

# Jumbo

Επαναλαμβάνοντας τη σύσταση «αγοράς» και αναπροσαρμόζοντας την τιμή στόχο στα 7,30 ευρώ, από 8,70 ευρώ προηγουμένως, για τη μετοχή της Jumbo, οι αναλυτές της **Eurobank Equities** ενσωμάτωσαν στις εκτιμήσεις τους για την εισηγμένη εταιρεία τις επιπτώσεις των οικονομικών εξελίξεων στην Κύπρο.

# Follie

Τα θετικά αποτελέσματα χρήσης 2012 έφεραν σειρά αναβαθμίσεων για τη μετοχή της Follie Group, με την Eurobank Equities να θέτει **νέα τιμή στόχο** στα 14,5 ευρώ, από 13,4 ευρώ προηγουμένως, με σύσταση «hold», αλλά και την Piraeus Securities να διατηρεί τον πήχη στα 15 ευρώ με σύσταση outperform.

**[Cyta Ελλάδος]** Ο νέος γενικός διευθυντής, Χρίστος Λιμνατίτης, μιλάει στη «Ν» και ανακοινώνει επέκταση στην κινητή τηλεφωνία

# «Οποιοι οργανισμοί δεν αναπτύσσονται σε περιόδους ύφεσης, πεθαίνουν»

Της Τέτης Ηγουμενίδη  
tigoum@nafteporiki.gr

Η είσοδος στην κινητή τηλεφωνία, σε συνεργασία με μία εκ των τριών εταιρειών, και η περαιτέρω επέκταση του ιδιόκτητου δικτύου οπτικών ινών, είναι τα επόμενα επενδυτικά βήματα της Cyta Ελλάδος.

Όπως επισημαίνει σε αποκλειστικές του δηλώσεις στη «Ν» ο νέος γενικός διευθυντής της τηλεπικοινωνιακής εταιρείας, Χρίστος Λιμνατίτης, «στη Cyta γνωρίζουμε πολύ καλά ότι οργανισμοί που δεν αναπτύσσονται, πεθαίνουν. Γι' αυτό και δεν πρόκειται να επαναπαυθούμε στο γεγονός ότι ολοκληρώσαμε την ανάπτυξή μας, αλλά θα κρατήσουμε μία πολιτική συνεχούς ανάπτυξης, η οποία θα υλοποιείται συνεχώς με επενδύσεις σε υποδομές, που δεν υπολογίζω να είναι λιγότερες των 8-10 εκατ. ευρώ το χρόνο. Στο μεγαλύτερο βαθμό, η χρηματοδότηση των αναπτυξιακών μας έργων για το 2013 θα γίνει αυτόνομα από τη Cyta Ελλάδος».

Αναφορικά με την είσοδο στην κινητή, ο γενικός διευθυντής της τηλεπικοινωνιακής εταιρείας προσθέτει: «Η παροχή κινητών υπηρεσιών είναι ο κυριότερος βραχυπρόθεσμος στόχος μας. Είμαστε μέλος ενός ομίλου τηλεπικοινωνιακών υπηρεσιών και γνωρίζουμε πολύ καλά τη σημασία της παροχής πλήρους πακέτου κινητών και σταθερών υπηρεσιών. Επιπλέον, έχουμε και την αναγκαία εμπειρία για κάτι τέτοιο. Κατόπιν διαγωνισμού, επιλέξαμε την εταιρεία με την οποία θα συζητήσουμε, με στόχο τη χρήση του δικτύου της για ανάπτυξη μοντέλου Εικονικού Παρόχου MVNO (Mobile Virtual Network Operator). Νομίζω πολύ σύντομα και ανάλογα με το αποτέλεσμα των πρώτων επαφών, θα είμαστε σε θέση να ανακοινώσουμε το συνεργάτη μας».

Σημειώνεται σχετικά ότι, παρά το γεγονός πως δεν επιβεβαιώνεται επίσημα από καμιά από τις δύο πλευρές, οι πληροφορίες αναφέρουν ότι η Cyta συζητά την πιθανή συνεργασία της με τη Vodafone Ελλάδος. Ο όμιλος Vodafone, άλλωστε, συνεργάζεται με τη μητρική Cyta στην Κύπρο.

Ο κύκλος εργασιών της Cyta Ελλάδος ξεπέρασε τα 90 εκατ. ευρώ το 2012, από 55 εκατ. περίπου το 2011. Πρόκειται για αύξηση της τάξης του 63%. Το σημαντικό είναι ότι, στο τελευταίο τρίμηνο του 2012, είχε θετικό ΕΒΙΤΔΑ (κέρδη προ φόρων τόκων και αποσβέσεων), παρ' όλο που σε επίπεδο έτους παρέμεινε σε αρνητικό αριθμό. Όπως σημειώνει ο επικεφαλής της εταιρείας, «η μετάβαση σε θετική λειτουργική κερδοφορία, που ξεκίνησε το τελευταίο τρίμηνο του έτους, είναι η καλύτερη εγγύηση για την απρόσκοπτη πορεία του αναπτυξιακού προγράμματος. Το 2012 ήταν και ο τελευταίος χρόνος μεγάλης επένδυσης, ύψους 24,5 εκατ. ευρώ από πλευράς μητρικής εταιρείας, η οποία χρησιμοποιήθηκε κυρίως για αναπτυξιακές δαπάνες».

Το τελευταίο διάστημα, όπως είναι φυσικό, εξαιτίας των εξε-

λίξεων στην Κύπρο, η Cyta βρίσκεται στην επικαιρότητα. Στο ερώτημα πώς επηρεάζεται η εδώ θυγατρική εταιρεία, ο κ. Λιμνατίτης σημειώνει: «Η οικονομική κατάσταση στην Κύπρο και το "κούρεμα" των κεφαλαίων, όπως ήταν φυσικό, έχουν επηρεάσει τη μητρική μας εταιρεία, χωρίς όμως να θέτουν σε κίνδυνο τη λειτουργία ή τα σχέδιά της. Σε ό,τι αφορά τη Cyta Ελλάδος, η είσοδος στην Ελλάδα έγινε σε περίοδο κρίσης, οπότε μάθαμε να αναπτυσσόμαστε παράλληλα με την κρίση. Στα περίπου 5 χρόνια που δραστηριοποιούμαστε στην Ελλάδα, έχουμε επιδείξει ανάπτυξη υψηλού επιπέδου. Τα πρώτα αποτελέσματα λειτουργικής κερδοφορίας μας παρέχουν ένα ακόμη σημαντικό εφόδιο για να αντιμετωπίσουμε τις όποιες αντιξοότητες συναντήσουμε από πλευράς εξωτερικού περιβάλλοντος. Θα ήθελα, επίσης, να επισημάνω ότι, εκτός από τα επιχειρηματικά δεδομένα και πλάνα, σημαντικός παράγοντας για την εξέλιξη και την επιτυχία μιας εταιρείας είναι και το ανθρώπινο δυναμικό της. Η Cyta Ελλάδος έχει το πλεονέκτημα μίας δυνατής διευθυντικής ομάδας, καθώς και άλλων στελεχών, τα οποία αναπτύχθηκαν παράλληλα με την ανάπτυξη της εταιρείας. Καταληκτικά, θα έλεγα ότι θεωρούμε δυσάρεστα όσα συμβαίνουν στην Κύπρο και θα μας καταστήσουν πολύ προσεκτικούς στις κινήσεις μας στο μέλλον, όμως έχουμε τόσο τους ανθρώπινους όσο και όλους τους άλλους πόρους, που θα μας επιτρέψουν να προχωρήσουμε σε περαιτέρω ανάπτυξη της Cyta Ελλάδος».

**Στρατηγική επιλογή η Ελλάδα**  
Στο πλαίσιο του κλίματος που επικρατεί σε σχέση με τα όσα συμβαίνουν στη Μεγαλόνησο, το τελευταίο διάστημα υπήρξε και φημολογία περί επικείμενης πώλησης της Cyta Ελλάδος. Απαντώντας σε σχετικό ερώτη-

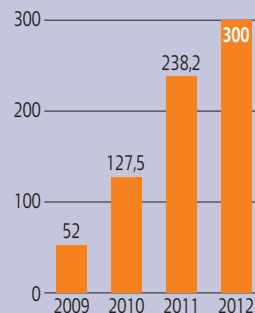


**Η οικονομική κατάσταση στην Κύπρο και το κούρεμα των κεφαλαίων δεν θέτουν σε κίνδυνο τη λειτουργία ή τα σχέδια της μητρικής μας εταιρείας.**

Χρίστος Λιμνατίτης  
γενικός διευθυντής της  
Cyta Ελλάδος

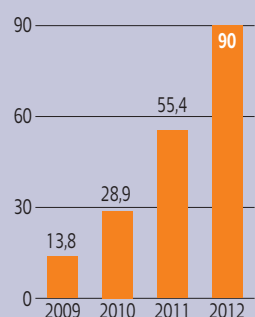
## Ποια είναι η πορεία των συνδρομητών

(Σε χιλιάδες)



## Πώς εξελίσσεται ο κύκλος εργασιών

(Σε εκατ. ευρώ)



Κατάστημα της Cyta Ελλάδος.

μα της «Ν», ο γενικός της διευθυντής δηλώνει: «Σε μια αγορά με μεγάλη κινητικότητα, όπως είναι οι τηλεπικοινωνίες, οι κινήσεις για συγχωνεύσεις και συνεργασίες είναι αναμενόμενες. Η Cyta Ελλάδος, όμως, αποτελεί στρατηγική επιλογή ενός οργανισμού τηλεπικοινωνιών για επέκταση των δραστηριοτήτων του στην ελληνική αγορά, για εξυπηρέτηση συγκεκριμένων σκοπών και με την έννοια αυτή, είναι αναπόσπαστο μέρος του Οργανισμού. Η Cyta δεν είναι απλά μια εταιρεία παροχής τηλεπικοινωνιών στην Κύπρο και την Ελλάδα, αλλά ένας Οργανισμός με διεθνή παρουσία, με τεράστιο Υποβρύχιο και Δορυφορικό

Διεθνές Δίκτυο και συνεχίζει να είναι ένας υγιής και οικονομικά δυνατός Οργανισμός στη Νοτιοανατολική Μεσόγειο, με ισχυρές προοπτικές, για ακόμη δυναμικότερη ανάπτυξη στο μέλλον. Ειδικότερα, ως προς τα σεναρία που κυκλοφορούν κατά καιρούς περί πώλησης της θυγατρικής στην Ελλάδα, θα ήθελα να τονίσω ότι ήδη ο Οργανισμός έχει διαψεύσει επισήμως και κατηγορηματικά και μάλιστα πολύ πρόσφατα-ότι έχει στόχο την πώληση της θυγατρικής της στην Ελλάδα, η οποία καταγράφει μοναδικούς ρυθμούς ανάπτυξης, συνεισφέροντας έτσι σημαντικά στη συνολική εξέλιξη του Οργανισμού». [SID:765976]

## Δύσκολο 2013 αναμένουν παράγοντες της αγοράς

▼ «Δύσκολη χρονιά» από όλες τις απόψεις χαρακτηρίζουν τα στελέχη των τηλεπικοινωνιακών εταιρειών το 2013, εκτιμώντας ότι το βάθος και η ένταση της οικονομικής κρίσης θα αποτυπωθούν ακόμα περισσότερο στα αποτελέσματα των εταιρειών.

Χαρακτηριστικό είναι πως στην αγορά της κινητής τηλεφωνίας η περαιτέρω υποχώρηση των εσόδων που αναμένεται για το 2013 είναι της τάξεως του 13%, ωστόσο στο πρώτο τρίμηνο η μείωση φαίνεται να είναι κατά πολύ μεγαλύτερη, με τις πληροφορίες να λένε πως πιθανότατα να αγγίζει το 20% (συνυπολογίζεται και η πτώση εξαιτίας της σημαντικής μείωσης των τελών τερματισμού που επιβλήθηκε από την Εθνική Επιτροπή Τηλεπικοινωνιών και Ταχυδρομείων).

Στη σταθερή τηλεφωνία η υποχώρηση των εσόδων είναι εμφανής βεβαίως στον ΟΤΕ, ο οποίος εκτός από την κρίση αντιμετωπίζει και τον ανταγωνισμό από τους εναλλακτικούς παρόχους, οι οποίοι, πιο ευέλικτοι και κατά βάση με χαμηλότερα τιμολόγια, τα τελευταία χρόνια αποκτούν ολοένα και μεγαλύτερο μερίδιο της αγοράς.

Στο μέτωπο των εναλλακτικών παρατηρούμε την On Telecoms, η οποία αγωνίζεται να επιβιώσει, αλλά χωρίς να έχει κάνει τα τελευταία χρόνια κανένα αναπτυξιακό βήμα, οπότε κάνει διαρκώς συνδρομητές και έσοδα, τη Cyta Ελλάδος, η οποία μέχρι στιγμής αναπτύσσεται με σημαντικό ρυθμό, τη hellas online, η οποία είχε αύξηση εσόδων 5% το 2012, και τη Forthnet, η οποία στο κομμάτι το τηλεπικοινωνιακό είχε πέρσι μείωση εσόδων 1,4%. Σταθερή τηλεφωνία παρέχει και η Wind, ωστόσο δεν υπάρχουν διαθέσιμα στοιχεία ξεχωριστά από την κινητή τηλεφωνία.

Σύμφωνα με τις διαθέσιμες πληροφορίες, σε αυτή τη φάση δεν υπάρχει κάποια συντεταγμένη συζήτηση για περαιτέρω συγχωνεύσεις μεταξύ των εναλλακτικών. Όμως, κάτι τέτοιο δεν μπορεί να αποκλειστεί, όχι πλέον γιατί οι εταιρείες είναι πολλές, αλλά γιατί εκτιμάται ότι δύσκολα θα αντεπεξέλθουν, ειδικά όσες έχουν μεγάλο δανεισμό. [SID:7656034]