



**ΑΝΟΙΚΤΟ
ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ
ΚΥΠΡΟΥ**

**ΣΧΟΛΗ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΩΝ
ΕΠΙΣΤΗΜΩΝ ΚΑΙ ΔΙΟΙΚΗΣΗΣ**

**ΜΕΤΑΠΤΥΧΙΑΚΟ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ ΣΠΟΥΔΩΝ
ΔΙΟΙΚΗΣΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ**

ΔΙΑΤΡΙΒΗ ΕΠΙΠΕΔΟΥ ΜΑΣΤΕΡ

***ΑΝΑΠΤΥΞΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΙΑΚΟΥ
ΣΧΕΔΙΟΥ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ/ ΟΡΓΑΝΙΣΜΟΥ
ΔΗΜΙΟΥΡΓΙΑ ONE STOP SHOP
FOR FARMERS***

ΓΕΩΡΓΙΟΣ ΠΑΠΑΓΕΩΡΓΙΟΥ

ΕΠΙΒΛΕΠΩΝ ΚΑΘΗΓΗΤΗΣ
ΠΑΡΙΣ ΚΛΕΑΝΘΟΥΣ

ΛΕΥΚΩΣΙΑ, ΜΑΙΟΣ, 2017

Ανοικτό Πανεπιστήμιο Κύπρου

Σχολή Οικονομικών Επιστημών και Διοίκησης

**Μεταπτυχιακό Πρόγραμμα Σπουδών Διοίκηση Επιχειρήσεων
(Αγροτροφίμων)**

Μεταπτυχιακή Διατριβή



**Ανάπτυξη Επιχειρησιακού Σχεδίου Επιχείρησης/Οργανισμού –
Δημιουργία One stop Shop for Farmers**

Γεώργιος Παπαγεωργίου

**Επιβλέπων Καθηγητής
Πάρις Κλεάνθους**

Μάιος 2017

Ανοικτό Πανεπιστήμιο Κύπρου

Σχολή Οικονομικών Επιστημών και Διοίκησης

Μεταπτυχιακό Πρόγραμμα Σπουδών Διοίκησης

Επιχειρήσεων (Αγροτροφίμων)

Μεταπτυχιακή Διατριβή

**Ανάπτυξη Επιχειρησιακού Σχεδίου Επιχείρησης/Οργανισμού -
Δημιουργία One stop Shop for Farmers**

Γεώργιος Παπαγεωργίου

**Επιβλέπων Καθηγητής
Πάρις Κλεάνθους**

Η παρούσα μεταπτυχιακή διατριβή υποβλήθηκε προς μερική εκπλήρωση των απαιτήσεων για απόκτηση μεταπτυχιακού τίτλου σπουδών
Στη Διοίκηση Επιχειρήσεων (Αγροτροφίμων)
από τη Σχολή Οικονομικών Επιστημών και Διοίκησης
του Ανοικτού Πανεπιστημίου Κύπρου.

Μάιος 2017

Περίληψη

Η γεωργία αποτελεί ένα σημαντικό τομέα της οικονομίας, τόσο για την χρηματική αξία των προϊόντων της, αλλά και για την σημασία των προϊόντων στην διατροφή του ανθρώπου. Πολλές χώρες προσπαθούν να στηρίζονται κατά ένα μεγάλο μέρος στην δική τους γεωργική παραγωγή.

Σκοπός της παρούσας μεταπτυχιακής διατριβής είναι η μελέτη για την ανάπτυξη μιας επιχείρησης η οποία θα παρέχει στον γεωργό μια πλήρη σειρά προϊόντων και υπηρεσιών. Το πεδίο με το οποίο θα ασχοληθεί η επιχείρηση είναι ο ευρύτερος γεωργικός τομέας.

Στόχος μας είναι η δημιουργία μια επιχείρησης η οποία να μπορεί να εντοπίζει τα προβλήματα και τις ανάγκες του σύγχρονου γεωργού. Μέσα από την ανάλυση των αναγκών και των προβλημάτων επιδιώκεται να παρέχονται οι υπηρεσίες και τα υλικά τα οποία θα δώσουν την καλύτερη δυνατή λύση στο πρόβλημα/ανάγκη που αντιμετωπίζει ο γεωργός.

Στην σημερινή εποχή ο ανταγωνισμός σε όλες τις επιχειρήσεις είναι μεγάλος. Σε πρώτο στάδιο θα γίνει μια ανάλυση του μικροπεριβάλλοντος και του μακροπεριβάλλοντος της γεωργία. Ακολούθως θα εντοπιστούν οι ανάγκες του γεωργού όσον αφορά υλικά και υπηρεσίες, για να μπορεί να διατηρεί μια βιώσιμη και κερδοφόρα μονάδα.

Θα ακολουθήσει μια ανάλυση του ανταγωνισμού που υπάρχει στο τομέα αυτό.

Στην συνέχεια θα γίνει μια ανάλυση των εσωτερικών και εξωτερικών παραμέτρων (SWOT ANALYSIS – STEEP ANALYSIS).

Summary

Agriculture is an important sector of the economy, both for the monetary value of its products and for the importance of products in human nutrition. Many countries are trying to rely heavily on their own agricultural production. The purpose of the postgraduate dissertation is to study the development of a business that will provide the farmer with a complete range of products and services. The field of the business will be the agricultural sector. Our goal is to create a business that can identify the problems and needs of a modern farmer. Through the analysis of needs and problems, services and materials will be provided which will offer the best solution to the problem / need faced by the farmer. At present, competition in all businesses is great. An analysis of the microenvironment and the macroeconomic environment will be made about agriculture and what a farmer needs in terms of materials and services at the time we live to be able to maintain a viable and profitable unit.

Περιεχόμενα

Κεφάλαιο 1	9
Η Αγροτική Οικονομία της Κύπρου	9
1.1 Λίγα λόγια για τη γεωργία στην Κύπρο	9
1.2 Η αγροτική οικονομία της Κύπρου διαχρονικά	9
1.3 Εκσυγχρονισμός της αγροτικής οικονομίας	12
1.4 Η συμβολή της γεωργίας στην οικονομία	14
Κεφάλαιο 2	16
Επιχείρηση Αγροτικών Προϊόντων	16
2.1 Εισαγωγή	16
2.2 Τα κυριότερα γεωργικά προϊόντα	17
2.3 Παράγοντες που επηρεάζουν το κόστος εμπορίας και χρήσης γεωργικών προϊόντων	23
2.4 Η ζήτηση γεωργικών προϊόντων	25
2.5 Εκσυγχρονισμός γεωργικών προϊόντων και εκμηχάνιση γεωργίας - οφέλη και αρνητικές επιπτώσεις	26
2.5.1 Οφέλη	27
2.5.2 Αρνητικές επιπτώσεις	29
2.6 Η αγορά γεωργικής τεχνολογίας	30
2.7 Διάθεση γεωργικού εξοπλισμού	31
Κεφάλαιο 3	32
Κατάρτιση επιχειρηματικού σχεδίου	32
3.1 Επιχειρηματικό σχέδιο	32
3.1 Ο προσδιορισμός της θέσεως της επιχείρησης στην αγορά	34
3.3 Ανάλυση PEST	35
3.4 Το επιχειρηματικό σχέδιο ως εργαλείο στα χέρια του επιχειρηματία	37
3.5 Στοιχεία επιχειρηματικού σχεδίου	38
3.6 Σκοπός & Συνοπτική περιγραφή της επιχείρησης και ανάληψη Επιχειρηματικής δέσμευσης	38
3.7 Στόχος επιχείρησης	38
3.8 Τρόποι χρηματοδότησης	39
3.9 Αγορά	39
3.10 Τμηματοποίηση της αγοράς	39
3.11 Ανάλυση τόπου εγκατάστασης	40
3.12 Ανταγωνισμός	41

3.12.1	Πιθανή αντίδραση ανταγωνισμού.....	41
3.12.2	Κίνδυνος από νέους ανταγωνιστές.....	42
3.12.3	Διαπραγματευτική δύναμη πελατών.....	43
3.12.4	Διαπραγματευτική δύναμη προμηθευτών.....	44
3.12.5	Απειλή υποκατάστατων προϊόντων.....	45
3.13	SWOT Analysis	45
3.14	Προϊόντα και Υπηρεσίες	47
3.14.1	Προϊόντα.....	47
3.14.2	Τομέας Υπηρεσιών.....	48
3.15	Οργανόγραμμα	49
3.16	Χρηματοοικονομική Ανάλυση	50
ΕΠΙΛΟΓΟΣ.....		55
Βιβλιογραφία.....		56

Κεφάλαιο 1

Η Αγροτική Οικονομία της Κύπρου

1.1 Λίγα λόγια για τη γεωργία στην Κύπρο

Η οικονομία αποτελεί έναν επιστημονικό κλάδο ο οποίος διαμορφώνεται με κοινό παρονομαστή διάφορους κλάδους δραστηριότητας. Ο αγροτικός κλάδος αποτελεί έναν από αυτούς. Η χώρα μας αποτελεί εκ των πραγμάτων μια χώρα που βασίζεται στη γεωργία. Από το παρελθόν έως και στις μέρες μας, βασικός πυλώνας της οικονομίας μας είναι η γεωργία. Προσφέρει εφόδια και πλεονεκτήματα ικανά για την διαμόρφωση ενός αξιόλογου εθνικού προϊόντος κάνοντας την οικονομία μας ανταγωνιστική προς άλλες, σε ευρωπαϊκό, αλλά και σε ευρύτερο επίπεδο. Μέσω της γεωργίας, η εθνική και παγκόσμια αγορά έχει πρόσβαση σε καταναλωτικά προϊόντα, σε εφόδια, τρόφιμα και άλλα με τον τελικό καταναλωτή να έχει την μεγαλύτερη εύνοια ικανοποιώντας τις ανάγκες του.

Με το πέρασμα των ετών ο αγροτικός κόσμος εξελίχθηκε. Η παραγωγή προϊόντων αυξήθηκε ραγδαία και το επόμενο βήμα ήταν η διάθεσή τους στην αγορά. Συνδυάζοντας την παραγωγή με την διακίνηση, την διάθεση και την μεταποίηση, πλαισιώθηκαν οι δραστηριότητες των ανθρώπων με την αγροτοβιομηχανική δραστηριότητα να έρχεται στο προσκήνιο. Αυτό πραγματοποιήθηκε σταδιακά για να μιλάμε σήμερα όχι απλά για παραγωγή και διάθεση προϊόντων αλλά και για την σχέση της οικονομίας με τον αγροτικό κόσμο και ευρύτερα την γεωργία. Ο κλάδος της γεωργία στην χώρα μας παρουσιάζει έντονο ενδιαφέρον για την οικονομία και διαδραματίζει καθοριστικό ρόλο. Ο πρωτογενής τομέας ίσως αποτελεί περίεργη και άγνωστη ορολογία σε πολλούς από εμάς, παρόλα αυτά είναι υπαρκτός θεωρητικά και πρακτικά έχοντας ιδιαίτερα σημασία για την οικονομία και κατ' επέκταση την κοινωνία.

1.2 Η αγροτική οικονομία της Κύπρου διαχρονικά

Η Κυπριακή Αγροτική Οικονομία βρίσκεται σε μια μεταβατική φάση που οφείλεται στο νέο οικονομικό περιβάλλον που δημιουργήθηκε ως αποτέλεσμα της πλήρους ένταξης της Κύπρου στην Ευρωπαϊκή Ένωση. Η συνεχής φιλελευθεροποίηση του διεθνούς εμπορίου και η επέκταση των συμφωνιών της Ε.Ε. στα πλαίσια της Ευρωμεσογειακής Συνεργασίας εντείνουν τις ανταγωνιστικές πιέσεις που δέχονται τα κυπριακά γεωργικά προϊόντα από ομοειδή προϊόντα τόσο από τις χώρες της ΕΕ όσο και από τρίτες χώρες.

Η συνεισφορά του γεωργικού και δασικού τομέα και της βιομηχανία τροφίμων στο σύνολο της Κυπριακής Οικονομίας είναι αρκετά σημαντική αντιπροσωπεύοντας το 4,2% του ΑΕΠ, το 5% του εργατικού δυναμικού και το 22% των εξαγωγών.

Ο ΟΕCD (Organisation for Economic Co-operation and Development) ή Ο.Ο.Σ.Α Οργανισμός Οικονομικής Συνεργασίας και Ανάπτυξης ορίζει ως αγροτική περιοχή την κοινότητα με πληθυσμιακή πυκνότητα μικρότερη των 150 κατοίκων ανά τετραγωνικό χιλιόμετρο. Στην περίπτωση της Κύπρου ο όρος αυτός δεν είναι εύκολα εφαρμόσιμος και γι' αυτό ως αγροτικές χαρακτηρίζονται οι περιοχές που δεν ορίζονται ως αστικές από τα πολεοδομικά σχέδια.

Γεωργός θεωρείται ο κάτοχος ή ο διαχειριστής γεωργικής έκτασης ο οποίος ασκεί γεωργική/κτηνοτροφική δραστηριότητα (φυσικό ή νομικό πρόσωπό).

Κατά την περίοδο 1992 -2004 παρουσιάζεται μια σχετική σταθεροποίηση του αγροτικού πληθυσμού μετά την μαζική έξοδο του από την ύπαιθρο προς τις πόλεις που άρχισε την δεκαετία του '60 και επιταχύνθηκε δραματικά μετά την τουρκική εισβολή του 1974. Τα αίτια της σταθεροποίησης αυτής σχετίζονται με την ανάπτυξη του οδικού δικτύου και την αναβάθμιση των προσφερόμενων υπηρεσιών στην ύπαιθρο, σε συνάρτηση με την αύξηση του κόστους και την μείωση της ποιότητας της ζωής στα μεγάλα αστικά κέντρα και την μεταστροφή των αντιλήψεων προς μια πιο ανθρωποκεντρική και ποιοτική διάσταση της σύγχρονης ζωής.

Από την συνολική έκταση του νησιού 925100 εκτάρια τα 589880 εκτάρια ελέγχονται από την Κυπριακή Δημοκρατία και από αυτά η γεωργική γη αποτελεί το 26% τα δάση το 24% οι άλλες δασοκαλυμμένες εκτάσεις το 30% η άγονη και ακαλλιέργητη γη το 7% και η οικιστική γη το 13%. Σύμφωνα με στοιχεία απογραφών η συντριπτική πλειοψηφία των κατόχων γεωργικών εκμεταλλεύσεων είναι πάνω από 45 ετών (78%) και με το 48,5% να είναι πάνω από 55 ετών. Το πρόβλημα της γήρανσης του αγροτικού πληθυσμού της Κύπρου φαίνεται και από τον δείκτη ηλικιακής δομής των απασχολούμενων στον γεωργικό τομέα ο οποίος είναι χαμηλότερος από τον ευρωπαϊκό μέσο όρο. Το μικρό μέγεθος και ο πολυτεμαχισμός του αγροτικού κλήρου δυσχεραίνουν την ορθή και αποδοτική διαχείριση των γεωργικών εκμεταλλεύσεων. Αυτό δεν αποτελεί τόσο μεγάλο πρόβλημα για τα πιο ανταγωνιστικά προϊόντα της Κύπρου όπως οι πατάτες και τα λαχανικά. Για τα μικρότερης οικονομικής σημασίας προϊόντα όπως φυλλοβόλα,

αμπέλια ελιές που κυρίως βρίσκονται στις ημιορεινές και ορεινές περιοχές αυτό αποτελεί ένα σημαντικό πρόβλημα που προστίθεται στα υπόλοιπα που αντιμετωπίζουν οι γεωργοί αυτών των περιοχών. Οι καλλιέργειες στις περιοχές αυτές πρέπει να διατηρηθούν εξαιτίας της σημαντικής συμβολής τους στη διατήρηση του περιβάλλοντος και του παραδοσιακού τοπίου.

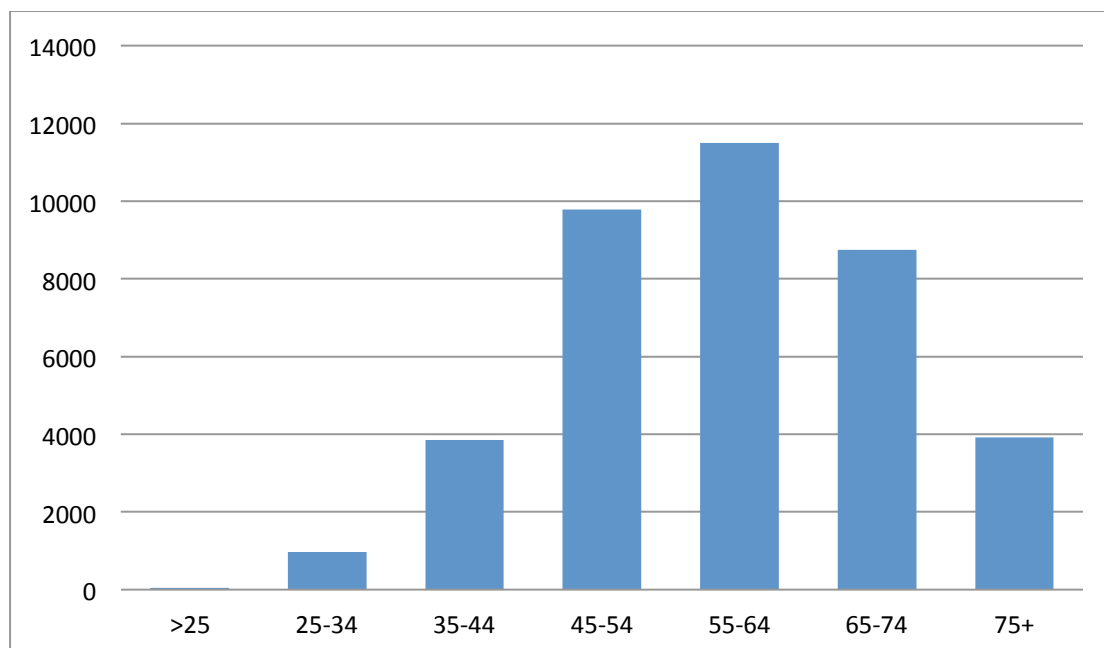
Υπάρχει η ανάγκη λήψης μέτρων για βελτίωση της ηλικιακής δομής των απασχολούμενων στον ευρύτερο γεωργικό τομέα καθώς και προώθησης της διαβίου εκπαίδευσης στον αγροτικό πληθυσμό. Συγκεκριμένα υπάρχει ανάγκη για εκπαίδευση σε θέματα επιχειρηματικότητας, οικονομικής διαχείρισης, διαχείρισης του νερού, καινοτόμων πρακτικών, νέα πρότυπα και υποχρεώσεις πολλαπλή συμμόρφωση, ποιότητα και υγιεινή των τροφίμων και ευημερία των ζώων.

Τόσο η καινοτομία όσο και η Τεχνολογία Πληροφορικής και Επικοινωνιών βρίσκονται σε σχετικά χαμηλά επίπεδα εκτός από ορισμένες οργανωμένες μονάδες κτηνοτροφίας και σύγχρονες βιομηχανίες τροφίμων κυρίως σε επίπεδο εταιρειών. Οι ατομικές εκμεταλλεύσεις υστερούν σημαντικά. Κατά συνέπεια υπάρχει η δυνατότητα για αύξηση της παραγωγικότητας και ανταγωνιστικότητας στους τομείς γεωργίας και βιομηχανίας τροφίμων μέσω της εισαγωγής καινοτόμων μεθόδων παραγωγής και σύγχρονου τεχνολογικού εξοπλισμού και συστημάτων λογισμικής υποστήριξης της παραγωγής μεταποίησης και εμπορίας.

Ο συνολικός αριθμός των γεωργικών εκμεταλλεύσεων που καταγράφηκε στην Κύπρο είναι 38859 από τις οποίες οι 530 εκμεταλλεύσεις ή το 1,4% του συνόλου είναι αμιγώς κτηνοτροφικές μονάδες. Από αυτές, οι 487 ήταν χωρίς γεωργική γη. Οι 9390 εκμεταλλεύσεις δηλαδή το 24,2% του συνόλου είναι μικτές εκμεταλλεύσεις ενώ οι 28939 δηλαδή το 74,5% του συνόλου είναι αμιγώς φυτικής παραγωγής.

Μέγεθος σε δεκάρια	Αριθμός εκμεταλλεύσεων (%)
> 5	35,7
5-29,9	44,1
30-79,9	12,5
80-299,9	3,8
300+	3,9

Πίνακας 1 : Κατανομή Γεωργικών εκμεταλλεύσεων στην Κύπρο κατά μέγεθος



Διάγραμμα 1: Αριθμός κατόχων γεωργικών εκμεταλλεύσεων κατά ηλικία

Φυτείες	Έκταση (εκτάρια)
Σιτηρά	25300
Όσπρια	600
Βιομηχανικά φυτά	100
Κτηνοτροφικά Φυτά	34100
Λαχανικά & Πεπονοειδή	7700
Αμπέλια	6100
Εσπεριδοειδή	2700
Φρούτα	2800
Ξηροί Καρποί	2800
Ελιές & Χαρουπιές	12500
Αγρανάπαυση	12100
Βοσκότοποι	1800

Πινάκας 2: Χρήση γεωργικής γης

1.3 Εκσυγχρονισμός της αγροτικής οικονομίας

Από το παρελθόν μέχρι σήμερα έχουν πραγματοποιηθεί αξιόλογες προσπάθειες διαφόρων ερευνητών για να παρουσιαστούν οι μεταβολές κάποιων πλευρών της αγροτικής οικονομίας και της ελληνικής γεωργίας σε διάφορες περιόδους. Όταν αναφερόμαστε σε εκσυγχρονισμό θα πρέπει να λαμβάνονται υπόψη διάφοροι παράγοντες για την εξαγωγή αξιόλογων συμπερασμάτων. Η αγροτική οικονομία δεν θα παρουσίαζε τις αλλαγές τις οποίες διαχρονικά έχει εμφανίσει αν δεν μεσολαβούσαν οι παρακάτω παράμετροι:

- Η εξέλιξη της τεχνολογίας

- Η μετανάστευση
- Η ένταξη της Κύπρου στην Ε.Ε
- Η θέσπιση και εφαρμογή νόμων και τροπολογιών
- Η εφαρμογή της κοινής αγροτικής πολιτικής (ΚΑΠ)

Ο εκσυγχρονισμός, έχει οικονομικές αλλά και κοινωνικές διαστάσεις όπως άλλωστε και κάθε έννοια η οποία ταυτίζεται με την ανάπτυξη. Ο σημαντικότερος από τους παραπάνω παράγοντες είναι η εξέλιξη της τεχνολογίας σε συνάρτηση με την εφαρμογή ενιαίας αγροτικής πολιτικής. Στις μέρες μας, παραδείγματος χάριν, όπου θεωρητικά και πρακτικά ο κόσμος και η κοινωνία έχουν εξελιχθεί δεν μπορούμε να αναφερόμαστε σε μια συντηρητική γεωργία ή για μια αγροτική οικονομία η οποία φθίνει ή η οποία είναι δύσκολο να αντεπεξέλθει στις σύγχρονες απαιτήσεις. Είναι σαφές ότι η συμβολή της είναι ιδιαίτερα σημαντική στο εθνικό προϊόν της Κύπρου αλλά και γενικότερα της κάθε χώρας, παρόλα αυτά, αξιοσημείωτες είναι οι επιπτώσεις που προκύπτουν. Ο σύγχρονος αγρότης εξελίσσεται και ακολουθεί τις τάσεις της εποχής. Η μεταβολή στο προφίλ του αγρότη που από παραδοσιακός γίνεται σύγχρονος επιχειρηματίας, ο οποίος κάνει χρήση μηχανολογικού εξοπλισμού, που συνεργάζεται με γεωπόνους για τον τρόπο καλλιέργειας και την μέγιστη απόδοση, αποτελεί γεγονός της εποχής το οποίο εύλογα θα χαρακτηριζόταν ως συνέπεια του εκσυγχρονισμού της αγροτικής παραγωγής (Ζιωγάνας, 2003).

Ο εκσυγχρονισμό στην αγροτική παραγωγή έχει ως αποτέλεσμα και τον εκσυγχρονισμό στην αγροτική οικονομία. Για να εντοπιστεί παρόλα αυτά η εξέλιξη και ο εκσυγχρονισμός της αγροτικής οικονομίας που συμβαίνει πρέπει να γίνουν υπολογισμοί σε κοινό παρονομαστή με την κατά κεφαλή άνοδο της παραγωγής. Ο εκσυγχρονισμός σύμφωνα με αυτή την λογική, έχει να κάνει με το γεγονός ότι ο ενεργός αγρότης βελτιώνει την επίδοση του στην παραγωγή, ενώ παράλληλα βελτιώνει και το βιοτικό του επίπεδο αυξάνοντας την κατανάλωση του (Lewis, 1955).

Βέβαια κατά μια άλλη άποψη ο εκσυγχρονισμός έχει να κάνει τόσο με ποσοτικά όσο και με ποιοτικά στοιχεία. Κάποια από τα ποιοτικά αυτά στοιχεία τα οποία σχετίζονται με τον εκσυγχρονισμό του γεωργικού τομέα είναι:

1. ο περιορισμός του ανθρώπινου παράγοντα στην παραγωγική διαδικασία,
2. η μείωση των αποτελεσμάτων όσο γίνεται περισσότερο των δυσμενών καιρικών συνθηκών στην γεωργική παραγωγή,
3. η διάδοση των επιστημονικών γνώσεων από τους επιστήμονες που ασχολούνται με τον γεωργικό τομέα

1.4 Η συμβολή της γεωργίας στην οικονομία

Η γεωργία ήταν πάντα διαδεδομένη στην καθημερινότητα των πολιτών. Αποτελεί αναπόσπαστο τμήμα της κοινωνίας το οποίο επιδρά στις ζωές των ανθρώπων. Δε μπορεί να αμφισβητηθεί η ύπαρξη της γεωργίας και η σημασία η οποία έχει για την οικονομία αλλά κατ' επέκταση και για την κοινωνία. Το σύνολο των προϊόντων τα οποία βρίσκονται στα ράφια των σούπερ μάρκετ προέρχονται από την γεωργία. Ανεξαρτήτως από τον σκοπό του κάθε αγαθού στη ζωή, σε κάποια φάση του πέρασε από τα χέρια του αγρότη, για να φτάσει να πωλείται στο σούπερ μάρκετ. Είναι πολλά τα παραδείγματα σε σχέση με την γεωργία και την σημασία της και εντοπίζονται καθημερινά. Αυτά, βοηθούν στο να γίνει κατανοητή η πολύ μεγάλη συμβολή της στην οικονομία και στην κοινωνία.

Πριν από κάποια χρόνια, δε θα μπορούσε να αναλογιστεί κάποιος ότι η γεωργία θα ξέφευγε από το στάδιο της κάλυψης μόνο των ανθρώπινων αναγκών κι ότι με το πέρασμα των χρόνων η παραγωγή αγαθών και προϊόντων θα αποκτούσε εμπορικό χαρακτήρα. Αν εξετάσει κανείς την πορεία της γεωργίας κατά το πέρασμα των χρόνων, λαμβάνοντας υπόψη τις κοινωνικές ανάγκες, θα υποστήριζε ότι αρκετά έως ιδιαίτερα γρήγορα, τα πράγματα απέκτησαν άλλη ρότα. Στις μέρες μας, η γεωργία έχει άμεση σχέση με την οικονομία, πού περισσότερο από την κοινωνία, καθώς όλοι είναι στραμμένοι στα οφέλη που μπορούν να αποκομισθούν.

Η σημασία της γεωργίας είναι ιδιαιτέρως μεγάλη πρώτα απ όλα για τον άνθρωπο γιατί είναι το μέσο το οποίο εξασφαλίζει ζωή και βιωσιμότητα μέσα από την εξυπηρέτηση αναγκών. Η γεωργία σήμερα, όμως, όπως βιώνεται, έχει δημιουργηθεί με τη συμβολή του ανθρώπινου παράγοντα αλλά κυρίως της τεχνολογίας με την εξέλιξη και την πρόοδο. Κατά το ξεκίνημα της «συνεργασίας» αυτής, γεωργίας και ανθρώπου, ήταν διαφορετικά τα πράγματα. Καθώς πέρασαν τα χρόνια οι ανθρώπινες απαιτήσεις δημιούργησαν την ανάγκη για κάτι καλύτερο, για αξιοπρεπέστερη ζωή με περισσότερη ασφάλεια και εφόδια ζωής. Η γεωργία αναδείχθηκε διαδοχικά, ξεπέρασε εμπόδια, δυσμενείς περιόδους για να συντελεί στις μέρες μας ιδιαίτερα καθοριστικά τόσο στην κοινωνία όσο και ειδικότερα στην οικονομία, διαδραματίζοντας σημαντικό ρόλο στην ανάπτυξη της οικονομίας και στην απασχόληση των ανθρώπων (Ζωγραφάκης, 2004).

Η γεωργία είναι καθοριστική πολλές περιπτώσεις. Πολλές φορές που ακούμε για το ρόλο της γεωργίας και για το γεγονός ότι η κοινωνία αναπτύσσεται και ανεβαίνει οικονομικά εξαιτίας της. Στις μέρες μας η τεχνολογία έχει αναπτυχθεί ιδιαιτέρως και έχει επιφέρει πολλές νέες καινοτομίες στη γεωργία. Η σημερινή κοινωνία, όντας πληθωρική τόσο σε αγαθά όσο και σε υπηρεσίες, μας κάνει μάρτυρες μιας νέας εποχής που κυρίαρχο ρόλο παίζει η τεχνολογία. Ιδιαίτερα σημαντικός είναι ο ρόλος

της γεωργίας στην κοινωνία, καθώς συνεισφέρει σημαντικά στην ανάπτυξη των αγροτικών περιοχών. Επιπλέον, είναι ιδιαίτερα σημαντική η έντονη σύνδεση των νοικοκυριών με τον αγροτικό χώρο.

Η παραγωγή έχει αυξηθεί ραγδαία, το εργατικό δυναμικό είναι εμπειρότερο και ικανότερο διαχειρίζοντας καταστάσεις και διάφορες δραστηριοτήτων. Είναι πολλά τα θετικά της γεωργίας. Αποτελεί έναν σημαντικό παράγοντα που ανάλογα με την εφαρμογή της μπορεί να δημιουργήσει βάσεις για την ανάδειξη νέων προοπτικών για τον άνθρωπο και τον ευρύτερο κοινωνικό – οικονομικό χώρο. Είναι γεγονός πως ήδη γίνεται χρήση αρκετών σύγχρονων εργαλείων στη γεωργία, αυτό όμως το οποίο έχει σημασία είναι η διασφάλιση του ανθρώπου. Παρά την καθοριστική συνδρομή της τεχνολογίας, επίκεντρο πρέπει να είναι ο άνθρωπος. Η ανάπτυξη της γεωργίας είναι απαραίτητο γεγονός για να διαμορφωθούν και να συντηρηθούν οικονομικά και δημογραφικά οι αγροτικές περιοχές, ιδιαιτέρως στις ορεινές και ημιορεινές, όπου παρατηρείται ραγδαία μείωση του πληθυσμού (Λαμπροπούλου, 2005).

Στις μέρες μας, η γεωργία βάζει το λιθαράκι της στο εγχώριο προϊόν της χώρας και βρίσκεται στην καρδιά της γενικότερης σκέψης. Είναι γεγονός πως μπορούν να πραγματοποιηθούν πολλά ακόμη χωρίς να χρειάζεται να μιλάμε μεμονωμένα για τη τεράστια σημασία της στην οικονομία ή στον άνθρωπο. Η εμπειρία και ο τεχνολογικός εξοπλισμός υπάρχουν. Αυτό στο οποίο πρέπει να δοθεί ιδιαίτερη έμφαση είναι η ικανοποίηση των αναγκών των ανθρώπων έτσι ώστε η γεωργία να μη χάνει την αξία της.

Κεφάλαιο 2

Επιχείρηση Αγροτικών Προϊόντων

2.1 Εισαγωγή

Η γεωργία αποτελεί μία εκ των παλαιότερων ανθρώπινων δραστηριοτήτων, η οποία τις περισσότερες των περιπτώσεων σεβόταν τους νόμους της φύσης. Κατά το πέρασμα των χρόνων εξελίχθηκε σε μια παραγωγική διαδικασία με ιδιαίτερα εντατικό τρόπο και τα τελευταία χρόνια επέφερε την αύξηση της παραγωγής και την εμφάνιση μηχανολογικού εξοπλισμού ο οποίος μέχρι μερικά χρόνια πριν φάνταζε απίθανο ότι θα υπάρχει (Βεργόπουλος 1975).

Τα γεωργικά μηχανήματα στις μέρες μας είναι ιδιαίτερος διαφορετικά σε σύγκριση με το παρελθόν. Κάποια από αυτά είναι βελτιωμένα με καινούργιες και περισσότερες δυνατότητες, ενώ άλλα εμφανίζονται στις μέρες μας για πρώτη φορά καλύπτοντας ανάγκες και καλύτερεύοντας την ζωή του αγρότη. Πολλά γεωργικά μηχανήματα υφίστανται, και καθένα από αυτά έχει σχεδιαστεί για την προσφορά συγκεκριμένων υπηρεσιών μέσα από συγκεκριμένη χρήση. Υπάρχουν γεωργικά μηχανήματα που χρησιμοποιούνται για:

- κατεργασία του εδάφους
- συγκομιδή προϊόντων
- επεξεργασία προϊόντων
- λίπανση
- άρδευση
- προστασία

Στις μέρες μας, η τεχνολογία όσον αφορά την Γεωργία έχει ξεπεράσει κάθε προσδοκία και συνεχώς βελτιώνεται. Δεν μπορεί να αμφισβητηθεί το γεγονός αυτό καθώς είναι κάτι υπαρκτό και διαφαίνεται στην αγορά αγροτικών μηχανημάτων αέναα, όπως άλλωστε και στην κοινωνία γενικότερα. Στις παρακάτω εικόνες παρουσιάζονται ενδεικτικά δύο εικόνες ο οποίες φανερώνουν τη διαφορά μεταξύ του παρελθόντος και του σήμερα.



Εικόνα 1: Το όργωμα της γης στο παρελθόν και στις μέρες μας

2.2 Τα κυριότερα γεωργικά προϊόντα

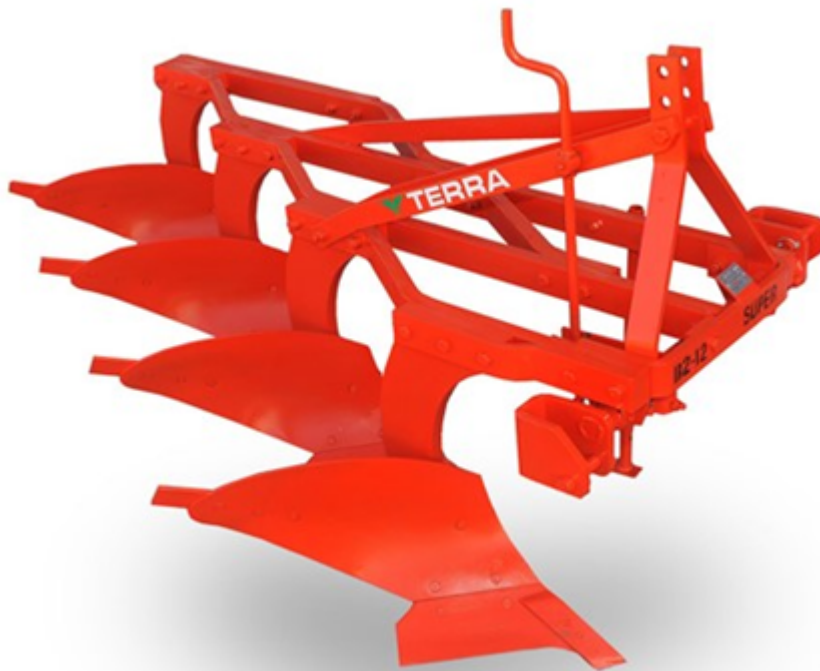
Υπάρχουν πολλά γεωργικά προϊόντα για τις αγροτικές εργασίες, ειδικά σήμερα που η τεχνολογία έχει προχωρήσει πολύ και οι ανάγκες των αγροτών επίσης. Παρακάτω παρουσιάζονται τα σημαντικότερα από αυτά με βάση τις ανάγκες που απορρέουν από τον αγροτικό κόσμο:

- **Γεωργικό ελκυστήρας (τρακτέρ).** Αποτελεί το πιο βασικό εργαλείο ενός επαγγελματία αγρότη (Εικόνα 2.1). Είναι μια βασική μονάδα ισχύος με ικανή δύναμη έλξης, με δυνατότητες σύνδεσης, ανάρτησης και λειτουργίας καλλιεργητικών εργαλείων και άλλων μηχανών (παρελκόμενα). Υπάρχουν διάφορες παραλλαγές αυτού του σταθερού τύπου τρακτέρ και απευθύνονται σε εξειδικευμένες γεωργικές χρήσεις. Πέρα από τον σταθερό τύπο τρακτέρ, τα τελευταία χρόνια κατασκευάζονται ειδικά τρακτέρ πολύ μεγάλης ισχύος τα οποία είναι κατάλληλα για βαριές εργασίες έλξης, όπως για παράδειγμα για κατεργασίες εδαφών.



Εικόνα 2: Γεωργικός ελκυστήρας (τρακτέρ)

- **Άροτρα.** Τα άροτρα αποτελούν τα βασικότερα εργαλεία πρωτογενούς κατεργασίας εδάφους (Εικόνα 2.2). Δύναται να κόψουν το έδαφος σε λωρίδες, το αναστρέφουν, το μετατοπίζουν και τέλος το θρυμματίζουν λιγότερο ή περισσότερο έντονα αναλόγως με το είδος και την υγρασία του εδάφους. Σημαντικότερο εξάρτημα ενός αρότρου είναι αναστρεπτήρας. Τα άροτρα, σύμφωνα με τα τεχνικά τους χαρακτηριστικά διακρίνονται σε κατηγορίες αναλόγως με:
 - ✓ τον αριθμό των σωμάτων (μονόυνα, δίυνα, κλπ)
 - ✓ τη δυνατότητα αναστροφής (απλή, διπλή)
 - ✓ τον τρόπο ανάρτησης (αναρτώμενα, φερόμενα, συρόμενα κλπ)
 - ✓ το σχήμα του αναστρεπτήρα (για φθινοπωρινά ή ανοιξιάτικα οργώματα)
 - ✓ το είδος του αναστρεπτήρα (υνάροτρα, δισκάροτρα)



Εικόνα 3: Άροτρο

- **Καλλιεργητής.** Οι καλλιεργητές χρησιμοποιούνται για την αναμόχλευση του εδάφους εντονότερα από τα άροτρα, χωρίς να πραγματοποιούν σημαντική αναστροφή του εδάφους (Εικόνα 2.3). Το 50% περίπου των φυτικών υπολειμμάτων της προηγούμενης καλλιέργειας εξακολουθεί να παραμένει στην επιφάνεια του εδάφους και μετά την επέμβαση του καλλιεργητή. Αποτελείται από το πλαίσιο με δύο ή τρεις παράλληλες σειρές από σώματα ή σταβάρια. Το σώμα συνδέεται με το πλαίσιο με σταθερό τρόπο. Σε κάποιες κατασκευές μεσολαβεί ένα ελατήριο, το οποίο αποτελεί μηχανισμό προστασίας των υνίων από τυχόν εμπόδια τα οποία υπάρχουν στο έδαφος. Τα υνία (ή αλλιώς πέδιλα), διαφοροποιούνται ως προς το σχήμα τους και μπορεί να μοιάζουν με λεπίδες, καρφιά, φτερά κλπ.



Εικόνα 4: Καλλιεργητής

- **Δισκοσβάρνα.** Η μηχανή αυτή ανήκει στην δευτερεύουσα κατεργασία του εδάφους. Σε αυτήν την κατηγορία ανήκουν οι φρέζες. Βρίσκουν εφαρμογή στην ισοπέδωση του χωραφιού και στην πλήρη απαλλαγή του από οποιαδήποτε βλάστηση. Σημειώνεται ότι αναλόγως την καλλιέργεια που προηγήθηκε και αυτής που ακολουθεί, ο γεωργός επεμβαίνει με ένα ή με διαφορετικό εργαλείο ή μηχανήμα στο οργωμένο έδαφος.



Εικόνα 5: Δισκοσβάρνα

- **Φυτευτικές μηχανές.** Οι φυτευτικές μηχανές βρίσκουν εφαρμογή στη σπορά για την φύτευση σπόρων, την φύτευση φυτών ή και την μεταφύτευση φυτών. Κάποιο από αυτούς τους σπόρους είναι το σιτάρι, το καλαμπόκι, το βαμβάκι, ο καπνός, το τριφύλλι, η πατάτα και άλλα πολλά.



Εικόνα 6: Φυτευτική μηχανή

- **Ψεκαστικά.** Οι ψεκαστικές μηχανές καταπολεμούν τα ζιζάνια σε παραγωγές μεγάλων εκτάσεων.



Εικόνα 7: Ψεκαστική μηχανή

- **Μηχανές συγκομιδής.** Πέρα από τα παραπάνω, υφίστανται και οι μηχανές οι οποίες χρησιμοποιούνται για την συγκομιδή μιας παραγωγής. Παραδείγματος χάριν, οι αλωνιστικές μηχανές οι οποίες χρησιμεύουν στο μάζεμα του σιταριού και του καλαμποκιού. Ακόμη, οι μηχανές που χρησιμοποιούνται για την συγκομιδή βαμβακιού, πατάτας, ελιάς, καπνού κλπ.



Εικόνα 8: Μηχανή συγκομιδής

- **Σπόροι κηπευτικών.** Για την καλλιέργεια διαφόρων ειδών κηπευτικών είναι διαθέσιμοι στην αγορά σπόροι, κάποιιοι από τους οποίους είναι:
 - Αγγούρι
 - Καλαμπόκι
 - Καρπούζι
 - Κολοκύθι
 - Κουνουπίδι
 - Λάχανο
 - Μελιτζάνα
 - Μπρόκολο
 - Πεπόνι
 - Πιπεριά
 - Σπανάκι
 - Τομάτα
 - Φασόλια
 - Πατάτα

- **Σπόροι μεγάλης καλλιέργειας.** Για μεγάλες καλλιέργειες, σπόροι που διατίθενται στην αγορά είναι:
 - Βαμβάκι
 - Αραβόσιτος
 - Ηλίανθος
 - Ελαιοκράμβη
 - Κριθάρι
 - Σιτάρι

- **Αγροχημικά.** Απαραίτητα για τις αγροτικές καλλιέργειες είναι και αυτά. Συγκαταλέγονται στις παρακάτω κατηγορίες:
 - Ζιζανιοκτόνα
 - Μυκητοκτόνα
 - Εντομοκτόνα
 - Βελτιωτικά εδάφους - Βιοδιεγέρτες
 - Λιπάσματα

- **Θερμοκήπια**
 - Κατασκευή
 - Συντήρηση
 - Εξοπλισμός (συστήματα λίπανσης – θερμοκουρτίνες – πάνελ και ανεμιστήρες για δροσισμό – υδροπονικά συστήματα – συστήματα θέρμανσης – ανεμιστήρες ανακυκλοφορίας του αέρα – αυτόματος υπολογιστής κλίματος – δεξαμενές αποθήκευσης νερού.

Η γεωργική τεχνολογία έχει συμβάλει ιδιαίτερα στην ανάπτυξη της Γεωργίας, σε ένα επιχειρηματικό πεδίο το οποίο συνεχώς διευρύνεται για την μεγιστοποίηση της παραγωγής αγαθών με τις μικρότερες δυνατές θυσίες και τα λιγότερα μέσα. Τα σύγχρονα γεωργικά μηχανήματα είναι ιδιαίτερος πολυσύνθετα και ακριβά εργαλεία, τα οποία για να αξιοποιηθούν στην μέγιστή τους απόδοση, χρειάζεται από τους χειριστές άριστη γνώση τόσο των αρχών λειτουργίας τους, όσο και των σκοπών που επιδιώκονται σε κάθε εργασία την οποία καλούνται να διεκπεραιώσουν.

2.3 Παράγοντες που επηρεάζουν το κόστος εμπορίας και χρήσης γεωργικών προϊόντων

Τα γεωργικά προϊόντα μπορούν εύκολα να αγοραστούν αλλά δύσκολα να πωληθούν. Οι συναλλαγές που υφίστανται μεταξύ εμπόρων και μεταξύ εμπόρων -

ιδιωτών - αγροτών έχουν κάποιες ιδιομορφίες κάνοντας το εμπόριο γεωργικών προϊόντων ιδιαίτερα αξιοσημείωτο. Ο σημαντικότερος παράγοντας είναι το κόστος των γεωργικών μηχανημάτων και οι παράγοντες που το διαμορφώνουν. Οι πιο σημαντικοί από τους προαναφερθέντες παράγοντες οι οποίοι συντελούν στο κόστος των γεωργικών μηχανημάτων, κάθε ένας με τον τρόπο του, είναι οι ακόλουθοι:

1. Το είδος, το μέγεθος και η πολυπλοκότητα των αγροτικών υπηρεσιών οι οποίες πρόκειται να καλυφθούν από την παραγωγή μέχρι την κατανάλωση.
2. Το πόσο ευαίσθητο είναι ένα προϊόν - αγαθό και τα στάδια επεξεργασίας του δύναται να αυξήσει τη χρήση ενός προϊόντος και συνεπώς να μεγαλώσει το κόστος που προέρχεται από αυτό
3. Ο διακινούμενος όγκος παραγωγής δύναται να κατανέμει το σταθερό κόστος
4. Η σχέση προσφοράς ζήτησης με κοινό παρανομαστή τα δεδομένα της γενικότερης οικονομίας
5. Η τελική οργάνωση ενός φορέα εμπορίας δύναται να επιδράσει στο τελικό κόστος αγοράς και χρήσης ενός γεωργικού προϊόντος
6. Κάποια ενδεχόμενη βλάβη σε κάποιο γεωργικό προϊόν
7. Οι φορολογικοί νόμοι με τους συντελεστές αγοράς ενός προϊόντος
8. Η τιμή των καυσίμων
9. Οι καιρικές συνθήκες

Όλα τα παραπάνω διαμορφώνουν το κόστος εμπορίας και χρήσης γεωργικών προϊόντων και φανερώνουν ποια είναι προσεγγιστικά η κατάσταση που επικρατεί. Στις περισσότερες των περιπτώσεων ο πιο επιβαρυνμένος από όλους καταλήγει να είναι ο αγρότης που θα αγοράσει ένα προϊόν και θα το χρησιμοποιήσει με βάση τις ανάγκες του. Στα περισσότερα γεωργικά προϊόντα, οι τιμές οι οποίες επικρατούν στην αγορά, είναι αποτέλεσμα των εισαγωγικών τιμών από τις μεγαλύτερες εισαγωγικές χώρες σε σχέση με το εθνικό φορολογικό σύστημα και τα ευρύτερα οικονομικά χαρακτηριστικά της κάθε χώρας, στην προκειμένη περίπτωση της χώρας μας. Είναι γεγονός ότι αυτό που συμβαίνει τόσο στην Κύπρο όσο και στις περισσότερες χώρες δεν έχει σχέση με την πραγματικότητα. Οι τιμές που επικρατούν είναι αυξημένες και σπανίως αντικατοπτρίζουν το επίπεδο παραγωγικότητας ή την ισορροπία μεταξύ προσφοράς και ζήτησης (Μαραβέγιας,

1992). Όλα τα παραπάνω αποτελούν τροφή για σκέψη. Το κόστος εμπορίας και χρήσης γεωργικών προϊόντων αποτελεί μια ιδιαίτερη κατηγορία και μέσα από ενδελεχή ανάλυση και μελέτη όλων των παραμέτρων που σχετίζονται, μπορεί να αποδοθεί μια πλήρης εικόνα για αυτό που συμβαίνει πραγματικά.

2.4 Η ζήτηση γεωργικών προϊόντων

Ο εκσυγχρονισμός του αγροτικού τομέα είναι διαφορετικός μεταξύ των αναπτυσσόμενων και αναπτυγμένων χωρών, όσο και μεταξύ των χωρών με το ίδιο επίπεδο ανάπτυξης. Η ζήτηση αγροτικών προϊόντων διαμορφώνεται σε συνάρτηση συγκεκριμένων παραγόντων. Οι παράγοντες αυτοί είναι:

1) Διαθεσιμότητα παραγωγικών συντελεστών

Στην κατηγορία αυτή περιλαμβάνονται:

- ✓ **Διαθεσιμότητα αγροτικής γης - τεχνικές αύξησης της παραγωγικότητας της γης.** Η συνηθέστερη μέθοδος για τη βελτίωση της παραγωγικότητας της αγροτικής γης είναι η χρήση βιολογικών και χημικών καινοτομιών, οι οποίες αυξάνουν την απόδοση της αγροτικής γης (Ghatak & Ingersent, 1984)
- ✓ **Διαθεσιμότητα αγροτικού εργατικού δυναμικού - τεχνικές αύξησης της παραγωγικότητας της εργασίας.** Η ανάπτυξη του δευτερογενούς και τριτογενούς τομέα παραγωγής, εις βάρος του πρωτογενούς τομέα, οδήγησε σε αύξηση ζήτησης εργατικού δυναμικού για άλλες εργασίες πέραν των αγροτικών εργασιών, με αποτέλεσμα την περιορισμένη διαθεσιμότητα σε αγροτικό εργατικό δυναμικού.
- ✓ **Μέγεθος αγροτικών εκμεταλλεύσεων.** Το μέσο μέγεθος των αγροτικών εκμεταλλεύσεων φανερώνει τη στενότητα του συντελεστή γη σε σύγκριση με τον συντελεστή εργασία.

2) Η φύση των αγροτικών εργασιών

Η φύση των αγροτικών εργασιών διαχρονικά μεταβάλλεται, πράγμα που επηρεάζει τα πρότυπα και της τάσης του εκσυγχρονισμού. Πιο συγκεκριμένα, οι αγροτικές εργασίες διακρίνονται σε:

- ✓ υψηλής εντάσεως ισχύος (εργασίες οι οποίες χαρακτηρίζονται από χαμηλό επίπεδο εκμηχάνισης)
- ✓ ενδιάμεσου εντάσεως ελέγχου

- ✓ υψηλής εντάσεως ελέγχου (πλήρως εκμηχανισμένες εργασίες)

Η οικονομική ερμηνεία της εκμηχάνισης των διαφόρων ειδών αγροτικών εργασιών σχετίζεται με το γεγονός ότι η εκμηχάνισή τους είναι συμφέρουσα πριν από την σημαντική αύξηση των αγροτικών ημερομισθίων. Το επίπεδο εκμηχάνισης και αυτοματισμού των αγροτικών εργασιών εξαρτάται από το επίπεδο των αγροτικών ημερομισθίων. Αν τα αγροτικά ημερομίσθια είναι ψηλά, τότε η εκμηχάνιση των αγροτικών εκμεταλλεύσεων είναι οικονομικά συμφέρουσα (Binswanger, 1984). Όσο μεγαλύτερη είναι η ένταση ελέγχου του μηχανήματος, τόσο μεγαλύτερο είναι και το κόστος αγοράς του, και άρα, τόσο πιο υψηλά είναι τα αγροτικά ημερομίσθια για να δικαιολογείται η χρήση της μηχανής και η συνεπακόλουθη αύξηση της αποδοτικότητας των εκμεταλλεύσεων.

2.5 Εκσυγχρονισμός γεωργικών προϊόντων και εκμηχάνιση γεωργίας - οφέλη και αρνητικές επιπτώσεις

Τα γεωργικά προϊόντα και η χρησιμοποίησή τους από τους αγρότες έχουν φέρει την επανάσταση στον χώρο της γεωργίας. Ο μηχανολογικός εξοπλισμός της γεωργίας ενισχύθηκε ιδιαίτερα μετά το 1948. Όλο και περισσότερα τρακτέρ, σπαρτικές μηχανές, θεριζοαλωνιστικά συγκροτήματα και άλλα, εκτοπίζουν τα παραδοσιακά συστήματα καλλιέργειας. Οι μηχανές βοηθούν τους αγρότες να κάνουν περισσότερη δουλειά σε μικρότερο χρόνο και κόστος. Επομένως, ο τομέας της γεωργίας εκσυγχρονίζεται και ξεφεύγει από την παραδοσιακή καλλιέργεια, τις πατροπαράδοτες τεχνικές και παλιές απαρχαιωμένες μεθόδους (Μέργος, Ψαλτόπουλος, 1996).

Οι πιο βασικοί σκοποί που επιδιώκονται μέσω της εκμηχάνισης των γεωργικών μηχανημάτων είναι ο περιορισμός τους κόστους παραγωγής των αγροτικών προϊόντων, η αύξηση του γεωργικού εισοδήματος, η διαφύλαξη του γεωργικού εισοδήματος με επίσπευση των εργασιών και η απαλλαγή του γεωργού από επίμοχθες εργασίες.

Ο περιορισμός του κόστους παραγωγής των προϊόντων επιτυγχάνεται με τη μείωση των απαιτούμενων εργατών για την έγκαιρη εκτέλεση της κάθε εργασίας. Σχετικά με την αύξηση του γεωργικού εισοδήματος, αυτή πραγματοποιείται μέσω της εκτέλεσης εργασιών οι οποίες είναι αδύνατο να εκτελεστούν χωρίς μηχανήματα, την καλλιέργεια των χωραφιών οποιαδήποτε εποχή του χρόνου, την εξοικονόμηση εργατικών χεριών, την επαγγελματική χρήση των μηχανημάτων για την εκτέλεση

γεωργικών εργασιών σε ξένες γεωργικές εκμεταλλεύσεις, περιορίζοντας με αυτόν τον τρόπο το κόστος λειτουργίας και αυξάνοντας το εισόδημα του γεωργού, και τέλος, τη δυνατότητα νέων τρόπων εκμετάλλευσης (πχ συνεταιριστικές εκμεταλλεύσεις) με δυναμικές καλλιέργειας οι οποίες αποδίδουν με καλύτερο εισόδημα. Η διαφύλαξη του γεωργικού εισοδήματος πραγματοποιείται λόγω των μεγάλων δυνατοτήτων των μηχανημάτων τα οποία μπορούν να επισπεύσουν τις καλλιεργητικές εργασίες και ιδιαίτερα την συγκομιδή (Αθανασόπουλος, 2013).

Ο άνθρωπος σαν γεωργός - επιχειρηματίας, σαν χειριστής γεωργικών μηχανημάτων, σαν αντιπρόσωπος των εργοστασίων και σαν τεχνικός επισκευών, αποτελεί φορέα της μηχανοποίησης της γεωργίας και την επηρεάζει ιδιαίτερα καθώς αποφασίζει και διαλέγει αν είναι δυνατή και συμφέρουσα η αγορά μηχανήματος, το είδος του, τον τύπο του και το μέγεθος του, αλλά και τον τρόπο χρησιμοποίησης του, αν θα χρησιμοποιήσει μηχανήματα το οποίο ανήκει σε εργολάβο ή γεωργικό συνεταιρισμό. Η επιτυχής επιλογή του μηχανήματος σχετίζεται με:

- ✓ τις γεωργοτεχνικές γνώσεις
- ✓ την εμπειρία
- ✓ την επιχειρηματική ικανότητα

Τα γεωργικά μηχανήματα μαζί με τον άνθρωπο είναι ο κύριος συντελεστής επιτυχίας της μηχανοποίησης.

2.5.1 Οφέλη

Από οποιαδήποτε πλευρά και να το μελετήσει κανείς, ένα νέο εκσυγχρονισμένο μηχανήματα δεν έχει καμία σχέση με ένα παλιό. Διαθέτει περισσότερες δυνατότητες και καλύπτει τις ανάγκες του αγροτικού κόσμου πολύ πιο εύκολα και γρήγορα. Είναι γεγονός πως οι περισσότεροι αγρότες δεν διαθέτουν την ευκαιρία να εκσυγχρονίσουν τα γεωργικά τους μηχανήματα καθώς το εισόδημα τους δεν φτάνει, πόσο μάλλον στις μέρες μας που τα οικονομικά προβλήματα είναι εντονότερα και οι υποχρεώσεις πολύ μεγαλύτερες από τις συνήθειες.

Αξίζει να σημειώσουμε ότι ο εκσυγχρονισμός των γεωργικών μηχανημάτων από κάποιον αγρότη μπορεί να γίνει αν διαθέτει κάποιο σχετικό κεφάλαιο ή μέσω κάποιου προγράμματος επιδότησης. Με παρεμβάσεις του κράτους, είναι εφικτή η αντικατάσταση του αγροτικού εξοπλισμού, με τρόπο ο οποίος δίνει κίνητρα στους αγρότες να εκσυγχρονιστούν. Όσοι καταφέρνουν να κάνουν αντικατάσταση κάποιων μηχανημάτων τους με καινούργια, πρέπει να ακολουθήσουν τις ευρύτερες συνέπειες μιας τέτοιας κίνησης όπως για παράδειγμα να παρακολουθήσουν επιμορφωτικά σεμινάρια.

Μιλώντας για συνέπειες δεν εννοούμε κάτι αρνητικό. Είναι πολλά τα οφέλη από την αναβάθμιση του μηχανολογικού αγροτικού εξοπλισμού σε επίπεδο παραγωγού, αλλά και σε επίπεδο οικονομίας και κοινωνίας. Αυτά μπορεί να είναι:

1. Αύξηση της παραγωγικότητας των καλλιεργούμενων εκτάσεων η οποία μέχρι σήμερα δεν μπορούσε να πραγματοποιηθεί
2. Μικρότερη κατανάλωση καυσίμων και λιγότερες εκπομπές αερίων ρύπων
3. Μείωση του χρόνου εργασίας
4. Μείωση του κόστους συντήρησης
5. Λιγότερες βλάβες
6. Πιο ασφαλές εργασιακό περιβάλλον
7. Ευκολότερη δουλειά
8. Ηθική ικανοποίηση από την ευκολότερη δουλειά
9. Συμβολή στην εθνική οικονομία της κάθε χώρας μέσω της παραγωγικότερης εργασίας
10. Καλύτερες συνθήκες κοινωνικής διαβίωσης

Η τεχνολογία συμβάλει ιδιαίτερος στην ανταγωνιστικότητα του αγροτικού τομέα της οικονομίας και δύναται να αντιμετωπίσει πολλά από τα χρόνια προβλήματα της γεωργικής παραγωγής. Κάποια από αυτά είναι:

- Η χαμηλή παραγωγικότητα
- Οι λίγες εκμεταλλεύσεις γης
- Η μεγάλη εξάρτηση από επιδοτήσεις

Η αγροτική παραγωγή υστερεί όσον αφορά τον ανταγωνισμό γιατί ο στόλος των γεωργικών μηχανημάτων, και ειδικά των τρακτέρ τα οποία είναι ο βασικότερος εξοπλισμός σε μια αγροτική καλλιέργεια, θεωρείται παλιός. Δηλαδή, η πλειοψηφία των γεωργικών μηχανημάτων, συμπεριλαμβανομένων και των τρακτέρ που χρησιμοποιούνται στην αγροτική παραγωγή είναι τεχνολογικά ξεπερασμένα, γεγονός που έχει αρνητικές συνέπειες τόσο στο κόστος παραγωγής, όσο και στην τελική τιμή του προϊόντος, καθώς, και στην ανταγωνιστικότητα του κλάδου. (Συκιανάκης 1978).

ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΕΣΟΔΩΝ		
Υφιστάμενη Τεχνολογία	Τιμή προϊόντος (€/kg):	0,13
	Απόδοση χωραφιού (kg / στρέμμα) :	450
	Μέγεθος καλλιέργειας (στρέμματα):	800
	Έσοδα (€):	46.800
Νέα Τεχνολογία	Τιμή προϊόντος (€/kg):	0,13
	Απόδοση χωραφιού (kg / στρέμμα) :	495
	Μέγεθος καλλιέργειας (στρέμματα):	800
	Έσοδα (€):	51.480
Όφελος / Απώλεια (%)		10,0%
Διαφορά (€)		4.680

Πίνακας 3: Στοιχεία εσόδων αντιπροσωπευτικής καλλιέργειας

Είναι αξιοσημείωτες οι εκτιμήσεις των ειδικών οι οποί εκπροσωπούν την γεωργία. Αντικαθιστώντας των μηχανολογικό εξοπλισμό (και ειδικά το τρακτέρ) μπορεί να έχει ως αποτέλεσμα τεράστια οφέλη στην παραγωγή, αλλά και στα έσοδα του παραγωγού.

2.5.2 Αρνητικές επιπτώσεις

Κάθε δράση στον πλανήτη μας αποφέρει και την ανάλογη αντίδραση. Έτσι και ο εντατικός εκσυγχρονισμός του αγροτικού μηχανολογικού εξοπλισμού, και γενικότερα η μηχανοποίηση της γεωργίας προκαλεί διάφορα προβλήματα, όπως, η μόλυνση του περιβάλλοντος, η οποία δεν είναι καθόλου υποδεέστερο πρόβλημα από αυτό που είχε σαν σκοπό να λύσει, δηλαδή, το θέμα της σίτισης. Η μόλυνση του περιβάλλοντος αποτελεί το σημαντικότερο πρόβλημα που καλείται να επιληφθεί ο άνθρωπος αν θέλει να επιβιώσει στο μέλλον στον πλανήτη μας. Το πρόβλημα αυτό αποτελεί πηγή δημιουργίας πολλών υποδεέστερων προβλημάτων όπως:

- i. Τα τοξικά απόβλητα στη θάλασσα, στις λίμνες και στον υπόγειο υδροφόρο ορίζοντα
- ii. Οι ατμοσφαιρικοί ρύποι ο οποίοι έχουν ως αποτέλεσμα την εμφάνιση του φαινομένου του θερμοκηπίου, της τρύπας του όζοντος, της όξινης βροχής, την μείωση των βροχοπτώσεων κα.
- iii. Τα διάφορα φυτοπροστατευτικά και ζιζανιοκτόνα που τοποθετούνται στο έδαφος είτε πάνω στα φυτά με αποτέλεσμα να εγκαθίστανται στα βαθύτερα στρώματα του εδάφους και τελικά να υποβαθμίζουν το έδαφος και τα προϊόντα τα οποία γίνονται επικίνδυνα (Αθανασόπουλος, 2013).

Η γεωργία αποτελεί έναν ευαίσθητο τομέα της οικονομίας. Η απόδοση της σχετίζεται σε μεγάλο βαθμό, όχι από τον ίδιο τον καλλιεργητή. αλλά από

ανεξάρτητους από αυτόν παράγοντες οι οποίοι δεν μπορούν επηρεαστούν από αυτόν, όπως οι καιρικές συνθήκες. Στην Κύπρο, αλλά και παγκοσμίως, ο αγρότης είναι αδύναμος απέναντι στις απρόβλεπτες αλλαγές του καιρού. Δεν δύναται να αντιδράσει για να προφυλάξει την παραγωγή του από τον παγετό, παραδείγματος χάριν, μέσα σε μια νύχτα όπου μπορούν να καταστραφούν τα πάντα. Επίσης, δεν μπορεί να αποτρέψει το χαλάζι, την καταρρακτώδη βροχή που μπορεί να προκύψει, την πλημμύρα ή την παρατεταμένη ξηρασία. Επομένως, λοιπόν, η παραγωγή του αγρότη και η ευτυχία του εξαρτώνται σε μεγάλο βαθμό από τις διάφορες καιρικές συνθήκες τις οποίες δεν μπορεί να αποτρέψει ο ίδιος.

Μία ακόμη αδυναμία της Κυπριακής γεωργίας είναι το μικρό της μέγεθος και ο κατακερματισμός του γεωργικού κλήρου. Ο κλήρος του αγρότη είναι διάσπαρτος και μικρός και ως εκ τούτου μη βιώσιμος. Η σύγχρονη, όμως, γεωργική τεχνολογία απαιτεί μεγάλες εκτάσεις.

Στα ορεινά μέρη, όπου οι κλίσεις του εδάφους είναι μεγάλες, οι κάτοικοι των περιοχών αυτών δημιουργούν τεχνητές αναβαθμίδες στις πλαγιές για την συγκράτηση του λιγοστού χώματος.

Όλα τα παραπάνω καθιστούν τον σύγχρονο μηχανολογικό εξοπλισμό άχρηστο ή ανώφελο. Ο παραγωγός αρκείται στον ήδη υπάρχοντα εξοπλισμό και δεν αγοράζει καινούργιο.

2.6 Η αγορά γεωργικής τεχνολογίας

Σκοπός αυτού του κεφαλαίου είναι η ανάλυση της εγχώριας αγοράς αγροτικών μηχανημάτων έτσι ώστε να αποδοθεί στους αναγνώστες μια αξιοπρεπής εικόνα για το τι συμβαίνει και τι πρόκειται να συμβεί στο μέλλον.

Η εξέλιξη της τεχνολογίας είναι ένας βασικός παράγοντας ανάπτυξης του αγροτικού τομέα καθώς και ενίσχυσης της παραγωγικότητάς του. Η αγροτική τεχνολογία (αγροτικά μηχανήματα, σπόροι, φυτοπροστασία, θρέψη) αναπτύσσεται λαμβάνοντας υπόψη τις συγκεκριμένες συνθήκες εδάφους. Επομένως, η μεταφορά της τεχνολογία από τις αναπτυγμένες χώρες στις αναπτυσσόμενες δεν είναι πάντα επιτυχής καθώς οι συνθήκες ίσως να διαφέρουν. Τα μηχανήματα που διαθέτουν οι κατασκευαστικές εταιρείες δεν είναι προφανώς κατάλληλα για όλες τις μορφές εδαφών και καλλιεργειών οι οποίες δύναται να υπάρχουν στα διάφορα γεωγραφικά πλάτη και μήκη. Οι εγχώριοι εισαγωγείς γνωρίζοντας τις συνθήκες εδάφους που επικρατούν στην Κύπρο, συνεισφέρουν στην εισαγωγή των μηχανημάτων τα οποία είναι τα καταλληλότερα για αυτές τις συνθήκες (πχ μηχανήματα μεσαίες

δυναμικότητας για μικρές και μεσαίες γεωργικές καλλιέργειες). Στην ουσία, συνεισφέρουν στην δημιουργία έξυπνης αγοράς και δεν είναι απλά μεταπωλητές τεχνολογίας από το εξωτερικό (Θεοφανίδης, 1992).

Επιπροσθέτως, ένα σημαντικό πρόβλημα με το οποίο έρχονται αντιμέτωποι οι χρήστες αγροτικών μηχανημάτων αποτελεί η πιθανότητα βλάβης κατά την εντατική χρήση τους. Τα έξοδα βλάβης του μηχανήματος μπορούν να ελαχιστοποιηθούν αν το μηχάνημα επισκευάζεται εύκολα, κάτι το οποίο σχετίζεται με:

- την πολυπλοκότητα του μηχανήματος
- την ύπαρξη και την ικανότητα των τεχνικών επισκευής
- το δίκτυο ανταλλακτικών

2.7 Διάθεση γεωργικού εξοπλισμού

Η διάθεση γεωργικού εξοπλισμού είναι κάτι βατό. Το δυσκολότερο είναι το στάδιο των πωλήσεων, και το να πειστεί κάποιος παραγωγός για την απόκτηση ενός συγκεκριμένου μηχανήματος, είτε το έχει ανάγκη είτε όχι.

Οι εισαγωγείς αγροτικού εξοπλισμού διαδραματίζουν σημαντικό ρόλο στην επιλογή της καταλληλότερης τεχνολογίας στον κλάδο των αγροτικών μηχανημάτων, επειδή είναι αυτοί οι οποίοι έρχονται σε επαφή με τους αγρότες, γνωρίζοντας τις ανάγκες της εγχώριας παραγωγής και τα εδαφολογικά χαρακτηριστικά. Έχουν επίγνωση δηλαδή των αναγκών της γεωργίας και δύναται να λειτουργήσουν ως έξυπνοι αγοραστές κατά την επαφή τους με τους πολυεθνικούς κατασκευαστές. Είναι σε θέση, δηλαδή, να κάνουν επιλογή εκείνης της τεχνολογίας η οποία είναι η πιο κατάλληλη για κάθε τύπου καλλιέργεια, γεωγραφικό πλάτος και μήκος με τον ρόλο τους να είναι καθοριστικός στο τεχνολογικό εκσυγχρονισμό της εγχώριας παραγωγής.

Η διάθεση των αγροτικών μηχανημάτων στον τελικό καταναλωτή γίνεται, ή μέσω αντιπροσώπων, ή απευθείας από την εταιρεία μέσω ιδιόκτητων δικτύων διανομής στους λιανοπωλητές. Οι περισσότερες των πωλήσεων (90%) πραγματοποιούνται μέσω αντιπροσώπων και μόνο ένα μικρό ποσοστό (10%) πραγματοποιείται με άμεση πώληση, τοπικά.

Οι μεγάλες επιχειρήσεις, εισαγωγικές ή εγχώριες κατασκευαστικές, τις περισσότερες φορές διαθέτουν οργανωμένο δίκτυο με αντιπροσώπους σε όλη την χώρα, ενώ αντιθέτως, οι μικρές εταιρείες διαθέτουν περιορισμένο αριθμό αντιπροσώπων σε κάποιους νομούς και πραγματοποιούν διακίνηση των προϊόντων τους κυρίως στην περιοχή που είναι εγκατεστημένη η μονάδα παραγωγής.

Κεφάλαιο 3

Κατάρτιση επιχειρηματικού σχεδίου

3.1 Επιχειρηματικό σχέδιο

Το επιχειρηματικό σχέδιο αποτελεί μία συνήθη πρακτική που βοηθά τον επιχειρηματία-ιδιοκτήτη μιας επιχείρησης να αποκρυσταλλώσει τις ιδέες και να επικεντρώσει την προσοχή του στην εφαρμογή των κατάλληλων πολιτικών που θα οδηγήσουν στην υλοποίηση των ιδεών αυτών. Το επιχειρηματικό σχέδιο είναι σχετικά απλό στην εκπόνησή του. Κάθε επιχείρηση, είτε πρόκειται για μία μικρή βιοτεχνία, είτε για μία μεγάλη πολυεθνική εταιρεία, έχει την υποχρέωση να καταστρώνει και να εφαρμόζει ένα επιχειρηματικό σχέδιο.

Το επιχειρηματικό σχέδιο εμπεριέχει όλα τα βήματα που θα πρέπει να κάνει μία επιχείρηση, από την αρχή λειτουργίας της έως και μία μακροπρόθεσμη πρόβλεψη για την πορεία της επιχείρησης τα προσεχή έτη και τις μεταβολές του μακροοικονομικού περιβάλλοντός της. Ένα καλό επιχειρηματικό σχέδιο δίνει έμφαση στα πλεονεκτήματα της επιχείρησης και αναγνωρίζει τις όποιες αδυναμίες υλοποίησης ενός επενδυτικού σχεδίου. Πάνω από όλα όμως δείχνει το πώς θα επιτευχθεί ο επιδιωκόμενος στόχος και την ανάλυση της μεθόδου επίτευξής του.

Ιδιαίτερο ρόλο στην εκπόνηση ενός επιχειρηματικού σχεδίου παίζουν δύο παράμετροι:

- Τι θα παράγει η επιχείρηση
- Πόσο θα παράγει η επιχείρηση

Όλα τα υπόλοιπα στοιχεία της επιχειρηματικής δράσης ξεκινούν από αυτά τα δύο στοιχεία και προκύπτουν από τις προσωπικές εκτιμήσεις του επιχειρηματία. Ως εκ τούτου οφείλει κανείς να είναι ιδιαίτερα προσεκτικός στις εκτιμήσεις του. Οι φάσεις ενός επιχειρηματικού σχεδίου που καλύπτουν το σύνολο των δραστηριοτήτων της επιχείρησης είναι οι ακόλουθες:

- Εκτίμηση του κύκλου εργασιών: Κύκλος εργασιών είναι το σύνολο των πωλήσεων που πραγματοποιεί η επιχείρηση μέσα σε ένα έτος. Πόση ποσότητα θα αποφασίσει να παράγει μία επιχείρηση καθορίζει και την τιμή (ανά μονάδα προϊόντος) που θα χρεώσει στον καταναλωτή.
- Ανάλυση του προϊόντος: απόφαση σχετικά με το τι προϊόν θα παράγει η εταιρεία, ποιες είναι οι αναγκαίες πρώτες ύλες παραγωγής του, ποια είναι η παραγωγική διαδικασία που ακολουθείται μέχρι να λάβει την τελική του μορφή.
- Ανάλυση των εργασιών εντός της επιχείρησης: Τι χρειάζεται προκειμένου να μπορέσει η εταιρεία να ξεκινήσει την παραγωγική της διαδικασία, τον απαραίτητο εξοπλισμό, τις αντίστοιχες θέσεις εργασίας, τις ηλεκτρομηχανικές εγκαταστάσεις κτλ.
- Επιλογή- πρόκριση παραγωγικού εξοπλισμού: Η εταιρεία θα προμηθεύεται τον απαραίτητο εξοπλισμό με τα εξής κριτήρια αξιοπιστία, ύπαρξη service και ανταλλακτικών, τιμή και διακανονισμός
- Εκτίμηση αποθηκευτικών χώρων: Με βάση το τι και πόσο θα παράγει η επιχείρηση, τη μορφή και τη διάρκεια της παραγωγικής διαδικασίας, εκτιμάται και προσδιορίζεται η ανάγκη σε αποθηκευτικούς χώρους. Ειδικότερα συνεκτιμώνται:
 - Τα αναγκαία αποθέματα πρώτων υλών και ο χρονισμός παραγγελίας – παραλαβής
 - Οι ιδιαίτερες συνθήκες αποθήκευσης (π.χ ιδιαίτερες συνθήκες ψύξης, υγρασίας, εξαερισμού, κτλ)

Εκτίμηση αναγκών σε οικοπέδα, κτίρια και μεταφορικά μέσα: Στην περίπτωση που η επιχείρηση αποφασίσει την ανέγερση δικών της κτιριακών εγκαταστάσεων, θα πρέπει να συνυπολογίσει την αγορά ενός οικοπέδου που να καλύπτει τις παρούσες ανάγκες της επιχείρησης, αλλά και για προβλεπόμενες ανάγκες μελλοντικής επεκτάσεως. Όσον αφορά τις κτιριακές εγκαταστάσεις αυτό που θα πρέπει να λάβει υπόψη της η επιχείρηση είναι να εκτιμηθεί αν είναι προτιμότερο να προβεί στην ανέγερση, την αγορά ή την μίσθωση κάποιου ήδη υπάρχοντος κτιρίου. Σε οποιαδήποτε περίπτωση είναι αναγκαία προϋπόθεση το ακίνητο το οποίο θα χρησιμοποιηθεί από την εταιρεία να είναι προσαρμοσμένο στις λειτουργικές

απαιτήσεις της. Τέλος, η εκτίμηση των αναγκών για μεταφορικά μέσα είναι συνάρτηση της μορφής του προϊόντος (π.χ. ευπαθές ή όχι), της ποσότητας πωλούμενων προϊόντων και το αν συμφέρει να ανατεθούν οι μεταφορές σε μεταφορική εταιρεία.

Ιδρυτικά κεφάλαια: Ιδρυτικά κεφάλαια μιας επιχείρησης ορίζουμε το άθροισμα των παγίων κεφαλαίων (κεφάλαια που χρειάζονται για την αγορά οικοπέδων, κτιρίων και εξοπλισμού) και των κεφαλαίων κίνησης (οι χρηματικοί πόροι που χρειάζονται για την αγορά πρώτων υλών, πληρωμή μισθών, λογαριασμούς ηλεκτρικό, τηλέφωνα), δηλαδή:

Ιδρυτικά Κεφάλαια = Κεφάλαια Παγίων + Κεφάλαια Εκκίνησης

Η επιχείρηση μπορεί να αντλήσει απαραίτητα κεφάλαια για την λειτουργία της από τις ακόλουθες πηγές

- Ίδια κεφάλαια (αυτοχρηματοδότηση)
- Δανεισμός (τράπεζες)
- Ευρωπαϊκά και κρατικά επενδυτικά προγράμματα
- Πιστώσεις προμηθευτών

Το Mission Statement μιας επιχείρησης αποτελεί μία σύντομη απεικόνιση που προσδιορίζει το είδος της δραστηριότητας την οποία αναλαμβάνει η επιχείρηση. Ουσιαστικά, καταδεικνύει τα όρια της επιχείρησης εντός των οποίων θα κινηθεί η επιχείρηση. Οι στόχοι της εταιρείας (mission statement) πρέπει να παρουσιάζουν κάτι το νέο κάτι το διαφορετικό σε σχέση με τους ανταγωνιστές της εταιρείας. Για αυτό και θα πρέπει να επικεντρώνεται στα πλεονεκτήματα που χαρακτηρίζουν το νέο προϊόν που θέλει να προωθήσει στην αγορά, σε σχέση με αυτά των ανταγωνιστών. Το Mission Statement πρέπει να μεταδίδει μία εικόνα, ένα όραμα το οποίο οι εργαζόμενοι της επιχείρησης να μπορούν εύκολα να κατανοήσουν και να εργαστούν για την καλύτερη δυνατή επίτευξή του. Τέλος, θα πρέπει οι στόχοι που τίθενται να μπορούν να ποσοτικοποιηθούν, ώστε να γίνεται κατανοητό αν τελικά επιτεύχθηκαν οι στόχοι.

3.1 Ο προσδιορισμός της θέσεως της επιχείρησης στην αγορά

Μία επιχείρηση εκτός από την κατάστρωση του επιχειρηματικού πλάνου για την οργάνωση της εσωτερικής της λειτουργίας, θα πρέπει να λάβει σοβαρά υπόψη της το ευρύτερο οικονομικό περιβάλλον στο οποίο πρόκειται να λειτουργήσει. Βασικό εργαλείο για να προσδιορίσει η εταιρεία τη θέση της μέσα στα ευρύτερα πλαίσια

της οικονομικής αγοράς είναι η «Έρευνα Θέσεως της Εταιρείας», γνωστή ως **SWOT Analysis**. Η SWOT Analysis δεν αποτελεί μία πλήρη μελέτη ενός υπό εξέταση θέματος αλλά ένα χρήσιμο και συμπληρωματικό μέσο που βοηθά συχνά στην προκαταρκτική διερεύνηση και την εξαγωγή βασικών πρωταρχικών συμπερασμάτων. Χρησιμοποιείται συμπληρωματικά με την ανάλυση PESTEL. Το αρκτικόλεξο SWOT προκύπτει από τις αγγλικές λέξεις: Strengths , Weaknesses, Opportunities, Threats που μεταφραζόμενες στα ελληνικά αντιστοιχούν στα : Δυνατά σημεία, Αδύνατα σημεία, Ευκαιρίες, Απειλές.

Πατέρας της ανάλυσης SWOT φέρεται να είναι ο Albert Humphrey, καθηγητής την δεκαετία του 60 και 70 στο Stanford University.

Η ανάλυση SWOT λοιπόν, είναι ένα εργαλείο στρατηγικού σχεδιασμού το οποίο χρησιμοποιείται για την ανάλυση του εσωτερικού και εξωτερικού περιβάλλοντος μίας επιχείρησης όταν αυτή καλείται να λάβει μία απόφαση σε σχέση με τους στόχους που έχει θέσει και με σκοπό την επίτευξή τους. Η Ανάλυση SWOT εξετάζει τα Δυνατά (Strengths) και Αδύνατα σημεία (Weaknesses) μιας επιχείρησης, τις Ευκαιρίες (Opportunities) και Απειλές (Threats) από το περιβάλλον που δραστηριοποιείται. Χρησιμοποιείται από τις επιχειρήσεις προκειμένου να αξιολογήσουν τις προκλήσεις που προσδιορίζει τα Πλεονεκτήματα / Μειονεκτήματα και τις Ευκαιρίες / Απειλές που αντιμετωπίζει η επιχείρηση από το ευρύτερο χρηματοοικονομικό περιβάλλον και από τις άλλες επιχειρήσεις του κλάδου.

3.3 Ανάλυση PEST

Η ανάλυση PEST είναι ένα στρατηγικό εργαλείο του Μάρκετινγκ που χρησιμοποιείται για την ανάλυση του Μακροπεριβάλλοντος μίας επιχείρησης. Με την έννοια του περιβάλλοντος δεν εννοούμε το φυσικό περιβάλλον αλλά τα συστήματα και τις δομές που περιβάλλουν μία επιχείρηση. Έτσι η ανάλυση PEST αναλύει:

- Το Πολιτικό περιβάλλον (Political)
- Το Οικονομικό περιβάλλον (Economic)
- Το Κοινωνικό περιβάλλον (Social)
- και τέλος το Τεχνολογικό περιβάλλον (Technological)

Το PEST προέρχεται από τα αρχικά των παραπάνω περιβαλλόντων (στα αγγλικά). Η ανάλυση PEST πολύ συχνά χρησιμοποιείται στο Πλάνο Μάρκετινγκ κατά την ανάλυση της παρούσας κατάστασης αναφορικά με το μακροπεριβάλλον. Ωστόσο αποτελεί από μόνη της ανεξάρτητο εργαλείο και μπορεί να εφαρμοστεί για οποιαδήποτε κατάσταση.

Πολιτικό Περιβάλλον

Στο Πολιτικό περιβάλλον εμπίπτει η πολιτική σταθερότητα, οι νόμοι, το πολιτικό καθεστώς και η μορφή κυβέρνησης. Αυτοί και άλλοι παράγοντες του περιβάλλοντος αυτού μπορούν ακόμα και να επιτρέψουν ή να απαγορεύσουν την λειτουργία μίας επιχείρησης. Στο πολιτικό περιβάλλον εντάσσεται επίσης και αυτό που λειτουργεί σε τοπικό επίπεδο (π.χ. τοπική και νομαρχιακή αυτοδιοίκηση κ.λ.π.).

Οικονομικό Περιβάλλον

Το Οικονομικό περιβάλλον αναφέρεται στην οικονομική ζωή μίας χώρας ή κοινωνίας. Παράγοντες που επηρεάζουν το Οικονομικό περιβάλλον είναι του επιτοκίου δανεισμού, ο ρυθμός του πληθωρισμού, η οικονομική ανάπτυξη, κ.α.

Η διεθνής οικονομική κρίση και ειδικότερα τα υψηλά δημοσιονομικά ελλείμματα, τα διαθρωτικά προβλήματα του χρηματοπιστωτικού τομέα αλλά και οι δυσμενείς οικονομικές εξελίξεις στην Ελλάδα επηρέασαν την μικρή ανοικτή οικονομία της Κύπρου με αποτέλεσμα την επιδείνωση των μακροοικονομικών επιδόσεων της χώρας κατά τα τελευταία χρόνια.

Οι οικονομικές συνθήκες της χώρας επιδεινώθηκαν περαιτέρω μετά και τις αποφάσεις του Eurogroup του Μαρτίου 2013 για εξυγίανση του τραπεζικού τομέα της Κύπρου και απομείωση των ανασφάλιστων καταθέσεων στα δύο μεγάλα τραπεζικά ιδρύματα του τόπου, που οδήγησαν ουσιαστικά στην κατάρρευση του νευραλγικού για τη χώρα χρηματοπιστωτικού τομέα. Στο ανωτέρω δυσμενές περιβάλλον η κυπριακή γεωργία αλλά και οι αγροτικές περιοχές της χώρας καλούνται όχι μόνο να άρουν τις διαθρωτικές τους αδυναμίες αλλά να αποτελέσουν και βασικές συνιστώσες διαμόρφωσης ενός νέου αναπτυξιακού προτύπου

Κοινωνικό Περιβάλλον

Η δομή της κοινωνίας, οι αντιλήψεις των κατοίκων μίας συγκεκριμένης κοινότητας, τα δημογραφικά, ψυχογραφικά και άλλα κριτήρια σαφώς επηρεάζουν την επιχείρηση που δραστηριοποιείται σε αυτή τη κοινωνία και γι' αυτό μελετάται στην ανάλυση PEST.

Ο πληθυσμός της Κύπρου συνολικά αλλά και σε επίπεδο αγροτικών περιοχών παρουσιάζει ευνοϊκότερη δημογραφική σύνθεση σε σχέση με τον μέσο όρο της Ευρωπαϊκής Ένωσης. Η Κύπρος σε όρους πληθυσμιακής πυκνότητας υπολείπεται του μέσου όρου της ΕΕ-27 σε εθνικό επίπεδο, όμως δεν μπορούν να εξαχθούν συμπεράσματα σε σχέση με την πληθυσμιακή πυκνότητα των αγροτικών περιοχών. Δεν υπάρχουν διαθέσιμα στοιχεία για την κατανομή του κατά κεφαλήν ΑΕΠ μεταξύ αστικών και αγροτικών περιοχών. Κίνδυνο φτώχειας αντιμετωπίζει το 23,7% του συνολικού πληθυσμού, ενώ για τις αγροτικές περιοχές (thinly populated rural areas) το αντίστοιχο ποσοστό διαμορφώνεται στο 25,8%

Θα πρέπει να τονισθεί ότι η μείωση του ρυθμού της πληθυσμιακής αποδυνάμωσης των αγροτικών περιοχών δεν σημαίνει ότι δεν υπάρχουν αναπτυξιακά σημαντικά υστερούσες περιοχές. Σε μεγάλο βαθμό, οι πλείστες των πεδινών περιοχών της υπαίθρου μπορούν πλέον να χαρακτηριστούν ως περιιαστικές και παρουσιάζουν αύξηση στον πληθυσμό, καλύτερη δημογραφική σύνθεση (ηλικιακή ισορροπία) και περιορισμένη εξάρτηση από την γεωργική ενασχόληση. Σε αντίθεση, οι ημιορεινές και ορεινές περιοχές παρουσιάζουν πληθυσμιακή αποψίλωση, γερασμένη πληθυσμιακή σύνθεση και σημαντική εξάρτηση από δραστηριότητες της αγροτικής οικονομίας. Ως εκ τούτου, οι ανάγκες των περιοχών διαφέρουν σε τέτοιο βαθμό ώστε να απαιτείται διαφορετική χωρική προσέγγιση και καταρτισμός ιδιαίτερων στρατηγικών ανάπτυξης

Τεχνολογικό Περιβάλλον

Τέλος, το τεχνολογικό περιβάλλον έχει και αυτό καθοριστικό ρόλο στην διαμόρφωση του Μακροπεριβάλλοντος. Οι καινοτομίες, τα εμπόδια εισόδου που σχετίζονται με τεχνολογικά επιτεύγματα καθώς και η μεταφορά της τεχνολογίας αποτελούν κρίσιμα ζητήματα που προσδιορίζονται σε αυτό το σημείο.

3.4 Το επιχειρηματικό σχέδιο ως εργαλείο στα χέρια του επιχειρηματία

Το μεγαλύτερο πλεονέκτημα του επιχειρηματικού σχεδίου είναι ότι προτρέπει τον επιχειρηματία να προσδιορίσει τις κατευθύνσεις που θα ακολουθήσει η επιχείρηση τα επόμενα χρόνια. Βέβαια, είναι παράλογο να υποτεθεί ότι το επιχειρηματικό σχέδιο αποτελεί πανάκεια για όλα τα προβλήματα που αντιμετωπίζει μία επιχείρηση, οπωσδήποτε όμως βοηθά τη διοικητική μονάδα να είναι κατάλληλα προετοιμασμένη απέναντι στις πιθανές ευκαιρίες ή παγίδες που θα παρουσιαστούν, επειδή υπάρχει μία καλή γνώση τόσο των δυνατοτήτων της επιχείρησης όσο και του κλάδου.

Πολλές φορές η διαδικασία της κατάρτισης ενός επιχειρηματικού σχεδίου είναι χρησιμότερη και από το ίδιο το επιχειρηματικό σχέδιο. Ο λόγος είναι προφανής: Το επιχειρηματικό σχέδιο αποτελεί μία «ακτινογραφία» της επιχείρησης και δίνει τη δυνατότητα στον επιχειρηματία να έχει επίγνωση στο παρόν όλων των δυνατών ενδεχομένων και κινδύνων που πρόκειται να αντιμετωπίσει μελλοντικά η επιχείρηση.

ΓΕΝΙΚΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ

Επωνυμία Επιχείρησης : AGRO SOLUTIONS

➤ Κλάδος Δραστηριότητας → Γεωργία-Κτηνοτροφία

- Αντικείμενο Εργασιών → Γεωπονική Υπηρεσία με σκοπό την παροχή πάσης φύσεως υπηρεσιών, συναφών με την πρωτογενή και βιομηχανική γεωργική δραστηριότητα, την προώθηση των προϊόντων αυτής σε συνδυασμό και με την κηποτεχνική δραστηριότητα. Στο πλαίσιο αυτό, η εταιρεία έχει αντικείμενο την εκπόνηση μελετών, την παροχή συμβουλών καθώς και ότι άλλο συμβάλλει στην πραγματοποίηση του σκοπού της.
- Νομική Μορφή Επιχείρησης: Ιδιωτική Εταιρεία

3.5 Στοιχεία επιχειρηματικού σχεδίου

Το προτεινόμενο επιχειρηματικό σχέδιο με τίτλο AGROSOLUTIONS LTD πρόκειται για την δημιουργία μιας επιχείρησης λιανικού και χονδρικού εμπορίου και υπηρεσιών προς τον επαγγελματία αγρότη. Το παρόν σχέδιο προβλέπει την δημιουργία ενός καταστήματος στην περιοχή της ελεύθερης επαρχίας Αμμοχώστου και μελλοντικά την επέκταση με ακόμα 4 καταστήματα στην υπόλοιπη Κύπρο. Το κύριο target group θα είναι όλοι οι επαγγελματίες αγρότες. Οι ερασιτέχνες γεωργοί είναι ακόμα μια μικρή κατηγορία που θα μπορούμε να προσεγγίσουμε.

3.6 Σκοπός & Συνοπτική περιγραφή της επιχείρησης και ανάληψη Επιχειρηματικής δέσμευσης

Να επιτύχουμε και να διατηρήσουμε κυρίαρχη θέση, στον τομέα των γεωπονικών υπηρεσιών και να εδραιώσουμε την AGROSOLUTIONS ως ηγέτιδα και καινοτόμο εταιρία. Με στόχο πάντα τη μεγιστοποίηση του κέρδους παράλληλα με την συνεχή προσπάθεια για διεύρυνση του μεριδίου της αγοράς, η επιχείρησή στηρίζεται στην προσεκτική και σταδιακή επέκταση της και στην υπόλοιπη Κύπρο.

3.7 Στόχος επιχείρησης

Κύριος στόχος της επιχείρησης είναι η δημιουργία ενός πελατολογίου μέσα σε τρία χρόνια το οποίο θα αποτελέσει μια βάση η οποία θα εγγυάται την βιωσιμότητα της επιχείρησης.

Επιπλέον η επιχείρηση θα παρέχει καινοτόμα και ποιοτικά προϊόντα τα οποία θα

- **Βελτιώνουν** την παραγωγή και θα **ελαχιστοποιούν** τις απώλειες.
- **Μειώνουν** το κόστος **αυξάνουν** το κέρδος και θα **εξυπηρετούν** τις ανάγκες των πελατών.
- **Ασφαλή** για τον χρήστη και το περιβάλλον.

3.8 Τρόποι χρηματοδότησης

Η χρηματοδότηση της επιχείρησης θα γίνει από ίδια κεφάλαια και από μακροπρόθεσμα δάνεια τραπεζών. Στον πιο κάτω πίνακα παρουσιάζονται οι τρόποι χρηματοδότησης για την επόμενη τριετία.

	1 ^{ος} Χρόνος	2 ^{ος} Χρόνος	3 ^{ος} Χρόνος	Σύνολο
Ίδια Κεφάλαια	300000	400000	500000	1200000
Δάνεια τραπεζών	200000	100000	50000	350000

Πίνακας 4: Τρόποι χρηματοδότησης

3.9 Αγορά

Η αγορά στην οποία θα επικεντρωθούμε παρουσιάζει σε Παγκύπρια βάση αυτές τις πωλήσεις.

Προϊόν	Αξία €
Φυτοπροστατευτικά	1500000
Λιπάσματα	2300000
Σπόροι	1750000

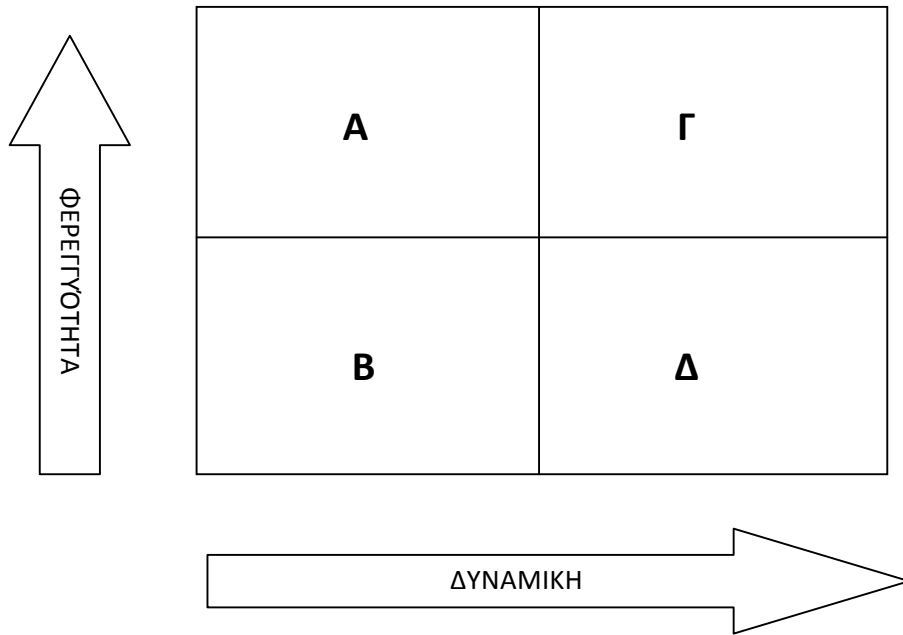
Πίνακας 5: Μέγεθος αγοράς σε λιανικές τιμές σε τρεις σημαντικές κατηγορίες προϊόντων

Επιπλέον θα υπάρξουν Ευρωπαϊκά κονδύλια ύψους 132 εκατομμυρίων ευρώ για επενδύσεις στην γεωργία για την τριετία 2017-2020 τα οποία θα δοθούν μέσω του Κυπριακού Οργανισμού Αγροτικών Πληρωμών.

3.10 Τμηματοποίηση της αγοράς

Το πελατολόγιο της εταιρείας θα είναι όλοι οι επαγγελματίες αγρότες οι οποίοι θα πρέπει να κατηγοριοποιηθούν ανάλογα με την δυναμική των αγορών τους και την φερεγγυότητα.

Βάση του πιο κάτω σχεδιαγράμματος θα εστιάζουμε και θα δίνουμε μεγάλη σημασία στους πελάτες οι οποίοι θα βρίσκονται στο κουτί Γ. Επιπλέον θα προσπαθούμε να αναπτύξουμε πελάτες που βρίσκονται στο κουτί Α έχουν δηλαδή αξιοπιστία να τους φέρουμε με τις πωλήσεις μας στο κουτί Γ. Αποφεύγουμε ή δουλεύουμε μόνο τοις μετρητής με πελάτες οι οποίοι είναι στο κουτί Β.

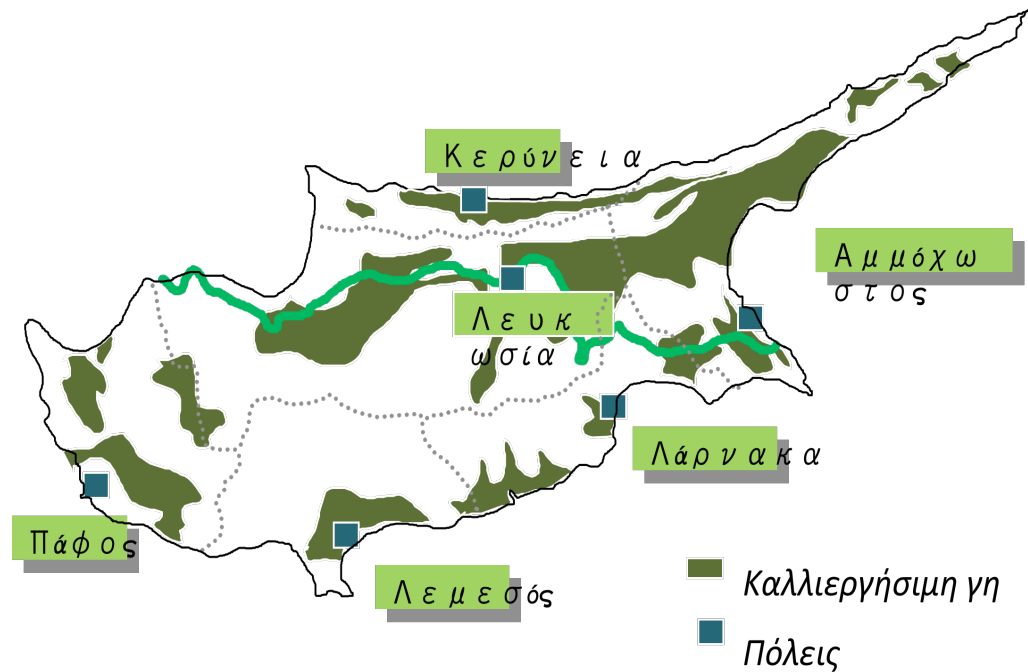


3.11 Ανάλυση τόπου εγκατάστασης

Η επιχείρηση θα εγκαταστήσει το πρώτο κατάστημα στην ελεύθερη επαρχία Αμμοχώστου αφού στην περιοχή αυτή βρίσκεται το μεγαλύτερο ποσοστό επαγγελματιών αγροτών.



Εικόνα 9: Τοποθέτηση καταστημάτων



Εικόνα 10 : Κατανομή καλλιεργήσιμης γης.

3.12 Ανταγωνισμός

Στην συνέχεια θα εξετάσουμε πιθανές αντιδράσεις που μπορεί να έρθουν από επιχειρήσεις που βρίσκονται ήδη στον συγκεκριμένο τομέα

3.12.1 Πιθανή αντίδραση ανταγωνισμού

Τα περιθώρια κέρδους στον συγκεκριμένο χώρο που θα αναπτυχθεί η επιχείρηση κυμαίνονται από 15-55% ανάλογα με τον τύπο του προϊόντος που θα παρέχεται στον πελάτη. Ένα δυνατό πλεονέκτημα που θα έχει η επιχείρηση είναι η απευθείας εισαγωγή προϊόντων από τα εργοστάσια χωρίς την διαμεσολάβηση ατζέντηδων. Αυτό θα έχει ως αποτέλεσμα να μπορούμε να προσαρμόσουμε τις τιμές μας και τα περιθώρια κέρδους. Επειδή πλέον δεν υπάρχουν επίσημες αντιπροσωπίες από την Ευρώπη αλλά κανάλια διανομής θα πρέπει να πετύχουμε καλές συμφωνίες με τα εργοστάσια για να αποτρέψουμε στον βαθμό που μπορούμε ανταγωνιστικές

επιχειρήσεις να προσεγγίσουν τα εργοστάσια και να κάνουν δικές τους εισαγωγές. Το χρονικό διάστημα που θα μεσολαβήσει όμως για να γίνει η επαφή και η εισαγωγή του ίδιου προϊόντος από ανταγωνιστική επιχείρηση θα το εκμεταλλευτούμε για να κτίσουμε το όνομα και την φήμη της δικής μας επιχείρησης. Ακόμα μέσω του δυναμικού συστήματος marketing και της συνεργασίας μας με μεγάλες ομάδες παραγωγών θα καταστήσουν δύσκολη την απορρόφηση αγοραστικού κοινού από τους ανταγωνιστές.

3.12.2 Κίνδυνος από νέους ανταγωνιστές

Η απειλή εισόδου νέων επιχειρήσεων στον κλάδο εξαρτάται από τα εμπόδια που έχει κτίσει η επιχείρηση ή ο κλάδος ή η αγορά συνολικά προσπαθώντας να μειώσει την ένταση αυτής της απειλής. Οι νέες επιχειρήσεις γενικά είναι δυναμικές με νέες ιδέες και μέσα.

Η είσοδος των νέων επιχειρήσεων εξαρτάται από πολλούς παράγοντες

- Οικονομίες μεγέθους
- Απαιτήσεις σε κεφάλαια
- Διαφοροποίηση των προϊόντων
- Η πρόσβαση σε δίκτυα διανομής
- Η εμπειρία ή η έλλειψη πείρας
- Νομοθεσία

Στην πραγματικότητα η αγορά στην οποία δραστηριοποιείται η επιχείρηση είναι μια δύσκολη αγορά από την άποψη ότι είναι σχεδόν αδύνατος ο αποκλεισμός εισόδου νέων επιχειρήσεων. Όμως η επιχείρηση μας, θα ακολουθήσει εκτός από μια επεκτατική τιμολογιακή πολιτική και ένα διαφημιστικό πρόγραμμα ώστε να καθιερωθούν τα προϊόντα που εισάγουμε στον γεωργικό τομέα. Η διαφημιστική καμπάνια θα έχει σαν στόχο να χαρακτηριστούν τα προϊόντα μας ως προϊόντα συνυφασμένα με την ποιότητα-καινοτομία-αξιοπιστία και την προσιτή τιμή.

Διαφοροποίηση προϊόντων. Η διαφοροποίηση προϊόντων δημιουργεί ένα εμπόδιο στην είσοδο με τον καταναγκασμό των εισερχόμενων για να πραγματοποιήσει τις δαπάνες για να υπερνικήσει τις υπάρχουσες πίστεις πελατών. Οι νεοεισερχόμενοι πρέπει να ξοδέψουν πολλούς χρήματα και χρόνο να υπερνικήσουν αυτό το εμπόδιο.

Πρόσβαση στους διαύλους διανομής. Η πρόσβαση στους διαύλους διανομής μπορεί να είναι ένα εμπόδιο στην είσοδο λόγω της ανάγκης των νεοεισερχόμενων να λάβουν τη διανομή για το προϊόν της. Ένας νεοεισερχόμενος μπορεί να πρέπει να πείσει τους διαύλους διανομής για να δεχτεί το προϊόν του με την παροχή των πρόσθετων κινήτρων που μειώνουν τα κέρδη.

3.12.3 .Διαπραγματευτική δύναμη πελατών

Οι πελάτες - αγοραστές επηρεάζουν τις τιμές επιτυγχάνουν με τον τρόπο τους καλύτερη ποιότητα προϊόντων ή υπηρεσιών στρέφοντας τους ανταγωνιστές τον ένα εναντίον του άλλου. Οι πελάτες διαθέτουν μεγάλη διαπραγματευτική δύναμη όταν

- Είναι πολλοί και πραγματοποιούν μεγάλο όγκο αγορών (ομάδες παραγωγών, συνεταιρισμοί αγροτών)
- Υπάρχουν εναλλακτικές πηγές εφοδιασμού
- Υπάρχει χαμηλό κόστος μετακίνησης
- οι πελάτες έχουν πλήρη πληροφόρηση

Οι παράγοντες που πρέπει να προσέξουμε στους πελάτες είναι οι εξής:

- Το μέγεθος του πελάτη. Μεγάλο μέγεθος πελάτη σημαίνει μεγάλο μερίδιο των πωλήσεων της επιχείρησής μας στην κατοχή του άρα μεγάλη διαπραγματευτική δύναμη.
- Ο αριθμός των προμηθευτών, εάν δηλαδή υπάρχουν ομοειδής επιχειρήσεις την δική μας οι οποίες μπορούν να προμηθεύσουν τον πελάτη με αποτέλεσμα ο πελάτης να μπορεί εύκολα ή δύσκολα να αλλάξει προμηθευτή. Ανάλογα διαμορφώνεται και η διαπραγματευτική του ισχύς.
- Πληροφορίες για το κόστος της επιχείρησης σημαίνει ότι είναι δυνατόν ο πελάτης να πιέσει για τιμές.
- Ευαισθησία των πελατών στην τιμή.
- Τα χαρακτηριστικά του προϊόντος μπορούν να διαμορφώσουν αναλόγως την διαπραγματευτική ισχύ της επιχείρησής μας. Η ιδιαιτερότητα των χαρακτηριστικών του προϊόντος, συνεπώς η διαφοροποίηση του, μπορεί να μειώσει την διαπραγματευτική δύναμη των πελατών εφόσον αυτοί είναι διατεθειμένοι να το πληρώσουν
- Τελευταίος παράγοντας είναι η κάθετη ολοκλήρωση των αγοραστών προς τα πίσω. Η κάθετη ολοκλήρωση των αγοραστών προς τα πίσω σημαίνει μια εν δυνάμει απειλή για την επιχείρησή μας, για την ανταγωνιστικότητα και την βιωσιμότητά της αφού ο πελάτης σε αυτή την περίπτωση μπορεί να ολοκληρώσει την διαδικασία πρόσθεσης αξίας προς τα πίσω έτσι ώστε να γίνει ο ίδιος παραγωγός.

Οι πελάτες μας ανάλογα με τις αγορές τους θα μπορούν να έχουν μικρή μέτρια ή και μεγάλη διαπραγματευτική δύναμη.

Οι οργανώσεις παραγωγών οι οποίες θα έχουν μεγάλη αγοραστική δύναμη θα έχουν και την μεγαλύτερη διαπραγματευτική δύναμη σε αυτούς θα χορηγούνται ειδικά πακέτα προσφορών και εκπτώσεων.

3.12.4 Διαπραγματευτική δύναμη προμηθευτών

Οι προμηθευτές επηρεάζουν την επιχείρηση με την ικανότητα τους να ανεβάσουν τις τιμές ή να ρίξουν την ποιότητα των αγαθών ή υπηρεσιών που προσφέρουν. Οι προμηθευτές διαθέτουν μεγάλη δύναμη όταν:

- Είναι λίγοι και πουλάνε σε πολλούς
- Τα προϊόντα τους δεν υποκαθίστανται εύκολα
- Ανταγωνίζονται τους ίδιους τους πελάτες τους
- Το προϊόν των προμηθευτών αποτελεί σημαντική εισροή για την επιχείρηση.

Οι παράγοντες που πρέπει να ελέγχουμε ώστε να διερευνηθεί η διαπραγματευτική δύναμη των προμηθευτών είναι οι ακόλουθοι:

- Ο αριθμός τους. Ο μεγάλος αριθμός προμηθευτών σημαίνει εύκολη αλλαγή προμηθευτή, ο μικρός αριθμός προμηθευτών σημαίνει μεγάλη εξάρτηση άρα ισχυρή πίεση από τους προμηθευτές προς την επιχείρηση
- Ο δεύτερος παράγοντας αφορά το μέγεθος και την σημασία του αγοραστή. Το μέγεθος και η σημασία του αγοραστή μπορεί να είναι σημαντική για την επιχείρηση η οποία μεταποιεί το προϊόν των προμηθευτών. Άρα ο προμηθευτής και πάλι μπορεί να έχει αυξημένη διαπραγματευτική ισχύ.
- Ο βαθμός διαφοροποίησης των προϊόντων του προμηθευτή είναι ένας τρίτος παράγοντας ο οποίος μπορεί να διαμορφώσει ανάλογα την ένταση της διαπραγματευτικής δύναμής του. Εάν η διαφοροποίηση των προϊόντων από προμηθευτή σε προμηθευτή είναι σημαντική είναι δυνατόν να έχει η επιχείρηση άμεση εξάρτηση από τον συγκεκριμένο προμηθευτή ενώ αντίθετα ο χαμηλός βαθμός διαφοροποίησης συνιστά εύκολα αλλαγή προμηθευτή.
- Ο τέταρτος παράγοντας είναι η δυνατότητα υποκατάστασης προϊόντων των προμηθευτών. Όπως για τα δικά μας προϊόντα υπάρχουν υποκατάστατα το ίδιο μπορεί να συμβεί και για τα προϊόντα που πωλούν οι προμηθευτές μας. Αναλόγως διαμορφώνεται η διαπραγματευτική τους ισχύς.
- Ο πέμπτος παράγοντας είναι η δυνατότητα της κάθετης ολοκλήρωσης των προμηθευτών προς τα εμπρός. Αυτό σημαίνει ότι γίνονται εν δυνάμει ανταγωνιστές μας διότι συμπληρώνουν την αλυσίδα πρόσθετης αξίας με ιδιόκτητες εγκαταστάσεις ή ιδιόκτητες επιχειρήσεις. Συνεπώς δημιουργούν απειλή προς εμάς, άρα αυξάνεται η διαπραγματευτική τους δύναμη.

Η επιχείρηση θα έχει προμηθευτές εντός και εκτός Ευρωπαϊκής Ένωσης. Στόχος μας είναι τοποθέτηση μεγάλων παραγγελιών ώστε να πετύχουμε όσο το δυνατό καλύτερους όρους.

Θα επιδιώξουμε να εξασφαλίσουμε μια πίστωση 3 μηνών για να μπορούμε και εμείς με την σειρά μας να δίνουμε πιστώσεις στους πελάτες μας.

3.12.5 Απειλή υποκατάστατων προϊόντων

Στις μέρες μας η αγορά πλέον είναι φιλελευθεροποιημένη. Μπορεί ο καθένας να εισάγει και να πουλάει οτιδήποτε. Οι επιχειρήσεις που δραστηριοποιούνται στο κλάδο της γεωργίας μπορούν να προσφέρουν ή να παράγουν υποκατάστατα προϊόντα. Τα προϊόντα αυτά περιορίζουν τα υψηλά κέρδη γιατί θέτουν ανώτατα όρια στις τιμές που θα πουλά η επιχείρηση. Για να μπορέσουμε να μειώσουμε στο μικρότερο δυνατό βαθμό αυτόν τον κίνδυνο πρέπει να εφαρμόζουμε κάποιες στρατηγικές οι οποίες θα εστιάζουν σε πιο εξειδικευμένη προσφορά υπηρεσιών και σε διαφοροποίηση αρκετών προσφερόμενων προϊόντων.

Στην ανάλυση της δύναμης που συνιστά απειλή από υποκατάστατα προϊόντα πρέπει να εξετάζονται οι ακόλουθοι τρεις παράγοντες:

1. Η ύπαρξη κοντινών υποκατάστατων. Η ύπαρξη κοντινών υποκατάστατων σημαίνει ότι το είδος των υπηρεσιών που απολαμβάνει ο πελάτης αγοράζοντας ένα υποκατάστατο προϊόν είναι δυνατόν να αποτελέσει μια εν δυνάμει απειλή για την επιχείρησή μας και το προϊόν μας. Συνεπώς εάν κάποιος πελάτης θεωρήσει ότι υπάρχει συνάφεια ή συγγένεια μεταξύ υποκατάστατων προϊόντων μπορεί να προτιμήσει κάποιο από αυτά με αποτέλεσμα να υπάρξει αυξημένη απειλή από τα υποκατάστατα προϊόντα.
2. Δεύτερος παράγοντας που πρέπει να εξεταστεί είναι η επίδραση της τιμής. Εάν το υποκατάστατο είναι εξαιρετικά φθηνό, που στις περισσότερες περιπτώσεις είναι, είναι δυνατόν να αποτελέσει κίνδυνο για τις πωλήσεις του προϊόντος μας στην αγορά. Συνήθως αυτό συμβαίνει όταν κάποιον προϊόν εμφανίζεται μετά στην αγορά που βρίσκεται το δικό μας προϊόν, το οποίο δικό μας προϊόν έκανε πρώτο την εμφάνισή του, άρα αντιμετωπίζει όλες τις δυσκολίες των νεοεισερχόμενων προϊόντων. Κατά συνέπεια το υποκατάστατο αποτελεί αντιγραφή του προϊόντος μας και η τιμή του μπορεί να είναι αρκετά μειωμένη.
3. Η τάση των καταναλωτών προς τα υποκατάστατα μπορεί να εξαρτάται και από κοινωνικούς παράγοντες, κυρίως από την τάση των καταναλωτών να αγοράζουν προϊόντα τα οποία μπορεί να είναι φθηνότερα αλλά κοντινά υποκατάστατα προς κάποιο προϊόν.

3.13 SWOT Analysis

ΔΥΝΑΤΑ ΣΗΜΕΙΑ	ΑΔΥΝΑΤΑ ΣΗΜΕΙΑ
✓ Προσφορά ανταγωνιστικών προϊόντων και υπηρεσιών	✓ Υψηλές δαπάνες πρώτης εγκατάστασης της επιχείρησης

<ul style="list-style-type: none"> ✓ Προσφορά καινοτόμων προϊόντων τα οποία δεν υπάρχουν στην αγορά ✓ Προσφορά επώνυμων προϊόντων ✓ Σωστή οικονομική διαχείριση ✓ Ισχυρή πιστοληπτική ικανότητα – καλή σχέση με την τράπεζα ✓ Πλήρως εκπαιδευμένο και καταρτισμένο προσωπικό ✓ Γνώση και εμπειρία του κλάδου που αναπτυσσόμαστε ✓ Καλή γεωγραφική τοποθέτηση της επιχείρησης 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Περιορισμένο καταναλωτικό κοινό
<p>ΕΥΚΑΙΡΙΕΣ</p>	<p>ΑΠΕΙΛΕΣ</p>
<ul style="list-style-type: none"> ✓ Δημιουργία υποδομών – οδικό δίκτυο ✓ Επιδοτήσεις από αναπτυξιακά προγράμματα και από τον ΚΟΑΠ (Κυπριακό Οργανισμό Αγροτικών Πληρωμών) ✓ Η ανάπτυξη νέων καναλιών διανομής ✓ Η ανάγκη για νέα προϊόντα και υπηρεσίες από τους αγρότες ✓ Η τεχνολογική πρόοδος στην οποία δεν μπορούν να προσαρμοστούν οι ανταγωνιστές (νέα υλικά, νέες μέθοδοι παραγωγής, έξυπνα συστήματα, κλπ.). ✓ Οι νέοι τρόποι εύρεσης και αγοράς προϊόντων από τους καταναλωτές 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Είσοδος στον κλάδο νέων επιχειρήσεων. ✓ Αύξηση συναλλαγματικής ισοτιμίας που επιδρά αρνητικά στις εισαγωγές μας ✓ Αστάθεια στην οικονομία την χρονική περίοδο έναρξης της επιχείρησης ✓ Αντιγραφή τόσο των προϊόντων που πουλάμε όσο και της πολιτικής προώθησης που ακολουθούμε ✓ Η αύξηση ή η προσαρμοστικότητα του ανταγωνισμού στις νέες ευκαιρίες ✓ Η υπερβολική εξάρτηση από έναν Προμηθευτή ✓ Αλλαγές στις προδιαγραφές για τα ήδη παρεχόμενα προϊόντα ή υπηρεσίες. ✓ Αλλαγές στη νομοθεσία (πχ. αύξηση φορολογίας, επιπλέον άδειες ή εγκρίσεις για άδεια λειτουργίας, κλπ.) ✓ Χρηματοδοτικά ή χρηματοοικονομικά προβλήματα, μια ενδεχόμενη αύξηση του πληθωρισμού και των επιτοκίων. ✓ Η μη κάλυψη οικονομικών υποχρεώσεων από πελάτες που

	επηρεάζουν τη ρευστότητα (πχ. αύξηση ακάλυπτων επιταγών, επισφάλειες, κλπ.)
--	---

3.14 Προϊόντα και Υπηρεσίες

Η επιχείρηση θα είναι σε θέση να καλύψει ολοκληρωμένα και τις πιο απαιτητικές ανάγκες τις σύγχρονης γεωργίας προσφέροντας στους αγρότες – πελάτες την καλύτερη ποιότητα προϊόντων και υπηρεσιών.

3.14.1 Προϊόντα

Η επιχείρηση θα παρέχει τα ακόλουθα προϊόντα:

- Φυτοπροστατευτικά προϊόντα
 - Μυκητοκτόνα
 - Εντομοκτόνα
 - Ακαρεοκτόνα
 - Ζιζανιοκτόνα
 - Νηματοδοκτόνα
 - Ρυθμιστές Ανάπτυξης
 - Εντομοκτόνα υγειονομικής χρήσης
- Δίκτυα – Ψεκαστήρες – Παγίδες
 - Δίκτυα ελαιοσυλλογής σκιάσεως, αντιανεμικά, αντιχαλαζικά, για στήριξη ανθέων, για προστασία από πουλία, για σαλιγκάρια,κουνούπια.
 - Θερμοκουρτίνες για προστασία από υψηλές θερμοκρασίες
 - Διαχωριστικά για κήπους – γήπεδα
 - Antivirus net & Antivirus Light ειδικά δίκτυα για προστασία από τον αλευρώδη
 - Spidernet για προστασία από θρίπες και αλυρώδη
 - Τούλι για κάλυψη πρώιμων λαχανικών
 - Κτενιές ελαιοσυλλογής
 - Ψεκαστήρες και σκονιστήρες όλων των τύπων
 - Ψαλίδια
 - Χορτοκοπτικές
- Προϊόντα με έγκριση για χρήση στην Βιολογική και Οργανική Γεωργία
- Λιπάσματα Όλων των τύπων
 - Για βασική λίπανση
 - Υδατοδιαλυτά λιπάσματα
 - Λιπάσματα εδάφους αργής απελευθέρωσης

- Διαφυλλικά λιπάσματα
- Παρασκευάσματα δευτερευόντων στοιχείων και ιχνοστοιχείων
- Οργανικά λιπάσματα
- Σπόροι
 - Κηπευτικών
 - Φυτών μεγάλης καλλιέργειας
- Ολοκληρωμένα συστήματα υδροπονίας
 - Υποστρώματα
 - Αρδευτικά συστήματα
 - Νάυλον /δίκτυ εδαφοκάλυψης
 - Αυτοματισμοί ελέγχου άρδευσης λίπανσης
- Κτηνιατρικά προϊόντα για παραγωγικά και οικόσιτα ζώα
- Καθαριστικά και Απολυμαντικά για φάρμες
- Γεωργικά μηχανήματα: σκαπτικά, χορτοκοπτικές, ψεκαστήρες όλων των τύπων και μεγεθών (ψεκαστήρες υπέρμικρου όγκου, ψεκαστήρες υποκαπνισμού), άροτρα, σβάρνες, καλλιεργητές, δίσκους, αυλακωτήρες, σπορείς, κοπροδιανομείς, καρότσες απλές , καρότσες σύνθετες για κόψιμο φόρτωμα ξεφόρτωμα, γεωργικούε ελκυστήρες, παρελκόμενα γεωργιών ελκυστήρων (υδραυλικά έμβολα, πίλιες, πύρροι, ασφάλειες, σταυροί) αυτοκινούμενα καροτσάκια μαζέματος, ελαιοραβδιστικά, δενδροκοπτικές, κανόνια, ηλεκτικές περιφράξεις, αερόθερμα
- Αυτόματες εγκαταστάσεις μύλων / μίξερς συστημάτων τσίματος, παραγωγής ζώων πουλερικών, καθαρισμοί λυμάτων ζώων.

3.14.2 Τομέας Υπηρεσιών

ΣΥΜΒΟΥΛΕΥΤΙΚΕΣ ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ

- Συμβουλευτικές υπηρεσίες βιολογικής και ολοκληρωμένης γεωργίας.
- Διεξαγωγή επιθεωρήσεων - επισκοπήσεων αγρών με σκοπό τον ορθολογικό σχεδιασμό στρατηγικών λίπανσης – θρέψης και φυτοπροστασίας με γνώμονα την οικονομικότητα και την αειφορία των εκμεταλλεύσεων.

ΕΡΓΑΣΤΗΡΙΑΚΕΣ ΜΕΛΕΤΕΣ

- Εργαστηριακές μελέτες και προσδιορισμός της ευαισθησίας πληθυσμών φυτοπαθογόνων μυκήτων σε μυκητοκτόνα.
- Εφαρμογή απομονώσεων μυκήτων του γένους *Trichoderma* με σκοπό την πρόληψη και αντιμετώπιση εδαφογενών φυτοπαθογόνων μυκήτων (*Armillaria mellea*, *Phytophthora* spp., *Verticillium dahliae*, *Pythium ultimum*, *Rhizoctonia solani*, *Fusarium* spp.).

- Αξιολόγηση εναλλακτικών μεθόδων της χημικής φυτοπροστασίας φυτοπαθογόνων μυκήτων - βακτηρίων - εντόμων.

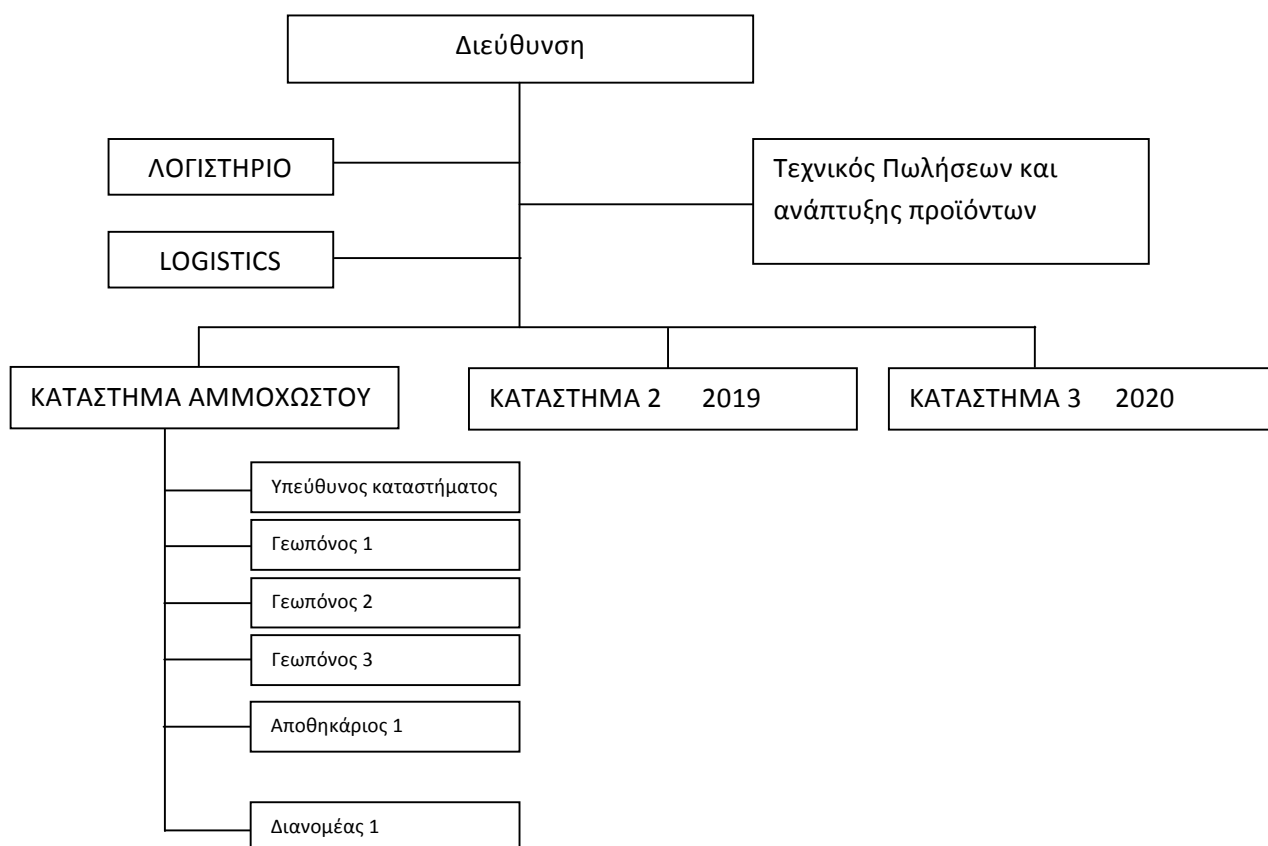
ΜΕΛΕΤΕΣ ΚΤΗΜΑΤΩΝ

- Γεωργοοικονομικές μελέτες.
- Μικροβιακή ανάλυση εδάφους.
- Αναλύσεις εδάφους - φύλλων - νερού.
- Δυνατότητα «κατά παραγγελίας» ανάπτυξης εκτάσεων εκμεταλλεύσεων φυτικών ειδών με σκοπό την κάλυψη αγοραστικής ζήτησης προϊόντων.

ΑΝΑΠΤΥΞΗ – ΠΡΟΩΘΗΣΗ ΠΡΟΪΟΝΤΩΝ & ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΩΝ

- Γνώση - έρευνα της αγοράς γεωργικών εφοδίων και ανάπτυξη συνεργασιών με κορυφαίες εταιρίες του χώρου, με σκοπό τη μαζική εξυπηρέτηση των συνεργαζόμενων παραγωγών στις ανταγωνιστικότερες τιμές της αγοράς.
- Μελέτες μεταποιητικών δράσεων και ανάπτυξης νέων προϊόντων.
- Προώθηση των προϊόντων σε εθνικό και διεθνές επίπεδο.

3.15 Οργανόγραμμα



3.16 Χρηματοοικονομική Ανάλυση

Η ανάλυση των οικονομικών καταστάσεων αποβλέπει όχι στην απλή παράθεση απόλυτων αριθμών, που γίνεται με τις οικονομικές καταστάσεις, αλλά στα συμπεράσματα που προκύπτουν από τις συγκρίσεις διαφορετικών αριθμών των καταστάσεων αυτών. Η αναλύσεις συνεπώς αυτές σημαίνουν διαφορετικά πράγματα για διαφορετικούς ανθρώπους. Οι πιστωτές της επιχείρησης, ενδιαφέρονται για την ικανότητα της να εξοφλεί τα χρέη της. Έτσι οι προμηθευτές της επιχείρησης ενδιαφέρονται για την ρευστότητα της και οι τράπεζες για τη ρευστότητα της αλλά και την ικανότητα της, σε μακροπρόθεσμη περίοδο δανεισμού, να εξοφλεί τους τόκους και το κεφάλαιο.

Οι ιδιοκτήτες- μέτοχοι- επενδυτές, ενδιαφέρονται για τους συντελεστές απόδοσης και κινδύνου και οι Διοικούντες ενδιαφέρονται στο πώς να ικανοποιήσουν και τους δύο. Στις υπεραγορές το κέρδος είναι μικρό συγκρινόμενο με τις πωλήσεις, ενώ σε ένα κοσμηματοπωλείο μεγάλο, αν και το πρώτο σε απόλυτο αριθμό μπορεί να φαίνεται τεράστιο.

Αυτοί οι λόγοι οδηγούν στη χρήση των δεικτών για να μπορούν να γίνουν συγκρίσεις μεταξύ της εταιρείας και του κλάδου ή να εξεταστεί η διαχρονική πορεία της επιχείρησης. Παράλληλα με τους δείκτες ακολουθείται και η ανάλυση των οικονομικών καταστάσεων σε οριζόντια ανάλυση, όπου αναλύονται τα δεδομένα σε απόλυτους αριθμούς ή ποσοστά από έτος σε έτος και η κάθετη ανάλυση, όπου ένα μέγεθος του ισολογισμού ή των αποτελεσμάτων χρήσεως ορίζεται ως μέγεθος αναφοράς και τα υπόλοιπα συγκρίνονται μαζί του.

Αν και υπάρχουν πολλές κατηγορίες δεικτών, τέσσερις είναι οι κύριες κατηγορίες:

- Δείκτες ρευστότητας: Με τους οποίους δείχνεται τι περιουσιακά (χρήματα, επιταγές κλπ) στοιχεία της εταιρείας μπορούν να ρευστοποιηθούν άμεσα για να καλύψει τις βραχυπρόθεσμες υποχρεώσεις της.
- Δείκτες κεφαλαιακής επάρκειας: Που δείχνουν πως χρηματοδοτείται η επιχείρηση από τους μετόχους της ή τις τράπεζες.
- Δείκτες Δραστηριότητας: Που δείχνουν πόσο καλά γίνεται η εκμετάλλευση των περιουσιακών στοιχείων της επιχείρησης και
- Δείκτες Αποδοτικότητας: Που δείχνουν πόσο κερδίζει η επιχείρηση σε σχέση με το τζίρο της και τα περιουσιακά της στοιχεία

Στοιχεία Κόστους	1 ^ο έτος	2 ^ο έτος	3 ^ο έτος
Εξοπλισμός	20000	15000	15000
Μισθοδοσία	160000	260000	3750000
Υπηρεσίες τρίτων			

Ενοίκιο	14400	30000	45000
Διάφορα λειτουργικά έξοδα			
Διαφήμιση	5000	5000	8000
Ασφάλεια κτιρίου	700	1400	2100
Έξοδα μετακινήσεων			
Πάγια έξοδα λειτουργίας	5000	5000	5000
Μεταφορικά μέσα	46000	30000	40000
Διάφοροι φόροι	26950	33125	44625
Χρεωστικοί τόκοι	40000	65000	75000
Σύνολα	318050	444525	609725

ΠΙΝΑΚΑΣ 6: Προϋπολογισμός Γενικών λειτουργικών εξόδων

ΕΠΕΝΔΥΣΕΙΣ	ΠΟΣΑ
Υπηρεσίες τρίτων	35000
Άδεια λειτουργίας	500
Ενοίκιο	3600
Κόστος προσωπικού	10307
Βελτιωτικά έργα	15000
Επιγραφή	1000
Εξοπλισμός	20000
Μεταφορικά μέσα	46000
Λοιπός εξοπλισμός (Υ/Τ)	3000
Ασφάλιση κτιρίου	700
Σύνολο	135107

Πίνακας 7: Προϋπολογισμός Έναρξης

	Έτος 1 ^ο	Έτος 2 ^ο	Έτος 3 ^ο
Αριθμοδείκτης Καθαρού Περιθωρίου Κέρδους	0,325	0,30	0,348
Αριθμοδείκτης Μικτού περιθωρίου κέρδους	0,56	0,5	0,55
Αριθμοδείκτης Γενικής Ρευστότητας	3,5		
Αριθμοδείκτης Ειδικής Ρευστότητας	2,5		
Αριθμοδείκτης Είσπραξης απαιτήσεων	17,7		

Αριθμοδείκτης μέσης διάρκειας είσπραξης απαιτήσεων	21 ημέρες
Ταχύτητα κυκλοφορία αποθεμάτων	4,37
Χρόνος παραμονής αποθεμάτων	83 ημέρες
Ταχύτητα κυκλοφορίας ενεργητικού	0,88

ΠΙΝΑΚΑΣ 8: Προβλεπόμενοι Αριθμοδείκτες

	2018	2019	2020
Κύκλος Εργασιών	800000	1300000	2000000
Κόστος Πωλήσεων	350000	650000	900000
Μικτό Κέρδος Εκμετάλλευσης	450000	650000	1100000
Έσοδα από παροχή υπηρεσιών	80000	180000	240000
Σύνολο	530000	830000	1340000
Μισθοδοσία	160000	260000	375000
Διάφορα έξοδα λειτουργίας	15000	25000	40000
Ενοίκια	14400	30000	45000
Έξοδα διαφήμισης	5000	5000	8000
Αποτέλεσμα προ φόρων, τόκων	335600	510000	872000
Τόκοι χρεωστικοί	40000	65000	75000
Καθαρό αποτέλεσμα χρήσεως προ φόρων	295600	450000	797000
Φόρος εισοδήματος (12,5%)	35472	56250	99625
Κέρδη προς Διάθεση	260128	393750	697375

Πίνακας 9: Προβλεπόμενος λογαριασμός αποτελεσμάτων εκμετάλλευσης και χρήσεως

ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ	ΠΟΣΑ	ΠΑΘΗΤΙΚΟ	ΠΟΣΑ
Έξοδα εγκατάστασης	170107	ΙΔΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ	
		Μετοχικό κεφάλαιο	20979
		Αποτελέσματα εις Νέον	260128
ΠΑΓΙΟ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ		Σύνολο ιδίων κεφαλαίων	281107
Γήπεδα			
Κτίρια			
Μηχανήματα	20000	ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΙΣ	
Μεταφορικά μέσα	46000	Προμηθευτές	30000
Έπιπλα και λοιπός Εξοπλισμός	20000	Διάφοροι πιστωτές	

		Τράπεζες	200000
ΚΥΚΛΟΦΟΡΟΥΝ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ			
<i>Εμπορεύματα</i>	80000		
Απαιτήσεις			
<i>Πελάτες</i>	45000		
<i>Επισφαλείς Πελάτες</i>		Σύνολο υποχρεώσεων	
Διαθέσιμα			
<i>Ταμείο Καταθέσεις Όψεως</i>	130000		
Σύνολο κυκλοφορούντος ενεργητικού	255000		
ΓΕΝΙΚΟ ΣΥΝΟΛΟ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟΥ	511107	ΓΕΝΙΚΟ ΣΥΝΟΛΟ ΠΑΘΗΤΙΚΟΥ	511107

Πίνακας 10: Προβλεπόμενος Ισολογισμός Χρήσης

Συντελεστές Παραγωγής	Εργαζόμενοι	Ατυχήματα – Ασθένειες
		Απουσίες
	Πάγια και Υλικά	Αποχωρήσεις
		Καταστροφές Κλοπή, υπεξαίρεση, κατάχρηση
Επιχειρηματική Πορεία	Διακοπή Λειτουργίας	
	Κατασκοπεία	
	Φυσικές καταστροφές	
	Τρομοκρατικές ενέργειες	
Πρόκληση Ζημιών σε τρίτους	Μόλυνση του περιβάλλοντος	
	Άχρηστα προϊόντα (ευθύνη του παραγωγού)	
Αγορά (Προμήθειες- Πωλήσεις)	Κίνδυνος στην προμήθεια: καθυστέρηση στην διεκπεραίωση	
	Κίνδυνος για μείωση της αποδοτικότητας	
	Κίνδυνος από ανταγωνισμό (μείωση τμήματος αγοράς)	
	Κίνδυνος από την εξέλιξη των τιμών των προϊόντων	

Χρηματοοικονομικοί Κίνδυνοι	Κεφαλαιουχικοί Κίνδυνοι	Κίνδυνοι Ζημιών
		Διανομή πλασματικών κερδών
		Πολιτικός κίνδυνος
	Κίνδυνοι από μεταβολές των νομισματικών αξιών	Τοποθετήσεις εξωτερικού: Κίνδυνος νομισματικών ισοτιμιών
		Εγχώριες τοποθετήσεις: Κίνδυνος πληθωρισμού
		Εμπράγματα τοποθετήσεις: Κίνδυνος αντιπληθωρισμού
	Κίνδυνος πιστώσεων	Αδυναμία πληρωμής χρεοκοπία
Κίνδυνοι από τις μεταβολές των επιτοκίων		

Πίνακας 11: Κατανομή επιχειρησιακών κινδύνων σε επιμέρους κινδύνους

Είναι γεγονός ότι οι πλείστες νέες επιχειρήσεις δεν παρουσιάζουν κέρδη από την πρώτη χρονιά λειτουργίας τους. Στο παρόν επιχειρηματικό σχέδιο στόχος μας είναι να επιτύχουμε κερδοφορία από την πρώτη χρονιά. Με βάση την προσωπική μου εμπειρία στον τομέα αυτό, η κερδοφορία στην οποία στοχεύουμε, στηρίζεται σε ένα σενάριο οι εργασίες του οποίου προχωρούν κανονικά βάση των προβλέψεων.

Στον αγροτικό τομέα υπάρχουν πολλοί αστάθμητοι παράγοντες, όπως οι καιρικές συνθήκες, οι ασθένειες των φυτών και η μεταβλητότητα των τιμών που ενδέχεται να οδηγήσουν σε μερική απόκλιση από τον στόχο μας. Η απόκλιση αυτή όμως δεν θα ξεπερνά το 20% των πωλήσεων. Γι' αυτό τον λόγο θεωρώ ότι πρόκειται για ένα ασφαλές και εφαρμόσιμο επιχειρησιακό σχέδιο.

ΕΠΙΛΟΓΟΣ

Το επιχειρηματικό σχέδιο, σε διεθνές επίπεδο, έχει καθιερωθεί ως ένα πολύ αξιόπιστο εργαλείο, μέσω του οποίου γίνεται δυνατή η επίτευξη συγκεκριμένων στόχων, όπως για παράδειγμα η πραγματοποίηση της επίσημης έκφρασης της διαδικασίας σχεδιασμού της νέας επιχειρηματικής δραστηριότητας, η σύνταξη της αίτησης χρηματοδότησης, η ανάπτυξη ενός πλαισίου έγκρισης και η χρήση του ως εργαλείο λειτουργικής επιχειρηματικής διοίκησης.

Το επιχειρηματικό σχέδιο έχει χαρακτηριστεί και ως κώδικας επικοινωνίας μεταξύ επιχειρηματία και επενδυτή, χωρίς αυτό να σημαίνει πως θα πρέπει να συντάσσεται μόνο σε περίπτωση ανάγκης για χρηματοδότηση. Οι περιπτώσεις όπου ένα επιχειρηματικό σχέδιο αναπτύσσεται για λόγους ενδοεπιχειρησιακούς δεν είναι λίγες, καθώς η λειτουργική διοίκηση ή ακόμα και μια νέα επιχειρηματική δραστηριότητα της εταιρίας δεν αποτελούν «προνόμια» των νεοσυσταθέντων επιχειρήσεων αλλά και γνωστών και εδραιωμένων στο χώρο εταιριών. Δυστυχώς, στην Κύπρο λίγες επιχειρήσεις έχουν εκτιμήσει την πολύπλευρη χρησιμότητα του επιχειρηματικού σχεδίου.

Οι Κυπριακές επιχειρήσεις δεν συμβαδίζουν με τις διεθνείς σε ότι αφορά στη χρήση του επιχειρηματικού σχεδίου και δεν έχουν υιοθετήσει ακόμα τη γενικότερη νοοτροπία που το περιβάλλει. Έχοντας υπ' όψη πως η Κυπριακή αγορά επενδύσεων βρίσκεται ακόμα σε αρχικά στάδια, την ίδια στιγμή που οι αντίστοιχες Ευρωπαϊκές ή Αμερικανικές έχουν εμπειρία πολλών δεκαετιών, θα μπορούσαμε να δικαιολογήσουμε εν μέρει την αργοπορία στην υιοθέτηση των κανόνων που θα πρέπει να ακολουθεί μία σωστά οργανωμένη επιχείρηση με προοπτικές, προκειμένου να διατηρήσει τη δομή της και όλα τα στοιχεία που της προσφέρουν το ανταγωνιστικό πλεονέκτημα. Δεν είναι τυχαίο το ότι η πλειοψηφία των επιχειρηματικών σχεδίων που κατατίθενται σε πιθανούς επενδυτές δεν πληρούν όλες τις βασικές προϋποθέσεις που απαιτούνται, γεγονός που κάνει ακόμα πιο έντονη την ανάγκη ύπαρξης ενός οδηγού σύνταξης επιχειρηματικού σχεδίου προσανατολισμένο στα Κυπριακά δεδομένα.

Βιβλιογραφία

Ελληνική Βιβλιογραφία

Αποστολόπουλος Δ.Κωνσταντίνος Δ., Παναγιώτης Ε. Καλδής, Ιωάννης Π. Γαλάτουλος, (2010) «Αγροτική Οικονομική Κόστος-Οικονομικό Αποτέλεσμα - Ανταγωνιστικότητα» ΕΛΛΗΝΟΕΚΔΟΤΙΚΗ, ΑΘΗΝΑ

Αρτίκης Π.Γ. (2002) «Χρηματοοικονομική Διοίκηση – Αποφάσεις Επενδύσεων»

Αρτίκης Π.Γ. (2010) «Χρηματοοικονομική Διοίκηση – Ανάλυση και Προγραμματισμός»

Βεργόπουλος, Κώστας (1975) «Το Αγροτικό Ζήτημα στην Ελλάδα»

Ζιωγάνας Χρήστος Μ. (2003) «Γεωργική Οικονομική Ανάπτυξη Αρχές Θεωρίες Εφαρμογές» Εκδόσεις ΖΗΤΗ Θεσσαλονίκη

Ζωγραφάκης Σ., Β. Πατρώνης (2004). Διαχρονική Εξέλιξη της Απασχόλησης στην Ελλάδα: Η προσαρμογή του Αγροτικού Τομέα, στα Πρακτικά του 8ου Πανελληνίου Συνεδρίου Αγροτικής Οικονομίας, "Η Ελληνική Γεωργία και Ύπαιθρος στη Διευρυμένη Ευρωπαϊκή Ένωση: Νέες Προκλήσεις και Προσανατολισμοί", σελ. 577-588, Θεσσαλονίκη.

Λαμπροπούλου, Αναστασία Ν. (2005) «Η ελληνική γεωργία στο διεθνές ανταγωνιστικό περιβάλλον»

Μέργος, Γ. και Ψαλτόπουλος, Δ. (1996) «Αγροτική Εκμηχάνιση και Βιομηχανία Αγροτικών Μηχανημάτων»

Νιάρχου Ν.Α (2004) «Χρηματοοικονομική Ανάλυση Λογιστικών Καταστάσεων»

Ξανθάκης Ε., Αλεξάκης Χ., (2007) «Χρηματοοικονομική Ανάλυση Επιχειρήσεων»

Ξανθάκης Ε., Αλεξάκης Χ., (2008) «Συμπεριφορική Χρηματοοικονομική - Εισαγωγικά Στοιχεία»

Παππής Π. Κώστας (2006) «Προγραμματισμός Παραγωγής»

Παππής Π. Κώστας (2008) «Διοίκηση Παραγωγής Ο Σχεδιασμός των παραγωγικών συστημάτων»

Συκιανάκης, Γ., 1978. «Τεχνολογική Μεταβολή στην Ελληνική Γεωργία.» Πειραιάς

Ξενόγλωσση Βιβλιογραφία

Binswanger Hans P. « *Agricultural and Rural Development: Painful Lessons*»

Karanikolas, P. and St. Zografakis (2008). *Greek Farm Households: Income inequality, poverty and distributional impact of farm income, Social Cohesion and Development*, Vol. 3 (1), pp. 27-42.

Mellor, J. W., October 1973. «*Accelerated Growth in Agricultural Production and the Intersectoral Transfer of Resources*», *Economic Development and Cultural Change*.

Taylor A. David (2009) «*SUPPLY CHAINS: A MANAGER'S GUIDE*»

Ηλεκτρονική Βιβλιογραφία

http://www.capo.gov.cy/capo/capo.nsf/index_gr/index_gr?OpenDocument

<http://www.moa.gov.cy/moa>

http://www.mof.gov.cy/mof/cystat/statistics.nsf/index_gr/index_gr?OpenDocument

<#>