



**ΕΚΘΕΣΗ ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΗΣ ΤΟΥ Δ/Σ ΤΗΣ  
«ΠΑΝΕΛΚΟ Α.Ε.»  
ΓΙΑ ΤΗ ΧΡΗΣΗ 2006**

Η έκθεση διαχείρισης του (Δ.Σ.) που ακολουθεί, αφορά στη χρήση 2006 συντάχθηκε και είναι εναρμονισμένη με βάση το πνεύμα και τα αναφερόμενα στα Διεθνή Πρότυπα Χρηματοοικονομικής Πληροφόρησης (ΔΠΧΠ) και περιλαμβάνει όλες τις σημαντικές επιμέρους θεματικές ενότητες από τις οποίες προκύπτει μια ουσιαστική ενημέρωση για την δραστηριότητα και τα οικονομικά αποτελέσματα της Εταιρείας το 2006, καθώς και οι προοπτικές και οι στόχοι για την τρέχουσα χρήση 2007.

---

Αθήνα, Φεβρουάριος 2007

## **ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ**

1. ΕΠΙΣΚΟΠΗΣΗ ΒΑΣΙΚΩΝ ΓΕΓΟΝΟΤΩΝ ΤΗΣ ΕΤΑΙΡΕΙΑΣ ΤΟ 2006
  - 1.1. Νέες Επενδύσεις
  - 1.2. Διεθνής δραστηριότητα
  - 1.3. Συγκυρίες της αγοράς – παράγοντες που επηρέασαν την εταιρεία
  
2. ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΑ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ
  - 2.1. Αποτελέσματα χρήσης 2006
  - 2.2. Διαχείριση χρηματοοικονομικών κινδύνων
  - 2.3. Μερισματική πολιτική
  
3. ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΗ – ΑΞΙΟΝΕΣ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ

## **1. ΕΠΙΣΚΟΠΗΣΗ ΒΑΣΙΚΩΝ ΓΕΓΟΝΟΤΩΝ ΤΗΣ ΕΤΑΙΡΕΙΑΣ ΤΟ 2006**

### 1.1. Νέες επενδύσεις

Η εταιρεία κατά το 2006 προχώρησε σε νέες επενδύσεις της τάξης του 1,5 εκ.ευρώ τα οποία αφορούν νέα μηχανήματα, βελτίωση των παλαιών, και αγορά νέου οικοπέδου. Η νέα γραμμή παραγωγής πανέλων πετροβάμβακα, πανέλων κεραμιδιού (νέα προϊόντα) και πανέλων πολυουρεθάνης κόστισε 900.000 ευρώ και θα βοηθήσει σημαντικά στην μείωση της φύρας παραγωγής και των προϊόντων β' διαλογής καθώς και στην διεύρυνση της γκάμας των προϊόντων μας.

Η εταιρεία αγόρασε το διπλανό οικόπεδο (18.480 m<sup>2</sup>) έναντι 295.000 ευρώ με σκοπό την αύξηση τόσο του χώρου παραγωγής όσο και του χώρου αποθήκευσης των παραγόμενων προϊόντων. Η νέα έκταση κρίθηκε απαραίτητη για την σωστή ανάπτυξη της Πανέλκο λαμβανομένου υπόψη της μεγάλης αύξησης της παραγωγής και των πωλήσεων τα τελευταία χρόνια καθώς και των προοπτικών της εταιρείας.

Το υπόλοιπο ποσό των επενδύσεων αφορά μηχανολογικό εξοπλισμό για τη βελτίωση της παραγωγής (πχ σύστημα ελέγχου της θερμοκρασίας των χημικών προ της έγχυσης ) καθώς και βελτίωση του μηχανογραφικού και τηλεπικοινωνιακού εξοπλισμού της εταιρείας (πχ σύνδεση του εργοστασίου με όλο τον όμιλο μέσω εσωτερικών τηλεφωνικών γραμμών).

### 1.2 Διεθνής Δραστηριότητα

Στην διάρκεια του 2006 η εμπορική διεύθυνση της εταιρείας μας πέτυχε μέσω του ξεχωριστού τμήματος εξαγωγών που δημιούργησε το 2005 τη μεγάλη αύξηση των εξαγωγών. Συγκεκριμένα το 2006 το ποσοστό εξαγωγών αυξήθηκε από 13,40 % το 2005 (2.371.723,00 €) σε 21,20% το 2006 (4.884.789,00 €). Πέραν του δικού μας αυτόνομου τμήματος εξαγωγών, η ανάπτυξη της μητρικής μας εταιρείας ΣΙΔΜΑ Α.Ε. στις χώρες των Βαλκανίων, βοήθησε και θα βοηθήσει και στην δική μας ανάπτυξη σε αυτές τις χώρες.

### 1.3 Συγκυρίες της αγοράς – παράγοντες που επηρέασαν την εταιρεία

Ο κλάδος στον οποίο δραστηριοποιείται η εταιρεία επηρεάζεται άμεσα από τις τιμές του χάλυβα και των χημικών που συνθέτουν την πολυουρεθάνη. Οι δύο αυτές α' ύλες αποτελούν ένα μεγάλο ποσοστό (80%) της τελικής τιμής των προϊόντων μας. Κατά την διάρκεια του 2006 υπήρξε σταθεροποίηση των τιμών σε επίπεδα χαμηλότερα του 2005 γεγονός που βοήθησε στην διαμόρφωση σταθερών κοστολογίων, σε αντίθεση με τις διεθνείς τιμές του χάλυβα που το 2006 ακολούθησαν αυξητικές τάσεις. Συγκεκριμένα οι τιμές του χάλυβα παρουσίασαν άνοδο από τον Φεβρουάριο μέχρι τον Ιούλιο με ταυτόχρονη δυσκολία στη ανεύρεση ποσοτήτων. Στην συνέχεια ακολούθησε σταθεροποίηση των τιμών για τρεις μήνες, για να ακολουθήσει νέος ανοδικός κύκλος στο τελευταίο τρίμηνο του έτους. Η εταιρεία μας κατόρθωσε παρά τις γενικές δυσκολίες στην ανεύρεση Α υλών, να εφοδιάζει συνεχώς την παραγωγή με ικανές ποσότητες και ανταγωνιστικές τιμές χάρη στην σταθερή πολιτική της απέναντι στους προμηθευτές και πάντοτε με την βοήθεια της μητρικής εταιρείας ΣΙΔΜΑ ΑΕ.

Επίσης πρέπει να τονίσουμε τον έντονο ανταγωνισμό που διακρίνει τον κλάδο μας λόγω της δημιουργίας νέων παραγωγικών μονάδων κατά τα τελευταία χρόνια τόσο στην Ελλάδα όσο και στις γειτονικές Βαλκανικές χώρες.

## 2. ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΑ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ

### 2.1 ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ ΧΡΗΣΗΣ 2006

Τα κυριότερα μεγέθη της χρήσης 1.1 – 31.12.2006 έχουν ως εξής:

ΕΤΑΙΡΕΙΑ	1.1 - 31.12.2006	1.1 - 31.12.2005	Δ (%)
Κύκλος Εργασιών	23.098.099,21	17.695.027,10	30,5%
Λειτουργικό Αποτέλεσμα (EBITDA)	3.756.250,39	2.383.831,62	57,5%
Κέρδη προ φόρων	2.564.256,36	1.285.647,29	99,4%
Περιθώριο EBITDA	16,3%	13,5%	20,7%
Καθαρό περιθώριο κέρδους	11,1%	7,3%	52,7%

## 2.2 ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΗ ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΩΝ ΚΙΝΔΥΝΩΝ

Οι βασικοί χρηματοοικονομικοί κίνδυνοι και οι αντίστοιχες ενέργειες αντιμετώπισής τους από την εταιρεία είναι οι παρακάτω:

<b>Κίνδυνος</b>	<b>Προβλέψεις της εταιρείας</b>
1. Πιστωτικός Κίνδυνος (Κίνδυνος επισφάλειας πελατών)	Η εταιρεία μελετάει το ενδεχόμενο να ασφαλίσει τις πιστώσεις προς την πελατεία της. Επιπλέον έχει ιδρύσει τμήμα πιστωτικού ελέγχου που ασχολείται αποκλειστικά με την αξιολόγηση της πιστοληπτικής ικανότητας των πελατών της καθώς και τα μέγιστα επιτρεπτά όρια πίστωσης.
2. Κίνδυνος ρευστότητας	<ul style="list-style-type: none"><li>• Η εταιρεία μέσω των συνεργαζόμενων τραπεζών εξασφαλίζει τα αναγκαία πιστωτικά όρια χρηματοδότησης.</li><li>• Η εταιρεία χρησιμοποιεί κατά περίπτωση ειδικά χρηματοοικονομικά εργαλεία (π.χ. leasing, factoring κ.α.)</li><li>• Η εταιρεία με διασπορά σε μεγάλο πλήθος πελατών περιορίζει τους κινδύνους.</li></ul>
3. Συναλλαγματικός κίνδυνος	Δεν υφίσταται, λόγω του ότι το πάνω από το 95% των συναλλαγών γίνεται σε ευρώ.
4. Αυξομείωση τιμών πρώτων υλών	Ο ρυθμός μεταβολής των τιμών πώλησης δεν συμπίπτει με το ρυθμό μεταβολής της τιμής κτήσης τους με αποτέλεσμα την αύξηση του μικτού περιθωρίου κέρδους στην περίπτωση ανοδικών τιμών και τη μείωσή του στην περίπτωση πτωτικών τάσεων. Για το λόγο αυτό η εταιρεία εφαρμόζει σταθερή πολιτική αποθεμάτων ενώ μέσω της πολύχρονης συνεργασίας της με τους προμηθευτές της φροντίζει να ενημερώνεται το συντομότερο δυνατό για τις ανοδικές ή καθοδικές τάσεις στις τιμές των πρώτων υλών της.

### 2.3 ΜΕΡΙΣΜΑ

Το Δ.Σ. της εταιρείας λαμβάνοντας υπ' όψη τα αποτελέσματα της χρήσης 2006, την χρηματοοικονομική κατάσταση της εταιρείας, τις προοπτικές, καθώς και τα δεδομένα του ευρύτερου χρηματοοικονομικού περιβάλλοντος προτίθεται να εισηγηθεί στην Ετήσια Τακτική Γενική Συνέλευση των μετόχων, που θα συγκληθεί στο πρώτο δεκαπενθήμερο του Ιουνίου 2007 τη μη διανομή μερίσματος για την χρήση 2006 .

### 3. ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΗ - ΑΞΟΝΕΣ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ

Με βασικό σκοπό τη συνεχή ανάπτυξη της Εταιρείας και το 2007, οι βασικοί άξονες στρατηγικής είναι οι εξής:

- Επέκταση των εγκαταστάσεων: Η εταιρεία προτίθεται να αξιοποιήσει την αγορά του διπλανού οικοπέδου (18.500 m<sup>2</sup>) με την διαμόρφωση της συνολικής έκτασης σε εξωτερικό αποθηκευτικό χώρο για την εναπόθεση προϊόντων, και την κατασκευή νέου βιομηχανικού κτιρίου (περίπου 4.400 m<sup>2</sup>) για την καλύτερη διάταξη της υπάρχουσας παραγωγικής διαδικασίας και την δυνατότητα προμήθειας νέων μηχανημάτων εις το μέλλον.
- Αγορά νέας γραμμής παραγωγής : Η εταιρεία σκοπεύει να ξεκινήσει την έρευνα αγοράς για την προμήθεια μίας νέας γραμμής παραγωγής πανέλων. Η νέα μηχανή κρίνεται απαραίτητη για την σωστή ανάπτυξη της Πανέλκο δεδομένου ότι με την υπάρχουσα μηχανή έχουμε πλησιάσει την μέγιστη δυνατή ετήσια παραγωγική δυνατότητα.
- Επέκταση εκτός Ελλάδας: Η εταιρεία σκοπεύει στην περαιτέρω ανάπτυξη των εξαγωγών με πλήρη δραστηριοποίηση του νεοϊδρυθέντος τμήματος εξαγωγών. Σημαντική βοήθεια πιστεύουμε

ότι θα δώσει η ανάπτυξη της μητρικής εταιρείας ΣΙΔΜΑ Α.Ε. στον χώρο των Βαλκανίων.

Αθήνα 15 Φεβρουαρίου 2007

Το Διοικητικό Συμβούλιο

**Ο ΠΡΟΕΔΡΟΣ**

**Ο ΑΝΤΙΠΡΟΕΔΡΟΣ**

ΧΑΪΜ Μ. ΝΑΧΜΙΑΣ

ΜΕΝΕΛΑΟΣ Α. ΤΑΣΟΠΟΥΛΟΣ

ΤΑ ΜΕΛΗ

**ΔΑΝΙΗΛ Δ. ΜΠΕΝΑΡΔΟΥΤ**

**ΑΝΑΣΤΑΣΙΟΣ Ν. ΚΟΛΥΒΑΝΟΣ**

**ΗΛΙΑΣ ΤΣΙΚΛΟΣ**

**ΜΙΧΑΗΛ ΣΑΜΩΝΑΣ**

**ΠΑΠΑΓΕΩΡΓΙΟΥ ΠΑΡΑΣΚΕΥΑΣ**