

ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΙΣΜΟΣ ΔΡΑΣΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ ΙΧΘΥΟΚΑΛΛΙΕΡΓΕΙΑΣ



ΚΑΘ: Κας Π. Γατομάτης

ΣΠΟΥΔΑΣΤΕΣ: Κόρλου Γκόλφω
Αλιξανδρή Μαρία
Κολλιπύρας Ιωάννης

ΑΡΙΘΜΟΣ
ΠΡΑΓΜΑΤΗΣ 3062

ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ

ΠΡΟΛΟΓΟΣ.....	1
---------------	---

ΚΕΦΑΛΑΙΟ Ι

1.1 Σημασία της ιχθυοκαλλιέργειας στον ελληνικό χώρο.....	4
1.2 Ζητήματα διάθεσης και εμπορίας των ελληνικών ιχθυοκαλλιεργειών.....	5

ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΙΙ

ΣΥΣΤΗΜΑΤΑ ΕΚΤΡΟΦΗΣ

2.1 Γενικές θέσεις.....	9
2.2 Ανάλυση των συστημάτων εκτροφής ψαριών στην Ελλάδα.....	10

ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΙΙΙ

ΑΝΑΛΥΣΗ ΕΣΩΤΕΡΙΚΟΥ ΠΕΡΙΒΑΛΛΟΝΤΟΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ

3.1 Ανάγκη για διοίκηση.....	16
3.2 Γενικά περί management.....	19
3.3 Οργάνωση και management.....	19
3.4 Οργάνωση και οργανωτική δομή επιχείρησης ιχθυοκαλλιέργειας.....	21
3.5 Καθορισμός στόχου επιχείρησης.....	24
3.6 Εξειδίκευση των σκοπών του management στην ιχθυοκαλλιέργεια.....	26
3.7 Αντικειμενικοί σκοποί επιχείρησης ιχθ/γείας προγράμματα – στρατηγικές.....	27

ΚΕΦΑΛΑΙΟ IV

ΠΡΟΥΠΟΘΕΣΕΙΣ ΙΔΡΥΣΗΣ ΚΑΙ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ ΜΙΑΣ ΜΟΝΑΔΑΣ ΙΧΘΥΟΚΑΛΛΙΕΡΓΕΙΑΣ

4.1 Γενικά στοιχεία.....	34
4.2 Αναλυτικά στοιχεία.....	36

ΚΕΦΑΛΑΙΟ V

ΕΡΕΥΝΑ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΩΝ ΜΙΑΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ ΙΧΘΥΕΙΑΣ

5.1 Ανάλυση των στοιχείων της Νηρέυς Α.Ε.	41
5.2 Στόχοι της εταιρείας	46

ΚΕΦΑΛΑΙΟ VI

ΠΡΟΒΛΗΜΑΤΑ ΙΧΘΥΟΚΑΛΛΙΕΡΓΕΙΩΝ

6.1 Προβλήματα που αντιμετωπίζουν οι ιχθυοτρόφοι στην Ελλάδα.....	48
6.2 Παθολογικά προβλήματα στους πλωτούς ιχθυοκλωβούς.....	53
6.3 Προβλήματα εσωτερικού περιβάλλοντος επιχείρησης.....	55
6.4 Προβλήματα μετεβίβασης εξουσίας-ευθύνης.....	60

ΚΕΦΑΛΑΙΟ VII

ΤΡΟΠΟΙ ΕΠΙΛΥΣΗΣ ΠΡΟΒΛΗΜΑΤΩΝ

7.1 Βασικές προοπτικές – δυνατότητες.....	62
7.2 Προτάσεις για την βελτίωση των παραγωγικών επιδόσεων του κλάδου	65
Προοπτικές ιχθυοκαλλιεργειών-γενικά συμπεράσματα.....	71
Επίλογος.....	73

ΠΡΟΛΟΓΟΣ

Όλοι σήμερα γνωρίζουμε ότι η υπερβολική αύξηση του πληθυσμού πάνω στον πλανήτη μας έχει δημιουργήσει μια σειρά προβλημάτων σε παγκόσμιο επίπεδο. Τα προβλήματα αυτά είναι βασικοί παράγοντες στη δημιουργία πολύ δυσάρεστων καταστάσεων που πολλές φορές μας οδηγούν σε αδιέξοδα.

Ένα από τα προβλήματα αυτά είναι και η ικανοποίηση των διατροφικών απαιτήσεων του ανθρώπου. Το πρόβλημα αυτό αξίζει να σημειώσουμε ότι έχει πάρει ανησυχητικές διαστάσεις αν σκεφτεί κανείς την συνεχή προσπάθεια αλλά και απαίτηση του ανθρώπου για την ανάπτυξη του βιοτικού καθώς και πνευματικού του επιπέδου αντίστοιχα. Όμως για να επιτευχθούν τα παραπάνω θα πρέπει να υπάρχει επάρκεια τροφής που θα βοηθάει τον άνθρωπο να σκέφτεται σωστά, να γίνεται δραστήριος, με σκοπό να αντεπεξέλθει στις σύγχρονες απαιτήσεις που πηγάζουν από τις υπάρχουσες κοινωνικοοικονομικές δομές ανά τον κόσμο.

Η κατάσταση αυτή δεν αφήνει περιθώρια για επιπόλαιους χειρισμούς και σκέψεις, αλλά απαιτεί σύνεση και ενέργειες ουσιαστικές.

Κάθε προσπάθεια για αύξηση του ρυθμού παραγωγής τροφίμων θα μπορούσε να βοηθήσει. Τρεις είναι οι βασικές πηγές άντλησης τροφής για τον άνθρωπο: η γεωργία, η κτηνοτροφία και η ιχθυοκαλλιέργεια.

Η γεωργία και η κτηνοτροφία όμως είναι αδύναμες από μόνες τους να δώσουν λύση στο πρόβλημα αυτό τα επόμενα χρόνια. Η διαπίστωση αυτή μας οδηγεί στο συμπέρασμα ότι πρέπει να γίνει σωστή αξιοποίηση του υδάτινου περιβάλλοντος με τις ιχθυοκαλλιέργειες. Οι ιχθυοκαλλιεργητές υπόσχονται πολλά για την ανάπτυξη των ιχθυοκαλλιεργειών στην Ελλάδα και γίνονται προσπάθειες για την επίλυση του προβλήματος αυτού.

Οφείλουμε να τονίσουμε ότι θα πρέπει να θέσουμε σαν βασική προϋπόθεση το σεβασμό στη φύση, και συγκεκριμένα στο υδάτινο περιβάλλον για να μην οδηγηθούμε σε δυσάρεστες συνέπειες.

Κάνοντας μια αναδρομή στο παρελθόν θα δούμε ότι πριν μερικά χρόνια το μοναδικό είδος ψαριού που εκτρεφόταν ήταν η πέστροφα, ενώ σήμερα έχουμε αύξηση του βαθμού των εκτρεφόμενων οργανισμών στα είδη τόσο των γλυκών νερών (χέλια, κυπρίνους) όσο και στα θαλάσσια είδη (π.χ. τσιπούρα, λαβράκι, συναγρίδα κ.τ.λ.).

Δεν είναι λίγοι αυτοί που πίστεψαν ότι στο μέλλον η θάλασσα θα θρέψει την ανθρωπότητα. Επίσης όπως φαίνεται οι έλληνες επιχειρηματίες έλαβαν πάρα πολύ καλά αυτό το μήνυμα, γι' αυτό άλλωστε και η Ελλάδα καλύπτει το 50% της Μεσογειακής παραγωγής σε τσιπούρα και λαβράκι αφού αυτά είναι τα κύρια εκτρεφόμενα είδη στην Ελλάδα σήμερα. Έχουμε μια πρωτιά που δύσκολα που δύσκολα θα μπορούσε να φανταστεί κανείς ότι θα υπάρξει όταν άρχισε η <<βιομηχανία>> των θαλάσσιων καλλιεργειών στη χώρα μας πριν από δέκα χρόνια.

Για να διατηρηθεί η ιχθυοκαλλιέργεια στη χώρα μας στο επίπεδο που είναι σήμερα θα πρέπει οι έλληνες επιχειρηματίες αλλά και η κρατική μέριμνα να λάβουν σοβαρά υπόψη τις υποχρεώσεις που δημιουργεί αυτή η πρωτιά.

Ωστόσο αξίζει να αναφερθεί ότι:

- Η Ελλάδα διαθέτει το συγκριτικό πλεονέκτημα από την άποψη των κλιματολογικών, γεωμορφολογικών και υδροβιολογικών συνθηκών.

- Η αλιεία στις ελληνικές θάλασσες δεν αποδίδει τις απαιτούμενες ποσότητες πρώτων ψαριών με αποτέλεσμα τα ψάρια αυτά να μην διακινούνται στις ιχθυόσκαλες και τις παραγορές, διακινούμενα κατά προτεραιότητα στα εστιατόρια σαν χρηματική αξία.

- Παρατηρείται είσοδος στον κλάδο σημαντικών φορέων στα πλαίσια της έντονης επενδυτικής προθυμίας στον τομέα των ιχθυοκαλλιεργειών ευρύαλων ψαριών. Για την εξέλιξη αυτή αποτελεσματικά συνέλαβαν τα πακέτα μέτρων και κινήτρων του κράτους.

Τα προαναφερθέντα αποτελούν αισιόδοξο πρόλογο για το μέλλον των ιχθυοκαλλιεργειών ευρύαλων ψαριών, τσιπούρα και λαβράκι στην Ελλάδα. Για να μπορέσει όμως η καλλιέργεια ιχθύων να διαδραματίσει έναν ενεργό ρόλο στην εθνική οικονομία και να συνεχίσει την αλματώδη ανάπτυξή της, θα πρέπει ο κλάδος και οι μεμονωμένες μονάδες που τον αποτελούν να προσανατολιστούν κύρια στην εξομάλυνση των ποσοτικών διαφοροποιήσεων προσφοράς, μεταξύ των διάφορων εποχών του έτους.

Συνεπώς να προσδιορίσουν τις δραστικές εποχιακές μειώσεις των τιμών, καθώς και την βελτίωση των στοιχείων που συνθέτουν το κόστος παραγωγής έτσι ώστε να διατηρήσουν ικανοποιητικά περιθώρια κέρδους, σε

συνδυασμό πάντα με τη διολίσθηση των τιμών.

Βασικό ρόλο στην επίτευξη των παραπάνω θα έχει ο καθορισμός ενός συγκεκριμένου προγράμματος δράσης έτσι ώστε να ελεγχθεί και να οργανωθεί καλύτερα η εσωτερική και εξωτερική αγορά.

Προσπαθώντας να δώσουμε έναν ορισμό για τον Προγραμματισμό Δράσης σ' αυτό το σημείο, θα μπορούσαμε να πούμε ότι είναι το σύνολο των δραστηριοτήτων, που απαιτούνται για τον καθορισμό, εκ των προτέρων, των πράξεων ή εργασιών και των απαιτούμενων πόρων για να επιτευχθεί ένας στόχος. Ο Προγραμματισμός περιλαμβάνει τον προσδιορισμό των δυνατών εναλλακτικών λύσεων ή επιλογών, την αξιολόγηση κάθε δυνατής επιλογής και τελικά την επιλογή της καλύτερης.

Η παραγωγή από τις λιμνοθάλασσες όπως επίσης και η παραγωγή από εντατικές καλλιέργειες σε γλυκά νερά παρουσίασαν αύξηση με αντίστοιχη αύξηση της τιμής των παραγόμενων προϊόντων. Η εμφανιζόμενη άνοδος παραγωγής των προϊόντων της ιχθυοκαλλιέργειας και του γόνου αντιπροσωπεύει κύρια την άνοδο παραγωγής στα θαλασσινά είδη. Αυτό οφείλεται στο γεγονός ότι αρκετές νέες μονάδες τσιπούρας, λαβρακιού και ιχθυογεννητικοί σταθμοί μπήκαν σε φάση πλήρους λειτουργίας, ενώ επεκτάθηκαν και εκσυγχρονίστηκαν παλιότερες και ιδρύθηκαν νέες μονάδες και σταθμοί. Η σημαντική ανάπτυξη της παραγωγής οστρακοειδών οφείλεται κύρια στην αύξηση του αριθμού νέων μονάδων.

Η παραπάνω αναφερθείσα αύξηση της παραγωγής των θαλασσινών ειδών, σχετίζεται έμμεσα με τη σταθερά αυξανόμενη ζήτηση στα θαλάσσια προϊόντα της χώρας, ειδικότερα στη μεγάλη ζήτηση θαλασσινών ειδών υψηλής ποιότητας (όπως το λαβράκι, η τσιπούρα, τα οστρακοειδή) και συντέλεσε στα εξής:

- Στη δημιουργία μειωτικής τάσης στο ισοζύγιο ιχθυοπροϊόντων.

- Στην αύξηση των απασχολούμενων στον κλάδο, με παράλληλη αύξηση του εισοδήματός τους.

- Στη δημιουργία θέσεων εργασίας σε περιφερειακό επίπεδο σε περιοχές της χώρας, με κυρίαρχο στοιχείο τον αγροτικό πληθυσμό και το χαμηλό εισόδημα.

- Στην ορθολογικότερη κατανομή της προσφοράς εργασίας στη χώρα.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ Ι

1.1 Σημασία της ιχθυοκαλλιέργειας στον ελληνικό χώρο.

Η σημασία των ιχθυοκαλλιεργειών για την Ελλάδα γίνεται πιο εύκολα κατανοητή, εάν παρατηρήσουμε ότι ο Έλληνας είναι καλός καταναλωτής θαλάσσιων ψαριών και γενικότερα οργανισμών που διαβιώνουν σε υδρόβια περιβάλλοντα. Μπορούμε να μιλάμε δηλαδή για μια παράδοση που συνδέεται με την γευστικότητα και θρεπτική αξία των αλιευμάτων. Όπως είναι φυσικό το βιοτικό επίπεδο στη χώρα μας έχει σημειώσει αισθητή άνοδο.

Αυτό το γεγονός έχει σαν συνέπεια και την αυξανόμενη ζήτηση ιχθύων, που προϋποθέτει και ανάλογη ανάπτυξη ιχθυοαποθεμάτων. Δυστυχώς όμως η ανάπτυξη του βιοτικού επιπέδου και κυρίως η ανάπτυξη του πληθυσμού δεν συνοδεύεται και από παράλληλη αύξηση της ποσότητας των αλιευμάτων, αντίθετα, παρατηρήθηκε μια σημαντική μείωσή τους, ιδιαίτερα στη Μεσόγειο, που ένας από τους βασικούς παράγοντες του προβλήματος είναι η ρύπανσή της.

Η Ελλάδα έχει μήκος θαλάσσιων ακτών της τάξης των 15.000 χιλιομέτρων και συνολικής επιφάνειας εσωτερικών γλυκών νερών περίπου 1.800.000 στρέμματα. Η ιχθυοκαλλιέργεια είναι ένας τομέας που σίγουρα μπορεί να αναπτυχθεί στην Ελλάδα διότι αναμφισβήτητα υπάρχουν πολλές παράκτιες περιοχές, που προσφέρονται για ιχθυοκαλλιέργειες καθώς και βασικοί υγρότοποι στην Ελλάδα. Τότε όχι μόνο θα καλυφθούν οι τροφικές μας ανάγκες, αλλά μπορούμε να έχουμε τεράστια οικονομικά οφέλη, λόγω εισαγωγής συναλλάγματος.

Παρουσιάζοντας μια συνοπτική εικόνα των παραπάνω έχουμε:

-Στην Ελλάδα υπάρχει μεγάλη ζήτηση προϊόντων του υδάτινου περιβάλλοντος υψηλής πρωτεϊνικής αξίας.

-Λόγω μεγάλης ποικιλίας υδατοσυλλογών που αφορούν λίμνες, λιμνοθάλασσες, ποτάμια, θάλασσες είναι δυνατή η εξασφάλιση μεγάλων ποσοτήτων και ειδών υδρόβιων οργανισμών και ειδικά ιχθύων μεγάλης οικονομικής σημασίας.

-Για να αυξηθεί η παραγωγή των φυσικών ιχθυοαποθεμάτων θα πρέπει να γίνουν συντονισμένες προσπάθειες σε ερευνητικά επίπεδα και σωστή εφαρμογή των ερευνών αυτών, καθώς επίσης και πιστή εφαρμογή των προϋπαρχόντων νόμων.

-Πρέπει να γίνουν καινοτομίες όσον αφορά τις μεθόδους εκτροφής για να επιτευχθεί αύξηση της παραγωγής στις λιμνοθάλασσες που καταλαμβάνουν μια έκταση περίπου 400.000 στρεμμάτων.

-Για να αυξήσουμε την παραγωγή πέστροφας (κύριο είδος), θα πρέπει να εφαρμόσουμε σωστά τα συστήματα ελεγχόμενης εκτροφής

-Οι δυνατότητες εξαγωγών είναι τεράστιες.

1.2 Ζητήματα διάθεσης και εμπορίας των ελληνικών ιχθυοκαλλιεργειών.

Τα ελληνικά ψάρια αποστέλλονται κύρια στην Ιταλική, Γερμανική και Αγγλική αγορά με δύο τρόπους:

α) Αεροπορικώς, στα αεροδρόμια του Μιλάνου και της Ρώμης.

β) Με φορτηγά αυτοκίνητα, όσον αφορά την Ιταλική αγορά.

Τις περισσότερες φορές η αποστολή γίνεται με ευθύνη των πωλητών και όχι των αγοραστών, γιατί αυτό ζητείται από τους πελάτες. Υπάρχουν επίσης και περιπτώσεις όπου οι Ιταλοί έμποροι παραλαμβάνουν τα εμπορεύματα από την μονάδα του παραγωγού.

Τα κυριότερα κέντρα διανομής των ψαριών είναι:

α) Για την Αγγλική Αγορά

- Το Λονδίνο
- Το Essex

β) Για την Ιταλική Αγορά

- Το Μιλάνο
- Η Βερόνα
- Η Μπολόνια
- Η Νάπολη
- Η Ρώμη
- Η Γένοβα
- Το Μπρίντεζι και άλλες περιοχές.

γ) Για την Γαλλική Αγορά

- Η Μασσαλία
- Η Κυανή Ακτή

δ) Για την Ισπανική Αγορά

- Η Σεβίλλη

Τα κυριότερα σημεία πώλησης στις παραπάνω αγορές είναι:

Οι ιχθυαγορές κάθε πόλης. Στις Ιχθυαγορές αυτές έχουν καταστήματα ως επί το πλείστον οι χονδρέμποροι εισαγωγής ή εταιρίες οι οποίες δεν εισάγουν το προϊόν αλλά πωλούν επί προμήθεια και για λογαριασμό του χονδρέμπορου εισαγωγέα.

Τα κέντρα διανομής των εισαγωγέων στις πόλεις όπου αυτοί δραστηριοποιούνται.

Τα καταστήματα πώλησης νωπών ψαριών, τα οποία αγοράζουν τα εμπορεύματα είτε από τους εμπόρους των ιχθυαγορών, είτε από τις εισαγωγικές-διανεμητικές εταιρίες.

Τα Super Markets. Τα καταστήματα αυτά αγοράζουν τα εμπορεύματα αποκλειστικά από διανεμητικές εταιρίες.

Τα ξενοδοχεία και εστιατόρια. Ομοίως και αυτά τα σημεία αγοράζουν τα ψάρια από διανεμητικές εταιρίες.

Η Ελλάδα λόγω των καθαρών νερών και θαλασσών της αλλά και γενικότερα λόγω των υδροβιολογικών της συνθηκών, παρέχει την δυνατότητα στον Έλληνα Ιχθυοκαλλιεργητή, της παραγωγής ψαριού ανώτερου ποιοτικά επιπέδου σε σχέση με τα ψάρια των άλλων χωρών.

Αυτό το μεγάλο πλεονέκτημα θα πρέπει αφ' ενός μεν να διαφυλαχθεί και αφ' ετέρου να περάσει έντονα σαν διαφημιστικό μήνυμα στον τελικό καταναλωτή. Οι περισσότεροι ιχθυοκαλλιεργητές μέχρι σήμερα πωλούν τα ψάρια στην μονάδα τους, στερούμενοι της στοιχειώδους και βασικής υποδομής (συσκευαστήριο, πρώτες και βοηθητικές ύλες συσκευασίας, ζυγιστικές μηχανές, μηχανές πάγου κ.λ.π.).

Αυτό σημαίνει ότι ο πελάτης θα πρέπει να αποστείλει δικό του φορτηγό στην Ελλάδα και στην μονάδα του παραγωγού για να διενεργήσει μια εργασία που ούτε την κατέχει ούτε την επιθυμεί αλλά και με πολύ αυξημένο κόστος. Έτσι λοιπόν διασπάται το κέντρο βάρους της επιχειρηματικής του δραστηριότητας από την εμπορία στη συγκομιδή.

Εξυπακούεται λοιπόν ότι οι εταιρίες που μπορούν να συσκευάζουν μόνες τους το προϊόν και να το παραδίδουν <<στην πόρτα>> του πελάτη τους θα κερδίσουν το παιχνίδι της αγοράς και θα διευρύνουν παράλληλα τις πωλήσεις τους μαζί με τους πελάτες τους.

Με τον παραπάνω τρόπο παράδοσης, ελέγχεται επίσης επακριβώς η ψύξη των αποστελλόμενων εμπορευμάτων και αποφεύγονται επίσης σημαντικές φθορές από μεταφορτώσεις των κιβωτίων. Για να επιτευχθεί σωστός προγραμματισμός της παραγωγής, συνεχής σχεδιασμός της αγοράς και υψηλές τιμές πώλησης, θα πρέπει να γνωρίζουν οι ιχθυοκαλλιεργητές την εποχιακή κατανομή της ζήτησης.

Συγκεκριμένα, η ζήτηση στην Ιταλική Αγορά παρουσιάζεται πτωτική από την 1η Ιανουαρίου μέχρι το πρώτο δεκαπενθήμερο του Μάρτη. Ανεβαίνει σταδιακά το Μάρτη και δυναμώνει πάρα πολύ την περίοδο του Πάσχα. Μετά από μια μικρή κάμψη η ζήτηση παραμένει αυξημένη μέχρι το πρώτο Δεκαήμερο του Σεπτεμβρίου.

Από το Σεπτέμβριο μέχρι και το τέλος του Νοέμβρη η ζήτηση είναι αρκετά χαμηλή. Τους μήνες αυτούς βγαίνουν και τα ψάρια από τις χερσαίες ιχθυοκαλλιέργειες της Ιταλίας. Τέλος, δυναμώνει τον μήνα Δεκέμβριο με αποκορύφωμα τα Χριστούγεννα.

Η έρευνα αγοράς κάθε χώρας και των καταναλωτικών προτύπων, αλλά και συνθηκών καθώς και των ηθών και εθίμων, είναι στοιχεία απαραίτητα για την ανάπτυξη των αγορών και την αύξηση των πωλήσεων.

Έτσι επιβάλλεται να γνωρίζουν οι ιχθυοκαλλιεργητές ότι οι Ιταλοί ιδιαίτερα τα Χριστούγεννα αλλά και την Κυριακή των Βαΐων, όπως οι Έλληνες, τρώνε ψάρια. Στους γάμους τους επίσης το επίσημο γεύμα είναι λαβράκια.

Στην Αγγλία είναι άγνωστες οι τσιπούρες αλλά ένα σημαντικό ποσοστό μεγάλων σε μέγεθος λαβρακίων (500-1000gr) καταναλώνεται στα κινέζικα εστιατόρια.

Παράλληλα αυξάνεται η ζήτηση των ψαριών σε ατομική συσκευασία στα ράφια των Super Markets.

Πέρα όμως από τη διάθεση και εμπορία, και κλείνοντας αναφορικά αυτό το κεφάλαιο θεωρούμε σκόπιμο να αναφερθούμε στην εκτροφή των ιχθύων που κατέχει το μεγαλύτερο μερίδιο στον παραγωγικό κύκλο μέχρι την παράδοσή τους στην αγορά.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ Π

2.1 Γενικές θέσεις.

Εξειδικεύοντας, στο κεφαλαίο αυτό, θα εξετάσουμε τον τρόπο εκτροφής των ψαριών μέσα από κάποια καθιερωμένα πλέον συστήματα, συναρτήσει των κυριοτέρων ειδών ψαριών που καλλιεργούνται σήμερα στη χώρα μας, έτσι ώστε να κατανοηθεί καλύτερα η ανάλυση που θα ακολουθήσει.

Τα συστήματα καθώς και οι μέθοδοι που χρησιμοποιούνται σήμερα είναι οι εξής:

- εκτατικό
- ημιεκτατικό
- ημιεντατικό
- εντατικό
- υπερεντατικό

Κοινός στόχος των ιχθυοκαλλιεργητών είναι να επιτευχθεί η όσο το δυνατόν μεγαλύτερη παραγωγή, σε συνάρτηση με τη συνεχή διατήρηση της καταλληλότητας του νερού που χρησιμοποιείται για την εκτροφή διάφορων ειδών ψαριών.

Οι απαιτήσεις που πρέπει να έχει ένας ιχθυοκαλλιεργητής σήμερα από τα συστήματα που εφαρμόζει είναι τα παρακάτω:

-Να έχει μεγαλύτερη παραγωγή στη μονάδα όγκου νερού σε όσο το δυνατό μικρότερο χρονικό διάστημα.

-Τα προϊόντα (ψαριά) που παράγονται να είναι ποιοτικώς άριστα, γεγονός που εξασφαλίζει, οικονομική άνθιση του επενδύτη αλλά και γενικό όφελος για την χώρα μας.

-Να μπορεί να απομακρύνει τα διάφορα τοξικά για τα ψαριά , προϊόντα μολύνσεως των υδάτων , καθώς και τα επίσης τοξικά προϊόντα του μεταβολισμού.

-Να μπορεί να εξασφαλίζει μικρά ρυπαντικά επίπεδα , όσο το δυνατό στα νερά που έχουν προηγουμένως χρησιμοποιηθεί για την ιχθυοκαλλιέργεια. Αυτό αντιμετωπίζεται με διάφορα τεχνικά μέσα που περιγράφονται αναλυτικά παρακάτω.

2.2 Ανάλυση των συστημάτων εκτροφής ψαριών στην Ελλάδα.

Εκτατικό Σύστημα

Λέγοντας εκτατικό σύστημα στις ιχθυοκαλλιέργειες εννοούμε το σύστημα εκείνο, που χαρακτηρίζεται από ανθρώπινη επέμβαση μόνο σε ότι αφορά τον εγκλωβισμό των ψαριών μέσα σε υγρότοπους (λιμνοθάλασσες κυρίως) και κατόπιν την εύκολη σύλληψή τους.

Το εκτατικό σύστημα βασίζεται στην ιδιότητα της μεταναστεύσεως των ψαριών, Συγκεκριμένα μόλις εκκολαφθούν τα αυγά των ψαριών που ζουν στα βαθιά νερά αφού τα ιχθύδια παραμείνουν για μικρό ή μεγάλο χρονικό διάστημα στην ανοικτή θάλασσα, αναγκάζονται να μεταναστεύσουν σε μέρη (υγρότοπους – λιμνοθάλασσες) που θα υπάρχουν κατάλληλες συνθήκες διαβίωσής τους. Την εποχή που τα ιχθύδια θα μεταναστεύσουν στις υδατοσυλλογές, οι ελεγχόμενοι είσοδοι αυτών των υδατοσυλλογών είναι ανοικτές. Μόλις γίνει η μαζική είσοδος των ιχθυδίων αμέσως κλείνουν οι πύλες εισόδου μέχρι την επόμενη περίοδο.

Φυσικά όπως καταλαβαίνουμε το περιβάλλον του υγρότοπου που έχουν εγκλωβιστεί τα ψάρια, δεν παραμένει αναλλοίωτο από πλευράς παραμέτρων

όπως η θερμοκρασία, βλάστησης, αιωρουμένων σωματιδίων κλπ. Αυτό έχει σαν συνέπεια τα ψάρια τα οποία τώρα έχουν αυξηθεί σε μήκος και σε βάρος, να επιδιώξουν να φύγουν από τον υγρότοπο. Στην προσπάθειά τους αυτή συλλαμβάνονται σε κατάλληλες ιχθυοσυλληπτικές συσκευές (φραγμούς).

Το εκτατικό σύστημα εφαρμόζεται από πολλά χρόνια στην Ελλάδα και λαμβάνει χώρα στις λιμνοθάλασσες. Κύρια είδη ψαριών που καλλιεργούνται με αυτό το σύστημα είναι η τσιπούρα, το λαβράκι και οι κέφαλοι. Δεν θεωρείται πολυδάπανο σύστημα και τα έξοδα που απαιτεί αφορούν έξοδα κατασκευής και συντήρησης των ιχθυοσυλληπτικών εγκαταστάσεων, και οι αμοιβές του προσωπικού. Πρέπει να τονισθεί ότι το σύστημα αυτό χαρακτηρίζεται από την πιο χαμηλή παραγωγικότητα.

Ημιεκτατικό Σύστημα

Σαν ημιεκτατικό σύστημα χαρακτηρίζεται το σύστημα όπου η ανθρώπινη επέμβαση στοχεύει στην αύξηση της πρωτογενούς παραγωγής που έχει σαν τελικό σκοπό την αύξηση της παραγωγικότητας.

Ο ιχθυοκαλλιεργητής πρέπει να προχωρήσει σε ενέργειες που θα αυξήσουν την πρωτογενή παραγωγή (φυτό-ζωοπλαγκτόν), όπως η λίπανση οργανική ή ανόργανη των υδατοσυλλογών, και έργα χωματουργικής φύσεως με σκοπό την καλύτερη κυκλοφορία του νερού.

Το ημιεκτατικό σύστημα εφαρμόζεται σε υδατοσυλλογές, υγροτόπους στην Ελλάδα που τα νερά τους είναι υφάλμυρα ή γλυκά.

Τα καλλιεργούμενα ψάρια με το σύστημα αυτό θα πρέπει να χαρακτηρίζονται από την ικανότητα να αξιοποιούν τα πρώτα επίπεδα της τροφικής αλυσίδας στο υδρόβιο περιβάλλον όπου διαβιώνουν.

Παράδειγμα τέτοιων ψαριών που καλλιεργούνται στην Ελλάδα είναι ο κυπρίνος, όλα τα είδη του, οι τιλάπιες, οι γαρίδες, οι κέφαλοι, οι καραβίδες του γλυκού νερού κλπ.

Τα έξοδα στο σύστημα αυτό αφορούν τα έργα διευθέσεως και συντηρήσεως των υδατοσυλλογών στα έξοδα λιπάνσεως και στις αμοιβές των καλλιεργητών.

Παρακάτω παραθέτουμε κάποιους βασικούς υγρότοπους στην Ελλάδα που ο άνθρωπος μπορεί να εκμεταλλευτεί, καλλιεργώντας με το εκτατικό ή ημιεκτατικό σύστημα.

A) ΣΤΕΡΕΑ ΕΛΛΑΔΑ	10 ΥΓΡΟΤΟΠΟΙ
Αιτω/νιας και Ακαρνανίας	2 υγρότοποι
Βοιωτίας	3
Ευβοίας	2
Φθιώτιδος	2
Φωκίδος	1

B) ΠΕΛΟΠΟΝΝΗΣΟΣ	13 ΥΓΡΟΤΟΠΟΙ
Αργολίδας	3
Αρκαδίας	3
Αχαΐας	2
Ηλείας	1
Κορινθίας	1
Μεσσηνίας	1
Λακωνίας	2

Γ) ΝΗΣΟΙ ΙΟΝΙΟΥ	8 ΥΓΡΟΤΟΠΟΙ
Ζακύνθου	1
Κέρκυρας	3
Κεφαλληνίας	2
Λευκάδας	2

Ημιεντατικό Σύστημα

Στο ημιεντατικό σύστημα, παράλληλα με τις απαραίτητες διαδικασίες που σαν σκοπό έχουν να βελτιωθεί κύρια η φυσική παραγωγή μιας υδατοσυλλογής και να εφαρμοστούν καλύτερα και πιο μελετημένα οι συνθήκες σύλληψης των ψαριών, η ανθρώπινη παρέμβαση είναι έννοια συμπληρωματική ως προς την παρεχόμενη ποσότητα τροφής στην υδατοσυλλογή. Ο ιχθυοκαλλιεργητής δηλαδή, παρέχει τεχνική τροφή στα ψάρια της υδατοσυλλογής όταν φυσικά υπάρχει ανάγκη, και όταν η τροφή δεν θα σπαταληθεί άσκοπα, αλλά τα ψάρια θα την εκμεταλλευτούν σε ποσοστό 95-100%, όταν στο περιβάλλον επικρατούν θερμοκρασίες υψηλές (καλοκαίρι) που συνεπάγεται ότι η μεταβολική ιδιότητα των ψαριών θα είναι έντονη, και έχουν ανάγκη από συμπληρωματική τροφή.

Στη χώρα μας το ημιεντατικό σύστημα έχει αρχίσει και αναπτύσσεται με την πάροδο του χρόνου, σε όλο και περισσότερες περιοχές. Μια τέτοια περιοχή που έχει γίνει αντικείμενο μελετών, σκέψεων και προβληματισμού είναι η περιοχή Άρτας, όπου καλλιεργείται κυπρίνος. Το κόστος μπορούμε να πούμε με το σύστημα αυτό, είναι η αγορά του τεχνητού σιτηρέσιου καθώς και γόνου που υπερκαλύπτεται από την τιμή πώλησης των ψαριών που καλλιεργούνται.

Εντατικό Σύστημα

Το εντατικό σύστημα ιχθυοκαλλιέργειας χαρακτηρίζεται γενικά από την χρήση δεξαμενών εκτροφής των ψαριών και απαραίτητα την παρέμβαση του ανθρώπου με την έννοια χορήγησης τεχνητών σιτηρεσίων στην καλλιέργεια.

Δίνεται ιδιαίτερη βαρύτητα στο εντατικό σύστημα στις φυσικοχημικές παραμέτρους του νερού που πρέπει να είναι στα επιθυμητά επίπεδα, χωρίς μεγάλες διακυμάνσεις. Οι φυσικοχημικοί αυτοί παράμετροι είναι βασικοί παράγοντες για την επιτυχία της καλλιέργειας με το σύστημα αυτό, γιατί έτσι επιτυγχάνεται ταχύτερη ανάπτυξη των ψαριών. Τα ψάρια που καλλιεργούνται προέρχονται από ιχθυογεννητικούς σταθμούς, ή από το

φυσικό τους περιβάλλον. Από τεχνικής απόψεως χρησιμοποιεί μακρόστενες ή στρογγυλές δεξαμενές. Οι δεξαμενές αυτές είναι φτιαγμένες από σκυρόδεμα ή πλαστικό.

Στο εντατικό σύστημα παρατηρείται υψηλό κόστος που συνίσταται από την αγορά γόνου, συντήρηση και κυρίως απαραίτητες κατασκευές (δεξαμενές). Η αυξημένη παραγωγή όμως και ο ταχύς ρυθμός ανάπτυξης αποδίδουν τα επιθυμητά αποτελέσματα που υπερκαλύπτουν το αρχικό κόστος της επένδυσης.

Ένα από τα σπουδαιότερα προσόντα του εντατικού συστήματος είναι η ανανέωση του νερού η οποία συμβάλει και αυτή με τη σειρά της στην επιτυχία της καλλιέργειας με αυτό το σύστημα.

Συμπερασματικά θα μπορέσουμε να πούμε ότι συμφέρει να καλλιεργούμε ψάρια με το σύστημα αυτό των οποίων η τιμή θα βρίσκεται σε υψηλά επίπεδα πώλησης, γεγονός αποφασιστικής σημασίας στην κάλυψη του προαναφερθέντος κόστους της καλλιέργειας. Τέτοια ψάρια είναι κυρίως η τσιπούρα, λαβράκι, πέστροφα, χέλι και άλλα ψάρια.

Υπερεντατικό Σύστημα

Το υπερεντατικό σύστημα χαρακτηρίζεται από το να επιτευχθεί η όσο το δυνατό μεγαλύτερη παραγωγή σε όσο το δυνατό μικρότερο χρόνο. Για να επιτευχθεί όμως μεγαλύτερη παραγωγή σε μικρό χρόνο απαραίτητη προϋπόθεση είναι ο ιχθυοκαλλιεργητής να επεμβαίνει στις φυσικοχημικές παραμέτρους του νερού, όπου η επέμβαση αυτή να φθάνει να αλλοιώνει αυτές τις παραμέτρους, δηλαδή μπορούμε να πούμε ότι ο άνθρωπος είναι σε θέση να καθορίζει αυτός τις τιμές και να τις ελέγχει απόλυτα, έτσι ώστε να βρίσκονται στα κατάλληλα επίπεδα, που απαιτούνται.

Οι δύο βασικοί παράμετροι που έχουν σπουδαία σημασία είναι η θερμοκρασία του νερού που χρησιμοποιείται καθώς και η περιεκτικότητά του σε οξυγόνο.

Απαραίτητη προϋπόθεση σε αυτό το σύστημα είναι η διαρκής και μεγάλη ποσότητα φρέσκου και οξυγονωμένου νερού, διότι στο σύστημα αυτό μιλάμε για μεγάλες ιχθυοπυκνότητες και κατά συνέπεια το νερό μολύνεται με αυξημένες ποσότητες προϊόντων μεταβολισμού. Οι ποσότητες αυτές είναι πλούσιες σε αμμωνία, καθώς επίσης και υπολείμματα τροφών που η παραμονή τους έχει πολύ δυσάρεστες συνέπειες, οι οποίες αποφεύγονται με τη συνεχή ανανέωση του νερού. Όπως καταλαβαίνουμε το υπερεντατικό σύστημα είναι εκείνο που σήμερα χρησιμοποιείται στη χώρα μας γιατί είναι το σύστημα που παρουσιάζει τις μεγαλύτερες αποδόσεις, αλλά συνάμα έχει και το μεγαλύτερο κόστος παραγωγής που όμως υπερκαλύπτεται από την πώληση μεγάλων ποσοτήτων ψαριών.

Οφείλουμε να τονίσουμε πως για να καλλιεργήσει σήμερα κανείς με υπερεντατικό σύστημα πρέπει να έχει εξοπλιστεί με σύγχρονα μηχανήματα υψηλής τεχνολογίας.

Πιστεύουμε ότι στο σύστημα αυτό πρέπει να δώσει κανείς ιδιαίτερη βαρύτητα στη μελέτη της ιχθυοκαλλιέργειας στην Ελλάδα συναρτήσει με την καλλιέργεια κάποιων αντιπροσωπευτικών ειδών ψαριών που έχουν δοκιμαστεί στη χώρα μας και έχουν εξαχθεί κάποια συμπεράσματα όσον αφορά την καλλιέργειά τους.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΙΙΙ

ΑΝΑΛΥΣΗ ΤΟΥ ΕΣΩΤΕΡΙΚΟΥ ΠΕΡΙΒΑΛΛΟΝΤΟΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ ΙΧΘΥΟΚΑΛΛΙΕΡΓΕΙΑΣ

Στο κεφαλαίο αυτό θα περιγράψουμε το πρώτο στάδιο του στρατηγικού προγραμματισμού. Θα εξετάσουμε, δηλαδή, τους πόρους της επιχείρησης για την αναγνώριση των δυνατοτήτων ή αδυναμιών, καθώς και τον προσδιορισμό των στρατηγικών πλεονεκτημάτων-ικανοτήτων, που η επιχείρηση έχει σήμερα ή θα μπορούσε να αναπτύξει στο μέλλον, ώστε να είναι σε θέση να εκμεταλλευτεί κατά τον καλύτερο δυνατό τρόπο τις ευκαιρίες ή να αντιμετωπίσει αποτελεσματικά τις απειλές του περιβάλλοντος.

3.1 Ανάγκη για διοίκηση

Σε ημερήσια διάταξη και σε κύρια άρθρα εμπορικών περιοδικών υπάρχουν συχνά αναφορές στο ζοφερό οικονομικό μέλλον της βιομηχανίας ιχθύων.

Οι προβλέψεις της οικονομικής ύφεσης εστιάζονται σε ανεπαρκή αποθέματα ψαριών, αυξημένες δαπάνες για καύσιμες ύλες και τιμές της αγοράς, διερχόμενες από οικονομική κρίση.

Η ιχθυοκαλλιέργεια, ο νέος ανερχόμενος τομέας της βιομηχανίας, φαίνεται να επηρεάζεται σημαντικά από:

- Την αυξανόμενη πίεση από τα απρόβλεπτα τεχνολογικά εμπόδια και το υψηλό λειτουργικό κόστος.

- Την ικανότητα αναπαραγωγής (για μερικά είδη ψαριών), υπερβολική για την ζήτηση της αγοράς.

Για εκείνους που ασχολούνται με την ιχθυοκαλλιεργητική βιομηχανία, οι αιτίες της παρελθοντικής αποτυχίας είναι ξεκάθαρες. Όμως όσον αφορά τη βιομηχανία -με μερικές εξαιρέσεις - ακόμα δεν μπορεί να δεχτεί ότι η εισαγωγή βελτιωμένης διοίκησης που αρχικά επικεντρώνεται σε καλύτερη διεύθυνση, συντονισμό και έλεγχο των χειρισμών της εταιρίας, θα έφερνε αποτελέσματα στο μέλλον, εμπορικά εκτελέσιμα.

Προτάσεις για μια πιο αποτελεσματική φιλοσοφία διοίκησης, συνοδεύονται συνήθως με τον ισχυρισμό ότι η αλλαγή δεν είναι δεκτή, δικαιολογημένο από επιχειρήματα όπως:

-Η βιωσιμότητα των ψαριών δεν είναι προβλεπόμενη.

-Εξωτερικοί καθοριστικοί παράγοντες (όπως κλιματολογικές , γεωμορφολογικές συνθήκες και καταλληλότητα νερού) είναι δύσκολο να ελεγχθούν.

-Η βιομηχανία συντίθεται από παρά πολλούς ανεξάρτητους διαχειριστές και στην περίπτωση της ιχθυοκαλλιέργειας το ίδιο, γεγονός που προκαλεί σύγχυση λήψης ενιαίας απόφασης.

-Οι νέες τεχνολογίες χρειάζεται να τελειοποιηθούν πριν μπορέσει να αναπτυχθεί η συστηματοποιημένη διοίκηση.

-Η βιομηχανία είναι ένας κύριος οικονομικός παράγοντας σε πολλές χώρες και κατά τις τελευταίες τρεις δεκαετίες, οι κυβερνήσεις έχουν προσπαθήσει να εισάγουν ποικίλους τρόπους βοήθειας με σκοπό να επιτρέψουν στις εταιρίες να επιβιώσουν.

Το είδος αυτής της επέμβασης του δημόσιου τομέα περιλαμβάνει:

-Προστασία των αποθεμάτων σε ψαριά.

-Εισαγωγή νέων μεθόδων σύλληψης.

-Επιχορηγήσεις για τους ιδιοκτήτες ιχθυοτροφείων.

-Κατασκευή εργαστηρίων για την μελέτη της βιολογίας υδρόβιων ειδών.

Η αποδοχή της ανάγκης για αυτές τις λύσεις είναι εξασφαλισμένη και για αυτό επίδοξοι ιχθυολόγοι πραγματοποιούν σειρά διαλέξεων σχετικά με την βιομηχανική διοίκηση, σε ιδρύματα παντού στον κόσμο.

Η κοινή αντίληψη υποστηρίζει, ότι η κυβερνητική προσπάθεια με την μορφή επιδόματος μπορεί να δράσει ως καταλύτης στην ανάπτυξη, υποστηρίζοντας τον οικονομικό τομέα κατά την διάρκεια περιόδων οικονομικής ύφεσης.

Δυστυχώς για την ιχθυοκαλλιέργεια οι συνδυασμένες επιδράσεις του πληθωρισμού και της παγκόσμιας κάμψης, εξαναγκάζουν τις κυβερνήσεις να αποσύρουν ή να μειώσουν σημαντικά την οικονομική τους βοήθεια στον τομέα.

Προκείμενου να επιβιώσουν, είναι συνεπώς σημαντικό η «βιομηχανία» να αρχίσει να συστήνει πιο αποτελεσματικές φιλοσοφίες διοίκησης και να πάψει να βασίζεται στην επέμβαση του δημόσιου τομέα.

3.2 Γενικά περί management.

Στο κεφαλαίο αυτό γίνεται μια προσπάθεια να αναλύσουμε και να αναφέρουμε την σημερινή πραγματικότητα του management των επιχειρήσεων ιχθυοκαλλιέργειας .

Στην προσπάθεια μας να εισέλθουμε στην ελληνική πραγματικότητα αυτών των επιχειρήσεων αντιμετωπίσαμε πολλές δυσχέρειες κυρίως λόγω :

- της έλλειψης ικανοποιητικής βιβλιογραφίας για τις σύγχρονες επιχειρήσεις ιχθυοκαλλιέργειας πάνω σε θέματα management και γενικότερα δημιουργίας και λειτουργίας τους.

- της μεγάλης επιφυλακτικότητας και διστακτικότητας των διοικητικών στελεχών να αποκαλύψουν ουσιώδη στοιχεία , κυρίως σε οικονομικά θέματα (χρηματοδοτήσεις , επιχορηγήσεις , κεφαλαία ίδρυσης κ.α.)

- της έλλειψης ικανών διοικητικών στελεχών με εξειδικευμένες γνώσεις σε θέματα management η ακόμα και της ελλιπούς εφαρμογής των σύγχρονων πρακτικών του.

3.3 Οργάνωση και management.

Το management σε μια μονάδα ιχθυοκαλλιέργειας θα πρέπει να περιλαμβάνει τομείς όπως προγραμματισμό , οργάνωση , διοίκηση και έλεγχο των δραστηριοτήτων στη συγκεκριμένη επιχείρηση .

Ο προγραμματισμός αποβλέπει στον προσδιορισμό σκοπών καθώς και στην επίτευξη αυτών .

Η οργάνωση είναι η εκχώρηση και ο συντονισμός των έργων τα οποία απαιτούνται να πραγματοποιηθούν από άτομα ή ομάδες του οργανισμού .

Η διοίκηση είναι η διαδικασία δραστηριοποίησης , καθοδήγησης και επηρεασμού των δραστηριοτήτων των υφισταμένων για να επιτύχουν το σκοπό του οργανισμού .

Ο έλεγχος περιλαμβάνει μέτρηση της επιτυχίας ή όχι των σκοπών , σύγκριση των αποτελεσμάτων με τους σκοπούς και την λήψη διορθωτικών μέτρων.

Πιο αναλυτικά τις λειτουργίες του management θα μπορούσαμε να τις προσδιορίσουμε ως ακόλουθα :

ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΙΣΜΟΣ : Είναι η επιλογή και η ακολουθούμενη διάταξη των έργων που απαιτούνται για να επιτευχθούν οι στόχοι του οργανισμού . Λέγοντας επιλογή και ακολουθούμενη διάταξη των έργων, εννοούμε τον χρονικό συντονισμό της παραγωγικής διαδικασίας από την σταδιακή ωρίμανση του γόνου, έως την παράδοση του τελικού προϊόντος (ψάρι) στην αγορά.

Έτσι ο προγραμματισμός αποβλέπει στον προσδιορισμό αυτού του στόχου και τα μέσα που θα χρειαστούν για την επίτευξη του. Το ανθρώπινο δυναμικό , η τεχνολογία, οι πρώτες ύλες και η εργασία , αποτελούν παράγοντες που θα στηρίξουν σημαντικά αυτή την προσπάθεια .

ΟΡΓΑΝΩΣΗ : Ο συντονισμός των έργων , ο καταμερισμός της εργασίας και η σωστή αξιοποίηση των πόρων που διαθέτει μια επιχείρηση ιχθυοκαλλιέργειας , προς επίτευξη των καθορισμένων στόχων της , είναι γνωστά σαν οργάνωση .

Γνωρίζοντας λοιπόν , το εργατικό δυναμικό, την εργασία που θα πρέπει να εκτελέσει σε συνδυασμό με τα διαθέσιμα μέσα, εξοικονομείται χρόνος, χρήμα και ενέργεια.

ΔΙΟΙΚΗΣΗ : Είναι η διαδικασία παρακίνησης , καθοδήγησης και επηρεασμού των δραστηριοτήτων των υφισταμένων . Τα διευθυντικά στελέχη πρέπει να παρακινηθούν στην ενεργοποίηση των εργαζόμενων να κάνουν καλύτερα κάθε έργο που ανατίθεται σε αυτούς , στην καθοδήγηση αυτών σε σχέση με τον ποθητό στόχο και επίσης στην επιρροή τους να περατώσουν με επιτυχία το έργο τους οι τελευταίοι .

ΕΛΕΓΧΟΣ : Περιλαμβάνει τόσο την συλλογή, αποτίμηση και εκτίμηση των πληροφοριών με στόχο να διορθώσει τα έργα τα οποία δεν πέτυχαν κατάλληλα αποτελέσματα , όσο και τον προσδιορισμό των σημείων που οι δραστηριότητες μπορούν να διορθωθούν . Με απλά λόγια , ο έλεγχος περιλαμβάνει ανάλυση της επιτυχίας του σκοπού, σύγκριση των αποτελεσμάτων σε σχέση με τους στόχους και τέλος , τη λήψη διορθωτικών μέτρων.

Έτσι λοιπόν, όταν μια επιχείρηση μπορέσει να συμπεριλάβει τις παραπάνω λειτουργίες στην διοικητική της διαδικασία, σίγουρα θα πετύχει πιο ευνοϊκά αποτελέσματα, θα ολοκληρώσει πιο εύκολα τους στόχους που έχει θέσει και στην περίπτωση όπου αντιμετωπίσει προβλήματα στην προσπάθεια επίτευξής τους , θα είναι σε θέση να τα λύσει σε μικρό χρονικό διάστημα, έχοντας αρκετές εναλλακτικές λύσεις, λόγω της οργανωμένης λειτουργίας της.

3.4 Οργάνωση και οργανωτική δομή επιχείρησης ιχθυοκαλιέργειας.

Όπως αναφέραμε οργάνωση είναι η διαδικασία κατά την οποία η συνολική εργασία διαιρείται σε επιμέρους καθήκοντα και κατανέμεται σε διαφορετικούς ανθρώπους . Οι δραστηριότητες των ανθρώπων ελέγχονται και συνδέονται μεταξύ τους κατά τέτοιο τρόπο ώστε να επιτυγχάνονται οι σκοποί της επιχείρησης .

Η παραπάνω διαδικασία απαιτεί την ύπαρξη ενός οργανισμού στα πλαίσια του οποίου εκτελείται η διοικητική λειτουργία της οργάνωσης .

Η διαδικασία της οργάνωσης βασίζεται σε συγκεκριμένες αρχές, οι πιο βασικές των οποίων είναι οι εξής :

-**Τμηματοποίηση** διαφορετικών εργασιών που πρέπει να επιτελεί η επιχείρηση (τμήμα εκτροφής, υγειονομικού ελέγχου, αλίευσης και διάθεσης).

-**Εξειδίκευση των εργασιών**, που είναι η διαδικασία διάσπασης μιας συνολικής εργασίας σε επιμέρους ατομικά καθήκοντα (π.χ. ποιος θα εκτρέφει, ελέγχει, ψαρεύει, ζυγίζει τα ψάρια).

-**Η έκταση του ελέγχου**, που επιτρέπεται σε διάφορα επίπεδα της διοικητικής ιεραρχίας.

-**Προκαθορισμένη ιεραρχία**, ώστε ο κάθε εργαζόμενος να μην λαμβάνει εντολές από δυο προϊστάμενους.

-**Προκαθορισμένες αρμοδιότητες και υπευθυνότητες**, ώστε να μην υπάρχει σύγχυση στην λήψη αποφάσεων και καθένας να ευθύνεται στο βαθμό που του επιτρέπει η αρμοδιότητά του.

Η λειτουργία της οργάνωσης ασχολείται με τον καταμερισμό των εργασιών, δηλαδή ποιές δουλειές πρέπει να γίνουν για την επίτευξη των στόχων του οργανισμού και ποίοι θα αναλάβουν να τις εκτελέσουν. Η εξειδίκευση των εργασιών γίνεται για την αποτελεσματική ανάθεση σε διαφορετικά πρόσωπα. Για παράδειγμα, ο υγειονομικός έλεγχος πραγματοποιείται αποκλειστικά από επιστήμονες, ενώ η αλίευση, η ζύγιση, και η μεταφορά των ιχθύων, μπορεί να γίνει από έναν απλό εργάτη.

Είναι προφανές ότι το μέγεθος της εξειδίκευσης σε έναν οργανισμό εξαρτάται από το μέγεθος του οργανισμού. Οι πολύ μικρές επιχειρήσεις ιχθυοκαλλιέργειας δεν έχουν την πολυτέλεια μεγάλης εξειδίκευσης. Στην ακραία περίπτωση των ατομικών επιχειρήσεων, ο ιδιοκτήτης της επιχείρησης αναλαμβάνει να φέρει εις πέρας όλες τις εργασίες της επιχείρησης.

Όσο όμως μεγαλώνει η επιχείρηση (δηλ. αυξάνουν οι δραστηριότητες άρα και οι εργαζόμενοι), τόσο διευρύνονται και οι δυνατότητες εξειδίκευσης των εργασιών.

Στο συμπέρασμα που θα μπορούσαμε να καταλήξουμε είναι ότι η εξειδίκευση είναι συνώνυμη με την ανάπτυξη και την μεγένθυση της επιχείρησης .

Η εξειδίκευση των εργασιών , που πρέπει να γίνουν μέσα σε μια επιχείρηση , είναι αναγκαία , διότι οι εξειδικευμένες εργασίες μαθαίνονται σχετικά γρήγορα και εκτελούνται πιο αποτελεσματικά , με αποτέλεσμα να αναπληρώνονται ευκολότερα οι εργαζόμενοι που αναλαμβάνουν τέτοιες εργασίες . Το μόνο ίσως μειονέκτημα της εξειδίκευσης των εργασιών είναι η ανία και η δυσαρέσκεια που δημιουργείται στους εργαζόμενους , με αποτέλεσμα να μειώνεται η αποδοτικότητα τους .

Η λειτουργία της οργάνωσης βασίζεται στην αρχή του προκαθορισμού της έκτασης του ελέγχου . Το πρόβλημα της έκτασης αναφέρεται στον αριθμό των ατόμων , που θα πρέπει να περιλαμβάνει μια οργανωτική μονάδα .

Μικρός αριθμός σημαίνει ότι ο προϊστάμενος μπορεί να ελέγχει τις δραστηριότητες της μονάδας αποτελεσματικά και αποδοτικά .

Μεγάλος αριθμός σημαίνει ότι μειώνεται σημαντικά η δυνατότητα ελέγχου από τους εργαζόμενους , χρειάζονται περισσότερα διοικητικά στελέχη και , αυξάνεται συνεπώς το κόστος οργάνωσης και διοίκησης της επιχείρησης .

Ο άριστος αριθμός εργαζόμενων σε μια οργανωτική μονάδα εξαρτάται από τους εξής παράγοντες :

Το είδος της εργασίας που θα γίνει . Όσο πιο σύνθετες είναι οι διάφορες εργασίες που πρέπει να γίνουν μέσα σε μια επιχείρηση , τόσο πιο περιορισμένη πρέπει να είναι η έκταση του ελέγχου (μικρός αριθμός εργαζόμενων) . Αντίθετα , όσο πιο ομοιόμορφες είναι οι εργασίες που εκτελούνται , τόσο μεγαλύτερη μπορεί να είναι η έκταση ελέγχου .

Την ικανότητα και την εκπαίδευση των εργαζομένων . Όσο μεγαλύτερη είναι η ικανότητα και η εκπαίδευση , τόσο περιορισμένη μπορεί να είναι η έκταση του ελέγχου .

Την ικανότητα και την εμπειρία του προϊστάμενου .Ικανοί και έμπειροι προϊστάμενοι μπορούν να ελέγχουν ένα μεγάλο αριθμό εργαζόμενων .

Το στόχο που θέτει η επιχείρηση για την ποιότητα του προϊόντος που παράγει . Πολλές φορές η ποιότητα της παραγωγής εξασφαλίζεται όταν υπάρχει περιορισμένος αριθμός εργαζομένων προς έλεγχο .

Η αρχή της προκαθορισμένης ιεραρχίας αφορά το πρόβλημα που παρατηρείται σε πολλούς οργανισμούς , όπου ένας υπάλληλος έχει δυο προϊστάμενους .Στις σύγχρονες επιχειρήσεις , που δίνεται έμφαση στην ομαδική εργασία αυτό δεν είναι πρόβλημα . Το πρόβλημα αυτό συναντάται σε επιχειρήσεις όπου παρατηρείται το φαινόμενο ένα ανώτερο στέλεχος να παρακάμπτει ένα μεσαίο στέλεχος και να δίνει εντολές σε κατώτερα στελέχη .

3.5 Καθορισμός στόχου επιχείρησης.

Προσπαθώντας στη συνέχεια να ορίσουμε την σημασία που έχει για μια επιχείρηση ο στόχος που θα θέσει και η πραγματοποίησή του, θα αναλύσουμε τον ορισμό καθώς και τα χαρακτηριστικά του.

Στόχοι είναι τα επιθυμητά αποτελέσματα , τα οποία η επιχείρηση προσπαθεί να πετύχει με μια σειρά προγραμματισμένων ενεργειών και δράσεων (στρατηγικών /πολιτικών) μέσα σε ένα ορισμένο χρονικό διάστημα .

Όταν η αποστολή της επιχείρησης είναι καθορισμένη , οι στόχοι προσδιορίζουν τα αποτελέσματα , τα οποία αναμένονται κατά την επιδίωξη της αποστολής της. Κατ' ουσία , οι στόχοι μετατρέπουν ένα ευρύ φάσμα αποστολών, ή σκοπών σε ειδικές εργασίες (δράσεις).Οι στόχοι , όταν δηλώνονται με σαφήνεια , αποτελούν τη βάση για την παρακολούθηση (έλεγχο) της προόδου της αποστολής της επιχείρησης . Χωρίς σαφείς στόχους , η επιχείρηση είναι δύσκολο να γνωρίζει τι πρέπει να κάνει για την επίτευξη του σκοπού της .

Ωστόσο οι στόχοι χωρίζονται ιεραρχικά:

- Γενικούς (στόχοι επιχείρησης γενικά)
- Ειδικούς (κατά τμήματα)
- Ατομικούς

Επίσης διαμορφώνονται με βάση:

- τον προσδιορισμό των περιοχών (κλάδων / μονάδων / τμημάτων) της επιχείρησης, στους οποίους πρέπει να θέσουμε στόχους.
- το χρονικό διάστημα που θα πρέπει αυτοί οι στόχοι να πραγματοποιηθούν.
- τον καθορισμό του μεγέθους (ποσότητα ή αξία) των στόχων.

Τα στοιχεία, που χαρακτηρίζουν τους στόχους, έχουν κεφαλαιώδη σημασία, επειδή μέσα από αυτά μπορεί να ασκηθεί η ικανότητα καθορισμού στόχων.

-Οι στόχοι πρέπει να είναι αποτέλεσμα συμμετοχικής διαδικασίας πρέπει δηλαδή να καθορίζονται με την συμμετοχή όλων των ενδιαφερόμενων μερών και να γίνουν αποδεκτοί όσο το δυνατόν από το μεγαλύτερο μέρος των συμμετεχόντων.

-Οι στόχοι πρέπει να είναι ρεαλιστικοί σε σχέση με τους πόρους που διαθέτει η επιχείρηση.

-Οι στόχοι πρέπει να είναι συνεπείς και να μην έρχονται σε αντίθεση με τους στόχους των άλλων τμημάτων ή τους γενικούς στόχους της επιχείρησης.

-Οι στόχοι πρέπει να έχουν προτεραιότητες να κατατάσσονται δηλαδή σύμφωνα με την πραγματική προτεραιότητα των απαιτήσεων, κατά την περίοδο που αυτοί ισχύουν

-Οι στόχοι πρέπει να είναι σαφείς και συγκεκριμένοι, έτσι ώστε να γίνονται εύκολα αντιληπτοί από όλους τους εργαζόμενους.

-Οι στόχοι αποσπούν δεσμεύσεις.

3.6 Εξειδίκευση των σκοπών του management στην ιχθυοκαλλιέργεια.

Ο οικονομικός σκοπός μιας επιχείρησης είναι να κατορθώσει να μετατρέψει τις πρώτες ύλες σε τελικά αγαθά, τα οποία θα προσφέρει για την ικανοποίηση των βιοτικών αναγκών και θα της αποφέρουν κάποιος κέρδος. Αυτή είναι μια συνεχής διαδικασία η οποία, ακόμη και στην περίπτωση μιας μικρής επιχείρησης, περιέχει κάποιους σκοπούς που μπορεί να είναι:

-Παραγωγή, η οποία περιλαμβάνει την αλίευση και επεξεργασία του προϊόντος έως την διαπραγμάτευση των πωλήσεων.

-Marketing, το οποίο περιλαμβάνει τον χώρο εμπορίας του προϊόντος και την διαπραγμάτευση των πωλήσεων.

-Χρηματοδότηση, η οποία περιλαμβάνει τις χρηματικές εισφορές για αγορά πρώτων υλών, τις πωλήσεις και την λειτουργία της επιχείρησης.

-Προσωπικό, που περιλαμβάνει και την διοίκηση των εργαζομένων.

Όσο μια επιχείρηση αναπτύσσεται σε μέγεθος κάθε περιοχή του management απαιτεί περισσότερη προσοχή και περισσότερα πρόσωπα. Αυτό γίνεται με την λειτουργία τμημάτων που εξειδικεύονται σε αυτούς τους σκοπούς. Μια παραπέρα αύξηση του μεγέθους της επιχείρησης θα απαιτήσει νέο διαχωρισμό των σκοπών και κατά συνέπεια των τμημάτων, όπως π.χ. ο διαχωρισμός του τμήματος marketing σε: πωλήσεων, διοίκησης παραγωγής και έρευνας αγοράς.

Τα πρόσωπα σε κάθε τμήμα πρέπει να εξελιχθούν και να αποκομίσουν εμπειρία συγκεκριμένη και εξειδίκευση, που θα αποβλέπουν σε πιο αποδοτική εκτέλεση των σκοπών της επιχείρησης.

Ένα σημαντικό μειονέκτημα του συστήματος αυτού είναι ότι όσο το επίπεδο εξειδίκευσης αυξάνει οι εργαζόμενοι και τα διευθυντικά στελέχη θα έχουν όλο και λιγότερη αντίληψη και γνώση του ρόλου των άλλων τμημάτων. Το καθοριστικό σ' αυτή την περίπτωση είναι η δημιουργία καναλιών επικοινωνίας, που θα επιτρέπουν στους επικεφαλείς των τμημάτων να συντονίζουν τις δραστηριότητες όλων των τμημάτων, ώστε από κοινού να επιτυγχάνεται ο κοινός σκοπός της επιχείρησης.

3.7 Αντικειμενικοί σκοποί επιχείρησης ιχθυοκαλλιέργειας. Προγράμματα - Στρατηγικές

1. Οι αντικειμενικοί σκοποί της επιχείρησης είναι κυρίως οικονομικοί. Αυτοί είναι:

-η μεγιστοποίηση της παραγωγής και η ελαχιστοποίηση του κόστους.

-η σωστή τήρηση των προδιαγραφών όσον αφορά το προϊόν.

-η καλή ποιότητα των προϊόντων τόσο αυτών που προορίζονται για την εσωτερική αγορά αλλά πολύ περισσότερο αυτών που προορίζονται για το εξωτερικό (εξαγωγές).

-το κέρδος από τις πωλήσεις των προϊόντων, δηλαδή η μεγιστοποίηση της διαφοράς εσόδων και εξόδων της επιχείρησης προς όφελος των πρώτων.

2. Για να επιτευχθούν αυτοί οι στόχοι θα πρέπει να παραχθούν και να ακολουθήσουν μέθοδοι οι οποίες με τη σειρά τους θα χωριστούν σε επιμέρους τακτικές. Όλες αυτές οι διαδικασίες εκτελούνται βάση προγραμμάτων. Τα προγράμματα που εκπονούνται από την επιχείρηση είναι συνήθως βραχυχρόνια και αναπροσαρμοζόμενα (εύκαμπτα).

Με τον όρο βραχυχρόνια εννοούμε ότι η διάρκειά τους είναι μικρή και κυμαίνεται από μερικούς μήνες μέχρι δύο χρόνια.

Τα βραχυχρόνια προγράμματα είναι συνηθισμένα σε αυτού του είδους τις επιχειρήσεις σε αντίθεση με τα μακροχρόνια. Ο λόγος της λήψης των βραχυχρόνιων προγραμμάτων είναι ότι πλεονεκτούν ως προς τη λεπτομέρεια και την ακρίβεια-διαύγειά τους σε σύγκριση με τα μακροχρόνια.

Φυσικά υφίσταται και ο μακροχρόνιος προγραμματισμός, μόνο που είναι γενικός και σκιώδης.

Επίσης με τον όρο αναπροσαρμοζόμενα εννοούμε τα προγράμματα τα οποία σε οποιαδήποτε χρονική στιγμή μπορούν να υποστούν αλλαγές ανάλογα με τις περιστάσεις.

Οι λόγοι για τους οποίους χρησιμοποιούνται προγράμματα αναπροσαρμοζόμενα και βραχυχρόνια είναι κυρίως ανάλογοι προς τις απαιτήσεις της αγοράς. Αυτές αλλάζουν κατά καιρούς υποχρεώνοντας τα διοικητικά στελέχη να αλλάζουν διαρκώς τις στρατηγικές τους και να βρίσκονται πάντα σε ετοιμότητα.

Έτσι πολλές στρατηγικές δεν ακολουθούνται όπως χαράχθηκαν αλλά μεταβάλλονται κατά την πορεία της εφαρμογής τους. Επίσης, αλλαγές στρατηγικής και προγραμμάτων έχουμε από τυχόν ανατιμήσεις των προϊόντων ή και γενικότερων νομισματικών ανατιμήσεων, από τυχόν καταστρεπτικές θνησιμότητες αλλά και από την ισχύουσα πολιτική του κράτους η οποία επηρεάζει ολόκληρη τη λειτουργία της επιχείρησης και όχι μόνο τον προγραμματισμό της.

Για όλους αυτούς τους λόγους οι επιχειρήσεις αυτού του είδους αλλάζουν συνεχώς τα προγράμματά τους για να αντεπεξέλθουν στις συνθήκες που δημιουργούνται από τις εκάστοτε αλλαγές.

3. Η μέθοδος μεταβίβασης της εξουσίας και της ευθύνης είναι ένας συνδυασμός γραμμικής μεθόδου και μεθόδου συμβουλίων. Μέθοδο συμβουλίων έχουμε όταν μια ομάδα ατόμων (επιτροπές ή σύμβουλοι) ορίζεται επίσημα να μελετήσει και να πάρει αποφάσεις για ένα συγκεκριμένο θέμα. Τέτοιες επιτροπές είναι το διοικητικό συμβούλιο, το συμβούλιο διευθυντών, η επιτροπή χρηματοδότησης και άλλα.

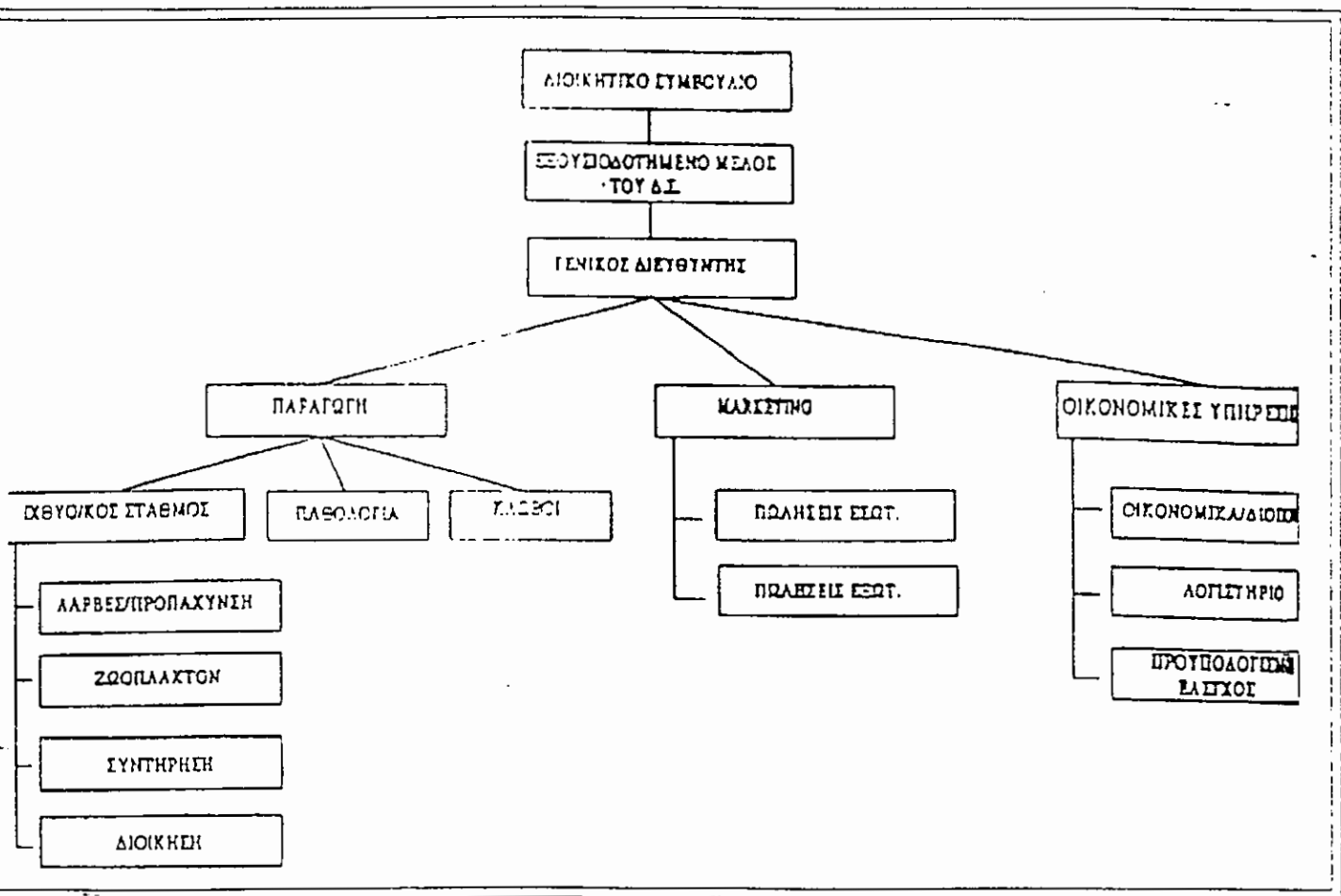
Με τον όρο γραμμική μέθοδος εννοούμε τη μεταβίβαση της εξουσίας και της ευθύνης που επιτυγχάνεται με απόλυτη τήρηση της ιεραρχίας του οργανογράμματος της επιχείρησης. Στο παρακάτω σχήμα (Σχ.1) παρουσιάζεται η μορφή της μεθόδου-βάση του συνδυασμού γραμμικής και μεθόδου επιτροπών.

4. Η πρωτοβουλία σ' αυτού του είδους την επιχείρηση περιορίζεται κυρίως στους υπεύθυνους τμημάτων (προϊστάμενους) και φυσικά στους διευθυντές, ενώ δύσκολα προχωρά προς τα κατώτερα επίπεδα της ιεραρχίας. Αν παραδείγματος χάριν παρατηρηθεί ανησυχητική θνησιμότητα στο τμήμα λαμβών/προπάχυνσης τότε θα πρέπει να ληφθεί άμεση υπεύθυνη απόφαση από τον προϊστάμενο του τμήματος ή τον διευθυντή παραγωγής και από τον ιχθυοπαθολόγο που συνεργάζεται με την επιχείρηση.

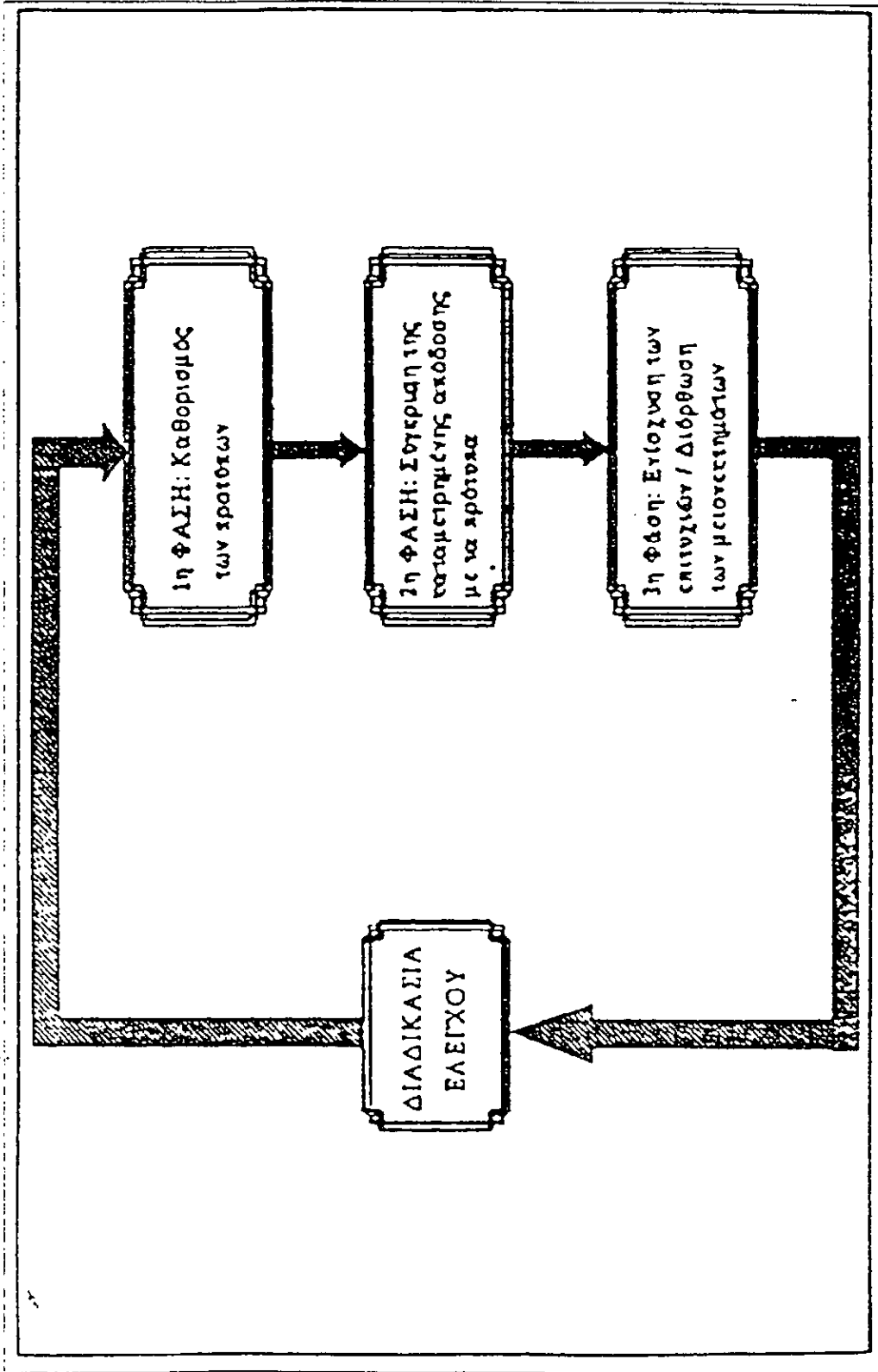
Πλήν όμως η πρωτοβουλία μιας απόφασης από έναν υπεύθυνο θα πρέπει να ακολουθείται από παράλληλη ενημέρωση όλων εκείνων των τμημάτων που είναι αλληλεξάρτητα με το τμήμα που υπέστη την ανωμαλία, για να επιτευχθεί έτσι ο απαραίτητος συντονισμός μεταξύ τους. Είναι πλέον σαφές πως όσο σοβαρότερη είναι η απόφαση που πρέπει να ληφθεί σε κάποιο πιθανό πρόβλημα, τόσο υψηλότερα ιεραρχικά πηγάζει η απόφαση αυτή. Ο συντονισμός, που αναφέρθηκε παραπάνω, είναι αρμοδιότητα του διοικητικού συμβουλίου ιδιαίτερα για αυτές τις κρίσιμες και σοβαρές αποφάσεις.

5. Όσο όμως απαραίτητος είναι ο συντονισμός άλλο τόσο είναι και ο έλεγχος σε μια επιχείρηση. Για να καταλάβουμε καλύτερα την έννοια του ελέγχου θα τη χωρίσουμε στα συστατικά της μέρη θεωρώντας ότι αποτελείται από τρεις φάσεις που περιγράφονται στο επόμενο σχήμα.(Σχ.2)

Στην πρώτη φάση του καθορισμού των προτύπων η επιχείρηση καθορίζει πρότυπα για περιοχές όπως: παραγωγικότητα, αποδοτικότητα, απόδοση και συμπεριφορά εργαζομένων, καινοτομίες κ.α. Συνήθως τα πρότυπα αυτών των επιχειρήσεων βασίζονται στην εμπειρία του παρελθόντος και στην κρίση της διοίκησης.



Σχήμα 1.



Σχήμα 2.

Στη δεύτερη φάση γίνεται σύγκριση των αποτελεσμάτων με τα αρχικά πρότυπα για την κάθε περιοχή. Τα διοικητικά στελέχη έχουν δύο τρόπους για να βεβαιωθούν ότι η απόδοση ανταποκρίνεται στα καθορισμένα πρότυπα: α) Περιμένοντας να εμφανιστούν τα προβλήματα και τότε να πάρουν διορθωτικά μέτρα (αντιδραστική προσέγγιση) ή β) να προτρέξουν των προβλημάτων και να αναλάβουν προληπτική δράση (προληπτική προσέγγιση).

Στην τρίτη φάση γνωρίζοντας τις τυχόν αδυναμίες αντιμετωπίζονται πρώτα οι σοβαρότερες από αυτές και στη συνέχεια γίνονται οι αναγκαίες διορθωτικές ενέργειες.

6. Ένας άλλος παράγοντας για τη σωστή λειτουργία της επιχείρησης είναι αυτός της παροχής κινήτρων στο προσωπικό εργασίας. Τέτοια κίνητρα είναι ο ικανοποιητικό μισθός, στέγη, ιατροφαρμακευτική περίθαλψη, εγγύηση για αποζημίωση και ασφαλείς συνθήκες εργασίας. Ένα επιπλέον κίνητρο για να εργαστούν με περισσότερο ενδιαφέρον τα μέλη των διαφόρων ομάδων είναι η προσφορά χρηματικών αυξήσεων. Όσο, δηλαδή, μεγαλύτερη είναι η παραγωγή έναντι των προκαθορισμένων standards, τόσο αυξάνονται οι χρηματικές απολαβές των εργαζομένων.

7. Όσον αφορά το γενικότερο πνεύμα στο οποίο κινείται η επιχείρηση σε θέματα πωλήσεων, επικρατεί η φιλοσοφία των πωλήσεων σε βάρος της φιλοσοφίας του marketing. Για να γίνει αυτό πιο κατανοητό, παραθέτουμε στον παρακάτω πίνακα τις διαφορές μεταξύ των δύο αυτών φιλοσοφιών.(Σχ.3)

Σκοπός δηλαδή της επιχείρησης γίνεται η πώληση μεγαλύτερης ποσότητας προϊόντων και κατ' επέκταση δίνεται μεγαλύτερη έμφαση σε χαρακτηριστικά του προϊόντος όπως: α) η χαμηλή τιμή β) η ποιότητα του προϊόντος και γ) η καλή εξυπηρέτηση των πελατών-αγοραστών.

8) Πέραν αυτών, η επιχείρηση καλείται να δώσει λύσεις σε θέματα όπως: α) ανταγωνισμός από άλλες εταιρείες β) εκμετάλλευση των αλιευτικών πόρων από αλιευτικές μονάδες γ) καθώς επίσης και την εκάστοτε πολιτική της πολιτείας και της Ε.Ε. Όλα αυτά έχουν σαν αποτέλεσμα να επηρεάζουν την παραγωγή των προϊόντων, τις τιμές πώλησης, το κόστος παραγωγής και σε τελική ανάλυση το κέρδος.

ΦΙΛΟΣΟΦΙΑ ΤΩΝ ΠΩΛΗΣΕΩΝ	ΦΙΛΟΣΟΦΙΑ MARKETING
1. Δίνεται έμφαση στο προϊόν	1. Δίνεται έμφαση στις επιθυμίες και ανάγκες των πελατών
2. Η επιχείρηση πρώτα κάνει το προϊόν και μετά μελετά πώς θα το πουλήσει	2. Η επιχείρηση πρώτα προσδιορίζει τις επιθυμίες και ανάγκες των πελατών και μετά μελετά πώς να παράγει και να διαθέτει το προϊόν, για να ικανοποιήσει αυτές τις επιθυμίες
3. Το management είναι προσανατολισμένο στον όγκο των πωλήσεων	3. Το management είναι προσανατολισμένο στο κέρδος
4. Ο σχεδιασμός είναι βραχυπρόθεσμα προσανατολισμένος στα υπάρχοντα προϊόντα και τις αγορές	4. Ο σχεδιασμός είναι μακροπρόθεσμα προσανατολισμένος σε νέες αγορές και στην μελλοντική ανάπτυξη
5. Οι επιχειρήσεις δίνουν έμφαση στις ανάγκες του πωλητή	5. Οι επιχειρήσεις δίνουν έμφαση στις επιθυμίες του αγοραστή

Σχήμα 3.

9) Όταν έρθει η στιγμή για πώληση προϊόντων προς κατανάλωση τότε αυτά συλλέγονται και τοποθετούνται σε ειδικά φορτηγά όπου μεταφέρονται και ταυτόχρονα συντηρούνται μέχρι να φθάσουν στον τόπο κατανάλωσης (αγορές). Η τιμή του προϊόντος καθορίζεται πάντα σύμφωνα με το νόμο της προσφοράς και της ζήτησης. Η μεγάλη προσφορά προϊόντων έχει σαν αποτέλεσμα την χαμηλή τιμή αυτών στην αγορά ή και αντιθέτως.

10) Η επιχείρηση αυτή όπως και πολλές άλλες συμμετέχουν με τα διάφορα μέλη τους σε σεμινάρια χρηματοδοτούμενα από την Ε.Ε. Τα σεμινάρια αυτά έχουν σκοπό τους τον εμπλουτισμό των γνώσεων των επιλεγμένων ατόμων που εργάζονται στην επιχείρηση, την εφαρμογή νέων εξελίξεων σε θέματα παραγωγής, τεχνολογικού εξοπλισμού, οργάνωσης κ.α.

11) Το διοικητικό συμβούλιο είναι το ανώτατο όργανο εξουσίας και είναι αυτό που λαμβάνει όλες τις βασικές αποφάσεις της επιχείρησης και ασκεί το management αυτής.

12) Για την ίδρυση μιας τέτοιας επιχείρησης είναι αναγκαία η ύπαρξη κάποιων ιδίων και κάποιων δανειακών κεφαλαίων (χρηματοδοτήσεις) από τράπεζες, ιδιώτες κ.α. Οι χρηματοδοτήσεις αυτές είναι ανάλογες της φερεγγυότητας της επιχείρησης, δηλαδή των ιδρυτών της, και της εγγύησης που έχει δοθεί στους δανειστές προκειμένου να εξασφαλιστεί αυτή. Το κόστος (επιτόκιο) γι' αυτές τις χρηματοδοτήσεις (δανεισμούς) είναι πολλές φορές μεγάλο. Ανάλογα με το ύψος της χρηματοδότησης μπορεί να φθάσει μέχρι το 30% αυτής.

Εκτός όμως από τα κεφάλαια (δανειακά και ίδια) η επιχείρηση μπορεί να τύχει επιδοτήσεων από το Ελληνικό Δημόσιο προς ενθάρρυνση της επενδυτικής δραστηριότητας πάνω σ' αυτό τον κλάδο των επιχειρήσεων. Οι επιδοτήσεις αυτές ξεκινούν από 25-30% του ύψους της επένδυσης και μπορεί να φθάσουν, σε μερικές περιπτώσεις και το 100%.

Ως προς την επιδότηση για τη δημιουργία καινούργιων μονάδων, συνίσταται να προσεχθούν ιδιαίτερα τα εξής σημεία:

-Να υπάρχει λεπτομερές σχέδιο για τον τρόπο διάθεσης του προϊόντος.

-Το κόστος παραγωγής των νέων μονάδων να μην υπερβαίνει σημαντικά το κόστος των μονάδων που ήδη εξυπηρετούν την προτεινόμενη αγορά.

-Να υπάρχει πρόβλεψη για την εξασφάλιση τεχνικής βοήθειας για την εκτροφή είτε με την πλήρη απασχόληση πεπειραμένου ιχθυοτρόφου, είτε με σύμβαση παροχής συμβουλευτικών υπηρεσιών από άλλες μονάδες που λειτουργούν.

13) Οι εξαγωγές στην επιχείρηση που αναφερόμαστε παίζουν τον κυριότερο ρόλο και αποτελούν το μεγαλύτερο μέρος της αγοράς της εταιρείας, ενώ οι αγορές του εσωτερικού παίζουν δευτερεύοντα ρόλο και αποτελούν το μικρότερο μέρος των αγορών.

Παρ' όλα αυτά, η έρευνα αγοράς είναι συνεχής λόγω του μεγάλου ανταγωνισμού που υπάρχει σε αυτόν τον τομέα των επιχειρήσεων σε θέματα πωλήσεων.

Τα διοικητικά στελέχη δίνουν μεγάλη βάση επίσης στη διαφήμιση των προϊόντων, η οποία συμβάλλει σε σημαντικό βαθμό στην καλύτερη πώληση τους.

14) Οι βασικές αρχές που πρέπει να τηρηθούν κατά την εκστρατεία προώθησης του προϊόντος είναι:

-Σταδιακή επέκταση της αγοράς σε περισσότερες ομάδες καταναλωτών, ώστε να μπορεί να ανταποκρίνεται με συνέπεια η παραγωγή στην αυξανόμενη ζήτηση.

-Προσέγγιση των καταναλωτών κατά ομάδες με ταυτόχρονο πλησίασμα και των δυκτίων διάθεσης που εξυπηρετούν αυτές τις ομάδες, και πέρασμα του κατάλληλου μηνύματος σε καθεμία. π.χ. τουρίστες-τουριστικά ξενοδοχεία γνωστοποίηση ότι υπάρχει ελληνική πέστροφα, νοικοκυρές-ιχθυοπωλεία-οδηγίες παρασκευής.

-Διάρκεια και σταθερότητα στην εκστρατεία προώθησης, με υπενθύμιση κατά διαστήματα, ακόμα και όταν θεωρηθεί ότι σταθεροποιήθηκε η αγορά.

-Σταθερή προσπάθεια (και έλεγχος) για τη διατήρηση της ποιότητας του προϊόντος όλων των παραγωγών, ώστε ότι επιτυγχάνεται με κοινή προσπάθεια να μην εξουδετερώνεται από κακή πρακτική μεμονομένων παραγωγών ή διακινητών.

Στην κατεύθυνση πολιτικής συνίσταται να δοθεί έμφαση κυρίως στα εξής:

- στην έρευνα με διεθνή συνεργασία για την αντιμετώπιση των ασθενειών.
- στη συνεργασία για τον περιορισμό της ρύπανσης των υδάτων και για τις μεθόδους καλλιέργειας (χρήση αντιβιοτικών κ.τ.λ.)
- στη διαφημιστική προβολή του προϊόντος.
- στη διάνοιξη καινούργιων αγορών από τους ίδιους τους παραγωγούς με ενεργητική πολιτική προώθησης της παραγωγής τους.
- στη συσκευασία του νωπού προϊόντος ώστε να φτάνει στις μακρινές αγορές σε καλή κατάσταση.

Ωστόσο πέρα από τα θέματα της διοικητικής λειτουργίας υπάρχουν και κάποιες συγκεκριμένες προϋποθέσεις που πρέπει να τηρηθούν για την ίδρυση και ανάπτυξη μιας μονάδας ιχθυοκαλλιέργειας στην Ελλάδα σήμερα, θέμα για το οποίο θα αναφερθούμε αναλυτικά στο επόμενο κεφάλαιο.



ΚΕΦΑΛΑΙΟ IV

ΠΡΟΫΠΟΘΕΣΕΙΣ ΙΔΡΥΣΗΣ Κ' ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ ΜΙΑΣ ΜΟΝΑΔΑΣ ΙΧΘΥΟΚΑΛΛΙΕΡΓΕΙΑΣ

4.1. Γενικά στοιχεία.

Στοιχεία επένδυσης-επενδυτή

Ο τόπος που θα πραγματοποιηθεί η επένδυση είναι ένα από τα βασικά στοιχεία της επένδυσης και παίζει σημαντικό ρόλο. Η εταιρεία θα πρέπει να είναι οικονομικά βιώσιμη και αυτό εξαρτάται και από την επαγγελματική αξιοπιστία του επενδυτή.

Στοιχεία Αγοράς

Θα πρέπει να γίνει έρευνα της αγοράς, ποιοι θα είναι οι ανταγωνιστές της εταιρείας, ποιες είναι οι πραγματικές τιμές των προϊόντων στην εγχώρια και στις ξένες αγορές, και φυσικά ποια θα είναι η προβλεπόμενη ζήτηση των προϊόντων της μονάδας κατά τη διάρκεια λειτουργίας της.

Στοιχεία τόπου πραγματοποίησης της επένδυσης

Δηλαδή που θα γίνει η ιχθυοκαλλιέργεια. Στην προμελέτη θα υπάρχει χάρτης της ευρύτερης περιοχής όπου θα προσδιορίζεται ακριβώς η θέση του θαλασσίου χώρου όπου θα πραγματοποιηθεί η ιχθυοκαλλιέργεια. Ακόμα θα πρέπει να προσεχθεί να υπάρχει εύκολη παροχή δικτύου ΟΤΕ, ΔΕΗ, νερού, αποχέτευσης κλπ.

Τεχνικά χαρακτηριστικά

Θα πρέπει μια ομάδα από ιχθυολόγους γνωρίζοντας τα βιολογικά στοιχεία των εκτρεφόμενων ειδών να μελετήσουν τα μορφολογικά, κλιματολογικά και υδρολογικά στοιχεία της περιοχής. Ακόμα τις φυσικοχημικές παραμέτρους του νερού δηλαδή αλατότητα, μέση θερμοκρασία.

Τέλος πρέπει η θαλάσσια περιοχή όπου θα εγκατασταθεί η μονάδα να μην επηρεάζεται από σημειακές πηγές ρύπανσης ή μόλυνσης και στην εγγυής ακτή απ' τις πλωτές εγκαταστάσεις να μην υπάρχουν οικισμοί.

Ιχθυογεννητικοί σταθμοί

Ο ιχθυογεννητικός σταθμός θα πρέπει να περιλαμβάνει τα εξής τμήματα:

- παραγωγής φυτοπλαγκτού,
- παραγωγής ζωοπλαγκτού,
- γεννητόρων για παραγωγή ιχθυδίων.

Σε όλα τα τμήματα όλες οι λειτουργίες γίνονται κάτω από ελεγχόμενες συνθήκες.

Περιβαλλοντικά στοιχεία – Αλληλεπίδραση ιχθυοκαλλιεργειών και περιβάλλοντος.

Η προσθήκη ρυπαντών στο υδάτινο περιβάλλον, από την εκτροφή ψαριών με το σύστημα των ιχθυοκλωβών είναι δύο κατηγοριών:

- α. Τα υπολείμματα της μη χρησιμοποιούμενης τροφής και
- β. Η ουροκόπρος, που είναι προϊόν του μεταβολισμού των ψαριών, λόγω της διατροφής τους, σχεδόν αποκλειστικά, με συνθετικά σιτηρέσια.

Η χορηγούμενη ημερήσια τροφή είναι συνάρτηση του βάρους των ψαριών, της θερμοκρασίας του νερού, της ενεργειακής πυκνότητας και της συνολικά εκτρεφόμενης βιομάζας.

- Η παραγόμενη ποσότητα περιττωμάτων επηρεάζεται από την ηλικία του ιχθυοπληθυσμού, το είδος, το ρυθμό ανάπτυξης, την ποσότητα, τον τρόπο χορήγησης τροφής, την θερμοκρασία, το Οξυγόνο κλπ.

Στην περίπτωση των δεξαμενών ο τελικός αποδέκτης των λυμάτων είναι συνήθως το θαλάσσιο περιβάλλον που γειτονεύει με μονάδα. Μια πάγια οικονομική αρχή είναι η προσθήκη γενικά λυμάτων στο υδάτινο περιβάλλον να μην επιφέρει αλλαγή των φυσικοχημικών χαρακτηριστικών του νερού.

Για την επίτευξη αυτού του στόχου είναι απαραίτητο να υπολογισθεί η ρυπαντική ικανότητα του νερού εκτροφής, ώστε να εκτιμηθεί η επιβάρυνση του αποδέκτη και να ληφθούν τα αναγκαία μέτρα σε περίπτωση που δημιουργείται πρόβλημα στο περιβάλλον. Για την εκτίμηση της ποιότητας του νερού εκτροφής λαμβάνονται υπόψη ορισμένοι δείκτες όπως (BOD, COD, ολική αμμωνία, αιωρούμενα σωματίδια, κλπ.) και ανάλογα με τις ισχύουσες υγειονομικές διατάξεις καθορίζονται τα ανώτατα ανεκτά όρια των δεικτών αυτών. Οι εγκαταστάσεις απορρύπανσης δεν διαφέρουν συνήθως από εκείνες της επεξεργασίας αστικών αποβλήτων.

Αποτελούνται κυρίως από μηχανικό περιστρεφόμενο τύμπανο κατακράτησης στερεών ή δεξαμενή καθίζησης, δεξαμενές οξείδωσης, χλωρίωσης και τελικό υποθαλάσσιο αγωγό διασποράς στο υδάτινο περιβάλλον. Το κόστος εγκατάστασης μονάδας απομάκρυνσης ρύπων είναι αρκετά σημαντικό και υπολογίζεται για τις μονάδες ευρύαλων ψαριών σε ποσοστό 4-12% του συνολικού κόστους της μονάδας.

Τα ίδια ισχύουν και για την περίπτωση των ιχθυογεννητικών σταθμών, με την επισήμανση ότι τα παραγόμενα λύματα είναι ασήμαντα λόγω της μικρής βιομάζας των ιχθυδίων.

4.2 Αναλυτικά στοιχεία

Στοιχεία Επενδυτή – Επένδυσης

Αναφέρονται στοιχεία του φορέα της επένδυσης (περιληπτικά).

1. Η επωνυμία – έδρα – διεύθυνση και νομική μορφή της επιχείρησης που θα πραγματοποιήσει την επένδυση (Σε περίπτωση φυσικού προσώπου θα δοθούν τα ατομικά στοιχεία του επενδυτή).

2. Η επαγγελματική δραστηριότητα, εμπειρία, οικονομική επιφάνεια του επενδυτού αν πρόκειται για ατομική επιχείρηση ή των διοικούντων την επιχείρηση αν πρόκειται για εταιρεία ή των διοικούντων τον συνεταιρισμό τοπικής αυτοδιοίκησης αν πρόκειται γι' αυτούς.

3. Αναλυτικά περιγραφή του επενδυτικού έργου που προτείνεται και

σκοπιμότητα αυτού (αύξηση παραγωγής, καθετοποίηση παραγωγής, επέκταση, εκσυγχρονισμό, αύξηση εξαγωγών υποκατάσταση εισαγωγών, κοινωνικά οφέλη κλπ.). Αν η επένδυση είναι τοπικής ή εθνικής σημασίας ή προσανατολισμένη για εξαγωγές. Πιθανές ωφέλειες από την επένδυση για την περιφερειακή ανάπτυξη ως και για την Εθνική Οικονομία.

4. Τόπος που θα πραγματοποιηθεί η επένδυση.

Στοιχεία Αγοράς

Οι παρατιθέμενες πληροφορίες και τα σχετικά σχόλια θα πρέπει να υποστηρίζουν την απόφαση του φορέα ότι η προγραμματιζόμενη επένδυση θα συμβάλλει στην κάλυψη υφισταμένων κενών της ζήτησης ή στην υποκατάσταση εισαγωγών που ικανοποιούν μέχρι τώρα την ζήτηση ή στην πραγματοποίηση εξαγωγών κλπ. (συνοπτική παρουσίαση).

1. Εγχώριας παραγωγής, εισαγωγές, κατανάλωση σε αξίες και ποσότητες και πηγή των παραπάνω στοιχείων.

2. Κατά κεφαλή εγχώρια κατανάλωση του προγραμματιζόμενου να παραχθεί προϊόντος και σύγκρισή τους με άλλες χώρες.

3. Προβλήματα και προοπτικές της Ελληνικής Αγοράς για τα παραγόμενα προϊόντα.

4. Περιγραφή του εγχώριου εγκατεστημένου δυναμικού (Υπάρχουσες μονάδες, συνολική δυναμικότητα, βαθμός απασχόλησης, τεχνολογικό επίπεδο, οικονομική κατάσταση κλπ.).

5. Κύριοι ανταγωνιστές της μονάδας. Ανταγωνιστικά πλεονεκτήματα της προτεινόμενης μονάδας έναντι αυτών.

6. Δίκτυο διανομής για τα προϊόντα του κλάδου.

7. Τιμές των προϊόντων στην εγχώρια και στις ξένες αγορές. Εσωτερικές τιμές Ε.Ε. , εξαγωγικές τιμές προς τρίτες χώρες, σύγκριση με τις προβλεπόμενες τιμές διάθεσης της μονάδας.

8. Προβλεπόμενη ζήτηση των προϊόντων της μονάδας κατά τη διάρκεια ζωής της και προβλεπόμενο μερίδιο αυτής στην αγορά.

9. Εξέταση των δυνατοτήτων πραγματοποίησης εξαγωγής υποκατάσταση εισαγωγών από την επιχείρηση.

Σημείωση: Σε περίπτωση που η μονάδα έχει τοπικό χαρακτήρα να αναφέρονται τα αντίστοιχα μεγέθη (παραγωγή, φαινόμενη κατανάλωση, τιμές κλπ) και για την τοπική αγορά.

Στοιχεία τόπου πραγματοποίησης της επένδυσης.

Στο σημείο αυτό θα περιγράφονται τουλάχιστον τα εξής:

1. Προσφορά και εξασφάλιση προσωπικού (Διοικητικό, ειδικευμένο και ανειδίκευτο τεχνικό, επιστημονικό κλπ.).

2. Υποδομή περιοχής (Συγκοινωνιακό δίκτυο, παροχές ΟΤΕ, ΔΕΗ, νερού αποχέτευσης, βιολογικός καθαρισμός κλπ.)

3. Λοιπή υποδομή (υφιστάμενες μονάδες κλπ.)

4. Χωροταξικά και περιφερειακά πλεονεκτήματα.

5. Χάρτης ευρύτερης περιοχής στον οποίο θα προσδιορίζεται λεπτομερώς η θέση του οικοπέδου και του θαλάσσιου χώρου στην ευρύτερη περιοχή (κλίμακα 1:200.000 ή 1:250.000).

6. Χαρακτηριστικά του οικοπέδου και του θαλάσσιου χώρου (τοπογραφικά σχέδια – σε κλίμακα 1:5.000 ή 1:10.000 σε περίπτωση ιδιαίτερα μεγάλης έκτασης).

Τεχνικά χαρακτηριστικά

Τα τεχνικά στοιχεία που θα υποβληθούν, υπογράφουν τα κατά νόμο αρμόδια πρόσωπα (ιχθυολόγοι, Μηχανικοί, κλπ.), και περιλαμβάνουν :

Εισαγωγή στην παραγωγική διαδικασία.

1. Μορφολογικά, κλιματολογικά και υδρολογικά στοιχεία της περιοχής.
2. Φυσικοχημικοί παράμετροι του νερού, καταλληλότητά του. Ενδεχόμενες πηγές μελλοντικής ρύπανσής του.
3. Επιλεγόμενα είδη για καλλιέργεια, περιγραφή τους και οικολογικές απαιτήσεις.
4. Η καλλιέργεια του συγκεκριμένου είδους σε παγκόσμια κλίμακα, στην Ε.Ε. και στην Ελλάδα. Σημερινή κατάσταση. Προοπτικές.
5. Προτεινόμενο σύστημα καλλιέργειας αυτών.
6. Απαιτούμενη παροχή νερού. Πηγές και δυνατότητα εξασφάλισής της.
7. Σχηματική περιγραφή παραγωγικής διαδικασίας. Διάγραμμα ροής.
8. Προβλεπόμενη δυναμικότητα.
9. Χρονοδιάγραμμα επίτευξης της αναμενόμενης παραγωγής.
10. Πηγές εξασφάλισης γόνου. Αλιεία άγριου γόνου, μεταφορά και επιλογή του.

Αναλυτική περιγραφή του προτεινόμενου έργου.

Τεχνική περιγραφή όλων των εγκαταστάσεων της μονάδας και γενικές αρχές λειτουργίας αυτής, όπως είναι :

1. Ιχθυογεννητικός Σταθμός (εκκολαπτήριο).

- Δυναμικότητα και πλήρης περιγραφή των τμημάτων γεννητόρων λαρβών, ιχθυδίων, παραγωγής φυτοπλαγκτού, παραγωγής ζωοπλαγκτού. Φυσικοχημικές παράμετροι του χρησιμοποιούμενου νερού και απαιτούμενες παροχές.

- Περιγραφή του κτιρίου και των εγκαταστάσεων.

-Δεξαμενές γεννητόρων, φυτοπλαγκτού, τροχοζώων, αρτέμιας, υποδοχής γονιμοποιημένων αυγών, υποδοχή άγριου γόνου, εκκόλαψης και επώασης, λαρβών, προανάπτυξης, ανάπτυξης, προπάχυνσης, καραντίνας και υπολογισμός αριθμού και διαστάσεων αυτών.

-Υδραυλικό σύστημα παροχής και αποχέτευσης νερού.

-Σύστημα θέρμανσης ή ψύξης νερού.

-Σύστημα ανακύκλωσης του νερού κλειστού συστήματος.

-Σύστημα οξυγόνωσης και αερισμού του νερού.

-Σύστημα επεξεργασίας του ανακυκλούμενου νερού.

-Σύστημα οξονισμού, υπεριωδών ακτινών κλπ.

-Σύστημα ελέγχου (παροχής και παραμέτρων νερού), και ασφάλειας.

-Άλλες κτιριακές και λοιπές εγκαταστάσεις.

-Ηλεκτρομηχανικός εξοπλισμός.

-Λοιπός εξοπλισμός.

-Εργαστηριακός εξοπλισμός.

-Τοπογραφικά σχέδια, γενικό σχέδιο εγκαταστάσεων της μονάδας, όψεις των κτιρίων, τομές και κατόψεις των εγκαταστάσεων, διάγραμμα ροής κλπ.

- Γενικές αρχές λειτουργίας του ιχθυογεννητικού σταθμού (εκκολαπτηρίου).

ΚΕΦΑΛΑΙΟ V

ΕΡΕΥΝΑ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΩΝ ΜΙΑΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ ΙΧΘΥΟΚΑΛΛΙΕΡΓΕΙΑΣ

(Βασικά στοιχεία της Νηρεύς Α.Ε.)

Σ' αυτό το κεφάλαιο, παραθέτοντας κάποια βασικά στοιχεία που συνθέτουν την Νηρεύς Α.Ε θα προσπαθήσουμε να δώσουμε μια πραγματική εικόνα της λειτουργίας μιας επιχείρησης ιχθυοκαλλιέργειας.

5.1 Ανάλυση των στοιχείων της ΝΗΡΕΥΣ Α.Ε.

Α. Πολιτική των τιμών.

Υπάρχουν πολλά στοιχεία που συνθέτουν το κόστος παραγωγής των ψαριών της ιχθυοκαλλιέργειας. Σε γενικές γραμμές αυτά τα στοιχεία είναι:

1. Γόνος.

Το κόστος του γόνου είναι διαφορετικό στην περίπτωση που το ιχθύδιο εισάγεται και στην περίπτωση που αυτό παράγεται από την ίδια την μονάδα . Η Νηρεύς Α.Ε. από την στιγμή που ξεκίνησε παράγει η ίδια τον γόνο, όποτε περιορίζει αισθητά την εξάρτησή της από τρίτους παραγωγούς γόνου και αφετέρου αυξάνεται το περιθώριο κέρδους μειώνοντας αρκετά το κόστος.

2. Ιχθυοτροφές.

Κατά κύριο λόγο , όλες οι ιχθυοτρόφε εισάγονται από το εξωτερικό Γαλλία , Ισπανία καθώς και από την Ελλάδα . Η συμμετοχή τους στο κόστος του τελικού προϊόντος καταλαμβάνει ένα ποσοστό της τάξης του 38% περίπου.

3 . Εργασία.

Η συμμετοχή της εργασίας στην διαμόρφωση του κόστους εξαρτάται από το μέγεθος της παραγωγικότητας . Αντιλαμβανόμαστε ότι όσο μεγαλύτερη είναι η απόδοση του εργατικού δυναμικού , για τις ώρες που εργάζεται , τόσο περισσότερο αυξάνεται η παραγωγή στο ίδιο χρόνο και με τα ίδια έξοδα.

4 . Χρηματοοικονομικό κόστος.

Ο χρόνος που μεσολαβεί για να φθάσει η παραγωγή ιχθύων σε εμπορεύσιμο μέγεθος διαρκεί ανάλογα με τις καιρικές συνθήκες , από 16 έως 20 μήνες . Αυτό έχει σαν αποτέλεσμα αφ' ενός να υπάρχει υψηλή δέσμευση κεφαλαίων κίνησης και αφ' έτερου η παραγωγή της εταιρείας να βρίσκεται σε εξέλιξη . Αυτό έχει σαν συνέπεια να μην μπορεί να διατεθεί άμεσα στην αγορά , οπότε το κεφαλαίο παραμένει δεσμευμένο.

5 . Ασφάλεια.

Το κόστος των ασφάλιστρων σε σχέση με το ασφαλιζόμενο ζωικό κεφαλαίο είναι εξαιρετικά αυξημένο και επιβαρύνει σημαντικά το κόστος παραγωγής.

B . Μείωση του κόστους παραγωγής.

Η μείωση του κόστους παραγωγής μπορεί να επιτευχθεί:

- Με την ελαχιστοποίηση των θνησιμοτήτων στα πρώτα στάδια εκτροφής του γόνου.

- Με την δόκιμη νέων τύπων ειδών διατροφής.
- Με την επιλογή γόνου καλής ποιότητας.
- Με την διαλογή ψαριών , ώστε να βγαίνουν στην αγορά μόνο τα εμπορεύσιμα μεγέθη , τα δε υπόλοιπα να παραμένουν στους ιχθυοκλωβούς για περαιτέρω πάχυνση.
- Με τη μελέτη των συνθηκών διαβίωσης των ψαριών ώστε να εξερευνηθούν οι ιδανικότερες και χωρίς προβλήματα συνθήκες πάχυνσής τους.

Γ. Πολιτική των πωλήσεων.

Η προώθηση των προϊόντων στο εξωτερικό γίνεται από την ίδια την εταιρεία χωρίς να μεσολαβούν αντιπρόσωποι . Οι κυριότεροι πελάτες της ΝΗΡΕΥΣ Α.Ε. στο εξωτερικό είναι μεγάλες επώνυμες αλυσίδες σούπερ-μάρκετ και ιχθυέμποροι .

Η διακίνηση των προϊόντων της εταιρείας γίνεται κυρίως με τα δικά της μέσα (π.χ. φορτηγά της εταιρείας), ενώ συχνά χρησιμοποιούνται και ξένα (π.χ. ο έμπορος που θέλει να προμηθευτεί ψαριά από την εταιρεία στέλνει το δικό του φορτηγό να τα παραλάβει).

Στην Ελλάδα τα προϊόντα διατίθενται σε ιχθυέμπορους και επιλεγμένα σούπερ-μάρκετ ενώ η παραγωγή γόνου διατίθεται και σε άλλες μονάδες ιχθυοκαλλιέργειας .

Σε περιόδους υψηλής ζήτησης , προκειμένου να ανταποκριθεί η εταιρεία στις ανάγκες της αγοράς - σε εξωτερικό και εσωτερικό - προμηθεύεται προϊόντα από άλλες μονάδες πάχυνσης . Η εταιρεία έχει ήδη πραγματοποιήσει αύξηση των παραγόμενων ποσοτήτων , με αποτέλεσμα να έχει μειωθεί σημαντικά το ποσοστό των ψαριών τα οποία εμπορεύεται , χωρίς να είναι η ίδια παραγωγός .

Σημειώνεται ότι παρά τη μείωση της ποσότητας των ψαριών που εμπορεύεται η Νηρέυς Α.Ε., τα έσοδα από εμπορία αυξάνονται , λόγω των πωλήσεων προϊόντων που δεν παράγει η ίδια , όπως είναι τα κατεψυγμένα & λαδερά ψαριά .

Δ . Προγραμματισμός της παραγωγής.

Η Νηρέυς Α.Ε. έχει προγραμματίσει την παραγωγή της ως εξής:

1. Τοποθέτηση γόνου όλες τις εποχές του χρόνου , ώστε να υπάρχει συνέχεια εφοδιασμός της αγοράς .
2. Εκπόνηση χρονοδιαγράμματος πωλήσεων και κατανομή αυτών με βάση τις περιόδους αυξημένης ζήτησης .
3. Συνέπεια στις φορτώσεις και στην τήρηση των συμφωνιών .
4. Η εξέλιξη της παραγωγής παρακολουθείται και ελέγχεται μηχανογραφικά ώστε να γνωρίζει ανά πάσα στιγμή το μέσο βάρος και το μέγεθος των ψαριών .
5. Για τον έλεγχο της υγείας και αναπαραγωγής του ιχθυοπληθυσμού διατηρεί πλήρως επανδρωμένο τμήμα ιχθυοπαθολογίας ,καθώς και τμήμα ποιοτικού έλεγχου , με σκοπό την παραγωγή και διάθεση (στους πελάτες της), προϊόντων υψηλών προδιαγραφών.

Ε . Ποιότητα προϊόντος.

Η ΝΗΡΕΥΣ Α.Ε. είναι η πρώτη εταιρεία του κλάδου που έχει υποβάλλει πρόγραμμα αυτοέλεγχου (HACCP), ανάλυσης επικινδυνότητας κρίσιμων σημείων στο Υπουργείο Γεωργίας με στόχο την ασφάλεια του καταναλωτή με βάση τις προδιαγραφές της Ευρωπαϊκής Ένωσης . Επίσης η εταιρεία προχωρεί θετικά σε όλες τις απαραίτητες διαδικασίες για την πιστοποίηση ποιότητας ISO 9002.

Σημειώνεται ότι ολόκληρη η παραγωγή είναι ασφαλισμένη στην Αγροτική Ασφαλιστική κατά παντός κίνδυνου , η οποία σε περίπτωση ζημίας καλύπτει το 87,5% της απολεσθείσης αξίας . Η αξία αυτή υπολογίζεται με βάση κοστολόγηση της εταιρείας , αναπροσαρμόζεται

μηνιαία και συμφωνείται εκ των πρότερων με την Ασφαλιστική εταιρεία .

Z . Προοπτικές της ΝΗΡΕΥΣ Α.Ε.

1. Προσδοκείται αύξηση των πωλήσεων λόγω της ανάπτυξης νέων αγορών σε χώρες της Βαλκανικής , της βόρειας Ευρώπης , της Αμερικανικής ηπείρου και της Ασίας , καθώς και της ανάπτυξης νέων ποικιλιών αλιευμάτων που σήμερα καλύπτονται μόνο από προϊόντα ελεύθερης αλιείας .

2. Υπάρχει η προοπτική οι ιχθυοκαλλιεργητικές μονάδες να επεκταθούν πέραν των στενών πλαισίων των κόλπων , και στην ανοικτή θάλασσα .

3. Παρουσιάζονται σημαντικές προοπτικές για την ανάπτυξη του τομέα των ιχθυοτρόφων. Η ανάπτυξη τεχνογνωσίας και παραγωγής ελληνικών ιχθυοτρόφων είναι παράγοντας ζωτικής σημασίας .

Έτσι θα μειωθεί σημαντικά η εξάρτηση από χώρες του εξωτερικού , εφόσον το μεγαλύτερο ποσοστό των αναγκών της Ελλάδας σε ιχθυοτροφές καλύπτεται από εισαγωγές .

4. Ελληνικές επιχειρήσεις του κλάδου αναμένεται να προχωρήσουν σε λειτουργική αναδιάρθρωση . Θα αναγκαστούν να μειώσουν τις χρηματοοικονομικές τους υποχρεώσεις και να διευρύνουν την κεφαλαιακή τους βάση , ώστε να είναι σε θέση να εκμεταλλευτούν τα κοινοτικά προγράμματα χρηματοδότησης σε επενδύσεις σύγχρονου εξοπλισμού , σε ερευνά & ανάπτυξη νέων προϊόντων .

5. Η συνεχής προώθηση της ερευνάς αναμένεται να στηρίξει την ανάπτυξη των ιχθυοκαλλιεργειών . Επιπλέον η επαγγελματική κατάρτιση και κοινωνική στήριξη, στοχεύουν στο να προετοιμαζουν τους νέους ιχθυοκαλλιεργητές ώστε ν' ανταποκριθούν με επαγγελματισμό και υπευθυνότητα στο χώρο δραστηριοποίησής τους .

5.2 Στόχοι της εταιρείας.

Στο επίπεδο της παραγωγής η εταιρεία στοχεύει στη σημαντική επέκταση της , μέσω της αύξησης της παραγωγής γόνου , με την δημιουργία νέων μονάδων και σε συνεργασία με άλλους επενδυτικούς ομίλους της χώρας ή του εξωτερικού (Joint Venture).

Ακόμη μέσω της εκμετάλλευσης της παραγωγικής δυναμικότητας των υπάρχουσων εγκαταστάσεων .

Η εταιρεία θα συνεχίσει τις έρευνες με στόχο την μαζική παραγωγή και διάθεση νέων ειδών και την παραγωγή προϊόντων υψηλής ποιότητας και προστιθέμενης αξίας .

Οι έρευνες που πραγματοποιεί η εταιρεία εστιάζονται στην βελτίωση των μεθόδων και των συνθηκών ανάπτυξης των ιχθυδίων , στην βελτίωση του εξοπλισμού των ιχθυογεννητικών σταθμών , καθώς και στην ανάπτυξη νέων τύπων προϊόντων ιχθυοκαλλιέργειας αλλά και βιομηχανικών προϊόντων .

Η εταιρεία ήδη μετατόπισε το κέντρο βάρους της από την Ιταλική στην Ισπανική και Γαλλική αγορά , κερδίζοντας ένα σημαντικό μερίδιο αγοράς σε αυτές . Βρίσκεται δε , πολύ κοντά στο στάδιο ανάπτυξης και άλλων εξίσου σημαντικών ευρωπαϊκών αγορών (Βελγίου , Ελβετίας , Ολλανδίας), όπου η ζήτηση είναι αρκετά σημαντική .

Σχεδιάζεται επίσης , η ανάπτυξη του δικτύου της σε αστικές και τουριστικές περιοχές της Ελλάδας , ιδιαίτερα για τα μεταποιημένα προϊόντα , όπου σήμερα η πρόσφορα υστερεί κατά πολύ της ζήτησης .

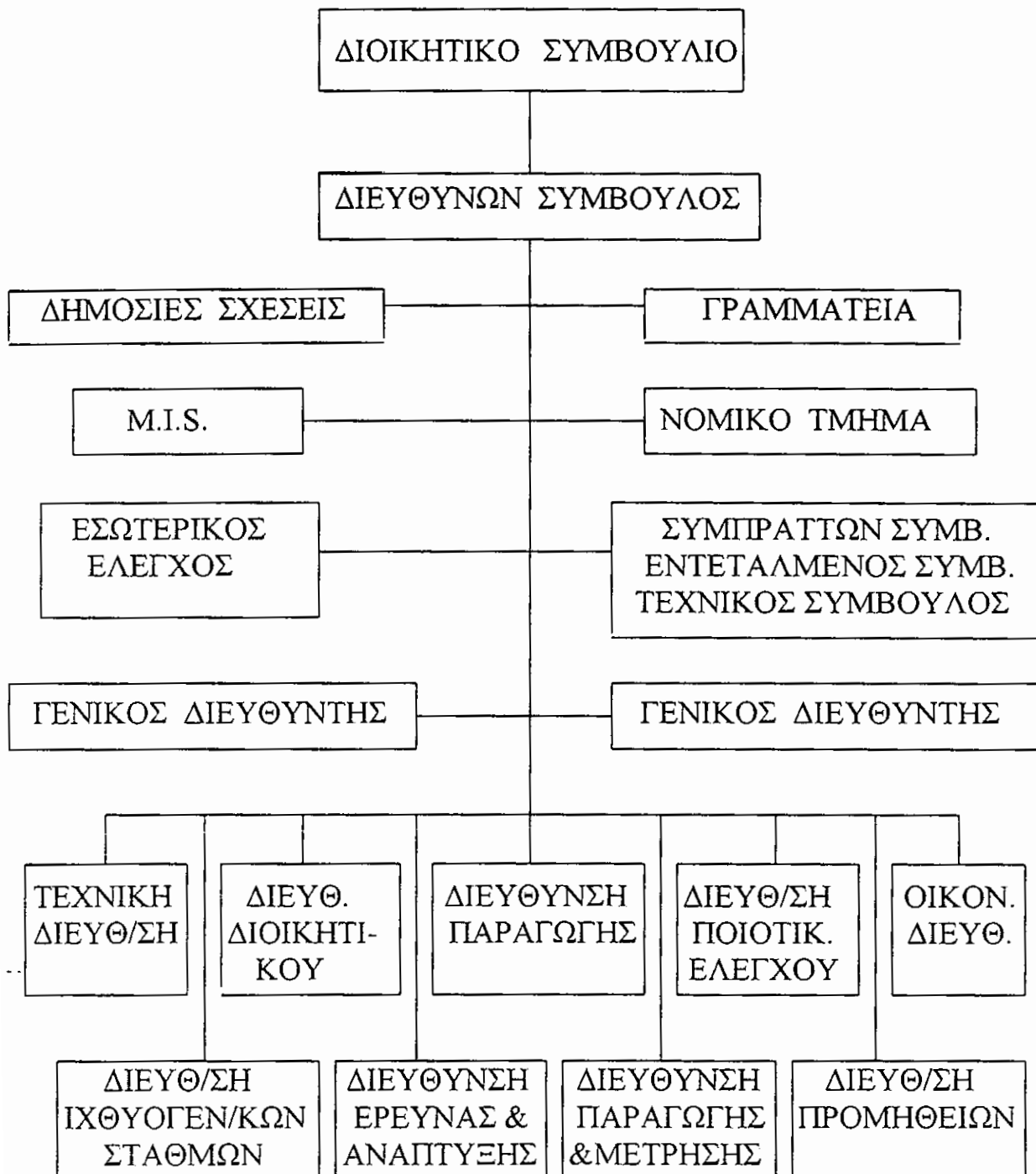
Η εταιρεία ήδη λειτουργεί στα πλαίσια ενός οργανωτικού σχεδίου που ανταποκρίνεται στην ανάγκη για σωστή διοίκηση , ικανό να αντιμετωπίσει τις εκάστοτε συνθήκες . Παρ' όλα αυτά η εταιρεία μελετάει κάποιες αλλαγές στην οργανωτική της δομή προκειμένου να βελτιωθεί ακόμη περισσότερο ο τρόπος λειτουργίας της .

Παρακάτω παραθέτουμε το οργανόγραμμα της εταιρείας , το οποίο

Παρακάτω παραθέτουμε το οργανόγραμμα της εταιρείας , το οποίο βρίσκεται σε ισχύ σήμερα (βλ. επόμενη σελίδα).Η ΝΗΡΕΥΣ Α.Ε. εκμεταλλεύομενη την καλή της φήμη στον κλάδο της ιχθυοκαλλιέργειας στοχεύει στην περαιτέρω επέκταση της , μέσω συνεργασιών με ομοειδείς εταιρείες τόσο στην Ελλάδα όσο και στο εξωτερικό .

ΟΡΓΑΝΟΓΡΑΜΜΑ ΤΗΣ ΝΗΡΕΥΣ ΙΧΘΥΟΚ/ΤΕΙΕΣ ΧΙΟΥ Α.Ε.

Η οργανωτική δομή της Εταιρείας έχει σήμερα ως εξής :



ΚΕΦΑΛΑΙΟ VI

ΠΡΟΒΛΗΜΑΤΑ ΙΧΘΥΟΚΑΛΛΙΕΡΓΕΙΩΝ

6.1 Προβλήματα που αντιμετωπίζουν οι ιχθυοτρόφοι στην Ελλάδα .

Θα ήταν παράληψη να εξετάσει κανένας σε μια μελέτη την ιχθυοκαλλιέργεια , και να μην εξετάσει κάποια προβλήματα που παρουσιάζονται σε αυτήν .Είναι επίσης φυσικό να δοθεί κάποιο βάρος σε αυτά τα προβλήματα τη στιγμή που στη χώρα μας η ιχθυοκαλλιέργεια σημειώνει μεγάλη ανάπτυξη , και γίνεται αντικείμενο επενδύσεων .

Τα προβλήματα σήμερα θα μπορούσαμε να κατατάξουμε σε διάφορες κατηγορίες (π.χ. τεχνικοοικονομικής φύσης , περιβαλλοντολογικής φύσης κ.τ.λ.).

Προβλήματα τεχνικοοικονομικής φύσεως :

Γραφειοκρατία.

Ξεκινώντας ένας υποψήφιος επενδύτης να δημιουργήσει μονάδα ιχθυοκαλλιέργειας θα συναντήσει πρωταρχικά το πρόβλημα εύρεσης του χώρου , ο οποίος θα πρέπει να είναι απάνεμος , με βάθος μεγαλύτερο των 12 μέτρων , μακριά από τουριστικές περιοχές , μακριά από πέρασμα πλοίων και όχι σε σημεία που μπορεί να υπάρχουν αρχαία . Εφόσον βρει τον χώρο , πρέπει να προχωρήσει στην γραφειοκρατική δουλειά που δυστυχώς είναι παρά πολύ επίπονη , λόγω αδυναμίας της δημόσιας διοίκησης , και πολύ χρονοβόρα . Υπάρχουν υποθέσεις που εκκρεμούν 2 κ' 3 χρόνια για την παραχώρηση χώρου που έχει ζητηθεί και στη συνέχεια την έκδοση άδειας , και με τεχνικοοικονομικές μελέτες πολύ καλές .

Πριν εγκριθεί κάποιος θαλάσσιος χώρος για εγκατάσταση ιχθυοκαλλιέργειας θα πρέπει να περάσει από αρκετές υπηρεσίες και να πάρει θετική απάντηση . Εάν τελικά πάρει έγκριση , ο επενδύτης παίρνει (νοικιάζει) τον χώρο και αρχίζει μια πειραματική εκτροφή για 2 χρόνια για να αποδειχθεί ότι η επιχείρηση θα επιβιώσει στα δυο χρόνια . Από τα παραπάνω φαίνεται ότι υπάρχει σοβαρό πρόβλημα στα χαρτιά που θα πρέπει να εγκριθούν , γεγονός που καθυστερεί την εγκατάσταση των μονάδων σε λογικό χρόνο .

Ενας λόγος που δικαιολογεί τα παραπάνω είναι η απειρία των δημόσιων υπηρεσιών πάνω σε θέματα ιχθυοκαλλιέργειας .

Απειρία σε ποσοστό 50% των επενδυτών .

Οι περισσότεροι άνθρωποι στην χώρα μας που ξεκινούν να δημιουργήσουν μονάδες ιχθυοκαλλιέργειας Είναι σχεδόν άσχετοι με το αντικείμενο « ιχθυοκαλλιέργεια », και βασίζουν την επιτυχία της μονάδας τους σε τρίτους είτε αυτοί είναι ιχθυολόγοι , τεχνολόγοι, είτε οικονομολόγοι κ.τ.λ.

Φυσικά οι πιο πάνω επιστήμονες μπορούν να κινούν την μονάδα αλλά θα πρέπει και κάποιος που σκοπεύει να επενδύσει σπουδαία κεφάλαια σε ψαριά να μπορεί ανά πάσα στιγμή να ελέγχει αν όλα αυτά που λαμβάνουν χώρα στην επιχείρηση γίνονται σωστά , και να μην αρκείται στην τίμια δουλειά κάποιων ανθρώπων που παίρνουν κάποιο μισθό .

Η επιμόρφωση σε αυτόν τον τομέα θα φέρει πολλούς καρπούς , γιατί θα λείψει αυτή η έλλειψη γνώσης των επενδυτών πάνω σε απαραίτητα, γνωστά , θέματα .Η Ε.Ε. χρηματοδοτεί τέτοια σεμινάρια επιμόρφωσης για τους Έλληνες ιχθυοκαλλιεργητές .

Επίσης η απειρία των επενδυτών δεν περιορίζεται μόνο σε θέματα ιχθυοκαλλιέργειας , αλλά και σε βασικά οικονομικά , θέματα οργάνωσης και διοίκησης επιχειρήσεων . Θεωρούμε ότι θα ήταν σωστότερο να ασχοληθούν με ιχθυοκαλλιέργεια , άτομα με προηγούμενη εμπειρία στον κλάδο .

Έλλειψη πραγματικού ενδιαφέροντος για τις ιχθυοκαλλιέργειες .

Μια εικόνα που έχουμε συγκεντρώσει και που την συνθέτουν η κάθε μια περίπτωση ξεχωριστά , αποδεικνύει με βεβαιότητα ότι ένα μεγάλο ποσοστό των ενδιαφερόμενων δεν νοιάζονται ακριβώς για ιχθυοκαλλιέργεια , και για την αντικατάσταση των εισαγωγών σε ψαριά , αλλά για ένα κεφαλαίο που δέχεται επιδότηση .

Γενικότερα , εάν εφαρμόζονταν πιστά όλες οι προϋπόθεσης για την ίδρυση μιας ιχθυοκαλλιεργητικής μονάδας , η Ελλάδα θα είχε ανταγωνιστική θέση έναντι των άλλων ευρωπαϊκών χωρών .

Στην πραγματικότητα η κατάσταση είναι εντελώς διαφορετική διότι είναι πρόβλημα για την χώρα μας να εστιάζεται η προσοχή στις επιδοτήσεις και όχι στις ιχθυοκαλλιέργειες . Αυτό συμβαίνει διότι όταν επικρατεί αυτή η νοοτροπία δεν μπορούμε να μιλάμε για ανάπτυξη του κλάδου στην Ελλάδα , αλλά για κερδοσκοπία .

Οι σοβαροί επενδύτες που πραγματικά θέλουν να βοηθήσουν στην ανάπτυξη του κλάδου , διακρίνονται έναντι των άλλων μέσα από έναν λεπτομερή έλεγχο , συμφωνίας των εγκαταστάσεων με τις μελέτες που έχουν υποβληθεί .

Προβλήματα μονάδων που λειτουργούν σε ιχθυοκλωβούς .

Στις περισσότερες μονάδες που λειτουργούν στην χώρα μας , κυρίως σε κλωβούς υπάρχουν προβλήματα όπως :

1. Κλοπές : το πρόβλημα αυτό είναι σοβαρό αφού οι περισσότερες μονάδες βρίσκονται σε απομακρυσμένες περιοχές . Ο τρόπος αντιμετώπισης είναι συνδυασμός των παρακάτω λύσεων :

- Συστήματα επικοινωνίας VHF
- Ηλεκτρονικά συστήματα ασφάλειας .
- Πλωτό φυλάκιο με φύλακα όλο το εικοσιτετράωρο .

2. Κυματισμός : οι προδιαγραφές των ελληνικών ιχθυοκλωβών αντέχουν μέχρι ενός ορίου κυματισμού , που η ένταση του είναι

αντιστρόφως ανάλογη με την διάρκεια ζωής του συστήματος.

Το πρόβλημα αυτό, όταν δηλαδή σε μια περιοχή υπάρχουν κυματισμοί με ύψη πάνω από το κανονικό αντιμετωπίζεται με την κατασκευή κυματοθραύστη, πλωτού, με αλυσίδες και αφρώδη υλικά.

3. Άγρια ψάρια γύρω από τις μονάδες: είναι πρόβλημα το γεγονός ότι γύρω από τις πλωτές εγκαταστάσεις μαζεύονται πολλά ψάρια επειδή υπάρχει τροφή από τα κλουβιά.

Ειδικά το πρόβλημα αυτό είναι οξύ για το γόνο ο οποίος κινδυνεύει σημαντικά με αποτέλεσμα να αυξάνεται η θνησιμότητα.

Επίσης το τάισμα μεγάλης ποσότητας τροφής χάνεται γιατί διασκορπίζεται σε όλη την επιφάνεια του κλωβού και κατακάθεται στον πυθμένα. Ακόμα μπορεί να γίνει λόγος και για επιθετικά ψάρια που μπορούν να καταστρέψουν τα δίκτυα και τελικά τη μονάδα.

Το παραπάνω πρόβλημα μπορεί να αντιμετωπισθεί με περιφραξη της μονάδας σε αρκετή απόσταση από ισχυρότατο δίκτυο, ώστε να εμποδιστεί η είσοδος των επιθετικών ψαριών και δυνατότητα χρόνου αντίδρασης από το προσωπικό.

4. Επιδημίες: Η ανάγκη να αξιοποιηθεί το φυσικό περιβάλλον σαν χώρος πάχυνσης ψαριών, δημιουργεί το πρόβλημα αδυναμίας ελέγχου και ρύθμισης της ποιότητας του νερού. Κάθε στιγμή, φυσιολογικά, στο υδάτινο περιβάλλον υπάρχουν μικροοργανισμοί που κατόπιν ορισμένων προϋποθέσεων, μπορεί να εξελιχθούν σε παθογόνους για έναν ιχθυοπληθυσμό.

Η αντιμετώπιση του προβλήματος αυτού στηρίζεται στη σωστή διαχείριση, αφού μπορούν να προληφθούν επικίνδυνες καταστάσεις όπως είναι οι απώλειες γόνου και ιχθυδίων, καθώς και η επιβράδυνση της ανάπτυξης.

5. Δυσκολίες στη χορήγηση κάποιας θεραπείας : ένα οξύ πρόβλημα θεραπείας υπάρχει στα ιχθυοτροφεία πάχυνσης με τη μέθοδο των ιχθυοκλωβών , και αυτό διότι δεν πρόκειται για έναν περιορισμένο όγκο νερού , αλλά για έναν όγκο συνεχώς εναλλασσόμενο με τα θαλάσσια ρεύματα.

Καταλαβαίνουμε πως εάν η θεραπεία απαιτεί την παραμονή των ψαριών σε αντιβιοτικό ένα 24ώρο, είναι αδύνατο να γίνει αυτό μέσα σε έναν ιχθυοκλωβό , όπου τα θαλάσσια ρεύματα θα παρασύρουν το φάρμακο.

Παρ' όλα αυτά υπάρχουν ειδικά διαμορφωμένα πανιά , τα οποία περιβάλλουν τον ιχθυοκλωβό και απλά περιορίζουν τη δύναμη των ρευμάτων, για σωστότερη θεραπεία. Συνήθως η αντιβίωση χορηγείται μεσώ τροφής και ένα σημαντικό μέρος της χάνεται στο νερό.

Συνοπτικά όσον αφορά τα προβλήματα που αντιμετωπίζουν οι ιχθυοτρόφοι στον ελληνικό χώρο θα μπορούσαμε να επισημάνουμε δύο τα οποία είναι εξέχουσας σημασίας γιατί από την επίλυσή τους εξαρτάται η ανάπτυξη των ιχθυοκαλλιεργειών στην Ελλάδα.

Το πρώτο είναι οι αντιδράσεις του κόσμου στην ίδρυση νέων μονάδων ιχθυοκαλλιεργειών, με μοναδικό και πραγματικό κίνητρο το συμφέρον.

Το πρόβλημα θα βρει λύση εάν και μόνο οι κοινότητες των περιοχών καταλάβουν , όταν καλούνται να γνωμοδοτήσουν , ότι η ανάπτυξη των ιχθυοκαλλιεργειών είναι κοινό συμφέρον, γιατί θα μειωθεί η ανεργία και κυρίως θα περιοριστεί η μεγάλη εκροή συναλλάγματος για εισαγωγή ψαριών.

Επίσης το ψάρι δεν θα αποτελεί τροφή μόνο για λίγους αλλά για όλο τον κόσμο που θα το αγοράζει σε τιμές προσιτές και όχι 2.000 - 3.000 δρχ. το κιλό , όπως σήμερα .

Το δεύτερο πρόβλημα είναι η άγνοια για τη νέα επιστήμη των ιχθυοκαλλιεργειών , που μαστίζει το 90% των ενδιαφερομένων για επενδύσεις στον κλάδο αυτό , οι οποίοι δεν θέλουν να επανδρώσουν τις μονάδες τους (οι πιο πολλοί) με επιστημονικό προσωπικό.

Οπωσδήποτε δεν γίνεται οι επενδυτές να πάνε να σπουδάσουν επάνω στο αντικείμενο «ιχθυοκαλλιέργειες», αλλά μπορούν να συμμετέχουν σε ειδικά σεμινάρια που διενεργούνται ώστε να αποκτήσουν κάποιες βασικές γνώσεις .

Όπως έχει τονισθεί ήδη , η ιδανικότερη περίπτωση θα ήταν να ασχοληθεί με το συγκεκριμένο αντικείμενο , κάποιος που διαθέτει πτυχίο πάνω σε αυτό τον τομέα .

6.2 Παθολογικά προβλήματα στους πλωτούς ιχθυοκλωβούς .

Η ραγδαία ανάπτυξη της εντατικής καλλιέργειας της τσιπούρας και του λαβρακιού σε πλωτούς ιχθυοκλωβούς , επέφερε , όπως ήταν φυσικό, διάφορα παθολογικά και άλλα προβλήματα με σοβαρές επιπτώσεις για την παραγωγή.

Πράγματι τελευταία, πολλά προβλήματα έχουν παρατηρηθεί στο σύνολο των μονάδων με σοβαρές απώλειες του ιχθυοπληθυσμού , τα περισσότερα από τα οποία θα μπορούσαν να είχαν αποφευχθεί , αν είχαν έγκαιρα ληφθεί τα κατάλληλα μέτρα ή είχε εφαρμοσθεί η κατάλληλη θεραπευτική αγωγή στις περιπτώσεις που χρειαζόταν.

Ιδιαίτερα όσον αφορά στον κλάδο της ιχθυοπαθολογίας , η πρόληψη, η διάγνωση και η θεραπεία, πρέπει υπεύθυνα να γίνεται από εξειδικευμένους και έμπειρους κτηνιάτρους και ιχθυοπαθολόγους. Αυτό ισχύει σε όλο τον κόσμο , αλλά ορίζεται και από την Ε.Ε. αφού έχει τη δυνατότητα να γνωρίζει την αποτελεσματικότητα των διαφόρων φαρμακευτικών ουσιών που χρησιμοποιούνται , αλλά και την τοξικότητά τους στα διάφορα όργανα του ψαριού.

Εξ' άλλου , η εύκολη και συχνή χορήγηση ορισμένων αντιβιοτικών (σουλφαμιδών και νιτροφουρανίων), που χρησιμοποιούνται από διάφορους επιστήμονες - άσχετους με την κτηνιατρική επιστήμη - ή ακόμα και από παραγωγούς , χωρίς πολλές φορές να υπάρχει λόγος και χωρίς να έχει προηγηθεί διάγνωση , σε περιστατικά που θα μπορούσαν να έχουν αντιμετωπισθεί με την εφαρμογή ηπιότερης μορφής

θεραπευτικής αγωγής , έχει σαν συνέπεια τη δημιουργία σοβαρών επιπτώσεων τόσο για την υγεία των εκτρεφόμενων ψαριών με τη δημιουργία ανθεκτικών στελεχών όσο και για τον καταναλωτή.

Θα πρέπει επίσης να επισημάνουμε ότι οι υψηλές θερμοκρασίες , που επικρατούν στις ελληνικές θάλασσες , μπορεί από τη μία πλευρά να εξασφαλίζουν παρατεταμένη περίοδο πάχυνσης για αυτά τα είδη ψαριών , με αποτέλεσμα να συντομεύεται η διάρκεια του παραγωγικού κύκλου για την επίτευξη του εμπορεύσιμου βάρους, από την άλλη μεριά όμως , οι υψηλές θερμοκρασίες αποτελούν ευνοϊκό παράγοντα για την ανάπτυξη και παθογόνα δράση πολλών βακτηρίων καθώς και ορισμένων παρασίτων με σοβαρές επιπτώσεις για την παραγωγή.

Ακόμα , το εύρος του παλιρροιακού κύματος στις ελληνικές θάλασσες δεν είναι μεγάλο , όπως επίσης δεν υπάρχουν ισχυρά ρεύματα με αποτέλεσμα να υπάρχει μειωμένη εναλλαγή των υδάτων .

Έχοντας συνεπώς υπ' όψιν τους παραπάνω τρεις βασικούς παράγοντες που έχουν άμεση σχέση με την ποσότητα του διαλυμένου οξυγόνου και ιδιαίτερα τις υψηλές θερμοκρασίες που επικρατούν στις ελληνικές θάλασσες κατά την διάρκεια της θερινής περιόδου , η ιχθυοφόρτηση των κλωβών πρέπει να διατηρείται σε χαμηλά επίπεδα και πάντοτε σε όρια ασφάλειας σε όλες τις φάσεις του παραγωγικού κύκλου .

Ένα άλλο επίσης πρόβλημα που αντιμετωπίζει σήμερα η παραγωγή ευρύαλων ψαριών (λαβράκι - τσιπούρα), από συστηματικές καλλιέργειες στην Ελλάδα , είναι η ζήτηση και η τιμή διάθεσης του προϊόντος .

Πράγματι - τελευταία – παρατηρείται μια σοβαρή κάμψη στις εξαγωγές και γενικά στη ζήτηση των ψαριών αυτών τόσο στην Ελληνική αγορά όσο και στην Ευρωπαϊκή αγορά , ενώ η τιμή διάθεσης τις περισσότερες φορές είναι χαμηλότερη από το κόστος παραγωγής .

Κατά κύριο λόγο η κάμψη αυτή οφείλεται στην οικονομική κρίση που μαστίζει, όχι μόνο την Ελληνική, αλλά και την Ευρωπαϊκή αγορά σήμερα , όπως την Ιταλία , η οποία αποτελεί την κυριότερη χώρα εξαγωγής για τα ψαριά αυτά και ιδιαίτερα για το λαβράκι .

6.3 Προβλήματα εσωτερικού περιβάλλοντος επιχείρησης.

Στο σημείο αυτό θα αναφερθούμε στα σύγχρονα προβλήματα που αφορούν όχι μόνο στο management των επιχειρήσεων αλλά και στους γενικότερους παράγοντες που επηρεάζουν την δημιουργία και λειτουργία των επιχειρήσεων ιχθυοκαλλιέργειας.

Είναι φυσικό εξάλλου να υπάρχουν προβλήματα σε ένα τέτοιο τομέα οικονομικής δραστηριότητας, αφού αυτές οι επιχειρήσεις χαρακτηρίζονται από πρόχειρη ανάπτυξη και από έλλειψη απαραίτητης υποδομής. Η παραγωγή έχει προχωρήσει περισσότερο από την ζήτηση και αυτό έχει σαν αποτέλεσμα την πτώση των τιμών.

Ένα επίσης αρνητικό στοιχείο είναι ότι οι ιχθυοκαλλιέργειες δεν εμπλουτίστηκαν (εκτός από σολομό, χέλια, όστρακα κ.τ.λ.) με νέα είδη ψαριών, ώστε η ελληνική πρόσφορα να διαφοροποιηθεί, η διαπραγματευτική της δύναμη να ισχυροποιηθεί, καθώς και η εξωτερική ζήτηση να διατηρηθεί, επαυξηθεί και βελτιωθεί από πλευράς τιμών. Ακόμη έμειναν πίσω οι απαραίτητες έρευνες, βασικός παράγοντας ανάπτυξης, ενός τέτοιου κλάδου.

Στην συνεχή βελτίωση του κόστους παραγωγής δεν έχει δοθεί η δέουσα σημασία έτσι ώστε ο κλάδος να διαθέτει τα αναγκαία —περιθώρια για να μπορεί να «επιτίθεται» και να «αναδιπλώνεται» όταν η αγορά το απαιτεί. Επίσης η σωστή και αποδοτική διατροφή των εκτρεφόμενων ψαριών παρουσιάζει ελλείψεις.

Ανάλυση προβλημάτων:

1) Ίσως το κυριότερο πρόβλημα των επιχειρήσεων είναι η έλλειψη μακροχρόνιου και συστηματικού προγραμματισμού. Συνήθως ο προγραμματισμός αυτών των επιχειρήσεων είναι βραχυχρόνιος και πρόχειρος.

Αιτίες για την έλλειψη μακροχρόνιου και συστηματικού προγραμματισμού είναι :

- Η φύση των επιχειρήσεων οι οποίες επηρεάζονται πολύ εύκολα από παράγοντες όπως κακές συνθήκες περιβάλλοντος, θνησιμότητα ψαριών κ.α.

Έτσι οι παράγοντες αυτοί επεμβαίνουν κατά τρόπο καταλυτικό στην ίδια την παραγωγή . Κατά συνέπεια όταν υπάρχει σοβαρή διάφορα ανάμεσα στην πραγματική και την αναμενόμενη παραγωγή , τότε θα υπάρξει και αλλαγή στην διαδικασία του προγραμματισμού . Έτσι κατά κάποιο τρόπο γίνεται υποχρεωτική η λήψη βραχυχρόνιου προγραμματισμού (1-2 έτη) .

- Η έλλειψη ικανών διοικητικών στελεχών που είναι σε θέση να καταρτίσουν και να στελεχώσουν αυτές τις επιχειρήσεις .

Υπάρχει έλλειψη στελεχών με εξειδικευμένες γνώσεις και δημιουργική φαντασία πάνω σε θέματα management . Τα διοικητικά στελέχη προτιμούν τη σιγουριά των ήδη δοκιμασμένων μεθόδων .

- Ο μακροχρόνιος προγραμματισμός συνεπάγεται σοβαρό συλλογισμό και δραστηριότητες γραπτής εργασίας , πράγμα που δεν αρέσει ακόμα και στα ικανά και προνοητικά διοικητικά στελέχη .

Αυτά τα στελέχη αποδίδουν καλύτερα στην δράση και οι μακρές περίοδοι συλλογισμού που απαιτεί ένας καλός προγραμματισμός μπορεί να είναι επώδυνες και ανεπιθύμητες γι' αυτούς που τα πηγαίνουν καλά μόνο όταν δρουν.

Η έλλειψη προτύπων απόδοσης και καθιέρωσης του απαραίτητου μηχανισμού επικοινωνίας καθώς και του κατάλληλου χρονοδιαγράμματος για κάθε εργασία που πρέπει να εκτελεστεί αποτελεί άλλο ένα πρόβλημα έλλειψης μακροχρόνιου και συστηματικού προγραμματισμού.

2) Όταν για τους λόγους που αναφέραμε, ο προγραμματισμός που εκπονήθηκε από την επιχείρηση δεν εφαρμοστεί πλήρως και υπάρξουν αλλαγές σ' αυτόν, τότε κατά συνέπεια έχουμε ταυτόχρονη αλλαγή του στρατηγικού σχεδιασμού και των τακτικών αυτού. Έτσι τα διοικητικά στελέχη των επιχειρήσεων θα πρέπει ανά πάσα χρονική στιγμή να βρίσκονται σε πλήρη ετοιμότητα για να αντεπεξέλθουν στις αντιξοότητες του περιβάλλοντος της επιχείρησης.

Ο στρατηγικός σχεδιασμός και οι τακτικές του είναι αναπροσαρμοσμένες κατά τέτοιο τρόπο ώστε να μπορεί να αλλάξει όταν χρειαστεί. Όμως αυτό είναι πρόβλημα που απασχολεί την επιχείρηση γιατί προκαλεί ένα κλίμα αβεβαιότητας και μπλοκαρίσματος του μηχανισμού λειτουργίας της επιχείρησης.

3) Ένας από τους βασικότερους παράγοντες για την επιτυχία των στόχων της επιχείρησης είναι και αυτός της παροχής απαραίτητων κινήτρων για εργασία.

Για τη σωστή απόδοση των εργαζομένων θα πρέπει να υπάρχει το κατάλληλο κλίμα μέσα στην επιχείρηση και να αναπτυχθούν όλες εκείνες οι μέθοδοι για την ενεργοποίησή τους. Μέλημα των διοικητικών στελεχών είναι να εντοπίσουν τις ανάγκες των υφισταμένων τους και να προσπαθήσουν να τις ικανοποιήσουν.

Η ικανοποίηση των αναγκών αυτών στις επιχειρήσεις που αναφερόμαστε περιορίζονται σε αυτές που έχουν σχέση με το περιβάλλον της εργασίας και συγκεκριμένα με παράγοντες όπως η πολιτική της επιχείρησης, η σχέση με τους προϊστάμενους και συναδέλφους, οι συνθήκες εργασίας, ο μισθός, η ασφάλεια που τους παρέχεται, η κοινωνική θέση (STATUS) κ.α.

Όμως οι παράγοντες αυτοί δεν υποκινούν τους εργαζόμενους να αυξήσουν την απόδοσή τους. Η απουσία τους όμως είναι πιθανό να οδηγήσει σε δυσαρέσκεια. Η παρουσία τους συντελεί μόνο σε μικρή απόδοση γι' αυτό και ονομάζονται και παράγοντες 'διατήρησης'.

Όμως υπάρχουν και άλλοι παράγοντες ικανοποίησης που έχουν σχέση με το περιεχόμενο της εργασίας όπως τα επιτεύγματα, η αναγνώριση, η προαγωγή, η δυνατότητα ανάπτυξης του ατόμου, η φύση της εργασίας που εκτελεί και άλλα.

Αυτοί οι παράγοντες ονομάζονται παράγοντες 'παρακίνησης' και είναι πραγματικοί παράγοντες υποκίνησης επειδή προκαλούν ένα αίσθημα ικανοποίησης. Τέτοιοι παράγοντες δεν ικανοποιούνται σήμερα εκτεταμένα σ' αυτές τις επιχειρήσεις.

4) Τα διοικητικά στελέχη των επιχειρήσεων καλούνται να δώσουν λύση και στο πρόβλημα της έρευνας της αγοράς. Η έρευνα αγοράς δεν είναι πλήρη και εκτεταμένη σ' αυτού του είδους τις επιχειρήσεις. Οι αγορές όπου διακινούνται τα προϊόντα είναι αυτές που έχουν καθιερωθεί.

Η προσπάθεια για διερεύνηση των αγορών είναι αδύναμη, ίσως γιατί οι επιχειρήσεις διστάζουν να αναλάβουν το ρίσκο που συνοδεύει το 'άνοιγμα' σε μια καινούργια αγορά και επαναπαύονται στις ήδη υπάρχουσες. Έτσι ακόμα και όταν η έρευνα πραγματοποιείται είναι πλημμελής και δεν τυγχάνει του απαραίτητου ενδιαφέροντος από τα στελέχη των επιχειρήσεων.

Σαν συνέπεια αυτού του προβλήματος έρχεται να προστεθεί και η έλλειψη φιλοσοφίας marketing . Πολλές από τις επιχειρήσεις αυτές δεν ασκούν το απαραίτητο marketing όπως θα έπρεπε και υιοθετούν την φιλοσοφία των πωλήσεων που προαναφέραμε.

Όμως τα τελευταία χρόνια έχει αρχίσει να εφαρμόζεται η φιλοσοφία αυτή στις επιχειρήσεις, αλλά προχωρά με αργά και διστακτικά βήματα.

5) Η χρηματοδότηση αυτών των επιχειρήσεων για ίδρυση και λειτουργία γίνεται με μεγάλη δυσκολία από τις τράπεζες. Οι τελευταίες, με διάφορες αιτιολογίες και προφάσεις, κάνουν δύσκολη την χρηματοδότηση:

- υποτιμώντας τη βιωσιμότητα της επιχείρησης, την εξέλιξή της και τη δυνατότητά της για εξαγωγές.

- χρηματοδοτώντας κεφάλαια κίνησης (σύντομος χρόνος εξόφλησης) παρά κεφάλαια για τεχνολογικό και μηχανολογικό εξοπλισμό (μακρός χρόνος εξόφλησης).
- ζητώντας υπέρογκες εγγυήσεις που δεν είναι σε θέση οι επιχειρήσεις αυτές να εξασφαλίσουν.

Σε όλες αυτές τις δυσκολίες όμως έρχονται να προστεθούν:

- η αδυναμία των επιχειρήσεων να προβάλουν την οικονομική τους βιωσιμότητα και η έλλειψη στοιχειώδους οργάνωσης.
- η ισχνή δύναμή τους σε ίδια κεφάλαια και το μικρό τους μέγεθος (τουλάχιστον κατά την ίδρυσή τους).
- το υψηλό κόστος δανειακών κεφαλαίων (επιτόκια) που πολλές φορές είναι οικονομικά εξουθενωτικό για αυτές.
- οι αξεπέραστες γραφειοκρατικές διαδικασίες για την παραχώρηση απαραίτητων εκτάσεων για την ίδρυση των ιχθυοκαλλιεργειών χάνοντας έτσι πολύτιμο χρόνο.

6) Μέχρι σήμερα η διακίνηση των προϊόντων (κυρίως στην ενδοχώρα) γίνεται με φορτηγά αυτοκίνητα τα οποία διαθέτουν ψυκτικούς θαλάμους συντήρησης που διατηρούν τα προϊόντα μέχρι τη στιγμή που θα φτάσουν στις αγορές πώλησης.

Όμως ούτε η συντήρηση ούτε ο χρόνος της είναι αρκετά ικανοποιητικός για την καλή ποιότητα των προϊόντων την ώρα της διάθεσης. Υπάρχει δηλαδή έλλειψη ειδικών φορτηγών μεταφοράς όπου να γίνεται σωστή και μακρά συντήρηση των προϊόντων έτσι ώστε να εξασφαλιστεί η αρχική καλή ποιότητά τους.

Επίσης ανασταλτικός παράγοντας είναι και το ανεπαρκές οδικό δίκτυο της ενδοχώρας που σε πολλά σημεία είναι κακό και απαράδεκτο κάνοντας έτσι δύσκολη και αργή τη διακίνηση των προϊόντων σε μακρινά και δυσπρόσιτα μέρη.

Η έλλειψη των ειδικών φορητών και το κακό οδικό δίκτυο κάνουν, μερικές φορές, αδύνατο τον εφοδιασμό απομακρυσμένων περιοχών με αλιευτικά προϊόντα μειώνοντας έτσι την αγοραστική διάθεση και το εύρος των αγορών.

6.4 Προβλήματα μεταβίβασης εξουσίας – ευθύνης.

Στις επιχειρήσεις αυτές από πλευράς μεταβίβασης της εξουσίας και ευθύνης επικρατεί η γραμμική μέθοδος. Βάση αυτής της μεθόδου η μεταβίβαση εξουσίας επιτυγχάνεται με απόλυτη τήρηση της ιεραρχίας του οργανογράμματος της επιχείρησης.

Η εφαρμογή όμως της μεθόδου αυτής προκαλεί μερικά προβλήματα στη λειτουργία της επιχείρησης και δυσχεραίνει όλη την επίτευξη των αντικειμενικών στόχων της. Τέτοια προβλήματα είναι:

I) Τα ανώτατα επίπεδα της διοικητικής ιεραρχίας απαιτούν από τους υπεύθυνους των διευθύνσεων και τμημάτων να γνωρίζουν περισσότερα θέματα και να έχουν περισσότερες εξειδικεύσεις απ' ότι είχαν στην προηγούμενη (κατώτερη) θέση τους.

Πρέπει, επομένως, να επιλέγονται στελέχη που να έχουν όλες αυτές τις ικανότητες. Αυτό βέβαια δεν είναι πάντα κατορθωτό για την επιχείρηση με αποτέλεσμα να δημιουργείται δυσκαμψία στη μεταβίβαση της εξουσίας και της ευθύνης καθώς και στην λήψη αποφάσεων.

II) Σε πολλές μονάδες γίνεται φανερή, κυρίως στα ανώτερα διοικητικά επίπεδα, η έλλειψη ατόμων με εξειδικευμένες γνώσεις και εμπειρίες (εμπειρογνώμονες – σύμβουλοι) τα οποία διευκολύνουν το έργο των διοικητικών στελεχών.

III) Συνήθως η εξουσία συγκεντρώνεται στα ανώτερα επίπεδα της διοικητικής ιεραρχίας επειδή δεν υπάρχουν τα κατάλληλα διοικητικά στελέχη που απαιτούνται για να στελεχώσουν τα διάφορα επίπεδα. Έτσι υπάρχει συγκέντρωση της εξουσίας και γραφειοκρατία.

IV) Η συγκέντρωση της εξουσίας στα ανώτερα επίπεδα διοίκησης έχει σαν αποτέλεσμα τον περιορισμό της πρωτοβουλίας από τα κατώτερα επίπεδα. Μάλιστα, η πρωτοβουλία μειώνεται όσο κατεβαίνουμε την πυραμίδα της εξουσίας. Με αυτό τον τρόπο η εργασία στα κατώτερα επίπεδα τυποποιείται και υπάρχει κίνδυνος να γίνει ανιαρή και βαρετή με αποτέλεσμα να επηρεαστεί αρνητικά η απόδοση των εργαζομένων.

Όλα αυτά έχουν αρνητική επίπτωση στη λειτουργία της επιχείρησης και στην επίτευξη των στόχων της.

V) Η οικονομική πολιτική είναι λυτή σε θέματα κάλυψης των αναγκών διατροφής από το θαλάσσιο περιβάλλον. Με κατάλληλη χρήση του θαλάσσιου περιβάλλοντος μπορεί να καλυφθεί ένα μέρος των αναγκών διατροφής των ιχθυοκαλλιεργειών. Έτσι οι επιχειρήσεις αναγκάζονται να αγοράζουν τροφές που πολλές φορές είναι εισαγόμενες και κατά συνέπεια οι τιμές τους είναι αυξημένες.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ VII

ΤΡΟΠΟΙ ΕΠΙΛΥΣΗΣ ΤΩΝ ΠΡΟΒΛΗΜΑΤΩΝ

Στο τελευταίο αυτό κεφάλαιο θα προσπαθήσουμε να δώσουμε τις απαραίτητες εκείνες δυνατότητες-προοπτικές ώστε οι επιχειρήσεις ιχθυοκαλλιέργειας να αποτελέσουν όσο το δυνατό πιο υγιή κύτταρα της οικονομίας και της κοινωνίας.

Τα περισσότερα από τα προβλήματα που αναφέρθηκαν στο προηγούμενο κεφάλαιο έχουν δυνατότητα επίλυσης. Παρ' όλη την προσπάθεια που γίνεται από πλευράς πολιτείας και επενδυτών για εξυγίανση και βελτίωση αυτών των επιχειρήσεων απαιτείται μια σειρά επιπλέον μέτρων που πρέπει να εφαρμοστούν πάνω σε αυτόν τον τομέα των επιχειρήσεων.

Παρακάτω προτείνεται μια σειρά από ενέργειες που θα πρέπει να ακολουθήσουν για την καλύτερη λειτουργία των επιχειρήσεων αυτών.

7.1 Βασικές προοπτικές – δυνατότητες .

1) Αποτελεσματική οργάνωση:

Ως γνωστό, τα βασικά στάδια της οργάνωσης των επιχειρήσεων είναι ο καθορισμός του έργου που πρέπει να εκτελεστεί (σκοπός της μονάδας), ο καταμερισμός των εργασιών, η στελέχωση της επιχείρησης και η δημιουργία οργανωτικής δομής (οργανόγραμμα).

Όμως δεν αρκούν αυτά τα στάδια για να κινηθεί από μόνος του ο μηχανισμός της οργάνωσης. Έτσι τα διοικητικά στελέχη θα πρέπει να ενεργοποιήσουν όλους τους εργαζόμενους που έχουν σχέση με την εκτέλεση του συγκεκριμένου έργου. Με άλλα λόγια θα πρέπει να βρουν τρόπους και μεθόδους που θα συνενώσουν τα διάφορα ενδιαφέροντα των μελών της επιχείρησης για την επίτευξη του κοινού σκοπού που έχει θέσει αυτή.

Τέτοιοι μέθοδοι είναι:

-Κάθε καινούργιο πρόγραμμα αποφέρει και αλλαγή στη δομή οργάνωσης της επιχείρησης. Η αλλαγή αυτή όμως, επηρεάζει τους ανθρώπους που κατέχουν τις διάφορες θέσεις μέσα σε αυτή.

Για να πραγματοποιηθούν λοιπόν οι αλλαγές αυτές με τη μικρότερη δυνατή αντίδραση θα πρέπει τα μέλη της επιχείρησης να λάβουν ενεργό μέρος στα προγράμματα αλλαγών γιατί μόνο έτσι θα συνειδητοποιήσουν πως δεν θίγονται τα συμφέροντά τους. Οι αλλαγές δηλαδή θα πρέπει να εξυπηρετούν εξίσου καλά τόσο τα συμφέροντα της επιχείρησης όσο και τα συμφέροντα των εργαζομένων.

-Σε μια επιχείρηση, την τυπική οργάνωση, η οποία καθορίζεται από την εκάστοτε οργανωτική δομή και απεικονίζεται στο οργανόγραμμα, θα πρέπει να την συνοδεύει και η λεγόμενη 'άτυπη οργάνωση'.

Η άτυπη οργάνωση θα πρέπει να συνυπάρχει με την τυπική οργάνωση και αναφέρεται στις σχέσεις μεταξύ των ατόμων που εργάζονται στην ίδια επιχείρηση. Αυτά τα άτομα συγκροτούνται σε ομάδες οι οποίες χαρακτηρίζονται από διάφορους κοινούς σκοπούς, κοινά ενδιαφέροντα και κοινές αντιλήψεις.

Οι άτυπες αυτές ομάδες είναι μόνιμες μέσα στην οργάνωση και βοηθούν έμμεσα στην επιτυχία των στόχων της επιχείρησης, αφού δημιουργούν ένα κλίμα καλής συνεργασίας μεταξύ των μελών.

-Μόλις δημιουργηθεί η κατάλληλη οργανωτική δομή πρέπει να τοποθετηθεί ο κατάλληλος άνθρωπος στην κατάλληλη θέση. Με άλλα λόγια η στελέχωση πρέπει να γίνεται με βάση τις ανάγκες της οργανωτικής δομής

και όχι με βάση το διαθέσιμο προσωπικό.

2) Αποδοτικός προγραμματισμός: Η εφαρμογή ενός προγραμματισμού, ως γνωστό, αποτελεί το κλειδί για την επιτυχία της επιχείρησης. Όμως πολλές φορές δεν γίνεται σωστά η εφαρμογή του. Κύρια αιτία του φαινομένου είναι η αντίδραση των στελεχών στα προγράμματα, επειδή δεν τα καταλαβαίνουν και δεν πιστεύουν σε αυτά.

Οι παράγοντες που θα βοηθήσουν σε μια σωστή εφαρμογή του προγραμματισμού είναι:

- Σωστή επικοινωνία: Η σωστή επικοινωνία είναι απαραίτητη γιατί επιτρέπει στους συμμετέχοντες να ζητούν διευκρινήσεις για το πρόγραμμα καθώς και για διάφορα προβλήματα που θα προκύψουν.

- Συμμετοχή και δέσμευση των εργαζομένων: Ένας άλλος παράγοντας που θα βοηθήσει ώστε να εξαλειφθεί η αντίδραση είναι να συμπεριληφθούν στο πρόγραμμα οι εργαζόμενοι, από το στάδιο του σχεδιασμού.

- Παροχή των απαραίτητων μέσων: Τέσσερα μέσα είναι απαραίτητα: χρήματα, προσωπικό, τεχνικοί και χρόνος.

- Πρόγραμμα υλοποίησης: Στο πρόγραμμα αναφέρεται με λεπτομέρεια 'ποιος θα κάνει τι' και 'πότε' να το ολοκληρώσει.

3) Επιτελική μέθοδος μεταβίβασης εξουσίας και ευθύνης: Είναι αποτέλεσμα συνδυασμού γραμμικής μεθόδου και προσθήκη στελεχών με εξειδικευμένες γνώσεις και εμπειρίες.

Η ειδοποιός διαφορά από τη γραμμική μέθοδο είναι οι εξειδικευμένες υπηρεσίες, όπως της έρευνας και της ανάπτυξης νέας τεχνολογίας και μεθόδων παραγωγής, υπηρεσίας χρηματοδότησης και άλλα.

Η εφαρμογή της επιτελικής μεθόδου θα βοηθήσει στην καλύτερη λειτουργία της επιχείρησης κυρίως στα ανώτερα επίπεδα της ιεραρχικής πυραμίδας.

4) Υποκίνηση εργασιακού δυναμικού: Η υποκίνηση των εργαζομένων σχετίζεται με τη δημιουργία κινήτρων που θα προκαλούν την επιθυμία να εκπληρώσει κανείς κάτι που θα του ανατεθεί. Οι εργαζόμενοι από τη στιγμή που θα προσληφθούν πρέπει να παροτρυνθούν για να προσφέρουν την ενεργητικότητα και την προσπάθειά τους. Για να προσφέρουν όμως οι εργαζόμενοι αυτή την ενεργητικότητα θα πρέπει να εκπληρωθούν οι ανάγκες τους.

Την εκπλήρωση αυτή καλείται να πραγματοποιήσει η επιχείρηση μέσω των κινήτρων που προσφέρει στους εργαζόμενους. Κατά γενική ομολογία, στις επιχειρήσεις που αναφερόμαστε, τα κίνητρα περιορίζονται σε αυτά που ικανοποιούν τις βασικές τους ανάγκες που έχουμε προαναφέρει και απλά δεν τους δυσαρεστούν.

Όμως για πραγματική υποκίνηση των εργαζομένων η επιχείρηση πρέπει να εκπληρώσει ανάγκες όπως:

- ανάγκες ολοκλήρωσης (ευκαιρίες για επιτυχία και προαγωγή, αυτονομία, ενθάρρυνση για δημιουργικότητα).
- ανάγκες εκτίμησης (έπαινοι, προσωπικό γραφείο, κάρτες με τον τίτλο της θέσης τους).
- ανάγκες κοινωνικές (οργάνωση κοινωνικών εκδηλώσεων, δημιουργία επαγγελματικής φιλίας, ενθάρρυνση ανάπτυξης σχέσεων μεταξύ των εργαζομένων).

Η εκπλήρωση αυτών των αναγκών θα βοηθήσει σημαντικά στην επίτευξη των στόχων της επιχείρησης και στην καλή της λειτουργία.

7.2 Προτάσεις για την βελτίωση των παραγωγικών επιδόσεων του κλάδου.

Η μέχρι σήμερα ικανοποιητική πορεία εξέλιξης του κλάδου δεν εξασφαλίζει ευνοϊκές προοπτικές για το άμεσο μέλλον. Αν μάλιστα ληφθεί υπόψη η προβλεπόμενη σημαντική αύξηση τόσο της εγχώριας παραγωγής όσο και

αυτής των ανταγωνιστικών χωρών, η διάθεση της παραγωγής στο εσωτερικό και στις αγορές του εξωτερικού αναμένεται να αντιμετωπίσει πολλά προβλήματα στο προσεχές μέλλον.

Στην εσωτερική αγορά η εξέλιξη του κλάδου, όσον αφορά τις πωλήσεις θα κριθεί απ' τη διαμόρφωση των τιμών το ύψος των οποίων θα εξαρτηθεί απ' τη ζήτηση και τη δυνατότητα μεταβολής των καταναλωτικών συνηθειών, ώστε να αυξηθεί και η κατανάλωση του λαβρακιού, η οποία σήμερα αντιπροσωπεύει μόνο το 14% των συνολικών πωλήσεων του είδους στην εγχώρια αγορά.

Η έγκαιρη επισήμανση και η λήψη κατάλληλων μέτρων αντιμετώπισης ορισμένων βασικών προβλημάτων του κλάδου, είναι πρωταρχικής σημασίας για τη μελλοντική πορεία του.

Γι' αυτό προτείνεται μια σειρά μέτρων για την αποτελεσματική αντιμετώπιση των προβλημάτων παραγωγής, εμπορίας και θεσμικού πλαισίου του κλάδου με στόχο, την σταθεροποίηση και παραπέρα ανάπτυξή του.

Από πλευράς παραγωγικής διαδικασίας - παραγωγών

-Εφαρμογή της ενδεδειγμένης τεχνικής στη διαχείριση της μονάδας με αξιοποίηση της μέχρι σήμερα αποκτούμενης εμπειρίας

-Προγραμματισμός της παραγωγής και εκπόνησης χρονοδιαγράμματος πωλήσεων, τόσο σε επίπεδο παραγωγού όσο και σε επίπεδο κλάδου, σύμφωνα με τις ανάγκες της αγοράς (αυξημένη – μειωμένη ζήτηση) και με στόχο τη συνεχή τροφοδοσία της.

-Εναρμόνιση του χρόνου τοποθέτησης των ιχθυδίων στις μονάδες πάχυνσης σύμφωνα με τον προγραμματισμό των πωλήσεων.

-Επιλογή του γόνου με βάση ποιοτικά κριτήρια και όχι μόνο με κριτήρια τιμής.

-Δραστηριοποίηση των παραγωγών για τη μηχανογράφηση των στοιχείων της παραγωγικής διαδικασίας δηλαδή να γράφονται οι θερμοκρασίες, οι ρυθμοί ανάπτυξης, διατροφή, απώλειες, πυκνότητες, ασθένειες, κλπ.

Η γνώση των παραπάνω, θα επιτρέψει τη σύγκριση με τα καθιερωμένα αποδεκτά πρότυπα, προκειμένου να γίνουν οι απαραίτητες βελτιώσεις, όπου προκύπτει ανάγκη για την ελαχιστοποίηση του κόστους παραγωγής και βελτίωσης ποιότητας του παραγόμενου προϊόντος.

-Βελτίωση των συνθηκών εκτροφής (ποιότητα γόνου, καταλληλότητα περιοχής, ιχθυοφορτίσεις, διαλογές, διατροφή, κλπ.) και αυστηρή τήρηση των κανόνων υγιεινής του ιχθυοτροφείου, πρακτική που δεν ακολουθείται επαρκώς σήμερα από την πλειονότητα των φορέων των μονάδων.

-Λογική χρήση αντιβιοτικών και χημειοθεραπευτικών που να βασίζεται στη σωστή μεθοδολογία και διάγνωση του παθολογικού προβλήματος, σύμφωνα με τις οδηγίες του ειδικού ιχθυολόγου.

-Ορθολογικός σχεδιασμός των μονάδων με βάση την μέχρι τώρα εμπειρία όπως κατάλληλη περιοχή εγκατάστασης, σύγχρονος εξοπλισμός, άμεση πρόσβαση από στεριά και θάλασσα, επαρκής χερσαία έκταση και πρόβλεψη κατασκευής συσκευαστηρίου και λοιπών πλαισιωτικών εγκαταστάσεων.

-Είναι επιτακτική ανάγκη οι ιχθυοκαλλιεργητές και κυρίως οι ασχολούμενοι με τους ιχθυογεννητικούς σταθμούς, εκμεταλλευόμενοι τη διεθνή έρευνα και εμπειρία, να προχωρήσουν άμεσα στη διερεύνηση της δυνατότητας παραγωγής και πάχυνσης νέων ειδών ψαριών, τα οποία θα τονώσουν τη ζήτηση με την προσφορά στο καταναλωτικό κοινό μεγαλύτερης ποικιλίας προϊόντων.

Ήδη με την πτώση των τιμών της τσιπούρας και του λαβρακίου, μερικά είδη ψαριών αρχίζουν να παρουσιάζουν οικονομικό ενδιαφέρον για την παραγωγή τους σε εμπορική κλίμακα. (Σαργός, συναγρίδα, μυτάκι, μυλοκόπι, μπαλάς, τόνος, μαγιάτικο κλπ)

Από πλευράς εμπορίας .

-Εφαρμογή ορθών συλλεκτικών και μετασυλλεκτικών χειρισμών που αναφέρονται στα εξής στοιχεία :

1. Στην κατάλληλη προετοιμασία των ψαριών (νηστεία, μη χορήγηση φαρμάκων και αναισθητικών κλπ) και στον τρόπο συλλογής τους.

2. Στην προσεκτική και έγκαιρη μεταφορά των ψαριών στους χώρους διαλογής και συσκευασίας και την παραμονή τους σε κατάλληλους θαλάμους ψύξης και συντήρησης ώστε να ελαχιστοποιούνται οι κίνδυνοι ποιοτικής υποβάθμισής τους πριν τη διάθεσή τους.

3. Τη συσκευασία του προϊόντος μετά από μελέτη των οργανοληπτικών, των μορφολογικών και γενικότερα των ποιοτικών χαρακτηριστικών (χρώμα, σχήμα, μέγεθος, έλλειψη σκελετικών και σωματικών παραμορφώσεων,

σχέση λιπαρών/κρέατος, υφή σάρκας, τελική εμφάνιση και συσκευασία προϊόντος κλπ), σε συνεργασία των παραγωγών με τους συναρμόδιους κρατικούς φορείς (Υπουργείο Γεωργίας, ΑΤΕ κλπ).

-Εφαρμογή της κατάλληλης στρατηγικής και των μεθόδων του σύγχρονου marketing για τη βελτίωση της αποτελεσματικότητας και αποδοτικότητας του κλάδου.

-Μελέτη της εποχιακής κατανομής της ζήτησης τόσο στην εσωτερική όσο και στην εξωτερική αγορά, για τον καλύτερο προγραμματισμό της παραγωγής και των πωλήσεων.

-Μελέτη του δικτύου διανομής των ψαριών στην Ελληνική και Ευρωπαϊκή αγορά για να διερευνηθούν νέα σημεία πώλησης, πέρα απ' τα παραδοσιακά ώστε να προσεγγισθεί μεγαλύτερο μέρος του καταναλωτικού κοινού.

-Δραστηριοποίηση του συλλογικού οργάνου των ιχθυοπαραγωγών με την συμπαράσταση της πολιτείας για τη διαφήμιση και προβολή του προϊόντος, με έμφαση στις υγιεινές ιδιότητες της διατροφής αυτής, γεγονός που αποτελεί επιταγή της σύγχρονης διαιτητικής επιστήμης, για την απόκτηση ανταγωνιστικού 'προφίλ' με άλλα προϊόντα.

-Μελέτη σκοπιμότητας για την ίδρυση φορέα με αντικείμενο:

α τη συνεχή παρακολούθηση και ενημέρωση όλων των ενδιαφερομένων παραγωγών, για τις εσωτερικές και διεθνείς εξελίξεις στην αγορά του προϊόντος με στόχο τον συντονισμό της προσφοράς.

β τη συγκέντρωση και διάθεση της παραγωγής βάσει οργανωμένου προγράμματος πωλήσεων.

γ τη δημιουργία ιδίων δικτύων διανομής.

δ τον καλύτερο συντονισμό των εξαγωγικών δραστηριοτήτων από συνεταιριστικούς φορείς και ιδιώτες εμπόρους.

-Συνεχή παρακολούθηση των εξελίξεων στις αγορές των κυριότερων ιχθυοπαραγωγών χωρών. Η γνώση της κατάστασης των ανταγωνιστών μας (προσφερόμενες ποσότητες, τιμές πώλησης, ποιότητα προϊόντος, όροι

πληρωμής κλπ) θα συμβάλλει στη λήψη των κατάλληλων μέτρων και την εκτέλεση των διαρθρωτικών μεταβολών, που είναι αναγκαίες για να αντιμετωπισθεί έγκαιρα και αποτελεσματικά ο ανταγωνισμός.

-Καταλήγοντας, θα πρέπει να τονισθεί ότι η συνεχής και συστηματική έρευνα της αγοράς του εξωτερικού αποτελεί μια από τις βασικότερες προϋποθέσεις για την ύπαρξη των ελληνικών ιχθυοκαλλιεργειών και την περαιτέρω ανάπτυξή τους.

Από πλευράς Πολιτείας.

- Καθιέρωση ζωνών σε επιλεγμένες (μετά από μελέτη) περιοχές με προκαθορισμένη μέγιστη επιτρεπτή δυναμικότητα 1 έτος, για την αποκλειστική εγκατάσταση μονάδων ιχθυοκαλλιεργειών, με παράλληλη κατασκευή των έργων υποδομής (οδική – θαλάσσια πρόσβαση, ΔΕΗ, ΟΤΕ κλπ).

Η καθιέρωση ιχθυοκαλλιεργητικών ζωνών θα συμβάλλει στην ελαχιστοποίηση της χρονοβόρας, πολύπλοκης και γραφειοκρατικής διαδικασίας έκδοσης των σχετικών αδειών εγκατάστασης των μονάδων. Θα αποτρέψει τριβές και ανταγωνισμούς με άλλους χρήστες της θαλάσσιας έκτασης και της παραθαλάσσιας γης καθώς και φαινόμενα συγκρούσεων και φθορών εγκαταστάσεων όπως στο παρελθόν.

- Επαναπροσδιορισμός του τρόπου χορήγησης νέων αδειών ίδρυσης και επέκτασης μονάδων και καθορισμός ανωτάτου ορίου ετήσιας παραγωγικής δυναμικότητας, μετά από μελέτη που, εκτός των άλλων παραμέτρων, θα λαμβάνει υπόψη τις εξελίξεις και τις προοπτικές του κλάδου, τόσο στην παραγωγή, όσο και στην εμπορία.

- Αποτελεσματική παρακολούθηση απ' τους αρμόδιους φορείς (Υπουργείο Γεωργίας, ΑΤΕ κλπ) της τήρησης των όρων των εκδιδόμενων αδειών προκειμένου να αποφευχθούν φαινόμενα αυθαίρετης επέκτασης των μονάδων, που δημιουργούν προβλήματα υπερπροσφοράς και αποδυναμώνουν κάθε οργανωτική προσπάθεια, για τον αποτελεσματικότερο συντονισμό της παραγωγής και της εμπορίας των ευρύαλων ψαριών.

- Ίδρυση Ινστιτούτου Ιχθυοκαλλιεργειών για τη διενέργεια προγραμματισμένης έρευνας με στόχο την βελτίωση των συνθηκών παραγωγής και εμπορίας του προϊόντος.

- Ενίσχυση του κλάδου απ' την Πολιτεία και τους συναρμόδιους φορείς (Υπουργείο Γεωργίας, Υπουργείο Εθνικής Οικονομίας, Αγροτική Τράπεζα κλπ).

- Ακόμα θα πρέπει να εξετασθεί η δυνατότητα μείωσης των επιτοκίων χορηγήσεων, γεγονός που θα συμβάλλει σημαντικά στη μείωση του κόστους παραγωγής και στην αύξηση της ανταγωνιστικότητας του κλάδου.

Τέλος θα πρέπει να τονισθεί ιδιαίτερα ότι η προσπάθεια προσαρμογής και εκσυγχρονισμού των παραγωγικών δομών της χώρας μας στα νέα ευρωπαϊκά δεδομένα, αποτελεί επιτακτική ανάγκη εν όψει της επικείμενης ευρωπαϊκής ολοκλήρωσης και σύμφωνα με όσα αναφέρθηκαν παραπάνω.

Προοπτικές ιχθυοκαλλιέργειων .

Γενικά Συμπεράσματα.

Ο κλάδος των θαλάσσιων ιχθυοκαλλιέργειών προσφέρεται σε γενικές γραμμές για επιχειρηματική δράση. Στο συμπέρασμα αυτό συνηγορούν οι παρακάτω λόγοι.

1) Ο κλάδος παρουσιάζει συγκριτικά πλεονεκτήματα για επένδυση στην Ελλάδα σε σχέση με άλλες Ευρωπαϊκές χώρες, γεγονός που οφείλεται στους εξής παράγοντες:

-Στις ιδανικές θερμοκρασίες που επικρατούν στα ελληνικά θαλάσσια ύδατα.

-Στην κατάλληλη διαμόρφωση των ακτογραμμών.

-Στην επίτευξη σήμερα της εγκατάστασης χωρίς κινδύνους σε πιο ανοικτές και με μεγάλα βάθη περιοχές.

-Στο χαμηλό επίπεδο ρύπανσης.

-Στο σχετικά φθινό κόστος εργασίας.

2) Το κόστος παραγωγής παρουσίασε μείωση διαχρονικά και υπάρχει δυνατότητα για περαιτέρω μείωση που θα προέλθει κυρίως από τη μείωση του κόστους των ιχθυοτροφών από την πιθανή παραγωγή τους στην Ελλάδα.

3) Το περιθώριο καθαρού κέρδους κυμαίνεται σε υψηλότερα επίπεδα από τα αντίστοιχα άλλων βιομηχανικών κλάδων.

4) Η εμπειρία των ετών που υπάρχει στον κλάδο έχει συντελέσει στο να ξεπεραστούν πολλά προβλήματα τα οποία είχαν εμφανιστεί αρχικά (τεχνολογικά, οργανωτικά, προβλήματα διαχείρισης, κλπ).

5) Η παροχή ισχυρής οικονομικής ενίσχυσης αποτελεί ένα σοβαρό

πλεονέκτημα σε σύγκριση με άλλους τομείς επιχειρηματικής δράσης και ειδικά μετά την κατάργηση πολλών προνομίων που παρείχε ο παλαιός αναπτυξιακός νόμος 1262/82. Επίσης η παροχή αυξημένων οικονομικών ενισχύσεων (40%) από την Κοινότητα έναντι άλλων ευρωπαϊκών χωρών (25%) αποτελεί πλεονέκτημα για πραγματοποίηση επενδύσεων στην Ελλάδα.

6) Η δυνατότητα καθετοποίησης της παραγωγής και η δημιουργία εμπορικών δικτύων ενισχύουν την αυτοδυναμία της υποψήφιας μονάδας.

7) Οι προοπτικές αύξησης της κατανάλωσης αλιευμάτων στην εσωτερική αγορά όπως και το άνοιγμα σε νέες αγορές του εξωτερικού, κάτω από ορισμένες προϋποθέσεις, ενισχύουν τη δυνατότητα μελλοντικής διάθεσης των προϊόντων.

Η πιθανή επένδυση βέβαια παρουσιάζει και αρκετούς κινδύνους, οι οποίοι πρέπει να ληφθούν σοβαρά υπόψη από τους υποψήφιους επενδυτές, όπως:

- Υπάρχει η αβεβαιότητα της έγκρισης του επενδυτικοσχεδίου.

Στην περίπτωση της απόρριψης, ο υποψήφιος επενδυτής ή θα αναγκαστεί να σταματήσει την υλοποίηση της επένδυσης, πράγμα που σημαίνει ότι θα χάσει σημαντικού ύψους κεφάλαια (ίδρυση εταιρίας, ενοικίαση χώρου, εκπόνηση και υποβολή οικονομοτεχνικής μελέτης κλπ), ή θα προχωρήσει στην υλοποίηση χωρίς επιχορηγήσεις, πράγμα που αυξάνει κατά πολύ τη συμμετοχή των ιδίων κεφαλαίων.

- Υπάρχει το πρόβλημα της σωστής διαχείρισης της μονάδας, που απ' αυτήν θα εξαρτηθεί κατά ένα μεγάλο ποσοστό η αποδοτικότητα της επένδυσης.

- Αστάθμητοι παράγοντες, όπως ασθένειες, καιρικά φαινόμενα, εξελίξεις στη διεθνή αγορά, γραφειοκρατία, τοπικές αντιδράσεις κλπ.

ΕΠΙΛΟΓΟΣ

Συνοψίζοντας , μπορούμε να πούμε ότι οι ιχθυοκαλλιέργειες σήμερα γνωρίζουν διεθνώς πλέον , σημαντική ανάπτυξη παρ' όλα τα προβλήματα που αντιμετωπίζουν και τις μη ευνοϊκές συνθήκες κάτω από τις οποίες λειτουργούν και αναπτύσσονται . Η ζήτηση ιχθύων παρουσιάζει σταθερά ανοδική πορεία λόγω της γενικότερης στροφής που παρατηρείται διεθνώς σε πιο υγιεινά προϊόντα διατροφής .

Αναμφισβήτητα ο βιολογικός κύκλος ανάπτυξης των ψαριών είναι μια διαδικασία η οποία απαιτεί πολύ προσοχή και ακρίβεια , αποδίδει όμως πολλά και μπορεί ακόμα περισσότερα . . .

Τόσο η εκτροφή γόνου όσο και η ανάπτυξη και πάχυνση ψαριών έχει αποδειχθεί μια προσοδοφόρα και πολλά υποσχόμενη δραστηριότητα .

Σύμφωνα με πηγές της γενικής διεύθυνσης αλιείας της Ευρωπαϊκής Ένωσης που έχουν προωθηθεί από τις ελληνικές Αρχές υπάρχουν σήμερα τουλάχιστον 200 μικρές και μεσαίες επιχειρήσεις ιχθυοκαλλιεργειών σε όλες σχεδόν τις ελληνικές θάλασσες . Πολλές από αυτές βρίσκονται σε ιδανικές συνθήκες τοποθεσίας , ποιότητας νερού , θερμοκρασιών , ανάπτυξης πλαγκτού , γεωγραφικών αποστάσεων κ.τ.λ.

Ωστόσο αξίζει να αναφερθεί ότι η Ελλάδα είναι η μεγαλύτερη ιχθυοπαραγωγός χώρα στη Μεσόγειο στα είδη τσιπούρας και λαβρακιού . Από την άλλη μεριά , η συγκέντρωση μεγάλων ποσοτήτων ψαριών και ιθχυερών στα χέρια συγκεκριμένων παραγωγών τείνει να δημιουργήσει στο κλάδο ολιγοπωλιακές τάσεις.

Η επέκταση των Ελληνικών επιχειρήσεων σε αγορές του εξωτερικού, η παραγωγή νέων ειδών , η ανάπτυξη μεταποιητικής δραστηριότητας και η αναδιάρθρωση της δομής των εταιρειών του κλάδου θα αποτελέσουν τα εφόδια για την διατήρηση της ηγετικής θέσης που κατέχει η Ελλάδα στο χώρο των ιχθυοκαλλιεργειών σε Μεσογειακό επίπεδο .

Καμία άλλη Μεσογειακή ή ευρωπαϊκή χώρα δεν έχει τις γεωγραφικές και

βιολογικές συνθήκες που έχει η Ελλάδα, για να μπορέσει να παράγει την ποσότητα αλλά και την ποιότητα των ιχθυδίων την οποία παράγει η χώρα μας .

Τα τελευταία χρόνια παρατηρείται σημαντική τάση συγχώνευσης επιχειρήσεων του κλάδου και συρρίκνωση των μικρότερων παραγωγών καθώς και σταθεροποίηση των τιμών .

Έτσι δημιουργούνται σύγχρονοι , οργανωμένοι ισχυροί επιχειρηματικοί όμιλοι , πολλοί από τους οποίους καθετοποιούνται , μετατρέπόμενοι από επιχειρήσεις του πρωτογενούς αλιευτικού τομέα σε μεγάλες βιομηχανίες τροφίμων παράγοντας και αλλά συσκευασμένα προϊόντα υψηλής προστιθέμενης αξίας . Οι όμιλοι αυτοί , λόγω των συνθηκών στράφηκαν και στη δημιουργία κατάλληλων καναλιών διανομής στο εξωτερικό όπου απορροφάται σήμερα το μεγαλύτερο ποσοστό της παραγωγής .

Φαίνεται λοιπόν ότι οι ιχθυοκαλλιεργητες κάνουν αρκετά μεγάλες και αποτελεσματικές προσπάθειες για να αναπτυχθούν οι ιχθυοκαλλιέργειες. Ωστόσο η προσπάθεια τους αυτή και ο επίμαχος αγώνας που κάνουν για να φτάσουν στην κορυφή , παρ' όλα τα προβλήματα και τις αντίξοες συνθήκες που αντιμετωπίζουν , φαίνεται να επιφέρει θετικά , ευνοϊκά αποτελέσματα .

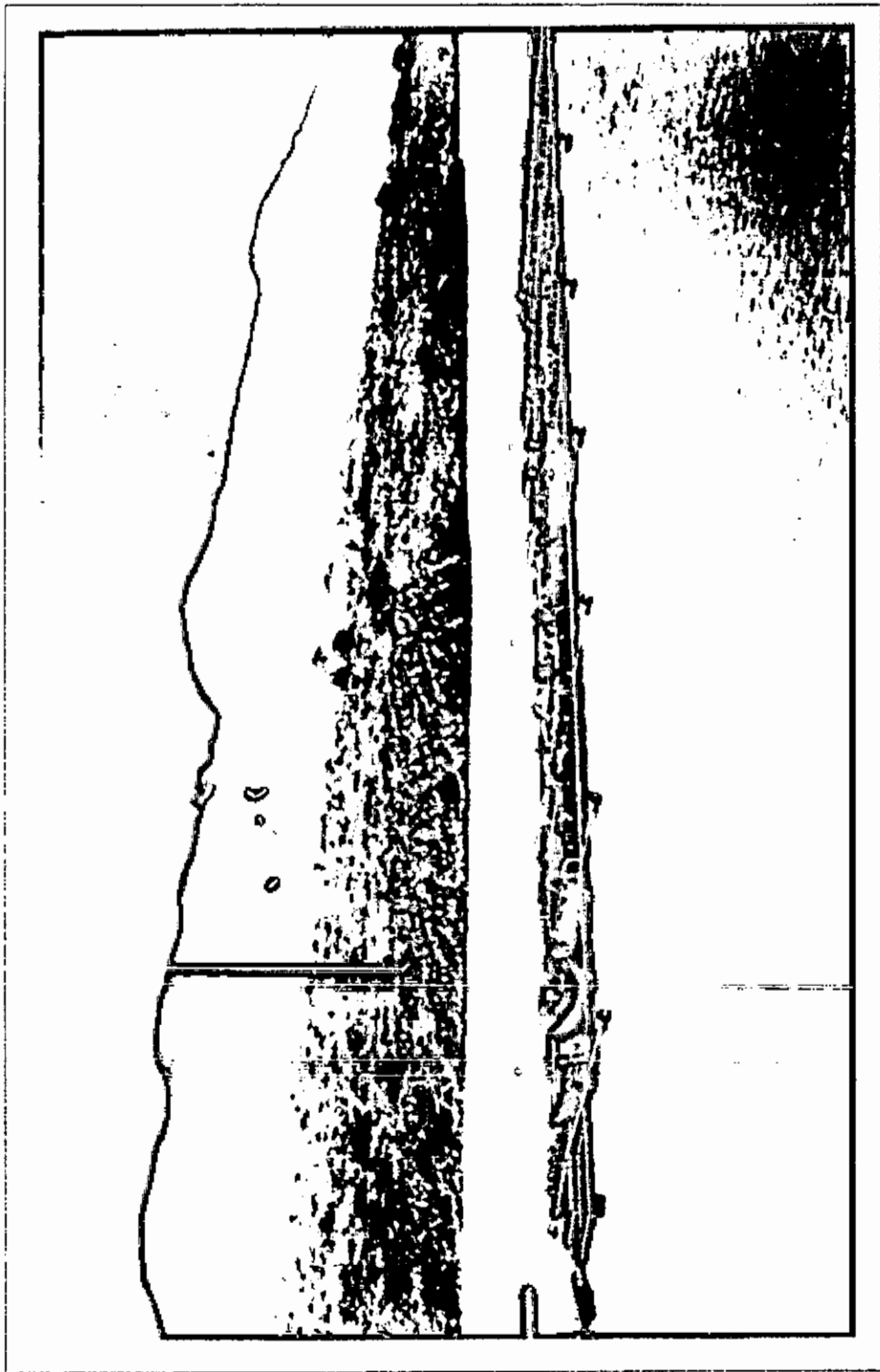
Την προσπάθεια τους αυτή πιστεύουμε ότι μπορεί να την στηρίξει , αν όχι να την θεμελιώσει , το κράτος με τα δικά του πάντοτε “ εργαλεία. “

-Η βελτίωση μεταχείρισης από τράπεζες (ΑΤΕ) με καλύτερους όρους χρηματοδότησης , σε φυσιολογικά επίπεδα (χαμηλότερα επιτόκια, βραχυχρόνια δάνεια) σίγουρα θα ήταν ένα καλό κίνητρο και ένα μεγάλο πλεονέκτημα .

-Η ελαχιστοποίηση του χρόνου που απαιτείται για γραφειοκρατικές διαδικασίες (π.χ ίδρυση μονάδας) δεν θα καθυστερούσε τους επενδυτές , δημιουργώντας ένα κλίμα απαισιοδοξίας και υποχώρησης.

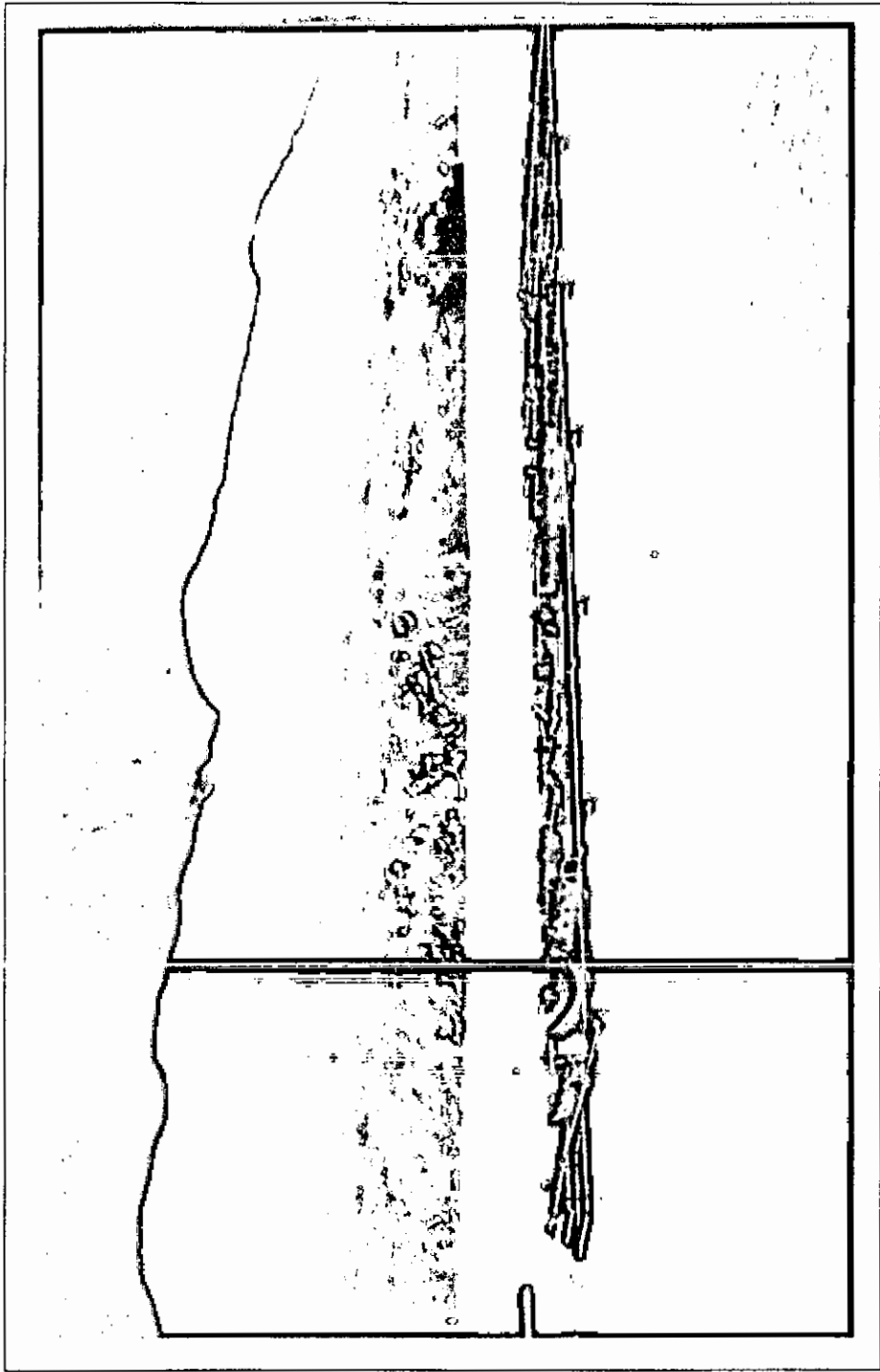
-Οι κρατικές και κοινοτικές επιχορηγήσεις για την πραγματοποίηση μιας επενδυτικής δραστηριότητας , πρέπει να αυξηθούν .

-Η δημιουργία ερευνητικών κέντρων (καλλιέργεια νέων υδρόβιων



ειδών εμπορικής αξίας) είναι μια εξέχουσας σημασίας δραστηριότητα που πρέπει να ενεργοποιηθεί το ταχύτερο δυνατό, με σύγχρονα πάντα μέσα.

Τέλος η ύπαρξη μιας σωστής οικονομικής πολιτικής για την κάλυψη των αναγκών διατροφής από το θαλάσσιο περιβάλλον (εξασφάλιση χαμηλών τιμών για διατροφή) θα εξυπηρετούσε τόσο τους καταναλωτές όσο και τους ιχθυοκαλλιεργητές. Θα ένιωθαν σιγουριά, ασφάλεια και στήριξη από έναν φορέα που πρέπει να συμμετέχει ενεργά στη διαδικασία ανάπτυξης των ιχθυοκαλλιεργειών μιας και αποτελούν σημαντικό οικονομικό παράγοντα για την Ελλάδα, όπως έχουν διαμορφωθεί σήμερα, μετά από ένα μακροχρόνιο και επιτυχή αγώνα!



ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ

- 1) Οργάνωση και διοίκηση αλιευτικών επιχειρήσεων I
(Πλατυκώστας Κωνσταντίνος)
- 2) Οργάνωση και διοίκηση αλιευτικών επιχειρήσεων II
(Πλατυκώστας Κωνσταντίνος)
- 3) Οικονομική επιχειρήσεων αλιείας II
(Τσιφοπτανόπουλος Φώτης)
- 4) ΝΗΡΕΥΣ - ΙΧΘΥΟΚΑΛΛΙΕΡΓΕΙΕΣ ΧΙΟΥ Α.Ε.
(Ενημερωτικό Δελτίο)
- 5) Οικονομικός Ταχυδρόμος (Τεύχος Μαρτίου '99)
Άρθρο με θέμα «Η άλλη άποψη για τις ιχθυοκαλλιέργειες».
- 6) Κέντρο προγραμματισμού και οικονομικών ερευνών (Βιβλιοθήκη Πατρών).
- 7) Ιχθυοκαλλιέργειες & Προοπτικές Ανάπτυξης .
(Καραμπάτσου – Παχάκη)
- 8) Προγραμματισμός Δράσεως Επιχειρήσεων .
(Dr. Πετ.Α.Κιόχου- Dr. Γεωρ.Δ.Παπανικολάου)
- 9) ΕΙΣΑΓΩΓΗ ΣΤΙΣ ΙΧΘΥΟΚΑΛΛΙΕΡΓΕΙΕΣ (Τόμος 'Α)
Εφαρμοσμένη Υδροβιολογία (Μέρος β' Ειδικό)
(Dr. Σωφρονίου Ευστρ. Παπουτσόγλου)

