

iroes

Stoiximan

ΔΙΠΛΑ ΣΤΟΥΣ ΚΑΘΗΜΕΡΙΝΟΥΣ ΗΡΩΕΣ

Περισσότερα στο iroes.gr



21+ | ΑΡΜΟΔΙΟΣ ΡΥΘΜΙΣΤΗΣ ΕΕΕΠ | ΚΙΝΔΥΝΟΣ ΕΘΙΣΜΟΥ & ΑΠΩΛΕΙΑΣ ΠΕΡΙΟΥΣΙΑΣ
ΓΡΑΜΜΗ ΒΟΗΘΕΙΑΣ ΚΕΘΕΑ: 210 9237777 | ΠΑΙΞΕ ΥΠΕΥΘΥΝΑ



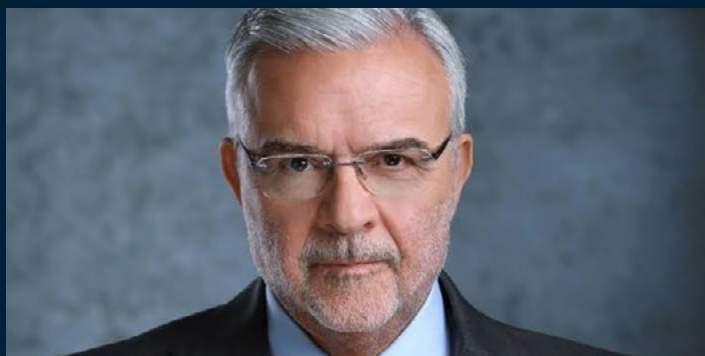
> ΟΜΙΛΟΣ ΟΤΕ

Το deal με NATO, το στοίχημα της AI και ο ανταγωνισμός από ΔΕΗ & Starlink



> PUBLIC GROUP

Σταθερή βελτίωση EBITDA και πωλήσεις άνω των €500 εκατ. - Πού θα επενδύσει τη διετία 2026-2027



> ΤΡΑΠΕΖΑ ΠΕΙΡΑΙΩΣ

Το ρεκόρ κερδοφορίας, η πιστωτική επέκταση και η βαρύτητα στον ψηφιακό μετασχηματισμό



> SK HYNIX

Τα κέρδη απογειώνονται, οι επενδυτές δεν... πείθονται και το χρηματιστήριο της Σεούλ κλυδωνίζεται

Editorial

Ο εκφοβισμός δουλεύει - Απλώς όχι όπως νομίζετε

Debrief

Ακριβή(ς) μου γεωργία...

Business Maker

- Το Airbnb χάνει... διανυκτερεύσεις
- Πώς μια κουβέντα στο Μιλάνο έφερε το non-dom στο προσκήνιο

Business Insight

Το συγκριτικό πλεονέκτημα Motor Oil, HelleniQ Energy, η Wood & Co και ο MSCI Greece

BnSecret

- Η μεγάλη στροφή των Greeks στα πλοία για χύδην φορτίο
- Θέλει να μεγαλώσει τις ναυτιλιακές του business ο Γιάννης Σαραντίτης

Επαγγελματικό
ταξίδι στο
εξωτερικό;

Ο Φ.Π.Α. μπορεί να επιστρέψει μαζί σας

Ξενοδοχεία, μετακινήσεις, συνέδρια, εκθέσεις και άλλες επαγγελματικές δαπάνες στο εξωτερικό μπορεί να περιλαμβάνουν Φ.Π.Α. που δικαιούται να ανακτήσει η επιχείρησή σας.

Είμαστε εδώ για να κάνουμε τη διαδικασία επιστροφής Φ.Π.Α. πιο εύκολη.

Δαπάνες 2025 |
Προθεσμία υποβολής: 30.09.2026

> PUBLIC GROUP

ΣΤΑΘΕΡΗ ΒΕΛΤΙΩΣΗ ΕΒΙΤΔΑ ΚΑΙ ΠΩΛΗΣΕΙΣ ΑΝΩ
ΤΩΝ €500 ΕΚΑΤ. - ΠΟΥ ΘΑ ΕΠΕΝΔΥΣΕΙ ΤΗ ΔΙΕΤΙΑ 2026-2027

Ξεπέρασε το ορόσημο των €500 εκατ. ο κύκλος εργασιών του Public Group το 2025, με ανάπτυξη 4,1% σε ετήσια βάση.

Η ανάπτυξη συνοδεύτηκε από ακόμη ισχυρότερη βελτίωση της κερδοφορίας, με το ενοποιημένο μικτό κέρδος να αυξάνεται κατά 5,8%, ως αποτέλεσμα της βελτίωσης του εμπορικού μείγματος, της ενίσχυσης του μικτού περιθωρίου και της συνολικής εμπορικής αποτελεσματικότητας.

DATA όμιλος (σε €χιλ.)

Κύκλος εργασιών	EBITDA
2025: 504.243	2025: 27.288
2024: 484.500	2024: 22.957
Μεταβολή: 4,1%	Μεταβολή: 18,9%
Μικτό αποτέλεσμα	Αποτέλεσμα προ φόρων
2025: 121.048	2025: (16.928)
2024: 114.417	2024: (19.603)
Μεταβολή: 5,8%	Αποτέλεσμα μετά από φόρους
	2025: (17.333)
	2024: (19.989)

ΔΑΝΕΙΣΜΟΣ

Αναφορικά με τον δανεισμό, σημειώνεται ότι η εταιρεία προχώρησε:

- Στις 20 Ιανουαρίου 2026, στη σύναψη σύμβασης ανακυκλούμενης πιστωτικής διευκόλυνσης (RCF) με την Viva, συνολικού ύψους €10 εκατ.
- Στις 3 Απριλίου 2026, στη σύναψη σύμβασης ομολογιακού δανείου με την Eurobank, συνολικού ύψους €10,43 εκατ., εκ των οποίων έως την 31η Μαΐου 2026 είχε εκταμιευθεί προς την εταιρεία ποσό €4 εκατ.
- Στις 22 Μαΐου 2026, στη σύναψη σύμβασης ομολογιακού δανείου με την Credia, συνολικού ύψους €5 εκατ., το οποίο είχε εκταμιευθεί πλήρως έως την 31η Μαΐου 2026

Σημειώνεται ακόμη ότι τον Μάρτιο του 2026, η διευκόλυνση υπερανάλωσης με την Eurobank Cyprus Ltd εξοφλήθηκε πλήρως και ακολούθως τερματίστηκε. Ως αποτέλεσμα ήρθαν πλήρως οι σχετικές εγγυήσεις που είχε παράσχει η Olympia Group Ltd.

ΕΠΕΚΤΑΣΗ ΔΙΚΤΥΟΥ

Συνεχίζοντας το επενδυτικό πλάνο των €10 εκατ. για νέα καταστήματα και ανακαινίσεις δικτύου, το Β' εξάμηνο του 2025 προστέθηκαν τα νέα σημεία Public Smart Park και "Public + home" Πατήσια.

Αντίστοιχες κινήσεις συνεχίζονται και το 2026, περιλαμβάνοντας ανακαινίσεις στο υφιστάμενο δίκτυο και νέα ανοίγματα καταστημάτων. Ήδη, πραγματοποιήθηκαν τα εγκαίνια του "Public + home" στην Κέρκυρα, με το δίκτυο της εταιρείας να αριθμεί πλέον 63 καταστήματα σε Ελλάδα και Κύπρο.

Παράλληλα, διευρύνθηκε η παρουσία της κατηγορίας οικιακών συσκευών και διαμορφώθηκαν χώροι ανάγνωσης και δημιουργικής απασχόλησης σε όλο το δίκτυο.

ΤΟ ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΟ ΠΛΑΝΟ

Το επενδυτικό πλάνο της εταιρείας για την περίοδο 2026-2027 περιλαμβάνει τα εξής:

- Τη λειτουργία 3 νέων καταστημάτων εντός του 2026, στην Κέρκυρα και σε δύο επιπλέον τοποθεσίες στην Αττική
- Την ολοκλήρωση προγράμματος ανακαινίσεων σε 20 καταστήματα σε Αττική και περιφέρεια
- Την περαιτέρω ανάπτυξη χρηματοοικονομικών λύσεων στον πελάτη με ευέλικτους τρόπους πληρωμής
- Το λανσάρισμα συνδρομητικής υπηρεσίας "Public+ Delivery"
- Την ανάπτυξη στρατηγικής συνεργασίας με πάροχο ενέργειας, στο πλαίσιο διευρύνσης του χαρτοφυλακίου υπηρεσιών
- Την περαιτέρω αξιοποίηση τεχνολογιών AI με στόχο τη βελτιστοποίηση της εμπειρίας πελάτη, την ενίσχυση της εξατομικεύσης της εμπορικής πρότασης και τη βελτίωση της λειτουργικής αποδοτικότητας

ΕΝΙΑΙΑ ΕΜΠΕΙΡΙΑ ΑΓΟΡΩΝ

Στρατηγική προτεραιότητα για τον όμιλο παρέμειναν και το 2025 οι επενδύσεις σε ψηφιακές υποδομές, νέες τεχνολογίες και υπηρεσίες με στόχο την ενίσχυση της ενιαίας εμπειρίας αγορών σε όλα τα κανάλια από τους πελάτες.

Ο δείκτης ικανοποίησης πελατών (NPS) πα-



Δημήτρης
Γαλάνης
CEO,
Public
Group

ρέμεινε σταθερά σε υψηλά επίπεδα σε Ελλάδα και Κύπρο καταγράφοντας το 73,6 σε όλα τα σημεία επαφής.

Το 2025 ενισχύθηκαν περαιτέρω οι υπηρεσίες προς τους πελάτες, με τα σημεία iRepair να λειτουργούν πλέον σε 54 καταστήματα στην Ελλάδα και Κύπρο, ενώ η παρουσία της Vodafone διευρύνθηκε, προσφέροντας υπηρεσίες τηλεπικοινωνίας, σε 17 καταστήματα Public και Public + home μέσω του μοντέλου shop-in-shop.

Παράλληλα, το Public+, το δωρεάν πρόγραμμα ανταμοιβής των Public, συνεχίζει να ενισχύεται, αριθμώντας ήδη 1,18 εκατ. μέλη, με τους πελάτες να έχουν ήδη εξαργυρώσει μέσω του Public Wallet πάνω από €3,28 εκατ. στις αγορές τους στα καταστήματα και στο public.gr, public.cy σε Ελλάδα και Κύπρο.

ΜΕΓΑΛΥΤΕΡΗ ΕΥΕΛΙΞΙΑ
ΣΤΙΣ ΑΓΟΡΕΣ

Ακόμη, το Public Group συνέχισε να επενδύει στα προγράμματα "Εγγύηση Χαμηλότερης Τιμής" και "Flex Pay" για αγορές με δόσεις χωρίς πιστωτική κάρτα.

ΕΠΕΝΔΥΣΗ ΣΤΟΥΣ ΑΝΘΡΩΠΟΥΣ

Τέλος, επενδύοντας συστηματικά στους ανθρώπους του, μέσα από περισσότερες από 46.000 ώρες εκπαίδευσης και πάνω από 130 εσωτερικές προαγωγές το 2025, "το Public Group χτίζει σταθερά τις βάσεις για το μέλλον, ενισχύοντας τις δυνατότητές του να δημιουργεί διαχρονική αξία για τους πελάτες, τους εργαζομένους και τους συνεργάτες του", αναφέρεται στη σχετική ανακοίνωση.

Μάκης Αποστόλου
makis@notice.gr

> ΚΑΤΑΛΟΝΙΑ | DÉU-N'HI-DO

ΕΝΑ ΜΥΣΤΑΓΩΓΙΚΟ ΓΑΣΤΡΟΝΟΜΙΚΟ ΟΔΟΙΠΟΡΙΚΟ ΣΤΗΝ ΨΥΧΗ ΤΟΥ ΑΥΘΕΝΤΙΚΟΥ ΚΑΤΑΛΑΝΙΚΟΥ ΑΜΠΕΛΩΝΑ

(Δευτέρα 26 Οκτωβρίου – Κυριακή 1 Νοεμβρίου 2026)

Το Déu-n'hi-do Voyage είναι ένα επιμελημένο οδοιπορικό που ξεκινά από την Βαρκελώνη και διασχίζει την ορεινή Ισπανική και τη μεσογειακή Γαλλική Καταλονία, με την υπογραφή της Authentic Wine.

Ένα ταξίδι στην καρδιά του καταλανικού αμπελώνα, εκεί όπου αιώνες παράδοσης, μοναδικά terroirs και γηγενείς ποικιλίες ξεπερνούν τα σύγχρονα σύνορα των κρατών και αφηγούνται μια κοινή μεσογειακή ταυτότητα μέσα από το κρασί, τη γαστρονομία και τους ανθρώπους της.



Από τους αμπελώνες του Priorat έως τις παραθαλάσσιες περιοχές του Roussillon, θα διασχίσουμε τοπία σπάνιας φυσικής ομορφιάς, εκεί όπου η επιβλητική οροσειρά των Πυρηναίων σηματοδοτεί διαχρονικά το πέρασμα ανάμεσα στην Γαλλία και την Ισπανία.

Μέσα από ιδιωτικές επισκέψεις σε αμπελώνες και κελάρια περιορισμένης πρόσβασης, επιλεγμένες εμπειρίες οινογνωσίας, προσεκτικά σχεδιασμένα wine pairings και συναντήσεις με τους ανθρώπους πίσω από κάθε ετικέτα, θα αποκτήσουμε πρόσβαση σε έναν κόσμο που αποκαλύπτεται μόνο σε όσους τον βιώνουν από κοντά.



Πρόκειται για μια επιμελημένη εμπειρία που μας επιτρέπει να ζήσουμε για λίγες ημέρες με τον ρυθμό και τις συνήθειες των ανθρώπων της Καταλονίας, όπως θα το έκαναν οι ίδιοι οι locals.

Το Déu-n'hi-do Voyage προσφέρει μια μοναδική ευκαιρία να εξερευνήσουμε τη διαχρονική σχέση ανάμεσα στη γη, τη γαστρονομική κληρονομιά και τον πολιτισμό της Μεσογείου, μέσα από μια εμπειρία όπου η παράδοση συναντά τη σύγχρονη τέχνη της φιλοξενίας.



Η γαστρονομία αποτελεί τον φυσικό συνοδοιπόρο του ταξιδιού. Ένας private chef θα επιμελείται τη γαστρονομική μας διαδρομή, δημιουργώντας πιάτα εμπνευσμένα από εκλεκτές τοπικές πρώτες ύλες και αναδεικνύοντας την παράδοση της Καταλονίας, καθώς και τη βαθιά σύνδεσή της με κάθε ξεχωριστό κρασί που θα συνοδεύει το ταξίδι μας. Η εμπειρία έχει σχεδιαστεί αποκλειστικά για

μια μικρή ομάδα 12 συμμετεχόντων, ώστε κάθε επίσκεψη, κάθε γεύμα και κάθε συνάντηση να διατηρεί τον προσωπικό και αυθεντικό χαρακτήρα της.



Η εμπειρία περιλαμβάνει:

- 6 διανυκτερεύσεις σε επιλεγμένα καταλύματα
- 6 ιδιωτικές επισκέψεις σε οινοποιεία και αμπελώνες περιορισμένης πρόσβασης
- Γευσιγνωσία περισσότερων από 100 φυσικών κρασιών υψηλής ποιότητας
- 5 δείπνα με επιλεγμένα wine pairings
- Μετακινήσεις από την Βαρκελώνη προς το Priorat, το Roussillon και τις γύρω περιοχές

**ΚΟΣΤΟΣ ΣΥΜΜΕΤΟΧΗΣ:
3.408 ΕΥΡΩ/ΑΤΟΜΟ**

Η εμπειρία θα πραγματοποιηθεί με περιορισμένο αριθμό συμμετεχόντων και ελάχιστη συμμετοχή 12 ατόμων.

Μια εμπειρία στην αυθεντική Καταλονία (Ισπανική & Γαλλική), εκεί όπου το κρασί, η γαστρονομία και ο πολιτισμός συνθέτουν έναν τρόπο ζωής που αποκαλύπτεται μόνο σε όσους τον βιώνουν από κοντά.

(Δευτέρα 26 Οκτωβρίου – Κυριακή 1 Νοεμβρίου 2026)

Για περισσότερες πληροφορίες σχετικά με το Déu-n'hi-do Voyage:

Μαρία Σταμηνί

m.stameni@notice.gr

> ΤΡΑΠΕΖΑ ΠΕΙΡΑΙΩΣ

ΤΟ ΡΕΚΟΡ ΚΕΡΔΟΦΟΡΙΑΣ, Η ΠΙΣΤΩΤΙΚΗ ΕΠΕΚΤΑΣΗ
ΚΑΙ Η ΒΑΡΥΤΗΤΑ ΣΤΟΝ ΨΗΦΙΑΚΟ ΜΕΤΑΣΧΗΜΑΤΙΣΜΟ

Θετικά αποτιμά η αγορά τα μεγέθη που ανακοίνωσε η Τράπεζα Πειραιώς στο β' τρίμηνο του έτους, όπως φάνηκε και από την πορεία της μετοχής στο ταμπλό του Χρηματιστηρίου Αθηνών. Η τράπεζα κατέγραψε ρεκόρ κερδοφορίας στα €617 εκατ., ενώ τα καθαρά κέρδη διαμορφώθηκαν στα €336 εκατ. αυξημένα κατά 22% σε ετήσια βάση.

Αξιοσημείωτο είναι το γεγονός ότι τα δάνεια της τράπεζας έφθασαν στο εξάμηνο τα €39 δισ. με καθαρή πιστωτική επέκταση €1,8 δισ. Όπως ανέφερε η διοίκηση κατά τη διάρκεια ενημέρωσης των αναλυτών η ανάκαμψη των στεγαστικών δανείων συνεχίζεται με καθαρή αύξηση ύψους €100 εκατ. στο εξάμηνο και νέα δάνεια αυξημένα κατά 65% σε ετήσια βάση. Παράλληλα, οι καταθέσεις αυξήθηκαν επίσης, κατά 9% στα €68,4 δισ., όπως και τα υπό διαχείριση κεφάλαια των πελατών κατά 24% στα €16,3 δισ.

ΙΣΧΥΡΑ ΕΣΟΔΑ

Στην τηλεδιάσκεψη για τα αποτελέσματα επισημάνθηκαν τα εξής:

- Τα καθαρά έσοδα από τόκους διαμορφώθηκαν σε €509 εκατ. στο β' τρίμηνο, +6% σε τριμηνιαία βάση, χάρη στην ισχυρή δανειακή ανάπτυξη. Η επίδοση του α' εξαμήνου και η τρέχουσα δυναμική της αγοράς υποστηρίζουν την αναβάθμιση του στόχου για τα καθαρά έσοδα από τόκους για το 2026 στα €2 δισ.
- Τα καθαρά έσοδα από υπηρεσίες αυξήθηκαν στα €251 εκατ., με την Εθνική Ασφαλιστική να ηγείται της αύξησης
- Η λειτουργική αποτελεσματικότητα βρέθηκε στο κορυφαίο επίπεδο της αγοράς, με δείκτη αποτελεσματικότητας κόστους στο 34% στο εξάμηνο, επενδύοντας παράλληλα στην ανάπτυξη

ΠΑΝΩ ΑΠΟ ΤΟΥΣ ΣΤΟΧΟΥΣ
Η ΕΘΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

"Η επίδοση της Εθνικής Ασφαλιστικής υπερέβη τους στόχους, με τα ακαθάριστα εγγεγραμμένα ασφάλιστρα να αυξάνονται κατά 7% ετησίως, στα €0,4 δισ. στο α' εξάμηνο. Τα καθαρά έσοδα από τόκους αυξήθηκαν κατά 4% ετησίως εξαιτίας της ισχυρής ανάπτυξης του ενεργητικού" ανέφερε ο Χρήστος Μεγάλος, ο οποίο-

ΕΠΙΛΕΓΜΕΝΑ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ ΟΜΙΛΟΣ (€ εκατ.)	1ο 6μ 2025	1ο 6μ 2026	1ο 3μ 2026	2ο 3μ 2026
Καθαρά Έσοδα Τόκων	955	990	481	509
Έσοδα από Υπηρεσίες ¹	325	462	210	251
Καθαρά Αποτέλεσμα από Χρηματοοικονομικές Συνάλλαγές	66	3	(18)	21
Λοιπά Λειτουργικά Έσοδα (πλέον Εσόδων από Μερίσματα)	(9)	(6)	(14)	7
Σύνολο Λειτουργικών Εσόδων	(436)	(490)	(246)	(244)
Σύνολο επαναλαμβανόμενων λειτουργικών εξόδων	(430)	(490)	(246)	(244)
Κέρδη Προ Φόρων & Προβλέψεων	901	968	414	544
Κόστος Κινδύνου	(129)	(109)	(44)	(65)
Οργανικό Κόστος Κινδύνου	(104)	(101)	(36)	(65)
Λοιπές Προβλέψεις (συμπερ. έσοδα συμμετοχών σε συγγενείς)	(18)	(24)	2	(27)
Κέρδη Προ Φόρων	753	825	373	452
Καθαρά Κέρδη ²	556	615	278	337
Καθαρά Κέρδη Μετόχων	559	617	281	336
ΙΣΟΛΟΓΙΣΜΟΣ & ΚΕΦΑΛΑΙΑ ΠΕΛΑΤΩΝ ΟΜΙΛΟΣ (€ εκατ.)	30.06.2025	31.12.2025	31.03.2026	30.06.2026
Σύνολο Ενεργητικού Προσαρμοσμένο ⁴	81.249	90.091	89.869	93.399
Δάνεια προ προβλέψεων ⁵	42.542	44.495	45.093	46.310
Εξυπηρετούμενα Ανοίγματα ⁶	35.883	37.335	38.636	39.047
Ομολογίες Υψηλής Εξοφλητικής Προτεραιότητας από ΝΡΕ ⁶	5.573	5.458	5.378	5.307
Μη Εξυπηρετούμενα Ανοίγματα (ΝΡΕ) ^{4,5}	1.006	899	930	1.011
Εποχικό αγροτικό δάνειο	-	801	150	945
Δάνεια μετά από προβλέψεις, Εποχικός Προσαρμοσμένο ^{4,5}	41.805	42.955	44.185	44.563
Χαρτοφυλάκιο Αξιογράφων (μειοχικών και χρεωστικών)	17.882	18.573	20.706	21.566
Στοιχεία ενεργητικού σχετιζόμενα με συμβόλαιο ασφάλισης/αντασφάλισης και με ασφαλιστικές δραστηριότητες	-	3.470	3.451	3.502
Καταθέσεις Πελατών ⁶	62.858	66.097	64.881	68.377



Χρήστος
Μεγάλος,
CEO,
Τράπεζα
Πειραιώς

ος πρόσθεσε πως "τα έσοδα από υπηρεσίες συνέχισαν να κερδίζουν έδαφος, υποστηριζόμενα από την Εθνική Ασφαλιστική, τη διαχείριση κεφαλαίων πελατών, την τραπεζοασφάλιση και τις χρηματοδοτικές δραστηριότητες, και πλέον αντιπροσωπεύουν το 32% των συνολικών εσόδων, καταδεικνύοντας την επιτυχημένη εξέλιξη της Πειραιώς σε όμιλο χρηματοοικονομικών υπηρεσιών".

ΨΗΦΙΑΚΟΣ ΜΕΤΑΣΧΗΜΑΤΙΣΜΟΣ

Ο ίδιος έδωσε ιδιαίτερη βαρύτητα στον ψηφιακό μετασχηματισμό της τράπεζας: "Επιταχύνουμε επίσης τον τεχνολογικό μας μετασχηματισμό μέσω του Newra, του ειδικού κόμβου Τεχνητής Νοημοσύνης που δημιουργήθηκε σε συνεργασία με την Accenture. Ενσωματώνοντας προηγμένες δυνατότητες AI σε όλο τον όμιλο, στοχεύουμε στη βελτίωση της εμπειρίας των πελατών, στην αύξηση της αποτελεσματικότητας των εργαζομένων, στη βελτίωση της λειτουργικής παραγωγικότητας και στην υπο-

στήριξη της βιώσιμης μακροπρόθεσμης ανάπτυξης", ανέφερε.

ΤΑ ΣΧΟΛΙΑ ΤΩΝ ΑΝΑΛΥΤΩΝ

Οι μεγάλοι οίκοι τοποθετήθηκαν για τα μεγέθη που ανακοίνωσε η Πειραιώς. Ειδικότερα:

- Η **JP Morgan** υπολογίζει ότι το αποτέλεσμα ήταν κατά 6% υψηλότερο από τη μέση εκτίμηση της αγοράς (€317 εκατ.) και κατά 1% υψηλότερο από τη δική της πρόβλεψη. Ο οίκος αποδίδει την υπέρβαση στην ισχυρή επίδοση των βασικών εσόδων, η οποία κάλυψε τις αυξημένες προβλέψεις και τις αρνητικές επιδράσεις από τις λοιπές απομειώσεις
- Η **Goldman Sachs** τοποθετεί την υπέρβαση στα καθαρά κέρδη στο 5% έναντι του consensus. Εκτιμά ότι η αγορά είχε αποτυπώσει ορθά τη γενική τάση της κερδοφορίας, αλλά είχε υποεκτιμήσει τη δυναμική των καθαρών εσόδων από τόκους και κυρίως των προμηθειών
- Η **Autonomous** υπολογίζει την υπέρβαση στο 6%. Επισημαίνει, ωστόσο, ότι περίπου €10 εκατ. των εσόδων από προμήθειες είχαν μη επαναλαμβανόμενο χαρακτήρα και συνδέονταν με συναλλαγές του Ταμείου Ανάκαμψης. Εξαιρουμένης αυτής της επίδρασης, εκτιμά ότι η υπέρβαση των κερδών περιορίζεται περίπου στο 4%, παραμένει όμως ουσιαστική και υψηλής ποιότητας



FOOD FORWARD

From Farm to Future

Το μεγαλύτερο συνέδριο για τον κλάδο
των Τροφίμων & Ποτών **επιστρέφει**

2 SEASON



5-6 Νοεμβρίου 2026

HYATT REGENCY THESSALONIKI

ΜΕ ΤΗΝ ΑΞΙΟΠΙΣΤΙΑ ΤΗΣ



NOTICE

CONTENT & SERVICES



**DIMORAGKAS
VAIOS**
Managing Director,
NIELSEN Greece
& Bulgaria



**KAKKAVAS
CHRISTOS**
Executive Advisor ILL,
Athens Economics



**KINTZIOS
SPYRIDON**
Rector, Agricultural
University of Athens



**KONTOS
DIMITRIS**
Chief Operating Officer,
METRO



**KOUTSOURADI
ARGYRO**
CEO & Founder,
Myrovolos Organics



**LOULOUMARIS
SYMEON**
Country Manager Danone
Specialized Nutrition,
Plant Based, Dairy
Numil Hellas S.A.



**PAPACHRISTOS
CHARALAMBOS**
President, SEFYMEN



**SINODINOS
DIMITRIS**
President, SEET



**TAKOULAS
VAGGELIS**
Purchasing Director,
METRO



**TOURALIAS
APOSTOLOS**
Chairman, HAPO

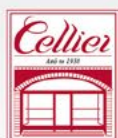


**ZOUKAS
KOSTAS**
President, PEMETE

POWERED BY

FORUM S.A.
TRADE SHOWS • PUBLICATIONS

SILVER SPONSORS



SUPPORTER

elvida
FOODS

Για περισσότερες
πληροφορίες:



ΜΕ ΤΗΝ ΑΙΓΙΔΑ



ΕΛΟΔΟ
ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΟΡΓΑΝΙΣΜΟΣ ΔΕΛΤΑ ΕΛΑΙΩΝ
ΟΡΓΑΝΙΣΜΟΣ ΑΝΤΙΔΡΑΣΤΩ ΑΛΙΟΛΥΤΩ



> ΟΜΙΛΟΣ ΟΤΕ

ΤΟ DEAL ΜΕ ΝΑΤΟ, ΤΟ ΣΤΟΙΧΗΜΑ ΤΗΣ ΑΙ ΚΑΙ Ο ΑΝΤΑΓΩΝΙΣΜΟΣ ΑΠΟ ΔΕΗ & STARLINK

Ισχυρή κερδοφορία με αύξηση του προσαρμοσμένου EBITDA (AL) κατά 3% κατέγραψε ο όμιλος ΟΤΕ, τόσο στο β' τρίμηνο, όσο και στο εξάμηνο του 2026, σε αντιστοιχία με τον στόχο που έχει θέσει η διοίκηση για το σύνολο του έτους, στα επίπεδα του 3%. Προς αυτή την κατεύθυνση θα συντελέσουν, όπως αναφέρθηκε στο χθεσινό conference call, οι συνεχιζόμενες καλές επιδόσεις στους βασικούς τομείς, η επιπλέον εξοικονόμηση στα κόστη και τα οφέλη από την υιοθέτηση της AI.

DATA Α' εξάμηνο (σε Ευρω.)

Κύκλος εργασιών

2026: 1.715,2

2025: 1.674,0

Μεταβολή: 2,5%

Προσαρμοσμένο EBITDA (AL)

2026: 681,7

2025: 662,3

Μεταβολή: 2,9%

EBIT

2026: 392,2

2025: 379,9

Μεταβολή: 3,2

Κέρδη

2026: 283,2

2025: 281,0

Μεταβολή: 0,8%

ΕΞΕΛΙΞΗ ΣΕ ΑΙ NATIVE ΕΤΑΙΡΕΙΑ

Η συνεχιζόμενη ανάπτυξη της λειτουργικής κερδοφορίας αποδίδεται από τον Πρόεδρο και CEO του ομίλου, Κώστα Νεμπή, "στη συνεχιζόμενη δυναμική μας στην κινητή, το



Κώστας
Νεμπής,
Πρόεδρος
& CEO, όμι-
λος ΟΤΕ

FTTH, το FWA, την τηλεόραση, τις ισχυρές μας επιδόσεις στα System Solutions, καθώς και τον συνεχή μετασχηματισμό του λειτουργικού μας μοντέλου".

Στόχος του ομίλου, σύμφωνα με τον κ. Νεμπή, "είναι να εξελιχθούμε σε μια digital first και σταδιακά σε AI native εταιρεία, με παραδειγματική αξιοποίηση της Τεχνητής Νοημοσύνης, τόσο στο λειτουργικό μας μοντέλο, όσο και στις δικτυακές μας υποδομές".

ΑΝΤΑΓΩΝΙΣΜΟΣ

Στο conference call έγινε ιδιαίτερη αναφορά στον ανταγωνισμό που αντιμετωπίζει ο όμιλος. Ειδικότερα, η συμφωνία μεταξύ ΔΕΗ και Vodafone Ελλάδας για τη δημιουργία κοινής εταιρείας οπτικών ινών, με στόχο την ανάπτυξη δικτύων Fiber to the Home (FTTH) χονδρικής, εκτιμάται ότι θα αυξήσει τις πιέσεις στα έσοδα χονδρικής του ΟΤΕ, το μέγεθος των οποίων θα εξαρτηθούν από την

έκταση της ανάπτυξης του νέου δικτύου της κοινοπραξίας. Για την είσοδο της ΔΕΗ στη σταθερή, η διοίκηση του ΟΤΕ αρκέστηκε να πει ότι βλέπει κάποια πίεση, ωστόσο "so far so good".

Ο κ. Νεμπής ανέφερε ότι η ανάπτυξη του δικτύου FTTH παραμένει στο επίκεντρο της στρατηγικής του ΟΤΕ, με την εταιρεία να συνεχίζει να επεκτείνει το αποτύπωμά της στις υποδομές νέας γενιάς. Η κάλυψη του δικτύου ανήλθε σε 2,2 εκατ. νοικοκυριά και επιχειρήσεις στο τέλος Ιουνίου, με τον φετινό στόχο της εταιρείας να κάνει λόγο για 2,4 εκατ.

Για την Starlink ο κ. Νεμπής έκανε λόγο για "μία μεγάλη πρόκληση για εμάς", καθώς, όπως ανέφερε, έχει καταφέρει ήδη να προσελκύσει περίπου 100.000 συνδρομητές. Σημειώνεται πάντως ότι η υπηρεσία Cosmote 5G WiFi, η οποία αξιοποιεί την τεχνολογία Fixed Wireless Access (FWA) μέσω των προηγμένων δικτύων 5G και 5G+ του ΟΤΕ, συνεχίζει να κερδίζει έδαφος. Κατά τη διάρκεια του τριμήνου, συνεχίστηκε η υιοθέτηση της υπηρεσίας FWA, με 19 χιλιάδες νέες συνδέσεις και τη συνολική βάση συνδρομητών να φτάνει τις 119.000 από 45.000 το β' τρίμηνο του 2025.

ΠΡΟΟΠΤΙΚΕΣ ΑΝΑ ΚΑΤΗΓΟΡΙΑ

Σύμφωνα πάντως με την εταιρεία, παρά τον έντονο ανταγωνισμό στην Ελλάδα, "η ηγετική θέση του ΟΤΕ στο δίκτυο οπτικών ινών, στην κινητή, στην τηλεόραση και στο ICT, σε συνδυασμό με το διαφοροποιημένο χαρτοφυλάκιο non-core υπηρεσιών του, στηρίζουν τις προοπτικές του".

Χρηματοοικονομικά Στοιχεία (Εκατ. €)	Q2'26	Q2'25	y-o-y	6M'26	6M'25	y-o-y
Κύκλος Εργασιών	855,8	855,1	0,1%	1.715,2	1.674,0	2,5%
Έσοδα λιανικής σταθερής (συμπ. Data Com.)	258,7	255,2	+1,4%	516,7	509,0	+1,5%
εκ των οποίων έσοδα λιανικής σταθερής	231,3	230,5	+0,3%	464,2	460,9	+0,7%
Έσοδα υπηρεσιών κινητής	270,0	263,9	+2,3%	527,9	508,4	+3,8%
Έσοδα χονδρικής	94,8	158,9	-40,3%	180,3	300,7	-40,0%
Λοιπά Έσοδα (εξαιρ. Data Com)	232,3	177,1	+31,2%	490,3	355,9	+37,8%
εκ των οποίων System Solutions	137,8	90,6	+52,1%	299,8	182,5	+64,3%
Προσαρμοσμένο EBITDA (AL)	343,3	333,2	+3,0%	681,7	662,3	+2,9%
Περιθώριο (%)	40,1%	39,0%	+1,1μον	39,7%	39,6%	+0,1μον
Επενδύσεις σε πάγια περιουσιακά στοιχεία	156,9	169,9	-7,7%	265,4	287,3	-7,6%
Ελεύθερες Ταμειακές Ροές (AL)	149,6	160,7	-6,9%	210,0	266,9	-21,3%

- **Στη σταθερή**, οι επιδόσεις υποστηρίζονται από την αυξανόμενη υιοθέτηση υπηρεσιών FTTH, την υπηρεσία Fixed Wireless Access (FWA), τη σταθερή ανάπτυξη της τηλεόρασης και την περαιτέρω επέκταση του δικτύου οπτικών ινών
- **Στην κινητή**, η ανάπτυξη αναμένεται να συνεχιστεί, με μοχλούς την περαιτέρω επέκταση της κάλυψης του δικτύου 5G Stand Alone και συνολικά την τεχνολογική υπεροχή του δικτύου.
- **Στο ICT**, τα έργα που χρηματοδοτούνται από το Ταμείο Ανάκαμψης θα αρχίσουν σταδιακά να μειώνονται στο β' εξάμηνο του 2026, με τα έργα για τον ιδιωτικό τομέα να καταλαμβάνουν ολοένα και μεγαλύτερο μερίδιο
- **Στις υπηρεσίες χονδρικής**, ο ΟΤΕ αναμένει υποχώρηση στη, σχεδόν μηδενικού περιθωρίου κέρδους, διεθνή χονδρική, καθώς ορισμένες δραστηριότητες καταργούνται σταδιακά, ενώ οι εγχώριες τάσεις εκτιμάται ότι θα παραμείνουν σε γενικές γραμμές αμετάβλητες

Επίσης, ο ΟΤΕ θα αξιοποιήσει όλο και περισσότερο την Τεχνητή Νοημοσύνη στην πληροφορική, τη διαχείριση δικτύου και την εξυπηρέτηση πελατών.

ΔΙΕΥΡΥΝΣΗ PORTFOLIO

Τέλος αναφέρθηκε πως παρότι τα έργα του Ταμείου Ανάκαμψης και Ανθεκτικότητας οδεύουν προς ολοκλήρωση, η ζήτηση παραμένει σε υψηλά επίπεδα, χάρη στη συνεχιζόμενη υλοποίηση έργων ψηφιακού μετασχηματισμού τόσο στον δημόσιο, όσο και τον ιδιωτικό τομέα. Στον τελευταίο, ο όμιλος ΟΤΕ διευρύνει συνεχώς το χαρτοφυλάκιό του, με έμφαση στην κυβερνοασφάλεια (Cybersecurity), την Τεχνητή Νοημοσύνη (AI) και τις υπηρεσίες Cloud, ενώ παράλληλα διευρύνει τη συμμετοχή του σε έργα ευρωπαϊκών θεσμών και διεθνών οργανισμών. Στο conference call αναφέρθηκε και η πρώτη σύμβαση για data center που δρομολογεί ο ΟΤΕ με το NATO, συνολικής αξίας €45 εκατ. Εκτός από το NATO, ο όμιλος επεκτείνει τη δραστηριότητά του και σε οργανισμούς όπως ο ΟΗΕ και η Ευρωπαϊκή Αρχή για την

Ασφάλεια των Τροφίμων (EFSA), με στόχο τη διαφοροποίηση των πηγών εσόδων του.

ΕΛΕΥΘΕΡΕΣ ΤΑΜΕΙΑΚΕΣ ΡΟΕΣ & ΕΠΕΝΔΥΣΕΙΣ

Με την παραδοχή ότι η διαδικασία δημοπράτησης για τη χορήγηση του φάσματος θα πραγματοποιηθεί το 2027, οι ελεύθερες ταμειακές ροές αναμένονται στα επίπεδα των €750 εκατ. περίπου. Εξαιρουμένης της επίδρασης ορισμένων θετικών έκτακτων φορολογικών παραγόντων, που προκύπτουν κυρίως από την αποεπένδυση των δραστηριοτήτων στην Ρουμανία, οι Ελεύθερες Ταμειακές Ροές αναμένεται να ανέλθουν στο εύρος των €570- €580 εκατ. Επίσης, η εταιρεία συνεχίζει την ανάπτυξη της υποδομής FTTH και την επέκταση της κάλυψης του δικτύου 5G Stand Alone (SA) με τις προγραμματισμένες επενδύσεις για φέτος να εκτιμώνται στα επίπεδα των ~€600 εκατ.

Μάκης Αποστόλου
makis@notice.gr

> HERMES

ΤΟ BRAND ΠΟΛΥΤΕΛΕΙΑΣ ΠΟΥ ΠΑΡΑΚΟΛΟΥΘΕΙ ΤΙΣ ΤΙΜΕΣ ΤΟΥ... ΧΟΙΡΙΝΟΥ ΣΤΗΝ ΚΙΝΑ

Η πορεία της αγοράς ειδών πολυτελείας στην Κίνα εξακολουθεί να αποτελεί τον μεγαλύτερο πονοκέφαλο για τους κορυφαίους ομίλους του κλάδου και, στην περίπτωση της Hermès, ο Εκτελεστικός Πρόεδρος, Axel Dumas, έχει επιλέξει ένα ιδιαίτερα ασυνήθιστο οικονομικό βαρόμετρο για να εκτιμήσει πότε θα επιστρέψει η καταναλωτική αισιοδοξία: τις τιμές του χοιρινού κρέατος.

Ο ΡΟΛΟΣ ΤΟΥ ΧΟΙΡΙΝΟΥ

Παρουσιάζοντας τα οικονομικά αποτελέσματα του α' εξαμήνου, ο Dumas εξήγησε ότι το χοιρινό αποτελεί βασικό στοιχείο των οικογενειακών γευμάτων και των εορταστικών εκδηλώσεων στην Κίνα, με αποτέλεσμα οι διακυμάνσεις των τιμών του να αντανακλούν σε μεγάλο βαθμό το επίπεδο εμπιστοσύνης και κατανάλωσης των νοικοκυριών.

“Δεν υποστηρίζω ότι οι πελάτες της Hermès επηρεάζονται άμεσα από την τιμή του χοιρινού”, ανέφερε χαρακτηριστικά, “όμως μια ανάκαμ-

ψη στις τιμές θα αποτελέσει ένδειξη μεγαλύτερης αισιοδοξίας και διάθεσης για εορτασμό, κάτι που τελικά ευνοεί και την κατανάλωση ειδών πολυτελείας”.

Η κινεζική αγορά παραμένει ο αδύναμος κρίκος για ολόκληρη τη βιομηχανία πολυτελών ειδών, καθώς οι καταναλωτές συνεχίζουν να περιορίζουν τις δαπάνες τους μετά την παρατεταμένη κρίση στην αγορά ακινήτων και τη γενικότερη επιβράδυνση της οικονομίας. Παρότι η Hermès ανακοίνωσε αύξηση πωλήσεων στο β' τρίμηνο, η απουσία σαφών ενδείξεων ανάκαμψης στην Κίνα εξακολουθεί να προκαλεί προβληματισμό στις αγορές.

Η ΕΙΚΟΝΑ ΣΤΗΝ ΚΙΝΑ

Προς το παρόν, πάντως, τα στοιχεία δεν είναι ενθαρρυντικά. Οι χονδρικές τιμές χοιρινού στην Κίνα υποχώρησαν τον προηγούμενο μήνα στο χαμηλότερο επίπεδο των τελευταίων 16 ετών. Αν και οι κυβερνητικές παρεμβάσεις για τον περιορισμό της παραγωγής έχουν οδηγήσει σε



Axel Dumas,
Εκτελεστικός
Πρόεδρος,
Hermès

μία ήπια σταθεροποίηση, οι αναλυτές εκτιμούν ότι η ανάκαμψη της αγοράς θα είναι αργή και σταδιακή. Η επιφυλακτικότητα των επενδυτών αποτυπώθηκε άμεσα στο χρηματιστήριο. Η μετοχή της Hermès υποχώρησε, σημειώνοντας το χαμηλότερο επίπεδό της από τον Ιανουάριο του 2023, καθώς οι πωλήσεις των δερμάτινων ειδών—της σημαντικότερης κατηγορίας προϊόντων του ομίλου— διαμορφώθηκαν χαμηλότερα από τις προσδοκίες της αγοράς. Η έντονη αντίδραση αντανάκλασε και τη σημαντική έκθεση της Hermès στην κινεζική αγορά. Η γεωγραφική περιοχή που περιλαμβάνει την Κίνα αντιπροσώπευε στο τέλος Ιουνίου περίπου 43% των συνολικών εσόδων του ομίλου, ποσοστό αισθητά υψηλότερο από εκείνο της LVMH, για την οποία η Ασία (εκτός Ιαπωνίας) αντιστοιχεί περίπου στο 29% των πωλήσεων.

> SK HYNIX

ΤΑ ΚΕΡΔΗ ΑΠΟΓΕΙΩΝΟΝΤΑΙ, ΟΙ ΕΠΕΝΔΥΤΕΣ ΔΕΝ... ΠΕΙΘΟΝΤΑΙ
ΚΑΙ ΤΟ ΧΡΗΜΑΤΙΣΤΗΡΙΟ ΤΗΣ ΣΕΟΥΛ ΚΛΥΔΩΝΙΖΕΤΑΙ

Παρά τα οικονομικά αποτελέσματα ρεκόρ που ανακοίνωσε για το β' τρίμηνο του 2026, η SK Hynix δεν κατάφερε να ανταποκριθεί στις ιδιαίτερα υψηλές προσδοκίες των επενδυτών, με αποτέλεσμα η μετοχή της να δεχθεί ισχυρές πιέσεις. Ο νοτιοκορεατικός κατασκευαστής ημιαγωγών, βασικός προμηθευτής της Nvidia σε μνήμες υψηλού εύρους ζώνης (HBM) για εφαρμογές Τεχνητής Νοημοσύνης, είδε τη μετοχή του να υποχωρεί σημαντικά. Έντονος προβληματισμός επικράτησε μεταξύ των μικροεπενδυτών στην Νότια Κορέα, με τη χθεσινή βουτιά στο χρηματιστήριο της Σεούλ, διευρύνοντας τις απώλειες του βασικού δείκτη στο ιστορικό 33% μέσα στον Ιούλιο.

ΒΟΥΤΙΑ 13%...

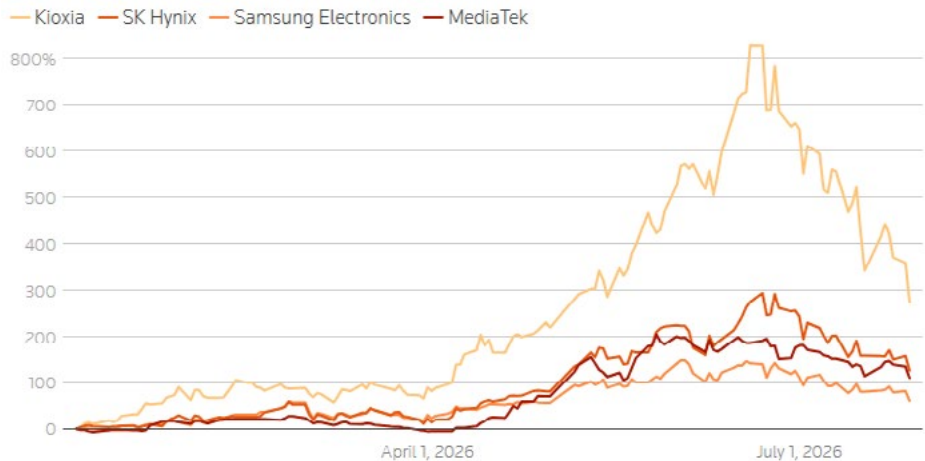
Ο Kospi υποχώρησε έως και 13% κατά τη διάρκεια μιας νευρικής συνεδρίασης, ενεργοποιώντας για δεύτερη διαδοχική ημέρα τον μηχανισμό αυτόματης διακοπής των συναλλαγών. Αν και στη συνέχεια περιόρισε μέρος των απωλειών, έκλεισε με πτώση σχεδόν 6%, συμπληρώνοντας απώλειες 16% μέσα σε μόλις δύο συνεδριάσεις. Καταλυτικό ρόλο στις πιέσεις διαδραμάτισαν τα αποτελέσματα της SK Hynix, τα οποία ενίσχυσαν τις αμφιβολίες των επενδυτών για τη βιωσιμότητα των κεφαλαιουχικών δαπανών που κατευθύνονται στην ανάπτυξη υποδομών AI. Η μετοχή της υποχώρησε έως και 20% κατά τις πρωινές συναλλαγές, διευρύνοντας προσωρινά τις απώλειές σε σχεδόν 60% από το υψηλό κλεισίματος του Ιουνίου. Η μετοχή ανέκαμψε μερικώς στη συνέχεια, ολοκληρώνοντας τη συνεδρίαση με πτώση 9,6%.

... ΜΕ ΑΙΣΙΟΔΟΞΙΑ...

Τόσο τα κέρδη, όσο και τα έσοδα διαμορφώθηκαν ελαφρώς χαμηλότερα από τις εκτιμήσεις των αναλυτών. Η διοίκηση απέδωσε την απόκλιση κυρίως στις καθυστερήσεις των παραδόσεων των νέων μνημών HBM4, γεγονός που περιόρισε την αναγνώριση εσόδων μέσα στο τρίμηνο και επηρέασε τις τιμές ορισμένων προϊόντων DRAM. Παρά τη βραχυπρόθεσμη απογοήτευση, η διοίκηση εμφανίστηκε ιδιαίτερα αισιόδοξη για τη μεσοπρόθεσμη πορεία της αγοράς.

Fried, battered and burnt

Asian chipmakers - which surged in value earlier this year - have sold off heavily since June



Ο Πρόεδρος της εταιρείας, Song Hyun-jong, επισήμανε ότι οι μεγάλοι πελάτες εξακολουθούν να αυξάνουν τις παραγγελίες για λύσεις Τεχνητής Νοημοσύνης, ενώ η SK Hynix προχωρά στη σύναψη πολυετών συμφωνιών προμήθειας διάρκειας έως και πέντε ετών, με στόχο τη διασφάλιση σταθερής ζήτησης και τη μείωση της μεταβλητότητας στις τιμές.

DATA Β' Τρίμηνο (σε δις. γουόν)

Έσοδα

2026: 79.318

2025: 22.232

Μεταβολή: +257%

Λειτουργικά κέρδη

2026: 60.542

2025: 9.212

Μεταβολή: 557%

... ΚΑΙ ΜΠΑΡΑΖ ΕΠΕΝΔΥΣΕΩΝ

Η εταιρεία ανακοίνωσε επίσης σημαντική αύξηση των επενδύσεών της, προγραμματίζοντας κεφαλαιουχικές δαπάνες περίπου 47 τρις. γουόν για το 2026, έναντι 30,2 τρις. γουόν το προηγούμενο έτος. Η διοίκηση υποστηρίζει ότι η επέκταση της παραγωγικής δυναμικότητας θα πραγματοποιηθεί με προσοχή, ώστε να αποφευχθούν φαινόμενα υπερπροσφοράς στην αγορά.

Οι επενδυτές στρέφουν πλέον την προσοχή τους στον τρόπο αξιοποίησης αυτής της ισχυρής ρευστότητας, με τη διοίκηση να προαναγγέλλει ότι θα παρουσιάσει αργότερα μέσα στη χρονιά ένα ολοκληρωμένο σχέδιο επιστροφής κεφαλαίου προς τους μετόχους.

> APPLE

ΕΠΙΑΣΕ ΚΕΦΑΛΑΙΟΠΟΙΗΣΗ-ΟΡΟΣΗΜΟ ΣΤΑ \$5 ΤΡΙΣ.
- ΠΩΣ ΟΙ ΛΙΓΟΤΕΡΕΣ ΕΠΕΝΔΥΣΕΙΣ ΣΤΗΝ ΑΙ ΠΕΙΘΟΥΝ ΤΟΥΣ ΕΠΕΝΔΥΤΕΣ

Ένα ακόμη ιστορικό ορόσημο στην Wall Street κατέγραψε η Apple, αγγίζοντας προσωρινά χρηματιστηριακή αξία \$5 τρις., μία ημέρα αφότου ξεπέρασε την Nvidia και αναδείχθηκε ξανά η πολυτιμότερη εισηγμένη εταιρεία στον κόσμο. Αν και η μετοχή υποχώρησε ελαφρώς μέχρι το κλείσιμο της συνεδρίασης, διαμορφώνοντας την κεφαλαιοποίηση λίγο κάτω από το εν λόγω ψυχολογικό όριο, η επίδοση επιβεβαιώνει την έντονη εμπιστοσύνη των επενδυτών στη στρατηγική του αμερικανικού τεχνολογικού κολοσσού. Η μετοχή της Apple έχει ενισχυθεί κατά περίπου 25% από τις αρχές του έτους, ξεπερνώντας τις περισσότερες εταιρείες μεγάλης κεφαλαιοποίησης του τεχνολογικού κλάδου. Το ενδιαφέρον πλέον στρέφεται στα οικονομικά αποτελέσματα που θα ανακοινώσει η εταιρεία, καθώς και στην τελευταία τηλεδιάσκεψη αποτελεσμάτων του Tim Cook ως CEO, πριν παραδώσει τα νήια στον John Ternus την 1η Σεπτεμβρίου.

ΣΥΝΤΗΡΗΤΙΚΗ ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΗ

Σε αντίθεση με τους μεγάλους παρόχους τεχνολογίας, όπως οι Alphabet, Amazon, Meta και Microsoft, οι οποίοι επενδύουν εκατοντάδες δισεκατομμύρια δολάρια σε υποδομές Τεχνητής Νοημοσύνης, η Apple έχει ακολουθήσει μια περισσότερο συντηρητική στρατηγική. Η εταιρεία διατηρεί περιορισμένες κεφαλαιουχικές δαπάνες, αξιοποιώντας κυρίως υπηρεσίες cloud και τεχνολογίες AI της Google αντί να επενδύει μαζικά σε δικές της υποδομές. Η επιλογή αυτή είχε αρχικά προκαλέσει ανησυχία στην αγορά. Πέρυσι, αρκετοί επεν-



Από
αριστερά:
Tim Cook,
υφιστάμενος
CEO - John
Ternus, νέος
CEO, Apple

δυτές θεωρούσαν ότι η Apple κινδύνευε να μείνει πίσω στην κούρσα της Τεχνητής Νοημοσύνης, καθώς καθυστερούσε η αναβάθμιση της ψηφιακής βοηθού Siri. Ωστόσο, το επενδυτικό κλίμα έχει πλέον μεταστραφεί. Οι αυξανόμενες ανησυχίες για τις τεράστιες επενδύσεις των ανταγωνιστών στην AI, οι οποίες συνοδεύονται από αυξημένο δανεισμό και πιέσεις στις ελεύθερες ταμειακές ροές, έχουν οδηγήσει πολλούς επενδυτές να εκτιμήσουν περισσότερο τη συγκρατημένη στρατηγική της Apple.

ΤΟ ΔΙΛΗΜΜΑ ΤΗΣ ΑΓΟΡΑΣ

Η... κόντρα μεταξύ Apple και Nvidia αποτυπώνει ουσιαστικά το δίλημμα που αντιμετωπίζει σήμερα η αγορά σχετικά με το μέλλον της Τεχνητής Νοημοσύνης. Η Nvidia, της οποίας οι επεξεργαστές αποτελούν τη βασική

υποδομή για τα περισσότερα προηγμένα μοντέλα AI, έγινε η πρώτη εταιρεία που ξεπέρασε τα \$5 τρις. σε χρηματιστηριακή αξία τον περασμένο Οκτώβριο. Ωστόσο, η μετοχή της έχει ενισχυθεί μόλις κατά περίπου 6% φέτος, σημαντικά λιγότερο από την Apple. Παράλληλα, η Apple συνεχίζει να προσαρμόζει το εμπορικό της μοντέλο στις νέες συνθήκες της αγοράς. Πρόσφατα ανακοίνωσε το πρόγραμμα Upgrade, μέσω του οποίου οι καταναλωτές στις Ηνωμένες Πολιτείες θα μπορούν να μισθώνουν iPhone και άλλες συσκευές αντί να τις αγοράζουν. Επιπλέον, η εταιρεία προχώρησε σε αυξήσεις τιμών σε MacBook και iPad, μετακυλίνοντας μέρος του αυξημένου κόστους μνήμης και αποθήκευσης στους καταναλωτές, μετά και τις σχετικές επισημάνσεις του Tim Cook ότι οι αυξήσεις κόστους είχαν καταστεί αναπόφευκτες.



REAL ESTATE DAILY SECRET

THE KEY TO PROPRIETARY INFORMATION

Το κλειδί για να μαθαίνετε τα μυστικά της αγοράς ακινήτων, κάθε μέρα στο e-mail σας. Με την υπογραφή της



NOTICE
CONTENT & SERVICES

**ΚΑΝΤΕ
ΕΓΓΡΑΦΗ
ΕΔΩ**

> **KERING****ΤΟ ΦΡΕΝΟ ΣΤΗΝ ΥΠΟΧΩΡΗΣΗ ΠΩΛΗΣΕΩΝ ΤΗΣ GUCCI ΕΦΕΡΕ ΑΝΟΔΟ ΓΙΑ ΤΗ ΜΕΤΟΧΗ**

Ισχυρή άνοδο κατέγραψε η μετοχή της Kering, καθώς οι επενδυτές υποδέχθηκαν θετικά τα οικονομικά αποτελέσματα του β' τριμήνου, τα οποία έδειξαν ότι η προσπάθεια ανάκαμψης της Gucci, του σημαντικότερου brand του ομίλου, αρχίζει να αποδίδει. Η μετοχή ενισχύθηκε κατά περίπου 11%, καταγράφοντας τη μεγαλύτερη ημερήσια άνοδο από τα μέσα Φεβρουαρίου, καθώς οι πωλήσεις της Gucci ξεπέρασαν τις εκτιμήσεις της αγοράς, κυρίως χάρη στη δυναμική ζήτηση για τις νέες συλλογές τσαντών στις Ηνωμένες Πολιτείες.

Τα αποτελέσματα ενίσχυσαν την αισιοδοξία ότι η στρατηγική αναδιάρθρωσης που εφαρμόζει ο νέος CEO, Luca de Meo, σε συνδυασμό με τις πρωτοβουλίες για περιορισμό του δανεισμού και καλύτερο έλεγχο του κόστους, αρχίζει να δημιουργεί θετικές προοπτικές για τον γαλλικό όμιλο.

GUCCI

Η Gucci κατέγραψε οργανική μείωση πωλήσεων μόλις 2% στο β' τρίμηνο, με τα έσοδα να διαμορφώνονται στα €1,4 δισ. Παρότι πρόκειται για το 12ο συνεχόμενο τρίμηνο πτώσης, η επίδοση ήταν σημαντικά καλύτερη από τις προβλέψεις των αναλυτών, οι οποίοι ανέμεναν υποχώρηση κατά περίπου 4%.

DATA Α' Εξάμηνο (σε Ευρω)Έσοδα

2026: 7.220

2025: 7.439

Μεταβολή: (3%)

Επαναλαμβανόμενο EBITDA

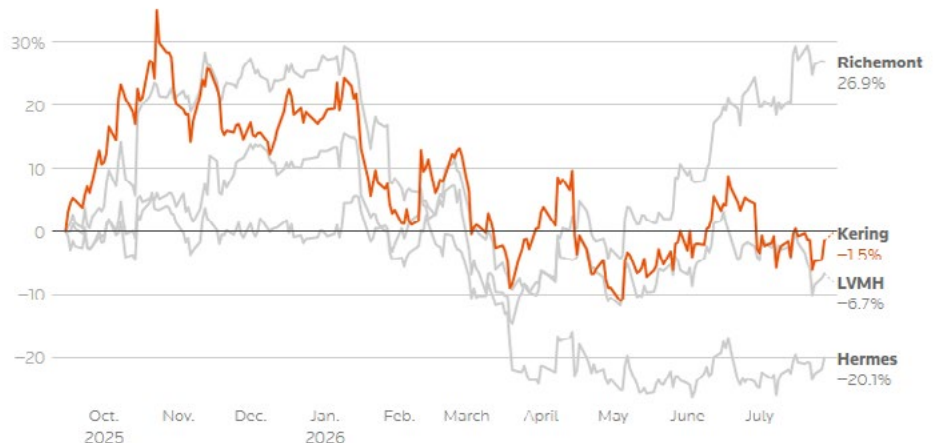
2026: 1.935

2025: 1.955

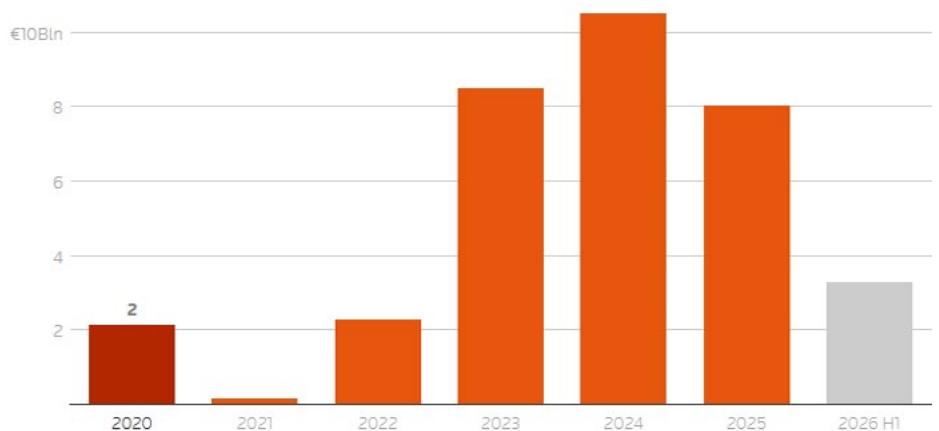
Μεταβολή: (1%)

Η ΕΙΚΟΝΑ ΣΤΟΝ ΚΛΑΔΟ

Η εικόνα της Kering έρχεται σε αντίθεση με τις μικτές αντιδράσεις που προκάλεσαν τα αποτελέσματα άλλων κορυφαίων ομίλων του κλάδου. Η LVMH, παρότι ανακοίνωσε αύξηση πωλήσεων, δεν κατάφερε να εντυπωσιάσει τους επενδυτές, καθώς εξακολουθούν να υπάρχουν αμφιβολίες για το κατά πόσο η παγκόσμια αγορά ειδών πολυ-

Kering shares near their September 2025 value, when De Meo became CEO

Source: LSEG data on rebased daily closing prices as of July 28.

Kering slashed its net debt to less than one-third of its 2024 level

Source: Company reports.

τελείας, έχει εισέλθει σε τροχιά ουσιαστικής ανάκαμψης.

Αντίστοιχα, η Hermès ανακοίνωσε αύξηση πωλήσεων 7%, ελαφρώς υψηλότερη από το προηγούμενο τρίμηνο, ωστόσο η αγορά αντέδρασε αρνητικά, οδηγώντας τη μετοχή της σε πτώση.

ΤΟ ΣΤΟΙΧΗΜΑ

Σύμφωνα με τους αναλυτές της RBC Capital Markets, η Gucci θα πρέπει να επιταχύνει σημαντικά την ανάπτυξή της κατά το β' εξάμηνο, προκειμένου να επιτύχει τον στόχο επιστρο-

φής σε ετήσια αύξηση πωλήσεων. Ωστόσο, τα αποτελέσματα του α' εξμήνου δημιουργούν μεγαλύτερη αισιοδοξία ότι ο όμιλος μπορεί να πετύχει τους στόχους του, κάτι που—όπως εκτιμούν— δεν έχει ακόμη αποτυπωθεί πλήρως στις αποτιμήσεις της αγοράς.

Η μέχρι σήμερα πορεία δείχνει ότι οι πρωτοβουλίες εξυγίανσης της Kering αρχίζουν να αποδίδουν, με τους επενδυτές να αναμένουν πλέον αν η βελτίωση της Gucci θα αποκτήσει μόνιμο χαρακτήρα και θα αποτελέσει την αφετηρία για την πλήρη επιστροφή του ομίλου σε αναπτυξιακή τροχιά.

> SPORTS

ΓΙΑΤΙ ΟΙ ΑΜΕΡΙΚΑΝΟΙ ΔΙΣΕΚΑΤΟΜΜΥΡΙΟΥΧΟΙ ΕΠΕΝΔΥΟΥΝ ΜΑΖΙΚΑ ΣΤΟ ΑΓΓΛΙΚΟ ΠΟΔΟΣΦΑΙΡΟ

Με την έναρξη της νέας σεζόν της Premier League να πλησιάζει, το ενδιαφέρον δεν επικεντρώνεται μόνο στις αγωνιστικές εξελίξεις, αλλά και στη διαρκώς αυξανόμενη επενδυτική αξία των αγγλικών ποδοσφαιρικών συλλόγων. Η κορυφαία ποδοσφαιρική λίγκα του κόσμου έχει εξελιχθεί τα τελευταία χρόνια σε έναν από τους πιο ελκυστικούς προορισμούς για αμερικανικά επενδυτικά κεφάλαια, δισεκατομμυριούχους και θεσμικούς επενδυτές, οι οποίοι βλέπουν το ποδόσφαιρο όχι μόνο ως άθλημα αλλά και ως ένα πολύτιμο επιχειρηματικό περιουσιακό στοιχείο.

Η αυξανόμενη δημοτικότητα του αγγλικού ποδοσφαίρου στις Ηνωμένες Πολιτείες αποτυπώνεται πλέον και στη μετοχική σύνθεση των συλλόγων. Σήμερα, περισσότερες από τις μισές ομάδες της Premier League βρίσκονται υπό αμερικανικό έλεγχο, ενώ το ενδιαφέρον επεκτείνεται και σε μικρότερους συλλόγους.

ΠΡΟΤΥΠΟ Η LIVERPOOL

Η περίπτωση της Liverpool αποτελεί χαρακτηριστικό παράδειγμα δημιουργίας αξίας. Η Fenway Sports Group απέκτησε τον ιστορικό σύλλογο το 2010 έναντι περίπου £300 εκατ., σε μια περίοδο οικονομικών δυσκολιών. Σήμερα, η ομάδα αποτιμάται περίπου στα \$6 δισ., καθώς η αμερικανική διοίκηση συνδύασε τις αγωνιστικές επιτυχίες με την εμπορική ανάπτυξη.

Η κατάκτηση τίτλων στην Premier League και στο Champions League, σε συνδυασμό με την παγκόσμια αξιοποίηση του brand της Liverpool, ενίσχυσαν σημαντικά την αξία της επένδυσης, επιβεβαιώνοντας ότι οι κορυφαίοι ποδοσφαιρικοί σύλλογοι μπορούν να προσφέρουν σημαντικές αποδόσεις μακροπρόθεσμα.

ΤΑ ΝΕΑ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΑ ΜΟΝΤΕΛΑ

Οι επενδυτές θεωρούν ότι πολλοί ευρωπαϊκοί σύλλογοι εξακολουθούν να διαθέτουν σημαντικά περιθώρια βελτίωσης σε επίπεδο εμπορικής αξιοποίησης. Νέες πηγές εσόδων, όπως οι διεθνείς χορηγίες, οι ψηφιακές υπηρεσίες, η ανάπτυξη των εμπορικών σημάτων και η καλύτερη αξιοποίηση των γηπέδων, βρίσκονται στο επίκεντρο των στρατηγικών τους.

Παράλληλα, η περιορισμένη προσφορά ιστορικών συλλόγων ενισχύει ακόμη περισσότερο την αξία τους. Πρόκειται για μοναδικά αθλητικά brands με παγκόσμια αναγνωρισιμότητα, τα οποία δύσκολα μπορούν να αναπαραχθούν, ενώ τα τηλεοπτικά δικαιώματα συνεχίζουν να αποτελούν βασικό πυλώνα εσόδων για το αγγλικό πρωτάθλημα.

Οι αναλυτές εκτιμούν ότι η αγορά ποδοσφαιρικών συλλόγων εισέρχεται πλέον σε μια πιο ώριμη φάση, με τη συμμετοχή θεσμικών επενδυτών και family offices να αυξάνεται διαρκώς.



ΤΟ ΚΑΘΗΜΕΡΙΝΟ
NEWSLETTER
ΓΙΑ ΤΟΝ ΚΛΑΔΟ
ΤΡΟΦΙΜΩΝ & ΠΟΤΩΝ



Γίνε
συνδρομητής
εδώ

και επωφελήσου
από τα πακέτα συνδρομών.

> NOVAL

ΤΟ GUIDANCE ΚΑΙ Ο ΣΤΟΧΟΣ ΟΛΟΚΛΗΡΩΣΗΣ ΤΟΥ GRID
- ΤΙ ΕΦΕΡΕ ΑΥΞΗΜΕΝΑ ΜΕΓΕΘΗ

Με στόχο τη διατήρηση της κερδοφορίας και την αύξηση των εσόδων, κινείται στο β' εξάμηνο της χρήσης η Noval, μετά το θετικό α' εξάμηνο που ανακοίνωσε. Στους στόχους της εισηγμένης είναι η ολοκλήρωση των εργασιών στο συγκρότημα γραφείων The Grid, ενώ ο πρώτος μισθωτής έχει εγκατασταθεί στο νέο βιοκλιματικό κτήριο γραφείων K199 στην Λεωφόρο Κηφισίας.



Η εύλογη αξία του επενδυτικού χαρτοφυλακίου της διαμορφώθηκε το α' εξάμηνο στα €706,9 εκατ., καταγράφοντας αύξηση €13,3 εκατ. ή 2% σε σύγκριση με το τέλος του 2025. Η ενίσχυση της αξίας του χαρτοφυλακίου αποδίδεται στις αναπροσαρμογές των αποτιμήσεων, στις κεφαλαιουχικές δαπάνες και στην αύξηση της αξίας των συμμετοχών της εταιρείας σε κοινοπραξίες.

ΑΞΙΑ ΚΑΙ ΤΑΜΕΙΟ

Η εσωτερική λογιστική αξία, NAV, αυξήθηκε επίσης κατά 2% και ανήλθε στα €563,6 εκατ. ή στα €4,47 ανά μετοχή, έναντι €554,9 εκατ. στο τέλος Δεκεμβρίου 2025. Τα ταμειακά διαθέσιμα και ισοδύναμα διαμορφώθηκαν στα €45,5 εκατ., από €47,6 εκατ.

ΑΥΞΗΣΗ ΕΣΟΔΩΝ

Η εν λόγω αύξηση προκύπτει πρωτίστως από την ενσωμάτωση των μισθωμάτων των

ακινήτων που ολοκληρώθηκαν το 2025, τη σύναψη νέων μισθώσεων καθώς και στην ανανέωση των υφιστάμενων συμβάσεων με πιο ευνοϊκούς όρους.

Παράλληλα, η αυξημένη επισκεψιμότητα και δραστηριότητα στα εμπορικά ακίνητα συνέβαλε ουσιαστικά στην ενίσχυση του κύκλου εργασιών των μισθωτών, μέρος του οποίου αποδίδεται στην εταιρεία μέσω των μισθωμάτων.

GUIDANCE

Για το σύνολο του έτους η διοίκηση αναμένει:

- Έσοδα από μισθώματα: €41,5 – €43,5 εκατ.
- Αναπροσαρμοσμένο EBITDA: €28 – €30 εκατ.
- Κεφάλαια από Λειτουργικές δραστηριότητες: €20 – €22 εκατ.

Ποσά σε € '000s	01.01 – 30.06.2026	01.01 – 30.06.2025
Έσοδα από μισθώματα επενδυτικών ακινήτων	20.650	17.661
Κέρδη/ (ζημιές) από αναπροσαρμογή επενδυτικών ακινήτων σε εύλογες αξίες	6.384	13.244
Άμεσα έξοδα σχετιζόμενα με επενδυτικά ακίνητα	(1.173)	(1.231)
Φόροι - Τέλη ακίνητης περιουσίας	(2.563)	(2.446)
Δαπάνες προσωπικού	(1.890)	(1.787)
Λοιπά λειτουργικά έξοδα	(1.712)	(1.170)
Καθαρή ζημιά απομείωσης χρημ/κων περιουσιακών στοιχείων	(49)	(117)
Κέρδη / (ζημιές) παύσης αναγνώρισης χρηματοοικονομικών περιουσιακών στοιχείων αποτιμώμενων στο αποσβεσμένο κόστος	-	(89)
Κέρδη/ (Ζημιές) από πώληση παγίων	1	-
Αποσβέσεις παγίων στοιχείων	(299)	(154)
Λοιπά έσοδα	11	48
Αποτέλεσμα λειτουργικής δραστηριότητας	19.359	23.960
Χρηματοοικονομικά έσοδα	835	1.056
Χρηματοοικονομικά έξοδα	(3.311)	(3.225)
Αναλογία κερδών / (ζημιών) από συμμετοχές σε κοινοπραξίες	2.265	(744)
Κέρδη προ φόρων	19.148	21.046
Φόροι	(1.151)	(1.335)
Κέρδη μετά από φόρους	17.997	19.711

> ELVALHALCOR

ΣΕ ΠΟΙΟΥΣ ΝΕΟΥΣ ΚΛΑΔΟΥΣ ΣΤΡΕΦΕΙ ΤΟ ΕΝΔΙΑΦΕΡΟΝ ΤΗΣ
- ΤΙ ΚΑΝΕΙ ΜΕ ΤΑ ΑΠΟΘΕΜΑΤΑ ΑΛΟΥΜΙΝΙΟΥ

Στα θετικά μεγέθη του β' τριμήνου εστίασε η διοίκηση της ElvalHalcor κατά τη διάρκεια ενημέρωσης των αναλυτών για τα μεγέθη εξαμήνου. Όπως επεσήμανε ο Άγγελος Γιαζιτζόγλου, Αναπληρωτής CFO της εταιρείας, το διαφοροποιημένο χαρτοφυλάκιο, καθώς επίσης και η επιτυχής ολοκλήρωση της αύξησης μετοχικού κεφαλαίου €250 εκατ. δημιουργεί τις προϋποθέσεις για την υλοποίηση του νέου επενδυτικού προγράμματος €455 εκατ. Επιπροσθέτως, παρά τις γεωπολιτικές αβεβαιότητες και τις διαταραχές στις

εφοδιαστικές αλυσίδες, ο όμιλος είχε εξασφαλίσει αποθέματα σε αλουμίνιο.

DATA Α' ΕΞΑΜΗΝΟ (σε €χιλ.)

Πωλήσεις	Κέρδη προ φόρων
2026: 2.197.586	2026: 158.502
2025: 1.862.012	2025: 88.732
α-EBITDA	Καθαρά κέρδη
2026: 143.331	2026: 128.909
2025: 134.420	2025: 74.021

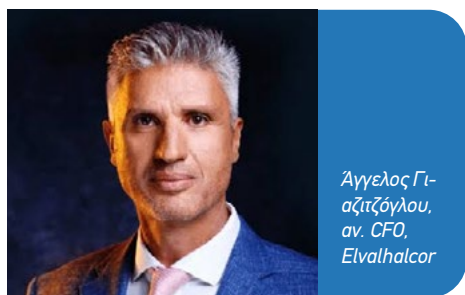
ΠΟΛΕΜΟΣ ΚΑΙ ΔΑΣΜΟΙ

Σύμφωνα με τη διοίκηση, ο πόλεμος στον Περσικό Κόλπο, επηρέασε σημαντικά τις αγορές ενέργειας και πρώτων υλών, χωρίς ωστόσο να έχει ουσιαστική επίδραση στη δραστηριότητα του ομίλου. Οι δασμοί των ΗΠΑ βάσει του Section 232, οι οποίοι ανέρχονται πλέον στο 50% τόσο για το αλουμίνιο, όσο και για τον χαλκό, συνέχισαν να ανακατευθύνουν τις παγκόσμιες εμπορικές ροές, χωρίς όμως να επηρεάσουν τη θέση του ομίλου στην αμε-

ρικανική αγορά. Παράλληλα, ο Μηχανισμός Συνοριακής Προσαρμογής Άνθρακα (CBAM), ο οποίος τέθηκε σε πλήρη εφαρμογή την 1η Ιανουαρίου, δεν επέφερε ουσιαστικές μεταβολές στις συνθήκες της αγοράς.

ΣΤΡΟΦΗ ΣΕ ΚΛΑΔΟΥΣ
ΜΕ ΠΕΡΙΘΩΡΙΑ ΚΕΡΔΟΥΣ

Όπως αναφέρθηκε στην ενημέρωση των αναλυτών ο όμιλος στρέφει το ενδιαφέρον του σε τομείς που έχουν υπεραξία και κρύβουν ανάπτυξη. Ένας από αυτούς είναι τα data centers. Η αυξημένη ζήτηση καθιστά θετικές τις προοπτικές, ενώ οι επενδύσεις σε ενεργειακές υποδομές, η ανάπτυξη των κέντρων δεδομένων (data centres), η ζήτηση για προϊόντα συσκευασίας με υψηλή περιεκτικότητα σε ανακυκλωμένο υλικό, οι αντλίες θερμότητας, καθώς και οι εφαρμογές στη ναυτιλία, την άμυνα και τις ενεργειακά αποδοτικές κατασκευές, συνεχίζουν να αναπτύσσονται.



Άγγελος Γιαζιτζόγλου,
αν. CFO,
Elvalhalcor

• Debrief •

ΑΚΡΙΒΗ(Σ) ΜΟΥ ΓΕΩΡΓΙΑ...

Drones, αισθητήρες, data, δορυφόροι, αυτόνομα οχήματα. Όχι όμως στην αγροτική Ελλάδα. Τίποτα από τα παραπάνω, τα οποία συνιστούν εργαλεία του λεγόμενου Precision Farming (Γεωργία Ακριβείας), δεν φαίνεται να μπαίνει στα ελληνικά χωράφια.

Σύμφωνα με προ εβδομάδας δημοσιευμένα στοιχεία της Eurostat, το 2023, περίπου το 18% των αγροκτημάτων στην ΕΕ εφάρμοσε κάποιο είδος τεχνολογίας ακριβούς γεωργίας ή ρομποτικών συστημάτων. Το Λουξεμβούργο, η Φινλανδία και η Εσθονία είχαν τα υψηλότερα μερίδια (πάνω από 75%), ενώ τα χαμηλότερα ήταν στην Κύπρο (περίπου 1%), την Ελλάδα και την Ρουμανία (μεταξύ 10% και 15%).

Η Ελλάδα θα χρειαστεί – ήδη το χρειάζεται – νέο παραγωγικό αφήγημα. Το πόσο σημαντικό είναι, το έχουμε διαπιστώσει ήδη, αφού μπορεί να έχουμε νοικοκυρέψει τα δημοσιονομικά, αλλά η τσέπη μας μας δεν

έχει επιστρέψει στα λεφτά που είχε πριν το 2008. Στην πραγματικότητα, αυτό που έχει συμβεί είναι ότι το στρεβλό, μη παραγωγικό, μοντέλο που επικρατούσε τότε κατέρρευσε με πάταγο, αλλά δεν έχουμε βρει ακόμα με τί θα το αντικαταστήσουμε. Εξ ου και η αναντιστοιχία μεταξύ κρατικού και... οικογενειακού προϋπολογισμού.

Η αγροτική παραγωγή μπορεί να αποτελέσει έναν από τους πυλώνες του νέου παραγωγικού μοντέλου. Γιατί, μπορεί να έχουμε ανάγκη από κινητά για να επικοινωνήσουμε, data centers για να αποθηκεύσουμε τα αρχεία μας, αυτοκίνητα για να μετακινηθούμε και AI για να αλλάξουμε τον τρόπο εργασίας, αλλά αν δεν φάμε τίποτα από τα παραπάνω δεν μπορεί να γίνει. Κάποιοι πρέπει να καλλιεργήσουν την πρώτη ύλη που θα γίνει τρόφιμο.

Το ερώτημα είναι πώς θα καλλιεργήσει. Η λογική του θα σπείρω, θα ραντίσω, θα τρέμει

το φυλλοκάρδι μου μην ρίξει χαλάζι, και στο τέλος αν όλα πάνε καλά θα μαζέψω τον καρπό και θα τον πουλήσω, δεν παράγει επαρκή αξία ούτε για τον παραγωγό, ούτε για την οικονομία στο σύνολό της.

Βέβαια, θα ήταν λανθασμένο, να αποδώσουμε τη λογική αυτή συνολικά στους αγρότες. Άλλωστε ποιος είναι αυτός που δεν θέλει να προοδεύσει στη δουλειά του; Η νέα εποχή, είναι πολύπλοκη, έχει αυξημένες απαιτήσεις (και χρηματοδοτικά) και κάποιος πρέπει να τους δείξει πώς θα εκμεταλλευθούν τις δυνατότητες που προσφέρει η τεχνολογία. Κράτος και μεγάλες επιχειρήσεις έχουν ρόλο σε αυτό το κομμάτι. Όχι κάνοντας "χάρη". Καθαρά ωφελιμιστικά αν το δουν, ένας σύγχρονος, στιβαρός αγροτικός τομέας είναι κέρδος για όλους.

Γιάννης Παλιούρης
giannis@notice.gr

Business Maker

ΤΟ AIRBNB ΧΑΝΕΙ... ΔΙΑΝΥΚΤΕΡΕΥΣΕΙΣ

Η φετινή τουριστική περίοδος μπορεί να κινείται σε υψηλά επίπεδα αφίξεων, όμως στην αγορά της βραχυχρόνιας μίσθωσης η εικόνα απέχει αρκετά από την αισιοδοξία των προηγούμενων ετών. Παράγοντες του κλάδου περιγράφουν μια σεζόν που δεν εξελίσσεται όπως είχαν υπολογίσει οι περισσότεροι ιδιοκτήτες και διαχειριστές ακινήτων. "Δεν ξεκίνησε καλά και μέχρι στιγμής συνεχίζει στο ίδιο μοτίβο", λένε χαρακτηριστικά, αποδίδοντας μέρος της επιφυλακτικότητας στις γεωπολιτικές εξελίξεις που επικράτησαν από την άνοιξη και μετά. Η αβεβαιότητα στην Μέση Ανατολή, αλλά και η διεθνής οικονομική συγκυρία, κράτησαν αρκετούς ταξιδιώτες σε στάση αναμονής για μεγαλύτε-

ρο χρονικό διάστημα απ' ό,τι συνήθως. Το ενδιαφέρον, ωστόσο, βρίσκεται αλλού. Οι επισκέπτες μπορεί να μην είναι λιγότεροι, όμως μένουν αισθητά λιγότερες ημέρες. Οι εβδομαδιαίες κρατήσεις περιορίζονται, ενώ αυξάνονται τα τριήμερα και τα πενθήμερα. Αυτό σημαίνει ότι ακόμη και όταν η πληρότητα διατηρείται σε ικανοποιητικά επίπεδα, τα συνολικά έσοδα των ιδιοκτητών δέχονται πίεση. Οι ίδιες πηγές επισημαίνουν ότι οι τιμές των καταλυμάτων δεν έχουν υποχωρήσει. Αντίθετα, παραμένουν σε γενικές γραμμές στα ίδια επίπεδα με πέρυσι, σε αντίθεση με τα ξενοδοχεία που προχώρησαν σε νέες αυξήσεις. Παρ' όλα αυτά, η αγορά δεν δείχνει να ανακάμει τον δυναμισμό προηγούμε-

νων ετών. Στον κλάδο δεν περιμένουν πλέον θεαματική ανατροπή ούτε κατά το δίμηνο Σεπτεμβρίου - Οκτωβρίου, το οποίο παραδοσιακά στηρίζει την επέκταση της τουριστικής περιόδου. Αντίθετα, αρκετοί θεωρούν ότι η εικόνα έχει ήδη διαμορφωθεί και πως η φετινή χρονιά θα κλείσει χαμηλότερα των αρχικών προσδοκιών. Στις συζητήσεις προστίθεται πλέον και η επιβράδυνση της γερμανικής οικονομίας, αλλά και η αβεβαιότητα που προκαλεί η πολιτική Τραμπ στις διεθνείς αγορές, με αποτέλεσμα αρκετοί Ευρωπαίοι να περιορίζουν τη διάρκεια ή ακόμη και να ακυρώνουν τις διακοπές τους, επιλέγοντας φθηνότερες, κυρίως οδικές, μετακινήσεις.

ΠΩΣ ΜΙΑ ΚΟΥΒΕΝΤΑ ΣΤΟ ΜΙΛΑΝΟ ΕΦΕΡΕ ΤΟ NON-DOM ΣΤΟ ΠΡΟΣΚΗΝΙΟ

Μια συζήτηση στο Μιλάνο πριν από δύο-μισι χρόνια φαίνεται πως λειτούργησε ως η αφορμή για να ανοίξει ένας ευρύτερος διάλογος γύρω από το καθεστώς non-dom και τις δυνατότητες που θα μπορούσε να αποκτήσει η Ελλάδα στη διεθνή αγορά εύπορων φορολογικών κατοίκων. Αυτή την ιστορία περιγράφει ο Πρόεδρος και CEO της Greece Sotheby's International Realty, Σάββας Σαββαΐδης, εξηγώντας πως μια εμπειρία από την Ιταλία τον έκανε να αναρωτηθεί: "Why not us?" (Γιατί όχι και εμείς;). Όπως αναφέρει, στη διάρκεια συνάντησής του με τον Lodovico Pignatti Morano, επικεφαλής της Italy Sotheby's International Realty, άκουσε πώς το καθεστώς της κατ' αποκοπή φορολόγησης είχε αλλάξει τα δεδομένα στο Μιλάνο. Περισσότεροι από 4.000 επενδυτές είχαν αποκτήσει καθεστώς non-dom στην Ιταλία και σημαντικό μέρος τους επέλεξε να αγοράσει κατοικία στην πόλη. Ο Σαββαΐδης επισημαίνει ότι το αποτύπωμα αυτής της μετακίνησης δεν περιορίστηκε στην αγορά ακινήτων. "Οικογένειες έβαλαν ρίζες, παιδιά γράφτηκαν σε τοπικά σχολεία, αυξήθηκε η ζήτηση για δικηγόρους, τραπεζίτες, αρχιτέκτο-

νες και επαγγελματίες που υποστηρίζουν ένα νοικοκυριό, ενώ ακολούθησαν νέες επιχειρήσεις και θέσεις εργασίας από ανθρώπους που αρχικά εγκαταστάθηκαν ως κάτοικοι και στη συνέχεια έγιναν επενδυτές", γράφει χαρακτηριστικά. Όπως σημειώνει, πρόκειται για ανθρώπους που "μετακινούν κεφάλαια και θεσμούς" και κάθε οικογένεια που εγκαθίσταται σε μια χώρα λειτουργεί ως σημείο αναφοράς για εκείνες που ακολουθούν. Στην ίδια ανάρτηση υπενθυμίζει ότι η Ελλάδα είχε ήδη θεσπίσει από το 2019 το δικό της καθεστώς non-dom, ωστόσο, όπως αναφέρει, για αρκετά χρόνια παρέμενε "σε μεγάλο βαθμό άγνωστο τόσο διεθνώς όσο και στο εσωτερικό της χώρας". Αναφέρει ακόμη ότι το 2024, μαζί με την Μαρία Γκούμα, συμμετείχε σε συναντήσεις σε υπουργικό επίπεδο, παρουσιάζοντας την ιταλική εμπειρία και καταθέτοντας συγκεκριμένες προτάσεις. "Ελπίζω ότι και οι πρώτες εκείνες συναντήσεις είχαν το δικό τους μερίδιο σε όσα ακολούθησαν", σημειώνει. Ο ίδιος στέκεται ιδιαίτερα στις δύο νομοθετικές παρεμβάσεις που ακολούθησαν. Πρώτα ήρθε η κατάργηση του φόρου κληρονομιάς και δωρε-

ών για περιουσιακά στοιχεία του εξωτερικού όσων έχουν ενταχθεί στο καθεστώς. Ακολούθησε ο νόμος 5313/2026, ο οποίος απλοποίησε τη διαδικασία, επιτρέποντας αιτήσεις όλο τον χρόνο, πληρωμές έως το τέλος του έτους και πλήρη ψηφιακή διαχείριση μέσα σε έναν μήνα. Ο Σαββαΐδης καταλήγει ότι πλέον οι αγοραστές non-dom αποτελούν μία από τις βασικές κινητήριες δυνάμεις της ελληνικής αγοράς πολυτελών κατοικιών, επιλέγοντας κυρίως την Αθήνα και ειδικότερα τα νότια προάστια για να ζήσουν και να μεταφέρουν τη φορολογική τους κατοικία. Η εικόνα αυτή αποτυπώνεται και στη νέα εξαμηνιαία έκθεση της Greece Sotheby's International Realty. Οι αγοραστές non-dom, που ήταν ουσιαστικά ανύπαρκτοι πριν από το 2024, αντιπροσώπευσαν το 29% των συναλλαγών του οίκου το 2025, ξεπερνώντας πλέον σε συνολική αξία ακόμη και τις επενδύσεις που πραγματοποιούνται μέσω του προγράμματος Golden Visa. Σύμφωνα με τα στοιχεία της εταιρείας, το καθεστώς εξελίσσεται σε έναν από τους βασικούς μοχλούς προσέλκυσης διεθνών κεφαλαίων υψηλής αξίας στην ελληνική αγορά κατοικίας.

Business Insight

ΤΟ ΣΥΓΚΡΙΤΙΚΟ ΠΛΕΟΝΕΚΤΗΜΑ MOTOR OIL, HELLENIQ ENERGY, Η WOOD & CO ΚΑΙ Ο MSCI GREECE

Σταθερές οι εισροές κεφαλαίων, κατά κύριο λόγο από ξένα funds στο δίδυμο της ελληνικής διύλισης. Παρά το γεγονός πως η μετοχή της Motor Oil είναι σε διαπραγμάτευση σε ιστορικά υψηλά (των €51,30) με την αποτίμηση πλέον στα €5,616 δισ. και της HelleniQ Energy σε νέα κορυφή (των €12,74) στη χρηματιστηριακή αξία των €3,887 δισ., **το ενδιαφέρον διαχειριστών funds του Oil & Gas sector παραμένει αδιάλειπτο.**

Το που οφείλεται αυτή η... δίψα έχει πολλαπλές απαντήσεις, ξεκινώντας από τη βασική: το ICE Gasoil είναι το τελευταίο διάνστημα σε διαδοχικά υψηλά, τάση που τροφοδοτείται από πλέγμα εξελίξεων, στοιχείων. [To ICE Gasoil- \(Low Sulphur Gasoil Futures\)](#) αποτελεί το κυρίαρχο διεθνές συμβόλαιο μελλοντικής εκπλήρωσης για το πετρέλαιο θέρμανσης και το ντίζελ (gasoil) με χαμηλή περιεκτικότητα σε θείο, το οποίο διαπραγματεύεται στο χρηματιστήριο ICE Futures Europe. Συνοπτικά μερικά χρήσιμα στοιχεία: αφορά σε 100 μετρικούς τόνους gasoil χαμηλού θείου (ULSD 10 ppm) πραγματοποιείται αποκλειστικά ηλεκτρονικά, με παραδόσεις να ορίζονται για κάθε μήνα του έτους χρησιμοποιείται ευρέως ως σημείο αναφοράς (benchmark) για την τιμολόγηση διυλισμένων προϊόντων πετρελαίου στην Ευρώπη, την Ασία και την Αφρική λειτουργεί ως βασικό εργαλείο διαχείρισης

κινδύνου (hedging) για διυλιστήρια, εμπόρους και καταναλωτές καυσίμων, αντικατοπτρίζοντας τις παγκόσμιες τάσεις στην αγορά ενέργειας

[Σύμφωνα με διεθνή Μέσα και Οίκους](#) το future του συγκεκριμένου «προϊόντος» είναι σε διαπραγμάτευση στο υψηλότερο σημείο από τότε που το Bloomberg ξεκίνησε να κρατά στατιστικά μεγέθη και αρχεία, το 2011. Σε επίπεδα 15ετίας, η ιστορικά υψηλά αυτής της περιόδου, αναδεικνύοντας μία λιγότερο θεατή όψη του ευρύτερου κλάδου πετρελαιοειδών/διύλισης. **Γνωστό στην διεθνή επενδυτική κοινότητα πως, πρωτίτως η Motor Oil αλλά και η HelleniQ Energy, είναι από τους μετρημένους - πανευρωπαϊκά - ομίλους που διυλίζουν στο 100% της δυναμικότητας τους και ότι η MOH διαθέτει ίσως τις πιο σύγχρονες εγκαταστάσεις στην περιοχή της Μεσογείου, με περιθώρια απόδοσης υπερδιπλάσια του ευρωπαϊκού μέσου όρου. Τί σημαίνει αυτό; Αμφότεροι οι όμιλοι λειτουργούν με το μέγιστο περιθώριο κέρδους σε σημείο που αναλυτές ξένων οίκων εκτιμούν πως η διοίκηση της MOH θα μπορούσε να πετύχει προσαρμοσμένα EBITDA €1,6 δισ. και κάτι λιγότερα, στα €1,4 δισ., η HelleniQ Energy. Εκτίμηση αναλυτών της Wood & Co, που δείχνουν να συμμερίζονται και άλλοι ξένοι οίκοι, λ.χ. η Goldman Sachs που μέσα Ιουλίου προχώρησε σε σημαντική αναθεώρηση της τιμής-στόχου στα €49 από τα**

€41 ευρώ. Στόχος που σε λιγότερο από δύο εβδομάδες υπερκαλύφθηκε, καθώς στην συνεδρίαση της προηγούμενης Παρασκευής (24/7) έφθασε έως τα €51,30. **Το να αγοράζει μία Goldman Sachs, μία Wood & Co, ενώ αναλυτές άλλων οίκων ανεβάζουν τον πήχη ακόμη και στα €60 ευρώ, σημαίνει πως διαβλέπουν περιθώρια περαιτέρω ανόδου.** Σε αυτά τα επίπεδα αποτίμησης, είναι προφανές πως μέρος των εισροών οφείλεται και σε... παράπλευρους λόγους, όπως για παράδειγμα της προοπτικής ένταξης της Motor Oil στον MSCI Greece. Πάνω από τα €3 δισ. η αποτίμηση της ελεύθερης διασποράς, σταθερά αυξημένη η συναλλακτική δραστηριότητα (πάνω από 170 χιλ. τμχ. στην χθεσινή συνεδρίαση), πληρούνται τα βασικά κριτήρια για την επάνοδο στο μεγάλο δείκτη. Θυμίζω πως σχεδόν δύο χρόνια πριν (13 Αυγούστου 2024) ο οίκος έθετε εκτός MSCI Greece τη μετοχή της MOH μεταφέροντας τη στον MSCI Small Cap Greece. Τότε (13/8/2024) η τιμή της μετοχής ήταν στα €21,20 (εβδομαδιαία μέση τιμή), πλέον σε νέα ιστορικά υψηλά (€51,30). **Σύμφωνα με τους αναλυτές της Wood & Co αμφότεροι οι όμιλοι θα μπορούν να παράγουν προσαρμοσμένα EBITDA μεγαλύτερα του €1 δισ. έως το 2030.** Προοπτική που εξηγεί γιατί αναθεωρούν την στοχοθεσία στα €58 για τη μετοχή της MOH και στα €13,5 της HelleniQ Energy, με σύσταση για «αγορά» και «διακράτηση» αντίστοιχα.



REAL ESTATE DAILY SECRET
THE KEY TO PROPRIETARY INFORMATION

Το κλειδί για να μαθαίνετε τα μυστικά της αγοράς ακινήτων, κάθε μέρα στο e-mail σας. Με την υπογραφή της



NOTICE
CONTENT & SERVICES

**KANTE
ΕΓΓΡΑΦΗ
ΕΔΩ**

> **METLEN****ΣΥΜΦΩΝΙΑ ΠΡΟΜΗΘΕΙΑΣ ΓΑΛΛΙΟΥ
ΜΕ ΑΜΕΡΙΚΑΝΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ**

Τη σύναψη μακροπρόθεσμης συμφωνίας για την προμήθεια περίπου του 25% της ετήσιας παραγωγής γαλλίου από τη νέα μονάδα παραγωγής που σχεδιάζει να αναπτύξει στην Ελλάδα, ανακοίνωσε η Metlen. Η συμφωνία αποτελεί την πρώτη εμπορική συμφωνία προμήθειας γαλλίου μεταξύ ευρωπαϊκού παραγωγού και αμερικανικής εταιρείας τεχνολογίας, όπως αναφέρεται.

Το γάλλιο αποτελεί μία από τις σημαντικότερες κρίσιμες πρώτες ύλες για τη σύγχρονη βιομηχανία, καθώς χρησιμοποιείται σε τεχνολογίες αιχμής, όπως:

- οι εφαρμογές Τεχνητής Νοημοσύνης
- οι προηγμένες υποδομές ανανεώσιμων πηγών ενέργειας
- οι τηλεπικοινωνίες
- τα αμυντικά συστήματα

> **IKEA****ΓΙΑΤΙ ΚΛΕΙΝΕΙ ΤΟ ΚΑΤΑΣΤΗΜΑ
ΣΤΟΝ ΠΕΙΡΑΙΑ – ΠΟΥ ΘΑ
ΜΕΤΑΦΕΡΘΟΥΝ ΟΙ ΕΡΓΑΖΟΜΕΝΟΙ**

Σε διακοπή λειτουργίας προχωρά στις 22 Αυγούστου 2026 το κατάστημα IKEA στον Πειραιά, όπως ανακοινώθηκε στην ιστοσελίδα του. Πρόκειται για το κατάστημα που βρίσκεται στις οδούς Γούναρη 10-12, Τσαμαδού & Λυκούργου, ενώ όπως αναφέρεται στην ανακοίνωση, έως την εξάντληση των αποθεμάτων, διατίθενται εκθεσιακά προϊόντα με έκπτωση έως 70%. Πηγές από την εταιρεία με τις οποίες συνομίλησε το BnB Daily, αναφέρουν ότι το εν λόγω κατάστημα λόγω του μικρού του μεγέθους δεν επιτελούσε τον σκοπό των καταστημάτων IKEA και γι' αυτό αποφασίστηκε η διακοπή της λειτουργίας του, δεδομένου ότι υπάρχει



πολύ κοντά το μεγάλο IKEA στο Ρέντη.

Σε αυτό το κατάστημα, άλλωστε, θα μεταφερθούν και όλοι οι εργαζόμενοι από τον Πειραιά. Οι ίδιες πληροφορίες αναφέρουν ότι θα προχωρήσει η υλοποίηση του σχεδιασμού για κλείσιμο και άλλων τέτοιων καταστημάτων, τα οποία όμως βρίσκονται όχι στην Ελλάδα αλλά στην Ρουμανία.

BnSECRET

• **1/ Η ΜΕΓΑΛΗ ΣΤΡΟΦΗ ΤΩΝ
GREEKS ΣΤΑ ΠΛΟΙΑ ΓΙΑ ΧΥΔΗΝ
ΦΟΡΤΙΟ**

Έως σήμερα τα πνία με τις νέες παραγγελίες πλοίων κρατάνε τα LNG και τα δεξαμενόπλοια. Ωστόσο υπάρχει μια τάση που είχε καιρό να παρατηρηθεί: Οι εφοπλιστές μπαίνουν ξανά στην αγορά του χύδην φορτίου και κάνουν παραγγελίες για νέες ναυπηγήσεις. Ο λόγος; Αυξάνονται τα ναύλα, είναι πιο φθηνά συγκριτικά με τα ενεργειακά πλοία και έτσι προσελκύουν περισσότερο μικρομεσαίους παίκτες... Φέτος έχουν γίνει πενήντα περίπου παραγγελίες έως σήμερα, ενώ πέρυσι στο σύνολο της χρονιάς μόλις έξι!

• **2/ ΘΕΛΕΙ ΝΑ ΜΕΓΑΛΩΣΕΙ
ΤΙΣ ΝΑΥΤΙΛΙΑΚΕΣ ΤΟΥ BUSINESS
Ο ΓΙΑΝΝΗΣ ΣΑΡΑΝΤΙΤΗΣ**

Με αργά αλλά σταθερά βήματα επέκτασης και ανανέωσης του στόλου της, η W Marine ενισχύει την παρουσία της στην παγκόσμια αγορά μεταφοράς χύδην φορτίου. Αμέσως μετά την παραλαβή δύο νεόκτιστων Kamsarmax bulkers (των W-Malvina και W-Mary, χωρητικότητας 82.000 dwt, που πήραν τα ονόματα της συζύγου και της κόρης του ιδιοκτήτη), η εταιρεία προχωρά σε ένα νέο ναυπηγικό πρόγραμμα. Συγκεκριμένα, η W Marine προχώρησε στην παραγγελία τριών Ultramax bulkers, χωρητικότητας 64.500 dwt το καθένα, στο κινεζικό ναυπηγείο Jiangsu Dajin Heavy Industry. Η συμφωνία, που οριστικοποιήθηκε τον προηγούμενο μήνα, ανέρχεται στα \$33,5 εκατ. ανά πλοίο, με τις παραδόσεις να έχουν προγραμματιστεί για τον Μάιο, τον Αύγουστο και τον Νοέμβριο του 2028. Οι άμεσοι χρόνοι παράδοσης αποτέλεσαν καθοριστικό παράγοντα για την επιλογή του συγκεκριμένου ναυπηγείου. Κεντρική στρατηγική επιδίωξη του ιδρυτή της εταιρείας και επίτιμου προξένου της Νορβηγίας, Γιάννη Σαραντίτη, καθώς και του Διευθυνόντος Συμβούλου, Νίκου Τριανταφυλλάκη, είναι η ανάπτυξη στην κατηγορία των Ultramax. Μέχρι σήμερα, η εταιρεία διέθετε μόλις ένα τέτοιο σκάφος, εστιάζοντας κυρίως σε Post-Panamax και Kamsarmax bulkers (τα οποία αποτελούν τα 16 από τα 18 πλοία του εν ενεργεία στόλου της). Τα Ultramax προσφέρουν την απαραίτητη ευελιξία, που απαιτεί το εμπορικό μοντέλο της εταιρείας, ιδιαίτερα στις διαδρομές πέριξ του Ινδικού Ωκεανού. Παράλληλα, η εταιρεία πραγματοποιεί άνοιγμα και στα πλοία μεταφοράς εμπορευματοκιβωτίων, έχοντας παραγγείλει από πέρυσι δύο feeder σκάφη 1.800 TEU. Με την ολοκλήρωση όλων των ναυπηγικών προγραμμάτων, η W Marine θα φτάσει συνολικά τα 23 πλοία, καταγράφοντας τον μεγαλύτερο στόλο στην ιστορία της από την ίδρυσή της, το 2003.

Editorial

Ο ΕΚΦΟΒΙΣΜΟΣ ΔΟΥΛΕΥΕΙ - ΑΠΛΩΣ ΟΧΙ ΟΠΩΣ ΝΟΜΙΖΕΤΕ

Ας το παραδεχτούμε: Οι δασμοί του Trump έφεραν αποτελέσματα. Εμπορικοί εταίροι υποκλίθηκαν, υποχωρήσεις υπογράφηκαν, ανακοινώσεις θριάμβου εκδόθηκαν.

Ο εκφοβισμός, αποδεικνύεται, είναι αποτελεσματική εξωτερική πολιτική — αρκεί ο απέναντι να έχει στενά συμφέροντα, εξαρτημένη αγορά ή υπαρξιακό άγχος για την ομπρέλα ασφαλείας του. Ή, ακόμη καλύτερα, αρκεί να μοιάζει μεγάλος, αλλά να είναι στην πραγματικότητα 27 κράτη μέλη, που καυγαδίζουν κάτω από έναν κοινό μανδύα. Ουδεμία σχέση με υπαρκτές ενώσεις, προφανώς.

Το ερώτημα, βέβαια, δεν είναι αν ο εκφοβισμός αποδίδει διπλωματικά. Είναι ποιος πληρώνει τον λογαριασμό. Οι επικριτές έχουν έτοιμη την απάντηση: Αφού κανείς δεν διαπραγματεύεται πια επιστροφή στο μηδέν — η νέα, υψηλότερη βάση έχει γίνει σιωπηρά αποδεκτή — ο Πρόεδρος βλάπτει τις άλλες χώρες ρίχνοντας γροθιά στο πρόσωπο των Αμερικανών. Κομψή διατύπωση. Και για χρόνια, οι οικονομολόγοι δυσκολεύονταν να βρουν αποδείξεις ότι οι ξένοι εξαγωγείς ρίχνουν τις τιμές τους για

να κρατήσουν την αμερικανική αγορά. Μόνο, που η πραγματικότητα, ως συνήθως, αρνείται να συνεργαστεί με τα καθάρια αφηγήματα.

Μελέτη υποστηρίζει ότι οι εξαγωγείς προς τις ΗΠΑ δέχθηκαν γενναίο πλήγμα: Οι δασμοί του 2018-19 συνέτριψαν τους όγκους και εκτόξευσαν τα κόστη — κάτι που κανονικά θα ανέβαζε τις τιμές. Δεν τις ανέβασε.

Συμπέρασμα: Οι εξαγωγείς επωμίστηκαν περίπου το 60% του δασμολογικού βάρους. Προσοχή, όμως, στη διατύπωση της... νίκης: Δεν κερδίζουν οι Αμερικανοί. Απλώς χάνουν και οι ξένοι.

Για κάποιους στην Ουάσινγκτον, αυτό μετράει ως επιτυχία — το ζητούμενο δεν ήταν ποτέ το κέρδος, αλλά ο πόνος του άλλου.

Δεύτερη μελέτη, για τους περυσινούς δασμούς, προσθέτει την πιο ενδιαφέρουσα απόχρωση. Όπου οι Αμερικανοί εισαγωγείς έμειναν πιστοί στους ίδιους προμηθευτές και τα ίδια προϊόντα, οι τιμές δεν κουνήθηκαν. Όπου άλλαξαν προμηθευτές, μια αύξηση δασμών κατά 8 εκατοστιαίες μονάδες συνδέθηκε με πτώση των τιμών εισαγωγής προ δα-

σμών κατά 5%.

Ιδού η... επιτυχία — μέχρι να διαβάσει κανείς τα ψιλά γράμματα: Περίπου το μισό της πτώσης οφείλεται στο ότι οι αγοραστές στράφηκαν σε φθηνότερα, χαμηλότερης ποιότητας προϊόντα.

Το άλλο μισό;

Η δική μου διαίσθηση λέει ότι ένα μέρος του ακούει στο όνομα... απάτη — τιμολόγια, που η αξία τους μειώνεται μαγικά μόλις περάσουν το τελωνείο.

Ο απολογισμός:

Οι δασμοί λειτουργούν, με την έννοια ότι όλοι χάνουν — απλώς σε διαφορετικές αναλογίες. Οι ξένοι πληρώνουν, οι Αμερικανοί καταναλώνουν χειρότερα προϊόντα, και το παγκόσμιο εμπόριο αποκτά μια νέα κανονικότητα, όπου η ερώτηση δεν είναι πόσο θα κερδίσουμε, αλλά πόσο θα πονέσει ο άλλος.

Αν αυτό είναι στρατηγική, τότε είναι στρατηγική με τη λογική του καυγά σε σχολική αυλή.

Με τη διαφορά ότι εδώ τα σπασμένα τα πληρώνουμε όλοι.

Απλά πράγματα.

Νεκτάριος Β. Νώτης
nectarios@notice.gr

SÒ POSH!
the trendletter

ΕΠΕΙΔΗ...
BUSINESS IS BUSINESS,
PLEASURE IS PLEASURE!

Κάθε Σάββατο στις 9.30

ΤΟ ΕΒΔΟΜΑΔΙΑΙΟ NEWSLETTER

ΓΙΝΕ ΣΥΝΔΡΟΜΗΤΗΣ ΕΔΩ



ΤΟ ΚΑΘΗΜΕΡΙΝΟ ΨΗΦΙΑΚΟ NEWSLETTER
ΓΙΑ ΤΟΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟ ΚΛΑΔΟ
Τιμή συνδρομής: 300€ + Φ.Π.Α./έτος

TUV
AUSTRIA
ISO 27001:2013
No: 20201210005985

TUV
AUSTRIA
ISO 22301:2019
No: 20000210005984



Βαλαωρίτου 9, 106 71 Κολωνάκι, Τ. 210 3634061