



**ΓΕΩΠΟΝΙΚΟ ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ ΑΘΗΝΩΝ**  
**ΤΜΗΜΑ ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΟΙΚΟΝΟΜΙΑΣ ΚΑΙ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ**  
**ΤΜΗΜΑ ΕΠΙΣΤΗΜΗΣ ΤΡΟΦΙΜΩΝ & ΔΙΑΤΡΟΦΗΣ ΤΟΥ ΑΝΘΡΩΠΟΥ**  
**ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ ΜΕΤΑΠΤΥΧΙΑΚΩΝ ΣΠΟΥΔΩΝ**  
**ΟΡΓΑΝΩΣΗ ΚΑΙ ΔΙΟΙΚΗΣΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ ΤΡΟΦΙΜΩΝ & ΓΕΩΡΓΙΑΣ**

---

ΜΕΤΑΠΤΥΧΙΑΚΗ ΕΡΕΥΝΗΤΙΚΗ ΕΡΓΑΣΙΑ

**ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟ ΣΧΕΔΙΟ ΙΔΡΥΣΗΣ ΑΠΟΣΤΑΚΤΗΡΙΟΥ**  
**ΣΤΗΝ ΟΡΕΙΝΗ ΝΑΞΟ**

**Μιχαήλ Χατζόπουλος**

**ΕΞΕΤΑΣΤΙΚΗ ΕΠΙΤΡΟΠΗ:**

**Κωνσταντίνος Κασιμάτης, Αναπλ. Καθηγητής ΟΠΑ (επιβλέπων)**

Παναγιώτης Αρτίκης, Αναπλ. Καθηγητής ΠΑΠΕΙ

Γεώργιος Κοτσερίδης, Επίκ. Καθηγητής ΓΠΑ

Αθήνα, Φεβρουάριος 2017



Γ.Π.Α. /2017

Επιχειρηματικό σχέδιο ίδρυσης αποστακτηρίου στην ορεινή Νάξο



**ΓΕΩΠΟΝΙΚΟ ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ ΑΘΗΝΩΝ**  
**ΤΜΗΜΑ ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΟΙΚΟΝΟΜΙΑΣ ΚΑΙ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ**  
**ΤΜΗΜΑ ΕΠΙΣΤΗΜΗΣ ΤΡΟΦΙΜΩΝ & ΔΙΑΤΡΟΦΗΣ ΤΟΥ ΑΝΘΡΩΠΟΥ**  
**ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ ΜΕΤΑΠΤΥΧΙΑΚΩΝ ΣΠΟΥΔΩΝ**  
**ΟΡΓΑΝΩΣΗ ΚΑΙ ΔΙΟΙΚΗΣΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ ΤΡΟΦΙΜΩΝ & ΓΕΩΡΓΙΑΣ**

---

ΜΕΤΑΠΤΥΧΙΑΚΗ ΕΡΕΥΝΗΤΙΚΗ ΕΡΓΑΣΙΑ

**ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟ ΣΧΕΔΙΟ ΙΔΡΥΣΗΣ ΑΠΟΣΤΑΚΤΗΡΙΟΥ**  
**ΣΤΗΝ ΟΡΕΙΝΗ ΝΑΞΟ**

**Μιχαήλ Χατζόπουλος**

**ΕΞΕΤΑΣΤΙΚΗ ΕΠΙΤΡΟΠΗ:**

**Κωνσταντίνος Κασιμάτης, Αναπλ. Καθηγητής ΟΠΑ (επιβλέπων)**

Παναγιώτης Αρτίκης, Αναπλ. Καθηγητής ΠΑΠΕΙ

Γεώργιος Κοτσερίδης, Επίκ. Καθηγητής ΓΠΑ

Αθήνα, Φεβρουάριος 2017



Γ.Π.Α. /2017

Επιχειρηματικό σχέδιο ίδρυσης αποστακτηρίου στην ορεινή Νάξο

*Αφιερώνεται στους γονείς μου  
και στη Νατάσα*



## **ΕΥΧΑΡΙΣΤΙΕΣ**

Η μεταπτυχιακή ερευνητική εργασία «Επιχειρηματικό σχέδιο ίδρυσης αποστακτηρίου στην ορεινή Νάξο» εκπονήθηκε στο πλαίσιο του μεταπτυχιακού προγράμματος σπουδών “Οργάνωση και Διοίκηση Επιχειρήσεων Τροφίμων και Γεωργίας” του Γεωπονικού Πανεπιστημίου Αθηνών.

Αρχικά, θα ήθελα να ευχαριστήσω τους καθηγητές του προγράμματος για τις πολύτιμες γνώσεις που μου προσέφεραν και ιδιαίτερα τον καθηγητή μου κ. Κωνσταντίνο Κασιμάτη για την εμπιστοσύνη που μου έδειξε αναλαμβάνοντας την επίβλεψη της παρούσας πτυχιακής εργασίας, καθώς και για την καθοδήγησή του σε όλα τα στάδια εκπόνησής της.

Ιδιαίτερες ευχαριστίες οφείλω στον κ. Πέτρο Σουσουή για τα στοιχεία και τις πληροφορίες που μου εμπιστεύθηκε και την ευκαιρία που μου έδωσε να μελετήσω το συγκεκριμένο επιχειρηματικό σχέδιο.

Επίσης θα ήθελα να ευχαριστήσω τον κ. Ευστάθιο Πολυκρέτη για τις πολύτιμες πληροφορίες που μου παρείχε, από τη μεριά της αγοράς, κατά την εκπόνηση της διπλωματικής μου εργασίας.

Τέλος, οφείλω θερμές ευχαριστίες στην οικογένειά μου για την ηθική και οικονομική στήριξη σε όλη τη διάρκεια του μεταπτυχιακού προγράμματος.



## ΠΕΡΙΛΗΨΗ

Το επιχειρηματικό σχέδιο ίδρυσης αποστακτηρίου στην ορεινή Νάξο έχει ως σκοπό τη διερεύνηση της δυνατότητας πραγματοποίησης της ιδέας αυτής.

Το σχέδιο αφορά την ίδρυση αποστακτηρίου στην τοποθεσία Αμπράμ της ορεινής Νάξου, όπου θα παράγονται απόσταγμα σταφυλής και παλαιωμένο απόσταγμα σταφυλής.

Οι προβλέψεις και τα οικονομικά δεδομένα στα οποία βασίζεται η ανάλυση της επένδυσης προκύπτουν από στοιχεία που έχει συλλέξει ο υποψήφιος επενδυτής, από σχετική με το θέμα βιβλιογραφία, από επιστημονικά άρθρα, ηλεκτρονικές πηγές και στατιστικά στοιχεία.

Το επιχειρηματικό σχέδιο χωρίζεται σε εννέα κεφάλαια. Στο πρώτο κεφάλαιο δίνεται ο ορισμός του αποστάγματος σταφυλής και αναλύονται οι διαφορές του με το τσίπουρο. Επιπλέον, αναφέρονται τα ιστορικά στοιχεία σχετικά με την απόσταξη γενικότερα, αλλά και το απόσταγμα σταφυλής ειδικότερα, και παρουσιάζεται το νομικό πλαίσιο που διέπει την παραγωγική διάθεση των αποσταγμάτων. Στο δεύτερο κεφάλαιο περιγράφεται η επιχείρηση, ο τόπος εγκατάστασής της, η νομική μορφή που αυτή θα έχει, καθώς και το όραμά της και το ανθρώπινο δυναμικό που θα απασχολείται σε αυτήν. Στο τρίτο κεφάλαιο παρουσιάζονται τα προϊόντα που θα παράγει η επιχείρηση και ακολούθως στα κεφάλαια τέσσερα και πέντε γίνεται ανάλυση της αγοράς και παρουσίαση του μίγματος μάρκετινγκ. Στα τρία επόμενα κεφάλαια παρουσιάζονται οι οικονομικές προβλέψεις για την επιχείρηση και πραγματοποιείται κοστολόγηση, χρηματοοικονομική ανάλυση και αξιολόγηση της επένδυσης. Τέλος, στο ένατο κεφάλαιο γίνεται παρουσίαση των τελικών συμπερασμάτων και προτάσεων.

Με βάση τα στοιχεία του επενδυτή και τις οικονομικές προβλέψεις της παρούσας μελέτης η επένδυση κρίνεται κερδοφόρα, καθώς όπως προκύπτει από την αξιολόγησή της όλοι οι δείκτες (ΚΠΑ, IRR) παρουσιάζουν ιδιαίτερα θετικές προοπτικές.

**Λέξεις κλειδιά:** Απόσταγμα Σταφυλής, Αξιολόγηση Επένδυσης, Καθαρή Παρούσα Αξία, Εσωτερικός Βαθμός Απόδοσης, Ανάλυση Ευαισθησίας.



## ABSTRACT

This is a business plan to explore the possibility of the establishment of a distillery in mountainous region of Naxos.

This plan explores establishing a distillery on Abram location of mountainous Naxos, where grape distillate and aged grape distillate will be produced.

The projections and the financial data on which the analysis of the investment is based, result from data collected by the prospective investor, from subject related bibliography, scientific articles, electronic/online sources and statistics.

The business plan is divided into nine chapters. The first chapter provides the definition of grape distillate and its differences compared to tsipouro. Additionally it includes; historical data for distillation in general and for grape distillation in particular, the legal framework governing the production of spirits is also presented. The second chapter describes the business, its location, its legal form, the vision and its human resource requirements. The third chapter describes the products of the company followed by the market analysis and the presentation of the marketing mix in chapters four and five respectively. The next three chapters present the financial projections of the business, the cost and financial analysis and the evaluation of the investment. Finally, the ninth chapter presents the conclusions and final proposals.

Based on the information given by the investor and the financial projections of this study the investment is deemed profitable, as is apparent from the evaluation of all indicators (NPV, IRR) which have a particularly positive outlook.

**Keywords:** Grape Distillate, Investment Appraisal, Net Present Value, Internal Rate of Return, Sensitivity Analysis.



## Πίνακας Περιεχομένων

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 1. ΤΟ ΑΠΟΣΤΑΓΜΑ .....	11
1.1 ΕΙΣΑΓΩΓΗ .....	11
1.2 ΟΡΙΣΜΟΣ .....	11
1.3 ΑΠΟΣΤΑΓΜΑ ΣΤΑΦΥΛΗΣ ΚΑΙ ΤΣΙΠΟΥΡΟ .....	12
1.4 ΙΣΤΟΡΙΚΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ .....	13
1.5 ΝΟΜΙΚΟ ΠΛΑΙΣΙΟ .....	14
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 2. ΠΕΡΙΓΡΑΦΗ ΤΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ .....	17
2.1 ΕΙΣΑΓΩΓΗ .....	17
2.2 Η ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗ .....	17
2.3 ΕΓΚΑΤΑΣΤΑΣΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ .....	17
2.4 ΕΤΑΙΡΙΚΗ ΜΟΡΦΗ .....	19
2.4.1 ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΑ ΕΠΕ .....	20
2.4.2 ΠΛΕΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ ΕΠΕ .....	20
2.4.3 ΔΙΑΔΙΚΑΣΙΑ ΣΥΣΤΑΣΗΣ ΕΠΕ .....	20
2.5 ΟΡΑΜΑ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ .....	22
2.6 ΑΝΘΡΩΠΙΝΟ ΔΥΝΑΜΙΚΟ .....	22
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 3. ΑΝΑΠΤΥΞΗ ΠΡΟΙΟΝΤΩΝ .....	24
3.1 ΕΙΣΑΓΩΓΗ .....	24
3.2 ΠΟΙΚΙΛΙΑ ΠΡΩΤΗΣ ΥΛΗΣ .....	24
3.3 ΠΡΟΪΟΝΤΑ .....	24
3.4 ΠΑΡΑΓΩΓΙΚΗ ΔΙΑΔΙΚΑΣΙΑ .....	25
3.5 ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΣ .....	29
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 4. ΑΝΑΛΥΣΗ ΑΓΟΡΑΣ ΚΑΙ ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΗ ΤΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ .....	30
4.1 ΕΙΣΑΓΩΓΗ .....	30
4.2 ΚΛΑΔΟΣ ΑΛΚΟΟΛΟΥΧΩΝ ΠΟΤΩΝ .....	30
4.2.1 ΠΑΡΑΓΩΓΗ .....	30
4.2.2 ΚΑΤΑΝΑΛΩΣΗ .....	32
4.3 ΑΝΤΑΓΩΝΙΣΤΕΣ .....	33
4.4 ΑΝΑΛΥΣΗ ΕΥΡΥΤΕΡΟΥ ΜΑΚΡΟ-ΠΕΡΙΒΑΛΛΟΝΤΟΣ .....	34
4.5 ΑΝΑΛΥΣΗ SWOT .....	38
4.6 ΑΝΑΛΥΣΗ ΜΙΚΡΟ-ΠΕΡΙΒΑΛΛΟΝΤΟΣ .....	39
4.7 ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΗ ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΗ .....	41
4.8 ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΗ ΕΠΙΤΕΥΞΗΣ ΑΝΤΑΓΩΝΙΣΤΙΚΟΥ ΠΛΕΟΝΕΚΤΗΜΑΤΟΣ .....	41



ΚΕΦΑΛΑΙΟ 5. ΜΙΓΜΑ MARKETING .....	42
5.1 ΕΙΣΑΓΩΓΗ .....	42
5.2 ΑΓΟΡΑ – ΣΤΟΧΟΣ.....	42
5.3 ΜΙΓΜΑ ΜΑΡΚΕΤΙΝΓΚ .....	45
5.3.1 ΠΡΟΪΟΝ.....	45
5.3.2 ΔΙΑΝΟΜΗ.....	46
5.3.3 ΠΡΟΒΟΛΗ .....	47
5.3.4 ΤΙΜΟΛΟΓΗΣΗ .....	49
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 6. ΠΡΟΒΛΕΨΕΙΣ ΚΑΙ ΚΟΣΤΟΛΟΓΗΣΗ.....	50
6.1 ΕΙΣΑΓΩΓΗ .....	50
6.2 ΠΡΟΒΛΕΨΕΙΣ ΠΑΡΑΓΩΓΗΣ ΚΑΙ ΑΝΑΛΩΣΗΣ Α' ΥΛΩΝ .....	50
6.3 ΠΡΟΒΛΕΨΕΙΣ ΠΩΛΗΣΕΩΝ.....	51
6.4 ΚΟΣΤΟΣ ΠΩΛΗΘΕΝΤΩΝ.....	52
6.4.1 ΚΟΣΤΟΣ Α' ΥΛΩΝ .....	53
6.4.2 ΚΟΣΤΟΣ Β' ΥΛΩΝ .....	53
6.4.3 ΕΙΔΙΚΟΣ ΦΟΡΟΣ ΚΑΤΑΝΑΛΩΣΗΣ.....	54
6.4.4 ΣΥΝΟΛΙΚΟ ΚΟΣΤΟΣ ΠΩΛΗΘΕΝΤΩΝ .....	54
6.5 ΚΟΣΤΟΣ ΕΡΓΑΣΙΑΣ .....	55
6.6 ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΚΑ ΕΞΟΔΑ .....	57
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 7. ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΑΝΑΛΥΣΗ .....	58
7.1 ΕΙΣΑΓΩΓΗ .....	58
7.2 ΚΟΣΤΟΣ ΕΠΕΝΔΥΣΗΣ .....	58
7.3 ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗ ΕΠΕΝΔΥΣΗΣ .....	60
7.4 ΚΑΤΑΣΤΑΣΗ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΩΝ ΧΡΗΣΗΣ.....	60
7.5 ΙΣΟΛΟΓΙΣΜΟΣ.....	61
7.6 ΚΟΣΤΟΣ ΚΕΦΑΛΑΙΟΥ .....	63
7.6.1 ΜΟΝΤΕΛΟ ΑΠΟΤΙΜΗΣΗΣ ΚΕΦΑΛΑΙΑΚΩΝ ΣΤΟΙΧΕΙΩΝ (CAPITAL ASSET PRICING MODEL) .....	63
7.6.2 ΜΕΣΟ ΣΤΑΘΜΙΚΟ ΚΟΣΤΟΣ ΚΕΦΑΛΑΙΟΥ (WACC) .....	64
7.7 ΤΑΜΕΙΑΚΕΣ ΡΟΕΣ.....	65
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 8. ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΗ ΕΠΕΝΔΥΣΗΣ .....	67
8.1 ΕΙΣΑΓΩΓΗ .....	67
8.2 ΠΕΡΙΟΔΟΣ ΕΠΑΝΕΙΣΠΡΑΞΗΣ .....	67
8.3 ΚΑΘΑΡΗ ΠΑΡΟΥΣΑ ΑΞΙΑ (ΚΠΑ) .....	69
8.3.1 ΚΑΘΑΡΗ ΠΑΡΟΥΣΑ ΑΞΙΑ ΣΤΟ ΔΙΗΝΕΚΕΣ .....	71
8.4 ΕΣΩΤΕΡΙΚΟΣ ΒΑΘΜΟΣ ΑΠΟΔΟΣΗΣ (IRR) .....	72





8.5	ΑΝΑΛΥΣΗ ΕΥΑΙΣΘΗΣΙΑΣ.....	74
8.5.1	ΑΝΑΛΥΣΗ ΕΥΑΙΣΘΗΣΙΑΣ ΚΠΑ ΣΕ ΣΧΕΣΗ ΜΕ ΤΙΣ ΠΩΛΗΣΕΙΣ .....	74
8.5.2	ΑΝΑΛΥΣΗ ΕΥΑΙΣΘΗΣΙΑΣ ΚΠΑ ΣΕ ΣΧΕΣΗ ΜΕ ΤΟ ΚΟΣΤΟΣ Α'ΥΛΩΝ.....	75
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 9. ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ – ΠΡΟΤΑΣΕΙΣ.....		77
9.1	ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ.....	77
9.2	ΠΡΟΤΑΣΕΙΣ.....	78
ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ .....		79

### **Περιεχόμενα Εικόνων, Διαγραμμάτων και Πινάκων**

Εικόνα 1 - Περιοχή εγκατάστασης επιχείρησης.....	19
Διάγραμμα 1- Οργανόγραμμα .....	23
Διάγραμμα 2 - Αύξηση Ειδικού Φόρου Κατανάλωσης .....	35
Διάγραμμα 3 - Κατά κεφαλήν ετήσια κατανάλωση αλκοολούχων ανά χώρα (σε λίτρα).....	44
Διάγραμμα 4 - Εξέλιξη Πωλήσεων .....	52
Διάγραμμα 5 - Ανάλυση συνολικού κόστους πωληθέντων .....	55
Διάγραμμα 6 - Διαγραμματική Παρουσίαση της Περιόδου Επανείσπραξης της επένδυσης...	69
Διάγραμμα 7 - Ευαισθησία ΚΠΑ συναρτήσει των Πωλήσεων.....	75
Διάγραμμα 8 - Ευαισθησία ΚΠΑ συναρτήσει των Μεταβολών Κόστους Α' Υλών.....	76
Πίνακας 1 - Αντιστοίχιση αλκοολικών βαθμών με βαθμούς Cartier .....	28
Πίνακας 2 - Εγχώρια παραγωγή αλκοολούχων ποτών (σε εκατόλιτρα) .....	31
Πίνακας 3 - Εξέλιξη εγχώριας κατανάλωσης αλκοολούχων ποτών (σε εκατόλιτρα).....	32
Πίνακας 4 - Μεταβολή κύριων οικονομικών μεγεθών.....	36
Πίνακας 5 - Αφίξεις στο λιμάνι της Νάξου 2013-2016 (Μάιος - Σεπτέμβριος) .....	43
Πίνακας 6 - Αφίξεις στο λιμάνι της Σύρου 2013-2016 (Ιούνιος - Σεπτέμβριος) .....	43
Πίνακας 7 - Κόστος προβολής .....	48
Πίνακας 8 - Τιμές Αποσταγμάτων .....	49
Πίνακας 9 - Ανάλυση Α' υλών και παραγόμενη ποσότητα αποστάγματος .....	50
Πίνακας 10 - Παραγωγή ανά προϊόν (σε φιάλες).....	51



Πίνακας 11 - Προβλεπόμενες Πωλήσεις (σε ευρώ) .....	51
Πίνακας 12- Κόστος Α' Υλών .....	53
Πίνακας 13 - Κόστος Β' Υλών .....	53
Πίνακας 14 - Ειδικός Φόρος Κατανάλωσης.....	54
Πίνακας 15 - Κόστος Πωληθέντων .....	54
Πίνακας 16 - Κόστος Εργασίας.....	56
Πίνακας 17 - Λειτουργικά Έξοδα.....	57
Πίνακας 18 - Κόστος Μηχανολογικού Εξοπλισμού .....	59
Πίνακας 19 - Κατάσταση Αποτελεσμάτων Χρήσης .....	61
Πίνακας 20 - Ισολογισμός .....	62
Πίνακας 21 - Ταμειακές Ροές.....	66
Πίνακας 22 - Προσδιορισμός Περιόδου Επανείσπραξης.....	68
Πίνακας 23 - Καθαρή Παρούσα Αξία .....	70
Πίνακας 24 - Καθαρές Ταμειακές Ροές (με επενδύσεις).....	71
Πίνακας 25 - Προσδιορισμός Εσωτερικού Βαθμού Απόδοσης .....	73
Πίνακας 26 - Μεταβολές Πωλήσεων και ΚΠΑ .....	74
Πίνακας 27 - Μεταβολές Κόστους Α' Υλών και ΚΠΑ .....	75



## ΚΕΦΑΛΑΙΟ 1. ΤΟ ΑΠΟΣΤΑΓΜΑ

### 1.1 ΕΙΣΑΓΩΓΗ

Στο πρώτο κεφάλαιο δίνεται ο ορισμός του αποστάγματος σταφυλής και γίνεται ανάλυση των διαφορών του με το τσίπουρο. Επίσης, παρουσιάζονται ιστορικά στοιχεία γενικότερα για την απόσταξη αλλά και ειδικότερα για το απόσταγμα σταφυλής. Τέλος, γίνεται αναφορά στο νομικό πλαίσιο που διέπει την παραγωγή και διάθεση των αποσταγμάτων.

### 1.2 ΟΡΙΣΜΟΣ

Απόσταγμα αλκοολούχων προϊόντων καλείται το υγρό που προκύπτει από την υγροποίηση των ατμών που σχηματίζονται κατά το βρασμό αυτών. (Σουφλερός, 1997)

Ειδικότερα, σύμφωνα με τον κανονισμό 110/2008 της Ευρωπαϊκής Ένωσης το απόσταγμα σταφυλής ανήκει στην κατηγορία του αποστάγματος φρούτων, το οποίο ορίζεται ως το αλκοολούχο ποτό που:

- i. παράγεται αποκλειστικά με αλκοολική ζύμωση και απόσταξη ενός σαρκώδους καρπού ή γλεύκους του καρπού αυτού, ραγών ή λαχανικών, με ή χωρίς τους πυρήνες,
- ii. αποστάζεται σε λιγότερο από 86 % vol., κατά τρόπον ώστε το προϊόν της απόσταξης να έχει άρωμα και γεύση που προέρχονται από τις αποσταχθείσες πρώτες ύλες,
- iii. έχει περιεκτικότητα σε πτητικές ουσίες μεγαλύτερη ή ίση με 200 γραμμάρια ανά εκατόλιτρο αλκοόλης 100 % vol.,
- iv. προκειμένου για αποστάγματα πυρηνόκαρπων φρούτων, έχει μέγιστη περιεκτικότητα σε υδροκυάνιο 7 γραμμάρια ανά εκατόλιτρο αλκοόλης 100 % vol.

Η μέγιστη περιεκτικότητα σε μεθανόλη του αποστάγματος φρούτων είναι 1.000 γραμμάρια ανά εκατόλιτρο αλκοόλης 100 % vol.

Ο ελάχιστος κατ' όγκο αλκοολικός τίτλος των αποσταγμάτων φρούτων είναι 37,5 %.

Δεν μπορεί να προστίθεται αλκοόλη, όπως ορίζεται στο παράρτημα I σημείο 5, αραιωμένη ή μη.



Το απόσταγμα φρούτων δεν μπορεί να αρωματίζεται.

Η επωνυμία πώλησης του αποστάγματος φρούτων είναι «απόσταγμα», με την προσθήκη του ονόματος του φρούτου, της ράγας ή του λαχανικού, π.χ. απόσταγμα κερασιών ή *kirsch*, απόσταγμα δαμάσκηνων ή σλίβοβιτς, απόσταγμα κορόμηλων, ροδάκινων, μήλων, αχλαδιών, βερίκοκων, σύκων, εσπεριδοειδών, σταφυλιών ή άλλου φρούτου.

Όταν συναποστάζονται δύο ή περισσότερα είδη φρούτων, ραγών ή λαχανικών, το προϊόν φέρει την επωνυμία πώλησης «απόσταγμα φρούτων» ή «απόσταγμα λαχανικών», ανάλογα με την περίπτωση. Η ένδειξη αυτή μπορεί να συμπληρώνεται με το όνομα κάθε φρούτου, ράγας ή λαχανικού, κατά φθίνουσα σειρά των ποσοτήτων που χρησιμοποιήθηκαν.

### 1.3 ΑΠΟΣΤΑΓΜΑ ΣΤΑΦΥΛΗΣ ΚΑΙ ΤΣΙΠΟΥΡΟ

Κατά τη διάρκεια της έρευνας παρατηρήθηκε σύγχυση σχετικά με την ονομασία των προϊόντων της απόσταξης. Στη Νάξο, για παράδειγμα, όπου θα εγκατασταθεί η επιχείρηση, χρησιμοποιείται ο όρος «ρακί» για τα αποστάγματα είτε προέρχονται από σταφύλι είτε από στέμφυλα σταφυλής (τσίπουρο), ακόμα και για αποστάγματα από άλλα φρούτα (π.χ. ρακί από μούρα, ρακί από φραγκόσυκα). Το ίδιο συμβαίνει και στα υπόλοιπα μέρη της Ελλάδας με τη διαφορά ότι χρησιμοποιείται περισσότερο η λέξη «τσίπουρο». Ο λόγος αυτής της σύγχυσης είναι η έλλειψη νομοθετικού πλαισίου για το απόσταγμα σταφυλής που επέτρεψε να ονομαστεί το προϊόν αυτό τσίπουρο (απόσταγμα στεμφύλων), αφού έτσι ήταν περισσότερο γνωστό και προβλεπόταν στη νομοθεσία από παλιότερα. (Σουφλερός, Ροδοβίτης, 2004)

Στην παρούσα εργασία θα χρησιμοποιηθούν οι όροι που ορίζει η νομοθεσία για τα αλκοολούχα ποτά για να αποφευχθούν παρερμηνείες.

Η ονομασία τσίπουρο έχει κατοχυρωθεί αποκλειστικά στην Ελλάδα και προκύπτει από τη λέξη «τσίπουρα», καθώς έτσι ονομάζουν τα στέμφυλα σε κάποια μέρη της Ελλάδας, όπως και η ονομασία τσικουδιά για τα αποστάγματα στεμφύλων σταφυλής της Κρήτης, καθώς στην Κρήτη τα στέμφυλα ονομάζονται τσίκουδα. (Σουφλερός, Ροδοβίτης, 2004)

Όσον αφορά στο απόσταγμα που θα παράγει η επιχείρηση που αναλύεται στην παρούσα εργασία, η ονομασία που προβλέπεται είναι η λέξη απόσταγμα συνοδευόμενη από το φρούτο που έχει υποστεί απόσταξη, στην προκειμένη περίπτωση «απόσταγμα σταφυλής».



Σύμφωνα με τα παραπάνω, η βασική διαφορά τσίπουρου και αποστάγματος σταφυλής έγκειται στο γεγονός ότι το τσίπουρο είναι προϊόν απόσταξης των στεμφύλων του σταφυλιού, τα οποία προέρχονται από τη διαδικασία της οινοποίησης (πάτημα σταφυλιών), ενώ το απόσταγμα σταφυλιού προκύπτει από την απόσταξη ολόκληρου του καρπού του σταφυλιού.

Η δεύτερη βασική διαφορά εντοπίζεται στον ειδικό φόρο κατανάλωσης που επιβαρύνει τα δύο αυτά προϊόντα. Στο απόσταγμα σταφυλιού ο ΕΦΚ προσδιορίζεται στα 2.550 ευρώ ανά εκατόλιτρο άνυδρης αλκοόλης, όπως σε όλα τα αλκοολούχα ποτά, ενώ στο τσίπουρο προβλέπεται ΕΦΚ μειωμένος κατά 50%, δηλαδή 1.275 ευρώ ανά εκατόλιτρο άνυδρης αλκοόλης, καθώς προστατεύεται από τη νομοθεσία ως παραδοσιακό απόσταγμα. Ο κατά 50% μειωμένος ΕΦΚ ισχύει επίσης και για το ούζο.

Τέλος, όσον αφορά στα ποιοτικά χαρακτηριστικά των αποσταγμάτων στεμφύλων και σταφυλής, το απόσταγμα σταφυλής έχει χαμηλότερες συγκεντρώσεις σε αρωματικά συστατικά σε σχέση με το τσίπουρο αλλά ταυτόχρονα δεν περιέχει ανεπιθύμητα συστατικά όπως η μεθανόλη, χάρη του μικρού ποσοστού των στεμφύλων (15%) στο σύνολο της σταφυλόμαζας. (Σουφλερός, Ροδοβίτης, 2004)

## 1.4 ΙΣΤΟΡΙΚΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ<sup>1</sup>

Η τεχνική της απόσταξης με άμβυκα χάνεται στο χρόνο και είναι εξαιρετικά δύσκολο να πει κάποιος με σιγουριά πού και από ποιούς ξεκίνησε να χρησιμοποιείται.

Κάποιοι υποστηρίζουν ότι ήταν γνωστή στη Μεσοποταμία το 4000 π.Χ. για την παραγωγή ροδόνηρου, ενώ κάποιοι άλλοι ότι ξεκίνησε από τους μυκηναϊκούς χρόνους στην αρχαία Ελλάδα όπου είχε αναπτυχθεί η επεξεργασία του χαλκού. Το ξεκίνημα της απόσταξης αποδίδεται και στους Αιγύπτιους οι οποίοι έφτιαχναν καλλυντικά για τον καλλωπισμό των γυναικών.

Τα πρώτα κείμενα που αναφέρουν την απόσταξη είναι αυτά των αλχημιστών. Η τεχνική της απόσταξης αλκοόλης φαίνεται ότι εφαρμόστηκε με επιτυχία γύρω στο 1150 μ.Χ. στο Σαλέρνο της νότιας Ιταλίας, όπου λειτουργούσε ιατροφαρμακευτική σχολή. Στη συνέχεια η

---

<sup>1</sup> Σουφλερός Ε., Ροδοβίτης Β., «Το τσίπουρο και η τσικουδιά», 2004



τεχνική της απόσταξης συναντάται στα μεσαιωνικά μοναστήρια, κυρίως για φαρμακευτική χρήση. Στα τέλη του 15<sup>ου</sup> αιώνα η αλκοόλη περνάει στα χέρια των εμπόρων, ως ποτό πλέον.

Στην Ελλάδα η απόσταξη στεμφύλων ήταν γνωστή από το 15<sup>ο</sup> αι. μ.Χ. στις μονές του Αγίου Όρους.

Όσον αφορά στο απόσταγμα σταφυλής υπάρχουν λίγες πληροφορίες. Μας απασχόλησε κυρίως μετά το Β' Παγκόσμιο Πόλεμο. Θεωρείται εθνικό αλκοολούχο ποτό της περιοχής Μοντενέγκρο της Γιουγκοσλαβίας, από όπου και διαδόθηκε σε όλες τις περιοχές της Γιουγκοσλαβίας μετά το 1945. Το απόσταγμα σταφυλής στην ΕΟΚ νομοθετήθηκε το 1989 με τον καν. 1576/1989. Από τον ίδιο κανονισμό διεπόταν και η παραγωγή του αποστάγματος σταφυλής στην Ελλάδα μέχρι που θεσμοθετήθηκε σε εθνικό επίπεδο με το νόμο 2969/2001.

## 1.5 ΝΟΜΙΚΟ ΠΛΑΙΣΙΟ

Η πρώτη προσπάθεια θεσμοθέτησης στο χώρο των αποσταγμάτων έγινε το 1917 με το νόμο 971/1917, περί φορολογίας οινοπνεύματος, ο οποίος διαχωρίζει τις αποστάξεις σε διήμερες (των αμπελουργών) και σε συστηματικές (των ποτοποιών). Βασικό στοιχείο του νόμου αυτού είναι ότι μόνο οι αμπελουργοί έχουν δικαίωμα να παράγουν τσίπουρο σε μικρές ποσότητες για τις οικογενειακές τους ανάγκες.

Το 1988 ψηφίζεται ο νόμος 1802/1988 και επιτρέπει την απόσταξη στεμφύλων και από επαγγελματίες αποσταγματοποιούς.

Σχεδόν ταυτόχρονα η Ευρωπαϊκή Ένωση αναγνωρίζει τα κατά τόπους αποστάγματα με τον κανονισμό 1576/1989, στον οποίο θεσμοθετείται και το απόσταγμα σταφυλής.

Σήμερα η αγορά των αλκοολούχων ποτών ρυθμίζεται από το νόμο 2969/2001 (Αιθυλική αλκοόλη και αλκοολούχα προϊόντα). Στο νόμο αυτό οι παραγωγοί χωρίζονται σε πέντε κατηγορίες:

- *Οινοπνευματοποιοί Α' κατηγορίας* χαρακτηρίζονται αυτοί που εργάζονται με απλούς άμβυκες χωρητικότητας πάνω από 200 λίτρα και παράγουν σούμα χρησιμοποιώντας ως πρώτη ύλη σταφίδα, στέμφυλα σταφυλιών, οίνους και υπολείμματα της οινοποιίας.



- *Οινοπνευματοποιοί Β' κατηγορίας* χαρακτηρίζονται αυτοί που παράγουν καθαρή αιθυλική αλκοόλη γεωργικής προέλευσης ή προϊόντα απόσταξης γεωργικής προέλευσης από σταφίδα, σταφύλια, στέμφυλα, οίνους, ακατέργαστη αλκοόλη γεωργικής προέλευσης, μελάσα, σύκα και γενικά από την κατεργασία γεωργικών ζαχαρούχων ή αμυλούχων πρώτων υλών ή και αλκοολούχων υγρών που προέρχονται από τις παραπάνω πρώτες ύλες, με τη χρησιμοποίηση μηχανημάτων συνεχούς απόσταξης ή με ανακαθαρήρες (διυλιστήρια) και οι οποίοι μπορούν να χρησιμοποιούν και στήλες ως βοηθητικά μηχανήματα των ανακαθαρητήρων, ή με όσμωση χρησιμοποιώντας μηχανήματα ασυνεχούς απόσταξης.
- *Αποσταγματοποιοί* χαρακτηρίζονται αυτοί που παράγουν αποστάγματα οίνων, στεμφύλων σταφυλιών, ξερής μαύρης κορινθιακής σταφίδας, φρούτων και γενικά γεωργικών προϊόντων καθώς και ακατέργαστη αιθυλική αλκοόλη, προϊόντα απόσταξης και σούμα χρησιμοποιώντας κατάλληλα αποστακτικά μηχανήματα.
- *Ποτοποιοί* χαρακτηρίζονται όσοι παρασκευάζουν αλκοολούχα ποτά με τη χρησιμοποίηση ουδέτερης αιθυλικής αλκοόλης γεωργικής προέλευσης ή προϊόντος απόσταξης ή αποστάγματος οίνου ή αποσταγμάτων που έχουν παρασκευαστεί από τις παρακάτω πρώτες ύλες: στέμφυλα σταφυλιών, σταφύλια, ξερή μαύρη κορινθιακή σταφίδα, καρπούς, οπώρες, στέμφυλα οπωρών και σιρόπι χυμού ή μελάσα ζαχαροκάλαμων
- *Μικροί αποσταγματοποιοί (διήμεροι)* χαρακτηρίζονται οι αμπελοκαλλιεργητές ή οι παραγωγοί άλλων επιτρεπόμενων υλών, που εργάζονται με απλούς άμβυκες χωριτικότητας μέχρι 130 λίτρων. Έχουν δικαίωμα να αποστάξουν μέχρι οκτώ εικοσιτετράωρα κάθε έτος ανάλογα με την ποσότητα των πρώτων υλών που προορίζονται για απόσταξη. Οι άμβυκες των διήμερων αποσταγματοποιών σφραγίζονται μετά το τέλος της απόσταξης και αποσφραγίζονται την επόμενη χρονιά. Το απόσταγμα που παράγουν μπορούν να το διαθέτουν χύμα, σε γυάλινα δοχεία χωρίς τυποποίηση στην ελληνική αγορά με τα αντίστοιχα φορολογικά στοιχεία.

Επίσης, στο νόμο καθορίζονται τα ονόματα των προϊόντων, ο μηχανολογικός εξοπλισμός, οι εγκαταστάσεις, οι φύρες καθώς και οι διοικητικές και ποινικές κυρώσεις σε περιπτώσεις παραβάσεων .



Θεωρείται σκόπιμο να αναφέρουμε ότι οι αρμόδιες υπηρεσίες για τον έλεγχο της επιχείρησης είναι το Γενικό Χημείο του Κράτους και το Τελωνείο. Στο νόμο 2696/2001 αναφέρεται ότι εντός τριών μηνών από την έναρξη λειτουργίας της επιχείρησης πραγματοποιείται έλεγχος από κλιμάκιο των δύο προαναφερόμενων υπηρεσιών ώστε να εξακριβωθεί η δυναμικότητα του αποστακτηρίου και κατόπιν συντάσσεται σχετικό πρωτόκολλο. Η επιχείρηση είναι υποχρεωμένη να έχει εγκαταστήσει στα μηχανήματα που χρησιμοποιεί κατάλληλους μετρητές και δειγματολήπτες. Επίσης οι αποσταγματοποιοί είναι υποχρεωμένοι να τηρούν θεωρημένο από την αρμόδια χημική υπηρεσία βιβλίο, όπου θα καταγράφουν κάθε πράξη που αφορά στο εργοστάσιό τους (πρώτες ύλες, παραχθέντα προϊόντα κτλ.) και κάθε μήνα να υποβάλλουν δήλωση στην αρμόδια χημική υπηρεσία για τις εργασίες που έχουν πραγματοποιήσει τον προηγούμενο μήνα. Η αρμόδια χημική υπηρεσία ελέγχει τη δήλωση και αν εντοπίσει αποκλίσεις ενημερώνει για την παράβαση το αρμόδιο τελωνείο.

Σε επίπεδο νομοθεσίας, πιο πρόσφατος είναι ο νόμος 4303/2014. Στο δεύτερο άρθρο του νόμου 4303/2014 τροποποιούνται κάποιες διατάξεις του νόμου 2969/2001.

Σε επίπεδο Ευρωπαϊκής Ένωσης ο κανονισμός 110/2008 του Ευρωπαϊκού Κοινοβουλίου σχετικά με τον ορισμό, την περιγραφή, την παρουσίαση την επισήμανση και την προστασία των γεωγραφικών ενδείξεων των αλκοολούχων ποτών έχει αντικαταστήσει τον κανονισμό 1576/1989 που προαναφέρθηκε.





## **ΚΕΦΑΛΑΙΟ 2. ΠΕΡΙΓΡΑΦΗ ΤΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ**

### **2.1 ΕΙΣΑΓΩΓΗ**

Στο δεύτερο κεφάλαιο περιγράφεται η υπό ίδρυση επιχείρηση με ιδιαίτερη έμφαση στην εγκατάστασή της στο νησί της Νάξου και τα ιδιαίτερα χαρακτηριστικά του νησιού. Επίσης παρουσιάζονται το όραμα και η αποστολή της επιχείρησης καθώς και ο σχεδιασμός για το ανθρώπινο δυναμικό που θα την επανδρώσει. Τέλος γίνεται αναφορά στην εταιρική μορφή της επιχείρησης καθώς και στη διαδικασία σύστασής της.

### **2.2 Η ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗ**

Η επιχείρηση παραγωγής αποστάγματος σταφυλής αποτελεί μία καινοτόμο ιδέα καθώς ευελπιστεί να αναβαθμίσει το γνωστό σε όλους μας τσίπουρο με την παραγωγή ενός άριστης ποιότητας τυποποιημένου αποστάγματος σταφυλής και συγχρόνως να συμβάλει στην προβολή της ορεινής Νάξου, εκμεταλλευόμενη το φυσικό κάλλος της περιοχής σε συνδυασμό με την πλούσια αγροτική της παραγωγή.

### **2.3 ΕΓΚΑΤΑΣΤΑΣΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ**

Η επιλογή του τόπου εγκατάστασης της επιχείρησης είναι ιδιαίτερα σημαντική καθώς έχει καθοριστικές επιπτώσεις στην οικονομική ευστάθεια του επιχειρηματικού σχεδίου αλλά και στο φυσικό και ανθρώπινο περιβάλλον. Επίσης η επιλογή του τόπου εγκατάστασης χρειάζεται προσοχή καθώς η εκ των υστέρων μεταφορά της μονάδας σε άλλο τόπο έχει συνήθως απαγορευτικό κόστος. (Λίποβατζ-Κρεμέζη, 2003)

Η Νάξος επιλέχθηκε για την εγκατάσταση της επιχείρησης λόγω της καταγωγής του επενδυτή από το νησί και τους στενούς δεσμούς του με την τοπική κοινωνία. Επιθυμία του επιχειρηματία είναι να εξελίξει την παραδοσιακή τέχνη της παραγωγής τσίπουρου που περνάει από γενιά σε γενιά συνδυάζοντας την παράδοση με τη σύγχρονη τεχνολογία και την ικανοποίηση των αναγκών της αγοράς. Το αποτέλεσμα θα είναι η παραγωγή ενός υψηλής ποιότητας τυποποιημένου αποστάγματος.



Η εγκατάσταση του αποστακτηρίου θα γίνει στην τοποθεσία Αμπράμ, στην βορειοδυτική Νάξο. Η τοποθεσία θεωρείται κατάλληλη καθώς στην ευρύτερη περιοχή καλλιεργούνται τα αμπέλια από τα οποία η επιχείρηση θα προμηθεύεται την πρώτη ύλη και βρίσκεται σε κοντινή απόσταση από τη Χώρα της Νάξου και το λιμάνι του νησιού όπου θα διατίθενται τα προϊόντα της επιχείρησης.

Πιο αναλυτικά, η Νάξος είναι το μεγαλύτερο σε έκταση νησί των Κυκλάδων (429,79 τ.χλμ.) και απέχει 103 ναυτικά μίλια από το λιμάνι του Πειραιά. Κύριο χαρακτηριστικό της Νάξου είναι ο διαχωρισμός της σε ορεινή και πεδινή. Το πεδινό τμήμα καταλαμβάνει έκταση 126,96 τ.χλμ. και το ορεινό 302,83 τ.χλμ. όπου δεσπόζουν τα βουνά Ζεύς (1004μ.) και Φανάρι (908μ.).

Ο πληθυσμός του νησιού σύμφωνα με την απογραφή του 2011 ανέρχεται σε 17.930 κατοίκους. Το μεγαλύτερο ποσοστό του πληθυσμού απασχολείται στον τριτογενή τομέα παραγωγής λόγω της ραγδαίας ανάπτυξης του τουρισμού.

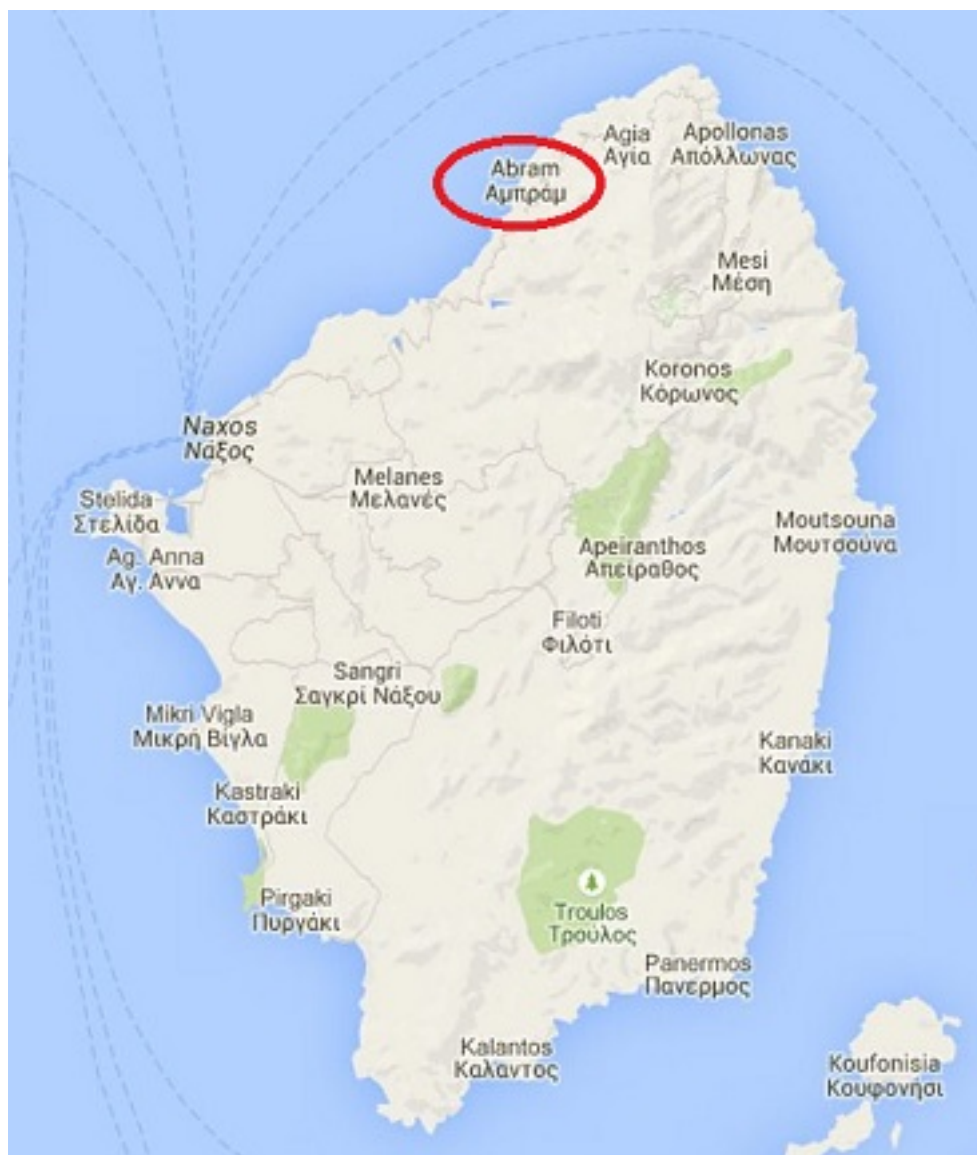
Η Νάξος διαθέτει λιμάνι για τουριστική και εμπορική χρήση στη Χώρα και αεροδρόμιο με αεροδιάδρομο μήκους 1400μ. που μπορεί να εξυπηρετήσει μόνο μικρά αεροπλάνα.

Όσον αφορά στον πρωτογενή τομέα τα προϊόντα τα οποία παράγει και για τα οποία φημίζεται το νησί είναι το κρασί, η πατάτα, ο πατατόσπορος, τα τυριά και το κρέας. Παράγονται επίσης λάδι, φρούτα και κηπευτικά. Η αμπελοκαλλιέργεια καταλαμβάνει μεγάλες εκτάσεις κυρίως στην ορεινή Νάξο, όπου καλλιεργούνται 4.055 στρ. Το αμπέλι αξιοποιεί τις άγονες, δύσβατες, μη αρδευόμενες εκτάσεις που έχουν διαμορφωθεί σε αναβαθμίδες. Καλλιεργούνται ντόπιες οινοποιήσιμες ποικιλίες όπως ποταμίσι, φωκιανό, αηδάνι. Μετά από την οινοποίηση παράγεται από τα στέμφυλα ρακί (τσίπουρο) από τους διήμερους αποσταγματοποιούς. Για το κρασί και το τσίπουρο δεν υπάρχει τυποποίηση και διατίθενται χύμα στην αγορά.

Το αποστακτήριο θα στεγαστεί σε κτίριο το οποίο θα κατασκευαστεί σε οικόπεδο δύο στρεμμάτων, καθώς δεν υπάρχει διαθέσιμο κτίριο στην περιοχή προς ενοικίαση σύμφωνα με τις προδιαγραφές που ορίζει ο νόμος. Το κτίριο θα αποτελείται από υπόγειο χώρο 200 τ.μ. όπου θα αποθηκεύονται τα προϊόντα, ισόγειο χώρο 200 τ.μ. όπου θα πραγματοποιείται η παραγωγή και η εμφιάλωση του αποστάγματος και πατάρι 50 τ.μ. πάνω από το χώρο της εμφιάλωσης όπου θα γίνει χώρος γραφείων.



Εικόνα 1 - Περιοχή εγκατάστασης επιχείρησης



## 2.4 ΕΤΑΙΡΙΚΗ ΜΟΡΦΗ

Η επιχείρηση θα έχει τη μορφή εταιρείας περιορισμένης ευθύνης (ΕΠΕ). Η εταιρεία αυτής της μορφής αποτελεί ενδιάμεσο εταιρικό τύπο μεταξύ των προσωπικών και των κεφαλαιουχικών εταιριών. (Λεβαντής, 1998)

Η ΕΠΕ είναι κεφαλαιουχική εταιρεία με νομική προσωπικότητα, για τα χρέη της οποίας ευθύνεται μόνο η ίδια με την περιουσία της. Σύμφωνα με το άρθρο 3 του Ν.3190/1955, η Εταιρεία Περιορισμένης Ευθύνης είναι εμπορική, έστω και αν ο σκοπός αυτής δεν είναι εμπορική επιχείρηση, ωστόσο απαγορεύεται η άσκηση ορισμένων δραστηριοτήτων, όπως



τραπεζικές, ασφαλιστικές, χρηματιστηριακές, διαχείριση χαρτοφυλακίου αξιογράφων, διαχείριση αμοιβαίων κεφαλαίων, χρηματοδοτική μίσθωση, πρακτορεία επιχειρηματικών απαιτήσεων, προώθηση και υλοποίηση επενδύσεων υψηλής τεχνολογίας (μόνο venture capital) και αθλητικές δραστηριότητες.

#### **2.4.1 ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΑ ΕΠΕ**

Η εταιρεία περιορισμένης ευθύνης συστήνεται από τουλάχιστον δύο πρόσωπα είτε φυσικά είτε νομικά. Παρόλα αυτά υπάρχει δυνατότητα να συσταθεί ΕΠΕ από ένα μόνο πρόσωπο, υπό ορισμένες προϋποθέσεις. Η διάρκειά της είναι ορισμένη και υπάρχουν συγκεκριμένοι όροι δημοσιότητας κατά την ίδρυση αλλά και καθ' όλη τη διάρκεια της ζωής της. Οι εταίροι έχουν περιορισμένη ευθύνη για τα χρέη της εταιρείας έως το ύψος των κεφαλαίων που έχουν συνεισφέρει.

#### **2.4.2 ΠΛΕΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ ΕΠΕ**

Τα κύρια πλεονεκτήματα της ΕΠΕ είναι η περιορισμένη ευθύνη των εταίρων σε αντίθεση με τις προσωπικές εταιρείες, στις οποίες τουλάχιστον ένας εκ των εταίρων έχει απεριόριστη ευθύνη για τις εταιρικές υποχρεώσεις. Επίσης, στις ΕΠΕ διατηρείται το προσωπικό στοιχείο στη διοίκηση σε αντίθεση με τις ΑΕ.

#### **2.4.3 ΔΙΑΔΙΚΑΣΙΑ ΣΥΣΤΑΣΗΣ ΕΠΕ**

Για τη σύσταση ΕΠΕ οι ενδιαφερόμενοι απευθύνονται στην Υπηρεσία Μίας Στάσης.

Θα πρέπει από πριν να έχουν συμφωνήσει για τα βασικά στοιχεία που θα περιληφθούν στο καταστατικό. Αυτά είναι:

- Το όνομα, το επώνυμο, το επάγγελμα, η κατοικία και η ιθαγένεια των εταίρων
- Η εταιρική επωνυμία
- Η έδρα της εταιρίας και ο σκοπός της
- Η ιδιότητα της εταιρείας ως περιορισμένης ευθύνης



- Το κεφάλαιο της εταιρείας, η μερίδα συμμετοχής καθώς και η βεβαίωση των ιδρυτών για την καταβολή κεφαλαίου
- Το αντικείμενο και η αξία των εισφορών σε είδος
- Η διάρκεια της εταιρείας

Επίσης, οι ιδρυτές θα πρέπει να έχουν τίτλο κυριότητας ή μισθωτήριο για το χώρο που θα στεγάζεται η εταιρεία και να είναι φορολογικά ενήμεροι.

Κατόπιν, οι ιδρυτές θα πρέπει να συμπληρώσουν τα εξής έντυπα για τη χορήγηση ΑΦΜ στην εταιρεία μετά τη σύστασή της:

- Δήλωση έναρξης/μεταβολής εργασιών μη φυσικού προσώπου-M3
- Δήλωση δραστηριοτήτων επιχείρησης-M6, όπου απαιτείται
- Δήλωση σχέσεων φορολογούμενου-M7
- Δήλωση μελών μη φυσικού προσώπου-M8, όπου απαιτείται

Τέλος, οι ιδρυτές ή τρίτο πρόσωπο εξουσιοδοτημένο γι' αυτό συμπληρώνουν και καταθέτουν στην Υπηρεσία Μίας Στάσης έγγραφη εντολή προκειμένου η Υπηρεσία να προβεί στις απαραίτητες ενέργειες για τη σύσταση της εταιρείας. Η εντολή αυτή περιλαμβάνει και τις ακόλουθες αιτήσεις:

- Αίτηση προελέγχου επωνυμίας και διακριτικού τίτλου και καταχώρισης αυτών στο επιμελητήριο
- Αίτηση εγγραφής στο οικείο επιμελητήριο
- Αίτηση καταχώρισης στο Γ.Ε.ΜΗ.
- Αίτηση για τη χορήγηση Αριθμού Φορολογικού Μητρώου στους ιδρυτές της εταιρείας που δεν διαθέτουν και στην εταιρεία μετά τη σύστασή της
- Αίτηση χορήγησης αντίγραφου φορολογικής ενημερότητας των ιδρυτών, εφόσον δεν προσκομίζεται



- Αίτηση για αποστολή ανακοίνωσης προς τους αρμόδιους κατά περίπτωση ασφαλιστικούς οργανισμούς της σύστασης ης ΕΠΕ και αποστολή των στοιχείων των εταίρων και διαχειριστών στους κατά περίπτωση οργανισμούς κοινωνικής ασφάλισης

Τα έξοδα για τη σύσταση εταιρείας περιορισμένης ευθύνης είναι:

- Το γραμμάτιο κόστους σύστασης εταιρείας ύψους 70 ευρώ. Αν οι ιδρυτές είναι πάνω από τρεις το κόστος προσαυξάνεται κατά 5 ευρώ για κάθε ιδρυτή
- Το τέλος καταχώρισης Γ.Ε.ΜΗ ύψους 10 ευρώ
- Το κόστος εγγραφής στο επιμελητήριο, το οποίο καθορίζεται από το εκάστοτε επιμελητήριο
- Το τέλος υπέρ του Ταμείου Πρόνοιας Δικηγόρων Αθηνών, ύψους 5,80 ευρώ
- Η αμοιβή συμβολαιογράφου
- Η αμοιβή δικηγόρου, εφόσον παρίσταται

## 2.5 ΟΡΑΜΑ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ

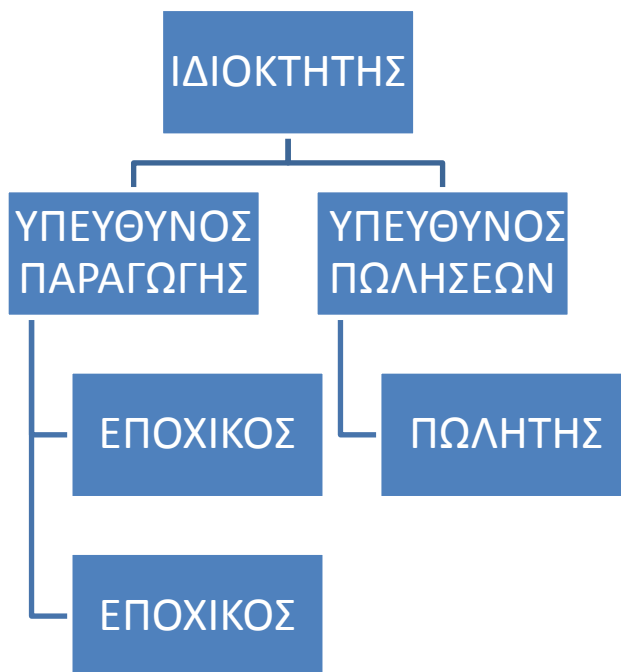
Όραμα της επιχείρησης είναι να παράγει υψηλής ποιότητας προϊόντα και να καθιερώσει το ελληνικό απόσταγμα στις προτιμήσεις των ελλήνων καταναλωτών και επισκεπτών.

## 2.6 ΑΝΘΡΩΠΙΝΟ ΔΥΝΑΜΙΚΟ

Εκτός του διαχειριστή, ο οποίος θα είναι υπεύθυνος για τη διοίκηση, στην επιχείρηση θα εργάζονται επιπλέον ένα άτομο το οποίο θα είναι υπεύθυνο για την παραγωγή, την αποθήκευση και την εμφιάλωση, ένα άτομο το οποίο θα είναι υπεύθυνο για την προώθηση των προϊόντων κι ένα άτομο το οποίο θα απασχολείται ως πωλητής. Επίσης, λόγω της εποχικότητας που διακρίνει την παραγωγική διαδικασία θα εργάζονται δύο ακόμη άτομα ως εποχικοί για τρεις μήνες κάθε χρόνο. Τέλος, ο ποιοτικός έλεγχος και η λογιστική διαχείριση θα ανατεθούν σε εξωτερικούς συνεργάτες.



Διάγραμμα 1- Οργανόγραμμα





## ΚΕΦΑΛΑΙΟ 3. ΑΝΑΠΤΥΞΗ ΠΡΟΙΟΝΤΩΝ

### 3.1 ΕΙΣΑΓΩΓΗ

Στο τρίτο κεφάλαιο παρουσιάζεται το σταφύλι που θα χρησιμοποιήσει η επιχείρηση ως πρώτη ύλη και είναι η ποικιλία «Σαββατιανό». Στη συνέχεια παρουσιάζονται τα δύο προϊόντα που θα παράγει η επιχείρηση. Κατόπιν αναλύονται τα στάδια της παραγωγικής διαδικασίας. Τέλος, γίνεται καταγραφή του μηχανολογικού εξοπλισμού που είναι απαραίτητος για την έναρξη της επιχείρησης.

### 3.2 ΠΟΙΚΙΛΙΑ ΠΡΩΤΗΣ ΥΛΗΣ

Ως πρώτη ύλη για την παραγωγή του αποστάγματος της επιχείρησης έχει επιλεγεί η ποικιλία “Σαββατιανό”. Πρόκειται για διαδεδομένη λευκή, ελληνική ποικιλία και καλλιεργείται συστηματικά στην Αττική, τη Βοιωτία και σε μικρότερες εκτάσεις στην Εύβοια, τις Κυκλάδες, τη δυτική Πελοπόννησο, τη δυτική Κρήτη, τη Θεσσαλία και τη Μακεδονία.

Η ποικιλία Σαββατιανό προσαρμόζεται σε διάφορα εδαφοκλιματικά περιβάλλοντα. Παράγει ποιοτικά οινικά προϊόντα σε ξηρά, φτωχά, χαλικώδη, ασβεστούχα εδάφη. Είναι πολύ ανθεκτική στην ξηρασία και έχει αντοχή στον περονόσπορο αλλά είναι ευαίσθητη στο ωίδιο.

Ο όψιμος τρυγητός δίνει γλεύκη με ικανοποιητική περιεκτικότητα σε σάκχαρα (190-200 g/L), πολύ μικρή οξύτητα (4-5 g/L) και pH 3,6. (Σταυρακάκης, 2010)

### 3.3 ΠΡΟΪΟΝΤΑ

Η εταιρεία θα ασχοληθεί με την παραγωγή και εμπορία των εξής προϊόντων:

- **Απόσταγμα σταφυλής**

Παράγεται από την απόσταξη ολόκληρου του καρπού του σταφυλιού με αποτέλεσμα να περάσουν στο απόσταγμα όλα τα αρωματικά συστατικά του σταφυλιού.





- **Παλαιωμένο απόσταγμα σταφυλής**

Παράγεται όπως ακριβώς το απόσταγμα σταφυλιού. Η διαφορά τους είναι ότι αποθηκεύεται σε δρύινα βαρέλια για τουλάχιστον έξι μήνες, καθώς όπως έχει αποδειχθεί, με τον τρόπο αυτό βελτιώνεται η ποιότητά του.

### 3.4 ΠΑΡΑΓΩΓΙΚΗ ΔΙΑΔΙΚΑΣΙΑ

Η παραγωγική διαδικασία του αποστάγματος σταφυλής αποτελείται από τα εξής στάδια:

- **Παραλαβή**

Ο τρύγος πρέπει να γίνεται στον κατάλληλο χρόνο τεχνολογικής ωρίμανσης, ώστε να αναδεικνύονται τα αρωματικά χαρακτηριστικά των σταφυλιών. Θα πρέπει να τηρούνται οι οδηγίες για το ανώτερο όριο υπολειμμάτων των φυτοφαρμάκων και λιπασμάτων και να αποφεύγεται ο θειώδης ανυδρίτης. Τα σταφύλια δεν πρέπει να έχουν προσβολές από ασθένειες και έντομα. Τα σάπια σταφύλια αναπτύσσουν μυκοτοξίνες, ουσίες επικίνδυνες για τον άνθρωπο. Τα σταφύλια θα παραλαμβάνονται σε πλαστικά τελάρα και αφού ζυγιστούν, θα τοποθετούνται στην ταινία διαλογής. Από εκεί μέσω του αναβατηρίου θα οδηγούνται στον σπαστήρα.

- **Αποβοστρύχωση- Έκθλιψη**

Στο στάδιο αυτό τα σταφύλια συνθλίβονται και συγχρόνως αποσπάται το κοτσάνι τους. Η απομάκρυνση των βοστρύχων (κοτσάνια) είναι σημαντική καθώς εάν παραμείνουν στο σταφυλοπολτό θα υπάρξει συγκέντρωση μεθανόλης και φουρφουράλης στο απόσταγμα. Στη συνέχεια μέσω αντλίας ο σταφυλοπολτός οδηγείται στις δεξαμενές όπου θα γίνει η ζύμωση.

- **Ζύμωση**

Η ζύμωση πρέπει να γίνεται στους 18 – 20°C. Το «καπέλο» που σχηματίζεται από τα στέμφυλα πρέπει να διατηρείται βυθισμένο στο γλεύκος με τη βοήθεια διάφορων μηχανισμών ή με επανειλημμένες παρεμβάσεις. Η αποφυγή της οξειδωσης ευνοεί τη σταθεροποίηση των αρωματικών ενώσεων των σταφυλιών ενώ παράλληλα παρεμποδίζει την ανάπτυξη μυκήτων και οξικών βακτηρίων και συνεπώς την



παραγωγή του οξικού οξέος, ιδιαίτερα επιβλαβούς στην ποιότητα του αποστάγματος. Η ζύμωση διαρκεί 30 έως 40 μέρες και μόλις ολοκληρωθεί, ο σταφυλοπολτός, μέσω αντλίας οδηγείται στον αποστακτήρα.

- **Απόσταξη**

Με την ολοκλήρωση της ζύμωσης θα πρέπει να ξεκινάει άμεσα η απόσταξη. Η μεταφορά της σταφυλόμαζας από τη δεξαμενή ζύμωσης στον άμβυκα απόσταξης γίνεται με κοχλιωτή αντλία. Αν δεν υπάρχει αντλία, γίνεται σε δύο δόσεις, αρχικά με τη μεταφορά των στεμφύλων και στη συνέχεια με τη μεταφορά της ανάλογης ποσότητας οίνου με μια απλή αντλία. Θα πρέπει να αποφεύγεται η απότομη άνοδος της θερμοκρασίας ώστε να μην καταστρέφονται τα αρωματικά συστατικά.

Κατά τη διάρκεια της απόσταξης το απόσταγμα διαχωρίζεται σε τρία κλάσματα: κεφαλές, καρδιά, ουρές. Οι κεφαλές είναι τα πρώτα μέρη του παραγόμενου αποστάγματος, η καρδιά το μεσαίο και οι ουρές το τελευταίο. Από αυτά μόνο η καρδιά είναι κατάλληλη για ανθρώπινη κατανάλωση καθώς οι κεφαλές και οι ουρές παρουσιάζουν υψηλές συγκεντρώσεις σε συστατικά που επιβαρύνουν ποιοτικά το απόσταγμα. Οι κεφαλές και οι ουρές είτε αποστάζονται ξανά, είτε απορρίπτονται. Στην παραδοσιακή απόσταξη, ο διαχωρισμός των κεφαλών και των ουρών γίνεται μετρώντας τους αλκοολικούς βαθμούς ή τα γράδα του παραγόμενου αποστάγματος. Στην σύγχρονη απόσταξη με τελευταίας τεχνολογίας αποστακτήρες η διαδικασία αυτή έχει αυτοματοποιηθεί.

Όσον αφορά στον αποστακτήρα που θα χρησιμοποιηθεί, πρόκειται για βιομηχανικό άμβυκα 1300 χλγρ. από 100% καθαρό χαλκό. Είναι εξοπλισμένος με δείκτη θερμοκρασίας, βαλβίδα υπερπίεσσης και ορειχάλκινη ανθρωποθυρίδα. Στον άμβυκα είναι ενσωματωμένη ανάδευση για ομοιόμορφη θέρμανση του υλικού που αποστάζεται και υπάρχει ειδική κατασκευή για την έξοδο των αποβλήτων.

Η καμπίνα αποτελείται από ενσωματωμένη στήλη επανακαθαρισμού αποτελούμενη από 4 πλατώ με δύο εκτονώσεις του καπακιού για περισσότερο στροβιλισμό και έναν συμπυκνωτή ελεγχόμενης θερμοκρασίας για τον έλεγχο της επαναροής. Από το κάτω μέρος της στήλης επανακαθαρισμού εισέρχονται οι ατμοί από το λέβητα και από το πάνω μέρος εξέρχονται οι εμπλουτισμένοι σε αλκοόλη και άλλα πτητικά συστατικά ατμοί. Οι ατμοί με τις περισσότερες πτητικές ουσίες περνούν από το ένα πλατώ στο



ψηλότερο ενώ οι ατμοί με τις λιγότερο πτητικές ουσίες υγροποιούνται και, αφού συσσωρευθεί ικανή ποσότητα κατέρχονται στο χαμηλότερο πλατώ.

Η στήλη ψύξεως αποτελείται από 55 αυλούς. Μέσα στη στήλη ψύξεως κυκλοφορεί νερό ελεγχόμενης θερμοκρασίας. Οι ατμοί που προέρχονται από τη στήλη επανακαθαρισμού εισέρχονται στη στήλη ψύξεως, υγροποιούνται και προκύπτει το απόσταγμα. Στο σημείο που βγαίνει το απόσταγμα υπάρχει γυάλα μέτρησης θερμοκρασίας και βαθμών αποστάγματος.

Ο άμβυκας είναι τοποθετημένος μέσα σε ειδικό φούρνο καύσης. Για τη θέρμανσή του μπορεί να χρησιμοποιηθεί καυστήρας πετρελαίου, προπανίου ή πυρηνοκαυστήρας.

- **Αραιώση**

Το απόσταγμα αραιώνεται με νερό ώστε να επιτευχθεί ο επιθυμητός αλκοολικός τίτλος. Προτιμάται αποσκληρυσμένο νερό διότι από το νερό του δικτύου ύδρευσης υπάρχει κίνδυνος επιμόλυνσης του αποστάγματος. Σύμφωνα με τη νομοθεσία ο αλκοολικός τίτλος του αποστάγματος σταφυλής πρέπει να είναι κατ' ελάχιστον 37,5%.

Ο αλκοολικός τίτλος είναι η κατ' όγκο περιεκτικότητα του αποστάγματος σε αλκοόλη σε θερμοκρασία 20 C και εκφράζεται σε αλκοολομετρικούς βαθμούς Gay-Lussac ή % vol. Παλιότερα η μέτρηση του αλκοολικού βαθμού γινόταν σε γράδα (κλίμακα Cartier). Σήμερα, η κλίμακα αυτή χρησιμοποιείται μόνο από τους διήμερους αποσταγματοποιούς. Η αντιστοιχία των γράδων (Cartier) στους επίσημους αλκοολικούς βαθμούς (Gay-Lussac) γίνεται με τη βοήθεια του παρακάτω πίνακα.

**Πίνακας 1 - Αντιστοίχιση αλκοολικών βαθμών με βαθμούς Cartier**

<b>ΑΛΚΟΟΛΙΚΟΙ ΒΑΘΜΟΙ (ΣΤΟΥΣ 20 °C)</b>	<b>ΒΑΘΜΟΙ CARTIER (ΓΡΑΔΑ) (ΣΤΟΥΣ 15 °C)</b>
37,13	16
39,43	16,5
41,67	17
43,68	17,5
45,68	18
47,48	18,5
49,18	19
51,18	19,5
52,89	20
54,20	20,5
55,93	21
57,47	21,5
59,19	22
60,18	22,5

Πηγή: [www.drinktsipouro.gr](http://www.drinktsipouro.gr)

- **Αποθήκευση**

Το απόσταγμα αποθηκεύεται σε δεξαμενές από ανοξείδωτο χάλυβα όπου και παραμένει από έναν μέχρι δύο μήνες έως ότου εμφιαλωθεί και διατεθεί στην αγορά. Το απόσταγμα που προορίζεται για παλαιώση αποθηκεύεται σε δρύινα βαρέλια για τουλάχιστον έξι μήνες έως ότου εμφιαλωθεί και διατεθεί στην αγορά.

- **Εμφιάλωση**

Το απόσταγμα εμφιαλώνεται σε γυάλινα μπουκάλια των 0,2L και 0,7L, ενώ το παλαιωμένο απόσταγμα εμφιαλώνεται σε γυάλινα μπουκάλια των 0,7L. Η χρήση πλαστικών συσκευασιών στα στάδια της αποθήκευσης και εμφιάλωσης δεν ενδείκνυται καθώς από την επίδραση της αλκοόλης στο πλαστικό, διαλύονται στο απόσταγμα οι φθαλικοί εστέρες, οι οποίοι είναι τοξικοί για τον ανθρώπινο οργανισμό.



### 3.5 ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΣ

Ο απαραίτητος εξοπλισμός για τη λειτουργία του αποστακτηρίου περιλαμβάνει τα εξής:

- Ταινία διαλογής
- Αναβατόριο
- Σπαστήρας, για την αποβοστρύχωση και την έκθλιψη των σταφυλιών
- Έξι δεξαμενές ζύμωσης
- Κοχλιωτή αντλία
- Βιομηχανικός άμβυκας 1.300 χλγρ. από 100% καθαρό χαλκό ειδικό για απόσταξη.
- Τρεις δεξαμενές περισυλλογής από ανοξείδωτο χάλυβα χωρητικότητας 2 τόνων
- Δεξαμενή υπερχειλίσεως INOX ΤΩΝ 500 λίτρων
- Δεξαμενή κεφαλών ουρών INOX των 500 λίτρων
- Δύο δεξαμενές από ανοξείδωτο χάλυβα των 5 τόνων για την αποθήκευση του αποστάγματος
- Εξοπλισμός εμφιάλωσης (πλύση/στράγγιση φιαλών, γεμιστικό, ταπωτικό ετικετέζα, καψυλιέρα)
- Είκοσι δρύινα βαρέλια των 400 λίτρων για την παλαίωση του αποστάγματος
- Βοηθητικός εξοπλισμός (παλετοφόρο, πλυστικό μηχάνημα, βάσεις βαρελιών)



## **ΚΕΦΑΛΑΙΟ 4. ΑΝΑΛΥΣΗ ΑΓΟΡΑΣ ΚΑΙ ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΗ ΤΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ**

### **4.1 ΕΙΣΑΓΩΓΗ**

Στο κεφάλαιο 4 αναλύεται ο κλάδος των αλκοολούχων ποτών στην Ελλάδα. Επίσης αναλύεται το ευρύτερο μακρο – περιβάλλον και το μικρο – περιβάλλον στο οποίο θα λειτουργήσει η επιχείρηση. Τέλος παρουσιάζονται η επιχειρηματική στρατηγική και η στρατηγική επίτευξης ανταγωνιστικού πλεονεκτήματος που εκτιμάται ότι πρέπει να ακολουθήσει η επιχείρηση ώστε να επιτύχει τους στόχους της.

### **4.2 ΚΛΑΔΟΣ ΑΛΚΟΟΛΟΥΧΩΝ ΠΟΤΩΝ**

#### **4.2.1 ΠΑΡΑΓΩΓΗ**

Σύμφωνα με το Γενικό Χημείο του Κράτους στον κλάδο παραγωγής οινοπνευματωδών ποτών δραστηριοποιούνται 252 ποτοποιεία, εκ των οποίων τα περισσότερα έχουν τη μορφή Ο.Ε, Ε.Ε., ατομικών επιχειρήσεων ή συνεταιρισμών.

Σύμφωνα με έρευνα της Infobank Hellastat τα κυριότερα ποτά που παράγονται στην Ελλάδα είναι ούζο, τσίπουρο, μπράντυ, λικέρ ενώ η ζήτηση των σκληρών οινοπνευματωδών ποτών (ουίσκι, βότκα, τζιν) καλύπτεται από εισαγωγές.

Οι μεγάλες εταιρείες διαθέτουν αυτοματοποιημένη παραγωγική διαδικασία και εκτεταμένο δίκτυο διανομής μέσω χονδρεμπόρων ενώ οι μικρομεσαίες διανέμουν τα προϊόντα τους σε τοπικό επίπεδο. Πολλές από αυτές τις εταιρείες έχουν επεκταθεί από την οινοποιία στην αποσταγματοποιία καθώς το τσίπουρο έχει ως πρώτη ύλη τα υπολείμματα της οινοποίησης. Έτσι εκμεταλλεύονται την αναγνωρισιμότητα που έχουν αποκτήσει από το κρασί και χρησιμοποιούν κοινά δίκτυα διανομής.

Στον παρακάτω πίνακα παρουσιάζεται η εγχώρια παραγωγή αλκοολούχων ποτών από το 2011 έως το 2014.

**Πίνακας 2 - Εγχώρια παραγωγή αλκοολούχων ποτών (σε εκατόλιτρα)**

	2010	2011	2012	2013	2014
<b>Ούζο</b>	115.694	112.074	104.397	110.939	112.104
<b>Τσίπουρο</b>	14.260	11.216	9.837	9.739	10.874
<b>Λικέρ</b>	4.080	3.642	4.255	3.611	5.333
<b>Λοιπά αλκοολούχα</b>	52.159	48.011	47.747	43.570	47.379
<b><u>ΣΥΝΟΛΟ</u></b>	<b>186.193</b>	<b>174.943</b>	<b>166.236</b>	<b>167.859</b>	<b>175.690</b>

Πηγή: Infobank Hellastat

Από τον πίνακα παρατηρούμε αύξηση στις παραγόμενες ποσότητες των αλκοολούχων ποτών στη χώρα μας το 2014 σε σχέση με το 2013. Αυτό συνέβη αφενός λόγω της αύξησης των εξαγωγών (κυρίως για το ούζο) και αφετέρου λόγω της στροφής των καταναλωτών στα εγχώρια αλκοολούχα ποτά.

Όπως αναφέρθηκε και παραπάνω, στην περίπτωση του τσίπουρου παρατηρείται το φαινόμενο της απόσταξης για προσωπική κατανάλωση το οποίο στη συνέχεια διατίθεται χύμα, χωρίς να ελέγχεται η ποσότητα και η ποιότητά του. Σύμφωνα με τα στοιχεία της έρευνας υπάρχουν περίπου 30.000 διήμεροι αποσταγματοποιοί οι οποίοι παράγουν τσίπουρο σε χάλκινους άμβυκες των 130 λίτρων, το οποίο χρησιμοποιούν είτε για προσωπική κατανάλωση, είτε το διανέμουν χωρίς τυποποίηση στην αγορά. Οι διήμεροι αποσταγματοποιοί υπόκεινται σε ειδικό καθεστώς φορολογίας για την παραγωγή τους, με τον ΕΦΚ που τους αντιστοιχεί να είναι της τάξης των 0,59 ευρώ ανά κιλό. Η ετήσια αδήλωτη παραγωγή εκτιμάται σε 19 εκ. λίτρα αποστάγματος ενώ η εισαγωγή χύμα ποσοτήτων από τις βαλκανικές χώρες σε 30 εκ. λίτρα.

Όσον αφορά στο απόσταγμα σταφυλής, οι μεγάλες εταιρείες που το παράγουν είναι οι: Τσιλιλής Α.Ε., Τσάνταλης Α.Ε. και Μπαμπατζίμ Ο.Ε.



Στην περιοχή των Κυκλάδων έντονη δραστηριότητα έχουν οι ποτοποιίες Βαλληνδρά και Προμπονά στη Νάξο με κύριο προϊόν τους το κίτρο Νάξου, και το κτήμα Σιγάλα στην Σαντορίνη, όπου εκτός από κρασί παράγεται τσίπουρο και απόσταγμα φραγκόσκου.

#### 4.2.2 ΚΑΤΑΝΑΛΩΣΗ

Η κατανάλωση των αλκοολούχων ποτών επηρεάζεται έντονα από το διαθέσιμο εισόδημα των καταναλωτών καθώς δεν αποτελούν προϊόν πρώτης ανάγκης. Κατά συνέπεια, λόγω της οικονομικής ύφεσης στην εγχώρια αγορά η κατανάλωση αλκοολούχων ποτών έχει μειωθεί σε χαμηλά επίπεδα. Τη μεγαλύτερη κάμψη παρουσιάζουν τα εισαγόμενα ποτά (28,6% την περίοδο 2011-2014) ενώ τα εγχώρια παραγόμενα ποτά έχουν πολύ μικρότερη μείωση (9% την ίδια περίοδο). Από αυτά προκύπτει ότι υπάρχει στροφή των καταναλωτών στα εγχώρια παραγόμενα αλκοολούχα ποτά καθώς αυτά αυξάνουν το μερίδιο συμμετοχής τους στη συνολική αγορά. (Infobank Hellastat, 2015)

Από τα στοιχεία της έρευνας παρατηρούμε επίσης ότι η κατανάλωση ελληνικών αποσταγμάτων παρουσίασε το 2014 αύξηση 6,8%, με τη κατανάλωση τσίπουρου να αυξάνεται 3,5% και να ξεπερνάει τα 10.000 εκατόλιτρα.

Στον παρακάτω πίνακα φαίνεται η εξέλιξη της εγχώριας κατανάλωσης αλκοολούχων ποτών το διάστημα 2011-2014

*Πίνακας 3 - Εξέλιξη εγχώριας κατανάλωσης αλκοολούχων ποτών (σε εκατόλιτρα)*

	2010	2011	2012	2013
<i>Σύνολο εγχώριων ποτών</i>	67.322	61.787	57.371	61.275
<i>Σύνολο εισαγόμενων ποτών</i>	104.618	81.183	82.755	74.671
<b><u>ΣΥΝΟΛΟ</u></b>	<b>171.940</b>	<b>142.970</b>	<b>140.126</b>	<b>135.946</b>

Πηγή: Infobank Hellastat





Από τον πίνακα παρατηρούμε μεγάλη πτώση στην κατανάλωση εισαγόμενων ποτών, ενώ αντιθέτως στα εγχώρια υπάρχει μία ελαφρώς αυξητική τάση. Το γεγονός αυτό μπορεί να εξηγηθεί από τη μεγάλη μείωση του εισοδήματος των καταναλωτών και τη στροφή τους στα εγχώρια αποστάγματα, καθώς υπόκεινται σε χαμηλότερο ΕΦΚ και κατά συνέπεια είναι φθηνότερα. Δεν πρέπει να παραβλέψουμε το γεγονός ότι η υψηλή φορολογία οδηγεί τους καταναλωτές κυρίως στο φθηνότερο χύμα προϊόν, που κυκλοφορεί ανεξέλεγκτα.

### 4.3 ΑΝΤΑΓΩΝΙΣΤΕΣ

Ανταγωνιστικά προϊόντα για την επιχείρηση που μελετάται στην παρούσα εργασία θεωρούνται:

- το απόσταγμα στεμφύλων σταφυλής (τσίπουρο), καθώς είναι συγγενικό του αποστάγματος σταφυλής με πολλές ομοιότητες αλλά και διακριτές διαφορές που αναλύθηκαν παραπάνω (κεφ. 1.2).
- το λικέρ κίτρο Νάξου, το οποίο είναι παραδοσιακό ποτό του νησιού και παράγεται από την απόσταξη των φύλλων της κιτριάς.
- Τα εισαγόμενα οινοπνευματώδη ποτά ούισκι, βότκα και τζίν, η κατανάλωση των οποίων είναι διαδεδομένη στα νυχτερινά κέντρα.

Πιο αναλυτικά, τα τελευταία χρόνια παρατηρείται μία στροφή των καταναλωτών προς το παραδοσιακό μας απόσταγμα, το τσίπουρο, το οποίο είχε παραγκωνιστεί τις τελευταίες τρεις δεκαετίες, που στην αγορά κυριαρχούν τα εισαγόμενα οινοπνευματώδη με σημαντικότερο το ούισκι. Σημαντικότεροι ανταγωνιστές θεωρούνται οι Τσιλιλής Α.Ε. (παράγει και απόσταγμα σταφυλής), Βρυσσάς Α.Ε., Συνεταιριστικός Οινοποιητικός Συνεταιρισμός Τυρνάβου, Τσάνταλης Α.Ε. και αρκετοί μικρότεροι. Παρατηρούμε ότι είναι σύνηθες οι εταιρείες που παράγουν αποστάγματα να παράγουν και κρασί καθώς και ότι οι περισσότεροι ανταγωνιστές έχουν έδρα στη Μακεδονία και στη Θεσσαλία.

Όσον αφορά στην περιοχή των Κυκλάδων, στη Σαντορίνη λειτουργεί η εταιρεία Κτήμα Σιγάλας Οινοποιητική Α.Ε., η οποία εκτός από κρασί και τσίπουρο παράγει και απόσταγμα φραγκόσκου.



Το λικέρ κίτρο Νάξου είναι παραδοσιακό προϊόν, ένα εκ των τριών ελληνικών ηδύποτων (μαζί με το κουμ κουάτ Κέρκυρας και την τεντούρα). Παρόλο που παρασκευάζεται από την απόσταξη φύλλων κιτριάς εξετάζεται ως ανταγωνιστικό καθώς, ως προϊόν προστατευόμενης γεωγραφικής ένδειξης, είναι ιδιαίτερα δημοφιλές στους καλοκαιρινούς επισκέπτες του νησιού. Οι εταιρείες που παράγουν κίτρο Νάξου είναι η Ποτοποιία Προμπονά και η Ποτοποιία Βαλληνδρά.

Τέλος, σχετικά με τα οινοπνευματώδη ούισκι, βότκα και τζίν οι μεγαλύτερες εταιρείες εισαγωγής είναι οι: Diageo Hellas A.E., Pernod Ricard Hellas A.B.E.E. και Bacardi Hellas M.E.Π.E.

#### **4.4 ΑΝΑΛΥΣΗ ΕΥΡΥΤΕΡΟΥ ΜΑΚΡΟ-ΠΕΡΙΒΑΛΛΟΝΤΟΣ**

Η ανάλυση του εξωτερικού περιβάλλοντος σε μάκρο-οικονομικό επίπεδο είναι πολύ σημαντική, λόγω του ότι, διαμέσου αυτής μπορούν να εντοπιστούν οι διαφαινόμενες τάσεις στην οικονομία και την αγορά αλλά και να αποσαφηνιστούν όλες εκείνες οι μεταβλητές που επηρεάζουν την στρατηγική της επιχείρησης άμεσα και έμμεσα.

##### **Πολιτικό περιβάλλον**

Αρχικά, το πολιτικό περιβάλλον της χώρας μας, το οποίο το τελευταίο χρονικό διάστημα είναι εξαιρετικά ασταθές και αβέβαιο, επηρεάζει σημαντικά την λειτουργία των επιχειρήσεων. Αυτό συμβαίνει, διότι οι κυβερνήσεις εναλλάσσονται συνεχώς λόγω των συχνών εκλογών και λαμβάνουν φορολογικά κυρίως μέτρα, καθώς η χώρα βρίσκεται σε καθεστώς δημοσιονομικής προσαρμογής. Κατά συνέπεια υπάρχει έντονη αβεβαιότητα καθώς κάποια αλλαγή στο θεσμικό πλαίσιο που διέπει τη λειτουργία της επιχείρησης μπορεί να έχει συνέπειες στην επιχειρηματική δράση.

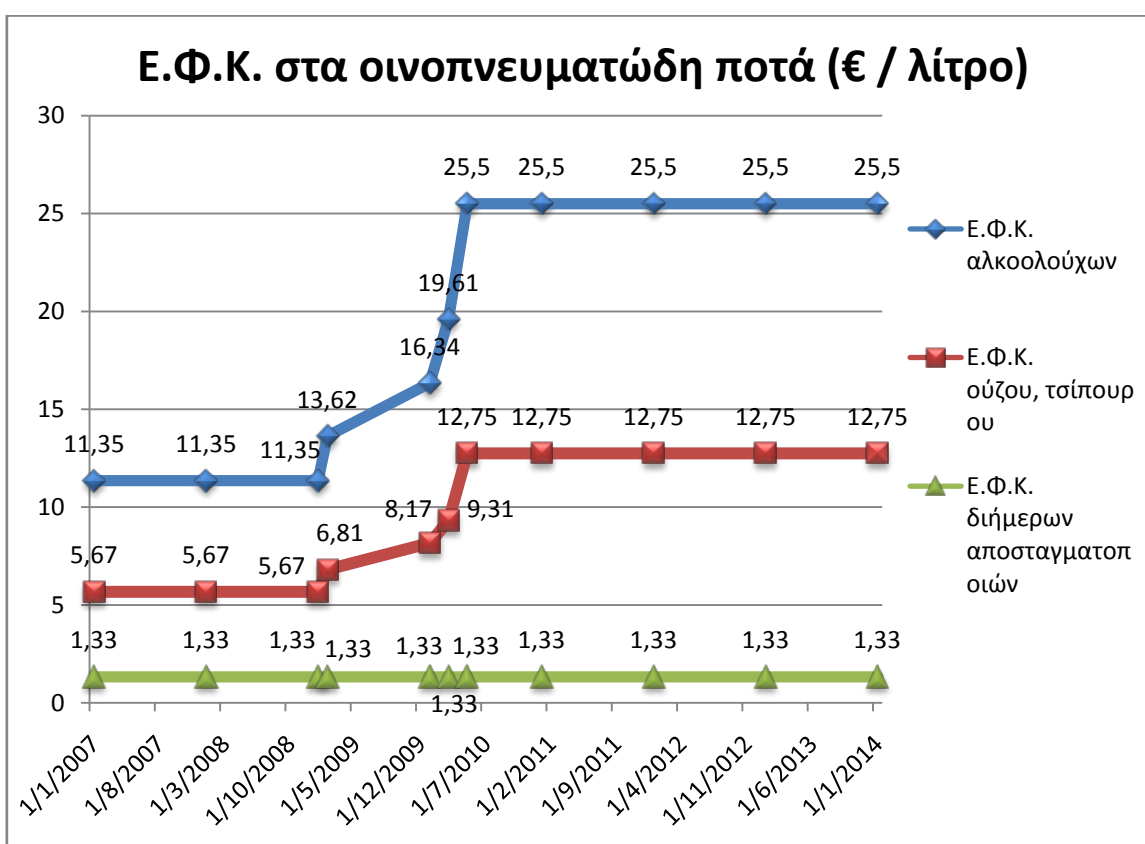
Επιπλέον, η φορολογική πολιτική των τελευταίων ετών αποτελεί έναν αποτρεπτικό παράγοντα για τις μικρομεσαίες επιχειρήσεις. Για τα οινοπνευματώδη ποτά, μέσα στα οποία συγκαταλέγεται το απόσταγμα σταφυλής, ο Ειδικός Φόρος Κατανάλωσης είναι ιδιαίτερα υψηλός. Πιο συγκεκριμένα, ο ΕΦΚ των αλκοολούχων ποτών είναι 25,5 ευρώ ανά λίτρο άνδρης αλκοόλης με εξαίρεση το ούζο και το τσίπουρο, στα οποία μειώνεται στο μισό,



δηλαδή 12,75 ευρώ ανά λίτρο άνυδρης αλκοόλης. Πιο ευνοημένοι φαίνεται να είναι οι διήμεροι αποσταγματοποιοί, των οποίων τα προϊόντα υπόκεινται σε ΕΦΚ 1,33 ευρώ ανά λίτρο άνυδρης αλκοόλης.

Στο διάγραμμα 2 παρουσιάζεται η αύξηση του Ειδικού Φόρου Κατανάλωσης τα τελευταία χρόνια.

Διάγραμμα 2 - Αύξηση Ειδικού Φόρου Κατανάλωσης



Πηγή: Infobank Hellastat

Σε συνδυασμό με τις ατέρμονες, κάποιες φορές, γραφειοκρατικές διαδικασίες, που απαιτούνται για την σύσταση των επιχειρήσεων αποτελούν τροχοπέδη για την εγχώρια παραγωγή αποσταγμάτων. Αν και η Ελλάδα παραμένει μια χώρα με σημαντική, ποιοτικά τουλάχιστον, γεωργική παραγωγή, δεν δίνονται τα απαραίτητα κίνητρα για την μεταποίησή τους, κάτι που θα τους έδινε προστιθέμενη αξία.



### Οικονομικό περιβάλλον

Το οικονομικό περιβάλλον περιλαμβάνει όλα εκείνα τα οικονομικά μεγέθη τα οποία είναι δυνατόν να επηρεάσουν τη λειτουργία της επιχείρησης. Είναι γνωστό ότι η οικονομία της χώρας μας τα τελευταία χρόνια βρίσκεται σε βαθιά ύφεση. Στο ήδη δυσχερές οικονομικό περιβάλλον προστέθηκε η επιβολή κεφαλαιακών ελέγχων (capital control) με συνέπεια ο τραπεζικός δανεισμός να γίνει σχεδόν αδύνατος και η εξαγωγική δραστηριότητα των επιχειρήσεων μειωθεί αισθητά, λόγω έλλειψης εμπιστοσύνης και χρονοβόρων διαδικασιών.

Στον παρακάτω πίνακα παρουσιάζονται οι μεταβολές των κύριων οικονομικών μεγεθών για τα έτη 2010-2015.

*Πίνακας 4 - Μεταβολή κύριων οικονομικών μεγεθών*

	2010	2011	2012	2013	2014	2015
<i>Α.Ε.Π. (%)</i>	-5,5	-9,1	-7,3	-3,2	0,4	-0,2
<i>Δ.Τ.Κ. (%)</i>	4,7	3,3	1,5	-0,9	-1,3	-1,7
<i>Πληθωρισμός (%)</i>	2,7	1	-0,3	-2,8	-1,4	-1,3
<i>Ανεργία (%)</i>	12,7	17,9	24,4	27,5	26,5	24,9

*Πηγή: Ελληνική Στατιστική Αρχή*

Παρόλα αυτά, λόγω αυτής της συνεχιζόμενης οικονομικής κρίσης η Ε.Ε. στήριξε οικονομικά τις επιχειρήσεις της χώρας, προσφέροντας μεγάλα επενδυτικά πακέτα διαμέσου των προγραμμάτων της. Τα συγκεκριμένα επενδυτικά προγράμματα (ΕΣΠΑ) είναι κυρίως επικεντρωμένα σε μεταποιητικές και γεωργικές επιχειρήσεις αλλά και στην υποστήριξη των επιχειρήσεων για την δημιουργία νέων θέσεων εργασίας.

### Κοινωνικό περιβάλλον

Όσον αφορά στο κοινωνικό περιβάλλον, δέχθηκε αρκετές αλλαγές επηρεαζόμενο από την οικονομική κατάσταση της χώρας. Οι περισσότεροι μείωσαν την κατανάλωση των



εισαγόμενων αλκοολούχων ποτών (ουίσκι, βότκα, τζιν) καθώς θεωρούνται πολυτέλεια και στράφηκαν σε φθηνότερα (μπύρα, κρασί, τσίπουρο). Κατά συνέπεια παρατηρείται μία στροφή των καταναλωτών στα ελληνικά παραδοσιακά προϊόντα.

Η εποχικότητα επηρεάζει σημαντικά την επιχείρηση, καθώς η κατανάλωση των αποσταγμάτων αυξάνεται τους χειμερινούς μήνες, ενώ το καλοκαίρι οι καταναλωτές στρέφονται σε δροσιστικά αλκοολούχα ποτά (μπύρα) και αναψυκτικά.

Ο σύγχρονος τρόπος ζωής και ο περιορισμός του χρόνου για γεύματα έχει ευνοήσει την εξάπλωση των ταχυφαγείων και κατά συνέπεια την κατανάλωση μπύρας και αναψυκτικών σε βάρος των αποσταγμάτων.

Τέλος, ίσως ο σημαντικότερος παράγοντας του κοινωνικού περιβάλλοντος που επηρεάζει την επιχείρηση είναι ο τουρισμός, καθώς η Νάξος και γενικότερα οι Κυκλάδες προσελκύουν μεγάλο αριθμό τουριστών κάθε χρόνο οι οποίοι δείχνουν έντονο ενδιαφέρον για τα παραδοσιακά προϊόντα.

### **Τεχνολογικό περιβάλλον**

Η ραγδαία τεχνολογική ανάπτυξη, των τελευταίων ετών, έχει επιφέρει μείζονος σημασίας αλλαγές στο επίπεδο προώθησης των προϊόντων, στην επικοινωνία και στις παραγωγικές διαδικασίες. Η διαδεδομένη χρήση του διαδικτύου δημιούργησε τα ηλεκτρονικά καταστήματα, διαφοροποιώντας σε μεγάλο βαθμό τη λειτουργία του εμπορίου. Η εξοικείωση του καταναλωτικού κοινού με το διαδίκτυο έχει αλλάξει τους τρόπους επικοινωνίας και διαφήμισης δίνοντας νέο προσανατολισμό στο Μάρκετινγκ.

Αναμφίβολα, η τεχνολογική αυτή πρόοδος έδωσε ώθηση και στην περαιτέρω εξέλιξη των παραγωγικών διαδικασιών και των μεθόδων καλλιέργειας. Στις μέρες μας, οι σύγχρονες μονάδες παραγωγής και καλλιέργειας βασίζόμενες σε αυτοματοποιημένες διαδικασίες χρησιμοποιούν μηχανολογικό εξοπλισμό ειδικά διαμορφωμένο με σκοπό την μεγιστοποίηση της παραγωγής, την εξοικονόμηση χρόνου και κόστους ενώ ταυτόχρονα φροντίζουν για την αποφυγή περιβαλλοντικών καταστροφών και μη ασφαλών τροφίμων.



## 4.5 ΑΝΑΛΥΣΗ SWOT

Η ανάλυση SWOT εξετάζει και αξιολογεί τις δυνάμεις (Strengths) και τις αδυναμίες (Weaknesses) της επιχείρησης καθώς και τις ευκαιρίες (Opportunities) και τις απειλές (Threats) του εξωτερικού περιβάλλοντος στο οποίο δραστηριοποιείται. Αποτελεί σημαντικό εργαλείο ώστε η επιχείρηση να μπορέσει να αξιολογήσει την παρούσα κατάστασή της και να καταστρώσει τη στρατηγική της.

### Δυνάμεις (Strengths)

- Παραγωγή αποστάγματος υψηλής ποιότητας
- Εγκατάσταση της επιχείρησης σε νησί με σημαντική τουριστική κίνηση
- Υιοθέτηση τεχνολογίας τόσο σε επίπεδο παραγωγικής διαδικασίας με χρήση σύγχρονου εξοπλισμού, όσο και σε επίπεδο διάθεσης των προϊόντων μέσω διαδικτύου
- Υψηλής ποιότητας πρώτη ύλη, λόγω του μικροκλίματος της περιοχής

### Αδυναμίες (Weaknesses)

- Εκτεταμένο εμπόριο χύμα ποτών, το οποίο διακινείται χωρίς έλεγχο και χωρίς επιβολή φόρου, άρα είναι και φθηνότερο
- Μεγάλος αριθμός υποκατάστατων προϊόντων
- Δυσκολίες στη μεταφορά των προϊόντων μέσω της θαλάσσιας οδού (απεργίες, έντονα καιρικά φαινόμενα) και αυξημένο κόστος
- Εξάρτηση από τους παραγωγούς σταφυλιών
- Η ονομασία των αποσταγμάτων και ο τρόπος παραγωγής τους δεν είναι ξεκάθαρα στους καταναλωτές με αποτέλεσμα να υπάρχει σύγχυση



### **Ευκαιρίες (Opportunities)**

- Προοπτική εξαγωγών
- Προοπτική παραγωγής μεγαλύτερης γκάμας αποσταγμάτων, ακόμα και κρασιού
- Στροφή των καταναλωτών σε παραδοσιακά αλκοολούχα ποτά
- Προοπτική καθετοποίησης προς τα πίσω μέσω της καλλιέργειας αμπελιών για παραγωγή σταφυλιών

### **Απειλές (Threats)**

- Υψηλός ΕΦΚ και ανησυχία για ενδεχόμενη αύξησή του
- Διάθεση στην αγορά μεγάλων ποσοτήτων φθηνότερου χύμα προϊόντος χωρίς έλεγχο για την ποιότητά του και χωρίς επιβολή φορολογίας

## **4.6 ΑΝΑΛΥΣΗ ΜΙΚΡΟ-ΠΕΡΙΒΑΛΛΟΝΤΟΣ**

Η ανάλυση του ανταγωνιστικού περιβάλλοντος της επιχείρησης θα πραγματοποιηθεί με τη χρήση του υποδείγματος των 5 δυνάμεων του Porter. Το υπόδειγμα του Porter είναι μία σημαντική τεχνική για την ανάλυση και κατανόηση του μικρο-επιχειρησιακού περιβάλλοντος. Σύμφωνα με το μοντέλο αυτό, το ανταγωνιστικό περιβάλλον της επιχείρησης επηρεάζεται από 5 δυνάμεις: την απειλή εισόδου νέων επιχειρήσεων, τη διαπραγματευτική δύναμη των προμηθευτών, τη διαπραγματευτική δύναμη των αγοραστών, την απειλή από υποκατάστατα προϊόντα και την ένταση του υφιστάμενου ανταγωνισμού.

### **Απειλή εισόδου νέων επιχειρήσεων**

Η είσοδος μίας νέας επιχείρησης στον κλάδο των αλκοολούχων ποτών δεν θεωρείται δύσκολη, καθώς δεν υπάρχουν νομικά εμπόδια και κατά καιρούς υπάρχουν προγράμματα χρηματοδότησης που ενισχύουν τις νέες επιχειρήσεις στους τομείς της αγροτικής παραγωγής και της μεταποίησης.



Από την άλλη, απαιτούνται υψηλές δαπάνες για τον εξειδικευμένο μηχανολογικό εξοπλισμό καθώς και για την προώθηση και διανομή των προϊόντων, λόγω του έντονου ανταγωνισμού.

### **Διαπραγματευτική δύναμη προμηθευτών**

Η επιχείρηση θα προμηθεύεται την πρώτη ύλη από τους ντόπιους παραγωγούς. Η καλλιέργεια αμπελιών στη Νάξο είναι κατακερματισμένη, λόγω του μικρού κλήρου και της διαμόρφωσης του εδάφους σε βαθμίδες. Το γεγονός αυτό καθιστά δύσκολο τον έλεγχο της ποιότητας της πρώτης ύλης και τη διαπραγμάτευση της τιμής αγοράς. Επίσης, πολλοί παραγωγοί χρησιμοποιούν τα σταφύλια για να παράγουν προϊόντα (κρασί, τσίπουρο) για προσωπική τους χρήση ή για χύμα διάθεση. Οι επιχειρήσεις του κλάδου καλλιεργούν ιδιόκτητους αμπελώνες για την παραγωγή της πρώτης ύλης τους.

### **Διαπραγματευτική δύναμη αγοραστών**

Η διαπραγματευτική δύναμη των αγοραστών είναι μεγάλη, καθώς υπάρχει μεγάλος αριθμός ανταγωνιστικών αλλά και υποκατάστατων προϊόντων. Επίσης, υπάρχει ελαστική ζήτηση καθώς δεν πρόκειται για προϊόν πρώτης ανάγκης.

### **Απειλή από υποκατάστατα προϊόντα**

Η απειλή των υποκατάστατων προϊόντων είναι επίσης έντονη καθώς οι καταναλωτές μπορεί να στραφούν στα πολλά κοντινά υποκατάστατα που υπάρχουν ή ακόμη και στο χύμα προϊόν που κυκλοφορεί σε μεγάλες ποσότητες.

### **Ένταση του ανταγωνισμού ανάμεσα στις ήδη υπάρχουσες επιχειρήσεις**

Στην αγορά των αλκοολούχων ποτών επικρατεί έντονος ανταγωνισμός. Υπάρχουν μεγάλες εταιρείες, καθετοποιημένες προς τα πίσω, αλλά και εταιρείες εισαγωγής που καλύπτουν την εγχώρια αγορά με εκτεταμένα δίκτυα διανομής και υψηλές επενδύσεις στην προώθηση και προβολή των προϊόντων τους. Στον αντίποδα, υπάρχουν και μικρότερες επιχειρήσεις με





σημαντική παρουσία στις τοπικές αγορές. Επίσης, υπάρχουν υψηλά εμπόδια εξόδου από τον κλάδο λόγω του εξειδικευμένου μηχανολογικού εξοπλισμού.

#### **4.7 ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΗ ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΗ**

Η στρατηγική που θα ακολουθήσει η επιχείρηση είναι μέγιστης σημασίας καθώς καθορίζει το πεδίο δράσης της. Με δεδομένο ότι η επιχείρηση που αναλύεται στην παρούσα εργασία στοχεύει στην προσέλκυση πελατών των ανταγωνιστών θα ακολουθήσει στρατηγική συγκέντρωσης-διείσδυσης αγοράς. Είναι σημαντικό να εστιάσει τις προσπάθειές της στην προώθηση του προϊόντος ώστε ο καταναλωτής να καταλάβει ότι πρόκειται για διαφοροποιημένο προϊόν.

#### **4.8 ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΗ ΕΠΙΤΕΥΞΗΣ ΑΝΤΑΓΩΝΙΣΤΙΚΟΥ ΠΛΕΟΝΕΚΤΗΜΑΤΟΣ**

Για να αποκτήσει ανταγωνιστικό πλεονέκτημα η επιχείρηση θα ακολουθήσει στρατηγική διαφοροποίησης. Το απόσταγμα που παράγει θα γίνεται αντιληπτό από τον καταναλωτή ως ένα προϊόν υψηλής ποιότητας. Σε αυτό θα συντελέσουν η άριστης ποιότητας πρώτη ύλη, οι συνεχείς έλεγχοι από το στάδιο της παραλαβής έως την εμφιάλωση και η συσκευασία, η οποία θα προσδίδει κύρος στο προϊόν.



## ΚΕΦΑΛΑΙΟ 5. ΜΙΓΜΑ MARKETING

### 5.1 ΕΙΣΑΓΩΓΗ

Στο κεφάλαιο 5 αναλύονται τα τμήματα της αγοράς στα οποία η επιχείρηση θα επικεντρώσει το ενδιαφέρον της για την πώληση των προϊόντων της. Κατόπιν, αναλύεται το μίγμα μάρκετινγκ και τα στοιχεία που το αποτελούν (προϊόν, διανομή, προώθηση, τιμολόγηση) για κάθε προϊόν της επιχείρησης.

### 5.2 ΑΓΟΡΑ – ΣΤΟΧΟΣ

Η αγορά που στοχεύει η επιχείρηση για να πουλήσει τα προϊόντα της είναι διαφορετική για κάθε προϊόν και γι αυτό το λόγο θα αναλυθεί ξεχωριστά.

Όσον αφορά στο απόσταγμα σταφυλής, η αγορά – στόχος με βάση δημογραφικά κριτήρια είναι ενήλικες μεσαίου εισοδήματος που τους ενδιαφέρει η ποιότητα του αποστάγματος που καταναλώνουν. Ένα σημαντικό τμήμα της αγοράς, όπου θα εστιάσει η επιχείρηση είναι οι τουρίστες που επισκέπτονται κυρίως τους καλοκαιρινούς μήνες τη χώρα μας και ιδιαίτερα τα ελληνικά νησιά και ενδιαφέρονται για τη γαστρονομία και τα τοπικά προϊόντα.

Με βάση γεωγραφικά κριτήρια, το απόσταγμα σταφυλής θα διατίθεται στη Νάξο, όπου θα είναι και η έδρα της επιχείρησης, αλλά και στην Πάρο, τη Σαντορίνη, τη Μύκονο, την Άνδρο και τη Σύρο, τα οποία είναι μεγάλα νησιά των Κυκλάδων και παρουσιάζουν έντονη τουριστική κίνηση. Επίσης, το απόσταγμα σταφυλής θα είναι διαθέσιμο και στην Αττική.

Σχετικά με το παλαιωμένο απόσταγμα σταφυλής, η αγορά – στόχος με βάση δημογραφικά κριτήρια είναι άτομα άνω των 30 ετών υψηλού εισοδήματος που τους ενδιαφέρει η ποιότητα αλλά και το κύρος που τους προσδίδει το απόσταγμα που καταναλώνουν. Το σημαντικότερο τμήμα στο οποίο θα εστιάσει η επιχείρηση είναι οι τουρίστες, οι οποίοι ενδιαφέρονται για τη γαστρονομία αλλά και τη νυχτερινή διασκέδαση.

Με βάση γεωγραφικά κριτήρια, το παλαιωμένο απόσταγμα θα διατίθεται στα νησιά Νάξο, Πάρο, Σαντορίνη, Μύκονο, Άνδρο, Σύρο και στην Αττική, όπως και το απλό απόσταγμα σταφυλής.



Στους πίνακες 5 και 6 που ακολουθούν, παρατίθενται τα στοιχεία αφίξεων για τα νησιά Νάξο και Σύρο για την περίοδο 2013-2016.

*Πίνακας 5 - Αφίξεις στο λιμάνι της Νάξου 2013-2016 (Μάιος - Σεπτέμβριος)*

	2013	2014	2015	2016
<b>Αφίξεις</b>	276.520	310.813	319.516	336.552

Πηγή: Λιμεναρχείο Νάξου

*Πίνακας 6 - Αφίξεις στο λιμάνι της Σύρου 2013-2016 (Ιούνιος - Σεπτέμβριος)*

	2013	2014	2015	2016
<b>Αφίξεις</b>	147.617	160.826	150.445	167.028

Πηγή: Δημοτικό Λιμενικό Ταμείο Σύρου

Από τους πίνακες παρατηρείται αύξηση των αφίξεων το 2016 σε σχέση με το 2015 στα συγκεκριμένα νησιά, της τάξης του 5,3% για τη Νάξο και 11% για τη Σύρο.

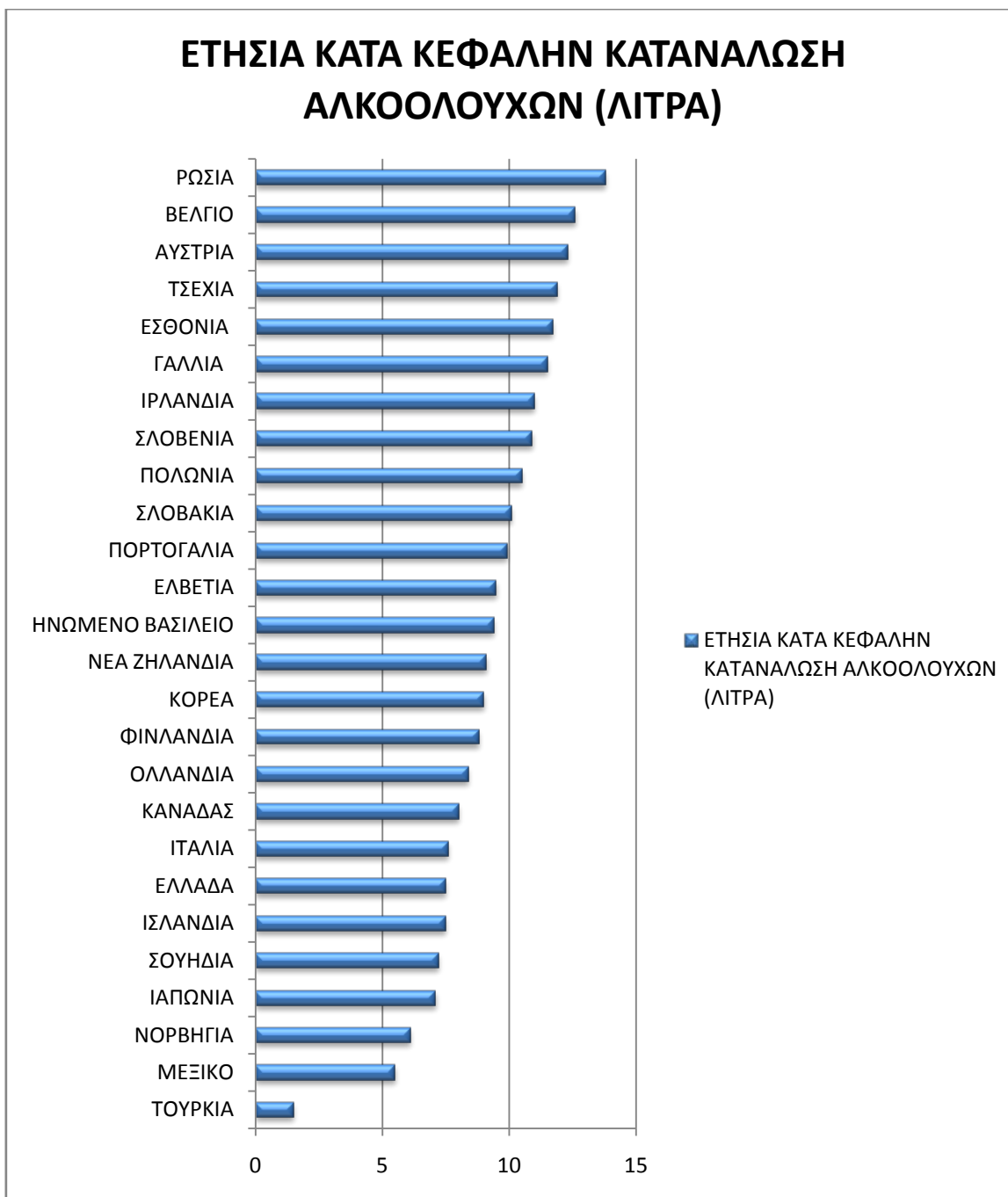
Σημαντικό ρόλο για τον ορισμό της αγοράς – στόχου θεωρείται ότι παίζει η εθνικότητα των τουριστών που επισκέπτονται το καλοκαίρι τα ελληνικά νησιά.

Σύμφωνα με την Περιφέρεια Νοτίου Αιγαίου και με παράγοντες της τουριστικής αγοράς των Κυκλάδων, οι τουρίστες στα νησιά προέρχονται κυρίως από Γερμανία, Σκανδιναβία, Αυστρία, Μεγάλη Βρετανία, Γαλλία, Δανία και Ιταλία.

Στο διάγραμμα 3 παρουσιάζεται η ετήσια κατά κεφαλήν κατανάλωση αλκοολούχων ποτών ανά χώρα.



Διάγραμμα 3 - Κατά κεφαλήν ετήσια κατανάλωση αλκοολούχων ανά χώρα (σε λίτρα)



Πηγή: Ο.Ο.Σ.Α., 2014

Στο διάγραμμα 3 παρατηρούμε ότι οι εθνικότητες των τουριστών που επισκέπτονται τη Νάξο τους καλοκαιρινούς μήνες συμπίπτουν με τις εθνικότητες που πραγματοποιούν σημαντική κατανάλωση αλκοολούχων ποτών.



### 5.3 ΜΙΓΜΑ ΜΑΡΚΕΤΙΝΓΚ

Το μίγμα μάρκετινγκ είναι το αποτέλεσμα του προγραμματισμού που γίνεται στο πλαίσιο της επιχειρησιακής προσπάθειας υλοποίησης της ιδεολογίας του μάρκετινγκ. Τα στοιχεία που αποτελούν το μίγμα μάρκετινγκ είναι το μίγμα προϊόντος, το μίγμα διανομής, το μίγμα προβολής και το μίγμα τιμολόγησης.

#### 5.3.1 ΠΡΟΪΟΝ

Το απόσταγμα σταφυλής ως καταναλωτικό προϊόν εμπίπτει στην κατηγορία των προϊόντων επιλογής. Αυτό σημαίνει ότι ο καταναλωτής θα αφιερώσει χρόνο ώστε να συλλέξει πληροφορίες και τελικά να προχωρήσει στην αγορά του.

Το παλαιωμένο απόσταγμα σταφυλής είναι στην κατηγορία των ειδικών προϊόντων, τα οποία είναι ακριβότερα και ο καταναλωτής θεωρεί ότι δεν έχουν υποκατάστατα.

Το απόσταγμα σταφυλής θα διατίθεται στην αγορά σε φιάλες των 0,2 L και των 0,7 L, ενώ το παλαιωμένο απόσταγμα σταφυλής σε φιάλες των 0,7 L. Θα πρέπει να δοθεί προσοχή στην επιλογή των φιαλών καθώς θέλουμε ο καταναλωτής να αντιλαμβάνεται το απόσταγμα ως ποιοτικό αλλά και διαφορετικό από αυτά που ήδη κυκλοφορούν στην αγορά. Επίσης θα πρέπει ο καταναλωτής να αντιλαμβάνεται το παλαιωμένο απόσταγμα ως υψηλής ποιότητας και ως ποτό που προσδίδει κύρος.

Όσον αφορά στην ονομασία των προϊόντων θεωρείται σκόπιμο να συνδεθεί με την ελληνική μυθολογία καθώς η κύρια αγορά που στοχεύουμε είναι οι αλλοδαποί τουρίστες. Πιο συγκεκριμένα, η ονομασία των προϊόντων θα προέλθει από τον μύθο της γέννησης του θεού Διονύσου, ο οποίος είχε στενές σχέσεις με το νησί της Νάξου.

Στη Νάξο ο Διόνυσος παντρεύτηκε την Αριάδνη αφού την εγκατέλειψε ο Θησέας κατά την επιστροφή τους από την Κρήτη, όπου με τη βοήθειά της είχε εξοντώσει τον Μινώταυρο.

Σύμφωνα με την πιο γνωστή εκδοχή του μύθου, ο Διόνυσος ήταν γιος του Δία και της Σεμέλης. Το γεγονός ότι η Σεμέλη έμεινε έγκυος από το Δία εξόργισε την Ήρα που θέλησε να εκδικηθεί. Έτσι, εμφανίστηκε στη Σεμέλη μεταμορφωμένη και την έπεισε να ορκίσει το Δία να εμφανιστεί μπροστά της με την θεϊκή του μορφή. Ο Δίας πραγματοποίησε την επιθυμία της. Το παλάτι πήρε φωτιά από τους κεραυνούς του Δία. Ο Διόνυσος γεννήθηκε πρόωρα και



γι' αυτό φέρει την ονομασία «πυριγενής» καθώς γεννήθηκε μέσα στα αστροπελέκια και τη φωτιά του παλατιού. Λόγω της πρόωρης γέννησής του, ο Δίας τον έραψε στο μηρό του έως ότου έρθει η ώρα να γεννηθεί κανονικά. Λόγω της διπλής γέννησής του, ο Διόνυσος έφερε επίσης τα επίθετα «μηρορραφής», «δισσότοκος» και «διμήτωρ». Στις Βάκχες του Ευριπίδη ο Διόνυσος αναφέρεται ως «διθύραμβος». Ερμηνείες της λέξης σχετίζουν ετυμολογικά τη λέξη διθύραμβος με τη διπλή γέννηση του Διονύσου αντί της σημασίας που γνωρίζουμε ως το όνομα μιας χορικής παράστασης που σχετίζεται με το Διόνυσο<sup>2</sup>.

Ο μύθος της γέννησης του Διονύσου παρουσιάζει πολλές ομοιότητες με την παραγωγή του αποστάγματος της επιχείρησης που μελετάται. Το απόσταγμα προκύπτει από τη θέρμανση του άμβυκα και τελειοποιείται μετά την παλαιώσή του σε δρύινα βαρέλια, δηλαδή γεννιέται δύο φορές, όπως ο Διόνυσος στον αντίστοιχο μύθο. Συνεπώς, το απόσταγμα που θα παράγει η επιχείρηση θα ονομάζεται «Πυριγενές» και το παλαιωμένο απόσταγμα «Διθύραμβος».

Η συγκεκριμένη αντιστοίχιση των ονομάτων των αποσταγμάτων με τη μυθολογική γέννηση του Διονύσου θα αναγράφεται στην ετικέτα των φιαλών, γεγονός που θα κάνει τη συσκευασία ακόμα πιο εντυπωσιακή.

### 5.3.2 ΔΙΑΝΟΜΗ

Οι πωλήσεις λιανικής για το απόσταγμα σταφυλής αναμένεται να γίνονται στο αποστακτήριο της επιχείρησης και μέσω διαδικτύου από το e-shop που θα διατηρεί η επιχείρηση στην ιστοσελίδα της. Για τις πωλήσεις χονδρικής η επιχείρηση θα επικεντρώσει το ενδιαφέρον της σε:

- Ξενοδοχεία που λειτουργούν στα νησιά και διαθέτουν εστιατόριο
- Κάβες που λειτουργούν στα νησιά και στην Αττική
- Καταστήματα με παραδοσιακά προϊόντα που λειτουργούν στα νησιά και στην Αττική
- Ταβέρνες και μεζεδοπωλεία που λειτουργούν στα νησιά και στην Αττική

Η συσκευασία των 200 ml θεωρείται ότι θα έχει περισσότερες πωλήσεις στις ταβέρνες και τα μεζεδοπωλεία καθώς και στα εστιατόρια των ξενοδοχείων.

---

<sup>2</sup> Δήμητρα Σκέμπη, «Θρησκευολογικές αναφορές στις Βάκχες του Ευριπίδη», Θεσσαλονίκη, 2012



Οι πωλήσεις λιανικής αναμένεται να γίνονται στο αποστακτήριο και από το e-shop της ιστοσελίδας της επιχείρησης, ενώ για τις πωλήσεις χονδρικής η επιχείρηση θα εστιάσει σε:

- Ξενοδοχεία που λειτουργούν στα νησιά και διαθέτουν μπαρ
- Κάβες που λειτουργούν στα νησιά και στην Αττική
- Επιλεγμένα καταστήματα με παραδοσιακά προϊόντα που λειτουργούν στα νησιά και στην Αττική
- Επιλεγμένα εστιατόρια που λειτουργούν στα νησιά και στην Αττική
- Επιλεγμένα μπαρ και νυχτερινά κέντρα που λειτουργούν στα νησιά και στην Αττική.

Η διανομή των προϊόντων της επιχείρησης στη Νάξο θα πραγματοποιείται με τη χρήση επαγγελματικού οχήματος κλειστού τύπου (van), το οποίο η επιχείρηση θα αποκτήσει μέσω χρηματοδοτικής μίσθωσης (leasing). Το κόστος για την απόκτηση του συγκεκριμένου οχήματος εκτιμάται να είναι 400 ευρώ το μήνα.

Για τη διανομή των προϊόντων της στα υπόλοιπα νησιά και στην Αττική, η επιχείρηση θα συνάψει συμφωνία με μεταφορική εταιρεία. Το κόστος διανομής εκτιμάται στο 1% των πωλήσεων για κάθε έτος.

### 5.3.3 ΠΡΟΒΟΛΗ

Η προβολή είναι το στοιχείο του μίγματος μάρκετινγκ που προσπαθεί να επηρεάσει τους καταναλωτές μέσω μηνυμάτων. (Μάλλιαρης, 2001)

Η προβολή θεωρείται ιδιαίτερα σημαντική για την επιχείρηση καθώς οι καταναλωτές δεν είναι εξοικειωμένοι με το απόσταγμα σταφυλής και κατά συνέπεια θα πρέπει να το συστήσει στο καταναλωτικό κοινό, καθώς και να τους πείσει για την ποιότητά του.

Τα μέσα με τα οποία η επιχείρηση θα πετύχει την προβολή του αποστάγματος σταφυλής είναι:

- Διαφημιστικά μηνύματα στο ραδιόφωνο, καθώς και στον έντυπο και ηλεκτρονικό τύπο στα νησιά των Κυκλάδων. Όσον αφορά στην Αττική, τα διαφημιστικά μηνύματα θα καταχωρούνται σε έντυπα με αντικείμενο τη γαστρονομία.



- Δημιουργία σελίδας στα μέσα κοινωνικής δικτύωσης για αμεσότερη επικοινωνία με τους καταναλωτές.
- Δημιουργία ιστοσελίδας, από όπου η επιχείρηση θα ενημερώνει το κοινό για τα προϊόντα της, καθώς και για άλλες χρήσεις τους (π.χ. συνταγές cocktails με βάση το απόσταγμα σταφυλής). Επίσης θα πωλεί τα αποστάγματά της μέσω του e-shop.
- Συμμετοχή σε εκθέσεις και διαγωνισμούς αποσταγμάτων. Σημαντικές θεωρούνται η έκθεση «Ελληνικό Απόσταγμα», η έκθεση «Oenotelia» και ο «Διεθνής Διαγωνισμός Οίνου και Αποσταγμάτων Θεσσαλονίκης». Ενδεικτικά αναφέρεται ότι ένα περίπτερο 9 τ.μ. στην έκθεση «Oenotelia» κοστίζει 1.800 ευρώ + Φ.Π.Α. ενώ η αποστολή 2 δειγμάτων στον «Διεθνή Διαγωνισμό Οίνου και Αποσταγμάτων Θεσσαλονίκης» κοστίζει 200 ευρώ.
- Χορηγίες σε πολιτιστικούς και αθλητικούς συλλόγους της Νάξου, καθώς και χορηγίες καλοκαιρινών φεστιβάλ.

Το κόστος προβολής των προϊόντων υπολογίζεται ως ποσοστό επί των πωλήσεων. Πιο συγκεκριμένα για τη διαφήμιση υπολογίζεται στο 2% των πωλήσεων, για τις εκθέσεις στο 1% των πωλήσεων και για τις χορηγίες στο 0.5% των πωλήσεων. Το κόστος της προβολής για τα 5 πρώτα χρόνια λειτουργίας της επιχείρησης παρουσιάζεται αναλυτικά στον πίνακα 7.

*Πίνακας 7 - Κόστος προβολής*

<i>Έτη:</i>	<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>	<i>5</i>
<i>Διαφήμιση</i>	4.954,98	7.450,82	8.940,98	10.729,18	12.875,02
<i>Εκθέσεις</i>	2.477,49	3.725,41	4.470,49	5.364,59	6.437,51
<i>Χορηγίες</i>	1.238,74	1.862,70	2.235,25	2.682,29	3.218,75





### 5.3.4 ΤΙΜΟΛΟΓΗΣΗ

Η τιμολογιακή πολιτική της επιχείρησης προκύπτει αφενός από τις τιμές των αποσταγμάτων των ανταγωνιστών και το κόστος παραγωγής, αφετέρου από την εικόνα που η επιχείρηση επιθυμεί να έχουν οι καταναλωτές για τα αποστάγματά της ως διαφοροποιημένα προϊόντα υψηλής ποιότητας. Στον πίνακα 8 παρουσιάζονται οι τιμές λιανικής και οι τιμές χονδρικής στις οποίες η επιχείρηση θα πωλεί τα αποστάγματά της.

*Πίνακας 8 - Τιμές Αποσταγμάτων*

	<i>Τιμή Χονδρικής</i>	<i>Τιμή Λιανικής</i>
<i>Απόσταγμα σταφυλής (0,7 L)</i>	14	20
<i>Απόσταγμα σταφυλής (0,2 L)</i>	4,5	7
<i>Παλαιωμένο απόσταγμα σταφυλής (0,7 L)</i>	23	32



## ΚΕΦΑΛΑΙΟ 6. ΠΡΟΒΛΕΨΕΙΣ ΚΑΙ ΚΟΣΤΟΛΟΓΗΣΗ

### 6.1 ΕΙΣΑΓΩΓΗ

Στο κεφάλαιο 6 παρατίθενται οι προβλέψεις για την ανάλωση των πρώτων υλών και τον όγκο παραγωγής της επιχείρησης. Επιπλέον, παρουσιάζονται οι εκτιμώμενες πωλήσεις των προϊόντων της. Στη συνέχεια, αναλύεται το κόστος πωληθέντων και τα κόστη των επιμέρους στοιχείων που το αποτελούν. Τέλος, γίνεται αναφορά στο εκτιμώμενο κόστος εργασίας και στα λειτουργικά έξοδα.

### 6.2 ΠΡΟΒΛΕΨΕΙΣ ΠΑΡΑΓΩΓΗΣ ΚΑΙ ΑΝΑΛΩΣΗΣ Α' ΥΛΩΝ

Οι προβλέψεις για την ποσότητα αποστάγματος που θα παράγει η επιχείρηση βασίζονται στο στόχο για κατάκτηση μεριδίου αγοράς 0,2% κατά το πρώτο έτος λειτουργίας της και 0,4% το πέμπτο έτος λειτουργίας με βάση την κατανάλωση ποτών που παράγονται στην Ελλάδα. Συνεπώς, η επιχείρηση τον πρώτο χρόνο λειτουργίας της θα παράγει 12.672 λίτρα αποστάγματος, ποσότητα η οποία θα αυξάνεται ετησίως κατά 20% έως το πέμπτο έτος, οπότε και θα φτάσει τα 26.276 λίτρα. Μετά το πέμπτο έτος η παραγωγή θεωρείται ότι αυξάνεται με ρυθμό 1%. Στον παρακάτω πίνακα καταγράφεται η εκτιμώμενη παραγωγή, καθώς και οι πρώτες ύλες (σταφύλια) που απαιτούνται για την πρώτη πενταετία.

*Πίνακας 9 - Ανάλωση Α' υλών και παραγόμενη ποσότητα αποστάγματος*

	1	2	3	4	5
<i>Ανάλωση Α' Υλών (kg)</i>	50.000,00	60.000,00	72.000,00	86.400,00	103.680,00
<i>Παραγωγή (L)</i>	12.672,00	15.206,40	18.247,68	21.897,22	26.276,66

Το 40% του αποστάγματος που παράγεται εμφιαλώνεται σε φιάλες των 0,7 L και το 20% εμφιαλώνεται σε φιάλες των 0,2 L. Το υπόλοιπο 40%, αφού ωριμάσει για τουλάχιστον 6 μήνες σε δρύινα βαρέλια εμφιαλώνεται σε φιάλες των 0,7 L. Στον παρακάτω πίνακα παρουσιάζονται οι φιάλες που παράγει η επιχείρηση ανά προϊόν κατά τα πρώτα πέντε έτη λειτουργίας της.

**Πίνακας 10 - Παραγωγή ανά προϊόν (σε φιάλες)**

	1	2	3	4	5
<i>Απόσταγμα (0,7 L)</i>	7.241	8.689	10.427	12.513	15.015
<i>Απόσταγμα (0,2 L)</i>	12.672	15.206	18.248	21.897	26.277
<i>Παλαιωμένο Απόσταγμα (0,7 L)</i>	7.241	8.689	10.427	12.513	15.015

### 6.3 ΠΡΟΒΛΕΨΕΙΣ ΠΩΛΗΣΕΩΝ

Οι προβλέψεις των πωλήσεων βασίζονται στην εκτίμηση ότι το 70% θα προέρχεται από τη χονδρική πώληση των προϊόντων ενώ το 30% από τη λιανική σύμφωνα με τον πίνακα 8 του κεφαλαίου 5.

Σύμφωνα με τα παραπάνω οι προβλέψεις πωλήσεων ανά προϊόν και συνολικά παρουσιάζονται στον πίνακα 8 για τα 5 πρώτα έτη λειτουργίας της επιχείρησης αφού μετά το πέμπτο έτος θεωρούνται σταθερές.

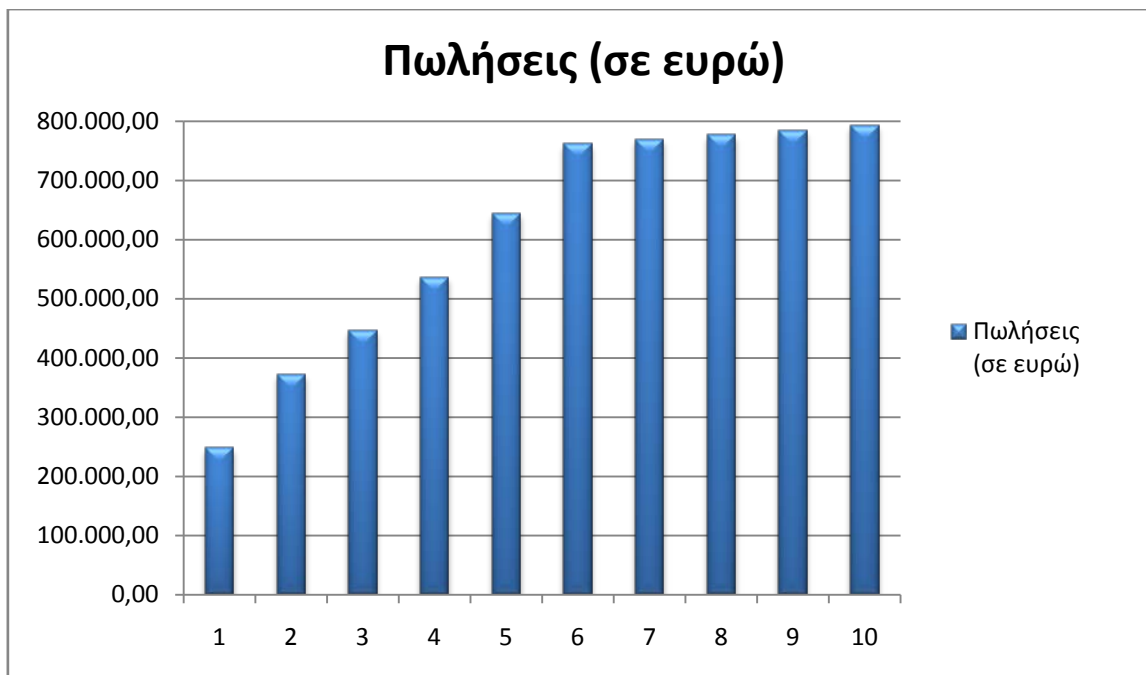
**Πίνακας 11 - Προβλεπόμενες Πωλήσεις (σε ευρώ)**

	1	2	3	4	5
<i>Απόσταγμα (0,7 L)</i>	114.410,06	137.292,07	164.750,48	197.700,58	237.240,69
<i>Απόσταγμα (0,2 L)</i>	66.528,00	79.833,60	95.800,32	114.960,38	137.952,46
<i>Παλαιωμένο Απόσταγμα (0,7 L)</i>	186.097,37	223.316,85	267.980,21	321.576,26	385.891,51
<b><u>ΣΥΝΟΛΟ ΠΩΛΗΣΕΩΝ</u></b>	<b>247.748,91</b>	<b>372.540,96</b>	<b>447.049,15</b>	<b>536.458,98</b>	<b>643.750,78</b>

Στη συνέχεια, στο διάγραμμα 4 παρουσιάζεται η εξέλιξη των πωλήσεων για τα πρώτα δέκα έτη.



Διάγραμμα 4 - Εξέλιξη Πωλήσεων



## 6.4 ΚΟΣΤΟΣ ΠΩΛΗΘΕΝΤΩΝ

Το κόστος πωληθέντων για τα προϊόντα που παράγει η επιχείρηση συμπεριλαμβάνει το κόστος των πρώτων υλών που αναλώνονται καθώς και το κόστος της συσκευασίας, στο οποίο περιλαμβάνονται οι φιάλες, στις οποίες εμφιαλώνεται το απόσταγμα, οι ετικέτες και τα πόματα. Επιπλέον, στην περίπτωση της υπό μελέτη επιχείρησης, θα πρέπει να ληφθεί υπ' όψιν και ο Ειδικός Φόρος Κατανάλωσης που επιβαρύνει τα προϊόντα. Ο ΕΦΚ συμπεριλαμβάνεται στο κόστος πωληθέντων διότι πρέπει να καταβάλλεται άμεσα ανεξαρτήτως αν το προϊόν πουληθεί ή όχι.



#### 6.4.1 ΚΟΣΤΟΣ Α' ΥΛΩΝ

Στον πίνακα 12 παρουσιάζεται το κόστος των πρώτων υλών της επιχείρησης για τα πέντε πρώτα έτη λειτουργίας με βάση τις αναλώσεις που αναφέρονται στον πίνακα 9 και τιμή ανά κιλό σταφυλιών 0,30 ευρώ.

*Πίνακας 12- Κόστος Α' Υλών*

	1	2	3	4	5
<b>Κόστος Α' Υλών</b>	15.000,00	18.000,00	21.600,00	25.920,00	31.104,00

#### 6.4.2 ΚΟΣΤΟΣ Β' ΥΛΩΝ

Στον πίνακα 13 παρουσιάζεται το κόστος των βοηθητικών υλών που θα χρησιμοποιήσει η επιχείρηση για την εμφιάλωση των αποσταγμάτων που θα παράγει, δηλαδή τις φιάλες, τα πόματα και τις ετικέτες. Το κόστος ανά φιάλη υπολογίζεται να είναι 1,5 ευρώ για τη φιάλη του αποστάγματος των 0,7 L, 0,75 ευρώ για τη φιάλη των 0,2 L και 1,80 ευρώ για τη φιάλη του παλαιωμένου αποστάγματος.

*Πίνακας 13 - Κόστος Β' Υλών*

	1	2	3	4	5
<b>Κόστος Β' Υλών</b>	33.399,77	40.079,73	48.095,67	57.714,81	69.257,77



### 6.4.3 ΕΙΔΙΚΟΣ ΦΟΡΟΣ ΚΑΤΑΝΑΛΩΣΗΣ

Ο Ειδικός Φόρος Κατανάλωσης ανέρχεται στα 2.550 ευρώ ανά εκατόλιτρο άνυδρης αλκοόλης, δηλαδή 25,5 ευρώ ανά λίτρο άνυδρης αλκοόλης. Αυτό πρακτικά σημαίνει ότι σε ένα λίτρο αποστάγματος 40% vol., η άνυδρη αλκοόλη είναι 0,4 L, άρα ο ΕΦΚ είναι 10,2 ευρώ (0,4 L x 25,5 ευρώ).

Στον πίνακα 14 παρουσιάζεται ο Ειδικός Φόρος Κατανάλωσης για τα πέντε πρώτα χρόνια λειτουργίας της επιχείρησης.

*Πίνακας 14 - Ειδικός Φόρος Κατανάλωσης*

	1	2	3	4	5
<b>Ε.Φ.Κ.</b>	129.254,40	155.105,28	186.126,34	223.351,60	268.021,92

### 6.4.4 ΣΥΝΟΛΙΚΟ ΚΟΣΤΟΣ ΠΩΛΗΘΕΝΤΩΝ

Στον πίνακα 15 παρουσιάζεται το συνολικό κόστος πωληθέντων για τα πέντε πρώτα χρόνια, το οποίο υπολογίζεται ως ποσοστό 48% επί των πωλήσεων.

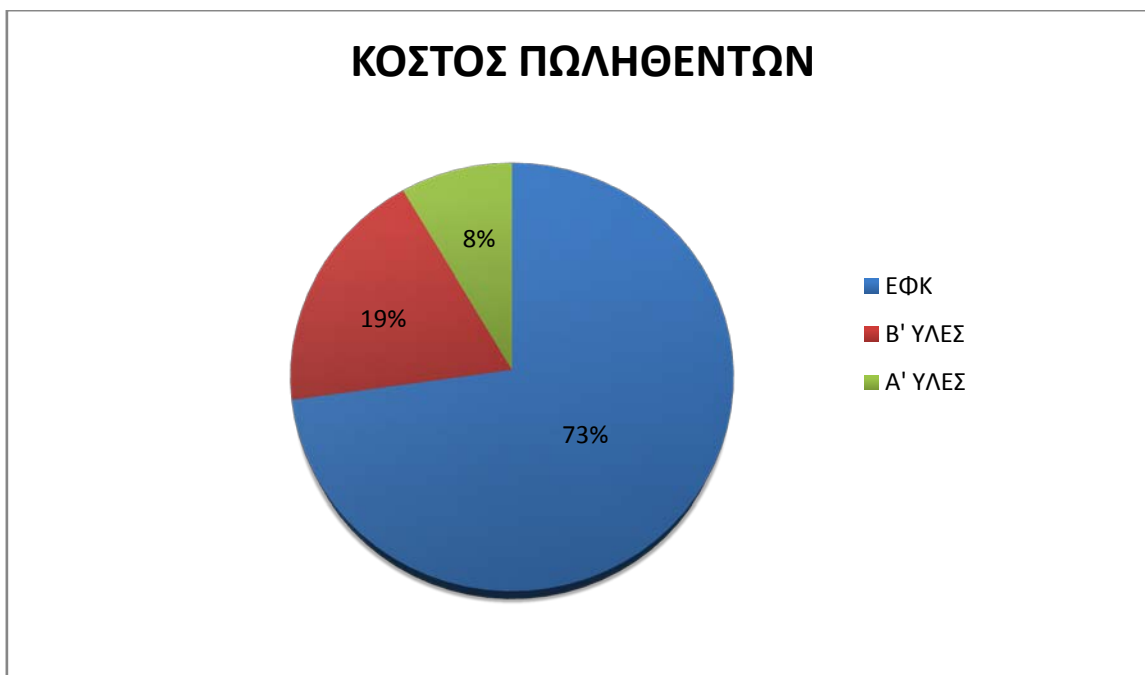
*Πίνακας 15 - Κόστος Πωληθέντων*

	1	2	3	4	5
<b>Κόστος Πωληθέντων</b>	119.916,57	180.318,98	216.382,78	259.659,34	311.591,20

Ακολουθεί η διαγραμματική απεικόνιση της ποσοστιαίας συμμετοχής του κόστους Α' υλών, του κόστους Β' υλών και του Ειδικού Φόρου Κατανάλωσης στο συνολικό κόστος πωληθέντων.



Διάγραμμα 5 - Ανάλυση συνολικού κόστους πωληθέντων



Από το διάγραμμα παρατηρούμε ότι το 8% του κόστους πωληθέντων είναι το κόστος Α' υλών, το 19% προέρχεται από το κόστος Β' υλών, ενώ το υπόλοιπο 73% αντιπροσωπεύει τον Ειδικό Φόρο Κατανάλωσης.

## 6.5 ΚΟΣΤΟΣ ΕΡΓΑΣΙΑΣ

Σύμφωνα με τις προβλέψεις, στην επιχείρηση θα απασχολούνται εκτός του διαχειριστή για τον οποίο δεν προβλέπεται αμοιβή, τρεις μισθωτοί υπάλληλοι, ένας ως υπεύθυνος παραγωγής, ένας ως υπεύθυνος πωλήσεων και ένας πωλητής. Επίσης, στην επιχείρηση θα εργάζονται δύο εποχικοί υπάλληλοι οι οποίοι θα αμείβονται με ημερομίσθιο για τρεις μήνες κάθε έτος.

Όσον αφορά στους μισθωτούς, έχουν υπολογιστεί ασφαλιστικές εισφορές 41,06%, οι οποίες κατανέμονται 16% στον εργαζόμενο και 21,06% στον εργοδότη σύμφωνα με το νόμο 4387/2016.

Για του εποχικούς υπαλλήλους, έχει υπολογιστεί μικό ημερομίσθιο 30 ευρώ.



Στον πίνακα αναλύονται οι αμοιβές των εργαζομένων και υπολογίζεται το συνολικό κόστος εργασίας.

*Πίνακας 16 - Κόστος Εργασίας*

	<i>Μηνιαίες Αποδοχές (Μικτά)</i>	<i>Ετήσιες Αποδοχές (Μικτά)</i>
<i>Υπεύθυνος Παραγωγής</i>	1.300	15.600
<i>Υπεύθυνος Πωλήσεων</i>	1.300	15.600
<i>Πωλητής</i>	1.100	13.200
<i>Εποχικός</i>	940	2.820
<i>Εποχικός</i>	940	2.820
<i>Λογιστής (εξωτερικός συνεργάτης)</i>	300	3.600
<i>Χημικός (εξωτερικός συνεργάτης)</i>	300	3.600
<b><u>ΣΥΝΟΛΟ</u></b>		<b>57.240</b>





## 6.6 ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΚΑ ΕΞΟΔΑ

Στα λειτουργικά έξοδα περιλαμβάνονται τα έξοδα για ρεύμα, νερό, επικοινωνίες, αναλώσιμα γραφείου, καθώς και τα έξοδα για το ενοίκιο του αποστακτηρίου και το μίσθωμα για το αυτοκίνητο. Παρουσιάζονται αναλυτικά στον πίνακα 17.

*Πίνακας 17 - Λειτουργικά Έξοδα*

	<i>Μηνιαίο κόστος</i>	<i>Ετήσιο κόστος</i>
<i>Ρεύμα</i>	250	3.000
<i>Νερό</i>	80	960
<i>Τηλέφωνο</i>	50	600
<i>Leasing</i>	400	4.800
<i>Αναλώσιμα γραφείου</i>	41,6	500
<b><u>ΣΥΝΟΛΟ</u></b>	<b>830</b>	<b>9.860</b>



## **ΚΕΦΑΛΑΙΟ 7. ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΑΝΑΛΥΣΗ**

### **7.1 ΕΙΣΑΓΩΓΗ**

Στο κεφάλαιο 7 αναλύεται το κόστος της επένδυσης και οι πηγές χρηματοδότησής της. Κατόπιν, παρουσιάζονται η κατάσταση αποτελεσμάτων χρήσης και ο ισολογισμός της επιχείρησης και προσδιορίζεται το επιτόκιο προεξόφλησης. Τέλος παρουσιάζονται αναλυτικά οι ταμειακές ροές για τα πρώτα δέκα έτη λειτουργίας.

### **7.2 ΚΟΣΤΟΣ ΕΠΕΝΔΥΣΗΣ**

Το κόστος επένδυσης είναι το άθροισμα των επιμέρους κεφαλαιακών δαπανών που απαιτούνται για να δημιουργηθεί η παραγωγική μονάδα και να είναι έτοιμη να λειτουργήσει. (Καρβούνης, 2006)

Στην περίπτωση του αποστακτηρίου το κόστος επένδυσης αποτελείται από:

- Το κόστος ανέγερσης του κτιρίου που θα στεγαστεί η επιχείρηση, το οποίο ανέρχεται στα 240.000 ευρώ και περιλαμβάνει αγορά οικοπέδου 2 στρεμμάτων, έξοδα μηχανικού και την ανέγερση του κτιρίου.
- Το κόστος μηχανολογικού εξοπλισμού το οποίο ανέρχεται στα 100.600 ευρώ και περιλαμβάνει το μηχανολογικό εξοπλισμό που είναι απαραίτητος για να παράγει η επιχείρηση τα προϊόντα της, τον εξοπλισμό για την εμφιάλωση των αποσταγμάτων καθώς και τον βοηθητικό εξοπλισμό (πλυστικό μηχάνημα, παλετοφόρο κτλ.)
- Το κόστος για την κατασκευή ιστοσελίδας της επιχείρησης που ανέρχεται σε 5.000 ευρώ
- Το κεφάλαιο κίνησης που απαιτείται ώστε η επιχείρηση να παράγει τα προϊόντα της μέχρι να ξεκινήσει να τα πουλάει. Στην περίπτωσή μας το κεφάλαιο κίνησης εκτιμάται στα 106.593 ευρώ.

Με βάση τα παραπάνω το συνολικό κόστος της επένδυσης ανέρχεται στο ποσό των 452.193 ευρώ.



Στον πίνακα 18 παρουσιάζεται το κόστος του μηχανολογικού εξοπλισμού της επιχείρησης.

*Πίνακας 18 - Κοστός Μηχανολογικού Εξοπλισμού*

<i>ΕΙΔΟΣ ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΥ</i>	<i>ΤΕΜΑΧΙΑ</i>	<i>ΤΙΜΗ ΤΕΜΑΧΙΟΥ</i>	<i>ΣΥΝΟΛΟ</i>
<b><u>ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΣ ΠΑΡΑΓΩΓΗΣ</u></b>			<b>89.200</b>
<i>ΤΑΙΝΙΑ ΔΙΑΛΟΓΗΣ</i>	1	5.000	5.000
<i>ΑΝΑΒΑΤΟΡΙΟ</i>	1	5.000	5.000
<i>ΣΠΑΣΤΗΡΑΣ</i>	1	3.000	3.000
<i>ΔΕΞΑΜΕΝΕΣ ΖΥΜΩΣΗΣ 10tn</i>	6	6.800	40.800
<i>ΑΝΤΛΙΑ</i>	1	2.500	2.500
<i>ΑΜΒΥΚΑΣ</i>	1	17.000	17.000
<i>ΔΕΞΑΜΕΝΕΣ ΠΕΡΙΣΥΛΛΟΓΗΣ 2tn</i>	3	1.300	3.900
<i>ΔΕΞΑΜΕΝΗ ΥΠΕΡΧΕΙΛΙΣΗΣ 500lt</i>	1	400	400
<i>ΔΕΞΑΜΕΝΗ ΚΕΦΑΛΩΝ/ΟΥΡΩΝ 500lt</i>	1	400	400
<i>ΔΕΞΑΜΕΝΕΣ ΑΠΟΘΗΚΕΥΣΗΣ 5tn</i>	2	2.200	4.400
<i>ΒΑΡΕΛΙΑ ΔΡΥΙΝΑ 400lt</i>	20	340	6.800
<b><u>ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΣ ΕΜΦΙΑΛΩΣΗΣ</u></b>			<b>6.400</b>
<i>ΠΛΑΣΤΙΚΟ/ΣΤΡΑΓΓΙΣΤΙΚΟ ΦΙΑΛΩΝ</i>	1	400	400
<i>ΓΕΜΙΣΤΙΚΟ ΦΙΑΛΩΝ</i>	1	1.000	1.000
<i>ΤΑΠΩΤΙΚΟ ΦΙΑΛΩΝ</i>	1	2.000	2.000
<i>ΕΤΙΚΕΤΕΖΑ</i>	1	2.500	2.500
<i>ΚΑΨΥΛΙΕΡΑ</i>	1	500	500
<b><u>ΒΟΗΘΗΤΙΚΟΣ ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΣ</u></b>			<b>5.000</b>
<b><u>ΓΕΝΙΚΟ ΣΥΝΟΛΟ ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΥ</u></b>			<b>100.600</b>



### **7.3 ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗ ΕΠΕΝΔΥΣΗΣ**

Η χρηματοδότηση της επένδυσης θα προέλθει σε ποσοστό 50% από ίδια κεφάλαια (226.097 ευρώ) και σε ποσοστό 50% από τραπεζικό δανεισμό (226.097 ευρώ). Το επιτόκιο του τραπεζικού δανείου υπολογίζεται σε 6%.

### **7.4 ΚΑΤΑΣΤΑΣΗ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΩΝ ΧΡΗΣΗΣ**

Η κατάσταση αποτελεσμάτων χρήσης εμφανίζει το κέρδος ή τη ζημία των εργασιών της επιχείρησης για μία συγκεκριμένη χρονική περίοδο, που είναι η διαφορά εσόδων και εξόδων. (Λαζαρίδης, Παπαδόπουλος, 2005)

Στον παρακάτω πίνακα παρουσιάζεται η κατάσταση αποτελεσμάτων χρήσης της επιχείρησης για τα πρώτα πέντε έτη.



Πίνακας 19 - Κατάσταση Αποτελεσμάτων Χρήσης

	1	2	3	4	5
<b>Πωλήσεις</b>	247.749	372.541	447.049	536.459	643.751
<b>- Κόστος πωληθέντων</b>	119.917	180.319	216.383	259.659	311.591
<b>= Μεικτό κέρδος</b>	127.832	192.222	230.666	276.800	332.160
<b>- Λειτουργικές Δαπάνες</b>	78.749	84.364	87.717	91.741	96.569
<b>- Αποσβέσεις</b>	19.660	19.660	19.660	19.660	19.660
<b>+ Άλλο εισόδημα</b>					
<b>= ΚπΦΤ (EBIT)</b>	29.424	88.198	123.289	165.399	215.931
<b>- Τόκοι έξοδα</b>	18.206	17.563	15.165	11.369	9.062
<b>= ΚπΦ (EBT)</b>	11.217	70.634	108.124	154.030	206.869
<b>- Φόρος κερδών</b>	8.533	25.577	35.754	47.966	62.620
<b>= Καθαρά Κέρδη (EAT)</b>	2.684	45.057	72.371	106.064	144.249
<b>= Μερίσματα</b>					50.487

## 7.5 ΙΣΟΛΟΓΙΣΜΟΣ

Ο Ισολογισμός είναι μία κατάσταση που δείχνει το ενεργητικό της επιχείρησης, δηλαδή την αξία της, και το παθητικό, δηλαδή το πώς αυτό το ενεργητικό χρηματοδοτείται.



## Πίνακας 20 - Ισολογισμός

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
<b><u>Ενεργητικό</u></b>	<b>552.207</b>	<b>596.611</b>	<b>635.018</b>	<b>685.037</b>	<b>748.993</b>	<b>762.216</b>	<b>747.902</b>	<b>782.238</b>	<b>843.002</b>	<b>904.558</b>
<i>Καθαρά Πάγια</i>	325.940	306.280	286.620	266.960	247.300	227.640	207.980	188.320	168.660	149.000
<i>Αποθέματα</i>	164.330	197.196	236.635	283.962	340.755	344.162	347.604	351.080	354.591	358.137
<i>Εισπρακτέα</i>	61.937	93.135	111.762	134.115	160.938	190.414	192.318	194.241	196.184	198.145
<i>Cash</i>								48.597	123.567	199.276
<b><u>Παθητικό &amp; Καθαρή Θέση</u></b>	<b>552.207</b>	<b>596.611</b>	<b>635.018</b>	<b>685.037</b>	<b>748.993</b>	<b>762.216</b>	<b>747.902</b>	<b>782.238</b>	<b>843.002</b>	<b>904.558</b>
<i>Κεφάλαιο</i>	226.097	226.097	226.097	226.097	226.097	226.097	226.097	226.097	226.097	226.097
<i>Αποθ. Κερδών</i>	2.684	47.741	120.112	226.176	319.938	375.983	434.107	493.464	553.600	614.524
<i>Δάνεια</i>	303.440	292.720	252.745	189.488	151.026	98.694	25.641			
<i>Πληρωτέα</i>	19.986	30.053	36.064	43.277	51.932	61.443	62.058	62.678	63.305	63.938



## 7.6 ΚΟΣΤΟΣ ΚΕΦΑΛΑΙΟΥ

Κόστος κεφαλαίου είναι η αμοιβή που απαιτείται από τον επενδυτή για να τοποθετήσει τα χρήματά του σε μία επένδυση, ενώ θα μπορούσε να τα τοποθετήσει σε άλλη καλύτερη εναλλακτική λύση. Στη χρηματοοικονομική ανάλυση μετράται με τη μορφή σταθερού επιτοκίου από το ποσοστό της εναλλακτικής απόδοσης επί του χρηματοδοτούμενου κεφαλαίου, ενώ στην οικονομική ανάλυση από το ποσοστό της μέσης απόδοσης επί των επενδύσεων στη χώρα. (Καρβούνης, 2006)

### 7.6.1 ΜΟΝΤΕΛΟ ΑΠΟΤΙΜΗΣΗΣ ΚΕΦΑΛΑΙΑΚΩΝ ΣΤΟΙΧΕΙΩΝ (CAPITAL ASSET PRICING MODEL)

Για να προσδιορίσουμε την απόδοση που πρέπει να έχει ο ιδιοκτήτης της επιχείρησης για τον κίνδυνο που συνεπάγεται η τοποθέτηση των χρημάτων του, θα χρησιμοποιήσουμε το μοντέλο CAPM. Με τη χρήση του μοντέλου αυτού ο επενδυτής μπορεί να συσχετίσει την αναμενόμενη απόδοση με τον κίνδυνο της επένδυσης.

Σύμφωνα με το μοντέλο, το κόστος κεφαλαίου προσδιορίζεται από τον τύπο:

$$r_{eq} = R_f + \beta(R_m - R_f) \quad (1), \text{ όπου}$$

$r_{eq}$  το αναμενόμενο ποσοστό απόδοσης,

$R_f$  το ποσοστό απόδοσης χρηματοδοτικού τίτλου χωρίς κίνδυνο,

$\beta$  ο συντελεστής που αντιστοιχεί στον κίνδυνο και

$R_m$  το ποσοστό απόδοσης της αγοράς.

Προκειμένου να υπολογιστεί ο συντελεστής  $\beta$  χρησιμοποιείται ο τύπος:

$$\beta = \beta_{un} \left\{ 1 + \left[ \left( \frac{D}{E} \right) (1 - T) \right] \right\} \quad (2), \text{ όπου}$$



$\beta_{un}$  ο μη μοχλευμένος συντελεστής  $\beta$  για τον κλάδο των αλκοολούχων ποτών, ο οποίος ισούται με 0,55<sup>3</sup>,

$\frac{D}{E}$  είναι ο λόγος των Ξένων προς τα Ίδια Κεφάλαια, ο οποίος στην περίπτωση μας ισούται με 1 και

$T$  είναι ο φορολογικός συντελεστής ίσος με 29%.

Αντικαθιστώντας τις παραπάνω τιμές στην εξίσωση (2) προκύπτει  **$\beta = 0,94$** .

Γνωρίζοντας το συντελεστή  $\beta$  και λαμβάνοντας υπόψιν πως η απόδοση για τη χώρα μας ( $R_m$ ) ισούται με 19,9%<sup>4</sup>, αντικαθιστούμε στην εξίσωση (1). Ως απόδοση χρηματοδοτικού τίτλου χωρίς κίνδυνο ( $R_f$ ) χρησιμοποιούμε το επιτόκιο του γερμανικού δεκαετούς ομολόγου, το οποίο ισούται με 0,21%, καθώς οι αποδόσεις των ελληνικών ομολόγων δεν μπορούν να χρησιμοποιηθούν, διότι ενέχουν υψηλό πιστωτικό κίνδυνο.

Επομένως, το αναμενόμενο ποσοστό απόδοσης ( $r_{eq}$ ) ισούται με 18,72%.

## 7.6.2 ΜΕΣΟ ΣΤΑΘΜΙΚΟ ΚΟΣΤΟΣ ΚΕΦΑΛΑΙΟΥ (WACC)

Λόγω του γεγονότος ότι η επιχείρηση χρήζει τραπεζικού δανεισμού θεωρείται απαραίτητο να υπολογιστεί το μέσο σταθμικό κόστος κεφαλαίου, ώστε με το επιτόκιο που θα προκύψει να προεξοφληθούν οι ταμειακές ροές.

Το WACC είναι ο σταθμικός μέσος όρος του κόστους των πηγών χρηματοδότησης με συντελεστές τα ποσοστά συμμετοχής της κάθε πηγής στο κεφάλαιο της επιχείρησης.

Δίνεται από τον τύπο:

$$WACC = (\text{Αναλογία Ιδίων Κεφαλαίων} \times r_{eq}) + [\text{Αναλογία Δανειακών Κεφαλαίων} \times r_\delta (1 - T)] \quad (3),$$

όπου η *Αναλογία Ιδίων Κεφαλαίων* είναι ίση με το 50% των συνολικών κεφαλαίων,

<sup>3</sup> <http://pages.stern.nyu.edu/~adamodar/>

<sup>4</sup> <http://pages.stern.nyu.edu/~adamodar/>





$$r_{eq} = 18,72\% ,$$

η Αναλογία Δανειακών Κεφαλαίων ισούται με το 50% των συνολικών κεφαλαίων,

$r_d$  είναι το επιτόκιο δανεισμού από Τραπεζικό Σύστημα (6%) και

$T$  είναι ο φορολογικός συντελεστής ίσος με 29%.

Με βάση τα παραπάνω το Μέσο Σταθμικό Κόστος Κεφαλαίου (WACC) είναι ίσο με 11,5%.

## 7.7 ΤΑΜΕΙΑΚΕΣ ΡΟΕΣ

Οι ταμειακές ροές είναι είτε εισπράξεις (εισροές), είτε πληρωμές (εκροές). Για τον καθορισμό της καθαρής ταμειακής απόδοσης της επένδυσης είναι αναγκαία η διάκριση μεταξύ των χρηματοοικονομικών ροών και των λειτουργικών ροών. (Καρβούνης, 2006)



Πίνακας 21 - Ταμειακές Ροές

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
<b><u>Λειτουργικές Ροές</u></b>	<b>-59.138</b>	<b>28.283</b>	<b>55.140</b>	<b>74.627</b>	<b>98.011</b>	<b>189.025</b>	<b>210.213</b>	<b>212.738</b>	<b>215.288</b>	<b>217.864</b>
<b>ΚπΦΤ</b>	29.424	88.198	123.289	165.399	215.931	271.461	275.048	278.671	282.331	286.027
-φόροι	8.533	25.577	35.754	47.966	62.620	78.724	79.764	80.815	81.876	82.948
+αποσβέσεις	19.660	19.660	19.660	19.660	19.660	19.660	19.660	19.660	19.660	19.660
-αύξηση αποθεμάτων	57.738	32.866	39.439	47.327	56.792	3.408	3.442	3.476	3.511	3.546
-αύξηση εισπρακτέων	61.937	31.198	18.627	22.352	26.823	29.476	1.904	1.923	1.942	1.962
+αύξηση πληρωτέων	19.986	10.067	6.011	7.213	8.655	9.511	614	621	627	633
<b><u>Χρηματοδοτικές Ροές</u></b>	<b>77.344</b>	<b>-10.720</b>	<b>-39.975</b>	<b>-63.257</b>	<b>-38.462</b>	<b>-52.332</b>	<b>-73.052</b>	<b>-25.641</b>		
+αύξηση κεφαλαίου										
+αύξηση δανείων	77.344	-10.720	-39.975	-63.257	-38.462	-52.332	-73.052	-25.641		
<b>Ετήσιες Ταμειακές Ροές</b>	18.206	17.563	15.165	11.369	59.549	136.693	137.161	187.097	215.288	217.864
<b>Σωρευτικές Ταμειακές Ροές</b>	18.206	35.770	50.934	62.304	121.852	258.545	395.706	582.802	798.091	1.015.955



## **ΚΕΦΑΛΑΙΟ 8. ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΗ ΕΠΕΝΔΥΣΗΣ**

### **8.1 ΕΙΣΑΓΩΓΗ**

Στο κεφάλαιο 8 η επένδυση αξιολογείται με βάση τον προσδιορισμό της περιόδου επανείσπραξης, την καθαρή παρούσα αξία και τον εσωτερικό βαθμό απόδοσης. Επίσης, υπολογίζεται η καθαρή παρούσα αξία της επένδυσης στο διηνεκές και τέλος πραγματοποιείται ανάλυση ευαισθησίας της ΚΠΑ με βάση μεταβολές στις πωλήσεις και στην τιμή της Α' ύλης.

### **8.2 ΠΕΡΙΟΔΟΣ ΕΠΑΝΕΙΣΠΡΑΞΗΣ**

Περίοδος επανείσπραξης είναι η περίοδος που δείχνει πόσο χρόνο χρειάζεται να ανακτηθεί η επένδυση. Είναι ιδιαίτερα χρήσιμο κριτήριο για επενδύσεις σε σχέδια με υψηλό βαθμό επιχειρηματικού κινδύνου, καθώς και στις περιπτώσεις που ο επενδυτής χρειάζεται άμεση επιστροφή του επενδεδυμένου κεφαλαίου του. Στο αντίποδα, το κριτήριο αυτό δε δείχνει την περίοδο μέσα στην οποία δημιουργούνται τα οφέλη κι επίσης δεν περιλαμβάνει το τι συμβαίνει μετά την περίοδο αποπληρωμής. (Καρβούνης, 2006)

Η περίοδος επανείσπραξης προσδιορίζεται στο έτος που η αθροιστική ταμειακή ροή καθίσταται μεγαλύτερη από το ύψος της αρχικής επένδυσης. Το ύψος της επένδυσης ανέρχεται στα 345.600 ευρώ. Από τον πίνακα παρατηρούμε ότι η αποπληρωμή της επένδυσης πραγματοποιείται μετά τον έκτο χρόνο.

**Πίνακας 22 - Προσδιορισμός Περιόδου Επανείσπραξης**

Έτη	Ταμειακές Ροές	Αθροιστική Ταμειακή Ροή
1	18.206	18.206
2	17.563	35.770
3	15.165	50.934
4	11.369	62.304
5	59.549	121.852
6	136.693	<b>258.545</b>
7	137.161	395.706
8	187.097	582.802
9	215.288	798.091
10	217.864	1.015.955

Για να υπολογιστεί το ακριβές σημείο που γίνεται η επανείσπραξη της επένδυσης, θα πρέπει να υπολογιστεί η διαφορά του ύψους της αρχικής επένδυσης με την αθροιστική ταμειακή ροή του έκτου έτους και στη συνέχεια το ποσό που θα προκύψει να διαιρεθεί με τις ταμειακές ροές του δέκατου έτους. Το αποτέλεσμα δείχνει το υπολειπόμενο ποσό για να αποσβεστεί η επένδυση, το οποίο πολλαπλασιαζόμενο με 12 (μήνες ανά έτος) υπολογίζει την ακριβή περίοδο επανείσπραξης.

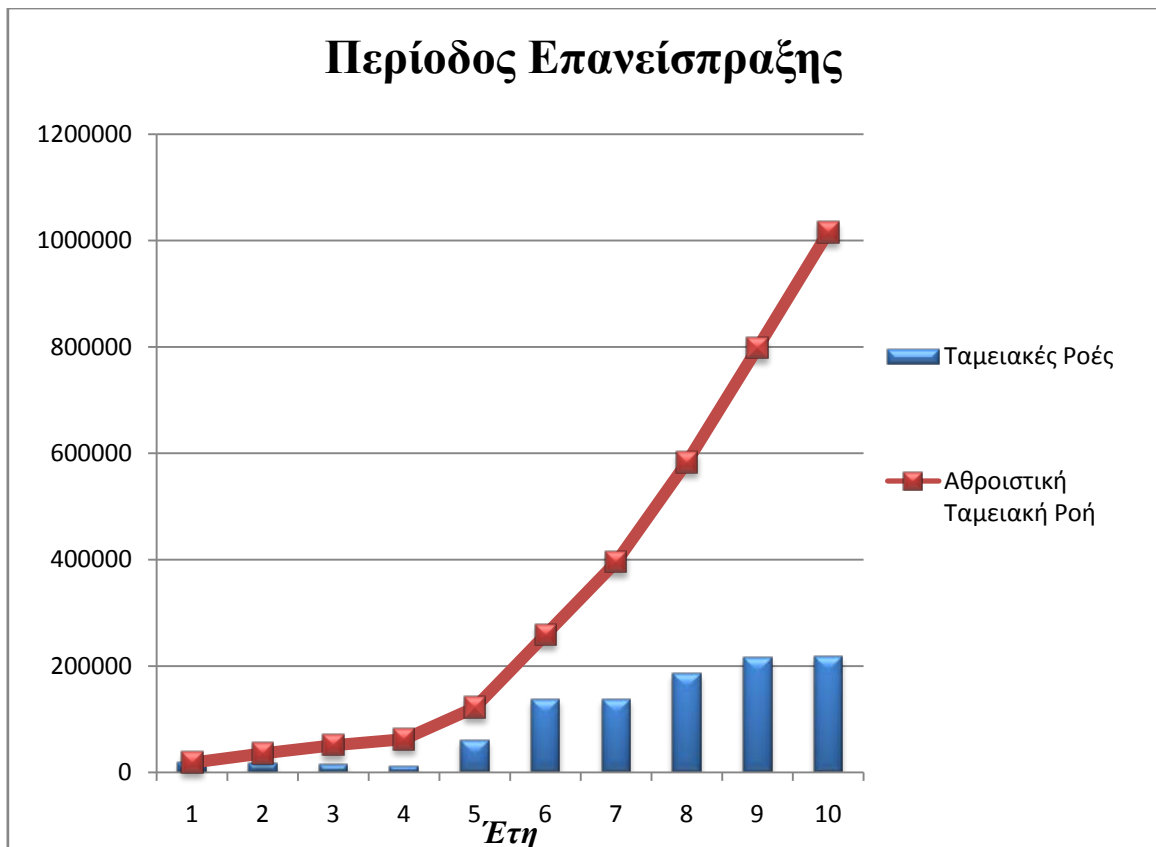
$$((345.600 - 258.545) / 217.864) * 12 = 5$$

Από τα παραπάνω προκύπτει ότι η περίοδος επανείσπραξης της επένδυσης είναι 6 χρόνια και 5 μήνες.

Η περίοδος επανείσπραξης της επένδυσης φαίνεται πιο καθαρά από το ακόλουθο διάγραμμα.



Διάγραμμα 6 - Διαγραμματική Παρουσίαση της Περιόδου Επανείσπραξης της επένδυσης



### 8.3 ΚΑΘΑΡΗ ΠΑΡΟΥΣΑ ΑΞΙΑ (ΚΠΑ)

Η Καθαρή Παρούσα Αξία είναι ίση με το άθροισμα των προεξοφλημένων ροών καθ' όλη τη διάρκεια ζωής του επενδυτικού σχεδίου. Προκύπτει εάν προεξοφλήσουμε στο παρόν τη διαφορά μεταξύ όλων των μελλοντικών ταμειακών εισροών και εκροών για ολόκληρο το χρόνο ζωής του σχεδίου επένδυσης, με βάση ένα επιτόκιο προεξόφλησης. Η μέθοδος της καθαρής παρούσας αξίας θεωρείται ο καλύτερος δείκτης της πραγματικής αξίας του επενδυτικού σχεδίου, διότι αντιπροσωπεύει κι εκφράζει όλες τις προβλεπόμενες ταμειακές ροές στην παρούσα αξία τους. (Καρβούνης, 2006)

Όσον αφορά στην επένδυση του αποστακτηρίου το επιτόκιο προεξόφλησης έχει βρεθεί πως είναι 11,5% με βάση τη μέθοδο του Μέσου Σταθμικού Κόστους Κεφαλαίου. Στον παρακάτω πίνακα παρουσιάζονται οι καθαρές ταμειακές ροές της επένδυσης, που προκύπτουν από τα



στοιχεία του Πίνακα 21, καθώς και οι προεξοφλημένες καθαρές ταμειακές ροές με επιτόκιο προεξόφλησης 11,5%. Η Καθαρή Παρούσα Αξία που προκύπτει βασίζεται στο σενάριο ότι η επιχείρηση θα λειτουργήσει για δέκα έτη.

*Πίνακας 23 - Καθαρή Παρούσα Αξία*

<i>Έτη</i>	<i>Καθαρές Ταμειακές Ροές</i>	<i>Προεξοφλημένες Καθαρές Ταμειακές Ροές</i>
<b>1</b>	-59.138	-53.038,5
<b>2</b>	28.283,36	22.749,99
<b>3</b>	55.139,66	39.777,68
<b>4</b>	74.626,51	48.282,94
<b>5</b>	98.010,74	56.872,11
<b>6</b>	189.025,1	98.371,7
<b>7</b>	210.212,9	98.114,97
<b>8</b>	212.738	89.052,49
<b>9</b>	215.288,3	80.825,17
<b>10</b>	217.864,1	73.356,24
<b><u>ΑΘΡΟΙΣΜΑ</u></b>		<b>554.364,8</b>

Συνεπώς,

$$\text{ΚΠΑ} = \text{Άθροισμα προεξοφλημένων καθαρών ταμειακών ροών} - \text{Ύψος επένδυσης}$$

$$\text{ΚΠΑ} = 554.364,8 - 345.600 = \mathbf{208.764,8}$$

Αφού η Καθαρή Παρούσα Αξία είναι θετική γίνεται αποδεκτή η επένδυση. Σε αντίθετη περίπτωση, δηλαδή εάν η ΚΠΑ που προέκυπτε ήταν αρνητική, η επένδυση θα έπρεπε να απορριφθεί.



### 8.3.1 ΚΑΘΑΡΗ ΠΑΡΟΥΣΑ ΑΞΙΑ ΣΤΟ ΔΙΗΝΕΚΕΣ

Η ανάλυση που έχει γίνει έως τώρα αφορά στην αξιολόγηση της επένδυσης μόνο για δέκα έτη. Στο σημείο αυτό, θα υπολογιστεί η καθαρή παρούσα αξία της επένδυσης στο διηνεκές καθώς η προσέγγιση ότι η επιχείρηση θα συνεχίσει να λειτουργεί και μετά τα δέκα χρόνια θεωρείται πιο ρεαλιστική.

Οι υποθέσεις που έχουν γίνει είναι ότι η επιχείρηση μετά το πέμπτο έτος θα αναπτύσσεται με ρυθμό 1% και ότι θα γίνουν επενδύσεις σε μηχανολογικό εξοπλισμό ύψους 25.000 ευρώ ανά έτος από το δεύτερο έως και το πέμπτο έτος.

Στον πίνακα 24 παρουσιάζονται οι καθαρές ταμειακές ροές με βάση τις παραπάνω υποθέσεις.

*Πίνακας 24 - Καθαρές Ταμειακές Ροές (με επενδύσεις)*

	1	2	3	4	5
<b>ΚΠΦΤ</b>	26.923,65	83.197,63	115.789,2	155.399	203.430,8
<b>-φόροι</b>	2.137,338	18.199,63	27.838,41	39.842,72	53.866,28
<b>+αποσβέσεις</b>	19.660	22.160	24.660	2.7160	29.660
<b>-αύξηση αποθεμάτων</b>	57.737,61	32.866,02	39.439,23	47.327,07	56.792,49
<b>-αύξηση εισπρακτέων</b>	61.937,23	31.198,01	18.627,05	22.352,46	26.822,95
<b>+αύξηση πληρωτέων</b>	19.986,09	10.067,07	6.010,633	7.212,759	8.655,311
<b>-επενδύσεις</b>		25.000	25.000	25.000	25.000
<b>Καθαρές Ταμειακές Ροές</b>	-55.242,4	8.161,035	35.555,11	55.249,5	79.264,39
<b>Προεξοφλημένες Καθαρές Ταμειακές Ροές</b>	-49.544,8	6.564,407	25.649,41	35.746,12	45.994,27



Στη συνέχεια, για να υπολογιστεί η Καθαρή Παρούσα Αξία της επιχείρησης χρησιμοποιείται ο τύπος:

$$\text{ΚΠΑ} = \frac{KTP_1}{1+W} + \frac{KTP_2}{(1+W)^2} + \frac{KTP_3}{(1+W)^3} + \frac{KTP_4}{(1+W)^4} + \frac{KTP_5}{(1+W)^5} + \frac{KTP_5(1+g)}{W-g} \frac{1}{(1+W)^5} - \text{αρχική επένδυση (4)},$$

Όπου:

$KTP$  οι τιμές του πίνακα,

$W$  το επιτόκιο προεξόφλησης 11,5% (WACC) και

$g$  ο ρυθμός ανάπτυξης 1%.

Αντικαθιστώντας στη σχέση (4) το αποτέλεσμα που προκύπτει είναι 161.230,6 ευρώ. Αφού η ΚΠΑ είναι θετική, η επένδυση γίνεται δεκτή.

#### 8.4 ΕΣΩΤΕΡΙΚΟΣ ΒΑΘΜΟΣ ΑΠΟΔΟΣΗΣ (IRR)

Ο Εσωτερικός Βαθμός Απόδοσης (IRR) ορίζεται ως το επιτόκιο που μηδενίζει την καθαρή παρούσα αξία. Η χρήση του συνίσταται για τη σύγκρισή του με την τιμή του επιτοκίου προεξόφλησης. Εάν ο εσωτερικός βαθμός απόδοσης είναι μεγαλύτερος του επιτοκίου προεξόφλησης η επένδυση θεωρείται αποδεκτή, ενώ στην αντίθετη περίπτωση η επένδυση απορρίπτεται.

Για να υπολογιστεί ο εσωτερικός βαθμός απόδοσης θα χρησιμοποιηθεί παρόμοιος πίνακας του πίνακα 23, με τη διαφορά ότι στην αυτή περίπτωση θα δοκιμαστούν διάφορα προεξοφλητικά επιτόκια ( $r$ ), εφόσον η καθαρή παρούσα αξία λάβει αρνητικές τιμές.





Πίνακας 25 - Προσδιορισμός Εσωτερικού Βαθμού Απόδοσης

Έτη	Καθαρές Ταμειακές Ροές	Προεξοφλημένες	Προεξοφλημένες
		Καθαρές Ταμειακές Ροές (με $r_1=18,5\%$ )	Καθαρές Ταμειακές Ροές (με $r_2=19,5\%$ )
1	-59.138	-49.905,49	-49.487,87
2	28.283,36	20.141,62	19.805,93
3	55.139,66	33.136,68	32.311,74
4	74.626,51	37.845,98	36.594,98
5	98.010,74	41.945,17	40.219,27
6	189.025,1	68.266,77	64.910,07
7	210.212,9	64.066,49	60.406,55
8	212.738	54.713,98	51.156,62
9	215.288,3	46.725,64	43.322,08
10	217.864,1	39.902,69	36.686,53
<b><u>ΑΘΡΟΙΣΜΑ</u></b>		<b>356.839,5</b>	<b>335.925,9</b>
<b><u>ΚΠΑ</u></b>		<b>11.239,52</b>	<b>-9.674,111</b>

Παρατηρείται πως για επιτόκιο προεξόφλησης  $r_1=18,5\%$  η Καθαρή Παρούσα Αξία είναι ίση με 11.239,52, ενώ για επιτόκιο προεξόφλησης  $r_2=19,5\%$  η ΚΠΑ ισούται με -9.674,11. Για να εντοπιστεί ο εσωτερικός βαθμός απόδοσης (IRR), ο οποίος βρίσκεται μεταξύ των δύο επιτοκίων, χρησιμοποιείται ο τύπος:

$$IRR = r_1 + \frac{\theta_{ΚΠΑ}(r_2 - r_1)}{\theta_{ΚΠΑ} + \theta_{ΑΚΠΑ}} (5), \text{ όπου}$$

$\theta_{ΚΠΑ}$  η Θετική Καθαρή Παρούσα Αξία και

$\theta_{ΑΚΠΑ}$  η Αρνητική Καθαρή Παρούσα Αξία.

Αντικαθιστώντας τις τιμές στον παραπάνω τύπο προκύπτει πως ο Εσωτερικός Βαθμός Απόδοσης είναι ίσος με 19,03%. Γίνεται αντιληπτό πως η επένδυση θεωρείται αποδεκτή, καθώς ο εσωτερικός βαθμός απόδοσης είναι μεγαλύτερος του επιτοκίου προεξόφλησης.



## 8.5 ΑΝΑΛΥΣΗ ΕΥΑΙΣΘΗΣΙΑΣ

Η ανάλυση ευαισθησίας είναι η τεχνική που δείχνει πόσο θα αλλάξει η καθαρή παρούσα αξία σε σχέση με την αλλαγή μιας μεταβλητής, με τα υπόλοιπα στοιχεία σταθερά, και παρέχει χρήσιμη πληροφόρηση για την επικινδυνότητα του επενδυτικού σχεδίου. (Καρβούνης, 2006)

Στην επένδυση που εξετάζεται θα μελετηθούν δύο μεταβλητές, οι πωλήσεις και το κόστος πρώτων υλών.

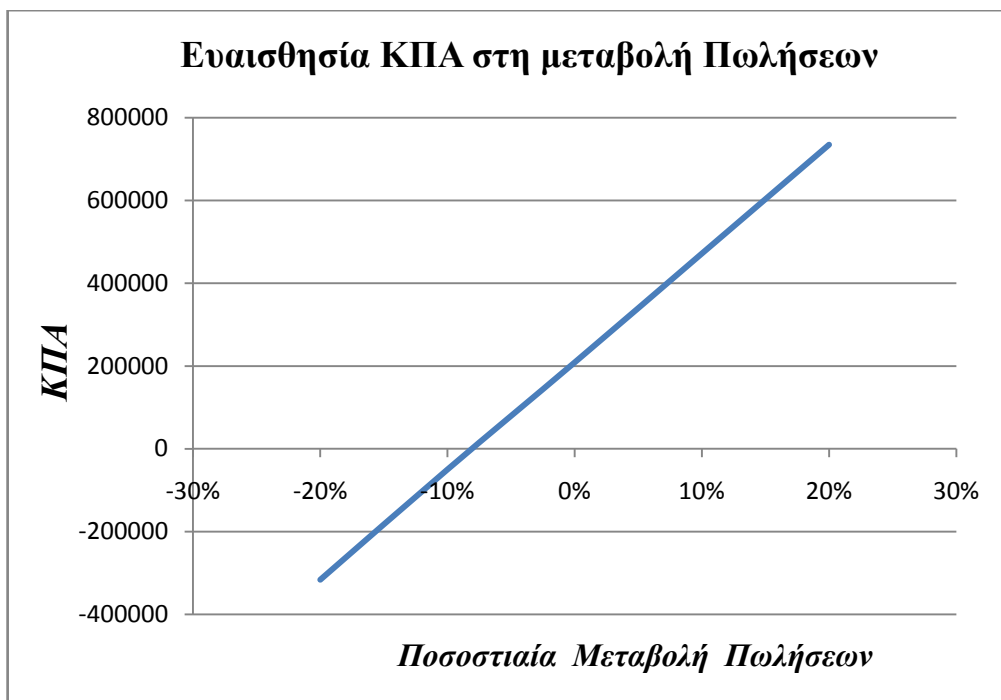
### 8.5.1 ΑΝΑΛΥΣΗ ΕΥΑΙΣΘΗΣΙΑΣ ΚΠΑ ΣΕ ΣΧΕΣΗ ΜΕ ΤΙΣ ΠΩΛΗΣΕΙΣ

Προκειμένου να εξεταστεί εάν η ΚΠΑ παρουσιάζει ευαισθησία στη μεταβολή των πωλήσεων θα μεταβληθούν οι πωλήσεις κατά -20%, -10%, +10%, +20% και θα υπολογιστούν οι νέες ΚΠΑ, όπως φαίνεται στον παρακάτω πίνακα.

*Πίνακας 26 - Μεταβολές Πωλήσεων και ΚΠΑ*

<i>Ποσοστιαία Μεταβολή Πωλήσεων</i>	<i>Καθαρή Παρούσα Αξία</i>
-20%	-316.372
-10%	-49.977
0	208.765
+10%	471.835
+20%	734.905

Με βάση τα στοιχεία του πίνακα 26 παρουσιάζεται γραφικά η ευαισθησία της ΚΠΑ με βάση τις μεταβολές των πωλήσεων. Η κλίση της γραμμής στο γράφημα δείχνει πόσο ευαίσθητη είναι η ΚΠΑ στις μεταβολές αυτές. Λόγω της μεγάλης κλίσης της εξάγεται το συμπέρασμα πως η ΚΠΑ του επενδυτικού σχεδίου είναι ιδιαίτερα ευαίσθητη στις μεταβολές των πωλήσεων.

**Διάγραμμα 7 - Ευαισθησία ΚΠΑ συναρτήσει των Πωλήσεων**

### 8.5.2 ΑΝΑΛΥΣΗ ΕΥΑΙΣΘΗΣΙΑΣ ΚΠΑ ΣΕ ΣΧΕΣΗ ΜΕ ΤΟ ΚΟΣΤΟΣ Α΄ ΥΛΩΝ

Εξετάζεται η ευαισθησία της ΚΠΑ στις μεταβολές του κόστους Α΄ υλών κατά -20%, -10%, +10%, +20%. Τα αποτελέσματα παρουσιάζονται στον ακόλουθο πίνακα.

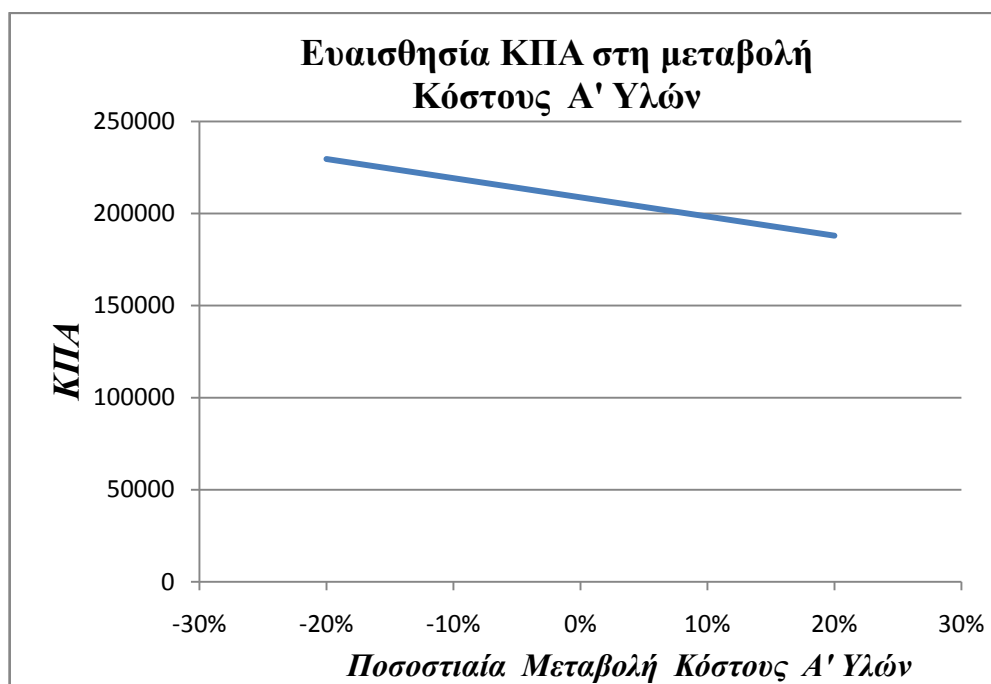
**Πίνακας 27 - Μεταβολές Κόστους Α΄ Υλών και ΚΠΑ**

Ποσοστιαία Μεταβολή Κόστους Α΄ Υλών	Καθαρή Παρούσα Αξία
-20%	229.599
-10%	219.182
0	208.765
+10%	198.348
+20%	187.931



Με βάση τα στοιχεία του πίνακα 27 παρουσιάζεται σε γράφημα η ευαισθησία της ΚΠΑ στις μεταβολές του κόστους Α' Υλών. Παρατηρείται ότι η κλίση της ευθείας είναι μικρή, γεγονός που οδηγεί στο συμπέρασμα πως η ΚΠΑ είναι σχετικά αδιάφορη στις διακυμάνσεις της τιμής της πρώτης ύλης. Τονίζεται ότι το συμπέρασμα αυτό ισχύει μόνο για τη συγκεκριμένη ποικιλία σταφυλιού, καθώς υπάρχουν κι άλλες με μεγαλύτερο εύρος τιμής.

*Διάγραμμα 8 - Ευαισθησία ΚΠΑ συναρτήσει των Μεταβολών Κόστους Α' Υλών*





## ΚΕΦΑΛΑΙΟ 9. ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ – ΠΡΟΤΑΣΕΙΣ

### 9.1 ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ

Το συμπέρασμα που προκύπτει από την εξέταση του επιχειρηματικού σχεδίου για ίδρυση αποστακτηρίου στην ορεινή Νάξο, εφόσον οι οικονομικές προβλέψεις που έχουν γίνει στη μελέτη επαληθευθούν, είναι πως πρόκειται για μια ιδιαίτερα ενδιαφέρουσα πρόταση, καθώς η επιχείρηση θα παράγει ένα καινοτόμο και διαφοροποιημένο προϊόν το οποίο θα διατίθεται σε μια ελκυστική αγορά, λόγω της αυξανόμενης τουριστικής κίνησης των νησιών.

Με την παραγωγή του αποστάγματος σταφυλής και του παλαιωμένου αποστάγματος σταφυλής η επιχείρηση συνδυάζει την παραδοσιακή τέχνη της απόσταξης και τη σύγχρονη τεχνολογία και προσφέρει στον καταναλωτή ένα προϊόν υψηλής ποιότητας, άρρηκτα συνδεδεμένο με την παράδοση του τόπου.

Στον αντίποδα, υπάρχουν σημεία τα οποία χρήζουν ιδιαίτερης προσοχής και πιο αναλυτικής μελέτης από τον επενδυτή. Τα σημαντικότερα από αυτά είναι:

- Ο ιδιαίτερα *υψηλός Ειδικός Φόρος Κατανάλωσης* (2.550 ευρώ ανά εκατόλιτρο άνυδρης αλκοόλης), ο οποίος αντιπροσωπεύει το μεγαλύτερο κομμάτι του κόστους παραγωγής και δεν αφήνει περιθώρια στον επιχειρηματία να έχει ανταγωνιστικές τιμές, ιδιαίτερα για το απόσταγμα των 0,2 και 0,7 λίτρων. Επίσης, πάντα υπάρχει ο κίνδυνος να αυξηθεί περαιτέρω.
- Η *εύρεση της πρώτης ύλης* (σταφύλια) στην κατάλληλη ποιότητα και ποσότητα. Το ζήτημα αυτό πρέπει να ληφθεί σοβαρά υπόψιν από τον υποψήφιο επενδυτή, καθώς στο νησί της Νάξου υπάρχει μεγάλος αριθμός παραγωγών με μικρές καλλιεργήσιμες εκτάσεις. Επιπλέον, δεν θεωρείται σίγουρη η συγκέντρωση της απαιτούμενης ποσότητας πρώτων υλών από τη συγκεκριμένη ποικιλία (Σαββατιανό), οπότε ενδεχομένως θα πρέπει να αναζητηθούν είτε άλλες πηγές για την προμήθεια της συγκεκριμένης ποικιλίας, είτε άλλες ποικιλίες σταφυλιών ως πρώτη ύλη.
- Η *δυνατότητα δανεισμού* από το τραπεζικό σύστημα. Λόγω της δυσχερούς οικονομικής κατάστασης της χώρας μας τα τελευταία χρόνια δεν θεωρείται σίγουρος ο δανεισμός από το τραπεζικό σύστημα όπως έχει προβλεφθεί στην παρούσα εργασία



(50% της επένδυσης), οπότε ο επενδυτής οφείλει να αντλήσει χρηματοδότηση είτε από άλλες πηγές (ευρωπαϊκά προγράμματα), είτε από Ίδια Κεφάλαια.

## 9.2 ΠΡΟΤΑΣΕΙΣ

Το απόσταγμα σταφυλής είναι ένα προϊόν σχεδόν άγνωστο στους καταναλωτές, καθώς συγγέεται με το τσίπουρο. Παρόλο που τα δύο προϊόντα είναι συγγενικά, καθώς το μεν τσίπουρο παράγεται από τα υπολείμματα της οινοποίησης και το δε απόσταγμα σταφυλής από ολόκληρο τον καρπό, υπάρχουν σαφείς διαχωρισμοί ως προς την ποιότητα, τη νομοθεσία και κατά συνέπεια τη φορολογική επιβάρυνση. Για τους λόγους αυτούς θεωρείται αναγκαίο να πραγματοποιηθεί έρευνα καταναλωτών, προκειμένου να διαπιστωθεί ο βαθμός εξοικείωσής τους με το προϊόν και την προοπτική αγοράς του. Η έρευνα αυτή είναι σημαντικό να περιλαμβάνει τους επισκέπτες των νησιών κατά τους καλοκαιρινούς μήνες, οι οποίοι αποτελούν τμήμα της αγοράς που ενδιαφέρει ιδιαίτερα την επιχείρηση.

Ο υποψήφιος επενδυτής θα μπορούσε να μελετήσει επίσης την παραγωγή τσίπουρου, αντί για απόσταγμα σταφυλής, καθώς υπάρχει μεγαλύτερη εξοικείωση των καταναλωτών αφενός, αφετέρου ο ΕΦΚ είναι μειωμένος στο τσίπουρο κατά 50% σε σχέση με το απόσταγμα.

Επίσης, προτείνεται η διερεύνηση της εγκατάστασης της επιχείρησης σε πιο κεντρικό σημείο του νησιού, με γνώμονα την αύξηση των πωλήσεων, καθώς η Χώρα και τα κοντινά προς αυτήν χωριά προσελκύουν το μεγαλύτερο αριθμό επισκεπτών.

Όσον αφορά στις ενδεχόμενες δυσκολίες στην προμήθεια των πρώτων υλών, προτείνεται στον υποψήφιο επενδυτή να διερευνήσει τη δυνατότητα καθετοποίησης της παραγωγής προς τα πίσω, δηλαδή τη φύτευση δικών του αμπελώνων, όπως συμβαίνει με τις περισσότερες επιχειρήσεις του κλάδου.

Τέλος, ο υποψήφιος επενδυτής θα πρέπει να έχει υπόψιν του ενδεχόμενες δαπάνες που θα προκύψουν κατά τη διάρκεια λειτουργίας της επιχείρησης, οι οποίες δεν έχουν προβλεφθεί στην παρούσα μελέτη, όπως για παράδειγμα πρόσληψη προσωπικού πέραν του υπάρχοντος ή επένδυση σε πάγια.



## ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ

- Infobank Hellastat (2015), Παραγωγή και Χονδρικό Εμπόριο Αλκοολούχων Ποτών
- Ίδρυμα Οικονομικών και Βιομηχανικών Ερευνών (2013), Ο κλάδος των αλκοολούχων ποτών στην Ελλάδα
- Καρβούνης Σ. (2006), Μεθοδολογία, Τεχνικές και Θεωρία για Οικονομοτεχνικές Μελέτες, εκδόσεις Σταμούλης, Αθήνα
- Kotler P. (1997), Μάρκετινγκ Μανατζμεντ, Τόμος Α, Interbooks
- Λαζαρίδης Γ., Παπαδόπουλος Δ. (2005), Χρηματοοικονομική Διοίκηση, Θεσσαλονίκη
- Λεβαντής Ε. (1998), Περί Εταιριών Περιορισμένης Ευθύνης, Εκδόσεις Σακκουλά, Αθήνα
- Λιποβατζ-Κρεμεζή (2003), Στοιχεία Οικονομικής Ανάλυσης Βιομηχανικών Επενδυτικών Σχεδίων, Αθήνα
- Μάλλιαρης Π. (2001), Εισαγωγή στο Μάρκετινγκ, εκδόσεις Σταμούλης, Αθήνα
- Νιάρχος Ν. (2004), Χρηματοοικονομική Ανάλυση Λογιστικών Καταστάσεων, εκδόσεις Σταμούλης, Αθήνα
- Παπαδάκης Β. (2002), Στρατηγική των Επιχειρήσεων, Τόμος Α: Θεωρία, εκδόσεις Μπένου, Αθήνα
- Περιφέρεια Νοτίου Αιγαίου, Επιχειρησιακό Σχέδιο Αγροτικής Ανάπτυξης 2014-2020
- Σουφλερός Ε. (1997), Οίνος και Αποστάγματα, Θεσσαλονίκη
- Σουφλερός Ε., Ροδοβίτης Β. (2004), Το Τσίπουρο και η Τσικουδιά, Αθήνα
- Σταυρακάκης Μ. (2010), Αμπελογραφία, εκδόσεις Τροπή, Αθήνα
- Τσακίρης Α., Ποτογραφία, εκδόσεις Ψύχαλου
- Τσέτουρας Π. (2013), Διασφάλιση της υγείας των καταναλωτών κατά την παραγωγική διαδικασία του τσίπουρου, Χημικά Χρονικά, σ. 4-7



## ΙΣΤΟΣΕΛΙΔΕΣ

- <http://startupgreece.gov.gr>
- <https://www.taxheaven.gr/news/news/view/id/29652>
- <https://www.portofsyros.gr/facilities/ports/syros>
- [www.oecd.com](http://www.oecd.com)
- [www.minagric.gr](http://www.minagric.gr)
- [www.gcs1.gr](http://www.gcs1.gr)
- [www.et.gr](http://www.et.gr)
- [www.kemel.gr](http://www.kemel.gr)
- [www.drinktsipouro.gr](http://www.drinktsipouro.gr)
- [www.seaop.gr](http://www.seaop.gr)
- [www.statistics.gr](http://www.statistics.gr)
- [https://europa.eu/european-union/law\\_el](https://europa.eu/european-union/law_el)
- [www.agroenos.com](http://www.agroenos.com)
- <https://www.pavlidis-cu.com/>
- [www.agrotool.gr](http://www.agrotool.gr)
- [www.packmarkt.com](http://www.packmarkt.com)
- [www.oenotelia.gr](http://www.oenotelia.gr)
- [www.apostagmata.gr](http://www.apostagmata.gr)
- [www.tiwc.gr](http://www.tiwc.gr)
- [www.spirits.eu](http://www.spirits.eu)
- <http://www.naftemporiki.gr/finance/story/1205212/sto-europaiko-dikastirio-i-elladagia-ton-efk-se-tsipouro-tsikoudia>
- <http://pages.stern.nyu.edu/~adamodar/>
- <http://www.imerisia.gr/article.asp?catid=26516&subid=2&pubid=113081657>
- [http://www.pnai.gov.gr/ckfinder/userfiles/files/Marketing%20Plan\\_South\\_Aegean.pdf](http://www.pnai.gov.gr/ckfinder/userfiles/files/Marketing%20Plan_South_Aegean.pdf)