

5^ο WEBINAR
.....
FUTURE OF RETAIL 2040

«Εμπόριο και Αγροδιατροφή»

5° WEBINAR

«Εμπόριο και Αγροδιατροφή»

ΤΕΤΑΡΤΗ 30 ΙΟΥΝΙΟΥ 2021

ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ WEBINAR

Συντονισμός Εκδήλωσης

Βελίκα Καραβάτσιου, Δημοσιογράφος Mega

Χαιρετισμός Προέδρου ΕΣΕΕ

Γιώργος Καρανίκας

Χαιρετισμοί Επίσημων Προσκεκλημένων

Γιάννα Αγγελοπούλου, Πρόεδρος Επιτροπής «Ελλάδα 2021» (Video)

Σπήλιος Λιβανός, Υπουργός Ανάπτυξης και Τροφίμων (Video)

Νεκτάριος Φαρμάκης, Περιφερειάρχης Δυτικής Ελλάδας

Κωσταντίνος Λύρος, Δήμαρχος Ιεράς Πόλης Μεσολογγίου

Ενότητα 1^η: Εμπόριο και Αγροδιατροφή: Καινοτομία και Διαφοροποίηση στα προϊόντα και τις διαδικασίες

Moderator: *Μιλένα Παναγιωτοπούλου*, Υπεύθυνη Ευρωπαϊκών και Διεθνών Σχέσεων, ΕΣΕΕ

Στέλιος Δρυσ, Πρόεδρος και Διευθύνων Σύμβουλος της Food Standard

Ευάγγελος Καλούσης, Πρόεδρος του Συνδέσμου Ελληνικών Βιομηχανιών Τροφίμων (ΣΕΒΤ) & Πρόεδρος στην Terra Creta SA

Κωνσταντίνος Κωνσταντινίδης, Διευθύνων Σύμβουλος της Pelopac

ΑΒΕΕ, Πρόεδρος Αγροδιατροφικής Εξαγωγικής Σύμπραξης ΑΜΚΕ– Agrotechnology Export Cluster

Πέτρος Παραγιός, Grey Eminence- Αυγοτάραχο Στέφος

Έλλη Τσιφόρου, Γενική Διευθύντρια της Gaia Επιχειρείν

Ενότητα 2^η: Κυκλική Οικονομία και Στρατηγική Μηδενικής Ρύπανσης στο εμπόριο τροφίμων

Moderator: *Δημήτρης Μαζιώτης*, Co-founder W2 Strategy

Γιώργος Κρεμλής, Ειδικός σύμβουλος του Πρωθυπουργού για το Περιβάλλον και την Κυκλική Οικονομία. Επίτιμος Διευθυντής στην Ευρωπαϊκή Επιτροπή, αρμόδιος για θέματα Κυκλικής Οικονομίας του DG ENV

Αθανάσιος Σαββάκης, Πρόεδρος Συνδέσμου Βιομηχανιών Ελλάδος &
Διευθύνων Σύμβουλος BioSolids AE

Αδαμάντιος Σκορδίλης, Χημικός Μηχανικός, Διδάκτωρ Μηχανικής
Περιβάλλοντος του Πολυτεχνείου του Βερολίνου

Παύλος Τσακίρης, Πρόεδρος της Tsakiris Family

Κωνσταντίνος Τραγούδας, Προϊστάμενος του τμήματος Αειφόρου Ανάπτυξης
της Κρι Κρι

Ενότητα 3η: Δημιουργία συνεργατικών σχηματισμών καινοτομίας έρευνας και ανάπτυξης

Moderator: **Δρ. Μανόλης Μανιούδης**, Οικονομικός Αναλυτής ΕΣΣΕ

Γεώργιος Αβατάγγελος, Διευθυντής Κέντρων Επιχειρηματικότητας Αγροτικού
Τομέα Τράπεζας Πειραιώς

Χρήστος Γιαννακάκης, Σύμβουλος Venus Growers και Πρόεδρος της
Κοινοπραξίας Συνεταιρισμών Οργανώσεων Παραγωγών του Νομού
Ημαθίας

Γιάννης Μανδάλας, Διευθύνων Σύμβουλος της Mediterra AE Ένωση
Μαστιχοπαραγωγών Χίου

Βασίλης Μητσόπουλος, Πρόεδρος Αναγκαστικού Συνεταιρισμού
Κροκοπαραγωγών Κοζάνης

Χρήστος Σταμάτης, Διευθύνων Σύμβουλος της La Mia Stevia

Ενότητα 4η: Εξωστρέφεια ελληνικών αγροδιατροφικών προϊόντων

Moderator: **Κωστής Καπόπουλος**, Co-founder W2 Strategy

Στεφανία Γεωργακάκου-Κουτσονίκου, Head of Consulting Services της Fresh
Point

Στέφανος Κομνηνός, πρώην Γενικός Γραμματέας Εμπορίου, Ιδρυτικός Εταίρος
της Netrino

Άγης Πιστιόλας, Πρόεδρος ΔΣ, ΕΛΛΑ-ΔΙΚΑ ΜΑΣ Marketing & Exports Director,
AGRINO

Ζαφείρης Τρικαλινός, Πρόεδρος και Διευθύνων Σύμβουλος, Trikalinos Co

ΧΑΙΡΕΤΙΣΜΟΣ ΠΡΟΕΔΡΟΥ ΕΣΣΕ

ΓΙΩΡΓΟΣ ΚΑΡΑΝΙΚΑΣ

Καλημέρα σας, κύριε Περιφερειάρχα, κύριε Δήμαρχε, εκλεκτοί προσκεκλημένοι και φίλοι. Με ιδιαίτερη χαρά σας καλωσορίζω στο 5^ο Webinar της ΕΣΣΕ με τίτλο: «Εμπόριο και αγροδιατροφή» στο πλαίσιο των εκδηλώσεων που διοργανώνει η ΕΣΣΕ για το Μέλλον του Εμπορίου 2040.

Η επιλογή της συγκεκριμένης πόλης αλλά και της θεματικής δεν είναι διόλου τυχαία. Το Μεσολόγγι, η Ιερή Πόλη έχει ταυτιστεί περισσότερο από κάθε άλλη ελληνική πόλη με τον αγώνα του 1821, γεγονός για το οποίο είμαστε όλοι εξαιρετικά υπερήφανοι. Ιδιαίτερα σήμερα όποτε και τιμούμε τα 200 χρόνια από την Ελληνική Επανάσταση.

Παράλληλα η γεωγραφική του θέση, ο φυσικός του πλούτος και το ξεχωριστό οικοσύστημα το καθιστούν πρωτοπόρο στην αγροδιατροφή. Έναν ευλογημένο τόπο που θα μπορούσε, αν αξιοποιηθεί σωστά, να αποτελέσει ένα σύγχρονο αναπτυξιακό πρότυπο.

Ταυτόχρονα ο αγροδιατροφικός τομέας είναι ένας από τους πλέον δυναμικούς κλάδους της ελληνικής οικονομίας. Οι εξαγωγές ποιοτικών αγροτικών προϊόντων και τροφίμων εκτός από τη θετική συμβολή στο εμπορικό ισοζύγιο βοηθούν τη χώρα μας να χτίσει ένα ισχυρό και αναγνωρίσιμο brand name στο εξωτερικό με πολλαπλασιαστικά αποτελέσματα.

Τρεις παράγοντες χαρακτηρίζονται ως λέξεις – κλειδιά για τον περαιτέρω εκσυγχρονισμό του κλάδου και τον συνολικό του μετασχηματισμό: ποιότητα, εξωστρέφεια και βιωσιμότητα. Η προσπάθεια εκσυγχρονισμού της παραγωγικής διαδικασίας και προσαρμογής στις επιταγές της πράσινης οικονομίας είναι συνεχής και αδιάληπτη με έμφαση στην ενημέρωση, στην καινοτομία, στον επαγγελματισμό και στις επενδύσεις.

Βασικό ρόλο καλείται να διαδραματίσει και το ελληνικό εμπόριο τόσο στην τόνωση της εξωστρέφειας και στη διασύνδεση των αγορών, όσο και στη διάχυση της τεχνογνωσίας.

Παράλληλα το εμπόριο καλείται να συμμετάσχει ενεργά και στην κυκλική οικονομία αφού λειτουργεί ως συνδετικός κρίκος μεταξύ παραγωγής και κατανάλωσης.

Έτσι, παρά το γεγονός ότι μόνο το 5% των αποβλήτων της Ευρωπαϊκής Ένωσης προέρχεται από το λιανικό ή το χοντρικό εμπόριο, οι επιχειρήσεις του κλάδου είτε δραστηριοποιούνται στο χοντρικό, είτε στο λιανικό, είτε είναι εισαγωγικές, είτε μεγάλες αλυσίδες, είτε μικρά μαγαζιά, οφείλουν να καλύπτουν τις υποχρεώσεις τους

προς την ανακύκλωση. Στο πλαίσιο αυτό θετικά αποτιμάται η μαζική συμμόρφωση του κλάδου στην κατάργηση της πλαστικής σακούλας.

Για την επίτευξη των παραπάνω των παραπάνω στόχων, η συνεργασία των εμπορικών επιχειρήσεων μέσα από τη δημιουργία συνεργατικών σχηματισμών, δηλαδή συστάδων δικτύων επιχειρήσεων, θεωρείται μία καλή προσέγγιση ιδιαίτερα για την αντιμετώπιση του ανταγωνισμού στις διεθνείς αγορές.

Ειδικότερα για την Ελλάδα, τα συνεργατικά σχήματα στον αγροδιατροφικό τομέα μπορούν να συμβάλουν στην αντιμετώπιση του μικρού μεγέθους του κλήρου, το οποίο παραμένει ιστορικά ένα από τα σημαντικότερα διαρθρωτικά προβλήματα του πρωτογενούς τομέα στην Ελλάδα.

Μία τέτοια εξέλιξη θα μείωνε το μέσος κόστος παραγωγής, θα ενεργοποιούσε τις οικονομίες κλίμακος και θα διευκόλυνε τόσο την πρόσληψη κατάλληλου εργατικού δυναμικού, όσο και την ενσωμάτωση της καινοτομίας στην παραγωγική διαδικασία.

Τέλος, η επιτυχή προσαρμογή στις νέες συνθήκες θα συνδράμει στην περαιτέρω ενίσχυση της εξωστρέφειας του εγχώριου αγροδιατροφικού τομέα και στον εξορθολογισμό στην αλυσίδα αξίας του κλάδου.

Η χρηματοοικονομική κρίση που προηγήθηκε, λειτούργησε ως καταλύτης στην εξωστρέφεια των επιχειρήσεων αγροδιατροφής. Η πρόοδος που έχει ήδη επιτευχθεί είναι αναμφισβήτητη και στηρίζεται σε υγιή θεμέλια.

Ωστόσο, η στήριξη και διευκόλυνση της εξαγωγικής προσπάθειας πρέπει να επεκταθεί, ενώ περισσότερο και ξεκάθαρα κίνητρα θα πρέπει να δοθούν για την τυποποίηση και πιστοποίηση των εγχώριων προϊόντων αγροδιατροφής εστιάζοντας πάντα τόσο στις ανάγκες της αγοράς, όσο και στις παραγωγικές δυνατότητες κάθε περιοχής.

Σε αυτό το πλαίσιο καλούμε όλους τους συμμετέχοντες να παρακολουθήσουν με ενδιαφέρον τις εργασίες αυτού του webinar αξιοποιώντας ουσιαστικά τα συμπεράσματά του.

ΧΑΙΡΕΤΙΣΜΟΙ ΕΠΙΣΗΜΩΝ ΠΡΟΣΚΕΚΛΗΜΕΝΩΝ

ΓΙΑΝΝΑ ΑΓΓΕΛΟΠΟΥΛΟΥ

Πρόεδρος Επιτροπής «Ελλάδα 2021»

Κυρίες και κύριοι, η Επιτροπή Ελλάδα 2021 από την πρώτη στιγμή που καθόρισε τις δράσεις της έθεσε την ανάπτυξη στον πυρήνα των δράσεων της.

Το διεθνές forum που οργανώνουμε με αντικείμενο την Ελλάδα του 2040 θα διερευνήσει όλες τις πτυχές των μεταρρυθμίσεων, όλες τις προκλήσεις που θα χρειαστεί να αντιμετωπίσει η χώρα μας την επόμενη 20ετία. Και για αυτό το σκοπό εργάζονται ήδη επαγγελματικές ενώσεις, κοινωνικοί φορείς, επιστήμονες, όλος ο παραγωγικός ιστός της Ελλάδας μέσω των θεσμικών του εκπροσώπων.

Η Ελληνική Συνομοσπονδία Εμπορίου και Επιχειρηματικότητας, η οποία εκπροσωπεί 230.000 επιχειρήσεις και 700 απασχολούμενους σε αυτές ανταποκρίθηκε, είναι αλήθεια, με μεγάλη προθυμία στο κάλεσμα της Επιτροπής και την ευχαριστούμε ιδιαίτερα για αυτό. Και μέχρι τώρα είχε πραγματοποιήσει πέντε διαδικτυακά συνέδρια. Απομένει ένα ακόμα για κάθε κλάδο του εμπορίου.

Και χαίρομαι διπλά γιατί η Ελληνική Συνομοσπονδία Εμπορίου και Επιχειρηματικότητας και ο Πρόεδρός της, ο αγαπητός Γιώργος Καρανίκας, επέλεξαν, ποιο άλλο, το Μεσολόγγι για τη σημερινή τους εκδήλωση.

Ένα τόπο που έχει μείνει στη μνήμη μας για τον ηρωισμό του. Ξεχνάμε όμως ότι μέχρι να ξεσπάσει η Επανάσταση ήταν ένα σημαντικό κέντρο εξαγωγής αγροτικών προϊόντων με αξιόλογο εμπορικό στόλο. Και το εμπόριο προσέφερε πόρους στον αγώνα, κονδύλια για την ανοικοδόμηση της χώρας μας αλλά έγινε και η γέφυρα που ένωσε την Ελλάδα με τα προοδευτικά ιδεολογικά ρεύματα της εποχής.

Αγαπητοί μου, η κάθε εποχή έχει τα δικά της προτάγματα. Στη δική μας η κλιματική αλλαγή αποτελεί μία τεράστια παγκόσμια πρόκληση. Ωστόσο, παράλληλα με τις μεγάλες αποφάσεις μπορούν να ληφθούν και μερικές μικρότερες, σε επίπεδο χώρας, σε επίπεδο επιχείρησης, σε επίπεδο κοινωνίας. Και αυτό είναι η μεγάλη συμβολή της σημερινής θεματικής, για τη σύνδεση του εμπορίου με την αγροδιατροφή στον ευρύτερο διάλογο.

Η στρατηγική της Ευρωπαϊκής Επιτροπής «Από το αγρόκτημα στο πιάτο» θα επηρεάσει και τον κλάδο του εμπορίου. Θα θέσει νέους κανόνες, νέες προκλήσεις αλλά και θα δημιουργήσει νέες επιχειρηματικές ευκαιρίες.

Η Ελλάδα έχει παραγωγική βάση την οποία μπορεί να διευρύνει και ποιοτικά και ποσοτικά. Και η ελληνική βιομηχανία τροφίμων και ποτών, ο μεγαλύτερος κλάδος μεταποίησης και ο σημαντικότερος εξαγωγέας της χώρας μπορεί να δώσει τις κατευθύνσεις.

Οι συνεργασίες, οι συνέργειες, οι συμπόρευση, όλα αυτά είναι απαραίτητα περισσότερο από κάθε άλλη φορά. Και εύχομαι το συνέδριό σας να συμβάλει σε αυτή την συλλογική επανεκκίνηση. Σας ευχαριστώ.

ΣΠΗΛΙΟΣ ΛΙΒΑΝΟΣ

Υπουργός Ανάπτυξης και Τροφίμων

Φίλες και φίλοι, με μεγάλη χαρά απευθύνω χαιρετισμό στο 5^ο webinar της Ελληνικής Ομοσπονδίας Εμπορίου και Επιχειρηματικότητας για το εμπόριο και την αγροδιατροφή.

Δυστυχώς δεν μπορώ να βρίσκομαι σήμερα κοντά σας, παρότι θα το ήθελα πολύ, πολύ, καθώς αυτές τις ημέρες πραγματοποιείται το Συμβούλιο των Υπουργών Γεωργίας και Αλιείας της Ευρωπαϊκής Ένωσης στο Λουξεμβούργο όπου δίνουμε μία κρίσιμη μάχη για τη μεταρρύθμιση της ΚΑΠ.

Πραγματικά θα ήθελα και εγώ να είμαι στην πανέμορφη αγαπημένη μου πόλη, την Ιερά Πόλη του Μεσολογγίου, θα ήθελα πολύ να είμαι εκεί αλλά θα σας μιλήσω από εδώ με την ίδια θέρμη και την ίδια αγάπη.

Την ιστορική πόλη του Μεσολογγίου που άνοιξε ο δρόμος για την τελική λύση του ελληνικού ζητήματος και τη σύσταση του ελληνικού κράτους. Και ειδικά τη φετινή χρονιά ορόσημο όπου τα 200 χρόνια από την Ελληνική Επανάσταση συμπύκνουν με αυτή την πρωτόγνωρη πανδημία τα μηνύματα των ελεύθερων πολιορκημένων αποκτούν ξεχωριστό συμβολισμό και μας εμπνέουν ακόμα περισσότερο για το μέλλον.

Ένα μέλλον το οποίο πλέον βλέπουμε μέσα από μία νέα οπτική αφού η κρίση του covid, που τελικά δεν ήταν μόνο υγειονομική, μας έφερε αντιμέτωπους με νέες προκλήσεις. Προκλήσεις που δεν αφήνουν ανεπηρέαστο ούτε τον αγροδιατροφικό τομέα.

Συζητήσεις γύρω από την ανθεκτικότητα των διατροφικών αλυσίδων, τη βιωσιμότητα στην παραγωγή και κατανάλωση των τροφίμων, την επισιτιστική επάρκεια αλλά και τη σπατάλη των τροφίμων, τη διατροφική ασφάλεια, την υγεία των καταναλωτών, το διατροφικό πολιτισμό και την αλλαγή των διατροφικών και καταναλωτικών προτύπων, βρίσκονται πλέον στο επίκεντρο του διεθνούς ενδιαφέροντος αλλά και του ευρωπαϊκού ενδιαφέροντος όπου η Πράσινη Συμφωνία αποτελεί τον πυρήνα των νέων πολιτικών της Ένωσης, ενώ η στρατηγική για τη βιοποικιλότητα και η στρατηγική «Από το αγρόκτημα στο πιάτο» εξυπηρετούν το στόχο για δίκαια, ασφαλή και βιώσιμα συστήματα τροφίμων.

Και πραγματικά με ιδιαίτερο ενδιαφέρον είδα ότι το σημερινό σας webinar θέτει στο τραπέζι όλους αυτούς τους σύγχρονους και διεθνείς προβληματισμούς και αναδεικνύει όλες τις σχετικές προκλήσεις και προοπτικές όμως σε εθνικό επίπεδο.

Στη χώρα μας η βιομηχανία των τροφίμων και ποτών αποτελεί έναν από τους σημαντικότερους κλάδους της οικονομίας με εξαιρετικές δυνατότητες ανάπτυξης και αύξησης των εξαγωγών.

Και εδώ θα ήθελα να σας διαβεβαιώσω ότι για το Υπουργείο Αγροτικής Ανάπτυξης και Τροφίμων βασική προτεραιότητα αποτελεί η ενίσχυση της εξωστρέφειας της παραγωγής μας, η αύξηση των εξαγωγών και βεβαίως των κερδών των ίδιων των παραγωγών μας.

Μια προτεραιότητα που εντάσσεται στην ευρύτερη προσπάθειά μας για διαμόρφωση και υλοποίηση μίας νέας εθνικής στρατηγικής για τον αγροδιατροφικό τομέα που θα προωθήσει την καινοτομία, τον ψηφιακό μετασχηματισμό, την εξωστρέφεια και τη βιωσιμότητα του εθνικού μας συστήματος τροφίμων και τελικά θα οδηγήσει σε οικονομικά οφέλη και κοινωνική ευημερία.

Στο πλαίσιο αυτό βασικός μας στόχος είναι να επαναποθετήσουμε τα ελληνικά τρόφιμα και ποτά στις αγορές του εξωτερικού και να διαφημίσουμε το διατροφικό μας πλουραλισμό και τη μοναδικότητα των ελληνικών προϊόντων σε όλο τον κόσμο.

Για παράδειγμα, διαθέτουμε 113 γεωργικά προϊόντα και τρόφιμα ΠΓΕ και ΠΟΠ χωρίς να προσμετρώνται σε αυτά οι οίνοι και τα αλκοολούχα προϊόντα. Και στο Μεσολόγγι, στην αγαπημένη μας πόλη, έχουμε ένα χαρακτηριστικό τέτοιο προϊόν, το ξεχωριστό αυγοτάραχο.

Όλα αυτά τα προϊόντα, και όχι μόνο, ενσωματώνουν τα μοναδικά χαρακτηριστικά του τόπου μας, του πολιτισμού μας και των παραδόσεων της ελληνικής υπαίθρου συγκροτώντας μία μοναδική διατροφική και όχι μόνο παρακαταθήκη. Μία παρακαταθήκη που οφείλουμε να ενισχύσουμε, να αναδείξουμε και να προστατεύσουμε.

Τα προϊόντα μας, τα προϊόντα της ελληνικής γης, της ελληνικής κτηνοτροφίας, της ελληνικής αλιείας, είναι προϊόντα διατροφικής υπεροχής που καθιστούν την ελληνική διατροφή και γαστρονομία ένα brand μοναδικής αξίας.

Για αυτό και η ελληνική διατροφή αποτελεί για εμάς στο Υπουργείο ένα ευρύ και φιλόδοξο πρόγραμμα που στοχεύει στην επίτευξη της μέγιστης δυνατής προστιθέμενης αξίας για τα προϊόντα μας.

Και σε αυτή την προσπάθεια σας θέλουμε προφανώς όλους μαζί για να δώσουμε μέσα από την ενίσχυση της ελληνικής επιχειρηματικότητας ώθηση στα προϊόντα μας να κερδίσουν την εμπιστοσύνη των καταναλωτών όχι μόνο στην Ελλάδα αλλά και παγκοσμίως.

Και εδώ είμαι σίγουρος ότι ο ρόλος της Ελληνικής Συνομοσπονδίας Εμπορίου και Επιχειρηματικότητας μπορεί να σταθεί εξαιρετικά σημαντικός καθώς συμβάλλεται καθοριστικά στο εμπόριο και την επιχειρηματικότητα στη χώρα μας και πραγματικά επενδύω στην καλή συνεργασία μαζί σας.

Κλείνοντας, θέλω να τονίσω για ακόμα μία φορά ότι προστασία και ανάδειξη των μοναδικών ελληνικών προϊόντων και μέσω αυτών των αξιών του πολιτισμού μας αποτελεί αδιαπραγμάτευτη εθνική επιλογή μας.

Σας ευχαριστώ πολύ και εύχομαι καλή επιτυχία στην εκδήλωση.

ΝΕΚΤΑΡΙΟΣ ΦΑΡΜΑΚΗΣ

Περιφερειάρχης Δυτικής Ελλάδας

Φίλες και φίλοι, να σας καλωσορίσω και εγώ με τη σειρά μου στην Περιφέρεια Δυτικής Ελλάδας και στην Ιερή Πόλη του Μεσολογγίου που στιγμάτισε τον αγώνα της ανεξαρτησίας και προκάλεσε τη συγκίνηση σε όλα τα μήκη και πλάτη της γης γιγαντώνοντας την υποστήριξη σε έναν δοκιμαζόμενο λαό.

Η Επανάσταση μετά την πτώση του Μεσολογγίου είχε σχεδόν κατασταλεί. Ένα νέο κίνημα φιλελληνισμού αναδύθηκε μετά από την ουσιαστική παύση της Επανάστασης. Το Μεσολόγγι, το αιώνιο σύμβολο των ελεύθερων πολιορκημένων, δίκαια παραμένει σύμβολο αυτοθυσίας, πεισματώδους αντίστασης και απίστευτης ψυχικής αντοχής.

Σηματοδοτεί ταυτόχρονα μία εξαιρετική αφετηρία να δείξουμε προς κάθε κατεύθυνση το χθες, το σήμερα, το αύριο και του τόπου μας να αναζητήσουμε νέους δρόμους, να απαντήσουμε σε σύγχρονες προκλήσεις, να δώσουμε τις δικές μας μάχες και να οικοδομήσουμε την αυτάρκειά μας σε δυναμικούς τομείς.

Το αύριο, λοιπόν, του τόπου μας είμαστε εδώ να συζητήσουμε και να διερευνήσουμε τους τρόπους δημιουργίας νέων αλυσίδων αξίας μεταξύ παραγωγής, μεταποίησης, εμπορίου και θα προσθέσω και τουρισμού.

Η νέα πρόκληση που βρίσκεται μπροστά μας, η οποία δημιουργεί νέες προκλήσεις αλλά και προοπτικές στον κλάδο της αγροδιατροφής, είναι η στρατηγική που ακούστηκε πριν από λίγο «From farm to fork», δηλαδή «Από το αγρόκτημα στο πιάτο». Που τι είναι; Εντάσσεται στο πλαίσιο της Ευρωπαϊκής Πράσινης Συμφωνίας για τη μετατροπή της Ευρώπης στην πρώτη κλιματικά ουδέτερη ήπειρο έως το 2050.

Αναμφίβολα οι δυνατότητες και οι ευκαιρίες που ανοίγονται για τον αγροδιατροφικό τομέα της Ελλάδας είναι πραγματικά μοναδικές και ξεκινούν από την παραγωγή στον αγρό, το ράφι του σούπερ μάρκετ φτάνοντας στο πιάτο του καταναλωτή.

Πρωταγωνιστικό ρόλο σε αυτή την εθνική πολιτική, και δεν το λέω τοπικιστικά, διαδραματίζει η Περιφέρεια Δυτικής Ελλάδας που αντλεί σημαντικό κομμάτι του πλούτου της από τον πρωτογενή τομέα και από τη μεταποίηση που συνδέεται με αυτό. Και αυτό το αποδεικνύουν οι αριθμοί.

Το 30% του ΑΕΠ της περιοχής προέρχεται από τον πρωτογενή τομέα. Αυτό από μόνο του τα λέει όλα. Εάν συμπληρώσει δε κανείς και το ΑΕΠ της μεταποίησης και του επιχειρείν μπορείτε να αντιληφθείτε ότι είμαστε καταδικασμένοι να πετύχουμε αφενός και αφετέρου είμαστε ταυτισμένοι με αυτό που λένε, με αυτό που είναι και ο τίτλος του webinar, το εμπόριο και η αγροδιατροφή.

Τι είμαστε, λοιπόν, σαν Περιφέρεια; Μία Περιφέρεια που διαθέτει προϊόντα γνωστά για την ποιότητα και τη θρεπτική τους αξία, προϊόντα που η φήμη τους φτάνει μέχρι τα πέρατα του κόσμου, όπως είναι, για παράδειγμα και χωρίς να αδικήσω τα υπόλοιπα, το αυγοτάραχο του Μεσολογγίου.

Μία Περιφέρεια όμως που καλείται να αντιμετωπίσει και τις χρόνιες αδυναμίες του αγροτικού τομέα, καθώς χαρακτηρίζεται από μικρές εκμεταλλεύσεις, περιορισμένο τεχνολογικό εξοπλισμό, ελλιπή ενσωμάτωση της καινοτομίας, χαμηλό ποσοστό εκπαιδευμένων παραγωγών σε σύγχρονες δεξιότητες, περιορισμένα συλλογικά σχήματα αλλά και εξαιρετικά αγροδιατροφικά προϊόντα που όμως, για να μην λέμε μόνο τα καλά, τους λείπει το brand.

Την ίδια στιγμή οι επιπτώσεις που προκαλεί η πανδημία του Covid-19 έρχονται να προστεθούν στα προβλήματα που αντιμετωπίζει ο αγροτικός χώρος και δημιουργούν μία πρωτόγνωρη κρίση στην περιοχή μας.

Σε αυτή την κατάσταση που έχει διαμορφωθεί, στόχος μας είναι η μετάβαση σε έναν αγροτικό τομέα σύγχρονο και ανταγωνιστικό. Για να το πετύχουμε αυτό τι κάνουμε; Αξιοποιούμε κάθε χρηματοδοτικό εργαλείο, κάθε ευκαιρία, κάθε δυνατότητα που μας δίνεται.

Με τι στόχο; Την υποστήριξη της αγροτικής επιχειρηματικότητας και την ενίσχυση της εξωστρέφειας των επιχειρήσεων του αγροτικού τομέα της περιοχής, τη δημιουργία ενός ισχυρού brand για τα προϊόντα μας και την υιοθέτηση νέων καινοτόμων γεωργικών πρακτικών που συμβάλλουν στην προστασία του περιβάλλοντος και τις δράσεις για το κλίμα.

Εστιάζουμε, λοιπόν, στην ενίσχυση της πιστοποίησης των αγροδιατροφικών προϊόντων μας και υποστηρίζουμε τη δυναμική παρουσία τους στις διεθνείς αγορές αξιοποιώντας παράλληλα τους άξονες της στρατηγικής «Από το αγρόκτημα στο πιάτο» η οποία τι κάνει; Προτάσσει τις αρχές της βιώσιμης γεωργίας και κτηνοτροφίας στην αγροδιατροφή.

Προς αυτή την κατεύθυνση και επειδή η πολιτική δεν είναι ευχές και προσευχές, είναι υλοποίηση αυτών των πολιτικών. Τι κάνουμε, λοιπόν, σε αυτή την κατεύθυνση; Επιχειρούμε, και ήδη εντάχθηκε την προηγούμενη εβδομάδα το συγκεκριμένο έργο με χρηματοδότηση από το Πρόγραμμα Δημοσίων Επενδύσεων της Περιφέρειάς μας να καταχωρήσουμε νέα αγροτικά προϊόντα της Περιφέρειας Δυτικής Ελλάδας στο μητρώο ΠΟΠ, ΠΓΕ και ΕΠΙΠ και ορεινών περιοχών ώστε να τα πιστοποιήσουμε αυξάνοντας, μπορεί να αντιληφθεί ο επιχειρηματικός κόσμος αλλά και ο αγροτικός κόσμος, την προστιθέμενη αξία τους.

Ενώ ταυτόχρονα διεκδικούμε τους πόρους για την προώθηση εμβληματικών αγροδιατροφικών προϊόντων της Δυτικής Ελλάδας, όπως είναι τα κρασιά μας, τα αλιεύματά μας, η επιτραπέζια ελιά, οι φράουλες, στις ευρωπαϊκές και διεθνείς αγορές. Όχι μόνο μέσω της πεπατημένης, της συμμετοχής μας σε εκθέσεις, αλλά και μέσα από πόρους που αντλούμε από τα τομεακά ΕΣΠΑ, όπως για παράδειγμα το πρόσφατο που έχει να κάνει με την προώθηση των οίνων μας στις χώρες της Άπω Ανατολής. Οίνων ΠΟΠ να ξεκαθαρίσω εδώ. Για αυτό και έχει αξία μεγάλη να καταχωρήσουμε αγροτικά μας προϊόντα ως ΠΟΠ.

Ταυτόχρονα, θέλουμε ο αγροτικός τομέας στη Δυτική Ελλάδα να είναι όχι μόνο οικονομικά βιώσιμος αλλά και περιβαλλοντικά ασφαλής, όπως ακριβώς αποτυπώνεται στην Ευρωπαϊκή Πράσινη Συμφωνία.

Σε αυτή τη μεγάλη ευρωπαϊκή στρατηγική απαντήσαμε με τη βοήθεια πολλών και όχι μόνοι μας με ένα μεγάλο σχέδιο που δεν είναι άλλο από τη διεϊσδυση των ΑΠΕ στη γεωργία.

Στο πλαίσιο αυτό προωθούμε έργο για την ενεργειακή αυτονόμηση του πρωτογενούς τομέα με την εγκατάσταση φωτοβολταϊκού σταθμού 108 περίπου μεγαβάτ σε έκταση 1.300 στρεμμάτων εδώ στην Ιερά Πόλη του Μεσολογγίου για τη δημιουργία μίας μεγάλης ενεργειακής κοινότητας ΑΠΕ με στόχο τη μείωση του κόστους άρδευσης των καλλιεργειών αλλά και τη μείωση του περιβαλλοντικού αποτυπώματος.

Θα πρέπει να συμπληρώσω εδώ, γιατί είναι και ο τίτλος του webinar, μιλήσαμε για τον αγροτικό τομέα, ταυτόχρονα πόροι δεκάδων εκατομμυρίων από το τρέχον ΠΕΠ της Δυτικής Ελλάδας κατευθύνονται στην ενίσχυση των επιχειρήσεων μεταποίησης.

Ήδη αξιολογούνται οι κατατεθείσες προτάσεις και σύντομα οι επιχειρήσεις μας, οι επιχειρήσεις του τόπου μας που ασχολούνται με τη μεταποίηση θα ενισχυθούν με τους πόρους που χρειάζονται.

Ταυτόχρονα, σε πλήρη εναρμόνιση με τη στρατηγική για τη βιοποικιλότητα εξασφάλισαμε χρηματοδότηση για την εκπόνηση δύο θεματικών σχεδίων διαχείρισης σε προστατευόμενες περιοχές ώστε να μελετηθούν σε τοπικό επίπεδο οι επιδράσεις της αγροτικής δραστηριότητας στη βιοποικιλότητα και να σχεδιαστούν εξειδικευμένες φιλοπεριβαλλοντικές γεωργικές δράσεις και πρακτικές αποσκοπώντας στο σχεδιασμό γεωργικών δράσεων που θα χρηματοδοτηθούν μετά από το Πρόγραμμα Αγροτικής Ανάπτυξης.

Είναι προφανές ότι ο αγροτικός τομέας και γενικότερα ο τομέας της αγροδιατροφής έχουν μοναδική στρατηγική σημασία για την Περιφέρεια Δυτικής Ελλάδας.

Η ενίσχυσή τους αποτελεί για εμάς άμεση προτεραιότητα καθώς συνδέονται άρρηκτα με την οικονομική και περιφερειακή μας ανάπτυξη.

Η στήριξή τους όμως είναι πάνω από όλα ηθικό καθήκον γιατί στην Περιφέρεια Δυτικής Ελλάδας είμαστε περήφανοι, πραγματικά περήφανοι για τα προϊόντα που παράγει η γη μας, για την ποιότητα, τη γεύση αλλά και την ασφάλειά τους.

Αυτή θεωρώ ότι είναι η θέση της Δυτικής Ελλάδας σε αυτό που λέμε αγροδιατροφή και εμπόριο και νομίζω ότι σε αυτό ακριβώς το θέμα είμαστε και πρέπει να είμαστε και θα συνεχίσουμε να είμαστε πρωτοπόροι.

Σας ευχαριστώ πάρα πολύ και καλή συνέχεια στις εργασίες του webinar.

ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΣ ΛΥΡΟΣ

Δήμαρχος της Ιερής Πόλης του Μεσολογγίου.

Φίλες και φίλοι, εκλεκτοί προσκεκλημένοι, φίλε Πρόεδρε της ΕΣΣΕ, Γιώργο Καρανίκα, καλώς ήρθατε στην πόλη σύμβολο της Επανάστασης του 1821. Αποτελεί μεγάλη τιμή για εμάς το γεγονός ότι επιλέξατε την Ιερή Πόλη του Μεσολογγίου ως τη μόνη πόλη των εκδηλώσεων της ΕΣΣΕ εκτός Αθηνών.

Για εμένα η σημερινή ημέρα είναι πολύ σημαντική διότι εδώ συγκεντρώνονται υγιείς δυνάμεις του επιχειρείν. Δυνάμεις της παραγωγής και του εμπορίου, από τον οποίο προέρχονται και εγώ.

Σε αυτή την ημερίδα καλούμαστε όλοι να μελετήσουμε την παρούσα κατάσταση στον τομέα του εμπορίου και της αγροδιατροφής. Έχοντας τα δεδομένα στα χέρια μας αλλά και σαφή στόχευση είναι ανάγκη να προχωρήσουμε. Να προχωρήσουμε σε αποφάσεις και σε προώθηση υλοποίησης αυτών.

Και μιας και συμμετέχουν και εκπρόσωποι της κυβέρνησης ελπίζουμε όλα αυτά να μην είναι μόνο μία ευχή αλλά να αποτελέσουν αντικείμενο μελέτης και άμεσης εφαρμογής πολιτικών.

Αγαπητοί φίλοι, βρίσκεστε σε έναν από τους πιο ιστορικούς δήμους της χώρας, ο οποίος όμως κατέχει και άλλα πρωτεία. Ένα από αυτά είναι η καθοριστική του συμβολή στον πρωτογενή τομέα της χώρας καθώς στις εύφορες πεδιάδες του Δήμου Μεσολογγίου στον κάμπο των Ονιαδών, του Ευνοχωρίου και όχι μόνο καλλιεργούνται πολλά προϊόντα με εξαγωγικό προσανατολισμό.

Στον τόπο αυτό παράγονται ψάρια γνωστής σε όλους μας ποιότητας και θρεπτικής αξίας από ένα φυσικό ιχθυοτροφείο, όπως είναι η λιμνοθάλασσα του Μεσολογγίου, Αιτωλικού, η μεγαλύτερη στη χώρα.

Η ελιά Καλαμών με το Δήμο Μεσολογγίου να είναι ο μεγαλύτερος παραγωγός παγκοσμίως. Η ποικιλία ελιάς Καλαμών με περισσότερα από 400.000 δένδρα στο Δήμο μας που τα τελευταία χρόνια αυξάνονται. Η ελιά Καλαμών στο Δήμο μας είναι αλλά και γενικά όλες οι ποικιλίες αποτελούν από τα κύρια εισοδήματα των πολιτών μας, των δημοτών μας. Και η ελιά Καλαμών, όλες οι ποικιλίες, είναι το πρώτο αγροτικό προϊόν σε αξία εξαγωγίμο της χώρας μας.

Άρα, λοιπόν, εδώ θα μου επιτρέψετε να τονίσω η υποστήριξη της πολιτείας στον πρωτογενή τομέα, στη δενδροκαλλιέργεια του Δήμου μας πρέπει να είναι άμεση, βέβαιη και γιατί αυτό θα αποτελέσει ένα κίνητρο στους αγρότες μας για να μπορέσουν να περάσουν στη δεύτερη γενιά των παραγωγών.

Ελαιόλαδο, εξαιρετικό σε ποιότητα και θρεπτικά συστατικά. Εσπεριδοειδή που εξάγονται παγκοσμίως εξίσου. Εξίσου αξεπέραστα σε διατροφική αξία.

Μέλι, σιτηρά, καλαμπόκι, βαμβάκι, κηπευτικά, βγαλμένα από τη μεσολογγίτικη γη η οποία βρέχεται από δύο ποταμούς, τον Αχελώο και τον Εύνο. Και χάρις στο μικροκλίμα της μπορεί να στέκεται ανταγωνιστικά παντού ανά τον κόσμο.

Το φημισμένο, όπως είπαν οι προλαλήσαντες, μεσολογγίτικο αυγοτάραχο, το ελληνικό καβιάρι, η αφρίνα, το άνθος του αλατιού, όπως λέγεται, και πολλά άλλα τα οποία συνθέτουν εκτός των άλλων και ένα γαστρονομικό πλούτο ο οποίος αποτυπώνεται στις τοπικές συνταγές. Ναι, εδώ να τονίσουμε ότι το αλάτι, το 60% και πλέον της παραγωγής της χώρα μας, παράγεται στο Δήμο Μεσολογγίου.

Μια γαστρονομία, λοιπόν, με όλα αυτά τα προϊόντα που ικανοποιεί και τον πιο απαιτητικό καλοφαγά καταναλωτή. Αυθεντικές γεύσεις, απολύτως φυσικά προϊόντα με πολύ υψηλές διατροφικές αξίες.

Μπορούν όλα αυτά να γίνουν το όχημα της πολυπόθητης ανάπτυξης. Μιας ανάπτυξης η οποία θα στηρίζεται σε γερές βάσεις της πρωτογενούς παραγωγής.

Κυρίες και κύριοι, αντικείμενο της ημερίδας είναι το εμπόριο και η αγροδιατροφή και η ανάδειξη των προκλήσεων και προοπτικών που διανοίγονται σε εγχώριο επίπεδο.

Το εμπόριο καλείται να υπηρετήσει τη νέα ανάγκη του αγροδιατροφικού τομέα που υπαγορεύεται από την επιδίωξη να μετατραπεί η Ευρώπη στην πρώτη κλιματικά ουδέτερη ήπειρο έως το 2050.

Αυτό προϋποθέτει αλλαγή πολιτικών προς πιο βιώσιμα καταναλωτικά πρότυπα. Απαιτείται να υπάρξει εκπαίδευση και αναστροφή της δημογραφικής γήρανσης του πρωτογενούς τομέα.

Να οργανωθούμε καλύτερα, να δημιουργήσουμε ανταγωνιστικές ενώσεις παραγωγών και να μεγαλώσουμε τις αγροτικές εκμεταλλεύσεις και να πετύχουμε οικονομίες κλίμακας.

Στον δευτερογενή τομέα η λέξη «μεταποίηση» έχει βαρύνοντα ρόλο. Η ανάγκη για τυποποίηση των ελληνικών προϊόντων είναι αδήριτη αφού η προστιθέμενη αξία όσων προϊόντων πωλούνται χύμα είναι ανύπαρκτη.

Χαρακτηριστικό παράδειγμα είναι ότι το ελαιόλαδο όπου μόνο το 27% της ελληνικής παραγωγής τυποποιείται και φέρει εμπορικό σήμα έναντι περίπου 50% στην Ισπανία και 80% στην Ιταλία.

Όπως λέτε και στο πρόγραμμα, η Ευρωπαϊκή Επιτροπή έχει βάλει σε ισχύ το πρόγραμμα «Από το αγρόκτημα στο πιάτο» θέλοντας να αναδιαμορφώσει το σύστημα κατανάλωσης, παραγωγής και διανομής τροφίμων.

Βασικός στόχος της δράσης είναι η ενίσχυση της βιώσιμης παραγωγής και της ποιότητας των τροφίμων ώστε να ωφεληθούν οι παραγωγοί με καλύτερες τιμές, οι καταναλωτές με καλύτερη ποιότητα αλλά και η δημόσια υγεία, η οικονομία και το περιβάλλον καθώς είναι χαρακτηριστικό πως τα συστήματα διατροφής ευθύνονται για περίπου το 1/3 των εκπομπών αερίων του θερμοκηπίου παγκοσμίως.

Εδώ θα ήθελα να επισημάνω ότι τα προϊόντα τα τυποποιημένα και εν μέσω του ενάμιση χρόνου με την πανδημία είχαν αξία μεγαλύτερη. Δηλαδή η τυποποίηση είναι το μέλλον. Η εξαγωγή, τυποποίηση, εξαγωγή είναι αυτό που πρέπει να στοχεύσουμε.

Κλείνω με την ευχή από τη σημερινή ημερίδα να προχωρήσουμε ένα βήμα παραπέρα, να βγούμε πιο σοφοί και πιο πλούσιοι σε γνώσεις και να μπει ένα λιθαράκι για την επίτευξη μερικών από τους προαναφερόμενους στόχους.

Ο Δήμος, η Ιερή Πόλη του Μεσολογγίου θα είναι πάντα αρωγός σε τέτοιες πρωτοβουλίες και θα συνεχίσει να δίνει έμφαση στην καλλιέργεια ενός ισχυρού αγροδιατροφικού brand, ενός brand name για να φτάσουν τα μεσολογγίτικα προϊόντα παντού σε όλο τον κόσμο.

Χαιρετίζω, λοιπόν, τις εργασίες σας και εύχομαι ολόψυχα καλή επιτυχία.

1^η Ενότητα

ΕΜΠΟΡΙΟ ΚΑΙ ΑΓΡΟΔΙΑΤΡΟΦΗ: ΚΑΙΝΟΤΟΜΙΑ ΚΑΙ ΔΙΑΦΟΡΟΠΟΙΗΣΗ ΣΤΑ ΠΡΟΪΟΝΤΑ ΚΑΙ ΤΙΣ ΔΙΑΔΙΚΑΣΙΕΣ

ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΡΙΑ:

ΜΙΛΕΝΑ ΠΑΝΑΓΙΩΤΟΠΟΥΛΟΥ

Υπεύθυνη Ευρωπαϊκών Σχέσεων της ΕΣΣΕ.

Σας καλωσορίζω στη διαδικτυακή συζήτηση της Ελληνικής Συνομοσπονδίας Εμπορίου και Επιχειρηματικότητας με τίτλο «Εμπόριο και αγροδιατροφή».

Η εκδήλωση αυτή στόχο έχει να αναδείξει τις προκλήσεις και τις προοπτικές που αναπτύσσονται στη δημιουργία αλυσίδων αξίας μεταξύ παραγωγής και εμπορίου και εντάσσεται σε μία ευρύτερη σειρά θεματικών συζητήσεων που ξεκίνησε η ΕΣΣΕ το προηγούμενο διάστημα ανταποκρινόμενη στο κάλεσμα της Επιτροπής Ελλάδα 2021 να εκπονήσει τη Λευκή Βίβλο για το Λιανικό Εμπόριο την οποία και θα παρουσιάσει στο Διεθνές Φόρουμ για την Ελλάδα του 2040 τον προσεχή Οκτώβριο.

Το πάνελ που έχω την τιμή να συντονίζω εστιάζει στην καινοτομία και τη διαφοροποίηση στα προϊόντα και τις διαδικασίες του αγροδιατροφικού τομέα, έναν από τους ισχυρούς κλάδους της ελληνικής οικονομίας.

Να πω λίγα στοιχεία, ότι η Ελλάδα αποτελεί σήμερα ένα σημαντικό εξαγωγέα αγροτικών προϊόντων, κάτι που συμβάλει στη βελτίωση της εικόνας του εμπορικού ισοζυγίου.

Στόχος της χώρας είναι να καταφέρει να ενισχύσει με κάθε τρόπο την αγροδιατροφή τόσο στην παραγωγή όσο και στο εμπόριο. Αυτό προϋποθέτει μεταξύ άλλων τον εκσυγχρονισμό της παραγωγικής διαδικασίας με την παράλληλη προσαρμογή στην πράσινη γεωργία και την υιοθέτηση νέων καινοτόμων πρακτικών στα ευρωπαϊκά πρότυπα, τη διάχυση της τεχνογνωσίας και της καινοτομίας και την αναβάθμιση των δεξιοτήτων του ανθρώπινου δυναμικού, την ενίσχυση της εξωστρέφειας, την ενίσχυση της επιχειρηματικότητας στην αγροδιατροφή και την επιδίωξη συνεργασιών και συνεργειών και βεβαίως τις κλαδικές διασυνδέσεις με τους υπόλοιπους δυναμικούς και εξωστρεφείς κλάδους της ελληνικής οικονομίας, όπως για παράδειγμα τον τουρισμό.

Στο πλαίσιο αυτό καλωσορίζω τους προσκεκλημένους ομιλητές να συμβάλουν στον προβληματισμό της ΕΣΣΕ και να μας βοηθήσουν με την πολύτιμη γνώση και εμπειρία τους στην υλοποίηση του εγχειρήματος που έχουμε αναλάβει.

Σας ευχαριστώ εκ των προτέρων θερμά και εκ μέρους του Προέδρου της ΕΣΕΕ, του κυρίου Γιώργου Καρανίκα, και του Γενικού Γραμματέα, του κυρίου Νίκου Μπόνη, που σήμερα βρίσκονται στην Ιερά Πόλη Μεσολογγίου. Με φυσική παρουσία γίνεται η εκδήλωση για λίγους λόγους της πανδημίας.

Καλωσορίζω, λοιπόν, αλφαβητικά τον κύριο Στέλιο Δρυ, Πρόεδρο και Διευθύνοντα Σύμβουλο της Food Standard. Τον κύριο Ευάγγελο Καλούση, Πρόεδρο του Συνδέσμου Ελληνικών Βιομηχανιών Τροφίμων και Πρόεδρο στην Terra Creta. Τον κύριο Κωνσταντίνο Κωνσταντινίδη, Διευθύνοντα Σύμβουλο της Pelopas ABEE και Πρόεδρο της Αγροδιατροφικής Εξαγωγικής Σύμπραξης Agrotechnology Export Cluster. Τον κύριο Πέτρο Παραγυιό, Grey Eminence της εταιρείας Αυγοτάραχο Στέφος. Είναι και από το Μεσολόγγι ο κύριος Στέφος. Και την κυρία Έλλη Τσιφόρου, Γενική Διευθύντρια της Gaia Επιχειρείν.

ΣΤΕΛΙΟΣ ΔΡΥΣ

Πρόεδρος και Διευθύνων Σύμβουλος της Food Standard

Χαιρετίζω τους συνομιλητές και την πρωτοβουλία σας και ιδιαίτερα τους χαιρετισμούς στον κύριο Πρόεδρο για την πρωτοβουλία αυτή.

Η αλήθεια είναι ότι η δική μου η ειδικότητα είναι κυρίως στο πρωτογενές κομμάτι αλλά θα θεωρώ ότι το εμπόριο έχει να παίξει ένα πολύ σημαντικό ρόλο.

Για αυτό σε μία σύντομη τοποθέτηση που θα κάνω στην αρχή κυρίως για να γνωριστούμε τη χωρίσω σε τρία πολύ μικρά κομμάτια.

Το ένα είναι να αναφέρω ότι προϊόντα της εταιρείας Food Standard η οποία είναι μία εταιρεία 20 ετών στο χώρο αυτόν και προσπαθεί αυτά ακριβώς τα προϊόντα τα αγροδιατροφικά που λέμε εδώ και πάρα πολλά χρόνια να τα κάνει κτήμα και κοινωνικό τόσο της ελληνικής κοινωνίας, όσο και των επισκεπτών μας που λέγονται τουρίστες αλλά και κυρίως να βελτιώσει το εισόδημα του γεωργού, έτσι; Γιατί το επάγγελμα γεωργός το χειρίζονται πολλοί και εγώ θα πω μόνο τον ορισμό τον κανονιστικό για να μπορούμε να βάλουμε μία τάξη σε όλα αυτά.

Γεωργός, λοιπόν, είναι κάποιος ο οποίος κατέχει μία γεωργική εκμετάλλευση, δηλαδή ένα έδαφος καλλιεργήσιμο εντός κοινότητας και είναι φυσικό πρόσωπο, μπορεί να είναι νομικό, ομάδα φυσικών ή ομάδα νομικών προσώπων που παράγει τα προϊόντα του Παραρτήματος 1.

Ποιο είναι το περίφημο Παράρτημα 1 της συνθήκης. Γάλα, τυρί, γιαούρτι, κρασί, σταφύλι, που σημαίνει δηλαδή το κομμάτι το πρωτογενές του χωραφιού και το κομμάτι της μεταποίησης, της πρώτης μεταποίησης είναι και κανονιστικά και ουσιαστικά αλληλένδετο. Από εκεί και πέρα βέβαια στην αλυσίδα υπάρχουν τα logistics, το εμπόριο και τα λοιπά.

Σήμερα, λοιπόν, και η νέα στρατηγική της ΚΑΠ, γιατί εκεί πρέπει να πάμε, και οι απαιτήσεις των καταναλωτών, για να πάμε και από το κομμάτι του εμπορίου και της κατανάλωσης, προϋποθέτουν διαφάνεια σε όλη αυτή την αλυσίδα, έτσι;

Δηλαδή η εμπειρία πια που πρέπει να έχει ένας καταναλωτής ή που πρέπει να έχει ένας καταναλωτής στο άμεσο μέλλον είναι μία εμπειρία η οποία θα μπορεί να δει δια μέσου της σύγχρονης τεχνολογίας και των εργαλείων ακόμα και την αειφορία του χωραφιού, δηλαδή ποιος είναι αυτός ο περίφημος παραγωγός ή αγρότης ο οποίος παράγει ή βόσκει τα αρνιά που θα φτιάξει το γάλα, για να φτιάξει τη φέτα και τα λοιπά.

Η δικιά μας, λοιπόν, η εταιρεία προϊόντος του χρόνου αυτού των 20 ετών συμμετείχε και παρακολούθησε όλες αυτές τις τεράστιες αλλαγές. Σας υπενθυμίζω 20 χρόνια πριν η Ευρωπαϊκή Ένωση ξύπνησε ξαφνικά μια ημέρα και αντιμετώπισε το φαινόμενο των τρελών αγελάδων όπου συγκλονίστηκε και εξαιτίας αυτού άλλαξε τη νομοθεσία μετά το 2000, δηλαδή 2002 βγήκε ο πρώτος κανονισμός, για να έχουμε σήμερα αυτά όλα τα ζητούμενα τα οποία έχουν γίνει λίγο – πολύ γνωστά σε όλους, περί ασφάλειας των τροφίμων, πράσινη μετάβαση, κυκλική οικονομία.

Αυτοί οι όροι καθιερώθηκαν μετά τη νομοθεσία περί τροφίμων και σήμερα η Ευρωπαϊκή Ένωση επαίρεται, και καλά κάνει, ότι έχει το πιο ασφαλές παραγωγικό σύστημα τροφίμων στον κόσμο.

Επίσης έχει, όπως και η Ελλάδα, κάποιες ιδιαιτερότητες γεωγραφικές τις οποίες, τα προϊόντα ΠΟΠ, ΠΓΕ, τα οποία βέβαια ακριβώς συνίστανται στη μάνα γη, δηλαδή στην πολιτισμική διάσταση του αντικειμένου.

Γιατί περί τιμών είναι δύσκολο διότι άλλες χώρες έχουν πολύ χαμηλότερες, οι εκτός Ευρώπης εννοώ, πολύ χαμηλότερα κόστη διότι δεν έχουν εργασιακές ασφάλειες, έχουν πολύ χαμηλά μεροκάματα.

Και το αστείο είναι, παράδειγμα, μία αγελάδα επειδή γεννήθηκε στην Ευρωπαϊκή Ένωση κερδίζει 1,5 ευρώ την ημέρα, ίσως περισσότερο από έναν Ινδό εργάτη, ας πούμε. Δηλαδή είναι λίγο στρεβλό.

Τέλος πάντων, για να μην μακρηγορούμε εκείνο που έχω εγώ να πω και να το κλείσω είναι ότι χρειαζόμαστε σήμερα στο νέο ξεκίνημα, το νέα αναπτυξιακό ξεκίνημα της χώρας μας, χρειαζόμαστε τον αγροδιατροφικό τομέα ως έναν σημαντικό πυλώνα.

Ενδεικτικά το νούμερο που θα σας πω είναι περίπου 10 δισεκατομμύρια σε πρωτογενές επίπεδο συν την ιδιαιτερότητα των 2 και κάτι άμεσων ενισχύσεων, δηλαδή των επιδοτήσεων που λένε οι αγρότες, 12. Και άλλα τόσα περίπου, κοντά στα 25, είναι η πρώτη μεταποίηση.

Αυτό σημαίνει ότι ένας κλάδος των 25 δισεκατομμυρίων που «εύκολα» με κάποιες στοιχειώδεις παρεμβάσεις μπορεί την επόμενη πενταετία να πλησιάσει τα 35 δισεκατομμύρια και κυρίως να δώσει θέσεις εργασίας στην ελληνική περιφέρεια νομίζω ότι είναι ιδιαίτερα σημαντικός σε αναπτυξιακό επίπεδο για την ίδια μας τη χώρα.

Η γεωργία όμως δεν είναι κάτι που έχει να κάνει μόνο με τη διατροφή. Έχει να κάνει και με την ενέργεια. Βλέπουμε όλοι τα αγροτικά φωτοβολταϊκά ή τις ενεργειακές κοινότητες. Έχει να κάνει γενικότερα με την κυκλική οικονομία. Είναι ο κατά 80% επίσης καταναλωτής νερού.

Επομένως είναι πολύ σημαντικό για το περιβαλλοντικό αποτύπωμα της ίδιας της χώρας το να μπορέσουμε να φτιάξουμε μία γεωργία η οποία θα είναι και ευφορική, δεν θα ξοδεύει ή δεν θα σπαταλά πόρους.

Αντίθετα, λόγω των φυτών που έχουν τη μοναδική ικανότητα να παίρνουν διοξείδιο του άνθρακα και να εκπέμπουν οξυγόνο και τα δένδρα και τα φυτά μπορεί να συνεισφέρει ενεργειακά, στο ενεργειακό αποτύπωμα δηλαδή του άνθρακα πολύ θετικά και στο ισοζύγιο της χώρας γενικότερα.

Τώρα, χρειαζόμαστε τέσσερις παρεμβάσεις γιατί το πρόβλημά μας είναι ότι στα επόμενα 20 χρόνια πρέπει να προσελκύσουμε, γιατί το μεγαλύτερο πρόβλημα εκτός από το δημογραφικό που είναι βασικό, είναι και ότι τα λιγότερα παιδιά που γεννιούνται σήμερα, είναι οι λιγότεροι νέοι που υπάρχουν, τους είναι αρκετά απωθητικό το αγροτικό επάγγελμα. Μόνο όσοι έχουν αγροτική παιδεία ίσως ξαναγυρίσουν.

Εδώ, λοιπόν, θέλει πολύ μεγάλη προσοχή γιατί όλο αυτό το σύστημα το οικονομικό, η μεταποίηση, τα εργοστάσια, οι εξαγωγές και τα λοιπά πρέπει σε κάποιο χωράφι ή σε κάποια πλαγιά να συνεχίσει να καλλιεργεί.

Το να του δώσουμε σήμερα, λοιπόν, λίγο περισσότερες επιδοτήσεις ή να στηρίξουμε το εισόδημά του γιατί έχουμε φτάσει στο σημείο αυτά τα 10 δις που σας είπα πριν να έχουν περίπου 8,2 – 8,3 έξοδα για να γίνουν. Άρα στην πραγματικότητα τα 2 δις επιδοτήσεις και τα λιγότερα από 2 δις μεικτό κέρδος, σύνολο 4, παράγουν το σύνολο του εισοδήματος όλων αυτών των ανθρώπων στη χώρα.

Άρα πρέπει να βρούμε έναν τρόπο να γίνει το αγροτικό επάγγελμα πιο επιθυμητό, να το κατηγοριοποιήσουμε. Εδώ οριζόντιες πολιτικές δεν αρκούν. Και να πάμε σε διασύνδεση του ελληνικού προϊόντος με τον τουρισμό που θα αναφέρουμε μετά τις αγροδιατροφικές συμπράξεις τις οποίες έχουμε μία μεγάλη εξειδίκευση. Ήδη δουλεύουμε δηλαδή την αγροδιατροφική σύμπραξη της Αττικής. Φτιάξαμε πιο παλιά της Κρήτης, του Βορείου Αιγαίου και τα λοιπά.

Που έχουν αυτό ακριβώς το σκοπό, δηλαδή να ενώσουν το πρωτογενές και δευτερογενές, μεταποίηση, με τον τουρισμό και την εστίαση γιατί σήμερα είμαστε στο λυπηρό περίπου 6%, προερχόμενοι από ένα πιο λυπηρό 11%. Ενώ οι αγορές των εστιάτοριων και του τουρισμού ήταν παλιά 11% ελληνικά προϊόντα, τώρα έχει γίνει 6%.

Άρα, λοιπόν, εδώ είναι πολύ σοβαρό να το δούμε αυτό γιατί η Ελλάδα μας έχει εσωτερική, πρέπει να δούμε το κομμάτι εσωτερική εξωστρέφεια διότι δεν χρειάζεται να πάμε εκεί, έρχονται αυτοί. Το θέμα είναι τι τους προσφέρουμε όταν θα έρθουν. Υπάρχουν πολλά παραδείγματα για αυτό.

Τώρα, θέλει τέσσερις βασικές μεταρρυθμίσεις. Οι 400 οργανώσεις παραγωγών που υπάρχουν αυτή τη στιγμή να μην γίνουν 800 αλλά να μεγεθυνθούν.

Σήμερα το όριο για να αναγνωριστεί μία οργάνωση παραγωγών δυστυχώς είναι 250.000 ευρώ τζίρος, που σημαίνει ότι δεν μπορούν να προσλάβουν οι άνθρωποι; Όχι μάλιστα, ούτε υπάλληλο. Άρα αυτό το όριο πρέπει να ανέβει και πρέπει να δοθούν κίνητρα.

Στο ίδιο αντικείμενο πρέπει το 50% των επενδύσεων που κάνουν αυτοί οι άνθρωποι σαν ένταση ενίσχυσης να ανέβει στο 70% και να συνοδευτεί δηλαδή, το 250.000 να γίνει 1 εκατομμύριο φερ' ειπείν τζίρος και με 70% επιδότηση αν χρειάζεται να γίνει και πολλά άλλα.

Μία πολύ άλλη σημαντική παρέμβαση, πολύ όμως, είναι στο κομμάτι χρηματοδότησης, ότι είμαστε η μοναδική χώρα από τις προηγμένες στις οποίες το προϊόν δεν συγκεντρώνεται εμπορικά, όπως π.χ. η παρμεζάνα, και μετά μέσω ενός χρηματιστηρίου εμπορευμάτων να μπορεί να χρησιμοποιηθεί ως collateral δανεισμός στις τράπεζες έτσι ώστε ο αγρότης να πληρώσει και cash. Ακόμα δηλαδή οι τράπεζες με το νομικό πλαίσιο που υπάρχει πάνε και υποθηκεύουν το κτήριο του ελαιοτριβείου και όχι το ίδιο το λάδι που παράγεται.

Πρέπει να γίνει άμεσος εκσυγχρονισμός στο κομμάτι αυτό γιατί μέσα από αυτό θα βελτιωθεί όλο το σύστημα. Διότι αν δεν βελτιωθεί το πρωτογενές, δεν μπορούμε να πάμε στο δευτερογενές.

Τώρα, για να κλείσω, τα μαγαζιά, για το εμπόριο να μιλήσουμε, ειδικά τα retail, πρέπει να φροντίσουν να έχουν τέσσερα πράγματα.

Οι μελλοντικοί δηλαδή έμποροι κατά 72% στο τρόφιμο ευτυχώς και κατά 50% μόνο στις ηλεκτρονικές συσκευές ή στα προϊόντα ομορφιάς, δηλαδή ακόμα ο καταναλωτής θέλει τα κλασικά μαγαζιά, αν όχι όπως είναι, να έχουν ένα χώρο, να βλέπει τα προϊόντα, να παίρνει την εμπειρία και θέλει να την βλέπει φυσικά.

Δηλαδή δεν παραγγέλνουμε τυρί από το ίντερνετ. Φοβόμαστε. Θέλουμε να το βλέπουμε. Θέλουμε να βλέπουμε και το πρόσωπο αν είναι δυνατόν του μανάβη, του τυροκόμου, όποιου είναι.

Αυτό όμως προϋποθέτει ότι τα μαγαζιά για να σταθούν θα πρέπει να φροντίσει και η πολιτεία αλλά και οι ίδιοι όλο αυτό το πράγμα να γίνουν, να φτιαχτεί μία υποδομή ώστε ο άλλος μπαίνοντας με το κινητό του να κατεβάζει τις πληροφορίες που θέλει μέσα στο μαγαζί. Να γίνονται και virtual παραστάσεις, δηλαδή να συνδέονται με τον παραγωγό στο χωράφι. Τα έχουμε δει αυτά ή θέλουμε να τα δούμε.

Έτσι ώστε η εμπειρία, γιατί πια η αγορά ενός τυριού, η δοκιμή ενός κρασιού θα μετεξελιχθεί σε εμπειρία. Όποιος το καταλάβει αυτό και επενδύσει σε αυτό, και σε αυτό παίζει μεγάλο ρόλο το εμπόριο, στην προβολή εννοώ των προϊόντων που θα ωφεληθεί και το ίδιο εμμέσως πλην σαφώς, νομίζω ότι προς τα εκεί πρέπει να πάμε όσον αφορά το μέλλον.

Και έτσι ο καταναλωτής πια δεν ενδιαφέρεται μόνο για την τιμή. Άλλωστε οι τιμές στα ευρωπαϊκά και στα ελληνικά προϊόντα είναι υψηλότερες από κάποια εισαγόμενα. Ενδιαφέρεται όμως για τη δικαιοσύνη. Ενδιαφέρεται αυτό το προϊόν που θα

πάρει αυτός έχει παραχθεί με καταπίεση των ζώων, για παράδειγμα; Έχει φτιαχτεί με ρύπανση του περιβάλλοντος;

Ολοένα και περισσότερο και στην Ευρώπη και εδώ οι καταναλωτές ενδιαφέρονται ζωηρά επάνω σε αυτό και σε αυτό πρέπει να πάρουν απάντηση και το εμπόριο εδώ πρέπει να λάβει τα μέτρα του σε συνεργασία πάντα με όλους εμάς του πρωτογενούς τομέα για να πάμε όλοι μαζί απέναντι στον καταναλωτή να του ζητήσουμε κάτι παραπάνω για να επιζηήσουμε και εμείς.

ΕΥΑΓΓΕΛΟΣ ΚΑΛΟΥΣΗΣ

Πρόεδρος του Συνδέσμου Ελληνικών Βιομηχανιών

Καλησπέρα σας. Θα έρθω εγώ τώρα στον επόμενο κλάδο, στον κλάδο της μεταποίησης και θα μιλήσω για την ελληνική βιομηχανία τροφίμων η οποία είναι ένας κλάδος ανταγωνιστικός, δυναμικός και εξωστρεφής με θεμέλιο ρόλο στην οικονομία της χώρας μας.

Κατέχει περίπου, έχει ένα κύκλο εργασιών περίπου 14 δισεκατομμύρια ευρώ και ελέγχει την πρώτη θέση στην ελληνική μεταποιητική βιομηχανία. Είναι ο πιο σημαντικός εργοδότης της εγχώριας μεταποίησης με πάνω από 1.200 επιχειρήσεις, οι περισσότερες από τις οποίες είναι ΜμΕ. Είναι κύρια εξαγωγική δύναμη της χώρας με έντονη και αυξανόμενη εξαγωγική δραστηριότητα σε ολόκληρο τον κόσμο.

Ο ρόλος της βιομηχανίας τροφίμων και ποτών είναι να προσφέρει στους καταναλωτές ποιοτικά, ασφαλή, καινοτόμα και στην καλύτερη δυνατή τιμή, τα οποία βέβαια καλύπτουν τις σύγχρονες διατροφικές τάσεις και ανταποκρίνονται στις απαιτήσεις τους.

Η βιομηχανία μας αποτελεί κινητήριο μοχλό της ελληνικής οικονομίας και φορέας ανάπτυξης που απέδειξε την αυθεντικότητά της για μία ακόμα φορά στη δύσκολη περίοδο που διανύουμε.

Οι πυλώνες που αποτελούν προτεραιότητα για εμάς και γύρω από τους οποίους εστιάζουν τις δράσεις μας είναι η ανταγωνιστικότητα, η έρευνα και η καινοτομία και η εξωστρέφεια.

Όπως ξέρετε, το Μάιο του 2020 η Ευρωπαϊκή Επιτροπή δημοσίευσε τη νέα στρατηγική «Από το αγρόκτημα στο πιάτο» που βρίσκεται στο επίκεντρο της Ευρωπαϊκής Πράσινης Συμφωνίας. Έχει στόχο ένα δίκαιο, υγιές και φιλικό προς το περιβάλλον σύστημα τροφίμων.

Για την ελληνική βιομηχανία τροφίμων και ποτών η ουσία της στρατηγικής αυτής δεν είναι κάτι το πρωτόγνωρο. Εδώ και πολλά χρόνια αλλά και τώρα κατά τη διάρκεια αυτής της υγειονομικής κρίσης, στόχος μας παραμένει η προαγωγή της βιώσιμης ανάπτυξης του κλάδου μας διασφαλίζοντας παράλληλα την ασφάλεια των τροφίμων που προσφέρουν.

Στο πλαίσιο αυτό οι επιχειρήσεις του κλάδου μας έχουν αναπτύξει από καιρό πρωτοβουλίες και εθελοντικές δεσμεύσεις ανταποκρινόμενοι στις σύγχρονες κοινωνικές και περιβαλλοντικές απαιτήσεις με στόχο τη λειτουργία και παραγωγή προϊόντων διατροφής με βιώσιμο τρόπο.

Ζητήματα που τίθενται στη στρατηγική και τα οποία μας έχουν ήδη απασχολήσει και συνεχίζουν να αποτελούν προτεραιότητα για εμάς είναι μεταξύ των άλλων, πρώτα είναι η μείωση του περιβαλλοντικού αποτυπώματος, δηλαδή του αποτυπώματος του άνθρακος, των παραγόμενων προϊόντων διατροφής και η προώθηση βιώσιμων, καινοτόμων και κοινωνικά υπεύθυνων μεθόδων παραγωγής στο πλαίσιο των αρχών της κυκλικής οικονομίας.

Θα αναφέρω επίσης την ανασύνθεση των τροφίμων με σταδιακή μείωση των επιπέδων πρόσθετων σακχάρων, κορεσμένων λιπαρών, αλατιού και ενεργητικής αξίας για την προώθηση μίας υγιεινής και βιώσιμης διατροφής.

Καθοριστικό, λοιπόν, ρόλο στη νέα στρατηγική θα διαδραματίσουν η έρευνα και η καινοτομία ως εργαλεία που μπορούν να συμβάλουν στην ανάπτυξη καινοτόμων λύσεων και την αντιμετώπιση των σύγχρονων προκλήσεων.

Η προώθηση της έρευνας και της καινοτομίας αποτελεί ύψιστη προτεραιότητα και για την ελληνική βιομηχανία τροφίμων. Πιο συγκεκριμένα, στο ΣΕΠ πιστεύουμε ότι η καινοτομία αποτελεί βασικό πυλώνα που βοηθάει στην κατεύθυνση προς μια υγιή και επιτυχημένη επιχειρηματικότητα.

Εδώ τώρα αξίζει να τονίσω ότι στην Ελλάδα όπως και στην Ευρώπη οι ΜμΕ αποτελούν τη ραχοκοκαλιά του κράτους μας. Επομένως θεωρούμε ιδιαίτερα σημαντικό να διασφαλιστεί και για αυτές τις επιχειρήσεις η πρόσβαση στη χρηματοδότηση, η μεταφορά τεχνογνωσίας και ανάπτυξης δεξιοτήτων, η πρόσβαση στην έρευνα και καινοτομία και βέβαια η πρόσβαση στις αγορές.

Όπως ανέφερα και προηγουμένως, η έρευνα και η καινοτομία αποτελούν για εμάς πυλώνες ανάπτυξης, αύξηση της απασχόλησης και εργαλεία για την ικανοποίηση των σύγχρονων καταναλωτικών τάσεων.

Στόχος μας είναι η αποτελεσματική συνεργασία και δικτύωση της ακαδημαϊκής και ερευνητικής κοινότητας με τον παραγωγικό ιστό της χώρας προκειμένου να αξιοποιηθούν τα αποτελέσματα της έρευνας και της γνώσης για την αύξηση της ανταγωνιστικότητας της βιομηχανίας μας και την προώθηση της ελληνικής διατροφής. Επίσης είναι η ανάπτυξη νέων προϊόντων και υπηρεσιών με υψηλή προστιθέμενη αξία και η αξιοποίηση νέων τεχνολογιών.

Στον ΣΕΒ τα εργαλεία που έχουμε για να στηρίξουμε αυτή την προσπάθεια είναι η ελληνική τεχνολογική πλατφόρμα Food for Life, τα events και ο διαγωνισμός ECOTROPHELIA μεταξύ των άλλων.

Η ελληνική τεχνολογική πλατφόρμα Food for Life συγκροτήθηκε στο πλαίσιο της αντίστοιχης ευρωπαϊκής το 2009 που έχει σκοπό τον καθορισμό των ερευνητικών προτεραιοτήτων γύρω από τα τρόφιμα και την ένταξή τους σε ενιαία στρατηγική με

στόχο τη χρήση των αποτελεσμάτων της έρευνας σε καινοτομία για την ωφέλεια του καταναλωτή και τη βελτίωση βέβαια της ανταγωνιστικότητας της ελληνικής οικονομίας.

Η πλατφόρμα προωθεί τη συνεργασία και δικτύωση μεταξύ της ερευνητικής κοινότητας, ακαδημαϊκής κοινότητας, πολιτείας με τη βιομηχανία τροφίμων βελτιώνοντας τη μεταξύ τους επικοινωνία.

Παράλληλα, στο πλαίσιο της λειτουργίας της πλατφόρμας διοργανώνουμε events που αποτελούν πολύ αποτελεσματικές συναντήσεις ερευνητικών ομάδων από τα καλύτερα ελληνικά πανεπιστήμια με εκπροσώπους της βιομηχανίας τροφίμων μέσα από τις οποίες δημιουργούνται χρήσιμες επαφές και τίθενται οι βάσεις για μελλοντικές συνέργειες και συνεργασίες.

Μια άλλη σημαντική πρωτοβουλία είναι η διοργάνωση του διαγωνισμού ECOTROPHELIA με στόχο να υποστηρίξει νέους Έλληνες φοιτητές που ασχολούνται με την επιστήμη των τροφίμων δίνοντάς τους τη δυνατότητα να καταθέσουν τις ιδέες τους και τα καινοτόμα προϊόντα διατροφής.

Άρρηκτα συνδεδεμένη με την καινοτομία είναι και η εξωστρέφεια η οποία θεωρούμε ότι αποτελεί σήμερα περισσότερο από ποτέ κομβικό παράγοντα για την ανάπτυξη της ελληνικής βιομηχανίας τροφίμων και την αναβάθμιση της εγχώριας οικονομίας.

Σε συνδυασμό επιπλέον με την ποιότητα, την ασφάλεια και τη βιωσιμότητα αποτελούν παράγοντες επιτυχίας για την προώθηση της ελληνικής αγροδιατροφής.

Η ελληνική βιομηχανία τροφίμων και ποτών θα συνεχίσει να στηρίζει την προσπάθεια προς ένα βιώσιμο οικονομικό σύστημα όπου η ανταγωνιστικότητα διασφαλίζεται από τη βιώσιμη επιχειρηματική δραστηριότητα με ισχυρό αίσθημα ευθύνης προς τους πολίτες και το περιβάλλον.

Θεωρούμε δε πως η προετοιμασία και προεργασία που ήδη έχει γίνει και οι δράσεις που έχουν δρομολογηθεί από τις επιχειρήσεις μας είναι προς τη σωστή κατεύθυνση.

ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΣ ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΙΔΗΣ

Διευθύνων Σύμβουλος της Pelopac ABEE, Πρόεδρος Αγροδιατροφικής Εξαγωγικής Σύμπραξης AMKE– Agrotechnology Export Cluster

Θέλω να ευχαριστήσω πολύ για την πρόσκληση. Λοιπόν, θα σας παρουσιάσω το εγχείρημά μας, το «Agrotech Export» και το στόχο της ανάπτυξης ενός συστήματος καινοτομίας.

Με πρωτοβουλία του ΣΕΒΕ και στήριξη από το πρόγραμμα Clusters της Περιφέρειας Κεντρικής Μακεδονίας, ένας αριθμός επιχειρήσεων πρωτογενούς παραγωγής, μεταποίησης και υπηρεσιών που έχουν σχέση με τους τομείς της αγροτεχνολογίας και της αγροδιατροφής, καθώς και φορείς όπως ο ΣΕΒΕ, το ΕΚΕΤΑ και η Αμερικανική

νική Γεωργική Σχολή και το Ελληνο-Ιταλικό Επιμελητήριο, ιδρύσαμε το “Agrotech Export Cluster”.

Ο τομέας της αγροτεχνολογίας και της αγροδιατροφής είναι από τους σημαντικότερους για την ελληνική οικονομία. Συγχρόνως όμως είναι και από τους πλέον παραδοσιακούς. Οπότε είναι ένα στοίχημα το πώς θα πετύχουμε την καινοτομία.

Κατ’ αρχήν να διευκρινιστεί τι είναι ένα cluster. Τα clusters είναι ομάδες ανεξάρτητων επιχειρήσεων και σχετιζόμενων φορέων που αφενός συνεργάζονται και ανταγωνίζονται.

Είναι γεωγραφικά συγκεντρωμένες. Και εμείς λόγω προγράμματος αυτή τη στιγμή είμαστε συγκεντρωμένοι στην Περιφέρεια Κεντρικής Μακεδονίας.

Εξειδικεύονται σε έναν συγκεκριμένο τομέα – κλάδο. Εμείς είμαστε στον τομέα της αγροδιατροφής και αγροτεχνολογίας.

Τα clusters μπορεί να είναι είτε μικτά σχήματα, είτε να έχουν ένα συμβατικό χαρακτήρα. Στη δική μας περίπτωση υπάρχει η εταιρεία, είναι ανώνυμος μη κερδοσκοπική εταιρεία.

Ποιοι είναι οι στόχοι των clusters; Δύο οι σημαντικότεροι. Η διάχυση πληροφοριών μεταξύ των μελών. Να πω ότι στον κλάδο μας έχουμε τεράστιες προκλήσεις. Οι προηγούμενοι ομιλητές αναφέρθηκαν σε κάποιες από αυτές, οι οποίες έχουν να κάνουν με τις μεταβολές στις απαιτήσεις των καταναλωτών, σε τάσεις στην αγορά και συγχρόνως τις απαιτήσεις για το περιβάλλον, τις προκλήσεις της κυκλικής οικονομίας, τις τεχνολογικές εξελίξεις στη γεωργία αλλά και στον ψηφιακό μετασχηματισμό.

Είναι σημαντικό, λοιπόν, αυτά είναι προκλήσεις που μοιραζόμενοι της γνώσεις και την εμπειρία μπορούμε να τις αντιμετωπίσουμε καλύτερα. Και βεβαίως η ανάπτυξη της καινοτομίας.

Ζούμε σε μία περίοδο η οποία χαρακτηρίζεται από αυτό που ονομάζεται *discovery driven growth*, η ανάπτυξη που οδηγείται από την ανακάλυψη.

Σε αυτό το διάγραμμα είναι μελέτες που έχουν να κάνουν με την επιτυχία επενδύσεων σε venture capital όπου φαίνεται ότι το 65% των επενδύσεων συνήθως είναι ζημιογόνες, 65% των projects, 25% βγάζουν τα λεφτά της επένδυσής τους και μόνο 10% είναι κερδοφόρες και πραγματικά πάρα πολύ πετυχημένες. Είναι 1 στα 250 projects. Τι μας λέει αυτό;

Όσο καλή ομάδα και διαδικασίες να έχουμε και ειδικά οι μικρομεσαίες επιχειρήσεις που χαρακτηρίζουν την ελληνική πραγματικότητα είναι δύσκολο να έχουμε τις καλύτερες ιδέες και να καλύπτουμε όλο το φάσμα της τεχνογνωσίας. Είναι σημαντικό να αναπτύσσονται οι συνέργειες και να αξιοποιούμε τη συνολική εμπειρία της περιοχής μας.

Ποιο είναι το όραμα του cluster μας; Να γίνει καταλύτης ανάπτυξης και σημείο αναφοράς του τομέα μας στην Ελλάδα και το εξωτερικό, να αξιοποιήσουμε τα μοναδικά ελληνικά αγροτικά προϊόντα και την τεχνογνωσία, καινοτομία και παραγωγική δυ-

ναμικότητα που έχουμε από τα μέλη μας και να προωθήσουμε την βιώσιμη ανάπτυξη, πέρα από την ευδαιμονία και την υγιεινή μεσογειακή διατροφή.

Αυτό είναι ένα διάγραμμα του πού θέλουμε να φτάσουμε σαν "Agrotech Export Cluster". Να δημιουργήσουμε μία πλατφόρμα που θα γίνεται η ανταλλαγή γνώσης και πληροφοριών. Ήδη έχουμε μικρομεσαίες επιχειρήσεις που είναι ο κορμός του cluster μας που δίνουν την πρόσβαση στην αγορά.

Έχουμε το ΕΚΕΤΑ, ένα ερευνητικό κέντρο, αλλά και την Αμερικανική Γεωργική Σχολή, που προσφέρουν γνώση. Έχουμε τους φορείς, τον Σύνδεσμο Εξαγωγέων και το Ελληνο-Ιταλικό Επιμελητήριο και προσβλέπουμε να φέρουμε και άλλες εταιρείες συμβούλων που στηρίζουν τον κλάδο οι οποίοι θα έχουν σαν στόχο να υποστηρίξουν την ανάπτυξη και την καινοτομία.

Να φέρουμε χρηματοοικονομικούς φορείς που θα επενδύσουν στα projects που θα αναπτυχθούν και στη λειτουργία του cluster. Και βεβαίως να φέρουμε κοντά μας τους ανθρώπους που έχουν τις ιδέες και θα φέρουν την καινοτομία.

Το cluster είναι μία πλατφόρμα ανταλλαγής πληροφοριών και θα είναι ο διευκολυντής της ανταλλαγής πληροφορίας μεταξύ όλων αυτών των συμμετεχόντων. Ο στόχος είναι η δημιουργία του οικοσυστήματος καινοτομίας και συνεργασίας.

Ποιοι είναι οι άξονες της ανάπτυξής μας; Αφενός η ανάπτυξη έρευνας και καινοτομίας, η παροχή υπηρεσιών, η επίτευξη στρατηγικών συνεργασιών και στην Ελλάδα και στο εξωτερικό. Και εδώ πέρα αποβλέπουμε να δούμε βέλτιστες πρακτικές από clusters που έχουν αναπτυχθεί και έχουν πετύχει διεθνώς. Η εξωστρέφεια, διεθνοποίηση και προβολή του έργου μας και η εξεύρεση χρηματοδοτήσεων στο έργο μας.

Το cluster ξεκίνησε στις αρχές του 2020. Αντιμετωπίσαμε και λόγω του lockdown μεγάλες δυσκολίες. Ακόμα δεν έχουμε κατορθώσει οι εταίροι του cluster να βρεθούμε από κοντά λόγω των περιορισμών του lockdown. Βρισκόμαστε ψηφιακά μέσω ZOOM.

Έχουμε προχωρήσει στην αρχική οργάνωση και τη λειτουργία της σύμπραξης και έχουμε προχωρήσει τον καθορισμό των ερευνητικών έργων σε συνεργασία με το ΕΚΕΤΑ που έχουν προσδιοριστεί με βάση μία τεχνοδιάγνωση που έγινε.

Ξεκινάμε, είναι η καθοριστική ημερομηνία από αύριο θα έλεγα, την πλήρη λειτουργία του cluster και την υλοποίηση του προγράμματος που έχει εγκριθεί από την Περιφέρεια Κεντρικής Μακεδονίας. Και συγχρόνως ξεκινάμε την ανάπτυξη του δικτύου των μελών, των στρατηγικών συμφωνιών και την παροχή μεγαλύτερου εύρους υπηρεσιών.

Εδώ σε αυτό το διάγραμμα βλέπουμε την εξέλιξη των clusters. Εμείς είμαστε στην αρχή, θα έλεγα στον αριστερό άξονα. Είμαστε κάποιες επιχειρήσεις και φορείς που είμαστε στην Περιφέρεια Κεντρικής Μακεδονίας. Είμαστε στον ίδιο κλάδο, έχουμε κοινές ιδέες.

Και προχωράμε. Ξεκινήσαμε κάποιες κοινές δράσεις. Έχουμε τη στήριξη της Περιφέρειας αλλά υπάρχει και η εκδηλωμένη στήριξη του ελληνικού κράτους και της Ευρωπαϊκής Ένωσης σε συνεργατικούς φορείς.

Κάνουμε τις κοινές δράσεις ώστε να αναπτύξουμε τη συνοχή μεταξύ των μελών και να δημιουργήσουμε την κρίσιμη μάζα που θα αναδεικνύει την αξία του εγχειρήματός μας και να επιτρέψει να προσελκύσουμε νέα μέλη.

Το κλειδί επιτυχίας των clusters είναι φυσικά η συλλογική δράση, η ανάπτυξη εμπιστοσύνης μεταξύ των μελών, η διάχυση της πληροφορίας και γνώσης και η εξασφάλιση των χρηματοδοτήσεων.

Για να πετύχουμε πρέπει να δημιουργήσουμε αξία για τους συμμετέχοντες και το ευρύτερο περιβάλλον μας και να διευρύνουμε συνεχώς τον κύκλο μας ενσωματώνοντας νέους εταίρους και μέλη.

ΠΕΤΡΟΣ ΠΑΡΑΓΥΙΟΣ

Grey Eminence- Αυγοτάραχο Στέφος

Σας χαιρετώ όλους και σας ευχαριστώ για την πρόσκληση. Θέλω να συγχαρώ την ΕΣΕΕ και προσωπικά τον Πρόεδρο για την πρωτοβουλία αυτή και να σημειώσω ότι έχουμε την τιμή στην Αιτωλοακαρνανία να έχουμε εκλεγμένο μέλος στο Διοικητικό Συμβούλιο. Οπότε ίσως να βοήθησε και ο συνάδελφος στο να έρθει η εκδήλωση εδώ.

Εγώ θα το επικεντρώσω λίγο περισσότερο στο κομμάτι της εταιρείας γιατί είμαι πιο πολύ προσγειωμένος αυτή τη στιγμή, ενώ οι προλαλήσαντες ήταν πολύ οραματιστές, ωραίοι οραματιστές και μου αρέσει να ονειρεύομαι αλλά θέλω να πατάω λίγο στα πόδια μου.

Μιλάμε για μία επιχείρηση, η εταιρεία ξεκίνησε να μετουσιώσει μία οικοτεχνία σε μία επιχείρηση κανονική. Μία οικοτεχνία σημαίνει ότι έφτιαχναν αυγοτάραχα στο σπίτι. Έτσι το 2008 μετά από οικογενειακή παράδοση 50 χρόνων μπήκαμε στη διαδικασία να φτιάξουμε μία επιχείρηση μικρή οικογενειακή με έδρα το Αιτωλικό.

Στο Αιτωλικό γιατί εδώ είναι η καρδιά της λιμνοθάλασσας και υπάρχει πολύ μακρά ιστορία, στην εμπορία και κυρίως στην εξαγωγική εμπορία των προϊόντων που παρήγαγε η λιμνοθάλασσα με εμβληματικό φυσικά το αυγοτάραχο.

Εδώ, λοιπόν, είμαστε μία μικρή ομάδα ανθρώπων, δεύτερη γενιά στην ουσία. Δηλαδή έφτιαξε ο πεθερός, και εξού και ο τίτλος «Grey Eminence», εγώ δεν έχω μετοχές αλλά τρέχω όλο το project, οπότε έπρεπε να βρω κάτι που να ανταποκρίνεται και στα ελληνικά δεν βρήκα οπότε πήγα στα αγγλικά, αν και με γαλλική προέλευση.

Είμαστε, λοιπόν, μία μικρή ομάδα ανθρώπων, σφικτή. Στην ουσία είμαστε οχτώ εργαζόμενοι μαζί με τους μετόχους, μόνιμοι και εποχιακοί. Τι εννοούμε εποχιακοί; Τις εποχές της συγκομιδής ή τις εποχές του μεγάλου όγκου παίρνουμε και κάποιους συνεργάτες για μικρό χρόνο.

Εκείνο που θέλω να σημειώσω μόνο είναι ότι το 60% είμαστε κάτοχοι πτυχίου ή μεταπτυχιακού με ό,τι αυτό συνεπάγεται και ό,τι αυτό σημαίνει γιατί ριχθήκαμε στην παραγωγή επιλέγοντας το δρόμο της δημιουργίας.

Δεν μας επηρέασε η κρίση της τελευταίας δεκαετίας. Και αυτό το λέω γιατί στηριχθήκαμε στην καινοτομία.

Αν εξαιρέσετε το παραδοσιακό αυγοτάραχο σε κερύ και το τρίμα ή την πούδρα το παραδοσιακού αυγοτάραχο και το αλάτι εννοείται, τα υπόλοιπα, από τα οκτώ προϊόντα τα υπόλοιπα πέντε είναι προϊόντα καινοτομίας τα οποία μας έχουν βοηθήσει πάρα πολύ στο να προχωρήσει και να μεγαλώσει η εταιρεία και να μεγαλώσει προς τα έξω.

Γιατί αυτό που είδαμε είναι ότι θα πρέπει να δράσεις κατά κάποιο τρόπο επιθετικά. Δεν θα πρέπει να περιμένεις να έρθουν να αγοράσουν. Θα πρέπει να τους βρεις εσύ και θα πρέπει να τους προκαλέσεις αυτούς τους ανθρώπους να έρθουν να σε βρουν.

Εδώ μπορείτε να δείτε την πρώτη πενταετία, το 2011-2016. Το 96% του τζίρου της επιχείρησης ήταν το αυγοτάραχο το παραδοσιακό με τη μορφή που πιθανόν να το ξέρετε οι περισσότεροι.

Τα προϊόντα καινοτομίας μας ήταν μόλις το 4%, ενώ το 89% του τζίρου μας γινόταν εντός Ελλάδος και μόλις το 11% ήταν σε εξαγωγές και αυτές μόνο σε έναν πελάτη και με ελληνική προέλευση, με ελληνική καταγωγή.

Τη περίοδο 2017-2020 μπορείτε να δείτε μία τεράστια διαφοροποίηση. Το 69% έγινε από το παραδοσιακό αυγοτάραχο, τα προϊόντα καινοτομίας στο 31%, ενώ οι εξαγωγές αποτελούν το 73% της επιχείρησης.

Παράλληλα αυτές τις δύο πενταετίες ο τζίρος ο δικός μας πολλαπλασιάστηκε επί 4,6 φορές. Τι παρατηρήσαμε; Ότι έπρεπε να ακολουθήσουμε τη νέα τάση στις αγορές. Έπρεπε να προσαρμοστούμε, να φύγουμε από το πλαίσιο του κάνω μία παραγωγή η οποία δεν έχει κάποια standards.

Έπρεπε να γίνουμε ένα σύγχρονο τυποποιητήριο και με αυτόν τον τρόπο καταφέραμε να μεγαλώσουμε και να του βάλουμε και εμείς ένα μικρό κοκαλάκι σε αυτό που λέμε ραχοκοκαλιά της ελληνικής επιχειρηματικότητας που αποτελούν οι μικρές ή πολύ μικρές, στη δική μας περίπτωση, επιχειρήσεις.

Στην επόμενη πενταετία θέλουμε να μειώσουμε το ενεργειακό μας αποτύπωμα γιατί βλέπουμε ότι έχει πλέον πολύ μεγάλη σημασία στην αλυσίδα αξίας που δημιουργείται για το μέλλον.

Θέλουμε να συνδέσουμε τα προϊόντα μας με τις νέες τάσεις της υγιεινής διατροφής. Άκουσα πριν λιγότερη ζάχαρη, λιγότερο αλάτι. Πραγματικά ακόμα και εμείς τώρα, ενώ παλιά ερχόταν κάποιος να ψωνίσει κάτι, τώρα αρχίζει και ρωτάει τι περιέχει, σε τι ποσοστό περιέχει, έχω αυτή την πάθηση τι μπορεί να συμβεί. Προσπαθούμε να ακολουθήσουμε τις ανάγκες του καταναλωτή.

Ένας πολύ βασικός άξονας σε εμάς είναι ότι έχουμε τη δυνατότητα, λόγω του μεγέθους βέβαια, να παράγουμε πολύ προσωποποιημένα προϊόντα. Δηλαδή ακόμα και για έναν πολύ μικρό πελάτη να προσαρμοστούμε.

Παντρεύουμε την παραγωγή με δράσεις, όπως ο αλιευτικός και ο γαστρονομικός τουρισμός. Δηλαδή μπορεί κάποιος να έρθει στο Αιτωλικό που είναι η κοιτίδα, είναι

στη μέση της λιμνοθάλασσας του Μεσολογγίου Αιτωλικού, του μεγαλύτερου οικοσυστήματος τέτοιου είδους στη χώρα είναι στο κέντρο.

Μπορεί να έρθει κάποιος και να έχει ένα ολοκληρωμένο πακέτο από την ώρα που το ψάρι γεννιέται μέχρι το τελικό προϊόν που καταναλώνουμε.

Στο ίδιο πλαίσιο παράγουμε καινοτόμα προϊόντα σε συνεργασία με παραγωγούς της περιοχής. Είμαστε σε συνεργασία με κάποιους παραγωγούς ελιάς και παραγωγούς σπαραγγιών για να φτιάξουμε καινοτόμα προϊόντα παντρεμένα με τα δικά μας προϊόντα.

Παράλληλα, κάνουμε συνεργατικά προϊόντα. Δηλαδή εμείς παράγουμε μία γκάμα προϊόντων αυγοτάραχου. Η περιοχή μας έχει εξαιρετικά κρασιά, τσίπουρο, ούζο. Κάνουμε κουτιά δώρων επιχειρηματικά από το Μεσολόγγι, από την Αιτωλοακαρνανία με μία προστιθέμενη αξία και κερδίζουμε όλοι μαζί.

Επίσης διαθέτουμε πακέτα δραστηριοτήτων, όπως οι εκδρομές. Είμαστε η μοναδική επισκέψιμη μονάδα παραγωγής αυγοτάραχου στη χώρα. Ήταν ένα τόλμημα και έχουμε την τελευταία πενταετία πραγματοποιήσει περισσότερα από 38 εκπαιδευτικά προγράμματα σχολείων. Γιατί εκπαιδεύουμε και την επόμενη γενιά ώστε τα παιδιά εδώ στην περιοχή να ξέρουν τον θησαυρό που έχει η περιοχή τους.

Δεν είμαι από εδώ, είμαι από Κάρπαθο. Έχω αγαπήσει το Μεσολόγγι και προσπαθώ να το αναδείξω, προσπαθώ να το βοηθήσω να προοδεύσει γιατί έχω επιλέξει να μεγαλώσω εδώ τα δικά μου παιδιά.

Παράλληλα, έχουμε γκρουπ από την Ελλάδα και από το εξωτερικό που έρχονται να δουν πώς γίνεται το αυγοτάραχο ή πώς γίνονται άλλα προϊόντα μας.

Η λογική μας είναι ότι δεν αρκεί να συνεργαστούμε με κάποιον, ούτε να είμαστε ανταγωνιστές. Πρέπει να είμαστε συν-ανταγωνιστές. Να συνεργαζόμαστε και να έχουμε παράλληλα μεταξύ μας την ευγενή άμυλα. Να παράγουμε και να προωθούμε αυτό το θησαυρό που έχει ο τόπος μας.

Αποτελεί πολύ καλή συγκυρία για την περιοχή ότι ο Υπουργός Αγροτικής Ανάπτυξης είναι από την Αιτωλοακαρνανία, ο Περιφερειάρχης είναι Αιτωλοακαρνανίας και η γενιά που βγαίνει μπροστά μετά την κρίση είναι ιδιαίτερα δυναμική στον πρωτογενή τομέα.

Θα κρατήσω την τελευταία μία σημείωση που είπε ο κύριος Κωνσταντινίδης, ότι 1 στις 250 επιχειρήσεις είναι τελικά αυτή που πετυχαίνει. Η φιλοδοξία μας είναι να είμαστε αυτή και πιστεύω ότι θα τα καταφέρουμε.

ΕΛΛΗ ΤΣΙΦΟΡΟΥ

Γενική Διευθύντρια Gaia Επιχειρείν

Κατ' αρχάς να σας ευχαριστήσω θερμά για την πρόσκληση. Να ευχαριστήσω την ΕΣΕΕ και τον Πρόεδρο, τον κύριο Καρανίκα και να σας συγχαρώ για αυτή την πρωτοβουλία. Έχουμε ένα πολυσυλλεκτικό πάνελ με εξαιρετικούς εκπροσώπους διάφορων χώρων της αλυσίδας αξίας της αγροδιατροφής. Και είναι πάντα χρήσιμο να συνομιλούμε μεταξύ μας με την σφραγίδα της ΕΣΕΕ.

Να πω το εξής: εγώ κάνοντας ένα κύκλο στο πάνελ, επιστρέφοντας από την αρχή από τον κύριο Δρυ, θα μιλήσω και εγώ από πλευράς μου για το παραγωγικό κομμάτι.

Λοιπόν, να σας πω κατ' αρχάς για την GAIA ΕΠΙΧΕΙΡΕΙΝ. Η GAIA ΕΠΙΧΕΙΡΕΙΝ είναι μία εταιρεία η οποία κάτω από την ομπρέλα της οποίας συνεργάζονται τρεις εταιρείοι.

Από τον πρωτογενή τομέα, 71 συλλογικοί συνεταιρισμοί που εκπροσωπούν πάνω από 150.000 παραγωγούς και δραστηριοποιούνται ανά την επικράτεια στους περισσότερους κλάδους παραγωγής της χώρας.

Από τον τομέα της πληροφορικής μέσω της εταιρείας Europublic και από τον τραπεζικό τομέα, μέσω της θυγατρικής της Τράπεζας Πειραιώς «Εξέλιξη Α.Ε.».

Ο στόχος μας είναι η συμβολή σε ένα πιο βιώσιμο και ανταγωνιστικό εθνικό πρωτογενή τομέα με όχημα τη γνώση και την καινοτομία.

Παρέχουμε στους εκπροσώπους του πρωτογενούς κατά κύριο λόγο αλλά και ευρύτερα του αγροδιατροφικού τομέα, συμβουλευτική και τεχνολογική υποστήριξη καλύπτοντας ένα ευρύ φάσμα αναγκών, από τη συμμόρφωση με κανονιστικές υποχρεώσεις, εθνικές και ευρωπαϊκές, φτάνοντας μέχρι τη βελτιστοποίηση της ίδιας της παραγωγικής διαδικασίας και την τελική εμπορία και προώθηση των προϊόντων.

Παράλληλα έχουμε ένα πλέγμα οριζόντιων υποστηρικτικών δραστηριοτήτων που αναπτύσσουμε, όπως η συμμετοχή μας σε ευρωπαϊκά έργα με άξονα την καινοτομία, την εκπαίδευση, το περιβάλλον. Αναπτύσσουμε επίσης δραστηριότητες lobbying και networking στις Βρυξέλλες την τελευταία πενταετία.

Καθώς και αρκετά εκτεταμένες δράσεις επικοινωνίας και ενημέρωσης, συνέδρια, εργαστήρια με κορυφαία εκδήλωση που διοργανώνουμε κάθε χρόνο, το Πανελλήνιο Συνέδριο για την Ανάπτυξη της Ελληνικής Γεωργίας.

Θα εστιάσω στην καινοτομία στον πρωτογενή τομέα και ειδικότερα στην ψηφιοποίηση, γιατί εκεί αναπτύσσουμε και σχετική δραστηριότητα και συγκεκριμένα στην ευφυή γεωργία.

Εδώ η μεγάλη εικόνα του πρωτογενούς τομέα το 2040 θέτοντας το ορόσημο που βάζει και η ΕΣΕΕ στο "Future of retail" είναι το αντίστοιχο ορόσημο της πρωτοβουλίας «Ελλάδα 204».

Ορισμένες τάσεις. Δεν θα εστιάσω τόσο στα global trends, αυτά προκύπτουν από πρόσφατη μελέτη που έκανε το Ευρωπαϊκό Κοινοβούλιο, που λίγο πολύ όλοι έχουμε στο μυαλό μας.

Θα εστιάσω στην Ευρώπη όπου το ζητούμενο είναι προφανώς η ισόρροπη οικονομική, περιβαλλοντική και κοινωνική βιωσιμότητα της γεωργίας και της υπαίθρου.

Η βιωσιμότητα, λοιπόν, είναι η λέξη κλειδί αλλά στις τρεις διαστάσεις της, δηλαδή πώς θα έχουμε έναν γεωργικό τομέα που θα είναι ανταγωνιστικός από την οικονομική πλευρά και θα διασφαλίσουμε το γεωργικό εισόδημα, πώς θα είναι πιο φιλικός στο περιβάλλον και θα διασφαλίσει την προσαρμογή και το μετριασμό της κλιματικής αλλαγής και πώς θα ανταποκριθεί σε κάποιες απαιτήσεις της κοινωνίας για πιο ποιοτικά, ασφαλή, επαρκή τρόφιμα αλλά και πώς θα εκπληρώσει τον πολύ σημαντικό ρόλο που έχει στις κοινωνίες της υπαίθρου και στο να διατηρήσουμε μία ζωντανή ύπαιθρο και στις επόμενες δεκαετίες.

Οι στόχοι που θέτει η Ευρωπαϊκή Πράσινη Συμφωνία είναι επί της ουσίας ο πράσινος μετασχηματισμός της οικονομίας αλλά και της γεωργίας μέσα στην ευρύτερη ευρωπαϊκή οικονομία με όχημα όμως τον ψηφιακό μετασχηματισμό.

Τι εννοούμε εδώ; Για ποιο λόγο είναι κομβικός ο ρόλος του πρωτογενούς τομέα στον πράσινο μετασχηματισμό της αγροδιατροφής αλλά και της οικονομίας γενικότερα; Κατ' αρχάς γιατί ο πρωτογενής τομέας είναι η βάση της εφοδιαστικής αλυσίδας τροφίμων και προφανώς ο πράσινος μετασχηματισμός της αγροδιατροφής ξεκινά από τον πράσινο μετασχηματισμό της ίδιας της παραγωγικής διαδικασίας.

Ένα δεύτερο δεδομένο που έχει ενδιαφέρον είναι ότι 70% περίπου της επικράτειας της Ευρωπαϊκής Ένωσης αλλά και της Ελλάδας, χαρακτηρίζεται ως αγροτική γη. Εδώ βάζουμε μαζί τη γεωργία και τη δασοκομία.

Αυτό σημαίνει ότι ο μετασχηματισμός της οικονομίας συνολικά, της ευρωπαϊκής και της εθνικής, μέσα από τη χρήση γης συνδέεται στενά με τον πράσινο μετασχηματισμό του πρωτογενούς τομέα.

Πώς όμως θα πετύχουμε όλους αυτούς τους πολύ φιλόδοξους στόχους που θέτει η Πράσινη Συμφωνία, που τους έχει ενσωματώσει η νέα ΚΑΠ που πριν από λίγες ημέρες είχαμε και την πολιτική συμφωνία για τη μορφή που θα έχει και θα εφαρμοστεί από το 2023 και μετά;

Πώς, λοιπόν, θα ανταποκριθούμε σε αυτούς τους πολύ φιλόδοξους στόχους, κυρίως τους περιβαλλοντικούς και τους κλιματικούς αλλά κρατώντας και την οικονομική βιωσιμότητα του τομέα;

Η λύση που προτείνει η Ευρωπαϊκή Επιτροπή και που υποστηρίζει σθεναρά και μέσω της μελλοντικής ΚΑΠ είναι ο ψηφιακός μετασχηματισμός της παραγωγικής διαδικασίας.

Αυτός είναι ένας εγκάρσιος στόχος της μελλοντικής Κοινής Αγροτικής Πολιτικής. Είναι η προώθηση και η διάδοση της γνώσης, της καινοτομίας και της ψηφιοποίησης στη γεωργία αλλά και ευρύτερα στις αγροτικές περιοχές της υπαίθρου και η ενθάρρυνση της υιοθέτησής τους μέσω πολύ συγκεκριμένων μέτρων και εργαλείων πολιτικής.

Η ευφυής γεωργία και η ευφυής συμβουλευτική, δηλαδή η παροχή συμβουλών στους αγρότες αξιοποιώντας τα τεχνολογικά δεδομένα αποτελούν το επίκεντρο και το κλειδί αυτής της στόχευσης και είναι μία δραστηριότητα στην οποία έχουμε αναπτύξει εμείς σημαντική και επιτυχία τα τελευταία χρόνια, πριν μάλιστα γίνουν τόσο σαφείς οι στοχεύσεις της Ευρωπαϊκής Ένωσης.

Ξεκινήσαμε το 2015 εφαρμόζοντας ένα σύστημα ευφυούς γεωργίας και ευφυούς συμβουλευτικής, το *gaiasense*. Θα εστιάσω στα οφέλη και στο νόημα που έχει η ευφυής γεωργία για όλη την αλυσίδα της αγροδιατροφής.

Θα σταθώ στη διαδικασία της ευφυούς γεωργίας. Είναι κατ' αρχάς μία διαδικασία διαχείρισης, βελτιστοποίησης της διαχείρισης της πρωτογενούς παραγωγής και ενδυνάμωσης της λήψης αποφάσεων στο χωράφι. Πώς; Συλλέγοντας δεδομένα.

Εμείς τα δεδομένα τα συλλέγουμε και από δορυφορικούς σταθμούς μέσα από το ανοικτό σύστημα Copernicus και από αισθητήρες οι οποίοι είναι τοποθετημένοι στα χωράφια.

Αυτή τη στιγμή έχουμε ένα δίκτυο 260 σταθμών ανά την επικράτεια το οποίο συνεχώς αναπτύσσεται, με δεδομένα επίσης επιτόπια παρατήρησης από γεωπόνους, με δεδομένα από ινστιτούτα στα οποία κάνουμε αναλύσεις εδάφους, αναλύσεις φυτού γιατί και αυτές χρειάζονται.

Όλα αυτά τα δεδομένα μπαίνουν σε ένα κουτί και τα επεξεργαζόμαστε με βάση τεχνολογίες διαχείρισης της γνώσης. Πρόκειται για το λεγόμενο Artificial Intelligence, την τεχνητή νοημοσύνη. Στη βάση καλλιεργητικών δεδομένων προσαρμοσμένων στις ανάγκες κάθε περιοχής και κάθε καλλιέργειας.

Από αυτή την επεξεργασία προκύπτει μία συμβουλή. Στη δική μας περίπτωση έχει τρεις διαστάσεις: λίπανση, άρδευση και φυτοπροστασία. Δηλαδή λέμε στον αγρότη τότε, πόσο πρέπει να λιπάνει, τότε και πόση ποσότητα χρειάζεται να ποτίσει και τότε ακριβώς πρέπει να εφαρμόσει το φυτοπροστατευτικό προϊόν και σε ποια ακριβώς ποσότητα.

Θέλω να σταθώ λίγο στα οφέλη αυτής της διαδικασίας. Έχουμε κατ' αρχάς οφέλη ως προς το κόστος της παραγωγής το οποίο μειώνεται με δεδομένο ότι μέσω αυτής της διαδικασίας ο αγρότης εφαρμόζει μόνο τη λίπανση, το νερό και την ενέργεια και τα φυτοφάρμακα που χρειάζεται και όχι παραπάνω.

Έχουμε, και αυτό ενδιαφέρει, η ποιότητα του προϊόντος ενδιαφέρει και τους υπόλοιπους κρίκους της αλυσίδας φτάνοντας μέχρι τον καταναλωτή, έχουμε μία ενίσχυση της ποιότητας του προϊόντος. Λιγότερη υπολειμματικότητα σε φυτοφάρμακα. Είναι κάτι που πλέον οι καταναλωτές, η κοινή γνώμη το θέλει όλο και περισσότερο και πολύ σωστά.

Βελτίωση των ανοργανοληπτικών χαρακτηριστικών των προϊόντων. Υπάρχει μία σταθερότητα και μία δυνατότητα να έχουμε ένα καλύτερο μέγεθος του καρπού. Καλύτερη διατηρησιμότητα, επίσης, του προϊόντος.

Άλλο όφελος. Οι κίνδυνοι οι περιβαλλοντικοί της ερημοποίησης, της λειψυδρίας, της βιολογικής ανισορροπίας σε βάθος χρόνου η ευφυής γεωργία έχει θετικό αντί-

κτυπο και εκεί. Οι κίνδυνοι της παραγωγής. Αυτό αφορά τους αγρότες μας. Καλύτερη προστασία από παρασιτικές ασθένειες και από μη παρασιτικές.

Προφανώς η αξία του προϊόντος. Εδώ ερχόμαστε πάλι στους άλλους κρίκους της αλυσίδας. Καλύτερη ικνυλασιμότητα. Το είπαν κάποιιοι από τους προηγούμενους ομιλητές. Ο καταναλωτής θέλει να βλέπει από πού ήρθε το προϊόν, με ποιες διαδικασίες παρήχθη, τι λιπάσματα βάλουμε μέσα, τι φυτοφάρμακα, πόσα. Καλύτερο περιβαλλοντικό αποτύπωμα.

Και ένα ακόμα όφελος είναι και η παραγόμενη ποσότητα. Μέσω αυτής της διαδικασίας έχουμε τη δυνατότητα να έχουμε και υψηλότερη παραγωγικότητα.

Εν τέλει, λοιπόν, για τον αγρότη και μεγαλύτερο οικονομικό όφελος αλλά και περιβαλλοντικό όφελος και για τον ίδιο τον αγρότη γιατί προφανώς αν δεν εφαρμοστούν τέτοιες φιλικές πρακτικές προς το περιβάλλον σε μερικές δεκαετίες δεν θα έχουμε γεωργία ή δεν θα έχουμε τη γεωργία που ξέρουμε.

Αλλά και όφελος για τους υπόλοιπους κρίκους της αλυσίδας, για τη μεταποίηση, για το εμπόριο και σίγουρα για τον ίδιο τον καταναλωτή.

Εδώ μπορείτε να δείτε στο χάρτη πού βρισκόμαστε σήμερα. Βλέπετε τα σημεία που έχουν εγκατασταθεί σταθμοί ανά την επικράτεια. Τρέχουμε 65 έργα σε πάνω από 26 καλλιέργειες και έχουμε επίσης σταθμούς και σε 6 ευρωπαϊκές χώρες.

Επιστρέφω τώρα έτσι στο κομμάτι των προτάσεων. Εάν θέλουμε να δούμε πού θα πάμε, θα πρέπει να δούμε από πού, το 2040, τις επόμενες δεκαετίες, πρέπει να δούμε από πού ξεκινάμε σαν γεωργικός τομέας.

Κατ' αρχάς ένα πρώτο δεδομένο, το γεωργικό εισόδημα. Την οικονομική διάσταση είναι πολύ σημαντικό να την τονίζουμε καθώς στις ημέρες μας το περιβάλλον έχει μία αυξημένη σημασία που του δίνεται στα media. Δεν πρέπει να ξεχνάμε την ισόρροπη βιωσιμότητα και στο οικονομικό κομμάτι.

Το γεωργικό εισόδημα, λοιπόν, στην Ελλάδα είναι σταθερά σε πολύ μεγάλη απόκλιση από τον ευρωπαϊκό μέσο όρο. Επίσης τα κόστη των εισροών στη γεωργία αυξάνονται με ταχύτερο ετήσιο ρυθμό από εκείνο της αξίας του κλάδου. Αυτό είναι ένα δεδομένο το οποίο πρέπει να προσέξουμε.

Οι παραγωγοί μας, επίσης, παραμένουν οι αδύναμοι κρίκοι της εφοδιαστικής αλυσίδας. Προφανώς η διάρθρωση του τομέα, ο πολυτεμαχισμός και αντίστοιχα η συγκέντρωση ειδικά στο λιανεμπόριο δημιουργούν μία συμμετρία στην αλυσίδα. Για αυτό και η επιτροπή ήρθε και παρενέβη με την οδηγία για τις αθέμιτες εμπορικές πρακτικές που έγινε νόμος του κράτους, ενσωματώθηκε τον Απρίλιο του 2021.

Ένα άλλο δεδομένο είναι ότι οι νέοι γεωργοί φεύγουν από το επάγγελμα, οι παλαιοί μένουν. Την πενταετία 2015-2019 είχαμε 88% απώλειες από τις νεότερες κλάσεις ηλικίας των νέων έως 44 ετών. Είναι τρομακτικές οι απώλειες. Είναι στην κλάση ηλικίας των άνω των 65 είχαμε αύξηση.

Άλλο δεδομένο είναι ότι έχουμε στην Ελλάδα το πιο χαμηλό ποσοστό διαχειριστών εκμεταλλεύσεων που έχουν βασικό και πλήρες επίπεδο γεωργικής εκπαίδευσης

στην Ευρωπαϊκή Ένωση, το χαμηλότερο. Έχουμε επίσης ένα διαπιστωμένο έλλειμα κουλτούρας, συνεργασίας και επιχειρηματικότητας στον πρωτογενή τομέα.

Επίσης έχουμε ένα σύστημα γεωργικής γνώσης και καινοτομίας. Είναι όλοι οι εμπλεκόμενοι στη διαδικασία γνώσης και καινοτομίας στον παραγωγικό τομέα. Οι ίδιοι οι αγρότες, οι σύμβουλοί τους, τα πανεπιστήμια, τα ερευνητικά ιδρύματα αλλά ακόμα και οι υπόλοιποι παίκτες της αγροδιατροφικής αλυσίδας.

Έχουμε ένα σύστημα, λοιπόν, το οποίο είναι αδύναμο και κατακερματισμένο σύμφωνα με τις αξιολογήσεις και τα τελευταία δεδομένα τα συγκριτικά που έχουμε από την Ευρωπαϊκή Επιτροπή.

Επειδή τέθηκε το τι πρέπει να κάνουμε στο πλαίσιο του Ταμείου Ανάκαμψης αλλά και στο στρατηγικό σχέδιο της Κοινής Αγροτικής Πολιτικής που καταρτίζεται και θα κατατεθεί μέχρι το τέλος του χρόνου. Εάν θέλουμε όντως θέλουμε να θέσουμε ως προτεραιότητα τη γνώση και την καινοτομία στον παραγωγικό, τον πρωτογενή κλάδο, εάν θέλουμε να έχουμε θετικότερο αντίκτυπο και στη συνολική αγροδιατροφική αλυσίδα, τι πρέπει να κάνουμε; Προφανώς θέλουμε πολύ ισχυρές παρεμβάσεις σε ό,τι αφορά τον ψηφιακό μετασχηματισμό. Στο Ταμείο Ανάκαμψης, υπάρχουν κάποιες προτάσεις.

Ελπίζουμε να εφαρμοστούν σωστά και να αφορούν όσο το δυνατόν περισσότερους αγρότες μας, είτε αυτό αφορά την ευφυή γεωργία και την ευφυή συμβουλευτική, είτε αφορά γενικότερα και την παροχή ψηφιακών υπηρεσιών στην ύπαιθρο γιατί για να παραμείνουν οι αγρότες και οι κάτοικοι της υπαίθρου εκεί χρειάζονται ψηφιακές υπηρεσίες.

Ένα δεύτερο σημείο που θεωρώ ότι είναι κρίσιμο. Χρειάζεται να χτίσουμε οικοσυστήματα γνώσης και καινοτομίας σε τοπικό επίπεδο κατ' αρχάς.

Δηλαδή αγρότες, σύμβουλοι, επιχειρήσεις αγροδιατροφής, κατά τόπους πρέπει να συνεργαστούν επάνω σε πολύ σαφή και συγκεκριμένα σχέδια καινοτομίας τα οποία είναι win-win για όλους.

Αντίστοιχα μεγαλώνοντας και φτάνοντας σε μεγαλύτερο επίπεδο, όπως τα cluster αλλά και όπως είναι και το εθνικό επίπεδο, όπως σας ανέφερα προηγουμένως το σύστημα γεωργικής γνώσης και καινοτομίας.

Η συνεργασία είναι σημαντική σε επίπεδο παραγωγών μέσω της υποστήριξης και της παροχής κινήτρων για οργανώσεις παραγωγών για αγροτικούς συνεταιρισμούς αλλά και για clusters που συνδέουν τους διάφορους παίκτες της αγροδιατροφής με στόχο την καινοτομία.

Μην ξεχνάμε ότι όταν φέρνουμε πολλούς παίκτες μαζί μπορούμε να πετύχουμε πολύ πιο γρήγορα αποτελέσματα διάχυσης της γνώσης και της καινοτομίας.

Η εκπαίδευση, μία άλλη πολύ σημαντική παράμετρος. Χρειαζόμαστε ψηφιακές δεξιότητες για τους παραγωγούς, για τους συμβούλους. Χρειαζόμαστε όμως και δεξιότητες επιχειρείν. Γιατί εκεί έχουμε πραγματικά ένα διαπιστωμένο έλλειμα.

Τέλος χρειάζεται να εστιάσουμε στην επικοινωνία. Εμείς από την εμπειρία μας έχουμε διαπιστώσει ότι υπάρχει έλλειμα και πραγματικά δίψα στον παραγωγικό κόσμο της χώρας για να γνωρίσουν και ποιες είναι οι προκλήσεις που θέτει, as πούμε, η Ευρωπαϊκή Ένωση και ποια τα εργαλεία που θα τους βοηθήσουν να ανταποκριθούν σε αυτές τις προκλήσεις.

Χρειάζεται η δικτύωση όλων των εμπλεκομένων στην αγροδιατροφή. Για αυτό πρέπει να ξανασυγχαρώ την ΕΣΕΕ για αυτή την πρωτοβουλία. Γιατί τέτοιες πρωτοβουλίες συνεισφέρουν ώστε να μειωθεί το επικοινωνιακό χάσμα μεταξύ του αγροτικού κόσμου, των υπόλοιπων κλάδων της οικονομίας και γενικότερα της κοινωνίας.

2^η Ενότητα

ΚΥΚΛΙΚΗ ΟΙΚΟΝΟΜΙΑ ΚΑΙ ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΗ ΜΗΔΕΝΙΚΗΣ ΡΥΠΑΝΣΗΣ ΣΤΟ ΕΜΠΟΡΙΟ ΤΡΟΦΙΜΩΝ

ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΗΣ:

ΔΗΜΗΤΡΗΣ ΜΑΖΙΩΤΗΣ

cofounder της εταιρείας W2 Strategy.

Καλησπέρα σας. Αυτό είναι το δεύτερο session του 5^{ου} webinar της ΕΣΕΕ, σε ένα πάνελ που αφορά, όπως ακούσατε, στην κυκλική οικονομία και τη στρατηγική μηδενικής ρύπανσης στο εμπόριο τροφίμων.

Είναι μία συζήτηση σχετικά πρόσφατη αλλά ταυτόχρονα αρχίζει να ωριμάζει και να βγαίνει από το πεδίο του σχεδιασμού και να πηγαίνει σε ένα πεδίο εφαρμόσιμης πλέον πολιτικής.

Η κυκλική οικονομία είναι ένα οικονομικό σύστημα που αποσκοπεί αφενός στην ελαχιστοποίηση των αποβλήτων που παράγονται από μία παραγωγική διαδικασία, κάτι που άπτεται άλλωστε και του γενικότερου στόχου καταπολέμησης της κλιματικής αλλαγής. Αφετέρου στην αξιοποίηση και επανένταξή τους στην ίδια και σε άλλη παραγωγική διαδικασία διευρύνοντας έτσι τον κύκλο ζωής τους.

Η Ευρωπαϊκή Επιτροπή ήδη από το 2015 έχει εκπονήσει και υλοποιεί ένα συγκεκριμένο σχέδιο μετάβασης της ευρωπαϊκής οικονομίας προς το κυκλικό οικονομικό μοντέλο. Ένα μοντέλο το οποίο έρχεται να αντικαταστήσει το μέχρι τώρα κυρίαρχο γραμμικό μοντέλο παραγωγής και κατανάλωσης προϊόντων σύμφωνα με το οποίο τα προϊόντα που κατασκευάζονται από πρώτες ύλες χρησιμοποιούνται και στη συνέχεια απορρίπτονται ως απόβλητα.

Στη χώρα μας έχουμε κάνει τα πρώτα βήματα. Ένα βήμα το οποίο είναι γνωστό πολύ σε όλους είναι αυτό με τη συμμόρφωση του κλάδου στην κατάργηση της πλαστικής σακούλας.

Ταυτόχρονα το θεσμικό πλαίσιο ανανεώνεται με το νόμο 4736/2020. Ενώ και το Ταμείο Ανάκαμψης αναμένεται να εισφέρει σημαντικούς πόρους στην κυκλική οικονομία.

Αυτά καθώς και μερικές καλές πρακτικές. Θα μιλήσουν στο πάνελ μας οι άνθρωποι που μας τιμούν σήμερα με την παρουσία τους. Είναι ο κύριος Γιώργος Κρεμλής, Ειδικός Σύμβουλος του Πρωθυπουργού για το περιβάλλον και την κυκλική οικονο-

μία, Επίτιμος Διευθυντής στην Ευρωπαϊκή Επιτροπή, αρμόδιος για θέματα κυκλικής οικονομίας της Γενικής Διεύθυνσης Περιβάλλοντος, ο οποίος θα μας δώσει ταυτόχρονα και την ευρωπαϊκή αλλά και την ελληνική προοπτική.

Ο κύριος Αθανάσιος Σαββάκης, Πρόεδρος του Συνδέσμου Βιομηχανιών Ελλάδος και Διευθύνων Σύμβουλος της Biosolids.

Ο κύριος Αδαμάντιος Σκορδίλης, Χημικός Μηχανικός, Διδάκτωρ Μηχανικής Περιβάλλοντος του Πολυτεχνείου του Βερολίνου.

Ο κύριος Παύλος Τσακίρης, Πρόεδρος της Tsakiris Family και ο κύριος Κωνσταντίνος Τραγούδας, Προϊστάμενος του Τμήματος Αειφόρου Ανάπτυξης της εταιρείας «Κρι-κρι».

Πριν δώσω το λόγο στον κύριο Κρεμλή, να σας υπενθυμίσω ότι μπορείτε να στέλενετε τις ερωτήσεις και τα σχόλιά σας στο tab που βρίσκεται κάτω από το παράθυρο του streaming για τη συζήτηση που θα ακολουθήσει στο τέλος του πάνελ.

ΓΙΩΡΓΟΣ ΚΡΕΜΛΗΣ

Ειδικός σύμβουλος του Πρωθυπουργού για το Περιβάλλον και την Κυκλική Οικονομία. Επίτιμος Διευθυντής στην Ευρωπαϊκή Επιτροπή, αρμόδιος για θέματα Κυκλικής Οικονομίας του DG ENV

Θα ήθελα κατ' αρχάς να σας ευχαριστήσω για την πρόσκληση και να συγχαρώ τους διοργανωτές για την πρωτοβουλία σας να διοργανώσετε την επίκαιρη αυτή εκδήλωση σε θέματα κυκλικής οικονομίας και γενικότερα σε θέματα του κλάδου των τροφίμων, ενός κλάδου ο οποίος για να χρησιμοποιήσουμε την επικρατούσα ορολογία θα πρέπει να μετεξελιχθεί σε κυκλικό κλάδο και βέβαια σε μία κυκλική επιχειρηματικότητα σε ό,τι αφορά στις δραστηριότητες του κλάδου των τροφίμων που είναι πάρα πολύ σημαντικές για την οικονομία της χώρας μας.

Ποτέ το περιβάλλον και η αντιμετώπιση της κλιματικής αλλαγής δεν ήταν τόσο ψηλά στην ευρωπαϊκή ατζέντα με την Πράσινη Συμφωνία και το νόμο για το κλίμα αλλά και στη διεθνή ατζέντα με τους στόχους βιώσιμης ανάπτυξης των Ηνωμένων Εθνών και βέβαια στην φιλόδοξη ατζέντα της επικείμενης COP 26, της παγκόσμιας διάσκεψης που θα γίνει στην Γλασκόβη αρχές Νοεμβρίου για την αντιμετώπιση της κλιματικής αλλαγής.

Βέβαια όλα αυτά τα θέματα είναι πολύ ψηλά και στην ατζέντα της χώρας μας και συγκεκριμένα στην ατζέντα του Πρωθυπουργού μια που η χώρα μας πρωτοστατεί τόσο σε θέματα αντιμετώπισης της περιβαλλοντικής ρύπανσης, αλλά και σε θέματα αντιμετώπισης της κλιματικής αλλαγής με το εθνικό σχέδιο για την ενέργεια και το κλίμα που είναι ιδιαίτερα πρωτοποριακό, με την πρόωρη απολιγνιτοποίηση, με το νομοσχέδιο που ετοιμάζεται τώρα από το Υπουργείο Ενέργειας και Περιβάλλοντος για την ανακύκλωση.

Ένα πρωτοποριακό νομοσχέδιο το οποίο θα προβλέπει χωριστά ρεύματα και διαλογή στην πηγή πέντε ρευμάτων ανακυκλώσιμων και βέβαια χωριστό ρεύμα για τα βιοαπόβλητα που είναι τα απόβλητα τροφίμων και τροφών και τα ληγμένα τα οποία έχουν ιδιαίτερη σημασία για την οικονομία μας και τα οποία μπορούν να αξιοποιηθούν ως βιοκαύσιμα για παραγωγή και βιοαερίου και καλής ποιότητας κόμποστ.

Είναι πάρα πολύ σημαντικές πρωτοβουλίες. Θα ήθελα να προσθέσω και το σχέδιο για την πρόληψη παραγωγής αποβλήτων. Και βέβαια σύντομα, τον Σεπτέμβριο θα έχουμε την Εθνική Στρατηγική για την Κυκλική Οικονομία η οποία ενσωματώνει στον οδικό χάρτη που η χώρα μας επεξεργάζεται και το δεύτερο Σχέδιο Δράσης της Κυκλικής Οικονομίας της Ευρωπαϊκής Ένωσης επικαιροποιώντας τη στρατηγική που είχε εκπονηθεί στο παρελθόν.

Μιλάμε, λοιπόν, για πολύ σημαντικές πρωτοβουλίες τόσο σε ευρωπαϊκό όσο και σε εθνικό επίπεδο. Και θα ήθελα να πω ότι σε ευρωπαϊκό επίπεδο η κυκλική οικονομία ενσωματώνεται τόσο στην πράσινη μεγέθυνση, όσο και στη γαλάζια οικονομία αλλά και στην ψηφιακή οικονομία ώστε να τις καταστήσει με τη σειρά της κυκλικές.

Είναι τρεις βασικοί πυλώνες δράσης της Ευρωπαϊκής Ένωσης. Η *Πράσινη Μεγέθυνση* η οποία υποστηρίζεται και από τον κανονισμό *taxonomy*, τον κανονισμό δηλαδή για την ταξινόμηση των σχεδίων και έργων που είναι επιλέξιμα για πράσινες χρηματοδοτήσεις, μια που πολλά έργα στο μέλλον που δεν θα συμβάλουν στην προστασία του περιβάλλοντος και στην αντιμετώπιση της κλιματικής αλλαγής δεν θα είναι επιλέξιμα για ευρωπαϊκές χρηματοδοτήσεις και για χρηματοδοτήσεις από διεθνή χρηματοπιστωτικά ιδρύματα όπως είναι η Ευρωπαϊκή Τράπεζα Επενδύσεων και η Ευρωπαϊκή Τράπεζα Ανάπτυξης και Ανασυγκρότησης.

Βέβαια να πω ότι πέραν από τη στρατηγική και τον οδικό χάρτη της χώρας μας, για την κυκλική οικονομία είναι πολύ σημαντικό να εκπονηθούν και περιφερειακές στρατηγικές κυκλικής οικονομίας αλλά και στρατηγικές και σχέδια κυκλικής οικονομίας σε επίπεδο Δήμων. Όστε αυτό που λέγαμε σήμερα, η έξυπνη πόλη, η *smart city*, να μετεξελιχθεί σε κυκλική πόλη.

Έχει ιδιαίτερη σημασία η κυκλική οικονομία, η οποία όπως σας είπα λειτουργεί τόσο κατακόρυφα από το ευρωπαϊκό, στο εθνικό, στο περιφερειακό και στο τοπικό επίπεδο αλλά και οριζόντια «μπολιάζοντας», επιτρέψτε μου την έκφραση αυτή, όλες τις άλλες εθνικές πολιτικές.

Έχει ιδιαίτερη σημασία να ενσωματωθεί και στην επιχειρηματικότητα και ειδικότερα στην περιβαλλοντική και κοινωνική διακυβέρνηση, την ESG, από τα αρχικά *Environmental and Social Governance*, που είναι ιδιαίτερα σημαντική για τις επιχειρήσεις ώστε οι υπηρεσίες και τα προϊόντα τους να γίνουν και αυτά με τη σειρά τους κυκλικά.

Και εγώ θα προσέθετα και το πρώτο γράμμα C στην ESG ώστε να γίνει CESG, δηλαδή κυκλική, περιβαλλοντική και κοινωνική διακυβέρνηση, η οποία θα λειτουργήσει και σε όλο τον κύκλο δραστηριοτήτων μιας επιχείρησης.

Δηλαδή τόσο σε ό,τι αφορά στις πρώτες ύλες, όσο και σε αυτόν από τις οποίες, για παράδειγμα, η επιχείρηση τροφίμων αγοράζει τις πρώτες ύλες, για παράδειγμα τυποποίηση φρούτων, όσο και σε αυτόν που προχωρεί στην τυποποίηση.

Με αποτέλεσμα όλος ο κύκλος από την πρώτη ύλη, από την παραγωγή, τη μεταποίηση, μέχρι το τελικό στάδιο που είναι το στάδιο της διάθεσης να είναι κυκλικός, να έχει το χαμηλότερο περιβαλλοντικό, ενεργειακό και κλιματικό αποτύπωμα και να μπορούν όλα αυτά τα προϊόντα να αξιοποιηθούν όχι ως απόβλητα αλλά ως πρώτες ύλες ή ως δευτερογενή προϊόντα.

Είναι πάρα πολύ σημαντικό στο πλαίσιο αυτό η γεωργία μας και αυτή με τη σειρά της να γίνει κυκλική, όπως και η μεταποίηση, με τα νέα πλέον αυτά πρότυπα παραγωγής και κατανάλωσης.

Και τα προϊόντα, και κλείνω με αυτό, τα οποία θα παράγονται, να είναι προϊόντα που θα παράγονται με αειφόρα πρότυπα παραγωγής και κατανάλωσης, ώστε με αυτόν τον τρόπο να έχουν και το χαμηλότερο αποτύπωμα αλλά να δημιουργείται πλέον και μία αγορά πράσινων προϊόντων η οποία θα υποστηριχθεί και από νέα καταναλωτικά πρότυπα, μια που ο καταναλωτής έχει και εδώ έναν πάρα πολύ σημαντικό ρόλο να διαδραματίσει κατευθύνοντας την επιχειρηματική δράση προς κυκλικές δραστηριότητες και κυκλικά προϊόντα.

Οποσδήποτε η κυκλική οικονομία δεν μπορεί να εμποδωθεί και να επικρατήσει από τη μία ημέρα στην άλλη. Είμαστε σε μία κυκλική μετάβαση, όπως και στην ενεργειακή μετάβαση και βέβαια στην κλιματική μετάβαση.

Αυτό όμως που ήθελα να πω είναι ότι οι πόροι που θα διατεθούν τόσο από την Ευρωπαϊκή Ένωση, από το Ταμείο Ανάκαμψης και Ανθεκτικότητας, από το Ταμείο Δίκαιης Μετάβασης για τους πέντε δήμους που απολιγνιτοποιούνται και για τα νησιά του Αιγαίου τα οποία απανθρακοποιούνται, από το ΕΣΠΑ, από το Πράσινο Ταμείο και από το Ταμείο Τρίτης είναι, όπως καταλαβαίνετε, πόροι οι οποίοι στο μεγαλύτερο μέρος τους θα διοχετευθούν σε έργα κυκλικής οικονομίας.

Μάλιστα συζητήσαμε με τον Υπουργό, κύριο Σκρέκα, και τη σκέψη να δημιουργηθεί ένας νέος αναπτυξιακός νόμος για έργα κυκλικής οικονομίας ο οποίος θα υποστηρίζει όλες τις επενδύσεις, είτε πρόκειται για νεοφυείς επιχειρήσεις που ξεκινούν επενδύσεις σε έργα κυκλικής οικονομίας, είτε για μικρομεσαίες, είτε για μεγάλες επιχειρήσεις.

Στη χώρα μας οι περισσότερες επιχειρήσεις με τα ευρωπαϊκά, αν θέλετε, δεδομένα είναι μικρομεσαίες επιχειρήσεις. Αυτό βέβαια που έχει ιδιαίτερη σημασία είναι να αξιοποιηθούν αυτά τα κονδύλια κατά τον καλύτερο δυνατό τρόπο διότι η πρόκληση του μέλλοντος είναι πώς θα απορροφηθούν τα κονδύλια αυτά.

Στο πλαίσιο αυτό θα πρέπει όλες οι επιχειρήσεις να δουν πώς μπορούν να ανασχηματοποιηθούν. Χάρηκα ιδιαίτερα που στις εξαιρετικές ομιλίες των ομιλητών που ήταν όλες συμπληρωματικές, διαπιστώθηκε ότι η κυκλική οικονομία δεν είναι μία αφηρημένη έννοια, ότι εφαρμόζεται στην πράξη με ιδιαίτερη επιτυχία στη χώρα

μας και μάλιστα αναδεικνύοντας καλές πρακτικές τις οποίες θα πρέπει, θα έλεγα, να επεκτείνουμε ακόμη περισσότερο.

Ο οδικός χάρτης, η νέα στρατηγική για την κυκλική οικονομία κάνει ιδιαίτερη αναφορά στις μικρομεσαίες επιχειρήσεις. Να κάνω και μία ακόμη σημαντική αναφορά στην χωριστή διαλογή, στην πηγή των αποβλήτων και βέβαια στο πρόβλημα, θα έλεγα, το διαχρονικό που έχουμε σε ό,τι αφορά την ανακύκλωση.

Ο νέος νόμος για την ανακύκλωση θα προβλέπει εγγυοδοσία, δηλαδή ένα σύστημα το οποίο θα οδηγεί στην καταβολή ενός ποσού κατά την αγορά ενός προϊόντος σε μία συγκεκριμένη συσκευασία η οποία όταν επιστρέφεται θα οδηγεί στην επιστροφή του ποσού αυτού, 0,5 ή 0,10 λεπτά δηλαδή ανάλογα με τη συσκευασία.

Αυτό θα έχει ως αποτέλεσμα ότι θα επιστρέφονται οι συσκευασίες καθαρές. Θα είναι ένα κίνητρο. Είναι οικονομικό εργαλείο και μάλιστα θα προβλέψει και το «πληρώνω όσο πετάω», αυτό που λέμε το "pay as you throw system", το οποίο πρέπει να υποστηριχθεί ψηφιακά. Υπάρχουν πλέον εφαρμογές, apps και μέσα από το κινητό που θα επιτρέψουν την υποστήριξή του.

Να αναφερθώ και στο πλαστικό. Όπως ξέρετε, από το 2024 τα μπουκάλια από PET θα πρέπει να έχουν 25% ανακυκλωμένο πλαστικό. Άρα ακριβώς το 25% ακριβώς πλαστικό πρέπει να είναι καθαρό πλαστικό, να μην είναι πλαστικό που βγαίνει από μία διαλογή σύμμεικτων αποβλήτων μέσα από ένα εργοστάσιο μηχανικής διαλογής.

Αυτό θα εξασφαλιστεί τόσο από το σύστημα εγγυοδοσίας, όσο και από την χωριστή διαλογή στην πηγή η οποία είναι πάρα πολύ σημαντική και από το πέμπτο ρεύμα στο οποίο αναφέρθηκα, στα βιοαπόβλητα, στα οποία έγινε αναφορά και από τους άλλους ομιλητές. Τα ληγμένα των σούπερ μάρκετ είναι πολύ σημαντικά. Ο κύριος Κονδύλης έκανε ειδική αναφορά.

Να πω ότι οι στόχοι βιώσιμης ανάπτυξης των Ηνωμένων Εθνών προβλέπουν ότι τα απόβλητα τροφίμων μέχρι το 2030 θα πρέπει να μειωθούν κατά 50%. Αυτό δεν σημαίνει ότι θα τρώμε λιγότερα, απλά θα καταναλώνουμε ορθολογικά και αυτό πρέπει να μπει και στη ζωή μας.

Τέλος, εργοστάσια ανακύκλωσης δεν υπάρχουν στη χώρα μας στο βαθμό που θα έπρεπε να τα έχουμε. Αναφέρομαι στα υαλοϋαγία. Όλο το γυαλί εξάγεται από τη χώρα μας, ανακυκλώνεται και επανεισάγεται για μπουκάλια τα οποία δέχονται τα εξαιρετικά προϊόντα μας. Είναι κρίμα να μην υπάρχουν επαρκείς μονάδες ανακύκλωσης.

Το ίδιο θα έλεγα και για προϊόντα που μπορούν να παραχθούν από πλαστικό ή από αλουμίνιο και ούτω καθεξής. Είναι δυνατότητες οι οποίες μπορούν να χρηματοδοτηθούν από όλα τα χρηματοδοτικά εργαλεία στα οποία αναφέρθηκα στο παρελθόν, για τα οποία, όπως είπα προηγουμένως, θα δώσουν τώρα όλη τους την έμφαση και όλο το βάρος στις πράσινες χρηματοδοτήσεις και ειδικότερα σε έργα κυκλικής οικονομίας.

ΑΘΑΝΑΣΙΟΣ ΣΑΒΒΑΚΗΣ

*Πρόεδρος Συνδέσμου Βιομηχανιών Ελλάδος
& Διευθύνων Σύμβουλος BioSolids AE*

Κατ' αρχήν να ευχαριστήσω για την πρόσκληση. Είναι πραγματικά χαρά μου να συμμετέχω σε αυτή την ενδιαφέρουσα συζήτηση μιας και, όπως πολύ σωστά είπατε, δραστηριοποιούμαστε και στον χώρο της κυκλικής οικονομίας.

Μάλιστα υιοθετήσαμε το μοντέλο της κυκλικής οικονομίας μέσω της Biosolids από το 2009. Ίσως είμαστε η παλαιότερη εταιρεία στον κλάδο που πραγματικά επένδυσε αρχικά με μία ιδεολογική διάθεση στον κλάδο αυτόν, αναγνωρίζοντας τα αντικειμενικά προβλήματα που έχει τόσο η μεταποίηση όσο βεβαίως και συγκεκριμένα τώρα η αγροδιατροφή.

Άρα συλλέγουμε, διαχειριζόμαστε, επεξεργαζόμαστε οργανικά απόβλητα τα οποία τα μετατρέπουμε σε υψηλής ποιότητας εδαφοβελτιωτικό και μία συνολική πρόταση θρέψης για τη γεωργία.

Άρα συμπεριλαμβάνουμε στο μοντέλο μας τόσο τις αρχές της κυκλικής οικονομίας, πολλά κομμάτια του Green Deal και φυσικά σχεδόν συνολικά το μοντέλο του «Farm to fork».

Επιτρέψτε μου όμως φορώντας το άλλο το καπέλο τώρα το θεσμικό να ξεκινήσω με έναν προβληματισμό. Αυτός ο προβληματισμός είναι η παρέκκλιση από το στόχο της συζήτησης, της συνολικής συζήτησης, μιας και η κυκλική οικονομία έχει μία εξαιρετικά σημαντική προοπτική για τη χώρα, όπως βέβαια και η μετάβασή μας στις αρχές της κυκλικής οικονομίας.

Ο προβληματισμός συγκεκριμένα προέρχεται γενικότερα από το δημόσιο διάλογο που έχει αναπτυχθεί τα τελευταία χρόνια για μία άλλη εξίσου σημαντική έννοια για την ανάπτυξη, και το συνδέω με το προηγούμενο πάνελ, αυτό της καινοτομίας.

Όλοι έχουμε γίνει μάρτυρες μάλλον ευτελισμού, θα το πω, της έννοιας της καινοτομίας. Και για αυτό και βεβαίως λόγω της προσωπικής επαγγελματικής δραστηριοποίησης της δικής μου θα ήθελα να μην επαναληφθεί το συγκεκριμένο φαινόμενο και για την κυκλική οικονομία και φυσικά για το μεγάλο θέμα της πράσινης μετάβασης.

Η κυκλική οικονομία εξ αρχής θα πρέπει να έχει μία διπλή οπτική. Μία στρατηγική κατεύθυνση αξιοποίησης φυσικά των πάσης φύσεως πόρων. Αλλά μέσα από αυτό το πεδίο ειδικότερα για τη χώρα θα πρέπει να το δούμε και ως μια επιχειρηματική κατεύθυνση η οποία μπορεί να γίνει καταλύτης υλοποίησης παραγωγικών επενδύσεων και φυσικά να δημιουργήσει νέες θέσεις εργασίας ειδικότερα υψηλής εξειδίκευσης και φυσικά καλά αμειβόμενες κατά το μοντέλο το ευρωπαϊκό.

Η ευρωπαϊκή Πράσινη Συμφωνία θέτει ρητά την ανάγκη του σχεδιασμού και της υλοποίησης μίας νέας βιομηχανικής πολιτικής βασισμένη στην κυκλική οικονομία ως κύρια αιχμή των πολιτικών για την επίτευξη των κλιματικών και περιβαλλοντι-

κών στόχων. Στη χώρα μας βεβαίως έκανε και ο κύριος Κρεμλής αναφορά για το ΕΣΕΚ και ούτω καθεξής.

Βεβαίως η εξειδίκευση αυτών των πολιτικών των δράσεων και μέτρων προς αυτή την κατεύθυνση, τόσο φυσικά σε ευρωπαϊκό επίπεδο, όσο και σε επίπεδο εθνικό, καθώς και η ταχύτητα υλοποίησής τους αποτελεί ίσως τους δύο κρίσιμους παράγοντες που θα καθορίσουν αν θα κερδίσουμε αυτό το στοίχημα της δημιουργίας της νέας αυτής μορφής της οικονομικής δραστηριότητας, καθώς βεβαίως και την υποστήριξη της μετάβασής μας σε αυτή.

Με απλά λόγια, μιλάμε για ένα πράσινο μετασχηματισμό, μία πράσινη μετάβαση. Σημείο εκκίνησης για τον πράσινο μετασχηματισμό φυσικά αποτελεί η σύνδεση των υφιστάμενων πολιτικών, ειδικά των πολιτικών που στοχεύουν στην υποστήριξη και την ενίσχυση της ανταγωνιστικότητας των επιχειρήσεων με τις νέες σχεδιαζόμενες πολιτικές. Μιας και ούτε η χώρα, ούτε η οικονομία προέρχεται από παρθενογένεση.

Αυτό το επισημαίνω διότι η εμπειρία μας έχει δείξει ότι σε περιπτώσεις ανάληψης νέων πρωτοβουλιών πάντοτε ελλοχεύει ο κίνδυνος, αυτό που λέμε, του εσωτερικού ανταγωνισμού με τρέχουσες πολιτικές.

Κάπως έτσι ίσως ερμηνεύεται και η στασιμότητα που παρατηρείται στους δείκτες που καταγράφουν τις επιδόσεις των χωρών της Ευρωπαϊκής Ένωσης στο σχετικό πεδίο.

Ο πράσινος μετασχηματισμός της οικονομικής δραστηριότητας και προφανώς η κυκλική οικονομία αποτελεί μία εξαιρετικά μεγάλη ευκαιρία για νέες επενδύσεις, για την ανάπτυξη νέων επιχειρηματικών δραστηριοτήτων.

Συνεπώς αποτελεί για εμάς, για όλη τη χώρα, ένα εν δυνάμει πυλώνα ανάπτυξης όλης της αλυσίδας πρόσθετης αξίας για τα προϊόντα μας.

Η ευκαιρία αυτή προφανώς έχει δημιουργηθεί και λόγω της υστέρησης που παρουσιάζει η χώρα μας στο πεδίο αυτό. Δεν χρειάζεται να αναφέρω κάποια νούμερα. Ανακυκλώνουμε το 58,6% των συσκευασιών μας με ένα μέσο όρο στην Ευρώπη 65%. Σημειώνω ότι ο στόχος το 2030 θα πρέπει να είναι 75%.

Ανακυκλώνουμε μόλις το 19,3% των ναυτικών αποβλήτων, όταν η Ευρώπη ανακυκλώνει το 41,8%. Ο στόχος για το 2030 είναι 65%.

Σημειώνω ότι η χώρα μας παράγει περίπου 5 εκατομμύρια τόνους πλαστικά απορρίμματα κάθε χρόνο. Η υγειονομική ταφή, επίσης υπάρχει μία εξαιρετικά μεγάλη υστέρηση. Ο στόχος για την Ευρωπαϊκή Ένωση μέχρι το 2030 είναι 10%. Το ποσοστό στη χώρα μας αυτή τη στιγμή είναι 79%. Αντιλαμβάνεστε δηλαδή το πεδίο βελτίωσης που έχουμε. Ο μέσος όρος στην Ευρώπη βεβαίως είναι 28%, έτσι; Άρα αυτό είναι ένα πεδίο το οποίο χρήζει ιδιαίτερης σκέψης, παρέμβασης αλλά και σχεδιασμού.

Το κόστος της μεταφοράς των αποβλήτων στους ΧΥΤΑ κατά ένα συντηρητικό υπολογισμό ξεπερνά τα 100 εκατομμύρια ευρώ. Είναι ένα σημαντικό όφελος το οποίο πρέπει να επιστρέψει στην οικονομία.

Τώρα από την εξοικονόμηση νερού, τη φροντίδα των εδαφών, δράσεις που τελικά κρατούν από τις χωματερές και τη θάλασσα σημαντικά προϊόντα του τεχνολογικού μας πολιτισμού, όπως δηλαδή το πλαστικό, το πυρίτιο, ως την απανθρακοποίηση των ενεργοβόρων βιομηχανιών, όπως η χαλυβουργία και η τσιμεντοβιομηχανία, υπάρχει ένα ευρύτατο πεδίο δράσεων που μπορούν να ενταχθούν στο πλαίσιο της κυκλικής οικονομίας.

Συνεπώς, βλέπουμε ένα τεράστιο πεδίο δράσης, ένα τεράστιο πεδίο ανάπτυξης τόσο για το εμπόριο όσο και για τη βιομηχανία, το οποίο βεβαίως όλο αυτό κάτω από τον υπέρτιτλο του πράσινου μετασχηματισμού μπορεί να μεταφραστεί σε μία απόλυτη λέξη: άρα επενδύσεις.

Σε αυτό, λοιπόν, και σε ό,τι αφορά το μεγάλο θέμα της στρατηγικής μηδενικής ρύπανσης στο εμπόριο τροφίμων νομίζω ότι η μέτρηση και η μείωση του ανθρακικού αποτυπώματος γενικά για τη βιομηχανία, όχι τώρα, εδώ και σχεδόν μία δεκαετία, αποτελεί προτεραιότητα.

Κατ' αρχήν εγώ θα ήθελα να δώσω μία παγκόσμια διάσταση για να καταλάβουμε και το μέγεθος της πρόκλησης. Σε παγκόσμιο επίπεδο η κατανάλωση σε υλικό, άρα σε τόνους, ξεπερνάει τα 100 δισεκατομμύρια τόνους διάφορα υλικά. Από αυτά μόλις το 8,6% μέσω της κυκλικότητας επιστρέφει στην οικονομία. Αντιλαμβάνεστε, λοιπόν, την πρόκληση, το πεδίο δόξης λαμπρόν που έχουμε όχι μόνο σαν χώρα αλλά παγκοσμίως.

Αρκεί δε να σας πω ότι προηγμένες χώρες σε επίπεδο κυκλικότητας, όπως για παράδειγμα η Νορβηγία, εισφέρουν με μικρά ποσοστά. Η Νορβηγία, για παράδειγμα, μόλις 2,4% αυτού.

Άρα σε χώρες οι οποίες, εν πάση περιπτώσει, δεν είναι ανεπτυγμένες σε επίπεδο κυκλικότητας, όπως εμείς, έχουμε και καλό και κακό πεδίο δράσης.

Το καλό είναι ότι μιλάμε για greenfield. Άρα ξεκινάμε και μπαίνουμε σε πολιτικές οι οποίες πραγματικά θα παράξουν και θα προσαρμοστούν στα δικά μας δεδομένα.

Το δεύτερο το οποίο είναι μία πρόκληση και ίσως ένας κίνδυνος είναι αυτό που αναφέρατε, άρα οι μικρές οι επιχειρήσεις θα μπορέσουν να προσαρμοστούν; Θα μπορέσουν να ανταποκριθούν;

Είναι πολύ σημαντικό νομίζω ότι για την αποφυγή αυτής της διάνοιξης, του διυσιμού μεταξύ των μικρών και των μεγάλων επιχειρήσεων σε εθνικό επίπεδο λόγω ακριβώς της υποχρεωτικότητας ή της αναγκαιότητας των αρχών, της υιοθέτησης των αρχών της κυκλικής οικονομίας, θα πρέπει να λάβουμε υπόψη κάποια κίνητρα.

Ένα από αυτά είναι προφανώς η παροχή κινήτρων, διαφόρων κινήτρων, οικονομικών κατά κύριο λόγο προς τις επιχειρήσεις αυτές για την πράσινη προσαρμογής τους.

Το κομμάτι του αναπτυξιακού νόμου σαφώς και μπορεί να είναι ένα εργαλείο προς αυτή την κατεύθυνση.

Θα πρέπει να υπάρχει ευκολότερη πρόσβαση στη χρηματοδότηση ανεξάρτητα από το μέγεθος της επιχείρησης. Θα πρέπει να υπάρχει παροχή τεχνικής βοήθειας και υποστήριξης από το κράτος. Θα πρέπει να υλοποιηθούν δράσεις κατάρτισης και επανακατάρτισης του προσωπικού των μικρών επιχειρήσεων.

Τέλος, νομίζω ότι η ένταξη του σχεδίου για την υιοθέτηση των αρχών της κυκλικής οικονομίας και εν τέλη της κλιματικής ουδετερότητας, για να μιλήσουμε και για τη μείωση του περιβαλλοντικού αποτυπώματος στα προϊόντα μας σε ένα ευρύτερο πλαίσιο πολιτικής πραγματικά είναι απόλυτη ανάγκη, είναι απόλυτη προτεραιότητα και νομίζω ότι κολλάει πάρα πολύ σωστά και στον ευρύτερο στόχο που έχει θέσει και η κυβέρνηση, η οποία είναι η αλλαγή του παραγωγικού μοντέλου.

Άρα να μεταφερθούμε από μία οικονομία που είναι κατά κύριο λόγο καταναλωτική σε μία παραγωγική, σε μία οικονομία η οποία θα έχει σαν στόχο, σαν επίκεντρο τη μεταποίηση.

Νομίζω, λοιπόν, ότι ναι μεν υπάρχουν δυσκολίες αλλά σαφώς έχουμε κάθε δυνατότητα να ανταποκριθούμε και να ανταπεξέλθουμε.

ΑΔΑΜΑΝΤΙΟΣ ΣΚΟΡΔΙΛΗΣ

*Χημικός Μηχανικός, Διδάκτωρ Μηχανικής Περιβάλλοντος
του Πολυτεχνείου του Βερολίνου*

Θα ήθελα να εστιαστώ στο θέμα του εμπορίου και των απωλειών των τροφίμων. Εκείνο που μπορώ να σας πω, όπως λέει και η Παγκόσμια Οργάνωση Υγείας, το 1/3 της παγκόσμιας παραγωγής των τροφίμων αυτή τη στιγμή χάνεται και παράγονται 1,3 δισεκατομμύρια τόνοι, δυστυχώς, αποβλήτων με μία αξία περίπου των 990 δισεκατομμυρίων ευρώ.

Τώρα, παράλληλα όμως, εκτός από τις απώλειες αυτές και την παραγωγή των αποβλήτων, έχουμε 800 εκατομμύρια ατόμων, κατοίκων της γης που πράγματι πεινούν.

Αλλά να έρθουμε λίγο και στην Ευρωπαϊκή Ένωση που έχει ένα υψηλό ποιοτικό επίπεδο. Περίπου το 9,6%, δηλαδή 55 εκατομμύρια άνθρωποι στην Ευρωπαϊκή Ένωση δεν μπορούν να έχουν πράγματι ένα θρεπτικό γεύμα.

Τώρα, τα αίτια παραγωγής των απωλειών αποβλήτων τροφίμων τα βλέπει κανείς στη γεωργία, τη βιομηχανία επεξεργασίας των τροφίμων, το εμπόριο και βέβαια οι καταναλωτές και η κατανάλωση και οι υπηρεσίες που παρέχονται ιδιαίτερα της εστίασης σε όλους τους τομείς.

Αν δούμε τις απώλειες των τροφίμων και εξαιρέσουμε τη γεωργική παραγωγή, τότε υπολογίζεται ότι στην Ευρωπαϊκή Ένωση έχουμε γύρω στους 89 εκατομμύρια τόνους ετησίως, δηλαδή είναι κάτι που αντιστοιχεί περίπου στα 173 κιλά ανά κάτοικο.

Από τα νοικοκυριά, η αντιστοιχία αυτή ανέρχεται σε 76 κιλά ανά κάτοικο. Βέβαια θα δούμε ότι το 70% της απώλειας και της παραγωγής τροφίμων προέρχεται από

τα νοικοκυριά και από τις υπηρεσίες εστίασης, όπως είναι τα εστιατόρια και τα κέτερινγκ.

Οι περιβαλλοντικές επιπτώσεις βέβαια είναι τεράστιες, αν λάβει κανείς υπόψη του ότι δημιουργούν ένα πολύ μεγάλο θέμα από την παραγωγή των εκπομπών διοξειδίου του άνθρακα, άρα κλιματική αλλαγή, σε δεύτερη φάση.

Τώρα, βλέπει κανείς ότι το 8% από την παραγωγή του διοξειδίου του άνθρακα και γενικά από όλες τις ανθρώπινες δραστηριότητες τις δημιουργούν τα τρόφιμα, δημιουργούνται από τα τρόφιμα.

Βέβαια για κάθε κύκλο παραγόμενων τροφίμων αντιστοιχούν 4,5 κιλά διοξειδίου του άνθρακα. Πρέπει κανείς δηλαδή να δει πραγματικά τη συμβολή ή στο φαινόμενο του θερμοκηπίου.

Τώρα, από την ετήσια παραγωγή των τροφίμων, τις απώλειες των τροφίμων έχουμε μία παραγωγή στον κόσμο 3,3 δισεκατομμύρια τόνοι του διοξειδίου του άνθρακα και στην Ευρώπη είναι περίπου 170 εκατομμύρια τόνοι διοξειδίου του άνθρακα.

Ας έρθουμε λίγο στα προβλήματα. Ένα πολύ μεγάλο πρόβλημα και ιδιαίτερα για την Ελλάδα και την Κύπρο είναι τα στοιχεία παραγωγής. Δεν έχουμε μετρήσιμα στοιχεία, απλώς μόνο εκτιμήσεις.

Τώρα, σχετικά με τα ενδεικτικά μέτρα. Πρώτα από όλα, να γίνει πρώτη ποσοτικοποίηση των στόχων με οικονομική σαφήνεια. Βέβαια αυτό θα έχει μία συνέπεια, αν πράγματι αναπτύξουμε και δείκτες τους οποίους θα πρέπει να παρακολουθήσουμε με την πάροδο του χρόνου.

Όπως είπα πριν, να προσδιοριστεί η παραγωγή, γιατί χωρίς τον προσδιορισμό της παραγωγής δεν θα ξέρουμε πράγματι τη δυνατότητα της μείωσης των απωλειών αλλά και των τροφίμων.

Οι εταιρείες των τροφίμων θα πρέπει να αναλάβουν μία ευθύνη και να εφαρμόσουν στο πλαίσιο της διευρυμένης ευθύνης παραγωγού που έχει ήδη υιοθετηθεί από την Ευρωπαϊκή Ένωση, μία σωστή διαχείριση τόσο για τις απώλειες, όσο και για τα απόβλητα τροφίμων.

Βέβαια η πρωτοβουλία θα πρέπει να ξεκινήσει από την πολιτεία με ένα διάλογο για εθελοντικές συμφωνίες με όλους τους εμπλεκόμενους φορείς για τη μείωση αυτών των αποβλήτων. Πολύ σπουδαίο ρόλο παίζουν οι νέες γενιές, εκτός βέβαια από την πληροφόρηση των πολιτών, στα σχολεία.

Εκείνο που πρέπει είναι να μπου καινοτόμες λύσεις, ψηφιακές λύσεις, ιδιαίτερα στην αλυσίδα των τροφίμων. Πράγματι θα συνεισφέρουν πάρα πολύ οι ψηφιακές λύσεις σε όλους τους τομείς.

Εκείνο που θα ήθελα να προσδιορίσω για το λιανικό εμπόριο είναι ότι αποτελεί πράγματι συνδυαστικό κρίκο μεταξύ παραγωγής, μεταποίησης και κατανάλωσης. Επειδή είναι άμεσα συνδεδεμένο με τον καταναλωτή θα μπορεί να συμβάλει αποτελεσματικά στην επικοινωνία και ευαισθητοποίηση του τελικού χρήστη. Δηλαδή πράγματι με δράσεις που θα κάνει θα πρέπει να ενημερώνει τον καταναλωτή.

Τώρα ως προς τα μέτρα επικοινωνίας που είπαμε προηγουμένως, αυτά είναι η εκπαίδευση των εργαζομένων σε όλο το λιανικό εμπόριο, βελτίωση της συνεργασίας για την αντιμετώπιση των επιστροφών τροφίμων, κάτι που δεν γίνεται ακόμα τόσο συστηματικά, και ειδικές προσφορές για προϊόντα πριν την ημερομηνία λήξης.

Πώληση, παραδείγματος χάριν, των φρούτων και λαχανικών όταν παρουσιάζουν κάποιο πρόβλημα εμφάνισης, δεν είναι αλλοιωμένα, σε ειδικές τομές. Προώθηση καινοτόμων «έξυπνων» συσκευασιών.

Οι «έξυπνες» συσκευασίες θα παίξουν από τώρα και στο εξής πολύ μεγάλη σημασία για την παρακολούθηση της διάρκειας ζωής. Ήδη η Ευρωπαϊκή Ένωση έχει προβληματισμό ως προς τη διάρκεια ζωής των τροφίμων και των προϊόντων αυτών.

Βέβαια πολύ σπουδαίο ρόλο παίζει η συνεργασία και η δικτύωση των εταιρειών για να έχουμε μία ενιαία και συστηματική αντιμετώπιση των τροφίμων.

Τώρα, για να μπούμε λίγο στην εφαρμογή με την κυκλική οικονομία. Θα πρέπει να διαμορφωθεί μία νέα στρατηγική και εκπόνηση ενός σχεδίου, θα πρέπει να μπουν διαδικασίες μετασχηματισμού στα επιχειρηματικά μοντέλα, στο εμπόριο. Και η παρακολούθηση, και αυτό μπορεί να γίνει με προσαρμογή, όπως σας είπα, και πληροφόρηση και ευαισθητοποίηση όλων των τομέων της επιχείρησης. Συμφωνία για τις αλλαγές στην οργάνωση και εφαρμογή των νέων τεχνολογιών με την ψηφιοποίηση.

Επίσης πολύ σπουδαίο ρόλο θα παίξουν ο προσδιορισμός των δεικτών για την παρακολούθηση της πορείας, γιατί χωρίς αυτό δεν θα έχουμε καλά αποτελέσματα.

Σας ευχαριστώ πάρα πολύ.

ΠΑΥΛΟΣ ΤΣΑΚΙΡΗΣ

Πρόεδρος της Tsakiris Family

Καλησπέρα σας. Θα ήθελα κατ' αρχήν να σας ευχαριστήσω για την πρόσκληση και να σας συγχαρώ για την πρωτοβουλία και τη διοργάνωση της εκδήλωσης.

Κάποια ιστορικά στοιχεία κατ' αρχήν για την εταιρεία. Η εταιρεία είναι η «Tsakiris Family», είμαστε οικογενειακή επιχείρηση. Δραστηριοποιούμαστε στον τομέα του αυγού από το 1963 και από το 2014 δημιουργήσαμε μία νέα brand δημητριακών, τα «Le Petit Déjeuner».

Τα τελευταία δύο χρόνια έχουμε μπει και στην παραγωγή δημητριακών με βάση τη βρώμη και καταλήγουν στα ράφια των σούπερ μάρκετ.

Την τελευταία δεκαετία της επιχείρησης μπροστά βρισκόμαστε εγώ με την αδελφή μου και είμαστε η τρίτη γενιά της επιχείρησης. Από την πρώτη στιγμή που μπήκαμε στην επιχείρηση στόχος μας, σκοπός και στρατηγική μας ήταν να δημιουργήσουμε προϊόντα προστιθέμενης αξίας, προϊόντα δηλαδή που να διαφοροποιούνται από τον ανταγωνισμό και να προσφέρουν κάτι επιπλέον στους καταναλωτές.

Αυτό σε πρώτη φάση το πετύχαμε με την παραγωγή αυγών ειδικής εκτροφής, αυγά ελευθέρου βοσκής, βιολογικά, Ω3. Κατηγορίες τις οποίες έχουμε αρκετά μεγάλη παραγωγή. Είμαστε από τις μεγαλύτερες εταιρείες στην Ελλάδα στο κομμάτι των δημητριακών καινοτομήσαμε παράγοντας δημητριακά χωρίς ζάχαρη και πλούσια σε πρωτεΐνη.

Μεταξύ άλλων και προκειμένου να εξυπηρετήσουμε τις ανάγκες μας και να αξιοποιήσουμε όλα τα προϊόντα, εντάξαμε σταδιακά στη λειτουργία μας και πρακτικές κυκλικής οικονομίας. Έτσι φτάσαμε στο σημείο σήμερα να έχουμε αυτοματοποιήσει τη διαδικασία αυτή.

Συνοψίζοντας, λοιπόν, για να επανέλθω αναφορικά με την παρουσίαση με πυρήνα την παραγωγή του αυγού εντάξαμε πρακτικές κυκλικής οικονομίας στην παραγωγή μας.

Για την παραγωγή βιολογικών αυγών, για παράδειγμα, χρειάζονται βιολογικά σιτηρά. Είναι δύσκολο να βρεθούν στην περιοχή μας στις ποσότητες που ζητάμε. Οπότε αυτό που κάναμε είναι να καλλιεργήσουμε δική μας γη.

Καλλιεργούμε οπότε γύρω στα 800 στρέμματα σήμερα βιολογικά σιτηρά τα οποία τα χρησημοποιούμε για την παραγωγή της ζωοτροφής.

Η ζωοτροφής ταΐζεται στις κότες, από τις κότες παίρνουμε τα αυγά. Τα αυγά της Κατηγορίας Α συσκευάζονται και καταλήγουν στα ράφια των σούπερ μάρκετ.

Ενώ ένα άλλο κομμάτι κυκλικής οικονομίας είναι ότι χρησημοποιούμε τα αυγά τα Β, τα λερωμένα και τα σπασμένα, τα σπάμε, τα περνάμε από θερμική επεξεργασία και τα συσκευάζουμε και καταλήγουν στις βιομηχανίες.

Τέλος, ένα χρόνιο πρόβλημα που αντιμετωπίζει η κτηνοτροφία, ανέκαθεν αντιμετώπιζε, είναι το κομμάτι της κουτσουλιάς, των αποβλήτων.

Τα τελευταία χρόνια εμείς έχουμε δώσει λύση επάνω σε αυτό, βρήκαμε τη λύση μάλλον με τις μονάδες βιοαερίου, όπου συνεργαζόμαστε με κάποιες μονάδες εδώ της περιοχής, στις οποίες κατευθύνουμε, συλλέγουμε τα απόβλητά μας, τα πηγαίνουμε εκεί και μέσα από την αερόβια ζύμωση αποδεσμεύεται το μεθάνιο παράγοντας ηλεκτρική ενέργεια.

Τέλος, ένα κομμάτι των αποβλήτων μας επιστρέφει στα χωράφια μας ως φυσικό εδαφοβελτιωτικό και έτσι κλείνει ο κύκλος.

Αυτή η δραστηριότητα – ρουτίνα είναι που παρουσιάσαμε στο Ευρωπαϊκό Συνέδριο Αγροτών το Δεκέμβρη που μας πέρασε όπου και καταφέραμε να φέρουμε το πρώτο βραβείο και την ανάδειξή μου ως «Κορυφαίο Νέο Ευρωπαϊό Αγρότη» στην κατηγορία «Περιβαλλοντικά βιώσιμη γεωργία».

ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΣ ΤΡΑΓΟΥΔΑΣ

Προϊστάμενος του τμήματος Αειφόρου Ανάπτυξης της Κρι Κρι.

Καλησπέρα και από εμένα. Σας ευχαριστώ πάρα πολύ για την πρόσκληση. Μεγάλη μου τιμή να συμμετέχω στο ίδιο πάνελ με τους εγκεκριμένους ομιλητές σας.

Θα ξεκινήσω πρώτα ότι πρέπει όλοι μας, όλη η ανθρωπότητα και κυρίως όλοι οι άνθρωποι που ζούν στις ανεπτυγμένες περιοχές να αντιληφθούν ότι δεν μπορούμε να συνεχίσουμε με τον ίδιο τρόπο ζωής και ότι πρέπει να αλλάξουμε πορεία.

Κάποια απλά παραδείγματα. Αν όλοι στη γη μας, όπως οι Έλληνες, καταναλώνουν όλους τους πόρους της γης, δεν θα υπήρχε μέλλον. Φέτος αναμένεται στις 29 Ιουλίου να καταναλωθούν όλοι οι πόροι της γης με τον τρόπο ζωής που έχουμε.

Πέρσι ήταν 22 Αυγούστου. Υπήρχε μία υποχώρηση πέρσι λόγω της πανδημίας, δεν υπήρχαν πολλές μετακινήσεις, πολλές δραστηριότητες είχαν σταματήσει. Οπότε πέρσι για λόγους δυσάρεστους υπήρχε μία καλύτερη κατάσταση όσον αφορά τη γη. Αλλά φέτος επανήλθαμε δριμύτεροι. Με το ρυθμό που πηγαίνουμε το 2030 θα χρειαζόμαστε δύο φορές τους πόρους της γης για να μπορούμε να δραστηριοποιηθούμε.

Όλο αυτό που περιγράφω δεν είναι βιώσιμο. Είναι ξεκάθαρο ότι κάτι πρέπει να κάνουμε. Φυσικά γίνονται πολλές ενέργειες, απλά πρέπει να γίνουν πιο συντεταγμένα. Να πιστέψουμε όλοι προς αυτό και κάθε άνθρωπος ξεχωριστά και φυσικά κάθε επιχείρηση που αποτελεί έναν μεγάλο οργανισμό.

Θα συμφωνήσω απολύτως με τον κύριο Κρεμλή για το ECG που προανέφερε. Είναι πολύ σημαντικό όλες οι επιχειρήσεις να λάβουν υπόψη όλα τα διεκπεραιωμένα μέρη και την προσέγγισή τους απέναντι στο ECG, δηλαδή όλοι οι εργαζόμενοι των εταιρειών, οι μέτοχοι, οι καταναλωτές, η κοινωνία που εκπροσωπείται η επιχείρηση και το περιβάλλον φυσικά. Πρέπει να λάβουμε υπόψη τι μπορούμε να κάνουμε στο περιβάλλον, απέναντι στην κοινωνία, στην διακυβέρνηση.

Οπότε είναι μονόδρομος να επενδύσουμε όλοι στη βιώσιμη ανάπτυξη και στην κυκλική οικονομία.

Τα τελευταία χρόνια υπάρχουν πολλές παρεμβάσεις από την ελληνική πολιτεία. Χαρακτηριστικά θα αναφέρω το Ηλεκτρικό Μητρώο Αποβλήτων, το γνωστό ΗΜΑ. Βοήθησε πάρα πολύ και θα βοηθήσει ακόμα περισσότερο στο μέλλον.

Οι παλαιότεροι που ίσως έχουν ασχοληθεί με αυτό θα θυμούνται ότι πριν από τρία χρόνια συμπληρώναμε την Ετήσια Έκθεση Παραγωγών Αποβλήτων σε ένα Excel η οποία πήγαινε στο Υπουργείο Περιβάλλοντος με καμία δυνατότητα επεξεργασίας, με καμία δυνατότητα πληροφορίας.

Τώρα ανά πάσα στιγμή όλες οι επιχειρήσεις ξέρουν ένα πιθανό απόβλητό τους πώς μπορούν να το χειριστούν, να βρουν το μεταφορέα, να βρουν τη μονάδα που μπορεί να το διαχειριστεί. Οπότε βοηθάει πάρα πολύ.

Φυσικά υπάρχουν πρωτοβουλίες που γίνονται, η τελευταία για τη μείωση του αστικού και πολλές άλλες. Αυτό προσπαθούμε να κάνουμε τώρα, τη διαλογή στην πηγή που θα βοηθήσει πάρα πολύ προς την κατεύθυνση της κυκλικής οικονομίας.

Πρέπει να είναι ξεκάθαρο ότι στόχος, πρέπει να είναι η μείωση της χρήσης φυσικών πόρων, όπου μπορούμε να μην κάνουμε χρήση, να προλαμβάνουμε την δημιουργία αποβλήτων, όπου είναι εφικτό να μειώσουμε τα απόβλητα, να τα επαναχρησιμοποιήσουμε, να τα ανακυκλώνουμε και φυσικά να έχουμε την ανάκτηση της ενέργειας. Ως τελευταία επιλογή πάντοτε θα είναι να είναι ο ΧΥΤΑ, ο ΧΥΤΥ. Κάτι βέβαια που στην Ελλάδα έχουμε ακόμα πάρα πολύ δρόμο.

Μία εταιρεία αν επενδύσει στη βιώσιμη ανάπτυξη και στην κυκλική οικονομία θα έχει πολλά οφέλη και η εταιρεία η ίδια αλλά και η κοινωνία.

Κατ' αρχάς θα δημιουργηθούν θέσεις εργασίας και όπως είπαν και οι προηγούμενοι ομιλητές, αυτές οι θέσεις εργασίας είναι εξειδικευμένου προσωπικού. Οπότε είναι πολύ σημαντικό αυτό. Θα παράγουμε ανανεώσιμη πηγή ενέργειας. Επίσης φυσικά προστατεύουμε το περιβάλλον. Μειώνεται το αποτύπωμα του άνθρακα των οργανισμών αυτών.

Υπάρχει πεδίο δόξης λαμπρόν στην Ελλάδα στην κυκλική οικονομία, είτε στα πλαστικά, είτε στο food waste που αναφέρθηκε και προηγουμένως από τον κύριο Σκορδίλη. Όπως φυσικά και στη βιομάζα, τα βιοδιασπώμενα, που μίλησε και ο κύριος Τσακίρης, που μπορεί να πηγαίνουν σε άλλες δραστηριότητες, να γίνεται χρήση κυκλικής οικονομίας και να πηγαίνουν σε χώρους παραγωγής βιοαερίου.

Κάτι αντίστοιχο που θα κάνουμε και εμείς εδώ στην «Κρι-Κρι» με καθαρά πρώτη ύλη τη δικιά μας, τα απόβλητα από το παγωτό και από το γιαούρτι, καθώς και τον ορό γάλακτος που προκύπτει από τη στράγγιση γιαούρτης, βρισκόμαστε ήδη στην φάση της κατασκευής της μονάδας αερόβιας επεξεργασίας προς παραγωγή βιοαερίου και σε συνέχεια ο παραγόμενος βιοαέρας θα οδηγείται στη μηχανή συμπαραγωγής που θα παράγει ηλεκτρική ενέργεια και θερμότητα.

Άρα κερδίζουμε, φυσικά είναι απόδειξη αυτό ότι σέβεται η εταιρεία το περιβάλλον, πιστεύει στην κυκλική οικονομία. Δεν είναι μικρές επενδύσεις, η αλήθεια είναι. Αυτή η επένδυση θα ξεπεράσει τα 4,5 εκατομμύρια αλλά είναι μία επένδυση που, πρώτον, έχει στόχο να προστατεύσει το περιβάλλον και δεύτερον αν στηθεί σωστά μπορείς να βγάλεις και τα λειτουργικά έτσι, δηλαδή μπορεί να σταθεί. Οπότε μπορεί να εφαρμοστεί από τις εταιρείες.

Είναι πολύ σημαντικό στο κομμάτι των πλαστικών αυτή τη στιγμή γίνεται τεράστιος αγώνας στα RnD τόσο των προμηθευτών πλαστικών, όσο και στις εταιρείες τροφίμων όπως η δικιά μας να βρούμε νέα πλαστικά, να μειώσουμε το βάρος του πλαστικού στις συσκευασίες. Γίνεται μεγάλος αγώνας να βγούν καινούργια βιοπαραγόμενα πλαστικά, βιοδιασπώμενα, ανακυκλώσιμα.

Είναι πολύ σημαντικό αυτό που γίνεται από το RnD και χρειάζεται και πάρα πολλές δοκιμές στην βιομηχανία γιατί δεν πρέπει να ξεχνάμε ότι τα υλικά της συσκευασίας απευθύνονται σε τρόφιμα. Άρα πρέπει πρώτα από όλα να πληρούν τις προδιαγραφές υγιεινής, έτσι; Δεν πρέπει να κινδυνεύει επ' ουδενί ο άνθρωπος.

Οπότε πρέπει να προστατεύει και το προϊόν η καλή συσκευασία. Θα πρέπει να είναι λειτουργική, να εξυπηρετεί τον καταναλωτή. Θα πρέπει η νέα συσκευασία να

ελαχιστοποιεί τη χρήση πρώτων υλών για την παραγωγή της, δηλαδή κατανάλωση φυσικών πόρων, να ανακυκλώνεται.

Και κάτι πάρα πολύ σημαντικό, θα πρέπει να λαμβάνει υπόψη και όλο τον κύκλο ζωής της και φυσικά ακόμη και τη μεταφορά της. Οπότε να εξοικονομεί και χώρο ο οποίος είναι πολύτιμος και οπότε μειώνεται και το αποτύπωμα του άνθρακα και κατά την αποθήκευση και κατά τη μεταφορά.

Οπότε, σας είπα για την «Κρι – Κρι» ήδη η μεγάλη της επένδυση είναι στη μονάδα του βιοαερίου. Ήδη όλα αυτά τα χρόνια ενδεικτικά σας αναφέρω ότι το 97% των αποβλήτων, των στερεών αποβλήτων από τη βιομηχανία πηγαίνει είτε προς ανακύκλωση, είτε προς επαναχρησιμοποίηση. Μόνο το 3% καταλήγει σε ΧΥΤΥ.

Ανακυκλώνουμε πάνω από 450 τόνους χαρτοκιβώτια ετησίως, που πηγαίνουμε αρκετά καλά στην Ελλάδα. Ανακυκλώνουμε πολύ μεγάλες ποσότητες λιπαντικών από τους συμπιεστές αμμωνίας και στην Ελλάδα πηγαίνουμε εξαιρετικά στο κομμάτι της αναγέννησης των λιπαντικών. Φυσικά ανακυκλώνονται τα πλαστικά και τα λοιπά.

Ένα πεδίο που επίσης θέλει προσοχή στα πλαστικά είναι ότι πολλές συσκευασίες είναι πολυστρωματικές. Αυτό δυσχεραίνει πάρα πολύ την ανακύκλωση αυτών των συσκευασιών, όταν αρχίζουν δηλαδή και έρχονται διαφορετικά υλικά μέσα σε μία συσκευασία το κάνει πολύ δύσκολο, ίσως αδύνατη την ανακύκλωσή του ή την επαναχρησιμοποίησή του.

Οπότε μία κατεύθυνση προς τα εκεί, δηλαδή να είναι όσο το δυνατόν μονοστρωματικά θα βοηθούσε πάρα πολύ προς την κυκλική οικονομία που συζητάμε.

Ευχαριστώ πολύ για το χρόνο σας και στη διάθεσή σας.

3^η Ενότητα

ΔΗΜΙΟΥΡΓΙΑ ΣΥΝΕΡΓΑΤΙΚΩΝ ΣΧΗΜΑΤΙΣΜΩΝ ΚΑΙΝΟΤΟΜΙΑΣ ΕΡΕΥΝΑΣ ΚΑΙ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ

ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΗΣ:

ΜΑΝΟΛΗΣ ΜΑΝΙΟΥΔΗΣ

Οικονομικός Αναλυτής ΕΣΣΕ

Να σας καλησπερίσω και εγώ με τη σειρά μου. Να σας καλωσορίσω το τρίτο session του 5ου υβριδικού webinar της ΕΣΣΕ σε σχέση με το εμπόριο και την αγροδιατροφή.

Όπως λέει ο Stewart Rosenfeld σε ένα άρθρο του το 2000 στο "Economic development quarterly" τα clusters έχουν τον διακλαδικό χαρακτήρα του να αναπτύσσονται σε όλους τους κλάδους μίας οικονομίας.

Ο Rosenfeld λέει ότι ξεκίνησαν από τη μεταποίηση, στη συνέχεια επεκτάθηκαν στον αγροτικό τομέα και στις υπηρεσίες και ουσιαστικά αποτελούν ένα συστατικό στοιχείο της οικονομικής δραστηριότητας.

Από την άποψη αυτή είμαι ιδιαίτερα χαρούμενος να καλωσορίσω εξαιρετικά ενδιαφέροντες ομιλητές επάνω στο πλαίσιο των συνεργατικών σχημάτων. Να συζητήσουμε σε σχέση με την αλληλεπίδραση μεταξύ συνεργατικών σχημάτων και καινοτομίας.

ΧΡΗΣΤΟΣ ΓΙΑΝΝΑΚΑΚΗΣ

*Σύμβουλος Venus Growers και Πρόεδρος της Κοινοπραξίας
Συνεταιρισμών Οργανώσεων Παραγωγών του Νομού Ημαθίας*

Λοιπόν, η ανθεκτικότητα του συνεργατικού επιχειρηματικού μοντέλου παγκόσμια κατά την περίοδο της οικονομικής κρίσης έρχεται να υπογραμμίσει αλλά και να επιβεβαιώσει τη σημασία των συνεταιρισμών στην κινητοποίηση των πόρων και την οικονομική και κοινωνική ανάπτυξη.

Σε αυτό το παγκόσμιο συνεταιρισμό γίνεσθαι στην ελληνική πραγματικότητα ο θεσμός δυσλειτουργεί και αποτελεί αντικείμενο συζήτησης και επαναδιαπραγμάτευσης.

Οι αγροτικές συνεργατικές οργανώσεις όμως έχουν τη δυνατότητα να αποτελέσουν ξανά, τουλάχιστον κατά την άποψή μου, ένα αξιόπιστο αγροτικό επιχειρηματικό μοντέλο με γνώμονα την ανάπτυξή τους σε υγιή βάση απαλλαγμένη από απαρχαιωμένες πολιτικές και συνήθειες που στάθηκαν τροχοπέδη όλα αυτά τα χρόνια.

Ένα αγροτικό επιχειρηματικό μοντέλο με εκσυγχρονισμένες ιδέες και πρακτικές το οποίο θα επενεργήσει θετικά στις περιοχές της χώρα μας που αντιμετωπίζουν ιδιαίτερες προκλήσεις, όπως είναι οι αγροτικές περιοχές και κυρίως τελευταία με την κλιματική αλλαγή.

Σοβαρό όμως πρόβλημα που αποδυναμώνει τα συνεταιριστικά σχήματα εδώ και πολλά χρόνια και που απαιτεί τη δημιουργία μεγάλων συνεργατικών σχηματισμών και συμπράξεων είναι ο πολύ μεγάλος αριθμός συνεταιρισμών με πολύ μικρό κύκλο εργασιών και μικρή δυνατότητα καθοδήγησης της παραγωγής αλλά και της παρέμβασης στην ελληνική και διεθνή αγορά.

Ήδη στο Μητρώο Συνεταιρισμών του Υπουργείου Αγροτικής Ανάπτυξης είναι καταχωρημένοι ως ενεργοί συνεταιρισμοί άνω των 930 οργανώσεων, η πλειοψηφία των οποίων δεν υπερβαίνει τις 300.000 ευρώ κύκλο εργασιών, ενώ μόνο λιγότεροι από 50 συνεταιρισμοί έχουν κάποια σημαντική παρουσία στην αγορά.

Και μάλιστα σύμφωνα με τα επίσημα στοιχεία μόνο το 10% των διακινούμενων αγροτικών προϊόντων συγκεντρώνεται από τις συνεταιριστικές οργανώσεις.

Όμως η εξαιρετική αντοχή που έχει επιδείξει ο πρωτογενής τομέας και η βιομηχανία τροφίμων στη διάρκεια της κρίσης δημιουργούν αντικειμενικά πεδίο αισιοδοξίας.

Η ευκαιρία που δίνεται με το νόμο συνεταιρισμών της σύμπραξης συνεταιριστικών σχημάτων και ιδιωτικού τομέα μπορεί και πρέπει να αξιολογηθεί θετικά και να αξιοποιηθεί.

Μια συνεργασία που πρέπει να γίνεται με τρόπο που να συνδυάζει και το επιχειρηματικό πνεύμα των ιδιωτών με τις αξίες και τις δυνατότητες της συνεργατικότητας.

Οι συνεταιρισμοί έχουν ένα συγκριτικό πλεονέκτημα έναντι όλων των άλλων επιχειρήσεων, καθώς η πολυπλοκότητά τους και η σύνδεσή τους με τον αγρότη, την κοινωνία και το περιβάλλον τους επιτρέπει να λειτουργούν πιο εύκολα στον πρωτογενή παραγωγικό τομέα σε αντίθεση με τις άλλες επιχειρήσεις.

Η μεγάλη πρόκληση, λοιπόν, είναι η αντιμετώπιση του σκληρού ανταγωνισμού μέσα από μία διαφορετική οδό. Ο προσανατολισμός στην αγορά είναι ο θεμελιώδης πυλώνας ο οποίος συντελεί στη μακροπρόθεσμη χρηματοοικονομική επιτυχία σχεδόν κάθε επιχειρηματικής μορφής.

Η δύναμη του συνεργατικού αγροτικού παραγωγικού μοντέλου βρίσκεται στην καθοδήγηση και στη συγκέντρωση της παραγωγής, την προσαρμογή της στις ανάγκες της αγοράς και στη συνέχεια στην προώθησή της στα κανάλια διανομής και λιανικής πώλησης.

Επίσης το κρίσιμο σημείο για να καταστεί βιώσιμη και ανταγωνιστική η ελληνική αγροτική εκμετάλλευση είναι να αξιοποιήσει τα πλεονεκτήματά της γεωγραφικής θέσης της Ελλάδας στρεφόμενη σε προϊόντα που έχουν υψηλή προστιθέμενη αξία.

Οι κλιματολογικές συνθήκες της χώρας μας είναι ιδανικές για την καλλιέργεια όλων των ειδών των οπωροκηπευτικών, σε πολλά μάλιστα από τα οποία είμαστε σοβαρότατα ελλειμματικοί.

Δυστυχώς όμως ακόμα και στα περισσότερα από αυτά που παράγουμε, οι συντελεστές του κόστους παραγωγής σε συνδυασμό με τη στρεμματική απόδοση δεν είναι καθόλου ικανοποιητικοί. Ιδιαίτερα συγκρινόμενη με τα αντίστοιχα στοιχεία των ανταγωνιστριών χωρών.

Στην Ισπανία και Ιταλία, για παράδειγμα, στον τομέα της δενδροκαλλιέργειας γίνεται συστηματική δουλειά σε όλα τα επίπεδα. Κατ' αρχήν υπάρχει στενή συνεργασία των συνεταιριστικών φορέων με τα ερευνητικά ινστιτούτα για τη δημιουργία νέων ποικιλιών οι οποίες έχουν χαρακτηριστικά υψηλής παραγωγικότητας, αντοχή σε ασθένειες και είναι προσαρμοσμένες στις απαιτήσεις του καταναλωτικού κοινού.

Οι τρόποι φύτευσης επιτρέπουν τη γρήγορη έναρξη της παραγωγής από το δεύτερο χρόνο. Επίσης τη χρήση μηχανημάτων για την ελαχιστοποίηση της χρήσης εργατικών χεριών στο 50%. Και γενικότερα στην εισαγωγή της μηχανοκαλλιέργειας σε πολλές καλλιεργητικές φροντίδες, όπως κλάδεμα, αραίωμα, συγκομιδή και λοιπά.

Η άρδευση και η λίπανση γίνονται συνδυαστικά και προγραμματισμένα και με ακρίβεια έτσι ώστε τα φυτά να έχουν όσο λίπασμα και όσο νερό χρειάζονται και ιδιαίτερα τη χρονική στιγμή που είναι αναγκαία.

Έτσι γίνεται αφενός εξοικονόμηση αυτών των δύο βασικών συντελεστών παραγωγής και το σπουδαιότερο, πολλαπλασιάζεται η παραγωγικότητα ιδιαίτερα σε εδάφη που έχουν καλλιεργηθεί εντατικά τα τελευταία χρόνια.

Χαρακτηριστικό είναι ότι η στρεμματική απόδοση είναι αυξημένη κατά 40% συγκρινόμενη με την αντίστοιχη ελληνική. Η φυτοπροστασία και η χρήση γενικά χημικών έχει ελαχιστοποιηθεί και έχει αντικατασταθεί από νέες μεθόδους οικολογικού και φιλοπεριβαλλοντικού χαρακτήρα και μάλιστα μέσα από επιδοτούμενα προγράμματα της Ευρωπαϊκής Ένωσης.

Η αξιοποίηση νέων τεχνολογιών στο μηχανολογικό εξοπλισμό της φυτοπροστασίας έχει μειώσει δραστικά τους όγκους των χρησιμοποιούμενων χημικών σκευασμάτων και έχει πολλαπλασιάσει την προστασία της παραγωγής από τις καιρικές συνθήκες μέσω αντιχαλαζικών δικτύων, αντιπαγετικών συστημάτων, αντιβρόχινων καλυμμάτων και άλλων, που περιορίζουν τις ζημιές και διασφαλίζουν τα εισοδήματα των παραγωγών.

Η επεξεργασία του εδάφους μετά από τόσων ετών εντατική καλλιέργεια πραγματοποιείται σε άλλες χώρες για να διατηρηθεί η παραγωγικότητα και η παραγόμενη ποιότητα με ειδικούς εξοπλισμούς αποσυμπίεσης και εμπλουτισμό με οργανική ουσία.

Μπορούν, λοιπόν, τα συνεργατικά σχήματα να αποτελέσουν τον οργανωτικό εκείνο μηχανισμό για τη βελτίωση της ανταγωνιστικότητας, την εφαρμογή καινοτομιών και κυρίως να αντιμετωπίσουν το μικρό μέγεθος το οποίο είναι ένα από τα βασικά προβλήματα του πρωτογενούς τομέα στην Ελλάδα αλλά και ταυτόχρονα να αξιοποιή-

σουν τα προγράμματα αναδιάρθρωσης των καλλιεργειών που πρόκειται να υλοποιηθούν τα επόμενα χρόνια στα πλαίσια των προγραμμάτων του Ταμείου Ανάκαμψης.

Όμως κάθε κρίση είναι και μία ευκαιρία. Το συνεταιριστικό κίνημα ήταν σε κρίση πολύ πριν την οικονομική κρίση του 2008. Η διπλή αυτή κρίση σε συνδυασμό με τα νέα δεδομένα που προέκυψαν λόγω κορωνοϊού αποτελούν το εφαλτήριο για μία νέα περίοδο του συνεργατισμού στη χώρα μας. Ενός συνεργατισμού ρεαλιστικού, επιχειρηματικού και εξωστρεφούς μακριά από τον πειρασμό της κρατικής παρέμβασης.

Όμως ο συνεταιρισμός είναι και μία άλλη κατηγορία επιχειρηματικότητας. Απαιτεί περισσότερο κοινωνικό κεφάλαιο παρά χρηματικό.

Το κοινωνικό κεφάλαιο δεν μπορείς να το δανειστείς από καμία τράπεζα, ούτε να το λάβεις δωρεάν από κρατικές ή κοινοτικές επιχορηγήσεις. Δεν μπορείς καν να το δημιουργήσεις μόνος σου. Χρειάζεσαι και την εμπιστοσύνη των άλλων.

Εμπιστοσύνη που είχε οικοδομηθεί διαχρονικά κατά το παρελθόν με συστηματική προσπάθεια στο πλαίσιο του συνεργατικού κινήματος και που απαξιώθηκε ταχύτατα όταν ο θεσμός του συνεταιρισμού στην πλειοψηφία του ανά την Ελλάδα αποδείχθηκε αναποτελεσματικός, οικονομικά επιζήμιος και ηθικά αναξιόπιστος.

Ο συνεταιρισμός και η επιτυχής πορεία του στις χώρες της Ευρωπαϊκής Ένωσης δείχνει ότι παραμένει ιστορικά ένα από τα ισχυρότερα διαρθρωτικά εργαλεία ανάπτυξης της υπαίθρου και ότι είναι η απαραίτητη προϋπόθεση της ατομικής, της οικονομικής και της κοινωνικής ευημερίας ενός πολύ σημαντικού τμήματος του ενεργού πληθυσμού της χώρας μας.

Σε εμάς, λοιπόν, επαφίεται να ενεργοποιήσουμε στο μέγιστο βαθμό τις δυνατότητές του και να αναδείξουμε τα συνεργατικά σχήματα σε σχηματισμούς καινοτομίας, έρευνας και ανάπτυξης.

ΒΑΣΙΛΗΣ ΜΗΤΣΟΠΟΥΛΟΣ

Πρόεδρος Αναγκαστικού Συνεταιρισμού Κροκοπαραγωγών Κοζάνης

Να καλησπερίσω όλους τους συμμετέχοντες στο πάνελ. Όσον αφορά τον Αναγκαστικό Συνεταιρισμό Κροκοπαραγωγών Κοζάνης, ένας νομίζω από τους δύο εναπομείναντες αυτή τη στιγμή με την Ένωση Μαστιχοπαραγωγών αναγκαστικούς συνεταιρισμούς που έχουν κάποια δραστηριότητα.

Να πούμε εν τάχει κάποια στοιχεία για το συνεταιρισμό μας. Αποτελείται από 800 μέλη περίπου. Έχει μία ετήσια παραγωγή γύρω στους 3,5 τόνους.

Έχει στο παρελθόν συνεργαστεί με capital venture και έχει δημιουργήσει μία ιδιωτική εταιρεία για να κάνει ότι δεν μπορούσαν να κάνουν τότε οι συνεταιρισμοί βάσει των καταστατικών τους. Υπήρχε βέβαια και το παράδειγμα της Mediterra με την Ένωση Μαστιχοπαραγωγών.

Αυτό που θέλω να πω είναι πως η καλλιέργεια του κρόκου στην περιοχή είναι για περισσότερο από 300 χρόνια ενώ ο συνεταιρισμός μετράει μόνο 50 χρόνια λειτουργίας. Μάλιστα φέτος είχαμε την επέτειο των 50 ετών από την ίδρυσή μας.

Ένα γεγονός που καταδεικνύει την ανάγκη του συνεταιρίζεσθαι. Οι παραγωγοί μας το κατάλαβαν λίγο πιο αργά. Είναι και ένα ιδιαίτερο προϊόν ο κρόκος, η ζαφορά, το σαφράν, όπως θέλετε πείτε το, γιατί δεν υπήρχε κουλτούρα κατανάλωσης εντός των συνόρων της χώρας.

Επομένως, μία πρόκληση και ένα από τα έργα του συνεταιρισμού που έκανε όλα αυτά τα χρόνια είναι να εκπαιδεύσει και το καταναλωτικό κοινό της χώρας, της Ελλάδος, πώς να χρησιμοποιήσει αυτό το μπαχαρικό.

Για παράδειγμα, δηλαδή τη δεκαετία του '90 το τυποποιημένο προϊόν μας στην Ελλάδα μπορεί να ήταν 40-50 κιλά. Είχαμε φτάσει, με αποκορύφωμα το 2006-07, να τυποποιήσουμε για να πουλήσουμε εντός των συνόρων πάνω από 1 τόνο, 1 τόνο και 200 κιλά περίπου.

Αυτό έγινε με δράσεις που οργάνωσε ο συνεταιρισμός με ένα μεγάλο διαφημιστικό πρόγραμμα, με συνεργασία με διάφορους σεφ και γιατρούς, οι οποίοι έφεραν στην επιφάνεια όλες τις χρήσεις του κρόκου είτε σαν μπαχαρικό, είτε σαν ένα φάρμακο.

Κάπως έτσι είναι και στην Ελλάδα. Θεωρούμε δηλαδή τον κρόκο πως είναι ένα αρωματικό φαρμακευτικό φυτό, που είναι δεν διαφωνώ αλλά κυρίως, όπως περιγράφεται και στον κώδικα, είναι ένα μπαχαρικό. Και σε άλλες χώρες και κυρίως στις αραβικές αλλά και στις ευρωπαϊκές, όπως είναι η Ιταλία και η Ισπανία, το χρησιμοποιούν μόνο σαν μπαχαρικό, σαν άρτυμα.

Η προσπάθεια του συνεταιρισμού όλα αυτά χρόνια είναι να οργανώσει τους παραγωγούς, να τους εκπαιδεύσει όσον αφορά στη δημιουργία ενός προϊόντος ανώτερης ποιότητας, και αυτό άρχισε να αποδίδει καρπούς από το '98 και μετά που ο κρόκος εντάχθηκε στα ΠΟΠ προϊόντα λόγω ακριβώς της ανώτερης ποιότητάς του.

Όντως αν δεν υπήρχε ο σχεδιασμός από τον Αναγκαστικό Συνεταιρισμό δεν νομίζω να μιλάγαμε για καλλιέργεια κρόκου αυτή τη στιγμή στην Ελλάδα, αφού πέρα από την απαραίτητη τεχνογνωσία διασφαλίζει και το εμπορικό κομμάτι στους παραγωγούς.

Οι παραγωγοί είναι επιφορτισμένοι μόνο με την καλλιέργεια του φυτού με βάση τις οδηγίες του και όλα τα άλλα τα αναλαμβάνει ο συνεταιρισμός, δηλαδή την εμπορική διάθεση και τις πληρωμές. Ακόμα και κάποιες διευκολύνσεις που κάνει ο συνεταιρισμός στους πιο αδύναμους παραγωγούς, έτσι ώστε να μπορέσουν να συγκομίσουν το προϊόν τους.

Η ανάγκη να συνεταιριστούν οι αγρότες είναι το μέλλον γιατί τους ανοίγει και πολλούς δρόμους, οδούς όσον αφορά την έρευνα και δεν θα πω απαραίτητα την καινοτομία απλά την έρευνα. Και γενικά μπορούν να προσφέρουν και πολλές υπηρεσίες στα μέλη τους όταν είναι πολλοί παρά όταν είναι μεμονωμένοι.

Στη συγκεκριμένη περίπτωση με εμάς στο Νομό Κοζάνης όντως η συγκεκριμένη καλλιέργεια προσαρμόζεται απόλυτα στις κοινωνικές συνθήκες που επικρατούν.

Δηλαδή οι μικροί κλήροι, και εδώ ο κλήρος είναι μικρός και κατακερματισμένος, όμως αυτό μετατράπηκε τελικά σε συγκριτικό πλεονέκτημα γιατί όντως ο κρόκος δεν απαιτεί μεγάλες εκτάσεις για την καλλιέργειά του. Απλά χρειάζεται η οργανωμένη υποδομή που την παρέχει ο συνεταιρισμός.

Οι αγρότες το μόνο που κάνουν είναι να καλλιεργούν το φυτό με βάση τις οδηγίες του συνεταιρισμού και από εκεί και πέρα ο συνεταιρισμός αναλαμβάνει όλα τα υπόλοιπα.

ΓΙΑΝΝΗΣ ΜΑΝΔΑΛΑΣ

Διευθύνων Σύμβουλος της Mediterra AE

Ένωση Μαστιχοπαραγωγών Χίου

Καλησπέρα σε όλους. Θα προσπαθήσω να απαντήσω στα τρία βασικά ερωτήματα που υπήρχαν στην εισαγωγή της προβληματικής του πάνελ.

Το πρώτο ερώτημα αφορούσε τα συνεταιρικά σχήματα και την ανταγωνιστικότητα των πολύ μικρών επιχειρήσεων. Δηλαδή αν μπορούν τα συνεταιρικά σχήματα να βοηθήσουν στη βελτίωση της ανταγωνιστικότητας των μικρών επιχειρήσεων.

Προφανώς ναι. Νομίζω ότι η οποιαδήποτε συνεργασία σε οποιοδήποτε επίπεδο μπορεί να βελτιώσει, να βοηθήσει στη βελτίωση της ανταγωνιστικότητας μιας πολύ μικρής επιχείρησης.

Προφανώς με διαφορετικές προσδοκίες στην έκταση, την ένταση της βελτίωσης της ανταγωνιστικότητας, αφού άλλοι παράγοντες, όπως ο τομέας και ο κλάδος δραστηριότητας, η παραγωγική διαδικασία και το προϊόν, η παράδοση ενδεχομένως αλλά ακόμα και η γεωγραφική παραγωγή επηρεάζουν σημαντικά την απόδοση των συνεργατικών σχημάτων.

Τώρα πεδίο ανάπτυξης για συνεργασίες, για συνεργατικά σχήματα ενδεικτικά μπορεί να είναι πάρα πολλά. Από την κοινή χρήση εγκαταστάσεων και παραγωγικού εξοπλισμού μέχρι την κοινή χρήση λειτουργικών πληροφοριακών συστημάτων, μέχρι την κοινή χρήση και εκμετάλλευση ενεργειακών πόρων, που είναι και της εποχής, η εκπαίδευση προσωπικού, θέματα διαχείρισης και διασφάλισης ποιότητας. Πολλά τέτοια πράγματα.

Γενικά πιστεύω ότι τα συνεταιριστικά σχήματα οποιουδήποτε μεγέθους μπορούν να υποστηρίξουν με επιτυχία επιχειρηματικές δραστηριότητες και επενδυτικές πρωτοβουλίες χωρίς όρια με μία προϋπόθεση, να μην περιορίζουν τη δημιουργικότητα και την αυτοτέλεια κάθε συμμετέχουσας οντότητας. Γιατί στο μυαλό μου εγώ έχω και συνεργατικά σχήματα, συνεργατικά μορφώματα στα οποία θα μπορούσαν να συμμετέχουν όλα τα φυσικά πρόσωπα αλλά και νομικά πρόσωπα.

Οπότε όσον αφορά την ανταγωνιστικότητα η απάντηση προφανώς είναι θετική. Ναι, η συνεργατικότητα, ναι οι συνεργασίες, οι συνεταιρισμοί, τα clusters, είναι βέβαιο

ότι μπορούν να βοηθήσουν με προϋποθέσεις την ανάπτυξη των υπολοίπων επιχειρήσεων. Να βοηθήσουν την ανταγωνιστικότητά τους.

Τώρα, το δεύτερο ερώτημα που μας θέσατε είναι όσον αφορά τη συνεργατική κουλτούρα των επιχειρήσεων, δηλαδή αν μπορεί, με ποιο τρόπο θα μπορούσε να βελτιωθεί η σημερινή κουλτούρα των επιχειρήσεων ή εάν κρίνεται απαραίτητο.

Είναι προφανές ότι στην Ελλάδα, στην πατρίδα μας το έλλειμμα συνεταιριστικής συνείδησης αποτελεί διαχρονική αδυναμία σε πάρα πολλές διαφορετικές απόπειρες οργάνωσης συνεργατικών σχημάτων με πολύ έντονο αρνητικό αποτύπωμα τελικά σε αυτό που θα λέγαμε συνεταιριστική οικονομία.

Προφανώς η συνεργατική συνείδηση δεν είναι αυτονόητη για κάποιον φορέα ή για κάποιον φυσικό πρόσωπο, αλλά είναι αποτέλεσμα, είναι προϊόν συστηματικής εκπαίδευσης, οικονομικής εκπαίδευσης αν το θέλετε αλλά είναι σύντομα προϊόν εκπαίδευσης.

Είναι εντυπωσιακό ότι στην εποχή όπου η ατομικότητα αποθεώνεται η επικοινωνία των αξιών ή των ωφελειών του συνεταιρισμού, μάλλον η ανάδειξη των αξιών και των ωφελειών του συνεταιρισμού αξιολογείται ως πολύ σημαντική και ενδεχομένως σε κάποιες περιοχές και σε κάποιους κλάδους ως απαραίτητη για να βελτιωθεί η οικονομική και κοινωνική θέση πολλών ανθρώπων κυρίως στην περιφέρεια αλλά όχι μόνο.

Σε κάθε περίπτωση, της προώθησης της συνεργατικής κουλτούρας των επιχειρήσεων προηγείται η κατανόηση και η αποδοχή ότι το συνεταιρίζεσθαι αποτελεί βιώσιμο εναλλακτικό μοντέλο της οικονομίας των αγορών και όχι πολιτική πρόταση.

Η πατρίδα μας έχει υποφέρει πολλά από αυτή τη λαθεμένη αντίληψη, δική μας λαθεμένη αντίληψη περί συνεταιρισμού, περί συνεταιρίζεσθαι. Είναι κρίμα γιατί ακυρώθηκε ένα μοντέλο οικονομικής οργάνωσης το οποίο έχει αποδειχθεί σε πολλές περιπτώσεις και στην Ελλάδα αλλά και εκτός Ελλάδος ότι μπορεί να είναι επιτυχημένο.

Οπότε πάμε ως το πιο αποτελεσματικό εργαλείο επικοινωνίας και ανάπτυξης συνεργατικής κουλτούρας των επιχειρήσεων είναι οι καλές πρακτικές. Υπάρχουν στην Ελλάδα, υπάρχουν στο εξωτερικό πάρα πολλές περιπτώσεις οι οποίες τα έχουν καταφέρει.

Νομίζω και εμείς αλλά και η πολιτεία αλλά και οι πανελλαδικοί φορείς θα πρέπει να μελετήσουν, να κατανοήσουν το τι συνέβη σε αυτές τις περιπτώσεις, τι δούλεψε και τι δεν δούλεψε, για ποιο λόγο τα κατάφεραν, έτσι; Να διαμορφώσουν ένα καλό οδηγό επικοινωνίας προς όλους εκείνους οι οποίοι θα ήθελα να μεγαλώσουν κοινωνικά και οικονομικά υιοθετώντας ένα συνεργατικό οικονομικό μοντέλο.

Ένα ερώτημα που τέθηκε στην προβληματική αφορούσε στη σχέση μεταξύ συνεργατικών σχημάτων και καινοτόμων οικοσυστημάτων. Πολύ ενδιαφέρον το τελευταίο αλλά και πάρα πολύ δύσκολο, όταν μιλάμε για συνεργατικά σχήματα.

Η καινοτομία και τα καινοτόμα συστήματα θα μπορούσαν να ήταν η αφορμή για την ίδρυση συνεργατικών σχημάτων, είτε κλαδικών, είτε διακλαδικών, είτε τομεακών, είτε διαθεματικών.

Όπως ξέρετε, η καινοτομία για τις περισσότερες μικρές επιχειρήσεις είναι όρος προς διερεύνηση και ζητούμενο. Οπότε πιθανά συνεργατικά σχήματα τα οποία θα είχαν σκοπό την ενσωμάτωση καινοτομιών στην οργάνωση, στην παραγωγή, στην ανάπτυξη λειτουργικών, θα μπορούσε να ήταν μία πρώτης τάξεως ευκαιρία για την εξερεύνηση τόσο της καινοτομίας όσο και του συνεργατισμού σαν εργαλεία για την ενδυνάμωση και την ανάδειξη των μικρών επιχειρήσεων.

Είναι πολύ δύσκολο για μικρές επιχειρήσεις να ενσωματώσουν στην καθημερινή τους λειτουργία καινοτομίες. Είναι πολύ δύσκολο να κατανοήσουν τι σημαίνει καινοτομία. Όμως θα ήταν πολύ ενδιαφέρον εξερευνώντας το ρόλο της καινοτομίας να αποτελέσουν μέρος μίας κοινότητας η οποία μέσω του συνεργατισμού θα τους επέτρεπε να δώσουν απαντήσεις σε τέτοιου είδους ερωτήματα.

Θα κλείσω με πολύ λίγα λόγια για εμάς, έτσι για την μαστίχα ως μία καλή πρακτική όσον αφορά το συνεταιρίζεσθαι και τους συνεργατισμούς στην Ελλάδα.

Η Ένωση Μαστιχοπαραγωγών, ο οποίος είναι ο ιδρυτικός μέτοχος της Mediterra, είναι ένας Αναγκαστικός Συνεταιρισμός. Η μαστίχα έχει την ιδιαιτερότητα να είναι μίας μοναδικής περιοχής. Οπότε είναι και προϊόν ταυτότητας της περιοχής.

Πολλά χρόνια τώρα ο συνεταιρισμός της μαστίχας έχει καταφέρει να λειτουργεί και να εξελίσσεται ως μια καλά εξειδικευμένη εταιρεία. Κατάφερε από συνεταιρισμός να εξελιχθεί σήμερα σε έναν όμιλο επιχειρήσεων. Σήμερα κάτω από την Ένωση Μαστιχοπαραγωγών κρέμονται, εκτός από την Mediterra, άλλα τρία – τέσσερα νομικά πρόσωπα.

Σημαντικό είναι ότι σε όλα τα νομικά πρόσωπα η Ένωση Μαστιχοπαραγωγών έχει επιλέξει να έχει πάντα συνεταιίρους. Δεν είναι ποτέ μόνη της. Η Mediterra, η οποία είναι σήμερα στο χρηματιστήριο, υπάρχουν και άλλοι μέτοχοι, πάρα πολλοί άνθρωποι και εταιρείες.

Στο κέντρο της μαστίχας επίσης είναι μία ανώνυμη εταιρεία η οποία δημιουργήθηκε πάλι με εταιίρους. Προφανώς ο συνεταιρισμός είναι ο βασικός μέτοχος, όμως υπάρχουν και άλλα νομικά πρόσωπα στην παρέα. Αυτό συμβαίνει και στα άλλα δύο νομικά πρόσωπα που η ένωση έχει. Πάντα είναι με συνεταιίρους.

Στόχος ήταν προφανώς η καθετοποίηση της παραγωγής και των πωλήσεων. Επενδύθηκαν πόροι στην έρευνα και την ανάπτυξη, οπότε και στην καινοτομία.

Και τέλος πάντων προσδοκία και φιλοδοξία της διοίκησης του συνεταιρισμού είναι όλο αυτό το σύστημα, όλη αυτή η οργάνωση η οποία έχει στηθεί κάτω, γύρω, πάνω από την Ένωση Μαστιχοπαραγωγών να υπηρετεί τα συμφέροντα των μελών – μετόχων του συνεταιρισμού που δεν είναι άλλοι από τα 4 έως 5 χιλιάδες μέλη που έχει ο συνεταιρισμός της μαστίχας.

ΓΕΩΡΓΙΟΣ ΑΒΑΤΑΓΓΕΛΟΣ

*Διευθυντής Κέντρων Επιχειρηματικότητας Αγροτικού Τομέα
Τράπεζας Πειραιώς*

Καλησπέρα κατ' αρχήν σε όλους τους συμμετέχοντες με πολλούς εκ των οποίων γνωρίζομαστε στα πλαίσια του επαγγελματικού στίβου και της σχέσης που μας ενώνει.

Κατ' αρχήν να χαιρετίσουμε την πρωτοβουλία αυτή της ΕΣΕΕ και κυρίως το ότι προσεγγίζει θεματολογικά το συγκεκριμένο webinar ζώνες εξόχως σημαντικές και ζώνες αιχμής.

Ειδικά η συγκεκριμένη ζώνη συζήτησης που είμαστε τώρα είναι και στην πρωτοπορία της θεματικής και του Ταμείου Ανάκαμψης σε ό,τι έχει σχέση με το μετασχηματισμό τόσο στον πρωτογενή τομέα αλλά και γενικότερα στην αγροδιατροφή.

Μιλάμε για τα συνεργατικά σχήματα του αύριο στον πρωτογενή τομέα, μιλάμε για συμπράξεις, πράσινη και ψηφιακή μετάβαση που είναι ζητούμενο και θα είναι ζητούμενο για τα επόμενα χρόνια, εξωστρέφεια, βιώσιμη ανάπτυξη.

Σχετικά με την ολιστική παρέμβαση που εμείς έχουμε αυτή τη στιγμή. Είναι δεδομένο ότι ως Τράπεζα Πειραιώς ο αγροδιατροφικός κλάδος για εμάς αποτελεί σταθερή στρατηγική επιλογή γιατί είναι ο βασικός πυλώνας ανάπτυξης της ελληνικής οικονομίας.

Ειδικά μετά την κρίση που εμφάνισε λόγω του πανδημικού φαινομένου η βαριά βιομηχανία της χώρας που είναι ο τουρισμός και τα περίξ του τουρισμού επαγγέλματα αναδείχθηκε η σημασία της διαφοροποίησης το να φύγουμε από τη μονοκαλλιέργεια του τουρισμού προϊόντος και να αρχίσουμε να αναδεικνύουμε κλάδους όπου είχαμε ιστορικά, έχουμε και μπορούμε να έχουμε ακόμα πιο ισχυρό ανταγωνιστικό πλεονέκτημα στρατηγικά.

Ως τράπεζα πιστεύουμε ότι η χρηματοδότηση δεν είναι απλή ροή κεφαλαίων αλλά είναι μοχλός ανάπτυξης και επίλυσης αυτών των προβλημάτων. Πιστεύω ότι η γεωργία πρέπει να είναι οικονομικά βιώσιμη. Στηρίζουμε τον αγροδιατροφικό κλάδο.

Κυρίως ενθαρρύνουμε πρωτοβουλίες εταιρικών, επενδυτικών και εμπορικών συμπράξεων σε όλο το μήκος και το εύρος της αλυσίδας αξίας της αγροδιατροφής.

Στηρίζουμε τους αγρότες για να μπορέσουν να προσφέρουν εξειδικευμένα προϊόντα και γενικότερα τα συνεργατικά σχήματα αλλά και τα φυσικά πρόσωπα με την αναγκαία ρευστότητα για να καλύψουν τις ανάγκες λειτουργίας τους.

Εστιάζουμε στην εξυπηρέτηση των πελατών μας. Συμπράττουμε στην ανάπτυξη και ανανεώσιμων πηγών ενέργειας, παραπέμπω σε αυτό που ονομάζουμε ενεργειακές κοινότητες πρωτίστως που έχουν άμεση σχέση με τις τοπικές κοινωνίες και με τον αγροτικό χώρο.

Γενικά αλλά και ειδικά με ζητήματα του αγροτικού τομέα στην Ελλάδα και θεωρούμε ότι το βασικό ζητούμενο για τα επόμενα χρόνια είναι αυτό που λέμε η ψηφιακή μετάβαση.

Συνεπώς, αυτές ήταν οι αξίες μας, η φιλοσοφία δράσης μας. Η φιλοσοφία δράσης μας έχει ολοκληρωμένο χαρακτήρα, δηλαδή σε όλο το εύρος του πρωτογενούς τομέα αλλά προσπαθούμε από εκεί και πέρα να πιάνουμε όλη την αγροδιατροφή σε μία λογική, την υποστήριξη και προώθηση της συνεργασίας όλων των κρίκων της αλυσίδας αξίας της αγροδιατροφής F2F. Και να υπάρχουν και οι αναγκαίες συνέργειες, οι διαρκείς συνέργειες.

Σχετικά με τη δομή μας αναφορικά με τα συνεργατικά σχήματα. Έχουμε τα Κέντρα Επιχειρηματικότητας του Αγροτικού Τομέα. Στηρίζουμε ό,τι έχει σχέση με συνεργατικά σχήματα, αγροτικούς συνεταιρισμούς, ΑΕΣ, ομάδες – οργανώσεις παραγωγών αλλά και λοιπά εταιρικά σχήματα αγροδιατροφικού τομέα υπό την προϋπόθεση βεβαίως στη συγκεκριμένη περίπτωση, γιατί μιλάμε για τον πρωτογενή, ότι η μετοχή τους βάση εδράζεται στην πρωτογενή παραγωγή.

Αυτή τη στιγμή τα Κέντρα Επιχειρηματικότητας Αγροτικού Τομέα εξυπηρετούν χρηματοδοτικά πάνω από 320 συνεταιρισμούς και λοιπές οντότητες με πιστοδοτικά όρια πάνω από 430 εκατομμύρια.

Είμαστε ηγέτιδα τράπεζα στο συγκεκριμένο κομμάτι. Προσεγγίζουμε με μακρόπνοη αντίληψη τα συνεργατικά σχήματα και πιστεύουμε ότι τα συνεργατικά σχήματα του αύριο πρέπει να λειτουργούν σαν μέτρο σύγκρισης και αναφοράς.

Πρακτικά πέρα από τα νομικά σχήματα έχουμε ένα μεγάλο μπουκέτο υπηρεσιών προς τους αγρότες. Καλύπτει όλες τους τις ανάγκες. Δεν είναι το ζητούμενο αυτή τη στιγμή.

Υπάρχει ειδική μονάδα στη Γενική Διεύθυνση Αγροτικής Τραπεζικής που ασχολείται με τα προγράμματα συμβολοιακής τραπεζικής.

Αν θέλετε, είναι η επιτομή σαν προϊόν η συμβολοιακή τραπεζική, δεν μιλάω για συμβολοιακή γεωργία γιατί είναι πολύ ευρύτερο. Πιάνουμε όλη την αλυσίδα, όπου φέρνει σε επαφή τους παραγωγούς μέχρι τη μεταποιητική επιχείρηση.

Από εκεί και πέρα αν η μεταποιητική επιχείρηση εξάγει το τυποποιημένο προϊόν ή το μεταποιημένο προϊόν στις αγορές εξωτερικού ερχόμαστε και δένουμε μέσω του factoring και την αλυσίδα αξίας και στο εξωτερικό για να μπορεί να εισπράττει γρήγορα τις απαντήσεις της για να μπορεί να εξυπηρετεί όλο το κύκλωμα.

Επίσης σε ξεχωριστή μονάδα μέσα στην αγροτική τραπεζική υπάρχει η ειδική σχέση που έχει η Τράπεζα Πειραιώς στρατηγικά με τους οργανισμούς που εποπτεύονται από το Υπουργείο Αγροτικής Ανάπτυξης πρωτίστως με τον ΟΠΕΚΕΠΕ μέσω του οποίου γίνονται οι πληρωμές όλων των αγροτικών ενισχύσεων του πυλώνα 1 του ΠΑΑ.

Τώρα, για να έρθουμε λίγο στο προκείμενο της προβληματικής και συγκεκριμένα στο πώς κατανοούμε εννοιολογικά το όραμα, την αποστολή των συνεταιρικών σχημάτων. Πρωτίστως οι φορείς του αγροτικού τομέα αποτελούν ένα οικονομικό σύστημα αλλά με αξιακά κοινωνικό περιεχόμενο. Δεν πρέπει να το ξεχνάμε. Αναφέρθηκε και πιο πριν από τους προηγούμενους ομιλητές.

Πρέπει να στοχεύουν τα συνεργατικά σχήματα στην επιχειρηματική αποτελεσματικότητα αλλά και την αειφόρο ανάπτυξη προς όφελος των μελών τους, των εργαζομένων, των εξωτερικών συνεργατών, πελάτες, προμηθευτές, πιστωτές αλλά και της κοινωνίας.

Άρα είναι πολύ πιο απαιτητικός ο ρόλος σε όρους τελεολογικής συμπεριφοράς και επιχειρηματικής κουλτούρας των διοικήσεων θα έπρεπε να ήταν και σε ορισμένες περιπτώσεις είναι σε σχέση με μία κλασική κεφαλαιουχική εταιρεία.

Βεβαίως και η επιχειρηματική αποτελεσματικότητα είναι πρωτεύουσα αλλά υπάρχουν και όλα τα υπόλοιπα τα οποία αναφέρουμε.

Πιστεύουμε ότι μόνο μέσω της επίτευξης του κρίσιμου λειτουργικού μεγέθους μπορούν τα συνεργατικά σχήματα να πετύχουν την οικονομική αποτελεσματικότητα και στρατηγικά να επιβιώσουν στα πλαίσια του διεθνούς ανταγωνισμού.

Τώρα, σχετικά με τις προκλήσεις. Η βιώσιμη ανάπτυξη είναι βασικός στόχος. Με ό,τι αυτό συνεπάγεται, με ό,τι μάλλον αυτό έχει μέσα στην έννοια της βιώσιμης ανάπτυξης.

Το μόνο δεδομένο είναι ότι δεν υπάρχει δεδομένο, ότι υπάρχει ανάγκη διαρκούς αλλαγής και διαχείρισης της αλλαγής. Όσο πιο γρήγορα το καταλάβουμε στο επιχειρείν, πρωτίστως τα συνεργατικά σχήματα, τόσο πιο γρήγορα θα προχωρήσουμε στην επόμενη ημέρα.

Συνεπώς, πώς βλέπουμε τα συνεργατικά σχήματα του αύριο. Πρέπει να λειτουργούν ως σημείο αναφοράς, πρέπει να μπορούν να ανταγωνιστούν επάξια άλλες εταιρικές μορφές.

Πολλά συνεργατικά σχήματα τα οποία είναι πελάτες μας, που έχουμε σχέσεις, σχέσεις όχι απλά χρηματοδοτική, σχέση παντρέματος στην αναπτυξιακή τους δυναμική και την υποστήριξη της αναπτυξιακής τους δυναμικής το πετυχαίνουν. Δεν γίνεται πάντα, δεν γίνεται παντού και είναι εύλογο. Αλλά πρέπει να διορθωθεί.

Οι εμπειρικές μελέτες και η ζώσα διεθνής πρακτική έχει αποδείξει ότι υπάρχουν συνεταιριστικές οντότητες εξίσου αποτελεσματικές και σε εξαιρετικές περιπτώσεις καλύτερες από άλλα εταιρικά κεφαλαιουχικά σχήματα. Η διεθνής εμπειρία το αποδεικνύει.

Συνεπώς, είναι ευθύνη των διοικήσεων και εκεί είναι το ζήτημα. Γιατί η διοίκηση ενός εργατικού σχήματος ειδικά στα μεγάλα συνεργατικά σχήματα, μπορεί να έχουν 500, 800 ή 1.000 μέλη έχει και ρόλο εκπαιδευτικό – καθοδηγητικό τον οποίο οφείλει να τον ασκεί.

Σε κάθε περίπτωση οι ειδικοί των συνεταιριστικών σχημάτων πρέπει να σχεδιάζουν και να υλοποιούν όλες εκείνες τις παρεμβάσεις που θα μπορέσουν να βελτιώσουν τα έσοδα, να μειώσουν το κόστος, να βλέπουν το λειτουργικό τους μοντέλο συστηματικά, να είναι εξωστρεφές, να αναπτύξουν πράσινη ψηφιακή μεθοδολογία και στρατηγική, να φεύγουν από στοιχεία του ενεργητικού που δεν είναι συμβατά με την κύρια δραστηριότητά τους.

Το λέμε, το ζητάμε, το βλέπουμε όμως ότι υπάρχουν πάγια στοιχεία σε αρκετές περιπτώσεις που δεν είναι συμβατά με την κύρια δραστηριότητα. Αυτά πρέπει να εκποιοούνται. Πρέπει να δημιουργούνται ροές για να πέσουν σε αυτό που λέμε επενδύσεις παραγωγικές.

Το βασικό είναι ότι πρέπει να ακολουθούνται οι αρχές της εταιρικής διακυβέρνησης, δηλαδή να υπάρχει διαφάνεια και υπευθυνότητα έναντι όλων των συντελεστών που υποστηρίζουν το συγκεκριμένο νομικό πρόσωπο, δηλαδή τα μέλη, οι εργαζόμενοι και οι προμηθευτές και πιστωτές. Είναι πάρα πολύ σημαντικό.

Δεν θα καθυστερήσω άλλο στο θέμα της εταιρικής διακυβέρνησης. Αυτό που θέλω λίγο να δούμε στα θέματα της εταιρικής διακυβέρνησης είναι ότι, ουσιαστικά εταιρική διακυβέρνηση τι είναι;

Είναι ένα πλαίσιο κανόνων και μεθόδων που ουσιαστικά είναι η διοίκηση και η διαχείριση μιας οικονομικής μονάδας, που είναι ευθύνη της διοίκησης του συνεργατικού σχήματος ή οποιαδήποτε άλλης επιχείρησης να τα ακολουθεί για να υπάρχει αποτελεσματικό management.

Θέλω λίγο να μοιραστώ μαζί σας ότι καταγράφονται και σήμερα ατελείς δομές εταιρικής διακυβέρνησης, με εξαιρέσεις βεβαίως.

Το ζήτημα, παραδείγματος χάριν, στο συνεταιρισμό δεν είναι να υπάρχει ένα εποπτικό συμβούλιο επειδή το υποχρεώνει ο νόμος. Πρέπει να έχει καθοριστικό ρόλο. Δεν είναι γιατί πρέπει να υπάρχουν κάποιες θεσμικές υποχρεώσεις τις οποίες για τον τύπο τις ακολουθούν.

Πρέπει να γίνεται δουλειά διοικητική με ουσία, να υπάρχει αξιόπιστο management, να υπάρχει εμπιστοσύνη στα στελέχη, να τρέχει με αξιοκρατικά κριτήρια ένα συνεργατικό σχήμα. Δυστυχώς δεν το βλέπουμε σε πάρα πολλές περιπτώσεις.

Σχετικά με το μέλλον, πώς μπορούμε να προχωρήσουμε; Προσεγγίζουμε με μακρόπνοη αντίληψη τα συνεργατικά σχήματα. Και το ξαναλέμε, πρέπει να λειτουργούν τα συνεργατικά σχήματα ως σημείο αναφοράς και μέτρο σύγκρισης.

Είναι πολύ σημαντικό ότι το όραμα και η αποστολή πλέον πρέπει να διατυπώνονται με σαφήνεια. Δηλαδή από κάτω προς τα πάνω, τα μέλη και μάλιστα η φωτισμένη διοίκηση, η επαγγελματική διοίκηση, η έμπειρη διοίκηση να έρθει να καθορίσει, να ξεκαθαρίσει ποιο είναι το όραμα, ποια είναι η αποστολή του συνεργατικού σχήματος, να το μοιραστεί, να διαμορφωθούν εκείνες οι διοικητικές αρχές και πρακτικές για να μπορέσει να υπάρξει το βέλτιστο αποτέλεσμα σε σχέση με τους στόχους οι οποίοι έχουν τεθεί.

Κλείνοντας, αυτό που θέλουμε να πούμε είναι το εξής: το μέλλον είναι ξεκάθαρο. Οικονομίες κλίμακος. Μόνη λύση να βελτιωθεί η οικονομική βιωσιμότητα. Πρέπει να αυξηθεί, λοιπόν, για να πετύχουμε οικονομίες κλίμακος ο βαθμός συνεργασίας των οντοτήτων του αγροδιατροφικού τομέα σε όλα τα επίπεδα και με όλους τους τρόπους οριζόντια μεταξύ αγροτών.

Να φτιάξουν νέα σχήματα, έστω και μικρά, ομάδες, οργανώσεις παραγωγών, και αυτά να έρθουν να συμπράξουν μεταξύ τους. Όχι απαραίτητα μετοχικά. Ακόμα και με τη διαμόρφωση άλλων νομικών προσώπων σε εμπορικά κανάλια.

Μόνοι μας δεν μπορούμε. Το μόνοι μας δεν σημαίνει ένα φυσικό πρόσωπο, ένας αγρότης. Σημαίνει ότι μία οργάνωση παραγωγών με 30 μέλη δεν μπορεί μόνη της. Πρέπει να ενωθεί. Η ένωση δεν είναι απαραίτητα μετοχική, το ξαναλέω. Μπορούν να αναπτυχθούν δράσεις κοινές.

Βέβαια μέσα από ένα κέλυφος κάποιου νομικού προσώπου, μία ΣΥΚΕ, μία ΣΕΠΕ η οποία να έχει ένα συγκεκριμένο στόχο να μπορέσει να βοηθήσει, να δημιουργήσει αυτό που λέμε την κρίσιμη μάζα ποσότητας για να μπορέσεις να συνομιλήσεις μετά με τον επόμενο μέσα στην αλυσίδα.

Άρα λέμε ότι όλες οι συνεργασίες είναι αποδεκτές υπό μία προϋπόθεση, να είναι επιχειρηματικά αποτελεσματικές, οικονομικά προσοδοφόρες και στρατηγικά να προάγουν τη βιώσιμη ανάπτυξη.

Κλείνοντας, εμείς ως Τράπεζα Πειραιώς έχουμε τη τεχνογνωσία να συνεχίζουμε να προσφέρουμε ολοκληρωμένες λύσεις και θα το κάνουμε ώστε να συμβάλλουμε στην ενίσχυση της βιώσιμης επιχειρηματικότητας.

Θα συνεχίσουμε να δημιουργούμε για να επιταχύνουμε τις συνθήκες ώστε τα συνεργατικά σχήματα να μπορούν να αναπτυχθούν μέσα στην αλυσίδα αξίας, τεχνολογία, ορθολογική χρήση των πόρων, τυποποίηση, μεταποίηση, νέος εξοπλισμός και να ενσωματώσουν οπωσδήποτε το ταχύτερο δυνατό τα εργαλεία της ψηφιακής και της ευφυούς γεωργίας στα μέλη τους. Είναι ζητούμενο. Γιατί αν δεν έχεις εργαλεία ψηφιακής γεωργίας δεν μπορείς να επιτύχεις, δεν θα μπορείς να πετύχεις μετρήσιμα ΚΡΑ σε σχέση με την πράσινη μετάβαση. Ζητούμενο; Να δημιουργούνται επώνυμα προϊόντα και να πρωταγωνιστούν στις διεθνείς αγορές.

Συνεπώς θα είμαστε εδώ για μία μετάβαση σε ένα αειφόρο αύριο.

ΧΡΗΣΤΟΣ ΣΤΑΜΑΤΗΣ

Διευθύνων Σύμβουλος της La Mia Stevia.

Καλησπέρα σας. Για εμένα όλα αυτά είναι ακούσματα τα οποία με βελτιώνουν και εμένα και την υπόλοιπη ομάδα και τον συνεταιρισμό μας.

Άλλωστε όταν ξεκινήσαμε και εγώ τότε αρκετά πιο νέος, γενικότερα και στο χώρο, ρωτούσα και τον Γιάννη Μανδάλια και ανθρώπους από την Venus Growers και ανθρώπους από την Τράπεζα Πειραιώς ούτως ώστε να δω και εγώ πώς θα αρχίσουμε ένα συνεργατικό σχήμα, ένα συνεταιρισμό ο οποίος να ακολουθήσει κάποια best practice και να αποφύγει κάποιες κακές πρακτικές του παρελθόντος.

Δεν θέλω να πω τόσα πολλά για τους συνεταιρισμούς γιατί ειπώθηκαν από τους προλαλήσαντες και με αρκετή σαφήνεια. Θα ήθελα να μοιραστώ λίγο κάποιες απορίες μου.

Βλέποντας την παραγωγικότητα της αγροτικής γης σε τρεις χώρες, στην Ελλάδα, στην Ολλανδία και στο Ισραήλ, πόσο δηλαδή παράγει δηλαδή ένα στρέμμα στην Ελλάδα, πόσο αντίστοιχα ένα στρέμμα στην Ολλανδία και πόσο στο Ισραήλ. Η εικόνα είναι πραγματικά τραγική.

Η Ελλάδα είναι μία εξαιρετική χώρα, Εγώ τη λέω μία μπουτίκ χώρα η οποία μπορεί να παράξει το οτιδήποτε.

Στις επιδοτήσεις είμαστε πολύ ψηλά. Έχουμε τους μεγαλύτερους δείκτες σε επιδοτήσεις. Μάλιστα η περιοχή μου έχει πολύ παραπάνω από το 23%. 23% είναι ο μέσος όρος στην Ελλάδα.

Η περιοχή μου, η περιοχή της Λαμίας λόγω του ότι είχαμε τα καπνά, έχουμε πάρα πολύ υψηλό, ξεπερνάει το 50%. Δηλαδή πάνω από το 50% του εισοδήματος των δικών μου αγροτών είναι επιδοτήσεις και δεν είναι αγροτικό καθαρό εισόδημα.

Από την άλλη έχουμε το μέγεθος των χωραφιών μας που είναι αρκετά μικρό αλλά αυτό δεν είναι εμπόδιο αλλά μπορεί να μας βοηθήσει να παράξουμε προϊόντα υπεραξίας.

Η προστιθέμενη αξία, το RnD. Είμαστε χαμηλά στην Ελλάδα και πόσο αντίστοιχα είναι στις άλλες χώρες.

Το branding. Η χώρα μας δυστυχώς προσπαθεί να κάνει κάποιες κινήσεις αλλά δεν γίνονται συγκροτημένες κινήσεις. Μόνο και μόνο εγώ θα σας πω ότι συμμετέχω σε τέσσερις επιτροπές διαφορετικές για τη δημιουργία σήματος ελληνικών προϊόντων. Τέσσερις επιτροπές, που η κάθε μία θέλει να κάνει το δικό της σήμα. Λοιπόν, άρα δεν υπάρχει κοινή στρατηγική και καθορισμένη στόχευση.

Οι συνεταιρισμοί συμμετέχουν χαμηλά στην αγροτική παραγωγή.

Τώρα για το ανθρώπινο κεφάλαιο και την εκπαίδευση των νέων γεωργών δεν θέλω να πω πολλά πράγματα. Πιστεύω ότι όλοι ξέρετε ότι ακόμη και τα προγράμματα των νέων γεωργών τα οποία τρέχουν τα τελευταία χρόνια δεν έχουν την κατάλληλη στόχευση, μα καθόλου.

Γιατί οι περισσότεροι από τους νέους παραγωγούς ή νέους γεωργούς που μπαίνουν στο πρόγραμμα μπαίνουν καθαρά και μόνο για να εισπράξουν την επιδότηση.

Αντίστοιχα, παράγοντες που κρατούν πίσω την ελληνική βιομηχανία τροφίμων. Πάλι βλέπετε, ο Δείκτης Επιχειρηματικού Περιβάλλοντος ο οποίος είναι αρκετά χαμηλός σε σχέση με την υπόλοιπη Ευρώπη αλλά και η λειτουργία της βιομηχανίας τροφίμων. Με αποτέλεσμα η προστιθέμενη αξία στα τρόφιμα να είναι πάρα πολύ χαμηλή.

Δείτε ένα χαρακτηριστικό παράδειγμα που δείχνει τις τιμές κάποιων προϊόντων. Αυτό είχα πάρει τα στοιχεία από τον Παγκόσμιο Οργανισμό Εμπορίου το 2018. Τα ροδάκινα στην Ελλάδα πωλούνταν κατά μέσο όρο 0,64 λεπτά όταν αντίστοιχα στην Τουρκία 1,05.

Αυτό ξέρετε γιατί; Γιατί οι χώρες αυτές δίνουν υπεραξία στα προϊόντα τους. Εμείς δεν έχουμε καταφέρει ακόμα να δώσουμε υπεραξία στα προϊόντα μας.

Εμείς τα προϊόντα μας αυτή τη στιγμή τα δίνουμε πώς; Χύμα. Το λάδι μας έρχονται και το παίρνουν χύμα. Τα προϊόντα, πολλά προϊόντα στην περιοχή μου που παράγουν κεράσια, ροδάκινα, άλλα προϊόντα, τα πουλάνε χύμα. Δεν συσκευάζει κανένας.

Ευελπιστώ τώρα με το Ταμείο Ανάκαμψης που έχει στοχευμένες δράσεις για την εφοδιαστική αλυσίδα να γίνουν αντίστοιχα σχήματα ανά την Ελλάδα τα οποία θα ενισχύσουν και θα δώσουν μία υπεραξία στα προϊόντα μας.

Μαζεύοντας όλα αυτά τα δεδομένα και κάνοντας αυτό που είχαμε δει και στην παρουσίαση της Εθνικής Τράπεζας τότε αλλά και με αυτό το οποίο έχω καταλήξει εγώ βλέπουμε ότι δύο είναι τα κύρια προβλήματα που αυτή τη στιγμή μας κρατούν πίσω σαν χώρα.

Το πρώτο είναι ότι δεν υπάρχουν cluster στην Ελλάδα, δεν υπάρχουν συνεργασίες.

Τα clusters δεν είναι αποκλειστικά τομεακά ώστε να κάνουν πλήρη συνεργασία σε όλα τα επίπεδα. Μπορώ να συνεργαστώ σε αποθήκες, μπορώ να συνεργαστώ σε RnD. Μπορώ να συνεργαστώ σε οτιδήποτε, να συμμετέχουμε μαζί σε κάποιες εκθέσεις. Αυτό σημαίνει cluster. Δεν σημαίνει ότι ταυτίζομαι με τους υπολοίπους και κάνουμε ακριβώς το ίδιο.

Ένα μεγάλο επίσης πρόβλημα είναι η συνεργασία των επιχειρήσεων με τα πανεπιστήμια. Είναι κάτι το οποίο το αντιμετώπισα και εγώ όταν ξεκίνησα το '11 στο συνεταιρισμό, τότε που ακόμα δεν ήξερε κανένας τι σημαίνει στέβια.

Ξεκίνησα και εγώ να χτυπάω τις πόρτες των πανεπιστημίων για να λύσουμε κάποια θέματα και να τα λύσουμε με το σωστό τρόπο. Για να μας δώσει δηλαδή, η έρευνα και η ανάπτυξη να μας βοηθήσει να αναπτύξουμε προϊόντα.

Τότε καταλάβαμε ότι πρέπει να βάλουμε βαθιά το χέρι στην τσέπη, μας πάρα πολύ βαθιά το χέρι στην τσέπη. Δεν μας έδινε κανείς σημασία. Ήμασταν άσημοι, άγνωστοι τότε, δεν είχαμε καν προϊόν. Και εκεί είναι τα πανεπιστήμια απόμακρα.

Λύσεις σε πολλά από τα προβλήματα τα οποία αντιμετωπίσαμε και τα θέματα που κληθήκαμε να καλύψουμε μας έδωσαν πανεπιστήμια εκτός Ελλάδος πάρα πολύ εύκολα από την πρώτη στιγμή. Πράγμα το οποίο είναι πραγματικά πάρα πολύ οδυνηρό.

Βέβαια αυτό δεν είναι μόνο, δεν έχει να κάνει με τον αγροδιατροφικό τομέα. Αυτό είναι μία γενικότερη διαπίστωση ότι τα ελληνικά πανεπιστήμια απέχουν πάρα πολύ από την πραγματικότητα και απέχουν πάρα πολύ από την πραγματική παραγωγή, κάτι το οποίο πρέπει να αλλάξει τάχιστα αν θέλουμε να πάμε στην επόμενη ημέρα.

Θα ήθελα να δώσω λίγο και μία διαφορετική νότα, ένα διαφορετικό ρόλο τον οποίο μπορούν και πρέπει να παίξουν οι συνεταιρισμοί. Είναι αυτό που έχει να κάνει με τη βιωσιμότητα.

Για εμένα οι συνεταιρισμοί είναι επιχειρήσεις συν βιωσιμότητα. Οι επιχειρήσεις τι κάνουν; Οι επιχειρήσεις έχουν το CSR, το Corporate Social Responsibility ούτως ώστε δεν μπορούν να κάνουν οτιδήποτε θέλουν αλλά επειδή έχουν ένα δυνατό CSR μπορεί και τα πράγματα να μην φαίνονται τόσο τραγικά.

Οι συνεταιρισμοί όμως, εγώ αυτό που κατάλαβα και αυτό είχα καταλάβει από παλιά ότι έχουν στο DNA τους η βιωσιμότητα.

Και τι εννοούμε σε αυτό. Να σας εξηγήσω, να καταλάβετε τι κάνουμε και εμείς για να δείτε πώς οι συνεταιρισμοί πρέπει να είναι μέσα στη βιωσιμότητα και μέσα και στις στρατηγικές “Farm to fork” και στην Πράσινη Συμφωνία και στο Biodiversity τα οποία έρχονται για να αλλάξουν το μέλλον της γεωργίας.

Εδώ πέρα βλέπετε τους πέντε τομείς τους οποίους, μάλλον να σας εξηγήσω, το “Sustainability for all” είναι το πλάνο 20-30 του συνεταιρισμού μας που έχει να κάνει με τα θέματα βιωσιμότητας. Σας δείχνω τους πέντε τομείς στους οποίους κάνω focus, το “Sustainable farming”, στο “Climate neutral economy”, στο “Sustainable Products”, στο “People well – being” και στο growth”.

Για παράδειγμα σε αυτό το τελευταίο το “growth” είναι πάρα πολύ σημαντικό και οι συνεταιρισμοί παίζουν καθοριστικό ρόλο στην ανάπτυξη των περιφερειών και κάποια σημεία της περιοχής.

Οι συνεταιρισμοί κατά κύριο λόγο είναι επιχειρήσεις οι οποίες χρησιμοποιούν προσωπικό της περιοχής, συνήθως συνδέονται με τον τόπο. Δεν είναι όπως είναι μία πολυεθνική εταιρεία η οποία σήμερα είναι εδώ και αύριο είναι Αθήνα. Συνήθως οι συνεταιρισμοί συνδέονται, οπότε συμβάλλουν στην ανάπτυξη.

Παράλληλα κάτι το οποίο κάνουμε εμείς στο συνεταιρισμό και έχουμε αρχίσει να εφαρμόζουμε και πιστεύω ότι είναι κάτι το οποίο όλοι οι συνεταιρισμοί θα πρέπει να κάνουν, αν δεν το κάνουν ήδη, είναι ότι τη στρατηγική μας πλέον δεν την καθορίζουν όχι οι shareholders αλλά οι stakeholders.

Όπως σε κάθε επιχείρηση οι μέτοχοι που καθορίζουν τη στρατηγική σε εμάς οι αντίστοιχοι μέτοχοι που είναι οι παραγωγοί δεν καθορίζουν μόνοι τους τη στρατηγική.

Εμείς ακούμε βέβαια οπωσδήποτε τους μετόχους μας, δηλαδή τα μέλη του συνεταιρισμού. Ακούμε όμως και τους εργαζομένους, ακούμε και τους προμηθευτές μας, ακούμε και τους πελάτες μας, ακούμε τους παραγωγούς, ακούμε την κοινωνία γύρω μας.

Δηλαδή έχουμε συγκεκριμένα κανάλια τα οποία ακούμε τι λέει για εμάς η κοινωνία. Σε αυτό εμείς έχουμε διάφορα κανάλια τα οποία συλλέγουμε την πληροφορία και αντίστοιχα χαράζουμε στρατηγική.

Είναι πάρα πολύ σημαντικά ξαναλέω τα θέματα βιωσιμότητας, θέματα περιβάλλοντος και θέματα τα οποία έχουν να κάνουν και με την Πράσινη Συμφωνία και με τη στρατηγική «Από το αγρόκτημα στο πιάτο» οι συνεταιρισμοί πρέπει να παίξουν καταλυτικό και ουσιαστικό ρόλο.

Αν θέλουμε να πάμε μπροστά μέσα από συνεργατικά σχήματα θα πρέπει να υπάρξει ένα ευρύτερο πλαίσιο.

Σίγουρα πρέπει να ενισχυθεί η έρευνα και η ανάπτυξη και πρέπει τα πανεπιστήμια να παίξουν καθοριστικό ρόλο. Η Mediterra για εμένα είναι παράδειγμα προς μί-

μηση σε αυτά που έχουν κάνει στην έρευνα και ανάπτυξη. Συνεχώς, όποτε είδαμε πανεπιστήμια πάντα θα ακουστεί στο τραπέζι το ένα παράδειγμα που έχουν κάνει με τους μαστιχοπαραγωγούς.

Θα πρέπει να υπάρξει στρατηγική, εθνική στρατηγική branding. Δεν ξέρω αν ξέρετε, η Χιλή είχε κάνει μία στρατηγική για τα προϊόντα της. Έχει πολλαπλασιάσει. Δεν μιλάω για χώρες όπως τη Νέα Ζηλανδία οι οποίες είναι πάρα πολύ μπροστά από τη δική μας χώρα. Αλλά η Χιλή είχε κάνει μία στρατηγική για τα τρόφιμά της και από εκεί πολλαπλασίασε τις εξαγωγές των προϊόντων της.

Εμείς, ξαναλέω, κάθε χωριό έχει και δικιά του στρατηγική. Επειδή είμαι ο Αντιπρόεδρος στην Αγροδιατροφική Σύμπραξη Περιφέρειας Στερεάς Ελλάδος, την προηγούμενη εβδομάδα που είχαμε μία σύσκεψη για να χαράξουμε το σήμα της Περιφέρειας βγήκαν κάποιες απόψεις στο τραπέζι, όχι το σήμερα της Περιφέρειας Στερεάς Ελλάδος, σήμα Λαμίας, σήμα Χαλκίδας, σήμα Λιβαδιάς.

Λοιπόν, αυτά τα πράγματα για εμένα δεν είναι προς τη σωστή κατεύθυνση. Βέβαια δεν ευθύνονται όλοι αυτοί, ευθύνεται ότι δεν υπάρχει μία εθνική στρατηγική. Θα πρέπει να υπάρξει μία εθνική στρατηγική. Η εθνική στρατηγική να έχει εφαρμογές περιφερειακά και αντίστοιχα κάθε περιοχή να εφαρμόζει τα δικά της. Άρα το branding των προϊόντων και η στόχευση είναι πάρα πολύ σημαντικό.

Τρίτον, θα πρέπει να υπάρξει ένα πολύ καλό επιχειρηματικό περιβάλλον. Για να λέμε τα πράγματα με το όνομά τους, πρέπει να πούμε ότι το τελευταίο διάστημα έχει βελτιωθεί αρκετά το νομοθετικό πλαίσιο.

Τώρα και με το Ταμείο Ανάκαμψης πιστεύουμε ότι θα υπάρξουν χρήματα και θα υπάρξουν projects τα οποία θα απορροφήσουν τα χρήματα. Δημιουργείται σιγά – σιγά το κατάλληλο περιβάλλον και οι τράπεζες αρχίζουν και είναι περισσότερο δεκτικές. Άρα τα πράγματα θα είναι καλύτερα.

Τέλος, κλείνοντας θέλω να πω ότι αν δεν υπάρξουν συνέργειες, και δεν εννοώ μόνο συνεργασίες αλλά συνέργειες, δεν θα πετύχουμε πολλά πράγματα. Είμαστε μία μικρή χώρα, άρα πρέπει να συνεργαστούμε.

Και ξαναλέω, όχι μόνο όταν μιλάμε για συνεργασία μιλάμε συνολικά σε κάτι, τομεακά. Να μοιράσουμε κάτι, να μοιράσουμε κάποια από τα κόστη ούτως ώστε να βγούμε μπροστά και να κερδίσουμε όλοι.

Σας ευχαριστώ πάρα πολύ και εύχομαι καλή επιτυχία στην ημερίδα σήμερα.

4^η Ενότητα

ΕΞΩΣΤΡΕΦΕΙΑ ΕΛΛΗΝΙΚΩΝ ΑΓΡΟΔΙΑΤΡΟΦΙΚΩΝ ΠΡΟΪΟΝΤΩΝ

ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΗΣ:

ΚΩΣΤΗΣ ΚΑΠΟΠΟΥΛΟΣ

cofounder της W2 Strategy.

Θα συζητήσουμε μάλλον όλους τους σταθμούς της εξωστρέφειας. Θα τελειώσουμε, πάω λίγο ανάποδα, με το πώς πρακτικά υλοποιείται μία εξωστρέφεια. Θα περάσουμε πρώτα όμως από τα δύο μεσοδιαστήματα, στους δύο πρώτους ομιλητές από τους τρεις εκλεκτούς που έχουμε στο συγκεκριμένο session.

Τα μεσοδιαστήματα, λοιπόν, του πώς γίνεται στρατηγικά, πώς σχεδιάζεται η εξωστρέφεια και τελικά πώς δημιουργείται ένα πλάνο το οποίο υλοποιείται.

Τι είναι εξωστρέφεια. Εξωστρέφεια είναι, η εξωστρέφεια των προϊόντων περιλαμβάνει την παραγωγή, περιλαμβάνει τη διανομή, περιλαμβάνει την προώθηση, την καινοτομία, την ανταγωνιστικότητα. Άρα αρχίζουμε και βάζουμε έννοιες οι οποίες την κάνουν λίγο πιο πολύπλοκη από την απλή θέληση ή βούληση μίας εταιρείας να γίνει εξωστρεφής.

Έχουμε ένα δεύτερο level στην εξωστρέφεια, ένα δεύτερο επίπεδο που περιλαμβάνει την τυποποίηση, το packaging, την επιχειρηματικότητα, τη χρήση τεχνολογίας. Ενδεχομένως ή μάλλον χωρίς να μπορούμε να το αποφύγουμε περιλαμβάνει και έννοιες πλέον όπως η ευελιξία, η εκπαίδευση, η διατήρηση της ποιότητας.

Δεν έβαλα τυχαία πάρα πολλές έννοιες γιατί νομίζω ότι είναι αυτές που θα συζητήσουμε σήμερα. Ας πάρουμε από την αρχή την εξωστρέφεια. Να καλωσορίσω την κυρία Στεφανία Γεωργακάκου – Κουτσονίκου, Επικεφαλής Συμβουλευτικών Υπηρεσιών της “Fresh Point”.

Αφού σας καλωσορίσω κάτι το οποίο διάβασα, μπόκα στην ιστοσελίδα σας, διάβασα αρκετά τα κομμάτια τα οποία υλοποιείτε, τα κομμάτια τα οποία συνεργάζεστε με τις εταιρείες.

Έχω γράψει μία φράση, αν θέλετε να ξεκινήσουμε από αυτή, «να φέρουμε τα προϊόντα από τον παραγωγό στον καταναλωτή δημιουργώντας ένα θετικό αντίκτυπο σε όλα τα μέρη».

ΣΤΕΦΑΝΙΑ ΓΕΩΡΓΑΚΑΚΟΥ-ΚΟΥΤΣΟΝΙΚΟΥ

Head of Consulting Services της Fresh Point

Σας ευχαριστώ πάρα πολύ κατ' αρχήν για την πρόσκληση. Παρακολουθώ από την αρχή τη συζήτηση όπως εξελίσσεται σήμερα. Νομίζω ότι εξελίσσεται σε μία πολύ σοβαρή συζήτηση γύρω από το σύνολο των θεμάτων που αφορούν το παρόν και κυρίως το μέλλον του αγροδιατροφικού κλάδου στην Ελλάδα.

Εισαγωγικά να μου επιτρέψετε δύο λόγια για εμάς για να απαντήσω και την ερώτησή σας. Η "Fresh Point" είναι μία νεοϊδρυθείσα επιχείρηση η οποία προέκυψε ως συνένωση των δραστηριοτήτων των βασικών της ετέρων.

Από διαφορετική θέση ο καθένας και με μακρόχρονη εμπειρία στο συγκεκριμένο κλάδο συνειδητοποιήσαμε ότι τα προβλήματα που εντοπίζονται στον κλάδο απαιτούν μία πιο ολιστική προσέγγιση.

Δεν φτάνει, λοιπόν, να επικεντρώνεται κανείς μόνο στο δικό του το κομμάτι, είτε αυτό είναι το καλλιεργητικό, είτε είναι το κομμάτι της τυποποίησης, της συσκευασίας, είτε είναι της διακίνησης, είτε είναι της εμπορίας.

Διότι το προϊόν από τη στιγμή που θα καλλιεργηθεί μπαίνει σε έναν αγώνα δρόμου μέχρι να φτάσει στον τελικό καταναλωτή και σε όλη αυτή τη διαδρομή πρέπει να καταφέρουμε να διατηρήσουμε όσο το δυνατόν περισσότερο μέρος από την αξία του προϊόντος.

Για αυτό, λοιπόν, και λέμε ότι πρέπει το προϊόν να φτάνει από τον παραγωγό στον καταναλωτή έχοντας δώσει ό,τι περισσότερο μπορεί σε επίπεδο αξίας σε όλα τα εμπλεκόμενα μέρη.

Εμείς είμαστε κατά βάση μία εξαγωγική επιχείρηση και έχοντας μακροχρόνιες συνεργασίες ετών με πολλές παραγωγικές επιχειρήσεις. Έχουμε μπορέσει κάπως με ένα πιο εύκολο τρόπο μέσα από την δραστηριότητα την ίδια την εξαγωγική να εντοπίσουμε τα προβλήματα του κλάδου τα συγκεκριμένα στα οποία παρέχουμε ταυτόχρονα και συμβουλευτικές υπηρεσίες στους συνεργάτες μας.

Δηλαδή χρησιμοποιούμε μία ευρύτερη έννοια της συνεργασίας, όχι ως συνεργασία του εμπόρου με τον παραγωγό καθαρά εμπορική αλλά μία έννοια συνέργειας στον τρόπο που συνεργαζόμαστε με τις επιχειρήσεις.

Αναμφίβολα πρέπει να πούμε ότι η ελληνική παραγωγή έχει να επιδείξει εξαιρετικά προϊόντα, υψηλής διατροφικής αξίας με διεθνή αναγνωρισιμότητα, με γαστρονομική καταξίωση. Τα πρώτα που έρχονται στο μυαλό πάντα το ελληνικό ελαιόλαδο, το μέλι, τα βότανα, τα προϊόντα της αλιείας και υδατοκαλλιέργειας τα τελευταία χρόνια, το εξαιρετικό αυγοτάραχο του κύριου Τρικαλινού και τα νωπά φρούτα και λαχανικά.

Όλα αυτά παρουσιάζουν για εμένα μία ιδιαίτερη εξαγωγική δυναμική η οποία όμως δεν αξιοποιείται εξίσου σε όλες τις περιπτώσεις. Το βασικό πρόβλημα εστιάζεται στη διαχείριση των νωπών προϊόντων.

Υπάρχει ένα πολύ μεγάλο πρόβλημα στην Ελλάδα με τη διαχείριση των νωπών προϊόντων τα οποία διακινούνται σε πολύ μεγάλο βαθμό χύμα χωρίς τυποποίηση με αποτέλεσμα εκεί να χάνεται ένα πολύ μεγάλο μέρος της αξίας τους.

Βλέπουμε ότι σε όσες περιπτώσεις έχουν γίνει σοβαρές προσπάθειες για την τυποποίηση, όπως για παράδειγμα στο ελαιόλαδο, έχουμε τεράστιες διαφορές στις τιμές.

Από εκεί που το χύμα ελαιόλαδο μπορεί να αποφέρει τιμές σήμερα από 2 έως 4 ευρώ βλέπουμε ότι τυποποιημένο και πιστοποιημένο ελαιόλαδο μπορεί να πιάσει την δεκαπλάσια τιμή σε μία αγορά στο εξωτερικό.

Αντίστοιχη προσπάθεια πιστεύω είναι και μία πολύ καλή πρωτοβουλία, η τυποποίηση που έγινε στα προϊόντα ιχθυοκαλλιέργειας με το ενιαίο brand, το "Fish from Greece" που έκανε η Οργάνωση των Παραγωγών Υδατοκαλλιέργειας.

Τέτοιες προσπάθειες θα πρέπει να δούμε και για τα υπόλοιπα προϊόντα με έμφαση στα φρούτα και τα λαχανικά γιατί ενώ έχουν ιδιαίτερο ενδιαφέρον για τις αγορές του εξωτερικού και έχουμε μία ετήσια συνεισφορά στο ΑΕΠ που φτάνει και 1,3 δισεκατομμύρια ευρώ, εντούτοις πολλές φορές ο τρόπος που τα διαχειριζόμαστε απαξιώνει τα ίδια τα προϊόντα.

Έχω να εντοπίσω τρεις βασικές παραμέτρους κατά μήκος της αλυσίδας της διακίνησης. Η πρώτη είναι στην παραγωγή. Όταν λέμε παραγωγή δεν εννοούμε μόνο την καλλιέργεια. Εννοούμε την καλλιέργεια και την πρώτη μεταποίηση, την τυποποίηση δηλαδή που γίνεται στο συσκευαστήριο, τη διαλογή.

Εκεί πρέπει οπωσδήποτε, και αυτή τη στιγμή είναι πολύ μεγάλο θέμα, να έχουμε αφενός την εισαγωγή της καινοτομίας προκειμένου να εξασφαλιστεί αφενός η ετήσια παραγωγή, να προστατευτεί η παραγωγή ενάντια στην κλιματική αλλαγή. Έχουμε ολοένα και συχνότερες και σχεδόν ετήσιες πλέον ζημιές στις καλλιέργειες λόγω καιρικών συνθηκών.

Εκεί, λοιπόν, η πρώτη παρέμβαση θα πρέπει να είναι στην προστασία της ετήσιας παραγωγής και στο να μην έχουμε απώλειες ήδη πριν τη συγκομιδή.

Χρειάζεται να αναβαθμιστεί επίσης τεχνολογικά η διαλογή έτσι ώστε να μπορούμε να πετύχουμε μία πολυεπίπεδη κατηγοριοποίηση. Να μπορούμε να έχουμε προϊόν premium, να έχουμε δεύτερης, τρίτης και τέταρτης διαλογής, έτσι ώστε να αυξήσουμε την ασφάλεια της εξαγωγής, να μειώσουμε τις απορρίψεις στις χώρες παράδοσης.

Ταυτόχρονα δημιουργώντας περισσότερους κωδικούς να μην χάνεται το premium προϊόν μέσα στο γενικό εμπόρευμα αλλά να αξιοποιείται και προϊόν το οποίο σήμερα ουσιαστικά πηγαίνει προς απόρριψη.

Αυτό αφορά και σε προϊόντα που ενώ είναι εμπορικά αξιοποιήσιμα μπορεί να μην έχουν τα χαρακτηριστικά, δηλαδή να μην έχουν την εμφάνιση, για παράδειγμα, τα ugly vegetables as πούμε που λέμε, για τις συνηθισμένες αγορές τις οποίες σήμερα εξάγουμε.

Εκεί λοιπόν, θα πρέπει, και επειδή αυτά τα προϊόντα είναι σημαντικό μέρος της παραγωγής. Για αυτά τα προϊόντα έχει καταβληθεί καλλιεργητική προσπάθεια, έχουν

καταναλωθεί πόροι. Θα πρέπει για αυτά τα προϊόντα να αναζητηθούν και νέες αγορές και άλλες διέξοδοι, πέρα από τη χυλοποίηση που πηγαίνει σήμερα ένα ποσοστό, ή την απόρριψη. Όπως για παράδειγμα στη βιομηχανία τροφίμων στην εστίαση.

Βλέπουμε δηλαδή σταδιακά να εισάγονται και οι τάσεις υπεύθυνης κατανάλωσης, μείωσης της σπατάλης τροφίμων, έτσι ώστε να μπορέσουμε να αξιοποιήσουμε όλες τις κατηγορίες προϊόντων και να μην έχουμε απλά δύο ή τρεις βασικές κατηγοριοποιήσεις: premium, A ή B κατηγορίας και χυμό.

Τέλος να δούμε και στο πλαίσιο της κυκλικής οικονομίας πώς μπορεί και το μη εμπορικό προϊόν να αξιοποιηθεί. Είναι και αυτό προϊόν το οποίο έχει καταναλώσει πόρους και το οποίο μπορεί αν αξιοποιηθεί σωστά να παράξει και ένα μέρος της αξίας.

Το δεύτερο κομμάτι είναι στη διακίνηση και εκεί απαιτείται μία πολύ σημαντική προσπάθεια στις υποδομές. Χρειαζόμαστε την ανάπτυξη περαιτέρω των logistics και όχι μόνο των μεταφορών. Χρειαζόμαστε χώρους αποθήκευσης και συντήρησης.

Έχουμε ένα χαρακτηριστικό παράδειγμα που είναι τα ακτινίδια. Τα ακτινίδια τα οποία μαζεύονται μία φορά το χρόνο και πρέπει να συντηρούνται για πολλούς μήνες προκειμένου να μπορέσουν να έχουν καλύτερη τιμή στην αγορά. Διαφορετικά καταλήγουμε και εδώ σε λύσεις χύμα πώλησης στη συγκομιδή με πολύ χαμηλές τιμές.

Χρειαζόμαστε logistics οργανωμένα όπου να συγκεντρώνονται οι παραγωγές για να μπορούμε να έχουμε και groupage φορτία. Χρειαζόμαστε καλύτερες και φθηνότερες και περιβαλλοντικά βιώσιμες μεταφορές. Αυτό είναι το κομμάτι της διακίνησης.

Τέλος στο κομμάτι το καθαρά εμπορικό απαιτείται κατ' εμέ να αναπτυχθεί μία λίγο διαφορετική επιχειρηματική κουλτούρα στον κλάδο. Το σύννηθες μοντέλο όπου ο ιδιοκτήτης ενός συσκευαστηρίου είναι και ο διευθυντής παραγωγής και κάπου εκεί η δομή της επιχείρησης εξαντλείται δεν είναι επαρκές σήμερα για να αναπτυχθούν περαιτέρω αυτές οι επιχειρήσεις.

Υπάρχουν σημαντικές ελλείψεις και στα εμπορικά τμήματα και στο κομμάτι της διαχείρισης των πελατών, της αναζήτησης αγορών, της προώθησης, του branding. Χρειάζεται, λοιπόν, μία πιο οργανωμένη δομή σε αυτές τις επιχειρήσεις.

Καθώς έχουμε και μία άλλη ιδιαιτερότητα εδώ, ότι αυτές οι επιχειρήσεις οι περισσότερες είναι σχεδόν μονοπροϊοντικές έχουν το πρόβλημα αφενός ότι δεν αξιοποιούνται πλήρως οι υποδομές τους, δουλεύουν μόνο για κάποιους μήνες το χρόνο ανάλογα με το προϊόν, αφετέρου δεν μπορούν να χτιστούν σημαντικές και μακρόχρονες συνεργασίες με μεγάλους πελάτες γιατί δεν μπορούν να καλύψουν το σύνολο των αναγκών αυτών των πελατών σε προϊόντα.

Εδώ, λοιπόν, χρειάζονται συνέργειες με εξειδικευμένες επιχειρήσεις που μπορούν να παρέχουν υποστήριξη έτσι ώστε να γίνεται η αναζήτηση συγκεκριμένων αγορών για κάθε ξεχωριστό προϊόν, να υπάρχει συνεχής πληροφόρηση των παραγωγών για τις νέες τάσεις στην κατανάλωση και να υπάρχει και καθοδήγηση για να προσαρμόζονται στις νέες συνθήκες της αγοράς.

Αυτό για εμένα είναι σημαντικό να αναγνωριστεί πρώτα – πρώτα από τις ίδιες τις επιχειρήσεις, η ανάγκη τους αυτή για εξειδικευμένη υποστήριξη και να μην θεωρούμε ότι μπορούμε εξίσου αποτελεσματικά να λειτουργούμε ένα συσκευαστήριο το οποίο περιλαμβάνει και την οργάνωση και τη διαχείριση του δικτύου προμηθευτών και παραγωγών, των οργάνωση της παραγωγής της μονάδας, τη διαχείριση του προσωπικού.

Και παράλληλα εξίσου αποτελεσματικά αλλά με τους ίδιους περιορισμένους ανθρωπίνους πόρους, να χτίζουμε και να διατηρούμε ένα ισχυρό εμπορικό δίκτυο, να προωθούμε το προϊόν, να σχεδιάζουμε και να υλοποιούμε επενδύσεις και όλα τα υπόλοιπα.

Άρα χρειάζονται να δημιουργηθούν συνέργειες και μεταξύ των επιχειρήσεων αλλά και των παραγωγικών επιχειρήσεων με άλλες επιχειρήσεις πιο εξειδικευμένες και στο κομμάτι το εμπορικό και στο κομμάτι της προώθησης και στο κομμάτι της συμβουλευτικής έτσι ώστε να μπορέσουμε να έχουμε μία περεταίρω ανάπτυξη των εξαγωγικών δυνατοτήτων αυτών των επιχειρήσεων.

Κλείνοντας τώρα για να επιτευχθούν όλα τα παραπάνω τα οποία είναι βασικές προϋποθέσεις για την αύξηση των εξαγωγών απαιτούνται σημαντικές επενδύσεις τόσο σε υποδομές, όσο και τεχνολογία, σε εκπαίδευση, σε επιστημονική, σε επιχειρηματική, συμβουλευτική. Και οι υποδομές αυτές κοστίζουν.

Το τελευταίο διάστημα βλέπουμε σημαντικές κινήσεις στον κλάδο οι οποίες μπορούν να έχουν σημαντικά αποτελέσματα. Παράλληλα όμως θα πρέπει να υπάρξει και κρατική υποστήριξη αξιοποιώντας όλα τα διαθέσιμα εργαλεία, και υπάρχουν εργαλεία και πόροι και ο τραπεζικός τομέας σίγουρα συνεισφέρει σε πολύ μεγάλο βαθμό σε αυτό προκειμένου να σχεδιαστεί και κυρίως πλέον να υλοποιηθεί μία πιο συνολική, πιο συνεκτική και μακρόπνοη στρατηγική για την ενίσχυση συνολικά του κλάδου.

ΣΤΕΦΑΝΟΣ ΚΟΜΝΗΝΟΣ

πρώην Γενικός Γραμματέας Εμπορίου, Ιδρυτικός Εταίρος της Netrino

Ευχαριστώ πάρα πολύ την Εθνική Συνομοσπονδία για αυτή την πρόσκληση. Είναι εντυπωσιακό πώς αναβαθμίζουν τις υπηρεσίες τους στην επιχειρηματικότητα οι κοινωνικοί εταίροι και μπράβο σε αυτό.

Η ελληνική γαστρονομία φαίνεται πως είναι το μεγάλο ζητούμενο αλλά μάλλον και η μεγάλη παρεξήγηση που υπάρχει στη χώρα μας. Θα σας μιλήσω ακριβώς για αυτό, για το οικοσύστημα.

Τι είναι η ελληνική κουζίνα. Ακούμε όλους μέσα στην οικογένειά μας ελληνικά φαγητά, τι ωραία τα ελληνικά φαγητά, μέχρι και υπουργοί μιλάνε για την ελληνική κουζίνα. Τι είναι όμως η ελληνική κουζίνα;

Εάν δει κανείς την Wikipedia την ορίζει σαν την παραδοσιακή κουζίνα η οποία αποτελείται από βασικά συστατικά, ελαιόλαδο, δημητριακά, κρασί, κρέας, λαχανικά, ψάρια. Αυτό με κάποιο τρόπο είναι ο πυρήνας. Και προϊόντα άλλα όπως ελιές, ντομάτες, τυρί, μελιτζάνες, κολοκυθάκια. Δεν είναι όλα από αυτά τα προϊόντα παραγόμενα εδώ και αιώνες στην Ελλάδα. Η ντομάτα ήρθε πολύ αργότερα, όπως ξέρετε. Αλλά έχουμε και ξηρούς καρπούς, έχουμε το μέλι και φρούτα.

Τα ζυμαρικά και αυτά ήρθαν μεταγενέστερα αλλά έχουν ενσωματωθεί πλήρως στην κουζίνα. Είναι μία κουζίνα που έρχεται από την αρχαιότητα αλλά σαφώς έχει επηρεαστεί από τη βυζαντινή εποχή, από επιρροές που είχαν από την Ανατολή, από τη Δύση, από τη Βενετία.

Γιατί είναι διαφορετική η ελληνική κουζίνα όμως; Και τελικά είναι καλή η ελληνική κουζίνα; Και για ποιον είναι καλή; Όλη αυτή η ιστορία, λοιπόν, ξεκίνησε για τη μεσογειακή κουζίνα ως συζήτηση παγκόσμια.

Η μελέτη που έγινε για τις επτά χώρες όπου συγκρίθηκαν δεδομένα υγειονομικά πληθυσμών συγκεκριμένων περιοχών και έγινε προσπάθεια να διασυνδεθούν με τις διατροφικές συνήθειες.

Εκεί, λοιπόν, αποδείχθηκε πως περιοχές σαν την Κρήτη, συγκεκριμένες ζώνες αλλά όχι μόνο στην Κρήτη, και στην Κορσική και σε κάποιες άλλες περιοχές της Μεσογείου εμφάνιζαν λιγότερη προσβλητικότητα σε μία σειρά από ασθένειες και αυτό λοιπόν, συνδέθηκε με τα φαγητά που έτρωγαν αλλά και με τον τρόπο ζωής που είχαν.

Από την άλλη πλευρά, υπάρχει μία λογική που λέγεται απολαυστική εμπειρία. Δηλαδή οι κουζίνες προσφέρουν απόλαυση. Και όλο και πιο έντονα στη σημερινή μας εποχή μιλούμε για αυτή την εμπειρία που βιώνει ο τουρίστας, βιώνει ο καταναλωτής, βιώνει ο πελάτης. Όχι μονάχα δηλαδή τη διατροφή αλλά όλη την αίσθηση που αποκομίζει κάποιος ερχόμενος σε επαφή με συγκεκριμένα χρώματα, με συγκεκριμένες γεύσεις, με συνδυασμούς με ποτά. Όλη αυτή η εικόνα.

Στην Ελλάδα, λοιπόν, έχουμε εκατοντάδες συνταγές, εκατοντάδες ορεκτικά, σούπες, χορτοφαγικά, θαλασσινά, κρέατα, επιδόρπια. Τις έχουμε καταγεγραμμένες αυτές τις συνταγές; Η πρώτη απόπειρα που ξέρετε είναι ο Τσελεμεντές που δεν έχει ακριβώς ελληνική κουζίνα. Τροποποιημένη την γαλλική είχε.

Από τότε όμως κύλησε πάρα πολύς χρόνος και προσπάθεια. Έχουμε, λοιπόν, τις πρώτες ολοκληρωμένες καταγραφές συνταγών ελληνικής κουζίνας σε συγκεκριμένες πρωτοβουλίες που θα τις δούμε στη συνέχεια.

Και υπάρχει πλέον και μία εθνική βάση συνταγών η οποία τηρείται στο Χαροκόπειο Πανεπιστήμιο. Αυτό το εξαιρετικό μικρό αλλά πολύ δυναμικό πανεπιστήμιο.

Τελικά όμως όλες αυτές οι συνταγές πιστοποιούνται με κάποιο τρόπο, κωδικοποιούνται; Η πρώτη απόπειρα πιστοποίησης της ελληνικής κουζίνας έγινε το 2001-2002 από το Υπουργείο τότε Ανάπτυξης που είχε στην ευθύνη του και τον ΕΟΠ και τον τουρισμό.

Η πιστοποίηση της ελληνικής κουζίνας, η οποία ήταν πιστοποίηση του συστήματος ποιότητας. Για όσους είναι λίγο νεότεροι ή τείνουμε να ξεχάσουμε τι υπήρχε το 2000

στην ελληνική γαστρονομία ήταν δυστυχώς ο μέσος όρος πολύ κατώτερος των περιστάσεων. Κυρίως ταβέρνες χωρίς ταυτότητα, χωρίς σέρβις στον καταναλωτή.

Εκείνη, λοιπόν, η παρέμβαση, ο Νίκος Χριστοδουλάκης ήταν Υπουργός τότε, είχε σκοπό να αρχίσει να εμπεδώνεται μία άλλη λογική υπηρεσιών προς τον πελάτη Έλληνα ή ξένο και διασύνδεσης με τα προϊόντα.

Εκεί έγιναν οι πρώτες καταγραφές, λοιπόν, συνταγών και φτιάχτηκε μία μεθοδολογία κάποιος να παίρνει το σήμα. Αυτό το σήμα την περίοδο εκείνη πήγε καλά, γιατί; Γιατί συνδέθηκε και με χρηματοδοτήσεις. Ένα εστιατόριο, μία ταβέρνα έμπαινε σε αυτό το πράγμα, έπαιρνε χρήματα, αναβάθμιζε τις υπηρεσίες της, οργάνωνε τον τιμοκατάλογο του και πιστοποιόταν.

Αλλά αυτό έπειτα από κάποια χρόνια σταμάτησε να είναι λειτουργικό. Εν τω μεταξύ, υπήρξαν πρωτοβουλίες τοπικές. Επιμελητήριο Τρικάλων η πρώτη σημαντική απόπειρα με το σήμα «METEORISIMO». Ελάχιστοι από εμάς το ξέρουμε. Και όμως δίνει κάποια σήματα σε εστιατόρια που χρησιμοποιούν προϊόντα τοπικά και έχουν και συνταγές.

Η πιο μεγάλη δυναμική παρέμβαση ήταν το «Aegean Cuisine» που προήλθε από πρωτοβουλία των δύο επιμελητηρίων Δωδεκανήσου και Κυκλάδων.

Είχαμε μία πολύ συστηματική καταγραφή των συνταγών. Και είχαμε και μία διαδικασία πιστοποίησης που τηρούνταν από τρίτους ελεγκτές.

Τα χνάρια αυτά ακολούθησε στη συνέχεια η Κρήτη, η Περιφέρεια Κρήτης αυτή τη φορά, η οποία τυποποίησε το “Cretan Cuisine” και έχουμε κάποιες δεκάδες εστιατόρια στην Κρήτη με αυτό το σήμα.

Και υπήρξαν και πρωτοβουλίες λεσχών αρχιμαγείρων. Είχαμε την προσπάθεια της Περιφέρειας Κεντρικής Μακεδονίας για τη μακεδονική κουζίνα, στα Ιόνια νησιά για την επανησιακή κουζίνα, έχουμε τη Λέσχη Γαστρονομίας Ηπείρου. Κατακερματισμένα όμως που ελάχιστοι από εμάς τα γνωρίζουμε.

Είχαμε την πρωτοβουλία του Γιώργου Πίττα με το ξενοδοχειακό επιμελητήριο για το ελληνικό πρωινό. Μία σημαντική πρωτοβουλία που συνέδεσε την κουζίνα με το ξενοδοχείο. Αλλά από όλα αυτά τι μας μένει τελικά; Έχουμε στρατηγική για την κουζίνα μας και για τα προϊόντα;

Πάμε να δούμε τι κάνουν οι φίλοι μας ανταγωνιστές αλλά και συνεργάτες, οι υπόλοιποι Ευρωπαίοι. Οι Γάλλοι, λοιπόν, γαλλική κουζίνα ένα σήμα. Δύο μάλλον εθνικά σήματα.

Οι Ιταλοί ένα σήμα “Ospitalita Italiana” που το τρέχουν μέσα από τα επιμελητήρια τα τοπικά και τα διμερή σε όλες τις χώρες του κόσμου. Μπορείς δηλαδή αν θέλεις στην Αθήνα να φας ιταλικό φαγητό πιστοποιημένο να ανατρέξεις σε αυτό το μητρώο και να βρεις πού βρίσκονται αυτά τα εστιατόρια που σερβίρουν πιστοποιημένα ιταλικά κουζίνα.

Εμείς γιατί δεν το κάναμε αυτό; Γιατί δεν έχουμε κάνει κάτι τέτοιο; Για λόγους που έχουμε συζητήσει και σήμερα πολύ που έχει να κάνει με την αδυναμία να συνθέσουμε, να συνδυάσουμε και να μπούμε όλοι κάτω από μία ενιαία στρατηγική.

Δυστυχώς όμως ο καταναλωτής δεν μπορεί να μας περιμένει γιατί ο καταναλωτής πελάτης δεν θέλει μία μονοδιάστατη προσέγγιση. Θέλει να βλέπει, να βιώνει τη σχέση με την υπηρεσία και με τα προϊόντα ως omni shopper, δηλαδή να μπορεί με τον ίδιο τρόπο στα social media, στο εστιατόριο, στο ξενοδοχείο, στο τηλέφωνο, στην τηλεόραση, στο βιβλίο, στο περιοδικό να βλέπει ένα ενιαίο σήμα που να τον παραπέμπει σε αυτό που λέγεται ελληνική κουζίνα το οποίο ακόμα δεν το έχουμε αποκτήσει.

Όραμά μας, λοιπόν, πρέπει να είναι μία γαστρονομία με ενιαία ταυτότητα, με διακριτά χαρακτηριστικά και πιστοποιημένα για να ξέρουμε τι δίνει και πώς το δίνει. Μία πρωτοβουλία που δεν θα είναι για τη χώρα μας μόνο αλλά θα ανοίγει τα φτερά της σε όλο τον κόσμο. Εκμεταλλευόμενη αυτή η πρωτοβουλία όλα τα ψηφιακά μέσα.

Έτσι, λοιπόν, η ΓΣΕΒΕΕ και η ΠΟΕΣΕ δουλεύοντας μαζί μας πριν από τέσσερα χρόνια οδηγηθήκαμε στο να καταρτίσουμε ένα συγκεκριμένο μηχανισμό για να υλοποιηθεί αυτό το όραμα.

Χτυπήθηκαν πόρτες υπουργείων. Δεν υπήρξε η ανταπόκριση που θα περίμενε κανείς. Το τελευταίο διάστημα υπάρχει μία δραστηριοποίηση, και θα πούμε για αυτό στη συνέχεια.

Ο σκοπός μας πάντως είναι να προωθήσουμε κουζίνα και προϊόντα και υπηρεσίες και κουλτούρα μαζί. Να έχουμε ευκαιρίες γαστρονομικού τουρισμού, να έχουμε πλατφόρμα ενημέρωσης και συνεχή φόρα για την προπαγάνδισή αυτού του πράγματος.

Τέσσερις πυλώνες. Εστίαση, με ένα μητρώο εστιατορίων Ελλάδας και εξωτερικού με την πιστοποιημένη κουζίνα. Με συγκεκριμένα κριτήρια απονομής τα οποία δεν θα λειτουργούν με αποκλεισμούς αλλά θα είναι κοντά στην πραγματικότητα της αγοράς.

Δυστυχώς, και η προηγούμενη συνάδελφος το ξέρει αυτό, στην Ελλάδα δεν έχουμε πάντοτε ελληνική ντομάτα και σίγουρα και στην Αμερική δεν μπορεί να βρει κανείς ελληνική ντομάτα για να φτιάξει τη λεγόμενη ελληνική σαλάτα. Τι θα γίνει σε αυτές τις περιπτώσεις;

Δεν μιλάμε για τυποποιημένα προϊόντα όπως η φέτα που θα πρέπει να διασφαλίσουμε και να απαιτήσουμε να είναι τέτοια, σε τέτοια πιάτα. Αλλά για άλλα προϊόντα που δεν είναι πάντοτε εκεί πώς να το διαχειριστούμε. Μέχρι και μια πλατφόρμα προβολής και ηλεκτρονικών κρατήσεων.

Διατροφή – γαστρονομία ως πολιτισμός. Ένα μητρώο ελάχιστων συνταγών. Το Χαροκόπειο μας βοηθάει. Οδηγίες για μάγειρες και καταναλωτές πώς να παράξεις αυτές τις συνταγές, είτε να τις προσφέρεις στο εστιατόριο ή σαν καταναλωτής μέσα στο σπίτι σου. Έτσι βιώνεις αυτή τη σχέση με το προϊόν, έτσι έρχεσαι σε επαφή με τα προϊόντα με τα οποία φτιάχνεις αυτή την κουζίνα.

Και διατροφικούς κανόνες. Ο σημερινός καταναλωτής θέλει να ξέρει το συγκεκριμένο φαγητό που θα φάει τι χαρακτηριστικά διατροφικά έχει καλύτερα και συγκριτικά από τα άλλα.

Τα προϊόντα. Μέσα από αυτό το μοντέλο να έχουμε ένα ηλεκτρονικό εκθετήριο προϊόντων με κριτήρια τοπικότητας και πλατφόρμες ανάδειξης αυτών των συνταγών και παντρέματος. Και βέβαια ο τουρισμός.

Φανταστείτε, λοιπόν, έναν πολίτη, πελάτη μας στην Καμπέρα, στην Αυστραλία, ο οποίος πηγαίνει να ψωνίσει προϊόντα στο σούπερ μάρκετ της γειτονιάς του και βρίσκει λάδι με ένα σήμα και με ένα QR code το οποίο τον παραπέμπει στην ελληνική γαστρονομία.

Ο Τζώρτζης Βόσκου, ο καθηγητής του Χαροκόπειου Πανεπιστημίου, έχει ήδη προτείνει το Γ ως ένα τέτοιο σήμα, το ελληνικό Γ.

Αυτός, λοιπόν, ο πελάτης στο σούπερ μάρκετ θα πάρει αυτό το προϊόν σπίτι του, θα το επεξεργαστεί, με το κινητό του θα μπει στην πλατφόρμα της Ελληνικής Γαστρονομίας και από εκεί μπορεί να δει λεπτομέρειες για τα ελληνικά ελαιόλαδα. Θα μπορεί να δει συνταγές που μπορείς να κάνεις με το ελαιόλαδο. Θα μπορεί να βρει εστιατόρια της περιοχής που μένει τα οποία προσφέρουν αυτή την κουζίνα. Στο τέλος θα μπορεί να βρει και τους δρόμους του κρασιού ή δρόμους του λαδιού ή τουριστικούς προορισμούς στην Ελλάδα που μπορούν να του προσφέρουν αυτή την απόλαυση.

Βλέπουμε πόσο πολυδιάστατο είναι αλλά έτσι μπορούμε να το προσεγγίσουμε, έτσι το κάνουν οι Ιταλοί και οι Γάλλοι πολύ αποτελεσματικά.

Άρα μιλάμε για τουρίστες, για εστιάτορες, ταβερνιάρηδες, καφετζήδες, φούρνους. Η ελληνική κουζίνα στο μυαλό κάποιων είναι μονάχα να κάτσω σε ένα καλό εστιατόριο. Αλλά η ελληνική κουζίνα, η ελληνική γαστρονομία μάλλον έχει να κάνει και με το ωραίο το ουζερί, έχει να κάνει με το καφενείο που περνάς όμορφα με το βραστό καφέ, τον λεγόμενο ελληνικό, με τα κουλουράκια και με το ούζο το ποτηράκι δίπλα.

Ακόμα και με το street food. Το υποτιμημένο από κάποιους σουβλάκι είναι αυτό το οποίο αν ρωτήσεις όλους τους τουρίστες στη χώρα μας και τους πεις «τι είναι το ελληνικό φαγητό;» θα σου πουν το σουβλάκι. Γιατί να μην το εντάξουμε και αυτό σε αυτό το ενιαίο μοντέλο;

Δυστυχώς για άλλη μια φορά έχουμε πολλούς που να μιλούμε για το ίδιο πράγμα. Ξεκίνησε με απόφαση του Πρωθυπουργού Κυριάκου Μητσοτάκη, με εντολή στον Χάρη Θεοχάρη, Υπουργό Τουρισμού, η ομάδα εργασίας στην οποία ήμουν και εγώ μέλος ως εκπρόσωπος της Γ.Σ.Ε.Β.Ε.Ε.

Ομάδα εργασίας γαστρονομικού τουρισμού, η οποία με επικεφαλής την πολύ δραστήρια Μαίρη Τριανταφυλλοπούλου και μέλη μάγειρες, ανθρώπους της αγοράς, έχουμε καταλήξει σε μία μεθοδολογία, σε ένα μοντέλο.

Παράλληλα τρέχει μία άλλη πρωτοβουλία του ΕΟΤ και πρόσφατα αναπτύχθηκε και μία άλλη ομάδα, Επιτροπή για την Ελληνική Διατροφή του Υπουργείου Αγροτικής Ανάπτυξης.

Όλα αυτά χωρίς ακόμα να έχουμε καταλήξει όλοι μαζί τι πάμε να κάνουμε. Ένα νέο ρόλο για την κεντρική κυβέρνηση. Θέλουμε να συντονίζει αλλά δεν μπορούμε να

περιμένουμε από την κεντρική κυβέρνηση να λειτουργεί εμπορικά, γιατί αυτό που προτείνουμε είναι καθαρά εμπορικό. Δεν γίνεται αλλιώς.

Θέλουμε να υποστηρίζει, να συντονίζει, η περιφερειακή τοπική αυτοδιοίκηση να είναι βασικός παίκτης σε αυτό αλλά συμμετοχή των κοινωνικών ετέρων, των φορέων και των επιχειρήσεων βέβαια.

Το παλιό σήμα ποιότητας της ελληνικής κουζίνας είναι παρωχημένο. Χρειαζόμαστε καινούργιο μοντέλο. Το έχουμε προτείνει. Όχι άλλες κατακερματισμένες πρωτοβουλίες. Έμφαση στην εμπειρία και στη διατροφική αξία.

Το σήμα της ελληνικής κουζίνας μπορεί να είναι εθνικό αλλά πρέπει να έχει σαν ομπρέλα και τα υπόλοιπα τοπικά σήματα που δεν μπορείς να τα αγνοήσεις και είναι καλό να τα έχεις και να τα υποστηρίζεις.

Άρα ολοκληρώνοντας, δύο μεγάλα και έξι μικρότερα βήματα προτείνουμε σαν ομάδα και έχουμε ζητήσει και την υποστήριξή τους από την κυβέρνηση.

Συζητάμε τη δημιουργία ενός Εθνικού Συμβουλίου Ελληνικής Γαστρονομίας το οποίο θα είναι το σημείο επαφής της κυβέρνησης και των φορέων. Εκεί θα χαράσσεται αυτή η εθνική πολιτική.

Και ενός φορέα, η δημιουργία ενός φορέα εμπορικής λειτουργίας, σύμπραξη δημόσιου ιδιωτικού τομέα που θα τρέχει, θα χτίζει και θα τρέχει μία ηλεκτρονική πλατφόρμα γαστρονομίας, θα σχεδιάζει, θα λειτουργεί το σήμα, θα παρακολουθεί την πιστοποίηση και των εστιατορίων που προσφέρουν την ελληνική κουζίνα αλλά και των εταιρειών και των προϊόντων που θα θέλουν να πιστοποιηθούν κάτω από αυτό το σήμα και θα χρησιμοποιούνται για την παραγωγή των πιστοποιημένων πιάτων.

Το μπτρώο συνταγών σε συνεργασία με το Χαροκόπειο, γιατί όχι; Ανάδειξη πιστοποίησης προϊόντων. Έχει γίνει μία σημαντική δουλειά με τον «ΕΛΓΟ-ΔΗΜΗΤΡΑ» για την απόκτηση μίας πιστοποίησης τοπικότητας για τα μικρές εμβέλειας προϊόντα, εννοώ όχι μικρές εμβέλειας, μικρού όγκου προϊόντα.

Δημιουργία εκπαιδευτικού μηχανισμού. Αυτό που δεν έχουμε ακόμα πετύχει στην Ελλάδα είναι να εκπαιδεύσουμε αυτούς που δουλεύουν στη σάλα των εστιατορίων, που είναι ο άνθρωπος που έρχεται σε επαφή με τον πελάτη. Αν αυτός ο άνθρωπος δεν γνωρίζει τα στοιχεία της ελληνικής γαστρονομίας δεν μπορεί να τα πουλήσει, να τα προωθήσει.

Αυτή τη στιγμή δεν εκπαιδεύουμε τους ανθρώπους. Εκπαιδεύουμε εξαιρετικά ή ικανοποιητικά τους ανθρώπους στην κουζίνα μέσα πώς να μαγειρεύουν. Δεν είμαστε και πολύ σίγουροι ότι εκπαιδεύουμε πώς να εξειδικεύουμε στην ελληνική κουζίνα. Αλλά σίγουρα δεν τους έχουμε εκπαιδεύσει πώς να πωλούν και να παρουσιάζουν την ελληνική κουζίνα στον πελάτη.

Και βέβαια όλος ο μηχανισμός εξωστρέφειας. Άρα είμαστε και προτείνουμε όλοι οι κοινωνικοί εταίροι, όλοι οι φορείς της κυβέρνησης σε ένα ενιαίο σύστημα ο καθένας στο ρόλο που του αναλογεί.

Για να μπορούμε να χτίσουμε αυτό τον φορέα απαιτείται ένα ικανό μετοχικό κεφάλαιο για να μπορεί να τρέξει. Για να είναι βιώσιμο πρέπει να κάνει ανταποδοτικές δράσεις με επίκεντρο όμως υπηρεσίες της εστίασης στην Ελλάδα και στο εξωτερικό.

Και ένα business plan που το έχουμε οριοθετήσει ότι για τα τρία πρώτα χρόνια θα χρειαστούν γύρω στο 1 εκατομμύριο ευρώ. Γνωρίζουμε ότι έχει ενταχθεί στο Ταμείο Ανάκαμψης μία τέτοια πρωτοβουλία. Λεπτομέρειες περισσότερες δεν ξέρουμε. Περιμένουμε ώστε κάποια στιγμή το όνειρό μας να υλοποιηθεί.

Φανταστείτε να μπαίνεις σε ένα εστιατόριο και εκεί που θα σου δώσει ένα κατάλογο με τα κρασιά θα σου έχουν και ένα κατάλογο με τα ελαιόλαδα τα οποία είναι εντελώς διαφορετικά το ένα με το άλλο, άλλες γεύσεις, άλλες χρήσεις, τα πάντα, και να εκπαιδεύσαι σε αυτό. Να έχεις πιάτα που σε παραπέμπουν και προέρχονται από την ελληνική κουζίνα και υποστηρίζουν όλα αυτά για να σου ανοίξει η όρεξη.

ΖΑΦΕΙΡΗΣ ΤΡΙΚΑΛΙΝΟΣ

Πρόεδρος και Διευθύνων Σύμβουλος, Trikalinos Co

Σας ευχαριστώ πολύ. Στην τοποθέτησή μου θα δώσω απαντήσεις στα ερωτήματα. Καλησπέρα στο πάνελ. Και οι δύο συνομιλητές ήταν ένα ολόκληρο μάθημα σήμερα και σας ευχαριστώ πολύ. Ελπίζω και εγώ με τη σειρά μου να συνεισφέρω θετικά στη συζήτηση για να πάμε όλοι μαζί και ο τόπος μας μπροστά.

Εκμεταλλεύομαι λίγο την παρέμβαση της Προέδρου, κυρίας Αγγελοπούλου, και λέω τα εξής στην τοποθέτησή μου. Κατάγομαι από το Αιτωλικό που μεγάλωσα και αγαπώ. Ένα μικρό νησάκι που όμως όσο θυμάμαι τον εαυτό μου και την ιστορία του όπως τη διδάχθηκα από τους παππούδες μας, αν και μικρό μέρος έχει μεγάλη πολιτιστική και εμπορική ανάπτυξη. Τολμώ να πω δυσανάλογη του μεγέθους της.

Αναφέρω επιγραμματικά ότι ήδη από το 17^ο και 18^ο αιώνα η ανάπτυξη της αιτωλικής εμπορικής ναυτιλίας οδήγησε στην εξέλιξη της μικρής αυτής κοινωνίας σε αστική, καθώς η αλληλεπίδραση των ναυτικών της με τα ανεπτυγμένα Επτάνησα και τη Δύση λειτούργησαν ως μοχλός επιτάχυνσης της ανάπτυξης, του εμπορίου, των εξαγωγών, των τεχνών και της διάδοσης και βελτίωσης της παιδείας.

Σχολή του Αιτωλικού. Σημειώνεται η ύπαρξη πολλών επιστημόνων, ιατρών, δασκάλων και καθηγητών. Η ύπαρξη ναυπηγείων, βιοτεχνιών, υφαντικής, γύψου.

Οι εμπορικές συναλλαγές αναπτύχθηκαν τόσο με άλλες περιοχές, όσο και με άλλες χώρες αξιοποιώντας τους θαλάσσιους και εμπορικούς δρόμους και τα ιώνια περάσματα σε Ιταλία, Ισπανία, Αίγυπτο, Αυστρία, Δανία. Τα προϊόντα της περιοχής που ταξίδευαν αλάτι, υφαντά, καπνά, ψάρια, βούρλα, γύψος, υλικά για ψάθινες καρέκλες.

Αργότερα το 19ο αιώνα η ανάπτυξη του οδικού δικτύου και η λειτουργία του σιδηροδρόμου βοήθησαν στην περαιτέρω ανάπτυξη του εμπορίου της ευρύτερης περιοχής της Αιτωλοακαρνανίας.

Καταγράφεται από την αρχαιότητα μία σημαντική και αδιάκοπη ανάπτυξη εμπορική και πολιτιστική που επιβεβαιώνεται από τα ευρήματα Αρχαίο Ναυπηγείο, Αρχαίο Θέατρο Ιμιάδου. Όλα αυτά συνηγορούν στο ότι αυτός ο τόπος είναι ευλογημένος, γεννά τη ζωή, δίνει απλόχερα τους καρπούς της γης και της θάλασσας και συγκέντρώνει τον πλούτο που με σωστή οργάνωση, σχέδιο και συνεργατικότητα μπορεί να θρέφει τους γιους και τις θυγατέρες μας για πολλά ακόμα χρόνια όπως και στο παρελθόν.

Στη μετά-Covid εποχή οι εύκολες λύσεις, εξασφάλιση γρήγορου βιοπορισμού, πλουτισμού δεν μπορεί να υπάρχουν. Αυτό που χρειάζεται ο τόπος μας είναι να σπκώσουμε τα μανίκια και να εργαστούμε με όραμα και πρόγραμμα και να καταφέρουμε να αξιοποιήσουμε τις ανεκμετάλλευτες εταιρείες και όχι να εξαντλήσουμε το περιβάλλον και τους πόρους μας.

Η ανάπτυξη του τόπου μας είναι μονόδρομος. Χρειάζεται σωστό σχεδιασμό και κατάλληλα καταρτισμένους ανθρώπους. Απαιτεί τη συνδρομή όλων των φορέων για την απόκτηση και ενίσχυση της βέλτιστης τεχνογνωσίας. Η ανάπτυξη θα επιτευχθεί με τη συνδρομή και συνεργασία όλων των παραγωγικών δυνάμεων του τόπου για την ανάδειξη αυτού του πλούτου και την προσέλκυση εξωτερικού επιχειρηματικού επενδυτικού ενδιαφέροντος.

Τώρα θα σας αναφέρω την εμπειρία της επιχείρησής μας στην υιοθέτηση νέων μεθόδων παραγωγής και στην υλοποίηση αλλαγών για την ανάπτυξη των εξαγωγών της εταιρείας μας.

Για πάρα πολλά χρόνια η οικογενειακή επιχείρηση ασχολείται αποκλειστικά με την παραγωγή και συλλογή του προϊόντος αυγοτάραχου σε παραδοσιακές εγκαταστάσεις και τη διάθεση – μεταπώληση σε περιορισμένα τοπικά καταστήματα.

Βλέποντας τα νέα δεδομένα της αγοράς επιχειρήσαμε τις εξής αλλαγές: να επεκτείνουμε τη δράση της εταιρείας και στον τομέα οργανωμένης παραγωγής και συσκευασίας του προϊόντος. Για το λόγο αυτό προχωρήσαμε στην κατασκευή των πρώτων και μοναδικών εγκαταστάσεων παραγωγής στην Ελλάδα όπου το προϊόν αναπτύσσεται υπό αυστηρούς ελέγχους και χρησιμοποιώντας τις εκλεκτότερες πρώτες ύλες.

Προχωρήσαμε στη δημιουργία και ανάπτυξη και άλλων συναφών με την υπάρχουσα δράση προϊόντα. Απόρροια των παραπάνω ήταν η επέκταση σε καινούργιες αγορές τόσο στο εσωτερικό όσο και στο εξωτερικό.

Το κυριότερο και δυσκολότερο εγχείρημα ήταν η βασική μας απόφαση να μετατρέψουμε ένα παραδοσιακό προϊόν περιορισμένο στο καταναλωτικό κοινό και ξεχασμένο στη συνείδησή του σε ένα προϊόν gourmet γεύσης και υγείας. Και όχι μόνο να δηλώνεται ως τέτοιο αλλά ταυτόχρονα να φέρει και τις αντίστοιχες πιστοποιήσεις, σημάνσεις και συσκευασία.

Στην υλοποίηση των παραπάνω αλλαγών καθοριστικός ήταν ο ρόλος της τεχνολογίας η οποία συνέβαλε στην αύξηση και στον έλεγχο της παραγωγής με σταθερά ποιοτικά αποτελέσματα που υπόκεινται σε διαρκείς εργαστηριακούς ελέγχους και πιστοποιούν την υψηλή διατροφική αξία των προϊόντων μας.

Οι αλλαγές πλαισιώθηκαν από την ταυτόχρονη ανάπτυξη συστημάτων ελέγχου και ασφάλειας των προϊόντων με έρευνες από πανεπιστημιακούς φορείς όπως είναι το Χαροκόπειο, όπως είναι το Παστέρ. Υπάρχουν δημοσιεύσεις και στην Αμερική για το προϊόν μας. Με την αρωγή συμβούλων, συνεργατών που διασφαλίζουν την σταθερή υψηλή ποιότητα των προϊόντων μας.

Επόμενο βήμα ήταν η ανάδειξη του προϊόντος σε μάρκα ώστε να πάρει τη θέση που του άξιζε και στην παγκόσμια αγορά. Αυτό απαιτήσε επαναπροσδιορισμό της συσκευασίας, επιλογή κατάλληλων αγορών, καναλιών, διανομείς και συνεργατών.

Το 2008 λανσάραμε τα νέα σήματά μας με πλήρη επανασχεδιασμό των συσκευασιών μας, νέο λογότυπο και νέα χρώματα για τη σειρά premium προϊόντων «Τρικαλινός».

Τολμώντας να ντύσουμε τα προϊόντα μας με τα τρόφιμα που κανένα τρόφιμο μέχρι τότε σε διεθνές επίπεδο δεν είχε κάνει. Το μαύρο και το χρυσό, η επιλογή μας για τη νέα εμφάνισή μας, απέδωσε στο 100% την έκφραση των απόλυτα υψηλά γαστρονομικών προϊόντων και την αίσθηση της εκλεκτής πολυτέλειας.

Η νέα μας εμφάνιση και συσκευασίες απέσπασαν σπουδαία βραβεία σε διεθνείς και εγχώριους διαγωνισμούς συσκευασίας και ανώτερης γεύσης.

Η συνεχής προσέλκυση νέων πελατών και η αυξανόμενη αναγνώριση και χρήση των προϊόντων μας από μεγάλους σεφ της ελληνικής και παγκόσμιας γαστρονομίας αποδεικνύουν την επιτυχία των αλλαγών και την καθιέρωση των προϊόντων μας.

Το παραδοσιακό αυγοτάραχο «Τρικαλινός» χαρακτηρίζεται πλέον από πολλούς ως το ελληνικό χαβιάρι. Αποτέλεσμα μεγάλοι σεφ και διάσημοι εμπορικοί οίκοι χρησιμοποιούν και πουλούν το αυγοτάραχο μπουτάργκα «Τρικαλινός».

Με αυτές τις συνεχείς προσπάθειες οι εξαγωγές μας σήμερα έφτασαν στο ποσοστό 53% και με την ελληνική αγορά να είναι ανεβασμένη.

Φτάσαμε, λοιπόν, ένα προϊόν, φτιάξαμε ένα προϊόν που δίνει γεύση και υγεία. Το βελτιώσαμε κατά τέτοιο τρόπο ώστε ο ξεχασμένος παραδοσιακός μας θησαυρός να βρει τη θέση του στον παγκόσμιο γαστρονομικό χάρτη.

Αυτή είναι και η διαφορά του από τα άλλα ομοειδή προϊόντα που παράγονται στην Ελλάδα και τον κόσμο, ότι έχει το δικό του γευστικό χαρακτήρα, τη δική του διατροφική αξία, τη διαφορετική παραγωγική διαδικασία που το κάνει να ξεχωρίζει και να διακρίνεται από όλα τα υπόλοιπα. Αλλά και το γεγονός ότι το αναλύσαμε σε βάθος ώστε να μπορούμε να το φτιάξουμε έτσι.

Φροντίζοντας τη συνολική εικόνα των προϊόντων μας είμαστε οι πρώτοι που ντύνουμε έτσι το αυγοτάραχό μας με την πιο καλαίσθητη συσκευασία και καθιερώνουμε την αισθητική όχι του παραδοσιακού τροφίμου αλλά του εξαιρετικού και εκλεκτού.

Ακολούθησαν και μια σειρά άλλων διεθνών και εγχώριων βραβεύσεων συσκευασίας και γεύση και για τα άλλα προϊόντα μας.

Επιτυχημένη και σωστή επιλογή συσκευασίας, ετικέτας και πιστοποίησης της εται-

ρείας μας είναι οι τρεις πυλώνες που ουσιαστικά διαφημίζουν και υποστηρίζουν προϊόντα μας στις διεθνείς αγορές.

Είναι αυτοί οι τρεις παράγοντες που έχουν προσελκύσει το μεγαλύτερο μέρος των διεθνών πελατών μας γοητεύοντάς τους αρχικά οπτικά και έπειτα δίνοντάς τους σωστές πληροφορίες ετικέτας του προϊόντος για όλες τις απαραίτητες πιστοποιήσεις ώστε να τους προσελκύσουν να αγοράσουν το προϊόν, να το γευτούν και να γίνουν πιστοί πελάτες για πάντα.

Είναι αυτοί οι τρεις παράγοντες που προσέλκυσαν και τους μεγαλύτερους δημοσιογράφους γεύσης να τα δοκιμάσουν, να γοητευτούν και να γράψουν υπέροχα άρθρα σε πολλές χώρες. Από το «Asia Travel Channel», το περιοδικό του «Air Canada», το τηλεοπτικό κανάλι RD, την «Washington Post», στους «New York Times».

Το δημοσίευμα από το γερμανικό «Der Spiegel» όπου σε αφιέρωμά του εξυμνεί τις ομορφιές της χώρας μας και προτρέπει τους αναγνώστες του «Μην ξεχάσετε να αναζητήσετε το ντελικατέσεν πολυτελές έδεσμα αυγοτάραχο «Τρικαλινός».

Σας ευχαριστώ.



**ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΣΥΝΟΜΟΣΠΟΝΔΙΑ
ΕΜΠΟΡΙΟΥ & ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑΣ**

Μητροπόλεως 42, 105 63 Αθήνα
Τηλ.: 210.32.59.200, Fax: 210.32.59.209
www.esee.gr, e-mail: info@esee.gr



Πετράκη 8, 105 63 Αθήνα
Τηλ.: 210.32.59.170, Fax: 210.32.59.229
www.inemy.gr, e-mail: info@inemy.gr