

Τεχνολογικό Εκπαιδευτικό Ίδρυμα

ΠΑΤΡΑΣ

**Τμήμα Επιχειρηματικού Σχεδιασμού &
Πληροφοριακών Συστημάτων**

ΠΤΥΧΙΑΚΗ ΕΡΓΑΣΙΑ



**ΘΕΜΑ: Χρηματοοικονομική Ανάλυση μιας Εμπορικής ή Βιομηχανικής
Επιχείρησης Εισηγμένης στο Χρηματιστήριο Αξιών Αθηνών και
Κλαδική Σύγκριση**

ΕΙΣΗΓΗΤΗΣ: ΣΠΥΡΙΔΩΝ ΡΕΠΟΥΣΗΣ

**ΣΠΟΥΔΑΣΤΕΣ: Ανδρέας Ιωακείμ
Χρίστος Ανδρέου**

ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ

ΠΡΟΛΟΓΟΣ.....	1
Κεφάλαιο 1	2
ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ.....	2
1.1 Στοιχεία επιχείρησης	2
1.2 Ποιους Κλάδους Καλύπτει Η Επιχείρηση Και Ποιο Το Μερίδιο Αγοράς.....	3
1.3 Προϊόντα Και Υπηρεσίες.....	4
1.4 Κέντρο Διανομής - Συναρμολόγησης Και Δίκτυο Διανομής.....	9
1.5 Τεχνολογική Επένδυση Για Βελτιστοποίηση Της Λειτουργίας Της Επιχείρησης.....	10
1.6 Εγκαταστάσεις Επιχείρησης.....	11
1.7 Δομή Ομίλου	15
1.8 ΔΙΑΡΘΡΩΣΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑΣ.....	16
1.8.1 Μέτοχοι – Εταίροι	16
1.8.2 Διοικητικό Συμβούλιο & Στελέχη.....	16
Κεφάλαιο 2	20
ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΑ ΚΑΙ ΣΤΟΧΟΙ ΤΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ	20
2.1 SWOT ανάλυση της επιχείρησης ΠΛΑΙΣΙΟ ΑΕΒΕ	20
2.2 Επιχειρηματικό σχέδιο ΠΛΑΙΣΙΟ ΑΕΒΕ.....	21
2.3 Στόχοι επιχείρησης	22
2.4 Ζήτηση και προσφορά προϊόντων για το πλαίσιο	22
2.5 Πωλήσεις μέσω καταστημάτων & αποστολών	27
Κεφάλαιο 3	31
ΚΛΑΔΙΚΗ ΑΝΑΛΥΣΗ ΤΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ & ΑΝΤΑΓΩΝΙΣΤΙΚΕΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ	31
3.1 Κλάδος δραστηριότητας.....	31
3.1.1 Βασικοί χρηματοοικονομικοί δείκτες του εμπορίου ηλεκτρονικών ειδών και του λιανικού εμπορίου	31
3.1.2 Χρηματιστηριακή Διείσδυση του κλάδου Ηλεκτρονικών ειδών και του λιανικού εμπορίου	33
3.1.3 Συγκέντρωση κλάδων του λιανικού εμπορίου με βάση τις πωλήσεις.....	34
3.1.4 Κυριότεροι χρηματιστηριακοί δείκτες ανά κλάδο.....	34
3.1.5 Ανάπτυξη του λιανικού εμπορίου για τους κλάδους των ηλεκτρονικών και ηλεκτρικών ειδών	35
3.2 Ανταγωνιστικές επιχειρήσεις	35
3.3 Πλεονεκτήματα & μειονεκτήματα του Πλαίσιο και σε σχέση με τις υπόλοιπες ανταγωνιστικές επιχειρήσεις	36
3.4 Προσφορά και ζήτηση στο κλάδο των ηλεκτρικών & ηλεκτρονικών ειδών στην Ελλάδα & Εξωτερικό	36
3.4.1 Πωλήσεις ηλεκτρονικών ειδών στην Ελλάδα	37
3.4.2 Πωλήσεις ηλεκτρικών ειδών στην Ελλάδα	37
3.4.3 Πωλήσεις ηλεκτρονικών ειδών στην Ευρώπη και παγκοσμίως.....	38

3.4.4 Πωλήσεις ηλεκτρικών ειδών στην Ευρώπη και παγκοσμίως.....	38
3.5 Προσφορές του Πλαίσιο και των ανταγωνιστικών επιχειρήσεων για το Πάσχα 2010	39
Κεφάλαιο 4	45
ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΑΝΑΛΥΣΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ	45
4.1 Εταιρίες ενοποιημένες στον όμιλο πλαίσιο	45
4.2 Σύγκριση αριθμοδεικτών της πλαίσιο και του ομίλου	45
Δείκτες ρευστότητας.....	45
4.2.1 Αριθμοδείκτης Άμεσης Ρευστότητας:	45
4.2.2 Αριθμοδείκτης Κυκλοφοριακής Ρευστότητας:	47
4.2.3 Αριθμοδείκτης Ταχύτητας Κυκλοφορίας Ενεργητικού:	49
4.2.4 Αριθμοδείκτης Κυκλοφοριακής Ταχύτητας Αποθεμάτων:	50
4.2.5 Αριθμοδείκτης Κυκλοφοριακής Ταχύτητας Απαιτήσεων:.....	52
4.2.6 Αριθμοδείκτης Ξένων προς ίδιων κεφαλαίων:	54
4.2.7 Αριθμοδείκτης Μικτού Κέρδους:.....	56
4.2.8 Αριθμοδείκτης Καθαρού Κέρδους:	58
4.3 Σύγκριση αποτελεσμάτων Πλαίσιο με Όμιλο:	60
Κεφάλαιο 5	63
5.1. Μετοχή του πλαίσιο.....	63
5.2 Μετοχική σύνθεση Πλαίσιο ΑΕΒΕ	64
5.3. Μερισματική Πολιτική Πλαίσιο ΑΕΒΕ	65
Κεφάλαιο 6	67
6.1.	67
6.1.1 Περιθώρια ανάπτυξης απευθείας πωλήσεων και ηλεκτρονικού εμπορίου	68
6.1.2 Ανάπτυξη υποδομών	68
6.1.3 Σύγκλιση τεχνολογιών κάτω από το internet	69
6.1.4 Πρωτοποριακή εμπορική προσέγγιση και στην Βουλγαρία	69
Συμπεράσματα.....	71
ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ	73

ΠΡΟΛΟΓΟΣ

Το Πλαίσιο αποτελεί την Νο1 εταιρεία στον χώρο της Πληροφορικής και Ειδών Γραφείου στην ελληνική αγορά, και μία από τις 500 ταχύτερα αναπτυσσόμενες εταιρείες στην Ευρώπη για 8 συνεχόμενες χρονιές (1999-2007). Οι πωλήσεις μόνο για το 2008 κυμάνθηκαν στα 412 εκ. ευρώ ενώ η μέση ανάπτυξη αγγίζει το 35% την τελευταία δεκαετία. Το Πλαίσιο σήμερα απασχολεί περισσότερα από 1.200 άτομα.

Η δραστηριότητα του ομίλου εκτείνεται στην Ελλάδα και τη Βουλγαρία και καλύπτει τόσο πελάτες λιανικής όσο και εταιρικούς πελάτες.

Το Πλαίσιο εφαρμόζει ένα πολυκαναλικό δίκτυο πωλήσεων

- 23 καταστήματα σε Ελλάδα και Βουλγαρία, με συνολική επιφάνεια πώλησης 29.700 τ.μ.
- Τμήμα B2B που εξυπηρετεί 160.000 επιχειρήσεις
- 3 εμπορικά web sites (plaisio.gr, plaisiob2b.gr, plesio.bg) και 2 sites περιεχομένου (myplaisio.gr, plaisioradio.gr)
- κατάλογοι σε περιοδικές εκδόσεις
- υπερσύγχρονο τμήμα τηλεφωνικής υποστήριξης

Στο Πλαίσιο παρουσιάζονται προϊόντα πληροφορικής, ψηφιακής τεχνολογίας, τηλεφωνίας και internet, ενώ εξειδικευμένοι συνεργάτες παρέχουν ολοκληρωμένη εξυπηρέτηση, πριν και μετά την πώληση, με μοναδικό after-sales support.

Παράλληλα, μεγάλη έμφαση δίνεται στην ανάπτυξη private label προϊόντων. Το 1986 το Πλαίσιο παρουσίασε τη σειρά υπολογιστών Turbo-X με desktop και laptop συστήματα διαμορφωμένα ανάλογα με τις απαιτήσεις του κάθε πελάτη. Με πωλήσεις πάνω από 103.000 τεμάχια για το 2008, οι υπολογιστές Turbo-X καταλαμβάνουν την 4η θέση στην ελληνική αγορά.

Το Πλαίσιο ιδρύθηκε το 1969 στην Αθήνα σαν ατομική επιχείρηση Ειδών Σχεδίου & Χαρτοπωλείου. Σε συνέχεια μιας επιτυχημένης πορείας, το 1979 μετατρέπεται σε Ανώνυμη Εταιρεία με την επωνυμία "ΠΛΑΙΣΙΟ COMPUTERS A.E.B.E." προαναγγέλλοντας και την μελλοντική είσοδο της εταιρείας στην Πληροφορική, ενώ το 1999 εισάγεται στο Χρηματιστήριο Αξιών Αθηνών.

Κεφάλαιο 1

ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ

1.1 Στοιχεία επιχείρησης

Η Πλαίσιο ξεκίνησε το 1969 με σκοπό να καλύψει τις ανάγκες των φοιτητών του Πολυτεχνείου. Σύντομα στις υπηρεσίες του καταστήματος προστέθηκε η εξυπηρέτηση των τεχνικών γραφείων και των μεγάλων τεχνικών εταιριών.

Το 1986 η εταιρία επεκτάθηκε και στα υπόλοιπα είδη γραφείου όταν μπήκε στο χώρο της πληροφορικής με τη δημιουργία ενός εξειδικευμένου Computer Shop στην οδό Στουρνάρη και τη συναρμολόγηση του Η/Υ με το κατοχυρωμένο brand name Turbo-X. Ο πρώτος υπολογιστής Turbo-X συναρμολογείται στα μέτρα του κάθε πελάτη μας. Σήμερα 64000 επιτραπέζιοι (Desktops) και φορητοί (Laptops) υπολογιστές Turbo-X συναρμολογήθηκαν στα μέτρα κάθε πελάτη. Επιπλέον, υποστηρίζονται από 17 κέντρα τεχνικής υποστήριξης σε όλη την Ελλάδα, τα οποία μπορούν να επισκευάσουν αλλά και να αναβαθμίσουν τους υπολογιστές ανάλογα με τις ανάγκες και τις οικονομικές δυνατότητες κάθε πελάτη μέσα σε 4 ώρες.

Το 1992 έγινε η δεύτερη σημαντική κίνηση. Δημιουργήθηκε το πρώτο αυτοτελές Πλαίσιο στο Ψυχικό Αθηνών. Το 1995 οι πρώτες πωλήσεις μέσω καταλόγων στην Ελληνική αγορά πραγματοποιούνται από τους καταλόγους του ΠΛΑΙΣΙΟΥ. Ένας κατάλογος ΠΛΑΙΣΙΟ σε κάθε σπίτι και γραφείο με παράδοση των ειδών σε 24 ώρες. Σήμερα εκδόθηκαν 80 διαφορετικοί τύποι καταλόγων σε 8.000.000 αντίτυπα. Το 1996 ιδρύεται το πρώτο οργανωμένο τμήμα πωλήσεων σε επιχειρήσεις.

Κάθε επιχείρηση – πελάτης μας έχει τον δικό της άνθρωπο μέσα στο ΠΛΑΙΣΙΟ και απολαμβάνει πλέον εντελώς προσωπική εξυπηρέτηση. Εισήχθε στην επιχείρηση ένα νέο πρωτοποριακό σύστημα πωλήσεων - αποστολών σε πελάτες μέσω των προϊόντικών της καταλόγων και του one to one marketing, με παράδοση των προϊόντων μέσα σε 24 ώρες. Σήμερα 150.000 επιχειρήσεις πελάτες εξυπηρετούνται με τον πλέον επαγγελματικό τρόπο από το εξειδικευμένο αυτό τμήμα του ΠΛΑΙΣΙΟΥ. Σήμερα 150.000 επιχειρήσεις πελάτες εξυπηρετούνται με τον πλέον επαγγελματικό τρόπο από το εξειδικευμένο αυτό τμήμα του ΠΛΑΙΣΙΟΥ.

Το 1999 ήταν μια χρονιά-σταθμός για την ιστορία της Πλαίσιο, καθώς εισήλθε στην παράλληλη αγορά του ΧΑΑ, αντλώντας 1,95 δισ. δρχ. Τη ίδια χρονιά γίνεται κι η επίσημη ιστοσελίδα της επιχείρησης, www.plaisio.gr κι αποτελεί το πρώτο συνεπές ηλεκτρονικό κατάστημα στην Ελληνική αγορά. Σήμερα περισσότεροι από 65.000 άνθρωποι την ημέρα επισκέπτονται το ηλεκτρονικό κατάστημα του ΠΛΑΙΣΙΟ για να ενημερωθούν για τα προϊόντα και τις τιμές. Σε όλους τους πελάτες παρέχεται η δυνατότητα αγοράς όχι μόνο από το Internet αλλά και μέσω των καταστημάτων του ΠΛΑΙΣΙΟ και μέσω τηλεφώνου.

Το 2002 δημιουργείται το πρώτο "Superstore" τεχνολογίας στην Ελλάδα. Δημιουργείται στην περιοχή της Μεταμόρφωσης ένας υπερχώρος 2.500 τ.μ. σε 3

επίπεδα. Σήμερα υπάρχουν άλλα 4 "superstores" ΠΛΑΙΣΙΟ τα οποία λειτουργούν στις περιοχές της Αργυρούπολης, της Κηφισιάς, στο εμπορικό κέντρο "The Mall Athens" στο Μαρούσι και στην Καλαμαριά της Θεσσαλονίκης.

Το 2005 ανοίγει το πρώτο πολυκαναλικό επιχειρηματικό μοντέλο στη Νοτιοανατολική Ευρώπη το οποίο είναι το ΠΛΑΙΣΙΟ της Βουλγαρίας. Σήμερα και οι Βούλγαροι πελάτες εξυπηρετούνται τόσο από το κατάστημα όσο και από καταλόγους, από το Internet αλλά και από ένα εξειδικευμένο τμήμα εξυπηρέτησης επιχειρήσεων, όπως ακριβώς και οι Έλληνες πελάτες.

Επίσης το έτος αυτό η Πλαίσιο Computers A.E.B.E. γιόρτασε την έναρξη λειτουργίας του 18ου καταστήματος της στην Κηφισιά, μ' ένα μοναδικό Special Opening Event.

Πάνω από 4.000 επισκέπτες, ανάμεσα στους οποίους ήταν και αρκετοί διακεκριμένοι στην πολιτική, κοινωνική και καλλιτεχνική ζωή της χώρας, παρευρέθηκαν στο Νέο Πλαίσιο Κηφισιάς, δημιουργώντας μια εξαιρετικά όμορφη και ζεστή ατμόσφαιρα. Η εκδήλωση τα είχε όλα, Δώρα, Κληρώσεις και πολύ πολύ διασκέδαση μέσα από την μουσική που προσέφερε ο ραδιοφωνικός σταθμός Athens Dee Jay που εξέπεμπε Live μέσα από το κατάστημα.

Ο νέος Υπερχώρος στην Κηφισιά, επιφάνειας 1.700 τ.μ. και συνολικής επένδυσης € 1.800.000, που δημιούργησε η εταιρία σε κομβικό σημείο και συγκεκριμένα στην συμβολή της Λεωφόρου Κηφισιάς 287 με την Όθωνος, δημιουργήθηκε με σκοπό την πληρέστερη εξυπηρέτηση των κατοίκων της Κηφισιάς και των γύρω περιοχών των Βορείων Προαστίων, όπως Μαρούσι, Μελίσσια, Εκάλη, Ν.Ερυρθαία, Δροσιά, Άνοιξη.

Ο νέος Υπερχώρος διαθέτει 3 επίπεδα στα οποία φιλοξενεί 18.000 προϊόντα Πληροφορικής, Τηλεφωνίας και Ειδών Γραφείου. Επίσης για την εύκολη και άνετη πρόσβαση του κοινού διατίθεται και δωρεάν χώρος parking, εντός του καταστήματος, δυναμικότητας 30 θέσεων.

Η δημιουργία του νέου αυτού Υπερχώρου, είναι συνέχεια του στρατηγικού προσανατολισμού της εταιρείας για τη δημιουργία μεγάλων κομβικών καταστημάτων που καλύπτουν μεγάλες περιφέρειες. Οι Υπερχώροι αυτοί σε συνάρτηση με το πολυκαναλικό δίκτυο διανομής που πρωτοποριακά εφαρμόζει η ΠΛΑΙΣΙΟ Computers AEBE (Καταστήματα, πωλήσεις μέσω Internet, Κατάλογοι, ειδικό τμήμα Business to Business, Τμήμα Τεχνικής Υποστήριξης), έχουν σκοπό να καλύψουν πλήρως τις ανάγκες του ιδιώτη καταναλωτή αλλά και των επιχειρήσεων.

Στο μέλλον θα γίνουν ακόμα δύο καταστήματα. Το 1 θα είναι στο Mall of Athens κι θα είναι 2200 τ.μ. κι το άλλο θα είναι το δεύτερο κατάστημα που θα υπάρχει στη Βουλγαρία κι θα είναι 800 τ.μ. (από τα ακίνητα του πλαισίου στη Βουλγαρία) κι θα αποτελείται από ομάδα 36 συνεργατών κι θα ακολουθή το πολυκαναλικό σύστημα – internet, call center, καταλόγους

1.2 Ποιους Κλάδους Καλύπτει Η Επιχείρηση Και Ποιο Το Μερίδιο Αγοράς

Η εταιρία επεκτείνεται σε ολόκληρο τον ευρύτερο κλάδο της Νέας Οικονομίας και αυτή τη στιγμή δραστηριοποιείται κυρίως στη συναρμολόγηση και στην εμπορία προϊόντων πληροφορικής, στην εμπορία προϊόντων κινητής

τηλεφωνίας και ειδών γραφείου. Σήμερα, διανύοντας το 31ο έτος συνεχούς ανάπτυξης, είναι market leader στις άμεσες πωλήσεις ηλεκτρονικών υπολογιστών και ειδών γραφείου. Παράλληλα, η εταιρία είναι πρώτη και σε πωλήσεις μέσω των προϊόντων της καταλόγων, καθώς και μέσω του ηλεκτρονικού της καταστήματος www.plaisio.gr.

Αυτή τη στιγμή ο τζίρος της επιχείρησης, χονδρικά, κατανέμεται κατά 70% μέσω των καταστημάτων μας και κατά 30% μέσω των καταλόγων και του Ιντερνέτ. Στην παρούσα φάση δεν μεταβάλλεται τόσο σημαντικά αυτή η αναλογία, γιατί και τα καταστήματά μας αναπτύσσονται με πολύ έντονους ρυθμούς. Σίγουρα, όμως, η τάση είναι να αυξηθούν οι πωλήσεις υπέρ των καταλόγων και κυρίως υπέρ του Ιντερνέτ.

1.3 Προϊόντα Και Υπηρεσίες

Το ΠΛΑΙΣΙΟ ασχολείται κυρίως με τη συναρμολόγηση κι τη πώληση Η/Υ κι το φάσμα των προϊόντων που διαθέτει καλύπτει όλο το φάσμα της αγοράς Η/Υ. Εκτός από τους Η/Υ εισάγει κι πουλά κι άλλα εξοπλισμών για το σπίτι κι για τις διάφορες επιχειρήσεις.

Τα προϊόντα τα οποία πουλά η επιχείρηση είναι:

- Ηλεκτρονικοί Υπολογιστές επιτραπέζιοι κι φορητοί
- Τηλεοράσεις
- Μελάνια
- Κινητά τηλέφωνα
- Εξαρτήματα για συναρμολόγηση υπολογιστών όπως, κάρτες γραφικών, κάρτες ήχου, μητρικές κάρτες, οθόνες, μνήμες ram, ποντίκια, πληκτρολόγια, πύργους κλπ
- Αναλώσιμα όπως, χαρτική ύλη, μαρκαδόρους ανεξίτηλους, συμπαγής δίσκους (CDs, DVD) κλπ
- Εξοπλισμό γραφείου
- Παιχνίδια για υπολογιστές, XBOX, PS
- Λογισμικά όπως, antivirus, windows,
- Βιβλία για ηλεκτρονικούς υπολογιστές

Οι υπηρεσίες που προσφέρει η επιχείρηση στους πελάτες της είναι κυρίως η τεχνική υποστήριξη, η πολύ καλή εξυπηρέτηση των πελατών της μέσα στο κατάστημα αλλά κι μέσα από τη επίσημη ιστοσελίδα της καθώς επίσης κι η δυνατότητα πραγματοποίησης ηλεκτρονικών αγορών από το κατάστημα μέσω της επίσημης ιστοσελίδας.

Μια αναλυτικότερη εικόνα για τα προϊόντα και τις υπηρεσίες που προσφέρει η επιχείρηση:

1. Ηλεκτρονικοί υπολογιστές – επιτραπέζιοι και φορητοί

- Για τους επιτραπέζιους:

Η εταιρεία παρέχει έτοιμους ηλεκτρονικούς υπολογιστές τους οποίους έχει συναρμολογήσει από μόνη της η επιχείρηση με δικό της συνδυασμό του απαραίτητου υλικού που χρειάζεται για τη λειτουργία του υπολογιστή. Αν κάποιος πελάτης δεν θέλει να αγοράσει κάποιο έτοιμο υπολογιστή μπορεί με τη βοήθεια του προσωπικού του καταστήματος να επιλέξει τη προϊόντα υλικού θέλει να έχει ο υπολογιστής του πάνω και το κατάστημα του συναρμολογεί το υπολογιστή με το υλικό το οποίο διάλεξε ο πελάτης χωρίς επιπλέον χρέωση.

Στο ΠΛΑΙΣΙΟ υπάρχουν πάνω από 50 μάρκες υλικών υπολογιστή που πληρούν τις προδιαγραφές οποιουδήποτε πελάτη σύμφωνα με τις ανάγκες του. Μερικές από αυτές τις μάρκες υλικών είναι:

1. Επεξεργαστές: Χωρίζονται σε 2 είδη τους Intel κι τους AMD:

Intel: Οι Intel επεξεργαστές χωρίζονται σε 5 είδη ειδικών θηρών για επεξεργαστές πάνω στη μητρική κάρτα κι σε 13 διαφορετικά μοντέλα. Οι ειδικές θήρες χωρίζονται ως εξής:

Socket 478 – συμβατά μοντέλα: Pentium 4.

Socket LGA775 - συμβατά μοντέλα: Celeron, Pentium Dual Core, Core II Duo, Quad Core, Xeon.



Socket LGA1156 – συμβατά μοντέλα: Pentium, Core i3, Core i5, Core i7



Socket LGA1366 – συμβατά μοντέλα: Core i7, Xeon

Socket LGA771 – συμβατά μοντέλα: Xeon

AMD: Οι AMD επεξεργαστές χωρίζονται και αυτοί σε 3 είδη ειδικών θηρών για επεξεργαστές πάνω στη μητρική κάρτα κι σε 6 διαφορετικά μοντέλα. Οι ειδικές θήρες χωρίζονται ως εξής:

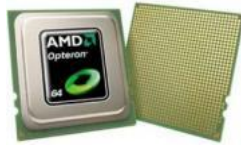
Socket AM2 – συμβατά μοντέλα: Athlon, Phenom



Socket AM3 – συμβατά μοντέλα: Sempron, Athlon, Phenom



Socket F – συμβατά μοντέλα: Opteron



2. **Μητρικές Κάρτες:** Στο ΠΛΑΙΣΙΟ υπάρχουν 11 μάρκες μητρικών καρτών. Αυτές οι μάρκες είναι: Turbo-X, Asrock, Asus, DFI, ECS, EVGA, Foxconn, Gigabyte, Intel, MSI, Sapphire.



3. **Μνήμες RAM:** Στο ΠΛΑΙΣΙΟ υπάρχουν 8 μάρκες και πάρα πολλά είδη μνήμων ram: Οι μάρκες αυτές είναι: Adata, Corsair, Geil, Kingston, Mushkin, OCZ, PNY, Trascend. Τα είδη των μνήμων ram χωρίζονται σε DDR1, 2, 3, SDRAM. Τα μεγέθη χωρητικότητας που διαθέτει το ΠΛΑΙΣΙΟ για τις μνήμες αυτές είναι: 512 MB, 1,2,3,4,6,8GB. Οι μνήμες αυτές επίσης έχουν και ταχύτητα. οι ταχύτητες τους είναι: 1000 MHz 1066 MHz 133 MHz 1333 MHz 1600 MHz 1866 MHz 2000 MHz 2133 MHz 333 MHz 400 MHz 667 MHz .



4. **Κάρτες γραφικών:** Το ΠΛΑΙΣΙΟ διαθέτει 14 μάρκες καρτών γραφικών. Οι μάρκες αυτές είναι: Asus, Connect3D, Diamond, ECS, Gain ward, Gigabyte, MSI, Plait, pny, power color, sapphire, sparkle, twintech, xfx. Οι κάρτες γραφικών διακρίνονται από τα χαρακτηριστικά που διαθέτουν όπως το μέγεθος της μνήμης τους, το μοντέλο τους, το chipset τους, κι το τύπο μνήμης. Τα μοντέλα που διαθέτει το ΠΛΑΙΣΙΟ είναι: 6200, 8400GS, 9500Gt, Cuda 9800GT, Cuda GT210, GT220, GT240, GTS 250 Cuda, GTX,260 Cuda GTX 275 Cuda, GTX 285 Cuda, GTX 470, GTX 480, HD 3450, HD 3650, HD 4350, HD 4550, HD 4650, HD 4670, HD 4850, HD 4870, HD 5450, HD 5550,

HD 5570, HD 5670, HD 5750, HD 5770, HD 5830, HD 5850, HD 5870, HD 5970,

Τα μεγέθη των μνήμων των καρτών γραφικών που διαθέτει είναι: 1 GB, 1.5 GB, 1280 MB, 1536 MB, 2 GB, 256 MB, 512 MB, 768 MB, 896 MB.

Οι τύποι μνήμης που διαθέτει είναι: DDR, DDR2, DDR3, DDR5, GDDR3.



5. Κάρτες ήχου: Οι μάρκες καρτών ήχου που διαθέτει το ΠΛΑΙΣΙΟ είναι: Asus, Diamond, Konig, M-Audio, NOD.



- **Για τους φορητούς:** Οι φορητοί υπολογιστές που παρέχει η επιχείρηση είναι έτοιμοι, μπορεί να τους βρει κανείς σε διάφορες μάρκες, μοντέλα, μεγέθη, χρώματα, επίσης υπάρχουν κι πολλές προσφορές μαζί με τους φορητούς υπολογιστές όπως, τσάντες μεταφοράς, λογισμικά, ποντίκια κλπ.

Στο ΠΛΑΙΣΙΟ επίσης υπάρχουν κι 8 μάρκες φορητών υπολογιστών. Οι μάρκες αυτές είναι: Turbo-X, Acer, Apple, Fujitsu, HP, MSI, Sony, Toshiba.



2. Τηλεοράσεις

Οι τηλεοράσεις είναι διαθέσιμες κι χωρισμένες σε 10 κατασκευάστριες εταιρείες, σε 4 είδη, σε 19 διαγώνιους, 3 επίπεδα ευκρίνειας κι σε 5 επίπεδα ανάλυσης.

Οι κατασκευάστριες εταιρείες με τις οποίες έχει συνεργασία το ΠΛΑΙΣΙΟ είναι: F&U, Finlux, LG, Panasonic, Philips, Samsung, Sharp, Sony, Telefunken, Toshiba.

Τα είδη των τηλεοράσεων που είναι διαθέσιμα είναι: LCD-TV, LCD-TV Monitor, LED-TV, Plasma TV.

Τα μεγέθη των διαγωνίων τους είναι: 15.6 inches, 16 inches, 19 inches, 20 inches, 21.5 inches, 22 inches, 23 inches, 24 inches, 26 inches, 27 inches, 32 inches, 37 inches, 40 inches, 42 inches, 46 inches, 47 inches, 50 inches, 52 inches, 55 inches.

Η ευκρίνεια των τηλεοράσεων που είναι διαθέσιμη είναι: Full HD, HD Ready – 1080i, HD Ready 1080p.

Η ανάλυση των τηλεοράσεων είναι: 1366x768, 1440x990, 1660x900, 1680x1050, 1920x1080.



3. Αναλώσιμα

Στο ΠΛΑΙΣΙΟ υπάρχουν όλων των ειδών αναλώσιμα όπως μελάνια, κουτιά με κόλλες για εκτυπωτές, φωτοαντιγραφικά χαρτιά, ετικέτες, χαρτοταινίες μηχανών, επαγγελματικές κάρτες, CD,DVD – Blu Ray, δισκέτες, θήκες για CD κλπ.



4. Εξοπλισμός γραφείου

Το ΠΛΑΙΣΙΟ διαθέτει κι μερικώς εξοπλισμό γραφείου όπως, καρέκλες γραφείου, ζυγαριές κερμάτων, μετρητές κι ταξινομητές, έπιπλα τηλεοράσεων, υποπόδια πλαστικά κλπ.



5. Λογισμικά & ηλεκτρονικά παιχνίδια

Τα λογισμικά που διαθέτει το κατάστημα είναι τα πιο γνωστά κι κύρια λογισμικά που υπάρχουν, όπως για παράδειγμα το λειτουργικό σύστημα Windows, σε όλες τις νέες εκδόσεις τους, τα antivirus pod32 κλπ. Τα παιχνίδια που έχει διαθέσιμα το κατάστημα είναι κυρίως τα πιο πρόσφατα που υπάρχουν στην αγορά.



2. Υπηρεσίες που προσφέρει η εταιρεία

Οι υπηρεσίες που παρέχει το ΠΛΑΙΣΙΟ στους πελάτες είναι το τμήμα τεχνικής υποστήριξης που διαθέτει για όλα της τα προϊόντα, η κατοίκων βοήθεια σε περίπτωση που χρειαστεί κι το η πιο σημαντική υπηρεσία που παρέχει είναι η online συναρμολόγηση υπολογιστών εμφανίζοντας στην οθόνη του χρήστη – πελάτη όλα τα διαθέσιμα προϊόντα που υπάρχουν καθώς κι η ηλεκτρονική αγορά προϊόντων χωρίς να χρειαστεί να πάει ο πελάτης στο κατάστημα για να ψωνίσει.

1.4 Κέντρο Διανομής - Συναρμολόγησης Και Δίκτυο Διανομής

Το νέο σύγχρονο κέντρο διανομής και συναρμολόγησης της Πλαίσιο Computers αποτελεί μια επένδυση ύψους 26 εκατ. ευρώ με συνολική επιφάνεια 22.500m². Αναφορικά όμως με τις αποθηκευτικές του δυνατότητες και τις ιδιαιτερότητες της κατασκευής του ο logistics manager της εταιρείας μάς εξήγησε: «Στα 30.000m² οικοπέδου καλύψαμε τα 22.500m² τα οποία αποτελούνται από δύο εφαπτόμενα κτίρια. Το μεν πρώτο είναι προκατασκευασμένο από μπετόν, είναι μονώροφο έκτασης 7.500m² με ύψος 11,5m, το δε δεύτερο είναι ένα πολυώροφο κτίριο συμβατικής κατασκευής από μπετόν, έκτασης 13.500m². Γενικότερα, στη συνολική επιφάνεια των 22.500m² στεγάζονται αποθηκευτικοί χώροι 18.000m², γραφειακές εγκαταστάσεις 2.000m² και ένα λιανεμπορικό κατάστημα 1.600m², όπου θα διατίθενται περίπου 25.000 ετοιμοπαράδοτα προϊόντα με δυνατότητα παράδοσης της κάθε παραγγελίας εντός 24 ωρών».

Η πρωτοπορία και η ιδιαιτερότητα του πολυχώρου έγκειται στο

συνδυασμό της στέγασης του λιανεμπορικού καταστήματος και του κέντρου συναρμολόγησης ηλεκτρονικών υπολογιστών και αποθήκευσης. «Κατί αυτόν τον τρόπο», εξηγεί, «ο επισκέπτης και υποψήφιος αγοραστής έχει τη δυνατότητα να δει από κοντά την υπερσύγχρονη γραμμή παραγωγής των ηλεκτρονικών υπολογιστών και της συλλογής των παραγγελιών προς τους πελάτες και τα υπόλοιπα καταστήματά μας. Παράλληλα, υπάρχει η δυνατότητα παρακολούθησης σε real time της διαδικασίας αποθήκευσης περίπου 11.500 παλετών με αξία αποθέματος περί τα 25 εκατ. ευρώ, τα οποία είναι προϊόντα τεχνολογίας καθώς και υλικά γραφείου. Εδώ πρέπει να αναφέρω ότι για τη μελέτη και την εκπόνηση ενός τόσο μεγάλου έργου, καθώς και για την ανάπτυξη όλων των συστημάτων εντός της αποθήκης, σημαντική ήταν η συμμετοχή της Planning AE».

Το Πλαίσιο διαθέτει ένα πολυκαναλικό δίκτυο πωλήσεων με 23 καταστήματα σε Ελλάδα και Βουλγαρία, με συνολική επιφάνεια πώλησης 29.700m², με τμήμα B2B που εξυπηρετεί 160.000 επιχειρήσεις με τρία εμπορικά websites (plaisio.gr, plasiob2b.gr, plesio.bg) και δύο sites περιεχομένου (myplaisio.gr, plaisioradio.gr), με καταλόγους σε περιοδικές εκδόσεις κι ένα σύγχρονο τμήμα τηλεφωνικής υποστήριξης, αποστολή παραγγελίας σε 24 ώρες.

1.5 Τεχνολογική Επένδυση Για Βελτιστοποίηση Της Λειτουργίας Της Επιχείρησης

Το καινούργιο κέντρο διανομής κι συναρμολόγησης είναι εξοπλισμένο με τα απαραίτητα τεχνολογικά συστήματα, τα οποία θα χρησιμοποιούνται αφενός για την απλοποίηση της καθημερινής εργασίας εντός του logistics center και αφετέρου για την άμεση επικοινωνία με κάθε υποκατάστημα του Ομίλου ξεχωριστά.

Το κάθε κατάστημα της Πλαίσιο Computers συνδέεται on-line με τις κεντρικές αποθήκες της εταιρείας στη Μαγούλα μέσω ενός ERP συστήματος της SAP. Έτσι, όταν μια παραγγελία αποθηκεύεται στο σύστημα η διαδικασία έχει ως εξής:

1. Ηλεκτρονική αποθήκευση της παραγγελίας στο ERP.
2. Διαχείριση της συλλογής της παραγγελίας μέσω ενός WMS συστήματος.
3. Αποστολή εντολών μέσω RF τερματικών για τη συλλογή παλετών ή κιβωτίων.
4. Συλλογή των τεμαχίων της παραγγελίας με χρήση του software ASIS, που αναλαμβάνει τον υπολογισμό του κυβισμού και την επιλογή του βέλτιστου σε όγκο τύπου κιβωτίου.
5. Προώθηση της παραγγελίας μέσω ραουλόδρομων στους σταθμούς συλλογής με το software WCS, ισορροπώντας τον αριθμό των κιβωτίων ανά σταθμό.

1.6 Εγκαταστάσεις Επιχείρησης

ΚΑΤΑΣΤΗΜΑΤΑ ΤΟΥ ΠΛΑΙΣΙΟ ΛΕΒΕ			
ΚΑΤΑΣΤΗΜΑΤΑ	ΠΕΡΙΟΧΗ	ΩΡΑΡΙΟ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΑΣ	ΤΟ ΚΤΗΡΙΟ
ΑΘΗΝΑΣ	Στουρνάρη 19, Εξάρχεια	Δευτέρα-Παρασκευή: 9.00 έως 21:00 Σάββατο: 9.00 έως 20.00	Στα τρία επίπεδα του καταστήματος της Στουρνάρη υπάρχει η μεγάλη γκάμα του Πλαισίου από Notebooks, mp3 players, φωτογραφικές μηχανές, βιντεοκάμερες, κινητή και σταθερή τηλεφωνία.
	Ζαΐμη 10, Εξάρχεια	Δευτέρα-Παρασκευή: 9.00 έως 21:00 Σάββατο: 9.00 έως 20.00	Στο κατάστημα αυτό υπάρχει η πλουσιότερη συλλογή σε είδη Ζωγραφικής, Σχεδίου, Γραφικών Τεχνών και Μακέτας
	Βουλής 3, Σύνταγμα	Δευτέρα-Παρασκευή: 9.00 έως 21:00 Σάββατο: 9.00 έως 20.00	Στο ισόγειο του καταστήματος θα βρείτε: συνθέσεις υπολογιστών, οθόνες TFT, notebooks, προϊόντα home cinema, τηλεοράσεις LCD, ψηφιακές μηχανές, βιντεοκάμερες, κινητά και σταθερά τηλέφωνα και παιχνίδια.
	Μαγούλα, Θέση Σκλήρι	Δευτέρα-Παρασκευή: 9.00 έως 21:00 Σάββατο: 9.00 έως 20.00	Οι όροφοι του καταστήματος είναι ειδικά διαμορφωμένοι για να σας ξεναγήσουν στον κόσμο της πληροφορικής, των τηλεπικοινωνιών, της ψηφιακής διασκέδασης, και όχι μόνο.
	Στουρνάρη 39, Εξάρχεια	Δευτέρα-Παρασκευή: 9.00 έως 21:00 Σάββατο: 9.00 έως 20.00	Εδώ μπορείτε να αναζητήσετε κορυφαία προϊόντα τηλεπικοινωνιών, ψηφιακής τεχνολογίας, IT & αναβάθμισης στο ισόγειο & υπόγειο, ενώ στο πατάρι σας περιμένει ο φανταστικός κόσμος των games.
	Ομήρου 5, Ψυχικό	Δευτέρα-Παρασκευή: 9.00 έως 21:00 Σάββατο: 9.00 έως 20.00	Το 1992, η εταιρεία Πλαίσιο δημιούργησε το δεύτερο κατάστημά της στο Ψυχικό και κατάφερε να προχωρήσει στο στήσιμο αλυσίδας λιανικής. Το ιστορικό αυτό μαγαζί συνεχίζει να στεγάζεται εκεί και να στοχεύει στην δική σας ικανοποίηση και εξυπηρέτηση
			Στο πρόσφατα ανακαινισμένο

	Φαβιέρου 5, Μεταμόρφωση	Δευτέρα-Παρασκευή: 9.00 έως 21:00 Σάββατο: 9.00 έως 20.00	κατάστημά μας στη Μεταμόρφωση, στα 2.498 τ.μ. θα νιώσετε την άνεση και το ευχάριστο περιβάλλον που θέλουμε να σας προσφέρουμε. Το κατάστημα της Μεταμόρφωσης αποτελείται από τρεις ειδικά διαμορφωμένους ορόφους
	Λεωφόρος Κηφισίας 287 και Όθωνος	Δευτέρα-Παρασκευή: 9.00 έως 21:00 Σάββατο: 9.00 έως 20.00	Σε έναν από τους κεντρικότερους δρόμους της Αθήνας και σε ένα από τα ομορφότερα προάστια της Αττικής, την Κηφισιά, το Πλαίσιο τον Οκτώβριο του 2005 εγκαινίασε το 18ο κατάστημά του. Ένας υπερχώρος με τρία επίπεδα σας περιμένει για να σας ξεναγήσει στον κόσμο της Πληροφορικής, της Τηλεπικοινωνίας και όχι μόνο. Το κατάστημά μας στην Κηφισιά έχει διαμορφωθεί με τρόπο τέτοιο...που δεν θα θέλετε να φύγετε ποτέ από εκεί. Κάθε όροφος και ένας πειρασμός...
	Α.Παπανδρέου 20 (Εμπορικό Κέντρο The Mall)	Δευτέρα-Παρασκευή: 9.00 έως 21:00 Σάββατο: 9.00 έως 20.00	Στα βόρεια προάστια, στο εμπορικό κέντρο «The Mall» στεγάζεται ακόμα ένα κατάστημα ΠΛΑΙΣΙΟ! Ένας μοναδικός χώρος που εξασφαλίζει πολυτέλεια, στυλ και άνεση είναι εκεί για εσάς που τα ψώνια είναι ισοδύναμα με την διασκέδαση
	Δαβάκη 31, Καλλιθέα	Δευτέρα-Παρασκευή: 9.00 έως 21:00 Σάββατο: 9.00 έως 20.00	Στο εμπορικό κέντρο της Καλλιθέας, το κατάστημα Πλαίσιο έχει κατορθώσει να καλύψει πλήρως τις ανάγκες όλων των γύρω περιοχών (Μοσχάτο, Νέο Φάληρο, Ρέντη, Ταύρος, Πετράλωνα και Νέα Σμύρνη)
	Πειραιώς (180) & Χαμοστέρας (Εμπ. Κέντρο Athens Heart)	Δευτέρα-Παρασκευή: 9.00 έως 21:00 Σάββατο: 9.00 έως 20.00	Το 23ο κατάστημα Πλαίσιο άνοιξε μαζί και μέσα στο νέο Εμπορικό-Ψυχαγωγικό Κέντρο Athens Heart (Pasal)
	Λαζαράκη & Λ.Γ. Παπανδρέου 5, Γλυφάδα	Δευτέρα-Παρασκευή: 9.00 έως 21:00 Σάββατο: 9.00 έως 20.00	Στο πρώτο από τα δύο καταστήματα Πλαίσιο στην περιοχή της Γλυφάδας, έχει στηθεί ένα από τα μεγαλύτερα κέντρα προϊόντων πληροφορ., αναβάθμισης και τεχνολογίας.
			Στο κατάστημα του ΠΛΑΙΣΙΟΥ αυτό υπάρχουν 20 θέσεις

	Λ. Βουλιαγμένης 595 & Μ.Γερούλανου 3 (Διασταύρωση με Αλίμου)	Δευτέρα-Παρασκευή: 9.00 έως 21:00 Σάββατο: 9.00 έως 20.00	Parking. Οι όροφοι του καταστήματος είναι ειδικά διαμορφωμένοι για να ξεναγήσουν τους πελάτες στον υπέροχο κόσμο της πληροφορικής, της τηλεφωνίας κι όχι μόνο.
	Εθν. Αντιστάσεως 21, Πειραιάς	Δευτέρα-Παρασκευή: 9.00 έως 21:00 Σάββατο: 9.00 έως 20.00	Το κατάστημα αυτό διαθέτει 5 ορόφους, παρουσιάζονται όλα τα προϊόντα Πληροφορικής, Τηλεπικοινωνιών και Ειδών Γραφείου που επιθυμείτε. Με τη δημιουργία του νέου αυτού υπερχώρου η εταιρεία καλύπτει πλήρως τις ανάγκες των καταναλωτών όχι μόνο του κέντρου του Πειραιά και των προαστίων του, αλλά και των νησιών του Αργοσαρωνικού και του Αιγαίου
	Λ. Μεσογείων 512-514, Αγία Παρασκευή	Δευτέρα-Παρασκευή: 9.00 έως 21:00 Σάββατο: 9.00 έως 20.00	Διαθέτει 15 θέσεις Parking. Στο υπόγειο του καταστήματός μας θα βρείτε: είδη γραφείου, έπιπλα γραφείου, είδη σχεδίου, είδη ζωγραφικής και είδη δώρων. Επίσης μπορείτε να κάνετε συνθέσεις υπολογιστών, να βρείτε notebooks, τηλεοράσεις LCD, ψηφιακές μηχανές, κινητά τηλέφωνα μέχρι αναλώσιμα υπολογιστών και μελάνια.
	Εθν. Αντιστάσεως 42, πεζόδρομος Περιστερίου	Δευτέρα-Παρασκευή: 9.00 έως 21:00 Σάββατο: 9.00 έως 20.00	Το κατάστημά στο Περιστερί λειτουργεί από το 1999 και στοχεύει στην γρήγορη εξυπηρέτηση, την άμεση πληροφόρηση και την δική σας ικανοποίηση. Σε έναν από τους κεντρικότερους πεζόδρομους, την Εθνικής Αντιστάσεως, το κατάστημα του Περιστερίου βρίσκεται στην καρδιά του Shopping
ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗΣ	Π. Π. Γερμανού 11 & Τσιμισκή	Δευτέρα-Παρασκευή: 9.00 έως 21:00 Σάββατο: 9.00 έως 20.00	Στο ειδικά διαμορφωμένο ισόγειο θα ανακαλύψετε πως υπάρχουν όλα τα είδη πληροφορικής, τηλεφωνίας και ψηφιακής εικόνας.

ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗΣ	Κόμβος Ν. Ευκαρπίας, Παρ. Ανθοκήπων ΙΑ'	Δευτέρα-Παρασκευή: 9.00 έως 21:00 Σάββατο: 9.00 έως 20.00	Στο υπόγειο βρείτε είδη σχεδίου και ζωγραφικής, είδη χαρτοπωλείου, αναλώσιμα και εκτυπωτές. Στο ισόγειο του καταστήματός μας θα βρείτε όλα τα προϊόντα ψηφιακής εικόνας και ήχου, Home Cinema, LCD τηλεοράσεων, τηλεφωνία, desktop και notebook. Στον πρώτο όροφο θα βρείτε μια ποικιλία από κονσόλες και Games. Στον δεύτερο όροφο θα βρείτε τα προϊόντα αναβάθμισης υπολογιστών.
	Εθνικής Αντιστάσεως 131, Καλαμαριά	Δευτέρα-Παρασκευή: 9.00 έως 21:00 Σάββατο: 9.00 έως 20.00	Το Πλαίσιο αυτό αποτελεί έναν κομβικό πολυχώρο τεχνολογίας, γνώσης και ψυχαγωγίας. Η Πλαίσιο επένδυσε στη δημιουργία του πρωτοποριακού αυτού χώρου με διαφορετικές ομάδες ειδών και στόχο την καλύτερη εξυπηρέτησή σας
ΠΑΤΡΑΣ	Αγ. Ανδρέου 120 & Φιλοποίμενος	Δευτέρα-Παρασκευή: 9.00 έως 21:00 Σάββατο: 9.00 έως 20.00	Με την δημιουργία του ΠΛΑΙΣΙΟ στην Πάτρα θέλησε η εταιρεία να κάνει ένα ακόμη αποφασιστικό βήμα, στο πλαίσιο της αναπτυξιακής πολιτικής, για επέκτασή της σε όλη την χώρα. Το ΠΛΑΙΣΙΟ στην Πάτρα από το 1999 είναι εκεί για να εκπληρώνει την κάθε επιθυμία των πελατών και για να τους εξυπηρετεί γρήγορα και αποτελεσματικά
ΗΡΑΚΛΕΙΟ ΚΡΗΤΗΣ	Λ. Δημοκρατίας 33, Ηράκλειο	Δευτέρα-Παρασκευή: 9.00 έως 21:00 Σάββατο: 9.00 έως 20.00	Στο ΠΛΑΙΣΙΟ αυτό θα συναντάμε ένα υπερσύγχρονο κατάστημα ικανό να ικανοποιήσει την κάθε επιθυμία και ανάγκη των πελατών.
ΛΑΡΙΣΣΑ	Γεωργιάδου & Ολύμπου (έναντι ΚΤΕΛ)	Δευτέρα-Παρασκευή: 9.00 έως 21:00 Σάββατο: 9.00 έως 20.00	Το Πλαίσιο θέλοντας να γεφυρώσει τη Βόρεια και Νότια Ελλάδα δημιούργησε ένα κατάστημα ειδικά διαμορφωμένο για να εξυπηρετεί σχεδόν «όλη» την Ελλάδα. Επισκεφτείτε μας και θα διαπιστώσετε το γιατί το Πλαίσιο συνεχίζει να είναι ο πρωταγωνιστής στο χώρο του. Το κατάστημα διαθέτει 100 θέσεις Parking

ΒΟΥΛΓΑΡΙΑ	Angel Kanchev 5	Με απώτερο στόχο τη διεθνή ανάπτυξη της εταιρείας, από το Ιούνιο του 2005, το ΠΛΑΙΣΙΟ Ελλάδος απέκτησε έναν κλώνο στο εξωτερικό και πιο συγκεκριμένα στην Βουλγαρία. Το Πλαίσιο Βουλγαρίας λειτουργεί με το πολυκαναλικό σύστημα (καταστήματα, B2B, site κατάλογοι) και κατορθώνει αυτά τα 2 χρόνια λειτουργίας του να καλύπτει πλήρως τις ανάγκες διαφορετικών ανθρώπων
-----------	-----------------	--

1.7 Δομή Ομίλου

PLAISIO COMPUTERS JSC	Η εταιρεία PLAISIO COMPUTERS JSC δραστηριοποιείται στην εμπορία ηλεκτρονικών υπολογιστών, ειδών γραφείου και εξοπλισμού τηλεπικοινωνιών. Η έδρα της βρίσκεται στη Σόφια Βουλγαρίας, στην οδό Angel Kantcef 5. Ιδρύθηκε το 2004 και ξεκίνησε τη δραστηριότητά της τον Ιούνιο του 2005. Το μετοχικό της κεφάλαιο ανέρχεται σε ένα εκατομμύριο πενήντα επτά χιλιάδες και σαράντα έξι € (1.057.046,00 €) και κατέχεται σε ποσοστό 100% από την ΠΛΑΙΣΙΟ COMPUTERS A.E.B.E. Τον Ιανουάριο 2009, η PLAISIO COMPUTERS JSC προχώρησε στην αύξηση του κεφαλαίου της κατά το ποσό των 4.234.371,95 Λέβα (2.165.000,00 Ευρώ περίπου με βάση την τρέχουσα ισοτιμία) με καταβολή μετρητών και με την έκδοση νέων μετοχών. Η ως άνω αύξηση, καλύφθηκε εξ ολοκλήρου από την μητρική εταιρεία ΠΛΑΙΣΙΟ COMPUTERS AEBE
ΠΛΑΙΣΙΟ ΑΚΙΝΗΤΩΝ Α.Ε.	Η εταιρεία ΠΛΑΙΣΙΟ Α.Ε. ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ & ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΗΣ ΑΚΙΝΗΤΩΝ έχει την έδρα της στον δήμο Κηφισιάς, στην οδό Βασ. Όθωνος 88, και είναι καταχωρημένη στο Μητρώο Ανωνύμων Εταιρειών της Νομαρχίας Ανατολικής Αττικής με αριθμό 45649/01ΑΤ/Β/00/137. Σύμφωνα με το καταστατικό της σκοπός αυτής είναι η αγορά, κτήση, εμπορία, ανέγερση, διαμόρφωση, πώληση, εκμετάλλευση, διαχείριση και ανάπτυξη οιασδήποτε μορφής και είδους ακινήτων. Το μετοχικό της κεφάλαιο ανέρχεται σε πέντε εκατομμύρια τετρακόσιες τριάντα πέντε χιλιάδες εξακόσια είκοσι € (5.435.620,00 €) και διαιρείται σε εκατόν ογδόντα πέντε χιλιάδες διακόσιες (185.200) κοινές ονομαστικές μετοχές. Η ΠΛΑΙΣΙΟ COMPUTERS Α.Ε.Β.Ε. κατέχει ποσοστό 20% του μετοχικού κεφαλαίου της ΠΛΑΙΣΙΟ ΑΚΙΝΗΤΩΝ Α.Ε.
PLAISIO ESTATE JSC	Η εταιρεία PLAISIO ESTATE JSC δραστηριοποιείται στην αγορά, κτήση, εμπορία, ανέγερση, διαμόρφωση, πώληση, εκμετάλλευση, διαχείριση και ανάπτυξη οιασδήποτε μορφής ακινήτων. Η έδρα της βρίσκεται στη Σόφια Βουλγαρίας, στην οδό Angel Kantcef 5. Το μετοχικό κεφάλαιο της εταιρείας ανέρχεται σε ένα εκατομμύριο πενήντα οκτώ χιλιάδες € (1.058.000,00 €) και κατέχεται σε ποσοστό 20% από της ΠΛΑΙΣΙΟ COMPUTERS Α.Ε.Β.Ε.
ΕΛΝΟΥΣ Α.Ε.	Η εταιρεία ΕΛΝΟΥΣ Α.Ε. ΕΡΕΥΝΩΝ & ΜΕΛΕΤΩΝ έχει τη έδρα της στο δήμο Νέας Ιωνίας Αττικής, στην οδό Καποδιστρίου 102. Είναι καταχωρημένη στο Μητρώο Ανωνύμων Εταιρειών με αριθμό 34038/01/Β/95/439. Σκοπός αυτής

είναι η παροχή συμβουλευτικών, εκπαιδευτικών και ερευνητικών υπηρεσιών. Το μετοχικό κεφάλαιο της ΕΛΝΟΥΣ Α.Ε. ανέρχεται σε εξήντα χιλιάδες € (60.000,00 €) και είναι διαιρεμένο σε δύο χιλιάδες (2.000) κοινές ονομαστικές μετοχές. Η ΠΛΑΙΣΙΟ COMPUTERS Α.Ε.Β.Ε. κατέχει ποσοστό 24% του μετοχικού κεφαλαίου της ΕΛΝΟΥΣ Α.Ε.

1.8 ΔΙΑΡΘΡΩΣΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑΣ

1.8.1 Μέτοχοι – Εταίροι

ΜΕΤΟΧΙΚΗ ΣΥΝΘΕΣΗ ΤΟΥ ΠΛΑΙΣΙΟ ΑΕΒΕ		
ΜΕΤΟΧΟΙ	ΑΡΙΘΜΟΣ ΜΕΤΟΧΩΝ	ΠΟΣΟΣΤΟ ΣΥΜΜΕΤΟΧΗΣ
Γεώργιος Γεράρδος	14.955.140	67,73%
Κωνσταντίνος Γεράρδος	2.187.111	9,91%
Θεσμικοί Επενδυτές	2.479.687	11,23%
Λοιποί Μέτοχοι	2,458,062	11,13%
ΣΥΝΟΛΟ	22.080.000	100,00%

1.8.2 Διοικητικό Συμβούλιο & Στελέχη

- Διοικητικά Στελέχη

Τα διοικητικά στελέχη της επιχείρησης είναι 12:

Βέργος Δημήτρης - Εμπορικός Διευθυντής Ειδών Γραφείου και Αναλωσίμων

Γεννήθηκε το 1963. Είναι πτυχιούχος του Τμήματος Διοίκησης Επιχειρήσεων της Ανωτάτης Βιομηχανικής Σχολής Πειραιά. Εργάζεται στην Εταιρία από το 1989.

Μπρίνιαν Νικόλαος - Διευθυντής Εσωτερικού Ελέγχου

Γεννήθηκε το 1955. Είναι πτυχιούχος Εργοδηγός Δομικών Έργων και διαθέτει μεγάλη επαγγελματική εμπειρία. Εργάζεται στην Εταιρία από το 1989.

Καραγκούνης Φίλιππος – Διευθυντής Εσωτερικού Ελέγχου

Γεννήθηκε το 1953. Είναι πτυχιούχος του Τμήματος Λογιστικής της Ανωτάτης Σχολής Οικονομικών και Εμπορικών Επιστημών. Εργάζεται στην Εταιρία από το 1989.

Γαλανάκης Γιάννης – Εμπορικός Διευθυντής Τηλεφωνίας

Γεννήθηκε το 1980 στην Αθήνα. Είναι πτυχιούχος του τμήματος Διοικητικής Επιστήμης και Τεχνολογίας του Οικονομικού Πανεπιστημίου Αθηνών. Εργάζεται στη Εταιρεία από το 2005.

Θέος Γεώργιος - Διευθυντής Επιθεώρησης Πωλήσεων Καταστημάτων
Γεννήθηκε το 1960. Έχει παρακολουθήσει μακροχρόνια σεμινάρια σε προγραμματισμό & ανάλυση Η/Υ από την Control Data και την IBM. Διαθέτει πολυετή επαγγελματική εμπειρία στον τομέα των πωλήσεων. Εργάζεται στην εταιρεία από το 1984.

Νάστου Ελένη - Διευθύντρια Πωλήσεων σε Επιχειρήσεις

Γεννήθηκε το 1975 στην Αθήνα. Είναι πτυχιούχος του τμήματος Εμπορίας και Διαφήμισης του Τ.Ε.Ι. Πειραιά. Εργάζεται στην Εταιρεία από το 1997.

Γαλάνης Δημήτρης - Διευθυντής απευθείας πωλήσεων

Γεννήθηκε το 1974. Είναι απόφοιτος του Ι.Ε.Κ. ΩΜΕΓΑ ως τεχνικός Η/Υ. Διαθέτει πολυετή εμπειρία στον τομέα των πωλήσεων και έχει συμμετάσχει σε πολλά ενδο-επιχειρησιακά σεμινάρια. Εργάζεται στην Εταιρία από το 1997.

Τσιότσια Παρασκευή - Διευθύντρια τμήματος Ανθρώπινου Δυναμικού

Γεννήθηκε το 1970. Είναι πτυχιούχος του τμήματος Φιλοσοφίας, Παιδαγωγικής και Ψυχολογίας του Α.Π.Θ. με μεταπτυχιακό στην Εκπαίδευση Προσωπικού και Οργανωσιακή Ανάπτυξη στο Πανεπιστήμιο του St. Joseph's στις Η.Π.Α. Διαθέτει ανάλογη επαγγελματική εμπειρία στις ΗΠΑ και εργάζεται στην Εταιρία από το 1999.

Αδαμόπουλος Νικόλαος - Διευθυντής Logistics

Γεννήθηκε το 1968. Κατέχει πτυχίο B.Sc. στον τομέα του Electronic Engineering από το Πανεπιστήμιο Southern Illinois University at Carbondale (SIU) των ΗΠΑ με εξειδίκευση στον τομέα των Βιομηχανικών Αυτοματισμών & Robotics και Associates of Applied Science του SIU με εξειδίκευση στον τομέα των τηλεπικοινωνιών. Είναι διαπιστευμένος από το κέντρο σπουδών American Management Center Europe στις Βρυξέλες στον τομέα των Logistics και του Supply Chain Management. Διαθέτει πολυετή επαγγελματική εμπειρία στο χώρο των logistics και εργάζεται στην Εταιρεία από το 2000.

Γιαννοπούλου Ευαγγελία - Διευθύντρια Πληροφοριακών Συστημάτων

Γεννήθηκε το 1973. Είναι πτυχιούχος του Τμήματος Στατιστικής του Οικονομικού Πανεπιστημίου Αθηνών (ΑΣΟΕΕ). Εργάζεται στην Εταιρία από το 1997.

Τσιριμώκος Ηλίας - Διευθυντής Μηχανογράφησης

Γεννήθηκε το 1968. Είναι απόφοιτος του Ι.Ε.Κ. ΞΥΝΗ ως τεχνικός Η/Υ και της σχολής Control Data. Διαθέτει μεγάλη επαγγελματική εμπειρία και έχει συμμετάσχει σε πολλά ενδο-επιχειρησιακά σεμινάρια. Εργάζεται στην Εταιρία από το 1989.

Σαρουλίδης Ιωάννης - Διευθυντής Πλαισίου Βουλγαρίας

Γεννήθηκε το 1976. Είναι απόφοιτος Ι.Ε.Κ Λογιστικής. Διαθέτει πολυετής επαγγελματική εμπειρία σε εταιρίες κινητής τηλεφωνίας ως υπεύθυνος καταστημάτων. Εργάζεται στην εταιρία από το 2000.

- **Διοικητικό Συμβούλιο**

Το διοικητικό συμβούλιο αποτελείται από 6 μέλη:

Γεράρδος Γεώργιος - Πρόεδρος και Διευθύνων Σύμβουλος

Γεννήθηκε το 1946 στο Παλαιό Φάληρο. Είναι πτυχιούχος Πολιτικός Μηχανικός του Εθνικού Μετσόβιου Πολυτεχνείου. Ο κ. Γεράρδος είναι ο ιδρυτής της Εταιρείας.

Γεράρδος Κωνσταντίνος Αντιπρόεδρος – εκτελεστικό μέλος

Γεννήθηκε το 1977 στην Αθήνα και είναι απόφοιτος του Κολεγίου Αθηνών. Έχει Bachelor σε International Business από το Eckerd College των Η.Π.Α. Εργάζεται στην Εταιρεία από το 1995.

Λιάσκας Γεώργιος - Εκτελεστικό μέλος

Γεννήθηκε το 1949 στην Άρτα. Είναι πτυχιούχος Εργοδηγός Δομικών Έργων και εργαζόταν στην Εταιρεία ως Διευθυντής Ανάπτυξης Καταστημάτων από το 1989 έως το 2007, οπότε και συνταξιοδοτήθηκε.

Αντιόπη-Άννα Αναστασοπούλου Μαύρου - Μη εκτελεστικό μέλος

Γεννήθηκε στην Αθήνα το 1946 και είναι απόφοιτος της Νομικής Σχολής του Πανεπιστημίου Αθηνών το έτος 1969, με μεταπτυχιακές σπουδές (D.E.S) στη Νομική Σχολή του Πανεπιστημίου Παρισίων (Σορβόνης II) το έτος 1972. Είναι μέλος του Δικηγορικού Συλλόγου Αθηνών.

Τσίρος Κων. Νικόλαος Ανεξάρτητο – μη εκτελεστικό μέλος

Γεννήθηκε το 1946 στην Αθήνα. Είναι κάτοχος BA και MSc στη Διοίκηση Επιχειρήσεων από πανεπιστήμια των Η.Π.Α. Από το 1989 υπήρξε μέλος του Διοικητικού Συμβουλίου της Alpha ΑΕΔΑΚ και συμμετείχε στην επενδυτική επιτροπή των Αμοιβαίων Κεφαλαίων της Alpha.

Κλη Ηλίας Ανεξάρτητο – μη εκτελεστικό μέλος

Γεννήθηκε στις 23 Νοεμβρίου 1946 στην Αθήνα. Το 1965 αποφοίτησε από το Κολλέγιο Αθηνών και συνέχισε σπουδές στο Πανεπιστήμιο Αθηνών αποκτώντας Πτυχίο Νομικής. Έπειτα από μια λαμπρή σταδιοδρομία στις διπλωματικές υπηρεσίες του Υπουργείου Εξωτερικών, απεχώρησε της Διπλωματικής Υπηρεσίας τον Οκτώβριο του 2008 ως έχων συμπληρώσει τριακοπενταετή δημόσια σταδιοδρομία, διατηρώντας επί τιμή τον βαθμό του Πρέσβευς. Είναι Α΄ Αντιπρόεδρος του Διοικητικού Συμβουλίου του Ιδρύματος Μείζονος Ελληνισμού.

Κεφάλαιο 2

ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΑ ΚΑΙ ΣΤΟΧΟΙ ΤΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ

2.1 SWOT ανάλυση της επιχείρησης ΠΛΑΙΣΙΟ ΑΕΒΕ

Η swot ανάλυση είναι μία πολύ καλή μέθοδος αναγνώρισης των δυνάμεων (strengths) των αδυναμιών (weaknesses) τη προσέγγιση ευκαιριών (opportunities) καθώς και των απειλών (Threats) της επιχείρησης.

Με τη εκτέλεση της μεθόδου αυτής μπορεί να εντοπισθούν οι λειτουργίες της επιχείρησης, οι οποίες αποτελούν τα δυνατά σημεία της, οι ευκαιρίες που υπάρχουν για την ενίσχυση των λειτουργιών της και οι πιθανότητες βελτίωσης της εικόνας της στην αγορά. Επίσης, μπορούν να αξιολογηθούν πιθανές ιδέες για νέα προϊόντα σύμφωνα με τα χαρακτηριστικά της επιχείρησης και σύμφωνα με τους στρατηγικούς της στόχους.

Δυνάμεις

- Πωλήσεις μέσω καταστημάτων ΠΛΑΙΣΙΟ
- Πωλήσεις μέσω Διαδικτύου
- Πωλήσεις B2B δηλαδή πωλήσεις σε επιχειρήσεις
- Πωλήσεις μέσω καταλόγων
- Υψηλό επίπεδο εξυπηρέτησης στα καταστήματα της και στη μέθοδο B2B
- Γνώση της τεχνολογίας και της καλύτερης λύσης για το κάθε πελάτη
- Πρωτοποριακές υπηρεσίες
- Βραβείο ποιότητας και υπηρεσιών 2006
- Παρουσιάζει ανάπτυξη σε διάφορα μέσα όπως, τηλεφωνία, internet
- Πληθώρα καταστημάτων στην Ελλάδα
- Μεγάλος αριθμός πελατών (γύρω στις 40000) προσέρχεται καθημερινά στα καταστήματα πλαίσιο
- Επιτυγχάνεται μεγάλος αριθμός επισκεπτών (γύρω στις 45000 - 75000) στη επίσημη ιστοσελίδα του πλαίσιο καθημερινά

Αδυναμίες

- Σε περίπτωση βλάβης φορητού Η/Υ η παροχή της εγγύησης γίνεται μόνο από τη αντιπροσωπία και όχι από το ίδιο το πλαίσιο
- Δεν υπάρχει μεγάλη επέκταση των καταστημάτων πλαίσιο στο εξωτερικό μόνο στη Βουλγαρία έχει γίνει επέκταση μέχρι στιγμής
- Υπάρχει αρκετός ανταγωνισμός στην Ελλάδα των καταστημάτων όπως το πλαίσιο γιατί υπάρχουν πολλές παρόμοιες εταιρίες

Ευκαιρίες

- Μελλοντική επέκταση των καταστημάτων του πλαίσιο σε περισσότερες χώρες του εξωτερικού κυρίως στη νοτιοανατολική Ευρώπη
- Ανάπτυξη νέων προϊόντικών κατηγοριών μέσω ψηφιακής τεχνολογίας
- Ανάπτυξη private label (ιδιωτικής ετικέτας) προϊόντων
- Ανάπτυξη πωλήσεων σε επιχειρήσεις
- Πιθανή εξαγορά ανταγωνιστών

Απειλές

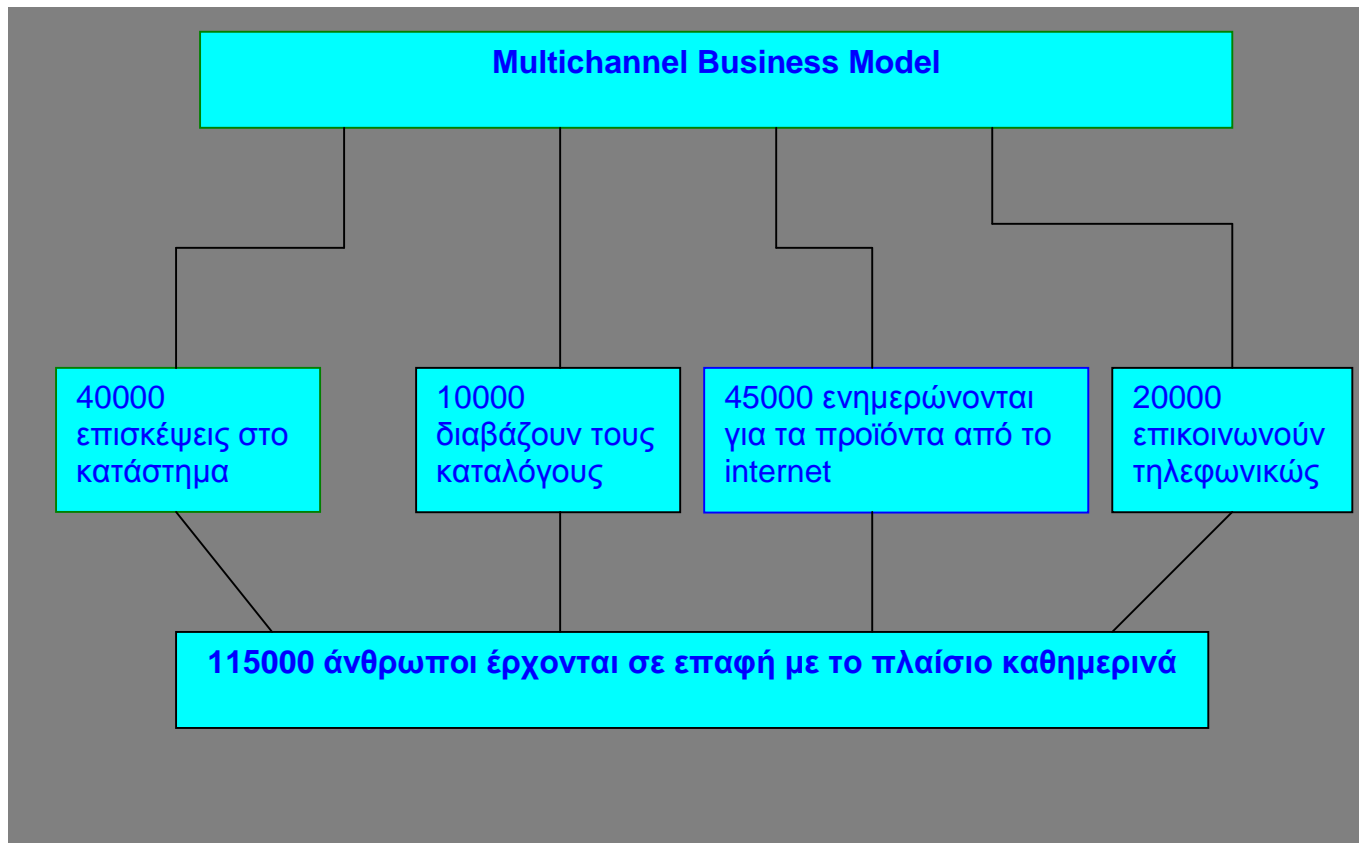
- Πιθανή ανάπτυξη των ανταγωνιστικών εταιριών στο εξωτερικό νωρίτερα από το πλαίσιο
- Εισαγωγή περισσότερων παρόμοιων εταιριών στην αγορά
- Αύξηση ανταγωνισμού
- Πιθανή μη εύρεση κατάλληλης τοποθεσίας για κτίσιμο νέου καταστήματος σε μια περιοχή
- Πιθανή δημιουργία εργοστασίου της εταιρίας κοντά στην έδρα της
- Αύξηση άμεσων ανταγωνιστών
- Ανάπτυξη ταχύτερα νέων τεχνολογιών από τους ανταγωνιστές

2.2 Επιχειρηματικό σχέδιο ΠΛΑΙΣΙΟ ΑΕΒΕ

Το επιχειρηματικό σχέδιο του πλαίσιο είναι το Multichannel Business Model – Πολυκαναλικό επιχειρηματικό μοντέλο. Το επιχειρηματικό μοντέλο αυτό έχει ως στρατηγική την διεκπεραίωση πωλήσεων μέσω:

- Καταστημάτων
- Internet
- B2B
- Μέσω καταλόγων

Το πλαίσιο εφαρμόζοντας αυτό το επιχειρηματικό σχέδιο έχει σήμερα 21 καταστήματα στην Ελλάδα κι 1 στη Βουλγαρία. Τα καταστήματα αυτά έχουν ημερήσιους επισκέπτες γύρω στις 40000, επίσης διαθέτουν χώρους καταναλωτικής εμπειρίας & χαλάρωσης, συχνή αλλαγή της εμφάνισης των χώρων αυτών καθώς και τη διεξαγωγή γεγονότων – Events. Η επίσημη ιστοσελίδα του πλαίσιο φιλοξενεί καθημερινά 45000 – 75000 μοναδικούς χρήστες και έτσι επιτυγχάνονται 3ψήφιοι αριθμοί ηλεκτρονικών πωλήσεων. Για τις επιχειρήσεις υπάρχει ειδικό τμήμα εξυπηρέτησης το οποίο αναλαμβάνει τις πωλήσεις σε επιχειρήσεις, διαθέτει 160.000 επιχειρήσεις – πελάτες, καθώς και προσωποποιημένη εξυπηρέτηση. Το τέταρτο σκέλος του επιχειρηματικού αυτού σχεδίου που είναι οι κατάλογοι αποτελείται από 6 μεγάλους σταθερούς καταλόγους/μήνα. Οι κατάλογοι αυτοί περιέχουν μέσα λύσεις αγορών, λύσεις για επιχειρήσεις, νέα σχετικά με τη πληροφορική, για τη τηλεφωνία, το ψηφιακό κόσμο και τα είδη γραφείου. Το πλαίσιο μηνιαίως εκτυπώνει 400.000 αντίτυπα των καταλόγων αυτών και τα διανέμει δωρεάν σε κάθε σπίτι.



2.3 Στόχοι επιχείρησης

Οι επιχειρηματικοί στόχοι που έχει θέσει το πλαίσιο είναι οι εξής:

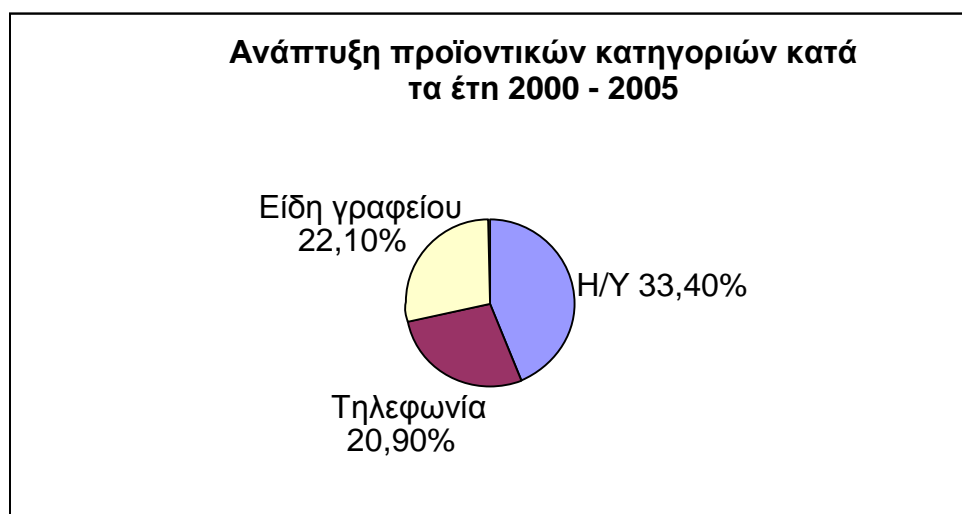
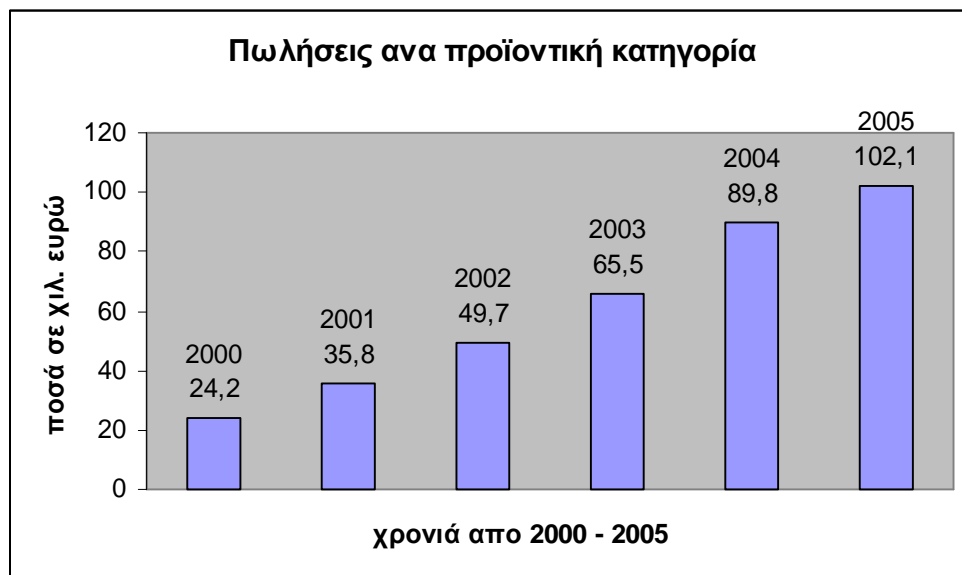
- Μείωση του λειτουργικού κόστους
- Ενίσχυση επιπέδου παροχής υπηρεσιών
- Διεθνής ανάπτυξη
- Νέες προϊοντικές κατηγορίες μέσω ψηφιακής τεχνολογίας
- Η Ανάπτυξη private label – «Ιδιωτικών Ετικετών» Προϊόντων όπως είναι η Turbo X, sentio, q connect
- Αύξηση πωλήσεων σε επιχειρήσεις

2.4 Ζήτηση και προσφορά προϊόντων για το πλαίσιο

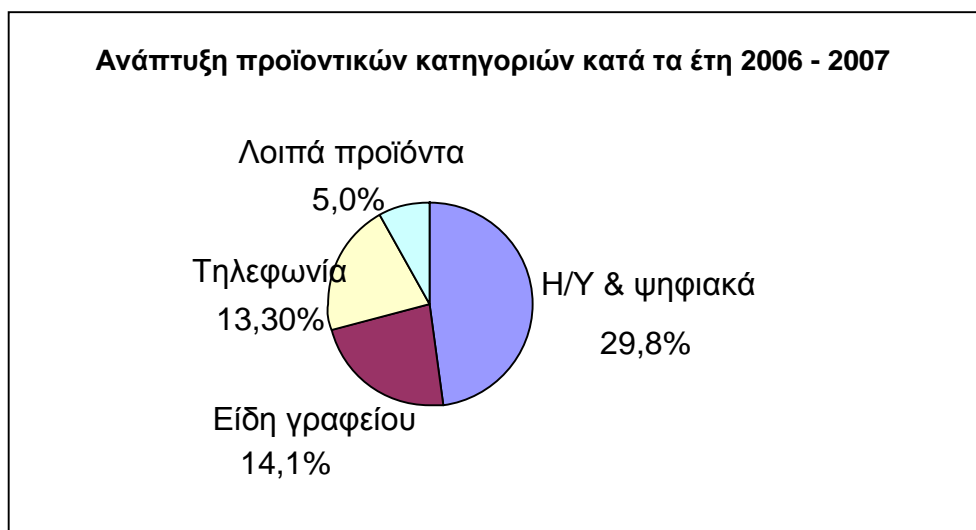
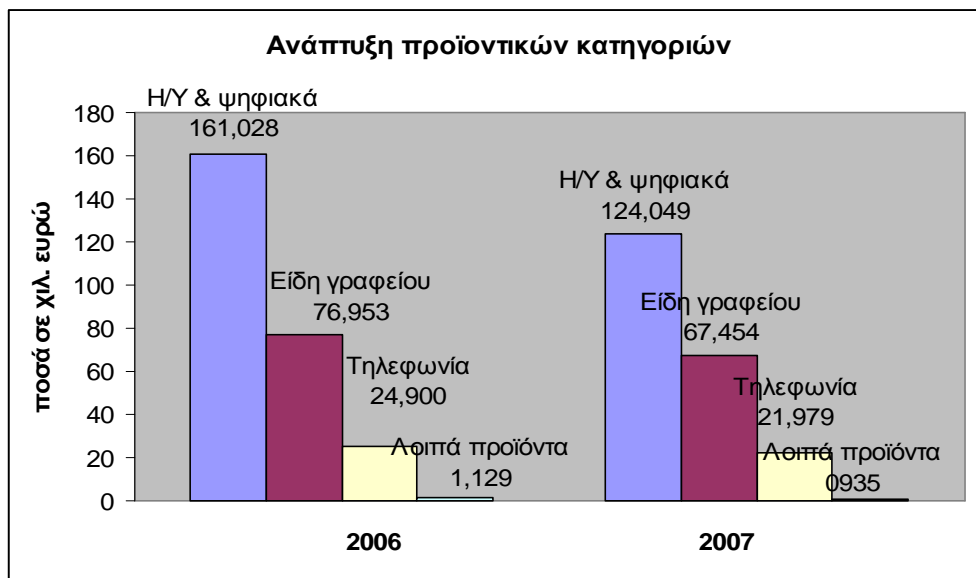
Το πλαίσιο όπως φαίνεται από τις στατιστικές μελέτες πωλήσεων που έχει κάνει παρατηρεί μεγάλη και ραγδαία αύξηση των πωλήσεων τα παρακάτω έτη σε 3 κατηγορίες προϊόντων. Οι κατηγορίες αυτές είναι:

- Η/Υ & Ψηφιακά
- Είδη γραφείου
- Τηλεφωνία

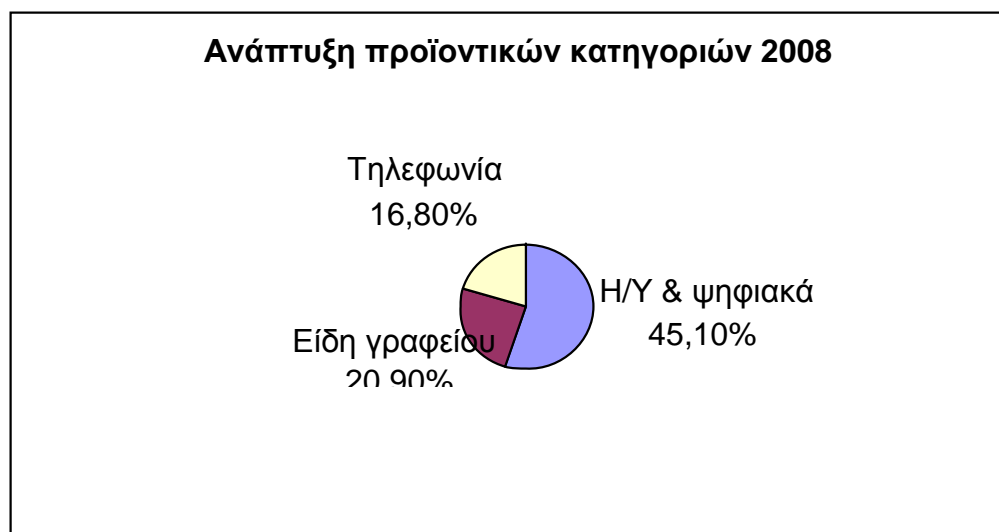
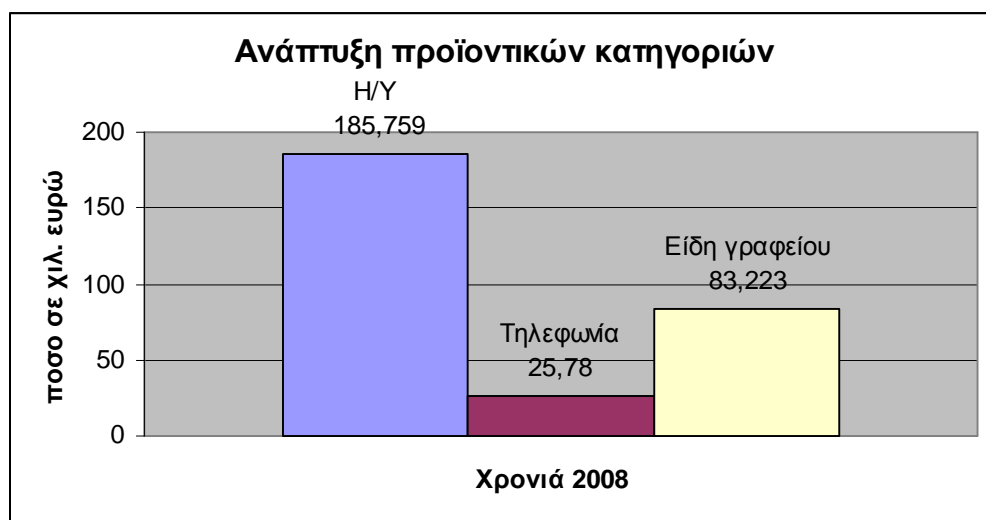
Για το 2000 – 2005:



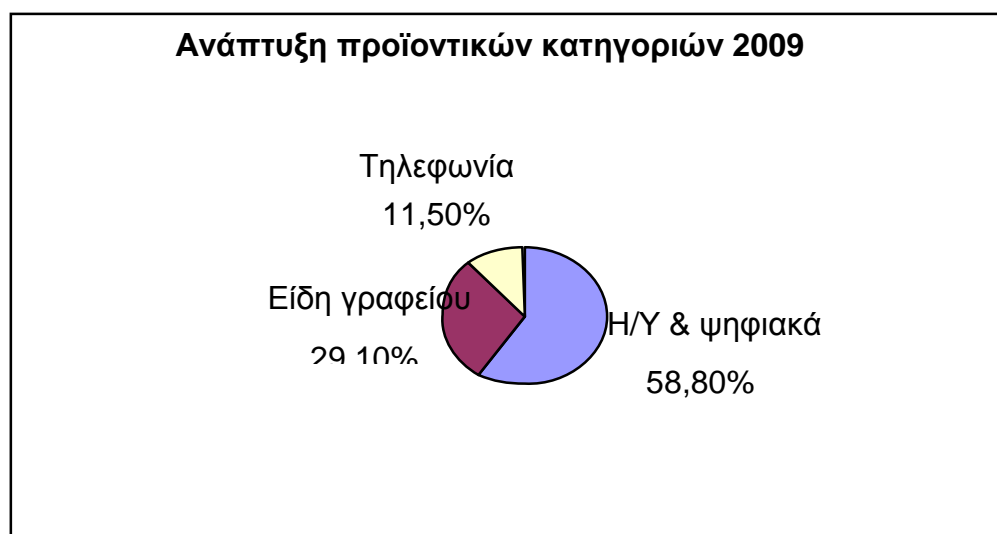
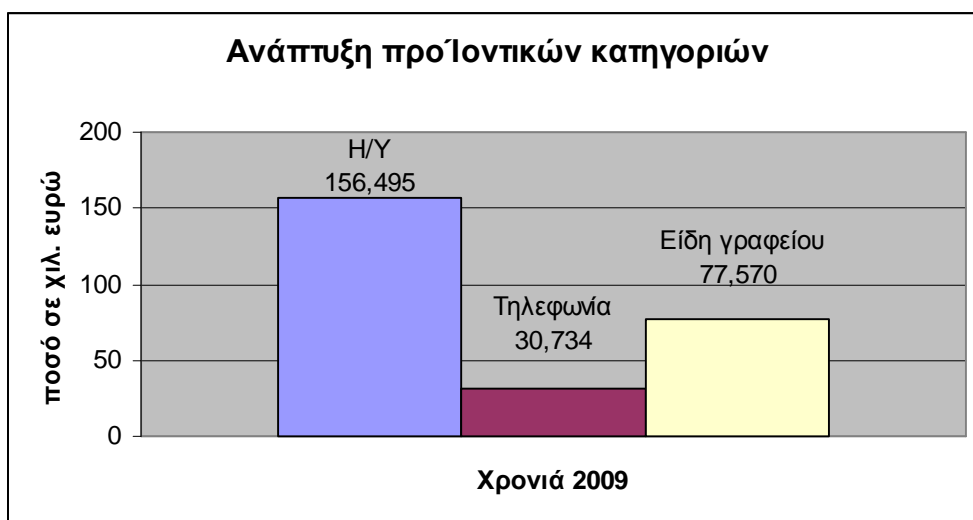
Για το 2006 – 2007:



Για το 2008:



Για το 2009:

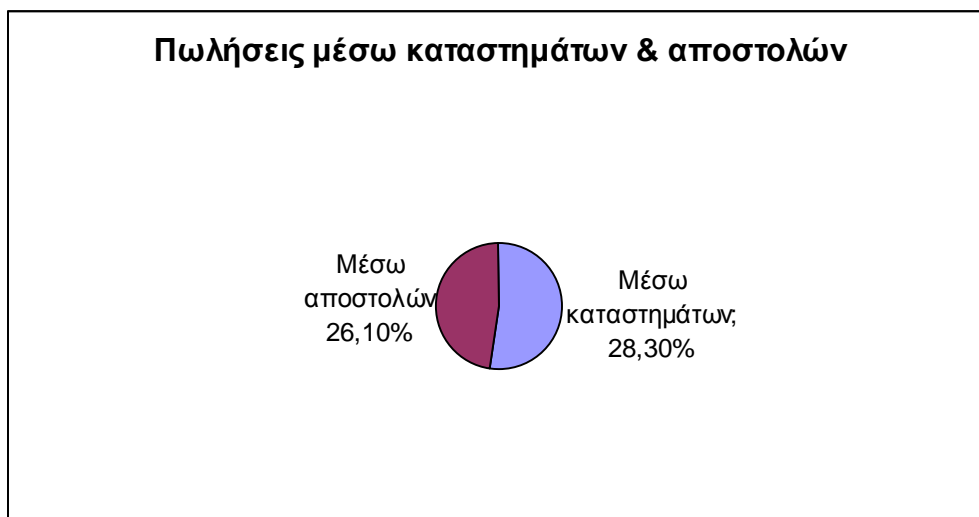
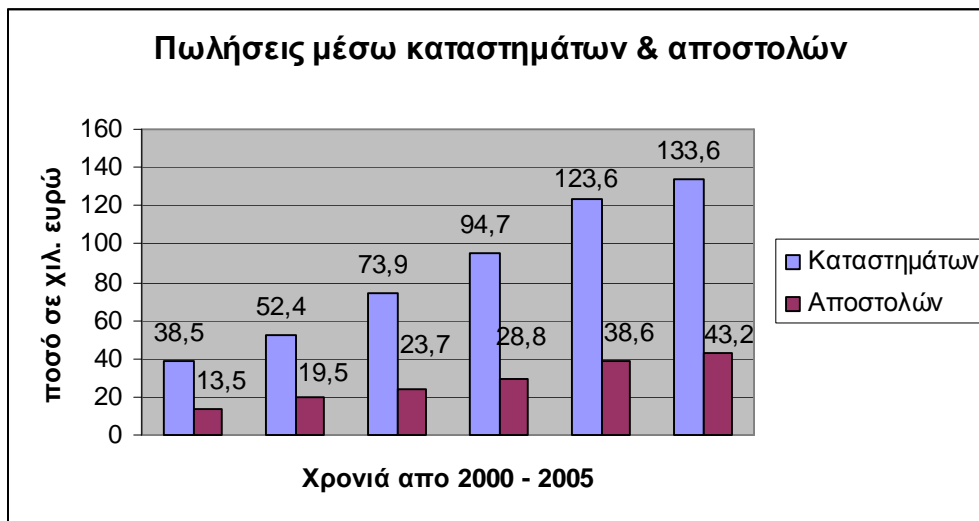


Από τα στατιστικά στοιχεία του πλαισίου για τις πωλήσεις του παρατηρούμε ότι μέχρι το 2008 υπάρχει αύξηση σε αυτές τις 3 κατηγορίες προϊόντων. Το 2009 παρατηρούμε ότι υπάρχει κάποια μείωση στις πωλήσεις των 2 κατηγοριών καθώς κι αύξηση στη 1 μόνο κατηγορία. Οι μειώσεις αυτές είναι:

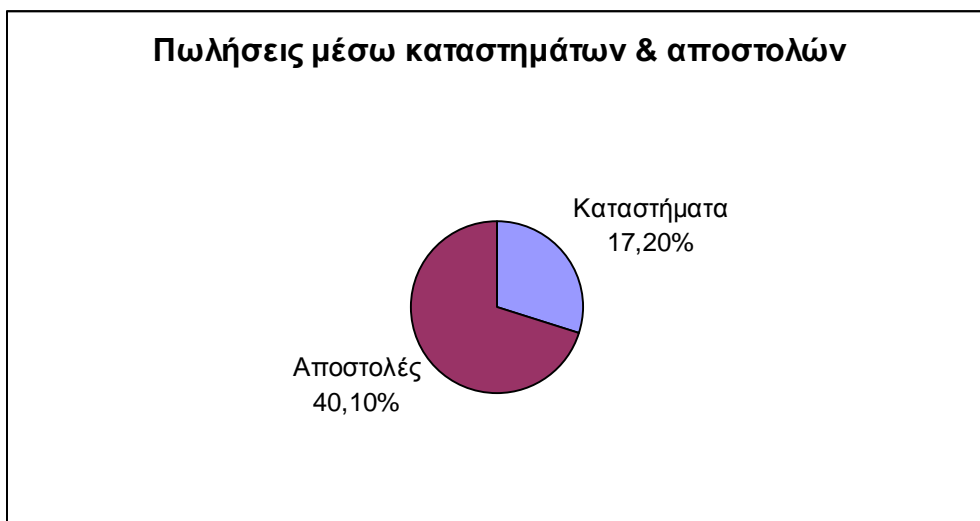
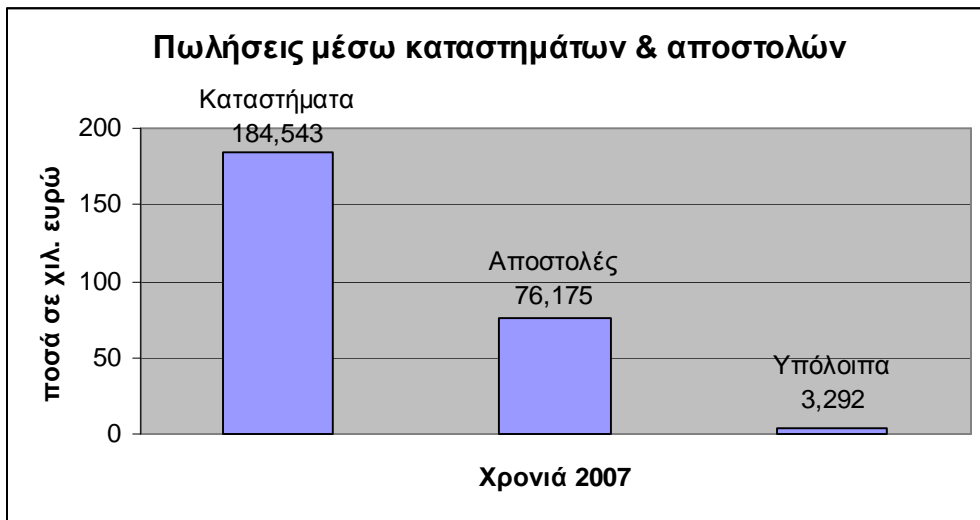
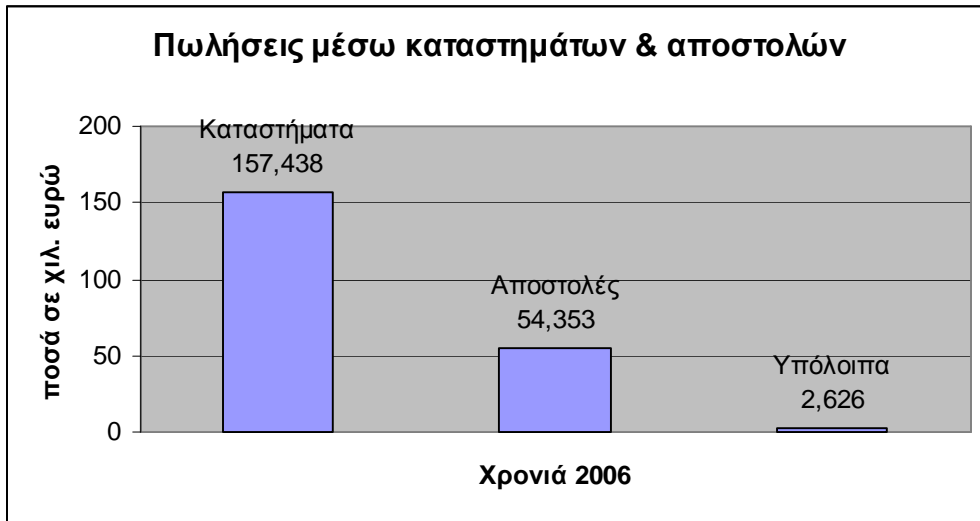
Είδη γραφείου	-6,8%
H/Y & ψηφιακά	-15,8%
Τηλεφωνία	+19,2%

2.5 Πωλήσεις μέσω καταστημάτων & αποστολών

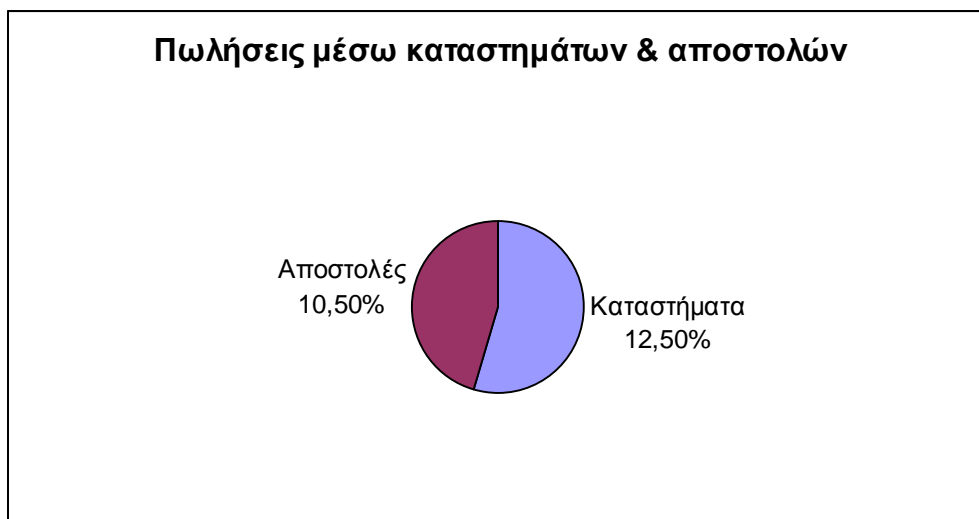
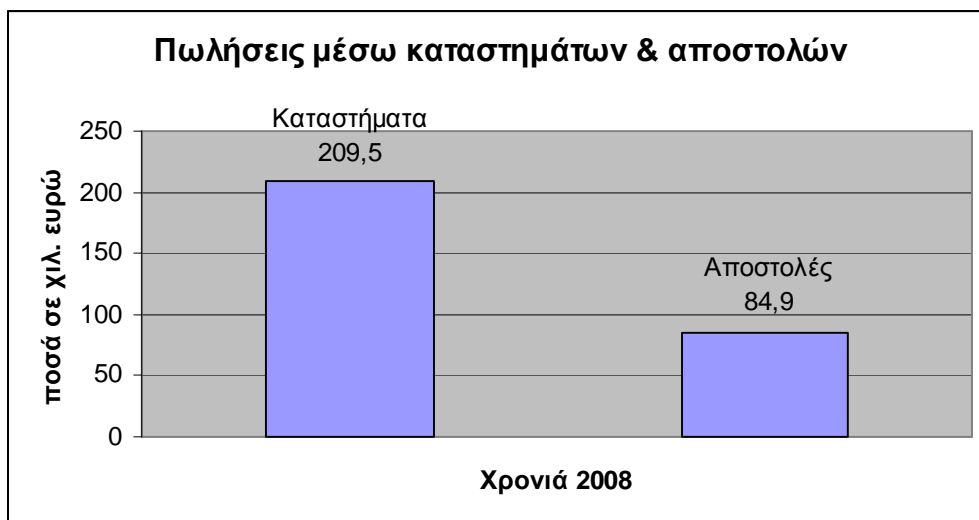
Για τα έτη 2000 – 2005:



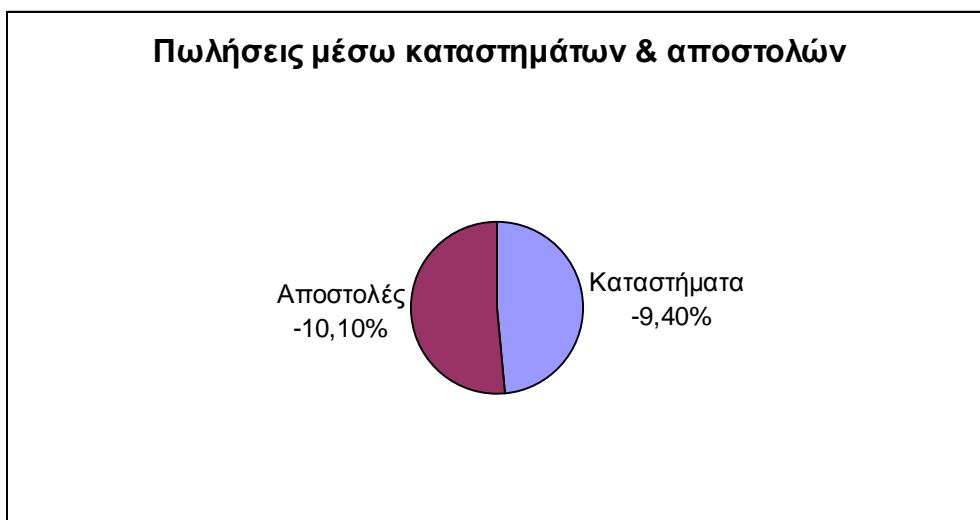
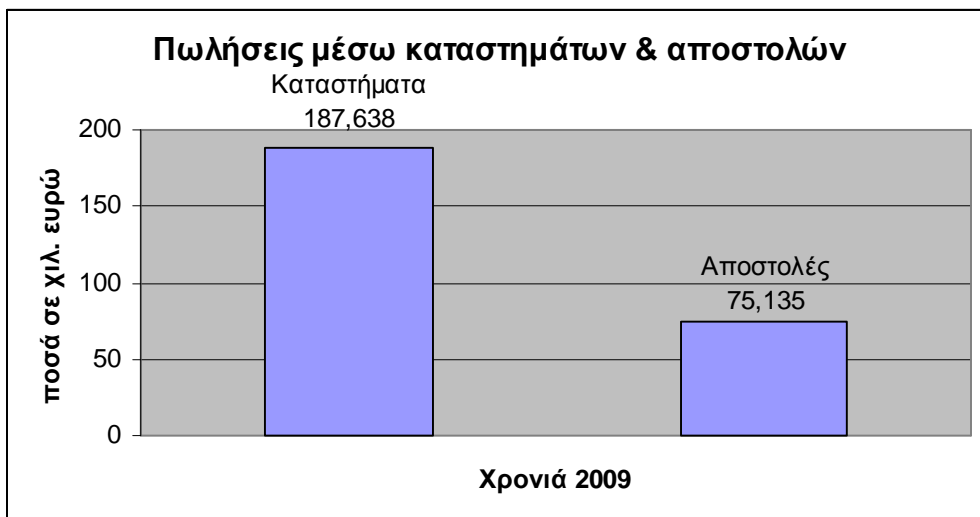
Για τα έτη 2006 – 2007:



Για το 2008:



Για το 2009:



Το ίδιο παρατηρούμε και στις πωλήσεις μέσω καταστημάτων & αποστολών μέχρι το 2008 παρατηρούμε μείωση και στις πωλήσεις μέσω καταστημάτων αλλά κι στις πωλήσεις μέσω αποστολών. Οι μειώσεις είναι:

Καταστήματα	-9,4%
Αποστολές	-10,1%

Κεφάλαιο 3

ΚΛΑΔΙΚΗ ΑΝΑΛΥΣΗ ΤΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ & ΑΝΤΑΓΩΝΙΣΤΙΚΕΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ

3.1 Κλάδος δραστηριότητας

Η εταιρεία Πλαίσιο Computers ανήκει στον κλάδο του λιανικού εμπορίου και δραστηριοποιείται στην εμπορία ηλεκτρονικών υπολογιστών, ειδών γραφείου και εξοπλισμού τηλεπικοινωνιών ο κύριος κλάδος της όμως είναι η τεχνολογία – υλικό υπολογιστών. Το πλαίσιο ΑΕΒΕ έχει εισαχθεί στο ΧΑΑ – Χρηματιστήριο Αξιών Αθηνών στις 15/03/1999. Η έδρα της βρίσκεται στη Σόφια Βουλγαρίας, στην οδό Angel Kantsef 5. Ιδρύθηκε το 2004 και ξεκίνησε τη δραστηριότητά της τον Ιούνιο του 2005. Το μετοχικό της κεφάλαιο ανέρχεται σε ένα εκατομμύριο πενήντα επτά χιλιάδες και σαράντα έξι € (1.057.046,00 €) και κατέχεται σε ποσοστό 100% από την Πλαίσιο Computers Α.Ε.Β.Ε. Τον Ιανουάριο 2009, η Πλαίσιο Computers προχώρησε στην αύξηση του κεφαλαίου της κατά το ποσό των 4.234.371,95 Λέβα (2.165.000,00 Ευρώ περίπου με βάση την τρέχουσα ισοτιμία) με καταβολή μετρητών και με την έκδοση νέων μετοχών. Η ως άνω αύξηση, καλύφθηκε εξ ολοκλήρου από την μητρική εταιρεία Πλαίσιο Computers Α.Ε.Β.Ε.

Στον κλάδο των ηλεκτρονικών ειδών, οι προσπάθειες για περιορισμό δαπανών που ξεκίνησαν μέσα στο 2002, συνεχίστηκαν με επιτυχία το 2003. Τα αποτελέσματα τέτοιων προσπαθειών άρχισαν ήδη να γίνονται ορατά με χαρακτηριστικά παραδείγματα αυτά των εταιρειών Κωτσόβολος, Κορασίδης και Electronet. Το κλείσιμο ζημιογόνων σημείων πώλησης, η σύναψη στρατηγικών συνεργασιών, η αναδιοργάνωση με στόχο τον περιορισμό δαπανών και αποθεματικών, οδήγησαν σε θετικά αποτελέσματα μετά από χρόνια ζημιογόνων χρήσεων. Οι τάσεις προς τη δημιουργία megastores και shop in shop συνέβαλαν επίσης στη θετικότερη πορεία για τις εταιρείες. Η τάση “τακτοποίησης” των επιχειρήσεων και πτώσης των τιμών θα επηρεάσει τις εξελίξεις ενώ με την παρουσία της Dixons στον Κωτσόβολο, ενδιαφέρον θα έχουν οι μελλοντικές εξελίξεις στον κλάδο.

Στα ηλεκτρονικά είδη, ο κλάδος γενικά χαρακτηρίζεται από την κυρίαρχη παρουσία συγκεκριμένων μεγάλων Ομίλων, σε συνδυασμό με μεγάλο ακόμα αριθμό καταστημάτων (υπερπροσφορά) και προσπάθειες εξυγίανσης συγκεκριμένων προβληματικών επιχειρήσεων.

3.1.1 Βασικοί χρηματοοικονομικοί δείκτες του εμπορίου ηλεκτρονικών ειδών και του λιανικού εμπορίου

Στους πιο κάτω πίνακες παρουσιάζονται οι βασικοί χρηματοοικονομικοί δείκτες του 2002 και 2003 των κλάδων του λιανικού εμπορίου. Συνολικά το περιθώριο μικρού κέρδους εμφάνισε αύξηση κατά μια ποσοστιαία μονάδα και κυμάνθηκε στο 25%, ενώ τα περιθώρια λειτουργικού και καθαρού κέρδους ήταν 3,6% και 3,7% αντίστοιχα παρουσιάζοντας αύξηση από το 2002 (2,7% και 2,5% αντίστοιχα). Η απόδοση ιδίων κεφαλαίων αυξήθηκε κατά 6,7 ποσοστιαίες μονάδες και έφτασε

στο 18,3%. Η απόδοση ενεργητικού επίσης αυξήθηκε κατά 1,4 μονάδες φτάνοντας στο 4,5%

Για το 2002:

Σύνολο Κλάδου 2002	Περιθώριο Μικρού Κέρδους %	Περιθώριο Λειτουργικού Κέρδους %	Περιθώριο Καθαρού Κέρδους Προ Φόρων %	Απόδοση Ιδίων Κεφαλαίων %	Απόδοση Ενεργητικού %
Κλάδος Εμπορίας Αυτοκινήτου (169 εταιρείες)	11,5%	0,7%	0,7%	6,9%	1,3%
Ηλεκτρονικά Είδη (28 εταιρείες)	16,6%	-3,5%	-3,7%	-16,5%	-4,3%
Ηλεκτρικά Είδη (30 εταιρείες)	16,0%	2,8%	1,9%	6,8%	3,1%
Σούπερ Μάρκετ (80 εταιρείες)	18,8%	1,5%	2,0%	19,0%	4,7%
Ενδυση – Υπόδηση (145 εταιρείες)	39,5%	7,3%	6,8%	-20,95	6,1%
Γρήγορη Εστίαση (9 εταιρείες)	50,7%	-6,7%	-8,6%	-10,7%	-5,4%
Μ.Ο. Λιανικού Εμπορίου (461 εταιρείες)	23,0%	2,7%	2,5%	11,6%	3,1%

Για το 2003:

Σύνολο Κλάδου 2003	Περιθώριο Μικρού Κέρδους %	Περιθώριο Λειτουργικού Κέρδους %	Περιθώριο Καθαρού Κέρδους Προ Φόρων %	Απόδοση Ιδίων Κεφαλαίων %	Απόδοση Ενεργητικού %
Κλάδος Εμπορίας Αυτοκινήτου (162 εταιρείες)	11,9%	1,4%	1,5%	15,2%	2,8%
Ηλεκτρονικά Είδη (28 εταιρείες)	20,1%	1,0%	1,3%	5,6%	1,4%
Ηλεκτρικά Είδη (27 εταιρείες)	16,9%	4,9%	4,7%	15,4%	6,9%

Σούπερ Μάρκετ (72 εταιρείες)	19,5%	1,9%	2,2%	20,0%	5,0%
Ένδυση – Υπόδηση (137 εταιρ.)	41,3%	8,5%	7,7%	26,1%	7,1%
Γρήγορη Εστίαση (8 εταιρείες)	53,3%	-7,5%	-8,7%	-11,7%	-5,6%
Μ.Ο. Λιανικού Εμπορίου (434 εταιρείες)	24,0%	3,7%	3,6%	18,3%	4,5%

Η χρηματιστηριακή διείσδυση για τους κλάδους του λιανεμπορίου κυμάνθηκε μεταξύ του 4% και 62% μέσα στο 2003. Χαρακτηριστική είναι η σχεδόν πλήρης έλλειψη χρηματιστηριακής εκπροσώπησης του κλάδου εμπορίας αυτοκινήτων. Συνεπώς, σημαντική πηγή κεφαλαίων για τη χρηματοδότηση των επενδυτικών σχεδίων συνεχίζει να είναι το χρηματοπιστωτικό σύστημα, το οποίο, ωστόσο γίνεται όλο και πιο επιφυλακτικό ιδιαίτερα απέναντι σε εταιρίες με μεγάλη ταχύτητα κίνησης κεφαλαίου, εταιρείες που ενδεχομένως έχουν «ανοιχτεί» πολύ.

Την υψηλότερη χρηματιστηριακή διείσδυση εμφανίζει ο κλάδος των ηλεκτρικών ειδών με 61,7%. Ακολουθεί ο κλάδος των ηλεκτρονικών ειδών με 61%, που οφείλεται κυρίως στον κύκλο εργασιών των εταιρειών Γερμανός και Πλαίσιο. Έπεται ο κλάδος της γρήγορης εστίασης με 60% και ακολουθεί, αρκετά χαμηλότερα, ο κλάδος των σούπερ-μάρκετ με χρηματιστηριακή διείσδυση 17%, ο κλάδος ένδυσης – υπόδησης με 11%, και ο κλάδος κατασκευαστών - αντιπροσώπων αυτοκινήτων με 3,6%.

3.1.2 Χρηματιστηριακή Διείσδυση του κλάδου Ηλεκτρονικών ειδών και του λιανικού εμπορίου

Η χρηματιστηριακή διείσδυση είναι το ποσοστό του συνολικού κύκλου εργασιών του κάθε κλάδου που πραγματοποιείται από εταιρείες εισηγμένες στο ΧΑ. Το μέγεθος αυτό δείχνει το βαθμό στον οποίο ο κάθε κλάδος αποτελείται από εισηγμένες εταιρείες, στοιχείο διαφάνειας και αυξημένης δυνατότητας άντλησης φθηνών κεφαλαίων.

Στο πιο κάτω πίνακα παρουσιάζονται οι κλάδοι του λιανικού εμπορίου με βάση τη χρηματιστηριακή διείσδυση για το 2003:

Κλάδος	Χρηματιστηριακή Διείσδυση
Σούπερ Μάρκετ	17,0%
Ηλεκτρονικά Είδη	61,7%
Ηλεκτρικά Είδη	61,0%
Κατασκευαστές – Αντιπρόσωποι Αυτοκινήτων	3,6%
Ένδυση – Υπόδηση	11,0%
Γρήγορη Εστίαση	60%

Παρατήρηση: Από ότι βλέπουμε στο πιο πάνω πίνακα με βάση τη χρηματιστηριακή διείσδυση οι κλάδοι του λιανικού εμπορίου που παρουσιάζουν τη μεγαλύτερη αύξηση είναι οι κλάδοι των ηλεκτρονικών και ηλεκτρονικών ειδών.

3.1.3 Συγκέντρωση κλάδων του λιανικού εμπορίου με βάση τις πωλήσεις

Στον πιο κάτω πίνακα παρουσιάζονται οι πωλήσεις των κλάδων του λιανικού εμπορίου για το 2003:

Σύνολο Κλάδου 2003	Ποσοστό αγοράς των 5 μεγαλύτερων εταιριών	Ποσοστό αγοράς των 15 μεγαλύτερων εταιριών
Ηλεκτρονικά Είδη (27 εταιρίες)	83,5%	97,3%
Ηλεκτρικά είδη (28 εταιρίες)	76,6%	95,7%
Σούπερ Μάρκετ (72 εταιρίες)	52,4%	84,2%
Ένδυση – Υπόδηση (137 εταιρίες)	25,7%	44,8%
Κλάδος Εμπορίας αυτοκινήτων (162 εταιρίες)	17,3%	34,2%
Γρήγορη Εστίαση (8 εταιρίες)	--	--

Παρατήρηση: Από ότι παρουσιάζεται και στο πίνακα πωλήσεων των κλάδων του λιανικού εμπορίου το μεγαλύτερο ποσοστό πωλήσεων για το έτος 2003 το έχουν οι κλάδοι των ηλεκτρονικών και των ηλεκτρονικών ειδών.

3.1.4 Κυριότεροι χρηματιστηριακοί δείκτες ανά κλάδο

Ο παρακάτω πίνακας παρουσιάζει την χρηματιστηριακή συμπεριφορά των εισαγμένων εταιριών του λιανικού εμπορίου στο χρηματιστήριο αξιών ανά κλάδο με βάση τους χρηματιστηριακούς δείκτες για τα έτη 2002 – 2003:

Κλάδος	Υποχρεώσεις/ Ενεργητικό		P/S		P/E		P/Pr	
	2002	2003	2002	2003	2002	2003	2002	2003
Σούπερ Μάρκετ	0,8	0,8	0,1	0,1	0,9	1,8	10,5	15,1
Ηλεκτρικά Είδη	0,7	0,7	0,3	0,4	1,4	1,5	-2,6	24,5
Ηλεκτρονικά Είδη	0,7	0,7	0,5	0,8	1,0	5,7	4,3	10,9
Κατασκευαστές/Αντιπρ. Αυτοκινήτων	0,8	0,7	0,2	0,2	0,6	1,0	3,6	3,4
Ένδυση – Υπόδηση	0,5	0,4	4,7	9,2	1,7	1,8	11	33,5
Γρήγορη Εστίαση	0,4	0,4	7,2	6,2	8,9	8,9	95,1	57,0

Σημείωση: ο Δείκτης P/E ορίζεται: Χρηματιστηριακή αξία/Ίδια κεφάλαια, Ο Δείκτης P/S ορίζεται: Χρηματιστηριακή αξία/Πωλήσεις, ο Δείκτης P/Pr ορίζεται: Χρηματιστηριακή αξία/Κέρδη προ φόρων

3.1.5 Ανάπτυξη του λιανικού εμπορίου για τους κλάδους των ηλεκτρονικών και ηλεκτρικών ειδών

Στην αγορά ηλεκτρικών ειδών, οι ισχυρές εταιρίες ενισχύθηκαν περισσότερο μέσα στο 2004. Παρά το γεγονός ότι μεγάλες πρωτοβουλίες περιορισμού δαπανών και εξορθολογισμού δικτύων έχουν ήδη αναληφθεί, περαιτέρω κινήσεις στο ίδιο πνεύμα συνεχίστηκαν και μέσα στο 2004.

Οι τάσεις των επιχειρήσεων για τη δημιουργία megastores (μεγάλη ποικιλία προϊόντων, εύκολη πρόσβαση, χαμηλότερες τιμές, κ.ά.) συνεχίστηκε το 2004 καθώς επίσης παρουσιάστηκε ανάπτυξη της αγοράς του κλάδου αναμένονται από τις κατηγορίες υψηλής τεχνολογίας όπως τα DVD, Home Cinema & Digital Cameras.

Στην αγορά των ηλεκτρονικών ειδών σημειώθηκε ανάπτυξη για το 2004, η οποία προκλήθηκε από την ενσωμάτωση νέων υπηρεσιών για την αγορά κινητής τηλεφωνίας και από την αύξηση ζήτησης σε ηλεκτρονικούς υπολογιστές και ηλεκτρονικά είδη καθώς τροφοδότησε και την διεξαγωγή των Ολυμπιακών Αγώνων στη χώρα μας. Αξίζει να σημειωθεί πως η αύξηση του αριθμού χρηστών του διαδικτύου οδήγησε στην ανάπτυξη πωλήσεων των εναλλακτικών δικτύων των επιχειρήσεων του κλάδου.

Η Ελλάδα έχει πολύ δρόμο ακόμα για να πλησιάσει τα ποσοστά κατοχής και χρήσης ηλεκτρονικών υπολογιστών των υπολοίπων κρατών της ΕΕ, κάτι που συνεπάγεται μεγάλο δυνητικό περιθώριο βελτίωσης της αγοράς. Εκτός από τις δύο κυρίαρχες εταιρίες του κλάδου (Γερμανός και Πλαίσιο), πολλές από τις υπόλοιπες εταιρίες ενέτειναν τις προσπάθειές τους για μείωση των εξόδων τους, στην προσπάθειά τους να επιβιώσουν π.χ. E-shop, Κωτσόβολος τα οποία αποτελούν και αυτά από τα πλέον μεγάλα πολυκαταστήματα ηλεκτρονικών και ηλεκτρικών ειδών στην χώρα μας.

3.2 Ανταγωνιστικές επιχειρήσεις

Μερικές ανταγωνιστικές επιχειρήσεις που υπάρχουν στη χώρα μας μέχρι στιγμής είναι:

- Multirama
- E-shop
- Mediamarkt
- Γερμανός
- PC-1.gr
- Κωτσόβολος
- Plus4u.gr
- E-plaza.gr
- Κορασίδης
- Euronics
- Electronet

- LG Electronics

Τα πιο γνωστά από αυτά τα καταστήματα και περισσότερο ανταγωνιστικά σε σχέση με τα υπόλοιπα στην Ελλάδα είναι το E-shop, Multirama, Κωτσόβολος, Γερμανός καθώς και η εταιρία μας το Πλαίσιο.

3.3 Πλεονεκτήματα & μειονεκτήματα του Πλαίσιο και σε σχέση με τις υπόλοιπες ανταγωνιστικές επιχειρήσεις

Πλεονεκτήματα:

- Πολύ χαμηλές κι λογικές τιμές λιανικής
- Απευθείας παραλαβή των προϊόντων από τα καταστήματα του πλαίσιο
- Μεγάλη γκάμα διαθέσιμων προϊόντων
- Δωρεάν μεταφορά των προϊόντων στο τόπο παράδοσης
- Μεταφορά μέσα σε 24 ώρες
- Πολυάριθμο έμπειρο προσωπικό εξυπηρέτησης στα καταστήματα του πλαίσιο καθώς και αποστολή παροχής βοήθειας και ενημέρωσης στο σπίτι
- Υπάρχουν καταστήματα σχεδόν σε όλη τη Ελλάδα
- Παροχή εγγύησης πάνω από 1 χρόνο
- Αξιοπιστία προϊόντων

Μειονεκτήματα:

- Δεν έχει εδραιωθεί ακόμα πολύ στο εξωτερικό μόνο στη Βουλγαρία υπάρχει 1 μόνο κατάστημα
- Η παροχή της δωρεάν μεταφοράς των προϊόντων στους πελάτες αποτελεί και μειονέκτημα λόγω κόστους μεταφοράς που χρεώνεται στη επιχείρηση
- Δεν υπάρχουν καταστήματα πλαίσιο στα Νησιά της Ελλάδος
- Το πλαίσιο έχει μόνο 24 καταστήματα συνολικά ενώ άλλες ανταγωνιστικές επιχειρήσεις έχουν περισσότερα, π.χ. το E-shop με 67 καταστήματα πανελλαδικά και 3 καταστήματα στη Κύπρο, ή ο Κωτσόβολος με 97 καταστήματα πανελλαδικά
- Έντονος ανταγωνισμός
- Σε περίπτωση που δεν πάει καλά η στρατηγική της επιχείρησης είναι δύσκολο να τη αλλάξει

3.4 Προσφορά και ζήτηση στο κλάδο των ηλεκτρικών & ηλεκτρονικών ειδών στην Ελλάδα & Εξωτερικό

Σύμφωνα με έρευνα που πραγματοποιήσαμε παρατηρήσαμε τα ποσοστά των πωλήσεων στον κλάδο των ηλεκτρονικών και ηλεκτρικών ειδών κατά τα έτη 2007 – 2010.

3.4.1 Πωλήσεις ηλεκτρονικών ειδών στην Ελλάδα

Κατά τη διάρκεια του πρώτου εξαμήνου του 2007 έχουν πωληθεί 400.000 ηλεκτρονικοί υπολογιστές κυρίως φορητοί. Η αύξηση αυτή που είναι της τάξεως του 25% αντανakλάται ως έναν βαθμό και στην αύξηση των πωλήσεων των εταιρειών λιανικής πώλησης ειδών νέας τεχνολογίας. Η μεγάλη αυτή αύξηση οφείλεται κυρίως στην πτώση των τιμών και στην ευρυζωνικότητα. Για παράδειγμα η εταιρεία Multirama σημείωσε το πρώτο τρίμηνο του 2007 αύξηση των πωλήσεων του ύψους του 21% ο οποίος ανήλθαν στα 38.000.000 ευρώ. Η ευρυζωνικότητα έχει φτάσει στο ποσοστό 11,5% και αυτό επεκτείνεται στο ότι ο φορητός υπολογιστής είναι ένα πολύ χρήσιμο επικοινωνιακό εργαλείο.

Το πρώτο τρίμηνο του 2008 είχαν πωληθεί 130.444 Η/Υ και το δεύτερο τρίμηνο πωλήθηκαν 131.484. Οι 52.793 Η/Υ που πωλήθηκαν αφορούσαν επιχειρήσεις και οι υπόλοιποι 78.691 Η/Υ αφορούσαν ιδιώτες.

Συνολικά η αγορά φορητών υπολογιστών κατά τη διάρκεια Απριλίου – Ιουνίου του 2008 σημειώθηκε αύξηση 47,2%. Μεγαλύτερη αύξηση “50.9%” εμφάνισαν οι φορητοί υπολογιστές για τους ιδιώτες καταναλωτές.

Συνολικά στο πρώτο και στο δεύτερο τρίμηνο του 2008 έχουν πωληθεί 499.458 Η/Υ φορητοί και σταθεροί υπολογιστές έναντι 399.059 Η/Υ που πωλήθηκαν τα αντίστοιχα τρίμηνα του 2007. Σημειώθηκε επίσης μία μικρή μείωση στους σταθερούς υπολογιστές κατά τη διάρκεια των μηνών Απριλίου – Ιουνίου κατά 3,7% σε σχέση με το 2007. Μεγαλύτερη μείωση όμως είχαν οι σταθεροί υπολογιστές για επιχειρήσεις.

3.4.2 Πωλήσεις ηλεκτρικών ειδών στην Ελλάδα

Στην Ελλάδα για το φετινό χρόνο προσδοκάται σύμφωνα με τις εταιρείες πωλήσεις ηλεκτρικών ειδών σημαντική αύξηση των πωλήσεων σε τηλεοράσεις κατά το μήνα Ιούνιο λόγω του Μουντιάλ που έχει ξεκινήσει. Οι αλυσίδες καταστημάτων πώλησης ηλεκτρονικών ειδών έχουν ξεκινήσει τις μειώσεις των τιμών στις τηλεοράσεις για τη μεγαλύτερη προσέλκυση πελατών. Με 500 ευρώ μπορεί κάποιος να αγοράσει 1 τηλεόραση 42” και 40” LCD. Σύμφωνα με το Ευρωπαϊκό παρατηρητήριο οι πωλήσεις θα φθάσουν τα 50 εκατ. Συσκευές.

Η εταιρεία SAMSUNG φέτος απέκτησε μερίδιο αγοράς στην Ελλάδα στην κατηγορία των ηλεκτρικών και ηλεκτρονικών “Μαύρων” συσκευών που διαθέτει ποσοστό 26% από 24% που ήταν το 2007, και ξεπέρασε έτσι τους ανταγωνιστές της κατά 3% και 8% αντίστοιχα. Η SAMSUNG πέτυχε εκτός από τη αύξηση του μεριδίου αγοράς και τη αύξηση του ποσοστού των τεμαχίων που έχει πουλήσει από 12% σε 15%.

Μερικές άλλες ηλεκτρικές συσκευές που έχουν παρουσιάσει άνοδο στην Ελληνική αγορά είναι: Φριτέζες με ποσοστό 28%, Κουρευτικές μηχανές με ποσοστό 39%, Μηχανήματα στυλιζαρίσματος μαλλιών με ποσοστό 23% και οι ξυριστικές μηχανές με ποσοστό 32%. Οι 2 σταθερές κατηγορίες ηλεκτρικών συσκευών είναι: Οι ηλεκτρικές σκούπες με ποσοστό 20,2% σε τεμάχια και 29,2% σε αξίες και η κατηγορία των σίδερων με μερίδιο 17,4%

3.4.3 Πωλήσεις ηλεκτρονικών ειδών στην Ευρώπη και παγκοσμίως

Οι μεγαλύτερες πωλήσεις H/Y server στον κόσμο έχουν πραγματοποιηθεί από την εταιρεία HP με την αύξηση του ποσοστού των πωλήσεων της σε ύψος 15,9% σε σχέση με το πρώτο τρίμηνο του 2009 και έχουν φτάσει τα \$3,4 δις. και αυτό είχε ως αποτέλεσμα η εταιρεία HP πάρει μερίδιο με ποσοστό 31,5% διεθνώς και να βγει στην κορυφή του τομέα αγοράς πληροφορικής.

Στην δεύτερη θέση βρίσκεται η εταιρεία IBM η οποία είναι και αυτή διεθνούς αγοράς παρουσίασε μία μείωση του ύψους του 2,1% και διαμορφώθηκε σε \$3,1 δις.

Στην Τρίτη θέση παγκοσμίως βρίσκεται η εταιρεία DELL η οποία είναι και αυτή παγκοσμίου αγοράς η οποία παρουσίασε αύξηση στα έσοδα της κατά 36%. Τη σημαντικότερη μείωση με ποσοστό 39% όμως σε πωλήσεις server την παρουσίασε η εταιρεία Sun Microsystems που ανήκει στον όμιλο της Oracle Corp, η οποία εξαγόρασε τη Sun αντί \$5,6 δις. τον Ιανουάριο.

Ο αριθμός των πωλήσεων H/Y server που σημειώθηκε παγκοσμίως στο πρώτο τρίμηνο του 2010 αυξήθηκε κατά 23%, ενώ το συνολικό ποσοστό του τζίρου στην αγορά αυξήθηκε κατά 6% και έφθασε τα \$10,8 δις.

Η πρώτη εταιρεία όμως στην πώληση προσωπικών H/Y στην Ευρώπη είναι Ταϊβανέζικη εταιρεία ACER με μερίδιο κατά το τρίτο τρίμηνο του έτους 2009 28,3% μετά ακολουθεί η Αμερικάνικη εταιρεία HP με μερίδιο 21,5%.

Οι πωλήσεις H/Y στη δυτική Ευρώπη έπεσαν ελαφρά κατά το τρίμηνο Ιουλίου-Σεπτεμβρίου 2009, σε σχέση με το αντίστοιχο τρίμηνο του 2008, όμως αυξήθηκαν γύρω στο 30% έναντι του δεύτερου τριμήνου του 2009. Οι πωλήσεις PC στην Ευρώπη έφθασαν τα 16,7 εκατ. στο τρίτο τρίμηνο φέτος. Στη Γερμανία και τη Γαλλία οι πωλήσεις κινήθηκαν ανοδικά, ενώ στη Βρετανία πτωτικά. Το 2008 αυξήθηκαν σημαντικά οι πωλήσεις φορητών συσκευών πλοήγησης GPS με ποσοστό 55% καθώς υπήρξε περαιτέρω αύξηση του ποσοστού 22% το έτος 2009.

3.4.4 Πωλήσεις ηλεκτρικών ειδών στην Ευρώπη και παγκοσμίως

Στην Αμερική σύμφωνα με την εταιρεία Consumer Electronics Association (CEA) οι πωλήσεις κινητών αυξήθηκαν κατά 15,4% το 2007 και 13% το 2008. Οι συσκευές Blu-ray DVD το έτος 2009 έχουν διπλασιαστεί σε σχέση με το 2008 στην Βόρεια Αμερική, στην Δυτική Ευρώπη και στην Ιαπωνία.

Σημαντική αύξηση πωλήσεων σημειώθηκε επίσης στις πωλήσεις επίπεδων τηλεοράσεων (Flat screen). Το προηγούμενο χρόνο παρουσιάστηκε αύξηση περίπου 3,1% σε σύγκριση με το 2008 με ποσοστό πώλησης 42 εκατ. Μονάδες.

Συμπέρασμα:

Από τη έρευνα που έχουμε πραγματοποιήσει φαίνεται ότι στην παγκόσμια αγορά η κατηγορία των ηλεκτρονικών ειδών που είχε τη μεγαλύτερη άνοδο είναι η κατηγορία των προσωπικών H/Y με ποσοστό 28,3% από τη εταιρεία ACER καθώς και η κατηγορία των συστημάτων πλοήγησης GPS με ποσοστό 55% το

2008 και με αύξηση του ποσοστού αυτού το 2009 ακόμα 22%. Η κατηγορία των ηλεκτρικών ειδών που έχει τη μεγαλύτερη άνοδο είναι η κατηγορία των τηλεοράσεων, των συσκευών Blu-ray DVD με διπλασιασμό του ποσοστού πωλήσεων τους το 2009 σε σχέση με το 2008 και η κατηγορία των κινητών τηλεφώνων με ποσοστό 15,4% αύξηση το 2007 και 13% αύξηση το 2008.

Στην Ελλάδα η κατηγορία των ηλεκτρονικών συσκευών που είχε τη μεγαλύτερη αύξηση είναι πάλι η κατηγορία των προσωπικών Η/Υ με ποσοστό 21% το πρώτο τρίμηνο του 2007 και με αύξηση 47,2% κατά τη διάρκεια του δεύτερου τριμήνου του 2008. Η κατηγορία των ηλεκτρικών συσκευών που παρουσίασε αύξηση στην Ελλάδα ήταν οι Φριτέζες με ποσοστό 28%, οι Κουρευτικές μηχανές με ποσοστό 39%, τα Μηχανήματα στυλιζαρίσματος μαλλιών με ποσοστό 23% και οι ξυριστικές μηχανές με ποσοστό 32%. Οι 2 σταθερές κατηγορίες ηλεκτρικών συσκευών είναι: Οι ηλεκτρικές σκούπες με ποσοστό 20,2% σε τεμάχια και 29,2% σε αξίες και η κατηγορία των σίδερων με μερίδιο 17,4%. Η άλλη κατηγορία που αναμένεται να επιφέρει αύξηση το Ιούνιο του 2010 είναι η κατηγορία των τηλεοράσεων λόγω του Μουντιάλ που έχει ξεκινήσει.

3.5 Προσφορές του Πλαίσιο και των ανταγωνιστικών επιχειρήσεων για το Πάσχα 2010

Η έρευνα που έχουμε κάνει αφορά το πλαίσιο και τη ανταγωνιστική επιχείρηση E-shop. Η έρευνα έγινε για να δούμε τι προσφορές και τι τιμές είχαν οι 2 επιχειρήσεις για τη περίοδο του Πάσχα.

1. Πλαίσιο

Το πλαίσιο μέχρι τις 11 Απριλίου διαθέτει πολλά προϊόντα σε ειδικές τιμές, καθώς και δώρα, δωροεπιταγές με συγκεκριμένες αγορές και αγορές μέχρι και 30 άτοκες δόσεις. Τα προϊόντα που είχε σε προσφορά το πλαίσιο ήταν οι τσάντες, τα νεσεσέρ, οι θήκες ψηφιακών προϊόντων καθώς και τα είδη ταξιδιού. Από τα ηλεκτρονικά και ηλεκτρικά προϊόντα που διαθέτει το πλαίσιο είχε βγάλει σε προσφορά ήταν οι προσωπικοί Η/Υ συγκεκριμένα οι φορητοί Η/Υ, οι συσκευές πλοήγησης GPS, οι τηλεοράσεις LCD, οι ψηφιακές φωτογραφικές μηχανές, οι βιντεοκάμερες, τα κινητά τηλέφωνα, τα DVD player, καθώς και τα MP3/MP4 player.

Μερικά από τα προσφερόμενα προϊόντα ήταν:

- **Φορητοί Η/Υ**

4 χρόνια εγγύηση!

Fujitsu
Lifebook AH550- F1
Απολυτικό Σύστημα: Windows 7 Home Premium
Επεξεργαστής: Intel Core i3, 330M, 2.13 GHz
Μνήμη: 3 GB DDR3
Σκληρός Δίσκος: 320 GB SATA, 5400 rpm
Κάρτα Γραφικών: Intel HD Graphics, up to 1695 MB
Εγγύηση: 4 Έτη Αντιπροστασίας

Κωδικός: 1441884

Acer
Aspire 5738ZG- 444G50Mn
Απολυτικό Σύστημα: Windows 7 Home Premium
Επεξεργαστής: Intel Pentium T4400, 2.20 GHz
Μνήμη: 4 GB DDR3
Σκληρός Δίσκος: 500 GB SATA
Κάρτα Γραφικών: ATI Radeon HD 4650, 1024 MB
Εγγύηση: 3 Έτη Αντιπροστασίας

Κωδικός: 1425536

710€

59,17€/μήνα σε 12 δόσεις δόσας
ή 21,46€/μήνα σε 36 δόσας

659€

54,92€/μήνα σε 12 δόσεις δόσας
ή 19,91€/μήνα σε 36 δόσας

Το φθηνότερο ημετέριο με πληρωσι 7 για 2 χρόνια εγγύηση! Ξεχωριστά για κάθε οθόνη!

Μέλι σε ένα άσπρο παγωτό



Κωδικός: 1425536

Turbo-X
MiniNote, 8.9" Red o led

Κωδικός: 1425536

259€

21,58€/μήνα σε 12 δόσεις δόσας
ή 7,84€/μήνα σε 36 δόσας

• **LCD τηλεοράσεις**

Μια μικρή τηλεόραση για το εξοχικό σας & οδότη H/Y σε μία συσκευή! Με ψηφιακό δέκτη MPEG4 και αναπαραγωγή από USB stick. Για HD ποιότητα εικόνας σε μία τηλεόραση σχεδιασμένη για μακρούς κάθους. Με ενσωματωμένο ψηφιακό δέκτη και 2 υποδοχές HDMI



Κωδικός: 1422326

LG LCD 19"
M1962D-PC

Κωδικός: 1422326

159€

14,83€/μήνα σε 36 δόσας



Κωδικός: 1340565

Samsung LCD 20"
SM-2033HD

Ανάλυση: 1600x 900
Δυναμική Αντίθεση: 10000:1
Ψηφιακός Δέκτης DVB-T: MPEG4/MPEG2
Χρόνος Απόκρισης: 5 ms
Φωτεινότητα: 300 cd/m²
Εγγύηση: 3 Έτη Αντιπροστασίας

Κωδικός: 1340565

199€

6,04€/μήνα σε 36 δόσας

• **Ψηφιακές φωτογραφικές μηχανές**

Τραβήξτε HD βίντεο από την εκδρομή σας και εντυπωσιακά πανοραμικά τοπία χάρη στον ευρυγώνιο φακό!



Κωδικός: 1457837

Pentax
OPTIO, P80 WHITE

Μεγαapixel : 12.1 megapixels
Οπτικό Zoom : 4x
Ευρυγώνιος φακός : Ναι
Διαγώνιος Οθόνης : 2.7"
Ανάλυση βίντεο : 1280 x 720 pixels
Τύπος Μπαταρίας : Li-Ion
Εγγύηση : 2 Έτη Αντιπροσωπείας



ή 4,83€/μήνα σε 36 δόσεις

- **MP3 player**

Με χωρητικότητα 4GB και ραδιόφωνο, το βασιστήρι σας θα απολαμβάνει συνεχώς τα αγαπημένα του τραγούδια!

Turbo-X
SR4, 4 GB Black

Μέγεθος Μνήμης : 4 GB
Οθόνη : LCD
Ραδιοφωνικός Δέκτης : Ναι
Τρόπος Σύνδεσης : 1X USB 2.0
Μπαταρία-Αυτονομία : Li-Ion, έως 10 ώρες
Υποστήριξη Αρχείων ήχου : MP3, WAV, WMA
Εγγύηση : 2 Έτη ΠΛΑΣΙΔΙΟ



Κωδικός: 1186981

- Συστήματα πλοήγησης GPS

Με 3 χρόνια δωρεάν αναβάθμιση χαρτών για κάθε εκδρομή, τώρα και...στο μέλλον!



Κωδικός: 1451200



Turbo-X

i50 5"

Χάρτες-Πρόγραμμα Πλοήγησης : Ελλάδα, Geointelligence (NGI), GeniusDrive
 Οθόνη : 5", TFT, 480 x 272 pixels
 Δέκτης Gps : SIRF i3+
 Επεξεργαστής : Sirf Atlas IV - Dual Core 533 MHz
 Εγγύηση : 2 Έτη ΠΛΑΣΤΙΟ



2. Eshop

Η ανταγωνιστική επιχείρηση "E-shop" μέχρι και τις 24 Απριλίου διάθετε και αυτή πολλές προσφορές στα ίδια καθώς και σε μερικά άλλα ηλεκτρικά και ηλεκτρονικά προϊόντα όπως και το πλαίσιο. Τα προϊόντα αυτά ήταν οι φορητοί Η/Υ, οι ψηφιακές φωτογραφικές μηχανές, οι συσκευές πλοήγησης GPS, οι LED τηλεοράσεις, τα MP3 player, καθώς και τα τροφοδοτικά των σταθερών Η/Υ.

Μερικά από τα προσφερόμενα προϊόντα ήταν:

1. Φορητοί Η/Υ



TOSHIBA SATELLITE L450D-140
(PER.905465)

από €480 μόνο **€420** με Φ.Π.Α.

AMD Sempron SI-42 2.1GHz, 15.6" HD TruBrite TFT, RAM 2GB, HDD 250GB, VGA ATI Radeon HD 3200, DVDRW, WiFi, Windows 7 Home Premium



TOSHIBA SATELLITE L550-1C9
(PER.905464)

από €700 μόνο **€610** με Φ.Π.Α.

Intel Dual-Core T4400 2.20 GHz, 17.3" Toshiba TruBrite HD+ TFT, RAM 4GB, HDD 320GB, VGA Intel GMA 4500M, DVDRW, WiFi, Windows 7 Home Premium



TOSHIBA SATELLITE L555-11U
(PER.905463)

από €999 μόνο **€819** με Φ.Π.Α.

Intel Core i3-330M στα 2.13 GHz, 17.3" Toshiba TruBrite HD+ TFT, RAM 4GB, HDD 500GB, VGA ATI Mobility Radeon HD 5165 1GB RAM, DVDRW, WiFi, Windows 7 Home Premium

2. LED Τηλεοράσεις



XORO HTL-2230D 22" LED TV WITH MPEG4 PVR (PER.168452)

Απολαύστε τις αγαπημένες σας τηλεοπτικές εκπομπές με την νέα κομψή Χορο HTL-2230D στις 22". Το υπερεικρινές panel της με Full HD ανάλυση 1920x1080 και LED φωτισμό εξασφαλίζει υψηλή αντίθεση και λεπτομέρεια, ενώ ο ενσωματωμένος αναλογικός και ψηφιακός δέκτης DVB-T MPEG4 προσφέρει συμβατότητα με όλες τις αναλογικές και ψηφιακές εκπομπές.

Η Χορο HTL-2230D είναι PVR Ready και μπορείτε να εγγράψετε σε οποιονδήποτε USB σκληρό δίσκο την αγαπημένη σας DVB-T ψηφιακή εκπομπή, με τέλεια ποιότητα εικόνας, υποστηρίζει δε και Time Shift, επιτρέποντας σας να κάνετε παύση στο ζωντανό τηλεοπτικό πρόγραμμα και να συνεχίσετε την παρακολούθηση αργότερα.

από €269 μόνο **€229** με Φ.Π.Α.

3. Ψηφιακές φωτογραφικές μηχανές



18x οπτικό zoom

FUJIFILM FINEPIX S2500HD (PER.561270)

Αποτυπώστε τις αγαπημένες σας στιγμές με την υψηλή ευκρίνεια που προσφέρει ο αισθητήρας των 12MPixels της FujiFilm FinePix S2500HD. Στοχεύστε το θέμα σας με ακρίβεια χάρη στην ενσωματωμένη LCD οθόνη 3" και φέρτε το ποιο κοντά σας με το υψηλό οπτικό Zoom 18x. Εικόνες και ήχοι ζωντανεύουν χάρη στην δυνατότητα εγγραφής HD Video ανάλυσης 1.280 x 720 pixels με ρυθμό 30 frames/sec και μπορείτε πλέον να απολαύσετε τις φωτογραφίες ή τα Video σας στην τηλεόραση σας μέσω της εξόδου HDMI mini. Η εσωτερική μνήμη 23MB επεκτείνεται εύκολα και φθηνά με κάρτες SD/SDHC, ενώ η χρήση 4xAA μπαταριών εξασφαλίζει ότι δεν θα μείνετε ποτέ από ενέργεια όπου και αν βρίσκεστε.

από €229 μόνο **€179** με Φ.Π.Α.

4. MP3 player



OP MD239 4GB FM RADIO MP3 PLAYER BLACK (PER.662861)

από €36 μόνο **€28** με Φ.Π.Α.

65K color OLED display

5. Τροφοδοτικά σταθερών Η/Υ



COOLERMASTER ELITE POWER 460W (PER.806748)

από €49.90 μόνο **€31.90** με Φ.Π.Α.

6. Συστήματα πλοήγησης GPS

GARMIN NUVI 255 3.5"
ΕΛΛΑΔΑ ΕΥΡΩΠΗ + ΘΗΚΗ ΜΕΤΑΦΟΡΑΣ
(PER.926174-75)
μόνο **€159** με Φ.Π.Α.

Σύγκριση των προσφορών και των τιμών των 2 εταιριών στα ίδια προϊόντα:

Eshop	Φορητοί Η/Υ	Τηλεοράσεις	Ψηφιακές φωτογραφικές μηχανές	Mp3 player	Συστήματα πλοήγησης
Τιμές σε ευρώ	Από 420	Από 229	Από 179	Από 28	Από 159
Προσφορές	2 χρόνια Εγγύηση	-15% έκπτωση	-22% έκπτωση	-22% έκπτωση	-

Πλαίσιο	Φορητοί Η/Υ	Τηλεοράσεις	Ψηφιακές φωτογραφικές μηχανές	Mp3 player	Συστήματα πλοήγησης
Τιμές σε ευρώ	Από 259	Από 159	Από 149	Από 30	Από 139
Προσφορές	2 χρόνια εγγύηση και ευκολία δόσεων 36 -72	2 χρόνια εγγύηση παροχή 36 δόσεων	2 χρόνια εγγύηση παροχή 36 δόσεων	2 χρόνια εγγύηση	2 χρόνια εγγύηση

Συμπέρασμα:

Από τις συγκρίσεις που κάναμε στα διάφορα προϊόντα που παρείχαν και οι δύο εταιρείες σε προσφορά το Πάσχα βλέπουμε ότι η εταιρεία μας είχε πολύ καλύτερες τιμές και προσφορές σε όλα τις τα ίδια προσφερόμενα προϊόντα σε σχέση με τη ανταγωνιστική εταιρεία "Eshop"

Κεφάλαιο 4

ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΑΝΑΛΥΣΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ

4.1 Εταιρίες ενοποιημένες στον όμιλο πλαίσιο

Στον όμιλο πλαίσιο ανήκουν οι επίσης οι ακόλουθες εταιρίες:

- α) Plaisio Computers JSC που εδρεύει στην Σόφια Βουλγαρίας στην οποία η ΠΛΑΙΣΙΟ συμμετέχει με ποσοστό συμμετοχής 100%,
- β) Πλαίσιο Ακινήτων Α.Ε. που εδρεύει στον δήμο Κηφισιάς Αττικής , στην οποία η ΠΛΑΙΣΙΟ συμμετέχει με ποσοστό συμμετοχής 20%,
- γ) Plaisio Estate JSC , που εδρεύει στην Σόφια Βουλγαρίας , στην οποία η Εταιρεία συμμετέχει με ποσοστό συμμετοχής 20%
- δ) Ελνούς Α.Ε., στην οποία η Εταιρεία συμμετείχε με ποσοστό συμμετοχής 24% και η οποία εκκαθαρίστηκε στις 15/03/2010

4.2 Σύγκριση αριθμοδεικτών της πλαίσιο και του ομίλου

Σημειώσεις:

- I. Οι αριθμοδείκτες θα υπολογισθούν σε χιλ. ευρώ
- II. Οι συγκρίσεις θα γίνουν για τα έτη 2004 – 2010 (1^ο εξάμηνο)

Δείκτες ρευστότητας

4.2.1 Αριθμοδείκτης Άμεσης Ρευστότητας:

Ο αριθμοδείκτης αυτός προσδιορίζει αν μια επιχείρηση βρίσκεται σε θέση να ανταποκριθεί στις υποχρεώσεις προς τους πιστωτές της, στην περίπτωση που αντιμετωπίσει μια καταστροφική πτώση στις πωλήσεις.

Η τύπος του είναι:

Κυκλοφορούν Ενεργητικό - αποθέματα Βραχυπρόθεσμες Υποχρεώσεις

Αποτελέσματα:

Για το έτος 2004:

Άμεση ρευστότητα Ομίλου: $\frac{91458 - 36973}{\Delta\Upsilon} = 54,485$

Άμεση ρευστότητα Εταιρίας: $\frac{91334 - 36892}{\Delta\Upsilon} = 54,442$

Για το έτος 2005:

Άμεση ρευστότητα Ομίλου: $\frac{96615 - 39887}{12070} = 4,699$

Άμεση ρευστότητα Εταιρίας: $\frac{97248 - 38637}{12070} = 4,855$

Για το έτος 2006:

Άμεση ρευστότητα Ομίλου: $\frac{106837 - 42803}{9217} = 6,947$

Άμεση ρευστότητα Εταιρίας: $\frac{108067 - 41410}{9217} = 7,231$

Για το έτος 2007:

Άμεση ρευστότητα Ομίλου: $\frac{147946 - 63524}{509} = 16,585$

Άμεση ρευστότητα Εταιρίας: $\frac{149399 - 62359}{509} = 17,001$

Για το έτος 2008:

Άμεση ρευστότητα Ομίλου: $\frac{157090 - 55570}{17989} = 5,643$

Άμεση ρευστότητα Εταιρίας: $\frac{158421 - 54100}{17989} = 5,799$

Για το έτος 2009:

Άμεση ρευστότητα Ομίλου: $\frac{162030 - 59504}{3760} = 27,267$

Άμεση ρευστότητα Εταιρίας: $\frac{163473 - 58383}{3760} = 27,949$

Για το έτος 2010:

Άμεση ρευστότητα Ομίλου: $\frac{135303 - 54630}{14630} = 5,514$

Άμεση ρευστότητα Εταιρίας: $\frac{137159 - 53481}{14630} = 5,719$

	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Όμιλος	54,485	4,855	7,231	17,001	5,799	27,267	5,514

Πλαίσιο ΑΕΒΕ	54,442	4,699	6,947	16,585	5,643	27,949	5,719
-------------------------	--------	-------	-------	--------	-------	--------	-------

Όπως παρατηρούμε στο πίνακα το 2004 δείκτης παρουσιάζει το υψηλότερο ποσό διότι έχουν εξοφληθεί όλες οι βραχυπρόθεσμες υποχρεώσεις που υπήρχαν. Το 2005 παρουσιάζεται το χαμηλότερο ποσό. Η επιχείρηση όπως φαίνεται στο πίνακα σε όλα τα έτη μπορεί να ανταποκριθεί στις βραχυπρόθεσμες υποχρεώσεις τις χωρίς πρόβλημα

4.2.2 Αριθμοδείκτης Κυκλοφοριακής Ρευστότητας:

Ο αριθμοδείκτης γενικής ρευστότητας δείχνει το μέτρο της ρευστότητας της επιχείρησης, αλλά και το περιθώριο ασφάλειας που διατηρεί η επιχείρηση, για να είναι σε θέση να αντιμετωπίσει μία κάποια ανεπιθύμητη εξέλιξη στη ροή των κεφαλαίων κινήσεων.

Ο τύπος του είναι:

Κυκλοφορούν Ενεργητικό
Βραχυπρόθεσμες Υποχρεώσεις

Αποτελέσματα:

Για το έτος 2004:

Γενική ρευστότητα Ομίλου: $\frac{91458}{\Delta\Upsilon} = 91458$

Γενική ρευστότητα Εταιρίας: $\frac{91334}{\Delta\Upsilon} = 91334$

Για το έτος 2005:

Γενική ρευστότητα Ομίλου: $\frac{96615}{12070} = 8,004$

Γενική ρευστότητα Εταιρίας: $\frac{97248}{12070} = 8,057$

Για το έτος 2006:

Γενική ρευστότητα Ομίλου: $\frac{106837}{9217} = 11,591$

Γενική ρευστότητα Εταιρίας: $\frac{108067}{9217} = 11,724$

Για το έτος 2007:

Γενική ρευστότητα Ομίλου: $\frac{147946}{509} = 0,2906$

Γενική ρευστότητα Εταιρίας: $\frac{149399}{509} = 0,2935$

Για το έτος 2008:

Γενική ρευστότητα Ομίλου: $\frac{157090}{17989} = 8,732$

Γενική ρευστότητα Εταιρίας: $\frac{158421}{17989} = 8,806$

Για το έτος 2009:

Γενική ρευστότητα Ομίλου: $\frac{162030}{3760} = 43,093$

Γενική ρευστότητα Εταιρίας: $\frac{163473}{3760} = 43,476$

Για το έτος 2010:

Γενική ρευστότητα Ομίλου: $\frac{135303}{14630} = 9,248$

Γενική ρευστότητα Εταιρίας: $\frac{137159}{14630} = 9,375$

	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Όμιλος	91,458	8,004	11,591	0,2906	8,732	43,093	9,248
Πλαίσιο ΑΕΒΕ	91,334	8,057	11,724	0,2935	8,806	43,476	9,375

Όπως παρατηρούμε στο πίνακα, ο δείκτης γενικής ρευστότητας παρουσιάζει τη ίδια κίνηση με το δείκτη άμεσης ρευστότητας δηλαδή το ένα έτος μειώνεται κι το άλλο αυξάνεται. Κάθε χρόνο αυξομειώνεται. Κατά τα έτη 2004, 2006, 2009 είναι πολύ ψηλός, και το έτος 2007 πιο ψηλός από τις υπόλοιπες χρονιές. Ο πιο χαμηλή τιμή του δείκτη παρουσιάζεται το 2007. Το απόθεμα ασφαλείας της επιχείρησης είναι ικανοποιητικό τις δύο αυτές χρονιές 2004, 2009 και αυτό μας δείχνει ότι η επιχείρηση μπορεί να αντεπεξέλθει σε τυχόν προβλήματα που μπορεί να παρουσιαστούν στην ροή των κεφαλαίων κίνησης.

4.2.3 Αριθμοδείκτης Ταχύτητας Κυκλοφορίας Ενεργητικού:

Ο αριθμοδείκτης αυτός δείχνει το βαθμό χρησιμοποίησης του ενεργητικού σε σχέση με τις πωλήσεις της. Δηλαδή δείχνει αν υπάρχει ή όχι υπερεπένδυση κεφαλαίων στην επιχείρηση σε σχέση με το ύψος των πωληθέντων που πραγματοποιεί.

Ο τύπος είναι:

Καθαρές Πωλήσεις
Σύνολο Ενεργητικού

Αποτελέσματα:

Για το έτος 2004:

Ταχύτητα κυκλοφορίας ενεργητικού Ομίλου: $\frac{232820}{91458} = 2,54$

Ταχύτητα κυκλοφορίας ενεργητικού Εταιρίας: $\frac{232840}{91334} = 2,54$

Για το έτος 2005:

Ταχύτητα κυκλοφορίας ενεργητικού Ομίλου: $\frac{257685}{96615} = 2,66$

Ταχύτητα κυκλοφορίας ενεργητικού Εταιρίας: $\frac{258015}{97248} = 2,65$

Για το έτος 2006:

Ταχύτητα κυκλοφορίας ενεργητικού Ομίλου: $\frac{311075}{106837} = 2,91$

Ταχύτητα κυκλοφορίας ενεργητικού Εταιρίας: $\frac{309605}{108067} = 2,86$

Για το έτος 2007:

Ταχύτητα κυκλοφορίας ενεργητικού Ομίλου: $\frac{385023}{147946} = 2,60$

Ταχύτητα κυκλοφορίας ενεργητικού Εταιρίας: $\frac{382553}{147946} = 2,56$

Για το έτος 2008:

Ταχύτητα κυκλοφορίας ενεργητικού Ομίλου: $\frac{411901}{157090} = 2,62$

Ταχύτητα κυκλοφορίας ενεργητικού Εταιρίας: $\frac{408750}{158421} = 2,58$

Για το έτος 2009:

Ταχύτητα κυκλοφορίας ενεργητικού Ομίλου: $\frac{389670}{162030} = 2,40$

Ταχύτητα κυκλοφορίας ενεργητικού Εταιρίας: $\frac{386559}{163743} = 2,36$

Για το έτος 2010:

Ταχύτητα κυκλοφορίας ενεργητικού Ομίλου: $\frac{184282}{135303} = 1,36$

Ταχύτητα κυκλοφορίας ενεργητικού Εταιρίας: $\frac{182648}{137159} = 1,33$

	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Όμιλος	2,54	2,66	2,91	2,60	2,62	2,40	1,36
Πλαίσιο ΑΕΒΕ	2,54	2,65	2,86	2,56	2,58	2,36	1,33

Όπως παρατηρούμε στο πίνακα ο αριθμοδείκτης από το 2004 – 2009 κυμαίνεται στα ίδια επίπεδα. Το 2010 μέχρι και το πρώτο εξάμηνο έχει μειωθεί κατά 1 – 1,20 μονάδες. Ο αριθμοδείκτης όλα τα έτη βρίσκεται πάνω από τη μονάδα πράγμα το οποίο δείχνει ότι υπάρχει υπερεπένδυση κεφαλαίων στην επιχείρηση.

4.2.4 Αριθμοδείκτης Κυκλοφοριακής Ταχύτητας Αποθεμάτων:

Ο αριθμοδείκτης αυτός δείχνει πόσες φορές ανανεώθηκαν τα αποθέματα της επιχείρησης σε σχέση με τις πωλήσεις της μέσα στην χρήση

Ο τύπος είναι:

Κόστος πωληθέντων Αποθέματα

Αποτελέσματα:

Για το έτος 2004:

Κυκλοφοριακή ταχύτητα αποθεμάτων Ομίλου: $\frac{91458}{36973} = 365/2,473 = 15$ ημέρες

Κυκλοφοριακή ταχύτητα αποθεμάτων Εταιρ: $\frac{91334}{36892} = 365/2,475 = 15$ ημέρες

Για το έτος 2005:

Κυκλοφοριακή ταχύτητα αποθεμάτων Ομίλου: $\frac{96615}{39887} = 365/2,422 = 15$ ημέρες

Κυκλοφοριακή ταχύτητα αποθεμάτων Εταιρ.: $\frac{97248}{38637} = 365/2,516 = 15$ ημέρες

Για το έτος 2006:

Κυκλοφοριακή ταχύτητα αποθεμάτων Ομίλου: $\frac{106837}{42803} = 365/2,496 = 14$ ημέρες

Κυκλοφοριακή ταχύτητα αποθεμάτων Εταιρ.: $\frac{108067}{41411} = 365/2,609 = 14$ ημέρες

Για το έτος 2007:

Κυκλοφοριακή ταχύτητα αποθεμάτων Ομίλου: $\frac{147949}{63524} = 365/2,329 = 16$ ημέρες

Κυκλοφοριακή ταχύτητα αποθεμάτων Εταιρ: $\frac{149399}{62359} = 365/2,395 = 15$ ημέρες

Για το έτος 2008:

Κυκλοφοριακή ταχύτητα αποθεμάτων Ομίλου: $\frac{157090}{55570} = 365/2,826 = 13$ ημέρες

Κυκλοφοριακή ταχύτητα αποθεμάτων Εταιρ.: $\frac{158421}{54100} = 365/2,928 = 12$ ημέρες

Για το έτος 2009:

Κυκλοφοριακή ταχύτητα αποθεμάτων Ομίλου: $\frac{162030}{59504} = 365/2,723 = 13$ ημέρες

Κυκλοφοριακή ταχύτητα αποθεμάτων Εταιρ.: $\frac{163743}{58383} = 365/2,804 = 13$ ημέρες

Για το έτος 2010:

Κυκλοφοριακή ταχύτητα αποθεμάτων Ομίλου: $\frac{135303}{39402} = 365/3,433 = 11$ ημέρες

Κυκλοφοριακή ταχύτητα αποθεμάτων Εταιρ.: $\frac{137159}{38375} = 365/3,574 = 10$ ημέρες

	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Όμιλος	2,473 ή 15 ημέρες	2,422 ή 15 ημέρες	2,496 ή 14 ημέρες	2,329 ή 16 ημέρες	2,826 ή 13 ημέρες	2,723 ή 13 ημέρες	3,433 ή 11 ημέρες
Πλαίσιο ΑΕΒΕ	2,475 ή 15 ημέρες	2,516 ή 15 ημέρες	2,609 ή 14 ημέρες	2,395 ή 15 ημέρες	2,928 ή 12 ημέρες	2,804 ή 13 ημέρες	3,574 ή 10 ημέρες

Όπως παρατηρούμε στο πίνακα ο δείκτης κυκλοφοριακής ταχύτητας αποθεμάτων για το 2004 βλέπουμε ότι το 2004 είναι 2,473 δηλαδή τα αποθέματα ανανεώθηκαν 2,5 φορές μέσα στο χρόνο 2004 ή αλλιώς παρέμειναν στην επιχείρηση κατά μέσο όρο 15 ημέρες. Το ίδιο ισχύει και για τα υπόλοιπα χρόνια, το 2005 ο δείκτης κυκλοφοριακής ταχύτητας αποθεμάτων είναι 2,422 δηλαδή τα αποθέματα ανανεώθηκαν 2,5 φορές μέσα στο χρόνο ή αλλιώς παρέμειναν στην επιχείρηση κατά μέσο όρο 15 ημέρες, το ίδιο ισχύει και για το 2006 όπου ο δείκτης κυκλοφοριακής ταχύτητας αποθεμάτων είναι 2,496 δηλαδή τα αποθέματα ανανεώθηκαν 2,5 φορές μέσα στο χρόνο ή αλλιώς παρέμειναν στην επιχείρηση κατά μέσο όρο 15 ημέρες, για το 2007 ο δείκτης κυκλοφοριακής ταχύτητας αποθεμάτων 2,329 δηλαδή τα αποθέματα ανανεώθηκαν 2,3 φορές μέσα στο χρόνο ή αλλιώς παρέμειναν στην επιχείρηση κατά μέσο όρο 16 ημέρες, για το 2008 ο δείκτης κυκλοφοριακής ταχύτητας αποθεμάτων είναι 2,826 δηλαδή τα αποθέματα ανανεώθηκαν σχεδόν 3 φορές μέσα στο χρόνο ή αλλιώς παρέμειναν στην επιχείρηση κατά μέσο όρο 13 ημέρες ουτοκαθεξής και τα υπόλοιπα 2 χρόνια. Παρατηρούμε ότι όλες τις χρονιές ο δείκτης βρίσκεται στα ίδια επίπεδα μόνο το 2010 φαίνεται να σημειώνεται άνοδος. Ο δείκτης κυκλοφοριακής ταχύτητας αποθεμάτων όσο πιο μεγάλος είναι τόσο πιο αποτελεσματική είναι η επιχείρηση.

4.2.5 Αριθμοδείκτης Κυκλοφοριακής Ταχύτητας Απαιτήσεων:

Ο αριθμοδείκτης αυτός δείχνει πόσες φορές κατά μέσο όρο εισπράττονται οι απαιτήσεις της επιχείρησης κατά τη διάρκεια της λογιστικής χρήσης.

Ο τύπος είναι:

Απαιτήσεις * 365
Πωλήσεις

Αποτελέσματα:

Για το έτος 2004:

Κυκλοφοριακή ταχύτητα απαιτήσεων Ομίλου: $\frac{23914}{232820} * 365 = 37,49$ -- 37 ημέρες

Κυκλοφοριακή ταχύτητα απαιτήσεων Εταιρ.: $\frac{23874}{232840} * 365 = 37,42$ -- 37 ημέρες

Για το έτος 2005:

Κυκλοφοριακή ταχύτητα απαιτήσεων Ομίλου: $\frac{32789}{257685} * 365 = 46,44$ -- 46 ημέρες

Κυκλοφοριακή ταχύτητα απαιτήσεων Εταιρ.: $\frac{34105}{258015} * 365 = 48,24$ -- 48 ημέρες

Για το έτος 2006:

Κυκλοφοριακή ταχύτητα απαιτήσεων Ομίλου: $\frac{31569}{311075} * 365 = 37,04$ -- 37 ημέρες

Κυκλοφοριακή ταχύτητα απαιτήσεων Εταιρ.: $\frac{33658}{309605} * 365 = 39,68$ -- σχεδόν 40 μέρες

Για το έτος 2007:

Κυκλοφοριακή ταχύτητα απαιτήσεων Ομίλου: $\frac{38156}{385023} * 365 = 36,17$ -- 36 ημέρες

Κυκλοφοριακή ταχύτητα απαιτήσεων Εταιρ.: $\frac{40409}{382553} * 365 = 38,55$ -- 38 ημέρες

Για το έτος 2008:

Κυκλοφοριακή ταχύτητα απαιτήσεων Ομίλου: $\frac{40691}{411901} * 365 = 36,05$ -- 36 ημέρες

Κυκλοφοριακή ταχύτητα απαιτήσεων Εταιρ.: $\frac{43442}{408750} * 365 = 38,79$ -- 39 ημέρες σχεδόν

Για το έτος 2009:

Κυκλοφοριακή ταχύτητα απαιτήσεων Ομίλου: $\frac{45111}{389670} * 365 = 42,25$ -- 42 ημέρες

Κυκλοφοριακή ταχύτητα απαιτήσεων Εταιρ.: $\frac{45787}{386559} * 365 = 43,23$ -- 43 ημέρες

Για το έτος 2010:

Κυκλοφοριακή ταχύτητα απαιτήσεων Ομίλου: $\frac{45455}{101545} * 365 = 163,35$ -- 163 ημέρες

Κυκλοφοριακή ταχύτητα απαιτήσεων Εταιρ.: $\frac{46035}{100869} * 365 = 166,58$ -- 167 ημέρες
σχεδόν

	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Όμιλος	37 ημέρες	46 ημέρες	37 ημέρες	36 ημέρες	36 ημέρες	42 ημέρες	163 ημέρες
Πλαίσιο ΑΕΒΕ	37 ημέρες	48 ημέρες	40 ημέρες	38 ημέρες	39 ημέρες	43 ημέρες	167 ημέρες

Όπως παρατηρούμε στο πίνακα ο δείκτης κυκλοφοριακής ταχύτητας αποθεμάτων είναι χαμηλός από το 2004 – 2009. Το 2007, 2008 ο δείκτης παραμένει σταθερός και αυτό ήταν καλό για τη επιχείρηση. Το 2010 παρουσιάζει πολύ σημαντική αύξηση περίπου 120 ημερών και αυτό δεν είναι καλό για τη επιχείρηση επειδή ο χρόνος παραμονής απαιτήσεων στην επιχείρηση πρέπει να είναι όσο γίνεται πιο μικρός επειδή δεσμεύονται κεφάλαια που χρησιμοποιούνται για τις πωλήσεις και αυτά τα κεφάλαια έχουν κόστος. Η επιχείρηση θα πρέπει να διαφοροποιήσει τις ευκολίες πληρωμής που δίνει στους πελάτες ώστε να μειωθεί περισσότερο ο δείκτης. Για το 2010 θα πρέπει να “πιέσει” τους πελάτες η επιχείρηση ώστε να εισπραχτούν άμεσα οι απαιτήσεις. Οι απαιτήσεις όταν φεύγουν γρήγορα από τη επιχείρηση αυτό δείχνει ότι η επιχείρηση διαχειρίζεται πολύ καλά τη είσπραξη των απαιτήσεων. Όσο πιο γρήγορη είναι η είσπραξη των απαιτήσεων τόσο πιο ασφαλής είναι η επιχείρηση.

4.2.6 Αριθμοδείκτης Ξένων προς ίδιων κεφαλαίων:

Ο αριθμοδείκτης αυτός δείχνει το κατά πόσο η επιχείρηση εξαρτάται από ξένα κεφάλαια. Όταν ο αριθμοδείκτης αυτός είναι μεγαλύτερος από τη μονάδα τότε η επιχείρηση εξαρτάται από ξένα κεφάλαια. Όταν ο αριθμοδείκτης είναι μικρότερος από τη μονάδα τότε η επιχείρηση βασίζεται στα δικά της κεφάλαια. Όσο πιο μικρός είναι ο αριθμοδείκτης, τόσο το καλύτερο για τη επιχείρηση.

Ο τύπος είναι:

Σύνολο υποχρεώσεων
Σύνολο ιδίων κεφαλαίων

Αποτελέσματα:

Για το έτος 2004:

Ξένα προς ίδια κεφάλαια για Όμιλο: $\frac{43459}{47999} = 0,90$

Ξένα προς ίδια κεφάλαια για Εταιρία: $\frac{43411}{47923} = 0,90$

Για το έτος 2005:

Ξένα προς ίδια κεφάλαια για Όμιλο: $\frac{49365}{47250} = 1,04$

Ξένα προς ίδια κεφάλαια για Εταιρία: $\frac{49288}{47960} = 1,02$

Για το έτος 2006:

Ξένα προς ίδια κεφάλαια για Όμιλο: $\frac{58773}{48064} = 1,22$

Ξένα προς ίδια κεφάλαια για Εταιρία: $\frac{58629}{49438} = 1,22$

Για το έτος 2007:

Ξένα προς ίδια κεφάλαια για Όμιλο: $\frac{95989}{51957} = 1,84$

Ξένα προς ίδια κεφάλαια για Εταιρία: $\frac{95679}{53720} = 1,78$

Για το έτος 2008:

Ξένα προς ίδια κεφάλαια για Όμιλο: $\frac{107712}{49378} = 2,18$

Ξένα προς ίδια κεφάλαια για Εταιρία: $\frac{107346}{51074} = 2,10$

Για το έτος 2009:

Ξένα προς ίδια κεφάλαια για Όμιλο: $\frac{110664}{51386} = 2,15$

Ξένα προς ίδια κεφάλαια για Εταιρία: $\frac{110257}{53487} = 2,06$

Για το έτος 2010:

Ξένα προς ίδια κεφάλαια για Όμιλο: $\frac{101305}{52157} = 1,94$

Ξένα προς ίδια κεφάλαια για Εταιρία: $\frac{101136}{54212} = 1,86$

	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Όμιλος	0,90	1,04	1,22	1,84	2,18	2,15	1,94
Πλαίσιο ΑΕΒΕ	0,90	1,02	1,22	1,78	1,20	2,06	1,86

Όπως παρατηρούμε στο πίνακα ο αριθμοδείκτης το πρώτο χρόνο είναι ικανοποιητικός και η επιχείρηση δεν έχει πρόβλημα κεφαλαίων δηλαδή δεν εξαρτάται από τα ξένα κεφάλαια. το 2005, 2006 ο αριθμοδείκτης αρχίζει να ανεβαίνει σε υποφερτό ποσοστό το 2007, 2008 αυξήθηκε σε πολύ μεγάλο βαθμό πράγμα που σημαίνει πως η επιχείρηση είχε πολλές υποχρεώσεις και χρειαζόταν τα ξένα κεφάλαια σε μεγάλο βαθμό για να τις καλύψει. Από το 2009 μέχρι και το πρώτο εξάμηνο του 2010 ο αριθμοδείκτης άρχισε να σημειώνει κάποια πτώση κι αυτό είναι θετικό για τη επιχείρηση επειδή αρχίζει να ξεχρεώνει τις υποχρεώσεις τις περισσότερες από τα ίδια κεφάλαια κι όχι από τα ξένα.

4.2.7 Αριθμοδείκτης Μικτού Κέρδους:

Ο αριθμοδείκτης αυτός δείχνει πόσο αποτελεσματικά χρησιμοποιεί η επιχείρηση τα υλικά και την εργασία κατά τη διαδικασία της παραγωγής. Ο υπολογισμός του είναι σημαντικός για τις βιομηχανικές επιχειρήσεις, γιατί παρέχει ένα μέτρο αξιολόγησης της αποδοτικότητάς τους. Σε αυτό το είδος των επιχειρήσεων, το κόστος πωληθέντων είναι το σημαντικότερο κι γι'αυτό ο προσεκτικός έλεγχος είναι απαραίτητος για την εξασφάλιση κερδοφόρας δραστηριότητας.

Ο τύπος είναι:

100 * Μικτά Κέρδη
Πωλήσεις Χρήσεως

Αποτελέσματα:

Για το έτος 2004:

Μικτός κέρδος για Όμιλο: $100 * \frac{51564}{232820} = 22,14\%$

Μικτός κέρδος για εταιρία: $100 * \frac{51584}{232840} = 22,15\%$

Για το έτος 2005:

Μικτός κέρδος για Όμιλο: $100 * \frac{47948}{257685} = 18,60\%$

Μικτός κέρδος για εταιρία: $100 * \frac{47490}{258015} = 18,40\%$

Για το έτος 2006:

Μικτός κέρδος για Όμιλο: $100 * \frac{58451}{311075} = 18,79\%$

Μικτός κέρδος για εταιρία: $100 * \frac{57998}{309605} = 18,73\%$

Για το έτος 2007:

Μικτός κέρδος για Όμιλο: $100 * \frac{71581}{385023} = 18,59\%$

Μικτός κέρδος για εταιρία: $100 * \frac{70676}{382553} = 18,47\%$

Για το έτος 2008:

Μικτός κέρδος για Όμιλο: $100 * \frac{74935}{411901} = 18,19\%$

Μικτός κέρδος για εταιρία: $100 * \frac{73479}{408750} = 17,97\%$

Για το έτος 2009:

Μικτός κέρδος για Όμιλο: $100 * \frac{69141}{392400} = 17,74\%$

389670

Μικτός κέρδος για εταιρία: $100 * \frac{67933}{386559} = 17,57\%$

Για το έτος 2010:

Μικτός κέρδος για Όμιλο: $100 * \frac{16423}{101545} = 16,17\%$

Μικτός κέρδος για εταιρία: $100 * \frac{16078}{100869} = 15,93\%$

	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Όμιλος	22,14%	18,60%	18,79%	18,59%	18,19%	17,74%	16,17%
Πλαίσιο ΑΕΒΕ	22,15%	18,40%	18,73%	18,47%	17,97%	17,57%	15,93%

Όπως παρατηρούμε στο πίνακα το 2004 ο αριθμοδείκτης μικτού κέρδους είναι ο πιο ψηλός σε σχέση με τις υπόλοιπες χρονιές. Από το 2005 – 2008 ο αριθμοδείκτης κυμαίνεται στα ίδια επίπεδα, ενώ το 2009, 2010 παρουσιάζει μείωση. Η επιχείρηση για να θεωρείται πολύ καλή οικονομικά θα πρέπει να εξασφαλίζει μεγάλο ποσοστό μικτού κέρδους έτσι ώστε να μπορεί να πληρώνει τις διάφορες υποχρεώσεις που έχει καθώς και τα λειτουργικά της έξοδα. Ο αριθμοδείκτης αυτό επίσης αποτελεί ένδειξη της πολιτικής αγορών-πωλήσεων της επιχείρησης που εφαρμόζεται από τη επιχείρηση και θεωρείται σημαντικό μέτρο αξιολόγησης της αποτελεσματικότητας της επιχείρησης. Τα ψηλά ποσοστά του αριθμοδείκτη δείχνουν την πολύ καλή οικονομική της θέση καθώς και την ικανότητα του πλαισίου να επιτύχει φθηνές αγορές καθώς και πωλήσεις προϊόντων σε ψηλές τιμές.

4.2.8 Αριθμοδείκτης Καθαρού Κέρδους:

Ο αριθμοδείκτης αυτός δείχνει το ποσοστό του καθαρού κέρδους που επιτυγχάνει η επιχείρηση από τις πωλήσεις της. (δηλ. Δείχνει το καθαρό κέρδος που έχει η επιχείρηση από την πώληση προϊόντων αξίας 100 Ευρώ).

Ο τύπος είναι:

$$100 * \frac{\text{Καθαρά Κέρδη Προ Φόρων}}{\text{Κύκλος Εργασιών}}$$

Αποτελέσματα:

Για το έτος 2004:

Καθαρό κέρδος Ομίλου: $\frac{100 * 17619}{232820} = 7,56\%$

Καθαρό κέρδος Εταιρίας: $\frac{100 * 17435}{232840} = 7,48\%$

Για το έτος 2005:

Καθαρό κέρδος Ομίλου: $\frac{100 * 8442}{257685} = 3,27\%$

Καθαρό κέρδος Εταιρίας: $\frac{100 * 9321}{258015} = 2,99\%$

Για το έτος 2006:

Καθαρό κέρδος Ομίλου: $\frac{100 * 10051}{311075} = 3,23\%$

Καθαρό κέρδος Εταιρίας: $\frac{100 * 10068}{309605} = 3,25\%$

Για το έτος 2007:

Καθαρό κέρδος Ομίλου: $\frac{100 * 13684}{385023} = 3,55\%$

Καθαρό κέρδος Εταιρίας: $\frac{100 * 14081}{382553} = 3,68\%$

Για το έτος 2008:

Καθαρό κέρδος Ομίλου: $\frac{100 * 5987}{411901} = 1,45\%$

Καθαρό κέρδος Εταιρίας: $\frac{100 * 5920}{408750} = 1,44\%$

Για το έτος 2009:

Καθαρό κέρδος Ομίλου: $\frac{100 * 7645}{389670} = 1,96\%$

Καθαρό κέρδος Εταιρίας: $\frac{100 * 8055}{389559} = 2,06\%$

Για το έτος 2010:

Καθαρό κέρδος Ομίλου: $\frac{100 * 1207}{185000} = 0,65\%$

Καθαρό κέρδος Εταιρίας: $\frac{100 * 1234}{182648} = 0,67\%$

	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Όμιλος	7,56%	3,27%	3,23%	3,55%	1,45%	1,96%	0,65%
Πλαίσιο ΑΕΒΕ	7,48%	2,99%	3,25%	3,68%	1,44%	2,06%	0,67%

Όπως παρατηρούμε στον πίνακα η επιχείρηση ξεκινά με ψηλό ποσοστό του αριθμοδείκτη το 2004 με ποσοστό 7,48%, από το 2005 το ποσοστό του αριθμοδείκτη πέφτει γύρω 4 μονάδες και παραμένει στα ίδια επίπεδα μέχρι κι το 2007, το 2008 πέφτει στο 1,44%, το 2009 παρουσιάζει 1 μικρή άνοδο 0,62%. Το 2010 όμως πάλι παρουσιάζει πολύ σημαντική μείωση μέχρι στιγμής 1,39%. Η επιχείρηση όσο πιο ψηλό αριθμοδείκτη καθαρού κέρδους έχει τόσο πιο επικερδής είναι. Η επιχείρηση μας από το πίνακα πως έχει μειωθεί το καθαρό κέρδος της επιχείρησης.

4.3 Σύγκριση αποτελεσμάτων Πλαίσιο με Όμιλο:

Αριθμοδείκτης Άμεσης Ρευστότητας:

	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Όμιλος	54,485	4,855	7,231	17,001	5,799	27,267	5,514
Πλαίσιο ΑΕΒΕ	54,442	4,699	6,947	16,585	5,643	27,949	5,719

Όπως παρατηρούμε στο πίνακα ο αριθμοδείκτης και για το όμιλο αλλά και για τη εταιρία βρίσκεται στα ίδια επίπεδα όλα τα χρόνια. Το συμπέρασμα είναι πως και ο όμιλος αλλά και η εταιρία μπορούν να ανταποκριθούν στις πληρωμές των βραχυπρόθεσμων υποχρεώσεων τους χωρίς πρόβλημα.

Αριθμοδείκτης Κυκλοφοριακής Ρευστότητας:

	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Όμιλος	91,458	8,004	11,591	0,2906	8,732	43,093	9,248
Πλαίσιο ΑΕΒΕ	91,334	8,057	11,724	0,2935	8,806	43,476	9,375

Όπως παρατηρούμε στο πίνακα ο αριθμοδείκτης και για το όμιλο και για τη εταιρία το 2004, 2005, 2008, 2010 βρίσκεται στα ίδια επίπεδα. Το 2006, 2007 η πλαίσιο έχει λίγο χαμηλότερο ποσοστό σε σχέση με το όμιλο. Το ποσοστό αυτό είναι το 2006 0,284 και το 2007 0,616. Το συμπέρασμα είναι ότι και ο όμιλος αλλά και η

εταιρία έχουν τη ίδια οικονομική ικανότητα στην εξόφληση των βραχυπρόθεσμων απαιτήσεων τους.

Αριθμοδείκτης Ταχύτητας Κυκλοφορίας Ενεργητικού:

	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Όμιλος	2,54	2,66	2,91	2,60	2,62	2,40	1,36
Πλαίσιο ΑΕΒΕ	2,54	2,65	2,86	2,56	2,58	2,36	1,33

Όπως παρατηρούμε στο πίνακα ο αριθμοδείκτης και για τον όμιλο αλλά και για την εταιρία βρίσκεται στα ίδια επίπεδα όλα τα χρόνια. Το ποσοστό βρίσκεται πάνω από την μονάδα. Ο μόνος χρόνος που παρουσιάζει μείωση είναι το 2010 το πρώτο εξάμηνο.

Αριθμοδείκτης Κυκλοφοριακής Ταχύτητας Αποθεμάτων:

	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Όμιλος	2,473 ή 15 ημέρες	2,422 ή 15 ημέρες	2,496 ή 14 ημέρες	2,329 ή 16 ημέρες	2,826 ή 13 ημέρες	2,723 ή 13 ημέρες	3,433 ή 11 ημέρες
Πλαίσιο ΑΕΒΕ	2,475 ή 15 ημέρες	2,516 ή 15 ημέρες	2,609 ή 14 ημέρες	2,395 ή 15 ημέρες	2,928 ή 12 ημέρες	2,804 ή 13 ημέρες	3,574 ή 10 ημέρες

Όπως παρατηρούμε στο πίνακα ο αριθμοδείκτης και για τον όμιλο αλλά και για την εταιρία βρίσκεται στα ίδια επίπεδα. Από το 2004 – 2006 βρίσκεται στα ίδια επίπεδα το 2007, 2008 έχουν 1 μέρα διαφορά, το 2009 είναι στο ίδιο επίπεδο όμιλος και εταιρία ενώ το πρώτο εξάμηνο του 2010 πάλι έχουν διαφορά 1 μέρα. Όπως παρατηρούμε και ο όμιλος αλλά και η εταιρία έχουν ψηλό αριθμοδείκτη κυκλοφορ. ταχυτ. αποθεμάτων και αυτό σημαίνει πως είναι επιχειρηματικά αποτελεσματικοί και το απόθεμα τους ανανεώνεται πολύ γρήγορα και αυτό δείχνει τη σωστή επιχειρηματικότητα στην πραγματοποίηση πωλήσεων.

Αριθμοδείκτης Κυκλοφοριακής Ταχύτητας Απαιτήσεων:

	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Όμιλος	37 ημέρες	46 ημέρες	37 ημέρες	36 ημέρες	36 ημέρες	42 ημέρες	163 ημέρες
Πλαίσιο ΑΕΒΕ	37 ημέρες	48 ημέρες	40 ημέρες	38 ημέρες	39 ημέρες	43 ημέρες	167 ημέρες

Όπως παρατηρούμε στο πίνακα ο αριθμοδείκτης και για τον όμιλο αλλά και για την εταιρία βρίσκεται όλα τα χρόνια στα ίδια επίπεδα. Όπως παρατηρούμε και στον

όμιλο όπως και στην εταιρία το πρώτο εξάμηνο του 2010 ο αριθμοδείκτης παρουσιάζει πολύ σημαντική άνοδο πράγμα που σημαίνει πως ούτε ο όμιλος το 2010 εισπράττει σε γρήγορο χρονικό διάστημα τις απαιτήσεις του.

Αριθμοδείκτης Ξένων προς Ίδιων κεφαλαίων:

	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Όμιλος	0,90	1,04	1,22	1,84	2,18	2,15	1,94
Πλαίσιο ΑΕΒΕ	0,90	1,02	1,22	1,78	1,20	2,06	1,86

Όπως παρατηρούμε στο πίνακα ο αριθμοδείκτης και για τον όμιλο αλλά και για τη εταιρία βρίσκεται στα ίδια επίπεδα όλα τα χρόνια. Το 2004 έχουν και οι δύο αριθμοδείκτη κάτω από την μονάδα πράγμα που δείχνει πως βασίζονταν και οι δύο στα ίδια κεφάλαια τους. Από το 2005 – 2010 ο αριθμοδείκτης ξεπερνά την μονάδα άρα και οι δύο χρησιμοποίησαν ξένα κεφάλαια για την αποπληρωμή υποχρεώσεων αλλά αυτό συνέβηκε όχι σε μεγάλο βαθμό.

Αριθμοδείκτης Μικτού Κέρδους:

	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Όμιλος	22,14%	18,60%	18,79%	18,59%	18,19%	17,74%	16,17%
Πλαίσιο ΑΕΒΕ	22,15%	18,40%	18,73%	18,47%	17,97%	17,57%	15,93%

Όπως παρατηρούμε στο πίνακα ο αριθμοδείκτης και αυτός βρίσκεται και για τους δύο στα ίδια επίπεδα. Το μικτό κέρδος βρίσκεται σε αρκετά ψηλά επίπεδα έτσι μπορεί και ο όμιλος αλλά και η εταιρία να εξασφαλίσουν φθηνές αγορές αλλά και πωλήσεις σε ψηλές τιμές. Ο πίνακας επίσης δείχνει πως και ο όμιλος αλλά και η εταιρία έχουν πολύ καλή οικονομική κατάσταση.

Αριθμοδείκτης Καθαρού Κέρδους:

	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Όμιλος	7,56%	3,27%	3,23%	3,55%	1,45%	1,96%	0,65%
Πλαίσιο ΑΕΒΕ	7,48%	2,99%	3,25%	3,68%	1,44%	2,06%	0,67%

Όπως παρατηρούμε στο πίνακα ο αριθμοδείκτης αυτός βρίσκεται το 2004 στα ίδια επίπεδα για τον όμιλο και την εταιρία. Από το 2005 – 2007 παρουσιάζει σημαντική μείωση και για τους δύο περίπου 3 μονάδες, και παραμένει σταθερός. Το 2009 πέφτει ακόμα 2 μονάδες ο αριθμοδείκτης και για τους δύο. Το πρώτο εξάμηνο του 2010 πέφτει ακόμα δύο μονάδες και πέφτει κάτω από το 1. Όπως παρατηρούμε η εταιρία και ο όμιλος έχουν μειώσει κατά πολύ το καθαρό τους κέρδος ειδικά το 2010 έχουν πέσει πολύ τα καθαρά κέρδη αυτό το πιθανότερο να οφείλεται και στην οικονομική κρίση.

Κεφάλαιο 5

5.1. Μετοχή του πλαίσιο

Το πλαίσιο εισάχθηκε στο Χρηματιστήριο Αξιών Αθηνών στις 15/03/1999

Κλείσιμο μετοχής 17/09/2010:



Η πορεία της μετοχής των 5 τελευταίων ετών:



Η τιμή της μετοχής σήμερα έχει κλείσει στα €4,74 με άνοιγμα στα €4,51 και παρουσίασε πτώση του 0,21% σε σχέση με χθες, πούλησε 76 ονομαστικές μετοχές με P/E (τιμή μετοχής/ κέρδη) €22,12. Τα κέρδη/μετοχή ήταν €0,21, η απόδοση μερισμάτων ήταν €0,12. Το ποσό ανέρχεται στα 104,659,200.00 το οποίο το διαιρούμε σε 22,080,000 μετοχές των €4,74 η κάθε μια.

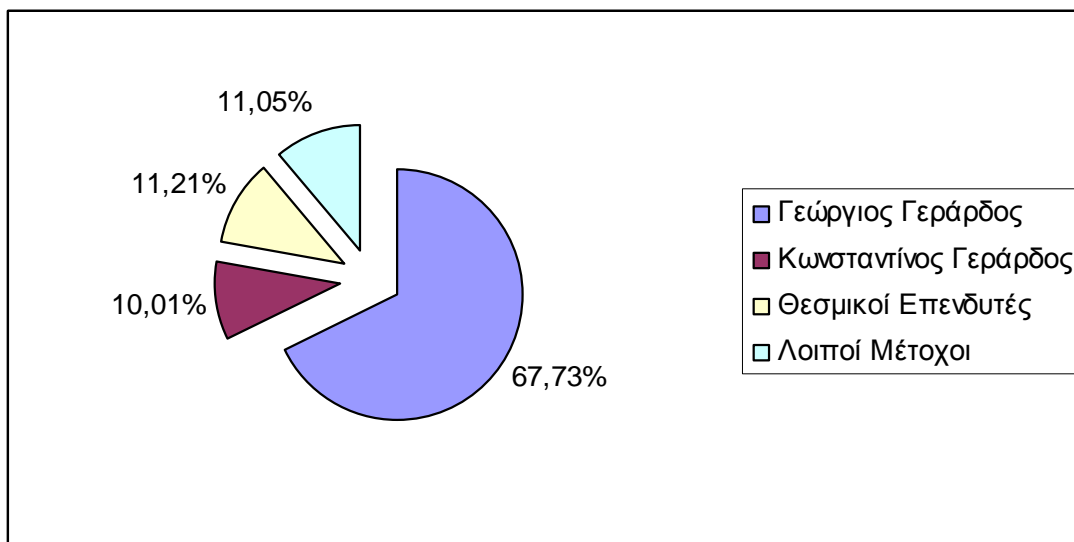
Όπως παρατηρούμε στο 2^ο γράφημα βλέπουμε τη πορεία της μετοχής τα τελευταία 5 χρόνια. Η τιμή της μετοχής από το 2006 μέχρι Σεπτέμβριο του 2007 κυμαινόταν από €7,2 - €7,5, από το Σεπτέμβριο του 2007 μέχρι Σεπτέμβριο του 2008 κυμαινόταν από €7,5 - €8,6, όπου και η τιμή της μετοχής έφτασε στην ανώτατη τιμή για τα τελευταία 5 χρόνια. Από το Σεπτέμβριο 2008 μέχρι Σεπτέμβριο 2009 κυμαινόταν από €8,6 - €5,7 όπου παρατηρούμε τη μεγαλύτερη πτώση στην πορεία της μετοχής για τα τελευταία 5 χρόνια και από Σεπτέμβριο 2009 μέχρι Σεπτέμβριο 2010 κυμαινόταν από €5,7 - €4,8 όπου παρατηρήθηκε η χαμηλότερη τιμή της μετοχής.

Κατά την 26η Ιανουαρίου 2010 το διοικητικό Συμβούλιο της Εταιρείας πρότεινε την διανομή μερίσματος συνολικού ύψους 2.649.600,00€ (ανά μετοχή 0,12 €, πλήρες ποσό) από τα κέρδη της χρήσης 2009, το οποίο εγκρίθηκε από τη Γενική Συνέλευση των μετόχων στις 17 Μαΐου 2010 και καταβλήθηκε στις 02 Ιουνίου 2010

5.2 Μετοχική σύνθεση Πλαίσιο ΑΕΒΕ

Η μετοχική σύνθεση του Πλαίσιο ΑΕΒΕ χωρίζεται ως:

Μέτοχοι	Ποσοστό συμμετοχής
Γεώργιος Γεράρδος	67,73%
Κωνσταντίνος Γεράρδος	10,01%
Θεσμικοί Επενδυτές	11,21%
Λοιποί Μέτοχοι	11,05%
Σύνολο	100%



Μερίσματα:

Μερίσματα					
Χρονική Περίοδο	Κωδ. Μετοχής	Τύπος	Ημ/νία Αποκοπής	Έναρξη Πληρωμής	Τιμή €
01/01/1995-31/12/1995	ΠΛΑΙΣ	ΜΕΡΙΣΜΑ	30/06/1996	30/06/1996	0,035216
01/01/1996-31/12/1996	ΠΛΑΙΣ	ΜΕΡΙΣΜΑ	30/06/1997	30/06/1997	0,038151
01/01/1997-31/12/1997	ΠΛΑΙΣ	ΜΕΡΙΣΜΑ	30/06/1998		0,140866
01/01/1998-31/12/1998	ΠΛΑΙΣ	ΜΕΡΙΣΜΑ	09/06/1999		0,129127
01/01/1999-31/12/1999	ΠΛΑΙΣ	ΜΕΡΙΣΜΑ	10/07/2000	07/08/2000	0,061629
01/01/2000-31/12/2000	ΠΛΑΙΣ	ΜΕΡΙΣΜΑ	13/07/2001	14/08/2001	0,073368
01/01/2001-31/12/2001	ΠΛΑΙΣ	ΜΕΡΙΣΜΑ	18/06/2002	15/07/2002	0,080
01/01/2002-31/12/2002	ΠΛΑΙΣ	ΜΕΡΙΣΜΑ	16/05/2003	12/06/2003	0,140
01/01/2003-31/12/2003	ΠΛΑΙΣ	ΜΕΡΙΣΜΑ	24/05/2004	14/06/2004	0,210
01/01/2004-31/12/2004	ΠΛΑΙΣ	ΜΕΡΙΣΜΑ	15/06/2005	28/06/2005	0,270
01/01/2005-31/12/2005	ΠΛΑΙΣ	ΜΕΡΙΣΜΑ	25/05/2006	02/06/2006	0,250
01/01/2006-31/12/2006	ΠΛΑΙΣ	ΜΕΡΙΣΜΑ	14/05/2007	22/05/2007	0,270
01/01/2007-31/12/2007	ΠΛΑΙΣ	ΜΕΡΙΣΜΑ	27/05/2008	04/06/2008	0,300
01/01/2008-31/12/2008	ΠΛΑΙΣ	ΜΕΡΙΣΜΑ	25/05/2009	02/06/2009	0,120
01/01/2009-31/12/2009	ΠΛΑΙΣ	ΜΕΡΙΣΜΑ	25/05/2010	02/06/2010	0,120

5.3. Μερισματική Πολιτική Πλαίσιο ΑΕΒΕ

Λαμβάνοντας υπόψη τη μερισματική πολιτική που ακολουθεί η εταιρεία Πλαίσιο επιλέγουμε το μοντέλο προεξόφλησης μερισμάτων για να την αποτιμήσουμε. Η εταιρεία στις χρήσεις 2004 - 2009 μοίρασε σε μέρισμα το 71,1% των κερδών μετά φόρων. Τα αποτελέσματα της εταιρείας έχουν επηρεαστεί από την γενικότερη οικονομική κρίση. Έτσι το μέρισμα της χρήσης 2008 ήταν €0,12, μειωμένο κατά 56% σε σχέση με τον μέσο όρο των μερισμάτων των τεσσάρων προηγούμενων

χρήσεων (€0,27). Το μέρισμα ανά μετοχή από τα κέρδη της χρήσης 2009 είναι επίσης €0,12. Βάσει των πωλήσεων των τελευταίων ετών αλλά και της πληθυσμιακής και γεωγραφικής κάλυψης των καταστημάτων της εταιρείας θεωρούμε ότι η ανάπτυξη της εταιρείας στην ελληνική αγορά βρίσκεται σε φάση ωριμότητας. Οι πωλήσεις του ομίλου στη Βουλγαρία σε σχέση με τις συνολικές παραμένουν σταθερές περίπου στο 2%. Δεδομένου του γενικότερου κλίματος της οικονομίας και της επικέντρωσης της εταιρείας στα μερίδια αγοράς εκτιμούμε ότι το μέρισμα της εταιρείας θα ανακάμψει σταδιακά στα επίπεδα προ της κρίσης σε τρία χρόνια. Μετά το πέρας της τριετίας εκτιμούμε ότι το μέρισμα θα αυξάνεται με σταθερό ρυθμό 2,25%. Η απαιτούμενη απόδοση της μετοχής στο βασικό σενάριο έχει ληφθεί ίση με 6,6%, με επιτόκιο χωρίς κίνδυνο 3,3%, ασφάλιστρο κινδύνου αγοράς 6,0% και προσαρμοσμένο συντελεστή βήτα 0,56. Εναλλακτικά σενάρια παρουσιάζονται στην ανάλυση ευαισθησίας.

Εταιρική Χρήση	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Μέρισμα	0,27€	0,25€	0,27€	0,30€	0,12€	0,12€

Εκτιμήσεις μερισμάτων επόμενων χρήσεων				
Εταιρική Χρήση	2010	2011	2012	Τελική Αξία
Εκτίμηση Μερισμάτων	0,16 €	0,22 €	0,27 €	6,29 €
Παρούσα Αξία	0,15 €	0,19 €	0,22 €	5,19 €
Σύνολο Παρουσών Αξιών	5,75 €			

Ανάλυση Ευαισθησίας:

		Απαιτούμενη Απόδοση				
		5,6%	6,1%	6,6%	7,1%	7,6%
Τελικός Ρυθμός Αύξησης Μερίσματος	1,75%	6,64	5,86	5,20	4,74	4,33
	2,00%	7,07	6,20	5,46	4,96	4,50
	2,25%	7,58	6,58	5,75	5,19	4,70
	2,50%	8,16	7,01	6,08	5,46	4,91
	2,75%	8,84	7,51	6,45	5,75	5,15

Κεφάλαιο 6

6.1.



6.1.1 Περιθώρια ανάπτυξης απευθείας πωλήσεων και ηλεκτρονικού εμπορίου

Το ΠΛΑΙΣΙΟ έχει μακρόχρονη πορεία στην εξυπηρέτηση των επιχειρήσεων. Μέσα από σχέσεις εμπιστοσύνης και συνεργασίας που χτίζουμε με τους πελάτες μας και μέσα από σχέσεις προσωποποιημένης εξυπηρέτησης προσφέρουμε στους πελάτες μας άριστη εξυπηρέτηση.

Ταυτόχρονα, διανύουμε χρόνια ταχύτατης ανάπτυξης του ηλεκτρονικού εμπορίου και το Πλαίσιο διαθέτει ένα ολοκληρωμένο site που μπορεί να ικανοποιήσει και τον πιο απαιτητικό πελάτη.

6.1.2 Ανάπτυξη υποδομών

Με στόχο τη βελτίωση της παραγωγικότητας και την ανταπόκριση στις ολοένα και αυξανόμενες ανάγκες των καταναλωτών, το ΠΛΑΙΣΙΟ έχει ολοκληρώσει το 75% του νέου υπερσύγχρονου κέντρου συναρμολόγησης και διανομής 22.000 τετραγωνικών και ύψους επένδυσης 15 εκ. ευρώ.

Τα χαρακτηριστικά μεγέθη της νέας αποθήκης είναι:

- **18.000** θέσεις συλλογής
- **11.500** θέσεις παλετών
- **12.000** γραμμές παραγγελιών/ ημέρα
- **8.000** γραμμές καταστημάτων



6.1.3 Σύγκλιση τεχνολογιών κάτω από το internet

Οι νέες τεχνολογίες μέσω ηλεκτρονικών υπολογιστών οδηγούν αφ'ενός στη σύγκλιση της ψυχαγωγίας και των τηλεπικοινωνιών κάτω από την πληροφορική και στη δημιουργία του smart home.



6.1.4 Πρωτοποριακή εμπορική προσέγγιση και στην Βουλγαρία

Από τον Ιούνιο του 2005, το επιχειρηματικό μοντέλο του ΠΛΑΙΣΙΟΥ, έχει επεκταθεί και στην αγορά της Βουλγαρίας, Με ένα μαγαζί 800τ.μ, και πλήρως ανεπτυγμένο το πολυκαναλικό σύστημα του Πλαισίου (τμήμα εξυπηρέτησης επιχειρήσεων, ηλεκτρονικό κατάστημα και προϊόντικούς καταλόγους) έχει καθιερωθεί στις συνειδήσεις όσων γνωρίζουν από τεχνολογία. Η εμπειρία μας στη Βουλγαρία μας έχει προσφέρει την εμπειρία της αναπαραγωγής του μοντέλου του Πλαισίου εκτός συνόρων και μας βοηθά να θέσουμε τις βάσεις για την επέκταση μας στην Νοτιοανατολική Ευρώπη.



Θα πρέπει να επισημανθεί ακόμη ότι το μέλλον του Ομίλου θα το κατευθύνουν:

α. **Οι τεράστιες δυνατότητες εξέλιξης του B2B**, οι πωλήσεις σε επιχειρήσεις είναι μια κατακερματισμένη αγορά με ισχυρά περιθώρια ανάπτυξης

β. **Η σημαντική ανάπτυξη του ηλεκτρονικού εμπορίου**, με ένα πολύ δυναμικό ηλεκτρονικό κατάστημα η ΠΛΑΙΣΙΟ αναμένει σημαντικά οφέλη από την ανάπτυξη των ηλεκτρονικών αγορών

γ. **Η σύγκλιση των τεχνολογιών κάτω από το Internet** (τηλεπικοινωνίες, πληροφορική και home entertainment)

δ. **Η δημιουργία νέων προϊόντων τεχνολογίας**, η εξέλιξη στην τεχνολογία δημιουργεί νέα προϊόντα και αυξάνει τη ζήτηση στα υπάρχοντα

ε. **Το άνοιγμα τουλάχιστον ενός νέου καταστήματος** και την επέκταση τριών υπαρχόντων

στ. **Η ανάπτυξη στο εξωτερικό**. Ήδη η ΠΛΑΙΣΙΟ Βουλγαρίας, το οποίο το 2007 πέτυχε πωλήσεις 6,3 εκ. € και αναμένεται να πετύχει το break even το 2008 και θα αποτελέσει το εφαλτήριο της μελλοντικής επέκτασης στη Νοτιοανατολική Ευρώπη.

Συμπεράσματα

Η ομάδα της ΠΛΑΙΣΙΟ COMPUTERS απέδειξε ότι μπορεί να επιτύχει το ασυμβίβαστο: δηλαδή να βελτιώνει τις πωλήσεις της ταυτόχρονα με τη μείωση των εξόδων της.

Ο κύκλος εργασιών του Ομίλου το Α' εξάμηνο του 2010 ανήλθε σε 184.282 χιλ. ευρώ έναντι 175.652 χιλ. ευρώ το αντίστοιχο διάστημα του 2009, παρουσιάζοντας αύξηση 4,91%. Συγκεκριμένα, οι πωλήσεις των ηλεκτρονικών υπολογιστών και ψηφιακών εφαρμογών ανήλθαν σε 115.398 χιλ. ευρώ παρουσιάζοντας αύξηση 11,9% από το αντίστοιχο διάστημα του 2009, οι πωλήσεις από προϊόντα τηλεφωνίας ανήλθαν σε 17.135 χιλ. ευρώ παρουσιάζοντας μείωση κατά 7,4% σε σχέση με το αντίστοιχο διάστημα του 2009, ενώ οι πωλήσεις από είδη γραφείου ανήλθαν σε 50.570 χιλ. ευρώ, παρουσιάζοντας μείωση 4,8% από το αντίστοιχο περσινό διάστημα.

Τέλος, οι πωλήσεις υπηρεσιών ανήλθαν σε 1.180 χιλ. ευρώ, παρουσιάζοντας αύξηση 34,4% σε σχέση με το Α' εξάμηνο του 2009. Τα άλλα έσοδα ανήλθαν σε 204 χιλ. ευρώ έναντι 49 χιλ. ευρώ πέρσι. Η επίδραση του δυσχερούς οικονομικού περιβάλλοντος αποτυπώνεται στη πτώση των πωλήσεων κατά το 2ο τρίμηνο, οι οποίες διαμορφώθηκαν στις 82.737 χιλ. ευρώ μειωμένες κατά 1,5% σε σχέση με το αντίστοιχο περσινό διάστημα. Αποτέλεσμα των παραπάνω ήταν οι πωλήσεις από 10,9% αύξηση που παρουσίασαν το 1ο τρίμηνο να διαμορφωθούν τελικά στις 184.282 χιλ. ευρώ, αυξημένες κατά 4,9% από το περσινό πρώτο εξάμηνο. Η πορεία αυτή των πωλήσεων θεωρείται από τη διοίκηση του Ομίλου ως επιτυχία, καθώς οδήγησε στην αύξηση του μεριδίου αγοράς του Ομίλου σε μία εποχή που ο ανταγωνισμός αντιμετωπίζει μεγάλα προβλήματα.

Τα έξοδα του Ομίλου, συμπεριλαμβανομένου των χρηματοοικονομικών, το 1ο εξάμηνο του 2010 ανήλθαν σε 29.665 χιλ. ευρώ περίπου, έναντι 31.736 χιλ. ευρώ πέρσι, παρουσιάζοντας μείωση 6,5% και αναλύονται ως εξής:

- Έξοδα διοικητικής λειτουργίας 3.132 χιλ. ευρώ
- Έξοδα λειτουργίας διάθεσης 25.626 χιλ. ευρώ και
- Λοιπά Έξοδα 77 χιλ. ευρώ

Εμφανή είναι τα αποτελέσματα του επιτυχημένου προγράμματος περιορισμού των εξόδων. Η μείωση των εξόδων οφείλεται στην ορθολογική αξιολόγηση κάθε εξόδου με βάση την σκοπιμότητα του και την ευρύτερη προσπάθεια εκλογίκευσης και επαναδιαπραγμάτευσης των σημαντικότερων δαπανών. Ο Όμιλος προέβη σε αλλαγή της ωφέλιμης ζωής, όσον αφορά την επένδυση στο Κέντρο διοίκησης και διανομής στη Μαγούλα Αττικής σε κάποιες κατηγορίες των ενσώματων και ασώματων ακινητοποιήσεων. Αν η διοίκηση της Εταιρείας δεν είχε προβεί στη μεταβολή της λογιστικής εκτίμησης αναφορικά με την ωφέλιμη ζωή συγκεκριμένων κατηγοριών των ενσώματων και ασώματων ακινητοποιήσεων οι αποσβέσεις του 1ου εξαμήνου του 2010 θα ήταν αυξημένες κατά 420 χιλ. ευρώ και κατά επέκταση τα αποτελέσματα προ φόρων του 1ου εξαμήνου του 2010 θα ήταν μειωμένα κατά 420 χιλ. ευρώ. Τα χρηματοοικονομικά έξοδα αυξήθηκαν κατά 9,7% (σε σχέση με το αντίστοιχο περσινό διάστημα).

Συνεπεία των ανωτέρω μεταβολών τα κέρδη προ φόρων του Ομίλου ανέρχονται κατά την υπό εξέταση περίοδο (Α εξάμηνο 2010) σε 1.207 χιλ ευρώ, μειωμένα κατά 18,3% από το αντίστοιχο περσινό διάστημα. Η μείωση του Μικτού Περιθωρίου Κέρδους (από 18,9% σε 16,6%), η οποία αντικατοπτρίζει την επιθετική τιμολογιακή πολιτική της διοίκησης καθώς και την προσπάθεια για εξυγίανση του αποθέματος μέσω της μείωσης της ρευστοποιήσιμης αξίας (απαξίωση) κατά 0,9 εκ. € στο 1ο εξάμηνο της χρήσης αντισταθμίστηκε σε μεγάλο βαθμό από τη μείωση των εξόδων κατά 6,5%. Επιπρόσθετα τα κέρδη μετά φόρων του Ομίλου διαμορφώθηκαν στις 38 χιλ. € μειωμένα κατά 95,4%. Η μείωση αυτή οφείλεται στην επιβολή της έκτακτης εισφοράς του άρθρου 5 του ν.3845/2010 (ΦΕΚ Α 65/06.05.2010) που για τον Όμιλο υπολογίστηκε σε 0,8 εκ. €. Το ποσό της παραπάνω εισφοράς λογιστικοποιήθηκε παρότι δεν έχει ληφθεί το αντίστοιχο εκκαθαριστικό σημείωμα από την αρμόδια Δ.Ο.Υ. Μη λαμβάνοντας υπόψη το προαναφερθέν ποσό, τα Κέρδη Μετά Φόρου του Ομίλου θα διαμορφώνονταν σε 0,8 εκ. €, μειωμένα κατά μόλις 4% από το αντίστοιχο περσινό διάστημα.

Ο Όμιλος λαμβάνει όλα τα απαραίτητα μέτρα (ασφάλιση, φύλαξη) για να ελαχιστοποιήσει τον κίνδυνο και τις ενδεχόμενες ζημιές λόγω απώλειας αποθεμάτων από φυσικές καταστροφές, κλοπές, κλπ. Παράλληλα εξαιτίας του ότι ο Όμιλος δραστηριοποιείται στον τομέα της υψηλής τεχνολογίας, όπου ο κίνδυνος της τεχνολογικής απαξίωσης των αποθεμάτων είναι ιδιαίτερα υψηλός, η διοίκηση επανεξετάζει συνεχώς την καθαρή ρευστοποιήσιμη αξία των αποθεμάτων και σχηματίζει κατάλληλες προβλέψεις ώστε η αξία τους στις οικονομικές καταστάσεις να ταυτίζεται με την πραγματική. Την 30/06/2010 το σύνολο αποθεμάτων ήταν 44.344 χιλιάδες € και 43.248 χιλιάδες €, ενώ η πρόβλεψη απαξίωσης ήταν 4.942 χιλιάδες € και 4.873 χιλιάδες € για τον Όμιλο και την Εταιρεία αντίστοιχα. Με βάση τα ιστορικά στοιχεία, η Εταιρεία εκτιμά ότι ο περιορισμός του ύψους των αποθεμάτων, συνιστά βέλτιστη τακτική. Πράγματι στην εξεταζόμενη περίοδο, ο Όμιλος πέτυχε περεταίρω μείωση του αποθέματος του, στα πλαίσια όμως της συντηρητικής του πολιτικής, καθώς και της αξιολόγησης της ταχύτητας κυκλοφορίας του αποθέματος δεν προέβη σε αντίστοιχη μείωση της πρόβλεψης απομείωσης των αποθεμάτων.

ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ

- 1. Χρηματοοικονομική Διοίκησης – Αποφάσεις Επενδύσεων**, Γεώργιου Π. Αρτίκη, Εκδόσεις Σταμούλης, Αθήνα 1999.
- 2. Χρηματοοικονομική Ανάλυση Λογιστικών Καταστάσεων**, Νικήτα Α. Νιάρχου, Εκδόσεις Σταμούλης, Αθήνα 2004.
- 3. Οικονομική της Διοίκησης**, Κωνσταντίνος Δ. Τραχανάς, Εκδόσεις Σταμούλης, Αθήνα 1994.
- 4. Γενική Λογιστική**, Αριστοτέλη Γ. Κοντάκου, Εκδόσεις Ελλην, Αθήνα 1999.
- 5. Τρ. Ανάλυση Ισολογισμών**, Χρυσοκέρη Ιωάννου, Εκδόσεις Παπαζήση, Αθήνα 1971.
- 6. Σύγχρονη Χρηματοοικονομική Ανάλυση**, Βασίλης Πολυμένης, Εκδόσεις Σοφία, Αθήνα 2010
- 7. Χρηματοοικονομική ανάλυση επιχειρήσεων**, Μανώλης Ξανθάκης - Χρήστος Αλεξάκης, Εκδόσεις Ιδιωτική Έκδοση, Αθήνα 2007

Ηλεκτρονικές Διευθύνσεις:

1. www.naftemporiki.gr
2. www.plaisio.gr
3. www.yahoo.gr
4. www.google.com
5. www.ase.gr