



**ΓΕΩΠΟΝΙΚΟ ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ ΑΘΗΝΩΝ
ΤΜΗΜΑ ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΟΙΚΟΝΟΜΙΑΣ ΚΑΙ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ**

**ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ ΜΕΤΑΠΤΥΧΙΑΚΩΝ ΣΠΟΥΔΩΝ
ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑ & ΣΥΜΒΟΥΛΕΥΤΙΚΗ ΣΤΗΝ
ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΑΝΑΠΤΥΞΗ**

Μεταπτυχιακή Διπλωματική Εργασία

Επιχειρηματικό σχέδιο αλιευτικού σκάφους παράκτιας αλιείας

Εμμανουήλ Ι. Μπαρδάνης

Επιβλέπων Καθηγητής:

Καρανικόλας Παύλος, Αναπληρωτής Καθηγητής ΓΠΑ

**Αθήνα
2021**

ΓΕΩΠΟΝΙΚΟ ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ ΑΘΗΝΩΝ
ΤΜΗΜΑ ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΟΙΚΟΝΟΜΙΑΣ ΚΑΙ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ

Μεταπτυχιακή Διπλωματική Εργασία

Επιχειρηματικό σχέδιο αλιευτικού σκάφους παράκτιας αλιείας

“Business plan of a coastal fishing vessel”

Εμμανουήλ Ι. Μπαρδάνης

Εξεταστική Επιτροπή:

Καρανικόλας Παύλος, Αναπληρωτής Καθηγητής ΓΠΑ (Επιβλέπων)

Μαλινδρέτος Γεώργιος, Επίκουρος Καθηγητής Χαροκόπειο Πανεπιστήμιο

Μήλιου Ελένη, Αναπληρώτρια Καθηγήτρια ΓΠΑ

Επιχειρηματικό σχέδιο αλιευτικού σκάφους παράκτιας αλιείας
ΠΜΣ: Επιχειρηματικότητα & Συμβουλευτική στην Αγροτική Ανάπτυξη
Τμήμα Αγροτικής Οικονομίας & Ανάπτυξης

Περίληψη

Η παρούσα εργασία αποτελεί ένα επιχειρηματικό σχέδιο που εξετάζει την ενδεχόμενη βιωσιμότητα της δημιουργίας μιας παράκτιας αλιευτικής εκμετάλλευσης στη νήσο Ικαρία. Αρχικά, η απουσία ανταγωνιστών και η αυξημένη ζήτηση σε νωπά αλιεύματα καθιστούν ελκυστική την δημιουργία της. Στοχεύοντας την αλίευση υψηλής οικονομικής αξίας ιχθύων η επιχείρηση μπορεί να είναι κερδοφόρα. Από την οικονομική ανάλυση προκύπτει ότι σε διάρκεια λειτουργίας 10 ετών με αρχική επένδυση περίπου 40.000€, προκύπτει ότι η καθαρή παρούσα αξία κυμαίνεται στα 14.758€, ο εσωτερικός βαθμός απόδοσης είναι 15% ενώ ο χρόνος επανείσπραξης είναι 5,96 έτη. Όμως, η υλοποίηση του εν λόγω εγχειρήματος δεν εξαρτάται μόνο από οικονομικούς παράγοντες αλλά και από γεωπολιτικούς, οι οποίοι αφενός δεν είναι πάντα προβλέψιμοι, αφετέρου, τουλάχιστον προς το παρόν, δεν ευνοούν τέτοιες επιχειρήσεις.

Επιστημονική περιοχή: Παράκτια αλιεία
Λέξεις κλειδιά: αλιεία, νωπά αλιεύματα, αλιευτικό σκάφος, Ικαρία

Business plan of a coastal fishing vessel

MSc Entrepreneurship & Consulting in Rural Development

Department of Agricultural Economics & Rural Development

Abstract

This paper is a business plan that examines the sustainability of a coastal fishing vessel on the island of Ikaria. Initially, the lack of competitors and the increased demand for fresh catches make its creation attractive. Aiming to catch high economic value fish the business can be profitable. The financial analysis shows that during 10 years of operation with an initial investment of approximately 40,000 €, it appears that the net present value is 14,758€, the internal rate of return is 15% while the payback period is 5.96 years. However, the implementation of this project depends not only on economic factors but also on geopolitical ones, which on the one hand are not always predictable, on the other hand and at least for the time being they do not favor such enterprises.

Scientific area: Coastal fishery

Key words: coastal fishery, fishing vessel, Ikaria

Ευχαριστίες

Θα ήθελα να ευχαριστήσω

όλους όσους συνέβαλλαν στην επίτευξη αυτής της εργασίας

είτε Διδάκτορες είτε Ψαράδες.

Περιεχόμενα

1. Ανάλυση εσωτερικού περιβάλλοντος	(6)
1.1 Περιγραφή και διαδικασία ίδρυσης της επιχείρησης	
1.2 Αποστολή –Όραμα -Στόχοι	
1.3 Προϊόντα	
1.4 Οργανωτικά & διοικητικά θέματα	
1.5 Τοποθεσία	
1.6 Σκάφος και εξοπλισμός	
2. Ανάλυση εξωτερικού περιβάλλοντος	(15)
2.1 Ανάλυση αγοράς	
2.2 Ανάλυση PEST–DG και εξωτερικό μακροπεριβάλλον	
2.3 Ανάλυση των πέντε δυνάμεων του Porter και εξωτερικό μικροπεριβάλλον	
3. SWOT ANALYSIS της επιχείρησης	(21)
4. Στρατηγική επιχείρησης	(23)
5. Σχεδιασμός marketing	(25)
5.1 Στόχοι marketing	
5.2 Δυνητική πηγή ανταγωνιστικού πλεονεκτήματος	
5.3 Τμηματοποίηση και στοχοθέτηση της αγοράς	
5.4 Τοποθέτηση των προϊόντων στην αγορά	
5.5 Μείγμα marketing	
6. Χρηματοοικονομική ανάλυση επιχειρηματικού σχεδίου	(31)
7. Συμπεράσματα	(42)
8. Πηγές	(46)

1. Ανάλυση εσωτερικού περιβάλλοντος

Η ανάλυση του εσωτερικού περιβάλλοντος μίας σύγχρονης επιχείρησης έχει άμεση σχέση με τον εντοπισμό και την δυνατότητα ανάπτυξης και ανάδειξης εκείνων των ανταγωνιστικών πλεονεκτημάτων, με τα οποία οφείλει κάθε επιχείρηση να είναι εξοπλισμένη / εφοδιασμένη ώστε να είναι σε θέση να ανταπεξέλθει στις προκλήσεις του σημερινού εξαιρετικά ανταγωνιστικού περιβάλλοντος.

1.1 Περιγραφή και διαδικασία ίδρυσης της επιχείρησης

Η εξεταζόμενη επιχείρηση αφορά την έναρξη ατομικής επαγγελματικής παράκτιας αλιευτικής δραστηριότητας μέσω ιδιόκτητου σκάφους. Αρχικά βάσει της ισχύουσας νομοθεσίας ο ενδιαφερόμενος οφείλει να εκδώσει άδεια ατομικής επαγγελματικής αλιείας. Αναλυτικότερα, σύμφωνα με την παρ. 1 του αρ. 1 της 1070576/2627/ΔΜ ΠΟΑ 1102 14-7-2005 (ΦΕΚ 1062 Β'/27-7-05), κάθε Φυσικό ή Νομικό Πρόσωπο ή Ένωση Προσώπων όπως αυτά αναφέρονται στο άρθρο 3 του Κώδικα Φ.Π.Α. (ν. 2859/2000), όπως ισχύει υποχρεούται να υποβάλλει στον προϊστάμενο της αρμόδιας Δ.Ο.Υ. δήλωση έναρξης εργασιών πριν από την πραγματοποίηση οποιασδήποτε συναλλαγής στα πλαίσια της επαγγελματικής του δραστηριότητας. Όταν φυσικό πρόσωπο το οποίο δεν είναι ιδιοκτήτης επαγγελματικού αλιευτικού σκάφους, υποβάλλει αίτηση για την έκδοση ατομικής επαγγελματικής άδειας αλιείας, αυτό που θα ερευνά η Λιμενική Αρχή, προκειμένου να ζητήσει ή όχι βεβαίωση έναρξης εργασιών από τη Δ.Ο.Υ., είναι ο τρόπος άσκησης της δραστηριότητας και η σχέση εργασίας με τον εργοδότη του (δηλαδή ο αιτών εργάζεται με τρόπο ανεξάρτητο ή σύμφωνα με σύμβαση εργασίας που δημιουργεί δεσμούς εξάρτησης από τον εργοδότη του). Όσον αφορά τους εκμεταλλευτές επαγγελματικών αλιευτικών σκαφών υποχρεούνται, ως υποκείμενοι στο φόρο (ΦΠΑ), να υποβάλλουν δήλωση έναρξης εργασιών στην αρμόδια Δ.Ο.Υ. για την έκδοση της ατομικής επαγγελματικής άδειας αλιείας απαιτούνται τα κάτωθι δικαιολογητικά και προϋποθέσεις:

1. Αίτηση για την ατομική άδεια αλιείας
2. Έντυπο επαγγελματικής ατομικής άδειας αλιείας από τη Λιμενική Αρχή
3. Αντίγραφο Ποινικού Μητρώου. (Ζητείται από την Λιμενική Αρχή)
4. Υπεύθυνη Δήλωση του Ν.1599/86, στην οποία θα αναφέρεται:

«Δεν εξασκώ επάγγελμα το οποίο να αντίκειται στις διατάξεις του Ν. 1361/83 και στις κατά καιρό εκδοθέντες εγκυκλίους του Υπουργείου Αγροτικής Ανάπτυξης και Τροφίμων. Το επάγγελμα που κατά περιόδους ασχολούμαι

είναι _____.» Το μηνιαίο εισόδημά μου από αυτό είναι _____. Υποβάλλω δικαιολογητικά για έκδοση ατομικής επαγγελματικής άδειας αλιείας για πρώτη φορά. Δεν έχω στην κατοχή μου ερασιτεχνική ατομική άδεια αλιείας και δεν είμαι ιδιοκτήτης σκάφους το οποίο έχει ερασιτεχνική άδεια αλιευτικού σκάφους»

5. Δύο φωτογραφίες.
6. Τριπλότυπο MTN τριών (03) EURO.
7. Τετραπλότυπο ΕΚΟΕΜΝ επτά ευρώ (07,00) EURO.
8. Γραπτή συναίνεση Α/Κ – Αγροτικού Συλλόγου.
9. Βεβαίωση αποδοχών από το ταμείο τους (για συνταξιούχους).
10. Αντίγραφο φορολογικής δήλωσης ή άλλο αποδεικτικό που να βεβαιώνει ότι ο ενδιαφερόμενος είναι άνεργος (για άνεργους)
11. Κάρτα ανεργίας (για άνεργους).
12. Δελτίο Αστυνομικής Ταυτότητας ενδιαφερομένου.
13. Αριθμός Φορολογικού Μητρώου ενδιαφερομένου.
14. Αυτοπρόσωπη παρουσία ή άλλου ατόμου με εξουσιοδότηση θεωρημένη για το γνήσιο της υπογραφής της.

Η χρονική διάρκεια ισχύος της άδειας αυτής είναι διετής, και λήγει την 31 Δεκεμβρίου του δευτέρου έτους της ισχύος της. Η επαγγελματική ατομική άδεια αλιείας εκδίδεται μόνο σε Έλληνες πολίτες και πολίτες της ΕΕ. Επίσης, αυτός που αιτεί την έκδοση ατομικής επαγγελματικής άδειας αλιείας δεν θα πρέπει να είναι κάτοχος ατομικής ερασιτεχνικής άδειας αλιείας και ερασιτεχνικού σκάφους το οποίο είναι εφοδιασμένο με ερασιτεχνική άδεια αλιευτικού σκάφους. Ο χρόνος οριστικής απάντησης ή διεκπεραίωσης της υπόθεσης είναι συνήθως αυθημερόν, εφόσον βέβαια όλα τα δικαιολογητικά είναι τα σωστά.

Στη συνέχεια για την απόκτηση ιδιόκτητου αλιευτικού σκάφους θα γίνει μεταβίβαση επαγγελματικού αλιευτικού σκάφους μέσω αγοραπωλησίας όπως ορίζεται από τις ισχύουσες διατάξεις. Πιο συγκεκριμένα, οι αιτούντες προσέρχονται στην αρμόδια Περιφερειακή Υπηρεσία Αλιείας, συμπληρώνουν την έντυπη αίτηση (ΑΛ-10) και συνυποβάλλουν ταυτόχρονα τα απαιτούμενα δικαιολογητικά (πρωτότυπα ή ακριβή φωτοαντίγραφα). Σε περίπτωση που η αίτηση υποβληθεί από κάποιον τρίτο, αυτός πρέπει είτε να φέρει εξουσιοδότηση με το γνήσιο της υπογραφής των αιτούντων, είτε

πληρεξούσιο για την υποβολή της, ενώ αν αποσταλεί ταχυδρομικώς πρέπει να υπάρχει θεώρηση του γνησίου της υπογραφής των αιτούντων, τόσο στην αίτηση όσο και στην Υπεύθυνη Δήλωση. Ακολουθεί έλεγχος πληρότητας του φακέλου και εφόσον αυτός είναι πλήρης, η Υπηρεσία προβαίνει στην έκδοση της αιτηθείσας πράξης. Στην περίπτωση που ο φάκελος δεν είναι πλήρης ή η Υπηρεσία κρίνει απαραίτητη την προσκόμιση διευκρινιστικών εγγράφων προκειμένου να καταστήσει σαφέστερη την εικόνα της κάθε περίπτωσης, ενημερώνει εγγράφως τους αιτούντες. Αφού εξασφαλισθεί κατά τον τρόπο αυτό η πληρότητα του φακέλου, ολοκληρώνεται η έκδοση της αιτηθείσας πράξης.

Τα απαραίτητα δικαιολογητικά είναι:

1. Έντυπη αίτηση (ΑΛ-10) ΓΕΝΙΚΗ Δ/ΝΣΗ ΠΕΡΙΦΕΡΕΙΑΚΗΣ ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΟΙΚΟΝΟΜΙΑΣ & ΚΤΗΝΙΑΤΡΙΚΗΣ
2. Άδεια Αλιείας Σκάφους
3. Έγγραφο Εθνικότητας
4. Άδεια πλόων ή Πρωτόκολλο Γενικής Επιθεώρησης
5. Πιστοποιητικό Καταμέτρησης
6. Υπεύθυνη Δήλωση του πωλητή (με γνήσιο της υπογραφής) α) ότι δέχεται να πουλήσει το σκάφος του στον συγκεκριμένο αγοραστή, β) αν το σκάφος έχει επιδοτηθεί, γ) αν έχει ή όχι στην κατοχή του ιχθυοπαραγωγικό αυτοκίνητο, δ) αν έχει υποβάλει αίτηση για διάλυση.
7. Ταυτότητα (πωλητή).
8. Ταυτότητα (αγοραστή).
9. Ατομική Επαγγελματική Άδεια Αλιείας (αγοραστή)
10. Βεβαίωση Συλλόγου (για τον αγοραστή) (σύμφωνη με το αρ. 179284/7.1.2010 έγγραφο της Δ/σης Θαλ. Αλιείας του ΥΠΑΑΤ)
11. Εκκαθαριστικό Εφορίας (τελευταία εκδοθέν από την αρμόδια ΔΟΥ) και όπου απαιτείται το Ε1 του αντίστοιχου οικονομικού έτους, καθώς και τυχόν άλλα κατά περίπτωση διευκρινιστικά αυτών έγγραφα, από τα οποία να προκύπτει ότι ο ενδιαφερόμενος αποξεί από την αλιεία.
12. Υπεύθυνη Δήλωση του αγοραστή για το επάγγελμά του και για το ότι το κατατεθέν εκκαθαριστικό (και όπου απαιτείται το αντίστοιχο Ε1) είναι ακριβές φωτ/φο του τελευταία κατατεθέντος στην αρμόδια ΔΟΥ
13. Βεβαίωση ασφαλιστικού φορέα και κατά περίπτωση διευκρινιστικά αυτής έγγραφα (για τον αγοραστή).

14. Στην περίπτωση που ο αγοραστής είναι μόνιμος κάτοικος άλλης Περιφέρειας (ή Περιφερειακής Ενότητας) δεν απαιτούνται τα δικαιολογητικά 9 έως 13 και απαιτείται Σύμφωνη γνώμη της Υπηρεσίας Αλιείας της Περιφέρειας (ή Περιφερειακής Ενότητας) της οποίας είναι μόνιμος κάτοικος και στην οποία να βεβαιώνεται ότι είναι επαγγελματίας αλιέας και ότι δεν υπάρχει αντίρρηση για τη μεταβίβαση σκάφους στο όνομά του

Τρόποι Παραλαβής της απάντησης της Υπηρεσίας:

1. Από τον ίδιο τον αιτούντα από τα Γραφεία της Υπηρεσίας
2. Από τον εκπρόσωπο του αιτούντα
3. Με ταχυδρομική αποστολή στη διεύθυνση της αίτησης.
4. Με αποστολή φαξ.

Θα επιλεγεί η μεταβίβαση να αφορά απολεσθέν αλιευτικό σκάφος έτσι ώστε στη συνέχεια να γίνει αντικατάσταση του σκάφους και του κινητήρα σύμφωνα με την «Μεταβίβαση άδειας επαγγελματικού αλιευτικού σκάφους» με σκοπό το νέο σκάφος να είναι καινούργιο και με νέο κινητήρα. Εν συντομία η διαδικασία έναρξης προϋποθέτει την αγορά του πλεούμενου και του αναγκαίου αλιευτικού εξοπλισμού καθώς και την αγορά της άδειας αλιείας από κάποιον ενεργό αλιέα. Στη συνέχεια ο ενδιαφερόμενος υποψήφιος αλιέας οφείλει να είναι εγγεγραμμένος στον σύλλογο επαγγελματιών αλιέων του τόπου μόνιμης κατοικίας του, να κάνει έναρξη επαγγέλματος στην αρμόδια Δ.Ο.Υ. και τέλος να εγγραφεί στον Ο.Γ.Α. ως αλιέας. Ακολούθως το σκάφος υποχρεούται να ελεγχθεί από την οικεία λιμενική αρχή για την τήρηση των διατάξεων στις οποίες υπάγεται. Για ορισμένα δευτερεύοντα αλιευτικά ζητήματα όπως η δήλωση των χρησιμοποιούμενων αλιευτικών εργαλείων ο αλιέας απευθύνεται στο Τμήμα Αλιείας της περιφέρειας στην οποία υπάγεται. Η παραπάνω διαδικασία αναμένεται άμεσα να τροποποιηθεί, καθώς στο μέλλον οι επαγγελματικές άδειες αλιείας δεν θα πωλούνται αλλά θα δίδονται στους ενδιαφερόμενους από το κράτος μέσω ενός εθνικού αποθέματος. Επιπλέον από την αναμενόμενη τροποποίηση του κανονισμού 2017/1004EE θα επέλθουν αλλαγές στην ισχύουσα διαδικασία ενώ δεν αποκλείεται να υπάρχουν επιδοτήσεις για νέα αλιευτικά και νέους αλιείς. Λόγω της νομοθετικής αστάθειας το παρόν επιχειρηματικό σχέδιο αποτελεί μία προμελέτη η οποία στοχεύει κυρίως στην οικονομική μελέτη της επιχείρησης υπό τις υπάρχουσες συνθήκες.

1.2 Αποστολή –Όραμα –Στόχοι

Η επιχείρηση αποσκοπεί στην αλιεία ιχθύων υψηλής εμπορικής αξίας. Στο πλαίσιο της αειφόρου ανάπτυξης οι μέθοδοι που θα χρησιμοποιηθούν και οι χειρισμοί που θα απαιτηθούν για την επίτευξη της δραστηριότητας αυτής θα πρέπει να είναι φιλικό προς το περιβάλλον και τους ιχθυοπληθυσμούς, έτσι ώστε να εξασφαλίζεται αφενός η βιωσιμότητα της επιχείρησης, αφετέρου η βιωσιμότητα των ιχθυοπληθυσμών. Η βιωσιμότητα μιας αλιευτικής επιχείρησης έχει σε κάθε περίπτωση ως προαπαιτούμενο τη βιωσιμότητα των ιχθυοπληθυσμών. Παράλληλα, θα πρέπει να υπάρχει και συμφωνία με τις σύγχρονες καταναλωτικές απαιτήσεις και συνήθειες. Στο μέλλον η επιχείρηση θα μπορούσε να επεκταθεί στην αλιεία καρκινοειδών που είναι αρκετά κερδοφόρα αλλά και στην τουριστική αλιεία η οποία έχει συμβάλει στην αύξηση του εισοδήματος αρκετών παράκτιων αλιέων. Οι κύριοι στόχοι της θα είναι:

- Σεβασμός στο φυσικό περιβάλλον και την κοινωνία
- Αναζήτηση και επιλογή των πιο κερδοφόρων αλιευμάτων
- Πώληση αυτών στις αγορές με την υψηλότερη τιμή
- Δημιουργία δικτύου πελατών

1.3 Προϊόντα

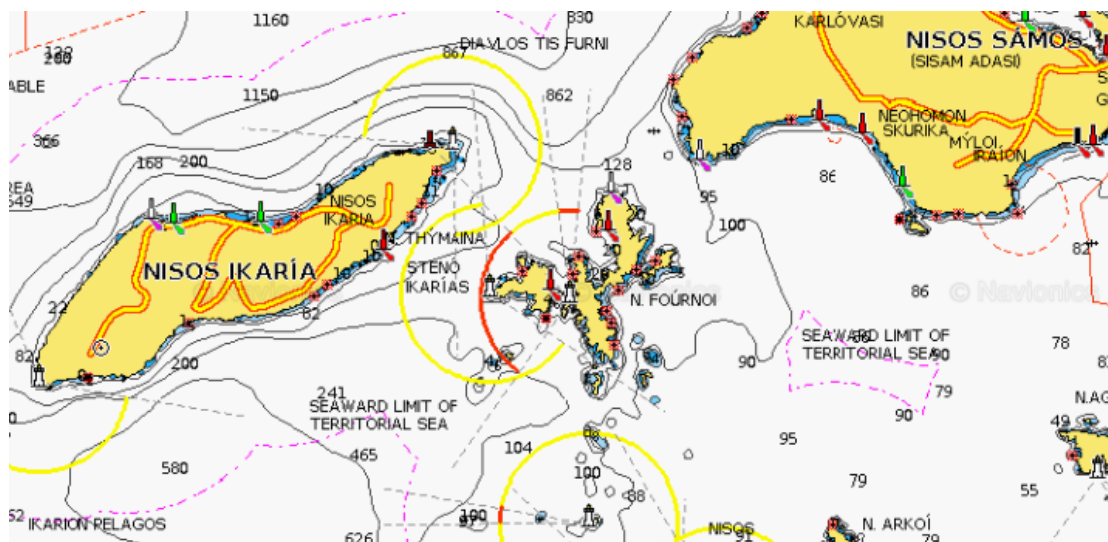
Η Μεσογειακή αλιεία χαρακτηρίζεται για τον πολυειδικό χαρακτήρα της συνεπώς και η παρούσα επιχείρηση θα αλιεύει ένα ευρύ φάσμα ιχθύων διαφορετικού είδους. Όμως, για την απλούστερη μελέτη της θα χρησιμοποιηθούν τρεις κατηγορίες προϊόντων. Η πρώτη (Κατηγορία Α) περιλαμβάνει τους ιχθύες υψηλής εμπορικής αξίας. Σε αυτή την κατηγορία ανήκουν ιχθύες όπως ο ροφός, η στείρα, ο μπακαλιάρος και η συναγρίδα. Η δεύτερη κατηγορία (Κατηγορία Β) περιλαμβάνει ιχθύες όπως ο σαργός, το λαβράκι κ.ά. Ενώ στην τελευταία κατηγορία (Κατηγορία Γ) ανήκουν οι κέφαλοι και κάποια ξενικά είδη που έχουν κάνει την εμφάνιση τους στην χώρα μας τα τελευταία χρόνια. Ωστόσο η κατανομή του εκάστοτε αλιευμένου ιχθύ σε μία από τις τρεις κατηγορίες εξαρτάται και από πολλούς άλλους παράγοντες εκτός του είδους του. Ενδεικτικά, τέτοιοι παράγοντες είναι το μέγεθος και η κατάσταση του αλιεύματος σε σχέση με το επιθυμητό ή και τις εκάστοτε καταναλωτικές συνήθειες - τάσεις. Ένα σχετικά μεγάλο αλιεύμα της Κατηγορίας Β μπορεί να πωληθεί σαν αλιεύμα Κατηγορίας Α. Αντίθετα, μία αρκετά τραυματισμένη συναγρίδα από κάποιο εργαλείο δεν ανήκει στη Κατηγορία Α.

1.4 Οργανωτικά & διοικητικά θέματα

Η εξεταζόμενη επιχείρηση θα αποτελείται από ένα φυσικό πρόσωπο το οποίο θα εκτελεί όλες τις εργασίες. Στα πρώτα τέσσερα χρόνια λειτουργίας της θα υπάρχει συνεργασία με λογιστικό γραφείο. Στην περίπτωση που η επιχείρηση προμηθευτεί μεγαλύτερο σκάφος, τότε ίσως είναι αναγκαία η πρόσληψη ενός αλιεργάτη. Φυσικά, η επιχείρηση οφείλει να είναι σε ανοιχτό διάλογο με επιστημονικούς φορείς αλλά και με πιο έμπειρους αλιείς της περιοχής.

1.5 Τοποθεσία

Η περιοχή που θα διεξάγεται η αλιευτική δραστηριότητα θα είναι το κεντρικό και ανατολικό Αιγαίο Πέλαγος και ειδικότερα στο Ικάριο Πέλαγος. Πιο συγκεκριμένα ο λιμένας εξόρμησης ορίζεται ως ο λιμένας Αγίου Κηρύκου στο νότιο τμήμα της νήσου Ικαρίας. Το κύριο πεδίο δράσεως θα είναι τα ελληνικά χωρικά ύδατα που βρίσκονται νοτιώς της νήσου. Δευτερεύοντα αλιευτικά πεδία θα αποτελούν τα βόρεια παράλια της νήσου Ικαρίας και το αρχιπέλαγος των Φούρνων. Το αλιευτικό θα μετακινείται μέχρι τον λιμένα Καρλοβάσου για εμπορία των αλιευμάτων ή για ανεφοδιασμό σε καύσιμα ή άλλα αναλώσιμα ή ανταλλακτικά σε χαμηλότερη τιμή. Διοικητικά, το αλιευτικό σκάφος θα υπάγεται στο Τμήμα Αλιείας Σάμου και στον Λιμενικό Σταθμό Αγίου Κηρύκου.



Στον παραπάνω χάρτη απεικονίζεται η Ικαρία στα αριστερά, οι Φούρνοι στο κέντρο ενώ πάνω δεξιά βρίσκεται η Σάμος.

1.6 Σκάφος και εξοπλισμός

Η λειτουργία της επιχείρησης βασίζεται στο σκάφος Saronic 640 της Saronic Boats / Αφοι Μπλιζιώτη ΕΠΕ. Πρόκειται για ένα σύγχρονο σκάφος το οποίο είναι κατασκευασμένο για να καλύπτει πλήρως τις ανάγκες ενός παράκτιου επαγγελματία αλιέα. Φυσικά υπάρχουν και άλλες αντίστοιχες επιλογές σκάφους από διαφορετικούς κατασκευαστές, όμως το συγκεκριμένο μοντέλο έχει κερδίσει την εμπιστοσύνη των επαγγελματιών εξαιτίας της αξιοπιστίας, της λειτουργικότητάς του, του χαμηλού κόστους συντήρησης αλλά και της καλής συνεργασίας με την κατασκευάστρια εταιρία μετά την αγορά (after sales services). Το συγκεκριμένο μοντέλο συχνά χρησιμοποιείται ως αντιπροσωπευτικό της κατηγορίας του, τόσο από αλιείς, όσο και από ναυπηγούς. Η κατασκευάστρια εταιρία προτείνει πετρελαιοκινητήρα Nanni των 125 ίππων. Βέβαια αρκετοί αλιείς χρησιμοποιούν μικρότερης ιπποδύναμης κινητήρες για να πετύχουν μικρότερη κατανάλωση καυσίμου. Στην παρούσα μελέτη θα χρησιμοποιηθεί ο κινητήρας που προτείνει η κατασκευάστρια εταιρία.

Επιπλέον, απαιτούνται έξοδα για την αγορά άγκυρας, αλυσίδας και σχοινιών για την ασφαλή πρόσδεση του σκάφους σε λιμένες. Ακόμα, το σκάφος πρέπει να φέρει για την ασφάλεια των επιβαινόντων εγκεκριμένου τύπου σωστικά μέσα, τα οποία μπορούν να χωριστούν σε δύο κατηγορίες ανάλογα της διάρκειας ζωής τους. Η πρώτη κατηγορία είναι η μακράς διάρκειας και περιλαμβάνει 2 σωσίβια, ένα πλευστικό βοήθημα, φαρμακείο, πυροσβεστήρα και μια στολή εγκατάλειψης σκάφους. Στη δεύτερη κατηγορία ανήκουν οι 3 φωτοβολίδες χειρός, η φωτοβολίδα αλεξίπτωτου και το καπνογόνο, τα οποία υποχρεούνται να ανανεώνονται ετησίως.



SARONIC® Boats

Sar 640 fishing

SPEED (knots)	125HP
Maximum speed (at full loaded displacement):	19 knots
Cruising speed:	15 knots
RANGE (nautical miles)	
Maximum speed	250 m.n.
Cruising speed:	430 m.n.
MAIN SIZES	
Loa = overall length	6,70 m.
Lh = Hull length	6,40 m.
Max. beam:	2,30 m.
Depth under propeller (boat fully laden)	0,74 m.
Displacement unladen (with out engine and fuell)	1,3 ton.
Displacement laden:	2,1 ton.
Max.number of persons on board:	6
TECHNICAL DATA	
Standard fuel tank capacity:	300 lt.

Στην εικόνα διαγράφονται το σχέδιο και τα κύρια τεχνικά χαρακτηριστικά του σκάφους.

Αναλυτικά τα χαρακτηριστικά του πλωτού σύμφωνα με την κατασκευάστρια εταιρεία έχουν ως ακολούθως:

Προτεινόμενη ιπποδύναμη: 125HP

Ταχύτητα: Μέγιστη: 19 κόμβοι. Υπηρεσιακή: 15 κόμβοι

Αυτονομία: 250 ναυτικά μίλια (19 κόμβοι), 430 ναυτικά μίλια (15 κόμβοι)

Μήκος: ολικό: 6,7m, καρίνας: 6,4m

Βάθος: 0,74m (με πλήρες φορτίο)

Απόβαρο: 1,3 τόνοι

Μέγιστο βάρος: 2,1 τόνοι

Μέγιστος αριθμός επιβαίνόντων: 6

Χωρητικότητα δεξαμενής καυσίμου: 300l

Τέλος το σκάφος θα εξοπλιστεί με τα αναγκαία για την επίτευξη της αλιευτικής του δραστηριότητας. Αρχικά υπάρχει ανάγκη για την προμήθεια ενός συστήματος ηχοβολισμού που θα επιτρέπει στον αλιέα να εντοπίζει αλιεύματα σε βάθη έως και 500m. Τα κύρια αλιευτικά εργαλεία που θα χρησιμοποιούνται θα είναι 10 παραγάδια βυθού των 1000 αγκιστριών και 10 στρογγυλές ιχθυοπαγίδες (κίουρτοι) διαμέτρου ενός μέτρου. Τα εν λόγω αλιευτικά εργαλεία εναρμονίζονται με τον κοινοτικό

κανονισμό 1967/2006 του Συμβουλίου της Ε.Ε. σχετικά με μέτρα διαχείρισης για τη βιώσιμη εκμετάλλευση των αλιευτικών πόρων στη Μεσόγειο Θάλασσα. Για την ανέλκυση των εργαλείων από τον πυθμένα το σκάφος θα εξοπλιστεί με σύστημα υδραυλικού βιντσιού. Υπάρχει πλήθος εταιριών και τιμών για δεδομένη ποιότητα που αφορά τον εξοπλισμό, εκτός του πλεούμενου και του κινητήρα του.

Στον πίνακα [3] παρουσιάζονται η αξία και η διάρκεια ζωής του προαναφερθέντος εξοπλισμού. Τα δεδομένα που αφορούν το σκάφος και τον κινητήρα προέρχονται από την κατασκευάστρια εταιρία ενώ τα υπόλοιπα από έρευνα αγοράς του τελευταίου τριμήνου του 2020, συγκρινόμενα και με την άποψη επαγγελματιών του χώρου.

2. Ανάλυση εξωτερικού περιβάλλοντος

Οι παράγοντες που δρουν στο εξωτερικό περιβάλλον της επιχείρησης έχουν αποφασιστική επίδραση στην πορεία και την ανταγωνιστικότητα και κατ' επέκταση στην κερδοφορία της επιχείρησης. Γι' αυτό τον λόγο και επιβάλλεται να παρακολουθούνται και να μελετώνται εμπειριστατωμένα. Άλλωστε, από μια ανάλυση του εξωτερικού περιβάλλοντος της επιχείρησης αναμένεται να εντοπισθούν πιθανές υπάρχουσες ευκαιρίες αλλά και απειλές που ενδεχομένως караδοκούν στην εκάστοτε αγορά.

2.1. Ανάλυση αγοράς

Η επιχείρηση στοχεύει στην πώληση νωπών ιχθύων στην νήσο Ικαρία. Στην αγορά του νησιού υπάρχουν μόνο δύο νόμιμα ιχθυοπωλεία και μικρός αριθμός πλανόδιων πωλητών. Παράλληλα, η μεγάλη ηλικία των εναπομεινάντων επαγγελματιών αλιέων έχει οδηγήσει σε έλλειψη νωπών ιχθύων από το νησί, με αποτέλεσμα το μεγαλύτερο μέρος της ζήτησης να καλύπτεται από νωπά και κατεψυγμένα αλιεύματα που εισάγονται από γειτονικά νησιά ή από τον Πειραιά. Παράλληλα, ένα μέρος της ζήτησης καλύπτεται από την ερασιτεχνική αλλά και την παράνομη αλιεία. Ειδικά την τουριστική περίοδο υπάρχει αυξημένη ζήτηση σε ιχθύες η οποία δεν καλύπτεται. Χαρακτηριστικό παράδειγμα είναι ότι τα νωπά αλιεύματα απουσιάζουν από τους καταλόγους εστιατορίων. Παράλληλα όμως οι εστιατορείοι είναι διατεθειμένοι να αγοράσουν νωπούς ιχθύες σε υψηλές τιμές. Βέβαια, οι τιμές πώλησης των αλιευμάτων είναι χαμηλότερες σε σχέση με αυτές των κοσμοπολίτικων νησιών όπως η Μύκονος και Πάρος. Δίνεται, λοιπόν, στην επιχείρηση η ευκαιρία να ικανοποιήσει την υπάρχουσα ζήτηση σε σχετικά ικανοποιητικές τιμές, όμως οφείλει να ανταγωνιστεί τις πολύ χαμηλές τιμές των λαθραλιευμάτων. Αν ληφθεί υπόψη η μελλοντική συνταξιοδότηση των ενεργών επαγγελματιών αλιέων η ζήτηση σε αλιεύματα θα αυξηθεί ακόμα περισσότερο.

2.2 Ανάλυση PEST–DG και εξωτερικό μακροπεριβάλλον

➤ Οικονομικό περιβάλλον

Η επιχείρηση θεωρητικά θα αρχίσει την λειτουργία της στην εποχή μετά την πανδημία οπότε αναμένεται ότι θα συμπέσει με μία περίοδο γενικότερης οικονομικής ανάπτυξης. Βέβαια η οικονομική κατάσταση των μόνιμων κατοίκων του νησιού ίσως

να μην είναι καλή με αποτέλεσμα να στρέφονται προς ιχθύες χαμηλότερης αξίας. Όμως οι ιχθύες υψηλής αξίας μπορούν να πωλούνται στους τουρίστες. Συνεπώς, την χειμερινή περίοδο το εξωτερικό οικονομικό περιβάλλον αναμένεται να μην είναι ευνοϊκό, εν αντιθέσει με τη θερινή περίοδο.

➤ **Τεχνολογικό περιβάλλον**

Μέχρι τώρα δεν φαίνεται να γίνονται ιδιαίτερες προσπάθειες για την τεχνολογική ανάπτυξη της αλιείας από το κράτος. Αντιθέτως από το 2000 και έπειτα ιδιωτικές εταιρίες κυρίως στις ακτές του Σαρωνικού Κόλπου έχουν κάνει σημαντικά τεχνολογικά βήματα στην ανάπτυξη συστημάτων ανέλκυσης (βίντσι) των αλιευτικών εργαλείων από τον πυθμένα. Παράλληλα τα σύγχρονα αλιευτικά σκάφη προσφέρουν περισσότερες δυνατότητες αλλά και χαμηλότερα κόστη συντήρησης σε σχέση με τα παραδοσιακά ξύλινα. Ταυτόχρονα, από το εξωτερικό μπορούν να εισαχθούν αξιόπιστα ηχοβολιστικά συστήματα, ικανά να αυξήσουν την αλιευτική παραγωγή ή τουλάχιστον να μειώσουν μέρος των λειτουργικών εξόδων. Τέλος έχει ενδιαφέρον η πιθανή τοποθέτηση αυτόματων συστημάτων αλιείας παραγαδιών, όπως αυτά που χρησιμοποιούνται στον βόρειο Ατλαντικό, τα οποία θα είναι σε θέση να μειώσουν τις εργάσιμες ώρες ανά αλιευτική εξόρμηση.

➤ **Πολιτικό-νομικό περιβάλλον**

Δυστυχώς, το υπάρχον πολιτικό-νομικό περιβάλλον σε σχέση με την αλιεία δεν είναι ευνοϊκό. Σε αυτό έχει συμβάλει η Οδηγία της Ευρωπαϊκής Ένωσης για την μείωση της αλιείας και την αύξηση της υδατοκαλλιέργειας. Παρόλα αυτά το μέγεθος του αλιευτικού αλλά και τα εργαλεία που θα χρησιμοποιεί δεν επιτίπτουν σε αυστηρούς περιορισμούς. Έχει δημοσιευθεί η προθυμία της Ευρωπαϊκής Ένωσης να δώσει κίνητρα σε νέους αλιείς, ωστόσο το πολιτικό-νομικό περιβάλλον είναι ασταθές, κάτι που αποτελεί μειονέκτημα για την παρούσα επιχείρηση.

➤ **Κοινωνικό-πολιτιστικό περιβάλλον**

Παραδοσιακά, οι μόνιμοι κάτοικοι της Ικαρίας δεν είχαν δεσμούς με την θάλασσα λόγω των ισχυρών ανέμων που πνέουν στο νησί καθ' όλη τη διάρκεια του έτους αλλά και της απουσίας ασφαλών λιμένων, ενώ ο τουρισμός δεν ήταν έντονος. Τα τελευταία χρόνια υπάρχει στροφή προς τον τουρισμό αλλά και οι σχέσεις των μόνιμων κατοίκων με την θάλασσα έχουν βελτιωθεί. Επομένως, η ζήτηση σε αλιεύματα έχει

την τάση να αυξάνει. Παράλληλα, παρατηρείται η εγκατάσταση στο νησί συνταξιούχων από χώρες του εξωτερικού που άλλοτε έχουν και άλλοτε όχι σχέση με το νησί. Αυτή η ομάδα κατοίκων έχει σημαντικά υψηλότερο εισόδημα σε σχέση με τους ντόπιους κατοίκους αλλά αναζητά και έναν υγιή και υψηλού βιοτικού επιπέδου τρόπο ζωής, που περιέχει ποιοτικές τροφές. Αυτή λοιπόν η ομάδα ίσως αποτελεί μία σημαντική πηγή πελατών για την επιχείρηση.

➤ **Δημογραφικό περιβάλλον**

Στην Ικαρία παρουσιάζεται από το 1971 σταθερή αύξηση των ντόπιων κατοίκων ενώ ο μόνιμος πληθυσμός έχει αυξηθεί ακόμα περισσότερο εξαιτίας δημόσιων υπαλλήλων, εκπαιδευτικών και στρατιωτικών που διαμένουν στο νησί για επαγγελματικούς λόγους. Σε καμιά περίπτωση όμως δεν μπορεί να προβλεφθεί η επίδραση της πανδημίας στα δημογραφικά δεδομένα.

➤ **Παγκόσμιο περιβάλλον**

Η επιχείρηση αλληλεπιδρά έμμεσα με το διεθνές περιβάλλον, κυρίως μέσω των αποφάσεων της ΕΕ για θέματα αλιείας και διατροφής αλλά και με τις διεθνείς τάσεις σχετικά με τα τρόφιμα και την ποιότητα αυτών.

2.3 Ανάλυση των πέντε δυνάμεων του Porter και εξωτερικό μικροπεριβάλλον

Με την απλή ανάλυση των πέντε δυνάμεων του Porter, η επιχείρηση μπορεί ενδεικτικά να εντοπίσει στοιχεία που αποδεικνύουν την πιθανή ελκυστικότητα ενός κλάδου αλλά και να συμβάλει στην καλύτερη κατανόηση των δυνατών και αδύνατων σημείων της απέναντι σε ανταγωνιστές. Ακόμα της δίνεται η δυνατότητα να αναγνωρίσει τυχόν ευκαιρίες και απειλές, ώστε να προετοιμαστεί αναλόγως. Επιπλέον, μπορεί να προβλέψει αν ένα νέο προϊόν, όπως η αλιεία ενός νέου ιχθύος, ή η παροχή μίας υπηρεσίας, παραδείγματος χάριν η τουριστική αλιεία, έχει τις προοπτικές να είναι μελλοντικά κερδοφόρο. Τέλος διευκολύνεται στην λήψη σημαντικών αποφάσεων, που έχουν να κάνουν ακόμη και με αλλαγή στρατηγικής κατεύθυνσης (ειδικά σε περιόδους υψηλής πίεσης από τον ανταγωνισμό).

I. Απειλή εισόδου νέων ανταγωνιστών

Μπορεί να θεωρηθεί εύκολη η είσοδος στην αγορά καθώς υπάρχει αυξημένη ζήτηση σε νωπούς ιχθύες, από την άλλη πλευρά όμως, λόγω των αντικειμενικών δυσκολιών

που έχει το επάγγελμα του αλιέα, δεν υπάρχει προθυμία, από ανθρώπους και επιχειρήσεις, στο να ενταχθούν στον κλάδο. Μια πιθανή απειλή μπορεί να θεωρηθεί η αυξητική τάση της τιμής του πετρελαίου, που μελλοντικά θα αυξήσει το κόστος λειτουργίας της επιχείρησης. Επιπλέον, η κατάσταση των ιχθυαποθεμάτων δεν είναι σταθερή. Βέβαια, η κερδοφορία δεν εξαρτάται μόνο από το διαθέσιμο απόθεμα ιχθύων αλλά και από την τιμή πώλησής τους. Σίγουρα όμως τόσο τα ιχθυαποθέματα της περιοχής όσο και κρατικές/ευρωπαϊκές οδηγίες μπορούν να επηρεάσουν αρνητικά τις ποσότητες παραγόμενων ιχθύων.

II. Απειλή υποκατάστατων προϊόντων

Τα φρέσκα αλιεύματα είχαν αναντικατάστατη θέση στην διατροφή των νησιωτών, από την αρχαιότητα μέχρι πριν μερικές δεκαετίες. Σήμερα όμως, εξαιτίας της ανάπτυξης των συγκοινωνιών ο πελάτης μπορεί να προμηθευτεί φρέσκο σολομό νορβηγικής εκτροφής σε αρκετά νησιά του Αιγαίου. Μέχρι στιγμής στην ικαριακή αγορά υπάρχουν μόνο κατεψυγμένα προϊόντα ελληνικής υδατοκαλλιέργειας, δεν μπορεί να αποκλειστεί το ενδεχόμενο ότι στο μέλλον θα υπάρξουν και νωπά. Ίσως η πώληση φιλετοποιημένων αλιευμάτων μπορεί να ανταγωνιστεί κάποιο υποκατάστατο προϊόν αλλά και να καλύψει τις σύγχρονες απαιτήσεις των καταναλωτών. Ταυτόχρονα, η εισαγωγή νωπών αλιευμάτων από γειτονικά νησιά, την Τουρκία αλλά και τον Πειραιά μπορεί να επηρεάσει τις τιμές πώλησης των προϊόντων της επιχείρησης. Για την αντιστάθμιση αυτού του φαινομένου μπορεί να προωθηθεί ο τοπικός χαρακτήρας των ιχθύων αλλά και ο μικρός χρόνος από την αλίευση έως το πιάτο του καταναλωτή.

III. Διαπραγματευτική δύναμη των προμηθευτών

Οι προμηθευτές της επιχείρησης μπορούν να χωριστούν ως εξής: προμηθευτές καυσίμου, δολωμάτων και ανταλλακτικών, είτε για τα αλιευτικά εργαλεία, είτε για το σκάφος και τον κινητήρα του. Υπάρχουν τρεις τρόποι προμήθειας καυσίμων, από το νησί της Ικαρίας, το γειτονικό νησί της Σάμου ή από τα διεθνή ύδατα. Οι τοπικοί προμηθευτές έχουν τις υψηλότερες τιμές αλλά λόγω της κλειστής κοινωνίας μπορεί να αποτελούν και πελάτες της επιχείρησης. Η προμήθεια πετρελαίου από την Σάμο εξασφαλίζει σταθερά χαμηλές τιμές και απεριόριστες ποσότητες, με εγγυημένη ποιότητα. Τέλος, η αγορά καυσίμου σε διεθνή ύδατα είναι ευκαιριακή και η

οικονομικότερη λύση, όμως η ποιότητα του προϊόντος δεν εξασφαλίζεται. Τα απαραίτητα δολώματα μπορούν να προμηθεύονται σε σταθερές τιμές από τον Πειραιά, όμως υπάρχει εξάρτηση από την θαλάσσια συγκοινωνία. Εξαιρετική πηγή δολωμάτων αποτελούν οργανικά υπολείμματα από επιχειρήσεις όπως εστιατόρια και κρεοπωλεία. Όταν υπάρχουν φιλικές ή πελατειακές σχέσεις με τέτοιες επιχειρήσεις, τότε η προμήθεια δολωμάτων μπορεί να γίνει δωρεάν ή έναντι παροχής νωπών ιχθύων. Ένας ακόμα τρόπος προμήθειας δολωμάτων είναι η αγορά τους από σκάφη μέσης αλιείας. Η σταθερότητα ως προς τιμές και ποιότητα είναι μεγαλύτερη στα δολώματα από επιχειρήσεις του Πειραιά και μικρότερη από τοπικές, όμως οι τοπικές είναι χαμηλού κόστους. Η αγορά δολωμάτων από άλλους επαγγελματίες ενέχει κινδύνους αθέμιτου ανταγωνισμού. Όσον αφορά στην προμήθεια ανταλλακτικών υπάρχει ικανός αριθμός επιχειρήσεων, τόσο στην Αττική όσο και σε άλλες περιοχές της χώρας, με αποτέλεσμα να εξασφαλίζεται σταθερή ποιότητα και τιμή.

IV. Διαπραγματευτική δύναμη των αγοραστών

Οι πελάτες της επιχείρησης έχουν να κάνουν με μία ολιγοπωλιακή αγορά. Ο αριθμός των νοικοκυριών του νησιού είναι ικανοποιητικός, όμως ο αριθμός των εστιατορίων δεν είναι τόσο μεγάλος σε σχέση με άλλα νησιά. Η επιχείρηση μπορεί να κτίσει ισχυρές σχέσεις με τους πελάτες της λόγω της κλειστής κοινωνίας και της έλλειψης σημαντικών εναλλακτικών. Όμως, η επιχείρηση οφείλει να είναι συμφέρουσα στους πελάτες της και να μην προσπαθήσει να εκμεταλλευτεί την έλλειψη νωπών αλιευμάτων από το νησί, διότι, τότε, μέρος το πελατών θα στραφούν ίσως αμετάκλητα προς άλλες αγορές ή προϊόντα.

V. Επίπεδο ανταγωνισμού μεταξύ υφιστάμενων επιχειρήσεων

Οι υπάρχοντες αλιείς οδεύουν προς το τέλος της επαγγελματικής τους πορείας χωρίς να αποτελούν σημαντικούς ανταγωνιστές, όμως η μακροχρόνια εμπειρία τους και σχέση με υφιστάμενους πελάτες τους εξασφαλίζει θέση στην αγορά, με αρκετούς από αυτούς να έχουν ένα σταθερό πελατολόγιο. Οι ενεργοί αλιείς αυτή τη στιγμή είναι περίπου 20. Σημαντικό ανταγωνιστή αποτελεί το ένα από τα δύο ιχθυοπωλεία του νησιού, το οποίο έχει διασυνδέσεις με τις αγορές των γύρω νησιών αλλά και την ιχθυόσκαλα Κερατσινίου ενώ διαθέτει υψηλούς οικονομικούς πόρους. Ίσως η συνεργασία με την παραπάνω επιχείρηση είναι αναγκαία στην αρχική φάση

λειτουργίας της επιχείρησης ώστε να μετριαστούν οι επιπτώσεις του ανταγωνισμού με αυτήν.

3. SWOT ANALYSIS της επιχείρησης

Η SWOT ανάλυση είναι ένα σημαντικό εργαλείο στρατηγικού σχεδιασμού το οποίο χρησιμοποιείται ευρέως για την ανάλυση, τόσο του εσωτερικού, όσο και του εξωτερικού περιβάλλοντος της εκάστοτε επιχείρησης, ειδικά όταν αυτή καλείται να λάβει μία απόφαση που σχετίζεται με τους στόχους που αυτή έχει καθορίσει ή με σκοπό την επίτευξή αυτών.

➤ Δυνατά Σημεία

- Ικανοποιητικός κύκλος πιθανών πελατών
- Χρήση βιώσιμων αλιευτικών εργαλείων
- Σχετικά οικονομικά δολώματα
- Κινητήρας χαμηλής κατανάλωσης καυσίμου
- Τεχνολογικά προηγμένος εξοπλισμός
- Πώληση φιλετοποιημένων ιχθύων

➤ Αδύναμα Σημεία

- Μη σταθερή παραγωγή
- Παραγωγή μόνο νωπών ιχθύων
- Έλλειψη εμπειρίας

➤ Ευκαιρίες

- Ευρωπαϊκά προγράμματα για την μείωση των εξόδων και την προώθηση πρακτικών φιλικών προς το περιβάλλον
- Μελλοντική συνταξιοδότηση ανταγωνιστών
- Τάση αύξησης της διάρκειας της τουριστικής περιόδου
- Στροφή των καταναλωτών προς ποιοτικότερα και πιο υγιεινά τρόφιμα
- Μελλοντική παροχή υπηρεσιών τουριστικής αλιείας
- Απόκτηση σήματος βιώσιμης αλιείας
- Η φήμη του τρόπου ζωής των Ικαριωτών, που σχετίζεται με τη μακροζωία
- Ποιοτικά προϊόντα
- Μικρός αριθμός ανταγωνιστών
- Αυξημένη ζήτηση

- Ικανοποιητικές τιμές πώλησης
 - Καλή κατάσταση ιχθυαποθεμάτων περιοχής σε σχέση με άλλα πεδία
- Απειλές
- Προϊόντα υδατοκαλλιέργειας
 - Χαμηλές τιμές των ιχθύων που προέρχονται από παράνομη αλιευτική δραστηριότητα
 - Άγνωστη η μελλοντική κατάσταση των ιχθυαποθεμάτων
 - Νομοθετικοί περιορισμοί
 - Έλλειψη αξιόπιστων επιστημονικών δεδομένων για την αλιευτική βιολογία και διαχείριση στην Ελλάδα και ειδικά σε απομακρυσμένες περιοχές, όπως το Ικάριο πέλαγος.
 - Εποχικές διακυμάνσεις της παραγωγής
 - Εποχικές διακυμάνσεις της ζήτησης
 - Εξάρτηση από την τιμή του πετρελαίου
 - Γεωγραφική απομόνωση του νησιού
 - Μη καθημερινή σύνδεση με την ηπειρωτική Ελλάδα
 - Δεν υπάρχει άμεση πρόσβαση σε ανταλλακτικά
 - Απουσία εξουσιοδοτημένου συντηρητή για τον εξοπλισμό
 - Κακές καιρικές συνθήκες σε σχέση με άλλες περιοχές (πλέον των 120 ημερών με απαγορευτικό ετησίως)
 - Μικρή διάρκεια τουριστικής περιόδου (ειδικά με την πανδημία)
 -
 - Αστάθεια φορολογικού συστήματος
 - Η παραγωγή επηρεάζεται από μη ελέγξιμους περιβαλλοντικούς και βιολογικούς παράγοντες

4. Στρατηγική επιχείρησης

Η παρούσα επιχείρηση παρά τον μικρό της χαρακτήρα αποσκοπεί και αυτή στην αύξηση της κερδοφορίας της. Ο απώτερος στόχος της είναι η πώληση ιχθύων υψηλής οικονομικής αξίας καθώς πλέον οι καταναλωτές έχουν τους οικονομικούς πόρους και επιθυμούν να αγοράσουν μεγάλου μεγέθους αλιεύματα. Η εποχή όπου ένα νοικοκυριό αναζητούσε ένα με δυο κιλά μικρά φτηνά ψαράκια έχει ή σίγουρα τείνει να περάσει. Έτσι η επιχείρηση στοχεύει στην αλιεία ιχθύων υψηλής αξίας ώστε να ανταποκρίνεται στις σύγχρονες απαιτήσεις. Φυσικά, στα πρώτα χρόνια της δραστηριότητάς της θα ασχοληθεί και με την αλιεία χαμηλής εμπορικής αξίας ιχθύων, καθώς είναι πολύ πιο εύκολη η αλιεύσή τους αλλά σταδιακά στοχεύει στην αύξηση της παραγωγής υψηλής αξίας και στην μείωση της παραγωγής χαμηλής αξίας αλιευμάτων. Σε άλλες νησιωτικές περιοχές οι ενεργοί αλιείς έχουν στραφεί με επιτυχία στην αλιεία ιχθύων υψηλής οικονομικής αξίας ενώ αντίθετα, αλιείς που ακόμα στοχεύουν στα παραδοσιακά αλιεύματα χαμηλής οικονομικής αξίας φαίνεται, κατά δήλωσή τους, να μην είναι σε θέση να ανταποκριθούν στις οικονομικές απαιτήσεις του νοικοκυριού τους.

Ταυτόχρονα, έχει δύο εναλλακτικούς τρόπους πώλησης των αλιευμάτων, αυτόν της χονδρικής και αυτόν της λιανικής. Με την χονδρική εξασφαλίζεται η πώληση σχεδόν όλης της παραγωγής, αλλά σε χαμηλότερες τιμές σε σχέση με την λιανική. Συνεπώς, στην αρχική φάση μεγάλο μέρος της παραγωγής θα πωλείται χονδρική και παράλληλα θα γίνονται προσπάθειες ώστε να δημιουργηθεί ένα πελατολόγιο ικανό να απορροφά σημαντικό μέρος της παραγωγής αλλά σε τιμές λιανικής.

Η πώληση των αλιευμάτων θα γίνεται όπως προβλέπει το νομοθετικό πλαίσιο, στην ιχθυόσκαλα του λιμένα προσέγγισης από τον αλιέα. Όμως, μακροχρόνια, είναι δυνατή η προμήθεια άδειας και οχήματος με ψυκτικό θάλαμο ώστε να γίνεται διανομή κατ' οίκον των αλιευμάτων αλλά και να υπάρχει πρόσβαση σε χωριά απομακρυσμένα από την ιχθυόσκαλα. Αυτή η προοπτική είναι σε θέση να αυξήσει το πελατολόγιο, την ελκυστικότητα του παραγόμενου προϊόντος αλλά και να προσδώσει επιπρόσθετη αξία στα αλιεύματα της επιχείρησης. Σε συνεργασία με άλλους αλιείς, η επιχείρηση μπορεί να εισαχθεί στο κλάδο της μεταπώλησης αλιευμάτων και να της επιφέρει επιπλέον έσοδα από την παροχή αυτής της υπηρεσίας στους συνεργαζόμενους αλιείς.

Σε κάθε περίπτωση, όμως, η επιχείρηση οφείλει να είναι εναρμονισμένη με την κλειστή κοινωνία στην οποία εντάσσεται, διότι μία, ακόμα και μεμονωμένη, κακή κριτική απέναντί της μπορεί εύκολα να γενικευτεί και να επηρεάσει την γενικότερη εικόνα της σε όλη την αγορά.

5. Σχεδιασμός marketing

Ο σχεδιασμός marketing αποτελεί ένα πλαίσιο το οποίο καθορίζει το πού και το γιατί οι διαθέσιμοι πόροι (οικονομικοί και μη) πρέπει να καταμερισθούν, πότε είναι αναγκαία η χρησιμοποίησή τους και με ποιον δυνατό τρόπο, έτσι ώστε να επιφέρουν το βέλτιστο δυνατό αποτέλεσμα.

5.1 Στόχοι marketing

Ο πρωταρχικός στόχος της παρούσας επιχείρησης, όπως και οποιαδήποτε άλλης, είναι η κερδοφορία. Για την επίτευξη αυτής θέτονται οι παρακάτω στόχοι.

Αρχικά επιδιώκεται η αλιεία ιχθύων υψηλής οικονομικής αξίας και ως δευτερεύουσα πηγή εσόδων να αποτελούν ιχθύες δεύτερης και τρίτης κατηγορίας. Με αυτόν τον τρόπο για δεδομένη ποσότητα εργασίας το παραγόμενο προϊόν θα έχει τη βέλτιστη αξία. Ο επόμενος στόχος έχει να κάνει με την δημιουργία πελατολογίου. Φυσικά θα χρειαστεί χρόνος για την δημιουργία του. Το ιδανικό για την επιχείρηση πελατολόγιο θα περιλαμβάνει εστιατόρια και ιδιώτες που έχουν σε μεγάλη εκτίμηση το φρέσκο ψάρι. Ταυτόχρονα, θα αποφεύγονται οι χονδρέμποροι, όσο αυτό είναι δυνατό καθώς παρόλο που είναι διατεθειμένοι να αγοράσουν το σύνολο της παραγωγής, εντούτοις οι τιμές που προσφέρουν είναι πολύ χαμηλές σε σχέση με αυτές των ιδιωτών και των εστιατορίων. Τέλος, είναι αναγκαία η φιλική προς το περιβάλλον πολιτική της επιχείρησης για δυο λόγους. Πρώτον, για την εξασφάλιση της βιωσιμότητας των ιχθυαποθεμάτων και άρα της επιχείρησης αλλά και για την δημιουργία καλής εικόνας στους πελάτες.

5.2 Δυνητική πηγή ανταγωνιστικού πλεονεκτήματος

Σύμφωνα με τον Hao Ma υπάρχουν τρεις πηγές ανταγωνιστικού πλεονεκτήματος που σχετίζονται με τα περιουσιακά στοιχεία, με την προσβασιμότητα στους συντελεστές παραγωγής και με την τεχνογνωσία. Έτσι, μια πηγή ανταγωνιστικού πλεονεκτήματος αποτελεί ο σύγχρονος εξοπλισμός της επιχείρησης έναντι των ανταγωνιστών. Ο τεχνολογικά προηγμένος εξοπλισμός και ειδικά το ηχοβολιστικό μπορούν να αυξήσουν την αποτελεσματικότητα στον εντοπισμό των αλιευμάτων, ενώ το υδραυλικό βίντσι μειώνει σημαντικά το χρόνο αλλά και την κούραση στην ανέλκυση των αλιευτικών εργαλείων. Να σημειωθεί ότι τα ανταγωνιστικά σκάφη διαθέτουν

βίντσι για παραγάδια, όχι όμως για ιχθυοπαγίδες. Από την άλλη, η μικρή διάρκεια χρήσης του εξοπλισμού μειώνει τις πιθανότητες βλάβης αυτού και κατ' επέκταση μειώνει τις ώρες επισκευής αλλά και την πιθανότητα δυσμενούς συμβάντος εν ώρα εργασίας στην θάλασσα.

Από ότι φαίνεται, λόγω αλιευτικών εργαλείων ή λόγω πεποιθήσεων η πλειοψηφία των υπάρχοντων αλιέων δεν καλύπτει τις σύγχρονες ανάγκες των καταναλωτών. Η παραγωγή αλιευμάτων Α κατηγορίας αλλά και η φιλετοποίησή τους, είναι ικανά να δώσουν ένα σημαντικό πλεονέκτημα έναντι των ανταγωνιστών.

Υπάρχει και ένα μειονέκτημα.

Όσον αφορά στις αλιευτικές ικανότητες αλλά και στην γνώση αλιευτικών πεδίων αλλά και των εποχών που αυτά είναι πλούσια, η μελετώμενη επιχείρηση μειονεκτεί έναντι των ανταγωνιστών της. Με την πάροδο του χρόνου, την επικοινωνία με συναδέλφους αλλά και τον προηγμένο τεχνολογικό εξοπλισμό, η επιχείρηση μπορεί να μετριάσει την επίδραση του μειονεκτήματος αυτού.

5.3 Τμηματοποίηση και στοχοθέτηση της αγοράς

Αρχικά, η αγορά μπορεί να χωριστεί σε αυτή εντός της νήσου Ικαρίας και σε αυτή εκτός της νήσου. Ειδικότερα, η αγορά της Ικαρίας μπορεί να χωριστεί σε εστιατόρια, νοικοκυριά και χονδρέμπορους αλιευμάτων.

Τα εστιατόρια / ψαροταβέρνες αποτελούν ίσως την καλύτερη κατηγορία πελατών, καθώς είναι διατεθειμένα να απορροφήσουν μεγάλες ποσότητες αλιευμάτων σε σχετικά υψηλές τιμές λιανικής, όμως έχουν υψηλές απαιτήσεις σε σχέση με την ποιότητα και την ποσότητα των αλιευμάτων.

Η αγοραστική δύναμη των νοικοκυριών διαφέρει, εντούτοις όμως η τιμές πώλησης είναι οι υψηλότερες που διατίθενται αλλά οι ποσότητες που απορροφούν δεν είναι μεγάλες.

Τέλος, οι χονδρέμποροι του νησιού είναι δύο, με αποτέλεσμα να ελέγχουν τις τιμές. Από την άλλη είναι διατεθειμένοι να αγοράσουν οποιαδήποτε ποσότητα καθώς έχουν

τα μέσα συντήρησης των αλιευμάτων (ψυκτικοί θάλαμοι και φορτηγά) αλλά και το δίκτυο πελατών στην ηπειρωτική Ελλάδα. Έτσι, αποτελούν μια ασφαλή και σταθερή αγορά, που όμως δεν αποδίδει το μέγιστο κέρδος.

Σε αντίθεση με άλλα νησιά ή την ηπειρωτική χώρα μέχρι στιγμής δεν υπάρχουν ξενοδοχεία με δικό τους εστιατόριο τα οποία πιθανόν να είχαν ανάγκη σε νωπούς ιχθύες.

Όσον αφορά την εποχή του χρόνου, υπάρχουν διακυμάνσεις στις παραπάνω αγορές. Την χειμερινή περίοδο, η ζήτηση από τα εστιατόρια είναι σχεδόν μηδενική, σε αντίθεση με την θερινή περίοδο που μπορεί να μην καλύπτεται. Αυτό οφείλεται στον τουρισμό ο οποίος είναι σχεδόν μηδενικός τον χειμώνα ενώ κορυφώνεται από τις 15 Ιουλίου έως τις 15 Αυγούστου. Τη θερινή περίοδο η ζήτηση των νοικοκυριών αυξάνει, καθώς αυξάνεται και ο πληθυσμός του νησιού. Αν ληφθεί υπόψη η μειωμένη αλιευτική δραστηριότητα την χειμερινή περίοδο λόγω καιρικών συνθηκών που συνεπάγεται μειωμένη παραγωγή, η ελαττωμένη χειμερινή ζήτηση ίσως να μην αποτελεί σημαντικό πρόβλημα για την επιχείρηση.

Η πώληση αλιευμάτων εκτός της Ικαρίας μπορεί να επιτευχθεί στη γειτονική Σάμο και στους Φούρνους. Και οι δύο αγορές έχουν καλύτερα δίκτυα διανομής των αλιευμάτων και αυξημένη ζήτηση. Όμως απαιτούνται πόροι για την δημιουργία πελατολογίου σε αυτές τις περιοχές, καθώς η προσέγγιση σε λιμάνια αυτών των νησιών δεν θα είναι συχνή. Στα νησιά αυτά η καλύτερη πρακτική είναι, ίσως, η πώληση της παραγωγής αποκλειστικά σε χονδρεμπόρους, τουλάχιστον για τα πρώτα χρόνια λειτουργίας της επιχείρησης, μέχρι να επιτευχθεί ικανοποιητική δικτύωση με εστιατόρια και νοικοκυριά.

5.4 Τοποθέτηση των προϊόντων στην αγορά

Μέσω της άμεσης επικοινωνίας, ακόμα και σε προσωπικό επίπεδο, που είναι εφικτή λόγω της κλειστής κοινωνίας του μικρού νησιού, ο καταναλωτής πρέπει να βεβαιώνεται για τα ακόλουθα. Πρωτίστως ότι τα αλιεύματα προέρχονται από το Ικάριο πέλαγος και ότι είναι φρέσκα. Η εμπορία αλιευμάτων που έχουν αγοραστεί από άλλα αλιευτικά σκάφη, είτε ελληνικής, είτε τουρκικής σημαίας, δεν είναι

αποδεκτή από τους ντόπιους καταναλωτές. Η τελευταία πρακτική εφαρμόζεται από ορισμένους επαγγελματίες οι οποίοι αντί να αλιεύουν μεταπωλούν ιχθύες. Επίσης η μη κατοχή ψυκτικού θαλάμου από την επιχείρηση εξασφαλίζει ότι τα αλιεύματα είναι φρέσκα και διατηρούνται για λίγες ώρες σε τρίμα πάγου μέχρι την πώλησή τους. Αλιεύματα που δεν θα πωλούνται θα γίνονται δόλωμα ή θα δωρίζονται σε καλούς ή μελλοντικούς πελάτες. Η περιβαλλοντική συνείδηση είναι υπαρκτή στη πλειοψηφία των καταναλωτών, έτσι θα πρέπει να επισημαίνεται η προσπάθεια για αλιευτική βιωσιμότητα που καταβάλει η επιχείρηση. Η προμήθεια κάποιου αντίστοιχου εμπορικού σήματος σχετικά με την βιωσιμότητα είναι ίσως χρήσιμη. Ένα διεθνώς αναγνωρισμένο εμπορικό σήμα παρέχεται από την Marine Stewardship Council (MSC).



Γραφική απεικόνιση του σήματος βιώσιμης αλιείας της MSC.

5.5 Μείγμα marketing

Το μείγμα marketing χρησιμοποιείται ευρέως ως εργαλείο από τις επιχειρήσεις, με σκοπό την εφαρμογή της στρατηγικής του marketing που έχει αποφασιστεί. Το εργαλείο αποτελείται από τέσσερα συστατικά, τα «4P», το προϊόν, την τιμή, την προώθηση και τη διανομή. Ο όρος μείγμα χρησιμοποιείται επειδή και τα τέσσερα συστατικά του εργαλείου αυτού θα πρέπει να συνδυαστούν με αποτέλεσμα την ύπαρξη ενός αρμονικού αποτελέσματος. Τα διαφορετικά αυτά μέρη δεν πρέπει να

συγκρουστούν μεταξύ τους, ειδάλως το προϊόν το οποίο προάγουν θα αποτύχει ολοκληρωτικά να κερδίσει κάποια αξιόλογη θέση στην αγορά.

Η επιχείρηση αναμένεται να παρέχει τρία προϊόντα, όσες και οι οικονομικές κατηγορίες των αλιευμένων ιχθύων. Στην πραγματικότητα κάθε διαφορετικό είδος αλιευμένου ιχθύος μπορεί να χαρακτηριστεί σαν διαφορετικό προϊόν, όμως για λόγους ευκολότερης μελέτης χωρίζονται σε τρεις κατηγορίες, καθώς τα πιθανά αλιευμένα είδη είναι πολλά αλλά και περιστασιακά. Έτσι τα προϊόντα της επιχείρησης είναι:

- i. Ιχθύες Α κατηγορίας
- ii. Ιχθύες Β κατηγορίας και
- iii. Ιχθύες Γ κατηγορίας

Ως κύρια προϊόντα μπορούν να χαρακτηρισθούν οι ιχθύες Α και Β κατηγορίας παρόλο που στην αρχική φάση λειτουργίας η επιχείρηση θα βασίζεται εξίσου και σε αυτούς τις Γ κατηγορίας. Η επιχείρηση θα παρέχει υπηρεσίες εκσπλαχνισμού και φιλετοποίησης ώστε να καλύπτονται πλήρως οι απαιτήσεις των καταναλωτών. Μελλοντικά η επιχείρηση μπορεί να εισαγάγει άλλα δυο προϊόντα, την αλιεία καρκινοειδών και τους πλόες τουριστικής αλιείας.

Οι τιμές που επιλέγονται είναι οι υπάρχουσες τις αγοράς (πίνακας τιμών) και αυτό διότι είναι αρκετά ικανοποιητικές για την κερδοφορία της επιχείρησης. Χαμηλότερες από τις υπάρχουσες τιμές μπορεί να δελεάσουν τους καταναλωτές, όμως ενδεχομένως να θεωρηθεί αθέμιτη πρακτική εις βάρος των υπολοίπων αλιέων, το οποίο δεδομένης της κλειστής κοινωνίας στην οποία εντάσσεται η επιχείρηση ίσως της επιφέρει αρνητικές συνέπειες. Μπορεί να δοθεί έμφαση στην υψηλότερη ποιότητα έναντι της ίδιας τιμής.

Η μελετώμενη επιχείρηση είναι μικρής κλίμακας και απευθύνεται σε μία μικρή κλειστή αγορά, οπότε δεν υπάρχουν πολλές επιλογές προώθησης. Ο καλύτερος τρόπος για την προώθηση είναι η άμεση επικοινωνία με πελάτες της περιοχής. Για την καλύτερη προώθηση των αλιευμένων ιχθύων είναι δυνατή η τηλεφωνική επικοινωνία με κάποιους σημαντικούς πελάτες και η ενημέρωσή τους σχετικά με τα διαθέσιμα αλιεύματα. Την τελευταία πρακτική την εφαρμόζουν με επιτυχία ήδη ορισμένοι

επαγγελματίες της περιοχής. Για την εξέλιξη της τελευταίας μεθόδου, είναι δυνατή η αποστολή φωτογραφίας των πιο αξιόλογων αλιευμάτων ή και του συνόλου της ημερήσιας παραγωγής στους πελάτες, είτε είναι νοικοκυριά είτε εστιατόρια. Με αυτό τον τρόπο τα αλιεύματα μπορούν να πωληθούν πριν το σκάφος προσεγγίσει τον λιμένα εκφόρτωσης αλλά και να ενημερωθεί ο πελάτης εύκολα και γρήγορα χωρίς να υποχρεούται να μεταβεί στο λιμένα ή την ιχθυόσκαλα. Η αποστολή των φωτογραφιών μπορεί να γίνει με πολλές εφαρμογές όπως Viber, Messenger κτλ.

Πρακτικά, η πλειοψηφία των αλιευμάτων δεν διανέμεται από την επιχείρηση αλλά οι πελάτες προσέρχονται στο λιμένα εκφόρτωσης ή στην ιχθυόσκαλα για την αγορά τους. Στην περίπτωση όμως παραθαλάσσιων οικισμών ή εστιατορίων μπορεί να γίνει διανομή των αλιευμάτων στο τοπικό αλιευτικό καταφύγιο ή ακόμα και την παραλία. Στα μελλοντικά σχέδια της επιχείρησης είναι η επένδυση σε ένα όχημα – ψυγείο που θα μπορεί να εκτελεί διανομές κατ' οίκον. Έτσι καλύπτονται περισσότερες ανάγκες των καταναλωτών άλλα και τα προϊόντα θα είναι διαθέσιμα σε περισσότερους πιθανούς πελάτες.

6. Χρηματοοικονομική ανάλυση επιχειρηματικού σχεδίου

Τα δεδομένα προέρχονται από επαγγελματίες αλιείς και το Τμήμα Αλιείας της Περιφέρειας Βορείου Αιγαίου. Δεδομένα που προέρχονται από επίσημες πηγές του Ελληνικού κράτους είναι αμφίβολης ποιότητας, καθώς οι επαγγελματίες αλιείς δεν δηλώνουν ακριβή στοιχεία. Τα αναγκαία τεχνό-οικονομικά δεδομένα παρουσιάζονται σε πίνακες για τα δέκα πρώτα έτη λειτουργίας της.

Πίνακας [1]: τιμών χονδρικής και λιανικής πώλησης ανάλογα την κατηγορία του αλιεύματος

Κατηγορία αλιεύματος	Χονδρική τιμή (€/kg)	Λιανική τιμή (€/kg)
A	15	30
B	10	15
Γ	5	10

«Πηγή: υπάρχουσες τιμές αγοράς»

Πίνακας [2]: συνολικών αλιευμένων ποσοτήτων (kg) ανά κατηγορία αλιεύματος και τρόπο πώλησης για περίοδο δέκα ετών

Συνολική Ποσότητα Αλιευμάτων (kg)	1ο Έτος	2ο Έτος	3ο Έτος	4ο Έτος	5ο Έτος	6ο Έτος	7ο Έτος	8ο Έτος	9ο Έτος	10ο Έτος
A Λιανική	25	50	100	150	200	200	250	250	250	250
A Χονδρική	50	100	150	200	250	250	200	200	200	200
B Λιανική	50	100	150	200	250	250	250	250	250	250
B Χονδρική	100	125	150	200	200	200	200	200	200	200
Γ Λιανική	100	175	200	200	200	150	100	100	100	100
Γ Χονδρική	300	350	300	250	250	200	200	175	150	100
Συνολική Ποσότητα Αλιευμάτων	625	900	1050	1200	1350	1250	1200	1175	1150	1100

«Πηγή: θεωρητική πορεία εκμετάλλευσης βάση προβλέψεων επαγγελματιών αλιέων»

Οι τιμές πώλησης των ιχθύων θα θεωρηθούν σταθερές στα πλαίσια της μελέτης, στην πραγματικότητα όμως είναι πιθανό να αυξηθούν, είτε λόγω αύξησης των λειτουργικών εξόδων της επιχείρησης, είτε λόγω μείωσης των ιχθυαποθεμάτων, δεδομένης μιας σταθερής ζήτησης. Επιπλέον, ορίζεται ως σύνολο ωρών απασχόλησης οι 1000 ώρες ετησίως με 3 €/ώρα τεκμαρτό ωρομίσθιο. Οι ετήσιες ασφαλιστικές εισφορές ορίζονται στα 1500€ ανά έτος για τα πέντε πρώτα έτη και στα 1600 για τα

υπόλοιπα. Η επιχείρηση θα απασχολεί μόνο έναν εργαζόμενο, ο οποίος θα είναι και ιδιοκτήτης αυτής, ενώ για τα τρία πρώτα έτη θα υπάρχουν ετήσια έξοδα για λογιστικό γραφείο ύψους 400€. Τα επόμενα χρόνια οι λογιστικές εργασίες θα γίνονται από τον ιδιοκτήτη.

Πίνακας [3]: συνολικού κόστους εξοπλισμών και της αντίστοιχης διάρκειας ζωής

Είδος	Κόστος (€)	Διάρκεια ζωής (έτη)
saρ 6.40	19000	40
κινητήρας	14000	20
ηχοβολιστικό	3000	10
αγκυροβόλιο	200	20
σωστικά διαρκείας	400	20
βεγγαλικά	30	1
βίντζι	1000	20
κιούρτοι	300	1
παραγάδια	300	3
ΣΥΝΟΛΟ	38230	-

«Πηγή: υπάρχουσες τιμές αγοράς»

Πίνακας [4]: ποσοτήτων και κόστους αναλώσιμων υλικών και πετρελαίου

Αναλώσιμα Υλικά	1ο Έτος	2ο Έτος	3ο Έτος	4ο Έτος	5ο Έτος	6ο Έτος	7ο Έτος	8ο Έτος	9ο Έτος	10ο Έτος
Δολώματα (υπολείματα τροφών) (kg)	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Τιμή (€/kg)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Κόστος (€)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Δολώματα αγοράς (kg)	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200
Τιμή (€/kg)	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2
Κόστος (€)	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400
Παγότριμα (kg)	125	180	210	240	270	250	240	235	230	220
Τιμή (€/kg)	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Κόστος (€)	125	180	210	240	270	250	240	235	230	220
Συνολικό Κόστος Αναλώσιμων (€)	2325	2380	2410	2140	2170	2150	2140	2135	2130	2120
Τιμή Πετρελαίου (€/lt)	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Συνολική Κατανάλωση Πετρελαίου (lt)	1800	1800	1800	1500	1500	1500	1500	1500	1500	1500
Συνολικό Κόστος Πετρελαίου (€)	1800	1800	1800	1500	1500	1500	1500	1500	1500	1500

«Πηγή: ανάλυση δεδομένων»

Οι δαπάνες συντήρησης των εξοπλισμών ορίζονται στο 3% επί του Μέσου Επενδυτικού Κεφαλαίου (ΜΕΚ) ενώ οι δαπάνες ασφαλιστρών στο 0,83% επί του ΜΕΚ. Η χρηματοδότηση της επιχείρησης θα γίνει αποκλειστικά και μόνο από ίδια κεφάλαια, καθώς δεν επιδοτείται η αλιευτική δραστηριότητα, ενώ η λήψη δανείου δεν συμβαδίζει με την πολιτική της επιχείρησης. Έτσι, το συνολικό κόστος της επένδυσης

ανέρχεται στις τριάντα οκτώ χιλιάδες και διακόσια τριάντα ευρώ. Η ανάλυση των δεδομένων έγινε με την χρήση του Microsoft Excel. Αρχικά έγινε υπολογισμός του MEK, των αποσβέσεων, του κόστους συντήρησης και των ασφαλιστρών για το σύνολο του εξοπλισμού ανά έτος, με αποτέλεσμα το MEK στο τέλος του δέκατου έτους να φτάνει τις είκοσι χιλιάδες τριακόσια δεκαπέντε ευρώ.

Οι μεταβλητές δαπάνες αφορούν μόνο το κυκλοφοριακό κεφάλαιο, καθώς δεν έχει γίνει λήψη δανείου, ο εξοπλισμός είναι όλος ιδιόκτητος και δεν υπάρχει ξένη εργασία. Παρατηρείται ότι με την πάροδο του χρόνου οι δαπάνες παραγωγής έχουν μειούμενη τάση, λόγω μείωσης δαπανών συντήρησης και ασφάλισης. Σε αυτή την μείωση συμβάλλει και η μείωση του κόστους των αναλώσιμων, καθώς αυξάνεται η εμπειρία θα μειωθεί η χρήση δολωμάτων που ήταν αυξημένα τα πρώτα χρόνια λειτουργίας. Οι εμφανείς δαπάνες έχουν ελαφρά μειωτική πορεία, ενώ οι μεταβλητές είναι περίπου σταθερές. Και στις τρεις κατηγορίες δαπανών η διακοπή συνεργασίας με λογιστικό γραφείο είναι εμφανής μεταξύ τρίτου και τέταρτου έτους.

Πίνακας [5]: MEK, αποσβέσεων, κόστους συντήρησης και ασφαλιστρών για το σύνολο της επιχείρησης στη διάρκεια λειτουργίας της

Έτος	Μέσο Επενδυμένο Κεφάλαιο (€)	Ετήσια απόσβεση (€)	Συντήρηση (€)	Ασφάλιστρα (€)
1 ^ο	37.287	1.886	1.119	309
2 ^ο	35.401	1.886	1.062	294
3 ^ο	33.316	1.886	1.005	278
4 ^ο	31.630	1.886	949	263
5 ^ο	29.744	1.886	892	247
6 ^ο	27.858	1.886	836	231
7 ^ο	25.973	1.886	779	216
8 ^ο	24.087	1.886	723	200
9 ^ο	22.201	1.886	666	184
10 ^ο	20.315	1.886	609	169
Σύνολο	-	18.860	8.640	2.391

«Πηγή: ανάλυση δεδομένων»

Παραγωγικές Δαπάνες

Έτος	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
1) Εργασία										
α) αμοιβή οικογενειακής εργασίας	3000,00	3000,00	3000,00	3000,00	3000,00	3000,00	3000,00	3000,00	3000,00	3000,00
β) εισφορές ΟΓΑ	1500,00	1500,00	1500,00	1500,00	1500,00	1600,00	1600,00	1600,00	1600,00	1600,00
γ) τόκοι δαπανών εργασίας (8.5% για 6 μήνες)	191,25	191,25	191,25	191,25	191,25	195,50	195,50	195,50	195,50	195,50
Σύνολο	4691,25	4691,25	4691,25	4691,25	4691,25	4795,50	4795,50	4795,50	4795,50	4795,50
2) Κεφάλαιο										
α) Πάγιο κεφάλαιο										
1) αποσβέσεις	1885,75	1885,75	1885,75	1885,75	1885,75	1885,75	1885,75	1885,75	1885,75	1885,75
2) τόκοι παγίου κεφαλαίου	3355,84	3186,12	3016,41	2846,69	2676,97	2507,25	2337,54	2167,82	1998,10	1828,38
3) συντήρηση	1118,61	1062,04	1005,47	948,90	892,32	835,75	779,18	722,61	666,03	609,46
4) αυτασφάλιστρα	309,48	293,83	278,18	262,53	246,88	231,22	215,57	199,92	184,27	168,62
5) τόκοι συντήρησης & ασφαλίστρων	60,69	57,62	54,56	51,49	48,42	45,35	42,28	39,21	36,14	33,07
Σύνολο	6730,38	6485,37	6240,36	5995,35	5750,34	5505,33	5260,31	5015,30	4770,29	4525,28
Β) Κυκλοφοριακό κεφάλαιο										
1) αναλώσιμα υλικά	2325,00	2380,00	2410,00	2140,00	2170,00	2150,00	2140,00	2135,00	2130,00	2120,00
2) υπηρεσίες τρίτων & άλλες δαπάνες	400,00	400,00	400,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
3) τόκοι κ.κεφαλαίου (8.5% για 6 μήνες)	115,81	118,15	119,43	90,95	92,23	91,38	90,95	90,74	90,53	90,10
Σύνολο	2840,81	2898,15	2929,43	2230,95	2262,23	2241,38	2230,95	2225,74	2220,53	2210,10
ΣΥΝΟΛΟ ΠΑΡΑΓΩΓΙΚΩΝ ΔΑΠΑΝΩΝ	14262,44	14074,77	13861,03	12917,55	12703,81	12542,20	12286,76	12036,54	11786,32	11530,88

Μεταβλητές Δαπάνες

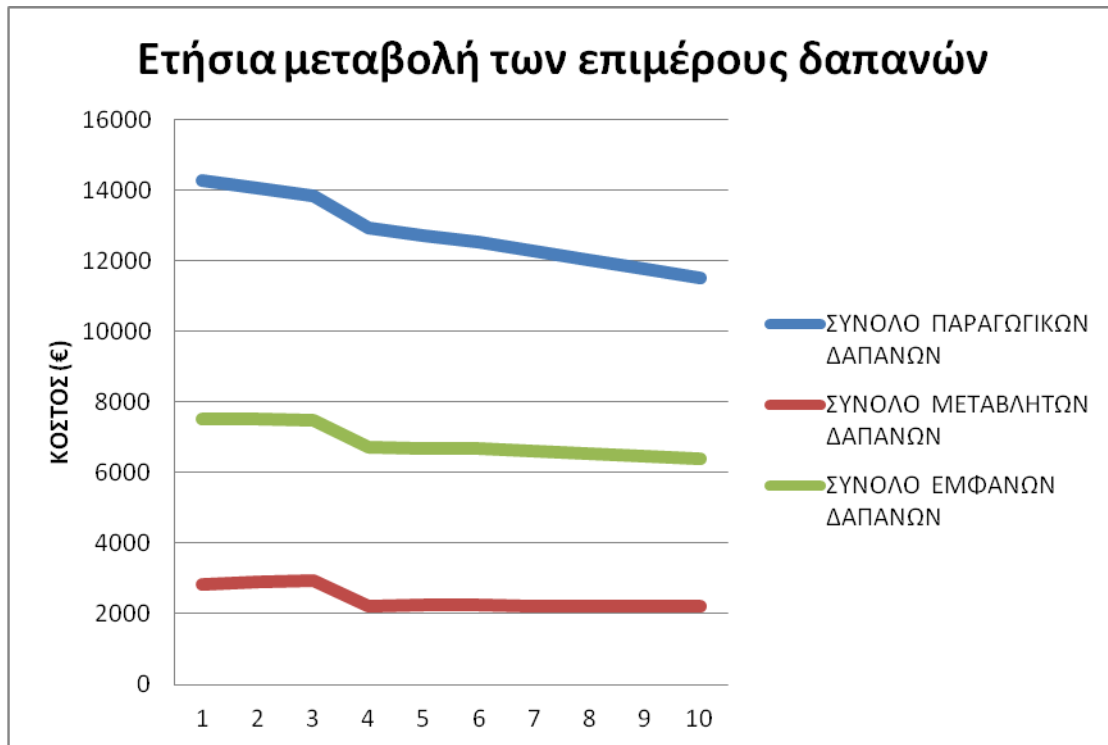
Κυκλοφοριακού κεφάλαιο

Έτος	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
1) αναλώσιμα υλικά	2325,00	2380,00	2410,00	2140,00	2170,00	2150,00	2140,00	2135,00	2130,00	2120,00
2) υπηρεσίες τρίτων & άλλες δαπάνες	400,00	400,00	400,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
3) τόκοι κ.κεφαλαίου (8.5% για 6 μήνες)	115,81	118,15	119,43	90,95	92,23	91,38	90,95	90,74	90,53	90,10
ΣΥΝΟΛΟ ΜΕΤΑΒΛΗΤΩΝ ΔΑΠΑΝΩΝ	2840,81	2898,15	2929,43	2230,95	2262,23	2241,38	2230,95	2225,74	2220,53	2210,10

Εμφανείς Δαπάνες

Έτος	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
1) Εργασία										
εισφορές ΟΓΑ	1500,00	1500,00	1500,00	1500,00	1500,00	1600,00	1600,00	1600,00	1600,00	1600,00
Σύνολο	1500,00	1500,00	1500,00	1500,00	1500,00	1600,00	1600,00	1600,00	1600,00	1600,00
2) Κεφάλαιο										
α) Πάγιο κεφάλαιο										
1) αποσβέσεις	1885,75	1885,75	1885,75	1885,75	1885,75	1885,75	1885,75	1885,75	1885,75	1885,75
2) συντήρηση	1118,61	1062,04	1005,47	948,90	892,32	835,75	779,18	722,61	666,03	609,46
3) αυτασφάλιστρα	309,48	293,83	278,18	262,53	246,88	231,22	215,57	199,92	184,27	168,62
Σύνολο	3313,85	3241,62	3169,40	3097,17	3024,95	2952,73	2880,50	2808,28	2736,05	2663,83
β) Κυκλοφοριακό κεφάλαιο										
1) αναλώσιμα υλικά	2325,00	2380,00	2410,00	2140,00	2170,00	2150,00	2140,00	2135,00	2130,00	2120,00
2) υπηρεσίες τρίτων & άλλες δαπάνες	400,00	400,00	400,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Σύνολο	2725,00	2780,00	2810,00	2140,00	2170,00	2150,00	2140,00	2135,00	2130,00	2120,00
ΣΥΝΟΛΟ ΕΜΦΑΝΩΝ ΔΑΠΑΝΩΝ	7538,85	7521,62	7479,40	6737,17	6694,95	6702,73	6620,50	6543,28	6466,05	6383,83

«Πηγή: ανάλυση δεδομένων»



Στη συνέχεια, με δεδομένες τις αλιευμένες ποσότητες, τον τρόπο πώλησής τους και την τιμή αυτής πραγματοποιήθηκε υπολογισμός της ακαθάριστης αξίας και προσόδου ανά προϊόν. Επίσης, τα προϊόντα χαρακτηρίστηκαν ως κύρια ή δευτερεύοντα βάσει του ποσοστού των επί της συνολικής αξίας των αλιευμάτων. Τα αλιεύματα των οποίων η ποσοστιαία ακαθάριστη αξία είναι μεγαλύτερη ή ίση με το 10% επί της συνολικής, χαρακτηρίζονται ως κύρια προϊόντα. Αντίθετα, τα αλιεύματα με μικρότερο ποσοστό ανήκουν στην κατηγορία των δευτερευόντων αλιευμάτων. Παρατηρείται ότι με την πάροδο των ετών, καθώς η επιχείρηση αναπτύσσει το πελατολόγιο της αλλά και αυξάνει την αλιεία ιχθύων Α κατηγορίας, οι ιχθύες Γ κατηγορίας από κύριο προϊόν μετατρέπονται σε δευτερεύον.

Πίνακας [6]: συνολικής ακαθάριστης αξίας (σε €) αλιευμένων ποσοτήτων ανά κατηγορία αλιεύματος και τρόπο πώλησης για περίοδο δέκα ετών

Κατηγορία αλιευμάτων	1ο Έτος	2ο Έτος	3ο Έτος	4ο Έτος	5ο Έτος	6ο Έτος	7ο Έτος	8ο Έτος	9ο Έτος	10ο Έτος
Α Λιανική	750	1.500	3.000	4.500	6.000	6.000	7.500	7.500	7.500	7.500
Α Χονδρική	750	1.500	2.250	3.000	3.750	3.750	3.000	3.000	3.000	3.000
Β Λιανική	750	1.500	2.250	3.000	3.750	3.750	3.750	3.750	3.750	3.750
Β Χονδρική	1.000	1.250	1.500	2.000	2.000	2.000	2.000	2.000	2.000	2.000
Γ Λιανική	1.000	1.750	2.000	2.000	2.000	1.500	1.000	1.000	1.000	1.000
Γ Χονδρική	1.500	1.750	1.500	1.250	1.250	1.000	1.000	875	750	500
Συνολική Αξία Αλιευμάτων	5.750	9.250	12.500	15.750	18.750	18.000	18.250	18.125	18.000	17.750

«Πηγή: ανάλυση δεδομένων»

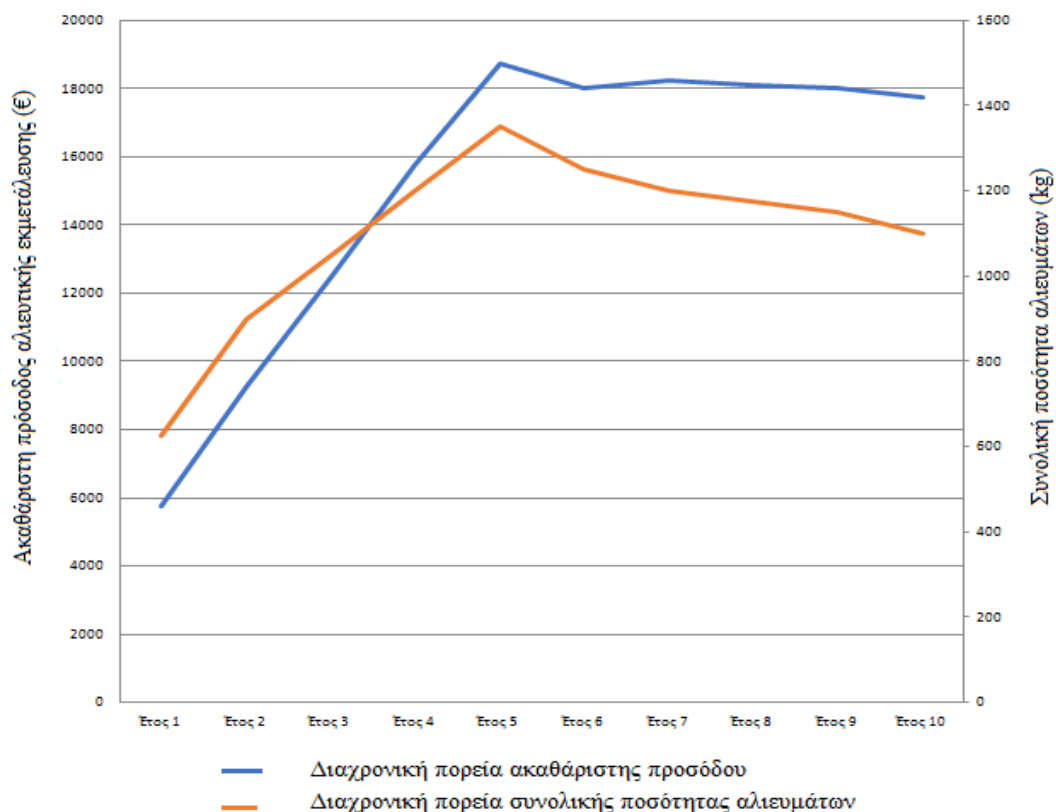
Πίνακας [7]: ποσοστιαίας ακαθάριστης αξίας ανά κατηγορία αλιεύματος και τρόπο πώλησης για περίοδο δέκα ετών

Κατηγορία αλιευμάτων	1ο Έτος	2ο Έτος	3ο Έτος	4ο Έτος	5ο Έτος	6ο Έτος	7ο Έτος	8ο Έτος	9ο Έτος	10ο Έτος
Α Λιανική	13%	16%	24%	29%	32%	33%	41%	41%	42%	42%
Α Χονδρική	13%	16%	18%	19%	20%	21%	16%	17%	17%	17%
Β Λιανική	13%	16%	18%	19%	20%	21%	21%	21%	21%	21%
Β Χονδρική	17%	14%	12%	13%	11%	11%	11%	11%	11%	11%
Γ Λιανική	17%	19%	16%	13%	11%	8%	5%	6%	6%	6%
Γ Χονδρική	26%	19%	12%	8%	7%	6%	5%	5%	4%	3%

«Πηγή: ανάλυση δεδομένων» Σημείωση: με κίτρινο χρώμα τα δευτερεύοντα προϊόντα.

Από τον παραπάνω πίνακα [7] παρατηρείται ότι το σημαντικότερο ποσοστό της ακαθάριστης αξίας, τα τέσσερα τελευταία έτη, προέρχεται από την πώληση Α κατηγορίας ιχθύες σε νοικοκυριά και εστιατόρια.

Εκτιμώμενη χρονική πορεία της ακαθάριστης προσόδου και της συνολικής ποσότητας αλιευμάτων



Από το διάγραμμα παρατηρείται ότι υπάρχει σταδιακή αύξηση της ακαθάριστης προσόδου αλλά και της συνολικής αλιευμένης ποσότητας ιχθύων, έως και το πέμπτο έτος λειτουργίας της εκμετάλλευσης. Αυτή η κατάσταση είναι λογική, καθώς στα χρόνια αυτά η επιχείρηση αυξάνει την εμπειρία και την αποδοτικότητα της αλλά διευρύνει και το πελατολόγιό της. Στην συνέχεια (επόμενα πέντε έτη) η εκμετάλλευση εφαρμόζει την πολιτική της επιχείρησης, που είναι να απευθύνεται σε πελάτες λιανικής αλλά και να στοχεύει κυρίως σε υψηλής αξίας αλιεύματα. Έτσι, μειώνονται οι αλιευμένες ποσότητες, συμβάλλοντας στην διατήρηση των ιχθυαποθεμάτων αλλά ταυτόχρονα διατηρεί την ακαθάριστη πρόσοδο περίπου σταθερή.

Πίνακας [8]: κόστους παραγωγής ανά χιλιόγραμμο κύριων αλιευμάτων, αναλόγως κατηγορίας και τρόπου πωλήσεως

Κόστος Παραγωγής / kg	Έτος 1	Έτος 2	Έτος 3	Έτος 4	Έτος 5	Έτος 6	Έτος 7	Έτος 8	Έτος 9	Έτος 10
A Λιανική	12,13	7,72	5,78	4,08	3,47	3,58	3,52	3,53	3,55	3,58
A Χονδρική	6,06	3,86	2,89	2,04	1,73	1,79	1,76	1,77	1,78	1,79
B Λιανική	6,06	3,86	2,89	2,04	1,73	1,79	1,76	1,77	1,78	1,79
B Χονδρική	4,04	2,57	1,93	1,36	1,16	1,19	1,17	1,18	1,18	1,19
Γ Λιανική	4,04	2,57	1,93	1,36	1,16	-	-	-	-	-
Γ Χονδρική	2,02	1,29	0,96	-	-	-	-	-	-	-

«Πηγή: ανάλυση δεδομένων»

Πίνακας [9]: ταμειακών ροών και αθροιστικών ταμειακών ροών των δέκα ετών λειτουργίας

Έτος	Ταμειακές ροές (€)	Αθροιστικές ταμειακές ροές (€)
0	-38.230	-38.230
1	812	-37.418
2	4.059	-33.360
3	6.677	-26.683
4	8.415	-18.267
5	9.532	-8.735
6	9.095	359
7	9.350	9.709
8	9.308	19.017
9	9.295	28.312
10	28.469	56.781

«Πηγή: ανάλυση δεδομένων»

Τέλος, η καθαρή παρούσα αξία υπολογίστηκε στις 14.758€, με αποτέλεσμα η εκμετάλλευση να θεωρείται κερδοφόρα, ενώ ο εσωτερικός βαθμός απόδοσης προσδιορίστηκε σε 15%, με τον χρόνο επανείσπραξης να κυμαίνεται σε 5,96 έτη, έχοντας ορίσει ως προεξοφλητικό επιτόκιο ύψους 9%.

Πίνακας [10]: οικονομικών αποτελεσμάτων, εσόδων και δαπανών τις αλιευτικής εκμετάλλευσης για τα δέκα πρώτα έτη λειτουργίας της

	Έτος 1	Έτος 2	Έτος 3	Έτος 4	Έτος 5	Έτος 6	Έτος 7	Έτος 8	Έτος 9	Έτος 10
Ακαθάριστη πρόσοδος	5750	9250	12500	15750	18750	18000	18250	18125	18000	17750
Καθαρό κέρδος	-8512,44	-4824,8	-1361,03	2832,45	6046,19	5457,80	5963,24	6088,46	6213,68	6219,12
Ακαθάριστο κέρδος	2909,19	6351,85	9570,58	13519,05	16487,78	15758,63	16019,05	15899,26	15779,48	15539,90
Αλιευτικό εισόδημα παραγωγού	-1788,85	1728,38	5020,60	9012,83	12055,05	11297,27	11629,50	11581,72	11533,95	11366,17
Καθαρή πρόσοδος	-4788,85	-1271,6	2020,60	6012,83	9055,05	8297,27	8629,50	8581,72	8533,95	8366,17
Αποδοτικότητα κεφαλαίου	-0,13	-0,04	0,06	0,19	0,30	0,30	0,33	0,36	0,38	0,41
Πρόσοδος καθαρής περιουσίας	-4788,85	-1271,6	2020,60	6012,83	9055,05	8297,27	8629,50	8581,72	8533,95	8366,17
Αποδοτικότητα ιδίου κεφαλαίου	-0,13	-0,04	0,06	0,19	0,30	0,30	0,33	0,36	0,38	0,41
Έγγειος πρόσοδος	-8512,44	-4824,8	-1361,03	2832,45	6046,19	5457,80	5963,24	6088,46	6213,68	6219,12
Πρόσοδος εργασίας	-3821,19	-133,52	3330,22	7523,70	10737,44	10253,30	10758,74	10883,96	11009,18	11014,62
Πωλήσεις	5750,00	9250,00	12500,00	15750,00	18750,00	18000,00	18250,00	18125,00	18000,00	17750,00
Λειτουργικές Δαπάνες	5343,61	5342,04	5315,47	4588,90	4562,32	4585,75	4519,18	4457,61	4396,03	4329,46
Αποσβέσεις	1885,75	1885,75	1885,75	1885,75	1885,75	1885,75	1885,75	1885,75	1885,75	1885,75
Αυτασφάλιστρα	309,48	293,83	278,18	262,53	246,88	231,22	215,57	199,92	184,27	168,62
Κέρδη προ φόρων	-1788,85	1728,38	5020,60	9012,83	12055,05	11297,27	11629,50	11581,72	11533,95	11366,17
Φόρος	200,00	155,55	451,85	811,15	2652,11	2485,40	2558,49	2547,98	2537,47	2500,56
Προκαταβολή φόρου	171,75	470,75	832,75	2711,51	2540,40	2611,29	2599,68	2588,07	2548,96	2600,00
Έκπτωση Φόρου	777,00	777,00	777,00	777,00	537,00	777,00	777,00	777,00	777,00	777,00
Κέρδη μετά φόρων	-1383,60	1879,07	4512,99	6267,16	7399,54	6977,58	7248,33	7222,68	7224,52	7042,61
Αποσβέσεις	1885,75	1885,75	1885,75	1885,75	1885,75	1885,75	1885,75	1885,75	1885,75	1885,75
Αυτασφάλιστρα	309,48	293,83	278,18	262,53	246,88	231,22	215,57	199,92	184,27	168,62
Υπολειμματική Αξία	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	19372,50
Ταμειακή Εισροή	811,63	4058,65	6676,92	8415,44	9532,16	9094,56	9349,65	9308,35	9294,54	28469,48

«Πηγή: ανάλυση δεδομένων»

Πίνακας [11]: νεκρού σημείου σε μονάδες για κάθε κατηγορία αλιεύματος και του αντίστοιχου τρόπου πώλησης

Νεκρό σημείο σε kg	Έτος 1	Έτος 2	Έτος 3	Έτος 4	Έτος 5	Έτος 6	Έτος 7	Έτος 8	Έτος 9	Έτος 10
A Λιανική	234	190	214	207	210	212	238	233	227	223
A Χονδρική	234	190	161	138	131	133	95	93	91	89
B Λιανική	234	190	161	138	131	133	119	116	114	111
B Χονδρική	311	158	107	92	70	71	63	62	61	59
Γ Λιανική	311	221	143	92	70	53	32	31	30	30
Γ Χονδρική	467	221	107	57	44	35	32	27	23	15

«Πηγή: ανάλυση δεδομένων»

Από την παραπάνω ανάλυση νεκρού σημείου είναι εμφανές ότι υπάρχει ανάγκη για μεγαλύτερες ποσότητες αλιευμάτων τα πρώτα έτη λειτουργίας της εκμετάλλευσης.

7. Συμπεράσματα

Σε γενικές γραμμές, βάσει των παραπάνω αποτελεσμάτων, η επιχείρηση είναι κερδοφόρα. Αρχικά, όσον αφορά την βιωσιμότητά της, το γεγονός της ύπαρξης μειωμένου ανταγωνισμού και της προοπτικής της περεταίρω μείωσης αυτού δίνει μία βάση για την μελλοντική πρόοδο της εκμετάλλευσης. Από την άλλη το προϊόν της που είναι οι ιχθύες εξαρτάται πλήρως από την κατάσταση των ιχθυοπληθυσμών της περιοχής. Έτσι, η παραγωγή εξαρτάται από απρόβλεπτους βιολογικούς, αλιευτικούς και νομοθετικούς παράγοντες, που μπορούν να μεταβάλουν απρόβλεπτα την παραγωγή και επιφέροντας αρνητικές ή θετικές συνέπειες στην εκμετάλλευση. Αρκεί το γεγονός ότι η επιχείρηση στηρίζεται στην θάλασσα για να χαρακτηριστεί αβέβαιη. Τέλος, αν η επιχείρηση συνεχίσει να δραστηριοποιείται για περισσότερα έτη τίθεται το ερώτημα: αν η σωματική κατάσταση του αλιέα θα του επιτρέψει την εργασία σε αυτό τον τομέα έως την συνταξιοδότηση του.

Από την άλλη πλευρά, η πολιτεία και η Ευρωπαϊκή Ένωση δεν υποστηρίζουν την αλιεία όπως γίνεται σε άλλες πρωτογενείς δραστηριότητες, γεωργία και κτηνοτροφία. Συνεπώς, η επιχείρηση δεν μπορεί να αναμένει κάποια σημαντική επιδότηση που θα εξασφαλίζει την βιωσιμότητά της. Φυσικά, παρέχονται κάποιες επιδοτήσεις για βελτιώσεις σε σχέση με το περιβαλλοντικό αποτύπωμά της, οι οποίες όμως δεν συμβάλλουν σημαντικά στο εισόδημα του αλιέα. Μελλοντικά, ίσως υπάρξουν προγράμματα στήριξης νέων αλιέων αντίστοιχα με εκείνα των νέων γεωργών, όμως κάτι τέτοιο εξετάζεται ακόμα. Μια τέτοια στήριξη θα συνέβαλε υπέρ της βιωσιμότητας της εκμετάλλευσης.

Το αρχικό επενδυτικό κεφάλαιο υπολογίστηκε σε 38.230 ευρώ το οποίο μπορεί να αναχθεί σε 40.000 ευρώ αν ληφθούν υπόψη πιθανά έξοδα που από σφάλμα δεν λήφθηκαν υπόψη κατά την οικονομική ανάλυση. Το ποσό, παρότι υψηλό, είναι σημαντικά χαμηλότερο από αυτό άλλων επενδύσεων. Αντίθετα, με το μισό περίπου κεφάλαιο είναι εφικτή η απόκτηση του ίδιου εξοπλισμού αλλά μεταχειρισμένου. Σε περίπτωση αγοράς μεταχειρισμένου εξοπλισμού απαιτείται εκ νέου οικονομική ανάλυση. Επιπλέον, είναι αναγκαία η ύπαρξη ρευστού κεφαλαίου για την διαβίωση του αλιέα αλλά και την κάλυψη των εξόδων του πρώτου έτους κατά το οποίο η εκμετάλλευση παρουσιάζει αρνητικά κέρδη.

Σχετικά με το κόστος των αναγκαίων δολωμάτων, αυτό θα μπορούσε να μειωθεί με την απόκτηση ειδικού εξοπλισμού και άδειας για την αλίευση δολωμάτων και εναλλακτικά την πώληση νωπών δολωμάτων σε ερασιτέχνες αλιείς. Όμως, οι υψηλές ανάγκες σε πετρέλαιο αποτελούν σίγουρα πρόβλημα στην εκμετάλλευση. Παρατηρείται ότι υπάρχει δαπάνη τουλάχιστον 1500 ευρώ ετησίως για αγορά καυσίμου. Δεν αποκλείεται αυτή η δαπάνη να διογκωθεί εξαιτίας των πολιτικών τάσεων για μείωση της κατανάλωσης υγρών ορυκτών καυσίμων αλλά και της αναμενόμενης αύξησης της τιμής του αργού πετρελαίου λόγω μείωσης των αποθεμάτων του. Στην περιφερειακή ενότητα Ικαρίας, όπως και σε άλλα νησιά, εξαιτίας της γεωγραφικής απομόνωσης, της μικρής ζήτησης αλλά και των πολιτικών που εφαρμόζονται, η αύξηση της τιμής του καυσίμου θα είναι σημαντικότερη σε σχέση με αυτή της ηπειρωτικής Ελλάδας. Μια λύση στο πρόβλημα αυτό από επαγγελματίες αλιείς είναι η χρήση κινητήρων χαμηλότερης ιπποδύναμης που καταναλώνουν μικρότερες ποσότητες καυσίμου. Η λύση αυτή όμως έρχεται σε αντίθεση με τις συστάσεις της κατασκευάστριας εταιρίας σε σχέση με την αναγκαία ιπποδύναμη που χρειάζεται το σκάφος.

Η επένδυση έχει γίνει από ίδια κεφάλαια και συνεπώς υπάρχει σημαντικό ρίσκο. Παράλληλα, οι παράκτιοι αλιείς δεν ασφαλίζουν τον εξοπλισμό τους, καθώς η αυτασφάλιση αποτελεί υψηλό κόστος. Βέβαια η απουσία ασφάλισης αυξάνει το ρίσκο της επένδυσης. Έτσι, σε περίπτωση που το παρόν επιχειρηματικό σχέδιο υλοποιηθεί, απαιτείται αξιολόγηση βάσει των εκάστοτε ασφαλιστικών συμβολαίων αν το κόστος ασφάλισης είναι τέτοιο ώστε να αξίζει να ληφθεί το ρίσκο της μη ασφάλισης. Επιπλέον οι εισφορές προς τον ΟΓΑ-ΕΦΚΑ κατά το παρελθόν έχουν απρόσμενα μεταβληθεί. Αυτό προκαλεί αβεβαιότητα στην επιχείρηση διότι δεν εξασφαλίζεται η σταθερή εισφορά, ενώ ελλοχεύει μια νέα ξαφνική αύξηση των εισφορών, η οποία όμως δεν θα συνδυάζεται με αύξηση των εσόδων, με αποτέλεσμα μείωση της καθαρής προσόδου της εκμετάλλευσης με τις όποιες αρνητικές συνέπειες αυτή θα έχει.

Στα πρώτα τρία έτη δραστηριοποίησης οι δαπάνες είναι αυξημένες λόγω απειρίας η οποία οδηγεί σε σφάλματα ή σε αυξημένες δαπάνες που αποσκοπούν στην αναζήτηση των κατάλληλων αλιευτικών πεδίων αλλά και της περιόδου, όπου οι πληθυσμοί των

ιχθύων είναι αυξημένοι. Ενθαρρυντικό στοιχείο είναι η τάση για μείωση και σταθεροποίηση των δαπανών, το οποίο επιταχύνεται με την διακοπή συνεργασίας με λογιστικό γραφείο. Αυτή η απόφαση είναι εφικτή, καθώς μέσω του ηλεκτρονικού ημερολογίου αλιευτικού σκάφους, μίας ηλεκτρονικής εφαρμογής της Διεύθυνσης Αλιείας, είναι εφικτή η λογιστική παρακολούθηση της εκμετάλλευσης.

Όπως φαίνεται από τα οικονομικά αποτελέσματα, η πώληση υψηλής εμπορικής αξίας αλιευμένων ιχθύων σε εστιατόρια και σε εύπορα νοικοκυριά και όχι σε χονδρεμπόρους είναι επικερδής, χωρίς να απαιτεί υψηλή αλιευτική παραγωγή. Ο μόνος κίνδυνος στην περίπτωση αυτή είναι μια πιθανή μείωση της ευμάρειας των πελατών, τότε όμως η επιχείρηση μπορεί σχετικά εύκολα να στραφεί σε ιχθύες μικρής η μέσης εμπορικής αξίας. Προϋπόθεση αποτελεί η βιωσιμότητα των αλιευτικών αποθεμάτων.

Η καθαρή παρούσα αξία υπολογίστηκε στις 14.758€, με αποτέλεσμα η εκμετάλλευση να θεωρείται κερδοφόρα, ενώ ο εσωτερικός βαθμός απόδοσης είναι 15% με τον χρόνο επανείσπραξης να κυμαίνεται σε 5,96 έτη. Η επιχείρηση είναι κερδοφόρα και αν η λειτουργία της επεκταθεί για περισσότερα έτη τα αναμενόμενα κέρδη για τον αλιέα να είναι περισσότερα.

Εν κατακλείδι, επιβάλλεται να τεθεί το καίριο ερώτημα αν το παραπάνω επενδυτικό σχέδιο αξίζει να υλοποιηθεί; Από τα αποτελέσματα του παραπάνω οικονομικού μοντέλου προφανώς αξίζει, βέβαια πρέπει να συγκριθεί και με άλλα επιχειρηματικά σχέδια ώστε τα διαθέσιμα κεφάλαια να επενδυθούν με τον βέλτιστο τρόπο. Από την άλλη πλευρά, η αλιεία, ακόμα και η παράκτια, περιορίζεται διαρκώς, σε αντίθεση με την υδατοκαλλιέργεια, την κτηνοτροφία και την γεωργία, έτσι η εκμετάλλευση δεν καλείται να ανταπεξέλθει σε μία ελεύθερη αγορά αλλά υπόκειται σε περιορισμούς (ευρωπαϊκούς/ κρατικούς) οι οποίοι στοχεύουν στην περάτωση της λειτουργίας της. Ένας ακόμα κατασταλτικός παράγοντας είναι η απόφαση της ΕΕ για κατάργηση των κινητήρων εσωτερικής καύσης. Η περίπτωση τα μικρά αλιευτικά να χρησιμοποιούν ηλεκτροκινητήρες είναι ακόμα αδύνατη γιατί τίθενται θέματα ασφάλειας αλλά και πρακτικότητας. Από την άλλη, αν μελλοντικά επιτρέπεται σε ορισμένες κατηγορίες οχημάτων και σκαφών να φέρουν πετρελαιοκινητήρες, το κόστος του καυσίμου

ειδικά για τα μικρά απομονωμένα νησιά θα εκτιναχθεί. Και αυτό διότι αν ήδη οι τιμές καυσίμου είναι αυξημένες σε σχέση με την ηπειρωτική Ελλάδα τι θα συμβεί όταν τα έξοδα μεταφοράς καυσίμου πρέπει να πληρωθούν από τους λίγους ιδιοκτήτες πετρελαιοκινητήρων; Συνεπώς το οικονομικό μοντέλο είναι θετικό αλλά οι συνθήκες της αγοράς μάλλον είναι αντίθετες στην έναρξη αυτής της δραστηριότητας.

8. Πηγές

Για την εκπόνηση της εργασίας αυτής χρησιμοποιήθηκαν πληροφορίες που δόθηκαν προφορικώς από το Τμήμα Αλιείας της Περιφέρειας Βορείου Αιγαίου, την εταιρεία Αφοι Μπλιζιώτη ΕΠΕ, το Λιμενικό Σταθμό Αγίου Κηρύκου Ικαρίας αλλά και από πλήθος επαγγελματιών αλιέων αλλά και το εκπαιδευτικό υλικό από τις σημειώσεις των διαλέξεων του ΔΠΜΣ. Επιπλέον τα δεδομένα των πινάκων [1], [2] και [3] προέρχονται από τις επικρατούσες τιμές αγοράς και την γνώμη επαγγελματιών του χώρου. Οι υπόλοιποι πίνακες προέρχονται από την ανάλυση των δεδομένων .

Βιβλιογραφικές αναφορές

Ma H (1999) “Creation and preemption for competitive advantage”, Management Decision, Vol. 37 Iss: 3 pp. 259-267

Porter M (1985) Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance, New York, The Free Press

Μπαρδάνης Ε, Μαραγκουδάκη Δ, Πασπάτης Μ, Μπατζάκας Ι (2019) Επιδοτούμενη απόσυρση επαγγελματικών αλιευτικών σκαφών στον Νομό Λέσβου κατά την περίοδο 1989-2015. 17^ο Πανελλήνιο Συνέδριο Ιχθυολόγων

Παναγιωτάκης Γ (2003) Η απόσυρση της αλιευτικής μας παράδοσης. 11^ο Πανελλήνιο Συνέδριο Ιχθυολόγων

Διορθωτικό στον κανονισμό (ΕΚ) αριθ. 1967/2006 του Συμβουλίου, της 21ης Δεκεμβρίου 2006, σχετικά με μέτρα διαχείρισης για τη βιώσιμη εκμετάλλευση των αλιευτικών πόρων στη Μεσόγειο Θάλασσα, την τροποποίηση του κανονισμού (ΕΟΚ) αριθ. 2847/93 και την κατάργηση του κανονισμού (ΕΚ) αριθ. 1626/94, Επίσημη Εφημερίδα της Ευρωπαϊκής Ένωσης L36/6, 8.2.2007

Σουκισιάν, Τ., Χατζηνάκη, Μ., Κορρές, Γ., Παπαδόπουλος, Α., Κάλλος, Γ., Αναδρανιστάκης, Ε., 2007: Άτλας Ανέμου και Κύματος των Ελληνικών Θαλασσών, Εκδ. Ελληνικό Κέντρο Θαλασσίων Ερευνών

170712/26-2-2004 εγκύκλιος του Υπουργείου Γεωργίας

113/23-3-2004 Γνωμοδότηση του Ν.Σ.Κ

173723/19-5-2004 διαβιβαστικό της Δ/σης Αλιείας του ΥΠΓΕ

ΠΔ 261/91 άρθρο 2

ΠΔ.261/91

ΒΔ 666/66

Διαδίκτυο

<http://www.statistics.gr>

<https://businessrev.gr>

<https://epixeirein.gr>

<https://wikipedia.org>

https://ec.europa.eu/info/departments/maritime-affairs-and-fisheries_el

<https://www.contentarchive.wwf.gr/sustainable-economy/fishery>

<https://fisheries.msc.org/en/fisheries/>

<https://www.nomotelia.gr/photos/File/42337-19.pdf>

<https://www.yraithros.gr/enisxyseis-alieias-allazei-paraktious-apoktisi-skafous-antikatastasi-kinitira/>