



## ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ ΕΝΘΑΡΡΥΝΣΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΩΝ ΔΡΑΣΕΩΝ ΑΠΟ ΤΟΥΣ ΦΟΙΤΗΤΕΣ ΤΟΥ ΓΕΩΠΟΝΙΚΟΥ ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟΥ ΑΘΗΝΩΝ

**Παρουσίαση των Επιχειρηματικών Σχεδίων του Τομέα Τροφίμων & Ποτών  
στις 4 Νοεμβρίου 2004.**

Το Πρόγραμμα Ενθάρρυνσης Επιχειρηματικών Δράσεων στα Ανώτατα Εκπαιδευτικά Ιδρύματα προκηρύχθηκε από το Υπουργείο Παιδείας και χρηματοδοτήθηκε, στα πλαίσια του Προγράμματος ΕΠΕΑΕΚ από την Ευρωπαϊκή Ένωση και το Υπουργείο Παιδείας.

Στο πρόγραμμα μετέχουν τελειόφοιτοι του Γεωπονικού Πανεπιστημίου, οι περισσότεροι από τους οποίους έχουν διδαχθεί ελάχιστα οικονομικά μαθήματα κατά τη διάρκεια των σπουδών τους. Είναι η πρώτη φορά που Ελληνικό Γεωπονικό Πανεπιστήμιο ή Σχολή ή Τμήμα εισάγει στο Πρόγραμμα Σπουδών του αμιγώς επιχειρηματικά μαθήματα. Μέσω του Προγράμματος, γίνεται δυνατή η εντατική κατάρτισή τους σε θέματα Επιχειρηματικότητας ακολουθούμενη από πρακτική εξάσκηση στη δημιουργία προτύπων επιχειρηματικών σχεδίων ποιότητας. Το διδακτικό μέρος του Προγράμματος υποστηρίζεται από Καθηγητές του Γεωπονικού Πανεπιστημίου και από εξειδικευμένα στελέχη επιχειρήσεων, ενώ για την εκπόνηση των επιχειρηματικών σχεδίων οι φοιτητές επιβλέπονται και κατευθύνονται από ειδικούς στον τομέα αυτόν για χρονικό διάστημα έξι μηνών.

Πρόσφατα ολοκληρώθηκε ο πρώτος κύκλος του Προγράμματος, στον οποίο μετείχαν 40 τελειόφοιτοι φοιτητές και φοιτήτριες όλων των τμημάτων του Πανεπιστημίου. Το γεγονός αυτό έδωσε την ευκαιρία παρουσίασης των επιχειρηματικών σχεδίων που εκπονήθηκαν σε ημερίδα που πραγματοποιήθηκε την 4<sup>η</sup> Νοεμβρίου στο Γεωπονικό Πανεπιστήμιο. Την εκδήλωση παρακολούθησαν περίπου 250 στελέχη εταιρειών Τροφίμων και Ποτών, βιομηχανιών μεταποίησης και εμπορίας αγροτικών προϊόντων, Καθηγητές του Γεωπονικού και άλλων Πανεπιστημίων, εκπρόσωποι της Δημόσιας Διοίκησης, στελέχη του χρηματοδοτικού τομέα και φοιτητές του Γεωπονικού και άλλων Πανεπιστημίων. Πριν από το τέλος της εκδήλωσης ζήτησαν τον λόγο ο εκπρόσωπος του Υπ. Παιδείας, ο οποίος μίλησε εγκωμιαστικά για την πορεία του Προγράμματος και ο Διευθύνων Σύμβουλος της ATTICA VENTURES, ο οποίος προσκάλεσε τους ενδιαφερόμενους φοιτητές για περαιτέρω διερεύνηση της υλοποίησης των Επιχειρηματικών Σχεδίων με συμμετοχή Venture Capital της Τράπεζας.

Ένα μέρος του Προγράμματος βρίσκεται ήδη σε ηλεκτρονικές σελίδες στον Διαδίκτυο. Σύντομα η συνολική ηλεκτρονική σελίδα του Προγράμματος και θα είναι διαθέσιμη για όλους τους ενδιαφερόμενους στην ηλεκτρονική διεύθυνση: [www.epixeirein.aua.gr](http://www.epixeirein.aua.gr)

Η επιτροπή βράβευσης του καλύτερου Επιχειρηματικού Σχεδίου αποτελείται από εκπροσώπους της ακαδημαϊκής κοινότητας και του επιχειρηματικού και χρηματοπιστωτικού τομέα. Πρόεδρος της επταμελούς Επιτροπής βράβευσης ήταν ο Πρύτανης του Γεωπονικού Πανεπιστημίου Αθηνών κ. Γεώργιος Ζέρβας. Τα μέλη της ήταν ο Πρόεδρος του Τμήματος Αγροτικής Οικονομίας και Ανάπτυξης κ. Λεωνίδας Καζακόπουλος, ο π. Διοικητής της Τράπεζας Αττικής κ. Κώστας Σταμούλης, η Πρόεδρος και Διευθύνουσα Σύμβουλος της Χελλαφάρμ Α.Ε. κ. Φωτεινή Λεγάκη, ο Σύμβουλος Επιχειρήσεων και μέντορας του Προγράμματος κ. Κώστας Χατζηευθυμιάδης, ο





Ιδρυματικός Υπεύθυνος του Έργου κ. Πέτρος Σολδάτος και ο Επιστημονικός Υπεύθυνος του Τμήματος Αγροτικής Οικονομίας και Ανάπτυξης κ. Γεώργιος Χρυσοχοϊδης.

## ΚΕΙΜΕΝΑ ΚΑΙ ΦΩΤΟΓΡΑΦΙΕΣ για ΔΗΜΟΣΙΟΤΗΤΑ

### 1) ΝΙΚΗΤΡΙΑ ΟΜΑΔΑ ΜΑΖΙ ΜΕ ΤΟΝ ΠΡΥΤΑΝΗ ΤΟΥ Γ.Π.Α.



Η ίδια ομάδα. Πρώτη η Συντονίστρια της ομάδας κ. Γιούλη Κουκιάσα, Δεύτερος εξ αριστερών ο Καθηγητής Γιώργος Χρυσοχοϊδης, τρίτος ο Καθηγητής Πέτρος Σολδάτος, τέταρτος ο Πρύτανης του ΓΠΑ, Πέμπτος ο κ. Γιαννιώτης, έκτη η φοιτήτρια Ελένη Πάσιου, έβδομος ο φοιτητής Κώστας Μαρκόπουλος, έβδομος ο φοιτητής Δημήτρης Χίτος.

### 2) ΝΙΚΗΤΡΙΑ ΟΜΑΔΑ ΜΑΖΙ ΜΕ ΤΟΝ ΔΙΑΝΟΜΕΑ

Η νικήτρια ομάδα με τα μετάλλια στο χέρι. Το επιχειρηματικό σχέδιο που βραβεύτηκε είναι το πρώτο στη λίστα του Προγράμματος Εκδήλωσης δηλ. ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΦΟΡΜΑΕΛΛΑΣ ΠΑΡΝΑΣΣΟΥ. Πρώτος εξ αριστερών ο φοιτητής Κώστας Μαρκόπουλος, δεύτερη η συντονίστρια της ομάδας κ. Γιούλη Κουκιάσα, τρίτος εξ αριστερών ο Καθηγητής Σταύρος Γιαννιώτης, Επιστημονικός Υπεύθυνος του Τμήματος Επιστήμης και Τεχνολογίας Τροφίμων, τέταρτος ο φοιτητής Δημήτρης Χίτος, Πέμπτος εξ αριστερών ο Διευθυντής της εταιρείας OBELIX, που είναι ο μοναδικός διανομέας του Τυριού Φορμαέλλα στην Ελλάδα, έκτη η φοιτήτρια Ελένη Πάσιου.





### 3) ΕΠΙΤΡΟΠΗ ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΗΣ/ΒΡΑΒΕΥΣΗΣ



Δείχνει την Επιτροπή Βράβευσης των Επιχειρηματικών Σχεδίων. Στην πρώτη σειρά εξ αριστερών είναι ο κ. Κώστας Σταμούλης, π. Πρόεδρος της Τράπεζας Αττικής, η κ. Φωτεινή Λεγάκη, Πρόεδρος και Διευθύνουσα Σύμβουλος της ΧΕΛΛΑΦΑΡΜ Α.Ε., ο κ. Καζακόπουλος, Πρόεδρος του Τμήματος Αγροτικής Οικονομίας και Ανάπτυξης του ΓΠΑ, ο κ. Γεώργιος Ζέρβας, Πρύτανης ΓΠΑ.. Στην πίσω σειρά εξ αριστερών: Ο κ. Κώστας Χατζηευθυμιάδης, μέντορας του Προγράμματος

Επιχειρηματικότητας, Διευθυντής της εταιρείας συμβούλων ASG Α.Ε., Πέτρος Σολδάτος Καθηγητής Επενδύσεων, Επιστημονικός Υπεύθυνος του Προγράμματος. Το 7<sup>ο</sup> μέλος της επιτροπής είναι στο βήμα, κ. Γιώργος Χρυσοχοϊδης, Καθηγητής Marketing.





## ΠΕΡΙΛΗΨΗ ΤΩΝ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΩΝ

### ΔΗΜΙΟΥΡΓΙΑ ΣΥΓΧΡΟΝΗΣ ΤΥΡΟΚΟΜΙΚΗΣ ΜΟΝΑΔΑΣ ΣΤΗΝ ΑΡΑΧΩΒΑ ΒΟΙΩΤΙΑΣ, ΜΕ ΤΗΝ ΕΠΩΝΥΜΙΑ «ΒΟΙΩΤΙΚΗ ΤΥΡΟΚΟΜΙΚΗ ΑΡΑΧΩΒΑΣ»

Επιστημονικός Υπεύθυνος είναι ο Καθ. Σταύρος Γιαννιώτης. Συντονίστρια είναι η κ. Γιούλη Κουκιάσα. Οι φοιτητές που εκπόνησαν τη μελέτη είναι η Ελένη Πάσιου, Αγορίτσα Ντάφου, Κωνσταντίνος Μαρκόπουλος, Κωνσταντίνα Ρουμελιώτη και Δημήτρης Χήτος.

Η επιχείρηση ΒΟΙ.Τ.Α. Ο.Ε (ΒΟΙωτική Τυροκομική Αράχωβας) είναι ένα τυροκομείο μικρής δυναμικότητας που παράγει *Φορμαέλλα σαν κύριο προϊόν, καθώς και Κεφαλοτύρι, Ανθότυρο, Μυζήθρα και παραδοσιακή Γιαούρτη*. Εδρεύει στην Αράχωβα Παρνασσού, περιοχή αποκλειστικής παραγωγής του ΠΟΠ τυριού Φορμαέλλα.

Το τυροκομείο θα παράγει τυρί για 7 μήνες το χρόνο (διάρκεια της γαλακτικής περιόδου αιγοπροβάτων) και θα έχει δυνατότητα επεξεργασίας τριών τόνων αιγοπρόβειου γάλακτος ανά ημέρα. Η Φορμαέλλα και το Κεφαλοτύρι θα ωριμάζουν για τρεις μήνες και στη συνέχεια θα γίνεται η προώθηση τους στην αγορά, σε αντίθεση με την παραδοσιακή Γιαούρτη και τα τυριά τυρογάλακτος που θα προωθούνται αμέσως. Τον πρώτο χρόνο θα παραχθούν συνολικά 30 τόνοι Φορμαέλλας. Κατά το αρχικό στάδιο, η παραγωγή θα αυξάνεται σταδιακά και έτσι τον δεύτερο χρόνο θα παραχθούν 45 τόνοι ενώ τον τρίτο 55 τόνοι Φορμαέλλας.

Ο κλάδος των Τυροκομικών προϊόντων χαρακτηρίζεται από προβλήματα και αδυναμίες, κυρίως σε θέματα υποδομής. Παράλληλα, αντιμετωπίζει έντονες ανταγωνιστικές πιέσεις από τα εισαγόμενα προϊόντα (φθηνότερα, αλλά ποιοτικά υποδεέστερα !). Η ζήτηση των προϊόντων του κλάδου στην Ελλάδα έχει αυξητική τάση. Η κατά κεφαλή κατανάλωση φθάνει τα 22 κιλά ετησίως και είναι από τις υψηλότερες παγκοσμίως. Ταυτόχρονα παρατηρείται στροφή του καταναλωτικού κοινού προς τα τυποποιημένα-συσκευασμένα τυροκομικά προϊόντα (σταθερή ποιότητα και ασφάλεια), με αξιοσημείωτη αυτή προς τα Π.Ο.Π. τυριά.

Η Φορμαέλλα είναι ένα παραδοσιακό τυρί που απευθύνεται σε καταναλωτές που μπορούν να εκτιμήσουν την παράδοση του τυριού. Η αγορά-στόχος μας όπως φαίνεται σε έρευνα που έχει γίνει, θα αποτελείται από καταναλωτές που χαρακτηρίζονται από οικολογικές ανησυχίες και ενδιαφέρονται για τα ΠΟΠ τυριά. Είναι λιγότερο price-sensitive και αναζητούν την κατανάλωση ενός παραδοσιακού προϊόντος με ποιότητα και γεύση. Τα υπόλοιπα προϊόντα είναι προϊόντα υψηλής ποιότητας, τα οποία απευθύνονται στο ευρύ καταναλωτικό κοινό. (Κεφαλοτύρι και λοιπά υποπροϊόντα).

Στόχοι της επιχείρησης είναι: η κατάκτηση ικανοποιητικού μεριδίου αγοράς των ΠΟΠ τυριών καθώς και η απόκτηση ηγετικής θέσης στην αγορά Φορμαέλλας.

Το συνολικό κόστος της επένδυσης ανέρχεται στα 675.000 Ευρώ. Η επιχείρηση θα διαθέσει 300.000 Ευρώ από ίδια κεφάλαια. Η προσπάθεια επιχορηγείται από την Ε.Ε. με το ποσό των 320.250 Ευρώ και εκτιμάται ότι απαιτείται και ένα μακροπρόθεσμο δάνειο ύψους περίπου 150.00 Ευρώ, ενώ σύμφωνα με τις προβλεπόμενες πωλήσεις ο χρόνος αποπληρωμής της επένδυσης είναι μικρότερος από πέντε χρόνια.





## ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗ ΗΛΕΚΤΡΟΝΙΚΗΣ ΔΙΑΜΕΣΟΛΑΒΗΣΗΣ ΣΤΗΝ ΑΓΟΡΑ ΒΙΟΛΟΓΙΚΩΝ ΠΡΟΪΟΝΤΩΝ

Επιστημονική Υπεύθυνος είναι η Καθ. Κωνσταντίνα Κωστοπούλου. Συντονιστής της ομάδας είναι ο κ. Διονύσης Καρύδης. Οι φοιτητές που εκπόνησαν τη μελέτη είναι οι Χρήστος Μπισσάνης, Ηλιάνα Γκίνη, Αργύρης Κορόμηλας και Ουρανία Χαρακοπούλου.

Αντικείμενο της επιχειρηματικής δραστηριότητας είναι η παροχή ηλεκτρονικών υπηρεσιών διαμεσολάβησης (χονδρεμπορίας) μέσω Διαδικτύου σε επιχειρήσεις προμηθευτών και αγοραστών αγροτικών βιολογικών προϊόντων με στόχο τη βελτίωση της διεκπεραίωσης των επιχειρηματικών τους συναλλαγών. Αναλυτικότερα, η επιχείρηση στοχεύει στη δημιουργία μιας ηλεκτρονικής αγοράς η οποία θα υποστηρίξει τη διαχείριση διαδικασιών αγοροπωλησίας βιολογικών προϊόντων μεταξύ προμηθευτών (μεμονωμένοι βιοκαλλιεργητές, ομάδες παραγωγών, συνεταιρισμοί, επιχειρήσεις) και αγοραστών (εταιρείες τροφίμων, super market, καταστήματα λιανικής πώλησης) με γρήγορο, αξιόπιστο και ασφαλή τρόπο στο πλαίσιο της νέας ψηφιακής οικονομίας.

Βασικές λειτουργίες της επιχείρησης είναι:

(α) παροχή έγκαιρων και πιστοποιημένων βιολογικών πληροφοριών (π.χ. καλλιεργητικές τεχνικές, τάσεις αγορών),

(β) δυναμική αναζήτηση προμηθευτών και προϊόντων,

(γ) ηλεκτρονική υποβολή παραγγελιών,

(δ) συσχέτιση προσφοράς και ζήτησης και

(ε) ηλεκτρονική προβολή και διαφήμιση.

Τα κυριότερα οφέλη για τους προμηθευτές είναι άνοιγμα νέων αγορών, μείωση του χρόνου διάθεσης των προϊόντων τους, αύξηση του κέρδους τους με την εξάλειψη των παραδοσιακών διαμεσολαβητών, μειωμένο κόστος διαφήμισης, έγκυρη και έγκαιρη πληροφόρηση, εύρεση νέων επιχειρηματικών εταίρων και αυξημένη ευελιξία. Τα κυριότερα οφέλη τους αγοραστές είναι ταχεία έρευνα αγοράς με μειωμένο κόστος και χρόνο επικοινωνίας, εύκολη σύγκριση τιμών και χαρακτηριστικών προϊόντων, ελαχιστοποίηση εξάρτησης από περιορισμένο αριθμό προμηθευτών, μείωση των τιμών με την εξάλειψη των διαμεσολαβητών, βελτιστοποίηση του εφοδιασμού των καταστημάτων τους και εύκολη ανεύρεση εξειδικευμένων προϊόντων.

Πλεονεκτήματα της επιχείρησης θεωρούνται η ραγδαία ανάπτυξη της βιολογικής γεωργίας, η παροχή πληροφοριών και υπηρεσιών βιολογικού ενδιαφέροντος μέσω μοναδικού σημείου πρόσβασης στο Διαδίκτυο, η μείωση του χρόνου και του κόστους συναλλαγών μεταξύ προμηθευτών και αγοραστών, η μη δραστηριοποίηση παρόμοιας ηλεκτρονικής επιχείρησης στην ελληνική αγορά, η αξιοποίηση προηγμένων τεχνολογιών πληροφορικής και του ηλεκτρονικού επιχειρείν, η χαμηλού κόστους ανάπτυξης του συστήματος ηλεκτρονικών υπηρεσιών της επιχείρησης με τη χρήση ελεύθερου λογισμικού.

Πιλοτική εφαρμογή του προτεινόμενου συστήματος μπορεί να ανευρεθεί στη διεύθυνση <http://biomarket.aua.gr>





Οι σημαντικότεροι κίνδυνοι της επιχείρησης είναι η μη εξοικείωση των βιοκαλλιεργητών με τη χρήση των ηλεκτρονικών υπολογιστών, η έλλειψη εμπιστοσύνης σε έναν άγνωστο και απρόσωπο πωλητή, η ασφάλεια του Διαδικτύου καθώς και το σχετικά μικρό μέγεθος της αγοράς των βιολογικών προϊόντων στην Ελλάδα.

Οι συνολικές επενδυτικές δαπάνες που απαιτούνται για την υλοποίηση του επιχειρηματικού σχεδίου προϋπολογίζονται στις 215.000€. Το μεγαλύτερο ποσοστό της επένδυσης, περίπου 150.000€, θα διατεθεί στην αγορά και ανάπτυξη του κατάλληλου λογισμικού για την υποστήριξη των υπηρεσιών της ηλεκτρονικής αγοράς. Η κύρια πηγή χρηματοδότησης είναι η συνεισφορά των ιδιοκτητών σε ποσοστό 45% περίπου, ενώ το υπόλοιπο ποσό θα καλυφθεί από επιχορήγηση του Δημοσίου και μακροπρόθεσμο τραπεζικό δάνειο.

Στον ακόλουθο πίνακα παρουσιάζονται οι προβλέψεις βασικών οικονομικών στοιχείων για τα τρία πρώτα χρόνια λειτουργίας.

	1ο Έτος	2ο Έτος	3ο Έτος
Πωλήσεις (€)	85.000	520.000	700.000
Κέρδη προ φόρων (€)	-67.000	140.000	250.000
Περιθώριο Καθαρού Κέρδους (%)	-	23%	35%





## ΣΥΣΚΕΥΑΣΙΑ ΚΑΙ ΕΜΠΟΡΙΑ ΦΥΤΟΠΡΟΣΤΑΤΕΥΤΙΚΩΝ ΠΡΟΪΟΝΤΩΝ ΓΙΑ ΕΡΑΣΙΤΕΧΝΙΚΗ ΧΡΗΣΗ

Επιστημονική Υπεύθυνος είναι η Καθ. Μαρία Χρυσάγη. Συντονιστής είναι ο κ. Απόστολος Σαμαράς. Οι φοιτητές που έχουν εκπονήσει τη μελέτη είναι οι Βασιλική Δαμαλού, Φαίη Βετούλη, Ηλίας Καλαντζής, Γιάννης Μουστάκας και Αλέξανδρος Παπαποστόλου.

Το προτεινόμενο επιχειρηματικό σχέδιο αφορά στην υλοποίηση μιας καινοτόμου για τη χώρα μας επιχειρηματικής ιδέας, η οποία σχετίζεται με την συσκευασία και διάθεση φυτοπροστατευτικών προϊόντων αποκλειστικά και μόνο για ερασιτεχνική χρήση.

Στόχος της επιχείρησης είναι να γίνει πρωτοπόρος στον τομέα των φυτοπροστατευτικών προϊόντων για ερασιτέχνες, κατακτώντας ένα τμήμα της αγοράς που δεν καλύπτεται αποτελεσματικά από καμία άλλη επιχείρηση στη χώρα μας. Στον χώρο αυτόν, μέχρι σήμερα, δραστηριοποιούνται επιχειρήσεις που απευθύνονται μόνο σε επαγγελματίες (αγρότες, καλλιεργητές), ενώ η κάλυψη ερασιτεχνικών αναγκών (νοικοκυριά, κήποι) γίνεται επιπόλαια χωρίς επιστημονική καθοδήγηση και συνήθως με σοβαρή οικονομική επιβάρυνση των αγοραστών.

Η προμήθεια της πλειονότητας των φυτοπροστατευτικών προϊόντων από ερασιτέχνες γίνεται σε μεγάλες, δύσχρηστες, μη-οικονομικές συσκευασίες και τα φυτοπροστατευτικά προϊόντα που προμηθεύεται ο μη-επαγγελματίας δεν έχουν έγκριση για ερασιτεχνική χρήση. Το γεγονός αυτό εγκυμονεί κινδύνους για τους ερασιτέχνες χρήστες, εφόσον δεν γνωρίζουν τον κατάλληλο τρόπο εφαρμογής, την συνιστώμενη δοσολογία, πιθανές επιπτώσεις στην υγεία αλλά κυρίως δεν έχουν διαθέσιμα τα κατάλληλα μέσα προφύλαξης και εφαρμογής.

Η αποστολή της εταιρείας είναι να παρέχει στην ελληνική αγορά προϊόντα υψηλής ποιότητας, ασφαλή για τον χρήστη, καλύπτοντας τις ανάγκες του ερασιτέχνη και τηρώντας πιστά τους όρους συσκευασίας και εμπορίας φυτοπροστατευτικών προϊόντων αλλά και να συμβάλει στην αλλαγή νοοτροπίας σε θέματα εφαρμογής φυτοπροστατευτικών προϊόντων εκτός γεωργικών περιοχών.

Καινοτομικά στοιχεία των παραγόμενων προϊόντων είναι το ευρύ φάσμα δράσης των προϊόντων (περιλαμβάνονται 10 προϊόντα διαφορετικής βιοδραστικότητας) που καλύπτει κατά 95% τις ανάγκες ενός ερασιτέχνη. Το κάθε προϊόν (σε μικρή ποσότητα) συσκευάζεται μαζί με τα απαραίτητα για την εφαρμογή του παρελκόμενα (μάσκα, γάντια, ψεκαστηράκι, δοσομετρητή, φυλλάδιο οδηγιών).

Στρατηγική της επιχείρησης είναι ο σχεδιασμός νέου διαφοροποιημένου προϊόντος και η δραστηριοποίηση σε μια αγορά με χαμηλό ανταγωνισμό με σοβαρές προοπτικές ανάπτυξης





(niche market). Αυτό θα γίνει με την ανάπτυξη δικτύου πωλήσεων σε μεγάλα αστικά κέντρα, προσφορά ευρέως φάσματος προϊόντων και υπηρεσιών μετά την πώληση (τηλεφωνική γραμμή εξυπηρέτησης πελατών) για επιστημονική ενημέρωση των ενδιαφερομένων με σκοπό την επιτυχία της εφαρμογής και την ασφάλεια του χρήστη. Ο κύκλος εργασιών για τον το πρώτο έτος διαμορφώνεται σε 200 χιλ. € (περίπου), ενώ για τα επόμενα έτη προβλέπεται αύξηση κατά 73% (το δεύτερο έτος) και 18% (το τρίτο έτος). Το περιθώριο μικτού κέρδους διατηρείται σχεδόν σταθερό (από 74% έως 71%) για την εν λόγω τριετία, γεγονός που δείχνει ότι η επιχείρηση ελέγχει το κόστος πωληθέντων και το διατηρεί αναλογικά σε σταθερά επίπεδα, έχοντας συνάψει συμβόλαια συνεργασίας με τους προμηθευτές της. Το περιθώριο καθαρού κέρδους διαμορφώνεται στο 27% περίπου (για το δεύτερο και τρίτο έτος) και εκτιμάται ότι θα διατηρηθεί σε αυτό το ποσοστό και τα επόμενα έτη.

Ο δείκτης αποδοτικότητας ιδίων κεφαλαίων διαμορφώνεται για το δεύτερο και τρίτο έτος στο 51% περίπου. Συμπερασματικά, το επιχειρηματικό σχέδιο χαρακτηρίζεται από ωριμότητα και κατά συνέπεια, σκοπιμότητα υλοποίησης, ενώ η οικονομική βιωσιμότητά του είναι εξασφαλισμένη σύμφωνα με ένα ρεαλιστικό σενάριο προβλέψεων.







## ΜΟΝΑΔΑ ΠΑΡΑΓΩΓΗΣ ΦΥΤΙΚΟΥ ΠΟΛΛΑΠΛΑΣΙΑΣΤΙΚΟΥ ΥΛΙΚΟΥ ΜΕ ΤΗΝ ΜΕΘΟΔΟ ΤΗΣ ΙΣΤΟΚΑΛΛΙΕΡΓΕΙΑΣ IN VITRO.

Επιστημονικός Υπεύθυνος είναι ο Καθ. Δημήτρης Μπουράνης. Συντονιστής της ομάδας είναι ο κ. Γιώργος Φατούρος. Οι φοιτητές που έχουν εκπονήσει τη μελέτη είναι οι Χρήστος Μπουχέλος, Μιχάλης Καράμπελιας, Μιχάλης Πλατής και Ηλίας Χριστοφορίδης.

Η προτεινόμενη επένδυση αφορά μια μονάδα ιστοκαλλιέργειας φυτών. Για την παραγωγή των φυτών χρησιμοποιούνται μέθοδοι που χαρακτηρίζονται εξαιρετικά προηγμένες. Οι μέθοδοι αυτές συνοπτικά περιλαμβάνουν:

- Πολλαπλασιασμό φυτών *in vitro* με ανάπτυξη μεριστωμάτων και κυττάρων σε στερεά και υγρά θρεπτικά υποστρώματα
- Εγκλιματισμό των παραγομένων φυτών υπό ελεγχόμενες συνθήκες

Στα πλαίσια της επιχείρησης περιλαμβάνεται και η λειτουργία Εργαστηρίου Έρευνας και Ανάπτυξης (R&D) με στόχο την ανάπτυξη νέων μεθόδων μικροπολλαπλασιασμού και εγκλιματισμού.

Η επιχείρηση θα έχει την επωνυμία *ΙΣΤΟΚΑΛΛΙΕΡΓΗΤΕΣ Ο.Ε.* και θα εδρεύει στα Οινόφυτα Βοιωτίας.

Θα λειτουργεί όλο το χρόνο και η δυναμικότητά της ανέρχεται σε 380.000 φυτά για τον 1<sup>ο</sup> χρόνο λειτουργίας της και σε 760.000 φυτά για τα επόμενα 2 έτη. Τα φυτά που θα παράγονται είναι ανθοκομικά και πιο συγκεκριμένα δρεπτά, εσωτερικού χώρου και εξωτερικού χώρου. Τα φυτά αυτά θα πωλούνται σε επιχειρήσεις ανθοκομικού φυτωριακού υλικού με μεγαλύτερη έμφαση σε αυτές που εδράζουν στο νομό Αττικής.

Το ελάχιστο απαιτούμενο προσωπικό για τη στελέχωση της επιχείρησης αποτελείται από 10 άτομα κατά την πλήρη δυναμικότητά της (760.000 φυτά) και περιλαμβάνει:

Το συνολικό κόστος για τον πρώτο χρόνο λειτουργίας της επιχείρησης ανέρχεται σε 255.000 €, ενώ οι σταθερές δαπάνες για τη σύσταση της επιχείρησης (διαμόρφωση χώρων, αγορά παραγωγικού εξοπλισμού κλπ) φτάνουν τις 180.000 €. Η επιχείρηση επιχορηγείται από την Ευρωπαϊκή Ένωση με το ποσό των 65.000 € που αντιστοιχεί στο 45 % των δαπανών της για κατασκευή κτιρίων, διαμόρφωση υποδομών και αγορά παραγωγικού εξοπλισμού.

Οι πωλήσεις της επιχείρησης προβλέπονται σε 280.000 € για τον 1<sup>ο</sup> χρόνο και 560.000 € για τα επόμενα δύο. Το περιθώριο μικτού κέρδους για την πρώτη τριετία διαμορφώνεται ως εξής, 44% και 56% ενώ το καθαρό κέρδος ανέρχεται σε 45.000 € τον 1<sup>ο</sup> χρόνο και 150.000 € το 2<sup>ο</sup> και 3<sup>ο</sup>. Τέλος η αποδοτικότητα των ιδίων κεφαλαίων ανέρχεται στο 28 %, 56 % και 56 % για τον 1<sup>ο</sup>, 2<sup>ο</sup> και 3<sup>ο</sup> χρόνο αντίστοιχα.

Στόχο της επιχείρησης αποτελεί η:

1. αποκοπή μεριδίου από τις εισαγωγές πολλαπλασιαστικού υλικού
2. μονοπώληση της αγοράς σε ένα τουλάχιστον είδος
3. εισαγωγή στην αγορά νέων ειδών
4. εξαγωγή τεχνογνωσίας





Οι στόχοι αυτοί θα πραγματοποιηθούν με διαφοροποίηση των προϊόντων, κατάλληλη τιμολογιακή πολιτική και συνεχή έρευνα και ανάπτυξη (R&D).





## ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗ ΕΚΤΡΟΦΗΣ ΧΟΙΡΟΜΗΤΕΡΩΝ & ΠΑΡΑΓΩΓΗΣ ΠΡΟΪΟΝΤΩΝ ΚΡΕΑΤΟΣ.

Επιστημονικός Υπεύθυνος είναι ο κ. Χρήστος Μπαλάσκας. Συντονιστής είναι ο κ. Παναγιώτης Κλεισινάρης. Οι φοιτητές που παρουσιάζουν τη μελέτη είναι οι Χαράλαμπος Κάρμης, Παναγιώτα Θεοδωροπούλου, Βασίλης Παρασκευάς, Αλέξανδρος Σταθόπουλος, Μαρία Τριανταφύλλου και Αμαλία Τρουπή.

Η προτεινόμενη επιχειρηματική πρόταση, περιγράφει την ίδρυση μονάδας εκτροφής χοιρομητέρων και παραγωγής προϊόντων κρέατος. Το αντικείμενο της εταιρίας είναι η παραγωγή και η διάθεση χοίρειου κρέατος στην εγχώρια αγορά. Ο τίτλος της επιχείρησης είναι «ΣΥΣ» Ε.Π.Ε.

Στόχοι της επενδυτικής πρότασης είναι:

1. η δημιουργία μονάδας συνολικής δυναμικότητας 336 χοιρομητέρων,
2. η προώθηση των προϊόντων με το λογότυπο: «ΣΥΣ».

Η επιχείρηση εκτροφής χοιρομητέρων και παραγωγής προϊόντων κρέατος θα παράγει προϊόντα υψηλής διατροφικής αξίας, με καθολικό έλεγχο της παραγωγικής διαδικασίας από την επιλογή των ζωοτροφών, του παχυνόμενου χοιριδίου έως και την παραγωγή του σφάγιου και των προϊόντων αυτού. Τα προϊόντα της εταιρίας, προορίζονται για την κάλυψη των αναγκών της εγχώριας αγοράς εξαιτίας της μεγάλης έλλειψης σε ντόπιο, ποιοτικά ανώτερο, χοίρειο κρέας.

Η παραγωγική διαδικασία θα πιστοποιηθεί κατ' απαίτηση των πρωτοκόλλων 3.1 & 3.2 του Agrocet και τα παραγόμενα προϊόντα (ολόκληρο σφάγιο, συσκευασμένες μπριζόλες, μέρη σφαγίου τεμαχισμένα: π.χ. σπάλα, μπούτι) αναμένονται ανώτερης ποιότητας, εξ' αιτίας των εφαρμοζόμενων τεχνικών παραγωγής (φυσικές τροφές, περιορισμένη χρήση φαρμάκων κλπ.).

Η εταιρεία «ΣΥΣ» θα είναι η πρώτη επιχείρηση παραγωγής πιστοποιημένου χοίρειου κρέατος στην Ελλάδα. Η φυλή που θα εκτραφεί είναι τα υβρίδια Landrace-Large White (υψηλή απόδοση σε σφάγιο, εύγευστο σφάγιο [ισορροπημένη λιποπεριεκτικότητα], ανθεκτική φυλή σε ασθένειες). Η εταιρεία θα προμηθεύεται τροφές που πιστοποιούνται από το Ινστιτούτο Πιστοποίησης Ζωοτροφών της Λυκόβρυσης (Υπ. Γεωργίας).

Η παραγωγή προσαρμόζεται στις εποχιακές ανάγκες της ζήτησης και εξυπηρετεί πλήρως την απρόσκοπτη τροφοδοσία των επιλεγμένων κέντρων κατανάλωσης (Βόρεια Προάστια Ν. Αττικής-Κρεοπωλεία & «Μπουτίκ» κρεάτων). Η παραγωγή χοιρινού κρέατος στην Ε.Ε. (17,8 εκ. τόνοι ) καταναλώνεται εξ' ολοκλήρου από τα κράτη μέλη της, ενώ θα γίνουν και μικρές εισαγωγές (περίπου 70 χιλ.) για την κάλυψη της πλεονάζουσας ζήτησης (Ε.Ε.: προβλέψεις).

Στην Ελλάδα, οι παραγόμενες ποσότητες χοιρινού κρέατος (138 χιλ. τόνοι για το 2002) καλύπτουν το 40% της συνολικής κατανάλωσης (346 χιλ. τόνοι για το 2002). Παρατηρείται πτώση στην κατανάλωση του βόειου κρέατος εξαιτίας της νόσου των τρελών αγελάδων (1996), που είναι το κυρίως ανταγωνιστικό προϊόν του χοιρινού κρέατος (ICAP, 2002).

Οι 12 μεγαλύτερες επιχειρήσεις παραγωγής χοιρινού κρέατος πραγματοποίησαν 50,28 εκ. € πωλήσεις το 2001, ενώ ο μέσος όρος αύξησης των πωλήσεων τους για τα έτη 2000 και 2001 είναι 11,8%, γεγονός που ενισχύει την δυναμική ανάπτυξης του κλάδου και την είσοδο νέων επιχειρήσεων σε αυτόν. Καμία από τις παραπάνω επιχειρήσεις δεν





έχει πιστοποιηθεί κατά Agrocet και το κόστος για την πιστοποίηση ισοδυναμεί με την ίδρυση και εγκατάσταση μιας μονάδας εκ νέου.

Ο προβλεπόμενος τζίρος, για τον πρώτο χρόνο ίδρυσης και λειτουργίας της «ΣΥΣ» Ε.Π.Ε. εκτιμάται στις 270 χιλ. € (σταδιακή αύξηση της παραγωγής από τους 100 τόνους (1<sup>ο</sup> έτος) Σφαγίου «ΣΥΣ» στους 449 τόνους (2<sup>ο</sup> έτος) χοιρινού κρέατος [Μισάδια: σφάγια βάρους 32,5 Kg, περίπου] με πωλήσεις 1,27 εκ. €). Με βάση και την πιστοποίηση του προϊόντος κατά Agrocet, αναμένεται να επιτευχθεί υψηλότερη τιμή διάθεσης του προϊόντος στην Ελληνική αγορά (τιμή πώλησης σφαγίου «ΣΥΣ» ≈3 €/Kg - Η τιμή στην αγορά κυμαίνεται από 2,6-3,3 €/Kg).

Η συνολική επένδυση ανέρχεται στα 1,45 εκ. €. Τα οικονομικά αποτελέσματα της «ΣΥΣ Ε.Π.Ε.», τον πρώτο χρόνο είναι αρνητικά (490 χιλ. € ζημίες) εξαιτίας της σταδιακής εισόδου, στην παραγωγή, των χοιρομητέρων. Από τον δεύτερο (2<sup>ο</sup>) χρόνο και έπειτα, η επιχείρηση αξιοποιεί την παραγωγική της δυναμική και παρουσιάζει σταθερά κέρδη (Καθαρά Αποτελέσματα Χρήσης Προ Φόρων [2<sup>ος</sup> και 3<sup>ος</sup> χρόνος] >100 χιλ. €). Τα οικονομικά αποτελέσματα, εξαρτώνται από την διακύμανση των τιμών κατά τις εορταστικές περιόδους προσφοράς χοιρινού κρέατος όσο και από την κατανάλωση κατά τους καλοκαιρινούς μήνες και μπορεί να μεταβληθούν αισθητά (αναμένονται μεγάλες πωλήσεις το καλοκαίρι και την περίοδο των Χριστουγέννων, όπου η ζήτηση είναι μεγαλύτερη και η τιμή διαμορφώνεται σε υψηλότερα επίπεδα).





## ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗ ΠΑΡΟΧΗΣ ΣΥΜΒΟΥΛΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΗΣ ΓΕΩΡΓΙΑΣ & ΠΡΩΘΗΣΗΣ ΑΓΡΟΤΙΚΩΝ ΠΡΟΪΟΝΤΩΝ

Επιστημονικός Υπεύθυνος είναι ο κ. Γιώργος Χρυσοχοϊδης. Συντονιστής είναι ο κ. Παναγιώτης Κλειτσινάρης. Οι φοιτητές που παρουσιάζουν τη μελέτη είναι οι Γιάννης Χατζηβασιλείου, Αγγελική Αναγνώστου, Νίκος Παπαγεωργίου, Πέτρος Στρατής, Ελάνη Τσάμη και Κατερίνα Τσαντίλη.

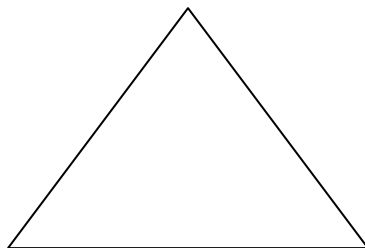
Η προτεινόμενη επιχειρηματική δραστηριότητα, έχει σκοπό την σύσταση επιχείρησης, που θα παρέχει γεωπονικές υπηρεσίες στην Ελληνική γεωργία, με έμφαση στα προϊόντα Φυτικής Παραγωγής.

Η επιχείρηση φέρει τον τίτλο «**ΤΥΡΤΑΜΟΣ**» **ΣΥΜΒΟΥΛΕΥΤΙΚΗ Ε.Π.Ε.** και θα εδρεύει στον Πύργο (Ν. Ηλείας).

Αντικείμενο της επιχείρησης αποτελεί, η προσφορά υπηρεσιών επιχειρηματικής γεωργίας, στην βάση της ολοκλήρωσης στην διαχείριση της γεωργικής παραγωγής. Η ελκυστικότητα της προτεινόμενης επένδυσης έγκειται στα χαρακτηριστικά της, χαμηλής εντάσεως κεφαλαίου, υψηλής εντάσεως γνώσης και της ολοκλήρωσης των προσφερομένων υπηρεσιών προς τους τελικούς πελάτες.

Η στρατηγική της επιχείρησης δίνει έμφαση στην τεχνική κάλυψη της παραγωγής, στην αναδιάρθρωση των γεωργικών εκμεταλλεύσεων και στην προώθηση των προϊόντων.

### ΤΕΧΝΙΚΗ ΚΑΛΥΨΗ ΠΑΡΑΓΩΓΗΣ



**ΠΡΩΘΗΣΗ ΑΓΡΟΤΙΚΩΝ  
ΠΡΟΪΟΝΤΩΝ**

**ΑΝΑΔΙΑΡΘΡΩΣΗ/ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗ Γ.Ε.  
(ΓΕΩΡΓΙΚΩΝ ΕΚΜΕΤΑΛΛΕΥΣΕΩΝ)**

Η έρευνα αγοράς που πραγματοποιήθηκε, από την ομάδα δράσης (συνεντεύξεις με γεωργούς, γεωπόνους, καθηγητές Παν., ειδικούς σε γεωργικά θέματα κλπ.), είχε ως αποτέλεσμα την πραγματική καταγραφή των προβλημάτων που αντιμετωπίζουν, σήμερα, οι γεωργικές εκμεταλλεύσεις και αποτελεί τον οδηγό σχεδιασμού, ανάπτυξης και προσφοράς των προϊόντων από την εταιρεία.

Τα προϊόντα της εταιρείας συνοψίζονται σε -κατά σειρά σημαντικότητας και ανάπτυξης / προσφοράς τους:

- Προώθηση αγροτικών προϊόντων & υπηρεσίες εμπορικής διαμεσολάβησης
- Αναδιάρθρωση Γεωργικών Εκμεταλλεύσεων (Γ.Ε.) & Χρηματοδότηση νέων επενδύσεων στην Πρωτογενή παραγωγή
- Οργάνωση, διαχείριση, τεχνική κάλυψη της παραγωγικής διαδικασίας





Η ανάλυση της αγοράς, δείχνει ότι πρόκειται για αναπτυσσόμενη αγορά, με δυσδιάκριτους τους μηχανισμούς εκείνους που θα επέτρεπαν ασφαλείς εκτιμήσεις για την εξέλιξη της, μέσα τα επόμενα τρία (3) έτη.

Δεν υπάρχει παρουσία οργανωμένων εταιρικών σχημάτων παροχής υπηρεσιών, ολοκληρωμένου χαρακτήρα, αλλά επικρατεί ο κατακερματισμός των υπηρεσιών αυτών, σε τοπικό επίπεδο αλλά και μεμονωμένων παραγωγών που επιλέγουν οι ίδιοι τις συνεργασίες τους. Αξιόλογες παρουσίες στον χώρο αποτελούν οι Ευρωφαρμ, Novacert, Novafarm, Αειφορική Α.Ε.

Η ακολουθούμενη στρατηγική ανάπτυξης της επιχείρησης, επιτυγχάνει τους στόχους του επιχειρηματικού σχεδίου με:

- Προώθηση των αγροτικών προϊόντων σε αγορές υψηλότερης προστιθέμενης αξίας και τιμής διαθέσεως.
- Διαχείριση των γεωργικών εκμεταλλεύσεων, ώστε να διασφαλίζεται η αειφορία στη παραγωγική διαδικασία.
- Διαρκής, έγκυρη και σύγχρονη ενημέρωση των παραγωγών.
- Εξασφάλιση αξιόπιστου μηχανισμού εσόδων για την επιχείρηση
- Εδραίωση της χρήσης συμβουλευτικών υπηρεσιών στην Ελληνική Γεωργία

Η επιτυχία της επιχείρησης θα εξαρτηθεί, σε μεγάλο βαθμό, από την επίτευξη εμπορικών συμφωνιών με τους παραγωγούς και της ορθής παρακολούθησης της παραγωγικής διαδικασίας.

Η επιχείρηση πραγματοποιεί πωλήσεις 150 χιλ. € τον πρώτο χρόνο ιδρύσεως της (με ζημίες 30 χιλ. €). Τον δεύτερο και τρίτο λειτουργίας της, πραγματοποιεί πωλήσεις 250 χιλ. € και 335 χιλ. €, αντίστοιχα, ενώ τα καθαρά της κέρδη ανέρχονται σε 78 χιλ. € και 149 χιλ. €, αντιστοίχως.

Η επιχείρηση στοχεύει, επιλεκτικά, σε πελάτες με μεγαλύτερο τζίρο (όπου και οι υπηρεσίες είναι περισσότερο αναγκαίες) πουλώντας τα ίδια προϊόντα της σε περισσότερους και καλύτερους (από πλευράς διάρθρωσης) πελάτες

