



KARELIA

Fine Tobaccos Since 1888

ΔΕΛΤΙΟ ΤΥΠΟΥ
Δεκέμβριος 2016

ΚΑΠΝΟΒΙΟΜΗΧΑΝΙΑ ΚΑΡΕΛΙΑ Α.Ε.
Οδός Αθηνών 24 100 Καλαμάτα
Τ. +30 27210 69213
Ε. info@karelia.gr
www.karelia.gr

ΟΜΙΛΙΑ ΑΝΔΡΕΑ Γ. ΚΑΡΕΛΙΑ ΠΡΟΣ ΕΡΓΑΖΟΜΕΝΟΥΣ ΚΑΠΝΟΒΙΟΜΗΧΑΝΙΑΣ ΚΑΡΕΛΙΑ Α.Ε.



Φωτογραφία: κος. Ανδρέας Γ. Καρέλιας, Διευθύνων Σύμβουλος.

ΟΙΚΙΟΘΕΛΕΙΣ ΠΑΡΟΧΕΣ - ΑΥΞΗΣΕΙΣ ΜΙΣΘΩΝ

1. Η ενίσχυση για το εορταστικό τραπέζι θα είναι φέτος **€200,00 καθαρά** για κάθε εργαζόμενο στην Εταιρεία.
2. Το επίδομα παρουσίας θα είναι και φέτος **€ 800,00 καθαρά**. Θυμίζω ότι αυτό το δικαιούνται όσοι δεν έλειψαν ούτε μία μέρα από την εργασία τους. Πέρσι το ποσό αυτό το έλαβε το 84% των εργαζομένων, πράγμα ιδιαίτερα ευχάριστο.
3. Ο κάθε εργαζόμενος, που έχει παιδιά που σπουδάζουν σε κρατικό Πανεπιστήμιο ή ΤΕΙ, θα λάβει έκτακτη οικονομική ενίσχυση **€ 1.500,00 καθαρά**.

4. Οι εργαζόμενοι, των οποίων τα παιδιά πέτυχαν στα παραπάνω Ιδρύματα μέσα στο 2016, θα λάβουν επιπλέον ενίσχυση **€ 500,00 καθαρά**.
5. Παράλληλα, η Εταιρεία θα κάνει δώρο έναν υπερσύγχρονο φορητό υπολογιστή Apple σε κάθε παιδί που πέτυχε την εισαγωγή του σε μία από τις παραπάνω σχολές μέσα στο 2016.
6. **Από 1ης Ιανουαρίου 2017, όλοι οι εργαζόμενοι με μηνιαίες αποδοχές μέχρι 2.500 ευρώ θα πάρουν αύξηση στις μηνιαίες αποδοχές τους κατά 100 ευρώ μικτά.**
7. Πέραν όμως αυτού, οι εργαζόμενοι με μηνιαίες αποδοχές από **€ 2.501 και πάνω**, θα λάβουν πρόσθετη έκτακτη οικονομική ενίσχυση **€ 1.000,00 καθαρά**.
8. Εργαζόμενοι με μηνιαίες αποδοχές **€ 1.701 έως € 2.500**, θα λάβουν έκτακτη οικονομική ενίσχυση **€ 500 ευρώ καθαρά**.
9. Εργαζόμενοι με μηνιαίες αποδοχές από **1.201 έως 1.700 ευρώ**, θα λάβουν έκτακτη οικονομική ενίσχυση **€ 1.000 καθαρά**.
10. Εργαζόμενοι με μηνιαίες αποδοχές από **1.200 ευρώ και κάτω**, θα λάβουν έκτακτη οικονομική ενίσχυση **€ 1.700 καθαρά**.

Επίσης:

11. Εργαζόμενοι με μηνιαίες αποδοχές έως και **€ 1.200** και οι οποίοι έχουν από 2 ανήλικα παιδιά και πάνω, θα λάβουν επιπλέον **€ 450,00 καθαρά** για κάθε ανήλικο παιδί.
12. Ο κάθε λαχνός της σημερινής γιορτής είναι **€ 800,00 καθαρά**.

Όπως κάθε χρόνο, όλες οι παραπάνω παροχές θα δοθούν καθαρές, με εξαίρεση την αύξηση των € 100,00 η οποία είναι μικτή. Δηλαδή, για τις υπόλοιπες παροχές, η Εταιρεία θα καλύψει με δικά της χρήματα, όλους τους φόρους και τις κρατήσεις που αναλογούν στους εργαζομένους.

Όλες οι παραπάνω έκτακτες οικειοθελείς παροχές, καθώς και τα έκτακτα πρόσθετα bonuses για τους εργαζομένους που διέπρεψαν με την απόδοσή τους μέσα στην χρονιά που πέρασε, αναμένεται να ξεπεράσουν και πάλι το ποσόν των **€ 3.000.000 ευρώ**, το οποίο, όπως και πέρσι, αποτελεί το μεγαλύτερο ποσόν που έχει δώσει ποτέ η Εταιρεία μας.

ΥΠΟΛΟΙΠΗ ΟΜΙΛΙΑ

Χρόνια πολλά σε όλους, καλή χρονιά, υγεία, ευτυχία και επιτυχία στους στόχους σας.

Η ανθρώπινη φύση έχει και αυτή τις ιδιαιτερότητές της.

Είθισται στιγμές ευχάριστες και στιγμές χαλάρωσης να κρατούν λίγο. Από την άλλη, προβλήματα, στιγμές έντασης να νομίζουμε ότι κρατούν πολύ.

Παρότι όμως, την χρονιά που σε λίγο αποχαιρετούμε, δεν ήταν λίγες οι φορές που κληθήκαμε να αντιμετωπίσουμε δύσκολες καταστάσεις, άρα αξιωματικά έπρεπε να κρατήσει πολύ, υπάρχει έντονη η αίσθηση - και νομίζω όχι δεν είναι μόνο η δική μου - ότι η χρονιά πέρασε υπερβολικά γρήγορα.

Η χρονιά που στην Ελλάδα, δεν ήλθε το φως. Η χρονιά που ο Ευρωπαίος δοκιμάζει και δοκιμάζεται στο άγνωστο. Που κάποιοι βρήκαν το φως, ή έτσι νόμιζαν. Η χρονιά που το προβλέψιμο δεν συνάδει με το πραγματοποιήσιμο και το πραγματοποιήσιμο δεν οδηγεί απαραίτητα στο καλύτερο. Με άλλα λόγια μια χρονιά περιέργη και η οποία μας μπέρδεψε λιγάκι.

Και εμείς; Που βρισκόμαστε εμείς; Τι καταφέραμε;

Καταφέραμε αρκετά. Αλλά και πολλούς στόχους που βάλαμε, δεν τους πετύχαμε. Είτε κυρίως λόγω

παραγόντων έξω από εμάς, είτε λόγω δικών μας αδυναμιών τις οποίες πρέπει να διορθώσουμε.

Επιγραμματικά θα συγκεντρωθώ στα πιο σημαντικά.

Το πρώτο που καταφέραμε ήταν να έχουμε μια πάρα πολύ καλή πορεία στην Ελληνική αγορά. Αυξήσαμε τις πωλήσεις μας σε όγκο αλλά και σε αξία. Έτσι αυτόματα το μερίδιό μας στην πίτα που λέγεται Ελληνική αγορά μεγάλωσε και έφθασε στο 15%, αυξανόμενο κατά μια ποσοστιαία μονάδα. Απόδειξη αυτής της επιτυχίας είναι ότι πλέον 3 στις 10 δημοφιλέστερες μάρκες στην Ελληνική αγορά παράγονται από εμάς.

Αντίθετα, στις διεθνείς μας πωλήσεις, στα τσιγάρα, καταγράψαμε μία συνολική πτώση που φτάνει το 8% περίπου και η οποία εν πολλοίς οφείλεται σε εξωγενείς παράγοντες όπως η πολύ άσχημη πολιτική αλλά και οικονομική κατάσταση που επικρατεί στις χώρες της Β. Αφρικής, στην καταστροφή της τουριστικής βιομηχανίας στην Τουρκία και στην επίπτωση που είχε αυτό στην αγορά Duty Free εκεί, ενώ η πτώση θα ήταν μεγαλύτερη αν δεν αντισταθμιζόταν από την εξαιρετική πορεία των σημάτων μας στις αγορές της ΕΕ, των Βαλκανίων και από την μικρή άνοδο στις χώρες της Ανατολικής Ευρώπης.

Σε αυτό το περιβάλλον, και μέσα από τις τεράστιες επενδύσεις που πραγματοποιήσαμε το προηγούμενο διάστημα ολοκληρώσαμε την προσαρμογή μας στην Κοινοτική Οδηγία και αναπροσαρμόσαμε τα σήματά μας σύμφωνα με τις απαιτήσεις της. Μία ιδιαίτερα δύσκολη, επίπονη και με τεράστιο ρίσκο άσκηση, όπου πρωταρχικός στόχος ήταν να περιορίσουμε όσο το δυνατόν την ζημιά στις μάρκες μας και να περισώσουμε, όσο ήταν δυνατόν, τα στοιχεία εκείνα που έκαναν τα προϊόντα μας να ξεχωρίσουν όλα αυτά τα χρόνια. Σε γενικές γραμμές πρέπει να πω ότι είμαι αρκετά ικανοποιημένος από το αποτέλεσμα, αν και δεν αποκλείεται στο άμεσο μέλλον να προχωρήσουμε σε κάποιες μικρές διορθωτικές κινήσεις όπου απαιτηθεί.

Σε ότι αφορά τον καπνό για στριπτό τσιγάρο, η χρονιά κλείνει με αύξηση 12% περίπου στην ελληνική αγορά και με εντυπωσιακή αύξηση 38% στις διεθνείς πωλήσεις. Έτσι, φτάσαμε του 650 τόνους καπνού σε σχέση με τους 550 της προηγούμενης χρονιάς.

Έτσι, η χρονιά κλείνει με ανάμεικτα αποτελέσματα, ενώ η ενίσχυση του δολαρίου έναντι του ευρώ βοήθησε επίσης ώστε τη κερδοφορία μας να παραμείνει σε υψηλά επίπεδα, ίσως και λίγο καλύτερα από τα περσινά.

Έτσι και οι έκτακτες οικειοθελείς παροχές που παραδοσιακά ανακοινώνω από το μικρόφωνο αυτό, είναι προσαρμοσμένες στα δεδομένα αυτά.

Για άλλη μία χρονιά η Καρέλια υπήρξε ο πραγματικός πρεσβευτής της υγιούς ελληνικής επιχειρηματικότητας. Μέσα στο 2016, η Καπνοβιομηχανία Καρέλια **εισέφερε στα δημόσια ταμεία 532.000.000 ευρώ περίπου από έμμεσους και άμεσους φόρους (αυξημένα κατά 12 % σε σχέση με πέρσι), και 7.000.000 στα ασφαλιστικά ταμεία, ενώ κοντά στα 175.000.000 σε συνάλλαγμα από τις διεθνείς μας πωλήσεις.**

Τι επιφυλάσσει το 2017 για εμάς; Η υπεύθυνη απάντηση είναι δεν γνωρίζω.

Μετά από μία χρονιά όπου είχαμε BREXIT, αποτυχημένα πραξικοπήματα και τρομοκρατικές ενέργειες στην Τουρκία, εκλογές στην Αμερική το αποτέλεσμα των οποίων αναμενόταν να βουλιάξει τις διεθνείς χρηματαγορές και στην πραγματικότητα τις ανέβασε, κοκ. θα ήταν τουλάχιστον αφελές από μέρους μου να κάνω προβλέψεις.

Αλλά και στον κλάδο μας τι περιμένουμε; Και εδώ θα πρέπει να είμαστε φειδωλοί στις προβλέψεις. Και αυτό, διότι παράγοντες που έχουν άμεση επίδραση επάνω μας, αλλά δεν εξαρτώνται από εμάς, είναι τόσοι πολλοί και σημαντικοί, οπότε ελέγχουμε παρά μόνο ένα μικρό κομμάτι από την εξίσωση. Ας πάρουμε για παράδειγμα την Ελλάδα. Το 90% της τιμής του προϊόντος μας, και αυτό έχει σημασία να το καταλάβουμε, ελέγχεται από το ελληνικό κράτος μέσα από τον Ειδικό Φόρο Κατανάλωσης και τον ΦΠΑ. Η Ελλάδα, σε ότι αφορά τα καπνικά προϊόντα, έχει τους υψηλότερους φόρους στην Ευρώπη. Και να μην ισχυρίζονται κάποιοι ότι τα τσιγάρα στην Ελλάδα έχουν χαμηλές τιμές και μπορούν να πωλούνται ακόμα πιο ακριβά. Λένε π.χ. στην Αγγλία τα τσιγάρα κοστίζουν 12 ευρώ το πακέτο, αλλά αγνοούν ότι η Αγγλία έχει χαμηλότερο φορολογικό συντελεστή επί λιανικής από ότι η Ελλάδα, όπως επίσης αγνοούν ότι οι τιμές σε μια αγορά είναι ανάλογες και όχι αντιστρόφως ανάλογες με το επίπεδο του εισοδήματος. Με άλλα λόγια, όταν το κόστος ζωής στο Λονδίνο είναι 93% ακριβότερο από το κόστος ζωής στην Αθήνα κάποιος πρέπει να μας εξηγήσει γιατί η Αγγλική κυβέρνηση παίρνει λιγότερο φόρο από τα καπνικά από ότι η Ελληνική.

Ήδη την ερχόμενη Δευτέρα, πρώτη εργάσιμη ημέρα του 2017, ξεκινάμε την χρονιά με νέα αύξηση του φόρου και διερωτώμεθα προς τι αυτή η αύξηση; Διότι η βεβαιότητα για μειωμένα δημόσια έσοδα από τα καπνικά, είναι έκδηλη ακόμα και στους κυβερνώντες. Το μεγάλο ερωτηματικό λοιπόν είναι γιατί;

Πέραν όμως από την φορολογία, δεν θα πρέπει να ξεχνάμε ότι οι αλλαγές στα προϊόντα και στα πακέτα με τις μεγάλες προειδοποιήσεις και τις φωτογραφίες, μόλις τους τελευταίους μήνες άρχισαν να εμφανίζονται και ακόμη είναι νωρίς για να βγουν συμπεράσματα για τις επιπτώσεις τους και τις μεταβολές που θα προκύψουν στα μερίδια αγοράς. Με άλλα λόγια, είναι ακόμη νωρίς να διακρίνουμε αν θα είμαστε εμείς που θα χάσουμε μερίδια αγοράς εξ αιτίας τους, ή, σαν εταιρεία, θα βγούμε οι λιγότερο ζημιωμένοι από όλους.

Για να μην αναφερθώ στις πολιτικές και οικονομικές εξελίξεις στις χώρες όπου πουλάμε τα προϊόντα μας. Είδατε το πως οι εξελίξεις στις χώρες της Β. Αφρικής και της Τουρκίας μας επηρέασαν την χρονιά που κλείνει.

Άρα το τι μας επιφυλάσσει το μέλλον δεν το ξέρω. Αυτό που ξέρω όμως είναι ότι ό,τι και να μας επιφυλάσσει το μέλλον, εμείς πρέπει να είμαστε σε θέση να το αντιμετωπίσουμε επιτυχώς και να αρπάξουμε τις ευκαιρίες που μας παρουσιάζονται. Πως θα γίνει αυτό; Με δύο πράγματα. Πρώτον, **διαρκής, συνεχής εκσυγχρονισμός** και δεύτερον, **διατήρηση της ισχυρής οικονομικής μας θέσης και ταμειακής ρευστότητας**.

Βλέπετε ότι συνεχώς η εταιρεία επενδύει σε νέα μηχανήματα, σε νέες τεχνολογίες. Την χρονιά που πέρασε δαπανήσαμε **13.7 εκατ. Ευρώ** σε νέες μηχανολογικές εγκαταστάσεις, κυρίως για την προσαρμογή μας στις απαιτήσεις της κοινοτικής οδηγίας, αλλά και την αναβάθμιση της γραμμής κοπής του καπνού, ενώ για το 2017 προχωρούμε σε νέες επενδύσεις που **θα ξεπεράσουν τα 10 εκ. ευρώ**.

Παράλληλα από το 2019 έρχονται νέες απαιτήσεις για τα προϊόντα μας στον τομέα της ιχνηλασιμότητας και αυτές απαιτούν μεγάλες αλλαγές στις παραγωγικές μας διαδικασίες αλλά και στον τρόπο που διανέμονται τα προϊόντα μας.

Μέσα στην χρονιά που πέρασε, χρειάστηκε δύο φορές να εκταμιεύσουμε προσωρινά ποσά που ξεπερνούν τα 100 εκ. ευρώ προκειμένου να κάνουμε κινήσεις κατά βάθος αμυντικές αλλά απαραίτητες, έτσι ώστε να μην είμαστε οι πρώτοι που θα βγούμε στην αγορά είτε με τις νέες προειδοποιήσεις, είτε με νέες αυξημένες λιανικές τιμές. Και μάλιστα όχι μόνο στην Ελλάδα αλλά και στην Βουλγαρία, όπου το μερίδιο αγοράς μας είναι στο 20% περίπου. Φανταστείτε τι θα γινόταν αν δεν είχαμε αυτή την δυνατότητα. Ό,τι είχαμε κτίσει όλα αυτά τα χρόνια θα το χάναμε μέσα σε λίγους μήνες.

Η εταιρεία πρέπει να συνεχίσει να έχει υψηλά αποθέματα σε πρώτες ύλες. Κυρίως, διότι αύριο δεν ξέρουμε τι μπορεί να συμβεί. Αλλά επίσης πρέπει να έχει την δυνατότητα να εκμεταλλεύεται μοναδικές ευκαιρίες που παρουσιάζονται αρκετές φορές στις διαπραγματεύσεις με τους προμηθευτές της και να αγοράζει πρώτες ύλες σε μεγαλύτερες ποσότητες προκειμένου να ωφεληθεί από το μειωμένο κόστος αγοράς. Πρέπει να λύσουμε το θέμα του χώρου αποθήκευσης των υλών αυτών ώστε να μην δημιουργείται πρόβλημα στο εργοστάσιο και στην ομαλή ροή των υλικών από και προς την παραγωγή.

Έχουμε ήδη ξεκινήσει μία προσπάθεια να εκσυγχρονίζουμε τον τρόπο που λαμβάνουμε τις παραγγελίες από τους πελάτες μας αλλά και τους τρόπους που αυτοί με την σειρά τους έρχονται σε καθημερινή επαφή μαζί μας και πληρώνουν τις υποχρεώσεις τους. Καθημερινά κάνουμε βήματα να εκσυγχρονίσουμε ακόμη περισσότερο τον τρόπο που επισκεπτόμαστε τα σημεία λιανικής και τον τρόπο που προωθούμε τα σήματά μας. Δρομολογούμε μικρές αλλά πολλές και σημαντικές αλλαγές στους χώρους εργασίας ώστε η καθημερινή παραμονή μας στο εργοστάσιο να γίνει ακόμη πιο ευχάριστη και πιο ασφαλής για όλους μας, ανανεώνουμε και αυτή ακόμη την γιορτή κάθε χρόνο, διότι και αυτό έχει την σημασία του.

Κλείνοντας θα ήθελα για μία ακόμη φορά να σας ευχηθώ από τα βάθη της καρδιάς μου ότι καλύτερο για το 2017.

Καλή Χρονιά!