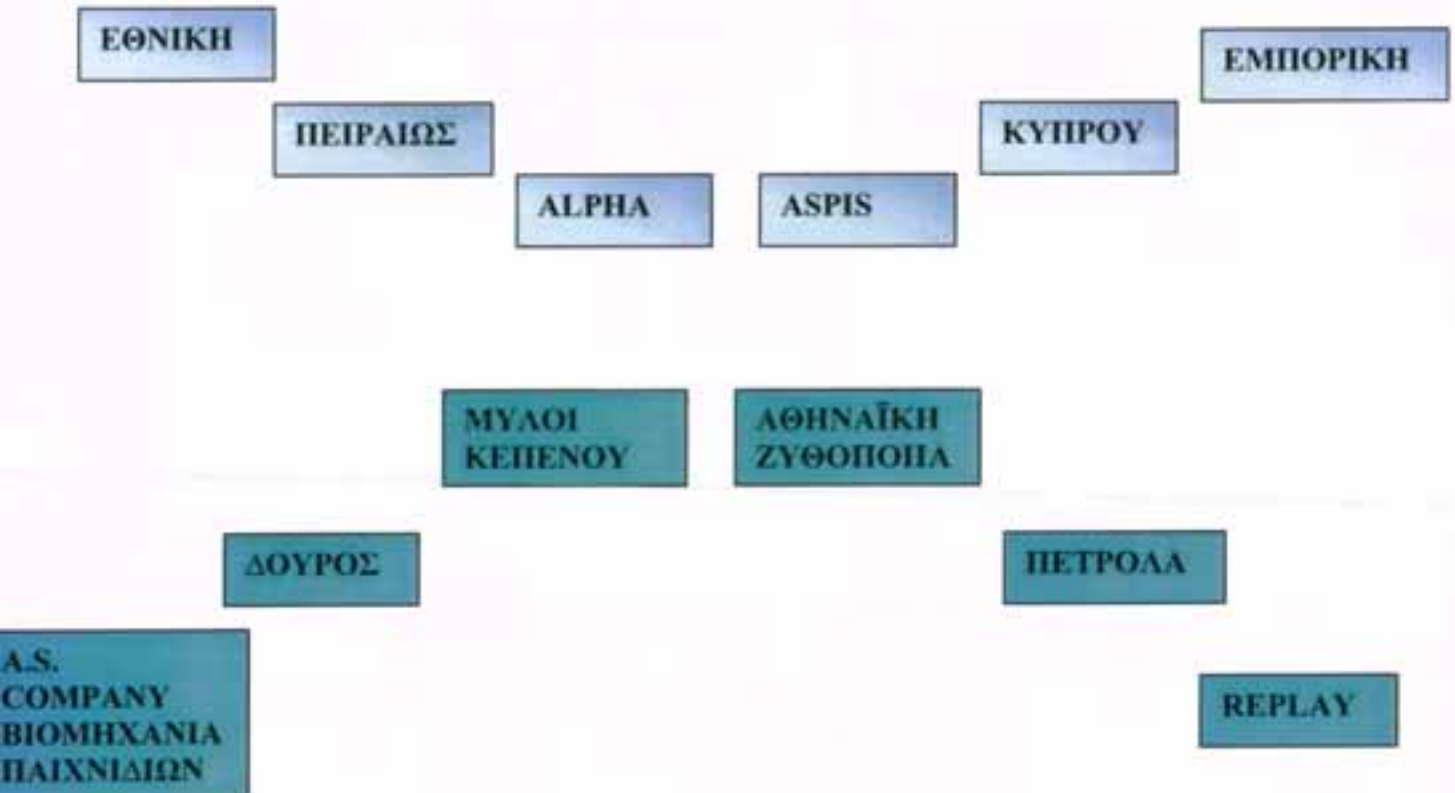


ΠΤΥΧΙΑΚΗ ΕΡΓΑΣΙΑ



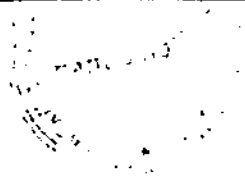
ΘΕΜΑ: Οργάνωση, διοίκηση και λειτουργία Τραπεζικών και Βιομηχανικών Επιχειρήσεων. Έρευνα σε έξι (6) Τράπεζες και έξι (6) Επιχειρήσεις.



ΕΙΣΗΓΗΤΗΣ:
Ευάγγελος Θεοδωράτος

ΣΠΟΥΔΑΣΤΕΣ:
Μαλιάτση Σωτηρία
Μαρτιμιανάκης Γεώργιος
Σωτηροπούλου Ανδρομάχη

ΑΡΙΘΜΟΣ ΕΙΣΑΓΩΓΗΣ	6331
----------------------	------



ΠΙΝΑΚΑΣ ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΩΝ

ΠΡΟΛΟΓΟΣ	1
----------	---

ΜΕΡΟΣ ΠΡΩΤΟ

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 1

ΕΝΝΟΙΟΛΟΓΙΚΟ ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΟ ΤΗΣ ΔΙΟΙΚΗΣΗΣ

1.1. Έννοια όρου Διοίκηση	2
1.2. Σημασία της Διοίκησης.....	3
1.3. Καθήκοντα διοικητικών στελεχών.....	3

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 2

ΕΝΝΟΙΟΛΟΓΙΚΟ ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΟ ΤΗΣ ΟΡΓΑΝΩΣΗΣ

2.1. Έννοια – ορισμός οργάνωσης.....	5
2.2. Βασικές αρχές της οργάνωσης.....	6
2.3. Σημασία της οργάνωσης	7

ΜΕΡΟΣ ΔΕΥΤΕΡΟ

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 1

ΚΑΘΟΡΙΣΜΟΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΙΑΚΟΥ ΧΩΡΟΥ

1.1. Έννοια – ορισμός επιχείρησης.....	8
1.2. Κατηγορίες επιχειρήσεων.....	8
1.3. Επιχειρηματικό Περιβάλλον.....	10
1.4. Χαρακτηριστικά γνωρίσματα της επιχείρησης	11

ΔΟΥΡΟΣ Α.Ε.

Σύντομο Ιστορικό.....	13
Διοικητικό Συμβούλιο	14
Αντικείμενο δραστηριότητας	15
Παραγωγική διαδικασία.....	16
Ποιοτικός έλεγχος.....	18
Δίκτυο πωλήσεων και διανομής	19
Μακροχρόνιοι στόχοι και προοπτικές.....	21

ΜΥΛΟΙ ΚΕΠΕΝΟΥ Α.Β.Ε.Ε.

Σύντομο Ιστορικό.....	23
Διοικητικό Συμβούλιο	24
Οργανόγραμμα	25
Αντικείμενο δραστηριότητας	26
Παραγωγική διαδικασία.....	28

Δίκτυο πωλήσεων και διανομής	30
Ανθρώπινο δυναμικό	31
Μακροχρόνιοι στόχοι και προοπτικές.....	31

ΑΘΗΝΑΪΚΗ ΖΥΘΟΠΟΙΙΑ Α.Ε.

Σύντομο Ιστορικό.....	33
Παραγωγική διαδικασία.....	34
Ανθρώπινο δυναμικό	36
Παραγωγικές επιχειρήσεις- μέγεθος εγχώριας παραγωγής	36
Δίκτυο πωλήσεων και διανομής	37
Μακροχρόνιοι στόχοι και προοπτικές.....	37

A.S. COMPANY(Εμπορική – Βιομηχανική Εταιρεία Η/Υ και παιχνιδιών Α.Ε)

Σύντομο Ιστορικό.....	39
Διοικητικό Συμβούλιο	40
Οργανόγραμμα	41
Αντικείμενο δραστηριότητας	42
Κατηγορίες εμπορεύσιμων ειδών	42
Δίκτυο πωλήσεων και διανομής	44
Ανθρώπινο δυναμικό	46
Μακροχρόνιοι στόχοι και προοπτικές.....	46

FASHION BOX ΕΛΛΑΣ Α.Ε. – REPLAY

Σύντομο ιστορικό.....	47
Διοικητικό Συμβούλιο	48
Οργανόγραμμα	49
Αντικείμενο δραστηριότητας	50
Παραγωγική διαδικασία.....	50
Δίκτυο πωλήσεων και διανομής	51
Διαφήμιση – Προβολή.....	52
Ανθρώπινο δυναμικό	53
Μακροχρόνιοι στόχοι και προοπτικές.....	53

ΠΕΤΡΟΛΑ ΕΛΛΑΣ Α.Ε.Β.Ε.

Σύντομο ιστορικό.....	55
Διοικητικό Συμβούλιο	56
Οργανόγραμμα	57
Αντικείμενο δραστηριότητας	58
Παραγωγική διαδικασία.....	59
Προϊόντα παραγωγικής διαδικασίας	60
Δίκτυο πωλήσεων και διανομής	61
Ανθρώπινο δυναμικό	63
Μακροχρόνιοι στόχοι και προοπτικές.....	64

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 2

ΤΟ ΤΡΑΠΕΖΙΚΟ ΣΥΣΤΗΜΑ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ

2.1. Έννοια Τράπεζας.....	66
2.2. Κατηγορίες Τραπεζών.....	66
2.3. Οι Τράπεζες ως βασική πηγή χρηματοδότησης των επιχειρήσεων	67

ΕΘΝΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ ΤΗΣ ΕΛΛΑΔΟΣ

Σύντομο ιστορικό.....	68
Διοικητικό Συμβούλιο	69
Οργανόγραμμα	70
Αντικείμενο δραστηριότητας	71
Επιχειρηματική πίστη (χρηματοδότηση επιχειρήσεων, <i>leasing, factoring</i> <i>ναυτιλιακή πίστη</i>).....	71
Χρηματοδότηση νοικοκυριών(<i>στεγαστικά δάνεια, καταναλωτικά δάνεια,</i> <i>πιστωτικές κάρτες</i>).....	72
Διαχείριση περιουσίας(<i>καταθέσεις, private banking, αμοιβαία κεφάλαια</i>).....	73
Διεθνείς δραστηριότητες.....	74
Δίκτυα εξυπηρέτησης.....	75
Τεχνολογικός εξοπλισμός	76
Ανθρώπινο δυναμικό	76
Κοινωνία και Εθνική τράπεζα.....	77

ΤΡΑΠΕΖΑ ΚΥΠΡΟΥ

Σύντομο ιστορικό.....	79
Διοικητικό Συμβούλιο	81
Οργανόγραμμα	82
Αντικείμενο δραστηριότητας	83
Δραστηριότητες στην Κύπρο(<i>καταθέσεις, χορηγήσεις σε λίρες Κύπρου,</i> <i>χορηγήσεις σε συνάλλαγμα, private banking, πιστωτικές κάρτες, εμπορικές</i> <i>κάρτες, εμπορικές εργασίες</i>).....	83
Δραστηριότητες στην Ελλάδα	85
Δραστηριότητες στο Ηνωμένο Βασίλειο	85
Δίκτυα εξυπηρέτησης.....	86
Τεχνολογικός εξοπλισμός	86
Ανθρώπινο δυναμικό	87
Μακροχρόνιοι στόχοι και προοπτικές.....	88

ΕΜΠΟΡΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ

Σύντομο ιστορικό.....	89
Διοικητικό Συμβούλιο	90
Οργανόγραμμα	91
Αντικείμενο δραστηριότητας	92
α) Αγορά επιχειρήσεων – Ιδιωτών	92

β)Μεγάλες επιχειρήσεις και Οργανισμοί.....	93
γ)Επενδυτική Τραπεζική.....	94
δ)Διαχείριση διαθεσίμων.....	94
ε)Διαχείριση περιουσιών(private banking).....	94
Διεθνείς δραστηριότητες.....	95
Δίκτυα εξυπηρέτησης.....	95
Ανθρώπινο δυναμικό.....	96
Κοινωνία και Εμπορική Τράπεζα.....	97
Μακροχρόνιοι στόχοι και προοπτικές.....	97

ALPHA BANK

Σύντομο ιστορικό.....	99
Διοικητικό Συμβούλιο.....	100
Οργανόγραμμα.....	101
Αντικείμενο δραστηριότητας.....	103
α)Χρηματοδοτήσεις.....	104
β)Τομέας πλαστικού χρήματος.....	104
γ)Δραστηριότητες στο πεδίο του ηλεκτρονικού εμπορίου.....	104
δ)Διεθνείς δραστηριότητες.....	105
Δίκτυα εξυπηρέτησης.....	105
Ανθρώπινο δυναμικό.....	106
Κοινωνία και Alpha Bank.....	107
Μακροχρόνιοι στόχοι και προοπτικές.....	107

ΤΡΑΠΕΖΑ ΠΕΙΡΑΙΩΣ

Σύντομο ιστορικό.....	108
Διοικητικό Συμβούλιο.....	109
Οργανόγραμμα.....	110
Αντικείμενο δραστηριότητας.....	111
α)Καταναλωτική πίστη.....	111
β)Στεγαστική πίστη.....	111
γ)Μεγάλες επιχειρήσεις.....	112
δ)Ναυτιλιακή τραπεζική.....	112
ε)Μικρομεσαίες επιχειρήσεις και επαγγελματική πίστη.....	112
Διεθνείς δραστηριότητες.....	114
Ανθρώπινο δυναμικό.....	115
Κοινωνία και Τράπεζα Πειραιώς.....	116
Μακροχρόνιοι στόχοι και προοπτικές.....	117

ASPIS BANK

Σύντομο ιστορικό.....	118
Διοικητικό Συμβούλιο.....	119
Οργανόγραμμα.....	120
Αντικείμενο δραστηριότητας.....	121
Αποταμιευτικά και επενδυτικά προϊόντα(Aspis Capital, Aspis Private, αμοιβαία κεφάλαια).....	122
Στεγαστικά πίστη.....	122

Καταναλωτική πίστη	122
Επιχειρηματική πίστη	122
Ηλεκτρονική τραπεζική.....	123
Δίκτυα εξυπηρέτησης.....	123
Τεχνολογικός εξοπλισμός	124
Ανθρώπινο δυναμικό	125
Μακροχρόνιοι στόχοι και προοπτικές.....	126
Συμπεράσματα – Προτάσεις.....	127

ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ 1

Επιστολή.....	130
Ερωτηματολόγιο (Για Επιχειρήσεις).....	131
Ερωτηματολόγιο (Για Τράπεζες).....	132

ΠΡΟΛΟΓΟΣ

Σκοπός της παρούσας πτυχιακής εργασίας είναι η εισαγωγή στις βασικές έννοιες της οργάνωσης, της διοίκησης και λειτουργίας των τραπεζικών και βιομηχανικών επιχειρήσεων, συνδυάζοντας τα κλασικά και τα σύγχρονα θέματα.

Η δομή της πτυχιακής αυτής εργασίας εξασφαλίζει την ανεξαρτησία του κάθε μέρους, ώστε ο αναγνώστης να μπορεί να τα διαβάσει αυτοτελώς, χωρίς να χρειάζεται να ανατρέχει σε προηγούμενα ή επόμενα κεφάλαια.

Η παρούσα πτυχιακή εργασία είναι το αποτέλεσμα της συνεργασίας των εξής σπουδαστών: Μαλιάτση Σωτηρία, Μαρτιμιανάκης Γεώργιος και Σωτηροπούλου Ανδρομάχη.

Η ύλη της εργασίας ταξινομήθηκε σε δυο μέρη. Στο πρώτο μέρος εξετάζεται το εννοιολογικό περιεχόμενο της διοίκησης (κεφ.1), καθώς και η οργανωτική δομή και λειτουργική διάρθρωση (κεφ.2). Στο δεύτερο μέρος παρουσιάζεται ο επιχειρησιακός χώρος 6 βιομηχανικών επιχειρήσεων (κεφ. 1), καθώς και το τραπεζικό σύστημα στην Ελλάδα (κεφ. 2).

Η πτυχιακή αυτή εργασία φιλοδοξεί να συμπληρώσει την σχετική ελληνική βιβλιογραφία εισαγωγικών συγγραμμάτων σε θέματα οργάνωσης και διοίκησης και να προσφέρει την αντίστοιχη βοήθεια σε όποιον χρειαστεί. Μόνο οι αναγνώστες μπορούν να κρίνουν αν ο σκοπός αυτός εκπληρώνεται. Σίγουρα υπάρχουν αρκετές ατέλειες. Το μόνο που ελπίζουμε είναι ότι οι αναγνώστες θα έχουν την ευγενή καλοσύνη να μας κρίνουν επιεικώς γιατί είναι η πρώτη σοβαρή εργασία που αναλαμβάνουμε.

Τέλος, θα θέλαμε να ευχαριστήσουμε όσους μας βοήθησαν στην εκπόνηση της πτυχιακής μας εργασίας.

Αρχικά ευχαριστούμε τον εισηγητή του θέματος κ. Ευάγγελο Θεοδωράτο που με την πολύτιμη συνεργασία και την πείρα του μας βοήθησε να ξεπεράσουμε τις δυσκολίες που μας παρουσιάστηκαν, καθώς επίσης, ευχαριστούμε και τις επιχειρήσεις και τις τράπεζες που ανταποκρίθηκαν στην προσπάθειά μας και με την άψογη συνεργασία τους μας παρείχαν τα στοιχεία που χρειαζόμασταν.

Πάτρα 2003

ΜΕΡΟΣ ΠΡΩΤΟ

Κεφάλαιο 1 Εννοιολογικό περιεχόμενο της διοίκησης

1.1. Έννοια όρου Διοίκησης

Είναι γεγονός, ότι δεν υπάρχει μία και μόνο ανάλυση του όρου. Δημιουργούνται πολλές δυσκολίες γύρω από την ερμηνεία του όρου, λόγω των πολλών και αντιμαχόμενων συζητήσεων.

Ο Henri Fayol (1841-1926) καθόρισε πρώτος την έννοια και τους κανόνες της διοίκησης. Σύμφωνα με αυτόν ο όρος «διοίκηση» απέκτησε συγκεκριμένο περιεχόμενο που μέχρι τότε δεν είχε και είναι η Πρόβλεψη (και Σχεδιασμός), Οργάνωση, Διεύθυνση, Συντονισμός και Έλεγχος.

Επίσης, Διοίκηση σύμφωνα με τον ορισμό που έδωσε το Ελληνικό Κέντρο Παραγωγικότητας το 1961, είναι η οργάνωση και η κατεύθυνση της ανθρώπινης δραστηριότητας για την πραγματοποίηση αντικειμενικών σκοπών.

Διοίκηση ακόμη, σύμφωνα με την Ελληνική Εταιρεία Διοίκησης Επιχειρήσεων (Ε.Ε.Δ.Ε.) (1972) νοείται η καθολική εκείνη λειτουργία μέσω της οποίας επιτυγχάνεται ο αποτελεσματικότερος συνδυασμός των διαθέσιμων πόρων για την επίτευξη καθορισμένων στόχων.

Σύμφωνα, επίσης, με την λειτουργική έννοια, Διοίκηση είναι ένα σύστημα δράσης που συνίσταται στην ορθολογική χρησιμοποίηση των υπό των επιχειρήσεων επιδιωκόμενων σκοπών.

Στην χώρα μας, παράλληλα με τον όρο «Οργάνωση και Διοίκηση Επιχειρήσεων» χρησιμοποιείται ο όρος Μάνατζμεντ.

Μάνατζμεντ είναι η επιστήμη και η τέχνη, με την οποία κάθε στέλεχος μπορεί να βελτιώσει τη αποτελεσματικότητα της ομάδας των ανθρώπων που προϊστανται. Το Μάνατζμεντ περιλαμβάνει τα καθήκοντα εκείνα κάθε στελέχους ή Μάνατζερ που συχνά αποκαλούνται λειτουργίες και είναι: ο Προγραμματισμός, η Οργάνωση, η Στελέχωση (επάνδρωση και διεύθυνση) και ο Έλεγχος.

Στις πιο προηγμένες χώρες έχει γίνει εντελώς κατανοητό, ότι οι τεχνικές του Μάνατζμεντ και οι επαγγελματικές σχετικές γνώσεις είναι απαραίτητες σε κάθε έναν ο οποίος ασκεί διοίκηση για να μπορέσει να φέρει καλύτερα αποτελέσματα με την ανάλυση των ίδιων πόρων.

1.2. Σημασία της Διοίκησης

Είναι γνωστό, ότι για να θεωρηθεί μία επιχείρηση επιτυχημένη πρέπει κάποιος να συνδέσουν τους ανθρώπους μεταξύ τους και με το αντικείμενο της εργασίας τους, να αποφασίσουν τι θα παραχθεί από τις ύλες και τα υλικά και να τοποθετήσει με τάξη τα μηχανήματα. Ή ακόμη πώς θα υπολογισθούν τα απαραίτητα χρηματικά μέσα, πώς θα συγκεντρωθούν και πώς θα γίνει η απόσβεση των κεφαλαίων. Ή πώς και ποιος θα επιλύσει τα παρουσιαζόμενα προβλήματα.

Έχει αναγνωρισθεί από όλους, ότι όλα τα προαναφερθέντα θέματα μόνο η κατάλληλη διοίκηση είναι δυνατόν να τα αντιμετωπίσει.

Με τον όρο «καλή διοίκηση» εννοείται, ότι χρειάζεται η επιχείρηση και γενικότερα η εργασιακή μονάδα, κάποιους οι οποίοι θα κατευθύνουν τις συντονισμένες προσπάθειες των ατόμων με κοινούς σκοπούς.

Η οικονομική και κοινωνική ανάπτυξη μιας χώρας απαιτεί να εφαρμόζονται σε κάθε οικονομικό οργανισμό οι αρχές της Διοίκησης. Υποστηρίζεται, συνήθως, ότι οι υποανάπτυκτες χώρες είναι τέτοιες, ακριβώς, εξαιτίας της έλλειψης της Διοίκησης. Η προσφορά και μεταφορά κεφαλαίου και τεχνολογίας δημιουργεί πλούτο σε μία χώρα, αλλά η προσφορά της διοίκησης εξασφαλίζει τη αποτελεσματική χρήση του διαθέσιμου ανθρώπινου δυναμικού και των υπόλοιπων οικονομικών πόρων, για τη επίτευξη προκαθορισμένων στόχων.

Η ανάπτυξη και επιτυχία της επιχείρησης εξαρτάται, επίσης, από τη ύπαρξη αποτελεσματικής διοίκησης. Η διοίκηση βοηθάει στην αποτελεσματικότητα της ανθρώπινης προσπάθειας.

Τέλος, πρέπει να σημειωθεί ότι δεν υπάρχει υποκατάστατο της διοίκησης. Ο προσδιορισμός των στόχων της επιχείρησης και η επιμελής επιλογή των μέσων, όπως και η αποτελεσματική χρήση τους για την εφαρμογή των αρχών του προγραμματισμού, οργάνωσης, στελέχωσης, διεύθυνσης και ελέγχου απαιτεί υψηλού βαθμού κρίση και δύναμη θέλησης.

1.3. Καθήκοντα διοικητικών στελεχών

α) Πρόβλεψη

Η απόφαση για την ίδρυση της επιχείρησης ήταν το αποτέλεσμα κάποιων εμπορικών και οικονομικών προβλέψεων.

Όταν ιδρυθεί η επιχείρηση, ο επενδυτής ή το διοικητικό στέλεχος πρέπει να καθορίσει το σκοπό που έχει πρόθεση να επιδιώξει και να αναζητήσει τα μέσα, που θα χρησιμοποιήσει. Όταν αποφασίζει πρέπει να προβλέψει και τις συνέπειές του.

Κάθε υπεύθυνο διοικητικό στέλεχος πρέπει επίσης : 1) να προβλέπει τον τρόπο που θα εκτελεσθεί η εργασία στην υπηρεσία του, 2) να εξετάζει τον αντίκτυπο των διαταγών του και 3) να προβλέπει τις ανάγκες i. ανεφοδιασμού πρώτων και βοηθητικών υλών, μηχανικού και λοιπού εξοπλισμού, ανταλλακτικών κ.λ.π., ii. συμπληρώσεως ή αντικαταστάσεως προσωπικού, iii. παραγγελιών πελατών κ.α.

β) Οργάνωση

Αφού καθοριστούν τα μέσα δράσεως, πρέπει 1) να ιδρυθούν τα όργανα, που θα αναπτύξουν την δραστηριότητα και 2) να χορηγηθεί σε καθένα από αυτά η σοβαρότητα που τους ταιριάζει. Στη συνέχεια πρέπει να οργανωθεί η εργασία κάθε ημέρα.

Η διανομή της καθημερινής εργασίας προϋποθέτει μια σωρεία μικρολεπτομερειών οργάνωσης. Κατά την διάρκεια της εκτελέσεως της εργασίας πρέπει να πραγματοποιούνται νέοι συνδυασμοί κάθε στιγμή.

γ) Διεύθυνση

Τα μέσα που διαθέτουμε πρέπει να τα θέσουμε σε λειτουργία. Η διεύθυνση είναι η ουσία της διοικητικής λειτουργίας.

Για να εκτελούνται οι διαταγές με ταχύτητα και με νόημα, πρέπει να γνωρίζουμε πρώτα τι επιδιώκουμε. Όποιος δεν γνωρίζει με ακρίβεια τι θέλει, δεν έχει το δικαίωμα να κατηγορεί τους άλλους, διότι δεν το γνωρίζουν και οι άλλοι.

Βασικό προσόν του υπευθύνου διευθυντικού στελέχους είναι να κανονίζει, ώστε οι διαταγές που εκδίδει να είναι κατανοητές από αυτούς που θα τις εκτελέσουν και να ανταποκρίνονται προς τις ικανότητες τους.

δ) Συντονισμός

Ο καταμερισμός της εργασίας, για να διατηρηθεί η ενότητα δράσεως, προϋποθέτει τον συντονισμό. Χωρίς συντονισμό δεν υπάρχει διαίρεση, σύμφωνα με τον ορθολογισμό, αλλά τεμαχισμός και διασπορά των προσπαθειών.

Πρέπει επίσης όλες οι προσπάθειες να τείνουν προς τον ίδιο σκοπό και να δημιουργηθεί ενότητα δράσεως, η οποία είναι η αρμονία της επιχειρήσεως.

ε) Έλεγχος

Το έργο του διευθυντικού στελέχους θα ήταν ατελές, αν περιοριζόταν να ενεργοποιεί μόνο τους φορείς της εκτελέσεως.

Ο έλεγχος έχει σκοπό i. να οδηγήσει τους εργαζομένους για να εκτελέσουν τα καθήκοντά τους και τις υποχρεώσεις τους, ii. να προλαβαίνει τα λάθη ή να διαπιστώνει αν έγιναν κάποια, iii. να εξετάσει τα αίτια των λαθών αυτών, και iv. να υποδείξει τα μέτρα που πρέπει να ληφθούν για τη θεραπεία τους.

Για να είναι αποδοτικός ο έλεγχος θα πρέπει :

- Να γίνεται σε κατάλληλο χρόνο και όπου είναι δυνατόν κατά την διάρκεια της εργασίας.
- Να ακολουθείται αυτομάτως από επανορθώσεις ή και κυρώσεις.

Κεφάλαιο 2

Εννοιολογικό περιεχόμενο της οργάνωσης

2.1. Έννοια – ορισμός οργάνωσης

Μια πολύ ουσιαστική λειτουργία της διοίκησης είναι η οργάνωση. Για τον προσδιορισμό της έννοιας της οργάνωσης έχουν διατυπωθεί πολλοί ορισμοί, μεταξύ των οποίων περιλαμβάνονται οι ακόλουθοι :

Οργάνωση, σύμφωνα με την παραδοσιακή Σχολή της Διοίκησης, είναι μία τυπική διάρθρωση που σκοπεύει στην πραγματοποίηση κοινών στόχων.

Οργάνωση, κατά την σύγχρονη Σχολή, είναι σύστημα σχετιζομένων μεταξύ τους μέσων (resources) που κάνουν δυνατή την εκπλήρωση ειδικών σκοπών. Τα μέσα αυτά είναι : α) οι άνθρωποι, β) οι μηχανές, γ) τα χρηματικά κεφάλαια, δ) οι ύλες και τα υλικά, ε) ο χρόνος και στ) το περιβάλλον.

Οργάνωση επίσης, είναι μία διαδικασία που προσδιορίζει και ομαδοποιεί την εργασία, που θα καθορισθεί και θα πραγματοποιηθεί, σε κάποιον τόπο εργασίας, καθορίζοντας και εξουσιοδοτώντας την ευθύνη και την εξουσία και θέτοντας σχέσεις με σκοπό να καταστούν δυνατά :

- 1) Η εκτέλεση της εργασίας, περισσότερο σωστά και αποδοτικά, από τους ανθρώπους και
- 2) Η εκπλήρωση των σκοπών της επιχείρησης κ.λ.π.

Στοιχεία της οργάνωσης αποτελούν τα διάφορα υποσύνολα της επιχείρησης τα οποία διαρθρώνονται με τους ρόλους και αποτελούν συγκροτημένο και οργανωμένο σύνολο. Στην επιχείρηση, όπως είναι γνωστό, υπάρχουν όλοι οι συντελεστές της παραγωγής, οι οποίοι με τις οδηγίες της οργάνωσης πραγματοποιούν την αποτελεσματικότητα, την παραγωγικότητα και την αποδοτικότητα της επιχείρησης.

Τα περισσότερα διοικητικά στελέχη θεωρούν ως «οργάνωση» μία μορφοποιημένη σκόπιμη διάρθρωση ρόλων ή θέσεων. Η οργάνωση είναι επιστήμη και επάγγελμα που προϋποθέτει πολλά. Η οργάνωση βοηθάει τους ανθρώπους και τις επιχειρήσεις για την σωστή και αποδοτική χρησιμοποίηση των μέσων παραγωγής, με την μικρότερη δυνατή θυσία.

2.2. Βασικές αρχές της οργάνωσης

Με την οργάνωση πραγματοποιείται ο αρμονικός συνδυασμός ανθρώπων και άλλων μέσων, επιτυγχάνεται η μεθόδευση της δραστηριότητας των ανθρώπων και της χρήσης των άλλων μέσων με σκοπό τη λήψη των καλύτερων αποτελεσμάτων.

Ο αρμονικός συνδυασμός και η συνεργασία των ανθρώπων επιτυγχάνεται τόσο με τον αυτοέλεγχό τους, όσο και κανόνες συμπεριφοράς των ανθρώπων και χρήσης των μηχανικών και άλλων μέσων.

Η υλοποίηση των σκέψεων και των θεωριών που αφορούν την οργάνωση ως επιστημονική λειτουργία των επιχειρήσεων στηρίζεται και στην εφαρμογή ορισμένων αρχών, όπως οι ακόλουθες:

- 1) Αρχή Κατανομής εργασιών και δραστηριοτήτων
 - 2) Αρχή Ενότητας της Διοίκησης
 - 3) Αρχή Καθορισμού των σκοπών
 - 4) Αρχή Συντονισμού
 - 5) Αρχή Περιορισμένης έκτασης του ελέγχου
 - 6) Αρχή Ιεραρχικής κλίμακας
 - 7) Αρχή Προκαθορισμού της εξουσίας και της ευθύνης
- Επίσης, έχουν διατυπωθεί και ακόλουθες αρχές :
- 8) Αρχή σωστής επιλογής προσωπικού
 - 9) Αρχή της οικονομικής αποτελεσματικότητας
 - 10) Αρχή απλοποίησης και τυποποίησης της εργασίας
 - 11) Αρχή του καλύτερου δυνατού συνδυασμού των συντελεστών της παραγωγής
 - 12) Αρχή προγραμματισμού και ελέγχου των ενεργειών
 - 13) Αρχή κατάρτισης της ιεραρχικής διάρθρωσης

2.3. Σημασία της οργάνωσης

Η σημασία της οργάνωσης είναι πολύ μεγάλη για την επιχείρηση. Από πολύ παλιά είχε γίνει δεκτό ότι η οργάνωση είναι βασικό καθήκον της Διοίκησης. Με τη σωστή οργάνωση παρουσιάζονται τα ακόλουθα αποτελέσματα:

- Καθορίζονται οι διαδικασίες πραγματοποίησης των εργασιών και μειώνονται οι ασάφειες, που προξενούν προβληματισμούς ή ακόμη και άγχος στους εργαζομένους.
- Ενεργοποιείται αποτελεσματικά το ανθρώπινο δυναμικό της, αφού καθορίζονται οι στόχοι και οι ρόλοι τους. Με την οργάνωση υλοποιούνται οι βασικές απαιτήσεις, δηλαδή ο κατάλληλος άνθρωπος στην κατάλληλη θέση και η κατάλληλη θέση για τον κατάλληλο άνθρωπο.
- Με τη σωστή οργάνωση είναι δυνατόν να πραγματοποιείται εξοικονόμηση χρόνου και υλικών με πιθανότητα βελτίωσης του κόστους ή και της τιμής των προϊόντων (ή των υπηρεσιών) της επιχείρησης.
- Με τη σωστή οργάνωση, σε συνδυασμό και με τον προγραμματισμό, καταρτίζονται εγκαίρως οι σωστοί προϋπολογισμοί χρηματικών μέσων και υλών με θετικό αποτέλεσμα να μη σταματά η παραγωγή χωρίς λόγο.
- Η σωστή οργάνωση βοηθά στην καλύτερη και έγκαιρη διακίνηση των προϊόντων ή υπηρεσιών της επιχείρησης και στην κατ' επέκταση της καλής φήμης τους.
- Καθορίζονται οι αρμοδιότητες, οι βαθμοί εξουσίας και ευθύνης των προϊσταμένων για την αποφυγή παρεξηγήσεων και τη βελτίωση του αναγκαίου κλίματος συνεργασίας.

ΜΕΡΟΣ ΔΕΥΤΕΡΟ

Κεφάλαιο 1 Καθορισμός επιχειρησιακού χώρου

1.1. Έννοια – ορισμός επιχείρησης

Η επιχείρηση ορίζεται ως ο οικονομικός οργανισμός που αναλαμβάνει τον κίνδυνο της παραγωγής αγαθών ή και υπηρεσιών και διάθεσή τους με σκοπό την πραγματοποίηση του μέγιστου δυνατού κέρδους, που περιέρχεται τελικά στο φορέα της.

Βασικό χαρακτηριστικό της έννοιας της επιχείρησης είναι, από τη μία, η ανάληψη του κινδύνου τον οποίο συνεπάγεται ο συστηματικός σχεδιασμός των συντελεστών της παραγωγής αγαθών και η διάθεση αυτών για την κάλυψη των αναγκών του ανθρώπου και από την άλλη, η επιδίωξη του μέγιστου δυνατού κέρδους.

Οι επιχειρήσεις, δηλαδή, παίρνουν αποφάσεις για το ποια, ποιο, πού και πώς θα παραχθούν τα οικονομικά αγαθά. Οι αποφάσεις αυτές παίρνονται έχοντας υπόψη τους κινδύνους που υπάρχουν και τις αβεβαιότητες για την πραγματοποίηση ή όχι του μέγιστου κέρδους που επιδιώκεται.

Υποστηρίζεται από πολλούς, ότι το κέρδος πρέπει να είναι μεγαλύτερο του αντίστοιχου ημερομίσθιου ή μισθού του φορέα της επιχείρησης (επιχειρηματία) διότι οι κίνδυνοι που αναλαμβάνει είναι πολλοί περισσότεροι από την προσφορά εργασίας ή άλλου συντελεστή παραγωγής.

1.2. Κατηγορίες επιχειρήσεων

Οι επιχειρήσεις μπορούν να διακριθούν σε διάφορες κατηγορίες. Οι βασικότερες από αυτές είναι οι παρακάτω:

α) Ανάλογα με τον κλάδο οικονομικής δραστηριότητας.

Με βάση αυτό το κριτήριο, οι επιχειρήσεις διακρίνονται σε:

- Πρωτογενής παραγωγή
- Δευτερογενής παραγωγή
- Τριτογενής παραγωγή

Στην πρωτογενή παραγωγή επιδιώκεται η εκμετάλλευση του υπεδάφους, η καλλιέργεια του εδάφους, η εκμετάλλευση του θαλάσσιου πλούτου και των δασών μιας χώρας. Οι επιχειρήσεις αυτής της κατηγορίας διακρίνονται σε γεωργικές, μεταλλευτικές, κτηνοτροφικές, αλιευτικές και δασικές των οποίων τα παραγόμενα προϊόντα είτε χρησιμοποιούνται από τη δευτερογενή παραγωγή είτε αποτελούν αγαθά άμεσης κατανάλωσης.

Στη δευτερογενή παραγωγή επιδιώκεται, με τα διάφορα μηχανικά, χημικά ή άλλα τεχνικά μέσα, η μετατροπή των παραγόμενων προϊόντων, από τις επιχειρήσεις πρωτογενούς παραγωγής, σε αγαθά τελικής κατανάλωσης. Οι επιχειρήσεις αυτές διακρίνονται σε οικοτεχνίες, βιοτεχνίες και βιομηχανίες.

Στην τριτογενή παραγωγή επιδιώκεται η διάθεση των παραγόμενων προϊόντων, από τις δύο πρώτες κατηγορίες, η διευκόλυνση των συναλλαγών και η παροχή κάθε μορφής υπηρεσιών. Οι επιχειρήσεις αυτές μπορούν να διακριθούν σε εμπορικές, μεταφορών και επικοινωνιών, τραπεζικές, ασφαλιστικές, τουριστικές και λοιπών υπηρεσιών.

β) Ανάλογα με το μέγεθος αυτών.

Με βάση το μέγεθος, οι επιχειρήσεις διακρίνονται σε μικρές, μεσαίες και μεγάλες. Για τον προσδιορισμό της κατάταξης υπάρχουν διάφορα κριτήρια ανάλογα με το είδος, τη χώρα κ.α. Τα κριτήρια αυτά, όπως είναι ευνόητο δεν είναι ούτε ενιαία ούτε σταθερά. Θα πρέπει να επιδιώκεται όσο το δυνατό η μεγαλύτερη ομοιογένειά τους (ομοειδείς επιχειρήσεις) από την μια μεριά, και η διάκριση να εξυπηρετεί το σκοπό για τον οποίο αυτή πραγματοποιείται, από την άλλη.

γ) Ανάλογα με την νομική μορφή τους.

Από την νομική μορφή της επιχείρησης εξαρτάται ή, τουλάχιστον, επηρεάζεται σημαντικά: α) η έκταση της αναλαμβανόμενης περιουσιακής ευθύνης, β) η δομή της οργάνωσης και η σύνθεση της διοίκησης, γ) η πιστοληπτική ικανότητα, δ) η έκταση της φορολογικής ευθύνης, ε) η διανομή των κερδών και η ικανότητα κεφαλοποίησης τους κ.λ.π.

Κατά συνέπεια, ανάλογα με τη νομική μορφή, με την οποία οι επιχειρήσεις ιδρύονται και λειτουργούν, μπορούν να διακριθούν σε δύο μεγάλες κατηγορίες, δηλαδή σε ατομικές και σε εταιρικές επιχειρήσεις. Στις ατομικές εταιρείες, μικρού ή μεσαίου μεγέθους συνήθως, η επιχείρηση συνδέεται άμεσα με τον φορέα της – επιχειρηματία ή και τα μέλη της οικογενείας του. Συνήθως έχουν μικρό αριθμό απασχολούμενων ή είναι πιθανό να μην απασχολούν καθόλου άλλους εργαζομένους. Οι εταιρικές επιχειρήσεις υποδιαιρούνται σε προσωπικές εταιρείες (ομόρρυθμες, απλές ετερόρρυθμες, συμμετοχικές ή αφανείς εταιρείες και συνεταιρισμοί) και σε εταιρείες κεφαλαίου (ανώνυμες, κατά μετοχές ετερόρρυθμες και εταιρείες περιορισμένης ευθύνης).

δ) Ανάλογα με την περιουσιακή τους διάρθρωση.

Από την άποψη στατικής διάρθρωσης της περιουσίας, οι επιχειρήσεις διακρίνονται σε επιχειρήσεις έντασης πάγιων κεφαλαίων (υπερτερούν τα πάγια περιουσιακά στοιχεία) και σε επιχειρήσεις έντασης κυκλοφοριακών κεφαλαίων (υπερτερούν τα κυκλοφοριακά περιουσιακά στοιχεία).

Η διάκριση αυτή είναι ενδιαφέρουσα, εφόσον ερμηνεύει το μέγεθος και την σύνθεση των χρησιμοποιούμενων από την επιχείρηση κεφαλαίων.

Η περιουσιακή διάρθρωση των επιχειρήσεων προδικάζει τον τρόπο και χρόνο χρηματοδότησης και κάνει δυσχερή την μεταβολή του τόπου εγκατάστασης σε περίπτωση ακατάλληλης επιλογής του.

1.3. Επιχειρηματικό Περιβάλλον

Είναι γνωστό, ότι κάθε επιχείρηση «γεννιέται», αναπτύσσεται, λειτουργεί και «πεθαίνει» μέσα σε ένα περιβάλλον. Στο περιβάλλον αναζητά η διοίκηση της επιχείρησης τις ευκαιρίες και δυνατότητες για να επιδιώξει την πραγματοποίηση των στόχων της. Από το περιβάλλον πάλι προέρχονται οι διάφοροι περιοριστικοί παράγοντες της επιχειρηματικής δράσης. Κατά συνέπεια και η αποτελεσματική λειτουργία του συστήματος παραγωγής θα εξαρτηθεί από τη συνεχή παρακολούθηση, ανάλυση και πρόβλεψη του περιβάλλοντος.

Η ανάλυση του περιβάλλοντος αποβλέπει από την μια μεριά, να διαχωριστεί σαφώς το σύστημα παραγωγής από το περιβάλλον και, από την άλλη, να προσδιοριστούν οι διάφοροι παράγοντες και να αναλυθούν και να εκτιμηθούν ποσοτικά οι πιο σημαντικοί από αυτούς.

Το περιβάλλον δεν έχει μία και μόνο επίδραση στη ζωή των επιχειρήσεων. Η αλληλεπίδραση είναι συνεχής και αδιάκοπη για το σύνολο των επιχειρήσεων. Το περιβάλλον διακρίνεται στις εξής κατηγορίες :

α) Στο εσωτερικό περιβάλλον. Μια βιομηχανική μονάδα είναι οργανωμένη σε τρεις βασικές λειτουργικές ομάδες : τη διεύθυνση Marketing, τη διεύθυνση Χρηματοδότησης και τη Διεύθυνση Παραγωγής. Βασική αποστολή του συστήματος marketing είναι η δημιουργία της ζήτησης (ανάγκες καταναλωτών), του συστήματος παραγωγής είναι η δημιουργία της προσφοράς (προϊόντα και υπηρεσίες) και του συστήματος χρηματοδότησης είναι η δημιουργία του κεφαλαίου.

β) Στο εξωτερικό περιβάλλον. Στο εξωτερικό περιβάλλον περιλαμβάνονται παράγοντες που επηρεάζουν τη λειτουργία και αποτελεσματικότητα της επιχείρησης. Οι παράγοντες αυτοί χαρακτηρίζονται ως εξωγενείς και επομένως βρίσκονται έξω από τον έλεγχο της διοίκησης της επιχείρησης. Αυτοί οι παράγοντες είναι οι εξής:

- Οικονομικό περιβάλλον. Η επιχείρηση εφοδιάζεται από το οικονομικό περιβάλλον με :
 - εργατικό δυναμικό
 - χρηματικά μέσα
 - μηχανολογικό εξοπλισμό
 - μεταφορικά μέσα
 - πρώτες και βοηθητικές ύλες
 - λιπαντικά
 - ενέργεια (ηλεκτρική, πετρελαιοειδή)
 - τεχνολογία, γνώσεις, μεθόδους παραγωγής, μεθόδους οργάνωσης και διοίκησης.
 Από την άλλη πλευρά διαθέτει προς το οικονομικό περιβάλλον τα προϊόντα που παράγει ή τις υπηρεσίες που προσφέρει.
- Κοινωνικό περιβάλλον. Η επιχείρηση επηρεάζεται από το κοινωνικό περιβάλλον και βέβαια είναι πιθανό να το επηρεάζει και να συμβάλλει θετικά ή αρνητικά στη διαμόρφωσή του. Τα ήθη και τα έθιμα της κοινωνίας στην οποία είναι εγκατεστημένη η επιχείρηση επιδρούν σε αυτήν, όπως είναι επίσης πιθανό να επηρεαστούν από την επιχείρηση. Αντίστοιχα ισχύουν για το πολιτιστικό επίπεδο.
- Πολιτικό περιβάλλον. Οι διάφορες αναπτυξιακές υγειονομικές, ασφαλιστικές, εργατικές, περιβαντολογικές, αγορανομικές, χρηματοδοτικές, εισαγωγικές – εξαγωγικές διατάξεις αποτελούν ένα πλαίσιο μέσα στο οποίο διαμορφώνεται και αναπτύσσεται η επιχείρηση.

1.4. Χαρακτηριστικά γνωρίσματα της επιχείρησης

Κάθε επιχείρηση αποτελείται από διάφορα γνωρίσματα που συνθέτουν την έννοιά της και τη διακρίνουν από άλλες παρεμφερείς έννοιες και ενότητες. Κάθε επιχείρηση, λοιπόν, αποτελείται από:

- α) τους ανθρώπου, με όλες τις πνευματικές και ηθικές αξίες και το σύνολο των ιδιοτήτων που συνθέτουν την προσωπικότητά τους με τις ιδιαιτερότητές του, τις ανάγκες τους, τα κίνητρά τους κ.λπ.
- β) τα χρηματικά μέσα, με τα οποία καλύπτει τις χρηματικές ανάγκες προμηθειών πρώτων και βοηθητικών υλών ή εμπορευμάτων ή εξοπλισμού κ.λπ.
- γ) παραγωγικές εγκαταστάσεις, οι οποίες είναι αναγκαίες για την πραγματοποίηση της παραγωγικής τους δραστηριότητας.
- δ) πρώτες και βοηθητικές ύλες, οι οποίες τροφοδοτούν τις παραγωγικές εγκαταστάσεις και παράγονται στη συνέχεια τα προϊόντα της επιχείρησης.

- ε) Ενέργεια – λιπαντικά, που είναι απαραίτητα για την κίνηση των παραγωγικών μηχανών και την ομαλή κίνηση των μηχανημάτων.
- στ) Πληροφορίες διαφόρων ειδών και κατηγοριών που είναι χρήσιμες για την πραγματοποίηση των σκοπών τους.

Τέλος, ακολουθούν τα στοιχεία που έχουν προκύψει από την έρευνα των παρακάτω επιχειρήσεων.

ΔΟΥΡΟΣ Α.Ε.

ΣΥΝΤΟΜΟ ΙΣΤΟΡΙΚΟ

Η δραστηριοποίηση της οικογένειας ΔΟΥΡΟΥ στον κλάδο κατασκευής και εμπορίας έτυμων ανδρικών ενδυμάτων χρονολογείται από το **1960**. Η ΔΟΥΡΟΣ είναι μία αμιγώς ελληνική εταιρεία, η οποία λειτουργεί με την σημερινή της νομική μορφή από το **1971**, όπου και πραγματοποιήθηκε η συγχώνευση των ομορρύθμων εταιρειών «ΝΙΚΟΛΑΟΣ ΘΕΟΔΩΡΟΥ ΔΟΥΡΟΣ ΚΑΙ ΑΦΟΙ Ο.Ε.» και «ΘΕΟΔΩΡΟΣ ΝΙΚΟΛΑΟΥ ΔΟΥΡΟΣ ΚΑΙ ΥΙΟΙ Ο.Ε.» με εισφορά των περιουσιακών τους στοιχείων.

Από της ιδρύσεώς της, η Εταιρεία ασχολήθηκε με τον σχεδιασμό, την παραγωγή και την χονδρική εμπορία ανδρικών ετοιμών ενδυμάτων υψηλής ποιότητας (μπλούζες τύπου «πόλο», T-shirt, φούτερ, υποκάμισα, παντελόνια, κοστούμια, πιτζάμες, κ.α), στα οποία σήμερα έχουν προστεθεί και δερμάτινα και αξεσουάρ όπως κολόνιες, ζώνες, πορτοφόλια, μπρελόκ, ομπρέλες, παπιγιόν, κ.α., καλύπτοντας όλες τις στιγμές της καθημερινής δράσης του σύγχρονου άνδρα. Τα παραπάνω αναφερόμενα προϊόντα παράγονται σε αποκλειστικά δικά της σχέδια και σύμφωνα με τις αυστηρές προδιαγραφές της στις ιδιόκτητες εγκαταστάσεις της, αλλά και σε εργαστήρια τρίτων (φασών) στο εσωτερικό και στο εξωτερικό (Ιταλία), από όπου τα εισάγει και στη συνέχεια τα εμπορεύεται.

Το **1985** ιδρύθηκε από τους μετόχους της Εταιρείας οι ομόρρυθμοι ΑΦΟΙ Θ. ΔΟΥΡΟΥ Ο.Ε. με το διακριτικό τίτλο «EMPORIUM DUR» και αντικείμενο εργασιών την λιανική πώληση των προϊόντων της ΔΟΥΡΟΣ, μέσω 6 μισθωμένων καταστημάτων, που λειτουργούν με την επωνυμία Dur Escape Land και βρίσκονται ένα στη Καλαμάτα, ένα στο Αγρίνιο, τρία στην Πάτρα και ένα στην Αθήνα.

Η εδραίωση του κύρους της Εταιρείας στην Ελλάδα της έδωσε την δυνατότητα επεκτείνει την δραστηριότητά της και σε άλλους χώρους, πλην του επώνυμου ενδύματος. Συγκεκριμένα, το **1990** εισέβαλε δυναμικά στο χώρο των αξεσουάρ, προτείνοντας μια σειρά από ανδρικές τσάντες, ζώνες, πορτοφόλια, γραβάτες, φουλάρια, υποδήματα, κασκόλ, κάλτσες, ομπρέλες κ.λ.π. Την ίδια χρονιά ανέπτυξε δίκτυο διανομής στο εξωτερικό εφαρμόζοντας την πρακτική της αποκλειστικής διανομής. Με αυτόν τον τρόπο, κατάφερε να κάνει τα προϊόντα της γνωστά στις αγορές της Ευρώπης, της Ασίας, της Άπω Ανατολής και της Αφρικής, τροφοδοτώντας συνολικά 119 σημεία πώλησης.

Το **1993** η Εταιρεία λανσάρισε στην αγορά την ανδρική κολόνα DUR. Το **1966** έλαβε πιστοποιητικό ολικής ποιότητας ISO 9001 από τον Ελληνικό Οργανισμό Τυποποίησης (ΕΛ.Ο.Τ.).

Στις αρχές του **1999**, η Εταιρεία συγχώνευσε δι' απορροφήσεως, βάσει των διατάξεων του Ν.2166/93, την ΑΦΟΙ Θ.ΔΟΥΡΟΥ Ο.Ε. Μετά τη συγχώνευση η διαχείριση και εκμετάλλευση των 6 καταστημάτων λιανικής πώλησης περιήλθε στη

ΔΟΥΡΟΣ Α.Ε., η οποία πλέον συγκεντρώνει τις βιομηχανικές και εμπορικές δραστηριότητες (χονδρική και λιανική πώληση).

Η Εταιρεία συγκαταλέγεται στους δημιουργούς μόδας στο χώρο του επώνυμου ανδρικού ενδύματος, προσφέροντας προϊόντα υψηλής ποιότητας και προστιθέμενης αξίας σε προσιτές τιμές, συγκριτικά με τα αντίστοιχα προϊόντα οίκων του εξωτερικού.

ΔΙΟΙΚΗΤΙΚΟ ΣΥΜΒΟΥΛΙΟ

Το Διοικητικό Συμβούλιο της Εταιρείας αποτελείται από 4 έως 9 μέλη, τα οποία εκλέγονται από τη Γενική Συνέλευση των μετόχων για τρία χρόνια, με παράταση της θητείας του μέχρι την πραγματοποίηση της Τακτικής Συνέλευσης του έτους στο οποίο αυτή λήγει, χωρίς όμως να υπερβαίνει την τριετία.

Η σύνθεση του Διοικητικού Συμβουλίου της Εταιρείας, που συγκροτήθηκε σε σώμα με την απόφαση του Δ.Σ. της 24,2,2003 και λήγει εντός του πρώτου εξαμήνου του 2006, είναι η ακόλουθη:

ΠΡΟΕΔΡΟΣ-ΔΙΕΥΘΥΝΩΝ ΣΥΜΒΟΥΛΟΣ	Νικόλαος Θεοδ. Δούρος Επιχειρηματίας
ΑΝΤΙΠΡΟΕΔΡΟΣ	Ανδρέας Θεοδ. Δούρος Επιχειρηματίας
ΑΝΑΠΛΗΡΩΤΗΣ ΔΙΕΥΘ. ΣΥΜΒΟΥΛΟΣ	Θεόδωρος Νικολ. Δούρος Επιχειρηματίας
ΣΥΜΒΟΥΛΟΙ	Θεόδωρος Παναγ. Δούρος Επιχειρηματίας
	Χαράλαμπος Παναγ. Δούρος Επιχειρηματίας
	Αθανάσιος Ανδρ. Δούρος Επιχειρηματίας
	Γεώργιος Παναγ. Παπαγιαβής Δικηγόρος
	Δημήτριος Χρ. Ρούπας Οικονομολόγος

ΑΝΤΙΚΕΙΜΕΝΟ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑΣ

Η ΔΟΥΡΟΣ απευθύνεται κυρίως σε άνδρες, προσφέροντάς τους προϊόντα μόδας, υψηλής ποιότητας, άνεσης και σωστής εφαρμογής σε λογικές τιμές, καταρρίπτοντας το μύθο ότι μόνο τα εισαγόμενα είδη είναι υψηλών προδιαγραφών. Θεωρείται πρωτοπόρος στον τομέα κατασκευής ανδρικών επώνυμων ενδυμάτων, τα οποία κατασκευάζονται είτε στις ιδιόκτητες εγκαταστάσεις της στην Πάτρα, από έμπειρα στελέχη που διαθέτουν μεράκι για τη δουλειά, είτε σε εργοστάσια τρίτων (φασόν) στο εσωτερικό και εξωτερικό.

Ειδικότερα, η Εταιρεία:

- α) Σχεδιάζει, αναπτύσσει και κατασκευάζει στις εγκαταστάσεις της προϊόντα, τα οποία καλύπτουν μεγάλη γκάμα ειδών ανδρικής ένδυσης όπως μπλούζες, υποκάμισα, πουλόβερ μάλλινα ή βαμβακερά, παντελόνια, φούτερ, κοστούμια, εσώρουχα κ.α.
- β) Αναθέτει, στα πλαίσια μιας συνήθους εμπορικής συνεργασίας, σε αποκλειστικά δικά της σχέδια, την παραγωγή ειδών ανδρικής ένδυσης σε τρίτους (υπεργολάβους/ παραγωγή φασόν) στο εσωτερικό ή και στο εξωτερικό, αφού προηγουμένως έχει θέσει τα πρότυπα ποιότητας και τις προδιαγραφές που πρέπει να τηρηθούν από αυτούς. Η κατηγορία αυτή περιλαμβάνει σακάκια, κοστούμια, μπουφάν, δερμάτινα μπουφάν, φουλάρια, παπούτσια, γραβάτες, τσάντες, ανδρικές κολόνιες κ.α.

Οι πρώτες ύλες, που χρησιμοποιούνται για την παραγωγή των προϊόντων της Εταιρείας είναι κατά κύριο λόγο τα ακατέργαστα νήματα και τα υφάσματα, τα οποία στο σύνολό τους εισάγονται από τις ευρωπαϊκές αγορές (Ιταλία, Γερμανία, Αυστρία, Ελβετία), καθώς και από τρίτες χώρες (Αίγυπτος). Κατά τη διάρκεια της παραγωγικής διαδικασίας χρησιμοποιείται επίσης σημαντικός αριθμός βοηθητικών υλών (κλωστές, υφαντές ετικέτες, κουμπί, φερμουάρ, μπαλένες, κ.α.), τις οποίες η Εταιρεία προμηθεύεται σε ποσοστό 70% από την εσωτερική αγορά και σε ποσοστό 30% από χώρες της Ευρώπης. Επίσης, χρησιμοποιούνται υλικά συσκευασίας (κουτιά, σακούλες, χάρτινες ετικέτες, χαρτόνια, ριζόχαρτα, πένσες, κ.α.), τα οποία εισάγονται στο σύνολό τους από το εξωτερικό.

Οι τιμές των πρώτων υλών επηρεάζονται από την τιμή του βάμβακος, το οποίο είναι χρηματιστηριακό προϊόν, και τη συναλλαγματική ισοτιμία του ευρώ έναντι των ξένων νομισμάτων. Η Εταιρεία προμηθεύεται κατά κύριο λόγο αιγυπτιακό βαμβάκι, η ποιότητα του οποίου είναι ασυναγώνιστη αλλά η τιμή του είναι υψηλότερη του ελληνικού κατά 10% περίπου.

Η Εταιρεία διαθέτει ευρύ πελατολόγιο, με αποτέλεσμα να μην υπάρχουν μεμονωμένοι πελάτες που να αντιπροσωπεύουν ποσοστό άνω του 10% του κύκλου εργασιών της.

Η Εταιρεία έχει συνάψει ιδιωτικά συμφωνητικά με τους εξής πελάτες της:

- ΑΦΟΙ ΛΑΜΠΡΟΠΟΥΛΟΙ Α.Ε.
- ΟΔΥΣΣΕΥΣ ΦΩΚΑΣ Α.Ε.
- ΣΑΓΙΑΚΟΣ ORIGINAL Α.Ε.Β.Ε.
- ΧΡΙΣΤΟΠΟΥΛΟΣ ΙΩΑΝΝΗΣ, έμπορος

ΠΑΡΑΓΩΓΙΚΗ ΔΙΑΔΙΚΑΣΙΑ

Η Εταιρεία παράγει ανδρικά ενδύματα σε ιδιόκτητες εγκαταστάσεις 8.375τ.μ. στην Πάτρα, καθώς και σε εργαστήρια τρίτων στο εσωτερικό και στο εξωτερικό (façon). Το κύριο χαρακτηριστικών των προϊόντων αυτών, τα οποία είναι καταξιωμένα στην αγορά, είναι η υψηλή ποιότητα, η άνεση, η τελειότητα εφαρμογής, καθώς και η ποικιλία των χρωμάτων και σχεδίων τους. Η παραγωγή προϊόντων υψηλής προστιθέμενης αξίας έχει συμβάλλει αποφασιστικά στην επίτευξη υψηλού βαθμού αναγνώρισης των προϊόντων της εκ μέρους των αγοραστών.

Ο σχεδιασμός και η ανάπτυξη των προϊόντων πραγματοποιείται από τα στελέχη της Διεύθυνσης Σχεδιασμού σε αποκλειστικά δικά της σχέδια, χρησιμοποιώντας τα πλέον σύγχρονα συστήματα παραγωγής σχεδίων και πατρόν μέσω Η/Υ (Computer Aided Design/CAD), καθώς και συστήματα αυτόματης κοπής πλεκτών και βαμβακερών υφασμάτων (Computer Aided Manufacturing/CAM).

Την πρώτη ύλη για την παραγωγή των υποκαμίσων αλλά και των κοστουμιών, παντελονιών, βερμούδων κ.λ.π. αποτελεί το ύφασμα, το οποίο εισάγεται έτοιμο και βαμμένο στους χρωματισμούς που έχει προεπιλέξει η Εταιρεία. Την πρώτη ύλη για την κατασκευή των πλεκτών ρούχων αποτελεί το νήμα οποιαδήποτε σύνθεσης (φυσικής, τεχνητής ή συνθετικής προέλευσης), το οποίο επίσης στο σύνολό του εισάγεται. Μετά την πλέξη του νήματος, αυτό αποστέλλεται σε βαφεία- φινιριστήρια τρίτων, προκειμένου να υποστεί την κατάλληλη χημικοτεχνική επεξεργασία και να επιστρέψει στην Εταιρεία για να ακολουθήσει την περαιτέρω διαδικασία. Σημειώνεται ότι με εξαίρεση της φάσης της πλέξης του κατεργασμένου νήματος και της φάσης της χημικοτεχνικής του επεξεργασίας, η λοιπή παραγωγική διαδικασία των πλεκτών ρούχων δεν διαφοροποιείται από αυτήν των ρούχων από ύφασμα.

Ειδικότερα, η παραγωγική διαδικασία χωρίζεται σε 7 φάσεις, οι οποίες περιγράφονται αναλυτικά παρακάτω:

ΦΑΣΗ Α. Σχεδιασμός

Ο σχεδιασμός των παραγόμενων προϊόντων σε πατρόν, αποτελεί το πιο δυναμικό τμήμα της παραγωγικής διαδικασίας και πραγματοποιείται με την χρήση των πλέον σύγχρονων συστημάτων παραγωγής σχεδίων και πατρόν μέσω Η/Υ (Computer Aided Design/CAD). Το τμήμα αυτό είναι συνδεδεμένο on-line με το κοπτήριο. Η Διεύθυνση σχεδιασμού της Εταιρείας στελεχώνεται από 4 υπαλλήλους modelist-designers, οι οποίοι δεν περιορίζονται μόνο στο να παρακολουθούν τις τάσεις της μόδας, αλλά δημιουργούν και οι ίδιοι μόδα. Η ενεργός συμμετοχή σε διεθνείς εκθέσεις κάθε χρόνο, οι οποίες πραγματοποιούνται στα διάφορα διεθνή κέντρα μόδας, αποτελούν σημαντικό παράγοντα επιτυχίας και αύξησης της ανταγωνιστικότητας της Εταιρείας.

ΦΑΣΗ Β. Πλεκτήριο

Σε αυτή τη φάση πραγματοποιείται η πλέξη του εισαγόμενου κατεργασμένου νήματος, χρησιμοποιώντας πλεκτικές μηχανές νέας τεχνολογίας (κυκλικές και ευθύγραμμες). Στο πλεκτήριο απασχολούνται συνολικά 7 άτομα εκ των οποίων οι 6 είναι εργάτες.

ΦΑΣΗ Γ. Βαφείο-Φινιριστήριο

Στη φάση αυτή, το πλεκτό ύφασμα αποστέλλεται σε βαφεία-φινιριστήρια τρίτων, με τα οποία η Εταιρεία διατηρεί κατά βάση μακρόχρονη συνεργασία, όπου υφίσταται την κατάλληλη χημικοτεχνική επεξεργασία και λαμβάνει, ανάλογα με τις ζητούμενες προδιαγραφές, το επιθυμητό χρώμα και τις αναγκαίες χαρακτηριστικές ιδιότητες του όπως σταθερότητα διαστάσεων, ελαστικότητα, επιθυμητό βάρος, όγκο, λάμψη, ειδική αφή, βελούδο, χνούδιασμα, αδιαβροχοποίηση κλπ. Μετά την ολοκλήρωση των παραπάνω, το πλεκτό ύφασμα επιστρέφει στην Εταιρεία.

ΦΑΣΗ Δ. Κοπήριο

Σε αυτή τη φάση πραγματοποιείται η κοπή τόσο των πλεκτών όσο και των λοιπών υφασμάτων με βάση τα πατρόν, χρησιμοποιώντας τα πλέον σύγχρονα συστήματα κοπής μέσω Η/Υ (Computer Aided Manufacturing/CAM). Η Εταιρεία συγκαταλέγεται μεταξύ των λίγων εταιρειών του κλάδου που διαθέτουν παρόμοια συστήματα αυτόματης κοπής, με αποτέλεσμα να επιτυγχάνει αφενός σημαντική μείωση του χρόνου παραγωγής, σωστότερο αποτέλεσμα- λόγω ευκολότερης κοπής- και αφετέρου αποφυγή ατυχημάτων, δεδομένου ότι όταν η εργασία αυτή πραγματοποιείται χωρίς τη χρήση αυτοματοποιημένων μέσων, απαιτεί ιδιαίτερη προσοχή και δεξιοτεχνία εκ μέρους των εργαζομένων. Στο κοπήριο απασχολούνται συνολικά 10 άτομα εκ των οποίων οι 8 είναι εργάτες.

ΦΑΣΗ Ε. Ραφείο

Στην φάση αυτή στην οποία ενοποιούνται και ράβονται τα επί μέρους τμήματα των προϊόντων, απασχολείται το μεγαλύτερο μέρος του προσωπικού της μονάδας (57 άτομα εκ των οποίων οι 53 είναι εργάτες). Η Εταιρεία χρησιμοποιεί τις πλέον σύγχρονες ραπτικές μηχανές, ώστε να μπορεί να ανταποκρίνεται στις απαιτήσεις της μόδας και στις προδιαγραφές που η ίδια έχει θέσει όσον αφορά το φινίρισμα του τελικού προϊόντος. Επιπλέον, για συγκεκριμένες εργασίες, όπως το κέντημα του σήματος της Εταιρείας, χρησιμοποιούνται ειδικές κεντητικές μηχανές.

ΦΑΣΗ ΣΤ. Σιδερωτήριο

Στην φάση αυτή, το έτοιμο προϊόν τοποθετείται σε υπερσύγχρονες σιδερωτικές πρέσες, όπου σιδερώνεται και εν συνεχεία διπλώνεται με την βοήθεια ειδικών μηχανημάτων. Το απασχολούμενο προσωπικό σε αυτή την φάση παραγωγής ανέρχεται σε 9 άτομα, εκ των οποίων οι 8 είναι εργάτες.

ΦΑΣΗ Ζ. Συσκευαστήριο

Η συσκευασία των έτοιμων προϊόντων αποτελεί το τελικό στάδιο της παραγωγικής διαδικασίας. Στη φάση αυτή τοποθετούνται τα προϊόντα σε κούτες ανάλογα με την χώρα προορισμού τους και τον πελάτη στον οποίο πρόκειται να αποσταλούν, αφού βεβαίως έχει προηγηθεί ο απαιτούμενος έλεγχος ποιότητας. Το στάδιο αυτό της παραγωγικής διαδικασίας είναι το μόνο, που συντελείται χωρίς τη χρήση αυτοματοποιημένων συστημάτων. Στο συσκευαστήριο απασχολούνται 10 άτομα εκ των οποίων οι 8 είναι εργάτες. Κατά το τελικό στάδιο της συσκευασίας πραγματοποιείται ο ποιοτικός έλεγχος.

ΠΟΙΟΤΙΚΟΣ ΕΛΕΓΧΟΣ

Η ποιότητα αποτελεί για την Εταιρεία πρωταρχική σημασίας επιδίωξη και βασικό παράγοντα διατήρησης της θέσης της στη αγορά και ικανοποίησης των απαιτητικών πελατών της. Για το λόγο αυτό, αποδίδει μεγάλη σημασία στην εκπαίδευση και εξειδίκευση του προσωπικού της, ώστε να εξασφαλίζει την καλύτερη δυνατή συμβολή τους στην παραγωγή προϊόντων υψηλής ποιότητας και προστιθέμενης αξίας. Επιπλέον, είναι εξοπλισμένη με τον πλέον σύγχρονο μηχανολογικό εξοπλισμό ανά φάση παραγωγικής διαδικασίας, καθώς και με συστήματα ελέγχου της ποιότητας, τόσο των πρώτων υλών όσο και των τελικών προϊόντων της (π.χ. όργανα ελέγχου των ινών και των νημάτων, μέτρηση των τεχνικών χαρακτηριστικών των νημάτων-τίτλος, στρίψεις, αντοχή, ανομοιομορφία κ.α.).

Πέραν των ανωτέρω, η Εταιρεία έχει επιτύχει την τυποποίηση πολλών διαδικασιών και την εξασφάλιση τήρησης των διαδικασιών αυτών εκ μέρους των εργαζομένων, με αποτέλεσμα την παροχή προϊόντων εξασφαλισμένης ποιότητας. Συγκεκριμένα, τα στάδια που ακολουθούνται από την Εταιρεία για την εξασφάλιση ποιότητας σε όλες τις φάσεις του παραγωγικού πλέγματος (έλεγχος πρώτων υλών, ημικατεργασμένων, έτοιμων προϊόντων κ.τ.λ.) συνοψίζονται στις ακόλουθες ενέργειες:

- α) Ποιοτικός έλεγχος πρώτων και βοηθητικών υλών.
- β) Ποιοτικός έλεγχος στο τέλος κάθε φάσης παραγωγής.
- γ) Ποιοτικός έλεγχος έτοιμων προϊόντων.
- δ) Έλεγχος τήρησης προδιαγραφών παραγόμενων προϊόντων σε εργαστήρια τρίτων (φασόν).
- ε) Έλεγχος μεταφοράς, αποθήκευσης και παράδοσης των προϊόντων στους πελάτες.

Οι συνεχείς προσπάθειες της Εταιρείας στον τομέα αυτό είχαν ως αποτέλεσμα να πιστοποιηθεί το 1996 κατά ISO 9001 από τον Ελληνικό Τουρισμό Τυποποίησης (ΕΛ.Ο.Τ.).

Η Εταιρεία, στα πλαίσια μιας συνήθους εμπορικής συνεργασίας, αναθέτει σημαντικό μέρος της παραγωγής της σε εργαστήρια τρίτων, αφενός για να ανταποκριθεί στις αυξανόμενες απαιτήσεις των πελατών της για παροχή μεγαλύτερης ποικιλίας προϊόντων και αφετέρου λόγω του ότι δεν διαθέτει την κατάλληλη τεχνική υποδομή, ώστε να παράγει η ίδια τα είδη αυτά, τα οποία της αφήνουν μεγαλύτερα περιθώρια κέρδους σε σχέση με τα ιδιοπαραγόμενα. Για το λόγο αυτό, επιλέγονται ικανοί υπεργολάβοι στην Ελλάδα, την Ιταλία, την Αίγυπτο και το Χονγκ-Κονγκ, οι οποίοι το παράγουν αποκλειστικά σύμφωνα με τις δικές της προδιαγραφές.

Τα στάδια που προηγούνται της ανάθεσης παραγγελιών σε υπεργολάβους είναι τα ακόλουθα:

- δειγματισμός ειδών
- συγκέντρωση παραγγελιών πελατών ανά κατηγορία προϊόντος και
- καταμέτρηση παραγγελιών.

Η Εταιρεία παράγει τα δείγματα τα οποία παραδίδονται στους υπεργολάβους μαζί με τα πατρόν. Η παρακολούθηση των υπεργολάβων πραγματοποιείται σε περιοδική βάση μέσω επιτόπιων επισκέψεων που πραγματοποιούν τα στελέχη της ΔΟΥΡΟΣ στα εργοστάσια των ανωτέρω, προκειμένου να διαπιστώσουν την τήρηση ή μη των ποιοτικών προδιαγραφών που έχουν τεθεί. Οι επιτόπιες επισκέψεις έχουν ως στόχο όχι μόνο την εξασφάλιση της ποιότητας αλλά και την ταχύτητα της εκτέλεσης και παράδοσης των παραγγελιών.

ΔΙΚΤΥΟ ΠΩΛΗΣΕΩΝ ΚΑΙ ΔΙΑΝΟΜΗΣ

Μέχρι και το 1998, η εμπορική δραστηριότητα της Εταιρείας αφορούσε αποκλειστικά στη χονδρική πώληση των προϊόντων της. Τη λιανική πώληση των προϊόντων της Εταιρείας έχει αναλάβει η ΑΦΟΙ Θ. ΔΟΥΡΟΥ Ο.Ε., μέσω 6 μισθωμένων καταστημάτων στην Αθήνα (1), στην Πάτρα (3), στο Αγρίνιο (1) και στην Καλαμάτα (1), με την επωνυμία DUR ESCAPE LAND. Μετά την ολοκλήρωση, το Φεβρουάριο του 1999, της διαδικασίας συγχώνευσης δι' απορροφήσεως της ΑΦΟΙ Θ. ΔΟΥΡΟΥ Ο.Ε. από τη ΔΟΥΡΟΣ, η Εταιρεία δραστηριοποιείται και στη λιανική πώληση, αφού ανέλαβε τη διαχείριση και εκμετάλλευση των εν λόγω καταστημάτων. Σήμερα, η Εταιρεία διαθέτει επιπλέον 2 νέα καταστήματα με την επωνυμία DUR ESCAPE LAND, 1 στη Θεσσαλονίκη και 1 στην Πάτρα. Συγκεκριμένα, το δίκτυο πωλήσεων της Εταιρείας χωρίζεται σε:

α) Δίκτυο Πωλήσεων Χονδρικής

Το αποτελούν:

- Τα συνεργαζόμενα καταστήματα στην Ελλάδα και το εξωτερικό, τα οποία δεν έχουν το δικαίωμα χρήσης του ονόματος και δεν διαθέτουν κατ' αποκλειστικότητα τα προϊόντα της Εταιρείας, καθώς η μεταξύ τους σχέση δεν περιβάλλεται με κάποιο νομικό τύπο εγγράφου ή με το σύστημα της δικαιόχρησης (franchising). Έτσι, τα συνεργαζόμενα καταστήματα προμηθεύονται τα προϊόντα της Εταιρείας με τη μέθοδο της παραγγελιοληψίας, και
- Τα επιλεγμένα σημεία πώλησης στην Ελλάδα, τα οποία φέρουν την επωνυμία DUR ESCAPE LAND και πωλούν αποκλειστικά προϊόντα της Εταιρείας. Στην κατηγορία αυτή ανήκουν 12 καταστήματα, συμπεριλαμβανομένων και των λεγόμενων «shop in shop» ή «corners», που βρίσκονται σε μεγάλα εμπορικά πολυκαταστήματα (Αφοί Λαμπρόπουλοι, Φωκάς, ΑΒ Βασιλόπουλος), που υπάρχει ειδικός χώρος πώλησης των προϊόντων της Εταιρείας.

Η διακόσμηση και η μισθοδοσία του απασχολούμενου προσωπικού των καταστημάτων αυτών βαρύνει την Εταιρεία, ενώ το κέρδος του καταστήματος προκύπτει ως προμήθεια επί των πραγματοποιούμενων πωλήσεων και κυμαίνεται από 8-12%.

Σήμερα, το δίκτυο των χονδρικών πωλήσεων της ΔΟΥΡΟΣ καλύπτει ένα μεγάλο αριθμό συνεργαζόμενων καταστημάτων και σημείων πώλησης (389), εκ των οποίων τα 270 βρίσκονται στην Ελλάδα και 119 στο εξωτερικό.

β) Δίκτυο Πωλήσεων Λιανικής

Το αποτελούν 8 μισθωμένα καταστήματα λιανικής πώλησης που βρίσκονται σε Αθήνα (1), Θεσσαλονίκη (1), Πάτρα (4), Αγρίνιο (1) και Καλαμάτα (1), τα οποία φέρουν την επωνυμία DUR ESCAPE LAND και πωλούν αποκλειστικά τα προϊόντα της Εταιρείας. Τα καταστήματα αυτά καθώς και τα επιλεγμένα σημεία πώλησης, έχουν συγκεκριμένη αρχιτεκτονική, ύφος και εσωτερική διακόσμηση, καθώς και ενιαία αισθητική, ώστε να εξασφαλίζεται η άμεσα αναγνώριση από το καταναλωτικό κοινό των προϊόντων με το σήμα DUR. Σημειώνεται ότι ο στόχος της Εταιρείας για τα αμέσως επόμενα χρόνια είναι η εντατικότερη προώθηση των προϊόντων της μέσω αυτού του τύπου καταστημάτων λιανικής πώλησης.

Σημειώνεται ότι οι χονδρικές πωλήσεις ανέρχονται σε ποσοστό 75% του συνολικού κύκλου εργασιών της χρήσης 2002, έναντι ποσοστού 22% των λιανικών πωλήσεων.

Για την προώθηση των προϊόντων της τόσο στο εσωτερικό όσο και στο εξωτερικό, η Εταιρεία συνεργάζεται με αντιπροσώπους οι οποίοι εισπράττουν προμήθεια επί των πωλήσεων που πραγματοποιούν, που κυμαίνεται από 3-4%. Οι εν λόγω αντιπρόσωποι αριθμούν τους 6 στο εσωτερικό και 5 στο εξωτερικό.

Η Εταιρεία δίνει ιδιαίτερη σημασία στην επιλογή των συνεργατών της (συνεργαζόμενων καταστημάτων, επιλεγμένων σημείων πώλησης και αντιπροσώπων), έτσι ώστε να διασφαλίζεται η σωστή προβολή της εικόνας της στην Ελλάδα και το εξωτερικό και αφετέρου να καλύπτεται όσο το δυνατό μεγαλύτερο μέρος της ελληνικής και ξένης επικράτειας με προϊόντα της. Η δημιουργία νέων συνεργασιών γίνεται επιλεκτικά, με κριτήρια την ανάγκη κάλυψης συγκεκριμένης γεωγραφικής αγοράς, την αξιοπιστία και τη φερεγγυότητα του εκάστοτε υποψηφίου. Οι άριστες σχέσεις της εταιρείας με τους συνεργάτες της οφείλονται αφενός στην παροχή προϊόντων υψηλής ποιότητας και αφετέρου στη συνέπεια όσον αφορά στους χρόνους εκτέλεσης των παραγγελιών. Οι όροι συνεργασίας είναι ανταγωνιστικοί, με αποτέλεσμα οι εκπτώσεις που δίνονται από αυτήν να είναι ανάλογες με το μέγεθος της παραγγελίας και αντιστρόφως ανάλογες με το χρόνο πίστωσης που παρέχεται.

Η διανομή των προϊόντων και εμπορευμάτων της Εταιρείας πραγματοποιείται σε συνεργασία με γραφεία μεταφορών.

ΜΑΚΡΟΧΡΟΝΙΟΙ ΣΤΟΧΟΙ ΚΑΙ ΠΡΟΟΠΤΙΚΕΣ

Η ΔΟΥΡΟΣ έχει εκπονήσει και ήδη υλοποιεί ένα φιλόδοξο 7ετές επενδυτικό πρόγραμμα (1999-2005) συνολικού προϋπολογισμού 9.003.669 €, που στοχεύει στη βελτίωση και αναβάθμιση του υφιστάμενου κτιριακού και μηχανολογικού εξοπλισμού, στην ανάπτυξη 9 νέων καταστημάτων λιανικής πώλησης ανά την Ελλάδα και στη μετεγκατάστασή της σε νέους χώρους στην Πάτρα.

Με βάση αυτό το επενδυτικό πρόγραμμα, η ΔΟΥΡΟΣ στοχεύει σε:

- Αύξηση των πωλήσεων στην Ελλάδα και στο εξωτερικό.
- Μεγαλύτερη διείσδυση στις αγορές του εξωτερικού.
- Περαιτέρω ανάπτυξη του δικτύου καταστημάτων λιανικής πώλησης σε περισσότερες πόλεις στην Ελλάδα.
- Αύξηση της παραγωγικής ικανότητας και εμπλουτισμός της γκάμας των προσφερόμενων προϊόντων.
- Διατήρηση της υψηλής ποιότητας των προϊόντων της, καθώς και του πιστοποιητικού ολικής ποιότητας ISO 9001 και
- Μείωση του κόστους παραγωγής και ταχεία και έγκυρη παράδοση των εκτελούμενων παραγγελιών, λόγω της ευελιξίας που θα της παρέχει η προγραμματιζόμενη σύγχρονη οργανοδομή.

Η Εταιρεία έχοντας προσδιορίσει τους βασικούς στρατηγικούς της στόχους και διαθέτοντας την απαιτούμενη ευελιξία ώστε να αναπροσαρμόζει τις στρατηγικές και τους στόχους της ανάλογα με τις επικρατούσες συνθήκες και ανάγκες της αγοράς, βασίζει την πολιτική της στις αγορές του εσωτερικού και εξωτερικού ως υψηλής ποιότητας, στους ακόλουθους άξονες:

- Σύγχρονος και πρωτοποριακός μηχανολογικός εξοπλισμός.
- Αύξηση της παραγωγικής ικανότητας.
- Παραγωγή νέων προϊόντων.
- Υψηλές προδιαγραφές ποιότητας.
- Αυστηρός ποιοτικός έλεγχος.
- Μειωμένο κόστος.
- Αυξημένη κερδοφορία.

ΜΥΛΟΙ ΚΕΠΕΝΟΥ Α.Β.Ε.Ε.

ΣΥΝΤΟΜΟ ΙΣΤΟΡΙΚΟ

Η δραστηριότητα της Εταιρείας ξεκίνησε το **1952** όπου δημιουργήθηκε από τον Δημήτριο Κεπενό ο πρώτος νερόμυλος στην Περιβόλα Πατρών εξυπηρετώντας τις ανάγκες των κατοίκων της περιοχής.

Το **1966** ο υδρόμυλος μετατράπηκε σε κυλινδρόμυλο (μετατροπή η οποία έως τότε απαγορευόταν) και το **1967** τοποθετήθηκε η πρώτη κυλινδρομηχανή, ρωσικής προέλευσης, κινούμενη με την δύναμη του νερού. Έτσι, δημιουργήθηκε ο πρώτος ΠΡΟΤΥΠΟΣ ΚΥΛΙΝΔΡΟΜΥΛΟΣ της περιοχής, δυναμικότητας 130 κιλών άλεσης σίτου ανά ώρα. Η Εταιρεία αρχικά λειτούργησε ως ατομική επιχείρηση με την επωνυμία «ΠΡΟΤΥΠΟΣ ΚΥΛΙΝΔΡΟΜΥΛΟΣ Δ.ΚΕΠΕΝΟΣ».

Το **1968** στην Εταιρεία συμμετέχει και ο κ. Δ. Κολλιόπουλος, ενώ τοποθετείται άλλη μία κυλινδρομηχανή η οποία αυξάνει την παραγωγική δυναμικότητα σε 6.000 κιλά άλεσης σίτου το 24ωρο. Η φήμη του μύλου ξεπερνά τα στενέ όρια της περιοχής και φθάνει ως τις περιοχές Αιγίου και Καλαβρύτων, αλέθοντας τα σιτηρά των παραγωγών με αμοιβή το αλεστικό δικαίωμα.

Το **1975** αποχωρεί ο Δ. Κολλιόπουλος και στην Εταιρεία πλέον, με την επωνυμία «Δ. ΚΕΠΕΝΟΣ Ε.Ε.», εισέρχονται οι κ.κ. Γεώργιος, Θεόφιλος και Πολυζώης Κεπενός.

Το **1978** πραγματοποιείται το πρώτο σημαντικό επενδυτικό βήμα, με την κατασκευή ενός κτιρίου 450τ.μ. και 2 ορόφων, σε επαφή με τον υφιστάμενο νερόμυλο (εφόσον απαγορευόταν να ιδρυθεί νέος αλευρόμυλος) και την προμήθεια του σχετικού μηχανολογικού εξοπλισμού. Έτσι, η παραγωγή φθάνει τους 25 τόνους το 24ωρο, ενώ αρχίζει η παραγωγή και εμπορία αλεύρου από σκληρό σιτάρι καλύπτοντας τις ανάγκες της ευρύτερης περιοχής.

Το **1981** επεκτείνεται ο μηχανολογικός εξοπλισμός της Εταιρείας και η παραγωγική δυναμικότητα φθάνει τους 48 τόνους το 24ωρο. Παράλληλα, ενδυναμώνετε η παρουσία της Εταιρείας στους γειτονικούς νομούς, ως παραγωγού αλευριού από σκληρό σιτάρι.

Το **1987** η παραγωγική δυναμικότητα φθάνει τους 80 τόνους το 24ωρο και αρχίζει πλέον η παραγωγή και άλλων 6 τύπων αλεύρων.

Το **1990** πραγματοποιεί την τελευταία επέκταση του μηχανολογικού εξοπλισμού και η δυναμικότητα φθάνει πλέον τους 120 τόνους το 24ωρο. Η ποικιλία των προϊόντων αυξάνεται και φθάνει τα 16.

Το **1995** η ανάπτυξη της Εταιρείας είναι αλματώδης επιτυγχάνοντας την πλήρη εκμετάλλευση της παραγωγικής δυναμικότητας του μύλου επί 24ωρου βάσεως. Την ίδια χρονιά εξαγοράζεται από την Εταιρεία, σε πλειστηριασμό, ο κυλινδρόμυλος «Γ.Δ. ΚΟΛΛΙΟΠΟΥΛΟΣ Δ.Π. ΜΙΝΤΖΑΣ» και η Εταιρεία προκειμένου να επιτύχει την πλήρη λειτουργία και αυτής της μονάδας προέβη στην μετεγκατάσταση των δύο μονάδων στην Βιομηχανική Περιοχή (ΒΙ.ΠΕ.) Πατρών, η οποία και ολοκληρώνεται το **1998**

Στις 7 Νοεμβρίου **2000** εγκρίθηκε από την Επιτροπή Κεφαλαιαγοράς, η εισαγωγή της Εταιρείας ΜΥΛΟΙ ΚΕΠΕΝΟΥ στην Παράλληλη Αγορά του Χρηματιστηρίου Αθηνών.

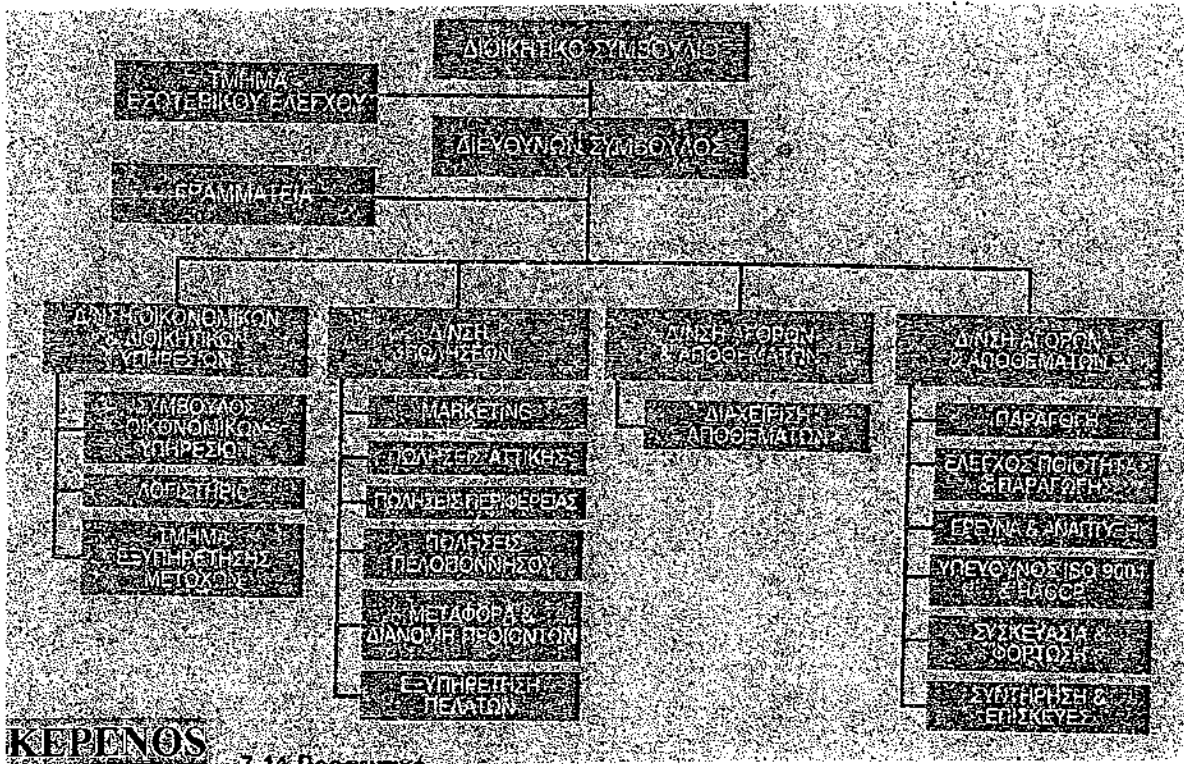
Ο συνδυασμός της πολύχρονης εμπειρίας, με την τεχνολογική εξέλιξη, οδήγησε στη δημιουργία μιας από τις πιο σύγχρονες αλευρομηχανίες της Ευρώπης, παραγωγικής δυναμικότητας άλεσης 430 τόνων σιτηρών το 24ωρο. Σήμερα οι ΜΥΛΟΙ ΚΕΠΕΝΟΥ παράγουν 38 διαφορετικούς κωδικούς προϊόντων και διάφορα είδη αλεύρων προκειμένου να καλύψουν τις νέες καταναλωτικές τάσεις.

ΔΙΟΙΚΗΤΙΚΟ ΣΥΜΒΟΥΛΙΟ

Το Διοικητικό Συμβούλιο της Εταιρείας σύμφωνα με το καταστατικό της, απαρτίζεται από 3 έως 7 μέλη με τριετή θητεία.

Το ισχύον σημερινό Δ.Σ. έχει εκλεγεί με την από 30/10/2002 Τακτική Γενική Συνέλευση των μετόχων για θητεία μέχρι 30/10/2003 και απαρτίζεται από τα ακόλουθα μέλη :

ΠΡΟΕΔΡΟΣ - ΔΙΕΥΘΥΝΩΝ ΣΥΜΒΟΥΛΟΣ	Γεώργιος Δημ. Κεπενός Επιχειρηματίας
ΑΝΤΙΠΡΟΕΔΡΟΣ	Θεόφιλος Δημ. Κεπενός Επιχειρηματίας
ΣΥΜΒΟΥΛΟΙ	Πολυζώης Δημ. Κεπενός Επιχειρηματίας
	Ανδρέας Παναγ. Μπενατάτος Επιχειρηματίας
	Ιωάννης Αποστ. Ξενογιάννης Σύμβουλος Επιχειρήσεων



ΑΝΤΙΚΕΙΜΕΝΟ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑΣ

Η δραστηριότητα της «ΜΥΛΟΙ ΚΕΠΕΝΟΥ Α.Β.Ε.Ε.» επικεντρώνεται στην παραγωγή διαφόρων τύπων αλεύρων. Σήμερα παράγει 38 διαφορετικούς κωδικούς προϊόντων και διάφορα είδη αλεύρων προκειμένου να καλύψει τις νέες καταναλωτικές τάσεις.

Επίσης, η Εταιρεία αποδίδει μεγάλη σημασία στην κάλυψη των αναγκών της αγοράς παράγοντας καινοτομικά προϊόντα τα οποία απευθύνονται σε ειδικές κατηγορίες πελατών. Η Εταιρεία είναι η μοναδική που έχει δημιουργήσει γραμμή παραγωγής «γκρι» αλεύρων.

Η Εταιρεία συνδυάζοντας αρμονικά τις παραδοσιακές μεθόδους παραγωγής, την πολύχρονη βιομηχανική εμπειρία, τις επενδύσεις σε υψηλή τεχνολογία και την εκπαίδευση του ανθρώπινου δυναμικού, δημιουργεί συνεχώς προϊόντα εξαιρετικής ποιότητας που ανταποκρίνονται απόλυτα στις ολοένα αυξανόμενες και εναλλασσόμενες απαιτήσεις της αγοράς. Σε όλα τα στάδια της παραγωγής πρωταρχικός στόχος της Εταιρείας είναι η δημιουργία και διατήρηση υψηλής ποιότητας προϊόντων, έτσι ώστε να διασφαλίζεται το καλύτερο αποτέλεσμα για τους πελάτες της.

Η Εταιρεία παράγει και προσφέρει τις παρακάτω ομάδες προϊόντων:

- Άλευρα κίτρινα
- Άλευρα πολυτελείας
- Άλευρα αρτοποιίας
- Άλευρα ειδικά
- Άλευρα ολικής αλέσεως
- Σμιγδάλι ψιλό και χονδρό
- Μείγματα
- Εμπορεύματα
- Υποπροϊόντα

Άλευρα κίτρινα:

Είναι άλευρα που παράγονται από σκληρό σιτάρι. Οι επιμέρους κατηγορίες που παράγονται από την Εταιρεία είναι οι εξής:

- Σκληρό rrimo
- Σκληρό extra
- Σκληρό κίτρινο
- Σκληρό χωριάτικο

Άλευρα πολυτελείας:

Είναι άλευρα που χρησιμοποιούνται κυρίως στη ζαχαροπλαστική και την αρτοποιία. Διακρίνονται στις εξής κατηγορίες:

- Τύπου Πολυτελείας Ζαχαροπλαστικής
- Τύπου 55% Φαρίνα
- Τύπου Πολυτελείας Φύλλου
- Τύπου Πολυτελείας Πίτσας

Άλευρα Αρτοποιίας:

Εκλεκτού τύπου άλευρα που διακρίνονται ανάλογα με το βαθμό άλεσης. Διακρίνονται στις εξής κατηγορίες:

- Τύπου 70% LUX
- Τύπου 70% Δυνατό
- Τύπου 70% Στάνταρ
- Τύπου 70% Μαλακό
- Τύπου 70% Απαλό

Άλευρα Ειδικά:

Είναι άλευρα που χρησιμοποιούνται για την παραγωγή ειδικών τύπων αρτοποιημάτων και ειδών ζαχαροπλαστικής. Διακρίνονται στις εξής κατηγορίες:

- Super Top Αμερικής
- Super Τσουρεκιού
- Super Tost-Φρυγανιάς
- Super Τυρόπιτας
- Super σφολιάτας

Άλευρα Ολικής Αλέσεως:

Ανάλογα με την επεξεργασία τους τα άλευρα ολικής άλεσης διακρίνονται στις εξής κατηγορίες:

- Τύπου 90% ψιλό
- Τύπου 90% χονδρό
- Ολικής άλεσης ψιλό
- Ολικής άλεσης χονδρό
- Ολικής άλεσης παραδοσιακό
- Σίκαλης
- Σίκαλης τύπου Γερμανίας

Μείγματα:

Αποτελούνται από μίξεις διαφόρων αλεύρων και βοηθητικών υλών και χρησιμοποιούνται αυτούσια για παραγωγή ειδικών τύπων άρτων. Αυτό απαλλάσσει τον αρτοποιό από μίξεις με συνέπεια την σταθερή ποιότητα των παραγομένων προϊόντων.

Εμπορεύματα:

Στην κατηγορία αυτή περιλαμβάνεται το αραβοσιτάλευρο.

Υποπροϊόντα:

Τα πύτουρα και οι βήτες είναι τα υποπροϊόντα της Εταιρείας και αποτελούν προϊόν της επεξεργασίας του σίτου προερχόμενα κυρίως από το φλοιό του σίτου.

ΠΑΡΑΓΩΓΙΚΗ ΔΙΑΔΙΚΑΣΙΑ

Η νέα παραγωγική μονάδα που έχει εγκατασταθεί στη ΒΙ.ΠΕ. Πατρών είναι από τεχνολογικής άποψης ό,τι πιο σύγχρονο έχει να επιδείξει η αλευροβιομηχανία τόσο στη διαδικασία άλεσης (λειτουργεί χωρίς επίβλεψη) ελεγχόμενη από P.L.C. (πρόγραμμα λογισμικού), όσο και στη δημιουργία των ποιοτήτων μέσω κεντρικού αναμείκτη που εκτελεί αυτόματα και με ακρίβεια, μέσω Η/Υ, συνταγές των επιθυμητών ποιοτήτων.

Η παραγωγική μονάδα της Εταιρείας διαθέτει παραγωγική δυναμικότητα 430 τόνων σιτάρι ανά 24ωρο (310 τόνους μαλακό σιτάρι και 120 τόνους σκληρό σιτάρι). Ο βαθμός απασχόλησης της παραγωγικής δυναμικότητας της μονάδας είναι σήμερα 80%. Η παραγωγή λειτουργεί σε τρεις βάρδιες με 1 άτομο ανά βάρδια όλο το 24ωρο.

Η παραγωγική διαδικασία της Εταιρείας ακολουθεί τα εξής στάδια:

Στάδιο 1: Πύλη-Ζυγιστήριο-Δειγματοληψία

Παραλαμβάνεται το σιτάρι από τους προμηθευτές, εξετάζονται τα συνοδευτικά έντυπα, ζυγίζονται οι ποσότητες που παραλαμβάνονται και λαμβάνεται δείγμα της ποσότητας.

Στάδιο 2: Προκαθαρισμός-Κατάταξη σε σιλό αποθήκευσης

Γίνεται καθαρισμός του σίτου και μετά από εντολή του χημείου κατατάσσεται στα σιλό αποθήκευσης ανάλογα με τις προδιαγραφές ποιότητας (υγρασία, πρωτεΐνες κ.λπ.). Η συντήρηση του προϊόντος σε υγιή φυσική κατάσταση γίνεται με παροχή αέρα και απεντόμωση.

Στάδιο 3: Α' Καθαρισμός

Το σιτάρι καθαρίζεται από διάφορα ξένα σώματα (σκόνη, πέτρες κ.λπ.) με τη βοήθεια ειδικών μηχανημάτων και αφού ψεκάσει με νερό για να φτάσει στον επιθυμητό βαθμό υγρασίας τοποθετείται σε σιλό για ανάπαυση (8-12 ώρες).

Στάδιο 4: Β' Καθαρισμός

Αφού παρέλθει ο χρόνος ανάπαυσης το σιτάρι καθαρίζεται από υπόλοιπα σκόνης που έχουν μείνει με ειδικά μηχανήματα και ρεύματα αέρος, και αφού καθαριστεί πλήρως οδηγείται στο τμήμα άλεσης.

Στάδιο 5: Άλεση

Το σιτάρι συνθλίβεται μέσα σε κυλινδρομηχανές και κοσκινίζεται σε ειδικά μηχανήματα όπως τριφτήρες, σιμιγδαλομηχανές κ.λπ. Έτσι απαλλάσσεται από το φλοιό του και παράγονται τα προϊόντα από το ενδοσπέρμιο και τα υποπροϊόντα από το φλοιό.

Στάδιο 6: Ομογενοποίηση Αλεύρων

Στο τμήμα αυτό γίνεται συνεχής ανάδευση και οξυγόνωση των προϊόντων, μέσω αναβατορίων και πνευματικών μεταφορών σε παρτίδες των 100 τόνων.

Στάδιο 7: Ανάμειξη

Μετά την ομογενοποίηση το αλεύρι χωρισμένο ανά ποιότητα προωθείται σε δεξαμενές οι οποίες επικοινωνούν με αναμείκτες. Στο στάδιο αυτό, μέσω ηλεκτρονικών υπολογιστών, διαμορφώνονται με ακρίβεια οι ποιότητες των αλεύρων.

Στάδιο 8: Συσσκευασία

Το τμήμα αυτό αποτελείται από δύο αυτόματους ηλεκτρονικούς ζυγούς και μία αυτόματη συσκευαστική «καρουσέλ» δυναμικότητας 900 σακίων την ώρα. Το συσκευασμένο προϊόν οδηγείται είτε για φόρτωση, είτε για παλετοποίηση και αποθήκευση.

Επίσης, η Εταιρεία διαθέτει πειραματικό σύγχρονο αρτοποιείο το οποίο είναι εγκατεστημένο στους μύλους της επιχείρησης με σκοπό: α) Τον έλεγχο των παραγόμενων προϊόντων σε πραγματικές συνθήκες παραγωγής άρτων, πριν αυτά διατεθούν στην αγορά, β) Την υλοποίηση εκπαιδευτικών προγραμμάτων για τους πωλητές της, πάνω στα υφιστάμενα και τα νέα προϊόντα της Εταιρείας, γ) Παρουσίαση-επίδειξη νέων προϊόντων και τεχνικών προς τους πελάτες.

Επίσης, θα πρέπει να αναφερθεί ότι η Εταιρεία διαθέτει πλήρως εξοπλισμένο τμήμα έρευνας και ποιοτικού ελέγχου.

ΔΙΚΤΥΟ ΠΩΛΗΣΕΩΝ ΚΑΙ ΔΙΑΝΟΜΗΣ

A. Προώθηση των Πωλήσεων

Η προώθηση των προϊόντων γίνεται μέσω των πωλητών της Εταιρείας, ενός αντιπροσώπου καθώς και με απευθείας πωλήσεις σε μεγάλους και εξειδικευμένους πελάτες (βιομηχανίες και βιοτεχνίες προϊόντων αρτοποιίας, αρτοσκευασμάτων και ζαχαροπλαστικής). Τα υποπροϊόντα πωλούνται σε κτηνοτροφικές μονάδες και μεταποιητικές μονάδες ζωοτροφών.

Οι πωλήσεις μέσω των πωλητών της Εταιρείας καλύπτουν το 80% του κύκλου εργασιών της, μέσω του αντιπροσώπου το 2% και απευθείας από την Εταιρεία το 18% του κύκλου εργασιών.

Η Εταιρεία, με την χρήση δικών της πωλητών εξασφαλίζει την άμεση ανταπόκριση στις μεταβαλλόμενες απαιτήσεις των πελατών της.

Τα προϊόντα της Εταιρείας φθάνουν στους πελάτες πάντα έγκαιρα και σε καθορισμένες ημερομηνίες, μέσω των 12 ιδιόκτητων φορτηγών και τοποθετούνται στους αποθηκευτικούς χώρους τους. Η μεταφορά και τοποθέτηση γίνεται κατόπιν επιθυμίας του πελάτη, επιβαρύνοντάς τον με το κόστος μεταφοράς.

Για την προώθηση των προϊόντων της η Εταιρεία έχει εφαρμόσει ένα ολοκληρωμένο πρόγραμμα marketing, συμμετέχοντας σε κλαδικές εκθέσεις, σε διάφορες εκδηλώσεις αρτοποιών, πραγματοποιώντας διαφημιστικές καταχωρήσεις στον κλαδικό τύπο και το ραδιόφωνο και διενεργώντας διάφορα σεμινάρια επιμορφωτικού χαρακτήρα.

B. Δίκτυο Πωλήσεων

Η Εταιρεία διαθέτει οργανωμένο δίκτυο πωλήσεων το οποίο συντονίζεται από την έδρα της επιχείρησης στην Πάτρα, ενώ από τον Νοέμβριο του 1998 ξεκίνησε και η λειτουργία του Υποκαταστήματος Αττικής, το οποίο διαθέτει και αποθηκευτικούς χώρους.

Το δίκτυο πωλήσεων καλύπτει γεωγραφικά τις ακόλουθες περιοχές:

- Πελοπόννησο
- Ιόνια νησιά
- Ήπειρο
- Στερεά Ελλάδα
- Αττική

Επίσης, μέσω αντιπροσώπων αρχίζει να καλύπτεται η περιοχή της Θεσσαλίας.

Για την προώθηση των προϊόντων στην Αττική, η Εταιρεία διαθέτει υποκαταστήματα με οργανωμένο τμήμα πωλήσεων.

Όσον αφορά την προώθηση των προϊόντων της στόχος της Εταιρείας είναι να καλύψει όλη την περιοχή του λεκανοπεδίου καθώς και την Κεντρική και Βόρεια Ελλάδα.

Το δίκτυο διανομής αποτελείται από στόλο 12 καινούριων ιδιόκτητων φορτηγών και 2 σιλοφόρων για την μεταφορά χύμα αλεύρων, κατάλληλα από υγειονομικής πλευράς, τα οποία καλύπτουν όλες τις περιοχές που δραστηριοποιείται η επιχείρηση.

Το τμήμα πωλήσεων της Εταιρείας έχει στελεχωθεί από τον Εμπορικό Διευθυντή, έναν Περιφερειακό Διευθυντή, έναν Υπεύθυνο για τις περιοχές της επαρχίας, δύο επιθεωρητές πωλήσεων, 17 πωλητές και έναν αντιπρόσωπο.

ΑΝΘΡΩΠΙΝΟ ΔΥΝΑΜΙΚΟ

Η Εταιρεία απασχολεί σήμερα 58 άτομα μόνιμο προσωπικό, εκ των οποίων 22 άτομα ανήκουν στο διοικητικό (υπαλληλικό) προσωπικό και 36 άτομα στο εργατοτεχνικό προσωπικό. Το απασχολούμενο προσωπικό είναι άρτια εκπαιδευμένο στο αντικείμενο και διαθέτει σημαντική εμπειρία. Η Εταιρεία επενδύει συνεχώς στην επαγγελματική κατάρτιση του προσωπικού και φροντίζει ώστε το δίκτυο πώλησης και προώθησης των προϊόντων να απαρτίζεται από ειδικευμένο και επιλεγμένο προσωπικό με γνώσεις αρτοποιίας.

Σημειώνεται ότι η Εταιρεία απασχολεί έναν ιατρό εργασίας, ένα σύμβουλο επιχειρήσεων και έναν τεχνικό ασφαλείας, οι οποίοι παρέχουν τις υπηρεσίες τους ως ανεξάρτητοι επαγγελματίες με δελτίο παροχής υπηρεσιών.

Θα πρέπει να διευκρινιστεί ότι στο διοικητικό προσωπικό περιλαμβάνεται το με μηνιαίο μισθό αμοιβόμενο προσωπικό και στο εργατοτεχνικό προσωπικό οι αμοιβόμενοι με ημερομίσθια. Εκ των 58 ατόμων προσωπικό που απασχολεί η Εταιρεία οι 7 είναι απόφοιτοι ανωτάτων και οι 3 απόφοιτοι ανωτέρων εκπαιδευτικών ιδρυμάτων.

Οι πωλητές της Εταιρείας είναι συνολικά 22 και δεν αποτελούν μόνιμο προσωπικό της, καθώς απασχολούνται με ελεύθερη σχέση εργασίας και η αμοιβή τους βασίζεται σε προμήθεια επί των πωλήσεων που επιτυγχάνουν.

ΜΑΚΡΟΧΡΟΝΙΟΙ ΣΤΟΧΟΙ ΚΑΙ ΠΡΟΟΠΤΙΚΕΣ

Η Εταιρεία ΜΥΛΟΙ ΚΕΠΕΝΟΥ Α.Β.Ε.Ε. έχει εκπονήσει και υλοποιεί με επιτυχία ένα νέο επενδυτικό πρόγραμμα που έχει ως σκοπό τον εκσυγχρονισμό των εγκαταστάσεων τους καθώς και την αύξηση της αποδοτικότητάς τους.

Ο εκσυγχρονισμός του μηχανολογικού εξοπλισμού αποτελεί απαραίτητη προϋπόθεση για τη βελτίωση της ανταγωνιστικότητας του κλάδου της αλευροβιομηχανίας.

Η Εταιρεία επιδιώκει να έχει σταθερές και μακροχρόνιες σχέσεις με τους προμηθευτές της. Η πολιτική που θα ακολουθήσει για την προμήθεια πρώτων υλών εξασφαλίζει την έλλειψη εξάρτησης από συγκεκριμένους προμηθευτές και τη εδραίωση σωστής τιμολογιακής πολιτικής.

Επίσης, η Εταιρεία έχει ως άμεσο στόχο την ολοκλήρωση της εγκατάστασης νέας γραμμής παραγωγής άλεσης σκληρού σίτου καθώς και τη εγκατάσταση γραμμής mixing κίτρινων αλεύρων και νέων κατηγοριών αλεύρων.

ΑΘΗΝΑΪΚΗ ΖΥΘΟΠΟΙΙΑ Α.Ε.

ΣΥΝΤΟΜΟ ΙΣΤΟΡΙΚΟ

Η Αθηναϊκή Ζυθοποιία ιδρύθηκε από τον Π. Χρούσογλου το **1962** με έδρα την Αθήνα και αποτελεί θυγατρική της πολυεθνικής AMSTEL INTERNATIONAL B. V. (με έδρα την Ολλανδία).

Το **1976** λειτούργησε το εργοστάσιο της Θεσσαλονίκης, όπου έγινε εκτεταμένη ανανέωση με την εγκατάσταση σύγχρονης γραμμής εμφιάλωσης.

Το **1984** εξαγόρασε το βιομηχανικό συγκρότημα ζυθοποιίας στη Βιομηχανική Περιοχή (ΒΙ.ΠΕ.) Πατρών που θεωρείτο το μεγαλύτερο στη Ν.Α. Ευρώπη. Το μεγαλύτερο εργοστάσιο μπύρας στην Ελλάδα εκτείνεται σε 240 στρέμματα, από τα οποία περίπου 80 στρέμματα είναι καλυμμένα με κτίρια.

Το **1995** η τιτλούχος από κοινού με την 3E (ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΕΜΦΙΑΛΩΣΕΩΣ Α.Ε.) δημιούργησαν την εταιρεία BREWINVEST, μέσω της οποίας εξαγόρασαν την πλειοψηφία των μετοχών της Βουλγαρικής ζυθοποιίας ZAGORKA, που παράγει την ομώνυμη μπύρα, ενώ τα επενδυτικά σχέδια περιλάμβαναν και την παραγωγή μπύρας AMSTEL στη Βουλγαρία από την επιχείρηση αυτή.

Το **1997** η ΑΘΗΝΑΪΚΗ ΖΥΘΟΠΟΙΙΑ Α.Ε. επένδυσε ακόμη στην Βουλγαρική ζυθοποιία «ARIANA» που βρίσκεται στη Σόφια και το **1998** προστέθηκε μια ακόμη παραγωγική μονάδα στα Σκόπια, η «PIVARA».

Σημειώνεται ότι, η ΑΘΗΝΑΪΚΗ ΖΥΘΟΠΟΙΙΑ Α.Ε. έχει πιστοποιηθεί με το Διεθνές Πρότυπο Περιβάλλοντος ISO 14001 (από το BUREAU VERITAS QUALITY INTERNATIONAL- BVQI), με το πιστοποιητικό Διασφάλισης της Ποιότητας των προϊόντων ISO 9002, με το Hazard Analysis Critical Control Point (H.A.C.C.P.) που απαιτείται για την ασφάλεια των προϊόντων κατά τη διάρκεια της παραγωγικής διαδικασίας, καθώς και με το πιστοποιητικό διασφάλισης της υγιεινής και της ασφάλειας των εργαζομένων Occupational Health and Safety Assurance System (O.H.S.A.S.) 18001.

Η τιτλούχος αποτελεί την κορυφαία βιομηχανία του εξεταζόμενου κλάδου στην Ελλάδα, καθώς ελέγχει το μεγαλύτερο μέρος της συνολικής αγοράς. Ασχολείται με την παραγωγή και την εισαγωγή μπύρας, καθώς και με την αποκλειστική διάθεση του εμφιαλωμένου νερού ΙΟΛΗ» και του αναψυκτικού «ISOSTAR».

ΠΑΡΑΓΩΓΙΚΗ ΔΙΑΔΙΚΑΣΙΑ

Η παραγωγή της μπύρας ακολουθεί μία σύνθετη διαδικασία και απαιτεί την πρόσμιξη πολλών συστατικών και κυρίως κριθαριού και λοιπών συστατικών που περιέχουν άμυλο (σιτάρι, καλαμπόκι, ρύζι), λυκίσκου, μαγιάς, διαφόρων φρούτων και ψιλής μαύρης ζάχαρης. Σχετικά με τα βασικά υλικά που χρησιμοποιούνται και τα κυριότερα στάδια που ακολουθούνται στην παραγωγική διαδικασία, αναφέρονται επιγραμματικά τα εξής:

- **Βύνη:** Κόκκοι κριθαριού βυθίζονται στο νερό και ωριμάζουν ώστε να ενεργοποιηθούν τα ένζυμα (βυνοποίηση). Το κριθάρι ξηραίνεται και μετατρέπεται σε σταθερό προϊόν, τη βύνη (φρύξη). Το είδος της βύνης εξαρτάται από τη θερμοκρασία που θα χρησιμοποιηθεί κατά τη φρύξη. Με θερμοκρασία μικρότερη των 85° C παράγεται η ανοιχτόχρωμη βύνη που δίνει τις ξανθιές μπύρες, ενώ σε υψηλότερες θερμοκρασίες παράγεται η βύνη για σκούρες μπύρες.
- **Λυκίσκος:** Η βύνη αλέθεται με νερό και στην κατάλληλη θερμοκρασία τα ένζυμα μετατρέπουν το άμυλο σε σάκχαρα (ζυθοποίηση). Το ζυθογλεύκος ή γλεύκος (προϊόν της ζυθοποίησης) βράζεται μαζί με το λυκίσκο, ο οποίος δίνει το χαρακτηριστικό της άρωμα και την ξεχωριστή της γεύση και στη συνέχεια ψύχεται σε εναλλακτικές θερμοκρασίες 6-10°C.
- **Μαγιά:** Η μαγιά επιτρέπει στο μείγμα λυκίσκου – βύνης να ζυμωθεί. Στην πρώτη ζύμωση η μαγιά μαζί με το γλεύκος μεταφέρονται σε δεξαμενές ζύμωσης για 7 μέρες και στη συνέχεια το μείγμα ψύχεται στους 0 °C και ακολουθεί η δεύτερη ζύμωση. Η μαγιά μετατρέπει τα σάκχαρα σε αλκοόλη (οινόπνευμα) και διοξείδιο του άνθρακα (ανθρακικό), ενώ ταυτόχρονα σχηματίζει αρωματικές ουσίες. Η επιλογή της μαγιάς έχει άμεση επίδραση στη γεύση της μπύρας. Ακολουθεί η διαδικασία ωρίμανσης που διαρκεί 8 εβδομάδες και τέλος το φιλτράρισμα, ώστε το προϊόν να είναι καθαρό.
- **Νερό:** Περισσότερο από το 90% της σύστασης της μπύρας αποτελείται από νερό. Η περιεκτικότητά του αυτή το καθιστά απαραίτητο στους παραγωγούς μπύρας και για το λόγο αυτό θέτουν υψηλές προδιαγραφές ποιότητάς του.

Σύμφωνα με τον τρόπο ζύμωσης – ωρίμανσης το τελικό προϊόν χωρίζεται σε δύο βασικές κατηγορίες:

- Τις μπύρες που παράγονται με τη μέθοδο της «υψηλής ζύμωσης», οι οποίες ζυμώνονται συνήθως σε θερμοκρασίες 15-25 °C και ωριμάζουν για ένα διάστημα που κυμαίνεται από μεριές μέρες έως δύο εβδομάδες.
- Τις μπύρες «χαμηλής ζύμωσης», οι οποίες ζυμώνονται σε θερμοκρασία 5-12 °C και αποθηκεύονται από τρεις εβδομάδες έως τρεις μήνες. Αυτή η κατηγορία περιλαμβάνει όλες τις μπύρες τύπου Lager, οι οποίες πήραν την ονομασία τους από τον τρόπο αποθήκευσής τους (lager = αποθήκη).

Το προϊόν μπορεί να λάβει διάφορες μορφές και χαρακτηρίζεται ανάλογα με τον τύπο σε : οργανική μπύρα, εξωτική μπύρα, μη αλκοολούχα μπύρα, μπύρα με λίγες θερμίδες, κανονική μπύρα και μπύρα διπλής ζύμωσης. Σύμφωνα με άλλη κατηγοριοποίηση, με κριτήριο το χρώμα, η μπύρα διακρίνεται σε ξανθιά, κόκκινη και μαύρη.

Στην ελληνική αγορά οι γνωστές κατηγορίες μπύρας είναι οι εξής :

- **Pilsener ή Pils** : Οι μπύρες αυτού του τύπου αποτελούν κυρίως υποδιαίρεση της βασικής κατηγορίας lager, οι οποίες χαρακτηρίζονται συνήθως ως ξηρές ξανθές μπύρες που θεωρούνται σχετικά καλύτερης ποιότητας. Στις περισσότερες η περιεκτικότητα σε αλκοόλ είναι 5 βαθμοί.
- **Bock** : Είναι γερμανικός όρος και χαρακτηρίζει τις «δυνατές» μπύρες και αφορά κυρίως μπύρες χαμηλής ζύμωσης από βύνη κριθαριού. Συνήθως η περιεκτικότητα σε αλκοόλ υπερβαίνει τους 6,25 βαθμούς.
- **Ale** : Είναι αγγλικός όρος και χαρακτηρίζει τις μπύρες υψηλής ζύμωσης.
- **Stout** : Ο τύπος αυτός αφορά τις πολύ σκούρες μπύρες, υψηλής ζύμωσης όπως π.χ. η γνωστή ιρλανδέζικη GUINNESS.
- **Lambic** : Ο τύπος δεν θεωρείται πολύ συνηθισμένος στην ελληνική αγορά και περιλαμβάνει μπύρες αυθόρμητης ζύμωσης και παρασκευάζονται κυρίως στο Βέλγιο.

Όσον αφορά την περιεκτικότητα της μπύρας σε αλκοόλ υπάρχει και η διάκριση των προϊόντων τύπου «light», που περιλαμβάνει μπύρες των οποίων η περιεκτικότητα σε αλκοόλ είναι συνήθως γύρω στο 3% ή λιγότερο.

Σχετικά με την συσκευασία των προϊόντων που κυκλοφορούν στην ελληνική αγορά γίνεται ο εξής διαχωρισμός:

- **ΦΙΑΛΗ**

Διακρίνεται σε επιστρεφόμενη ή μη, και με περιεχόμενο 500ml ή 330ml. Ελάχιστες εισαγόμενες μπύρες διατίθενται και σε μεγαλύτερες φιάλες (750ml). Οι φιάλες διατίθενται κυρίως σε κιβώτια των 20 φιαλών.

- **ΚΟΥΤΙ**

Διατίθενται κουτιά περιεκτικότητας 500ml και 330ml που συσκευάζονται σε «δίσκους» 24 κουτιών των 500ml ή «δίσκους» 24 κουτιών των 330ml.

- **ΒΑΡΕΛΙ**

Στην «κρύα» αγορά διατίθενται μεταλλικά βαρελάκια των 20-30lt ή βαρέλια των 50lt.

ΑΝΘΡΩΠΙΝΟ ΔΥΝΑΜΙΚΟ

Τα σημαντικά επιτεύγματα αυτής της χρονιάς δεν θα ήταν εφικτά χωρίς τη συμβολή του πιο σημαντικού κεφαλαίου της ΑΘΗΝΑΪΚΗΣ ΖΥΘΟΠΟΙΙΑΣ Α.Ε. στους ανθρώπους της χωρίς αυτούς και τις προσπάθειές τους, δεν θα μπορούσαμε ποτέ να έχουμε μερίδιο ίσο με το 85% της αγοράς. Το «πρόσωπο» της ΑΘΗΝΑΪΚΗΣ ΖΥΘΟΠΟΙΙΑΣ Α.Ε. μοιάζει με ψηφιδωτό, το οποίο διαμορφώνεται από:

- ❖ 8 Χημικοί
- ❖ 6 Χημικοί Μηχανολόγοι
- ❖ 2 Βιολόγοι
- ❖ 1 Γεωπόνος
- ❖ 7 Μηχανολόγοι / Ηλεκτρολόγοι
- ❖ 1 Φυσικός
- ❖ 10 Οικονομολόγοι
- ❖ 24 Απόφοιτοι Τ.Ε.Ι.
- ❖ Έκτακτους

Παρόλο που αυτή η ομάδα των αφοσιωμένων ανθρώπων αντιπροσωπεύει ποικιλία γνώσεων και εμπειριών, εργάζεται σκληρά για την επίτευξη ενός κοινού στόχου – να εκπροσωπούν και να εμπυχώνουν την αποστολή τους. Καθημερινά αγωνίζονται για να φέρουν εις πέρας την αποστολή τους.

ΠΑΡΑΓΩΓΙΚΕΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ – ΜΕΓΕΘΟΣ ΕΓΧΩΡΙΑΣ ΠΑΡΑΓΩΓΗΣ

Ο κλάδος της ζυθοποιίας περιλαμβάνει 5 παραγωγικές επιχειρήσεις. Οι ζυθοποιίες που δραστηριοποιούνται στην ελληνική αγορά αποτελούν οργανωμένες επιχειρήσεις, οι οποίες διαθέτουν σύγχρονο μηχανολογικό εξοπλισμό, οργανωμένο δίκτυο διανομής, ενώ τα εμπορικά σήματα των προϊόντων τους είναι ευρέως γνωστά στους καταναλωτές. Αυτές οι παραγωγικές επιχειρήσεις είναι:

- ΜΥΘΟΣ ΖΥΘΟΠΟΙΙΑ Α.Ε.
- ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΖΥΘΟΠΟΙΙΑ ΑΤΑΛΑΝΤΗΣ Α.Ε.
- ΖΥΘΟΠΟΙΙΑ ΜΑΚΕΔΟΝΙΑΣ – ΘΡΑΚΗΣ Α.Ε.
- ΟΛΥΜΠΙΑΚΗ ΖΥΘΟΠΟΙΙΑ Α.Ε.

ΔΙΚΤΥΟ ΠΩΛΗΣΕΩΝ ΚΑΙ ΔΙΑΝΟΜΗΣ

Η μπίρα διατίθεται στην εγχώρια μέσω διαφόρων εμπορικών καναλιών. Οι ισχύουσες συνθήκες της αγοράς δημιουργούν έντονα ανταγωνισμό μεταξύ των υφισταμένων καναλιών διανομής, τα οποία προμηθεύονται είτε απευθείας μέσω των εταιρειών, είτε μέσω χονδρεμπόρων – πρατηριούχων και εταιρειών διανομών.

Οι υψηλότερες πωλήσεις πραγματοποιούνται μέσω της «κρύας» αγοράς (ταβέρνες – εστιατόρια, πισαρίες – fast food κ.λπ.), η οποία καλύπτει το 65-68% περίπου της συνολικής κατανάλωσης και περιλαμβάνει 80.000-85.000 σημεία πώλησης. Ειδικότερα, οι ταβέρνες, τα εστιατόρια και οι μπουραρίες κατέχουν το μεγαλύτερο μέρος της συνολικής αγοράς μπίρας με μερίδιο 55-60%, τα τελευταία χρόνια, ενώ ακολουθούν πισαρίες, τα fast food και οι λοιποί χώροι εστίασης.

Η «ζεστή» αγορά κατέχει το 32-35% των συνολικών πωλήσεων μπίρας τα τελευταία χρόνια και αφορά ουσιαστικά την οικιακή κατανάλωση.

Όσον αφορά το δίκτυο διανομής των προϊόντων σημειώνεται ότι, οι ζυθοποιίες προμηθεύουν σε μικρή κλίμακα απευθείας την «κρύα» και «ζεστή» αγορά, μέσω των υποκαταστημάτων που έχουν τα μεγάλα αστικά κέντρα, Αθήνα και Θεσσαλονίκη. Το μεγαλύτερο μέρος της εγχώρια αγοράς καλύπτεται μέσω χονδρεμπόρων που εφοδιάζουν κατά κύριο λόγο σημεία πώλησης της «κρύας» αγοράς και λειτουργούν ως διανομείς, ο αριθμός των οποίων εκτιμάται σε 2.800.

Τα τελευταία χρόνια παρατηρείται αύξηση του μεριδίου συμμετοχής των αλυσίδων σουπερμάρκετς, οι οποίες την τελευταία δεκαετία παρουσιάζουν σημαντική ανάπτυξη συγκεντρώνοντας σταδιακά το μεγαλύτερο μέρος της συνολικής οικιακής κατανάλωσης, ενισχύοντας τον ήδη υπάρχοντα ανταγωνισμό μεταξύ των δύο καναλιών διανομής.

ΜΑΚΡΟΧΡΟΝΙΟΙ ΣΤΟΧΟΙ ΚΑΙ ΠΡΟΟΠΤΙΚΕΣ

Η ΑΘΗΝΑΪΚΗ ΖΥΘΟΠΟΙΙΑ Α.Ε. εντείνει τις προσπάθειές της προς την μελλοντική ενίσχυση του ήδη κερχημένου μεριδίου της στην αγορά. Οι μέθοδοι που θα χρησιμοποιήσει εντοπίζονται κυρίως στην κυκλοφορία νέων προϊόντων με διαφορετικές γεύσεις – τύπους, στη συνεχή και έντονη προβολή των προϊόντων [που ήδη διαθέτει στην αγορά, στην διεύρυνση του δικτύου διανομής και την απόκτηση καινούριων σημείων πώλησης. Προς την κατεύθυνση αυτή λειτουργεί και η εισαγωγή προϊόντων κυρίως από ευρωπαϊκές χώρες, με σκοπό τον εμπλουτισμό της γκάμας των ήδη προσφερόμενων προϊόντων.

Σημειώνεται ότι, η μπίρα στην Ελλάδα θεωρείται ακόμα εποχιακό προϊόν, σε αντίθεση με τις άλλες χώρες όπου αποτελεί καθημερινή συνήθεια των καταναλωτών. Στο μέλλον, σκοπός και στόχος της επιχείρησης είναι να εντείνει τις προσπάθειές της για εξομάλυνση της εποχικότητας που παρουσιάζει η ζήτηση μπίρας με ενίσχυση της διαφήμισης και το λοιπών προωθητικών ενεργειών.

Τα τελευταία χρόνια έχει αναπτυχθεί και στην Ελλάδα η μικροζυθοποιία, που αφορά παραγωγή μπίρας για τοπική κατανάλωση π.χ. σε ξενοδοχεία, εστιατόρια. Στην Ελλάδα λειτουργούν ήδη δύο αλυσίδες καταστημάτων microbrewery και η Αθηναϊκή Ζυθοποιία έχει ως μελλοντικό σκοπό να ανοίξει νέα ειδικά καταστήματα μπίρας που θα προσελκύσουν το επενδυτικό και καταναλωτικό ενδιαφέρον.

A.S. COMPANY ΕΜΠΟΡΙΚΗ – ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ Η/Υ ΚΑΙ ΠΑΙΧΝΙΔΙΩΝ Α.Ε.

ΣΥΝΤΟΜΟ ΙΣΤΟΡΙΚΟ

Η A.S. COMPANY A.E. ιδρύθηκε στις 8 Νοεμβρίου 1990 με βασικούς ιδρυτές και μετόχους τον κ. Ευστράτιο Κ. Ανδρεάδη (50%) και την κα. Αναστασία συζ. Ευστράτιου Ανδρεάδου (50%), έχοντας ως σκοπό την εισαγωγή και εμπορία παιχνιδιών στην ελληνική επικράτεια. Η πλήρης επωνυμία της Εταιρείας όπως αρχικά είχε οριστεί ήταν «ASCO A.E. ΕΜΠΟΡΙΚΗ – ΒΙΟΤΕΧΝΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΠΑΙΧΝΙΔΙΩΝ» και με τη συνέλευση της 11.06.1999 η επωνυμία ορίστηκε τελικά σε «A.S. ΕΜΠΟΡΙΚΗ – ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ Η/Υ ΚΑΙ ΠΑΙΧΝΙΔΙΩΝ Α.Ε.».

Έδρα της Εταιρείας ορίστηκε ο Δήμος Θεσσαλονίκης και η διάρκειά της ορίστηκε σε 50 έτη, δηλαδή μέχρι το 2040.

Κατά τα πρώτα χρόνια λειτουργίας της η Εταιρεία κατάφερε να αναπτυχθεί και να καθιερωθεί στην αγορά παιχνιδιών ξεκινώντας μάλιστα από το δύσκολο χώρο του επιτραπέζιου παιχνιδιού ο οποίος παρουσιάζει ιδιαιτερότητες λόγω των επενδύσεων που απαιτούνται για τη δημιουργία ελληνικών συσκευασιών. Επίσης, η Εταιρεία έδωσε μεγάλη έμφαση στη σύναψη συμφωνιών με μεγάλους οίκους του εξωτερικού για τη διανομή και διάθεση νέων και ισχυρών ονομάτων. Χαρακτηριστικά αναφέρεται η συμφωνία κατά το έτος 1993 με τη διεθνούς φήμης εταιρείας παιχνιδιών BANDAI για την αποκλειστική εμπορία και διανομή στην ελληνική αγορά της σειράς παιχνιδιών και POWER RANGERS η οποία βρήκε ανταπόκριση από το καταναλωτικό κοινό. Η συμφωνία αυτή είχε ως αποτέλεσμα να βελτιώσει τα μερίδια αγοράς της Εταιρείας καθώς επίσης και την οικονομική της θέση.

Το 1997, εκτιμώντας η Διοίκηση της Εταιρείας την ολοένα αυξανόμενη ζήτηση στο χώρο των νέων τεχνολογιών και πληροφορικής, παρουσίασε το πρώτο ελληνικό computer για παιδιά το οποίο σημείωσε επιτυχία.

Η Εταιρεία μέχρι σήμερα προσπαθεί να ανταποκριθεί στις συνεχώς αυξανόμενες απαιτήσεις του αγοραστικού της κοινού με την διαρκή ανανέωση και τον εμπλουτισμό της γκάμας των προϊόντων που αντιπροσωπεύει. Ταυτόχρονα εντείνονται οι προσπάθειες για αποτελεσματικότερη οργάνωση της λειτουργίας της, έτσι ώστε αφενός μεν να διατηρείται το επίπεδο των προϊόντων της Εταιρείας σε υψηλά επίπεδα και αφετέρου στην επέκταση των δραστηριοτήτων της.

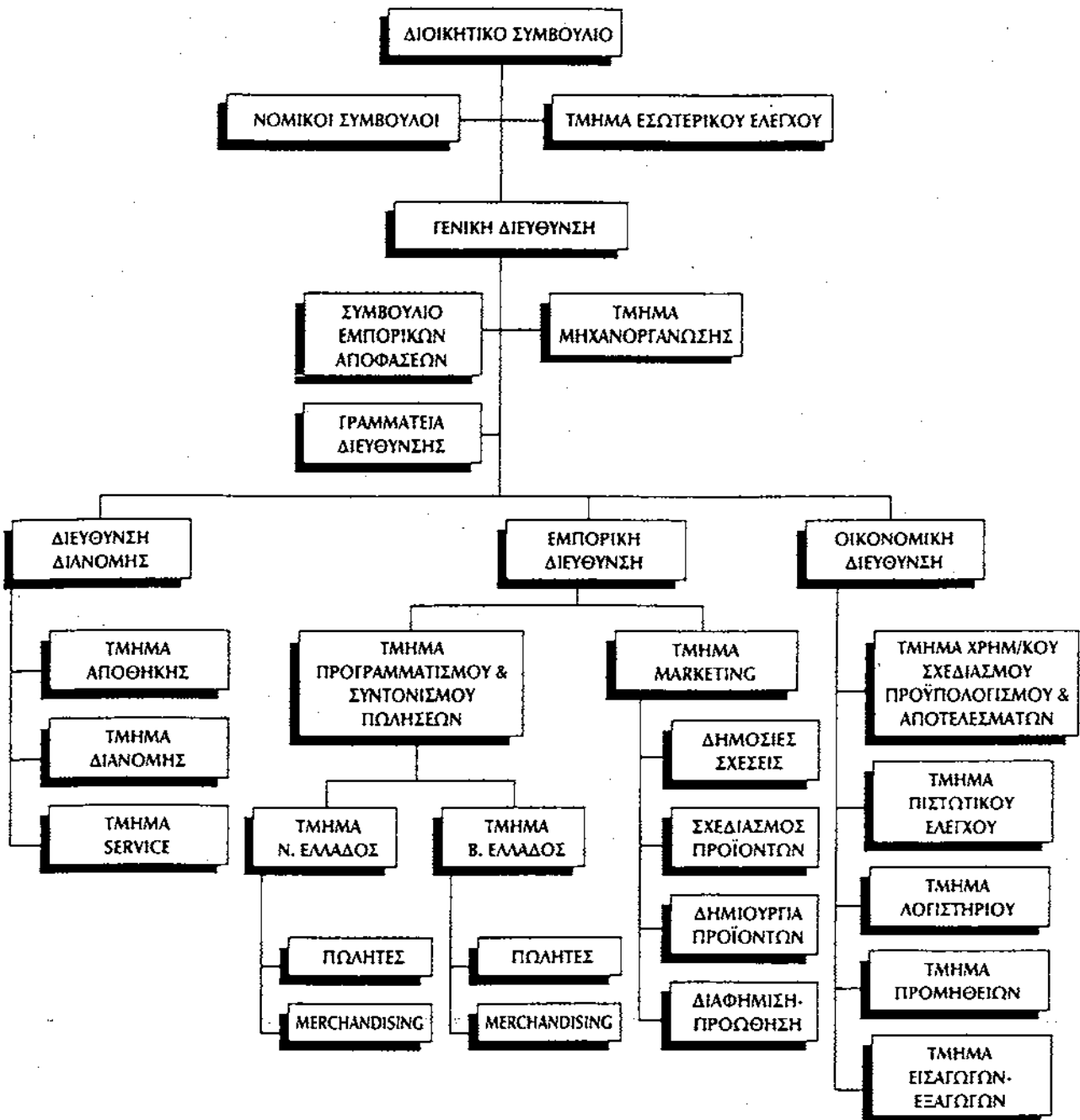
ΔΙΟΙΚΗΤΙΚΟ ΣΥΜΒΟΥΛΙΟ

Το Διοικητικό Συμβούλιο, σύμφωνα με το Καταστατικό, αποτελείται κατ' ελάχιστο από 3 και κατ' ανώτατο από 7 μέλη, η δε θητεία του είναι τριετής.

Η AS COMPANY A.E. διοικείται από 5μελές Διοικητικό Συμβούλιο το οποίο εξελέγη με την από 21.06.2002 απόφαση της Τακτικής Γενικής Συνέλευσης των μετόχων της Εταιρείας με τριετή θητεία και διαρκεί έως την 21.06.2005.

ΠΡΟΕΔΡΟΣ-ΔΙΕΥΘΥΝΩΝ ΣΥΜΒΟΥΛΟΣ	Ευστράτιος Κων/νου Ανδρεάδης Επιχειρηματίας
ΑΝΤΙΠΡΟΕΔΡΟΣ	Αναστασία συζ. Ευστρ. Ανδρεάδου Επιχειρηματίας
ΜΕΛΗ	Αντώνιος Γεωργ. Υφαντής Ιδιοτικός Υπάλληλος
	Θεόφιλος Ιωάν. Μεχτερίδης Εκτελωνιστής
	Μόρφης Βασ. Βασιλακέρης Νομικός Σύμβουλος

AS COMPANY



ΑΝΤΙΚΕΙΜΕΝΟ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑΣ

Η Εταιρεία ασχολείται, από την ίδρυσή της, με την εισαγωγή και εμπορία παιχνιδιών στην ελληνική αγορά. Η Εταιρεία διαθέτει 1.000 περίπου κωδικούς παιχνιδιών, σημαντικών οίκων της παγκόσμιας αγοράς παιχνιδιών. Τα εμπορεύματα αυτά ανανεώνονται συνεχώς ανάλογα με την εξέλιξη της αγοράς και τις ανάγκες του αγοραστικού κοινού.

Από το 1997, η AS COMPANY A.E., ακολουθώντας την ολοένα αυξανόμενη ζήτηση για παιχνίδια τα οποία ενσωματώνουν τη νέα τεχνολογία, έχει αναπτύξει έντονη δραστηριότητα στη διάθεση στην ελληνική αγορά των εκπαιδευτικών ηλεκτρονικών παιχνιδιών (Computer για παιδιά).

Η Εταιρεία, διαβλέποντας τις ραγδαίες εξελίξεις στον τομέα των νέων τεχνολογιών, δραστηριοποιείται επίσης στην ανάπτυξη λογισμικών στα εκπαιδευτικά ηλεκτρονικά παιχνίδια δημιουργώντας παιχνίδια νέας γενιάς. Για το σκοπό αυτό, έχει δημιουργήσει τμήμα ανάπτυξης λογισμικού, με το οποίο προσαρμόζει το λογισμικό των παραπάνω παιχνιδιών σύμφωνα με τα ελληνικά πρότυπα και τις σχετικές Οδηγίες της Ευρωπαϊκής Ένωσης. Παράλληλα με την ως άνω δραστηριότητα, και στα πλαίσια της καλύτερης εξυπηρέτησης των πελατών της, η Εταιρεία έχει δημιουργήσει after sales service για την άμεση επίλυση των προβλημάτων που πιθανά να προκύψουν στα εν λόγω παιχνίδια.

Τέλος, η AS COMPANY A.E. έχει αναπτύξει, μέσω του Δημιουργικού Τμήματος, σελίδες στο διαδίκτυο παρουσιάζοντας τα εμπορεύματά της καθώς και την ίδια την Εταιρεία. Παράλληλα έχει δημιουργήσει την κατάλληλη υποδομή για την ανάπτυξή της στον τομέα του Ηλεκτρονικού Εμπορίου, με σκοπό την παροχή υπηρεσιών Internet και επιχειρηματικών δεδομένων (Intranet) σε διάφορες εμπορικές εταιρείες.

ΚΑΤΗΓΟΡΙΕΣ ΕΜΠΟΡΕΥΣΙΜΩΝ ΕΙΔΩΝ

Όπως ήδη αναφέρθηκε, η Εταιρεία διαθέτει στην αγορά 1.000 περίπου κωδικούς ειδών από σημαντικούς οίκους της παγκόσμιας αγοράς παιχνιδιών. Οι βασικές κατηγορίες των προϊόντων που εμπορεύεται η Εταιρεία παρουσιάζονται παρακάτω :

➤ Ηλεκτρονικά Παιχνίδια

Τα Ηλεκτρονικά Παιχνίδια παρουσιάζουν ραγδαία ανάπτυξη καθώς ενσωματώνουν τις τελευταίες εξελίξεις της νέας τεχνολογίας, η οποία τα τελευταία χρόνια χαρακτηρίζεται από μεγάλη ζήτηση και στον τομέα των παιχνιδιών. Στην κατηγορία αυτή εμπίπτουν τα εκπαιδευτικά ηλεκτρονικά παιχνίδια (Computer για παιδιά).

Τα Computers για παιδιά έχουν σχεδιαστεί από ομάδες εκπαιδευτικών και ειδικών τεχνικών και καλύπτουν ένα ευρύ φάσμα γνώσεων όπως αριθμητική, γραμματική, παιχνίδια λέξεων και μουσική. Τα παιχνίδια αυτά διαθέτουν οθόνη, πληκτρολόγιο και ποντίκι βοηθώντας έτσι τα παιδιά να εξοικειωθούν με τους ηλεκτρονικούς υπολογιστές, αναπτύσσοντας ταυτόχρονα τις οπτικοακουστικές τους λειτουργίες, την ικανότητα συντονισμού, τη φαντασία και τη λογική.

➤ **Επιτραπέζια Παιχνίδια- Πάζλ**

Η κατηγορία αυτή αφορά εμπορεύματα τα οποία κατασκευάζονται συνήθως από χαρτί και πλαστικό. Τα παιχνίδια αυτά απευθύνονται σε μεγάλες ηλικιακά ομάδες, για αγόρια και κορίτσια, είναι εκπαιδευτικά και καλλιεργούν την ομαδικότητα. Ο κύκλος ζωής των εμπορευμάτων αυτής της κατηγορίας είναι μεγάλος και πολλά από αυτά θεωρούνται κλασσικά παιχνίδια. Ένα από τα πολύ γνωστά ονόματα που διαθέτει η Εταιρεία στην εγχώρια αγορά είναι τα εκπαιδευτικά Sapientino της Clementoni.

➤ **Φιγούρες- Κούκλες**

Η κατηγορία αυτή αφορά ομοιώματα ανθρώπων διαφόρων εποχών τα οποία έχουν παρουσιαστεί σε τηλεοπτικές σειρές ή κινηματογραφικές ταινίες. Τα παιχνίδια της κατηγορίας αυτής επηρεάζονται σημαντικά από την εποχικότητα και τη μόδα με συνέπεια να επηρεάζονται και οι πωλήσεις τους. Τα παιχνίδια αυτά απευθύνονται σε αγόρια και κορίτσια μικρών ηλικιών. Στην κατηγορία αυτή ένα από τα πολύ γνωστά ονόματα που διαθέτει η Εταιρεία στην εγχώρια αγορά είναι οι φιγούρες Power Rangers της BANDAI.

➤ **Προσχολικά- Σχολικά Παιχνίδια**

Τα εμπορεύματα αυτά είναι συνήθως πλαστικά και πολλά από αυτά ενσωματώνουν την τεχνολογία interactive. Τα interactive παιχνίδια έχουν σαν στόχο να βοηθήσουν κυρίως τα παιδιά προσχολικής ηλικίας και να δώσουν ερεθίσματα από την καθημερινή ζωή, δημιουργώντας έτσι μία γέφυρα επικοινωνίας γνώσεων και διασκέδασης μεταξύ των παιδιών και των παιχνιδιών. Στην κατηγορία αυτή εντάσσονται τα προϊόντα της Γαλλικής εταιρείας SMOBY, TEAM CONCEPT και LEAP FROG.

➤ **Μοντελισμός**

Η κατηγορία αυτή αφορά ομοιώματα αντικειμένων υπό κλίμακα και απευθύνονται σε ενήλικες. Το χαρακτηριστικό των παιχνιδιών αυτών είναι η συλλεκτικότητα και η δημιουργία. Στην κατηγορία αυτή εμπίπτουν μεταξύ άλλων, συναρμολογούμενα και μεταλλικά μοντέλα (π.χ. αυτοκίνητα, αεροπλάνα κ.λ.π.) των εταιρειών BURAGO και ITALERI.

➤ **Χνουδωτά**

Η κατηγορία των Χνουδωτών αφορά ομοιώματα ζώων ή ηρώων, ρεαλιστικά ή μη. Έχουν μαλακή αφή και απευθύνονται σε αγόρια και κορίτσια αλλά και σε μεγάλος εύρος ηλικιών. Στην κατηγορία αυτή εντάσσονται και οι ήρωες DISNEY. Η Εταιρεία επίσης επενδύει σε νέα κατηγορία χνουδωτών που μιλάνε (Χνουδωτά- Interactive).

➤ **Εποχιακά Παιχνίδια**

Τα εποχιακά εμπορεύματα χαρακτηρίζονται από την μεγάλη τους ζήτηση σε συγκεκριμένο χρονικό διάστημα. Οι σημαντικότερες περίοδοι είναι το Πάσχα, τα Χριστούγεννα και η περίοδος πριν την έναρξη της σχολικής χρονιάς.

➤ **Αθλητικά Παιχνίδια**

Τα Αθλητικά παιχνίδια έχουν σχέση με διάφορα αθλήματα και απευθύνονται κυρίως σε μικρές ηλικίες. Τα παιχνίδια αυτά αφορούν παιδικές μπάλες, παιδικές μπασκέτες κ.α.

Τα εμπορεύματα που διαθέτει η Εταιρεία κατασκευάζονται σε υποκατασκευαστές στο εξωτερικό σύμφωνα με οδηγίες της Εταιρείας ή στα εργοστάσια των οίκων για λογαριασμό των οποίων η Εταιρεία διαθέτει τα προϊόντα τους στην ελληνική αγορά της Ευρωπαϊκής Οδηγίας περί ασφάλειας παιχνιδιών.

ΔΙΚΤΥΟ ΠΩΛΗΣΕΩΝ ΚΑΙ ΔΙΑΝΟΜΗΣ

Για την αποτελεσματική προώθηση και διανομή των εμπορευμάτων της, η Εταιρεία διαθέτει ένα εξελεγμένο δίκτυο διανομής, το οποίο καλύπτει όλη την ελληνική επικράτεια. Η υποστήριξη των πωλήσεων γίνεται από τα κεντρικά γραφεία στην Θεσσαλονίκη καθώς επίσης και από τον εκθεσιακό χώρο που διαθέτει η Εταιρεία στην Αθήνα.

Στην αρχή κάθε έτους και μετά την επιλογή νέων εμπορευμάτων από το τμήμα marketing της Εταιρείας, γίνεται η παρουσίαση των εμπορευμάτων αυτών στους πελάτες από το Τμήμα Πωλήσεων. Η παρουσίαση αυτή γίνεται στους εκθεσιακούς χώρους στην Αθήνα και στη Θεσσαλονίκη οι οποίοι διαμορφώνονται ειδικά έτσι ώστε να επιτυγχάνεται η μεγαλύτερη δυνατή προσέλευση των πελατών. Οι πελάτες ενημερώνονται για την πολιτική προώθησης και της γενικότερης υποστήριξης των εμπορευμάτων και παράλληλα θέτουν τις δικές τους απόψεις και παρατηρήσεις. Με αυτόν τον τρόπο εξασφαλίζεται η επιτυχία των πωλήσεων των νέων εμπορευμάτων.

Μετά την παρουσίαση των εμπορευμάτων ακολουθεί η παραγγελιοληψία από τους πωλητές της Εταιρείας δίνοντας έτσι τη δυνατότητα για την καλύτερη εκτίμηση των συνολικών πωλήσεων ανά κωδικό εμπορεύματος και κατά συνέπεια, την καλύτερη εκτίμηση του ετήσιου κύκλου εργασιών της Εταιρείας.

Οι παραγγελίες γίνονται αποδεκτές από την Εταιρεία μετά τον πιστωτικό έλεγχο που πραγματοποιείται από το αρμόδιο τμήμα, το οποίο παρακολουθεί την φερεγγυότητα των πελατών. Οι παραγγελίες αυτές συνοδεύονται με αξιόγραφο ή με συμφωνητικό εμπορικής συνεργασίας στο οποίο αναφέρονται σαφώς οι όροι πληρωμής και συνεργασίας.

Στη συνέχεια η Εταιρεία δίνει τις παραγγελίες αυτές στους συνεργαζόμενους οίκους του εξωτερικού και προγραμματίζει τους χρόνους παράδοσης των εμπορευμάτων, επιτυγχάνοντας έτσι την καλύτερη δυνατή διαχείριση των αποθεμάτων της.

Το Τμήμα Διανομής της Εταιρείας αναλαμβάνει τη διανομή των εμπορευμάτων στην εγχώρια αγορά, η οποία πραγματοποιείται από τις κεντρικές αποθήκες στη Θεσσαλονίκη, στον κάθε πελάτη ξεχωριστά. Η διανομή προς τους πελάτες γίνεται μέσω μεταφορικών εταιρειών με τις οποίες η Εταιρεία έχει μακροχρόνια εμπορική σχέση.

Η είσπραξη των απαιτήσεων γίνεται από το Τμήμα Πωλήσεων και ανάλογα με την συμφωνία πραγματοποιείται είτε κατά την διάρκεια της παρουσίας των εμπορευμάτων είτε μετά την παραλαβή τους.

Η προώθηση των εμπορευμάτων γίνεται μέσω διαφήμισης στην τηλεόραση και σε άλλα μέσα ενημέρωσης όπως ραδιόφωνο, εφημερίδες, περιοδικά κ.α. Η Εταιρεία έχει στο ενεργητικό της πολλές εμπορικές επιτυχίες καθώς κάθε χρόνο διαφημίζονται πάνω από 20 εμπορεύματα και σειρές εμπορευμάτων.

Η Εταιρεία δίνοντας μεγάλη έμφαση στην πολιτική προώθησης των εμπορευμάτων της, διαθέτει ένα πολύ καλά οργανωμένο και δημιουργικό Τμήμα Marketing το οποίο αποτελείται από 3 product managers και ένα στέλεχος δημιουργικού. Επίσης έχει ξεκινήσει τη λειτουργία του Τμήματος Έρευνας και Ανάπτυξης, σκοπός του οποίου είναι η προσαρμογή των εμπορευμάτων στην ελληνική αγορά.

Σημαντικό παράγοντα στη οργάνωση και ανάπτυξη του δικτύου πωλήσεων και διανομής, αποτελεί η υποστήριξη που παρέχεται, χάρη στο ολοκληρωμένο σύστημα μηχανογράφησης της Εταιρείας. Το σύστημα αυτό επιτρέπει την άμεση πρόσβαση σε κάθε είδους πληροφορία σχετικά με τους πελάτες και τα εμπορεύματα. Η Εταιρεία προγραμματίζει στο μέλλον την αναβάθμιση του μηχανογραφικού της συστήματος καθώς δίνει μεγάλη έμφαση στη μηχανογραφική υποστήριξη των εργασιών της.

Η Εταιρεία τηρεί τις προβλεπόμενες – από το νόμο για την προστασία του καταναλωτή και από ειδικές διατάξεις – ρυθμίσεις για τη νόμιμη διαφήμιση, δεν συντρέχει περίπτωση ευθύνης της Εταιρείας ως παραγωγού για ελαττωματικά προϊόντα, καθώς επίσης και εφαρμογής ως προς την Εταιρεία της νομοθεσίας περί ελεύθερου ανταγωνισμού, συγκέντρωση επιχειρήσεων και νόθευσης του ανταγωνισμού.

ΑΝΘΡΩΠΙΝΟ ΔΥΝΑΜΙΚΟ

Η Εταιρεία απασχολεί 55 άτομα, εκ των οποίων 46 εργάζονται στα κεντρικά γραφεία στη Θεσσαλονίκη, ενώ οι υπόλοιποι 9 εργάζονται στα γραφεία στην Αθήνα. Επισημαίνεται, ότι κατά την περίοδο των εορτών (Χριστούγεννα και Πάσχα), η Εταιρεία απασχολεί 50-60 άτομα ως έκτακτο προσωπικό στο τμήμα κυρίως προετοιμασίας εποχιακών παιχνιδιών καθώς επίσης και στο τμήμα προώθησης εμπορευμάτων στα μεγάλα καταστήματα.

Ενδεικτικό της ποιοτικής αναβάθμισης του προσωπικού αποτελεί το γεγονός ότι σήμερα επί του συνόλου του προσωπικού το 38% είναι πτυχιούχοι ΑΕΙ και ΤΕΙ έναντι παλαιότερων ετών.

Η Εταιρεία προσδίδει μεγάλη σημασία στον ανθρώπινο παράγοντα και στα κριτήρια επιλογής και γίνεται συνεχής προσπάθεια αναβάθμισης και αξιοποίησής του. Όλο το προσωπικό της Εταιρείας πέραν της κοινωνικής ασφάλισης (ΙΚΑ), είναι ασφαλισμένο και στην ALICO για προσωπικά ατυχήματα.

Κεντρικός άξονας της ανάπτυξης και διαχείρισης των ανθρωπίνων πόρων είναι η ποιοτική αναβάθμιση της εργασίας, η αύξηση της παραγωγικότητας και η ορθολογική αξιοποίηση του εργατικού και διοικητικού δυναμικού, στοιχεία στα οποία η Εταιρεία έχει επενδύσει στο παρελθόν και θα συνεχίσει να επενδύει στο μέλλον.

ΜΑΚΡΟΧΡΟΝΙΟΙ ΣΤΟΧΟΙ ΚΑΙ ΠΡΟΟΠΤΙΚΕΣ

Οι βασικοί στόχοι της Εταιρείας κατά την επόμενη τριετία είναι η περαιτέρω ισχυροποίηση των μεριδίων της στην ελληνική αγορά καθώς και η επέκταση των επιχειρηματικών της δραστηριοτήτων σε παραπλήσιους κλάδους, εκμεταλλευόμενη τη δομή της.

Πιο συγκεκριμένα οι επιχειρηματικοί στόχοι της Εταιρείας είναι οι εξής:

- Επέκταση των υφιστάμενων κατηγοριών των εμπορευμάτων της και τον εμπλουτισμό τους με νέα εμπορεύματα.
- Απόκτηση συμμετοχής σε εταιρείες του ευρύτερου κλάδου που δραστηριοποιούνται στην ελληνική επικράτεια, με εξαγορά μειοψηφικού ποσοστού.
- Προσαρμογή στο νέο περιβάλλον των νέων τεχνολογιών.

Προκειμένου η διοίκηση της AS COMPANY A.E. να επιτύχει τους στόχους της έχει εκπονήσει συγκεκριμένο επενδυτικό πρόγραμμα, το οποίο περιλαμβάνει τα εξής :

- Αγορά οικοπέδου και ανέγερση κτιριακών εγκαταστάσεων.
- Μετεγκατάσταση και διαμόρφωση εκθεσιακού χώρου στην Αθήνα.
- Ενίσχυση του τμήματος Έρευνας και Ανάπτυξης.
- Ανανέωση του πληροφοριακού συστήματος της Εταιρείας.

FASHION BOX ΕΛΛΑΣ Α.Ε.
Παραγωγή και Εμπορία Έτοιμων Ενδυμάτων
REPLAY

ΣΥΝΤΟΜΟ ΙΣΤΟΡΙΚΟ

Η εταιρεία FASHION BOX ΕΛΛΑΣ Α.Ε. – ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΚΑΙ ΕΜΠΟΡΙΑ ΕΤΟΙΜΩΝ ΕΝΔΥΜΑΤΩΝ, με το διακριτικό τίτλο «FASHION BOX GREECE S.A.», ιδρύθηκε το 1995 από τον κ. Κωνσταντίνο Τσουβελεκάκη και την Ολλανδική εταιρεία STORCLEST HOLDINGS BV με σκοπό την προώθηση των προϊόντων REPLAY στην Ελλάδα. Έδρα της Εταιρείας κατά τη σύστασή της είχε οριστεί ο Δήμος Θεσσαλονίκης, όμως με Έκτακτη Γενική Συνέλευση, η έδρα της Εταιρείας μεταφέρθηκε στο Δήμο Αθηναίων.

Το 1996 αρχίζει η λειτουργία γραφείων πωλήσεων και στη Θεσσαλονίκη. Παρουσιάζονται στην ελληνική αγορά οι σειρές των προϊόντων E-PLAY και REPLAY-HOUSEWEAR. Καθιερώνεται η ευρεία χρήση του καταλόγου REPLAY ως μέσου διαφημιστικής προβολής.

Το 1997 το συμβόλαιο της εκδότριας με την Fashion Box Industries S.p.A., διευρύνεται και η εταιρεία αποκτά το δικαίωμα προώθησης των προϊόντων REPLAY και στα Βαλκάνια. Εγκαινιάζεται το τρίτο αποκλειστικό κατάστημα REPLAY STORE στην Ελλάδα, στον πιο εμπορικό δρόμο της Αθήνας (Ερμού), το οποίο είναι τρίτο σε μέγεθος (500τ.μ.) κατάστημα στον κόσμο. Παρουσιάζονται στην ελληνική αγορά οι σειρές των προϊόντων REPLAY & SONS, REPLAY SPORT και REPLAY SHOES. Υπογράφεται η συμφωνία για το πρώτο REPLAY CORNER. Μέσα στους επόμενους 6 μήνες υπογράφονται 10 συμφωνίες αυτής της μορφής συνεργασίας. Η Εταιρεία διεισδύει στην αγορά των Σκοπίων.

Το 1998 το δίκτυο πωλήσεων επεκτείνεται με τη δημιουργία του τέταρτου REPLAY STORE στη Θεσσαλονίκη και του REPLAY OUTLET (πρώτου εταιρικού σημείου λιανικής πώλησης) στο σύγχρονο εμπορικό και εκθεσιακό κέντρο FACTORY OUTLET στο Ν. Φάληρο. Τα REPLAY CORNERS αυξάνονται σε 13 και προστίθενται 2 συνεργασίες Shop-in-shop.

Το 1999 η έδρα της Εταιρείας μεταφέρθηκε στη Ν. Ιωνία, περιοχή στην οποία συγκεντρώνεται το σύνολο των λειτουργικών της δραστηριοτήτων σε νέο μισθωμένο κτίριο σύγχρονης αισθητικής και ειδικού σχεδιασμού. Η Εταιρεία αποκτά τα δικαιώματα αποκλειστικής διανομής στην αγορά της Κύπρου. Ανοίγουν δύο ακόμη REPLAY STORES στο Πάρκο Ψυχαγωγίας Village Entertainment Park στον Αγ. Ιωάννη Ρέντη και στο Παγκράτι το τελευταίο από τα οποία εκμεταλλεύεται η εκδότρια.

Η Εταιρεία προχωράει στη αγορά καταστήματος στο Ηράκλειο Κρήτης. Παρουσιάζεται στην ελληνική αγορά η σειρά των γυαλιών οράσεως και ηλίου REPLAY EYES, τα οποία διανέμονται μέσω των REPLAY STORES.

Το 2000 ανοίγουν τρία ακόμη καταστήματα: στην Καβάλα, στο Εμπορικό Κέντρο Μακεδονίας, και στη Ν. Ιωνία το OUTLET 2.

Τον Απρίλιο του 2001 ξεκίνησε η λειτουργία 2 νέων καταστημάτων στην Κηφισιά, ενώ το Δεκέμβριο εγκαινιάστηκε ένα κατάστημα Franchise στην Πάτρα επί της οδού Μαιζώνος 57 και Αράτου.

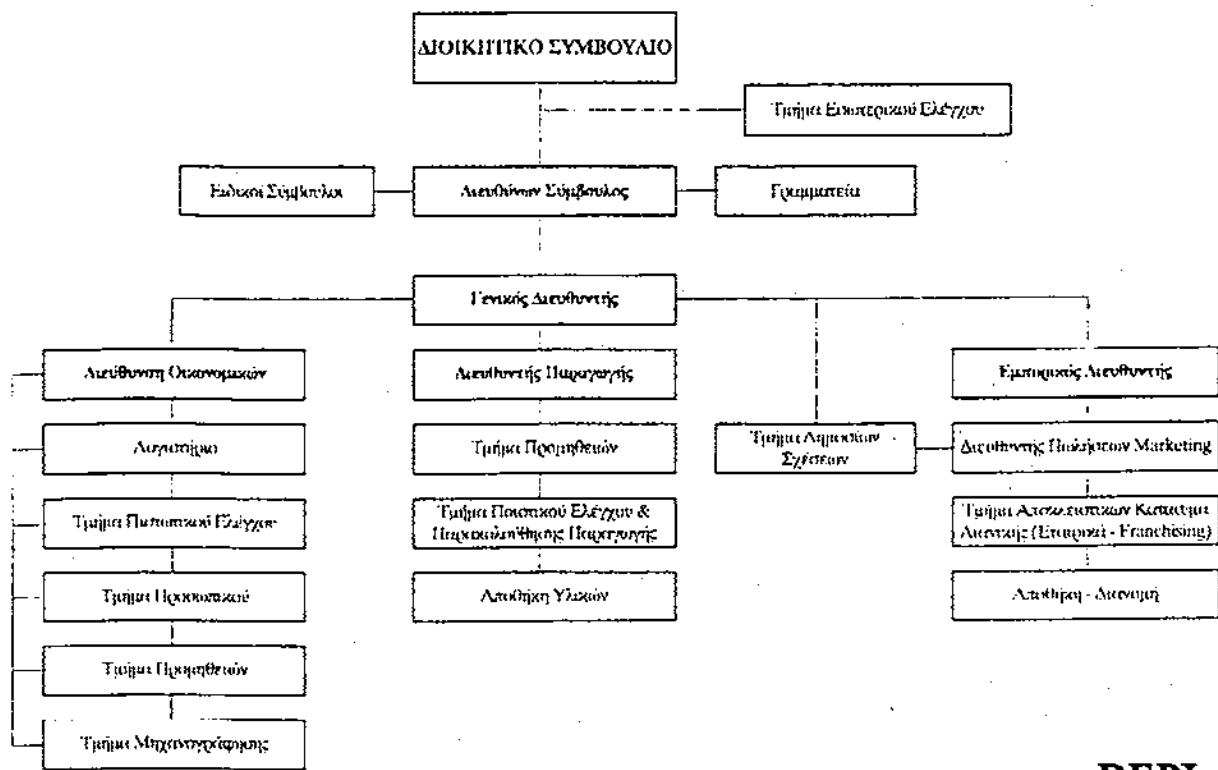
Τον Απρίλιο του 2002 ξεκίνησε η λειτουργία 1 νέου καταστήματος REPLAY στη Σαντορίνη καθώς και 1 στον Προμαχώνα.

Σήμερα, η Fashion Box Industries S.p.A. αποτελεί τη μητρική εταιρεία ενός ομίλου που κατέχει σημαντική θέση στον κλάδο της ανεπίσημης ένδυσης παγκοσμίως, με παρουσία σε περισσότερα από 50 διαφορετικά κράτη σε τρεις ηπείρους (Ευρώπη, Ασία, Αμερική), διαθέτοντας 230 αποκλειστικά καταστήματα REPLAY STORES και περισσότερα από 5.000 εξουσιοδοτημένα σημεία πώλησης.

ΔΙΟΙΚΗΤΙΚΟ ΣΥΜΒΟΥΛΙΟ

Το Διοικητικό Συμβούλιο της Εταιρείας που εξελέγη στις 21/11/2000 είναι πενταμελές, έχει τριετή θητεία που λήγει στις 30/11/2003 και παρατείνεται αυτόματα έως την πρώτη Τακτική Γενική Συνέλευση μετά τη λήξη της θητείας του και αποτελείται από τους εξής:

ΠΡΟΕΔΡΟΣ	Attilio Enzo Biancardi Βιομήχανος
ΑΝΤΙΠΡΟΕΔΡΟΣ -ΔΙΕΥΘΥΝΩΝ ΣΥΜΒΟΥΛΟΣ	Κωνσταντίνος Γεωργ. Τσουβελεκάκης Επιχειρηματίας
ΜΕΛΗ	Sandro Pierino Salvadego Επιχειρηματίας
	Renato Giuseppe Guardini Επιχειρηματίας
	Αλέξιος Γρηγ. Φίλιος Επιχειρηματίας



REPLAY

ΑΝΤΙΚΕΙΜΕΝΟ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑΣ

Η δραστηριότητα της εκδότριας συνίσταται στην κατ' αποκλειστικότητα εισαγωγή, διανομή και προώθηση ολοκληρωμένων σειρών προϊόντων (συλλογών) που καλύπτουν τα εξής είδη : ανεπίσημη ένδυση, συνοδευτικά ένδυσης (αξεσουάρ), υποδήματα, οπτικά και είδη οικιακής χρήσεως, και φέρουν το βασικό σήμα της Fashion Box Group S.p.A., REPLAY, καθώς και τα εμπορικά σήματα των υπολοίπων εταιρειών του Ομίλου REPLAY & SONS, REPLAY BABY, E-PLAY, REPLAY KNITWEAR, REPLAY SHOES, REPLAY EYEWEAR καθώς και στην παραγωγή προϊόντων με το εμπορικό σήμα REPLAY.

Πιο συγκεκριμένα, τα προϊόντα που προωθούνται από την εκδότρια καλύπτουν τις εξής κατηγορίες:

- Ανεπίσημα ενδύματα (Casualwear)
- Ενδύματα Jeanswear
- Ενδύματα ιδιαίτερου σχεδιασμού, που προορίζονται κυρίως για τις βραδινές εξόδους των νέων (Clubwear)
- Πλεκτά
- Αξεσουάρ ένδυσης: είδη ταξιδιού, γάντια, ζώνες, καπέλα, κοσμήματα, γυαλιά οράσεως και ηλίου
- Βρεφικά και παιδικά ενδύματα
- Σπορ ένδυση (Sportswear)
- Είδη Οικιακής Χρήσεως

ΠΑΡΑΓΩΓΙΚΗ ΔΙΑΔΙΚΑΣΙΑ

Η Εταιρεία έχει συνάψει με τη Fashion Box Industries S.p.A. συμβόλαιο χορήγησης άδειας παραγωγής προϊόντων της βασικής συλλογής (Basic Collection) για τις εξής κατηγορίες ενδυμάτων: κοντομάνικες μακό μπλούζες (T-shirts), μακρυμάνικες χονδρές βαμβακερές μπλούζες (Sweatshirt), παντελόνια και πουκάμισα. Η παραγωγική διαδικασία, που γίνεται σήμερα μόνο με τη μέθοδο φασόν, έχει ανατεθεί σε τρίτες εταιρείες οι οποίες προμηθεύονται από την εκδότρια όλα τα σχέδια – πατρόν καθώς και τις προδιαγραφές κατασκευής των προϊόντων και στη συνέχεια παραδίδουν σε αυτήν έτοιμα προϊόντα.

Η επιλογή της μεθόδου φασόν για την παραγωγή των προϊόντων της εκδότριας, αφενός προσφέρει στην Εταιρεία την ευελιξία να βρίσκει πάντα τις καλύτερες δυνατές λύσεις όσον αφορά στο κόστος και στην ποιότητα και αφετέρου δίνει τη δυνατότητα αποφυγής της σημαντικής επένδυσης κεφαλαίων σε ανθρώπινο δυναμικό και εγκαταστάσεις που θα απαιτούσε η ίδρυση παραγωγικής μονάδας από την ίδια την εκδότρια.

Για το σκοπό αυτό, η Εταιρεία έχει δημιουργήσει ειδικό τμήμα παραγωγής, το οποίο έχει τις εξής αρμοδιότητες:

- Επιλογή των εταιρειών που πληρούν τις προδιαγραφές (συνήθως μεγάλες κατασκευαστικές εταιρείες με εξαγωγικό προσανατολισμό).
- Ανάθεση εντολής (παραγγελίας) παραγωγής προϊόντων σε τρίτες εταιρείες για λογαριασμό της εκδότριας.
- Προσκόμιση στις εταιρείες παραγωγής των τεχνικών προδιαγραφών που απαιτούνται για την παραγωγή των προϊόντων.
- Παρακολούθηση όλων των φάσεων παραγωγικής διαδικασίας.
- Παραλαβή και ποιοτικό έλεγχο των παραχθέντων προϊόντων.

Οι πρώτες ύλες (υφάσματα) δεν αγοράζονται απευθείας από την Εταιρεία, αλλά από τρίτες εταιρείες- προμηθεύτριες, στις οποίες έχει ανατεθεί η παραγωγή, ύστερα από τη υπόδειξη της Εταιρείας, ώστε να χρησιμοποιούνται οι ίδιες πρώτες ύλες που χρησιμοποιεί όλη η Fashion Box Group S.p.A. διεθνώς. Το ίδιο ισχύει και για τα βοηθητικά υλικά, ήτοι κουμπιά, ετικέτες, καρτελάκια και αυτοκόλλητα. Χώρα προέλευσης των πρώτων και βοηθητικών υλών είναι η Ιταλία.

Αξίζει να σημειωθεί ότι η εκδότρια είναι η μόνη από τις θυγατρικές εταιρείες του Ομίλου (εκτός Ιταλίας) στην οποία έχει δοθεί από τη μητρική εταιρεία άδεια παραγωγής προϊόντων. Το γεγονός αυτό συνεπάγεται τη δυνατότητα ανταγωνιστικής πολιτικής τιμών με την επίτευξη χαμηλού κόστους παραγωγής (σε συγκριτική βάση). Αποτέλεσμα είναι η πώληση των εγχώρια παραγομένων προϊόντων σε τιμές χαμηλότερες έναντι των υπολοίπων εταιρειών του Ομίλου στην Ευρώπη. Επίσης, σημειώνεται ότι η αποκλειστική άδεια παραγωγής των ανωτέρων προϊόντων που έχει δοθεί στην εκδότρια, ισχύει πέρα από την ελληνική επικράτεια και για τις εξής χώρες των Βαλκανίων: Αλβανία, Βουλγαρία και Σκόπια.

ΔΙΚΤΥΟ ΠΩΛΗΣΕΩΝ ΚΑΙ ΔΙΑΝΟΜΗΣ

Η Εταιρεία δύο φορές το έτος παρουσιάζει τις νέες συλλογές της Fashion Box Group S.p.A. στους πελάτες της, στους χώρους δειγματοσμού που στεγάζονται στις μισθωμένες εγκαταστάσεις της, στη Ν. Ιωνία Αττικής. Στο κεντρικό εκθετήριο της Εταιρείας παρουσιάζονται συλλογές σε έναν ενιαίο χώρο συνολικής έκτασης 200τ.μ. ειδικά σχεδιασμένο από τα ίδια εργαστήρια όπου σχεδιάζονται τα προϊόντα, αναδεικνύοντας στους πελάτες μία εικόνα που αντικατοπτρίζει τον τρόπο σκέψης της Εταιρείας και που προβάλλει την πραγματική αξία των προϊόντων.

Στο τέλος της παρουσίασης των νέων συλλογών, η Διεύθυνση Πωλήσεων δέχεται παραγγελίες επί των εμπορευμάτων της. Για το σκοπό αυτό συμπληρώνεται και υπογράφεται Δελτίο Παραγγελίας, το οποίο αποτελεί ουσιαστικά σύμβαση πώλησης μεταξύ της Εταιρείας και του πελάτη στην οποία αναγράφονται οι γενικοί όροι πώλησης (όροι διακανονισμού, πληρωμής κ.λπ.).

Μεταξύ της παραγγελίας και της παράδοσης των προϊόντων μεσολαβεί διάστημα 4 μηνών. Τα εμπορεύματα για τα οποία η Εταιρεία έχει τοποθετήσει παραγγελίες στη Fashion Box Industries S.p.A. για λογαριασμό της αποστέλλονται στους αποθηκευτικούς χώρους και στο κέντρο διανομής της Εταιρείας, που στεγάζονται στη Ν. Ιωνία. Το κέντρο διανομής απασχολεί 4 άτομα, τα οποία μεριμνούν για το διαχωρισμό των παραγγελιών ανά πελάτη και την έγκαιρη και αποτελεσματική παράδοση των εμπορευμάτων στον τελικό τους προορισμό. Για τη διανομή των εμπορευμάτων προς τα σημεία πώλησης, η Εταιρεία συνεργάζεται με επιλεγμένες μεταφορικές εταιρείες που καλύπτουν όλη την Ελλάδα.

Η διάθεση των προϊόντων της Εταιρείας αναπτύσσεται μέσω δικτύων χονδρικής και λιανικής πώλησης. Πιο συγκεκριμένα, τα προϊόντα που αντιπροσωπεύει η Εταιρεία διανέμονται σήμερα μέσω από 19 (12 εταιρικά, 1 θυγατρικής και 6 franchise) αποκλειστικά καταστήματα, 15 REPLAY CORNERS, 15 Shop-in-Shop, και ένα δίκτυο 270 εξουσιοδοτημένων καταστημάτων που δραστηριοποιούνται στην Αττική, Δωδεκάνησα, Μακεδονία, Εύβοια, Ήπειρο, Θεσσαλία, Θράκη, νησιά Β. Αιγαίου, Κρήτη, Κυκλάδες, Πελοπόννησος, Ιόνια νησιά και Στερεά Ελλάδα. Επίσης η Εταιρεία διακινεί τα προϊόντα REPLAY και μέσω συνεργασιών χονδρικής πώλησης σε χώρες του εξωτερικού, όπως τα Σκόπια και την Κύπρο.

ΔΙΑΦΗΜΙΣΗ – ΠΡΟΒΟΛΗ

Η Εταιρεία επενδύει σημαντικά ποσά κάθε έτος στη διαφήμιση και προώθηση των εμπορικών σημάτων που προωθεί, μέσα από περιοδικά μεγάλης κυκλοφορίας, εξωτερικούς πίνακες ανάρτησης διαφημίσεων (billboards), ραδιόφωνο, διαφημιστικούς καταλόγους συλλογής και διάφορα προωθητικά γεγονότα. Η επικοινωνία και η διαφήμιση από τα διάφορα μέσα επικοινωνίας και τις διαφημιστικές εκστρατείες, καθώς και οποιοδήποτε υλικό παρέχεται στους διαχειριστές των καταστημάτων του ελέγχονται και συντονίζονται από την μητρική Εταιρεία του Ομίλου, ώστε να προωθείται και να εδραιώνεται με ομοιόμορφο τρόπο η φιλοσοφία του σε παγκόσμιο επίπεδο. Το έντυπο υλικό υποστήριξης σχεδιάζεται από θυγατρική Εταιρεία του Ομίλου.

Κάθε συλλογή συνοδεύεται από διαφημιστικό υλικό, το οποίο σχεδιάζεται στην Ιταλία και προσαρμόζεται ανάλογα στις ανάγκες της ελληνικής αγοράς από την εκδότρια. Τμήμα της έντυπης διαφήμισης διανέμεται στους πελάτες της Εταιρείας δωρεάν.

Η Ιταλική Fashion Box Industries S.p.A. εκδίδει σε τακτά διαστήματα έναν κατάλογο (Image Catalogue) με τα εμπορεύματά της. Οι κατάλογοι προσαρμόζονται στα ελληνικά δεδομένα και διανέμονται δωρεάν είτε ως ένθετα σε περιοδικά είτε στα REPLAY STORES. Ο κατάλογος αυτός αποτελεί ένα είδος άμεσης πώλησης.

Επίσης, η εκδότρια παρέχει δωρεάν στους χονδρεμπόρους και στα αποκλειστικά καταστήματα REPLAY STORES διαφημιστικό υλικό υποστήριξης το οποίο προέρχεται απευθείας από την Ιταλία ή αναπαράγεται στην Ελλάδα.

Μεταξύ της εκδότριας και των πελατών, υπάρχει διαρκής επικοινωνία και οι τελευταίοι λαμβάνουν συμβουλές επί της διαφημιστικής εκστρατείας που προτίθενται να ακολουθήσουν.

Τέλος, η Εταιρεία χρησιμοποιεί έμμεσους τρόπους προβολής των προϊόντων της, που περιλαμβάνουν μεταξύ άλλων εκδηλώσεις, χορηγίες, συμμετοχές σε ομαδικές συγκεντρώσεις, δελτία τύπου, ρεπορτάζ μόδας, direct mail κ.λ.π.

ΑΝΘΡΩΠΙΝΟ ΔΥΝΑΜΙΚΟ

Η Εταιρεία συνολικά απασχολεί 83 άτομα, εκ των οποίων οι 30 απασχολούνται στη Διοίκηση και οι 53 με τις πωλήσεις, ενώ 12 είναι πτυχιούχοι Α.Ε.Ι. και 2 πτυχιούχοι Τ.Ε.Ι.

Η διοίκηση της Εταιρείας δίνει ιδιαίτερη έμφαση στην αξιοποίηση του ανθρώπινου παράγοντα και φροντίζει για την διασφάλιση καλών συνθηκών εργασίας για το προσωπικό. Επίσης, η Εταιρεία φροντίζει για την συνεχή ενημέρωση και τη βελτίωση της κατάρτισης των εργαζομένων και των συνεργατών της, με την διοργάνωση συναντήσεων και σεμιναρίων με στελέχη εταιρειών της Fashion Box Group S.p.A. από το εξωτερικό.

ΜΑΚΡΟΧΡΟΝΙΟΙ ΣΤΟΧΟΙ ΚΑΙ ΠΡΟΟΠΤΙΚΕΣ

Η Εταιρεία στοχεύει κατά την επόμενη τριετία να ισχυροποιήσει περαιτέρω τη θέση της στην αγορά, καθώς και να επεκτείνει τις επιχειρηματικές της δραστηριότητες σε νέα επώνυμα προϊόντα οι νέες αγορές εντός του ευρύτερου κλάδου ένδυσης – υπόδησης. Η άντληση κεφαλαίων από την Ελληνική Κεφαλαιαγορά εκτιμάται ότι θα συμβάλλει σημαντικά στην υλοποίηση του επενδυτικού προγράμματός της και εν γένει στη διαδικασία ανάπτυξής της.

Οι βασικότεροι στόχοι της εκδότριας περιλαμβάνουν:

- Ισχυροποίηση των εμπορικών σχέσεων με το δίκτυο χονδρικής πώλησης.
- Εξαγορά επιχειρήσεων λιανικής δραστηριότητας.

- Επέκταση δικτύου Shop-in-Shop
- Επέκταση δικτύου Replay Corners.
- Συμμετοχή σε μεγάλα σχήματα επενδύσεων λιανικού εμπορίου.
- Αύξηση της γκάμας των προϊόντων της Εταιρείας.
- Διεύρυνση των εξαγωγών.
- Ανάπτυξη σε νέες αγορές στην Ευρώπη.

Βάσει των ανωτέρων στόχων και στρατηγικής, η επενδυτική πολιτική που έχει προγραμματίσει η Εταιρεία για τα έτη 2002-2005 είναι η εξής:

- Επέκταση δικτύου.
- Ανάπτυξη νέων προϊόντων.
- Ανάπτυξη Μηχανογραφικών Συστημάτων.

ΠΕΤΡΟΛΑ ΕΛΛΑΣ Α.Ε.Β.Ε.

ΣΥΝΤΟΜΟ ΙΣΤΟΡΙΚΟ

Η ΠΕΤΡΟΛΑ ΕΛΛΑΣ Α.Ε.Β.Ε. είναι μία βιομηχανική και εμπορική εταιρεία που ιδρύθηκε το **1969** από τον κ. Ι. Σ. Λάτσης, με κύριο σκοπό τη διύλιση και εμπορία αργού πετρελαίου και παραγώγων αυτού. Κατόπιν συμβάσεως με το Ελληνικό Δημόσιο χαρακτηρίστηκε ως εξαγωγικό διυλιστήριο πετρελαίου. Η διάρκεια της Εταιρείας ορίστηκε σε 50 έτη, από την νόμιμη σύστασή της δηλαδή έως **1.12.2019** και μπορεί να παραταθεί με απόφαση της Γενικής Συνέλευσης των μετόχων.

Ως έδρα της Εταιρείας ορίστηκε αρχικά η Αθήνα. Σήμερα έδρα της Εταιρείας είναι ο Δήμος Κηφισιάς στην Αττική. Οι εγκαταστάσεις της ΠΕΤΡΟΛΑ ΕΛΛΑΣ Α.Ε.Β.Ε. βρίσκονται στην Ελευσίνα. Η συνολική έκταση του διυλιστηρίου ανέρχεται σε 1.768 στρέμματα.

Οι αποθηκευτικοί χώροι της Εταιρείας συνολικής χωρητικότητας 3.340 χιλιάδων κυβικών μέτρων αργού και προϊόντων πετρελαίου κατασκευάστηκαν μεταξύ των ετών **1971** και **1975** με εξαίρεση 6 δεξαμενές εξυπηρέτησης του σταθμού φορτώσεως βυτιοφόρων αυτοκινήτων οι οποίες κατασκευάστηκαν την περίοδο **1991 – 1992** και τέθηκαν σε λειτουργία ταυτόχρονα με τον σταθμό φόρτωσης.

Το **1986** αγοράστηκαν οι οικοπεδικές εκτάσεις και ο λοιπός κτιριακός και μηχανολογικός εξοπλισμός της υπό εκκαθάριση Υαλουργίας Όουενς.

Το **1992** έγινε η αντικατάσταση όλου του εξοπλισμού της Εταιρείας με ηλεκτρονικούς υπολογιστές και άρχισε η διαδικασία μηχανοργάνωσης και αυτοματοποίησης του διυλιστηρίου που συνεχίζεται ακόμα και σήμερα. Την ίδια χρονιά τέθηκε σε λειτουργία ο σταθμός φόρτωσης βυτιοφόρων αυτοκινήτων με Βενζίνες, Ντίζελ και καύσιμα αεριωθουμένων με 17 θέσεις φόρτωσης.

Την 1^η Σεπτεμβρίου 1992 λόγω αστοχίας του εξοπλισμού σημειώθηκε σοβαρή έκρηξη στην μονάδα διύλισης III του διυλιστηρίου. Η μονάδα διύλισης ανακατασκευάστηκε στο σύνολό της με καλύτερες προδιαγραφές ασφαλείας και τέθηκε σε λειτουργία τον Απρίλιο του **1994**.

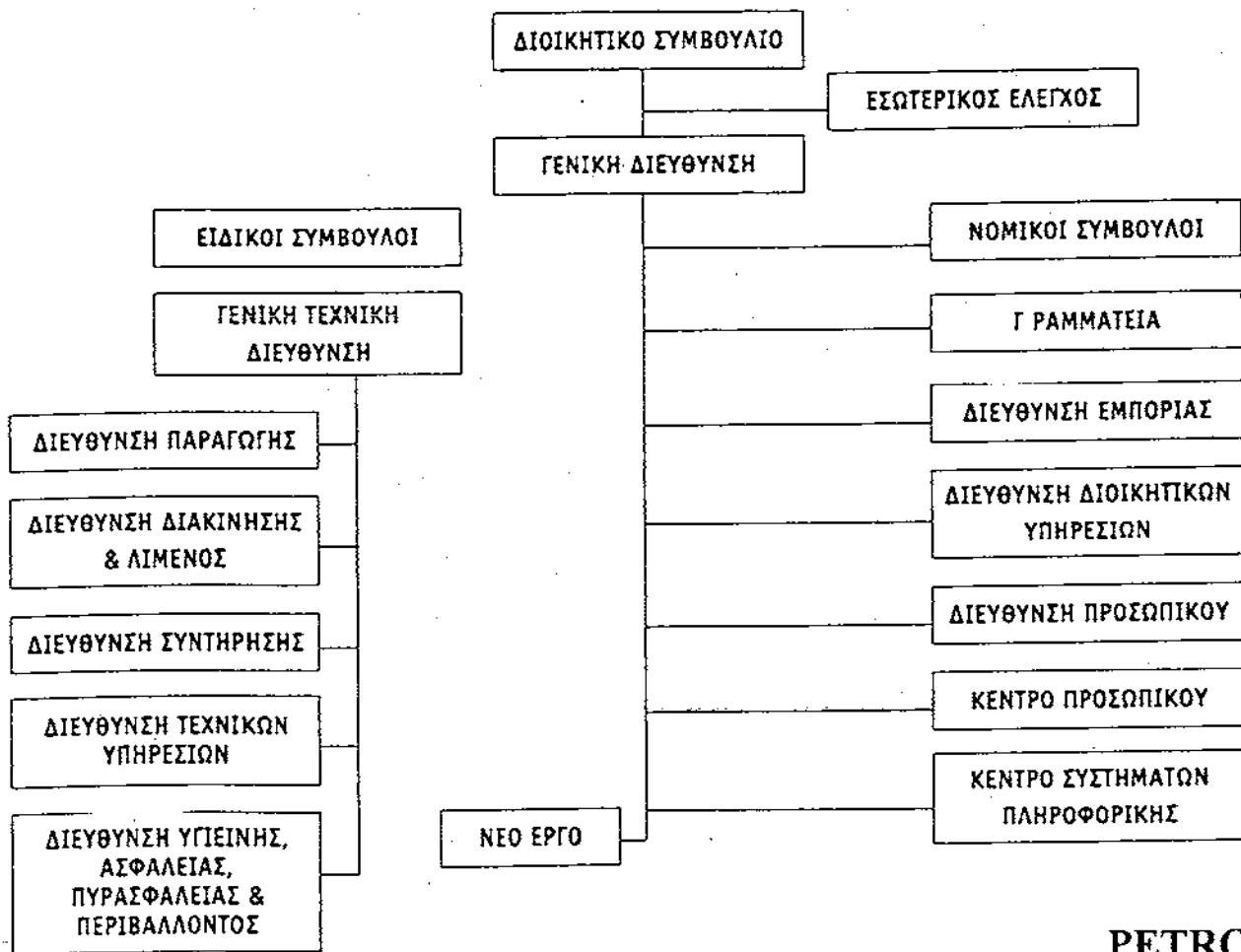
Το **1995** η ΠΕΤΡΟΛΑ ΕΛΛΑΣ Α.Ε.Β.Ε. προχώρησε σε γενική διοικητική αναδιοργάνωση τροποποιώντας την μέχρι τότε ισχύουσα οργανωτική διάρθρωσή της, ώστε να αποκτήσει ένα πιο σύγχρονο, ευέλικτο και λειτουργικό σχήμα. Η αναδιάρθρωση είχε ως αποτέλεσμα το στρατηγικό επαναπροσδιορισμό της Εταιρείας με έμφαση στην αυτοματοποίηση της εργασίας και στην ταχύτητα των λειτουργικών διαδικασιών.

Το 1998 εκπονήθηκε μελέτη σκοπιμότητας για επενδυτικό πρόγραμμα (1999 – 2004). Στόχος του επενδυτικού προγράμματος είναι η αναβάθμιση και ο εκσυγχρονισμός του διυλιστηρίου ώστε να υπάρξει βελτίωση της αποδοτικότητας μέσω της παραγωγής νέων προϊόντων καθώς και της βελτίωσης των προδιαγραφών υφισταμένων προϊόντων. Ο εκσυγχρονισμός θα επιτευχθεί με την κατασκευή νέων μονάδων και την αναβάθμιση παλαιών με τελικό στόχο εκτός από την βελτίωση της αποδοτικότητας της Εταιρείας, την παραγωγή προϊόντων σύμφωνα με τις προδιαγραφές της Ευρωπαϊκής Ένωσης που θα ισχύουν από το 2005.

ΔΙΟΙΚΗΤΙΚΟ ΣΥΜΒΟΥΛΙΟ

Το Διοικητικό Συμβούλιο της Εταιρείας, σύμφωνα με το καταστατικό της, αποτελείται από 5-10 μέλη. Η σύνθεσή του είναι η εξής:

ΠΡΟΕΔΡΟΣ	Νικόλαος Γρηγ. Γρηγοριάδης Επιχειρηματίας
ΑΝΤΙΠΡΟΕΔΡΟΣ	Ανδρέας Νικάνδρ. Νικάνδρου Οικονομολόγος
ΔΙΕΥΘΥΝΩΝ ΣΥΜΒΟΥΛΟΣ & ΓΕΝΙΚΟΣ ΔΙΕΥΘΥΝΤΗΣ	Ελευθέριος Ιωάν. Στάθης Οικονομολόγος
ΑΝΑΠΛΗΡΩΤΗΣ ΔΙΕΥΘΥΝΟΝΤΟΣ ΣΥΜΒΟΥΛΟΥ	Θεόδωρος Δημ. Βάρδας Χημικός Μηχανικός
ΜΕΛΟΣ	Γεώργιος Αδάμ Μπουτόπουλος Νομικός Σύμβουλος



PETROLA

ΑΝΤΙΚΕΙΜΕΝΟ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑΣ

Στις επιχειρηματικές δραστηριότητες της Εταιρείας περιλαμβάνονται η διύλιση αργού πετρελαίου τόσο για λογαριασμό της όσο και για λογαριασμό τρίτων, η εμπορία πετρελαιοειδών προϊόντων στην Ελλάδα και στη διεθνή αγορά και η εναποθήκευση και διακίνηση προϊόντων για λογαριασμό τρίτων.

Η ΠΕΤΡΟΛΑ ΕΛΛΑΣ Α.Ε.Β.Ε. δεν δραστηριοποιείται η ίδια ή μέσω θυγατρικής της, στη λιανική εμπορία ή στις πωλήσεις πετρελαιοειδών σε πρατήρια.

Το διυλιστήριο της Εταιρείας στην Ελευσίνα είναι ένα από τα τέσσερα διυλιστήρια που δραστηριοποιούνται σήμερα στην Ελλάδα (Διυλιστήρια Ασπρόπυργου, Μοτορόιλ, ΕΚΟ και Πετρόλα) και περιορίζεται μόνο στην ατμοσφαιρική διύλιση αργού πετρελαίου (τύπου topping) σε αντίθεση με τα άλλα διυλιστήρια που είναι σύνθετα. Οι λιμενικές εγκαταστάσεις της ΠΕΤΡΟΛΑ ΕΛΛΑΣ Α.Ε.Β.Ε. διαθέτουν 2 λιμενοβραχίονες και προβλήτες με συνολική δυνατότητα πλεύρισης μέχρι και 15 πλοίων ταυτόχρονα καθώς και σύγχρονα μέσα φορτοεκφορτώσεως. Οι αποθηκευτικοί χώροι της ΠΕΤΡΟΛΑ ΕΛΛΑΣ Α.Ε.Β.Ε. είναι από τους μεγαλύτερους στην Ευρώπη καθώς διαθέτουν 84 δεξαμενές χωρητικότητας 3.340.000 κυβικών μέτρων αργού πετρελαίου και προϊόντων διύλισης μέσα σε μία συνολική έκταση 1.768 στρεμμάτων.

Ο παρακάτω πίνακας παρουσιάζει τη δυναμικότητα των ελληνικών διυλιστηρίων:

ΔΥΝΑΜΙΚΟΤΗΤΑ ΔΙΥΛΙΣΗΣ 2002 (χιλ. τόνους/έτος)	
Ασπρόπυργος – ΕΛ.ΠΕ.	6.700
Θεσσαλονίκη – ΕΛ.ΠΕ.	3.450
Motor Oil Hellas	4.850
Πετρόλα Ελλάς	5.000
ΣΥΝΟΛΟ	20.000

Πηγή: Υπουργείο Ανάπτυξης

Σήμερα το διυλιστήριο παράγει Υγραέρια, Κηροζίνη/Jet A1 (καύσιμο αεροσκαφών), Νάφθα, Ντήζελ και Μαζούτ Ατμοσφαιρικής Αποστάξεως. Τα προϊόντα του διατίθενται:

- Στην Ελληνική εσωτερική αγορά
- Στην αγορά καυσίμων πλοίων και αεροσκαφών
- Σε άλλα ελληνικά διυλιστήρια
- Στη διεθνή αγορά

Οι ετήσιες πωλήσεις της ΠΕΤΡΟΛΑ ΕΛΛΑΣ Α.Ε.Β.Ε. (συμπεριλαμβανομένων των προϊόντων που αγοράζονται για να επαναπωληθούν) ανέρχονται περίπου σε 5,8 εκατ. τόνους. Από αυτούς περίπου 2,1 εκατ. τόνοι αφορούν πωλήσεις στην ελληνικά εσωτερική αγορά, περίπου 1,9 εκατ. τόνοι πωλήσεις σε καύσιμα ναυτιλίας και αεροπορίας, περίπου 1,0 εκατ. τόνοι πωλήσεις στο εξωτερικό και το υπόλοιπο πωλήσεις στα υπόλοιπα ελληνικά διυλιστήρια.

Επισημαίνεται ότι τα πετρελαιοειδή προϊόντα που κυκλοφορούν στην ελληνική αγορά από 1.1.2000 πληρούν τις νέες προδιαγραφές του προγράμματος Auto Oil I. Εκτός από την ΠΕΤΡΟΛΑ ΕΛΛΑΣ Α.Ε.Β.Ε. και τα υπόλοιπα τρία διυλιστήρια προετοιμάστηκαν εγκαίρως και παράγουν όλα τα προϊόντα σύμφωνα με τις νέες προδιαγραφές. Επομένως ουσιαστική διαφοροποίηση προϊόντων δεν υπάρχει με εξαίρεση το Μαζούτ.

Η ΠΕΤΡΟΛΑ ΕΛΛΑΣ Α.Ε.Β.Ε. παράγει και διαθέτει Μαζούτ ατμοσφαιρικής απόσταξης που είναι σημαντικά καλύτερης ποιότητας από το παραγόμενο Μαζούτ των άλλων δύο διυλιστηρίων, Ασπροπύργου των ΕΛ.ΠΕ. και MOTOR OIL.

Η όποια διαφοροποίηση των προϊόντων ή βελτιώσεις στην ποιότητά τους γίνεται με την προσθήκη διαφόρων βελτιωτικών ή πρόσθετων συνήθως από τις εταιρείες εμπορίας στις εγκαταστάσεις τους, μετά την παραλαβή τους από τα διυλιστήρια. Τις πιο πολλές φορές η διαφοροποίηση των προϊόντων συνοδεύεται και από αντίστοιχη διαφημιστική καμπάνια.

ΠΑΡΑΓΩΓΙΚΗ ΔΙΑΔΙΚΑΣΙΑ

Το διυλιστήριο της ΠΕΤΡΟΛΑ ΕΛΛΑΣ Α.Ε.Β.Ε. έχει ονομαστική δυναμικότητα διύλισης που αντιστοιχεί στο 25% συνολικής δυναμικότητας διύλισης στην Ελλάδα. Η συνολική ποσότητα αργού που δύναται να διυλίσει το χρόνο είναι 5.000κτ (100.000 βαρέλια την ημέρα).

Η παραγωγική διαδικασία επιτελείται στα ακόλουθα στάδια:

1. Στις μονάδες ατμοσφαιρικής απόσταξης το αργό πετρέλαιο υπόκειται στη διαδικασία της κλασματικής απόσταξης.

Τα προϊόντα που παράγονται είναι τα εξής :

- Μαζούτ (προϊόν πυθμένα)
- Ντήζελ, βαριά κηροζίνη
- Ελαφρά κηροζίνη
- προϊόν κορυφής, που περιλαμβάνει νάφθα και υγραέρια.

2. Στην μονάδα ανάκτησης ελαφρών κλασμάτων το προϊόν κορυφής που προέρχεται από τις ατμοσφαιρικές στήλες του αργού, διαχωρίζεται σε ελαφριά και βαριά νάφθα, βουτάνιο, προπάνιο και αέριο καύσιμο.

3. Στην μονάδα γλύκανσης κηροζίνης (Bentor) η κηροζίνη μετατρέπεται σε καύσιμο αεροπορίας (JET A – 1).

4. Στο συγκρότημα Υδρογονοαποθείωσης επιτελούν οι εξής διεργασίες :

- Στην μονάδα Υδρογόνου παράγεται Υδρογόνο υψηλής καθαρότητας (99.99%) με καταλυτική αναμόρφωση Βουτανίου με ατμό, δευτερογενή μετατροπή και τελικό καθαρισμό με προσροφητήρες (PSA).

- Η αποθείωση του Ντήζελ σε βαθμό άνω από 95% επιτυγχάνεται με καταλυτική αντίδραση, παρουσία Υδρογόνου. Παράγεται Ντήζελ με θείο 0.035% και Υδρόθειο σαν παραπροϊόν

- Η απομάκρυνση του Υδροθείου από τα αέρια της μονάδας Υδρογονοαποθείωσης γίνεται με ανακυκλοφορία αμίνης. (MEA).

- Τα όξινα νερά από όλες τις μονάδες παραγωγής επεξεργάζονται σε ένα πύργο απογύμνωσης, για την απομάκρυνση Υδροθείου και Αμμωνίας και στη συνέχεια επαναχρησιμοποιούνται στην παραγωγική διαδικασία.

- Τα όξινα αέρια από τις μονάδες αμίνης και επεξεργασίας όξινων νερών περιέχουν Υδρόθειο. Αυτά τα αέρια επεξεργάζονται στην μονάδα ανάκτησης θείου και μέσω θερμικών και καταλυτικών αντιδράσεων το Υδρόθειο μετατρέπεται κατά 99% σε υγρό θείο

- Το υγρό θείο μεταφέρεται στην μονάδα στερεοποιήσεως όπου παίρνει την μορφή μικρών ημισφαιριδίων.

Ειδικότερα τα προϊόντα της παραγωγικής διαδικασίας, ανά κατηγορία είναι τα ακόλουθα :

ΠΡΟΪΟΝΤΑ ΠΑΡΑΓΩΓΙΚΗΣ ΔΙΑΔΙΚΑΣΙΑΣ

1. ΑΕΡΙΑ

ΠΡΟΠΑΝΙΟ

ΜΙΓΜΑ ΥΓΡΑΕΡΙΩΝ (ΠΡΟΠΑΝΙΟΥ - ΒΟΥΤΑΝΙΟΥ)

2. ΝΑΦΘΕΣ

ΝΑΦΘΑ

3. ΚΑΥΣΙΜΟ ΑΕΡΟΣΚΑΦΩΝ

JET A-1

4. **ΝΤΗΖΕΛ**
 ΝΤΗΖΕΛ ΚΙΝΗΣΗΣ
 ΝΤΗΖΕΛ ΘΕΡΜΑΝΣΗΣ
 ΝΤΗΖΕΛ ΝΑΥΤΙΛΙΑΣ
5. **ΜΑΖΟΥΤ**
 ΜΑΖΟΥΤ ΥΨΗΛΟΥ ΘΕΙΟΥ 1500'
 ΜΑΖΟΥΤ ΧΑΜΗΛΟΥ ΘΕΙΟΥ 1500'
 ΜΑΖΟΥΤ ΥΨΗΛΟΥ ΘΕΙΟΥ 3500'
6. **ΘΕΙΑΦΙ**
 ΥΓΡΟ ΘΕΙΟ
 ΣΤΕΡΕΟ ΘΕΙΟ

ΔΙΚΤΥΟ ΠΩΛΗΣΕΩΝ ΚΑΙ ΔΙΑΝΟΜΗΣ

Το δίκτυο διεκπεραίωσης των πωλήσεων της ΠΕΤΡΟΛΑ ΕΛΛΑΣ Α.Ε.Β.Ε. αποτελείται από τις εγκαταστάσεις αποθήκευσης προϊόντων των πρώτων υλών, τα αντλιοστάσια προώθησης των προϊόντων, τις Εγκαταστάσεις Λιμένος για φορτοεκφορτώσεις Δεξαμενόπλοιων και το Σταθμό Φόρτωσης Βυτιοφόρων Αυτοκινήτων.

Το έμπυχο δυναμικό που εξυπηρετεί το ανωτέρω δίκτυο αποτελείται από 130 άτομα οργανωμένων κάτω από τη Δ/ση Διακίνησης και Λιμένος, σε τέσσερα τμήματα ως εξής:

	Αριθμός Ατόμων
Τμήμα Διακίνησης	66
Τμήμα Λιμένος	44
Τμήμα Φορτώσεως Βυτιοφόρων	13
Τμήμα Τελωνιακών Υποθέσεων	7

Από την παραγωγή τα προϊόντων μεταφέρονται μέσω σωληνώσεων στις ενδιάμεσες δεξαμενές αποθήκευσης όπου δειγματίζονται και πιστοποιούνται ανάλογα με τις προδιαγραφές τους. Κατόπιν αναμειγνύονται σε δεδομένες αναλογίες με χημικά πρόσθετα για τη βελτίωση ειδικών προδιαγραφών και καταλήγουν στις δεξαμενές αποθήκευσης τελικών προϊόντων. Εκεί αφού πιστοποιηθούν ξανά, σύμφωνα με τις τελικές προδιαγραφές είναι έτοιμα προς παράδοση στους πελάτες της Εταιρείας. Οι προς παράδοση ποσότητες καταμετρούνται με κατάλληλα ηλεκτρονικά όργανα.

Οι πωλήσεις των προϊόντων της ΠΕΤΡΟΛΑ ΕΛΛΑΣ Α.Ε.Β.Ε. τόσο προς τις Εταιρείες πετρελαιοειδών όσο και τους υπόλοιπους πελάτες της γίνονται αφενός από τις εγκαταστάσεις του διυλιστηρίου στην Ελευσίνα σε πλοία του αγοραστή ή σε βυτιοφόρα αυτοκίνητα από τους σταθμούς φόρτωσης (γεμιστήρια) και αφετέρου από τις εγκαταστάσεις της εταιρείας Mamidoil – Jet Oil στη Θεσσαλονίκη.

Οι Βενζίνες που αποθηκεύει η ΠΕΤΡΟΛΑ ΕΛΛΑΣ Α.Ε.Β.Ε. στις εγκαταστάσεις της Mamidoil – Jet Oil, αγοράζονται και μεταφέρονται εκεί από την εταιρεία MOTOR OIL. Το Ντίζελ είτε μεταφέρεται από τις εγκαταστάσεις της ΠΕΤΡΟΛΑ ΕΛΛΑΣ Α.Ε.Β.Ε. με μικρά πλοία που ναυλώνονται γι' αυτό το σκοπό ή εκφορτώνεται κατευθείαν από μεγάλα πλοία από αγορές της Εταιρείας από το εξωτερικό.

Πωλήσεις στην Ελληνική Αγορά:

Η ΠΕΤΡΟΛΑ ΕΛΛΑΣ Α.Ε.Β.Ε. έχει συνάψει συμβάσεις για την πώληση Υγραερίων, Βενζινών, Ντίζελ και Μαζούτ με τις εταιρείες εμπορίας BP HELLAS, TEXACO, MAMIDOIL – JET OIL και SHELL HELLAS κ.λπ. Οι ποσότητες που θα παραδοθούν ετησίως σε κάθε αγοραστή από τις εγκαταστάσεις της Εταιρείας και τις εγκαταστάσεις Mamidoil – Jet Oil στη Θεσσαλονίκη συμφωνούνται 2 μήνες πριν την αρχή κάθε έτους.

Πωλήσεις Καυσίμων Ναυτιλίας:

Η ΠΕΤΡΟΛΑ ΕΛΛΑΣ Α.Ε.Β.Ε. πραγματοποιεί επίσης πωλήσεις σε Ντίζελ ναυτιλίας και Μαζούτ ναυτιλίας. Για τις πωλήσεις αυτές υφίσταται άτυπη ή τυπική συμφωνία μεταξύ αυτής και των πελατών της όσον αφορά τους όγκους των προϊόντων που παραδίδονται επί ετήσιας βάσης.

Πωλήσεις Καυσίμων Αεροπορίας:

Η ΠΕΤΡΟΛΑ ΕΛΛΑΣ Α.Ε.Β.Ε. πραγματοποιεί σημαντικές πωλήσεις σε καύσιμα αεριωθούμενων (Jet A1). Για τις πωλήσεις αυτές συνάπτει ετήσιες συμβάσεις στην αρχή έκαστου έτους.

Πωλήσεις σε Ελληνικά Διυλιστήρια:

- Στα Ελληνικά Πετρέλαια (πώληση Μαζούτ).
- Στα Διυλιστήρια Ασπροπύργου ΕΛ.ΠΕ. (πώληση Νάφθας/Βενζίνης).
- Στη Motor Oil (Πώληση Μαζούτ ατμοσφαιρικής απόσταξης).

Πωλήσεις στο Εξωτερικό:

Στο εξωτερικό η ΠΕΤΡΟΛΑ ΕΛΛΑΣ Α.Ε.Β.Ε. πωλεί Νάφθα, καύσιμο αεριωθούμενων (Jet A1), Ντίζελ και Μαζούτ ατμοσφαιρικής απόσταξης.

ΑΝΘΡΩΠΙΝΟ ΔΥΝΑΜΙΚΟ

Το απασχολούμενο προσωπικό της Εταιρείας απεικονίζεται στον παρακάτω πίνακα :

Διοίκηση	3
Τεχνικοί	411
Εμπορία	9
Οικονομικοί – Διοικητικοί	154
ΣΥΝΟΛΟ	577

Ο παρακάτω πίνακας παρουσιάζει το επίπεδο μόρφωσης του προσωπικού της Εταιρείας :

Επίπεδο	Άτομα	Ποσοστό %
ΚΑΤΩΤΕΡΗ	101	17%
ΜΕΣΗ	351	61%
ΑΝΩΤΕΡΗ	57	10%
ΑΝΩΤΑΤΗ	68	12%
ΣΥΝΟΛΟ	577	100%

Η Εταιρεία δίνει ιδιαίτερη έμφαση στις εργασιακές σχέσεις. Το 1998 αναθεώρησε τον παλαιό Κανονισμό Εργασίας (που ίσχυε από τον Ιανουάριο 1977) με νέο, σύγχρονο και προσαρμοσμένο στις ανάγκες της εποχής.

Η Εταιρεία έχει Διεύθυνση Προσωπικού με δύο Τμήματα : α) Τμήμα Διοίκησης Προσωπικού και β) Τμήμα Εκπαίδευσης, Πολιτικής και Συστημάτων.

Το μεγαλύτερο μέρος της δραστηριότητας του Τμήματος Εκπαίδευσης, Πολιτικής και Συστημάτων αφορά την εκπαίδευση. Η συνεχής εκπαίδευση και επιμόρφωση αποτελεί βασικό άξονα στην πολιτική ανάπτυξης του ανθρώπινου δυναμικού. Τα εκπαιδευτικά προγράμματα – σεμινάρια χωρίζονται σε «γενικά» (management, computers, κ.λ.π.) και «ειδικά» (τεχνικά, εμπορικά, οικονομικά, κ.λ.π.). Επίσης ενθαρρύνονται νέοι εργαζόμενοι να κάνουν μεταπτυχιακές σπουδές.

ΜΑΚΡΟΧΡΟΝΙΟΙ ΣΤΟΧΟΙ ΚΑΙ ΠΡΟΟΠΤΙΚΕΣ

Η στρατηγική της ΠΕΤΡΟΛΑ ΕΛΛΑΣ Α.Ε.Β.Ε. κινείται στον τρίπτυχο άξονα – Ανάπτυξη Δραστηριοτήτων – Επενδύσεις – Αποτελεσματικότητα/Οργάνωση. Αυτό επιτυγχάνεται με μία δέσμη διαρθρωτικών πολιτικών οι οποίες αποσκοπούν στη δημιουργία κατάλληλων υποδομών για την υποστήριξη της επέκτασης των δραστηριοτήτων της Εταιρείας, τον εκσυγχρονισμό και την τεχνολογική της αναβάθμιση, παράλληλα με την έγκαιρη προετοιμασία του ανθρώπινου δυναμικού για να εκπαιδευτεί και να ανταποκριθεί στις νέες απαιτήσεις.

Στον τομέα της ανάπτυξης δραστηριοτήτων, στόχος της Εταιρείας είναι μεταξύ άλλων και μία στρατηγική συνεργασιών με κύριο σκοπό την αξιοποίηση ευκαιριών εισόδου σε νέες αγορές. Στα πλαίσια της στρατηγικής αυτής η Εταιρεία, τα επόμενα έτη, εξετάζει την πιθανή είσοδο της στη λιανική εμπορία πετρελαιοειδών ώστε να επιτύχει την καθετοποίηση των δραστηριοτήτων της και την αύξηση των πωλήσεών της στην εσωτερική αγορά. Περαιτέρω μελετάται η επέκταση των δραστηριοτήτων στα Βαλκάνια όπου παρατηρούνται σημαντικές ευκαιρίες λόγω της απελευθέρωσης και ιδιωτικοποίησης των αγορών, κυρίως των Ανατολικοευρωπαϊκών Χωρών. Επίσης σημαντικό πλεονέκτημα για την ΠΕΤΡΟΛΑ ΕΛΛΑΣ Α.Ε.Β.Ε. αποτελούν οι αποθηκευτικοί χώροι της που είναι από τους μεγαλύτερους στην Ευρώπη. Στόχος της Εταιρείας είναι η όσο το δυνατόν καλύτερη και συχνότερη εκμετάλλευση αυτού του πλεονεκτήματος.

Η Ελληνική αγορά πετρελαιοειδών θα επηρεαστεί άμεσα από την εφαρμογή των αυστηρότερων προδιαγραφών των πετρελαιοειδών προϊόντων σύμφωνα με το πρόγραμμα Auto Oil II που θα τεθεί σε ισχύ το 2005. Τα ελληνικά διυλιστήρια, συμπεριλαμβανομένου και της ΠΕΤΡΟΛΑ, έχουν αρχίσει και προετοιμάζονται ήδη προκειμένου να ανταποκριθούν στις καινούριες προδιαγραφές των προϊόντων.

Η ΠΕΤΡΟΛΑ, με το έργο εκσυγχρονισμού (Auto Oil II):

- Μειώνει σημαντικότερα την εκπομπή ρύπων, συμβάλλοντας ενεργά στη βελτίωση του περιβάλλοντος του Θριασίου Πεδίου.
- Μεγιστοποιεί τις συνθήκες ασφάλειας.
- Παράγει καθαρότερα και φιλικότερα προς το περιβάλλον προϊόντα και παράλληλα προσαρμόζεται στις νέες, επιβεβλημένες, αυστηρές προδιαγραφές της Ευρωπαϊκής Ένωσης (Auto Oil II).
- Διασφαλίζει και δημιουργεί θέσεις εργασίας με μακρόπνοη προοπτική.
- Εξασφαλίζει την ανταγωνιστικότητα και τη μακροπρόθεσμη ανάπτυξη της.
- Βελτιώνει την ανταγωνιστική της θέση στην ελληνική και ευρωπαϊκή αγορά.

Η αναβάθμιση της ΠΕΤΡΟΛΑ ΕΛΛΑΣ Α.Ε.Β.Ε. θα έχει πολλαπλά οφέλη τόσο για την Εταιρεία όσο και για την τοπική κοινωνία (οικονομικά και περιβαλλοντικά) :

- Μειώνει σημαντικότερα την εκπομπή ρύπων, συμβάλλοντας ενεργά στη βελτίωση του περιβάλλοντος του Θριασίου Πεδίου.
- Μεγιστοποιεί τις συνθήκες ασφάλειας.
- Παράγει καθαρότερα και φιλικότερα προς το περιβάλλον προϊόντα και παράλληλα προσαρμόζεται στις νέες, επιβεβλημένες, αυστηρές προδιαγραφές της Ευρωπαϊκής Ένωσης (Auto Oil II).
- Διασφαλίζει και δημιουργεί θέσεις εργασίας με μακρόπνοη προοπτική.
- Εξασφαλίζει την ανταγωνιστικότητα και τη μακροπρόθεσμη ανάπτυξή της.
- Βελτιώνει την ανταγωνιστική της θέση στην ελληνική και ευρωπαϊκή αγορά.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΔΕΥΤΕΡΟ

Το Τραπεζικό Σύστημα στην Ελλάδα

2.1. Έννοια Τράπεζας

Τράπεζα είναι η οικονομική επιχείρηση που θεωρείται ο μεσάζοντας μεταξύ κεφαλαιούχων, που ζητούν να επενδύσουν κεφάλαια, και εκείνων οι οποίοι έχουν ανάγκη δανεισμού για την χρηματοδότηση των δραστηριοτήτων τους.

Η κυριότερη λειτουργία της Τράπεζας είναι ο έντοκος δανεισμός. Δανείζει κεφάλαια τα οποία της ανήκουν ή κεφάλαια προερχόμενα από καταθέσεις πελατών. Οι Τράπεζες παρουσιάστηκαν αρχικά στην Δύση ως αργυραμοιβεία που αντάλλασαν διάφορα νομίσματα με κέρδος.

Αργότερα, άρχισαν να συγκεντρώνουν κεφάλαια, που με αυτά χρηματοδοτούσαν τα κράτη και μάλιστα σε περίπτωση πολέμου. Με την επέκταση του δανεισμού κεφαλαίων και σε ιδιώτες δημιουργήθηκε ο σημερινός τύπος τραπεζών. Γενικά, τα σημερινά τραπεζικά ιδρύματα χωρίζονται σε τράπεζες καταθέσεων που δανείζονται κεφάλαια από ιδιώτες και τα δανείζουν σε τρίτους και σε εκδοτικές που έχουν το προνόμιο να δίνουν τραπεζογραμμάτια αντί για μεταλλικό νόμισμα.

Οι τράπεζες αποτελούν σπουδαίο παράγοντα στην εμπορική και οικονομική ζωή ενός τόπου. Δέχονται καταθέσεις με τόκο, προεξοφλούν τις συναλλαγματικές, χρηματοδοτούν μεγάλες επιχειρήσεις, χορηγούν κρατικά δάνεια κ.λ.π.

2.2. Κατηγορίες Τραπεζών

Ανάλογα με το χρησιμοποιούμενο κριτήριο, οι τράπεζες είναι δυνατό να διακριθούν σε ορισμένες κατηγορίες.

Με κριτήριο την τοπική έκταση των εργασιών τους, οι τράπεζες διακρίνονται σε *τοπικές, εθνικές και διεθνείς*.

Ανάλογα με τον φορέα τους, διακρίνονται σε *δημόσιες* όταν ο φορέας τους είναι το Δημόσιο ή Ν.Π.Δ.Δ. και σε *ιδιωτικές* όταν οι φορείς τους είναι πρόσωπα ιδιωτικού δικαίου.

Ανάλογα με τον κλάδο οικονομίας που προορίζονται να εξυπηρετήσουν, διακρίνονται σε *εκδοτικές, εμπορικές, αγροτικές, ναυτιλιακές, εξαγωγικές, κτηματικές* κ.λ.π.

Ανάλογα με τον τρόπο συγκέντρωσης των κεφαλαίων τους και το είδος των πιστωτικών εργασιών στις οποίες επιδίδονται διακρίνονται σε *εκδοτικές, εμπορικές, επενδύσεων*.

Με κριτήριο τον τρόπο πορισμού των κεφαλαίων τους είναι δυνατό να διακριθούν σε *ιδιωτικές, ημικρατικές, κρατικές, συνεταιριστικές* κ.λ.π.

2.3. Οι Τράπεζες ως βασική πηγή χρηματοδότησης των επιχειρήσεων

Είναι αναμφισβήτητο ότι το σημαντικότερο πρόβλημα των επιχειρήσεων είναι η δυσκολία εξεύρεσης χρηματικών πόρων για την χρηματοδότηση των επενδυτικών προγραμμάτων τους και των λοιπών αναγκών τους σε κεφάλαια κίνησης.

Τα θεμέλια για την λύση του πιστωτικού προβλήματος των επιχειρήσεων τέθηκαν με τον νόμο Ν197/78, με τον οποίο υποχρεώνονται οι εμπορικές τράπεζες να διαθέτουν ποσοστό επί των συνολικών τους καταθέσεων στην Τράπεζα Ελλάδος, για την χρηματοδότηση των επιχειρήσεων. Αυτό το κεφάλαιο που συγκεντρώνεται στην Τράπεζα Ελλάδος καλείται «ειδικό κεφάλαιο» και το ποσοστό συμμετοχής των τραπεζών μεταβάλλεται διαχρονικά.

Οι επιχειρήσεις για να δανειοδοτηθούν σωστά είναι απαραίτητο να παρουσιάζουν στη δανειοδοτούσα τράπεζα ορισμένα αξιόπιστα στοιχεία της οικονομικής τους δραστηριότητας από τα οποία να προκύπτει τουλάχιστον αφενός ότι είναι ζωντανά και υγιή κύτταρα της οικονομίας, αφετέρου ότι η πιστοδότηση θα καλύψει παραγωγικές ανάγκες τους και δε θα διοχετευθεί σε άλλους μη παραγωγικούς σκοπούς.

Το Τραπεζικό Σύστημα, από την πλευρά του, πρέπει να προχωράει με γρηγορότερα βήματα στην υλοποίηση των στόχων του πιστωτικοοικονομικού προγράμματος, ανοίγοντας διάπλατα τις πόρτες του στη σωστή και υγιή επιχείρηση, ανεξάρτητα από τις ασφάλειες που προέρχονται και ανεξάρτητα από το μέγεθος της μονάδας.



ΕΘΝΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ ΤΗΣ ΕΛΛΑΔΟΣ

Σύντομο ιστορικό



Η Εθνική Τράπεζα της Ελλάδος, η παλαιότερη και μεγαλύτερη τράπεζα της χώρας, ηγείται του μεγαλύτερου και ισχυρότερου Ομίλου χρηματοοικονομικών υπηρεσιών στην Ελλάδα, προβάλλοντας ταυτόχρονα ένα διεθνές προφίλ, ιδιαίτερα στην Νοτιοανατολική Ευρώπη και την Ανατολική Μεσόγειο.

Η ιστορία της Εθνικής Τράπεζας της Ελλάδος συνδέεται στενά, όχι μόνο με την ιστορία της ελληνικής οικονομίας, της οποίας συχνά προσδιόρισε τους ρυθμούς, αλλά και γενικότερα με την ιστορία όλων των προσπαθειών για τη συγκρότηση και ανάπτυξη του ελληνικού κράτους, όπως αυτές εκδηλώθηκαν από την πέμπτη δεκαετία του 19^{ου} αιώνα ως τις ημέρες μας.

Σημαντικότετο ρόλο στην ίδρυσή της έπαιξαν τρία άτομα: Ο Jean Gabriel Eynard (1775-1863), ο Γεώργιος Σταύρου και ο Α. Regny (1777-1841).

Ο αρχικός ιδρυτικός νόμος δημοσιεύτηκε στις 30 Μαρτίου **1841**, η πρώτη Γενική Συνέλευση των μετόχων πραγματοποιήθηκε στις 13 Νοεμβρίου 1841 στο νεόκτιστο τότε δημοτικό σχολείο της Πλάκας. Στις 22 Ιανουαρίου **1842** η Τράπεζα άρχισε κανονικά τη λειτουργία της. Αργότερα, στις 7 Ιουλίου **1843** επικυρώθηκε με νόμο το Καταστατικό της Τράπεζας το οποίο διατηρήθηκε με μικρές τροποποιήσεις έως τις αρχές του 20^{ου} αιώνα.

Η Εθνική Τράπεζα μέχρι την ίδρυση της Ελλάδος το **1928**, είχε το εκδοτικό προνόμιο και ήταν υπεύθυνη για την έκδοση του νομίσματος. Εισήχθη στο Χρηματιστήριο Αξιών Αθηνών το **1880**. Με 160 πλέον χρόνια επιτυχούς και αδιάλειπτης λειτουργίας στον οικονομικό βίο της χώρας, η Τράπεζα έχει εξελιχθεί σε ένα σύγχρονο και ολοκληρωμένο όμιλο εταιρειών παροχής χρηματοπιστωτικών υπηρεσιών, καλύπτοντας έτσι τις συνεχώς διευρυνόμενες ανάγκες της πελατείας της. Στο πλαίσιο αυτό, η Τράπεζα ίδρυσε το **1891** την Ελληνική Εταιρεία Γενικών Ασφαλίσεων «Η Εθνική» και το **1927** την Εθνική Κτηματική Τράπεζα, με την οποία το **1928** συγχωνεύτηκε, με σκοπό την αρτιότερη εξυπηρέτηση των πελατών της.

ΔΙΟΙΚΗΤΙΚΟ ΣΥΜΒΟΥΛΙΟ

ΠΡΟΕΔΡΟΣ- ΔΙΟΙΚΗΤΗΣ	Θεόδωρος Καρατζάς Ανέλαβε από το 1996 έως και σήμερα
ΥΠΟΔΙΟΙΚΗΤΕΣ	Θεόδωρος Πανταλάκης
	Ανδρέας Βρανάς
	Απόστολος Ταμβακάκης
ΜΕΛΗ	Σεβασμιότατος Μητροπολίτης Ιωαννίνων κ. Θεόκλητος
	Δασκαλόπουλος Δημήτρης Πρ. Συνδέσμου Ελλ. Βιομηχανιών Τροφίμων
	Ζάρρας Παναγιώτης Εκπρόσωπος Εργαζομένων
	Κωνσταντακόπουλος Βασίλειος Εφοπλιστής
	Λαμπρόπουλος Παναγιώτης Έμπορος
	Λαναράς Γεώργιος Εφοπλιστής
	Νεκτάριος Μιλτιάδης Διοικητής Ι.Κ.Α.
	Παναγόπουλος Ιωάννης Εκπρόσωπος Εργαζομένων
	Παπούλιας Δημήτρης Πρόεδρος Δ.Ε.Η.
	Ράπανος Βασίλειος Πρ. Συμβουλίου Οικον. Εμπειρογνομητών
	Τσουγιόπουλος Γεώργιος Αρχιτέκτων-Πολιτικός Μηχανικός



ΕΘΝΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ
ΤΗΣ ΕΛΛΑΔΟΣ

ΔΙΟΙΚΗΤΗΣ

κ. Θεόδωρος Καρατζάς

ΓΡΑΦΕΙΟ ΔΙΟΙΚΗΤΗ

ΓΕΝΙΚΟΣ ΔΙΕΥΘΥΝΤΗΣ
Πορικών
Υπηρεσιών

ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ
ΝΟΜΙΚΩΝ
ΥΠΗΡΕΣΙΩΝ

ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ
ΓΡΑΜΜΑΤΕΙΑΣ

ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ
ΕΠΙΘΕΩΡΗΣΗΣ

ΥΠΟΔΙΕΥΘΥΝΣΗ
ΔΗΜΟΣΙΩΝ
ΣΧΕΣΕΩΝ

ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ
ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΟΥ &
ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗΣ
ΑΝΑΛΥΣΗΣ

ΥΠΟΔΙΕΥΘΥΝΣΗ
ΕΠΙΘΕΩΡΗΣΗΣ
ΑΡΙΘΜΟΥ

ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ
ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΗΣ
ΥΠΟΛΟΓΙΣΤΩΝ
ΤΗΣ ΤΡΑΠΕΖΑΣ &
ΤΟΥ ΟΜΙΛΟΥ

ΥΠΟΔΙΟΙΚΗΤΗΣ
κ. Θεόδ. Πενταλάκης

ΓΡΑΦΕΙΟ
ΥΠΟΔΙΟΙΚΗΤΗ

ΥΠΟΔΙΟΙΚΗΤΗΣ
κ. Ανδρ. Βρανός

ΓΡΑΦΕΙΟ
ΥΠΟΔΙΟΙΚΗΤΗ

ΥΠΟΔΙΟΙΚΗΤΗΣ
κ. Απ. Τσιβακίτης

ΓΡΑΦΕΙΟ
ΥΠΟΔΙΟΙΚΗΤΗ

ΓΕΝΙΚΟΣ ΔΙΕΥΘΥΝΤΗΣ
ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΩΝ
ΥΠΗΡΕΣΙΩΝ

ΓΕΝΙΚΟΣ ΔΙΕΥΘΥΝΤΗΣ
Λειτουργιών
Επιχειρήσεων

ΓΕΝΙΚΟΣ ΔΙΕΥΘΥΝΤΗΣ
Ανθρώπινου
Δυναμικού

ΓΕΝΙΚΟΣ ΔΙΕΥΘΥΝΤΗΣ
Νομικών
Υπηρεσιών

ΓΕΝΙΚΟΣ ΔΙΕΥΘΥΝΤΗΣ
Εταιρικών Χρηματοδοτήσεων

ΓΕΝΙΚΟΣ ΔΙΕΥΘΥΝΤΗΣ
Δίκτυου
Επιχειρήσεων

ΓΕΝΙΚΟΣ ΔΙΕΥΘΥΝΤΗΣ
Διαχείρισης
Δομημένου &
Ποσειδωνίου Ομίλου

ΓΕΝΙΚΟΣ ΔΙΕΥΘΥΝΤΗΣ
Αθλητισμού
& Εξοπλισμού

ΓΕΝΙΚΟΣ ΔΙΕΥΘΥΝΤΗΣ
Ακίνητης
Πομπής

ΓΕΝΙΚΟΣ ΔΙΕΥΘΥΝΤΗΣ
Επένδυσης
Τραπεζών

ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ
ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΩΝ
ΥΠΗΡΕΣΙΩΝ

ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ
ΟΡΓΑΝΩΣΗΣ

ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ
ΠΡΟΣΩΠΙΚΟΥ

ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ
ΝΑΥΤΙΛΙΑΚΩΝ
ΕΡΓΑΣΙΩΝ

ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ
ΕΡΓΑΣΙΩΝ
ΣΥΜΜΕΜΕΧΩΝ
ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ

ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ
ΕΡΓΑΣΙΩΝ
ΔΙΚΤΥΟΥ

ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ
ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΗΣ
ΤΑΡΤΩΝ ΥΛΑΚΙΩΝ
ΩΣΤΩΣ ΛΕΑΛΩΝ

ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ
ΔΙΚΤΥΟΥ
ΕΣΩΤΕΡΙΚΟΥ Α

ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ
ΚΤΗΜΑΤΙΚΗΣ
ΠΕΤΗΣ

ΔΙΕΥΘΥ
ΕΠΕΝΔΥΣΕΩΝ
ΚΑΤΑΛΟΓΩΝ

ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ
ΕΠΙΒΑΝΤΕΣ

ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ
ΠΑΡΗΛΟΒΟΡΙΚΗΣ

ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ
ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ
ΠΡΟΣΩΠΙΚΟΥ

ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ
ΠΕΤΗΣ

ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ
ΑΠΟΤΙΜΗΣΗΣ
ΣΕ
ΚΑΘΥΣΤΕΡΗΣΗ

ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ
ΔΙΚΤΥΟΥ
Α

ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ
ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΗΣ
ΔΩΜΕΣΙΜΩΝ &
ΕΡΗΜΑΤΑΓΟΡΑΣ

ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ
ΔΙΚΤΥΟΥ
ΕΣΩΤΕΡΙΚΟΥ Β

ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ
ΚΑΤΑΛΟΓΙΚΗΣ
ΠΕΤΗΣ

ΔΙΕΥΘΥ
ΜΕΓΑΛΩ
ΕΡΓΩ

ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ
ΠΕΡΙΟΥΣΙΑΣ

ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ
ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ
ΠΡΟΣΩΠΙΚΟΥ

ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ
ΑΠΟΤΙΜΗΣΗΣ
ΣΕ
ΚΑΘΥΣΤΕΡΗΣΗ

ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ
ΔΙΚΤΥΟΥ
Β

ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ
ΔΙΚΤΥΟΥ
Α

ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ
ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΗΣ
ΔΩΜΕΣΙΜΩΝ &
ΕΡΗΜΑΤΑΓΟΡΑΣ

ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ
ΔΙΚΤΥΟΥ
ΕΣΩΤΕΡΙΚΟΥ Γ

ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ
ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΗΣ
ΠΕΤΗΣ

ΔΙΕΥΘΥ
ΣΥΜΒΟΥΛΕ
ΥΠΗΡΕΣ

ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ
ΤΕΧΝΙΚΩΝ
ΥΠΗΡΕΣΙΩΝ

ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ
ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ
ΠΡΟΣΩΠΙΚΟΥ

ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ
ΑΠΟΤΙΜΗΣΗΣ
ΣΕ
ΚΑΘΥΣΤΕΡΗΣΗ

ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ
ΔΙΚΤΥΟΥ
Δ

ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ
ΔΙΚΤΥΟΥ
Α

ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ
ΜΑΡΚΕΤΙΝΓΚ

ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ
ΔΙΚΤΥΟΥ
Ε

ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ
ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΗΣ
ΠΕΤΗΣ

ΔΙΕΥΘΥ
ΣΥΜΒΟΥΛΕ
ΥΠΗΡΕΣ

ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ
ΤΙΤΛΩΝ &
ΣΤΡΗΜΑΤΩΝ

ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ
ΑΠΟΤΙΜΗΣΗΣ
ΣΕ
ΚΑΘΥΣΤΕΡΗΣΗ

ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ
ΔΙΚΤΥΟΥ
Ε

ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ
ΔΙΚΤΥΟΥ
Ε

ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ
ΔΙΚΤΥΟΥ
Ε

ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ
ΔΙΚΤΥΟΥ
Ε

ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ
ΔΙΚΤΥΟΥ
Ε

ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ
ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΗΣ
ΠΕΤΗΣ

ΔΙΕΥΘΥ
ΣΥΜΒΟΥΛΕ
ΥΠΗΡΕΣ

ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ
ΕΣΩΤΕΡΙΚΩΝ
ΛΕΠΤΟΜΕΡΩΝ

ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ
ΑΠΟΤΙΜΗΣΗΣ
ΣΕ
ΚΑΘΥΣΤΕΡΗΣΗ

ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ
ΔΙΚΤΥΟΥ
Ε

ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ
ΔΙΚΤΥΟΥ
Ε

ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ
ΔΙΚΤΥΟΥ
Ε

ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ
ΔΙΚΤΥΟΥ
Ε

ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ
ΔΙΚΤΥΟΥ
Ε

ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ
ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΗΣ
ΠΕΤΗΣ

ΔΙΕΥΘΥ
ΣΥΜΒΟΥΛΕ
ΥΠΗΡΕΣ

ΑΝΤΙΚΕΙΜΕΝΟ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑΣ

ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΗ ΠΙΣΤΗ

Χρηματοδότηση επιχειρήσεων, leasing, factoring

Ένας από τους κύριους τομείς δραστηριοποίησης της Ε.Τ.Ε. είναι η παραδοσιακή τραπεζική και συγκεκριμένα η παροχή επιχειρηματικών δανείων σε μικρές, μεσαίες και μεγάλες επιχειρήσεις καθώς και στη ναυτιλία. Η Τράπεζα έχει ως στόχο την ανάπτυξή της σε τομείς με δυναμική προοπτική και υψηλά περιθώρια κέρδους. Κεντρικός άξονας αυτής της προσπάθειας είναι η χρηματοδότηση των μικρομεσαίων επιχειρήσεων, προσπάθεια που υποστηρίζεται από τα εξειδικευμένα κέντρα χρηματοδότησης μικρών και μεσαίων επιχειρήσεων που δημιούργησε η Τράπεζα το 1999. Στον τομέα χρηματοδότησης μεγάλων επιχειρήσεων η Τράπεζα ακολουθεί στρατηγική επιλεκτικής τοποθέτησης σε τομείς με προοπτικές ανάπτυξης και με κριτήριο την αποδοτικότητα της συνολικής σχέσης της Τράπεζας με την επιχείρηση. Ταυτόχρονα, αξιοποιώντας την τεχνογνωσία της αναλαμβάνει πιστωτικό κίνδυνο με την διακράτηση διεθνών εταιρικών ομολόγων με στόχο την διεύρυνση των στοιχείων του ενεργητικού.

Συγκεκριμένα, στον τομέα των μεγάλων επιχειρήσεων σημειώθηκε προσέλκυση νέων πελατών από δυναμικούς τομείς της οικονομίας, με αποτέλεσμα ο συνολικός αριθμός των πελατών να ξεπερνάει τους χίλιους στο τέλος του 2002. Ταυτόχρονα έγινε προσπάθεια για διεύρυνση των παρεχόμενων προϊόντων και υπηρεσιών στο υγιές τμήμα της πελατείας.

Επίσης, στον τομέα των μικρών και μεσαίων επιχειρήσεων, ο συνολικός αριθμός πελατών έφτασε τους 36.000 στο τέλος του 2002. Αξίζει να σημειωθεί ότι παρέχονται από ειδικά στελεχωμένη μονάδα της Τράπεζας υπηρεσίες διαχείρισης επιχειρηματικών απαιτήσεων (factoring).

Το 2002 αποτέλεσε χρονιά ανάπτυξης και επιτυχούς προσπάθειας για τον τομέα του leasing. Η Εθνική Leasing αξιοποίησε δυναμικά το δίκτυο της Ε.Τ.Ε. και προώθησε τη χρηματοδοτική μίσθωση στην πελατεία της Τράπεζας ως ένα επιπλέον χρηματοδοτικό προϊόν της, γεγονός που είχε ως αποτέλεσμα την αύξηση του αριθμού των συμβάσεων και την αξιοσημείωτη βελτίωση του όγκου των εργασιών και της κερδοφορίας της.

Ναυτιλιακή πίστη

Η δραστηριότητα στον τομέα της ναυτιλίας το 2002 εξασφάλισε στην τράπεζα τη διατήρηση της ηγετικής θέσης της μεταξύ των ελληνικών τραπεζών, προσελκύοντας νέους πελάτες, ενώ σημαντική είναι και η θέση που κατέχει μεταξύ των τραπεζών που δραστηριοποιούνται διεθνώς στη Ναυτιλία.

Το 2003 η Τράπεζα θα συνεχίσει να ασκεί συνετή πολιτική στις ναυτιλιακές χορηγήσεις, λαμβάνοντας υπόψη τις διακυμάνσεις στις συνθήκες της διεθνούς αγοράς, ενισχύοντας έτσι την ηγετική της παρουσία.

ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗ ΝΟΙΚΟΚΥΡΙΩΝ

Στεγαστικά δάνεια

Στη στεγαστική πίστη η Ε.Τ.Ε. διαθέτει παραδοσιακά την ισχυρότερη παρουσία, την οποία διατηρεί και ενισχύει παρά τον διαρκώς εντεινόμενο ανταγωνισμό. Είναι χαρακτηριστικό ότι στο τέλος του 2002 η δυνατότητα χορήγησης επιδοτούμενων στεγαστικών δανείων και ο θεσμός του στεγαστικού ταμειυτηρίου επεκτάθηκε σε όλες τις τράπεζες.

Το γεγονός ότι στην Ελλάδα το ποσοστό χρηματοδότησης της κατοικίας ως ποσοστό του Α.Ε.Π. είναι στο επίπεδο του 12%, έναντι του αντίστοιχου μέσου ευρωπαϊκού 40%, υποδηλώνει τις τεράστιες δυνατότητες ανάπτυξης του συγκεκριμένου κλάδου.

Τέλος, η Ε.Τ.Ε. αξιοποίησε νέα δίκτυα διανομής, όπως χορήγηση δανείων μέσω τρίτων καθώς και σε υπαλλήλους Οργανισμών Κοινής Ωφέλειας και άλλων μεγάλων επιχειρήσεων.

Καταναλωτικά δάνεια

Βασική συνιστώσα της επιτυχημένης πορείας της Ε.Τ.Ε. το 2002 στον τομέα της λιανικής τραπεζικής ήταν η επίδοση της στον τομέα των καταναλωτικών δανείων. Αξίζει να σημειωθεί ότι ο ετήσιος ρυθμός αύξησης των υπολοίπων των καταναλωτικών δανείων στη εγχώρια αγορά ήταν 30% με συνέπεια την περαιτέρω βελτίωση του μεριδίου της Τράπεζας στη συγκεκριμένη αγορά.

Για την επίτευξη των παραπάνω αποτελεσμάτων, η Τράπεζα αξιοποίησε σε μεγάλο βαθμό νέες μεθόδους προώθησης. Πιο συγκεκριμένα, το 60% των πωλήσεων που επιτεύχθηκαν στα καταναλωτικά δάνεια προέρχονται από κεντρικές συμφωνίες με εταιρικούς πελάτες.

Πιστωτικές κάρτες

Η Τράπεζα συνέχισε κατά το τελευταίο έτος την επιθετική πολιτική στην προώθηση προϊόντων, τα οποία σχετίζονται με συστήματα πληρωμών και πιστωτικές κάρτες, μέσω της θυγατρικής της «Εθνική Ανώνυμος Εταιρεία Διοικήσεως και Οργανώσεως» (ΕΘΝΟΚΑΡΤΑ). Ως σκοπό είχε την διατήρηση και ενίσχυση της ηγετικής της θέσης στην έκδοση πιστωτικών και χρεωστικών καρτών, όπως επίσης και στο μερίδιο αγοράς που κατέχει στο δίκτυο εμπόρων και την αποδοχή συναλλαγών καρτών.

Η επιτυχία της Ε.Τ.Ε. στον τομέα αυτό στηρίχθηκε σε δύο παράγοντες: α) στη διαδικασία προέκδοσης καρτών και προώθησής τους στο πελατολόγιο του Ομίλου της Ε.Τ.Ε., αξιοποιώντας έτσι την δυνατότητα της Τράπεζας για σταυροειδείς πωλήσεις, και β) σε εναλλακτικές μεθόδους προώθησης και πιο συγκεκριμένα στην αυτοματοποιημένη διαδικασία άμεσης χορήγησης καρτών και δανείων (instant credit), που αποτέλεσε μέσο προσέγγισης νέων πελατών, καθώς και στη συνεργασία με εταιρείες Telemarketing.

ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΗ ΠΕΡΙΟΥΣΙΑΣ

Ο Όμιλος της Ε.Τ.Ε. κατέχει ηγετική θέση στον τομέα της διαχείρισης περιουσίας, που περιλαμβάνει τις καταθέσεις, το private banking και τα αμοιβαία κεφάλαια.

Καταθέσεις

Η αύξηση των καταθέσεων επιβεβαιώνει τη δυναμική του δικτύου της Τράπεζας και την εμπιστοσύνη της πελατείας της. Χαρακτηριστική ήταν η διατήρηση των καταθέσεων ταμειευτηρίου σε επίπεδα που αντιπροσωπεύουν ποσοστό άνω του 50% των συνολικών υποχρεώσεων προς πελάτες. Σημαντική ήταν τέλος η αύξηση κατά περίπου 50% των καταθέσεων όψεως.

Private Banking

Ο Όμιλος παρέχει ολοκληρωμένες υπηρεσίες private banking σε ιδιώτες πελάτες του με μεγάλη οικονομική επιφάνεια. Το τελευταίο χρόνο ξεκίνησε η λειτουργία νέας κεντρικής μονάδας private banking, αποστολή της οποίας είναι η στήριξη και ο συντονισμός όλων των ομάδων private banking των καταστημάτων του δικτύου με σκοπό την αναβάθμιση των παρεχόμενων υπηρεσιών στην πελατεία.

Η συνεργασία του με το Treasury της Τράπεζας, αλλά και με άλλες θυγατρικές εταιρείες του Ομίλου έχει ως αποτέλεσμα την προσφορά πολλών επενδυτικών επιλογών, που απορρέουν από δραστηριοποίηση του Ομίλου στην εγχώρια και τις διεθνείς αγορές χρήματος και κεφαλαίου και καλύπτουν τις ανάγκες της πελατείας από πλευράς αναλαμβανόμενου κινδύνου, επιθυμητής απόδοσης και βαθμού δραστηριοποίησης και διασποράς.

Αμοιβαία Κεφάλαια

Η Διεθνική ΑΕΔΑΚ διαχειρίζεται συνολικά 15 αμοιβαία κεφάλαια με τη διακριτική επωνυμία ΔΗΛΟΣ που καλύπτουν όλες τις κατηγορίες επενδύσεων παρέχοντας πρόσβαση στους επενδυτές, τόσο στην ελληνική όσο και στις σημαντικότερες διεθνείς αγορές χρήματος και κεφαλαίου. Εκτός όμως από τα παραδοσιακά προϊόντα αμοιβαίων κεφαλαίων, η Διεθνική ΑΕΔΑΚ παρέχει και εναλλακτικούς τρόπους επένδυσης προκειμένου να καλύψει τις ανάγκες του ελληνικού επενδυτικού κοινού.

Παρά τη δυσμενή συγκυρία στην ελληνική αλλά και στις ξένες αγορές κεφαλαίου, η Διεθνική ΑΕΔΑΚ μπόρεσε να κρατήσει σχετικά σταθερό το μερίδιο αγοράς της στο 15,8% στο τέλος του 2002.

Η ενεργοποίηση εναλλακτικών δικτύων διανομής, ο περαιτέρω εμπλουτισμός των παρεχόμενων προϊόντων και η αξιοποίηση σύγχρονων επενδυτικών εργαλείων αναμένεται να συντελέσουν στην αύξηση των υπό διαχείριση κεφαλαίων, επιβεβαιώνοντας την κυρίαρχη θέση του Ομίλου στη διαχείριση περιουσίας.

ΔΙΕΘΝΕΙΣ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΕΣ

Το 2002, ο Όμιλος της Εθνικής Τράπεζας της Ελλάδος ανέπτυξε δραστηριότητα σε 18 χώρες, τόσο με καταστήματά της και γραφεία αντιπροσωπείας όσο και με το δίκτυο των θυγατρικών εταιρειών της. Ο Όμιλος της Ε.Τ.Ε. διαθέτει στο εξωτερικό 359 τραπεζικές μονάδες, απασχολώντας 5.558 άτομα.

Στο χώρο των Βαλκανίων, η παρουσία της Εθνικής Τράπεζας έχει μακροπρόθεσμους στόχους, παράλληλα με την ανάπτυξη της περιοχής. Οι παρεχόμενες υπηρεσίες στην περιοχή είναι απλές, περιοριζόμενες κυρίως στη συγκέντρωση καταθέσεων. Σημειώνεται σχετικά ότι με την ευκαιρία εισαγωγής του ευρώ πραγματοποιήθηκε μεγάλη αύξηση των καταθέσεων σε συνάλλαγμα, και ειδικότερα των καταθέσεων σε ευρώ, στις τραπεζικές μονάδες της Ε.Τ.Ε. στη Βαλκανική. Η αθρόα προσέλκυση των καταθέσεων αυτών δείχνει το μέγεθος της

εμπιστοσύνης του κοινού προς τις εν λόγω θυγατρικές μονάδες και κατ' επέκταση προς τη μητρική Εθνική Τράπεζα της Ελλάδος.

Η θυγατρική United Bulgarian Bank ηγείται ήδη σε τεχνολογικό επίπεδο, με σημαντικό επίτευγμά της την προώθηση της διαδικασίας έκδοσης ομολόγων σε τοπικό νόμισμα.

Στη θυγατρική Stopanska Bank προωθήθηκε η ανασυγκρότηση και αναδιοργάνωση της δομής της, καθώς και η πλήρης εξυγίανση του χαρτοφυλακίου της.

Η Εθνική Τράπεζα της Ελλάδος (Κύπρου), μετά την απελευθέρωση των επιτοκίων στην κυπριακή αγορά, έσπευσε να εκμεταλλευτεί τις νέες ευκαιρίες που δημιουργούνται στη λιανική τραπεζική, προσφέροντας νέα προϊόντα (στεγαστικά δάνεια, αμοιβαία κεφάλαια).

Όσον αφορά το διεθνές δίκτυο της Τράπεζας όσων και των θυγατρικών της στις χώρες της Ε.Ε., της Β. Αμερικής, της Ν. Αφρικής και της Αυστραλίας η στρατηγική απέβλεπε κυρίως στην εκλογίκευση της διάρθρωσής του, καθώς και στον εμπλουτισμό των προσφερόμενων υπηρεσιών.

Για το τρέχον έτος, η Εθνική Τράπεζα της Ελλάδος στοχεύει στην περαιτέρω βελτίωση της αποτελεσματικότητας του διεθνούς δικτύου της με την αναβάθμιση των υποδομών του και τη διάθεση νέων προϊόντων. Στους στόχους της Ε.Τ.Ε. περιλαμβάνεται η εδραίωση της θέσης της ως διαμεσολαβητή στη διάθεση «κινδύνων» της ευρύτερης περιοχής των Βαλκανίων στις αναπτυσσόμενες αγορές.

ΔΙΚΤΥΑ ΕΞΥΠΗΡΕΤΗΣΗΣ

Το δίκτυο των Καταστημάτων Εσωτερικού της Ε.Τ.Ε. αποτελείται από 596 Καταστήματα, μεταξύ των οποίων περιλαμβάνονται και οι 9 Ειδικές Μονάδες Καθυστερήσεων, καθώς και η Μονάδα Private Banking.

Προκειμένου να τονιστεί ο πελατοκεντρικός προσανατολισμός της Τράπεζας, τα νέα Καταστήματα μετατρέπονται σε κέντρα εξυπηρέτησης πελατών και στελεχώνονται με ειδικά εκπαιδευμένο προσωπικό, αποστολή του οποίου είναι η ολοκληρωμένη αντιμετώπιση των χρηματοοικονομικών αναγκών του πελάτη. Ήδη το 2002 λειτούργησαν συνολικά 175 νέας μορφής Καταστήματα με εντυπωσιακά αποτελέσματα.

Παράλληλα με το έργο της αναδιοργάνωσης, η Ε.Τ.Ε. εξακολουθεί να αναπτύσσει τα εναλλακτικά δίκτυα εξυπηρέτησης. Πιο συγκεκριμένα, ο αριθμός των ATM έφτασε τα 946 (αύξηση περίπου 18% έναντι του 2001) και έχει προγραμματιστεί η αγορά άλλων 300. Αξίζει να σημειωθεί ότι τα ATM στο σύνολό τους είναι ενταγμένα στο ΔΙΑΣ (διατραπεζικό σύστημα πληρωμών). Επίσης, η 24ωρη λειτουργία των υπηρεσιών παρακολούθησης των ATM, σε συνδυασμό με τη χρήση του ανάλογου σύγχρονου λογισμικού, εξασφαλίζει στην πελατεία πλήρη και συνεχή εξυπηρέτηση και στο ΕΘΝΟΔΙΚΤΥΟ καλύτερη αποτελεσματικότητα.

ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΚΟΣ ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΣ

Κατά τη διάρκεια του 2002 ολοκληρώθηκαν με επιτυχία τα προγραμματισμένα έργα που συνέλαβαν στην ολοκλήρωση μιας σύγχρονης τεχνολογικής υποδομής, συγκρίσιμης με αυτές των μεγάλων ευρωπαϊκών τραπεζών. Ιδιαίτερη έμφαση δόθηκε στην ομαλή μετάπτωση των μηχανογραφικών συστημάτων σε περιβάλλον ευρώ.

Παράλληλα, τέθηκε σε εφαρμογή το τμήμα εκείνου του συστήματος διαχείρισης καταθέσεων και χορηγήσεων (IRIS), το οποίο αφορά καταναλωτικά και στεγαστικά δάνεια, ενώ συνεχίζεται η περαιτέρω προσαρμογή του συστήματος για την εξυπηρέτηση των επιχειρηματικών δανείων και την αξιοποίηση του συστήματος διαχείρισης πελατών.

Πέρα από τα παραπάνω, σημαντική πρόοδο σημείωσε και η αναβάθμιση των μηχανογραφικών συστημάτων των Καταστημάτων του Δικτύου Εξωτερικού με την καθιέρωση και επέκταση του μηχανογραφικού συστήματος GLOBUS. Η εξυπηρέτηση όλων των τραπεζικών εργασιών από ενιαία μηχανογραφική πλατφόρμα είναι το σημαντικότερο όφελος που προκύπτει από την υλοποίηση του έργου αυτού.

ΑΝΘΡΩΠΙΝΟ ΔΥΝΑΜΙΚΟ

Στο τέλος του 2002 το προσωπικό της Τράπεζας ανερχόταν σε 15.219 υπαλλήλους. Κατά τη διάρκεια του έτους αυτού έγιναν 202 προσλήψεις που ως επί το πλείστον αφορούσαν κατόχους τίτλων μεταπτυχιακών σπουδών, ενώ αποχώρησαν από την Τράπεζα 796 άτομα, στα οποία συμπεριλαμβάνονται και 251 υπάλληλοι που έκαναν χρήση του προγράμματος εθελουσίας εξόδου.

Το προηγούμενο έτος τέθηκε σε εφαρμογή σύγχρονος Κανονισμός Εργασίας που ρυθμίζει τα θέματα που αφορούν την εν γένει υπηρεσιακή κατάσταση του προσωπικού της Τράπεζας, ενώ σημαντικό έργο θεωρείται και η πειραματική εφαρμογή των Κέντρων Αξιολόγησης/Ανάπτυξης, τα οποία, με βάση την ανάπτυξη κατάλληλων μηχανισμών και τη διεξαγωγή ασκήσεων επισήμανσης δεξιοτήτων, στόχο έχουν το σχεδιασμό εναλλακτικών κατευθύνσεων σταδιοδρομίας του προσωπικού βάσει της καταλληλότητάς του.

Επιπλέον και με δεδομένες τις συνεχείς μεταβολές και ανακατατάξεις που πραγματοποιούνται στον τραπεζικό χώρο, η εκπαίδευση και η επιμόρφωση του προσωπικού της Τράπεζας θεωρήθηκε και κατά το 2002 ένας από τους σημαντικότερους παράγοντες για την επιτυχία της. Στο πλαίσιο αυτό, πραγματοποιήθηκαν 1.643 διοργανώσεις σεμιναρίων, στα οποία μετείχαν 22.980 άτομα. Επίσης, συνεχίστηκε το πρόγραμμα υποστήριξης μεταπτυχιακών σπουδών, ενώ αλματώδη ανάπτυξη παρουσίασε και ο τομέας των ξένων γλωσσών, δεδομένου ότι τα παλαιότερα ιδίως στελέχη της Τράπεζας ανταποκρίθηκαν θετικά.

ΚΟΙΝΩΝΙΑ ΚΑΙ ΕΘΝΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ

Η Εθνική Τράπεζα της Ελλάδος εκδήλωσε και κατά το 2002 την υποστήριξή της στις τέχνες, την έρευνα, τις επιστήμες, τον αθλητισμό, την διαφύλαξη της πολιτιστικής μας κληρονομιάς, αλλά και σε θέματα περιβάλλοντος με τα παρακάτω:

- Διεξαγωγή ποικίλων εκδηλώσεων για τη διαφύλαξη και ανάδειξη των γραπτών πηγών της εθνικής μας ιστορίας, όπως οργάνωση σεμιναρίων ελληνικής παλαιογραφίας σε πόλεις της χώρας που διαθέτουν ιστορικές βιβλιοθήκες, καθώς και η οργάνωση μικροφωτογραφήσεων χειρογράφων και ιστορικών αρχείων από δημόσιες, εκκλησιαστικές και ιδιωτικές συλλογές της Ελλάδος και του εξωτερικού.
- Παροχής συνδρομής στο δεκαετές πρόγραμμα συντήρησης τοιχογραφιών από ανασκαφές από το Ακρωτήριο της Θήρας, την ελληνική κοινότητα Περθ της Αυστραλίας για την απόκτηση του Φωτογραφικού και Δημοσιογραφικού Αρχείου του Θ.Οικονόμου, κλπ.
- Ενίσχυση προγραμμάτων τοπικών φορέων που έχουν ως αντικείμενο την παιδική μέριμνα και την υγεία.
- Δωρεάν παραχώρηση σε φορείς που προσφέρουν κοινωνικό έργο, όπως το Κέντρο Θεραπείας Εξαρτημένων Ατόμων, το Χαμόγελο του Παιδιού κ.α., της χρήσης ακινήτων της Τράπεζας, όπως το Μέγαρο Μελά και πολιτιστικών κέντρων της ανά την Ελλάδα, για εκδηλώσεις των φορέων αυτών.
- Εμπλουτισμός δημοτικών βιβλιοθηκών εκπαιδευτικών ιδρυμάτων και άλλων φορέων στην Ελλάδα και το εξωτερικό με εκδόσεις της τράπεζας, του Μορφωτικού Ιδρύματός της, του Ιστορικού Αρχείου της και άλλων φορέων.
- Στήριξη του τριετούς ερευνητικού προγράμματος του Κέντρου Εκπαιδευτικής Έρευνας για την επανεξέταση της αρχαιογνωσίας και της εκμάθησης των αρχαίων ελληνικών στην μέση εκπαίδευση, του ερευνητικού προγράμματος του Δημόκριτου για την ανάπτυξη ραδιοδιαγνωστικού μέσου για την νόσο Αλτσχάιμερ και του ερευνητικού έργου που πραγματοποιείται στο London School of Economics and Political Science με θέμα «Η Ελληνική Οικονομία στη Ζώνη του Ευρώ»
- Εκτός από τα παραπάνω, η Εθνική Τράπεζα της Ελλάδος μέσω του χορηγικού προγράμματος του 2002 στήριξε ένα μεγάλο φάσμα δραστηριοτήτων σε σχέση με την μουσική, την όπερα, το θέατρο και τις εικαστικές τέχνες.
- Στον τομέα του περιβάλλοντος, η Ε.Τ.Ε. φρόντισε να ελαχιστοποιήσει τις επιπτώσεις στο περιβάλλον από την ίδια την λειτουργία της. Έτσι προχώρησε στην κατασκευή νέων κτιρίων για εγκατάσταση των μονάδων της, με μειωμένες ενεργειακές απαιτήσεις και χρήση φιλικών προς το περιβάλλον υλικών, και τοποθέτησε στα κτίριά της συστήματα κλιματισμού με μικρή κατανάλωση ενέργειας και ελάχιστη περιβαλλοντική επιβάρυνση. Επίσης, χρηματοδότησε προγράμματα προστασίας του περιβάλλοντος και εναλλακτικών μορφών ενέργειας (αιολικά πάρκα, υδροηλεκτρικά έργα) σε νησιά όπου υπάρχει έλλειψη ενεργειακών πόρων.

Τέλος, έχοντας την πεποίθηση ότι οι Ολυμπιακοί Αγώνες του 2004 δεν αποτελούν απλώς ένα αθλητικό γεγονός, αλλά έχουν πολύ ευρύτερη κοινωνική και πολιτιστική απήχηση ανέλαβε την αποκλειστική χορηγία, μέχρι το έτος 2005, της Ομοσπονδίας Άρσης Βαρών, με σκοπό την στήριξη της δραστηριότητας των αθλητών των Συλλόγων της Ομοσπονδίας ανά την Ελλάδα. Ανέλαβε, επίσης, τη χορηγική στήριξη των Πρωταθλητών και των Ολυμπιονικών Στίβου καθώς και της ομάδας Ανσάμπλ.

ΤΡΑΠΕΖΑ ΚΥΠΡΟΥ

ΣΥΝΤΟΜΟ ΙΣΤΟΡΙΚΟ

Την 1^η Ιανουαρίου **1899** μια ομάδα Κυπρίων με επικεφαλή των Ιωάννη Οικονομίδη, σημαντικό οικονομικό και κοινωνικό παράγοντα, ιδρύουν το «Ταμιευτήριο η Λευκωσία», το πρώτο κυπριακό τραπεζικό ίδρυμα, που εξελίχθηκε στο σημερινό Συγκρότημα της Τράπεζας Κύπρου.

Το «Ταμιευτήριο η Λευκωσία» αποκτά σταδιακά την εμπιστοσύνη των Λευκωσιωτών και τον Δεκέμβριο του **1912** μετατρέπεται ως ανώνυμη Εταιρεία (Societe Anonyme) και μετονομάζεται σε Τράπεζα Κύπρου, ύστερα από αίτηση των μετόχων του Ταμιευτηρίου που υποβλήθηκε στον Υπάτο Αρμοστή το **1909**.

Το **1930** εγγράφεται ως Εταιρεία περιορισμένης ευθύνης (Τράπεζα Κύπρου Λίμιτεδ) και προσφέρει πλήρης τραπεζικές υπηρεσίες ως κατ' εξοχήν τοπική τράπεζα.

Το **1943** συγχωνεύεται με την Τράπεζα Αμμοχώστου και την Τράπεζα Λάρνακας. Στα επόμενα χρόνια συγχωνεύεται με τραπεζικά ιδρύματα άλλων πόλεων που την ενισχύουν και την καθιστούν οργανισμό με παγκύπρια εμβέλεια. Αποκτά εντελώς διαφορετική εικόνα και υιοθετεί ως εταιρικό σήμα της το αρχαίο κυπριακό νόμισμα με την επιγραφή «ΚΟΙΝΟΝ ΚΥΠΡΙΩΝ».

Το **1951** εισέρχεται στον τομέα των ασφαλειών με τη ίδρυση των Γενικών Ασφαλειών Κύπρου. Το **1955** ανοίγει το πρώτο της κατάστημα στο εξωτερικό για την εξυπηρέτηση της κυπριακής παροικίας του Λονδίνου. Το **1960** με την δημιουργία του ανεξάρτητου Κυπριακού κράτους πρωτοστατεί στο έργο της ανοικοδόμησης και της οργάνωσης της νέας δημοκρατίας.

Η τουρκική εισβολή του **1974** και η κατοχή που ακολούθησε έπληξαν σε μεγάλο βαθμό την οικονομία της Κύπρου. Η Τράπεζα Κύπρου παρά τα πλήγματα που και η ίδια υπέστη από την εισβολή και την κατοχή συνέβαλε έμπρακτα στην ανοικοδόμηση της χώρας και στην επαναδραστηριοποίηση της κυπριακής οικονομίας.

Στην δεκαετία του **1980** η Τράπεζα Κύπρου διένυσε μία φάση εντυπωσιακής ανάπτυξης και προόδου. Αυξάνει δραστικά την κεφαλαιακή της βάση και επεκτείνεται σε νέους χρηματοοικονομικούς τομείς.

Το **1991** με τη λειτουργία του πρώτου καταστήματος στην Ελλάδα προωθείται η πορεία διεθνοποίησης του Συγκροτήματος. Στη δεκαετία του **1990** το Συγκρότημα προετοιμάζεται τεχνολογικά για την είσοδο στη νέα χιλιετία. Το **1995** ιδρύεται γραφείο αντιπροσωπείας στη Νότιο Αφρική, ενώ το **1996** ιδρύεται γραφείο αντιπροσωπείας στο Τορόντο του Καναδά.

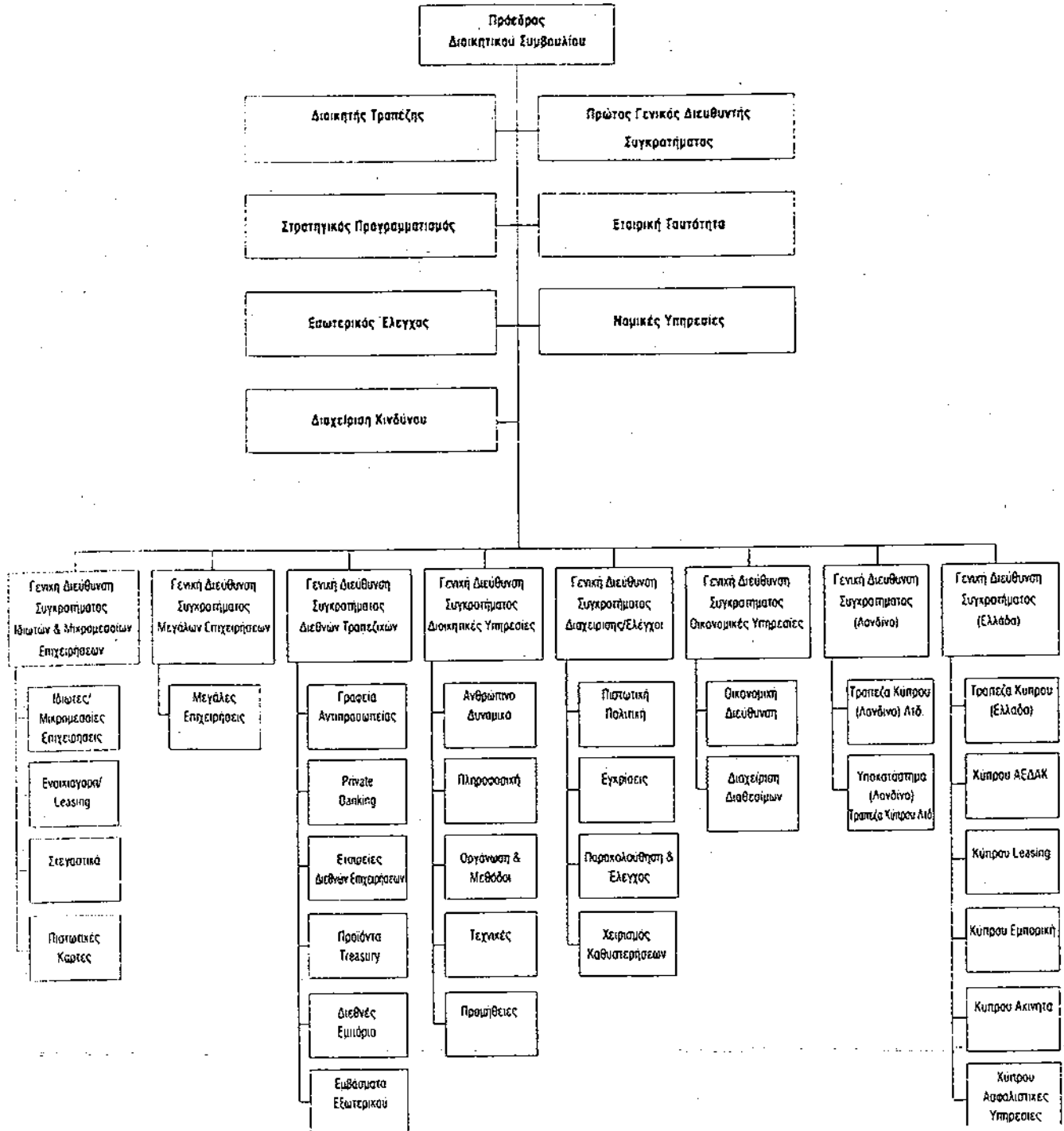
Το **1998** ιδρύεται γραφείο αντιπροσωπείας στη Νέα Υόρκη και στη Μόσχα. Στις 9 Αυγούστου το **1999** η Τράπεζα Κύπρου Λίμιτεδ, κατέστη η Ιθύνουσα και η Δημόσια Εταιρεία του Συγκροτήματος, αντικαθιστώντας την Τράπεζα Κύπρου (Επενδύσεις) Λίμιτεδ η οποία αδράνησε. Την ίδια χρονιά ιδρύεται γραφείο αντιπροσωπείας στο Βουκουρέστι.

Σήμερα η Τράπεζα Κύπρου έχει μια έντονη παρουσία σε χώρες όπου υπάρχει απόδημος ελληνισμός και είναι προϊόν της αναπτυξιακής φιλοσοφίας του Συγκροτήματος και των πολυσχιδών εμπειριών που ξεπερνούν ένα αιώνα λειτουργικής δραστηριότητας. Ταυτόχρονα η παρουσία αυτή αποτελεί ένα δεδηλωμένο καθήκον με καθαρά κυπριακές/ελληνικές ρίζες.

ΔΙΟΙΚΗΤΙΚΟ ΣΥΜΒΟΥΛΙΟ

Το Διοικητικό Συμβούλιο της Τράπεζας Κύπρου αποτελείται από 18 μέλη :

ΠΡΟΕΔΡΟΣ	Σόλων Αντ. Τριανταφυλλίδης
ΑΝΤΙΠΡΟΕΔΡΟΣ	Χρίστος Σταύρ. Παντζαρής
ΜΕΛΗ	Κύπρος Χρ. Οικονομίδης
	Ελευθέριος Παναγ. Τσεριώτης
	Ανδρόνικος Τρύφ. Αγαθοκλέους
	Δμήτριος Παναγ. Ιωάννου
	Βασίλης Γεωργ. Ρολόγης
	Κώστας Ζήν. Σεβέρης
	Θεόδωρος Ελευθ. Αριστοδήμου
	Δημήτριος Ζήν. Πιερίδης
	Ευδόκιμος Ξενοφ. Ξενοφώντος
	Χρηστάκης Γεωργ. Χριστοφίδης
	Ανδρέας Κων/νου Πίπτας
	Πολύβιος Γεωργ. Πολυβίου
	Γεώργιος Αλκιβ. Δαυίδ
	Δάκης Στελ. Ιωάννου
	Κων/νος Χρ. Λεβέντης
	Ανδρέας Χαραλ. Αρτέμης



BANK OF CYPRUS

ΑΝΤΙΚΕΙΜΕΝΟ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑΣ

Δραστηριότητες στην Κύπρο

Καταθέσεις

Σαν αποτέλεσμα των συναλλαγματικών περιορισμών στη διακίνηση κεφαλαίων προς και από την Κύπρο και της περιορισμένης μετατρεψιμότητας της Κυπριακής Λίρας, οι υποχρεώσεις της Τράπεζας χωρίζονται σε δύο κατηγορίες: καταθέσεις σε Λίρες Κύπρου και καταθέσεις σε άλλα νομίσματα.

Η πλειονότητα των καταθέσεων της Τράπεζας προέρχεται από ιδιώτες. Η Τράπεζα την πελατειακή βάση της στην Κύπρο ως σχετικά σταθερή και δεν έχει αντιμετωπίσει σημαντικές αποσύρσεις καταθέσεων, ακόμη και κατά τη διάρκεια περιόδων πολιτικής κρίσης στην Κύπρο, όπως την Τουρκική εισβολή στο βόρειο μέρος του νησιού το 1974. Η Τράπεζα αποδέχεται καταθέσεις σε συνάλλαγμα, κυρίως σε Λίρες Αγγλίας και Δολάρια Η.Π.Α., από ένα ευρύ φάσμα καταθετών Κυπρίων αποδήμων, μη Μόνιμων Κατοίκων Κύπρου και εταιρειών διεθνών επιχειρήσεων στην Κύπρο.

Χορηγήσεις σε Λίρες Κύπρου

Το εκ του νόμου ανώτατο επιτόκιο τραπεζικού δανεισμού σε Λίρες Κύπρου ανέρχεται σε 9%. Η μόνη εξαίρεση από το ανώτατο επιτόκιο μεταξύ των προϊόντων το υ Συγκροτήματος σε Λίρες Κύπρου είναι η παροχή υπηρεσιών ενοικιαγοράς (hire purchase) και οι σχετικές προμήθειες.

Οι χορηγήσεις της Τράπεζας χωρίζονται σε: α) χορηγήσεις προς ιδιώτες πελάτες και μικρομεσαίες επιχειρήσεις και β) σε χορηγήσεις προς μεγάλες επιχειρήσεις. Το μεγάλο σχετικά ποσοστό του δανεισμού μεγάλων επιχειρήσεων, είναι αποτέλεσμα του χαμηλού σχετικά ορίου διάκρισης μεταξύ ιδιωτών/μικρομεσαίων επιχειρήσεων και μεγάλων επιχειρήσεων (ΛΚ 500.000).

Η Τράπεζα προσφέρει ένα ευρύ φάσμα προϊόντων δανειοδότησης στους ιδιώτες πελάτες της στην Κύπρο και στο εξωτερικό. Αυτά περιλαμβάνουν τρεχούμενους λογαριασμούς, στεγαστικά δάνεια, φοιτητικά και αγροτικά δάνεια, δάνεια για νέες μικρές επιχειρήσεις, χρηματοδοτήσεις ενοικιαγοράς και πιστωτικές κάρτες.

Η Τράπεζα έχει περίπου 1.900 πελάτες στον τομέα των Μεγάλων Επιχειρήσεων που αντιπροσωπεύουν περίπου 450 ομίλους εταιρειών. Το όριο διακρίσεως μεταξύ ιδιωτών/μικρομεσαίων επιχειρήσεων και μεγάλων επιχειρήσεων είναι σχετικά χαμηλό (ΛΚ 500.000) και έτσι οι χορηγήσεις σε μεγάλες επιχειρήσεις κατέχουν μερίδιο 44% των ολικών ενοποιημένων χορηγήσεων της Τράπεζας. Οι χορηγήσεις επιχειρήσεων της Τράπεζας αποτελούνται από τρεχούμενους λογαριασμούς ορίου, δάνεια τακτής διάρκειας σε Λίρες Κύπρου ή σε συνάλλαγμα,

προεξοφλήσεις τιμολογίων, φάκτοριγκ εισαγωγών και εξαγωγών, χορηγήσεις ενοικιαγοράς, χρηματοδοτικές μισθώσεις, προεξοφλήσεις γραμματίων και χρηματοδότηση αποθεμάτων.

Χορηγήσεις σε συνάλλαγμα

Οι χορηγήσεις της Τράπεζας σε συνάλλαγμα αποτελούνται κυρίως από δολάρια Η.Π.Α., Λίρες Αγγλίας και Ευρώ και η θέση της Τράπεζας σε συνάλλαγμα διέπεται από περιορισμούς της Κεντρικής Τράπεζας.

Οι χορηγήσεις της Τράπεζας σε συνάλλαγμα είναι δύο ειδών : α) δανεισμός ιδιωτών, μικρομεσαίων εταιρειών και μεγάλων επιχειρήσεων στο Ηνωμένο Βασίλειο και στην Ελλάδα μέσω των κατά τόπους υποκαταστημάτων και εταιρειών και β) δάνεια σε συνάλλαγμα σε κυπριακές εταιρείες κατόπιν ειδικής έγκρισης από την Κεντρική Τράπεζα της Κύπρου. Η Κεντρική Τράπεζα επιτρέπει σε κυπριακές εταιρείες οι οποίες δραστηριοποιούνται σε ορισμένους τομείς της οικονομίας (κυρίως εξαγωγικό εμπόριο και κατασκευές ξενοδοχείων) να δανείζονται σε συνάλλαγμα.

Τραπεζικές Υπηρεσίες για Ιδιώτες (Private Banking)

Το 1995, η Τράπεζα εισήγαγε για πρώτη φορά στην Κύπρο τις υπηρεσίες Private Banking οι οποίες απευθύνονται σε μη μόνιμους κατοίκους Κύπρου που ανήκουν στις υψηλότερες εισοδηματικές τάξεις. Η υπηρεσία Private Banking παρέχει στους πελάτες της επενδυτικές υπηρεσίες που αφορούν καταθέσεις σε διάφορα νομίσματα, καταθέσεις που εξασφαλίζουν το επενδυόμενο κεφάλαιο και συνδέουν την απόδοσή τους με αυτή των ευρωπαϊκών χρηματιστηρίων.

Πιστωτικές Κάρτες

Η Τράπεζα εκδίδει τις χρεωστικές και πιστωτικές κάρτες CYCARD – VISA, Eurocar – Mastercard και την Diners Club International. Ενεργεί επίσης ως το εθνικό κέντρο για την εκκαθάριση συναλλαγών σε Ευρωεπιταγές.

Εμπορικές Εργασίες

Οι εισαγωγές και εξαγωγές αποτελούν κύρια δραστηριότητα της κυπριακής οικονομίας. Επιπρόσθετα η Κύπρος έχει καθιερωθεί σε διεθνές χρηματοοικονομικό και ναυτιλιακό κέντρο. Η Τράπεζα έχει εξειδικευτεί στην παροχή εμπορικών υπηρεσιών σε ξένο συνάλλαγμα και προσφέρει διαμεσολάβηση για εισαγωγές και εξαγωγές καθώς και για εμβάσματα από και προς το εξωτερικό.

Η Τράπεζα εκτιμά ότι η φύση της πελατειακής της βάσης και το εκτεταμένο δίκτυο ανταποκριτριών τραπεζών της δίνουν συγκριτικό πλεονέκτημα σε σχέση με τους τοπικούς ανταγωνιστές της.

Στην Κύπρο οι εμπορικές χρηματοοικονομικές υπηρεσίες προσφέρονται από 84 καταστήματα από το σύνολο των 201 καταστημάτων της Τράπεζας, συμπεριλαμβανομένων των τεσσάρων Μονάδων Εξυπηρέτησης Διεθνών Συναλλαγών οι οποίες ειδικεύονται στην εξυπηρέτηση των εταιρειών διεθνών επιχειρήσεων.

Δραστηριότητες στην Ελλάδα

Η Τράπεζα Κύπρου επικέντρωσε από την αρχή την δραστηριότητά της στην Ελλάδα στον τομέα εξυπηρέτησης μεγάλων επιχειρήσεων και στη συνεργασία με πελάτες που είχαν ιδιαίτερους δεσμούς με την Κύπρο. Η σταδιακή επέκταση του δικτύου καταστημάτων, η ανάπτυξη νέων προϊόντων και η αυξημένη αναγνωρισιμότητα της Τράπεζας της επέτρεψαν να επεκταθεί στον τομέα των ιδιωτών και να διευρύνει το μερίδιό της στην αγορά.

Η Τράπεζα, κατά την διάρκεια του 1999, ενίσχυσε το δίκτυο των 13 καταστημάτων της με την ίδρυση 4 νέων καταστημάτων (Μοναστηρίου Θεσσαλονίκης, Μεταμόρφωσης, Ασπροπύργου και Νίκαιας). Επίσης, κατά τη διάρκεια του πρώτου εξαμήνου του 2000, η Τράπεζα ίδρυσε 7 νέα υποκαταστήματα (3 στην Κρήτη, 2 στην Αττική και από 1 στην Πάτρα και τη Ρόδο).

Δραστηριότητες στο Ηνωμένο Βασίλειο

Η Τράπεζα ίδρυσε υποκαταστήματα στο Λονδίνο το 1997 για την καλύτερη εξυπηρέτηση των μεγάλων πελατών της στο Ηνωμένο Βασίλειο, το οποίο λειτουργεί παράλληλα με τη θυγατρική Τράπεζα Κύπρου (Λονδίνο) Λίμιτεδ.

ΔΙΚΤΥΑ ΕΞΥΠΗΡΕΤΗΣΗΣ

Το Συγκρότημα διεξάγει τις εργασίες του κυρίως μέσω του δικτύου καταστημάτων της Τράπεζας. Η Τράπεζα έχει 201 καταστήματα στην Κύπρο, 25 στην Ελλάδα και 1 στο Ηνωμένο Βασίλειο. Η Τράπεζα Κύπρου (Λονδίνο) έχει 7 καταστήματα και 1 γραφείο αντιπροσωπείας στο Ηνωμένο Βασίλειο. Επιπρόσθετα, υπάρχουν 6 γραφεία αντιπροσωπείας (4 στην Αυστραλία, 1 στον Καναδά και 1 στην Νότια Αφρική).

Η Τράπεζα έχει ιδρύσει γραφεία αντιπροσωπείας στην Αμερική (Νέα Υόρκη), στην Ρουμανία (Βουκουρέστι) και στην Ρωσία (Μόσχα). Η Τράπεζα διαθέτει 76 Αυτόματες Ταμειακές Μηχανές (Α.Τ.Μ.) συμπεριλαμβανομένης και drive – in, οι οποίες είναι τοποθετημένες στα καταστήματά της και ένα κατάστημα ηλεκτρονικής και πλήρους αυτοματοποιημένης εξυπηρέτησης χωρίς ανθρώπινο δυναμικό (unmanned branch). Από τα καταστήματα της Τράπεζας που βρίσκονται σε τουριστικές περιοχές, 30 λειτουργούν μόνο κατά την τουριστική περίοδο.

Λόγο των περιορισμών που υπάρχουν στην Κύπρο σε σχέση με την δυνατότητα καθορισμού των επιτοκίων, οι κυπριακές τράπεζες δεν είναι σε θέση να συναγωνιστούν η μία την άλλη σε θέματα τιμών, όσον αφορά τις εγχώριες εργασίες τους. Έτσι, η τοποθέτηση καταστημάτων στα πλέον εξυπηρετικά σημεία αποτέλεσε τον κύριο παράγοντα για την προσέλκυση και διατήρηση πελατών στην Κύπρο. Η Τράπεζα εκτιμάς ότι η εγχώρια τραπεζική αγορά έχει φτάσει σε σημείο κορεσμού όσον αφορά την κάλυψη από το δίκτυο καταστημάτων. Η ανάγκη για την λειτουργία περαιτέρω καταστημάτων δεν υφίστανται πλέον και η Τράπεζα πιστεύει ότι με την πάροδο του χρόνου μάλλον θα παρατηρηθεί γενική μείωση στον αριθμό των υπολειτουργία καταστημάτων. Η Τράπεζα αναμένει ότι η μείωση αυτή θα συνοδευτεί από την δημιουργία εναλλακτικών μεθόδων τραπεζικής εξυπηρέτησης όπως π.χ. μέσου του τηλεφώνου (telephone banking) και των ηλεκτρονικών υπολογιστών (electronic banking).

Η Τράπεζα Κύπρου προωθεί ποικιλοτρόπως τα προϊόντα, τις υπηρεσίες και την εταιρικής της εικόνα : Διαφημίσεις σε όλα τα Μέσα Μαζικής Επικοινωνίας (έντυπα και ηλεκτρονικά), εκδόσεις ημερολογίων και εντύπων προώθησης του Συγκροτήματος, χορηγίες εκδηλώσεων δημοσίων σχέσεων και διοργανώσεις πολιτιστικών γεγονότων.

ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΚΟΣ ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΣ

Η χρήση της τεχνολογίας αντιμετωπίζεται ως αναγκαία για την αυτοματοποίηση των εργασιών αλλά και ως ένα αποτελεσματικό μέσο για συνεχή προσαρμογή στην ποιοτικά και ποσοτικά αποδοτικότερη λειτουργία της Τράπεζας.

Η Τράπεζα είναι διασυνδεδεμένη με τα διατραπεζικά συστήματα ΔΙΑΣ με συμμετοχή στα συστήματα:

- DIASCHEQUE – Διατραπεζικό Ηλεκτρονικό Σύστημα Συμψηφισμού Επιταγών
- DIASPLAY – Διατραπεζικό Σύστημα Πληρωμής Αποδοχών (Δημόσιο - Οργανισμοί)
- DIASNET SWITCHING – Διατραπεζικό Σύστημα Α.Τ.Μ.

Άλλες διασυνδέσεις που έχει πραγματοποιήσει η ΤΡΑΠΕΖΑ ΚΥΠΡΟΥ ΛΤΔ με οργανισμούς για ηλεκτρονική μεταφορά δεδομένων είναι οι εξής:

- ΤΕΙΡΕΣΙΑΣ – Πληροφοριακά Στοιχεία Φυσικών – Νομικών Προσώπων

- ΔΕΛΤΑ Πληροφορική (ATMs - VISA)

Η Τράπεζα στην Κύπρο έχει εγκαταστήσει τα εξής συστήματα:

- Telephone Banking (UNISYS)
- Internet Banking
- Credit Scoring (EXPERIENCE)
- Decision Support System (SAS)

Τέλος, στο Ηνωμένο Βασίλειο, όλα τα τραπεζικά συστήματα είναι διασυνδεδεμένα μέσω ιδιωτικού δικτύου τεχνολογίας ISDN με ταυτόχρονη μετάδοση δεδομένων και φωνή.

ΑΝΘΡΩΠΙΝΟ ΔΥΝΑΜΙΚΟ

Το Συγκρότημα απασχολεί περισσότερους από 4.000 εργαζόμενους, η πλειοψηφία των οποίων απασχολείται από την Τράπεζα στις τραπεζικές εργασίες της Κύπρου, Ελλάδας και Ηνωμένου Βασιλείου.

Το προσωπικό του Συγκροτήματος στην Κύπρο έχει συνάψει μέσω του Κυπριακού Εργοδοτικού Συνδέσμου Τραπεζών (του οποίου είναι μέλος) συλλογική σύμβαση την οποία προσυπόγραψε και η υπηρεσία βιομηχανικών σχέσεων του Υπουργείου Εργασίας και Κοινωνικών Ασφαλίσεων. Η Τράπεζα διατηρεί άριστες σχέσεις με το προσωπικό της και δεν έχει υποστεί απεργιακά μέτρα πλην αυτών που απευθύνονταν εναντίον του ευρύτερου τραπεζικού κλάδου γενικά στην Κύπρο.

Το Συγκρότημα έχει ανεγείρει ένα Εκπαιδευτικό και Αθλητικό Κέντρο για το προσωπικό του το οποίο λειτουργεί από το Μάιο του 1999.

Σύμφωνα με τον Κώδικα Υπηρεσία Ανθρώπινου Δυναμικού της Τράπεζας, η Εταιρεία παρέχει στο προσωπικό της τα παρακάτω προγράμματα ασφάλισης:

- Ασφάλεια Ζωής
- Ασφάλεια Ευθύνης Εργοδότη
- Ασφάλεια Επαγγελματικών Ατυχημάτων
- Ασφάλεια Ταξιδιού

ΜΑΚΡΟΧΡΟΝΙΟΙ ΣΤΟΧΟΙ ΚΑΙ ΠΡΟΟΠΤΙΚΕΣ

Το όραμα της Τράπεζας Κύπρου και εν γένει του Συγκροτήματος είναι η εδραίωσή της ως ο καλύτερος και ο κατά προτίμηση χρηματοοικονομικός οργανισμός στην Κύπρο, την Ελλάδα, την παροικία του Ηνωμένου Βασιλείου και τον απανταχού Ελληνισμό.

Οι μακροχρόνιοι στρατηγικοί στόχοι του Συγκροτήματος έχουν ως γνώμονα το παραπάνω όραμά του και συνοψίζονται ως εξής:

- Δυναμική και ταχύρυθμη επέκταση στο εξωτερικό με:
 - έμφαση στη σημαντική αύξηση του μεριδίου αγοράς στην Ελλάδα,
 - επέκταση στην Αυστραλία, Νέα Υόρκη και όπου αλλού, υπάρχουν σημαντικές ελληνικές παροικίες ή οικονομικές σχέσεις με τον ελληνισμό
- Ενίσχυση της κερδοφορίας και αποτελεσματικότητας, τόσο μέσω αύξησης των εσόδων όσο και μέσω ελέγχου των εξόδων και μεγιστοποίησης οικονομιών κλίμακας.
- Συνεχής και αποτελεσματική διαχείριση των χρηματοπιστωτικών κινδύνων, ιδίως ενόψει της φιλελευθεροποίησης του επιτοκίου και συναλλαγματικού καθεστώτος στην Κύπρο.
- Ανάπτυξη νέων χρηματοπιστωτικών προϊόντων και υπηρεσιών και εμπλουτίσματος του φάσματος καναλιών διανομής για την εξυπηρέτηση των ποικίλων πελατειακών αναγκών, προσελκύοντας έτσι μεγαλύτερη πελατειακή βάση.
- Επέκταση μέσω επιλεκτικών συμμετοχών (εξαγορές ή συμμαχίες), οι οποίες δίνουν τη δυνατότητα πιο ταχύρυθμης επέκτασης.

ΣΥΝΤΟΜΟ ΙΣΤΟΡΙΚΟ

Η ζωή της Εμπορικής Τράπεζας αρχίζει ουσιαστικά το **1886**, χρόνο κατά τον οποίο ο ιδρυτής της, Γρηγόριος Εμπεδοκλής, προχωρεί στην ίδρυση του Τραπεζικού Γραφείου «Γρηγόριος Εμπεδοκλής». Από τότε η Τράπεζα πέρασε από πολλές φάσεις για να καταλήξει σήμερα να είναι ένα από τα μεγαλύτερα τραπεζικά ιδρύματα στην Ελλάδα και να έχει συνεχή, γόνιμη και ενεργό συμμετοχή στην ανάπτυξη της Ελληνικής οικονομίας και τον εκσυγχρονισμό της τραπεζικής αγοράς στην χώρα μας.

Το **1907** ιδρύεται η Εμπορική Τράπεζα της Ελλάδος έπειτα από μετατροπή της Ευρωπαϊκής Ένωσης «Τράπεζα Γρηγόριου Εμπεδοκλέους» σε Α.Ε. με την επωνυμία «Εμπορική της Ελλάδος Α.Ε.». Την ίδια χρονιά εισάγεται στο Χρηματιστήριο Αξιών Αθηνών.

Το **1923** ιδρύεται η Commercial Bank of the Near East στο Λονδίνο και ανοίγουν υποκαταστήματα σε Αλεξάνδρεια και Κωνσταντινούπολη.

Το **1941** ο Γρηγόριος Εμπεδοκλής εγκαθίστανται στην Νότια Αφρική και μετά την κατάληψη της Ελλάδας από τους Γερμανούς και αναπληρώνεται από τους Χ. Μουλάκη και Τ. Βαφειαδάκη.

Το **1942** αποκτάται η πλειοψηφία των μετοχών της Ασφαλιστικής Εταιρείας Φοίνix και το **1948** είναι το πρώτο μεταπολεμικό έτος με κέρδη.

Το **1951** πεθαίνει ο Γρηγόριος Εμπεδοκλής στην Νότιο Αφρική και το **1952** έχουμε την είσοδο στην Τράπεζα και ανάληψη της Διοίκησής της από τον καθηγητή Στρατή Ανδρεάδη.

Το **1963** ιδρύεται η Τράπεζα Επενδύσεων και το **1964** εξαγοράζεται η Τράπεζα Αττικής.

Το **1971** ιδρύονται οι θυγατρικές Τράπεζες σε Παρίσι και Φραγκφούρτη.

το **1975** η Τράπεζα περιέρχεται στον έλεγχο του Ελληνικού Δημοσίου. Ορίζεται κυβερνητικός επίτροπος και απομακρύνεται ο Στρατής Ανδρεάδης.

Το **1995** η Τράπεζα κάνει συμφωνία E.B.R.D. για ίδρυση θυγατρικών σε χώρες της Ανατολικής Ευρώπης καθώς επίσης εξαγοράζει το 51% της ασφαλιστικής εταιρείας Metrolife.

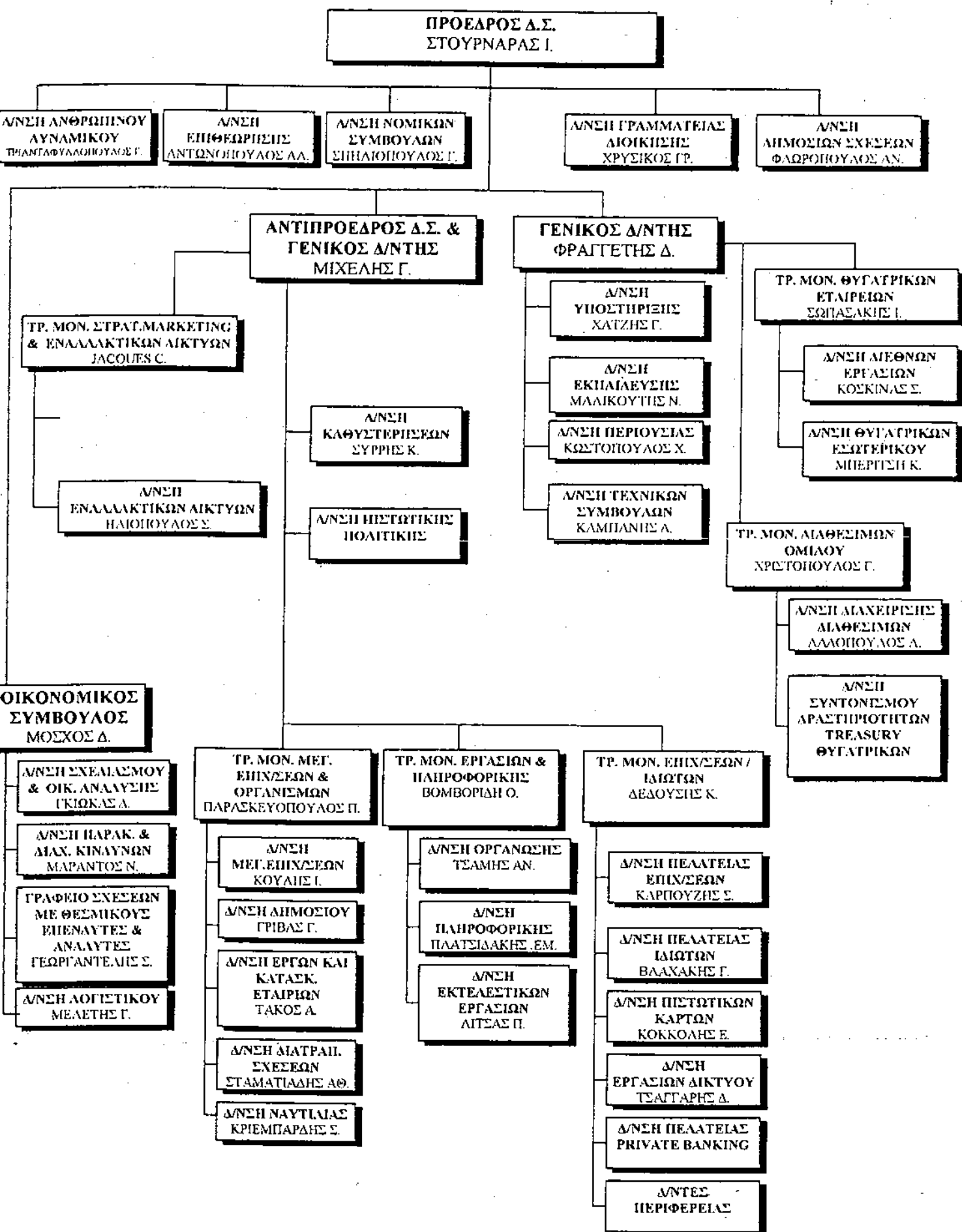
Το **2000** έχουμε την είσοδο της Γαλλικής Τράπεζας Credit Agricole στο μετοχικό κεφάλαιο της Εμπορικής με ποσοστό 6.7% και το **2001** λειτουργεί στην Κύπρο η θυγατρική Τράπεζα της Εμπορικής, Εμπορική Τράπεζα της Ελλάδος (Κύπρου) Λίμιτεδ.

ΔΙΟΙΚΗΤΙΚΟ ΣΥΜΒΟΥΛΙΟ

Το Διοικητικό Συμβούλιο της Τράπεζας είναι 5μελές και είναι το εξής :

ΠΡΟΕΔΡΟΣ – Δ/ΝΩΝ ΣΥΜΒΟΥΛΟΣ	Ιωάννης Αθαν. Στουρνάρας
ΑΝΤΙΠΡΟΕΔΡΟΣ	Γεώργιος Ιωάν. Μιχαήλ
ΓΕΝΙΚΟΣ ΔΙΕΥΘΥΝΤΗΣ	Δημήτριος Δημοσθ. Φραγγέτης
ΓΡΑΜΜΑΤΕΑΣ	Γρηγόριος Γερασ. Χρησικός
ΜΕΛΗ	Γεώργιος Κων/νου Σπηλιόπουλος
	Παναγιώτης Δημ. Αλεξόπουλος
	Θεοδώρα Γεωργ. Αντωνοπούλου
	Γεράσιμος Ευαγ. Βουδούρης
	Φωκίων Φωτ. Δημακάκος
	Κων/νος Στυλ. Καστρινάκης
	Michel Jean Francois Le Masson
	Γεώργιος Κων/νου Μουτσόπουλος
	Ανδρέας Πανάγ. Μπεκιάρης
	Ανδρονίκη Ευστρ. Μπούμη
	Ιωάννης Δημ. Νικολάου
	Jean – Luc Henry Perron

Οργανόγραμμα Εμπορικής Τράπεζας



ΑΝΤΙΚΕΙΜΕΝΟ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑΣ

Ο Όμιλος της Εμπορικής Τράπεζας δραστηριοποιείται μεταξύ άλλων στο χώρο των τραπεζικών υπηρεσιών (λιανική τραπεζική, δάνεια προς επιχειρήσεις), της επενδυτικής τραπεζικής (Τράπεζα Επενδύσεων ΑΕ), της διαχείρισης διαθεσίμων θεσμικών και μη επενδυτών, της διαχείρισης χαρτοφυλακίου κινητών αξιών (Ερμής ΑΕΔΑΚ, Εμπορική Asset Management ΑΕΠΕΥ, Εμπορική Επενδυτική ΑΕΕΧ), στο χώρο των ασφαλειών και τραπεζασφαλειών (Φοίνιξ-Metrolife Εμπορική ΑΕΑΕ, Εμπορική Ζωής ΑΑΕΖ), των εταιρικών κεφαλαίων επιχειρηματικών συμμετοχών (Όμιλος Εμπορικής Κεφαλαίου ΑΕ), των χρηματοδοτικών μισθώσεων (Εμπορική Leasing ΑΕ, Εμπορική Rent ΑΕΕ), στον κλάδο της πρακτορείας επιχειρηματικών απαιτήσεων (Εμπορική Factoring ΑΕ), στο χώρο της αξιοποίησης ακινήτων (Εμπορική Ακίνητης Περιουσίας ΑΕ). Έτσι ο Όμιλος προσφέρει ευρύ φάσμα παραδοσιακών και σύγχρονων χρηματοοικονομικών προϊόντων και υπηρεσιών καλύπτοντας τις αποταμιευτικές, χρηματοδοτικές και επενδυτικές ανάγκες ιδιωτών και επιχειρήσεων.

Ο Όμιλος της Εμπορικής προσφέρει τραπεζικές υπηρεσίες στην Ελλάδα μέσω δικτύου 374 υποκαταστημάτων, μέσω του υποκαταστήματος της στο Λονδίνο καθώς και μέσω θυγατρικών τραπεζών στην Αλβανία, την Αρμενία, τη Βουλγαρία, τη Γερμανία, τη Γεωργία, την Κύπρο και τη Ρουμανία. Το εκτενές δίκτυο της Εμπορικής αποτελεί σημαντικό πλεονέκτημα για τον Όμιλο στη διανομή των προσφερόμενων προϊόντων και υπηρεσιών.

Αγορά επιχειρήσεων – Ιδιωτών

Η Εμπορική Τράπεζα δραστηριοποιείται με επιτυχία στο χώρο των μικρομεσαίων επιχειρήσεων και των ιδιωτών, προσφέροντας ένα ευρύ φάσμα προϊόντων και υπηρεσιών. Στην αγορά των επιχειρήσεων η Τράπεζα διαχειρίζεται με επιτυχία χαρτοφυλάκιο 52.000 πελατών. Παράλληλα, προωθούνται στις επιχειρήσεις προϊόντα των εταιρειών του Ομίλου (ασφάλειες, factoring, leasing κ.λπ.) και προσφέρονται υπηρεσίες σε επιχειρήσεις στις διεθνείς αγορές μέσω των καταστημάτων της Τράπεζας στην Κύπρο, στη Γερμανία και στο Λονδίνο. Στην αγορά των ιδιωτών η Τράπεζα συνεχίζει την έντονη δραστηριότητά της, προσφέροντας στους πελάτες της πολλά ανταγωνιστικά και σύγχρονα προϊόντα, όπως από ταμειευτικούς και επενδυτικούς λογαριασμούς, στεγαστικά δάνεια για κατοικία ή επαγγελματική στέγη, προϊόντα καταναλωτικής πίστης (καταναλωτικά και προσωπικά δάνεια, πιστωτικές κάρτες), δάνεια επαγγελματικού εξοπλισμού, καθώς και προϊόντα των εταιρειών του Ομίλου της Εμπορικής, όπως ασφαλιστικά και επενδυτικά προϊόντα και αμοιβαία κεφάλαια.

Στην αγορά του πλαστικού χρήματος η Εμπορική Τράπεζα δραστηριοποιείται από το 1972 και εκδίδει, με το σήμα ΕΜΠΟΡΟΚΑΡΤΑ και σε συνεργασία με τους διεθνείς οργανισμούς VISA και MASTERCARD/EYROPAY, μία πλήρη σειρά εταιρικών και χρεωστικών καρτών. Επίσης, από το 2000 η χρεωστική κάρτα TELEBANK DEBIT Maestro παρέχει στους κατόχους τη δυνατότητα αξιοποίησης του αποταμιευτικού τους λογαριασμού, σε οποιοδήποτε μέρος του κόσμου, για ανάληψη μετρητών και αγορά προϊόντων.

Επιπλέον, για την εξυπηρέτηση των χρεωστικών καρτών DEBIT Maestro, εξοπλίστηκαν 7.000 επιλεγμένες επιχειρήσεις σε όλη την Ελλάδα με τις ειδικές συσκευές PIN-PAD έτσι ώστε οι κάτοχοί τους να μπορούν να πραγματοποιούν στις επιχειρήσεις αυτές αγορές με χρέωση του αποταμιευτικού τους λογαριασμού.

Ιδιαίτερη έμφαση έχει δοθεί στην ανάπτυξη της συνεργασίας με επιχειρήσεις που δραστηριοποιούνται στο ηλεκτρονικό εμπόριο (e-commerce), έτσι ώστε η Εμπορική Τράπεζα να είναι σε θέση να διεκπεραιώνει και να εκκαθαρίζει συναλλαγές μέσω του διαδικτύου.

Μεγάλες Επιχειρήσεις και Οργανισμοί

Η Εμπορική Τράπεζα συνεχίζει την ανάπτυξη των εργασιών της στο χώρο των Μεγάλων Επιχειρήσεων και Οργανισμών, προσφέροντας υψηλού επιπέδου προϊόντα και υπηρεσίες. Στον τομέα των Μεγάλων Επιχειρήσεων εδραιώνονται νέες συνεργασίες, προσφέρονται υπηρεσίες εξυπηρέτησης μισθοδοσίας προσωπικού επιχειρήσεων, διαχείρισης κεφαλαίων, χρηματοδοτικής μίσθωσης, factoring και ασφαλιστικών εργασιών. Επίσης, σε συνεργασία, με την θυγατρική τράπεζα στην Γερμανία και την Διεθνή Τραπεζική Μονάδα στην Κύπρο, προσφέρονται στους πελάτες της Τράπεζας υπηρεσίες κάλυψης των αναγκών τους στις διεθνείς αγορές.

Στον τομέα των κατασκευαστικών εταιρειών και των έργων, η Τράπεζα, αξιοποιώντας τις σχέσεις συνεργασίας με τις κατασκευαστικές εταιρείες της χώρας, αύξησε σημαντικά τα μεγέθη της και ενίσχυσε τη θέση της στην αγορά.

Η Τράπεζα συμμετέχει σε κοινοπρακτικά σχήματα χρηματοδότησης μεγάλων έργων, όπως τα έργα κατασκευής της λεωφόρου Ελευσίνας – Σπάτων (Αττική Οδός) και της γέφυρας Ρίου – Αντιρρίου, έργα που υλοποιούνται με το σύστημα B.O.T. (Build, Operate and Transfer), καθώς επίσης και στην χρηματοδότηση διάφορων άλλων μικρότερων έργων, όπως εμπορικά κέντρα, πάρκα ψυχαγωγικού χαρακτήρα κ.α. Επιπλέον, σε συνεργασία με την Ευρωπαϊκή Τράπεζα Ανασυγκρότησης και Ανάπτυξης (European Bank for Reconstruction and Development) και άλλες τράπεζες, η Εμπορική Τράπεζα συμμετέχει στην χρηματοδότηση έργων της ευρύτερης περιοχής των Βαλκανίων.

Επενδυτική Τραπεζική

Η Εμπορική Τράπεζα έχει έντονη δραστηριότητα στην κεφαλαιαγορά και τη χρηματαγορά, διαχειρίζεται ένα σημαντικό όγκο κεφαλαίων, εκσυγχρονίζει συνεχώς τη λειτουργία της και αναπτύσσει νέες συνεργασίες για την αναβάθμιση των παρεχόμενων υπηρεσιών στην πελατεία της.

Η Εμπορική Τράπεζα κατέχει ηγετική θέση στην αγορά αναδοχών για την εισαγωγή εταιρειών στο Χ.Α.Α., παρέχει υπηρεσίες ως επενδυτικός σύμβουλος και διαχειριστής χαρτοφυλακίου σε ασφαλιστικά ταμεία καθώς και συμβουλευτικές υπηρεσίες σε εταιρείες και οργανισμούς, χρηματιστηριακές εταιρείες και αμοιβαία κεφάλαια κ.λ.π.

Διαχείριση Διαθεσίμων

Η Εμπορική Τράπεζα προσφέρει υπηρεσίες και προϊόντα σε συνεργασία με τις θυγατρικές της εταιρείες στην Ελλάδα και στο εξωτερικό. Με την εγκατάσταση του συστήματος Kondor, η διαδικασία παρακολούθησης του χαρτοφυλακίου τίτλων της Τράπεζας απλουστεύθηκε και μια σειρά εσωτερικών εργασιών απλοποιήθηκε λόγω της αξιοποίησης των δυνατοτήτων του συστήματος.

Διαχείριση περιουσιών (Private Banking)

Η Εμπορική Τράπεζα προσφέρει υπηρεσίες και προϊόντα σε επιλεγμένους πελάτες της μέσω της Μονάδας Διαχείρισης Περιουσιών. Η διαφύλαξη της αξίας των επενδεδυμένων κεφαλαίων, που αποτελεί πρωταρχικό σκοπό της Μονάδας Διαχείρισης Περιουσιών, επιτυγχάνεται με την ένταξη πελατείας σε συγκεκριμένες κατηγορίες επενδύσεων, ανάλογα με τον χρονικό ορίζοντα της επένδυσης και τον επιθυμητό αναλαμβανόμενο κίνδυνο.

Ο Όμιλος της Εμπορικής καλύπτει τις ελληνικές και διεθνείς αγορές χρήματος και κεφαλαίου σε συνεργασία με τον ελβετικό τύπο Swissca, επενδυτικό φορέα της Ένωσης Ομόσπονδων Ελβετικών Τραπεζών. Η συνεργασία των δύο οργανισμών περιλαμβάνει την αποκλειστική διάθεση, για την Ελλάδα και την Κύπρο, των τριών οικογενειών αμοιβαίων κεφαλαίων Swissca.

ΔΙΕΘΝΕΙΣ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΕΣ

Η Εμπορική Τράπεζα σε συνεργασία με τράπεζες του εξωτερικού, εντατικοποιούν τις δραστηριότητές τους προσφέροντας υψηλής ποιότητας υπηρεσίες. Παράλληλα, συνεχίζεται η ανάπτυξη των εργασιών και στον τομέα των εξαγωγικών πιστωτικών διευκολύνσεων.

Η Εμπορική Τράπεζα διευρύνει τις δραστηριότητές της στην Κύπρο μέσω των καταστημάτων της και της Διεθνούς Τραπεζικής Μονάδας (I.B.U.). Στη Γερμανία δραστηριοποιήθηκε μέσω της θυγατρικής της Commercial Bank of Greece (Germany) GmbH.

Η Τράπεζα συνεχίζει τις δραστηριότητές της στα Βαλκάνια, στη Νοτιοανατολική Ευρώπη και στη Μαύρη Θάλασσα μέσω δικτύου θυγατρικών τραπεζών. Οι τομείς του εμπορίου, της ενέργειας, τω κατασκευών και των δημοσίων έργων, των τηλεπικοινωνιών και των μεταφορών έχουν δημιουργήσει σημαντικές προοπτικές ανάπτυξης.

Στην ευρύτερη περιοχή των Βαλκανίων και της Νοτιοανατολικής Ευρώπης λειτουργούν σήμερα 6 τράπεζες της Εμπορικής του Ομίλου και συγκεκριμένα: στην Αλβανία, στην Αρμενία, στη Βουλγαρία, στη Γεωργία, στη Μολδαβία και στη Ρουμανία.

ΔΙΚΤΥΑ ΕΞΥΠΗΡΕΤΗΣΗΣ

Η Εμπορική Τράπεζα εκσυγχρονίζει τη λειτουργία του δικτύου της, αναβαθμίζει τις υπηρεσίες της και διευρύνει την παρουσία της σε νέες αγορές. Μέσα στο 2000 ολοκλήρωσε την αναδιάρθρωση του δικτύου των καταστημάτων, η οποία αποβλέπει στην ενίσχυση της πελατοκεντρικής αντίληψης, στην απλούστευση των διαδικασιών, στην ταχύτητα λήψης αποφάσεων και στην αποτελεσματικότερη διαχείριση των τοπικών αγορών.

Η νέα δομή του δικτύου των καταστημάτων της Τράπεζας περιλαμβάνει τρεις τύπους: α) τα καταστήματα πλήρους εξυπηρέτησης (Κ.Π.Ε.), β) τα καταστήματα εξυπηρέτησης μικρομεσαίων επιχειρήσεων και ιδιωτών (Κ.Μ.Μ.Ε.+Ι) και γ) τα καταστήματα εντάσεως ιδιωτών (Κ.Ε.Ι.).

Σήμερα, το δίκτυο καταστημάτων της Τράπεζας αριθμεί 374, 535 ATMs, 21 ανταλλακτήρια και 68 ΚΙΟΣΚΙ, από τα οποία τα 7 είναι ΚΙΟΣΚΙ – ανταλλακτήρια.

ΑΝΘΡΩΠΙΝΟ ΔΥΝΑΜΙΚΟ

Η Εμπορική αναγνωρίζοντας την καθοριστική συμβολή του ανθρώπινου παράγοντα στην επίτευξη των επιχειρηματικών της στόχων, ενδιαφέρεται ιδιαίτερα για την σύγχρονη και αποτελεσματική διοίκηση του ανθρώπινου δυναμικού της.

Η Διεύθυνση Ανθρώπινου Δυναμικού της Τράπεζας έχει ως στόχο την συνεχή βελτίωση και εκσυγχρονισμό των μεθόδων διοίκησης και διαχείρισης του προσωπικού με την ολοκληρωμένη διατύπωση της ανάλογης πολιτικής σε θέματα προσλήψεων, εξέλιξης καριέρας, αμοιβών, συνεχούς εκπαίδευσης και επιμόρφωσης.

Τελική επιδίωξη αποτελεί η δημιουργία του κατάλληλου εργασιακού περιβάλλοντος, ώστε οι εργαζόμενοι στην Τράπεζα έχοντας ίσες ευκαιρίες και γνωρίζοντας με σαφήνεια τα δικαιώματα και τις υποχρεώσεις τους, να βελτιώνουν τις γνώσεις τους, την απόδοσή τους και την επαγγελματική τους ανάπτυξη και εξέλιξη, ώστε να ικανοποιούνται με τον καλύτερο τρόπο τόσο οι ίδιοι όσο και οι στόχοι της επιχείρησης.

Αναβάθμιση του Προσωπικού

Το προσωπικό εκπαιδεύεται, εξειδικεύεται και αναβαθμίζεται. Παρέχονται κίνητρα συνδεδεμένα με την επίτευξη στόχων που θέτει η Τράπεζα σε διάφορες βάσεις. Το 2001 εκπαιδεύτηκε ένα μεγάλο ποσοστό του συνολικού αριθμού του προσωπικού (63,3% έναντι 35,7% το 2000). Συνολικά πραγματοποιήθηκαν 10.540 συμμετοχές έναντι 4.115 συμμετοχών το 2000 σε 40 εκπαιδευτικά σεμινάρια και 562 διοργανώσεις. Στη διάρκεια του 2001 συνεχίστηκε η οικονομική υποστήριξη της Τράπεζας προς το προσωπικό για την εκμάθηση ξένων γλωσσών. Συνολικά φοίτησαν 170 άτομα σε αναγνωρισμένα φροντιστήρια ξένων γλωσσών και η δαπάνη για την επιδότησή τους ανήλθε σε 123,1 χιλ. ευρώ.

Παράλληλα, εντατικοποιήθηκε η διαδικασία εκμάθησης ξένης γλώσσας σε ολιγομελή τμήματα για στελέχη της Τράπεζας. Εξάλλου, η Τράπεζα, στο πλαίσιο της πολιτικής της να παρέχει στο προσωπικό της τη δυνατότητα εκπαίδευσης μεταπτυχιακού επιπέδου ενέκρινε κατά το 2001 24 αιτήσεις εργαζομένων για την παρακολούθηση μεταπτυχιακών προγραμμάτων σε θέματα που ενδιαφέρουν την Τράπεζα τόσο σε ελληνικά πανεπιστήμια (16 αιτήσεις) όσο και σε πανεπιστήμια του εξωτερικού (8 αιτήσεις). Το συνολικό κόστος για την κάλυψη των διδάκτρων έφθασε τις 186,1 χιλ. ευρώ περίπου. Η Τράπεζα αποσκοπεί στη βελτίωση του επιπέδου γνώσεων του ανθρώπινου δυναμικού της ανεξάρτητα από ηλικία και ιεραρχικές βαθμίδες.

ΚΟΙΝΩΝΙΑ ΚΑΙ ΕΜΠΟΡΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ

Η Εμπορική Τράπεζα δραστηριοποιείται σε αρκετούς τομείς της κοινωνίας και γίνεται χορηγός σε πολλές εκδηλώσεις. Πιο συγκεκριμένα :

- Υποστηρίζει ιστιοπλοϊκά σκάφη, ιδιοκτησίας υπαλλήλων της Τράπεζας.
- Έχει ιδρύσει από το 1964 τη χορωδία της Εμπορικής Τράπεζας και συμμετέχει σε επιτυχημένες συναυλίες σε όλη την Ελλάδα και το εξωτερικό.
- Απονεμήθηκε εύφημος μνεία στην Εμπορική Τράπεζα για την προώθηση γυναικών σε διευθυντικές και επιτελικές θέσεις.
- Η Εμπορική Τράπεζα δείχνει για άλλη μία φορά την ευαισθησία της στην κοινωνία και στον πολιτισμό, στηρίζοντας πολιτιστικές δραστηριότητες όχι μόνο στην Αθήνα αλλά σε όλη την Ελληνική περιφέρεια.
- Η Εμπορική συνεχίζει την πολιτική της ενίσχυσης αθλημάτων, στα οποία υπάρχουν προοπτικές διάκρισης, αλλά δεν είναι από αυτά που συγκεντρώνουν εύκολα χορηγούς. Ήδη έχει ξεκινήσει ένα πρόγραμμα ενίσχυσης της Ελληνικής Ομοσπονδίας Ποδηλασίας, που θα συνεχιστεί μέχρι το 2005 και το οποίο έχει εμφανίσει τους πρώτους καρπούς με σημαντικές διακρίσεις.

ΜΑΚΡΟΧΡΟΝΙΟΙ ΣΤΟΧΟΙ ΚΑΙ ΠΡΟΟΠΤΙΚΕΣ

Στόχος μας είναι η δημιουργία μιας βιώσιμης εταιρικής αξίας με έμφαση στην αυτόνομη οργανική ανάπτυξη. Μέσω του αφοσιωμένου και ικανού προσωπικού της Τράπεζας, του εκτενούς δικτύου της, της συμμαχίας με την Credit Agricole και των συστηματικών προσπαθειών εκσυγχρονισμού που έχουν ήδη γίνει, η Εμπορική Τράπεζα μπορεί να πετύχει τους στόχους που έχει θέσει:

1. Δημιουργία μιας βιώσιμης εταιρικής αξίας με έμφαση στην αυτόνομη οργανική ανάπτυξη.
2. Αύξηση του μεριδίου των χορηγήσεων στην καταναλωτική πίστη, στη στεγαστική πίστη και στα δάνεια προς τις Μ.Μ.Ε. κατά δύο (2) εκατοστιαίες μονάδες στο τέλος του 2004 σε σύγκριση με το τέλος του 2000.
3. Διεύρυνση και βελτίωση της ποιότητας των παρεχομένων προϊόντων και υπηρεσιών.
4. Διπλασιασμός των αποδόσεων, κατάλληλα προσαρμοσμένων για τα χρηματοοικονομικά έσοδα, των ιδίων κεφαλαίων της Τράπεζας μετά από φόρους το 2004, σε σύγκριση με το 2000.

Το όραμα της Εμπορικής Τράπεζας είναι η δημιουργία ενός ισχυρού, ευέλικτου, ανταγωνιστικού, κερδοφόρου τραπεζικού ομίλου, που θα προσαρμόζεται με ταχύτητα στις μεταβολές του εξωτερικού περιβάλλοντος. Ενός ομίλου με σημαντική θέση στην ελληνική αγορά, με διασυνδέσεις και συμμαχίες στην ευρωζώνη και με ισχυρή παρουσία στο γεωγραφικό του περίγυρο.

Επίσης, η Τράπεζα έχει ως σκοπό την ανάπτυξη ενός πελατοκεντρικού χρηματοπιστωτικού ομίλου, ο οποίος να καλύπτει πλήρως τις αποταμιευτικές, χρηματοδοτικές και επενδυτικές ανάγκες ιδιωτών και επιχειρήσεων, παρέχοντας ένα ολοκληρωμένο φάσμα σύγχρονων και εξειδικευμένων προϊόντων και υπηρεσιών.

ALPHA BANK



ΣΥΝΤΟΜΟ ΙΣΤΟΡΙΚΟ

Η Alpha Bank ιδρύθηκε το **1879** από τον Ιωάννη Φ. Κωστόπουλο, όταν δημιούργησε μια μικρή εμπορική επιχείρηση στην Καλαμάτα. Το **1918** το τραπεζικό τμήμα του οίκου «Ι. Φ. Κωστόπουλου» μετονομάστηκε σε «Τράπεζα Καλαμών».

Το **1924** η έδρα της μεταφέρθηκε στην Αθήνα, και η Τράπεζα ονομάστηκε «Τράπεζα Ελληνικής Εμπορικής Πίστεως».

Το **1947** η επωνυμία άλλαξε σε «Τράπεζα Εμπορικής Πίστεως», αργότερα το **1972** σε «Τράπεζα Πίστεως» και τέλος το Μάρτιο του **1994** σε Alpha Τράπεζα Πίστεως.

Η Τράπεζα γνώρισε μεγάλη ανάπτυξη τις τελευταίες δεκαετίες. Πέρα από την προσφορά απλών τραπεζικών υπηρεσιών και προϊόντων, εξελίχθηκε σε ένα ολοκληρωμένο Όμιλο παροχής οικονομικών υπηρεσιών.

Το **1999** πραγματοποιήθηκε η εξαγορά του 51% των μετοχών της Ιονικής Τραπέζης.

Στις 11 Απριλίου **2000** εγκρίθηκε η συγχώνευση της Ιονικής Τραπέζης με απορρόφηση από την Alpha Τράπεζα Πίστεως.

Η νέα διευρυμένη Τράπεζα που προέκυψε από την συγχώνευση ονομάζεται Alpha Bank. Σήμερα, η Alpha Bank είναι η δεύτερη σε μέγεθος Τράπεζα στην Ελλάδα.

ΔΙΟΙΚΗΤΙΚΟ ΣΥΜΒΟΥΛΙΟ

Το Διοικητικό Συμβούλιο της Alpha Bank είναι θμελές και αποτελείται από τους παρακάτω:

ΠΡΟΕΔΡΟΣ	Γιάννης Σ. Κωστόπουλος Επιχειρηματίας
ΑΝΤΙΠΡΟΕΔΡΟΣ	Ανδρέας Λ. Κανελλόπουλος Πρόεδρος, Τσιμέντα Τιτάν Α.Ε.
ΓΕΝΙΚΟΣ ΔΙΕΥΘΥΝΤΗΣ	Κων/νος Α. Κυριακόπουλος Επιχειρηματίας
ΑΝΑΠΛΗΡΩΤΗΣ ΓΕΝ. Δ/ΝΤΗΣ	Δημήτριος Π. Μαντζούνης Επιχειρηματίας
ΓΡΑΜΜΑΤΕΑΣ	Έκτωρ Π. Βερούκιος Διευθυντής Καταστήματος Alpha Bank
ΜΕΛΗ	Αναστάσιος Μ. Αβέρωφ Πρόεδρ. Ιδρύματος Βαρώνου Μιχαήλ Τσοίτσα
	Γεώργιος Ε. Αγουρίδης Δικηγόρος
	Θάνος Μ. Βερέμης Καθηγητής Πανεπιστημίου Αθηνών
	Γιάννης Γ. Γκούμας Πρόεδρος, Ι.Γ. Γκούμας (Ναυτιλιακή) Α.Ε.
	Ξενοφών Ι. Καντώνιας Αντιπρ. & Δ/νων Σύμβ. Ομίλου Albio
	Παύλος Γ. Καρακώστας Πρ. & Δ/νων Σύμβ. ΓΕΝΚΑ Επενδυτική Α.Ε.
	Φώτης Π. Κωστόπουλος Πρόεδρος Alpha Ασφαλιστικής Α.Ε.
	Μηνάς Γ. Τανές Γεν Δ/ντής Αθηναϊκής Ζυθοποιίας Α.Ε.



Πρόεδρος και Διευθύνων Σύμβουλος

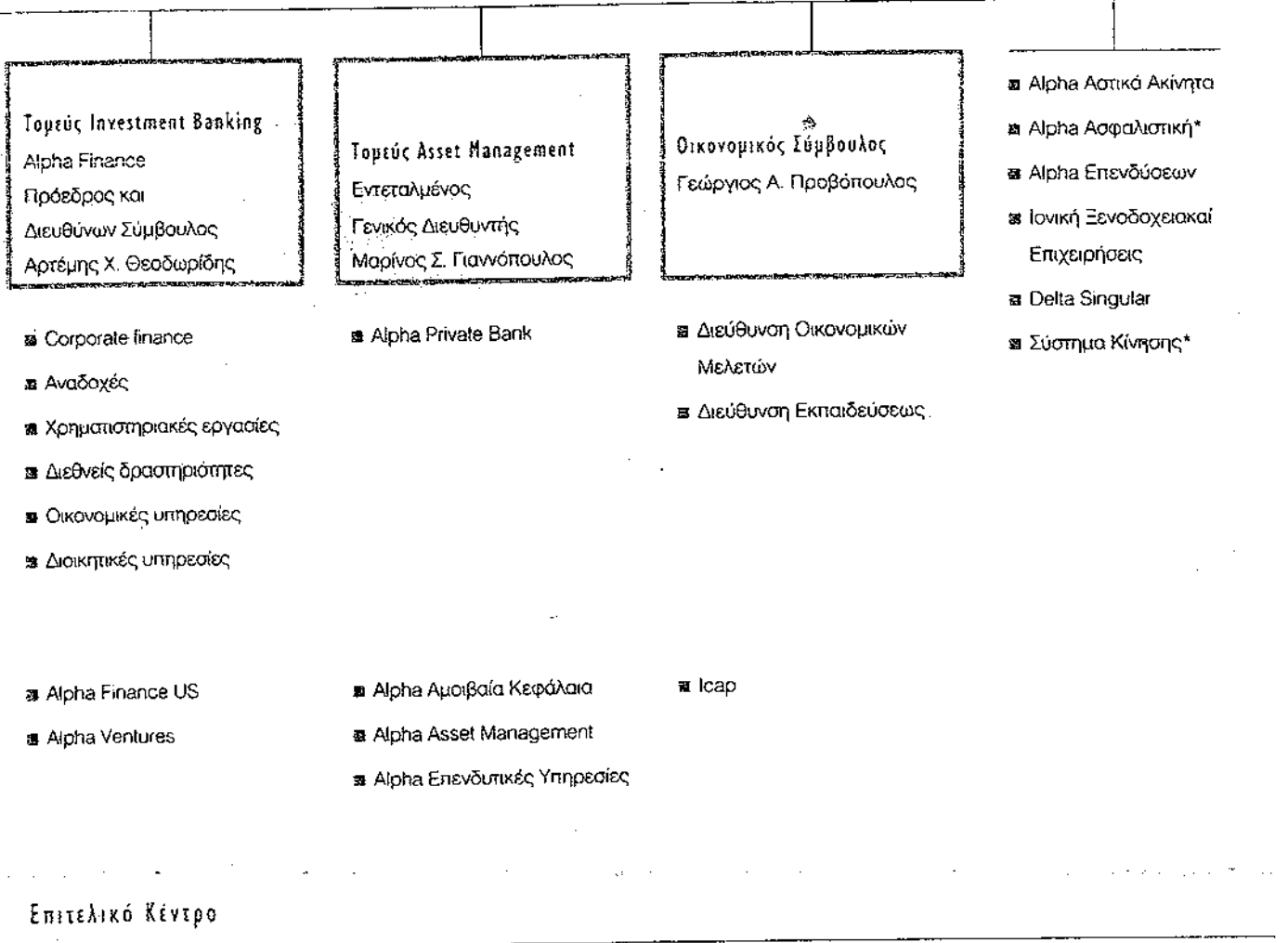
Γιάννης Σ. Κωστόπουλος

Γενικός Διευθυντής

Κωνσταντίνος Α. Κυριακόπουλος

Αναπληρωτής Γενικός Διευθυντής

Δημήτριος Π. Μαντζούνης



Διευθυντής Διαθεσίμων

Γεώργιος Α. Γεωργίου

- Διεύθυνση Διαχειρίσεως
Διαθεσίμων

Διευθυντής Πληροφορικής

Ευστάθιος Α. Κακογιάννης

- Διεύθυνση Ηλεκτρονικών
Υπολογιστών
- Διεύθυνση Μηχανογραφικών
Εφαρμογών
- Διεύθυνση Οργανώσεως

Διευθυντής Διοικητικού

Δημήτριος Κ. Χαριζάνης

- Διεύθυνση Αμοιβών
- Διεύθυνση Ασφαλιστικών
Θεμάτων Προσωπικού
- Διεύθυνση Προσωπικού
- Υποδιεύθυνση Ασφαλείας

Σύμβουλος Εργασιακών Σχέσεων

Ιωάννης Δ. Σπυριδάκης

Το Οργανόγραμμα

- Διεύθυνση Σχεδιασμού και Ανάπτυξης Τεχνολογίας
- Διεύθυνση Γενικών Λειτουργιών
- Διεύθυνση Περιουσίας

Τομέας Δικτύου Καταστημάτων

Εντεταλμένος Γενικός Διευθυντής
Στέφανος Ν. Κοραθανάσης

- Διευθύνσεις Καταστημάτων
- Διεύθυνση Marketing
- Διεύθυνση Νέων Δικτύων
- Διεύθυνση Καρτών
- Διεύθυνση Πιστώσεως
- Διεύθυνση Καθυστερήσεων

- Alpha Ασφαλιστική*
- Alpha Leasing
- ABC Factors
- Σύστημα Κίνησης*

Τομέας Corporate Banking, Ναυτιλιακών Εργασιών και Διεθνών Δραστηριοτήτων

Εντεταλμένος Γενικός Διευθυντής
Σπύρος Ν. Φιλάρετος

- Διεύθυνση Corporate Banking
- Διευθυντής Project Finance
- Διεύθυνση Ναυτιλιακών Εργασιών
- Διεύθυνση Διεθνούς Δικτύου
- Διεύθυνση Καταστήματος Λονδίνου
- Διεύθυνση Σχέσεων Τραπεζιών

- Alpha Bank London
- Alpha Bank Jersey
- Alpha Bank Κύπρου
- Alpha Bank Romania
- Kreditna Banka a.d. Skopje

Διευθυντής Οικονομικού

Γεώργιος Ν. Κόντος

- Διεύθυνση Γραμματείας
- Διεύθυνση Επιθεώρησης
- Διεύθυνση Νομικών Υπηρεσιών

- Διεύθυνση Εσωτερικού Ελέγχου
- Διεύθυνση Οικονομικών Υπηρεσιών
- Διεύθυνση Συμμετοχών

Διευθυντής Εκτίμησης Κινδύνων

Αθανάσιος Κ. Σακελλαράκης

- Διεύθυνση MIS
- Διεύθυνση Παρακολούθησης Κινδύνων

Σημείωση: Οι επικεφαλής των Τομέων εποπτεύουν ή συνεργάζονται με τις εταιρίες του Ομίλου, ανάλογα με το αντικείμενο.

ΑΝΤΙΚΕΙΜΕΝΟ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑΣ

Οι δραστηριότητες της Alpha Bank καλύπτουν ολόκληρο το φάσμα των οικονομικών υπηρεσιών. Αναγνωρίζεται ως πρωτοπόρος στην εισαγωγή νέων ηλεκτρονικών υπηρεσιών, όπως για παράδειγμα:

- το **Alphaphone**, για τραπεζικές υπηρεσίες με τηλέφωνο
- το **Alphaline**, για τραπεζικές συναλλαγές με τον προσωπικό υπολογιστή
- το **Alpha Web Banking**, για τραπεζικές συναλλαγές μέσω Internet
- το **Alpha Bank m-Banking**, για τραπεζικές συναλλαγές μέσω κινητού τηλεφώνου.

Αναπτύσσει επίσης τις υπηρεσίες της και στον τομέα της ναυτιλίας και δημιουργεί νέους πολυδιάστατους λογαριασμούς καταθέσεων και σύγχρονους λογαριασμούς χορηγήσεων.

Με τις εταιρείες του Ομίλου της καλύπτει το σύνολο του χρηματοοικονομικού τομέα, παρέχοντας ολοκληρωμένες υπηρεσίες όπως:

- **Χρηματοοικονομικών υπηρεσιών**, με την Alpha Διαχειρίσεως Αμοιβαίων Κεφαλαίων, την Alpha Finance, την Alpha Finance U.S, την Alpha Asset Management και την Αναπτυξιακή Διαχειρίσεως Ευρωπαϊκών Προγραμμάτων Θεσσαλίας και Στερεάς Ελλάδας.
- **Επενδύσεων**, Alpha Επενδύσεων, την Alpha Ventures και την Ιονική Συμμετοχών.
- **Πληροφορικής**, με την Delta Singular.
- **Παροχής υπηρεσιών**, με την Icar.
- **Ασφαλίσεων**, με την Alpha Ασφαλιστική και την Alpha Μεσιτική Ασφαλίσεων.
- **Κτηματικές**, με την Alpha Αστικά Ακίνητα.
- **Ξενοδοχειακές**, με την Ιονική Ξενοδοχειακές Επιχειρήσεις.

Η Τράπεζα προσφέρει μια ευρεία σειρά χρηματοοικονομικών υπηρεσιών στο χώρο της επενδυτικής τραπεζικής, της διαχείρισεως διαθεσίμων, των απαιτήσεων και υποχρεώσεων, του Private Banking, των ασφαλιστικών υπηρεσιών, του Leasing και του Factoring, ενώ παράλληλα μέσα από το εκτεταμένο δίκτυο των καταστημάτων της προσφέρει υπηρεσίες και προϊόντα των εταιρειών του Ομίλου της.

Χρηματοδοτήσεις

Η Τράπεζα επιδιώκει την περαιτέρω ενίσχυση των χορηγήσεων και την σημαντική αύξηση του μεριδίου της στην εγχώρια αγορά, τόσο στους ιδιώτες (καταναλωτική και στεγαστική πίστη) όσο και στις μικρομεσαίες επιχειρήσεις. Η Τράπεζα προσφέρει:

- Alpha Δάνεια Κατοικίας, τα οποία καλύπτουν τις ανάγκες των πελατών για αγορά, ανέγερση, αποπεράτωση ή επισκευή κατοικίας ή αγορά οικοπέδου.
- Επιδοτούμενα Alpha Δάνεια Κατοικίας, τα οποία διατίθενται με επιδότηση του Ελληνικού Δημοσίου με σκοπό την αγορά, ανέγερση ή αποπεράτωση πρώτης κατοικίας σε όσους πληρούν τις προϋποθέσεις επιδοτήσεως.
- Alpha Δάνεια Επισκευής Κατοικίας, τα οποία καλύπτουν την επισκευή, ανακαίνιση ή βελτίωση κατοικίας και διατίθενται με ευέλικτους όρους και διαδικασίες ούτως ώστε να ανταποκρίνονται πλήρως στις συγκεκριμένες ανάγκες των πελατών.
- Alpha Καταναλωτικά Δάνεια.

Τομέας Πλαστικού Χρήματος

Η Alpha Bank, με δεκαέξι διαφορετικά προϊόντα που απευθύνονται τόσο σε φυσικά πρόσωπα όσο και σε επιχειρήσεις, εξακολουθεί να κατέχει πρωτεύουσα θέση στην ελληνική αγορά τόσο στην έκδοση πιστωτικών καρτών όσο και στην εκκαθάριση των συναλλαγών.

Η Alpha Bank διαθέτει στην αγορά την πλήρη σειρά των καρτών Visa, American Express και Mastercard. Οι πιστωτικές κάρτες ΑΘΗΝΑ 2004 VISA κυκλοφόρησαν ως τα πρώτα Ολυμπιακά προϊόντα, καθώς επίσης διαθέτει και μια μεγάλη ποικιλία καρτών τόσο στον τομέα των καταστημάτων όσο και στον τομέα του κινηματογράφου.

Δραστηριότητες στο πεδίο του ηλεκτρονικού εμπορίου

Η Alpha Bank δραστηριοποιείται στον τομέα του ηλεκτρονικού εμπορίου μεταξύ των επιχειρήσεων (Business – to – Business Electronic Commerce), όπου προσφέρει υπηρεσίες για επιχειρήσεις με τη δημιουργία Ηλεκτρονικών Αγορών (e - marketplaces) και μέσω εφαρμογών όπως αυτές των ηλεκτρονικών προμηθειών (e- procurement) και των ηλεκτρονικών δημοπρασιών (e- auctions).

Στο τομέα του ηλεκτρονικού εμπορίου «επιχείρηση – προς – καταναλωτή» (Business – to – Consumer Electronic Commerce) η Τράπεζα προετοιμάζει υποδομές τόσο στην περιοχή των υπηρεσιών ηλεκτρονικών πληρωμών όσο και της ασφάλειας των ηλεκτρονικών συναλλαγών, σχηματίζοντας συγκεκριμένες προτάσεις που απευθύνονται στους αγοραστές – ιδιώτες και στους πωλητές – εμπόρους.

Διεθνείς Δραστηριότητες

Ο Όμιλος έχει παρουσία στο Ηνωμένο Βασίλειο μέσω του καταστήματος Λονδίνου και των Τραπεζών Alpha Bank London και Alpha Bank Jersey. Στην Νέα Υόρκη δραστηριοποιείται μέσω της εταιρείας Alpha Finance US Corporation. Τράπεζες του Ομίλου λειτουργούν επίσης στη Ρουμανία, στην πρώην Γιουγκοσλαβική Δημοκρατία της Μακεδονίας και στην Κύπρο. Στη Βουλγαρία λειτουργεί κατάστημα, ενώ στην Αλβανία λειτουργεί δίκτυο τεσσάρων καταστημάτων.

ΔΙΚΤΥΑ ΕΞΥΠΗΡΕΤΗΣΗΣ

Το δίκτυο της Alpha Bank στην Ελλάδα αριθμεί 400 καταστήματα. Επίσης, είναι εγκατεστημένα σε χώρους εντός και εκτός των καταστημάτων 730 μηχανήματα Α.Τ.Μ. που καλύπτουν όλη την επικράτεια.

Η εδραίωση της παρουσίας της Τραπέζης και του Ομίλου στις διεθνείς αγορές προωθείται συστηματικά μέσα από ένα δυναμικό και συντονισμένο πρόγραμμα, το οποίο περιλαμβάνει την περαιτέρω ανάπτυξη του Καταστήματος Λονδίνου, της Alpha Bank London, της Alpha Bank Jersey, της Alpha Bank Romania, της Alpha Bank Κύπρου, των Καταστημάτων Τιράνων, Δυρραχίου, Ελμπασσάν, Αργυροκάστρου, Αυλώνα, Μπερατίου και Φιέρι στην Αλβανία, του Καταστήματος Σόφιας στη Βουλγαρία, της Alpha Bank a.d. Skopje στην Π.Γ.Δ.Μ και των Καταστημάτων Βελιγραδίου, Νέου Βελιγραδίου και Makenzijeνα στη Σερβία και το Μαυροβούνιο. Ο Όμιλος έχει παρουσία και στη Νέα Υόρκη με τη λειτουργία της Alpha Finance US για τη διάθεση ελληνικών ομολόγων και μετοχών.

Παράλληλα λειτουργεί ευρύτατο δίκτυο ανταποκριτών (με Τραπεζικά ιδρύματα) εσωτερικού και εξωτερικού.

ΑΝΘΡΩΠΙΝΟ ΔΥΝΑΜΙΚΟ

Την 31.12.2002 ο αριθμός των απασχολουμένων στην τράπεζα ανήλθε σε 7.852 έναντι 7.994 σημειώνοντας μείωση η οποία οφείλεται, κατά κύριο λόγο, στη συνεχιζόμενη λειτουργική αναδιάρθρωσή της.

Η Alpha Bank είναι μία από τις ελληνικές επιχειρήσεις που δημιουργεί σταθερά νέες θέσεις εργασίας. Η αξιοποίηση της τεχνολογίας σε όλους τους τομείς των δραστηριοτήτων της, η διαρκής προσαρμογή της και η δυναμική παρουσία της στις εκάστοτε διαμορφούμενες συνθήκες του τομέα, δημιουργούν την ανάγκη για τον εντοπισμό, την ανάπτυξη καθώς και την αξιοποίηση εξειδικευμένου προσωπικού.

Παράλληλα, με την αναβάθμιση των επαγγελματικών ειδικοτήτων και τις προσφερόμενες ευκαιρίες σταδιοδρομίας, δημιουργεί ένα περιβάλλον εργασίας που προάγει την δημιουργικότητα, την ατομική προσπάθεια και τον επαγγελματισμό.

Η Τράπεζα ενισχύει συστηματικά και με πρόγραμμα τις προσπάθειες υπαλλήλων και στελεχών για την παρακολούθηση μεταπτυχιακών σπουδών. Επίσης, μεταξύ άλλων, αντιμετωπίζει τον εντεινόμενο ανταγωνισμό στα προϊόντα και τις υπηρεσίες, επενδύοντας ιδιαίτερα στα τυπικά προσόντα αλλά και στην ποιότητα εκείνων που καλούνται να συνεισφέρουν στην μελλοντική ανάπτυξή της. Δημιουργεί με τον τρόπο αυτό την απαιτούμενη ειδοποιό διαφορά της και διασφαλίζει με τον καλύτερο τρόπο ευοίωνες προϋποθέσεις και προοπτικές.

Η Τράπεζα συμβάλλει στην προαγωγή της κοινωνικής αρωγής, της δραστηριότητας και της επικοινωνίας και με άλλους τρόπους όπως :

- Το πλήρες πρόγραμμα ομαδικής ασφαλιστικής καλύψεως Ζωής και Υγείας.
- Την κάλυψη των δαπανών των συμβάσεων με βρεφονηπιακούς σταθμούς.
- Την επιβράβευση των αριστούχων τέκνων υπαλλήλων.
- Την ενίσχυση των έκτακτης φύσεως περιστατικών των υπαλλήλων που χρήζουν οικονομικής υποστήριξης.
- Την ανάπτυξη του εσωτερικού ηλεκτρονικού δικτύου επικοινωνίας (Intranet) το οποίο βοηθά στη γρήγορη και άμεση μεταβίβαση και ανταλλαγή πληροφοριών και γνώσεων.

ΚΟΙΝΩΝΙΑ ΚΑΙ ALPHA BANK

Η Τράπεζα και οι εταιρείες του Ομίλου, με σκοπό τη διάσωση και τη διάδοση του ελληνικού Πνεύματος, καθώς και την προαγωγή, κατά κύριο λόγο, της οικονομικής επιστήμης, έχουν ενεργό συμμετοχή στην πολιτιστική ζωή με την υποστήριξη αναλόγων εκδηλώσεων.

Το Φεβρουάριο του 2001 η Τράπεζα ανεδείχθη Μέγας Εθνικός Χορηγός και Επίσημη Τράπεζα των Ολυμπιακών Αγώνων ΑΘΗΝΑ 2004.

Για την επαφή του κοινού με τις συλλογές της και την προαγωγή της Τέχνης, η Τράπεζα διοργανώνει εκθέσεις με έργα από τις συλλογές της ή συμμετέχει με ορισμένα από αυτά σε ατομικές ή θεματικές εκθέσεις τρίτων. Η Τράπεζα έχει στις συλλογές της 10.000 περίπου αρχαία νομίσματα από όλον τον αρχαίο ελληνικό κόσμο, η οποία διαρκώς εμπλουτίζεται, διάφορα έργα τέχνης, όπως πίνακες και γλυπτά γνωστών καλλιτεχνών όπου εμπλουτίζεται συνεχώς καθώς και ιστορικό αρχείο με σκοπό τη συγκρότηση και συντήρηση της ιστορικής μνήμης του Ομίλου.

ΜΑΚΡΟΧΡΟΝΙΟΙ ΣΤΟΧΟΙ ΚΑΙ ΠΡΟΟΠΤΙΚΕΣ

Η Alpha Bank, πιστή στις αρχές και τις αξίες της συνεχίζει την ανοδική πορεία της, παρά την παρούσα δύσκολη διεθνή οικονομική συγκυρία και την αβεβαιότητα στις αγορές.

Πρωταρχικός στόχος για τα επόμενα έτη είναι η ενίσχυση του ρόλου του Ομίλου στην εγχώρια αγορά και η ανάπτυξη των δραστηριοτήτων στις χώρες της Νοτιοανατολικής Ευρώπης. Οι βασικοί άξονες της ακολουθούμενης πολιτικής είναι η επέκταση των στεγαστικών δανείων, των δανείων προς επιχειρήσεις και των ασφαλίσεων.

Κύριο μέλημα είναι η μεγιστοποίηση του βαθμού ικανοποίησης των πελατών με την παροχή ολοκληρωμένης εξυπηρέτησης.

Προς την κατεύθυνση αυτή δίνεται βαρύτητα στην αξιοποίηση των δυνατοτήτων της ηλεκτρονικής τραπεζικής και των νέων δικτύων διανομής προϊόντων και υπηρεσιών.

Οι προοπτικές του Ομίλου, όπως καταγράφονται στο Επιχειρησιακό Σχέδιο Αναπτύξεως για την τριετία 2002-2004, είναι θετικές.

Όσον αφορά το εξωτερικό, και ειδικά τη Νοτιοανατολική Ευρώπη, η ανάπτυξη του Ομίλου αναμένεται να συμβαδίζει με την αύξηση των εισοδημάτων του τοπικού πληθυσμού και τη ζήτηση προϊόντων και υπηρεσιών που θα είναι σημαντική.

Στο πλαίσιο αυτό προγραμματίζει το άνοιγμα έξι Καταστημάτων της Τραπέζης στην Βουλγαρία και τριών στην Αλβανία.

Υπολογίζεται ότι τα κέρδη από δραστηριότητες στο εξωτερικό θα αντιπροσωπεύουν το 15% των κερδών του Ομίλου μέχρι το 2004.



ΣΥΝΤΟΜΟ ΙΣΤΟΡΙΚΟ

Η Τράπεζα Πειραιώς ιδρύθηκε το **1916** και το **1918** οι μετοχές της εισάγονται στο Χρηματιστήριο Αξιών Αθηνών.

Το **1963** εντάσσεται στον Όμιλο της Εμπορικής Τράπεζας, ενώ το **1975** περνά υπό κρατικό έλεγχο και το **1991** ιδιωτικοποιείται.

Το έτος **1992** θεωρείται έτος αναδιοργάνωσης, εξυγίανσης και ανάπτυξης. Την επόμενη χρονιά έχουμε την ίδρυση της Πειραιώς Leasing, της Πειραιώς ΑΕΔΑΚ και της Πειραιώς Ασφαλιστικής Πρακτορειακής.

Το **1994** έχουμε την ίδρυση της Πειραιώς Finance και το **1996** την ίδρυση της Tirana Bank.

Το **1998** εξαγοράζει την Τράπεζα Μακεδονίας – Θράκης, την Τράπεζα Credit Lyonnais Hellas, το 56% της Marathon Bank Νέας Υόρκης καθώς επίσης εξαγόρασε ένα σημαντικό πακέτο της Xiosbank.

Το **1999** ίδρυσε ένα κατάστημα στο Λονδίνο και το **2000** ολοκληρώθηκαν οι συγχωνεύσεις με απορρόφηση των Τραπεζών Χίου και Μακεδονίας – Θράκης από την Τράπεζα Πειραιώς. Επίσης, έχουμε την ανάπτυξη του δικτύου στην Ελλάδα με τη δημιουργία 26 νέων καταστημάτων.

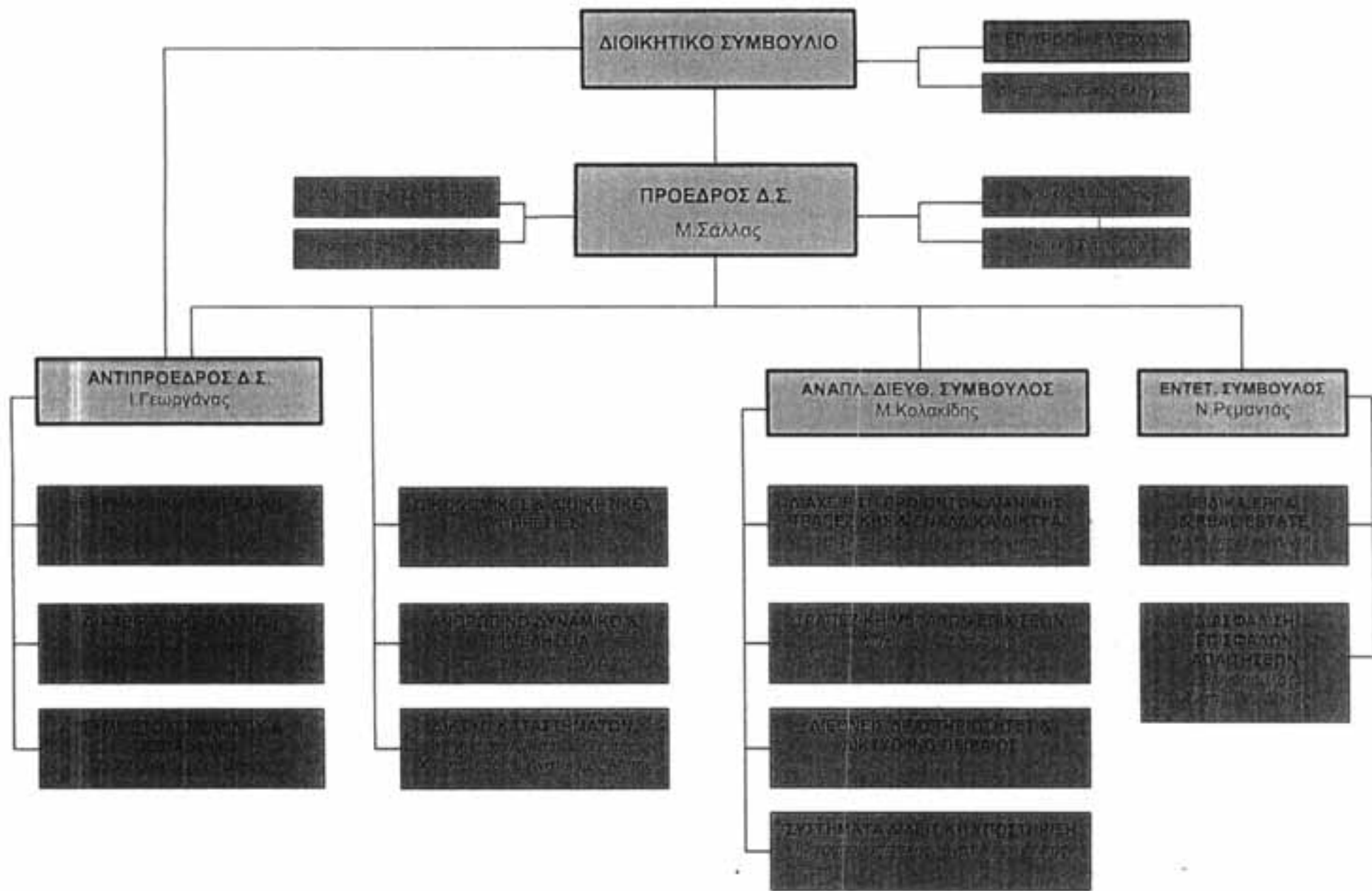
Το **2001** έχουμε επέκταση του δικτύου στην Ελλάδα με τη δημιουργία 18 νέων καταστημάτων και την ίδια χρονιά η Τράπεζα εξαγοράζει την OTE Leasing και την ETBAbank.

Το **2002** η Τράπεζα περνά στην ολοκλήρωση της εξαγοράς του 57,8% της ETBAbank. Εν συνεχεία ανοίγει νέα καταστήματα της Tirana Bank, της Piraeus Bank Romania και της Τράπεζας Πειραιώς στη Βουλγαρία.

ΔΙΟΙΚΗΤΙΚΟ ΣΥΜΒΟΥΛΙΟ

Το ανώτατο όργανο της τράπεζας Πειραιώς είναι η Γενική Συνέλευση των Μετόχων της, η οποία εκλέγει το Διοικητικό Συμβούλιο αυτής που τη διοικεί και την εκπροσωπεί δικαστικός και εξωδίκως. Το Δ.Σ. απαρτίζεται από 15 μέλη, 4 με εκτελεστικές αρμοδιότητες και 11 με μη εκτελεστικές. Δύο από τα 11 μη εκτελεστικά μέλη χαρακτηρίζονται και ως ανεξάρτητα. Στη συνέχεια, ακολουθεί η σύνθεση του Διοικητικού Συμβουλίου της Τράπεζας Πειραιώς :

ΠΡΟΕΔΡΟΣ	Μιχάλης Γ. Σάλλας Επιχειρηματίας
ΑΝΤΙΠΡΟΕΔΡΟΙ	Ιάκωβος Γ. Γεωργάνας Επιχειρηματίας
	Κων/νος Π. Αγγελόπουλος Οικονομολόγος
	Ιωάννης Β. Βαρδινογιάννης Επιχειρηματίας
ΑΝΑΠΛΗΡΩΤΗΣ Δ/ΝΩΝ ΣΥΜΒΟΥΛΟΣ	Μιχάλης Η. Κολακίδης Επιχειρηματίας
ΕΝΤΕΤΑΛΜΕΝΟΣ ΣΥΜΒΟΥΛΟΣ	Νικόλαος Δ. Ρεμαντάς Δικηγόρος
ΜΕΛΗ	Γεώργιος Π. Αλεξανδρίδης Οικονομολόγος
	Ευτύχιος Θ. Βασιλάκης Οικονομολόγος
	Λουκάς Α. Γεροσταθόπουλος Πολτικός Μηχανικός
	Στυλιανός Δ. Γκολέμης Οικονομολόγος
	Σολομών Ι. Καπέτας Βιομήχανος
	Σταύρος Ν. Παπαγεωργίου Επιχειρηματίας
	Νικόλαος Ι. Ζωγράφος Συνταξιούχος
	Παναγιώτης Α. Καραλής Μαθηματικός – Αναλογιστής
	Βασίλης Σ. Φουρλής Επιχειρηματίας



ΑΝΤΙΚΕΙΜΕΝΟ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑΣ

Ο Όμιλος Πειραιώς, απαντώντας στις ανάγκες των καιρών, σε μία συνεχή προσπάθεια όχι μόνο διατήρησης αλλά και αύξησης του πελατολογίου του, προσφέρει μία σειρά εξειδικευμένων, καινοτόμων και πρωτοποριακών προϊόντων προς την πελατεία του, αξιοποιώντας διαφορετικά εναλλακτικά δίκτυα προσέγγισής της.

Καταναλωτική Πίστη

Η Τράπεζα στο χώρο της καταναλωτικής πίστης δίνει μεγάλη έμφαση για την διεύρυνση των μεγεθών και της κερδοφορίας της στις συγκεκριμένες αγορές.

Ειδικότερα, κατέβαλε σημαντική προσπάθεια για:

- τον εμπλουτισμό των προϊόντων καταναλωτικής πίστης και την προσαρμογή τους στην εξυπηρέτηση ειδικών αναγκών (ειδικά δάνεια για υποστήριξη σπουδών).
- τη βελτίωση των προγραμμάτων συνεργασίας μεταξύ της Τράπεζας και εμπορικών αλυσίδων για την ανάπτυξη προγραμμάτων καταναλωτικού Factoring.
- τον εκσυγχρονισμό και την αυτοματοποίηση των συστημάτων αξιολόγησης της πιστοληπτικής ικανότητας των πελατών με στόχο την βελτιστοποίηση της εγκριτικής διαδικασίας στην καταναλωτική πίστη.

Οι προσπάθειες βελτίωσης των υποδομών της Τράπεζας στον τομέα της καταναλωτικής πίστης απέδωσαν καρπούς, με χαρακτηριστικό παράδειγμα την αύξηση των δανειακών υπολοίπων των προϊόντων, εξαιτίας της χρήσης σύγχρονων μεθόδων telemarketing.

Στεγαστική Πίστη

Η στεγαστική πίστη προσεγγίζεται τα τελευταία χρόνια από την Τράπεζα Πειραιώς με συνέπεια και σοβαρότητα αξιοποιώντας το τρίπτυχο: κατανόηση των αναγκών του πελάτη, σχεδιασμός πολλαπλών εναλλακτικών προϊόντικών λύσεων και δημιουργία υποδομών για την ταχύτερη και αξιόπιστη εξυπηρέτηση των πελατών.

Τα στεγαστικά δάνεια της Τράπεζας Πειραιώς συνοδεύονται από πλήθος ειδικών προσφορών άλλων τραπεζικών προϊόντων και υπηρεσιών με έμφαση στην υποστήριξη των νέων δανειοδοτούμενων σε παράπλευρες τραπεζικές ανάγκες που τους δημιουργεί λήψη στεγαστικού δανείου.

Η Τράπεζα Πειραιώς έχει πετύχει μέσα σε λίγα σχετικά χρόνια να αποκτήσει σοβαρή παρουσία στην αγορά της στεγαστικής πίστης όπως απεικονίζεται στις νέες εκταμιεύσεις στεγαστικών δανείων.

Μεγάλες Επιχειρήσεις

Στην αγορά των μεγάλων επιχειρήσεων, η Τράπεζα Πειραιώς έχει ως στόχο τη βελτίωση της ποιότητας των παρεχόμενων υπηρεσιών, την αύξηση της παραγωγικότητας και την μεγιστοποίηση της αποδοτικότητας του χαρτοφυλακίου της.

Παρά την επιβράδυνση την οικονομικής δραστηριότητας, την συγκράτηση των επενδύσεων και τις συνεχιζόμενες δυσμενείς συνθήκες στην κεφαλαιαγορά. Η Τράπεζα Πειραιώς πέτυχε να αυξήσει το μερίδιο αγοράς της στο χώρο των μεγάλων επιχειρήσεων.

Ναυτιλιακή Τραπεζική

Η Τράπεζα Πειραιώς δραστηριοποιείται στην ναυτιλία, που αποτελεί διεθνοποιημένο και ανταγωνιστικό κλάδο της οικονομίας, μέσω της Διεύθυνσης Ναυτιλιακής Τραπεζικής, παρέχοντας όλο το φάσμα των τραπεζικών εργασιών που έχουν ανάγκη οι ναυτιλιακές επιχειρήσεις με έγκαιρη αντιμετώπιση και υψηλό επαγγελματισμό. Η Τράπεζα συνεχίζει την ανοδική πορεία της και παίζει καθοριστικό ρόλο στην ανανέωση του στόλου των πελατών της.

Στόχος της Ναυτιλιακής Τραπεζικής είναι η κάλυψη των εκάστοτε αναγκών των πελατών με εξειδικευμένα προϊόντα, σχεδιασμένα έτσι ώστε να καλύπτουν με τον καλύτερο δυνατό τρόπο τις συγκεκριμένες ανάγκες τους (tailor – made products and services).

Μικρομεσαίες Επιχειρήσεις και Επαγγελματική Πίστη

Η Τράπεζα Πειραιώς παίζει πρωταγωνιστικό ρόλο στην υποστήριξη των ελληνικών επιχειρήσεων τόσο σε ότι αφορά κλασσικά τραπεζικά προϊόντα όσο και στους τομείς των συμβουλευτικών υπηρεσιών που εντάσσονται στον κύκλο των τραπεζικών υπηρεσιών. Η σοβαρή παρουσία της Τράπεζας στον χώρο των μικρομεσαίων επιχειρήσεων και επαγγελματιών είναι αποτέλεσμα των στρατηγικών επιλογών της σε ότι αφορά το τρίπτυχο: σχεδιασμός προϊόντων, διαδικασίες εξυπηρέτησης των πελατών – επιχειρήσεων και ικανότητα υποστήριξης των επιχειρήσεων μετά την πώληση.

Ο ρόλος μιας Τράπεζας στην προσπάθεια υποστήριξης των επιχειρήσεων δεν σταματά στα κλασσικά τραπεζικά προϊόντα. Η Τράπεζα Πειραιώς διαθέτει μια πλήρη και ανταγωνιστική σε όρους γκάμα εξυπηρέτησης πρόσθετων υπηρεσιών προς επιχειρήσεις, που καλύπτουν:

Έκδοση Εγγυητικών Επιστολών

Για να διευρύνουν τον κύκλο εργασιών και τις συνεργασίες τους με τη συμμετοχή τους σε διαγωνισμούς που απαιτούν εγγύηση, υπογραφή σύμβασης καλής εκτέλεσης, λήψης προκαταβολής, εμπρόθεσμου πληρωμής, κ.α.

Διακανονισμό Εξαγωγών – Εισαγωγών

Για να διευρύνουν τους επαγγελματικούς τους ορίζοντες, με έγκαιρη και έγκυρη έκδοση των απαραίτητων εγγράφων και συνεργασία με μεγάλο αριθμό ανταποκριτών τραπεζών.

Υπηρεσίες συναλλάγματος

Για να ανοίξουν τους επαγγελματικούς τους ορίζοντες και στην αγορά του εξωτερικού, με γρήγορη εξυπηρέτηση από εξειδικευμένο προσωπικό που εκτελεί με τον καλύτερο τρόπο τις εντολές τους.

Μισθοδοσία Προσωπικού

Για να απαλλαχθούν από περιττά βάρη λογιστικής παρακολούθησης και εξυπηρέτησης λογαριασμών με απλή χρήση λογαριασμού μισθοδοσίας στην Τράπεζα Πειραιώς που υποστηρίζεται από σύγχρονα μηχανογραφικά συστήματα και έχει καλύψει με απόλυτη επιτυχία έως σήμερα μεγάλο αριθμό επιχειρήσεων.

Εταιρική Κάρτα

Για να εξασφαλίσουν το σύγχρονο τρόπο συναλλαγής που τους προσφέρει εξοικονόμηση χρόνου, χρήματος και άνεσης στα στελέχη τους, με ευρεία αποδοχή από επιχειρήσεις στην Ελλάδα και στο εξωτερικό και ταυτόχρονα με υποδειγματική εξυπηρέτηση.

Δίκτυο P.O.S τερματικών (point of sales)

Για να διευρύνουν τον κύκλο εργασιών τους, να αυξήσουν τις πωλήσεις και τα κέρδη τους με τη χρήση του δικτύου P.O.S, από τα μεγαλύτερα και πλέον αξιόπιστα στην Ελλάδα που εγγυάται η Τράπεζα Πειραιώς.

Χρηματοστηριακές υπηρεσίες:

- Διαβίβαση εντολών τους στο Χ.Α.Α.
- Θεματοφυλακή Τίτλων
- Συμμετοχή σε δημόσιες εγγραφές εταιρειών που εισάγονται στο Χ.Α.Α.

Υπηρεσίες Ηλεκτρονικής Τραπεζικής

Για μεγαλύτερη ταχύτητα και ευελιξία.

Leasing για:

- Χρηματοδότηση της επένδυσής και αποπληρωμή της από το κέρδος που θα τους αποφέρει στο χρόνο μίσθωσής της
- Μείωση των φορολογικών τους υποχρεώσεων καθώς τα μισθώματα αναγνωρίζονται ως λειτουργικές δαπάνες της επιχείρησής τους
- Έμμεση χρηματοδότηση της επιχείρησής από κεφάλαια που έχει επενδύσει σε εξοπλισμό

Factoring για:

- Να ενισχύσουν τη ρευστότητα, προεξοφλώντας τις απαιτήσεις από προγράμματα δόσεων σε πελάτες
- Να απαλλαχθούν από τα βάρη της διαχείρισης και είσπραξης των επιχειρηματικών απαιτήσεων
- Να μηδενίσουν το κόστος του πιστωτικού κινδύνου από αδυναμία πληρωμής των απαιτήσεων από αγοραστές προϊόντων

ΔΙΕΘΝΕΙΣ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΕΣ

Στο πλαίσιο υλοποίησης της παρουσίας του Ομίλου Πειραιώς σε διεθνή χρηματοοικονομικά κέντρα και της ανάδειξής του σε σημαντικό τραπεζικό εταίρο στην Βαλκανική αγορά, αναδιοργανώθηκε και διευρύνθηκε η παρουσία και τα μεγέθη του στο εξωτερικό.

Το δυσμενές διεθνές οικονομικό περιβάλλον επιτάχυνε τον προσανατολισμό της Τράπεζας σε επενδυτικές ευκαιρίες που προσέφεραν οι αναδυόμενες κυρίως αγορές, οι οποίες παρουσιάζουν ακόμα καλές προοπτικές και υψηλούς ρυθμούς ανάπτυξης. Επίσης, αποφασίστηκε για λόγους αναδιοργάνωσης και περιορισμού του κόστους η διακοπή λειτουργίας του καταστήματος της Φρανκφούρτης και η μεταφορά του χαρτοφυλακίου του στο Λονδίνο και στην Ελλάδα καθώς και η αναδιάρθρωση των ορίων για τις επενδύσεις σε διάφορες χώρες.

Η Τράπεζα δραστηριοποιείται στην Αγγλία, στις Η.Π.Α., στην Ρουμανία, στην Κύπρος, στην Αλβανία και στην Βουλγαρία. Το σύνολο των καταθέσεων από πελάτες που πραγματοποιούν οι μονάδες του Ομίλου της τράπεζας Πειραιώς είναι μεγαλύτερο στις Η.Π.Α. ενώ οι χορηγήσεις των πελατών είναι περισσότερες στην Αγγλία.

Ο Όμιλος Πειραιώς έχει πλέον καθιερωθεί ως ένας σημαντικός τραπεζικός οργανισμός στη διεθνή τραπεζική αγορά με παρουσία σε 7 χώρες.

ΑΝΘΡΩΠΙΝΟ ΔΥΝΑΜΙΚΟ

Στο πλαίσιο της ταχείας ανάπτυξης της Τράπεζας Πειραιώς μέσα σε ένα μεταβαλλόμενο και ιδιαίτερα ανταγωνιστικό περιβάλλον, η τράπεζα αναγνωρίζει τον καθοριστικό ρόλο του ανθρώπινου δυναμικού στην ανάπτυξη και εξέλιξη του οργανισμού. Στόχος και διαρκή επιδίωξη είναι ο κάθε εργαζόμενος να είναι κατάλληλα καταρτισμένος, ώστε να αποτελεί το βασικό κεφάλαιο της Τράπεζας και παράγοντα υψηλής προστιθέμενης αξίας. Στα τέλη του 2002, ο Όμιλος Τράπεζας Πειραιώς απασχολούσε 4.743 υπαλλήλους, έναντι 4.302 το 2001, παρουσιάζοντας αύξηση 10,3%. Ο αριθμός των απασχολούμενων στην Τράπεζα Πειραιώς το 2002 ανήλθε σε 3.466 έναντι 3.587 το 2001, σημειώνοντας μείωση κατά 3,4%. Η μείωση αυτή οφείλεται στη συνεχόμενη λειτουργική αναδιάρθρωση, καθώς και στην επιτυχή υλοποίηση προγράμματος Εθελουσίας Εξόδου.

Με την πεποίθηση ότι το ανθρώπινο δυναμικό αποτελεί την πιο σημαντική πηγή ανταγωνιστικού πλεονεκτήματος της Τράπεζας και με βασικό προσανατολισμό την παροχή υψηλής ποιότητας και ταχύτητας υπηρεσιών, οι βασικοί άξονες διαχείρισης του ανθρώπινου δυναμικού αναφέρονται στην ανάπτυξη υποδομής και στη διαμόρφωση κουλτούρας με κύρια χαρακτηριστικά:

- "Πάθος" για τον Πελάτη
- Επένδυση στον άνθρωπο
- Επαγγελματισμό
- Αποτελεσματικότητα
- Επιχειρηματικότητα
- Έμφαση στη Μάθηση-Αλλαγή

Η πολιτική παροχών που εφαρμόζει η Τράπεζα Πειραιώς έχει ως κύριο στόχο τη συνεχή βελτίωση της οικονομικής θέσης του προσωπικού της, σε συνάρτηση πάντοτε με το επίπεδο κερδοφορίας της Τράπεζας και της αύξησης της περιουσίας των μετόχων της.

Η Τράπεζα παρέχει στο προσωπικό της μια σειρά πρόσθετων παροχών που βελτιώνουν αισθητά το επίπεδο ευημερίας του. Σε αυτές συμπεριλαμβάνονται τα έξοδα για ιατροφαρμακευτική περίθαλψη, για ασφάλιση των υπάλληλων με κάλυψη κινδύνων θανάτου και μόνιμης ανικανότητας, καθώς και δαπάνες για βρεφονηπιακούς σταθμούς, δώρα στα παιδιά των υπαλλήλων, εργοδοτικές εισφορές εκτός των ταμείων κύριας ασφάλισης κ.λ.π. Ακόμη, χορηγούνται δάνεια προς το προσωπικό για την απόκτηση ιδιόκτητης κατοικίας με ευνοϊκούς όρους.

Επίσης, η Τράπεζα έχει δημιουργήσει ένα Ομαδικό Πρόγραμμα Ασφάλισης σε συνεργασία με την ING Πειραιώς Ζωής Α.Ε. για όλο το προσωπικό της. Αυτό το Ομαδικό Πρόγραμμα Ασφάλισης δημιουργήθηκε με γνώμονα:

- Την καλύτερη δυνατή κάλυψη των παροχών (Νοσοκομειακή-Ιατρική Περίθαλψη, Ασφάλιση Ζωής - Ασφάλιση Ατυχημάτων και Μόνιμης Ολικής Ανικανότητας)
- Την ίση μεταχείριση όλου του προσωπικού, αντικαθιστώντας τα διάφορα προγράμματα που ίσχυαν μέχρι τότε.

Η Τράπεζα αναλαμβάνει εξ ολοκλήρου το κόστος ασφάλισης των υπαλλήλων της για όλες τις καλύψεις του προγράμματος αλλά και των προστατευομένων μελών τους (Σύζυγοι και Τέκνα), για την κάλυψη Νοσοκομειακής / Ιατρικής Περίθαλψης.

Τέλος, σημαντικό ρόλο στην επίτευξη των στόχων της εκπαίδευσης του προσωπικού διαδραματίζουν οι εσωτερικοί εκπαιδευτές της Τράπεζας Πειραιώς. Συνολικά κατά το 2002 πραγματοποιήθηκαν 514 εκπαιδευτικά προγράμματα στην Ελλάδα (ενδοτραπεζικά και εξωτραπεζικά) και στο εξωτερικό.

ΚΟΙΝΩΝΙΑ ΚΑΙ ΤΡΑΠΕΖΑ ΠΕΙΡΑΙΩΣ

Η Τράπεζα Πειραιώς, από τον πρώτο κιόλας χρόνο μετά την ιδιωτικοποίηση και την μετατροπή της το 1992 σε μία πολυμετοχική δυναμική Τράπεζα, συνεισέφερε και στήριξε μεγάλα προγράμματα που αφορούν στην ενίσχυση ασθενών κοινωνικών ομάδων και στην προστασία του φυσικού περιβάλλοντος. Μεγάλη επίσης είναι η συμμετοχή της Τράπεζας στον πολιτισμό, με επιστέγασμα τη δημιουργία του Πολιτιστικού Ιδρύματος του Ομίλου Πειραιώς (Π.Ι.Ο.Π.).

Ειδικότερα τα τελευταία χρόνια:

- Η Τράπεζα από το 2000 έθεσε σε εφαρμογή ειδικό πρόγραμμα για την αντιμετώπιση της υπογεννητικότητας στην Θράκη, επιδοτώντας η ίδια κάθε χρόνο όλες τις άπορες οικογένειες με τρίτο παιδί.
- Από το 1999 ενισχύει συγκεκριμένες κοινότητες για την απεξάρτηση των νέων από τα ναρκωτικά και συμμετέχει ενεργά στα προγράμματα επανένταξης των ατόμων αυτών στην κοινωνία και την εργασία, εφαρμόζοντας πιλοτικά προγράμματα εκπαίδευσης των ατόμων αυτών και εργασίας στην ίδια την Τράπεζα.
- Παράλληλα, ενισχύει συστηματικά και για πολλά χρόνια τις οργανωμένες κοινότητες, συλλόγους και οργανώσεις για τα άπορα και ορφανά παιδιά, καθώς και οργανώσεις που σκοπό έχουν τη στήριξη των ατόμων τρίτης ηλικίας.

ΜΑΚΡΟΧΡΟΝΙΟΙ ΣΤΟΧΟΙ ΚΑΙ ΠΡΟΟΠΤΙΚΕΣ

Ο Όμιλος Πειραιώς αποτελεί έναν από τους πιο δυναμικούς και δραστήριους της Ελληνικής Οικονομίας. Πριν περίπου 10 χρόνια, κατά την ιδιωτικοποίηση της Τράπεζας τέθηκε ο φιλόδοξος για πολλούς στόχος της απόκτησης 7% του συνόλου των χορηγήσεων της ελληνικής εμπορικής τραπεζικής αγοράς. Μέσα στο 2002, ο στόχος αυτός υπερκαλύφθηκε με μερίδιο αγοράς 10% και έτσι, έγινε επαναπροσδιορισμός του οράματος και των στόχων της επόμενης 5ετίας.

Αναλυτικότερα, κύρια επιδίωξη αποτελεί η μεγέθυνση του Ομίλου στην Ελλάδα, επιτυγχάνοντας μερίδιο αγοράς από άποψη χορηγήσεων 14%. Για τα Βαλκάνια, τα οποία θεωρούνται ζωτικός γεωγραφικός χώρος του Ομίλου Πειραιώς, επιδιώκεται η αύξηση της παρουσίας, η οποία θα επιτευχθεί είτε με οργανική ανάπτυξη είτε με εξαγορά τοπικών πιστωτικών ιδρυμάτων.

Ειδικότερα, τα επόμενα έτη θα επιδιωχθεί η περαιτέρω ενίσχυση του μεριδίου αγοράς με αύξηση των πωλήσεων κυρίως στα αμιγώς τραπεζικά προϊόντα με ρυθμούς υψηλότερους της αγοράς, ώστε να ενισχυθεί η κερδοφορία από καθαρά τραπεζικές εργασίες.

Στις μεγάλες επιχειρήσεις και στη ναυτιλία, ο Όμιλος έχει ως στόχο την αξιόλογη παρουσία του, με περιθώρια ωστόσο κέρδους που θα αντικατοπτρίζουν τον αναλαμβανόμενο κίνδυνο.

Η συνεχής διεύρυνση και ανανέωση του εύρους των προσφερόμενων προϊόντων, καθώς και η υιοθέτηση συστημάτων για την άνοδο του επιπέδου εξυπηρέτησης του πελάτη, αποτελούν στρατηγική επιλογή της Τράπεζας Πειραιώς ως ανταγωνιστικό πλεονέκτημά της. Ακόμη το τρέχον έτος θα επιδιωχθεί τόσο η διεύρυνση της πελατειακής βάσης όσο και η αύξηση των σχέσεων ανά πελάτη.

Στην αγορά των Βαλκανίων, η αναπτυξιακή πολιτική εστιάζεται στην περαιτέρω ενίσχυση της θέσης του Ομίλου Τράπεζας Πειραιώς, προχωρώντας στη διεύρυνση του δικτύου καταστημάτων κατά τουλάχιστον 10 μονάδες και στην επέκταση των προσφερόμενων προϊόντων και υπηρεσιών. Παράλληλα, εξετάζεται η είσοδος σε αγορές όπου η Τράπεζα δεν είναι σήμερα παρούσα (Σερβία).

Τέλος, η κοινή συνισταμένη όλων των πιο πάνω σχεδιαζόμενων ενεργειών είναι η δημιουργία πρόσθετης αξίας για τους μετόχους με βελτίωση της κερδοφορίας και αποδοτικότητας του Ομίλου Πειραιώς και το 2004.



ASPIS BANK

ΣΥΝΤΟΜΟ ΙΣΤΟΡΙΚΟ

Η ASPIS BANK ΑΝΩΝΥΜΗ ΤΡΑΠΕΖΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ιδρύθηκε τον Ιούνιο του **1992** με ιδρυτικούς μετόχους την εταιρεία AEGON GRIEKENLAND HOLDING B.V. (ποσοστό 50%) και τον κ. Π. Ψωμιάδη (ποσοστό 50%). Τα κυριότερα γεγονότα που έχουν επιδράσει στην διαμόρφωση της σημερινής εικόνας της Τράπεζας έχουν ως εξής :

Το **1995** η Τράπεζα προχώρησε σε αύξηση του μετοχικού της κεφαλαίου κατά 2 δις δραχμές. Το **1996** ανέλαβε τη χορήγηση δανείων επιδοτούμενων από τον Οργανισμό Εργατικής Κατοικίας, συνολικού ύψους 30 δις δραχμών για τα έτη **1997 – 1999**.

Το **1998** η Τράπεζα εισάγεται στο Χρηματιστήριο Αξιών Αθηνών και συγχρόνως διευρύνει την παρουσία της στην κεφαλαιαγορά, αποκτώντας το 30% του μετοχικού κεφαλαίου της ΑΣΠΙΣ ΑΕΔΑΚ και το 20% της ΑΣΠΙΣ ΧΡΗΜΑΤΙΣΤΗΡΙΑΚΗΣ. Το ίδιο έτος ολοκληρώνεται η μελέτη αναβάθμισης και εκσυγχρονισμού των λειτουργικών συστημάτων και μηχανογραφικών εφαρμογών της Τράπεζας.

Το **2000** οι χορηγήσεις σημείωσαν αύξηση κατά 64% και οι καταθέσεις αύξηση κατά 33%, ενώ το δίκτυο της ASPIS BANK επεκτάθηκε κατά 5 νέα υποκαταστήματα : Δάφνης, Πατησίων, Εγνατίας (Θεσσαλονίκη), Π. Φαλήρου και Ιωαννίνων.

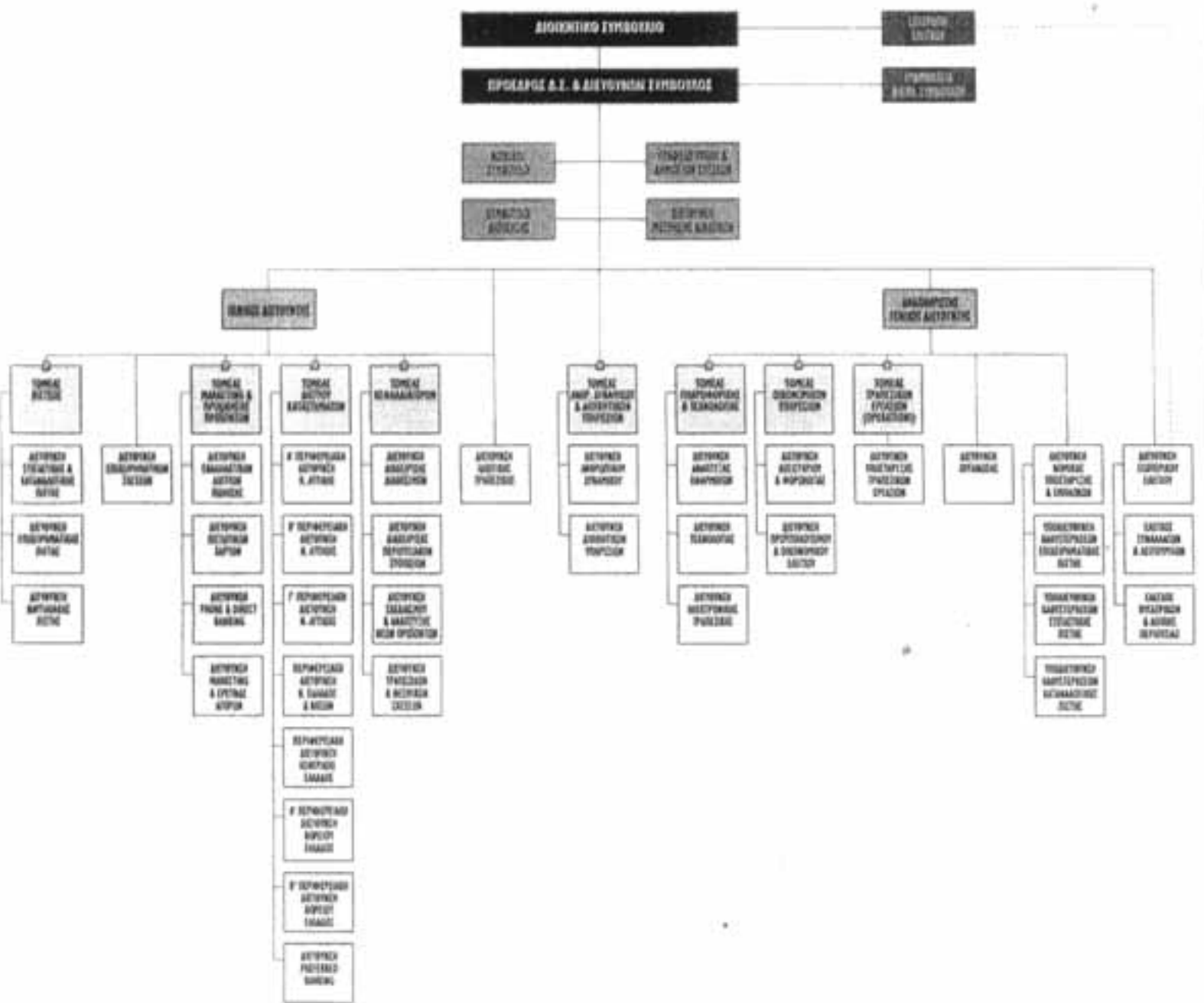
Το **2001** η ASPIS BANK μετατράπηκε από στεγαστικό σε εμπορικό τραπεζικό ίδρυμα εισάγοντας νέες υπηρεσίες όπως το On – Line Banking και Phone Banking προς όφελος των πελατών της. Την ίδια χρονιά το δίκτυο της ASPIS BANK επεκτάθηκε κατά 16 νέα υποκαταστήματα. Τα νέα καταστήματα λειτούργησαν στη Βέροια, Θεσσαλονίκη (Εύοσμος), Καλαμάτα, Ξάνθη, Πάτρα, Αγρίνιο, Χαλκίδα, Χανιά, Σέρρες, καθώς και στην περιοχή της Αττικής, στο Γαλάτσι, στην Παλλήνη, στο Περιστερί, στο Χολαργό, στα Σπάτα και στην Ν. Φιλαδέλφεια.

ΔΙΟΙΚΗΤΙΚΟ ΣΥΜΒΟΥΛΙΟ

Το Διοικητικό Συμβούλιο της Aspis Bank αποτελείται από τους εξής:

ΠΡΟΕΔΡΟΣ	Κωνσταντίνος Β. Καρατζάς
ΑΝΤΙΠΡΟΕΔΡΟΣ	Παύλος Δ. Ψωμιάδης
ΜΕΛΗ	Στέλιος Α. Αργυρός
	Νικόλαος Δ. Καμπάς
	Λουκάς Μ. Κυριακόπουλος
	Παναγιώτης Γ. Νίκας
	Πέτρος Α. Συνοδινός

Οργανόγραμμα της ASPIS BANK



ΑΝΤΙΚΕΙΜΕΝΟ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑΣ

Αποταμιευτικά και Επενδυτικά προϊόντα

Η ASPIS BANK ακολουθεί μια επιθετική πολιτική , προσφέροντας νέα ανταγωνιστικά αποταμιευτικά και επενδυτικά προϊόντα και υπηρεσίες.

Η Τράπεζα έχει προχωρήσει στη δημιουργία του ASPIS ADVANTAGE, μιας προθεσμιακής κατάθεσης, όπου οι τόκοι αποδίδονται προκαταβολικά, στην έναρξή της, επιτρέποντας στον καταθέτη να έχει καλύτερη διαχείριση της ρευστότητάς του.

Στην πλευρά των επενδυτικών προϊόντων, η Τράπεζα έχει καλύψει τις επενδυτικές ανάγκες των πελατών της (επιχειρήσεων και ιδιωτών) με εξειδικευμένα επενδυτικά προϊόντα, όπως:

Aspis Capital

Είναι μία σειρά επενδυτικών προϊόντων που προσφέρουν υψηλές αποδόσεις, ενώ παράλληλα εγγυώνται το 100% του κεφαλαίου. Τα προϊόντα προσφέρονται περιοδικά και είναι διαθέσιμα σε διάφορα νομίσματα και διάρκεια.

Είναι προνομιακά στην ελληνική αγορά, καθώς ο επενδυτής έχει την επιλογή να επενδύσει στην άνοδο ή την πτώση κάποιου δείκτη αναφοράς, όπως επίσης και σε συνδυασμό αυτών.

Aspis Private

Είναι κάποια εξατομικευμένα προϊόντα Υψηλής Απόδοσης για επενδυτές με σημαντικό χαρτοφυλάκιο. Τα προϊόντα αναπτύσσονται με βάση την αξιολόγηση και τις επενδυτικές προτιμήσεις του κάθε πελάτη, με σκοπό να μεγιστοποιήσουν την απόδοση των κεφαλαίων σε δεδομένο χρονικό ορίζοντα.

Παραδείγματα τέτοιων προϊόντων αποτελούν τα Dual Currency Deposit και τα Range Accrual Notes, τα οποία μαζί με τα Aspis Capital συνθέτουν τις ολοκληρωμένες στρατηγικές προτάσεις προς τον ιδιώτη επενδυτή.

Αμοιβαία Κεφάλαια

Η Τράπεζα, από το 1992 έως και σήμερα, αποτελεί ένα από τα κυριότερα σημεία προώθησης των Αμοιβαίων Κεφαλαίων ΑΣΠΙΣ. Συγκεκριμένα, διατίθενται μέσω των καταστημάτων της και τα έξι Α/Κ ΑΣΠΙΣ, που διαχειρίζεται η ΑΣΠΙΣ ΑΕΔΑΚ, μέσω των οποίων και με τη βοήθεια Εγκεκριμένων Συμβούλων Α/Κ οι πελάτες της

Τράπεζας μπορούν να καλύψουν όλες τις αποταμιευτικές ή επενδυτικές τους ανάγκες στον χώρο της χρηματαγοράς και κεφαλαιαγοράς.

Στεγαστική Πίστη

Στο χώρο της στεγαστικής πίστης, η ASPIS BANK, διαθέτοντας πολύχρονη παρουσία και εμπειρία, εξακολουθεί να προσφέρει μεγάλη ποικιλία στεγαστικών και επισκευαστικών δανείων, με ανταγωνιστικά επιτόκια σταθερά και κυμαινόμενα και απλές διαδικασίες για την καλύτερη εξυπηρέτηση του πελάτη.

Τα δάνεια αυτά συνδυάζονται με προνομιακές ασφαλιστικές καλύψεις, με ιδιαίτερα ευνοϊκούς όρους, από τον Όμιλο ΑΣΠΙΣ.

Η Τράπεζα εξακολουθεί να προσφέρει στεγαστικά δάνεια επιδοτούμενα από το Ελληνικό Δημόσιο ή τον Οργανισμό Εργατικής Κατοικίας.

Καταναλωτική Πίστη

Η ASPIS BANK παρέχει μεγάλη ποικιλία δανείων, ώστε οι πελάτες να διαλέγουν εκείνο που ταιριάζει στις απαιτήσεις και τις οικονομικές τους δυνατότητες.

Με στόχο τη βελτίωση των μεγεθών και της κερδοφορίας στον τομέα της καταναλωτικής πίστης, η Τράπεζα χορηγεί προσωπικά και καταναλωτικά δάνεια, για κάλυψη έκτακτων ή προγραμματισμένων αναγκών, καθώς και δάνεια για κάλυψη κάθε μη ληξιπρόθεσμης φορολογικής οφειλής ή οφειλής προς Οργανισμούς Κοινωνικής Ασφάλισης (φοροδάνεια).

Συγχρόνως, γίνεται προσπάθεια αναβάθμισης των συστημάτων αξιολόγησης των αιτημάτων των πελατών, που οδηγούν στη δημιουργία ενός υγιούς χαρτοφυλακίου, καθώς και συνδυασμού των προϊόντων καταναλωτικής πίστης με άλλα προϊόντα της Τράπεζας, για ολοκληρωμένη κάλυψη των χρηματοοικονομικών αναγκών των πελατών.

Επιχειρηματική Πίστη

Η Τράπεζα δραστηριοποιείται έντονα στον τομέα της επιχειρηματικής πίστης. Τα προϊόντα που προσφέρονται καλύπτουν όλο το φάσμα των απαιτήσεων της επιχείρησης, από τις κλασσικές μορφές χρηματοδότησης για κεφάλαια κίνησης και πάγιες εγκαταστάσεις, τη διεξαγωγή εργασιών εισαγωγών – εξαγωγών και την έκδοση εγγυητικών επιστολών, έως την παροχή υπηρεσιών μισθοδοσίας και προϊόντων καταναλωτικής πίστης στο προσωπικό, τη χορήγηση Εταιρικής Κάρτας VISA και την χρήση υπηρεσιών Phone Banking και e- Banking, για την παρακολούθηση των λογαριασμών της επιχείρησης και την πληρωμή του Φ.Π.Α. και των εργοδοτικών εισφορών Ι.Κ.Α.

Η εξυπηρέτηση των μικρών και μεσαίων επιχειρήσεων γίνεται από το κατάστημα, μέσω του υπεύθυνου του τμήματος επιχειρήσεων και με τον συντονισμό και την επίβλεψη της Διεύθυνσης Επιχειρηματικής Πίστης, ενώ οι μεγάλες επιχειρηματικές μονάδες εξυπηρετούνται, λόγω της πολυπλοκότητας των αιτημάτων τους, από εξειδικευμένα στελέχη της Διεύθυνσης Επιχειρηματικών Σχέσεων.

Ηλεκτρονική Τραπεζική

Η χρήση ηλεκτρονικών εναλλακτικών δικτύων, για τη διεξαγωγή ενός μεγάλου μέρους τραπεζικών συναλλαγών και την προώθηση των τραπεζικών προϊόντων, αποτελεί πλέον αναγκαίο συμπλήρωμα της προσωπικής εξυπηρέτησης που προσφέρεται από το κατάστημα.

Η Τράπεζα, με τις υπηρεσίες του Δικτύου των Α.Τ.Μ. και του DIRECT BANKING (PHONE BANKING & INTERNET BANKING), προσφέρει την δυνατότητα στους πελάτες της να εξυπηρετούνται 24 ώρες το εικοσιτετράωρο, 7 ημέρες την εβδομάδα, από το σπίτι ή το γραφείο τους σε ένα μεγάλο φάσμα τραπεζικών εργασιών, με χρήση τηλεφωνικής συσκευής ή του προσωπικού τους υπολογιστή, καθώς και να κάνουν αναλήψεις μετρητών από τα Α.Τ.Μ. όλων των τραπεζών.

Τέλος, η ASPIS BANK προσφέρει στους πελάτες της, πρόσβαση στους τραπεζικούς τους λογαριασμούς, μέσω των Α.Τ.Μ. της Τράπεζας και του ΔΙΑΣ, που βρίσκονται σε όλη την Ελλάδα.

ΔΙΚΤΥΑ ΕΞΥΠΗΡΕΤΗΣΗΣ

Το Δίκτυο Καταστημάτων της ASPIS BANK έχει αυξηθεί θεαματικά τα τελευταία χρόνια, αριθμώντας σήμερα 65 καταστήματα. Στην δυναμική αυτή επέκταση του δικτύου συνετέλεσε, κυρίως, η ολοκλήρωση της απορρόφησης των 16 καταστημάτων (15 στην Αθήνα και 1 στην Θεσσαλονίκη) της ABN AMRO BANK, καθώς και η λειτουργία 5 νέων καταστημάτων στα Χανιά, το Αγρίνιο, την Χαλκίδα, την Δράμα και την Λαμία.

Η Τράπεζα έχει ως απώτερο στόχο τα 80 συνολικά καταστήματα στα αμέσως επόμενα χρόνια, καλύπτοντας έτσι τα κυριότερα σημεία οικονομικής δραστηριότητας της χώρας.

Όλα τα καταστήματα προσφέρουν πλήρη σειρά σύγχρονων και ανταγωνιστικών προϊόντων και υπηρεσιών, τόσο για ιδιώτες πελάτες όσο και επιχειρήσεις, ενώ παράλληλα η δομή πλατφόρμας με την οποία λειτουργούν, παρέχει δυνατότητα προσωπικής, φιλικής και ολοκληρωμένης εξυπηρέτησης στον πελάτη.

ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΚΟΣ ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΣ

Ουσιαστικός είναι ο ρόλος του Τομέα Πληροφορικής & Τεχνολογίας στην έγκαιρη απορρόφηση των εργασιών λιανικής και εμπορικής τραπεζικής της ABN AMRO BANK, με την ομαλή και απόλυτα επιτυχή μετάβαση του μηχανογραφικού συστήματος της ABN AMRO BANK σε αυτό της ASPIS BANK. Η συγχώνευση του κύκλου εργασιών των δύο τραπεζών έγινε με ικανοποιητικό τρόπο.

Προκειμένου να υποστηριχθεί όλο το φάσμα των τραπεζικών εργασιών, δόθηκε ιδιαίτερη έμφαση στην ουσιαστική βελτίωση των υφιστάμενων εφαρμογών, καθώς και στην ανάπτυξη νέων.

Στο πλαίσιο αυτό, με σκοπό την διεύρυνση και την βελτιστοποίηση των προσφερόμενων υπηρεσιών προς τους πελάτες της Τράπεζας στον Τομέα των Επενδυτικών Προϊόντων, αναπτύχθηκαν ειδικά κυκλώματα για την αυτοματοποιημένη υποστήριξη σύνθετων προϊόντων.

Επιπλέον, με άξονα την καλύτερη πληροφόρηση σε επίπεδο καταστημάτων και Διοίκησης, αναπτύχθηκε Σύστημα Διοικητικής Πληροφόρησης (MIS), εφαρμογή μέσω της οποίας παρέχεται πλήρης εικόνα του ετήσιου προϋπολογισμού και των αποτελεσμάτων της Τράπεζας, καθώς και εφαρμογές ηλεκτρονικής διακίνησης εντύπων, όπως διανομής πληροφοριακών καταστάσεων, Εσωτερικών Σημειωμάτων κ.λπ.

Όσον αφορά στην Ηλεκτρονική Τραπεζική, βελτιώθηκε περαιτέρω η υπάρχουσα ιστοσελίδα της Τράπεζας, προστέθηκε ξενόγλωσση εταιρική ιστοσελίδα αποκλειστικά για τους εκπροσώπους των Μ.Μ.Ε., από όπου ενημερώνονται για τις εξελίξεις της Τράπεζας.

Τέλος, στα πλαίσια των έργων υποδομής για την υποστήριξη των παραπάνω πληροφοριακών συστημάτων και της επέκτασης του Δικτύου, αναβαθμίστηκαν τα κεντρικά και περιφερειακά συστήματα της Τράπεζας και αυτά του Dealing Room, ενώ δημιουργήθηκε και η κατάλληλη τεχνολογική υποδομή για τη λειτουργία των νέων καταστημάτων και των Διοικητικών Κέντρων της Τράπεζας.

ΑΝΘΡΩΠΙΝΟ ΔΥΝΑΜΙΚΟ

Η Τράπεζα απασχολεί 742 υπαλλήλους. Από αυτούς οι 463 εξυπηρετούν τις ανάγκες για καταθέσεις, επενδύσεις, δανεισμό, κ.λπ. των Ιδιωτών Πελατών (Τομέας Ιδιωτών) και των Επιχειρήσεων (Τομέας Επιχειρήσεων) της Τράπεζας, ενώ τα 279 άτομα απασχολούνται στις Υπηρεσίες της Διοίκησης.

Το σύστημα μέτρησης παραγωγικότητας των λειτουργικών μονάδων δράσης και υποστήριξης της Τράπεζας (Διευθύνσεις) επέτρεψε την αποδέσμευση προσωπικού από ορισμένες υπηρεσίες και την ένταξή του σε άλλες, χωρίς να χρειαστεί να αυξηθεί αναλογικά ο συνολικός αριθμός των απασχολούμενων εξαιτίας και της μεταβίβασης του χαρτοφυλακίου καταθέσεων και καταναλωτικής και εμπορικής πίστης της ABN AMRO.

Η Τράπεζα δίνει ιδιαίτερη έμφαση για επαγγελματίες υπαλλήλους σε όλα τα επίπεδα και σε όλες τις ειδικότητες που θέλουν να ανανεώσουν, επεκτείνουν και πιστοποιήσουν τις γνώσεις τους και αυτή η έμφαση είναι διαρκής.

Η Διοίκηση πιστεύει ότι μέσα στα έντονα πλαίσια του ανταγωνισμού που παρατηρείται σήμερα στον τραπεζικό χώρο, η εκπαίδευση του προσωπικού με την παρακολούθηση εξειδικευμένων σεμιναρίων σε μορφή ευέλικτης μάθησης (flexible learning) με πλήρη υποστήριξη, δηλαδή τακτικές συναντήσεις και workshops, βοηθά στην αναβάθμιση των υπαλλήλων και δημιουργεί ευνοϊκές προϋποθέσεις για την εξέλιξη και σταδιοδρομία τους.

Η σύνδεση των στόχων με την παραγωγικότητα, η αξιολόγηση του προσωπικού, ώστε να εξασφαλίζονται αξιοκρατικά κριτήρια για την επιλογή και επιβράβευση των ικανοτήτων, αλλά και οι άριστες προοπτικές επαγγελματικής εξέλιξης εξακολουθούν να είναι οι κύριοί άξονες, που ακολουθούνται για την αποτελεσματική διαχείριση του ανθρώπινου δυναμικού και της αντιμετώπισης του ανταγωνισμού.

Ακόμη, η ASPIS BANK παρέχει το Ομαδικό Ασφαλιστικό Πρόγραμμα στους υπαλλήλους και στις οικογένειές τους για κάλυψη ασφάλειας ζωής και ατυχημάτων με νοσοκομειακή και ιατροφαρμακευτική περίθαλψη, προληπτική ιατρική κ.λ.π.

Τέλος, η Τράπεζα διατηρεί συνταξιοδοτικό πρόγραμμα, χορηγεί δάνεια με προνομιακούς όρους προς τους εργαζομένους και καλύπτει με επιδόματα δαπάνες για βρεφονηπιακό σταθμό.

ΜΑΚΡΟΧΡΟΝΙΟΙ ΣΤΟΧΟΙ ΚΑΙ ΠΡΟΟΠΤΙΚΕΣ

Η ASPIS BANK έχει θέσει πολλαπλούς και υψηλούς στόχους για το 2004 με θετικές προοπτικές, καθώς οι βάσεις για την περαιτέρω δυναμική ανάπτυξη, έχουν εδραιωθεί και το μέλλον χτίζεται πάνω σε γερά θεμέλια.

Οι βασικοί της στόχοι είναι οι εξής:

1. Συνέχιση της στρατηγικής επέκτασης του δικτύου υποκαταστημάτων, με την προσθήκη νέων υποκαταστημάτων σε μεγάλες πόλεις της Ελληνικής περιφέρειας.
2. Περαιτέρω επενδύσεις στην ηλεκτρονική τραπεζική, με στόχο την πληρέστερη και ταχύτερη εξυπηρέτηση των πελατών.
3. Επένδυση στον τομέα του ανθρώπινου δυναμικού, σε καινοτόμα προγράμματα.
4. Παράλληλα, η Τράπεζα θα εντείνει τη δραστηριότητά της στην επιχειρηματική πίστη, με έμφαση στην εξυπηρέτηση των μικρομεσαίων επιχειρήσεων, χωρίς να απεμπολήσει την εδραιωμένη θέση της στη στεγαστική και καταναλωτική πίστη. Οι τομείς αυτοί ενισχύονται με νέα προϊόντα και υπηρεσίες όπως :
5. Για τους καταθετικούς πελάτες, ξεκίνησε η προφορά και η προώθηση του καταθετικού λογαριασμού Aspis Advantage, μιας νέας μορφής προθεσμιακής κατάθεσης που αποδίδει τους τόκους προκαταβολικά καθώς και μιας νέας σειράς καταθετικών – επενδυτικών προϊόντων με την ονομασία Aspis Capital, που προσφέρουν 100% εγγύηση του αρχικού κεφαλαίου και δυνατότητα υψηλών αποδόσεων για τον πελάτη, εξασφαλίζοντας παράλληλα υψηλή ρευστότητα για την Τράπεζα.
6. Στον τομέα της Καταναλωτικής Πίστης θα συνεχιστεί η δυναμική διείσδυση και το 2004. Η Τράπεζα επιδιώκει σημαντική αύξηση του μεριδίου της και σε αυτήν την αγορά, με παράλληλη ενίσχυση, αναβάθμιση και αυτοματοποίηση των συστημάτων βαθμολόγησης των αιτήσεων (Scoring System).
7. Ένας ακόμη στόχος είναι η προώθηση της νέας διεθνούς χρεωστικής κάρτας Aspis Debit Visa, που θα αντικαταστήσει σταδιακά την κάρτα ανάληψης μετρητών Aspis Cash. Παράλληλα, θα ξεκινήσει η τοποθέτηση μηχανημάτων EFT/POS στις επιχειρήσεις, επιτρέποντας την εκμετάλλευση μιας ακόμη πηγής εσόδων για την Τράπεζα, με την αποδοχή καρτών Visa έκδοσης άλλων Τραπεζών (acquiring).

ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ – ΠΡΟΤΑΣΕΙΣ

Το 2002 ήταν ένα έτος σημαντικής αναδιάρθρωσης του ελληνικού τραπεζικού συστήματος και γενικότερα του χρηματοπιστωτικού τομέα. Οι τάσεις που άρχισαν να διαμορφώνονται κατά τα προηγούμενα τέσσερα χρόνια ενισχύθηκαν και έγιναν περισσότερο εμφανείς. Ερευνώντας τα βασικά χαρακτηριστικά των εξελίξεων των τραπεζικών συστημάτων, συμπεραίνουμε: την περαιτέρω αύξηση του βαθμού συγκέντρωσης των πιστωτικών ιδρυμάτων λόγω συγχωνεύσεων και εξαγορών, τη συνεχιζόμενη διερεύνηση των εργασιών τους σε νέους τομείς, τη σημαντική ενίσχυση της κεφαλαιακής τους βάσης, την εντυπωσιακή βελτίωση των αποτελεσμάτων τους, την επέκταση των δραστηριοτήτων τους στο εξωτερικό και η σύναψη συμμαχιών ή συνεργασιών με ξένα πιστωτικά ιδρύματα.

Η πραγματοποιούμενη αναδιάρθρωση και ανάπτυξη του ελληνικού τραπεζικού συστήματος αντανακλά την ταυτόχρονη επίδραση τριών κυρίως παραγόντων: της απελευθέρωσης των χρηματοπιστωτικών αγορών, της ελεύθερης διαχείρισης κεφαλαίων διεθνώς και της τεχνολογικής προόδου στους τομείς της πληροφορικής και των τηλεπικοινωνιών, που έχουν οδηγήσει στην παγκοσμιοποίηση της αγοράς χρηματοοικονομικών υπηρεσιών και στην διεθνοποίηση του τραπεζικού ανταγωνισμού. Η εισαγωγή του ευρώ ενίσχυσε το διεθνές περιβάλλον χαμηλού πληθωρισμού και χαμηλών επιτοκίων συνέβαλε και αυτό στον περιορισμό του παραδοσιακού διαμεσολαβητικού ρόλου των τραπεζών, καθώς το αποταμιευτικό κοινό, αναζητώντας υψηλότερες αποδόσεις, έχει αυξήσει τις επενδύσεις του σε τίτλους είτε άμεσα είτε έμμεσα, με τοποθετήσεις σε μερίδια αμοιβαίων κεφαλαίων. Η ενίσχυση του ανταγωνισμού και ο περιορισμός της παραδοσιακής τραπεζικής διαμεσολάβησης συνετέλεσαν στη διαμόρφωση δύο τάσεων:

- συμπίεση του λειτουργικού κόστους μέσω συγχωνεύσεων και με αξιοποίηση νέων τεχνολογιών στην πληροφορική και στην παροχή υπηρεσιών.
- διεύρυνση των τραπεζικών εργασιών σε νέους τομείς, όπως των ασφαλειών, της διαχείρισης διαθεσίμων και της προσφοράς νέων ή παράγωγων χρηματοοικονομικών προϊόντων.

Προκύπτει επομένως ότι οι εξελίξεις στο ελληνικό τραπεζικό σύστημα είναι αντίστοιχες με τις τάσεις που παρατηρούνται διεθνώς.

Στην τρέχουσα περίοδο, οι προσπάθειες των τραπεζικών ομίλων που πρωτοστάτησαν στις εξαγορές φαίνεται να εστιάζονται στην ουσιαστική συγχώνευση και λειτουργική ενοποίηση των επιμέρους τραπεζικών ιδρυμάτων. Η ενοποίηση είναι αναγκαία προκειμένου να υπάρξει, στο πλαίσιο ενιαίου σχεδιασμού για την ανάπτυξη των εργασιών, λειτουργική αποτελεσματικότητα και αξιοποίηση των οικονομιών κλίμακας που θα προκύψουν.

Οι ευνοϊκές συνθήκες που επικράτησαν στην κεφαλαιαγορά τα τελευταία χρόνια επέτρεψαν στις τράπεζες να αντλήσουν σημαντικά ποσά από το Χρηματιστήριο. Αυτό οδήγησε σε ενίσχυση της κεφαλαιακής τους βάσης και βελτίωση της φερεγγυότητάς

τους και παράλληλα βοήθησε στη χρηματοδότηση της επέκτασής τους είτε αυτόνομα είτε μέσω εξαγορών.

Οι ελληνικές τράπεζες έχουν δώσει ιδιαίτερη σημασία στη διεύρυνση των δραστηριοτήτων τους και στη βελτίωση της ποιότητας των παρεχομένων υπηρεσιών. Οι δυνατότητες που τους παρασχέθηκαν με την απελευθέρωση των αγορών και των διεθνών συναλλαγών και την εφαρμογή νέων τεχνολογιών, αλλά και η ενίσχυση του ανταγωνισμού λόγω των τεχνολογικών εξελίξεων, της αύξησης της αποδιαμεσολάβησης και της δημιουργίας της ενιαίας ευρωπαϊκής χρηματοπιστωτικής αγοράς και οι κυριότεροι παράγοντες που ώθησαν τα ελληνικά πιστωτικά ιδρύματα στην αναζήτηση νέων εργασιών και τον εκσυγχρονισμό αυτών που ήδη προσέφεραν.

Οι βάσεις για την περαιτέρω δυναμική ανάπτυξη των ελληνικών τραπεζών, έχουν εδραιωθεί και το μέλλον χτίζεται πάνω σε γερά θεμέλια. Παρ' όλα αυτά θα πρέπει να επικεντρώσουν την προσοχή τους στις ακόλουθες προτάσεις, ώστε να αναμένουν ολοένα και καλύτερες προοπτικές.

Πιο συγκεκριμένα:

- Δυναμική επέκταση στο εσωτερικό και εξωτερικό, διευρύνοντας το δίκτυό τους, τον όγκο εργασιών τους και το μερίδιο αγοράς που κατέχουν.
- Μείωση των λειτουργικών εξόδων και αύξηση των περιθωρίων κέρδους των Τραπεζών, μέσω του επανασχεδιασμού λειτουργιών και της καλύτερης αξιοποίησης του ανθρώπινου δυναμικού τους. Με αυτόν τον τρόπο θα επέλθει η περαιτέρω ενίσχυση της κερδοφορίας και της αποτελεσματικότητάς τους.
- Συνεχής και αποτελεσματική διαχείριση των χρηματοπιστωτικών κινδύνων ώστε να επέλθει βελτίωση και εκσυγχρονισμός στα συστήματα διαχείρισης κινδύνων.
- Ανάπτυξη νέων προϊόντων, υπηρεσιών και εναλλακτικών καναλιών εξυπηρέτησης (διαδίκτυο, τηλέφωνο, κινητό τηλέφωνο, video conference (microbank), ATMs) για την εξυπηρέτηση των ποικίλων πελατειακών αναγκών, προσελκύοντας έτσι μεγαλύτερη πελατειακή βάση.

Από την άλλη πλευρά, ο τομέας της βιομηχανίας παρουσιάζει σημαντική βελτίωση της ανταγωνιστικότητας και ακολουθεί με μεγάλη επιτυχία τις εξελίξεις που σημειώνονται στον χώρο αυτό.

Στον χώρο της ένδυσης όπου δραστηριοποιούνται οι ΔΟΥΡΟΣ Α.Ε. και η REPLAY, παρατηρείται άνοδος των πωλήσεων τα τελευταία χρόνια. Αυτό οφείλεται στο γεγονός ότι οι πρώτες ύλες που χρησιμοποιούνται για την παραγωγή των προϊόντων τους είναι υψηλής ποιότητας, προσφέροντας στο κοινό προϊόντα μόδας, άνεσης και τελειότητα εφαρμογής. Οι εταιρείες αυτές διαθέτουν ευρύ πελατολόγιο, με αποτέλεσμα να μην υπάρχουν μεμονωμένοι πελάτες που να αντιπροσωπεύουν ποσοστό άνω του 10% του κύκλου εργασιών τους.

Επιπλέον, οι εταιρείες που ανήκουν στον κλάδο αυτό, έχουν εξοπλιστεί με τον πλέον σύγχρονο μηχανολογικό εξοπλισμό καθώς και με συστήματα ελέγχου ποιότητας, τόσο των πρώτων υλών, όσο και των τελικών τους προϊόντων τους. Με αυτό έχουν επιτύχει την τυποποίηση πολλών διαδικασιών.

Στον κλάδο της αλευρομηχανίας, όπου εκεί δραστηριοποιούνται οι Μύλοι Κεπενού Α.Β.Ε.Ε. δίνεται ιδιαίτερη σημασία στην κάλυψη των αναγκών της αγοράς παράγοντας καινοτομικά προϊόντα τα οποία απευθύνονται σε ειδικές κατηγορίες πελατών. Αυτό της δίνει την δυνατότητα να κατέχει κυρίαρχη θέση στον κλάδο αυτό, συνδυάζοντας αρμονικά τις παραδοσιακές μεθόδους παραγωγής, την πολύχρονη εμπειρία, τις επενδύσεις σε υψηλή τεχνολογία και την εκπαίδευση του ανθρώπινου δυναμικού, με αποτέλεσμα να ανταποκρίνεται απόλυτα στις ολοένα αυξανόμενες και εναλλασσόμενες απαιτήσεις της αγοράς.

Στον κλάδο των Πετρελαιοειδών που δραστηριοποιείται η ΠΕΤΡΟΛΑ το θέμα του ανταγωνισμού δεν είναι μεγάλο γιατί στην Ελλάδα υπάρχουν μόνο 4 εταιρείες που ανήκουν σε αυτόν τον κλάδο.

Παρόλα αυτά τα πετρελαιοειδή προϊόντα πληρούν τις νέες προδιαγραφές με αποτέλεσμα την ανάπτυξη και την είσοδο σε νέες αγορές. Αυξάνεται συνεχώς η ζήτηση τόσο στο εσωτερικό όσο και στο εξωτερικό και παρατηρείται επέκταση των δραστηριοτήτων της, εκσυγχρονισμός και τεχνολογική αναβάθμιση παράλληλη με την έγκαιρη προετοιμασία του ανθρώπινου δυναμικού, ώστε να είναι έτοιμο να ανταποκριθεί στις νέες απαιτήσεις της αγοράς.

Στον κλάδο της Ζυθοποιίας, η Αθηναϊκή Ζυθοποιία Α.Ε. αποτελεί την κορυφαία βιομηχανία του εξεταζόμενου κλάδου στην Ελλάδα, καθώς ελέγχει το μεγαλύτερο μέρος της συνολικής αγοράς. Η μπίρα διατίθεται στο ευρύ κοινό με μεγάλη ανταπόκριση και τα τελευταία χρόνια παρατηρείται αύξηση στο μερίδιο αγοράς της. Η εταιρεία δίνει σημασία και στην μελλοντική ενίσχυση του ήδη κεκτημένου μεριδίου της στην αγορά εμπλουτίζοντας την γκάμα των ήδη προσφερόμενων προϊόντων διευρύνοντας το δίκτυο διανομής της, ανοίγοντας νέα ειδικά καταστήματα που θα προσελκύσουν το επενδυτικό και καταναλωτικό ενδιαφέρον.

Στον κλάδο της Παιχνιδιοβιομηχανίας όπου ανήκει και η Α.Σ. COMPANY Α.Ε. παρατηρείται ολοένα αυξανόμενη ζήτηση για παιχνίδια τα οποία ενσωματώνουν την νέα τεχνολογία και έτσι η εταιρεία έχει αναπτύξει έντονη δραστηριότητα στην ελληνική και παγκόσμια αγορά παιχνιδιών. Για την αποτελεσματική προώθηση και διανομή των εμπορευμάτων της η εταιρεία δίνει ιδιαίτερη βάση στη διαφήμιση μέσω της τηλεόρασης για να επιτυγχάνεται η μεγαλύτερη δυνατή προσέλκυση.

Αν και οι παραπάνω εταιρείες έχουν αναπτυχθεί αρκετά και πολλές φορές βλέπουμε αλματώδεις εξελίξεις, θα πρέπει να πούμε ότι θα πρέπει να επικεντρώσουν την προσοχή τους στις παρακάτω προτάσεις, έτσι ώστε να αναμένουν μεγαλύτερη παραγωγή των προϊόντων τους και αύξηση των πωλήσεων τους.

Αυτό θα επιτευχθεί:

- Με την παραγωγή νέων προϊόντων
- Με την αύξηση των ήδη προϊόντων της εταιρείας
- Με την περαιτέρω ανάπτυξη του δικτύου καταστημάτων σε περισσότερες πόλεις της Ελλάδας αλλά και στο εξωτερικό
- Με τον εκσυγχρονισμό του μηχανολογικού εξοπλισμού
- Τέλος, με την διαφήμιση της εταιρείας και των προϊόντων της μέσω της τηλεόρασης.

**ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ Ι
ΕΠΙΣΤΟΛΗ**

Πάτρα 20.04.2003

Προς

<Επωνυμία Επιχείρησης - Τράπεζας>

Αγαπητοί κύριοι,

Είμαστε τελειόφοιτοι σπουδαστές του ΤΕΙ ΠΑΤΡΑΣ και συγκεκριμένα του τμήματος Διοίκησης Επιχειρήσεων και εργαζόμαστε για την πτυχιακή μας εργασία με θέμα: «Οργάνωση, διοίκηση και λειτουργία Τραπεζικών και Βιομηχανικών Επιχειρήσεων».

Σας εσωκλείουμε ένα ερωτηματολόγιο καθώς και έναν απαντητικό φάκελο.

Η απάντησή σας θα είναι πολύ σημαντική για την έρευνά μας.

Σας ευχαριστούμε εκ των προτέρων για τη βοήθεια και κατανόηση και για τον χρόνο που θα αφιερώσετε.

Οι σπουδαστές

Σ. ΜΑΛΙΑΤΣΗ
Γ. ΜΑΡΤΙΜΙΑΝΑΚΗΣ
Α. ΣΩΤΗΡΟΠΟΥΛΟΥ

ΕΡΩΤΗΜΑΤΟΛΟΓΙΟ

(Για Επιχειρήσεις)

1. Ποιο το έτος ίδρυσης της Εταιρείας;
2. Ποιος είναι ο σκοπός της ίδρυσής της;
3. Σε ποιόν κλάδο ανήκει η Εταιρεία;
4. Από ποιους αποτελείται το Διοικητικό της Συμβούλιο;
5. Ποια είναι η ιεραρχική δομή της Εταιρείας;
6. Από πού προμηθεύεται τις πρώτες ύλες για την παραγωγή των προϊόντων της;
7. Με ποιόν τρόπο η Εταιρεία παράγει τα προϊόντα της και ποια είναι η τεχνολογία που χρησιμοποιεί;
8. Πόσα άτομα απασχολεί η Εταιρεία και ποιος είναι ο τρόπος κατανομής των αρμοδιοτήτων τους;
9. Με ποιον τρόπο γίνεται η προώθηση των προϊόντων της και πώς διανέμονται σε αυτούς;
10. Ποιες είναι οι παραγωγικές της επιχειρήσεις και ποιο το μέγεθος της εγχώριας παραγωγής;
11. Η Εταιρεία ελέγχει τα προϊόντα πριν τα εισάγει στην αγορά και με ποιον τρόπο εξασφαλίζει την ποιότητά τους;
12. Ποιοι οι μακροχρόνιοι στόχοι της επιχείρησης;

ΕΡΩΤΗΜΑΤΟΛΟΓΙΟ

(Για Τράπεζες)

1. Ποιο το έτος ίδρυσης της Τράπεζας;
2. Ποιος είναι ο σκοπός της ίδρυσής της;
3. Σε ποια κατηγορία Τραπεζών ανήκει;
4. Από ποιους αποτελείται το Διοικητικό της Συμβούλιο;
5. Ποια είναι η ιεραρχική δομή της Τράπεζας;
6. Σε ποιους τομείς δραστηριοποιείται η Τράπεζα;
7. Με ποιόν τρόπο η Τράπεζα προσφέρει τις υπηρεσίες της και ποια είναι η τεχνολογία που χρησιμοποιεί;
8. Πόσα άτομα απασχολεί η Τράπεζα και ποιες οι παροχές της σε αυτά;
9. Ποιο είναι το δίκτυο εξυπηρέτησης της πελατείας της;
10. Με ποιους τρόπους δραστηριοποιείται στο εξωτερικό;
11. Ποιο είναι το κοινωνικό έργο που προσφέρει η Τράπεζα;
12. Ποιοι οι μακροχρόνιοι στόχοι της Τράπεζας;

ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ

ΕΛΛΗΝΙΚΗ

1. ΖΑΧΑΡΙΑΔΗΣ, Δ., : Χρήμα, Πίστη, Τράπεζες, Αθήνα 1995
2. ΖΕΥΓΑΡΙΔΗ, ΣΠ. Κ., : Οργάνωση και Διοίκηση (Α,Β,Γ,Δ), Αθήνα 1978
3. ΖΗΤΡΙΔΗΣ, Α.Χ., : Το Τραπεζικό Σύστημα της Ελλάδος, Αθήνα 1971
4. ΘΕΟΔΩΡΑΤΟΣ, ΕΥΑΓΓ. Φ. : Οργάνωση και Διοίκηση Επιχειρήσεων I & II, Πάτρα 1994
5. ΛΙΑΡΜΑΚΟΠΟΥΛΟΣ, Λ. Κ. : Οργάνωση και Διοίκηση Βιομηχανικών Επιχειρήσεων 1982
6. ΣΤΕΡΓΙΩΤΗΣ, ΚΚ., : Χρήμα και Διεθνές Τραπεζικό Σύστημα, Αθήνα 1995

ΕΝΗΜΕΡΩΤΙΚΑ ΔΕΛΤΙΑ :

7. Alpha Bank
8. Aspis Bank
9. Εθνική Τράπεζα της Ελλάδος
10. Εμπορική Τράπεζα
11. Τράπεζα Κύπρου
12. Τράπεζα Πειραιώς

13. A.S. Company(Βιομηχανία Παιχνιδιών)
14. Αθηναϊκή Ζυθοποιία
15. Δούρος Α.Ε.
16. Μύλοι Κεπενού
17. Πετρόλα Ελλάς Α.Ε.
18. Replay

ΞΕΝΗ

19. BROWN R : Marketing for the small firm ed. Holt, Rinehart and Winston Ltd, 1985
20. DERMER : Management Planning and Control System GOWER, 1982
21. TOBIN, J. : A General Equilibrium Approach to Monetary Theory. Journal of Money, Credit and Banking, Vol. 1 (1969)

ΔΙΑΔΥΚΤΙΟ

22. www.ethnikibank.gr
23. www.alpha.gr
24. www.combank
25. www.google.gr