

TOPSNAILS A.E.

BUSINESS PLAN



ΠΡΟΛΟΓΟΣ

- Η μελέτη που ακολουθεί αποσκοπεί στην επίτευξη τριών βασικών στόχων.
- Ο πρώτος είναι η παρουσίαση ενός Business Plan με έμφαση στο πλάνο Marketing και επικοινωνίας, προκειμένου να αναδείξει την μεθοδολογία προσέγγισης και την σημαντικότητα του πελατοκεντρικού Marketing στην πορεία μιας επιχείρησης.
- Ο δεύτερος είναι να παράσχει αξιόπιστες επίσημες πηγές πληροφόρησης, για τις εναλλακτικές μεθόδους καλλιέργειας σαλιγκαριών, λαμβανομένου υπ' όψη ότι υπάρχουν διαφορετικές και αντικρουόμενες θέσεις και απόψεις στην αγορά και το διαδίκτυο.
- Ο τρίτος στόχος είναι να λειτουργήσει σαν έναυσμα, προκειμένου να αναδειχθεί η στρατηγική προσέγγιση, η οποία εφαρμοζόμενη σε ευρεία κλίμακα και μαζικά μέσα, θα μπορούσε να συμβάλει στην ταχύτερη διείσδυση του προϊόντος στην Ελληνική αγορά.

Περιεχόμενα

- 1. Εισαγωγή**
 - Η Επιχειρηματική Ιδέα
 - Σύντομη περιγραφή της εταιρείας
- 2. Η Αγορά**
- 3. Οι Πελάτες**
 - Επιχειρήσεις (B2B)
 - Καταναλωτές (B2C)
- 4. Ο Ανταγωνισμός**
- 5. Προϊοντικά χαρακτηριστικά**
- 6. Επιχειρηματική Στρατηγική**
 - Ανάλυση SWOT
 - Δυνατά σημεία
 - Αδύνατα σημεία
 - Ευκαιρίες
 - Απειλές
 - Απορρέουσες Στρατηγικές Κατευθύνσεις
- 7. Στόχοι Μάρκετινγκ**

8. **Στρατηγική Marketing**
 - Το Προϊόν (Product)
 - Η Διανομή (Place)
 - Η Τιμή (Price)
 - Η Προώθηση (Promotion)

9. **Στρατηγική επικοινωνίας**
 - Σε ποιο κοινό απευθυνόμαστε
 - Ποιο είναι το κύριο μήνυμα που θέλουμε να επικοινωνήσουμε
 - Βασική Τοποθέτηση (positioning)
 - Επιθυμητή αντίδραση του κοινού
 - Τι θέλουμε να σκεφθούν
 - Τι θέλουμε να αισθανθούν
 - Τι θέλουμε να πράξουν

10. **Ποια Μέσα και τεχνικές Επικοινωνίας θα χρησιμοποιήσουμε**
 - Το Internet
 - Ο Ρόλος της συμβατικής Διαφήμισης και Προώθησης

11. **Χρονοδιάγραμμα, και κόστος ενεργειών και υλικών Προώθησης**

- 12. Η επιλογή συστήματος εκτροφής σαλιγκαριών**
Παραγωγική εγκατάσταση
- 13. Χρηματοοικονομικά**
Κεφαλαιοποίηση και Μετοχική Συμμετοχή
Γενικές παραδοχές για τις Οικ. Καταστάσεις
Πίνακας Πωλήσεων
Αποτελέσματα Χρήσεως
Ισολογισμοί
Ταμειακές ροές ανά Ημερολογιακό έτος
Διάφοροι δείκτες απόδοσης και μέτρησης αποτελεσματικότητας της επένδυσης.
- 14. Εκτίμηση κινδύνου**
- 15. Παραρτήματα.**
Οικονομοτεχνική Μελέτη της εταιρείας FERIKOS-HELIX για σαλιγκαροτροφείο 20 στρεμμάτων.

1. Εισαγωγή

Η Ελλάδα, τα τελευταία τρία χρόνια, βιώνει μια οικονομική κρίση, με εξαιρετικά αρνητικές επιπτώσεις στην Ελληνική κοινωνία. Η μείωση του βιοτικού επιπέδου, η υψηλή ανεργία και ειδικότερα η ανεργία των νέων και η συνεχιζόμενη ύφεση, προδιαγράφουν ζοφερές προοπτικές για το μέλλον.

Μέσα στην σημερινή δύσκολη οικονομική πραγματικότητα ενίσχυση ορισμένων κλάδων της οικονομίας, στους οποίους η Ελλάδα φαίνεται να διαθέτει συγκριτικό ανταγωνιστικό πλεονέκτημα, είναι μια ρεαλιστική διέξοδος από την κρίση.

Ο Τομέας της Γεωργίας, τα τελευταία 30 χρόνια, έχει υποστεί πρωτοφανή καθίζηση, με αποτέλεσμα η χώρα από πλεονασματική στα γεωργικά εν γένει προϊόντα να γίνει άκρως ελλειμματική. Στον τομέα αυτό η Ελλάδα διαθέτει συγκριτικό πλεονέκτημα, λόγω κλιματολογικών συνθηκών, που δίνουν την δυνατότητα παραγωγής προϊόντων ανώτερης ποιότητας.

Η σαλιγκαροτροφία είναι μια καινοτόμος επιχειρηματική δραστηριότητα στον τομέα της γεωργικής παραγωγής, που στην δεκαετία του 1970 ξεκίνησε χωρίς ικανοποιητικά αποτελέσματα και σήμερα επανέρχεται και πάλι στην επικαιρότητα και μπορεί να χαράξει νέες παραγωγικές και εξαγωγικές κατευθύνσεις.

Σήμερα η οικονομική κρίση, η ανεργία των νέων και η εκφρασμένη τους επιθυμία μετοίκησης από τα μεγάλα αστικά κέντρα στην επαρχία, η εκτροφή σαλιγκαριών μπορεί να αποτελέσει μια εξαιρετικά κερδοφόρα επιχειρηματική δραστηριότητα για Έλληνες παραγωγούς και να βοηθήσει την χώρα στην αύξηση των εξαγωγών της και την ανάπτυξη της οικονομίας της.

Η Επιχειρηματική Ιδέα

Η εκτροφή σαλιγκαριών με τις πιο σύγχρονες μεθόδους παραγωγής με στόχο την Ευρωπαϊκή αγορά και την σταδιακή ανάπτυξη της εσωτερικής αγοράς .

Αυτή η επιχειρηματική ιδέα, υπό την προϋπόθεση σωστής χρήσης σύγχρονων τεχνικών αποτελεσματικής διαχείρισης του κύκλου παραγωγής, που θα διασφαλίσει υψηλές αποδόσεις, εγγυάται θετικά οικονομικά αποτελέσματα, λόγω της συμβολιακά εξασφαλισμένης διάθεσης του συνόλου της παραγωγής σε ικανοποιητικές τιμές

Έρευνες δείχνουν ότι η παγκόσμια παραγωγή σαλιγκαριών καλύπτει μόνον το 10% της παγκόσμιας ζήτησης και ότι οι τιμές στον παραγωγό διατηρούν μια σταθερή ανοδική τάση 3%-4% ετησίως.

Η επένδυση επιδοτείται για νέους αγρότες μέχρι και 40%, ενώ για μη αγρότες μπορεί να υπαχθεί σε πρόγραμμα εκσυγχρονισμού. (Βλέπε συγκεκριμένες αναφορές δράσεων και Ν.Δ. στο κεφάλαιο ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΑ-ΕΠΙΔΟΤΗΣΕΙΣ)

Σύντομη περιγραφή της εταιρείας

Η υλοποίηση της επιχειρηματικής ιδέας θα πραγματοποιηθεί από την εταιρεία “TopSnails”, πού θα ασχοληθεί πρωταρχικά με την σαλιγκαροτροφία ανοικτού ολοκληρωμένου βιολογικού κύκλου, σε ένα αγρόκτημα 22 στρεμμάτων , στο Μαραθώνα Αττικής.

Το αγρόκτημα είναι ιδιοκτησία της οικογένειας του ενός εκ των δύο συνεταίρων, διαθέτει παροχές νερού και ηλεκτρικού ρεύματος και θα ενοικιασθεί από την εταιρεία με συμβόλαιο 25ετούς διάρκειας με ετήσιο ενοίκιο 1,5% επί των πωλήσεων της εταιρείας.

Η “TopSnails” θα εκτρέφει σαλιγκάρια τύπου Helix Asperse (Muller), και η διάθεση της παραγωγής θα είναι αρχικά , κατά 70% συμβολαιακή, σε προσυμφωνημένη χονδρική τιμή, και κατά 30% στην εγχώρια αγορά, σε λιανική τιμή.

Το ποσοστό αυτό πιθανόν να διαφοροποιηθεί, ανάλογα με την αξιολόγηση της δυνητικής κερδοφορίας της επιχείρησης, μετά τους πρώτους 18 μήνες λειτουργίας, όταν θα υπάρχει εμπειρία παραγωγής και διάθεσης του προϊόντος.

Παράλληλα, και αφού η εταιρεία εδραιωθεί, θα επιδιώξει συνεργασίες με άλλους παραγωγούς ποιοτικών παραδοσιακών προϊόντων, προκειμένου να τα προωθήσει και να τα διαθέσει επιλεκτικά στην Ελληνική αγορά. κάτω από ένα ενιαίο brand.

Η “TopSnails” ,θα έχει την νομική μορφή της Ανώνυμης Εταιρείας και κύριοι μέτοχοι με ποσοστό 50% έκαστος θα είναι 2 νέοι, φίλοι, απόφοιτοι του Γεωπονικού και του Οικονομικού Πανεπιστημίου αντίστοιχα.

Ο πρώτος έχει εργασιακή εμπειρία σε εταιρεία παραγωγής έτοιμου γκαζόν, και ο δεύτερος ήταν υπεύθυνος marketing σε εταιρεία εισαγωγής και εμπορίας προϊόντων διατροφής.

2. Η Αγορά

Από το σύνολο της παγκόσμιας παραγωγής σαλιγκαριών το 25% προορίζεται για την βιομηχανία τροφίμων ενώ το υπόλοιπο 75% κατευθύνεται στη βιομηχανία φαρμάκων και καλλυντικών.

Η παγκόσμια αγορά των σαλιγκαριών που χρησιμοποιούνται στη Βιομηχανία Τροφίμων υπολογίζεται ότι ξεπερνά σε μέγεθος τα 5 δισεκατομμύρια ευρώ τον χρόνο.

Σύμφωνα με σχετικές μελέτες, η παγκόσμια προσφορά για σαλιγκάρια καλύπτει απλώς το 10% της παγκόσμιας ζήτησης γεγονός που εξηγεί και τις πολύ υψηλές τιμές πώλησης των σαλιγκαριών ως τελικό προϊόν και σηματοδοτεί τις μεγάλες δυνατότητες ανάπτυξης της παγκόσμιας παραγωγής.

Οι συνολικές καταναλώσεις για το 2010, υπολογίζονται γύρω στους 425.000 τόνους παγκοσμίως και από αυτήν την ποσότητα, το προϊόν που προέρχεται από εκτροφεία αγγίζει τους 50000 τόνους, δηλαδή το 12% του συνόλου, προερχόταν από την φύση, κυρίως από τρίτες χώρες, στις οποίες επιτρέπεται ακόμα η συγκομιδή.

Η κατανομή στις διάφορες μορφές διάθεσης των 425000 τόνων που καταναλώθηκαν το 2010 ήταν: 125000 τόνοι φρέσκο (29,4%), 210000 τόνοι κατεψυγμένο (49,4%) και 92000 τόνοι σε κονσέρβα.

Τα σαλιγκάρια που καταλήγουν στους καταναλωτές αποτελούν σε ποσοστό 30% φρέσκο προϊόν, σε ποσοστό 47% κατεψυγμένο προϊόν και 23% ως προϊόν σε κονσέρβα.

Το 80% των μονάδων σαλιγκαριών στην Ευρώπη εκτρέφει το είδος σαλιγκαριού Helix Aspersa Muller.

Η μεγαλύτερη ποσότητα των σαλιγκαριών που διακινούνται στην παγκόσμια αγορά προέρχονται από φυσικούς πληθυσμούς. Ειδικότερα για την Ευρωπαϊκή αγορά τα σαλιγκάρια προέρχονται κύρια από τις χώρες της πρώην Ανατολικής Ευρώπης καθώς επίσης και από το Μαρόκο την Τυνησία και την Τουρκία. (Eurostat).

2. Η Αγορά (συν.)

Η ελληνική σαλιγκαροτροφία μπορεί να εξελιχθεί σε δυναμική επιχειρηματική δραστηριότητα.

Το μεγάλο πλεονέκτημα της σαλιγκαροτροφίας είναι ότι αποτελεί συμβολαιακή γεωργία και κατά συνέπεια είναι από την αρχή εξασφαλισμένη η πώληση όλης της παραγωγής, έναντι προκαθορισμένης τιμής, η οποία την τρέχουσα περίοδο κυμαίνεται γύρω από τα 3,80 ευρώ ανά κιλό προϊόντος. Ωστόσο, στην ελεύθερη αγορά τα σαλιγκάρια πωλούνται έως και 12 ευρώ το κιλό. Οι ελληνικές εξαγωγές σαλιγκαριών, σύμφωνα με εκτιμήσεις της αγοράς εκτιμάται ότι φέτος θα ξεπεράσουν τα 12 εκατ. ευρώ, με τον κύριο όγκο να κατευθύνεται στη Γαλλία, την Ιταλία και την Ελβετία.

Το βέβαιο είναι ότι τα σαλιγκάρια αποτελούν ένα υψηλής διατροφικής αξίας προϊόν, με συνεχώς αυξανόμενη ζήτηση και εξασφαλισμένες αγορές, ενώ εντάσσονται στην ομάδα των προϊόντων πολυτελείας, όπως το χαβιάρι, το φουαγκρά και οι τρούφες. Εξάλλου, το δρόμο έχουν δείξει η Γαλλία, η Ισπανία, όπου η εκτροφή σαλιγκαριών είναι πολύ διαδεδομένη και εναρμονισμένη με τις διατροφικές συνήθειες του πληθυσμού.

Μετά τη Γαλλία, τη δεύτερη θέση στις χώρες που καταναλώνουν σαλιγκάρια κατέχει η Ιταλία, χώρα η οποία άλλωστε βρίσκεται και στην πρώτη θέση της παγκόσμιας κατάταξης όσον αφορά τον αριθμό και την έκταση της εκτροφής. Μάλιστα, η Ιταλία εισάγει από την Ελλάδα και την Τουρκία σαλιγκάρια, η συνολική αξία των οποίων την τελευταία τριετία υπολογίζεται ότι ήταν μεγαλύτερη των 12,9 εκατ. ευρώ.

2. Η Αγορά (συν.)

Όπως προκύπτει και από τα στοιχεία μελέτης που συνέταξε πρόσφατα η ελληνική πρεσβεία στη Ρώμη, και συγκεκριμένα το Γραφείο Οικονομικών και Εμπορικών Υποθέσεων για τη σαλιγκαροτροφία στην Ιταλία, το ενδιαφέρον των Ιταλών καταναλωτών για τη συγκεκριμένη εκτροφή θα μπορούσε, με τις κατάλληλες πρωτοβουλίες, να ανοίξει το δρόμο για εντονότερες μελλοντικές εμπορικές σχέσεις ανάμεσα στην Ελλάδα και την Ιταλία.

Δεν υπάρχουν επίσημες ποσοτικές έρευνες καταναλωτικών συνηθειών για την ελληνική αγορά, αλλά είναι βέβαιο ότι πέρα από την παραδοσιακή κατανάλωση σε κάποιες περιοχές της χώρας μας, τα σαλιγκάρια εντάσσονται στην τάση της μεσογειακής διατροφής και βρίσκουν τον δρόμο σε όλο και περισσότερες γκουρμέ συνταγές.

3. Οι Πελάτες

Εκ των πραγμάτων, ο βασικός πελάτης της εταιρείας θα είναι η εταιρεία η οποία βάσει συμβολαίου θα παράσχει τεχνογνωσία, υποστήριξη, πρώτες ύλες και κυρίως αγορά του 70% της τελικής παραγωγής.

Το πελατολόγιο διαφοροποιείται ως προς το 30% και έχει ως εξής:

Πελάτες Επιχειρήσεις (B2B)

όπως εστιατόρια, μεζεδοπωλεία γκουρμέ, τσιπουράδικα κλπ. στην αγορά επιτόπιας κατανάλωσης και ντελικατέσεν, βιολογικά προϊόντα, παραδοσιακά τρόφιμα κλπ., στην αγορά για το σπίτι

Πελάτες Καταναλωτές (B2C)

Η απ' ευθείας πώληση φρέσκων σαλιγκαριών θα αξιολογηθεί μετά το τρίτο έτος όταν αναμένεται πως θα έχει αυξηθεί και η γενικότερη διείσδυση του προϊόντος στην αγορά.

4. Οι Ανταγωνιστές

Ουσιαστικά, στη φάση που βρισκόμαστε σήμερα, δεν υπάρχει αξιόλογος ανταγωνισμός μεταξύ επιχειρήσεων εκτροφής σαλιγκαριών, σε επίπεδο B2C, ενώ σε επίπεδο B2B εξαρτάται από την σημαντικότητα του πελάτη σαν volume και prestige account στην αγορά επιτόπιας κατανάλωσης.

Χαρακτηριστικό της χαμηλής διείσδυσης και ζήτησης στην αγορά για το σπίτι, είναι ότι σε έρευνα σε μεγάλα Σούπερ Μάρκετ της Ανατολικής Αττικής, ένα μόνο κατάστημα διέθετε σαλιγκάρια και μόνο φρέσκα σε διχτάκι.

Το προϊόν απουσιάζει επίσης από τα περισσότερα καταστήματα Ντελικατέσεν και Βιολογικών προϊόντων, και πωλείται φρέσκο στις λαϊκές αγορές προς 7-8 Ευρώ το κιλό το μεσαίο και 9-10 Ευρώ το μεγάλο, σε διχτάκι.

Οι περισσότερες επιχειρήσεις εκτροφών, επικεντρώνουν την προσπάθειά τους στην ποιοτική και ποσοτική μεγιστοποίηση της παραγωγής η οποία στη συνέχεια, θα διατεθεί κυρίως και σε προσυμφωνημένη τιμή, σε συνεργάτες εξαγωγείς.

5. Προϊοντικά χαρακτηριστικά

Η παραγωγή στην TopSnails θα γίνεται, σε ιδιόκτητο ανοικτό εκτροφείο σαλιγκαριών ολοκληρωμένου βιολογικού κύκλου όπου τα σαλιγκάρια αναπτύσσονται και συμπληρώνουν τον βιολογικό τους κύκλο σε ιδανικό φυσικό περιβάλλον το οποίο είναι ελεγχόμενο από τους εκτροφείς.

Εκτρέφονται σαλιγκάρια του είδους *Helix aspersa* (Muller), ένα από τα πιο διαδεδομένα είδη που συναντώνται στη Μεσογειακή λεκάνη, υψηλής διατροφικής αξίας, ιδανικό για αγροτική ή βιομηχανική εκμετάλλευση το οποίο παρουσιάζει τη μεγαλύτερη ζήτηση παγκοσμίως, προσαρμόζεται εύκολα σε συνθήκες εκτροφείου, αποκτά εμπορεύσιμο μέγεθος σε συντομότερο χρονικό διάστημα (12 μήνες), έχει υψηλή αναπαραγωγική ικανότητα (80-120 αβγά ετησίως) και έχει αξιοσημείωτη προσαρμοστικότητα σε διάφορες κλιματικές συνθήκες.

Τα σαλιγκάρια αναπαραγωγής που παρέχονται στην TopSnails, θα συνοδεύονται από πιστοποιητικό του Διεθνούς Ινστιτούτου Σαλιγκαροτροφίας και κτηνιατρικό έλεγχο που εγγυάται για την αναπαραγωγική τους ικανότητα, το είδος του σαλιγκαριού και την προέλευσή του.

6. Επιχειρηματική Στρατηγική

ΑΝΑΛΥΣΗ SWOT

Δυνατά σημεία

Ραγδαία αναπτυσσόμενη αγορά (εξ) και υπό διαμόρφωση (εσωτερικού)

Υπαρξη ζήτησης για το σύνολο της παραγωγής
Επιλογή εγγύτητας χώρου παραγωγής σε δυνητικά σημεία διάθεσης

Γνώσεις και εμπειρία των στελεχών της Topsails σε θέματα μάρκετινγκ και αγροτικής παραγωγής

Δυνατότητα επιδότησης μέρους του κόστους επένδυσης

Τάση υιοθέτησης μεσογειακής διατροφής με έμφαση στα βιολογικά προϊόντα

Δυνατότητα μελλοντικής επέκτασης/αύξησης παραγωγικού δυναμικού

Αδύνατα σημεία

Διαπραγματευτική δύναμη Προμηθευτών και πελατών

Υψηλά κόστη επένδυσης και σημαντικές απαιτήσεις σε χρόνο και προσωπική δέσμευση των εκτροφέων (για αφομοίωση τεχνογνωσίας και προσαρμογή της στις τοπικές συνθήκες)

Κενό γνώσης και εμπειρίας καταναλωτών με αγορά, χρήση, και κατανάλωση σαλιγκαριών

Υπαρξη τελικού προϊόντος μετά από 18 μήνες

Προβληματική αγορά μεταποίησης

Μικρό μέγεθος της εγχώριας κατανάλωσης

Ευκαιρίες

Ρυθμός ανάπτυξης/ζήτησης σε χώρες της Ευρωπαϊκής Ένωσης

Θετικές επιπτώσεις στην παγκόσμια ζήτηση από την αυξανόμενη διεύθυνση της Γαλλικής και Ιταλικής γαστρονομίας στις μεγάλες αγορές και από την στροφή μερίδας των καταναλωτών στη μεσογειακή διατροφή.

Δυνατότητα μελλοντικού networking με εταιρείες παραγωγής και διάθεσης παρεμφερών παραδοσιακών προϊόντων διατροφής

Απειλές

Υψηλή εξάρτηση της παραγωγής από τις κλιματολογικές συνθήκες ή άλλους αστάθμητους παράγοντες

Επιδείνωση οικονομικής/πολιτικής κατάστασης στην Ελλάδα

Επέκταση της ανεξέλεγκτης συλλογής σε χώρες χαμηλού κόστους, που θα πιέσει τις τιμές των σαλιγκαριών εκτροφής

Απορρέουσες Στρατηγικές Κατευθύνσεις

Έχοντας η εταιρεία να αντιμετωπίσει μια σταδιακά αλλά αργά αναπτυσσόμενη εγχώρια αγορά, που σήμερα βασίζεται στις εξαγωγές, αλλά με σοβαρές ενδείξεις και τάσεις κατανάλωσης από νεαρές ηλικίες (τσιπουράδικα, μεζεδοπωλεία, γκουρμέ συνταγές κλπ.), και αναγνωρίζοντας ότι δεν έχει ούτε το μέγεθος αλλά ούτε και τα χρήματα να «επιταχύνει» τις εξελίξεις, αποφάσισε να ακολουθήσει μια niche στρατηγική κατεύθυνση, ως εξής:

Να καταστεί η κινητήρια δύναμη που θα αναπτύξει μια περιορισμένη σε γεωγραφική έκταση αγορά, με δημιουργικές δράσεις σε επίπεδο Business to Business και Business to Consumer, χρησιμοποιώντας σύγχρονες, αποτελεσματικές και συγχρόνως χαμηλού κόστους τεχνικές marketing και επικοινωνίας, προκειμένου να αυξήσει την ζήτηση αλλά και την προσφορά του προϊόντος, σε επίπεδο χρήσης και κατανάλωσης

Παράλληλα, η υλοποίηση και κυρίως τα αποτελέσματα της στρατηγικής, να αποτελέσουν, στην καλύτερη περίπτωση εφελτήριο για την μελλοντική εξέλιξη της εταιρείας, και στην χειρότερη, επιστροφή στον οριακά κερδοφόρο ρόλο της εκτροφής σαλιγκαριών.

Αξίζει να σημειωθεί ότι υπάρχει άνετος χρόνος για την προετοιμασία του προγράμματος marketing και επικοινωνίας, λόγω του 18μήνου πριν την πρώτη παραγωγή.

Αξίζει επίσης να σημειωθεί και η δυνατότητα ξεκινήματος νωρίτερα με ποιοτικά ελεγμένο προϊόν τρίτων, και φυσικά χαμηλότερο ποσοστό κέρδους για την TopSnails.

Η προοπτική εξαγωγών

Η TopSnails σχεδιάζει να στραφεί και προς την αγορά του εξωτερικού, μετά από 3 χρόνια παραγωγικής λειτουργίας, όταν θα έχει σταθεροποιηθεί η παραγωγή, θα έχει «αποσαφηνιστεί» το επίπεδο και η τάση διείσδυσης στην ελληνική αγορά, και θα υπάρχει χρόνος να ασχοληθεί η διοίκηση με το πολύπλοκο μάρκετινγκ εξαγωγών.

Είναι χαρακτηριστικό ότι στα 4 P του συμβατικού μίγματος μάρκετινγκ (product, place, price, promotion) που αφορούν τον εξαγωγέα, μεταφράζονται σε 4 C, διαφορετικά για κάθε εισαγωγέα και χώρα ως εξής:

Product = Customer solution

Price = Customer cost

Place = Convenience

Promotion = Communication



Η προοπτική εξαγωγών (συν.)

Είναι μια σχέση Business to Business (B2B), όπου ο εξαγωγέας στοχεύει στην πώληση του προϊόντος του στον εισαγωγέα, ενώ ο εισαγωγέας έχει σαν στόχο να παράσχει λύση στο πρόβλημα των δικών του πελατών. Για να επιτευχθεί λοιπόν ο κοινός στόχος, πρέπει και οι δύο, να λάβουν υπ' όψη το συνολικό κόστος των μεταφορικών, ασφάλειας, τελωνειακών δασμών, φόρων, φορτοεκφορτωτών, διανομής, και βέβαια το δικό τους εταιρικό κόστος.

Θέλει επίσης ο εισαγωγέας την ευκολότερη δυνατή διαδικασία αποστολής και διανομής, παράλληλα με την άψογη πληροφόρηση και διαχείριση για την έγκαιρη διαθεσιμότητα, χρόνους transit, λύση πιθανών προβλημάτων, packaging, branding, υποστήριξη μάρκετινγκ κλπ.

Σαν αποτέλεσμα, όπως αναφέρεται και στον οδηγό εξαγωγών βήμα προς βήμα, προστίθενται αρκετά Ρ στο το εξαγωγικό μάρκετινγκ ως εξής:



Η προοπτική εξαγωγών (συν.)

- ✓ Πληρωμές (**payments**) - οι διεθνείς συναλλαγές, ειδικά εκτός αλλά και εντός ΕΕ, είναι πολύπλοκες
- ✓ Προσωπικό (**personnel**)- θα πρέπει το προσωπικό να έχει τα κατάλληλα προσόντα
- ✓ Σχεδιασμός (**planning**)- με διαφοροποιήσεις ανάλογα με την χώρα εξαγωγής
- ✓ Έγγραφα και απαραίτητα δικαιολογητικά (**paperwork**)
- ✓ Πρακτικές (**practices**)- με διαφορές σε ότι αφορά κουλτούρα και επιχειρηματικότητα
- ✓ Δυνητικές συνεργασίες (**partnerships**)
- ✓ Πολιτικές και μέθοδοι της επιχείρησης (**policies**)
- ✓ Τρόποι παρουσίας στην νέα αγορά (**positioning**)
- ✓ Προστασία (**protection**)- των εξαγόμενων προϊόντων και της πνευματικής ιδιοκτησίας της επιχείρησης
- ✓ Προσωπική ενασχόληση των ιδιοκτητών (**personal involvement**), με ταξίδια και επισκέψεις με στόχο την δημιουργία προσωπικών δεσμών με πελάτες του εξωτερικού.



Η προοπτική εξαγωγών (συν.)

Όπως είναι προφανές, θα απαιτηθεί και η δημιουργία μιας λειτουργικής, καθαρά εξαγωγικής εκδοχής του website της TopSnail, με διεθνή B2B προσανατολισμό, που θα «προσκαλεί» σε συνεργασία και θα αποπνέει κύρος, ποιότητα, εμπειρία και εμπιστοσύνη.

Ένας «χρυσός κανόνας» για επιτυχημένες εξαγωγές, είναι η επικέντρωση στις αγορές μία προς μία, και πέρασμα στην επόμενη, αφού επιτύχει στην προηγούμενη.

Με αυτή την λογική, η TopSnails στοχεύει πρώτα σε συμβολαιακές πωλήσεις και στο άνοιγμα της ελληνικής αγοράς, και στην συνέχεια στην επέκταση σε αγορές του εξωτερικού.

Παράλληλα βέβαια, θα υπάρχει ενημέρωση για τις εξελίξεις, την προσφορά, την ζήτηση και τις τρέχουσες τιμές στις αγορές του εξωτερικού, μέσα από εξειδικευμένα trade sites όπως το <http://importer.tradekey.com/snails-importer.html>



7. Στόχοι Μάρκετινγκ

Οι κύριοι στόχοι μάρκετινγκ συνοψίζονται ως εξής:

- Επίτευξη τζίρου ύψους **83.750 Ευρώ** για τον δεύτερο χρόνο λειτουργίας
- Επίτευξη τζίρου ύψους **89.700 Ευρώ** για τον τρίτο χρόνο λειτουργίας
- Δημιουργία και εδραίωση πελατοκεντρικής υποδομής και εικόνας
- Δημιουργία νέων, πρωτοποριακών καναλιών και μηχανισμών για αρχικές και επαναληπτικές πωλήσεις
- Δημιουργία μηχανισμών συνεργασίας και πιστότητας στον τομέα B2B



8. Στρατηγική Μάρκετινγκ

Η στρατηγική μάρκετινγκ και επικοινωνίας, χρησιμοποιεί κυρίως εργαλεία και τεχνικές άμεσου μάρκετινγκ, δεδομένου ότι τα κοινά στόχος θα είναι, περιορισμένα γεωγραφικά, δημογραφικά, και κοινωνικοοικονομικά.

Σε όλες τις περιπτώσεις επιδιώκεται η επίτευξη της επιθυμητής δράσης του κοινού-στόχου μέσα από τα στάδια της:

- ✓ Γνωριμίας με το προϊόν
- ✓ Δημιουργίας ενδιαφέροντος
- ✓ Αναγνώρισης οφέλους σε λογικό και συναισθηματικό επίπεδο
- ✓ Θετικής θέσης και στάσης απέναντι στην εταιρεία
- ✓ Δημιουργίας δεσμών αμοιβαίου οφέλους κυρίως στο B2B
- ✓ Αρχικής και επαναληπτικής αγοράς του προϊόντος

Οι προτεινόμενοι στόχοι και στρατηγική θα επιτευχθούν μέσα από το μείγμα μάρκετινγκ που περιγράφεται στην συνέχεια



Το προϊόν (Product)

Το *Helix aspersa* (Muller) είναι το είδος που θα εκτρέφεται από την Topsails, όπως αναφέρθηκε και στα προϊόντικά χαρακτηριστικά.

Μετά την συλλογή, το στέγνωμα και την επιλογή σύμφωνα με το μέγεθος, το προϊόν θα συσκευάζεται για χονδρική και λιανική πώληση αντίστοιχα.

Αρχικά η συσκευασία θα είναι φρέσκα, στεγνωμένα και καθαρισμένα σε διχτάκι 1 Kg., ενώ στην συνέχεια, όταν θα υπάρξει κατάλληλο συσκευαστήριο για την Ελληνική αγορά, θα μπορούν να κυκλοφορήσουν και σε βαζάκι, σε άλμη, όπως και κατεψυγμένα.

Στην αρχική φάση της διείσδυσης στην αγορά, κάθε συσκευασία θα συνοδεύεται από πολύπτυχο εντυπάκι ενημερωτικού περιεχομένου, που θα φέρει και το λογότυπο της TopSnails.



Η Διανομή (Place)

Η διανομή θα γίνεται από τον υπεύθυνο μάρκετινγκ της TopSnails, τουλάχιστον για τα πρώτα χρόνια, όπου η προσωπική σχέση με τους πελάτες θα είναι ιδιαίτερα σημαντική για την διείσδυση στην αγορά.

Θα χρησιμοποιείται ένα κλειστό van «πολλαπλών χρήσεων» της εταιρείας, κατάλληλα διακοσμημένο με τα χρώματα και το σήμα της εταιρείας.

Γεωγραφικά θα καλύπτεται η περιοχή από Παλλήνη έως Μαραθώνα, με κύριο άξονα την Λεωφόρο Μαραθώνος.

Οποιαδήποτε «παρέκκλιση» θα εξετάζεται με γνώμονα τις πρόσθετες πωλήσεις και το διαφορετικό κέρδος που θα προκύψει, τόσο βραχυπρόθεσμα όσο και μακροπρόθεσμα, σε σχέση με τα έσοδα συμβολαιακής πώλησης.



Η Τιμή (Price)

Με προσδοκώμενη χονδρική, συμβολαιακή τιμή 3.35Ευρώ (net) το κιλό, μετά την πρώτη παραγωγή (σε 18-20 μήνες), υπολογίζεται πώς η τιμή τιμοκαταλόγου θα είναι για το διχτάκι 1 kg. 6,70 Ευρώ.

Η σχέση συμβολαιακής προς τιμή τιμοκαταλόγου θα είναι 1@2

Οι τελικές τιμές ολοκληρωμένης σειράς συσκευασιών (βαζάκια, κονσέρβες, κατεψυγμένα κλπ.), θα διαμορφωθούν όταν θα υπάρξει δυνατότητα σωστής τυποποίησης σαλιγκαριών εκτροφής για την Ελληνική αγορά.

Από πλευράς τιμολογιακής πολιτικής, θα γίνει κάθε προσπάθεια ώστε τα περιθώρια χρόνου αποπληρωμής από τους πελάτες να μην υπερβαίνουν τον ένα μήνα κατά μέσο όρο.



Η Προώθηση (Promotion)

Στρατηγική προσέγγιση

Το συνολικό πρόγραμμα προώθησης θα αναπτυχθεί σε 3 διαδοχικές φάσεις που βασίζονται στην λογική της «δημιουργίας» μιας ολοκληρωμένης περιφερειακής αγοράς, στην οποία θα «προκαλέσουμε» συνθήκες δημιουργίας ζήτησης για κατανάλωση στο σπίτι ή σε εστιατόρια της περιοχής, και παράλληλα θα κατευθύνουμε την ζήτηση στα συνεργαζόμενα σημεία πώλησης ή κατανάλωσης, προσφέροντας τους έτσι, ανταγωνιστικό πλεονέκτημα. λόγω διαφήμισης και πρόσθετων πωλήσεων.

Φάση 1

Στόχευση, δημιουργία βάσης δεδομένων δυνητικών πελατών B2B, προσέγγιση πρωταρχικού κοινού, πρόταση συνεργασίας, καταγραφή και αξιολόγηση ανταπόκρισης, εντοπισμός αποτελεσματικών τρόπων προσέγγισης, προσέλκυσης και απόκτησης πελατών

Φάση 2

Δημιουργία επικοινωνιακού και προωθητικού υλικού B2B και B2C, δημιουργία και ανάπτυξη ιστοσελίδας, pre-testing διαφημιστικών και προωθητικών ενεργειών, pre-selling με χρήση έτοιμου προϊόντος από συνεργάτες.

Φάση 3

Λανσάρισμα, τοποθέτηση σε σημεία πώλησης και κατανάλωσης, επικοινωνία προς δυνητικούς καταναλωτές, παρακολούθηση προγράμματος, αξιολόγηση, προσαρμογή.

Συσκευασία και προώθηση μέρους της συμβολαιακής παραγωγής

9. Γενική Στρατηγική επικοινωνίας

Σε ποιο κοινό απευθυνόμαστε

Κατοίκους Ανατολικής Αττικής, μέσης και ανώτερης κοινωνικοοικονομικής τάξης και μορφωτικού επιπέδου, κοινωνικούς, εξωστρεφείς που τους αρέσει να εντυπωσιάζουν τον κοινωνικό τους περίγυρο.

Επαγγελματίες με εξειδίκευση στην πώληση ή το σερβίρισμα γευστικών gourmet προϊόντων, και τους αρέσει να προσφέρουν στους πελάτες τους, νέες, εκλεπτυσμένες γευστικές προτάσεις.

Ποιο είναι το κύριο μήνυμα που θέλουμε να επικοινωνήσουμε

Βασική Τοποθέτηση (positioning)

Η Topsails είναι η καινοτόμος εταιρεία που εκτός από την «πρώτη ύλη» για γευστικές συνταγές με σαλιγκάρια, που χαρίζουν απόλαυση στους καταναλωτές και ανταγωνιστικό πλεονέκτημα στους πελάτες της, βοηθάει να ξαναβρούμε τις παραδοσιακές γαστρονομικές αξίες μας, και να επιστρέψουμε στην υγιεινή Μεσογειακή διατροφή.

Υποστήριξη

- ✓ Ανοικτής Βιολογικής καλλιέργειας
- ✓ Πιστοποιημένη παραγωγή
- ✓ Εξάγεται με επιτυχία σε χώρες της ΕΕ
- ✓ Θρεπτικά συστατικά σαλιγκαριών
- ✓ Επιλογή των καλύτερων εστιατορίων
- ✓ Παραδοσιακά Ελληνική

Επιθυμητή αντίδραση του κοινού (B2C)

Τι θέλουμε να σκεφθούν

Η TopSnails φέρνει στα πιάτα τους, μια μοναδική γκουρμέ, και παράλληλα παραδοσιακά Ελληνική γεύση, τα βιολογικής καλλιέργειας σαλιγκάρια της που εξάγονται με επιτυχία στην Ευρώπη.

Τι θέλουμε να αισθανθούν

Γευσιγνώστες, διαμορφωτές τάσεων, που τους αρέσει να εκπλήσσουν και να εντυπωσιάζουν με τις γαστριμαργικές επιλογές τους.

Τι θέλουμε να πράξουν

Να δοκιμάσουν, να προτείνουν και να εντάξουν τα σαλιγκάρια TopSnails στην Μεσογειακή δίαιτα τους, εντός και εκτός σπιτιού.



Επιθυμητή αντίδραση του κοινού (B2B)

Τι θέλουμε να σκεφθούν

Η TopSnails είναι μια πρωτοποριακή εταιρεία, που πραγματικά ενδιαφέρεται για τους πελάτες της, και τους προσφέρει και ποιοτικό και ανταγωνιστικό πλεονέκτημα για να αυξήσουν την πελατεία και τις πωλήσεις τους

Τι θέλουμε να αισθανθούν

Δυναμικοί, πρωτοπόροι στις επιλογές τους, που γνωρίζουν να επιλέγουν και να προσφέρουν ότι καλύτερο στους πελάτες τους

Τι θέλουμε να πράξουν

Να εντάξουν τα Topsails στις προσφερόμενες επιλογές τους, και να τα προτείνουν στους πελάτες τους.

Ποια Μέσα και Τεχνικές Επικοινωνίας θα χρησιμοποιήσουμε

Ο ρόλος του Internet

Η ιστοσελίδα της “TopSnails” θα αποτελέσει την κινητήρια δύναμη του προωθητικού προγράμματος.

Θα εξασφαλίζει εύκολη και γρήγορη πρόσβαση, καθώς και παροχή όλων των πληροφοριών που θα αναζητήσει ο χρήστης με δυνατότητα εύκολης επικαιροποίησης, ώστε να σχηματίζεται άμεσα μια πρώτη θετική εντύπωση, και στη συνέχεια να έχει ο χρήστης τη δυνατότητα να εξειδικεύσει τις ζητούμενες πληροφορίες ανάλογα με τα ενδιαφέροντά του με φιλικό, και διαδραστικό τρόπο.



Ποια Μέσα και Τεχνικές Επικοινωνίας θα χρησιμοποιήσουμε (συν.)

Η ιστοσελίδα της TopSnails θα διαθέτει πρωτοποριακά εργαλεία και εφαρμογές με σκοπό την ανάδειξη των θετικών στοιχείων της κατανάλωσης σαλιγκαριών γενικότερα, και της κατανάλωσης σαλιγκαριών Topsails από συγκεκριμένα σημεία πώλησης ή κατανάλωσης, ειδικότερα. Τα εργαλεία και οι εφαρμογές θα εξασφαλίζουν:

- Την αναφορά όλων των συνεργατών B2B
- Οδηγίες για την πρόσβαση σε σημεία κατανάλωσης
- Ανάδειξη των σχετικών σημείων με φωτογραφικό περιεχόμενο
- Αναφορά στα πλεονεκτήματα της Μεσογειακής διατροφής
- Αναφορά στην εξαγωγική δραστηριότητα της σαλιγκαροκαλλιέργειας
- Διαφοροποιημένες σελίδες τουριστικού και γαστριμαργικού ενδιαφέροντος
- Διασύνδεση με sites και blogs εξωραϊστικών συλλόγων και άλλων συναφών οργανώσεων της Ανατολικής Αττικής
- Προωθητικές ενέργειες όπως εκπτωτικά κουπόνια, πρόσκληση σε ειδικές εκδηλώσεις, προσφορές σε σημεία κατανάλωσης κλπ.
- Παράλληλα, ο κύριος τρόπος επικοινωνίας με το κοινό θα είναι με e-mail campaigns σε κατοίκους της Ανατολικής Αττικής, και με χρήση των social media.



Ο Ρόλος της συμβατικής Διαφήμισης και Προώθησης

Δεδομένης της έλλειψης εσόδων το πρώτο 18μηνο, του υψηλού κόστους της συμβατικής διαφήμισης στα μέσα, αλλά και της χαμηλής διείσδυσης των σαλιγκαριών στην αγορά, η διαφήμιση και η προώθηση θα περιοριστούν στα απολύτως αναγκαία υλικά όπως:

Μικρά πολυσέλιδα εντυπία «φυσαρμόνικα», με πληροφορίες και συνταγές για σαλιγκάρια που θα συνοδεύουν τα διχτάκια.



Καρτολίνες καταστημάτων με κάποιο προτρεπτικό μήνυμα για την αγορά σαλιγκαριών Topsails.



Διαφημιστικά έντυπα A3 πολλαπλών χρήσεων, όπως σε take one stands για τα καταστήματα, διανομή σε γραμματοκιβώτια από τα ΕΛΤΑ, ένθεση σε τοπικό Τύπο κλπ.



Αυτοκόλλητα πολλαπλής χρήσης

Εξωλκείς σαλιγκαριών για δώρο σε εστιατόρια



Χρονοδιάγραμμα & κόστος ενεργειών και υλικών Προώθησης

Πρωθητική Ενέργεια/Υλικό

Κόστος

Δημιουργία λογοτύπου TopSnail, καρτών κλπ.	300€
Δημιουργία Ιστότοπου	1.200€
Εκτύπωση sales organizer/ προσέγγιση καταστηματαρχών	300€
Εκτύπωση Καρτολίνων TakeOne/ τοποθέτηση	400€
Εκτύπωση φυλλαδίων με πληροφόρηση και συνταγές	1.300€
Ένθεση από ΕΛΤΑ σε γραμματοκιβώτια επιλεγμένων περιοχών	1.000€
επιλεγμένων περιοχών.	1.000€
E-mail campaign B2C	-
E-mail campaign B2B	-
Εκτύπωση Αυτοκόλλητων Topsails	500€
Πρωθητική ενέργεια προς καταστήματα (δώρο εξωλκέας)	800€
Συμμετοχή σε εκδηλώσεις (wine tastings, γευσιγνωσία κλπ.)	500€
Επανεκτυπώσεις/ αλλαγές εντύπων/ νέοι τιμοκατάλογοι κλπ.	1.000€
Κόστος Περιόδου 1	1.500€
Κόστος Περιόδου 2	4.300€
Κόστος Περιόδου 3	1.500€
Συνολικό κόστος	<u>7.300 €</u>

10. Η επιλογή συστήματος εκτροφής σαλιγκαριών

Η TopSnails, προκειμένου να αποφασίσει το είδος της σαλιγκαροκαλλιέργειας που θα εφαρμόσει, μελέτησε διεξοδικά τις πληροφορίες διαφόρων ελληνικών και ξένων ιστοσελίδων και blogs σχετικών με την καλλιέργεια και προώθηση σαλιγκαριών, διεθνή και ελληνική βιβλιογραφία, επισκέφθηκε και αντάλλαξε απόψεις με αρκετούς παραγωγούς και εταιρείες παροχής υποστήριξης, και ανέτρεξε στην εμπειριστατωμένη μελέτη του Υπουργείου Αγροτικής Ανάπτυξης και Τροφίμων (ΓΕΝΙΚΗ Δ/ΝΣΗ ΖΩΙΚΗΣ ΠΑΡΑΓΩΓΗΣ, www.minagric.gr) που παρατίθεται αυτούσια στο επόμενο κεφάλαιο «Η ΕΚΤΡΟΦΗ ΣΑΛΙΓΚΑΡΙΩΝ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ», όπως επίσης και την πρόσφατη μελέτη της Τράπεζας Πειραιώς που θα βρείτε στην

διεύθυνση: http://www.piraeusbank.gr/Documents/internet/Economic_Research/Kladikes_Meletes/2012/ektrofi_salligarion.pdf

Με βάση τα πάρα πάνω στοιχεία, και αφού ολοκλήρωσε την διαδικασία αναλύσεων του εδάφους και του νερού, έκρινε ότι η καταλληλότερη παραγωγική διαδικασία, είναι αυτή του ανοικτού βιολογικού κύκλου. Επέλεξε επίσης και την εταιρεία συνεργάτη η οποία θα παράσχει μεταξύ άλλων, πλήρες πρόγραμμα εργασιών, συμβουλές, επίβλεψη, ειδικά δίκτυα παραγωγής, σαλιγκάρια γεννήτορες, πιστοποιημένους σπόρους, και ακόμη, αγορά σε προσυμφωνημένη τιμή, όποιου ποσοστού της συνολικής παραγωγής αποφασίσει να δώσει η TopSnails.

Ένας επί πλέον λόγος που επιλέχθηκε η σαλιγκαροτροφία ανοικτού τύπου, ήταν η ύπαρξη μικρού οικίσκου κατάλληλου για γραφείο όπως και αποθήκης μέσα στο κτήμα, έτσι ώστε να μην απαιτηθούν εξειδικευμένες κτιριακές εγκαταστάσεις υψηλού κόστους, όπως στην περίπτωση καλλιέργειας κλειστού τύπου.

Η εκτροφή των σαλιγκαριών στην Ελλάδα

ΓΕΝΙΚΕΣ ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΕΣ

Τα τελευταία χρόνια παρατηρείται αυξημένο ενδιαφέρον για την εκτροφή σαλιγκαριών στο πλαίσιο τόσο της ανάπτυξης νέων «καινοτόμων» επιχειρηματικών δραστηριοτήτων, όσο και της αναζήτησης ενός επιπλέον εισοδήματος. Αντίστοιχη «έκρηξη» στον κλάδο των σαλιγκαριών είχε υπάρξει κατά τις δεκαετίες του '70 και '80, αλλά τελικά ο κλάδος συρρικνώθηκε χωρίς να υπάρξει μεγάλη εξέλιξη. Ο βασικός λόγος στον οποίο αποδόθηκε η τότε αποτυχία ήταν το ξηροθερμικό κλίμα της Ελλάδας που θεωρήθηκε ότι δεν ενδείκνυται για την εκτροφή αυτή. Επιπλέον παράγοντας θεωρήθηκε, η ελλιπής γνώση των υποψήφιων παραγωγών ως προς τις ιδιαιτερότητες του οργανισμού αυτού, τόσο ως προς την συμπεριφορά όσο και ως προς την παραγωγική διαδικασία (αδηφαγία, μεγάλη κινητικότητα, πλήθος εχθρών, ειδικές συνθήκες εκτροφής, εκ φύσεως μεγάλη θνησιμότητα των σαλιγκαριών). Η μορφή των τότε εκτροφών ήταν ανοιχτού τύπου και η γνώση μικρή. Πριν λοιπόν λάβει κάποιος την απόφαση να ασχοληθεί ερασιτεχνικά ή ακόμα περισσότερο επαγγελματικά με την εκτροφή σαλιγκαριών, θα πρέπει να διαβάσει αρκετά και να ενημερωθεί τόσο για την βιολογία των σαλιγκαριών (αναπαραγωγή, ανάπτυξη, διαχείριση κ.λπ.), όσο και για τις απαιτήσεις τους σε θέματα διατροφής, περιβαλλοντικών συνθηκών διαβίωσης, προστασία από εχθρούς, ασθένειες καθώς και για τις απαιτήσεις της εκτροφής σε εργατοώρες.

Η εκτροφή των σαλιγκαριών στην Ελλάδα (συν.)

ΓΕΝΙΚΕΣ ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΕΣ

Με την απόκτηση μιας όσο το δυνατό ολοκληρωμένης άποψης ως προς το τεχνικό κομμάτι της εκτροφής, ο ενδιαφερόμενος καλό θα ήταν να επισκεφθεί υπάρχουσες μονάδες έτσι ώστε να δει την παραγωγική διαδικασία και τα προβλήματα που μπορεί να αντιμετωπίσει στη πράξη. Πρέπει να σημειωθεί ότι πολλές φορές τα αποτελέσματα πειραματικών – ερευνητικών εκτροφών διαφέρουν σημαντικά από αυτά που προκύπτουν σε κλίμακα παραγωγής.

Στην συνέχεια ο ενδιαφερόμενος θα πρέπει να αξιολογήσει την περιοχή στην οποία σκοπεύει να εγκαταστήσει το εκτροφείο του σχετικά με την καταλληλότητα του κλίματος της περιοχής, την καταλληλότητα της έκτασης και της θέσης, καθώς και την εύρεση του κατάλληλου είδους σαλιγκαριού που θα χρησιμοποιηθεί και που θα πρέπει να εγκλιματίζεται εύκολα.

Θα πρέπει επίσης να σημειώσουμε ότι πριν προβεί κάποιος σε οποιαδήποτε σημαντική δαπάνη σχετικά με την εγκατάσταση εκτροφείου σαλιγκαριών, θα πρέπει να κάνει όσο αυτό είναι δυνατό, έρευνα αγοράς σχετικά με το που θα μπορούσε να διαθέσει την παραγωγή του. Έτσι μπορεί και να αντλήσει κανείς χρήσιμα συμπεράσματα τόσο για την επιλογή του είδους του σαλιγκαριού, όσο και για τη μέθοδο εκτροφής, τα απαιτούμενα από τη αγορά πιστοποιητικά (ISO, HACCP), το βέλτιστο βάρος εμπορίας, κ.λπ.

Η εκτροφή των σαλιγκαριών στην Ελλάδα (συν.)

ΓΕΝΙΚΕΣ ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΕΣ

Μετά λοιπόν τον έλεγχο των παραπάνω παραμέτρων και εφόσον αποφασιστεί η συνέχιση της επένδυσης, αυτή θα πρέπει να γίνει προσεκτικά και κατά προτίμηση σε μικρή κλίμακα, έτσι ώστε σε περίπτωση αποτυχίας η οικονομική ζημιά είναι όσο το δυνατό περιορισμένη. Το σύνηθες είναι η εκτροφή να αρχίσει να αποδίδει οικονομικά, μετά τον 3^ο χρόνο από την εγκατάσταση και βαθμιαία με την απόκτηση μεγαλύτερης εμπειρίας.

Θεωρούμε ότι αρχικά μία τέτοια επένδυση θα ήταν σκόπιμο να αντιμετωπιστεί από τον ενδιαφερόμενο ως επένδυση που θα του αποφέρει συμπληρωματικό εισόδημα. Στην περίπτωση που τα αποτελέσματα της εκτροφής είναι τα αναμενόμενα, η δραστηριότητα θα μπορούσε να επεκταθεί και να αποτελέσει κύρια δραστηριότητα.

Στην συνέχεια παρουσιάζονται κάποια βιβλιογραφικά στοιχεία σχετικά με την εκτροφή σαλιγκαριών.

Σημειώνεται ότι αυτά τα στοιχεία αποτελούν μόνο ενδεικτικό υλικό που σε καμία περίπτωση δεν θα πρέπει να θεωρηθεί ως οδηγός εκτροφής.

ΕΙΔΗ ΣΑΛΙΓΚΑΡΙΩΝ

Στην φύση απαντώνται πάνω από 4000 είδη σαλιγκαριών ανά τον κόσμο, από αυτά μεγαλύτερο ενδιαφέρον για εκτροφή στην Ευρώπη παρουσιάζουν τα είδη *Helix pomatia*, *Helix lucorum* και *Helix aspersa*. Πληροφοριακά, στις γειτονικές μας χώρες αυτή τη στιγμή εκτρέφονται το είδος *Helix pomatia* στη Γιουγκοσλαβία και το είδος *Helix lucorum* στην Τουρκία. Στην Ελλάδα κατά κύριο λόγο εκτρέφεται το είδος *Helix aspersa* τόσο το υποείδος *maxima* όσο και το *muller*. Εκτροφή σαλιγκαριών γίνεται και σε άλλες χώρες με ιδιαίτερα ανταγωνιστικές τιμές. Η διαμόρφωση της τιμής μπορεί να μεταβληθεί πολύ (προς τα κάτω) αν επεκταθεί η παραγωγή των χωρών αυτών (π.χ. Μαρόκο, Τυνησία).



ΒΙΟΛΟΓΙΑ ΤΩΝ ΣΑΛΙΓΚΑΡΙΩΝ

Στη φύση τα σαλιγκάρια ζουν 6-7 χρόνια. Σε αιχμαλωσία έχουν φτάσει και τα 12 χρόνια. Τα τρία είδη που αναφέραμε έχουν τις ακόλουθες απαιτήσεις ως προς τις περιβαλλοντικές συνθήκες:

Helix aspersa

Ευαίσθητο στο ψύχος. Προτιμά γλυκά κλίματα, παραθαλάσσιες περιοχές και ελαφρό αρόσιμο έδαφος. Υψόμετρο μέχρι τα 1000μ.

Helix pomatia

Ανθεκτικό σε ηπειρωτικό κλίμα. Για ασβεστούχα πρωτογενή εδάφη και μάλιστα κρητιδικά. Υψόμετρο μέχρι τα 1800μ.

Helix lucorum

Προτιμά ζώνες υψηλές, δροσερές σκιαζόμενες, πλούσιες σε ασβέστιο, χωρίς άμεση επίδραση θαλάσσιων ανέμων.

ΒΙΟΛΟΓΙΑ ΤΩΝ ΣΑΛΙΓΚΑΡΙΩΝ (συν.)

Σε γενικές γραμμές τα σαλιγκάρια έχουν ανάγκη υγρασίας μεταξύ 65-75% την ημέρα και 85-95% τη νύχτα (μπορεί ανάλογα με το είδος να υπάρχουν κάποιες διαφοροποιήσεις ως προς το βέλτιστο). Σε πολύ ξηρή αλλά και αντιστρόφως σε πολύ υγρή ατμόσφαιρα (κεκορεσμένη) καταστρέφονται.

Ως προς τον **φωτισμό** τα ευνοεί ο διάχυτος φωτισμός, ενώ ο άμεσος φωτισμός και η έντονη ακτινοβολία μπορεί να τα οδηγήσει σε ξήρανση και θάνατο.

Το **έδαφος** που προτιμούν είναι ασβεστούχο, τέτοιας σύστασης ώστε και να συγκρατεί την απαραίτητη υγρασία, αλλά και να αποστραγγίζει καλά. Τα σαλιγκάρια δε μπορούν να σκάψουν σε σκληρή, ξηρή άργιλο, ενώ το ασβέστιο τους είναι απαραίτητο για το σχηματισμό του κελύφους. Η περιεκτικότητα του εδάφους σε 20-40% οργανική ουσία θεωρείται καλή. Τα σαλιγκάρια προτιμούν τη νηνεμία και το ελαφρό αεράκι. Ο έντονος **άνεμος** προκαλεί την αφυδάτωση τους.

ΒΙΟΛΟΓΙΑ ΤΩΝ ΣΑΛΙΓΚΑΡΙΩΝ (συν.)

Δραστηριοποιούνται και τρέφονται κυρίως τις νυκτερινές ώρες και κατά μέγιστο 2-3ώρες αφού σκοτεινιάσει. Κατά τη διάρκεια της ημέρας κρύβονται σε καταφύγια που βρίσκουν ανάμεσα στα φυτά ή σε άλλες κατασκευές.

Τα περισσότερα χερσαία σαλιγκάρια είναι ερμαφρόδιτα ζώα που απαιτούν τη συμβολή και δεύτερου ατόμου για την αναπαραγωγή τους. Το ζευγάρωμα γίνεται με τις πρώτες φθινοπωρινές βροχές και μετά από 8-13 ημέρες γίνεται η απόθεση των αυγών (η εποχή και η διάρκεια μπορεί να παραλλάσσει ανάλογα με το είδος, επίσης μπορεί την άνοιξη να έχουμε και 2^η ωοτοκία). Τα αυγά περιβάλλονται από βλέννα, ώστε να αποφευχθεί ο διασκορπισμός και η αφυδάτωσή τους μέσα στο χώμα. Τα σαλιγκάρια προτιμούν υγρά εδάφη πλούσια σε ασβέστιο όπου σκάβουν σε μέγιστο βάθος 6 εκ. σχηματίζοντας μια «φωλιά» την οποία και καλύπτουν με χώμα με τη βοήθεια του ποδιού τους μετά το τέλος της απόθεσης. Η επώαση των αυγών των σαλιγκαριών εξαρτάται από τη θερμοκρασία του περιβάλλοντος και συνήθως κυμαίνεται μεταξύ 10- 16 ημέρες.

ΒΙΟΛΟΓΙΑ ΤΩΝ ΣΑΛΙΓΚΑΡΙΩΝ (συν.)

Από το Δεκέμβριο περίπου (εφόσον για μία εβδομάδα επικρατήσει θερμοκρασία 10-12°C και επαρκή υγρασία), τα σαλιγκάρια δημιουργούν επίφραγμα και πέφτουν σε λήθαργο για να ξεπεράσουν τις δυσχερείς συνθήκες του χειμώνα, μέχρι το Φεβρουάριο. Κατά την περίοδο αυτή το βάρος τους μειώνεται κατά 20-22%. Στη φύση μπορούν στα καταφύγιά τους να επιβιώσουν ως και τους -15°C, αλλά σε θαλάμους ψύξης μόνο ως τους -2 με -4°C. Δραστηριοποιούνται πάλι την άνοιξη που είναι και η κύρια περίοδος αύξησής τους. Από τον Ιούνιο οπότε και ανεβαίνει πολύ η θερμοκρασία, περνούν πάλι σε μια φάση ανάπαυσης και σχηματίζουν και πάλι επίφραγμα.

ΒΙΟΛΟΓΙΑ ΤΩΝ ΣΑΛΙΓΚΑΡΙΩΝ (συν.)

Κάποια στοιχεία από τη φύση για τα τρία είδη φαίνονται στον παρακάτω πίνακα:

	<i>H. aspersa</i>	<i>H. pomatia</i>	<i>H. lucor</i>
Βάρος ανεπτυγμένου	8-20g	20-30g	20-
Σχέση βάρους σάρκας / ολικού	60-70%	60-65%	55-60%
Ηλικία πλήρους ανάπτυξης (μήνες)	12-20	20-24	18-20
Στειρότητα	23-30%		
Αριθμός αυγών ανά σαλιγκάρι	50-130	50-80	50-60
Μείωση των αυγών	8-10%		
Διάρκεια εκκόλαψης	14-16	30-40	
Θνησιμότητα και παρασιτισμός νεογέννητων	15%		
Φυσιολογικός θάνατος, παρασιτισμός, ατυχήματα ανεπτυγμένων	10%		

ΑΝΑΠΑΡΑΓΩΓΗ

Η αναπαραγωγή σε συνθήκες εκτροφής με τα ως τώρα δεδομένα δίνει μικρότερο αριθμό αυγών από αυτά που παρατηρούνται στη φύση. Ο μεγάλος συνωστισμός δε, μπορεί να οδηγήσει στην αποτροπή της αναπαραγωγής. Το ίδιο αρνητικά θεωρείται ότι επηρεάζει την αναπαραγωγή και η πάρα πολύ μικρή πυκνότητα.

Η επιλογή των γεννητόρων θα πρέπει να γίνεται από αυτούς που έχουν τα καλύτερα αποτελέσματα εντός της εκτροφής και κατά καιρούς να γίνονται και νέες εισαγωγές από τη φύση για αποφυγή προβλημάτων γενετικής φύσης (μείωση ετερογένειας). Στις νέες εισαγωγές όμως, θα πρέπει να δίνεται ιδιαίτερη προσοχή ώστε να μη φέρουν ασθένειες μέσα στο σύστημα. Για το λόγο αυτό συστήνεται να υπάρχει ένας χώρος ξεχωριστός όπου θα εισάγονται αρχικά και για μια περίοδο «καραντίνας».

Δεδομένου δε ότι υπάρχει αρκετή γενετική παραλλακτικότητα μεταξύ του ίδιου είδους σαλιγκαριού μέσα στην Ελλάδα, το προτιμότερο θα ήταν η εκτροφή να βασιστεί σε ντόπια, προσαρμοσμένα στις τοπικές συνθήκες σαλιγκάρια. Αυτό μειώνει και τις πιθανότητες γενετικής μόλυνσης των φυσικών πληθυσμών.

ΑΥΞΗΣΗ

Ο χρόνος της εκτροφής για να φτάσει το σαλιγκάρι στο εμπορικό μέγεθος παίζει σημαντικό ρόλο στον προγραμματισμό της παραγωγής και στο οικονομικό αποτέλεσμα. Σε συνθήκες εκτροφής απαιτούνται για το *Helix aspersa* 6-8 περίπου μήνες από την στιγμή που θα τοποθετηθούν τα νεαρά σαλιγκάρια στα εξωτερικά πάρκα μέχρι να φτάσουν σε εμπορεύσιμο μέγεθος ή περίπου 18 μήνες από την 1^η εγκατάσταση των ενηλίκων. Στο προαναφερθέν χρονικό διάστημα δεν υπολογίζεται ο περίοδος κατά την οποία τα σαλιγκάρια διαχειμάζουν. Ο απαιτούμενος χρόνος ανάπτυξης μπορεί να διαφοροποιηθεί από εκτροφή σε εκτροφή ανάλογα με τις συνθήκες, τη διατροφή, την πυκνότητα, το στρες, κ.α. Σημαντικό επίσης είναι να σημειωθεί ότι δε φτάνουν όλα τα σαλιγκάρια στο τελικό μέγεθος στο ίδιο χρονικό διάστημα. Κάποια μπορεί να χρειαστούν άλλη μια περίοδο. Όσο μικρότερο είναι το ποσοστό αυτών τόσο καλύτερο βέβαια το αποτέλεσμα. Ρόλο στην καλή αύξηση φαίνεται να παίζει και η συνύπαρξη μικρών μεγάλων. Καλό είναι να μην είναι στον ίδιο χώρο μικρά με μάνες ή με μεγαλύτερα του προηγούμενου έτους.

ΑΠΟΔΟΣΕΙΣ

Η απόδοση της εκτροφής εφόσον δεν παρουσιαστούν ειδικά προβλήματα με εχθρούς – ασθένειες ή ακραίες καιρικές συνθήκες μπορεί να κυμανθεί από 700 έως και 5000 κιλά ανά στρέμμα, ανάλογα με το είδος, την ένταση της εκτροφής, την εμπειρία του εκτροφέα, κ.α. Ειδικότερα, σύμφωνα με βιβλιογραφικές πηγές και πληροφορίες της Υπηρεσίας η απόδοση των ελληνικών εκτροφών παρουσιάζει μεγάλο εύρος που κυμαίνεται για τις εκτατικές εκτροφές (ανοικτού τύπου) από 0 έως 1200 κιλά/στρ., ενώ για τις εντατικές εκτροφές (κλειστού τύπου) από 0 έως 5000 κιλά/στρ.

ΕΧΘΡΟΙ ΤΩΝ ΣΑΛΙΓΚΑΡΙΩΝ

Το σαλιγκάρι στη φύση έχει πολλούς εχθρούς. Η επιτυχία της εκτροφής σε μεγάλο βαθμό εξαρτάται από τον έλεγχο των εχθρών αυτών.

Πτηνά	κοτσύφια, κοράκια, κότες, καρακάξες, τσίχλες, κ.α.
Θηλαστικά	ποντίκια, αρουραίοι, νυφίτσες, ακανθόχοιροι
Ερπετά	σαύρες, φίδια
Αμφίβια	βάτραχοι, χελώνες
Ασπόνδυλα	μυρμήγκια, κολεόπτερα, κ.α.
Παράσιτα	νηματώδεις, ακάρεα
Μικρόβια	ψευδομονάδες, μικρόκοκκοι, εντεροβακτήρια, φουζάρια, βερτιτσίλιο

ΕΚΤΡΟΦΗ ΣΑΛΙΓΚΑΡΙΩΝ

Συστήματα εκτροφής

Για την εκτροφή σαλιγκαριών χρησιμοποιούνται τα συστήματα που περιγράφονται παρακάτω. Η επιλογή γίνεται ανάλογα με το επιδιωκόμενο αποτέλεσμα, τα υπάρχοντα κεφάλαια, τις συνθήκες της περιοχής, και το ρίσκο που διατίθεται να αναλάβει ο επενδυτής.

- Εκτροφή πάχυνσης ή εποχική
- Εκτροφή πλήρους βιολογικού κύκλου
 - Κλειστή (αυξημένο κεφάλαιο επένδυσης, αυξημένο κόστος παραγωγής, μεγαλύτερες αποδόσεις - ελεγχόμενες συνθήκες σε όλα τα στάδια εκτροφής)
 - Μικτή (ελεγχόμενες συνθήκες αναπαραγωγής και παραγωγής γόνου – πάχυνση σε ανοιχτούς χώρους)
 - Ανοιχτή (μειωμένο κεφάλαιο επένδυσης, μικρότερος ρυθμός ανάπτυξης, επηρεάζεται από περιβαλλοντικές συνθήκες)
 - Ενιαία (ένας μεγάλος χώρος για όλα τα στάδια)
 - Περιτροπική (χωριστά τμήματα εκτροφής για κάθε νέα γενιά - η πιο αποδοτική μορφή ανοιχτής εκτροφής)

Όπως είναι αναμενόμενο όσο πιο εντατικό είναι το σύστημα εκτροφής τόσο πιο καλά μπορούν να ελεγχθούν οι παράμετροι της εκτροφής και να πλησιάσουν τις βέλτιστες για την καλύτερη και ταχύτερη ανάπτυξη των σαλιγκαριών και τόσο μικρότερο ρόλο παίζουν οι περιβαλλοντικές συνθήκες της περιοχής.



ΚΟΣΤΟΣ ΕΓΚΑΤΑΣΤΑΣΗΣ

Σύμφωνα με πληροφορίες της Υπηρεσίας το μέσο κόστος εγκατάστασης ενός εκτροφείου σαλιγκαριών κλειστού τύπου (διχτυοκήπιο με μεταλλικό σκελετό) κυμαίνεται γύρω στις 20 – 30 χιλιάδες ευρώ ανά στρέμμα ενώ ενός εκτροφείου ανοικτού τύπου στις 5 – 6 χιλιάδες ευρώ. Αυτές οι τιμές μπορεί να μεταβάλλονται τόσο προς τα επάνω όσο και προς τα κάτω ανάλογα με την προσωπική εργασία του ενδιαφερόμενου, τις συμφωνίες με τους προμηθευτές των υλικών κατασκευής ή την ανάθεση της κατασκευής σε τρίτων.

Σημειώνεται επίσης ότι στα προαναφερθέντα κόστη δεν συμπεριλαμβάνονται η δαπάνη γεωτρήσεων και ηλεκτροδότησης.

Στην συνέχεια παρουσιάζονται κάποιες εργασίες που απαιτούνται κατά την εγκατάσταση ενός εκτροφείου σαλιγκαριών και αυτές που επαναλαμβάνονται σε συστηματική βάση.

Σημειώνεται ότι κάποιες από τις εργασίες αυτές μπορεί να μην απαιτούνται σε ορισμένα συστήματα εκτροφής.

ΚΟΣΤΟΣ ΕΓΚΑΤΑΣΤΑΣΗΣ (συν.)

Αρχική εγκατάσταση

- **Επιλογή τοποθεσίας:** Ως ευνοϊκή τοποθεσία είναι αυτή που είναι επικλινή με έκθεση μεσημβρινή.
- **Προετοιμασία εδάφους:** Πριν την επιλογή της τοποθεσίας και την εγκατάσταση του εκτροφείου θα πρέπει να πραγματοποιείται ανάλυση του εδάφους για να προσδιοριστούν: η κοκκομετρική σύσταση, η οξειδοαναγωγική ικανότητα (pH), το ανθρακικό ασβέστιο. Με αυτό τον τρόπο μπορεί να ελεγχθεί η καταλληλότητά του και να πραγματοποιηθούν οι απαιτούμενες διορθωτικές ενέργειες. Στην συνέχεια ακολουθούν οι εργασίες: αποψίλωση, όργωμα ως 30εκ., προσθήκη αν χρειάζεται ασβεστίου, άμμου για βελτίωση του εδάφους, οργανικής ουσίας –κομπόστ, κ.α.
- **Σύστημα περίφραξης:** Υπάρχουν διάφορα συστήματα με κατάλληλα υλικά και κατασκευές που εμποδίζουν τη διαφυγή των σαλιγκαριών και την είσοδο των εχθρών. Ένα από αυτά σήμερα αποτελεί και η ηλεκτροφόρος περίφραξη. Εξωτερικά πρέπει να δημιουργείται ζώνη προφύλαξης από εχθρούς με την τοποθέτηση γαλβανισμένης λαμαρίνας σε βάθος 30 εκ. και 70 εκ. πάνω από το έδαφος.

ΚΟΣΤΟΣ ΕΓΚΑΤΑΣΤΑΣΗΣ (συν.)

Αρχική εγκατάσταση

- **Απεντόμωση – απολύμανση εδάφους:** Πρέπει να δοθεί ιδιαίτερη προσοχή στην χρήση των διαφόρων σκευασμάτων γιατί τα υπολείμματα των φαρμάκων γιατί σκοτώνουν τα σαλιγκάρια.
- **Συστηματοποίηση του εδάφους:** Χάραξη διαδρόμων, καθορισμός ζώνης βόσκησης, ζώνης συμπληρωματικής σποράς κλπ.
- **Φύτευση των φυτών:** Σε πολλά συστήματα κλειστής εκτροφής το έδαφος καλύπτεται με αδρανές υλικό.
- **Συστήματα σκίασης**
- **Εγκατάσταση συστήματος υδρονέφωσης**
- **Εισαγωγή σαλιγκαριών:** Η εισαγωγή των σαλιγκαριών γίνεται όταν το μέγεθος των φυτών είναι μεγαλύτερο από 15εκ. Η προμήθεια των γεννητόρων μπορεί να γίνει από τη φύση ή από άλλες εκτροφές, ιδιαίτερη προσοχή θα πρέπει να δίνεται στην υγεία του αρχικού πληθυσμού.

Ειδικές κατασκευές ανάλογα με ένταση παραγωγής

- Συστήματα σκίασης ή συνολική κάλυψη εγκαταστάσεων
- τούνελ τύπου θερμοκηπίου με δίχτυ (διχτυοκήπιο)

ΚΟΣΤΟΣ ΕΓΚΑΤΑΣΤΑΣΗΣ (συν.)

Εξοπλισμός ανάλογα με ένταση παραγωγής

- Υγρόμετρο (μέτρηση υγρασίας)
- Θερμόμετρο
- Υγρόμετρο εδάφους
- Λουξόμετρο (ένταση φωτός)
- Ζυγαριά
- Παχύμετρο
- Κιτ για μέτρηση σύστασης εδάφους
- Μεγεθυντικός φακός (για τα αυγά)
- Ειδικές κατασκευές για διατροφή και κίνηση σαλιγκαριών
- Συστήματα διαβροχής ή υδρονέφωσης
- Εξοπλισμός για ρύθμιση υγρασίας
- Εξοπλισμός για ρύθμιση θερμοκρασίας
- Ειδικές κατασκευές για την ελεγχόμενη αναπαραγωγή και απόθεση αυγών
- Ειδικές κατασκευές για την εκκόλαψη και πρώτη πάχυνση

ΚΟΣΤΟΣ ΕΓΚΑΤΑΣΤΑΣΗΣ (συν.)

Στη συνέχεια περιγράφονται κάποιες εργασίες που λαμβάνουν χώρα κατά την εκτροφή σαλιγκαριών.

Συστηματικές εργασίες

Διαβροχή εκτροφείου με νερό: Η διαβροχή του εδάφους έτσι ώστε να επιτευχθεί η επιθυμητή υγρασία δεν πρέπει να πραγματοποιείται στη διάρκεια της ημέρας γιατί υπάρχει ο κίνδυνος θανάτου των σαλιγκαριών λόγω ηλιακής ακτινοβολίας. Επίσης, δεν συνίσταται κατά την εποχή ζευγαρώματος και ωοτοκίας, ούτε σε περιόδους που αναμένονται παγετοί. Η ποσότητα του νερού θα πρέπει να είναι τέτοια ώστε να μην δημιουργηθούν σημεία με λιμνάζοντα νερά.

Διατροφή: Στην περίπτωση των εκτροφείων ανοιχτού τύπου (εκτατικό σύστημα εκτροφής), τα είδη που θα φυτευτούν στο εκτροφείο θα πρέπει να αποτελούνται κατά 90% από: τσουκνίδες, μολόχα, λάπαθο, αγριαγκινάρα, σαλάτες, πέρκο, πετασίτης, πλατυκάνδυλα, πικραλίδα, λάχανο, χαμηλό τριφύλλι, πλαντάγκο, τοπιναμπούρ (ψευτοκολακάτσι) και κατά 10% από αρωματικά φυτά: μέντα, ροσμαρί, ρίγανη, μαντζουράνα, δάφνη, φασκομηλιά, θρούμπη, κλπ., που προσδίδουν ιδιαίτερη γεύση στο κρέας των σαλιγκαριών. Επειδή συχνά η βλάστηση είναι ανεπαρκής θα πρέπει να ληφθεί μέριμνα εφεδρικής καλλιέργειας από την οποία θα τροφοδοτείται το εκτροφείο. Εναλλακτικά η συμπλήρωση της διατροφής μπορεί να γίνει με σύνθετη τροφή. Στην περίπτωση των εκτροφείων κλειστού τύπου (εντατικό σύστημα εκτροφής), η διατροφή των σαλιγκαριών βασίζεται κατά κύριο λόγο στη χορήγηση σύνθετων ζωοτροφών. Οι ζωοτροφές αυτές μπορεί να περιέχουν πίτουρα σταριού ή σίκαλης, καλαμπόκι, στάρι, χαρουπάλευρο, σογιάλευρο, μαρμαρόσκονη, φωσφορικά άλατα, βιταμίνες, ιχνοστοιχεία κ.α.

ΚΟΣΤΟΣ ΕΓΚΑΤΑΣΤΑΣΗΣ (συν.)

Επιθεώρηση: Το εκτροφείο πρέπει να επιθεωρείται σε τακτική βάση για την παρακολούθηση α) της συμπεριφοράς των σαλιγκαριών (π.χ. επειδή τρέχουν προς κατεύθυνση πνέοντος ανέμου και συγκεντρώνονται σε σωρούς στις γωνίες των διαφραγμάτων και μπροστά στο φράχτη, χρειάζονται οι κατάλληλοι χειρισμοί για να αποφευχθεί ή να ελεγχθεί αυτό, γιατί ο συνωστισμός, η ζέστη και η θερμότητα του σώματος τα οδηγεί στο να βράσουν και να πεθάνουν). Τέτοιοι χειρισμοί μπορεί να είναι είτε η κατάλληλη διευθέτηση του χώρου, είτε οι κατάλληλες πυκνότητες, είτε η χρήση κοφινιών για τη μετακίνηση πίσω. β) της υγείας των σαλιγκαριών (κάθε 2-3 ημέρες και καλύτερα καθημερινά γίνεται έλεγχος, απομάκρυνση των νεκρών και άρρωστων και σε εξάρσεις ή σε ύποπτες καταστάσεις απαιτείται έλεγχος αιτίας θανάτων). γ) των εγκαταστάσεων (κατάσταση φραχτών, απομάκρυνση στάσιμων νερών γιατί μπορεί να οδηγήσουν σε πνιγμό των σαλιγκαριών, έλεγχος του μηχανολογικού εξοπλισμού κλπ.). δ) των εχθρών (σε περίπτωση που διαπιστωθεί πρόβλημα θα πρέπει να τοποθετηθούν εντομοπαγίδες, δολώματα, ή ότι άλλο απαραίτητο με προσοχή για τα ίδια τα σαλιγκάρια).

ΚΟΣΤΟΣ ΕΓΚΑΤΑΣΤΑΣΗΣ (συν.)

Τήρηση αρχείων: Κάθε εκτροφέας καλό θα είναι να τηρεί αρχείο (ημερολόγιο) με στοιχεία σχετικά με την εκτροφή όπως είναι: η εισαγωγή – μεταφορά πληθυσμών, καλλιεργητικές φροντίδες, θερμοκρασία – υγρασία ατμόσφαιρας και εδάφους, παρατηρήσεις σχετικά με την συμπεριφορά και την υγεία των πληθυσμών, απώλειες, άλλες επεμβάσεις στην εκτροφή κ.λπ. Η ύπαρξη αυτών των αρχείων θα βοηθήσει τον εκτροφέα στην σωστότερη παρακολούθηση της εκτροφής του καθώς και στον έγκαιρο εντοπισμό προβλημάτων και στην επίλυσή τους.

Καθαριότητα: Το έδαφος θα πρέπει να αλλάζεται ή να εμπλουτίζεται ώστε να καθαρίζει από τη βλέννα, τις απεκκρίσεις και τα υπολείμματα και να απομακρύνεται η πιθανότητα μόλυνσης. Η ύπαρξη οργανικής ουσίας είναι σημαντική. Επίσης η προσθήκη γαιοσκωλήκων μπορεί να βοηθήσει στην καλή υγιεινή κατάσταση του εδάφους ειδικότερα στην περίπτωση των ανοικτών συστημάτων εκτροφής.

Αραίωση: Οποιοδήποτε σύστημα και αν έχει επιλεγεί, η πυκνότητα αποτελεί παράγοντα που επηρεάζει την αύξηση. Οι μεγάλες πυκνότητες δρουν αρνητικά στο στάδιο της πάχυνσης, ενώ μπορεί να αποτελέσουν αιτία για ασθένειες.

ΚΟΣΤΟΣ ΕΓΚΑΤΑΣΤΑΣΗΣ (συν.)

Επιφραγματοποίηση: Αν επιδιώκεται η πώληση με τη μορφή αυτή μπορεί να χρειαστεί η προετοιμασία καταφυγίων ή κατασκευών κατάλληλων για τη διεργασία αυτή, αλλά και τη μετέπειτα συλλογή των σαλιγκαριών

Συλλογή

Δίαιτα σε αυτά που θα πωληθούν νωπά: Στην περίπτωση αυτή, τα σαλιγκάρια θα πρέπει να διατηρηθούν για 4 ημέρες σε πολύ καθαρό χώρο, χωρίς τροφή και μόνο με παροχή απαραίτητου νερού. Τις προηγούμενες ημέρες συνίσταται η χορήγηση καλαμποκάλευρου ή σιτάλευρου που βοηθά στο καθάρισμα του εντερικού σωλήνα.

Καθαρισμός εξωτερικός

Αποθήκευση: Η αποθήκευση μπορεί να γίνει σε ορθογώνια ξύλινα δοχεία (τελάρια). Ο χώρος θα πρέπει να είναι ξηρός με θερμοκρασία μεταξύ 6-8°C. Επιπλέον, θα πρέπει να αφαιρεθούν τα νεκρά ζώα και να υπάρχει επίβλεψη για την απομάκρυνση των κινούμενων, τα οποία με την υγρασία της βλέννας τους μπορεί να δραστηριοποιήσουν και τα υπόλοιπα σαλιγκάρια.

Διαλογή μεγέθους και ζωντανών - νεκρών

Συσκευασία πώλησης

ΠΡΟΒΛΗΜΑΤΑ

Θνησιμότητα

Η θνησιμότητα των σαλιγκαριών μπορεί να είναι πολύ μεγάλη και οφείλεται κύρια στους παρακάτω παράγοντες:

- 1^η εγκατάσταση (πιθανά >50%) – αίτια: εποχή, κατάσταση γεννητόρων, προέλευση γεννητόρων, τρόπος μεταφοράς, χρόνος μεταφοράς από συλλογή (πρέπει να είναι λιγότερο από 6 ημέρες)
- εχθροί - ασθένειες
- αντίξοες καιρικές συνθήκες
- κατάσταση βλάστησης
- στάσιμα νερά
- λανθασμένοι χειρισμοί
- φυσιολογικά αίτια
- κανιβαλισμός νεοεκκολαπτόμενων

Σε μια σωστή εκτροφή η θνησιμότητα θα πρέπει να κυμαίνεται σε 8-10% στα ανεπτυγμένα και 20-25% στα μικρά.

Διαφυγή

Τα σαλιγκάρια έχουν την τάση να μετακινούνται και να διαφεύγουν από περιορισμένους χώρους. Για το λόγο αυτό θα πρέπει να έχουμε μεριμνήσει, μέσω της κατασκευής του εκτροφείου, να εξασφαλίζεται επαρκής χώρος και κατάλληλος σχεδιασμός των διαδρόμων και των ζωνών φύτευσης.

ΑΓΟΡΑ

Τα σαλιγκάρια στην αγορά μπορούν να διακινούνται ως :

- **Νωπά – ζωντανά:** σε ξύλινα ή πλαστικά κιβώτια των 20-25 κιλών ή σε μικρότερες συσκευασίες.
- **Κατεψυγμένα με κέλυφος:** στα οποία αφαιρείται η σάρκα που μετά από την επεξεργασία της με βούτυρο, μαϊντανό, σκόρδο και άλλα καρυκεύματα επανατοποθετείται μέσα στο κέλυφος.
- **Σώματα σαλιγκαριών:** ημιεπεξεργασμένα διατηρούμενα σε άλμη και διακινούνται σε μεγάλες συσκευασίες στη βιομηχανία.
- **Κονσέρβες:** περιέχουν σώματα σαλιγκαριών επεξεργασμένα. Τα κελύφη τοποθετούνται χωριστά μαζί με την κονσέρβα.
- **Άδεια κελύφη:** έχουν μεγάλη εμπορική αξία και προωθούνται στη βιομηχανία για να γεμιστούν με κρέας σαλιγκαριών.

ΑΓΟΡΑ (συν.)

Στην Ελλάδα σύμφωνα με στοιχεία του αρμόδιου τμήματος της Γεν. Δ/σης Κτηνιατρικής του ΥΠΑΑΤ λειτουργούν 4 εγκεκριμένες μονάδες μεταποίησης σαλιγκαριών, οι οποίες εδρεύουν στο Νομό Πέλλας.

Σε περίπτωση που κάποιος ενδιαφερθεί για εξαγωγή ή εισαγωγή σαλιγκαριών, θα πρέπει να επικοινωνήσει με το τμήμα Κτηνιατρικής των οικείων Δ/σεων Αγροτικής Οικονομίας & Κτηνιατρικής για να ενημερωθεί τόσο για την ισχύουσα εθνική νομοθεσία που διέπει τις εξαγωγές - εισαγωγές σαλιγκαριών όσο και για τους πιθανούς περιορισμούς ή επιπλέον απαιτήσεις των χωρών στις οποίες σκοπεύει να εξάγει ή από τις οποίες επιθυμεί να εισάγει σαλιγκάρια.

Χρήσιμες πληροφορίες σχετικά με τις αγορές του εξωτερικού είναι πιθανόν να μπορούν να αντληθούν είτε μέσω του Οργανισμού Προώθησης Εξαγωγών (τηλ. 210 9982247) είτε μέσω των εμπορικών γραφείων των Ελληνικών Πρεσβειών ή Προξενείων στις διάφορες χώρες του εξωτερικού. Τα τηλέφωνα των εμπορικών αυτών γραφείων ο ενδιαφερόμενος μπορεί να τα βρει στον ιστότοπο του Υπουργείου Εξωτερικών (<http://www.mfa.gr/appendix/>).

ΣΥΛΛΟΓΗ ΣΑΛΙΓΚΑΡΙΩΝ ΑΠΟ ΤΗ ΦΥΣΗ

Σύμφωνα με το Προεδρικό διάταγμα 67/81 (ΦΕΚ 43/Α'/1981) η περίοδος που επιτρέπεται η συλλογή σαλιγκαριών στην Ελλάδα είναι από το Μάρτιο ως τον Ιούνιο.

ΑΔΕΙΟΔΟΤΗΣΗ

Η εκτροφή ζώων απαιτεί την έκδοση άδειας εγκατάστασης για την κτηνοτροφική εκμετάλλευση σύμφωνα με το άρθρο 6 του Ν. 4056/2012 (ΦΕΚ 52/Α'/2012). Η άδεια αυτή εκδίδεται από τη **Δ/νση Αγροτικής Οικονομίας & Κτηνιατρικής των οικείων Περιφερειακών Ενοτήτων**. Σημειώνεται ότι με τους πίνακες της απόφασης 1958 του Υπουργού Περιβάλλοντος, Ενέργειας και Κλιματικής Αλλαγής (ΦΕΚ 21/Β/13-1-2012), Παράρτημα VII, Ομάδα 7^η (Πτηνο-κτηνοτροφικές εγκαταστάσεις) κατηγοριοποιούνται οι μονάδες ως προς τις επιπτώσεις τους στο περιβάλλον. Βάσης της απόφασης αυτής η εκτροφή σαλιγκαριών εντάσσεται στην κατηγορία Β, δηλαδή για την αδειοδότηση των μονάδων αυτών δεν απαιτείται μελέτη περιβαλλοντικών επιπτώσεων αλλά μόνο πρότυπες περιβαλλοντικές δεσμεύσεις. Οι πρότυπες περιβαλλοντικές αυτές δεσμεύσεις θα οριστούν με απόφαση του Υπουργού Περιβάλλοντος, Ενέργειας και Κλιματικής Αλλαγής.

Σε περιοχές 'Natura', σύμφωνα με το άρθρο 10 του Ν.4014/2011 (ΦΕΚ 209/Α'/21-09-2011), υποβάλλεται ειδική οικολογική αξιολόγηση στην Υπηρεσία Περιβάλλοντος της αρμόδιας Περιφερειακής Ενότητας.

ΑΔΕΙΟΔΟΤΗΣΗ (συν.)

Οι αποστάσεις των μονάδων εκτροφής σαλιγκαριών από τους χώρους που αναφέρονται στο Παράρτημα του άρθρου 20 του Ν.4056/2012 (ΦΕΚ 52/Α'/2012) καθορίζονται κατά περίπτωση κατά την κρίση της Αρμόδιας Αδειοδοτούσας Αρχής μετά από γνωμοδότηση της επιτροπής σταυλισμού έτσι ώστε να διασφαλίζεται η δημόσια υγεία και να μην επηρεάζεται δυσμενώς το περιβάλλον(άρθρο 5, παράγραφος 6 του Ν.4056/2012). (Για περισσότερες πληροφορίες απευθυνθείτε στο τηλ. 210 5271642 -44)

Πέρα από την έκδοση άδειας εγκατάστασης οι ενδιαφερόμενοι θα πρέπει να εγγράφουν στα σχετικά μητρώα που τηρούνται στα τμήματα Κτηνιατρικής των Δ/νσεις Αγροτικής Ανάπτυξης & Κτηνιατρικής, έτσι ώστε να πάρουν αριθμό καταχώρησης.

Επιπλέον ο εκτροφέας σαλιγκαριών ως κάτοχος αγροτικής εκμετάλλευσης θα πρέπει να εγγραφεί στο μητρώο αγροτών και αγροτικών εκμεταλλεύσεων (ΜΑΑΕ) σύμφωνα με το Ν.3874/2010 (ΦΕΚ 151/Α'/6-09-2010). Η εγγραφή στο μητρώο αυτό πραγματοποιείται μέσω του διαδικτυακού τόπου του ΟΠΕΚΕΠΕ (www.opekepe.gr).

ΠΙΣΤΟΠΟΙΗΣΗ (συν.)

Προδιαγραφές-πρότυπα: Στη χώρα μας, αρμόδιος φορέας για τη σύνταξη/έκδοση προδιαγραφών-προτύπων στον τομέα των αγροτικών προϊόντων, είναι ο ΕΛΛΗΝΙΚΟΣ ΓΕΩΡΓΙΚΟΣ ΟΡΓΑΝΙΣΜΟΣ-ΔΗΜΗΤΡΑ του Υπουργείου Αγροτικής Ανάπτυξης και Τροφίμων (πρώην AGROCERT-Ο.Π.Ε.ΓΕ.Π.). Τα πρότυπα περιγράφουν απαιτήσεις στις οποίες πρέπει να συμμορφώνεται μια ενδιαφερόμενη γεωργική εκμετάλλευση/ επιχείρηση, με στόχο την πιστοποίηση της εφαρμογής τους, προκειμένου να επιτυγχάνεται η διάκριση των παραγόμενων προϊόντων στην αγορά και η εγγυημένη πληροφόρηση του καταναλωτή.

Η εκπόνηση προτύπων υλοποιείται βάσει του ενδιαφέροντος που εκδηλώνεται από παραγωγικούς και λοιπούς εμπλεκόμενους φορείς και της εθνικής στρατηγικής για την προαγωγή και τη διασφάλιση της ποιότητας των αγροτικών προϊόντων.

Μέχρι σήμερα δεν έχει συνταχθεί εθνικό πρότυπο σχετικά με την εκτροφή των σαλιγκαριών, αλλά επιχειρήσεις του κλάδου και κυρίως σχετικοί φορείς που εκπροσωπούν την παραγωγή, μεταποίηση, κατανάλωση ή εμπορία των προϊόντων αυτών, μπορούν να επικοινωνούν με τον ανωτέρω Οργανισμό στην κατεύθυνση εκδήλωσης σχετικού ενδιαφέροντος». (Για περισσότερες πληροφορίες απευθυνθείτε στο τηλ. 210 8231277)

ΠΙΣΤΟΠΟΙΗΣΗ (συν.)

Βιολογική: Συνοπτικά το θεσμικό πλαίσιο που αφορά τη βιολογική παραγωγή και την επισήμανση σαλιγκαριών αποτυπώνεται στις κατωτέρω διατάξεις :

Τα σαλιγκάρια ως γεωργικά προϊόντα ανήκουν στο Παράρτημα Ι της Συνθήκης για τη Λειτουργία της Ευρωπαϊκής Ένωσης.

Επίσης εμπίπτουν ως γεωργικά προϊόντα στο Άρθρο 1 του Κανονισμού (ΕΚ) αριθ. 834/2007 του Συμβουλίου της 28ης Ιουνίου 2007 για τη βιολογική παραγωγή και την επισήμανση των βιολογικών προϊόντων και την κατάργηση του Κανονισμού (ΕΟΚ) αριθ. 2092/91, στο οποίο καθορίζεται το πεδίο εφαρμογής του Κανονισμού, *«...Ο παρών κανονισμός εφαρμόζεται στα ακόλουθα γεωργικά προϊόντα, συμπεριλαμβανομένων των προϊόντων της υδατοκαλλιέργειας, εάν τα προϊόντα αυτά διατίθενται στην αγορά ή προορίζονται να διατεθούν στην αγορά: α) ζωντανά ή αμεταποίητα γεωργικά προϊόντα β) μεταποιημένα γεωργικά προϊόντα για χρήση ως τρόφιμα...»*

όσο και στο Άρθρο 42 του Καν. 834/2007, στο οποίο καθορίζεται ότι *«...Όταν δεν καθορίζονται λεπτομερείς κανόνες παραγωγής για ορισμένα ζωικά είδη, για ορισμένα υδρόβια φυτά και ορισμένα μικροφύκη, εφαρμόζονται οι κανόνες περί επισήμανσης του άρθρου 23 και οι κανόνες περί ελέγχου του τίτλου V. Εν αναμονή της προσθήκης λεπτομερών κανόνων παραγωγής, εφαρμόζονται οι εθνικοί κανόνες ή, ελλείψει αυτών, αποδεκτά ή αναγνωρισμένα από τα κράτη μέλη ιδιωτικά πρότυπα...»*.

ΠΙΣΤΟΠΟΙΗΣΗ (συν.)

Από τα ανωτέρω είναι φανερό ότι :

1. Στο κοινοτικό θεσμικό πλαίσιο (Καν. 834/07) δεν έχουν καθοριστεί λεπτομερείς κανόνες παραγωγής για το βιολογικό τρόπο παραγωγής και την επισήμανση των σαλιγκαριών.
2. Στην Ελλάδα επίσης δεν υπάρχουν αντίστοιχοι εθνικοί κανόνες ή αναγνωρισμένα ιδιωτικά πρότυπα.

Ως εκ τούτου μέχρι σήμερα δεν είναι δυνατή η πιστοποίηση μιας εκτροφής σαλιγκαριών ως βιολογική. (Για περισσότερες πληροφορίες απευθυνθείτε στο τηλ. 210 2128156)

- **ISO** (σύστημα διασφάλισης ποιότητας): Η πιστοποίηση μπορεί να γίνει από τον εθνικό φορέα πιστοποίησης (ΕΛΟΤ) ή από ένα οποιοδήποτε διαπιστευμένο φορέα πιστοποίησης.
- **HACCP** (σύστημα διαχείρισης της ασφάλειας τροφίμων): Η πιστοποίηση μπορεί να γίνει από τον εθνικό φορέα πιστοποίησης (ΕΛΟΤ) ή από ένα οποιοδήποτε διαπιστευμένο φορέα πιστοποίησης.

ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΑ - ΕΠΙΔΟΤΗΣΕΙΣ

Η ίδρυση μονάδων εκτροφής σαλιγκαριών έχει ενταχθεί ως επιλέξιμη δραστηριότητα στα εξής προγράμματα:

- **Μέτρο 112 «Νέοι Αγρότες»** στο πλαίσιο του «Προγράμματος Αγροτικής Ανάπτυξης 2007-2013» του Υπουργείου Αγροτικής Ανάπτυξης & Τροφίμων.
- **Μέτρο 121 «Σχέδια Βελτίωσης»** στο πλαίσιο του «Προγράμματος Αγροτικής Ανάπτυξης 2007-2013» του Υπουργείου Αγροτικής Ανάπτυξης & Τροφίμων.
- **Επενδυτικός Νόμος 3908/2011 (ΦΕΚ 8/Α/1-2-2011)** Υπουργείο Ανάπτυξης Ανταγωνιστικότητας & Ναυτιλίας.

Η ίδρυση – επέκταση μονάδων μεταποίησης σαλιγκαριών έχει ενταχθεί ως επιλέξιμη δραστηριότητα στο **Μέτρο 123 Α** για την μεταποίηση και εμπορία γεωργικών προϊόντων του «Προγράμματος Αγροτικής Ανάπτυξης 2007-2013» του Υπουργείου Αγροτικής Ανάπτυξης & Τροφίμων.

Η παρακολούθηση της εξέλιξης των προγραμμάτων στο πλαίσιο του «Προγράμματος Αγροτικής Ανάπτυξης 2007-2013» μπορεί να γίνεται μέσω του site www.agrotikianaptixi.gr (για περισσότερες πληροφορίες απευθυνθείτε στο τηλ. 210 5275100) ενώ του επενδυτικού νόμου μέσω του www.ependyseis.gr (για περισσότερες πληροφορίες απευθυνθείτε στο τηλ. 210 3258800 - 804).

Εν κατακλείδι θα μπορούσαμε να πούμε ότι η εκτροφή σαλιγκαριών μπορεί να αποτελέσει μια εν δυνάμει κερδοφόρα επιχειρηματική δραστηριότητα, αρκεί όπως ήδη έχουμε αναφέρει, να βασιστεί σε εμπειριστατωμένη έρευνα τόσο όσον αφορά σε θέματα εκτροφής και καταλληλότητας της επιλεγμένης περιοχής δράσης, όσο και σε θέματα διασφάλισης της διάθεσης του παραγομένου προϊόντος στην εθνική ή διεθνή αγορά.

Ως εκ τούτου θεωρούμε ότι οποιαδήποτε επιχειρηματική κίνηση θα πρέπει να γίνεται με σχεδιασμό και προσεκτικά βήματα.



Με βάση τα παραπάνω στοιχεία, και αφού ολοκλήρωσε την διαδικασία αναλύσεων του εδάφους και του νερού, έκρινε ότι η καταλληλότερη παραγωγική διαδικασία, είναι αυτή του ανοικτού βιολογικού κύκλου.

Επέλεξε επίσης και την εταιρεία συνεργάτη η οποία θα παράσχει μεταξύ άλλων, πλήρες πρόγραμμα εργασιών, συμβουλές, επίβλεψη, ειδικά δίκτυα παραγωγής, σαλιγκάρια γεννήτορες, πιστοποιημένους σπόρους, και ακόμη, αγορά σε προσυμφωνημένη τιμή, όποιου ποσοστού της συνολικής παραγωγής αποφασίσει να δώσει η TopSnails.

Ένας επί πλέον λόγος που επιλέχθηκε η σαλιγκαροτροφία ανοικτού τύπου, ήταν η ύπαρξη μικρού οικίσκου κατάλληλου για γραφείο όπως και αποθήκης μέσα στο κτήμα, έτσι ώστε να μην απαιτηθούν εξειδικευμένες κτιριακές εγκαταστάσεις υψηλού κόστους, όπως στην περίπτωση καλλιέργειας κλειστού τύπου.

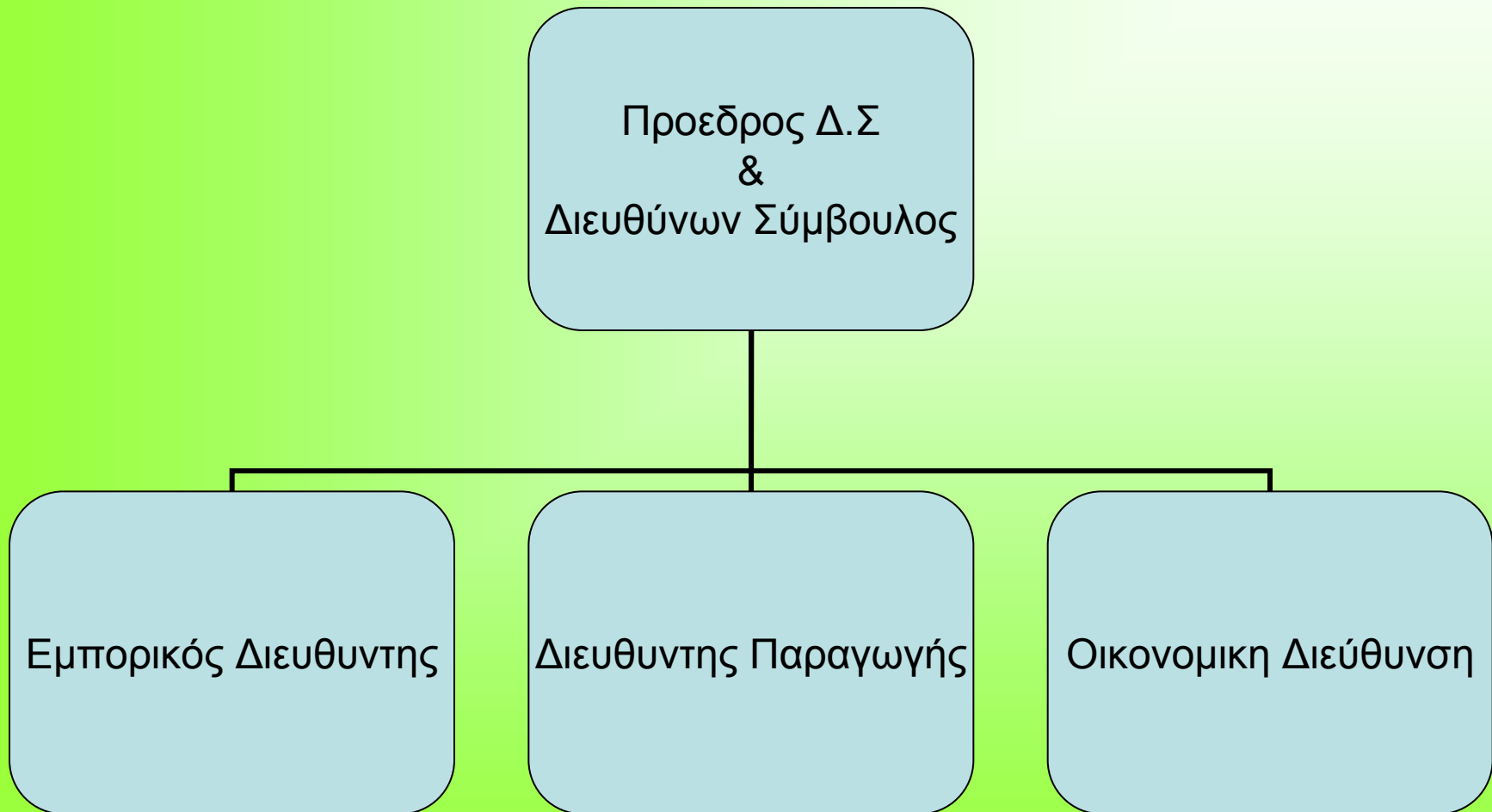
Η Παραγωγική Εγκατάσταση

Οι εγκαταστάσεις παραγωγής της TopSnails θα γίνουν με την βοήθεια, επίβλεψη και καθοδήγηση εξειδικευμένης εταιρείας και θα πληροί όλες τις σύγχρονες προδιαγραφές του κλάδου.

Ο στόχος είναι να περιορισθούν στο ελάχιστο δυνατό οι κίνδυνοι για την παραγωγή από τους φυσικούς εχθρούς των σαλιγκαριών και να εξασφαλιστεί η μέγιστη δυνατή απόδοση της μονάδας.



ΟΡΓΑΝΟΓΡΑΜΜΑ



ΟΡΓΑΝΟΓΡΑΜΜΑ (Συν.)

- Πρόεδρος και Διευθύνων σύμβουλος της εταιρείας θα είναι ο ένας εκ των δύο συνιδρυτών που έχει οικονομικές σπουδές και εμπειρία Marketing και η οικογένεια του οποίου είναι ιδιοκτήτης της έκτασης στο Μαραθώνα. Ο ίδιος θα έχει και την ευθύνη του Εμπορικού Διευθυντή ,λόγω προηγούμενης εμπειρίας στο Marketing.

Την ευθύνη της παραγωγής θα έχει ο έτερος των συνιδρυτών λόγω προηγούμενης εμπειρίας και σπουδών

Τά οικονομικά της εταιρείας θα επιβλέπει ο Πρόεδρος και Διευθύνων σύμβουλος λόγω σπουδών ,αλλά η εκτέλεση των λειτουργιών θα γίνει με outsourcing όπως ομοίως και των νομικών υπηρεσιών και της γραμματειακής υποστήριξης στο βαθμό που απαιτούνται τουλάχιστον στον πρώτο χρόνο λειτουργίας της επιχείρησης.

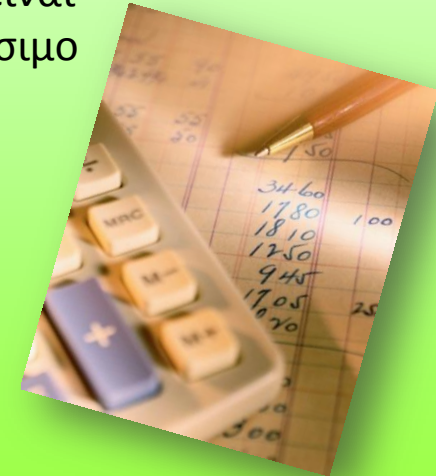
11. Χρηματοοικονομικά

Κεφαλαιοποίηση και μετοχική σύνθεση

Η νομική μορφή της εταιρείας που επιλέχτηκε είναι αυτή της Ανώνυμης Εταιρείας για λόγους κύρους και διαφάνειας στις σχέσεις όλων των εμπλεκομένων (μέτοχοι, προμηθευτές, πελάτες, δημόσιες υπηρεσίες κ.λ.π).

Το κεφάλαιο της TopSnails A.E ανέρχεται σε 120,000,00 Ευρώ και καταβλήθηκε σε μετρητά, ισόποσα, από τους δύο μετόχους.

Η εταιρεία δεν δικαιούται σήμερα επιδότησης, διότι οι μέτοχοι δεν είναι Νέοι Αγρότες. Θα επιδιώξει όμως να υπαχθεί σε οποιοδήποτε διαθέσιμο πρόγραμμα εκσυγχρονισμού, (Βλέπε Κεφάλαιο : ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΑ-ΕΠΙΔΟΤΗΣΕΙΣ)



ΓΕΝΙΚΕΣ ΠΑΡΑΔΟΧΕΣ ΓΙΑ ΤΙΣ ΟΙΚ. ΚΑΤΑΣΤΑΣΕΙΣ

- Η παραγωγή του σαλιγκαροτροφείου ανά έτος/στρέμμα είναι 1000 Kgs.
- Το σύνολο της παραγωγής διατίθεται μέσα στην χρήση που παρήχθη.
- Η σχέση Συμβολαιακών/ Ελεύθερων πωλήσεων είναι :75%/25%,70%/30%,65%/35%,65%/35%,65%/35% για τις αντίστοιχες οικ. χρήσεις.
- Οι τιμές πώλησης για τις Συμβολαιακές πωλήσεις, ξεκινούν με 3,35e/Kg (net) και αυξάνονται κατά 2% κάθε χρόνο.
- Οι τιμές για τις ελεύθερες πωλήσεις είναι διπλάσιες από τις συμβολαιακές
- Οι μέτοχοι, κατά την περίοδο της πρώτης υπερδωδεκάμηνης χρήσης (1/2/2012-31/12/2013), λαμβάνουν έναντι μελλοντικών μερισμάτων, 750e/μήνα έκαστος. Από 1/1/2014 λαμβάνουν 1000e/μήνα.
- Η οικονομική ανάλυση βασίστηκε κατά κύριο λόγο στα στοιχεία της μελέτης για σαλιγκαροτροφείο 20 στρεμμάτων, της εταιρείας Fereikos-Helix, η οποία επισυνάπτεται στα παραρτήματα.

ΠΙΝΑΚΑΣ ΠΩΛΗΣΕΩΝ

- Με βάση τις πιο πάνω παραδοχές, οι πωλήσεις σε ποσότητες και αξίες, διαμορφώνονται όπως στον πίνακα που ακολουθεί.

	1 ^η Εταιρική χρήση	2 ^η Εταιρική χρήση	3 ^η Εταιρική χρήση	4 ^η Εταιρική χρήση	5 ^η Εταιρική χρήση
ΠΟΣΟΤΗΤΕΣ					
Συμβολ.	15000Kgs	14000Kgs	13000Kgs	13000Kgs	13000Kgs
Ελεύθερες	5000Kgs	6000Kgs	7000Kgs	7000Kgs	7000Kgs
Σύνολο Kgs	20000Kgs	20000Kgs	20000Kgs	20000Kgs	20000Kgs
ΑΞΙΑ (€)					
Συμβολ.	50250	48300	45500	46800	48100
Ελεύθερες	33500	41400	49000	50400	51800
Σύνολο	83750	89700	94500	97200	99900

	TOPSNAILS A.E				
	ΙΣΟΛΟΓΙΣΜΟΙ				
	31/12/2013	31/12/2014	31/12/2015	31/12/2016	31/12/2017
ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ	135.724	142.275	153.467	166.184	180.923
Πάγιο	85.350	85.350	85.350	85.350	85.350
1. Εγκαταστάσεις Σαλιγκαροτροφείου	80.950	80.950	80.950	80.950	80.950
2. Μηχανήματα & Εργαλεία	4.400	4.400	4.400	4.400	4.400
Αποσβεσθέντα Πάγια	17.070	34.140	51.210	68.280	85.350
Κυκλοφορούν	21.000	15.000	20.000	20.000	20.000
1. Πελάτες	10.000	10.000	15.000	15.000	15.000
2. Αποθέματα	5.000	5.000	5.000	5.000	5.000
3. Χρεώστες Διάφοροι	6.000				
Διαθέσιμο	46.444	76.065	99.327	129.114	160.923
1. Τράπεζες	45.444	75.065	98.327	128.114	159.923
2. Ταμείο	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000
ΠΑΘΗΤΙΚΟ	135.724	142.275	153.467	166.184	180.923
Ιδια Κεφάλαια	126.190	132.655	142.712	154.791	168.891
1. Μετοχικό Κεφάλαιο	120.000	120.000	120.000	120.000	120.000
2. Αποθεματικά	1.811	3.639	5.682	7.847	10.133
3. Κέρδη σε νέον	4.379	9.016	17.030	26.944	38.758
Μακροπρόθεσμες Υποχρεώσεις					
1. Τράπεζες	-	-	-	-	-
Βραχυπρόθεσμες Υποχρεώσεις	9.534	9.620	10.755	11.393	12.032
1. Τράπεζες	-	-			
2. Φόροι Πληρωτέοι	9.534	9.620	10.755	11.303	12.031
3. Μερισματα Πληρωτέα	-	-	-	-	-

Αποτελέσματα Χρήσεως

	TOPSNAILS A.E				
	ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ ΧΡΗΣΕΩΣ				
	1/2/2012	1/1/2014	1/1/2015	1/1/2016	1/1/2017
	31/12/2013	31/12/2014	31/12/2015	31/12/2016	31/12/2017
ΠΩΛΗΣΕΙΣ	83.750	89.700	94.500	97.200	99.900
1,Συμβολαιακές	50.250	48.300	45.500	46.800	48.100
2,Ελεύθερες	33.500	41.400	49.000	50.400	51.800
ΚΟΣΤΟΣ ΠΩΛΗΘΕΝΤΩΝ	32.226	46.615	46.688	46.728	46.768
1,Ενοίκιο Αγροκτήματος	1.256	1.345	1.418	1.458	1.498
2,Αποσβέσεις Εγκαταστάσεων Σαλιγκαροτροφείου	16.190	16.190	16.190	16.190	16.190
3,Αποσβέσεις Μηχανημάτων και Εργαλείων	880	880	880	880	880
4,Κόστος Παραγωγής	13.900	28.200	28.200	28.200	28.200
ΜΙΚΤΟ ΚΕΡΔΟΣ	51.524	43.085	47.812	50.472	53.132
ΕΞΟΔΑ	11.800	3.000	3.000	3.000	3.000
1,Έξοδα διάθεσης	10.300	1.500	1.500	1.500	1.500
2,Γενικά Έξοδα	1.500	1.500	1.500	1.500	1.500
ΚΕΡΔΟΣ ΠΡΟ ΦΟΡΩΝ	39.724	40.085	44.812	47.472	50.132
ΦΟΡΟΣ ΕΙΣΟΔΗΜΑΤΟΣ (24%)	9.534	9.620	10.755	11.393	12.032
ΚΕΡΔΗ ΠΡΟΣ ΔΙΑΘΕΣΗ	30.190	30.465	34.057	36.079	38.100
ΔΙΑΘΕΣΗ ΚΕΡΔΩΝ	30.136	29.976	33.624	35.676	37.728
1,Τακτικό Αποθεματικό	1.808	1.798	2.017	2.141	2.264
2,Κέρδη σε νέον	4.328	4.178	7.607	9.535	11.464
2,Μερίσματα Πληρωτέα	24.000	24.000	24.000	24.000	24.000

TOPSNAILS A.E					
Ταμειακές Ροές					
1/5/2012- 31/12/2012	1/1/2013- 31/12/2013	1/1/2014- 31/12/2014	1/1/2015- 31/12/2015	1/1/2016- 31/12/2016	1/1/2017- 31/12/2017

ΤΑΜΕΙΑΚΕΣ ΕΙΣΡΟΕΣ

Διαθέσιμα στην αρχή της περιόδου	-	22.650	46.444	76.065	99.327	129.114
1 Μετοχικό Κεφάλαιο	120.000	-	-	-	-	-
2,Λειτουργικά κέρδη προ Τόκων και Φόρων	-	39.724	40.085	44.812	47.472	50.132
3,Αποσβέσεις	-	17.070	17.070	17.070	17.070	17.070
4,Μείωση Χρεώστες Διάφοροι	-	-	6.000	-	-	-
Σύνολο Εισροών	120.000	79.444	109.599	137.947	163.869	196.316

ΤΑΜΕΙΑΚΕΣ ΕΚΡΟΕΣ

1,Επενδύσεις Σαλιγκαροτροφείου	80.950	-	-	-	-	-
2,Αγορές Μηχανημάτων και εργαλείων	4.400	-	-	-	-	-
3,Αύξηση Υπολοίπων Πελατών.	-	10.000	-	5.000	-	-
4,Αύξηση Αποθεμάτων προϊόντων	-	5.000	-	-	-	-
5,Φόροι	-	-	9.534	9.620	10.755	11.393
6,Απολήψεις Μετόχων	12.000	18.000	-	-	-	-
7.Μερίσματα	-	-	24.000	24.000	24.000	24.000
Σύνολο Εκροών	97.350	33.000	33.534	38.620	34.755	35.393

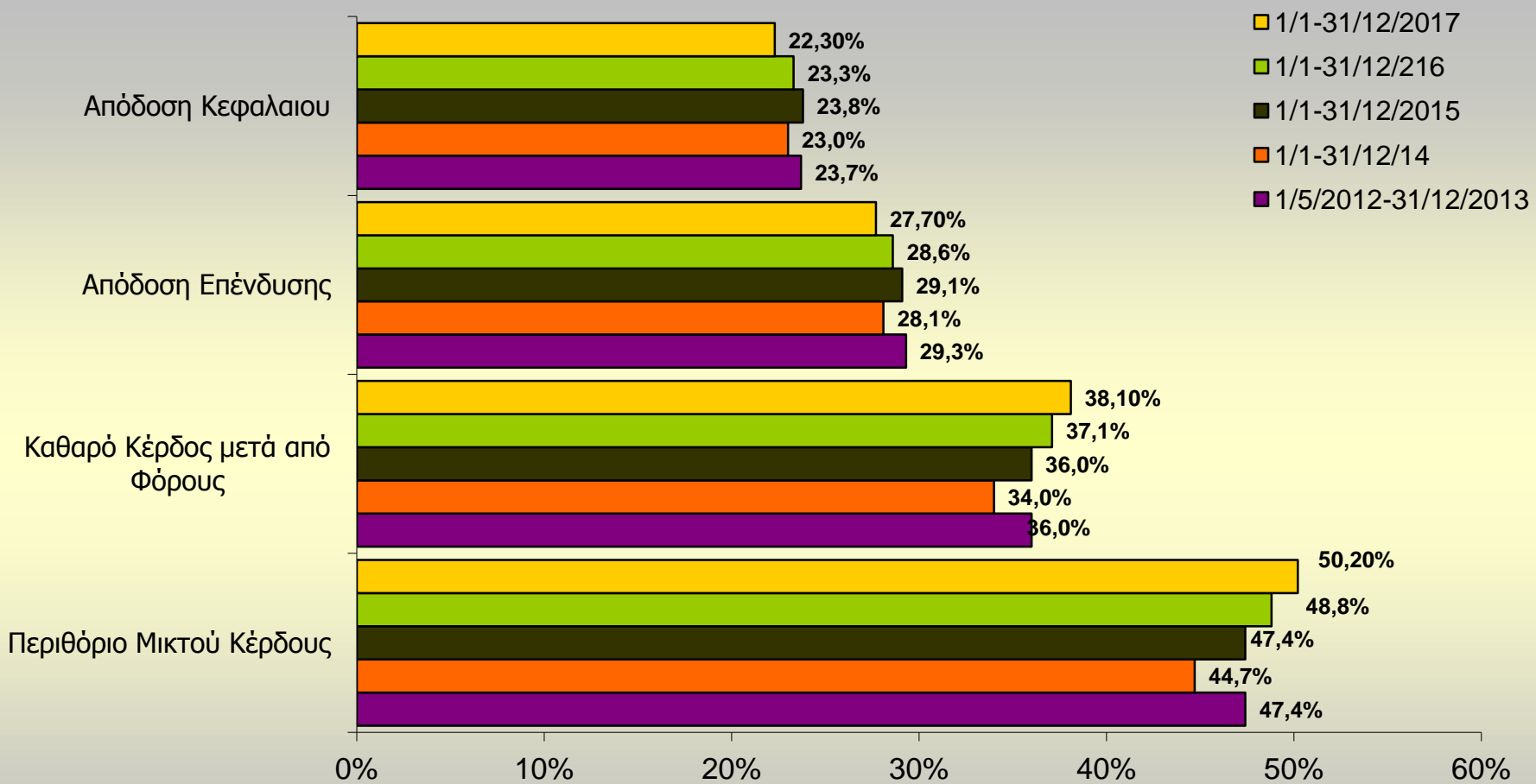
Ταμειακό Πλεόνασμα/(Ελλειμμα)	22.650	46.444	76.065	99.327	129.114	160.923
--------------------------------------	---------------	---------------	---------------	---------------	----------------	----------------

Χρηματοοικονομικοί Δείκτες

	TOPSNAILS A.E.				
	Χρηματοοικονομικοί δείκτες				
	1/5/2012-31/12/2013	1/1-31/12/14	1/1-31/12/2015	1/1-31/12/216	1/1-31/12/2017
Περιθώριο Μικτού Κέρδους (Κέρδος προ Φόρων και Τόκων/Σύνολο Πωλήσεων)	47,40%	44,70%	47,40%	48,80%	50,20%
Καθαρό Κέρδος μετά από Φόρους	36,00%	34,00%	36,00%	37,10%	38,10%
Απόδοση της Επένδυσης (Κέρδη προ τόκων και Φόρων/Σύνολο Ενεργητικού)	29,30%	28,10%	29,10%	28,60%	27,70%
Απόδοση Κεφαλαίου (Καθαρό Κέρδος μετά από τόκους και Φόρους/ Σύνολο Ιδίων Κεφαλαίων)	23,70%	23,00%	23,80%	23,30%	22,30%

Χρηματοοικονομικοί Δείκτες

Διάγραμμα



Εκτίμηση Κινδύνου

Όπως προκύπτει από τους χρηματοοικονομικούς δείκτες η επένδυση φαίνεται αποδοτική, με τις προϋποθέσεις που τέθηκαν (παραγωγή, τιμές ,όγκος πωλήσεων κ.λ.π).

Η προοπτική των Εξαγωγών και η επέκταση της εσωτερικής Αγοράς και σε άλλες περιοχές δίδει προοπτική μεγέθυνσης της εταιρείας στο μέλλον.

Ο κίνδυνος των ασθενειών δεν έχει επαρκώς εκτιμηθεί.

Η βιβλιογραφία αναφέρει ότι το Σαλιγκάρι είναι ένας ζωντανός οργανισμός που δεν αρρωσταίνει εύκολα . **Παρά ταύτα ο κίνδυνος είναι υπαρκτός.**

Πέραν των όσων αναφέρθηκαν προηγουμένως (Σλάϊντ 47:Εχθροί των σαλιγκαριών, σλάϊντ 57 :Προβλήματα και σλαϊντ 66 σαν κατακλείδα, θα πρέπει να εκτιμηθούν σοβαρά και να προετοιμαστούν δράσεις αντιμετώπισης και άλλων πιθανών κινδύνων ,όπως **ενδεικτικά** αναφέρονται πιο κάτω:

- Πλήρης η σημαντική καταστροφή της παραγωγής λόγω θανάτου των σαλιγκαριών από ασθένεια ή φυσικά φαινόμενα όπως πλημμύρες ή καύσωνας



Εκτίμηση Κινδύνου (συν.)

- Σημαντικά μειωμένη παραγωγή έναντι προβλέψεων που βασίστηκαν σε διαβεβαιώσεις του προμηθευτή.
- Προβλήματα η αδυναμία εκτέλεσης συμβολαίου πώλησης λόγω οικονομικής κατάστασης του συμβολαιακού αγοραστή.
- Ανάλυση και άλλων πιθανών προβλημάτων που μπορεί να προκύψουν πρέπει να γίνει και να συνυπολογιστεί στην απόφαση κάθε δυνητικού επενδυτή.

ΟΙΚΟΝΟΜΟΤΕΧΝΙΚΗ ΜΕΛΕΤΗ ΓΙΑ ΣΑΛΙΓΚΑΡΟΤΡΟΦΕΙΟ 20 ΣΤΡΕΜΜΑΤΩΝ

ΚΟΣΤΟΣ ΚΑΙ ΕΣΟΔΑ

Ο οικονομικός υπολογισμός της επένδυσης και διαχείρισης ενός εκτροφείου είναι πάντα δύσκολος και είναι ακόμα πιο δύσκολος στον τομέα της σαλιγκαροτροφίας όπου το εγκατεστημένο ζώο είναι ανεξέλεγκτο και η εμπειρία στο χώρο αυτό, είναι ακόμα περιορισμένη. Τα αποτελέσματα δεν είναι και δεν μπορούν να είναι πάντα συγκεκριμένα. Διαφέρουν από περιοχή σε περιοχή παρόλο που σε όλα τα ανοιχτά εκτροφεία χρησιμοποιούνται παρόμοιες τεχνικές και μέθοδοι. Τα αποτελέσματα αυτά επηρεάζονται από το κλίμα και της γενικής συνθήκης του τόπου εγκατάστασης του εκτροφείου. Είναι δυνατό να δοθούν **οι ενδεικτικές** παράμετροι πληρωμών και εσόδων στη σαλιγκαροτροφία, ως οικονομική δραστηριότητα, σε σχέση με της καλλιεργούμενες εκτάσεις.

Όλοι οι υπολογισμοί και τα στοιχεία πρέπει να θεωρηθούν με έναν γενικό χαρακτηρισμό, υποκείμενα σε τροποποιήσεις, σε σχέση με τα συστήματα, τις οικονομικές, κατασκευαστικές και ποιοτικές επιλογές του επενδυτή και τις κλιματολογικές συνθήκες των περιοχών αλλά και τον «ανθρώπινο» παράγοντα πάνω στο εκτροφείο.

Ακολουθως ελέγχουμε το πραγματικό κόστος των εκτροφείων αναφερόμενα στο έτος 2012 για μια εγκατάσταση 20.000 τμ. σε σχέση με τα έξοδα κατασκευής και ενεργοποίησης του εκτροφείου και εκείνα της ετήσιας διαχείρισης. Η πλήρης μελέτη επισυνάπτεται στην συνέχεια ως παράρτημα.



FEREIKOS – HELIX
ΠΑΛΑΙΜΟΝΟΣ ΤΕΡΜΑ
ΚΟΡΙΝΘΟΣ Τ.Κ. 20100
ΤΗΛ.27410 80165-6 / FAX : 2741080164
Email : info@fereikos-helix.gr
www.fereikos-helix.gr

ΟΙΚΟΝΟΜΟΤΕΧΝΙΚΗ ΜΕΛΕΤΗ ΓΙΑ ΣΑΛΙΓΚΑΡΟΤΡΟΦΕΙΟ ΤΩΝ 20 ΣΤΡΕΜΜΑΤΩΝ.

ΗΜΕΡΟΜΗΝΙΑ : 15/ 05/ 2012

ΔΙΑΡΚΕΙΑ ΠΡΟΣΦΟΡΑΣ ΕΩΣ : 14/ 06 / 2012

ΣΕΛΙΔΕΣ : 7

ΟΝΟΜ/ ΜΟ :

ΠΕΡΙΟΧΗ :

ΥΛΟΠΟΙΗΣΗ ΕΡΓΟΥ : ΠΕΡΙΟΔΟΣ 2012 – 2013

ΚΟΣΤΟΣ ΚΑΙ ΕΣΟΔΑ

Ο οικονομικός υπολογισμός της επένδυσης και διαχείρισης ενός εκτροφείου είναι πάντα δύσκολος και είναι ακόμα πιο δύσκολος στον τομέα της σαλιγκαροτροφίας όπου το εγκατεστημένο ζώο είναι ανεξέλεγκτο και η εμπειρία στο χώρο αυτό, είναι ακόμα περιορισμένη. Τα αποτελέσματα δεν είναι και δεν μπορούν να είναι πάντα συγκεκριμένα. Διαφέρουν από περιοχή σε περιοχή παρόλο που σε όλα τα ανοιχτά εκτροφεία χρησιμοποιούνται παρόμοιες τεχνικές και μέθοδοι . Τα αποτελέσματα αυτά επηρεάζονται από το κλίμα και της γενικές συνθήκες του τόπου εγκατάστασης του εκτροφείου. Είναι δυνατό να δοθούν **οι ενδεικτικές** παράμετροι πληρωμών και εσόδων στη σαλιγκαροτροφία, ως οικονομική δραστηριότητα, σε σχέση με της καλλιεργούμενες εκτάσεις.

Όλοι οι υπολογισμοί και τα στοιχεία πρέπει να θεωρηθούν με έναν γενικό χαρακτηρισμό, υποκείμενα σε τροποποιήσεις, σε σχέση με τα συστήματα, τις οικονομικές, κατασκευαστικές και ποιοτικές επιλογές του επενδυτή και τις κλιματολογικές συνθήκες των περιοχών αλλά και τον «ανθρώπινο» παράγοντα πάνω στο εκτροφείο.

Ακολουθώς ελέγχουμε το πραγματικό κόστος των εκτροφείων αναφερόμενα στο έτος 2012 για μια εγκατάσταση 20.000 τμ. Σε σχέση με τα έξοδα κατασκευής και ενεργοποίησης του εκτροφείου και εκείνα της ετήσιας διαχείρισης.

ΚΟΣΤΟΣ

A. ΑΡΧΙΚΕΣ ΕΡΓΑΣΙΕΣ

• 2 ΑΝΑΛΥΣΕΙΣ ΕΔΑΦΟΥΣ	120€
• ΑΝΑΛΥΣΗ ΝΕΡΟΥ	30 €
• ΒΕΛΤΙΩΣΗ ΕΔΑΦΟΥΣ	?
• ΒΕΛΤΙΩΣΗ ΝΕΡΟΥ (ΦΙΛΤΡΑ Κ.Α.)	?

B. ΠΡΩΤΕΣ ΥΛΕΣ ΣΑΛΙΓΚΑΡΟΤΡΟΦΙΑΣ ΓΙΑ 20 ΣΤΡΕΜΜΑΤΑ

ΔΙΧΤΥΑ ΕΣΩΤΕΡΙΚΗΣ ΠΕΡΙΦΡΑΞΗΣ	20.400 Ευρώ
ΣΑΛΙΓΚΑΡΙΑ – ΜΑΝΕΣ ΑΝΑΠΑΡΑΓΩΓΗΣ	22.176 Ευρώ
ΣΠΟΡΟΙ ΓΙΑ ΤΗΝ ΑΝΑΠΑΡΑΓΩΓΗ ΚΑΙ ΤΗΝ ΠΑΧΥΝΣΗ (Συνολικά για τρεις σπορές)	5.224,38 Ευρώ
ΤΕΧΝΟΓΝΩΣΙΑ – ΜΕΛΕΤΗ - ΕΠΙΒΛΕΨΗ	7.500 Ευρώ
ΣΥΝΟΛΟ	55.300,38 Ευρώ

Γ. ΕΞΟΔΑ ΚΑΤΑΣΚΕΥΗΣ ΚΑΙ ΕΓΚΑΤΑΣΤΑΣΗΣ 20.000 τ.μ.

(ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΕΣ ΕΠΙΛΟΓΕΣ ΤΟΥ ΕΠΕΝΔΥΤΗ – ΕΚΤΡΟΦΕΑ)

ΕΡΓΑΣΙΕΣ ΕΔΑΦΟΥΣ (όργωμα, φρεζάρισμα, κατασκευή αυλακιών, προετοιμασία καναλιών αποστράγγισης νερού και άλλες εγκαταστάσεις)	≈ 800 Ευρώ
ΖΙΖΑΝΙΟΚΤΟΝΙΑ (ΣΕ ΟΛΗ ΤΗΝ ΕΚΤΑΣΗ ΤΟΥ ΑΓΡΟΤΕΜΑΧΙΟΥ)	≈ 200 Ευρώ

ΕΙΔΙΚΗ ΑΠΟΛΥΜΑΝΣΗ ΕΝΑΝΤΙΑ ΣΤΟΥΣ ΕΧΘΡΟΥΣ ΤΟΥ ΕΛΑΦΟΥΣ 1 ^η απολύμανση 2 ^η απολύμανση στην περιφραγμένη εγκατάσταση 3 ^η απολύμανση προφύλαξης στην εξωτερική περίμετρο της εγκατάστασης Μυοκτονία κατά μήκος της περιμέτρου του εκτροφείου	≈ 2.000 Ευρώ
ΑΝΟΡΓΑΝΗ ΛΙΠΑΝΣΗ (ΣΕ ΟΛΗ ΤΗΝ ΕΚΤΑΣΗ ΤΟΥ ΑΓΡΟΤΕΜΑΧΙΟΥ μια φορά στην αρχή)	≈ 600 Ευρώ
ΟΡΓΑΝΙΚΗ ΛΙΠΑΝΣΗ (ΣΤΗΝ ΕΚΤΑΣΗ ΤΟΥ ΣΑΛΙΓΚΑΡΟΤΡΟΦΕΙΟΥ)	≈ 300 Ευρώ
ΕΞΩΤΕΡΙΚΗ ΠΕΡΙΦΡΑΞΗ (συρματόπλεγμα-πάσσαλοι-σύρμα αγκαθωτό)	≈ 3.000 Ευρώ
ΠΕΡΙΜΕΤΡΙΚΗ ΠΕΡΙΦΡΑΞΗ (λαμαρίνα) περίμετρος 600 γραμμικά μέτρα(100X200) , πασσάλωμα και γαλβανισμένες λαμαρίνες. 300 γαλβανισμένες λαμαρίνες πάχους 0,4 – 0,5 χιλιοστών και διαστάσεων 1μ.χ 2μ.	≈ 3.000 Ευρώ
ΞΥΛΙΝΟΙ ΠΑΣΣΑΛΟΙ ΕΣΩΤΕΡΙΚΩΝ ΠΕΡΙΦΡΑΞΕΩΝ (2.720 ξυλοπάλουκα X 1,8€/ τεμ.)	≈ 4.900 Ευρώ
ΕΓΚΑΤΑΣΤΑΣΗ ΣΥΣΤΗΜΑΤΟΣ ΤΕΧΝΗΤΗΣ ΒΡΟΧΗΣ (σωλήνες, μπεκ, βάνες, φίλτρα κ.ά.)	≈ 8.000 Ευρώ
ΔΙΑΦΟΡΑ ΕΞΟΔΑ (μεταφορικά, καρφιά, διάφορα άλλα υλικά, κ.α.)	≈ 1.400 Ευρώ
ΚΟΣΤΟΣ ΕΡΓΑΣΙΑΣ X 4 Ευρώ / ώρα Για την κατασκευή και εγκατάσταση του σαλιγκαροτροφείου (4 εργάτες για 240 ώρες ο καθένας περίπου 480 ώρες)	≈ 3.840 Ευρώ
ΕΡΓΑΛΕΙΑ ΚΑΙ ΜΗΧΑΝΗΜΑΤΑ 2 Φρέζες χειρός -3 χορτοκοπτικά- λιπαντήρας κ.ά	≈ 3.500 Ευρώ
TNT (16.000 τμ) Ύφασμα φυτοκάλυψης και παγετοπροστασίας (προαιρετικά από FERIKOS-HELIX)	≈ 1.760 Ευρώ
ΔΙΧΤΥ (20.000 τμ) προστασίας από πτηνά (Σε περίπτωση που κρίνεται αναγκαίο)	≈ 4.000 Ευρώ
ΚΛΟΥΒΙΑ (20 τεμ.) για στέγνωμα και καθαρισμό των σαλιγκαριών	≈ 2.400 Ευρώ

ΕΞΟΔΑ ΣΥΣΚΕΥΑΣΙΑΣ-ΑΠΟΘΗΚΕΥΣΗΣ (Διχτάκια-τελαράκια-χαρτόκουτα κ.ά.)	≈ 1.400 Ευρώ
ΑΠΟΘΗΚΗ (100 ΤΜ) Ο αποθηκευτικός χώρος μπορεί να βρίσκεται και <u>εκτός</u> εκτροφείου και δεν προστίθεται στα συνολικά έξοδα.	(10.000-30.000) Ευρώ
ΣΥΝΟΛΟ ΕΞΟΔΩΝ ΚΑΤΑΣΚΕΥΗΣ ΚΑΙ ΕΓΚΑΤΑΣΤΑΣΗΣ (εκτός του Φ.Π.Α. και την αξία χρωαφιού)	≈ 41.100 Ευρώ
ΣΥΝΟΛΟ ΕΞΟΔΩΝ ΑΡΧΙΚΗΣ ΕΠΕΝΔΥΣΗΣ ΚΑΤΑΣΚΕΥΗ ΚΑΙ ΠΡΩΤΕΣ ΥΛΕΣ	≈ 96.400,38 Ευρώ

Δ. 1^{ος} ΚΥΚΛΟΣ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑΣ (ΜΑΙΟΣ 2012-ΙΑΝΟΥΑΡΙΟΣ 2013)

ΔΙΑΦΟΡΑ ΕΞΟΔΑ ΓΙΑ ΤΗΝ ΕΤΗΣΙΑ ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΗ: Απολυμαντικά, μυοκτονίες, ηλεκτρικό ρεύμα, καύσιμα για την εγκατάσταση άρδευσης και διάφορα άλλα έξοδα.	≈ 2.000 Ευρώ
ΕΞΟΔΑ ΕΡΓΑΣΙΑΣ ΓΙΑ ΤΟΝ ΠΡΩΤΟ ΚΥΚΛΟ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑΣ (1 εργάτης πλήρους απασχόλησης και 1 εργάτης μερικής απασχόλησης)	≈ 10.500 Ευρώ
ΕΞΟΔΑ ΓΙΑ ΤΗΝ ΕΜΠΟΡΕΥΜΑΤΟΠΟΙΗΣΗ, ΣΥΣΚΕΥΑΣΙΑ,ΜΕΤΑΦΟΡΙΚΑ,ΤΕΧΝΙΚΗ ΥΠΟΣΤΗΡΙΞΗ, ΚΤΛ	≈ 1.400 Ευρώ ;
ΑΠΡΟΒΛΕΠΤΑ ΕΞΟΔΑ	≈ 1.500 Ευρώ
ΣΥΝΟΛΙΚΑ ΕΞΟΔΑ 1^{ου} ΚΥΚΛΟΥ	≈ 15.400 Ευρώ
ΕΣΟΔΑ	-

Στον 1^ο κύκλο δραστηριότητας δεν θα υπάρξουν εισπράξεις, από την στιγμή που τα σαλιγκάρια δεν φτάνουν στην εμπορική ωριμότητα. Οι εκτροφείς του Helix Aspensa, που έχουν εισάγει τις μάνες στην αρχή της άνοιξης, μπορούν να πουλήσουν τον Σεπτέμβριο – Οκτώβριο για γαστρονομική αγορά τα σαλιγκάρια-μάνες που έχουν ήδη εναποθέσει πολλές φορές τα αυγά τους (2 ή 3). Αυτό δεν θεωρείται εισόδημα αλλά δυνατότητα για πρακτική εξάσκηση πάνω στις συνθήκες της πραγματικής συγκομιδής. Οι μάνες που θα χρειαστούν για τον επόμενο κύκλο θα είναι διαλεγμένες από τα σαλιγκάρια που έχουν γεννηθεί στον πρώτο κύκλο.

Ε. 2^{ος} ΚΥΚΛΟΣ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑΣ (ΦΕΒΡΟΥΑΡΙΟΣ 2013-ΝΟΕΜΒΡΙΟΣ 2013)

ΕΞΟΔΑ ΓΙΑ ΤΗΝ ΕΜΠΟΡΕΥΜΑΤΟΠΟΙΗΣΗ, ΣΥΣΚΕΥΑΣΙΑ,ΜΕΤΑΦΟΡΙΚΑ,ΤΕΧΝΙΚΗ ΥΠΟΣΤΗΡΙΞΗ, ΚΤΛ	≈ 1.500Ευρώ
ΕΞΟΔΑ ΕΡΓΑΣΙΑΣ ΓΙΑ ΤΟΝ ΔΕΥΤΕΡΟ ΚΥΚΛΟ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑΣ (2 εργάτες πλήρους απασχόλησης και 1 εργάτης μερικής απασχόλησης)	≈ 21.000 Ευρώ
ΕΤΗΣΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΗ ΣΑΛΙΓΚΑΡΟΤΡΟΦΕΙΟΥ (προαιρετική)	≈(1.000) Ευρώ
ΑΠΡΟΒΛΕΠΤΑ ΕΞΟΔΑ	≈ 1.500 Ευρώ
ΣΥΝΟΛΙΚΑ ΕΞΟΔΑ 2^{ου} ΚΥΚΛΟΥ	≈ 24.000 Ευρώ
ΕΞΟΔΑ 2^{ου} ΚΥΚΛΟΥ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑΣ	≈ 67.200 Ευρώ

ΣΤ. ΣΥΝΟΛΟ ΕΞΟΔΩΝ ΕΩΣ ΤΗΝ ΠΡΩΤΗ ΠΑΡΑΓΩΓΗ

ΣΥΝΟΛΟ ΕΞΟΔΩΝ ΚΑΤΑΣΚΕΥΗΣ ΚΑΙ ΕΓΚΑΤΑΣΤΑΣΗΣ (+ ανάλυση χόματος και νερού) (εκτός της αξίας του αγροτεμαχίου)	≈ 41.250 Ευρώ
ΣΥΝΟΛΟ ΠΡΩΤΩΝ ΥΛΩΝ ΣΑΛΙΓΚΑΡΟΤΡΟΦΙΑΣ	55.300,38 Ευρώ
ΣΥΝΟΛΙΚΑ ΕΞΟΔΑ 1^{ου} ΚΥΚΛΟΥ	≈ 15.400 Ευρώ
ΣΥΝΟΛΙΚΑ ΕΞΟΔΑ 2^{ου} ΚΥΚΛΟΥ	≈ 24.000 Ευρώ
ΣΥΝΟΛΟ	≈ 135.950,38 Ευρώ

ΚΟΣΤΟΣ ΕΤΗΣΙΑΣ ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΗΣ

ΔΙΑΦΟΡΑ ΕΞΟΔΑ ΓΙΑ ΤΗΝ ΕΤΗΣΙΑ ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΗ: Απολυμαντικά, μυοκτονίες, ηλεκτρικό ρεύμα, καύσιμα για την εγκατάσταση άρδευσης και διάφορα άλλα έξοδα.	≈ 2.000 Ευρώ
ΕΤΗΣΙΑ ΕΞΟΔΑ ΕΡΓΑΣΙΑΣ (2 εργάτες πλήρους απασχόλησης και 1 εργάτης μερικής απασχόλησης)	≈ 25.200 Ευρώ
ΕΤΗΣΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΗ ΣΑΛΙΓΚΑΡΟΤΡΟΦΕΙΟΥ (προαιρετική)	≈(1.000) Ευρώ
ΕΞΟΔΑ ΓΙΑ ΤΗΝ ΕΜΠΟΡΕΥΜΑΤΟΠΟΙΗΣΗ, ΣΥΣΚΕΥΑΣΙΑ,ΜΕΤΑΦΟΡΙΚΑ,ΤΕΧΝΙΚΗ ΥΠΟΣΤΗΡΙΞΗ, ΚΤΛ	≈ 1.500 Ευρώ ;
ΑΠΡΟΒΛΕΠΤΑ ΕΞΟΔΑ	≈ 1.500 Ευρώ

ΣΥΝΟΛΙΚΑ ΕΤΗΣΙΑ ΕΞΟΔΑ	≈ 30.200 Ευρώ
ΕΣΟΔΑ	≈ 67.200 Ευρώ

Σε όλες τις παραπάνω αξίες δεν συμπεριλαμβάνεται ο Φ.Π.Α

ΕΡΓΑΤΟΩΡΕΣ : 220 ΗΜΕΡΕΣ ΤΟΝ ΧΡΟΝΟ

Για την κατασκευή του εκτροφείου θα χρειαστούν:

- 2 εργάτες για 30 ημέρες.

Περίοδος κατασκευής ΣΕΠΤΕΜΒΡΙΟΣ 2011- ΦΕΒΡΟΥΑΡΙΟΣ 2012

Για τον 1ο ΚΥΚΛΟ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑΣ:

- 1 Διαχειριστής
- 1 Εργάτης πλήρους απασχόλησης (με αγροτικό μισθό)
- 1 Εργάτης μερικής απασχόλησης

Για τον 2ο ΚΥΚΛΟ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑΣ:

- 1 Διαχειριστής
- 2 Εργάτες πλήρους απασχόλησης (με αγροτικό μισθό)
- 1 Εργάτης μερικής απασχόλησης

Σύνολο στο έτος 3 εργάτες (2 πλήρους απασχόλησης και 1 μερικής απασχόλησης).

Τα οικονομικά στοιχεία της προσφοράς είναι με την προϋπόθεση πως ο υποψήφιος επενδυτής δεν θα ασχοληθεί προσωπικά με καμία εργασία στο εκτροφείο.

Ενδεικτικό κόστος εργατικών:

Ωρομίσθιο: 4 Ευρώ

Ημερομίσθιο: 35 Ευρώ

Μηνιαίος μισθός εργάτη πλήρους απασχόλησης: 800 Ευρώ

Μηνιαίος μισθός εργάτη μερικής απασχόλησης: 500 Ευρώ

ΕΝΔΕΙΚΤΙΚΕΣ ΕΡΓΑΣΙΕΣ :

Πότισμα στο εκτροφείο, φρεζάρισμα διαδρόμων, κόψιμο φυλλωμάτων με χορτοκοπτικό, βοτάνισμα, περιμετρικός έλεγχος λαμαρίνας , έλεγχος στα δίχτυα εσωτερικής περιφραξής , απολυμάνσεις - μυοκτονίες εξωτερικά του εκτροφείου, μεταφορά σαλιγκαριών από τις βραγιές αναπαραγωγής στις βραγιές πάχυνσης, συλλογή σαλιγκαριών – τοποθέτηση στα ειδικά κλουβιά για καθαρισμό και στέγνωμα, διαλογή, συσκευασία στα ειδικά διχτάκια και μετά στα αεριζόμενα χαρτοκιβώτια, κ.α.

ΑΠΑΡΑΙΤΗΤΑ ΕΡΓΑΛΕΙΑ ΓΙΑ ΤΗΝ ΕΚΤΡΟΦΗ

2 Φρεζάκια χειρός πλάτους 90 εκ – τρακτεράκι «kubota» με φρέζα πλάτους 3-3,3μ για φρεζάρισμα των βραγιών (2 φορές τον χρόνο)- ψεκαστήρες χειρός- τουλάχιστον 3 χορτοκοπτικά(μεσινέζα-μπορντουροψάλιδο)- ξύλινα τελαράκια και άλλα υλικά συγκομιδής.

ΕΣΟΔΑ

Η μέση απόδοση για το ανοιχτό εκτροφείο σαλιγκαριών είναι από **800 – 1200 κιλά ανά στρέμμα**. Το ετήσιο προβλεπόμενο κέρδος, στην τωρινή χονδρική τιμή 2012 είναι καθαρή αξία **3,36 € το κιλό**.

ΜΙΚΤΑ ΕΣΟΔΑ ΕΓΚΑΤΑΣΤΑΣΗΣ 20.000 τ.μ. (ΓΙΑ ΤΟΝ ΔΕΥΤΕΡΟ ΚΥΚΛΟ)

HELIX ASPERSA:

2.000.000 σαλιγκάρια με 10 γρ. το καθένα = 20.000 κιλά

≈ **67.200** Ευρώ

Στις παραπάνω αξίες δεν συμπεριλαμβάνεται ο Φ.Π.Α

Η διάθεση του προϊόντος εξασφαλίζεται με ιδιωτικό συμφωνητικό άνευ διάρκειας με την εταιρία Fereikos-Helix.

Με κίτρινο χρώμα παρουσιάζονται τα εργατικά διότι εξαρτώνται από πολλούς παράγοντες.

Για οποιαδήποτε διευκρίνηση είμαστε στην διάθεση σας.

Με εκτίμηση,
Βλάχου Παναγιώτα
Υπεύθυνη Ανάπτυξης Εκτροφείων

Σκέντος Αριστοτέλης
Γεωπόνος
FEREIKOS-HELIX

ΣΗΜ. Το παρόν έργο πνευματικής ιδιοκτησίας προστατεύεται κατά τις διατάξεις του Ελληνικού Νόμου (Ν.2121/1993 όπως έχει τροποποιηθεί και ισχύει σήμερα) και τις διεθνείς συμβάσεις περί πνευματικής ιδιοκτησίας. Απαγορεύεται απολύτως η άνευ γραπτής άδειας της εταιρείας κατά οποιοδήποτε μέσο ή τρόπο αντιγραφή, φωτοανατύπωση και εν γένει αναπαραγωγή, εκμίσθωση ή δανεισμός, μετάφραση, διασκευή, αναμετάδοση στο κοινό σε οποιαδήποτε μορφή (ηλεκτρονική, μηχανική ή άλλη) και η εν γένει εκμετάλλευση του συνόλου ή μέρους του έργου.

ΑΠΟΠΟΙΗΣΗ ΕΥΘΥΝΗΣ

« Το ως άνω δείγμα Επιχειρηματικού Σχεδίου, συνιστά μια ενδεικτική, επιχειρηματική προσέγγιση, στα πλαίσια της αφλοκερδούς και εθελοντικής υποστήριξης από το ΚΕΜΕΛ εν δυνάμει και νέων επιχειρηματιών και σε καμία περίπτωση δεν αποτελεί παρακίνηση ή υποκίνηση ή προτροπή στην ανάληψη επιχειρηματικής δράσης βασισμένης σ' αυτό. Σε καμμία περίπτωση οποιαδήποτε πληροφορία\πρόταση που εμπεριέχεται σε αυτό δεν θα πρέπει να εκληφθεί, σαν μέσο επίτευξης συγκεκριμένων επιχειρηματικών ή επενδυτικών στόχων ή κάλυψης οποιωνδήποτε άλλων αναγκών του παραλήπτη. Κάθε υποψήφιος επιχειρηματίας ή επενδυτής θα πρέπει να προβεί στην ατομική, δική του αξιολόγηση οποιασδήποτε πληροφορίας\πρότασης παρέχεται στην παρούσα επικοινωνία και δεν θα πρέπει να βασίζεται σε οποιαδήποτε τέτοια πληροφορία. Ειδικότερα δε, κάθε επιχειρηματίας ή επενδυτής θα πρέπει να προβεί στην ατομική, δική του αξιολόγηση του ρίσκου που εμπεριέχει η συγκεκριμένη επένδυση που αναλαμβάνει και δεν πρέπει να θεωρείται δεδομένη η κερδοφορία ή οι αποδόσεις του ως άνω επιχειρηματικού σχεδίου. Οι πληροφορίες που εκτίθενται στο παρόν βασίζονται σε πηγές που διατίθενται στο κοινό. Το ΚΕΜΕΛ και τα μέλη του ατομικά δεν φέρουν οποιαδήποτε ευθύνη ως προς την ακρίβεια ή πληρότητα των πληροφοριών\προτάσεων αυτών. Οι απόψεις και εκτιμήσεις που εκτίθενται στο παρόν αφορούν πληροφορίες και γνώσεις που αποκτήθηκαν μέχρι την αναγραφόμενη ημερομηνία και μπορεί να υπόκεινται σε αλλαγές χωρίς ειδοποίηση. Το ΚΕΜΕΛ ως σωματείο και τα μέλη του ατομικά ουδεμίαν ευθύνη φέρουν έναντι οποιουδήποτε αποδέκτη ή και τρίτων για την εκ μέρους τους, ανεξαρτήτως τρόπου και μεθόδου, υλοποίηση του συγκεκριμένου δείγματος Επιχειρηματικού Σχεδίου. Σε καμμία περίπτωση οι πληροφορίες και τυχόν συμβουλές που παρέχονται σε αυτό το δείγμα Επιχειρηματικού Σχεδίου, υποκαθιστούν αντίστοιχες υπηρεσίες και πληροφορίες που παρέχονται από επαγγελματίες συμβούλους, ή άλλα φυσικά, νομικά πρόσωπα και οργανισμούς, δημόσιους και μη, ημεδαπούς ή και αλλοδαπούς. Δεν επιτρέπεται η καθ' οιονδήποτε τρόπο αναπαραγωγή ή διανομή από οποιονδήποτε του συγκεκριμένου δείγματος Επιχειρηματικού Σχεδίου που δεν περιλαμβάνει και το κείμενο της παρούσας δήλωσης αποποίησης ευθύνης.»