

ΕΥΧΑΡΙΣΤΙΕΣ	4
ΠΕΡΙΛΗΨΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΥ ΣΧΕΔΙΟΥ	5
BUSINESS PLAN SUMMARY	7
ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΑ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ	9
Περιγραφή – Ταυτότητα της επιχείρησης.....	9
Αντικείμενο επιχείρησης.....	9
Αποστολή της επιχείρησης	11
Στόχοι.....	11
Καινοτομικά στοιχεία	11
Προσωπικό.....	12
Οργανόγραμμα επιχείρησης.....	15
Προϊόντα και δυναμικότητα της επιχείρησης.....	16
Δυναμικότητα	16
Προϊόντα	18
Ανάλυση Αγοράς	25
Χαρακτηριστικές Τάσεις του Κλάδου	25
Ζήτηση προϊόντος.....	25
Υπάρχουσες επιχειρήσεις	27
Κανάλια διανομής.....	28
Πρώτη ύλη	28
Εξαγωγές.....	28
Κυρίαρχες βιομηχανίες κλάδου	29
Συμπεράσματα	29
Τμηματοποίηση αγοράς	30
Ανάλυση παραγόντων που επηρεάζουν την ανταγωνιστική θέση της επιχείρησης	33
Είσοδος Νέων Επιχειρήσεων	33
Κίνδυνος Υποκατάστασης Προϊόντων	33
Διαπραγματευτική Δύναμη Προμηθευτών	33
Διαπραγματευτική Δύναμη Πελατών – Αγοραστών	34
Κινήσεις ανταγωνιστών	34
Ανάλυση SWOT	34
Δυνατά σημεία επιχείρησης.....	34
Αδύνατα σημεία επιχείρησης.....	35
Ευκαιρίες επιχείρησης	35

Απειλές επιχείρησης	35
Στρατηγική επιχείρησης.....	36
Ανάλυση στρατηγικής.....	36
ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΚΟ ΣΧΕΔΙΟ.....	42
Επένδυση – Εγκατάσταση	42
Οικόπεδο	43
Έργα διαμόρφωσης περιβάλλοντα χώρου	43
Ειδικές εγκαταστάσεις	43
Κτιριακές εγκαταστάσεις.....	43
Μηχανολογικός εξοπλισμός	44
Μεταφορικά μέσα	45
Μελέτη σχεδιασμού συστήματος HACCP	45
Προβλεπόμενα ποσοτικά στοιχεία πωλήσεων	46
Προβλεπόμενα ποσοτικά στοιχεία αγορών.....	48
Πρόβλεψη κύκλου εργασιών	49
Προβλεπόμενο Κόστος Πωληθέντων	50
Προβλεπόμενοι Λογαριασμοί Αποτελεσμάτων Χρήσης και Διάθεσης Κερδών.....	51
Προβλεπόμενοι Ισολογισμοί.....	53
Αξιολόγηση της επένδυσης.....	54
Καθαρή Παρούσα Αξία (NPV).....	54
Εσωτερικός Βαθμός Απόδοσης (IRR)	55
Περίοδος Επανεξίσπραξης Κεφαλαίου (Payback Period).....	55
ΔΥΣΜΕΝΕΣ ΣΕΝΑΡΙΟ	57
Λογαριασμοί Αποτελεσμάτων Χρήσης και Διάθεσης Κερδών 'B σεναρίου	57
Ισολογισμοί Χρήσης 'B Σενάριο	59
Αξιολόγηση της επένδυσης B' σεναρίου	60
Καθαρή Παρούσα Αξία (NPV).....	60
Εσωτερικός Βαθμός Απόδοσης (IRR)	60
Περίοδος Επανεξίσπραξης Κεφαλαίου (Payback Period).....	61
ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ	62
ΠΡΟΤΑΣΕΙΣ ΓΙΑ ΜΕΛΛΟΝΤΙΚΗ ΔΙΕΡΕΥΝΗΣΗ	64
ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ.....	65
Φυλλάδιο συνταγών Φορμαέλλας	66
Φυλλάδιο παρουσίασης της Φορμαέλλας.....	72

Παραδοσιακός τρόπος παραγωγής του τυριού	73
Πρόγραμμα «Αγροτική Ανάπτυξη- Ανασυγκρότηση της Υπαίθρου 2000 -2006»	74
Απόφαση υπαγωγής της Φορμαέλλας στα ΠΟΠ προϊόντα	81
Πλήρης γραμμή παραγωγής των τυριών.....	86
Πολυδύναμη δεξαμενή υποδοχής τυροπήγματος, προπίεσης και τεμαχισμού τυροτεμαχίων	87
Κατανομή Παραγωγής, Πωλήσεων, Inventory.....	88
ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ	91
Ελληνική	91
Αγγλική	92
Πηγές.....	93
Ενδιαφέρουσες συνδέσεις.....	93

ΕΥΧΑΡΙΣΤΙΕΣ

Θα ήθελα επίσημα μέσα από τη σελίδα αυτή να εκφράσω τις ευχαριστίες μου σε όλους εκείνους που με κάθε τρόπο συνέβαλαν στη διεξαγωγή και διεκπεραίωση της μελέτης αυτής.

Πρώτο απ' όλους θα ήθελα να ευχαριστήσω τον επιβλέποντα Καθηγητή μου Σολδάτο Πέτρο, για την αμέριστη βοήθειά του και τη μεγάλη υπομονή που έδειξε, καθώς και για το ότι στάθηκε στην προσπάθεια αυτή, αναυτικατάστατος αρωγός. Αναθέτοντάς μου το θέμα, με εμπιστεύθηκε και έδωσε απλόχερα το χρόνο του και την επιστημονική του γνώση για να εξηγήσει, να κατευθύνει και να ευθαρρύνει.

Ιδιαίτερη μνεία οφείλεται στα παιδιά της ομάδας της επιχειρηματικότητας του τμήματος Επιστήμης και Τεχνολογίας Τροφίμων, αφού πολλά στοιχεία που χρησιμοποιήθηκαν για την περάτωση της μελέτης, προέκυψαν από τη δουλειά των παιδιών αυτών.

Θα ήταν μεγάλη παράληψη να μην ευχαριστήσω το Νίκο Περδικάρη για την υποστήριξή του σε όλη τη διάρκεια των μεταπτυχιακών μου σπουδών. Πίστεψε σε εμένα και με παρότρυνε να συνεχίσω την προσπάθεια στις δύσκολες στιγμές. Τον ευχαριστώ επίσης για την υπομονή και τη στήριξή του καθ' όλη τη διάρκεια της εργασίας.

Τέλος θα ήθελα να ευχαριστήσω την οικογένειά μου που βρίσκεται δίπλα μου και στηρίζει τις αποφάσεις μου σε κάθε βήμα.

ΠΕΡΙΛΗΨΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΥ ΣΧΕΔΙΟΥ

Περιγραφή της εταιρείας

Η προτεινόμενη επιχείρηση **ΒΟΙ.Τ.Α. Ο.Ε** (ΒΟΙωτική Τυροκομική Αράχωβας) είναι ένα τυροκομείο μέσης δυναμικότητας που παράγει ως κύριο προϊόν τη *Φορμαέλλα*, και δευτερευόντως *αγελαδινή Γραβιέρα*, *Μυζήθρα* και *παραδοσιακή Γιαούρτη*. Εδρεύει στην Αράχωβα Παρνασσού, περιοχή αποκλειστικής παραγωγής του ΠΟΠ τυριού Φορμαέλλα. Το ανθρώπινο δυναμικό της επιχείρησης περιλαμβάνει 9 άτομα: το Γενικό Διευθυντή, τον Υπεύθυνο Παραγωγής, τον Υπεύθυνο Ποιοτικού Ελέγχου, τον Υπεύθυνο Πωλήσεων, τον Υπεύθυνο Μεταφοράς προϊόντων, μία γραμματέα και τέλος τρεις εργάτες. Η εταιρεία συνεργάζεται επιπλέον με εξωτερικό λογιστή.

Στρατηγική και στόχοι της εταιρείας

Στόχοι της επιχείρησης είναι: η απόκτηση ηγετικής θέσης στην αγορά Φορμαέλλας καθώς κι η διείσδυση στην αγορά των άλλων τυριών που παράγει. Για την ανάπτυξη του κύριου προϊόντος της, της Φορμαέλλας, θα εφαρμοστεί ως εταιρική στρατηγική (corporate strategy) η *στρατηγική συγκέντρωσης-διείσδυσης αγοράς*. Για την προώθηση της Φορμαέλλας σε νέες αγορές, θα ακολουθηθεί η εταιρική *στρατηγική ανάπτυξης αγοράς*. Η στρατηγική επίτευξης ανταγωνιστικού πλεονεκτήματος είναι η *εστίαση με διαφοροποίηση* (στοχεύουμε σε συγκεκριμένη μερίδα της αγοράς και προωθούμε ένα διαφοροποιημένο προϊόν).

Παραγωγή των προϊόντων

Το τυροκομείο θα λειτουργεί 7 μήνες το χρόνο για την παραγωγή των αιγοπρόβειων τυριών και της πρόβειας γιαούρτης (όση δηλαδή είναι η διάρκεια της γαλακτικής περιόδου αιγοπροβάτων). Τους υπόλοιπους 5 μήνες που είναι η ξηρά περίοδος των αιγοπροβάτων για την αποτελεσματικότερη χρησιμοποίηση των παγίων της, η επιχείρηση θα παράγει την αγελαδινή Γραβιέρα. Η δυναμικότητα του τυροκομείου είναι 3.5 τόνοι γάλακτος ανά ημέρα. Η Φορμαέλλα και η Γραβιέρα θα ωριμάζουν για 3 μήνες και στη συνέχεια θα γίνεται η προώθηση τους στην αγορά, σε αντίθεση με την παραδοσιακή Γιαούρτη και τη μυζήθρα που θα προωθούνται προς πώληση άμεσα. Τον πρώτο χρόνο θα παραχθούν συνολικά 40 τόνοι Φορμαέλλας. Η παραγωγή θα αυξάνεται κάθε χρόνο κατά 10 τόνους και έτσι το δεύτερο χρόνο θα παραχθούν 50 τόνοι ενώ το πέμπτο έτος θα παραχθούν 80 τόνοι Φορμαέλλας.

Ο Κλάδος της Τυροκομίας

Ο κλάδος των Τυροκομικών προϊόντων χαρακτηρίζεται από προβλήματα και από αδυναμίες, κυρίως σε θέματα υποδομής. Παράλληλα, αντιμετωπίζει έντονες ανταγωνιστικές πιέσεις από τα εισαγόμενα προϊόντα (φθηνότερα αλλά ποιοτικά υποδεέστερα). Η ζήτηση των προϊόντων του κλάδου στην Ελλάδα έχει αυξητική τάση. Η κατά κεφαλή κατανάλωση φτάνει τα 22 κιλά ετησίως και είναι από τις υψηλότερες παγκοσμίως, όταν ο μέσος κοινοτικός όρος φτάνει τα 15 κιλά ετησίως (στοιχεία περιόδου 1998-1999). Ταυτόχρονα παρατηρείται στροφή του καταναλωτικού κοινού προς τα τυποποιημένα-συσκευασμένα τυροκομικά προϊόντα (σταθερή ποιότητα και ασφάλεια), με αξιοσημείωτη προτίμηση προς τα παραδοσιακά προϊόντα (Π.Ο.Π. τυριά).

Target group

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

Οικονομικά στοιχεία

Το συνολικό κόστος της επένδυσης ανέρχεται στα 700.500 €. Η επιχείρηση διαθέτει 200.000 € από ίδια κεφάλαια. Επιχορηγείται με 332.250 € από την Ε.Ε και χρειάζεται ένα μακροπρόθεσμο δάνειο ύψους 168.250 € για την κάλυψη των επενδυτικών σχεδίων της.

Σύμφωνα με τις προβλεπόμενες πωλήσεις, ο χρόνος αποπληρωμής της επένδυσης είναι 4.1 χρόνια.

BUSINESS PLAN SUMMARY

Company's description

The proposed plant VOI.T.A. O.E (VOIOTIKH TYROKOMIKH ARACHOVAS) is a small to medium dairy plant that produces the Protected Designation of Origin (PDO) cheese "Formaella". The company produces also Graviera cheese, whey cheese (Mizithra) and traditional Yogurt. The company is located in Arachova, Parnassos, where "Formaella" is exclusively produced. The personnel of the company is made up of 9 individuals: the General Director, the Production Manager, the Quality Control Manager, the Sales Manager, the Manager of products' transportation, a secretary and 3 workers. The company uses also an external accountant.

Company's goals and strategy

The main goal of the company is to achieve a leading position in Formaella's market. The penetration in the market of Graviera, Mizithra and traditional Yogurt is also the company's goal. The company will apply, as a corporate strategy, the concentration strategy and the penetration market strategy. For the expansion of "Formaella's" market to the European countries the company will follow the market growth strategy. The strategy of competitive advantage will be the differentiation strategy. The target group of the company is a niche market that prefers a differentiated and unique product.

Production

The production period will be 7 months per year for the production of Formaella, Mizithra and traditional Yogurt, which will coincide with the milk production period for goats and sheep, and 5 months per year for the production of bovine cheese Graviera. The capacity of the plant will be 3.5 tons of milk per day. Formaella cheese and Graviera cheese will mature for 3 months before entering the market, while Mizithra and the traditional Yogurt will be sold immediately. The company will produce 40 tons of Formaella cheese in the first year; 50 tons in the second year while in the fifth year will produce 80 tons of Formaella cheese.

The cheese industry

The cheese industry is characterized by problems and weaknesses, while at the same time it faces intensive competitive pressures from the imported products (cheaper but qualitatively inferior). The demand of dairy products in Greece increases. The cheese consumption reaches 22 kilograms per year per person, which is the second highest worldwide. At the same time, a consumers' preference for the standardized-packed cheese products (constant quality and safety) is observed, with a remarkable preference for traditional cheese products (PDO cheeses).

Target group

Formaella cheese is a PDO cheese and it is addressed to those who appreciate the traditional profile of a cheese. The company's target group will be constituted of consumers who are interested in buying PDO cheeses, they are not price-sensitive and they seek to find a traditional product with quality and flavor. The other products of the company are products of high quality, which are addressed to a wider consumer group.

Economic elements

The total amount of the investment is 700.500 €. The company will have equity of 200.000 €. The company is subsidized by the European Union with 332.250 € and it needs a long-term loan of 168.250 €.

The payback period for the investment is 4.1 years.

ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΑ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ

Περιγραφή – Ταυτότητα της επιχείρησης

Η επιχείρηση ΒΟΙωτική Τυροκομική Αράχωβας Ο.Ε.» (ΒΟΙ.Τ.Α Ο.Ε.) είναι ένα τυροκομείο που εδρεύει στην Αράχωβα Παρνασσού, περιοχή αποκλειστικής παραγωγής του ΠΟΠ τυριού Φορμαέλλα.

Ο διακριτικός της τίτλος είναι «Βιοτεχνία παραγωγής και συντήρησης τυροκομικών προϊόντων» και η νομική μορφή της είναι Ομόρρυθμη Εταιρεία Ο.Ε.

Πρόκειται για ένα μεσαίας δυναμικότητας τυροκομείο που παράγει Φορμαέλλα, Μυζήθρα και παραδοσιακή Γιαούρτη. Έχει συνεχή λειτουργία, δηλαδή έχει παραγωγή και κατά τους θερινούς μήνες όπου και παράγει αγελαδινή Γραβιέρα. Στην Ελλάδα το 90% των τυροκομείων είναι εποχιακά ενώ μόνο το 10% είναι συνεχούς λειτουργίας (Έρευνα της Ελληνικής Αγοράς τυριών και βουτύρου, 1992).

Το ανθρώπινο δυναμικό της επιχείρησης περιλαμβάνει 9 άτομα: το Γενικό Διευθυντή, τον Υπεύθυνο Παραγωγής, τον Υπεύθυνο Πωλήσεων, τον Υπεύθυνο Ποιοτικού Ελέγχου, τον Υπεύθυνο Μεταφοράς προϊόντων, ένα άτομο για την Γραμματειακή Υποστήριξη και τέλος 3 εργάτες. Η εταιρεία θα συνεργάζεται επιπλέον με εξωτερικό λογιστή.

Αντικείμενο επιχείρησης

Αντικείμενο της επιχείρησης θα αποτελέσει η δημιουργία μίας σύγχρονης τυροκομικής μονάδας στην περιοχή της Αράχωβας για την παραγωγή του ΠΟΠ τυριού Φορμαέλλα Παρνασσου. Η Φορμαέλλα θα αποτελεί το κύριο προϊόν της μονάδας, ενώ ταυτόχρονα η μονάδα θα υποστηρίζεται και από άλλα προϊόντα (Αγελαδινή Γραβιέρα, Παραδοσιακή Γιαούρτη, Μυζήθρα).

Η Φορμαέλλα είναι ένα ιδιαίτερο παραδοσιακό τυρί ονομασίας προέλευσης. Το τυρί αρχικά έγινε γνωστό από επισκέπτες στην περιοχή και τα τοπικά καταστήματα. Παρόλα αυτά δεν είναι ιδιαίτερα γνωστό προϊόν και έχει περιθώρια ανάπτυξης με την κατάλληλη υποδομή και προώθηση. Δεν θεωρείται τυρί ευρείας-μαζικής κατανάλωσης και έτσι δεν στοχεύει να ανταγωνισθεί κυρίαρχα τυριά της αγοράς όπως η γραβιέρα, αλλά να δημιουργήσει μια ισχυρή niche αγορά και να αποσπάσει μερίδιο αγοράς από τυριά αντίστοιχης κατηγορίας.

Η παρασκευή του προϊόντος σε σύγχρονο τυροκομείο θα συμβάλλει στη βελτίωση και στη σταθεροποίηση της ποιότητάς του και κατ'επέκταση στην επίτευξη των παραπάνω στόχων.

Επίσης ένας άλλος παράγοντας που είναι ενθαρυντικός για την επίτευξη των στόχων, είναι το γεγονός ότι μόνο το 1/9 της σημερινής ποσότητας του αιγοπρόβειου γάλακτος της περιοχής χρησιμοποιείται για παρασκευή Φορμαέλλας. Συνεπώς υπάρχει δυνατότητα παραγωγής μεγαλύτερων ποσοτήτων και με την κατάλληλη προώθηση να αυξηθεί το μερίδιο αγοράς του τυριού.

Η σημερινή παραγωγή Φορμαέλλας είναι 15 τόνοι ετησίως. Ύστερα από επαφή με το μοναδικό κανάλι διανομής του τυριού (διακινεί το 90% της παραγόμενης ποσότητας του τυριού) εκτός των συνόρων της περιοχής της Αράχωβας, επισημάνθηκε ότι η ζήτηση του τυριού είναι τουλάχιστον 30 τόνοι ανά έτος, γεγονός που δείχνει πως η σημερινή παραγόμενη ποσότητα δεν καλύπτει τη ζήτηση του τυριού στην αγορά. Κινούμενοι στο παραπάνω πλαίσιο και με δεδομένη τη σχεδιαζόμενη πληρέστερη προώθηση του προϊόντος αποφασίστηκε πως η παραγωγική διαδικασία της επιχείρησης θα ξεκινήσει για το πρώτο έτος, με παραγωγή 40 τόνων Φορμαέλλας.

Παράλληλα, η επιχείρηση θα υποστηριχθεί με την παραγωγή και άλλων τυροκομικών προϊόντων. Έτσι θα αξιοποιηθούν καλύτερα οι επενδύσεις σε μηχανολογικό εξοπλισμό ακόμη και κατά τους καλοκαιρινούς μήνες που δεν υπάρχει παραγωγή αιγοπρόβειου γάλακτος. Επίσης θα αξιοποιηθούν τα παραπροϊόντα που προκύπτουν κατά την παραγωγική διαδικασία (τυρόγαλα), και με την παραγωγή της παραδοσιακής Γιαούρτης θα εξασφαλισθούν κάποια άμεσα εσόδα.

Η γραβιέρα είναι ένα προϊόν ευρείας κατανάλωσης και σε συνδυασμό με την υψηλή του ποιότητα θα αποτελέσει ένα προϊόν δημοφιλές στην τοπική αγορά.

Η παραδοσιακή γιαούρτη είναι ένα προϊόν που επίσης έχει ζήτηση στην τοπική αγορά και δίνει άμεσα κέρδη στην επιχείρηση. Επίσης είναι ένα προϊόν που έχει πολύ μεγάλη απόδοση αφού αποδίδει το 95% της αρχικής ποσότητας γάλακτος σε γιαούρτη, ενώ τα τυριά τυρογάλακτος αποτελούν έναν επικερδή τρόπο απαλλαγής από τα παραπροϊόντα της παραγωγής της Φορμαέλλας (η πρώτη ύλη από την οποία παράγονται είναι το τυρόγαλο που αποτελεί απόβλητο υψηλού μικροβιακού φορτίου).

Αποστολή της επιχείρησης

Η αποστολή της επιχείρησης είναι να παράγει εξαιρετικά τυροκομικά προϊόντα, τα οποία θα είναι εύγευστα και ασφαλή για τον καταναλωτή.

Στόχοι

Στόχος μας για το κύριο προϊόν της επιχείρησης, τη Φορμαέλλα, είναι να κατακτήσουμε το 0,2% της αγοράς-στοχού ως το τέλος του πέμπτου έτους. Αυτός ο στόχος σημαίνει αυτόματα ότι η εταιρά ΒΟΙ.Τ.Α θα είναι η μοναδική παραγωγός Φορμαέλλας.

Για τη Γραβιέρα στοχεύουμε οι πωλήσεις μας να είναι τόσες ώστε να κατακτήσουμε το 0,35% της αγοράς-στοχού ως το τέλος του πέμπτου έτους

Όσον αφορά τη Μυζήθρα στοχεύουμε οι πωλήσεις μας να αγγίξουν το 0,2% της αγοράς-στοχού ως το τέλος του πέμπτου έτους, ενώ για την παραδοσιακή γιαούρτη έχουμε σαν στόχο να κάνουμε πωλήσεις για να αγγίξουμε το 0,16% της αγοράς-στοχού ως το τέλος του πέμπτου έτους.

Καινοτομικά στοιχεία

Τα προϊόντα που θα παράγονται από την επιχείρηση κυκλοφορούν ήδη στο εμπόριο. Επομένως η επιχείρηση δεν θα προσπαθήσει να παράγει κάτι καινούργιο (καινοτομικό) αλλά να βελτιώσει την παραγωγική διαδικασία και τα χαρακτηριστικά των προϊόντων αυτών. Συγκεκριμένα θα στοχεύσει:

→ Στη βελτίωση των ποιοτικών χαρακτηριστικών των προϊόντων.

- ✓ αγορά πρώτης ύλης υψηλής ποιότητας (έλεγχος προμηθευτών)
- ✓ ιδανικές συνθήκες μεταφοράς πρώτης ύλης (φορτηγά-ψυγεία)
- ✓ σταθερές συνθήκες παραγωγής προϊόντων (παραγωγή προϊόντων σταθερής ποιότητας)
- ✓ ελεγχόμενες συνθήκες ωρίμανσης των προϊόντων – επιθυμητά χαρακτηριστικά στο τελικό προϊόν
- ✓ κατάλληλη συσκευασία – πλαισίωση της ποιότητας

→ Στη βελτίωση της παραγωγικής διαδικασίας.

- ✓ παραγωγική διαδικασία σε σύγχρονη γραμμή παραγωγής και κάτω από ελεγχόμενες συνθήκες καθ' όλη τη διάρκεια της παραγωγής των προϊόντων – Μείωση δαπανών για πρώτη ύλη και ενέργεια

→ Στη βελτίωση των υπηρεσιών που σχετίζονται με τα προϊόντα.

- ✓ Αξιοπιστία στις συναλλαγές με τους προμηθευτές (σύναψη συμβολαίων, τρόπος πληρωμής, τιμή πρώτης ύλης)
- ✓ Αξιοπιστία στις συναλλαγές με το κανάλι διανομής (τρόπος πληρωμής, διάθεση προϊόντων)

Προσωπικό

Η εταιρεία θα στελεχωθεί με ικανούς ανθρώπους που θα διαθέτουν τις γνώσεις και την εμπειρία που μια τέτοια επιχείρηση έχει ανάγκη.

Της εταιρείας ηγείται ο Γενικός Διευθυντής, υπεύθυνος για την τελική λήψη των αποφάσεων. Ευθύνη του είναι ο στρατηγικός σχεδιασμός και ο προσδιορισμός των στόχων της επιχείρησης. Ταυτόχρονα είναι αυτός που έχει την τελική απόφαση για τα προϊόντα που θα παράγει η εταιρεία και για τον τρόπο προώθησής τους. Επίσης εφόσον η εταιρεία δεν διαθέτει Οικονομικό Διευθυντή, στις ευθύνες του Γενικού είναι η οικονομική διαχείριση της εταιρείας. Παρακολουθεί την οικονομική κατάσταση της επιχείρησης. Παρακολουθεί τα έξοδα και τις δαπάνες και υπολογίζει την κερδοφορία και την απόδοση της. Είναι υπεύθυνος για τον ανθρώπινο παράγοντα. Βρίσκεται κοντά στους εργαζόμενους και ευθύνη του είναι να συμμετέχει στον καθορισμό των αμοιβών του προσωπικού και να θέτει κίνητρα για τη βελτίωση της απόδοσής τους. Καθημερινή του αρμοδιότητα είναι η επικοινωνία του με τα ανώτερα στελέχη και η ενημέρωσή του από αυτά για τη λειτουργία της επιχείρησης.

Η αμοιβή του Διευθυντή της επιχείρησης κυμαίνεται σε σχετικά υψηλά επίπεδα για στέλεχος μιας επιχείρησης αυτού του μεγέθους. Τα μικτά έσοδα ανά μήνα είναι 2500 €. Οι μήνες πληρωμών είναι 14 και τα επιπλέον έξοδα έχουν υπολογιστεί στις 15000 €/έτος.

Ο υπεύθυνος πωλήσεων θα είναι άτομο που θα διαθέτει μεγάλη εμπειρία στις πωλήσεις και στην οργάνωση και το σχεδιασμό τους. Έρχεται σε επαφή με νέους

πιθανούς πελάτες καθώς και με υπάρχοντες προσπαθώντας να εξασφαλίσει τις καλύτερες εμπορικές συμφωνίες για τα προϊόντα της επιχείρησης

Ο μικτός μισθός του πωλητή ανά μήνα είναι 2000 € και μέσα στο μισθό του έχουν συνυπολογισθεί και τα bonus. Οι μήνες πληρωμών είναι 14 και τα επιπλέον έξοδα έχουν υπολογιστεί στις 15000 €/έτος.

Ο Υπεύθυνος παραγωγής είναι άτομο με εξειδικευμένες γνώσεις και εμπειρία στην παραγωγή τυροκομικών προϊόντων. Διαμορφώνει την εταιρική πολιτική παραγωγής. Είναι υπεύθυνος για την οργάνωση, παρακολούθηση και έλεγχο της λειτουργίας όλων των διαδικασιών της παραγωγής με σκοπό την παραγωγή προϊόντων και τη διασφάλιση της ποσότητας και της ποιοτικής αρτιότητάς τους στο προβλεπόμενο κόστος, και την εναρμόνισή τους με τους προγραμματισμένους στόχους και προδιαγραφές. Επίσης αρμοδιότητά του είναι ο υπολογισμός των ποσοτήτων των προϊόντων που θα παραχθούν και των ποσοτήτων και της ποιότητας των πρώτων υλών που χρησιμοποιηθούν, καθώς και ο σχεδιασμός του τρόπου μεταφοράς των πρώτων υλών στην επιχείρηση. Είναι υπεύθυνος για την τήρηση της φυσικής αποθήκης πρώτων υλών και ετοιμών προϊόντων και τη διασφάλιση της σωστής τοποθέτησης τους με σκοπό την εύκολη και σωστή απογραφή τους κατά είδος, έτος παραγωγής, ποιότητα, ποσότητα, κλπ, και την αποφυγή οποιαδήποτε φθοράς ή υποβάθμισης τους, σφαλμάτων κατά τη διακίνηση τους, κλπ.

Παρακολουθεί τις τεχνολογικές εξελίξεις και εισηγείται για την τεχνολογική προσαρμογή της παραγωγής όταν αυτό κρίνεται αναγκαίο.

Ο Υπεύθυνος Παραγωγής συμμετέχει στον σχεδιασμό και ανάπτυξη νέων προϊόντων ή υπηρεσιών.

Η αμοιβή του Υπεύθυνου Παραγωγής της ανά μήνα είναι 1200 €. Οι μήνες πληρωμών είναι 14.

Ο Υπεύθυνος Ποιοτικού Ελέγχου είναι το άτομο που επιλέγει τους προμηθευτές και συντονίζει τη δημιουργία συμβολαίων μαζί τους, στην αρχή της κάθε γαλακτικής περιόδου, με βάση την ποιότητα και την ποσότητα της πρώτης ύλης. Από αυτόν γίνεται ο έλεγχος της ποιότητας του τελικού προϊόντος αλλά και των πρώτων υλών. Στις αρμοδιότητές του είναι η εκπαίδευση του προσωπικού σε θέματα υγιεινής και ασφάλειας τροφίμων και ο έλεγχος της τήρησης του συστήματος HACCP που θα ακολουθεί η επιχείρηση. Ακόμη ελέγχει το σύστημα βιολογικής επεξεργασίας των

λυμάτων με συχνή ανάλυση δειγμάτων. Σημαντική είναι η συμβολή του στην παροχή συμβουλών στους παραγωγούς-προμηθευτές για χρήση μεθόδων που θα οδηγήσουν σε καλύτερη ποιότητα πρώτης ύλης.

Η αμοιβή του Υπεύθυνου Ποιοτικού Ελέγχου ανά μήνα είναι 1200 €. Οι μήνες πληρωμών είναι 14.

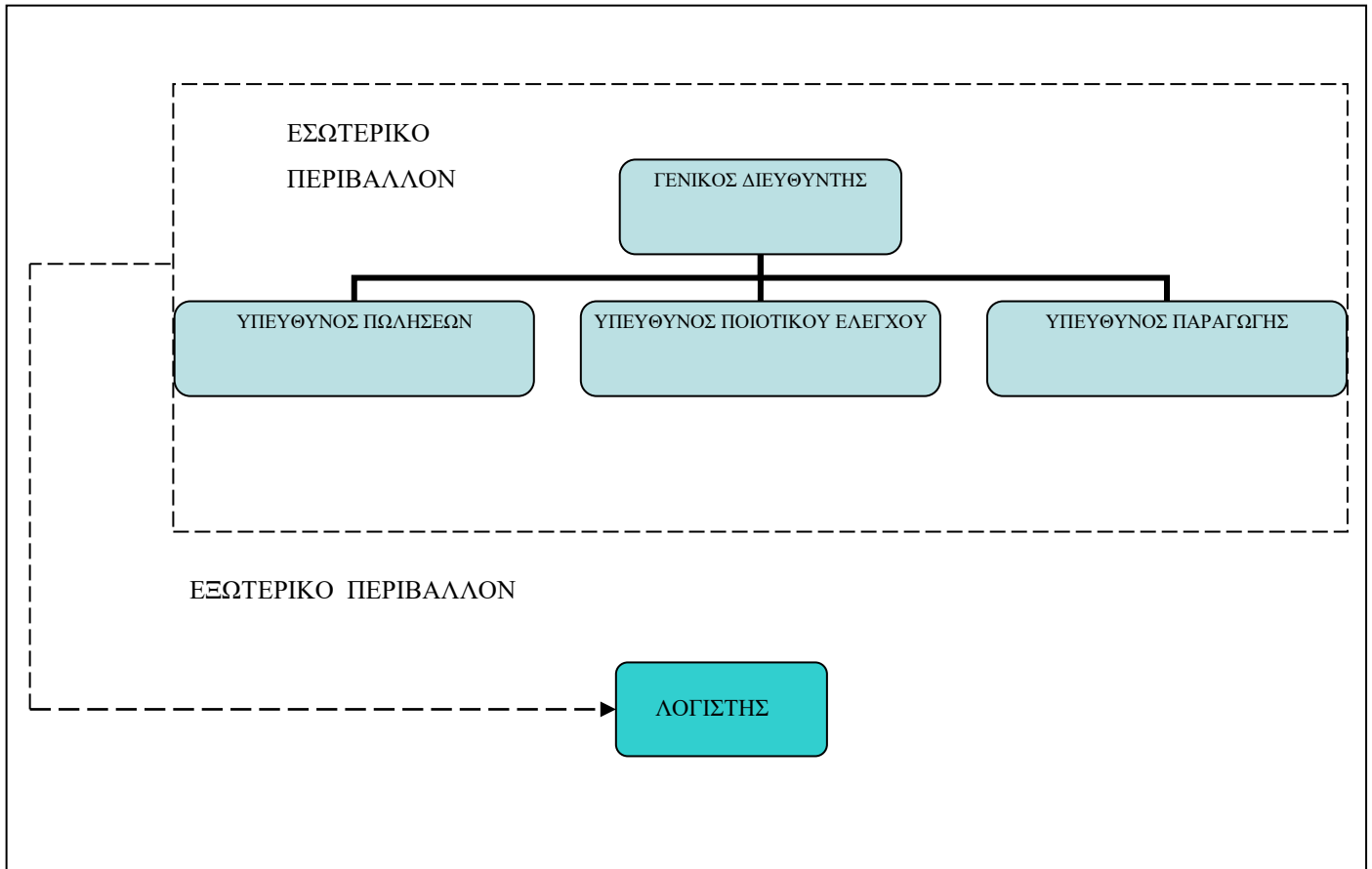
Στην επιχείρηση εργάζονται ακόμη μία Γραμματέας της οποίας η αμοιβή είναι 700 €/μήνα (14 μήνες), τρεις εργάτες με αμοιβή επίσης 700€/μήνα.(14 μήνες)και ένας οδηγός με αμοιβή 750 €/μήνα (14 μήνες). Η εταιρεία θα συνεργάζεται επιπλέον με έναν εξωτερικό λογιστή ο οποίος θα αμείβεται με 6000 € το έτος αφού οι εξωτερικοί λογιστές πληρώνονται με 300-500 €/μήνα.

Πίνακας 1: Αριθμός και αμοιβές εργαζομένων σε €

Θέση στην εταιρεία	Αριθμός εργαζομένων	Αμοιβή	Μήνες	Επιπλέον έξοδα	Σύνολο αμοιβών
Διευθυντής	1	2500	14	15000	50000
Υπεύθυνος Πωλήσεων	1	2000	14	15000	43000
Υπεύθυνος Παραγωγής	1	1200	14	0	16800
Υπεύθυνος Ποιοτικού Ελέγχου	1	1200	14	0	16800
Γραμματέας	1	700	14	0	9800
Εργάτες	3	700	14	0	29400
Οδηγός	1	750	14	0	10500
Λογιστής					6000

Οργανόγραμμα επιχείρησης

Με βάση τον διαχωρισμό των αρμοδιοτήτων το οργανόγραμμα της επιχείρησης είναι το εξής:



Προϊόντα και δυναμικότητα της επιχείρησης

Δυναμικότητα

Το τυροκομείο κατά τη διάρκεια της γαλακτικής περιόδου των αιγοπροβάτων (7 μήνες το χρόνο)θα παράγει 3 προϊόντα -Φορμαέλλα, Μυζήθρα και παραδοσιακή Γιαούρτη- και κατά τους υπόλοιπους πέντε μήνες του χρόνου που αντιστοιχούν στην ξηρά περίοδο των αιγοπροβάτων θα παράγει Αγελαδινή Γραβιέρα. Η δυναμικότητα του τυροκομείου θα είναι 3.5 τόνοι γάλακτος ανά ημέρα.

Μπορεί να επεξεργάζεται 1500 τόνους γάλακτος ετησίως και έτσι πρόκειται για ένα μέσης δυναμικότητας τυροκομείο. Τα μέσης και μεγάλης δυναμικότητας τυροκομεία παρότι είναι μόνο το 17,5% του συνόλου των τυροκομείων, επεξεργάζονται το 67% της ποσότητας του γάλακτος που προορίζεται για τυροκόμηση (Έρευνα της Ελληνικής Αγοράς τυριών και βουτύρου, 1992).

Η παραγωγή των προϊόντων για την πρώτη πενταετία παρουσιάζεται στους παρακάτω πίνακες.

Πίνακας 2: Ποσότητες προϊόντων και Α ύλης ανά έτος και ανά μήνα

ΠΡΟΪΟΝΤΑ & Α' ΥΛΗ (tn)		1 ΕΤΟΣ		2 ΕΤΟΣ		3 ΕΤΟΣ		4 ΕΤΟΣ		5 ΕΤΟΣ	
		Έτος	Μήνας	Έτος	Μήνας	Έτος	Μήνας	Έτος	Μήνας	Έτος	Μήνας
ΦΟΡΜΑΕΛΛΑ	ΠΡΟΪΟΝ	40	6	5	8	60	9	70	10	80	12
	Α'ΥΛΗ	286	41	358	52	429	62	500	72	572	82
ΓΡΑΒΙΕΡΑ ΑΓΕΛΑΔΙΝΗ	ΠΡΟΪΟΝ	60	12	65	13	70	14	71	15	71	15
	Α'ΥΛΗ	632	127	685	137	737	148	748	150	748	150
ΜΥΖΗΘΡΑ	ΠΡΟΪΟΝ	9,9	1,5	12,3	1,8	14,8	2,2	17,2	2,5	19,7	2,9
	Α'ΥΛΗ	12	1,8	15	2,2	18	2,6	21	3	24	3,5
ΠΡΟΒΕΙΑ ΓΙΑΟΥΡΤΗ	ΠΡΟΪΟΝ	20,3	2,9	20,3	2,9	20,3	2,9	20,3	2,9	20,3	2,9
	Α'ΥΛΗ	21,3	3,1	21,3	3,1	21,3	3,1	21,3	3,1	21,3	3,1

Για τον πρώτο χρόνο από τους 320 τόνους αιγοπρόβειο γάλα που θα επεξεργάζονται συνολικά, 286 τόνοι θα χρησιμοποιούνται για την παραγωγή Φορμαέλλας, 21 τόνοι θα χρησιμοποιούνται για την παραγωγή Παραδοσιακής Γιαούρτης, ενώ το τυρόγαλο (ορός) που θα παράγεται από την παραγωγή της Φορμαέλλας θα χρησιμοποιείται ως πρώτη ύλη για την παραγωγή Μυζήθρας. (Στο σύνολο του τυρογάλακτος το 5% πρέπει να είναι πρόβειο γάλα). Οι 285 τόνοι γάλακτος δίνουν περίπου 240 τόνους τυρόγαλα, εκ των οποίων θα προκύψουν 14 περίπου τόνοι Μυζήθρας με μικρή προσθήκη πάντα μικρής ποσότητας πρόβειου γάλακτος

Η Φορμαέλλα θα ωριμάζει για τρεις μήνες και στην συνέχεια θα γίνεται η προώθησή της στην αγορά, σε αντίθεση με την παραδοσιακή Γιαούρτη και το τυρί τυρογάλακτος που θα προωθούνται άμεσα.

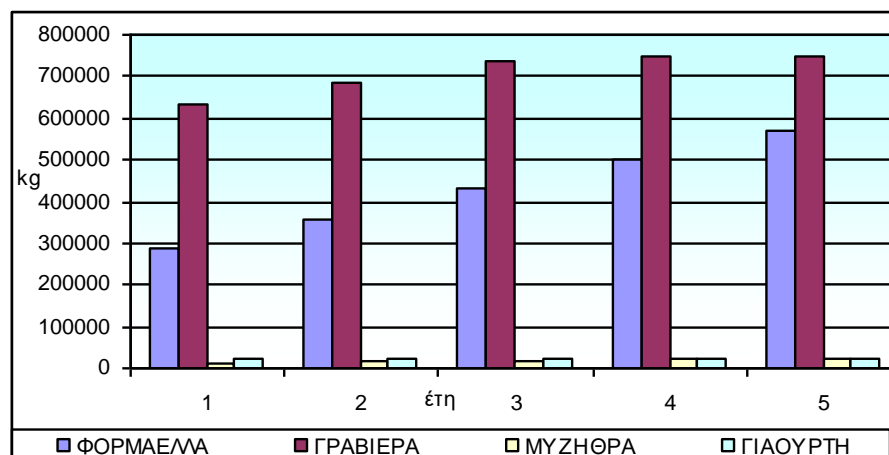
Επίσης για τον πρώτο χρόνο, 630 τόνοι αγελαδινό γάλα θα χρησιμοποιηθούν για την παραγωγή της γραβιέρας.

Πίνακας 3: Κατανάλωση Α ύλης για κάθε προϊόν

	1 ΕΤΟΣ	2 ΕΤΟΣ	3 ΕΤΟΣ	4 ΕΤΟΣ	5 ΕΤΟΣ
ΦΟΡΜΑΕΛΛΑ	286000	358000	429000	500000	572000
ΓΡΑΒΙΕΡΑ	632000	685000	737000	748000	748000
ΜΥΖΗΘΡΑ	12000	15000	18000	21000	24000
ΓΙΑΟΥΡΤΗ	22000	22000	22000	22000	22000
ΣΥΝΟΛΟ	952000	1080000	1206000	1291000	1366000

Παρακάτω μπορούμε να δούμε μία σχηματική παρουσίαση της ποσότητας της πρώτης ύλης και πώς αυτή κατανέμεται στα προϊόντα ανά έτος

Γράφημα 1: Κατανάλωση Α ύλης για κάθε προϊόν



Προϊόντα

Φορμαέλλα Παρνασσού



Γενικά στοιχεία

Η Φορμαέλλα είναι ένα παραδοσιακό τυρί που παράγεται στην περιοχή του Παρνασσού και συγκεκριμένα στο Δήμο της Αράχωβας. Παρασκευάζεται κυρίως από πρόβειο γάλα αλλά και από μίγματά του με γίδινο. Πιθανότατα το όνομά του να προέρχεται από το Ιταλικό τυρί Formagelle, με το οποίο όμως δεν έχει κοινά χαρακτηριστικά. Είναι ένα σκληρό τυρί με δυνατό και πικάντικο άρωμα. Συνήθως καταναλώνεται τηγανιτό ή ψητό αλλά δύναται να καταναλωθεί και ωμό. Παράγεται με τη μορφή μικρών κυλίνδρων (βάρους 500 γρ.) και πωλείται με το κομμάτι -κάτι που δεν γίνεται για κανένα άλλο τυρί.

Χημική σύσταση

Η χημική σύσταση της Φορμαέλλας όπως υπολογίστηκε στο Εργαστήριο Γαλακτοκομίας του Γ.Π.Α. είναι: Υγρασία: 34.6%, Λιπαρά: 32.9%, Πρωτεΐνες: 27.7%, Αλάτι: 2.1%

Στάδια παρασκευής –Παραδοσιακός τρόπος

1.Παραλαβή γάλακτος.

Το γάλα πρέπει να είναι νωπό, πλήρες πρόβειο ή μίγματά του με γίδινο

2.Πήξη γάλακτος

Η πήξη γίνεται στους 36-38 °C με χρήση παραδοσιακής πυτιάς σε τέτοια ποσότητα ώστε να δίνει πήγμα έτοιμο για διαίρεση μετά από 35-40 λεπτά

3.Διαίρεση πήγματος σε κομμάτια μεγέθους κόκκων καλαμποκιού

4.Ανάδευση με αργό ρυθμό για 3-5 λεπτά

5.Αναθέρμανση. Η αναθέρμανση γίνεται στους 42-44°C. Στη θερμοκρασία αυτή, το πήγμα αφήνεται σε ηρεμία να κατακαθίσει στον πυθμένα του τυρολέβητα

6.Πίεση με τα χέρια. Η πίεση έχει σαν συνέπεια τη δημιουργία συμπαγής μάζας καθώς επίσης και την απομάκρυνση μεγαλύτερης ποσότητας τυρογάλακτος

- 7.Τεμαχισμός πήγματος. Ο τεμαχισμός γίνεται με τα χέρια σε μικρά κομμάτια, καθένα από τα οποία ζυγίζει τόσο ώστε να σχηματίσει μία Φορμαέλλα
 - 8.Τοποθέτηση σε πλεκτό καλούπι ("τυροβόλι")
 - 9.Πίεση. Η πίεση γίνεται με το χέρι για αποβολή τυρογάλακτος και για αποφυγή κενών στη μάζα του τυριού
 - 10.Τοποθέτηση καλουπιών σε τυρόγαλα. Η θερμοκρασία πρέπει να είναι 60-70°C και η τοποθέτηση γίνεται για μερικά λεπτά. Το τυρί αποβάλλει τυρόγαλα και έτσι μειώνεται ο όγκος του. Με τον τρόπο αυτό γίνεται εύκολη η εξαγωγή των τυριών από τα καλούπια
 - 11.Εξαγωγή τυριών από τυρόγαλα και αναστροφή στα καλούπια ώστε να αποκτήσουν το σχήμα τους
 - 12.Αλάτισμα. Το αλάτισμα γίνεται στην επιφάνεια με λεπτόκοκκο αλάτι.
 - 13.Αναστροφή τυριών. Η αναστροφή γίνεται μετά από 2-3 ώρες
 - 14.Αλάτισμα από την άλλη πλευρά του τυριού
 - 15.Διατήρηση στα καλούπια έως το άλλο πρωί
 - 16.Απομάκρυνση καλουπιών
 - 17.Τοποθέτηση σε ψυχρό χώρο
 - 18.Ωρίμανση. Η ωρίμανση διαρκεί 3 μήνες
- Σημείωση: για να επιταχύνουν το αλάτισμα, τρυπούν τα τυριά με ξύλινες βελόνες πριν τα αλατίσουν δημιουργώντας 2-3 τρύπες διαμέτρου 3mm σε κάθε τυρί.

Νομοθεσία

Η νομοθεσία που ισχύει για τη Φορμαέλλα υπάρχει στις «Εθνικές Προδιαγραφές για την Φορμαέλλα» (Γενικό Χημείο του Κράτους, 1988) καθώς επίσης και στην Επιτροπή Ευρωπαϊκών Κοινοτήτων: κανονισμός 1107/96 (Ελληνικό τυρί με Προστατευόμενη Ονομασία Προέλευσης).

Αγελαδινή Γραβιέρα



Γενικά στοιχεία

Η Γραβιέρα θεωρείται ένα από τα πιο εκλεκτά ελληνικά σκληρά τυριά.. Παρασκευάστηκε για πρώτη φορά στην Ελλάδα από το Νικ. Ζυγούρη το 1914. Αποτελεί σε μεγάλο βαθμό απομίμηση του ελβετικού Gruyere, γνωστού στην Ιταλία με το όνομα Gruyera ή Griviera. Αρχικά χρησιμοποιήθηκε για την παρασκευή του μόνο πρόβειο γάλα, πλην όμως σήμερα παράγεται γραβιέρα και από αγελαδινό.

Στο εμπόριο κυκλοφορούν σήμερα διάφοροι τύποι γραβιέρας όπως Κρήτης, Λαμίας, Κέρκυρας και άλλοι που διαφέρουν μεταξύ τους ποιοτικά, γεγονός που οφείλεται στη διαφορετική ποιότητα του γάλακτος που τυροκομούν και σε διαφορές στην τεχνολογία που ακολουθούν. Η ποιότητα του γάλακτος είναι ιδιαίτερα σημαντικός παράγοντας και προσδιορίζει σε μεγάλο βαθμό την ποιότητα της γραβιέρας. Για να παραχθεί γραβιέρα καλής ποιότητας, πρέπει το γάλα της τυροκόμησης να είναι φρέσκο, πολύ καθαρό, να μην περιέχει αντιβιοτικά και να έχει λιποπεριεκτικότητα 6% περίπου στην περίπτωση του πρόβειου και 3,3% στην περίπτωση του αγελαδινού.

Στάδια παρασκευής Αγελαδινής Γραβιέρας - Παραδοσιακός τρόπος

- 1.Παραλαβή γάλακτος. Το γάλα πρέπει να είναι καλής ποιότητας, πλήρες ή τυποποιημένο, με λιποπεριεκτικότητα όχι μικρότερη από 3.1%
- 2.Παστερίωση. Η παστερίωση γίνεται στους 68°C -72°C για 15 δευτερόλεπτα.
- 3.Προσθήκη οξυγαλακτικών καλλιεργείων
- 4.Προσθήκη χλωριούχου ασβεστίου. Η προσθήκη γίνεται για να επιταχυνθεί το πήξιμο και να βελτιωθεί η ποιότητα του πηγματος.
- 5.Προσθήκη πυτιάς. Η προσθήκη γίνεται μετά από 10 με 20 λεπτά, στους 32°C και σε ποσότητα αρκετή ώστε να δώσει πήγμα έτοιμο για διαίρεση μέσα σε 30 με 35 λεπτά.

6. Διαίρεση σε τεμάχια διαμέτρου κόκκων σιταριού ή ρυζιού όταν το πήγμα αποκτήσει την κατάλληλη συνεκτικότητα. Ο συνολικός χρόνος ανέρχεται σε 10-12 λεπτά.

7. Ανάδευση προαναθερμάνσεως. 20 λεπτά εντός 30-40 λεπτών υπό συνεχή ανάδευση.

8. Ανάδευση μετά την αναθέρμανση στους 50- 54°C επί 40 λεπτά.

9. Ακινήσια

10. Εξαγωγή τυροπήγματος

11. Ισχυρή και διαρκείας πίεση της τυρομάζας επί 16 ώρες. Γίνονται 5-6 αλλαγές τυρόπανων

12. Αλάτισμα

13. Ωρίμανση

Νομοθεσία

Το τυρί αυτό έχει κατοχυρωθεί νομικά ως ελληνικό παραδοσιακό τυρί. Σύμφωνα με τον Κώδικα Τροφίμων για να κυκλοφορήσει το τυρί γραβιέρα στο εμπόριο πρέπει να έχει ανώτατη υγρασία 38% και λίπος/ξηρής ουσίας, τουλάχιστον 40%.

Τυριά Τυρογάλακτος- Μυζήθρα



Γενικά στοιχεία

Η παραγωγή των τυριών αυτών στη χώρα μας είναι 10.660 τόνοι ετησίως (ΕΣΥΕ, 1989), παρουσιάζοντας μία μικρή αλλά σταθερή αύξηση χρόνο με το χρόνο.

Στην Ελλάδα παρασκευάζονται πολλοί τύποι παραδοσιακών τυριών τυρογάλακτος: η Μυζήθρα, ο Ανθότυρος, το Μανούρι και η Ξυνομυζήθρα

Κοινό χαρακτηριστικό των τυριών αυτών είναι η παρασκευή με θέρμανση του τυρογάλακτος (έτσι ώστε οι πρωτεΐνες και το λίπος να διαχωρίζονται υπό μορφή τυροπήγματος, το οποίο μετά από στράγγιση δίνει το τυρί). Κατατάσσονται στα εποχιακά προϊόντα καθώς η παραγωγή τους γίνεται από το Δεκέμβριο έως τον Ιούνιο.

Στάδια παρασκευής- Παραδοσιακός τρόπος

1.Παραλαβή τυρογάλακτος. Πριν τη χρήση υποβάλλεται πάντα σε φιλτράρισμα για να απομακρυνθούν οι εναπομείναντες κόκκοι πήγματος.

2.Θέρμανση τυρογάλακτος. Η θέρμανση γίνεται στους 88-92°C, σε κυκλικούς τυρολέβητες χωρητικότητας όχι μεγαλύτερης από 1.000 λίτρα και με ατμό που κατευθύνεται στα διπλά τοιχώματα του τυρολέβητα ή εκχύνεται απευθείας στη μάζα του τυρογάλακτος. Ο ρυθμός θέρμανσης είναι τέτοιος ώστε να επιτευχθεί η θερμοκρασία των 88-92°C σε 40-45 λεπτά. Η θέρμανση γίνεται υπό συνεχή ανάδευση και παραμονή στις θερμοκρασίες αυτές για 15-30 λεπτά. Κατόπιν το τυρόγαλα τοποθετείται σταδιακά σε ειδικά καλούπια για στράγγιση.

3.Προσθήκη αλατιού. Η προσθήκη γίνεται στη θερμοκρασία των 73-75°C και σε αναλογία 1.0-1.5%.

4.Τοποθέτηση σε τυρόπανα ή καλούπια κωνικού σχήματος. Τα καλούπια έχουν διάμετρο 12-13 εκατοστά στη βάση και 16-18 εκατοστά στην κορυφή, με τρύπες και ανοίγματα για καλή στράγγιση.

5.Στράγγιση για 3-5 ώρες.

6.Ψύξη. Η ψύξη γίνεται σε ψυχρούς θαλάμους ως την επόμενη μέρα.

Σημείωση: Για την παρασκευή "Ξηρής Μυζήθρας", μετά τη στράγγιση της μυζήθρας, αυτή αλατίζεται και τοποθετείται σε καλά αεριζόμενους ψυχρούς θαλάμους όπου και παραμένει μέχρι να αποκτήσει υγρασία χαμηλότερη από 40%. Κατά τη διάρκεια αυτής της παραμονής, πλήθος μικροβίων, κυρίως μυκήτων, αναπτύσσεται στην επιφάνειά της, τα οποία απομακρύνονται όταν ολοκληρωθεί η ξήρανση, οπότε η Ξηρή Μυζήθρα καλύπτεται με άσπρη παραφίνη ή συσκευάζεται σε πλαστικές σακούλες και είτε παραδίδεται στην αγορά είτε αποθηκεύεται για μήνες σε θαλάμους θερμοκρασίας 3-4°C.

Παραδοσιακή Γιαούρτη



Γενικά στοιχεία

Η παραδοσιακή γιαούρτη καταναλώνεται ευρέως επί εκατονταετηρίδες από τους λαούς των Βαλκανίων και της Ανατολής. Από τα ζυμούμενα προϊόντα του γάλακτος, μετά το τυρί, την πρώτη θέση κατέχει η γιαούρτη. Παράγεται ύστερα από ζύμωση και όξινη πήξη του γάλακτος με τη βοήθεια οξυγαλακτικών βακτηρίων. Τα βακτήρια της γιαούρτης κατά τον Metchnikoff έχουν ευεργετική επίδραση επί του οργανισμού του ανθρώπου.

Χημική σύσταση

Η χημική σύσταση της γιαούρτης είναι: Υγρασία 81,6%, Λιπαρά: 7,5%, Πρωτεΐνες: 5,6%, Αλάτι: 0,9% (Johnson (1974), Paul and Southgate (1978), Anon. (1975)).

Στάδια παρασκευής- Παραδοσιακός τρόπος

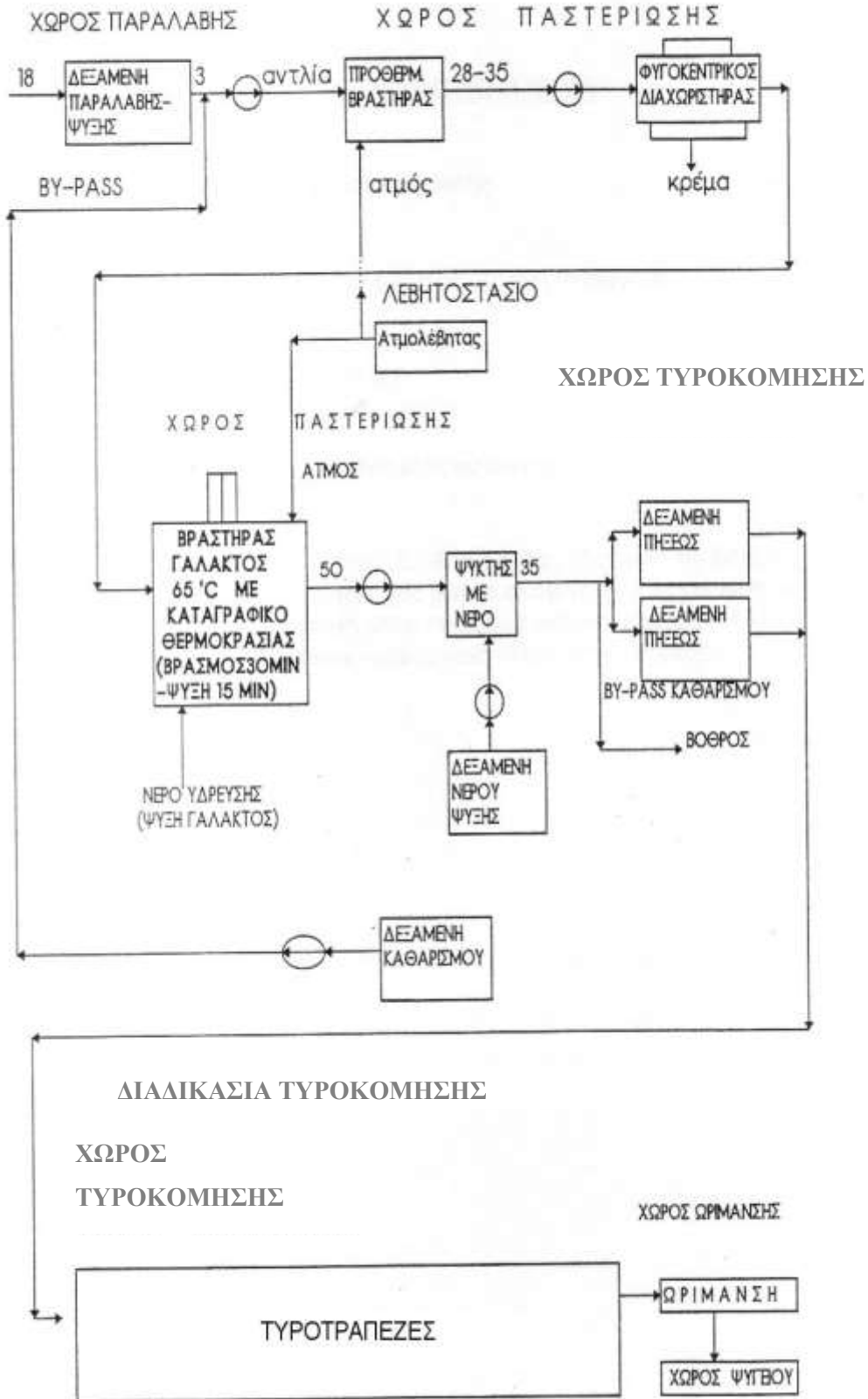
1. Παραλαβή του πρόβειου γάλακτος
2. Τυποποίηση-έλεγχος αντιβιοτικών
3. Θέρμανση του γάλακτος
4. Πλήρωση κυπέλλων στους 95 °C
5. Εμβολιασμός με τις οξυγαλακτικές καλλιέργειες στους 45-50°C
6. Πήξη
7. Αερισμός
8. Ήπια ψύξη
9. Τοποθέτηση σε κιβώτια
10. Εισαγωγή σε ψυγείο 2-4 °C

Νομοθεσία

Η νομοθεσία που ισχύει για την Παραδοσιακή Γιαούρτη υπάρχει στον Κ.Π.Τ. (1971) καθώς επίσης και στο Codex Alimentarius (FAO/WHO, 1977α).

Όπως αναφέρθηκε, οι παραπάνω αποτελούν τους παραδοσιακούς τρόπους παραγωγής των προϊόντων. Στο νέο τυροκομείο τα προϊόντα θα ακολουθούν τα βήματα όπως παρουσιάζονται στο παρακάτω διάγραμμα ροής :

ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΚΟ ΔΙΑΓΡΑΜΜΑ ΡΟΗΣ ΤΗΣ ΝΕΑΣ ΠΑΡΑΓΩΓΙΚΗΣ ΔΙΑΔΙΚΑΣΙΑΣ ΤΟΥ ΤΥΡΟΚΟΜΕΙΟΥ



MARKETING PLAN

Ανάλυση Αγοράς

Χαρακτηριστικές Τάσεις του Κλάδου

Η ελληνική τυροκομία έχει παρουσιάσει τα τελευταία χρόνια αξιόλογη ανάπτυξη. Όμως, παρά τις τάσεις αναδιάρθρωσης και εκσυγχρονισμού που σημειώθηκαν, διατηρεί ακόμα πολλά παραδοσιακά στοιχεία. Ο κλάδος χαρακτηρίζεται αφ' ενός από προβλήματα και αδυναμίες, κυρίως σε θέματα υποδομής, τα περισσότερα από τα οποία προέρχονται από τον πρωτογενή τομέα, και αφ' ετέρου από θετικά στοιχεία και δυναμική. Παρουσιάζει επίσης ικανοποιητική παραγωγική δυναμικότητα (που όμως δεν αξιοποιείται πλήρως) και μια πλούσια ποικιλία προϊόντων με ξεχωριστά ποιοτικά χαρακτηριστικά. Παράλληλα, ο κλάδος αντιμετωπίζει έντονες ανταγωνιστικές πιέσεις από τα εισαγόμενα προϊόντα, καθώς και περιορισμούς στο θεσμικό πλαίσιο που περιβάλλει την παραγωγή και την εμπορία των προϊόντων.

Ζήτηση προϊόντος

Η ζήτηση των προϊόντων του κλάδου στην Ελλάδα παρουσιάζει ανάκαμψη, ιδιαίτερα από τις αρχές της δεκαετίας του '90, μετά από μια περίοδο κάμψης που ξεκίνησε το 1986. Το 1994 έφτασε τους 239 χιλ. τόνους, σημειώνοντας μέση ετήσια αύξηση της τάξης του 3,9% από το 1990. Το επίπεδο αυτό είναι το υψηλότερο των τελευταίων 15 ετών, ενώ η αξία του ξεπερνά τα 360 δις δρχ. Η αντίστοιχη κατά κεφαλή κατανάλωση φτάνει τα 22 κιλά ετησίως και είναι από τις υψηλότερες παγκοσμίως, όταν ο μέσος κοινοτικός όρος φτάνει τα 15 κιλά ετησίως στην περίοδο 1998-1999. Πρώτη έρχεται η Γαλλία με 24 κιλά κατά κεφαλή κατανάλωση, δεύτερη η Ελλάδα και ακολουθεί η Ιταλία και μετά η Γερμανία.

Πίνακας 4: Φαινόμενη κατανάλωση τυριού στην Ελλάδα

Έτος	Παραγωγή (Τόνοι)	Φαινομενική Κατανάλωση (Τόνοι)	Kg/Κεφαλή
1990	171.497	204.883	19.6
1991	169.596	206.446	19.5
1992	173.347	218.934	21.0
1993	185.682	232.041	22.0
1994	197.598	238.516	22.3

(Πηγή: Επεξεργασμένα στοιχεία ΕΣΥΕ, Υπουργείο Γεωργίας)

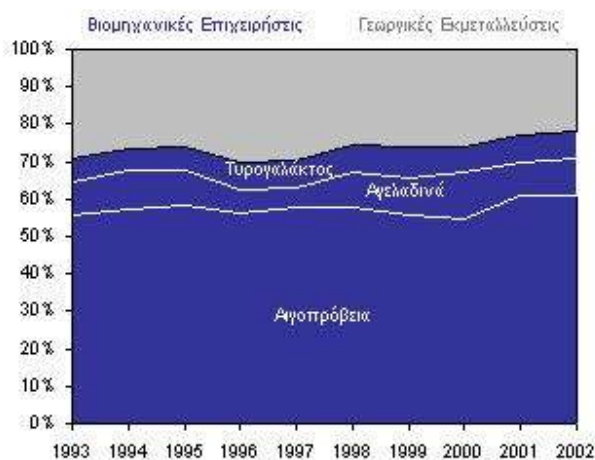
Πίνακας 5: εγχώρια κατανάλωση ανά είδος τυριού

Είδος τυριού	Κατανάλωση (Kg/Κεφαλή)
Φέτα	8.5
Κασέρι	2.0
Γραβιέρα/Κεφαλογραβιέρα	1.5
Τυριά Τυρογάλακτος	1.0
Άλλα Ελληνικού τύπου	2.5
Ανακατεργασμένα τυριά	0.3
Άλλα Ευρωπαϊκού τύπου	6.5
Σύνολο	22.3

(Πηγή: Επεξεργασμένα στοιχεία ΕΣΥΕ, Υπουργείο Γεωργίας)

Βασικό χαρακτηριστικό της εγχώριας ζήτησης είναι η στροφή των καταναλωτικών προτιμήσεων προς τα κίτρινα σκληρά και ημίσκληρα τυριά, εις βάρος της κατανάλωσης της φέτας, η οποία όμως φαίνεται να ανακάμπτει τα δύο τελευταία χρόνια, διατηρώντας πάνω από το 50% της συνολικής κατανάλωσης. Τα εισαγόμενα προϊόντα παρουσιάζουν αύξηση της τάξης του 22% ετησίως από το 1990, ενώ το 1994 αντιπροσώπευσαν το 25% της συνολικής κατανάλωσης. Βασικότερος λόγος υπέρ της αύξησης αυτής είναι οι χαμηλότερες τιμές των εισαγομένων σε σχέση με τα εγχωρίως παραγόμενα προϊόντα. Η στροφή της προτίμησης σημαντικού μέρους των καταναλωτών στα παραδοσιακά τυριά, καθώς και η προσπάθεια από πλευράς των μεγάλων κυρίως εταιριών για πιο οργανωμένη προβολή τους στην ελληνική και διεθνή αγορά, έχουν ενισχύσει τη θέση τους τόσο στην Ελλάδα όσο και στο εξωτερικό. Προς αυτή την κατεύθυνση συμβάλλουν και τα σχετικά πρόσφατα γεγονότα σε ευρωπαϊκό επίπεδο (νόσος της σπογγώδους εγκεφαλοπάθειας και διοξίνες), τα οποία στρέφουν τον καταναλωτή στα ελληνικά παραδοσιακά προϊόντα.

Διάρθρωση της εγχώριας παραγωγής τυριών (1993-2002)



Διάρθρωση της κατανάλωσης τυριών (2002)



Υπάρχουσες επιχειρήσεις

Στον τομέα της παραγωγής κυριαρχούν οι μικρομεσαίες επιχειρήσεις, με στοιχειώδη κεφαλαιουχική υποδομή και ελλιπείς μορφές οργάνωσης, οι οποίες παράγουν προϊόντα που χαρακτηρίζονται, αφ' ενός από υψηλό κόστος παραγωγής και αφ' ετέρου από μη σταθερή ποιότητα.

Τα τελευταία χρόνια η δραστηριοποίηση μεγάλων γαλακτοβιομηχανιών στο χώρο της τυροκομίας έχει διαμορφώσει διαφορετικά ανταγωνιστικά πλαίσια στην αγορά. Οι επιχειρήσεις αυτές έδωσαν ιδιαίτερη έμφαση στο τυποποιημένο και συσκευασμένο τυρί, που διατηρεί σήμερα μόλις το 5% της συνολικής κατανάλωσης, αλλά φαίνεται να είναι μια αγορά που θα παρουσιάσει ιδιαίτερη ανάπτυξη στα επόμενα χρόνια. Ο ετήσιος ρυθμός αύξησης είναι 3% σε ποσότητα στα τυροκομικά προϊόντα. Η εγχώρια κατανάλωση τυποποιημένων τυροκομικών προϊόντων εκτιμάται ότι θα ακολουθήσει ανοδική πορεία, καταλαμβάνοντας ολοένα και μεγαλύτερο μερίδιο στην ελληνική αγορά των τυροκομικών ειδών.

Κανάλια διανομής

Τα κανάλια διανομής δεν είναι ιδιαίτερα ανεπτυγμένα και γι' αυτό η διανομή των προϊόντων γίνεται κυρίως από τους χονδρεμπόρους, μικρές εταιρίες διανομής, αλυσίδες super market και ειδικά καταστήματα πώλησης τυροκομικών προϊόντων. Οι μεγάλες εταιρίες διαθέτουν οργανωμένα δίκτυα διανομής σχεδόν σε όλη την ελληνική αγορά. Οι μικρομεσαίες επιχειρήσεις διαθέτουν τα προϊόντα τους σε μία αλυσίδα super market και σε πολλές περιπτώσεις διαθέτουν μέρος της παραγωγής τους μέσω ιδίων καταστημάτων λιανικής πώλησης (τοπικές αγορές).

Πρώτη ύλη

Στον τομέα της πρώτης ύλης, κατά την περίοδο 1993-1999, το 50-56% του συνόλου της παραγωγής γάλακτος χρησιμοποιείται για την παραγωγή των τυροκομικών προϊόντων. Το ποσοστό είναι μεγαλύτερο για το αιγοπρόβειο, ενώ το μεγαλύτερο μέρος του αγελαδινού προορίζεται για επιτραπέζια χρήση. Η αύξηση της ζήτησης προκάλεσε αυξήσεις των τιμών της πρώτης ύλης, οι οποίες, σε συνδυασμό με την ελλειμματικότητα του κλάδου, δημιούργησαν πρόβλημα στους μικρούς τυροκόμους, αλλά και στους συνεταιρισμούς διότι αυξάνεται το κόστος παραγωγής των τελικών προϊόντων. Οι μεγάλες βιομηχανίες μπορούν να αντεπεξέλθουν στην αύξηση των τιμών του γάλακτος, κάτι που είναι αδύνατο για τις μικρομεσαίες επιχειρήσεις πόσο μάλλον για τις γεωργικές εκμεταλλεύσεις, και έτσι οι αυξήσεις δεν φτάνουν στον καταναλωτή. Ακόμη, οι εταιρίες δίνουν μια προκαταβολή για την πρώτη ύλη στους προμηθευτές ανάλογα με την συμφωνία που έχει κατά τους μήνες Αύγουστο-Σεπτέμβριο. Η παραγωγή της πρώτης ύλης ξεκινά τον Νοέμβριο και οι πωλήσεις τον Ιανουάριο. Το γεγονός αυτό σημαίνει δέσμευση κεφαλαίων για περίπου 6 μήνες και δίνει πλεονέκτημα στις μεγάλες εταιρίες του κλάδου, οι οποίες δεν αντιμετωπίζουν πρόβλημα ρευστότητας.

Εξαγωγές

Η εξωστρέφεια του κλάδου, αν και αυξανόμενη, παραμένει σε χαμηλά επίπεδα, αντιπροσωπεύοντας το 7% περίπου της εγχώριας παραγωγής. Το 1994 οι εξαγωγές έφτασαν τους 4 χιλ. τόνους περίπου, σημειώνοντας αύξηση της τάξης του 7% ετησίως από το 1990, με κυρίαρχη την παρουσία της φέτας, που καλύπτει το 70% των συνολικών εξαγωγών. Η Γερμανία αποτελεί την κυριότερη χώρα προορισμού των ελληνικών τυροκομικών προϊόντων

Κυρίαρχες βιομηχανίες κλάδου

Οι τέσσερις κυρίαρχες βιομηχανίες του κλάδου είναι οι ακόλουθες: ΜΕΒΓΑΛ Α.Ε., ΚΟΛΙΟΣ Α.Ε., ΤΥΡΑΣ Α.Ε. και ΔΩΔΩΝΗ Α.Ε. Στο σύνολο της φαινομενικής κατανάλωσης τυροκομικών προϊόντων κατά το 1999 οι εταιρίες ΜΕΒΓΑΛ Α.Ε., ΚΟΛΙΟΣ Α.Ε., ΤΥΡΑΣ Α.Ε. είχαν μερίδιο μεταξύ 7-8,5% εξίσου και ακολουθεί η ΔΩΔΩΝΗ Α.Ε. με 3-3,5%. Όλες μαζί δεν ξεπερνούν το 24-25% διότι η κατανάλωση τυροκομικών είναι κατακερματισμένη. Η ΦΑΓΕ Βιομηχανία Επεξεργασίας Γάλακτος Α.Ε. έχει ποσοστό συμμετοχής χαμηλότερο του 2% και η βιομηχανία ΗΠΕΙΡΟΣ Α.Ε. περίπου 1,5%.

Συμπεράσματα

Με βάση την υπάρχουσα κατάσταση που επικρατεί στην αγορά τυροκομικών επιβάλλεται, περισσότερο από ποτέ άλλοτε, η αναδιάρθρωση και ο εκσυγχρονισμός του κλάδου, και στον πρωτογενή τομέα και στη μεταποίηση, ώστε να καταστεί δυνατή η αξιοποίηση των προοπτικών που διαγράφονται τόσο στην εγχώρια, όσο και στη διεθνή αγορά. Πάντως, με δεδομένη την υψηλή εγχώρια κατανάλωση, η περαιτέρω αύξησή της μπορεί να θεωρηθεί μάλλον οριακή, με πιθανότερη τη συνέχιση της υποκατάστασης μεταξύ των διαφόρων τύπων τυριών, και υπέρ των τυποποιημένων και επώνυμων προϊόντων και κυρίως των ΠΟΠ τυροκομικών προϊόντων. Μεγαλύτερη εκτιμάται ότι είναι η δυνατότητα ανάπτυξης των εξαγωγών, δυνατότητα που μπορεί να αξιοποιηθεί με τη σωστή προώθηση και στήριξη του προϊόντος στη διεθνή αγορά. Γίνεται λοιπόν φανερό ότι είναι επιβεβλημένη η αποτελεσματικότερη εφαρμογή του νομοθετικού πλαισίου σε ό,τι αφορά την παραγωγή και εμπορία, γεγονός που θα βοηθήσει ακόμα περισσότερο στην εξυγίανση του κλάδου.

Τμηματοποίηση αγοράς

Καταρχήν πρέπει να γίνει προσδιορισμός των τύπων των τυριών που καταναλώνονται, ως προς την ποσότητά τους, το λόγο προτίμησής τους, τη συχνότητα κατανάλωσης, την αναγνώριση του brand name και τον τόπο παραγωγής τους.

Με βάση τα χαρακτηριστικά που προσδιορίζουν την κατανάλωση του τυριού μπορούν να χρησιμοποιηθούν οι παρακάτω μεταβλητές:

1. Ποσότητα καταναλισκόμενη από φρέσκα και ώριμα τυριά. (Kg/άτομο το έτος)
2. Τιμή τυριού (€/κιλό)
3. Αιτίες προτίμησης του τυριού:
 - a. Διαιτητική συνήθεια
 - b. Χρήσεις του προϊόντος
 - c. Συνοδευτικό μαζί με το φαγητό
 - d. Οργανοληπτικά χαρακτηριστικά (άρωμα, γεύση)
4. Τύποι τυριών που προτιμούνται. (φρέσκο, κατσικίσιο, αγελαδινό, κ.τ.λ.)

Συμπεριφορά των καταναλωτών απέναντι στο τυρί. (Εκτίμηση των ΠΟΠ, της Γεωγραφικής του Ένδειξης και το Brand Name)

5. Κοινωνικό-οικονομικά χαρακτηριστικά των καταναλωτών (Ηλικία, τόπος διαμονής, φύλο, αριθμός παιδιών και οικογενειακό εισόδημα).

Σύμφωνα με την εφαρμογή των κριτηρίων που χρησιμοποιήθηκαν για την τμηματοποίηση των καταναλωτών τυριού, προέκυψαν οι εξής 4 βασικές κατηγορίες.

1. Κύριοι καταναλωτές ώριμου τυριού (cured cheese)

Αυτό το segment περιλαμβάνει το 21,26% των ερωτηθέντων. Βασικά χαρακτηριστικά αυτής της ομάδας είναι η ιδιαίτερα υψηλή κατανάλωση ώριμων τυριών (15,97 kg/άτομο ετησίως, σχεδόν η διπλάσια από τον μέσο όρο), που δείχνουν μεγάλη ευαισθησία στα θρεπτικά συστατικά τους όπως επίσης και η σημασία που αποδίδουν στα χαρακτηριστικά της γεύσης και αρώματος. Καταναλώνουν κατά κύριο λόγο τυριά από πρόβειο γάλα (65% της καταναλισκόμενης ποσότητας ώριμου τυριού) αλλά και από κατσικίσιο (17%) Χαρακτηρίζονται από οικολογικές ανησυχίες και ενδιαφέρονται πρωτίστως για τα ΠΟΠ προϊόντα, ωστόσο δίνουν και δευτερευόντως

μεγάλο βάρος στον τόπο προέλευσής τους και το brand τους. Αναλογικά με τις υπόλοιπες ομάδες, δαπανούν τα μεγαλύτερα ποσά και είναι οι λιγότερο price-sensitive. Αυτή η ομάδα απαρτίζεται κυρίως από οικογένειες με 2 παιδιά, που ζουν σε αγροτικές περιοχές και κωμοπόλεις (5.000-15.000 κάτοικοι, ποσοστό 30%) αλλά και μεγάλες πόλεις(>50000 κάτοικοι, ποσοστό 38%), με τις ομάδες μεσαίων-υψηλών κοινωνικοοικονομικών κριτηρίων να έχουν την μεγαλύτερη βαρύτητα, ενώ την κυριότερη κατηγορία αγοραστών αποτελούν οι γυναίκες.

2. Μέτριοι καταναλωτές ώριμων τυριών

Αυτό το segment αποτελεί το 56,82% του συνόλου των ερωτηθέντων. Εκτιμούν ιδιαίτερα τις οργανοληπτικές ιδιότητες του τυριού (γεύση και άρωμα), ενώ η κατανάλωσή του επηρεάζεται και από τις διατροφικές συνήθειες. Καταναλώνουν κατά μέσο όρο 6,74 kg ετησίως, ανά άτομο. Σημαντικό είναι και το γεγονός της προτίμησής τους για τυριά από πρόβειο γάλα (62% της καταναλισκόμενης ποσότητας). Δεν είναι οικολογικά ευαισθητοποιημένοι και δεν δίνουν σημασία τόσο σε ΠΟΠ χαρακτηριστικά όσο και σε τόπο καταγωγής και brands. Κυρίαρχο στοιχείο αυτής της ομάδας είναι μεγάλες οικογένειες (περισσότερα από 4 μέλη), που διαβιούν σε αστικά(>50000 κάτοικοι) και ημιαστικά κέντρα (15000-50000 κάτοικοι), με μέσο όρο ηλικίας μικρότερο από τον αντίστοιχο της προηγούμενης ομάδας και με χαμηλά-μεσαία έως μεσαία κοινωνικοοικονομικά κριτήρια. Και εδώ ο κύριος αγοραστής είναι οι γυναίκες, σε ποσοστό 80% επί του συνόλου της ομάδας αυτής.

3. Κύριοι καταναλωτές φρέσκων τυριών

Αυτή η κατηγορία αποτελεί το 15,62% των ερωτηθέντων και καταναλώνει τις μικρότερες ποσότητες ώριμων τυριών (55% τυρί από πρόβειο γάλα) και τις μεγαλύτερες φρέσκων τυριών (13,02 kg/άτομο ετησίως και το 58% του καταναλισκόμενου τυριού είναι από βόειο γάλα). Δεν είναι price-sensitive αλλά αυτό ισχύει μόνο στα φρέσκα τυριά. Εκτιμούν την καλή γεύση και άρωμα, τον τόπο προέλευσης και την ΠΟΠ ένδειξη ωστόσο αυτό δεν ισχύει για το brand του προϊόντος. Στην κατανάλωση του τυριού συντελούν οι διατροφικές συνήθειες ενώ το χρησιμοποιούν πολύ συχνά και ως συνοδευτικό σε άλλα φαγητά. Η ομάδα αυτή αποτελείται κυρίως από οικογένειες 3-4 μελών ή μεμονωμένους καταναλωτές (κυρίως γυναίκες) ηλικίας 35-64 ετών, χαμηλού-μεσαίου κοινωνικοοικονομικού επιπέδου, που ζουν σε αγροτικές περιοχές ή κωμοπόλεις (5000-50000 κάτοικοι, σε ποσοστό 54%) και μεγάλα αστικά κέντρα (>50000 κάτοικοι, σε ποσοστό 39%).

4. Κύριοι καταναλωτές φρέσκου και ώριμου τυριού

Αυτό είναι το μικρότερο segment με ποσοστό μόλις 6,3% επί του συνόλου των ερωτηθέντων, ωστόσο κατέχουν την πρώτη θέση σε ετήσια κατανάλωση τυριού με 20,86 kg/άτομο και 20,39kg/άτομο σε ώριμο και φρέσκο τυρί αντίστοιχα. Χαρακτηριστικό αυτής της κατηγορίας είναι η υψηλή ευαισθησία στην τιμή. Αν και καταναλώνουν μεγάλες ποσότητες τυριού ωστόσο, αναλογικά με τις υπόλοιπες ομάδες δαπανούν μικρότερα ποσά. Καταναλώνουν το τυρί ως συνοδευτικό άλλων φαγητών ή από διατροφική συνήθεια και δίνουν μεγάλη σημασία στον τόπο καταγωγής, στην ένδειξη ΠΟΠ και στο brand του προϊόντος. Το μεγαλύτερο ποσοστό(60%) από την καταναλισκόμενη ποσότητα ώριμου τυριού είναι πρόβειου γάλακτος. Μέλη αυτής της ομάδας είναι οικογένειες με ένα το πολύ παιδί, που διαβιούν σε μεγαλουπόλεις(σε ποσοστό 52%) και βρίσκονται στο μέσο της κοινωνικοοικονομικής κλίμακας. Οι κυριότεροι αγοραστές είναι άντρες ηλικίας 35-65 ετών.

Παρατηρούμε ότι από την διαδικασία του Segmentation προέκυψαν 4 ξεχωριστές και ευδιάκριτες ομάδες καταναλωτών. Λόγω των έντονα ανομοιογενών χαρακτηριστικών τους καθίσταται εξαιρετικά δύσκολο να στοχεύσουμε ταυτόχρονα και τις τέσσερις ομάδες με μια ενιαία στρατηγική.

Το κυριότερο target-group για την πώληση της Φορμαέλλας αποτελεί η **πρώτη ομάδα** (κύριοι καταναλωτές cured cheese) οι οποίοι επιζητούν τα χαρακτηριστικά του προϊόντος. Επιπλέον, θεωρείται σημαντικό να αναφερθεί πως η συγκεκριμένη ομάδα βρέθηκε πρόθυμη να δαπανήσει μεγαλύτερα ποσά σε περίπτωση αύξησης της τιμής (non-price sensitive). Ωστόσο πιθανό target group θεωρείται και η τέταρτη ομάδα, η οποία εκτιμά τα χαρακτηριστικά της Φορμαέλλας.

Για τις υπόλοιπες ομάδες (δεύτερη και τρίτη), η Φορμαέλλα δεν θεωρείται ελκυστικό προϊόν οπότε και δεν δύνανται να αποτελέσουν ομάδες-στόχους.

Για τα **υπόλοιπα προϊόντα** της επιχείρησης, το κυριότερο **target-group** αποτελεί η **δεύτερη ομάδα**, στην οποία ανήκουν άτομα που καταναλώνουν μεγάλες ποσότητες τυριών, κυρίως ως συνοδευτικό άλλων φαγητών.

Ανάλυση παραγόντων που επηρεάζουν την ανταγωνιστική θέση της επιχείρησης

Είσοδος Νέων Επιχειρήσεων

Υπάρχει μικρός κίνδυνος εισόδου νέων επιχειρήσεων λόγω της περιορισμένης ποσότητας πρώτης ύλης. Επιπλέον υπάρχουν κοστολογικά πλεονεκτήματα ανεξαρτήτως του μεγέθους της επιχείρησης (know how της παραγωγής του προϊόντος, άμεση πρόσβαση στην πρώτη ύλη). Επίσης η έντονη διαφοροποίηση του προϊόντος συνεπάγεται μικρή πιθανότητα εισόδου νέων επιχειρήσεων. Τέλος υπάρχει μικρή δυνατότητα πρόσβασης, των πιθανών νέων επιχειρήσεων, στα κανάλια διανομής διότι θα υπάρξει συνεργασία με το μοναδικό έως σήμερα αντιπρόσωπο Φορμαέλλας στην ελληνική αγορά.

Κίνδυνος Υποκατάστασης Προϊόντων

Δεν υπάρχουν σημαντικοί κίνδυνοι υποκατάστασης του προϊόντος διότι πρόκειται για ένα ιδιαίτερο και έντονα διαφοροποιημένο προϊόν. Τα μόνα που ίσως μπορούν να θεωρηθούν ως πιθανά υποκατάστατα είναι τα κίτρινα ΠΟΠ τυριά, τα οποία έχουν σαφείς διαφορές τόσο στα ποιοτικά όσο και οργανοληπτικά χαρακτηριστικά τους σε σχέση με τη Φορμαέλλα.

Διαπραγματευτική Δύναμη Προμηθευτών

Υπάρχει μικρός αριθμός προμηθευτών, οι οποίοι συνεπώς έχουν μεγάλη διαπραγματευτική δύναμη. Ωστόσο η εταιρεία «ΒΟΙ.ΤΑ Ο.Ε.» θα έχει μεγάλο μέγεθος και σημασία για την ευρύτερη περιοχή της Αράχωβας και αυτό περιορίζει τη διαπραγματευτική δύναμη των προμηθευτών. Η διαφοροποίηση των προϊόντων των προμηθευτών είναι πολύ μεγάλη (αιγοπρόβειο γάλα Αράχωβας) με άμεση συνέπεια την αύξηση της διαπραγματευτικής δύναμης τους. Επιπλέον δεν υπάρχει δυνατότητα υποκατάστασης των προϊόντων των προμηθευτών και αυτό τους καθιστά δυνατούς διαπραγματευτές. Εντούτοις υπάρχει μικρή δυνατότητα κάθετης ολοκλήρωσης των προμηθευτών προς τα εμπρός.

Διαπραγματευτική Δύναμη Πελατών – Αγοραστών

Οι μεγάλες αλυσίδες super market έχουν μεγάλη διαπραγματευτική δύναμη σε αντίθεση με την τοπική αγορά που έχει μικρή διαπραγματευτική δύναμη. Τα ιδιαίτερα χαρακτηριστικά του προϊόντος και η έντονη διαφοροποίηση του μειώνουν τη διαπραγματευτική δύναμη των αγοραστών και των πελατών, ενώ οι αγοραστές στους οποίους απευθυνόμαστε δεν είναι ευαίσθητοι στην τιμή του προϊόντος. Επιπλέον δεν υπάρχει δυνατότητα κάθετης ολοκλήρωσης των πελατών προς τα πίσω. Η εταιρεία θα είναι ο μοναδικός προμηθευτής Φορμαέλλας, συνεπώς, γενικότερα η διαπραγματευτική δύναμη τόσο των αγοραστών όσο και των πελατών είναι μικρή.

Κινήσεις ανταγωνιστών

Ο κλάδος των τυροκομικών είναι ένας έντονα ανταγωνιστικός κλάδος και ο ανταγωνισμός έχει οξυνθεί από την είσοδο μεγάλων βιομηχανιών γάλακτος στα τυριά. Οι μονάδες οι οποίες παράγουν παραδοσιακά ΠΟΠ ελληνικά τυριά είναι οι περισσότερες μικρού μεγέθους και έχουν παραδοσιακό χαρακτήρα. Αυτές οι οποίες παράγουν τόσο διαφοροποιημένα και με έντονο το τοπικό στοιχείο τυριά είναι πολύ μικρού μεγέθους και στοχεύουν σχεδόν αποκλειστικά στην τοπική αγορά των τυριών. Ωστόσο θα υπάρξουν προσπάθειες αυτών των μονάδων για αύξηση του μεριδίου τους στην αγορά των τυροκομικών. Τέλος υπάρχουν μεγάλα εμπόδια εξόδου γιατί θα έχουν γίνει μεγάλες επενδύσεις.

Ανάλυση SWOT

Δυνατά σημεία επιχείρησης

- Προϊόν υψηλής και σταθερής ποιότητας
- Προϊόν ταυτισμένο με την παράδοση
- Ο τόπος παραγωγής είναι τουριστική περιοχή υψηλού κύρους (έμμεση διαφήμιση)
- Διείσδυση στην αγορά και δημιουργία ισχυρών εμποδίων εισόδου
- Παραγωγή και άλλων τυροκομικών προϊόντων (ευελιξία)
- Στόχευση σε μερίδα καταναλωτών που έχει μεγάλη κατά κεφαλή κατανάλωση

Αδύνατα σημεία επιχείρησης

- Ακριβό προϊόν – φθηνότερα ανταγωνιστικά προϊόντα
- Όχι πολύ γνωστό στο ευρύ καταναλωτικό κοινό

Ευκαιρίες επιχείρησης

- Δημιουργία σύγχρονης τυροκομικής μονάδας στην περιοχή της Αράχωβας
- Αξιοποίηση των δυνατοτήτων της περιοχής: περίσσεια πρώτης ύλης
- Ευκαιρία κυριαρχίας στην παραγωγή Φορμαέλλας
- Γενικά, η ζήτηση των προϊόντων του κλάδου στην Ελλάδα παρουσιάζει ανάκαμψη, ιδιαίτερα από τις αρχές του 1990. Τα τυροκομικά προϊόντα κατατάσσονται στα βασικά είδη διατροφής. Η κατά κεφαλή κατανάλωση φτάνει τα 22 κιλά ετησίως και είναι από τις υψηλότερες παγκοσμίως
- Τα τελευταία χρόνια οι επιχειρήσεις έδωσαν έμφαση στο τυποποιημένο και συσκευασμένο τυρί, το οποίο φαίνεται να είναι μια αγορά που θα παρουσιάσει ανάπτυξη στο άμεσο μέλλον
- Διαφαίνεται η υποκατάσταση μεταξύ των διαφόρων τύπων τυριών υπέρ των τυποποιημένων και συσκευασμένων προϊόντων

Απειλές επιχείρησης

- Προσπάθεια άλλων τυροκομείων τα οποία δραστηριοποιούνται στην παραγωγή ΠΟΠ τυριών να αυξήσουν το μερίδιό τους στην αγορά
- Μεγάλη διαπραγματευτική δύναμη των προμηθευτών πρώτης ύλης (αιγοπρόβειο γάλα αποκλειστικά από την περιοχή της Αράχωβας)
- Αύξηση της ζήτησης για αιγοπρόβειο γάλα, σε συνδυασμό με την ελλειμματικότητα του κλάδου, αυξάνει την τιμή της πρώτης ύλης
- Μέρος του κόστους της πρώτης ύλης (αιγοπρόβειο γάλα) προκαταβάλλεται στους παραγωγούς, πρόβλημα ρευστότητας
- Τα super market έχοντας μεγάλη ποικιλία τυριών, τόσο χύμα όσο και τυποποιημένων έχουν αποκτήσει μεγάλη διαπραγματευτική δύναμη με αποτέλεσμα να πιέζουν ασφυκτικά για παροχή εκπτώσεων και ελαστικότερη πιστωτική πολιτική
- Η αύξηση των εισαγόμενων τυροκομικών προϊόντων, κυρίως λόγω της χαμηλότερης τιμής τους, δυσχεραίνει τη θέση των εγχώριων προϊόντων

Στρατηγική επιχείρησης

Ο πρώτος στόχος του επιχειρηματικού σχεδίου είναι η αύξηση του μεριδίου αγοράς καθώς επίσης και η αύξηση των πωλήσεων.

Ο στόχος αυτός θα επιτευχθεί με την εξής στρατηγική:

- Δημιουργία niche market (στρατηγική εστίασης με διαφοροποίηση)
- Σταθερή και υψηλή ποιότητα
- Brand awareness
- Brand loyalty
- Νέες αγορές (Στρατηγική ανάπτυξης αγοράς)
- Απόσπαση μεριδίου από ανταγωνιστές (Στρατηγική διεύθυνσης αγοράς)

Ο δεύτερος στόχος του σχεδίου είναι η δημιουργία μονοπωλίου για την παραγωγή Φορμαέλλας από την εταιρεία.

Ο δεύτερος στόχος θα επιτευχθεί με την εξής στρατηγική:

- Καλύτερες συμφωνίες με τον Αντιπρόσωπο μέσω καλύτερων πιστώσεων
- Καλύτερη ποιότητα του προϊόντος από τους τωρινούς παραγωγούς
- Συμφέρουσες συμφωνίες για τους προμηθευτές της πρώτης ύλης

Ανάλυση στρατηγικής

Η στρατηγική που θα ακολουθηθεί (corporate level strategy) θα είναι στρατηγική ανάπτυξης. Η λογική που διέπει αυτή την εταιρική επιλογή είναι ότι η επιχείρηση λειτουργεί σε ένα δυναμικό και εναλλασσόμενο περιβάλλον και πρέπει να αναπτύσσεται για να επιβιώνει.

ι) Στρατηγική κύριου προϊόντος

Για την ανάπτυξη του κύριου προϊόντος, της *Φορμαέλλας*, θα εφαρμοστεί:

α) στρατηγική της συγκέντρωσης-διεύθυνσης αγοράς (δηλαδή η επιχείρηση αποφασίζει να διαθέσει τους πόρους της στην πιο επικερδή ανάπτυξη ενός κυρίου προϊόντος).

Αυτό μπορεί να το επιτύχει με τρεις βασικούς τρόπους:

1. Με την αύξηση της χρήσης του προϊόντος από τους υπάρχοντες πελάτες. Θα προσπαθήσουμε να αυξήσουμε το μέγεθος της αγοράς με τη σωστή προώθηση του προϊόντος π.χ. πρέπει να τονιστεί ότι το τυρί δεν καταναλώνεται μόνο σαν σαγανάκι αλλά και με άλλους τρόπους. Αυτό θα μπορούσαμε να το τονίσουμε με διανομή διαφημιστικού φυλλαδίου μαζί με την αγορά του προϊόντος.
2. Με την προσέλκυση των πελατών των ανταγωνιστών. Θα στοχεύσουμε στο να κερδίσουμε καταναλωτές άλλων κίτρινων παραδοσιακών ΠΟΠ τυριών και να τους διατηρήσουμε.
3. Με την προσέλκυση καταναλωτών που δεν έχουν δοκιμάσει Φορμαέλλα. Θα επεκτείνουμε ακόμη περισσότερο τη χρήση του προϊόντος στις μεγάλες αλυσίδες super market και στα delicatessen καθώς και θα εισαγάγουμε τη δοκιμαστική χρήση του προϊόντος από γνωστή εταιρεία παρασκευής πίτσας (900 kg δοκιμαστική παραγγελία).

β) στρατηγική ανάπτυξης αγοράς, δηλαδή η επιχείρηση θα προσπαθήσει να προωθήσει το υπάρχον προϊόν (Φορμαέλλα) σε νέες αγορές, δηλαδή και σε πόλεις που μέχρι σήμερα δεν πωλείται η Φορμαέλλα

ii) Επιχειρησιακή Στρατηγική

Δεν μπορεί να είναι άλλη από την εστίαση με διαφοροποίηση και αυτό λόγω των ιδιαίτερων χαρακτηριστικών του προϊόντος. Πρέπει πρώτα να επισημανθεί πως η Φορμαέλλα αποτελεί ένα έντονα διαφοροποιημένο τυρί με μοναδικές ιδιότητες και χαρακτηριστικά. Έτσι, δεν θα προσπαθήσουμε να επιτεθούμε στις κυρίαρχες ομάδες τυριών (όπως είναι η φέτα, τα κίτρινα τυριά κλπ.), αλλά θα επιχειρήσουμε, σαν τυρί υψηλής ποιότητας, να αποσπάσουμε ένα μικρό αλλά σταθερό μερίδιο αγοράς. Με άλλα λόγια στοχεύουμε σε μία niche αγορά, όπου προσπαθούμε να ικανοποιήσουμε καταναλωτές με ιδιαίτερες απαιτήσεις όσον αφορά τη γεύση και άλλα οργανοληπτικά χαρακτηριστικά των τυριών.

Τα χαρακτηριστικά της Φορμαέλλας είναι περιζήτητα από ένα ανερχόμενο τμήμα καταναλωτών (εγχώριων αλλά και τουριστών), το οποίο προτίθεται να πληρώσει premium αντίτιμο για ένα τυρί διαφορετικό από τα υπόλοιπα. Η επιλογή του διαφοροποιητικού χαρακτηριστικού, βασίζεται σε στοιχεία που αφορούν την ποιότητα και γεύση, όπως και την ονομασία προέλευσης, τον παραδοσιακό τρόπο παρασκευής. Ολόκληρη η διαδικασία παρασκευής και ωρίμανσης της Φορμαέλλας συνδυάζει παραδοσιακές αλλά με σύγχρονα στάνταρ τεχνικές. Πρέπει να έχουμε υπ' όψη πως η

λέξη «παραδοσιακός» έχει ιδιαίτερη σημασία και είναι ιδιαίτερα σημαντικό το γεγονός της πιστοποίησης του παραδοσιακού χαρακτήρα του τυριού μέσω της νομοθεσίας περί ΠΟΠ.

Η στόχευση του κατάλληλου τμήματος υποψήφιων καταναλωτών είναι μείζονος σημασίας, αφού επιθυμούμε το διαφοροποιό πλεονέκτημα να εκτιμάται από αυτούς. Οπότε θα επικεντρωθούμε αποκλειστικά και μόνο στην ικανοποίηση των καταναλωτών με τις ιδιαίτερες απαιτήσεις όσον αφορά τη γεύση και άλλα χαρακτηριστικά των τυριών.

iii) Στρατηγική των επί μέρους Λειτουργιών (functional strategy)

Κανάλια Διανομής

Συνεργασία με τον αποκλειστικό αντιπρόσωπο της Φορμαέλλας. Πρόκειται για χονδρέμπορο και το περιθώριο που λαμβάνει για τα προϊόντα είναι 7%. Έως σήμερα ο αντιπρόσωπος έδινε μετρητοίς όλο το ποσό στους παραγωγούς της Φορμαέλλας τη στιγμή που την αγόραζε από αυτούς. Η ΒΟΙ.Τ.Α. Ο.Ε θα εξασφαλίσει καλύτερους όρους για τον αντιπρόσωπο. Θα προκαταβάλλεται το 50% της αξίας των προϊόντων, τον επόμενο μήνα το υπόλοιπο 25% και το τελευταίο 25% το δεύτερο μήνα. Ωστόσο δεν θα διακινείται όλη η ποσότητα από τον αντιπρόσωπο αλλά οι ποσότητες του τυριού που αφορούν τα σημεία εστίασης καθώς και κάποιες αλυσίδες super market στη Β. Ελλάδα θα είναι μέρος της δουλειάς του πωλητή της εταιρείας. Τελικός στόχος θα είναι ο περιορισμός των ποσοτήτων που δίνονται στον αντιπρόσωπο.

Η παραδοσιακή γιαούρτη και η μυζήθρα επειδή έχουν πολύ περιορισμένη διάρκεια ζωής θα εξοφλούνται άμεσα με την αγορά τους από τους λιανοπωλητές. Το περιθώριο του λιανοπωλητή έχει υπολογισθεί από βιβλιογραφία και την εμπειρία της αγοράς στο 16%. Για την προώθησή τους στα σημεία πώλησης θα χρησιμοποιείται φορητό ψυγείο της εταιρείας.

iv) Στρατηγική Marketing

Τιμή: Διαφοροποιημένη ανάλογα με το σημείο πώλησης (στα καταστήματα της περιοχής θα είναι υψηλότερη κατά 5% από ότι στα υπόλοιπα σημεία πώλησης)

Προϊόν: Έντονα διαφοροποιημένο τυρί με μοναδικές ιδιότητες και χαρακτηριστικά.
Προϊόν για περιστάσεις.

Συσκευασία: Υποστήριξη των ιδιοτήτων με την κατάλληλη συσκευασία που θα τονίζει τα παραδοσιακά χαρακτηριστικά καθώς θα είναι παράλληλα και αισθητικά άρτια για να ικανοποιεί τις απαιτήσεις του target group.

Η συσκευασία θα βελτιωθεί αισθητά σε σχέση με την υπάρχουσα. Η νέα συσκευασία θα επικοινωνεί την υψηλή ποιότητα του προϊόντος καθώς και την παράδοση-προέλευση που κλείνει μέσα του

Σημεία πώλησης:

- Τοπικά καταστήματα
- Τοπικά εστιατόρια και ξενοδοχεία
- Αλυσίδες Super Market σε όλη την Ελλάδα
- Καταστήματα Delicatessen
- Επιλεγμένα εστιατόρια και μεζεδοπωλεία σε όλη την Ελλάδα

Προώθηση:

Στρατηγική Push

- Με προωθητικές ενέργειες στα σημεία πώλησης
- Με καλύτερους όρους (μεγαλύτερη πίστωση) για το κατάστημα για εξασφάλιση καλύτερης θέσης για το προϊόν στο ράφι
- Με έμμεση προώθηση από εργαζόμενους των καταστημάτων πώλησης

Στρατηγική Pull

- Διανομή διαφημιστικών φυλλαδίων «*Μια Νόστιμη Ιστορία*». Πρόκειται για φυλλάδια που περιγράφουν την παρασκευή της Φορμαέλλας με φωτογραφίες και με τέτοιο τρόπο, ώστε να την κάνουν οικεία στον καταναλωτή και να τον προκαλούν να τη γνωρίσει. Τα φυλλάδια αυτά μπορούν να διανεμονται σε ταξιδιωτικά γραφεία και στα σημεία πώλησης. (Το φυλλάδιο υπάρχει στο Παράρτημα)

- Δημιουργία φυλλαδίων με συνταγές «Πάρτε μια γεύση από Αράχωβα». Θα καταχωρούνται σε περιοδικά που αφορούν την κουζίνα και τη γεύση. Επίσης θα αποστέλλονται σε καταναλωτές του τυριού όταν αυτοί θα έχουν συγκεντρώσει 5 κουπόνια τα οποία θα βρίσκονται πάνω σε συσκευασίες της Φορμαέλλας
(το φυλλάδιο με τις συνταγές υπάρχει στο Παράρτημα)
- Παρουσίαση της εταιρείας και των προϊόντων στο site του Δήμου Αράχωβας www.arachova.gr. Το site το επισκέπτονται καθημερινά αρκετοί άνθρωποι που θέλουν να ενημερωθούν για τον τόπο, σαν προορισμό διακοπών.
- Έμμεση διαφήμιση από την ύπαρξη του τυριού σε πίτσα γνωστής αλυσίδας

v) Στρατηγική RnD

Δεν υπάρχει διακεκριμένο τμήμα, ωστόσο οι εργαζόμενοι έχουν πολύ καλή γνώση των προϊόντων και εμπειρία στα γαλακτοκομικά προϊόντα. Έτσι έχουν εντοπισθεί οι τωρινές αδυναμίες του προϊόντος και τα σημεία στην τεχνολογία του προϊόντος που απαιτούν βελτίωση. Σύμφωνα με αυτά τα δεδομένα έχουν αποφασισθεί τα σημεία παρέμβασης που θα βελτιώσουν τα ποιοτικά και οργανοληπτικά χαρακτηριστικά του προϊόντος.

vi) Στρατηγική HRM

Το προσωπικό της εταιρείας θα στελεχώνεται από ικανά και εξειδικευμένα άτομα, που θα έχουν γνώσεις και σχετική εμπειρία στο αντικείμενο που έχουν αναλάβει. Επιπλέον η μονάδα είναι αυτοματοποιημένη οπότε απαιτείται η κάλυψη τριών μόνο θέσεων για εργάτες στην παραγωγή. Οι εργάτες θα πρέπει να έχουν εμπειρία στην παραγωγή της Φορμαέλλας και των λοιπών προϊόντων.

vii) Στρατηγική Αγορών

Η προμήθεια των πρώτων υλών γίνεται από κτηνοτρόφους της περιοχής (υποχρεωτικά), με συμβόλαια που κλείνονται από Αύγουστο έως Οκτώβριο. Προκαταβάλλεται το 1/4 του ποσού τον Αύγουστο (πριν την έναρξη της παραγωγής) και τα 3/4 μετά το τέλος της γαλακτικής περιόδου. Η τιμή αγοράς της Ά ύλης είναι η ανώτερη που υπάρχει στην αγορά.

Για το πρόβειο γάλα η τιμή είναι 0,85 €/ kg, για το γίδινο γάλα η τιμή είναι 0,50 €/ kg και για το αγελαδινό γάλα η τιμή είναι 0,32 €/ kg

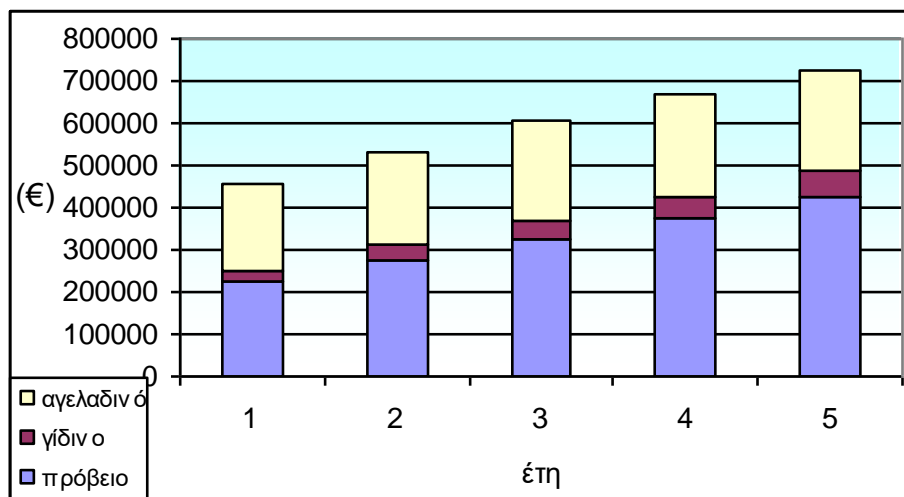
Στον πιο κάτω πίνακα βλέπουμε την πρόβλεψη του κόστους της πρώτης ύλης για τα πρώτα 5 έτη

Πίνακας 6: Κόστος Α ύλης για παραγωγή των προϊόντων

	1 ΕΤΟΣ	2 ΕΤΟΣ	3 ΕΤΟΣ	4 ΕΤΟΣ	5 ΕΤΟΣ
ΚΟΣΤΟΣ ΠΡΟΒΕΙΟΥ	223000	274000	325000	376000	428000
ΚΟΣΤΟΣ ΓΙΔΙΝΟΥ	29000	36000	43000	50000	58000
ΚΟΣΤΟΣ ΑΓΕΛΑΔΙΝΟΥ	203000	219000	236000	240000	240000
ΣΥΝΟΛΟ ΚΟΣΤΟΥΣ Α ΥΛΗΣ	454000	529000	604000	666000	724000

Η γραφική απεικόνιση του κόστους της πρώτης ύλης για τα πρώτα 5 έτη φαίνεται στο πιο κάτω γράφημα:

Γράφημα 2: Κόστος Α ύλης για παραγωγή των προϊόντων



ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΚΟ ΣΧΕΔΙΟ

Επένδυση – Εγκατάσταση

Η σχεδιαζόμενη επένδυση και το κόστος της φαίνονται συνοπτικά στον παρακάτω πίνακα:

Πίνακας 7: Προβλεπόμενο κόστος επένδυσης και πηγές χρηματοδότησης

ΚΑΤΗΓΟΡΙΑ ΔΑΠΑΝΩΝ	ΠΕΡΙΓΡΑΦΗ ΤΗΣ ΔΑΠΑΝΗΣ	ΠΡΟΫΠΟΛΟΓΙΣΜΟΣ (σε Ευρώ)	ΠΡΟΒΛΕΠΟΜΕΝΗ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗ		
			ΙΔΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ	ΔΑΝΕΙΑ	ΕΠΙΧΟΡΗΓΗΣΗ
ΑΓΟΡΑ / ΜΙΣΘΩΣΗ ΧΩΡΩΝ	Αγορά οικοπέδου	30.000			0
	Διαμόρφωση χώρων παραγωγής, βιολογικού καθ/σμού, βοηθητικών χώρων+ Ανάπτυξη υποδομών	300.000			150.000
ΠΑΡΑΓΩΓΙΚΟΣ ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΣ	Μηχανολογικός & λοιπός εξοπλισμός παραγωγής	314.000			157.000
	Μεταφορικά μέσα	35.000			17.500
ΣΥΝΟΛΟ		679.000			324.500
ΑΥΛΕΣ ΕΠΕΝΔΥΣΕΙΣ	Σύσταση και οργάνωση της επιχείρησης	1.000			0,0
	Προβολή και προώθηση	5.000			0,0
	Συνδέσεις/ συνδρομές σε πληροφόρησης	500			250
	HACCP	15.000			7.500
ΣΥΝΟΛΟ		21.500			7.750
ΓΕΝ. ΣΥΝΟΛΟ		700.500	200.000	168.250	332.250

Όπως φαίνεται και στον πίνακα ένα σημαντικό μέρος της επένδυσης θα επιδοτηθεί. Η επιδότηση αυτή θα προέλθει από το επιχειρησιακό πρόγραμμα «Αγροτική Ανάπτυξη- Ανασυγκρότηση της Υπαίθρου 2000 -2006» που αποτελεί αυτοτελές Πρόγραμμα του Γ΄ Κοινοτικού Πλαισίου Στήριξης (ΚΠΣ) για τη στήριξη της αειφόρου ανάπτυξης και βασίζεται στους κανονισμούς αριθ. 1257/1999 και 1750/ 1999 του Συμβουλίου. Η επιχείρηση ΒΟΙ.Τ.Α. Ο.Ε καλύπτεται από το Μέτρο 2.1, Τομέας 2 (ΓΑΛΑ), Δράση 2.7 (Ίδρυση νέων μονάδων παραγωγής παραδοσιακών Προϊόντων ΠΟΠ).

Οικόπεδο

Οι κτιριακές εγκαταστάσεις θα ανεγερθούν σε οικόπεδο συνολικής έκτασης 3 στρεμμάτων, το οποίο βρίσκεται στην Αράχωβα Βοιωτίας. Το οικόπεδο βρίσκεται εκτός σχεδίου.

Έργα διαμόρφωσης περιβάλλοντα χώρου

Οι εργασίες περιβάλλοντος χώρου περιλαμβάνουν τα εξής:

- Κατασκευή ασφαλτικού τάπητα στην περίμετρο του κτιρίου, για την ομαλή κυκλοφορία των οχημάτων της εταιρείας.
- Περίφραξη και φωτισμό περιμετρικά του οικοπέδου.

Η συνολική προϋπολογιζόμενη δαπάνη για τις εργασίες διαμόρφωσης περιβάλλοντα χώρου υπολογίζεται στις 20000 €.

Ειδικές εγκαταστάσεις

Γεώτρηση: Θα ανοιχθεί σε κατάλληλο βάθος για να καλύπτει τις ανάγκες της τυροκομίας (με όλα τα κατάλληλα φίλτρα). Η δαπάνη υπολογίζεται στα 20000 €.

Υδραυλική εγκατάσταση: δαπάνη υπολογίζεται στα 17000 €.

Ηλεκτρολογική εγκατάσταση: δαπάνη υπολογίζεται στα 13000 €.

Βιολογικός καθαρισμός: δαπάνη υπολογίζεται στα 50000 €.

Κτιριακές εγκαταστάσεις

Η παραγωγική μονάδα που θα κατασκευασθεί θα περιλαμβάνει τους παρακάτω χώρους:

- Τυροκομείο 450 m²
- Αποθήκες - χώρους προσωπικού 130 m²
- Γραφεία – εργαστήριο 100 m²

Για την υλοποίησή τους θα πραγματοποιηθούν οι παρακάτω εργασίες:

Θα γίνουν εκσκαφές για τα θεμέλια των υποστυλωμάτων, τοιχίων και επίχωση αυτών με προϊόντα εκσκαφών. Η υπερύψωση των κτιρίων κάτω από την πλάκα του δαπέδου θα γίνει με αμμοχάλικο μέχρι τη στάθμη του +1.30 m. Κάτω από τις πλάκες δαπέδου του κτιρίου θα κατασκευασθεί στρώση έδρασης από άθραυστο υλικό λατομείου 3Α και πάχους 20 cm συμπιεσμένο. Οι τοίχοι των γραφείων θα κατασκευασθούν από επιχρισμένη μπατική οπτοπλινθοδομή. Οι εσωτερικοί τοίχοι θα κατασκευασθούν από κοινή δομική οπτοπλινθοδομή

Τα κουφώματα και οι εξωτερικές πόρτες των γραφείων θα κατασκευασθούν από θερμομονωτικό προφίλ αλουμινίου με διπλά τζάμια. Οι εσωτερικές πόρτες θα είναι ταμπλαδωτές με κατάλληλη βαφή. Στο χώρο των γραφείων θα κατασκευασθεί ψευδοροφή από γυψοσανίδα στην οποία θα υπάρχουν κατάλληλα φωτιστικά. Τα δάπεδα των γραφείων και των λοιπών χώρων υγιεινής θα επιστρωθούν με κεραμικά πλακίδια 30Χ30 επί τσιμεντοκονιάματος. Το δάπεδο του χώρου του τυροκομείου προβλέπεται να κατασκευασθεί βιομηχανικό για αντοχή στη βιομηχανική χρήση.

Ο τρόπος κατασκευής του κτηρίου παρουσιάζεται ως εξής:

Σκελετός: Οπλισμένο σκυρόδεμα 160

Στέγη: Μεταλλική επικαλυμμένη με αλουμινολαμαρίνες

Τοιχοποιία: Οπτοπλινθοδομή

Δάπεδο: Γκρόν Μπετόν

Κουφώματα: Μεταλλικά

Λοιπά: υδροχρωματισμοί και ελαιοχρωματισμοί

Μηχανολογικός εξοπλισμός

Η επιλογή του μηχανολογικού εξοπλισμού έγινε από την εταιρεία Ιακωβίδης Ο.Ε, με τη μέθοδο «με το κλειδί στο χέρι». Η κατασκευαστική εταιρεία μηχανολογικού εξοπλισμού δηλαδή θα αναλάβει και θα συντονίσει την υλοποίηση όλου του έργου.

Το τυροκομείο θα εξοπλιστεί με τον εξής μηχανολογικό εξοπλισμό:

- Πλαστικά δοχεία παραλαβής γάλακτος
- Μετρητές παραλαβής γάλακτος αλουμινίου
- Ορθογώνια δεξαμενή ανοικτού τύπου για παραλαβή και στράγγισμα του γάλακτος
- Αντλία τροχήλατη αυτόματης αναρρόφησης για μεταφορά του γάλακτος στο βραστήρα
- Δεξαμενή ψύξης-συντήρησης του γάλακτος
- Πλυντική μηχανή από ανοξείδωτο χάλυβα
- Συγκρότημα παστεριωτήρα, το οποίο αποτελείται από δοχείο σταθερής στάθμης, φυγόκεντρη αντλία, πλακοειδή εναλλάκτη θερμότητας, σωληνωτή παραμονής γάλακτος, θερμομέτρα στην είσοδο-έξοδο του γάλακτος, μονάδα παραγωγής θερμού νερού, αυτόματη βαλβίδα εκτροπής του γάλακτος, πίνακα ελέγχου
- Κορυφολόγο
- Τυρολέβητα
- Τυποπιεστήρια

- Τυροτράπεζες
- Καλούπια-φόρμες
- Καρότσια ανοξείδωτα για μεταφορά
- Βοηθητικά εργαλεία
- Δεξαμενές άλμης
- Δεξαμενή συλλογής τυρογάλακτος
- Θάλαμος ωρίμανσης-ψύξης γιαούρτης
- Αντλία διανομής γάλακτος στα κύπελλα
- Συσκευαστικό μηχάνημα
- Φυγόκεντρο

(Η πλήρης γραμμή παραγωγής παρουσιάζεται στο Παράρτημα)

Μεταφορικά μέσα

Τα μεταφορικά μέσα που θα αγοραστούν είναι: 1 αυτοκίνητο- ψυγείο για τη μεταφορά του γάλακτος, το οποίο θα κοστίσει 19.500 € , 1 αυτοκίνητο- ψυγείο για τη μεταφορά των προϊόντων, το οποίο θα κοστίσει 15.000 € και ένα χειροκίνητο υδραυλικό παλετοφόρο για τη μετακίνηση των παλετών μέσα στο τυροκομείο, το οποίο θα κοστίσει 450 €.

Μελέτη σχεδιασμού συστήματος HACCP

Ο σχεδιασμός της μελέτης HACCP αφορά όλα τα προϊόντα και συμπεριλαμβάνει:

- Την ανάλυση επικινδυνότητας όλου του κύκλου διαχείρισης των προϊόντων από τις πρώτες ύλες έως την παράδοση στον πελάτη προκειμένου να εντοπιστούν τα Κρίσιμα Σημεία Ελέγχου – CCP, όπου είναι πιθανόν να δημιουργούνται εστίες κινδύνων για την υγιεινή
- Των προσδιορισμό των παραμέτρων οι οποίες πρέπει να ελέγχονται σε κάθε κρίσιμο σημείο και τον προσδιορισμό των σχετικών μετρήσεων
- Τον καθορισμό των κρίσιμων ορίων μέσα στα οποία θα πρέπει να βρίσκονται τα παραπάνω αποτελέσματα
- Την εγκατάσταση του συστήματος παρακολούθησης των CCP's και των κρίσιμων ορίων τους

Η συνολική προϋπολογιζόμενη δαπάνη για την ανάπτυξη του συστήματος HACCP υπολογίζεται στα 15000 €

Προβλεπόμενα ποσοτικά στοιχεία πωλήσεων

Η εταιρεία ΒΟΙ.Τ.Α. Ο.Ε την πρώτη πενταετία θα προχωρήσει στην παραγωγή των παρακάτω προϊόντων:

- Φορμαέλλα Αράχωβας 40 tn το πρώτο έτος και 80 tn το πέμπτο έτος
- Αγελαδινή γραβιέρα 60 tn το πρώτο έτος και 71 tn το πέμπτο έτος
- Μυζήθρα 10 tn το πρώτο έτος και 20 tn το πέμπτο έτος
- Πρόβεια γιαούρτη 20,3 tn το πρώτο έτος και 20,3 tn το πέμπτο έτος

Η εταιρεία φτάνοντας στην παραγωγή των 80tn το πέμπτο έτος, τυροκομεί περισσότερη από τη μισή ποσότητα του αιγοπρόβειου γάλακτος της περιοχής (60%). Θεωρούμε αυτή είναι μια αρκετά ικανοποιητική ποσότητα δεδομένου ότι οι ντόπιοι δραστηριοποιούνται με την παραγωγή γαλακτοκομικών και τυροκομικών προϊόντων (φέτα, τελεμέ, τουλουμοτύρι, οψιμοτύρι, τραχανά, χυλοπίτες κτλ). Η δυναμικότητα λοιπόν του εργοστασίου έχει επιλεγεί με βάση ακριβώς αυτή την ιδιαιτερότητα. Όλα τα υπόλοιπα προϊόντα λειτουργούν συμπληρωματικά.

Ωστόσο η μέγιστη δυναμικότητα του εργοστασίου δεν λειτουργεί απαγορευτικά και δεν μας αποκλείει από μία πιθανή αύξηση του προς επεξεργασία αιγοπρόβειου γάλακτος, αφού με μικρή οικονομική επιβάρυνση και σχετικά εύκολα μπορούν να προστεθούν επιπλέον δεξαμενές επεξεργασίας του γάλακτος και να αυξηθεί έτσι η συνολική δυναμικότητα της μονάδας.

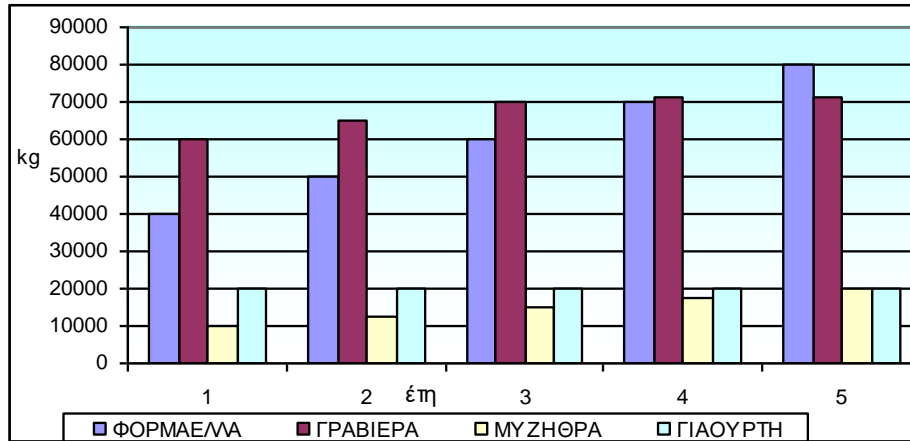
Στον πιο κάτω πίνακα βλέπουμε τις ποσότητες για κάθε προϊόν που θα παραχθούν στα πέντε πρώτα έτη

Πίνακας 8: Προβλεπόμενη παραγωγή

kg	1 ΕΤΟΣ	2 ΕΤΟΣ	3 ΕΤΟΣ	4 ΕΤΟΣ	5 ΕΤΟΣ
ΦΟΡΜΑΕΛΛΑ	40000	50000	60000	70000	80000
ΓΡΑΒΙΕΡΑ	60000	65000	70000	71000	71000
ΜΥΖΗΘΡΑ	9900	12300	14800	17200	19700
ΓΙΑΟΥΡΤΗ	20300	20300	20300	20300	20300
ΣΥΝΟΛΟ	130200	147600	165100	178500	191000

Μία πιο ξεκάθαρη εικόνα για την προβλεπόμενη παραγωγή των 5 πρώτων ετών μπορεί να μας δώσει το πιο κάτω γράφημα.

Γράφημα 3: Προβλεπόμενη παραγωγή



Προβλεπόμενα ποσοτικά στοιχεία αγορών

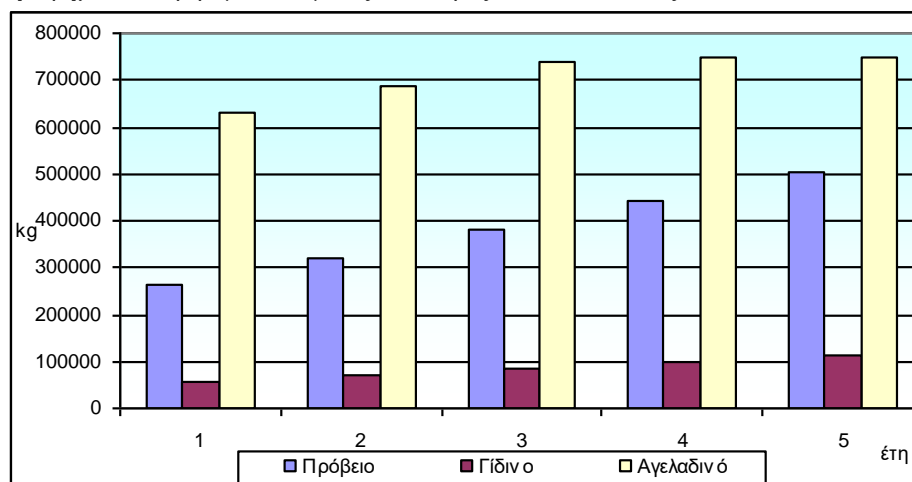
Προκειμένου η επιχείρηση να παράγει τις ποσότητες των προϊόντων που αναφέρθηκαν πιο πάνω, πρέπει να πραγματοποιήσει τις ακόλουθες αγορές Ά υλών:

Πίνακας 9: Χρησιμοποιούμενες ποσότητες Ά υλών ανά έτος

kg	1 ΕΤΟΣ	2 ΕΤΟΣ	3 ΕΤΟΣ	4 ΕΤΟΣ	5 ΕΤΟΣ
Πρόβειο	262300	322300	382300	442300	503300
Γίδινο	58000	72000	86000	100000	115000
Αγελαδινό	632000	685000	737000	748000	748000
Σύνολο	952300	1079300	1205300	1290300	1366300

Στο πιο κάτω γράφημα βλέπουμε πιο παραστατικά τις ποσότητες των Ά υλών που προβλέπεται να αγοραστούν στα πέντε πρώτα χρόνια λειτουργίας της η επιχείρηση.

Γράφημα 4: Χρησιμοποιούμενες ποσότητες Ά υλών ανά έτος



Πρόβλεψη κύκλου εργασιών

Οι χονδρικές τιμές ανά κιλό στις οποίες θα διατεθούν τα προϊόντα της εταιρείας είναι οι εξής:

ΦΟΡΜΑΕΛΛΑ	9,80 €
ΜΥΖΗΘΡΑ	4,20 €
ΓΙΑΟΥΡΤΗ	3,00 €
ΓΡΑΒΙΕΡΑ	5,90 €

Έτσι οι συνολικές πωλήσεις της ΒΟΙ.Τ.Α. Ο.Ε προβλέπεται να ανέλθουν σε 487000 € κατά το πρώτο έτος και σε 1383000 € στο τέλος του πέμπτου έτους.

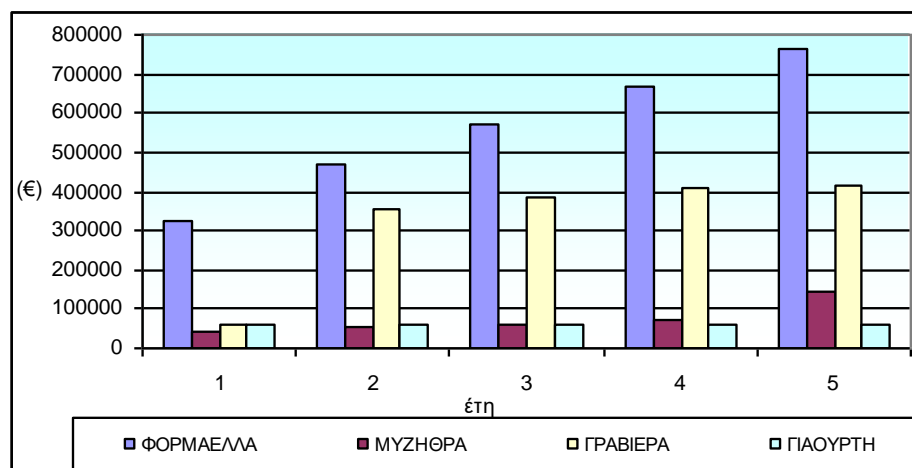
Οι πωλήσεις ανά προϊόν διακρίνονται στον πιο κάτω πίνακα

Πίνακας 10: Κύκλος εργασιών ανά έτος

ποσά σε €	1 ΕΤΟΣ	2 ΕΤΟΣ	3 ΕΤΟΣ	4 ΕΤΟΣ	5 ΕΤΟΣ
ΦΟΡΜΑΕΛΛΑ	326000	472000	570000	668000	765000
ΜΥΖΗΘΡΑ	42000	52000	62000	73000	142000
ΓΡΑΒΙΕΡΑ	59000	357000	386000	412000	416000
ΓΙΑΟΥΡΤΗ	60000	60000	60000	60000	60000
ΣΥΝΟΛΟ	487000	941000	1078000	1213000	1383000

Οι προαναφερθείσες πωλήσεις παριστάνονται στο πιο κάτω γράφημα

Γράφημα 5: Κύκλος εργασιών ανά έτος



Αξίζει να σημειωθεί ότι οι πωλήσεις της γραβιέρας τον πρώτο χρόνο φαίνονται πολύ μικρές επειδή το συγκεκριμένο τυρί δεν έχει προλάβει να ωριμάσει στο τέλος του έτους και έτσι δεν έχουμε εισπράξεις.

Προβλεπόμενο Κόστος Πωληθέντων

Συνολικά το κόστος πωληθέντων προβλέπεται πάρει την τιμή των 345000 € το πρώτο έτος, ενώ το πέμπτο έτος θα ανέλθει στις 849000 €.

Τη σημαντικότερη συνεισφορά στο συνολικό κόστος πωληθέντων όπως φαίνεται στον πιο κάτω πίνακα έχει το κόστος της πρώτης ύλης αφού αποτελεί περίπου το 85% του κόστους παραχθέντων.

Πίνακας 11: Κόστος Πωληθέντων

ΚΑΤΗΓΟΡΙΑ ΔΑΠΑΝΩΝ	(Ποσά σε Ευρώ)				
	<i>1ο Έτος</i>	<i>2ο Έτος</i>	<i>3ο Έτος</i>	<i>4ο Έτος</i>	<i>5ο Έτος</i>
ΚΟΣΤΟΣ ΠΡΩΤΗΣ ΥΛΗΣ					
Πρόβειο γάλα	223000	274000	325000	376000	428000
Γίδινο γάλα	29000	36000	43000	50000	58000
Αγελαδινό γάλα	203000	219000	236000	240000	240000
ΚΟΣΤΟΣ ΑΜΕΣΗΣ ΕΡΓΑΣΙΑΣ					
Αμοιβές προσωπικού παραγωγής με το σύνολο των επιβαρύνσεων τους	47000	47000	47000	47000	47000
ΓΕΝΙΚΑ ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΚΑ ΕΞΟΔΑ					
ΔΕΗ	5000	6000	7000	7000	8000
Νερό	3000	4000	4000	4000	5000
Τηλέφωνο	3000	3000	4000	4000	4000
Ασφάλιστρα	3000	4000	4000	4000	5000
Έμμεση εργασία	28000	28000	28000	28000	28000
Μεταφορικά	20000	22000	25000	27000	30000
ΣΥΝΟΛΙΚΟ ΚΟΣΤΟΣ ΠΑΡΑΧΘΕΝΤΩΝ ΠΡΟΪΟΝΤΩΝ/ ΥΠΗΡΕΣΙΩΝ	561000	639000	718000	784000	846000
Αύξηση αποθεμάτων	216000	20000	18000	4000	-3000
ΣΥΝΟΛΙΚΟ ΚΟΣΤΟΣ ΠΩΛΗΘΕΝΤΩΝ ΠΡΟΪΟΝΤΩΝ/ ΥΠΗΡΕΣΙΩΝ	345000	620000	700000	780000	849000

Κάποια σημεία που αξίζει να σχολιασθούν από τον πίνακα είναι ότι το κόστος για την άμεση εργασία δεν αυξάνεται παρόλο που αυξάνεται η παραγωγή. Αυτό συμβαίνει επειδή οι εργαζόμενοι στην παραγωγή πληρώνονται με μισθό και δεν είναι εργαζόμενοι μερικής απασχόλησης, όπου η αμοιβή τους θα ήταν ανάλογη του ύψους της παραγωγής.

Βλέπουμε πως τα ΓΒΕ αυξάνονται επειδή και η παραγωγή αυξάνεται. Δεν ακολουθούν όμως την ίδια αύξηση με την παραγωγή αφού υπάρχουν οικονομίες κλίμακας.

Σημειώνεται ότι οι αποσβέσεις δεν επιβαρύνουν το κόστος πωληθέντων αλλά υπολογίζονται στα αποτελέσματα χρήσης της επιχείρησης.

Προβλεπόμενοι Λογαριασμοί Αποτελεσμάτων Χρήσης και Διάθεσης Κερδών

ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ ΧΡΗΣΗΣ

	<u>1ο Έτος</u>	<u>2ο Έτος</u>	<u>3ο Έτος</u>	<u>4ο Έτος</u>	<u>5ο Έτος</u>	<u>%</u>
ΠΩΛΗΣΕΙΣ - ΦΟΡΜΑΕΛΛΑ (τόνοι)	40	50	60	70	80	
ΠΩΛΗΣΕΙΣ - ΦΟΡΜΑΕΛΛΑ (Χονδρικές)	326000	472000	570000	668000	765000	
<i>Μείον</i> Κόστος πωληθέντων	214000	305000	363000	422000	481000	
ΜΙΚΤΟ ΚΕΡΔΟΣ	113000	168000	207000	246000	285000	36%
ΠΩΛΗΣΕΙΣ - ΓΡΑΒΙΕΡΑ (τόνοι)	60	65	70	71	71	
ΠΩΛΗΣΕΙΣ - ΓΡΑΒΙΕΡΑ (Χονδρικές)	59000	357000	386000	412000	416000	
<i>Μείον</i> Κόστος πωληθέντων	42000	250000	265000	279000	279000	
ΜΙΚΤΟ ΚΕΡΔΟΣ	17000	108000	122000	133000	138000	32%
ΠΩΛΗΣΕΙΣ - ΜΥΖΗΘΡΑ (τόνοι)	10	12	15	17	20	
ΠΩΛΗΣΕΙΣ - ΜΥΖΗΘΡΑ (Χονδρικές)	42000	52000	62000	73000	142000	
<i>Μείον</i> Κόστος πωληθέντων	14000	22000	25000	29000	54000	
ΜΙΚΤΟ ΚΕΡΔΟΣ	29000	30000	38000	45000	88000	62%
ΠΩΛΗΣΕΙΣ - ΓΙΑΟΥΡΤΗ (τόνοι)	20	20	20	20	20	
ΠΩΛΗΣΕΙΣ - ΓΙΑΟΥΡΤΗ (Χονδρικές)	60000	60000	60000	60000	60000	
<i>Μείον</i> Κόστος πωληθέντων	25000	33000	32000	31000	30000	
ΜΙΚΤΟ ΚΕΡΔΟΣ	35000	27000	29000	30000	31000	51%
ΣΥΝΟΛΙΚΕΣ ΠΩΛΗΣΕΙΣ (τόνοι)	130	148	165	178	191	
ΣΥΝΟΛΙΚΕΣ ΠΩΛΗΣΕΙΣ (Χονδρικές)	485000	940000	1077000	1211000	1382000	
<i>Μείον</i> Κόστος πωληθέντων	293000	608000	684000	759000	843000	
ΜΙΚΤΟ ΚΕΡΔΟΣ ΕΚΜΕΤΑΛΛΕΥΣΗΣ	192000	332000	394000	452000	540000	37%
<i>Μείον</i> Έξοδα διοίκησης - Διάθεσης	114000	114000	114000	114000	114000	
ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑ ΠΡΟ ΤΟΚΩΝ, ΦΟΡΩΝ ΚΑΙ ΑΠΟΣΒΕΣΕΩΝ	79000	218000	280000	338000	426000	26%
<i>Μείον</i> Χρεωστικοί τόκοι	26000	50000	42000	34000	25000	
ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑ ΠΡΟ ΦΟΡΩΝ ΚΑΙ ΑΠΟΣΒΕΣΕΩΝ	53000	169000	238000	305000	402000	23%
<i>Μείον</i> Αποσβέσεις	44000	44000	44000	44000	44000	
ΚΑΘΑΡΟ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑ ΧΡΗΣΗΣ (προ φόρων)	10000	126000	195000	261000	358000	19%
<i>Μείον:</i> Φόρος εισοδήματος	3000	32000	49000	66000	90000	
ΚΑΘΑΡΑ ΚΕΡΔΗ (μετά τους φόρους)	7000	94000	146000	196000	269000	14%
<i>Μείον:</i> Μερίσματα	0	0	50000	100000	180000	
ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑ ΠΡΟΣ ΔΙΑΘΕΣΗ	7000	94000	96000	96000	89000	

Τα αποτελέσματα όπως φαίνεται από τον πίνακα αποτελεσμάτων χρήσης είναι θετικά από το πρώτο έτος λειτουργίας της επιχείρησης.

Έτσι τα κέρδη προς διάθεση για το πρώτο έτος ανέρχονται στα 7000 € και σε 8900 € στο πέμπτο έτος. Η επιχείρηση δίνει μερίσματα στους μετόχους από το τρίτο έτος λειτουργίας της και μετά. Το τρίτο έτος μοίρασε 50000 € στους μετόχους ενώ το πέμπτο έτος μοίρασε 180000 € στους μετόχους της.

Από τον παραπάνω πίνακα μπορούμε επίσης να διακρίνουμε τις τιμές του περιθωρίου του κέρδους των προϊόντων που παράγει. Οι τιμές είναι οι μέσοι όροι της πενταετίας.

Έτσι βλέπουμε πως το κύριο προϊόν της εταιρείας παρουσιάζει μία πολύ καλή τιμή 36%. Η γραβιέρα έχει επίσης καλή τιμή (32%) αλλά είναι λίγο χαμηλότερη από της Φορμαέλλας.

Αυτό που προκαλεί εντύπωση είναι το πολύ υψηλό περιθώριο κέρδους της μυζήθρας και της γιαούρτης.

Η μυζήθρα παρουσιάζει περιθώριο 62%. Ο λόγος που συμβαίνει αυτό είναι ότι για την παραγωγή της χρησιμοποιείται το παραπροϊόν της τυροκόμησης (ορός) και μία πολύ μικρή ποσότητα πρόβειου γάλακτος. Κατά την κοστολόγηση δεν υπολογίσαμε κόστος για τον ορό αλλά μόνο για το γάλα, και έτσι το κόστος πωληθέντων μυζήθρας παρουσιάζεται πολύ μικρό.

Η γιαούρτη επίσης παρουσιάζει μεγάλο περιθώριο (51%). Αυτό συμβαίνει επειδή η γιαούρτη έχει πολύ μεγάλο συντελεστή απόδοσης πρώτης ύλης (γάλα) σε προϊόν (γιαούρτη).

Το μικτό περιθώριο κέρδους κατά μέσο όρο για την πενταετία είναι 37%.

Οι δείκτες κερδοφορίας παρουσιάζουν επίσης πολύ ικανοποιητικές τιμές. Ο δείκτης EBITDA/πωλήσεις έχει μέση τιμή πενταετίας 26%.

Ακόμη βλέπουμε από τον πίνακα ότι τα έξοδα Διοίκησης – Διάθεσης αποτελούν το 1/4 των κερδών της επιχείρησης.

Οι χρεωστικοί τόκοι δεν αποτελούν πολύ σημαντικό κόστος για την εταιρεία διότι λόγω της επιδότησης, το δάνειο που έχει συνάψει η εταιρεία για τη χρηματοδότησή της ανέρχεται στα 168.250 € με επιτόκιο 8,75%.

Προβλεπόμενοι Ισολογισμοί

	(Ποσά σε Ευρώ)					
Προβλεπόμενοι Ισολογισμοί Χρήσης	0 Έτος	1ο Έτος	2ο Έτος	3ο Έτος	4ο Έτος	5ο Έτος
ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ						
<i>ΠΑΓΙΟ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ</i>						
Οικόπεδο	30000	30000	30000	30000	30000	30000
Κτίρια-Τεχνικά έργα	300000	300000	300000	300000	300000	300000
Μηχανήματα-Εγκαταστάσεις	314000	314000	314000	314000	314000	314000
Μεταφορικά μέσα	35000	35000	35000	35000	35000	35000
Σύνολο Ενσώματων Ακινήτοποιήσεων	679000	679000	679000	679000	679000	679000
Μείον : Αποσβέσεις	0	44000	87000	131000	174000	218000
Αναπόσβεστη αξία Ενσώματων Ακιν/σεων	679000	636000	592000	549000	505000	462000
ΣΥΝΟΛΟ ΠΑΓΙΟΥ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟΥ	679000	636000	592000	549000	505000	462000
<i>ΚΥΚΛΟΦΟΡΟΥΝ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ</i>						
Αποθέματα						
Έτομα προϊόντα	0	102000	115000	128000	138000	147000
Ημιέτομα προϊόντα	0	151000	160000	169000	170000	168000
Απαιτήσεις από πελάτες	0	55000	72000	83000	92000	112000
Ταμείο	30000	30000	30000	30000	30000	30000
ΣΥΝΟΛΟ ΚΥΚΛ/ΝΤΟΣ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟΥ	30000	337000	377000	409000	429000	456000
ΣΥΝΟΛΟ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟΥ	709000	973000	969000	958000	934000	918000
ΠΑΘΗΤΙΚΟ						
<i>ΙΔΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ</i>						
Κεφάλαιο καταβλημένο	150000	150000	150000	150000	150000	150000
Επιχορήγηση Δημοσίου	332250	332250	332250	332250	332250	332250
Αποτελέσματα εις νέο	0	6958	100948	196707	292151	380296
ΣΥΝΟΛΟ ΙΔΙΩΝ ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ	482250	489208	583198	678957	774401	862546
<i>ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΙΣ</i>						
Μακροπρόθεσμες						
Μακροπρόθεσμα Δάνεια Τραπεζών	168250	153528	138806	124084	109363	94641
Σύνολο Μακρ/μων Υποχρεώσεων	168250	153528	138806	124084	109363	94641
Βραχυπρόθεσμες	58500	329470	246029	154378	49519	-39903
Προκαταβολές σε προμηθευτές	-62789	-77355	-91921	-106487	-121053	-121053
Βραχυπροθεσμα Δάνεια Τραπεζών	121289	406825	337950	260865	170572	81150
ΣΥΝΟΛΟ ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΩΝ	226750	482998	384835	278462	158881	54738
ΣΥΝΟΛΟ ΠΑΘΗΤΙΚΟΥ	709000	972206	968033	957419	933282	917284

Όπως φαίνεται, ο βραχυχρόνιος δανεισμός της επιχείρησης κινείται σε υψηλά επίπεδα αφού έχει μεγάλο αριθμό ημιετούμων αποθεμάτων. Δηλαδή το μεγαλύτερο μέρος των προϊόντων πρέπει να ωριμάζει για τρεις μήνες και στη συνέχεια να προωθείται για πώληση. Η μέση διάρκεια είσπραξης των απαιτήσεων είναι 31 ημέρες. Όλο αυτό το χρονικό διάστημα ωστόσο η επιχείρηση πρέπει να καλύπτει τη λειτουργία της και βέβαια ο μόνος τρόπος είναι ο βραχυχρόνιος δανεισμός. Η τιμή της μέσης διάρκειας των αποθεμάτων είναι κατά μέσο όρο 115 ημέρες, και ο δείκτης κυκλοφοριακής ρευστότητας έχει σχετικά χαμηλή τιμή 1,28.

Αξιολόγηση της επένδυσης

Στόχος της επιχείρησης είναι η μεγιστοποίηση της καθαρής της περιουσίας. Αυτό σημαίνει ότι μία επενδυτική πρόταση είναι συμφέρουσα για την επιχείρηση όταν η συνεισφορά της είναι μεγαλύτερη από το κόστος για την πραγματοποίησή της.

Τα πιο σημαντικά κριτήρια για την αξιολόγηση επενδύσεων, και αυτά με τα οποία αξιολογήθηκε η συγκεκριμένη επένδυση είναι: η Καθαρή Παρούσα Αξία (NPV), ο Εσωτερικός Βαθμός Απόδοσης (IRR) και η περίοδος επανείσπραξης κεφαλαίου (Payback Period).

Καθαρή Παρούσα Αξία (NPV)

Η Καθαρή Παρούσα Αξία μίας επένδυσης είναι η παρούσα αξία των καθαρών Ταμειακών Ροών της επένδυσης.

Όταν η ΚΠΑ είναι θετική, η επένδυση είναι συμφέρουσα. Όταν είναι ίση με το μηδέν, ο επενδυτής είναι αδιάφορος για την πραγματοποίησή της, ενώ όταν είναι αρνητική, η επένδυση δεν πρέπει να πραγματοποιηθεί.

$$ΚΠΑ = \sum_{t=1}^N \frac{ΚΤΡ_t}{(1+i)^t} - K_0$$
$$\frac{-245.479}{(1+0,875)} + \frac{132.628}{(1+0,875)^2} + \frac{183.523}{(1+0,875)^3} + \frac{238.698}{(1+0,875)^4} + \frac{308.638}{(1+0,875)^5} + \frac{461.500}{(1+0,875)^5} - 346.750 = 1.284.467$$

Στην αξιολόγηση της παρούσας επένδυσης, η οποία υπολογίστηκε πιο πάνω, η ΚΠΑ είναι θετική και ίση με 1.284.467 €, γεγονός που μας δείχνει ότι η επένδυση είναι συμφέρουσα και μπορεί να υλοποιηθεί.

Εσωτερικός Βαθμός Απόδοσης (IRR)

Ο ΕΒΑ είναι το επιτόκιο εκείνο που μηδενίζει την Καθαρή Παρούσα Αξία μιας επένδυσης και μετρά ουσιαστικά την απόδοση ενός επενδυτικού σχεδίου σαν ποσοστό επί της επένδυσης.

Όταν ο ΕΒΑ είναι μεγαλύτερος από το επιτόκιο προεξόφλησης, η επένδυση είναι συμφέρουσα. Όταν είναι ίσος με το επιτόκιο προεξόφλησης, η επένδυση θεωρείται οριακή, ενώ όταν είναι μικρότερος από το προεξοφλητικό επιτόκιο η επένδυση δεν πρέπει να γίνει αποδεκτή επειδή η απόδοση που περιμένουμε από αυτή είναι μικρότερη από το κόστος του κεφαλαίου.

$$0 = \sum_{t=1}^N \frac{KTP_t}{(1 + EBA)^t} - K_0$$

Από τον παραπάνω τύπο ο ΕΒΑ παίρνει την τιμή 24% και είναι μεγαλύτερος από το προεξοφλητικό επιτόκιο (8.75%), γεγονός που μας οδηγεί στο συμπέρασμα ότι η επένδυση συμφέρει να υλοποιηθεί.

Περίοδος Επανείσπραξης Κεφαλαίου (Payback Period)

Η περίοδος επανείσπραξης είναι ο αριθμός των ετών που απαιτούνται για να ανακτήσουμε τα κεφάλαια που κατεβάλαμε για την πραγματοποίηση της επένδυσης.

Σύμφωνα με τη μέθοδο αυτή:

- Καθορίζουμε το μέγιστο επιθυμητό χρονικό όριο ανάκτησης του κεφαλαίου
- Εκτιμούμε τον πραγματικό χρόνο ανάκτησης του κεφαλαίου
- Εάν η τιμή στο στάδιο 2 είναι μικρότερη από την τιμή στο στάδιο 1, η επένδυση εγκρίνεται.

Η μέθοδος αυτή είναι απλή και συνιστάται ιδιαίτερα στις περιπτώσεις που προβλέπονται προβλήματα ρευστότητας και που οι αναμενόμενες ροές ενέχουν μεγάλο κίνδυνο. Ωστόσο η μέθοδος αυτή δεν λαμβάνει υπόψη τη διαχρονική αξία του χρήματος.

Η Περίοδος Επανείσπραξης της παρούσας επένδυσης (4,1 χρόνια) είναι μικρότερη από το επιθυμητό χρονικό όριο ανάκτησης του κεφαλαίου (5 χρόνια), και έτσι συμπεραίνουμε ότι η επένδυση συμφέρει να υλοποιηθεί.

Συγκεντρωτικά η αξιολόγηση της επένδυσης παρουσιάζεται στον πιο κάτω πίνακα:

Πίνακας 11: Αξιολόγηση της επένδυσης

	0	1	2	3	4	5
Επένδυση	-346.750					461.500
Ταμειακές ροές		-245.479	132.628	183.523	238.698	308.638
Σωρευτικό C.F	-346.750	-592.229	-459.602	-276.079	-37.381	732.757
Προεξοφλημένες Ταμειακές Ροές	-346.750	-266.959	156.853	236.036	333.861	1.171.425
NPV	1.284.467					
IRR	24%					
PBP	4.1 χρόνια					

ΔΥΣΜΕΝΕΣ ΣΕΝΑΡΙΟ

Τα στοιχεία που χρησιμοποιήθηκαν για την τεκμηρίωση του επιχειρηματικού σχεδίου πάρθηκαν τόσο από την εμπειρία της αγοράς όσο και από μετά από έρευνα της βιβλιογραφίας.

Προκειμένου να αποφύγουμε τις υπερβολικά αισιόδοξες εκτιμήσεις του σχεδίου, χρησιμοποιήσαμε όσον αφορά το κόστος τιμές που άγγιζαν τα υψηλότερα όρια και όσον αφορά τα έσοδα, χρησιμοποιήσαμε τις μικρότερες δυνατόν τιμές. Παρόλα αυτά και επειδή υπάρχει η πιθανότητα να έχει γίνει μια μη ρεαλιστική εκτίμηση, κρίνεται σκόπιμο να εξετάσουμε και ένα δυσμενές σενάριο.

Το σενάριο αυτό αφορά την περίπτωση να μην μπορέσουμε να αυξήσουμε τις πωλήσεις της Φορμαέλλας πάνω από τη σημερινή της ζήτηση για κανένα από τα εξεταζόμενα έτη.

Έτσι, για το σενάριο αυτό, γίνεται η υπόθεση ότι οι πωλήσεις της Φορμαέλλας θα είναι 40 tn.

Τα οικονομικά αποτελέσματα αυτού του σεναρίου παρουσιάζονται πιο κάτω.

Λογαριασμοί Αποτελεσμάτων Χρήσης και Διάθεσης Κερδών Β' σεναρίου

Όπως φαίνεται και στον πιο κάτω πίνακα το αποτέλεσμα για το πρώτο έτος παίρνει θετική τιμή 7000 €. Τα επόμενα χρόνια το αποτέλεσμα είναι επίσης θετικό και στο πέμπτο έτος έχουμε αποτέλεσμα 62000 €, ενώ έχει δοθεί και 50000 € μέρισμα στους μετόχους.

Το μικτό περιθώριο κέρδους είναι κατά μέσο όρο για την πενταετία 35%.

Οι δείκτες κερδοφορίας παρουσιάζουν επίσης ικανοποιητικές τιμές. Ο δείκτης EBITDA/πωλήσεις έχει μέση τιμή πενταετίας 21% και είναι χαμηλότερη από αυτή της βασικής μας πρόβλεψης.

ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ ΧΡΗΣΗΣ

	<i>1ο Έτος</i>	<i>2ο Έτος</i>	<i>3ο Έτος</i>	<i>4ο Έτος</i>	<i>5ο Έτος</i>	<i>%</i>
ΠΩΛΗΣΕΙΣ - ΦΟΡΜΑΕΛΛΑ (τόνοι)	40	40	40	40	40	
ΠΩΛΗΣΕΙΣ - ΦΟΡΜΑΕΛΛΑ (Χονδρικές)	326000	391000	391000	391000	391000	
<i>Μείον</i> Κόστος πωληθέντων	214000	255000	254000	254000	254000	
ΜΙΚΤΟ ΚΕΡΔΟΣ	113000	137000	138000	138000	138000	35%
ΠΩΛΗΣΕΙΣ - ΓΡΑΒΙΕΡΑ (τόνοι)	60	65	70	71	71	
ΠΩΛΗΣΕΙΣ - ΓΡΑΒΙΕΡΑ (Χονδρικές)	59000	357000	386000	412000	416000	
<i>Μείον</i> Κόστος πωληθέντων	42000	254000	273000	290000	294000	
ΜΙΚΤΟ ΚΕΡΔΟΣ	17000	104000	114000	122000	123000	29%
ΠΩΛΗΣΕΙΣ - ΜΥΖΗΘΡΑ (τόνοι)	10	10	10	10	10	
ΠΩΛΗΣΕΙΣ - ΜΥΖΗΘΡΑ (Χονδρικές)	42000	42000	42000	42000	71000	
<i>Μείον</i> Κόστος πωληθέντων	14000	18000	18000	18000	31000	
ΜΙΚΤΟ ΚΕΡΔΟΣ	29000	24000	24000	24000	41000	59%
ΠΩΛΗΣΕΙΣ - ΓΙΑΟΥΡΤΗ (τόνοι)	20	20	20	20	20	
ΠΩΛΗΣΕΙΣ - ΓΙΑΟΥΡΤΗ (Χονδρικές)	60000	60000	60000	60000	60000	
<i>Μείον</i> Κόστος πωληθέντων	25000	35000	34000	34000	34000	
ΜΙΚΤΟ ΚΕΡΔΟΣ	35000	26000	26000	27000	27000	47%
ΣΥΝΟΛΙΚΕΣ ΠΩΛΗΣΕΙΣ (τόνοι)	130	135	140	141	141	
ΣΥΝΟΛΙΚΕΣ ΠΩΛΗΣΕΙΣ (Χονδρικές)	485000	848000	878000	903000	937000	
<i>Μείον</i> Κόστος πωληθέντων	293000	560000	577000	594000	610000	
ΜΙΚΤΟ ΚΕΡΔΟΣ ΕΚΜΕΤΑΛΛΗΣΗΣ	192000	289000	301000	309000	327000	35%
<i>Μείον</i> Έξοδα διοίκησης - Διάθεσης	114000	114000	114000	114000	114000	
ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑ ΠΡΟ ΤΟΚΩΝ, ΦΟΡΩΝ ΚΑΙ ΑΠΟΣΒΕΣΕΩΝ	79000	175000	187000	195000	214000	21%
<i>Μείον</i> Χρεωστικοί τόκοι	26000	48000	41000	32000	21000	
ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑ ΠΡΟ ΦΟΡΩΝ ΚΑΙ ΑΠΟΣΒΕΣΕΩΝ	53000	127000	146000	164000	193000	17%
<i>Μείον</i> Αποσβέσεις	44000	44000	44000	44000	44000	
ΚΑΘΑΡΟ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑ ΧΡΗΣΗΣ (προ φόρων)	10000	83000	103000	120000	150000	12%
<i>Μείον:</i> Φόρος εισοδήματος	3000	21000	26000	30000	38000	
ΚΑΘΑΡΑ ΚΕΡΑΗ (μετά τους φόρους)	7000	63000	77000	90000	112000	9%
<i>Μείον:</i> Μερίσματα	0	0	0	0	50000	
ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑ ΠΡΟΣ ΔΙΑΘΕΣΗ	7000	63000	77000	90000	62000	

Τα Αποτελέσματα Χρήσης παίρνουν θετικές τιμές. Επίσης τα οικονομικά αποτελέσματα, όπως αναμενόταν άλλωστε δεν παρουσιάζουν αντίστοιχα ικανοποιητικές τιμές με αυτές της βασικής πρόβλεψης.

Ωστόσο δεν μπορούμε μόνο από τα μέχρι τώρα συμπεράσματα να καταλήξουμε εάν σε αυτό το σενάριο συμφέρει η επιχειρηματική δραστηριότητα ή όχι. Γι' αυτό και αφού θα παρουσιάσουμε τους ισολογισμούς αυτού του σεναρίου, στη συνέχεια θα προχωρήσουμε σε αξιολόγηση της επένδυσης.

Ισολογισμοί Χρήσης Β' Σενάριο

	(Ποσά σε Ευρώ)					
Προβλεπόμενοι Ισολογισμοί Χρήσης	0 Έτος	1ο Έτος	2ο Έτος	3ο Έτος	4ο Έτος	5ο Έτος
ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ						
ΠΑΓΙΟ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ						
Οικόπεδο	30000	30000	30000	30000	30000	30000
Κτίρια-Τεχνικά έργα	300000	300000	300000	300000	300000	300000
Μηχανήματα-Εγκαταστάσεις	314000	314000	314000	314000	314000	314000
Μεταφορικά μέσα	35000	35000	35000	35000	35000	35000
Σύνολο Ενσώματων Ακινήτοποιήσεων	679000	679000	679000	679000	679000	679000
Μείον : Αποσβέσεις	0	44000	87000	131000	174000	218000
Αναπόσβεστη αξία Ενσώματων Ακιν/σεων	679000	636000	592000	549000	505000	462000
ΣΥΝΟΛΟ ΠΑΓΙΟΥ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟΥ	679000	636000	592000	549000	505000	462000
ΚΥΚΛΟΦΟΡΟΥΝ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ						
Αποθέματα						
Έτοιμα προϊόντα	0	102000	106000	110000	111000	111000
Ημιέτοιμα προϊόντα	0	151000	163000	174000	176000	176000
Απαιτήσεις από πελάτες	0	55000	64000	67000	68000	74000
Ταμείο	30000	30000	30000	30000	30000	30000
ΣΥΝΟΛΟ ΚΥΚΛ/ΝΤΟΣ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟΥ	30000	337000	362000	380000	384000	390000
ΣΥΝΟΛΟ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟΥ	709000	973000	954000	928000	889000	851000
ΠΑΘΗΤΙΚΟ						
ΙΔΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ						
Κεφάλαιο καταβλημένο	150000	150000	150000	150000	150000	150000
Επιχορήγηση Δημοσίου	332250	332250	332250	332250	332250	332250
Αποτελέσματα εις νέο	0	6958	69169	145943	235614	297496
ΣΥΝΟΛΟ ΙΔΙΩΝ ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ	482250	489208	551419	628193	717864	779746
ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΙΣ						
Μακροπρόθεσμες						
Μακροπρόθεσμα Δάνεια Τραπεζών	168250	153528	138806	124084	109363	94641
Σύνολο Μακρ/μων Υποχρεώσεων	168250	153528	138806	124084	109363	94641
Βραχυπρόθεσμες	58500	329470	263246	175633	61247	-23393
Προκαταβολές σε προμηθευτές	-62789	-62789	-62789	-62789	-62789	-62789
Βραχυπρόθεσμα Δάνεια Τραπεζών	121289	392259	326035	238421	124036	39395
ΣΥΝΟΛΟ ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΩΝ	226750	482998	402052	299717	170610	71247
ΣΥΝΟΛΟ ΠΑΘΗΤΙΚΟΥ	709000	972206	953471	927910	888474	850993

Όπως φαίνεται, ο βραχυχρόνιος δανεισμός της επιχείρησης κινείται και σε αυτό το σενάριο σε υψηλά επίπεδα αφού έχει μεγάλο αριθμό ημιετούμων αποθεμάτων. Η τιμή της μέσης διάρκειας των αποθεμάτων είναι κατά μέσο όρο 130 ημέρες, και ο δείκτης κυκλοφοριακής ρευστότητας έχει τιμή 1,75. Η μέση διάρκεια είσπραξης των απαιτήσεων είναι 31 ημέρες.

Αξιολόγηση της επένδυσης Β' σενάριο

Καθαρή Παρούσα Αξία (NPV)

Η ΚΠΑ έχει την τιμή:

$$\text{ΚΠΑ} = \sum_{t=1}^N \frac{\text{ΚΤΡ}_t}{(1+i)^t} - K_0$$
$$\frac{-230.913}{(1+0,875)} + \frac{128.702}{(1+0,875)^2} + \frac{1430.09}{(1+0,875)^3} + \frac{160.826}{(1+0,875)^4} + \frac{169.785}{(1+0,875)^5} + \frac{461.500}{(1+0,875)^5} - 346.750 = 923.438$$

Δηλαδή η ΚΠΑ έχει θετική τιμή (923.438 €) και άρα συμφέρει η επένδυση και σε αυτή την περίπτωση.

Εσωτερικός Βαθμός Απόδοσης (IRR)

Ο ΕΒΑ έχει την τιμή:

$$0 = \sum_{t=1}^N \frac{\text{ΚΤΡ}_t}{(1 + \text{ΕΒΑ})^t} - K_0$$

18% και είναι μεγαλύτερος από το προεξοφλητικό επιτόκιο (8,75%), γεγονός που μας οδηγεί στο συμπέρασμα ότι η επένδυση συμφέρει να υλοποιηθεί.

Περίοδος Επανείσπραξης Κεφαλαίου (Payback Period)

Η Περίοδος Επανείσπραξης της παρούσας επένδυσης (4.3 χρόνια) είναι μικρότερη από το επιθυμητό χρονικό όριο ανάκτησης του κεφαλαίου (5 χρόνια), γεγονός το οποίο δείχνει ότι η επένδυση ακόμη και στην περίπτωση του δυσμενούς σεναρίου συμφέρει να υλοποιηθεί.

Συγκεντρωτικά η αξιολόγηση της επένδυσης παρουσιάζεται στον πιο κάτω πίνακα:

Πίνακας 12: Αξιολόγηση της επένδυσης (Δυσμενές σενάριο)

	0	1	2	3	4	5
Επένδυση	-346.750					461.500
Ταμειακές ροές		-230.913	128.702	143.009	160.826	169.785
Σωρευτικό C.F	-346.750	-577.663	-448.961	-305.953	-145.126	486.159
Προεξοφλημένες Ταμειακές Ροές	-346.750	-251.118	152.210	183.929	224.944	960.222
NPV	923.438					
IRR	18%					
PBP	4.3 χρόνια					

ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ

Σκοπός της παρούσας μελέτης είναι η διερεύνηση της δυνατότητας εγκατάστασης σύγχρονης τυροκομικής μονάδας στην Αράχωβα της Βοιωτίας.

Η επιχειρηματική ιδέα προέκυψε από τα ερεθίσματα της αγοράς, η οποία δείχνει μια σημαντική προτίμηση στα παραδοσιακά προϊόντα της τυροκομίας. Μάλιστα υπάρχει μια ολοένα αυξανόμενη τάση των καταναλωτών για ζήτηση τυποποιημένων και συσκευασμένων παραδοσιακών τυριών έναντι των χύμα, αμφιβόλου (κατά τους καταναλωτές) ποιότητας. Ένα ακόμη θετικό ερέθισμα ήταν το χαρακτηριστικό της εγχώριας ζήτησης που δείχνει στροφή των καταναλωτικών προτιμήσεων προς τα κίτρινα σκληρά και ημίσκληρα τυριά.

Ενθαρρυντικά σημεία δείχνει και ο γενικότερος κλάδος της τυροκομίας στην Ελλάδα που θέλει τη χώρα μας να καταναλώνει πολύ μεγάλες ποσότητες τυριών, φτάνοντας τη δεύτερη θέση κατά κεφαλή κατανάλωσης παγκοσμίως μετά τη Γαλλία.

Στα πλαίσια του θετικού γενικότερου περιβάλλοντος εντοπίστηκε κάποιο κενό στην παραγωγή του ιδιαίτερου και φημισμένου ΠΟΠ τυριού Φορμαέλλας Αράχωβας. Στην περιοχή δεν υπάρχει οργανωμένο τυροκομείο και το τυρί φτιάχνεται σε οικιακή κλίμακα από τους ίδιους τους κτηνοτρόφους. Αυτό βέβαια έχει και συνέπειες στο παραγόμενο προϊόν

- σχετική αστάθεια στην ποιότητα του τυριού
- ζήτηση που υπερβαίνει την προσφορά και έτσι το τυρί φεύγει γρήγορα προς πώληση χωρίς να ωριμάσει το απαιτούμενο χρονικό διάστημα
- μηδενική προώθηση του τυριού

Στα πλαίσια των συνθηκών που αναφέρθηκαν καθώς και με τη σημαντικότητα του τόπου προέλευσης (θεωρήσαμε ότι η Αράχωβα αποτελεί ένα σημαντικά θετικό χαρακτηριστικό αφού είναι συνδεδεμένη στη συνείδηση του κόσμου με ένα παραδοσιακό και ιδιαίτερο χωριό που είναι πόλος έλξης χιλιάδων τουριστών), κρίθηκε σκόπιμη η διερεύνηση της βιωσιμότητας μιας νέας τυροκομικής μονάδας στην περιοχή.

Το αντικείμενο της υπό εξέταση αυτής τυροκομικής αυτής μονάδας είναι η παραγωγή του ΠΟΠ τυριού «Φορμαέλλα Αράχωβας» σαν κύριο προϊόν της επιχείρησης, καθώς και η παραγωγή της μυζήθρας σαν παραπροϊόν της Φορμαέλλας και η πρόβεια γιαούρτη που θα βοηθήσει στην άμεση ρευστότητα της επιχείρησης. Επίσης η μονάδα

κατά την ξηρά περίοδο των αιγοπροβάτων δεν θα παύσει τη λειτουργία της αλλά θα παράγει Γραβιέρα από αγελαδινό γάλα.

Με τη βοήθεια απλού χρηματοοικονομικού μοντέλου καταγράφηκαν όλες οι λειτουργίες και οι μεταβλητές της επιχείρησης και έτσι υπολογίσθηκαν οι συνολικές δαπάνες και τα έσοδα της επιχείρησης κατά κατηγορία και εν συνεχεία εκτιμήθηκαν τα αναμενόμενα οικονομικά αποτελέσματα και δείκτες της οικονομικής δραστηριότητας της μονάδας για μία πενταετία.

Από την ανάλυση αυτή προέκυψε ότι η εταιρεία μπορεί να παρουσιάσει θετικά οικονομικά αποτελέσματα από τον πρώτο κιάλας χρόνο λειτουργίας της φτάνοντας σε σημαντικά κέρδη από το δεύτερο χρόνο. Επίσης οι οικονομικοί δείκτες είναι ιδιαίτερα ενθαρρυντικοί και βελτιώνονται κατά τη διάρκεια της υπό εξέταση πενταετίας.

Οι μέθοδοι που χρησιμοποιήθηκαν για την αξιολόγηση της επένδυσης -Καθαρή Παρούσα Αξία (NPV), Εσωτερικός Βαθμός Απόδοσης (IRR), περίοδος επανείσπραξης κεφαλαίου (Payback Period)- οδήγησαν στο συμπέρασμα ότι η επένδυση είναι συμφέρουσα και μπορεί να υλοποιηθεί.

Εξετάστηκε και ένα δυσμενές σενάριο σύμφωνα με το οποίο οι πωλήσεις δε θα υπερβούν τη σημερινή ζήτηση. Από την αξιολόγηση της επένδυσης, και σε αυτήν την περίπτωση φάνηκε πως η επένδυση μπορεί να πραγματοποιηθεί.

Εν κατακλείδι, μπορούμε να ισχυριστούμε ότι η επένδυση είναι οικονομικά βιώσιμη ενώ ταυτόχρονα η αναμενόμενη οικονομική δραστηριότητα μπορεί να αποτελέσει αναπτυξιακή θρυαλλίδα και αφορμή για συμπληρωματικές επενδύσεις και δραστηριότητες στην περιοχή.

ΠΡΟΤΑΣΕΙΣ ΓΙΑ ΜΕΛΛΟΝΤΙΚΗ ΔΙΕΡΕΥΝΗΣΗ

Η Φορμαέλλα είναι ένα ΠΟΠ προϊόν και σύμφωνα με τη Νομοθεσία μπορεί να φτιάχνεται μόνο από γάλα που προέρχεται από αιγοπρόβατα της περιοχής. Δηλαδή η παραγόμενη ποσότητα του τυριού εξαρτάται άμεσα από την παραγόμενη ποσότητα της Ά ύλης. Με δεδομένη και τη συρρίκνωση της κτηνοτροφίας της περιοχής αφού οι κάτοικοι λόγω και των προβλημάτων της κτηνοτροφίας, βρίσκουν πιο επικερδή την ενασχόλησή τους με τον τουρισμό, το πρόβλημα της περιορισμένης ποσότητας Ά ύλης γίνεται μεγαλύτερο.

Ωστόσο, φαίνεται πως η Φορμαέλλα αποτελεί ένα προϊόν που έχει περιθώρια για περαιτέρω ανάπτυξη και μεγαλύτερες πωλήσεις, τόσο λόγω της καλής του ποιότητας, όσο και λόγω των ιδιαιτεροτήτων του (τόπος παραγωγής, ιδιαίτερα οργανοληπτικά χαρακτηριστικά).

Έτσι προτείνεται προς περαιτέρω διερεύνηση επιχειρηματικό σχέδιο για καθετοποίηση της μονάδας, για ανεξαρτησία στην προμήθεια Ά ύλης και για επιπλέον έσοδα από την πώληση του γάλακτος και σε άλλες επιχειρήσεις.

Εφόσον έτσι θα λυθεί και το θέμα του περιορισμού της Ά ύλης θα πρέπει να εξετασθεί το θέμα των εξαγωγών της Φορμαέλλας αφού από μία απλή βιβλιογραφική ανασκόπηση σε έρευνες που έχουν γίνει, φαίνεται σενάριο ιδιαίτερα ελκυστικό. Οι εξαγωγές, αν και αντιπροσωπεύουν μόλις το 7% της συνολικής εγχώριας παραγωγής φαίνεται να έχουν αυξητικές τάσεις από το 1992 και μετά. (χρονιά κατοχύρωσης ελληνικών προϊόντων με την ένδειξη ΠΟΠ κ ΠΓΕ), αφού η κατοχύρωση ενός προϊόντος και η σήμανσή του με την ένδειξη ΠΟΠ κ ΠΓΕ αποτελεί ανταγωνιστικό πλεονέκτημα στις διεθνείς αγορές.

Η Φορμαέλλα λοιπόν, θα αποτελεί ένα ιδιαίτερα ανταγωνιστικό προϊόν τόσο λόγω των χαρακτηριστικών της όσο και λόγω της ένδειξης ΠΟΠ που τη συνοδεύει.

ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ

Φυλλάδιο συνταγών Φορμαέλλας



ΠΑΡΤΕ ΜΙΑ ΓΕΥΣΗ ΑΠΟ ΑΡΑΧΩΒΑ

Η ιστορία της Φορμαέλλας χάνεται μέσα στους αιώνες της ελληνικής ιστορίας. Η υπέροχη όμως γεύση της, όπως και η πατροπαράδοτη συνταγή της, είναι ίδιες και अपαράλλαχτες έως τις μέρες μας. Η μοναδική της νοστιμιά μένει αξέχαστη και η ποιότητά της κατακτά και τον πιο δύσκολο ουρανόσκο.

Η Φορμαέλλα, είναι ένα από τα λίγα τυριά σε ολόκληρο τον κόσμο που μπορείτε να το απολαύσετε με τόσους πολλούς και διαφορετικούς τρόπους.

Σκέτη, τηγανιτή, ψημένη στη σχάρα, μαζί με φρούτα ή μαγειρεμένη σε διαφορετικά πιάτα.

Στις σελίδες που ακολουθούν, θα βρείτε μερικές καλές ιδέες εμπνευσμένες ειδικές για τη Φορμαέλλα.

Δοκιμάστε τις έτσι όπως είναι και μετά χρησιμοποιήστε τις για δική σας πηγή έμπνευσης, για να δημιουργήσετε τα προσωπικά σας πιάτα, με βάση τη μοναδική και απολαυστική Φορμαέλλα Παρνασσού.

ΤΡΩΜΕ.....ΦΟΡΜΑΕΛΛΑ,,,,,,;



Φορμαέλλα σαγαανάκι

Κόβετε τη Φορμαέλλα σε κομμάτια, τα ρίχνετε σε τηγάνι με καυτό λάδι και το τηγανίζετε και από τις δύο όψεις. Τα σερβίρετε σε πιάτο διακοσμημένο με μαρουλόφυλλα. Τα συνοδεύετε με λεμόνι.



Φορμαέλλα στο φούρνο

Κόβετε 250 γρ. Φορμαέλλα σε φέτες πάχους 1 εκ. η καθεμία. Κόβετε αλουμινόχαρτο σε κομμάτια τετράγωνα μεγάλα και βάζετε πάνω στο καθένα μια φέτα Φορμαέλλα, 1 ροδέλα ντομάτα, ρίχνετε λίγο λάδι και πασπαλίζετε με πάπρικα, ρίγανη και πιπέρι. Τοποθετείτε από πάνω άλλη μία φέτα Φορμαέλλας, ρίχνετε πάλι λίγο λάδι και πασπαλίζετε πάλι με πάπρικα, ρίγανη και πιπέρι. Κλείνετε τα αλουμινόχαρτα και ψήνετε στο φούρνο στους 200°C για 15 λεπτά.

Πίτσα με Φορμαέλλα

Μπορείτε να διαλέξετε τη γαρνιτούρα της προτίμησής σας:σάλτσα ντομάτας, μπέικον, ζαμπόν, σκόρδο, μελιτζάνες και να γαρνίρετε την επιφάνεια με λεπτές ροδέλες Φορμαέλλας. Κατόπιν ψήνετε την πίτσα κανονικά.

Μπαγκέτες με Φορμαέλλα

Παίρνετε λεπτά τραγανά φωμάκια, αδειάζετε την ψίχα και γεμίζετε με σάλτσα ντομάτας, αρωματισμένη με ρίγανη και σκόρδο, ελιές και πιπεριές σε λωρίδες. Τρίβετε τη Φορμαέλλα, την αναμειγνύετε με λίγη κρέμα γάλακτος, λίγο κόλιαυδρο και πιπέρι και πασπαλίζετε τα φωμάκια. Ψήνετε στο γκριλ για 6-7 λεπτά και σερβίρετε αμέσως.

Κροκέτες με Φορμαέλλα

Λιώνετε 1 κιλό βρασμένες πατάτες, ρίχνετε τρεις κρόκους αυγών, 1 ποτήρι Φορμαέλλα τριμμένη και λίγο πιπέρι και ανακατεύετε ώσπου να γίνουν όλα μια ζύμη. Πλάθετε σε μικρά κυλινδράκια, τα αλευρώνετε ένα-ένα, μετά τα περνάτε από χτυπημένο αυγό και τριμμένη φρυγανιά. Τα τηγανίζετε σε ζεστό λάδι μέχρι να ροδίσουν και σερβίρετε.



Γαρίδες σαγαανάκι με Φορμαέλλα

- 1 κιλό γαρίδες μεγάλες
- 1 φλιτζάνι έτοιμη ή σπιτική σάλτσα ντομάτας
- λίγο σκόρδο φιλοκομμένο
- λίγο μαϊντανό φιλοκομμένο
- 400 γρ. Φορμαέλλα

Καθαρίζετε ωμές τις γαρίδες από το νεύρο και το κέλυφος και αφήνετε μόνο τα κεφάλια και τις ουρές. Βάζετε τις γαρίδες σε πυρίμαχο σκεύος και τις σκεπάζετε με τη σάλτσα ντομάτας. Ρίχνετε το σκόρδο και το μαϊντανό φιλοκομμένα. Κόβετε τη Φορμαέλλα σε κύβους και την προσθέτετε σε πυρίμαχο σκεύος. Ψήνετε τις γαρίδες σαγανάκι σε φούρνο προθερμασμένο ώσπου να μαλακώσει η Φορμαέλλα και να ροδοκοκκινίσει λίγο. Σερβίρετε αμέσως. Πάσπαλίζετε με λίγο άνηθο ή μαϊντανό.

Η ομελέτα του χωριάτη

- 2 μεγάλες μελιτζάνες
- 2 κολοκύθια
- 1 πατάτα
- 1 πιπεριά κομμένη σε ροδέλες
- 1 κρεμμύδι κομμένο σε φέτες
- 250 γρ. Φορμαέλλα
- 6 αυγά
- 1 φλιτζανάκι γάλα εβαπορέ
- 1 φλιτζάνι τσαγιού λάδι
- αλάτι, πιπέρι
- μαϊντανό φιλοκομμένο

Καθαρίζετε τις μελιτζάνες και τις κόβετε σε φέτες. Πάσπαλίζετε με λίγο αλάτι και τις αφήνετε σε σουρωτήρι μισή ώρα για να ξεπικρίσουν. Καθαρίζετε τις πατάτες και τα κολοκύθια και τα κόβετε σε λεπτές φέτες. Σε μεγάλο τηγάνι ρίχνετε τη μισή ποσότητα λαδιού και προσθέτετε τα λαχανικά, αλάτι και πιπέρι. Τα αφήνετε να ψηθούν σε χαμηλή φωτιά μέχρι να μαλακώσουν και να αρχίσουν να ροδίζουν. Κόβετε τη Φορμαέλλα σε κύβους και τη ρίχνετε στα λαχανικά λίγο πριν να ολοκληρωθεί το ψήσιμό τους.

Σε μπόλ χτυπάτε τα αυγά, το γάλα, το μαϊντανό, αλάτι και πιπέρι. Ρίχνετε στο τηγάνι το υπόλοιπο λάδι, δυναμώνετε τη φωτιά και περιχύνετε τα λαχανικά με το μείγμα αυγού. Με τη βοήθεια ενός πιάτου γυρνάτε την ομελέτα και από την άλλη πλευρά και ολοκληρώνετε το ψήσιμο.

Σερβίρετε την ομελέτα κρύα ή ζεστή, γαρνιρισμένη με μαϊντανό και χωριάτικη σαλάτα.



Πατάτες ογκρατέν με διάφορα τυριά

• 1 κιλό πατάτες καθαρισμένες και κομμένες σε φέτες • 250 γρ. γάλα • 250 γρ. βούτυρο • 6 φρέσκα φιλοκομμένα κρεμμυδάκια • 1 κουταλιά φιλοκομμένο μαϊντανό • 4 μελιτζάνες κομμένες σε κύβους • 300 γρ. ανάμεικτα τριμμένα τυριά(κεφαλογραβιέρα, κασέρι, φέτα) • 300 γρ. Φορμαέλλα • 200 γρ. ζαμπόν φιλοκομμένο • 2 αυγά • 1 κύβο ζωμό βοδινού • αλάτι, πιπέρι

Βράζετε τις πατάτες με 250 γρ. νερό και τον κύβο βοδινού, ώσπου να μαλακώσουν. Σοτάρετε σε 200 γρ. βούτυρο τις μελιτζάνες, τα κρεμμυδάκια και το μαϊντανό. Βράζετε σε σιγανή φωτιά, ώσπου να μαλακώσουν οι μελιτζάνες. Βουτυρώνετε ένα πυρέξ. Στρώνετε τη μισή ποσότητα από τις πατάτες και ρίχνετε από πάνω τη μισή ποσότητα από τα ανάμεικτα τυριά, τη Φορμαέλλα κομμένη σε φέτες και το ζαμπόν. Κατόπιν βάζετε το μείγμα της μελιτζάνας και τελειώνετε με τις υπόλοιπες πατάτες, το ζαμπόν, τα υπόλοιπα τυριά και τη Φορμαέλλα τριμμένη. Χτυπάτε σε μπολ τα αυγά και το γάλα, αλατοπιπερώνετε και ρίχνετε το μίγμα πάνω στα τυριά. Σκορπίζετε σε μικρά κομμάτια το υπόλοιπο βούτυρο. Ψήνετε για 30' περίπου σε προθερμασμένο φούρνο στους 200°C.

Κοτόπουλο με Φορμαέλλα

• 4 μεγάλες φέτες Φορμαέλλα • 4 φιλέτα από στήθος κοτόπουλου • 2 μεγάλες ντομάτες ξεφλουδισμένες και φιλοκομμένες • 1 κρεμμύδι • λάδι • ρίγανη • αλάτι, πιπέρι (Για το γαρνίρισμα ετοιμάζουμε ρύζι ή ανάμεικτα λαχανικά)

Αλατοπιπερώνετε τα φιλέτα του κοτόπουλου. Ζεσταίνετε σε αντικολλητικό τηγάνι λίγο λάδι και τηγανίζετε τα φιλέτα. Όταν ψηθούν και από τις δύο πλευρές τα βγάζετε από τη φωτιά και ρίχνετε το τριμμένο κρεμμύδι και τις ντομάτες και αφήνετε λίγο να πάρουν μια βράση. Βάζετε στη σάλτσα τα φιλέτα και προσθέτετε το αλάτι, το πιπέρι και τη ρίγανη. Μόλις ψηθούν βάζετε πάνω από κάθε φιλέτο κοτόπουλου μια φέτα Φορμαέλλα, σκεπάζετε και ψήνετε στο φούρνο μέχρι να μαλακώσει η Φορμαέλλα και να αρχίσει να ροδίζει. Για το γαρνίρισμα σερβίρετε με ρύζι ή με ανάμεικτα λαχανικά σοταρισμένα.



Μελιτζάνες Ιμάμι με Φορμαέλλα

• 6 μελιτζάνες φλάσκες • 4 μεγάλα κρεμμύδια κομμένα σε φέτες • 1 ματσάκι φιλοκομμένο μαϊντανό • 2 φλιτζάνια τσαγιού λάδι ελιάς • 500 γρ. ντομάτες φιλοκομμένες στο μπλέντερ • 100 γρ. μανιτάρια σε φέτες • 1 πιπεριά σε λεπτές φέτες • 4 σκελίδες σκόρδου φιλοκομμένες • λίγη ζάχαρη • αλατοπίπερο • 250 γρ. Φορμαέλλα σε κύβους

Κόβετε τα κοτσάνια από τις μελιτζάνες και τις κόβετε στη μέση, κατά μήκος. Τις χαράζετε σταυρωτά και τις τηγανίζετε ελαφρά. Αφαιρείτε την ψίχα της μελιτζάνας και την κόβετε σε κυβάκια. Τοποθετείτε τις αδειασμένες μελιτζάνες σε ελαφρά λαδωμένο ταψί. Στο λάδι που τηγανίσατε τις μελιτζάνες, βάζετε τα κρεμμύδια να ξαυθύνουν, προσθέτετε τις σκελίδες του σκόρδου, την πιπεριά, τη ντομάτα, το μαϊντανό, τη ζάχαρη και το αλατοπίπερο. Αφήνετε να ψηθούν μέχρι να πιουν το ζουμί. Γεμίζετε τις μελιτζάνες με το μίγμα της ντομάτας, ρίχνετε από πάνω τη Φορμαέλλα και σκεπάζετε από πάνω με σάλτσα ντομάτας. Ψήνετε στους 250°C για 15 λεπτά περίπου.

..Οι επιλογές είναι απεριόριστες ...

πειραματιστείτε και εκπλήξτε τον εαυτό σας !!!

Φυλλάδιο παρουσίασης της Φορμαέλλας

ΜΙΑ ΝΟΣΤΙΜΗ ΙΣΤΟΡΙΑ

Αρχή...



Το γάλα λαμβάνεται μόνο από αιγοπρόβατα που εκτρέφονται στην περιοχή της Αράχωβας

Συνέχεια...



Η τυρομάζα που θα προκύψει, τοποθετείται μέσα στα καλάθια ενώ πιέζεται ώστε να αποβληθεί ο ορός και να αποκτήσει το οριστικό της σχήμα



Έτσι, αυτό σημαίνει πως το γάλα μεταφέρεται για μια πολύ μικρή απόσταση κατευθείαν από τις γειτονικές περιοχές βοσκής



Το τυρί αναθερμαίνεται πάλι, χάνει τον ορό του, ο όγκος του μειώνεται αισθητά γεγονός που κάνει εύκολη την απομάκρυνσή του από το καλούπι.



Μέσα σε λίγες ώρες από την παραλαβή του γάλακτος ξεκινάει η παραγωγή της Φορμαέλλας...



Αφού αλατιστεί και εξαχθεί από το καλούπι, το τυρί τοποθετείται σε μέρος σκιερό και δροσερό για περίπου 3 μήνες



...το γάλα θα πήξει με την προσθήκη της πυτιάς και...



Μετά από όλη αυτή τη διαδικασία το τυρί Φορμαέλλα μπορείτε να το δοκιμάσετε και εσείς σε ένα από τα καταστήματα της γειτονιάς σας.....

ΚΑΛΗ ΟΡΕΞΗ

Παραδοσιακός τρόπος παραγωγής του τυριού



Πρόγραμμα «Αγροτική Ανάπτυξη- Ανασυγκρότηση της Υπαίθρου 2000 -2006»

ΑΝΑΠΑΡΑΓΩΓΗ ΜΕΡΟΥΣ ΤΗΣ ΚΥΑ



ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΔΗΜΟΚΡΑΤΙΑ
ΥΠΟΥΡΓΕΙΟ ΓΕΩΡΓΙΑΣ

Αθήνα, 29/08/2001
Αριθ.Πρωτ. 393393/5188
Αριθ. Απόφασης 450

ΘΕΜΑ: ΚΑΘΟΡΙΣΜΟΣ ΔΙΑΔΙΚΑΣΙΑΣ ΥΠΑΓΩΓΗΣ ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΩΝ ΣΧΕΔΙΩΝ
ΜΕΤΑΠΟΙΗΣΗΣ ΚΑΙ ΕΜΠΟΡΙΑΣ ΓΕΩΡΓΙΚΩΝ ΠΡΟΪΟΝΤΩΝ ΣΕ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΑ
ΕΝΙΣΧΥΣΗΣ ΓΙΑ ΤΗΝ ΠΕΡΙΟΔΟ 2000-2006 ΚΑΘΩΣ ΚΑΙ ΤΗΣ ΔΙΑΔΙΚΑΣΙΑΣ
ΚΑΤΑΒΟΛΗΣ ΤΩΝ ΕΝΙΣΧΥΣΕΩΝ ΣΤΟΥΣ ΔΙΚΑΙΟΥΧΟΥΣ

Α Π Ο Φ Α Σ Η

Έχοντας υπόψη τις διατάξεις:

1. Του άρθρου 1 παρ. 1, 2 και 3 του Ν.1338/1983 Εφαρμογή του κοινοτικού δικαίου (ΦΕΚ 34 τεύχος Α), όπως τροποποιήθηκε από το άρθρο 6 του Ν.14440/1984 Συμμετοχή της Ελλάδας στο κεφάλαιο, στα αποθεματικά και στις προβλέψεις της Ευρωπαϊκής Κοινότητας Άνθρακα και Χάλυβα και του εφοδιασμού ΕΥΡΑΤΟΜ (ΦΕΚ 70/84 τεύχος Α) και στο άρθρο 65 του Ν.1892/1990 (ΦΕΚ 101 Α).
2. Του άρθρου 22 παρ. 3 του Ν.992/1979 «περί οργανώσεων των διοικητικών υπηρεσιών για την εφαρμογή της Συνθήκης προσχώρησης της Ελλάδας στις Ευρωπαϊκές κοινότητες και ρύθμιση συναφών θεσμικών και οργανωτικών θεμάτων» (ΦΕΚ 280/79 τεύχος Α).
3. Του άρθρου 1 παρ. 4 του Ν.Δ.131/1974 «περί παροχής οικονομικών ενισχύσεων εις την γεωργικήν, κτηνοτροφικήν, δασικήν και αλιευτικήν παραγωγήν» (ΦΕΚ 220/74 τεύχος Α), όπως τροποποιήθηκε με το άρθρο 4 παρ. 2 του Ν.1409/1983 «τροποποίηση και συμπλήρωση των διατάξεων του Ν.Δ.131/1974» (ΦΕΚ 199/83 τεύχος Α), το άρθρο 39 παράγραφος 10 του Ν.2065/92 (ΦΕΚ 113/92 τεύχος Α) και το Ν.2512/97 άρθρο 11 (ΦΕΚ 138/97 τεύχος Α).
4. Του άρθρου 29Α του Ν.1558/1985 «Κυβέρνηση και Κυβερνητικά Όργανα» (ΦΕΚ 137/85 τεύχος Α), όπως συμπληρώθηκε με το άρθρο 27 του Ν.2081/92 (ΦΕΚ 154/92 τεύχος Α) και τροποποιήθηκε με το άρθρο 1 παρ. 2α του Ν.2469/97 (ΦΕΚ 38/97 τεύχος Α).
5. Του άρθρου 8 παρ.19 και 20 του Ν.2601/1998 (ΦΕΚ 81/98 τεύχος Α) «περί ενίσχυσης ιδιωτικών επενδύσεων για την οικονομική και περιφερειακή ανάπτυξη της χώρας και άλλες διατάξεις».
6. Του Ν.2860/2000 (ΦΕΚ 251/2000 τεύχος Α) «περί διαχείρισης, παρακολούθησης και ελέγχου του Κοινοτικού Πλαισίου στήριξης και άλλες διατάξεις».
7. Του Καν.(Ε.Κ.) 1257/1999 του Συμβουλίου της 27^{ης} Μαΐου 1999 για την στήριξη της αγροτικής ανάπτυξης από το Ευρωπαϊκό Ταμείο Προσανατολισμού και Εγγυήσεων (ΕΓΤΠΕ) και για την τροποποίηση και κατάργηση ορισμένων κανονισμών.
8. Του Καν.(Ε.Κ.) 1260/1999 του Συμβουλίου της 21^{ης} Ιουνίου 1999 «περί γενικών διατάξεων για τα διαρθρωτικά Ταμεία», όπως ισχύει κάθε φορά.
9. Του Καν.(Ε.Κ.) 1750/1999 της Επιτροπής της 23^{ης} Ιουλίου 1999 «για την θέσπιση λεπτομερών κανόνων εφαρμογής του Καν.(Ε.Κ.) 1257/1999 του Συμβουλίου για την στήριξη της αγροτικής ανάπτυξης από το Ευρωπαϊκό Ταμείο Προσανατολισμού και Εγγυήσεων (ΕΓΤΠΕ)» όπως τροποποιήθηκε με τον Καν.(Ε.Κ.) 2075/2000 της Επιτροπής.

10. Του Καν.(Ε.Κ.) 1159/2000 της Επιτροπής της 30^{ης} Μαΐου 2000 για τις δράσεις πληροφόρησης και δημοσιότητας που πρέπει να αναλαμβάνουν τα Κράτη μέλη σχετικά με τις παρεμβάσεις των διαρθρωτικών ταμείων.
11. Του Καν.(Ε.Κ.) 1685/2000 της Επιτροπής της 28^{ης} Ιουλίου 2000 για την θέσπιση λεπτομερών κανόνων του Καν.(Ε.Κ.) 1260/99 του Συμβουλίου όσον αφορά την επιλεξιμότητα των δαπανών των ενεργειών που συγχρηματοδοτούνται από τα διαρθρωτικά ταμεία.
12. Τον Καν.(Ε.Κ.) 438/2001 της Επιτροπής της 2^{ας} Μαρτίου 2001 για την θέσπιση λεπτομερών κανόνων του Καν.(Ε.Κ.) 1260/99 του Συμβουλίου όσον αφορά τα συστήματα διαχείρισης και ελέγχου των παρεμβάσεων των διαρθρωτικών Ταμείων.
13. Του Καν.(ΕΟΚ) 2019/1993 του Συμβουλίου όπως αυτός ισχύει κάθε φορά.
14. Των Κοινοτικών κατευθυντήριων γραμμών για τις κρατικές ενισχύσεις στο τομέα της Γεωργίας (2000/С 28/02 της 1^{ης} Απριλίου 2000).
15. Το Ε.Π. «Αγροτική Ανάπτυξη - Ανασυγκρότηση της υπαίθρου 2000-2006» – Μέτρο 2.1.
16. Το Π.Δ. 344/29-12-2000 για άσκηση του επαγγέλματος του γεωτεχνικού.
17. Το Π.Δ. 402/88 Οργανισμός Υπουργείου Γεωργίας όπως ισχύει σήμερα.
18. Το άρθρο 17 του Ν.1647/86 όπως έχει αντικατασταθεί με το άρθρο 52 του Ν.1832/89 «Δαπάνες & εκτός έδρας κινήσεις & οδοιπορικά έξοδα και αμοιβές για ειδικές εργασίες πέραν από τα συνήθη καθήκοντα μονίμου και με σύμβαση αορίστου χρόνου προσωπικού κλπ.».
19. Την αριθ. ΔΙΟΚ/9.1/2/11187/12-05-2000 ΦΕΚ 630/Β/12-05-2000 Κοινή Απόφαση του Πρωθυπουργού και της Υπουργού ΕΣΔΔΑ «Ανάθεση αρμοδιοτήτων της Υπουργού ΕΣΔΔΑ στους Υφυπουργούς ΕΣΔΔΑ κ.κ. Λεωνίδα Τζανή και Κων/νο Καϊσερλή»

ΑΠΟΦΑΣΙΖΟΥΜΕ

ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΠΡΩΤΟ - ΓΕΝΙΚΕΣ ΔΙΑΤΑΞΕΙΣ

Άρθρο 1

1. Στην παρούσα Απόφαση υπάγονται όλες οι επενδύσεις που αφορούν μεταποίηση και εμπορία των προϊόντων του παραρτήματος 1 της Συνθήκης, εκτός αυτών της αλιείας. Οι επενδύσεις αυτές πρέπει να συμβάλλουν στη βελτίωση της κατάστασης του συγκεκριμένου βασικού κλάδου γεωργικής παραγωγής να παρέχουν δε επαρκή αποδεικτικά στοιχεία για τη δυνατότητα εξεύρεσης κανονικών διεξόδων στην αγορά για τα σχετικά προϊόντα λαμβάνοντας υπόψη τους περιορισμούς στην παραγωγή ή τα ανώτερα όρια της κοινοτικής στήριξης στο πλαίσιο των κοινών οργανώσεων αγοράς. Πρέπει επίσης να εξασφαλίζουν ικανοποιητική συμμετοχή των παραγωγών των βασικών προϊόντων στα οικονομικά οφέλη που προκύπτουν από την επένδυση.
2. Στις διατάξεις της παρούσας απόφασης περιλαμβάνονται και τα τμήματα των επενδυτικών σχεδίων που αφορούν καθετοποίηση γεωργικής εκμετάλλευσης και συμπεριλαμβάνουν εγκαταστάσεις μεταποίησης ή και εμπορίας των προϊόντων παραγωγής τους.

Άρθρο 2

1. Ενισχύονται οι επενδύσεις:
 - α) που διευκολύνουν τη βελτίωση και τον εξορθολογισμό της μεταποίησης και εμπορίας γεωργικών προϊόντων και που με τον τρόπο αυτό συμβάλλουν στην αύξηση της ανταγωνιστικότητας και της προστιθέμενης αξίας των προϊόντων αυτών,
 - β) που συμβάλλουν στην επίτευξη ενός ή περισσότερων από τους ακόλουθους στόχους:

- I. τον προσανατολισμό της παραγωγής σε συνάρτηση με τις προβλεπόμενες τάσεις των αγορών ή την ενθάρρυνση της ανάπτυξης νέων διεξόδων για τα γεωργικά προϊόντα,
 - II. τη βελτίωση ή τον εξορθολογισμό των διαύλων εμπορίας ή των διαδικασιών μεταποίησης,
 - III. τη βελτίωση της παρουσίασης ή της προετοιμασίας των προϊόντων, των παραπροϊόντων ή των υπολειμμάτων,
 - IV. την εφαρμογή νέων τεχνολογιών,
 - V. την προώθηση καινοτόμων επενδύσεων,
 - VI. τη βελτίωση και την παρακολούθηση της ποιότητας,
 - VII. τη βελτίωση και την παρακολούθηση των υγειονομικών συνθηκών,
 - VIII. την προστασία του περιβάλλοντος.
2. Αποκλείεται η ενίσχυση:
- α) Επενδύσεων για τη μεταποίηση ή την εμπορία προϊόντων που προέρχονται από Χώρες εκτός Ε.Ε.
 - β) Επενδύσεων παρασκευής και εμπορίας προϊόντων απομίμησης ή υποκατάστασης του γάλακτος και των γαλακτοκομικών προϊόντων.
 - γ) Επενδύσεων στο επίπεδο λιανικού εμπορίου
 - δ) Επενδύσεων που αφορούν γενετικά τροποποιημένα προϊόντα
3. Ανά τομέα ενισχύονται οι επενδύσεις που αναφέρονται στο Παράρτημα Α' της παρούσας.

Άρθρο 3

ΕΙΔΟΣ & ΥΨΟΣ ΠΑΡΕΧΟΜΕΝΗΣ ΕΝΙΣΧΥΣΗΣ

1. Η ενίσχυση χορηγείται υπό μορφή επιχορήγησης κεφαλαίου. Το συνολικό ύψος της ενίσχυσης (Δημόσιας Δαπάνης) εκπεφρασμένο ως ποσοστό του όγκου επιλέξιμων δαπανών του επενδυτικού σχεδίου δεν μπορεί να υπερβαίνει, εκτός των περιπτώσεων της παραγράφου 2, το 50%.
2. Ειδικά για τις Νησιωτικές περιοχές του Αιγαίου το συνολικό ύψος της ενίσχυσης εκπεφρασμένο ως ποσοστό του όγκου επιλέξιμων δαπανών δεν μπορεί να υπερβαίνει το 65%, όπως αυτό προσδιορίζεται από τον Καν.(ΕΟΚ) 2019/93 όπως αυτός ισχύει κάθε φορά.
3. Εναλλακτική μορφή ενίσχυσης των επιλέξιμων δαπανών της επένδυσης θεωρείται και η δαπάνη που καταβάλλεται στον εκμισθωτή στα πλαίσια σύμβασης χρηματοδοτικής μίσθωσης (leasing). Η ενίσχυση αυτή χορηγείται σύμφωνα με τις προϋποθέσεις που αναφέρονται στο άρθρο 27, σύμφωνα με τον κανόνα 10 του Καν.(Ε.Κ.) 1685/2000. Στα πλαίσια της παρούσας δεν θεωρούνται επιλέξιμες οι δαπάνες και δεν χορηγείται ενίσχυση στον μισθωτή της χρηματοδοτικής μίσθωσης.
4. Το ύψος των συνολικών Επιχορηγήσεων που θα εγκρίνονται ετησίως, στα πλαίσια της παρούσας, θα καθορίζεται με Κοινή Απόφαση των Υπουργών Γεωργίας και Εθνικής Οικονομίας & Οικονομικών, θα εκδίδεται τον Ιανουάριο του αντίστοιχου έτους.

Άρθρο 4

ΦΟΡΕΙΣ ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΩΝ ΣΧΕΔΙΩΝ

1. Φορείς επενδυτικών σχεδίων είναι τα φυσικά ή νομικά πρόσωπα που τελικά επιβαρύνονται με το κόστος της πραγματοποίησης του σχεδίου.
2. Η ενίσχυση παρέχεται σε φορείς:
 - α) των οποίων μπορεί να καταδειχθεί η φερεγγυότητα και η οικονομική βιωσιμότητα,
 - β) που πληρούν τις ελάχιστες προϋποθέσεις σχετικά με το περιβάλλον, την υγιεινή και την καλή διαβίωση των ζώων,
 - γ) που παρέχουν ασφαλείς εγγυήσεις για την εξασφάλιση της ίδιας τους συμμετοχής που δεν μπορεί να είναι μικρότερη του 25% του επιλέξιμου κόστους πραγματοποίησης της επένδυσης.
3. Οι διατάξεις της απόφασης αυτής δεν έχουν εφαρμογή σε επιχειρήσεις που λειτουργούν υπό την μορφή της κοινωνίας, της εταιρείας αστικού δικαίου και κοινοπραξίας.

Άρθρο 5

ΚΑΘΟΡΙΣΜΟΣ ΕΠΙΛΕΞΙΜΩΝ ΚΑΙ ΜΗ ΕΠΙΛΕΞΙΜΩΝ ΔΑΠΑΝΩΝ

1. Δαπάνες για τις οποίες δύναται να παρέχεται ενίσχυση (επιλέξιμες δαπάνες) αφορούν:
 - α) Την διαμόρφωση του περιβάλλοντος χώρου.
 - β) Την κατασκευή ή την βελτίωση ακινήτων.
 - γ) Την προμήθεια και εγκατάσταση νέου μηχανολογικού εξοπλισμού συμπεριλαμβανομένου και του λογισμικού πληροφορικής και του εξοπλισμού των εργαστηρίων.
 - δ) Τις εγκαταστάσεις βιολογικού καθαρισμού.
 - ε) Την αγορά ειδικών καινούργιων οχημάτων αναγκαίων για την μεταφορά του βασικού πρωτογενούς προϊόντος προς τον χώρο τυποποίησης – μεταποίησης.
 - στ) Τα γενικά έξοδα, όπως αμοιβές μηχανικών, και συμβούλων, δαπάνες για μελέτες σκοπιμότητας, απόκτηση διπλωμάτων ευρεσιτεχνίας και άδειες πέραν των παραπάνω δαπανών και μέχρι ορίου 12% του συνόλου των.
 - ζ) Την απόκτηση πιστοποιητικών ποιότητας από αρμόδιους οργανισμούς (ISO 9000, HACCP κλπ).
 - η) Την αγορά telex, fax τηλεφωνικών εγκαταστάσεων, δικτύων ενδοεπικοινωνίας και ηλεκτρονικών υπολογιστών (συμπεριλαμβανομένης της επεξεργασίας κειμένων, software telescripteurs) και συστημάτων ασφαλείας των εγκαταστάσεων.
 - θ) Τον εξοπλισμό εργαστηρίων στο βαθμό που εξυπηρετεί την λειτουργία της μονάδας.
 - ι) Την κατασκευή της κατοικίας φύλαξης των εγκαταστάσεων μέχρι των 60.000 ΕΥΡΩ.
2. Δαπάνες που δεν ενισχύονται (μη επιλέξιμες) αναφέρονται κατωτέρω:
 - α) Αγορά οικοπέδου.
 - β) Αγορά ή απόκτηση κτιριακών εγκαταστάσεων, ανεξάρτητα αν πρόκειται για παλιές ή καινούργιες και την πιθανή προηγούμενη χρήση τους.
 - γ) Προσωρινά έργα μη αμέσως συνδεδεμένα με την εκτέλεση του έργου (π.χ. προσωρινό υπόστεγο για την φύλαξη υλικών, κλπ).
 - δ) Συμβολαιογραφικά έξοδα, και πάσης φύσεως φόροι και δημοσιονομικές επιβαρύνσεις του φορέα της επένδυσης.
 - ε) Εξοπλισμό αναψυχής (τηλεοράσεις, video, κλπ.).

- στ) Αγορά οχημάτων εν γένει εκτός των ειδικών και αναγκαίων όπως αναφέρονται στην προηγούμενη παράγραφο.
- ζ) Λοιπός εξοπλισμός γραφείων (γραφομηχανές, αριθμομηχανές, φωτοτυπικά, έπιπλα κ.λ.π.) εκτός των αναφερομένων στην προηγούμενη παράγραφο 1 εδάφιο η.
- η) Αγορά υλικών αποσβέσιμων σε διάρκεια μικρότερη του έτους.
- θ) Μη φυσικές επενδύσεις συμπεριλαμβανομένων των δημοσιονομικών επιβαρύνσεων κάθε είδους σε βάρος των δικαιούχων.
Η εκπαίδευση του προσωπικού δεν υπολογίζεται για ενίσχυση εκτός της περίπτωσης που αφορά HACCP.
Διευκρινίζεται ότι η ασφάλιση του μηχανολογικού εξοπλισμού, η άδεια ανέγερσης των κτιρίων, οι αμοιβές των μηχανικών και αρχιτεκτόνων για τις μελέτες, καθώς και οι εδαφοτεχνικές μελέτες είναι επιλέξιμες και δύνανται να ενισχύονται.
- ι) Αποζημιώσεις που πληρώνονται από τους δικαιούχους (φορείς) σε τρίτους για απαλλοτριώσεις, εκκρεμότητες κλπ.
- ια) Ο Φόρος Προστιθέμενης Αξίας (ΦΠΑ) των δαπανών της επένδυσης όταν παρέχεται η δυνατότητα στην επιχείρηση, από την νομοθεσία για ανάκτηση του.
- ιβ) Έργα συντήρησης κτιριακών εγκαταστάσεων και μηχανολογικού εξοπλισμού.
- ιγ) Αγορά μεταχειρισμένων μηχανημάτων και εξοπλισμού.
- ιδ) Εργασίες πράσινου (δενδροφυτεύσεις, γκαζόν, κλπ.) καθώς και έργα διακόσμησης.
- ιε) Έργα οδοποιίας εκτός των ορίων του οικοπέδου εγκατάστασης της μονάδας πέραν των απολύτως αναγκαίων για την εξυπηρέτηση της μονάδας.
- ιστ) Αμοιβές προσωπικού, συμπεριλαμβανομένων των επιβαρύνσεων της κοινωνικής ασφάλισης, πληρωτέες από τον δικαιούχο στο προσωπικό του, εκτός εάν αυτό προσελήφθη ειδικά για να εργασθεί αποκλειστικά για την υλοποίηση της επένδυσης και να απολυθεί με την ολοκλήρωσή του.
- ιζ) Γενικά έξοδα άνω του 12 % επί του συνόλου των επιλέξιμων δαπανών.
- ιη) Σε κάθε περίπτωση, δαπάνες που πραγματοποιήθηκαν πριν την θετική εισήγηση της γνωμοδοτικής επιτροπής για την υπαγωγή της επένδυσης σύμφωνα με το άρθρο 14 της παρούσας, δεν συνυπολογίζονται στο ενισχυόμενο κόστος. Κατ' εξαίρεση συνυπολογίζονται στο ενισχυόμενο κόστος, ακόμα και αν έχουν πραγματοποιηθεί σε χρόνο πριν την υποβολή της αίτησης υπαγωγής, οι αμοιβές μηχανικών και αρχιτεκτόνων και οι δαπάνες για την άδεια κατασκευής και εκπόνησης της οικονομοτεχνικής μελέτης υπό την προϋπόθεση υπαγωγής του επενδυτικού σχεδίου.

Άρθρο 6

ΑΡΜΟΔΙΕΣ ΑΡΧΕΣ ΓΙΑ ΤΗΝ ΠΑΡΑΛΑΒΗ ΤΩΝ ΑΙΤΗΣΕΩΝ

1. Οι φορείς που ενδιαφέρονται να εντάξουν επενδυτικά σχέδια στα πλαίσια της παρούσας, υποβάλλουν αίτηση – μελέτη :
στο Υπουργείο Γεωργίας, Κεντρική Υπηρεσία, Διεύθυνση Προγραμματισμού & Γεωργικών Διαρθρώσεων, τμήμα Δημοσίων και Ιδιωτικών Επενδύσεων, σε τρία (3) αντίτυπα καθώς και ένα πλήρες αντίγραφο σε ηλεκτρονική μορφή (CD ROM ΓΙΑ ΠΕΡΙΒΑΛΛΟΝ WINDOWS 95 ή 98, KEIMENA ΣΕ WORD – ΠΙΝΑΚΕΣ ΣΕ EXCEL – ΧΡΟΝΟΔΙΑΓΡΑΜΜΑΤΑ ΥΛΟΠΟΙΗΣΗΣ ΣΕ PROJECT).
2. Επενδυτικά σχέδια του ίδιου φορέα, περισσότερα του ενός, που αναφέρονται σε ίδιες ή διαφορετικές δραστηριότητες (τομείς), τα οποία υποβάλλονται ταυτόχρονα ή σχεδόν ταυτόχρονα στην αρμόδια αρχή για έγκριση και αφορούν μία ή περισσότερες περιοχές δεν θα τυγχάνουν όλα προτεραιότητας και θα καλείται ο φορέας να επιλέξει εκείνο το οποίο κρίνει ως απαραίτητο να υλοποιηθεί, ιεραρχώντας τις ανάγκες του.

3. Με κοινή απόφαση του Υπουργού Γεωργίας και του εκάστοτε συναρμόδιου Υπουργού δύναται να ορίζονται και άλλες υπηρεσίες του Κράτους ή της Νομαρχιακής Αυτοδιοίκησης για την παραλαβή των αιτήσεων.
4. Αιτήσεις που υποβάλλονται σε άλλους φορείς εκτός των οριζομένων θεωρούνται ως μηδέποτε υποβληθείσες.

Άρθρο 7

ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ ΑΙΤΗΣΗΣ - ΜΕΛΕΤΗΣ ΚΑΙ ΤΡΟΠΟΣ ΠΑΡΟΥΣΙΑΣΗΣ

1. Η αίτηση που υποβάλλει ο φορέας για ένταξη του επενδυτικού σχεδίου πρέπει να έχει την μορφή ολοκληρωμένης τεχνικοοικονομικής μελέτης. Οι μελέτες θα είναι δακτυλογραφημένες σε μέγεθος Α4, δεν θα είναι βιβλιοδετημένες και θα υποβάλλονται σε ντοσιέ (κλασέρ). Στην αρχή κάθε φακέλου θα υπάρχει πίνακας περιεχομένων, καθώς και πλήρη στοιχεία (τηλέφωνο, fax, διεύθυνση) του υπευθύνου εκπροσώπου του φορέα, με τον οποίο θα έρχονται σε επαφή οι υπηρεσίες του Υπουργείου και θα αναγράφεται ο Α.Φ.Μ. της επιχείρησης, θα συνοδεύεται δε απαραίτητα από τα κάτωθι δικαιολογητικά έγγραφα και στοιχεία:
 - α) Καταστατικό ή εταιρικό κατά περίπτωση του φορέα, εκτός και εάν η επιχείρηση είναι προσωπική. Αιτήσεις εταιριών υπό ίδρυση δεν θα λαμβάνονται υπόψη.
 - β) Τίτλοι ιδιοκτησίας οικοπέδου και πιστοποιητικό μεταγραφής και βαρών αυτού, στο οποίο πρόκειται να πραγματοποιηθεί η επένδυση εφόσον πρόκειται για νέα μονάδα ή για μετεγκατάσταση ή επέκταση ήδη υπάρχουσας μονάδας. Γίνονται αποδεκτές και οι περιπτώσεις μίσθωσης οικοπέδων με συμβολαιογραφικό έγγραφο και πιστοποιητικό μεταγραφής, από το οποίο προκύπτει η μίσθωση του ακινήτου για χρονικό διάστημα τουλάχιστον είκοσι ετών από την υποβολή της αίτησης.
 - γ) Ισολογισμοί και αποτελέσματα χρήσεως για τα τρία (3) προηγούμενα έτη αυτού της αίτησης, καθώς επίσης και η υποβολή των αντιστοίχων εκκαθαριστικών σημειωμάτων της Δ.Ο.Υ. ενός εκάστου των εταίρων που κατέχουν ποσοστό ίσο ή άνω των 10%. Εάν πρόκειται για νεοσύστατη εταιρία υποβάλλονται μόνο τα εκκαθαριστικά σημειώματα της Δ.Ο.Υ. των τριών (3) τελευταίων ετών, ενός εκάστου των παραπάνω μετόχων. Στην περίπτωση που επενδυτικά σχέδια αναφέρονται σε μετεγκατάσταση ή εκσυγχρονισμό, θα πρέπει δια των ισολογισμών να αποδεικνύεται ότι η δραστηριότητα της μονάδας δεν είχε διακοπεί τα τρία (3) τουλάχιστον τελευταία έτη.
 - δ) Πρόσφατη Φορολογική και ασφαλιστική ενημερότητα που να καλύπτουν την ημερομηνία υποβολής της αίτησης.
 - ε) Αναφορά της υφιστάμενης υποδομής, στις περιπτώσεις μετεγκατάστασης ή εκσυγχρονισμού ή βελτίωσης ή επέκτασης για υφιστάμενες μονάδες. Ιδιαίτερα για τον μηχανολογικό εξοπλισμό, θα πρέπει να αναφέρεται η επωνυμία του κατασκευαστή, ο αριθμός του μηχανήματος, το έτος κατασκευής και τα τεχνικά του χαρακτηριστικά (Ιπποδύναμη - δυναμικότητα κλπ).
 - στ) Τεχνικά σχέδια (τοπογραφικό διάγραμμα κάλυψης, κατόψεις, όψεις, τομές) σχέδια διάταξης μηχανολογικού εξοπλισμού και λεπτομερής τεχνική και λειτουργική περιγραφή του προτεινομένου επενδυτικού σχεδίου.
 - ζ) Αναλυτικός προϋπολογισμός κόστους κτιριακών και μηχανολογικών εγκαταστάσεων (προμέτρηση, ανάλυση κατά μηχανήμα, κλπ) σε ΕΥΡΩ και στο εθνικό νόμισμα (δραχμή, με ισοτιμία 1 ΕΥΡΩ=340,75 δρχ.) με διαχωρισμό του καθαρού ποσού και του ΦΠΑ.
 - η) Προσφορές για την προμήθεια του μηχανολογικού εξοπλισμού που θα αποτελούν την βάση κατάρτισης του προϋπολογισμού στο μέρος που αφορά τον εξοπλισμό.
 - θ) Χάρτης περιοχής πραγματοποίησης της επένδυσης (κλίμακα 1:200.000) όπου θα σημειώνεται η θέση της μονάδας και με κύκλο θα εμφανίζεται η ακτίνα δράσης της όπου αυτό είναι δυνατόν.
 - ι) Επαρκής αιτιολόγηση των ευνοϊκών επιπτώσεων του επενδυτικού σχεδίου στους παραγωγούς των πρωτογενών προϊόντων και προσκόμιση των σχετικών αποδεικτικών στοιχείων όπου αυτό είναι πρόσφορο.

- ια) Επαρκή στοιχεία, από τα οποία να είναι δυνατή η εκτίμηση της εν γένει επιχειρηματικής δράσης του φορέα και της ικανότητάς του για την διάθεση των τελικών προϊόντων (π.χ. συμβάσεις πώλησης προϊόντων κλπ).
- ιβ) Αποδεικτικά στοιχεία που να πιστοποιούν την δυνατότητα του φορέα να καταβάλλει την υποχρεωτική συμμετοχή του με ίδια κεφάλαια (π.χ. αύξηση μετοχικού κεφαλαίου κλπ).
- ιγ) Αξιολόγηση περιβαλλοντικών επιπτώσεων. Ο φορέας πρέπει να τηρεί την Εθνική και Κοινοτική Νομοθεσία (οδηγία 85/337/ΕΟΚ της 27^{ης} Ιουνίου 1985) που αφορά την προστασία του περιβάλλοντος και να προσκομίσει τα πιο κάτω απαραίτητα δικαιολογητικά:
- ◆ Η προέγκριση χωροθέτησης
 - ◆ Η έγκριση των περιβαλλοντικών όρων, και
 - ◆ Η προέγκριση της άδειας διάθεσης αποβλήτων.
- ιδ) Άδεια λειτουργίας, όπου αυτό απαιτείται από την ισχύουσα νομοθεσία, καθώς και στις περιπτώσεις Σφαγείων και Πτηνοσφαγείων, άδεια σκοπιμότητας (Ν.111/75 «Περί ιδρύσεως Σφαγείων και Πτηνοσφαγείων» και Π.Δ. 490/76 «Περί όρων χορηγήσεως άδειας σκοπιμότητας ιδρύσεως και λειτουργία Πτηνοσφαγείου»). Γίνονται δεκτές αιτήσεις Επενδυτικών Σχεδίων υφισταμένων μονάδων των οποίων προσωρινά έχει ανακληθεί η άδεια λειτουργίας, εφόσον με το προτεινόμενο επενδυτικό σχέδιο ικανοποιούνται οι όροι της ανάκλησης.
- ιε) Οικονομοτεχνική μελέτη, οι προδιαγραφές και το περιεχόμενο της οποίας θα οριστούν με Απόφαση του Υπουργού Γεωργίας, υπογεγραμμένη από Γεωτεχνικό, μέλος του Γεωτεχνικού Επιμελητηρίου και στις περιπτώσεις που το κόστος υπερβαίνει τα 600.000 ΕΥΡΩ και από Οικονομολόγο, μέλος Οικονομικού Επιμελητηρίου Ελλάδος.
- ιστ) Έγγραφο πρόθεσης χρηματοπιστωτικού ιδρύματος για σύναψη δανείου στο οποίο θα συμπεριλαμβάνονται και οι όροι χορήγησης αυτού (ύψος – διάρκεια – επιτόκιο – εξασφαλίσεις), όταν στο προτεινόμενο επενδυτικό σχέδιο προβλέπεται η χρησιμοποίηση δανειακών κεφαλαίων.
- ιζ) Υπεύθυνη δήλωση ότι το ίδιο αντικείμενο επένδυσης δεν έχει προταθεί ή οριστικά υπαχθεί για ενίσχυση – επιχορήγηση σε άλλο αναπτυξιακό νόμο. Σε περίπτωση διαπίστωσης από τις υπηρεσίες ότι τα ίδια επενδυτικά αντικείμενα έχουν υποβληθεί για ενίσχυση και σε άλλον φορέα υπαγωγής, ή ότι στον ίδιο χώρο υλοποιούνται επενδύσεις συγχρηματοδοτούμενες από διαφορετικά προγράμματα ενισχύσεων, τότε αναιρείται η έγκριση του επενδυτικού σχεδίου, οι εγγυητικές επιστολές του άρθρου 16 παράγραφος 2β καταπίπτουν, και εάν έχουν καταβληθεί ενισχύσεις αυτές αναζητούνται εντόκως και ο φορέας της επένδυσης δεν δύναται να υποβάλλει άλλη αίτηση πριν την παρέλευση τριετίας από την ημερομηνία αναίρεσης.
- Σε περίπτωση που το παραπάνω διαπιστωθεί προ της εισαγωγής στη Γνωμοδοτική Επιτροπή, η αίτηση δεν εξετάζεται και τίθεται στο αρχείο χωρίς να επιστραφεί το χρηματικό ποσό που αναφέρεται στο επόμενο εδάφιο.
- ιη) Αποδεικτικό καταβολής χρηματικού ποσού ως ο νόμος ορίζει, το ύψος του οποίου καθορίζεται με κοινή απόφαση του Υπ. Οικονομικών και Γεωργίας για συμμετοχή του επενδυτικού σχεδίου του φορέα στη διαδικασία αξιολόγησης.
- ιθ) Απόφαση του Διοικητικού Συμβουλίου ή άλλου αρμοδίου οργάνου όπως προσδιορίζεται στο Καταστατικό της επιχείρησης για τον ορισμό του υπευθύνου υλοποίησης του έργου και τον αριθμό Τραπεζικού Λογαριασμού στον οποίο θα καταβάλλονται οι πληρωμές. Το ανωτέρω πρόσωπο είναι το μόνο αρμόδιο για την υποβολή αιτήσεων πληρωμής, τροποποιήσεων, παρατάσεων του επενδυτικού σχεδίου.
2. Με απόφαση του Υπουργού Γεωργίας καθορίζονται οι Προδιαγραφές εκπόνησης και παρουσίασης των οικονομοτεχνικών μελετών του παρόντος άρθρου, προσδιορίζεται το ύψος της δαπάνης της Οικονομοτεχνικής μελέτης που θα λαμβάνεται υπόψη στις επιλέξιμες για ενίσχυση δαπάνες καθώς και κάθε άλλη λεπτομέρεια που αφορά τον τρόπο παρουσίασης της μελέτης και τα απαιτούμενα δικαιολογητικά.

Η Απόφαση αυτή να δημοσιευθεί στην Εφημερίδα της Κυβερνήσεως.

Απόφαση υπαγωγής της Φορμαέλλας στα ΠΟΠ προϊόντα

ΑΝΑΠΑΡΑΓΩΓΗ ΜΕΡΟΥΣ ΤΟΥ ΚΑΝΟΝΙΣΜΟΥ

ΚΑΝΟΝΙΣΜΟΣ (ΕΚ) αριθ. 1107/96 ΤΗΣ ΕΠΙΤΡΟΠΗΣ
της 12ης Ιουνίου 1996

σχετικά με την καταχώρηση των γεωγραφικών ενδείξεων και των ονομασιών προέλευσης σύμφωνα με τη διαδικασία που προβλέπεται στο άρθρο 17 του κανονισμού (ΕΟΚ) αριθ. 2081/92

Η ΕΠΙΤΡΟΠΗ Τ.Ν ΕΥΡ.ΠΑΚ.Ν ΚΟΙΝΟΤΗΤ.Ν,

Έχοντας υπόψη:

τη συνθήκη για την ίδρυση της Ευρωπαϊκής Κοινότητας, τον κανονισμό (ΕΟΚ) αριθ. 2081/92 του Συμβουλίου, της 14ης Ιουλίου 1992, σχετικά με την προστασία των γεωργικών ενδείξεων και των ονομασιών προέλευσης των γεωργικών προϊόντων και τροφίμων (1), και ιδίως το άρθρο 17,

Εκτιμώντας:

ότι, δυνάμει του άρθρου 17 του κανονισμού (ΕΟΚ) αριθ. 2081/92, εντός του εξαμήνου που ακολουθεί την ημερομηνία ενάρξεως ισχύος του κανονισμού, τα κράτη μέλη ανακοίνωσαν στην Επιτροπή ποιες είναι, μεταξύ των επωνυμιών του που προστατεύονται από το νόμο ή έχουν καθιερωθεί από τη χρήση, εκείνες που επιθυμούν να καταχωρηθούν·

ότι, μετά την εξέταση της συμφωνίας των επωνυμιών αυτών με τον κανονισμό (ΕΟΚ) αριθ. 2081/92, ορισμένες απ' αυτές είναι σύμφωνες με τις διατάξεις του εν λόγω κανονισμού και δικαιούνται να καταχωρηθούν και, κατά συνέπεια, να τύχουν προστασίας σε κοινοτικό επίπεδο ως γεωγραφική ένδειξη ή ονομασία προέλευσης·

ότι οι κοινές ονομασίες δεν καταχωρούνται·

ότι το άρθρο 7 του κανονισμού (ΕΟΚ) αριθ. 2081/92 δεν εφαρμόζεται στη διαδικασία που προβλέπεται στο άρθρο 17 του εν λόγω κανονισμού·

ότι, δυνάμει του άρθρου 14 παράγραφος 3 του κανονισμού (ΕΟΚ) αριθ. 2081/92, μία ονομασία προέλευσης ή μια γεωγραφική ένδειξη δεν καταχωρείται εφόσον, λαμβανομένης υπόψη της φήμης ενός εμπορικού σήματος, της δημόσιας αναγνώρισης και της διάρκειας χρήσεώς του, η καταχώρηση ενδέχεται να παραπλανήσει τον καταναλωτή ως προς την πραγματική ταυτότητα του προϊόντος·

ότι, στην περίπτωση κατά την οποία μία ονομασία προέλευσης ή γεωγραφική ένδειξη, της οποίας το όνομα έχει ήδη καταχωρηθεί ως εμπορικό σήμα, προστατεύεται κατόπιν πρωτοβουλίας ενός και μόνο παραγωγού σύμφωνα με τα κριτήρια του άρθρου 1 του κανονισμού (ΕΟΚ) αριθ. 2037/93 της Επιτροπής (2), ο εν λόγω παραγωγός δεν μπορεί να εμποδίσει τους άλλους παραγωγούς της ορισθημένης ζώνης, οι οποίοι παράγουν σύμφωνα με την καταχωρημένη συγγραφή υποχρεώσεων, να χρησιμοποιούν την προστατευόμενη ονομασία προέλευσης ή την προστατευόμενη γεωγραφική ένδειξη·

ότι, στην περίπτωση κατά την οποία θα μπορούσε να υπάρξει συνύπαρξη μεταξύ ενός εμπορικού σήματος και μιας καταχωρημένης ονομασίας προέλευσης ή γεωγραφικής ένδειξης, η χρήση του εμπορικού σήματος που αντιστοιχεί σε μία από τις περιπτώσεις που αναφέρονται στο άρθρο 13 του κανονισμού (ΕΟΚ) αριθ. 2081/92 μπορεί να συνεχισθεί εάν η εν λόγω χρήση πληροί τους όρους που προβλέπονται στο άρθρο 14 παράγραφος 2 του εν λόγω κανονισμού·

1996R1107 — EL — 01.05.2004 — 007.001 — 3

(1) ΕΕ αριθ. L 208 της 24. 7. 1992, σ. 1.

(2) ΕΕ αριθ. L 185 της 28. 7. 1993, σ. 5.

ότι ορισμένα κράτη μέλη κοινοποίησαν ότι για ορισμένα τιμήματα ονομασιών δεν ζητήθηκε προστασία και ότι αυτό πρέπει να ληφθεί υπόψη·

ότι η καταχώρηση των ονομασιών προέλευσης και των προστατευόμενων γεωγραφικών ενδείξεων δεν απαλλάσσει από την υποχρέωση τήρησης των ισχυουσών διατάξεων όσον αφορά τα γεωργικά προϊόντα και τα τρόφιμα·

ότι, κατά την ψηφοφορία, η επιτροπή που προβλέπεται στο άρθρο 15 του κανονισμού (ΕΟΚ) αριθ. 2081/92 δεν έλαβε θέση εντός της προθεσμίας που καθορίστηκε από τον πρόεδρό της·

ότι, σύμφωνα με το άρθρο αυτό και λόγω ελλείψεως γνώμης της επιτροπής, η Επιτροπή υπέβαλε στο Συμβούλιο πρόταση προκειμένου να αποφασίσει με ειδική πλειοψηφία εντός προθεσμίας τριών μηνών· ότι το Συμβούλιο δεν αποφάσισε εντός της προθεσμίας αυτής και, συνεπώς, τα προτεινόμενα μέτρα θεσπίζονται από την Επιτροπή,

ΣΕ ΤΟΝ ΠΑΡΟΝΤΑ ΚΑΝΟΝΙΣΜΟ:

Άρθρο 1

Οι επωνυμίες που αναγράφονται στο παράρτημα, καταχωρούνται ως προστατευόμενες γεωγραφικές ενδείξεις (ΠΓΕ) ή προστατευόμενες ονομασίες προέλευσης (ΠΟΠ) δυνάμει του άρθρου 17 του κανονισμού (ΕΟΚ) αριθ. 2081/92.

Οι επωνυμίες που δεν αναγράφονται στο παράρτημα, οι οποίες ωστόσο ανακοινώθηκαν δυνάμει του εν λόγω άρθρου 17, παραμένουν προστατευόμενες σε εθνικό επίπεδο μέχρις ότου ληφθεί απόφαση σχετικά με αυτές.

Οι ονομασίες «Budmjonicki pivo», «Θeskobudmjonicki pivo» και «Budmjonickó m□□anskú var» καταχωρούνται ως προστατευόμενες γεωγραφικές ενδείξεις (ΠΓΕ) και απαριθμούνται στο Παράρτημα σύμφωνα με προδιαγραφές που υποβάλλονται στην Επιτροπή. Η καταχώρηση αυτή δεν θίγει τα σήματα μπίρας ή άλλα δικαιώματα που υφίστανται στην Ευρωπαϊκή Ένωση κατά την ημερομηνία της προσχώρησης.

Άρθρο 2

Ο παρών κανονισμός αρχίζει να ισχύει την ημέρα της δημοσίευσης του στην Επίσημη Εφημερίδα των Ευρωπαϊκών Κοινοτήτων.

Ο παρών κανονισμός είναι δεσμευτικός ως προς όλα τα μέρη του και ισχύει άμεσα σε κάθε κράτος μέλος.

1996R1107 — EL — 01.05.2004 — 007.001 — 4

ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ

A. ΠΡΟΪΟΝΤΑ ΤΟΥ ΠΑΡΑΡΤΗΜΑΤΟΣ II ΤΗΣ ΣΥΝΘΗΚΗΣ ΠΟΥ

Τυριά

ΒΕΛΓΙΟ

— Fromage de Herve (ΠΟΠ)

.ΑΝΙΑ

— Danablu (ΠΓΕ)

— Esrom (ΠΓΕ)

ΓΕΡΜΑΝΙΑ

— Allgäuer Bergkäse (ΠΟΠ)

— Allgäuer Emmentaler (ΠΟΠ) (1)

— Altenburger Ziegenkäse (ΠΟΠ)

— Odenwälder Fröhstöckskäse (ΠΟΠ)

ΕΛΛΑΔΑ

1996R1107 — EL — 01.05.2004 — 007.001 — 7

— Γαλοτύρι (ΠΟΠ)

— Γραβιέρα Αγράφων (ΠΟΠ) (1)

— Γραβιέρα Κρήτης (ΠΟΠ) (1)

- Γραβιέρα Νάξου (ΠΟΠ) (1)
- Καλαθάκι Λήμνου (ΠΟΠ)
- Κασέρι (ΠΟΠ)
- Κατίκι .ομοκού (ΠΟΠ)
- Κεφαλογραβιέρα (ΠΟΠ)
- Κοπανιστή (ΠΟΠ)
- Λαδοτύρι Μυτιλήνης (ΠΟΠ)
- Μανούρι (ΠΟΠ)
- Μετσοβόνη (ΠΟΠ)
- Μπάτζος (ΠΟΠ)
- Ξυνομυζήθρα Κρήτης (ΠΟΠ)
- Πηχτόγαλο Χανίων (ΠΟΠ)
- Σαν Μιγάλη (ΠΟΠ)
- Σφέλα (ΠΟΠ)
- **Φορμαέλλα Αράχωβας Παρνασσού (ΠΟΠ)**
- Φέτα (Feta)

ΙΣΠΑΝΙΑ

- Cabrales (ΠΟΠ)
- Idiazabal (ΠΟΠ)
- **M12** Mahon-Menorca . (ΠΟΠ)
- Picon Bejes-Tresviso (ΠΟΠ)
- Queso de Cantabria (ΠΟΠ)
- Queso de La Serena (ΠΟΠ)
- Queso Manchego (ΠΟΠ)
- Queso Tetilla (ΠΟΠ)
- Queso Zamorano (ΠΟΠ)
- Quesucos de Libana (ΠΟΠ)
- Roncal (ΠΟΠ)

ΓΑΛΛΙΑ

- Beaufort (ΠΟΠ)
- Bleu des Causses (ΠΟΠ)
- Bleu du Haut-Jura, de Gex, de Septmoncel (ΠΟΠ)
- Brocciu Corse ou brocciu (ΠΟΠ)
- Chabichou du Poitou (ΠΟΠ) (2)
- **C1** Crottin de Chavignol ou Chavignol (ΠΟΠ) (3) .
- Ipoisses de Bourgogne (ΠΟΠ)
- Laguiole (ΠΟΠ)
- **M8** Ossau-Iraty . (ΠΟΠ)
- **C1** Pouligny Saint-Pierre (ΠΟΠ) .
- Picodon de l'Ardèche ou picodon de la Drôme (ΠΟΠ) (4)
- Salers (ΠΟΠ)
- Selles-sur-Cher (ΠΟΠ)
- **C1** Sainte-Maure de Touraine (ΠΟΠ) (5) .
- Tomme de Savoie (ΠΓΕ) (6)
- Langres (ΠΟΠ)
- Neufchâtel (ΠΟΠ)

1996R1107 — EL — 01.05.2004 — 007.001 — 8

- (1) Η προστασία του ονόματος «Γραβιέρα» δεν έχει ζητηθεί.
- (2) Η προστασία του ονόματος «Chabichou» δεν έχει ζητηθεί.
- (3) Η προστασία του ονόματος «Crottin» δεν έχει ζητηθεί.
- (4) Η προστασία του ονόματος «Picodon» δεν έχει ζητηθεί.
- (5) Η προστασία του ονόματος «Sainte Maure» δεν έχει ζητηθεί.
- (6) Η προστασία του ονόματος «Tomme» δεν έχει ζητηθεί.

- Abondance (ΠΟΠ)
- Camembert de Normandie (ΠΟΠ) (1)
- Cantal ou fourme de Cantal ou cantalet (ΠΟΠ)
- Chaource (ΠΟΠ)
- Comté (ΠΟΠ)
- Emmental de Savoie (ΠΓΕ) (2)
- Emmental français est-central (ΠΓΕ) (1)
- Livarot (ΠΟΠ)

- .C1 Maroilles ou Marolles (ΠΟΠ) .
- .C1 Munster ou Munster-Gromt (ΠΟΠ) .
- Pont-l'Évêque (ΠΟΠ)
- Reblochon ou reblochon de Savoie (ΠΟΠ)
- Roquefort (ΠΟΠ)
- Saint-Nectaire (ΠΟΠ)
- Tomme des Pyrénées (ΠΓΕ) (3)
- Bleu d'Auvergne (ΠΟΠ)
- Brie de Meaux (ΠΟΠ) (4)
- Brie de Melun (ΠΟΠ) (4)
- Mont d'or ou vacherin du Haut-Doubs (ΠΟΠ)
- .C3 Fourme d'Ambert ou fourme de Montbrison (ΠΟΠ) .

ΙΤΑΛΙΑ

- Canestrato Pugliese (ΠΟΠ) (5)
- Fontina (ΠΟΠ)
- Gorgonzola (ΠΟΠ)
- Grana Padano (ΠΟΠ)
- Parmigiano Reggiano (ΠΟΠ)
- Pecorino Siciliano (ΠΟΠ) (6)
- Provolone Valpadana (ΠΟΠ) (7)
- .C1 Casciotta d'Urbino (ΠΟΠ) (8) .
- Pecorino Romano (ΠΟΠ) (6)
- Quartirolo Lombardo (ΠΟΠ)
- Taleggio (ΠΟΠ)
- Asiago (ΠΟΠ)
- Formai de Mut Dell'alta Valle Brembana (ΠΟΠ) (9)
- Montasio (ΠΟΠ)
- Mozzarella di Bufala Campana (ΠΟΠ) (10)
- Murazzano (ΠΟΠ)
- Bitto (ΠΟΠ)
- Bra (ΠΟΠ)
- Caciocavallo Silano (ΠΟΠ) (11)
- Castelmagno (ΠΟΠ)
- Fiore Sardo (ΠΟΠ)
- Monte Veronese (ΠΟΠ)
- Pecorino Sardo (ΠΟΠ) (6)
- Pecorino Toscano (ΠΟΠ) (6)
- Ragusano (ΠΟΠ)
- Raschera (ΠΟΠ)
- Robiola di Roccaverano (ΠΟΠ)
- Toma Piemontese (ΠΟΠ) (12)

1996R1107 — EL — 01.05.2004 — 007.001 — 9

- (1) Η προστασία του ονόματος «Camembert» δεν έχει ζητηθεί.
- (2) Η προστασία του ονόματος «Emmental» δεν έχει ζητηθεί.
- (3) Η προστασία του ονόματος «Tomme» δεν έχει ζητηθεί.
- (4) Η προστασία του ονόματος «Brie» δεν έχει ζητηθεί.
- (5) Η προστασία του ονόματος «Canestrato» δεν έχει ζητηθεί.
- (6) Η προστασία του ονόματος «Pecorino» δεν έχει ζητηθεί.
- (7) Η προστασία του ονόματος «Provolone» δεν έχει ζητηθεί.
- (8) Η προστασία του ονόματος «Casciotta» δεν έχει ζητηθεί.
- (9) Η προστασία του ονόματος «Formai de Mut» δεν έχει ζητηθεί.
- (10) Η προστασία του ονόματος «Mozzarella» δεν έχει ζητηθεί.
- (11) Η προστασία του ονόματος «Caciocavallo» δεν έχει ζητηθεί.
- (12) Η προστασία του ονόματος «Toma» δεν έχει ζητηθεί.

— Valle d'Aosta Fromadzo (ΠΟΠ)

— Valtellina Casera (ΠΟΠ)

ΚΑΤ. Χ.ΡΕΣ

- Noord-Hollandse Edammer (ΠΓΕ) (1) (2)
- Noord-Hollandse Gouda (ΠΓΕ) (3) (4)
- Boeren-Leidse met sleutels (ΠΟΠ) (5)

ΑΥΣΤΡΙΑ

- Tiroler Graukäse (ΠΟΠ)
- Gailtaler Almkäse (ΠΟΠ)
- Tiroler Bergkäse (ΠΟΠ)
- Vorarlberger Alpkäse (ΠΟΠ)
- Vorarlberger Bergkäse (ΠΟΠ)
- Tiroler Almkäse/Tiroler Alpkäse (ΠΟΠ)

ΠΟΡΤΟΓΑΛΙΑ

- Queijo de Nisa (ΠΟΠ)
- Queijo de Azeitão (ΠΟΠ)
- Queijo de Ivoira (ΠΟΠ)
- .C1 Queijo S. Jorge (ΠΟΠ) .
- Queijo Rabaçal (ΠΟΠ)
- Queijo Serpa (ΠΟΠ)
- Queijo Serra da Estrela (ΠΟΠ)
- Queijos da Beira Baixa (Queijo de Castelo Branco, Queijo Amarelo da Beira Baixa, Queijo Picante da Beira Baixa) (ΠΟΠ)
- Queijo Terrincho (ΠΟΠ)
- Queijo de cabra Transmontano (ΠΟΠ)
- Svecia(ΠΓΕ)

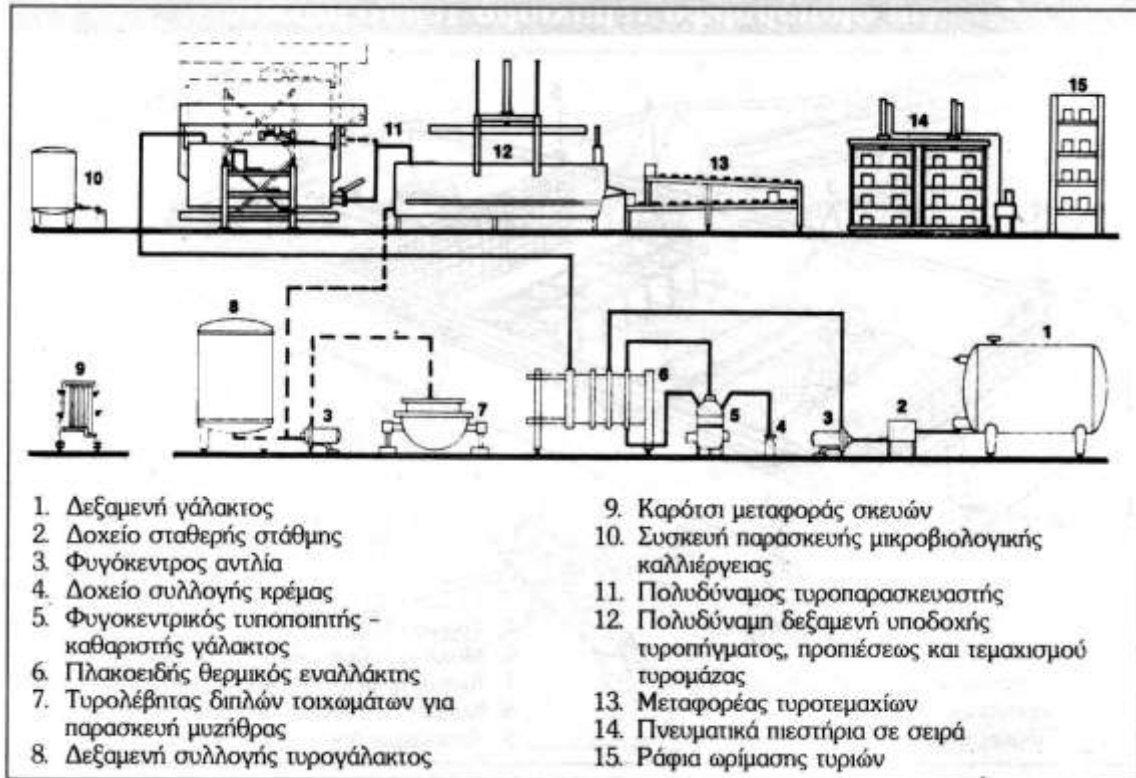
ΗΝ.ΜΕΝΟ ΒΑΣΙΛΕΙΟ

- White Stilton cheese (ΠΟΠ)/Blue Stilton cheese (ΠΟΠ)
- West Country farmhouse Cheddar cheese (ΠΟΠ) (6) (7)
- Beacon Fell traditional Lancashire cheese (ΠΟΠ) (8)
- Swaledale cheese (ΠΟΠ)/Swaledale ewes' cheese (ΠΟΠ)
- Bonchester cheese (ΠΟΠ)
- Buxton blue (ΠΟΠ)
- Dovedale cheese (ΠΟΠ)
- Single Gloucester (ΠΟΠ)
- Teviodale Cheese (ΠΓΕ)

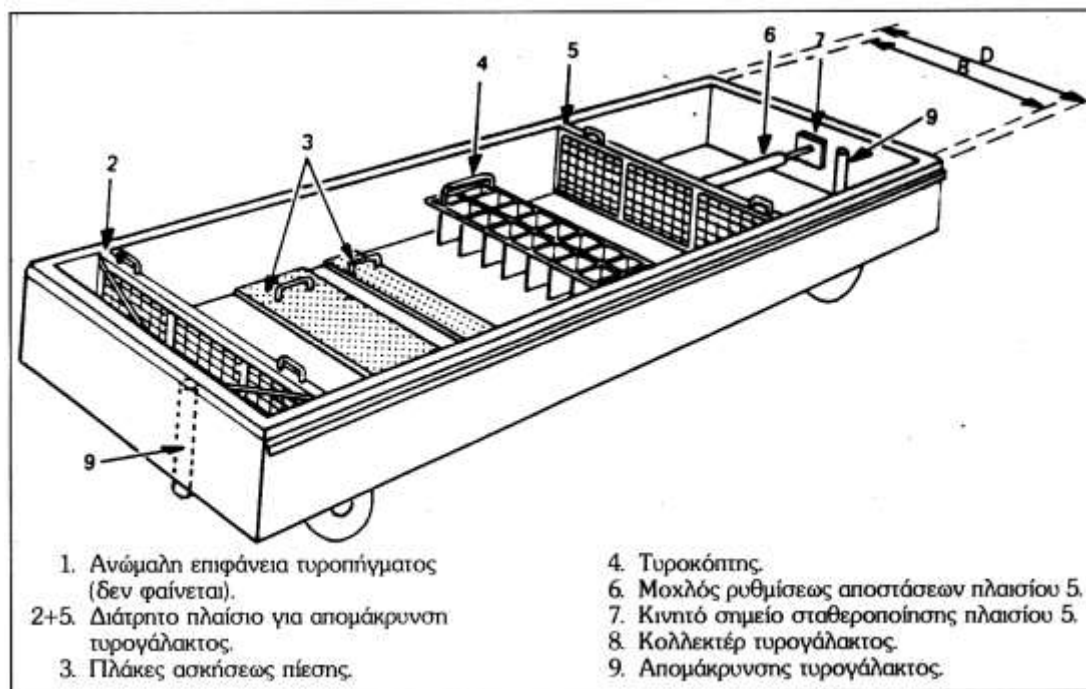
1996R1107 — EL — 01.05.2004 — 007.001 — 10

- (1) Η προστασία του ονόματος «noord-Hollandse» δεν έχει ζητηθεί.
- (2) Η προστασία του ονόματος «edammer» δεν έχει ζητηθεί.
- (3) Η προστασία του ονόματος «noord-Hollandse» δεν έχει ζητηθεί.
- (4) Η προστασία του ονόματος «gouda» δεν έχει ζητηθεί.
- (5) .εν ζητήθηκε η προστασία της ονομασίας «Leidse»
- (6) Η προστασία του ονόματος «Cheddar» δεν έχει ζητηθεί.
- (7) Η προστασία του ονόματος «West Country» δεν έχει ζητηθεί.
- (8) Η προστασία του ονόματος «Lancashire» δεν έχει ζητηθεί.

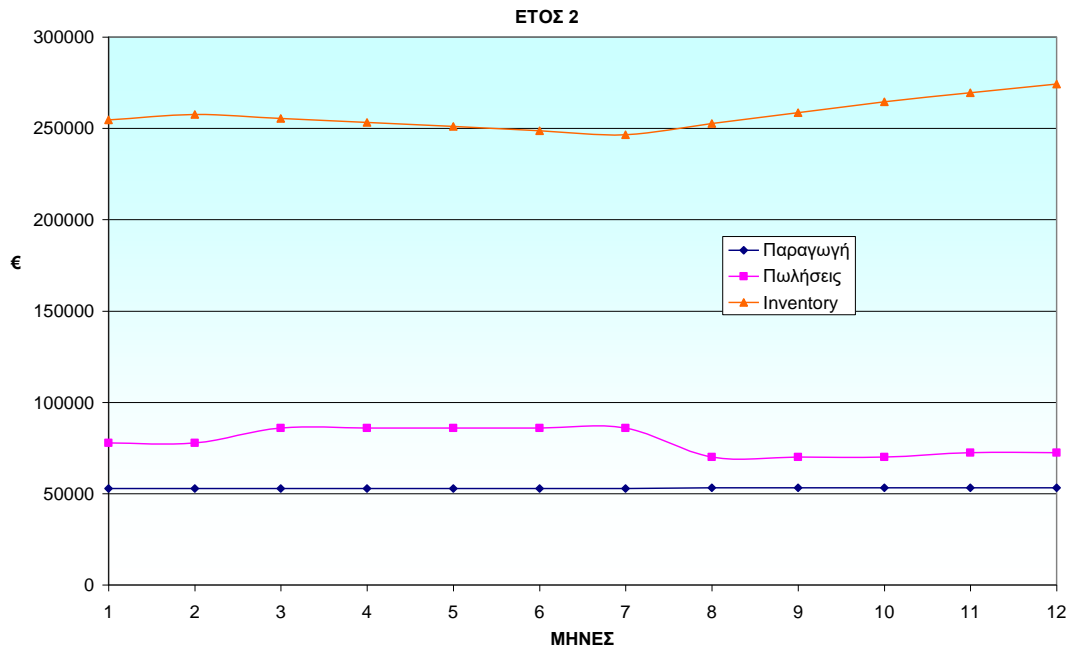
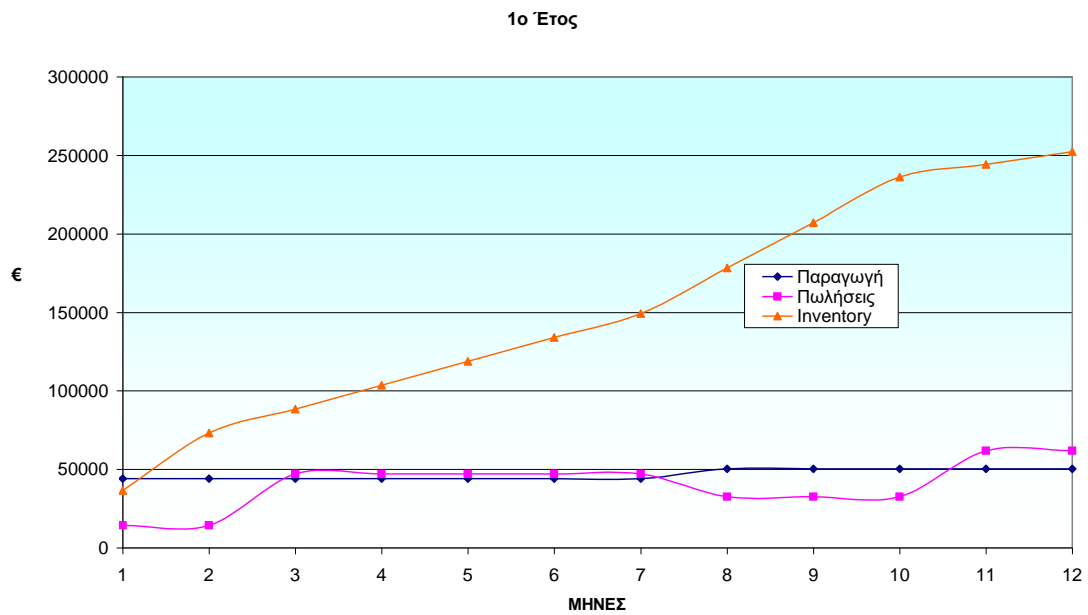
Πλήρης γραμμή παραγωγής των τυριών



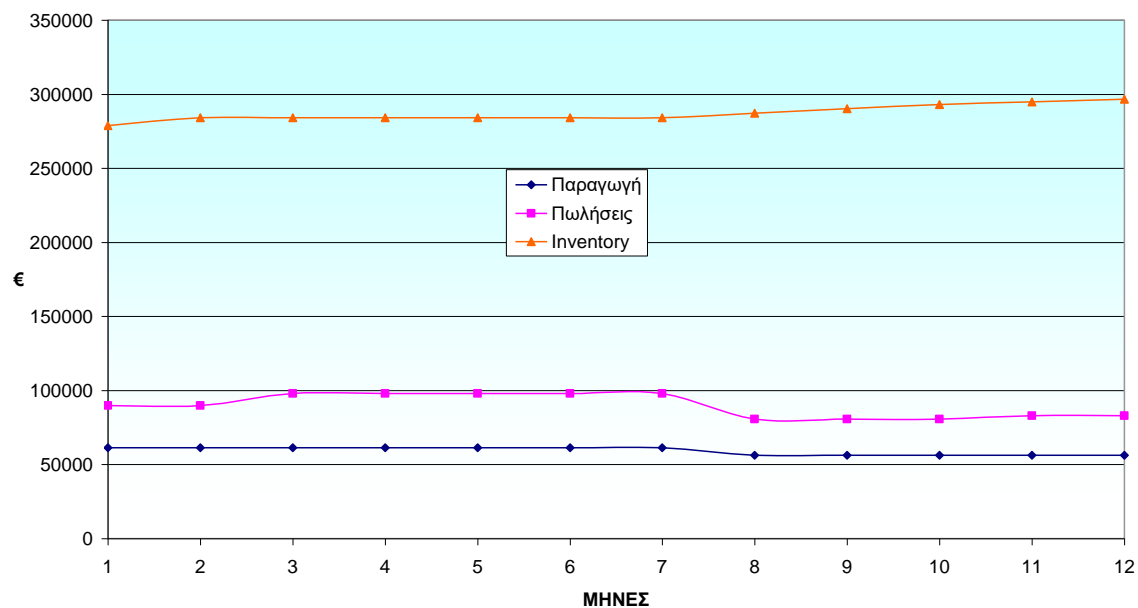
Πολυδύναμη δεξαμενή υποδοχής τυροπήγματος, προπίεσης και τεμαχισμού τυροτεμαχίων



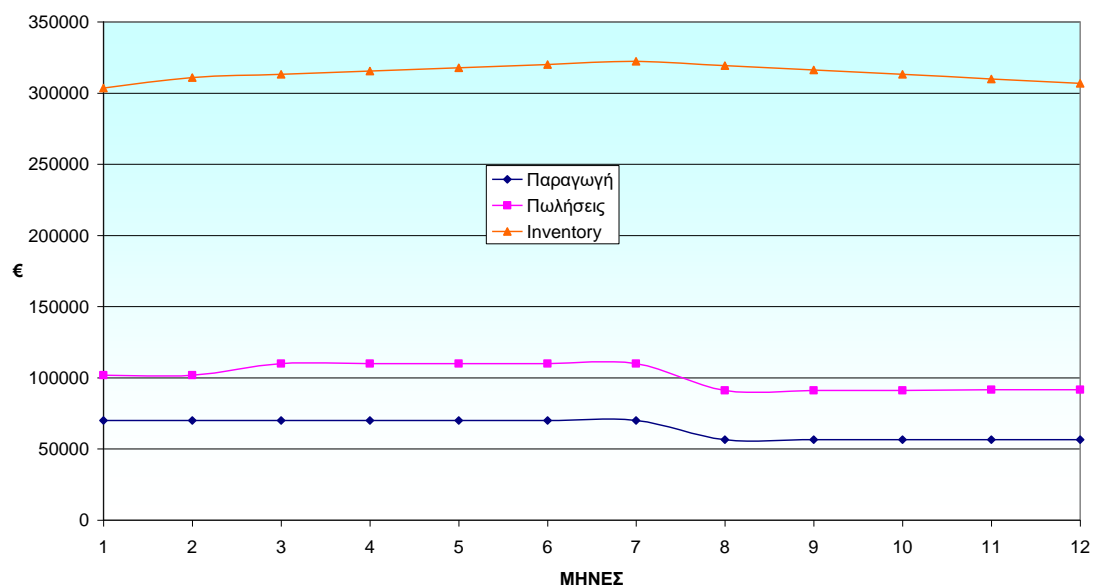
Κατανομή Παραγωγής, Πωλήσεων, Inventory



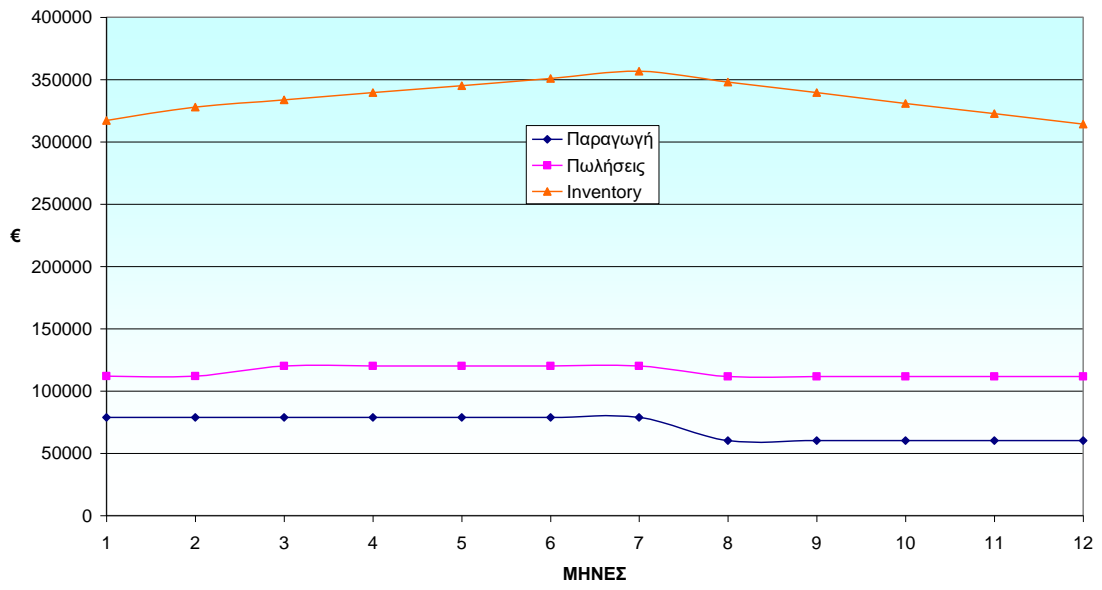
ΕΤΟΣ 3



ΕΤΟΣ 4



ΕΤΟΣ 5



ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ

Ελληνική

- [1] Α.Α.Δράκος, “Κριτήρια αξιολόγησης Επενδύσεων”, Σημειώσεις, Αθήνα, 2004
- [2] Ανυφαντάκης Εμμανουήλ, “Ελληνικά Τυριά Μια παράδοση αιώνων”, Εθνική Επιτροπή Γάλακτος Ελλάδος, Αθήνα, 1998
- [3] Ανυφαντάκης Εμμανουήλ, “Τυροκομία”, Εκδόσεις Σταμούλης, Αθήνα-Πειραιάς, 1993
- [4] Βασίλης Μ Παπαδάκης, “Στρατηγική των επιχειρήσεων: Ελληνική & Διεθνής εμπειρία”, Εκδόσεις Μένου, Αθήνα, 1998
- [5] Ηλίας Βλάχος, “Οι Αγορές των Ελληνικών Τυροκομικών Προϊόντων: Παρόν και Μέλλον”, Αθήνα, 2000
- [6] Κωσταρόπουλος Α., “Στοιχεία Σχεδιασμού Βιομηχανιών Τροφίμων”, Γεωπονικό Πανεπιστήμιο Αθηνών, Αθήνα, 1996
- [7] Παν. Ι. Κυριακόπουλος, “Η τυροκομία στην πράξη”, Τρίαινα Εκδοτική, Αθήνα, 1995
- [8] Πατσής Π., Γαζέλας Εμ., Καλδής Π., Μιχαλόπουλος γ., Παπαγεωργίου Κ., Τσουκαλάς Στ., “Ερευνα της ελληνικής αγοράς τυριών και βουτύρου”, Αγροτική Τράπεζα της Ελλάδος, Αθήνα 1992
- [9] Παύλος Σπαθής, Χρηματοοικονομική Διοίκηση Γεωργικών Επιχειρήσεων και Εκμεταλλεύσεων, Εκδόσεις Στοχαστής, 1999
- [10] Σολδάτος Π., “Οικονομική Διάγνωση & Συνταγές Επιτυχίας Εταιρειών. Enterprise Fine Tuning”, (Σημειώσεις)
- [11] Στέλιος Ε. Καμιναρίδης, “Εργαστηριακές Ασκήσεις του μαθήματος Τεχνολογία Γάλακτος II”, Αθήνα, 1995
- [12] Χασσιδ. Ιωσ, Καζάκος Ι., Γούσιος Ι. “Επιχειρηματικότητα στον αγροτικό τομέα”, Υπουργείο Γεωργίας.

Αγγλική

- [1] Anifantakis Em. , “*Cheesemaking*”, Karaberopoulos, Athens, 1986
- [2] Anifantakis, E. M, “*To establish a special trademark for dairy products from goats’ and sheep’s milk*”, *Foods and Drinks (Trofema and Pota)*, Special issue on dairy products, p 46-50, Triaina, Athens, 1996
- [3] Ciaran Walsh, “*Key Management Ratios*”, *Pitman Publishing*
- [4] Donald B. Johnson, “*Current Plant Construction Techniques and Costs*”, p 24, 1979
- [5] Francisco J Mesias. Miguel Escribano. Antonio Rodriguez De Ledesma and Francisco Pulido, “*Market segmentation of cheese consumers: an approach using consumer’s attitudes, purchase behaviour and sociodemographic variables*”, *International Journal of Dairy Technology*, Vol 56, No 3, p 149-155, 2003
- [6] Garrison/Noreen, “*Managerial Accounting 10th edition*”, McGraw-Hill, 2003
- [7] Giuseppe Licitra, “*Traditional European Cheese Varieties: Will They Survive?*”, Marschall Italian & Specialty Cheese Seminars, p 4, 1997
- [8] Guidi Kathlyn M., “*Specialty Cheese Finding Your Niche*”, Marschall Italian & specialty cheese seminars, 1987
- [9] Ian P. Brockwell, “*Advanced Equipment For The Continuous Mechanization of Cheddar and Related Cheese Varieties*”, p 31, Marschall Italian & specialty cheese seminars, 1987
- [10] Thomas I. Wheelen, J. David Hunger, “*Strategic Management and Business Policy, 9th edition*”, *Pearson Prentice Hall*, 2004

Πηγές

- [1] Εθνική Στατιστική Υπηρεσία της Ελλάδος. Γεωργική Έρευνα, 2000-2003
- [2] Κώδικας Τροφίμων & Ποτών, 1999
- [3] Νομαρχιακή Αυτοδιοίκηση Βοιωτίας. Διεύθυνση Γεωργίας (Στοιχεία έτους 2003)
- [4] Υπουργείο Αγροτικής Ανάπτυξης & Τροφίμων, Διεύθυνση ζωικής παραγωγής & αξιοποίησης προϊόντων αυτής, Διεύθυνση Βιολογικών Προϊόντων, Διεύθυνση Προγραμματισμού & Γεωργικών Διαρθρώσεων (Στοιχεία ετών 2000-2003)
- [5] Αγροτική Βιομηχανία Γάλακτος Ηπείρου ΔΩΔΩΝΗ Α.Ε, (Στοιχεία έτους 2002)
- [6] Τυροκομείο Ιδρύματος Μιχαήλ Τσσίτσα, (Στοιχεία έτους 2003)
- [7] Ανώνυμη Εταιρεία Τυράς (Στοιχεία έτους 2003)
- [8] Ανώνυμη Εταιρεία Όλυμπος (Στοιχεία έτους 2003)
- [9] Τιμές Λιανικής Πώλησης Διάφορων Τυριών

Ενδιαφέρουσες συνδέσεις

- [1] Investment Research & Analysis Journal - www.iraj.gr
- [2] <http://www.specialistcheesemakers.co.uk/>
- [3] <http://www.minagric.gr>
- [4] <http://www.ypan.gr>
- [5] <http://www.usda.gov>
- [6] <http://www.statistics.gr>