ολοκληρώθηκε και η μεταβίβαση από τη Nestle στη Vivartia της δραστηριότητας του γάλακτος Βλάχας. Υπενθυμίζεται ότι η Vivartia αποκτά το 21% της Μεβγάλ από την κ. Μ. Χατζάκου έναντι 15 εκατ. ευρώ, έχοντας δηλώσει την πρόθεσή της να αυξήσει το ποσοστό, πλην όμως ακόμη οι υπόλοιποι μέτοχοι της βορειοελλαδίτικης εταιρείας εμφανίζονται αρνητικοί σε τούτο το ενδεχόμενο.

- Η Μεβγάλ, άλλωστε, είχε βρεθεί και στο παρελθόν στο επίκεντρο του «ενδιαφέροντος» όχι μόνο από τη Vivartia αλλά και από ξένες επιχειρήσεις. Η βορειοελλαδίτικη εταιρεία είχε το 2005 τζίρο 176,0 εκατ. ευρώ και ebitda 15,3 εκατ. ευρώ. Κατέχει μερίδια αγοράς περίπου 7,1% στη συνολική αγορά γάλακτος, περίπου 11,4% στην αγορά γιαουρτιών και επιδορπίων και περίπου 14,4% στην αγορά συσκευασμένων τυροκομικών.

- Εντεκα εταιρείες απαρτίζουν τον όμιλο της ΦΑΓΕ, η οποία προσπαθεί να ανακτήσει πλήρως τις δυνάμεις της μετά τα προβλήματα που είχε αντιμετωπίσει στην παραγωγή γιαούρτης. Στο εξωτερικό, όπου αναπτύσσει ικανοποιητική εξαγωγική δραστηριότητα, διατηρεί τέσσερις εταιρείες σε Ιταλία, Βρετανία και ΗΠΑ όπου έχει και παραγωγική δραστηριότητα. Στην Ελλάδα ελέγχει τις εταιρείες Αγρόκτημα Άγιος Ιωάννης Α.Ε., Αφοι Ζάγκα ΑΒΕΕ, Ηλιάτωρ Α.Ε., Ξυλούρης ΑΒΕΕ και Τρόφιμα Ελλάς Α.Ε. Το 2005 οι πωλήσεις του ομίλου υποχώρησαν στα 333,55 εκατ. ευρώ από 358,49 εκατ. ευρώ. Οι πωλήσεις της ΦΑΓΕ ανήλθαν σε 319,3 εκατ. ευρώ από 352,79 εκατ. ευρώ.

- Η γαλακτοβιομηχανία Ολυμπος από κοινού με την Τυράς, που και οι δύο ελέγχονται μετοχικά από τους αδελφούς Σαράντη, πρόκειται να δημιουργήσουν μονάδα γαλακτοκομικών προϊόντων και στη Ρουμανία. Η συνολική επένδυση εκτιμάται σε 30 εκατ. ευρώ. Τα μερίδια αγοράς της Ολυμπος το 2005 ενισχύθηκαν κατά 2,7 ποσοστιαίες μονάδες έναντι του 2004, ενώ ο τζίρος της έκλεισε στα επίπεδα των 56 εκατ. ευρώ από 44,9 εκατ. ευρώ. Στο παρελθόν είχαν υπάρξει επαφές με πολυεθνικές εταιρείες όπως οι Danone, Campina και Arla.

- Ο τζίρος της Friesland Hellas, που εδώ και λίγα χρόνια έχει αποκτήσει παραγωγική δραστηριότητα στο γιαούρτι, ξεπερνά τα 210 εκατ. ευρώ και είναι θυγατρική της Friesland Foods, που ανήκει σε συνεταιρισμό 11.000 γαλακτοπαραγωγών. Η μητρική συγκαταλέγεται μεταξύ των μεγαλύτερων γαλακτοβιομηχανιών διεθνώς με τζίρο 4,5 δισ. ευρώ. Η εταιρεία σχεδιάζει την επέκταση της δραστηριότητάς της στα τυροκομικά προϊόντα ενώ αφήνει ανοικτό το θέμα δραστηριοποίησής της στον χώρο του παστεριωμένου γάλακτος, πιθανά μέσω συνεργασίας.

- Με την απόκτηση της Δέλτα Παγωτού, το παγωτό θα αναδειχθεί στη δεύτερη μεγαλύτερη αγορά της Nestle Hellas μετά τον καφέ, ο οποίος συμμετέχει κατά 49,9% στη διαμόρφωση των πωλήσεών της. Το 2005 ο κύκλος εργασιών της εταιρείας ανήλθε σε 424,1 εκατ. ευρώ από 406 εκατ. ευρώ, ενώ τα κέρδη προ φόρων έφθασαν τα 70 εκατ. ευρώ. Το μεγαλύτερο ποσοστό, δε, του ετήσιου κύκλου εργασιών του Ομίλου Nestle στην Ελλάδα προέρχεται από προϊόντα των εγχώριων εργοστασίων όπως σημειώνει η διοίκησή της. Οι εξαγωγές της εταιρείας φθάνουν τα 20 εκατ. ευρώ και αφορούν σε καφέ Λουμίδη και μεταλλικό νερό Κορπή. Μεταξύ άλλων εξάγει στη Γερμανία, την Αυστραλία, τις ΗΠΑ, την Κύπρο και τη Βουλγαρία.

- Η σερραϊκή γαλακτοβιομηχανία Κρι-Κρι, ελέγχει κατά 71,15% την Κρικί DOO στα Σκόπια και το 2005 ο όμιλος είχε τζίρο 25,37 εκατ. ευρώ από 22,53 εκατ. ευρώ. Τα κέρδη προ φόρων έφθασαν τα 2,57 εκατ. ευρώ από 2,04 εκατ. ευρώ το 2004. Σε εταιρικό επίπεδο οι πωλήσεις ανήλθαν σε 23,85 εκατ. ευρώ από 20,7 εκατ. ευρώ, ενώ τα κέρδη προ φόρων βελτιώθηκαν και ανήλθαν σε 2,55 εκατ. ευρώ. Όπως η Κρι-Κρι, έτσι και η Εβροφάρμα, που εδρεύει στον Εβρο, είναι εισηγμένη στο Χρηματιστήριο. Η Εβροφάρμα, που ελέγχει κατά 100% την Campus A.E., είχε κύκλο εργασιών 22,68 εκατ. ευρώ από 22,17 εκατ. ευρώ το 2004, ενώ τα κέρδη προ φόρων της ανήλθαν σε 1,024 εκατ. ευρώ από 1,099 εκατ. ευρώ.

- Τη διανομή και άλλων προϊόντων της στην Αττική διερευνά η Δωδώνη, ο κύκλος εργασιών της οποίας φέτος αναμένεται να κυμανθεί μεταξύ 103-105 εκατ. ευρώ από 97,88 εκατ. ευρώ το 2005, ενώ προσδοκείται και ενίσχυση της κερδοφορίας της που πέρυσι ήταν στα επίπεδα των 4,65 εκατ. ευρώ, βελτιωμένη κατά 30,10% σε σχέση με το 2004.

Οι «μικρές» εταιρείες και τα ιδιωτικής εικόνας προϊόντα ανοίγουν προς όφελος του καταναλωτή το παιχνίδι στην αγορά του γάλακτος, που σήμερα περισσότερο από ποτέ μοιάζει με καζάνι που βράζει. Οι καταγιστικές εξελίξεις των τελευταίων μηνών... στα ράφια των σούπερ μάρκετ, αναδεικνύοντας τις εναλλακτικές επιλογές που έχει πια ο

καταναλωτής, ενισχύονται από τα όσα αναμένεται να συμβούν στην Επιτροπή Ανταγωνισμού.

Ενώ πάνω από τα κεφάλια σημαντικών γαλακτοβιομηχανιών κρέμεται η υποψία περί καρτέλ, οι «μικρές» μάρκες 6-7 τοπικών επιχειρήσεων διεκδικούν την είσοδό τους σε όλο και περισσότερα σημεία πώλησης. Η Αγνό πλέον έχει σταθερή παρουσία μέσω της αλυσίδας Βερόπουλος, ενώ σε αρκετά καταστήματα μπορεί να βρει κανείς προϊόντα της ΕΒΟΛ Βόλου, της Cretalat ή της Κουκάκη από το Κιλκίς.

Επιπλέον, η τιμή του γάλακτος έσπασε το φράγμα του ενός ευρώ, κατεβαίνοντας έως και στα 0,85 λεπτά, με τη διευρυμένη παρουσία των ιδιωτικής εταιρείας προϊόντων. Έρευνα, δε, της Hellastat διαπιστώνει σταδιακή ενίσχυση των μικρομεσαίων επιχειρήσεων, αφού το μερίδιο των 10 μεγαλύτερων από τις 93 επιχειρήσεις γαλακτοκομικών προϊόντων υποχώρησε στο 77,4% το 2004 από 80,3% το 2001.

Στη δεκαετία του '90 η εικόνα ήταν διαφορετική. Οι μικρότερου μεγέθους εταιρείες αντιμετώπιζαν συχνά πυκνά συνθήκες ασφυξίας από τις επεκτατικές διαθέσεις των μεγάλων επιχειρήσεων και ο «πόλεμος» ανάλογα με την εκάστοτε περιοχή που επιλεγόταν, μετατοπιζόταν αναλόγως. Βασικό όπλο των μεγάλων που επέλεγαν να αναπτύξουν παρουσία ή να την ενισχύσουν στα ράφια των σούπερ μάρκετ, έναντι των τοπικών επιχειρήσεων, κατά κανόνα ήταν οι τιμές. Κάποια περίοδο στη Θεσσαλία, λένε παλαιότερα στελέχη επιχειρήσεων, το γάλα από 250 δρχ. το λίτρο είχε φτάσει να πωλείται έως 40% φθηνότερα!

Οι πιέσεις των ισχυροτέρων, από τη μια, αλλά και η απουσία κεφαλαίων, ευελιξίας και σύγχρονης νοοτροπίας, από την άλλη, έφεραν αρκετές μικρομεσαίες σε απελπιστική κατάσταση. Η άλλοτε συνεταιριστική Αγνό ήταν ένα χαρακτηριστικό παράδειγμα, που μέχρι την αλλαγή του ιδιοκτησιακού της καθεστώτος είχε φθάσει σε οριακό σημείο. Για όσες κατάφεραν να μη συρρικνωθούν και να διατηρήσουν τις δυνάμεις τους η πόρτα των αλυσίδων στην περιοχή της Αττικής ήταν εξαιρετικά δύσκολο να ανοίξει, καθώς το κόστος ήταν υψηλό.

Η απόφαση όμως της Βερόπουλος να τοποθετήσει στις αρχές της τρέχουσας δεκαετίας το γάλα Όλυμπος στα ράφια της αποδείχθηκε καθοριστική των εξελίξεων, πόσο μάλλον όταν με ταχύτατους ρυθμούς βρέθηκε να αποσπά μερίδια αγοράς, ερχόμενο σήμερα να κατέχει τη δεύτερη θέση στα μεγάλα καταστήματα. Αίφνης(;) η στρατηγική των σούπερ μάρκετ άλλαξε και το ένα μετά το άλλο αποφάσισαν με ευνοϊκούς όρους να ανοίξουν την πόρτα τους στους μικρούς ή να τους δώσουν περισσότερο χώρο, βλέποντας και τη θετική υποδοχή των καταναλωτών. Χαρακτηριστικό είναι ότι στην Άλφα Βήτα Βασιλόπουλος τα τοπικά παστεριωμένα γάλατα κατέχουν μερίδιο στα επίπεδα του 15%.

Έτσι, ένας νέος πόλεμος γεννήθηκε. Πέρυσι η Δέλτα Γάλακτος (Vivartia) μπήκε, μέσω της θυγατρικής της «Βίγλα», στα χωράφια της Ολυμπος, παρουσιάζοντας στην περιοχή δράσης της το «Αυθεντικό Ολύμπου». Εν συνεχεία, με σχετική αίτηση ζήτησε από το υπ. Ανάπτυξης τη διαγραφή των σημάτων της Ολυμπος στο φρέσκο γάλα, καθώς «δημιουργείται αίσθηση του τοπωνυμίου και συνεπώς προέλευσης του γάλακτος, ενώ

μόνο ένα μικρό ποσοστό θα μπορούσε να προέρχεται από τις μονάδες της περιοχής». Η Ολυμπος απάντησε με ασφαλιστικά μέτρα, ζητώντας να μη χρησιμοποιεί η Δέλτα την ονομασία «Ολυμπος» στο γάλα που διακινεί στη Θεσσαλία. Η δικαστική διαμάχη δεν έχει ακόμη ολοκληρωθεί. Φυσικά δεν ήταν η μόνη πολεμική σύγκρουση που έχει δει ο κλάδος. Χαρακτηριστική είναι η περίπτωση της σύγκρουσης για το «ζωντανό» γιαούρτι μεταξύ της Δέλτα τότε και της ΦΑΓΕ ή για τα ποιοτικά χαρακτηριστικά του γάλακτος υψηλής παστερίωσης που λάνσαραν ΦΑΓΕ και Friesland, σε σχέση με το φρέσκο γάλα. Οι τακτικοί αναγνώστες των εφημερίδων τότε είχαν μάθει τα πάντα για την παστερίωση.

Δεν λείπουν οι συγκρούσεις, δεν λείπουν όμως και οι «κρίσεις» που πέρα από τις εμπλεκόμενες εταιρείες βάρυναν το σύνολο του κλάδου των γαλακτοκομικών, δημιουργώντας και τη δέουσα ανησυχία στο καταναλωτικό κοινό. Το σκάνδαλο που ξέσπασε στη ΦΑΓΕ με τα προβληματικά γιαούρτια (πρόσφατα εντοπίστηκε εκ νέου), υπόθεση για την οποία της επιβλήθηκε από τον ΕΦΕΤ πρόστιμο 500.000 ευρώ, η μεταχρονολόγηση της ημερομηνίας παστερίωσης σε γάλατα της Αγνό, παράβαση που τιμωρήθηκε με 100.000 ευρώ, αλλά και τα ξένα σώματα που εντοπίστηκαν σε γάλα της Όλυμπος, είναι μερικές από αυτές. Αξιοσημείωτο είναι πάντως ότι για την περίπτωσή της, η Όλυμπος είχε αφήσει υπόνοιες για δολιοφθορά.

Η παρουσία και μόνο -επί του παρόντος τουλάχιστον- του ιδιωτικής ετικέτας γάλακτος σύρει τον χορό των μειώσεων τιμών σε ένα προϊόν η λιανική τιμή του οποίου θεωρείται ακριβή, ειδικά αν συγκριθεί με τις τιμές που συναντά κανείς σε άλλες χώρες. Ενδεικτική η δήλωση του γενικού διευθυντή της γαλακτοβιομηχανίας Δωδώνη και μέλος του Δ.Σ. του ΣΕΒΓΑΠ κ. Μάνου Κασσαλιά. «Η κατάσταση στις τιμές βελτιώθηκε με την είσοδο των ιδιωτικής ετικέτας προϊόντων. Το εύρος τιμών κινείται σήμερα από 0,85-1,45 ευρώ, ενώ πριν ήταν 0,98-1,25 ευρώ». Ενδεικτικό της αποδοχής από τους καταναλωτές είναι το γεγονός ότι όποια αλυσίδα έχει ιδιωτικής ετικέτας γάλα, αυτό βρίσκεται μεταξύ των τριών πρώτων προϊόντων του είδους σε πωλήσεις.

Παρά τα όσα λέγονταν, ήταν θέμα χρόνου ποια αλυσίδα σούπερ μάρκετ θα κατόρθωνε να ανοίξει πρώτη την παραγωγή προϊόντων ιδιωτικής ετικέτας. Την αρχή έκανε η Βερόπουλος διαθέτοντας το γάλα Αγνό στα 0,89 ευρώ, τιμή σταθερή την τελευταία τριετία. Ακολούθησε η Dia Hellas αρχικά με την Αγνό και έπειτα με τη Vivartia, η Ολυμπος με την Carrefour αλλά και με μιας μορφής συνεργασία με την αλυσίδα My Market. Στη My Market διαθέτει αποκλειστικά, για περιορισμένο χρονικό διάστημα, δικό της γάλα, το οποίο βγαίνει στην τιμή των 0,99 ευρώ και έχει ήδη αποσπάσει μερίδιο αγοράς περί το 10%, καταλαμβάνοντας την τρίτη θέση στην αλυσίδα. Η Lidl, δε, στη Μακεδονία συνεργάζεται με την Εβροφάρμα.

Η κατάσταση, όμως, όπως προοπτικά διαμορφώνεται φαίνεται ότι ανησυχεί τις γαλακτοβιομηχανίες. Σύμφωνα με απόρρητο εσωτερικό έγγραφο της Γενικής Διεύθυνσης Ανταγωνισμού που περιλαμβάνεται στη δικογραφία που έχει σχηματιστεί για την υπόθεση της Μεβγάλ γίνεται αναφορά σε εσωτερικό e-mail που βρέθηκε στη Δέλτα-υποκατάστημα Θεσσαλονίκης, με θέμα «Πρόβλημα με τις τιμές του φρέσκου

Champion». Συγκεκριμένα αναφέρεται: «Οι τιμές σε φρέσκο γάλα πλήρες στο Champion έχουν ως εξής. (...). Με δεδομένο τις παραπάνω τιμές, υπάρχει μεγάλο πρόβλημα στη συγκεκριμένη αλυσίδα για τον καταναλωτή που επιλέγει με βάση την τιμή (...). Παρακαλώ να βρεθεί μια λύση η οποία αν δεν είναι στην κατεύθυνση να μειωθεί η δικιά μας τιμή θα μπορούσε να είναι να αυξηθεί των ανταγωνιστών». Το γάλα στην Ελλάδα είναι ακριβό και αυτό ξεκινάει από τη φάρμα, είχε δηλώσει κορυφαίο στέλεχος της εταιρείας Friesland, υπογραμμίζοντας ωστόσο ότι «ο Έλληνας κτηνοτρόφος δεν βγάζει λεφτά». Όπως δείχνουν τα διαθέσιμα στοιχεία, η τιμή παραγωγού εμφανίζει πτωτική τάση. Έπειτα από μια συνεχή ανοδική πορεία από το 2001/2002, έφθασε στο υψηλότερο σημείο το 2004/2005 (0,359/κιλό), υποχωρώντας την περίοδο 2005/2006 στα 0,357 το κιλό. Πρόσφατα άλλωστε η συντονιστική επιτροπή αγελαδοτρόφων Ελλάδας κατήγγειλε τη γαλακτοβιομηχανία ότι εκβιάζει τους γαλακτοπαραγωγούς με μειώσεις τιμών, επαναφέροντας στο προσκήνιο το θέμα του εισαγόμενου γάλακτος.

Λίγες ημέρες όμως αργότερα, ένας εκβιασμός φέρνει τα πάνω - κάτω στο γάλα, αφήνοντας μυρωδιά καρτέλ στην ατιμόσφαιρα. Στο απόρρητο έγγραφο της Γενικής Διεύθυνσης Ανταγωνισμού, που περιέχεται στη δικογραφία της υπόθεσης της Μεβγάλ, καταγράφονται ενδείξεις ότι οι γαλακτοβιομηχανίες καθόριζαν από κοινού και κατόπιν συνεννοήσεων τις τιμές αγοράς του γάλακτος από τους παραγωγούς, αλλά και τις τιμές χονδρικής και λιανικής πώλησης την περίοδο 2001-2006. Υπό το βάρος του σκανδάλου που ξέσπασε στους κόλπους της, η Επιτροπή Ανταγωνισμού έχει ξεκινήσει αγώνα δρόμου για την κατά το δυνατόν συντομότερα έκδοση της εισήγησης, η οποία και θα αποκαλύψει τις πρακτικές που ακολουθούνται στην αγορά αυτή. Ο αυτεπάγγελτος έλεγχος έγινε στις αρχές του καλοκαιριού, ενώ ήταν η δεύτερη φορά που η Επιτροπή Ανταγωνισμού ασχολήθηκε με το γάλα. Η πρώτη ήταν το 1997, αλλά δεν προέκυψαν στοιχεία για να προχωρήσει περαιτέρω έλεγχος

Το 2006 είναι η χρονιά για τα επιδόρπια γάλακτος. Η αυτόνομη πλέον είσοδος της **Danone** μετά το διαζύγιο της από τη **Δέλτα**, επιβεβαιώνει ότι σκοπεύει να εκμεταλλευτεί την εδραιωμένη παρουσία της στους Έλληνες καταναλωτές και εν συνεχεία, στηριζόμενη στο δυνατό brand name που χειρίζεται, να διευρύνει την παρουσία της στην εσωτερική αγορά, ούτως ώστε να επωφεληθεί και από τα σημαντικά περιθώρια κέρδους που χαρακτηρίζουν τα επιδόρπια γάλακτος. Ουσιαστικά, η μοναδική απάντηση μέχρι και πριν από λίγο καιρό στην πολυεθνική πρόκληση είχε δοθεί από την παλιά γνωστή Δέλτα μέσω της σειράς «Αυθεντικό», την οποία και σκοπεύει να ενισχύσει περαιτέρω στο μέλλον με παραδοσιακές γεύσεις. Στο ίδιο μήκος κύματος, πηγές θέλουν την διοίκηση του ελληνικού ομίλου να συζητά με τον δεύτερο βασικότερο παίκτη της Γαλλίας για τα επιδόρπια γάλακτος, την πολυεθνική **Lactalis**, γεγονός που επιβεβαιώνει και το έντονο ενδιαφέρον του πρώτου για αυτή την κατηγορία προϊόντων. Ωστόσο, ακόμη μεγαλύτερη αίσθηση στην αγορά προκάλεσε η απάντηση της Friesland, με τη νέα νέα σειρά προϊόντων, που κατατάσσονται στα επιδόρπια γάλακτος με την ονομασία «Yotopia».

Η αγορά τυριού παρουσιάζει ιδιαιτερότητα, λόγω της ηγετικής θέσης που κατέχουν οι μικρές τοπικές τυροκομικές μονάδες, οι οποίες διαθέτουν το

τυρί στην παραδοσιακή του χύμα μορφή. Ωστόσο ο υποκλάδος διανύει μεταβατική περίοδο, λόγω της εισόδου των μεγάλων γαλακτοκομικών εταιρειών (ΦΑΓΕ, ΜΕΒΓΑΛ, ΔΩΔΩΝΗ, ΔΕΛΤΑ, ΗΠΕΙΡΟΣ), οι οποίες εντείνουν τον ανταγωνισμό και αλλάζουν το τοπίο διακινώντας το τυρί σε συσκευασμένη μορφή. Η εξέλιξη που πραγματικά επισκίασε κάθε άλλη στον κλάδο είναι η είσοδος της **Campina** -που αποτελεί την πρώτη δύναμη στα κίτρινα τυριά με το «Μίλνερ»- στα ελληνικά τυριά. Η ολλανδική θυγατρική, σε συνεργασία με την βιομηχανική μονάδα **Δελφοί** που εδρεύει στο Μεσολόγγι, παρήγαγαν το λευκό τυρί «Έν Λευκό Μίλνερ» και σύμφωνα με καλά επιβεβαιωμένες πληροφορίες η πρώτη προετοιμάζει το έδαφος για την είσοδό της στη φέτα και τη γραβιέρα. Όσον αφορά τη φέτα, το βήμα, όπως υποστηρίζουν πηγές, θα είναι πολύ εύκολο για την ολλανδική πολυεθνική. Πληροφορίες πάντως θέλουν και άλλες πολυεθνικές από την Ιταλία και την Ισπανία να αναζητούν τρόπους παρασκευής φέτας στην ελληνική αγορά, προκειμένου να την εξάγουν εξολοκλήρου. Λόγος που τις έχει φέρει κοντά και με επώνυμες γαλακτοβιομηχανίες με τις οποίες συζητούν το ενδεχόμενο συνεργασίας τους σε αυτό το επίπεδο. Βεβαίως, σε όλες αυτές τις εξελίξεις λόγο αναμένεται να έχει και η **Arla**, που και αυτή όπως φημολογείται έχει ξεκινήσει επαφές με τυροκομεία της χώρας για συνεργασία.

Η αύξηση στην κατανάλωση γάλακτος και η παρατηρούμενη στροφή του καταναλωτικού κοινού σε βιολογικά προϊόντα υγιεινής διατροφής, κατεύθυνε τις γαλακτοβιομηχανίες προς την υλοποίηση σημαντικών επενδύσεων εκσυγχρονισμού για την παραγωγή προϊόντων υψηλής προστιθέμενης αξίας. Ταυτόχρονα, δημιουργήθηκε χώρος για επιτυχή δραστηριοποίηση μικρών τοπικών παραγωγών, οι οποίοι εκτός από την «ετικέτα» του αγνού και παραδοσιακού, απολαμβάνουν και την τοπική υποστήριξη και εμπιστοσύνη των καταναλωτών, χωρίς αυτό να αποκλείει και παραδείγματα επιτυχούς επέκτασης και εκτός των τοπικών τειχών. Μεταξύ των μεγαλύτερων εταιρειών του κλάδου, η στρατηγική ανάπτυξης σχεδιάζεται γύρω από την εξαγωγική δραστηριότητα, την είσοδο σε νέες αγορές και την εισαγωγή νέων προϊόντων. Οι αποκλειστικές συνεργασίες μεταξύ λιανεμπόρων και γαλακτοβιομηχανιών φαίνεται ότι θα είναι το βασικότερο θέμα που θα απασχολήσει τον κλάδο στο μέλλον. Συμφωνίες που θα αφορούν βεβαίως το φρέσκο γάλα, το οποίο δείχνει πλέον ξεκάθαρα την τάση του, που δεν είναι άλλη από το να καταστεί πλέον η διανομή του τοπική υπόθεση (υπενθυμίζονται οι συμφωνίες που έχει κλείσει η **Αγνό** για επώνυμο προϊόν με τον **Βερόπουλο** και για ανώνυμο προϊόν με την αλυσίδα σούπερ μάρκετ **ΔΙΑ**). Οι πληροφορίες είναι ότι πλέον όλες οι βιομηχανίες συζητούν με όλο το οργανωμένο λιανεμπόριο για την σύσφιξη των σχέσεών τους με την υπογραφή αποκλειστικών συνεργασιών. Στην τελευταία αυτή περίπτωση συμπεριλαμβάνεται η πολύ πρόσφατη αποκλειστική συνεργασία μεταξύ της βορειοελλαδίτικης **Κρι Κρι** και της αλυσίδας **Βασιλόπουλος**. Πάντως, το γενικότερο «πιστεύω» είναι ότι το φρέσκο γάλα αποφέρει κέρδη μόνο όταν πραγματοποιείται σε τοπικό επίπεδο με ελεγχόμενη παραγωγή, αλλά και συγκρατημένα κόστη. Υπενθυμίζεται η περίπτωση της **Βίγλα**, 100% θυγατρικής της **Δέλτα Συμμετοκών**, το προϊόν της οποίας διανέμεται μόνο στην περιοχή (η Βίγλα διαθέτει υπερσύγχρονο εργοστάσιο παραγωγής τυροκομικών στην Ελασσόνα). Εκδήλωση ενδιαφέροντος για την μελλοντική επέκτασή της στο φρέσκο γάλα, αλλά μόνο σε τοπικό επίπεδο έχει εκφράσει και η Friesland, η οποία μάλιστα

έχει κάνει κάποιες προκαταρκτικές συζητήσεις με συνεταιρισμούς και ειδικότερα αυτών του Βόλου, της Λάρισας και των Πατρών. Η Δέλτα Συμμετοχών ΑΕ, μετά από τη συγχώνευση με απορρόφηση των εταιρειών Chipita International, Δέλτα Πρότυπος Βιομηχανία Γάλακτος, Goody's και Γενική Τροφίμων και τη μετονομασία της σε **Vivartia**, έκανε την **πρώτη στρατηγική της κίνηση** με τη συμφωνία εξαγοράς του 21% της γαλακτοβιομηχανίας **ΜΕΒΓΑΛ**. Ο όμιλος σκοπεύει να προχωρήσει στα επενδυτικά του πλάνα μεταξύ των οποίων και η είσοδος στο εβαπορέ. Υπενθυμίζεται, ότι η Δέλτα Συμμετοχών, ως αντάλλαγμα από τη **Nestle**, στην οποία πούλησε τη Δέλτα Παγωτού, πήρε το εργοστάσιο παραγωγής της τελευταίας στο Πλάτυ Ημαθίας καθώς και το σήμα της, «Βλάχας», που κανείς ακόμη δεν ξέρει πως θα το εκμεταλλευτεί. Στον **Όμιλο Φιλίππου**, πληροφορίες αναφέρουν ότι άμεση βαρύτητα θα δοθεί στο σήμα «Φάρμα», που ως προϊόν υψηλής παστερίωσης δίνει ένα πλεονέκτημα στην πανελλαδική διανομή του, ενώ όσον αφορά το φρέσκο προϊόν που διαχειρίζεται ο όμιλος με δύο σήματα, οι ίδιες πηγές υποστηρίζουν ότι είναι πολύ πιθανό να σταματήσει η παραγωγή του ενός. Η παράλληλη ανάπτυξη όλων των προϊόντων της αποτελεί το βασικότερο μέλημα της θεσσαλονικιώτικης εταιρείας **Μεβγάλ**. Στο πλαίσιο αυτό οι επενδύσεις σε υποδομές, νέα τεχνολογία και καινούργια προϊόντα, πλησιάζοντας τα 6,5 εκατ. ευρώ. Η εταιρεία εξαγόρασε την ΕΒΡΟΓΑΛ, ενώ σε συνεργασία με τη ΜΑΚΕΔΟΝΙΚΗ ΦΑΡΜΑ προωθεί στην αγορά βιολογικά κατετοποιημένα προϊόντα (όπως το γάλα «Αγρόκτημα Βραχιάς»). Οι εμπορικές συμφωνίες που έχει κλείσει η γαλακτοβιομηχανία **Αγνό** την τελευταία διετία έχουν λειτουργήσει τονωτικά για τα μεγέθη της, μειώνοντας δραστικά τη ζημιολογία των προηγούμενων ετών.

3.1 ΙΣΟΛΟΓΙΣΜΟΣ «ΤΥΡΑΣ Α.Ε» 2002

ΕΡΓΗΤΙΚΟ						ΠΑΘΗΤΙΚΟ	
Ποσά κλειόμενης χρήσης 2002 σε ευρώ			Ποσά προηγούμενης χρήσης 2001 σε ευρώ			Ποσά κλειόμενης χρήσης 2002	Ποσά προηγούμενης χρήσης 2001
Αξία Κήτης	Αποσβέσεις	Αναπόσβεστη Αξία	Αξία Κήτης	Αποσβέσεις	Αναπόσβεστη Αξία		
ΙΣΑ ΕΚΚΑΤΑΣΤΑΣΗ						A. ΙΣΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ	
καταστατικές διαφοράς, θανάτων						1. Καταβληθέν (15.240,00 μετρητών των 0,73 ευρώ)	
1 κήτης παγίων στοιχείων						11.125.200,00	
10 δανείων κατασκευαστικής περιόδου						8.959.332,36	
πλά εναλλακτικής						0,00	
2. Διαφορά από αναπροσ. οδών συμμετοχών και προγράμμων						0,93	
2.298.866,21						3.266.400,17	
3. Επληρώσεις επενδύσεων παγίου ενεργητικού						2.216.959,23	
2.810.453,26						3.755.056,23	
ΥΠΟ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ						IV. Απομεινόμενα Κεφάλαια	
1. Διαφορές απομεινόμενων						1. Τακτικό αποθεματικό	
2. Διαφορές απομεινόμενων						2. Έκτακτο αποθεματικό	
3. Διαφορές απομεινόμενων						5. Απορρολήσιμα απομεινόμενα εκδιδών διατάξεων νόμων	
313.152,31						224.483,31	
226.408,41						45.363,56	
86.743,90						5.804.471,43	
270.063,18						5.974.339,32	
191.823,18						4.450.919,02	
78.239,99						2.004,73	
1.309.929,44						19.218.502,30	
6.875.451,57						16.792.190,21	
3.930.081,02						6.272,00	
6.999.969,97						118.352,61	
2.428.212,88						3.672,12	
901.042,49						122.024,73	
4.241.777,49						17.066.842,76	
2.965.865,63						7.131.984,14	
10.160.418,78						5.873.533,78	
9.733.573,52						16.745.925,24	
4.824.947,89						134.881,51	
805.289,58						171.230,90	
6.047.306,81						526.636,16	
4.824.947,89						1.383.278,52	
16.256.842,61						214.700,97	
20.814.197,79						32.013.138,32	
20.892.437,78						24.778.659,13	
16.448.865,80						52.760.255,30	
20.892.437,78						41.877.501,80	
10.653.440,44						0,00	
54.881,72						0,00	
10.598.558,72						0,00	
79.630,79						68.825,29	
10.678.189,44						68.825,29	
31.170.984,54						20.961.243,07	
29.370,16						36.613,96	
5.238.867,40						8.529.930,80	
2.380.296,10						182.050,69	
2.438.605,42						2.024.102,73	
5.535.080,88						3.874.102,77	
15.620.219,86						14.647.009,32	
13.079.213,08						8.194.451,96	
0,00						948.758,08	
13.079.213,08						7.245.693,88	
0,00						7.632,77	
6.147,34						0,00	
0,00						14.611,35	
8.023.238,54						11.581.239,79	
0,00						2.006,20	
0,00						36.613,96	
1.369.970,63						8.529.930,80	
1.115.434,16						182.050,69	
254.536,47						2.024.102,73	
1.145.263,42						3.874.102,77	
202.119,71						65.026,29	
22.710.518,56						20.881.510,93	
3.878,40						0,00	
39.278,34						69.388,76	
1.184.883,27						1.598.187,33	
1.224.182,31						1.637.954,09	
39.558.777,23						37.168.074,30	
92.429,57						66.956,49	
71.873.183,85						68.967.889,41	
1.115,18						0,00	
17.904.045,78						19.811.167,75	
12.350.526,70						12.350.526,70	
36.258.687,64						32.181.684,45	

ΕΠΕΙΔΗ 1) Είσι των ακινήτων της εταιρείας έχουν εγγραφεί προσημασμένα και υποθήκες ποσού ευρώ 6.684.519,44 να εξασφαλίσει τραπεζιών δανείων το ύψος των οποίων
 € 31/12/2002 ανερχόταν στο ποσό των ευρώ 18109692,62
 2) είναι αναπροσαρμογή των ακινήτων της εταιρείας έγινε στη χρήση 2000 με βάση τις διατάξεις του Ν 2065/92.
 3) υπάρχει μεμονωμένη μελέτη που πρέπει να εγκριθεί κατά τη Τακτική Γενική Συνέλευση από μέλη που δε εκπροσωπούν το 100% του καταβλημένου μετοχικού κεφαλαίου
 4) και στην περίπτωση αυτή απογράφονται με βάση τις διατάξεις του Ν 2166/93 στην FOODTECH A.E. και οι εξ αυτού που λόγω έγινε αύξηση μετοχικού κεφαλαίου ποσού ευρώ 2.111.984,50

ΚΑΤΑΣΤΑΣΗ ΛΟΓΑΡΙΑΣΜΟΥ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΩΝ ΧΡΗΣΗΣ 31ης Δεκεμβρίου 2002 (1 Ιανουαρίου - 31 Δεκεμβρίου 2002)						ΠΙΝΑΚΑΣ ΔΙΑΘΕΣΕΩΣ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΩΝ	
Ποσά κλειόμενης χρήσης 2002			Ποσά προηγούμενης χρήσης 2001			Ποσά κλειόμενης χρήσης 2002	Ποσά προηγούμενης χρήσης 2001
ΕΙΣΟΔΙΑ ΕΚΜΕΤΑΛΛΕΥΣΕΩΣ						Καθαρά αποτελέσματα (κέρδη) χρήσης	
εργασιών (πωλησιών)						1.524.320,36	
1.825.128,56						6.272,00	
70.575.990,81						1.316.307,62	
8.550.470,85						1.883,69	
124.829,01						140.134,31	
8.695.296,86						1.390.458,05	
1.095.011,10						33.912,91	
4.894.984,97						1.395.545,14	
5.989.996,07						1.250.075,46	
2.965.303,79						0,00	
4.091.556,91						1.390.458,05	
2.303.963,04						1.317.971,31	
9.956,11						67.695,85	
-2.036.786,05						1.395.545,14	
2.048.744,15						1.250.075,46	
267.176,59						0,00	
2.210.917,64						1.316.307,62	
1.174.184,86						1.115,18	
10.989,34						17.904.045,78	
2.294,94						12.350.526,70	
1.298.366,94						32.181.684,45	
134.590,52						0,00	
7.591,40						0,00	
95.056,39						0,00	
237.238,31						0,00	
1.049.130,63						0,00	
1.316.307,62						0,00	
1.422.547,01						0,00	
1.284.524,04						0,00	
135.980,59						0,00	
2.042,38						0,00	
1.422.547,01						0,00	
172.249,01						0,00	
0,00						0,00	
145.585,54						0,00	
317.834,55						0,00	
1.104.712,46						0,00	
1.524.320,36						0,00	
4.125.790,83						0,00	
4.125.790,83						0,00	
1.824.320,36						0,00	

ΤΡΙΚΑΛΑ 16 ΜΑΡΤΙΟΥ 2003

ΔΡΟΣ ΤΟΥ ΔΙΟΙΚΗΤΙΚΟΥ ΣΥΜΒΟΥΛΙΟΥ	Ο ΔΙΕΥΘΥΝΤΗΣ ΣΥΜΒΟΥΛΙΟΥ	Ο ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟΣ ΔΙΕΥΘΥΝΤΗΣ	Ο ΠΡΟΪΣΤΑΜΕΝΟΣ ΛΟΓΙΣΤΗΡΙΟΥ
ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ ΣΑΡΑΝΤΗΣ Α.Α.Τ. Π 988747	ΜΙΧΑΗΛ ΣΑΡΑΝΤΗΣ ΑΔΤ Π988590	ΝΤΕΑΚΟΣ ΦΩΤΙΟΣ ΑΔΤ Χ.481217	ΒΛΑΧΟΣ ΓΡΗΓΟΡΗΣ ΑΔΤ Ε.722002 ΑΡ.ΑΒ. Α'31672

ΠΙΣΤΟΠΟΙΗΤΙΚΟ ΕΛΕΓΧΟΥ ΟΡΚΩΤΟΥ ΕΛΕΓΚΤΗ ΛΟΓΙΣΤΗ
 Πάνω του κ.ε. Μέντιου του Ανώτατου Ελεγκτή "ΤΥΡ Δ Τ Α Ε"
 Ο Ελεγκτής μας, στη διάρκεια του οποίου λάβαμε και γνώση πλήρους λογιστικού απολογισμού των εργασιών των επιχειρήσεων της εταιρείας, έγινε σύμφωνα με τις διατάξεις του άρθρου 37 του Κ.Ν. 2190/1920 "πρός Ανανέωση Εταιριών" και τις ηλεκτρονικές διαδικασίες που κρίνουμε κατάλληλες, με βάση τις αρχές και κανόνες ελεγκτικής που ακολουθεί το Σύστημα Ορκωτών Ελεγκτών Λογιστών και που είναι σύμφωνα με τις διατάξεις των Διεθνών Ελεγκτικών Προτύπων. Τίθενται στην διάθεσή μας τα βιβλία και στοιχεία που έχουμε και μας δόθηκαν οι αναγκαίες για τον έλεγχο πληρότητας και απεξάρτησης και σύμφωνης με τη λογιστική και τη χρηματοοικονομική κατάσταση της εταιρείας. Η εταιρεία οφείλει ορθά το Ελληνικό Γενικό Λογιστικό Σύστημα. Δεν τροποποιήθηκε ο απολογισμός σε σχέση με την προηγούμενη χρήση και το σύνολο των στοιχείων που αφορούν την κλειόμενη χρήση. Κατά την διάρκεια της συμφωνίας με τη παροχή των στοιχείων, διαπιστώσαμε τη συμφωνία του περιεχομένου της εκθέσεως Διαχειρίσεως των Διοικητικών Λογιστικών της Τακτικής Γενικής Συνέλευσης των Μελών, με τις ετήσιες Οικονομικές καταστάσεις. Το Πρόγραμμα περιλαμβάνει τις πληροφορίες και την παροχή 1 και άρθρου 43α του κοδ. Ν. 2190/1920. Λογιστικό απολογισμό έλεγχο μας προέκυψε να είναι 1. Στο αναλυτικό υπόλοιπο του γράφου Β.4 "Ανά είδη εναλλακτικής" περιλαμβάνεται και ποσό ευρώ 250.000 περίπου, το οποίο αφορά έσοδα από πωλήσεις ακινήτων. Από το ποσό αυτό ευρώ 120.000 περίπου δε έλαβε να βεβαιωθεί τα αποτελέσματα της κλειόμενης χρήσης και το υπόλοιπο να αποτελέσει μέρος των κερδών της προηγούμενης χρήσης. 2. Στο κονδύλι του υπολογισμού "Ενδιάμεση ακαταβλητή" περιλαμβάνεται και η αναπόσβεστη αξία των παγίων στοιχείων ποσού 980.000 περίπου, η οποία αφορά στην υπεραξία που προέκυψε κατά την μεταμείωση της εταιρείας το 1992 από ΟΕ σε ΑΕ... 5. Η εταιρεία δεν έχει ελεγκθεί την 2η του χρόνου 2000, 2001 και 2002 και συνεπώς οι φορολογικές της υποχρεώσεις δεν έχουν καταστεί οριστικές. Κατά την γνώμη μας, οι οικονομικές Καταστάσεις, οι οποίες προέκυψαν από τα βιβλία και τα στοιχεία της εταιρείας απεικονίζουν μαζί με το Πρόγραμμα, ορθά εφόσον οι παραπάνω παρατηρήσεις μας καθώς και οι σημειώσεις της εταιρείας είναι από τον Ελεγκτή, την περαιωμένη διάβρωση και την οικονομική θέση της εταιρείας κατά την 31η Δεκεμβρίου 2002, καθώς και οι απομεινόμενα της χρήσης που έλαβε αυτή την ημερομηνία, βάσει των στοιχείων που στέχουν και λογιστικά ορθά, οι οποίες έχουν γίνει γενικά παραδεκτές και δεν διαφέρουν από εκείνες που η εταιρεία οφείλει στην προηγούμενη χρήση.

Αθήνα 16 Μαρτίου 2003
 Ο ΟΡΚΩΤΟΣ ΕΛΕΓΚΤΗΣ ΛΟΓΙΣΤΗΣ

ΔΗΜΟΣ Ν. ΠΙΤΕΛΗΣ
 Α.Μ.Σ.Ο.Ε.Α. 14481
 Σ.Ο.Ε.Α.Ε.

3.2 ΙΣΟΛΟΓΙΣΜΟΣ ΤΥΡΑΣ «Α.Ε» 2003

3.3 ΙΣΟΛΟΓΙΣΜΟΣ «ΤΥΡΑΣ Α.Ε» 2004

3.4 ΙΣΟΛΟΓΙΣΜΟΣ «ΤΥΡΑΣ Α.Ε» 2005

4. ΚΑΘΕΤΗ ΑΝΑΛΥΣΗ ΙΣΟΛΟΓΙΣΜΩΝ

	2002	2003	2004	2005	ΚΑΘΕΤΗ ΑΝΑΛΥΣΗ			
					2002	2003	2004	2005
ΕΞΟΔΑ ΕΓΚΑΤ. ΠΑΓΙΑ	1051002.61	737609.51	555484.40	918526.97	1,45%	0,93%	0,56%	0,77%
ΑΠΟΣΒΕΣΕΙΣ	40375856.8	42403508.67	44794459.91	53660204.04	56,18%	53,40%	44,98%	44,94%
ΚΑΘΑΡΑ ΠΑΓΙΑ	19883061.71	22456032.34	25264995.05	27451011.82	27,66%	28,28%	25,37%	22,99%
ΣΥΜΜΕΤΟΧΕΣ	20492795.10	19947476.33	19529464.86	26209192.22	28,52%	25,12%	19,61%	21,95%
ΑΠΟΘΕΜΑΤΑ	10678189.44	14974970.52	18113431.16	23680518.22	14,86%	18,86%	18,19%	19,83%
ΠΕΛΑΤΕΣ	15620219.96	14892564.75	24966778.55	21530601.66	21,73%	18,76%	25,07%	18,03%
ΜΕΤΟΧΕΣ	22710516.56	26948927.04	35525687.29	45753141.73	31,60%	33,94%	35,67%	38,32%
ΔΙΑΘΕΣΙΜΑ	3878.40	3878.40	3878.40	3878.40	0,01%	0,01%	0,00%	0,00%
ΜΕΤΑΒΑΤΙΚΟΙ ΛΟΓΑΡΙΑΣΜΟΙ	1224162.31	1604539.73	405140.03	941192.03	1,70%	2,02%	0,41%	0,79%
ΣΥΝΟΛΙΚΟ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ	92429.57	297508.08	499592.04	365975.77	0,13%	0,38%	0,50%	0,31%
	71873193.95	79407474.36	99599456.78	119403027.00	100%	100%	100%	100%
ΠΑΘΗΤΙΚΟ								
ΜΕΤΟΧΙΚΟ ΚΕΦΑΛΑΙΟ	11125200	11125200	11125200	11125200	15,48%	14,01%	11,17%	9,32%
ΔΙΑΦΟΡΕΣ ΑΝΑΠΡΟΣ.	2216959.25	1080720.17	1377538.25	1066741.25	3,09%	1,36%	1,38%	0,89%
ΑΠΟΘΕΜΑΤΙΚΑ	5874338.32	8000023.27	15725305.69	21459203.36	8,17%	10,08%	15,79%	17,97%
ΥΠΟΛΟΙΠΟ ΚΕΡΔΩΝ ΕΙΣ ΝΕΟ	2004.73	4328.04	5191.05	8275.15	0,00%	0,01%	0,01%	0,01%
ΠΡΟΒΛΕΨΕΙΣ	122024.73	125216.61	118352.61	120619.60	0,17%	0,16%	0,12%	0,10%
ΜΑΚΡΥΠΡΟ. ΥΠΟΧΡ.	32013138.32	17842699.83	16593665.93	18913733.40	44,54%	22,47%	16,66%	15,84%
ΒΡΑΧ. ΥΠΟΧΡ.	20267117.04	41065414.66	54166995.07	66168999.26	28,20%	51,72%	54,39%	55,42%
ΕΞΟΔΑ ΔΕΔΟΥΛΕΥΜΕΝΑ	252411.56	163871.78	487208.18	540254.98	0,35%	0,21%	0,49%	0,45%
ΣΥΝΟΛΟ ΠΑΘΗΤΙΚΟΥ	71873193.95	79407474.36	99599456.78	119403027.00	100%	100%	100%	100%

5. ΟΡΙΖΟΝΤΙΑ ΑΝΑΛΥΣΗ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΩΝ ΧΡΗΣΕΩΝ

	2002	2003	2004	2005
ΠΩΛΗΣΕΙΣ	70575599,81	94877679,24	111722920,04	140747472,28
ΚΟΣΤΟΣ ΠΩΛΗΘ.	62015128,96	82153563,76	90277170,39	116557821,25
ΜΙΚΤΑ ΚΕΡΔΗ	8560470,85	12724115,48	21445749,65	24189651,53
ΕΞΟΔΑ ΔΟΙΚ. ΛΕΙΤΟΥΡ. ΚΑΙ ΔΙΑΘΕΣΗΣ	5989996,07	8113766,02	11802921,67	15224627,29
ΤΟΚΟΙ	2275695,89	2121126,39	2630963,59	2953764,20
ΚΕΡΔΗ	294778,89	2489223,07	7011864,39	6011260,04

	2002	2003	2004	2005
ΠΩΛΗΣΕΙΣ	100	134,43	158,30	199,43
ΚΟΣΤΟΣ ΠΩΛΗΘ.	100	132,47	145,57	187,95
ΜΙΚΤΑ ΚΕΡΔΗ	100	148,64	250,52	282,57
ΕΞΟΔΑ ΔΟΙΚ. ΛΕΙΤΟΥΡ. ΚΑΙ ΔΙΑΘΕΣΗΣ	100	135,46	197,04	254,17
ΤΟΚΟΙ	100	93,21	115,61	129,80
ΚΕΡΔΗ	100	844,44	2.378,69	2.039,24

6. ΚΑΘΕΤΗ ΑΝΑΛΥΣΗ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΩΝ ΧΡΗΣΕΩΝ

	2002	2003	2004	2005
ΠΩΛΗΣΕΙΣ	70575599,81	94877679,24	111722920,04	140747472,28
ΚΟΣΤΟΣ ΠΩΛΗΘ.	62015128,96	82153563,76	90277170,39	116557821,25
ΜΙΚΤΑ ΚΕΡΔΗ	8560470,85	12724115,48	21445749,65	24189651,53
ΕΞΟΔΑ ΔΟΙΚ. ΛΕΙΤΟΥΡ. ΚΑΙ ΔΙΑΘΕΣΗΣ	5989996,07	8113766,02	11802921,67	15224627,29
ΤΟΚΟΙ	2275695,89	2121126,39	2630963,59	2953764,20
ΚΕΡΔΗ	294778,89	2489223,07	7011864,39	6011260,04

	2002	2003	2004	2005
ΠΩΛΗΣΕΙΣ	100%	100%	100%	100%
ΚΟΣΤΟΣ ΠΩΛΗΘ.	87,87%	86,59%	80,80%	82,81%
ΜΙΚΤΑ ΚΕΡΔΗ	12,13%	13,41%	19,20%	17,19%
ΕΞΟΔΑ ΔΟΙΚ. ΛΕΙΤΟΥΡ. ΚΑΙ ΔΙΑΘΕΣΗΣ	8,49%	8,55%	10,56%	10,82%
ΤΟΚΟΙ	3,22%	2,24%	2,35%	2,10%
ΚΕΡΔΗ	0,42%	2,62%	6,28%	4,27%

Παρατηρώντας τους ισολογισμούς των ετών 2002 έως 2005 βλέπουμε:

Η αξία των παγίων στοιχείων στους ισολογισμούς έπρεπε να μειώνεται με την πάροδο των ετών, λόγω των αποσβέσεων που έχουμε κάθε χρόνο, αντίθετα η αξία τους αυξάνεται, αυτό πρέπει να συμβαίνει επειδή η επιχείρηση θα επενδύει σε πάγια για να αυξήσει την παραγωγική και ποιοτική διαδικασία παραγωγής των προϊόντων της.

Το κόστος πωληθέντων ως ποσοστό προς τις πωλήσεις από το 2002 έως το 2005 παρουσίαζε μείωση οπότε αντίστοιχα όπως ήταν λογικό είχαμε και αύξηση του ποσοστού συμμετοχής των μεικτών κερδών στις πωλήσεις αφού η επιχείρηση είχε μικρότερο κόστος.

Το εργοστάσιο της Τυράς Α. Ε βρίσκεται στα Τρίκαλα, οπότε είναι πιο εύκολο να πετυχαίνει καλύτερες τιμές στις πρώτες ύλες που αγοράζει (γάλα) αφού η παραγωγή βρίσκεται κυρίως στην Βόρεια Ελλάδα. Έχει πιο άμεση επαφή με τους παραγωγούς και φυσικά μικρότερο κόστος μεταφοράς των υλών αφού βρίσκεται κοντά στην παραγωγή. Έτσι η εταιρία αγοράζοντας μεγαλύτερες ποσότητες γάλακτος πετυχαίνει καλύτερη τιμή από τους προμηθευτές και αν υπολογίσουμε και το μικρότερο κόστος μεταφορικών, λόγω μικρότερης χιλιομετρικής απόστασης είναι δεδομένο ότι τα στοιχεία αυτά μπορεί να έχουν μειώσει το κόστος πωληθέντων της επιχείρησης.

Ακόμα βλέπουμε ότι έξοδα διάθεσης έχουν παρουσιάσει μεγάλη αύξηση. Αυτό μπορεί να οφείλεται: η εταιρία για να καταφέρει να αυξήσει τις πωλήσεις της, μπορεί να έχει στραφεί στο διαφημιστικό κομμάτι και να έχει ξοδέψει μεγάλα ποσά στον διαφημιστικό τομέα. Άλλωστε το μεγάλο καταναλωτικό κοινό βρίσκεται στην πλειοψηφία του στην Αθήνα, η εταιρία Τυράς είναι μια επιχείρηση η οποία βρίσκεται στην επαρχία και όπως είναι λογικό στο καταναλωτικό κοινό είναι πιο γνωστές μεγάλες ανταγωνίστριες εταιρίες που εδρεύουν στην Αθήνα και ξοδεύουν μεγάλα ποσά στο διαφημιστικό κομμάτι. Έτσι λοιπόν η Τυράς για να καταφέρει εκτός από το καταναλωτικό κοινό της Βόρειας Ελλάδας να κερδίσει και ποσοστό από την υπόλοιπη Ελλάδα πρέπει να αυξήσει τις διαφημίσεις της ξοδεύοντας μεγάλα ποσά τα οποία μπορεί να μειώνουν σημαντικά τα κέρδη της χρήσης στην οποία πραγματοποιούνται, αλλά τις επόμενες χρήσεις αν καταφέρει το στόχο της, να αυξήσει τις πωλήσεις της, τότε μειώνοντας την διαφημιστική δαπάνη στις επόμενες χρήσεις θα βγει κερδισμένη στα αποτελέσματα των επομένων χρήσεων.

Πολύ σημαντικό βέβαια είναι και το γεγονός ότι οι μεγάλες αλυσίδες σούπερ μάρκετ οι οποίες έχουν και το μεγαλύτερο μερίδιο της αγοράς, ζητούν ποσά για να τοποθετούν προϊόντα των εταιριών στο πρώτο

ράφι. Όλες οι εταιρίες θέλουν να τοποθετούν τα προϊόντα τους στο πρώτο ράφι των σούπερ μάρκετ ώστε να το βλέπει πιο εύκολα ο καταναλωτής και να το αγοράζει. Να βρίσκεται δηλαδή σε πλεονεκτικότερη θέση έναντι των ανταγωνιστών. Όμως οι ιδιοκτήτες των σούπερ μάρκετ εκμεταλλεύονται αυτό τον ανταγωνισμό και ζητούν μεγάλα ποσά για να τοποθετούν τα προϊόντα μιας εταιρίας στο πρώτο ράφι. Όμως οι μεγάλες εταιρίες δεν έχουν τόσο ανάγκη από αυτό το γεγονός.

Η Τυράς πρέπει να έχει ξοδέψει μεγάλα ποσά και σε αυτό το κομμάτι της «ενοικίασης βιτρίνας» στο σούπερ μάρκετ, αφού είναι εταιρία η οποία ήταν κυρίως γνωστή στην Βόρεια Ελλάδα και προσδοκά επέκταση πωλήσεων και στην υπόλοιπη Ελλάδα. Βέβαια εκτός από τις προμήθειες της «βιτρίνας» πρέπει να έχει δώσει μεγάλα ποσά για προμήθειες μεσαζόντων ώστε να προωθούν περισσότερο τα προϊόντα της Τυράς. Φυσικά δεν πρέπει να ξεχνάμε ότι η εταιρία έχει πολλές πωλήσεις και στο εξωτερικό. Έτσι στο εξωτερικό για να μπορέσει να αποκτήσει μερίδιο είναι λογικό, αφού δεν είναι και τόσο γνώστης της αγοράς πρέπει να πληρώνει άλλους οι οποίοι είναι γνώστες, για να την προωθήσουν.

Έτσι η επιχείρηση επωμίζεται όλο αυτό το «βάρος» μειώνοντας τα αποτελέσματα χρήσης της, αλλά στο μέλλον μπορεί να προσδοκά έχοντας αύξηση των πωλήσεων να μειώσει τα έξοδα διαφήμισης. Άλλωστε μπορεί τα έξοδα να χρεώνονται σε αυτήν την χρήση αλλά δεν σημαίνει ότι αφορούν μόνο αυτή την χρήση.

Παρατηρώντας την κάθετη ανάλυση των ισολογισμών βλέπουμε ότι το ποσοστό συμμετοχής των απαιτήσεων από πελάτες στο ενεργητικό έχει αυξηθεί έως το 2005 οπότε αυτό μπορεί να οφείλεται:

Για να καταφέρει η εταιρία να πωλήσει τα προϊόντα της και να επεκταθεί δίνει περισσότερες «ευκολίες» στους πελάτες της. Δηλαδή μπορεί σε ένα πελάτη ο οποίος θεωρείται και σημαντικότερος για αυτή, να έχει αυξησει τις ημέρες κατά τις οποίες απαιτεί τα χρήματα της πίσω, για τα προϊόντα που του πούλησε. Δηλαδή μπορεί πχ στα μεγάλα σούπερ μάρκετ και ειδικά σε αυτά που είναι σε όλη την ελληνική επικράτεια να δίνει προϊόντα με μεγαλύτερη πίστωση και για αυτό να έχουν αυξηθεί οι απαιτήσεις της από τους πελάτες.

Η επιχείρηση κρίνει ποιους πελάτες θεωρεί καλύτερους και σημαντικότερους για αυτήν και πιο αξιόπιστους.

Επίσης παρατηρώντας θα δούμε ότι το ποσοστό συμμετοχής των εξόδων διοικητικής λειτουργίας ως προς τις πωλήσεις έχει μειωθεί. Αυτό συμβαίνει επειδή μπορεί να αυξάνονται οι πωλήσεις στην εταιρία πχ έχουν διπλασιαστεί από το 2002 έως το 2005, αυτό όμως δεν σημαίνει ότι πρέπει να αυξηθούν και τα έξοδα διοικητικής λειτουργίας. Αντίθετα η διοικητική λειτουργία λειτουργεί παραγωγικότερα από πριν. Αυτό μπορεί να έχει επιτευχθεί με πρόσληψη πιο εξειδικευμένου προσωπικού.

Δηλαδή οι διοικητικοί υπάλληλοι μπορεί να έχουν περισσότερες γνώσεις, εμπειρίες. Άλλωστε δεν είναι τυχαίο ότι η καλύτερη επένδυση μιας εταιρίας και το μεγαλύτερο πλήγμα σε μία άλλη, είναι να αποσπάσει η πρώτη ένα στέλεχος που έχει εξειδίκευση και εμπειρία στον τομέα δράσης της επιχείρησης.

Παρατηρείται ακόμα ότι επιχείρηση παρουσιάζει πολύ μεγάλη αύξηση του βραχυχρόνιου δανεισμού της. Και αν το αναλύσουμε θα δούμε ότι ο δανεισμός αυτός κυρίως δεν προέρχεται προμηθευτές, αλλά από τραπεζικό δανεισμό. Έχει δανειστεί βραχυχρόνια μεγάλα ποσά. Με δεδομένο το ότι στο ταμείο της δεν διαθέτει αρκετά χρηματικά διαθέσιμα για να καλύψει τις υποχρεώσεις της πρέπει από κάπου να πάρει χρήματα για να καλύψει αυτά τα ποσά. Η επιχείρηση πρέπει λογικά να προσδοκά άμεσα σε αύξηση των εσόδων της με επενδύσεις και για αυτό παρατηρούμε και αυτό τον δανεισμό.

Γενικά θα μπορούσαμε να πούμε ότι ο τομέας του γάλακτος εκεί δηλαδή που δραστηριοποιείται η Τυράς δεν έχει μεγάλα περιθώρια κέρδους. Με την έννοια ότι η εταιρία δεν μπορεί να προβεί σε σημαντικές αλλαγές στην τιμή του, αλλά το μόνο που μπορεί να κάνει είναι να το κάνει πιο ποιοτικό και γευστικό και φυσικά να το διαφημίσει, ώστε εκ της αύξησης των πωλήσεων να έρθει η αύξηση των αποτελεσμάτων χρήσεων. Άλλωστε σε αυτό το κομμάτι επενδύει και η Τυράς, βγάζει νέα προϊόντα και ξοδεύει ποσά για διάθεση(διαφημίσεις).

Τα αποθέματα της εταιρίας δεν παρουσιάζουν μεγάλες μεταβολές, είναι και τέτοια η φύση των εργασιών της επιχείρησης που δεν επιτρέπει και μεγάλη αποθεματοποίηση. Το γάλα είναι ευαίσθητο προϊόν και μόνο τα παράγωγα του είναι πιο εύκολα να αποθεματοποιηθούν.(τυριά)

Επίσης παρατηρούμε αύξηση των αποθεματικών και κυρίως των αφορολογήτων αποθεματικών ειδικών διατάξεων. Αυτό μάλλον συμβαίνει επειδή η εταιρία αν προβεί σε διάθεση κερδών θα πρέπει στο κράτος σε μορφή φόρων, ένα μεγάλο ποσοστό των κερδών της. Αποθεματοποιώντας τα κέρδη μπορεί να αποφύγει την φορολογία όλου του ποσού των κερδών και να προβεί σε χρησιμοποίηση του αποθεματικού στην επιχείρηση όταν χρειαστεί. Αν όμως τα είχε διανείμει με τη μορφή κερδών και μετά χρειαζόταν χρήματα, τότε το ποσό που θα επέστρεφαν οι μέτοχοι θα ήταν μειωμένο κατά το ποσό της φορολογίας που θα είχε εισπράξει το κράτος.

7. ΑΡΙΘΜΟΔΕΙΚΤΕΣ

Οι αριθμοδείκτες δεν είναι τίποτα περισσότερο από κλάσματα με αριθμηση και παρονομαστή που τους δημιουργούμε εμείς με στοιχεία που παίρνουμε από τις οικονομικές καταστάσεις των εταιριών.

Μέσα από τους αριθμοδείκτες εκφράζονται σπουδαιές σχέσεις μεταξύ οικονομικών πληροφοριών. Η σημασία τους είναι τεράστια καθώς αντλούμε απ' αυτούς χρήσιμες και σωτήριες για τις επιχειρήσεις οικονομικές πληροφορίες.

Οι αριθμοδείκτες μπορεί να επισημαίνουν μεταβολές στα οικονομικά στοιχεία των επιχειρήσεων αλλά δεν παρέχουν ενδείξεις τις περισσότερες φορές που οφείλονται οι λόγοι των μεταβολών αυτών. Έτσι οι αριθμοδείκτες, ανιχνεύοντας τις μεταβολές αποτελούν το ερέθισμα για παραπέρα εξέταση των αιτιών που τις προκαλούν.

Τους χωρίζουμε σε τέσσερις κύριες κατηγορίες:

- 1) σε δείκτες ρευστότητας, 2) σε δείκτες κεφαλαιακής σύνθεσης, 3) σε δείκτες δραστηριότητας, 4) σε δείκτες αποδοτικότητας.

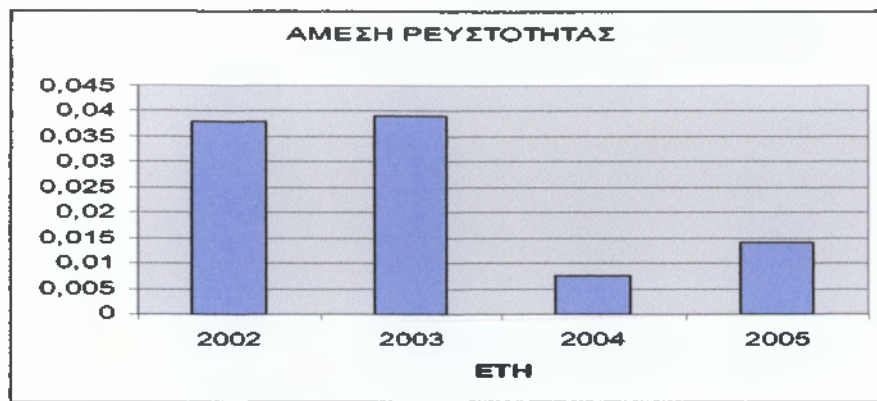
Α) ΡΕΥΣΤΟΤΗΤΑΣ

Ρευστότητα της επιχείρησης ονομάζεται η ικανότητα της να καλύπτει τις βραχυπρόθεσμες υποχρεώσεις της όταν αυτές λήγουν και η δυνατότητα της κάλυψης ή όχι προσδιορίζεται από το μέγεθος, και την ποιότητα του κυκλοφορούντος ενεργητικού και των διαθεσίμων σε σχέση με τις βραχυπρόθεσμες υποχρεώσεις.

1) ΔΕΙΚΤΗΣ ΑΜΕΣΗΣ ΡΕΥΣΤΟΤΗΤΑΣ

Ρευστότητα ασφαλείας. Μας δείχνει πόσες φορές τα ταχέως ρευστοποιήσιμα στοιχεία της επιχείρησης καλύπτουν τις βραχυχρόνιες υποχρεώσεις της. Ένας αριθμοδείκτης μικρότερος της μονάδας δείχνει ότι τα αμέσως ρευστοποιήσιμα στοιχεία της επιχείρησης είναι ανεπαρκή για να καλύψουν τις τρέχουσες υποχρεώσεις της. Με αποτέλεσμα η επιχείρηση να εξαρτάται από τις μελλοντικές της πωλήσεις.

$$\text{Δείκτης άμεσης ρευστότητας} = \frac{\text{Διαθέσιμα}}{\text{Βραχυπρ. Υποχρ.}}$$



$$2002 = \frac{1224162,31}{32013138,32} = 0,038$$

$$2003 = \frac{1604539,73}{41065414,66} = 0,039$$

$$2004 = \frac{405140,06}{54166995,07} = 0,0075$$

$$2005 = \frac{941192,03}{66168999,26} = 0,014$$

Όπως παρατηρούμε η επιχείρηση από το 2002 έως το 2005 ποτέ δεν είχε δείκτη ρευστότητας μεγαλύτερο του 1. Έτσι βλέπουμε ότι αντιμετωπίζει πρόβλημα άμεσης ρευστότητας το 2005 1 και υπάρχει κίνδυνος να μην μπορεί να καλύψει έκτακτες βραχυπρόθεσμες υποχρεώσεις της (ανάλογα με το μέγεθος τους.)

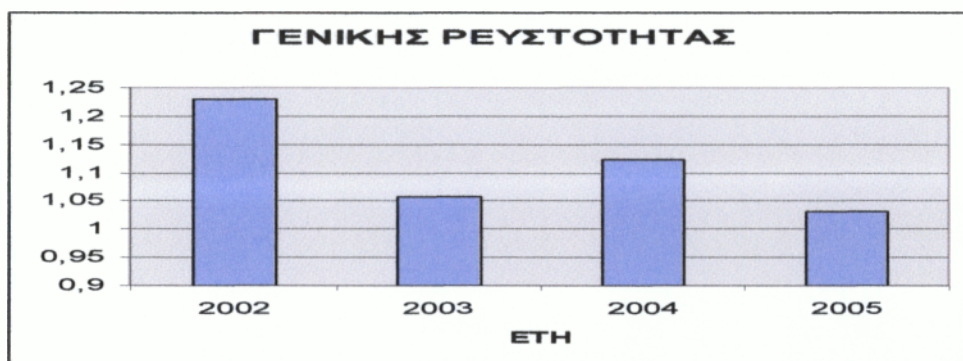
2) ΔΕΙΚΤΗΣ ΓΕΝΙΚΗΣ ΡΕΥΣΤΟΤΗΤΑΣ

Δείχνει την ισορροπία μεταξύ βραχυχρόνιων στοιχείων που συνθέτουν τον ισολογισμό. Δηλαδή πόσες φορές οι βραχυχρόνιες απαιτήσεις που έχει μια επιχείρηση μπορούν να καλύψουν τις βραχυπρόθεσμες υποχρεώσεις της (για αυτό καλείται ρευστότητα. Όσο μεγαλύτερος του 1 τόσο το καλύτερο. Όσος μεγαλύτερος ο δείκτης τόσο καλύτερα. Ο αριθμοδείκτης γενικής ρευστότητας δεν δείχνει μόνο το μέτρο της ρευστότητας μιας επιχειρήσεως, αλλά και το περιθώριο ασφαλείας που διατηρεί η διοίκησή της, για να είναι σε θέση να αντιμετωπίσει μια κάποια ανεπιθύμητη εξέλιξη στη ροή των κεφαλαίων κίνησης. Αν η ροή των κεφαλαίων στην επιχείρηση είναι ομαλή και συνεχής και υπάρχει ακριβής αντιστοιχία μεταξύ των εισερχομένων κεφαλαίων και των εξοφλούμενων υποχρεώσεων, τότε η επιχείρηση δεν χρειάζεται να διατηρεί υψηλό περιθώριο ασφαλείας σε κεφάλαια κινήσεως. Στην

πραγματικότητα όμως, αυτό σπάνια συμβαίνει, γι' αυτό μια επιχείρηση θα πρέπει να διατηρεί επαρκή κυκλοφορικά στοιχεία, για να είναι σε θέση να ανταποκριθεί στις τρέχουσες υποχρεώσεις της, όταν καταστούν ληξιπρόθεσμες. Για να είναι όσο το δυνατόν πληρέστερες οι πληροφορίες που μας δίνει ο αριθμοδείκτης αυτός, πρέπει να συνοδεύεται από άλλους αριθμοδείκτες όπως:

- 1) Τον αριθμοδείκτη ταχύτητας εισπράξεως απαιτήσεων.
- 2) Τον αριθμοδείκτη ταχύτητας κυκλοφορίας αποθεμάτων.
- 3) Τον αριθμοδείκτη καθαρών πωλήσεων προς τα καθαρά κεφάλαια κινήσεως.

$$\text{Δείκτης Γενικής Ρευστότητας} = \frac{\text{Κυκλοφορούν ενεργητικό} + \text{Διαθέσιμα}}{\text{Βραχυπρόθεσμες υποχρεώσεις}}$$



$$2002 = \frac{38334614,92 + 1224162,31}{32013138,32} = 1,230$$

$$2003 = \frac{41845370,19 + 1604539,73}{41065414,66} = 1,058$$

$$2004 = \frac{60496344,26 + 405140,06}{54166995,07} = 1,124$$

$$2005 = \frac{67287621,79 + 941192,03}{66168999,26} = 1,031$$

Η επιχείρηση φαίνεται να διατηρεί Γεν. Ρευστότητα (1,031 και > 1) για το 2005, αλλά και τις προηγούμενες χρονιές είχε πάντα Δ.Γ.Ρ.>1 και δεν πρέπει να αντιμετωπίζει ιδιαίτερα προβλήματα στην ομαλή κάλυψη των Βραχυπρόθεσμων Υποχρεώσεων της, αλλά δεν διατηρεί και ικανοποιητικότερη γενική ρευστότητα. Δεν μπορεί (μάλλον) να ασκεί σε μεγάλο βαθμό την Πολιτική τιμών, πιστώσεων και πληρωμών που επιθυμεί. Να δώσει όμως ΙΔΙΑΙΤΕΡΗ προσοχή στην χρονική λήξη

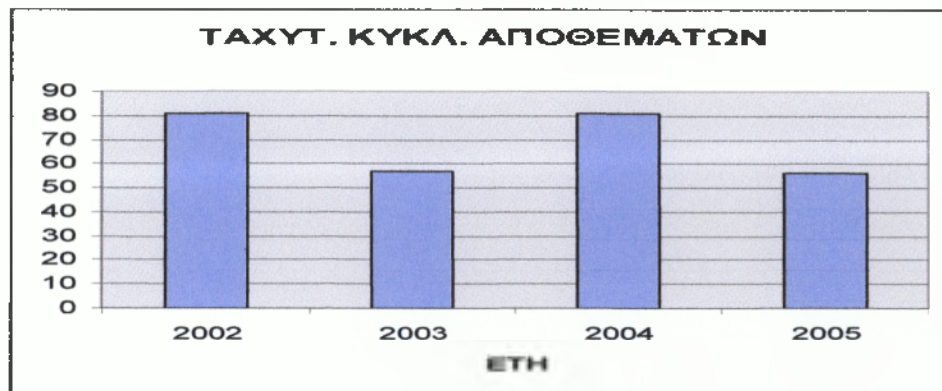
(ληκτικότητα), πληρωμής υποχρεώσεων και είσπραξης απαιτήσεων. Βλέπουμε όμως ότι έχει δώσει προσοχή στην ταχύτητα πληρωμής των υποχρεώσεων της που είναι μεγαλύτερη από την ταχύτητα είσπραξης των απαιτήσεών της. Παρατηρούμε επίσης ότι οι πωλήσεις είναι περισσότερες σε σχέση με το καθαρό κεφάλαιο κίνησης οπότε λιγότερο ευνοϊκή είναι η κατάσταση της επιχειρήσεως αν η ταχύτητα κυκλοφορίας των κεφαλαίων κίνησης επιτεύχθηκε με την χρησιμοποίηση αυξημένων βραχυπρόθεσμων πιστώσεων.

Β) ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑΣ

1) ΤΑΧΥΤΗΤΑΣ ΚΥΚΛΟΦΟΡΙΑΣ ΑΠΟΘΕΜΑΤΩΝ

Δείχνει σε πόσες ημέρες μέσο όρο τα αποθέματα μετατρέπονται σε πωλήσεις. Δείχνει αφενός την φύση – είδος της επιχείρησης και αφετέρου την ικανότητά της να μεγιστοποιεί την παραγωγική διαδικασία. Όσο μικρότερος ο δείκτης τόσο καλύτερος.

$$\text{Δείκτης ταχύτητας κυκλ. Αποθ.} = \frac{\text{Αποθέματα}}{\text{Πωλήσεις}} \times 365$$



$$2002 = \frac{15620219,96}{70575599,81} \times 365 = 81\eta\mu$$

$$2003 = \frac{14892564,75}{94877679,24} \times 365 = 57\eta\mu$$

$$2004 = \frac{24966778,55}{111722920,04} \times 365 = 81\eta\mu$$

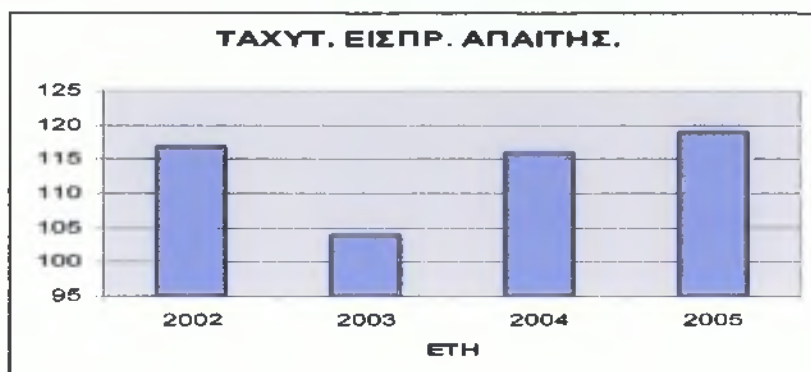
$$2005 = \frac{21530601,66}{140747472,78} \times 365 = 56\eta\mu$$

Για το 2005 η επιχ. μετατρέπει (ανακυκλώνει) τα ΑΠΟΘΕΜΑΤΑ-ΕΜΠΟΡΕΥΜΑΤΑ της σε ΠΩΛΗΣΕΙΣ κάθε 56 ημέρες (< 90) ο δείκτης πρέπει να συνεκτιμηθεί με την φύση της επιχείρησης, τον κλάδο που ανήκει και την θέση του ανταγωνισμού. Επειδή τα Πάγια αποτελούν το 43 % του Συνόλου του Ενεργητικού θα μπορούσαμε να συμπεράνουμε ότι ο δείκτης είναι Ικανοποιητικός. Δηλαδή βλέπουμε βελτίωση του δείκτη αυτού στην επιχείρηση από το 2002 έως το 2005.

2) ΤΑΧΥΤΗΤΑ ΕΙΣΠΡΑΞΗΣ ΑΠΑΙΤΗΣΕΩΝ

Σε πόσες ημέρες κατά μέσο όρο οι απαιτήσεις της επιχείρησης από τους πελάτες της παραμένουν ανεϊσπρακτες (πίσωση). Δείχνει την εικόνα της «πολιτικής πιστώσεων» που ακολουθεί η επιχείρηση προς τους πελάτες της. Όσο μικρότερο ο δείκτης τόσο καλύτερος (συνήθως).

$$\text{Ταχύτητα εισπραξης απαιτ.} = \frac{\text{Απαιτήσεις}}{\text{Πωλήσεις}} \times 365$$



$$2002 = \frac{22710516,56}{70575599,81} \times 365 = 117 \text{ ημ.}$$

$$2003 = \frac{26948927,04}{94877679,24} \times 365 = 104 \text{ ημ.}$$

$$2004 = \frac{35525687,29}{111722920,04} \times 365 = 116 \text{ ημ.}$$

$$2005 = \frac{45753141,73}{140747472,78} \times 365 = 119 \text{ ημ.}$$

Παρατηρούμε αύξηση των ημερών εισπραξης των απαιτήσεων. Το 2005 Η επιχείρηση εισπράττει τις ΑΠΑΙΤΗΣΕΙΣ από τους πελάτες της (κατά μέσο όρο) σε 119 ημέρες (> 90 ημέρες) πρέπει να συνεκτιμήσουμε και την φύση της επιχείρησης. Θετικό είναι το γεγονός ότι είναι μικρότερη (ταχύτερη χρονικά) από την μέση Πληρωμή των Υποχρεώσεων.

3) ΤΑΧΥΤΗΤΑ ΠΛΗΡΩΜΗΣ ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΩΝ

Σε πόσες ημέρες κατά μέσο όρο οι βραχυπρόθεσμες υποχρεώσεις παραμένουν απλήρωτες. Δείχνει δηλαδή την εικόνα της «πολιτικής πληρωμών» που ακολουθεί η επιχείρηση προς τους προμηθευτές της ή το αντίστροφο, την «τιμολογιακή πολιτική» των προμηθευτών προς την συγκεκριμένη επιχείρηση. Ο δείκτης κρίνεται σε σχέση με τον δείκτη ταχύτητας είσπραξης απαιτήσεων και σε σχέση με τη φύση της επιχείρησης.

Βραχυπ. Υποχρ.

$$\text{Ταχύτητα πληρ. Υποχρ.} = \frac{\text{Βραχυπ. Υποχρ.}}{\text{Πωλήσεις}} \times 365$$



$$2002 = \frac{32013138,32}{70575599,81} \times 365 = 165 \text{ ημ.}$$

$$2003 = \frac{41065414,66}{94877679,24} \times 365 = 158 \text{ ημ.}$$

$$2004 = \frac{54166995,07}{111722920,04} \times 365 = 177 \text{ ημ.}$$

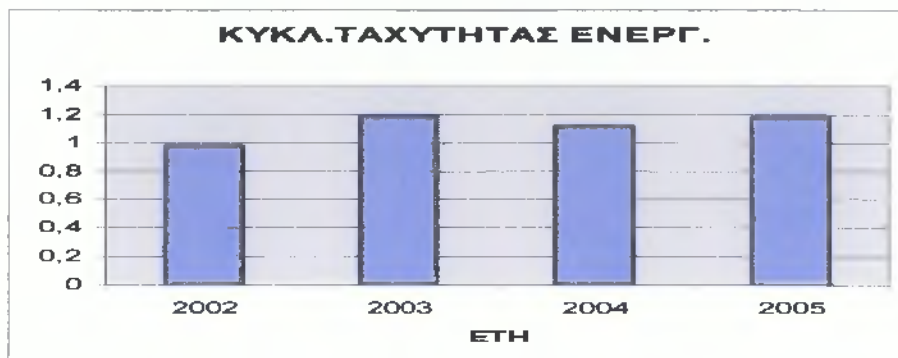
$$2005 = \frac{66168999,26}{140747472,78} \times 365 = 172 \text{ ημ.}$$

Για το 2005 η επιχείρηση πληρώνει τις βραχυπρόθεσμες υποχρεώσεις της (κατά μέσο όρο) σε 172 ημέρες, η οποία συγκρίνεται με την ταχύτητα είσπραξης απαιτήσεων (119 ημέρες). Θετικότερο είναι το γεγονός ότι η γενική ρευστότητα είναι 1,031 (>1) άρα η σύντομη χρονικά πληρωμή των υποχρεώσεων δεν οφείλεται σε πίεση των πιστωτών της (φοβούμενοι ενδεχόμενα την ρευστότητα και την γενική πορεία της επιχείρησης). Γενικά η εικόνα είναι καλή από το 2002 έως το 2005.

4) ΚΥΚΛΟΦΟΡΙΑΚΗΣ ΤΑΧΥΤΗΤΑΣ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟΥ

Δείχνει σε πόσες ημέρες η επιχείρηση «ανακυκλώνει» - αξιοποιεί και μετατρέπει το σύνολο του ενεργητικού σε πωλήσεις. Δηλαδή την ικανότητα της επιχείρησης να αξιοποιεί στην μάχη της αγοράς όλα τα εφόδια που διαθέτει (πάγια, εγκαταστάσεις κλπ). Όσο μικρότερος ο δείκτης τόσο καλύτερος σε σύγκριση πάντα με την φύση της επιχείρησης.

$$\text{Κυκλ. Ταχυτ. Ενεργ.} = \frac{\text{Πωλήσεις}}{\text{Συνολ. Ενεργητικού}} =$$



$$2002 = 70575599,81/71873193,95 = 0,98$$

$$2003 = 94877679,24/79407474,36 = 1,19$$

$$2004 = 111722920,04/99599456,78 = 1,12$$

$$2005 = 140747472,78/119403027,00 = 1,18$$

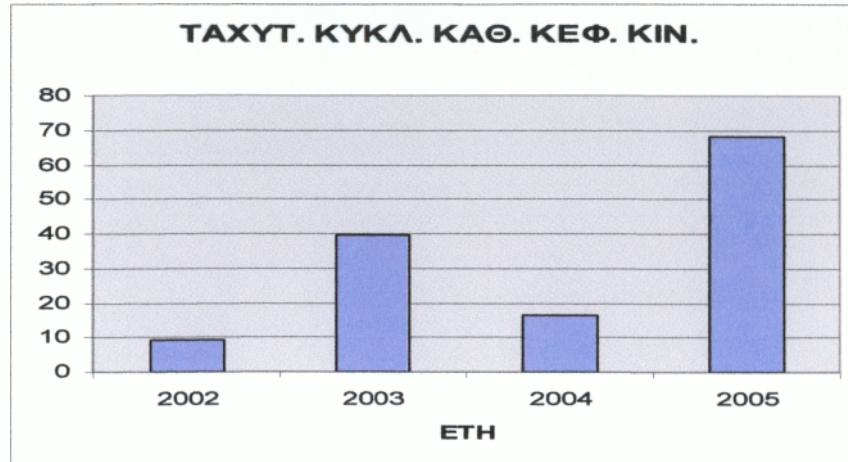
Από το 2002 έως το 2005 μειώνεται ο δείκτης αυτός και το 2005 η επιχείρηση ανακυκλώνει- αξιοποιεί το σύνολο του Ενεργητικού μετατρέποντας το σε ΠΩΛΗΣΕΙΣ (κατά μέσο όρο) σε 310 ημέρες. Τα Πάγια αποτελούν το 43 % (> 40%) του Συνόλου του Ενεργητικού (μάλλον είναι εντάσεως παγίων η επιχείρηση) άρα δεν υπάρχει (εξ'αρχής) κάτι το θετικό ή το αρνητικό μεταξύ των δύο δεικτών (σημασία έχει και η μεταξύ τους σχέση - ανάλυση για εξαγωγή ασφαλών συμπερασμάτων).

5) ΑΡΙΘΜΟΔΕΙΚΤΗΣ ΤΑΧΥΤΗΤΑΣ ΚΑΘΑΡΟΥ ΚΕΦΑΛΑΙΟΥ ΚΙΝΗΣΕΩΣ.

Ο αριθμοδείκτης αυτός δείχνει ποιο είναι το ύψος των πωλήσεων που επιτεύχθηκε από κάθε μονάδα καθαρού κεφαλαίου κινήσεως και αν η επιχείρηση διατηρεί μεγάλα κεφάλαια κινήσεως, σε σχέση με τις πωλήσεις της. Για να έχει μεγαλύτερη αξία ο αριθμοδείκτης αυτός θα πρέπει να προσδιορίζεται για μια σειρά ετών και να συγκρίνεται με τον αντίστοιχο αριθμοδείκτη του κλάδου όπου ανήκει η επιχείρηση. Ένας υψηλός αριθμοδείκτης μπορεί να παρέχει ένδειξη ανεπάρκειας κεφαλαίων κινήσεως και χαμηλή ταχύτητα ανανεώσεως των αποθεμάτων ή της ταχύτητας είσπραξης απαιτήσεων. Μια χαμηλή ταχύτητα μπορεί να είναι

αποτέλεσμα υπεραυξημένων καθαρών κεφαλαίων κινήσεως, χαμηλής ταχύτητας κυκλοφορίας αποθεμάτων και απαιτήσεων ή ενός αυξημένου ποσού κεφαλαίου κινήσεως επενδυμένου σε προσωρινές επενδύσεις.

$$\text{Αριθμ. ταχ. κυκ. καθ. κεφ. κιν.} = \frac{\text{Καθαρές πωλήσεις}}{\text{Καθαρό κεφ. Κινήσεως}} =$$



$$2002 = \frac{70575599,81}{7545638,91} = 9,35$$

$$2003 = \frac{94877679,24}{2384495,26} = 39,78$$

$$2004 = \frac{111722920,04}{6734489,25} = 16,59$$

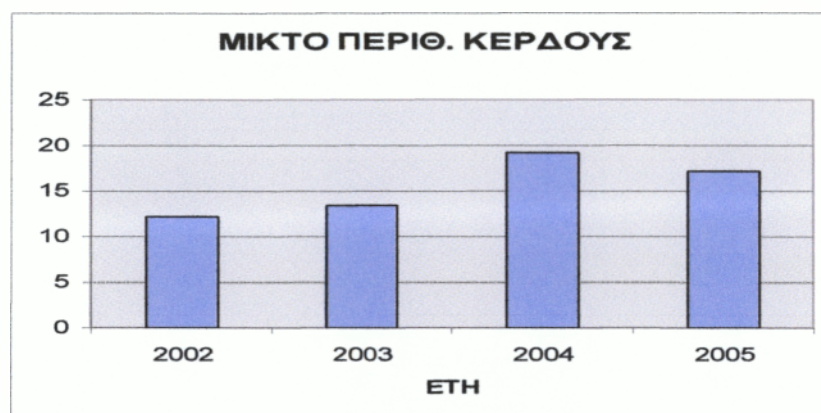
$$2005 = \frac{140747472,78}{2059814,56} = 68,33$$

Γ) ΑΠΟΔΟΤΙΚΟΤΗΤΑΣ

1) ΠΕΡΙΘΩΡΙΟ ΜΙΚΤΟΥ ΚΕΡΔΟΥΣ

Δείχνει σε % το μικτό περιθώριο κέρδους με το οποίο πωλεί η επιχείρηση το παραγόμενο προϊόν, την αποτελεσματικότητα της εκμετάλλευσης και τον τρόπο που καθορίζει την τιμή του προϊόντος η επιχείρηση. Καταδεικνύει και έμμεσα την ένταση του ανταγωνισμού στην αγορά του προϊόντος. Όσο μεγαλύτερο το ποσοστό τόσο καλύτερα.

$$\text{Μικτό περιθώριο κέρδους} = \frac{\text{Μικτά κέρδη}}{\text{Πωλήσεις}} \times 100$$



$$2002 = \frac{8560470,85}{70575599,81} \times 100 = 12,13\%$$

$$2003 = \frac{12724115,48}{94877679,24} \times 100 = 13,41\%$$

$$2004 = \frac{21445749,65}{111722920,04} \times 100 = 19,20\%$$

$$2005 = \frac{24189651,53}{140747472,78} \times 100 = 17,19\%$$

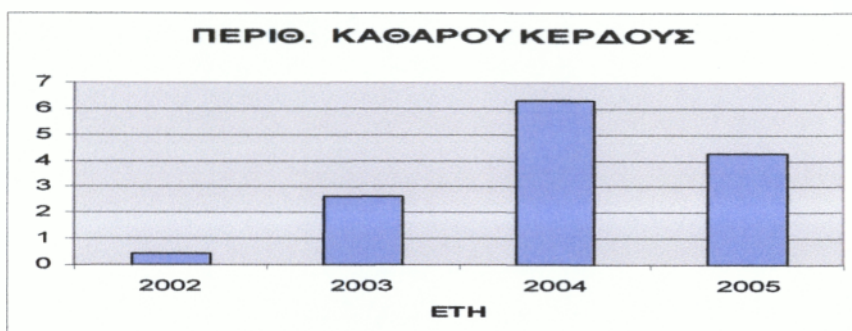
Παρατηρούμε αύξηση από το 2002 (12%) με ανώτερο σημείο το 2004 (19%) ενώ το 2005 παρατηρούμε πτώση 2% όπου η επιχείρηση πωλεί το τελικό της προϊόν με ένα ακαθάριστο ποσοστό κέρδους ίσο με 17 % (οριακό). Το οποίο πρέπει να συγκρίνουμε με το ΚΑΘΑΡΟ ΠΕΡΙΘΩΡΙΟ, την Παγιοποίηση του Ενεργητικού (=αποσβέσεις) και τον Δείκτη Δανειακής Επιβάρυνσης (=τόκοι, έξοδα). Τα Πάγια αποτελούν το 43 % (>

40%) του Συνόλου του Ενεργητικού , επομένως οι αποσβέσεις είναι πολύ υψηλές (ανελαστικές) και εάν δεν γνωρίζαμε την επιχείρηση θα λέγαμε , εάν δεν έχει ΖΗΜΙΕΣ , το πολύ να έχει οριακά ή ελάχιστα αναλογικά κέρδη .

2) ΠΕΡΙΘΩΡΙΟ ΚΑΘΑΡΟΥ ΚΕΡΔΟΥΣ

Δείχνει σε % το καθαρό περιθώριο κέρδους με το οποίο πωλεί η επιχείρηση το παραγόμενο προϊόν, άρα δείχνει την καλή και συνετή διαχείριση και οργάνωση της επιχείρησης. Καταδεικνύει (ιδιαίτερα) και την ένταση του ανταγωνισμού στη αγορά του προϊόντος. Όσο μεγαλύτερο το ποσοστό τόσο καλύτερα.

$$\text{Περιθ. Καθαρού κέρδους} = \frac{\text{Καθαρά κέρδη εκμετ.}}{\text{Πωλήσεις}} \times 100$$



$$2002 = \frac{294778,89}{70575599,81} \times 100 = 0,42\%$$

$$2003 = \frac{2489223,07}{94877679,24} \times 100 = 2,62\%$$

$$2004 = \frac{7011864,39}{111722920,04} \times 100 = 6,28\%$$

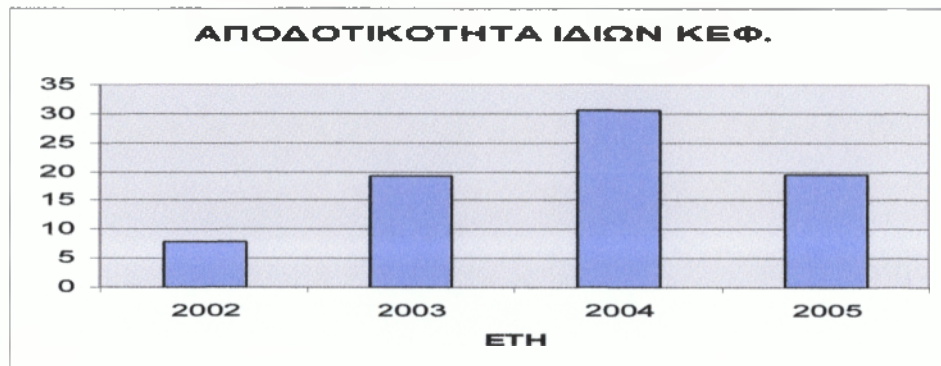
$$2005 = \frac{6011260,04}{140747472,78} \times 100 = 4,27\%$$

Γενικά παρατηρούμε ότι η επιχείρηση έχει δείκτη κάτω από 10% το 2005 πωλεί το τελικό της προϊόν με ένα καθαρό ποσοστό κέρδους ίσο με 5 %. Όσο μεγαλύτερο το Ποσοστό τόσο πιο χαλαρό είναι το επίπεδο του ανταγωνισμού. Συγκρίνουμε με τον δείκτη ΜΙΚΤΟ ΠΕΡΙΘΩΡΙΟ ΚΕΡΔΟΥΣ. Το Μικτό Περιθώριο κέρδους είναι 17 % (<20%) και το ποσοστό Καθαρού Κέρδους είναι κάτω από το 10 % , εξετάζουμε την βαρύτητα των Αποσβέσεων (43 %Πάγια)και της Δανειακής Επιβάρυνσης ή και άλλους παράγοντες.

3) ΑΠΟΔΟΤΙΚΟΤΗΤΑ ΙΔΙΩΝ ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ

Δείχνει σε % το βαθμό αξιοποίησης των ιδίων κεφαλαίων, την ικανότητα δηλαδή του επιχειρηματία να αξιοποιεί τα ίδια κεφάλαια (λεφτά των συνταίρων) και να παράγει από αυτά καθαρά κέρδη. Συγκρίνεται με το κόστος ευκαιρίας (πχ επιτόκιο καταθέσεων + μια προσαύξηση λόγω επιχειρ. Ρίσκου) και συνεκτιμάται με την φύση της επιχείρησης (παγιοποίηση ενεργητικού) κ.λ.π. Όσο μεγαλύτερο το ποσοστό τόσο καλύτερα.

$$\text{Αποδ. Ιδ. Κεφ.} = \frac{\text{Καθαρά κέρδη}}{\text{Ίδια κεφάλαια}} \times 100$$



$$2002 = \frac{1524320,36}{19218502,30} \times 100 = 7,93\%$$

$$2003 = \frac{3876870,65}{20210271,48} \times 100 = 19,18\%$$

$$2004 = \frac{8624074,44}{28233234,99} \times 100 = 30,54\%$$

$$2005 = \frac{6585225,52}{33659419,76} \times 100 = 19,56\%$$

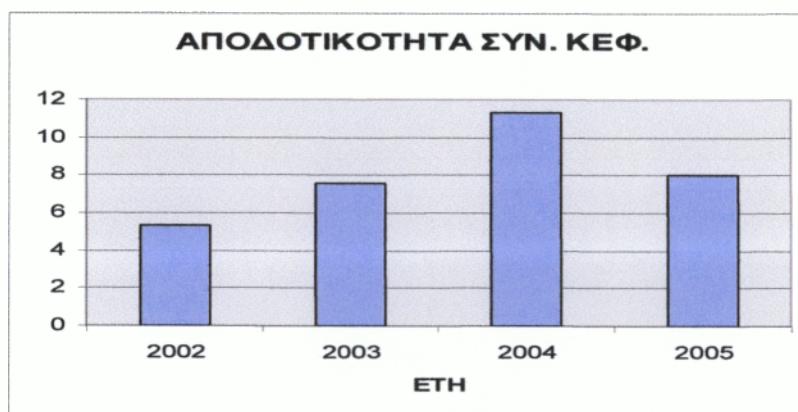
Το 2005 η επιχείρηση αξιοποιεί τα ΙΔΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ (λεφτά των μετόχων) και παράγει ΚΕΡΔΟΣ σε ποσοστό 19 %.Μεγαλύτερο δηλαδή από το κόστος ευκαιρίας (έστω 7% = επιτ. καταθέσεων + ρίσκο), άρα (μάλλον) ορθά οι μέτοχοι εμπιστεύθηκαν τα χρήματά τους στην επιχείρηση .Τα Πάγια αποτελούν το 43 % (> 40%) του Συνόλου του Ενεργητικού , επομένως οι αποσβέσεις είναι πολύ υψηλές (κυρίως ανελαστικές δαπάνες) η αύξηση της απόδοσης των Ι.Κ θα έρθει κυρίως με την αύξηση της παραγωγής. Από το 2002 υπήρχε αύξηση έως το 2005 η ανώτερη ήταν το 2004 30%.

4) ΑΠΟΔΟΤΙΚΟΤΗΤΑ ΣΥΝΟΛΙΚΩΝ ΚΑΙ ΞΕΝΩΝ ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ

Δείχνει σε % το βαθμό αξιοποίησης των συνολικών (ιδίων και ξένων/δανειακών) κεφαλαίων, την ικανότητα δηλαδή του επιχειρηματία να αξιοποιεί τα συνολικά κεφάλαια (λεφτά των Συνεταίρων, Δάνεια από Τράπεζες, Πίστωση από Προμηθευτές) και να παράγει από αυτά ΚΑΘΑΡΑ ΚΕΡΔΗ.

Όσο μεγαλύτερο το ποσοστό τόσο καλύτερα. Εάν στον Παρανομαστή θέσουμε τα ΞΕΝΑ ΜΟΝΟ ΚΕΦΑΛΑΙΑ ... Δείχνει (το σπουδαιότερο) το κατά πόσο συμφέρει την επιχείρηση να συνάψει ένα νέο δάνειο.

$$\text{Αποδ. Συνολικών κεφ.} = \frac{\text{Καθαρά κέρδη + τόκοι \& έξοδα δανείων}}{\text{Παθητικό}} \times 100$$



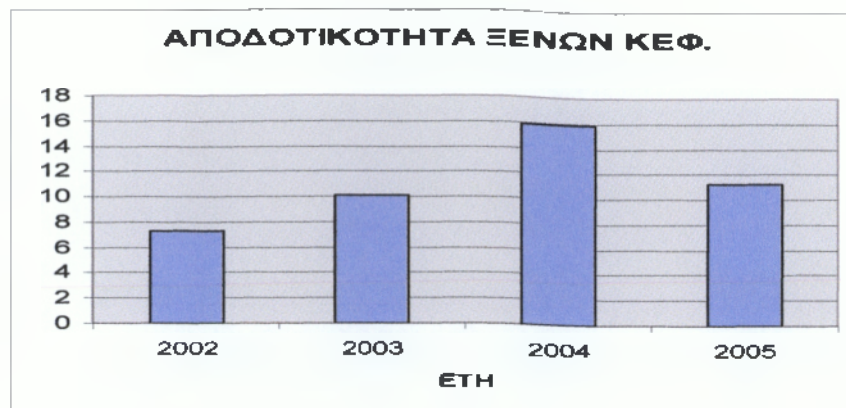
$$2002 = \frac{1524320,36 + 2275695,89}{71873193,95} \times 100 = 5,29\%$$

$$2003 = \frac{3876870,65 + 2121126,39}{79407474,36} \times 100 = 7,55\%$$

$$2004 = \frac{8624074,44 + 2630963,59}{99599456,78} \times 100 = 11,3\%$$

$$2005 = \frac{6585225,52 + 2953764,20}{119403027,00} \times 100 = 7,99\%$$

$$\text{Αποδοτικότητα ξένων κεφαλ.} = \frac{\text{Καθαρά κέρδη + τόκοι \& έξοδα δανείων}}{\text{Ξένα κεφάλαια}} \times 100$$



$$2002 = \frac{1524320,36 + 2275695,89}{52280255,36} \times 100 = 7,27\%$$

$$2003 = \frac{3876870,65 + 2121126,39}{58908114,49} \times 100 = 10,18\%$$

$$2004 = \frac{8624074,44 + 2630963,59}{70760661,00} \times 100 = 15,90\%$$

$$2005 = \frac{6585225,52 + 2953764,20}{85082732,66} \times 100 = 11,21\%$$

Για το 2005 επιχείρηση αξιοποιεί τα συνολικά απασχολούμενα κεφάλαια (λεφτά των μετόχων και ξένα κεφάλαια) και παράγει κέρδος σε ποσοστό 7,99 %. Αφού η απόδοση των ΞΕΝΩΝ ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ είναι 11,21 % και μικρότερη από αυτή των ιδίων κεφαλαίων (19 %). Βλέπουμε ότι από το 2002 έως το 2004 υπάρχει αύξηση στην απόδοση των συνολικών και ξένων κεφαλαίων. Όμως το 2005 υπάρχει μια πτώση. Η καλύτερη χρονιά για την αποδοτικότητα συνολικών και ξένων κεφαλαίων για την εταιρία είναι το 2004.

Δ) ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑΣ

1) ΚΕΦΑΛΑΙΑΚΗΣ ΔΙΑΡΘΡΩΣΗΣ

Δείχνει τι % των Ξένων Κεφαλαίων (Δάνεια, Προμηθευτές, Πιστωτές κ.λ.π) αποτελούν τα Ίδια Κεφάλαια της επιχείρησης (συμμετοχή των μετόχων). Όσο μεγαλύτερο το ποσοστό τόσο καλύτερα (όμως μεγάλη σημασία έχει η φύση της επιχείρησης).

$$\text{Κεφαλαιακής διαρθ.} = \frac{\text{Ίδια κεφάλαια}}{\text{Ξένα κεφάλαια}} \times 100$$



$$2002 = \frac{19218502,30}{52280255,36} \times 100 = 36,76\%$$

$$2003 = \frac{20210271,48}{58908114,49} \times 100 = 34,31\%$$

$$2004 = \frac{28233234,99}{70760661,00} \times 100 = 39,89\%$$

$$2005 = \frac{33659419,76}{85082732,66} \times 100 = 39,56\%$$

Η επιχείρηση χρησιμοποιεί δικά της ΙΔΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ σε ποσοστό 40 % των Ξένων και Δανειακών Κεφαλαίων (σαφέστατα υπερικούν τα Ξένα Κεφάλαια με διαφορά 30%-70% μεταξύ τους).(Άρα) Η επιχείρηση πρέπει να επικεντρώσει την

προσοχή της (εκτός των άλλων και) στο Κόστος και στην απόδοση των σημαντικών σε ύψος ΞΕΝΩΝ ΔΑΝΕΙΑΚΩΝ ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ (σε σχέση πάντα με το πόσο της κοστίζουν.).

2) ΔΑΝΕΙΑΚΗΣ ΕΠΙΒΑΡΥΝΣΗΣ

Δείχνει το % των Ξένων Κεφαλαίων (Δάνεια , Προμηθευτές , Πιστωτές κ.λ.π) σε σχέση με το Σύνολο του Παθητικού (Υποχρεώσεις). Δείχνει το βαθμό εξάρτησης της επιχείρησης από Ξένα (προς αυτή) Κεφάλαια.

$$\text{Δανειακής επιβ.} = \frac{\text{Ξένα κεφάλαια}}{\text{Συν. Παθητικού}} \times 100$$



$$2002 = \frac{52280255,36}{71873193,95} \times 100 = 72,74 \%$$

$$2003 = \frac{58908114,49}{79407474,36} \times 100 = 74,18 \%$$

$$2004 = \frac{70760661,00}{99599456,78} \times 100 = 71,05 \%$$

$$2005 = \frac{85082732,66}{119403027,00} \times 100 = 71,26 \%$$

Το 2005 χρησιμοποιεί ΞΕΝΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ (Δάνεια - Προμηθευτές - Πιστωτές κ.λ.π Υποχρεώσεις) σε πολύ μεγάλο ποσοστό 71 % των Συνολικών Κεφαλαίων που χρησιμοποιεί (ΙΔΙΑ+ΞΕΝΑ κ.λ.π) .(Αρα) Σημαντικότερη προσοχή πρέπει να δώσει(εκτός των άλλων π.χ κόστος και απόδοση των Ξ.Κ , είσπραξη απαιτήσεων) και στην ταχύτητα πληρωμής υποχρεώσεων (που είναι 172 ημέρες) για να αποφύγει πιθανά προβλήματα ρευστότητας.

3) ΠΑΓΙΟΠΟΙΗΣΗΣ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟΥ

Δείχνει το % των ΠΑΓΙΩΝ ΕΓΚΑΤΑΣΤΑΣΕΩΝ (Κτίρια, μηχανήματα, έπιπλα, εξοπλισμός κ.λ.π) σε σχέση με το Σύνολο του Ενεργητικού ("απαιτήσεις" - περιουσία επιχ/σης). Ο δείκτης εκτιμάται σε σχέση με την φύση της επιχείρησης.

$$\text{Παγιοπ. Ενεργητ.} = \frac{\text{Καθαρά πάγια}}{\text{Σύνολο ενεργ.}} \times 100$$



$$2002 = \frac{20492795,10}{71873193,95} \times 100 = 28,51 \%$$

$$2003 = \frac{19947476,33}{79407474,36} \times 100 = 25,12\%$$

$$2004 = \frac{19529464,86}{99599456,78} \times 100 = 19,60\%$$

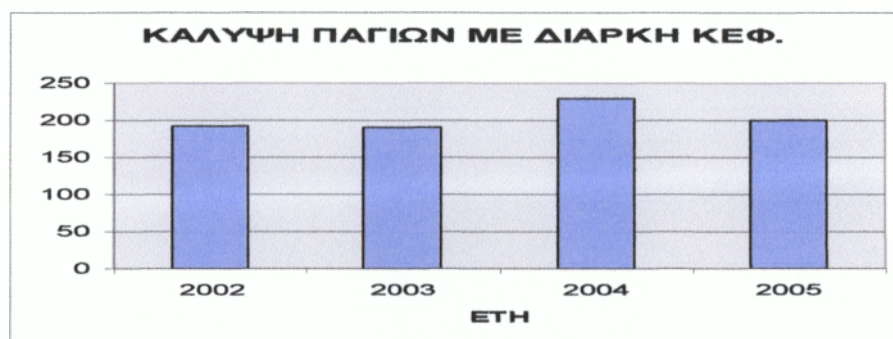
$$2005 = \frac{26209192,22}{119403027,00} \times 100 = 21,95\%$$

Η επιχείρηση το 2005 χρησιμοποιεί ΠΑΓΙΑ (Κτίρια , Μηχανήματα , εξοπλισμός κ.λ.π) σε (σημαντικό , > 40%) ποσοστό 43 % του συνόλου του Ενεργητικού. (Η επιχείρηση είναι ΕΝΤΑΣΕΩΣ ΠΑΓΙΩΝ π.χ Βιομηχανία). Άρα θα έχει σημαντικές (ανελαστικές δαπάνες) ετήσιες ΑΠΟΣΒΕΣΕΙΣ, θα πρέπει να αυξήσει την παραγωγή για να αυξήσει τα ΚΕΡΔΗ, να μεγιστοποιήσει (άριστες επιλογές) την χρήση των Παγίων και να φροντίζει για την έγκαιρη αντικατάσταση των Παγίων πριν την απαξίωση τους (=μείωση της παραγωγικής δυνατότητας) ...κ.λ.π.

4) ΚΑΛΥΨΗ ΠΑΓΙΩΝ ΜΕ ΔΙΑΡΚΗ ΚΕΦΑΛΑΙΑ

Δείχνει σε τι % καλύπτουν = έχουν χρηματοδοτήσει τα ΠΑΓΙΑ στοιχεία του Ενεργητικού όλα τα Μακράς αποπληρωμής κεφάλαια του παθητικού (Ίδια κεφάλαια και Μέσο Μακροπρόθεσμα Κεφάλαια). Όσο μεγαλύτερο το ποσοστό τόσο καλύτερα και ιδιαίτερα πάνω του 100 %. Να συνεκτιμήσουμε την διαχρονική μείωση της αξίας των Παγίων από τις ετήσιες αποσβέσεις.

$$\text{Κάλ. Παγίων με διαρκή κεφ.} = \frac{\text{Ίδια κεφάλαια} + \text{Μέσο μακροπρόθ. κεφ}}{\text{Πάγια καθαρά}} \times 100$$



$$2002 = \frac{19218502,30 + 20267117,04}{20492795,10} \times 100 = 192,68\%$$

$$2003 = \frac{20210271,48 + 17842699,83}{19947476,33} \times 100 = 190,76\%$$

$$2004 = \frac{28233234,99 + 16593665,93}{19529464,86} \times 100 = 229\%$$

$$2005 = \frac{33659419,76 + 18913733,40}{26209192,92} \times 100 = 200,59\%$$

Γενικά διατηρεί δείκτη πάνω από 100% με μείωση του όμως από 229 % το 2002 σε 200% το 2005. Το 2005 η επιχείρηση διαχειρίζεται μεσομακροπρόθεσμα κεφάλαια σε ποσοστό 200 % των ΠΑΓΙΩΝ (Κτίρια , Μηχανήματα , εξοπλισμός κ.λ.π).Τα ΠΑΓΙΑ έχουν χρηματοδοτηθεί 100 % με μεσομακροπρόθεσμα κεφάλαια και περισσεύουν από αυτά ποσοστό 100% , για να χρηματοδοτήσουν τα υπόλοιπα

στοιχεία του ΚΥΚΛΟΦΟΡΟΥΝ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟΥ (πχ τα σταθερά αποθέματα) Η επιχείρηση φυσιολογικά και κανονικά δεν θα έπρεπε να έχει σοβαρά προβλήματα ΡΕΥΣΤΟΤΗΤΑΣ, να προσέξει την σχέση (ληκτικότητα) των ΑΠΑΙΤΗΣΕΩΝ (είναι 119 ημέρες) και των ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΩΝ (είναι 172 ημέρες)κ.λ.π

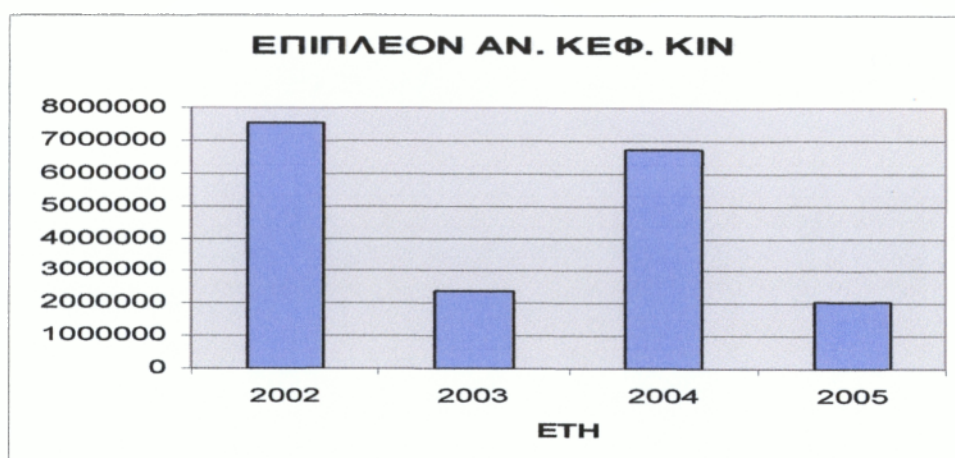
Ε) ΛΟΙΠΟΙ ΣΥΝΤΕΛΕΣΤΕΣ

1) ΕΠΙΠΛΕΟΝ ΑΝΩΤΑΤΟ ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΚΙΝΗΣΗΣ (ΒΡΑΧΥΠΡΟΘΕΣΜΟ)

Το επιπλέον (ανώτατο) Βραχυπρόθεσμο Κεφάλαιο Κίνησης (Δάνειο συνήθως) που πιθανόν χρειάζεται η επιχείρηση για την ομαλή λειτουργία της.

Εάν είναι αρνητικός αριθμός σημαίνει ότι το υφιστάμενο βραχυχρόνιο κεφάλαιο είναι παραπάνω από το κανονικό και η επιχείρηση πρέπει να αυξήσει ή τα Ίδια Κεφάλαια ή τα μακροπρόθεσμα κεφάλαια. Όσο μεγαλύτερος και θετικός είναι ο αριθμός (ΚΕ>ΒΥ) τόσο η επιχείρηση καλύπτει πιο άνετα τις βραχυπρόθεσμες υποχρεώσεις της.

Επιπλέον ανώτ.Κεφ. κιν. = Κυκλοφορούν ενεργητικό – Βραχυπρόθεσμες υποχρεώσεις



$$2002 = 39558777,23 - 32013138,32 = 7545638,91$$

$$2003 = 43449909,92 - 41065414,66 = 2384495,26$$

$$2004 = 60901484,32 - 54166995,07 = 6734489,25$$

$$2005 = 68228813,82 - 66168999,26 = 2059814,56$$

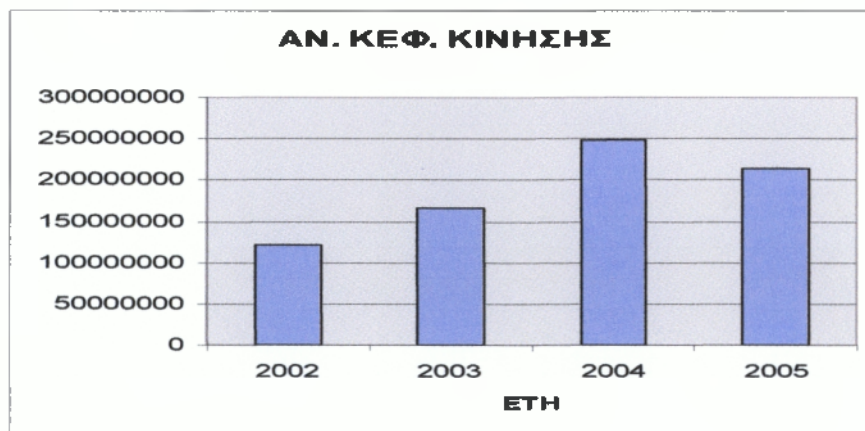
Η επιχείρηση το 2005 έχει δαπανήσει-τοποθετήσει τα ΒΡΑΧΥΠΡΟΘΕΣΜΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ της κατά 100% στο να χρηματοδοτήσει τα στοιχεία του ΚΥΚΛΟΦΟΡΟΥΝ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟΥ (68228813.02) και κατά το ποσό των 2059814,56 το Κυκλοφορούν Ενεργητικό έχει χρηματοδοτηθεί (πολύ ορθά) από μεσομακροπρόθεσμα κεφάλαια

(Ίδια ή Μεσομακροπρόθεσμα Ξένα). Η ρευστότητα της επιχείρησης θα πρέπει να είναι ικανοποιητική τουλάχιστον. Τέλος εάν η Επιχείρηση επιθυμεί ή χρειάζεται ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΚΙΝΗΣΗΣ (Δάνειο) το ποσό αυτό δεν πρέπει σε καμία περίπτωση να είναι παραπάνω από 2059814,56 ν.μ (μείον ένα σημαντικό % επ' αυτού για άλλους λόγους κ.λ.π)

2) ΑΝΩΤΑΤΟ ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΚΙΝΗΣΗΣ

Το ανώτατο (θεωρητικά) ποσό του Κεφαλαίου Κίνησης που μπορεί να "οφείλει" μία Επιχείρηση προκειμένου να μπορεί να το εξυπηρετεί ομαλά (πληρώνει τους τόκους του κεφαλαίου) και ταμιακά (=ουσιαστικά-τραπεζικά) χωρίς να καθίστανται αυτοί ληξιπρόθεσμοι. Η ένδειξη - ποσό δείχνει το ανώτατο Κεφάλαιο Κίνησης (Τραπεζικά - Οικονομικά) όπου η επιχείρηση θα πληρώνει του τόκους εξυπηρέτησης , θα έχει μηδέν ταμείο και θα έχει ζημιές ίσες με τις λογιστικές της αποσβέσεις . Η χρήση του είναι καθαρά Τραπεζική (ικανότητα πληρωμής)

$$\text{Ανώτατο κεφ. Κιν.} = \frac{\text{Καθαρά κέρδη} + \text{τόκοι} \& \text{έξοδα δανείων} + \text{αποσβέσεις χρήσης}}{\text{Μέσο επιτόκιο δανεισμού χρήσης}}$$



$$2002 = \frac{1524320,36 + 2275695,89 + 4125790,63}{0,065} = 121935490,5$$

$$2003 = \frac{3876870,65 + 2121126,39 + 4806092,03}{0,065} = 166216754,9$$

$$2004 = \frac{8624074,44 + 2630963,59 + 4892601,28}{0,065} = 248425220,2$$

$$2005 = \frac{6585225,52 + 2953764,20 + 4364433,12}{0,065} = 213898812,9$$

Το 2005 Η επιχείρηση μπορεί να διατηρεί σε μέσα επίπεδα (=μέσος όρος) δανειακό υπόλοιπο βραχυπρόθεσμων δανείων στις Τράπεζες ίσο με 213898812,9 με το οποίο θα έχουμε : Ταμειακό υπόλοιπο ΜΗΔΕΝ , Οι τόκοι των δανείων πληρωμένοι κανονικά και έγκαιρα ενώ η Επιχείρηση θα εμφανίζει ΖΗΜΙΕΣ ίσες με τις ΕΤΗΣΙΕΣ ΑΠΟΣΒΕΣΕΙΣ , θα έχει δηλαδή λογιστικές ζημιές (=αποσβέσεις) και όχι πραγματικές - διαχειριστικές. Παρατηρούμε ότι η επιχείρηση έχει αυξήσει το δανειακό υπόλοιπο βραχυπρόθεσμων δανείων από 166216754,9 σε 213898812,9 το 2005.

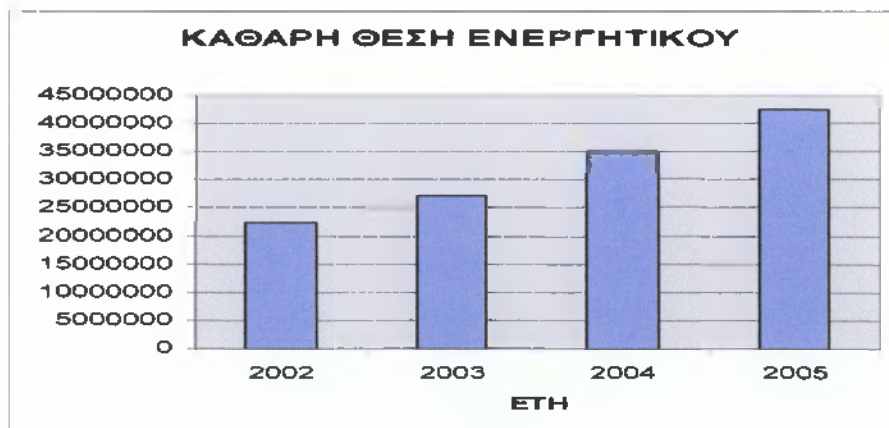
3) ΚΑΘΑΡΗ ΘΕΣΗ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟΥ

Η καθαρή αξία , η περιουσιακή θέση της επιχείρησης , δηλαδή "πόσο κάνει - αξίζει " η επιχείρηση εάν υποθέσουμε ότι "διαλύεται" σήμερα. Σημαντικός δείκτης για Πιστωτές - προμηθευτές και Τράπεζες (δείχνει τι "αντίκρισμα αξίας" υπάρχει έναντι του πιστωτικού τους κινδύνου)

Δεν συμπεριλαμβάνεται π.χ φήμη , σήματα ,πελατολόγιο κ.λ.π. μιλάμε ΛΟΓΙΣΤΙΚΑ - στατικά.

Όσο μεγαλύτερο το ποσό τόσο καλύτερα .

Καθαρή θέση ενεργητικού = Πάγια - μακροπρόθεσμες υποχρεώσεις + επιπλέον απαραίτητο κεφάλαιο κίνησης.



$$2002 = 40375856,81 - 20267117,04 + 2059814,56 = 22168554,33$$

$$2003 = 42403508,67 - 17842699,83 + 2384495,26 = 26945304,1$$

$$2004 = 44794459,91 - 16593665,93 + 6734489,25 = 34935283,23$$

$$2005 = 53660204,04 - 18913733,40 + 7545638,91 = 42292109,55$$

Η επιχείρηση αποτιμάται λογιστικά (χωρίς να συμπεριλάβουμε άλλες έννοιες όπως , φήμη , πελατολόγιο , σήματα κ.λ.π στοιχεία που δεν αποτυπώνονται στον Ισολογισμό) στο ποσό των 42292109,55 ν.μ . Είναι δηλαδή το ποσό εκείνο που εάν κλείσει η επιχείρηση (θεωρητικά) θα εισπράξει τις απαιτήσεις της , θα πληρώσει τις υποχρεώσεις της , θα συμψηφιστούν (λογιστικά) πάντα με ίδια κεφάλαια και θα παραμείνει και μία αξία - αμοιβή (διανομή προς τους μετόχους λογικά) ίση με 42292109,55 ν.μ.

8. ΠΙΝΑΚΑΣ ΑΝΑΛΥΣΗΣ ΑΡΙΘΜΟΔΕΙΚΤΩΝ

ΔΕΙΚΤΕΣ	2002	2003	2004	2005
ΓΕΝΙΚΗΣ ΡΕΥΣΤΟΤΗΤΑΣ	1,230	1,058	1,124	1,031
ΑΜΕΣΗΣ ΡΕΥΣΤΟΤΗΤΑΣ	0,038	0,039	0,0075	0,014
ΤΑΧΥΤΗΤΑ ΚΥΚΛΟΦΟΡΙΑΣ ΑΠΟΘΕΜΑΤΩΝ	81ημ.	57ημ.	81ημ.	56ημ.
ΤΑΧΥΤΗΤΑ ΕΙΣΠΡΑΞΗΣ ΑΠΑΙΤΗΣΕΩΝ	117ημ.	104ημ.	116ημ.	119ημ.
ΤΑΧΥΤΗΤΑ ΠΛΗΡΩΜΗΣ ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΩΝ	165ημ.	158ημ.	177ημ.	172ημ.
ΚΥΚΛΟΦΟΡΙΑΚΗ ΤΑΧΥΤΗΤΑΣ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟΥ	0,98	1,19	1,12	1,18
ΤΑΧΥΤΗΤΑΣ ΚΑΘΑΡΟΥ ΚΕΦ. ΚΙΝΗΣ.	9,35	39,78	16,59	68,33
ΠΕΡΙΘΩΡΙΟ ΜΙΚΤΟΥ ΚΕΡΔΟΥΣ	12,13%	13,41%	19,20%	17,19%
ΠΕΡΙΘΩΡΙΟ ΚΑΘΑΡΟΥ ΚΕΡΔΟΥΣ	0,42%	2,62%	6,28%	4,27%
ΑΠΟΔΟΤΙΚΟΤΗΤΑ ΙΔΙΩΝ ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ	7,93%	19,18%	30,54%	19,56%
ΑΠΟΔΟΤΙΚΟΤΗΤΑ ΣΥΝΟΛΙΚΩΝ ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ	5,29%	7,55%	11,3%	7,99%
ΑΠΟΔΟΤΙΚΟΤΗΤΑ ΞΕΝΩΝ ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ	7,27%	10,18%	15,9%	11,21%
ΚΕΦΑΛΑΙΑΚΗΣ ΔΙΑΡΘΡΩΣΗΣ	36,76%	34,31%	39,89%	39,56%
ΔΑΝΕΙΑΚΗΣ ΕΠΙΒΑΡΥΝΣΗΣ	72,74%	74,18%	71,05%	71,26%
ΠΑΓΙΟΠΟΙΗΣΗΣ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟΥ	28,51%	25,12%	19,6%	21,95%
ΚΑΛΥΨΗ ΠΑΓΙΩΝ ΜΕ ΔΙΑΡΚΗ ΚΕΦΑΛΑΙΑ	192,68%	190,76%	229%	200,59%
"ΕΠΙΠΛΕΟΝ" ΑΝΩΤΑΤΟ ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΚΙΝΗΣΗΣ (ΒΡΑΧΥΠΡΟΘΕΣΜΟ	7545638,91	2384495,26	6734489,25	2059814,56
ΑΝΩΤΑΤΟ ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΚΙΝΗΣΗΣ	121935490,5	166216754,9	248425220,2	213898812,9
ΚΑΘΑΡΗ ΘΕΣΗ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟΥ	22168554,33	26945304,1	34935283,23	42292109,55

9. ΑΝΑΛΥΣΗ ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑ

Εξετάζοντας του κοινού μεγέθους ισολογισμούς της εταιρίας διαπιστώνεται ότι επήλθαν μεταβολές στην σύνθεση του κεφαλαίου κινήσεως αυτής. Παρατηρείται μια αύξηση στο ποσοστό συμμετοχής των απαιτήσεων στο ενεργητικό, ενώ το ποσοστό συμμετοχής των αποθεμάτων στο ενεργητικό μειώθηκε. Η επιχείρηση έχει μια μεγάλη μείωση του ποσοστού συμμετοχής των μακροχρόνιων υποχρεώσεων στο παθητικό της εταιρίας (15,8% το 2005 από 44,5% το 2002). Αντίθετα υπάρχει πολύ μεγάλη αύξηση του ποσοστού συμμετοχής των βραχυχρόνιων υποχρεώσεων στο παθητικό (55,417% το 2005 από 28,198% το 2002). Επίσης παρατηρώντας τους αριθμοδείκτες που επιτρέπουν τη μελέτη της βραχυχρόνιας οικονομικής θέσεως της εταιρίας, βλέπουμε ότι καθόλη την υπό εξέταση περίοδο παρέμειναν γενικά σε χαμηλά επίπεδα και παρουσίασαν και ελαφρά πτωτική τάση. Ως εκ τούτου η θέση της επιχείρησης από βραχυχρόνια σκοπιά δεν μπορεί να θεωρηθεί πολύ καλή, δεδομένου ότι αμφότεροι οι αριθμοδείκτες ρευστότητας δεν θεωρούνται και πολύ ικανοποιητικοί. Ας σημειώσουμε ότι παρά τους υφιστάμενους χαμηλούς αριθμοδείκτες ρευστότητας η εταιρία δεν είχε ουσιαστικά προβλήματα στην αντιμετώπιση των υποχρεώσεων της. Τούτο ενδέχεται να συνδέεται με την ακολουθούμενη πολιτική της. Αυτό όμως δεν σημαίνει ότι η επιχείρηση δεν πρόκειται να αντιμετωπίσει στο μέλλον προβλήματα ρευστότητας σε περίπτωση που αναπτυχθούν μη ευνοϊκές συνθήκες (πχ μείωση πωλήσεων). Πάντως το ύψος των διαθέσιμων που είχε η επιχείρηση καθ' όλη την υπό κρίση περίοδο, παρέχει ένδειξη ότι δεν θα πρέπει να ήταν σε θέση να εκμεταλλευθεί που τυχόν της παρουσιάστηκαν. Στην ταχύτητα είσπραξης των απαιτήσεων και στην ταχύτητα πληρωμής υποχρεώσεων δεν παρατηρούμε μεγάλες διαφορές από το 2002 έως το 2005. Από πλευράς αποδοτικότητας παρατηρούμε ότι περιθώριο κέρδους κυμαίνεται στο 5% ενώ η αποδοτικότητα των ιδίων κεφαλαίων της επιχείρησης είναι σε ένα καλό ποσοστό της τάξης του 19%(το 2004 30%).

Συμπέρασμα

Από την ανάλυση των ισολογισμών και των καταστάσεων αποτελεσμάτων χρήσης της ΤΥΡΑΣ ΑΕ προκύπτουν τα εξής:

Από βραχυχρόνια σκοπιά η επιχείρηση παρά τους χαμηλούς αριθμοδείκτες ρευστότητας, δεν αντιμετωπίζει προβλήματα στην εξόφληση των υποχρεώσεων της κατά την περίοδο 2002-2005. η διατήρηση των αριθμοδεικτών ρευστότητας σε χαμηλά επίπεδα καθόλη την υπό κρίση περίοδο χωρίς να δημιουργηθούν προβλήματα δείχνει ότι η διοίκηση της επιχείρησης κατορθώνει χάρη στο σωστό προγραμματισμό των εισπράξεων και πληρωμών της , να ανταποκριθεί στις τρέχουσες υποχρεώσεις της.

Από μακροχρόνιας πλευράς παρατηρήθηκε βελτίωση στη διάρθρωση των κεφαλαίων της. Τούτο επιτεύχθηκε χάρη στην παρακράτηση κερδών με την μορφή αποθεματικών(ποσοστό συμμετοχής αυξήθηκε από 8,173% το 2002 στο 17,972% το 2005) και τη διενέργεια υψηλών αποσβέσεων. Η αποδοτικότητα των κεφαλαίων της επιχείρησης κατά την υπό κρίση περίοδο γενικά θα λέγαμε είναι ικανοποιητική. Ωστόσο βελτίωση της αποτελεσματικότητας είναι δυνατή με αύξηση των πωλήσεων της.

Βελτίωση επίσης των αποτελεσμάτων της επιχείρησης μπορεί να επιτευχθεί με εντατικότερη χρησιμοποίηση των περουνισιακών στοιχείων και των κεφαλαία της.

ΠΗΓΕΣ

- ΕΤΑΙΡΙΑ ΤΥΡΑΣ Α.Ε