

**Α.Τ.Ε.Ι ΠΑΤΡΑΣ
ΣΧΟΛΗ ΔΙΟΙΚΗΣΗΣ & ΟΙΚΟΝΟΜΙΑΣ
ΤΜΗΜΑ ΛΟΓΙΣΤΙΚΗΣ**

ΤΙΤΛΟΣ ΠΤΥΧΙΑΚΗΣ ΕΡΓΑΣΙΑΣ:

**ΜΕΛΕΤΗ ΠΟΡΕΙΑΣ ΚΑΙ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΑΝΑΠΤΥΞΗ ΤΗΣ
ΕΝΩΣΗΣ ΜΑΣΤΙΧΟΠΑΡΑΓΩΓΩΝ ΧΙΟΥ**



ΕΡΓΑΣΤΗΡΙΑΚΟΣ ΣΥΝΕΡΓΑΤΗΣ: ΑΛΕΞΟΠΟΥΛΟΣ ΣΤΕΛΙΟΣ

**ΣΠΟΥΔΑΣΤΕΣ: ΚΑΛΟΓΗΡΟΥ ΒΑΣΙΛΗΣ
ΓΚΙΟΛΗΣ ΑΓΓΕΛΟΣ**

ΠΑΤΡΑ 2005

ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ

Σελίδα

Πρόλογος.....	4
---------------	---

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 1:ΠΑΡΟΥΣΙΑΣΗ ΤΗΣ ΕΝΩΣΗΣ ΜΑΣΤΙΧΟΠΑΡΑΓΩΓΩΝ (Ε.Μ.Χ.)

1.1	Ο φορέας-ιστορικά στοιχεία για την Ένωση	5
1.2	Οι δραστηριότητες της Ένωσης.....	10
1.3	Οι Μαστιχοπαραγωγοί.....	12
1.4	Οι παραγωγικές υποδομές και εγκαταστάσεις	13
1.5	Τα προϊόντα	15
1.6	Η ιστορία της Μαστίχας	16
1.7	Ιδιότητες και δράσεις της Μαστίχας.....	20
1.8	Χρήσεις της Μαστίχας.....	21
1.9	Καλλιέργεια-Καθάρισμα- Επεξεργασία Μαστίχας.....	25

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 2:ΠΟΡΕΙΑ ΤΗΣ Ε.Μ.Χ. ΑΠΟ ΤΗΝ ΙΔΡΥΣΗ ΜΕΧΡΙ ΣΗΜΕΡΑ

2.1	Εξέλιξη καλλιέργειας Μαστίχας.....	34
2.2	Πωλήσεις-Τιμές.....	35
2.3	Κατανομή Πωλήσεων-Εξαγωγών	37
2.4	Διανομή και οργάνωση δικτύου πωλήσεων.....	42
2.5	Αγορές	45
2.6	Ανταγωνισμός.....	51

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 3:ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΑΝΑΠΤΥΞΗ ΤΗΣ Ε.Μ.Χ.

3.1	Έρευνα-ανάπτυξη, έρευνα καλλιέργειας.....	55
3.2	Έρευνα για τον ανασχεδιασμό της Ε.Μ.Χ.....	57

3.3	Έρευνα για νέα προϊόντα.....	58
3.4	Marketing και Πωλήσεις.....	59
3.5	Franchising.....	66
3.6	Διαφήμιση.....	68
3.7	Προοπτικές	71

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 4 ^ο : ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ-ΠΡΟΤΑΣΕΙΣ.....	74
---	----

ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ: ΕΚΘΕΣΗ ΠΕΠΡΑΓΜΕΝΩΝ ΤΗΣ Ε.Μ.Χ. ΓΙΑ ΤΗΝ ΧΡΗΣΗΣ 2003.....	81
--	----

ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ.....	117
-------------------	-----

ΠΡΟΛΟΓΟΣ

Η Χίος είναι ένα ακριτικό νησί , το οποίο αντιμετωπίζει με βάση την γεωπολιτική της θέση τις προκλήσεις του μέλλοντος, οραματίζεται επενδυτικές και χρηματοδοτικές δυνατότητες με στόχο την οικονομική της άνθηση. Θέτει έτσι ορισμένα στρατηγικά καλούπια ανάπτυξης με σκοπό την περαιτέρω ευμάρεια τόσο σε οικονομικό όσο και σε κοινωνικοπολιτιστικό επίπεδο.

Η Χίος έχει το προνόμιο από τους αρχαίους χρόνους να έχει μια παγκόσμια αποκλειστικότητα: την παραγωγή μαστίχας. Ενώ το μαστιχόδενδρο φύεται σε όλη τη λεκάνη της Μεσογείου, η χιακή ποικιλία Chia του αειθαλούς φυτού Pistachia Lentiscus φύεται μόνο στη Νότιο Χίο και είναι αυτή που παράγει τη μαστίχα με τις γνωστές ιδιότητές της που την κάνουν ένα από τα πιο διαδεδομένα μπαχαρικά στη Μεσόγειο και στον αραβικό κόσμο για περισσότερα από 3.000 χρόνια.

Η παραγωγή μαστίχας έχει δημιουργήσει τον μεγαλύτερο οικονομικό οργανισμό του νησιού, την Ένωση Μαστιχοπαραγωγών Χίου. Η μοναδικότητα του προϊόντος σε συνδυασμό με τις ειδικές συνθήκες παραγωγής συνετέλεσαν, από πολύ παλιά, στη διαμόρφωση καθεστώτων μονοπωλιακού και αποκλειστικού χαρακτήρα που αφορούσαν στη διαχείριση της μαστίχας.

Σήμερα η Ένωση Μαστιχοπαραγωγών βρίσκεται ανάμεσα στους πλέον δυναμικούς και κερδοφόρους Συνεταιριστικούς Οργανισμούς στην Ελλάδα, υποστηρίζει πολλά ερευνητικά προγράμματα (ιατρικού και φαρμακευτικού κυρίως ενδιαφέροντος) και συνεργάζεται με επιχειρηματικούς και επιστημονικούς φορείς στην Ελλάδα και το Εξωτερικό με σκοπό την ανάπτυξη νέων προϊόντων μαστίχας.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 1^ο

ΠΑΡΟΥΣΙΑΣΗ ΤΗΣ ΕΝΩΣΗΣ ΜΑΣΤΙΧΟΠΑΡΑΓΩΓΩΝ ΧΙΟΥ

1.1 Ο φορέας-ιστορικά στοιχεία για την Ε.Μ.Χ.

1.1.1 ο φορέας

Η Ένωση Μαστιχοπαραγωγών Χίου αποτελεί έναν αναγκαστικό συνεταιρισμό ο οποίος ιδρύθηκε το 1938 και αποτελεί την συλλογική έκφραση 20 πρωτοβάθμιων συνεταιρισμών των 24 Μαστιχοχωριών που ευρίσκονται στην νότια Χίο. Η Ε.Μ.Χ αποτελεί τον φορέα αποκλειστικής διαχείριση της φυσικής μαστίχας στην Ελλάδα και το εξωτερικό. Σήμερα αριθμεί περίπου 5000 μέλη και αποτελεί ένα από τους μεγαλύτερους σε μέγεθος οργανισμούς της Περιφέρειας Βορείου Αιγαίου.

Ο πρωταρχικός σκοπός της Ε.Μ.Χ. είναι η προστασία της μαστίχας *<δια της συστηματοποίησης της συσκευασίας της επεξεργασίας και της κοινού διάθεσης αυτής>*. Ο σκοπός αυτός έγινε πράξη με τον αναγκαστικό Νόμο 1390 του 1938, ο οποίος ήταν και ο ιδρυτικός νόμος της Ένωσης και των Πρωτοβάθμιων Συνεταιρισμών των κοινοτήτων των Μαστιχοχωριών. Η αναγκαιότητα της εντοπίζεται στην παντελή έλλειψη συντονιστικού οργάνου των Πρωτοβάθμιων Συνεταιρισμών συλλογής μαστίχας στο νησί. Κατά το καταστατικό της, η Ε.Μ.Χ. προκειμένου να εκπληρώσει τους στόχους της, μπορεί να ενεργεί κάθε πράξη που σκοπό έχει την προστασία της καλλιέργειας και εμπορίας του προϊόντος. Πιο συγκεκριμένα έχει την δυνατότητα να:

- προστατεύει τη μαστίχα με κάθε νόμιμο μέσο όπως την συστηματοποίηση της παραγωγής και την υποχρεωτική συγκέντρωση της.
- υποχρεώνει όλα τα μέλη της, να παραδίδουν σε αυτήν όλη τους την παραγωγή ώστε να πραγματοποιηθεί η επεξεργασία, η από κοινού διάθεση και η εμπορία της μαστίχας και των προϊόντων της.
- Φροντίζει για τη διακίνηση, διαφήμιση

- Παρέχει στα μέλη της συνδρομή ,για τον εφοδιασμό με τα απαραίτητα αγαθά, για την πρωτογενή και δευτερογενή παραγωγή τους
- Ενεργεί ,για λογαριασμών των συνεταιίρων ,προμήθειες χρήσιμων ειδών για τις καλλιεργητικές ανάγκες
- Συμβουλεύει, παρέχοντας ταυτόχρονα κάθε βοήθεια στους συνεταιρισμούς κατά τη σύσταση και τη λειτουργία τους
- Προνοεί για την εξισορρόπηση της προσφοράς και της ζήτησης
- Αποκτά εγκαταστάσεις για τη βιομηχανοποίηση της μαστίχας καθώς και ακίνητα, μεταφορικά μέσα και πάσης φύσεως γεωργικά μηχανήματα
- Αναλαμβάνει την ασφαλιστική κάλυψη των γεωργικών εκμεταλλεύσεων και της παραγωγής , των μελών της

Σχετικά με την χρονική διάρκεια της επιχείρησης, το άρθρο 4 του καταστατικού ορίζει ότι αυτή είναι απεριόριστη.

1.1.2 ιστορικά στοιχεία

Η Μαστίχα είναι το προϊόν του μαστιχοφόρου σχίνου, όπως αναφέρθηκε και πριν, ο οποίος φύεται και ευδοκμεί στο νότιο διαμέρισμα της Χίου. Η ιστορία του νησιού έχει συνδεθεί με τη Μαστίχα καθώς η Χίος από αρχαιοτάτων χρόνων κατέχει το αποκλειστικό προνόμιο της παραγωγής. Έτσι από την εποχή της παρακμής του Βυζαντίου οι ανατολικοί λαοί διεκδίκησαν με πείσμα την κατοχή της Χίου για να εξασφαλίσουν το αποκλειστικό εμπόριο της μαστίχας. Αργότερα επί τουρκικής κατοχής οι κάτοικοι των χωριών της νότιας Χίου απολάμβαναν ειδικά προνόμια λόγω της μαστίχας.

Οι πρώτες πληροφορίες για την συστηματική οργάνωση της εμπορίας της Μαστίχας ανάγονται στην περίοδο της κατοχής της Χίου από τους Γενουάτες. Έτσι το 1347 ιδρύθηκε στη Χίο η εμπορική μετοχική εταιρεία «ΜΑΟΝΑ» σκοπός της οποίας ήταν η είσπραξη των φόρων και η αποκλειστική εμπορία της Μαστίχας.

Η εμπορία της Μαστίχας απελευθερώθηκε επί τουρκοκρατίας αλλά σημαντικό μέρος της παραγωγής παρακρατούνταν από τις τουρκικές αρχές ως φόρος υποταγής σε ειδικό απεσταλμένο του Σουλτάνου. Η ακμή του εμπορίου της μαστίχας διατηρήθηκε ως τις αρχές του 20ου αιώνα οπότε ο πρώτος παγκόσμιος πόλεμος επέφερε κρίση στη μαστίχα που ανάγκασε τους παραγωγούς να αναστείλουν την καλλιέργεια του μαστιχόδεντρου.

Το τέλος του πολέμου και η αποκατάσταση της ομαλότητας οδήγησε

τους παραγωγούς στην εκ νέου παραγωγή του μαστιχόδεντρου. Το προϊόν δεν μπόρεσε όμως να αποκτήσει την προηγούμενη προνομιούχο θέση του. Κατά συνέπεια, λόγω της αδυναμίας του εμπορίου να απορροφήσει ολόκληρη τη παραγωγή, η πολιτεία για να αντιμετωπίσει το πρόβλημα αναγκάστηκε να επιβάλλει μέτρα περιορισμού της παραγωγής. Ο σχετικός Νόμος 4381 που δημοσιεύθηκε το 1929 περιορίζει το «κέντος» των σχινοδέντρων και τη συλλογή της μαστίχας σε τρεις μήνες (15 Ιουλίου – 15 Οκτωβρίου) και επιτρέπει τη φύτευση μαστίχας μόνο κατόπιν άδειας του Νομάρχη. Ο Νόμος 4381 αποτελεί τη πρώτη επίσημη εκδήλωση ενδιαφέροντος της πολιτείας για τη Μαστίχα. Παρόλα αυτά η κατάσταση δεν βελτιώθηκε. Οι τιμές διατηρήθηκαν σε επίπεδα ασύμφορα και το εμπόριο της Μαστίχας έφερε σε απόγνωση τους παραγωγούς.

Κατά συνέπεια αυτή την περίοδο άρχισε να εκδηλώνεται συγκρατημένο ενδιαφέρον από την πλευρά των παραγωγών που με το χρόνο έλαβε αγωνιστική μορφή. Αλληπάλληλες συσκέψεις και συγκεντρώσεις μαστιχοπαραγωγών πραγματοποιούνται κατά το 1930-1936 στα κεντρικότερα μαστιχοχώρια όπου διαδηλώνεται η ομόθυμη επιθυμία της λύσης του προβλήματος δια της συνεταιριστικής οδού. Η κίνηση αυτή επέσυρε την προσοχή της πολιτείας η οποία δημοσίευσε το 1938 το Νόμο 1390 σύμφωνα με τον οποίο ιδρύθηκαν οι 20 Συνεταιρισμοί Μαστιχοπαραγωγών μέλη των οποίων ήταν υποχρεωτικά όλοι οι μαστιχοπαραγωγοί. Σύμφωνα με τον ίδιο Νόμο συστήθηκε και η Ένωση των 20 Συνεταιρισμών με την επωνυμία «Ένωσις Μαστιχοπαραγωγών Χίου».

Ο σχετικός νόμος έχει ως

«Προς τον σκοπόν της προστασίας της μαστίχης Χίου δια της συστηματοποιήσεως της παραγωγής, της συγκεντρώσεως, της συσκευασίας, της επεξεργασίας και της από κοινού διαθέσεως αυτής επιβάλλεται δια του παρόντος η αναγκαστική συνεταιριστική οργάνωσις πάντων των μαστιχοπαραγωγών Χίου»



Η λειτουργία της EMX άρχισε ένα χρόνο μετά τη δημοσίευση του Νόμου 1390 δηλαδή το 1939. Το πρώτο διοικητικό συμβούλιο απαρτίστηκε με τους Γ. Σταγκούλη πρόεδρο, Γ. Θεοτοκά αντιπρόεδρο, Ι. Γεώργαλο, Κιμ. Πυργάρη, Ιακ. Αμύδαλο, Μ. Τριαντάφυλλο, και μόνιμα μέλη Ι. Κουφοπαντελή, Χρ. Σπαρούνη και Κ. Γιάνναρη.

1ο Έτος

Το πρώτο έτος της λειτουργίας της η Ένωση συγκέντρωσε 165.031 οκάδες καθαρής μαστίχας. Οι μαστιχοπαραγωγοί πήραν μέση τιμή εκκαθάρισης 199 δραχμές την οκά έναντι 80 περίπου δραχμών που έπαιρναν πριν την ίδρυση της Ένωσης.

Η κήρυξη όμως του Ελληνοϊταλικού πολέμου και κατόπιν η ξενική κατοχή ανέστειλαν το έργο της Ένωσης πριν ακόμα ξεκινήσει. Οι μαστιχοπαραγωγοί συνέχισαν καθ' όλη τη κατοχική περίοδο να καλλιεργούν τα μαστιχόδεντρα και να παράγουν μαστίχη, η οποία δεν ήταν δυνατό να συγκεντρωθεί από την Ένωση ελλείψει σταθερού νομίσματος και πλήρους εξαρθρώσεως της οικονομίας. Αλλά ακόμα κι αν ήταν δυνατή η συγκέντρωση της θα ήταν εντελώς αδύνατη η διάθεση της λόγω αποκλεισμού από όλες της αγορές του εξωτερικού.

Ο πραγματικός άθλος της Ένωσης έγινε μετά τον πόλεμο. Όχι μόνο συγκεντρώθηκαν οι σοδειές του 1946 και 1947 αλλά και όλη η μαστίχα που είχε παραχθεί μέσα στην κατοχή. Έτσι από πλευράς παραγωγής οι παραγωγοί ενισχύθηκαν οικονομικά σε περίοδο οδυνηρών ελλείψεων και αναγκών. Από πλευράς εμπορίας η κατάσταση ήταν άκρως απογοητευτική καθώς οι οικονομίες όλων των χωρών βρίσκονταν σε κατάρρευση, οι συναλλαγές είχαν νεκρωθεί, και το εξωτερικό εμπόριο είχε αποδιοργανωθεί. Δεν υπήρχε συνάλλαγμα ούτε για αγορά τροφίμων και φαρμάκων.

Μεταπολεμικά η Ένωση είχε να αντιμετωπίσει δυσχερή και πολύπλοκα προβλήματα. Έναντι ετήσιας παραγωγής 150.000 οκάδων η κατανάλωση δεν υπερέβαινε το ύψος των 90.000 – 100.000 οκάδων. Το υπόλοιπο της παραγωγής έμενε απούλητο και συμπλήρωνε τα αποθέματα της κατοχικής περιόδου. Χρειάστηκε λοιπόν να καταβληθεί μακροχρόνια επίμονη και επίπονη προσπάθεια για την τύχη του προϊόντος και των παραγωγών, περίπου 5.000 οικογένειες. Για το λόγο αυτό αναζητήθηκαν οι προηγούμενες προπολεμικές αγορές, η απόκτηση νέων και η εξεύρεση νέων τρόπων χρήσεως της Μαστίχας. Η προσπάθεια στέφθηκε με επιτυχία και αυτός ήταν ο πραγματικός άθλος της Ένωσης. Το 1958 η κατανάλωση έφθανε το ύψος της παραγωγής.

Επόμενος στόχος της Ένωσης ήταν η αύξηση του εισοδήματος των παραγωγών. Αυτός θα επιτυχανόταν με την βελτίωση των τιμών διαθέσεως του προϊόντος και με την αύξηση της κατανάλωσης μέσω της παραγωγής. Τα αποτελέσματα της επόμενης πενταετίας δείχνουν το μέγεθος της επιτυχίας. Οι πωλήσεις Μαστίχας από 183.000 κιλά το 1958,

έφθασαν στο ύψος των 241.000 κιλών το 1962 και κατά συνέπεια το εισόδημα των παραγωγών από 12.000.000 το 1958 , έφθασε το 1962 τα 21.000.000 δραχμές. Στις τιμές εκκαθάρισης τις οποίες έδινε η Ένωση στους παραγωγούς παρατηρείται επίσης βελτίωση, από 84,50 δραχμές το 1958 σε 100 δραχμές κατά μέση τιμή το κιλό το 1962 σημειώνοντας αύξηση 18,3%.

Με τη δραστηριότητα την οποία έδειξε η Ένωση πέτυχε να λύσει το οξύτατο πρόβλημα διάθεσης της Μαστίχας και να προωθήσει την κατανάλωση της σε τέτοιο σημείο ώστε να υπερβαίνει την ετήσια παραγωγή. Για το σκοπό αυτό πραγματοποιήθηκε η εντατική καλλιέργεια των σχινοδέντρων από τους παραγωγούς και ύστερα από αίτηση της Ένωσης το Υπουργικό Συμβούλιο επέτρεψε την κατά δύο μήνες επιμήκυνση της παραγωγής την οποία ο Νόμος 4381 του 1929 όριζε σε τρεις μήνες. Η πράξη αυτή ίσχυσε και το 1963 μειωμένη όμως κατά ένα μήνα, από την 1η Ιουλίου έως τις 31 Οκτωβρίου.

Εκτός από τη συγκεκριμένη δραστηριότητα της Ένωσης για την αξιοποίηση του φυσικού αυτού γεωργικού προϊόντος του νησιού έγινε προσπάθεια και για τη βιομηχανική επεξεργασία της μαστίχας.

Το 1957 λειτούργησε το πρώτο εργοστάσιο παραγωγής τσίκλας με μηχανήματα που κάλυπταν όλα τα παραγωγικά στάδια: ανάμιξη – πολτοποίηση – κατασκευή πυρήνα τσίκλας – κουφετοποίηση - συσκευασία με υλικά που κατασκεύαζε η ίδια η Ένωση στο τυπογραφείο της. Η παραγωγή το 1957 έφθασε τα 8.000 κιλά ενώ το 1988 τα 192.000 κιλά.

Επίσης στις ειδικές εγκαταστάσεις της Ένωσης παρασκευάζεται το Μαστιγέλαιο με απόσταξη της Μαστίχας.

Οι δραστηριότητες όμως της Ένωσης δεν περιορίστηκαν μόνο στην αξιοποίηση της Μαστίχας.

Με σκοπό την αύξηση του εισοδήματος των παραγωγών και τη βελτίωση του βιοτικού τους επιπέδου η Ένωση παρενέβη στην προστασία λοιπών προϊόντων που παράγονται στα μαστιχοχώρια. Έτσι :

- ενεργούσε κάθε χρόνο συγκέντρωση και διάθεση γλυκάνισου, κύμινου, σύκων, χαρουπιών, βρώσιμων ελαίων και ελαιόλαδου
- συμμετείχε στις δαπάνες του υπό της Δ/σης Γεωργίας εφαρμοζόμενου προγράμματος για τη βελτίωση του χιακού προβάτου

- συμμετείχε στις δαπάνες λειτουργίας του κέντρου βελτίωσης και αναπαραγωγής Αγελάδων της φυλής Τζέρσεϋ
- ενίσχυε την προσπάθεια επεκτάσεως της ελαιοκαλλιέργειας
- συνεργαζόταν στενά με την Δ/ση Γεωργίας Χίου για την εφαρμογή σύγχρονων μεθόδων καλλιέργειας με τις οποίες θα επιτευχθεί ποιοτική και ποσοτική βελτίωση της παραγωγής.
- επίσης προμήθευε τους παραγωγούς σε καλές τιμές και σε καλή ποιότητα σπόρους, εργαλεία, λιπάσματα, και λοιπά γεωργικά εφόδια.
- ίδρυσε ελαιουργεία , αλευρόμυλους , πυρηνελουργείο, έφτιαξε γεωτρήσεις , δημιούργησε πρατήρια με είδη βιοτικής ανάγκης και οικοσυσκευών
- δημιούργησε πρακτορείο αγροτικών ασφαλίσεων κλπ και ανέπτυξε δραστηριότητες που έπαιξαν σημαντικό ρόλο στην οικονομία του νησιού αλλά κυρίως των μαστιχοπαραγωγών.
- χρηματοδοτούσε επίσης τους συνεταιρισμούς της για να αποκτήσουν εγκαταστάσεις, γραφεία, αίθουσες κινηματογράφου, αλωνιστικές μηχανές, αποθήκες κλπ
- η ωραιότερη όμως έκφραση και στην πράξη εκδήλωση του συνεταιριστικού ιδεώδους ήταν η δραστηριότητα που ανέπτυξε στον τομέα της Αγροτικής Πίστης. Έτσι εφαρμόζει σύστημα δανειοδότησης των παραγωγών απλουστεύοντας τις διαδικασίες συναλλαγών.

1.2 Οι δραστηριότητες της Ε.Μ.Χ

Οι κύριες δραστηριότητες της αφορούν :

- στην ολική υποστήριξη των παραγωγών για την καλλιέργεια και συγκομιδής της μαστίχας
- στην επεξεργασία, καθαρισμό και συσκευασία της φυσικής μαστίχας
- στην παραγωγή και εμπορία προϊόντων μαστίχας(τσίχλες ΕΛΜΑ, μαστιχέλαιο, κλπ)

Η εμπορική της δραστηριότητα είναι κυρίως εξαγωγική αφού το 70% της ετήσιας παραγωγής της μαστίχας Χίου προωθείται στις αγορές του εξωτερικού.

Είναι αξιοσημείωτο ότι όλα τα προϊόντα(μαστίχα, μαστιχέλαιο, τσίχλα ΕΛΜΑ) της ΕΜΧ είναι προϊόντα Π.Ο.Π. ενώ το 2001, ακολουθώντας τις

επιταγές του σύγχρονου οικονομικού περιβάλλοντος, πιστοποιήθηκε κατά ISO 9001.

Συνοπτικά τα βασικά οικονομικά μεγέθη της EMX είναι :

	1998	1999	2000	2001	2002
Εργαζόμενοι	60	60	58	65	65
Συνεταιριστές	4850	4850	4850	4850	4850
Κύκλος εργασιών(χιλ. €)	7,150	7,922	10,235	11,356	13,363
Κέρδη (χιλ. €)	87	107	113	568	1,196
Ίδια Κεφάλαια	2,309	2,416	3,295	4,331	5,517
Πωλήσεις μαστίχας (τόνοι)	115	114	119	120	132
Εξαγωγές μαστίχας (τόνοι)	72	71	73	77	82
Παραγωγή μαστίχας (τόνοι)	103	128	133	90	95
Τιμή παραγωγού (€)	38	39	44	52	58
Πωλήσεις τσίχλας (χιλ. χαρτοκιβώτια)	12,743	13,336	17,958	19,187	26,703

Με την λήξη της προηγούμενης δεκαετίας, και μετά από πολυετή προσπάθεια, ουσιαστικά ολοκληρώθηκε η πρώτη φάση αναδιοργάνωσης της Ένωσης Μαστιχοπαραγωγών Χίου που δημιούργησε τις προϋποθέσεις για την επιστροφή του Οργανισμού στην κερδοφορία και την ανανέωση των προϊόντων, έχοντας ολοκληρώσει τρεις σημαντικές επενδύσεις : τον εκσυγχρονισμό του εργοστασίου τσίχλας, τον εκσυγχρονισμό του εργοστασίου μαστίχας και την δημιουργία του Μουσείου Μαστίχας.

Οι δραστηριότητες της Ε.Μ.Χ. μπορούν να ομαδοποιηθούν σε τρεις κατηγορίες:

- σε προϊόντα παραγωγής
- σε προϊόντα εμπορίας
- σε υπηρεσίες προς τους παραγωγούς.

Η Ε.Μ.Χ. για το όφελος και την προστασία των μαστιχοπαραγωγών και της παραγωγής τους παρέχει προς τους 20 πρωτοβάθμιους συνεταιρισμούς της, υπηρεσίες υποστήριξης.

- Μεριμνά για την ανάπτυξη των δραστηριοτήτων των συνεταιρισμών και την παρακολούθηση της πορείας τους.
- Παρέχει Λογιστικοοικονομική εξυπηρέτηση ,τόσο προς τους συνεταιρισμούς όσο και στα μέλη τους, όπου απαιτείται.

- Συμμετέχει και υλοποιεί αναπτυξιακά προγράμματα.
- Παρακολουθεί και συμμετέχει στον ποιοτικό έλεγχο της Μαστίχας και των λοιπών προϊόντων
- Ενημερώνεται για κοινοτικούς κανονισμούς και αποφάσεις που αφορούν σε ειδικές επιδοτήσεις και ενισχύσεις κλάδων γεωργίας

1.3 Οι Μαστιχοπαραγωγοί

Η Ε.Μ.Χ, για το όφελος και την προστασία των μαστιχοπαραγωγών και της παραγωγής τους παρέχει προς τους 20 πρωτοβάθμιους συνεταιρισμούς των μαστιχοπαραγωγών, υπηρεσίες Διοικητικής και Γεωτεχνικής υποστήριξης.

Συνεταιρισμοί ανά οικισμό (2004)

ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΜΟΣ	ΟΙΚΙΣΜΟΣ	ΠΑΡΑΓΩΓΟΙ
ΑΓΙΟΥ ΓΙΩΡΓΗ	ΑΓΙΟΥ ΓΙΩΡΓΗ	199
ΑΡΜΟΛΙΩΝ	ΑΡΜΟΛΙΩΝ	158
ΒΕΣΣΑΣ	ΒΕΣΣΑΣ	50
ΒΟΥΝΟΥ	ΒΟΥΝΟΥ & ΦΛΑΤΣΙΩΝ	169
ΕΞΩ ΔΙΔΥΜΑΣ	ΕΞΩ ΔΙΔΥΜΑΣ	21
ΕΛΑΤΑΣ	ΕΛΑΤΑΣ	143
ΘΟΛΟΠΟΤΑΜΙΟΥ	ΘΟΛΟΠΟΤΑΜΙΟΥ	273
ΚΑΛΑΜΩΤΗΣ	ΚΑΛΑΜΩΤΗΣ	207
ΚΑΛΛΙΜΑΣΙΑΣ	ΚΑΛΛΙΜΑΣΙΑΣ	403
ΚΑΤΑΡΡΑΚΤΟΥ	ΚΑΤΑΡΡΑΚΤΟΥ	134
ΚΟΙΝΗΣ	ΚΟΙΝΗΣ	154
ΛΙΘΙΟΥ	ΛΙΘΙΟΥ	84
ΜΕΣΑ ΔΙΔΥΜΑΣ	ΜΕΣΑ ΔΙΔΥΜΑΣ	150
ΜΕΣΤΩΝ	ΜΕΣΤΩΝ	84
ΜΥΡΜΗΓΚΙΟΥ	ΜΥΡΜΗΓΚΙΟΥ	74
ΝΕΝΗΤΩΝ	ΝΕΝΗΤΩΝ	341
ΝΕΧΩΡΙΟΥ	ΝΕΧΩΡΙΟΥ, ΒΑΒΥΛΩΝ, ΘΥΜΙΑΝΩΝ	251
ΟΛΥΜΠΩΝ	ΟΛΥΜΠΩΝ	141
ΠΑΤΡΙΚΩΝ	ΠΑΤΡΙΚΩΝ	98
ΠΥΡΓΙΟΥ	ΠΥΡΓΙΟΥ	524
ΣΥΝΟΛΟ		3658

Υπηρεσίες

Ειδικότερα, στα πλαίσια των υπηρεσιών Διοικητικής Υποστήριξης, η Ε.Μ.Χ.:

- Μεριμνά για την ανάπτυξη των δραστηριοτήτων των συνεταιρισμών και την παρακολούθηση της πορείας τους.
- Παρέχει Λογιστικοοικονομική εξυπηρέτηση, τόσο προς τους συνεταιρισμούς όσο και στα μέλη τους, όπου απαιτείται.
- Συμμετέχει και υλοποιεί αναπτυξιακά προγράμματα, επιλεγμένα είτε από το εθνικό πεδίο δράσης είτε από τα προγράμματα της Ε.Ε.
- Παρέχει στους συνεταιριζόμενους κάθε είδους βοήθεια, όσον αφορά στον εφοδιασμό σε υλικές απαιτήσεις αλλά και χρηματικές, μέσω επιδοτήσεων ή χαμηλότοκων δανείων.
- Η Γεωτεχνική υποστήριξη από την πλευρά της Ε.Μ.Χ προς τους μαστιχοπαραγωγούς συνιστάται σε υπηρεσίες:
 - ο Προγραμματισμού, οργάνωσης και υλοποίησης προγραμμάτων ενημέρωσης των παραγωγών σε θέματα τεχνικών καλλιέργειας και σύγχρονων μεθόδων παραγωγής.
 - ο Ενημέρωσης για τους κοινοτικούς κανονισμούς και τις εθνικές αποφάσεις που αφορούν σε ειδικές επιδοτήσεις και ενισχύσεις κλάδων της γεωργίας.
 - ο Παρακολούθησης και συμμετοχής στον ποιοτικό έλεγχο της μαστίχας και των λοιπών προϊόντων.
 - ο Ανάπτυξης της συνεργασίας με τους κρατικούς φορείς σε θέματα έρευνας και τεχνολογίας καθώς και βελτίωσης της παραγωγής μαστίχας. Σύνταξης γεωτεχνικών μελετών, όπου απαιτείται.

1.4 Οι παραγωγικές υποδομές και εγκαταστάσεις

Η Ε.Μ.Χ. διατηρεί ιδιόκτητες εγκαταστάσεις συνολικής στεγασμένης επιφάνειας 10,000 τ.μ. περίπου, όπου και φιλοξενείται το σύνολο των δραστηριοτήτων της, συμπεριλαμβανόμενων και των 2 παραγωγικών μονάδων τσίχλας και επεξεργασίας μαστίχας. Ακόμη στα πλαίσια της οργάνωσης και υποστήριξης της αγροτικής παραγωγής συντηρούνται, συμπληρωματικά των παραπάνω υποδομών, πλήθος ιδιόκτητων αποθηκευτικών χώρων, λοιπών βοηθητικών εγκαταστάσεων και κτημάτων στη νότια Χίο. Η υποδομή της ΕΜΧ (ακίνητα, μηχανήματα, εγκαταστάσεις) την καθιστούν ως τον σημαντικότερο οικονομικό

οργανισμό στο νησί. Τα γραφεία και η Διοίκηση στεγάζονται σε κτίριο της επιχείρησης που βρίσκεται στην πρωτεύουσα της Χίου.

1.4.1 Εργοστάσιο Μαστίχας

Μετά την κατεργασία και την ταξινόμηση της συλλεγόμενης Μαστίχας από τους Μαστιχοπαραγωγούς και την παράδοση της στους πρωτοβάθμιους συνεταιρισμούς, αυτή αποστέλλεται στην ΕΜΧ. Στο εργοστάσιο της γίνεται η δεύτερη κατεργασία. Εκεί αφού πλυθεί αρκετές φορές απλώνεται για να στεγνώσει και μετά τοποθετείται σε τραπέζια όπου πραγματοποιείται ο δεύτερος καθαρισμός. Η καθαρή μαστίχα περνάει στο μηχανοποιημένο στάδιο του διαχωρισμού των ποιοτήτων και κατανέμεται σε Χονδρή, Ψιλή, υποπροϊόντα. Ακολουθεί η διαδικασία της συσκευασίας όπου η Μαστίχα σε εμπορική μορφή συσκευάζεται και διατίθεται στο εμπόριο.



1.4.2 Εργοστάσιο τσίγλας

Το 1955 η EMX άρχισε να ερευνά για την παραγωγή τσίγλας από μαστίχα. Η λειτουργία του εργοστασίου τσίγλας άρχισε το 1957 και τον πρώτο χρόνο, παράγαγε 8.000 κιλά τσίγλας την ΕΛΜΑ. Το 1962 η παραγωγή ανέβηκε στα 65.000 και το 1986 στα 192.000 κιλά. Σήμερα παράγεται στις άρτιες εγκαταστάσεις του νέου της εργοστασίου με σύγχρονο εξοπλισμό και τεχνολογία.

Τα υλικά συστατικά της τσίγλας, ύστερα από επεξεργασία τοποθετούνται στον αναδευτήρα για την δημιουργία της μάζας. Η μάζα τοποθετείται κατόπιν στο αναδευτήριο, το οποίο την διοχετεύει σε ειδική μηχανή για τον επιμερισμό της σε μικρότερα φύλλα. Το προωθητήριο προωθεί τα φύλλα μάζας στην μηχανή χάραξης των πυρήνων των κουφέτων που στην συνέχεια διοχετεύονται στις κουφετιέρες για την τελική φάση της δημιουργίας των κουφέτων.

Στον ίδιο χώρο λειτουργεί επίσης και η μονάδα παρασκευής του Μαστιχέλευ, από την απόσταξη της μη εμπορεύσιμης μαστίχας τύπου πίττας.

1.5 Τα προϊόντα της Ε.Μ.Χ

Τα προϊόντα της Ε.Μ.Χ που παράγονται σήμερα στη Χίο είναι:

- Η μαστίχα Χίου, τριών τύπων αναλόγως του μεγέθους του κόκκου, χαρακτηρισμένη ως προϊόν Π.ο.π σε συσκευασίες από 5 έως 500 γραμμάρια
- Το μαστιχέλαιο Χίου, χαρακτηρισμένο ως προϊόν Π.Ο.Π., σε συσκευασίες από 5 έως 500 γραμμάρια
- Το διάλυμα μαστιχελαίου σε συσκευασίες από 100 έως 5000 γραμμάρια
- Η τσίγλα ΕΛΜΑ, χαρακτηρισμένη ως προϊόν Π.Ο.Π., σε τρεις παραλλαγές και σε συσκευασία blister των 10 κουφέτων
- Η καραμέλα mint ΕΛΜΑ, δύο γεύσεων, σε συσκευασία των 50 δισκίων
- Το μαστιχόνερο από 250 ml έως 20 lt
- Η μαστίχα σκόνη για μαγειρική χρήση , σε συσκευασία των 50 γραμμαρίων

- Η μαστίχα σκόνη για διατροφική χρήση, σε συσκευασία των 50 γραμμαρίων

Στα προϊόντα παραγωγής της E.M.X. περιλαμβάνονται:

- ο καθαρισμός και η συσκευασία της φυσικής Μαστίχας
- η παραγωγή Μαστιχέλαιου, Διαλύματος και Μαστιχόνερου, τα οποία παράγονται με απόσταξη φυσικής Μαστίχας.
- η παραγωγή τριών τύπων τσίκλας ELMA

Classic - η γνωστή συνταγή της ELMA με ζάχαρη, τώρα πιο μαλακή
Sugar Free - χωρίς ζάχαρη και με μεγάλο ποσοστό ξυλιτόλης, το υγιεινότερο υποκατάστατο της ζάχαρης (έχει λίγες θερμίδες & μειώνει τα οξέα του στόματος)

Dental - παρόμοια σύσταση με την sugar free και περιέχει επιπλέον ασβέστιο και φθόριο, που συντελούν σημαντικά στην ενδυνάμωση των δοντιών.

Η E.M.X. για το όφελος και την προστασία των μαστιχοπαραγωγών και της παραγωγής τους παρέχει προς τους 20 πρωτοβάθμιους συνεταιρισμούς της, υπηρεσίες υποστήριξης.

- Μεριμνά για την ανάπτυξη των δραστηριοτήτων των συνεταιρισμών και την παρακολούθηση της πορείας τους.
- Παρέχει Λογιστικοοικονομική εξυπηρέτηση ,τόσο προς τους συνεταιρισμούς όσο και στα μέλη τους, όπου απαιτείται.
- Συμμετέχει και υλοποιεί αναπτυξιακά προγράμματα.
- Παρακολουθεί και συμμετέχει στον ποιοτικό έλεγχο της Μαστίχας και των λοιπών προϊόντων
- Ενημερώνεται για κοινοτικούς κανονισμούς και αποφάσεις που αφορούν σε ειδικές επιδοτήσεις και ενισχύσεις κλάδων γεωργίας

Ακόμη σε συνεργασία, και με όρους αποκλειστικότητας, με καταξιωμένες Ελληνικές επιχειρήσεις του κλάδου τροφίμων και ποτών αλλά και της βιομηχανίας φαρμακευτικών-καλλυντικών, παράγονται προϊόντα μαστίχας όπως φαρμακευτικά σκευάσματα, καλλυντικά, ζαχαρώδη, γλυκά και τρόφιμα που φέρουν τα σήματα της E.M.X ή των θυγατρικών της.

1.6 Η ιστορία της Μαστίχας

Το μικρό διαμάντι στην κορώνα του Βόρειου Αιγαίου, η Χίος, με την πανάρχαια ιστορία, η πατρίδα του Ομήρου κατά την παράδοση, είχε ανέκαθεν ένα μυστικό όπλο για να σκλαβώνει τους επισκέπτες του: τις φυσικές ομορφιές του και την ζακουστή σε όλον τον κόσμο μαστίχα του.



Δεν είναι τυχαία η εκδοχή ότι το όνομα Χίος είναι φοινικικής καταγωγής και σημαίνει “Μαστίχα”. Η λέξη μαστίχα φαίνεται να προέρχεται είτε από το ρήμα μασσώ, είτε από την λέξη “Μάστιξ” γιατί το

μαστιχόδεντρο (που παράγει μαστίχα), αντί κεντήματος, εμαστιγώνετο.

Ο μαστιχοφόρος αυτός σχίνος, τόσο παλιός όσο και το χώμα που τον συγκρατεί και τον θρέφει, ρίχνει τον ίσκιό του, εδώ και αιώνες πάνω στην Χιώτικη γη. Γύρω από αυτόν, στήθηκαν νοικοκυριά και συγκροτήθηκαν κοινωνίες με συγκεκριμένη νοοτροπία και παράδοση, των οποίων τα σημάδια υπήρξαν ανεξίτηλα στο πέρασμα των αιώνων.

Πολλοί φυσιοδίφες αλλά και περιηγητές που επισκέφθηκαν την Χίο από την αρχαιότητα μέχρι σήμερα, έδειξαν ιδιαίτερο ενδιαφέρον για το δέντρο της μαστίχας αλλά και για την ίδια την μαστίχα, και όλοι προσπάθησαν να δώσουν μια εξήγηση,



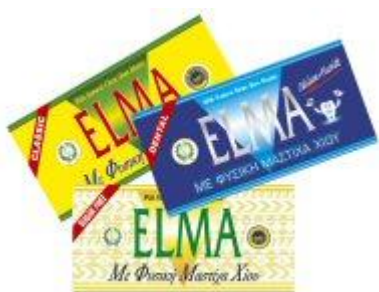
γιατί από όλο τον κόσμο η Μαστίχα παράγεται μόνο στο μικρό αυτό κομμάτι της Χίου, στην νότια Χίο, που βρίσκονται τα Μαστιχοχώρια. Αν και η γεωγραφική θέση του νησιού αποτέλεσε πόλο έλξης και μήλον της έριδος για τους κατά καιρούς κατακτητές του, Γενουάτες, Βενετσιάνους και Τούρκους και ευνόησε την ανάπτυξη του εμπορίου, η Μαστίχα ήταν αυτή που τους επέτρεπε να αποκομίζουν τεράστια οφέλη από την μονοπωλιακή εκμετάλλευσή της. Κατά την περίοδο της Τουρκοκρατίας, το νησί και ιδιαίτερα τα μαστιχοχώρια σε σχέση με τα άλλα χωριά της Χίου, γνώρισαν ιδιαίτερα προνομιακή μεταχείριση εξαιτίας της μαστίχας, η οποία αντανακλάται στον σημερινό τρόπο ζωής των κατοίκων τους.



Σήμερα, η μαστίχα διατηρεί τον μονοπωλιακό – σε παγκόσμιο επίπεδο – χαρακτήρα της, χωρίς να υποτιμάται καμία από τις ευεργετικές ιδιότητές της που είχαν ήδη επισημανθεί από την αρχαιότητα και εξάγεται σε όλες ανεξαρτήτως τις χώρες του κόσμου, σε μικρές ή μεγάλες ποσότητες. Η Μαστίχα, το προϊόν του μαστιχοφόρου σχίνου που ευδοκimei αποκλειστικά και μόνο στην Χίο, είναι ένα είδος ρητίνης που εξάγεται από τις τομές που γίνονται στον κορμό του δέντρου. Από τις τομές αυτές στάζει η μαστίχα σαν δάκρυ με χρώμα αρχικά ωχροπράσινο, γιατί περιέχει μέσα του ίχνη χλωροφύλλης. Με τον καιρό όμως, αποχρωματίζεται και σε διάστημα ενός με ενάμισι χρόνου, παίρνει χρώμα λευκοκίτρινο, υποκίτρινο. Η φυσική μαστίχα είναι διάφανη σαν θαμπό κρύσταλλο και έχει βαλσαμική γεύση και οσμή. Στην αρχή του μασήματος είναι μάλλον πικρή, όμως λίγο αργότερα η πικράδα αυτή φεύγει, ενώ το ειδικό της άρωμα της προσδίδει μια ιδιαίτερη μοναδικότητα. Ο βαθμός σκληρότητας της μαστίχας, εξαρτάται από πολλούς παράγοντες όπως η θερμοκρασία της ατμόσφαιρας, ο χρόνος έκθεσής της, καθώς και το μέγεθος που έχει το δάκρυ. Όταν η ροή του μαστιχόδεντρου είναι συνεχής, το δάκρυ είναι μεγάλο και παραμένει σχετικά μαλακό, ενώ η μη συνεχής ροή, αποδίδει μικρό δάκρυ, αλλά μεγαλύτερης σκληρότητας.



Στα 1995 η Ένωση Μαστιχοπαραγωγών Χίου άρχισε να ερευνά, για την παραγωγή τσίκλας απο Μαστίχα. Η λειτουργία του εργοστασίου άρχισε το 1957 και το πρώτο χρόνο παρήγαγε 8000 κιλά τσίκλας απο Μαστίχα. Το 1962 η παραγωγή ανέβηκε στα 65000.



Η λέξη ΕΛΜΑ προέρχεται απο τα αρχικά των λέξεων (ΕΛ)ΛΗΝΙΚΗ (ΜΑ)ΣΤΙΧΗ

Δημιουργός της ΕΛΜΑ είναι ο Ευάγγελος Μενδωνίδης απο το Μαστιχοχώρι Πατρικά.

Αγρότης-Εφευρέτης, ιδρυτικό μέλος της ΕΜΧ, ο οποίος το 1950-51 παρασκεύαζε την ΕΛΜΑ με δική του συνταγή και μηχανήματα. Είχε Δίπλωμα Ευρεσιτεχνίας του Υπουργείου Εθνικής Οικονομίας τότε, δώρησε την εφευρεση του, και το σήμα ΕΛΜΑ στην ΕΜΧ.

Στην πράξη 662α, 16 Ιανουαρίου 1959 της ΕΜΧ διαβάζουμε:

"Κατόπιν της υποβληθείσας παρα τω κ. Μενδωνίδη προς το Υπουργείο Εμπορίου, παραιτήσεως εκ των δικαωμάτων του επι του σήματος ΕΛΜΑ και της εγκρίσεως της παραιτήσεως παρα του Δικαστηρίου Σημάτων, το Συμβούλιον κρίνη ως καταλληλότερον όνομα δια την τσίκλαν της Ενώσεως το ΕΛΜΑ."

Να σημειωθεί ότι η ΕΜΧ είχε διενεργήσει και διαγωνισμό στην νεολαία για την ονομασία του προϊόντος.

1.7 ΙΔΙΟΤΗΤΕΣ ΚΑΙ ΔΡΑΣΕΙΣ ΜΑΣΤΙΧΑΣ

Αντί-μικροβιολογική δράση αιθέριου ελαίου Μαστίχας(Μαστιχελαίου)
Κλινικές μελέτες αναδεικνύουν την αξιοσημείωτη αντί μικροβιακή δράση του μαστιχέλαιου, γεγονός που τεκμηριώνει την αξιοποίηση του, ως συστατικού φαρμακευτικών και καλλυντικών σκευασμάτων.

Χρήση της Μαστίχας ως αναπλαστικό της επιδερμίδας

Τα αποτελέσματα σχετικών μελετών αποκαλύπτουν, ότι η μαστίχα παρουσιάζει άριστες επουλωτικές ιδιότητες, ενώ παράλληλα δεν προκαλεί ανεπιθύμητες παρενέργειες στο δέρμα (δερματίτιδα, δερματικός αποχρωματισμός κ.α.), όπως άλλα κοινά επουλωτικά.

Η Μαστίχα στη στοματική υγιεινή και οδοντιατρική έρευνα

Έχουν πραγματοποιηθεί αρκετές μελέτες που αφορούν στη δράση της μαστίχας για τον περιορισμό του σχηματισμού μικροβιακών πλακών και, για την αναστολή της βακτηριακής ανάπτυξης στην στοματική κοιλότητα. Τα αποτελέσματα αυτών το μελετών επιβεβαιώνουν τη συμβολή της Μαστίχας στην πρόληψη της τερηδόνας, των περιοδοντικών παθήσεων και γενικά των ασθενειών της στοματικής κοιλότητας. Τέλος, σχετική μελέτη παρουσιάζει ότι η μαστίχα Χίου προκαλεί μεγαλύτερη διέγερση σάλιου, με αποτέλεσμα την καταπραϋντική αντιμετώπιση της ξηροστομίας, συχνό φαινόμενο ειδικά στα άτομα τρίτης ηλικίας.

Σύγχρονες ερευνητικές προσπάθειες επιβεβαιώνουν την αποτελεσματική δράση της μαστίχας στην πρόληψη και θεραπεία παθήσεων του πεπτικού συστήματος. Οι μελέτες αυτές, αποκαλύπτουν την ευεργετική δράση της μαστίχας στην ανακούφιση από δυσπεψία, στη θεραπεία τοπικών φλεγμονών, στην αντιμετώπιση παθήσεων της στομαχικής μεμβράνης, καθώς και στη θεραπεία του έλκους του δωδεκαδάκτυλου.

Εξάλλου, με πρόσφατες εργαστηριακές δοκιμές επιβεβαιώνεται η έντονη αντί-βακτηριακή και αντί-μικροβιακή δράση της μαστίχας στο πεπτικό σύστημα και γενικά η συμβολή της στην υγιεινή της γαστρικής μεμβράνης.

Η Αντί-οξειδωτική δράση της Μαστίχας

Πρόσφατες μελέτες παρουσιάζουν ενθαρρυντικά αποτελέσματα στη χρήση της μαστίχας σαν φυσικό αντί-οξειδωτικό και ως παράγοντα προστασίας από την αθηροσκλήρυνση

1.8 Χρήσεις της Μαστίχας



Η Μαστίχα σήμερα είναι γνωστή για τις πολλές χρήσεις της. Είναι το δάκρυ που έχει την ιδιότητα να ευφραίνει, να αρωματίζει, να ανακουφίζει, να θεραπεύει. Σήμερα περισσότερο από ποτέ η EMX είναι σε θέση να το λέει μπορώντας ταυτόχρονα να το αποδεικνύει.

Η Μαστίχα έχει πολλές ευεργετικές ιδιότητες, γνωστές ήδη από την αρχαιότητα και χρησιμοποιείται σε διάφορους τομείς. Η Μαστίχα

καταστέλλει το ελικοβακτήριο του πυλωρού, πράγμα που εξηγεί την θεραπευτική επίδρασή της στους ασθενείς που υποφέρουν από πεπτικό έλκος. Επίσης έχει αποδειχθεί ότι η μαστίχα έχει ισχυρή αντιμικροβιακή και αντιβακτηριακή δράση. Μελετάται από Πανεπιστήμια της Ελλάδος και του εξωτερικού η δράση της στο ζαχαρώδη διαβήτη και στη χοληστερίνη.

Η Μαστίχα χρησιμοποιείται σε αλοιφές για εγκαύματα και δερματικές παθήσεις. Το παράγωγό της κολοφώνιο, χρησιμοποιείται για την παρασκευή χειρουργικών ραμμάτων.

Επίσης συμβάλλει στη διατήρηση της καλής υγείας των δοντιών, στο δυνάμωμα των ούλων και στην αντισηψία του στόματος.

Η Μαστίχα έχει πολλές χρήσεις στη μαγειρική και ζαχαροπλαστική, καθώς και στην ποτοποιία (λικέρ και ούζο μαστίχας), το δε μαστιχέλαιο χρησιμοποιείται στην αρωματοποιία και στην παρασκευή καλλυντικών. Η Μαστίχα, λόγω της ιδιότητάς της σαν σταθεροποιητής χρωμάτων, χρησιμοποιείται επίσης στην παρασκευή, υψηλής ποιότητας βερνικιών ζωγραφικής.

A) ΙΑΤΡΟΦΑΡΜΑΚΕΥΤΙΚΗ

Η μαστίχα καταπολεμά το ελικοβακτήριο του Πυλωρού.

Πρόσφατες μελέτες του πανεπιστημίου του Nottingham που δημοσιεύθηκαν στο έγκυρο ιατρικό περιοδικό *The New England Journal of Medicine*, December 24, 1998, Vol. 339, No. 26 απέδειξαν ότι:

« Ακόμα και μικρές ποσότητες Μαστίχας -1 γραμ. ημερησίως επί 2 εβδομάδες – δύναται να θεραπεύσουν τα πεπτικά έλκη σε μικρό χρονικό διάστημα. Ο μηχανισμός εντούτοις που ευθύνεται γι' αυτό δεν ήταν μέχρι στιγμής ξεκάθαρος. Ανακαλύψαμε ότι η μαστίχα καταστέλλει το ελικοβακτήριο του πυλωρού, πράγμα που εξηγεί την θεραπευτική της επίδραση στους ασθενείς που υποφέρουν από πεπτικό έλκος. »

FARHAD U. HUWEZ, M.R.C.P., PH. D.
Γενικό Νοσοκομείο Barnet
Barnet, Herts EN5 3DJ, Ηνωμένο Βασίλειο

DEBBIE THIRL WELL, B.SC.
ALAN COCKAYNE, PH.D.
DLAWER A.A. ALA' ALDEEN, PH.D., M.R.C. PATH.
Πανεπιστημιακό Νοσοκομείο
Nottingham NG7 2UH, Ηνωμένο Βασίλειο

Επίσης μελετάται από Πανεπιστήμια της Ελλάδας και του εξωτερικού η χρήση της μαστίχας στον ζαχαρώδη διαβήτη, χοληστερίνη και στα τριγλυκερίδια.

Η μαστίχα χρησιμοποιείται επίσης σε αλοιφές ενάντια στα εγκαύματα, στα κρυοπαγήματα, σε δερματικές παθήσεις και στην παρασκευή εμπλάστρων. Ταυτόχρονα προκαλεί κάποια χαλάρωση του οργανισμού με την εκφόρτιση συναισθημάτων.

Σημαντική είναι η επίδραση της μαστίχας στη λειτουργία του ήπατος με την ενεργοποίηση της αποτοξινωτικής του δραστηριότητας. Απορροφάται έτσι η χοληστερόλη της οποίας η τιμή στο αίμα μειώνεται με συνέπεια την ελάττωση των καρδιακών παθήσεων. Ακόμα αναφέρονται και διουρητικές ιδιότητες.

Στο ελεανολικό οξύ της μαστίχας αποδίδεται η ισχυρή αντιφλεγμονώδης δράση της. Έτσι η μαστίχα δρα επουλωτικά λύοντας τις φλεγμονές

συγκεκριμένων οργάνων αρχίζοντας από περιοδοντίτιδες, οισοφαγίτιδες, γαστρίτιδες, δωδεκαδακτυλικό έλκος μέχρι τις κολίτιδες και τις αιμορροΐδες. Ακόμα και όταν δεν υπάρχει πρόβλημα φλεγμονών στα παραπάνω όργανα η μαστίχα προσφέρει διεγερτική αναζωογόνηση που επιτρέπει τη στασιμότητα στις περιοχές αυτές υπεύθυνη για δυσάρεστες καταστάσεις όπως δυσπεψία ή τυμπανισμός. Το μάσημα της τσίχλας διευκολύνει την πέψη με την αντανακλαστική έκκριση σιέλου και γαστρικού υγρού.

B) ΧΕΙΡΟΥΡΓΙΚΗ

Η μαστίχα όπως και το παράγωγό της κολοφώνιο (η ρητινώδης ουσία που απομένει μετά την απομάκρυνση του αιθέριου ελαίου από την μαστίχα) χρησιμοποιούνται για την παρασκευή χειρουργικών νημάτων. Τα ράμματα αυτά απορροφώνται από τον οργανισμό και δεν χρειάζεται επέμβαση κοπής.

Το φάρμακο MASTISOL (αμερικανικής παρασκευής) που περιέχει μαστίχα χρησιμοποιείται για την επικόλληση επιδέσμων. Με αυτό επιτυγχάνεται η επικόλληση του επιδέσμου με φυσικό προϊόν που δεν προκαλεί ερεθισμούς και αντισηψία στην πληγή.

Γ) ΟΔΟΝΤΙΑΤΡΙΚΗ

Η μαστίχα ως φυσικό προϊόν συμβάλλει πρωτίστως στην διατήρηση της καλής υγείας των δοντιών. Το μάσημα της ενεργεί στην καλή διατήρηση της υγείας των ούλων και στην αντισηψία του στόματος. Προκαλεί εφύγρανση της στοματικής κοιλότητας, λόγω του παραγόμενου σιέλου, με αποτέλεσμα τον καθαρισμό και αρωματισμό. Η συστηματική χρήση μαστίχας (σύμφωνα με μελέτες ΣΥΜΠΟΣΙΟ) αφαιρεί ή περιορίζει σημαντικά τον σχηματισμό μικροβιακών πλακών. Γι' αυτό αποτελεί σήμερα συστατικό οδοντόκρεμας και στοματικών διαλυμάτων για στοματική καθαριότητα, αντισηψία και υγιεινή. Χρησιμοποιείται ακόμα ως συστατικό του σφραγίσματος των δοντιών και εκμαγείων των οδοντοστοιχιών.

Δ) ΟΡΘΟΔΟΝΤΙΚΗ

Η μαστίχα βοηθά στη βελτίωση των ατελειών της οδοντοστοιχίας, όπως βελτίωση των σκελετικών χασμοδοντιών. Το μάσημα συγκεκριμένα φυσικής σκληρής μαστίχας δραστηριοποιεί τους περιοδοντικούς ιστούς με αποτέλεσμα την ορθότερη ανάπτυξη του οστεϊκού συστήματος της μασητικής συσκευής. Έτσι βελτιώνεται η λειτουργική ικανότητα των μασητήριων μυών και οι συνθήκες κατά τις οποίες αναπτύσσεται το ορθογναθικό σύμπλεγμα και μειώνεται η συχνότητα των ορθοδοντικών προβλημάτων.

Η ευγενόλη τέλος που εντοπίζεται στο μαστιχέλαιο χρησιμοποιείται στην οδοντιατρική ως αντισηπτικό και καταπραϋντικό.

Ε) ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΑ

Επειδή η ρητίνη είναι μερικώς διαλυτή στην αλκοόλη και πλήρως διαλυτή στον αιθέρα, τερπεντίνη και άλλους οργανικούς διαλύτες βρίσκει πολλές εφαρμογές στην βιομηχανία.

1. ΑΡΩΜΑΤΟΠΟΙΙΑ

Το μαστιχέλαιο χρησιμοποιείται τόσο ως άρωμα όσο και για σταθεροποιητής αρώματος.

2. ΑΙΣΘΗΤΙΚΗ

Το μαστιχέλαιο χρησιμοποιείται επίσης σε κρέμες προσώπου λόγω της ιδιότητας του να καθαρίζει το πρόσωπο και να του δίνει λαμπερότερο χρώμα.

3. Στην υφαντουργία και βαμβακουργία χρησιμοποιείται ως σταθεροποιητής χρωμάτων για το κολλάρισμα των υφασμάτων και ειδικά των μεταξωτών.

4. ΑΛΛΑ ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΚΑ ΠΡΟΪΟΝΤΑ

Στη βυρσοδεψία, στην παραγωγή ελαστικών και πλαστικών, στην παραγωγή χρωμάτων, κόλλας και κολλοειδών ουσιών, στην παραγωγή καμφοράς και στην λιθογραφία ως σταθεροποιητής χρωμάτων.

Στην κατασκευή βερνικιών υψηλής ποιότητας όπως βερνίκια αεροσκαφών, μουσικών οργάνων, επίπλων κτλ

Στην παρασκευή ισπανικού κηρού (βουλοκέρι).

ΣΤ) ΖΑΧΑΡΟΠΛΑΣΤΙΚΗ

Η μαστίχα χρησιμοποιείται ως πρόσθετη ύλη στην παρασκευή μεγάλου αριθμού γλυκών, ζαχαρωτών και αρωματικών αρτοσκευασμάτων. Η μαστίχα ως γλυκό κουταλιού σερβίρεται με ιδιαίτερα παραδοσιακό τρόπο μέσα σε νερό και είναι γνωστή ως υποβρύχιο. Χρησιμοποιείται επίσης για το γλασάρισμα σοκολάτας και άλλων γλυκισμάτων, στα παγωτά, στα λουκούμια, στα μπισκότα στις καραμέλες κτλ.

Ζ) ΜΑΓΕΙΡΙΚΗ

Η Μαστίχα χρησιμοποιείται ως Μπαχαρικό και προσδίδει διακριτικό άρωμα σε πολλές τροφές όπως το κρέας και το τυρί. Επιπλέον αποτελεί σημαντικό διαιτητικό συμπλήρωμα ιδιαίτερα σε περιπτώσεις έλλειψης ιχνοστοιχείων. Στην Κύπρο αρωματίζουν ακόμα και το ψωμί. Στο Λίβανο και τη Συρία φτιάχνουν ένα είδος παραδοσιακού τυριού με άρωμα και

γεύση Μαστίχας. Οι Άραβες θεωρούν μεγάλη πολυτέλεια να αρωματίσουν το φαγητό, το γλυκό ή το γάλα με Μαστίχα.

Η) ΠΟΤΟΠΟΙΑ

Η Μαστίχα χρησιμοποιείται ευρύτατα για την παρασκευή λικέρ και ούζου. Το ποτό Μαστίχα πίνεται ως απεριτίφ. Πολύ γνωστό είναι το λικέρ «ΜΑΣΤΙΧΑ ΧΙΟΥ» καθώς και το «ΟΥΖΟ ΜΑΣΤΙΧΑΣ». Με την Οπροσθήκη Μαστίχας το ποτό αποκτά το άρωμα της και επιπλέον περιορίζεται η βλαπτική επίδραση της αλκοόλης στο στομάχι.

Στον Αραβικό κόσμο και ιδιαίτερα στα Ιράκ, προστίθεται στην παρασκευή του τοπικού ποτού Αράκ. Επιπλέον οι Αραβικοί Λαοί αρωματίζουν το πόσιμο νερό με Μαστίχα, καίγοντας Μαστίχα. Με τον καπνό της αρωματίζουν την κανάτα και τη γεμίζουν νερό.

1.9 Καλλιέργεια-Καθάρισμα- Επεξεργασία Μαστίχας

Α) ΚΑΛΛΙΕΡΓΕΙΑ



Σχοίνος

Προετοιμασία.



Εργαλεία για το ξύσιμο και το κέντημα του σχοίνου

Από τα πρώτα χρόνια της ζωής του σχοίνου (όταν είναι φυντάνι), οι παραγωγοί καθαρίζουν με διάφορα εργαλεία κάτω από κάθε δένδρο μια περιοχή κυκλική (τραπέζι) και ισοπεδώνουν το χώρο στον οποίο θα πέσει το μαστίχι

Ξύσιμο



Ξύσιμο του σχοίνου

Έλη Ιουνίου ή αρχές Ιουλίου ανάλογα με τον καιρό, αρχίζουν να καθαρίζουν τα τραπέζια με ειδικά διαμορφωμένα εργαλεία (ξυστριά, φτυάρια ή μυστριά).

Σκούπισμα



Σκούπισμα ή φροκάλιμα του σχοίνου

Μετά το καθάρισμα ακολουθεί το σκούπισμα του τραπεζιού με απλή σκούπα ή συνηθέστερα με σκούπα φτιαγμένη από χλωρά κλαδιά και φύλλα του σχοίνου.

Ασπροχωμάτισμα



Αμέσως μετά το σκούπισμα το "τραπέζι" σκεπάζεται με ψιλοκοσκινισμένο άσπρο χώμα πάνα στο οποίο θα πέσει το μαστίχι για να μπορεί να στεγνώνει ευκολότερα και να καθαρίζεται καλύτερα.

Κέντημα



Κέντημα με κεντητήρι



Κέντημα με σφυράκι

Από το κέντημα και μετά αρχίζει η πραγματική παραγωγή Μαστίχας. Οι παραγωγοί κάνουν στον κορμό του δένδρου τομές από τις οποίες αρχίζει να στάζει το μαστίχι που είναι στην πραγματικότητα ο χυμος του δένδρου. Ο αριθμός των "κεντιών" εξαρτάται από την ηλικία και το μέγεθος του σχοίνου. Ξεκινάνε από το κάτω μέρος του κορμού και επαναλαμβάνουν την διαδικασία 5-6 φορές ανά μια φορά την εβδομάδα ανεβαίνοντας προς το πάνω μέρος του σχοίνου.

Μάζεμα της Μαστίχας

Μετά από 15 περίπου ημέρες (αρχές Σεπτέμβρη) που η μαστίχα πήζει, οι παραγωγοί αρχίζουν το μάζεμα της μαστίχας. Στην αρχή μαζεύουν τα μεγάλα κομάρια (πίτες). Το μάζεμα γίνεται πολύ νωρίς το πρωί γιατί μόλις ζεστάνει η μέρα η μαστίχα μαλακώνει και τότε γίνεται ένας βώλος. Τη μαζεύουν με ειδικά εργαλεία που λέγονται τιμητήρια σε μικρά πλεκτά πανεράκια (μαστιχοκάλαθα) και κατόπιν την ρίχνουν σε μεγάλα πανέρια ή κασόνια ρίχνοντας μαζί και άφθονο ασπρόχωμα για να μην κολλήσει. Μετά από λίγες μέρες αρχίζει το δεύτερο μάζεμα που λέγεται και "γλείψιμο". Τότε μαζεύουν το ψιλό μαστίχι. Ένα μέρος από το ψιλό μαστίχι βρίσκεται κολλημένο πάνω στον κορμό και τα κλαδιά του σχοίνου και αυτό είτε το μαζεύουν μια μια σταγόν ή το ρίχνουν στο έδαφος και κατόπιν με μια σκούπα σκουπίζουν το "τραπέζι" δηλαδή μαζεύουν το μαστίχι μαζί με χώματα και "φύκια" (φύλλα του σχοίνου).



Κόσκινα, πανέρες και μαστιχοκάλαθα με τιμητήρια.

Μετά το μάζεμα και για όλο σχεδόν το χειμώνα ακολουθούσε στα σπίτια το καθάρισμα.

Β)ΔΙΑΔΙΚΑΣΙΑ ΚΑΘΑΡΙΣΜΑΤΟΣ

Από το Νοέμβρη (και για το μεγαλύτερο μέρος του χειμώνα) αρχίζει το καθάρισμα του μαστιχιού.

Μια κοπιαστική, λεπτή και μακροχρόνια εργασία, που αφαιρεί τα ξένα σώματα από το μαστίχι, (φύλλα, ξύλα, πετραδάκια, κ.λ.π). Το καθάρισμα γίνεται συνήθως σε παρέες γυναικών (δανεικές) δηλαδή βοηθάει η μια την άλλη και μαζεύονται πολλές μαζί πότε στο ένα σπίτι και πότε στο άλλο.

Βάζουν το μαστίχι σε μεγάλα σινιά (ταψιά) και με μικρά μαχαίρια καθαρίζουν από πάνω του τα φύλλα, τις πέτρες και ότι άλλο υπάρχει.



Μαστιχοχωρίτισσες παρέα καθαρίζουν μαστίχι.

Πλύσιμο.

Μετά το καθάρισμα το μαστίχι πλένεται με νερό και σαπούνι, εργασία απαραίτητη, που θα κάμει το μαστίχι λαμπερό σαν διαμάντι. Μετά το πλύσιμο το μαστίχι απλώνεται να στεγνώσει σε δροσερό μέρος.



Πλύσιμο του μαστιγιού



Άπλωμα του μαστιγιού για να στεγνώσει

Παράδοση στο Συνεταιρισμό

Αφού το μαστίχι καθαριστεί τότε παραδίνεται στους κατά τόπους συνεταιρισμούς και από εκεί μεταφέρεται στην Ένωση Μαστιχοπαραγωγών Χίου. Εδώ τελειώνει η ιστορία του μαστιγιού για τους παραγωγούς και ξεκινάει το επόμενο στάδιο επεξεργασίας.



Παράδοση και παραλαβή του μαστιχιού από υπαλλήλους της Ένωσης Μαστιχοπαραγωγών Χίου

Γ)ΕΠΕΞΕΡΓΑΣΙΑ

Δεύτερη επεξεργασία της μαστίχας γίνεται από την Ένωση Μαστιχοπαραγωγών Χίου. Εκεί γίνεται η διαλογή της μαστίχας σε ποιότητες ανάλογα το μέγεθος και την καθαρότητα. Κατόπιν ένα μέρος της μαστίχας πηγαίνει σαν φυσικό προϊόν για πώληση στην Ελλάδα και στο εξωτερικό και ένα άλλο πηγαίνει στο εργοστάσιο τσίχλας, όπου γίνεται ή τσίχλα ΕΛΜΑ. Επίσης παράγονται αιθέριο έλαιο (το μαστιχέλαιο) μοσχολίβανο και άλλα προϊόντα.



Αποθήκευση στο ψυγείο.



Πλύσιμο της μαστίχας.



Πλύσιμο της μαστίχας.



Διαχωρισμός σε μεγέθη.



Εικόνες από το παλιό εργοστάσιο κατασκευής τσίχλας



Καθάρισμα της μαστίχας στην EMX



Συσκευασία της τσίγλας ELMA

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 2^ο

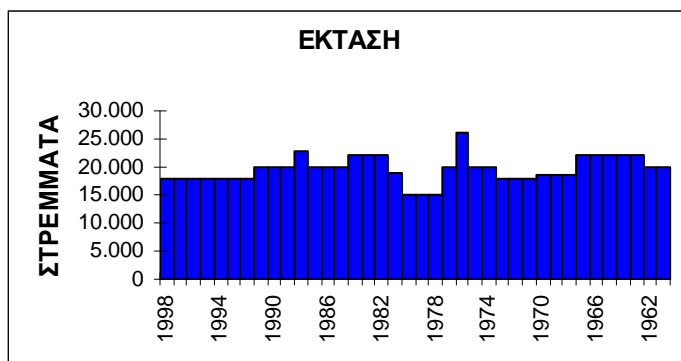
ΠΟΡΕΙΑ ΤΗΣ ΕΝΩΣΗΣ ΜΑΣΤΙΧΟΠΑΡΑΓΩΓΩΝ ΧΙΟΥ ΑΠΟ ΤΗΝ ΙΔΡΥΣΗ ΜΕΧΡΙ ΣΗΜΕΡΑ

2.1 Εξέλιξη καλλιέργειας Μαστίχας

Ο παρακάτω πίνακας δείχνει την εξέλιξη της καλλιέργειας της μαστίχας Σε συνάρτηση με την παραγωγή, την τιμή και την έκταση που καλλιεργήθηκε κάθε χρονιά:

ΠΙΝΑΚΑΣ 1:ΕΞΕΛΙΞΗ ΤΗΣ ΚΑΛΛΙΕΡΓΕΙΑΣ ΤΗΣ ΜΑΣΤΙΧΑΣ
1961-1979

ΕΤΟΣ	ΕΚΤΑΣΗ ΣΕ ΣΤΡΕΜ.	ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΣΕ ΤΟΝΟΥΣ	ΑΠΟΔΟΣΗ ΚΙΛΑ/ΣΤΡΕΜ	ΤΙΜΗ ΔΡΧ/ΚΙΛΟ	ΑΚΑΘ.ΛΕΙΑ ΣΕ ΧΙΛ.ΔΡΧ
1979	15.000	220	15	420,00	92.400
1978	15.000	200	13	450,00	90.000
1977	20.000	180	9	520,00	93.600
1976	26.000	160	6	520,00	83.200
1975	20.000	200	10	380,00	76.000
1974	20.065	200	10	320,00	64.000
1973	17.700	300	17	180,00	54.000
1972	17.700	300	17	160,00	48.000
1971	17.700	160	9	157,40	25.184
1970	18.500	280	15	148,00	41.440
1969	18.500	240	13	145,00	34.800
1968	18.500	230	12	142,00	32.660
1967	22.000	220	10	126,00	27.720
1966	22.000	200	9	118,00	23.600
1965	22.000	230	10	110,00	25.300
1964	22.000	240	11	100,00	24.000
1963	22.000	263	12	97,00	25.511
1962	20.000	200	10	95,00	19.000
1961	20.000	180	9	93,00	16.740



2.2 ΠΩΛΗΣΕΙΣ ΤΙΜΕΣ

Η Μαστίχα της οποίας η παραγωγή εξαρτάται από τις καιρικές συνθήκες, αλλά και τη γενικότερη αγροτική πολιτική ακολουθεί το νόμο της παραγωγής αγροτικών προϊόντων, με αποτέλεσμα να μη καθίσταται δυνατή η ακριβής πρόβλεψη τόσο της παραγωγής όσο και των πωλήσεων

Στον επόμενο πίνακα γίνεται σύγκριση μεταξύ της παραγωγής και των πωλήσεων μαστίχας από το 1979 έως το και το 1990.

ΠΙΝΑΚΑΣ 2 :ΣΥΓΚΡΙΣΗ ΠΑΡΑΓΩΓΗΣ ΠΩΛΗΣΕΩΝ 1980-90
(Μαστίχα σε τόνου)

ΕΤΟΣ	ΠΑΡΑΓΩΓΗ	ΠΩΛΗΣΕΙΣ
1979-80	130	163
1980-81	200	156
1981-82	200	166

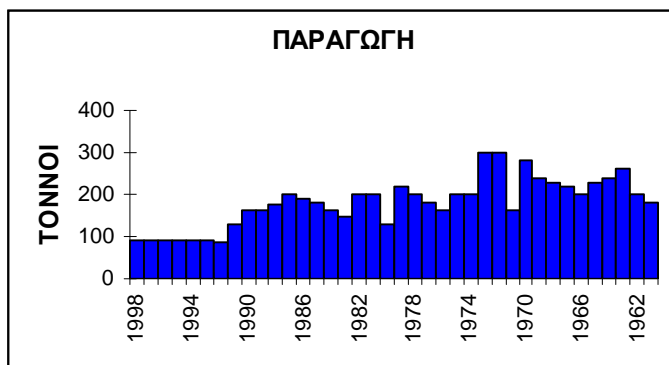
1982-83	150	191
1983-84	160	187
1984-85	180	135
1985-86	190	144
1986-87	200	147
1987-88	175	129
1988-89	160	137
1989-90	160	100

Από τον παραπάνω πίνακα μπορούμε να διακρίνουμε την υστέρηση των πωλήσεων της μαστίχας, έναντι της παραγωγής. Η παραγωγή ακολουθεί ένα μέσο όρο 162,9 τόνους ανά έτος και οι πωλήσεις 150,4 τόνους ανά έτος. Άρα σε σχέση με την παραγωγή, οι πωλήσεις υστερούν με αποτέλεσμα να δημιουργείται πρόβλημα στην απορρόφηση των παραγόμενων ποσοτήτων μαστίχας, στην αγορά και των τρόπων αυτής της απορρόφησης.

ΠΙΝΑΚΑΣ 3: ΕΞΕΛΙΞΗ ΚΑΛΛΙΕΡΓΕΙΑΣ ΜΑΣΤΙΧΑΣ 1990-2000

ΕΤΟΣ	ΕΚΤΑΣΗ ΠΑΡΑΓΩΓΗΣ ΣΕ ΣΤΡΕΜ.	ΑΠΟΔΟΣΗ ΣΕ ΤΟΝΟΥΣ ΚΙΛΑ/ΣΤΡΕΜ	ΤΙΜΗ ΔΡΧ/ΚΙΛΟ	ΑΚΑΘ.ΑΞΙΑ ΣΕ ΧΙΛ.ΔΡΧ
1990	20.000	160	8	400.000
1991	20.000	130	7	637.780
1992	18.000	85	5	382.670
1993	18.000	90	5	442.080
1994	18.000	90	5	611.910
1995	18.000	90	5	757.530
1996	18.000	90	5	900.000
1997	18.000	104	6	936.000
1998	18.000	104	6	1.352.000
1999	18.000	104	6	1.297.920
2000	16.000	120	8	1.800.000

Ύστερα από μια μικρή άνοδο στην παραγωγή, η οποία κορυφώθηκε το 2000(120 τόνους), τα έτη 2001-02 έπεσε στους 82 τόνους, Το 2003 ξεκινά πάλι μια αύξηση (105 τόνοι, το 2004 127 τόνους) και τον Μάρτη του 2005 φτάνει (σύμφωνα με τις ανάλογες ακοινώσεις της Ε.Μ.Χ. στον τοπικό ημερήσιο τύπο) τους 150 τόνους χωρίς να έχει ακόμη ολοκληρωθεί η παράδοση μαστίχας.



Η μέση ετήσια αύξηση της τιμής της φυσικής μαστίχας είναι της τάξης του 15% τα τελευταία χρόνια, ποσοστό πρωτοφανές για τα ελληνικά δεδομένα. Ταυτόχρονα όμως, και με δεδομένο ότι οι τιμές και η αγορά δε διατάσσονται και δεν εξαρτώνται μόνο από την επιθυμία Ε.Μ.Χ. και μαστιχοπαραγωγών αυξηθεί κι άλλο η τιμή της μαστίχας, ότι για να εξασφαλίσουν τουλάχιστον μια σταθερότητα, αυτή την εποχή της παγκοσμιοποίησης, απαιτείται μια μακρόχρονη πορεία που θα πείσει στο τέλος τον καταναλωτή ότι το προϊόν έχει αξία και άρα κοστίζει.

2.3 ΚΑΤΑΝΟΜΗ ΠΩΛΗΣΕΩΝ –ΕΞΑΓΩΓΩΝ

Τα προϊόντα της Ε.Μ.Χ. εξάγονται και στο εξωτερικό:

- Ευρωπαϊκές χώρες
- Ζώνη Ειρηνικού
- Μουσουλμανικές χώρες

Όσον αφορά λοιπόν, τις γεωγραφικές ζώνες εξαγωγικής δραστηριότητας της Ε.Μ.Χ., σημειώνονται τα ακόλουθα:

Στην Ευρωπαϊκή αγορά εξάγει σε 9 χώρες μεταξύ των οποίων ιδιαίτερη θέση κατέχει η αγορά της Γαλλίας και ακολουθούν η Κύπρος, η Ισπανία, η Γερμανία, η Ιταλία, η Αγγλία, η Δανία και η Ελβετία. Την τετραετία 1992-1995, η ευρωπαϊκή αγορά απορρόφησε το 1/3 των εξαγόμενων ποσοτήτων της Ε.Μ.Χ. σε μαστίχα, με την αγορά της Γαλλίας να απορροφά πάνω από το 60% της εξαγόμενης μαστίχας με προορισμό τις Ευρωπαϊκές χώρες.

ΠΙΝΑΚΑΣ 1:Εξαγωγές μαστίχας στις ευρωπαϊκές χώρες κατά χώρα το 1996 και το1995 σε κιλά

ΧΩΡΕΣ	1996	1995
ΓΑΛΛΙΑ	15224	12325
ΚΥΠΡΟΣ	3675	5000
ΙΣΠΑΝΙΑ	4029	2018
ΓΕΡΜΑΝΙΑ	1000	1000
ΙΤΑΛΙΑ	600	450
ΑΓΓΛΙΑ	146,88	296,88
ΒΟΥΛΓΑΡΙΑ	473,4	70
ΕΛΒΕΤΙΑ	50	800

ΠΙΝΑΚΑΣ 2:Εξαγωγές τσίκλας στις Ευρωπαϊκές χώρες κατά χώρα το 1996 σε κιλά

ΧΩΡΕΣ	1996
ΓΑΛΛΙΑ	28
ΚΥΠΡΟΣ	8561
ΙΣΠΑΝΙΑ	14
ΓΕΡΜΑΝΙΑ	-
ΙΤΑΛΙΑ	-
ΑΓΓΛΙΑ	182

ΒΟΥΛΓΑΡΙΑ	-
ΕΛΒΕΤΙΑ	-

Η ζώνη του Ειρηνικού περιλαμβάνει τις Η.Π.Α. , την Σιγκαπούρη, την Ιαπωνία, την Αυστραλία, το Πακιστάν και τον Καναδά. Την τετραετία 1992-1995 οι χώρες αυτές απορρόφησαν το 7,5% των εξαγωγών της Ε.Μ.Χ. Παρόλο που οι εξαγωγές προς τις χώρες του Ειρηνικού παραμένουν σε χαμηλό επίπεδο, η αγορά αυτή παρουσιάζει μεγάλες προοπτικές ανάπτυξης, για τα προϊόντα της Ε.Μ.Χ. και ιδίως η αγορά των Η.Π.Α. η Ιαπωνία αποτελεί μια νέα αγορά για τα προϊόντα φυσικής μαστίχας. Η αγορά της Ιαπωνίας αποτελεί, επίσης, μια θετική προοπτική για τις εξαγωγές της Ε.Μ.Χ. γιατί παράλληλα μπορεί να βοηθήσει στην επέκτασή τους, στις γειτονικές χώρες της Κίνας, της Κορέας και των Φιλιππίνων.

ΠΙΝΑΚΑΣ 3:Εξαγωγές μαστίχας στη ζώνη του Ειρηνικού κατά χώρα το 1995 και το 1996, σε κιλά

ΧΩΡΕΣ	1996	1995
ΠΑΚΙΣΤΑΝ	850	2700
Η.Π.Α.	3758	3975,92
ΚΑΝΑΔΑΣ	10	-
ΑΥΣΤΡΑΛΙΑ	20	-
ΣΙΓΚΑΠΟΥΡΗ	-	500

Την γεωγραφική ενότητα των Μουσουλμανικών χωρών απαρτίζουν 14 συνολικά χώρες της Αφρικής και της Ασίας. Οι Μουσουλμανικές χώρες αποτελούν τον σημαντικότερο εξαγωγικό προορισμό, των προϊόντων της Ε.Μ.Χ. , αφού οι χώρες αυτές την τετραετία 1992-95 απορρόφησαν πάνω από το 60% των εξαγωγών της μαστίχας.

Κυρίαρχη θέση κατέχει η Σαουδική Αραβία, η οποία απορροφά το 50% του συνόλου των εξαγωγών προς τις Μουσουλμανικές χώρες. Ακολουθούν η Αίγυπτος, τα Ηνωμένα Εμιράτα, η Συρία, ο Λίβανος κλπ. Οι Μουσουλμανικές χώρες αποτελούν για την Ε.Μ.Χ. μια σταθερή αγορά τουλάχιστον για την δεκαετία 1990-2000.

ΠΙΝΑΚΑΣ 4: Εξαγωγές μαστίχας στις Μουσουλμανικές χώρες
κατά χώρα το 1995 και 1996 σε κιλά

ΧΩΡΕΣ	1996	1995
ΣΑΟΥΔΙΚΗ ΑΡΑΒΙΑ	20000	20000
ΑΙΓΥΠΤΟΣ	-	5000
ΗΝ.ΑΡΑΒ.ΕΜΙΡ.	6878	6260
ΣΥΡΙΑ	7168	7328
ΛΙΒΑΝΟΣ	2680,5	3253
ΚΟΥΒΕΪΤ	1090	1040
ΜΑΡΟΚΟ	4000	1000
ΤΥΝΗΣΙΑ	250	100
ΤΟΥΡΚΙΑ	10033	750

ΠΙΝΑΚΑΣ 5:Εξαγωγές τσίκλας στις Μουσουλμανικές
χώρες το 1998

ΧΩΡΕΣ	1998
ΣΑΟΥΔ.ΑΡΑΒΙΑ	16800
ΑΙΓΥΠΤΟΣ	-
ΗΝ.ΑΡΑΒ.ΕΜΙΡ.	-
ΣΥΡΙΑ	-
ΛΙΒΑΝΟΣ	210
ΚΟΥΒΕΪΤ	-
ΜΑΡΟΚΟ	210
ΤΥΝΗΣΙΑ	-
ΤΟΥΡΚΙΑ	-

Τα δεδομένα αυτά σε συνδυασμό με το ότι η προσπάθεια της διοίκησης ν' αυξήσει την παραγωγή συνεχίζεται, οι παραδοσιακές αγορές της Μέσης Ανατολής είναι κορεσμένες -απορροφούν 40 τόνους, χωρίς όμως να υπολογίζεται η οικονομική δυσρευστότητα που έχουν τώρα, ούτε η πολιτική ρευστότητα που υπάρχει σ' αυτά τα κράτη- η ελληνική αγορά απορροφά 20-22 τόνους διάφορες μικροποσότητες πηγαίνουν στον υπόλοιπο κόσμο και παραμένουν αδιάθετοι 30-35 τόνοι, οι οποίοι, όπως πρέπει να διατεθούν και μάλιστα στις τιμές που επιθυμεί η ΕΜΧ. Απαιτείται, λοιπόν, άνοιγμα σε νέες, παρθένες, πλούσιες αγορές.

ΠΙΝΑΚΑΣ ΔΙΕΘΝΩΝ ΑΝΤΙΠΡΟΣΩΠΩΝ Ε.Μ.Χ.

Διεθνείς Αντιπρόσωποι

**Μαστίχα Τσίκλες
Χίου ELMA**

Αίγυπτος

RAGAB EL ATTAR

40 Al Azhar Street

Cairo

Τηλ: (00202)2401050-2401080

Φάξ: (00202) 5918907

Υπόψη: Ragab El-Attar

Ηνωμένα Αραβικά Εμιράτα

ARAR TRADING CO. L.L.C.

Al Ras Deira - Dubai

Τηλ: (0097142)262244-263070

Φάξ: (0097142) 262450

email: arar@arar.com

Internet: <http://www.arar.com/>

Ιαπωνία

NAKAMURA

CHIROASSOCIATION

3-4, Sakurakamachi

Shibuya-Ku Tokyo

Τηλ: (0081)334961111

Φάξ: (0081) 3 3496 7181

email:

<mailto:w.nakamura@mastic.cp.jp>

Υπόψη: Wataru Nakamura

Κύπρος

ALEX. SOLEAS & SON LTD

Poleodomias 18

Kaimakli Nicosia

Τηλ: (0035722)437242

Φάξ: (0035722) 347980

Υπόψη: Alex. Soleas

Σαουδική Αραβία

BAFARAT SPICES & HERBS

SHOPS

Al-Alawi str.

Bab Makkah

Balad-JEDDAH

Τηλ: (009662) 6431429/6439084

Φάξ: (009662) 6433379

email: bafart1@shabakah.net.sa

Υπόψη: Abdulhadi O. Bafarat

Συρία

M. MAZEN M. AMIR KHATIB

Bzouriah Damascus

Τηλ: (00963)112213096

Φάξ: (00963)113737773

Υπόψη: M. MAZEN M. AMIR

KHATIB

2.4 ΔΙΑΝΟΜΗ ΚΑΙ ΟΡΓΑΝΩΣΗ ΔΙΚΤΥΟΥ ΠΩΛΗΣΕΩΝ

Τα τελευταία χρόνια η Ε.Μ.Χ. εφαρμόζει το ίδιο δίκτυο διανομής για την φυσική μαστίχα, την τσίκλα και τα άλλα προϊόντα της. Η διαφορά όμως έγκειται στο γεγονός ότι τα τελικά κανάλια διανομής της τσίχλας ποικίλουν σε σχέση με την φυσική μαστίχα. Η δεκαετία 1990-2000 παρουσίασε μείωση της παραγωγής (κάτω από 100 τόνους, από 1996ως 1999), η οποία σε συνδυασμό με την αδυναμία που δημιουργούσαν τα κενά και η ελλιπής οργάνωση του δικτύου διανομής, έφεραν την Ένωση σε δύσκολη θέση. Το πρόβλημα εντοπιζόταν στην εσωτερική αγορά, η οποία είχε περιοριστεί σε ένα και μοναδικό αντιπρόσωπο (Αφοι Αντωνάκη, από το 1986) πανελλαδικά, με αποτέλεσμα την ανεπαρκή

κάλυψη της αγοράς. Η ίδια κατάσταση συνεχίστηκε μέχρι και το 2002, χρονιά που η Ένωση μέσω του διοικητικού της οργάνου, αποφάσισε την εκκίνηση μιας διαδικασίας ριζικής αναδιοργάνωσης με στόχο αφενός την προσέγγιση ενός πιο ώριμου μοντέλου οργάνωσης του δικτύου πωλήσεων και αφετέρου την περαιτέρω βελτίωση της θέσης των χιλιάδων μαστιχοπαραγωγών-μελών του συνεταιρισμού.

Η αρχή έγινε με τη δημιουργία των Mastihashop τα οποία και διαχειρίζεται η θυγατρική εταιρεία της Ένωσης, Mediterra A.E. Το πρώτο κατάστημα , άνοιξε τις πόρτες του στη Χίο τον Ιούλιο του 2002 και το δεύτερο στην Αθήνα το Μάιο του 2003. Μία κίνηση η οποία κερδίζει συνεχώς έδαφος μέχρι σήμερα, αφού εκτός των καταστημάτων που υπάρχουν πλέον στη Χίο, τη Θεσσαλονίκη, την Αθήνα και το αεροδρόμιο «Ελ. Βενιζέλος» εκδηλώνεται ενδιαφέρον για το στήσιμο νέων από 120 πόλεις – εντός και εκτός Ελλάδας. Τα Mastihashop λειτουργούν εκτός των άλλων και ως «βιτρίνα» για την προβολή και διαφήμιση του μοναδικού παγκοσμίως προϊόντος της μαστίχας και κατ' επέκταση της Χίου. Η επόμενη κίνηση ήταν η εκπόνηση ένα μέσομακροπρόθεσμου σχεδίου ανάπτυξης συνολικού προϋπολογισμού 10 εκατ. ευρώ. Στο οποίο εντάχθηκε η παραχώρηση του δικτύου διανομής της Βόρειας Ελλάδας στην ίδια εταιρία, (με το δίκτυο διανομής της Νότιας Ελλάδας να παραμένει στον αντιπρόσωπο που είχε και πριν την διαχείριση)

Αξίζει να σημειωθεί ότι η EMX από τον Σεπτέμβρη του 2004 προχώρησε στη δημιουργία ενός δικτύου πωλήσεων προϊόντων μαστίχας μέσα στα καταστήματα της γνωστής εταιρείας πώλησης καφέ Coffeeway. Έτσι ξεκίνησε μια διαδικασία δημιουργίας mastihashop corners μέσα στα 74 καταστήματα της αλυσίδας. Η συνεργασία αναπτύχθηκε μεταξύ της Ένωσης Μαστιχοπαραγωγών Χίου και της εταιρείας Coffee Connection ABEE. Η συμφωνία με την Coffeeway προσέφερε ένα έτοιμο δίκτυο λιανικών πωλήσεων ενώ καθιερώνει την μαστίχα σαν gourmet προϊόν στην συνείδηση των καταναλωτών. Τα mastihashop corners άρχισαν λειτουργούν συμπληρωματικά με τα τέσσερα καταστήματα mastihashops που ήδη λειτουργούν. Με τον τρόπο αυτό η EMX ισχυροποιεί ακόμη περισσότερο τη θέση της στην λιανική πώληση προϊόντων μαστίχας.

Τα μέχρι σήμερα εξαιρετικά αποτελέσματα αυτής της διαδικασίας, επέτρεψαν στην διοίκηση της Ένωσης να πιστεύει ότι οι αλλαγές που αποφασίστηκαν μέσα στο 2004 και ισχύουν από 1.1.2005 θα συνοδευτούν με ανάλογη επιτυχία. Έτσι λοιπόν τη διανομή της φυσικής μαστίχας Χίου ανέλαβε η Mediterra A.E., θυγατρική, όπως αναφέρθηκε πιο πριν, εταιρεία της Ένωσης Μαστιχοπαραγωγών Χίου και φορέας λειτουργίας των mastihashop, με έδρα τη Χίο και κεντρικές αποθήκες στην Αθήνα και τη Θεσσαλονίκη. Στο καλάθι προϊόντων συμπεριλαμβάνονται η μαστίχα, το μαστιχέλαιο, το άρωμα μαστιχελαίου, η μαστίχα σε σκόνη και το μαστιχόνερο.

Τη διανομή των προϊόντων ΕΛΜΑ αναέλαβε η ΕΛΓΕΚΑ Α.Ε., με έδρα τη Θεσσαλονίκη και κεντρικές αποθήκες στην Αθήνα και Θεσσαλονίκη. Στο καλάθι προϊόντων συμπεριλαμβάνονται οι τσίχλες ΕΛΜΑ classic, sugar free και dental, η ΕΛΜΑ flow pack, sugar free και dental, καθώς και το καραμελάκι ΕΛΜΑ mint με μαστίχα και μαστίχα με μέλι. Το ποσοστό που καταλαμβάνει σήμερα η ΕΛΜΑ Χίου στην ελληνική αγορά φθάνει στο 4,8% ενώ πριν 4 χρόνια ήταν μόλις 0,5%. Με τη νέα συμφωνία η Ε.Μ.Χ ευελπιστεί να φθάσει σε διψήφια νούμερα το προηγούμενο ποσοστό.

Ελλάδα	Μαστίχα Χίου	Τσίχλες ΕΛΜΑ
ΕΛΓΕΚΑ Α.Ε. Εμπόριο-Διανομές-Αντιπροσωπείες- Βιομηχανία Ολύμπου 32 Καλοχώρι - Θεσσαλονίκη 57009 Τηλ: 2310 779777 Φαξ: 2310 754029		Σε όλη την Ελλάδα
Mediterra S.A. Mastihashops	Σε όλη	ΣΤΟ

Λεωφόρος Αιγαίου 36

Χίος 82100

Τηλ: 22710-81600, 22710-21001-03

Φαξ: 22710-81601, 22710-26700

email: <mailto:%20gkaramouslis@mastishop.com>

Internet: <http://www.mastishop.com/>

την νησί
Ελλάδα τη
Χίου

2.5 Αγορές-Πελάτες

Η Ε.Μ.Χ ως διαχειριστής της συλλογής, επεξεργασίας και διάθεσης της φυσικής μαστίχας, έχει πελάτες τόσο στην Ελλάδα όσο και στο εξωτερικό. Ακολουθεί ένας πίνακας με τους βασικότερους πελάτες της στον κόσμο:

Διεθνείς Πελάτες
AUSTRALIA VICTORIA DELPHIC WHOLESALERS (AUST) P/L 22-28 Phoenix Street Bunswick 3056 Victoria Australia 61(3)93809214 61(3)93880635
BOULGARIA SOPHARMA PLC 16 Pliensko Shousse str. 1220 Sofia 359(2)9361001 359(2)9360286 email: mail@sopharma.bg http://www.sopharma.bg/
CHEMAX PHARMACEUTICALS-CHEMICALS-NATURAL PRODUCTS GOOD MANUFACTURING PRACTICE (GMP) Goritsa str. 8A

1618 Sofia
359(2)955726
359(2)955427
email: peter_schoh@yahoo.co

FRANCE
K L Y GROUPE
45 Rue Sadi Carnot
93303 AUBERVILLIERS CEDEX
(01)49379797
(01)49379790
email: info@klygroupe.com
<http://www.klygroupe.com/>

BEN'S ALIMENTAIRE
2 rue Affre
75018 PARIS
(01)42573612
(01)42547311

CHARLES S.A.
244, avenue Laurent Cely
92230 GENNEVILLIERS
(01)41323838
(01)41323830
email: info@charles-sa.com
<http://www.charles-sa.com/>

TAMARA POUR L'INDUSTRIE ET LE COMMERCE
93 Rue de Stalingrad
78800 Houilles
(01)39157544
(01)39158100
email: abihseib@aol.com

GERMANY
HAMBOURG

C.E. ROEPER GMBH
Hans-Duncker-str.13 D
21035 Hambourg
(40)7341030
(40)73410335
email: office@Roeper.de
<http://www.roeper.de/>

SYMRISE GMBH & CO. KG
Anton-Jaumann Industriepark 9
D-86720 NORDLINGEN
(09081)8012356
(09081)8012349
email: gabi.allgeyr@symrise.com
<http://www.symrise.com/>

ITALY
MILANO
M A I M E R I SPA
Via Gianni Maimeri, 1 Mediglia,
fraz. Bettolino
(02)906981
(02)90698999
email: maimeri@mr-net.it
<http://www.mr-net.it/>

KOREA
SEOUL
IL SHIN EMULSIFIER CO.,LTD
413-1 Hbjung-Dong, Mapo-ku
Seoul
82 2 3335511
82 2 333 1138

LAS PALMAS
LAS PALMAS

CANARIAS COMERCIO INTERNATIONAL S.A.

Juan Rejon 45-4o 35008
Las Palmas de G.C.
(928)469413
(928)468678
email: ccisa@infoegocio.com

CASA MARGOT S.A.

La Naval Num 94 35008
LAS PALMAS DE GRAN CANARIA ESPANA
928-468171
928-466911
email: casamargot@casamargot.infoegocio.com

MAROCO

CASABLANCA
COMARBEL S.A.
54 Rue Souhail Lahcen
CASABLANCA 20000
(212-2)305244
(212)305006

NEDERLANDS

GIVAUDAN NEDERLAND B.V.
NUVERHEIDSWEG 60 3771 ME
BARNEVELD
(0)342410501
(0)342410603
email: <http://www.gummastic.gr/mailto:arien.visser@givaudan.com>
<http://www.givaudan.com/>

UNITED KINGDOM

LONDON
JOHN & PASCALIS LIMITED NECTAR HOUSE
865 North Circular Road Staples Corner
London NW2 7AX
(020) 84520707
(020)84523158
email: enquiries@johnpasc.co.uk
<http://www.johnpasc.co.uk/>

CHICAGO

JOHN'S IMPORT FOODS, INC

3951 West Belden Avenue
CHICAGO, ILLINOIS 60647

(001) 7734893400

(001) 7734893201

NEW JERSEY

P.L. THOMAS & CO.,INC.

119 Headquarters Plaza

Morristown NJ 07960

(973)9840900

(973)9845666

email: info@plthomas.com

<http://www.plthomas.com/>

FERNDALE LABORATORIES INC

780 W.Eight Mile Road

Ferndale, MI 48220

(248)5480900

(548)5480279

email: bmough@ferndalelabs.com

<http://www.ferndalelabs.com/>

CALIFORNIA

ALLERGY RESEARCH GROUP NUTRICOLOGY

30806 Santana Street

Hayward CA 94544

(510) 4878526

(510) 4878682

email: dianer@allergyresearchgroup.com

<http://www.allergyresearchgroup.com/>

CALIFORNIA

LIFE ENHANCEMENT PRODUCTS INC.

1340 Industrial Ave

Petaluma CA 94952

(707) 7626144

(707) 7782979

email: mbeardslee@life-enhancement.com

<http://www.life-enhancements.com/>

Όσον αφορά τις αγορές ,με άλλα λόγια τις γεωγραφικές ζώνες εξαγωγικής δραστηριότητα της Ε.Μ.Χ., σημειώνονται τα ακόλουθα:

1. Η ζώνη των χωρών του Ειρηνικού παρουσιάζει τα στοιχεία και τις τάσεις νέας αγοράς. Οι πωλήσεις είναι μικρές σε όγκο και αξία, η εξέλιξη τους είναι μοναδική. Μια σειρά μεγάλων χωρών της περιοχής, όπως για παράδειγμα η Ιαπωνία, δεν γνωρίζουν ακόμα το προϊόν και τις χρήσεις του. Η αύξηση των εξαγωγών μαστίχας στην περιοχή οφείλεται στις αγορές της Σιγκαπούρης και των Η.Π.Α.

Οι προοπτικές αύξησης των πωλήσεων με τη δημιουργία νέων αγορών και την επέκταση των νέων είναι μεγάλες. Η ζώνη των χωρών του Ειρηνικού , πρέπει λοιπόν, να αντιμετωπισθεί από την Ε.Μ.Χ. με ιδιαίτερη προσοχή και μεγάλο ενδιαφέρον.

Μακροπρόθεσμος στόχος πρέπει να είναι, η δημιουργία στην περιοχή, μιας αγοράς με τα αντίστοιχα ποιοτικά και ποσοτικά χαρακτηριστικά των δυο άλλων μεγάλων αγορών, των Ευρωπαϊκών και Μουσουλμανικών χωρών.

Προς αυτή την κατεύθυνση επισημαίνεται ο ρόλος τον οποίο μπορεί να παίξει η Σιγκαπούρη, λόγω θέσης και ειδίκευσης στο διεθνές εμπόριο, ως «πλατφόρμα» εξαγωγών και προώθησης των πωλήσεων της φυσικής μαστίχας προς τις υπόλοιπες χώρες της περιοχής, σε περίπτωση βεβαίως που η απ' ευθείας πώληση σε αυτές συναντά δυσχέρειες .

Η ορθολογική λοιπόν επιλογή αντιπροσώπου και η αποφυγή της πολυδιάσπασης των προσπαθειών και του εμπορικού δικτύου, με δεδομένα τα μικρά περιθώρια εμπορικού κέρδους, που συνεπάγεται η διακίνηση της φυσικής μαστίχας, θεωρούνται μέτρα απαραίτητα, τουλάχιστον σ' αυτό το στάδιο της ανάπτυξης των εξαγωγών, στην παραπάνω γεωγραφική ζώνη.

2. Οι χώρες της Ευρωπαϊκής και Μουσουλμανικής παρουσιάζουν τάσεις αύξησης των εξαγωγών

Οι στόχοι για τη Ε.Μ.Χ. για τις δύο αυτές γεωγραφικές ζώνες μπορούν να συνοψισθούν ως εξής:

- Αντίστροφη της πτωτικής τάσης των εξαγωγών σε μερικές χώρες της Ευρωπαϊκής ζώνης και σταθεροποίηση της αγοράς σε ανώτερα επίπεδα πωλήσεων

- Διατήρηση της αύξησης των εξαγωγών προς τις Μουσουλμανικές χώρες και επέκταση της αγοράς με την ανάκτηση των απολεσθέντων αγορών και την αύξηση των πωλήσεων σε Μουσουλμανικές χώρες που γίνονται ήδη εξαγωγές. Η σωστή εκμετάλλευσή τους, προϋποθέτει βεβαίως την έντονη δραστηριοποίηση την διεύθυνσης των πωλήσεων προς αυτή την κατεύθυνση

2.6 Ανταγωνισμός

Η φυσική μαστίχα σαν προϊόν μοναδικό, δεν έχει ανταγωνισμό από όμοια προϊόντα, αλλά συμπληρωματικά, δηλαδή προϊόντα που διαφέρουν από τη μαστίχα έχουν όμως ίδια η παραπλήσια χρήση. Έτσι δεν είναι εφικτό να συγκριθεί το μερίδιο της μαστίχας στην αγορά με το μερίδιο προϊόντων που έχουν την ίδια χρήση. Αυτά ισχύουν για την φυσική μαστίχα. Ως προς τα υπόλοιπα προϊόντα που παράγει η Ε.Μ.Χ., θα μπορούσαμε να σημειώσουμε κάποιες σημαντικές διαφοροποιήσεις όσον αφορά τον ανταγωνισμό κάτω από τον οποίο λειτουργούν διοχετεύονται στην αγορά.



Η αγορά της τσίχλας ΕΛΜΑ τόσο σε επίπεδο κυκλοφορίας στην Ελλάδα όσο και σε επίπεδο εξαγωγών είναι διευρυνόμενη αλλά και ασταθής. Τη δεκαετία 1990-2000 οι πωλήσεις της τσίχλας ΕΛΜΑ στην εσωτερική αγορά αντιστοιχούν, σύμφωνα με τις μετρήσεις, σε ένα ποσοστό μεταξύ 4-5 % επί του συνόλου πωλήσεων τσίχλας, για κάθε χρονιά, και 5-10% επί του συνόλου των εισαγομένων ποσοτήτων τα ίδια έτη. Αντίστοιχα, την περίοδο εκείνη, το ποσοστό συμμετοχής της ΕΛΜΑ επί του συνόλου των εξαγωγών τσίχλας από την Ελλάδα, ήταν μεταξύ 1,4 και 11 % Ο ανταγωνισμός επιβάλλεται όχι τόσο από τα ποιοτικά χαρακτηριστικά των προϊόντων, αλλά από τα οργανωμένα δίκτυα πωλήσεων, την καλύτερη συσκευασία, την πλουσιότερη γκάμα προϊόντων και την έντονη διαφήμιση, σε σχέση πάντα με τη τιμή πώλησης. Οι διακυμάνσεις από έτος σε έτος είναι σημαντικές και δείχνουν μεταξύ άλλων την αδυναμία της Ε.Μ.Χ. , να αντιμετωπίσει τον ανταγωνισμό και να καθιερώσει το προϊόν στην εσωτερική και εξωτερική αγορά.

Θα μπορούσε να θεωρηθεί παράλειψη αν δεν τονίζαμε την για άλλη μια φορά την προσπάθεια που πραγματοποιεί η Ε.Μ.Χ τα τελευταία χρόνια να αντιστρέψει το αρνητικό κλίμα, πράγμα το οποίο ως ένα βαθμό το έχει καταφέρει, με την πολύ καλή ,μέχρι τώρα , πορεία των mastihashops, (και που επιθυμεί να το διατηρήσει) με την πρόσφατη αλλαγή του δικτύου διανομής . Με τον τρόπο αυτό, τον οποίο περιγράψαμε εκτενέστερα σε προηγούμενο κεφάλαιο, η Ε.Μ.Χ θέτει τις βάσεις για ένα μέλλον, κατά το οποίο θα μπορεί να ελέγχει τον ανταγωνισμό που αδιαμφισβήτητα , «γεννά» η ίδια η αγορά.

Στο χώρο των καλλυντικών προϊόντων έχει να αντιμετωπίσει ένα ιδιαίτερο ανταγωνιστή ο οποίος είναι η ΣΟΔΗΣ ΕΠΕ μία χιώτικη εταιρεία η οποία δραστηριοποιείται στο χώρο από το 1978. Η εταιρεία αυτή κινείται στο χώρο του φαρμάκου και των καλλυντικών. Η πολιτική της χαρακτηρίζεται από την Ε.Μ.Χ άκρως επιθετική κατά της ίδιας, αφού το 2001 κατέθεσε στο υπουργείο Εμπορίου, για να κατοχυρώσει την ονομασία «mastiha» με το συγκεκριμένο τρόπο γραφής, όταν πρώτα τα mastihasop το εισήγαγαν. Αξίζει να σημειωθεί ότι η ΣΟΔΗΣ ΕΠΕ έχει κατοχυρώσει με τα διπλώματα ευρεσιτεχνίας που της έχουν δοθεί από τον Οργανισμό Βιομηχανικής Ιδιοκτησίας (ΟΒΙ), τη γενική χρήση της μαστίχας και του μαστιχελαίου για «αντιμικροβιακή και αντιμυκητιακή δράση» καθώς και την παραγωγή τσίκλας που θα έχει αντιμυκητιακή και αντιμικροβιακή δράση. Το κατοχυρωμένο όνομα και σήμα που χρησιμοποιεί η εταιρεία είναι το MASTIC SPA, με 3 μέχρι σήμερα καταστήματα σε Αθήνα, Χίο και Θεσσαλονίκη καθώς και άλλα 2 με τη μέθοδο franchising σε Αθήνα και Κρήτη. Οι δύο εταιρείες βρίσκονται σε δικαστικές διαμάχες τα τελευταία χρόνια με αφορμή την προσπάθεια της ΣΟΔΗΣ ΕΠΕ να «κλειδώσει» το προϊόν μέσα από έγγραφα ευρεσιτεχνίας όπως υποστηρίζει η ίδια η Ε.Μ.Χ.



Είναι γεγονός ότι τα κέρδη και η ομαλή οικονομική πορεία της Ένωσης δεν οφείλονται μόνο στην πρώτη ύλη, τη φυσική μαστίχα, αλλά στις υπεραξίες που δημιουργούνται από τη μεταποίησή της και από την παραγωγή προϊόντων με βάση τη μαστίχα, μια υπεραξία που ήδη εκμεταλλεύονται, αναπόφευκτα, οι ανταγωνιστές της Ένωσης. Επομένως στην προσπάθεια να μεγαλώσει τα κέρδη των μαστιχοπαραγωγών, εκμεταλλεζόμενη η ίδια τα παράγωγα προϊόντα και καθορίζοντας στην ουσία την τιμολογιακή τους πολιτική, η ΕΜΧ μπήκε τα τελευταία χρόνια σ' αυτό το παιχνίδι, με επιτυχία ομολογουμένως. Έτσι τώρα, βάσει ολοκληρωμένου σχεδίου που έχουν εκπονήσει τα στελέχη – εργαζόμενοί της προσπαθεί να χαράξει πορεία, γνωρίζοντας ότι πρέπει να έχει με τους ανταγωνιστές της, σχέσεις συμφερόντων κι όχι κοινωνικές σχέσεις. Αυτό σημαίνει ότι δε θα

διστάσει, όταν τα συμφέροντα δε θα είναι κοινά, να πορεύεται διαφορετικά, ακόμα και να συγκρουστεί μαζί τους, προασπίζοντας τα δικά της συμφέροντα.

Το ενδιαφέρον της αγοράς γύρω από τη μαστίχα είναι συγκεκριμένο αυτή τη στιγμή, πράγμα που γνωρίζει η Ε.Μ.Χ. , όπως καλά γνωρίζει τους κινδύνους και τις ζημιές που καλείται να αντιμετωπίσει και να αποφύγει αντίστοιχα. Όσον αφορά την αγορά του εξωτερικού η Ε.Μ.Χ. έχει απέναντι της έναν ισχυρό ανταγωνιστή τον όμιλο τον ΝΗΡΕΑ ο οποίος έχει φτάσει σήμερα(10 εταιρείες, 2 εισαγμένες στο χρηματιστήριο) να είναι μια από τις μεγάλες βιομηχανίες τροφίμων της χώρας και ίσως η μεγαλύτερη δύναμη στα τρόφιμα στις εξαγωγές. Ο συγκεκριμένος όμιλος έχει ήδη ανεπτυγμένο σχετικό δίκτυο και ετοιμάζει νέο εργοστάσιο τσίκλας στην Χίο. Στόχος , είναι κυρίως η αγορά του εξωτερικού, μιας και το 100% των προϊόντων του εξάγονται, αλλά και όπου υπάρχουν κενά στην αγορά της Ελλάδας , δηλαδή όσα δεν καλύπτει με το σύστημα πωλήσεων που χρησιμοποιεί σήμερα η Ένωση.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 3^ο

ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΑΝΑΠΤΥΞΗ ΕΝΩΣΗΣ ΜΑΣΤΙΧΟΠΑΡΓΩΓΩΝ ΧΙΟΥ

3.1 Έρευνα-Ανάπτυξη- Έρευνα Καλλιέργειας

Η Ε.Μ.Χ είναι μια επιχείρηση ευαισθητοποιημένη στα θέματα της έρευνας και της ανάπτυξης. Οι έρευνές τις έχουν στραφεί προς:

- την Καλλιέργεια-Συλλογή
- τον Ανασχεδιασμό
- την Παραγωγή
- το Marketing-Πωλήσεις

Στον πρωτογενή τομέα η έρευνα της Ε.Μ.Χ. έχει στραφεί κυρίως:

- A) στην καλλιέργεια του Μαστιχοφόρου Σχίνου
- B) στην συλλογή της Φυσικής Μαστίχας

Σε ότι αφορά την καλλιέργεια, οι προσπάθειες έχουν στόχο να βελτιώσουν τους τρόπους, μεθόδους και τεχνολογίες, καλλιέργειας των μαστιχοφόρων σχίνων. Ένα από τα προγράμματα, που υλοποιεί η Ε.Μ.Χ. στα πλαίσια της βελτίωσης της καλλιέργειας είναι η «Ανασχίνωση».

Με στόχο να αναδειχτούν και να αξιοποιηθούν τα συγκριτικά πλεονεκτήματα της Ένωσης Μαστιχοπαραγωγών Χίου από το χωράφι μέχρι το τελικό βιομηχανικό προϊόν, τον Μάρτη του υπογράφηκε "Μνημόνιο Συνεργασίας και Συναντίληψης" μεταξύ της ΕΜΧ και του Εργαστηρίου Διαχείρισης Βιοποικιλότητας (ΕΔΒ) του Τμήματος Περιβάλλοντος του Πανεπιστημίου Αιγαίου.

Με διάρκεια ζωής 2 χρόνια και με συγχρηματοδότηση από τη Γενική Διεύθυνση Έρευνας της Ε.Ε. το πρόγραμμα αποκτά μεγαλύτερο ενδιαφέρον διότι συμμετέχουν και δύο Πανεπιστήμια του Εξωτερικού. Συγκεκριμένα το Πανεπιστήμιο Lund της Σουηδίας και Cork της Ιρλανδίας.

Συντονιστής του προγράμματος είναι το Πανεπιστήμιο Αιγαίου. Μεταξύ των στόχων είναι η αλλαγή του συστήματος παραγωγής που θα φέρει στην EMX μεγαλύτερα οφέλη και κατά προέκταση κέρδη στους μαστιχοπαραγωγούς. Τα οφέλη για την EMX μπορούν να είναι σημαντικά μέσω της μείωσης του κόστους παραγωγής, την αύξηση των προϊόντων προς διάθεση, τη βελτίωση της φήμης της Ένωσης σε νέες αγορές και των εμπορικών της σημάτων, την άντληση εξωτερικών οικονομικών πόρων. Και εδώ έρχεται αυτή η στρατηγική σημασίας συνεργασία με το Πανεπιστήμιο Αιγαίου με τη μεταφορά γνώσης για την καλύτερη αξιοποίηση των ευκαιριών. Μια γνώση που θα μπει μάλιστα σε άλλες βάσεις αφού τα δυο Πανεπιστήμια του εξωτερικού έχουν διαχειριστεί ανάλογα προγράμματα (Πανεπιστήμιο Σουηδίας) και έχουν ασχοληθεί με αγροτικούς συνεταιρισμούς (Πανεπιστήμιο Ιρλανδίας). Να σημειώσουμε ότι το πρόγραμμα SMERNA συγχρηματοδοτείται με 125.000 ΕΥΡΩ για δύο χρόνια (περίπου το 1/3 του συνολικού προϋπολογισμού) και είχε την τιμή να είναι ένα από τα 7 προγράμματα μεταξύ 70 που εγκρίθηκαν.



Σε ότι αφορά την συλλογή της φυσικής μαστίχας οι προσπάθειες έχουν στόχο να βελτιώσουν τους τρόπους, μεθόδους και τεχνολογίες

συλλογής της μαστίχας από το δέντρο. Η Ε.Μ.Χ στα πλαίσια της βελτίωσης της συλλογής της μαστίχας υλοποιεί το πρόγραμμα «Υγρή συλλογή της Μαστίχας».

Πρόσφατα η Ε.Μ.Χ. πήρε μία απόφαση που ανοίγει το δρόμο για την ενασχόληση περισσότερων ατόμων με την καλλιέργεια των μαστιχόδεντρων και τη συλλογή της μαστίχας.

Έτσι αποφασίστηκε να παραλαμβάνεται από την Ένωση και «μερικώς καθαρισμένη» πίστα μαστίχας (πρώτη φορά από την ίδρυση μέχρι σήμερα). Κατά αυτόν τον τρόπο διευκολύνονται σημαντικά οι μαστιχοπαραγωγοί που απαλλάσσονται από την διαδικασία του πλήρη καθαρισμού του προϊόντος που απαιτεί αρκετά «μεροκάματα». Παράλληλα η Ένωση θα μπορέσει την ποσότητα που θα συγκεντρωθεί να τη χρησιμοποιήσει για την παραγωγή μαστιχέλαιου του οποίου η ζήτηση τα τελευταία χρόνια έχει αυξηθεί σημαντικά. Με τον όρο «μερικώς καθαρισμένη» χαρακτηρίζεται η πίστα η οποία έχει κοσκινιστεί, έχει καθαριστεί, στο μεγαλύτερο ποσοστό από ξένες ύλες και προσμίξεις. Ποιο συγκεκριμένα, στη «μερικώς καθαρισμένη» πίστα ο παραγωγός θα πρέπει να έχει απομακρύνει προσεκτικά χώμα, φύλλα, πέτρες, ξυλαράκια και άλλες ξένες προσμίξεις, που είναι εύκολο να απομακρυνθούν. Στη μερικώς καθαρισμένη πίστα θα πρέπει να υπάρχει μόνο ένα πολύ μικρό ποσοστό ξένων υλών, που είναι αδύνατο να απομακρυνθούν χωρίς τη χρήση μαχαιριού (χωρίς η πίστα να «τσιμπηθεί»), ακριβώς επειδή οι προσμίξεις αυτές είναι ενσωματωμένες στο εσωτερικό της πίστας.

3.2 Έρευνα για τον Ανασχεδιασμό

Οι αγορές σήμερα χαρακτηρίζονται από μια έντονη δυναμική, όπου οι απαιτήσεις και οι ανάγκες των καταναλωτών μεταβάλλονται συνεχώς και με γρήγορους ρυθμούς. Οι δυνάμεις της αγοράς διαμορφώνουν ένα έντονα ανταγωνιστικό περιβάλλον μέσα στο οποίο οι επιχειρήσεις καλούνται να προσαρμοστούν.

Η Ε.Μ.Χ σαν επιχείρηση, που δραστηριοποιείται στο παγκόσμιο οικονομικό περιβάλλον, αντιλήφθηκε γρήγορα την ανάγκη της διαρκούς προσαρμογής της σ' αυτό το περιβάλλον και προχώρησε δυναμικά στην αναδιοργάνωση της. Η αναδιοργάνωση αυτή, μελετήθηκε, σχεδιάστηκε και εκτελείτε τα τρία τελευταία χρόνια, κατά τρόπο που η επιχείρηση είναι διαρκώς σε θέση να αντιδρά και να ευθυγραμμίζεται με τις αλλαγές του περιβάλλοντος της. Δηλαδή, να αναπροσαρμόζει τις εξωτερικές της διαδικασίες κατά τέτοιο τρόπο ώστε να ανταποκρίνεται καλύτερα στις εν λόγω αλλαγές.

Ο Ανασχεδιασμός Επιχειρηματικών Διαδικασιών(Α.Ε.Δ) καταγράφει , κατά βάση, τις διαδικασίες της επιχείρησης και τις συνδέει άμεσα με τις εργασίες και τις αρμοδιότητες των εργαζομένων. Αποτέλεσμα είναι η πλήρης καταγραφή των αρμοδιοτήτων χωρίς επικαλύψεις και παραλήψεις, αρμοδιοτήτων που δεν ασκούνται καθόλου. Η Ε.Μ.Χ. είναι επομένως σε θέση να δημιουργεί επιχειρηματικά σχέδια, να προβλέπει με ασφάλεια τις εξελίξεις και να παίρνει έγκαιρα τις σωστές αποφάσεις. Έτσι λοιπόν βρίσκεται στη θέση να παρακολουθεί:

- το μεταβαλλόμενο περιβάλλον της και
- την παγκοσμιοποίηση των αγορών

Μέσω του Α.Ε.Δ., η Ε.Μ.Χ μπορεί πλέον πραγματοποιεί τους στρατηγικούς στόχους της και να διατηρεί συνεχή επαφή με την αγορά βελτιώνοντας παράλληλα:

1. την αποτελεσματικότητα της σε ότι αφορά την ικανοποίηση των πελατών της
2. την αποδοτικότητά της, μέσω της άριστης χρήσης των πόρων της.

Όλα αυτά είχαν άμεσο αντίκτυπο στην βελτίωση των παρεχόμενων υπηρεσιών της επιχείρησης προς τους πελάτες της, στην λειτουργικότητα των προϊόντων της και στην έγκαιρη παράδοσή τους

3.3 Έρευνα για νέα προϊόντα

Η Ε.Μ.Χ πέρα από την χρήση νέων τεχνολογιών σε ότι αφορά:

- το σύγχρονο Μηχανογραφικό και πληροφοριακό της σύστημα
- την χρήση του Διαδικτύου
- την λειτουργία και χρήση του ηλεκτρονικού εμπορίου και
- την εισαγωγή barcode για την παρακολούθηση και τον έλεγχο των αποθεμάτων της,

έχει προγραμματίσει και υλοποιήσει σημαντικές επενδύσεις τα τελευταία 15 χρόνια στην κατεύθυνση της αυτοματοποίησης της παραγωγής και της τεχνολογίας.

Ειδικότερα στον δευτερογενή τομέα, η έρευνα κινείται στην κατεύθυνση της διερεύνησης νέων εφαρμογών της φυσικής μαστίχας. Για το σκοπό αυτό συνεργάστηκε και συνεργάζεται με ερευνητικά κέντρα και Πανεπιστημιακά Ιδρύματα, ενώ παράλληλα πραγματοποιεί και η ίδια πειράματα στο χημικό της εργαστήριο. Η ως τώρα εμπειρία και συνεργασία με το Πανεπιστήμιο Αιγαίου μέσα από το πρόγραμμα NAIAS έχει φέρει καρπούς τόσο με νέα προϊόντα (όπως η μαστίχα σε σκόνη) όσο και στη βελτίωση της εμπορικής εικόνας με το πιστοποιητικό εγγύησης αυθεντικού προϊόντος

3.4 Marketing και Πωλήσεις

Στον τριτογενή τομέα, η έρευνα έχει στραφεί στα θέματα διοίκησης και του Marketing. Έτσι η Ε.Μ.Χ. σε συνεργασία με το τμήμα Διοίκησης Επιχειρήσεων του Πανεπιστημίου Αιγαίου, πραγματοποιεί το ερευνητικό πρόγραμμα «ΤΕΣΕΛΜΑ» του οποίου αντικείμενα είναι:

1. Η προβολή των προϊόντων μέσω του internet
2. Η προβολή της Ε.Μ.Χ. και των προϊόντων της σε εκθέσεις
3. Η διαχείριση των αποθεμάτων της
4. Ο ανασχεδιασμός των επιχειρηματικών τις διαδικασιών

Η Ε.Μ.Χ χρηματοδοτεί η ίδια –ελλείψει σχετικών ευρωπαϊκών χρηματοδοτικών προγραμμάτων μέχρι σήμερα- περί τις 12 επιστημονικές μελέτες σε διάφορα ελληνικά πανεπιστήμια με στόχο να τεκμηριώσει και επιστημονικά τις διάφορες ευεργετικές για τον ανθρώπινο οργανισμό ιδιότητες της μαστίχας. Στην κρίσιμη αυτή χρονική στιγμή, που επιθυμεί στην ουσία το «μεγάλο» άνοιγμα προς την αγορά του εξωτερικού, εμφανίζονται ενδιαφερόμενοι –ένας απ’ αυτούς η Τράπεζα Αττικής- που διαβλέποντας τη δυναμική του προϊόντος και αποσκοπώντας φυσικά στο κέρδος επιθυμούν να διαθέσουν κεφάλαια. Έτσι πρέπει να αποφασίσει αφήσει αν θέλει να κινήσει τέτοιου είδους διαδικασίες Η συντριπτική πλειοψηφία των αντιπροσώπων αποφάσισε ότι μπορεί να διαθέσει σε τρίτους μέχρι και το 35% της Mediterra A.E., κρατώντας φυσικά για τον εαυτό της το υπόλοιπο 65%, άρα και τον απόλυτο έλεγχο –4 στα 5 μέλη του Δ.Σ. και το management- της θυγατρικής της εταιρείας.

Μετά την παραχώρηση της αντιπροσώπευσης της τσίχλας στην ΕΛΓΕΚΑ, κι εδώ πρέπει να επισημάνουμε πέρα από την απεμπόληση ενός εκατομμυρίου ευρώ το χρόνο με τη συγκεκριμένη ενέργεια το ενδιαφέρον της εταιρίας να έχει τον πρώτο λόγο σε μελλοντικές

επενδύσεις που σημαίνει ότι έχει στόχο της το εργοστάσιο τσίγκλας, γίνεται το επόμενο βήμα που φανερώνει τα πραγματικά τους σχέδια για το μέλλον της EMX. Βασικό επιχείρημα είναι το γεγονός ότι έτσι θα μπορέσει να προχωρήσει η ανάπτυξη των Mastihashop και γενικότερα η δράση της εταιρείας χωρίς να υπάρχει υποθήκευση για το μέλλον. Αυτό εξασφαλίζεται διότι η είσοδος επιχειρηματικών κεφαλαίων σημαίνει και εισροές ,που όμως δεν έχει καμία σχέση με τη δανειοδότηση.

Αξίζει να σημειωθεί, ότι από την άλλη τίθεται ο προβληματισμός μήπως το υπερβολικό άνοιγμα των φτερών των mastihashop οδηγούν το συνεταιρισμό προς την είσοδο ιδιωτών μελλοντικά στο εργοστάσιο τσίγκλας ή και στο εμπόριο της φυσικής μαστίχα

Ο παρακάτω πίνακας παρουσιάζει τα προϊόντα της E.M.X ,2004-05,έτσι όπως πωλούνται μέσω ενός e-shop στο διαδίκτυο:



Μαστίχα-Πωλήσεις

Φυσική, ακατέργαστη

Η θαυματουργή και αγνή Μαστίχα της Χίου, στην φυσική της μορφή. Παρακαλώ σημειώστε οτι φυσική μαστίχα (σε κάθε μαρφή και συσκευασία) καθώς και οι ΕΛΜΑ πωλούνται μόνο λιανική. Μαστίχα, μαστιχα, ΜΑΣΤΙΧΗ, ΜΑΣΤΙΧΑ ΧΙΟΥ
Μαστίχα, μαστιχα, ΜΑΣΤΙΧΗ, ΜΑΣΤΙΧΑ ΧΙΟΥ

Φυσική μαστίχα Χίου. Κουτί 50 γρ.
μεσαία δάκρυα

Euro9,50



100% αγνή, φυσική, ακατέργαστη Μαστίχα Χίου.

Η μοναδική στον κόσμο Μαστίχα Χίου, όπως βγαίνει από το Μαστιχόδενδρο, χωρίς καμία βιομηχανική επεξεργασία.

Καθαρισμένη στο χέρι, στην φυσική της μορφή με όλες τις θαυματουργές ιδιότητες που την έχουν κάνει διάσημη. Σε χαρτονένιο κουτί 50 γρ.Μαστίχα, μαστιχα, ΜΑΣΤΙΧΗ, ΜΑΣΤΙΧΑ ΧΙΟΥ

Οι συσκευασίες (χρώματα, μακέτες κλπ) της μαστίχας μπορεί να είναι διαφορετικές από αυτές που απεικονίζονται στις φωτογραφίες.

2005100

gen.post.wght: 0.10 kg

Euro17,90



100% αγνή, φυσική, ακατέργαστη Μαστίχα Χίου.

Η μοναδική στον κόσμο Μαστίχα Χίου, όπως βγαίνει από το Μαστιχόδενδρο, χωρίς καμία βιομηχανική επεξεργασία. Καθαρισμένη στο χέρι, στην φυσική της μορφή με όλες τις θαυματουργές ιδιότητες που την έχουν κάνει διάσημη. Σε χαρτονένιο κουτί 100 γρ.Μαστίχα, μαστιχα, ΜΑΣΤΙΧΗ, ΜΑΣΤΙΧΑ ΧΙΟΥ

Οι συσκευασίες (χρώματα, μακέτες κλπ) της μαστίχας μπορεί να είναι διαφορετικές από αυτές που απεικονίζονται στις φωτογραφίες.

2005101

gen.post.wght: 0.15 kg

<p>Φυσική μαστίχα Χίου. Κουτί 500 γρ. μεγάλα δάκρυα</p>	<p>Euro84,50</p>	<p>1  </p>
	<p>100% αγνή, φυσική, ακατέργαστη Μαστίχα Χίου.</p>	
<p>Η μοναδική στον κόσμο Μαστίχα Χίου, όπως βγαίνει από το Μαστιχόδενδρο, χωρίς καμία βιομηχανική επεξεργασία. Καθαρισμένη στο χέρι, στην φυσική της μορφή με όλες τις θαυματουργές ιδιότητες που την έχουν κάνει διάσημη. Σε χαρτονένιο κουτί 500 γρ. Μαστίχα, μαστιχα, ΜΑΣΤΙΧΗ, ΜΑΣΤΙΧΑ ΙΟΥ</p> <p>Οι συσκευασίες (χρώματα, μακέτες κλπ) της μαστίχας μπορεί να είναι διαφορετικές από αυτές που απεικονίζονται στις φωτογραφίες.</p>		
<p>2005011 gen.post.wght: 0.60 kg</p>		
<p>Φυσική μαστίχα Χίου. Κουτί 500 γρ. μικρά δάκρυα</p>	<p>Euro84,50</p>	<p>1  </p>
	<p>100% αγνή, φυσική, ακατέργαστη Μαστίχα Χίου.</p>	
<p>Η μοναδική στον κόσμο Μαστίχα Χίου, όπως βγαίνει από το Μαστιχόδενδρο, χωρίς καμία βιομηχανική επεξεργασία. Καθαρισμένη στο χέρι, στην φυσική της μορφή με όλες τις θαυματουργές ιδιότητες που την έχουν κάνει διάσημη. Σε χαρτονένιο κουτί 500 γρ. Μικρά καθαρότατα δάκρυα. Ιδανική για να την τρίψετε σε σκόνη. Μαστίχα, μαστιχα, ΜΑΣΤΙΧΗ, ΜΑΣΤΙΧΑ ΙΟΥ</p> <p>Οι συσκευασίες (χρώματα, μακέτες κλπ) της μαστίχας μπορεί να</p>		

είναι διαφορετικές από αυτές που απεικονίζονται στις φωτογραφίες.

2005010

gen.post.wght: 0.60 kg

Φυσική μαστίχα Χίου
Lower prices on larger quantities



Επιλογή ποσότητας



100% αγνή, φυσική,
ακατέργαστη Μαστίχα Χίου.

Η μοναδική στον κόσμο
Μαστίχα Χίου, όπως βγαίνει από το Μαστιχόδενδρο, χωρίς
καμία βιομηχανική επεξεργασία. Καθαρισμένη στο χέρι, στην
φυσική της μορφή, με όλες τις θαυματουργές ιδιότητες που την
έχουν κάνει διάσημη και περιζήτητη. Μαστίχα, μαστιχα,
ΜΑΣΤΙΧΗ, ΜΑΣΤΙΧΑ ΧΙΟΥ
Η τιμή βρίσκεται στην επιλογή ποσότητας, μετά το σύμβολο "+"

200510?

Κάντε κλικ εδώ

Μαστίχα σε σκόνη



Επιλογή ποσότητας



Φυσική μαστίχα Β' τριμμένη χύμα

Η χρήση της μαστίχας από τα παλιά χρόνια ήταν πολύ διαδεδομένη. Ανέκαθεν χρησιμοποιήτο ως φάρμακο* για το στομαχόπονο, για την χοληστερίνη και τον διαβήτη. Τελευταία ανακαλύφθηκε ότι

θεραπεύει και το έλκος στομάχου. Επίσης, η μαστίχα χρησιμοποιείται σε συνταγές ζαχαροπλαστικής και μαγειρικής. Μαστίχα, μαστιχα, ΜΑΣΤΙΧΗ, ΜΑΣΤΙΧΑ ΧΙΟΥ

200511?

Κάντε κλικ εδώ

Μαστιχέλαιο



Επιλογή ποσότητας



100% αγνό. Το γνήσιο και πραγματικό απόσταγμα της μαστίχας. Όλο το άρωμα και οι ιδιότητες της μαστίχας συμπυκνωμένες.

Η τιμή βρίσκεται στην επιλογή ποσότητας, μετά το σύμβολο "+"

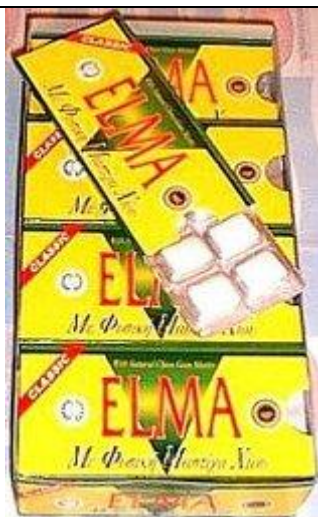
Η συσκευασία (χρώματα, μακέτες κλπ) μπορεί να είναι διαφορετικές από αυτές που απεικονίζονται στις φωτογραφίες.

2005150

gen.post.wght: 0.15 kg

ELMA Classic. Πακέτο 20 τεμαχίων
blister

Euro14,90



Τσίγλα Χίου ELMA με ζάχαρη

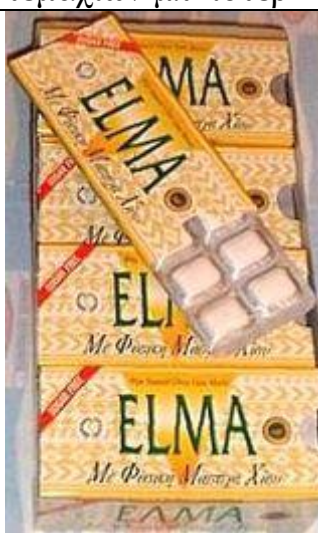
Τσίγλα με μαστίχα και επικάλυψη ζάχαρης.
10 κουφετάκια ανά πακετάκι, συνολικά 20
πακετάκια σε ένα κουτί (200 τσίγλες). Σε
σύγχρονη συσκευασία blister.

2005003

gen.post.wght: 0.48 kg

ELMA Sugar free. Πακέτο 20
τεμαχίων μπλίστερ

Euro14,90



Τσίγλα Χίου ELMA χωρίς ζάχαρη.

Τσίγλα χωρίς ζάχαρη, με μαστίχα. 10
κουφετάκια ανά πακετάκι, συνολικά 20
πακετάκια σε ένα κουτί (200 τσίγλες). Σε
σύγχρονη συσκευασία blister

2005001

gen.post.wght: 0.45 kg

ELMA Dental. Πακέτο 20 τεμαχίων

Euro14,90



μπλίστερ



Οδοντότσιγλα
Χίου ΕΛΜΑ χωρίς
ζάχαρη.

Οδοντότσιγλα χωρίς
ζάχαρη, με μαστίχα, φθόριο και ασβέστιο για τα δόντια. 10
κουφετάκια ανά πακετάκι, συνολικά 20 πακετάκια σε ένα κουτί
(200 τσίγλες). Σε σύγχρονη συσκευασία blister.

2005002

gen.post.wght: 0.45 kg

3.5 Franchising

Τα τελευταία χρόνια ολοένα και περισσότερες επιχειρήσεις επεκτείνονται με τη μέθοδο του franchising. Το franchising αποτελεί τη σύγχρονη μέθοδο του επιχειρείν και έχει αναγνωριστεί ως μια πρωτοποριακή μορφή marketing. Πρόκειται για μια στρατηγική ανάπτυξης με ένα νέο σύστημα διανομής αγαθών και υπηρεσιών και έναν εξαιρετικό τρόπο οργάνωσης και ανάπτυξης μιας επιχείρησης. Ξεκίνησε από τις Η.Π.Α., έκανε την εμφάνισή του στην Ελλάδα στα μέσα της δεκαετίας του 1970 και αναπτύχθηκε έντονα την δεκαετία του 1990. Η Ε.Μ.Χ είναι μία, από τις συνολικά 280 επιχειρήσεις που χρησιμοποιούν την μέθοδο αυτή στην χώρα μας. Το franchising προσφέρει σημαντικά πλεονεκτήματα στον franchisee, ο οποίος θα ενταχθεί σε κάποιο δίκτυο, αρκεί να επιλέξει το σωστό δίκτυο:

- Το franchising συντελεί στην ελαχιστοποίηση του επιχειρηματικού κινδύνου. Το να ξεκινά κάποιος μόνος του μια νέα επιχείρηση παρουσιάζει υψηλό βαθμό κινδύνου. Έρευνες από την διεθνή αγορά

αναφέρουν ότι πάνω από το 90% των νέων επιχειρήσεων αποτυγχάνουν στα πρώτα τρία μόλις έτη λειτουργίας τους. Όπως διαπιστώνεται από έρευνα που έχει πραγματοποιήσει η ICAP, η σταθερότητα των καταστημάτων franchise στην ελληνική αγορά είναι υψηλή.

-Ο franchisee ακολουθεί ένα δοκιμασμένο πρότυπο λειτουργίας το οποίο έχει αναπτύξει επιτυχώς ο franchisor. Συνεπώς, το εμπορικό σήμα της επιχείρησης και τα προϊόντα / υπηρεσίες είναι ήδη γνωστά στο καταναλωτικό κοινό.

- Ο franchisee απολαμβάνει όλα τα οφέλη μιας επιτυχημένης επιχείρησης (εμπορικό σήμα, τεχνογνωσία, εξασφαλισμένο προϊόν, πρότυπα λειτουργίας, εκπαίδευση, διαμόρφωση καταστήματος), ενώ τα κόστη διαφήμισης και προώθησης περιορίζονται, καθώς επιμερίζονται σε όλα τα μέλη του δικτύου.

- Ο franchisee επωφελείται από κεντρικές συμφωνίες που κλείνει ο franchisor. Κανείς από τους franchisees δεν έχει την ικανότητα λόγω μεγέθους να διαπραγματευτεί ή να κλείσει συμφωνίες ανάλογες με αυτές που κλείνει ο franchisor.

-Ο franchisor σε αρκετές περιπτώσεις συμμετέχει στη χρηματοδότηση του franchisee, είτε με απευθείας συμμετοχή είτε μέσω συνεργαζόμενων τραπεζών.

-Η απόδοση του απασχολούμενου κεφαλαίου μιας επιχείρησης που λειτουργεί με σύστημα franchise σε αρκετές περιπτώσεις επιτυχημένων συστημάτων υπερβαίνει σήμερα τη μέση απόδοση των εναλλακτικών τρόπων επένδυσης (π.χ. προθεσμιακές καταθέσεις, αμοιβαία κεφάλαια, ομόλογα ελληνικού δημοσίου).

Η ένταξη σε ένα σύστημα franchise ειδικά σήμερα, που ο θεσμός έχει φτάσει σε ωριμότητα και έχουν ανακύψει πολλά κρίσιμα θέματα, μπορεί να έχει μειονεκτήματα και να προκαλέσει κινδύνους στον franchisee. Ειδικότερα, το franchising τίθεται σε κίνδυνο όταν:

- Παραβιάζονται οι νόμοι και οι συνθήκες περί υγιούς ανταγωνισμού
- Υπάρχει άνιση μεταχείριση μεταξύ franchisor και franchisee σε βάρος του τελευταίου και μεταξύ franchisees στο ίδιο δίκτυο
- Ο franchisee δρα ανεξέλεγκτα και δεν εφαρμόζει τις οδηγίες του franchisor. Ο θεσμός του franchising είναι κατάλληλος για άτομα που μπορούν να εκπαιδευτούν και να ακολουθήσουν συγκεκριμένα πρότυπα.
- Ο franchisee δεν είναι κατάλληλος να τρέξει μόνος του μια επιχείρηση. Το franchise ταιριάζει σε άτομα με επιχειρηματικές ικανότητες.
- Η οργανωτική δομή του franchisor σε θέματα υποστήριξης είναι ελλιπής. Αρκετά δίκτυα franchise σήμερα παρουσιάζουν ελλείψεις σε αυτόν τον τομέα.

- Η προσαρμογή του franchisor στις ανάγκες και μεταβολές της αγοράς δεν είναι άμεση. Το πρόβλημα αυτό αντιμετωπίζεται με συνεχή έρευνα της αγοράς και παρακολούθηση του ανταγωνισμού, με επίκεντρο πάντα τον καταναλωτή.

Αυτή τη στιγμή στα χέρια της EMX, υπάρχουν πάνω από τριάντα προτάσεις, εκ των οποίων αρκετές, από επιχειρηματίες που ενδιαφέρονται να ανοίξουν με τη μέθοδο του franchising αντίστοιχα καταστήματα ανά την Ελλάδα. Καταλαβαίνουμε λοιπόν τη δυναμική που έχουν προσδώσει στην Ένωση οι συγκεκριμένες επιχειρηματικές κινήσεις αλλά και τα οφέλη που θα αποκομίσει η ίδια, και κατά συνέπεια οι μαστιχοπαραγωγοί και το προϊόν τους, μακροπρόθεσμα.

3.6 Διαφήμιση

Στις σημερινές συνθήκες της αγοράς η διαφημιστική καμπάνια είναι απαραίτητη για τη στήριξη των προϊόντων αλλά και του δικτύου διανομής τους. Οι τρόποι προώθησης της μαστίχας αλλά και των άλλων προϊόντων της δεν είναι άλλοι, από τους συνήθεις της αγοράς. Βέβαια δεν πρέπει να ξεχνάμε ότι η καλύτερη διαφήμιση για μια επιχείρηση είναι η καλή της πορεία, κι όταν λέμε «καλή πορεία» εννοούμε ότι η συγκεκριμένη επιχείρηση διευρύνει διαρκώς τους ορίζοντες της και τολμά, προσπαθώντας παράλληλα να έρθει πιο κοντά στους στόχους τους οποίους δημιουργεί και θέτει ακατάπαυστα. Αναφέραμε σχετικά σε προηγούμενο κεφάλαιο ότι απαιτείται, άνοιγμα σε νέες, παρθένες, και πλούσιες αγορές. Αυτό το άνοιγμα θα γίνει φυσικά με παρεμβάσεις, είτε αυτό λέγεται διαφήμιση, είτε επιστημονικές ανακοινώσεις που στη συνέχεια καταχωρούνται στον Τύπο ή μεταδίδονται από τα ηλεκτρονικά μέσα ενημέρωσης, είτε άλλου είδους. Οι παρεμβάσεις όμως αυτές κοστίζουν, οι αγορές της Ευρώπης, της Αμερικής, της Ασίας, της Αυστραλίας πρέπει να πειστούν ότι τα προϊόντα της μαστίχας είναι ποιοτικά, κάνουν καλό, διαθέτουν μια θέση στη διατροφική συνείδηση των καταναλωτών και άρα αξίζει κάποιος να τα πληρώσει, έστω και ακριβά, για να τα αποκτήσει. Εγχείρημα επίπονο και πρώτιστα ακριβό.

Μία αρχή έγινε σίγουρα με το θέμα που τέθηκε πρόσφατα ενώπιον του διοικητικού οργάνου της E.M.X. και αφορά την είσοδο θεσμικού επενδυτή στη θυγατρική της MEDITERA, η οποία διαχειρίζεται τα Mastihashops. Το θέμα το οποίο καλείται να καλύψει η Ένωση είναι: πως και με ποιους τρόπους συγκεκριμένα -αν σε κάποιο χρονικό διάστημα παρθεί μια τέτοια απόφαση-θα στηριχθεί από την ίδια, αυτή η προσπάθεια, στον τομέα της διαφήμισης. Σίγουρα η καλή πορεία των

mastihashops και οι διακρίσεις που κατακτούν είναι η καλύτερη βιτρίνα αλλά κατά την γνώμη μας δεν μπορεί να στηριχτεί μόνο σ' αυτό. Η αγορά του εξωτερικού δεν είναι μια προέκταση της Ελληνικής αγοράς, κι αυτό είναι ανάγκη να γίνει κατανοητό. Με άλλα λόγια δεν ισχύουν στην ξένη αγορά οι ίδιοι νόμοι και θεωρητικά, μα κυρίως πρακτικά, πόσο μάλλον για ένα προϊόν άγνωστο όπως είναι η μαστίχα (και τα προϊόντα της) πλην φυσικά λίγων χωρών στις οποίες έχουμε αναφερθεί εκτενέστερα σε προηγούμενο κεφάλαιο. Πάνω σε αυτή την «ουσία» πρέπει να κινηθεί και να μελετήσει, κάνοντας παράλληλα τις απαραίτητες έρευνες αγοράς η E.M.X.



Στη συνέχεια, η βάση πρέπει να δοθεί στην ηλεκτρονική αγορά, η οποία έχει κατακτήσει δικαίως την εποχή μας, μιας και πρόκειται για εξελικτική μορφή των παραδοσιακών αγορών. Αυτό προϋποθέτει τον συνδυασμό γνώσης, κρίσης, εμπειρίας και πάνω απ' όλα όχι προχειρότητας στην λειτουργία, διότι δημιουργεί αυτόματα αποκοπές. Έτσι δεν αρκεί η δημιουργία δικτυακού τόπου αλλά και ο σωστός χειρισμός του εννοώντας, την γνώση στον τρόπο με τον οποίο διοχετεύει την πληροφορία στην αγορά, καθώς και οι ανάλογοι οικονομικοί πόροι που κρίνουν την προσπάθεια ολοκληρωμένη και όχι ημιτελής.

Ο «ηλεκτρονικός διανομέας» ο οποίος αναλαμβάνοντας την πώληση του προϊόντος είναι ουσιαστικά ο φορέας της εμπειρίας και εδώ ισχύει ότι ισχύει και στην παραδοσιακή αγορά. Δηλαδή αν το δίκτυο (που καλύπτει) δεν είναι «ευρύ και βαθύ», πράγμα που υποδηλώνει συνέπεια και συνέπεια στην λειτουργία-χειρισμό του, αυτό σημαίνει στην πράξη αποτυχία.

Τα παραπάνω ισχύουν φυσικά και στην εσωτερική αγορά λιγάκι τροποποιημένα βέβαια ως προς το μέγεθος. Παράλληλα δεν πρέπει να ξεχνάμε και τους ήδη υπάρχοντες τρόπους προώθησης και διαφήμισης που είναι :

- Η τηλεόραση
- Ο τύπος
- Οι δειγματοδιανομές
- Τα promotions
- Οι εκθέσεις

Θα πρέπει να σημειωθεί ότι η Ε.Μ.Χ μαζί με το υπουργείο Αιγαίου και το Εκπολιτιστικό Ίδρυμα του Ομίλου της Τράπεζας Πειραιώς φροντίζουν για την άμεση εκπόνηση οριστικής μελέτης ώστε ενταχθεί στο Γ' ΚΠΣ του Μουσείου Μαστίχας, η οποία ένταξη στα σχετικά μέτρα των δράσεων αφορά την έρευνα, προβολή και διαφήμιση της μαστίχας.



3.7 Προοπτικές

Η Χίος έχει το προνόμιο, από τους αρχαίους χρόνους, να διαθέτει την παγκόσμια αποκλειστικότητα στην παραγωγή μαστίχας. Η Ένωση Μαστιχοπαραγωγών Χίου, είναι ένας από τους πλέον δυναμικούς και κερδοφόρους Συνεταιριστικούς Οργανισμούς στην Ελλάδα με εξαγωγική κυρίως δραστηριότητα ο οποίος προχωρά θέτοντας ακόμη υψηλότερους στόχους.

Πρόσφατα ολοκλήρωσε την πρώτη φάση αναδιοργάνωσής της,

δημιουργώντας προϋποθέσεις κερδοφορίας και έχοντας επιτύχει τρεις σημαντικές επενδύσεις:

- Τον εκσυγχρονισμό του εργοστασίου τσίχλας
- Τον εκσυγχρονισμό του εργοστασίου μαστίχας
- Τη δημιουργία του Μουσείου Μαστίχας

Ιδιαίτερη αναφορά πρέπει να γίνει στα τμήματα του επιχειρησιακού σχεδίου που στοχεύουν στην σταδιακή μετατροπή του μαστιχώνα του νησιού, σε βιολογικά καλλιεργούμενου και στη μετεξέλιξη της E.M.X. και των θυγατρικών εταιρειών της σε οικολογικούς οργανισμούς με τελικό στόχο την ουσιαστική ενσωμάτωση της έννοιας της κοινωνικής ευθύνης στις συνεταιριστικές (εταιρικές) διαδικασίες και λειτουργίες. Στο πλαίσιο του σχεδίου ανάπτυξης εντάσσονται και οι αλλαγές στις οποίες προχώρησε η E.M.X. Επιθυμία και στόχος, σύμφωνα με το εγκεκριμένο επιχειρηματικό σχέδιο, αποτελεί η ανάπτυξη δικτύου καταστημάτων στην Ελλάδα και το εξωτερικό με σκοπό την ανάδειξη, προβολή και προώθηση της Μαστίχας, των διαφορετικών της χρήσεων και ιδιοτήτων μέσα από τα προϊόντα μαστίχας που παράγονται στη Χίο, την Ελλάδα και το εξωτερικό.

Τα σχέδια της E.M.X. πρέπει να αναφέρουμε ότι εκτός από το κλίμα αλλαγής και ανανέωσης που έφεραν, έφεραν και αντιδράσεις. Συγκεκριμένα εκείνο που προκάλεσε διαφωνίες είναι η προοπτική εισδοχής, ενός θεσμικού επενδυτή στο μετοχικό κεφάλαιο της Mediterra (η θυγατρική της Ένωσης), η οποία κρίνεται από την διοίκηση E.M.X. ως ένα κομβικό σημείο το οποίο θα ανοίξει τον δρόμο για την είσοδο σε αγορές της δυτικής Ευρώπης και της Αμερικής ενώ παράλληλα η θυγατρική εταιρεία θα αυξήσει την αξία της 10 φορές. Πιο αναλυτικά ο αντίλογος θεωρεί ότι η πραγματικότητα που κάνει μοναδικό προϊόν τη μαστίχα δεν είναι εξασφαλισμένη αν δεν ισχύει μια βασική προϋπόθεση: Να παραμείνει το προϊόν (συγκέντρωση διάθεση, καθορισμός τιμής) στον έλεγχο των παραγωγών. Επομένως διαφωνεί με την προοπτική συνεργασίας με ιδιωτικό φορέα, θεωρώντας παράλληλα κατακερματισμό των δραστηριοτήτων τη δημιουργία A.E. (Mediterra). από την διοίκηση της E.M.X.

Παράλληλα η E.M.X. μέσω ενός Στρατηγικού – Επιχειρηματικού Σχεδίου το οποίο διαμορφώνεται με βάση τη γενικότερη στρατηγική, προσδιορίζονται οι απαιτούμενοι επιχειρησιακοί πόροι και καθορίζεται ο τρόπος λειτουργίας της επιχείρησης.

Ενδεικτικά, εξετάζονται τα εξής:

- Εταιρία και αγορά - Δυνατά και αδύνατα σημεία, ευκαιρίες και απειλές
- Στόχοι - Στρατηγική ανάπτυξης
- Αναγκαίες επενδύσεις - Κεφαλαιακές απαιτήσεις - Τρόποι χρηματοδότησης
- Οργανωτική διάρθρωση - Προσωπικό - Διαδικασίες
- Πολιτική Marketing
- Μελλοντικά οικονομικά αποτελέσματα

Όσον αφορά την ανάπτυξη των mastihashops έχει γίνει κατανοητό από E.M.X- Mediterra ότι η μέθοδος franchise είναι ουσιαστικά εκείνη που θα φέρει αποτελέσματα μέσω της ανάπτυξης του δικτύου διανομής. Η ανάπτυξη του franchising στο μέλλον διεθνώς, θεωρείται βέβαιη. Νέα franchise concepts θα αναδεικνύονται και παράλληλα οι υφιστάμενες επιχειρήσεις franchise θα αναπτύσσονται. Απομένει η E.M.X να ακολουθήσει τα διεθνή πρότυπα επιτυχίας, αντιμετωπίζοντας δηλαδή τον θεσμό με μεγαλύτερη σοβαρότητα και σωστή προετοιμασία,.

Τέλος θα πρέπει να αναφέρουμε κλείνοντας ,ότι στον πρωτογενή τομέα η E.M.X κινείται και προς την εξέλιξη της συλλογής της μαστίχας , με την εφαρμογή νέων μεθόδων οι οποίες θα μειώσουν το κόστος παραγωγής ενώ ταυτόχρονα θα απαιτούνται λιγότερα ημερομίσθια, και θα δημιουργηθεί η προοπτική πλήρους εκμηχάνησης της επεξεργασίας που πρακτικά σημαίνει διατήρηση της ποιότητας του προϊόντος σε άριστη κατάσταση.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 4^ο

ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ-ΠΡΟΤΑΣΕΙΣ

Η μοναδικότητα του προϊόντος ως προς τον τόπο παραγωγής και η μεγάλη ποικιλία των χρήσεων του, δημιούργησαν και εξακολουθούν να δημιουργούν ορισμένες θετικές ελπίδες για το μέλλον , αλλά και πολλά δυσεπίλυτα προβλήματα για την παραγωγή και την εμπορία του. Η απομόνωση των καλλιεργητών δημιουργεί μια εσωστρέφεια στην εξέλιξη της παραγωγικής διαδικασίας, η οποία παρέμεινε παραδοσιακή με μικρές βελτιώσεις και με ελάχιστη χρησιμοποίηση μηχανικών μέσων στη παραγωγή, μέχρι σήμερα. Από την ανάλυση του κόστους παραγωγής φαίνεται ολοφάνερα ότι έχουμε ένα προϊόν, του οποίου η παραγωγή απαιτεί υψηλή συμμετοχή ανθρώπινης εργασίας η οποία είναι επίπονη και προσφέρεται κάτω από δύσκολες συνθήκες, κυρίως στο χωράφι. Η

παράμετρος αυτή καθορίζει και την μορφή των εκμεταλλεύσεων και σηματοδοτεί τον κίνδυνο για το μέλλον.

Σήμερα η παραγωγή γίνεται από οικογενειακές εκμεταλλεύσεις με αποκλειστική απασχόληση της οικογένειας, αλλά υπάρχει αποστροφή στην απασχόληση νέων στη παραγωγή, τόσο για το επίπονο της εργασίας όσο και κυρίως για την χαμηλή αμοιβή εργασίας που επιτυγχάνεται. Προβλέποντας το μέλλον βρισκόμαστε μπροστά σε μια διαμορφωμένη κατάσταση που προσδιορίζεται από τις εξής παραμέτρους :

- Έχουμε ένα μοναδικό προϊόν του οποίου η διάθεση με παραδοσιακό τρόπο και για τις παραδοσιακές χρήσεις δεν υπάρχουν σημαντικά περιθώρια βελτίωσης της τιμολογιακής πολιτικής. Ταυτόχρονα υπάρχουν σύγχρονα ερευνητικά δεδομένα για την χρήση του προϊόντος στην φαρμακευτική, την οδοντιατρική, την βιομηχανία καλλυντικών κλπ, τα οποία μπορούν να ανεχθούν μια άλλη τιμολογιακή πολιτική.
- Η παραγωγική διαδικασία δεν διασφαλίζει το μέλλον της καλλιέργειας . Θα πρέπει να βελτιωθεί , να καταστεί λιγότερο επίπονη και πιο ουσιαστική ως προς το αντικείμενο της.

Η σπουδαιότητα του προϊόντος για την οικονομία, την ανάπτυξη, την προβολή του νησιού καθώς και την ισόρροπη ανάπτυξη τομέων και κλάδων , επιβάλλουν την αναφορά όλου του πλαισίου των απαιτούμενων με τη δέουσα σοβαρότητα. Το περιεχόμενο της λέξης «σοβαρότητα», είναι τρισδιάστατο και περιλαμβάνει:

1. Ταχύτητα στις αποφάσεις και ρυθμούς προσδιοριζόμενους από τον ανταγωνισμό
2. Εκσυγχρονιστικές αλλαγές στην παραγωγή, τα προϊόντα, τις πωλήσεις και την διοίκηση αυτών
3. Την επιμέρους συνεργασία όλων των ιδιωτικών, κοινωνικών και κρατικών παραγόντων (παραγωγών, στελεχών και διοίκησης Ε.Μ.Χ., πολιτείας) για την επίτευξη στόχων ,που θα οδηγήσουν την Ε.Μ.Χ. σε ανώτερα επίπεδα ανάπτυξης και θα βελτιώσουν την θέση των προϊόντων της στην Ελληνική και Διεθνή αγορά.

Καταρχήν από τη διάρθρωση και την εξέλιξη των πωλήσεων της φυσικής μαστίχας προκύπτει αβίαστα το συμπέρασμα ότι η

δραστηριότητα της E.M.X. είναι στην ουσία εξωστρεφής και παραδοσιακή. Η εξωστρέφεια υποδηλώνει τη μεγάλη εξάρτηση από τις διακυμάνσεις της εξωτερικής αγοράς, ενώ ο παραδοσιακός χαρακτήρας της όλης δραστηριότητας αναδεικνύει απλές εργασίες καθαρισμού και τυποποίησης, την εξαγωγή του μεγαλύτερου μέρους της μαστίχας στη φυσική της μορφή, ως πρώτη ύλη, για τις χρήσεις της βιοτεχνίας, της βιομηχανίας και των καταναλωτών.

Τέλος και οι δύο πιο παραπάνω χαρακτηρισμοί, οριοθετούν το μέγεθος της παραγόμενης τοπικά προστιθέμενης αξίας. Η αξία αυτή είναι μικρή αφού το προϊόν μαστίχα, δεν ενσωματώνει επιπλέον βιομηχανική εργασία και τα άλλα βιομηχανικά προϊόντα της E.M.X. δεν έχουν επαρκώς αναπτυχθεί ώστε να απορροφούν μεγάλες ποσότητες φυσικής μαστίχας. Ο περιοριστικός αυτός παράγοντας για το μέγεθος των χρηματικών ροών προς τη Χίο, πρέπει να αρθεί με τη σταδιακή ανάπτυξη των βιομηχανικών δραστηριοτήτων (τσίχλα, μαστιχέλαιο). Ο νέος αυτός προσανατολισμός προϋποθέτει βεβαίως σημαντικές εκσυγχρονιστικές αλλαγές και όχι μόνο δεν αναιρεί, αλλά έχει ανάγκη, σ' αυτή τη φάση, την ανάπτυξη των πωλήσεων της φυσικής μαστίχας, ώστε η ζήτηση της από το εργοστάσιο της E.M.X. να αυξηθεί, μειώνοντας σταδιακά την εξάρτηση από τις εξαγωγές πρώτης ύλης, αποτελούν στόχους, οι οποίοι μπορούν να υλοποιηθούν με παράλληλες παρεμβάσεις σε πολλά επίπεδα.

Τα επίπεδα αυτά, κατά τη γνώμη μας και σύμφωνα με τα στοιχεία της αγοράς είναι τα παρακάτω:

1. Η αναδιοργάνωση της Διεύθυνσης των Πωλήσεων

Η διεύθυνση των πωλήσεων είναι ελλιπώς οργανωμένη και προπάντων υπάρχει έλλειψη ανθρώπινου δυναμικού. Η αναδιοργάνωση της κατά προϊόν (φυσική μαστίχα, τσίχλα και βιομηχανικά προϊόντα) ή κατά αγορά (εσωτερική-εξωτερική αγορά), η κατάλληλη στελέχωση της και η λειτουργία της έχοντας υπόψη επιστημονικά δεδομένα (όπως η κατάρτιση προϋπολογισμού πωλήσεων, παρακολούθηση-έρευνα αγοράς, τιμολογιακή πολιτική, οργάνωση δικτύων, διαφημιστικά προγράμματα), είναι ανάγκη να αποτελέσει την πρώτη και κύρια παρέμβαση της διοίκησης της E.M.X. Απ' αυτήν εξαρτάται η επιτυχία όλων των άλλων ενεργειών που ακολουθούν.

2. Η βελτίωση των δικτύων πώλησης στην εσωτερική και εξωτερική αγορά

Όπως έχει προηγουμένως σημειωθεί, το εσωτερικό δίκτυο είναι ανεπαρκώς αναπτυγμένο. Επιβάλλεται η ενίσχυση (των ήδη υπαρχών)

δικτύων και η δημιουργία νέων, για την προώθηση όλων των προϊόντων στις περιφέρειες της χώρας. Πλην όμως, πρέπει να αναφερθεί για άλλη μια φορά ότι το τελευταία χρόνια γίνονται κάποιες προσπάθειες, από την πλευρά της διοίκησης (υπογραφές συνεργασίας), οι οποίες είναι ευνοϊκές και ωθούν προς αυτή την κατεύθυνση.

Η εξωτερική αγορά με δεδομένη την κυριαρχία δύο χωρών, της Γαλλίας και της Σαουδικής Αραβίας, απαιτεί ιδιαίτερη προσοχή και φροντίδα. Η σταδιακή ανάπτυξη νέων αγορών (π.χ. Σιγκαπούρη) δεν πρέπει να οδηγήσει στη μείωση του ενδιαφέροντος για τις δύο μεγάλες και σταθερές αγορές της Ε.Μ.Χ., ούτε η διαπίστωση ότι αυτές οι χώρες επανεξάγουν μαστίχα σε γειτονικές τους χώρες, πρέπει να ωθήσει σε βεβιασμένες κινήσεις. Εφόσον η Ε.Μ.Χ. δεν μπορεί να επιβληθεί με την τιμολογιακή της πολιτική, στις αγορές των χωρών που προμηθεύονται από Γαλλία και Σαουδική Αραβία, είναι προτιμότερο να μην επιδιωχθεί με άλλους τρόπους η αλλαγή της σημερινής κατάστασης.

Τέλος, ως προς την εξωτερική αγορά, πρέπει να σημειωθεί ακόμα, ότι η ανάπτυξη εμπορικών δικτύων στις Ανατολικές χώρες (Ουγγαρία, Τσεχία κτλ) και σε βιομηχανικές χώρες της Δυτικής Ευρώπης (Ιταλία, Γερμανία, Αγγλία), όπως και η άριστη αξιοποίηση της θέσης της Σιγκαπούρης στο διεθνές εμπόριο, θεωρούνται απαραίτητες ενέργειες για την προώθηση των εξαγωγών.

Πέραν των ανωτέρω, μια συνολική προσέγγιση της εξωτερικής αγοράς, από την άποψη του προσδιορισμού των χωρών-στόχων, στα πλαίσια της προώθησης της μαστίχας και των προϊόντων της, διαμορφώνει την εικόνα που ακολουθεί:

- Ως πρώτος στόχος από την Ε.Μ.Χ. πρέπει να τεθεί η επαναδραστηριοποίηση των σημαντικών αγορών οι οποίες χάθηκαν την τελευταία δεκαετία είτε για οικονομικοπολιτικούς λόγους, είτε από λάθη της ίδιας της διοίκησης της. Οι χώρες αυτές είναι στην ουσία μόνο η Λιβύη και η Σύρια, αφού το Κουβέιτ και το Ιράκ λόγω των ιδιαίτερων συνθηκών που αντιμετωπίζουν δεν παρουσιάζουν άμεσες προοπτικές.
- Δεύτερο, επιβάλλεται η συνέχιση των προσπαθειών: α) για τη διατήρηση των αυξητικών τάσεων των πωλήσεων σε 13 χώρες που είναι: Σαουδική Αραβία, Γαλλία, Γερμανία, Η.Π.Α, Σιγκαπούρη, Ηνωμένα Αραβικά Εμιράτα, Κύπρος, Αίγυπτος, Πακιστάν, Αγγλία, Ιταλία, Ιορδανία και Τυνησία, β) την αντιστροφή των πτωτικών τάσεων των χωρών που ακολουθούν: Βουλγαρία, Κανάρια Νησιά, Τουρκία, Μαρόκο και Λίβανος.

- Τέλος ο τρίτος στόχος για την Ε.Μ.Χ. πρέπει να είναι η διερεύνηση των αγορών της μαστίχας και των προϊόντων της με αναζήτηση νέων αγορών. Ως χώρες που μπορούν να αποτελέσουν αντικείμενο γι' αυτή την προσπάθεια αναφέρονται: η Ιαπωνία, οι Ανατολικές χώρες και ιδίως οι χώρες της Σκανδιναβικής και ιβηρικής Χερσονήσου.

3. Η αναζήτηση μεγάλων πελατών απ' ευθείας από την Ε.Μ.Χ. σύμφωνα με τις χρήσεις της μαστίχας

Παράλληλα με τη δημιουργία και οργάνωση εμπορικών δικτύων στην Ελλάδα και το εξωτερικό, η αναζήτηση μεγάλων πελατών σύμφωνα με τις κλαδικές της φυσικής μαστίχας, είναι μια επιβεβλημένη ανάγκη. Η εφαρμογή αυτής της πολιτικής από τη μία θα διευρύνει την σχετική αυτονομία της Ε.Μ.Χ. από δίκτυα και αγορές και από την άλλη θα αυξήσει τις πωλήσεις, βελτιώνοντας ταυτόχρονα τις παρεχόμενες υπηρεσίες και τα προϊόντα προς τους πελάτες, λόγω αμεσότητας.

4. Η διαφήμιση και προβολή της μαστίχας και των προϊόντων της

Ιδιαίτερη σημασία για τη μέχρι τώρα πορεία των πωλήσεων, έχει το γεγονός της άγνοιας του καταναλωτικού κοινού για την ύπαρξη-στην κυριολεξία- της μαστίχας της Χίου και των προϊόντων της όπως και των ιδιαίτερα ποιοτικών τους χαρακτηριστικών. Η κατάστασή βεβαίως αυτή, δεν μπορεί να διαιωνίζεται, αφού με τον τρόπο αυτό σταδιακά δημιουργείται ανισόρροπο κλίμα για τα οικονομικά αποτελέσματα, γεγονός που στην ουσία «μετρά» σε βάρος της ανάπτυξης, ίσως ακόμα και της επιβίωσης της Ε.Μ.Χ.

Τονίζοντας ότι τα έξοδα διαφήμισης δεν είναι σπατάλη αλλά «επένδυση», είναι δηλαδή παραγωγικά και ότι το προσφορότερο μέσο για το σκοπό αυτό είναι η τηλεόραση και κυρίως το Διαδίκτυο, σημειώνονται τα ακόλουθα:

- Η διαφήμιση σχετίζεται με την ποιότητα του προϊόντος, την κατάλληλη συσκευασία και τυποποίηση, αφού ο καλύτερος διαφημιστής είναι ο τελικός αποδέκτης αυτού (ο καταναλωτής)
- Η διαφήμιση δεν εξαντλείται με ένα ή δυο διαφημιστικά μηνύματα από την τηλεόραση αλλά απαιτεί συνεχή και

συντονισμένη προσπάθεια με χρήση όλων σύγχρονων μέσων και αξιοποίησης όλων των διαθέσιμων λειτουργικών μεθόδων προβολής των προϊόντων και της ανάπτυξης δημοσίων σχέσεων (ημερήσιος και περιοδικός τύπος, ηλεκτρονικός τύπος, εκθέσεις, σεμινάρια, συνέδρια κτλ)

- Η διαφήμιση απαιτεί προγραμματισμό, προϋπολογισμό και δραστηριοποίηση του τμήματος πωλήσεων σε ετήσια βάση.

Κατά τη γνώμη μας, απαιτείται , άμεση συνειδητοποίηση και απορρόφηση σε επίπεδο γνώσης και λειτουργίας, της μορφής και του ρόλου του διαδικτύου τόσο στο χώρο της διαφήμισης των προϊόντων, όσο και στο σημείο σύνδεσης με την πληροφορία. Με άλλα λόγια εκσυγχρονισμός και προοπτική εξέλιξης δεν μπορεί να υπάρξει χωρίς(ή και με ελάχιστη) την χρήση των συμβατικών ,τουλάχιστον ,όρων-κανόνων που θέτει η εποχή μας. Πρακτικά, για την Ε.Μ.Χ., αυτό σημαίνει : προβολή-κατανόηση προτεραιοτήτων, εντατικοποίηση των ρυθμών και προσέγγιση του στόχου , μέχρι να φτάσει η ροή στο βέλτιστο αποτέλεσμα το οποίο είναι αρμονική σύμπλευση των παραγόμενων προϊόντων πλάι στα υπόλοιπα προϊόντα ανταγωνιστικά ή μη.

5 . Η ανάπτυξη της έρευνας για τα νέα προϊόντα και νέες χρήσεις της μαστίχας

Η πορεία της μαστίχας στην αγορά, όσον αφορά την ανάπτυξη των βιομηχανικών χρήσεων της, θα εξαρτηθεί κύρια από την πρόοδο των ερευνητικών εργασιών, στους κλάδους που αυτή καταναλώνεται και την Πανεπιστημιακή έρευνα. Το γεγονός αυτό δεν πρέπει να οδηγήσει την Ε.Μ.Χ. στην αδράνεια και τον εφησυχασμό. Η ανάπτυξη της ενδοεργαστηριακής έρευνας της Ε.Μ.Χ. , είναι το απαραίτητο στοιχείο κατάκτησης της αγοράς μιας και είναι αυτή που καθορίζει τον ρυθμό προόδου των νέων και καινοτόμων προϊόντων, τη φόρμα, τη μορφή και το περιεχόμενο αυτών, κατά συνέπεια, είναι αυτή που καθορίζει το μέγεθος της αντίστασης στον ανταγωνισμό των άλλων.

7. Η τιμολογική πολιτική

Η τιμολογική πολιτική, για την μαστίχα και τα προϊόντα της, θα πρέπει να εξυπηρετεί τους παρακάτω στόχους:

1. Διατήρηση και αύξηση του μεριδίου αγοράς.
2. Περαιτέρω γνωριμία με τους καταναλωτές.

3. Ανταγωνιστική τιμή σε μια αγορά που αλλάζει μέρα με τη μέρα.
4. Σημαντική παρουσία του προϊόντος στα κανάλια διανομής.
5. Υποβοήθηση του δικτύου διανομής για την προώθηση της μαστίχας στις επιμέρους αγορές.

Εφαρμόζοντας μια τιμολογιακή πολιτική τόσο για την μαστίχα, όσο και την τσίκλα και τα υπόλοιπα προϊόντα, είναι ανάγκη να λαμβάνουμε υπ' όψη:

1. Το κόστος παραγωγής.
2. Τις συγκεκριμένες οικονομικές συνθήκες (έλλειψη ρευστότητας κλπ).
3. Τη στήριξη του δικτύου διανομής.
4. Τον ανταγωνισμό που συνέχεια γίνεται πιο σκληρός.

Με βάση τα παραπάνω, καθοριστικό στοιχείο της λειτουργίας της Ε.Μ.Χ. είναι η συμπίεση του κόστους παραγωγής σε χαμηλά επίπεδα. Η συμπίεση του κόστους μπορεί να επιτευχθεί, με τον εκσυγχρονισμό-βελτίωση των μεθόδων παραγωγής και την σύγχρονη επιχειρηματική οργάνωση και λειτουργία της Ε.Μ.Χ, στα τρία παρακάτω επίπεδα:

- α. Στην πρωτογενή παραγωγή
- β. Στην μεταποίηση της μαστίχας
- γ. Στη διάρθρωση των πωλήσεων

Η τιμολογιακή πολιτική θα πρέπει να είναι ενταγμένη σε μια στρατηγική, η οποία θα έχει καθορισμένους άξονες και στόχους. Αν θέλουμε να εφαρμόσουμε την στρατηγική αύξησης του μεριδίου στην αγορά, θα πρέπει να έχουμε σταθερές τιμές, με μικρές αυξήσεις ανά διαστήματα, πάντα όμως στα πλαίσια του κόστους παραγωγής με ένα μικρό ποσοστό κέρδους. Το δεύτερο σημείο, πολύ σημαντικό για την διείσδυση στις αγορές, είναι η πολιτική των promotions, ώστε να αξιοποιηθεί το δίκτυο διανομής της Ε.Μ.Χ.

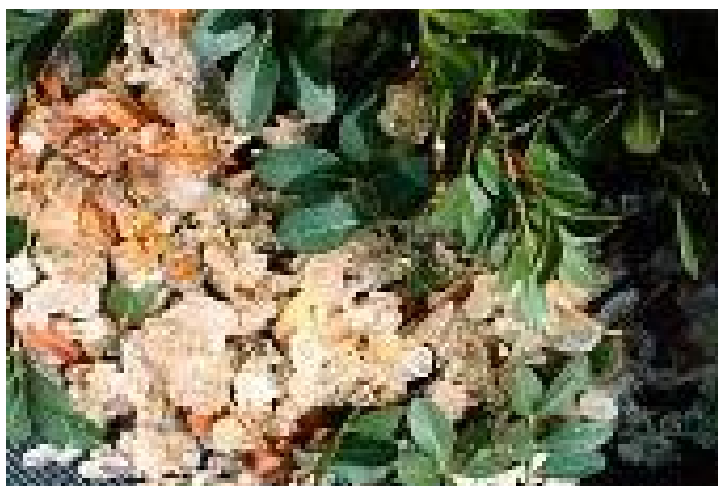
Σημαντικό στοιχείο για την τιμολογιακή πολιτική είναι η πιστωτική πολιτική που ακολουθεί σε σχέση με τους πελάτες. Θα πρέπει η Διεύθυνση Πωλήσεων σε συνεργασία με την Οικονομική Διεύθυνση, να επεξεργαστούν ένα σύστημα πιστωτικής πολιτικής. Μια σωστή πολιτική με τους πελάτες θα διευκολύνει, στην σημερινή περίοδο έλλειψης ρευστότητας και τον στρατηγικό στόχο για την αύξηση των μεριδίων στην αγορά.

Με βάση τα προηγούμενα, οι αυξήσεις των τιμών κάθε χρόνο, δεν θα πρέπει να ξεπερνούν το ποσοστό του 4-5%. Οι πελάτες θα πρέπει να ενημερώνονται εγκαίρως για την αλλαγή στις τιμές της μαστίχας.

Επίσης είναι απαραίτητο να σημειώσουμε, ότι η τιμολογιακή πολιτική θα πρέπει να παρέχει ενιαίες διευκολύνσεις στους αντιπροσώπους, όλων των περιοχών (αγορών), έτσι ώστε να μη δημιουργούνται διαταραχές στο δίκτυο. Ακόμη οφείλει, να τείνει προς την σχετική εξισορρόπηση των τιμών εσωτερικού και εξωτερικού, για την αποφυγή δυσλειτουργιών στην αγορά δραστηριότητας, εκτός καναλιού Ε.Μ.Χ

7 Η κρατική στήριξη και αξιοποίηση των προγραμμάτων της Ευρωπαϊκής Ένωσης

Αναμφισβήτητα η αξιοποίηση των προγραμμάτων της Ε.Ε σε συνδυασμό με την κρατική στήριξη η οποία κρίνεται απαραίτητη, αποτελεί απαραίτητη προϋπόθεση για την επιτυχή πορεία της μαστίχας και των προϊόντων της. Προγράμματα προώθησης των εξαγωγών, εκσυγχρονισμού των εγκαταστάσεων και τεχνολογικού εξοπλισμού, επιμόρφωσης, έρευνας και τεχνολογίας, ενίσχυσης της πρωτογενούς παραγωγής της μαστίχας κλπ, μπορούν να συνεισφέρουν αποφασιστικά στην ανάπτυξη προϊόντων και δραστηριοτήτων αρκεί, να αξιοποιηθούν προς την σωστή κατεύθυνση.



ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ

ΕΚΘΕΣΗ ΠΕΠΡΑΓΜΕΝΩΝ ΤΗΣ ΕΝΩΣΗΣ ΜΑΣΤΙΧΟΠΑΡΑΓΩΓΩΝ ΧΙΟΥ

ΓΙΑ ΤΗΝ ΧΡΗΣΗ 2003

ΓΕΝΙΚΑ ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΑΚΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ

1) ΘΕΣΜΙΚΟ ΠΛΑΙΣΙΟ

- Α) Καταστατικό τροποποιηθέν σύμφωνα με Νο. 2810/2000 μονομελές πρωτοδικείο Χίου αρ.48/2003,6-10-2003.
Β) Νόμος 2810/2000 περί αγροτικών συνεταιριστικών οργανώσεων.
Γ) Νόμος 1390/2000 περί αναγκαστικότητας Ε.Μ.Χ.
Δ) Οργανόγραμμα υπηρεσιακής συγκρότησης Ε.Μ.Χ, αριθμός γενικής συνέλευσης 87/7.6.03
Ε) Κανονισμός υπηρεσιακής κατάστασης προσωπικού, αγροτικών Συνεταιριστικών Οργανώσεων,Αρ.27346/7-11-1990 ΦΕΚ 700.

ΟΡΓΑΝΑ ΔΙΟΙΚΗΣΗΣ

Α)Γενική συνέλευσης-Συνεταιριστικό Κεφάλαιο-Αντιπρόσωποι.

Οικισμός	Εγγεγραμμένα μέλη	Συν/κο κεφάλαιο (Ε)	Αντιπροσωπιο στη Γ.Σ.
Άγ.Γεώργιος	202	27000	5
Αρμόλια	213	15500	5
Βέσσα	57	6600	2
Βουνό	277	21300	5
Έξω Διδύμα	37	1100	1
Ελάτα	100	10800	4

Θολοποτάμι	252	16500	5
Καλαμωτή	310	12700	5
Καλλιμασιά	577	25400	5
Καταράκτης	165	7700	3
Κοινή	229	11900	4
Λιθί	99	3000	1
Μέσα Διδύμα	310	10600	4
Μεστά	70	2600	1
Μυρμήγκι	78	5800	2
Νεήντα	421	37400	5
Νεοχώρι	670	12800	4
Όλυμποι	189	19900	5
Πατρικά	158	10000	4
Πυργί	438	90500	8
Ο	4850	349500	78

Οι 78 αντιπρόσωποι απαρτίζουν την Γ.Σ. της Ε.Μ.Χ.

Β) Διοικητικό Συμβούλιο (9 μέλη)

ΟΝΟΜΑ	ΚΑΘΗΚΟΝΤΑ	ΕΠΑΓΓΕΛΜΑ
Γανιάρης Κων/νος	Πρόεδρος	Κτηνίατρος
Βαρλάς Σταμάτιος	Αντιπρόεδρος	Δικηγόρος
Κλεισσάς Ιωάννης	Γραμματέας	Συνταξιούχος Συνεταιριστικός υπαλ.
Αργυράκης Στυλιανός	Ταμίας	Συνταξιούχος Ναυτικός
Μονίαρος Ευθύμης	Μέλος	Μαθηματικός
Μονιώδης Κων/νος	Μέλος	Συνταξιούχος Δάσκαλος
Νύχτας Νικόλαος	Μέλος	Δικηγόρος
Καπετάνος Κων/νος	Μέλος	Συνταξιούχος Αγρότης
Παρθενίδης Χρυσοσθένης	Μέλος	Δικηγόρος

Στο συμβούλιο συμμετέχουν χωρίς δικαίωμα ψήφου οι:

- 1) Τσούρος Γεώργιος-Γενικός Διευθυντής (Οικονομολόγος)
- 2) Κουντουριάδης Δημήτριος-Αναπλ.Γενικός Διευθυντής(Οικονομολόγος)
- 3) Γιαλούσης Αντώνης-Εκπρόσωπος Εργαζομένων(υπαλληλ. Ε.Μ.Χ)

Γ) Αντιπρόσωποι σε τριτοβάθμιες συνεταιριστικές οργανώσεις-οργανισμούς

Π.Α.Γ.Ε.Σ.Ε.Σ

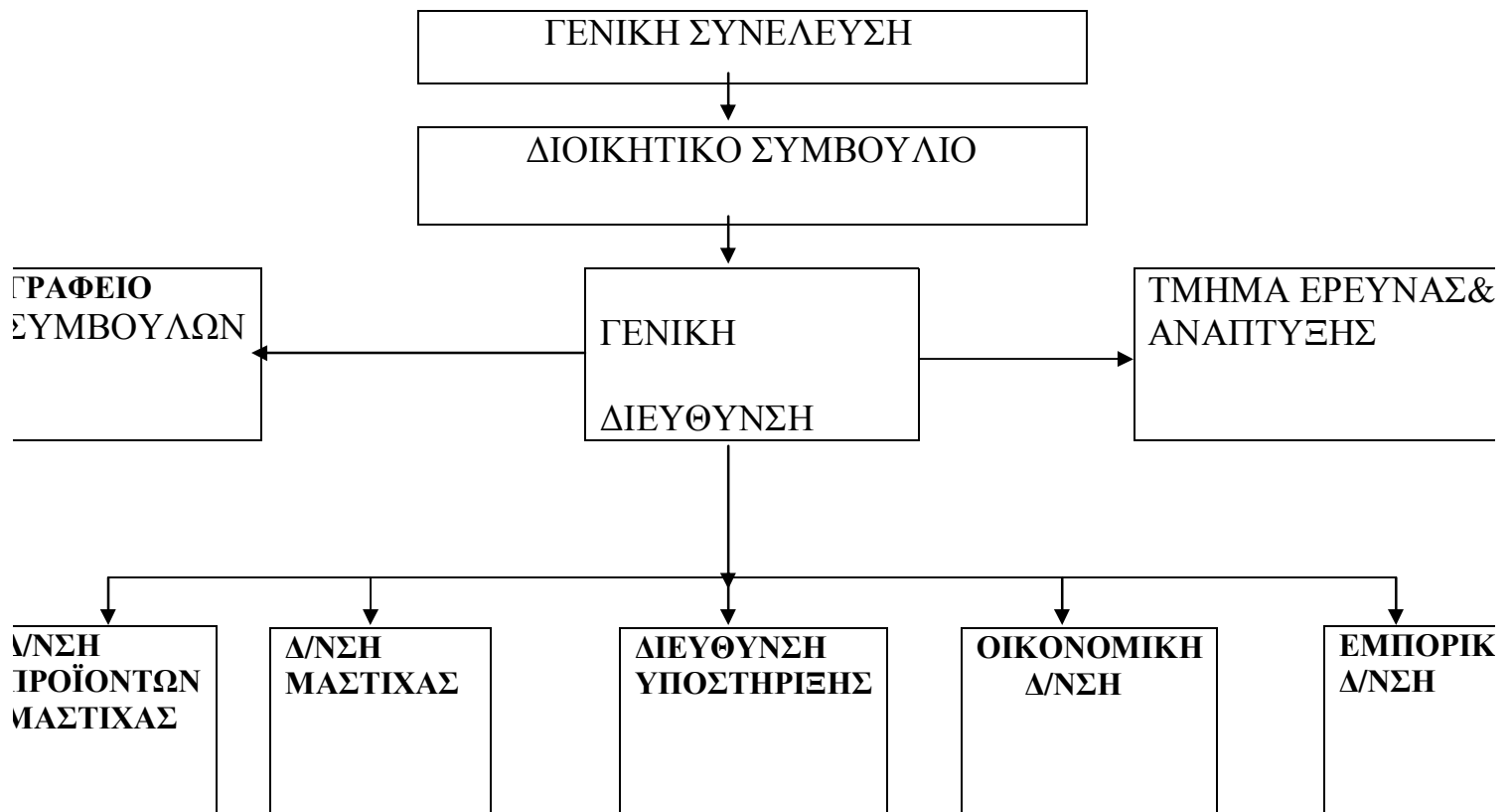
- 1) Πίπτας Ιωάννης-Βουλευτής Χίου
- 2) Κόνιας Μιχαήλ-Συνταξιούχος Δάσκαλος

ΕΛΑΙΟΥΡΓΙΚΗ

- 1) Λιβανός Ιωάννης-Συνταξιούχος Συνεταιριστικός Υπάλληλος

Εκλογές για την ανάδειξη των παραπάνω οργάνων γίνονται κάθε 4 χρόνια. Η εκλογή του υπάρχοντος συμβουλίου πραγματοποιήθηκε το Νοέμβριο του 2003.

ΟΡΓΑΝΟΓΡΑΜΜΑ



ΑΝΑΛΥΤΙΚΗ ΚΑΤΑΣΤΑΣΗ ΠΡΟΣΩΠΙΚΟΥ ΚΑΤΑ ΟΡΓΑΝΙΚΗ ΘΕΣΗ

ΓΕΝΙΚΗ ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ

1. Τσούρος Γεώργιος-Γεν.Διευθυντής & Εμπορικός Διευθυντής (Οικονομολόγος)
2. Κουντουριάδης Δημήτριος-Αναπλ Γεν.Διευθυντής& Οικονομικός Διευθυντής(Οικονομολόγος)

ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ

1. Νικολάου Βασίλειος-Προϊστ. Τμήματος Λογιστηρίου(Οικονομολόγος)
2. Γεωργίτσης Γεώργιος-Προϊστ. Τμήματος Οικον.Προγραμματισμού
3. Τσελεπή Αγγελική
4. Φεγγάρα Μήνα

ΕΜΠΟΡΙΚΗ ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ

1. Μπενοβία Κυριακή-Προϊστ.Τμήματος Πωλήσεων Τσίκλας
2. Περρικός Ιωάννης-Προϊστ.Τμήματος Πωλήσεων Μαστίχας(Οικονομολόγος)
3. Γαλατούλα Νίκη(Οικονομολόγος)
4. Σούτης Κων/νος

ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ ΥΠΟΣΤΗΡΙΞΗΣ

1. Αβδελιώτης Παναγιώτης-Διευθυντής
2. Βούτας Ιωάννης-Προϊστ.Τμήματος Συνεταιρισμών
3. Μπαλαμπανίδου Καλλιόπη
4. Γιαννακή Μαρία
5. Σωτηράκη Ευαγγελία
6. Γεωργιάδης Δημοσθένης
7. Σταμούλας Μικές
8. Χαραλαμπίδης Μιχαήλ
9. Τσάμπος Σταμάτιος
- 10.Κοκαλιά Μαριγώ
- 11.Βασιλικός Παντελής του Γ.

ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ ΜΑΣΤΙΧΑΣ

ΥΠΑΛΛΗΛΟΙ	ΗΜΕΡΟΜΙΣΘΙΟΙ
Βασιλάκης Τηλέμαχος- Διευθυντής (Γεωπόνος)	Πολυχρόνη Μαρουσώ
Βουνουσάκης Ιωάννης	Μουλάκης Στέφανος
Μισετζή Αικατερίνη	Γαβρίλη Μαρία
Στρομπάκης Αικατερίνη	Γιακουμή Ειρήνη
Δηράκης Αθανάσιος	Γλαράκη Ειρήνη
Γιαλούσης Ιωάννης	Καψύλη Κυριακή
Γιανούρης Ελευθέριος	Κολόμβου Κυριακή
Πουλερέ Μαρία	Παντελάκη Μαρία
Μισαηλίδης Μιχαήλ	Γιαννίρης Ιωάννης
	Τσάμπου Σταματία
	Ταναϊνής Νίκος
	Λιαδάκης Γεώργιος
	Βράκα Ευαγγελία
	Παυλίδης Παναγιώτης

ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ ΠΡΟΪΟΝΤΩΝ ΜΑΣΤΙΧΑΣ(ΤΣΙΚΛΑΣ κ.τ.λ)

ΥΠΑΛΛΗΛΟΙ	ΗΜΕΡΟΜΙΣΘΙΟΙ
Σαραντίδης Μιλτιάδης-	Στρομπάκη Πετρούλα

Διευθυντής (Χημικός Μηχανικός)	
Θωμάς Δημήτριος	Κοκαλιά Μαργαρίτα
Αβδελιώτης Ιωάννης	Ψαλτάκη Μαρία
Βασιλικός Παντελής του Αρ.	Παντελούκα Αδαμαντία
Γιαλούσης Αντώνιος	Μουλάκης Γεώργιος
Κολιάρος Ιωάννης	Κουργιάς Σπύρος
Αμύγδαλος Κων/νος	Παπαναστασίου Ιωάννης
Βαρής Ιωάννης	
Ηρακλειανός Κων/νος	
Χαζίρης Ευκλείδης	
Μπόλιας Μιχαήλ	
Κωστάλα Κων/να	

Συνολικά κατά την χρήση 2003 απασχολήθηκαν 63 εργαζόμενοι

ΑΝΑΛΥΤΙΚΗ ΚΑΤΑΣΤΑΣΗ ΑΜΟΙΒΟΜΕΝΩΝ ΜΕ ΣΥΜΒΑΣΗ ΕΡΓΟΥ

1. Μανδάλας Ιωάννης-Σύμβουλος Διοίκησης(Οικονομολόγος)
2. Φουσφούκας Γεώργιος-Σύμβουλος Μηχ/σης(Προγρ.Αναλυτης Η/Υ)
3. Ζώης Σωτήριος-Τεχνικός Ασφαλείας (Ηλεκτρ.Μηχανολόγος)
4. Καρτάλης Χρήστος-Σύμβουλος Έρευνας Ανάπτυξης (Δρ.Χημικός Μηχανικός)
5. Μαϊστρος Στέλιος-Σύμβουλος Μηχ/σης(Προγρ.Αναλυτής Η/Υ)
6. Βουρλής Παντελής-Γιατρός Εργασίας (Παθολόγος)
7. Φωτεινός Παντελής-Εργολάβος Καθαριότητας

ΠΕΡΙΛΗΨΗ ΠΡΟΣΑΡΤΗΜΑΤΟΣ
ΤΟΥ ΙΣΟΛΟΓΙΣΜΟΥ ΤΗΣ 31ης ΔΕΚΕΜΒΡΙΟΥ 2003
(βάσει των διατάξεων του κωδικοπ. Ν. 2190/1920, όπως ισχύει)

ΠΙΝΑΚΑΣ ΧΡΕΟΓΡΑΦΩΝ & ΣΥΜΜΕΤΟΧΩΝ ΕΜΧ

<u>Συμμετοχές-Χρεόγραφα</u>	<u>Αριθμός μετοχών τεμάχια</u>		<u>Αξία κτήσεως Τίτλου Σύνολο</u>
<u>Συμμετοχές</u>			
Ελαιουργική			146,74
ΚΥΔΕΠ			352,16
Συνεταιριστική Ο.Ε.			33,75
Ε.Τ.Α.Χ. Α.Ε.			17.608,22
Κ.Ε.Κ. «ΟΜΗΡΟΣ Α.Ε.»			11.738,81
MEDITERRA Α.Ε.			<u>282.000,00</u>
Σύνολο			<u>311.879,68</u>
<u>Μετοχές εισηγμένες στο Χ.Α.Α.</u>			
ΑΤΕ Α.Ε.	10.060	7,4580	75.027,49
Αγροτική Α.Ε.Ε.Γ.Α.	7.781	4,8737	<u>37.922,21</u>
Σύνολο			<u>112.949,70</u>
<u>Μετοχές μη εισηγμένες στο ΧΑΑ</u>			
Α.Σ.Ε.	113	0,2934	33,16
Ναυτιλιακή Εταιρεία Χίου	700	3,1443	2.201,03
ΝΕΑ ΑΓΡΕΞ	10	2,935	29,35
ΝΕΣΤΟΣ Α.Ε.	5	29,35	146,74
ΣΕΚΕ Α.Ε.	37.498	1,18	44.247,64
Σ.Π.Ε.	40	2,93	117,39
ΣΠΕΚΑ	100	5,8694	586,94
ΣΥΝΕΛ Α.Ε.	28	29,35	821,72
ΣΥΝΕΤ/ΚΗ ΑΕΓΑ	14.987	0,33	<u>4.999,56</u>
Σύνολο			<u>53.183,53</u>

ΑΝΑΛΥΣΗ ΚΑΙ ΕΠΕΞΗΓΗΣΗ ΤΩΝ ΚΟΝΔΥΛΙΩΝ "ΕΞΟΔΑ ΕΡΕΥΝΩΝ ΚΑΙ ΑΝΑΠΤΥΞΕΩΣ", "ΠΑΡΑΧΩΡΗΣΕΙΣ ΚΑΙ ΔΙΚΑΙΩΜΑΤΑ ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΚΗΣ ΙΔΙΟΚΤΗΣΙΑΣ"

Έξοδα ερευνών και αναπτύξεως

- Αναλώσιμος εξοπλισμός	προγράμματος «ΤΕΣΣΕΛΜΑ»	€	9.706,11
- Εξοπλισμός	«	€	2.466,03
- Αγορά Τεχνολ. - Τεχνολογ.	«	€	48.893,27
- Αμοιβές προσωπικού	«	€	29.933,97
- Αναλώσιμα	«	€	4.170,68
- Μετακινήσεις	«	€	4.233,99
- Γενικά έξοδα	«	€	3.774,08
- Σχεδιασμός νέων προϊόντων	«	€	6.795,20
- Μελέτη ΒΑΛΚΑΝΑ		€	1.907,03
- Μισθοδοσία εξειδικευμένου προσωπικού	προγράμματος ΙΝΤΕΡΕΚ II	€	19.600,42
- Ανάπτυξη πωλήσεων εξα-σφάλιση δικτύων Διανομής	«	€	170.899,55
- Επενδύσεις παραγ/κού οργανικού επενδύσεις εκ-συγχρονισμού	«	€	7.379,62
- Ενοίκιαση χώρων Σ. ΜΑΡΚΕΤ	προγράμματος «ΠΟΠ»	€	48.980,19
- Εκτύπωση ενημερωτικών φυλλαδίων	«	€	30.112,99
- Εκτύπωση μικρών ενημερωτικών ετικετών	«	€	17.608,22
- Συμμετοχή σε Διεθνείς Εκθέσεις	«	€	30.283,67
- Προμήθεια ειδικού λογισμικού περιβάλλοντος	προγράμματος LEADER II	€	3.580,34
- Ανάπτυξη εφαρμογών στο Internet	«	€	24.358,03
- Ανάπτυξη εφαρμογών Ηλεκτρονικού περιπτέρου	«	€	14.233,31
- Αγορά Ε & Τ εξοπλισμού	προγράμματος ΕΠΕΤ II	€	3.101,80
- Αγορά τεχνολ. Τεχνολογίας	«	€	41.840,06
- Αμοιβές προσωπικού	«	€	22.010,27
- Αναλώσιμα	«	€	5.555,89
- Μετακινήσεις	«	€	2.234,66
- Γενικά έξοδα	«	€	6.467,26
- Αμοιβές επιστημονικού προσωπικού	προγράμματος ΠΑΒΕ-ΛΑΒΙΦΑΡΜ	€	14.790,00
- Αμοιβές βοηθητικού προσωπικού	«	€	2.348,00
- Αναλώσιμα	«	€	9.958,12
- Έρευνες αγοράς τσίκλας		€	10.625,00
- Έξοδα ερευνών μαστίχας		€	43.201,69
	Σύνολο	€	<u>641.049,45</u>

Δικαιώματα βιομηχανικής ιδιοκτησίας

-Σήματα μαστίχας	€	20.163,58
-Σήματα τοίκλας	€	<u>1.320,00</u>
	€	<u>1.483,58</u>

Κεφάλαιο

	<u>Αριθμ.</u>	<u>Ονομ. αξία</u>	<u>Συνολική αξία</u>
Συνεταιριστικές μερίδες	<u>3.495</u>	100 ευρώ	<u>349.500,00</u> ευρώ

Μεταβατικοί Λογαριασμοί

Έσοδα χρήσεως εισπρακτέα

- Δεδουλευμένοι τόκοι καταθέσεων	€	352,50
- Δεδουλευμένη προμήθεια επιδότησης ελαιολάδου 2000 – 2001	€	<u>1.110,86</u>
Σύνολο	€	<u>1.463,36</u>

Έξοδα χρήσεως δουλευμένα

- Αμοιβές τρίτων(προμήθειες πωλήσεων)	€	250.763,00
- Τηλεφωνικά (Ο.Τ.Ε. κ.λπ.)	€	3.922,94
- Δεδουλευμένοι τόκοι(δανείων)	€	<u>5.455,88</u>
Σύνολο	€	<u>260.141,82</u>

Λογαριασμοί Τάξεως

-Εγγυητικές επιστολές καλής εκτέλεσης όρων έργων κ.λπ.	€	<u>17.972,00</u>
---	---	------------------

Χορηγηθείσες εγγυήσεις και εμπράγματα ασφάλειες

- Δεν συνέτρεξε τέτοια περίπτωση.

Αμοιβές σε όργανα Διοικήσεως

- Αμοιβές Προέδρου Δ.Σ.	€ 15.060,00
-Αμοιβές Συνεδριάσεων Μελών ΔΣ – Αντιπροσώπων Γ.Σ	€ 10.648,69

ΜΕΣΟΣ ΟΡΟΣ ΤΟΥ ΑΠΑΣΧΟΛΗΘΕΝΤΟΣ ΚΑΤΑ ΤΗ ΔΙΑΡΚΕΙΑ ΤΗΣ ΧΡΗΣΕΩΣ ΠΡΟΣΩΠΙΚΟΥ

Μέσος όρος προσωπικού κατά κατηγορίες:

- Διοικητικό (υπαλληλικό) προσωπικό: άτομα	42
- Εργατοτεχνικό προσωπικό: άτομα	21
Σύνολο	63

Αμοιβές και έξοδα προσωπικού:

- Διοικητικού (υπαλληλικού) προσωπικού:		
- Μισθοί	€	<u>749.263,66</u>
- Κοινωνικές επιβαρύνσεις και βοηθήματα	€	<u>235.434,65</u>
- Εργατοτεχνικού προσωπικού:		
- Ημερομίσθια	€	<u>265.880,79</u>
- Κοινωνικές επιβαρύνσεις και βοηθήματα	€	<u>80.075,95</u>
Σύνολο	€	<u>1.330.655,05</u>

Π Ι Ν Α Κ Α Σ

Μεταβολών Πάγιων Στοιχείων κατά τη χρήση 2003

	Αξία κτήσεως 31/12/2002	Αγορές- Προσθήκες 2003	Πωλήσεις- Μειώσεις 2003	Αξία κτήσεως ή αναπροσα- ρμοσμένη 31/12/2003	Αποσβέσεις μέχρι 31/12/2002	Αποσβέσεις 2003	Μειώσεις 2003	Αποσβέσεις μέχρι 31/12/2003	Αναπόσβεστη Αξία 31/12/2003
Εξοδα ιδρύσεως και πρώτης εγκαταστάσεως	23.254,56	0,00	0,00	23.254,56	9.283,04	0,00	0,00	9.283,04	13.971,52
Λοιπά έξοδα εγκαταστάσεως	327.621,46	13.850,75	0,00	341.472,21	78.419,18	64.205,96	0,00	142.625,14	198.847,07
Σύνολο	350.876,02	13.850,75	0,00	364.726,77	87.702,22	64.205,96	0,00	151.908,18	212.818,59
Εξοδα ερευνών και αναπτύξεως	593.099,40	57.350,05	9.400,00	641.049,45	176.559,36	45.525,25	0,00	222.084,61	418.964,84
Παραχωρήσεις & δικαιώματα βιομηχανικής ιδιοκτησίας	0,00	21.483,58	0,00	21.483,58	0,00	2.148,36	0,00	2.148,36	19.335,22
Σύνολο	593.099,40	78.833,63	9.400,00	662.533,03	176.559,36	47.673,61	0,00	224.232,97	438.300,06
Γήπεδα - Οικόπεδα	199.503,90			199.503,90	0,00			0,00	199.503,90
Κτίρια και τεχνικά έργα	1.755.262,30	26.182,71	0,00	1.781.445,01	906.266,10	39.142,53	0,00	945.408,63	836.036,38
Μηχανήματα - Τεχνικές εγκαταστάσεις και λοιπός μηχανολογικός εξοπλισμός	1.634.023,53	513.346,39	0,00	2.147.369,92	364.488,16	51.627,45	0,00	416.115,61	1.731.254,31
Μεταφορικά μέσα	182.848,68	1.113,31	4.687,70	179.274,29	69.868,74	3.953,52	2.377,14	71.445,12	107.829,17
Επιπλα και λοιπός εξοπλισμός	311.005,24	45.102,21	0,00	356.107,45	117.250,59	38.831,12	0,00	156.081,71	200.025,74
Σύνολο	4.082.643,65	585.744,62	4.687,70	4.663.700,57	1.457.873,59	133.554,62	2.377,14	1.589.051,07	3.074.649,50
Γενικό Σύνολο	5.026.619,07	678.429,00	14.087,70	5.690.960,37	1.722.135,17	245.434,19	2.377,14	1.965.192,22	3.725.768,15

ΚΙΝΗΣΕΙΣ ΛΟΓΑΡΙΑΣΜΩΝ ΟΜΑΔΑΣ 2

Α) ΕΜΠΟΡΕΥΜΑΤΑ

Αποθεματα αρχης	€	104.607,99
ΠΛΕΟΝ: Αγορες χρησης	€	235.339,04
ΜΕΙΟΝ: Αποθεματα τελους	€	72.703,09
	€	<u>267.243,94</u>
ΜΕΙΟΝ: Αυτοπαραδοσεις	€	1.063,43
ΣΕ ΚΟΣΤΟΣ ΠΩΛΗΘΕΝΤΩΝ	€	<u><u>266.180,51</u></u>

ΑΝΑΛΥΣΗ ΑΠΟΘΕΜΑΤΩΝ 31/12/2003

Γεωργικα εφοδια:	€	10.860,39
Ληπασματα	€	<u>61.842,70</u>
	€	<u><u>72.703,09</u></u>

Β) ΠΡΟΙΟΝΤΑ ΕΤΟΙΜΑ ΚΑΙ ΗΜΙΤΕΛΗ

ΑΝΑΛΥΣΗ ΥΠΟΛΟΙΠΟΥ 31/12/2003

ΤΣΙΚΛΑ (ΚΙΛ 26.557,36 X 16,10)	427243
ΜΑΣΤΙΧΕΛΑΙΟ Β (ΚΙΛ 16,292 X 327,29)	5332,21
ΜΑΣΤΙΧΕΛΑΙΟ Α (ΚΙΛ 36,433 X 2.915,71)	106444,91
ΕΤΟΙΜΑ ΒΑΖΑΚΙΑ ΣΚΟΝΗΣ(ΚΙΛ 88,50 X 38,99)	3451
	<u>542471,12</u>

Γ) Α' & Β' ΥΛΕΣ-ΥΛΙΚΑ ΣΥΣΚΕΥΑΣΙΑΣ

ΑΝΑΛΥΣΗ ΚΙΝΗΣΗΣ ΛΟΓΑΡΙΑΣΜΟΥ:

ΑΡΧΙΚΑ ΑΠΟΘΕΜΑΤΑ:

Α' & Β' Υλες Τσικλας:	245.177,57	
Α' & Β Υλες μαστιχελαιου:	58.191,60	
Υλικά συσκευασίας τσικλας:	79.207,18	
Υλικά συσκευασίας μαστιχελαιου	6.795,13	389.371,4

ΠΛΕΟΝ

Υπολοιπα αποθεματων μαστιχας με 31-12-02

Μαστιχα Α ποιότητας	2069823,31	
Μαστιχα Β ποιότητας	15616,50	2.085.439,8
Υλικά συσκευασίας μαστιχας		45.891,1
		<u>2.520.702,3</u>

ΠΛΕΟΝ: ΑΓΟΡΕΣ ΧΡΗΣΕΩΣ 2003

Μαστιχα τσικλας	520,028,79	
Μαστιχα μαστιχελαιου	1,214,259,36	
Μαστιχα για εμπορια	7,301,818,85	9.036.107,00

Α & Β Υλες μαστιχας	732,75	
Υλικά συσκευασίας μαστιχας	81.728,98	

Α & Β Υλες τσικλας	544.352,84	
Υλικά συσκευασίας τσικλας	286.100,15	

Υλικά συσκευασίας μαστιχελαιου	2.931,83	9.951.953,4
--------------------------------	----------	-------------

ΣΥΝΟΛΟ		€ 12.472.655,9
--------	--	----------------

ΜΕΙΟΝ: ΑΠΟΘΕΜΑΤΑ ΤΕΛΟΥΣ 31/12/2003		€ 6.010.241,6
------------------------------------	--	---------------

ΑΝΑΛΩΣΕΙΣ		€ 6.462.414,3
-----------	--	---------------

ΑΝΑΛΥΣΗ ΑΝΑΛΩΣΕΩΝ ΧΡΗΣΗΣ 2003

Αναλωσεις σε παραγωγη τσικλας	€ 1.309.368,2
Αναλωσεις σε παραγωγη μαστιχελαιου	€ 1.176.775,9
Αναλωσεις σε παραγωγη σκονης μαστιχας	€ 3.451,0
Αναλωσεις σε πωλησεις μαστιχας	€ 3.972.819,1
	€ 6.462.414,3

ΑΝΑΛΥΣΗ ΑΠΟΘΕΜΑΤΩΝ 31/12/2003

Α' & Β' Υλες τσικλας	€ 232.724,17
Α' & Β' Υλες μαστιχελαιου	€ 113.464,87
Α' & Β' Υλες μαστιχας	€ 5.472.739,23
Υλικά συσκευασίας τσικλας	€ 132.774,14
Υλικά συσκευασίας μαστιχας	€ 50.985,61
Υλικά συσκευασίας μαστιχελαιου	€ 7.553,60
	€ 6.010.241,62

ΜΕΡΙΣΜΟΣ ΔΑΠΑΝΩΝ

ΛΟΓΙΣΜΟΣ	ΣΥΝΟΛΟ	ΕΞΟΔΑ			ΕΞΟΔΑ			ΧΡΕΩΣΤΙΚΟΙ		ΑΠΟΣΒΕΣΕΙΣ ΜΗ	
		ΔΙΟΙΚΗΤΙΚΗΣ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΑΣ	ΕΡΕΥΝΩΝ & ΑΝΑΠΤΥΞΕΩΣ	ΛΕΙΤΟΥΡΓΕΙΑΣ ΔΙΑΘΕΣΕΩΣ	ΔΑΠΑΝΕΣ ΠΑΡΑΓΩΓΗΣ	ΤΟΚΟΙ	ΕΝΣΩΜΑΤΟΜΕΝΕΣ ΣΤΟ ΚΟΣΤΟΣ	ΠΡΟΒΛΕΨΕΙΣ			
ΑΜΟΙΒΕΣ & ΕΞΟΔΑ ΠΡΟΣΩΠΙΚΟΥ	1.434.911,79	374.617,58		215.953,38	844.340,83						
ΑΜΟΙΒΕΣ & ΕΞΟΔΑ ΤΡΙΤΩΝ	649.267,04	55.001,88	600,00	406.073,83	187.591,33						
ΠΑΡΟΧΕΣ ΤΡΙΤΩΝ	230.387,32	69.703,05		34.698,10	125.986,17						
ΦΟΡΟΙ & ΤΕΛΗ	25.421,88	25.421,88									
ΔΙΑΦΟΡΑ ΕΞΟΔΑ	754.534,81	36.289,29	33.343,40	617.518,39	67.383,73						
ΤΟΚΟΙ & ΣΥΝΑΦΟΙ ΕΞΟΔΑ	18.722,11				18.722,11						
ΑΠΟΣΒΕΣΕΙΣ	245.433,49	32.107,20			153.837,54				59.488,75	40.046,64	
ΠΡΟΒΛΕΨΕΙΣ	40.046,64										
	3.398.725,08	593.140,88	33.943,40	1.274.243,70	1.379.139,60			18722,11	59.488,75	40.046,64	

Οι συνολικές δαπάνες της Ε.Μ.Χ. για το έτος 2003 ανήλθαν σε 3.398.725,08 € οι οποίες επιμερίστηκαν κατά λειτουργία και δραστηριότητα.

ΣΥΝΟΠΤΙΚΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΤΩΝ ΣΗΜΑΝΤΙΚΟΤΕΡΩΝ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΩΝ

ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΗ ΜΑΣΤΙΧΑΣ-ΚΟΣΤΟΣ ΠΩΛΗΘΕΝΤΩΝ 2003

ΠΩΛΗΣΕΙΣ ΜΑΣΤΙΧΑΣ			4791415,30
<hr/>			
ΑΡΧΙΚΑ ΑΠΟΘΕΜΑΤΑ:31-12-02			
ΜΑΣΤΙΧΑ ΕΣΟΔ 2002 ΚΙΛ.37881,10X54,64	€ 2.069.823,31		
ΜΑΣΤΙΧΑ ΥΠΟΠ-ΣΚΟΝ-ΝΕΡΟΠ-ΚΟΛΗΜ κτλ	€ 15.616,50		
ΜΑΣΤΙΧΑ ΕΚΑΘ/ΝΩΝ ΕΣΟΔ ΚΙΛ14480,99x54,64	€ 791.241,29		
ΥΛΙΚΑ ΣΥΣΚΕΥΑΣΙΑΣ	€ 45.891,10	3.713.813,49	
<hr/>			
ΠΛΕΟΝ:ΑΓΟΡΕΣ ΧΡΗΣΕΩΣ 2003			
ΜΑΣΤΙΧΑ ΕΣΟΔ 2002 ΚΛ 45507,87X54,64	2.486.550,02		
ΕΚΑΘΑΡΙΣΗ ΜΑΣΙΧΑΣ ΕΣΟΔΕΙΑΣ 2002	1.245.372,32		
ΜΑΣΤΙΧΑ ΥΠΟΠ-ΣΚΟΝ-ΝΕΡΟΠ-ΚΟΛΗΜκτλ	49.994,97		
ΜΑΣΤΙΧΑ ΕΣΟΔ 2003 ΚΛ 72813,05X72,16	5.254.189,69		
A & B ΥΛΕΣ ΓΙΑ ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΣΚΟΝΗΣ	732,75		
ΥΛΙΚΑ ΣΥΣΚΕΥΑΣΙΑΣ ΑΠΟ ΕΞΩΤΕΡΙΚΟ	21.789,24		
ΥΛΙΚΑ ΣΥΣΚΕΥΑΣΙΑΣ ΑΠΟ ΕΣΩΤΕΡΙΚΟ	59.939,74	9.118.568,73	
		<u>12.041.140,93</u>	
<hr/>			
ΜΕΙΟΝ ΜΑΣΤΙΧΑ ΓΙΑ ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΜΑΣΤ/ΛΑΙΟΥ			
ΜΑΣΤΙΧΑ ΥΠΟΠ-ΣΚΟΝ-ΝΕΡΟΠ-ΚΟΛΗΜκτλ	65.611,47		
ΜΑΣΤΙΧΑ ΚΙΛ 16735,15X69,57	1.164.264,39		
<hr/>			
ΜΕΙΟΝ ΜΑΣΤΙΧΑ ΓΙΑ ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΤΣΙΚΛΑΣ			
ΜΑΣΤΙΧΑ ΚΙΛ 7474,90X69,57	520.028,79		
<hr/>			
ΜΕΙΟΝ			
ΜΑΣΤΙΧΑ ΕΚΑΘ/ΝΩΝ ΕΣΟΔ κιλ14480,99x54,64	791.241,29	2.541.145,94	
		<u>9,499,994,99</u>	
<hr/>			
ΜΕΙΟΝ:ΑΠΟΘΕΜΑΤΑ 31/12/03			
ΜΑΣΤΙΧΑ ΚΙΛ 75839,428X72,16	5.472.422,83		
A & B ΥΛΕΣ ΓΙΑ ΠΑΡΑΓΩΓΗΣ ΣΚΟΝΗΣ	316,40		
ΥΛΙΚΑ ΣΥΣΚΕΥΑΣΙΑΣ	50985,61		
ΣΚΟΝΗ ΜΑΣΤΙΧΑΣ ΣΕ ΒΑΖΑΚΙΑ	3451,00	5.527.175,84	
ΑΝΑΛΩΣΕΙΣ ΜΑΣΤΙΧΑΣ		<u>3,972,819,15</u>	
<hr/>			
ΠΛΕΟΝ: ΔΑΠΑΝΕΣ ΠΑΡΑΓΩΓΗΣ			
Αμοιβες & εξοδα προσωπικου	€ 447.801,98		
Αμοιβες τριτων(προμηθ.Συνίσμων)	€ 71.581,11		
Αμοιβες τριτων(φασσον καθαρισμος)	€ 58.061,10		
Παροχες τριτων	€ 28.394,96		
Διαφορα εξοδα	€ 27.049,38		
Αποσβεσεις	€ 70.627,24	703.515,77	
ΜΕΙΟΝ ΚΟΣΤΟΣ ΑΥΤΟΠΑΡΑΔΟΣΕΩΝ		299,86	
<hr/>			
ΚΟΣΤΟΣ ΠΩΛΗΘΕΝΤΩΝ		<u>4.676.035,06</u>	<u>4.676.035,06</u>
<hr/>			
ΜΙΚΤΟ ΚΕΡΔΟΣ			115380,24

ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΠΩΛΗΣΕΩΝ-ΑΝΑΛΩΣΕΩΝ ΚΑΘΑΡΗΣ ΜΑΣΤΙΧΑΣ ΣΤΗ ΧΡΗΣΗ 2003

	ΜΕΣΗ ΤΙΜΗ		
	ΚΙΛΑ	ΑΝΑ ΚΙΛΟ	ΑΞΙΑ
Πωλησεις εξωτερικου	47878,060	75,429	3611392,23
Πωλησεις εσωτερικου	22325,630	87,407	1971264,36
Πωλησεις σε μορφη σκονης	227,070		
Αναλωσεις σε παραγωγη τσιγκας	7474,900	69,570	520028,79
Αναλωσεις σε παραγωγη μαστιχελαιου	16735,150	69,570	1164264,39
Δωρα-δειγματα-φυρες	202,772		299,86
	94843,582	76,624	7267249,63

ΣΤΑΤΙΣΤΙΚΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΚΑΘΑΡΗΣ ΜΑΣΤΙΧΑΣ ΕΣΟΔΕΙΑΣ 2002-2003

Α)ΑΝΑΛΟΓΟΥΣΕΣ ΠΩΛΗΣΕΙΣ ΕΣΟΔΕΙΑΣ

Πωλησεις	83388,97	76,624	6389596,44
Β)ΕΞΟΔΑ			
Εξοδα			587850,79

Γ)ΠΛΗΡΩΜΕΣ ΣΕ ΠΑΡΑΓΩΓΟΥΣ

		ΚΙΛΑ		ΑΞΙΑ
ΣΤΗ ΧΡΗΣΗ 2002	ΠΡΟΚΑΤΑΒΟΛΕΣ	37881,10	54,64	2069823,31
ΣΤΗ ΧΡΗΣΗ 2003	ΠΡΟΚΑΤΑΒΟΛΕΣ	45507,87	54,64	2486550,02
ΣΤΗ ΧΡΗΣΗ 2003	ΜΕΣΗ ΤΙΜΗ ΕΚΚΑΘΑΡΙΣΗΣ	83388,97	14,93	1245372,32
		83388,97	69,57	5801745,65

ΜΕΣΗ ΤΙΜΗ ΕΚΑΘΑΡΙΣΗΣ 69,57€ ΑΝΑ ΚΙΛΟ

Συνεταιρισμοί με 1% προμήθεια πήραν εκκαθάριση	69,79
(ΒΕΣΑ-ΚΑΤΑΡΑΚΤΗΣ-ΚΟΙΝΗ-Μ. ΔΙΔΥΜΑ-ΜΥΡΜΗΓΚΙ-ΝΕΝΗΤΑ-ΝΕΧΩΡΙ-ΠΑΤΡΙΚΑ-ΠΥΡΓΙ)	
Συνεταιρισμοί με 1,5% προμήθεια πήραν εκκαθάριση	69,44
(ΑΓ ΓΩΡΓΗΣ-ΑΡΜΟΛΙΑ-ΒΟΥΝΟ-ΕΛΑΤΑ-ΘΟΛΟΠΟΤΑΜΙ-ΚΑΛΑΜΩΤΗ-ΚΑΛΛΙΜΑΣΙΑ-ΟΛΥΜΠΟΙ)	
Συνεταιρισμοί με 2% προμήθεια πήραν εκκαθάριση	69,09
(ΛΙΘΙ)	
Συνεταιρισμοί με 3% προμήθεια πήραν εκκαθάριση	68,38
(ΕΞΩ ΔΙΔΥΜΑ-ΜΕΣΤΑ)	

Στις παραπάνω αξίες να υπολογιστεί παρακράτηση υπέρ ΕΛΓΑ 3%, που αποδόθηκε στο Ελληνικό δημόσιο.

**ΚΙΛΑ ΠΑΡΑΓΩΓΗΣ ΚΑΘΑΡΗΣ ΜΑΣΤΙΧΑΣ ΚΑΤΑ
ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΜΟ**

		ΕΣΟΔΕΙΑ2000	ΕΣΟΔΕΙΑ 2001	ΕΣΟΔΕΙΑ 2002
Α/Α	ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΜΟΣ	ΚΙΛΑ	ΚΙΛΑ	ΚΙΛΑ
1	ΑΓΙΟΣ ΓΙΩΡΓΗΣ	4.939,90	4.217,80	2.712,80
2	ΑΡΜΟΛΙΑ	3.969,10	4.108,80	3.646,60
3	ΒΕΣΣΑ	1.349,50	1.038,80	704,70
4	ΒΟΥΝΟ	6.496,10	6.146,70	6.079,45
5	ΕΞΩ ΔΙΑΥΜΑ	273,40	283,25	319,90
6	ΕΛΑΤΑ	2.804,10	3.459,60	2.641,50
7	ΘΟΛΟΠΟΤΑΜΙ	3.926,30	3.832,00	3.419,10
8	ΚΑΛΑΜΩΤΗ	3.900,70	4.341,20	3.374,60
9	ΚΑΛΛΙΜΑΣΙΑ	7.104,10	7.867,21	7.816,43
10	ΚΑΤΑΡΡΑΚΤΗΣ	2.276,00	3.144,50	2.776,65
11	ΚΟΙΝΗ	3.404,50	3.784,60	3.895,40
12	ΛΙΘΙ	968,50	964,51	626,20
13	ΜΕΣΑ ΔΙΑΥΜΑ	2.997,00	3.195,15	2.749,20
14	ΜΕΣΤΑ	715,40	833,75	618,50
15	ΜΥΡΜΗΓΚΙ	1.058,30	898,65	1.064,73
16	ΝΕΝΗΤΑ	9.975,50	11.430,96	11.691,40
17	ΝΕΧΩΡΙ	3.533,00	3.721,95	3.229,60
18	ΟΛΥΜΠΟΙ	3.705,90	3.704,90	2.611,00
19	ΠΑΤΡΙΚΑ	3.129,30	3.294,80	3.130,70
20	ΠΥΡΓΙ	23.136,15	24.610,65	20280,51
	ΣΥΝΟΛΟ	89.662,75	94.879,78	83388,97

ΕΞΑΓΩΓΕΣ ΜΑΣΤΙΧΑΣ ΚΑΤΑ ΧΩΡΑ

ΧΩΡΑ	2003 ΚΙΛΑ	2002 ΚΙΛΑ	2001 ΚΙΛΑ
ΑΙΓΥΠΤΟΣ	0,00	10000,00	3500,00
ΒΟΥΛΓΑΡΙΑ	460,00	600,00	300,00
ΚΥΠΡΟΣ	1800,00	3050,00	2400,00
ΑΓΓΛΙΑ	433,68	1008,10	970,96
ΓΑΛΛΙΑ	10152,00	11870,00	10305,00
ΓΕΡΜΑΝΙΑ	1100,00	2200,00	3258,00
ΕΛΒΕΤΙΑ	0,00	0,00	36,00
ΙΤΑΛΙΑ	511,00	220,00	660,75
ΚΟΥΒΕΙΤ	720,00	920,00	1000,00
ΛΙΒΑΝΟΣ	0,00	549,00	3772,00
ΜΑΡΟΚΟ	764,00	150,00	1224,00
ΠΑΚΙΣΤΑΝ	0,00	0,00	1000,00
Σ.ΑΡΑΒΙΑ	6360,00	14000,00	15000,00
ΣΥΡΙΑ	3169,00	4896,00	1790,00
ΚΑΝΑΡΙΑ	600,00	308,00	1764,00
ΗΝ.ΑΡΑΒ.ΕΜΙΡΑΤΑ	11314,20	21154,00	21759,00
Η.Π.Α.	5907,38	5500,00	3988,50
ΤΥΝΗΣΙΑ	0,00	0,00	0,00
ΤΟΥΡΚΙΑ	1864,80	849,20	0,00
ΦΙΛΑΝΔΙΑ	0,00	0,00	30,00
ΑΥΣΤΡΑΛΙΑ	262,40	120,00	30,00
ΙΑΠΩΝΙΑ	0,00	2500,00	2000,00
ΜΑΥΡΙΤΑΝΙΑ	1300,00	1500,00	2100,00
ΧΟΝΓΚ ΚΟΝΓΚ	0,00	0,00	0,00
ΜΠΑΓΚΛΑΝΤΕΣ	0,00	0,00	150,00
ΒΡΑΖΙΛΙΑ	0,00	0,00	15,00
ΑΥΣΤΡΙΑ	2,00	0,00	5,00
ΙΟΡΔΑΝΙΑ	100,00	0,00	0,00
ΜΑΛΙ	49,00	0,00	0,00
ΚΟΡΕΑ	1000,00	500,00	500,00
ΟΥΓΓΑΡΙΑ	8,60	0,00	0,00
ΣΥΝΟΛΟ	47878,06	81894,30	77558,21

Κατά το έτος 2003 είχαμε μείωση των πωλήσεων σε ποσότητα λόγω έλλειψης φυσικής μαστίχας (μειωμένη παραγωγή λόγω καιρικών συνθηκών)

ΚΟΣΤΟΣ ΠΑΡΑΓΩΓΗΣ ΤΣΙΚΛΑΣΑΡΧΙΚΑ ΑΠΟΘΕΜΑΤΑ:

ΑΠΘ.ΤΣΙΚΛΑΣ ΚΙΛ.34313,04X14,45€	€	495.823,43	
ΑΠΘ. Α&Β ΥΛΩΝ	€	245.177,57	
ΑΠΘ. ΥΛΙΚ.ΣΥΣΚΕΥΑΣΙΑΣ	€	79.207,18	€ 820.208,1

ΠΛΕΟΝ:ΑΓΟΡΕΣ ΧΡΗΣΕΩΣ

ΑΓΟΡΕΣ ΜΑΣΤΙΧΑΣ ΚΙΛ 7474,90X69,57€	520.028,79
ΑΓΟΡΕΣ Α & Β ΥΛΩΝ ΑΠΟ ΕΞΩΤΕΡΙΚΟ	334.203,35
ΑΓΟΡΕΣ Α & Β ΥΛΩΝ ΑΠΟ ΕΣΩΤΕΡΙΚΟ	210.149,49
ΑΓΟΡΕΣ ΥΛΙΚ ΣΥΣΚ ΑΠΟ ΕΞΩΤΕΡΙΚΟ	46.028,20
ΑΓΟΡΕΣ ΥΛΙΚ ΣΥΣΚ ΑΠΟ ΕΣΩΤΕΡΙΚΟ	240.071,95
ΣΥΝΟΛΟ	€ 1.350.481,78

ΜΕΙΟΝ:ΑΠΟΘΕΜΑΤΑ ΤΕΛΟΥΣ

ΑΠΘ.Α & Β ΥΛΩΝ	232.724,17€		
ΑΠΘ.ΥΛΙΚ.ΣΥΣΚΕΥΑΣΙΑΣ	132.774,14€	€	365.498,31
		€	984.983,1

ΑΝΑΛΩΣΕΙΣ Α & Β ΥΛΩΝ ΓΙΑ ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΤΣΙΚΛΑΣ € 1,309,368,22

ΠΛΕΟΝ:ΚΟΣΤΟΛΟΓΗΘΕΙΣΕΣ ΔΑΠΑΝΕΣ

ΚΑ 60 ΑΜΟΙΒΕΣ & ΕΞΟΔΑ ΠΡΟΣΩΠΙΚΟΥ	€	396.538,85	
ΚΑ 61 ΑΜΟΙΒΕΣ & ΕΞΟΔΑ ΤΡΙΤΩΝ	€	57.949,12	
ΚΑ 62 ΠΑΡΟΧΕΣ ΤΡΙΤΩΝ	€	97.591,21	
ΚΑ 64 ΔΙΑΦΟΡΑ ΕΞΟΔΑ	€	40.334,35	
ΚΑ 66 ΑΠΟΣΒΕΣΕΙΣ	€	82.355,46	€ 674.768,1
			€ 2.479.960,1

ΠΛΕΟΝ:ΚΟΣΤΟΣ ΜΑΣΤΙΧΕΛΑΙΟΥ ΠΟΥ ΧΡΗΣΙΜΟΠΟΙΗΘΗΚΕ ΓΙΑΤΗΝ ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΤΣΙΚΛΑΣ

Α ΠΟΙΟΤΗΤΑ ΚΙΛ 228,866X2915,71	€	667.306,88	
Β ΠΟΙΟΤΗΤΑ ΚΙΛ 147,930X 327,29	€	48.416,01	€ 715.722,9
			€ 3.195.683,1

ΣΥΝΟΛΙΚΟ ΚΟΣΤΟΣ

ΠΟΣΟΤΙΚΗ ΚΙΝΗΣΗ

<u>ΥΠΟΛΟΙΠΟ 31/12/2002</u>	KGR	34.313,04
ΠΛΕΟΝ: ΠΑΡΑΧΘΕΙΣΑ ΠΟΣΟΤΗΤΑ 2003	KGR	164.222,00
		198.535,04
ΚΟΣΤΟΣ ΠΑΡΑΓΩΓΗΣ/ΚΙΛ:	3.195.683,53	16,10 €/ΚΙΛ
	198.535,04	
ΚΟΣΤΟΣ ΠΑΡΑΓΩΓΗΣ ΧΑΡΤΟΚΙΒΩΤΙΟΥ	104,65 €	

ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΗ ΤΣΙΚΛΑΣ ΚΟΣΤΟΣ ΠΩΛΗΘΕΝΤΩΝ 2003

Πωλησιες Τσικλας	170264,33 κιλια	4657972,93 €
Απογραφη αρχης τσικλας	34313,04 κιλια	495823,43 €
<u>Αναλωσεις στην παραγωγη</u>		
<i>α & β υλες αρχης & υλικων συσκευασιας</i>	324384,75	
<i>αγορες α & β υλων & υλικων συσκευασιας</i>	1350481,78	
ΜΕΙΟΝ <i>α & β υλες τελους & υλικων συσκευας</i>	<u>365498,31</u>	
ΠΛΕΟΝ <i>μαστιχελαιου αναλωθεν στην παραγωγη</i>		1309368,22 €
		<u>715722,89 €</u>
ΠΛΕΟΝ <i>δαπανες παραγωγης</i>		<u>674768,99 €</u>
ΣΥΝΟΛΟ		3195683,53 €
ΜΕΙΟΝ <i>απογραφη τελους τσικλας</i>	26557,36 κιλια	427243,00 €
ΜΕΙΟΝ <i>κοτος αυτοπαραδοσεων</i>		<u>1055,21 €</u>
ΚΟΣΤΟΣ ΠΩΛΗΘΕΝΤΩΝ		<u>2767385,32 €</u>
ΜΙΚΤΟ ΚΕΡΔΟΣ		<u>1890587,61 €</u>

ΕΞΑΓΩΓΕΣ ΤΣΙΧΛΑΣ ΚΑΤΑ ΧΩΡΑ

ΧΩΡΑ	2003 ΚΙΛΑ	2002 ΚΙΛΑ	2001 ΚΙΛΑ
ΑΙΓΥΠΤΟΣ	162,50	0,00	0,00
ΚΑΝΑΔΑΣ	26,00	0,00	0,00
ΚΥΠΡΟΣ	19006,00	19747,00	14420,00
ΑΓΓΛΙΑ	637,00	533,00	644,00
ΔΟΥΒΑΙ	2002,00	0,00	315,00
Η.Π.Α.	617,50	130,00	427,00
ΤΟΥΡΚΙΑ	487,50	656,50	0,00
ΑΥΣΤΡΑΛΙΑ	162,50	195,00	210,00
ΙΑΠΩΝΙΑ	1835,08	650,00	2259,88
ΜΑΡΟΚΟ	0,00	0,00	168,00
ΛΙΒΑΝΟΣ	0,00	0,00	1400,00
Σ.ΑΡΑΒΙΑ	0,00	15600,00	0,00
ΓΕΡΜΑΝΙΑ	0,00	0,00	42,00
ΙΤΑΛΙΑ	0,00	150,00	150,36
ΟΥΓΓΑΡΙΑ	58,50	0,00	0,00
ΣΥΝΟΛΟ	24994,58	37661,50	20036,24

ΚΟΣΤΟΣ ΠΑΡΑΓΩΓΗΣ ΜΑΣΤΙΧΕΛΑΙΟΥ

ΑΡΧΙΚΑ ΑΠΟΘΕΜΑΤΑ: 31/12/02				
ΜΑΣΤΙΧΕΛΑΙΟ (ΚΙΛ 12,198Χ1.747,69)	€	21.318,32		
ΜΑΣΤΙΧΑ ΚΙΛ 1065Χ54,64	€	58.191,60		
ΥΛΙΚ.ΣΥΣΚΕΥΑΣΙΑΣ	€	6.795,13	86.305,05	
ΠΛΕΟΝ ΜΑΣΤΙΧΑΣ Β ΠΟΙΟΤΗΤΑΣ ΑΡΧΗΣ ΥΠΟΠΡ-ΣΚΟΝΗ -ΝΕΡΟΠ-ΚΟΛΗΜ κτλ			15.616,50	
ΠΛΕΟΝ:ΑΓΟΡΕΣ ΧΡΗΣΕΩΣ				
ΜΑΣΤΙΧΑ 16735,15Χ69,57		1.164.264,39		
ΜΑΣΤΙΧΑ ΥΠΟΠ-ΣΚΟΝΗ-ΝΕΡΟΠ-ΚΟΛΗΜ κτλ		49.994,97		
ΥΛΙΚΩΝ ΣΥΣΚΕΥΑΣΙΑΣ		2.931,83	1.217.191,19	
			<u>1.319.112,74</u>	
ΜΕΙΟΝ:ΑΠΟΘΕΜΑΤΑ ΤΕΛΟΥΣ				
ΜΑΣΤΙΧΑ ΚΙΛ ΚΙΛ 1408Χ72,16	€	101.601,28		
ΜΑΣΤΙΧΑ Β ΠΟΙΟΤΗΤΑΣ	€	11.863,59		
ΥΛΙΚΑ ΣΥΣΚΕΥΑΣΙΑΣ	€	7.553,60	121.018,47	1,198,094,27 €
ΠΛΕΟΝ:ΔΑΠΑΝΕΣ ΠΑΡΑΓΩΓΗΣ				
ΚΑ 66 ΑΠΟΣΒΕΣΕΙΣ				854,84 €
				<u>1.198.949,11 €</u>
ΣΥΝΟΛΙΚΟ ΚΟΣΤΟΣ				
				<u>1.176.775,95 €</u>
ΑΝΑΛΩΣΕΙΣ Α & Β ΥΛΩΝ ΓΙΑ ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΜΑΣΤΙΧΕΛΑΙΟΥ				
ΥΠΟΛΟΙΠΟ 31/12/2002	Α ΠΟΙΟΤΗΤΑ	Β ΠΟΙΟΤΗΤΑ		
ΠΛΕΟΝ: ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΧΡΗΣΕΩΣ 2003	ΚΙΛ 12,198	ΚΙΛ 0,000		
	ΚΙΛ 380,571	ΚΙΛ 164,222		
	<u>ΚΙΛ 392,769</u>	<u>ΚΙΛ 164,222</u>		
ΚΟΣΤΟΣ ΑΝΑ ΚΙΛΟ: Α ΠΟΙΟΤΗΤΑ	€ 1.145.200,51	:	392,769 ΚΙΛ	<u>2.915,71 €</u>
Β ΠΟΙΟΤΗΤΑ	€ 53.747,88	:	164,222 ΚΙΛ	<u>327,29 €</u>
	<u>1.198.948,39</u>			
ΠΩΛΗΣΕΙΣ	KGR 127,470		KGR 0,000	
ΣΕ ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΤΣΙΚΛΑΣ	KGR 228,866		KGR 147,930	
ΑΠΟΘΕΜΑΤΑ 31/12/2003	KGR 36,433		KGR 16,292	
	<u>KGR 392,769</u>		<u>KGR 164,222</u>	

ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΗ ΜΑΣΤΙΧΕΛΑΙΟΥ-ΚΟΣΤΟΣ ΠΩΛΗΘΕΝΤΩΝ 2003

Πωλησεις Μαστιχελαιου			127470 gr	220816,54
Αποθεμα μαστιχελαιου ε	12198 gr			
παραγωγη χ Α ποιότητα	380571 gr			21318,32 €
παραγωγη χ Β ποιότητα	164222 gr			
Αποθεματα α& β υλων αρχης & υλικων συσκευασιας		80603,23		
ΠΛΕΟΝΑγορες α & β υλων & υλικων συσκευασιας				
χρησης		1217191,19		
ΜΕΙΟΝ Αποθεματα τελους α & β υλων & υλικων				
συσκευασιας		121018,47		
ΑΝΑΛΩΣΕΙΣ Α & Β ΥΛΩΝ & ΥΛΙΚΩΝ ΣΤΗΝ ΠΑΡΑΓΩΓΗ		1176775,95		
ΠΛΕΟΝ Δαπανες παραγωγης(αποσβεσεις)		854,84		
ΣΥΝΟΛΟ		1177630,79		
ΜΕΙΟΝ Κοστος αυτοπαραδοσεων		908,55		
ΜΕΙΟΝ Αξια μαστιχελαιου σε				
παραγωγη τσικλας		715722,89		
ΜΕΙΟΝ Αποθεμα μαστιχελαιου τελους		111777,12	828408,56	349222,23 €
Α Ποιτητα γρ 36,433				
Β Ποιτητα γρ 16,292				
ΚΟΣΤΟΣ ΠΩΛΗΘΕΝΤΩΝ			370540,55 €	
ΜΙΚΤΟ ΚΕΡΔΟΣ				-149724,01

Το μεικτό κέρδος ήταν αρνητικό διότι η καθαρή μαστίχα που αποστάχθηκε απολογήθηκε με αξία 69,57€ το κιλό, αξία πολύ μεγαλύτερη σε σχέση με την ποιότητα και την καθαρότητα.

ΕΞΑΓΩΓΕΣ ΜΑΣΤΙΧΕΛΑΙΟΥ	
ΧΩΡΑ	ΚΙΛΑ 2003
ΤΟΥΡΚΙΑ	8,00
ΚΥΠΡΟΣ	0,25
ΓΕΡΜΑΝΙΑ	8,00
ΟΛΛΑΝΔΙΑ	10,00
ΙΑΠΩΝΙΑ	0,50
ΣΥΝΟΛΟ	26,75

ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΗ ΕΜΠΟΡΕΥΜΑΤΩΝ-ΚΟΣΤΟΣ ΠΩΛΗΘΕΝΤΩΝ 2003

ΠΩΛΗΣΕΙΣ Εμπορευμάτων		288510,08
Απογραφή Αρχής	104607,99	
ΠΛΕΟΝ Άγορες Χρήσης	235339,04	
ΜΕΙΟΝ Άπογραφή Τέλους	<u>72703,09</u>	<u>267243,94</u>
ΜΕΙΟΝ Κοστος Αυτοπαραδοσεων		1063,43
ΚΟΣΤΟΣ ΠΩΛΗΘΕΝΤΩΝ		<u>266180,51</u>
ΜΙΚΤΟ ΚΕΡΔΟΣ		<u>22329,57</u>

ΑΝΑΛΥΣΗ ΛΟΓΑΡΙΑΣΜΟΥ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΩΝ ΧΡΗΣΗΣ 2003

Δ) ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ ΕΚΜΕΤΑΛΛΕΥΣΗΣ

ΚΥΚΛΟΣ ΕΡΓΑΣΙΩΝ

Πωλήσεις Εμπορευμάτων	Χονδρικής Λιανικής	260849,84 27660,24		288510,08
Πωλήσεις Μαστίχας	Εξωτερικού Εσωτερικού / χονδρική	3604917,95 1186497,35		4791415,30
Πωλήσεις Τσίκλας	Εξωτερικού Εσωτερικού / χονδρική	548728,27 4109244,66		4657972,93
Πωλήσεις Μαστιχελαίου	Εξωτερικού Εσωτερικού / χονδρική	52988,71 167827,83		220816,54
Πωλήσεις λοιπών αποθεμάτων				2244,85
Πωλήσεις υπηρεσιών	Διαχ/ση ζάχαρης Λοιπές υπηρεσίες	16430,66 <u>16739,87</u>		<u>33170,53</u>

ΚΟΣΤΟΣ ΠΩΛΗΘΕΝΤΩΝ

Εμπορευμάτων				266180,51
Μαστίχας				4676035,06
Τσίκλας				2767385,32
Μαστιχελαίου				<u>370540,55</u>
				<u>8080141,4</u>

ΜΙΚΤΑ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ ΕΚΜΕΤΑΛΛΕΥΣΗΣ

1913988,7

ΠΛΕΟΝ ΑΛΛΑ ΕΣΟΔΑ ΕΚΜΕΤΑΛΛΕΥΣΗΣ

Επιχορηγήσεις ΟΑΕΔ	26352,57	1913988,79
Επιχορηγήσεις προγραμμάτων Ε.Ε.	42500,00	
Έσοδα από λογαριασμούς Cosmote	11893,22	
Επιδότηση ζάχαρης για εξαγωγές τσίκλας	4082,10	
Προμήθειες αγροτικής ασφαλιστικής	8937,54	
Προμήθειες συνεταιριστικής ασφαλιστικής	4886,98	
Προμήθεια από εργασίες επιδότησης ελαιολάδου	9096,52	
Προμήθεια από εργασίες επιστροφής ΦΠΑ σε αγρότες	12353,87	
Ενοίκια κτιρίων	52283,36	
Λοιπά έσοδα	293,70	172679,86
ΣΥΝΟΛΟ		2086668,65

ΜΕΙΟΝ**ΕΞΟΔΑ ΔΙΟΙΚΗΤΙΚΗΣ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΑΣ**

2086668,6

Αμοιβές και έξοδα προσωπικού	268913,13		
Αποζημιώσεις απολυομένων	105704,45		
Αμοιβές και έξοδα τρίτων	55001,88		
Παροχές τρίτων	69703,05		
Φόροι και τέλη	25421,88		
Διάφορα έξοδα	36289,29		
Αποσβέσεις	32107,2	593140,88	

**ΕΞΟΔΑ ΕΡΕΥΝΩΝ ΚΑΙ
ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ**

33943,4

ΕΞΟΔΑ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΑΣ ΔΙΑΘΕΣΗΣ

Αμοιβές και έξοδα προσωπικού	215953,38		
Αμοιβές και έξοδα τρίτων	406073,83		
Παροχές τρίτων	34698,1		
Διάφορα έξοδα	617518,39	1274243,7	1901327,9

ΜΕΡΙΚΑ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ ΕΚΜΕΤΑΛΛΕΥΣΗΣ

185340,6

ΕΞΟΔΑ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΑΣ ΔΙΑΘΕΣΗΣ ΚΑΤΑ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑ

Μαστίγας	139765,2	
Τσίπρας	1099788,96	
Μαστιχελαίου	55,81	
Εμπορεύματα	34632,73	1274243,7

ΠΛΕΟΝ			185340,67
Έσοδα χρεογράφων (μερίσματα ΣΕΚΕ)	6749,64		
Πιστωτικοί τόκοι	<u>20890,17</u>	<u>27639,81</u>	
ΜΕΙΩΝ			
Χρεωστικοί τόκοι		<u>18722,11</u>	<u>8917,7</u>
ΟΛΙΚΑ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ ΕΚΜΕΤΑΛΛΕΥΣΗΣ			194258,37

II) ΠΛΕΟΝ ΕΚΤΑΚΤΑ ΚΑΙ ΑΝΟΡΓΑΝΑ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ

194258,37

Πιστωτικές συναλλαγματικές	4667,63		
Κέρδη από εκποίηση μεταφορικών μέσων	3000	7667,63	

ΜΕΙΟΝ ΕΚΤΑΚΤΑ ΚΑΙ ΑΝΟΡΓΑΝΑ ΕΞΟΔΑ

Φορολογικά πρόστιμα	120,1		
Προσαυξήσεις εισφορών ασφαλιστικών ταμείων	111,32		
Χρεωστικές συναλλαγματικές	1774,31		
Διαφορά έξοδα προηγούμενης χρήσης	4786,16		
Προβλέψεις για έκτακτους κινδύνους (προβλέψεις για αποζημιώσεις προσωπικού λόγω εξόδου από την υπηρεσία)	40046,64	46838,53	-39170,90
Οργανικά και έκτακτα αποτελέσματα			155087,47

ΜΕΙΟΝ ΣΥΝΟΛΟ ΑΠΟΣΒΕΣΕΩΝ ΠΑΓΙΩΝ ΣΤΟΙΧΕΙΩΝ

Κτιρίων	29142,53		
Μηχανημάτων	5627,45		
Μέσων μεταφορών	3953,52		
Έπιπλων και οκεύων	38830,42		
Ασώματων ακινητοποιήσεων και έξοδων πολυετούς απόσβεσης	111879,57	245433,49	
ΜΕΙΟΝ			
Οι από αυτές ενσωματωμένες στο λειτουργικό κόστος		185944,74	59488,75

ΑΠΟΣΒΕΣΕΙΣ ΕΝΣΩΜΑΤΩΜΕΝΕΣ ΣΤΟ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΚΟ ΚΟΣΤΟΣ

Μαστίχας	70627,24		
Τσιμέντος	82355,46		
Μαστιγελαίου	854,84		
Διοικήσεως	32107,20	185944,74	

ΚΕΡΔΗ ΧΡΗΣΕΩΣ ΠΡΟ ΦΟΡΩΝ

59598,72



ΕΝΩΣΗ ΜΑΣΤΙΧΟΠΑΡΑΓΩΓΩΝ ΧΙΟΥ ΣΥΝ ΠΕ

Α/Α	ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΜΟΣ	ΚΙΛΑ					ΚΙΛΑ 2003	ΚΙΛΑ ΣΥΝΟΛΟ	ΚΙΛΑ ΜΕΣΟΣ ΟΡΟΣ
		1999	2000	2001	2002(ΕΚΚΑΘ)	2003			
1	ΑΓΙΟΣ ΓΙΩΡΓΗΣ	10.889,80	4.939,90	4.217,80	2.717,40	5.273,30	28.038,20	5.607,64	
2	ΑΡΜΟΛΙΑ	5.910,99	3.969,10	4.108,80	3.666,60	6.598,25	24.253,74	4.850,75	
3	ΒΕΣΣΑ	3.096,00	1.349,50	1.038,80	704,70	2.025,60	8.214,60	1.642,92	
4	ΒΟΥΝΟ	8.053,71	6.496,10	6.146,70	6.095,15	7.765,10	34.556,76	6.911,35	
5	ΕΞΩ ΔΙΑΥΜΑ	326,70	273,40	283,25	339,20	458,60	1.681,15	336,23	
6	ΕΛΑΤΑ	4.363,10	2.804,10	3.459,60	2.699,50	5.034,30	18.360,60	3.672,12	
7	ΘΟΛΟΠΟΤΑΜΙ	6.532,13	3.926,30	3.832,00	3.433,10	6.474,43	24.197,96	4.839,59	
8	ΚΑΛΑΜΕΤΗ	4.529,94	3.900,70	4.341,20	3.389,30	4.966,90	21.128,04	4.225,61	
9	ΚΑΛΑΙΜΑΣΙΑ	8.599,81	7.104,10	7.867,21	7.899,73	11.164,90	42.635,75	8.527,15	
10	ΚΑΤΑΡΡΑΚΤΗΣ	2.925,05	2.276,00	3.144,50	2.776,65	3.670,05	14.792,25	2.958,45	
11	ΚΟΙΝΗ	4.501,30	3.404,50	3.784,60	3.895,40	4.799,64	20.385,44	4.077,09	
12	ΛΙΘΙ	1.057,50	968,50	964,51	627,70	1.266,30	4.884,51	976,90	
13	ΜΕΣΑ ΔΙΑΥΜΑ	3.648,14	2.997,00	3.195,15	2.759,20	3.603,05	16.202,54	3.240,51	
14	ΜΕΣΤΑ	1.256,65	715,40	833,75	1.064,73	1.134,80	4.559,10	911,82	
15	ΜΥΡΜΗΓΚΙ	2.364,55	1.058,30	898,65	1.064,73	2.399,40	7.785,63	1.557,13	
16	ΝΕΝΗΤΑ	14.668,97	9.975,50	11.430,96	11.713,50	13.793,75	61.582,68	12.316,54	
17	ΝΕΧΩΡΙ	4.342,77	3.533,00	3.721,95	3.317,10	6.196,00	21.110,82	4.222,16	
18	ΟΑΥΜΠΟΙ	8.338,20	3.705,90	3.704,90	2.611,00	6.073,40	24.433,50	4.886,70	
19	ΠΑΤΡΙΚΑ	3.516,76	3.129,20	3.294,80	3.130,70	3.571,25	16.642,81	3.328,56	
20	ΠΥΡΥ	34.482,00	23.136,15	24.610,65	20.282,61	30.312,00	132.823,41	26.564,68	
	ΣΥΝΟΛΟ	133.404,17	89.662,75	94.879,78	83.741,77	126.581,02	528.269,49	105.653,90	

ΕΝΩΣΗ ΜΑΣΤΙΧΟΠΑΡΑΓΩΓΩΝ ΧΙΟΥ ΣΥΝ.Π.Ε.
ΙΣΟΛΟΓΙΣΜΟΣ ΤΗΣ 31ης ΔΕΚΕΜΒΡΙΟΥ 2003
54Η ΕΤΑΙΡΙΚΗ ΧΡΗΣΗ (1 ΙΑΝΟΥΑΡΙΟΥ - 31 ΔΕΚΕΜΒΡΙΟΥ 2003)

ΠΕΡΙΛΗΨΗ

	Ποσό κλειστών τριμήνων 2003			Ποσό κλειστών τριμήνων 2002			Ποσό κλειστών τριμήνων 2002	Ποσό κλειστών τριμήνων 2002
	ΑΠΟ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗ	ΑΠΟ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗ	ΑΠΟ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗ	ΑΠΟ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗ	ΑΠΟ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗ	ΑΠΟ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗ		
Β. ΨΕΦΑ ΕΓΧΑΤΑΣΤΑΣΕΩΣ								
1. Έδαφος βλάστης και γράβιου	22.254,50	9.268,04	13.871,72	22.254,50	9.268,04	13.871,72		
4. Λοιπά έδαφος γράβιου βλάστης	297.472,21	142.870,14	193.847,21	227.823,48	78.418,18	248.202,38		
	<u>369.726,71</u>	<u>151.208,18</u>	<u>218.818,93</u>	<u>250.077,98</u>	<u>87.702,22</u>	<u>262.173,85</u>		
Γ. ΠΑΓΙΟ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ								
Α. Διάρθρωση επενδυτική								
1. Έδαφος γράβιου και αειθαλών	649.042,46	222.284,91	418.844,84	543.286,40	170.259,35	418.548,04		
2. Παράρτηρα, β. άσφαλτος, β. βελούδινο, β. βελούδινο, β. βελούδινο	21.482,68	2.546,35	13.225,22	0,00	0,00	0,00		
	<u>660.525,14</u>	<u>224.831,26</u>	<u>432.070,06</u>	<u>543.286,40</u>	<u>170.259,35</u>	<u>418.548,04</u>		
Β. Υποκατάστημα επενδυτικό								
1. Γραφείο-Οικία	198.202,90	0,00	188.583,89	188.583,89	0,00	188.202,90		
2. Άλλα και λοιπά έπιπλα	1.781.405,01	945.400,43	831.233,38	1.732.262,20	930.260,10	648.008,22		
3. Μηχανήματα - εργαλεία μηχανήματα και λοιπά μηχανήματα έπιπλα	2.147.246,82	416.115,01	1.731.284,21	1.824.223,52	394.485,16	1.288.538,37		
4. Μεταφορικά μέσα	175.274,29	71.440,12	107.823,17	182.848,88	89.889,74	112.879,84		
5. Έπιπλα και λοιπά έπιπλα	202.107,45	156.001,71	203.225,74	311.285,24	171.264,90	169.724,42		
7. Λοιπά μηχανήματα, έπιπλα και λοιπά και παλαιόχηματα	15.282,89	0,00	15.850,89	41.269,59	0,00	42.569,12		
	<u>4.678.189,76</u>	<u>1.569.851,07</u>	<u>3.090.202,30</u>	<u>4.132.271,24</u>	<u>1.451.813,95</u>	<u>2.689.379,25</u>		
Σύνολο κλειστών τριμήνων (Γ+Α+Β)	<u>5.247.588,08</u>	<u>1.813.264,06</u>	<u>3.924.802,85</u>	<u>4.718.212,24</u>	<u>1.604.422,96</u>	<u>3.081.878,22</u>		
Β. ΠΑΡΑΤΗΡΗΣΕΙΣ ΚΑΙ ΔΙΑΣΤΑΣΕΙΣ								
1. Έπιπλα και λοιπά έπιπλα			311.874,94			71.879,08		
2. Έπιπλα και λοιπά έπιπλα			7.127,75			7.127,75		
7. Λοιπά μηχανήματα, έπιπλα και λοιπά			313.207,44			78.007,46		
Σύνολο κλειστών τριμήνων (Γ+Α+Β)			<u>632.210,13</u>			<u>157.014,29</u>		
Δ. ΚΑΤΑΒΟΛΕΣ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ								
Α. Διάρθρωση								
1. Επενδυτική			72.783,29			104.607,96		
2. Γραφείο-Οικία και λοιπά			942.471,12			517.141,75		
4. Γραφείο και λοιπά έπιπλα και λοιπά μηχανήματα, έπιπλα και λοιπά μηχανήματα			8.012.241,02			388.211,96		
			<u>8.927.495,43</u>			<u>1.010.961,67</u>		
Β. Διάρθρωση								
1. Έπιπλα και λοιπά έπιπλα		878.464,77			1.278.482,27			
Μείον: Προβόλες		<u>83.153,47</u>			<u>82.886,47</u>			
2α. Έπιπλα και λοιπά έπιπλα (Οργανωτική)			40.282,87			1.028.708,71		
2β. Έπιπλα και λοιπά έπιπλα (Τομείς)			1.285.212,92			1,00		
2γ. Έπιπλα και λοιπά έπιπλα (Διαφορικά)			16.100,00			1,00		
3. Επενδυτική			0,00			28.847,89		
4. Έπιπλα και λοιπά έπιπλα			278.475,71			143.585,45		
11. Κράσεις βλάβων			<u>2.473.870,81</u>			<u>2.286.007,21</u>		
Γ. Διάρθρωση								
1. Μείον: Προβόλες, έπιπλα και λοιπά		198.143,23			188.173,23			
Μείον: Προβόλες, έπιπλα και λοιπά		<u>2.781,89</u>			<u>14.321,18</u>			
Δ. Διάρθρωση								
1. Έπιπλα και λοιπά έπιπλα			9.269,72			9.820,87		
2. Κράσεις βλάβων και προβόλες			<u>377.482,47</u>			<u>1.890.320,21</u>		
			<u>386.752,19</u>			<u>1.900.141,08</u>		
Σύνολο κλειστών τριμήνων (Δ+Α+Β+Γ)			<u>4.079.960,41</u>			<u>3.233.783,81</u>		
Ε. ΜΕΤΑΒΛΗΤΟ ΛΟΓΑΡΙΑΣΜΟ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ								
1. Έπιπλα και λοιπά έπιπλα			5.094,41			0,00		
2. Έπιπλα και λοιπά έπιπλα			1.483,96			1.883,44		
3. Λοιπά μεταβλητά λογαριασμοί εισπραξιών			0,00			13.889,72		
			<u>6.578,37</u>			<u>15.773,16</u>		
Σύνολο κλειστών τριμήνων (Δ+Α+Β+Γ+Ε)			<u>13.498.643,64</u>			<u>9.887.588,25</u>		
ΔΕΔΕΓΜΕΝΟΙ ΤΑΜΕΙΟΙ ΕΡΕΣΤΙΚΟ								
2. Έπιπλα και λοιπά έπιπλα και λοιπά μηχανήματα και λοιπά μηχανήματα			17.872,08			1.487,46		
Σύνολο κλειστών τριμήνων (Δ+Α+Β+Γ+Ε+Ζ)			<u>13.516.515,72</u>			<u>9.904.862,77</u>		
Α. ΨΕΦΑ ΕΓΧΑΤΑΣΤΑΣΕΩΣ								
1. Έπιπλα και λοιπά έπιπλα και λοιπά μηχανήματα και λοιπά μηχανήματα			249.509,05			249.509,05		
Β. ΠΑΡΑΤΗΡΗΣΕΙΣ ΚΑΙ ΔΙΑΣΤΑΣΕΙΣ								
1. Έπιπλα και λοιπά έπιπλα και λοιπά μηχανήματα και λοιπά μηχανήματα			17.872,08			1.487,46		
Σύνολο κλειστών τριμήνων (Α+Β)			<u>267.381,13</u>			<u>250.996,51</u>		
Γ. ΚΑΤΑΒΟΛΕΣ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ								
Α. Διάρθρωση								
1. Επενδυτική			1.285.212,92			1.028.708,71		
2α. Έπιπλα και λοιπά έπιπλα (Οργανωτική)			40.282,87			1,00		
2β. Έπιπλα και λοιπά έπιπλα (Τομείς)			16.100,00			1,00		
3. Επενδυτική			0,00			28.847,89		
4. Έπιπλα και λοιπά έπιπλα			278.475,71			143.585,45		
11. Κράσεις βλάβων			<u>2.473.870,81</u>			<u>2.286.007,21</u>		
Β. Διάρθρωση								
1. Έπιπλα και λοιπά έπιπλα		878.464,77			1.278.482,27			
Μείον: Προβόλες		<u>83.153,47</u>			<u>82.886,47</u>			
2α. Έπιπλα και λοιπά έπιπλα (Οργανωτική)			40.282,87			1.028.708,71		
2β. Έπιπλα και λοιπά έπιπλα (Τομείς)			1.285.212,92			1,00		
2γ. Έπιπλα και λοιπά έπιπλα (Διαφορικά)			16.100,00			1,00		
3. Επενδυτική			0,00			28.847,89		
4. Έπιπλα και λοιπά έπιπλα			278.475,71			143.585,45		
11. Κράσεις βλάβων			<u>2.473.870,81</u>			<u>2.286.007,21</u>		
Γ. Διάρθρωση								
1. Έπιπλα και λοιπά έπιπλα		198.143,23			188.173,23			
Μείον: Προβόλες, έπιπλα και λοιπά		<u>2.781,89</u>			<u>14.321,18</u>			
Δ. Διάρθρωση								
1. Έπιπλα και λοιπά έπιπλα			9.269,72			9.820,87		
2. Κράσεις βλάβων και προβόλες			<u>377.482,47</u>			<u>1.890.320,21</u>		
			<u>386.752,19</u>			<u>1.900.141,08</u>		
Σύνολο κλειστών τριμήνων (Δ+Α+Β+Γ)			<u>4.079.960,41</u>			<u>3.233.783,81</u>		
Ε. ΜΕΤΑΒΛΗΤΟ ΛΟΓΑΡΙΑΣΜΟ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ								
1. Έπιπλα και λοιπά έπιπλα			5.094,41			0,00		
2. Έπιπλα και λοιπά έπιπλα			1.483,96			1.883,44		
3. Λοιπά μεταβλητά λογαριασμοί εισπραξιών			0,00			13.889,72		
			<u>6.578,37</u>			<u>15.773,16</u>		
Σύνολο κλειστών τριμήνων (Δ+Α+Β+Γ+Ε)			<u>13.498.643,64</u>			<u>9.887.588,25</u>		
ΔΕΔΕΓΜΕΝΟΙ ΤΑΜΕΙΟΙ ΕΡΕΣΤΙΚΟ								
2. Έπιπλα και λοιπά έπιπλα και λοιπά μηχανήματα και λοιπά μηχανήματα			17.872,08			1.487,46		
Σύνολο κλειστών τριμήνων (Δ+Α+Β+Γ+Ε+Ζ)			<u>13.516.515,72</u>			<u>9.904.862,77</u>		

- Επισημαίνεται: 1) Η τελική αποπερασματική της έλλειψης των μέσων παραγωγικών στοιχείων (ΥΠΟΛΟΓΙΣΤΕΣ) της 31-12-2000.
 2) Σημειώνεται ότι η ετήσια φορολογία (α φορολογικοί υπολογισμοί) για τις χρήσεις 1999 - 2000 δεν έχουν καταστεί οριστικοί.
 3) Αντίθετα με άλλα παραρτήματα σχετικά στοιχεία είναι τελικοί υπολογισμοί του Διοικητικού Συμβουλίου.
 4) Στη παρούσα χρήση 2003 η εταιρεία/ομάδα της μετοχής συμπεριλαμβάνει τις εταιρείες/ομάδες απορροφήσιμων και Απορροφήσιμων χρήσεων, οι οποίες με την προηγούμενη χρήση 2002 που ημερομηνία ήταν στα μέσα η προμήθεια της Ε.Μ.Χ. καθότι ήταν τα στοιχεία του Ισολογισμού της χρήσης 2003 από στοιχεία Δ.Α. Τρίτης και βελτιωτικής έλλειψης - ανάλυσης υλικών - αναλωσίμων υλικών - είδη ενοικιαζόμενων - κ.λπ. 7/11 η "Παραρτήματα απορροφήσιμων στοιχείων" και την Απορροφήσιμων Χρήσεων 2003.
 5) Ο Πρωτοδικάρχης έκρινε απορροφήσιμα από την προεπιλεγμένη διάθεση των μετρητών και από την έλλειψη της Τροπικής Γλυκύης Σημάδα των στοιχείων, που παύσει να απορροφάται με την ενέργεια σχετικά με την ενέργεια σχετικά με την ενέργεια από τον άρθρο 20 παρ. 3 του 22 παρ. 3 του Κανονισμού της Ε.Μ.Χ.

ΚΑΤΑΚΤΗΛΟΓΟΓΡΑΦΗΝ ΔΟΥΛΕΙΑΣ ΚΕΦΑΛΑΙΟΥ
31ης ΔΕΚΕΜΒΡΙΟΥ 2003 (1 ΙΑΝΟΥΑΡΙΟΥ - 31 ΔΕΚΕΜΒΡΙΟΥ 2003)

Λ. ΑΠΟΡΡΟΦΗΣΙΜΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ

	ΠΕΡΙΛΗΨΗ ΧΡΗΣΗΣ 2003		Περίληψη Χρήσης 2002	
ΚΑΤΑΣΤΑΣΗ (ΥΠΟΛΟΓ)	9.084.120,23		9.342.874,04	
ΜΕΣΑ ΚΑΤΑΣΤΑΣΗΣ	8.085.141,44		3.100.736,81	
ΜΕΣΑ ΑΠΟΡΡΟΦΗΣΙΜΑ (ΥΠΟΛΟΓ)	1.013.888,79		2.212.177,23	
ΜΕΣΑ ΑΛΙΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ	172.870,85		849.204,02	
Τόκοι	2.088.888,65		2.308.241,79	
ΜΕΣΑ 1 ΕΙΔΟΣ ΔΟΥΛΕΙΑΣ ΚΑΤΑΣΤΑΣΗΣ	883.140,68		818.787,71	
2. ΕΙΔΟΣ ΓΡΑΜΜΩΝ - ΑΝΤΙΣΤΡΩΦ	33.943,40		0,00	
3. ΕΙΔΟΣ ΚΑΤΑΣΤΑΣΗΣ ΚΕΦΑΛΑΙΟΥ	1.276.249,78	1.061.222,88	873.037,00	1.138.825,14
ΜΕΣΑ ΑΠΟΡΡΟΦΗΣΙΜΑ (ΥΠΟΛΟΓ)	185.340,67		1.216.553,01	
ΠΑΘΗΑ 2. ΕΙΔΟΣ ΔΟΥΛΕΙΑΣ	8.748,64		15.268,28	
4. ΠΑΘΗΑ (ΥΠΟΛΟΓ)	20.855,17		18.249,82	
ΜΕΣΑ:	27.403,81		34.218,10	
1. ΠΡΟΒΛΕΠΩΝ ΟΠΙΣΘΟΡΟΝ ΣΥΜΠΛΗΡΩΝ ΚΑΙ ΧΡΕΙΡΑΙΩΝ	0,00		14.305,13	
3. ΧΡΕΙΡΑΙΩΝ (ΥΠΟΛΟΓ)	18.722,15	18.722,15	1.079,20	15.397,44
ΟΛΟΓΩΜΕΝΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ (ΥΠΟΛΟΓ)	194.258,37	8.917,70	1.200.371,42	18.816,41

Β. ΠΑΘΗΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ

1. ΕΙΔΟΣ ΚΑΙ ΑΝΑΓΡΑΦΗ ΣΤΟΙΧΕΙΑ	4.687,03		13.297,58	
2. ΕΙΔΟΣ ΜΕΤΩΝ	3.800,00		26.218,49	
3. ΕΙΔΟΣ ΠΑΡΑΧΩΡΙΣΜΩΝ ΧΡΗΣΕΩΝ	0,00		11.853,64	
ΜΕΣΑ:	7.807,03		51.359,59	
1. ΕΙΔΟΣ ΚΑΙ ΑΝΑΓΡΑΦΗ ΣΤΟΙΧΕΙΑ	2.095,73		4.868,11	
3. ΕΙΔΟΣ ΚΑΤΑΣΤΑΣΗΣ ΚΕΦΑΛΑΙΟΥ	4.786,16		0,00	
4. ΠΡΟΒΛΕΠΩΝ ΚΑΙ ΔΕΙΞΕΙΣ ΣΤΟΙΧΕΙΑ	40.046,84	48.838,83	34.105,18	31.084,27
ΟΛΟΓΩΜΕΝΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ (ΥΠΟΛΟΓ)	48.838,83	103.067,47	31.084,27	1.283.927,72
ΜΕΣΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΑΠΟΡΡΟΦΗΣΙΜΩΝ ΣΤΟΙΧΕΙΩΝ	249.433,49		234.280,80	
ΜΕΣΑ ΟΙ ΑΠΟ ΤΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΙΑΣ ΣΤΟΙΧΕΙΑ	185.844,74	59.488,70	174.772,16	99.888,23
ΚΑΘΑΡΑ ΑΠΟΡΡΟΦΗΣΙΜΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΚΑΙ ΕΙΔΟΣ	96.588,75		1.080.138,29	
ΜΕΣΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΑΠΟΡΡΟΦΗΣΙΜΩΝ ΣΤΟΙΧΕΙΩΝ ΚΑΙ ΕΙΔΟΣ	0,00		14.329,14	
Τόκοι και άλλα στοιχεία που έχουν απορροφήσει από τις απορροφήσιμες των ετών	66.888,72		1.019.460,17	

ΟΡΚΟΣ ΔΕΥΤΕΡΗΣ ΑΠΟΡΡΟΦΗΣΙΑΣ

	Περίληψη Χρήσης 2003	Περίληψη Χρήσης 2002
Καθαρά απορροφήσιμα (ΥΠΟΛΟΓ)	86.598,72	1.219.460,17
(1) Υπόλοιπα απορροφήσιμων (ΥΠΟΛΟΓ)	0,00	864.803,98
(2) Δείξεις Απορροφήσιμων Στοιχείων "Στοιχεία από απορροφήσιμα στοιχεία" από άλλους οφειλόμενους όρους ή απορροφήσιμων στοιχείων	0,00	34.221,18
ΜΕΣΑ Γραμμάτια επιταγών και χρηματίων	0,00	14.221,18
ΥΠΟΛΟΓ	86.598,72	345.866,23
ΜΕΣΑ 1. ΕΙΔΟΣ ΚΑΤΑΣΤΑΣΗΣ	19.867,89	13.586,28
ΚΑΘΑΡΑ ΠΡΟΣ ΔΕΙΞΕΙΣ	75.730,83	329.889,85
4 Δείξεις των μετρητών (ΥΠΟΛΟΓ)	7.513,18	32.588,91
5. Δείξεις απορροφήσιμων	68.187,84	202.725,71
6. Απορροφήσιμα Απορροφήσιμων	0,00	967,22
7. Απορροφήσιμα από άλλους οφειλόμενους οφειλόμενους οφειλόμενους	75.730,83	329.889,85

Ο ΠΡΟΕΔΡΟΣ ΤΟΥ ΔΙΟΙΚΗΤΙΚΟΥ ΣΥΜΒΟΥΛΙΟΥ
 ΝΙΚΗΤΑΝΤΩΝ ΓΑΡΝΑΡΗΣ
 ΑΔΤ Α790411

Χθρ 31 Μαΐου 2004
 Ο ΓΕΝΙΚΟΣ ΔΕΥΤΕΡΗΣ
 ΓΕΩΡΓΙΟΣ ΣΠΟΥΡΟΣ

Ο ΑΝΑΓΡΟΦΗΣ ΓΕΝΙΚΟΣ ΔΕΥΤΕΡΗΣ
 ΔΙΟΙΚΗΤΗΣ ΚΟΙΝΩΝΙΑΣ
 ΑΚΩΕΣ 15136 Α ΤΑΧ ΑΔΤ 1 78520

Ο ΟΙΚΟΝΟΜΟΣ ΔΕΥΤΕΡΗΣ
 ΒΑΣΙΛΗΣ ΜΠΟΥΔΑΦ
 ΑΚΩΕΣ 9559 Α ΤΑΧ ΑΔΤ 2 987291

ΠΥΡΡΟΦΗΤΙΚΟ ΒΑΡΕΚΟΥ ΟΡΚΟΥ ΕΒΕΝΤΗ ΛΟΓΙΣΤΗ
Προς το Διοικητικό Συμβούλιο της "ΕΠΙΧΕΙΡΗΣ ΜΑΤΙΤΣΟΠΑΡΑΓΩΓΩΝ ΧΙΟΥ"

Ελήφθη η ανωτέρω Οικονομική Κατάσταση καθώς και το σχετικό Προσάρτημα της Αγροτικής Συνεταιριστικής Οργάνωσης «ΕΝΩΣΗ ΜΑΤΙΤΣΟΠΑΡΑΓΩΓΩΝ ΧΙΟΥ» της χρήσεως που έληξε την 31η Δεκεμβρίου 2003. Ο έλεγχός μας έγινε σύμφωνα με τις διατάξεις του άρθρου 17 του Ν. 2810/2000 περί Αγροτικών Συνεταιριστικών Οργανώσεων και τις ελεγκτικές διαδικασίες που κρίνουμε κατάλληλες βάσει των αρχών και κανόνων ελεγκτικής που ακολουθεί το Σωμα Ορισμένων Ελεγκτικών Λογιστών. Τίθησαν στη διάθεσή μας τα βιβλία και στοιχεία που ήρθαν ο Συνεταιρισμός και μας δόθηκαν οι αναγκαίες για τον έλεγχο πληροφορίες και επαληθεύσεις που ήρθαν. Ο Συνεταιρισμός εφαρμόζει από το Ελληνικό Γενικό Λογιστικό Σύστημα, δεν τροποποιεί την ή μεθόδους απορροφής σε σχέση με την προηγούμενη χρήση και σε καμία περίπτωση που προκύπτει από τα λογιστικά βιβλία προσεβαρίστηκαν σύμφωνα με τις παραδείγματα αρχής λογιστικού του κώδικος. Κατά τη γνώμη μας, οι οικονομικές καταστάσεις οι οποίες προκύπτουν από τα βιβλία και στοιχεία του Συνεταιρισμού αποκρίνονται με το Προσάρτημα, αφού ληφθούν υπόψη οι σημειώσεις που αναγράφονται κάτω από τον λογαριασμό, την παρουσίαση διάρθρωσης και την οικονομική θέση του Συνεταιρισμού κατά την 31η Δεκεμβρίου 2003, καθώς και τα στοιχεία της χρήσεως που έληξε αυτή την προηγούμενη, βάσει των σχετικών δεδομένων που ήρθαν και των λογιστικών αρχών, οι οποίες έχουν γίνει γενικά παραδεικτικές και δεν διαφέρουν από εκείνες που ο Συνεταιρισμός εφαρμόζει στην προηγούμενη χρήση.

Χθρ 17 Μαΐου 2004
 Ο ΟΡΚΟΣ ΕΒΕΝΤΗ ΛΟΓΙΣΤΗ

ΣΤΡΑΛΛΑΜΠΟΣ Γ. ΑΓΓΕΛΟΠΟΥΛΟΣ
 Α.Μ. Ε.Ο.Ε.Α. 19051
 Ε.Ο.Α. 64644

ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ:

- 1) ΤΑ ΜΑΣΤΙΧΟΠΑΡΑΓΩΓΙΚΑ ΣΥΜΦΕΡΟΝΤΑ
(ΓΕΩΡΓ.ΓΙΑΝΝΑΚΗΣ)
- 2) Η ΜΑΣΤΙΧΗ ΚΑΙ ΤΟ ΕΡΓΟ ΤΗΣ ΕΝΩΣΗΣ
ΜΑΣΤΙΧΟΠΑΡΑΓΩΓΩΝ(Ι.ΓΚΙΑΛΛΑ)
- 3) Η ΣΦΙΓΓΑ ΤΗΣ ΧΙΟΥ(ΑΘΗΝΑ ΛΑΟΥΤΑΡΗ)
- 4) ΕΝΤΥΠΑ ΕΝΩΣΗΣ ΜΑΣΤΙΧΟΠΑΡΑΓΩΓΩΝ
- 5) ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΕΝΩΣΗΣ
ΜΑΣΤΙΧΟΠΑΡΑΓΩΓΩΝ ΧΙΟΥ
- 6) ΕΠΙΜΕΛΗΤΗΡΙΟ ΧΙΟΥ
- 7) ΒΙΒΛΙΟΘΗΚΗ ΚΟΡΑΗ
- 8) ΚΛΑΔΙΚΗ ΜΕΛΕΤΗ ICAP Α.Ε
- 9) www.gumastic.gr
- 10) www.chiosnews.gr
- 11) www.mastishop.gr
- 12) ΗΛΕΚΤΡΟΝΙΚΕΣ ΕΚΔΟΣΕΙΣ ΕΝΤΥΠΩΝ ΧΙΟΥ
(ΓΝΩΜΗ, ΠΟΛΙΤΗΣ,ΑΛΗΘΕΙΑ)