



ΓΕΩΠΟΝΙΚΟ ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ ΑΘΗΝΩΝ
ΤΜΗΜΑ ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΟΙΚΟΝΟΜΙΑΣ ΚΑΙ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ
ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ ΜΕΤΑΠΤΥΧΙΑΚΩΝ ΣΠΟΥΔΩΝ
ΟΡΓΑΝΩΣΗ ΚΑΙ ΔΙΟΙΚΗΣΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ ΤΡΟΦΙΜΩΝ & ΓΕΩΡΓΙΑΣ
ΣΥΝΕΡΓΑΖΟΜΕΝΟ ΤΜΗΜΑ: ΕΠΙΣΤΗΜΗΣ & ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΑΣ ΤΡΟΦΙΜΩΝ

ΜΕΤΑΠΤΥΧΙΑΚΗ ΕΡΕΥΝΗΤΙΚΗ ΕΡΓΑΣΙΑ

ΕΚΠΟΝΗΣΗ ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΟΥ ΣΧΕΔΙΟΥ ΓΙΑ ΤΗ ΔΗΜΙΟΥΡΓΙΑ
ΕΤΑΙΡΕΙΑΣ ΕΜΠΟΡΙΑΣ ΣΥΣΚΕΥΑΣΜΕΝΩΝ ΚΗΠΕΥΤΙΚΩΝ ΣΤΗ
ΠΕΡΙΟΧΗ ΤΗΣ ΤΡΙΦΥΛΛΙΑΣ

Παναγιώτης Πλεύρης

ΕΞΕΤΑΣΤΙΚΗ ΕΠΙΤΡΟΠΗ:

Πέτρος Σολδάτος, Καθηγητής ΓΠΑ (επιβλέπων)
Καλαντζόπουλος Γεώργιος, Καθηγητής ΓΠΑ
Χρυσοχοίδης Γεώργιος, Λέκτορας ΓΠΑ
Βλάχος Ηλίας, Λέκτορας ΓΠΑ
Λαζαρίδης Παναγιώτης, Αναπλ. Καθηγητής ΓΠΑ

Αθήνα, Ιανουάριος 2003
ΠΡΟΛΟΓΟΣ

Η παρούσα διπλωματική εργασία με θέμα την εκπόνηση στρατηγικού σχεδίου για τη δημιουργία εταιρείας συσκευασίας οπωροκηπευτικών στη περιοχή της Ηλείας – Τριφυλίας διεξήχθη στα πλαίσια του Μεταπτυχιακού Προγράμματος Σπουδών, Οργάνωση και Διοίκηση Επιχειρήσεων Γεωργίας και Τροφίμων του τμήματος Αγροτικής Οικονομίας και Ανάπτυξης του Γεωπονικού Πανεπιστημίου Αθηνών.

Σκοπός της μελέτης είναι να μάθει ο ερευνητής όλες τις πτυχές του σχεδιασμού ενός επιχειρηματικού πλάνου. Παράλληλα, επιδίωξη είναι να αποκτηθούν ικανότητες σε κάποιο συγκεκριμένο κλάδο.

Όσον αφορά την εργασία στο πρώτο κεφάλαιο γίνεται αναφορά για την υπάρχουσα κατάσταση παραγωγής κηπευτικών στην Ελλάδα. Στη συνέχεια στο δεύτερο κεφάλαιο μιλάμε για το εμπόριο των οπωροκηπευτικών στη χώρα μας.

Στο τρίτο κεφάλαιο έχουμε την εστίαση στη περιοχή ενδιαφέροντος του επιχειρηματικού πλάνου ενώ στο τέταρτο γίνεται αναφορά για τον κλάδο των τυποποιητήριων συσκευαστηρίων στη χώρα μας.

Και στο τελευταίο κεφάλαιο παρουσιάζεται το στρατηγικό πλάνο για την επιχείρηση.

Θα ήθελα να ευχαριστήσω θερμά τον επιβλέπων κ. Καθηγητή Σολδάτο Πέτρο για τις οδηγίες που μου παρείχε και πολύ περισσότερο για την υπομονή που είχε να συνεργαστεί μαζί μου. Επίσης θα ήθελα να ευχαριστήσω και τον φίλο,συμφοιτητή και συνάδελδο Κλειτσινάρη Παναγιώτη για τη βοήθεια που έδωσε.

*Αφιερώνεται στη μάνα μου,
Χορηγός στα όνειρά μου.*

ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ

Πρόλογος	
Κεφάλαιο 1. Κατάσταση παραγωγής κηπευτικών στην Ελλάδα	2
1.1 Γενικά για τη Γεωργία στην Ελλάδα	2
1.2 Καλλιέργεια Κηπευτικών στην Ελλάδα	3
1.2.2. Θερμοκηπιακά κηπευτικά και κηπευτικά χαμηλών σκεπάστρων	5
1.2.3. προοπτική ανάπτυξης των θερμοκηπίων στην Ελλάδα	9
1.2.4. Εγχώρια παραγωγή – Εισαγωγές – Εξαγωγές επιλεγμένων Κηπευτικών – Εμπορικό ισοζύγιο	10
1.3 Τιμές Παραγωγού	13
Κεφάλαιο 2. Υπάρχουσα κατάσταση εμπορίας Κηπευτικών στην Ελλάδα	15
2.1 Κανάλια Διανομής	15
2.2 Η αγορά των κηπευτικών	20
Κεφάλαιο 3.Υπάρχουσα κατάσταση παραγωγής κηπευτικών στην Τριφυλία	23
3.1 Γενικά στοιχεία για την περιοχή	23
3.2 Θερμοκηπιακές καλλιέργειες στην περιοχή του επενδυτικού σχεδίου	24
3.3 Παραγωγή κηπευτικών	26
3.4 Εμπόριο Κηπευτικών στην περιοχή	28
Κεφάλαιο 4. Ανάλυση του κλάδου των τυποποιητηρίων- συσκευαστηρίων	33
4.1 Γενικά για την τυποποίηση – συσκευασία	33
4.2 Δομή και Διάρθρωση του κλάδου	34
4.3 Συσκευασία οπωροκηπευτικών	34
4.4 Οροι εμπορίου – Περιθώρια κέρδους	35
4.5 Χρηματοοικονομική Ανάλυση του κλάδου	36
4.6 Επιχειρήσεις του Κλάδου με κηπευτικά	39
4.7 Συμπεράσματα για τον Κλάδο	40
Κεφάλαιο 5. Το επιχειρηματικό πλάνο	41
5.1 Περίληψη	41
5.2 Η επένδυση	42
5.3 Ανθρώπινοι πόροι	43
5.4 Μεταφορικά	44
5.5 Συσκευασία	44
5.6 Στρατηγική στόχοι της επιχείρησης	46

5.7 S.W.O.T. ανάλυση	49
5.8 Πολιτική εμπορίας	50
5.9 Χρηματοοικονομικά στοιχεία επένδυσης	51
5.10 Αξιολόγηση επένδυσης	55
5.11 Νεκρό σημείο επιχειρηματικής δραστηριότητας	56
ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ	58
ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ	

ΠΡΟΛΟΓΟΣ

Η παρούσα διπλωματική εργασία με θέμα την εκπόνηση στρατηγικού σχεδίου για τη δημιουργία εταιρείας συσκευασίας οπωροκηπευτικών στη περιοχή της Ηλείας – Τριφυλίας διεξήχθη στα πλαίσια του Μεταπτυχιακού Προγράμματος Σπουδών, Οργάνωση και Διοίκηση Επιχειρήσεων Γεωργίας και Τροφίμων του τμήματος Αγροτικής Οικονομίας και Ανάπτυξης του Γεωπονικού Πανεπιστημίου Αθηνών.

Σκοπός της μελέτης είναι να μάθει ο ερευνητής όλες τις πτυχές του σχεδιασμού ενός επιχειρηματικού πλάνου. Παράλληλα, επιδίωξη είναι να αποκτηθούν ικανότητες σε κάποιο συγκεκριμένο κλάδο.

Όσον αφορά την εργασία στο πρώτο κεφάλαιο γίνεται αναφορά για την υπάρχουσα κατάσταση παραγωγής κηπευτικών στην Ελλάδα. Στη συνέχεια στο δεύτερο κεφάλαιο μιλάμε για το εμπόριο των οπωροκηπευτικών στη χώρα μας.

Στο τρίτο κεφάλαιο έχουμε την εστίαση στη περιοχή ενδιαφέροντος του επιχειρηματικού πλάνου ενώ στο τέταρτο γίνεται αναφορά για τον κλάδο των τυποποιητήριων συσκευαστηρίων στη χώρα μας.

Και στο τελευταίο κεφάλαιο παρουσιάζεται το στρατηγικό πλάνο για την επιχείρηση.

Θα ήθελα να ευχαριστήσω θερμά τον επιβλέπων κ. Καθηγητή Σολδάτο Πέτρο για τις οδηγίες που μου παρείχε και πολύ περισσότερο για την υπομονή που είχε να συνεργαστεί μαζί μου. Επίσης θα ήθελα να ευχαριστήσω και τον φίλο,συμφοιτητή και συνάδελδο Κλειτσινάρη Παναγιώτη για τη βοήθεια που έδωσε.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 1. ΚΑΤΑΣΤΑΣΗ ΠΑΡΑΓΩΓΗΣ ΚΗΠΕΥΤΙΚΩΝ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ

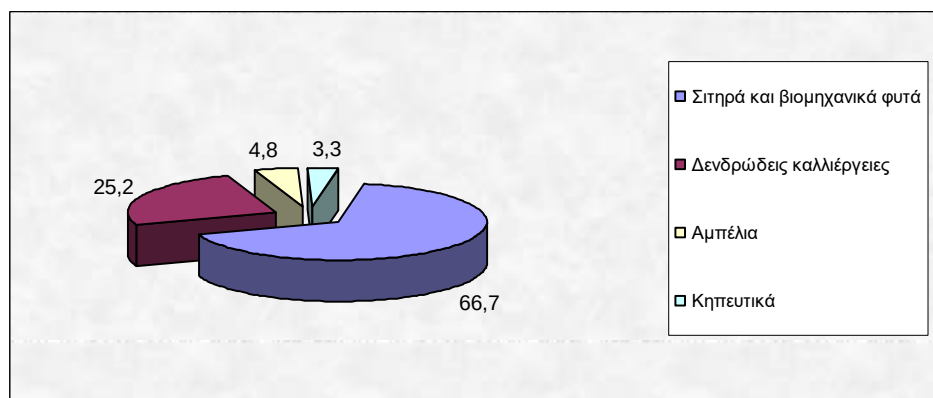
1.1 ΓΕΝΙΚΑ ΓΙΑ ΤΗΝ ΓΕΩΡΓΙΑ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ

Η Ελλάδα έχει έκταση περίπου 132 εκ. στρέμματα και μία εκτίμηση πληθυσμού περίπου 11,5 εκ. κατοίκους μαζί με τους αλλοδαπούς. Το 29,7% της γης, δηλ. 39,2 εκ. στρέμματα είναι καλλιεργούμενη γη . Το 16,5% είναι ακαλλιεργητη ιδιωτική γη, το 22,6% αποτελείται από δασικές εκτάσεις, το 23% από κυβερνητικούς και κοινοτικούς λιβαδότοπους και το υπόλοιπο 8,2% από αστικούς χώρους, δρόμους, λίμνες και ποτάμια.

Από τα 39,2 εκ στρέμματα αγροτικής γης, εκτιμάται ότι το 55-56% είναι πεδινές εκτάσεις, το 25-26% είναι λοφώδης εκτάσεις και το 18-19% από όρη.

Η κατανομή των καλλιεργούμενων εκτάσεων για το έτος 1999 φαίνεται στον διάγραμμα 1.1. Σιτηρά και βιομηχανικά φυτά αποτελούν το 66,7% της συνολικής έκτασης, οι δενδρώδεις καλλιέργειες το 25,2%, αμπέλια το 4,7% και τα κηπευτικά το 3,4%.

Διάγραμμα 1.1 Κατανομή καλλιεργούμενων εκτάσεων στην Ελλάδα ανά κατηγορία



Πηγή: Υπουργείο Γεωργίας, 1999

Η αξία των κηπευτικών αποτελεί το 18,3% των συνολικά παραγόμενων αγροτικών προϊόντων. Τα αγροτικά προϊόντα αποτελούν το 30% κατά μέσο όρο των συνολικών ελληνικών εξαγωγών την τελευταία δεκαετία,. Τα πιο σημαντικά εξαγώγιμα ελληνικά αγροτικά προϊόντα είναι ο καπνός, το βαμβάκι, το ελαιόλαδο και τα οπωροκηπευτικά (κυρίως φρούτα). Σε αυτά τα αγροτικά προϊόντα εμφανίζουμε θετικό εμπορικό ισοζύγιο τα τελευταία χρόνια. (Υπουργείο Γεωργίας, 1994-2000). Σε

όλη τη διάρκεια της ιστορίας της η Ελλάδα ήταν παραδοσιακά γεωργική χώρα. Η συμβολή της γεωργίας στην οικονομία της Ελλάδας ήταν πάντοτε σημαντική. Σήμερα ασχολείται με τη γεωργία το 17% του οικονομικά ενεργού πληθυσμού της χώρας.

1.2 ΚΑΛΛΙΕΡΓΕΙΑ ΚΗΠΕΥΤΙΚΩΝ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ

Στην εξεταζόμενη μελέτη τα κηπευτικά που αφορούν την επιχειρηματική δραστηριότητα είναι τα εξής: τομάτα, αγγούρι, κολοκύθι, μελιτζάνα, πιπεριά, καρπούζι, πεπόνι μαρούλι και φασόλι. Αποτελούν περίπου το 40% της συνολικής παραγωγής.

1.2.1 ΓΕΝΙΚΑ

Ο κύριος σκοπός της καλλιέργειας κηπευτικών στη χώρα μας είναι να καλύψει την τοπική ζήτηση, όπως επίσης να εξάγει εκείνα τα προϊόντα για τα οποία υπάρχει ζήτηση από τις αγορές του εξωτερικού λαμβάνοντας καλύτερες τιμές. Η καλλιέργεια κηπευτικών μπορεί να διαχωριστεί στις εξής τρεις κατηγορίες:

- Καλλιέργεια υπαίθριων κηπευτικών
- Καλλιέργεια Θερμοκηπιακών κηπευτικών
- Καλλιέργεια κηπευτικών σε χαμηλά σκέπαστρα.

Η καλλιέργεια υπαίθριων κηπευτικών είναι η κανονικής εποχής καλλιέργεια. (φυτεύσεις τους μήνες Απρίλιο έως και Ιούνιο). Σε αυτή την κατηγορία έχουμε παραγωγή τους ζεστούς μήνες, δηλαδή από τον Ιούνιο έως και αρχές Οκτωβρίου.

Στη καλλιέργεια θερμοκηπιακών κηπευτικών ή αλλιώς εκτός εποχής κηπευτικά, οι φυτεύσεις γίνονται τους μήνες Ιούλιο έως και αρχές Μαρτίου. Παραγωγή έχουμε τους μήνες τέλη Οκτωβρίου έως και Μάιο, αναλόγως την περιοχή και τις αγορές στόχο του παραγωγού. Αρκετές φορές έχουμε δύο φυτεύσεις το χρόνο (χειμώνα και καλοκαίρι).

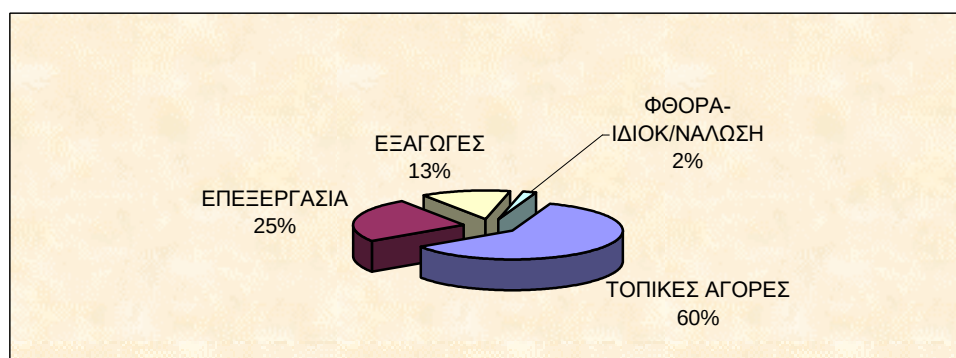
Η καλλιέργεια κηπευτικών με χαμηλά σκέπαστρα συναντάται κυρίως σε περιοχές με αρκετά καλές κλιματικές συνθήκες όπου οι φυτεύσεις σε σκέπαστρα με πλαστικό γίνονται την περίοδο 15 Φεβρουαρίου έως και τέλη Μαρτίου. Οι περιοχές συνίστανται για πρώιμες καλλιέργειες εξαγωγικού χαρακτήρα όπως είναι για παράδειγμα το καρπούζι και το γλυκοκαλάμποκο. Για παράδειγμα η περιοχή της Κυπαρισσίας στη Δυτική Πελοπόννησο θεωρείται η πιο πρώιμη περιοχή καλλιέργειας καρπουζιού με χαμηλά σκέπαστρα στην Ευρώπη. Στις πρώιμες καλλιέργειες σκοπός

του παραγωγού είναι να έχει παραγωγή την περίοδο του Μαΐου – Ιουνίου μετά την παραγωγή θερμοκηπιακών κηπευτικών, και πριν την παραγωγή των υπαίθριων κηπευτικών.

Η καλλιέργεια των υπαίθριων κηπευτικών καλύπτει κυρίως την εγχώρια ζήτηση και η αγροτική πολιτική είναι να διατηρήσει τις εκτάσεις και παραγωγές σταθερές, με εξαίρεση τα σπαράγγια, τις γλυκές πιπεριές-κέρατο, το γλυκοκαλάμποκο και το καρπούζι που παρουσιάζουν εξαγωγικό ενδιαφέρον προς στις χώρες όπως Γερμανία, Αυστρία, Ιταλία, Ηνωμένο Βασίλειο.

Τα θερμοκηπιακά προϊόντα καθώς και οι καλλιέργειες σε χαμηλά σκέπαστρα παρουσιάζουν μεγάλη οικονομική σημασία για την Ελλάδα αφού η γεωγραφική θέση της χώρας μας προσφέρει μεγάλα κλιματικά πλεονεκτήματα εν συγκρίσει με τις χώρες της Βόρειας Ευρώπης. Η κύριες θερμοκηπιακές καλλιέργειες είναι η τομάτα και το αγγούρι. Η τομάτα απευθύνεται κυρίως για την εγχώρια αγορά, ενώ το αγγούρι και για εξαγωγές. Η βασική καλλιέργεια σε χαμηλά σκέπαστρα είναι το καρπούζι, και λιγότερο το πεπόνι. Μεγάλο ποσοστό του καρπουζιού εξάγεται (το 25% περίπου).

Η συνολική παραγωγή των κηπευτικών στην Ελλάδα ανέρχεται σήμερα σε 5
Διάγραμμα 1.2 : Κατανομή διάθεσης κηπευτικών ανά κατηγορία (σε ποσότητα)



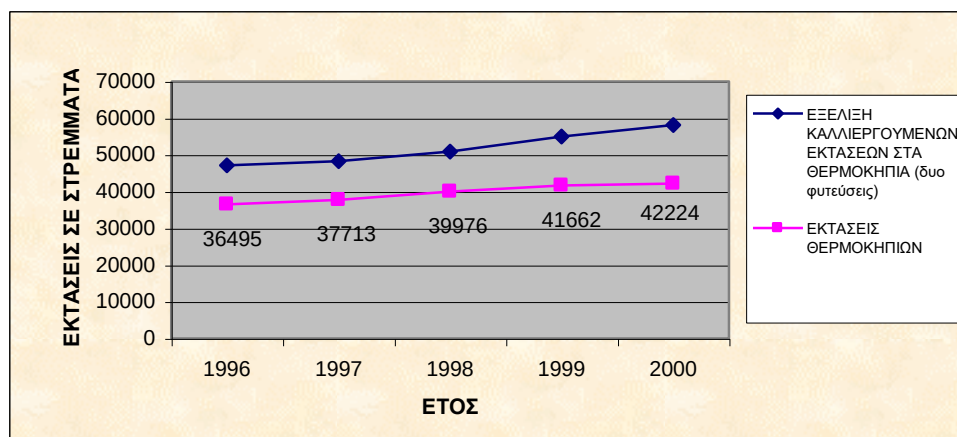
ΠΗΓΗ: Κηπευτικά στην Ελλάδα: Παρούσα κατάσταση και προοπτικές, Ολύμπιος Χ., Acta Horticulture 579, May 2002

εκατ. τόνους περίπου από τους οποίους το 60% καταναλώνεται μέσω των τοπικών αγορών (supermarket, λαϊκές και μανάβικα), το 25% χρησιμοποιείται για επεξεργασία (βιομηχανική τομάτα), το 13% εξάγεται και το 2% αποτελεί φθορά και ιδιοκατανάλωση από τους παραγωγούς (Ολύμπιος, 1998)).

1.2.2 ΘΕΡΜΟΚΗΠΙΑΚΑ ΚΗΠΕΥΤΙΚΑ ΚΑΙ ΚΗΠΕΥΤΙΚΑ ΧΑΜΗΛΩΝ ΣΚΕΠΑΣΤΡΩΝ

Στην Ελλάδα η έναρξη κατασκευής των θερμοκηπίων με κάλυψη από πλαστικό για εμπορική καλλιέργεια κηπευτικών ξεκίνησε το χειμώνα του 1955-56 με μία μικρή έκταση περίπου 2 στρεμμάτων. Έκτοτε η έκταση των θερμοκηπίων με κάλυψη κυρίως από πλαστικό αλλά και αυτών με γυαλί αυξανόταν χρόνο με το χρόνο. Το έτος 2000 η έκταση των θερμοκηπίων για την καλλιέργεια κηπευτικών ανέρχεται σε 42.224 στρέμματα εκ των οποίων το 37%, δηλαδή 15.877 στρέμματα θερμοκηπίου καλλιεργούνται δύο φορές το χρόνο. Η έκταση των θερμοκηπίων παρουσιάζει μία αύξηση τα τελευταία πέντε χρόνια της τάξης του 15%. Το 1996 η συνολική καλλιεργούμενη έκταση θερμοκηπιακών καλλιεργειών κηπευτικών ήταν 36.517 στρέμματα ενώ το 1980 περίπου 28.000. Στο διάγραμμα 1.3 απεικονίζεται η εξέλιξη, των θερμοκηπιακών εκτάσεων και των συνολικών καλλιεργούμενων εκτάσεων στα θερμοκήπια, για τα τελευταία πέντε χρόνια.

Διάγραμμα 1.3. : Εξέλιξη θερμοκηπιακών εκτάσεων και καλλιεργούμενης έκτασης στα θερμοκήπια 1996-2000



Πηγή: Υπουργείο Γεωργίας, επεξεργασία.

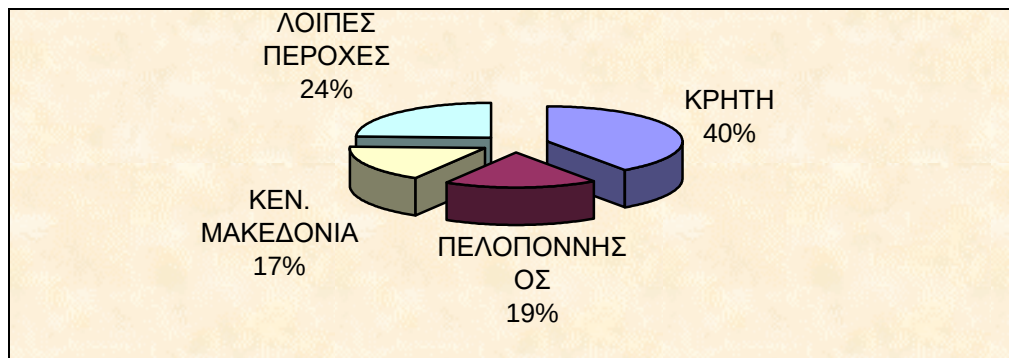
Τα τελευταία χρόνια παρουσιάζεται εντατικοποίηση των θερμοκηπιακών καλλιεργειών με δύο φυτεύσεις το χρόνο. Το 1996 το 29% των θερμοκηπίων καλλιεργήθηκαν δύο φορές το χρόνο. Το αντίστοιχο ποσοστό για το 2000 ανέρχεται σε 37%. Σε μερικές περιοχές το ποσοστό αυτό ξεπερνάει το 50%.

Γενικά υπάρχει αύξηση και των στρεμματικών αποδόσεων την τελευταία εικοσαετία. Η καλλιέργεια του αγγουριού το 1982 είχε στρεμματική απόδοση 13,5 τόνους ενώ το 1999 16,8 τόνους. Είχαμε δηλαδή αύξηση κατά 24,4%. Αντίστοιχα για

τη τομάτα από 8,1 τόνους/στρέμμα σε 13,6 τόνους/στρέμμα, δηλαδή αύξηση κατά 67,9%. Οι αυξήσεις των μέσων στρεμματικών αποδόσεων προέρχεται κυρίως από τη χρησιμοποίηση σύγχρονων θερμοκηπίων αλλά και αποδοτικότερων υβριδίων παρά από τη βελτίωση της τεχνογνωσίας των παραγωγών. Συγκρίνοντας τις μέσες στρεμματικές αποδόσεις των ελληνικών θερμοκηπιακών καλλιεργειών με εκείνες των ξένων χωρών, συμπεραίνουμε ότι η μέση παραγωγικότητα των ελληνικών θερμοκηπίων παραμένει εντυπωσιακά χαμηλή. Αυτό ισχύει έστω και αν ληφθούν υπόψη οι διαφορές στην εποχή καλλιέργειας και στη διάρκεια της παραγωγικής περιόδου που υπάρχει με τις καλλιέργειες των χωρών της Β. Ευρώπης. Για να επιτευχθούν αποδόσεις της τάξεως των 60 τόνων τομάτας και αγγουριού ανά στρέμμα στην Ολλανδία (και σε άλλες χώρες της Ευρώπης) χρειάστηκε να γίνει πραγματική επανάσταση στο κλάδο των θερμοκηπιακών καλλιεργειών, τόσο στο τομέα του θερμοκηπίου σαν εγκατάσταση και εξοπλισμός (π.χ. θερμοκήπια με ακριβή έλεγχο όλων των συνθηκών περιβάλλοντος, κλπ.), όσο και στο τομέα της καλλιεργητικής τεχνικής (υδροπονικές καλλιέργειες κλπ.) και κυρίως στη τεχνογνωσία του προσωπικού παραγωγής (Μαυρογιανόπουλος, 2001).

Η γεωγραφική κατανομή των θερμοκηπίων στην Ελλάδα ακολουθεί κατά κανόνα την κλιματική διαφοροποίηση. Τα θερμοκήπια στην Ελλάδα συγκεντρώνονται σε περιοχές χωρίς υπερβολικά ψυχρό χειμώνα και με άφθονη ηλιακή ενέργεια. Η Κρήτη, η Πελοπόννησος και τα νησιά του Νότιου Αιγαίου είναι οι περιοχές που συγκεντρώνουν το 65% περίπου των θερμοκηπίων της χώρας. Οι περιοχές αυτές έχουν αρκετά καλό κλίμα και ηλιακή ακτινοβολία κατάλληλη για παραγωγή θερμοκηπιακών προϊόντων ακόμη και με μη θερμαινόμενα θερμοκήπια. Σήμερα το 18% των θερμοκηπίων είναι πλήρως θερμαινόμενα, το 27% είναι ελαφρώς θερμαινόμενα και το υπόλοιπο 55% είναι χωρίς θέρμανση. Παρά την ύπαρξη εγκαταστάσεων θέρμανσης, πολύ λίγοι παραγωγοί χρησιμοποιούν τη θέρμανση κατά (αερόθερμο, θέρμανση με ζεστό νερό, κ.λ.π.) την καλλιέργεια, κυρίως λόγω του υψηλού κόστους της ενέργειας θέρμανσης.

Διάγραμμα 1.4 : Γεωγραφική κατανομή των θερμοκηπίων στην Ελλάδα



ΠΗΓΗ: Θερμοκήπια, Μαυρογιαννόπουλος, 2001

Περισσότερο εφαρμόζεται αντιπαγετική θέρμανση (προστασία) για την αποφυγή πρόκλησης ζημιών από πολύ χαμηλές θερμοκρασίες. Η παραγωγική περίοδος θερμοκηπιακών προϊόντων στην Νότια Ελλάδα αρχίζει από τον Νοέμβριο και τελειώνει συνήθως τον Ιούνιο. Η παραγωγική περίοδος μπορεί να επεκταθεί και τους θερινούς μήνες αρκεί να εξασφαλιστεί καλός εξαερισμός του θερμοκηπίου ή και δροσισμός. Στην Βόρειο Ευρώπη η παραγωγική περίοδος περιλαμβάνει την άνοιξη, το καλοκαίρι και το φθινόπωρο.

Στο παρακάτω πίνακα απεικονίζονται οι εκτάσεις σε στρέμματα, που καταλαμβάνουν τα διάφορα είδη κηπευτικών, που καλλιεργούνται σε θερμοκήπια ως κύρια και δευτερεύουσα καλλιέργεια (μερικά θερμοκήπια χρησιμοποιούνται για δύο καλλιέργειες τον χρόνο) καθώς και η παραγωγή σε τόνους για το έτος 2000.

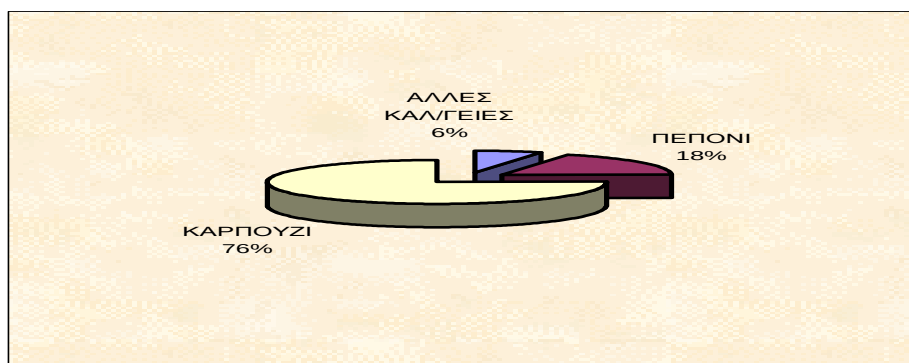
Πίνακας 1.1: Εκτάσεις κηπευτικών και παραγωγή στα θερμοκήπια την καλλιεργητική περίοδο 2000 (εκτάσεις σε στρέμματα και παραγωγή σε τόνους)

ΚΑΛΛΙΕΡΓΕΙΑ	ΦΥΤΕΥΣΗ ΠΡΩΤΗ	ΦΥΤΕΥΣΗ ΔΕΥΤΕΡΗ	ΠΑΡΑΓΩΓΗ
ΤΟΜΑΤΑ	22244	6501	290681
ΑΓΓΟΥΡΙ	8988	3757	155955
ΦΡΑΟΥΛΑ	1874	0	4870
ΠΙΠΕΡΙΑ	3697	457	27898
ΜΕΛΙΤΖΑΝΑ	1380	39	10978
ΚΑΡΠΟΥΖΙΑ	850	350	4440
ΚΟΛΟΚΥΘΙΑ	1421	438	11284
ΜΑΡΟΥΛΙΑ	205	1679	3771
ΠΕΠΟΝΙΑ	35	1301	6029
ΦΑΣΟΛΑΚΙΑ	1530	1355	5883
ΣΥΝΟΛΟ	42224	15877	521789

Πηγή: Υπουργείο Γεωργίας

Η καλλιέργεια κηπευτικών εκτός εποχής, στα χαμηλά σκέπαστρα με πλαστικό είναι σημαντική για ορισμένα τουλάχιστον είδη, όπως το καρπούζι και το πεπόνι. Η συνολική έκταση ανερχόταν το 2000 σε 97.993 στρέμματα εκ των οποίων τα 73.700 στρ. αφορούσαν καλλιέργεια καρπουζιού και τα 17.970 στρ. πεπόνι.

Διάγραμμα 1.5 : Καλλιέργεια κηπευτικών σε χαμηλά σκέπαστρα



Πηγή: Υπουργείο Γεωργίας, 2000

Το 1996 η συνολική έκταση κηπευτικών σε χαμηλά σκέπαστρα ήταν 82.234 στρ. διαγράφοντας αύξηση της τάξης του 19% σε μία πενταετία. Το 55% περίπου των καλλιεργειών κηπευτικών με χαμηλά σκέπαστρα εμφανίζεται στην περιοχή της Δυτικής Πελοποννήσου όπου η καλλιέργεια καρπουζιού υπό κάλυψη αποτελεί μία από τις κύριες καλλιέργειες της περιοχής. Η παραγωγή καρπουζιού στη Δυτική Πελοπόννησο αποτελεί την πιο πρώιμη παραγωγή σε όλη την Ευρώπη με τη μορφή των χαμηλών σκέπαστρων.

Τα παραγόμενα θερμοκηπιακά προϊόντα, κηπευτικά όσο και ανθοκομικά έχουν για την αγροτική οικονομία της χώρας μας ιδιαίτερη σημασία συμμετέχοντας στο σύνολο της αγροτικής παραγωγής κατά 6,6% περίπου, ενώ η έκταση στην οποία καλλιεργούνται αποτελεί το 0,1% του γεωργικού εδάφους. Σύμφωνα με τα στοιχεία του Υπουργείου Γεωργίας για το 1998, η αξία των παραγόμενων κηπευτικών προϊόντων σε θερμοκήπια αντιπροσώπευε το 18,5% της συνολικής αξίας των κηπευτικών, ενώ η καλλιεργούμενη έκταση αποτελούσε μόνο το 3% της καλλιεργούμενης έκτασης με κηπευτικά. Σε ποσότητα τα θερμοκηπιακά κηπευτικά αντιπροσώπευαν περίπου το 10% της συνολικής παραγόμενης ποσότητας για το έτος 2000.

1.2.3 ΠΡΟΟΠΤΙΚΗ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ ΤΩΝ ΘΕΡΜΟΚΗΠΙΩΝ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ

Ο κλάδος των θερμοκηπίων στην Ελλάδα αποτελεί έναν από τους δυναμικότερους κλάδους της γεωργίας, παρόλο ότι ο μεγάλος όγκος των θερμοκηπιακών επιχειρήσεων τεχνολογικά δεν βρίσκεται ακόμη σε υψηλό επίπεδο. Όπως αναφέραμε και στη προηγούμενη ενότητα τα τελευταία χρόνια οι εκτάσεις

θερμοκηπιακών κηπευτικών παρουσιάζουν συνεχή, από χρόνο σε χρόνο, αύξηση. Σύμφωνα με τα επεξεργασμένα στοιχεία του Υπουργείου Γεωργίας ο μέσος ρυθμός αύξησης για τη πενταετία 1996-2000 είναι 3,7%.

Οι σημαντικότεροι παράγοντες που συνετέλεσαν στην αύξηση των θερμοκηπιακών εκτάσεων στην Ελλάδα και οι οποίοι προδιαγράφουν και για το μέλλον προοπτική ανάπτυξης (Μαυρογιανόπουλος, 2001), είναι :

Οι εδαφοκλιματικές συνθήκες της χώρας. Το ήπιο κλίμα που επικρατεί σε πολλές περιοχές είναι ευνοϊκό και παρέχει τη δυνατότητα καλλιέργειας σε πολύ απλές κατασκευές χωρίς ακριβό εξοπλισμό.

Η ανάγκη εξασφάλισης υψηλότερου εισοδήματος από μικρής έκτασης γεωργικό έδαφος (εντατικοποίηση των καλλιεργειών).

Η αύξηση της ζήτησης των θερμοκηπιακών προϊόντων στην εσωτερική αγορά.

Η αγροτική πολιτική του κράτους που ενθάρρυνε και ενθαρρύνει την προώθηση των καλλιεργειών αυτών με την θέσπιση οικονομικών κινήτρων (επιδότησεις, σχέδια βελτίωσης, αναπτυξιακός νόμος)

Σήμερα στη χώρα μας υπάρχουν περίπου 65 βιοτεχνίες κατασκευής θερμοκηπίων εκ των οποίων οι 20 είναι οι σημαντικότερες. Η ετήσια δυναμικότητα



τους, παραγωγής θερμοκηπίων, υπολογίζεται ότι συνολικά μπορεί να φτάσει περίπου τα 6.000 στρέμματα. Σύμφωνα με τις προβλέψεις των αρμόδιων στο Υπουργείο Γεωργίας, προβλέπετε να συνεχιστεί ο ίδιος, περίπου, ετήσιος ρυθμός αύξησης των θερμοκηπιακών εκτάσεων (3,0%

ετησίως) και την επόμενη πενταετία. Τα κύρια κέντρα εγκατάστασης είναι η Κρήτη, η Δυτική Πελοπόννησος και η Πρέβεζα. Θα υπάρχουν και άλλες περιοχές, όπως παράδειγμα η Ξάνθη, η Καβάλα και η Κομοτηνή όπου ανακοινώθηκαν επενδύσεις για τρεις θερμοκηπιακές μονάδες 100 στρεμμάτων η κάθε μία. Σύμφωνα με τις εκτιμήσεις του Υπουργείου το 2007 η χώρα μας θα έχει περίπου 49.000 στρέμματα θερμοκήπια από τα περίπου 42.500 που υπάρχουν το 2002 .

1.3 ΕΓΧΩΡΙΑ ΠΑΡΑΓΩΓΗ - ΕΙΣΑΓΩΓΕΣ – ΕΞΑΓΩΓΕΣ ΕΠΙΛΕΓΜΕΝΩΝ ΚΗΠΕΥΤΙΚΩΝ –ΕΜΠΟΡΙΚΟ ΙΣΟΖΥΓΙΟ

Στο παρακάτω πίνακα απεικονίζεται η εξέλιξη της εγχώριας παραγωγής των επιλεγμένων κηπευτικών καθώς και η σύγκριση με την συνολική παραγωγή κηπευτικών το 1998 (τελευταία διαθέσιμα στοιχεία).

ΠΙΝΑΚΑΣ 1.2: ΕΞΕΛΙΞΗ ΕΓΧΩΡΙΑΣ ΠΑΡΑΓΩΓΗΣ ΕΠΙΛΕΓΜΕΝΩΝ ΚΗΠΕΥΤΙΚΩΝ (σε τόνους)					
ΕΙΔΟΣ	1996	1997	1998	1999	2000
ΤΟΜΑΤΑ	724.282	779.857	788.753	760.607	768.706
ΑΓΓΟΥΡΙ	146.394	157.590	160.674	174.608	173.063
ΜΕΛΙΤΖΑΝΑ	68.989	85.147	74.268	75.500	81.433
ΚΟΛΟΚΥΘΙ	83.282	84.434	82.766	84.221	81.566
ΠΙΠΕΡΙΑ	83.498	81.804	97.606	97.416	102.725
ΦΑΣΟΛΙ	59.091	71.878	68.795	63.571	61.190
ΚΑΡΠΟΥΖΙ	643.946	638.289	594.495	502.855	628.555
ΠΕΠΟΝΙ	131.965	156.935	163.089	159.670	139.867
ΣΥΝΟΛΟ	1.941.447	2.055.934	2.030.446	1.918.448	2.037.105

ΣΥΝΟΛΟ ΠΑΡΑΓΩΓΗΣ ΚΗΠΕΥΤΙΚΩΝ

4.973.100

ΠΗΓΗ : ΥΠΟΥΡΓΕΙΟ ΓΕΩΡΓΙΑΣ, ΕΠΕΞΕΡΓΑΣΙΑ

Όπως παρατηρούμε το 40% περίπου της εγχώριας παραγωγής νωπών κηπευτικών αποτελείτε από τα επιλεγμένα κηπευτικά. Στην πενταετία 1996-2000 οι συνολικές ποσότητες των επιλεγμένων κηπευτικών δεν έχουν αλλάξει. Ίσως παρατηρείτε μία ελαφρά αύξηση των ποσοτήτων που δεν είναι αποτέλεσμα της παραπάνω χρήσης γης αλλά από τα νέα θερμοκήπια, τα αποδοτικότερα υβρίδια και τις καλύτερες γεωργικές πρακτικές που εφαρμόζουν οι παραγωγοί. Τα κύρια εξαγωγίμα προϊόντα του δείγματος μας είναι το αγγούρι και το καρπούζι.

Για το καρπούζι παρατηρείται σταθερότητα όσον αφορά την συνολική παραγωγή (630.000 τόνους/έτος) χωρίς να υπάρχει διαφοροποίηση ως προς τις καλλιεργούμενες εκτάσεις. Κύριες χώρες εξαγωγής είναι οι Ιταλία, Γερμανία, Αυστρία, Ουγγαρία, Πολωνία, Τσεχία και το Ηνωμένο Βασίλειο. Η αγορά της Γερμανίας είναι μία πολύ ελκυστική αγορά για όλα τα ελληνικά οπωροκηπευτικά. Όσον αφορά το καρπούζι οι ποσότητες μπορούν να βελτιωθούν αρκεί οι εξαγωγές να γίνονται σε μικρότερα μεγέθη καρπουζιού (περίπου 8 κιλά).

Για το αγγούρι (15.000 τόνους εξαγωγή ετησίως) υπάρχει μία μικρή αύξηση που οφείλετε κυρίως στις εξαγωγές προς την Γερμανία., η οποία απορροφά το 75% περίπου της εξαγωγής αγγουριού. Η Γερμανική αγορά την διετία 1993-94 απορροφούσε περίπου 25.000 τόνους αγγούρι. Κύρια αιτία μείωσης των εξαγόμενων

ποσοτήτων είναι οι εξαγωγική πολιτική των Ισπανών προϊόντων καθώς και η ποιότητα του προϊόντος (υπολείμματα φυτοφαρμάκων) και το υψηλό κόστος μεταφοράς από τη Κρήτη που είναι το βασικό κέντρο παραγωγής αγγουριού στην χώρα μας.

ΠΙΝΑΚΑΣ 1.3 : ΕΞΑΓΩΓΕΣ ΕΠΙΛΕΓΜΕΝΩΝ ΚΗΠΕΥΤΙΚΩΝ ΣΕ ΠΟΣΟΤΗΤΕΣ (τόνους)			
ΕΙΔΟΣ	1998	1999	2000
ΤΟΜΑΤΑ	4443	4257	2340
ΑΓΓΟΥΡΙ	16316	17396	15510
ΜΕΛΙΤΖΑΝΑ	424	682	924
ΚΟΛΟΚΥΘΙ	241	417	185
ΠΙΠΕΡΙΑ	8414	4705	2632
ΚΑΡΠΟΥΖΙ	168064	206878	176674
ΠΕΠΟΝΙ	610	894	913
ΣΥΝΟΛΟ	198512	235229	199178

ΠΗΓΗ : ΥΠΟΥΡΓΕΙΟ ΓΕΩΡΓΙΑΣ

Γερμανίας. Οι Ολλανδοί εξάγουν άλλες 75.000 τόνους πιπεριές. Η Γερμανική αγορά πιπεριάς το 1998 έφτασε στο επίπεδο των 245.000 τόνους εισαγόμενες πιπεριές. Αυτό δείχνει το μέγεθος της μεγαλύτερης αγοράς κηπευτικών στην Ενωμένη Ευρώπη. Σε ποσότητες οι ελληνικές πιπεριές είχαν μερίδιο 3,4% ενώ σε αξία περίπου το 0,26 %. Αντίστοιχα οι Ισπανοί είχαν το 1998 το 57% της εισαγόμενης αγοράς σε ποσότητα και το 50% σε αξία και οι Ολλανδοί το 30% στην ποσότητα και το 41% σε αξία.

Ένα άλλο βασικό εξαγωγίμο ελληνικό προϊόν το οποίο δεν είναι στα επιλεγμένα κηπευτικά του επιχειρηματικού πλάνου είναι τα σπαράγγια. Το 2000 η χώρα μας παρήγαγε περίπου 35.520 τόνους σπαράγγια εκ των οποίων το 58% της ποσότητας (20.266 τόνοι) εξήχθησαν αποκλειστικά στη Γερμανία. Τα ελληνικά σπαράγγια κατέχουν το 60% περίπου της συνολικής εισαχθείσης ποσότητας της Γερμανίας διατηρώντας την πρώτη θέση στην προτίμηση των Γερμανών χονδρεμπόρων εδώ και μία δεκαετία και το 35% περίπου των συνολικών εξαγωγών οπωροκηπευτικών σε αξία. Παρόλα αυτά η τιμή του ελληνικού σπαραγγιού (4,9 DM/kg το 2000) όπως και σχεδόν όλων των ελληνικών προϊόντων δεν απολαμβάνει τις υψηλότερες τιμές που έχουν οι Ολλανδοί, οι Ισπανοί και οι Γάλλοι (40 – 70% μεγαλύτερη τιμή). Κύριο αίτιο της χαμηλής τιμής είναι η κακή ποιότητα του εξαγωγίμου προϊόντος (κτυπημένοι βλαστοί, ανθισμένοι βλαστοί, δείγματα σκουριάς στο προϊόν, ελαττωματικές συσκευασίες και η μη αναγραφή στοιχείων.

Όσον αφορά τις εξαγωγές πιπεριάς παρατηρείται μείωση των εξαγωγών αφού η Γερμανική αγορά έχει κατακλυστεί από τις Ισπανικές πιπεριές σε όλες τις κατηγορίες. (κέρατο, τετράγωνη σε όλα τα χρώματα , τύπου lamouγο). Οι Ισπανικές εξαγωγές φτάνουν τις 120.000 – 140.000 τόνους του συνόλου των εισαγωγών της

ΠΙΝΑΚΑΣ 1.4: ΕΙΣΑΓΩΓΕΣ ΕΠΙΛΕΓΜΕΝΩΝ ΚΗΠΕΥΤΙΚΩΝ ΣΕ ΠΟΣΟΤΗΤΕΣ (τόνους)			
ΕΙΔΟΣ	1998	1999	2000
ΤΟΜΑΤΑ	6852	3665	3727
ΑΓΓΟΥΡΙ	1088	1750	709
ΜΕΛΙΤΖΑΝΑ	426	210	310
ΚΟΛΟΚΥΘΙ	160	251	505
ΠΗΠΕΡΙΑ	2216	2985	7514
ΚΑΡΠΟΥΖΙ	1590	3819	511
ΠΕΠΟΝΙ	558	587	537
ΣΥΝΟΛΟ	12890	13267	13813

ΠΗΓΗ : ΕΣΥΕ, ΕΠΕΞΕΡΓΑΣΙΑ, ΕΠΕΞΕΡΓΑΣΙΑ

Όσον αφορά τις εισαγωγές των επιλεγμένων κηπευτικών σε ποσότητα, την τριετία 1998-2000 δεν παρατηρείται καμία σπουδαία αλλαγή στο σύνολο. Στα επιμέρους κηπευτικά παρατηρείται αύξηση των εισαγόμενων ποσοτήτων πιπεριάς και μείωσης της εισαγωγής τομάτας από άλλες χώρες. Αξιοσημείωτη είναι και η 100% αύξηση των εξαγωγών μελιτζάνας.

Όσον αφορά το εμπορικό ισοζύγιο, αυτό είναι θετικό για το σύνολο των επιλεγμένων νωπών κηπευτικών. Παρουσιάζει όμως μία μείωση το έτος 2000 κατά

ΠΙΝΑΚΑΣ 1.5: ΕΜΠΟΡΙΚΟ ΙΣΟΖΥΓΙΟ ΕΠΙΛΕΓΜΕΝΩΝ ΚΗΠΕΥΤΙΚΩΝ ΣΕ ΑΞΙΑ €			
ΕΙΔΟΣ	1998	1999	2000
ΤΟΜΑΤΑ	-3.926.632	-719.002	-1.845.928
ΑΓΓΟΥΡΙ	12.933.236	15.545.121	2.782.098
ΜΕΛΙΤΖΑΝΑ	-246.515	55.759	-146.735
ΚΟΛΟΚΥΘΙ	202.494	140.866	-46.955
ΠΗΠΕΡΙΑ	3.143.067	454.879	-1.848.863
ΚΑΡΠΟΥΖΙ	31.222.304	28.842.260	26.485.693
ΠΕΠΟΝΙ	32.282	-463.683	-422.597
ΣΥΝΟΛΟ	43.360.235	43.856.200	24.956.713

ΠΗΓΗ : FAO, ΕΠΕΞΕΡΓΑΣΙΑ

19.000.000 € περίπου. Το έτος 2000 η χώρα μας είναι αρνητική σε όλα τα επιλεγμένα νωπά κηπευτικά εκτός από το καρπούζι και το αγγούρι. Αξιοσημείωτο είναι το γεγονός, πως παρά το ότι σε ποσότητες, το εμπορικό ισοζύγιο πεπονιού είναι θετικό (σύγκριση στοιχείων μεταξύ

πίνακα 1.3 και 1.4) σε αξίες είναι αρνητικό υποδηλώνοντας την ποιοτική διαφορά μεταξύ των εισαγόμενων και εξαγόμενων ποσοτήτων.

Από τα πρακτικά της ημερίδας *Εξαγωγές οπωροκηπευτικών: Προβλήματα και προοπτικές για τη νέα χιλιετία* (Agrotica, 2000) τονίζεται ότι για να αναστραφεί η πορεία των ελληνικών προϊόντων, αλλά και οι τιμές πώλησης να μην είναι οι κατώτερες πρέπει:

- ✓ Να καλλιεργηθούν είδη και υβρίδια που επιζητούνται από την αγορά (market oriented) και όχι να παράγουμε και μετά να προσπαθούμε να το πουλήσουμε (production oriented).
- ✓ Να προσεχθούν όλα τα σχετικά με τη ποιότητα, να ενταθεί ο ποιοτικός έλεγχος των εξαγόμενων ποσοτήτων και να επιβάλλονται κυρώσεις στους παραβάτες.
- ✓ Να δοθεί ιδιαίτερη έμφαση στα υπολείμματα φυτοφαρμάκων.
- ✓ Να παραχθούν περισσότερες ποσότητες βιολογικών προϊόντων.

- ✓ Να ενταχθούν καλλιέργειες σε συστήματα Ολοκληρωμένης Διαχείρισης Καλλιεργειών.
- ✓ Επώνυμα προϊόντα και όχι υπό την Ελληνική ονομασία «Ελληνικά προϊόντα».
- ✓ Καλύτερη συσκευασία και πιο φιλική προς το περιβάλλον.
- ✓ Οργάνωση του κυκλώματος των μεταφορών, ώστε να μειωθεί ο χρόνος και το κόστος μεταφοράς, προκειμένου τα προϊόντα να γίνουν ανταγωνιστικά.
- ✓ Διαφήμιση των ελληνικών προϊόντων στο εξωτερικό.
- ✓ Να περιορίζονται οι εξαγόμενες ποσότητες όταν οι τιμές πέφτουν κάτω από ορισμένο ελάχιστο επίπεδο.
- ✓ Να προσεχθεί περισσότερο η ποιότητα των προϊόντων που οδηγούνται στην εσωτερική αγορά διότι αυτά υφίστανται τελευταίως, ισχυρό ανταγωνισμό, από ομοειδή προϊόντα του εξωτερικού, εντός Ελλάδος (ξένα super market).

1.4 ΤΙΜΕΣ ΠΑΡΑΓΩΓΟΥ

Στο πίνακα 1.5 παρουσιάζονται οι μέσες ετήσιες τιμές παραγωγού για τα νωπά κηπευτικά προϊόντα για τα έτη 1999 έως και 2001. Στο σύνολό τους οι αυξήσεις στις τιμές που αποκομίζουν οι παραγωγοί τα τελευταία χρόνια είναι πολύ πάνω από τον πληθωρισμό με μ.ο αύξησης περίπου 12% το χρόνο (οι αποπληθωρισμένες πραγματικές αυξήσεις κυμαίνονται σε 9,5% περίπου κατά μ.ο. ανά έτος). Σύμφωνα με εκτιμήσεις από το Υπουργείο Γεωργίας (χωρίς δημοσιοποιημένα στοιχεία) οι τιμές παραγωγού για το έτος 2002 κυμάνθηκαν στα ίδια επίπεδα με αυτές του 2001.

ΠΙΝΑΚΑΣ 1.6 : ΜΕΣΕΣ ΕΤΗΣΙΕΣ ΤΙΜΕΣ ΠΑΡΑΓΩΓΟΥ ΤΑ ΕΤΗ 1999-2001 ΣΕ €

ΕΙΔΟΣ	1999	2000	2001
ΤΟΜΑΤΑ ΘΕΡΜΟΚΗΠΙΟΥ	0,58	0,65	0,67
ΑΓΓΟΥΡΙ ΘΕΡΜΟΚΗΠΙΟΥ	0,47	0,52	0,69
ΜΕΛΙΤΖΑΝΑ ΘΕΡΜΟΚΗΠΙΟΥ	0,71	0,76	0,99
ΚΟΛΟΚΥΘΙ ΘΕΡΜΟΚΗΠΙΟΥ	0,59	0,69	0,78
ΠΠΕΡΙΑ ΘΕΡΜΟΚΗΠΙΟΥ	0,71	0,56	0,62
ΤΟΜΑΤΑ ΥΠΑΙΘΡΙΑ	0,48	0,55	0,63
ΑΓΓΟΥΡΙ ΥΠΑΙΘΡΙΟ	0,43	0,50	0,52
ΜΕΛΙΤΖΑΝΑ ΥΠΑΙΘΡΙΑ	0,40	0,45	0,46
ΚΟΛΟΚΥΘΙ ΥΠΑΙΘΡΙΟ	0,49	0,50	0,63

ΠΙΠΕΡΙΑ ΥΠΑΙΘΡΙΑ	0,49	0,53	0,57
ΚΑΡΠΟΥΖΙ	0,11	0,16	0,19
ΠΕΠΟΝΙ	0,26	0,31	0,35
ΦΑΣΟΛΙ	0,83	0,99	1,04

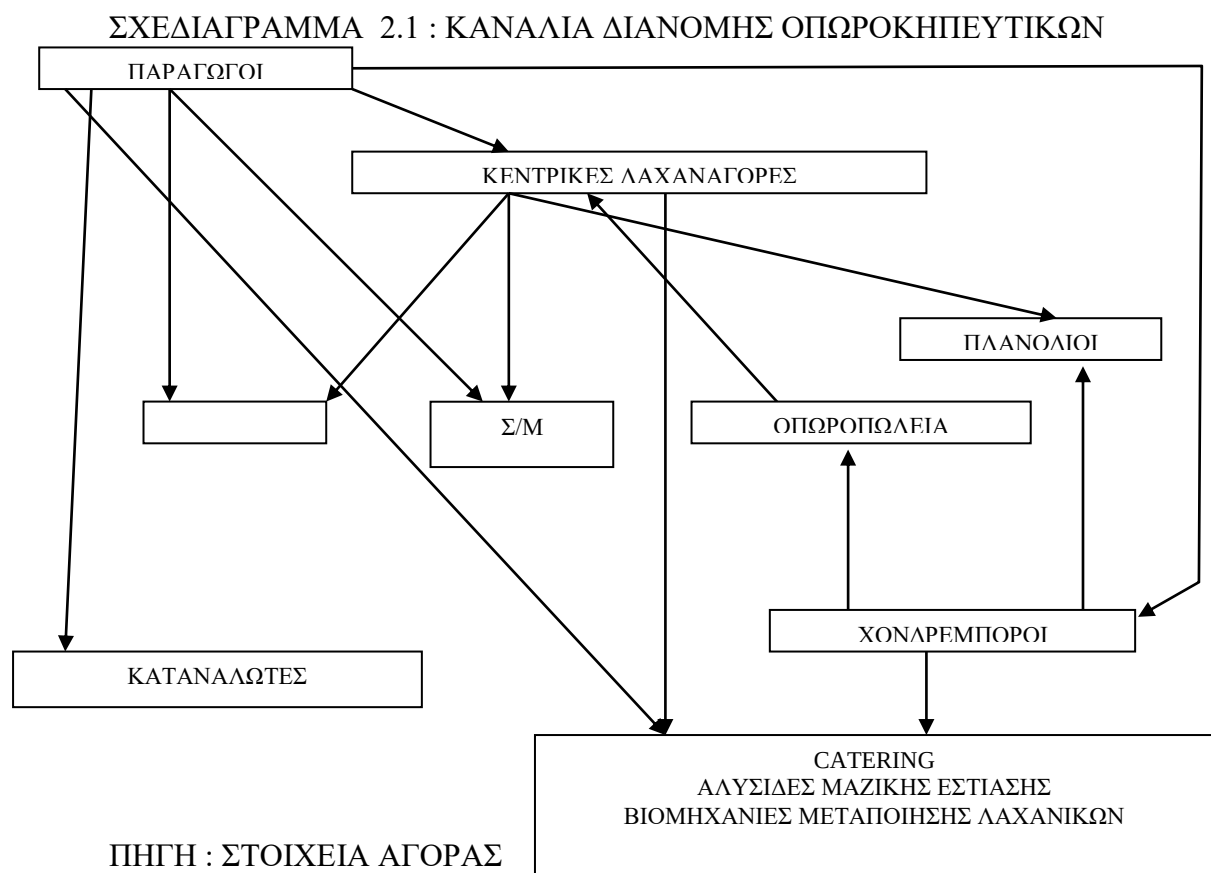
ΕΤΗΣΙΟΣ ΠΛΗΘΩΡΙΣΜΟΣ	2,7%	3,9%	3%
---------------------	------	------	----

ΠΗΓΗ : ΥΠΟΥΡΓΕΙΟ ΓΕΩΡΓΙΑΣ, ΕΣΥΕ

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 2. ΥΠΑΡΧΟΥΣΑ ΚΑΤΑΣΤΑΣΗ ΕΜΠΟΡΙΑΣ ΚΗΠΕΥΤΙΚΩΝ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ

2.1 ΚΑΝΑΛΙΑ ΔΙΑΝΟΜΗΣ

Η εσωτερική διακίνηση νωπών κηπευτικών χαρακτηρίζεται από πολλαπλότητα ως προς τους τρόπους διάθεσης που μεσολαβούν μεταξύ παραγωγού και καταναλωτή. Παραδοσιακά κυρίαρχη θέση κατείχε η Κεντρική Αγορά Αθηνών (ΟΚΑΑ) και σε μικρότερο βαθμό εκείνη της Θεσσαλονίκης, με την έννοια ότι ο τρόπος οργάνωσης τους και η πρακτική που διαμορφωνόταν στα πλαίσια της λειτουργίας τους επηρέαζαν το σχηματισμό των τιμών τόσο στο επίπεδο του παραγωγού όσο και του καταναλωτή. Σταδιακά δημιουργήθηκαν και άλλες αγορές (supermarket-μεγάλοι χονδρέμποροι) και άρχισε να παρακάμπτεται η διακίνηση των κηπευτικών μέσω των Κεντρικών Αγορών. Σύμφωνα με τον κ. Πεφάνη Σωτήρη μέλος του διοικητικού συμβουλίου του ΟΚΑΑ το 1995 το 25% των διακινούμενων ποσοτήτων στην Αττική διακινούνταν μέσω της ΟΚΑΑ ενώ το 2002 το ποσοστό αυτό έπεσε στο 17%



Από το σχεδιάγραμμα 2.1 φαίνεται πόσο χαώδης είναι η κατάσταση εμπορίας των κηπευτικών (και οπωροκηπευτικών στο σύνολο). Πιο αναλυτικά έχουμε τα εξής για κάθε κανάλι διανομής οπωροκηπευτικών:

ΠΑΡΑΓΩΓΟΙ

Ο αριθμός των παραγωγών που ασχολούνται με τα οπωροκηπευτικά είναι μεγάλος. Σύμφωνα με τα «Αποτελέσματα της βασικής έρευνας διάρθρωσης γεωργικών και κτηνοτροφικών εκμεταλλεύσεων - Απογραφή γεωργίας-κτηνοτροφίας 1999/2000» υπάρχουν 202.682 εκμεταλλεύσεις με οικογενειακούς λαχανόκηπους με συνολική έκταση 107.469 στρέμματα. Οι παραγωγοί που κατέχουν θερμοκήπια είναι περίπου 14.000 με μ.ο. 3 – 3,5 στρέμματα ανά παραγωγό. Πωλούν το εμπόρευμα τους συνήθως σε τοπικούς έμπορους και στις Κεντρικές Αγορές. Αρκετοί έχουν άδειες για τις λαϊκές αγορές και ελάχιστοι προωθούν το εμπόρευμα τους στα Σ/Μ.

ΚΕΝΤΡΙΚΕΣ ΑΓΟΡΕΣ

Υπάρχουν 17 οργανωμένες Κεντρικές Αγορές Πώλησης Οπωροκηπευτικών με σημαντικότερες αυτές της Αθήνας και της Θεσσαλονίκης. Το κανάλι αυτό έχει χάσει τα μερίδια του τα τελευταία χρόνια κυρίως από τις Αλυσίδες Σ/Μ. Σύμφωνα με τον Διευθύνων σύμβουλο του ΟΚΑΑ κ. Ν. Πρίντεζη το 80% των οπωροκηπευτικών διακινείται έξω από τις οργανωμένες αγορές. Οι αλυσίδες Σ/Μ αγοράζουν από έμπορο ή παραγωγό από τον τόπο παραγωγής ή εισάγουν ποσότητες και τις διακινούν οι ίδιοι στο δίκτυό τους. Οι Κεντρικές Αγορές προωθούν τα εμπορεύματα συνήθως στα οπωροπωλεία και λιγότερο στα Σ/Μ. Μεγάλο μέρος των ποσοτήτων της ΟΚΑΑ διακινούνται προς στα νησιά του Αιγαίου.

ΧΟΝΔΡΕΜΠΟΡΟΙ – ΣΥΣΚΕΥΑΣΤΗΡΙΑ-ΟΜΑΔΕΣ ΠΑΡΑΓΩΓΩΝ

Σε αυτήν τη κατηγορία έχουμε το σύνολο των χονδρεμπόρων οι οποίοι όμως μπορεί να έχουν και έδρα μέσα στις Κεντρικές Λαχαναγορές. Στο πίνακα 2.1 ο αριθμός των χονδρεμπόρων αφορά όλους τους έμπορους είτε έχουν έδρα μέσα στις Κεντρικές Λαχαναγορές είτε εκτός. Το μεγαλύτερο ποσοστό των χονδρεμπόρων, περίπου το 61%, έχουν έδρα στις δύο μεγαλύτερες πόλεις της χώρας, Αθήνα-Θεσσαλονίκη. Σε όλη την Ελλάδα υπάρχουν:

- ✓ 1.054 εμπορικές επιχειρήσεις οπωροκηπευτικών. Από τους 1.054 χονδρεμπόρους οπωροκηπευτικών είναι άγνωστος ο αριθμός αυτών που ασχολούνται κυρίως με το εμπόριο κηπευτικών.
- ✓ 90 Ομάδες παραγωγών εκ των οποίων οι 13 έχουν στις δραστηριότητες τους εμπόριο με κηπευτικά. Άγνωστος αριθμός Ομάδων παραγωγών έχουν και συσκευαστήριο.

- ✓ 412 συσκευαστήρια οπωροκηπευτικών εκ των οποίων τα 43 είναι συσκευαστήρια κηπευτικών εκτός καρπούζι – πεπόνι. Υπάρχουν και 19 συσκευαστήρια για καρπούζια πεπόνια κυρίως στην περιοχή της Πελοποννήσου.

ΠΙΝΑΚΑΣ 2.1 : ΧΟΝΔΡΕΜΠΟΡΟΙ - ΟΜΑΔΕΣ ΠΑΡΑΓΩΓΩΝ-ΣΥΣΚΕΥΑΣΤΗΡΙΑ ΚΗΠΕΥΤΙΚΩΝ

ΔΙΑΜΕΡΙΣΜΑ	ΚΕΝΤΡΙΚΕΣ ΛΑΧ/ΓΟΡΕΣ	ΕΜΠΟΡΙΚΕΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ	ΟΜΑΔΕΣ ΠΑΡΑΓΩΓΩΝ	ΟΜΑΔΕΣ ΠΑΡΑΓΩΓΩΝ ΚΗΠΕΥΤΙΚΩΝ	ΣΥΣΚΕΥΑΣΤΗΡΙΑ ΚΗΠΕΥΤΙΚΩΝ ΕΚΤΟΣ ΚΑΡΠΟΥΖΙ ΠΕΠΟΝΙ	ΣΥΣ/ΡΙΑ ΚΑΡΠΟΥΖΙ ΠΕΠΟΝΙ
ΘΡΑΚΗ	0	11	3		1	
ΜΑΚΕΔΟΝΙΑ	4	304	55	5	13	1
ΘΕΣΣΑΛΙΑ	3	58	5			
ΗΠΕΙΡΟΣ	1	38	2	3	4	2
ΣΤ. ΕΛΛΑΔΑ	2	40	2		4	
ΑΤΤΙΚΗ	1	397	1			
ΠΕΛΛΟΠΟΝΗΣΟΣ	3	77	12	4	3+1*	15+1*
ΝΗΣΙΑ ΙΟΝΙΟΥ	0	19	4			
ΝΗΣΙΑ ΑΙΓΑΙΟΥ	1	43	1			
ΚΡΗΤΗ	2	67	5	1	17	
ΣΥΝΟΛΟ	17	1054	90	13	43	19

ΣΥΣΚΕΥΑΣΤΗΡΙΑ ΣΥΝΟΛΟ	412
----------------------	-----

ΟΛΑ ΚΗΠΕΥΤΙΚΑ ΕΚΤΟΣ ΠΑΤΑΤΑΣ - ΚΡΕΜΜΥΔΙΑ ΣΠΑΡΑΓΓΙΑ - ΚΑΡΟΤΑ

*Το ένα συσκευαστήριο συσκευάζει και πεπόνια-καρπούζια και από τ άλλα κηπευτικά

ΠΗΓΗ : ΠΑΝΕΛΛΗΝΙΟΣ ΦΡΟΥΤΕΜΠΟΡΙΚΟΣ ΟΔΗΓΟΣ, ΦΡΟΥΤΟΝΕΑ 2003, ΕΠΕΞΕΡΓΑΣΙΑ

ΛΑΪΚΕΣ

Σε κάθε πόλη ανά την Ελλάδα υπάρχουν αρκετές λαϊκές αγορές. Οι άδειες που υπάρχουν για την εμπορία στις λαϊκές είναι : οι παραγωγικές όπου ο παραγωγός εμπορεύεται τις ποσότητες που παράγει ο ίδιος χωρίς να αποκλείει κανείς την εμπορία και άλλων ποσοτήτων, και οι επαγγελματικές όπου ο υπεύθυνος διακινεί ποσότητες που αγοράζει από τους παραγωγούς, τη Λαχαναγορά ή κάποιον έμπορο. Σε κάθε μεγάλη πόλη υπολογίζεται πως διακινούν το 35-60% των οπωροκηπευτικών.

ΠΛΑΝΟΔΙΟΙ

Σε διάφορα κομβικά σημεία «στήνουν» τα κιόσκια τους οι πλανόδιοι μικροπωλητές πολλοί εκ των οποίων δεν έχουν άδεια. Δεν είναι αμελητέα η ποσότητα που διακινούν. Πολλοί από τους πλανόδιους είναι οι ίδιοι παραγωγοί και στήνουν τα κιόσκια τους σε κομβικούς δρόμους.

ΟΠΩΡΟΠΩΛΕΙΑ

Τα γνωστά μανάβικα ή και παντοπωλεία. Σύμφωνα με τις εκτιμήσεις του γραμματέα του Σωματείου Λαχανεμπόρων Αττικής κ. Κιούση Χρήστο στην Αττική υπάρχουν αρχεία για 10.000 σημεία πώλησης από τα τελευταία 20 χρόνια χωρίς να σημαίνει πως είναι όλα σε λειτουργία. Όπως τόνισε ο ίδιος «ανοίγουν και κλείνουν πολύ εύκολα». Σύμφωνα με έρευνα της AC Nielsen το διάστημα 1977 με 2001 έχουμε μείωση του αριθμού των παντοπωλείων στο σύνολο της χώρας κατά 62% . Τα τελευταία 5 χρόνια τα παντοπωλεία έχουν μία μείωση κατά 7,02% στο σύνολο της

ΠΙΝΑΚΑΣ 2.2 :ΕΞΕΛΙΞΗ ΑΡΙΘΜΟΥ SELF-SERVICE-ΠΑΝΤΟΠΩΛΕΙΩΝ

ΠΕΡΙΟΧΗ	1977	1997	2001	ΜΕΤΑΒΟΛΗ 1997-2001
ΑΤΤΙΚΗ		2.118	2.363	11,57%
ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ		912	1.164	27,63%
ΥΠΟΛ. ΜΑΚΕΔΟΝΙΑ-ΘΡΑΚΗ		3.060	3.394	10,92%
ΑΝ. ΣΤΕΡΕΑ-ΘΕΣΣΑΛΙΑ-ΕΥΒΟΙΑ		2.153	1.548	-28,10%
ΔΥΤΙΚΗ ΣΤΕΡΕΑ-ΗΠΕΙΡΟΣ		984	753	-23,48%
ΠΕΛΟΠΟΝΝΗΣΟΣ		2.082	1.464	-29,68%
ΚΡΗΤΗ		1.335	1.071	-19,78%
ΣΥΝΟΛΟ	31.005	12.644	11.757	-7,02%

ΜΕΤΑΒΟΛΗ ΣΤΟ ΣΥΝΟΛΟ 1977-2001	-62%
-------------------------------	------

ΠΗΓΗ : IRI, ΗΜΕΡΗΣΙΑ 23-2-2003

χώρας ενώ στην Αττική και Θεσσαλονίκη έχουμε αύξηση κατά 11,57% και 27,63% αντίστοιχα. Αυτό οφείλεται κυρίως στο ότι τα σύγχρονα παντοπωλεία είναι σαν mini-market, έχουν μεγαλύτερο χώρο και παρέχουν μεγαλύτερη γκάμα προϊόντων

SUPER MARKET

Τα τελευταία χρόνια στη χώρα μας τα Σ/Μ έχουν αυξήσει τα μερίδια τους όσον αφορά τη συνολική κατανάλωση των τροφίμων. Σύμφωνα με έρευνα της AC Nielsen τα Σ/Μ κατείχαν το 2001 το 90,3% του συνολικού τζίρου των καταστημάτων τροφίμων. Οι αλυσίδες Σ/Μ έχουν αυξήσει πάρα πολύ τον συνολικό αριθμό καταστημάτων που έχουν. Πανελλαδικά ο αριθμός των Σ/Μ αυξήθηκε τη πενταετία 1997 – 2001 κατά 32,89%. Έχουν δημιουργηθεί αρκετά μεγάλα σχήματα όπως αυτά του Σκλαβενίτη, Βερόπουλο, Μαρινόπουλο και Βασιλόπουλο.

ΠΙΝΑΚΑΣ 2.3 : ΕΞΕΛΙΞΗ ΑΡΙΘΜΟΥ SUPER MARKET ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ

ΠΕΡΙΟΧΗ	1997	2001	ΜΕΤΑΒΟΛΗ 1997-2001
ΑΤΤΙΚΗ	667	828	24,14%
ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ	187	290	55,08%
ΥΠΟΛ. ΜΑΚΕΔΟΝΙΑ-ΘΡΑΚΗ	317	429	35,33%
ΑΝ. ΣΤΕΡΕΑ-ΘΕΣΣΑΛΙΑ-ΕΥΒΟΙΑ	232	307	32,33%
ΔΥΤΙΚΗ ΣΤΕΡΕΑ-ΗΠΕΙΡΟΣ	99	139	40,40%
ΠΕΛΟΠΟΝΝΗΣΟΣ	212	294	38,68%
ΚΡΗΤΗ	110	137	24,55%
ΣΥΝΟΛΟ	1.824	2.424	32,89%

ΠΗΓΗ : IRI, ΗΜΕΡΗΣΙΑ 23-2-2003

Οι αλυσίδες Σ/Μ διαθέτουν κεντρικές αποθήκες από όπου αναλαμβάνουν την διακίνηση εντός του δικτύου τους (logistics) καθώς και οργανωμένο τμήμα αγορών. Στο παρακάτω πίνακα συγκρίνουμε τις 10 μεγαλύτερες επιχειρήσεις του κλάδου των Σ/Μ βάση των πωλήσεων τους.

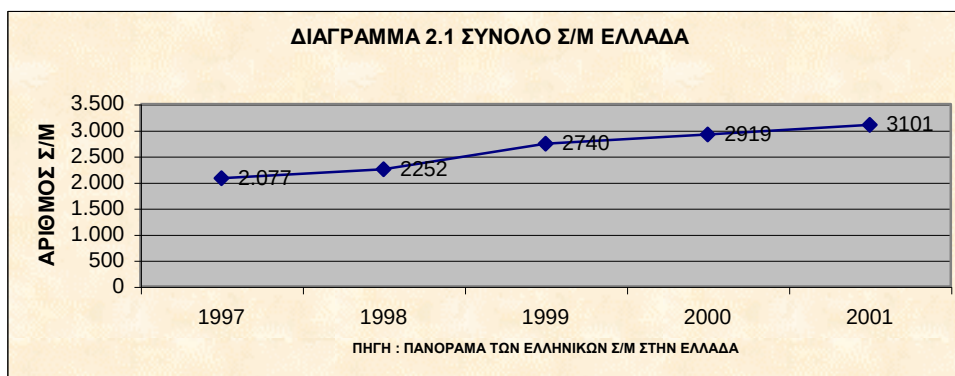
ΠΙΝΑΚΑΣ 2.4 ΑΛΥΣΙΔΕΣ Σ/Μ-ΠΩΛΗΣΕΙΣ ΚΑΙ ΜΕΡΙΔΙΑ ΑΓΟΡΑΣ

ΕΠΩΝΥΜΙΑ ΕΤΑΙΡΕΙΑΣ	ΚΥΚΛΟΣ ΕΡΓΑΣΙΩΝ ΤΟ 2001 σε €	ΠΟΣΟΣΤΟ ΣΤΑ 10 ΜΕΓΑΛΥΤΕΡΑ Σ/Μ	ΠΟΣΟΣΤΟ ΣΤΑ 50 ΜΕΓΑΛΥΤΕΡΑ Σ/Μ
ΚΑΡΦΟΥΡ ΜΑΡΙΝΟΠΟΥΛΟΣ Α.Ε.	1.132.868.928	25,39%	23,02%
ΣΚΛΑΒΕΝΙΤΗΣ Α.Ε.	655.552.865	14,69%	13,32%
Α-Β ΒΑΣΙΛΟΠΟΥΛΟΣ Α.Ε.	620.614.280	13,91%	12,61%
ΒΕΡΟΠΟΥΛΟΣ Α.Ε.	394.343.966	8,84%	8,01%
ΜΑΚΡΟ Α.Ε.	392.785.907	8,80%	7,98%
ΜΕΤΡΟ Α.Ε.	318.161.966	7,13%	6,46%
ΑΤΛΑΝΤΙΚ Α.Ε.	281.814.436	6,32%	5,73%
ΜΑΣΟΥΤΗΣ Α.Ε.	248.082.847	5,56%	5,04%
ΠΕΝΤΕ Α.Ε.	230.801.934	5,17%	4,69%
ΔΙΑ Α.Ε.	186.949.401	4,19%	3,80%
ΣΥΝΟΛΟ ΤΩΝ 10 ΜΕΓΑΛΥΤΕΡΩΝ 4.461.976.530 = ΤΟ 90 % ΤΩΝ 50 ΜΕΓΑΛΥΤΕΡΩΝ Σ/Μ			
ΣΥΝΟΛΟ ΤΩΝ 50 ΜΕΓΑΛΥΤΕΡΩΝ Σ/Μ 4.921.932.978			

ΠΗΓΗ : STAT BANK, ΝΑΥΤΕΜΠΟΡΙΚΗ 23/10/02

Τα Σ/Μ τα τελευταία 5 χρόνια έχουν αναπτυχθεί αρκετά με περισσότερα σημεία πώλησης ανά αλυσίδα. Αυτό είχε σαν αποτέλεσμα την συρρίκνωση του κλάδου των παντοπωλείων. Στην Αττική το 2001 δημιουργήθηκαν 31 νέα Σ/Μ έναντι 42 το 2000. Το 1997 υπήρχαν 522 καταστήματα Σ/Μ από αλυσίδες του κλάδου, ενώ το 2001 έγιναν 686. Τη πενταετία 1997 – 2001 είχαμε αύξηση των σημείων πώλησης κατά 31%. Πάντως εντός του 2001 ανεστάλη η λειτουργία 20 παλαιότερων καταστημάτων. Από τα 686 συνολικά καταστήματα, τα περισσότερα σημεία πώλησης έχουν οι αλυσίδες: ΔΙΑ με 99, ΑΤΛΑΝΤΙΚ με 68, ΒΕΡΟΠΟΥΛΟΣ με 66,

CAREFOUR ΜΑΡΙΝΟΠΟΥΛΟΣ με 55 και Α-Β ΒΑΣΙΛΟΠΟΥΛΟΣ με 38 καταστήματα αντίστοιχα.

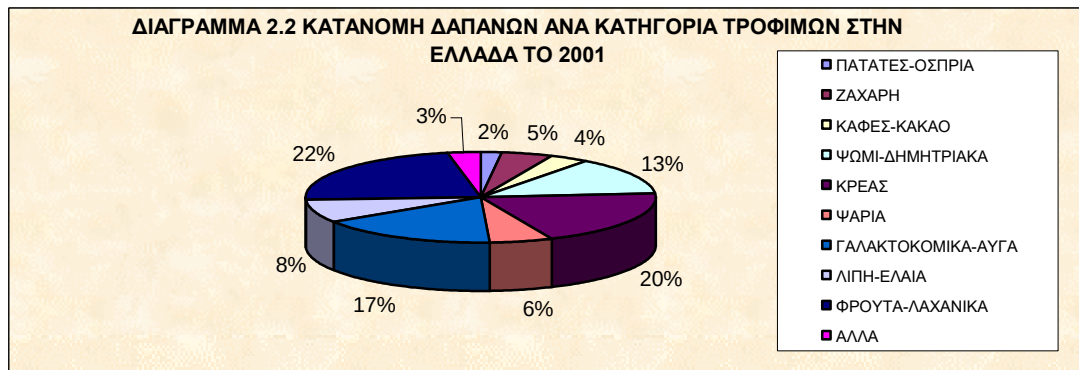


2.2 Η ΑΓΟΡΑ ΤΩΝ ΚΗΠΕΥΤΙΚΩΝ

Η εγχώρια ζήτηση νωπών κηπευτικών προϊόντων, καθορίζεται από τις διατροφικές συνήθειες των καταναλωτών, τις τιμές διάθεσης, την οργάνωση του δικτύου διανομής και την ποιότητα των προϊόντων. Ωστόσο, κύριος παράγοντας διαμόρφωσης του επιπέδου της ζήτησης αποτελεί το ύψος της παραγωγής που επηρεάζεται άμεσα από τις καιρικές συνθήκες, οι οποίες αποτελούν αστάθμητο παράγοντα (ICAP, 2000).

Αναφορικά με τις διατροφικές συνήθειες των καταναλωτών, πρέπει να σημειωθεί ότι τα τελευταία χρόνια παρατηρείται σημαντική στροφή προς τις «υγιεινές τροφές». Η λεγόμενη μεσογειακή δίαιτα που βασίζεται σε μεγάλο ποσοστό στα φρούτα και κηπευτικά, έχει αποδειχθεί ότι προφυλάσσει τον οργανισμό από ασθένειες (καρκίνος, καρδιακά νοσήματα) και άρα συντελεί στη καλή διατήρηση της υγείας σε πολύ καλή κατάσταση. Από τα στοιχεία της ΕΣΥΕ παρατηρείται διαχρονικά μείωση του ποσοστού που καταλαμβάνει το κρέας στις δαπάνες διατροφής και παράλληλα αύξηση των δαπανών σε κηπευτικά και γαλακτοκομικά προϊόντα, ενώ στα φρούτα παρατηρείται περιορισμένη υποχώρηση.

Τα φρούτα και τα κηπευτικά καταλαμβάνουν το 22,8% της συνολικής δαπάνης των ελληνικών νοικοκυριών σε τρόφιμα και ποτά (EUROSTAT, 2001). Τα φρούτα κατέχουν το 9% της συνολικής δαπάνης ενώ τα κηπευτικά το 13,8%. Τα αντίστοιχα ποσοστά για το 1981 σύμφωνα με τα στοιχεία έρευνας της ΕΣΥΕ για τις οικογενειακές δαπάνες είναι 9,87% για τα φρούτα και 10,65% για τα κηπευτικά. Από τα στοιχεία της ΕΣΥΕ-έρευνα οικογενειακών προϋπολογισμών βγαίνουν πολύ χρήσιμα συμπεράσματα όσον αφορά τις μηνιαίες δαπάνες ανά νοικοκυριά για τα φρούτα και κηπευτικά.



ΠΗΓΗ: Eurostat, 2001, Επεξεργασία

Έχει υπολογιστεί από την ΕΣΥΕ για το έτος 1998-1999 η ετήσια δαπάνη κηπευτικών ανά άτομο για κάθε περιφέρεια της χώρας και για το σύνολό της. Σύμφωνα με τα επεξεργασμένα στοιχεία της ΕΣΥΕ η μέση ετήσια δαπάνη ανά άτομο για το σύνολο της χώρας είναι 125,56 € το χρόνο. Για την Αττική η μέση ετήσια δαπάνη είναι 139,56 €. Σύμφωνα με τα τελευταία στοιχεία της ΕΣΥΕ η Ελλάδα έχει πληθυσμό 11.000.000 κατοίκους χωρίς τους αλλοδαπούς (περίπου 1.000.000). Ο νομός Αττικής έχει πληθυσμό 3.000.000, με το μεγαλύτερο ποσοστό αλλοδαπών (σύνολο 3.500.000 εκ κάτοικοι).

Από αυτά τα στοιχεία προκύπτει ότι **συνολικά στην Ελλάδα δαπανήθηκαν το 1999 1.596.479.149 € ή 544.000.270.000 δραχμές για την αγορά των κηπευτικών. Το αντίστοιχο νούμερο για την Αττική είναι 572.460.000 € ή 195.065.745.000 δραχμές.**

Στην Αττική υπολογίζεται ότι καταναλώνεται το 35% των οπωροκηπευτικών βάση της πληθυσμιακής αναλογίας. Από την έρευνα του μεταπτυχιακού φοιτητή στο Imperial College I. Καλή, «Έρευνας αγοράς για την διασφάλιση της ποιότητας των φρέσκων φρούτων και λαχανικών στην Ελλάδα» βγαίνουν τα εξής συμπεράσματα για την κατανάλωση οπωροκηπευτικών στην Αττική. Σύμφωνα με την έρευνα το 31% του πληθυσμού στην Αττική αγοράζει οπωροκηπευτικά από τα Σ/Μ, το 37% από τη λαϊκή, το 28% από τα μανάβικα-παντοπωλεία και το υπόλοιπο 4% από αλλού. Ετσι μπορεί να υπολογιστεί και η δαπάνη ανά κανάλι διανομής σε μέσες τιμές. Στα Σ/Μ Αθήνας δαπανήθηκαν το 1999 177.462.600 € ή 60.470.380.950 δρχ. για αγορές κηπευτικών από τους καταναλωτές.

Από τους παρακάτω πίνακες μπορούν να βγουν χρήσιμα συμπεράσματα για την κατανάλωση σε αξία καταναλωτή του συνόλου των κηπευτικών αλλά και των επιλεγμένων κηπευτικών του επιχειρηματικού πλάνου.

**ΠΙΝΑΚΑΣ 2.5 ΜΗΝΙΑΙΑ ΚΑΤΑΝΑΛΩΣΗ
ΩΠΟΡΟΚΗΠΕΥΤΙΚΩΝ ΣΕ € ΚΑΙ ΠΟΣΟΣΤΟ ΣΥΜΜΕΤΟΧΗΣ
ΣΤΗΝ ΜΗΝΙΑΙΑ ΔΑΠΑΝΗ**

	ΕΛΛΑΔΑ ΠΟΣΟΣΤΟ		ΑΤΤΙΚΗ ΠΟΣΟΣΤΟ	
ΦΡΟΥΤΑ	15,4	37,20%	17,8	38,28%
ΚΗΠΕΥΤΙΚΑ	26	62,80%	28,7	61,72%
ΣΥΝΟΛΟ	41,4		46,5	

ΠΗΓΗ : ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΕΣΥΕ, ICAP, ΕΠΕΞΕΡΓΑΣΙΑ

Η ΕΣΥΕ θεωρεί την κατανάλωση καρπουζιού και πεπονιού ως φρούτο. Στην πραγματικότητα όμως ανήκει στα κηπευτικά, γιατί και υπάρχουν κάποιες διαφορές στα στοιχεία που αναπροσαρμόθηκαν θεωρώντας την κατανάλωση καρπουζιού – πεπονιού ως κηπευτικό. Σε όλο τον υπολογισμό της αγοράς δεν υπολογίστηκε καθόλου η δαπάνη ανά καταναλωτή για τα κηπευτικά σε χώρους όπως εστιατόρια – fast food κλπ.

**ΠΙΝΑΚΑΣ 2.6 ΜΗΝΙΑΙΑ ΚΑΤΑΝΑΛΩΣΗ
ΕΠΙΛΕΓΜΕΝΩΝ ΚΗΠΕΥΤΙΚΩΝ**

	ΕΛΛΑΔΑ	ΑΤΤΙΚΗ
ΤΟΜΑΤΑ	5,6	5,9
ΑΓΓΟΥΡΙ	1,2	1,3
ΜΕΛΙΤΖΑΝΑ	0,7	0,7
ΚΟΛΟΚΥΘΙ	0,8	1
ΠΙΠΕΡΙΑ	0,8	0,8
ΦΑΣΟΛΙ	1,4	1,4
ΚΑΡΠΟΥΖΙ	1,2	1
ΠΕΠΟΝΙ	0,7	0,8
ΣΥΝΟΛΟ	12,4	12,9
ΠΟΣΟΣΤΟ ΣΤΟ ΣΥΝΟΛΟ ΚΗΠΕΥΤΙΚΩΝ	29,95%	27,74%

ΠΗΓΗ : ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΕΣΥΕ, ICAP, ΕΠΕΞΕΡΓΑΣΙΑ

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 3. ΥΠΑΡΧΟΥΣΑ ΚΑΤΑΣΤΑΣΗ ΠΑΡΑΓΩΓΗΣ – ΕΜΠΟΡΙΑΣ ΚΗΠΕΥΤΙΚΩΝ ΣΤΗΝ ΠΕΡΙΟΧΗ ΤΗΣ ΤΡΙΦΥΛΙΑΣ

Το επενδυτικό σχέδιο θα λάβει χώρα στην περιοχή της επαρχίας Τριφυλίας του νομού Μεσσηνίας. Στα σύνορα της επαρχίας Τριφυλίας με τον νομό Ηλείας και οριακά, εντός του νομού Ηλείας, υπάρχει η περιοχή του Γιαννιτσοχωρίου η οποία όσον αφορά την αγροτική παραγωγή ουσιαστικά αποτελεί τμήμα της επαρχίας Τριφυλίας. Στο κεφάλαιο αυτό γίνεται λόγος κυρίως για την παραγωγή και εμπορία των κηπευτικών της συγκεκριμένης περιοχής (Τριφυλία και Γιαννιτσοχώρι).

3.1 ΓΕΝΙΚΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΓΙΑ ΤΗΝ ΠΕΡΙΟΧΗ

Η περιοχή της επαρχίας Τριφυλίας έχει πληθυσμό περίπου 36.000 κάτοικους με κύριες πόλεις: τη Κυπαρισσία, τα Φιλιατρά, τους Γαργαλιάνους και τη Χώρα. Το Γιαννιτσοχώρι έχει 1.800 κάτοικους περίπου. Σαν εξέλιξη πληθυσμού η περιοχή τα τελευταία χρόνια έχει μία μικρή μείωση η οποία όμως αντισταθμίσθηκε από αλλοδαπούς μετανάστες.

Η περιοχή χαρακτηρίζεται ως αγροτική με κύρια παραγωγή το ελαιόλαδο. Στην περιοχή υπάρχουν 5.000.000 ελαιόδεντρα (300.000 στρέμματα) με ετήσια παραγωγή περίπου 25.000 τόνους λάδι (υπάρχουν περίπου 90 ελαιοτριβεία). Επίσης υπάρχουν 9 οινοποιεία όπου εμπορεύονται περίπου 7.000 τόνους κρασί από τα 10.000 στρέμματα αμπέλια που καλλιεργούνται στην περιοχή, όπως επίσης και 10.000 στρέμματα κορινθιακής σταφίδας από όπου παράγονται 250 τόνοι σταφίδα.

Πίνακας 3.1: Κύρια αγροτική παραγωγή στη περιοχή της Τριφυλίας
(εκτάσεις σε στρέμματα και παραγωγή σε τόνους, έτος 2000)

ΚΑΛΛΙΕΡΓΕΙΑ	ΕΚΤΑΣΕΙΣ	ΠΑΡΑΓΩΓΗ	ΕΛΑΙΟΤΡΙΒΕΙΑ	ΟΙΝΟΠΟΙΕΙΑ	ΣΥΣΚ/ΤΗΡΙΑ
ΕΛΙΑ	300.000	25.000	90		
ΑΜΠΕΛΙ	10.000	7.000		9	
ΣΤΑΦΙΔΑ	10.000	250			
ΘΕΡΜΟΚΗΠΙΑ	2.800	45.895			3
ΚΑΡΠΟΥΖΙ	12.000	60.000			

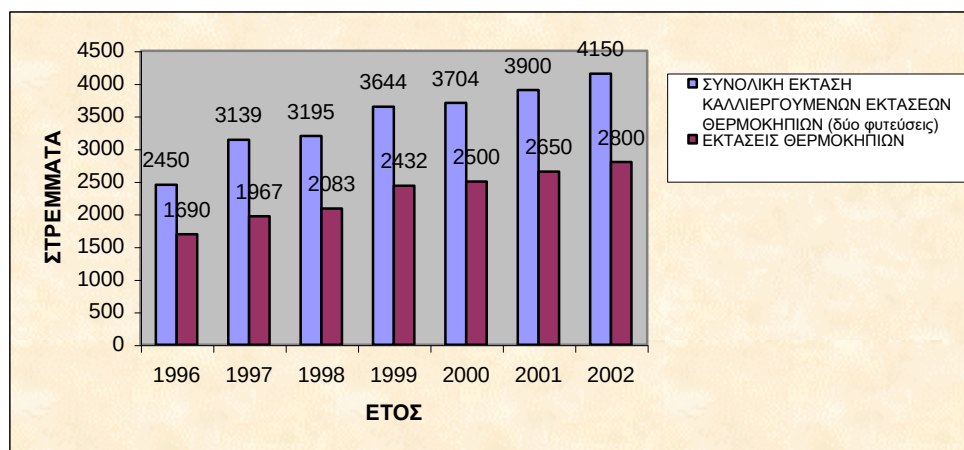
Πηγή: Διεύθυνση Γεωργίας Τριφυλίας

Από πλευράς καλλιέργειας κηπευτικών στη περιοχή το έτος 2002 υπάρχουν 2.800 στρέμματα θερμοκήπια εκ των οποίων τα 2.200 στρέμματα είναι στην περιοχή της επαρχίας Τριφυλίας και τα υπόλοιπα 600 στην περιοχή του Γιαννιτσοχωρίου Ηλείας. Άλλη σημαντική για τη περιοχή καλλιέργεια είναι αυτή της καλλιέργειας καρπουζιού με χαμηλά σκέπαστρα. Το έτος 2000 καλλιεργήθηκαν 12.000 στρέμματα δίνοντας 60.000 τόνους παραγωγή. Το 50% της τοπικής παραγωγής εξάγεται.

3.2 ΘΕΡΜΟΚΗΠΙΑΚΕΣ ΚΑΛΛΙΕΡΓΕΙΕΣ ΣΤΗΝ ΠΕΡΙΟΧΗ ΤΟΥ ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΟΥ ΣΧΕΔΙΟΥ

Όπως προαναφέρθηκε στη περιοχή υπάρχουν 2.800 στρέμματα θερμοκηπίων. Οι παραγωγοί επιχειρηματίες θερμοκηπιακών καλλιεργειών ανέρχονται περίπου στους 520 με μ.ο. 5,23 στρέμματα ανά παραγωγό. Το 50% περίπου των θερμοκηπίων εφαρμόζουν σύστημα δύο φυτεύσεων. Μία το χειμώνα κατά τους μήνες Δεκέμβρη έως και Φεβρουάριο και την άλλη το καλοκαίρι τους μήνες Ιούλιο – Αύγουστο. Το υπόλοιπο ποσοστό φυτεύει το καλοκαίρι και έχει παραγωγή από τον Οκτώβριο έως και Μάιο. Σε αυτή την περίπτωση πρόκειται για τα πιο σύγχρονα θερμοκήπια όπου έχουν καλύτερα συστήματα θέρμανσης και μπορούν άνετα να έχουν παραγωγή το χειμώνα.

Διάγραμμα 3.1 : Εξέλιξη εκτάσεων θερμοκηπιακών κηπευτικών στη περιοχή Τριφυλίας-Γιαννιτσοχωρίου 1996 - 2002



Πηγή: Υπουργείο Γεωργίας- Διεύθυνση Γεωργίας Τριφυλίας

Όπως προκύπτει από το διάγραμμα 3.1 τα τελευταία έξι χρόνια η περιοχή είχε μία ραγδαία αύξηση των στρεμματικών εκτάσεων θερμοκηπιακών καλλιεργειών με αποτέλεσμα από τα 1.690 στρέμματα του 1996 να έχουμε 2.800 στρέμματα το 2002. Ο μέσος ετήσιος ρυθμός αύξησης για την εξαετία είναι περίπου 8,5 % ενώ σε όλη την Ελλάδα ήταν 3,71%. Στην περιοχή είναι εγκατεστημένες τρεις μονάδες κατασκευής θερμοκηπίων με δυναμικότητα άνω των 150 στρεμμάτων ετησίως. Φυσικά στην περιοχή εμπλέκονται και με τη κατασκευή θερμοκηπίων και άλλες εταιρείες από άλλες περιοχές. Κύριος λόγος της μεγάλης αύξησης των στρεμματικών εκτάσεων στη περιοχή είναι:

- ✓ Η πρωιμότητα της περιοχής.

- ✓ Η μεγάλη ηλιοφάνεια καθώς και το πολύ καλό ευνοϊκό κλίμα της περιοχής.
- ✓ Τα επενδυτικά κίνητρα που ώθησαν παραγωγούς προς αυτήν την δραστηριότητα.
- ✓ Το κενό που δημιουργήθηκε στην ευρύτερη περιοχή της Καλαμάτας από την εγκατάλειψη των θερμοκηπίων λόγω ενασχόλησης του πληθυσμού με τον τουρισμό (περίπου 600 στρέμματα θερμοκήπια εγκαταλείφθηκαν στις περιοχές :Πεταλίδη-Πύλο-Μεθώνη).
- ✓ Η εντατικοποίηση της γεωργίας μέσω περιορισμένης έκτασης.
- ✓ Το νέο οδικό δίκτυο που έκανε την μεταφορά προς την Αθήνα εύκολη, με λιγότερο κόστος αλλά και γρήγορη διαδικασία.

Σύμφωνα με τον υπεύθυνο γεωπόνο της Διεύθυνσης Γεωργίας Τριφυλίας κ.



Παρασκευόπουλο Αντώνη η μελλοντική εξέλιξη των θερμοκηπιακών εκτάσεων στην περιοχή είναι πολύ ευοίωνη. Προβλέπεται να συνεχιστεί η ετήσια αύξηση των θερμοκηπιακών εκτάσεων το λιγότερο κατά 5-6 % το χρόνο (160 στρέμματα το χρόνο περίπου). Το 2010 η περιοχή, σύμφωνα με την πρόβλεψη, θα

έχει το λιγότερο 4.100 στρέμματα θερμοκηπίων.

3.3 ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΚΗΠΕΥΤΙΚΩΝ ΠΡΟΪΟΝΤΩΝ

Στη περιοχή δράσης της επιχειρηματικής δραστηριότητας καλλιεργούνται όλα τα θερμοκηπιακά προϊόντα σε μία συνολική έκταση 4.150 στρεμμάτων (δύο



φυτεύσεις) για το έτος 2002. Επίσης καλλιεργούνται και υπαίθρια κηπευτικά σε μία έκταση περίπου 3.000 στρέμματα μαζί με τα υπό κάλυψη κηπευτικά (χωρίς την καλλιέργεια του καρπουζιού). Η συνολική παραγωγή το έτος 2002

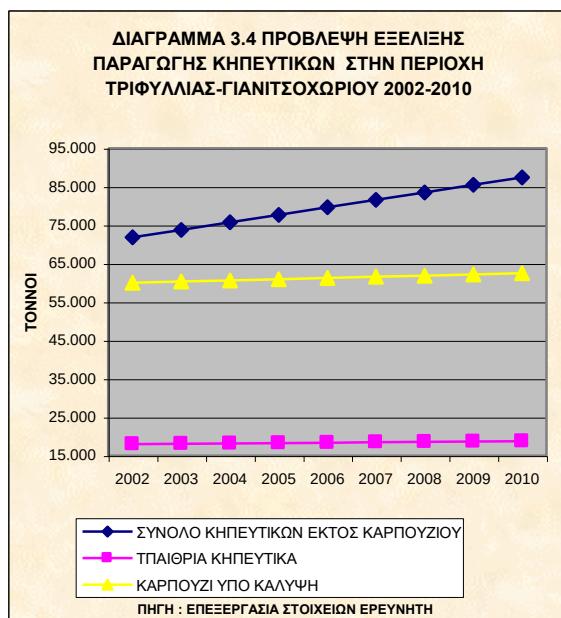
ήταν 71.800 τόνοι κηπευτικά περίπου (με το καρπούζι θερμοκηπίου). Στο διάγραμμα 3.3 απεικονίζεται η εξέλιξη της συνολικής παραγωγής κηπευτικών εκτός της καρπουζιού υπό κάλυψη. Η αύξηση από τους 48.000 τόνους κηπευτικά το 1996 στους 71.800 τόνους οφείλεται κυρίως στην αύξηση των θερμοκηπιακών εκτάσεων, από αποδοτικότερα υβρίδια καθώς και από την εντατικοποίηση της χρήσης της γης με δύο καλλιέργειες το χρόνο.

Πίνακας 3.2: Παραγωγή κηπευτικών στη περιοχή της Τριφυλίας - Γιαννιτσοχωρίου (εκτάσεις σε στρέμματα και παραγωγή - απόδοση σε τόνους, έτος 2000)

ΕΙΔΟΣ	ΕΚΤΑΣΗ	ΠΟΣΟΣΤΟ Ι	ΠΑΡΑΓΩΓΗ	ΠΟΣΟΣΤΟ	ΑΠΟΔΟΣΗ
ΤΟΜΑΤΑ	450	12,15%	4.560	9,94%	10,13
ΑΓΓΟΥΡΙ	1.658	44,76%	33.792	73,63%	20,38
ΜΕΛΙΤΖΑΝΑ	125	3,37%	880	1,92%	7,04
ΚΟΛΟΚΥΘΙ	105	2,83%	710	1,55%	6,76
ΠΙΠΕΡΙΑ	370	9,99%	2.590	5,64%	7,00
ΦΑΣΟΛΙ	750	20,25%	2.146	4,68%	2,86
ΚΑΡΠΟΥΖΙ	170	4,59%	990	2,16%	5,82
ΜΑΡΟΥΛΙ	22	0,59%	90	0,20%	4,09
ΦΡΑΟΥΛΑ	4	0,11%	20	0,04%	5,00
ΠΕΠΟΝΙ	50	1,35%	117	0,25%	2,34
ΣΥΝΟΛΟ	3.704	100,00%	45.895	100%	7,14
ΚΗΠΕΥΤΙΚΑ ΧΑΜΗΛΑ ΣΚΕΠΑΣΤΡΑ	440		2420		
ΥΠΑΙΘΡΙΑ ΚΗΠΕΥΤΙΚΑ	3.100		18.250		
ΤΕΛΙΚΟ ΣΥΝΟΛΟ	7.244		66.565		
ΚΑΡΠΟΥΖΙ ΚΑΛΥΨΗ	12.000		60.000		

Πηγή: Διεύθυνση Γεωργίας Τριφυλίας, επεξεργασία.

Στο πίνακα 3.2 απεικονίζεται η ανά κατηγορία προϊόντος παραγωγή κηπευτικών στην περιοχή δράσης του επιχειρηματικού πλάνου για το έτος 2000 (τελευταία στοιχεία). Όπως παρατηρούμε μία εκ των βασικών καλλιεργούμενων θερμοκηπιακών προϊόντων στην περιοχή είναι το αγγούρι με συνολική έκταση 1.658 στρέμματα και παραγωγή 33.792 τόνους το 2000. Άλλη βασική καλλιέργεια είναι η τομάτα με 450 στρέμματα και 4.560 τόνους παραγωγή και ακολουθεί η πιπεριά και το φασόλι. Όπως έχουμε



προαναφέρει στην περιοχή καλλιεργούνται και περίπου 12.000 στρέμματα καρπούζι υπό κάλυψη με συνολική παραγωγή περίπου 60.000 τόνους.

Σύμφωνα με τα στοιχεία της Διεύθυνσης Γεωργίας Τριφυλίας, δεν αναμένεται για την περιοχή αλλαγές

όσον αφορά τις καλλιεργούμενες εκτάσεις υπαίθριων κηπευτικών και κηπευτικών υπό κάλυψη (καρπούζι) και άρα η παραγωγή σε αυτές τις κατηγορίες θα αυξηθεί μόνο από καλύτερες καλλιεργούμενες τεχνικές και από αποδοτικότερα υβρίδια. Για την παραγωγή όμως των θερμοκηπιακών προϊόντων αναμένεται αύξηση. Όπως προαναφέρθηκε υπάρχει πρόβλεψη για ετήσια αύξηση των θερμοκηπιακών εκτάσεων περίπου κατά 5-6 % το χρόνο. Στο διάγραμμα 3.4 έχει υπολογιστεί η εξέλιξη των παραγόμενων ποσοτήτων θερμοκηπιακών κηπευτικών με την παραδοχή ότι η αύξηση των εκτάσεων δεν θα αφορά την καλλιέργεια αγγουριού η οποία είναι και η πιο αποδοτική καλλιέργεια όσον αφορά τις στρεμματικές αποδόσεις. Η αυξήσεις θα επέλθουν κυρίως στις καλλιέργειες της τομάτας – πιπεριάς καθώς και στα φυλλώδη λαχανικά με βασικό ενδιαφέρον στις σαλάτες. Το σενάριο αυτό ενισχύεται και από την άποψη του γεωπόνου της Διεύθυνσης Τριφυλίας κ. Αντώνη Παρασκευόπουλου. Έτσι αναμένεται μία αύξηση περίπου 8 τόνους ανά στρέμμα θερμοκηπίου. Υπολογίζοντας ότι το 50% περίπου των θερμοκηπίων έχει δύο φυτεύσεις, αναμένεται μία αύξηση 12 τόνους για κάθε νέο στρέμμα θερμοκηπίου. Από το 2002 έως το 2007 αναμένεται μία αύξηση περίπου 10.000 τόνων κηπευτικών εκτός εποχής, ενώ μέχρι το 2010 θα έχουμε αύξηση 15.600 τόνων κηπευτικών σύμφωνα με τη πρόβλεψη.

3.4 ΕΜΠΟΡΙΟ ΚΗΠΕΥΤΙΚΩΝ ΣΤΗΝ ΠΕΡΙΟΧΗ ΤΡΙΦΥΛΙΑΣ – ΓΙΑΝΝΙΤΣΟΧΩΡΙΟΥ

Στην περιοχή Τριφυλίας και Γιαννιτσοχωρίου δραστηριοποιούνται περίπου 12 τοπικοί έμποροι που εμπορεύονται τα νωπά κηπευτικά, καθώς επίσης και 8 τοπικοί έμποροι καρπουζιού. Για την εμπορία του καρπουζιού δραστηριοποιούνται και αρκετές επιχειρήσεις – έμποροι από άλλες περιοχές (κυρίως από την περιοχή της Ηλείας) έχοντας αρκετά καλά μερίδια επί της παραγωγής. Ο παραγωγός με βασικό κριτήριο τη τιμή διάθεσης αλλά και τις συνεργασίες που έχει αναπτύξει, διαθέτει το προϊόν του:

- ✓ Στην τοπική αγορά ή σαν ιδιοκατανάλωση (συμπεριλαμβάνεται και η φύρα καθώς και η απ'ευθείας πώληση σε καταναλωτές).
- ✓ Σε έναν από τους 10 τοπικούς εμπόρους.
- ✓ Στη λαϊκή εάν έχει άδεια (παραγωγού ή και εμπορική).
- ✓ Απ'ευθείας σε αλυσίδες Σ/Μ.
- ✓ Συνεργασία με κάποιον έμπορο από την Λαχαναγορά.(Συνήθως την Κεντρική Λαχαναγορά Αθηνών)

- ✓ Συνεργασία με έμπορο από άλλη περιοχή.

Πίνακας 3.3: Κανάλια διανομής νωπών κηπευτικών και μερίδια αυτών για τα έτη 1996 και 2002 (εκτός καρπουζιού).

ΕΤΟΣ	ΙΔΙΟΚ/ΝΑΛΩΣΗ					ΕΜΠΟΡΟΙ ΑΠΟ ΑΛΛΕΣ ΠΕΡΙΟΧΕΣ
	Η ΤΟΠΙΚΗ ΑΓΟΡΑ ΚΑΙ ΦΥΡΑ	ΤΟΠΙΚΟΙ ΕΜΠΟΡΟΙ	ΛΑΪΚΕΣ	ΑΛΥΣΙΔΕΣ Σ/Μ	ΛΑΧΑΝΑΓΟΡΑ	
1996*	8%	33%	6%	1%	44%	8%
ΠΟΣΟΤΗΤΕΣ	3.800	15.600	2.900	500	21.000	3.800
2002*	6%	35%	8%	3%	36%	12%
ΠΟΣΟΤΗΤΕΣ	4.300	25.200	5.800	2.000	26.000	8.500

Πηγή: Διεύθυνση Γεωργίας Τριφυλίας – Στοιχεία Αγοράς - επεξεργασία.(* κατ'εκτίμηση)

Στο παραπάνω πίνακα απεικονίζονται τα μερίδια για κάθε κανάλι διανομής των κηπευτικών (εκτός καρπούζι) στην περιοχή, το 1996 και το 2002. Απορρέουν τα εξής συμπεράσματα:

- Οι συνεργασίες με την Κεντρική Λαχαναγορά βρίσκονται σε πτώση. Προβλέπεται στο μέλλον το μερίδιο αυτού του καναλιού να πέσει κάτω του 30%. Παρόλα αυτά η διακίνηση ποσοτήτων το 2002 είναι περισσότερη εν συγκρίσει με το 1996.
- Έμποροι από άλλες περιοχές διακινούν πολύ περισσότερες ποσότητες εν συγκρίσει με το 1996. Προέρχονται κυρίως από την περιοχή της Καλαμάτας χωρίς όμως να απευθύνονται αποκλειστικά για την πρωτεύουσα του νομού. Η μεγαλύτερη ποσότητα καταλήγει στην Αθήνα.
- Οι τοπικοί έμποροι, αύξησαν τα μερίδια τους επί της αγοράς της παραγωγής από το 33% στο 35%, και κατά 10.000 τόνους τις ποσότητες που διακινούν, σε μία πενταετία.
- Διπλάσιες ποσότητες διακινούνται μέσω των λαϊκών το 2002 εν συγκρίσει με το 1996. Αρκετοί αγρότες ανά την Ελλάδα έχουν παραγωγική άδεια.
- Δεν υπάρχει εξαγωγική δραστηριότητα στη περιοχή για τα νωπά κηπευτικά παρά μόνο για το καρπούζι. Ίσως και κάποιες μικρές

ποσότητες γλυκοκαλάμποκο (sweet corn) που εξάγουν μέσω εμπόρων από την Ηλεία.

- Οι αλυσίδες Σ/Μ τετραπλασίασαν τις ποσότητες που αγοράζουν απ'ευθείας από τους παραγωγούς. Συνήθως συνεργάζονται με μεγάλους αγρότες επιχειρηματίες οι οποίοι με τη πάροδο του χρόνου εμπορεύονται και ποσότητες άλλες και γίνονται τοπικοί έμποροι.
- Είναι γεγονός πως ένα νέο κανάλι προώθησης θα δημιουργηθεί. Αυτό της συνεργασίας μεγάλων παραγωγών η ομάδας παραγωγών με μεγάλες αλυσίδες μαζικής εστίασης (Goody's, Γρηγόρης Μικρογεύματα) και επιχειρήσεις τροφοδοσίας (catering).

Για το κανάλι διανομής νωπών κηπευτικών μέσω των τοπικών εμπόρων της περιοχής παρατίθεται ο πίνακας 3.4 όπου απεικονίζονται τα μερίδια επί της παραγωγής για κάθε εμπορική επιχείρηση το έτος 2002.

Πίνακας 3.4: Μερίδια επί της παραγωγής από τους τοπικούς εμπόρους το 2002 εκτός καρπουζιού.

ΕΜΠΟΡΟΙ	ΠΟΣΟΤΗΤΕΣ εκτίμηση (σε τόνους)	ΠΟΣΟΣΤΟ %	ΕΚΤΙΜΩΜΕΝΕΣ ΠΩΛΗΣΕΙΣ ΣΕ €	ΕΚΤ/ΝΕΣ ΠΩΛΗΣΕΙΣ ΣΕ ΔΡΧ.
ΓΕΩΡΓΙΚΗ ΑΝΑΠΤΥΞΗ Α.Ε.	1.250	5%	674.982	230.000.000
ΔΡΙΜΩΝΑΚΟΣ – ΔΑΙΛΙΑΝΗΣ Ο.Ε.	3.250	13%	1.760.822	600.000.000
ΓΙΕΝΤΙΜΗΣ	11.250	45%	5.869.406	2.000.000.000
ΖΑΧΑΡΟΠΟΥΛΟΣ	1.250	5%	674.982	230.000.000
ΓΙΑΚΟΥΜΟΠΟΥΛΟΣ	2.500	10%	1.349.963	460.000.000
ΜΙΧΑΛΑΚΟΠΟΥΛΟΣ	1.250	5%	674.982	230.000.000
ΕΜΠΟΡΟΣ ΑΠΟ ΓΑΡΓΑΛΙΑΝΟΥΣ	1.250	5%	674.982	230.000.000
ΓΙΩΡΓΑΛΗΣ	500	2%	264.123	90.000.000
ΑΛΛΟΙ (4-5)	2.500	10%	1.349.963	460.000.000
ΣΥΝΟΛΟ	25.000	100%	13.294.204	4.530.000.000

Πηγή: Στοιχεία Αγοράς – Συνεντεύξεις - επεξεργασία.

3.5 ΕΜΠΟΡΙΟ ΓΕΩΡΓΙΚΩΝ ΕΦΟΔΙΩΝ ΣΤΗΝ ΠΕΡΙΟΧΗ

Στην περιοχή δράσης της επένδυσης δραστηριοποιούνται 15 επιχειρήσεις πώλησης γεωργικών εφοδίων. Πρόκειται για τους τοπικούς γεωπόνους που εμπορεύονται εφόδια για τον παραγωγό και παράλληλα παρέχουν συμβουλευτικές υπηρεσίες στους παραγωγούς. Έχουν άμεση σχέση και επαφή με τους παραγωγούς σε καθημερινή βάση. Τα μερίδια πώλησης του πολλαπλασιαστικού υλικού του κάθε γεωπόνου μας δίνουν ένα μέτρο σύγκρισης για την δυναμική τους όσον αφορά τη σχέση και επαφή με τους παραγωγούς κηπευτικών.

ΠΙΝΑΚΑΣ 3.5 ΜΕΡΙΔΙΑ ΑΓΟΡΑΣ ΠΟΛΛΑΠΛΑΣΙΑΣΤΙΚΟΥ ΥΛΙΚΟΥ ΑΝΑ ΓΕΩΠΟΝΟ	
ΚΑΤΑΣΤΗΜΑ	ΜΕΡΙΔΙΟ %
ΕΑΣ ΦΙΛΙΑΤΡΩΝ	15
ΕΑΣ ΚΥΠΑΡΙΣΣΙΑΣ	3
ΕΑΣ ΓΑΡΓΑΛΙΑΝΩΝ	4
Γ. ΑΝΑΠΤΥΞΗ	23
ΠΑΝΤΑΖΟΠΟΥΛΟΣ	7
ΣΤΑΘΟΠΟΥΛΟΣ Γ	9
ΓΚΟΓΚΑΣ	3
ΒΑΡΟΥΞΗΣ	9
ΣΤΑΘΟΠΟΥΛΟΣ Π.	5
ΓΕΩΡΓΟΥΛΙΑΣ	2
ΜΕΙΝΤΑΝΗΣ	3
ΛΑΜΠΟΥΣΗΣ	3
ΜΠΟΥΛΟΥΛΗΣ	6
ΚΑΤΣΑΡΕΛΑΣ	5
ΑΓΓΕΛΟΠΟΥΛΟΣ	3
ΣΥΝΟΛΟ	100

ΠΗΓΗ : ΑΓΡΟΤΙΚΟΣ ΟΙΚΟΣ ΣΠΥΡΟΥ

Υψηλή δυναμική έχει η Γεωργική Ανάπτυξη με 20%. Πρόκειται για τη μεγαλύτερη επιχείρηση, σε όλους τους κλάδους, στη περιοχή της Τριφυλίας. Εμπορεύονται γεωργικά εφόδια και κηπευτικά όπως είδαμε και στο τρίτο κεφάλαιο. Διαθέτουν μονάδα παραγωγής σποροφύτων, και είναι οι μοναδικοί στη περιοχή που έχουν αυτή τη δραστηριότητα. Αυτό τους δίνει συγκριτικό πλεονέκτημα όσον αφορά τις συνολικές πωλήσεις γεωργικών εφοδίων. Επίσης η

καθετοποίηση δραστηριοτήτων με την εμπορία κηπευτικών έχει φέρει πιο κοντά τους παραγωγούς.

Άλλοι σημαντικοί γεωπόνοι με προοπτικές και υψηλά μερίδια στη περιοχή είναι οι:

- ✓ Βαρουξής Στασίνος. Είναι ένας εκ των δύο που έχει έδρα στη περιοχή του Γιαννιτσοχωρίου. Έχει δύο άτομα προσωπικό
- ✓ Σταθόπουλος Γιάννης. Βρίσκεται στην Κυπαρισσία και έχει υποκατάστημα και στο Γιαννιτσοχώρι. Έχει τέσσερα άτομα προσωπικό. Ασχολείται και με το εμπόριο καρπουζιού (εξάγει γύρω στους 300 τόνους το χρόνο).

- ✓ Πανταζόπουλος Κωνσταντίνος. Βρίσκεται στα Φιλιατρά και έχει δύο άτομα προσωπικό
- ✓ Μπουλουλής Κ.-Μπουλουλής Κ. Είναι ξαδέλφια και βρίσκονται στους Γαργαλιάνους.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 4. ΑΝΑΛΥΣΗ ΤΟΥ ΚΛΑΔΟΥ ΤΩΝ ΤΥΠΟΠΟΙΗΤΗΡΙΩΝ ΣΥΣΚΕΥΑΣΤΗΡΙΩΝ

4.1 ΓΕΝΙΚΑ ΓΙΑ ΤΗΝ ΤΥΠΟΠΟΙΗΣΗ –ΣΥΣΚΕΥΑΣΙΑ

Η τυποποίηση των οπωροκηπευτικών αφορά την εφαρμογή ταξινομήσεων σε διάφορες ποιοτικές κατηγορίες που βασίζονται σε εμπορικά πρότυπα και προβλέπονται από ευρωπαϊκούς κανονισμούς ή το εθνικό θεσμικό πλαίσιο (αποφάσεις Υπουργείου Γεωργίας κλπ). Τα πρότυπα αφορούν προδιαγραφές όπως ποικιλία, μέγεθος, σχήμα, χρωματισμό, βαθμό ωριμότητας, καθαρότητα, υγιεινή κατάσταση, οργανοληπτικά χαρακτηριστικά, ομοιογένεια κλπ, με βάση τα οποία γίνεται ποιοτική ταξινόμηση και κατάταξη των προϊόντων.

Με την εφαρμογή των κανόνων τυποποίησης παρέχονται σημαντικά πλεονεκτήματα, τόσο για την διαφάνεια της αγοράς και την αντικειμενική διαμόρφωση των τιμών, όσο και για την εξασφάλιση της υγείας των καταναλωτών και την προστασία από αλλοιωμένα οπωροκηπευτικά.

Η εφαρμογή των κανόνων τυποποίησης και ποιότητας είναι υποχρεωτική για το σύνολο των οπωροκηπευτικών που διακινούνται είτε στην Ευρωπαϊκή Ένωση είτε στο εσωτερικό της χώρας. Υπάρχουν όμως μερικές εξαιρέσεις από την υποχρέωση τήρησης των κανόνων οι οποίες είναι οι εξής:

- Την μη υποχρέωση τήρησης των προτύπων εντός της περιοχής παραγωγής για προϊόντα που:
 - ✓ Πωλούνται ή παραδίδονται από τον παραγωγό στα συσκευαστήρια ή σε αποθηκευτικούς χώρους.
 - ✓ Διοχετεύονται από τους αποθηκευτικούς χώρους στα συσκευαστήρια.
 - ✓ Πωλούνται από τους παραγωγούς σε ειδικές αγορές από όπου τα προϊόντα στη συνέχεια προωθούνται στα συσκευαστήρια ή στους αποθηκευτικούς χώρους.
- Την μη υποχρέωση τήρησης των προτύπων γενικώς για προϊόντα που:
 - ✓ Διοχετεύονται στις βιομηχανίες μεταποίησης.
 - ✓ Πωλούνται από τον παραγωγό απ'ευθείας στον τελικό καταναλωτή, στο τόπο της γεωργικής εκμετάλλευσης του παραγωγού.

4.2 ΔΟΜΗ ΚΑΙ ΔΙΑΘΡΩΣΗ ΤΟΥ ΚΛΑΔΟΥ

Ο κλάδος των τυποποιητηρίων – συσκευαστηρίων οπωροκηπευτικών προϊόντων χαρακτηρίζεται από μεγάλο βαθμό επιχειρήσεων κάθε νομικής μορφής. Παράλληλα δραστηριοποιείται σημαντικός αριθμός συνεταιριστικών οργανώσεων και ομάδων παραγωγών. Από την άποψη της γεωγραφικής διασποράς τα περισσότερα είναι (κυρίως για πυρηνόκαρπα και εσπεριδοειδή προϊόντα) συγκεντρωμένα σε δύο περιοχές: Κεντρική – Δυτική Μακεδονία και Βορειοανατολική Πελοπόννησο και λιγότερα στη Κρήτη (κηπευτικά). Ο μεγάλος αριθμός παραγωγικών μονάδων, υποδηλώνει το μικρό βαθμό συγκέντρωσης του κλάδου και αποδίδεται κυρίως στο μικρό σχετικά κεφάλαιο που απαιτείται για την κατασκευή γραμμής τυποποίησης και συσκευασίας. Οι περισσότερες επιχειρήσεις έχουν εξαγωγικό προσανατολισμό, γεγονός που τις έχει οδηγήσει στην εφαρμογή σύγχρονων τεχνικών και μεθόδων τυποποίησης και συσκευασίας αφού οι περισσότεροι διανομείς του εξωτερικού θέτουν ιδιαίτερα αυστηρές προδιαγραφές ποιότητας και τυποποίησης. Ωστόσο σε αρκετές περιπτώσεις οι επιχειρήσεις του κλάδου δεν έχουν μέχρι σήμερα αναπτύξει σε μεγάλο βαθμό ολοκληρωμένες διαδικασίες διοίκησης και προώθησης των πωλήσεων.

4.3 ΣΥΣΚΕΥΑΣΙΑ ΟΠΩΡΟΚΗΠΕΥΤΙΚΩΝ

Συσκευαστήριο είναι το κτίριο μέσα στο οποίο γίνονται μια σειρά εργασιών προετοιμασίας των προϊόντων για να διατεθούν στην αγορά, οι οποίες περιλαμβάνουν: την παραλαβή του συγκομισθέντος προϊόντος, πλύσιμο, στέγνωμα, τυποποίηση, συσκευασία, πρόψυξη και τέλος προώθηση στην αγορά. Τα χρησιμοποιούμενα μέσα συσκευασίας, σύμφωνα με τους κανονισμούς, πρέπει να είναι ανθεκτικά ώστε να προστατεύουν το προϊόν από μηχανικές φθορές, απαλλαγμένα από οσμές, ξένα σώματα και υγρασία καθώς και από κάθε είδους προσβολή ή μόλυνση. Οι συσκευασίες συντελούν τόσο στη προστασία των προϊόντων κατά τη μεταφορά τους στους τόπους πώλησης και παράλληλα, επιτρέπουν την καλύτερη τοποθέτηση τους στην αγορά. Τα κυριότερα είδη συσκευασίας που χρησιμοποιούνται είναι τα εξής:

✓ Πλαστικοί σάκοι και δίχτυα: χαμηλό κόστος αλλά μικρότερη αντοχή σε μηχανικές φθορές

✓ Ξύλινα/πλαστικά τελάρα: μικρό κόστος κατασκευής και δυνατότητα χρησιμοποίησης αρκετές φορές αλλά κίνδυνος για μη καλή συντήρηση των οπωροκηπευτικών (βακτήρια κλπ)

✓ Χάρτινα κουτιά: μικρό βάρος, δυνατότητα μορφοποίησης σε αρκετά σχήματα αλλά ευπαθή σε υγρασία και μικρή αντοχή σε σχέση με άλλα υλικά συσκευασίας.

✓ Πλαστικά κύπελλα: ιδιαίτερα ανθεκτικά αλλά κοστίζουν περισσότερο σε σχέση με άλλα υλικά και παράλληλα η σκληρή επιφάνεια μπορεί να φθείρει τα διάφορα προϊόντα.

✓ Παλέτες: μικρό κόστος χειρισμού αλλά προστατεύουν λιγότερο τα προϊόντα.

Σύμφωνα με τους ευρωπαϊκούς κανονισμούς, τα οπωροκηπευτικά προϊόντα πρέπει να διατίθενται με εμφανείς ενδείξεις σήμανσης. Οι ενδείξεις σήμανσης αναγράφονται με στοιχεία εμφανή και ευανάγνωστα ή σε ετικέτα ενσωματωμένη ή σταθερά προσαρτημένη στην συσκευασία. Στο στάδιο της λιανικής πώλησης όταν τα προϊόντα παρουσιάζονται συσκευασμένα, οι προβλεπόμενες ενδείξεις σήμανσης παρουσιάζονται με τρόπο ευανάγνωστο και εμφανή. Στο στάδιο της λιανικής πώλησης (μανάβικα-λαϊκές-super market) το εμπόρευμα πρέπει να διατίθεται εφόσον υπάρχει πινακίδα που να αναγράφεται με εμφανείς και ευανάγνωστους χαρακτήρες τα στοιχεία της ποικιλίας, προέλευσης του προϊόντος και της ποιοτικής κατηγορίας.

Όσον αφορά το θεσμικό πλαίσιο τα οπωροκηπευτικά προϊόντα έχουν ενταχθεί σε καθεστώς κοινής οργάνωσης αγοράς (καν. 2200/96). Η κοινή οργάνωση αγοράς περιλαμβάνει μέτρα για την κατάταξη των προϊόντων, τη λειτουργία και το ρόλο των ομάδων παραγωγών και διεπαγγελματικών οργανώσεων, το καθεστώς παρεμβάσεων κλπ.

4.4 ΟΡΟΙ ΕΜΠΟΡΙΟΥ – ΠΕΡΙΘΩΡΙΑ ΚΕΡΔΟΥΣ

Η αγορά των οπωροκηπευτικών προϊόντων συγκλίνει περισσότερο προς αυτήν του πλήρους ανταγωνισμού, αφού τα προϊόντα χαρακτηρίζονται από υψηλό βαθμό ομοιογένειας, ο αριθμός των παραγωγών και των ενδιάμεσων εμπορικών επιχειρήσεων είναι αρκετά μεγάλος όπως επίσης και ο αριθμός των καταναλωτών. Η επίδραση των παραγωγών στη διαμόρφωση της τιμής είναι σχετικά μικρή. Το επίπεδο των τιμών καθορίζεται από τις τοπικές αγορές (προσφορά και ζήτηση) και οι τυποποιητικές- εμπορικές επιχειρήσεις προσαρμόζονται στα συγκεκριμένα επίπεδα

τιμών. Η εξόφληση των παραγωγών συνήθως δεν ξεπερνάει τους 2 μήνες και σε συνδυασμό με τους όρους πώλησης δεν δημιουργούνται σημαντικά προβλήματα στο κεφάλαιο κίνησης. Η πώληση των προϊόντων στις χονδρεμπορικές επιχειρήσεις του εξωτερικού πραγματοποιείται σε αρκετές περιπτώσεις με τη μέθοδο της προμήθειας επί του τελικού ποσού των πωλήσεων. Συγκεκριμένα οι συσκευαστές προωθούν τα προϊόντα στις χονδρεμπορικές επιχειρήσεις του εξωτερικού οι οποίες και αναλαμβάνουν την πώληση στα δίκτυα λιανικής, εισπράττοντας ποσοστό από το συνολικό ποσό των πωλήσεων. Το ύψος του ποσοστού εξαρτάται κυρίως από τις τιμές διάθεσης των προϊόντων που τελικά επιτυγχάνουν και συνήθως κυμαίνεται μεταξύ 2-10% στο σύνολο των πωλήσεων. Ο μέσος όρος είσπραξης των απαιτήσεων ανέρχεται σε 2 μήνες περίπου, ωστόσο σε ορισμένες περιπτώσεις (και κυρίως για εξαγωγές σε χώρες της Ανατολικής Ευρώπης) ο χρόνος είσπραξης μπορεί να είναι και μεγαλύτερος. Στην εγχώρια αγορά, ο μέσος χρόνος είσπραξης από τα Σ/Μ ανέρχεται επίσης σε δύο μήνες με περισσότερες συχνές τις καθυστερήσεις εξόφλησης των απαιτήσεων.

Οι περισσότερες επιχειρήσεις έχουν μικτά περιθώρια κέρδους γύρω στο 15% και καθαρά περιθώρια κέρδους στο 5%. Σε περιόδους με θετική συγκυρία στις τιμές των προϊόντων τα περιθώρια κέρδους διαμορφώνονται σε υψηλότερα επίπεδα. Σε περιπτώσεις πώλησης βιολογικών προϊόντων τα μικτά περιθώρια κέρδους μπορούν να διπλασιαστούν.

4.5 ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΑΝΑΛΥΣΗ ΤΟΥ ΚΛΑΔΟΥ

Η χρηματοοικονομική ανάλυση του κλάδου περιλαμβάνει την ανάλυση των χρηματοοικονομικών δεικτών για τις 18 μεγαλύτερες επιχειρήσεις, οι οποίες πραγματοποίησαν πωλήσεις μεγαλύτερες των €5000 χιλ. το 2000 (ICAP, 2000). Οι επιχειρήσεις αυτές εκτιμάται ότι κατέχουν το 35% περίπου της συνολικής εγχώρια παραγωγής **τυποποιημένων οπωροκηπευτικών**. Στο σύνολό τους το μεγαλύτερο ποσοστό, 87% τυποποιεί και συσκευάζει φρούτα (ICAP). Η συνολική παραγωγή τυποποιημένων συσκευασμένων οπωροκηπευτικών αυξήθηκε την τριετία 1999-2001 από 835.000 τόνους σε 905.000 τόνους πραγματοποιώντας αύξηση κατά 12,9%. Η χρηματοοικονομική ανάλυση περιλαμβάνει την εξέταση των συνολικών πωλήσεων και παράλληλα τον υπολογισμό και ανάλυση των βασικών χρηματοοικονομικών δεικτών τους, την περίοδο 1996-2001 (ICAP, 2000)..

Η εξέλιξη των συνολικών πωλήσεων των κυριότερων παραγωγικών επιχειρήσεων του κλάδου για την περίοδο 1996-2001 παρουσιάζεται στο διπλανό

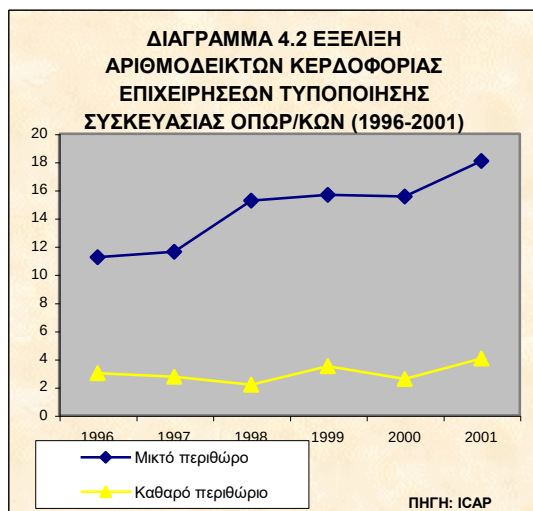


διάγραμμα. Διευκρινίζεται ότι οι πωλήσεις αφορούν το σύνολο της δραστηριότητας τους, πράγμα που σημαίνει πως υπάρχουν πωλήσεις και άλλων προϊόντων πέρα από τα οπωροκηπευτικά. Το ποσοστό συμμετοχής των τυποποιημένων οπωροκηπευτικών είναι περίπου στο 85%. Όπως παρατηρούμε από το διάγραμμα, παρουσιάζεται ανοδική

πορεία στις πωλήσεις, με μέσο ετήσιο ρυθμό αύξησης 11,53%. Το γεγονός αυτό οφείλεται, εν μέρει, και από τη δραστηριοποίηση δύο νέων εταιριών στο κλάδο το 1998, οι οποίες αποτελούν μέρος του εξεταζόμενου δείγματος.

Η αξιολόγηση της κερδοφορίας του δείγματος των επιχειρήσεων τυποποίησης-συσκευασίας οπωροκηπευτικών περιλαμβάνει την εξέταση των εξής αριθμοδεικτών: μικτό περιθώριο κέρδους και καθαρού περιθωρίου κέρδους, που

εκφράζουν το ποσοστό των μικτών και προ φόρων κερδών στο σύνολο του κύκλου εργασιών της επιχείρησης.



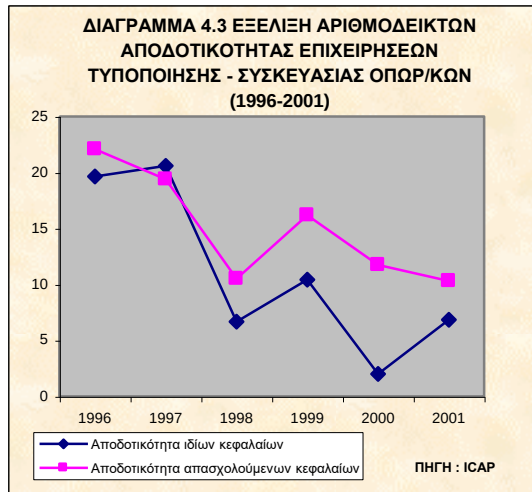
Στο διάγραμμα 4.2 απεικονίζεται η εξέλιξη των μέσων όρων των αριθμοδεικτών του καθαρού και μικτού περιθωρίου κέρδους για το εξεταζόμενο δείγμα. Όπως προκύπτει από τα στοιχεία (παράρτημα) το μικτό περιθώριο κέρδους κυμαίνεται σε σχετικά

ικανοποιητικά επίπεδα (μ.ο. 14,56%). Αντίθετα το καθαρό περιθώριο κέρδους (προ φόρων κέρδη) κυμαίνεται σε σχετικά χαμηλά επίπεδα της τάξης του 3% (μ.ο. 3,01%). Τις πρώτες θέσεις ως προς την κερδοφορία, κατά την εξεταζόμενη εξαετία (μέσος όρος του δείκτη) κατέλαβαν οι εξής επιχειρήσεις:

- ✓ Ως προς το περιθώριο μικτού κέρδους: Βίο-Ζευς Βιοκυκλικά Προϊόντα (36,67%), Κεσίδη Αφοι (29,08%), Σέξτου Αφοι Νέα Εξφρουτ Α.Β.Ε.Ε. (20,14%)

- ✓ Ως προς το καθαρό περιθώριο: Κεσίδη Αφοι (7,37%), Τόμπρας Κ. & Π.Γ. Α.Ε. (6,31%), Ολυμπιακή Φρούτων Ε.Π.Ε. (4,59%)

Η εξέταση της αποδοτικότητας των επιχειρήσεων του δείγματος, αφορά την παρουσίαση και ανάλυση των αριθμοδεικτών αποδοτικότητας ιδίων κεφαλαίων (return to equity), αλλά και των συνολικά απασχολούμενων κεφαλαίων (return to assets).

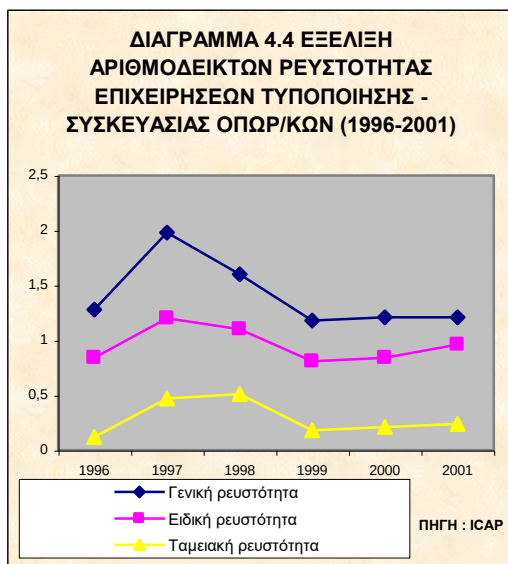


Η αποδοτικότητα ιδίων κεφαλαίων εκφράζεται ως ποσοστό των (προ φόρων) κερδών στα ίδια κεφάλαια, ενώ η αποδοτικότητα απασχολούμενων κεφαλαίων επιδιώκει να αποτυπώσει την απόδοση του κεφαλαίου της επιχείρησης ανεξαρτήτως προέλευσης (ίδια κεφάλαια και μακροπρόθεσμες υποχρεώσεις) και υπολογίζεται ως ποσοστό των (προ φόρων) κερδών στο σύνολο των ιδίων κεφαλαίων και των μεσομακροπρόθεσμων υποχρεώσεων και προβλέψεων.

Η αποδοτικότητα των ιδίων κεφαλαίων των 18 επιχειρήσεων του δείγματος, κυμαίνεται την εξαετία 1996-2001 σε σχετικά ικανοποιητικά επίπεδα (μ.ο. 11,03%), παρουσιάζοντας ωστόσο σημαντικές διακυμάνσεις, με υψηλότερες τιμές το διάστημα 1996-1997 και κάμψη του δείκτη έκτοτε. Σε αντίστοιχα υψηλά επίπεδα κυμαίνεται και η αποδοτικότητα των συνολικών κεφαλαίων των 18 επιχειρήσεων (μ.ο. 15,04%). Τις τρεις πρώτες θέσεις, βάσει της αποδοτικότητας, κατά την εξεταζόμενη περίοδο, κατέλαβαν οι εξής επιχειρήσεις

- ✓ Ως προς την απόδοση ιδίων κεφαλαίων: Στάρφας Α.Γ. Α.Ε. (37,82%), EVA FRUIT Υιοί Ι.Κατεμίδη (25,23%), Ολυμπιακή Φρούτων Ε.Π.Ε. (24,82%)
- ✓ Ως προς την απόδοση απασχολούμενων κεφαλαίων: Στάρφας Α.Γ. Α.Ε. (34,37%), EVA FRUIT Υιοί Ι.Κατεμίδη (27,64%), Ολυμπιακή Φρούτων Ε.Π.Ε. (26,32%)

Η ρευστότητα των επιχειρήσεων του κλάδου, αξιολογείται με τη χρήση των αριθμοδεικτών γενικής (current), ειδικής (quick) και ταμειακής ρευστότητας (cash ratio). Η γενική ρευστότητα υπολογίζεται από τον λόγο του κυκλοφορούντος ενεργητικού προς τις τρέχουσες υποχρεώσεις. Η ειδική ρευστότητα είναι όπως η γενική ρευστότητα εάν από το κυκλοφορούν ενεργητικό αφαιρεθούν τα αποθέματα..



Η ταμειακή ρευστότητα είναι ο λόγος του λογαριασμού ταμείου προς τις συνολικές βραχυπρόθεσμες υποχρεώσεις.

Στο δείγμα των 18 επιχειρήσεων η γενική ρευστότητα κυμαίνεται σε ικανοποιητικά επίπεδα με μ.ο. εξαετίας 1,41. Αντίστοιχα η ειδική ρευστότητα προσεγγίζει την μονάδα και άρα είναι σε αρκετά καλό επίπεδο (μ.ο. εξαετίας 0,96). Η ταμειακή ρευστότητα κυμαίνεται σε χαμηλά επίπεδα με μ.ο. εξαετίας 0,29.

Και οι τρεις δείκτες ρευστότητας που προαναφέρθηκαν, θεωρούνται στατικοί δείκτες επειδή απεικονίζουν στοιχεία μόνο του ισολογισμού και εύκολα μπορούν να διαμορφωθούν. Ένας δείκτης ρευστότητας ο οποίος συνδέει τον ισολογισμό με την κατάσταση αποτελεσμάτων χρήσης είναι ο δείκτης : κεφάλαιο κίνησης προς πωλήσεις (working capital/sales). Για το δείγμα των 18 επιχειρήσεων τα έτη 2000 και 2001 κυμάνθηκε στα πολύ καλά επίπεδα του 1,46 και 1,59 αντίστοιχα, από όπου σε συνδυασμό με τα χαμηλά αποθεματικά απεικονίζει το σωστό management των επιχειρήσεων.

4.6 ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ ΤΟΥ ΚΛΑΔΟΥ ΜΕ ΚΗΠΕΥΤΙΚΑ

Οι 10 κυριότερες εταιρείες εμπορίας συσκευασμένων κηπευτικών είναι στην περιοχή της Κρήτης. Κάνουν ετήσιες πωλήσεις μ.ο. 2 δις δρχ , συσκευάζουν κατά μ.ο. 6.000 με 10.000 τόνους κηπευτικά και κατά 60% τα εξάγουν. Καμμία δεν εφαρμόζει HACCP, και μόνο μία εμπορεύεται προϊόντα ολοκληρωμένης διαχείρισης.. Στην Ελληνική αγορά προωθούν τα προϊόντα πανελλαδικά, δεν έχουν οργανωμένες πωλήσεις, και στην Αθήνα πωλούν σε Σ/Μ και Λαχαναγορά.

4.7 ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ ΓΙΑ ΤΟΝ ΚΛΑΔΟ

- ✓ Ο κλάδος των συσκευασμένων – τυποποιημένων οπωροκηπευτικών σύμφωνα με την ICAP θα αυξάνει 5 – 10% τα επόμενα έτη.

- ✓ Εάν εφαρμοστεί άμεσα το θεσμικό πλαίσιο που ορίζει υποχρεωτική τη συσκευασία – τυποποίηση θα σημειωθούν ιδιαίτερα υψηλοί ρυθμοί ανάπτυξης.
- ✓ Οι καταναλωτές φαίνεται ότι σταδιακά αντιμετωπίζουν με μεγαλύτερη δεκτικότητα την προοπτική επιλογής συσκευασμένων προϊόντων.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 5. ΤΟ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟ ΠΛΑΝΟ

5.1 ΠΕΡΙΛΗΨΗ

Το επενδυτικό σχέδιο αφορά τη δημιουργία ενός τυποποιητηρίου-συσκευαστηρίου στη περιοχή της Τριφυλλίας. Θα δημιουργηθεί από 4 καταστήματα πώλησης γεωργικών εφοδίων της περιοχής σε συνδυασμό με στρατηγικό επενδυτή. Τα μερίδια των καταστημάτων γεωργικών εφοδίων όσον αφορά την πώληση πολλαπλασιαστικού υλικού στην περιοχή, είναι στο σύνολο 31 % περίπου (κεφ. 3). Αυτό σημαίνει πολύ καλή επαφή και σχέση με τους παραγωγούς. Το ύψος της επένδυσης ανέρχεται σε 1.079.970,65 € (368.000.000 δραχμές) και αφορά την δημιουργία τυποποιητηρίου – συσκευαστηρίου κηπευτικών σε ιδιόκτητο οικόπεδο. Τα ίδια κεφάλαια που θα χρησιμοποιηθούν από τον επενδυτή είναι 606.544 €. Τα υπόλοιπα θα προέρθουν από δανεισμό. Βραχυπρόθεσμα δάνεια 150.000 € και μακροπρόθεσμα δάνεια 320.000 €. Τα επιτόκια δανεισμού με τα οποία αξιολογήθηκε το επενδυτικό πλάνο είναι αντίστοιχα είναι 5% και 8% αντίστοιχα. Το επιχειρηματικό πλάνο κάνει την παραδοχή πως σε 4 μήνες θα είναι έτοιμη η μονάδα συσκευασίας. Εάν υποθέσουμε πως η επένδυση ξεκινάει τον Σεπτέμβρη του 2002, τότε η μονάδα θα είναι έτοιμη την 1^η Ιανουαρίου 2003.

5.2 Η ΕΠΕΝΔΥΣΗ

Στο πίνακα 5.1 έχουμε τις επιμέρους κατηγορίες της επένδυσης. Σε κάθε κατηγορία επένδυσης έχουν συμπεριληφθεί και τα έξοδα εγκατάστασης. Το οικόπεδο

ΠΙΝΑΚΑΣ 5.1 ΚΟΣΤΟΣ ΕΠΕΝΔΥΣΗΣ ΑΝΑ ΚΑΤΗΓΟΡΙΑ

ΕΙΔΟΣ	ΔΡΑΧΜΕΣ	€
ΚΤΙΡΙΑ	80.000.000	234.776
ΓΕΦΥΡΟΠΛΑΣΤΙΓΓΑ	10.000.000	29.347
ΕΔΑΦΟΣ (οικόπεδο)	20.000.000	58.694
ΓΡΑΜΜΕΣ ΠΑΡΑΓΩΓΗΣ	220.000.000	645.635
ΦΟΡΤΗΓΟ ΚΑΙ CLARK	30.000.000	88.041
Η/Υ - ΜΗΧ/ΣΗ	3.000.000	8.804
ΕΠΙΠΛΑ	5.000.000	14.674
ΣΥΝΟΛΟ	368.000.000	1.079.971

ΠΗΓΗ : ΕΡΕΥΝΑ

επεξεργασίας-ταξινόμησης κηπευτικών καθώς και από μηχανήματα και ψυκτικό θάλαμο για την υποστήριξη των λειτουργιών τους. Η μία γραμμή επεξεργασίας-ταξινόμησης θα χρησιμοποιείται για οβάλ κηπευτικά όπως τομάτα, μελιτζάνα και

που θα χρειαστεί για την εγκατάσταση της μονάδος θα έχει έκταση 10 στρεμμάτων. Τα κτίρια θα περιλαμβάνουν χώρους για τις μονάδες συσκευασίας, γραφεία, αποθήκη και χώρους υγιεινής. Οι γραμμές παραγωγής για την συσκευασία αποτελούνται από τρεις γραμμές

πιπεριά φλάσκα. Η άλλη γραμμή επεξεργασίας-ταξινόμησης θα χρησιμοποιείται για τα επιμήκη κηπευτικά όπως αγγούρι, κολοκύθι και πιπεριά κέρατο, και η άλλη για τα καρπούζι και πεπόνι. Τα μηχανήματα υποστήριξης των τριών γραμμών αποτελούνται από:

1. Μηχανή συσκευασίας-ζύγισης-τυποποίησης νωπών κηπευτικών.
2. Μηχανή αυτόματης διαμόρφωσης χαρτοκιβωτίων.
3. Αυτόματος οριζόντιος παλετοδέτης, και
4. Ψυκτικό θάλαμο συντήρησης.

Το φασόλι και το μαρούλι θα συσκευάζεται χειρονακτικά. Επίσης το καρπούζι και το πεπόνι θα συσκευάζονται χειρονακτικά. Η τυποποίηση του πεπονιού και καρπουζιού θα περιλαμβάνει μόνο την διαλογή από το χωράφι των ίδιων σε μέγεθος και χρώμα τεμαχίων. Η συσκευασία θα περιλαμβάνει τα εξής: Σελοφάν –Νάιλον σακουλάκια -Χαρτοκιβώτια 6 κατηγοριών ανά χωρητικότητα – Χαρτί. Τα χαρτοκιβώτια θα μεταφέρονται σε παλέτες των 600 κιλών η κάθε μία. Το Clark θα χρησιμοποιείται για τη μεταφορά των παλετών στα φορτηγά μεταφοράς. Το ιδιόκτητο φορτηγό δεν θα κάνει διανομή αλλά θα βοηθάει στη συλλογή των κηπευτικών από τα θερμοκήπια. Η γεφυροπλάστιγγα θα χρησιμοποιείται για την ζύγιση των ποσοτήτων.

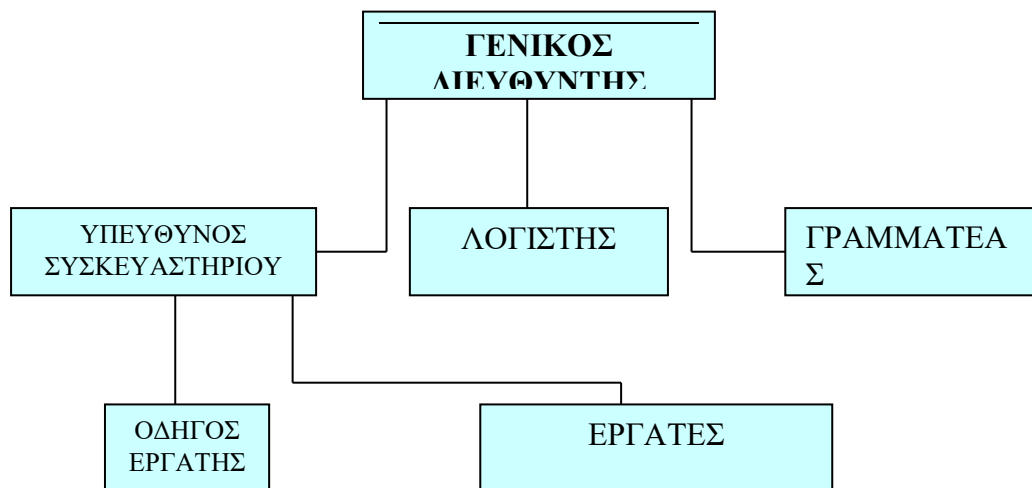
Στο παρακάτω πίνακα υπολογίζονται οι μηνιαίες αποσβέσεις ανά πάγιο της επιχείρησης σύμφωνα με τον κάθε συντελεστή απόσβεσης.

ΠΙΝΑΚΑΣ 5.2 ΑΠΟΣΒΕΣΕΙΣ				
ΠΑΓΙΟ	Σ.Α	ΑΞΙΑ ΚΤ. (GRD)	ΑΞΙΑ ΚΤ. (EURO)	ΜΗΝΙΑΙΑ ΑΠΟΣΒΕΣΗ
ΚΤΙΡΙΑ	5,00%	80.000.000,00	234.776,23	978,23
ΓΕΦΥΡΟΠΛΑΣΤΙΓΑ	8,00%	10.000.000,00	29.347,03	195,65
ΕΔΑΦΟΣ	0,00%	20.000.000,00	58.694,06	0,00
ΓΡΑΜΜΕΣ ΠΑΡΑΓΩΓΗΣ	8,00%	220.000.000,00	645.634,63	4.304,23
ΦΟΡΤΗΓΟ-CLARK	8,00%	30.000.000,00	88.041,09	586,94
Η/Υ	30,00%	3.000.000,00	8.804,11	220,10
ΕΠΙΠΛΑ	20,00%	5.000.000,00	14.673,51	244,56
ΣΥΝΟΛΟ	0	368.000.000,00	1.079.970,65	6.529,71

5.3 ΑΝΘΡΩΠΙΝΟΙ ΠΟΡΟΙ

Για σωστή λειτουργία της επιχείρησης προτείνεται το παρακάτω οργανόγραμμα:

Σχήμα 5.1 Οργανόγραμμα Επιχείρησης



Ο λογιστής θα είναι εξωτερικός συνεργάτης. Τα έξοδα του συμπεριλαμβάνονται στο λογαριασμό 'Αμοιβές και Έξοδα Τρίτων'. Ο Γενικός διευθυντής, ο υπεύθυνος συσκευαστηρίου και η γραμματέας αποτελούν μόνιμο προσωπικό. Το εργατικό δυναμικό αποτελεί το εποχιακό προσωπικό. Υπολογίστηκε ότι για να καλυφθούν οι ανάγκες του συσκευαστηρίου χρειάζονται κατά μ.ο 6,6

ΠΙΝΑΚΑΣ 5.3 ΔΑΠΑΝΕΣ ΓΙΑ ΑΜΟΙΒΕΣ ΜΟΝΙΜΟΥ ΚΑΙ ΕΚΤΑΚΤΟΥ ΠΡΟΣΩΠΙΚΟΥ

ΕΤΟΣ	2003	2004	2005	2006	2007
ΕΡΓΑΤΕΣ (ΜΕΤΑΒΛ. ΚΟΣΤΟΣ)	68.186	107.887	151.799	200.320	253.883
ΔΑΠΑΝΗ/ΠΩΛΗΣΕΙΣ ΣΕ %	2,49%	2,50%	2,51%	2,51%	2,52%
ΣΤΑΘΕΡΟΙ ΜΙΣΘΟΙ ΔΙΕΥΘ-ΓΡΑΜ-ΥΠΕΥΘ ΣΥΣΚΕΥΑΣ.	66.000	66.000	69.600	69.600	73.200
ΔΑΠΑΝΗ/ΠΩΛΗΣΕΙΣ ΣΕ %	2,41%	1,53%	1,15%	0,87%	0,73%
ΣΥΝΟΛΟ ΑΜΟΙΒΩΝ ΠΡΟΣΩΠΙΚΟΥ	134.186	173.887	221.399	269.920	327.083
ΔΑΠΑΝΗ/ΠΩΛΗΣΕΙΣ ΣΕ %	4,90%	4,03%	3,66%	3,38%	3,25%

εργατοώρες για κάθε τόνο συσκευασίας. Στο επενδυτικό σχέδιο υπολογίστηκε η ανά μήνα εποχικότητα των αναγκαίων εργατοωρών, καθώς και ανά μήνα δαπάνη για τα εργατικά συσκευασίας. Ως ετήσιες απολαβές για κάθε εργάτη που απασχολείται πλήρως υπολογίστηκε το ποσό των 8.628 € για το έτος 2003, καθώς και κάθε χρόνο αύξηση 3,5%. Τα συνολικά έξοδα για τις αμοιβές του έκτατου προσωπικού υπολογίστηκε ότι αντιπροσωπεύουν το 2,5% επί των πωλήσεων.

5.4 ΜΕΤΑΦΟΡΙΚΑ

Τα μεταφορικά προς τα σημεία πώλησης θα τα αναλαμβάνει μεταφορική εταιρεία. Υπολογίστηκε ότι η κάθε μεταφορά προς το σημείο πώλησης στην Αθήνα στοιχίζει 390,31 € για ποσότητα ίση με 800 κιβώτια είδους. Η δαπάνη αυτή υπολογίστηκε κατόπιν τηλεφωνικής επικοινωνίας με την μεταφορική 'Κόλιας' που δραστηριοποιείται στην περιοχή της Τριφυλίας, και δόθηκε σαν προσφορά για πέντε χρόνια με τις εξής προοδευτικές μεταφορές ανά εβδομάδα για κάθε έτος εμπορικής λειτουργίας του συσκευαστηρίου.

ΕΤΟΣ	2003	2004	2005	2006	2007
ΜΕΤΑΦΟΡΕΣ ΤΗΝ ΕΒΔΟΜΑΔΑ	10	15	20	26	32

Σαν λειτουργική δαπάνη τα μεταφορικά υπολογίστηκαν στο επενδυτικό πλάνο στο λογαριασμό 'μεταφορικά' και αντιπροσώπευαν περίπου το 7,0 % των συνολικών πωλήσεων. Την επιχείρηση από κάποιο όγκο πωλήσεων και μετά θα την συμφέρει να έχει ιδιόκτητα μεταφορικά μέσα και να αναλαμβάνει η ίδια την διανομή των κηπευτικών. Στην μελέτη αυτή δεν υπολογίστηκε το σημείο αυτό.

5.5 ΣΥΣΚΕΥΑΣΙΑ

Τα συσκευαστικά αποτελούν εμπόρευμα για την εταιρεία το οποίο αγοράζει και μεταπουλάει. Υπολογίστηκε ότι στην τελική τιμή των προϊόντων η συσκευασία αντιπροσωπεύει περίπου το 11% των συνολικών πωλήσεων. Έχει γίνει η παραδοχή πως η επιχείρηση δεν κρατάει αποθέματα ούτε για τις συσκευασίες και φυσικά ούτε για τα νωπά κηπευτικά. Επίσης υπολογίστηκε και φύρα κατά τη χρήση των γραμμών συσκευασίας 1%. Σύμφωνα με την Κύρβας Α.Ε. (συσκευαστήριο κηπευτικών στη περιοχή της Κρήτης) οι δαπάνες για τα υλικά συσκευασίας ανά κιλό παραγόμενου τυποποιημένου-συσκευασμένου προϊόντος είναι:

ΑΓΓΟΥΡΙΑ	ΔΡΧ	€
κόστος σελοφάν	3	
κόστος φιλμ	0,3	
αναλογούσα αξία χαρτοκιβωτίου (220 δρχ:10 κιλά)	22	
	25,3	0,07

ΤΟΜΑΤΑ	ΔΡΧ	€
κόστος θήκης	1	
κόστος φιλμ	0,43	
αναλογούσα αξία χαρτοκιβωτίου (220 δρχ:10 κιλά)	31,43	
	32,86	0,1

ΠΙΠΕΡΙΑ	ΔΡΧ	€
κόστος φιλμ	0,38	
αναλογούσα αξία χαρτοκιβωτίου (250 δρχ:8 κιλά)	31,25	
	31,63	0,09

ΜΕΛΙΤΖΑΝΑ	ΔΡΧ	€
κόστος φιλμ	0,38	
αναλογούσα αξία χαρτοκιβωτίου (250 δρχ:10 κιλά)	31,25	
	31,63	0,09

ΚΑΡΠΟΥΖΙ	ΔΡΧ	€
αναλογούσα αξία χαρτοκιβωτίου (270 δρχ:20 κιλά)	13,5	
	13,5	0,04

ΚΟΛΟΚΥΘΙ	ΔΡΧ	€
κόστος φιλμ	0,38	
αναλογούσα αξία χαρτοκιβωτίου (250 δρχ:10 κιλά)	31,25	
	31,63	0,09

ΠΕΠΟΝΙ	ΔΡΧ	€
αναλογούσα αξία χαρτοκιβωτίου (270 δρχ:20 κιλά)	36,67	
	36,67	0,11

Οι τιμές αυτές χρησιμοποιήθηκαν ως δεδομένα για την αξιολόγηση της επενδυτικής πρότασης.

5.6 ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΟΙ ΣΤΟΧΟΙ ΤΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ

Οι στόχοι της επιχείρησης χωρίζονται σε δύο κατευθύνσεις.

Πρώτη είναι να αποσπάσει ικανοποιητικά μερίδια επί της παραγωγής στην περιοχή δράσης του επιχειρηματικού πλάνου ώστε να καταστεί συμφέρουσα η επένδυση. Αυτό θα γίνει εφικτό τόσο από την προσπάθεια των 4 επενδυτών - τοπικών

5.4 ΕΞΕΛΙΞΗ ΠΑΡΑΓΩΓΗΣ ΑΝΑ ΠΡΟΪΟΝ ΣΤΗΝ ΠΕΡΙΟΧΗ ΔΡΑΣΗΣ ΣΥΜΦΩΝΑ ΜΕ ΤΙΣ ΠΡΟΒΛΕΨΕΙΣ (σε τόνους)

ΠΡΟΪΟΝ	2002	2003	2004	2005	2006	2007
ΤΟΜΑΤΑ ΘΕΡΜΟΚΗΠΙΟΥ	6.000	6.360	6.742	7.146	7.575	8.029
ΑΓΓΟΥΡΙ ΘΕΡΜΟΚΗΠΙΟΥ	36.000	36.720	37.454	38.203	38.968	39.747
ΜΕΛΙΤΖΑΝΑ ΘΕΡΜΟΚΗΠΙΟΥ	1.400	1.470	1.544	1.621	1.702	1.787
ΚΟΛΟΚΥΘΙ ΘΕΡΜΟΚΗΠΙΟΥ	1.000	1.050	1.103	1.158	1.216	1.276
ΠΙΠΕΡΙΑ ΘΕΡΜΟΚΗΠΙΟΥ	3.400	3.604	3.820	4.049	4.292	4.550
ΦΑΣΟΛΙ	3.900	4.134	4.382	4.645	4.924	5.219
ΜΑΡΟΥΛΙ	130	138	146	155	164	174
ΤΟΜΑΤΑ ΥΠΑΙΘΡΙΑ	8.800	8.800	8.800	8.800	8.800	8.800
ΚΟΛΟΚΥΘΙ ΥΠΑΙΘΡΙΟ	4.600	4.600	4.600	4.600	4.600	4.600
ΠΙΠΕΡΙΑ ΥΠΑΙΘΡΙΑ	4.250	4.250	4.250	4.250	4.250	4.250
ΚΑΡΠΟΥΖΙ ΘΕΡΜΟΚΗΠΙΟΥ	1.250	1.250	1.250	1.250	1.250	1.250
ΠΕΠΟΝΙ	1.050	1.103	1.158	1.216	1.276	1.340
ΚΑΡΠΟΥΖΙ ΥΠΑΙΘΡΙΟ	60.000	60.000	60.000	60.000	60.000	60.000
ΣΥΝΟΛΟ	131.780	133.478	135.248	137.093	139.016	141.022

ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΗ ΠΛΑΝΟΥ

ΠΙΝΑΚΑΣ 5.5 ΕΞΕΛΙΞΗ ΤΟΥ ΜΕΡΙΔΙΟΥ ΕΠΙ ΤΗΣ ΠΑΡΑΓΩΓΗΣ ΑΝΑ ΠΡΟΪΟΝ ΣΥΜΦΩΝΑ ΜΕ ΤΟΝ ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΟ ΣΧΕΔΙΑΣΜΟ (σε τόνους)

ΕΤΟΣ	2003	2004	2005	2006	2007
ΜΕΡΙΔΙΟ ΑΓΟΡΑΣ ΕΠΙ ΤΗΣ ΠΑΡΑΓΩΓΗΣ	4%	6%	8%	10%	12%
ΤΟΜΑΤΑ ΘΕΡΜΟΚΗΠΙΟΥ	254	404	500	757	964
ΑΓΓΟΥΡΙ ΘΕΡΜΟΚΗΠΙΟΥ	1.469	2.247	2.674	3.897	4.770
ΜΕΛΙΤΖΑΝΑ ΘΕΡΜΟΚΗΠΙΟΥ	59	93	113	170	214
ΚΟΛΟΚΥΘΙ ΘΕΡΜΟΚΗΠΙΟΥ	42	66	81	122	153
ΠΙΠΕΡΙΑ ΘΕΡΜΟΚΗΠΙΟΥ	144	229	283	429	546
ΦΑΣΟΛΙ	165	263	325	492	626
ΜΑΡΟΥΛΙ	6	9	11	16	21
ΤΟΜΑΤΑ ΥΠΑΙΘΡΙΑ	352	528	616	880	1.056
ΚΟΛΟΚΥΘΙ ΥΠΑΙΘΡΙΟ	184	276	322	460	552
ΠΙΠΕΡΙΑ ΥΠΑΙΘΡΙΑ	170	255	298	425	510
ΚΑΡΠΟΥΖΙ ΘΕΡΜΟΚΗΠΙΟΥ	50	75	88	125	150
ΠΕΠΟΝΙ	44	69	85	128	161
ΚΑΡΠΟΥΖΙ ΥΠΑΙΘΡΙΟ	2.400	3.600	4.200	6.000	7.200
ΣΥΝΟΛΟ ΠΡΟΪΟΝΤΩΝ ΠΟΥ ΑΓΟΡΑΖΟΝΤΑΙ	5.339	8.115	9.596	13.902	16.923

ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΗ ΠΛΑΝΟΥ

γεωπόνων όσο και από τη σωστή λειτουργία της επιχείρησης. Είναι σημαντικό οι παραγωγοί να αποκτήσουν σχέσης εμπιστοσύνης και με τη μονάδα συσκευασίας, αφού οι σχέσεις με τους τοπικούς γεωπόνους είναι αρκετά ικανοποιητικές. Στο

πίνακα 5.4 έχουμε την πρόβλεψη της εξέλιξης της παραγωγής ανά προϊόν σύμφωνα με τα όσα είπαμε στο κεφάλαιο 3. Στο πίνακα 5.5 παρουσιάζονται οι ποσότητες που θα αγοραστούν ανά προϊόν καθώς και οι ποσότητες που θα πουληθούν (μείον τη φυρά 1%) εάν ακολουθηθεί ο στρατηγικός σχεδιασμός. Υπάρχει ο στόχος, η επιχείρηση να αποσπάσει τα εξής μερίδια επί της παραγωγής, για τα έτη 2003 έως και 2007: 4%, 6%, 8%, 10%, 12% αντίστοιχα.

Δεύτερος στρατηγικός στόχος της επιχείρησης είναι να εστιάσει τις πωλήσεις προς τα Σ/Μ της Αθήνας, και πιο συγκεκριμένα στις αλυσίδες με τα μεγαλύτερα μερίδια. Από το κεφάλαιο 2 διαπιστώσαμε πως οι αλυσίδες με τα μεγαλύτερα μερίδια στις πωλήσεις στο σύνολο της χώρας είναι οι παρακάτω:

ΠΙΝΑΚΑΣ 5.6 ΟΙ 4 ΜΕΓΑΛΥΤΕΡΕΣ ΑΛΥΣΙΔΕΣ Σ/Μ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ

ΕΠΩΝΥΜΙΑ ΕΤΑΙΡΕΙΑΣ	ΚΥΚΛΟΣ ΕΡΓΑΣΙΩΝ ΤΟ 2001 σε €	ΠΟΣΟΣΤΟ ΣΤΑ 10	ΠΟΣΟΣΤΟ ΣΤΑ 50
		ΜΕΓΑΛΥΤΕΡΑ Σ/Μ	ΜΕΓΑΛΥΤΕΡΑ Σ/Μ
ΚΑΡΦΟΥΡ ΜΑΡΙΝΟΠΟΥΛΟΣ Α.Ε.	1.132.868.928	25,39%	23,02%
ΣΚΛΑΒΕΝΙΤΗΣ Α.Ε.	655.552.865	14,69%	13,32%
Α-Β ΒΑΣΙΛΟΠΟΥΛΟΣ Α.Ε.	620.614.280	13,91%	12,61%
ΒΕΡΟΠΟΥΛΟΣ Α.Ε.	394.343.966	8,84%	8,01%
ΣΥΝΟΛΟ ΟΙ 4 ΑΛΥΣΙΔΕΣ	2.803.380.039	63%	57%

ΠΗΓΗ : STAT BANK, ΝΑΥΤΕΜΠΟΡΙΚΗ 23/10/02

Μπορούμε να υποθέσουμε ότι στην Αθήνα, από το σύνολο των πωλήσεων των Σ/Μ, οι 4 μεγαλύτερες αλυσίδες κάνουν το 57% των πωλήσεων και για τα επιλεγμένα κηπευτικά. Θεωρούμε πως τα Σ/Μ ανεβάζουν την τιμή των κηπευτικών κατά 25%. Στο κεφάλαιο 2 υπολογίσαμε την συνολική κατανάλωση σε αξία των κηπευτικών σε τιμές καταναλωτή στο σύνολο της χώρας στην Αθήνα, και πιο συγκεκριμένα στα Σ/Μ της Αθήνας.

Έτσι μπορούμε να υπολογίσουμε την αγορά στην οποία απευθύνεται η επιχείρηση. Υποθέτουμε πως η αγορά μεγαλώνει ετησίως κατά 3,5% (πληθωριστική αύξηση) . Στον παρακάτω πίνακα έχουμε την πρόβλεψη της αγοράς για τα επόμενα χρόνια. Κάνουμε την παραδοχή πως το ποσοστό των καταναλωτών που αγοράζουν από τα Σ/Μ Αθήνας θα συνεχίζουν να αγοράζουν με τον ίδιο ρυθμό (το 31% των Αθηναίων, Κεφ.2) χωρίς να αλλάξουν κανάλι διανομής, και ότι οι 4 αλυσίδες Σ/Μ θα συνεχίσουν να έχουν τα ίδια σταθερά μερίδια

ΠΙΝΑΚΑΣ 5.7 ΕΞΕΛΙΞΗ ΑΓΟΡΑΣ ΤΩΝ ΕΠΙΛΕΓΜΕΝΩΝ ΚΗΠΕΥΤΙΚΩΝ ΓΙΑ ΤΗΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗ 2002-2007(σε €)
3,5 % ΕΤΗΣΙΑ ΑΥΞΗΣΗ

	2002	2003	2004	2005	2006	2007
ΣΥΝΟΛΟ ΕΛΛΑΔΑ	702.833	727.432	752.892	779.244	806.517	834.745
ΣΥΝΟΛΟ ΑΘΗΝΑ	473.997	490.587	507.757	525.529	543.922	562.960
ΣΥΝΟΛΟ Σ/Μ ΑΘΗΝΑΣ	146.939	152.082	157.405	162.914	168.616	174.517
4 ΜΕΓΑΛΕΣ ΑΛΥΣΙΔΕΣ	83.696	86.626	89.658	92.796	96.044	99.405

ΠΗΓΗ : ΕΠΕΞΕΡΓΑΣΙΑ ΣΤΟΙΧΕΙΩΝ – ΠΑΡΑΔΟΧΕΣ

Από τη σύγκριση των πωλήσεων της επιχείρησης σύμφωνα με το στρατηγικό πλάνο και των μεγεθών κάθε αγοράς (Σύνολο Ελλάδας, Αθήνα, μεγάλες αλυσίδες Σ/Μ) έχω τα μερίδια που προσδοκά η επιχείρηση να αποκτήσει κατά το πενταετές πλάνο. Να τονίσουμε πως τα μερίδια αυτά αφορούν την επιλεγμένη αγορά των κηπευτικών και όχι το σύνολο της αγοράς των κηπευτικών.

ΠΙΝΑΚΑΣ 5.8 ΜΕΡΙΔΙΑ ΠΩΛΗΣΕΩΝ ΤΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ ΓΙΑ ΤΑ ΕΠΙΛΕΓΜΕΝΑ ΚΗΠΕΥΤΙΚΑ

	2002	2003	2004	2005	2006	2007
ΠΩΛΗΣΕΙΣ ΕΤΑΙΡΕΙΑΣ ΣΕ 1000 €		2.739	4.318	6.057	7.970	10.076
ΜΕΡΙΔΙΟ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ		0,33%	0,51%	0,69%	0,88%	1,07%
ΜΕΡΙΔΙΟ ΣΤΗΝ ΑΘΗΝΑ		0,56%	0,85%	1,15%	1,47%	1,79%
ΜΕΡΙΔΙΟ ΣΤΑ Σ/Μ ΑΘΗΝΑΣ		1,80%	2,74%	3,72%	4,73%	5,77%
ΜΕΡΙΔΙΑ ΣΤΙΣ 4 ΑΛΥΣΙΔΕΣ Σ/Μ		3,16%	4,82%	6,53%	8,30%	10,14%

ΠΗΓΗ : ΕΠΕΞΕΡΓΑΣΙΑ ΣΤΟΙΧΕΙΩΝ – ΠΑΡΑΔΟΧΕΣ

ΔΙΑΦΟΡΟΠΟΙΗΜΕΝΑ ΠΡΟΙΟΝΤΑ

Η επιχείρηση με τη συνεργασία των 4 τοπικών γεωπώνων που εμπορεύονται γεωργικά εφόδια θα καταφέρει εντός δύο χρόνων να μετατρέψει μέρος της παραγωγής από συμβατική γεωργία σε παραγωγή με τη μέθοδο της ολοκληρωμένης διαχείρισης καλλιεργειών διαφοροποιώντας μέρος των προϊόντων και δίνοντας συγκριτικό πλεονέκτημα στην επιχείρηση εν συγκρίσει με άλλες του κλάδου.

5.7 SWOT ΑΝΑΛΥΣΗ

S

W

• ΔΙΚΤΥΟ ΕΠΙ ΤΗΣ ΠΑΡΑΓΩΓΗΣ (4 ΓΕΩΠΟΝΟΙ) • ΠΡΩΤΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗ ΣΤΗ ΠΕΡΙΟΧΗ ΜΕ ΑΥΤΟΜΑΤΟΠΟΙΗΜΕΝΕΣ ΓΡΑΜΜΕΣ ΣΥΣΚΕΥΑΣΙΑΣ • ΔΥΝΑΤΟΤΗΤΑ ΑΝΟΙΧΤΗΣ ΠΙΣΤΩΣΗΣ – ΕΥΝΟΙΚΟΙ ΟΡΟΙ ΠΩΛΗΣΕΙΣ Γ. ΕΦΟΔΙΩΝ, ΜΕ ΑΝΤΑΛΛΑΓΜΑ ΤΗΝ ΕΜΠΟΡΙΑ ΤΩΝ ΠΡΟΙΟΝΤΩΝ • ΕΝΑΣ ΕΚ ΤΩΝ ΓΕΩΠΟΝΩΝ ΕΜΠΟΡΕΥΕΤΑΙ ΤΥΠΟΠΟΙΜΕΝΑ ΤΟΠΙΚΑ ΤΡΟΦΙΜΑ ΣΤΗΝ ΑΘΗΝΑ (Σ/Μ – MINI MARKET)	• ΟΧΙ ΚΑΛΗ ΕΠΑΦΗ ΜΕ ΤΗΝ ΑΓΟΡΑ ΤΩΝ ΚΗΠΕΥΤΙΚΩΝ (ΣΗΜΕΙΑ Λ.ΠΩΛΗΣΗΣ) • ΕΛΛΕΙΨΗ ΕΜΠΕΙΡΙΑΣ ΕΝ ΣΥΓΚΡΙΣΗ ΜΕ ΤΗΝ Γ. ΑΝΑΠΤΥΞΗ • ΜΙΚΡΗ ΔΙΑΘΕΣΙΜΟΤΗΤΑ ΡΕΥΣΤΩΝ ΓΙΑ ΠΡΟΚΑΤΑΒΟΛΕΣ ΣΤΟΥΣ ΠΑΡΑΓΩΓΟΥΣ
• ΕΜΠΟΡΟΣ ΓΙΕΝΤΙΜΗΣ – ΜΗ ΔΙΑΔΟΧΗ ΚΑΤΑΣΤΑΣΗ – ΧΡΟΝΙΑ ΣΤΗΝ ΠΕΡΙΟΧΗ, ΤΑ ΤΕΛΕΥΤΑΙΑ ΜΕ ΠΤΩΣΗ ΠΩΛΗΣΕΩΝ • ΕΜΠΟΡΙΑ ΟΔΚ • ΕΜΠΟΡΙΑ ΚΑΙ ΑΛΛΩΝ ΠΡΟΙΟΝΤΩΝ ΤΗΣ ΠΕΡΙΟΧΗΣ • ΕΜΠΟΡΙΑ ΚΑΡΠΟΥΖΙΟΥ ΣΤΟ ΕΞΩΤΕΡΙΚΟ • ΑΜΕΣΗ ΕΦΑΡΜΟΓΗ ΤΟΥ ΘΕΣΜΙΚΟΥ ΠΛΑΙΣΙΟΥ ΠΕΡΙ ΕΜΠΟΡΙΑΣ ΤΥΠΟΠΟΙΗΜΕΝΩΝ ΚΗΠΕΥΤΙΚΩΝ	• ΕΛΓΕΚΑ • ΙΣΧΥΡΟΣ ΑΝΤΑΓΩΝΙΣΜΟΣ ΑΠΟ Γ. ΑΝΑΠΤΥΞΗ • ΤΟΥΡΚΙΚΑ ΠΡΟΙΟΝΤΑ ΣΤΗΝ ΑΓΟΡΑ ΤΩΝ ΕΛΛΗΝΙΚΩΝ Σ/Μ • ΟΙ ΠΑΡΑΓΩΓΟΙ ΜΕΓΑΛΩΝΟΝΤΑΣ ΤΗΝ ΕΚΜΕΤΑΛΕΥΣΗ ΤΕΙΝΟΥΝ ΝΑ ΕΜΠΟΡΕΥΟΝΤΑΙ ΤΑ ΠΡΟΙΟΝΤΑ ΟΙ ΙΔΙΟΙ • ΝΑ ΔΟΘΟΥΝ ΚΑΙ ΑΛΛΕΣ ΑΔΕΙΕΣ ΓΙΑ ΛΑΙΚΕΣ

5.8 ΠΟΛΙΤΙΚΗ ΕΜΠΟΡΙΑΣ

Η διαμόρφωση της τιμής των εμπορεύσιμων ποσοτήτων κηπευτικών θα ακολουθήσει τους κανόνες της αγοράς με κύριο στόχο η επιχείρηση να δουλεύει με μικτό περιθώριο κέρδους 16,67% περίπου (20% πάνω στη τιμή αγοράς).

Η εμπορική πολιτική της επιχείρησης είναι ως εξής:

Εισπράξεις πωλήσεων

Το 30% εισπράτεται ένα μήνα μετά τη πώληση, το 50% δύο μήνες μετά, και το 20% τρεις μήνες μετά.

Πληρωμές στους προμηθευτές (παραγωγοί-είδη συσκευασίας)

Το 50% πληρώνεται ένα μήνα μετά την αγορά και το υπόλοιπο 50% δύο μήνες μετά.

Αυτό σημαίνει πως τελικά η επιχείρηση 57 μέρες μετά την πώληση εισπράτει τα χρήματα και 45 μέρες μετά πληρώνει τους προμηθευτές της. Επίσης πρέπει να αναφερθεί πως πολιτική της επιχείρησης για στήριξη των συνεργασιών με τα Σ/Μ είναι η προμήθεια σε ποσοστό 1,8% επί των πωλήσεων, καθώς και 500 € το μήνα για άλλες παροχές.

5.9 ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΕΠΕΝΔΥΣΗΣ

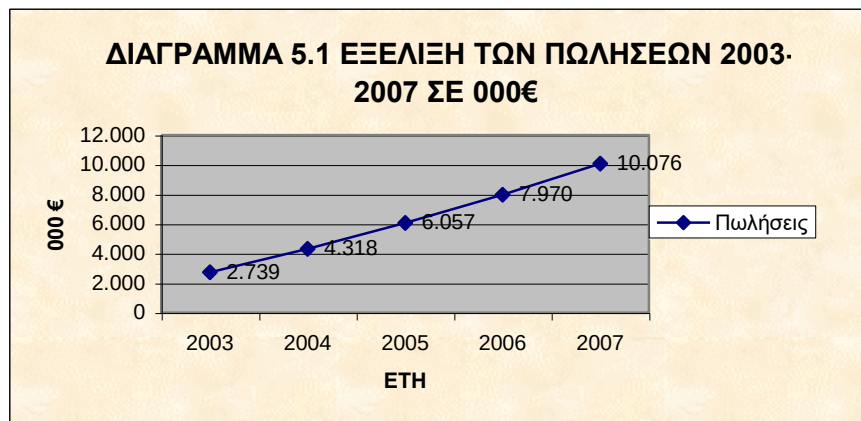
Στους παρακάτω πίνακες παρουσιάζονται τα χρηματοοικονομικά αποτελέσματα της επιχείρησης για τα επόμενα χρόνια πέντε χρόνια.

Στο παρακάτω πίνακα απεικονίζονται οι προβλεπόμενοι ισολογισμοί για την πενταετία 2003-2007 και τα αποτελέσματα χρήσης για κάθε έτος.

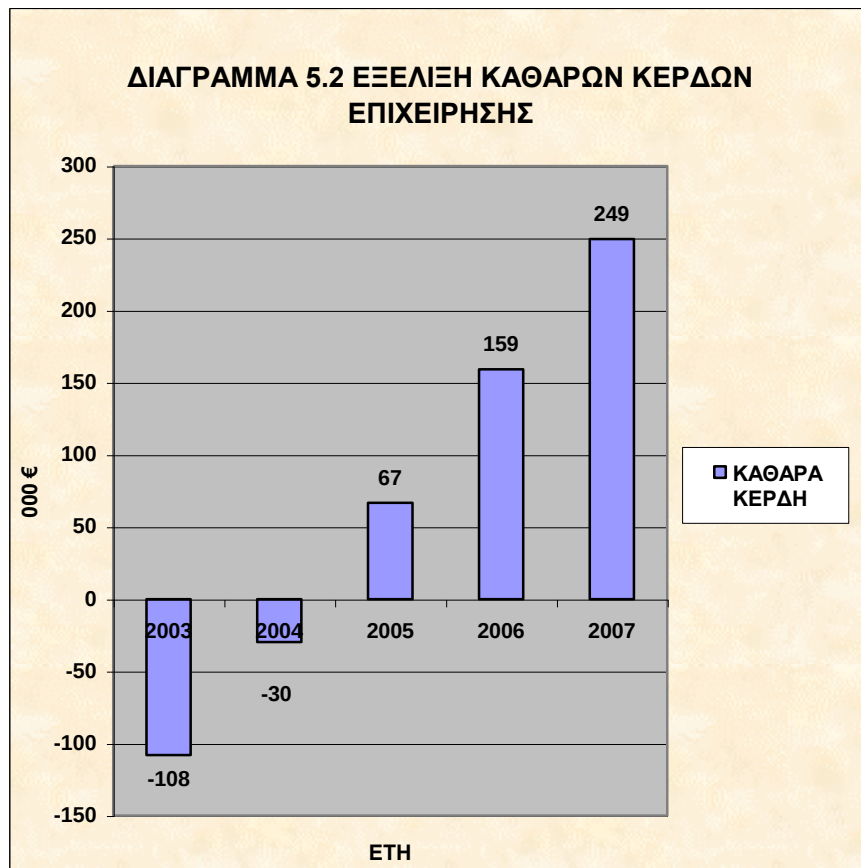
VEG AG Inc. ΙΣΟΛΟΓΙΣΜΟΙ ΚΑΙ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ						
ΙΣΟΛΟΓΙΣΜΟΙ		2003	2004	2005	2006	2007
ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ						
C.A.	Πάγια μετά τις αποσβέσεις	888,19	809,83	731,47	653,12	574,76
	Αποθέματα	0	0	0	0	0
	Εισπρακτέα	282,51	454,99	651,69	875,54	1129,8
	Διαθέσιμα	0	0	280,84	441,86	72
	ΣΥΝΟΛΟ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟΥ					
....	1170,7	1264,8	1664	1970,5	1777,2	
ΠΑΘΗΤΙΚΟ + ΚΑΘΑΡΗ ΘΕΣΗ						
N.W.	Ίδια Κεφάλαια	606,54	606,54	606,54	606,54	606,54
	Κέρδη προηγ. χρήσεων	-108	-137,9	-71,28	87,961	337,36
	Μακροχρόνια δάνεια	320	450	700	700	90
C.L.	Βραχυχρόνια δάνεια	166,31	46,832	0	0	0
	Πληρωτέα	185,86	299,33	428,74	576,01	743,28
ΣΥΝΟΛΟ ΠΑΘΗΤΙΚΟΥ & ΚΑΘ.						
ΘΕΣΗΣ ...		1170,7	1264,8	1664	1970,5	1777,2
ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ		2003	2004	2005	2006	2007
Πωλήσεις		2.739	4.318	6.057	7.970	10.076
- Κόστος Πωληθέντων		2.282	3.598	5.047	6.642	8.397
= Μικτό Κέρδος		456	720	1.009	1.328	1.679
- Λειτουργικές δαπάνες		455	634	829	1.032	1.253
- Αποσβέσεις		78	78	78	78	78
= Καθ. Κέρδος προ Φόρων & Τόκων		-77	7	103	218	348
- Μακρ. Τόκοι έξοδα		16	19	27	35	35
- Βραχ.Τόκοι έξοδα		16	18	9	0	0
= Καθ. κέρδος πρό φόρων		-108	-30	67	183	313
- Φόροι		0	0	0	23	64
ΚΑΘΑΡΑ ΚΕΡΔΗ		-108	-30	67	159	249
- Μερίσματα		0	0	0	0	0

Όπως βλέπουμε στο παρακάτω διάγραμμα οι προβλέψεις των πωλήσεων της επιχείρησης ακολουθούν ανοδική πορεία από το 2003 έως το 2007. Αυτό οφείλεται

στην αύξηση του ποσοστού επί της παραγωγής από 4% το 2003 σε 12% το 2007 καθώς επίσης και στην αύξηση της πρωτογενούς παραγωγής κατά 3,5% ετησίως.



Στο διάγραμμα 5.2 απεικονίζεται η εξέλιξη των καθαρών κερδών της επιχείρησης. Τα δύο πρώτα χρόνια υπάρχει ζημία και στην συνέχεια παρατηρείται βελτίωση των οικονομικών αποτελεσμάτων, και για τα έτη 2005-2007.



Αριθμοδείκτες	VEG AG Inc.	2003	2004	2005	2006	2007
Κερδοφορία						
W. Capital	C A-CL	-70	109	504	741	459

ROTA	PBIT/TA	-7%	1%	6%	11%	20%
Sales Margin		16,67%	16,67%	16,67%	16,67%	16,67%
TA turnover	SALES/TA	2,3	3,4	3,6	4,0	5,7
Αποτελεσματικότητα						
		2003	2004	2005	2006	2007
ROE	PAT/NW	-22%	-6%	12%	23%	26%
Return on SALES	PBT/SALES	-4%	-1%	1%	2%	3%
NW turnover	SALES/NW	5,5	9,2	11,3	11,5	10,7
		2003	2004	2005	2006	2007
F.A turnover	SALES/F.A.	3,1	5,3	8,3	12,2	17,5
A.R. turnover	SALES/A.R.	9,7	9,5	9,3	9,1	8,9
Collection days	(A.R/SALES)*365	37,7	38,5	39,3	40,1	40,9
Inventory days	(Inv./SALES)*365	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Payables days	(A.P./SALES)*365	24,8	25,3	25,8	26,4	26,9

Ρευστότητα	Current ratio	C.A./C.L.	0,80	1,31	2,18	2,29	1,62
	Quick ratio	C.A- Inventory/C.L	0,80	1,31	2,18	2,29	1,62
	W.C to SALES	W.C/SALES	-0,03	0,03	0,08	0,09	0,05
Οικονομικής Δύναμης							
	Debt to equity ratio	D/Equity	1,35	1,70	2,11	1,84	0,88
	Equity to T.A.	E/ T.A.	0,43	0,37	0,32	0,35	0,53
	Debt to T.A.	D/T.A	0,57	0,63	0,68	0,65	0,47

VEG AG Inc.

ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΚΕΣ ΔΑΠΑΝΕΣ (000 €)	2003	2004	2005	2006	2007
Αμοιβές προσωπικού και Εξοδα	134	174	221	270	327
Αμοιβές και Εξοδα Τρίτων	12	12	12	12	12
Λοιπές προμήθειες τρίτων	49	78	109	143	181
Παροχές Τρίτων	6	6	6	6	6
Μεταφορικά	210	320	435	553	676

=	Διάφορα έξοδα	43	44	46	48	50
	* Έξοδα λειτουργίας	30	31	32	35	37
	* Προωθητικές ενέργειες	4	4	4	4	4
	* Ταξίδια	6	6	6	6	6
	* Έξοδα περιποίησης	4	4	4	4	4
	Τόκοι	32	37	36	35	35
	Φόροι	0	0	0	23	64

		2003	2004	2005	2006	2007
Δαπάνες	Αμοιβές ανθρωπινου δυναμικού/sales	4,90%	4,03%	3,66%	3,39%	3,25%
	Αμοιβές και Έξοδα Τρίτων/sales	0,44%	0,28%	0,20%	0,15%	0,12%
	Λοιπές προμήθειες τρίτων/sales	1,80%	1,80%	1,80%	1,80%	1,80%
	Παροχές Τρίτων/sales	0,22%	0,14%	0,10%	0,08%	0,06%
	Μεταφορικά/sales	7,66%	7,42%	7,17%	6,94%	6,71%
	Έξοδα λειτουργίας/sales	1,10%	0,72%	0,53%	0,44%	0,37%
	Τόκοι/sales	1,15%	0,86%	0,59%	0,44%	0,35%
	Προωθητικές ενέργειες/sales	0,13%	0,08%	0,06%	0,05%	0,04%

5.10 ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΗ ΤΗΣ ΕΠΕΝΔΥΣΗΣ

Η επένδυση αξιολογήθηκε με την μέθοδο της Καθαρής Παρούσης Αξίας. Υπολογίστηκαν οι ετήσιες καθαρές ταμειακές ροές για τα επόμενα 10 χρόνια και προεξοφλήθηκαν με το προεξοφλητικό επιτόκιο 10%. Η ΚΠΑ βρέθηκε 154,51 € (000)

ΕΤΗΣΙΕΣ ΚΑΘΑΡΕΣ ΤΑΜΕΙΑΚΕΣ ΡΟΕΣ (000 €)										
ΕΠΕΝΔΥΣΗ	ΕΤΟΣ									
	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
-607	-126	-11	78	161	241	241	241	241	241	241

ΚΠΑ ΤΑΜΕΙΑΚΩΝ ΡΟΩΝ (10%) ΜΕΙΟΝ ΕΠΕΝΔΥΣΗ (000€)
154,51

Ο εσωτερικός βαθμός απόδοσης βρέθηκε 13,4 %.

5.11 ΝΕΚΡΟ ΣΗΜΕΙΟ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΗΣ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑΣ

Το νεκρό σημείο είναι το σημείο που η επιχείρηση δεν έχει ούτε κέρδος, ούτε ζημία, αλλά καλύπτει μόνο το συνολικό κόστος (μεταβλητό και σταθερό). Είναι ένα σημαντικό σημείο καμπής για κάθε επιχείρηση και του αποδίδεται μεγάλη βαρύτητα.

Η επιχειρηματική δραστηριότητα φτάνει στο νεκρό σημείο παραγωγής τον δεύτερο χρόνο, τον πέμπτο μήνα όπου η παραγωγή της απεικονίζεται στον παρακάτω πίνακα και ανέρχεται συνολικά σε 2.053 τόνους το μήνα ή 6% μερίδιο επί της παραγωγής στην περιοχή.

ΠΙΝΑΚΑΣ 5.9 ΝΕΚΡΟ ΣΗΜΕΙΟ ΠΑΡΑΓΩΓΗΣ

	παραγωγή το μήνα (τόνους)	παραγωγή τη μέρα (τόνους)
ΤΟΜΑΤΑ ΘΕΡΜΟΚΗΠΙΟΥ	81,7	3,3
ΑΓΓΟΥΡΙ ΘΕΡΜΟΚΗΠΙΟΥ	254,7	10,2
ΜΕΛΙΤΖΑΝΑ	18,5	0,7
ΘΕΡΜΟΚΗΠΙΟΥ		
ΚΟΛΟΚΥΘΙ ΘΕΡΜΟΚΗΠΙΟΥ	13,2	0,5
ΠΙΠΕΡΙΑ ΘΕΡΜΟΚΗΠΙΟΥ	46,3	1,9
ΦΑΣΟΛΙ	31,0	1,2
ΜΑΡΟΥΛΙ	1,0	0,0
ΤΟΜΑΤΑ ΥΠΑΙΘΡΙΑ	140,8	5,6
ΚΟΛΟΚΥΘΙ ΥΠΑΙΘΡΙΟ	73,6	2,9
ΠΙΠΕΡΙΑ ΥΠΑΙΘΡΙΑ	68,0	2,7
ΚΑΡΠΟΥΖΙ ΘΕΡΜΟΚ	100,0	4,0
ΠΕΠΟΝΙ	24,3	1,0
ΚΑΡΠΟΥΖΙ ΥΠΑΙΘΡΙΟ	1200,0	48,0
	2053,1	82,1

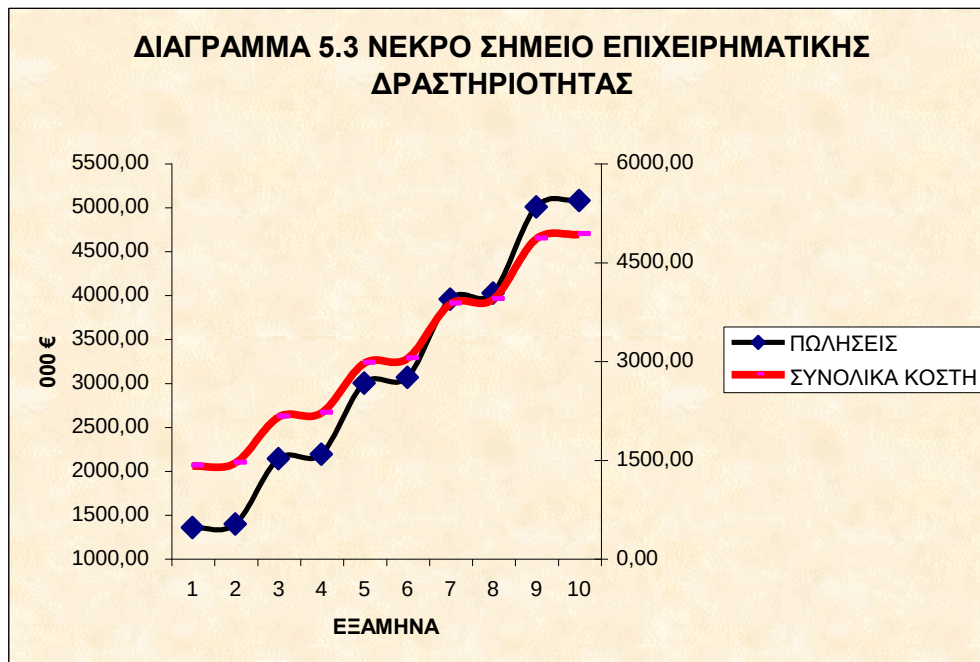
Τα προϊόντα αυτά εάν ομαδοποιηθούν σύμφωνα με το μέγεθος τους και την γραμμή συσκευασίας δίνουν τον εξής πίνακα:

ΠΙΝΑΚΑΣ 5.10 ΠΟΣΟΣΤΟ ΚΑΛΥΨΗΣ ΤΗΣ ΔΥΝΑΜΙΚΟΤΗΤΑΣ ΤΟΥ ΣΥΣΚΕΥΑΣΤΗΡΙΟΥ ΣΤΟ ΝΕΚΡΟ ΣΗΜΕΙΟ

ΚΑΤΗΓΟΡΙΑ	ΟΓΚΟΣ ΠΑΡΑΓΩΓΗΣ ΤΗ ΜΕΡΑ (ΤΟΝΟΥΣ)	ΔΥΝΑΜΙΚΟΤΗΤΑ ΓΡΑΜΜΗΣ ΣΥΣΚΕΥΑΣΙΑΣ	ΠΟΣΟΣΤΟ ΕΠΙ ΤΗΣ ΔΥΝΑΜΙΚΟΤΗΤΑΣ
οβάλ	11,9	64	18,63%
επιμήκη	15,9	56	28,48%
Καρπούζι - πεπονι	52,0	40	130,00%

Όπως παρατηρούμε η επιχείρηση φτάνει στο νεκρό σημείο, καλύπτοντας όλα τα κόστη, έχοντας καλύψει από πλευράς δυναμικότητας του συσκευαστηρίου το 18,63% της γραμμής συσκευασίας για τα οβάλ προϊόντα (π.χ. τομάτα), το 28,48% της

γραμμής συσκευασίας για τα επιμήκη (π.χ. αγγούρι), και το 130% για τα πεπόνι-καρπούζι. Αυτό σημαίνει πως λόγω μεγάλης εποχικότητας των προϊόντων καρπούζι και πεπόνι θα πρέπει η μονάδα να δουλεύει και με υπερωρίες και όχι μόνο οκτάωρο.



ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ

ΞΕΝΗ

David A.Aaker, 1998, Strategic Market Management, John Wiley & Sons, Fifth Edition..

Peter Doyle, Marketing Management And Strategy, Prentice Hall Europe.

U. Looser, B. Schlapfer, 2001, The New Venture Aventure, McKinsey & Co.

Ciaran Walsh, 1997, Αριθμοδείκτες και Management, Πατάκης.

Καλτσής Ιωάννης, 2002, Marketing Research Report : Quality Assurance of fresh fruit and vegetables in Greece, Imperial College.

C.M. Olympios, 2002, Vegetable in Greece: Present Situation and Perspectives, Acta Hort. 579, ISHS 2002.

ΕΛΛΗΝΙΚΗ

ICAP, Κλαδική Μελέτη Τυποποιητηρίων – Συσκευαστηρίων Οπωροκηπευτικών, Αύγουστος 2002.

Γ. Καραθανάσης, 1999, Χρηματοοικονομική Διοίκηση και Χρηματοπιστηριακές Αγορές. Μπένου.

Κίντζιος Γιώργιος, 2002, Ένταξη νέας Επιχειρηματικής Δραστηριότητας στον Στρατηγικό σχεδιασμό Εταιρείας Τροφίμων, MBA ΓΠΑ.

Οικονομικό Πανεπιστήμιο Αθηνών, 2001, Αναπτυξιακή Στρατηγική και Επενδύσεις στη Μεταποίηση και Εμπορία Αγροτικών Προϊόντων.

Ολύμπιος Χρίστος, 2001, Η Τεχνική της Καλλιέργειας των Κηπευτικών στα Θερμοκήπια, Σταμούλης.

ΓΕΩΤΕ, Γεωτεχνικά Πρακτικά, 1996, Πανελλήνιο συνέδριο για τα οπωροκηπευτικά στην Αγορά του 2000.

Μαυρογιανόπουλος Γ. Ν., 2001, Θερμοκήπια, Σταμούλης.

Βασιλείου Κωσταντίνος, 1997, Η Εμπορία του Καρπουζιού Στην Ελλάδα, Πτυχιακή Διατριβή ΓΠΑ.

Έλληνική Εταιρεία Όπωροκηπευτικών, Agrotica 2000, Πρακτικά Ημερίδας Εξαγωγές Οπωροκηπευτικών: Προβλήματα και προοπτικές για τη νέα Χιλιετία.

ΑΛΛΕΣ ΠΗΓΕΣ ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΩΝ

Υπουργείο Γεωργίας, 2000, Επενδύσεις στη Μεταποίηση και Εμπορία Γεωργικών Προϊόντων.

2^{ος} Πανελλήνιος Φρουτεμπορικός Οδηγός, 2003, Φρουτονέα.

Σημεία Λιανικής Πώλησης φρέσκων Φρούτων και Λαχανικών, Πανελλήνιος Οδηγός 2002, Φρουτονέα.

Οπωροκηπευτικά '97, 1997, Γεωργική Τεχνολογία.

Πανόραμα των Ελληνικών Σουπερμακετ, 2002

Εφημερίδα Ημερήσια 22-23 Φεβρουαρίου 2003, Πάνω από 25.80 Λιανεμπορικά Καταστήματα έβαλαν ... Λουκέτο.

Αφιέρωμα «Θερμοκήπια», 1999, Γεωργία και Κτηνοτροφία.