

**ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ ΠΕΙΡΑΙΩΣ**  
**ΤΜΗΜΑ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗΣ ΕΠΙΣΤΗΜΗΣ**



**ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ ΜΕΤΑΠΤΥΧΙΑΚΩΝ ΣΠΟΥΔΩΝ**  
**ΣΤΗΝ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΚΑΙ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΙΑΚΗ**  
**ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΗ**

**ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΑΝΑΛΥΣΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑΣ ΛΑΖΑΡΙΔΗ**

**ΣΟΥΡΒΙΝΟΥ ΑΝΑΣΤΑΣΙΑ**

Διπλωματική Εργασία υποβληθείσα στο Τμήμα Οικονομικών Επιστημών του Πανεπιστημίου Πειραιώς ως μέρος των απαιτήσεων για την απόκτηση Μεταπτυχιακού Διπλώματος Ειδίκευσης στην Οικονομική και Επιχειρησιακή Στρατηγική

**Πειραιάς. Ιούνιος 2024**

---



**UNIVERSITY OF PIRAEUS**  
**DEPARTMENT OF ECONOMICS**



**MASTER PROGRAM IN**  
**ECONOMIC AND BUSINESS STRATEGY**

**FINANCIAL ANALYSIS OF THE LAZARIDI**  
**COMPANY**

**By**

**Sourvinou Anastasia**

Master Thesis submitted to the Department of Economics of the University of Piraeus in partial fulfillment of the requirements for the degree of Master of Arts in Economic and Business Strategy

**Piraeus, Greece, June 2024**

---



«Αν η επιχείρηση είναι ξύπνια και δραστήρια,  
το κεφάλαιο συσσωρεύεται και η αξία της αυξάνεται.  
Αν η επιχείρηση κοιμάται, το κεφάλαιο χάνεται σιγά-σιγά».

**John Maynard Keynes**

---



## Ευχαριστίες

Η παρούσα διπλωματική εργασία εκπονήθηκε στα πλαίσια της ολοκλήρωσης των σπουδών μου στο Μεταπτυχιακό Πρόγραμμα Σπουδών του Τμήματος Οικονομική και Επιχειρησιακή Στρατηγική του Πανεπιστημίου Πειραιώς.

Θέλω να ευχαριστήσω θερμά τον καθηγητή μου κ. Παντελή Παντελίδη για το θέμα της παρούσας διπλωματικής, την προθυμία του να τεθεί επιβλέπων και την άψογη συνεργασία μας. Η καθοδήγηση του υπήρξε καθοριστική στην ολοκλήρωση της διπλωματικής μου εργασίας. Οι καίριες υποδείξεις του και η κριτική του στο κείμενο οδήγησαν στο βέλτιστο αποτέλεσμα.

Οι ευχαριστίες απευθύνονται επίσης προς τους συμφοιτητές μου και τους διδάσκοντες του μεταπτυχιακού προγράμματος για την πολύπλευρη συνεργασία που είχαμε κατά τη διάρκεια των σπουδών μου.

Επίσης, νιώθω την ανάγκη να ευχαριστήσω την οικογένειά μου, που με στηρίζει σε ότι και αν κάνω, για την ενθάρρυνση και τη συμπαράστασή της κατά τη διάρκεια της συγγραφής της διπλωματικής αυτής.

Σας ευχαριστώ θερμά,

Αναστασία Σουρβίνου

---





# Οικονομική ανάλυση εταιρείας Λαζαρίδη

Σημαντικοί Όροι:

## ΠΕΡΙΛΗΨΗ

Η παρούσα διατριβή έχει ως κύριο στόχο την ανάλυση της εταιρείας «Νίκος Λαζαρίδης Ο.Β.Γ.Ε. Α.Ε». Αναλύει λεπτομερώς τον τομέα του οίνου και του οινοτουρισμού καθώς και την προβλεπόμενη οικονομική κατάσταση για τα επόμενα έτη.

Μέσα από μια αναλυτική απεικόνιση στις επενδύσεις της Νίκ. Λαζαρίδη καθώς και τις στρατηγικές ενέργειες για την εξυπηρέτηση των στόχων αυτών παρουσιάζεται η προβλεπόμενη οικονομική κατάσταση της εταιρείας για τα επόμενα πέντε έτη.

Με την S.W.O.T. Analysis είναι εμφανή τα δυνατά και αδύναμα σημεία της εταιρείας καθώς και οι ευκαιρίες και οι κίνδυνοι που υπάρχουν στον συγκεκριμένο κλάδο.



# **Financial analysis of the Lazaridi Company**

**Keywords:**

## **Abstract**

The main objective of this thesis is the analysis of the company "Nikos Lazaridis O.V.G.E. SA". It analyzes the wine and wine tourism sector in detail as well as the forecasted economic situation for the coming years.

Through an analytical illustration of Nik's investments. Lazaridis as well as the strategic actions to serve these goals, the forecasted financial situation of the company for the next five years is presented.

With S.W.O.T. Analysis the strengths and weaknesses of the company as well as the opportunities and risks that exist in the specific industry are evident.

---



# ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ

<b>ΠΕΡΙΛΗΨΗ</b> .....	8
<b>Abstract</b> .....	10
<b>Κατάλογος πινάκων</b> .....	14
<b>Κεφάλαιο 1 ΝΙΚΟΣ ΛΑΖΑΡΙΔΗΣ Ο.Β.Γ.Ε. Α.Ε.</b> .....	16
1.1 Ίδρυση – Έδρα – Δραστηριότητα – Μέτοχοι – Διοίκηση.....	16
1.2. Προϊόντα – Πωλήσεις – Πελάτες.....	18
1.3. Στρατηγικοί Στόχοι – Ενέργειες Υλοποίησης.....	20
<b>Κεφάλαιο 2 Η ΟΙΝΟΠΟΙΑ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ ΚΑΙ ΤΟΝ ΚΟΣΜΟ ΣΗΜΕΡΑ</b> .....	27
2.1 Παγκόσμιες προβλέψεις για τον κλάδο 2022-2027 .....	27
2.2 Διεθνείς τάσεις.....	27
2.2.1 Αύξηση της ζήτησης για ενισχυμένους οίνους και κρασιά με φρουτώδη αρώματα.....	27
2.2.3 Αύξηση της κατανάλωσης οίνου στην Ασία, τις χώρες του Ειρηνικού (Pacific Rim) και τη Ν. Αμερική.....	28
2.2.4 Ανταγωνισμός.....	29
2.3 Η οινοποιία στην Ελλάδα.....	30
2.4 Στατιστικά & Οικονομικά Στοιχεία.....	31
2.5 Η ανάπτυξη του οινοτουρισμού.....	32
2.6 Πώς θα εξελιχθεί η αγορά οίνου την περίοδο 2022-2023 .....	34
2.7 Το consensus των Ελλήνων αναλυτών.....	35
<b>Κεφάλαιο 3 SWOT (Δυνάμεις, Αδυναμίες, Ευκαιρίες, Απειλές)</b> .....	37
<b>Κεφάλαιο 4 ΙΣΤΟΡΙΚΑ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ</b> .....	39
4.1 Στοιχεία Ετών 2016-2021 .....	39
4.2 Παρατηρήσεις επί Οικονομικών Στοιχείων 2021 .....	40
<b>Κεφάλαιο 5 ΔΑΝΕΙΣΜΟΣ Ν. ΛΑΖΑΡΙΔΗΣ Ο.Β.Γ.Ε. Α.Ε.</b> .....	41
<b>Κεφάλαιο 6 ΕΠΕΝΔΥΣΕΙΣ ΤΗΣ ΝΙΚ. ΛΑΖΑΡΙΔΗΣ Ο.Β.Γ.Ε. Α.Ε.</b> .....	43
6.1 Συνεχιζόμενα Επενδυτικά Προγράμματα.....	44
6.2 Στρατηγικές Ενέργειες για την Εξυπηρέτηση των Στόχων.....	45
6.3 Οι επενδύσεις του 2021.....	46
6.4 Το επενδυτικό χρονοδιάγραμμα της πενταετίας 2022-2026 .....	49
<b>Κεφάλαιο 7 PRO-FORMA ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΠΕΡΙΟΔΟΥ 2022-2027</b> .....	53
7.1 Λογιστική Απεικόνιση και Παρατηρήσεις.....	55
<b>ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ</b> .....	61
<b>Βιβλιογραφική αναφορά</b> .....	62
<b>ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ: ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΑ ΑΠΟΠΛΗΡΩΜΗΣ ΔΑΝΕΙΩΝ</b> .....	64

---



## Κατάλογος πινάκων

Εικόνα 1.1 οργανόγραμμα εταιρείας.....	18
Εικόνα 2.1 Παγκόσμια αγορά οίνου.....	29
Εικόνα 2.2 Consolidation αγοράς κρασιού.....	30
Εικόνα 2.3 Ελληνική οινοπαραγωγή.....	31
Εικόνα 3.1 Ανάλυση SWOT.....	37
Εικόνα 4.1 Παρουσίαση εταιρείας.....	39
Εικόνα 6.1 Επενδυτικό πλάνο 2022-2026.....	50
Εικόνα 6.2 Γραμμή παραγωγής αποσταγμάτων & εκσυγχρονισμός οινοποιείου.....	51
Εικόνα 6.3 Συνοπτικός πίνακας επενδύσεων 2022-2026.....	51
Εικόνα 7.1 Pro-Forma Οικονομικών στοιχείων 2022-2027.....	53
Εικόνα 7.2 Κατάσταση αποτελεσμάτων χρήσης 2022-2027.....	54
Εικόνα 7.3 Κατάσταση αναμενόμενων ταμειακών ροών.....	54
Εικόνα 7.4 Αποσβέσεις παγίων.....	55
Εικόνα 7.5 Αποσβέσεις νέων παγίων.....	56
Εικόνα 7.6 Επιχορηγήσεις 2021-2027.....	57
Εικόνα 7.7 Λήψεις κρατικών επιχορηγήσεων.....	57

---





# Κεφάλαιο 1 ΝΙΚΟΣ ΛΑΖΑΡΙΔΗΣ Ο.Β.Γ.Ε. Α.Ε.

## 1.1 Ίδρυση – Έδρα – Δραστηριότητα – Μέτοχοι – Διοίκηση

Η Εταιρία ιδρύθηκε το 1987 με έδρα στην Αγορά Ν. Δράμας. Δραστηριοποιείται στο χώρο της οινοποιίας, από την καλλιέργεια αμπέλων έως την οινοπαραγωγή, με προϊόντα υψηλής ποιότητας και αναγνωσιμότητας. Η σημερινή επιχείρηση ιδρύθηκε και εξελίχθηκε από τον Νικόλαο Λαζαρίδη, ο οποίος ξεκίνησε τη δραστηριότητά του προ 37 ετών περίπου με την οινοποίηση μικρών ποσοτήτων για προσωπική χρήση. Το 1997, ο κ. Λαζαρίδης μετέφερε την έδρα της επιχείρησης εκεί που βρίσκεται σήμερα, σε μία περιοχή φημισμένη για τη συγκεκριμένη δραστηριότητα αλλά και την ποιότητα παραγωγής οίνου. Η Εταιρία την 11/8/1999 λαμβάνει την ονομασία «Ν. ΛΑΖΑΡΙΔΗΣ Οινοποιητική Βιομηχανική Γεωργική Εμπορική Α.Ε.» και σύντομα τα προϊόντα της κερδίζουν τους φίλους του κρασιού αρχικά εντός συνόρων και αργότερα στην αλλοδαπή. Από τον κ. Λαζαρίδη ξεκίνησε δε μια ευρύτερη οινοποιητική προσπάθεια στην περιοχή, που σήμερα φιλοξενεί περί τις 30 οινοποιητικές επιχειρήσεις κάθε μορφής και μεγέθους.

Η επιχείρηση, που σήμερα απασχολεί 40 εργαζομένους, εδρεύει σε ιδιόκτητες εγκαταστάσεις συν. εμβαδού 6.500τμ επί γηπέδου 14.130τμ στην Αγορά Δράμας, αλλά μισθώνει μέσω Sale & Leaseback και δεύτερο οινοποιείο («ΜΑΚΕΔΩΝ») συν. εμβαδού 2.680τμ σε αμπελώνα 64.757,27τμ στον Πλατανότοπο Καβάλας. Κατέχει δε επίσης και καλλιεργεί αμπελώνες σε Αγορά, Πηγάδια, Αδριανή και Χωριστή του Ν. Δράμας καθώς και στην Πιέρια Κοιλάδα (Πλατανότοπος) του Ν. Καβάλας. Το 2000 δημιουργήθηκε το οινοποιείο «Μακεδών» στο όρος Παγγαίο του Ν. Καβάλας, που διεύρυνε το φάσμα των προϊόντων. Η επιχείρηση παράγει περίπου 950.000 φιάλες ετησίως και τα έσοδά της προέρχονται κατά π. 26% από πωλήσεις εξωτερικού.

Το μετοχικό κεφάλαιο ανέρχεται σε €3.447.655,00 και η μετοχική σύνθεση περιλαμβάνει τους κ.κ. Μάρκα Cinelli Λαζαρίδη (48,1%), Silkwine Trading Ltd. (28,3%), Φεδερίκο Λαζαρίδη (21,1%) και Νίκο Λαζαρίδη (2,6%). Το Δ.Σ. απαρτίζονται οι κ.κ. Φεδερίκος Λαζαρίδης (Πρόεδρος και Διευθύνων Σύμβουλος), Φώτιος Βακρατσάς (Μέλος) και Παναγιώτης Κεφαλάς (Μέλος).

Στην Εταιρία υπάρχει διάδοχη κατάσταση, δεδομένου ότι η κόρη του κ. Φεδερίκου Λαζαρίδη, η οποία είναι οινολόγος, εργάζεται ήδη στην επιχείρηση (χημείο) όπως και ο υιός

---

του, ο οποίος είναι οικονομολόγος. Στην κόρη του κ. Λαζαρίδη ανήκει και η Εταιρία TASTE ARTISANS I.K.E., η οποία πλέον έχει αναλάβει τη διακίνηση των προϊόντων των οινοποιείων (βλ. σχετική παράγραφο).

Η Εταιρία έχει στην ιδιοκτησία της τα εξής δύο οινοποιεία:

1. CHÂTEAU NICO LAZARIDI στην Αγορά Δράμας, με εγκαταστάσεις 6.500τμ που περιλαμβάνουν χώρους οινοποίησης, παραγωγής, εμφιάλωσης και αποθήκευσης, υπόγειες κάβες για ωρίμανση, γραφεία, χώρους γευσιγνωσίας και σεμιναρίων καθώς και πινακοθήκη η οποία λειτουργεί και ως αίθουσα πολλαπλών χρήσεων
2. ΜΑΚΕΔΩΝ στην Πιέρια Κοιλιάδα Καβάλας, με εγκαταστάσεις 2.600τμ που περιλαμβάνουν χώρους οινοποίησης, παραγωγής, εμφιάλωσης και αποθήκευσης, υπόγεια κάβα, γραφεία και αίθουσες γευσιγνωσίας και πολλαπλών χρήσεων.

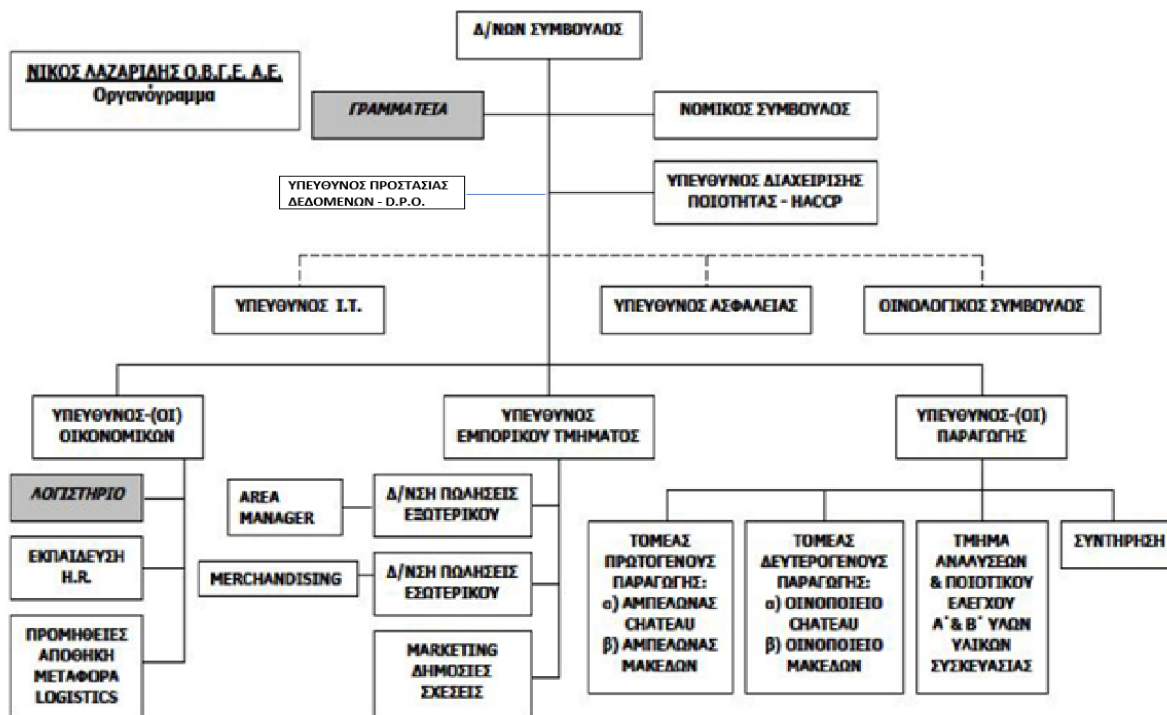
Οι δε αμπελώνες της επιχείρησης περιλαμβάνουν:

1. 800 στρέμματα (τα 650 ιδιόκτητα και τα 150 συνεργαζόμενων παραγωγών) που εκτείνονται στις περιοχές Αγοράς, Πηγαδίων, Αδριανής και Χωριστής, όπου καλλιεργούνται οι ποικιλίες Sauvignon Blanc, Semillon, Ugni Blanc, Chardonnay, Grenache Rouge, Cabernet Sauvignon, Cabernet Franc, Merlot, Syrah, Sangiovese, Ασύρτικο, Μοσχάτο και Μαυρούδι
2. 80 στρέμματα στους πρόποδες του Όρους Παγγαίον, όπου καλλιεργούνται οι ποικιλίες Chardonnay, Syrah, Cabernet Sauvignon, Merlot, Semillon.

Ακολουθεί οργανόγραμμα της διοικητικής και λειτουργικής δομής της Εταιρίας:

---

Εικόνα 1.1 οργανόγραμμα εταιρείας



## 1.2. Προϊόντα – Πωλήσεις – Πελάτες

Οι βασικές ποικιλίες σταφυλιών που καλλιεργούνται περιλαμβάνουν:

α/ Λευκές: Sauvignon Blanc, Ugni Blanc (Trebiano), Chardonnay και Μοσχάτο Αλεξάνδρειας

β/ Ερυθρές: Cabernet Sauvignon, Merlot, Cabernet Franc και Grenache Rouge Sagniovese.

Το φάσμα των προϊόντων που διαθέτει στην εγχώρια και διεθνή αγορά περιλαμβάνει πολλές ετικέτες. Στο οινοποιείο της Δράμας παράγονται κρασιά μεσαίων και υψηλότερων κατηγοριών, ενώ στο «ΜΑΚΕΔΩΝ» της Καβάλας παράγονται προϊόντα κατηγορίας entry level έως μεσαίας.

Στο CHÂTEAU NICO LAZARIDI της Δράμας, παράγονται:

- στην κατηγορία **premium**, τα PERPETUUS (λευκό, ερυθρό) και ΜΑΓΙΚΟ ΒΟΥΝΟ (λευκό, cabernet sauvignon), τα ημιαφρώδη SOLITAIRE (λευκό, ροζέ), ο επιδόρπιος οίνος ΜΕΛΙΣΣΟΥΡΓΟΣ (λιαστός ερυθρός) και το KING OF DREAMS που δημιουργήθηκε σε συνεργασία με τον Joe Lynn Turner, τραγουδιστή των Deep Purple και φέρει το όνομα του ομώνυμου τραγουδιού

- στην κατηγορία **medium-high**, τα CAVALIERI (λευκό, ερυθρό) και
- στην κατηγορία **medium**, τα CHÂTEAU NICO LAZARIDI (λευκό, ροζέ, ερυθρό) και F-EY (merlot).

Στο «ΜΑΚΕΔΩΝ» της Καβάλας παράγονται:

- στην κατηγορία **medium**, τα ΜΑΥΡΟ ΠΡΟΒΑΤΟ (sauvignon blanc, syrah-merlot, syrah rouge) και
- στην κατηγορία **entry level**, τα ΧΡΥΣΟΣ ΛΕΩΝ (chardonnay και cabernet sauvignon), ΝΤΑΜΑ ΚΟΥΠΙΑ (λευκό) και ΡΗΓΑΣ ΚΟΥΠΙΑ (ερυθρό).

Η Εταιρία διαθέτει και τα ακόλουθα φαçon προϊόντα:

- ΒΟΡΕΑΣ (τσίπουρα διπλής απόσταξης: με γλυκάνισο, χωρίς γλυκάνισο),
- THE WISE OWL (εξαιρετικά παρθένο ελαιόλαδο και dressing καπνισμένο με ξύλο βελανιδιάς) και
- ΚΡΙΤΣΟΙΝΟ (συνοδευτικό κριτσίνι).

Τα προϊόντα εγχωρίως διακινούνται σε ευρύ πελατειακό κύκλο που περιλαμβάνει καταστήματα εστίασης, ξενοδοχεία, επιχειρήσεις catering, supermarkets κ.ά. Οι πωλήσεις εξωτερικού πραγματοποιούνται σε Η.Π.Α., Καναδά, Η.Β., Αυστραλία, Γερμανία, Ολλανδία, Σουηδία, Αυστρία, Βέλγιο, Ισπανία, Ελβετία, Λουξεμβούργο, Ουκρανία, Πολωνία, Βουλγαρία, Βόρεια Μακεδονία, Κύπρο, Hong Kong και Σιγκαπούρη.

Η πολιτική της Εταιρίας στοχεύει πάντα σε κατανομή πωλήσεων που να διασφαλίζει ότι η κάθε κατηγορία προϊόντων συμβάλλει ισόποσα (1/3 εκάστη) στον Κύκλο Εργασιών με το σκεπτικό ότι, εφόσον υπάρχουν περίοδοι που «πλήγεται» μία εξ αυτών, ο τζίρος θα εξακολουθήσει να διατηρείται σε υψηλά επίπεδα.

Η επιχείρηση εφαρμόζει το Σύστημα Διαχείρισης Ασφάλειας Τροφίμων ΕΛΟΤ EN ISO 22000:2018 και το Σύστημα Ολοκληρωμένης Διαχείρισης κατά AGRO 2.1-2.2. Εναρμονίζεται επίσης με τους Κανόνες Προστασίας Προσωπικών Δεδομένων (GDPR) και έχει εισάγει τη θέση του DPO (Data Protection Officer) για το σκοπό αυτό.

*Αποστολή της Ν. ΛΑΖΑΡΙΔΗΣ Ο.Β.Γ.Ε. Α.Ε. αποτελεί η διαρκής βελτίωση της σχέσης ποιότητας-τιμής κρασιού, ήτοι η προσφορά ποιοτικού προϊόντος για κάθε κατηγορία τιμών,*

---

*και αυτό προϋποθέτει ασταμάτητη βελτίωση των διαδικασιών και τεχνολογιών και – ως εκ τούτου – απαιτεί συνεχή εξέλιξη μέσω αδιάκοπων, διαδοχικών επενδύσεων.*

### **1.3. Στρατηγικοί Στόχοι – Ενέργειες Υλοποίησης**

Απόλυτος στόχος της Διοίκησης είναι η παραγωγή ποιοτικών προϊόντων μέσα από συνεχείς επενδύσεις που ενσωματώνουν αδιάκοπα τεχνολογία και τεχνογνωσία και βελτιώνουν διαρκώς τη σχέση ποιότητας-τιμής. Με αυτό σα βάση, η Εταιρία:

- Εφαρμόζει συστήματα TOTAL QUALITY MANAGEMENT όλα τα επίπεδα λειτουργίας της.
- Εναρμονίζει όλες τις δραστηριότητες της με ευαισθησία στις κλιματικές και περιβαλλοντικές επιταγές της εποχής μας.
- Προετοιμάζεται κι επενδύει διαρκώς, αυξάνοντας την παραγωγική της ικανότητα με νέες εγκαταστάσεις κι εξοπλισμό.
- Αναζητεί νέες καλλιέργειες, για την παραγωγή νέων προϊόντων, συμβατών αφενός μεν με τις κλιματολογικές και αφετέρου δε με τις καταναλωτικές συνθήκες, προσβλέποντας σ ένα πιο διαφοροποιημένο portfolio ποιοτικών κρασιών.
- Δημιουργεί νέα επιχειρηματικά σχήματα εντός κι εκτός Ελλάδας, για την προώθηση των προϊόντων της αλλά και άλλων παραγώγων αγροδιατροφικών προϊόντων.
- Επιδιώκει να καταστήσει τα προϊόντα της μέσα από στοχευμένο marketing ως “must have” και όχι απλά “good to have” για τον καταναλωτή.
- Αναζητά νέο εργασιακό δυναμικό, αλλά και εκπαιδεύει αδιάλειπτα τους ανθρώπους της, οι οποίοι καλούνται να βοηθήσουν στην εκπλήρωση των στόχων.
- Φροντίζει ώστε όλα της τα προϊόντα να υπακούουν στην βασική αρχή, πως **το κρασί εκτός από υλικό αγαθό, είναι και «πολιτιστικό» εργαλείο**. Για το λόγο αυτό, το οινοποιείο της Δράμας δεν είναι μόνο εργοστάσιο παραγωγής κρασιού, αλλά και χώρος πολιτισμού. Όλες οι ετικέτες είναι φιλοτεχνημένες από ζωγράφους, τα έργα των οποίων φιλοξενούνται μόνιμα στις εγκαταστάσεις της Εταιρίας.

Διεύρυνση του Product Mix: Έως το 2011, η Εταιρεία διακινούσε τα premium και medium προϊόντα μέσω της Ho.Re.Ca.. Με την κατάρρευση που έφερε η κρίση, εμπλούτισε το product mix της με προϊόντα entry level, που διατίθεντο μεν σε χαμηλότερη τιμή αλλά ταυτόχρονα αποτελούσαν βέλτιστο συνδυασμό τιμής-ποιότητας, ώστε προσελκύσουν τους καταναλωτές εκείνους που στράφηκαν στα ανώνυμα (χύμα) προϊόντα που έπληξαν τον κλάδο.

---

Η στρατηγική αυτή όχι μόνον απέδωσε, αλλά συμπαρέσυρε εν μέρει και τις πωλήσεις οίνων της μεσαίας κατηγορίας. Επίσης, αύξησε το δείκτη αναγνωρισιμότητας των κρασιών της γενικώς, αφού κέρδισε καταναλωτές που δεν είχαν προηγουμένως επαφή με τα προϊόντα της. Αυτό είχε ως αποτέλεσμα την αύξηση του Κ/Ε εν μέσω ύφεσης. Πρόσφατα η Εταιρία εισήγαγε τον ημιαφρώδη οίνο SOLITAIRE ROSE στην εγχώρια αγορά αλλά και το κρασί AMALTHEA που παράγεται αποκλειστικά για τη γερμανική αλυσίδα Jacques Wein Depot με τη μέθοδο του co-labeling. Η JWD είναι μέλος του Ομίλου HAVESCO LTD. και έχει ιστορία 44 ετών. Διαθέτει 300 ιδιόκτητα καταστήματα και franchises και ελέγχει 9 μεγάλες κάβες στη Γερμανία, ενώ ο Κ.Ε. της φτάνει τα €120Μ. Η Ν. ΛΑΖΑΡΙΔΗΣ Ο.Β.Γ.Ε. Α.Ε. είναι η μόνη ελληνική συνεργάτης της.

Αλλαγές σε Τιμολόγηση/Διανομή: Η Εταιρία επίσης άλλαξε τον τρόπο τιμολόγησής της, εφαρμόζοντας μια πολιτική mark-on που συνεπάγεται: α/ επιβολή της τελικής τιμής από την αφετηρία, δηλαδή το οινοποιείο, και β/ διάθεση συγκεκριμένων ετικετών σε συγκεκριμένα κανάλια διανομής, με εκπτώτικές πολιτικές και παροχές προσαρμοσμένες στις απαιτήσεις κάθε καναλιού (σε αντίθεση με μία κοινή πολιτική εκπτώσεων και παροχών για όλους του διανομείς).

Πιο συγκεκριμένα, μέχρι το 2018, η Εταιρία λειτουργούσε με δίκτυο διανομής για τις πωλήσεις εσωτερικού μέσω τρίτης εταιρίας (Vinalia Α.Ε.), η οποία διακινούσε τα προϊόντα σε χονδρέμπορους και supermarkets (οι πωλήσεις εξωτερικού, Περιφέρειας ΑΜ-Θ και λιανικής γινόταν απ' ευθείας από το οινοποιείο). Αυτή η πολιτική άλλαξε την 1/3/2019, οπότε το οινοποιείο ανέλαβε εξ ολοκλήρου τη διανομή και πώληση των προϊόντων και τα κανάλια διανομής έχουν διαμορφωθεί ως εξής:

#### *A. Χονδρεμπόριο / Κάβες / Ho.Re.Ca.*

Η τροφοδοσία γίνεται κατευθείαν από το οινοποιείο και η άμεση αυτή επαφή με τους εμπόρους είχε άμεσο θετικό αποτέλεσμα. Τα πορίσματα που εξάγονται συνοψίζονται στα εξής:

- το product mix έχει βελτιωθεί ποιοτικά,
  - η μέση τιμή του έχει αυξηθεί και
  - η αποπληρωμή των πωλήσεων έχει διαμορφωθεί για το 30% (μετρητά) στις 30 ημέρες, για το 40% σε 60-90 ημέρες και για ένα 30% σε 90+ ημέρες.
-

Η Εταιρία επίσης, σε συνεργασία πλέον με την TASTE ARTISANS I.K.E., στοχεύει να αναπτύξει περαιτέρω τις πωλήσεις στην εγχώρια αγορά. Πρόκειται για Εταιρία marketing & merchandising, συμφερόντων οικογενείας Λαζαρίδη αλλά μη-συνδεδεμένη με τη Ν. ΛΑΖΑΡΙΔΗΣ ΟΒ.Γ.Ε. Α.Ε. (το 99% των μετοχών της πρώτης ανήκουν στην κόρη του Διευθύνοντος Συμβούλου της δεύτερης). Η TASTE ARTIZANS ασχολείται με την προβολή των προϊόντων του οινοποιείου και αναπτύσσει τις σχέσεις του με τους εγχώριους πελάτες χονδρικής, τη Ho.Re.Ca και τα supermarkets.

#### *B. Supermarkets*

Η τροφοδοσία γίνεται ομοίως απευθείας από το οινοποιείο και τα μηνύματα από τις Διευθύνσεις των S/M είναι ενθαρρυντικά, όσον αφορά το νέο τρόπο διανομής. Οι πωλήσεις μέσω S/M παρουσιάζουν αύξηση σε σχέση με τις παλαιότερες που γινόταν μέσω Vinalia ΑΕ. Επιπρόσθετα, ο τρόπος αυτός διανομής φαίνεται να λύνει άλλο ένα χρόνιο ζήτημα που απασχολούσε την Εταιρία, το οποίο αφορούσε τη διακύμανση των τιμών στην εγχώρια αγορά. Συγκεκριμένα, οι παροχές που δίδονταν από την εταιρεία διανομής προς τα S/M μέχρι πρόσφατα ήταν υπερβολικά υψηλές σε σχέση με αυτές του χονδρεμπορίου. Κατά συνέπεια, τα ίδια προϊόντα πωλούνταν σε διαφορετικές τιμές, με ότι αυτό συνεπαγόταν. Έχοντας πλέον τον έλεγχο των τιμών και των παροχών, η Εταιρία έχει επιφέρει μία ισορροπία στην αγορά στο πεδίο αυτό. Τα συνεργαζόμενα S/Ms περιλαμβάνουν μεγάλες αλυσίδες (METRO, Μασούτης, Σκλαβενίτης, ΑΒ Βασιλόπουλος, Lidl κ.ά.), μεσαίου μεγέθους επιχειρήσεις (Γαλαξίας, Γέγος, Bazaar κ.ά.) και τοπικά supermarkets. Οι πωλήσεις μέσω του καναλιού αυτού πλέον είναι ανάλογες με αυτές του χονδρεμπορίου.

Σε αυτό το σημείο αξίζει να αναφερθούμε περισσότερο στην αποθήκη, η οποία έχει πλέον αναδιοργανωθεί πλήρως, με την αλλαγή όλων των διαδικασιών προς εξυπηρέτηση μίας νέας πελατοκεντρικής πολιτικής, που προϋποθέτει τη διαρκή φόρτωση και αποστολή σύνθετων παραγγελιών για τους τελικούς πελάτες, αντί της περιοδικής φόρτωσης μίας ετικέτας κάθε φορά η οποία ακολουθείτο στο παρελθόν, όταν τα προϊόντα διακινούσε η Vinalia Α.Ε.. Το εγχείρημα αυτό, έφερε πολλαπλάσιο θετικό αντίκτυπο στις πωλήσεις της Εταιρίας από τις αυξήσεις που επέφερε στα σχετικά κόστη αφού, αρχικά μεν – δεδομένου ότι οι αλλαγές αυτές υποστηρίζονται από έντονες δραστηριότητες προώθησης – ανέβασε το κόστος διάθεσης αλλά, από την άλλη, οι μέσες τιμές στο χονδρεμπόριο αυξήθηκαν και παράλληλα επιταχύνθηκε η διάθεση των προϊόντων. Για να συνεχιστεί απροβλημάτιστα και να ενισχυθεί η λειτουργία της αποθήκης, η Εταιρία εκσυγχρόνισε τη διαδικασία αυτοματοποιώντας την πλήρως (bar coding

---

κλπ.). Αυτό μεταφράζεται σε περαιτέρω αύξηση των εσόδων του οινοποιείου και σε πιο συγκρατημένες τιμές για τους καταναλωτές.

### *Γ. Λιανεμπόριο / E-shop*

Μεγάλο μέρος των πωλήσεων λιανικής προέρχεται από τον διαρκώς αναπτυσσόμενο οινοτουρισμό, ο οποίος αυξάνει την επισκεψιμότητα στο οινοποιείο και τις σχετικές πωλήσεις. Στα πλαίσια των πωλήσεων προς τον τελικό καταναλωτή, η Εταιρία επένδυσε στην πλήρη λειτουργία του ηλεκτρονικού της καταστήματος, αφού όλο και περισσότεροι φίλοι του κρασιού ακολουθούν τις νέες καταναλωτικές τάσεις και αγοράζουν μέσω του e-shop.

Στα πλαίσια των προγραμμάτων οινοτουρισμού, την Εταιρία επισκέφτηκαν το 2019 περί τα 4.000 άτομα (η διετία 2020-21 δεν είναι αντιπροσωπευτική λόγω πανδημίας) και στόχος είναι η επισκεψιμότητα να ανέλθει σε 10.000. Αυτό η επιχείρηση θα το πετύχει μέσω ολοκληρωμένων παρουσιάσεων που οποία θα εκπαιδεύουν και θα ψυχαγωγούν τους επισκέπτες (“edutainment”: education & entertainment):

- ξεκινώντας από την έκθεση των έργων τέχνης και την έμπνευση που αντλείται από αυτά για τη δημιουργία διάφορων γεύσεων και θεματικών οίνων,
- συνεχίζοντας με την επίσκεψη των κελαριών και των χώρων παραγωγής,
- εν μέσω ψηφιακών προβολών για θέματα σχετικά με την ιστορία και ανάπτυξη της οινοπαραγωγής καθώς και του οινοποιείου και των προϊόντων του,
- τη δοκιμασία κρασιών (wine tasting) με συνοδεία εδεσμάτων που αρχικά θα ετοιμάζονται ή θα προμηθεύονται μέσω catering, αλλά σταδιακά θα αφορούν και τη συνδρομή γνωστών Ελλήνων – ενδεχομένως και ξένων – chefs στη διαδικασία και
- καταλήγοντας σε κατάσταση από το οποίο οι ενδιαφερόμενοι θα μπορούν να αγοράσουν οινικά προϊόντα της Εταιρίας και εδέσματα τα οποία θα είναι διαθέσιμα ή να αναπτύξουν ευρύτερες, επιχειρηματικές συνεργασίες με το οινοποιείο.

Με την ανάπτυξη του edutainment ως concept, η Εταιρία επιθυμεί να εξυπηρετήσει και να καλύψει τις ανάγκες των επισκεπτών σε ό,τι αφορά τη γνώση και τη διασκέδαση, με τη χρήση οπτικοακουστικών μέσων. Προς την κατεύθυνση αυτή θα ολοκληρωθούν επενδύσεις που υλοποιούν την παραπάνω διαδικασία, ήτοι κατάσταση πώλησης με δυνατότητα εστίασης, wine-bar, café, bistro και workshop γευσιγνωσίας και εκπαίδευσης. Η Εταιρία θεωρεί τον οινοτουρισμό λειτουργία υψίστης σημασίας και προσβλέπει στην καλλιέργεια και ανάπτυξη του ως διακριτή στρατηγική μονάδα (S.B.U.: Strategic Business Unit). Στα πλαίσια αυτά έχει πιστοποιηθεί από τη Wine Tourism Greece.

---



Χρόνοι Είσπραξης/Εξόφλησης: Ένα ακόμα μέτρο που λαμβάνει η Διοίκηση και αποσκοπεί καθαρά στην ενίσχυση της ρευστότητας είναι και η αλλαγή πιστοδοτικής πολιτικής, με ενέργειες που βελτιώνουν τη διασπορά των επιταγών στο χαρτοφυλάκιο ώστε ο μέσος χρόνος είσπραξης να είναι 4 μήνες (120 ημέρες). Η Διοίκηση παρακολουθεί διαρκώς τα αποθέματα των πελατών και στοχεύει διαρκώς στη μείωσή τους, πραγματοποιώντας μικρότερες και συχνότερες φορτώσεις για να βελτιώνει τους χρόνους είσπραξης. Όπως αναφέρθηκε και στην προηγούμενη παράγραφο, ο στόχος είναι σε υλοποίηση από το 2019 και επιτυγχάνεται μέσω της πλήρους αναδιοργάνωσης της λειτουργίας διάθεσης.

Αύξηση των Εξαγωγών: Στόχο αποτελεί πάντα η συνεχής αύξηση των εξαγωγών που ξεπέρασαν το 35% προ της πανδημίας, αφού βελτιώνουν τη ρευστότητα καθώς οι χρόνοι είσπραξης από χώρες του εξωτερικού είναι αρκετά συντομότεροι. Η Διοίκηση θεωρεί ότι νευραλγικότερες και πιο αναπτύξιμες αγορές είναι αυτές της Ευρώπης (κυρίως της Γερμανίας) και των Η.Π.Α.. Η Ευρωπαϊκή αγορά θεωρείται trend-setter και αποτελεί πάντα πρωταρχικό στόχο (η συνεργασία με τη JWD επιβεβαιώνει και ενισχύει του λόγου το αληθές), αφού οι επιτυχίες σε αυτήν αναμένεται να μεταφραστούν σε αυξημένη ζήτηση στις αγορές που ακολουθούν τις Ευρωπαϊκές τάσεις. Δυστυχώς οι εξαγωγές την περίοδο της πανδημίας έπεσαν στο 20% των πωλήσεων (από τα καλύτερα ποσοστά, όπως θα δει κανείς και στην §2.5 παρακάτω), αλλά αυτό θεωρείται έκτακτο και μη επαναλαμβανόμενο γεγονός, ενώ αναμένεται να επιστρέψουν σε υψηλά επίπεδα όταν η εφοδιαστική αλυσίδα – που διαταράχθηκε σημαντικά εξαιτίας της πανδημίας – επανέλθει στην προηγούμενη δυναμικότητά της.

---





# Κεφάλαιο 2 Η ΟΙΝΟΠΟΙΑ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ ΚΑΙ ΤΟΝ ΚΟΣΜΟ ΣΗΜΕΡΑ

## 2.1 Παγκόσμιες προβλέψεις για τον κλάδο 2022-2027

Η παγκόσμια αγορά οίνου κατηγοριοποιείται με τύπο προϊόντος (οίνος, αφρώδης οίνος, ενισχυμένος οίνος και βερμούθ), χρώμα (ερυθρός, ροζέ και λευκός οίνος), κανάλι διανομής (ζεστή και κρύα αγορά) και χώρα (Β. και Ν. Αμερική, Ευρώπη, Ασία και χώρες του Ειρηνικού, Μέση Ανατολή και Αφρική).<sup>18</sup>

Η παγκόσμια αγορά οίνου αναμένεται να έχει μέσο ετήσιο ρυθμό ανάπτυξης (CAGR) 4.28% κατά την εξεταζόμενη περίοδο 2022- 2027. Η πανδημία είχε μεγάλο αντίκτυπο στην αγορά, εξαιτίας των υποχρεωτικών lockdowns στη ζεστή αγορά πολλών χωρών. Από την άλλη, το σημερινό περιβάλλον μπορεί να επιτρέψει στην αγορά να ανακτήσει το ενδιαφέρον των καταναλωτών αφού φαίνεται ότι οι όγκοι του οίνου που πωλούνται το 2022 έχουν αυξηθεί πέρσι, καθώς οι περισσότεροι καταναλωτές στην αγορά της Β. Αμερικής και της Ευρώπης επιστρέφουν στο κρασί για να το απολαύσουν στο σπιτικό τραπέζι. Από την άλλη, είναι αβέβαιο αν η πρόσφατη άνθηση της κρύας αγοράς θα συνεχιστεί εφόσον πλέον έχει ανοίξει η ζεστή αγορά και ενδέχεται οι καταναλωτές να επιστρέψουν στις προ-πανδημίας συνήθειες.<sup>17</sup>

Η αγορά του κρασιού κατά πάσα πιθανότητα θα παρουσιάσει αύξηση ζήτησης λόγω των ωφελειών υγείας από το προϊόν και της αυξανόμενης ποιότητας (premiumization) των κρασιών σε συνδυασμό με τις καινοτομίες στα αρώματά τους και τα πιο προηγμένα κανάλια διανομής. Οι αλλαγές στις προτιμήσεις των καταναλωτών και η αυξανόμενη ζήτηση για νέες και πιο εξωτικές γεύσεις όπως το κρασί riesling και άλλοι οίνοι με αρώματα τροπικών φρούτων αναμένεται να πυροδοτήσουν την ανάπτυξη της αγοράς οίνου.

## 2.2 Διεθνείς τάσεις<sup>22</sup>

### 2.2.1 Αύξηση της ζήτησης για ενισχυμένους οίνους και κρασιά με φρουτώδη αρώματα

Η αναβάθμιση της ποιότητας των οίνων είναι ένας από τους κύριους παράγοντες που αναμένεται να πυροδοτήσουν την άνοδο των ενισχυμένων οίνων τα επόμενα χρόνια. Οι μεγαλύτεροι «παίκτες» της αγοράς επικεντρώνονται στην ανάπτυξη νέων, αρωματικά ενισχυμένων οίνων για να απαντήσουν στις μεταβαλλόμενες καταναλωτικές προτιμήσεις.

---

Κρασιά που περιέχουν μαριχουάνα έχουν κερδίζουν σε δημοφιλία, κυρίως σε αγορές όπως οι ΗΠΑ. Είναι πιθανώς η πιο σημαντική τάση που επηρεάζει την αγορά των αλκοολούχων ποτών παγκοσμίως. Οι αγορές έγιναν μάρτυρες της τάσης των καταναλωτών να μετακινούνται σε προϊόντα υψηλότερης αξίας σε ένα ευρύ φάσμα κατηγοριών. Αυτή η τάση είναι κυρίαρχη σε ανεπτυγμένες αγορές όπως οι ΗΠΑ. Οι καταναλωτές διψούν να ανακαλύψουν μοναδικά και ενδιαφέροντα αλκοολούχα.<sup>13</sup>

### **2.2.3 Αύξηση της κατανάλωσης οίνου στην Ασία, τις χώρες του Ειρηνικού (Pacific Rim) και τη Ν. Αμερική**

Οι ασιατικές χώρες του Ειρηνικού οδηγούν τη ζήτηση για κρασί, με την κινεζική αγορά να κυριαρχεί στην ευρύτερη περιοχή. Σημειώνεται ότι η κατανάλωση ερυθρών οίνων στην Κίνα αποτελεί παράδοση, αφού το κόκκινο χρώμα θεωρείται τυχερό. Εξαιτίας αυτού, η Κίνα είναι μία από τις πρώτες αγορές σε κατανάλωση ερυθρού οίνου και ανταγωνίζεται τη Γαλλία και την Ιταλία.<sup>16</sup> Η Αυστραλία είναι δεύτερη σε κατανάλωση στην ίδια γεωγραφική περιοχή, ακολουθούμενη από την Ιαπωνία. Επίσης, η Ινδία αποτελεί την ταχύτερα αναπτυσσόμενη αγορά σε κατανάλωση κρασιού, με ρυθμό αύξησης π. 7%. Οι Φιλιπίνες, η Ν. Κορέα και το Βιετνάμ αποτελούν τις άλλες υποψήφιες αγορές κρασιού στην περιοχή. Το Hong Kong δεν επιβάλλει δασμούς στο κρασί και αυτός είναι ο σημαντικότερος παράγοντας ανάπτυξης αυτής της αγοράς.<sup>21</sup>

Όσον αφορά τη Ν. Αμερική, η Βραζιλία και η Αργεντινή αποτελούν χώρες-κλειδιά και φανερώνουν τις προοπτικές που έχει η αγορά κρασιού σε αυτήν την ήπειρο. Οι δύο αγορές τροφοδοτούνται από την εξάπλωση της μεσαίας τάξης και τις καμπάνιες marketing μεγαλο-εισαγωγέων όπως η Expand Importadora και η Interfood Importação, οι οποίοι προωθούν μία γενική κουλτούρα οινοποσίας, ειδικά στη Βραζιλία.<sup>10</sup>

**Εικόνα 2.1 Παγκόσμια αγορά οίνου**



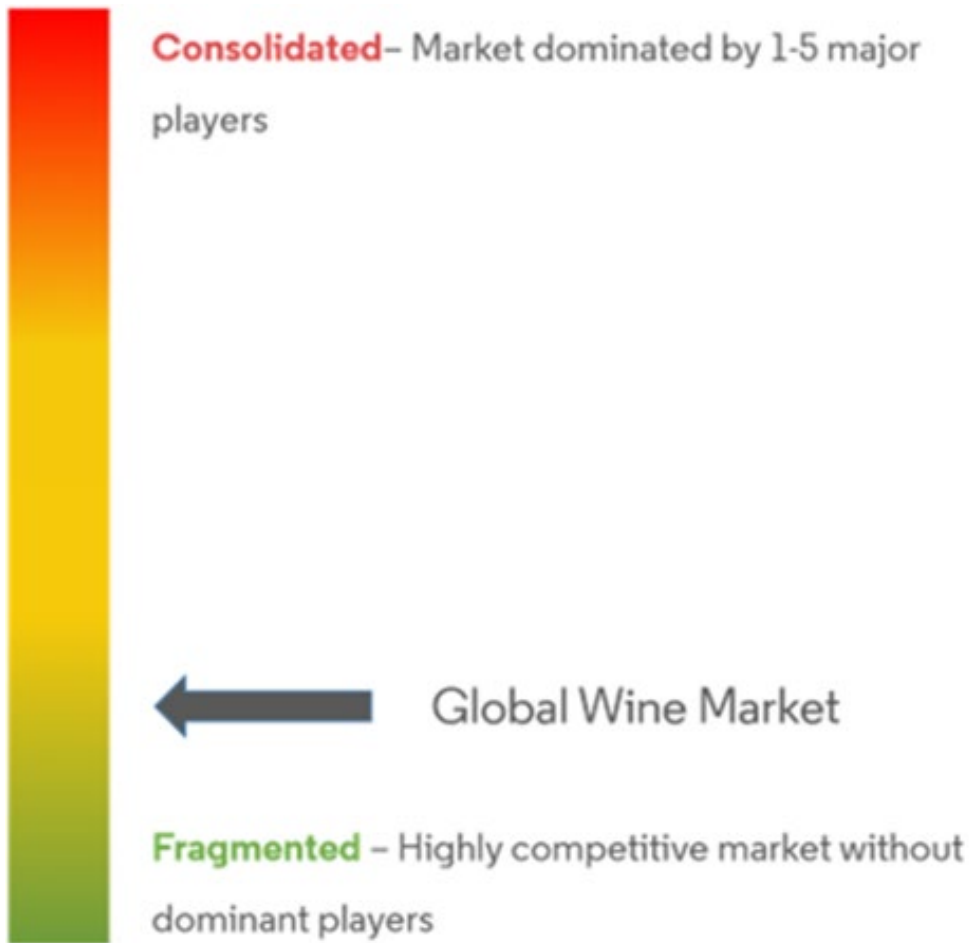
Η παγκόσμια αγορά οίνου: μέγεθος αγοράς με γεωγραφικά κριτήρια

#### 2.2.4 Ανταγωνισμός

Η αγορά κρασιού είναι εξαιρετικά ανταγωνιστική, εξαιτίας της ύπαρξης πολλών διεθνών και τοπικών εταιριών σε διάφορες χώρες. Οι δεσπόζουσες εταιρίες της αγοράς είναι οι E. & J. Gallo Winery, Constellation Brands Inc. και The Wine Group LLC. Αυτές οι εταιρίες έχουν μεγάλο μερίδιο αγοράς εξαιτίας της μεγάλης γκάμας οίνων σε μεγάλο εύρος τιμών. Επειδή κάθε περιοχή έχει πολλούς εγχώριους «παίκτες» με σημαντικά κανάλια διανομής, οι διεθνείς «παίκτες» που αναζητούν μεγαλύτερα μερίδια αγοράς προτιμούν να τους εξαγοράζουν. Η ανάπτυξη νέων προϊόντων αποτελεί άλλη μία στρατηγική που ακολουθούν οι εταιρίες, αφού η διαφοροποίηση των προϊόντων αυξάνει την καταναλωτική τους βάση.<sup>14</sup>

Μεγάλες εταιρίες στην αγορά κρασιού είναι οι: Bacardi Limited, E. & J. Gallo Winery, Constellation Brands Inc., Pernod Ricard και Bronco Wine Company. Αλλά η αγορά αυτή, ακόμη και σε παγκόσμιο επίπεδο, είναι κατακερματισμένη.

Εικόνα 2.2 Consolidation αγοράς κρασιού



### 2.3 Η οινοποιία στην Ελλάδα

Ο κλάδος της οινοποιίας αποτελεί έναν από τους σημαντικότερους του πρωτογενούς τομέα της οικονομίας, με αρκετές εγκαταστάσεις που διατηρούν τον παραδοσιακό χαρακτήρα της παραγωγής. Παράλληλα, το κρασί είναι μέρος των καθημερινών καταναλωτικών συνηθειών πολλών Ελλήνων. Σημαντικός δε αριθμός οινοποιείων επιδεικνύει ταυτόχρονα παραγωγική δραστηριότητα και σε άλλα αλκοολούχα ποτά, όπως τσίπουρο, ούζο, λικέρ και μπράντι.<sup>7</sup>

Στην ελληνική αγορά έχουν καταμετρηθεί περίπου 1.200 οινοποιεία (κατακερματισμός παραγωγής)<sup>4</sup>, τα οποία μπορούν να διακριθούν στις ακόλουθες κατηγορίες:

α/ ολιγάριθμες μεγάλες οινοβιομηχανίες με ετήσια παραγωγή μεγαλύτερη του 1 εκ. φιαλών, που καλύπτουν σημαντικό μέρος της κατανάλωσης εμφιαλωμένων κρασιών, διακινώντας τα προϊόντα τους σε ευρεία γεωγραφική κλίμακα, κυρίως μέσω εταιρειών διανομής ή πραγματοποιώντας απευθείας πωλήσεις σε supermarkets και εστιατόρια και

β/ πληθώρα μεσαίων και μικρών επιχειρήσεων και αγροτικών συνεταιρισμών, που απευθύνονται σε τοπικές αγορές, διακινώντας κυρίως «χύμα» προϊόντα.

Ορισμένες εταιρείες του κλάδου είναι καθετοποιημένες, παράγοντας τις ποσότητες των α' υλών που χρησιμοποιούν μέσω ιδιόκτητων εκτάσεων (π.χ. ΝΙΚΟΣ ΛΑΖΑΡΙΔΗΣ Ο.Β.Γ.Ε. Α.Ε., ΚΤΗΜΑ ΚΩΣΤΑ ΛΑΖΑΡΙΔΗ Α.Ε., ΚΤΗΜΑΤΑ ΧΑΤΖΗΜΙΧΑΛΗ Α.Ε. κ.ά.), ενώ οι υπόλοιπες προμηθεύονται σταφύλια από εντόπιους παραγωγούς.<sup>15</sup>

Οι μεγαλύτερου μεγέθους εταιρίες, πριν την εκδήλωση της ύφεσης, προέβησαν σε σημαντικές επενδύσεις αναβάθμισης του μηχανολογικού τους εξοπλισμού, αυξάνοντας την παραγωγική τους δυναμικότητα μέσω αυτοματοποιημένων μεθόδων παραγωγής. Αντιθέτως, τα μικρότερα οινοποιεία και οι συνεταιρισμοί διαθέτουν κατά κανόνα παλαιότερο εξοπλισμό.<sup>5</sup>

## 2.4 Στατιστικά & Οικονομικά Στοιχεία

Διαχρονικά η εγχώρια οινοπαραγωγή εμφανίζει καθοδική πορεία με ενδιάμεσες έντονες διακυμάνσεις, καθώς επηρεάζεται άμεσα από έκτακτες καιρικές συνθήκες, ασθένειες κλπ.<sup>24</sup>

### Εικόνα 2.3 Ελληνική οινοπαραγωγή

ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΟΙΝΟΠΑΡΑΓΩΓΗ (ΣΕ 1000ΗΛ)									
ΕΤΗ	ΟΙΝΟΙ ΧΩΡΙΣ ΠΟΠ / ΠΓΕ	ΠΟΠ	ΠΓΕ	ΠΟΙΚΙΛΙΑΚΟΙ ΟΙΝΟΙ	ΑΛΛΟΙ	ΣΥΝΟΛΟ	ΜΟ ΣΕΤΙΑΣ	ΜΕΤΑΒΟΛΗ ΠΡΟΗΓ. ΕΤΟΥΣ	ΜΕΤΑΒΟΛΗ ΜΟ ΣΕΤΙΑΣ
2015	1.729	234	427	111		2.501	3021,6	-10,68	-17,23
2016	1.737,1	243,7	481,6	118,2		2.580,6	2.901,8	3,18	-11,07
2017	1.716,1	234	440	111		2.410,1	2.867,9	-6,61	-15,96
2018	1.510,3	200,6	392,7	131,03	1	2.235,2	2.726,9	-7,26	-18,03
2019	1.699,0	162,8	379,8	175,6	7	2.424,2	2.505,4	8,46	-3,24
2020	1.528,7	186,7	387,1	179,9	1	2.283,2	2.430,2	-5,82	-6,05

Παρατηρήθηκε επίσης μαζική μετατόπιση των προτιμήσεων σε φθηνότερα προϊόντα, καθώς και στο κρασί «χύμα». Η πτώση της κατανάλωσης προέρχεται κυρίως από την κρύα αγορά (χώρους εστίασης και ψυχαγωγίας), καθώς οι δαπάνες για εκτός οικίας διασκέδαση και σίτιση έχουν περικοπεί σημαντικά. Το κρασί «χύμα» εκτιμάται ότι καταλαμβάνει το 60% της ζήτησης σε όγκο.<sup>9</sup>

Η επιβολή του ΕΦΚ στο κρασί από τον Ιανουάριο του 2016 είχε αρνητικές επιπτώσεις στα έσοδα των οινοποιείων και συνοδεύτηκε από προβλήματα ρευστότητας, λόγω της υποχρέωσης για άμεση καταβολή του φόρου (ΣΤΓ: δεν επηρέασε εταιρίες που διέθεταν



φορολογική αποθήκη όπως η Ν. Λαζαρίδης Ο.Β.Γ.Ε. Α.Ε.). Ο ΕΦΚ ευνόησε σημαντικά και το λαθρεμπόριο – κάτι το οποίο δρα αποτρεπτικά ως προς την είσπραξη δημοσίων εσόδων: οι εισπράξεις από τον ΕΦΚ στο κρασί το 2016 διαμορφώθηκαν σε περίπου €23 εκ., που αντιστοιχούσαν σε φορολόγηση μόνο 1,18 εκ. εκατόλιτρων (hl), έναντι της επίσημης κατανάλωσης των 2,5 εκ. εκατόλιτρων. Άρα, τελικώς φορολογήθηκε μόλις το 47,2% των δηλωθέντων ποσοτήτων. Το 2017 οι εισπράξεις ανήλθαν σε €27,4 εκ. Από το 2019 πολλά από τα προβλήματα αυτά έχουν εκλείψει λόγω κατάργησης του ΕΦΚ.<sup>2</sup>

## **2.5 Η ανάπτυξη του οινοτουρισμού<sup>6</sup>**

Ο οινοτουρισμός αποτελεί νέα μορφή εναλλακτικού τουρισμού που θα μπορούσε να χαρακτηριστεί παρακλάδι του αγροτουρισμού, αλλά με διαφοροποιήσεις. Εστιάζει σε συγκεκριμένη δραστηριότητα, δηλαδή την παραγωγή κρασιού. Πρόκειται για ένα ταξίδι στον κόσμο του κρασιού που απολαμβάνουν οι επισκέπτες, συνδυάζοντας το με τις διακοπές τους. Σκοπός του είναι η επαφή των ξένων επισκεπτών με την οινοπαραγωγή συγκεκριμένων περιοχών, για τις μελλοντικές αγορές όσων τελικώς γίνουν καταναλωτές κρασιού. Με επισκέψεις σε αμπελώνες που καλλιεργούνται διάφορες ποικιλίες και σε οινοποιία όπου γίνεται η παραγωγή του κρασιού, ο καταναλωτής αντιλαμβάνεται πώς φθάνει το κρασί στο μπουκάλι και στο τραπέζι του. Ο τουρίστας παρακολουθεί την διαδικασία, δοκιμάζει τη γεύση των κρασιών και, αν θέλει, μπορεί να λάβει μέρος και στην διαδικασία συγκομιδής των σταφυλιών.

Η ανάπτυξη του οινοτουρισμού διαφέρει από χώρα σε χώρα. Ξεκίνησε να αναπτύσσεται στην Καλιφόρνια και εδραιώθηκε και στη Γαλλία στα μέσα της δεκαετίας του '70. Ως εναλλακτική μορφή τουρισμού άρχισε να αναπτύσσεται στα μέσα της δεκαετίας του 2000 στην Ισπανία. Στη χώρα μας ξεκίνησε να αναπτύσσεται τα τελευταία χρόνια, με την άνοδο της οινοπαραγωγής και την δημιουργία οργανωμένων οινοποιείων που μπορούν να φιλοξενήσουν επισκέπτες. Ο οινοτουρισμός είναι ιδιαίτερα ανεπτυγμένος σε όλες τις οινοπαραγωγικές χώρες. Η σύνδεση της παραγωγής κρασιού με τον τουρισμό είναι πιθανά ο καλύτερος τρόπος για την προβολή του προϊόντος. Ιδιαίτερο ενδιαφέρον παρουσιάζει σε όσους ασχολούνται με μαγειρική και επισιτιστικές τέχνες, όσον αφορά συνταγές και φαγητά με τα οποία μπορεί να συνδυαστεί κάποιος τύπος κρασιού. Δίνεται επίσης η δυνατότητα σε κάποιον να διακρίνει τις προτιμήσεις του για το κρασί και να καταλήξει στην επιλογή που του αρέσει. Έτσι προβάλλεται η οινοπαραγωγή σε όλες τις χώρες και δημιουργείται ζήτηση για νέα προϊόντα, βελτιώνοντας τις εξαγωγές.

---

Πρόκειται επομένως για ειδική μορφή τουρισμού που μπορεί να δώσει επιπρόσθετα οφέλη στη χώρα μας. Εκτός από τα έσοδα που προκύπτουν από την τουριστική κίνηση που δημιουργείται, μπορεί να οδηγήσει σε αύξηση πωλήσεων κρασιού και εξαγωγές σε νέες αγορές. Η προώθηση του οινοτουρισμού στηρίζεται, μεταξύ άλλων, στην προβολή οργανωμένων δράσεων μέσω εκθέσεων, συμμετοχών σε διαγωνισμούς και εφαρμογή μεθόδων στρατηγικού marketing. Για την ανάπτυξη του απαιτούνται συνεργασίες σύγχρονων οινοποιείων με τουριστικά πρακτορεία και με ξενοδοχειακές μονάδες, καθώς και διοργανώσεις φεστιβάλ γευσιγνωσίας κρασιού και προβολή των δραστηριοτήτων της οινοπαραγωγής στα ηλεκτρονικά μέσα σε κάθε χώρα του κόσμου.

Ιδιαίτερο ενδιαφέρον έχουν και οι επενδύσεις σε δράσεις του οινοτουρισμού, λόγω των προσοδοφόρων προοπτικών που αναμένονται να δώσουν στη χώρα μας. Αυτές σχετίζονται κυρίως με την μετατροπή των απλών οινοποιείων σε επισκέψιμα, τα οποία στην ουσία θα γίνουν οργανωμένες μονάδες οινοτουρισμού. Απαραίτητη είναι και η εκμετάλλευση των επιχορηγήσεων μέσω του προγράμματος αγροτικής ανάπτυξης και των υπολοίπων αναπτυξιακών προγραμμάτων – δυνατότητες που η Ν. Λαζαρίδης Ο.Β.Γ.Ε. Α.Ε. χρησιμοποιεί κατά κόρον. Η στήριξη παραγωγικών επενδύσεων σε τομείς που αποτελούν βασικές πηγές εσόδων για τη χώρα συμβάλει στην ανάπτυξη της οικονομίας και ο οινοτουρισμός συνδυάζει δυο βασικούς τομείς παραγωγικής δραστηριότητας: τον πρωτογενή τομέα με την παραγωγή και μεταποίηση αγροτικών προϊόντων και τον τουρισμό που στηρίζει μεγάλο μέρος του ελληνικού εισοδήματος. Επομένως, είναι σημαντικό να δοθεί προτεραιότητα σε επενδύσεις οινοτουρισμού με αναπτυξιακές προοπτικές.

Η Ν. Λαζαρίδης Ο.Β.Γ.Ε. Α.Ε. είναι πιστοποιημένη για οινοτουρισμό και αναπτύσσει τη διασύνδεση και διάδραση των επιχειρήσεων μέσα από την προβολή της φύσης, του πολιτισμού, της γαστρονομίας και όλων των παραγωγικών δραστηριοτήτων, υπηρετώντας ένα διαφορετικό, περισσότερο αειφόρο τουριστικό πρότυπο, σε περιοχές με χαμηλότερη «πριμοδότηση» επισκεψιμότητας. Όπως ήδη αναφέραμε στην §1.3, μέσω του Nico Lazaridi Wine Club – που στόχο έχει να ενισχύσει την επισκεψιμότητα των περιοχών αυτών – η Εταιρία διατηρεί και καλλιεργεί επαφές με λάτρεις του κρασιού, με αποτέλεσμα να έχει αναπτύξει το δικό της «κοινό».

---

## 2.6 Πώς θα εξελιχθεί η αγορά οίνου την περίοδο 2022-2023

Το α' εξάμηνο του 2022 παρατηρήθηκε αύξηση 23% σε αξία και 10% σε ποσότητα στις εξαγωγές του ελληνικού κρασιού σε σχέση με την αντίστοιχη περίοδο του 2021 που αποτέλεσε χρονιά ρεκόρ για τις εξαγωγές. Οι 5 δημοφιλέστεροι προορισμοί, με βάση την αξία των εξαγωγών το α' εξάμηνο του 2022 για το ελληνικό κρασί είναι: Γερμανία €15,6M, ΗΠΑ €10,9M, Καναδάς €4,3M, Κύπρος €4,1M και Ηνωμένο Βασίλειο €3,7M.<sup>20</sup>

Οι προβλέψεις του τμήματος Αμπέλου Οίνου και Αλκοολούχων Ποτών της Commission με περίοδο αναφοράς την 1/8/2022-31/7/2023 δείχνουν μειωμένη οινοπαραγωγή κατά 30,5% σε σχέση με περσι, ήτοι από 2.468.945hl το 2021 σε 1.715.924hl το 2022. Η πρόβλεψη όμως αυτή είναι επισφαλής, αφού ο τρύγος συνεχιζόταν όταν διαμορφώθηκε – ομοίως πέρσι παρουσιάστηκε ανάλογη εικόνα, αλλά ο τελικός όγκος όπως καταμετρήθηκε το Μάρτιο ήταν κατά πολύ υψηλότερος από τις προβλέψεις, όπως κατά πάσα πιθανότητα θα είναι και φέτος.<sup>3</sup>

Συγκεκριμένα πέρσι, παρά τις αρχικές προβλέψεις του ίδιου τμήματος της Commission που έκαναν λόγο για πτώση της τάξης του 25,09%, τελικά η παραγωγή κρασιού στη χώρα κάλυψε τη διαφορά και μάλιστα ξεπέρασε την προηγούμενη χρονιά (2020) κατά 8,13% – σε αντίθεση με την πρόβλεψη για 1.710.400hl, το 2021 τελικά παρήχθησαν 2.468.945hl.<sup>19</sup>

Οι κυρίαρχες τάσεις των Ελλήνων καταναλωτών, δείχνουν τα εξής:

- *Ελκυστικές ετικέτες και συσκευασίες:* Οι καταναλωτές πλέον ενδιαφέρονται περισσότερο για τη συσκευασία. Οι νέοι λάτρεις του κρασιού επικεντρώνονται στα μπουκάλια με τις πιο δημιουργικές οπτικά ετικέτες από άποψη χρώματος και λογότυπου. Οι παράγοντες αυτοί επηρεάζουν την προθυμία των καταναλωτών να αγοράσουν ένα κρασί. Αυτό σημαίνει δε ότι και τα κέντρα εστίασης θα δίνουν περισσότερη σημασία στην οπτική παρουσίαση και τα οπτικά βοηθήματα που υπάρχουν στα μενού των κρασιών τους.<sup>11</sup>
- *Τα διεθνή κρασιά κερδίζουν έδαφος:* Οι έρευνες που πραγματοποιούνται από το 2018 δείχνουν άνοδο στις εισαγωγές κρασιών, αφού οι καταναλωτές ενδιαφέρονται να εξερευνήσουν τις διεθνείς τάσεις στο κρασί. Τα κρασιά από Ιταλία, Γαλλία και Νέα Ζηλανδία συγκεντρώνουν τις περισσότερες προτιμήσεις. Για τα κέντρα εστίασης αυτό σημαίνει ότι θα εμπλουτίσουν τις λίστες τους με διεθνείς επιλογές μεν, φροντίζοντας οι τιμές να είναι προσιτές δε.
- *Αυξάνεται η ζήτηση για Bordeaux:* Τα κόκκινα κρασιά που παράγονται στο Bordeaux βρίσκονταν πάντα ψηλά στη λίστα των κλασικών και αγαπημένων. Όμως, ο

ανταγωνισμός και οι ψηλές τιμές τους μείωσαν σταδιακά τη δημοτικότητά τους, ιδίως μεταξύ των νέων. Ωστόσο, το Bordeaux επανέρχεται δυναμικά σε νέες προσιτές τιμές, οι οποίες οφείλονται στο γεγονός ότι το κρασί πια δεν γίνεται από την ποικιλία σταφυλιού που χρησιμοποιείτο στο Bordeaux αλλά είναι “imitation” με ποικιλίες διαφορετικές από αυτές του κλασσικού Bordeaux.

- *Μοντέρνοι καταναλωτές κρασιού:* Οι millennials αντιμετωπίζουν το κρασί όπως όλα τα προϊόντα που χρησιμοποιούν. Αυτό γενικά σημαίνει προτίμηση σε ελκυστικές συσκευασίες, φθηνότερα προϊόντα και διαφορετικές καταναλωτικές συνήθειες (π.χ. κατανάλωση κρασιού σε ποτήρι αντί φιάλης στα κέντρα εστίασης).<sup>12</sup>
- *Ανυπομονησία του οινόφιλου κοινού:* Η τάση αυτή τείνει να καταργήσει τη δυνατότητα της παραδοσιακής παλαίωσης, αφού τα οινοποιεία επιβάλλεται να εισάγουν τα νέα τους προϊόντα σε σύντομο χρόνο από την παραγωγή τους ή να κινδυνεύσουν να χάσουν μερίδιο αγοράς από τους ανταγωνιστές που θα προλάβουν να εισάγουν νέες σοδειές ή ετικέτες νωρίτερα. Υπάρχει όμως πλέον η τεχνολογία για γρήγορη και «τεχνητή» παλαίωση κρασιού, που συχνά έχει ικανοποιητικότερο αποτέλεσμα από τον παραδοσιακό τρόπο παλαίωσης σε ξύλινα βαρέλια. Το οινοποιείο NICO LAZARIDI διαθέτει και χρησιμοποιεί την τεχνολογία αυτή.

## 2.7 Το consensus των Ελλήνων αναλυτών

Οι αναλυτές του κλάδου συμφωνούν ότι οι οινοποιητικές εταιρείες πρέπει να στραφούν στην ενίσχυση της εξαγωγικής τους δραστηριότητας, ώστε να επωφεληθούν από την ποιότητα του προϊόντος τους. Ως πιο ελκυστικοί προορισμοί προκρίνονται οι ΗΠΑ, ο Καναδάς και αναπτυσσόμενες αγορές με σημαντικό πληθυσμό. Ωστόσο, πιστεύεται ότι η ανάπτυξη της εξωστρέφειας πρέπει να υποστηριχθεί από στρατηγικές διαφημιστικής προβολής και προώθησης, τόσο σε εθνικό επίπεδο όσο και από τους οινοποιούς. Ενδεικτικά αναφέρουμε ότι, μέσω επιθετικού marketing, αρκετές επιχειρήσεις απέκτησαν πρόσβαση σε δίκτυα ξένων αλυσίδων supermarkets, ονομαστές κάβες και εστιατόρια.<sup>1</sup>

Η αλήθεια πάντως είναι ότι:

1/ Η παγκοσμιοποίηση έχει οδηγήσει σε σύγκλιση γεύσεων υπέρ της μύρας και εις βάρος του κρασιού, τόσο στην Ελλάδα όσο και σε πολλές άλλες χώρες. Στον κόσμο, αυτό συμβαίνει γιατί υπάρχουν πολλές χώρες με παράδοση στην παραγωγή και κατανάλωση ζύθου αντί οίνου. Στην

Ελλάδα, η τάση έχει γίνει εντονότερη τα τελευταία χρόνια και οφείλεται κυρίως στη ραγδαία ανάπτυξη μικρών, τοπικών ζυθοποιών.

2/ Με την εσωτερική κατανάλωση καθηλωμένη, οι εξαγωγές αποτελούν τη βιώσιμη επιλογή και η αποτίμησή τους δείχνει την απόσταση που χωρίζει την Ελλάδα από άλλες χώρες του Ευρωπαϊκού Νότου. Την τελευταία 15ετία, π.χ., ενώ η αξία των ελληνικών εξαγωγών οίνου παρέμεινε περίπου ίδια, στις άλλες χώρες του Νότου αυξήθηκε σημαντικά. Η Ελλάδα εξάγει π. το 10% της παραγωγής της σε αντίθεση με Ιταλία, Ισπανία και Πορτογαλία, που εξάγουν πάνω από το 50% της δικής τους.

Η αντιστροφή των παραπάνω τάσεων προϋποθέτει βαθιές επαγγελματικές συνέργειες. Η αμπελουργική εκμετάλλευση πρέπει να γίνει βιώσιμη και ανταγωνιστική, με στοχευμένες δράσεις μεγέθυνσης και συνεταιριστικής παρέμβασης. Η μέση οινοποιητική επιχείρηση, ανεξαρτήτως ιδιοκτησίας, πρέπει να βελτιώσει την επιχειρηματικότητά της, ώστε να φτάσει στα επίπεδα των επιτυχημένων παραδειγμάτων που κυριαρχούν στη χώρα, με βλέμμα προς την εξωστρέφεια.

---

# Κεφάλαιο 3 SWOT (Δυνάμεις, Αδυναμίες, Ευκαιρίες, Απειλές)

Εικόνα 3.1 Ανάλυση SWOT

ΔΥΝΑΜΕΙΣ		ΑΔΥΝΑΜΙΕΣ	
<b>ΚΛΑΔΟΣ</b>		<b>ΚΛΑΔΟΣ</b>	
ΕΞΑΙΡΕΤΙΚΗ ΠΟΙΟΤΗΤΑ ΟΙΝΙΚΩΝ ΠΡΟΪΟΝΤΩΝ ΜΕ ΔΙΑΡΚΗ ΒΕΛΤΙΩΣΗ		ΕΛΛΕΙΨΗ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗΣ	
ΠΛΗΡΗΣ ΓΚΑΜΑ ΠΡΟΪΟΝΤΩΝ ΣΕ ΟΛΕΣ ΤΙΣ ΚΑΤΗΓΟΡΙΕΣ ΤΙΜΩΝ/ΠΟΙΟΤΗΤΑΣ		ΕΛΛΕΙΨΗ ΕΡΕΥΝΑΣ ΚΑΙ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ ΓΙΑ ΝΕΕΣ ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΕΣ ΟΙΝΟΠΑΡΑΓΩΓΗΣ	
ΟΙΝΟΠΟΙΗΤΙΚΗ ΠΑΡΑΔΟΣΗ		ΤΑ ΑΚΡΙΒΑ ΚΡΑΣΙΑ ΓΙΝΟΝΤΑΙ ΑΚΡΙΒΟΤΕΡΑ ΚΑΙ ΤΑ ΦΘΗΝΑ ΕΧΟΥΝ ΧΑΜΗΛΗ ΠΟΙΟΤΗΤΑ	
ΥΨΗΛΗ ΤΕΧΝΟΛΟΓΩΣΙΑ		ΓΕΝΙΚΑ ΚΑΘΟΔΙΚΗ ΠΟΡΕΙΑ ΤΗΣ ΟΙΝΟΠΟΙΙΑΣ ΔΙΑΧΡΟΝΙΚΑ, ΜΕ ΔΙΑΚΥΜΑΝΣΕΙΣ	
ΕΔΑΦΟΣ ΚΑΙ ΚΛΙΜΑ		ΕΝΤΟΝΟΤΕΡΗ ΠΡΟΤΙΜΗΣΗ ΤΟΥ ΚΟΙΝΟΥ ΣΤΟ ΖΥΘΟ	
ΟΙ ΑΜΠΕΛΟΥΡΓΟΙ ΔΙΝΟΥΝ ΠΛΕΟΝ ΠΡΟΣΤΙΘΕΜΕΝΗ ΑΞΙΑ ΣΤΟ ΚΡΑΣΙ		ΟΙ ΠΕΡΙΦΕΡΕΙΕΣ ΣΥΧΝΑ ΑΠΟΤΕΛΟΥΝ ΤΡΟΧΟΠΕΔΗ ΓΙΑ ΤΟΥΣ ΣΥΝΔΕΣΜΟΥΣ ΟΙΝΟΠΑΡΑΓΩΓΩΝ	
ΑΥΞΗΜΕΝΗ ΑΝΑΓΝΩΡΙΣΤΙΜΟΤΗΤΑ ΤΩΝ ΕΛΛΗΝΙΚΩΝ ΚΡΑΣΙΩΝ ΔΙΕΘΝΩΣ		ΚΑΤΑΚΕΡΜΑΤΙΣΜΟΣ ΤΗΣ ΠΑΡΑΓΩΓΗΣ (ΠΟΛΛΑ ΜΙΚΡΑ ΟΙΝΟΠΟΙΕΙΑ ΜΕ ΜΙΚΡΕΣ ΙΔΙΟΚΤΗΣΕΙΣ)	
ΜΕΓΑΛΗ ΑΥΞΗΣΗ ΝΕΩΝ ΕΤΙΚΕΤΩΝ ΒΑΣΙΣΜΕΝΗ ΣΕ ΓΗΓΕΝΕΙΣ ΚΑΙ ΔΙΕΘΝΕΙΣ ΠΟΙΚΙΛΙΕΣ		ΤΟ ΕΛΛΗΝΙΚΟ ΚΡΑΣΙ ΠΛΑΣΣΑΡΕΤΑΙ ΩΣ ΝΙΣΧΕ ΠΡΟΪΟΝ	
ΟΙ ΜΜΕ ΣΤΗΡΙΖΟΥΝ ΤΟΝ ΚΛΑΔΟ		ΟΙ ΕΘΝΙΚΕΣ ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΕΣ ΠΡΟΩΘΗΣΗΣ ΥΣΤΕΡΟΥΝ ΣΕ ΣΧΕΣΗ ΜΕ ΑΛΛΩΝ ΧΩΡΩΝ	
ΖΗΤΗΣΗ ΓΙΑ ΕΙΔΙΚΑ ΕΛΛΗΝΙΚΑ ΚΡΑΣΙΑ ΑΠΟ ΕΞΕΙΔΙΚΕΥΜΕΝΑ ΔΙΕΘΝΗ ΕΜΠΟΡΙΚΑ ΚΥΚΛΩΜΑΤΑ		ΠΡΟΤΙΜΗΣΗ ΤΩΝ ΚΑΤΑΝΑΛΩΤΩΝ ΓΙΑ ΦΘΗΝΟΤΕΡΑ ΠΡΟΪΟΝΤΑ (ΠΟΥ ΜΑΛΛΟΝ ΑΛΛΑΖΕΙ)	
<b>ΕΤΑΙΡΙΑ</b>		<b>ΕΤΑΙΡΙΑ</b>	
ΜΕΓΑΛΗ ΓΚΑΜΑ ΠΡΟΪΟΝΤΩΝ		ΑΔΥΝΑΜΕΣ ΕΞΑΓΩΓΕΣ ΣΕ ΣΧΕΣΗ ΜΕ ΑΛΛΕΣ ΟΙΝΟΠΟΙΗΤΙΚΕΣ ΧΩΡΕΣ	
ΑΠΟ ΤΑ ΠΑΛΙΟΤΕΡΑ ΟΙΝΟΠΟΙΕΙΑ, ΕΧΕΙ ΣΥΜΒΑΛΛΕΙ ΣΤΗΝ ΑΝΑΓΕΝΝΗΣΗ ΤΟΥ ΚΛΑΔΟΥ		ΕΛΛΕΙΨΗ ΚΑΔ ΓΙΑ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΗ ΚΑΤΗΓΟΡΙΑ ΑΜΠΕΛΟΥΡΓΟΥ-ΟΙΝΟΠΟΙΟΥ	
ΙΔΙΟΚΤΗΤΟΙ ΑΜΠΕΛΩΝΕΣ		ΚΥΚΛΟΦΟΡΙΑ ΜΕΓΑΛΩΝ ΠΟΣΟΤΗΤΩΝ ΜΥ ΤΥΠΟΠΟΙΗΜΕΝΟΥ ΟΙΝΟΥ (ΧΥΜΑ)	
ΕΞΑΙΡΕΤΙΚΑ ΠΡΟΪΟΝΤΑ ΜΕ ΕΥΡΥΤΑΗ ΑΝΑΓΝΩΡΙΣΤΙΜΟΤΗΤΑ ΕΝΤΟΣ ΚΑΙ ΕΚΤΟΣ ΣΥΝΟΡΩΝ		<b>ΕΤΑΙΡΙΑ</b>	
ΑΡΤΙΟΤΗΤΑ ΕΓΚΑΤΑΣΤΑΣΕΩΝ ΜΕ 3 ΟΙΝΟΠΟΙΕΙΑ		ΑΝΑΠΤΥΞΗ ΝΕΩΝ ΑΜΠΕΛΩΝΩΝ ΑΛΛΑ ΜΕ ΑΡΓΟΥΣ ΡΥΘΜΟΥΣ	
ΔΥΝΑΜΙΚΗ ΠΡΟΩΘΗΣΗ ΠΡΟΪΟΝΤΩΝ (MARKETING/MERCHANDISING)		ΣΦΡΥΞΥΣ ΖΗΜΙΩΝ ΚΑΤΑ ΤΟ ΠΑΡΕΛΘΟΝ ΠΟΥ ΑΔΥΝΑΤΙΣΕ ΤΗΝ ΚΑΘΑΡΗ ΘΕΣΗ	
ΑΡΤΙΑ ΚΑΤΑΡΤΙΣΜΕΝΟ ΑΝΘΡΩΠΙΝΟ ΔΥΝΑΜΙΚΟ			
ΥΠΑΡΞΗ ΔΙΑΔΟΧΗΣ ΚΑΤΑΣΤΑΣΗΣ			
<b>ΕΥΚΑΙΡΙΕΣ</b>		<b>ΚΙΝΔΥΝΟΙ</b>	
<b>ΚΛΑΔΟΣ</b>		<b>ΚΛΑΔΟΣ</b>	
ΣΥΜΜΕΤΟΧΕΣ ΣΕ ΔΙΑΓΩΝΙΣΜΟΥΣ & ΕΚΘΕΣΕΙΣ		ΔΙΕΘΝΗΣ & ΕΓΧΩΡΙΟΣ ΑΝΤΑΓΩΝΙΣΜΟΣ	
ΔΡΑΣΕΙΣ ΑΡΜΟΔΙΟΥ ΥΠΟΥΡΓΕΙΟΥ ΓΙΑ ΔΙΕΘΝΗ ΣΤΗΡΙΞΗ/ΠΡΟΩΘΗΣΗ ΤΩΝ ΠΡΟΪΟΝΤΩΝ		ΑΥΞΗΣΗ ΤΗΣ ΠΑΓΚΟΣΜΙΑΣ ΠΡΟΣΦΟΡΑΣ ΑΠΟ ΝΕΟΕΙΣΧΡΟΜΕΝΕΣ ΧΩΡΕΣ (ΜΑΡΟΚΟ, ΤΥΝΗΣΙΑ)	
ΟΙ ΦΟΡΟΛΟΓΙΚΕΣ ΑΠΟΘΗΚΕΣ ΟΡΓΑΝΩΣΑΝ ΤΟΥΣ ΜΙΚΡΟΥΣ ΠΑΡΑΓΩΓΟΥΣ		ΕΞΑΡΣΗ ΤΟΥ ΛΑΘΡΕΜΠΟΡΙΟΥ ΠΟΥ ΠΡΟΚΑΛΕΣΕ Ο ΦΕΚ	
ΔΕΙΓΜΑΤΑ ΣΤΡΟΦΗΣ ΤΩΝ ΚΑΤΑΝΑΛΩΤΩΝ ΠΡΟΣ ΤΑ ΠΙΟ ΠΟΙΟΤΙΚΑ, ΕΠΩΝΥΜΑ ΠΡΟΪΟΝΤΑ		ΑΝΤΙΚΤΥΠΟ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΩΝ ΥΦΕΣΕΩΝ ΣΤΙΣ ΠΩΛΗΣΕΙΣ, ΙΔΙΩΣ ΤΩΝ ΠΙΟ ΑΚΡΙΒΩΝ ΕΤΙΚΕΤΩΝ	
ΜΕΓΑΛΑ ΚΑΙ ΑΝΕΚΜΕΤΑΛΛΕΥΤΑ ΠΕΡΙΘΩΡΙΑ ΕΞΑΓΩΓΩΝ		ΟΙ ΝΕΕΣ ΤΑΣΕΙΣ ΔΕΙΧΝΟΥΝ ΟΤΙ ΤΑ ΔΙΕΘΝΗ ΚΡΑΣΙΑ ΚΕΡΔΙΖΟΥΝ ΕΔΑΦΟΣ	
ΤΑ ΕΥΡΩΠΑΪΚΑ ΚΡΑΣΙΑ ΒΡΙΣΚΟΝΤΑΙ ΣΤΗΝ ΚΟΡΥΦΗ ΤΗΣ ΠΑΓΚΟΣΜΙΑΣ ΖΗΤΗΣΗΣ		ΜΙΚΡΗ ΔΙΑΠΡΑΓΜΑΤΕΥΤΙΚΗ ΔΥΝΑΜΗ ΤΩΝ ΕΛΛΗΝΩΝ ΟΙΝΟΠΟΙΩΝ	
ΕΥΚΑΙΡΙΕΣ ΓΙΑ ΕΝΟΠΙΩΣΗΣ ΣΤΟΝ ΚΛΑΔΟ (CONSOLIDATION)		ΤΑ ΔΗΜΟΦΙΛΕΣΤΑΤΑ ΜΠΟΡΝΤΟ ΠΡΟΣΦΕΡΟΝΤΑΙ ΠΛΕΟΝ ΣΕ ΠΡΟΣΙΤΕΣ ΤΙΜΕΣ	
ΟΙΝΟΤΟΥΡΙΣΜΟΣ		ΠΑΓΚΟΣΜΙΑ ΑΝΕΠΑΡΚΕΙΑ Α' ΥΛΗΣ ΕΞΑΙΤΙΑΣ ΤΗΣ ΕΝΤΟΝΗΣ ΖΗΤΗΣΗΣ ΑΠΟ ΚΙΝΑ	
ΑΠΟΔΕΣΜΕΥΣΗ ΠΟΡΩΝ ΓΙΑ ΕΠΕΝΔΥΣΕΙΣ ΕΞΑΙΤΙΑΣ ΤΗΣ ΚΑΤΑΡΤΗΣΗΣ ΤΟΥ ΕΦΚ		ΕΙΣΑΓΩΓΗ ΣΥΝΘΕΤΙΚΩΝ ΠΡΟΪΟΝΤΩΝ ΜΕ ΑΓΝΩΣΤΕΣ ΣΥΝΕΠΕΙΕΣ & ΑΝΤΙΚΤΥΠΟ	
ΔΗΜΙΟΥΡΓΙΑ ΑΜΠΕΛΩΝΩΝ ΣΕ ΠΙΟ ΟΡΕΙΝΕΣ ΠΕΡΙΟΧΕΣ ΜΕ ΝΕΕΣ ΠΟΙΚΙΛΙΕΣ		ΠΡΟΒΛΗΜΑΤΑ ΠΟΥ ΔΗΜΙΟΥΡΓΗΣΕ Η ΠΑΝΔΗΜΙΑ ΑΛΛΑ ΑΚΟΜΗ ΥΠΟΒΟΣΚΟΥΝ	
ΕΦΑΡΜΟΓΗ ΝΕΩΝ ΤΕΧΝΙΚΩΝ ΚΑΛΛΙΕΡΓΕΙΑΣ ΚΑΙ ΟΙΝΟΠΟΙΗΣΗΣ		<b>ΕΤΑΙΡΙΑ</b>	
ΤΕΡΑΣΤΙΑ ΖΗΤΗΣΗ ΑΠΟ ΚΙΝΑ ΚΥΡΙΩΣ ΓΙΑ ΚΟΚΚΙΝΟ ΚΡΑΣΙ ΥΨΗΛΗΣ ΠΟΙΟΤΗΤΑΣ		ΟΙ ΜΗ ΧΡΗΣΙΜΟΠΟΙΟΥΜΕΝΕΣ ΕΓΚΑΤΑΣΤΑΣΕΙΣ ΕΠΙΒΑΡΥΝΟΥΝ ΤΗΝ ΕΤΑΙΡΙΑ (ΑΠΟΣΒΕΣΕΙΣ)	
<b>ΕΤΑΙΡΙΑ</b>		<b>ΕΤΑΙΡΙΑ</b>	
ΣΤΟΧΕΥΜΕΝΗ ΤΙΜΟΛΟΓΙΑΚΗ ΠΟΛΙΤΙΚΗ		ΥΨΗΛΕΣ ΤΡΑΠΕΖΙΚΕΣ ΟΦΕΙΛΕΣ (ΕΓΙΝΕ ΣΗΜΑΝΤΙΚΗ ΑΝΑΔΙΑΡΘΡΩΣΗ)	
ΕΙΣΑΓΩΓΗ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟΤΕΡΩΝ ΕΤΙΚΕΤΩΝ ΣΤΟ PRODUCT MIX		ΕΝΤΟΝΟΣ ΑΝΤΑΓΩΝΙΣΜΟΣ ΑΠΟ ΧΑΜΗΛΗΣ ΠΟΙΟΤΗΤΑΣ ΠΡΟΪΟΝΤΑ	
ΔΥΝΑΤΟΤΗΤΑ ΔΙΑΡΚΟΥΣ ΠΟΙΟΤΙΚΗΣ ΒΕΛΤΙΩΣΗΣ ΤΩΝ ΠΡΟΪΟΝΤΩΝ		ΚΛΕΙΣΙΜΟ / ΥΠΟΛΕΙΤΟΥΡΓΙΑ HORECA ΜΕΙΩΝΕΙ ΤΙΣ ΠΩΛΗΣΕΙΣ ΖΕΣΤΗΣ ΑΓΟΡΑΣ	
ΕΞΩΣΤΡΕΦΕΙΑ ΚΑΙ ΑΝΟΙΓΜΑ ΣΕ ΠΟΛΛΕΣ ΑΓΟΡΕΣ ΤΟΥ ΕΞΩΤΕΡΙΚΟΥ ΜΕ ΜΕΓΑΛΟ ΠΛΗΘΥΣΜΟ		ΣΥΝΩΣΤΙΣΜΟΣ ΠΡΟΪΟΝΤΩΝ ΣΤΙΣ ΑΠΟΘΗΚΕΣ	
Η ΠΑΝΔΗΜΙΑ ΕΝΙΣΧΥΣΕ ΤΙΣ ΠΩΛΗΣΕΙΣ ΜΕΣΩ E-SHOP			







## 4.2 Παρατηρήσεις επί Οικονομικών Στοιχείων 2021

Η αύξηση του μικτού περιθωρίου φαίνεται να παγιώνεται από το 2019. Βέβαια αυτό συμβαίνει γιατί κάποια κονδύλια τώρα μερίζονται στα έξοδα διάθεσης, αλλά γενικά τα κόστη πωλήσεων και λειτουργίας είναι μικρότερα το 2020, αφού το περιθώριο κερδών εκμετάλλευσης έχει σκαρφαλώσει από το 21% του 2019 στο 24%. Αυτό οφείλεται κυρίως στη συνεργασία της Εταιρίας με νέο διανομέα που μειώνει τα κόστη, βελτιώνει τους μηχανισμούς και τις πολιτικές διανομής προϊόντων και τελικά βελτιώνει εν γένει τη διάθεσή τους. Τα τελευταία χρόνια, με εξαίρεση το 2019, βλέπουμε υψηλά κονδύλια στα άλλα έσοδα εκμετάλλευσης, εξαιτίας των επιχορηγήσεων που έχει λάβει η Εταιρία για τις επενδύσεις της και τα οποία αποσβένονται λογιστικά στα αποτελέσματα χρήσης. Οι δαπάνες Διοίκησης από το 2019 υποχωρούν. Και αυτό επίσης έχει να κάνει με την αλλαγή στον τρόπο διάθεσης των προϊόντων, στο βαθμό που αυτός μείωσε τον αριθμό προσωπικού στις Διοικητικές Υπηρεσίες. Η Εταιρία πλέον δεν εμφανίζει μεγάλα έκτακτα έξοδα σε αντίθεση με πριν, γιατί ολοκλήρωσε τις διαγραφές των παλαιών επισφαλειών της. Εν κατακλείδι, βλέπουμε ότι αυτή η λειτουργική αναδιάρθρωση το 2019 υπερτριπλασίασε τα κέρδη του 2018 και τώρα το 2020 τα κέρδη έχουν υπερτριπλασιαστεί ξανά σε σχέση με το 2019 και το 2021 έχουν πάλι αυξηθεί σχεδόν κατά 86%.

---

## **Κεφάλαιο 5 ΔΑΝΕΙΣΜΟΣ Ν. ΛΑΖΑΡΙΔΗΣ Ο.Β.Γ.Ε. Α.Ε.**

Η Εταιρία πέτυχε να αναδιαρθρώσει σημαντικά το δανεισμό της σε όλες τις Τράπεζες σε συνεργασία με την Τρ. Πειραιώς που είναι η κύρια δανείστρια Τράπεζα. Μετά την αναδιάρθρωση του δανεισμού, τα δάνεια και διαμορφώνονται ως εξής:

1. Τράπεζα Πειραιώς, σύμβαση 26353/7, υπόλοιπο € 1.213.339,61, επιτόκιο 5,3%, τρίμηνος εκτοκισμός, λήξη 5/2029
2. Τράπεζα Πειραιώς, σύμβαση 11229310, υπόλοιπο €596.500,00, επιτόκιο 6,1%, τρίμηνος εκτοκισμός, λήξη 9/2028
3. Τράπεζα Πειραιώς, σύμβαση ΑΛ37120476, υπόλοιπο €18.364,80, επιτόκιο 5,29%, προμήθεια ασφαλείας 0,5%, εξάμηνος εκτοκισμός, λήξη 12/2022
4. Τράπεζα Πειραιώς, σύμβαση 2697452, υπόλοιπο €347.152,61, επιτόκιο 5,54%, τρίμηνος εκτοκισμός, λήξη 7/2028
5. Τράπεζα Πειραιώς, σύμβαση 257377, υπόλοιπο €149.672,47, επιτόκιο 4,65%, τρίμηνος εκτοκισμός, λήξη 7/2026
6. Εθνική Τράπεζα, σύμβαση 337/71024310, υπόλοιπο €331.954,28, επιτόκιο 0,0%, μηνιαίες αποπληρωμές, λήξη 12/2024
7. Συνεταιριστική Δράμας, σύμβαση 823-39, υπόλοιπο €63.854,17, επιτόκιο 8,53%, τρίμηνος εκτοκισμός, λήξη 4/2026

Η Εταιρία επίσης αποπληρώνει το S&L σημερινού υπολοίπου €405.695,60 σε μηνιαίες τοκοχρεωλυτικές δόσεις ύψους €8.782,40 εκάστη. Το επιτόκιο είναι 6,05% και η τελευταία δόση 2/2027 θα περιλαμβάνει επιπλέον balloon payment ύψους €100.000,00.

Οι αποπληρωμές των παραπάνω δανείων και τόκων είναι ενσωματωμένες στις οικονομικές προβλέψεις της §7 σε μακροπρόθεσμο δανεισμό (απομειώσεις κεφαλαίου) και τόκους (εκτοκισμός), ενώ το S&L η Εταιρία το παρακολουθεί ως operating lease και γι' αυτό περιλαμβάνεται στα λειτουργικά κόστη. Τα προγράμματα αποπληρωμής για τα παραπάνω δάνεια βρίσκονται στο παράρτημα του παρόντος.

---



## **Κεφάλαιο 6 ΕΠΕΝΔΥΣΕΙΣ ΤΗΣ ΝΙΚ. ΛΑΖΑΡΙΔΗΣ Ο.Β.Γ.Ε. Α.Ε.**

Η επιχείρηση είναι ζωντανός οργανισμός και απαιτεί συνεχείς επενδύσεις για τη βελτίωση των αμπέλων, των προϊόντων και της ποιότητας, όπως και για Ε&Α. Τα παραπάνω απαιτούν διαρκώς καινούριες επενδύσεις, είτε μεγάλες είτε μικρότερες. Για να ανταπεξέλθει η επιχείρηση, πρέπει συνεχώς να εξελίσσει τα προϊόντα της, την παραγωγή και τους παραγωγούς της, αλλά και το marketing, διότι είναι οι βασικοί παράγοντες που καθορίζουν το κόστος και την ποιότητα των προϊόντων της. Στο Παράρτημα φανίζονται οι νυν προγραμματισθείσες επενδύσεις σε πάγια.

Η Διοίκηση της Εταιρίας, παράλληλα με τους χρηματοοικονομικούς στόχους που αναλύθηκαν, έχει θέσει στρατηγικούς στόχους οι οποίοι σχετίζονται με την βελτίωση της ανταγωνιστικής θέσης της στην αγορά μακροπρόθεσμα. Στόχους όπως:

- ✓ Να κατακτήσει συγκεκριμένο μερίδιο αγοράς τόσο στην Ελλάδα όσο και στο εξωτερικό.
- ✓ Να ενισχύσει την παρουσία της σε διεθνείς αγορές.
- ✓ Να αναπτύξει δίκτυα πωλήσεων ή διανομής των προϊόντων της.
- ✓ Να δημιουργήσει εμπόδια εισόδου στην αγορά για τους ανταγωνιστές της.
- ✓ Να βελτιώσει την ποιότητα των προϊόντων της.
- ✓ Να βελτιώσει την εικόνα των προϊόντων της.
- ✓ Να αναπτύξει τις δεξιότητες των εργαζομένων της.
- ✓ Να αναπτύξει νέα προϊόντα και νέες μεθόδους και τεχνικές, αρχικά στην καλλιέργεια, στη συγκομιδή και εν τέλει στην παραγωγή.

Όλα τα παραπάνω έχουν σκοπό την ανάπτυξη και την προσαρμογή της επιχείρησης στις εξελίξεις του περιβάλλοντος της. Γι' αυτό το λόγο η Διοίκηση της εταιρείας έχει προχωρήσει -και συνεχίζει να το πράττει- σε επενδύσεις, εκμεταλλευόμενη χρηματοδοτικά εργαλεία όπως Αναπτυξιακός Νόμος, προγράμματα μεταποίησης κ.ά. Οι επενδύσεις αυτές και όλα τα σχετικά κονδύλια που επηρεάζονται σχετικά (Ενσώματα Πάγια, Κρατικές Επιχορηγήσεις, Αφορολόγητα Αποθεματικά, Άλλα Έσοδα Εκμετάλλευσης, Φορολογία) έχουν απεικονιστεί βάσει του επενδυτικού προγράμματος στις οικονομικές καταστάσεις της §7.

---

## 6.1 Συνεχιζόμενα Επενδυτικά Προγράμματα

Η Εταιρία σκοπεύει να επενδύει €200-300K τουλάχιστον σε ετήσια βάση για τη συνεχή βελτίωση των υφιστάμενων προϊόντων, των καλλιεργειών, της παραγωγικής διαδικασίας και της λειτουργίας διάθεσης. Έως το 2022, θα ολοκληρωθούν κάποια επενδυτικά προγράμματα, άλλα εκ των οποίων έχουν ήδη υλοποιηθεί και τα Επενδυτικά Σχέδια τους έχουν κατατεθεί στις αρμόδιες υπηρεσίες για την χρηματοδότησή τους μέσω των διαφόρων σχετικών ευρωπαϊκών προγραμμάτων (παρατίθενται στο Παράρτημα Ι) και άλλα τα οποία σκοπεύει να υλοποιήσει στο μέλλον, είτε ενταχθούν είτε όχι σε ανάλογα προγράμματα ενισχύσεων.

Απαριθμούμε εδώ υλοποιημένες, παρούσες και προς υλοποίηση επενδύσεις της Εταιρίας:

- Μηχανές blow-wine για την ανακύκλωση των ερυθρών οίνων και στεμφύλων κατά τη διάρκεια της ζύμωσης – διαδικασία σημαντική για την ποιότητα του προϊόντος. Στο σύνολο οι μηχανές θα ανέρχονται σε 5.
  - Σύστημα ηλεκτρονικής παρακολούθησης θερμοκρασιών, μικρο-οξυγόνωσης και ανακύκλωσης, με δυνατότητα ελέγχου από απόσταση (τηλεμετρία). Η κάθε δεξαμενή ελέγχεται με δικό της control panel και ο χρήστης μπορεί να παρακολουθεί την παραγωγή και να λειτουργεί ή να παρεμβαίνει στη λειτουργία του μηχανολογικού εξοπλισμού εξ αποστάσεων, ώστε να αποφεύγονται οι αστοχίες κατά τη διαδικασία.
  - Η εγκατάσταση και ο χειρισμός ελέγχονται από control panels και η ηλεκτρική εγκατάσταση χρησιμοποιεί ρεύμα ισχύος 24V, ώστε να διασφαλίζεται ότι ο εξοπλισμός και η λειτουργία του προστατεύονται έναντι πιθανών αυξομειώσεων στο ρεύμα του δικτύου ΔΕΔΔΗΕ. Το σύστημα δίνει τη δυνατότητα ενσωμάτωσης πρόσθετων αισθητηρίων ελέγχου δεξαμενών στο μέλλον.
  - Η Εταιρία διαθέτει μηχανή τεχνητής παλαίωσης κρασιού για προϊόντα medium και entry level, που εξασφαλίζει την ταχύτητα της παλαίωσης για σύντομη και έγκαιρη είσοδο των προϊόντων αυτών στην αγορά. Δίνει τη δυνατότητα χρησιμοποίησης διαφόρων ειδών ξύλου, ώστε να προσδίδει στο κάθε κρασί το επιθυμητό άρωμα και υφή. Θα εξοικονομήσει διαχρονικά μεγάλους χώρους αποθηκών (κελαριών) τα οποία στεγάζουν ξύλινα βαρέλια για την παλαίωση οίνων με τον παραδοσιακό τρόπο.
  - Μηχανικός τρύγος που αναβαθμίζει την διαδικασία, μειώνοντας την εξάρτηση από τον ανθρώπινο παράγοντα και τους όποιους εργασιακούς περιορισμούς, προλαμβάνοντας τις καιρικές συνθήκες και βελτιώνοντας τα ποιοτικά χαρακτηριστικά των σταφυλιών.
-

- Η Εταιρία διαθέτει γεννήτρια αζώτου που κρατά υπό έλεγχο τον άνθρακα και ρυθμίζει τα επίπεδά του κατά τη διάρκεια της παραγωγής, εξασφαλίζοντας ανώτερη ποιότητα οίνων.
- Η Εταιρία διαθέτει 3 γραμμές εμφιάλωσης με έλεγχο όγκου ώστε να διασφαλίζεται η σωστή περιεκτικότητα κάθε φιάλης ανάλογα με τις ατμοσφαιρικές συνθήκες που επικρατούν και με αυτές στις οποίες αναμένεται να διατηρηθεί ο κάθε τύπος κρασιού.
- Το χημείο έχει εξοπλιστεί με μηχανήματα υψηλής ταχύτητας αναλύσεων οινολογικών δεδομένων, ώστε η ανθρώπινη παρέμβαση να είναι ελάχιστη και η ταχύτητα της διαδικασίας βέλτιστη.
- Για ταχύτερες εσωτερικές μεταφορές εντός οινοποιείου και για την περαιτέρω εξυπηρέτηση της αποθήκης – καθώς με τις αλλαγές στη διακίνηση των προϊόντων η επιλογή και η συσκευασία έγιναν πολυπλοκότερες και πιο απαιτητικές – η Εταιρία επένδυσε σε ηλεκτρικά clarks.
- Για το 2024 προγραμματίζεται μεγάλη επένδυση που ενδέχεται να ξεπεράσει το €1M στο οινοποιείο ΜΑΚΕΔΩΝ της Καβάλας, που – μεταξύ άλλων – θα αφορά και αποστακτήριο για ίδια παραγωγή αποσταγμάτων (κυρίως τσίπουρου, που επί του παρόντος παράγεται façon).

Πρέπει οπωσδήποτε εδώ να σημειωθεί ότι η Εταιρία έχει προβεί σε βελτιώσεις όσον αφορά τις καλλιέργειες, με το σκεπτικό της ελάχιστης δυνατής και απόλυτα φυσικής παρέμβασης στη συντήρηση και τροφοδοσία των αμπελιών για να παράγουν τον καλύτερο ποιοτικά οίνο χωρίς περιττά χημικά και λιπάσματα. Επίσης είναι σημαντικό να αναφερθεί ότι η Εταιρία έχει κάνει τις δικές της παρεμβάσεις στην υφιστάμενη τεχνολογία και έχει και η ίδια αναπτύξει τεχνολογίες βελτίωσης της παραγωγής και της ποιότητας του προϊόντος που δεν είναι γνωστές στον ανταγωνισμό.

## **6.2 Στρατηγικές Ενέργειες για την Εξυπηρέτηση των Στόχων**

Η Διοίκηση εκτιμά ότι, με την περαιτέρω ανάπτυξη του εγχώριου δικτύου πωλήσεων, τα έσοδα θα φτάσουν έως και τα €12M. Η ανάπτυξη αφορά:

- δημιουργία εγκαταστάσεων σε Θεσσαλονίκη και Αθήνα, για αποτελεσματικότερη παρακολούθηση των τελικών σημείων πώλησης και
- επάνδρωση του τμήματος πωλήσεων με εξειδικευμένο προσωπικό στο χώρο του κρασιού (οι 2 αυτοί στόχοι υλοποιούνται επί του παρόντος, όχι όμως από την Ν.

ΛΑΖΑΡΙΔΗΣ Ο.Β.Γ.Ε. Α.Ε. αλλά από την TASTE ARTSANS I.K.E., η οποία έχει αναλάβει τη διάθεση των προϊόντων).

- αναβάθμιση των τιμών κατά 10-15%, σε συνεργασία με την TASTE ARTISANS I.K.E. αλλά και ανάπτυξη digital marketing (βελτίωση της θέσης προβολής σε μηχανές αναζήτησης, ανάπτυξης e-shop, διαδικτυακές πωλήσεις)
- ανάπτυξη κατά το δυνατόν των πωλήσεων των προϊόντων της Οινοποιίας Μυκόνου.

Σε ό,τι αφορά τα προϊόντα, η Εταιρία στοχεύει στην εξέλιξη κάποιων νέων προϊόντων που τώρα παράγονται φαçon, όπως αποστάγματα (τσίπουρο), συνοδευτικά (κριτσίνια) και άλλα (λάδι) που πρόσφατα άρχισε να εντάσσει στο product mix. Δεν αποκλείεται δε να αναπτύξει και παρεμφερή οινικά προϊόντα, όπως πέρλες κρασιού.

Όσον αφορά τις εξαγωγές, θα συνεχίσει να επιδιώκει την ανάπτυξη της κυρίως στις ευρωπαϊκές αγορές (Γερμανία, Σκανδιναβία, Αυστρία, Ελβετία), καθώς θα εξαπλώνει την έρευνά της και σε νέες αγορές (Κολομβία, Ιαπωνία, κ.ά.) με σκοπό την εισαγωγή της σε αυτές.

Τέλος, η δέσμευση και προσήλωση της Διοίκησης σε θέματα εκπαίδευσης και τεχνολογικής εξέλιξης επιβεβαιώνεται μέσω της συμμετοχής και δραστηριοποίησής της σε προγράμματα όπως τα Erasmus Plus, The Wine Lab (για λιγότερο προνομιωμένες ή τουριστικά ευνοημένες περιοχές) και το εγκεκριμένο Εξατομικευμένος Βέλτιστος Τρύγος με Αυτόνομο Ρομπότ (EBTAP) που έχει εγκριθεί στο πλαίσιο του προγράμματος «ΕΡΕΥΝΩ-ΔΗΜΙΟΥΡΓΩ-ΚΑΙΝΟΤΟΜΩ» της Ειδικής Υπηρεσίας Διαχείρισης Επιχειρησιακού Προγράμματος Ανταγωνιστικότητα Επιχειρηματικότητα και Καινοτομία (ΕΥΔΕΠ/ΑνΕΚ) σε συνεργασία με το οινοποιείο «ΜΑΚΕΔΩΝ» της Καβάλας. Μέσω του The Wine Lab και των λοιπών οινοτουριστικών δραστηριοτήτων της, η Εταιρία πιστεύει ότι ο τουρισμός σε οινοποιητικές περιοχές της ηπειρωτικής χώρας μπορεί να αναπτυχθεί σε σημείο που η επισκεψιμότητα να αυξηθεί κατακόρυφα τους μη-παραθεριστικούς (καλοκαιρινούς) μήνες.

### **6.3 Οι επενδύσεις του 2021**

Η χρονιά του 2021 παρά την πανδημία έκλεισε καλύτερα από το αναμενόμενο, δείχνοντας ότι οι επιλογές της Εταιρίας (που αναφέρονται στην προηγούμενη παράγραφο) τα έτη 2018 και 2019 ήταν σωστές. Η επιτυχία του 2021 οφείλεται στη συνεργασία των στελεχών της NICO LAZARIDI με Το 2021 έκλεισε με πωλήσεις €7,172M σε σχέση με τα €5,045M του 2020, ενώ διακινήθηκαν 1,295 εκατ. φιάλες έναντι 1,035 εκατ. το 2020. Συντηρητικό στόχο για το 2022 αποτελούν πωλήσεις €8,5M και 1,45 εκατ. φιάλες.

Τα σημαντικά γεγονότα που συνέβησαν το 2021 είναι:

---

- Η αναδιάρθρωση τμήματος του αμπελώνα και η ετοιμασία για την επέκταση της αναδιάρθρωσης νέων τμημάτων αυτού, τόσο για την εν λόγω χρονιά όσο και για τις επόμενες. Η πιστοποίηση στην “ολοκληρωμένη διαχείριση” των αμπελώνων πριμοδοτεί την εταιρεία που πληροί όλες της προϋποθέσεις για την απόκτηση νέων αδειών φύτευσης.
  - Η διπλή χαλαζόπτωση του Αυγούστου δημιούργησε έλλειμα κυρίως σε ερυθρές ποικιλίες και μείωσε τη συνολική παραγωγή σε ερυθρά για την σοδειά του 2021. Μέσα από την συγκυρία αυτή, η Εταιρία έκανε επαφές με νέους παραγωγούς από την Δράμα και την Καβάλα και δημιούργησε μακροπρόθεσμες συνεργασίες που θα αυξήσουν την παραγωγή από το 2022 και έπειτα.
  - Το 2021 εξαντλήθηκαν όλα τα περιθώρια για αύξηση παραγωγής – κατά 2 έτη συντομότερα από το αναμενόμενο. Δημιουργείται η ανάγκη εκπόνησης νέου επιχειρηματικού και επενδυτικού σχεδίου για ανάπτυξη και δημιουργία νέων προϊόντων όπως τσίπουρο. Το 2022 η Εταιρία βρίσκει τρόπους για να αυξήσει την παραγωγή μέσω χρήσης εγκαταστάσεων συνεργατών (π.χ. Κτήμα Χρυσοχόου).
  - Η Εταιρία ολοκλήρωσε επενδυτικά προγράμματα ύψους €828,7K σε τομείς παραγωγής και δημιούργησε νέα τμήματα, ενώ απέκτησε και επενδυτικά ακίνητα ύψους €140K.
  - Μετά από μεγάλες καθυστερήσεις λόγω συγκυριών, πέτυχε την αποπληρωμή μέρους του δανεισμού της και την αναδιάρθρωση του υπολοίπου. Διευθετήθηκε ποσό ύψους €208K και εξοικονομήθηκαν €235K μη λογιστικοποιημένων τόκων προς όφελος της Εταιρίας.
  - Η Εταιρία έλυσε τη συνεργασία με την Vertitech, εξωτερικό συνεργάτη σε θέματα IT, και σύναψε νέα με την Vitanet για την καλύτερη αξιοποίηση του ERP της Softone και την αναβάθμιση του λογιστηρίου και γενικά των οικονομικών υπηρεσιών.
  - Οριστικοποίησε και ολοκλήρωσε τις διαδικασίες για πληρωμές οφειλών του Δημοσίου από επιδοτήσεις εργασίας ύψους €126,5K, αλλά και από τον παλιό αναπτυξιακό νόμο ύψους €257,7K, που θα επηρεάσουν το ταμείο το 2022.
  - Η Εταιρία αποφάσισε εντός της τρέχουσας χρήσης (2022) να ανακαινίσει το κατάστημα της Πεύκης στην Αθήνα και να πουλήσει το ακίνητο της Μυκόνου. Το 2021 αγοράστηκε τμήμα ακινήτου στην Πυλαία Θεσσαλονίκης σε συνιδιοκτησία με τον Νίκο Λαζαρίδη και προέβη σε πλήρη τακτοποίηση ώστε να το θέσει προς πώληση.
-



Για το ακίνητο της Μυκόνου η Εταιρία βρίσκεται σε διαδικασία τακτοποίησης και αύξησης των τετραγωνικών μέτρων κύριας χρήσης. Από τα ακίνητα αυτά αναμένεται σημαντική υπεραξία. Η αποδέσμευση και ρευστοποίηση σε καλές αξίες θα επιτρέψει στην NICO LAZARIDI να μειώσει περαιτέρω το δανεισμό, να υλοποιήσει το επενδυτικό της πρόγραμμα με ίδια μέσα και σε συνδυασμό με τους ευνοϊκούς αναπτυξιακούς νόμους, καθώς και να αναζητήσει επενδυτικές ευκαιρίες σε άλλες περιοχές της χώρας ή σε κλάδους του αγροδιατροφικού τομέα.

Στα πλαίσια των νέων επενδύσεων που απαριθμούνται στην επόμενη παράγραφο, η Εταιρία έχει θέσει ως στόχο να διατηρήσει τον αριθμό εργαζομένων σε επίπεδα κάτω των 50 ατόμων για τα επόμενα 5 έτη. Οι ανάγκες όμως που δημιουργούνται τόσο σε παραγωγικό και διοικητικό επίπεδο όσο και στην παροχή υπηρεσιών σε ότι αφορά marketing, εξωστρέφεια και οινοτουρισμό, πιέζουν να ξεπεραστεί ο αριθμός αυτός. Όμως, η Εταιρία πρέπει να διατηρήσει τις θέσεις εργασίας που προκύπτουν από τις δεσμεύσεις των αναπτυξιακών νόμων. Η NICO LAZARIDI πρέπει να αναζητήσει επενδύσεις για τη μείωση του προσωπικού σε θέσεις εργασίας όπου το ανθρώπινο δυναμικό μπορεί να υποκατασταθεί με τη βοήθεια της ρομποτικής τεχνολογίας.

Η νέα πρόκληση που θα απασχολεί τη Διοίκηση το 2022 είναι η διαχείριση περιβαλλοντικών ζητημάτων και μείωσης του ανθρακικού αποτυπώματος. Η Εταιρία θα αναζητήσει φορέα συνεργασίας για τη δημιουργία ενός μηχανισμού που θα παρακολουθεί το περιβαλλοντικό ισοζύγιο. Για το σκοπό αυτό, και εκμεταλλευόμενη το χαρακτήρα της γεωργικής εκμετάλλευσης, έχει αιτηθεί άδεια για φωτοβολταϊκό πάρκο ισχύος 500KW, το οποίο αναμένεται να συνεισφέρει σημαντικά τόσο στο οικολογικό ισοζύγιο όσο και στη μείωση του ενεργειακού κόστους.

Θα δημιουργηθεί πιθανώς νέος φορέας με νομική μορφή ΟΕ που θα έχει αποκλειστικό σκοπό την υποστήριξη των αμπελουργικών εργασιών, τόσο χειρωνακτικά όσο και μηχανικά, την παροχή γεωπονικών συμβουλών και την εμπορία σταφυλιών για οينوποίηση και απόσταξη. Θα μπορεί να μισθώνει αμπελώνες και να τους διαχειρίζεται ή θα ενεργεί ως εργολάβος για τις εργασίες που θα συμφωνούνται με τον ιδιοκτήτη. Θα παρέχει υπηρεσίες στην NICO LAZARIDI και σε τρίτους παραγωγούς. Θα μπορεί να υποβάλει φακέλους σε αναπτυξιακούς νόμους για την απόκτηση εξοπλισμού και τεχνογνωσίας. Το μεγάλο πλεονέκτημα αφορά το καθεστώς πρόσληψης του εποχικού εργατικού δυναμικού που, άλλες νομικές μορφές όπως η ΑΕ, δεν το έχουν.

---

Το Marketing, η εξωστρέφεια και ο οινοτουρισμός μπορούν να λειτουργήσουν μέσα από μια ΙΚΕ. Το φάσμα των εργασιών και των υπηρεσιών μπορεί να είναι μεγάλο και να αποτελέσει αυτόνομο επιχειρηματικό εγχείρημα. Η εταιρία που θα δημιουργηθεί αναμένεται να καλύψει το e-shop, το wine club, τις ξεναγήσεις, τη λειτουργία καταστήματος πωλήσεων εντός του οινοποιείου, τη λειτουργία café & wine bar, τη διοργάνωση εκδηλώσεων εντός και εκτός οινοποιείου και τη σύμπραξη με φορείς πολιτισμού για την ανάδειξη και προβολή της NICO LAZARIDI και της περιοχής.

Οι δύο εταιρίες που θα σχηματιστούν δεν θα ελέγχονται μετοχικά και διοικητικά από πρόσωπα που παραπέμπουν στη NICO LAZARIDI σε ποσοστό μεγαλύτερο του 20%, ώστε να μη θεωρούνται συνδεδεμένες επιχειρήσεις με την NICO LAZARIDI και χάσει αυτή τα πλεονεκτήματα της μικρής επιχείρησης. Θα αναζητηθούν νέοι εταίροι και θα συνταχθεί συμφωνητικό μετόχων που να διασφαλίζει τον έλεγχο και την πορεία των επιχειρήσεων αυτών, καθώς και πιθανή μελλοντική μεταβίβασή τους. Οι εταιρίες αυτές δεν θα επηρεάζουν τα μεγέθη της NICO LAZARIDI ούτε θα της στερούν έσοδα – αντίθετα θα εξορθολογήσουν τη λειτουργία της.

Η Taste Artisans έχει ολοκληρώσει τον κύκλο των προσλήψεών της, καλύπτοντας όλες τις ανάγκες της τόσο γεωγραφικά όσο και σε επίπεδα γνώσεων και προϋπηρεσίας. Ολοκλήρωσε επίσης και την παραμετροποίηση του λογισμικού Regate. Έχει δε καταθέσει τον προϋπολογισμό και τους στόχους για το 2022. Η NICO LAZARIDI μέσω της συνεργασίας της δύναται να καλύψει τα λειτουργικά κόστη, αλλά πρέπει να αναζητηθούν νέοι συνεργάτες – πέραν του Οινοποιείου Αλεξάκη – για να υπάρξει ικανή κερδοφορία και αποθεματική ρευστότητα για τη μελλοντική της ανάπτυξη.

#### **6.4 Το επενδυτικό χρονοδιάγραμμα της πενταετίας 2022-2026**

Παρουσιάζονται παρακάτω οι σχεδιασμένες επενδύσεις για την 5ετία, οι χρόνοι υλοποίησής τους και το ύψος εκάστης.

---

Εικόνα 6.1 Επενδυτικό πλάνο 2022-2026

ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΟ ΠΛΑΝΟ 2022-2026								
A. "Chateau"- Αγορά Δράμας	γ' 2022	δ' 2022	α' 2023	β' 2023	γ' 2023	δ' 2023	α' 2024	β' 2024
<b>I/ Τρύγος - α' φάση 2022</b>								
Ψυκτικό συγκρ.2 πνευμ. Θερμ.+ψυξη	80.000							
Έργα εγκατάστασης υποδομών ψυκτικού συγκροτήματος	30.000							
Φίλτρο εφασπτόμενο κεραμικών μεμβρανών 30 τμ		68.000						
Αντλία τύπου "Μονο"		10.600						
Ροομετρητής		5.000						
Γεννήτρια ατμού		5.000						
Μηχανήματα Χημείου	16.000							
<b>Σύνολο - α' φάση 2022</b>	<b>214.600</b>							
<b>I/ Τρύγος - β' φάση 2023</b>								
1 ηλεκτρικό παλετοφόρο & 2 χειροκίνητα ανυψωτικά			50.000					
Μεταλλικές παλέτες μεταφ. & αποθ. φιαλών			40.000					
<b>Σύνολο - β' φάση 2023</b>			<b>90.000</b>					
<b>ΣΥΝΟΛΟ I Τρύγος (όριο €350K)</b>			<b>304.600</b>					
<b>II.α/ Τρύγος 2023</b>								
2 πνευματικά πιεστήρια κλειστού τύπου				240.000				
1 σειρά παραλαβής σταφυλιών με παρελκόμενα & διαμόρφωση χώρου				40.000				
Σειρά ρομποτικών μηχανών συσκευασίας & παλετοποίησης φιαλών				300.000				
Ψυκτικό συγκρότημα με 1 πνεύμονα για κρύο				60.000				
Εγκατάσταση υποδομών για το ψυκτικό συγκρότημα				25.000				
Σύστημα πυρόσβεσης & επεξεργασίας νερού					35.000			
<b>Σύνολο α/ Τρύγος 2023</b>				<b>700.000</b>				
<b>II.β/ Ενεργειακά "Chateau" Αγοράς 2023-2026</b>								
Μελέτη εγκατάστασης PV park		10.000						
Κατασκευή και εγκατάσταση Net Metering 210 KW		180.000						
Υποσταθμός και λοιπές εργασίες PV Park						70.000		
Μεταφορά Η/Ζ σε νέο χώρο και λοιπές υποδομές							50.000	
<b>Σύνολο β/ Ενεργειακά "Chateau" Αγοράς 2023-2026</b>						<b>310.000</b>		
<b>ΣΥΝΟΛΟ II - όριο €1.000K</b>						<b>1.010.000</b>		

Μηχανολογικός Εξοπλισμός  
Κτιριακές Εγκαταστάσεις  
Μηχανολογικός Εξοπλισμός  
Μηχανολογικός Εξοπλισμός  
Μηχανολογικός Εξοπλισμός  
Μηχανολογικός Εξοπλισμός  
Μηχανολογικός Εξοπλισμός  
Μέσα Μεταφοράς  
Άλλος Εξοπλισμός  
Μηχανολογικός Εξοπλισμός  
Βιολογικά Στοιχεία  
Μηχανολογικός Εξοπλισμός  
Μηχανολογικός Εξοπλισμός  
Κτιριακές Εγκαταστάσεις  
Κτιριακές Εγκαταστάσεις  
Άυλα Πάγια  
Κτιριακές Εγκαταστάσεις  
Κτιριακές Εγκαταστάσεις  
Κτιριακές Εγκαταστάσεις

Εικόνα 6.2 Γραμμή παραγωγής αποσταγμάτων & εκσυγχρονισμός οινοποιείου

β. "Μακεδόν" Πλατανότοπος Καθάλας	γ' 2022	δ' 2022	α' 2023	β' 2023	γ' 2023	δ' 2023	α' 2024	β' 2024	γ' 2024	δ' 2024	α' 2025	β' 2025	γ' 2025	δ' 2025	α' 2026	β' 2026	
<b>Γραμμή παραγωγής αποσταγμάτων &amp; εκσυγχρονισμός οινοποιείου</b>																	
Μελέτες & άδειες	25.000																Άλλα Πάγια
Εναρμόνιση προδιαγραφών ασφάλειας									50.000								Άλλα Πάγια
Μεγάλο Πνευμ. Πιεστηριο									240.000								Μηχανολογικός Εξοπλισμός
Μικρό πνευμ. Πιεστηριο									110.000								Μηχανολογικός Εξοπλισμός
2 σειρές παραλαβής σταφυλιών, διαμορφ. χωρού							100.000										Βιολογικά Στοιχεία
Δεξαμενες χωρητ: 500-600 τοννων							300.000										Μηχανολογικός Εξοπλισμός
Δεξαμενες χωρητ: 500-600 τοννων									100.000								Μηχανολογικός Εξοπλισμός
Δεξαμενες χωρητ: 500-600 τοννων													100.000				Μηχανολογικός Εξοπλισμός
Ψυκτικό συγκρότημα 1 πνευμονα για ψύξη							50.000										Μηχανολογικός Εξοπλισμός
Ψυκτικό Συγκρ. 2 πνευμ.(θερμ.-ψύξη)				100.000													Μηχανολογικός Εξοπλισμός
Εγκατάσταση υποδομωμ ψυκτ. Συγκρ.				50.000													Κτιριακές Εγκαταστάσεις
Σύστημα Net- winery Dalnese							150.000										Μηχανολογικός Εξοπλισμός
1 κλασματικό αποστακτήριο 1000 Litr.										100.000							Μηχανολογικός Εξοπλισμός
2ο κλασματικό αποστακτήριο 1000 Litr.															100.000		Μηχανολογικός Εξοπλισμός
Εγκατάσταση τροφοδοσίας & εκκένωσης αποστακτ.											50.000						Κτιριακές Εγκαταστάσεις
Γεννητρια ατμού							10.000										Μηχανολογικός Εξοπλισμός
Γεννητρια ατμού θερμανσης αποστακτρων										50.000							Μηχανολογικός Εξοπλισμός
Παλετοφορο αεριου +2 χειροκινητα							50.000										Μέσα Μεταφοράς
Παλετοφορο ηλεκτρικο										50.000							Μέσα Μεταφοράς
Εξοπλισμος Χημείου, είδη γραφείου & εργαστ							50.000										Άλλος Εξοπλισμός
Εξοπλισμος Χημείου							30.000										Άλλος Εξοπλισμός
<b>ΣΥΝΟΛΟ ΕΠΕΝΔΥΣΗΣ ΠΛΑΤΑΝΟΤΟΠΟΥ</b>										<b>1.865.000</b>							

Εικόνα 6.3 Συνοπτικός πίνακας επενδύσεων 2022-2026

ΣΥΝΟΠΤΙΚΟΣ ΠΙΝΑΚΑΣ ΕΠΕΝΔΥΣΕΩΝ 2022-26	2022	2023	2024	2025	2026	ΣΥΝΟΛΑ
ΣΗΤΕΑΥ ΑΓΟΡΑ ΤΡΥΓΟΣ '22	214.600	90.000				<b>304.600</b>
ΣΗΤΕΑΥ ΑΓΟΡΑ ΤΡΥΓΟΣ '23		700.000				<b>700.000</b>
ΕΝΕΡΓΕΙΑΚΑ	190.000		120.000			<b>310.000</b>
ΠΛΑΤΑΝΟΤΟΠΟΣ	25.000	150.000	1.140.000	350.000	200.000	<b>1.865.000</b>
<b>ΣΥΝΟΛΟ (Νεων επενδυσεων)</b>	<b>429.600</b>	<b>940.000</b>	<b>1.260.000</b>	<b>350.000</b>	<b>200.000</b>	<b>3.179.600</b>
<b>ΣΥΝΟΛΟ ΕΠΕΝΔΥΣΕΩΝ 22-26</b>	<b>3.478.600,0</b>					
ΕΓΚΕΚΡΙΜΕΝΕΣ ΕΠΕΝΔΥΣΕΙΣ ΥΠΟ ΥΛΟΠΟΙΗΣΗ	195.000	104.000				<b>299.000</b>
Επιχ. Τ-1		75.075,00	40.040,00			
Άλλα έσοδα		7.507,50	11.511,50	11.511,50	11.511,50	11.511,50

Με βάση τις ως άνω προγραμματισμένες επενδύσεις και το χρόνο υλοποίησεως εκάστης, συντάχθηκαν οι κάτωθι προβλέψεις για τα έτη 2022-2027.



# Κεφάλαιο 7 PRO-FORMA ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΠΕΡΙΟΔΟΥ 2022-2027

Εικόνα 7.1 Pro-Forma Οικονομικών στοιχείων 2022-2027

ΕΠΩΝΥΜΙΑ ΠΕΛΑΤΗ :		ΝΙΚΟΣ ΛΑΖΑΡΙΔΗΣ Ο.Β.Γ.Ε. Α.Ε.					
ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ		2022	2023	2024	2025	2026	2027
<b>ΕΞΟΔΑ ΕΓΚΑΤΑΣΤΑΣΕΩΣ</b>							
Εξοδα Ιδρύσεως & Πρώτης εγκ/σεως (αξία κτήσεως)		41.000,20 €	41.000,20 €	91.000,20 €	91.000,20 €	91.000,20 €	91.000,20 €
Αποσβέσεις		5.350,12 €	9.450,14 €	16.050,16 €	25.150,18 €	34.250,20 €	43.350,22 €
<b>Σύνολο Εξόδων Εγκαταστάσεως</b>		<b>35.650,08 €</b>	<b>31.550,06 €</b>	<b>74.950,04 €</b>	<b>65.850,02 €</b>	<b>56.750,00 €</b>	<b>47.649,98 €</b>
<b>ΠΑΓΙΟ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ</b>							
Κτίρια - Εγκαταστάσεις		4.229.433,51 €	4.339.433,51 €	4.459.433,51 €	4.509.433,51 €	4.509.433,51 €	4.509.433,51 €
Μηχανήματα -Τεχνικός Εξοπλισμός		3.769.394,85 €	4.469.394,85 €	5.329.394,85 €	5.579.394,85 €	5.779.394,85 €	5.779.394,85 €
Μεταφορικά Μέσα		417.367,29 €	467.367,29 €	517.367,29 €	567.367,29 €	567.367,29 €	567.367,29 €
Επιπλα και Άλλος Εξοπλισμός		1.307.344,61 €	1.347.344,61 €	1.427.344,61 €	1.427.344,61 €	1.427.344,61 €	1.427.344,61 €
Βιολογικά Στοιχεία		618.343,52 €	658.343,52 €	758.343,52 €	758.343,52 €	758.343,52 €	758.343,52 €
Υπό Εκτέλεση		- €	- €	- €	- €	- €	- €
<b>Ενσώματες Ακινήτοποιήσεις (αναπόσβεστη αξία)</b>		<b>10.341.883,78 €</b>	<b>11.281.883,78 €</b>	<b>12.491.883,78 €</b>	<b>12.841.883,78 €</b>	<b>13.041.883,78 €</b>	<b>13.041.883,78 €</b>
Αποσβέσεις Ασώματων & Ενσώματων Ακινήτοποιήσεων		5.277.978,64 €	5.645.092,11 €	6.114.784,65 €	6.646.355,59 €	7.184.977,61 €	7.733.599,64 €
<i>(ως ποσοστό των παγίων)</i>		53,14%	52,73%	52,31%	51,89%	51,47%	51,47%
<b>Σύνολο Ακινήτοποιήσεων</b>		<b>5.063.905,14 €</b>	<b>5.636.791,67 €</b>	<b>6.377.099,13 €</b>	<b>6.195.528,19 €</b>	<b>5.856.906,17 €</b>	<b>5.308.284,14 €</b>
Συμμετοχές		1.171.180,20 €	1.171.180,20 €	1.171.180,20 €	1.171.180,20 €	1.171.180,20 €	1.171.180,20 €
Άλλες μακροπρόθεσμες απαιτήσεις		2.330,96 €	2.330,96 €	2.330,96 €	2.330,96 €	2.330,96 €	2.330,96 €
<b>Σύνολο Παγίου Ενεργητικού</b>		<b>6.273.066,38 €</b>	<b>6.841.852,89 €</b>	<b>7.625.560,33 €</b>	<b>7.434.889,37 €</b>	<b>7.087.167,33 €</b>	<b>6.529.445,28 €</b>
<b>ΚΥΚΛΟΦΟΡΟΥΝ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ</b>							
Εμπορεύματα		2.298,94 €	2.988,63 €	3.586,35 €	4.124,30 €	4.639,84 €	5.103,83 €
Προϊόντα Έτοιμα και Ημιτελή		3.990.348,75 €	5.187.453,37 €	6.224.944,05 €	7.158.685,65 €	8.053.521,36 €	8.858.873,50 €
A' & B' Βοηθητικές Ύλες		518.763,64 €	674.392,68 €	809.271,22 €	930.661,90 €	1.046.994,64 €	1.151.694,10 €
<b>Σύνολο Αποθεμάτων</b>		<b>4.511.411,29 €</b>	<b>5.864.834,68 €</b>	<b>7.037.801,62 €</b>	<b>8.093.471,86 €</b>	<b>9.105.155,84 €</b>	<b>10.015.671,42 €</b>
Εμπορικές Απαιτήσεις (πελάτες)		4.918.045,70 €	6.393.459,41 €	7.672.151,29 €	8.822.973,99 €	9.925.845,73 €	10.918.430,31 €
Χρεώστες Διάφοροι		3.093.263,28 €	4.021.242,27 €	4.825.490,72 €	5.549.314,33 €	6.242.978,62 €	6.867.276,48 €
<b>Σύνολο Απαιτήσεων</b>		<b>8.011.308,98 €</b>	<b>10.414.701,68 €</b>	<b>12.497.642,01 €</b>	<b>14.372.288,31 €</b>	<b>16.168.824,35 €</b>	<b>17.785.706,79 €</b>
Διαθέσιμα		941.032,42 €	1.237.675,60 €	2.120.389,11 €	4.727.414,79 €	7.604.199,92 €	11.185.404,90 €
<b>Σύνολο Κυκλοφορούντος Ενεργητικού</b>		<b>13.463.752,69 €</b>	<b>17.517.211,96 €</b>	<b>21.655.832,74 €</b>	<b>27.193.174,96 €</b>	<b>32.878.180,11 €</b>	<b>38.986.783,11 €</b>
<b>ΜΕΤ/ΚΟΙ ΛΟΓ/ΣΜΟΙ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟΥ</b>		<b>21.202,54 €</b>	<b>27.563,30 €</b>	<b>33.075,96 €</b>	<b>38.037,35 €</b>	<b>42.792,02 €</b>	<b>47.071,22 €</b>
<b>ΓΕΝΙΚΟ ΣΥΝΟΛΟ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟΥ (B+F+D+E)</b>		<b>19.758.021,61 €</b>	<b>24.386.628,15 €</b>	<b>29.314.469,03 €</b>	<b>34.666.101,68 €</b>	<b>40.008.139,46 €</b>	<b>45.563.299,62 €</b>
<b>ΙΔΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ</b>		<b>2022</b>	<b>2023</b>	<b>2024</b>	<b>2025</b>	<b>2026</b>	<b>2027</b>
Μετοχικό Κεφάλαιο		3.447.665,00 €	3.447.665,00 €	3.447.665,00 €	3.447.665,00 €	3.447.665,00 €	3.447.665,00 €
Διαφορές Αναπροσαρμογής & Επιχορηγήσεις Επενδύσεων		78,15 €	78,15 €	78,15 €	78,15 €	78,15 €	78,15 €
Τακτικό Αποθεματικό		265.592,59 €	265.592,59 €	265.592,59 €	265.592,59 €	265.592,59 €	265.592,59 €
Αφορολόγητα Αποθεματικά		163.153,96 €	163.153,96 €	163.153,96 €	163.153,96 €	163.153,96 €	163.153,96 €
Αποτελέσματα εις νέο		4.030.428,95 €	6.318.390,06 €	9.187.245,25 €	12.631.224,38 €	16.613.366,40 €	21.018.659,52 €
<b>Σύνολο Ιδίων Κεφαλαίων</b>		<b>7.906.918,65 €</b>	<b>10.194.879,76 €</b>	<b>13.063.734,95 €</b>	<b>16.507.714,08 €</b>	<b>20.489.856,10 €</b>	<b>24.895.149,22 €</b>
<b>ΠΡΟΒΛΕΨΕΙΣ ΠΑ ΚΙΝΔΥΝΟΥΣ &amp; ΕΞΟΔΑ</b>		<b>106.019,74 €</b>	<b>106.019,74 €</b>	<b>106.019,74 €</b>	<b>106.019,74 €</b>	<b>106.019,74 €</b>	<b>106.019,74 €</b>
<b>ΜΑΚΡΟΠΡΟΘΕΣΜΕΣ ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΙΣ</b>							
Τραπεζικός Δανεισμός		2.624.192,97 €	2.191.231,16 €	1.755.242,24 €	1.430.376,73 €	1.045.999,31 €	691.558,63 €
Λοιπές Μακροπρόθεσμες Υποχρεώσεις		291.237,62 €	270.512,46 €	249.787,29 €	229.062,13 €	208.336,97 €	187.611,81 €
Κρατικές Επιχορηγήσεις		804.437,36 €	1.191.205,17 €	1.620.348,98 €	1.995.692,80 €	1.961.036,61 €	1.866.380,42 €
<b>Σύνολο Μακροπρόθεσμων Υποχρεώσεων</b>		<b>3.719.867,94 €</b>	<b>3.652.948,78 €</b>	<b>3.625.378,51 €</b>	<b>3.655.131,66 €</b>	<b>3.215.372,89 €</b>	<b>2.745.550,86 €</b>
<b>ΒΡΑΧΥΠΡΟΘΕΣΜΕΣ ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΙΣ</b>							
Προμηθευτές		3.435.691,40 €	4.466.398,82 €	5.359.678,59 €	6.163.630,38 €	6.934.084,17 €	7.627.492,59 €
Βραχυπρόθεσμες Υποχρεώσεις σε Τράπεζες		2.155.866,95 €	2.802.627,04 €	3.363.152,45 €	3.867.625,31 €	4.351.078,48 €	4.786.186,33 €
Υποχρεώσεις από φόρους τέλη		1.945.227,71 €	2.528.796,02 €	3.034.555,22 €	3.489.738,51 €	3.925.955,82 €	4.318.551,40 €
Ασφαλιστικοί οργανισμοί		434.912,25 €	565.385,92 €	678.463,10 €	780.232,57 €	877.761,64 €	965.537,80 €
Πιστωτές Διάφοροι		43.509,67 €	56.562,57 €	67.875,08 €	78.056,34 €	87.813,38 €	96.594,72 €
<b>Σύνολο Βραχυπρόθεσμων Υποχρεώσεων</b>		<b>8.015.207,98 €</b>	<b>10.419.770,37 €</b>	<b>12.503.724,44 €</b>	<b>14.379.283,11 €</b>	<b>16.176.693,50 €</b>	<b>17.794.362,85 €</b>
<b>ΣΥΝΟΛΟ ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΩΝ</b>		<b>11.735.075,92 €</b>	<b>14.072.719,15 €</b>	<b>16.129.102,95 €</b>	<b>18.034.414,77 €</b>	<b>19.392.066,38 €</b>	<b>20.539.913,70 €</b>
<b>Δ. ΜΕΤ/ΚΟΙ ΛΟΓ/ΣΜΟΙ ΠΑΘΗΤΙΚΟΥ</b>		<b>10.007,30 €</b>	<b>13.009,49 €</b>	<b>15.611,39 €</b>	<b>17.953,10 €</b>	<b>20.197,23 €</b>	<b>22.216,96 €</b>
<b>ΓΕΝΙΚΟ ΣΥΝΟΛΟ ΠΑΘΗΤΙΚΟΥ (A+B+Γ+Δ)</b>		<b>19.758.021,61 €</b>	<b>24.386.628,14 €</b>	<b>29.314.469,03 €</b>	<b>34.666.101,68 €</b>	<b>40.008.139,46 €</b>	<b>45.563.299,62 €</b>

### Εικόνα 7.2 Κατάσταση αποτελεσμάτων χρήσης 2022-2027

ΕΠΩΝΥΜΙΑ ΠΕΛΑΤΗ :		ΝΙΚΟΣ ΛΑΖΑΡΙΔΗΣ Ο.Β.Γ.Ε. Α.Ε.					
ΚΑΤΑΣΤΑΣΗ ΛΟΓ/ΣΜΟΥ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΩΝ ΧΡΗΣΕΩΣ		2022	2023	2024	2025	2026	2027
Μείον:	Κύκλος Εργασιών (πωλήσεις)	9.391.561,99 €	12.209.030,59 €	14.650.836,71 €	16.848.462,21 €	18.954.519,99 €	20.849.971,99 €
	Κόστος Πωλήσεων (ως ποσοστό του Κ/Ε)	4.085.730,90 € 43,50%	5.311.450,17 € 43,50%	6.373.740,20 € 43,50%	7.329.801,23 € 43,50%	8.246.026,39 € 43,50%	9.070.629,02 € 43,50%
Πλέον:	Μικτά αποτ/τα (κέρδη) εκμεταλλεύσεως	5.305.831,09 €	6.897.580,42 €	8.277.096,51 €	9.518.660,98 €	10.708.493,61 €	11.779.342,97 €
	Άλλα έσοδα εκμεταλλεύσεως	168.120,67 €	172.912,85 €	222.116,85 €	289.287,98 €	298.702,42 €	303.116,85 €
Μείον:	<b>Σύνολο</b>	<b>5.473.951,77 €</b>	<b>7.070.493,27 €</b>	<b>8.499.213,36 €</b>	<b>9.807.948,97 €</b>	<b>11.007.196,02 €</b>	<b>12.082.459,82 €</b>
	Έξοδα διοικητικής λειτουργίας (ως ποσοστό του Κ/Ε)	673.801,48 € 7,17%	840.779,91 € 6,89%	966.741,48 € 6,60%	1.063.229,13 € 6,31%	1.141.543,76 € 6,02%	1.310.867,81 € 6,29%
Μείον:	Έξοδα λειτουργίας διαθέσεως (ως ποσοστό του Κ/Ε)	2.395.205,21 € 25,50%	3.063.709,75 € 25,09%	3.616.383,27 € 24,68%	4.089.762,07 € 24,27%	4.523.268,79 € 23,86%	4.890.110,79 € 23,45%
	Μερικά αποτελέσματα (κέρδη) εκμεταλλεύσεως	2.404.945,08 €	3.166.003,61 €	3.916.088,60 €	4.654.957,77 €	5.342.383,47 €	5.881.481,21 €
Μείον:	Χρεωστικοί τόκοι & συναφή έξοδα	274.750,70 €	305.680,56 €	325.621,64 €	340.285,29 €	350.344,24 €	358.267,69 €
	<b>Ολικά αποτελέσματα (κέρδη) εκμεταλλεύσεως</b>	<b>2.130.194,38 €</b>	<b>2.860.323,05 €</b>	<b>3.590.466,96 €</b>	<b>4.314.672,48 €</b>	<b>4.992.039,23 €</b>	<b>5.523.213,53 €</b>
<b>ΕΚΤΑΚΤΑ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ</b>							
Μείον:	Εκτακτα & ανόργανα έσοδα	106.149,07 €	137.993,79 €	165.592,55 €	190.431,43 €	214.235,36 €	235.658,90 €
	Εκτακτα & ανόργανα έξοδα	50.025,67 €	65.033,37 €	78.040,04 €	89.746,05 €	100.964,30 €	111.060,74 €
Μείον:	<b>Οργανικά &amp; Έκτακτα αποτελέσματα (κέρδη)</b>	<b>2.186.317,78 €</b>	<b>2.933.283,48 €</b>	<b>3.678.019,47 €</b>	<b>4.415.357,86 €</b>	<b>5.105.310,29 €</b>	<b>5.647.811,69 €</b>
	Σύνολο αποσβέσεων παγίων στοιχείων	317.734,25 €	371.213,49 €	476.292,56 €	540.670,97 €	547.722,04 €	557.722,04 €
Μείον:	Μείον: Οι από αυτές ενσωμ. στο λειτ. κόστος	317.734,25 €	371.213,49 €	476.292,56 €	540.670,97 €	547.722,04 €	557.722,04 €
	<b>ΚΑΘΑΡΑ ΑΠΟΤ/ΤΑ (ΚΕΡΔΗ) ΧΡΗΣΕΩΣ προ φόρων</b>	<b>2.186.317,78 €</b>	<b>2.933.283,48 €</b>	<b>3.678.019,47 €</b>	<b>4.415.357,86 €</b>	<b>5.105.310,29 €</b>	<b>5.647.811,69 €</b>
Μείον:	<b>ΚΦΤΑ (ΕΒΙΤΔΑ)</b>	<b>2.778.802,73 €</b>	<b>3.610.177,52 €</b>	<b>4.479.933,67 €</b>	<b>5.296.314,11 €</b>	<b>6.003.376,57 €</b>	<b>6.563.801,42 €</b>
	<b>Φορολογικές συντελεστές</b>	22%	22%	22%	22%	22%	22%
Μείον:	<b>Φόρος Εισοδήματος Χρήσης</b>	<b>480.989,91 €</b>	<b>645.322,36 €</b>	<b>809.164,28 €</b>	<b>971.378,73 €</b>	<b>1.123.168,26 €</b>	<b>1.242.518,57 €</b>
	<b>Καθαρά Κέρδη μετά φόρων</b>	<b>1.705.327,87 €</b>	<b>2.287.961,11 €</b>	<b>2.868.855,18 €</b>	<b>3.443.979,13 €</b>	<b>3.982.142,02 €</b>	<b>4.405.293,12 €</b>
<b>ΠΙΝΑΚΑΣ ΔΙΑΘΕΣΕΩΣ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΩΝ</b>							
(+)	Καθαρά αποτελέσματα χρήσεως (προ φόρων)	2.186.317,78 €	2.933.283,48 €	3.678.019,47 €	4.415.357,86 €	5.105.310,29 €	5.647.811,69 €
	Υπόλοιπο αποτελεσμάτων προηγ. Χρήσεων	2.325.101,08 €	4.030.428,95 €	6.318.390,06 €	9.187.245,25 €	12.631.224,38 €	16.613.366,40 €
(-)	Φόρος Εισοδήματος	480.989,91 €	645.322,36 €	809.164,28 €	971.378,73 €	1.123.168,26 €	1.242.518,57 €
	<b>Υπόλοιπο κερδών εις νέο</b>	<b>4.030.428,95 €</b>	<b>6.318.390,06 €</b>	<b>9.187.245,25 €</b>	<b>12.631.224,38 €</b>	<b>16.613.366,40 €</b>	<b>21.018.659,52 €</b>

### Εικόνα 7.3 Κατάσταση αναμενόμενων ταμειακών ροών

ΚΑΤΑΣΤΑΣΗ ΑΝΑΜΕΝΟΜΕΝΩΝ ΤΑΜΕΙΑΚΩΝ ΡΟΩΝ "Ν. ΛΑΖΑΡΙΔΗΣ Ο.Β.Γ.Ε. Α.Ε."							
ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΚΕΣ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΕΣ		2022	2023	2024	2025	2026	2027
<b>ΚΑΘΑΡΑ ΚΕΡΔΗ</b>		<b>1.705.327,87</b>	<b>2.287.961,11</b>	<b>2.868.855,18</b>	<b>3.443.979,13</b>	<b>3.982.142,02</b>	<b>4.405.293,12</b>
<b>Προσαρμογή για:</b>							
Αποσβέσεις		317.734,25	371.213,49	476.292,56	540.670,97	547.722,04	557.722,04
Προβλέψεις		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Αποθεματικά		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
<b>Μεταβολές λογαριασμών κεφαλαίου κίνησης:</b>							
Μείωση/(αύξηση) Αποθεμάτων		-1.619.016,89	-1.353.423,39	-1.172.966,94	-1.055.670,24	-1.011.683,98	-910.515,58
Μείωση/(αύξηση) Βραχυπρόθεσμων Απαιτήσεων		-1.917.435,19	-2.403.392,69	-2.082.940,34	-1.874.646,30	-1.796.536,04	-1.616.882,44
Μείωση/(αύξηση) Λοιποί Μεταβ. Λογαριασμοί Ενεργητικού		-5.018,33	-6.360,76	-5.512,66	-4.961,39	-4.754,67	-4.279,20
(Μείωση)/αύξηση Βραχυπρόθεσμων Υποχρεώσεων		2.129.475,95	2.404.562,39	2.083.954,07	1.875.558,67	1.797.410,39	1.617.669,35
(Μείωση)/αύξηση Λοιποί Μεταβ. Λογαριασμοί Παθητικού		2.368,58	3.002,19	2.601,90	2.341,71	2.244,14	2.019,72
<b>ΜΕΤΑΒΟΛΗ ΚΕΦΑΛΑΙΟΥ ΚΙΝΗΣΗΣ</b>		<b>-1.409.625,89</b>	<b>-1.355.612,26</b>	<b>-1.174.863,96</b>	<b>-1.057.377,56</b>	<b>-1.013.320,16</b>	<b>-911.988,15</b>
Ταμειακές ροές από Λειτουργικές Δραστηριότητες		613.436,24	1.303.562,34	2.170.283,78	2.927.272,53	3.516.543,90	4.051.027,01
<b>ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΕΣ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΕΣ</b>							
Μείωση/(αύξηση) Ασώματων Ακινήτοποιήσεων		-35.000,00	0,00	-50.000,00	0,00	0,00	0,00
Μείωση/(αύξηση) Ενσώματων Ακινήτοποιήσεων		-375.229,84	-940.000,00	-1.210.000,00	-350.000,00	-200.000,00	0,00
Μείωση/(αύξηση) Συμμετοχών		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Μείωση/(αύξηση) Άλλων μακροπρόθεσμων απαιτήσεων		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Ταμειακές ροές από Επενδύσεις		-410.229,84	-940.000,00	-1.260.000,00	-350.000,00	-200.000,00	0,00
<b>ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΙΚΕΣ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΕΣ</b>							
Αύξηση (Μείωση) Μετοχικού Κεφαλαίου		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Αύξηση (Μείωση) Αποθεματικών		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Αύξηση (Μείωση) Δανείων		190.237,23	-432.961,81	-435.988,92	-324.865,51	-384.377,42	-354.440,68
Αύξηση (Μείωση) Λοιπών Μακροπρόθεσμων Υποχρεώσεων		-20.725,16	-20.725,16	-20.725,16	-20.725,16	-20.725,16	-20.725,16
Λήψη (Ανάληψη) Επιχορηγήσεων		224.652,73	386.767,81	429.143,81	375.343,81	-34.656,19	-94.656,19
Ταμειακές ροές από Χρηματοδότηση		394.164,79	-66.919,16	-27.570,27	29.753,14	-439.733,77	-469.822,03
Καθαρές Ταμειακές Ροές		597.371,19	296.643,18	882.713,51	2.607.025,68	2.876.785,13	3.581.204,98
Διαθεσίμα Έναρξης Χρήσης		343.661,23	941.032,42	1.237.675,60	2.120.389,11	4.727.414,79	7.604.199,92
<b>ΔΙΑΘΕΣΙΜΑ ΤΕΛΟΥΣ ΧΡΗΣΗΣ</b>		<b>941.032,42</b>	<b>1.237.675,60</b>	<b>2.120.389,11</b>	<b>4.727.414,79</b>	<b>7.604.199,92</b>	<b>11.185.404,90</b>

## 7.1 Λογιστική Απεικόνιση και Παρατηρήσεις

1. Τόσο τα μεταβλητά στοιχεία του ισολογισμού όσο και τα σχετικά των αποτελεσμάτων υπολογίστηκαν με common-size analysis και – αφού έγινε η σχετική εξομάλυνση (normalization) – οι λόγοι τους επί των πωλήσεων εφαρμόστηκαν στο διηλεκές. Θεωρητικά τουλάχιστον, η Εταιρία θα βελτιώσει τις πολιτικές της στο μέλλον καθώς και την αποδοτικότητά της, με αποτέλεσμα τα μεγέθη που εμφανίζονται παραπάνω να είναι συντηρητικά.

2. Τα πάγια του ενεργητικού, ασώματα και ενσώματα, αυξήθηκαν βάσει του επενδυτικού πλάνου που απεικονίζεται στις σελ. 39-40. Ο χρόνος υλοποίησης των επενδύσεων αυτών δε θεωρήθηκε ότι εκτείνεται στο 12μηνο, με αποτέλεσμα οι αποσβέσεις κατά μ.ό. να υπολογίζεται ότι ξεκινούν από το μέσο του 12μήνου. Ανάλογα με την κάθε κατηγορία παγίου, χρησιμοποιήθηκε ο ενδεδειγμένος συντελεστής. Αυτό πρακτικά σημαίνει ότι, π.χ., οι αποσβέσεις του μηχανολογικού εξοπλισμού για την πρώτη φάση του τρύγου ύψους €80.000 τον πρώτο χρόνο υπολογίζονται κατά το ήμισυ, με συντελεστή απόσβεσης 10%.

3. Οι αποσβέσεις των υφιστάμενων παγίων προ επενδύσεων έως το 2027 θα είναι:

Εικόνα 7.4 Αποσβέσεις παγίων

ΠΑΛΙΑ ΠΑΓΙΑ	ΑΠΟΣΒΕΣΕΙΣ 2022	ΑΠΟΣΒΕΣΕΙΣ 2023	ΑΠΟΣΒΕΣΕΙΣ 2024	ΑΠΟΣΒΕΣΕΙΣ 2025	ΑΠΟΣΒΕΣΕΙΣ 2026	ΑΠΟΣΒΕΣΕΙΣ 2027
ΛΟΓ 10	13.333,05	13.333,05	13.328,43	13.288,05	13.288,05	13.288,05
ΛΟΓ 11	64.142,23	61.686,13	61.641,02	61.641,02	60.454,22	60.454,22
ΛΟΓ 12	155.700,22	154.734,82	154.527,24	153.481,78	150.294,88	150.294,88
ΛΟΓ 13	49.117,86	48.997,87	48.709,28	44.692,87	23.473,17	23.473,17
ΛΟΓ 14	19.660,88	16.301,60	15.826,57	14.507,23	12.051,70	12.051,70
<b>ΣΥΝΟΛΟ</b>	<b>301.954,23</b>	<b>295.053,47</b>	<b>294.032,54</b>	<b>287.610,95</b>	<b>259.562,02</b>	<b>259.562,02</b>
ΛΟΓ 16	600,02	600,02	600,02	600,02	600,02	600,02

Οι δε αποσβέσεις των νέων παγίων καθώς αυτά αποκτώνται από την Εταιρία υπολογίζονται ως:



Εικόνα 7.5 Αποσβέσεις νέων παγίων

ΝΕΑ ΠΑΓΙΑ	ΑΠΟΣΒΕΣΕΙΣ 2022	ΑΠΟΣΒΕΣΕΙΣ 2023	ΑΠΟΣΒΕΣΕΙΣ 2024	ΑΠΟΣΒΕΣΕΙΣ 2025	ΑΠΟΣΒΕΣΕΙΣ 2026	ΑΠΟΣΒΕΣΕΙΣ 2027
ΕΓΚΑΤ	4.200,00	10.600,00	15.200,00	18.600,00	19.600,00	19.600,00
ΜΗΧ	4.780,00	44.560,00	122.560,00	172.060,00	200.560,00	210.560,00
ΟΧΗΜ	0,00	4.000,00	12.000,00	20.000,00	24.000,00	24.000,00
ΕΞΟΠ	4.450,00	10.900,00	16.900,00	19.300,00	20.900,00	20.900,00
ΒΙΟΛ	0,00	2.000,00	9.000,00	14.000,00	14.000,00	14.000,00
<b>ΣΥΝΟΛΟ</b>	<b>13.430,00</b>	<b>72.060,00</b>	<b>175.660,00</b>	<b>243.960,00</b>	<b>279.060,00</b>	<b>289.060,00</b>
ΑΪΛΑ	1.750,00	3.500,00	6.000,00	8.500,00	8.500,00	8.500,00

Ο ενδεδειγμένος δείκτης απόσβεσης βιολογικών στοιχείων που χρησιμοποιείται συνήθως από τις οινοποιητικές και άλλες επιχειρήσεις είναι 10%. Εκτός των αποσβέσεων του προγράμματος των σελ. 39-40 αποσβένονται και πάγια για επενδύσεις €190K και €104K που έχουν ήδη εγκριθεί για τα έτη 2022 και 2023 αντίστοιχα, οι κρατικές επιχορηγήσεις των οποίων επίσης περιλαμβάνονται στο σχετικό κονδύλιο και αποσβένονται στα άλλα έσοδα εκμετάλλευσης, ανάλογα με το συντελεστή απόσβεσης που χρησιμοποιείται και για τη φυσική απόσβεση.

4. Οι κρατικές επιχορηγήσεις υπολογίστηκαν ως ποσοστό 70% για τις περιοχές Δράμας (οινοποιείο) και Καβάλας (αποστακτήριο), για τα έτη ένταξης έως 2023. Μετά υπολογίστηκαν με συντελεστή 50%, εντασσόμενα στο πρόγραμμα του Υπουργείου Αγροτικής Ανάπτυξης. Ενεγράφησαν στο αντίστοιχο κονδύλι και αποσβένονται στα άλλα έσοδα εκμετάλλευσης. Οι επιχορηγήσεις υπολογίστηκε ότι λαμβάνονται ένα χρόνο μετά την επένδυση και η απόσβεσή τους στα άλλα έσοδα ξεκινά την ίδια χρονιά που λαμβάνονται. Σε αντίθεση με τις φυσικές αποσβέσεις, εδώ υπολογίζεται εξαρχής όλο το κονδύλιο που αντιστοιχεί στη χρήση και ενισχύει τα άλλα έσοδα εκμετάλλευσης. Εκτός δε των επιχορηγήσεων που αναλογούν στις επενδύσεις των σελ. 39-40, ελήφθησαν υπόψιν και οι δύο πρόσφατες επιχορηγήσεις που εμφανίζονται στον παρακάτω πίνακα, καθώς και αυτές των εγκεκριμένων επενδύσεων 2022-2023 που αναφέρθηκαν παραπάνω. Παρακάτω εμφανίζονται οι προγραμματισμένες αποσβέσεις των υφισταμένων κρατικών επιχορηγήσεων προ της έναρξης του επενδυτικού προγράμματος των σελ. 39-40 (υφιστάμενες επιχορηγήσεις):

Εικόνα 7.6 Επιχορηγήσεις 2021-2027

ΕΠΙΧΟΡΗΓΗΣΕΙΣ	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027
2021	93.505,60	-6.124,61	-9.145,56	-9.145,56	-9.145,56	-9.145,56	-9.145,56
2022	77.144,77	0,00	-15.086,61	-7.856,61	-7.856,61	-7.856,61	-7.856,61
2022	179.240,13		-7.500,00	-17.290,51	-17.290,51	-17.290,51	-17.290,51
Άλλα έσοδα	-6.124,61	-31.732,17	-34.292,69	-34.292,69	-34.292,69	-34.292,69	-34.292,69

Στον παρακάτω πίνακα εμφανίζονται οι λήψεις κρατικών επιχορηγήσεων και η απόσβεσή τους στα άλλα έσοδα εκμετάλλευσης για τα πάγια που θα αποκτηθούν εφεξής (σελ. 39-40):

Εικόνα 7.7 Λήψεις κρατικών επιχορηγήσεων

ΕΠΙΧ. ΝΕΩΝ (Τ-1)		2023	2024	2025	2026	2027
ΕΓΚ	4%	210.000,00	110.000,00	0,00	50.000,00	0
	Επιχ.	147.000,00	55.000,00	0,00	25.000,00	0,00
	Άλλα Έσοδα	5.880,00	8.080,00	8.080,00	9.080,00	9.080,00
ΜΗΧ	10%	95.600,00	700.000,00	860.000,00	150.000,00	200.000,00
	Επιχ.	66.920,00	350.000,00	430.000,00	75.000,00	100.000,00
	Άλλα Έσοδα	6.692,00	41.692,00	84.692,00	92.192,00	102.192,00
ΟΧΗΜ	16%	0,00	50.000,00	50.000,00	50.000,00	0,00
	Επιχ.	0,00	25.000,00	25.000,00	25.000,00	0,00
	Άλλα Έσοδα	0,00	4.000,00	8.000,00	12.000,00	12.000,00
ΕΞΟΠ	10%	89.000,00	40.000,00	80.000,00	0,00	0,00
	Επιχ.	62.300,00	20.000,00	40.000,00	0,00	0,00
	Άλλα Έσοδα	6.230,00	8.230,00	12.230,00	12.230,00	12.230,00
ΒΙΟΛ	10%	0,00	40.000,00	100.000,00	0,00	0,00
	Επιχ.	0,00	20.000,00	50.000,00	0,00	0,00
	Άλλα Έσοδα	0,00	2.000,00	7.000,00	7.000,00	7.000,00
ΑΪΛΑ	10%	55.000,00	0,00	0,00	50.000,00	0,00
	Επιχ.	38.500,00	0,00	0,00	25.000,00	0,00
	Άλλα Έσοδα	3.850,00	3.850,00	3.850,00	6.350,00	6.350,00
	Συν. άλλα έσοδα	22.652,00	67.852,00	123.852,00	138.852,00	148.852,00

Και, όπως αναφέραμε παραπάνω, στα σχετικά κονδύλια του ισολογισμού και αποτελέσμα-των προστίθενται και οι άλλες 2 εγκεκριμένες επενδύσεις των €190K του έτους 2022 (ξεκινά από το 2023) και των €104K του έτους 2023 (ξεκινά από το 202

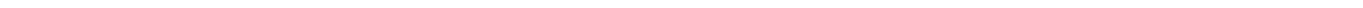
*ΣΤΓ: Οι επενδύσεις από το 2024 κι έπειτα θα μπορούσαν να υπαχθούν στο καθεστώς επιχορηγήσεων της Έξυπνης Μεταποίησης, αφού η Εταιρία επιλέγει να μην ενταχθούν στον Αναπτυξιακό Νόμο, δεδομένου ότι, ως Μεσαία Επιχείρηση πλέον, θα καρπωνόταν μεν 60% αλλά μόνον ως φοροαπαλλαγή – κάτι που η Διοίκηση δεν επιθυμεί. Το καθεστώς της Έξυπνης Μεταποίησης όμως χρηματοδοτεί μόνον τον μηχανολογικό εξοπλισμό κατά 60% και τις εγκαταστάσεις κατά 20%. Αυτό θα έφερνε το ύψος των επιχορηγήσεων για τις επενδύσεις των ετών 2024-2026 σε €820K, ενώ υπό του καθεστώτος επιχορηγήσεων του Υπουργείου Αγροτικής Ανάπτυξης το συνολικό επιχορηγούμενο ποσό θα ανέλθει σε €905K. Εξ ου και προτιμήθηκε ο υπολογισμός των επιχορηγήσεων υπό αυτό το καθεστώς, αντί αυτού της έξυπνης μεταποίησης.]*

5. Στα άλλα έσοδα εκμετάλλευσης έγινε επίσης normalization του κονδυλίου και προβλέψεις για τα επόμενα χρόνια και μετά προστέθηκαν τα αναμενόμενα έσοδα από τις επιχορηγήσεις. Αυτό έγινε γιατί η Εταιρία δεν έχει άλλα έσοδα μόνον από επιχορηγήσεις, αλλά και από άλλες πηγές.

6. Η αποπληρωμή των μακροπρόθεσμων δανείων γίνεται σύμφωνα με τα αντίστοιχα προγράμματα και οι τόκοι επιβαρύνουν τα αποτελέσματα. Στα pro-forma δεν προβλέπουμε ανάληψη άλλων μακροπρόθεσμων δανείων, παρά μόνον αποπληρωμές των υφισταμένων. Όμως, ο βραχυπρόθεσμος δανεισμός συναρτάται με τις πωλήσεις και καθορίζεται από αυτές. Το δε κόστος του βαρύνει επίσης τα αποτελέσματα, με μέσο επιτόκιο 6,5% κατά προσέγγιση.

7. Οι πωλήσεις που αναμένει η Εταιρία για τα έτη 2022 και είναι αυτές που απεικονίζονται στα pro-forma. Μετά ακολουθείται μία ομαλή αποκλιμάκωση. Ήπια αποκλιμάκωση υπολογίζεται και στα λειτουργικά κόστη, δεδομένου ότι: i/ η Εταιρία προχωρά σε εξορθολογισμό της αποθήκης και της διαδικασίας διάθεσης, αλλά και των θέσεων εργασίας και ii/ δεν επιθυμεί γενικά την αύξηση των τελευταίων (ασχέτως αν πιθανώς δεν θα μπορέσει τελικά να την αποφύγει). Τα κόστη παραγωγής υπολογίζονται σταθερά. Εδώ υπάρχει «διελκυστίνδα» 2 αντικρουόμενων οικονομικών δυνάμεων: i/ από τη μία πλευρά, με τον Ρωσο-ουκρανικό πόλεμο πολλά inputs της παραγωγής έχουν αυξηθεί και θα παραμείνουν αυξημένα, τουλάχιστον για ένα διάστημα που ενδέχεται να περιλαμβάνει και το 2023 – ίσως και μέρος του 2024 και ii/ από την άλλη πλευρά, η Εταιρία με τις επενδύσεις που κάνει στοχεύει στη δραστική μείωση των δαπανών αυτών. Τα δύο πιθανώς «ακυρώσουν» το ένα το άλλο για τα πρώτα χρόνια των προβλέψεων αλλά, λογικά, από το 2024 και εφεξής η πρώτη εκ των 2 δυνάμεων θα υποχωρήσει και τα κόστη πωλήσεων θα μειωθούν, πιθανώς σημαντικά. Αυτός

είναι ένας άλλος παράγοντας (πλην της ενδεχόμενης βελτίωσης σχέσεων των κονδυλίων ενεργητικού-παθητικού) ο οποίος μάλλον καθιστά τις προβλέψεις αρκετά συντηρητικές.





## ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ

Συνοψίζοντας, τα δυνατά ποιοτικά σημεία της Εταιρίας εντοπίζονται στην ποιότητα και αναγνωσιμότητα των προϊόντων και την αύξηση των ετικετών, ενώ τα δυνατά ποσοτικά σημεία εντοπίζονται στα κόστη και τη ρευστότητα. Αυτά θα βελτιωθούν περαιτέρω στα επόμενα χρόνια, καθώς η Εταιρία – έχοντας ενισχύσει τη ρευστότητά της και με τη βοήθεια επιχορηγήσεων – βρίσκεται σε «επενδυτικό παράζ», ενώ πλέον έχει αναδιαρθρώσει και το δανεισμό της στο επιθυμητό. Ενώ δε ιστορικά υστερεί σε σχέση με τον κλάδο στην είσπραξη απαιτήσεων, επιτυγχάνει μεγαλύτερα διαστήματα πίστωσης στην εξόφληση υποχρεώσεων με αποτέλεσμα, επί της ουσίας, να εισπράττει ταχύτερα από ότι πληρώνει – κατάσταση που επίσης ενισχύει τη ρευστότητα και επιπλέον την πιστοληπτική της ικανότητα. Είναι πλέον σε θέση να προβεί σε ενέργειες που έχουν ως στόχους: i/ την αύξηση παραγωγικότητας και παραγωγής, ii/ την ανάπτυξη νέων προϊόντων, iii/ την εισαγωγή νέων τεχνολογιών και τη μείωση του κόστους across-the-board, iv/ την αναγνωσιμότητα των προϊόντων της εντός και εκτός συνόρων και την αύξηση των πωλήσεων και v/ την είσοδο σε νέες αγορές και την οριζόντια επέκταση των δραστηριοτήτων της.

**Για τη Ν. ΛΑΖΑΡΙΔΗΣ Ο.Β.Γ.Ε. Α.Ε.**

---

Φεδερίκος Λαζαρίδης, Πρόεδρος & Διευθύνων Σύμβουλος

---

## Βιβλιογραφική αναφορά

1. Infobank Hellastat. (2017). Έρευνα κλάδου «Οινοποιία».
2. CNN Greece. (2018, Δεκέμβριος). Πώς η κατάργηση του ΕΦΚ στο κρασί ωφελεί την οινοποιία: Τέσσερις οινοποιοί αναλύουν.
3. www.yraithros.gr. (2017, Οκτώβριος). Αμπελώνες και Οινοποιεία.
4. Γεωργιοπούλου, Τ. (2018, Μάιος). Στα δύο ο κλάδος των οινοποιών, αιχμές εκατέρωθεν μετά τη διάσπαση των μικρών.
5. Οινοράμα 2018 (2018, Μάρτιος). Ο κλάδος του κρασιού αντιστέκεται στην κρίση.
6. Παπαδημητράκης, Γ. (2017). Οινοτουρισμός, μια σύγχρονη τουριστική τάση με μεγάλες προοπτικές.
7. Καραβασίλη, Α., Αρφάνης, Δ., & Ρούκος, Κ. (2017). Ανάλυση του Κλάδου Οινοποιίας.
8. Σεχρεμέλη, Π. (2018). Ανάλυση του Κλάδου της Οινοποιίας στην Ελλάδα.
9. Γιαλοψός, Λ. (2019). Αξιολόγηση των Χρηματοοικονομικών Επιδόσεων και Μελέτη του Κλάδου της Ελληνικής Οινοποιίας.
10. www.keosoe.gr. (2018, Μάρτιος). Η παγκόσμια αγορά οίνου συνεχίζει να διαμορφώνεται.
11. winelovers.gr. (2019, Απρίλιος). Οι νέες παγκόσμιες τάσεις στο κρασί για το 2019.
12. Meininger's Wine Business International. (2018, Δεκέμβριος). Synthetic Wine is on its Way.
13. Ναυτεμπορική. (2019, Απρίλιος). Ποιες χώρες εξάγουν και ποιες καταναλώνουν το περισσότερο κρασί.
14. agrocapiital.gr. (2019, Απρίλιος). Τα σημεία κλειδιά στην παγκόσμια παραγωγή κρασιού 2018.
15. Κουμάκης, Λ. (2019, Οκτώβριος). 2019: Ελληνικό κρασί & οι TOP 10 της Ελληνικής Οινοποιίας.
16. ellinikigeorgia.gr. (2019, Νοέμβριος). Οι κυριότερες χώρες παραγωγής κρασιού στην Ευρώπη το 2018.
17. Ναυτεμπορική. (2021, Φεβρουάριος). Κρασί: Καθιερώθηκε στα ελληνικά σπίτια αλλά έχασε το 20% του τζίρου στην πανδημία.
18. winelovers.gr. (2021, Ιανουάριος). Πώς η πανδημία επηρέασε τα οινοποιεία στις περιοχές της Ευρώπης και της Αφρικής.
19. Ναυτεμπορική. (2022, Σεπτέμβριος). Ελληνικό κρασί: Σε τροχιά νέου ετήσιου ρεκόρ οι εξαγωγές του 2022.
20. businessdaily. (2022, Απρίλιος). Αύξηση σε ποσοστό 8,13% πέτυχε τελικά η ελληνική οινοπαραγωγή το 2021.
21. mordorintelligence.com. (2022). Wine market – growth, trends, covid-19 impact, and forecast (2022-2027).

22. [linchpinseo.com](https://linchpinseo.com). (2022, Οκτώβριος). The global wine industry trends shaping the 2023 outlook.
  23. Αλιφραγκής, Α. (2022). Διαχρονική και διαστρωματική χρηματοοικονομική ανάλυση του κλάδου της ελληνικής οινοποιίας (έτη 2015-2020).
  24. [winetrails.com](https://winetrails.com). (2021, Απρίλιος). Άνοιξε ευκαιρίες η πανδημία στις εταιρίες του οινικού κλάδου.
-



**ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ: ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΑ ΑΠΟΠΛΗΡΩΜΗΣ ΔΑΝΕΙΩΝ**

<b>ΤΡΑΠΕΖΑ ΠΕΙΡΑΙΩΣ: 26353/7</b>					<b>1.347.339,61</b>
<b>INTEREST RATE</b>					<b>5,30%</b>
<b>PERIOD</b>	<b>ΗΜ/ΝΙΑ</b>	<b>INTEREST</b>	<b>CAPITAL</b>	<b>PAYMENT</b>	<b>BALANCE</b>
1	5/11/2021			94.000,00	1.253.339,61
2	24/11/2021	17.864,80	10.000,00	27.864,80	1.243.339,61
3	24/2/2022	16.840,34	10.000,00	26.840,34	1.233.339,61
4	24/5/2022	16.160,17	10.000,00	26.160,17	1.223.339,61
5	24/8/2022	16.465,71	10.000,00	26.465,71	1.213.339,61
6	24/11/2022	16.076,75	25.000,00	41.076,75	1.188.339,61
7	24/2/2023	15.745,50	30.000,00	45.745,50	1.158.339,61
8	24/5/2023	15.348,00	30.000,00	45.348,00	1.128.339,61
9	24/8/2023	14.950,50	30.000,00	44.950,50	1.098.339,61
10	24/11/2023	14.553,00	30.000,00	44.553,00	1.068.339,61
11	24/2/2024	14.155,50	30.000,00	44.155,50	1.038.339,61
12	24/5/2024	13.758,00	30.000,00	43.758,00	1.008.339,61
13	24/8/2024	13.360,50	30.000,00	43.360,50	978.339,61
14	24/11/2024	12.963,00	30.000,00	42.963,00	948.339,61
15	24/2/2025	12.565,50	30.000,00	42.565,50	918.339,61
16	24/5/2025	12.168,00	30.000,00	42.168,00	888.339,61
17	24/8/2025	11.770,50	30.000,00	41.770,50	858.339,61
18	24/11/2025	11.373,00	30.000,00	41.373,00	828.339,61
19	24/2/2026	10.975,50	40.000,00	50.975,50	788.339,61
20	24/5/2026	10.445,50	40.000,00	50.445,50	748.339,61

21	24/8/2026	9.915,50	40.000,00	49.915,50	708.339,61
22	24/11/2026	9.385,50	40.000,00	49.385,50	668.339,61
23	24/2/2027	8.855,50	40.000,00	48.855,50	628.339,61
24	24/5/2027	8.325,50	40.000,00	48.325,50	588.339,61
25	24/8/2027	7.795,50	40.000,00	47.795,50	548.339,61
26	24/11/2027	7.265,50	50.000,00	57.265,50	498.339,61
27	24/2/2028	6.603,00	50.000,00	56.603,00	448.339,61
28	24/5/2028	5.940,50	50.000,00	55.940,50	398.339,61
29	24/8/2028	5.278,00	50.000,00	55.278,00	348.339,61
30	24/11/2028	4.615,50	60.000,00	64.615,50	288.339,61
31	24/2/2029	3.820,50	60.000,00	63.820,50	228.339,61
32	24/5/2029	3.025,50	228.339,61	231.365,11	0,00

<b>ΤΡΑΠΕΖΑ ΠΕΙΡΑΙΩΣ: 11229310</b>					<b>700.000,00</b>
<b>INTEREST RATE</b>					<b>6,10%</b>
<b>PERIOD</b>	<b>HM/NIA</b>	<b>INTEREST</b>	<b>CAPITAL</b>	<b>PAYMENT</b>	<b>BALANCE</b>
1	31/12/2021	9.500,92	3.000,00	3.000,00	606.500,00
2	31/3/2022	9.248,28	5.000,00	14.248,28	601.500,00
3	30/6/2022	9.273,95	5.000,00	14.273,95	596.500,00
4	30/9/2022	9.096,63	5.000,00	14.096,63	591.500,00
5	31/12/2022	9.020,38	5.000,00	14.020,38	586.500,00
6	31/3/2023	8.944,13	20.000,00	28.944,13	566.500,00
7	30/6/2023	8.639,13	20.000,00	28.639,13	546.500,00
8	30/9/2023	8.334,13	20.000,00	28.334,13	526.500,00

9	31/12/2023	8.029,13	20.000,00	28.029,13	506.500,00
10	31/3/2024	7.724,13	20.000,00	27.724,13	486.500,00
11	30/6/2024	7.419,13	20.000,00	27.419,13	466.500,00
12	30/9/2024	7.114,13	20.000,00	27.114,13	446.500,00
13	31/12/2024	6.809,13	20.000,00	26.809,13	426.500,00
14	31/3/2025	6.504,13	28.433,33	34.937,46	398.066,67
15	30/6/2025	6.070,52	28.433,33	34.503,85	369.633,34
16	30/9/2025	5.636,91	28.433,33	34.070,24	341.200,01
17	31/12/2025	5.203,30	28.433,33	33.636,63	312.766,68
18	31/3/2026	4.769,69	28.433,33	33.203,02	284.333,35
19	30/6/2026	4.336,08	28.433,33	32.769,41	255.900,02
20	30/9/2026	3.902,48	28.433,33	32.335,81	227.466,69
21	31/12/2026	3.468,87	28.433,33	31.902,20	199.033,36
22	31/3/2027	3.035,26	28.433,33	31.468,59	170.600,03
23	30/6/2027	2.601,65	28.433,33	31.034,98	142.166,70
24	30/9/2027	2.168,04	28.433,33	30.601,37	113.733,37
25	31/12/2027	1.734,43	28.433,33	30.167,76	85.300,04
26	31/3/2028	1.300,83	28.433,33	29.734,16	56.866,71
27	30/6/2028	867,22	28.433,33	29.300,55	28.433,38
28	30/9/2028	433,61	28.433,38	28.866,99	-0,00

<b>ΤΡΑΠΕΖΑ ΠΕΙΡΑΙΩΣ: ΑΛ37120476</b>	<b>73.456,80</b>
<b>INTEREST RATE</b>	<b>5,29%</b>
<b>ΠΡΟΜΗΘΕΙΑ ΑΣΦΑΛΕΙΑΣ</b>	<b>0,50%</b>

PERIOD	HM/NIA	INTEREST	SECURITY	CAPITAL	T/X	ΣΥΝΟΛΟ	BALANCE
1	30/6/2021	1.942,61	293,83	18.364,00	20.306,6 1	20.600,4 4	55.092,80
2	31/12/2021 1	1.456,97	220,38	18.364,00	19.820,9 7	20.041,3 5	36.728,80
3	30/6/2022	971,34	146,92	18.364,00	19.335,3 4	19.482,2 6	18.364,80
4	31/12/2022 2	485,70	73,47	18.364,80	18.852,1 0	18.925,5 7	0,00

<b>ΤΡΑΠΕΖΑ ΠΕΙΡΑΙΩΣ: 2697452 ΑΡΧΙΚΟ 822.180</b>						<b>355.152,61</b>
<b>INTEREST RATE</b>						<b>5,54%</b>
PERIOD	HM/NIA	INTEREST	CAPITAL	PAYMENT	BALANCE	
2	31/10/2021	4.810,34	2.000,00	22.295,83	353.152,61	
3	31/1/2022	4.783,26	2.000,00	22.062,21	351.152,61	
4	30/4/2022	4.601,07	2.000,00	21.828,60	349.152,61	
5	31/7/2022	4.717,60	2.000,00	21.594,98	347.152,61	
6	31/10/2022	4.806,33	2.000,00	21.361,37	345.152,61	
7	31/1/2023	4.778,64	10.000,00	21.127,76	335.152,61	
8	30/4/2023	4.640,19	10.000,00	20.894,14	325.152,61	
9	31/7/2023	4.501,74	10.000,00	20.660,53	315.152,61	
10	31/10/2023	4.363,29	10.000,00	20.426,91	305.152,61	
11	31/1/2024	4.224,84	10.000,00	20.193,30	295.152,61	
12	30/4/2024	4.086,39	10.000,00	19.959,68	285.152,61	

13	31/7/2024	3.947,94	10.000,00	19.726,07	275.152,61
14	31/10/2024	3.809,49	10.000,00	19.492,46	265.152,61
15	31/1/2025	3.671,04	17.676,84	19.258,84	247.475,77
16	30/4/2025	3.426,30	17.676,84	19.025,23	229.798,93
17	31/7/2025	3.181,57	17.676,84	19.025,23	212.122,09
18	31/10/2025	2.936,83	17.676,84	19.025,23	194.445,25
19	30/1/2026	2.692,09	17.676,84	19.025,23	176.768,41
20	30/4/2026	2.447,36	17.676,84	19.025,23	159.091,57
21	31/7/2026	2.202,62	17.676,84	19.025,23	141.414,73
22	31/10/2026	1.957,89	17.676,84	19.025,23	123.737,89
23	31/1/2027	1.713,15	17.676,84	19.025,23	106.061,05
24	30/4/2027	1.468,42	17.676,84	19.025,23	88.384,21
25	31/7/2027	1.223,68	17.676,84	19.025,23	70.707,37
26	31/10/2027	978,94	17.676,84	19.025,23	53.030,53
27	31/1/2028	734,21	17.676,84	19.025,23	35.353,69
28	30/4/2028	489,47	17.676,84	19.025,23	17.676,85
29	31/7/2028	244,74	17.676,85	19.025,23	0,00

<b>ΤΡΑΠΕΖΑ ΠΕΙΡΑΙΩΣ: 257377 ΑΡΧΙΚΟ 377642,47</b>					<b>192.325,00</b>
<b>INTEREST RATE</b>					<b>4,65%</b>
<b>PERIOD</b>	<b>ΗΜ/ΝΙΑ</b>	<b>INTEREST</b>	<b>CAPITAL</b>	<b>PAYMENT</b>	<b>BALANCE</b>
1	31/7/2021	1.671,09	8.404,03	10.075,12	183.920,97
2	31/10/2021	1.598,07	8.475,46	10.073,53	175.445,51
3	31/1/2022	1.524,43	8.547,50	10.071,93	166.898,01

4	30/4/2022	1.402,87	8.620,16	10.023,03	158.277,85
5	31/7/2022	1.388,45	8.605,38	9.993,83	149.672,47
6	31/10/2022	1.638,29	8.565,63	10.203,92	141.106,84
7	31/1/2023	1.676,82	8.665,21	10.342,03	132.441,63
8	30/4/2023	1.522,53	8.765,94	10.288,47	123.675,69
9	31/7/2023	1.469,68	8.867,84	10.337,52	114.807,85
10	31/10/2023	1.364,31	8.970,93	10.335,24	105.836,92
11	31/1/2024	1.257,70	9.075,22	10.332,92	96.761,70
12	30/4/2024	1.124,85	9.180,72	10.305,57	87.580,98
13	31/7/2024	1.040,76	9.287,45	10.328,21	78.293,53
14	31/10/2024	930,39	9.395,41	10.325,80	68.898,12
15	31/1/2025	818,74	9.504,64	10.323,38	59.393,48
16	30/4/2025	682,78	9.615,13	10.297,91	49.778,35
17	31/7/2025	591,53	9.726,90	10.318,43	40.051,45
18	31/10/2025	475,95	9.839,98	10.315,93	30.211,47
19	1/1/2026	359,01	9.954,37	10.313,38	20.257,10
20	30/4/2026	232,87	10.070,08	10.302,95	10.187,02
21	31/7/2026	121,06	10.187,02	10.308,08	0,00

<b>ETE (337/71024310)</b>					<b>343.809,79</b>
<b>INTEREST RATE</b>					<b>0,00%</b>
<b>PERIOD</b>	<b>HM/NIA</b>	<b>INTEREST</b>	<b>CAPITAL</b>	<b>PAYMENT</b>	<b>BALANCE</b>
1	28/8/2022	0,00	11.855,51	11.855,51	331.954,28
2	28/9/2022	0,00	11.855,51	11.855,51	320.098,77

3	28/10/2022	0,00	11.855,51	11.855,51	308.243,26
4	28/11/2022	0,00	11.855,51	11.855,51	296.387,75
5	28/12/2022	0,00	11.855,51	11.855,51	284.532,24
6	28/1/2023	0,00	11.855,51	11.855,51	272.676,73
7	28/2/2023	0,00	11.855,51	11.855,51	260.821,22
8	28/3/2023	0,00	11.855,51	11.855,51	248.965,71
9	28/4/2023	0,00	11.855,51	11.855,51	237.110,20
10	28/5/2023	0,00	11.855,51	11.855,51	225.254,69
11	28/6/2023	0,00	11.855,51	11.855,51	213.399,18
12	28/7/2023	0,00	11.855,51	11.855,51	201.543,67
13	28/8/2023	0,00	11.855,51	11.855,51	189.688,16
14	28/9/2023	0,00	11.855,51	11.855,51	177.832,65
15	28/10/2023	0,00	11.855,51	11.855,51	165.977,14
16	28/11/2023	0,00	11.855,51	11.855,51	154.121,63
17	28/12/2023	0,00	11.855,51	11.855,51	142.266,12
18	28/1/2024	0,00	11.855,51	11.855,51	130.410,61
19	28/2/2024	0,00	11.855,51	11.855,51	118.555,10
20	28/3/2024	0,00	11.855,51	11.855,51	106.699,59
21	28/4/2024	0,00	11.855,51	11.855,51	94.844,08
22	28/5/2024	0,00	11.855,51	11.855,51	82.988,57
23	28/6/2024	0,00	11.855,51	11.855,51	71.133,06
24	28/7/2024	0,00	11.855,51	11.855,51	59.277,55
25	28/8/2024	0,00	11.855,51	11.855,51	47.422,04
26	28/9/2024	0,00	11.855,51	11.855,51	35.566,53

---

27	28/10/2024	0,00	11.855,51	11.855,51	23.711,02
28	28/11/2024	0,00	11.855,51	11.855,51	11.855,51
29	28/12/2024	0,00	11.855,51	11.855,51	-0,00

<b>ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΤΙΚΗ ΤΡ. ΔΡΑΜΑΣ (823-39)</b>					<b>81.026,83</b>
<b>INTEREST RATE</b>					<b>8,53%</b>
<b>PERIOD</b>	<b>HM/NIA</b>	<b>INTEREST</b>	<b>CAPITAL</b>	<b>PAYMENT</b>	<b>BALANCE</b>
1	25/7/2021	1.727,55	3.291,17	5.018,72	77.735,66
2	25/10/2021	1.657,38	3.361,34	5.018,72	74.374,33
3	25/1/2022	1.585,72	3.433,00	5.018,72	70.941,32
4	25/4/2022	1.512,52	3.506,20	5.018,72	67.435,12
5	25/7/2022	1.437,77	3.580,95	5.018,72	63.854,17
6	25/10/2022	1.361,42	3.657,30	5.018,72	60.196,87
7	25/1/2023	1.283,44	3.735,28	5.018,72	56.461,59
8	25/4/2023	1.203,80	3.814,92	5.018,72	52.646,68
9	25/7/2023	1.122,47	3.896,25	5.018,72	48.750,42
10	25/10/2023	1.039,40	3.979,32	5.018,72	44.771,10
11	25/1/2024	954,55	4.064,17	5.018,72	40.706,93
12	25/4/2024	867,90	4.150,82	5.018,72	36.556,11
13	25/7/2024	779,40	4.239,32	5.018,72	32.316,80
14	25/10/2024	689,02	4.329,70	5.018,72	27.987,10
15	25/1/2025	596,71	4.422,01	5.018,72	23.565,08
16	25/4/2025	502,43	4.516,29	5.018,72	19.048,79
17	25/7/2025	406,13	4.612,59	5.018,72	14.436,20



18	25/10/2025	307,79	4.710,93	5.018,72	9.725,27
19	25/1/2026	207,35	4.811,37	5.018,72	4.913,90
20	25/4/2026	104,77	4.913,90	5.018,72	0,00

<b>SALE &amp; LEASEBACK</b>					<b>473.620,00</b>
<b>INTEREST RATE</b>					<b>6,05%</b>
<b>PERIOD</b>	<b>HM/NIA</b>	<b>INTEREST</b>	<b>CAPITAL</b>	<b>PAYMENT</b>	<b>BALANCE</b>
1	10/7/2021	2.387,83	4694,75	8.782,40	468.925,25
2	10/8/2021	2.364,16	4718,42	8.782,40	464.206,84
3	10/9/2021	2.340,38	4742,20	8.782,40	459.464,64
4	10/10/2021	2.316,47	4766,11	8.782,40	454.698,52
5	10/11/2021	2.292,44	4790,14	8.782,40	449.908,38
6	10/12/2021	2.268,29	4814,29	8.782,40	445.094,09
7	10/1/2022	2.244,02	4838,56	8.782,40	440.255,53
8	10/2/2022	2.219,62	4862,96	8.782,40	435.392,57
9	10/3/2022	2.195,10	4887,48	8.782,40	430.505,09
10	10/4/2022	2.170,46	4912,12	8.782,40	425.592,97
11	10/5/2022	2.145,70	4936,88	8.782,40	420.656,09
12	10/6/2022	2.120,81	4961,77	8.782,40	415.694,32
13	10/7/2022	2.095,79	4986,79	8.782,40	410.707,53
14	10/8/2022	2.070,65	5011,93	8.782,40	405.695,60
15	10/9/2022	2.045,38	5037,20	8.782,40	400.658,40
16	10/10/2022	2.019,99	5062,59	8.782,40	395.595,81

17	10/11/2022	1.994,46	5088,12	8.782,40	390.507,69
18	10/12/2022	1.968,81	5113,77	8.782,40	385.393,92
19	10/1/2023	1.943,03	5139,55	8.782,40	380.254,37
20	10/2/2023	1.917,12	5165,46	8.782,40	375.088,91
21	10/3/2023	1.891,07	5191,51	8.782,40	369.897,40
22	10/4/2023	1.864,90	5217,68	8.782,40	364.679,72
23	10/5/2023	1.838,59	5243,99	8.782,40	359.435,73
24	10/6/2023	1.812,16	5270,42	8.782,40	354.165,31
25	10/7/2023	1.785,58	5297,00	8.782,40	348.868,31
26	10/8/2023	1.758,88	5323,70	8.782,40	343.544,61
27	10/9/2023	1.732,04	5350,54	8.782,40	338.194,07
28	10/10/2023	1.705,06	5377,52	8.782,40	332.816,55
29	10/11/2023	1.677,95	5404,63	8.782,40	327.411,92
30	10/12/2023	1.650,70	5431,88	8.782,40	321.980,04
31	10/1/2024	1.623,32	5459,26	8.782,40	316.520,78
32	10/2/2024	1.595,79	5486,79	8.782,40	311.033,99
33	10/3/2024	1.568,13	5514,45	8.782,40	305.519,54
34	10/4/2024	1.540,33	5542,25	8.782,40	299.977,29
35	10/5/2024	1.512,39	5570,19	8.782,40	294.407,09
36	10/6/2024	1.484,30	5598,28	8.782,40	288.808,81
37	10/7/2024	1.456,08	5626,50	8.782,40	283.182,31
38	10/8/2024	1.427,71	5654,87	8.782,40	277.527,44
39	10/9/2024	1.399,20	5683,38	8.782,40	271.844,06
40	10/10/2024	1.370,55	5712,03	8.782,40	266.132,03

---

41	10/11/2024	1.341,75	5740,83	8.782,40	260.391,20
42	10/12/2024	1.312,81	5769,77	8.782,40	254.621,42
43	10/1/2025	1.283,72	5798,86	8.782,40	248.822,56
44	10/2/2025	1.254,48	5828,10	8.782,40	242.994,46
45	10/3/2025	1.225,10	5857,48	8.782,40	237.136,98
46	10/4/2025	1.195,57	5887,01	8.782,40	231.249,96
47	10/5/2025	1.165,89	5916,69	8.782,40	225.333,27
48	10/6/2025	1.136,06	5946,52	8.782,40	219.386,74
49	10/7/2025	1.106,07	5976,51	8.782,40	213.410,24
50	10/8/2025	1.075,94	6006,64	8.782,40	207.403,60
51	10/9/2025	1.045,66	6036,92	8.782,40	201.366,68
52	10/10/2025	1.015,22	6067,36	8.782,40	195.299,33
53	10/11/2025	984,63	6097,95	8.782,40	189.201,38
54	10/12/2025	953,89	6128,69	8.782,40	183.072,69
55	10/1/2026	922,99	6159,59	8.782,40	176.913,10
56	10/2/2026	891,94	6190,64	8.782,40	170.722,46
57	10/3/2026	860,73	6221,85	8.782,40	164.500,60
58	10/4/2026	829,36	6253,22	8.782,40	158.247,38
59	10/5/2026	797,83	6284,75	8.782,40	151.962,63
60	10/6/2026	766,14	6316,44	8.782,40	145.646,20
61	10/7/2026	734,30	6348,28	8.782,40	139.297,92
62	10/8/2026	702,29	6380,29	8.782,40	132.917,63
63	10/9/2026	670,13	6412,45	8.782,40	126.505,18
64	10/10/2026	637,80	6444,78	8.782,40	120.060,39

---

65	10/11/2026	605,30	6477,28	8.782,40	113.583,12
66	10/12/2026	572,65	6509,93	8.782,40	107.073,19
67	10/1/2027	9,40	7073,18	8.782,40	100.000,00
68	11/2/2027		100000,00	124.000,00	

---