



**ΓΕΩΠΟΝΙΚΟ ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ ΑΘΗΝΩΝ  
ΤΜΗΜΑ ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΟΙΚΟΝΟΜΙΑΣ & ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ  
ΤΜΗΜΑ ΖΩΙΚΗΣ ΠΑΡΑΓΩΓΗΣ**

**ΔΙΑΤΜΗΜΑΤΙΚΟ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ ΜΕΤΑΠΤΥΧΙΑΚΩΝ ΣΠΟΥΔΩΝ  
ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑ & ΣΥΜΒΟΥΛΕΥΤΙΚΗ  
ΣΤΗΝ ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΑΝΑΠΤΥΞΗ**

**Μεταπτυχιακή διπλωματική εργασία**

Επιχειρηματικό σχέδιο για ανάπτυξη καινοτομίας σε μελισσοκομική επιχείρηση-  
Περίπτωση παραγωγής καραμελών με πρόπολη

**Χρυσανγή Γ. Τόλη**

Επιβλέπων Καθηγητής:

Πάυλος Καρανικόλας, Αναπληρωτής Καθηγητής ΓΠΑ

**ΑΘΗΝΑ  
2022**

**ΓΕΩΠΟΝΙΚΟ ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ ΑΘΗΝΩΝ**  
**ΤΜΗΜΑ ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΟΙΚΟΝΟΜΙΑΣ ΚΑΙ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ**  
**ΤΜΗΜΑ ΖΩΙΚΗΣ ΠΑΡΑΓΩΓΗΣ**

**Μεταπτυχιακή Διπλωματική Εργασία**

Επιχειρηματικό σχέδιο για ανάπτυξη καινοτομίας σε μελισσοκομική επιχείρηση –  
Περίπτωση παραγωγής καραμελών με πρόπολη

“Beekeeping business plan for innovation development  
in production of propolis candies”

**Χρυσανγή Γ. Τόλη**

Εξεταστική Επιτροπή:

Πάυλος Καρανικόλας, Αναπληρωτής Καθηγητής ΓΠΑ (επιβλέπων)

Γεώργιος Γκόρας, Επίκουρος Καθηγητής ΓΠΑ,

Γεώργιος Μαλινδρέτος Αναπληρωτής Καθηγητής, Χαροκόπειο Πανεπιστήμιο

## Επιχειρηματικό σχέδιο για ανάπτυξη καινοτομίας σε μελισσοκομική επιχείρηση – Περίπτωση καραμελών με πρόπολη

ΔΠΜΣ: Επιχειρηματικότητα & Συμβουλευτική στην Αγροτική Ανάπτυξη  
Τμήμα Αγροτικής Ανάπτυξης & Οικονομίας  
Τμήμα Ζωικής Παραγωγής

### Περίληψη

Με την παρούσα εργασία πραγματοποιείται η αποτύπωση του επιχειρηματικού σχεδίου για ένα καινοτόμο προϊόν, και αναλύεται το εσωτερικό και εξωτερικό περιβάλλον της επιχείρησης.

Η αναφερόμενη επιχείρηση έχει μεγάλο μερίδιο αγοράς στις Σποράδες και ασχολείται με τον τομέα παραγωγής και τυποποίησης μελιού αλλά και τη διανομή του. Η έδρα της επιχείρησης είναι στη Σκόπελο ενώ τα προϊόντα της διανέμονται στα νησιά των Σποράδων και στον Βόλο.

Το νέο προϊόν ονομάζεται **lolly props** και είναι καραμέλες με πρόπολη.

Στην παρούσα εργασία αναλύεται, επίσης, ο καμβάς του καινοτόμου προϊόντος, καθώς και ο τρόπος παραγωγής τους, οι κρίσιμες δραστηριότητες και η μέθοδος τιμολόγησής του.

### Επιστημονική περιοχή: Μελισσοκομική επιχείρηση

Λέξεις κλειδιά: μέλι, επιχειρηματικό σχέδιο, επιχείρηση, προϊόν



# **Beekeeping business plan for innovation development in production of propolis candies**

*MSc Farm Business Management*

*Department of Agricultural Economics*

*Department of Animal Science*

## **Abstract**

With the presentation of this thesis it is going to be presented an innovative product and the inside and outside of the business will be analyzed.

The mentioned company has a large market share in Sporades that deals with the production and standardization of honey and its distribution. The company is headquartered in Skopelos and distributes its products in the Sporades islands and Volos.

The new product is called **lolly props** and is candy with propolis.

In the present work will also be analyzed the canvas of the innovative product as well as the way of their production, the critical activities as well as its pricing method.

**Scientific area:** Beekeeping business

**Keywords:** honey, business plan, business, product

## **Εισαγωγή**

Η εργασία αυτή έχει ως στόχο την ανάπτυξη επιχειρηματικού σχεδίου για ένα καινοτομικό προϊόν της μελισσοκομικής επιχείρησης «Κτήμα Σταματίου». Αρχικά, αναλύεται η υφιστάμενη κατάσταση της επιχείρησης, ώστε να αναδειχθεί η οικονομική κατάστασή της, με αποτελέσματα ισολογισμού, και, στη συνέχεια, ακολουθεί η παρουσίαση του καινοτόμου προϊόντος, καθώς και η οικονομική μελέτη της καινοτομίας. Μέσα από τη λεπτομερή αυτή ανάλυση καταδεικνύεται η συμβολή της εν λόγω καινοτομίας στην ανάπτυξη της επιχείρησης και τη βιωσιμότητά της.

Η εργασία αποτελείται από πέντε κεφάλαια.

Στο πρώτο κεφάλαιο περιγράφεται η υφιστάμενη κατάσταση της επιχείρησης και γίνονται φανεροί οι στόχοι της. Τα προϊόντα που παράγει η επιχείρηση, επειδή παράγονται από βιολογικό μέλι, είναι αυτά που κάνουν την επιχείρηση να ξεχωρίζει έναντι άλλων ανταγωνιστών.

Στο δεύτερο κεφάλαιο, βάσει λογιστικών στοιχείων, αναλύεται το οικονομικό μέγεθος της επιχείρησης, αναλύονται τα δυνατά και αδύναμα σημεία της, οι ευκαιρίες και οι απειλές, όπως επίσης γίνεται και η P.E.S.T. Analysis.

Στο τρίτο κεφάλαιο γίνεται η παρουσίαση του καινοτόμου προϊόντος δίνοντας έμφαση στα χαρακτηριστικά που προσθέτουν αξία στις καραμέλες με πρόπολη.

Συνοψίζοντας, στο τέταρτο κεφάλαιο συγκρίνεται η υφιστάμενη κατάσταση με τη νέα οικονομική κατάσταση, και παρουσιάζονται οι αλλαγές στην S.W.O.T Analysis και στην P.E.S.T. Analysis λόγω της δημιουργίας του καινοτόμου προϊόντος.

Τέλος, στο πέμπτο κεφάλαιο αναφέρονται τα συμπεράσματα της μελέτης του καινοτόμου προϊόντος, και ποιοι είναι οι λόγοι για τους οποίους μία επιχείρηση προσπαθεί να εξελιχθεί.

## Περιεχόμενα

### Κεφάλαιο 1<sup>ο</sup>: Παρουσίαση επιχείρησης και υφιστάμενης κατάστασης

|   |    |
|---|----|
| 1.1 Παρουσίαση επιχείρησης.....   | 8  |
| 1.2 Στόχοι της επιχείρησης.....   | 9  |
| 1.3 Προϊόντα-Συσκευασία και υπηρεσίες της επιχείρησης.....  | 9  |
| 1.4 Κρίσιμες δραστηριότητες .....   | 10 |
| 1.5 Τυποποίηση Προϊόντων για παραγωγή βιολογικού μελιού Σκοπέλου .....                                    | 12 |
| 1.6 Κρίσιμοι πόροι .....  | 14 |
| 1.7 Συστήματα διασφάλισης ποιότητας ISO και HACCP .....   | 15 |
| 1.8 Βελτίωση συσκευασίας .....  | 18 |
| 1.9 Συσκευασία.....   | 20 |
| 1.10 Εμπορική επωνυμία.....   | 21 |
| 1.11 Εμπορική επωνυμία για το «Κτήμα Σταματίου» .....   | 22 |
| 1.12 Υπηρεσίες .....  | 24 |
| 1.13 Συμμετοχή του κλάδου της μελισσοκομίας σε προγράμματα της Ευρωπαϊκής Ένωσης ....                     | 24 |
| 1.14 Συμμετοχή της μελισσοκομικής επιχείρησης «Κτήμα Σταματίου» σε προγράμματα της Ευρωπαϊκής Ένωσης..... | 28 |
| 1.15 Σχέσεις με τους πελάτες .....  | 28 |
| 1.16 Σχέσεις με τους πελάτες για το «Κτήμα Σταματίου».....  | 29 |
| 1.17 Μορφές δικτύου διανομής.....   | 29 |
| 1.18 Δίκτυα διανομής της επιχείρησης .....  | 30 |
| 1.19 Κρίσιμες εξωτερικές συνεργασίες.....   | 30 |
| 1.20 Εξωτερικές συνεργασίες για το «Κτήμα Σταματίου» .....  | 31 |
| 1.21 Κοινωνική ευθύνη .....   | 31 |

### Κεφάλαιο 2<sup>ο</sup>: Υφιστάμενη οικονομική κατάσταση επιχείρησης

|   |    |
|---|----|
| 2.1 Μέθοδοι τιμολόγησης.....                                  | 32 |
| 2.2 Μέθοδος τιμολόγησης προϊόντων «Κτήμα Σταματίου» .....     | 32 |
| 2.3 Τιμολόγηση.....   | 34 |
| 2.4 Οικονομικά στοιχεία (Συγκεντρωτικές εσόδων - εξόδων)..... | 34 |
| 2.5 Πάγια .....   | 38 |
| 2.6 Πάγια στοιχεία «Κτήμα Σταματίου».....                     | 41 |
| 2.7 Υπολογισμός Αποσβέσεων Παγίων έτους 2018 .....            | 43 |
| 2.8 Υπολογισμός Αποσβέσεων Παγίων έτους 2019.....             | 44 |
| 2.9 Ισολογισμός .....   | 45 |

|  |    |
|--|----|
| 2.10 Ανθρώπινοι πόροι.....                                       | 47 |
| 2.11 Ανθρώπινοι πόροι «Κτήμα Σταματίου» .....                    | 47 |
| 2.12 Ανταγωνιστές της επιχείρησης.....                           | 48 |
| 2.13 Γερά θεμέλια για τη σύσταση μιας γερής επιχείρησης .....    | 48 |
| 2.14 Χρησιμότητα του BUSINESS PLAN .....                         | 48 |
| 2.15 P.E.S.T. ANALYSIS «Κτήμα Σταματίου».....                    | 50 |
| 2.16 S.W.O.T. ANALYSIS .....                                     | 52 |
| 2.17 S.W.O.T. ANALYSIS για την επιχείρηση «Κτήμα Σταματίου»..... | 52 |

### **Κεφάλαιο 3<sup>ο</sup>:Παρουσίαση καινοτόμου προϊόντος**

|  |    |
|--|----|
| 3.1 Καινοτομία.....  | 54 |
| 3.2 Προσδιορισμός συστατικών πρόπολης από την Ελλάδα ..... | 54 |
| 3.3 Ονομασία και συσκευασία προϊόντος .....                | 55 |
| 3.4 Προώθηση προϊόντος .....                               | 55 |
| 3.5 Παρουσίαση προϊόντος.....                              | 57 |
| 3.6 Κόστος προώθησης προϊόντος.....                        | 57 |
| 3.7 Πού απευθύνεται το προϊόν .....                        | 58 |
| 3.8 Μερίδιο αγοράς.....                                    | 58 |
| 3.9 Σχέση με τους πελάτες.....                             | 58 |
| 3.10 Κρίσιμες δραστηριότητες .....                         | 59 |
| 3.11 Κρίσιμοι πόροι.....                                   | 61 |
| 3.12 Κρίσιμοι πόροι .....                                  | 60 |
| 3.13 Εξωτερικές συνεργασίες.....                           | 60 |

### **Κεφάλαιο 4<sup>ο</sup>:Οικονομική ανάλυση καινοτόμου προϊόντος**

|   |    |
|---|----|
| 4.1 Κοστολόγηση.....                              | 62 |
| 4.2 Ροές εισοδημάτων .....                        | 63 |
| 4.3 Αποσβέσεις αγορών παγίων καινοτομίας.....     | 63 |
| 4.4 Οικονομικά Αποτελέσματα .....                 | 64 |
| 4.5 Σύγκριση υφιστάμενης και νέας κατάστασης..... | 68 |

### **Κεφάλαιο 5<sup>ο</sup>:Συμπεράσματα**

|                       |    |
|-----------------------|----|
| 5.1 Συμπεράσματα..... | 63 |
| Βιβλιογραφία .....    | 70 |
| Ιστοσελίδες .....     | 71 |

## Υφιστάμενη κατάσταση

### 1.1 Παρουσίαση επιχείρησης



Η Μελισσοκομική επιχείρηση με την επωνυμία «Κτήμα Σταματίου» είναι μια οικογενειακή επιχείρηση αποτελούμενη από την πενταμελή οικογένεια, η οποία ιδρύθηκε το 1953, στη Σκόπελο.

Ως στόχο της η επιχείρηση έχει την παραγωγή βιολογικού μελιού άριστης ποιότητας που φέρει την επωνυμία «**Βιολογικό Μέλι Σκοπέλου**», γύρης, βασιλικού πολτού, πρόπολης και μελισσοσμηνών, μέσα στην καρδιά του πευκοδάσους της Σκοπέλου. Η οικογενειακή αυτή επιχείρηση δημιουργήθηκε από τους παππούδες της οικογένειας στη Σκόπελο και συμβάλει τόσο στην ανάπτυξη της τοπικής κοινωνίας και οικονομίας όσο και στη διατήρηση της οικολογικής ισορροπίας.

Διαθέτει ένα πολυτελές πιστοποιημένο μελισσοκομικό εργαστήριο με το σύστημα διαχείρισης ποιότητας, όπου μέλι εποχής παράγεται και συσκευάζεται από την παραγωγή στην κατανάλωση. Τα παραγόμενα προϊόντα της επιχείρησης διατίθενται σε ιδιαίτερα ανταγωνιστικές τιμές στην τοπική και ευρωπαϊκή αγορά.



Η επιχείρηση με την ίδια επωνυμία δραστηριοποιείται στη Σκόπελο και στον Βόλο, παράγοντας τα ίδια προϊόντα και κατέχοντας το δικό της μερίδιο αγοράς σε κάθε τόπο. (Συνέντευξη με τον ιδιοκτήτη της επιχείρησης)

## 1.2 Στόχοι της επιχείρησης

Βασικός στόχος της επιχείρησης είναι η απόκτηση μεγαλύτερης φήμης και αναγνωρισιμότητας στο καταναλωτικό κοινό, στοχεύοντας, εν πρώτης, στην ποιοτική παραγωγή των προϊόντων, και, κατά δεύτερον, στη διατήρηση και επέκτασή της.

Δεν υπάρχει ηλικιακό target group στην περίπτωση της επιχείρησης «Κτήμα Σταματίου», γεγονός που τη βοηθάει να διαθέτει ευρύ φάσμα καταναλωτών. Στους πελάτες και επισκέπτες του νησιού δίνεται η δυνατότητα να επισκεφθούν το εργαστήριο όπου παράγεται το μέλι, και να μάθουν τη διαδικασία παραγωγής του. Στον χώρο του εργαστηρίου υπάρχει ένας ξεχωριστός εκθεσιακός χώρος, ενώ με εικόνες και παλιά μηχανήματα παρουσιάζεται ο παραδοσιακός τρόπος παρασκευής μελιού. Η επιχείρηση επιδιώκει την ταχεία εξυπηρέτηση των πελατών με τον πλέον αποτελεσματικό τρόπο.

Στόχος της επιχείρησης είναι να στηριχτεί σε τέσσερις βασικούς πυλώνες:

- την προστασία του περιβάλλοντος
- την οικονομική της ανάπτυξη
- την προβολή του τόπου των παραγόμενων προϊόντων
- τη δημιουργία νέου καινοτόμου προϊόντος

## 1.3 Προϊόντα - Συσκευασία και υπηρεσίες της επιχείρησης

### Παραγόμενα Προϊόντα

- Βιολογικό μέλι Σκοπέλου
- Βιολογικό μέλι Σκοπέλου με καρύδι, φουντούκι, φιστίκια Αιγίνης και κουκουνάρι
- Βιολογικό μέλι Σκοπέλου με καρύδια
- Βιολογικό μέλι με κηρήθρα
- Γύρη
- Βασιλικός πολτός
- Κερί μελισσών
- Πρόπολη
- Κεραλοιφή με ελαιόλαδο

## 1.4 Κρίσιμες δραστηριότητες

Οι διαδικασίες για την παραγωγή των προϊόντων εκτελούνται σε συγκεκριμένες χρονικές περιόδους κατά τη διάρκεια του έτους και, σαφώς, μετά τη συλλογή του μελιού.

### Προϊόντα

Το «Κτήμα Σταματίου», διατηρώντας από χρόνια ψηλά την ποιότητα των παραγόμενων προϊόντων, έχει κερδίσει την εμπιστοσύνη τόσο των συνεργατών της όσο και των πελατών του. Κύριο μέλημα είναι να παραμένει υψηλή η ποιότητα των προϊόντων τους.



**Η εταιρία παράγει τις εξής κατηγορίες προϊόντων:**

- Βιολογικό Μέλι Σκοπέλου
- Μέλι Δάσους
- Κερί
- Βασιλικό Πολτό
- Πρόπολη
- Γύρη

**Για την παραγωγή βιολογικού μελιού Σκοπέλου εκτελούνται οι εξής διαδικασίες :**

### **1. Παραγωγή του βιολογικού μελιού**

Μετά το πέρας της ανθοφορίας και αφού έχει συγκεντρωθεί αρκετή ποσότητα μελιού στις κυψέλες είναι η εποχή που αρχίζει ο τρύγος.

Ο μελισσοκόμος με το καπνιστήρι διοχετεύει καπνό μέσα στην κυψέλη για να μην του επιτεθούν οι μέλισσες και στη συνέχεια, ανοίγοντας το καπάκι κάθε κυψέλης, αφαιρεί τα πλαίσια που ονομάζονται «τελάρα» τα οποία έχουν αρκετή ποσότητα ώριμου μελιού, τοποθετώντας τα μέσα σε κατάλληλα προσαρμοσμένο κουτί αποθήκευσης. Η ίδια διαδικασία τηρείται σταδιακά μέχρι να ολοκληρωθεί η συγκομιδή του μελιού από το σύνολο των κυψελών.

### **2. Μεταφορά**

Η μεταφορά των τελάρων που έχουν συγκομίσει το μέλι γίνεται με φορτηγά της ίδιας της επιχείρησης προκειμένου να αρχίσει η διαδικασία της επεξεργασίας του.

### **3. Διαδικασία εξαγωγής – επεξεργασίας – αποθήκευσης**

- Τα τελάρα οδηγούνται στο απολεπιστήριο, όπου αφαιρείται το σφραγισμένο μέρος της κηρήθρας.
- Κατόπιν, τοποθετούνται από τους εργάτες στη φυγοκεντρική μηχανή η οποία βγάζει το μέλι από τα τελάρα.
- Στη συνέχεια, το μέλι διοχετεύεται μέσω αντλιών σε φίλτρα τα οποία απομακρύνουν την ποσότητα του περιλαμβανομένου κεριού.
- Ακολούθως, το μέλι τοποθετείται σε ανοξείδωτες δεξαμενές των 400 κιλών όπου παραμένει για πέντε (5) ημέρες, προκειμένου να διαχωριστεί από τον αφρό.
- Μετά τις 5 ημέρες, και αφού το μέλι κατακάτσει, αφαιρείται ο αφρός και οι δεξαμενές σφραγίζονται και αποθηκεύονται σε ξεχωριστό χώρο αποθήκευσης.

### **4. Διαδικασία εισαγωγής μελιού για τυποποίηση**

Πριν από την τυποποίηση του μελιού πραγματοποιείται το τελικό φιλτράρισμά του στον χώρο της τυποποίησης και το «καθαρό» πλέον μέλι τυποποιείται ανά τύπο συσκευασίας.

Συγκριτικό πλεονέκτημα της παραγωγής και εμπορίας των προϊόντων της Μελισσοκομίας «Κτήμα Σταματίου» είναι ότι ακολουθείται η φιλοσοφία της παραδοσιακής μελισσοκομικής πρακτικής σε συνδυασμό με την πρακτική της ήπιας διαχείρισης των μελισσών, ενώ σε επίπεδο

συσκευασίας με ιδιαίτερο σεβασμό στο τελικό προϊόν, ακολουθούνται σύγχρονες μέθοδοι τυποποίησης. (Συνέντευξη με τους γιους Σταματίου)

## 1.5 Τυποποίηση προϊόντων για παραγωγή βιολογικού μελιού Σκοπέλου

**Βιολογικό Μέλι Σκοπέλου** (Συσκευασίες 950γρ., 500γρ., 250γρ., και 125γρ.)

- Από τις δεξαμενές τυποποίησης γεμίζουν τα βάζα
- Βιδώνονται καπάκια
- Τοποθετείται το αυτοκόλλητο της ετικέτας με τα στοιχεία της επιχείρησης
- Προστίθεται το barcode και ημερομηνία λήξης
- Τοποθετείται στα κιβώτια.



**Βιολογικό Μέλι Σκοπέλου με καρύδια σε συσκευασία 450γρ.**

- Σε κάθε βάζο τοποθετούνται 80γρ. καρύδια
- Από τις δεξαμενές τυποποίησης γεμίζουν τα βάζα
- Βιδώνονται τα καπάκια
- Τοποθετείται το αυτοκόλλητο της ετικέτας με τα στοιχεία της επιχείρησης
- Στη συνέχεια, προστίθεται το barcode και ημερομηνία λήξης
- Και τελικό στάδιο είναι η τοποθέτηση στα κιβώτια.



**Βιολογικό Μέλι Σκοπέλου με ξηρούς καρπούς σε συσκευασία 250γρ.**

- Σε κάθε βάζο τοποθετούνται 40γρ. (καρύδια, φουντούκια, φιστίκια Αιγίνης, κουκουνάρι, αμύγδαλο)
- Από τις δεξαμενές τυποποίησης γεμίζουν τα βάζα
- Βιδώνονται καπάκια
- Τοποθετείται το αυτοκόλλητο της ετικέτας με τα στοιχεία της επιχείρησης
- Στη συνέχεια προστίθεται το barcode και ημερομηνία λήξης
- Και τελικό στάδιο είναι η τοποθέτηση στα κιβώτια.



### **Βιολογικό Μέλι Σκοπέλου με κηρήθρα σε συσκευασία 500γρ.**

- Σε κάθε βάζο τοποθετείται 100γρ. φρεσκοκομμένη κηρήθρα
- Από τις δεξαμενές τυποποίησης γεμίζουν τα βάζα
- Βιδώνονται καπάκια
- Τοποθετείται το αυτοκόλλητο της ετικέτας με τα στοιχεία της επιχείρησης
- Στη συνέχεια, προστίθεται το barcode και ημερομηνία λήξης
- Και τελικό στάδιο είναι η τοποθέτηση στα κιβώτια.



### **Βιολογικό Μέλι Σκοπέλου σε συσκευασίες 3, 4, 6κιλών**

Με την παραπάνω διαδικασία γίνεται και η συσκευασία σε 3, 4, 6κιλά.

- Από τις δεξαμενές τυποποίησης χειροκίνητα γεμίζουν τα πλαστικά βάζα
- Βιδώνονται πλαστικά καπάκια
- Τοποθετείται το αυτοκόλλητο της ετικέτας με τα στοιχεία της επιχείρησης
- Στη συνέχεια, προστίθεται το barcode και ημερομηνία λήξης
- Και τοποθετούνται μέσα σε χάρτινες σακούλες.

Για το Μέλι Δάσους εκτελούνται οι εξής ίδιες διαδικασίες με την παραγωγή και μεταφορά του Βιολογικού Μελιού Σκοπέλου.

1. Παραγωγή του Μελιού (ίδια με το Βιολογικό Μέλι Σκοπέλου)
2. Μεταφορά (ίδια με το Βιολογικό Μέλι Σκοπέλου)

### **Διαδικασία εξαγωγής – επεξεργασίας – αποθήκευσης μελιού**

- Τα απολεπίσματα από το Βιολογικό Μέλι Σκοπέλου στραγγίζονται, ενώ το συμπιεσμένο κερί που μένει κρατάει κάποια ποσότητα μελιού.
- Για να αφαιρέσουμε αυτή την ποσότητα μελιού, παίρνεται το συμπιεσμένο κερί και τοποθετείται στους ηλιακούς συλλέκτες οι οποίοι έχουν τη δυνατότητα να ξεχωρίζουν το μέλι από το κερί.
- Αφού διαχωριστεί το κερί συλλέγεται το μέλι, αφού πρώτα φιλτραριστεί, και τοποθετείται σε ανοξείδωτες δεξαμενές.

## 1.6 Κρίσιμοι πόροι

### Εγκαταστάσεις επιχείρησης

Η μελισσοκομική επιχείρηση «Κτήμα Σταματίου» βρίσκεται 1χλμ. πριν από το Νέο Κλήμα, Σκοπέλου, στον κεντρικό δρόμο Γλώσσα – Σκόπελος.

Το κτίριο που στεγάζεται η επιχείρηση είναι κτισμένο λίγα χρόνια μετά την έναρξη της λειτουργίας της, το 1960, αλλά επεκτάθηκε και ανακαινίστηκε, το 2005. Το κεντρικό κτίριο έχει έκταση 300τ.μ. και διαθέτει επιπλέον 100τ.μ. βοηθητικούς χώρους.

Οι εγκαταστάσεις περιλαμβάνουν:

- Τμήμα εξαγωγής και επεξεργασίας του μελιού
- Τμήμα αποθήκευσης του Βιολογικού Μελιού Σκοπέλου
- Χώρο επεξεργασίας και αποθήκευσης για το κερι και το Μέλι Δάσους
- Χώρο αποθήκευσης συσκευαστικών υλικών
- Χώρο καθαρισμού και αποστείρωσης βάζων
- Συσκευαστήριο
- Γραφεία
- Επισκέψιμο χώρο
- Αποθήκες και εργαστήρια στα 100τ.μ. των βοηθητικών χώρων

Ο τεχνολογικός εξοπλισμός εξαγωγής, τυποποίησης και αποθήκευσης μελιού είναι από τους πιο σύγχρονους.

Η τυποποίηση του προϊόντος τηρεί όλες τις προβλεπόμενες προϋποθέσεις, ώστε η ποιότητα και η ασφάλεια των προϊόντων να βρίσκονται στα υψηλότερα επίπεδα.

### Μηχανήματα – Εξοπλισμός

- Απολεπιστήριο
- Φυγοκεντρικές μηχανές
- Μηχάνημα φιλτραρίσματος μελιού
- Ανοξείδωτες δεξαμενές αποθήκευσης
- Πλατφόρμα
- Αφυγραντήρες
- Ψυγεία – καταψύκτες
- Ηλιακοί συλλέκτες
- Θερμαινόμενες δεξαμενές τυποποίησης

- Πλυντήριο – Αποστειρωτής
- Φορητό μεταφοράς κυψελών
- Φορητάκι μεταφοράς προϊόντων

## 1.7 Συστήματα διασφάλισης ποιότητας ISO και HACCP

Η επιχείρηση διαθέτει διασφάλιση ποιότητας ISO 22000 και HACCP:

### **ISO 22000:**

Οι επιχειρήσεις της εφοδιαστικής αλυσίδας που τηρούν των το πρότυπο ISO 22000 είναι:

- Επιχειρήσεις του πρωτογενή τομέα που ασχολούνται με την εκτροφή ζώων και την παραγωγή φυτικών προϊόντων
- Επιχειρήσεις του δευτερογενή τομέα που ασχολούνται με τη μεταποίηση παραγωγής τροφίμων και ζωοτροφών προερχόμενων από τον πρωτογενή τομέα
- Οργανισμοί και επιχειρήσεις που δραστηριοποιούνται στην αποθήκευση, τη διανομή και την πώληση (χονδρική-λιανική)
- Οργανισμοί και επιχειρήσεις που παρέχουν υπηρεσίες σε προμηθευτές υλικών συσκευασίας, εξοπλισμού, προϊόντων καθαρισμού, πρόσθετων υλών, απεντομώσεις, μυοκτονίες κ.λπ.

(Το νέο πρότυπο ποιότητας και ασφάλειας τροφίμων ISO 22000, Αρβανιτογιάννης Ιωάννης)



Σύμφωνα με την πιστοποίηση κατά ISO 22000 η επιχείρηση πληροί τις προϋποθέσεις του προτύπου ως ακολούθως:

- Καθαριότητα του χώρου
- Απεντόμωση του περιβάλλοντος χώρου
- Προσθήκη προστατευτικών ειδών υγιεινής κατά την είσοδο στο εργαστήριο
- Τεκμηρίωση της συμμόρφωσης σύμφωνα με τη σχετική εθνική και κοινοτική νομοθεσία
- Εναρμόνιση με κοινά αποδεκτές πρακτικές παραγωγής τροφίμων
- Μείωση των αστοχιών και εντοπισμός των εσφαλμένων πρακτικών
- Ετοιμότητα της επιχείρησης στην αντιμετώπιση διατροφικών κρίσεων
- Αίσθημα ασφάλειας των καταναλωτών για τα προϊόντα της επιχείρησης
- Συνεχής βελτίωση της επιχείρησης
- Ανταγωνιστικό πλεονέκτημα στην αγορά





**HACCP**: Hazard Analysis and Critical Control Point (HACCP), ή όπως μεταφράζεται στα Ελληνικά, Ανάλυση Κινδύνων και Κρίσιμων Σημείων Ελέγχου, είναι μία συστηματική προσέγγιση η οποία βασίζεται στις αρχές του Codex Alimentarius (Κώδικας Τροφίμων) και έχει στόχο τον προσδιορισμό των βασικών σημείων (Κρίσιμων Σημείων Ελέγχου) για την πρόληψη, τον περιορισμό ή την εξάλειψη όλων των πιθανών φυσικών, χημικών και βιολογικών κινδύνων που δύνανται να εμφανιστούν σε ένα τρόφιμο κατά την παραγωγική του διαδικασία. (Αμβροσιάδης Ιωάννης)

## 1.8 Βελτίωση συσκευασίας

Η επιλογή της συσκευασίας/ών αποτελεί για την επιχείρηση μια διαρκή αναζήτηση που τα παραγόμενα προϊόντα της θα αναβαθμίζονται και θα διαφοροποιούνται από τα παραγόμενα προϊόντα των άλλων επιχειρήσεων. Η προώθηση των προϊόντων μιας επιχείρησης που στόχο έχουν να την καθιστούν πρωταγωνιστή στην αγορά λαμβάνοντας υπόψη τον υγιή ανταγωνισμό αλλά και τις σκοπιμότητες, επιβάλλουν στις επιχειρήσεις να ασχολούνται συστηματικά με την ανάπτυξη και την επιλογή της κατάλληλης συσκευασίας.

Οι χρησιμοποιούμενες συσκευασίες πρέπει να προστατεύουν τα προϊόντα από φθορές, να διευκολύνουν την παραγωγή τους καθώς και την αποθήκευση και μεταφορά τους (Τομαράς Π.,2014, σελ.262). Η προστασία του περιεχομένου των παραγόμενων προϊόντων αποτελεί τον βασικότερο σκοπό της συσκευασίας. Λαμβάνοντας υπόψη ότι το παραγόμενο προϊόν μιας επιχείρησης πρέπει να προστατεύεται από τους κινδύνους διατηρώντας την αρχική του ποιότητα από την παραγωγή μέχρι την κατανάλωσή του, η επιλογή της συσκευασίας θα πρέπει να το διατηρεί αναλλοίωτο. Οι συσκευασίες πρέπει να προσφέρουν προστασία στα τρόφιμα από μηχανικές φθορές, υγρασία και αέρια του περιβάλλοντος, φως, μεγάλες θερμοκρασιακές αλλαγές του περιβάλλοντος, μικροβιακή επιμόλυνση, σκόνες, ακαθαρσίες, ξένες ύλες, έντομα και τρωκτικά, χωρίς να επέρχονται αλλοιώσεις των οργανοληπτικών χαρακτηριστικών τους

Οι ουσίες όπως το μέλι, μπορούν να χρησιμοποιήσουν συσκευασίες οι οποίες μετά την κατανάλωση του προϊόντος μπορούν να χρησιμοποιηθούν από τον καταναλωτή για άλλη χρήση.

Μία αποτελεσματική συσκευασία για την τυποποίηση μελιού πρέπει να διασφαλίζει ότι το προϊόν δεν θα στάζει και θα ικανοποιεί τις απαιτήσεις του καταναλωτή. Οι καταναλωτές προϊόντων μελιού αποθαρρύνονται από την αγορά ελαττωματικών συσκευασιών, όπως συσκευασίες των οποίων τα καπάκια δεν σφραγίζονται καλά, τα γυάλινα βάζα μπορεί να είναι ραγισμένα, οι ετικέτες φθαρμένες, κτλ. Η επιλογής μη κατάλληλης συσκευασίας προϊόντων μελιού οδηγεί την επιχείρηση σε αύξηση κόστους λόγω μη επιλογής των προϊόντων αυτών από τους καταναλωτές.

- Οι μη σωστά επιλεγμένες συσκευασίες προϊόντων μελιού μπορούν να υποστούν φθορές από ξαφνικές προσκρούσεις κατά τη διάρκεια φορτώσεων και εκφορτώσεων, από τον τρόπο τοποθέτησής τους κατά την αποθήκευση και μεταφορά τους.
- Στα προϊόντα μελιού μπορούν να προκληθούν φθορές από έκθεση σε υγρασία, νερό, φως, θερμότητα ή κρύο, μικροοργανισμούς και ξένες ύλες που υπάρχουν στο περιβάλλον. Για την αποφυγή των παραπάνω, καθώς και των ρύπων όπως τα καυσαέρια και η σκόνη που υπάρχουν στο περιβάλλον και μπορεί να φτάσουν στο περιεχόμενο προϊόν εκτός και αν η συσκευασία λειτουργεί ως ένας αποτελεσματικός φραγμός.

### **Τεχνικές προϋποθέσεις**

- Μηχανική προφύλαξη προϊόντος (μηχανικές κακώσεις, προφύλαξη από το άμεσο περιβάλλον).
- Φυσικές προϋποθέσεις συσκευασίας (απορρόφηση κραδασμών ή απώλεια υγρασίας, προστασία από ακτινοβολία ή φως, εύκολη επεξεργασία του υλικού συσκευασίας).
- Χημικές προϋποθέσεις συσκευασίας (το υλικό να μην αντιδρά με το προϊόν, ανθεκτικό σε περιβαλλοντικές επιδράσεις, δυνατότητα συμπληρωματικής επεξεργασίας, π.χ. βαφή, εκτύπωση). (Καρακασίδης, 1999).

Για τους παραπάνω λόγους, οι επιχειρήσεις θα πρέπει να προβαίνουν σε ελέγχους κάθε συσκευασίας πριν τη χρησιμοποίησή της, προκειμένου να διαπιστώνουν με βεβαιότητα ότι πληρούνται όλες οι προδιαγραφές προστασίας παραγωγής αποτελεσματικών προϊόντων.

Ενδεικτικά αναφέρονται μερικά από τα τεστ που πρέπει να πραγματοποιούνται στις συσκευασίες:

- Τεστ περιστροφής
- Τεστ σύγκρουσης μετά από ολίσθηση σε κεκλιμένο επίπεδο
- Τεστ πτώσης από κάποιο ύψος
- Τεστ στοίβαξης
- Τεστ αντίστασης στην υγρασία
- Τεστ στην ηλιακή ακτινοβολία.

### **Βελτίωση σχεδιασμού συσκευασίας**

Έχει εκτιμηθεί ότι ο καταναλωτής προκειμένου να επιλέξει με βάση το κριτήριο συσκευασίας ένα προϊόν απαιτείται ο χρόνος των 2,6 δευτερολέπτων από το πρώτο ερέθισμα που λαμβάνει.

Αυτός είναι μέσος χρόνος μέσα στον οποίο μία συσκευασία πρέπει να κερδίσει τον καταναλωτή προκειμένου να την ξεχωρίσει αγοράζοντας ένα προϊόν από το ράφι.

Στο χρονικό διάστημα αυτό η συσκευασία πρέπει:

- να ξεχωρίζει ανάμεσα σε όμοια ανταγωνιστικά προϊόντα.
- να δίνει τη δυνατότητα να γίνεται εύκολα αντιληπτό το είδος του προϊόντος που αναζητά.
- να προσελκύσει το ενδιαφέρον του προκειμένου να αναζητήσει περισσότερες πληροφορίες πριν την αγορά του.

Αφού επιτευχθεί ο στόχος αυτός, ο καταναλωτής έχοντας το προϊόν στα χέρια του θα πρέπει:

- να διευκολύνεται στην αναζήτηση των οδηγιών χρήσης του προϊόντος και στις υπόλοιπες απαιτούμενες πληροφορίες του περιεχόμενου της συσκευασίας.
- να λάβει τα στοιχεία γιατί χρειάζεται το συγκεκριμένο προϊόν.

- να πειστεί τελικά να το αγοράσει.

Για να επιτευχθεί αυτό πρέπει:

- Η συσκευασία να είναι απλή και μινιμαλιστική, παράλληλα όμως κομψή και ελκυστική.
- Η ταυτότητα του προϊόντος να είναι εύκολα αναγνωρίσιμη, έτσι ώστε να αποφεύγεται η υπερβολική χρήση περιττών γραφικών στοιχείων.
- Οι περιλαμβανόμενες πληροφορίες να είναι οι απολύτως απαραίτητες, χωρίς να κάνουν τον καταναλωτή να δυσανασχετεί.
- Οι οδηγίες χρήσης να είναι σύντομες, περιεκτικές και εύστοχες.
- Να επιτευχθεί ισορροπία ανάμεσα στα γραφικά, στον συνδυασμό των χρωμάτων, στα κείμενα και στις εικόνες.

Ο συνδυασμός όλων των παραπάνω στοιχείων θα πρέπει να υπάρχει σε απόλυτη ισορροπία έτσι ώστε όλα μαζί να αποτελούν μία ενιαία εικόνα.

## 1.9 Συσκευασία

Τα προϊόντα μεταφέρονται και συσκευάζονται άμεσα στις πλέον σύγχρονες εγκαταστάσεις του εργαστηρίου στο «Κτήμα Σταματίου», με σύστημα διασφάλισης ποιότητας, έτσι ώστε να διατηρείται η μοναδική γεύση και το άρωμα που χαρακτηρίζουν τα πολύτιμα αυτά προϊόντα. Εκεί αφαιρείται το κέρινο κάλυμμα που έχουν τοποθετήσει οι μέλισσες που καλύπτει το μέλι. Στη συνέχεια, τα πλαίσια με την κηρήθρα τοποθετούνται στις φυγοκεντρικές μηχανές για να βγει το μέλι.

Κατόπιν, το μέλι καθαρίζεται μακροσκοπικά, ώστε να συγκρατηθούν οι ξένες ύλες όπως κερί, και έπειτα τοποθετείται σε ανοξείδωτους κάδους, έτοιμο για τυποποίηση.

Τα γυάλινα βάζα – φιάλες τοποθετούνται ανάποδα σε ειδικές θήκες, πλένονται και αποστειρώνονται στους 90°C, για 2 ώρες, και είναι έτοιμα να χρησιμοποιηθούν.

Αφού το βάζο γεμίσει και ζυγιστεί σε συνθήκες απόλυτης καθαριότητας και αποστείρωσης, τοποθετείται το πώμα, η ταινία ασφαλείας, η ετικέτα με την επωνυμία και τα χαρακτηριστικά του προϊόντος, η ετικέτα με το barcode και την ανάλυση και μπαίνει σε χάρτινο κιβώτιο. Το κιβώτιο κλείνεται και μεταφέρεται στον χώρο του έτοιμου προϊόντος. Από εκεί, κάθε συσκευασία φορτώνεται σε επαγγελματικά οχήματα της επιχείρησης και διανέμεται στα καταστήματα λιανικής πώλησης, τηρώντας όλες τις απαραίτητες προδιαγραφές.

## 1.10 Εμπορική επωνυμία

Η εμπορική επωνυμία είναι το ιδιαίτερο διακριτικό γνώρισμα κάθε επιχειρηματία, καθώς επίσης διαχωρίζεται από το εμπορικό σήμα και το όνομα του ιστοτόπου, δηλ. το domain name. Η κάθε εμπορική επωνυμία θα πρέπει να διαθέτει διακριτική δύναμη, έτσι ώστε το προϊόν να είναι εύκολα επιλέξιμο από τον καταναλωτή. Το δικαίωμα στην εμπορική επωνυμία αποκτάται απλώς και μόνο με τη χρήση της εμπορικής επωνυμίας μέσω αποδείξεων, τιμολογίων, διαφημιστικών φυλλαδίων κ.λπ., και διαρκεί μέχρι τον θάνατο του δικαιούχου ή τη λήξη της επιχείρησης.

Κάθε εμπορική επωνυμία μιας επιχείρησης δημοσιεύεται στο μητρώο του αρμόδιου Επιμελητήριου (Γ.Ε.Μ.Η.) που ανήκει. Η πράξη αυτή δεν επέχει θέση επίσημης κατοχύρωσης, αλλά έχει περισσότερο δηλωτική σημασία.

(Γενικό μέλος του εμπορικού δικαίου, Ευάγγελος Εμμ. Περάκης, Ρόκας Κ. Νικόλαος, 2012)

### Σχηματισμός της εμπορικής επωνυμίας :

- **Φυσικά πρόσωπα:** Στα φυσικά πρόσωπα η εμπορική επωνυμία σχηματίζεται από το αστικό όνομά τους.
- **Προσωπικές εταιρίες:** Στις ομόρρυθμες και ετερόρρυθμες εταιρίες, η επωνυμία σχηματίζεται από το όνομα ενός ή όλων των ομόρρυθμων εταίρων, προσθέτοντας το είδος της εταιρίας, χωρίς να αποκλείεται η προσθήκη ενδείξεων του εμπορικού αντικειμένου της επιχείρησης.
- **Ανώνυμη εταιρία:** Στις Ανώνυμες Εταιρίες, η εμπορική επωνυμία πρέπει να περιλαμβάνει υποχρεωτικά το αντικείμενο της επιχείρησης, την προσθήκη των λέξεων «Ανώνυμη Εταιρία-Α.Ε.».
- **Εταιρία Περιορισμένης Ευθύνης:** Στις Εταιρίες Περιορισμένης Ευθύνης, η εμπορική επωνυμία σχηματίζεται είτε από τα ονόματα των εταίρων είτε από το αντικείμενο της επιχείρησης είτε από τον συνδυασμό τους με την προσθήκη των λέξεων «Εταιρία Περιορισμένης Ευθύνης».
- **Συνεταιρισμοί:** Στον αστικό συνεταιρισμό, η επωνυμία αποτελείται από τον σκοπό του, το είδος του συνεταιρισμού και την έκταση της ευθύνης των συνεταιίρων του. Στον αγροτικό συνεταιρισμό, η επωνυμία σχηματίζεται από τον σκοπό ή τα αντικείμενα δραστηριότητάς του, την ιδιότητά του ως αγροτικού και την έδρα του.
- **Ναυτική εταιρία:** Η επωνυμία της ναυτικής εταιρίας σχηματίζεται όπως και η επωνυμία της Εταιρίας Περιορισμένης Ευθύνης, με την προσθήκη των λέξεων «ναυτική εταιρία».

## 1.11 Εμπορική επωνυμία για το «Κτήμα Σταματίου»



Η εμπορική επωνυμία της επιχείρησης διαθέτει ένα εμπορικό σήμα με προσωπική διοίκηση, αποτελεσματική επικοινωνία και ευρεία αποδοχή. Κατορθώνει να πάρει θέση στο μυαλό του καταναλωτή, έχοντας στο νου του μια ορισμένη ομάδα απλών αξιών. Αρχικά, ο καταναλωτής βλέπει ένα σπίτι και μια μέλισσα μέσα σε αυτό, αλλά παρατηρώντας καλύτερα καταλαβαίνει πως υποδηλώνει το σπίτι της μέλισσας, και από κάτω αναγράφεται η χρονολογία που ξεκίνησε η οικογένεια τη μελισσοκομική δραστηριότητα. Η συγκεκριμένη επωνυμία είναι υπαρκτή και στο λογότυπο υπάρχει το όνομα της οικογένειας που κατέχει την επιχείρηση. Το σήμα αυτό χαρακτηρίζει τα προϊόντα που παράγονται και πωλούνται.

### **Χαρακτηριστικά που προσθέτουν αξία**

Με βάση τα στοιχεία της Eurostat η ετήσια κατά κεφαλή κατανάλωση μελιού στην Ελλάδα υπολογίζεται στα 1,7 κιλά, γεγονός που μας κατατάσσει στις πρώτες θέσεις των κρατών της Ευρωπαϊκής Ένωσης. Η Ε.Ε. είναι δεύτερη σε παραγωγή μελιού στον κόσμο, μετά την Κίνα. Κάθε χρόνο, 600.000 περίπου χιλιάδες μελισσοκόμοι και 17 εκατομμύρια κυψέλες παράγουν περισσότερους από 250.000 τόνους μέλι. Το 2016, εισήχθησαν στην Ε.Ε. 200.000 τόνοι μέλι, κυρίως από την Κίνα. Σε σχέση με άλλες χώρες τα έξοδα παραγωγής που έχουν οι ευρωπαίοι μελισσοκόμοι είναι πολύ μεγάλα, ενώ οι ευρωπαϊκές εξαγωγές μελιού έχουν πολύ υψηλότερο κόστος από το μέλι που εισάγεται στην Ε.Ε.

# ΕΡΓΑΤΙΚΟΙ ΟΣΟ ΟΙ ΜΕΛΙΣΣΕΣ

Υπάρχουν περίπου **600.000** μελισσοκόμοι στην ΕΕ

και **17 εκατ.** κυψέλες

περίπου **250.000 τόνους** μέλι το χρόνο

παράγουν



Κερί από μέλισσες



Γύρη



Βασιλικός πολτός



Πρόπολη

Η ΕΕ ορίζει ως μέλι ως "τη φυσική γλυκιά ουσία που παράγουν οι μέλισσες του είδους *Apis mellifera* («μέλισσες»). Το μέλι αποτελείται ουσιαστικά από διάφορα σάκχαρα, κυρίως φρουκτόζη και γλυκόζη, καθώς και από άλλες ουσίες, όπως οργανικά οξέα, ένζυμα και στερεά σωματίδια που προέρχονται από τη συγκομιδή μελιού."

## ΟΙ 3 ΜΕΓΑΛΥΤΕΡΟΙ ΠΑΡΑΓΩΓΟΙ ΜΕΛΙΟΥ ΣΤΟΝ ΚΟΣΜΟ\*



## ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΜΕΛΙΟΥ ΣΤΗΝ ΕΕ\*



## ΕΜΠΟΡΙΟ ΜΕΛΙΟΥ

Η ΕΕ είναι ο μεγαλύτερος εισαγωγέας μελιού στον κόσμο



Η Ελλάδα, κατά τα έτη 2004-2005, παρήγαγε 16 χιλιάδες τόνους μελιού, γεγονός που την κατατάσσει στην τέταρτη θέση στην Ε.Ε. Η Ισπανία, τα ίδια έτη, παρήγαγε 32 χιλιάδες τόνους και κατατάσσεται στην 3η θέση. Όσον αφορά στον αριθμό των κυψελών, η Ελλάδα καταλαμβάνει τη δεύτερη θέση με 1.497.690, αριθμός που αντιπροσωπεύει το 10,8% του συνόλου των κυψελών της Ε.Ε. Στην πρώτη θέση βρίσκεται η Ισπανία με 2.320.949 και ακολουθεί η Γαλλία με 1.360.976, η Ιταλία με 1.157.133 και η Πολωνία με 1.091.930.

Η επιχείρηση «Κτήμα Σταματίου», ανάλογα με την εποχή, έχει και τον ανάλογο αριθμό σε μελίτσια. Την καλοκαιρινή περίοδο έχει 700. Επίσης, η εν λόγω επιχείρηση έχει μια ευαισθησία απέναντι στην τοπική κοινωνία του νησιού της Σκοπέλου, δηλαδή στους κατοίκους και τους επισκέπτες του νησιού που προτιμούν να αγοράζουν από εκεί το παραγόμενο αγαθό που είναι το μέλι. Το μέλι που παράγεται είναι υψηλής διατροφικής περιεκτικότητας και στοχεύει στην παράδοση, τη φρεσκάδα, καθώς και στο γεγονός ότι δημιουργεί σε αυτή την καθημερινή συνήθεια θετικό συναίσθημα στους καταναλωτές.

## **1.12 Υπηρεσίες**

Στον πελάτη δίνεται η δυνατότητα να επισκεφτεί τον ξεχωριστό εκθεσιακό χώρο, όπου με εικόνες και παλιά μηχανήματα παρουσιάζεται ο παραδοσιακός τρόπος παρασκευής μελιού.

Η επιχείρηση, με τα ιδιόκτητα φορτηγά της, αναλαμβάνει μετά από παραγγελία τη μεταφορά των προϊόντων μελιού στους έμπορους και την αποστολή τους με courier στους μεμονωμένους καταναλωτές.

## **1.13 Συμμετοχή του κλάδου της μελισσοκομίας σε προγράμματα της Ευρωπαϊκής Ένωσης**

Στην Ελλάδα υπάρχουν 20.000 και πλέον μελισσοκόμοι, περίπου, οι οποίοι κατέχουν 2.000.000 και πλέον κυψέλες, και ο μέσος όρος είναι, περίπου, 100 κυψέλες ανά εκμετάλλευση.

Από το σύνολο των μελισσοκόμων, μόνον οι 15.000, περίπου, διαθέτουν ανανεωμένα βιβλιάρια και προσμετρούνται στους ενεργούς μελισσοκόμους, οι οποίοι κατανέμονται σε 15 μελισσοκομικά κέντρα. Από το σύνολο των ενεργών μελισσοκόμων, μόνον οι 6.386 (32% περίπου του συνόλου) μετέχουν σε προγράμματα ενίσχυσης της Ε.Ε. Συνολικά οι μελισσοκόμοι αυτοί κατέχουν 940.000 κυψέλες.



Στον παρακάτω πίνακα παρουσιάζεται ο αριθμός των κυψελών που έχουν δηλωθεί από τους παραγωγούς ανά νομό και έχουν ενταχθεί στα προγράμματα οικονομικής ενίσχυσης μέσω των συγχρηματοδοτούμενων προγραμμάτων της Ε.Ε. (Πηγή: Ο.Π.Ε.Κ.Ε.Π.Ε.)

| <b>Περιφερειακή Ενότητα</b>  | <b>Μελισσοκόμοι</b> | <b>Κυψέλες</b> |
|------------------------------|---------------------|----------------|
| <b>ΑΙΤΩΛΟΑΚΑΡΝΑΝΙΑ</b>       | 788                 | 91.377         |
| <b>ΑΝΑΤΟΛΙΚΗ ΑΤΤΙΚΗ</b>      | 476                 | 23.583         |
| <b>ΑΝΔΡΟΣ</b>                | 92                  | 4.908          |
| <b>ΑΡΓΟΛΙΔΑ</b>              | 353                 | 39.159         |
| <b>ΑΡΚΑΔΙΑ</b>               | 462                 | 57.163         |
| <b>ΑΡΤΑ</b>                  | 379                 | 41.518         |
| <b>ΑΧΑΪΑ</b>                 | 670                 | 74.492         |
| <b>ΒΟΙΩΤΙΑ</b>               | 287                 | 28.238         |
| <b>ΒΟΡΕΙΟΣ ΤΟΜΕΑΣ ΑΘΗΝΩΝ</b> | 166                 | 7.555          |
| <b>ΓΡΕΒΕΝΑ</b>               | 146                 | 10.538         |
| <b>ΔΡΑΜΑ</b>                 | 318                 | 26.825         |
| <b>ΔΥΤΙΚΗ ΑΤΤΙΚΗ</b>         | 176                 | 13.526         |
| <b>ΔΥΤΙΚΟΣ ΤΟΜΕΑΣ ΑΘΗΝΩΝ</b> | 274                 | 10.851         |
| <b>ΔΩΔΕΚΑΝΗΣΑ</b>            | 198                 | 22.088         |
| <b>ΕΒΡΟΣ</b>                 | 311                 | 30.924         |
| <b>ΕΥΒΟΙΑ</b>                | 661                 | 60.839         |
| <b>ΕΥΡΥΤΑΝΙΑ</b>             | 114                 | 14.245         |
| <b>ΖΑΚΥΝΘΟΣ</b>              | 24                  | 1.890          |
| <b>ΗΛΕΙΑ</b>                 | 216                 | 29.835         |
| <b>ΗΜΑΘΙΑ</b>                | 276                 | 83.543         |
| <b>ΗΡΑΚΛΕΙΟ</b>              | 1.168               | 198.722        |
| <b>ΘΑΣΟΣ</b>                 | 166                 | 34.777         |
| <b>ΘΕΣΣΠΡΩΤΙΑ</b>            | 167                 | 16.611         |
| <b>ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ</b>           | 919                 | 71.059         |
| <b>ΘΗΡΑ</b>                  | 108                 | 5.084          |
| <b>ΙΩΑΚΗ</b>                 | 2                   | 45             |
| <b>ΙΚΑΡΙΑ</b>                | 93                  | 10.363         |

|                             |     |        |
|-----------------------------|-----|--------|
| <b>ΙΩΑΝΝΙΝΑ</b>             | 369 | 27.852 |
| <b>ΚΑΒΑΛΑ</b>               | 263 | 22.323 |
| <b>ΚΑΛΥΜΝΟΣ</b>             | 163 | 12.383 |
| <b>ΚΑΡΔΙΤΣΑ</b>             | 631 | 88.567 |
| <b>ΚΑΡΠΑΘΟΣ</b>             | 90  | 5.982  |
| <b>ΚΑΣΤΟΡΙΑ</b>             | 162 | 10.639 |
| <b>ΚΕΑ - ΚΥΘΝΟΣ</b>         | 65  | 4.501  |
| <b>ΚΕΡΚΥΡΑ</b>              | 90  | 4.742  |
| <b>ΚΕΦΑΛΛΗΝΙΑ</b>           | 85  | 8.305  |
| <b>ΚΙΑΚΙΣ</b>               | 183 | 14.470 |
| <b>ΚΟΖΑΝΗ</b>               | 414 | 26.364 |
| <b>ΚΟΡΙΝΘΙΑ</b>             | 314 | 24.067 |
| <b>ΚΥΚΛΑΔΕΣ</b>             | 28  | 1.470  |
| <b>ΚΩΣ</b>                  | 96  | 13.762 |
| <b>ΛΑΡΙΣΑ</b>               | 812 | 88.007 |
| <b>ΛΑΣΙΘΙ</b>               | 230 | 24.344 |
| <b>ΛΕΣΒΟΣ</b>               | 129 | 13.932 |
| <b>ΛΕΥΚΑΔΑ</b>              | 81  | 6.437  |
| <b>ΛΗΜΝΟΣ</b>               | 72  | 6.195  |
| <b>ΜΑΓΝΗΣΙΑ</b>             | 424 | 43.105 |
| <b>ΜΕΣΣΗΝΙΑ</b>             | 487 | 46.882 |
| <b>ΜΗΛΟΣ</b>                | 81  | 4.170  |
| <b>ΜΥΚΟΝΟΣ</b>              | 6   | 188    |
| <b>ΝΑΞΟΣ</b>                | 75  | 4.949  |
| <b>ΝΗΣΙΑ</b>                | 137 | 8.951  |
| <b>ΝΟΤΙΟΣ ΤΟΜΕΑΣ ΑΘΗΝΩΝ</b> | 194 | 6.157  |
| <b>ΞΑΝΘΗ</b>                | 256 | 18.979 |
| <b>ΠΑΡΟΣ</b>                | 39  | 1.533  |
| <b>ΠΕΙΡΑΙΑΣ</b>             | 143 | 3.956  |
| <b>ΠΕΛΛΑ</b>                | 574 | 34.909 |
| <b>ΠΙΕΡΙΑ</b>               | 193 | 16.019 |
| <b>ΠΡΕΒΕΖΑ</b>              | 138 | 11.381 |
| <b>ΡΕΘΥΜΝΟ</b>              | 332 | 47.482 |

|                            |               |                  |
|----------------------------|---------------|------------------|
| ΡΟΔΟΠΗ                     | 189           | 15.243           |
| ΣΑΜΟΣ                      | 177           | 13.903           |
| ΣΕΡΡΕΣ                     | 424           | 38.573           |
| ΣΠΟΡΑΔΕΣ                   | 29            | 2.778            |
| ΤΗΝΟΣ                      | 36            | 2.447            |
| ΤΡΙΚΑΛΑ                    | 481           | 43.200           |
| ΦΘΙΩΤΙΔΑ                   | 484           | 48.457           |
| ΦΛΩΡΙΝΑ                    | 136           | 8.394            |
| ΦΩΚΙΔΑ                     | 212           | 18.983           |
| ΧΑΛΚΙΔΙΚΗ                  | 813           | 142.572          |
| ΧΑΝΙΑ                      | 694           | 113.363          |
| ΧΙΟΣ                       | 141           | 9.413            |
| ΚΕΝΤΡΙΚΟΣ ΤΟΜΕΑΣ<br>ΑΘΗΝΩΝ | 182           | 8.180            |
| ΛΑΚΩΝΙΑ                    | 312           | 35.441           |
| <b>ΣΥΝΟΛΟ</b>              | <b>20.676</b> | <b>2.163.708</b> |

(Πηγή: Ο.Π.Ε.Κ.Ε.Π.Ε. Στοιχεία 2021)

## 1.14 Συμμετοχή της μελισσοκομικής επιχείρησης «Κτήμα Σταματίου» σε προγράμματα της Ευρωπαϊκής Ένωσης



Η επιχείρηση «Κτήμα Σταματίου» έχει λάβει μέρος σε διάφορα προγράμματα της Ε.Ε. λαμβάνοντας επιδότηση για “Εκσυγχρονισμό αγροτικής επιχείρησης”, καθώς επίσης λαμβάνει επιδότηση κάθε χρόνο για ανανέωση κυψελών, ορόφων, καπακιών και τελάρων. Επιπλέον, λαμβάνει κρατική επιδότηση για μεταφορές εντός του νησιού, μέσω του προγράμματος Ναυτιλίας και Νησιωτικής Πολιτικής “Μεταφορικό ισοδύναμο”.

## 1.15 Σχέσεις με τους πελάτες

Οι πελάτες και η επιχείρηση έχουν μια σχέση αλληλεξάρτησης. Ο πελάτης θέλει το προϊόν που παράγει μια επιχείρηση και η επιχείρηση έχει ανάγκη τον πελάτη για τη βιωσιμότητα και εξέλιξή της. Ωστόσο, για να επιλέξει ένας πελάτης το προϊόν μιας επιχείρησης θα πρέπει το προϊόν να έχει ένα ανταγωνιστικό πλεονέκτημα έναντι άλλων ομοειδών προϊόντων άλλων επιχειρήσεων. Οι σχέσεις μεταξύ πελατών και επιχειρήσεων είναι διαφορετικές. Υπάρχουν επιχειρήσεις που βασίζονται σε μακροχρόνιες σχέσεις και υπάρχουν άλλες που απλά βασίζονται σε πολλές βραχυχρόνιες, στοχεύοντας να γίνει το προϊόν τους όσο πιο γνωστό γίνεται.

Η συχνή επαφή με τους πελάτες, η παροχή υπηρεσιών και η εστίαση στην αξία του πελάτη είναι κύρια χαρακτηριστικά του μάρκετινγκ.

Σε αυτά τα χαρακτηριστικά ανταποκρίνονται τα συστήματα σχέσεων με τους πελάτες (C.R.M.) τα οποία παρέχουν στην επιχείρηση τη δυνατότητα να αναπτύξει και να εφαρμόσει καλύτερες πρακτικές στις δραστηριότητες που σχετίζονται με τους πελάτες. (Δημήτρης Παξιμάδης, 2015)

### **1.16 Σχέσεις με τους πελάτες για το «Κτήμα Σταματίου»**

Το «Κτήμα Σταματίου» διατηρεί πολύ καλές σχέσεις με τους πελάτες της, οι οποίοι επιλέγουν να αγοράζουν τα προϊόντα της γιατί είναι πιστοποιημένα, βιολογικά και μη μεταλλαγμένα. Οι τιμές του μελιού και των άλλων προϊόντων που παράγει είναι προσιτές και ανταγωνιστικές για την ποιότητα τους. Για να πληροφορείται με τις γνώμες των πελατών της για τα προϊόντα που διαθέτει έτσι ώστε να βελτιώνεται καθημερινά, η επιχείρηση διατηρεί διαδικτυακό ιστότοπο όπου ο καταναλωτής μπορεί να εκφράσει τη γνώμη του για κάθε προϊόν που αγοράζει. Το «Κτήμα Σταματίου» κάνει χρήση των συστημάτων διαχείρισης πελατειακών σχέσεων, διότι παρέχει ποιότητα, αποτελεσματικότητα, μείωση του συνολικού κόστους, υποστήριξη απόφασης, επιχειρηματική ευκινησία και πελατειακή προσοχή. Επειδή η επιχείρηση επιδιώκει να ικανοποιεί τους πελάτες της έχει αναπτύξει αυτό το σύστημα, έτσι ώστε ο πελάτης να έχει γρήγορη επαφή με την επιχείρηση, είτε τηλεφωνικώς είτε μέσω διαδικτύου, αν αντιμετωπίζει κάποιο πρόβλημα, είτε με την ποιότητα του μελιού είτε με τη συσκευασία.

### **1.17 Μορφές δικτύου διανομής**

#### **➤ Αποθήκευση στον παραγωγό και απευθείας αποστολή**

Το προϊόν παραδίδεται στον πελάτη απευθείας από τον κατασκευαστή χωρίς τη συμμετοχή του λιανοπωλητή ο οποίος απλά δέχεται την παραγγελία. Αυτή η διαδικασία ονομάζεται (dropshipping). Ο λιανοπωλητής δεν διατηρεί απόθεμα, απλά δέχεται παραγγελίες για τις οποίες ενημερώνει τον παραγωγό.

#### **➤ Αποθήκευση στον παραγωγό, ενδιάμεσες αποστολές και συγχώνευση σε μια τελική**

Όταν σε μια παραγγελία εμπλέκονται παραπάνω από ένας κατασκευαστές, τα μέρη της παραγγελίας αποστέλλονται σε σημείο συγκέντρωσης απευθείας και στη συνέχεια συνενώνονται με αποτέλεσμα και ο πελάτης να έχει μία μόνο τελική παραλαβή απευθείας από τους κατασκευαστές.

➤ *Αποθήκευση στον διανομέα και μεταφορά στον πελάτη*

Σε δίκτυα αυτής της μορφής (Distributor storage with carrier delivery) το απόθεμα δεν κρατείται στους παραγωγούς αλλά από τους διανομείς/λιανοπωλητές σε αποθήκες και χρησιμοποιούνται μεταφορείς για την παράδοση στους τελικούς πελάτες.

➤ *Αποθήκευση στον παραγωγό ή διανομέα και παραλαβή από τον πελάτη*

Σε αυτή την περίπτωση (Manufacturer or distributor storage with consumer pickup) το απόθεμα κρατείται σε αποθήκες του παραγωγού ή του διανομέα. Οι πελάτες θέτουν παραγγελίες τηλεφωνικά ή μέσω ιντερνέτ, και παραλαμβάνουν τα προϊόντα κατόπιν ειδοποίησης από καθορισμένα μέρη.

➤ *Αποθήκευση στον λιανοπωλητή και παραλαβή από τον πελάτη*

Είναι η πλέον συνήθης περίπτωση. Το απόθεμα κρατείται στο κατάστημα και ο πελάτης πηγαίνει σε αυτό ή δίνει την παραγγελία τηλεφωνικώς ή online και την παραλαμβάνει από το κατάστημα. (Mentzer, 2001)

## **1.18 Δίκτυα διανομής της επιχείρησης**

Η επιχείρηση δραστηριοποιείται στο νησί της Σκοπέλου και προμηθεύει τα προϊόντα της σε ολόκληρη τη Σκόπελο και στα υπόλοιπα νησιά των Σποράδων (Σκιάθο και Αλόνησο). Επίσης, σαν κανάλι διανομής είναι και ο Βόλος από όπου διανέμεται μεγάλη ποσότητα μελιού. Μικρές ποσότητες προϊόντων διανέμονται και στην Αθήνα και σε μεμονωμένους καταναλωτές.

## **1.19 Κρίσιμες εξωτερικές συνεργασίες**

Την τελευταία δεκαετία, έχει αναπτυχθεί η μέθοδος εξωτερικής ανάπτυξης λόγω της παγκοσμιοποίησης και, κυρίως, επειδή πολλές επιχειρήσεις δεν είναι πλέον σε θέση να αντιμετωπίσουν από μόνες τους ένα τόσο περίπλοκο διεθνές περιβάλλον. Οι ανάγκες απόκτησης πρώτων υλών, ικανοτήτων, τεχνογνωσίας και οικονομικών πόρων έχουν διευρυνθεί κατά πολύ για όλες τις επιχειρήσεις που προσπαθούν να δραστηριοποιηθούν διεθνώς, και πολλές φορές όλα αυτά μπορούν να αποκτηθούν από επιχειρήσεις πιο εύκολα μέσω της συνεργασίας παρά με τον οξύ ανταγωνισμό.

Οι περισσότερες επιχειρήσεις που συνεργάζονται κλείνουν συνήθως συμφωνίες, με τις οποίες τυπικά παραμένουν ανεξάρτητοι οργανισμοί.

Αναπτύσσονται όμως στενές σχέσεις συνεργασίας ανάμεσά τους. Για να πραγματοποιηθούν τέτοιες συμμαχίες πρέπει να συμφωνηθούν οικονομικοί όροι τέτοιοι, που θα είναι προς το συμφέρον και των δύο πλευρών. (Θερίος, 2010)

### **1.20 Εξωτερικές συνεργασίες για το «Κτήμα Σταματίου»**

Η επιχείρηση «Κτήμα Σταματίου» προμηθεύει με βιολογικό μέλι Σκοπέλου το Βέλγιο και τη Σουηδία. Επίσης συνεργάζεται και με ένα μαγαζί στην Αθήνα που πωλεί παραδοσιακά προϊόντα Σκοπέλου. Συνεργάζεται με την Cartoteck A.E. για την αγορά χαρτοκιβωτίων, με τον VALAVANIS ELIAS C.A. για υαλουργικά προϊόντα, όπως γυάλινα βάζα και καπάκια. Για την αγορά ετικετών υπάρχει συνεργασία με την εταιρία ΓΕΩΡΓΙΑΔΗΣ Α.Ε.

### **1.21 Κοινωνική ευθύνη**

Η επιχείρηση «Κτήμα Σταματίου», αναγνωρίζοντας τη σημαντικότητα της συμμετοχής όλων στην ανάπτυξη υπεύθυνης στάσης απέναντι σε περιβαλλοντικά και κοινωνικά ζητήματα και λαμβάνοντας υπόψη της την πρωταρχική σημασία της Εταιρικής Κοινωνικής Ευθύνης για τη δημιουργία και ανάπτυξη σύγχρονων υγιών επιχειρήσεων, έχει εντάξει στις δραστηριότητές της μια σειρά ενεργειών και προγραμμάτων με ιδιαίτερη ευαισθησία απέναντι σε θέματα όπως η προστασία του περιβάλλοντος, η υποστήριξη και ενίσχυση της τοπικής κοινωνίας μέσα στην οποία δραστηριοποιείται. Η επιχείρηση προστατεύει το περιβάλλον με το να χρησιμοποιεί βιολογικές βαφές κυψελών, αναπτύσσει τη βιολογική μελισσοκομία και, επίσης, ανακυκλώνει όλα τα υλικά συσκευασίας. Η μέλισσα είναι άρρηκτα συνδεδεμένη με το περιβάλλον και υπάρχει ένας λόγος παραπάνω να το προστατεύει η επιχείρηση.

## 2.1 Μέθοδοι τιμολόγησης

➤ **Τιμολόγηση με υπολογισμό του κόστους και πρόσθεση κέρδους (Cost-Plus pricing):** Αυτή η μέθοδος είναι σχεδιασμένη για να καλύπτονται πάντα τα σταθερά και να κυμαινόμενα έξοδα. Προσθέτοντας στα άμεσα/έμμεσα έξοδα το κέρδος, υπολογίζουμε την τιμή του προϊόντος.

➤ **Τιμολόγηση με βάση τη ζήτηση:**

Αν η σύνθεση του αγοραστικού κοινού διαφέρει, τότε καλό είναι να γίνεται χρήση της τιμολογιακής μεθόδου της ζήτησης. Μπορούν να ισχύουν διαφορετικές τιμές βάσει των παραγγελιών που θα κάνει ο κάθε πελάτης.

➤ **Τιμολόγηση με βάση τον ανταγωνισμό:**

Αν στην αγορά υπάρχουν συγκεκριμένες τιμές και η διαφοροποίηση στα προϊόντα είναι δύσκολη, τότε θα πρέπει να γίνεται τιμολόγηση με βάση τη μέθοδο του ανταγωνισμού. Βλέποντας τις τιμές που υπάρχουν από τους ανταγωνιστές μπορούμε να καθορίσουμε που πρέπει να κυμανθούν οι δικές μας τιμές. (Sahay A.2007)

## 2.2 Μέθοδος τιμολόγησης προϊόντων «Κτήμα Σταματίου»

Η επιχείρηση επιλέγει να χρησιμοποιεί τη μέθοδο τιμολόγησης με βάση τον ανταγωνισμό λόγω του ότι ο κλάδος της μελισσοκομίας ακολουθεί πολιτικές τιμολόγησης χωρίς μεγάλες διακυμάνσεις.

Η πολιτική τιμολόγησης των προϊόντων είναι η παρακάτω:

|                       | Μέλι   |        |        |        | Κηρήθρα | Μέλι με καρύδια | Μέλι    |         |
|-----------------------|--------|--------|--------|--------|---------|-----------------|---------|---------|
|                       | 950γρ. | 500γρ. | 250γρ. | 125γρ. | 500γρ   | 450γρ.          | 3κιλά   | 4,6κιλά |
| Περιοχές              |        |        |        |        |         |                 |         |         |
| Γλώσσα                | 7,10 € | 4,10 € | 2,30 € | 1,45 € | 4,60 €  | 5,20 €          | 21,50 € | 30,30 € |
| Νέο Κλήμα             | 7,10 € | 4,10 € | 2,30 € | 1,45 € | 4,60 €  | 5,20 €          | 21,50 € | 30,30 € |
| Σκόπελος              | 7,20 € | 4,15 € | 2,35 € | 1,45 € | 4,60 €  | 5,20 €          | 21,50 € | 30,30 € |
| Πάνορμος και Αγνώντας | 7,20 € | 4,15 € | 2,35 € | 1,45 € | 4,60 €  | 5,20 €          | 21,50 € | 30,30 € |
| Σκιάθος               | 7,30 € | 4,20 € | 2,40 € | 1,45 € | 4,70 €  | 5,30 €          | 21,50 € | 30,30 € |



## 2.3 Τιμολόγηση

Τα έξοδα της επιχείρησης χωρίζονται σε δύο κατηγορίες: τα Σταθερά και Μεταβλητά έξοδα που είναι τα Έξοδα για το προσωπικό, οι Αμοιβές τρίτων και παροχές και λοιπά έξοδα τρίτων (Δ.Ε.Η., νερό, συντηρήσεις, διάφορες δαπάνες), τα Λοιπά λειτουργικά έξοδα είναι τα έξοδα προβολής και διαφήμισης, όπως Πελάτες και Λοιπές απαιτήσεις, τα Μερίσματα, οι Δανειακές υποχρεώσεις, οι Παροχές σε εργαζόμενους, οι φορολογικές υποχρεώσεις, οι Προμηθευτές της

Επιχείρησης. (Kotler P., 1997).



## 2.4 Οικονομικά στοιχεία (Συγκεντρωτικές εσόδων - εξόδων)

### ΙΣΟΖΥΓΙΑ ΕΣΟΔΩΝ-ΕΞΟΔΩΝ(2018-2019)

#### ΙΣΟΖΥΓΙΟ 2018

| ΣΤΑΜΑΤΙΟΥ ΓΕΩΡΓΙΟΣ |                           |                |             |                        |                |            |           | Σελίδα    | 1 |
|--------------------|---------------------------|----------------|-------------|------------------------|----------------|------------|-----------|-----------|---|
| Δευ., 10/05/2021   |                           | 15:06:07       |             | Ισοζύγιο Εσόδων-Εξόδων |                |            |           |           |   |
| Απο Κωδικός        | Εως Κωδικός               | Απο Ημερομηνία |             | 01-01-18               | Εως Ημερομηνία |            | 31-12-18  |           |   |
| Κωδ.               | Περιγραφή                 | Εκ Μεταφ.      | Εκ Μεταφ.   | Εκ Μεταφ.              | Περίοδου       | Περίοδου   | Περίοδου  | Σύνολο    |   |
|                    |                           | Καθ. Αξία      | Αξία Φ.Π.Α. | Μικτή Αξία             | Καθ. Αξία      | Αξ. Φ.Π.Α. | Μικ. Αξία |           |   |
| 012                | ΠΛΗΡΩΜΕΣ                  | 0,00           | 0,00        | 0,00                   | 0,00           | 0,00       | 0,00      | 0,00      |   |
| 1108.03            | ΠΩΛΗΣΗ ΕΜΠ/ΤΩΝ ΧΟΝΔΡ. 13  | 0,00           | 0,00        | 0,00                   | 82.853,20      | 10.770,59  | 93.623,79 | 93.623,79 |   |
| 60.00.3000         | ΑΜΟΙΒΕΣ ΠΡΟΣΩΠΙΚΟΥ ( ΑΓΡ) | 0,00           | 0,00        | 0,00                   | 5.400,00       | 0,00       | 5.400,00  | 5.400,00  |   |
| 6008.03            | ΑΓΟΡΕΣ ΕΜΠΟΡ/ΤΩΝ 13% ΑΓΓ  | 0,00           | 0,00        | 0,00                   | 14.097,20      | 1.832,66   | 15.929,86 | 15.929,86 |   |
| 6024.03            | ΑΓΟΡΕΣ ΕΜΠΟΡΕΥΜΑΤΩΝ 24'   | 0,00           | 0,00        | 0,00                   | 2.002,07       | 480,54     | 2.482,61  | 2.482,61  |   |
| 6100               | ΕΡΓΟΔ.ΕΙΣΦ.ΕΜΜΙΣ.ΠΡΟΣΩΠΙ  | 0,00           | 0,00        | 0,00                   | 600,00         | 0,00       | 600,00    | 600,00    |   |
| 66.00.0003         | ΑΠΟΣΒΕΣΕΙΣ ΠΑΓΙΩΝ ΑΓΡΟΤΣ  | 0,00           | 0,00        | 0,00                   | 5.293,70       | 0,00       | 5.293,70  | 5.293,70  |   |
| 7100               | ΔΑΠΑΝΕΣ ΜΕ ΔΙΚΑΙΩΜΑ ΕΚΠΤ  | 0,00           | 0,00        | 0,00                   | 20.685,29      | 4.816,41   | 25.501,70 | 25.501,70 |   |
| 71001              | ΔΑΠΑΝΕΣ ΑΠΑΛΥΝΕΣ          | 0,00           | 0,00        | 0,00                   | 295,75         | 0,00       | 295,75    | 295,75    |   |
| 71001.01           | ΔΑΠΑΝΕΣ ΕΝΕΡΓΕΙΑΣ ΑΠΑΛΥ   | 0,00           | 0,00        | 0,00                   | 202,47         | 0,00       | 202,47    | 202,47    |   |
| 710011             | ΕΙΣΦ.ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΤΑΜΕΙΩΜ | 0,00           | 0,00        | 0,00                   | 6.323,28       | 0,00       | 6.323,28  | 6.323,28  |   |
| 71014              | ΠΑΓΙΑ 24%                 | 0,00           | 0,00        | 0,00                   | 1.843,36       | 442,40     | 2.285,76  | 2.285,76  |   |
| 7101Γ              | ΕΝΟΙΚΙΟ ΙΔΙΟΧΡΗΣΗ         | 0,00           | 0,00        | 0,00                   | 960,00         | 0,00       | 960,00    | 960,00    |   |
| 7197               | ΔΑΠΑΝΕΣ ΕΙΣΙΤΗΡΙΩΝ (ΟΧΗΜ. | 0,00           | 0,00        | 0,00                   | 148,40         | 35,62      | 184,02    | 184,02    |   |
| 7198               | ΔΑΠΑΝΕΣ ΕΙΣΙΤΗΡΙΩΝ        | 0,00           | 0,00        | 0,00                   | 3.232,30       | 775,85     | 4.008,15  | 4.008,15  |   |
| 7199               | ΔΑΠΑΝΕΣ ΜΕ ΔΙΚΑΙΩΜΑ ΕΚΠΤ  | 0,00           | 0,00        | 0,00                   | 471,08         | 113,03     | 584,11    | 584,11    |   |
| 7199.01            | ΔΑΠΑΝΕΣ ΕΝΕΡΓΕΙΑΣ (ΜΗ ΔΙΑ | 0,00           | 0,00        | 0,00                   | 398,62         | 51,81      | 450,43    | 450,43    |   |
| 7199.03            | ΔΑΠΑΝΕΣ ΤΗΛΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ   | 0,00           | 0,00        | 0,00                   | 61,85          | 14,84      | 76,69     | 76,69     |   |
| 74.00.0000         | ΕΠΙΔΟΤΗΣΕΙΣ - ΕΠΙΧΟΡΗΓΗΣΕ | 0,00           | 0,00        | 0,00                   | 353,12         | 0,00       | 353,12    | 353,12    |   |
| 74.00.0003         | ΠΡΑΣΙΝΗ ΕΝΙΣΧΥΣΗ          | 0,00           | 0,00        | 0,00                   | 186,45         | 0,00       | 186,45    | 186,45    |   |
| 74.00.0004         | ΛΟΙΠΕΣ ΠΕΡΙΠΤΩΣΕΙΣ ΕΝΙΣΧΥ | 0,00           | 0,00        | 0,00                   | 162,50         | 0,00       | 162,50    | 162,50    |   |
| 74.00.0005         | ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΕΣ ΕΝΙΣΧΥΣΕΙΣ- Ε | 0,00           | 0,00        | 0,00                   | 3.259,18       | 0,00       | 3.259,18  | 3.259,18  |   |

(Πηγή: Λογιστικό Πρόγραμμα Academia Financials)

Με βάση το ισοζύγιο που απεικονίστηκε προηγουμένως, θα χωρίσουμε τους λογαριασμούς σε ομάδες για να μπορέσουμε να φτιάξουμε έναν ισολογισμό και να δούμε την εικόνα της επιχείρησης. Βάσει του σχεδίου λογαριασμών του Ελληνικού Γενικού Λογιστικού Σχεδίου (Πηγή: Θεόδωρος Γ. Γρηγοράκου, 2000), οι λογαριασμοί χωρίζονται στις εξής κατηγορίες:

| <u>ΟΜΑΔΑ 1</u>              | <u>ΟΜΑΔΑ 2</u>        | <u>ΟΜΑΔΑ 3</u>                          | <u>ΟΜΑΔΑ 4</u>         | <u>ΟΜΑΔΑ 5</u>                        | <u>ΟΜΑΔΑ 6</u>                         | <u>ΟΜΑΔΑ 7</u>               | <u>ΟΜΑΔΑ 8</u>               |
|-----------------------------|-----------------------|---|------------------------|---------------------------------------|--|------------------------------|------------------------------|
| <b>ΠΑΓΙΟ<br/>ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ</b> | <b>ΑΠΟΘΕΜΑΤΑ</b>      | <b>ΑΠΑΙΤΗΣΕΙΣ<br/>ΚΑΙ<br/>ΔΙΑΘΕΣΙΜΑ</b> | <b>ΚΑΘΑΡΗ<br/>ΘΕΣΗ</b> | <b>ΒΡΑΧΥΠΡΟΘΕΣΜΕΣ<br/>ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΙΣ</b> | <b>ΟΡΓΑΝΙΚΑ<br/>ΕΞΟΔΑ</b>              | <b>ΟΡΓΑΝΙΚΑ<br/>ΕΞΟΔΑ</b>    | <b>ΛΟΓΑΡΙΑΣΜΟΙ<br/>ΑΠΟΤ.</b> |
| Πάγια με 24%                | Αγορές εμπ/των με 13% |   |                        | Εισφορές ασφαλιστικών ταμείων         | Αμοιβές προσωπικού                     | Πωλήσεις εμπ/των χον. με 13% |                              |
|                             | Αγορές εμπ/των με 24% |   |                        |                                       | Εργοδοτικές εισφ.εμμ.προσ.             | Επιδότησεις-επιχορηγήσεις    |                              |
|                             |                       |   |                        |                                       | Αποσβέσεις παγίων αγρ.                 | Πράσινη ενίσχυση             |                              |
|                             |                       |   |                        |                                       | Δαπάνες με δικαίωμα εκπτ.              | Λοιπές περιπτώσεις ενίσχυσης |                              |
|                             |                       |   |                        |                                       | Δαπάνες απαλ/νες                       | Επενδυτικές ενισχύσεις       |                              |
|                             |                       |   |                        |                                       | Δαπάνες ενέργειας απαλ/νες             |                              |                              |
|                             |                       |   |                        |                                       | Ενοίκιο ιδιόχρηση                      |                              |                              |
|                             |                       |   |                        |                                       | Δαπάνες εισιτηρίων (οχημάτων)          |                              |                              |
|                             |                       |   |                        |                                       | Δαπάνες εισιτηρίων                     |                              |                              |
|                             |                       |   |                        |                                       | Δαπάνες με δικαίωμα εκπτ.24%           |                              |                              |
|                             |                       |   |                        |                                       | Δαπάνες ενέργειας (μη διασταυρούμενες) |                              |                              |
|                             |                       |   |                        |                                       | Δαπάνες τηλεπικοινωνίας                |                              |                              |

ΣΤΑΜΑΤΙΟΥ ΓΕΩΡΓΙΟΣ

Δευ., 10/05/2021

15:07:45

Σελίδα

1

Ισοζύγιο Εσόδων-Εξόδων

Απο Κωδικός

Εως Κωδικός

Απο Ημερομηνία

01-01-19

Εως Ημερομηνία

31-12-19

| Κωδ.       | Περιγραφή                 | Εκ Μεταφ. | Εκ Μεταφ.   | Εκ Μεταφ.  | Περίοδος  | Περίοδος   | Περίοδος  | Σύνολο    |
|------------|---------------------------|-----------|-------------|------------|-----------|------------|-----------|-----------|
|            |                           | Καθ. Αξία | Αξία Φ.Π.Α. | Μικτή Αξία | Καθ. Αξία | Αξ. Φ.Π.Α. | Μικ.Αξία  |           |
| 012        | ΠΛΗΡΩΜΕΣ                  | 0,00      | 0,00        | 0,00       | 0,00      | 0,00       | 0,00      | 0,00      |
| 1108.03    | ΠΩΛΗΣΗ ΕΜΠΛΤΩΝ ΧΟΝΔΡ. 13  | 0,00      | 0,00        | 0,00       | 80.362,65 | 10.447,27  | 90.809,92 | 90.809,92 |
| 60.00.3000 | ΑΜΟΙΒΕΣ ΠΡΟΣΩΠΙΚΟΥ ( ΑΓΡ) | 0,00      | 0,00        | 0,00       | 7.740,00  | 0,00       | 7.740,00  | 7.740,00  |
| 6008.03    | ΑΓΟΡΕΣ ΕΜΠΟΡ/ΤΩΝ 13% ΑΓΓ  | 0,00      | 0,00        | 0,00       | 17.209,35 | 2.237,17   | 19.446,52 | 19.446,52 |
| 6024.03    | ΑΓΟΡΕΣ ΕΜΠΟΡΕΥΜΑΤΩΝ 24'   | 0,00      | 0,00        | 0,00       | 1.187,03  | 284,95     | 1.471,98  | 1.471,98  |
| 6100       | ΕΡΓΟΔ.ΕΙΣΦ.ΕΜΜΙΣ.ΠΡΟΣΩΠΙ  | 0,00      | 0,00        | 0,00       | 860,00    | 0,00       | 860,00    | 860,00    |
| 66.00.0003 | ΑΠΟΣΒΕΣΕΙΣ ΠΑΓΙΩΝ ΑΓΡΟΤΣ  | 0,00      | 0,00        | 0,00       | 4.781,80  | 0,00       | 4.781,80  | 4.781,80  |
| 7100       | ΔΑΠΑΝΕΣ ΜΕ ΔΙΚΑΙΩΜΑ ΕΚΠΤ  | 0,00      | 0,00        | 0,00       | 14.603,85 | 3.492,01   | 18.095,86 | 18.095,86 |
| 71001      | ΔΑΠΑΝΕΣ ΑΠΑΛ/ΝΕΣ          | 0,00      | 0,00        | 0,00       | 1.102,58  | 0,00       | 1.102,58  | 1.102,58  |
| 71001.01   | ΔΑΠΑΝΕΣ ΕΝΕΡΓΕΙΑΣ ΑΠΑΛ/Λ  | 0,00      | 0,00        | 0,00       | 246,47    | 0,00       | 246,47    | 246,47    |
| 710011     | ΕΙΣΦ.ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΤΑΜΕΙΩΝ | 0,00      | 0,00        | 0,00       | 6.156,48  | 0,00       | 6.156,48  | 6.156,48  |
| 71001A     | ΔΑΠΑΝΕΣ ΑΠΑΛ/ΝΕΣ ΓΙΑ ΜΥΦ  | 0,00      | 0,00        | 0,00       | 48,00     | 0,00       | 48,00     | 48,00     |
| 71014      | ΠΑΠΑ 24%                  | 0,00      | 0,00        | 0,00       | 370,97    | 89,03      | 460,00    | 460,00    |
| 7101Γ      | ΕΝΟΙΚΙΟ ΙΔΙΟΧΡΗΣΗ         | 0,00      | 0,00        | 0,00       | 960,00    | 0,00       | 960,00    | 960,00    |
| 7197       | ΔΑΠΑΝΕΣ ΕΙΣΙΤΗΡΙΩΝ (ΟΧΗΜ  | 0,00      | 0,00        | 0,00       | 664,52    | 159,48     | 824,00    | 824,00    |
| 7198       | ΔΑΠΑΝΕΣ ΕΙΣΙΤΗΡΙΩΝ        | 0,00      | 0,00        | 0,00       | 2.065,10  | 495,70     | 2.560,80  | 2.560,80  |
| 7199       | ΔΑΠΑΝΕΣ ΜΕ ΔΙΚΑΙΩΜΑ ΕΚΠΤ  | 0,00      | 0,00        | 0,00       | 169,72    | 40,69      | 210,41    | 210,41    |
| 7199.01    | ΔΑΠΑΝΕΣ ΕΝΕΡΓΕΙΑΣ (ΜΗ ΔΙΑ | 0,00      | 0,00        | 0,00       | 508,68    | 48,65      | 557,33    | 557,33    |
| 74.00.0003 | ΠΡΑΣΙΝΗ ΕΝΙΣΧΥΣΗ          | 0,00      | 0,00        | 0,00       | 183,11    | 0,00       | 183,11    | 183,11    |
| 74.00.0004 | ΛΟΙΠΕΣ ΠΕΡΙΠΤΩΣΕΙΣ ΕΝΙΣΧΥ | 0,00      | 0,00        | 0,00       | 162,50    | 0,00       | 162,50    | 162,50    |
| 74.00.0005 | ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΕΣ ΕΝΙΣΧΥΣΕΙΣ- Ε | 0,00      | 0,00        | 0,00       | 2.085,00  | 0,00       | 2.085,00  | 2.085,00  |
| 75.00.3000 | ΛΟΙΠΑ ΕΣΟΔΑ ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΔΡΑ | 0,00      | 0,00        | 0,00       | 356,86    | 0,00       | 356,86    | 356,86    |

(Πηγή: Λογιστικό Πρόγραμμα Academia Financials)

Όπως συμπεριφερθήκαμε και για το ισοζύγιο του 2018, έτσι και για το ισοζύγιο εσόδων-εξόδων του 2019 θα χωρίσουμε τους λογαριασμούς ανάλογα με τις ομάδες στις οποίες ανήκουν για λόγους ευκολίας στη σύνταξη του ισολογισμού.

| <u>ΟΜΑΔΑ 1</u>              | <u>ΟΜΑΔΑ 2</u>        | <u>ΟΜΑΔΑ 3</u>                          | <u>ΟΜΑΔΑ 4</u>         | <u>ΟΜΑΔΑ 5</u>                        | <u>ΟΜΑΔΑ 6</u>                         | <u>ΟΜΑΔΑ 7</u>               | <u>ΟΜΑΔΑ 8</u>                              |
|-----------------------------|-----------------------|---|------------------------|---------------------------------------|--|------------------------------|---|
| <b>ΠΑΓΙΟ<br/>ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ</b> | <b>ΑΠΟΘΕΜΑΤΑ</b>      | <b>ΑΠΑΙΤΗΣΕΙΣ<br/>ΚΑΙ<br/>ΔΙΑΘΕΣΙΜΑ</b> | <b>ΚΑΘΑΡΗ<br/>ΘΕΣΗ</b> | <b>ΒΡΑΧΥΠΡΟΘΕΣΜΕΣ<br/>ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΙΣ</b> | <b>ΟΡΓΑΝΙΚΑ<br/>ΕΞΟΔΑ</b>              | <b>ΟΡΓΑΝΙΚΑ<br/>ΕΣΟΔΑ</b>    | <b>ΛΟΓΑΡΙΑ<br/>ΣΜΟΙ<br/>ΑΠΟΤ.<br/>ΑΠΟΤ.</b> |
| Πάγια με 24%                | Αγορές εμπ/των με 13% |   |                        | Εισφορές ασφαλιστικών ταμείων         | Αμοιβές προσωπικού                     | Πωλήσεις εμπ/των χον.με 13%  |   |
|                             | Αγορές εμπ/των με 24% |   |                        |                                       | Εργοδοτικές εισφ.εμμ.προσ.             | Επιδότησεις-επιχορηγήσεις    |   |
|                             |                       |   |                        |                                       | Αποσβέσεις παγίων αγρ.                 | Πράσινη ενίσχυση             |   |
|                             |                       |   |                        |                                       | Δαπάνες με δικαίωμα εκπτ.              | Λοιπές περιπτώσεις ενίσχυσης |   |
|                             |                       |   |                        |                                       | Δαπάνες απαλ/νες                       | Επενδυτικές ενισχύσεις       |   |
|                             |                       |   |                        |                                       | Δαπάνες ενέργειας απαλ/νες             |                              |   |
|                             |                       |   |                        |                                       | Ενοίκιο ιδιόχρηση                      |                              |   |
|                             |                       |   |                        |                                       | Δαπάνες εισιτηρίων(οχημάτων)           |                              |   |
|                             |                       |   |                        |                                       | Δαπάνες εισιτηρίων                     |                              |   |
|                             |                       |   |                        |                                       | Δαπάνες με δικαίωμα εκπτ.24%           |                              |   |
|                             |                       |   |                        |                                       | Δαπάνες ενέργειας (μη διασταυρούμενες) |                              |   |
|                             |                       |   |                        |                                       | Δαπάνες απαλ/νες για ΜΥΦ               |                              |   |

## 2.5 Πάγια

### Αποσβέσεις

Κάθε τέλος του έτους είναι υποχρεωτικό να διενεργηθούν οι αποσβέσεις παγίων δαπανών έτσι ώστε να είναι εφικτό να προσδιοριστεί το κέρδος μιας επιχείρησης. Συνοψίζοντας, κάθε τέλος του έτους, οι αποσβέσεις αφαιρούνται από τα ακαθάριστα έσοδα στη φορολογική βάση.

### Πάγια στοιχεία

Πάγια στοιχεία μπορούν να χαρακτηριστούν τα περιουσιακά στοιχεία μιας επιχείρησης ή οργανισμού τα οποία έχουν ως κύριο στόχο να εξυπηρετήσουν τις λειτουργικές ανάγκες. Τα πάγια στοιχεία χωρίζονται σε δύο κατηγορίες, η πρώτη είναι τα ενσώματα που θεωρούνται τα πάγια περιουσιακά στοιχεία που έχουν «υλική» μορφή.

Στη δεύτερη κατηγορία υπάρχουν τα ασώματα ή αλλιώς «άυλα» περιουσιακά στοιχεία τα οποία είναι αυτά που δεν έχουν υλική υπόσταση, όπως είναι για παράδειγμα οι δαπάνες για έρευνα, η υπεραξία ενός αυτοκινήτου. Επίσης, να επισημανθεί πως όλα τα πάγια στοιχεία είναι υποχρεωτικό να καταχωρηθούν στο **μητρώο παγίων**.

Τα κυρίως απαραίτητα πεδία που πρέπει να έχει μία λογιστική εγγραφή ενός παγίου σε μία χρήση είναι η περιγραφή, η ποσότητα, αρκετά σημαντικός είναι ο συντελεστής απόσβεσης, η αξία κτήσης του παγίου στοιχείου. Γενικά, τα πάγια επιμετρώνται στο κόστος κτήσης ή το αποσβέσιμο κόστος. Οι αποσβέσεις παγίων στοιχείων καταχωρούνται στον λογαριασμό του ελληνικού λογιστικού σχεδίου στην ομάδα 6, στον πρωτοβάθμιο λογαριασμό 66 και χαρακτηρίζονται ανάλογα με το είδος του παγίου στοιχείου.

### Λογιστική Αξία

Ως λογιστική αξία νοείται η αξία η οποία εμφανίζεται στα λογιστικά βιβλία της επιχείρησης, είναι δηλαδή η αξία η οποία ένα πάγιο στοιχείο αναγνωρίζεται στις λογιστικές καταστάσεις.

### Αποσβέσιμο Κόστος

Αποσβέσιμο κόστος νοείται το ποσό επιμέτρησης του παγίου με μείωση από τις αποσβέσεις και τις απομειώσεις.

## **Εύλογη Αξία**

Εύλογη αξία είναι η τιμή ανταλλαγής ενός παγίου στοιχείου είτε η τακτοποίηση των υποχρεώσεων. Ορίζεται ως τιμή ανταλλαγής ενός παγίου στοιχείου ή τακτοποίησης μεταξύ δύο αντισυμβαλλόμενων σε κανονικές συνθήκες αγοράς κατά τον χρόνο επιμέτρησης του στοιχείου.

## **Απόσβεση στη Λογιστική Βάση**

Οι λογιστικές αποσβέσεις καθορίζονται από το άρθ. 18, Ν.4308/2014, διενεργούνται από τη διοίκηση της επιχείρησης για τον προσδιορισμό της ωφέλιμης διάρκειας του παγίου. Οι αποδεκτές μέθοδοι είναι η σταθερή και η φθίνουσα. Ο χρόνος έναρξης της απόσβεσης ξεκινάει από τον χρόνο που είναι τα πάγια **έτοιμα για χρήση** παίρνοντας υπόψη τα δωδεκατημόρια. Επιπλέον η διοίκηση μπορεί να αποφασίσει για τους συντελεστές απόσβεσης.

## **Απόσβεση στη Φορολογική Βάση**

Οι φορολογικές αποσβέσεις καθορίζονται από το άρθ. 24, Ν.4172/2013 και ΠΟΛ.1073/31.3.2015. Η απόσβεση ενός παγίου στοιχείου αφαιρείται από τα έσοδα από τα έσοδα για τον προσδιορισμό του κέρδους της επιχείρησης. Η μόνη αποδεκτή μέθοδος για τη φορολογική βάση είναι η **σταθερή μέθοδος απόσβεσης**. Ο χρόνος που αρχίζει να μετράται η απόσβεση είναι από τον **επόμενο μήνα** εντός του οποίου το πάγιο χρησιμοποιείται ή τίθεται σε υπηρεσία.

## **Εφάπαξ αποσβέσεις παγίων έως 1500€**

Ωστόσο, χρειάζεται να επισημανθεί πως αν η αποσβέσιμη αξία είναι μικρότερη ή ίση των 1500€, είναι εφικτό να γίνει πλήρης απόσβεση εντός του φορολογικού έτους. Οι αποσβέσεις ξεκινούν από τον επόμενο μήνα αγοράς του παγίου στοιχείου. Αν ένα πάγιο είναι αδρανές ή δεν βρίσκεται εντός εκμετάλλευσης, τότε για το διάστημα αυτό δεν πρέπει να υπολογιστούν αποσβέσεις. Για τα πρώτα τρία φορολογικά έτη, υπάρχει η δυνατότητα για τις νέες επιχειρήσεις να αναβάλλουν τις αποσβέσεις. Να επισημανθεί πως οι εκτάσεις εδάφους και τα έργα τέχνης δεν υπόκεινται σε φορολογική απόσβεση από τη στιγμή που δεν επέχουν φθορά μέσα στον χρόνο.

### Πίνακας συντελεστών αποσβέσεων 2021

|  |     |
|--|-----|
| Κτίρια, κατασκευές, εγκαταστάσεις, βιομηχανικές και ειδικές εγκαταστάσεις, μη κτιριακές εγκαταστάσεις, αποθήκες και σταθμοί, περιλαμβανομένων των παραρτημάτων τους (και ειδικών οχημάτων φορτοεκφόρτωσης) | 4%  |
| Εδαφικές εκτάσεις που χρησιμοποιούνται σε εξόρυξη και λατομεία, εκτός αν χρησιμοποιούνται για τις υποστηρικτικές δραστηριότητες εξόρυξης   | 5%  |
| Μέσα μαζικής μεταφοράς, περιλαμβανομένων αεροσκαφών, σιδηροδρομικών συρμών, πλοίων και σκαφών  | 5%  |
| Μηχανήματα, εξοπλισμός εκτός Η/Υ και λογισμικού  | 10% |
| Μέσα μεταφοράς ατόμων  | 16% |
| Μέσα μεταφοράς εμπορευμάτων (εσωτερικές εμπορευματικές μεταφορές)  | 12% |
| Άυλα στοιχεία και δικαιώματα και έξοδα πολυετούς απόσβεσης   | 10% |
| Εξοπλισμός Η/Υ, κύριος και περιφερειακός και λογισμικό   | 20% |
| Λοιπά πάγια στοιχεία της επιχείρησης   | 10% |

(Πηγή: Βοντικάκης, Software-business-accounting)



## 2.6 Πάγια στοιχεία Κτήμα Σταματίου

| ΣΤΑΜΑΤΙΟΥ ΓΕΩΡΓΙΟΣ   |               |   |                               |                   |                         |                   |             |          |  | Σελίδα 1 |  |
|----------------------|---------------|---|-------------------------------|-------------------|-------------------------|-------------------|-------------|----------|--|----------|--|
| Μητρώο Παγίων        |               |   |                               |                   |                         |                   |             |          |  |          |  |
| Απο Κωδικός Λογισμού |               | Εως Κωδικός Λογισμού                    |                               | Απο Ημ/νία Αγοράς |                         | Εως Ημ/νία Αγοράς |             | 31-12-19 |  |          |  |
| Α/Α                  | Κωδ. Λογισμού | Περιγραφή Λογισμού                      | Περιγραφή Παγίου              | Ποσ.              | Αγορά                   | Ειδ. Απόσβεσης    | Τιμή Αγοράς | % ΦΠΑ    |  |          |  |
|                      | Κωδ. Προμηθ.  | Επωνυμία Προμηθευτή                     | Παραστατικό                   | Έναρξη            | % Καν. Απόσβ. <1/1/2013 | % Έκτρα Απόσβ.    |             |          |  |          |  |
|                      | Νόμος         | Κέντρο Κόστους                          | Απολογία Τερμ. Ζωής           | Τερμ. Ζωής        | % Καν. Απόσβ.           |                   |             |          |  |          |  |
| 1                    | 01.00.0025    | ΑΓΓΛΙΟΝ ΗΛΕΚΤΡΟΝΙΚΟΥ ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΥ 01/ΠΟΛ1 | ΚΙΝΗΤΟ                        | 1                 | 12/12/17                | ΣΤΑΘΕΡΗ           | 87.00       | 0        |  |          |  |
|                      | 5149          | ΓΕΩΡΓΙΑΔΗΣ Π ΚΑΙ ΣΙΑ ΟΕ                 | TIM 5367                      |                   | 12/12/17                |                   | 0           |          |  |          |  |
|                      |               | ΚΕΝΤΡΟ ΚΟΣΤΟΥΣ1                         |                               |                   |                         |                   | 100.00      |          |  |          |  |
| 2                    | 71002         | ΠΑΓΙΑ 10%                               | ΜΗΧΑΝΗ ΑΠΟΛΕΠΙΣΜΑΤΟΣ ΑΥΤΟΜ    | 1                 | 06/05/14                | ΣΤΑΘΕΡΗ           | 3.700.00    | 16,0     |  |          |  |
|                      | 5038          | ΕΥΑΓΓΕΛΟΠΟΥΛΟΣ Α.Ε.Β.Ε.                 | ΔΑΤ 6337                      |                   | 06/05/14                |                   | 100,00      |          |  |          |  |
|                      |               | ΚΕΝΤΡΟ ΚΟΣΤΟΥΣ1                         | ΕΠΙΔΟΤΗΣΗ ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΩΝ ΔΑΠΑΝΩΝ |                   | 01/01/15                |                   | 10,00       |          |  |          |  |
| 3                    | 71002         | ΠΑΓΙΑ 10%                               | ΑΝΤΛΙΑ ΛΑΔΙΟΥ                 | 1                 | 06/05/14                | ΣΤΑΘΕΡΗ           | 1.000.00    | 16,0     |  |          |  |
|                      | 5038          | ΕΥΑΓΓΕΛΟΠΟΥΛΟΣ Α.Ε.Β.Ε.                 | ΔΑΤ 6337                      |                   | 06/05/14                |                   | 100,00      |          |  |          |  |
|                      |               | ΚΕΝΤΡΟ ΚΟΣΤΟΥΣ1                         |                               |                   |                         |                   | 100,00      |          |  |          |  |
| 4                    | 71002         | ΠΑΓΙΑ 10%                               | ΜΕΛΥΓΕΑΣ 10 ΠΛ ΜΕ ΜΕΙΩΤΗ      | 2                 | 06/05/14                | ΣΤΑΘΕΡΗ           | 7.500.00    | 16,0     |  |          |  |
|                      | 5038          | ΕΥΑΓΓΕΛΟΠΟΥΛΟΣ Α.Ε.Β.Ε.                 | ΔΑΤ 6337                      |                   | 06/05/14                |                   | 100,00      |          |  |          |  |
|                      |               | ΚΕΝΤΡΟ ΚΟΣΤΟΥΣ1                         | ΕΠΙΔΟΤΗΣΗ ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΩΝ ΔΑΠΑΝΩΝ |                   | 01/01/15                |                   | 10,00       |          |  |          |  |
| 5                    | 71002         | ΠΑΓΙΑ 10%                               | ΦΙΛΤΡΟ ΜΕΛΙΟΥ ΘΕΡΜΑΙΝΟΜΕΝΟ    | 1                 | 06/05/14                | ΣΤΑΘΕΡΗ           | 780.00      | 16,0     |  |          |  |
|                      | 5038          | ΕΥΑΓΓΕΛΟΠΟΥΛΟΣ Α.Ε.Β.Ε.                 | ΔΑΤ 6337                      |                   | 06/05/14                |                   | 100,00      |          |  |          |  |
|                      |               | ΚΕΝΤΡΟ ΚΟΣΤΟΥΣ1                         |                               |                   |                         |                   | 100,00      |          |  |          |  |
| 6                    | 71002         | ΠΑΓΙΑ 10%                               | ΚΟΧΛΙΑΣ ΣΥΜΠΙΕΣΗΣ ΑΠΟΛΕΠΙΣ    | 1                 | 06/05/14                | ΣΤΑΘΕΡΗ           | 4.980.00    | 16,0     |  |          |  |
|                      | 5038          | ΕΥΑΓΓΕΛΟΠΟΥΛΟΣ Α.Ε.Β.Ε.                 | ΔΑΤ 6337                      |                   | 06/05/14                |                   | 100,00      |          |  |          |  |
|                      |               | ΚΕΝΤΡΟ ΚΟΣΤΟΥΣ1                         |                               |                   |                         |                   | 10,00       |          |  |          |  |
| 7                    | 71002         | ΠΑΓΙΑ 10%                               | ΔΟΧΕΙΟ ΜΕΛΙΟΥ INOX (1mm) 50   | 6                 | 06/05/14                | ΣΤΑΘΕΡΗ           | 2.100.00    | 16,0     |  |          |  |
|                      | 5038          | ΕΥΑΓΓΕΛΟΠΟΥΛΟΣ Α.Ε.Β.Ε.                 | ΔΑΤ 6337                      |                   | 06/05/14                |                   | 100,00      |          |  |          |  |
|                      |               | ΚΕΝΤΡΟ ΚΟΣΤΟΥΣ1                         |                               |                   |                         |                   | 100,00      |          |  |          |  |
| 8                    | 71002         | ΠΑΓΙΑ 10%                               | ΒΑΣΕΙΣ ΜΕΤΑΛ ΓΙΑ ΔΟΧΕΙΑ ΛΑΝ   | 1                 | 06/05/14                | ΣΤΑΘΕΡΗ           | 300.00      | 16,0     |  |          |  |
|                      | 5038          | ΕΥΑΓΓΕΛΟΠΟΥΛΟΣ Α.Ε.Β.Ε.                 | ΔΑΤ 6337                      |                   | 06/05/14                |                   | 100,00      |          |  |          |  |
|                      |               | ΚΕΝΤΡΟ ΚΟΣΤΟΥΣ1                         |                               |                   |                         |                   | 100,00      |          |  |          |  |
| 9                    | 71002         | ΠΑΓΙΑ 10%                               | ΠΑΓΚΟΣ ΕΡΓΑΣΙΑΣ INOX          | 1                 | 06/05/14                | ΣΤΑΘΕΡΗ           | 1.000.00    | 16,0     |  |          |  |
|                      | 5038          | ΕΥΑΓΓΕΛΟΠΟΥΛΟΣ Α.Ε.Β.Ε.                 | ΔΑΤ 6337                      |                   | 06/05/14                |                   | 100,00      |          |  |          |  |
|                      |               | ΚΕΝΤΡΟ ΚΟΣΤΟΥΣ1                         |                               |                   |                         |                   | 100,00      |          |  |          |  |

## Μητρώο Παγίων

| Απο Κωδικός Λογισμού |               | Εως Κωδικός Λογισμού                          |  | Απο Ημένια Αγοράς |                         | Εως Ημένια Αγοράς |                  | 31-12-19 |  |
|----------------------|---------------|---|--|-------------------|-------------------------|-------------------|------------------|----------|--|
| Α/Α                  | Κωδ. Λογισμού | Περιγραφή Λογισμού                            | Περιγραφή Παγίου                           | Ποσ.              | Αγορά                   | Ειδ. Απόσβεσης    | Τιμή Αγοράς      | % ΦΠΑ    |  |
|                      | Κωδ. Προμηθ.  | Επωνυμία Προμηθευτή                           | Παραστατικό                                | Έναρξη            | % Καν. Απόσβ. <1/1/2013 | % Extra Απόσβ.    |                  |          |  |
|                      | Νόμος         | Κέντρο Κόστους                                | Απολογία Τερμ. Ζωής                        | Τερμ. Ζωής        | % Καν. Απόσβ.           |                   |                  |          |  |
| 10                   | 71002         | ΠΑΓΙΑ 16%                                     | ΟΜΟΓΕΝΟΠΟΙΗΤΗΣ 500kg INOX                  | 1                 | 06/05/14                | ΣΤΑΘΕΡΗ           | 2.760,00         | 16,0     |  |
|                      | 5038          | ΕΥΑΓΓΕΛΟΠΟΥΛΟΣ Α.Ε.Β.Ε.<br>ΚΕΝΤΡΟ ΚΟΣΤΟΥΣ 1   | ΔΑΤ 6337<br>ΕΠΙΔΟΤΗΣΗ ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΩΝ ΔΑΠΑΝΩΝ  |                   | 06/05/14<br>01/01/15    |                   | 100,00<br>10,00  |          |  |
| 11                   | 71002         | ΠΑΓΙΑ 16%                                     | ΚΥΦΕΛΕΣ ΜΟΝΟΡΟΦΕΣ ΠΛΗΡΕΙΣ                  | 48                | 24/06/14                | ΣΤΑΘΕΡΗ           | 1.242,00         | 16,0     |  |
|                      | 5047          | ΠΑΠΑΙΔΑΝΟΥ Γ. ΒΑΣΙΛΕΙΟΣ<br>ΚΕΝΤΡΟ ΚΟΣΤΟΥΣ 1   | ΔΑΤ 5057                                   |                   | 24/06/14                |                   | 100,00<br>100,00 |          |  |
| 12                   | 71002         | ΠΑΓΙΑ 16%                                     | ΑΝΤΛΙΑ ΜΕΛΙΟΥ                              | 1                 | 14/10/14                | ΣΤΑΘΕΡΗ           | 1.500,00         | 16,0     |  |
|                      | 5038          | ΕΥΑΓΓΕΛΟΠΟΥΛΟΣ Α.Ε.Β.Ε.<br>ΚΕΝΤΡΟ ΚΟΣΤΟΥΣ 1   | ΔΑΤ 6478                                   |                   | 14/10/14                |                   | 100,00<br>100,00 |          |  |
| 13                   | 71002         | ΠΑΓΙΑ 16%                                     | ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΣ                                 | 3                 | 30/10/14                | ΣΤΑΘΕΡΗ           | 1.445,00         | 16,0     |  |
|                      | 5064          | ΤΣΟΥΚΑΛΗΣ ΑΡΓ. ΓΕΩΡΓΙΟΣ<br>ΚΕΝΤΡΟ ΚΟΣΤΟΥΣ 1   | TIM 2                                      |                   | 30/10/14                |                   | 100,00<br>100,00 |          |  |
| 14                   | 71002         | ΠΑΓΙΑ 16%                                     | ΓΕΝΝΗΤΡΙΑ                                  | 1                 | 16/02/15                | ΣΤΑΘΕΡΗ           | 400,00           | 16,0     |  |
|                      | 5062          | ΟΡΦΑΝΟΣ Δ. ΝΙΚΟΛΑΟΣ<br>ΚΕΝΤΡΟ ΚΟΣΤΟΥΣ 1       | TIM 1467<br>ΕΠΙΔΟΤΗΣΗ ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΩΝ ΔΑΠΑΝΩΝ  |                   | 16/02/15<br>01/01/15    |                   | 0<br>100,00      |          |  |
| 15                   | 71002         | ΠΑΓΙΑ 16%                                     | ΚΥΦΕΛΕΣ                                    | 2710              | 04/02/16                | ΣΤΑΘΕΡΗ           | 1.371,12         | 16,0     |  |
|                      | 5032          | Α. ΖΑΒΑΛΟΣ-CARTONTEC Α.Ε.<br>ΚΕΝΤΡΟ ΚΟΣΤΟΥΣ 1 | TIM 27929<br>ΕΠΙΔΟΤΗΣΗ ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΩΝ ΔΑΠΑΝΩΝ |                   | 04/02/16<br>01/01/16    |                   | 0<br>100,00      |          |  |
| 16                   | 71002         | ΠΑΓΙΑ 16%                                     | ΜΕΤΑΛΛΙΚΟ ΥΠΟΣΤΕΓΟ                         | 1                 | 10/02/16                | ΣΤΑΘΕΡΗ           | 850,00           | 16,0     |  |
|                      | 5109          | ΦΟΥΣΤΑΝΑΣ ΑΘΑΝΑΣΙΟΣ<br>ΚΕΝΤΡΟ ΚΟΣΤΟΥΣ 1       | ΔΑΤ 30<br>ΕΠΙΔΟΤΗΣΗ ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΩΝ ΔΑΠΑΝΩΝ    |                   | 10/02/16<br>01/01/17    |                   | 0<br>100,00      |          |  |
| 17                   | 71006         | ΠΑΓΙΑ ΧΩΡΙΣ ΦΠΑ                               | ΤΕΛΟΣ ΤΑΞΗΣ                                | 1                 | 13/06/16                | ΣΤΑΘΕΡΗ           | 770,64           | 0        |  |
|                      | 5133          | Ν. ΑΝΑΣΤΑΣΙΟΥ Α.Ε.<br>ΚΕΝΤΡΟ ΚΟΣΤΟΥΣ 1        | ΔΑΤ 310<br>ΕΠΙΔΟΤΗΣΗ ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΩΝ ΔΑΠΑΝΩΝ   |                   | 01/10/16<br>01/01/16    |                   | 0<br>100,00      |          |  |
| 18                   | 71006         | ΠΑΓΙΑ ΧΩΡΙΣ ΦΠΑ                               | ΚΑΡΟΤΣΙΑ                                   | 1                 | 19/03/14                | ΣΤΑΘΕΡΗ           | 13.500,00        | 0        |  |
|                      | 5023          | Π. ΚΟΣΚΕΡΙΔΗΣ & ΣΙΑ Ο.Ε.<br>ΚΕΝΤΡΟ ΚΟΣΤΟΥΣ 1  | ΔΑΤ 119                                    |                   | 19/03/14                |                   | 100,00<br>12,00  |          |  |

## Μητρώο Παγίων

| Απο Κωδικός Λογισμού |               | Εως Κωδικός Λογισμού  |   | Απο Ημένια Αγοράς |                         | Εως Ημένια Αγοράς |                 | 31-12-19 |  |
|----------------------|---------------|---|---|-------------------|-------------------------|-------------------|-----------------|----------|--|
| Α/Α                  | Κωδ. Λογισμού | Περιγραφή Λογισμού  | Περιγραφή Παγίου                            | Ποσ.              | Αγορά                   | Ειδ. Απόσβεσης    | Τιμή Αγοράς     | % ΦΠΑ    |  |
|                      | Κωδ. Προμηθ.  | Επωνυμία Προμηθευτή   | Παραστατικό                                 | Έναρξη            | % Καν. Απόσβ. <1/1/2013 | % Extra Απόσβ.    |                 |          |  |
|                      | Νόμος         | Κέντρο Κόστους  | Απολογία Τερμ. Ζωής                         | Τερμ. Ζωής        | % Καν. Απόσβ.           |                   |                 |          |  |
| 19                   | 71006         | ΠΑΓΙΑ ΧΩΡΙΣ ΦΠΑ   | Φ.Ι.Χ.                                      | 1                 | 05/03/14                | ΣΤΑΘΕΡΗ           | 64.000,00       | 0        |  |
|                      | 5024          | MERCEDES-BENZ ΕΛΛΑΣ<br>ΚΕΝΤΡΟ ΚΟΣΤΟΥΣ 1                       | ΔΑΤ 191240<br>ΕΠΙΔΟΤΗΣΗ ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΩΝ ΔΑΠΑΝΩΝ |                   | 05/03/14<br>01/01/15    |                   | 100,00<br>12,00 |          |  |
| 20                   | 71006         | ΠΑΓΙΑ ΧΩΡΙΣ ΦΠΑ   | Φ.Ι.Χ.                                      | 1                 | 05/03/14                | ΣΤΑΘΕΡΗ           | 1.902,81        | 0        |  |
|                      | 5024          | MERCEDES-BENZ ΕΛΛΑΣ<br>ΚΕΝΤΡΟ ΚΟΣΤΟΥΣ 1                       | ΔΑΤ 191240<br>ΕΠΙΔΟΤΗΣΗ ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΩΝ ΔΑΠΑΝΩΝ |                   | 05/03/14<br>01/01/15    |                   | 100,00<br>12,00 |          |  |
| 21                   | 71014         | ΠΑΓΙΑ 24%   | VAN   | 1                 | 13/06/16                | ΣΤΑΘΕΡΗ           | 16.368,33       | 24,0     |  |
|                      | 5133          | Ν. ΑΝΑΣΤΑΣΙΟΥ Α.Ε.<br>ΚΕΝΤΡΟ ΚΟΣΤΟΥΣ 1                        | ΔΑΤ 310                                     |                   | 13/06/16                |                   | 0<br>12,00      |          |  |
| 22                   | 71014         | ΠΑΓΙΑ 24%   | ΚΥΦΕΛΕΣ                                     | 48                | 07/06/17                | ΣΤΑΘΕΡΗ           | 1.296,00        | 24,0     |  |
|                      | 5047          | ΠΑΠΑΙΔΑΝΟΥ Γ. ΒΑΣΙΛΕΙΟΣ<br>ΚΕΝΤΡΟ ΚΟΣΤΟΥΣ 1                   | ΔΑΤ 5894                                    |                   | 07/06/17                |                   | 0<br>100,00     |          |  |
| 23                   | 71014         | ΠΑΓΙΑ 24%   | ΚΙΝΗΤΟ                                      | 2                 | 24/04/17                | ΣΤΑΘΕΡΗ           | 319,36          | 24,0     |  |
|                      | 5149          | ΓΕΩΡΓΙΑΔΗΣ Π. ΚΑΙ ΣΙΑ ΟΕ<br>ΚΕΝΤΡΟ ΚΟΣΤΟΥΣ 1                  | TIM 3389                                    |                   | 24/04/17                |                   | 0<br>100,00     |          |  |
| 24                   | 71014         | ΠΑΓΙΑ 24%   | ΓΡΑΦΕΙΟ                                     | 2                 | 30/08/17                | ΣΤΑΘΕΡΗ           | 120,97          | 24,0     |  |
|                      | 5156          | ΜΑΡΑΝΤΟΝΙ ΜΟΝΟΠΡΟΣΩΠΗ ΕΠΕ<br>ΚΕΝΤΡΟ ΚΟΣΤΟΥΣ 1                 | TIM 1335                                    |                   | 30/08/17                |                   | 0<br>100,00     |          |  |
| 25                   | 71014         | ΠΑΓΙΑ 24%   | ΓΕΝΝΗΤΡΙΑ                                   | 1                 | 11/06/18                | ΣΤΑΘΕΡΗ           | 230,00          | 24,0     |  |
|                      | 5174          | GREEN ΓΚΡΗΝ ΜΠΑΖΑΚΑΣ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΠΕΡΙΟΡΙΣΜΕΝ<br>ΚΕΝΤΡΟ ΚΟΣΤΟΥΣ 1 | ΔΑΤ 6003                                    |                   | 11/06/18                |                   | 0<br>100,00     |          |  |
| 26                   | 71014         | ΠΑΓΙΑ 24%   | ΚΥΦΕΛΕΣ                                     | 48                | 10/01/18                | ΣΤΑΘΕΡΗ           | 1.440,00        | 24,0     |  |
|                      | 5047          | ΠΑΠΑΙΔΑΝΟΥ Γ. ΒΑΣΙΛΕΙΟΣ<br>ΚΕΝΤΡΟ ΚΟΣΤΟΥΣ 1                   | ΔΑΤ<br>ΕΠΙΔΟΤΗΣΗ ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΩΝ ΔΑΠΑΝΩΝ        |                   | 10/01/18<br>31/12/18    |                   | 0<br>100,00     |          |  |
| 27                   | 71014         | ΠΑΓΙΑ 24%   | ΚΙΝΗΤΟ                                      | 1                 | 25/10/18                | ΣΤΑΘΕΡΗ           | 173,36          | 24,0     |  |
|                      | 5183          | GX STORE ΜΟΝΟΠΡΟΣΩΠΗ Ι Κ Ε //GX STORE<br>ΚΕΝΤΡΟ ΚΟΣΤΟΥΣ 1     | ΔΑΤ 289                                     |                   | 25/10/18                |                   | 0<br>100,00     |          |  |

## Μητρώο Παγίων

| Απο Κωδικός Λογισμού |               | Εως Κωδικός Λογισμού    |                         | Απο Ημέρια Αγοράς |            | Εως Ημέρια Αγοράς       |                | 31-12-19    |                   |
|----------------------|---------------|-------------------------|-------------------------|-------------------|------------|-------------------------|----------------|-------------|-------------------|
| Α/Α                  | Κωδ. Λογισμού | Περιγραφή Λογισμού      |                         | Ποσ.              | Αγορά      | Ειδ. Απόσβεσης          |                | Τιμή Αγοράς | % ΦΠΑ             |
|                      | Κωδ. Προμηθ.  | Επιώνυμα Προμηθευτή     |                         |                   | Εναρξη     | % Καν. Απόσβ. <1/1/2013 | % Extra Απόσβ. |             |                   |
|                      | Όνομα         | Κέντρα Κόστους          |                         |                   | Τερμ. Ζωής | % Καν. Απόσβ.           |                |             |                   |
| 28                   | 71014         | ΠΑΓΙΑ 24%               | ΠΑΥΣΤΙΚΟ KARCHER K 7 FC | 1                 | 22/01/19   | ΣΤΑΘΕΡΗ                 |                | 370,97      | 24,0              |
|                      | 5077          | Α.ΠΑΠΑΣ-Ι.ΜΑΡΚΑΣ ΟΕ     | TIM 67                  |                   | 22/01/19   | 0                       |                |             |                   |
|                      |               | ΚΕΝΤΡΟ ΚΟΣΤΟΥΣ 1        |                         |                   |            | 100,00                  |                |             |                   |
| 29                   | 71017         | ΠΑΓΙΑ 17%               | ΚΑΦΑΛΗ ΜΗΧΑΝ/ΤΟΣ        | 1                 | 29/10/16   | ΣΤΑΘΕΡΗ                 |                | 3.320,00    | 17,0              |
|                      | 5038          | ΕΥΑΓΓΕΛΟΠΟΥΛΟΣ Α.Ε.Β.Ε. | TIM 1387                |                   | 29/10/16   | 0                       |                |             |                   |
|                      |               | ΚΕΝΤΡΟ ΚΟΣΤΟΥΣ 1        |                         |                   |            | 10,00                   |                |             |                   |
| <b>Σύνολο</b>        |               |                         |                         |                   |            |                         |                | <b>2887</b> | <b>134.794,56</b> |

(Πηγή: Academia Financials Γενική λογιστική)

## 2.7 Υπολογισμός Αποσβέσεων Παγίων έτους 2018

Για να μπορέσουμε να υπολογίσουμε τις αποσβέσεις η διαδικασία είναι η εξής: Καθαρή αξία \* χ 12έκατα επί τον συντελεστή απόσβεσης (όπου «χ» οι μήνες που υπολείπονται μέχρι την 31/12/2018)

### ΑΠΟΣΒΕΣΕΙΣ ΠΑΓΙΩΝ 2018

| ΠΕΡΙΓΡΑΦΗ                  | ΠΑΡΑΣΤΑΤΙΚΟ | ΠΟΣΟΤΗΤΑ | ΚΟΣΤΟΣ ΚΤΗΣΗΣ | ΗΜΕΡΟΜΗΝΙΑ ΚΤΗΣΗΣ | ΣΥΝΤΕΛΕΣΤΗΣ ΑΠΟΣΒΕΣΗΣ | ΑΝΑΠΟΣΒΕΣΤΗ ΑΞΙΑ | ΑΠΟΣΒΕΣΜΕΝΗ ΑΞΙΑ |
|----------------------------|-------------|----------|---------------|-------------------|-----------------------|------------------|------------------|
| ΚΙΝΗΤΟ                     | TIM 5367    | 1        | 87,00 €       | 12/12/2017        | 100%                  | 0,01             | 86,99            |
| ΜΗΧΑΝΗ ΑΠΟΛΕΠΙΣΜΑΤΟΣ       | TDA 6337    | 1        | 3.700,00 €    | 6/5/2014          | 10%                   | 2.004,17 €       | 1695,83          |
| ΑΝΤΛΙΑ ΛΑΔΙΟΥ              | TDA 6337    | 1        | 1.000,00 €    | 6/5/2014          | 100%                  | 0,01             | 999,99           |
| ΜΕΛΙΤ/ΤΕΑΣ 10ΠΛ ΜΕ ΜΕΙΩΤΗ  | TDA 6337    | 2        | 7.500,00 €    | 6/5/2014          | 10%                   | 4.062,50 €       | 3437,5           |
| ΦΙΛΤΡΟ ΜΕΛΙΟΥ ΘΕΡΜΑΙΝΟΜΕΝΟ | TDA 6337    | 1        | 780,00 €      | 6/5/2014          | 100%                  | 0,01             | 779,99           |
| ΚΟΧΛΙΑΣ ΣΥΜΠΙΕΣΗΣ ΑΠΟΛΕΠ.  | TDA 6337    | 1        | 4.950,00 €    | 6/5/2014          | 10%                   | 2.681,25 €       | 2268,75          |
| ΔΟΧΕΙΟ ΜΕΛΙΟΥ INOX (ΣΜΜ)50 | TDA 6337    | 6        | 2.100,00 €    | 6/5/2014          | 100%                  | 0,06             | 2099,94          |
| ΒΑΣΕΙΣ ΜΕΤΑΛ ΓΙΑ ΔΟΧΕΙΑ AN | TDA 6337    | 1        | 300,00 €      | 6/5/2014          | 100%                  | 0,01             | 299,99           |
| ΠΑΓΚΟΣ ΕΡΓΑΣΙΑΣ INOX       | TDA 6337    | 1        | 1.000,00 €    | 6/5/2014          | 100%                  | 0,01             | 999,99           |
| ΟΜΟΤΕΝΟΠΟΙΗΤΗΣ 500KG INOX  | TDA 6337    | 1        | 2.760,00 €    | 6/5/2014          | 100%                  | 1.495 €          | 1265             |
| ΚΥΨΕΛΕΣ ΜΟΝΟΦΡΟΦΕΣ ΠΛΗΡΕΙΣ | TDA 5057    | 46       | 1.242,00 €    | 24/6/2014         | 100%                  | 0,46             | 1241,54          |
| ΑΝΤΛΙΑ ΜΕΛΙΟΥ              | TDA 6478    | 1        | 1.500,00 €    | 14/10/2014        | 100%                  | 0,01             | 1499,99          |
| ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΣ                 | TIM 2       | 3        | 1.445,00 €    | 30/10/2014        | 100%                  | 0,03             | 1444,97          |
| ΓΕΝΗΗΤΡΙΑ                  | TIM 1467    | 1        | 400,00 €      | 16/2/2015         | 100%                  | 0,01             | 399,99           |
| ΚΥΨΕΛΕΣ                    | TIM 27929   | 2710     | 1.371,12 €    | 4/2/2016          | 100%                  | 0,01             | 1371,11          |
| ΜΕΤΑΛΙΚΟ ΥΠΟΣΤΕΓΟ          | TDA 30      | 1        | 850,00 €      | 10/2/2016         | 100%                  | 0,01             | 849,99           |
| Φ.Ι.Χ.                     | TDA 191240  | 1        | 64.000,00 €   | 5/3/2014          | 12%                   | 27.520,00 €      | 36480            |
| Φ.Ι.Χ.                     | TDA 191240  | 1        | 1.912,00 €    | 5/3/2014          | 12%                   | 822,16 €         | 1089,84          |
| ΚΑΡΤΣΑ                     | TDA 119     | 1        | 13.500,00 €   | 19/3/2014         | 12%                   | 5.805,00 €       | 7695             |
| ΤΕΛΟΣ ΤΑΞΙΝΟΜΗΣΗΣ          | TDA 310     | 1        | 770,64 €      | 13/6/2016         | 100%                  | 0,01             | 770,63           |
| VAN                        | TDA 310     | 1        | 16.365,33 €   | 13/6/2016         | 12%                   | 11.455,73 €      | 4909,6           |
| ΚΙΝΗΤΟ                     | TDA 3369    | 2        | 319,36 €      | 24/4/2017         | 100%                  | 0,02             | 319,34           |
| ΚΥΨΕΛΕΣ                    | TDA 5894    | 48       | 1.296,00 €    | 7/6/2017          | 100%                  | 0,48             | 1295,52          |
| ΓΡΑΦΕΙΟ                    | TIM 1335    | 2        | 120,97 €      | 30/8/2017         | 100%                  | 0,02             | 120,95           |
| ΚΥΨΕΛΕΣ                    | TDA         | 48       | 1.440,00 €    | 10/1/2018         | 100%                  | 120,00 €         | 1280             |
| ΓΕΝΗΗΤΡΙΑ                  | TDA 6003    | 1        | 230,00 €      | 11/6/2018         | 100%                  | 115,00 €         | 115              |
| ΚΙΝΗΤΟ                     | TDA 289     | 1        | 173,36 €      | 25/10/2018        | 100%                  | 144,47 €         | 28,89            |
| ΚΕΦΑΛΗ ΜΗΧΑΝΗΜΑΤΟΣ         | TIM 1387    | 1        | 3.320,00 €    | 29/10/2016        | 10%                   | 2.766,67 €       | 553,33           |

## 2.8 Υπολογισμός Αποσβέσεων Παγίων έτους 2019

### ΑΠΟΣΒΕΣΕΙΣ ΠΑΓΙΩΝ 2019

| ΠΕΡΙΓΡΦΗ                   | ΠΑΡΑΣΤΑΤΙΚΟ | ΠΟΣΟΤΗΤΑ | ΚΟΣΤΟΣ ΚΤΗΣΗΣ | ΗΜΕΡΟΜΗΝΙΑ ΚΤΗΣΗΣ | ΣΥΝΤΕΛΕΣΤΗΣ ΑΠΟΣΒΕΣΗΣ | ΑΝΑΠΟΣΒΕΣΤΗ ΑΞΙΑ | ΑΠΟΣΒΕΣΜΕΝΗ ΑΞΙΑ |
|----------------------------|-------------|----------|---------------|-------------------|-----------------------|------------------|------------------|
| ΚΙΝΗΤΟ                     | ΤΙΜ 5367    | 1        | 87,00 €       | 12/12/2017        | 100%                  | 0,01             | 86,99 €          |
| ΜΗΧΑΝΗ ΑΠΟΛΕΠΙΣΜΑΤΟΣ       | ΤΔΑ 6337    | 1        | 3.700,00 €    | 6/5/2014          | 10%                   | 1.634,17 €       | 2.065,83 €       |
| ΑΝΤΛΙΑ ΛΑΔΙΟΥ              | ΤΔΑ 6337    | 1        | 1.000,00 €    | 6/5/2014          | 100%                  | 0,01             | 999,99 €         |
| ΜΕΛΙΤ/ΤΕΑΣ 10ΠΛ ΜΕ ΜΕΙΩΤΗ  | ΤΔΑ 6337    | 2        | 7.500,00 €    | 6/5/2014          | 10%                   | 3.312,50 €       | 4.187,50 €       |
| ΦΙΛΤΡΟ ΜΕΛΙΟΥ ΘΕΡΜΑΙΝΟΜΕΝΟ | ΤΔΑ 6337    | 1        | 780,00 €      | 6/5/2014          | 100%                  | 0,01             | 779,99 €         |
| ΚΟΧΛΙΑΣ ΣΥΜΠΙΕΣΗΣ ΑΠΟΛΕΠ.  | ΤΔΑ 6337    | 1        | 4.950,00 €    | 6/5/2014          | 10%                   | 2.186,25 €       | 2.763,75 €       |
| ΔΟΧΕΙΟ ΜΕΛΙΟΥ INOX (1MM)50 | ΤΔΑ 6337    | 6        | 2.100,00 €    | 6/5/2014          | 100%                  | 0,06             | 2.099,94 €       |
| ΒΑΣΕΙΣ ΜΕΤΑΛ ΓΙΑ ΔΟΧΕΙΑ ΑΝ | ΤΔΑ 6337    | 1        | 300,00 €      | 6/5/2014          | 100%                  | 0,01             | 299,99 €         |
| ΠΑΓΚΟΣ ΕΡΓΑΣΙΑΣ INOX       | ΤΔΑ 6337    | 1        | 1.000,00 €    | 6/5/2014          | 100%                  | 0,01             | 999,99 €         |
| ΟΜΟΓΕΝΟΠΟΙΗΤΗΣ 500KG INOX  | ΤΔΑ 6337    | 1        | 2.760,00 €    | 6/5/2014          | 100%                  | 1.219 €          | 1.541,00 €       |
| ΚΥΨΕΛΕΣ ΜΟΝΟΡΟΦΕΣ ΠΛΗΡΕΙΣ  | ΤΔΑ 5057    | 46       | 1.242,00 €    | 24/6/2014         | 100%                  | 0,46             | 1.241,54 €       |
| ΑΝΤΛΙΑ ΜΕΛΙΟΥ              | ΤΔΑ 6478    | 1        | 1.500,00 €    | 14/10/2014        | 100%                  | 0,01             | 1.499,99 €       |
| ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΣ                 | ΤΙΜ 2       | 3        | 1.445,00 €    | 30/10/2014        | 100%                  | 0,03             | 1.444,97 €       |
| ΓΕΝΝΗΤΡΙΑ                  | ΤΙΜ 1467    | 1        | 400,00 €      | 16/2/2015         | 100%                  | 0,01             | 399,99 €         |
| ΚΥΨΕΛΕΣ                    | ΤΙΜ 27929   | 2710     | 1.371,12 €    | 4/2/2016          | 100%                  | 0,01             | 1.371,11 €       |
| ΜΕΤΑΛΙΚΟ ΥΠΟΣΤΕΓΟ          | ΤΔΑ 30      | 1        | 850,00 €      | 10/2/2016         | 100%                  | 0,01             | 849,99 €         |
| Φ.Ι.Χ.                     | ΤΔΑ 191240  | 1        | 64.000,00 €   | 5/3/2014          | 12%                   | 19.840,00 €      | 44.160,00 €      |
| Φ.Ι.Χ.                     | ΤΔΑ 191240  | 1        | 1.912,00 €    | 5/3/2014          | 12%                   | 592,72 €         | 1.319,28 €       |
| ΚΑΡΟΤΣΑ                    | ΤΔΑ 119     | 1        | 13.500,00 €   | 19/3/2014         | 12%                   | 4.185,00 €       | 9.315,00 €       |
| ΤΕΛΟΣ ΤΑΞΙΝΟΜΗΣΗΣ          | ΤΔΑ 310     | 1        | 770,64 €      | 13/6/2016         | 100%                  | 0,01             | 770,63 €         |
| VAN                        | ΤΔΑ 310     | 1        | 16.365,33 €   | 13/6/2016         | 12%                   | 9.491,89 €       | 6.873,44 €       |
| ΚΙΝΗΤΟ                     | ΤΔΑ 3369    | 2        | 319,36 €      | 24/4/2017         | 100%                  | 0,02             | 319,34 €         |
| ΚΥΨΕΛΕΣ                    | ΤΔΑ 5894    | 48       | 1.296,00 €    | 7/6/2017          | 100%                  | 0,48             | 1.295,52 €       |
| ΓΡΑΦΕΙΟ                    | ΤΙΜ 1335    | 2        | 120,97 €      | 30/8/2017         | 100%                  | 0,02             | 120,95 €         |
| ΚΥΨΕΛΕΣ                    | ΤΔΑ         | 48       | 1.440,00 €    | 10/1/2018         | 100%                  | 48,00 €          | 1.280,00 €       |
| ΓΕΝΝΗΤΡΙΑ                  | ΤΔΑ 6003    | 1        | 230,00 €      | 11/6/2018         | 100%                  | 1,00 €           | 115,00 €         |
| ΚΙΝΗΤΟ                     | ΤΔΑ 289     | 1        | 173,36 €      | 25/10/2018        | 100%                  | 1,00 €           | 28,89 €          |
| ΚΕΦΑΛΗ ΜΗΧΑΝΗΜΑΤΟΣ         | ΤΙΜ 1387    | 1        | 3.320,00 €    | 29/10/2016        | 10%                   | 2.268,67 €       | 1.051,33 €       |
| ΠΛΑΣΤΙΚΟ ΚΑΡΟΤΣΕΡ Κ 7 FC   | ΤΙΜ 67      | 1        | 370,97 €      | 22/1/2019         | 100%                  | 30,91 €          | 340,06 €         |

## 2.9 Ισολογισμός

Με βάση τα ισοζύγια των δύο τελευταίων κλεισμένων ετών (2018-2019), παρακάτω βλέπουμε τον ισολογισμό της επιχείρησης:

B5. Ισολογισμός πολύ μικρών οντοτήτων του Κτήμα Σταματίου της 31/12/2019

| Ισολογισμός πολύ μικρών οντοτήτων της "Κτήμα Σταματίου" της 31/12/2019 |                   |                   |  |
|--|-------------------|-------------------|--|
|  | 2019              | 2018              |  |
| <b>Περιουσιακά στοιχεία</b>  |                   |                   |  |
| Πάγια  |                   |                   |  |
| Αποσβεσμένα  | 89.622,00         | 75.369,66         |  |
| Απομειωμένα  | 44.812,28         | 58.993,12         |  |
| Αποθέματα  | 16.072,53         | 16.570,64         |  |
| Απατήσεις  | 0,00              | 0,00              |  |
| Προκαταβολές και έσοδα   | 0,00              | 0,00              |  |
| Λοιπά(ταμείο-καταθέσεις)   | 56.493,69         | 50.397,63         |  |
| <b>Σύνολο Ενεργητικού</b>  | <b>207.000,50</b> | <b>201.331,05</b> |  |
| <b>Καθαρή θέση και υποχρεώσεις</b>                                     |                   |                   |  |
| Κεφάλαια και αποθεματικά   | 62.574,92         | 55.749,34         |  |
| Μακροπρόθεσμες υποχρεώσεις   | 0,00              | 0,00              |  |
| Βραχυπρόθεσμες υποχρεώσεις   | 6.156,48          | 6.323,28          |  |
|  | 68.731,40         | 62.072,62         |  |
| <b>Σύνολο καθαρής θέσης και υποχρεώσεων</b>                            |                   |                   |  |
| <b>ΚΑΤΑΣΤΑΣΗ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΩΝ ΓΙΑ ΠΟΛΥ ΜΙΚΡΕΣ ΟΝΤΟΤΗΤΕΣ</b>               |                   |                   |  |
| Κύκλος εργασιών  | 80.362,65         | 82.853,20         |  |
| Λοιπά συνήθη έσοδα   | 0,00              | 0,00              |  |
| Μεταβολές αποθεμάτων   | 0,00              | 0,00              |  |
| Αγορές εμπορευμάτων και υλικών   | -18.396,38        | -16.099,27        |  |
| Παροχές σε εργαζομένους  | -860,00           | -600,00           |  |
| Αποσβέσεις ενσώματων παγίων και άυλων στοιχείων                        | -4.781,80         | -5.293,70         |  |
| Λοιπά έξοδα και ζημιές   | -18.463,19        | -24.065,99        |  |
| Λοιπά έσοδα και κέρδη  | -2.787,47         | -3.608,13         |  |
| Τόκοι και συναφή κονδύλια  | -39,90            | -12,10            |  |
| <b>Αποτελέσματα περιόδου(κέρδη/ζημιές)</b>                             | <b>35.033,91</b>  | <b>33.174,01</b>  |  |

## **Προσάρτημα**

Προσάρτημα άρθρου 29 Ν.4308/2014 πολύ μικρών οντοτήτων της παραγράφου 2(Υ) του άρθρου Ι του Κτήματος Σταματίου της χρήσεως 2019 (1/1/2019-31/12/2019)

1.Πληροφορίες παρ.3 άρθρου 29

A) Επωνυμία της οντότητας: **ΚΤΗΜΑ ΣΤΑΜΑΤΙΟΥ**

B) Το νομικό τύπο της οντότητας: **Ατομική επιχείρηση**

Γ) Την περίοδο αναφοράς:1/1/2019-31/12/2019

Δ) Τη διεύθυνση της έδρας της οντότητας: **Νέο Κλήμα, Σκόπελος**

E) Η οντότητα είναι υπό εκκαθάριση: **Δεν συντρέχει τέτοια περίπτωση**

ΣΤ) Η κατηγορία της οντότητας σύμφωνα με τον παρόντα νόμο: **Πολύ μικρή της παραγράφου 2(α) του άρθρου 1.**

1. Δήλωση ότι οι χρηματοοικονομικές καταστάσεις έχουν καταρτιστεί σε πλήρη συμφωνία με τον παρόντα νόμο: **ΝΑΙ**

2. Η εταιρία συνέταξε συνοπτικό Ισολογισμό του υποδείγματος Β.5 και την κατάσταση αποτελεσμάτων χρήσεως

3. Συνολικό ποσό των χρηματοοικονομικών δεσμεύσεων, εγγυήσεων ή ενδεχόμενων επιβαρύνσεων (ενδεχόμενες υποχρεώσεις) που δεν εμφανίζονται στον ισολογισμό, με ένδειξη της φύσης και της μορφής των σχετικών εξασφαλίσεων που έχουν παρασχεθεί. Κάθε δέσμευση που αφορά παροχές σε εργαζομένους μετά την έξοδο από την υπηρεσία ή οντότητες ομίλου ή συγγενείς οντότητες, γνωστοποιείται ξεχωριστά: **Δεν υπάρχουν**

4. Ποσά προκαταβολών και πιστώσεων που χορηγήθηκαν στα μέλη διοικητικών, διαχειριστικών και εποπτικών συμβουλίων, με μνεία του επιτοκίου, των όρων χορήγησης και των ποσών που επιστράφηκαν, διαγράφηκαν ή δεν εισπράχθηκαν λόγω αποποίησης, καθώς και τις δεσμεύσεις που αναλήφθηκαν για λογαριασμό τους, με οποιαδήποτε εγγύηση. **Δεν υπάρχουν**

5. Η εταιρία επέλεξε να καταρτίσει συνοπτικό Ισολογισμό του παραδείγματος Β.5 και συνοπτική κατάσταση αποτελεσμάτων

## 2.10 Ανθρώπινοι πόροι

Ο βασικότερος συντελεστής επιτυχίας της ανθρώπινης δραστηριότητας είναι ο ίδιος ο άνθρωπος. Ο όρος *ανθρώπινοι πόροι* ή *ανθρώπινο δυναμικό* έχει αντικαταστήσει τα τελευταία χρόνια τον όρο *εργαζόμενοι* ή *προσωπικό* δίνοντας έμφαση στον σημαντικό ρόλο του ανθρώπινου παράγοντα μέσα στις σύγχρονες επιχειρήσεις.

Βασικοί παράγοντες για την αποτελεσματικότητα μιας επιχείρησης είναι να προβλέπονται οι ανάγκες μιας επιχείρησης σε ανθρώπινο δυναμικό με βάση τις εξειδικευμένες γνώσεις τους.

Ο όρος «Διοίκηση Ανθρώπινων Πόρων» σηματοδοτεί μια προσπάθεια συστηματικής και μακροχρόνιας αντιμετώπισης του συνόλου του ανθρώπινου δυναμικού μιας οργάνωσης, το οποίο αντιμετωπίζεται ως «πόρος» (Νικολάου, 2008).

Στην Ελλάδα, η Διοίκηση Ανθρώπινων Πόρων έχει γνωρίσει τα τελευταία χρόνια αρκετά μεγάλη ανάπτυξη. Από έρευνες που έχουν γίνει έχει διαπιστωθεί ότι:

- Η Διεύθυνση Ανθρώπινων Πόρων έχει αναβαθμιστεί στις περισσότερες επιχειρήσεις και εξειδικευμένα στελέχη εργάζονται σε αντίστοιχα τμήματα.
- Οι σύμβουλοι επιχειρήσεων έχουν αυξηθεί.
- Ο ρόλος των στελεχών της διεύθυνσης ανθρώπινων πόρων έχει γίνει πιο σημαντικός και έχει συμβάλει σημαντικά, τόσο στον προσδιορισμό της στρατηγικής των επιχειρήσεων όσο και στην τακτική για την υλοποίηση των στόχων.

## 2.11 Ανθρώπινοι πόροι «Κτήμα Σταματίου»

Οι ανθρώπινοι πόροι στην επιχείρηση «Κτήμα Σταματίου» είναι η ίδια η οικογένεια που αποτελείται από τέσσερα (4) μέλη, με καλή συνεργασία, γιατί συνδέονται με δεσμούς αίματος, με κοινό όραμα, ο ένας γνωρίζει τα δυνατά και τα αδύνατα σημεία του άλλου και ο καθένας έχει αναλάβει το «πόστο» στο οποίο αποδίδει καλύτερα με βάση τις γνώσεις και την εμπειρία του. Για τις βοηθητικές εργασίες έχει προσληφθεί ένας μόνιμος εργαζόμενος, ο οποίος έχει εκπαιδευτεί στον κλάδο της μελισσοκομίας και συνεχίζει να εκπαιδεύεται για κάθε νέα εξέλιξη του κλάδου όπως και όλη η οικογένεια που εργάζεται στην επιχείρηση.

## 2.12 Ανταγωνιστές της επιχείρησης

Ο ανταγωνισμός μεταξύ επιχειρήσεων είναι ο αγώνας για την μεταξύ τους επικράτηση στην αγορά και την αύξηση του μεριδίου αγοράς του καθενός.

Οι νέοι, στις ημέρες μας, έχουν στραφεί στην παραγωγή προϊόντων πρωτογενούς τομέα, αφού η οικονομία δεν είναι σταθερή και κάποιοι από αυτούς έχουν χωράφια, βοσκοτόπια ή ακόμη είναι εύκολο να ασχοληθούν με αυτό λόγω των προγραμμάτων της Ευρωπαϊκής Ένωσης. Επομένως, υπάρχει συχνή είσοδος ανταγωνιστών στην αγορά του μελιού. Η επιχείρηση «Κτήμα Σταματίου» είναι μια μικρομεσαία επιχείρηση που είναι λογικό, εξαιτίας του μεγέθους της, να έχει αρκετούς ανταγωνιστές, τόσο στο νησί της Σκοπέλου όσο και στην υπόλοιπη Ελλάδα.

## 2.13 Γερά θεμέλια για τη σύσταση μιας γερής επιχείρησης

Οι ενέργειες που απαιτούνται από τον επιχειρηματία για την ορθή οικοδόμηση της επιχείρησής του είναι οι εξής:

1. Σωστή οικονομική και τεχνική μελέτης της επιχείρησης, όπως και σημαντικό ρόλο παίζει και η κουλτούρα της επιχείρησης
2. Δημιουργία επιχειρηματικού σχεδίου (business plan)
3. S.W.O.T. ANALYSIS: δηλαδή περιγραφή των δυνατών, των αδύνατων σημείων, των ευκαιριών και των απειλών της επιχείρησης
4. P.E.S.T. ANALYSIS: περιγραφή του πολιτικού, οικονομικού, κοινωνικού και τεχνολογικού περιβάλλοντος
5. Αγοραστικό κοινό
6. Σχέδιο Μάρκετινγκ

## 2.14 Χρησιμότητα του BUSINESS PLAN

Όπως έγραψε και ο Brian Finch (2007), ο σχεδιασμός κάθε επιχείρησης είναι η επιτυχία της. Με τη χρήση του επιχειρηματικού σχεδίου μπαίνουν σε μια «σειρά» τα κομμάτια της επιχείρησης και έτσι μπορούν να αποφευχθούν πολλοί κίνδυνοι. Επιπλέον, το επιχειρηματικό σχέδιο βοηθάει τους τραπεζίτες να έχουν σαφή εικόνα της επιχείρησης και να εκτιμήσουν την αξία της που μελλοντικά ίσως χρηματοδοτήσουν. Οι σημαντικότεροι λόγοι που χρειαζόμαστε ένα επιχειρηματικό σχέδιο είναι:



- Υποστήριξη για αίτηση δανείου
- Χρηματοδότηση μετοχικού κεφαλαίου
- Προσδιορισμός και καθορισμός στόχων, και προγράμματα για την επίτευξη αυτών των στόχων
- Δημιουργία επιχειρηματικής τακτικής και πορεία διόρθωσης
- Ορισμός νέας δραστηριότητας
- Ορισμός συμφωνιών μεταξύ των εταίρων
- Ορισμός τιμής πώλησης ή τους νομικούς σκοπούς
- Αξιολόγηση μιας νέας σειράς προϊόντων (προώθηση ή επέκταση)
- Επέκταση της υπάρχουσας επιχείρησης. Καθορισμός στρατηγικής και κατανομή των πόρων. Βοηθάει στην εύρεση περισσότερων πληροφοριών σχετικά με την ανάπτυξη της επιχείρησης
- Αποτίμηση της επιχείρησης, δηλαδή πόσο αξίζει η επιχείρηση
- Το σχέδιο αναφέρεται στην αποτίμηση της επιχείρησης. Τι κάνει, πώς το κάνει και γιατί θα κοστίζει πολύ, καθώς και στο πού και πόσο θα παράγει
- Πώληση της επιχείρησης. Βοηθάει τους αγοραστές να καταλάβουν ποιά είναι η αξία της επιχείρησης και γιατί τη θέλουν
- Για να ασχοληθεί με επαγγελματίες (δικηγόρους, ορκωτούς λογιστές, συμβούλους)
- Αποφασίζει κατά πόσο χρειάζεται νέα στοιχεία, και για το αν θα τα αγοράσει ή θα τα μισθώσει
- Βοηθάει στις αποφάσεις, για το τι πρόκειται να συμβεί σε μακροπρόθεσμη βάση
- Μίσθωση νέων ανθρώπων. Αυτή είναι μία άλλη πάγια υποχρέωση που αυξάνει το ρίσκο
- Βοηθάει στην απόφαση του χώρου, και για το αν θα πρέπει ή όχι αλλά και σε ποιο σημείο να νοικιάσει νέο χώρο
- Αντιμετωπίζει το *εκτόπισμα*. Αυτός είναι ένας όρος που τουλάχιστον οι περισσότεροι άνθρωποι δεν έχουν ακούσει ποτέ. Όσο και αν εθελουφλούμε, το εκτόπισμα είναι πιθανώς η σημαντικότερη επιχειρηματική πρακτική έννοια.
- Θέτονται συγκεκριμένοι στόχοι για τους μανάτζερ. Η καλή διαχείριση προϋποθέτει τη θέσπιση συγκεκριμένων στόχων και στη συνέχεια τον εντοπισμό και την παρακολούθηση. (Finch B., 2007)

## 2.15 P.E.S.T. ANALYSIS «Κτήμα Σταματίου»

Είναι πολύ σημαντικό να γίνει σωστά η PEST ANALYSIS, γιατί ακόμη και μεγάλες πολυεθνικές επιχειρήσεις που δεν έδωσαν μεγάλη σημασία στο να ερευνήσουν σωστά το εξωτερικό τους περιβάλλον υπέστησαν οικονομική και εμπορική ζημία.



**Πολιτικό περιβάλλον:** Το πολιτικό σύστημα της χώρας μη παραχωρώντας τα κατάλληλα χρηματοδοτικά εργαλεία στις μικρομεσαίες επιχειρήσεις δεν τις υποστηρίζει έμπρακτα όπως απαιτείται. Η επιβαλλόμενη φορολογία είναι υψηλή με αποτέλεσμα να μετακυλιεται στο κόστος των παραγόμενων προϊόντων, γεγονός που δημιουργεί προβλήματα εξαιτίας του ανταγωνισμού. Οι πολιτικές αποφάσεις που λαμβάνονται είναι βραχυπρόθεσμες γεγονός που αποτρέπει τις επιχειρήσεις να καθορίσουν μακροπρόθεσμα στρατηγικές. Επιπλέον, δίνονται ενισχύσεις από την Ευρωπαϊκή Ένωση στα πλαίσια της Κοινής Αγροτικής Πολιτικής ακόμα και για εκπαίδευση των ως τώρα μελισσοκόμων και των μελλοντικών μελισσοκόμων, όπως και για αντικατάσταση των κυψελών.

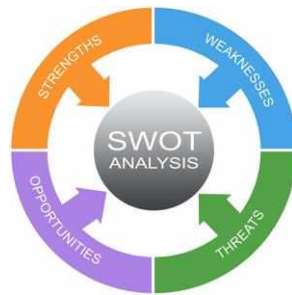
**Οικονομικό περιβάλλον:** Υπάρχει τάση για υγιεινή διατροφή σε εθνικό επίπεδο αλλά λόγω της οικονομικής κρίσης η τιμή του μελιού είναι υψηλή.

**Κοινωνικό περιβάλλον:** Η επιχείρηση έχει δώσει βάση στο κομμάτι αυτό, μιας και έχει προσέξει στο εξαγωγικό κομμάτι της, στις χώρες που μεταφέρει τα προϊόντα της το περιεχόμενο των λέξεων να μην σημαίνει κάτι «άσχημο» σε κάποια άλλη γλώσσα και το προϊόν επίσης να μην έχει καμία ανάμειξη ή να προσβάλει τη θρησκεία κάποιας χώρας.

**Τεχνολογικό περιβάλλον:** Η επιχείρηση έχει φροντίσει με τη βοήθεια της τεχνολογίας (ιστότοπος) αν κάποιος πελάτης θέλει να μάθει πράγματα για την επιχείρηση ή ακόμη και να αγοράσει προϊόντα, να έχει τη δυνατότητα να το κάνει. Ο ιστότοπος βοηθάει σε μεγάλο βαθμό την επιχείρηση και τη διάδοση των προϊόντων της σε κοινό που ενδεχομένως δεν μπορεί να έχει επαφή με το νησί της Σκοπέλου, αλλά θέλει να δοκιμάσει αυτό που παράγουν.

## 2.16 S.W.O.T. ANALYSIS

Για να μπορέσουμε να βρούμε τα δυνατά σημεία, τα αδύνατα σημεία, οι ευκαιρίες και οι απειλές της επιχείρησης θα πρέπει να γίνει μία ανάλυση της επιχείρησης. Αυτός ο πίνακας και ανάλυση της επιχείρησης μας βοηθάνε να κατανοήσουμε και ενδεχομένως να βελτιώσουμε πολλά σημεία της επιχείρησης αναγνωρίζοντας επίσης και τα δυνατά της σημεία. (Μαντικός Β. Μιχαήλ,2019)



## 2.17 S.W.O.T. ANALYSIS για την επιχείρηση «Κτήμα Σταματίου»

### Δυνάμεις:

- ✓ Η επιχείρηση διαθέτει βιολογικό μέλι.
- ✓ Διαθέτει ISO 22000 και HACCP 9000.
- ✓ Οι ιδιοκτήτες έχουν πολύ καλή σχέση με τους πελάτες τους με αποτέλεσμα ο κόσμος να τους εμπιστεύεται και να επιλέγει τα προϊόντα τους. Αυτοί που τους επιλέγουν, είτε έχουν δικές τους επιχειρήσεις (καταστήματα πώλησης παραδοσιακών προϊόντων, μάρκετ, φούρνους, κτλ.) είτε είναι επισκέπτες του νησιού και πελάτες-κάτοικοι του νησιού.
- ✓ Ένα ακόμη πλεονέκτημα είναι ότι όποιος θελήσει, μπορεί να επισκεφτεί το εργαστήριο της οικογένειας και να αγοράσει μέλι ή ακόμη και να δει τον τρόπο με τον οποίο συσκευάζεται και πάει από την παραγωγή στην κατανάλωση.
- ✓ Διαθέτει εξοπλισμό τελευταίας τεχνολογίας.
- ✓ Η τιμή του προϊόντος είναι αρκετά ανταγωνιστική γι' αυτό που προσφέρει.
- ✓ Οι ιδιότητες εγκαταστάσεις καθώς και τα ιδιόκτητα φορτηγά που διαθέτει την απαλλάσσουν από τη δαπάνη για την ενοικίασή τους.
- ✓ Υπάρχει άμεση ανταπόκριση της επιχείρησης στις παραγγελίες.

### **Αδυναμίες:**

- ✓ Η επιχείρηση περιορίζεται στην τοπική αγορά των Σποράδων.
- ✓ Η χαμηλή τιμή πώλησης του βιολογικού μελιού έχει ως αποτέλεσμα το μικρό περιθώριο κέρδους για την επιχείρηση.
- ✓ Η μεταφορά των κυψελών γίνεται χειρωνακτικά.
- ✓ Οι κυψέλες μεταφέρονται και εκτός νησιού, σε περιόδους που η ανθοφορία του τόπου δεν κρίνεται ικανοποιητική.
- ✓ Υπάρχουν παλιές τεχνολογίας μηχανήματα για τη συντήρηση και επισκευή των κυψελών.
- ✓ Δεν πραγματοποιείται ηλεκτρονική τιμολόγηση με αποτέλεσμα τη σπατάλη χρόνου.

### **Ευκαιρίες:**

- ✓ Στροφή των καταναλωτών στα βιολογικά προϊόντα
- ✓ Εξέλιξη της τεχνολογίας σχετικά με τον μελισσοκομικό εξοπλισμό
- ✓ Αύξηση ζήτησης για τοπικά προϊόντα
- ✓ Ενίσχυση της μελισσοκομικής γλωρίδας με φυτά όπως π.χ. δαμασκηνιές
- ✓ Υποστήριξη της επιχειρηματικότητας νέων μελισσοκόμων(επαγγελματιών ή ερασιτεχνών)
- ✓ Παγκόσμια ευαισθητοποίηση για τη μέλισσα μέσω της κινητοποίησης save bees
- ✓ Προσανατολισμός μεγάλων εταιριών στα φυσικά προϊόντα και αύξηση της ζήτησης πρόπολης
- ✓ Βελτίωση τυποποίησης της συσκευασίας

### **Απειλές:**

- ✓ Η τεχνολογία εξελίσσεται συνεχώς, επομένως η επιχείρηση δεν έχει τη δυνατότητα να αλλάζει συνεχώς μηχανήματα με τελευταίας τεχνολογίας.
- ✓ Οι πελάτες μπορεί να μην πληρώνουν ακριβώς τη στιγμή που παραλαμβάνουν το προϊόν.
- ✓ Οι άλλοι ανταγωνιστές παράγουν εξίσου καλό μέλι και γι' αυτό τον λόγο μπορεί να θεωρούνται απειλή για την επιχείρηση και τη βιωσιμότητά της.
- ✓ Οι μέλισσες δηλητηριάζονται από ψεκασμούς.
- ✓ Το κλίμα αλλάζει και εμφανίζονται ακραία καιρικά φαινόμενα.

### 3.1 Καινοτομία

Σαν ορισμός, καινοτομία θεωρείται η δημιουργία ενός νέου προϊόντος ή η αλλαγή σε ποιοτικό επίπεδο ενός υπάρχοντος προϊόντος, η διαδικασία ανάπτυξης ενός νέου ή ενός υπάρχοντος προϊόντος, ή μία νέα πηγή εφοδιασμού είτε πρώτων υλών ή άλλων διαφορετικών υλικών και η οργανωτική αλλαγή.

Οι επιχειρήσεις, λόγω των δυσκολιών και της οικονομικής κρίσης και επιβιώνοντας σε ένα διεθνές περιβάλλον που αλλάζει συνεχώς με πολύ γρήγορους ρυθμούς, το να εισάγουν ένα νέο προϊόν στην αγορά αποτελεί ένα πολύ δυνατό ανταγωνιστικό πλεονέκτημα. Με αυτό τον τρόπο, είναι προφανές ότι οι καινοτόμες επιχειρήσεις αποκτούν ένα μεγάλο μερίδιο αγοράς με σημαντική αύξηση της κερδοφορίας τους.

Με τη δημιουργία ενός νέου προϊόντος δημιουργείται ένα νέο αγαθό ή υπηρεσία ή ιδέα η οποία εκλαμβάνεται από τους πελάτες ως καινοτόμα. Ο καταναλωτής περνάει κάποια στάδια μέχρι να μπει στη λογική να μάθει ένα νέο προϊόν.

Τα στάδια διαδικασίας υιοθέτησης του νέου προϊόντος από τα οποία περνάει ο καταναλωτής είναι:

1. Γνωριμία με το νέο προϊόν ή την υπηρεσία
2. Ενδιαφέρον από τους πελάτες για εύρεση πληροφοριών για το προϊόν
3. Εκτίμηση της αξίας του προϊόντος
4. Δοκιμή του προϊόντος
5. Υιοθέτηση και συχνή χρησιμοποίησή του

Οι άνθρωποι διαφέρουν πολύ ως προς την ετοιμότητά τους να δεχτούν τα νέα προϊόντα. (Σαλαβού Ε., 2010)

Στο συγκεκριμένο επιχειρηματικό σχέδιο, αφού λάβαμε υπόψη το εσωτερικό και εξωτερικό περιβάλλον της εταιρίας «Κτήμα Σταματίου» που εξετάζουμε, καταλήξαμε στην παραγωγή ενός καινοτόμου προϊόντος, που είναι **καραμέλες με πρόπολη.**

### 3.2 Προσδιορισμός συστατικών πρόπολης από την Ελλάδα

Τα διτερπένια μπορούν να θεωρηθούν συστατικά που χαρακτηρίζουν την πρόπολη, και είναι η πρώτη φορά που απομονώθηκαν και από πρόπολη Ευρωπαϊκής προέλευσης. Η ανάλυση της

Ελληνικής πρόπολης, έδειξε ότι ένα μεγάλο ποσοστό (90%) προερχόταν από κωνοφόρα δένδρα, του είδους *Pinus sp.* Ωστόσο, το είδος *Populus sp.*, το οποίο θεωρείται ως η κυριότερη πηγή Ευρωπαϊκής πρόπολης δεν μπορεί να ανιχνευτεί ούτε σε ίχνη, αποκαλύπτοντας έτσι την ιδιαίτερη φύση του Ελληνικού δείγματος.

Οι δομές των απομονωμένων ενώσεων καθορίστηκαν μέσω φασματοσκοπικών μεθόδων, κυρίως μέσω εφαρμογής των 1D, 2D NMR τεχνικών και της φασματοσκοπίας μάζας. Το υπό μελέτη δείγμα και οι ενώσεις που απομονώθηκαν εξετάστηκαν για την αντιμικροβιακή τους δράση έναντι σε Gram (+/-) βακτήρια και μύκητες, και 5 από αυτά εκδήλωσαν ισχυρές ιδιότητες.

Μέσω χρωματογραφικής ανάλυσης δείγματος πρόπολης, το οποίο συλλέχθηκε από την Πρέβεζα, ταυτοποιήθηκε ένα νέο παράγωγο 2,3-διυδροφλαβανόνης, η 7-O-prenylstrobopin, και 25 γνωστά διτερπένια και φαινολικές ενώσεις από διάλυμα πρόπολης με n-βουτανόλη. Αναφέρεται ότι για πρώτη φορά απομονώθηκαν διτερπένια από πρόπολη Ευρωπαϊκής προέλευσης, ενώ 6 γνωστές ενώσεις παρουσιάζονται ως συστατικά της πρόπολης (Melliou & Chinou 2004).

### 3.3 Ονομασία και συσκευασία προϊόντος

Το όνομα του προϊόντος θα είναι **lolly prop**, όπου το lolly βγαίνει από το lollipop που στα ελληνικά σημαίνει γλειφιτζούρι και το prop από τη λέξη πρόπολη. Η συσκευασία θα είναι χάρτινη των 28gr, όπως τα συνηθισμένα κουτιά για καραμέλες όπου στο εμπρός κεντρικό μέρος του θα βρίσκεται η επωνυμία της επιχείρησης. Για τις καραμέλες με πρόπολη θα επιλέξουμε τα χρώματα μαύρο, καφέ και πορτοκαλί, έτσι ώστε να είναι αναγνωρίσιμο, καταρχάς, από τους πελάτες που γνωρίζουν ήδη τα προϊόντα της επιχείρησης και να εντυπωσιάζει τους νέους πελάτες. Στο κάτω μέρος της συσκευασίας θα αναγράφεται η ημερομηνία λήξης και στο αριστερό μέρος της συσκευασίας θα αναγράφονται: η διεύθυνση της επιχείρησης, το τηλέφωνο, η ιστοσελίδα που μπορεί ο πελάτης να επισκεφτεί καθώς και η γραμμή καταναλωτών Ελλάδας.

### 3.4 Προώθηση προϊόντος

Η προώθηση ενός νέου προϊόντος στην αγορά αποτελεί σημαντική προϋπόθεση για την πώλησή του αφού συμβάλλει στο να πληροφορήσει και να πείσει τον καταναλωτή να το αγοράσει. Η προώθηση έχει στόχο την αύξηση των πωλήσεων του προϊόντος και παράλληλα την αύξηση των καταναλωτών. Στόχος είναι η προσέγγιση περίπου 80% του ήδη υπάρχοντος καταναλωτικού κοινού.

Για ενίσχυση της αναγνώρισης της μάρκας και του νέου προϊόντος της καραμέλας με πρόπολη καθώς και για προσέγγιση καινούριων πελατών, ο μεγαλύτερος όγκος των διαφημιστικών μηνυμάτων θα πραγματοποιηθούν στην αρχή δράσης της καμπάνιας.

Το μήνυμα των διαφημιστικών σποτ θα είναι:

### **Πληροφοριακό:**

Οι καραμέλες με πρόπολη είναι ένα προϊόν 100% φυσικό, χωρίς πρόσθετα και συντηρητικά, που προέρχεται από το νησί της Σκοπέλου, και διαθέτει μεγάλη διατροφική αξία.

### **Συναισθηματική Επίκληση:**

Προέρχεται από το «Κτήμα Σταματίου» που εξασφαλίζει την άριστη ποιότητα στα μελισσοκομικά προϊόντα, από το 1953, και παραμένει ένα προϊόν άρτια συνδεδεμένο με τις Σποράδες.

**1<sup>ο</sup> βήμα:** Η προώθηση του προϊόντος θα γίνει από τον ιστότοπο (website) της επιχείρησης (<https://honeyskopelos.com/>) που είναι ένας εύκολος και χωρίς κόστη τρόπος, όπως και από την τοπική εφημερίδα. Όταν ο πελάτης μπαίνει στην ιστοσελίδα το νέο προϊόν θα βρίσκεται σε εμφανή θέση ώστε να το διακρίνει γρήγορα και στη συνέχεια να αναζητά πληροφορίες για αυτό το καινοτόμο προϊόν. Επιπλέον, θα υπάρχει διαφημιστικό σποτ που θα περιγράφει το νέο προϊόν μέσα στο website της εταιρίας.

**2<sup>ο</sup> βήμα:** Δημιουργία χάρτινων ραφιών (stands) όπου θα τοποθετείται το νέο προϊόν με την ανάλογη διαφήμιση, ώστε να τραβάει την προσοχή του καταναλωτή καθώς ψωνίζει μέσα στο super market και τα φαρμακεία.

**3<sup>ο</sup> βήμα:** Διαφημιστική εκτύπωση αφισών στις εισόδους των σούπερ μάρκετ και των φαρμακείων που θα περιγράφει το νέο προϊόν και τις χρήσεις του.

**4<sup>ο</sup> βήμα:** Ενημέρωση των πελατών μας μέσω e-mail που θα τους ενημερώνει για το **Lolly prop** μέσω διαφημιστικού μηνύματος.

**5<sup>ο</sup> βήμα:** Έντυπη ολοσέλιδη δημοσίευση στο καλοκαιρινό περιοδικό που πωλείται στα 3 μεγαλύτερα νησιά των Σποράδων τους καλοκαιρινούς μήνες (το συγκεκριμένο περιοδικό βρίσκεται σε πολλά ξενοδοχεία και δωμάτια των νησιών αυτών καθώς επίσης πωλείται σε όλα τα περίπτερα).

**6<sup>ο</sup> βήμα:** Θα γίνεται ενημέρωση για το νέο προϊόν όταν θα έρχονται πελάτες στο κατάστημα της επιχείρησης.



Τα παραπάνω **6 βήματα** που αναφέρθηκαν είναι ενέργειες στοχευμένες, γρήγορα υλοποιήσιμες και χαμηλού κόστους, με αξιόλογα αποτελέσματα, που μπορούν να υποστηριχθούν από την επιχείρηση και στηρίζονται στους εξής πυλώνες:

- Σχέση με τους πελάτες
- Σχέση με τους καταναλωτές
- Ιστορία της εταιρίας
- Ποιότητα προϊόντος
- Καινοτομία
- Αισθητική
- Χρηστικότητα
- Τουρισμός

### 3.5 Παρουσίαση προϊόντος

Παραπάνω έγινε αναφορά για το τι είναι η πρόπολη και ποιες οι θρεπτικές της ιδιότητες. Η σκέψη είναι να δημιουργηθεί μια νέα καινοτομία καραμέλες με πρόπολη από το «Κτήμα Σταματίου» που δεν υπάρχει στην αγορά των Σποράδων, καθώς επίσης να τοποθετείται σε πρωτοποριακή συσκευασία που θα το καθιστά εξαιρετικά εύχρηστο. Εστιάζεται η αγορά των Σποράδων επειδή σε αυτήν έχει ήδη αναπτυχθεί πελατολόγιο καθώς και η εμπιστοσύνη των καταναλωτών για τα προϊόντα της εταιρίας, όπως και στον Βόλο. Οι καραμέλες με πρόπολη είναι κατάλληλες για όλες τις ηλικίες. Μέσα από την καινοτομία επιδιώκεται να προσφερθούν στους καταναλωτές νέα ποιοτικά προϊόντα, που θα καλύπτουν τις καθημερινές τους ανάγκες.

### 3.6 Κόστος προώθησης προϊόντος

Κόστος προώθησης προϊόντος: 2.400€

Δημιουργία χάρτινων ραφιών: 10€ έκαστο X 80 τεμάχια = 800€

Δημιουργία ξύλινων μικρών ραφιών: 5€/τεμάχιο X 90 τεμάχια = 450€

Κόστος διαφημιστικού σποτ: 200€

Εκτύπωση αφισών: 200€

Έντυπη ολοσέλιδη δημοσίευση στο καλοκαιρινό περιοδικό: 750€

### 3.7 Που απευθύνεται το προϊόν

Το νέο προϊόν από το «Κτήμα Σταματίου» απευθύνεται σε ένα ευρύ φάσμα καταναλωτών, καθώς στοχεύει σε όλες τις ηλικίες.

Όπως:

1. Σε ανθρώπους που θέλουν να αντικαταστήσουν τις καραμέλες με ζάχαρη με υγιεινές καραμέλες.
2. Σε γονείς που θέλουν να δώσουν στα παιδιά τους κάτι υγιεινό αλλά και παράλληλα νόστιμο.
3. Σε άτομα που έχουν πόνους στο λαιμό.
4. Στους τουρίστες που επιθυμούν να αγοράσουν κάτι τοπικό κατά την επίσκεψή τους.
5. Σε αθλητές που αποφεύγουν τη ζάχαρη.

### 3.8 Μερίδιο αγοράς

Η καινοτομία που προτείνεται θα αποτελέσει ένα καινούριο στόχο της εταιρίας. Πρόκειται για ένα προϊόν που καμία τοπική μελισσοκομική επιχείρηση δεν έχει επιχειρήσει να δημιουργήσει οπότε θεωρήθηκε μία καλή καινοτόμα ιδέα.

Η επιχείρηση θέτει ως στόχο την τοπική αγορά (Σκόπελο, Σκιάθο, Αλόνησο) στην οποία το μερίδιο της επιχείρησης είναι ήδη υψηλό να ανέρχεται στο 90%, καθώς δεν υπάρχει άλλο παρόμοιο προϊόν, προς το παρόν, και οι πελάτες εμπιστεύονται πολύ το «Κτήμα Σταματίου». Στον Βόλο, το ποσοστό θα είναι αισθητά μικρότερο, για τον λόγο ότι υπάρχουν και άλλα προϊόντα παρομοίου τύπου καθώς επίσης δεν γνωρίζουν καλά την εταιρία και θα ανέρχεται στο 4%. Πιλοτικά θα διατεθεί και στην Αθήνα.

### 3.9 Σχέση με τους πελάτες

Προτείνοντας το καινοτόμο προϊόν η επιχείρηση θα έχει την ευκαιρία να ενισχύσει περαιτέρω την εμπιστοσύνη των πελατών, καθώς αυτό το προϊόν θα είναι άριστης ποιότητας και θα διευκολύνει την καθημερινότητά τους με την καινοτόμα συσκευασία, με τα γνώριμα χρώματα του Κτήματος Σταματίου και την ποιότητά του.

Πρόκειται για ένα προϊόν που θα αρχίσει να διανέμεται στην αγορά περί τα μέσα του καλοκαιριού, οπότε ξεκινάει ο τουρισμός στα νησιά και θα είναι ο βασικός καταναλωτής του προϊόντος.

Η επιχείρηση είναι καλύτερο να ξεκινήσει τις διανομές από την ήδη υπάρχουσα τοπική αγορά (Σκόπελο, Σκιάθο, Αλόνησο) όπου διαθέτει ήδη ένα πιστό καταναλωτικό κοινό, παρακολουθώντας παράλληλα και τη ζήτηση που έχει στον κόσμο και βλέποντας ότι έχει θετική ανταπόκριση ώστε στη συνέχεια να επεκταθεί και στον Βόλο και την Αθήνα.

Για τη μεταφορά αρκούν τα ήδη υπάρχοντα μέσα διανομής.

### **3.10 Κρίσιμες δραστηριότητες**

#### **Στάδια παρασκευής**

Παρακάτω θα παρουσιαστούν τα στάδια παρασκευής των *lolly props*.

Τα στάδια είναι τα εξής:

#### **Για την πρόπολη και το βάμμα πρόπολης:**

- 1) Αρχικά, τοποθετούνται σήτες πρόπολης στα μελίσσια ώστε να συλλεχθεί η πρόπολη.
- 2) Στη συνέχεια, οι σήτες πρόπολης τοποθετούνται στην κατάψυξη έτσι ώστε να αποκολληθεί η πρόπολη από τη σήτα.
- 3) Η διαχωρισμένη πρόπολη μπαίνει σε δοχείο όπου τοποθετούνται 700 γραμμάρια αλκοολούχου οινοπνεύματος και 100 γραμμάρια πρόπολης.
- 4) Το δοχείο πρέπει να βρίσκεται σε σκιερό μέρος και να ανακατεύεται 2 φορές την ημέρα και ανάλογα τον καιρό. Για να είναι το μείγμα έτοιμο χρειάζεται 45-70 ημέρες.
- 5) Όταν ολοκληρωθεί η διαδικασία, σουρώνεται το μείγμα και το αποτέλεσμα είναι βρώσιμο βάμμα πρόπολης.



### **Για τις καραμέλες με πρόπολη:**

- 1) Προστίθεται τσίπουρο και κομματάκια πρόπολης σε ένα δοχείο.
- 2) Το δοχείο σφραγίζεται και θερμαίνεται σε μπεν μαρί. Ανά διαστήματα χρειάζεται ανακάτεμα για να διαλυθεί η πρόπολη που βρίσκεται στο μίγμα. Η διαδικασία με το μπεν μαρί διαρκεί δεκαπέντε (15) λεπτά.
- 3) Στη συνέχεια, το δοχείο παραμένει κλειστό μέχρι να πάρει θερμοκρασία δωματίου, ανακατεύοντας συστηματικά. Το δοχείο πρέπει να είναι σωστά σφραγισμένο έτσι ώστε να μην εξατμιστεί η αλκοόλη που βρίσκεται μέσα.
- 4) Σε ένα δεύτερο μπολ βάζουμε 1/3 μέλι και μία κούπα οργανικής ζάχαρης.
- 5) Μόλις κρυώσει το δοχείο με το μείγμα της πρόπολης, το βάζουμε στο μπολ με το μέλι και την οργανική ζάχαρη.
- 6) Στόχος είναι να δημιουργηθεί ένα ζυμάρι.
- 7) Μόλις δημιουργηθεί το ζυμάρι, το τοποθετούμε για 3 λεπτά μέσα στον φούρνο.
- 8) Τέλος, τοποθετούμε το μείγμα σε φόρμες έτσι ώστε να πάρει σχήμα καραμέλας.

### **3.11 Κρίσιμοι πόροι**

Για την επίτευξη του καινούργιου προϊόντος και να στεγαστούν τα νέα μηχανήματα θα χρειαστεί ο ανάλογος χώρος, ο οποίος υπάρχει οπότε δεν θα χρειαστούν περαιτέρω έξοδα. Πρέπει να αγοραστούν δύο νέα μηχανήματα, ένα ψυγείο για τη διαδικασία της τοποθέτησης της πρόπολης σε αυτό και ένας φούρνος για να γίνει η διαδικασία με το μπεν μαρί, καθώς επίσης και ειδικές φόρμες για να παίρνουν σχήμα οι καραμέλες. Αναγκαίο είναι να εκπαιδευτούν οι νέοι εργαζόμενοι στον τρόπο παρασκευής των *lolly props*.

### **3.12 Εξωτερικές συνεργασίες**

Η βασική ύλη παράγεται από την ίδια την επιχείρηση, ενώ η συνεργασία με άλλες εταιρίες θα περιοριστεί μόνο στις ανάγκες της συσκευασίας.

Για τη συσκευασία, το «Κτήμα Σταματίου» θα συνεργαστεί με την εταιρία ΑΡΓΩ που έχει χρόνια εμπειρία στον χώρο της συσκευασίας, καθώς και με την εταιρία CARTONTEC A.E. για τα κιβώτια μεταφοράς, με την οποία υπάρχει συνεργασία εδώ και 15 χρόνια.

ΑΡΓΩ ΑΕ: Η ιστορία της ξεκινά το 1970, όταν η ΑΡΓΩ αναπτύσσει και παράγει πλαστικά υλικά συσκευασίας που απευθύνονται στις αγορές των φαρμακευτικών ειδών, των καλλυντικών, των ειδών φυτοπροστασίας, των χημικών, των κτηνιατρικών και των τροφίμων. Με σύγχρονο μηχανολογικό εξοπλισμό, διαφορετικές μεθόδους παραγωγής και άριστη τεχνογνωσία στην επεξεργασία πολλών και διαφορετικών υλικών, η ΑΡΓΩ παράγει μία μεγάλη γκάμα πλαστικών υλικών συσκευασίας όπως πώματα, φιάλες, μπιτόνια, σωληνάρια, κολλύρια, δοσομετρικά, κ.ά.

CARTONTEC A.E: Ιδρύθηκε το 1991 και είναι μια ραγδαία αναπτυσσόμενη βιομηχανία, με δυναμική παρουσία στον κλάδο των χάρτινων συσκευασιών, εξειδίκευση στην παραγωγή κυματοειδούς χαρτονιού, χαρτοκιβωτίων και χαρτοτελάρων, καθώς και παρελκόμενων υλικών συσκευασίας από χαρτόνι με τη χρήση της τελευταίας τεχνολογίας. Ο πλήρως αναβαθμισμένος μηχανολογικός εξοπλισμός δίνει τη δυνατότητα παραγωγής μιας ευρείας γκάμας προϊόντων υψηλής ποιότητας που καλύπτουν πλήρως τις ανάγκες των πελατών της για την ασφαλέστερη αποθήκευση και μεταφορά των προϊόντων τους.

## 4.1 Κοστολόγηση

### Μηχανήματα:

1. Μίξερ ζαχαροπλαστικής για να ανακατεύεται το μείγμα 60 lt: 2.660€
2. Ημιαυτόματο γεμιστικό ημίρρευστων: 3.300€
3. Θερμοκολλητικό: 165€
4. Ψυγείο χωρητικότητας 82 lt: 128€
5. Μάτι υγραερίου με 3 εστίες: 62€

Κόστος προβολής και διαφήμισης: 500€

Κόστος εκπαίδευσης προσωπικού: 500€

Κόστος συσκευασίας καραμελών: 0,04/τεμ.

Κόστος παραγωγικής διαδικασίας μετατροπής αγαθού σε καραμέλα: 0,2/τεμ.

Συνολικά το κόστος από την παραγωγή έως την τυποποίηση για δέκα καραμέλες είναι περίπου 2,10€, κατά προσέγγιση.



## 4.2 Ροές εισοδημάτων

Για την τιμολόγηση του προϊόντος θα πραγματοποιηθεί μια θεωρητική προσέγγιση, καθώς δεν είναι εφικτό να γίνει η ακριβής τιμολόγηση του. Απαιτείται να συνυπολογιστεί:

- Το κόστος των νέων μηχανημάτων, και τότε θα κάνουν απόσβεση
- Οι εργατοώρες που θα απαιτηθούν για την παρασκευή του προϊόντος
- Το κόστος των υλικών συσκευασίας
- Το κόστος των υλικών παραγωγής του προϊόντος
- Το κόστος της μεταφοράς του προϊόντος

Όλα αυτά συμπεριλαμβάνονται στην τελική τιμή του προϊόντος.

Για το δικό μας καινοτόμο προϊόν θεωρούμε ότι είναι μια προσιτή τιμή για όλους και παράλληλα ανταγωνιστική.

Για μια συσκευασία καραμέλες με πρόπολη (10 καραμέλες) οι πελάτες της εταιρίας θα πληρώνουν 2,10€ ενώ η προτεινόμενη τιμή για τους καταναλωτές θα ανέρχεται στα 2,37€.

Οι πελάτες θα πληρώνουν με μετρητά τη στιγμή που παραλαμβάνουν το εμπόρευμα ή με δίμηνη πίστωση, αναλόγως της συμφωνίας.

Το κέρδος που θα έχει το «Κτήμα Σταματίου» ανά πακέτο θα είναι 1,30€.

## 4.3 Αποσβέσεις αγορών παγίων καινοτομίας

Αν υποθέσουμε ότι οι αγορές παγίων γίνονται στις 30/6/2021, ας δούμε πώς θα συμπεριφερθούμε με τις αποσβέσεις:

| Πάγιο                             | Αξία κτήσης (€) | Συντ. Απόσβεσης | Αποσβεσμένη αξία 31/12/2021 (€) | Αναπόσβεστη αξία 31/12/2021 (€) |
|-----------------------------------|-----------------|-----------------|---------------------------------|---------------------------------|
| Μίξερ ζαχαροπλαστικής             | 2.660           | 10%             | 133                             | 2.527                           |
| Ημιαυτόματο γεμιστικό ημίρρευστων | 3.300           | 10%             | 165                             | 3.135                           |
| Θερμοκολλητικό                    | 165             | 100%            | 82,50                           | 82,50                           |
| Ψυγείο χωρητικότητας 82lt         | 128             | 100%            | 64                              | 64                              |
| Μάτι υγραερίου                    | 62              | 100%            | 31                              | 31                              |

Με τα δεδομένα αυτά η σχεδόν πλήρης απόσβεση των παγίων θα πραγματοποιηθεί το 2031.

#### 4.4 Οικονομικά Αποτελέσματα

Βάσει μελέτης που διενεργήθηκε σε βάθος δέκα ετών, έτσι ώστε να μελετηθεί αν το σχέδιο είναι βιώσιμο, υπήρξαν τα εξής αποτελέσματα:

Το αρχικό κόστος της επένδυσης είναι: -6.315€

Για το 1ο έτος:

| <i><u>Έσοδα ή Δαπάνες</u></i> | <i><u>Ποσό (€)</u></i> |
|-------------------------------|------------------------|
| Πωλήσεις (+)                  | 7.110                  |
| Λειτουργικές Δαπάνες (-)      | 1.142,20               |
| Αυτασφάλιστρα(-)              | 50                     |
| Κέρδη προ φόρων               | 5.918                  |
| Κέρδη μετά φόρων              | 5.918                  |
| Αποσβέσεις (+)                | 476                    |
| Αυτασφάλιστρα (+)             | 50                     |
| Ταμειακή Εισροή               | 6.444                  |

Για το 2ο έτος:

| <i><u>Έσοδα ή Δαπάνες</u></i> | <i><u>Ποσό (€)</u></i> |
|-------------------------------|------------------------|
| Πωλήσεις (+)                  | 7.110                  |
| Λειτουργικές Δαπάνες (-)      | 1.259,70               |
| Αυτασφάλιστρα (-)             | 45                     |
| Κέρδη προ φόρων               | 5.805                  |
| Κέρδη μετά φόρων              | 5.805                  |
| Αποσβέσεις (+)                | 599                    |
| Αυτασφάλιστρα (+)             | 45                     |
| Ταμειακή Εισροή               | 6.449                  |



Για το 3ο έτος:

| <u>Έσοδα ή Δαπάνες</u>   | <u>Ποσό (€)</u> |
|--------------------------|-----------------|
| Πωλήσεις (+)             | 7.110           |
| Λειτουργικές Δαπάνες (-) | 1.250,73        |
| Αυτασφάλιστρα (-)        | 40              |
| Κέρδη προ φόρων          | 5.819           |
| Κέρδη μετά φόρων         | 5.819           |
| Αποσβέσεις (+)           | 596             |
| Αυτασφάλιστρα (+)        | 40              |
| Ταμειακή Εισροή          | 6.455           |

Για το 4ο έτος:

| <u>Έσοδα ή Δαπάνες</u>   | <u>Ποσό (€)</u> |
|--------------------------|-----------------|
| Πωλήσεις (+)             | 7.110           |
| Λειτουργικές Δαπάνες (-) | 1.244,73        |
| Αυτασφάλιστρα (-)        | 35              |
| Κέρδη προ φόρων          | 5.830           |
| Κέρδη μετά φόρων         | 5.830           |
| Αποσβέσεις (+)           | 596             |
| Αυτασφάλιστρα (+)        | 35              |
| Ταμειακή Εισροή          | 6.461           |

Για το 5ο έτος:

| <u>Έσοδα ή Δαπάνες</u>   | <u>Ποσό (€)</u> |
|--------------------------|-----------------|
| Πωλήσεις (+)             | 7.110           |
| Λειτουργικές Δαπάνες (-) | 1.238,73        |
| Αυτασφάλιστρα (-)        | 30              |
| Κέρδη προ φόρων          | 5.841           |
| Κέρδη μετά φόρων         | 5.841           |
| Αποσβέσεις (+)           | 596             |
| Αυτασφάλιστρα (+)        | 30              |
| Ταμειακή Εισροή          | 6.467           |

Για το 6ο έτος:

| <u>Έσοδα ή Δαπάνες</u>   | <u>Ποσό (€)</u> |
|--------------------------|-----------------|
| Πωλήσεις (+)             | 7.110           |
| Λειτουργικές Δαπάνες (-) | 1.232,73        |
| Αυτασφάλιστρα (-)        | 25              |
| Κέρδη προ φόρων          | 5.852           |
| Κέρδη μετά φόρων         | 5.852           |
| Αποσβέσεις (+)           | 596             |
| Αυτασφάλιστρα (+)        | 25              |
| Ταμειακή Εισροή          | 6.473           |

Για το 7ο έτος:

| <u>Έσοδα ή Δαπάνες</u>   | <u>Ποσό (€)</u> |
|--------------------------|-----------------|
| Πωλήσεις (+)             | 7.110           |
| Λειτουργικές Δαπάνες (-) | 1.226,73        |
| Αυτασφάλιστρα (-)        | 20              |
| Κέρδη προ φόρων          | 5.863           |
| Κέρδη μετά φόρων         | 5.863           |
| Αποσβέσεις (+)           | 596             |
| Αυτασφάλιστρα (+)        | 20              |
| Ταμειακή Εισροή          | 6.479           |

Για το 8ο έτος:

| <u>Έσοδα ή Δαπάνες</u>   | <u>Ποσό (€)</u> |
|--------------------------|-----------------|
| Πωλήσεις (+)             | 7.110           |
| Λειτουργικές Δαπάνες (-) | 1.220,73        |
| Αυτασφάλιστρα (-)        | 15              |
| Κέρδη προ φόρων          | 5.874           |
| Κέρδη μετά φόρων         | 5.874           |
| Αποσβέσεις (+)           | 596             |
| Αυτασφάλιστρα (+)        | 15              |
| Ταμειακή Εισροή          | 6.485           |

Για το 9ο έτος:

| <u>Έσοδα ή Δαπάνες</u>   | <u>Ποσό (€)</u> |
|--------------------------|-----------------|
| Πωλήσεις (+)             | 7.110           |
| Λειτουργικές Δαπάνες (-) | 1.214,73        |
| Αυτασφάλιστρα (-)        | 10              |
| Κέρδη προ φόρων          | 5.885           |
| Κέρδη μετά φόρων         | 5.885           |
| Αυτασφάλιστρα (+)        | 10              |
| Ταμειακή Εισροή          | 6.491           |

Για το 10ο έτος

| <u>Έσοδα ή Δαπάνες</u>                   | <u>Ποσό (€)</u> |
|--|-----------------|
| Πωλήσεις (+)                             | 7.110           |
| Λειτουργικές Δαπάνες (-)                 | 908,70          |
| Αυτασφάλιστρα (-)                        | 5               |
| Κέρδη προ φόρων                          | 6.196           |
| Κέρδη μετά φόρων                         | 6.196           |
| Αποσβέσεις (+)                           | 296             |
| Αυτασφάλιστρα (+)                        | 5               |
| Υπολειμματική Αξία ( ΜΕΚ 10ου έτους) (+) | 316             |
| Ταμειακή Ροή                             | 6813            |

| <u>Έτος</u> | <u>KTP</u> |
|-------------|------------|
| 0           | -6.315     |
| 1           | 6.443,80   |
| 2           | 6.449,30   |
| 3           | 6.455,27   |
| 4           | 6.461,27   |
| 5           | 6.467,27   |
| 6           | 6.473,27   |
| 7           | 6.479,27   |
| 8           | 6.485,27   |
| 9           | 6.491,27   |
| 10          | 6.813,05   |
| <u>NPV</u>  | 35.315,84  |
| <u>IRR</u>  | 102%       |

#### 4.5 Σύγκριση υφιστάμενης και νέας κατάστασης

Έγινε παραπάνω μία μελέτη περίπτωσης πως θα συμπεριφερθεί η επιχείρηση στην περίπτωση δημιουργίας μιας νέας καινοτομίας. Τα αποτελέσματα ήταν τα εξής ανά έτος:

1. Για το 1<sup>ο</sup> έτος τα κέρδη λόγω των πωλήσεων θα είναι: 6.443,80€
2. Για το 2<sup>ο</sup> έτος τα κέρδη λόγω των πωλήσεων θα είναι: 6.449,30€
3. Για το 3<sup>ο</sup> έτος τα κέρδη λόγω των πωλήσεων θα είναι: 6.455,27€
4. Για το 4<sup>ο</sup> έτος τα κέρδη λόγω των πωλήσεων θα είναι: 6.461,27€
5. Για το 5<sup>ο</sup> έτος τα κέρδη λόγω των πωλήσεων θα είναι: 6.467,27€
6. Για το 6<sup>ο</sup> έτος τα κέρδη λόγω των πωλήσεων θα είναι: 6.473,27€
7. Για το 7<sup>ο</sup> έτος τα κέρδη λόγω των πωλήσεων θα είναι: 6.479,27€
8. Για το 8<sup>ο</sup> έτος τα κέρδη λόγω των πωλήσεων θα είναι: 6.485,27€
9. Για το 9<sup>ο</sup> έτος τα κέρδη λόγω των πωλήσεων θα είναι: 6.491,27€
10. Για το 10<sup>ο</sup> έτος τα κέρδη λόγω των πωλήσεων θα είναι: 6.813,05€

## 5.1 Συμπεράσματα

Ο τομέας της μελισσοκομίας είναι ένας ιδιαίτερος τομέας και για να ασχοληθεί κανείς χρειάζεται διάθεση και μεράκι. Το θετικό είναι πως το μέλι είναι ένα αγαθό του πρωτογενή τομέα το οποίο είναι απαραίτητο σε κάθε νοικοκυριό, όχι μόνο για κατανάλωση αλλά και για τις ευεργετικές του ιδιότητες. Είναι ένα προϊόν το οποίο μπορεί να μεταποιηθεί με διάφορους τρόπους και να αποτελέσει το συστατικό πολλών καινοτομιών που να το συμπεριλαμβάνουν.

Η επιχείρηση «Κτήμα Σταματίου» κατάφερε να αποσπάσει το βραβείο του τρίτου καλύτερου βιολογικού μελιού παγκοσμίως στον Διεθνή Διαγωνισμό μελιού BIOLMEL που διεξήχθη το 2013, στην Μπολόνια της Ιταλίας, χάρη στο μεράκι και τη διάθεση των ιδιοκτητών να το αναδείξουν.

Οι πελάτες της επιχείρησης παίζουν καταλυτικό ρόλο στη βιωσιμότητά της και ωθούν τους ιδιοκτήτες της επιχείρησης να συνεχίζουν την καλή και αποδοτική δουλειά τους. Η εν λόγω επιχείρηση έχει βρει τον τρόπο να προσεγγίζει τους καταναλωτές και να μπορεί να τους διατηρήσει και να τους αυξήσει.

Η ανάπτυξη του καινοτόμου προϊόντος έχει ως σκοπό την εξέλιξη της επιχείρησης και την προώθηση ενός νέου προϊόντος στην αγορά. Επιπλέον, αναλύονται όλα τα στοιχεία για τη σύσταση του προϊόντος, ακόμα και το κοινό που θα ανταποκριθεί στη ζήτηση του αγαθού αυτού. Επίσης, η δημιουργία του νέου προϊόντος βοηθάει τους ιδιοκτήτες να καταλάβουν μέχρι ποιο σημείο μπορούν να εξελιχθούν και είναι και ένας τρόπος να καταρτίσουν το προσωπικό τους.

## Βιβλιογραφία

1. Αρβανιτογιάννης Ιωάννης (2006), Το νέο πρότυπο ποιότητας και ασφάλειας τροφίμων ISO 22000
2. Αμβροσιάδης Ιωάννης (2005), Εφαρμογή και έλεγχος του συστήματος HACCP
3. Τομαράς Π.(2014), Εισαγωγή στο μάρκετινγκ και την έρευνα αγοράς
4. Καρακασίδης (1999), Σχεδιασμός συσκευασίας
5. Ευάγγελος Εμμ. Περάκης (Γενικό μέλος του εμπορικού δικαίου)
6. Δημήτρης Παξιμάδης (2015), Business Model Canvas
7. Mentzer, J.T. et al. (2001): Defining Supply Chain Management, in: Journal of Business Logistics, Vol. 22, No. 2, 2001, pp. 1–25
8. Sahay A. (2007) How to Reap Higher Profit with Dynamic Pricing, Harvard Business
9. Kotler P. (1997), Marketing Management: analysis, planning, implementation and control 9th edition. Prentice Hall
10. Θεόδωρο; Γ. Γρηγοράκου, 2000 ΕΓΛΣ
11. Vontikakis -Software-business-accounting
12. Νικολάου (2008), Διοικώντας το ανθρώπινο κεφάλαιο
13. Στεργίου (2007), Πως η γνώση καθορίζει τη ζωή μας
14. Brian Finch (2007) Σε 30' δημιούργησε το business plan
15. Σαλαβού Ελένη (2010) Μάνατζμεντ εταιρικές λειτουργίες
16. Μαντικός Β.Μιχάηλ(2019) S.W.O.T. Analysis
17. Coggsall, William L. & Morse, Roger A., (1984), Beeswax, Production, Harvesting

## Ιστοσελίδες

1. [https://www.google.com/url?sa=i&url=https%3A%2F%2Fhoneyskopelos.com%2F&psig=AOvVaw1v9X0eCxm\\_jDMMGb-Ufk1d&ust=1620666757440000&source=images&cd=vfe&ved=0CAMQjB1qFwoTCPiGjaeMvfACFQAAAAAdAAAAABAD](https://www.google.com/url?sa=i&url=https%3A%2F%2Fhoneyskopelos.com%2F&psig=AOvVaw1v9X0eCxm_jDMMGb-Ufk1d&ust=1620666757440000&source=images&cd=vfe&ved=0CAMQjB1qFwoTCPiGjaeMvfACFQAAAAAdAAAAABAD)
2. <https://www.google.com/url?sa=i&url=https%3A%2F%2Fwww.lykavitos.gr%2F-i-apati-me-to-meli-pou-den-einai-meli%2F&psig=AOvVaw0benK8wF1k1LSLPMJ1z9SA&ust=1620667268332000&source=images&cd=vfe&ved=0CAMQjB1qFwoTCPCJl5mOvfACFQAAAAAdAAAAABAD>
3. <https://www.consultoriaiso.com.br/public/img/default/servicos-de-consultoria-iso/home/consultoria-iso-22000-2018.jpg>
4. <https://www.hauskoroneos.gr/wp-content/uploads/2018/07/HACCP-Implimentation-services.jpg>
5. <https://www.europarl.europa.eu/news/el/headlines/economy/20180222STO98435/i-agera-meliou-stin-euromediteranea>
6. <https://ec.europa.eu/eurostat>
7. <https://www.umakecosmetics.gr/image/cache/data/Fruit%20Extract/propolis-550x550w.jpg>
8. <https://www.fortunegreece.com/corporate-list/i-20-tachitera-anaptissomenes-ellinikes-eteries-new/argo-e-v-e-plastika/>
9. <https://www.cartontec.gr/>
10. <http://www.geaolympou.gr>
11. <http://www.lappas.gr>
12. <http://tahipack.gr/el/catalog/category/products/syskeyasia/gemistika/hmiaytomata/>
13. <https://www.estiasi.com>