

# Πώς να δημιουργήσετε μια μικρή μεταποιητική μονάδα

Ένα απλός βοηθητικός οδηγός



ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΔΗΜΟΚΡΑΤΙΑ  
ΥΠΟΥΡΓΕΙΟ ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ  
ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ &  
ΤΡΟΦΙΜΩΝ



Ε.Π. ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΚΑΙ ΘΑΛΑΣΣΙΑΣ  
2014 - 2020



ΕΥΡΩΠΑΪΚΟ ΓΕΩΡΓΙΚΟ  
ΤΑΜΕΙΟ ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ  
ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ Η ΕΥΡΩΠΗ  
ΕΠΕΝΔΥΕΙ ΣΤΙΣ  
ΑΓΡΟΤΙΚΕΣ ΠΕΡΙΟΧΕΣ

## Οι έννοιες

### ΕΠΕΞΕΡΓΑΣΙΑ - ΜΕΤΑΠΟΙΗΣΗ - ΤΥΠΟΠΟΙΗΣΗ

Επεξεργασία ή Μεταποίηση ενός γεωργικού προϊόντος χαρακτηρίζεται το σύνολο των χειρισμών και επεμβάσεων μετά τη συγκομιδή που έχουν ως αποτέλεσμα τη διαφοροποίηση της αρχικής μορφής του και τη δημιουργία ενός δευτερογενούς προϊόντος.

- Επεξεργασία → περιορισμένη διαφοροποίηση (π.χ. κατάψυξη κάποιων προϊόντων)
- Μεταποίηση → πλήρης διαφοροποίηση (π.χ. παραγωγή κρασιού)

### Τα βασικά οφέλη της μεταποίησης

Διαφοροποίηση του προϊόντος

- Δυνατότητα εφαρμογής τακτικών μάρκετινγκ (επώνυμο προϊόν)
- Μεγαλύτερη ποικιλία → απαντάει σε περισσότερες απαιτήσεις των καταναλωτών
- Ευκολότερη διαχείριση του προϊόντος (αποθήκευση, συντήρηση, μεταφορά)
- Μεγαλύτερο εύρος αγορών
- **ΚΑΛΥΤΕΡΕΣ ΤΙΜΕΣ!**

### Πως έχει η κατάσταση σήμερα

- Πολλοί γεωργοί, κτηνοτρόφοι και αλιείς δείχνουν τελευταία έντονο ενδιαφέρον για τη μεταποίηση της δικής τους παραγωγής σε μικρές μεταποιητικές μονάδες.

- Οι διαδικασίες για την ίδρυση μικρών μεταποιητικών μονάδων έχουν απλοποιηθεί αρκετά και υπάρχει τάση για περαιτέρω απλοποίηση στα πλαίσια της βελτίωσης του επενδυτικού κλίματος.
- Οι πολύ μικρές μεταποιητικές μονάδες ορίζονται από τη νομοθεσία ως «επαγγελματικά εργαστήρια»

## Επαγγελματικό εργαστήριο

- Επαγγελματικό εργαστήριο θεωρείται κάθε μεταποιητική μονάδα, ο βασικός μηχανολογικός εξοπλισμός της οποίας έχει:
  - μέχρι 37 KW κινητήρια ισχύ και
  - μέχρι 70 KW θερμική,
  - ενώ ταυτόχρονα είναι χαμηλής όχλησης

(N. 3982/2011 όπως τροποποιήθηκε με N.4155/2013).

- Η κατηγοριοποίηση των διαφόρων δραστηριοτήτων σε
  - Υψηλή όχληση
  - Μέση όχληση
  - Χαμηλή όχληση

ορίζεται με την ΚΥΑ 3137/191/Φ.15 (ΦΕΚ 1048/Β/2012) και εξαρτάται είτε από τη ημερήσια δυναμικότητα σε επεξεργασία πρώτης ύλης, είτε από την ημερήσια δυναμικότητα σε τελικό προϊόν είτε από την εγκατεστημένη ισχύ των μηχανημάτων.

- Υπάρχουν ενδεικτικά παραδείγματα για το πώς ορίζεται η χαμηλή όχληση σε ορισμένες δραστηριότητες μεταποίησης τροφίμων και ποτών.

Για τον πλήρη πίνακα με τα ενδεικτικά παραδείγματα ανατρέξτε στους πίνακες της σχετικής απόφασης ΚΥΑ 3137/191/Φ.15.

## ΒΗΜΑ 1<sup>ο</sup>

Ξεκινώντας θα πρέπει να έχουμε αποφασίσει:

- τι ακριβώς θέλουμε να παράγουμε,
- ποια θα είναι η πρώτη ύλη που θα επεξεργαστούμε και
- ποιες θα είναι οι ποσότητες που θα επεξεργαζόμαστε σε ετήσια βάση

Ένα άτυπο σχέδιο μάρκετινγκ υπάρχει στο μυαλό κάθε επίδοξου επιχειρηματία που θέλει να στήσει τη δική του μικρή μονάδα μεταποίησης αγροτικών προϊόντων.

Ο καθένας όταν ξεκινάει να παράγει κάτι, εξ αρχής αναρωτιέται

- «ποιος θα το αγοράσει;»,
- «που θα το πουλήσω;»,
- «πώς θα είναι το τελικό προϊόν μου, τι χαρακτηριστικά θα έχει;» και πολλές άλλες ανάλογες ερωτήσεις.

Η συστηματική καταγραφή και προσπάθεια εξεύρεσης απαντήσεων για όλα αυτά τα ερωτήματα σε ένα κείμενο αποτελεί ένα τυπικό σχέδιο μάρκετινγκ.

## ΒΗΜΑ 2<sup>ο</sup>

Εξεύρεση κατάλληλου χώρου.

Ο χώρος μπορεί να είναι κάποια αποθήκη, κάποιο κατάστημα ή οποιοδήποτε άλλο κτίριο που ΔΕΝ είναι χαρακτηρισμένο ως

- κατοικία,
- κοινόχρηστο ή βοηθητικό χώρο οικοδομής

– και βέβαια δεν μπορεί να βρίσκεται σε περιοχή που είναι χαρακτηρισμένη ως περιοχή αμιγούς κατοικίας. Σε κάθε περίπτωση πέρα από τη χρήση του κτηρίου ελέγχεται και η χρήση γης.

Θα πρέπει να φροντίσουμε ο χώρος να είναι επαρκής για την

- την αποθήκευση των πρώτων υλών
- την αποθήκευση βοηθητικών υλών που θα χρειαζόμαστε σε ημερήσια βάση,
- την αποθήκευση των υλικών συσκευασίας
- την αποθήκευση των έτοιμων τελικών προϊόντων καθώς και
- την εγκατάσταση του μηχανολογικού εξοπλισμού για την παραγωγική διαδικασία.
- Επίσης θα πρέπει να υπάρχουν χώροι υγιεινής (τουαλέτα, νιπτήρας, ντους, κτλ)

## ΒΗΜΑ 3<sup>ο</sup>

Διερευνούμε τη δυνατότητα ένταξης του επενδυτικού μας σχεδίου σε κάποιο χρηματοδοτικό εργαλείο, καθώς και τη δυνατότητα δανειοδότησης από τραπεζικό ίδρυμα (αν θεωρούμε ότι είναι απαραίτητο).

Επισκεπτόμαστε την ιστοσελίδα της Αναπτυξιακής Δυτικής Μακεδονίας [www.anko.gr](http://www.anko.gr) και επικοινωνούμε με τα στελέχη της εταιρίας για περισσότερες πληροφορίες, ώστε να γνωρίζουμε εάν τη συγκεκριμένη περίοδο είναι σε εξέλιξη κάποιο χρηματοδοτικό πρόγραμμα.

Σε κάθε περίπτωση η ένταξη του επενδυτικού σχεδίου μας σε χρηματοδοτικό εργαλείο (Leader, ΕΣΠΑ κ.λπ.) αποτελεί μια πολύ σημαντική βοήθεια για την υλοποίηση του έργου μας και θα πρέπει να την εκμεταλλευτούμε.

## ΒΗΜΑ 4<sup>ο</sup>

Ερχόμαστε σε επαφή με προμηθευτές μηχανολογικού εξοπλισμού και εργαλείων για επεξεργασία αγροτικών προϊόντων και τροφίμων που θα μας καθοδηγήσουν στο ποια μηχανήματα, σκεύη και εργαλεία θα χρειαστούμε.

Θα ήταν καλό να απευθυνθούμε σε κάποιον σύμβουλο - μελετητή (μηχανικό, οικονομολόγο, γεωτεχνικό) ο οποίος θα μπορούσε να μας σχεδιάσει τη γραμμή παραγωγής και να μας συμβουλέψει γενικότερα για τις διαδικασίες που χρειάζονται κατά την προμήθεια του εξοπλισμού και όλων των υπολοίπων εργασιών.

Ο εξοπλισμός συσκευασίας και η ετικετέζα σχεδόν σε κάθε περίπτωση είναι εντελώς απαραίτητα και χωρίς αυτά δεν είναι δυνατή η τελειοποίηση της παραγωγικής διαδικασίας του προϊόντος μιας και σκοπός μας είναι να παράγουμε τελικά προϊόντα έτοιμα προς κατανάλωση.

Πλέον γνωρίζουμε το τι θα επεξεργαζόμαστε, σε τι ποσότητες, τι θα παράγουμε και τι εξοπλισμό θα χρησιμοποιούμε.

## ΒΗΜΑ 5<sup>ο</sup>

Ενημερωνόμαστε για τις προδιαγραφές βάσει νόμου. Συμβουλευόμαστε τις αρμόδιες υπηρεσίες ή τον σύμβουλό μας.

- για τις απαιτήσεις υγιεινής και ασφάλειας της παραγωγικής διαδικασίας (Δ/νση Δημόσιας Υγείας)
- για τις απατήσεις της νομοθεσίας σε ότι αφορά το έτοιμο τελικό μας προϊόν (Δ/νση Ανάπτυξης):
  - αγορανομικές διατάξεις,
  - συστατικά,

- ονομασία,
- υποχρεωτικές αναγραφές στην ετικέτα κτλ.

## ΒΗΜΑ 6<sup>ο</sup>

Έναρξη δραστηριότητας στη ΔΟΥ και στον ΕΦΚΑ.

- Όσοι είναι ήδη ασφαλισμένοι προσθέτουν την νέα δραστηριότητα στον ΕΦΚΑ.
- Στη ΔΟΥ της περιοχής μας φροντίζουμε να επιλέξουμε από το βιβλίο δραστηριοτήτων κατάλληλο κωδικό δραστηριότητας (ΚΑΔ) που ανταποκρίνεται επακριβώς σε αυτό που θέλουμε να κάνουμε.
- Μετά, καλό θα είναι να προμηθευτούμε σφραγίδα με τα στοιχεία της επιχείρησής μας.
- Πριν πάμε στη εφορία θα πρέπει να έχουμε εγγραφεί και στο οικείο επαγγελματικό επιμελητήριο.
- Για τις σχετικές με την έναρξη διαδικασίες καλό θα ήταν να συμβουλευθούμε το λογιστή μας.

## ΒΗΜΑ 7<sup>ο</sup>

Πάμε λοιπόν για τις εγκρίσεις.

Πλέον για τα επαγγελματικά εργαστήρια οι διαδικασίες είναι πολύ απλές, απαιτείται μόνο μία άδεια ή και καθόλου. Για μεταποιητικές μονάδες που έχουν εγκατεστημένη ισχύ μηχανημάτων μέχρι 10 kw, δεν απαιτείται καμία άδεια.

Αυτό που κάνουμε είναι:

- να επισκεφτούμε τη Δ/ση Ανάπτυξης της οικείας Περιφερειακής Ενότητας

- Θα συμπληρώσουμε μία αίτηση που θα μας χορηγήσουν και
- μία υπεύθυνη δήλωση στην οποία θα αναφέρουμε τι θέλουμε να κάνουμε και που, καθώς και την ισχύ του εξοπλισμού μας.

Σε αυτή την περίπτωση τελειώσαμε, είμαστε έτοιμοι να ξεκινήσουμε.

Για μεταποιητικές μονάδες με εγκατεστημένη κινητήρια ισχύ 10-37 kw και θερμική ως 70 kw θα πρέπει να προσκομίσουμε στη Δ/νση Ανάπτυξης της οικείας Περιφερειακής Ενότητας τα ακόλουθα δικαιολογητικά:

- Ειδικό ερωτηματολόγιο πλήρως συμπληρωμένο και με θεώρηση του γνησίου της υπογραφής (χορηγείται από τη Υπηρεσία)
- Παράβολο 100,00 €
- Βεβαίωση χρήσης γης από την πολεοδομία για τη θέση που θα εγκατασταθεί η μονάδα μας
- Οικοδομική άδεια για νέες οικοδομές ή Υπεύθυνη Δήλωση μηχανικού, εφόσον η δραστηριότητα θα λειτουργήσει σε υφιστάμενο κτίριο, σχετικά με τη στατική επάρκεια, την εγκατάσταση του μηχανολογικού εξοπλισμού σε χώρο κυρίας χρήσης (όχι βοηθητικό ή κοινόχρηστο), τον αριθμό της υφιστάμενης οικοδομικής άδειας, καθώς και τη μη απαίτηση έκδοσης νέας.
- Μία κάτοψη των χώρων με σημειωμένη τη χρήση του καθενός.

Μετά την προσκόμιση των ανωτέρω στη Δ/νση Ανάπτυξης, η υπηρεσία εντός 30 ημερών μας ενημερώνει αν χρειαστεί κάποιο επιπλέον δικαιολογητικό ανάλογα με την περίπτωση. Μετά το πέρας των 30 ημερών και εφόσον έχουμε προσκομίσει τα δικαιολογητικά που μας ζητήθηκαν υποβάλουμε τυποποιημένη Υπεύθυνη Δήλωση που θα μας χορηγήσουν, η οποία θεωρείται από την Δ/νση Ανάπτυξης και πλέον ενέχει θέση Άδειας Λειτουργίας του επαγγελματικού μας εργαστηρίου.



## ΒΗΜΑ 8<sup>ο</sup>

Εκπόνηση Τελικού Πλάνου Μάρκετινγκ.

Το Πλάνο Μάρκετινγκ θα αποτελεί τον οδηγό για την επιτυχή πορεία της δραστηριότητάς μας.

Μετά την ολοκλήρωση όλων των παραπάνω βημάτων μπορεί να διαπιστωθούν αποκλίσεις από το αρχικό σχέδιο (π.χ. κάποιο μηχάνημα να παράγει λιγότερο ή περισσότερο απ' ότι σχεδιάζαμε ή να υπάρχουν αντίστοιχες αλλαγές στους προμηθευτές). Οι αλλαγές αυτές θα πρέπει να αποτυπωθούν σε ένα νέο επίσημο Πλάνο Μάρκετινγκ.

Το Πλάνο Μάρκετινγκ είναι ένα σχέδιο που απεικονίζει την στρατηγική μάρκετινγκ που πρόκειται να ακολουθήσουμε και περιέχει λεπτομέρειες που αφορούν στα προγράμματα και στις πρακτικές μάρκετινγκ.

Το συντάσσουμε συνήθως ετήσια αλλά μπορεί να είναι 3ετές ή 5ετές και περιλαμβάνει τις διαθέσιμες και δυνατές επιλογές τόσο σε στρατηγικό όσο και σε λειτουργικό επίπεδο. Από τις διαθέσιμες αυτές επιλογές και με προσεκτική μελέτη και έρευνα καθορίζουμε τη βέλτιστη στρατηγική με βάση τα προβλεπόμενα αποτελέσματα.

Δεν υπάρχει μία συγκεκριμένη μορφή ενός πλάνου μάρκετινγκ καθώς διαμορφώνεται σύμφωνα με τις ανάγκες και τις ιδιαιτερότητες της κάθε επιχείρησης σε αντίστοιχη χρονική περίοδο.

Για περισσότερες πληροφορίες στα πλαίσια του τοπικού προγράμματος του Μέτρου 19 «Στήριξη για τοπική ανάπτυξη μέσω του LEADER ΤΑΠΤοΚ - ΠΑΑ 2014-2020»

Επισκεφτείτε: <http://www.ankoleader.gr/>

**ΑΝΑΠΤΥΞΙΑΚΗ ΔΥΤΙΚΗΣ ΜΑΚΕΔΟΝΙΑΣ Α.Ε. – ANKO**



Κουλέτσος Αθανάσιος

Κοζάνη 2019