

ROZDZIAŁ VI – OCENY I PROGNOZY

1. Ocena zarządzania zasobami finansowymi

Ocena zarządzania zasobami finansowymi przez Eldorado S.A. została przeprowadzona na bazie sprawozdań finansowych Spółki i Grupy Kapitałowej za 2000 r. oraz raportu kwartalnego za III kwartał 2001 r. W celu dokonania wiarygodnych porównań wykorzystano dane ze sprawozdań finansowych jednostkowych za 1998 r. i 1999 r. oraz sprawozdań skonsolidowanych za 1999 r.

Analizę przeprowadzono w oparciu o wskaźniki rentowności, płynności, poziomu i struktury kapitału obrotowego. Trudność w ocenie zarządzania zasobami finansowymi przez Spółkę wynika przede wszystkim z dynamicznego rozwoju samej Spółki oraz przebudowy profilu działalności, wymagających dokonania znacznych wydatków inwestycyjnych.

Informacja o pozostałych jednostkach wchodzących w skład Grupy Kapitałowej nie została zaprezentowana oddzielnie ze względu na dominującą rolę Emitenta.

1.1. Wskaźniki rentowności

Ocenę rentowności Emitenta w oparciu o podstawowe wskaźniki rentowności przedstawia poniższa tabela:

Tabela 38. Wskaźniki rentowności Emitenta.

Wyszczególnienie	1998	1999	2000	I-III kwartał 2001
Przychody ze sprzedaży netto, w tym (w tys. zł):	345.345	377.577	433.916	353.126
– Przychody ze sprzedaży produktów i usług (w tys. zł)	2.328	8.842	5.921	4.564
– Przychody ze sprzedaży towarów i materiałów (w tys. zł)	343.017	368.735	427.995	348.563
Wynik na sprzedaży (w tys. zł)	3.954	7.617	11.257	7.359
EBITDA – Wynik operacyjny plus amortyzacja (w tys. zł)	4.348	8.598	12.967	8.601
EBIT – Wynik operacyjny (w tys. zł)	2.300	6.144	10.307	6.675
Wynik finansowy netto (w tys. zł)	-620	4.157	7.001	4.235
Rentowność sprzedaży (w %)	1,1%	2,0%	2,6%	2,0%
Rentowność działalności operacyjnej (w %)	0,7%	1,6%	2,4%	1,9%
Rentowność na EBITDA (w %)	1,3%	2,3%	3,0%	2,4%
Rentowność działalności gospodarczej (w %)	0,0%	1,7%	2,3%	1,7%
Rentowność brutto (w %)	-0,1%	1,7%	2,3%	1,7%
Rentowność netto (w %)	-0,2%	1,1%	1,6%	1,2%
Rentowność aktywów ogółem (w %)	-1,3%	6,3%	8,2%	5,6%*
Rentowność kapitału własnego (w %)	-28,2%	17,6%	22,8%	16,2%*

* w skali roku

Źródło: Emitent

Kształtowanie się analogicznych wskaźników dla Grupy Kapitałowej za lata 1999 i 2000 przedstawiono w tabeli:

Tabela 39. Wskaźniki rentowności Grupy Kapitałowej Eldorado.

Wyszczególnienie	1999	2000
Przychody ze sprzedaży netto, w tym (w tys. zł):	408.723	487.831
– Przychody ze sprzedaży produktów i usług (w tys. zł)	10.881	10.200
– Przychody ze sprzedaży towarów i materiałów (w tys. zł)	397.842	477.631
Wynik na sprzedaży (w tys. zł)	8.550	12.119
EBITDA – Wynik operacyjny plus amortyzacja (w tys. zł)	9.795	14.990
EBIT – Wynik operacyjny (w tys. zł)	6.689	10.884
Wynik finansowy netto (w tys. zł)	4.215	7.003
Rentowność sprzedaży (w %)	2,1%	2,5%
Rentowność EBITDA (w %)	2,4%	3,1%
Rentowność działalności operacyjnej (w %)	1,6%	2,2%
Rentowność brutto (w %)	1,6%	2,1%
Rentowność netto (w %)	1,0%	1,4%
Rentowność aktywów ogółem (w %)	5,7%	7,1%
Rentowność kapitału własnego (w %)	18,0%	23,0%

Źródło: Emitent

- Wskaźniki rentowności* – stosunki odpowiednich wielkości zysków za dany okres do przychodów ze sprzedaży netto produktów, usług, towarów i materiałów;
- Wskaźnik rentowności aktywów (ROA)* – stosunek zysku netto za dany okres do stanu aktywów na koniec danego okresu;
- Wskaźnik rentowności kapitału własnego (ROE)* – stosunek zysku netto za dany okres do stanu kapitałów własnych na koniec danego okresu.

Głównym czynnikiem determinującym poziom rentowności w latach ubiegłych były: poprawa efektywności działalności dystrybucyjnej oraz konieczność poniesienia znacznych kosztów związanych z rozbudową działalności detalicznej. Nakłady poniesione w ubiegłych okresach powinny umożliwić poprawienie rentowności osiąganey w przyszłości przez Grupę Kapitałową.

1.2. Ocena płynności Eldorado S.A.

1.2.1. Wskaźniki płynności

Do oceny płynności finansowej Eldorado S.A. i Grupy Kapitałowej wykorzystane zostały wskaźniki wyszczególnione w poniższej tabeli:

Tabela 40. Wskaźniki płynności Eldorado S.A.

Wyszczególnienie	1998	1999	2000	I-III kwartał 2001
Wskaźnik bieżącej płynności (CR)	0,84	1,18	1,06	0,89
Wskaźnik płynności szybkiej (QR)	0,40	0,58	0,52	0,47
Wskaźnik natychmiastowy	0,01	0,05	0,03	0,03

Źródło: Emitent

Tabela 41. Wskaźniki płynności dla Grupy Kapitałowej.

Wyszczególnienie	1999	2000
Wskaźnik bieżącej płynności (CR)	1,03	0,94
Wskaźnik płynności szybkiej (QR)	0,50	0,44
Wskaźnik natychmiastowy	0,06	0,05

Źródło: Emitent

- Wskaźnik bieżący* – stosunek stanu majątku obrotowego do stanu zobowiązań bieżących na koniec danego okresu; obrazuje zdolność firmy do regulowania bieżących zobowiązań przy wykorzystaniu aktywów bieżących;
- Wskaźnik szybki* – stosunek stanu majątku obrotowego pomniejszonego o zapasy do stanu zobowiązań bieżących na koniec okresu; obrazuje zdolność zgromadzenia w krótkim czasie środków pieniężnych na pokrycie zobowiązań o wysokim stopniu wymagalności;

- c) *Wskaźnik natychmiastowy* – stosunek stanu środków pieniężnych do stanu zobowiązań bieżących na koniec okresu; obrazuje zdolność do pokrycia zobowiązań o natychmiastowej wymagalności przy wykorzystaniu dysponowanych środków pieniężnych.

Takie kształtowanie się wskaźników płynności jest spowodowane głównie charakterem działalności Spółki. Z jednej strony Eldorado utrzymuje wysoki poziom zobowiązań związanych z otrzymywanym od producentów kredytem kupieckim, z drugiej strony prowadzenie sprzedaży hurtowej i detalicznej przez spółki należące do Grupy Kapitałowej wymaga utrzymywania pewnego poziomu zapasów (poziom bezpieczeństwa), a większość sprzedaży hurtowej dokonywana jest w oparciu o kredyty kupieckie.

Spółka minimalizuje ryzyko nieściągalności należności poprzez ich ściśle monitorowanie. Zdolność kredytowa odbiorców jest badana za pomocą określonych procedur, a na należności o okresie przeterminowania przekraczającym kilkanaście dni, Emitent tworzy rezerwy (od dłużników opóźniających się w spłacie pobierane są także odsetki karne).

1.2.2. Wskaźniki struktury

Oceny płynności finansowej Emitenta dokonano na podstawie analizy poziomu i struktury kapitału obrotowego oraz wskaźników rotacji podstawowych składników kapitału obrotowego, a także na podstawie analizy poziomu wskaźników płynności.

Tabela 42. Kapitał obrotowy Emitenta (w tys. złotych).

Wyszczególnienie	1998	1999	2000	I-III kwartał 2001
1. Majątek obrotowy	37.562	49.107	57.394	57.934
2. Środki pieniężne i papiery wartościowe przeznaczone do obrotu	613	1.880	1.527	1.742
3. Majątek obrotowy skorygowany (1-2)	36.949	47.228	55.867	56.192
4. Zobowiązania bieżące	44.509	41.567	54.094	64.585
5. Kredyty krótkoterminowe	10.295	785	5.112	11.188
6. Zobowiązania bieżące skorygowane (4-5)	34.214	40.782	48.982	53.397
7. Kapitał obrotowy (1-4)	-6.947	7.540	3.300	-6.651
8. Zapotrzebowanie na środki obrotowe (3-6)	2.735	6.446	6.885	2.795
9. Saldo netto środków pieniężnych (7-8)	-9.682	1.094	-3.585	-9.446
10. Udział środków własnych w finansowaniu majątku obrotowego (7:1) w %	-18,49%	15,35%	5,75%	-11,48%

Źródło: Emitent

Tabela 43. Kapitał obrotowy Grupa Kapitałowa Eldorado (w tys. złotych).

	1999	2000
1. Majątek obrotowy	51.183	63.368
2. Środki pieniężne i papiery wartościowe przeznaczone do obrotu	3.000	3.047
3. Majątek obrotowy skorygowany (1-2)	48.183	60.321
4. Zobowiązania bieżące	49.504	67.091
5. Kredyty krótkoterminowe	3.617	7.829
6. Zobowiązania bieżące skorygowane (4-5)	45.887	59.262
7. Kapitał obrotowy (1-4)	1.678	-3.723
8. Zapotrzebowanie na środki obrotowe (3-6)	2.296	1.059
9. Saldo netto środków pieniężnych (7-8)	-618	-4.782
10. Udział środków własnych w finansowaniu majątku obrotowego (7:1)	3,28%	-5,87%

Źródło: Emitent

- Kapitał obrotowy* – różnica pomiędzy wielkością majątku obrotowego a wielkością zobowiązań bieżących; wskaźnik ten określa wartość zasobów obrotowych, która jest finansowana z własnego majątku;
- Zapotrzebowanie na środki obrotowe* – różnica pomiędzy wielkością majątku obrotowego pomniejszonego o środki pieniężne a wielkością zobowiązań bieżących pomniejszonych o kredyty krótkoterminowe; wskaźnik ten pozwala na określenie, jaka część majątku obrotowego (bez środków pieniężnych) nie jest finansowana za pomocą zobowiązań bieżących;
- Saldo netto środków pieniężnych* – różnica pomiędzy stanem kapitału obrotowego netto a zapotrzebowaniem na kapitał obrotowy jest; ujemne saldo określa występowanie zapotrzebowania na zewnętrzne źródła finansowania, dodatnie oznacza nadmiar środków pieniężnych ponad bieżące potrzeby.

Struktura majątku Emitenta i jego Grupy Kapitałowej podporządkowana jest prowadzonej przez Emitenta działalności.

W poniższych tabelach prezentowane są wskaźniki rotacji głównych składników kapitału obrotowego:

Tabela 44. Cykle rotacji głównych składników kapitału obrotowego Emitenta (w dniach).

Wyszczególnienie	1998	1999	2000	I-III kwartał 2001
Cykl rotacji zapasów	21,0	24,1	24,6	20,9
Cykl rotacji należności	18,0	21,5	22,4	22,6
Cykl rotacji zobowiązań	47,0	40,2	45,5	49,9
Kapitał obrotowy w dniach obrotu	-7,3	7,3	2,8	-5,1
Cykl operacyjny	39,1	45,7	47,0	43,4

Źródło: Emitent

Tabela 45. Cykle rotacji głównych składników kapitału obrotowego w Grupie Kapitałowej (w dniach).

Wyszczególnienie	1999	2000
Cykl rotacji zapasów	23,8	25,4
Cykl rotacji należności	19,2	19,7
Cykl rotacji zobowiązań	44,2	50,2
Kapitał obrotowy w dniach obrotu	1,5	-2,8
Cykl operacyjny	43,0	45,1

Źródło: Emitent

- Wskaźniki rotacji* – stosunki stanu odpowiednio zapasów, należności, zobowiązań bieżących na koniec danego okresu do sprzedaży netto za dany okres, pomnożona przez liczbę dni w okresie;
- Kapitał obrotowy w dniach obrotu* – stosunek wielkości kapitału obrotowego na koniec danego okresu do sprzedaży netto za dany okres, pomnożona przez liczbę dni w okresie;
- Cykl operacyjny* – suma cyklu rotacji należności i cyklu rotacji zapasów; przedstawia okres, po jakim gotówka zostaje odzyskana po wprowadzaniu jej do procesów gospodarczych.

Poziom i kształtowanie się wskaźników struktury odzwierciedla charakterystyczne cechy przedsiębiorstw należących do branży handlowej.

1.3. Stopień zadłużenia przedsiębiorstwa

Do oceny zadłużenia Emitenta i Grupy Kapitałowej wykorzystano następujące wskaźniki:

Tabela 46. Wskaźniki stopnia zadłużenia Eldorado S.A.

Wyszczególnienie	1998	1999	2000	I-III kwartał 2001
Wskaźnik ogólnego zadłużenia	0,94	0,63	0,63	0,64
Wskaźnik zadłużenia kapitału własnego	20,24	1,75	1,76	1,85
Wskaźnik pokrycia majątku kapitałami własnymi	0,05	0,36	0,36	0,35
Wskaźnik zadłużenia długoterminowego	0,00	0,00	0,00	0,00

Źródło: Emitent

Tabela 47. Wskaźniki stopnia zadłużenia Grupy Kapitałowej Eldorado.

Wyszczególnienie	1999	2000
Wskaźnik ogólnego zadłużenia	0,67	0,68
Wskaźnik zadłużenia kapitału własnego	2,13	2,21
Wskaźnik pokrycia majątku kapitałami własnymi	0,32	0,31
Wskaźnik zadłużenia długoterminowego	0,004	0,001

Źródło: Emitent

- Wskaźnik ogólnego zadłużenia* – stosunek zobowiązań ogółem do aktywów ogółem; obrazuje udział zewnętrznych źródeł finansowania działalności
- Wskaźnik zadłużenia kapitału własnego* – stosunek zobowiązań ogółem do kapitałów własnych
- Wskaźnik pokrycia majątku kapitałami własnymi* – stosunek kapitałów własnych do aktywów ogółem; przedstawia udział środków własnych w finansowaniu działalności,
- Wskaźnik zadłużenia długoterminowego* – relacja zobowiązań długoterminowych do ogólnej sumy aktywów; określa udział zobowiązań długoterminowych w finansowaniu działalności

Do końca 2000 roku Eldorado S.A. finansowało strategię rozwojową głównie z własnych środków. Emitent intensywniej korzysta z finansowania kredytem od roku 2001.

2. Ocena możliwości realizacji zamierzeń inwestycyjnych

Spółka planuje w najbliższych latach kontynuować proces rozszerzania działalności na obszar handlu detalicznego. W ocenie Zarządu działalność detaliczna będzie stanowić w przyszłości podstawowe źródło osiąganych przez Grupę Kapitałową wyników oraz pozwoli na umacnianie pozycji Spółki na rynku.

Głównymi inwestycjami Grupy Kapitałowej ma być rozbudowa supermarketów „Stokrotka” i zakończenie do końca 2001 roku budowy Centrum Logistycznego. Wartość wszystkich inwestycji, które powinny zostać zrealizowane do końca 2002 roku, Spółka ocenia na 58.700 tys. złotych.

Tabela 48. Wydatki inwestycyjne Emitenta na lata 2001-2002 (tys. zł).

Wyszczególnienie	Wydatki
Budynki sklepowe	27.400
Wypożyczenie sklepowe	10.700
Zakończenie budowy Centrum Logistycznego	19.400
Rozbudowa systemu informatycznego	1.200

Źródło: Emitent

Obecnie Eldorado S.A. prowadzi w ramach Grupy Kapitałowej 16 supermarketów, a w 2 kolejnych lokalizacjach trwają końcowe prace budowlane, remontowe bądź adaptacyjne. Za pomocą środków z nowej emisji Spółka planuje kontynuować otwieranie nowych placówek. Do końca 2002 roku Emitent zamierza prowadzić sieć 35 supermarketów. W celu realizacji przyjętej strategii rozwoju Emitent poniesie wydatki związane z doбором lokalizacji, remontem bądź budową obiektu handlowego oraz zakupem wyposażenia i informatyzacją sklepu.

W obszarze dystrybucji priorytetowym celem Emitenta jest zakończenie budowy Centrum Logistycznego, z którego ma być prowadzona działalność logistyczna. Otwarcie obiektu planowane jest na grudzień 2001. Szerszy opis inwestycji w Centrum Logistyczne znajduje się w Rozdziale V.

Dodatkowo Emitent planuje kontynuować prace nad systemami internetowej komunikacji producent-hurtownik („eProducent”) i hurtownik-detalista („eHurtownia”). Szerszy opis platform B2B „eProducent” i „eHurtownia” znajduje się w Rozdziale V.

Źródłem pokrycia niezbędnych wydatków inwestycyjnych Spółki będą:

1. wpływy pochodzące z podwyższenia kapitału akcyjnego Spółki w drodze emisji Akcji Serii E, F i G,
2. własne środki Emitenta,
3. nadwyżka finansowa osiągnięta w kolejnych latach,
4. dodatkowe środki pochodzące z kredytów.

Możliwości realizacji przyjętej przez Spółkę strategii uzależnione są od powodzenia emisji i od wysokości osiągniętej w najbliższych latach nadwyżki finansowej. Wszystkie środki przeznaczone będą na kontynuowanie przebudowy profilu działania Spółki w kierunku sprzedaży detalicznej, komplementarnej wobec obecnie prowadzonej działalności dystrybucyjnej. Założenia prognoz oraz szacunki wysokości nadwyżki finansowej w kolejnych latach przedstawione zostały w Punkcie 6. Zgodnie z tymi założeniami, przy uwzględnieniu wpływów z emisji, Spółka nie powinna mieć problemów z realizacją przedstawionej strategii. Charakterystyka podstawowych czynników istotnych dla realizacji strategii znajduje się w punkcie 5.

3. Czynniki i nietypowe zdarzenia mające wpływ na wyniki działalności gospodarczej Emitenta

W 1998 roku realizowano w Spółce proces restrukturyzacji związany z rozpoczętą w 1997 roku fuzją z lokalnym konkurentem firmą Mad Max sp. z o.o., zajmującą się również hurtowym handlem artykułami spożywczymi w południowo-wschodniej Polsce. W dniu przejścia (01.10.1997) Mad Max sp. z o.o. posiadała 8 oddziałów magazynowych o łącznej powierzchni 17.600 m², zatrudniała 345 osób, a w 1996 roku osiągnęła 114.600 tys. zł przychodów ze sprzedaży. Proces restrukturyzacji popołaczeniowej był kosztowny i wymagał znacznych zmian organizacyjnych, likwidacji nierentownych oddziałów firmy Mad Max sp. z o.o. oraz ujednolicenia systemów informatycznych połączonych spółek.

W 1999 r. Eldorado S.A. przejęło spółkę Stokrotka sp. z o.o. (dawny Eden sp. z o.o.). Na początku 1999 roku do grona akcjonariuszy Spółki dołączył Polish Enterprise Fund L.P. zarządzany przez Enterprise Investors, który objął nową emisję akcji Spółki, wnosząc gotówkę w wysokości 14.842,553 tys. złotych, a dotychczasowi akcjonariusze objęli emisję Akcji Serii D.

Poza wymienionymi powyżej w Spółce nie zaszły żadne zdarzenia nietypowe, które mogły mieć znaczny wpływ na osiągnięte przez Eldorado S.A. wyniki finansowe.

4. Kierunki zmian w działalności gospodarczej Emitenta w okresie od sporządzenia ostatniego sprawozdania finansowego zamieszczonego w Prospekcie

W pierwszej połowie 2001 roku Spółka kontynuowała realizację strategii zakładającej rozwój działalności detalicznej. Do dnia 22 X 2001 otworzone zostało 7 kolejnych supermarketów „Stokrotka”, a do sieci „Groszek” w tym samym okresie przystąpiły 83 sklepy. W tym samym czasie jeden z supermarketów został zamknięty. Dokładny opis działalności detalicznej oraz strategii rozwoju Emitenta znajdują się w Rozdziale I i Rozdziale VI pkt 5. Do końca 2001 roku powinno rozpocząć działalność Centrum Logistyczne, którego dokładny opis znajduje się w Rozdziale V.

5. Charakterystyka zewnętrznych i wewnętrznych czynników istotnych dla rozwoju przedsiębiorstwa Emitenta

Możliwość pełnego zrealizowania przez Eldorado S.A. własnej strategii rozwoju jest uzależniona od szeregu czynników zarówno zewnętrznych, jak i wewnętrznych wynikających z charakteru działalności prowadzonej przez Emitenta.

5.1. Zewnętrzne czynniki rozwoju

5.1.1. Rozwój gospodarczy Polski

Pomimo dynamicznego rozwoju gospodarczego Polska jest jednak nadal uznawana za relatywnie mało stabilny obszar pod względem wskaźników makroekonomicznych. Wielkości takie jak inflacja, stopa bezrobocia oraz deficyt handlu zagranicznego utrzymują się na wysokim poziomie, jednocześnie jednak tempo wzrostu gospodarczego spada. Przychody Emitenta są częściowo związane z tempem wzrostu popytu krajowego.

Należy jednakże zaznaczyć, że artykuły spożywcze należą do dóbr podstawowych, w przypadku których pogorszenie koniunktury nie powinno mieć istotnego wpływu na ograniczenie konsumpcji tej kategorii produktów.

5.1.2. Silna konkurencja w działalności detalicznej

Intensywne inwestycje zagranicznych sieci wielkoformatowych w połączeniu z liberalną polityką regulującą działalność detaliczną w Polsce doprowadziły do dynamicznego wzrostu liczby hipermarketów oraz supermarketów. Ich rozwój dokonuje się głównie kosztem małych, słabo zarządzanych sklepów i dotychczas nie wpłynął na spowolnienie ekspansji sieci „Stokrotka” i „Groszek”.

Należy mieć jednak świadomość, że rozwój sieci detalicznych zarządzanych przez Emitenta będzie się nadal odbywał w silnie konkurencyjnym środowisku.

5.1.3. Procesy konsolidacyjne w polskim handlu

Rosnąca konkurencja rozwijających się sieci supermarketów i hipermarketów w połączeniu z silnym rozdrobnieniem polskiego handlu hurtowego i detalicznego prowadzi do stopniowej eliminacji małych, źle zarządzanych placówek detalicznych oraz lokalnych dystrybutorów. Company Assistance (CAL) przewiduje jednak, że mimo tych zjawisk tradycyjne placówki handlowe zdołają utrzymać znaczący udział w rynku detalicznym w Polsce.

Polscy detaliści i dystrybutorzy podejmują próby konsolidacji, głównie poprzez tworzenie sieci sklepów franchisingowych. W dłuższej perspektywie czasowej szansę na umocnienie swojej pozycji na rynku będą mieć polskie sieci detaliczne oraz dystrybucyjne profesjonalnie zarządzane, z silnym zapleczem logistycznym, otwarte na wzrost poprzez fuzje i przejęcia. Tempo zmiany struktury polskiego handlu detalicznego może wpływać na przychody dystrybutorów, których wzrost będzie uzależniony od możliwości utrzymania przez nich stabilnej bazy średnich i małych sklepów detalicznych.

5.1.4. System prawny

Obowiązujące w Polsce przepisy prawne ułatwiały wzrost zagranicznych sieci wielkoformatowych. Polskie ustawodawstwo regulujące działalność detaliczną uważane jest nadal za jedno z najbardziej liberalnych w Europie.

Obecnie dyskutowane są projekty ustaw, których celem jest uzyskanie większej kontroli nad ekspansją hipermarketów oraz stworzenie bardziej sprzyjających warunków do rozwoju małych i średnich polskich detalistów.

5.2. Wewnętrzne czynniki rozwoju

5.2.1. Kadra zarządzająca

Skuteczna realizacja założeń strategii oparta jest na młodej i wykwalifikowanej kadrze zarządzającej Spółki, która od kilku lat konsekwentnie realizuje jej założenia. W celu silniejszego związania kluczowych z punktu widzenia Spółki pracowników przygotowano dwa programy opcyjne. Przydział akcji wynikających ze starego programu zostanie zrealizowany w momencie wprowadzenia do publicznego obrotu (Stara Opcja Menedżerska). Jednocześnie Emitent wprowadza nowy system motywacyjny dla pracowników oparty na nowym programie opcji menedżerskich (Nowa Opcja Menedżerska).

5.2.2. Centrum Logistyczne

Zakończenie budowy Centrum Logistycznego umożliwi Spółce rozszerzenie zakresu prowadzonej działalności logistycznej oraz znaczne wzbogacenie zakresu oferowanego asortymentu. Możliwa też będzie poprawa jakości oferowanych usług przy jednoczesnym obniżeniu kosztów działalności.

5.2.3. Integracja działalności hurtowej i detalicznej

Spółka dynamicznie rozwija działalność detaliczną zarówno poprzez własne supermarkety „Stokrotka”, jak i sieć sklepów franchisingowych „Groszek”. Koncentracja na działalności detalicznej ma z jednej strony poprawić osiąganą przez Spółkę rentowność, z drugiej strony pozwolić na rozszerzenie i utrwalenie kontaktów z dotychczasową bazą odbiorców.

5.2.4. System informatyczny

System informatyczny działający w Spółce należy do najnowocześniejszych w Polsce. Stopień informatyzacji Emitenta został doceniony przez branżowe pisma informatyczne, które zaliczyły Eldorado S.A. do grupy najlepiej z informatyzowanych przedsiębiorstw w Polsce. Emitent rozwija internetowy system składania zamówień „eHurtownia” oraz przygotowuje się do wprowadzenia kolejnej platformy B2B „eProducent”. Narzędzia te umożliwiają dalsze ograniczenie kosztów producentów, dystrybutorów i detalistów oraz ułatwiają prowadzenie działalności logistycznej.

5.2.5. Wprowadzenie do publicznego obrotu

Wprowadzenie Spółki do publicznego obrotu umocni wiarygodność Spółki w oczach jej partnerów handlowych. Dzięki temu można oczekiwać uzyskiwania lepszej pozycji negocjacyjnej w kontaktach z dostawcami, a co za tym idzie, powinno to wpłynąć pozytywnie na warunki zawieranych umów handlowych. Upublicznienie zwiększy dostęp Spółki do źródeł finansowania, pozwalając jej na aktywne uczestnictwo w konsolidacji polskiego handlu.

5.3. Elementy strategii rozwoju Emitenta

Osiągnięcie przez Emitenta założonych wyników uzależnione jest od pomyślnej realizacji założonej strategii, na którą składają się następujące elementy:

- rozwój ilościowy i terytorialny sieci detalicznej „Stokrotka”. Do końca 2001 roku Spółka będzie posiadać 19 supermarketów, a do końca 2002 r. ich liczba wzrośnie do 35, dzięki czemu „Stokrotka” może stać się największą siecią supermarketów w regionie. Emitent planuje również przyspieszenie tempa rozwoju poprzez przejęcia i fuzje z innymi polskimi przedsiębiorstwami handlowymi;
- rozwój ilościowy i terytorialny sieci detalicznej „Groszek”, zorganizowanej w formie franszyzy sieci tradycyjnych sklepów samoobsługowych. Emitent zakłada, że do 2005 r. w ramach sieci franchisingowej „Groszek” powinno działać ponad 470 sklepów zlokalizowanych w całej Polsce;
- poprawa efektywności Eldorado oraz rozszerzenie zakresu asortymentu i świadczonych usług logistycznych – opis Centrum Logistycznego znajduje się w Rozdziale V;
- rozwój platform B2B: „eHurtownia” i „eProducent”.

Konsekwentna realizacja strategii rozwojowej ma doprowadzić do wzrostu udziału spółki w polskim handlu artykułami spożywczymi, którego wartość oceniana jest na około 136.900 mln złotych.

6. Przewidywania dotyczące czynników wpływających na przyszłe wyniki Emitenta

W 2001 roku Spółka prognozuje osiągnięcie następujących skonsolidowanych wyników finansowych:

Przychody ze sprzedaży 555.000 tys. złotych

EBITDA* 16.900 tys. złotych

Zysk netto 6.900 tys. złotych

* zysk operacyjny plus amortyzacja

Prognoza podana przez Emitenta została opracowana w oparciu o przedstawioną strategię rozwoju oraz o następujące założenia:

- wielkość inflacji w 2001 roku na poziomie 7%,
- bankowa stawka oprocentowania kredytów WIBOR wyniesie na koniec 2001 roku 14%,
- spółka pozyska w ramach publicznej emisji kwotę nie mniejszą niż 25.000 tys. złotych.