

Fresher

ΠΑΡΑΓΩΓΗ | ΕΜΠΟΡΙΟ | ΕΞΑΓΩΓΕΣ

ΚΥΚΛΟΦΟΡΕΙ ΕΝΘΕΤΟ ΣΤΗΝ AGENDA ΚΑΙ ΣΤΟ WINE TRAILS | (ISSN:2241-9446) | ΦΕΒΡΟΥΑΡΙΟΣ 2016 | Ν° 11



Τα μπαράκια των φρούτων

Πρόσθετη υπεραξία προσδίδουν στα φρουτολαχανικά τα Juice bars που ξεφυτρώνουν τώρα στην Αθήνα

ΣΕΛ. 24-27

Η μόδα στο τραπέζι αλλάζει και το χωράφι

Αντί για καρπούζι μάνγκο και αντί για κεράσια σμέουρα, συστήνουν οι ειδικοί

ΣΕΛ. 6-13

Επιδοτούμενο θερμοκήπιο

Καλή βοήθεια για επενδύσεις σε νέες θερμοκηπιακές μονάδες προσφέρει το 5ετές πλαίσιο στήριξης αγροτών

ΣΕΛ. 30-31



Το νέο Νηματώδοκτόνο
από την Bayer

VELUM
PRIME

Πάρε μέρος
στην
επανάσταση...

ΠΡΟΣΟΧΗ ΣΤΙΣ ΟΔΗΓΙΕΣ ΧΡΗΣΗΣ

Πριν τη χρήση διαβάστε τις προειδοποιητικές φράσεις και τα σύμβολα που αναγράφονται στην ετικέτα.

ΤΑ ΦΥΤΟΠΡΟΣΤΑΤΕΥΤΙΚΑ ΠΡΟΪΟΝΤΑ ΝΑ
ΧΡΗΣΙΜΟΠΟΙΟΥΝΤΑΙ ΜΕ ΑΣΦΑΛΗ ΤΡΟΠΟ. ΝΑ
ΔΙΑΒΑΣΕΤΕ ΠΑΝΤΑ ΤΗΝ ΕΤΙΚΕΤΑ ΚΑΙ ΤΙΣ ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΕΣ
ΣΧΕΤΙΚΑ ΜΕ ΤΟ ΠΡΟΪΟΝ ΠΡΙΝ ΑΠΟ ΤΗ ΧΡΗΣΗ.

Bayer

Bayer Ελλάς ΑΒΕΕ
Τομέας Επιστήμης Γεωργίας
Σωρού 18-20, 15125 Μαρούσι
Τηλ: 210 6166000, Fax: 210 6109100
www.cropscience.bayer.gr

ο ηγέτης σε όλους τους τύπους



Oakleaf



Cos



Lollo



Batavia



Butterhead



RIJK ZWAAN



Gem



Iceberg



Salanova® crispy



Salanova® butter



babyleaf



Open Heart Cos



Rijk Zwaan Hellas

2^ο χλμ. Ιεράπετρας – Αγ. Νικολάου ΤΚ 72200· τηλ: +302842 503050-57 Ιεράπετρα Λασιθίου Κρήτης
Σολωμού 33 Περιστερί Αθήνα ΤΚ 12133 τηλ: +30210 2405711

www.rijkszwaan.gr

ΔΙΕΘΝΗΣ ΑΓΟΡΑ

6 Η ευρωπαϊκή αγορά αλλάζει και οι παραγωγοί οφείλουν να ακολουθήσουν, όπως επισημαίνει το ινστιτούτο της Αργεντινής, Fundación ExportAr

ΕΙΔΗΣΕΙΣ

- 14** Προϊόντα υψηλής ανάπτυξης θεωρούνται τα φρουτολαχανικά την τελευταία 10ετία, σύμφωνα με μελέτη της Εθνικής Τράπεζας
- 16** Πράσινα λαχανικά και σπαράγγι στην καρδιά της Freskon, τον Απρίλιο, στη Θεσσαλονίκη

FRUIT LOGISTICA

20 Νέα τάση στην αγορά τα φρεσκοκομμένα λαχανικά



12

ΚΙΝΗΣΗ ΜΑΤ ΜΕ ΤΟ ΜΕΓΑΛΟ ΝΤΗΛ ΣΚΛΑΒΕΝΙΤΗ - ΜΑΡΙΝΟΠΟΥΛΟΥ ΓΙΑ ΤΙΣ ΥΠΕΡΑΓΟΡΕΣ

32

Η ΚΑΘΕ ΠΟΙΚΙΛΙΑ ΕΧΕΙ ΤΟΝ ΤΟΠΟ ΤΗΣ, ΞΗΓΕΙ ΣΤΟ FRESHER Ο ΠΑΡΑΓΩΓΟΣ ΚΑΙ ΓΕΩΠΟΝΟΣ, ΗΛΙΑΣ ΝΤΙΝΗΣ



JUICE BARS

24 Η εξάπλωση των καταστημάτων με φρέσκους χυμούς ανοίγει δουλειές στα φρούτα

ΘΕΣΜΙΚΑ

- 30** Από 1,5 στρμ. η πριμοδότηση για θερμοκήπια, με βάση τα νέα Σχέδια Βελτίωσης
- 31** Αντικαλαζικά σε δικαιούχους για το επιτραπέζιο σταφύλι, αφού παραιτηθούν από τις αποζημιώσεις για 6 έτη

ΣΠΑΡΑΓΓΙ

36 Κλειδί για την ανάπτυξη της καλλιέργειας τα τελευταία 3 χρόνια το ισχυρό ενδιαφέρον από το εξωτερικό

ΚΑΡΟΤΟ

38 Η ασθενική ζήτηση και το υψηλό κόστος μειώνουν την παραγωγή, αλλά είναι το βιολογικό προϊόν που κάνει τη διαφορά

ΛΕΜΟΝΙ

40 Το έλλειμμα τόσο στην Ευρώπη όσο και στην Τουρκία ευνοεί το ελληνικό προϊόν

ΦΡΑΟΥΛΑ

42 Παράλληλα με τη φράουλα καλλιεργούν, μύρτιλλα και βατόμουρα οι Ισπανοί

ΑΧΛΑΔΙ

44 Πρωτοβουλία της Venus για επέκταση της ελληνικής ποικιλίας Sissy στη Βοιωτία και στις Σέρρες με σκοπό τον επιμερισμό κινδύνου



28

ΣΤΑΣΗ ΑΝΑΜΟΝΗΣ ΓΙΑ ΤΗΝ ΨΗΦΙΣΗ ΤΟΥ ΝΟΜΟΣΧΕΔΙΟΥ ΤΩΝ ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΜΩΝ ΤΗΡΕΙ Η ΔΙΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΗ ΤΩΝ ΦΡΟΥΤΩΝ

56

ΝΕΕΣ ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΕΣ ΓΙΑ ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΕΚΤΟΣ ΕΠΟΧΗΣ ΣΥΜΒΑΛΛΟΥΝ ΣΤΗΝ ΕΠΑΝΑΣΤΑΣΗ ΤΩΝ ΜΟΥΡΩΝ



ΚΑΛΛΙΕΡΓΗΤΙΚΑ

50 Ως ο μεγαλύτερος εχθρός της κερασίας μπορεί να εξελιχθεί στο μέλλον ο επιβλαβής οργανισμός Drosophila suzukii

ΕΤΑΙΡΙΚΑ

58 Συμπλήρωσε 45 χρόνια αδιάκοπη λειτουργίας η δυναμική ελληνική εταιρεία Soulis ABEE

ΠΡΟΦΙΛ

- 62** Σε Αμερική και Ινδία στέλνει τα φρούτα της η alfa-vita Patikas Ap.-Chatsios V. S.A.
- 64** Πολυετή εμπειρία, οργάνωση, και ποιότητα χαρακτηρίζουν τα σκόρδα της Κ.Ν. Μυρτσίδης & Σία

ΕΚΔΗΛΩΣΕΙΣ

66 Διεθνές Συνέδριο για την αειφορική διαχείριση και παραγωγή υψηλής ποιότητας κερασιών στη Νάουσα από 4-8 Απριλίου



**ΣΥΧΝΑ Η ΣΤΡΟΦΗ
ΣΕ «ΝΕΕΣ ΙΔΕΕΣ» ΔΕΝ
ΕΙΝΑΙ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑ
ΒΑΘΙΑΣ ΜΕΛΕΤΗΣ**

ΤΑ ΔΕΝΔΡΑ ΔΕΝ ΕΙΝΑΙ ΟΠΩΣ ΤΟ ΚΑΛΑΜΠΟΚΙ

Μια σειρά από λόγους, όπως η δραματική μείωση των περιθωρίων κέρδους σε πολλές από τις παραδοσιακές αρόσιμες καλλιέργειες, η απελευθέρωση των κοινοτικών ενισχύσεων (δικαιώματα) σε όλο το φάσμα της αγροτικής δραστηριότητας και ο προσανατολισμός των νέων κυρίως καλλιεργητών σε παραγωγή προϊόντων με αναφορά στις ανάγκες της αγοράς, καθιστούν όλο και πιο συχνή την προσέγγιση της ιδέας για την εγκατάσταση δενδρώνων.

Στον θεσσαλικό κάμπο για παράδειγμα, όπου μέχρι πρότινος κυριαρχούσαν μονοτετείς καλλιέργειες όπως το βαμβάκι, το καλαμπόκι, τα ζαχαρότευτλα και φυσικά τα σιτηρά, γίνεται όλο και πιο σαφές το τελευταίο διάστημα μια στροφή των καλλιεργητών σε «νέες ιδέες», χωρίς αυτές να είναι πάντοτε αποτέλεσμα βαθύτερης μελέτης.

Έτσι, μια καλλιεργητική επιλογή όπως π.χ. τα συμπύρνα ροδάκινα, με την οποία οι αγρότες της Ημαθίας ασχολούνται μια ζωή και την έχουν αναγάγει σε επιστήμη,

για την πλειοψηφία των θεσσαλών παραγωγών συνιστά μια νέα, άγνωστη και ενδεχομένως καινοτόμο καλλιέργεια. Με τους τελευταίους να αγνοούν πολλές από τις πτυχές της, πιθανή λάθος αφετηρία, δηλαδή επιπόλαιη επιλογή ποικιλίας ή κτήματος (ακατάλληλο έδαφος) ή ακόμα και πλημμελή καλλιεργητική διαχείριση, διαμορφώνει συχνά όχι μόνο το επίπεδο αντοχής μιας εκμετάλλευσης στο πεδίο του ανταγωνισμού αλλά και την ίδια τη βιωσιμότητά της.

Το ζήτημα είναι ότι στην περίπτωση των δένδρων η στροφή δεν είναι εύκολη. Το κόστος εγκατάστασης είναι μεγάλο και ο χρόνος αναμονής, μέχρι την παραγωγή, πολύς. Τυχόν σφάλματα δεν διορθώνονται εύκολα, αντίθετα συνοδεύουν το παραγωγικό αποτέλεσμα της φάρμας και την οικονομική θέση των διαχειριστών της για πολλά χρόνια.

Γιάννης Πανάγος
Εκδότης - Διευθυντής

Δοκιμάστε τα,
είναι **γλύκα!**



Επιλέγουμε πάντα τους καλύτερους παραγωγούς που χρησιμοποιούν τις αυστηρότερες προδιαγραφές ποιότητας με εντατικούς και αυστηρούς ελέγχους σε κάθε στάδιο παραγωγής και σας προσφέρουμε ακτινίδια τα οποία διακρίνονται για την υψηλή τους ποιότητα.

Αναγνωρίζονται για το «ξαιρετικά ιδιαίτερο, ελκυστικό και εμπορικό σχήμα τους, τη λεία φλούδα τους, τη ζουμερή σάρκα τους και την υπέροχη γεύση τους.

Η Ένωση Αγροτικών Συνεταιρισμών Καβάλας, έχοντας όλες τις απαραίτητες πιστοποιήσεις λειτουργίας από τους αρμόδιους φορείς και ακολουθώντας το πιο μοντέρνο warehouse management, μπορεί να εξασφαλίσει την καλύτερη ποιότητα φρέσκων συσκευασμένων φρούτων σε μεγάλες ποσότητες.



ΕΑΣ
ΚΑΒΑΛΑΣ
ΑΠΟ 1919

ΚΕΝΤΡΙΚΑ ΓΡΑΦΕΙΑ

Υδρας 18, 653 02 Καβάλα | Τηλ.: 2510 228696, 220147 | Fax: 2510 223506
E-mail: maria@easkavalas.gr | Website: www.easkavalas.gr

GLOBALG.A.P.

Η ΜΟΔΑ ΣΤΟ ΤΡΑΠΕΖΙ ΚΑΝΕΙ ΚΟΥΜΑΝΤΟ ΚΑΙ ΣΤΟ ΧΩΡΑΦΙ

Οι νέες καταναλωτικές συνήθειες από τη μια, με τα τροπικά φρούτα να καταλαμβάνουν περίοπτη θέση στο τραπέζι, και ο ενισχυμένος ρόλος των σούπερ μάρκετ από την άλλη, με διάθεση αυτών των προϊόντων να περνάει πλέον στις αλυσίδες, οδηγούν σε βαθιές αλλαγές του παγκόσμιου καλλιεργητικού χάρτη, όπως προκύπτει από τα στοιχεία ειδικής μελέτης του Ινστιτούτου Fundaci3n ExportAr της Αργεντινής

ΤΗΣ ΦΑΝΗΣ ΓΙΑΝΝΑΚΟΠΟΥΛΟΥ



Μια από τις νέες τάσεις που διαπιστώνει το Fundaci3n ExportAr είναι η διαφοροποίηση της αγοράς, ιδιαίτερα στη βορειοδυτική Ευρώπη, όπου τα βιολογικά προϊόντα, οι «υπερτροφές» και εξωτικά φρούτα γίνονται ολοένα και πιο δημοφιλή. Επιπλέον, οι καταναλωτές προτιμούν την ευκολία κατά την αγορά των φρούτων και λαχανικών (όπως για παράδειγμα τις μικρές συσκευασίες, το ηλεκτρονικό εμπόριο για τις αγορές, τα έτοιμα για κατανάλωση φρούτα και λαχανικά) και ταυτόχρονα έχουν όλο και μεγαλύτερη επίγνωση της ασφάλειας των τροφίμων και της εταιρικής κοινωνικής ευθύνης, έτσι ώστε να ζητούν ολοένα και πιο βιώσιμες πρακτικές. Η ευρωπαϊκή αγορά ρυθμίζεται, επίσης, από την απαγόρευση της εισαγωγής γενετικά τροποποιημένων φρούτων και λαχανικών στην ΕΕ. Το ρωσικό βέτο για τα προϊόντα της ΕΕ, που εισήχθη τον Αύγουστο του 2014, είχε ως αποτέλεσμα την εξαφάνιση μιας τεράστιας αγοράς, την πτώση των τιμών παραγωγού και την υπερπροσφορά προϊόντων εντός της ευρωπαϊκής αγοράς. Από πολιτική άποψη, η Ευρώπη έχει αναγκαστεί να βρει νέες εναλλακτικές αγορές για εξαγωγές και γι' αυτό λάνσαρε και νέα προγράμματα προώθησης (Enjoy it's from Europe) των τοπικών γεωργικών προϊόντων της.

ΜΟΛΙΣ ΤΟ 10% ΣΤΙΣ ΥΠΟΛΟΙΠΕΣ ΑΓΟΡΕΣ

Εισαγωγείς διαδραματίζουν καίριο ρόλο στην ευρωπαϊκή αγορά. Τα πιο φρέσκα προϊόντα από τις αναδυόμενες χώρες στην αγορά μέσω εισαγωγών από χονδρεμπόρους, οι οποίοι ενεργούν ως ενδιάμεσοι μεταξύ των παραγωγών και των μεγάλων επιχειρήσεων λιανικού εμπορίου. Σούπερ μάρκετ κυριαρχούν στην πώληση των φρούτων και λαχανικών, με μερίδια αγοράς άνω του 60%, σε βάρος των παραδοσιακών επιχειρήσεων και λαϊκές αγορές, οι οποίες μειώθηκαν κατά 10% στις περισσότερες χώρες. Μικρότερες μορφές λιανικής πώλησης μπορεί να μην είναι σε θέση να παραμείνουν στην επιχείρηση λόγω του ανταγωνισμού των τιμών και την αυξανόμενη έλλειψη τους πλεονεκτήματα.

ΤΡΟΠΙΚΑ ΦΡΟΥΤΑ Η ΝΕΑ ΤΑΣΗ

Τα τελευταία, χρόνια εξωτικά και εκτός εποχής φρούτα κυριαρχούν στις εισαγωγές παρά την οικονομική κρίση, όπως διαπιστώνουν οι ερευνητές του ινστιτούτου Fundaci3n ExportAr. Η δημοτικότητα των τροπικών προϊόντων (όπως το μάνγκο και το αβοκάντο) και εξειδικευμένα προϊόντα (όπως τα εξωτικά φρούτα και τα μούρα) είναι σε άνοδο. Οι μπανάνες είναι το πιο εισαγόμενο φρούτο, ακολουθούμενες από τον ανανά, τα πορτοκάλια και τα σταφύλια.

Πάνω από το 80% των ευρωπαϊκών εξαγωγών πηγαίνουν σε άλλες ευρωπαϊκές χώρες. Η Ισπανία είναι ο μεγαλύτερος εξαγωγέας φρέσκων φρούτων, με όγκο περίπου 7,2 εκατ. τόνους



ΚΥΡΙΩΣ ΕΝΤΟΣ ΕΥΡΩΠΗΣ ΟΙ ΕΞΑΓΩΓΕΣ ΤΗΣ ΕΕ

Όσον αφορά τις εξαγωγές, το 2014, η Ευρώπη εξήγαγε φρέσκα φρούτα αξίας 18,7 εκατ. ευρώ και φρέσκα λαχανικά αξίας 14 εκατ. ευρώ.

Πάνω από το 80% των ευρωπαϊκών εξαγωγών πηγαίνουν σε άλλες ευρωπαϊκές χώρες. Η Ισπανία είναι ο μεγαλύτερος εξαγωγέας φρέσκων φρούτων, με όγκο περίπου 7,2 εκατ. τόνους. Σχεδόν το ήμισυ του συνόλου των ολλανδικών εξαγωγών είναι επανεξαγόμενα φρούτα, ιδιαίτερα εξωτικά. Οι πιο σημαντικοί προορισμοί είναι η Γερμανία, το Ηνωμένο Βασίλειο και η Γαλλία.

Το 2013, η ΕΕ παρήγαγε 66,8 εκατ. τόνους φρέσκα φρούτα και περίπου 114 εκατ. τόνους φρέσκα λαχανικά, σχεδόν το 50% αντιστοιχεί στην παραγωγή πατάτας. Η φυτική παραγωγή της ηπείρου έχει μειωθεί κατά την τελευταία δεκαετία. Οι δυσμενείς και-

ρικές συνθήκες επηρεάζουν σημαντικά την ετήσια παραγωγή σε επίπεδο ΕΕ.

Τα υψηλότερα ποσοστά κατανάλωσης φρούτων και λαχανικών έχουν οι χώρες της Ανατολικής και Νότιας Ευρώπης, αλλά αυτά εξακολουθούν να βρίσκονται κάτω από τα συνιστώμενα επίπεδα από τον Παγκόσμιο Οργανισμό Υγείας. Αυτό έχει οδηγήσει σε πρωτοβουλίες για την προώθηση της κατανάλωσης φρούτων και λαχανικών (όπως το πρόγραμμα διανομής φρουτολαχανικών στα σχολεία της ΕΕ), τα οποία όλο και περισσότερο παρουσιάζονται ως μια υγιή εναλλακτική λύση στα ανθυγιεινά σνακ.

Ο ΑΝΤΑΓΩΝΙΣΜΟΣ ΣΤΙΣ ΤΙΜΕΣ ΚΑΙ Η ΔΙΑΦΟΡΟΠΟΙΗΣΗ ΤΩΝ ΠΡΟΪΟΝΤΩΝ

Η πρόσβαση στην ευρωπαϊκή αγορά δεν είναι εύκολη, σημειώνει το Fundación ExportAr, καθώς η ΕΕ έχει

Η ΑΣΙΑΤΙΚΗ ΖΗΤΗΣΗ ΡΥΘΜΙΖΕΙ ΤΗΝ ΑΓΟΡΑ

Αυτή τη στιγμή η πιο δυναμική αγορά όσον αφορά τα νωπά προϊόντα στον κόσμο είναι οι χώρες της Ασίας. Οι Ασιάτες καταναλώνουν τη μεγαλύτερη ποικιλία φρέσκων φρούτων και λαχανικών, κάνοντας μεγάλες εισαγωγές. Οι ΗΠΑ, η Χίλη, η Νότιος Αφρική, η Αυστραλία και η Ν. Ζηλανδία γνωρίζουν χρόνο με το χρόνο σημαντική αύξηση των εξαγωγών τους προς αυτήν την περιοχή. Μήλα, ροδάκινα, ακτινίδια, εσπεριδοειδή, πεπόνια, κεράσια και επιτραπέζια σταφύλια αποτελούν ήδη σημαντικά προϊόντα εισαγωγής με υψηλές τιμές, ενώ μπρόκολα, καρότα, κρεμμύδια, σπαράγγια, το σέλινο και το λάχανο αποτελούν τα λαχανικά με τις μεγαλύτερες πωλήσεις ανάμεσα στα εισαγόμενα. Ενδεικτικά, της αυξανόμενης ασιατικής ζήτησης για φρούτα και λαχανικά είναι οι συμπτωτικές επιχειρήσεων και διακινητών του κλάδου που γίνονται τόσο στην Κίνα, όσο και αλλού για να καλυφθούν οι ανάγκες των καταναλωτών στην ευρύτερη περιοχή της Ασίας.

ASIA FRUIT LOGISTICA

www.asiafruitlogistica.com





αυστηρούς κανονισμούς σχετικά με τη συσκευασία, τη σήμανση, τα διαμετρήματα, τη χρήση φυτοπροστατευτικών και ούτω καθ' εξής. Εκτός από αυτά, σημαντικός είναι και ο παράγοντας της τιμής ειδικά για τον ανταγωνισμό μεταξύ των αλυσίδων σούπερ μάρκετ. Οι καταναλωτές τείνουν να αγοράζουν τα ίδια προϊόντα ξανά και ξανά και μόνο λίγες εταιρείες κυριαρχούν στην αγορά.

Σε γενικές γραμμές, υπάρχουν πολλοί προμηθευτές και οι αγοραστές έχουν πολλές επιλογές, ώστε καθίσταται αναγκαίο να διαφοροποιηθούν τα προϊόντα προσφέροντας μεγαλύτερη αξία, ποιότητα, καλύτερη γεύση ή αειφορία. Ο ανταγωνισμός δεν είναι τόσο έντονος, όταν πρόκειται για εξειδικευμένα προϊόντα, αλλά η τάση αλλάζει και αυτό αναμένεται να διαδραματίσουν έναν πιο σημαντικό ρόλο στο μέλλον.

ΑΥΞΑΝΟΜΕΝΗ ΖΗΤΗΣΗ ΓΙΑ ΜΟΥΡΑ, ΡΟΔΙΑ, ΑΒΟΚΑΝΤΟ ΚΑΙ ΜΑΝΓΚΟ

Τα μούρα και γενικότερα τα μαλακά φρούτα (φράουλες, μύρτιλα, βατόμουρα κ.λπ.) θα είναι υψίστης σημασίας για τις εισαγωγές της Ευρώπης και το 2016 αλλά και κατά τα επόμενα έτη. Αυτή είναι η πρόβλεψη του Σβεν Χέινσοχ, συνιδιοκτήτη της μεγάλης γερμανικής εταιρείας εισαγωγής φρέσκων προϊόντων, Global Fruit Point. Ο ίδιος, τονίζει ότι το Περού θα συνεχίζει να έχει αυξανόμενη σημασία ως εισαγωγέας φρούτων της Ευρώπης, ενώ και η Ινδία θα έχει μεγαλύτερη παρουσία στην περιοχή. Κορυφαίο προϊόν στην ατζέντα των Ευρωπαίων εισαγωγέων θα είναι τα μούρα, σύμφωνα με τον Χέινσοχ, ο οποίος προβλέπει αυξημένη ζήτηση και για ρόδια, αβοκάντο της ποικιλίας Hass και μάνγκο.

Πρωτεργάτες σ' αυτή την τάση είναι οι Ισπανοί παραγωγοί καθώς εκμεταλλεύονται τα τελευταία 5 χρόνια όλη τη γκάμα των αποκαλούμενων και μαλακών φρούτων (soft fruits)

βάζοντας πέραν από φράουλες, μούρα, βατόμουρα, μύρτιλλα. Μάλιστα, για τη σεζόν 2014/2015 αύξησαν κατά 20% την παραγωγή βατόμουρων, στα 15.600 στρέμματα από τα 13.000 στρέμματα την προηγούμενη σεζόν, σύμφωνα με στοιχεία του Αμερικανικού Υπουργείου Γεωργίας (USDA). Προς το παρόν υπάρχει αυξημένη ζήτηση για μούρα στο εσωτερικό της χώρας, αλλά και στην υπόλοιπη Ευρώπη και στις τρίτες χώρες, σύμφωνα με τις εκτιμήσεις του USDA. Χαρακτηριστικό παράδειγμα η Ανδαλουσία που παρήγαγε το 2013 συνολικά 14.724 τόνους μύρτιλλων, αντιστοιχώντας στο 96,77% της συνολικής ισπανικής παραγωγής. Πρόκειται για αύξηση της τάξης του 371,3% σε σχέση με τους 3.124 τόνους μύρτιλλων το 2008. Ακολουθεί η παραγωγή μούρων που κυρίως στην Ουέλβα τα τελευταία 6 χρόνια έχει γνωρίσει ανάπτυξη κατά 91,34%.

ΣΥΜΦΩΝΙΕΣ ΕΛΕΥΘΕΡΟΥ ΕΜΠΟΡΙΟΥ ΚΑΙ ΒΙΟΛΟΓΙΚΑ ΠΡΟΪΟΝΤΑ

Τέλος, σημειώνεται ότι η ΕΕ προσφέρει πολλές επιχειρηματικές ευκαιρίες για τους εξαγωγείς στις χώρες μέλη της, αλλά και για πολλές ξένες χώρες που έχουν υπογράψει συμφωνίες ελεύθερου εμπορίου, παρατηρεί το Ινστιτούτο της Αργεντινής στη μελέτη του. Ταυτόχρονα, πρόσφατα ο Επίτροπος Γεωργίας της ΕΕ, Φιλ Χόγκαν, ανακοίνωσε την έναρξη των διαπραγματεύσεων με σκοπό τη σύναψη διμερών εμπορικών συμφωνιών για τα βιολογικά προϊόντα με την Κολομβία και το Μεξικό. Τόσο η Κολομβία και το Μεξικό όσο και η ΕΕ επιθυμούν να προκύψει μια συμφωνία όπου θα δημιουργηθεί μια μεγαλύτερη αγορά για τους βιοκαλλιεργητές, θα μειωθούν τα διοικητικά βάρη για τις επιχειρήσεις και περισσότερα βιολογικά προϊόντα θα είναι διαθέσιμα για τους καταναλωτές.



ΣΤΡΕΦΟΝΤΑΙ ΣΤΑ ΟΠΩΡΟΚΗΠΕΥΤΙΚΑ ΟΙ ΠΑΡΑΓΩΓΟΙ

Σε «ναυαρχίδα» των ελληνικών εξαγωγών οπωροκηπευτικών εξελίσσεται ολοένα και περισσότερο ο τομέας των φρούτων, δείχνοντας ότι ο κλάδος διαθέτει σημαντική παραγωγική δομή και σοβαρό οργανωτικό υπόβαθρο που του δίνουν την ευχέρεια να στέκεται ανταγωνιστικά στη διεθνή αγορά. «Ο κλάδος έχει δυναμική, διότι υπάρχει ζήτηση και νέες τάσεις των καταναλωτών προς τα φρούτα. Το υπόβαθρο είναι κάτι που προφανώς υπάρχει -το γεγονός ότι έχουν αυξηθεί η εξαγωγές δείχνει ότι γίνεται σοβαρή δουλειά- αλλά σίγουρα ο τομέας έχει περιθώρια βελτίωσης», επισήμανε ο Τάσος Χανιώτης, Director European Commission στη Γενική Διεύθυνση Agriculture and Rural Development της ΕΕ, στην τοποθέτησή του στο 6ο Συνέδριο Agrotica, που διοργάνωσε η Γεωπονική Σχολή του ΑΠΘ, με ατζέντα στον τομέα των οπωροκηπευτικών και συμμετοχή πληθώρας ομιλητών. Ο Έλληνας κοινοτικός αξιωματούχος δεν παρέλειψε να σημειώσει ότι «αχιλλέως πτέρνα» για τον κλάδο είναι ότι δεν έχει οργανωθεί, ακόμη, σε μεγαλύτερα σχήματα παραγωγών.

Μόλις το 12-14% μέσω των Ομάδων

«Στο σημείο αυτό η Ελλάδα έχει μείνει πίσω. Ενώ ο μέσος όρος της Ε. Ε. είναι το 50% της αξίας των οπωροκηπευτικών να περνά μέσα από τις ομάδες, στην Ελλάδα το ποσοστό αυτό είναι μόλις στο 12-14%», τόνισε χαρακτηριστικά και συμπλήρωσε πως σε ετήσια βάση η Ε. Ε. δαπανά περί τα 900 εκατ. ευρώ, για επιχειρησιακά προγράμματα στήριξης των οργανώσεων παραγωγών στα οπωροκηπευτικά.



ΣΥΜΠΡΑΞΕΙΣ ΣΤΗ ΔΙΕΘΝΗ ΣΚΑΚΙΕΡΑ

Διαβατήριο για Μόσχα έβγαλε η Rungis

Η Rungis, προμηθευτής φρέσκων προϊόντων στη Γαλλία, υπέγραψε σύμφωνο εξαπλώσεως με τη Ρωσία ενώ ακολουθεί το Ντουμπάι. Η συμφωνία, ύψους 800 εκατ. ευρώ για μια έκταση 3.000 στρεμμάτων, υπογράφηκε από Stéphane Layani, πρόεδρο της εταιρείας Semmaris, και τον Andreï Kostine, Γενικό Διευθυντή της ρωσικής κρατικής τράπεζας VTB και προβλέπει την χρησιμοποίηση μέσω θυγατρικής της επωνυμίας «Διεθνής Αγορά Rungis», τη μεταφορά της μηράντας στη Ρωσία και την παροχή τεχνολογίας.

ΙΡΛΑΝΔΙΑ

ΓΕΡΜΑΝΙΑ

ΗΠΑ



Η BayWa επεκτείνεται στα τροπικά φρούτα

Το πλειοψηφικό πακέτο των μετοχών της εισαγωγικής ολλανδικής εταιρείας τροπικών φρούτων, TFC Holland B.V., θα αποκτήσει η γερμανική Baya έναντι 28,7 εκατ. ευρώ. Στόχος είναι να μπει ο γερμανικός όμιλος στα τροπικά φρούτα, καθώς «πρόκειται για μια συμφωνία στρατηγικής σημασίας», όπως ανέφερε ο Γενικός Διευθυντής της Klaus Lutz. Η Baya στη Γερμανία εστίαζε κυρίως στη διακίνηση μήλων, που δέχθηκαν ισχυρό πλήγμα από το ρωσικό εμπάργκο. Τώρα, σκοπός της Baya πέραν από τη διαφοροποίηση των προϊόντων στο χαρτοφυλάκιό της είναι και η επέκτασή της στην Ευρώπη μέσω εξαγοράς ή συνεργασίας με άλλους διακινητές. Ιδιαίτερη έμφαση θα δοθεί στα εξής: αβοκάντο, παπάγια και μάνγκο. Επίσης, η Baya προτρέπει τους καλλιεργητές μήλων στη Γερμανία να στραφούν σε πιο premium ποικιλίες και ήδη ξεκίνησαν οι πρώτες φυτεύσεις μήλων Jazz της T&G.



Απόβαση στις ΗΠΑ για την Total Produce

Το 65% της αμερικάνικης Progressive Produce LLC, που έχει φρέσκα προϊόντα, πέρυσι σημείωσε ρεκόρ πωλήσεων ύψους 200 εκατ. δολαρίων και αριθμεί 214 υπαλλήλους, απέκτησε η ιρλανδική Total Produce. Αυτή η εξαγορά έρχεται ως συνέχεια στην επέκταση της στη Βόρεια Αμερική, καθώς έχει αποκτήσει και άλλες εταιρίες. Μέσω 4 εγκαταστάσεων διανομής σε Καλιφόρνια και Ουάσινγκτον, η Progressive Produce παρέχει μια ευρεία γκάμα φρέσκων, αμερικανικών αλλά και εισαγόμενων προϊόντων. Επίσης, ειδικεύεται στις πατάτες, τα κρεμμύδια, τα σπαράγγια και τα βιολογικά φρούτα και λαχανικά. Η ιρλανδική Total Produce ανακοίνωσε ότι πρόσθετες εξαγορές θα γίνουν μέσα στο 2019 με σκοπό να εξασφαλίσει η εταιρία τους μελλοντικούς της στόχους στις ΗΠΑ. «Αυτή η συνιδιοκτησία με την Progressive Produce επεκτείνει τις δραστηριότητές μας στις ΗΠΑ», ανέφερε χαρακτηριστικά ο πρόεδρος της Total Produce, Carl McCann.





ΡΩΣΙΑ



ΚΙΝΑ



Η Grimme «μαρσάρει» στις πατάτες της Κίνας

Περίπου 13 εκατ. ευρώ για νέο εργοστάσιο επενδύει στην Κίνα η κατασκευάστρια εταιρεία Grimme, ειδική σε kit εξοπλισμού για την παραγωγή πατάτας και ζαχαρότευτλων. Με πάνω από 50 εκατ. στρέμματα πατάτας, η Κίνα αποτελεί την μεγαλύτερη παραγωγή πατάτας παγκοσμίως, την ώρα που η Κινεζική κυβέρνηση έχει σχέδια να διπλασιάσει την περιοχή αυτή στα 100 εκατ. στρέμματα μέχρι το 2020. Σήμερα, ωστόσο, μόλις το 1/5 της παραγωγής συγκομίζεται με τη χρήση μηχανημάτων, και η Grimme πιστεύει πως υπάρχει ευκαιρία για περαιτέρω επενδύσεις στην εκμνησίωση. Έχοντας αυτό στο μυαλό, οι Γερμανοί κατασκευαστές, επένδυσαν σε μία νέα παραγωγική μονάδα 13.000 τμ, μαζί με γραφεία, σε μία έκταση 30 στρεμμάτων στο λιμάνι της πόλης Tianjin που θα ξεκινήσει την άνοιξη του 2017. Να σημειωθεί ότι η Grimme έχει ήδη μία θυγατρική στην Κίνα εδώ και 5 χρόνια.



**ΝΕΑ
ΖΗΛΑΝΔΙΑ**



Νέος κινεζικός κολοσσός στα φρούτα

Κολοσσός που θα ταράξει την παγκόσμια εφοδιαστική αλυσίδα θα προκύψει από τη συγχώνευση Joyvio και Golden Wing Mau, δύο από τις κορυφαίες εταιρίες φρούτων στην Κίνα, όπως αναφέρει το Freshfruitportal.com. Η Joyvio-θυγατρική της Lenovo Holdings – και η Golden Wing Mau (GWM) θα συγχωνευτούν και στη νέα εταιρία «Joyvio GWM» θα έχουν μοιρασμένα μερίδια (50/50). Αμφότερες σημείωσαν πωλήσεις ύψους 5 δις. γεν (773 εκατ. δολαρίων). Ο νοτιοαφρικάνικος όμιλος φρούτων, Capespan, κατέχει το 25% της GWM και η Joyvio, ο μεγαλύτερος παραγωγός βατόμουρων και ακτινιδίων, είναι γνωστή για την επέκτασή της στο εξωτερικό, μέσω συνεργασιών στη Χιλή με την Subsole και στην Αυστραλία με την Perfection Fresh..

Μνημόνιο συνεργασίας για Zespri και T&G

Οι δύο μεγάλοι εξαγωγείς της Νέας Ζηλανδίας η Zespri και η T&G υπέγραψαν σύμφωνο συνεργασίας για να αυξήσουν τις πωλήσεις τους. Συγκεκριμένα, οι δύο εταιρίες θα εργαστούν από κοινού με σκοπό: να πουλήσουν μέσα στη φετινή εμπορική σεζόν 1 εκατ. κιβώτια από τα ακτινίδια Zespri στην Ταϊλάνδη, την Καμπότζη, την Μιανμάρ και το Λάος. Και οι δύο εταιρίες βλέπουν ότι υπάρχει τεράστιο δυναμικό στις ασιατικές αγορές για το ακτινίδιο. Επίσης, η T&G θα αναπτύξει προγράμματα προώθησης για τα Zespri Green, τα Zespri SunGold (κιτρινόσαρκα) και τα δικά προϊόντα της (μήλα JAZZ και ENVY) σ' αυτές τις 4 νοτιοανατολικές χώρες της Ασίας. Αξίζει να σημειωθεί ότι η υπογραφή του μνημονίου συνεργασίας μεταξύ των δύο εταιριών έγινε στο πλαίσιο της φετινής Fruit Logistica στο Βερολίνο.



ΜΕ ΑΔΥΝΑΜΗ ΦΩΝΗ ΟΙ ΠΑΡΑΓΩΓΟΙ ΜΠΡΟΣ ΣΤΗ ΣΥΓΚΕΝΤΡΩΣΗ ΤΗΣ ΛΙΑΝΙΚΗΣ

ΤΟ ΜΕΡΙΔΙΟ ΤΩΝ ΣΟΥΠΕΡ ΜΑΡΚΕΤ ΣΤΑ ΣΥΣΚΕΥΑΣΜΕΝΑ ΝΩΠΑ ΦΡΟΥΤΟΛΑΧΑΝΙΚΑ ΕΙΝΑΙ ΣΤΟ 30% ΜΕ ΑΝΟΔΙΚΗ ΤΑΣΗ, ΛΕΕΙ Η ICAP
ΤΗΣ ΜΑΡΙΑΣ ΚΡΟΚΟΥ

Ολοένα αυξανόμενη βαίνει η τάση συγκέντρωσης του ελληνικού λιανεμπορίου, όπως δείχνουν αφενός οι τελευταίες εξελίξεις, με την υπογραφή συμφωνίας μεταξύ Σκλαβενίτη και Μαρινόπουλου και την απόκτηση των επιχειρηματικών δραστηριοτήτων της Βερόπουλος απ' την METRO ΑΕΒΕ και αφετέρου τα στοιχεία μελέτης της ICAP, που δημοσιεύθηκε στις 23 Φεβρουαρίου. Σημειώνεται ότι σύμφωνα με περσινή μελέτη της ICAP το μερίδιο των σούπερ μάρκετ στη διακίνηση τυποποιημένων-συσκευασμένων νωπών οπωροκηπευ-

τικών αυξάνεται συνεχώς τα τελευταία έτη και εκτιμάται περίπου στο 25%-30%.

Όπως αναφέρεται στην τελευταία μελέτη της ICAP, «η τάση συγκέντρωσης συνεχίζεται αμείωτη και το '15-'16 λόγω και των εξαγορών καταστημάτων ή εταιρειών, με τις μεγάλες αλυσίδες σούπερ μάρκετ να καλύπτουν το μεγαλύτερο ποσοστό των συνολικών πωλήσεων του κλάδου. Όπως υπενθυμίζεται στη μελέτη, ο βαθμός συγκέντρωσης στον κλάδο παρουσιάζει αύξηση τα τελευταία χρόνια λόγω και των εξαγορών καταστημάτων/εταιρειών απ' τις μεγάλες κυρίως αλυσί-

δες, το κλείσιμο ορισμένων εταιρειών του κλάδου κτλ. Ενδεικτικό είναι ότι οι 5 μεγαλύτερες εταιρείες κάλυψαν από κοινού σχεδόν το 60% περίπου της συνολικής αξίας της εγχώριας αγοράς το 2014.

Ζημιώνονται οι παραγωγοί

Η αύξηση του μεριδίου της αγοράς που συγκεντρώνεται σε λιγότερες εταιρείες εγείρει ανησυχίες σε αρκετούς συντελεστές του κλάδου για ενδεχόμενη μείωση της διαπραγματευτικής τους ικανότητας στο μέλλον και για την πιθανότητα δημιουργίας έντονου ανταγω-

ΟΙ ΕΞΑΓΟΡΕΣ ΤΟΥ ΣΚΛΑΒΕΝΙΤΗ





νισμού μεταξύ των συνεταιρισμών.

Βέβαια, η ισχυροποίηση των υγιών εταιρειών εξασφαλίζει μεγαλύτερη αξιοπιστία σε σχέση με τις πληρωμές των συνεργαζόμενων παραγωγών.

Ειδικότερα, όσον αφορά τις τελευταίες εξελίξεις, πριν 2 βδομάδες έγινε γνωστό ότι Σκλαβενίτης και Μαρινόπουλος προχώρησαν σε συνεργασία που αναμένεται να ολοκληρωθεί σε 2 μήνες, καθώς τελεί υπό την έγκριση της Επιτροπής Ανταγωνισμού. Με τη συμφωνία ενισχύεται σημαντικά η διαπραγματευτική ισχύς του Σκλαβενίτη, καθώς οι φετινές πωλήσεις του αναμένεται να ξεπεράσουν τα 2 δις ευρώ. (Ο τζίρος του Ομίλου πέρσι άγγιξε το 1,7 δις ευρώ, ενώ αυτός του Μαρινόπουλου εκτιμάται στο 1,2 δις). Η νέα εταιρεία θα διαχειρίζεται τη λειτουργία των 33 υπεραγορών, που διαθέτει σήμερα η Μαρινόπουλος σε μεγάλα αστικά κέντρα. Σημειωτέον ότι ο κύκλος εργασιών των καταστημάτων αυτών, ήταν το 2015 325 εκατ. ευρώ. Η συμφωνία αυτή αποτελεί την τρίτη μεγάλη κίνηση της «Σκλαβενίτη» σε διάστημα ενάμιση έτους, καθώς είχε προηγηθεί η εξαγορά του μεριδίου της «Βερόπουλος» στην κρητική αλυσίδα Χαλκιαδάκης και στη συνέχεια η απόκτηση των καταστημάτων της Makro. Απ' την πλευρά της Μαρινόπουλος, η εν λόγω συμφωνία αποτελεί έναν τρόπο ενίσχυσης των χρηματοροών της και θετική εξέλιξη για τους προμηθευτές της, αν δεν πραγματοποιηθεί κούρεμα των οφειλούμενων ποσών.

ΚΑΤΑΝΟΜΗ ΣΟΥΠΕΡ ΜΑΡΚΕΤ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ



Αττική	20,0%
Αν.Μακεδονία & Θράκη	4,5%
Κεντ. Μακεδονία	20,0%
Δυτ. Μακεδονία	2,4%
Ήπειρος	2,3%
Ιόνια Νησιά	1,1%
Θεσσαλία	6,9%
Δυτ. Ελλάδα	4,5%
Στερεά Ελλάδα	4,9%
Πελοπόννησος	4,9%
Κρήτη	4,3%
Β. Αιγαίο	0,6%
Ν. Αιγαίο	1,7%

Καθυστερήσεις στις πληρωμές

Υπενθυμίζεται ότι απ' το 2004-2005 παρατηρούνται δυσκολίες στις πληρωμές των προμηθευτών απ' την εταιρεία, με αποτέλεσμα πολλοί Συνεταιρισμοί και μεμονωμένοι προμηθευτές να σταματήσουν τις συναλλαγές τους μαζί της. Καθυστερήσεις στις πληρωμές εμφανίζονται και από τον Βερόπουλο (για ποσά πάνω από 2.000 ευρώ), όπως μας λένε πολλοί προμηθευτές ανά την Ελλάδα. Αξίζει να επισημανθεί ότι όσον αφορά τις πληρωμές, σύμφωνα με αξιόπιστες πληροφορίες, η METRO τις πραγματοποιεί σε βάθος 3,5-4 μηνών, η Lidl στους 3-5 μήνες, η Βασιλόπουλος στους 2-5 μήνες και ο Σκλαβενίτης σε 1-2 μήνες. Σύμφωνα με Συνεταιριστές και παραγωγούς, όταν η εξόφληση γίνεται μετά από 3 μήνες, προκύπτει έντονο πρόβλημα, καθώς σε ορισμένες καλλιέργειες σε 2 μήνες ολοκληρώνεται η συγκομιδή και οι παραγωγοί έχουν μπει στη συγκομιδή της επόμενης καλλιέργειας χωρίς να έχουν εξοφληθεί για τις πωλήσεις της προηγούμενης.



ΠΡΟΧΩΡΑ ΣΕ ΕΞΑΓΟΡΕΣ Η METRO

Την τάση συγκέντρωσης στον κλάδο του ελληνικού λιανεμπορίου ενίσχυσε και η μεγάλη συνένωση στο χώρο που πραγματοποιήθηκε την προηγούμενη βδομάδα, με την απόκτηση των επιχειρηματικών δραστηριοτήτων της εταιρείας Βερόπουλος απ' την METRO AEBE. Μάλιστα, ο διεθνών σύμβουλος της τελευταίας, Αριστοτέλης Παντελιάδης, άφησε ανοικτό το ενδεχόμενο για την εξαγορά και άλλης εταιρείας σε συνέντευξη Τύπου στις 18 Φεβρουαρίου.

Όπως ανέφερε ο κ. Παντελιάδης, «δεν πρόκειται να κλείσουμε τα μάτια σε τυχόν ευκαιρία που μπορεί να παρουσιαστεί. Δεν αποκλείω οποιαδήποτε άλλη επεκτατική κίνηση».

Σύμφωνα με τον ίδιο, η METRO AEBE θα επενδύσει, επίσης, στην εξυγίανση των καταστημάτων της Βερόπουλος.

Η νέα εταιρεία αριθμεί περισσότερα από 250 καταστήματα όσον αφορά το δίκτυο χονδρικής πανελλαδικά, ενώ έχει 9.000 εργαζόμενους που αναμένεται να γίνουν 10.000 σε βάθος τριετίας.

Στόχος είναι, διευκρίνισε ο κ. Παντελιάδης, «να πληρωθούν άμεσα οι προμηθευτές της Βερόπουλος, ενώ σχετικά με την τιμολογιακή πολιτική είπε ότι οι τιμές στα προϊόντα της Βερόπουλος θα μειωθούν προκειμένου να εξοικωθούν με τις τιμές των προϊόντων στα καταστήματα της METRO».

Στοιχεία σχετικά με τον τομέα του ελληνικού λιανεμπορίου

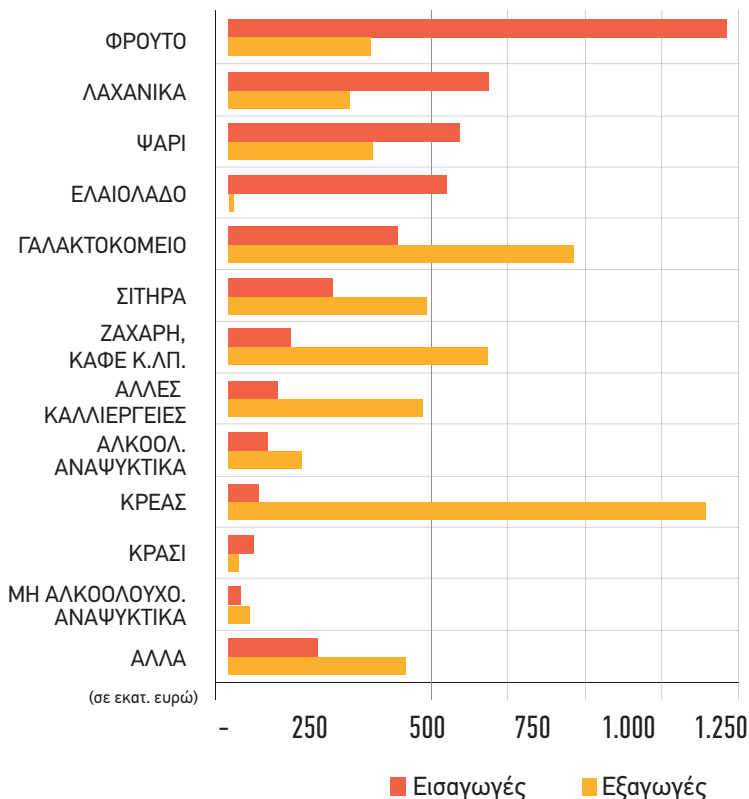


Κερδίζουν μερίδιο εξαγωγών τα ελληνικά φρουτολαχανικά

Στα προϊόντα υψηλής ανάπτυξης, που έχουν κερδίσει μερίδιο στη διεθνή αγορά την τελευταία δεκαετία εντάσσει τα ελληνικά φρούτα και λαχανικά η έκθεση για τον Αγροδιατροφικό Τομέα, που δημοσίευσε η Εθνική Τράπεζα τον περασμένο Δεκέμβριο. Συγκεκριμένα, σύμφωνα με την έκθεση τα ελληνικά φρούτα και τα λαχανικά το 2014 κάλυπταν το 36% των συνολικών εξαγωγών ελληνικών τροφίμων, ενώ το 2005 κάλυπταν το 25%.



Εμπορικό ισοζύγιο Ελλάδας ανά προϊόν



ΠΗΓΗ: Eurostat (2013), NBG calculations



ΣΤΟ ΧΥΜΟ ΜΗΛΟΥ ΜΠΑΙΝΕΙ Ο ΑΣ ΖΑΓΟΡΑΣ

ΣΤΗ ΜΕΤΑΠΟΙΗΣΗ του χυμού μήλου θα εισέλθει την επόμενη πενταετία, ο συνεταιρισμός Ζαγοράς Πηλίου, σύμφωνα την τοποθέτηση του Δ. Βαλασσά στην ημερίδα της Gaia Επιχειρείν στην Agrotica. Ο ίδιος συμπλή-

ρωσε πως ένα ποσοστό περί το 30% των 8.000 στρεμμάτων που καλλιεργούνται με μήλα, βρίσκεται στη φάση αναδιάρθρωσης ενώ μπαίνουν και νέες φυτείες. Τέλος εκτίμησε, πως η παραγωγή θα φθάσει τους 20.000 τό-

νους την επόμενη πενταετία. Ο συνεταιρισμός που μετρά 100 χρόνια παρουσίας σε μια δύσκολη αγορά, ανακοίνωσε πως σε τιμές χονδρικής, η καλή κατηγορία αυξήθηκε κατά 5 λεπτά στο κιλό σε σχέση με πέρυσι ενώ φέτος υπάρχει ευκολότερη διάθεση του προϊόντος.





Πρόσθετα για αγροτικά πλαστικά και ιχνοστοιχεία

Τους φωτοσταθεροποιητές Tinuvin® παρουσίασε σε ειδική εκδήλωση της BASF, στο πλαίσιο της Agrotica 2016, ο Παναγιώτης Στάθης, χημικός μηχανικός και υπεύθυνος για τα πρόσθετα πλαστικών της BASF Ελλάς ABEE. Στη δεύτερη παράλληλη εκδήλωση της BASF, ο Δρ. Κώστας Τζεβελέκος, χημικός μηχανικός και υπεύθυνος για τα προϊόντα φροντίδας (Care Chemicals) της BASF Ελλάς ABEE, παρουσίασε τα ιχνοστοιχεία της BASF καθώς και μια σειρά από άλλα πρόσθετα όπως το Emulan LVA που συμβάλλει στη συγκράτηση των διαφυλλικών σκευασμάτων πάνω στα φύλλα, καθώς και το Poligen WE43, γαλάκτωμα οξειδωμένου κεριού πολυαιθυλενίου, το οποίο επικαλύπτει και προστατεύει τα εσπεριδοειδή στην αποθήκευση και μεταφορά τους.

ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΑΠΟΒΑΣΗ ΣΤΗ WOP 2016 ΣΤΟ ΝΤΟΥΜΠΑΪ

Η ΗΓΕΤΙΚΗ ΕΚΘΕΣΗ, στη Μέση Ανατολή, για τα οπωροκηπευτικά WOP DUBAI 2016, (13-15 Νοεμβρίου), αφορά στο επιχειρείν των Αραβικών εμιράτων και τις γύρω χώρες. Διοργανώνεται από τη γερμανική εταιρεία MESSE ESSEN και ως τώρα συμμετέχουν: Μητροσίλης ΑΕ, Λαμπιντίνο ΑΕ, Green Fresh, Sediger, ΑΣ Νέστος, ΑΣ Νέσπαρ, Γκουστέρα Αρ, Αλκυών ΑΕ, ΑΣ Μέσης, ΑΣ Μελίκης, ΑΣ Νέος Αλιάκμονας, ΑΣ Επισκοπής, Ασεποπ Νάουσας, ΑΣΟΠ Επισκοπής, ΕΑΣ Καβάλας, Venus, ΑΣ Νάουσας. Επίσημος αντιπρόσωπος της έκθεσης για Ελλάδα-Κύπρο είναι η Κωνσταντίνα Bouman της www.greekfruits.eu
Πληροφορίες: <http://www.wop-dubai.com/>



Μαθήματα εξωστρέφειας από την Novatec ΑΕ

Επιτυχίες μετρά η NOVATEC Α.Ε. για την συμμετοχή της στις εκθέσεις «AGROTICA 2016», στη Θεσσαλονίκη και στη «FRUIT LOGISTICA 2016», στο Βερολίνο.

Η εταιρεία ενημέρωσε τους επισκέπτες για τα νέα προϊόντα και τις καινοτόμες τεχνολογίες της στον Τομέα Διαλογής και Συσκευασίας Φρέσκων Φρούτων και Λαχανικών.

Η NOVATEC Α.Ε. που εδρεύει στην ΒΙ.ΠΕ. Πάτρας, εξειδικεύεται στη σχεδίαση, κατασκευή και τεχνική υποστήριξη μηχανημάτων για τη Διαλογή, Ταξινόμηση και Συσκευασία Φρέσκων Φρούτων και Λαχανικών και εξαγίε μηχανήματα στο εξωτερικό, όπως στην Κύπρο, τα Βαλκάνια, την Τουρκία, τη Ρωσία και την Ευρώπη.



Ποιοτικές ντομάτες Ελαφονησίου

Α.Σ.Ο.Π.
Ελαφονησίου

Η ντομάτα
όπως πρέπει να είναι!....



26 ΔΙΕΘΝΕΣ ΕΜΠΟΡΙΚΟ ΓΕΤΟΝΟΣ ΦΡΟΥΤΩΝ ΚΑΙ ΛΑΧΑΝΙΚΩΝ



Πράσινα Λαχανικά και Σπαράγγι στο επίκεντρο της Freskon

ΜΕ ΑΥΞΗΜΕΝΕΣ συμμετοχές εμπορικών εκθετών και 40 ακόμη χώρες θα «τρέξει» για 2η συνεχή φορά, η Διεθνής Εμπορική Έκθεση Φρέσκων Φρούτων και Λαχανικών, Freskon, το διάστημα 21-23 Απριλίου στο Διεθνές Εκθεσιακό και Συνεδριακό Κέντρο Θεσσαλονίκης. Μετά την μεγάλη επιτυχία της περσινής διοργάνωσης, φέτος προβλέπεται 40% αύξηση σε αριθμό εκθετών και συνολικών τετραγωνικών.

Στόχος της διοργανώτριας εταιρείας ΔΕΘ-HELEXPO είναι να αναδείξει τη Freskon ως το απόλυτο εμπορικό γεγονός για τον κλάδο των φρέσκων φρούτων και λαχανικών στην ευρύτερη περιοχή της Ν.Α. Ευρώπης και Ανατολικής Μεσογείου. Για το 2016, επιπρόσθετος στόχος των διοργανωτών είναι η ανάπτυξη της επιχειρηματικότητας, η εξωστρέφεια της ελληνικής παραγωγής, η ενημέρωση των καταναλωτών για τα προϊόντα που παρουσιάζονται, η αναζήτηση νέων αγορών καθώς και η τόνωση του πρωτογενούς τομέα.

Διεθνές Συνέδριο

Πρωταγωνιστική θέση στη Freskon για το 2016 θα έχει το 1ο Διεθνές Συνέδριο για τα «Πράσινα Λαχανικά & το Σπαράγγι» (22-23 Απριλίου), που φιλοδοξεί να αποτελέσει το έναυσμα, ώστε να ξεκινήσει μια αναπτυξιακή πορεία των προϊόντων αυτών στη χώρα μας. Το Συνέδριο αποτελείται από 5 θεματικές ενότητες. Προσκεκλημένοι είναι σημαντικοί επαγγελματίες του κλάδου που θα συμβάλλουν με ουσιαστικό τρόπο στη διασαφήνιση των θεματικών. Να σημειωθεί πως τη δημιουργία των θεματικών

ενοτήτων έχει αναλάβει η έδρα λαχανοκομίας του Αριστοτελείου Πανεπιστημίου Θεσσαλονίκης. Πρόθεση των διοργανωτών είναι η εκπροσώπηση όσον το δυνατόν περισσότερων ευρωπαϊκών χωρών, ειδικά από Ιταλία, Γαλλία και Ολλανδία, οι οποίες ξεχωρίζουν στην παραγωγή, τη συσκευασία αλλά και τη διακίνηση των πράσινων λαχανικών.

Freskon Hosted Buyers

Επίσης τεράστια βαρύτητα έχει δοθεί στο πρόγραμμα "FRESHCON HOSTED BUYERS" όπου προβλέπεται η φιλοξενία περισσότερων από 150 αγοραστών από 30 και πλέον χώρες. Στο πλαίσιο του προγράμματος θα φιλοξενηθούν αγοραστές από χώρες όπως Κίνα, Ινδία οι οποίες εντάσσονται στις διακρατικές διαπιστευμένες επαγγελματικές σχέσεις της χώρας μας και παρουσιάζουν ιδιαίτερο ενδιαφέρον για τις εξωστρεφείς επιχειρήσεις.

ΕΜΦΑΣΗ ΣΤΟ FRESHCON MARKET

Ιδιαίτερη έμφαση θα δοθεί στις επιχειρηματικές συναντήσεις μέσω του FreshCon Market. Εκτός από τις αλυσίδες που συγκρότησαν το πρώτο FreshCon Market, φέτος θα λάβουν μέρος περισσότερες από χώρες όπως η Ρουμανία, η Βουλγαρία, η Σερβία, η Ουκρανία και η Κροατία.





Φυσικός χυμός ροδιού σε συσκευασία 250 ml κυκλοφορεί στην αγορά από την εταιρία «ΑΛΦΕΙΟΣ-ΡΟΔΙ Α.Ε.».

ΔΥΝΑΜΙΚΟ ΛΑΝΣΑΡΙΣΜΑ ΓΙΑ ΤΟ ΧΥΜΟ ΤΗΣ ΑΛΦΕΙΟΣ ΡΟΔΙ

Χυμό ρόδι 100% φυσικό, παράγει σε σύγχρονες εγκαταστάσεις, η εταιρία «ΑΛΦΕΙΟΣ-ΡΟΔΙ Α.Ε.» στον Πύργο Ηλείας. Τα εγκαίνια της μονάδας έγιναν στις 24 Ιανουαρίου παρουσία πολιτικών και εκπροσώπων της αγοράς. Ο χυμός που προέρχεται από 50 ροδιώνες κυκλοφορεί σε συσκευασία 250 ml. Η υπερσύγχρονη μονάδα διαθέτει γραμμή παραγωγής που κατασκευάστηκε σε συνεργασία Ελλήνων και Τούρκων τεχνικών από την Ξάνθη και απασχολεί 50 άτομα. Το προϊόν ολιστικής γεωργίας, διαθέτει όλες τις απαραίτητες-αυστηρές-πιστοποιήσεις.



Νέα συμφωνία για πρόγραμμα συμβολαιακής με την Πειραιώς

Τη συνεργασία τους στο πλαίσιο του προγράμματος Συμβολαιακής Γεωργίας ανακοίνωσαν Τράπεζα Πειραιώς και Μπαρμπα-Στάθης, με στόχο την άμεση και ενεργό υποστήριξη και ανάπτυξη της αγροτικής παραγωγής οπωροκηπευτικών προϊόντων. Η χρηματοδοτική πρόταση της συμβολαιακής γεωργίας στον τομέα των οπωροκηπευτικών αναφέρεται ουσιαστικά στην οικονομική στήριξη της παραγωγικής διαδικασίας. Έτσι, ο παραγωγός έχει στη διάθεσή του την απαιτούμενη ρευστότητα με ανταγωνιστικούς όρους τη στιγμή που τη χρειάζεται, γεγονός που ενισχύει περαιτέρω τη φροντίδα της εταιρείας προς τους συνεργάτες της παραγωγούς.

PREPAC

Η ΔΙΚΗ ΣΑΣ ΕΤΑΙΡΕΙΑ
Ο ΔΙΚΟΣ ΣΑΣ ΣΥΝΕΡΓΑΤΗΣ

Xtend®

**Σακούλα τροποποιημένης
ατμόσφαιρας και υγρασίας**



Ιδανική για όλα τα φρέσκα φρούτα και λαχανικά!

Η πατενταρισμένη τεχνολογία σακούλας **Xtend®** που κατασκευάζεται από τη Stepac/Ισραήλ για **Τροποποιημένη Ατμόσφαιρα και Τροποποιημένη Υγρασία (ΜΑ/ΜΗ)** παρατείνει το χρόνο αποθήκευσης και ζωής των φρέσκων φρούτων και λαχανικών.

- ✓ Διατηρεί την ποιότητα κατά την παρατεταμένη αποθήκευση
- ✓ Μειώνει τις απώλειες (φύρες) στην εμπορική αλυσίδα
- ✓ Διευκολύνει τις μεταφορές από ξηρά και θάλασσα, ως εναλλακτικές της ενταξίας με μεταφορές
- ✓ Λειτουργεί ως επιμηκυντική τη σελόν ή να γεφυρώσει κενά στην ίδια σελόν
- ✓ Διαφορετικό είδος σακούλας ανάλογα με το προϊόν
- ✓ Η μόνιμη χρήση οπτική πλυσίμα ιδιό



* Προσοχή στις απομιμήσεις υπό κοινές σακούλες πολυαιθυλενίου

P PREPAC ΑΕΒΕ

ΜΗΧΑΝΗΜΑΤΑ ΚΑΙ ΥΛΙΚΑ ΣΥΣΚΕΥΑΣΙΑΣ - ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΚΑ ΠΡΟΪΟΝΤΑ

Διεύθυνση: Βέση Ριζώμα, 190 18 ΜΑΓΟΥΛΑ

Τηλ. κέντρο: 210-5550226, fax: 210-5550851

Ιστοσελίδα: www.prepac.gr, Ηλεκτρονική Διεύθυνση: info@prepac.gr

ΥΠΟΚ/ΜΑ Α': Ερωτοκρίτου 3, 542 50 ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ (Χαρολάου),

τηλ.: 2310 - 789696, fax: 2310 - 789697

ΥΠΟΚ/ΜΑ Β': Σεβαστιανό, 585 00 ΣΚΥΔΡΑ, τηλ. - fax: 23810-81544



ΝΤΕΜΠΟΥΤΟ ΣΤΗ FRESCON ΓΙΑ ΤΗ ΝΕΟΤΕΥΚΤΗ GRETE

Σε μια καινούργια εμπορική σύμπραξη προχώρησαν, στα τέλη του 2015, οι Αγροτικοί Συνεταιρισμοί «Νότος» και «Το Νησί» με σκοπό να αναπτύξουν περισσότερο τον κλάδο των κηπευτικών και να κάνουν την Κρήτη περισσότερο υπολογίσιμη ως δύναμη στο εμπόριο των συγκεκριμένων προϊόντων. «Η συμφωνία των δύο συνεταιρισμών της Κρήτης είχε ως αποτέλεσμα τη δημιουργία μιας νέας εταιρείας με σκοπό την από κοινού εμπορία των προϊόντων που παράγουν και τυποποιούν οι Α.Σ., αναφέρει στο Fresher ο Αντώνης Πλεξουσάκης, πρόεδρος του ΑΣ «Νότος» στην Ιεράπετρα, που μετρά ήδη πάνω από 10 χρόνια λειτουργίας. Το όνομα της νέας εταιρείας, «Grete», ενέπνευσε η ίδια η Κρήτη, γνωστή για την ιστορία του, την ιδιαιτερότητα της διατροφής των κατοίκων της, τις ευνοϊκές κλιματολογικές συνθήκες και τα ε-

ξαιρετικά κηπευτικά που παράγει. «Τα προϊόντα μας ντομάτες, μαγολόκαρπες, ντομάτες σε τσαμπί, πιπιριές, αγκούρια και μελιτζάνες φιλοδοξούμε να βρεθούν σε μεγάλες κεντρικές αγορές της Ευρώπης, των Βαλκανίων και της Μέσης Ανατολής», σημειώνει ο κ. Πλεξουσάκης και προσθέτει «βασικός μας στόχος είναι οι εξαγωγές κηπευτικών σε Βουλγαρία, Πολωνία και Σαουδική Αραβία». Την ίδια ώρα, όμως μένουν και οι δύο Συνεταιρισμοί ο «Νότος» και «Το Νησί» ανεξάρτητοι και συνεχίζουν τη λειτουργία τους παράλληλα με τη νέα εταιρεία.

Προβολή μέσω της Frescon

Η έδρα της «Grete» είναι η Ιεράπετρα Λασιθίου Κρήτης, που χαρακτηρίζεται ως η κύρια προμηθεύτρια νωπών κηπευτικών στην Ελλάδα και το εξωτερικό. Αριθ-

μεί 55 μέλη από τους 2 συνεταιρισμούς και 350 στρέμματα θερμοκηπιακών καλλιεργειών με κηπευτικά. Επίσης έχουν στη διάθεσή τους 2 τυποποιητήρια. Στα άμεσα σχέδια τους είναι η επίτευξη προοδευτικών καινοτομιών στην καλλιέργεια και η αναγνώριση του εμπορικού τους σήματος, ώστε να είναι συνυφασμένο με την ποιότητα, την ασφάλεια, την καινοτομία και την αξιοπιστία. Επίσημη πρώτη παρουσίαση θα γίνει στη Διεθνή Έκθεση Φρούτων και Λαχανικών, Frescon, που θα πραγματοποιηθεί από 21-23 Απριλίου 2016 στο Διεθνές Εκθεσιακό Κέντρο Θεσσαλονίκης. «Υπάρχει ενδιαφέρον από μονάδες του εξωτερικού για συνεργασία και ελπίζουμε ότι η παρουσία μας στην έκθεση θα επεκτείνει τους εξαγωγικούς μας ορίζοντες και τις συνεργασίες μας», αναφέρει χαρακτηριστικά στο Fresher ο κ. Πλεξουσάκης.



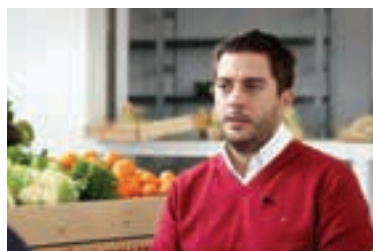
ΣΕ ΔΥΟ ΧΡΟΝΙΑ ΕΡΧΕΤΑΙ ΤΟ ΜΗΛΟ RED LOVE ΠΟΥ ΦΥΤΕΥΕΙ ΣΤΗΝ ΑΓΙΑ Ο ΠΟΥΛΤΣΙΔΗΣ

Μια νέα ποικιλία μηλιάς, εκκεντρική στην εμφάνιση, κοκκινόσαρκη στο εσωτερικό της και με 20 φορές υψηλότερη περιεκτικότητα σε ανθοκυάνες, από ένα κανονικό μήλο, φέρνει στη χώρα η εταιρεία Emphyton, γνωστή για τα μήλα με το εμπορικό σήμα «Kiku» και ευελπιστεί πως θα τα λανσάρει και εμπορικά, με το όνομα «Red Love» σε δύο χρόνια. «Είναι ένα προϊόν ελβετικού ερευνητικού οίκου, που προέκυψε από δια-

σταυρώσεις διαφορετικών ποικιλιών. Το έχουμε εντάξει στην γκάμα των προϊόντων μας και πιστεύω στην επόμενη διετία θα είναι στα ράφια των λιανεμπορικών αλυσίδων», εξήγησε στην Agrenda ο Γιώργος Πουλτσίδης, της Emphyton, διευκρινίζοντας ότι οι πρώτες φυτεύσεις τοποθετούνται το χειμώνα του 2016, με κέντρο την περιοχή της Αγιάς και στόχο να καλλιεργηθούν περί τα 3.000 στρέμματα σε βάθος πενταετίας.

FARMER'S REPUBLIC: ΕΝΑ ΦΙΛΟΔΟΞΟ ΠΕΙΡΑΜΑ «ΘΥΣΙΑ» ΣΤΟ ΒΩΜΟ ΤΗΣ ΚΡΙΣΗΣ

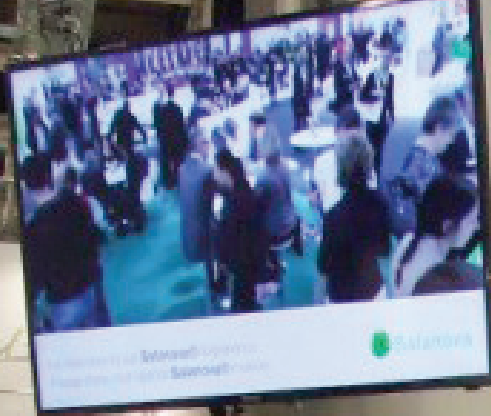
ΞΕΚΙΝΗΣΕ ΦΙΛΟΔΟΞΑ ως μια πρότυπη αγορά παραγωγών για πρώτη φορά στην Ελλάδα το 2014 και έγινε δεκτή με ενθουσιασμό. Ο λόγος για το Farmer's Republic που στεγάστηκε στη Νέα Ερυθραία Αττικής ως μια εξέλιξη της "λαϊκής αγοράς", σε ένα ελεγχόμενο περιβάλλον με αυστηρές προδιαγραφές ποιότητας, ανταγωνιστικές τιμές και με την παρουσία τοπικών παραγωγών. Το φιλόδοξο εγχείρημα, αγκάλιασε το κοινό καθώς σε εβδομαδιαία βάση δεχόταν πάνω από 10.000 επισκέπτες. Πλούσιο σε ποικιλία προϊόντων με πάνω από 18.000 κωδικούς, με τη δημιουργία e-shop και αποστολές προϊόντων σε Ελλάδα και εξωτερικό καθώς και σεμινάρια διατροφής και μαγειρική με γνωστούς σεφ, το Farmer's Republic φαινόταν πως είχε «μπει» δυναμικά στο παιχνίδι της αγοράς. Και ενώ είχε ανακοινωθεί η επέκτασή του στα νότια προάστια της Αθήνας, το εγχείρημα «ναυάγησε». Βασισμένο στο νόμο του 2014 (ν. 4235/2014), που θεσμοθέτησε νέο πλαίσιο για τη λειτουργία των αγορών παραγωγών, παράλληλα με τις λαϊκές αγορές, το επιχειρηματικό αυτό σχέδιο δεν προχώρησε καθώς 2 χρόνια μετά, η σχετική διάταξη δεν έχει τεθεί ακόμη σε εφαρμογή χωρίς διευκρινιστική υπουργική απόφαση. Ο CEO, Δημήτρης Κουτσογιούτσος, ανέφερε στο Fresher: «Δεν θέλαμε να αφήσουμε την Ελλάδα αλλά θα πρέπει να εφαρμοστεί το αυτονόητο. Στο εξής, θα κινηθούμε σε αγορές του εξωτερικού».



Κ.Ν. ΜΥΡΤΙΣΙΔΗΣ & ΣΙΑ Ε.Ε.
Παραγωγή – Τυποποίηση – Εμπορία σκόρων
Γραφείο / Διανομή
Αθήνα, τηλ. / fax 210 2444384, κιν. 6974 636371
e-mail info@skordo.gr

www.skordo.gr
Παραγωγή / Συσκευασία / Ψυγεία
Νέα Βύσσα Έβρου, τηλ. / fax 25520 72247
Ταχυδρομείο
e-mail mirtid@otenet.gr

ing plant potential



RIJK ZWAAN
seeds & services

elism

elisme

ear

se





ΜΕ ΔΥΝΑΜΗ ΓΙΑ ΠΟΛΛΑ ΤΑ ΦΡΕΣΚΟ- ΚΟΜΜΕΝΑ

**ΚΟΜΜΕΝΑ ΛΑΧΑΝΙΚΑ, ΕΤΟΙΜΑ ΓΕΥΜΑΤΑ, ΑΥΤΟΜΑΤΟΙ
ΠΩΛΗΤΕΣ ΝΤΟΜΑΤΑΣ ΕΙΝΑΙ ΜΕΡΙΚΕΣ ΑΠΟ ΤΙΣ ΝΕΕΣ
ΤΑΣΕΙΣ ΣΤΑ ΟΠΩΡΟΚΗΠΕΥΤΙΚΑ, ΠΟΥ ΤΕΘΗΚΑΝ ΣΤΟ
ΕΠΙΚΕΝΤΡΟ ΤΗΣ FRUIT LOGISTICA 2016, ΣΤΟ ΒΕΡΟΛΙΝΟ
ΤΗΣ ΦΑΝΗΣ ΓΙΑΝΝΑΚΟΠΟΥΛΟΥ**

Παγκόσμια πρεμιέρα για το φρεσκοκομμένο μαρούλι «KNOX» της Rijk Zwaan στη Fruit Logistica 2016. Πρόκειται για βελτιωμένη ποικιλία, με μεγαλύτερη διάρκεια ζωής και φύλλα που δεν γίνονται ροζ μετά την κοπή.



Οι νέες εξελίξεις στην κατανάλωση φρέσκων λαχανικών, με αφορμή και τις αντίστοιχες κινήσεις που γίνονται και από εταιρείες του κλάδου (νέες συσκευασίες, καινοτόμα προϊόντα, κ.λπ.), τράβηξαν τους προβολείς κατά την εναρκτήρια συνέντευξη Τύπου της Fruit Logistica, στην οποία παραβρέθηκαν οι ηγέτες της γερμανικής βιομηχανίας οπωροκηπευτικών. Τα φρεσκοκομμένα λαχανικά είναι μια τάση που ήρθε για να μείνει και για το λόγο αυτό πρέπει να βελτιωθεί η πρόσβαση των καταναλωτών σ' αυτά, όπως παρατήρησαν οι συμμετέχοντες στην έκθεση. Η διαπίστωση αυτή ακολουθεί τα πρόσφατα στατιστικά στοιχεία του Παγκόσμιου Οργανισμού Υγείας, που δείχνουν ότι η κατανάλωση φρούτων και λαχανικών στην Ευρώπη παραμένει πιο κάτω από τις συστάσεις του Οργανισμού. Παρόλα αυτά, ο κλάδος αδυνατεί να αυξήσει την κατανάλωση

φρέσκων λαχανικών, σύμφωνα με την Δρ. Μαργαρίτα Μπένινγκ-Φέσελ μέλος Δ.Σ. της πρωτοβουλίας «5 την ημέρα» (5 am Tag e.V.). «Υπάρχει έλλειψη γνώσης, αν δώσουμε ένα μπρόκολο ή ένα κουνουπίδι οι περισσότεροι άνθρωποι δεν ξέρουν να το μαγειρέψουν».

Ανταγωνίζονται τα συμπληρώματα

Ο Στέφαν Βάιστ, διευθυντής για τα οπωροκηπευτικά στην εταιρεία Rewe, σημειώνει ότι «60% των Ευρωπαίων θέλουν να καταναλώσουν περισσότερα φρούτα και λαχανικά, αλλά πιο εύκολα. Έτσι, οι εταιρείες αναζητούν τρόπους να κάνουν πιο εύκολη την κατανάλωση λαχανικών και φρούτων (κομμένα λαχανικά, έτοιμες μερίδες, κ.λπ.), την ίδια στιγμή που τα φρέσκα προϊόντα συναγωνίζονται τα συμπληρώματα διατροφής. Καταλήγοντας ο Βάιστ τονίζει ότι η βιομηχανία φρέσκων προϊόντων, οφείλει να προσαρμοστεί στα νέα προαπαιτούμενα της αγοράς και στις αλλαγές των διατροφικών συνθηκών των καταναλωτών.



ΣΕ ΑΝΟΔΟ ΤΟ ΨΗΦΙΑΚΟ ΕΜΠΟΡΙΟ

**ΝΕΕΣ ΠΡΟΚΛΗΣΕΙΣ
ΓΙΑ ΤΟΝ ΚΛΑΔΟ**

Το άλμα στην ανάπτυξη του ηλεκτρονικού εμπορίου (e-commerce), όπως επιβεβαιώνεται και από πρόσφατα στοιχεία της εταιρείας δημοσκοπήσεων Nielsen, καθώς 20% όλων των νοικοκυριών έχουν αγοράσει γρήγορα καταναλωτικά αγαθά (FMCG) μέσω διαδικτύου τουλάχιστον μια φορά, αποτέλεσε επίσης κορυφαίο θέμα στη διεθνή έκθεση οπωροκηπευτικών στο Βερολίνο, Fruit Logistica 2016. Ειδικότερα, οι διαδικτυακές πωλήσεις στη Γερμανία είναι ακόμα σε χαμηλό επίπεδο (1%), αλλά σε ρυθμό βρίσκονται υψηλότερα κατά 40%. Υπάρχει ακόμα μεγάλο περιθώριο, σε σύγκριση με τη Βρετανία και τη Γαλλία, όπου το 6% όλων των FMCG πωλούνται μέσω Ίντερνετ.

Επιπλοκές για τα φρούτα και τα λαχανικά

Η ψηφιοποίηση του λιανικού εμπορίου προσφέρει πολλές ευκαιρίες, αλλά παρουσιάζει επίσης και μια σειρά από προκλήσεις. Οι νέες λύσεις συσκευασίας που απαιτούνται, και το γεγονός ότι οι πάροχοι πρέπει να συνεργάζονται όσο το δυνατόν περισσότερο -η λέξη-κλειδί



εδώ είναι η αστική εφοδιαστική αλυσίδα λιανικής. Οι αγορές φρουτολαχανικών είναι συνήθως παρορμητικές και σπάνια μπορούν να προγραμματιστούν. Οι καταναλωτές εμπνέονται από όλες τις αισθήσεις τους -αυτό είναι περιορισμένο από μια οθόνη.

Οι παρορμητικές αγορές στον ψηφιακό κόσμο

Η δύναμη των φρέσκων προϊόντων να προσελκύουν τους καταναλωτές στα καταστήματα μπορεί να σημαίνει ότι τα τμήματα φρούτων και λαχανικών θα γίνουν πιο σημαντικά για τη λιανική στο μέλλον. Τέλος, παγκόσμια πρεμιέρα στη Fruit Logistica για το ψηφιακό εμπόριο έκανε η ιντερνετική πλατφόρμα «Click4fruit.com». Μέσω αυτής οι αγοραστές μπορούν να επικοινωνούν με τους παραγωγούς για να προμηθευτούν φρέσκα φρούτα.



Στην καρύδα το πρώτο Βραβείο Καινοτομίας

Η ισπανική πατέντα για χυμό κατευθείαν από το κέλυφος βιολογικών καρύδων κέρδισε το πρώτο βραβείο καινοτομίας (FLIA) στη Fruit Logistica 2016. Στη 2η θέση βρέθηκαν τα πολύχρωμα ντοματίνια Kitchen Minis Tomato της Northern Greens (Δανία) και στην 3η οι ριγέ πιπεριές Enjoya της Terra Natura International (Ολλανδία). Η ισπανική εταιρία, με το μότο: «Εύκολη απόλαυση», έφτιαξε μεταλλικό δακτυλίδι για εύκολο άνοιγμα πάνω σε βιολογικές καρύδες για να πίνουν με ένα καλαμάκι απευθείας το χυμό. Το προϊόν πωλείται σε Ευρώπη και Ηνωμένα Αραβικά Εμιράτα και σε 2 χρόνια θα γίνει παγκόσμιο.



«ΖΗΛΕΨΑΝ» ΟΙ ΕΛΛΗΝΕΣ ΤΟΥΡΚΟΥΣ ΚΑΙ ΑΙΓΥΠΤΙΟΥΣ

Η ομοιόμορφη και ισχυρή παρουσία Τούρκων και Αιγύπτιων στη Fruit Logistica από 3 - 5 Φεβρουαρίου στο Εκθεσιακό Κέντρο του Βερολίνου θάμπωσε τους ξένους εμπορικούς επισκέπτες και προβλημάτισε τους Έλληνες εκθέτες, που όπως σημειώνουν στο Fresher, δεν έχουν την απαραίτητη κρατική στήριξη για να δυναμώσουν τη συμμετοχή τους.

Ωστόσο, η ελληνική συμμετοχή στην έκθεση ξεπέρασε κάθε προηγούμενο καθώς 62 επιχειρήσεις του κλάδου, συμμετείχαν στο διεθνές γεγονός έναντι 45 επιχειρήσεων το 2015 και 35 το 2014. Την τιμητική τους είχαν κυρίως τα ελληνικά ακτινίδια, σπαράγγια, πορτοκάλια, λεμόνια, ρόδια και ροδάκινα.

Την ελληνική συμμετοχή επισκέφθηκε ο Γενικός Γραμματέας Εμπορίου και Προστασίας του Καταναλωτή, Αντώνης Παπαδεράκης, συνοδευόμενος από τον επικεφαλής του Γραφείου ΟΕΥ Βερολίνου, Γεν. Σύμβουλο, Χρήστο Ντοκομέ. Εκεί,

είχαν την ευκαιρία να συνομιλήσουν με τους Έλληνες εκθέτες για τα προβλήματα και τις προκλήσεις που αντιμετωπίζουν στις εξαγωγικές τους προσπάθειες.

Σε συνέντευξη Τύπου που παραχώρησε ο Γενικός Γραμματέας, κ. Παπαδεράκης, εξέφρασε την ικανοποίησή του για τις προσπάθειες των ελληνικών εξαγωγικών επιχειρήσεων το 2015, αναφέρθηκε στις προτεραιότητες του Υπουργείου Οικονομίας και Ανάπτυξης για τη στήριξη των εξαγωγών, τις ενδεδειγμένες δράσεις για την αντιμετώπιση του ισχυρού διεθνούς διαγωνισμού, καθώς και στο γενικότερο κυβερνητικό πλαίσιο της στήριξης των επιχειρήσεων, μέσω φορολογικών, ασφαλιστικών και αναπτυξιακών μεταρρυθμίσεων.

Επίσης, επισήμανε την αναγκαιότητα περαιτέρω συνεργασίας με τα Γραφεία του ΟΕΥ με στόχο την παγίωση εμπορικών μεριδίων στα φρουτολαχανικά στις αγορές του εξωτερικού.

Τρίβουν τα χέρια τους οι Αιγύπτιοι χάρη στο ρωσικό εμπάργκο

Τιμώνει χώρα για την 24η Fruit Logistica ήταν η Αίγυπτος. Το μέλλον της χώρας αυτής στις εξαγωγές προδιαγράφεται λαμπρό, καθώς ήδη οι αγροτικές εξαγωγές της φτάνουν σε 145 χώρες.

«Το 2015 η Αίγυπτος εξήγαγε πάνω από 3,5 εκατ. τόνους φρέσκων προϊόντων. Παγκοσμίως εξάγουμε 1,2 εκατ. τόνους πορτοκαλιών, περισσότερους από κάθε άλλη χώρα. Το ρωσικό εμπάργκο προς την ΕΕ και την Τουρκία έχει επιδράσει θετικά για εμάς» ανέφερε ο Αλί Έιζα, πρόεδρος του αγροτικού τμήματος της Αιγυπτιακής Αρχής Εκθέσεων και Συμβάσεων (Egypt Expo and Convention Authority) που δεν παρέλειψε να αναφερθεί στο φιλόδοξο σχέδιο που θέλει την Αίγυπτο να μετατρέψει στο μέλλον μεγάλο μέρος της ερήμου σε καλλιεργήσιμη έκταση 1,5 εκατ. στρεμμάτων γης.



“ΟΙ ΑΡΙΘΜΟΙ ΜΙΛΟΥΝ ΜΟΝΟΙ ΤΟΥΣ:
ΠΑΝΩ ΑΠΟ 70.000 ΕΜΠΟΡΙΚΟΙ
ΕΠΙΣΚΕΠΤΕΣ ΑΠΟ 130 ΧΩΡΕΣ, 77 ΚΑΙΝΟ-
ΤΟΜΙΕΣ ΚΑΙ 62 ΕΛΛΗΝΙΚΕΣ ΠΑΡΟΥΣΙΕΣ



ΑΠΟΓΕΙΩΝΟΥΝ ΤΙΣ «ΜΕΤΟΧΕΣ» ΤΩΝ ΦΡΟΥΤΩΝ ΤΑ JUICE BARS

ΤΟΥ ΑΛΕΞΑΝΔΡΟΥ ΜΠΙΚΑ

X

είρα βοήθειας και τεράστιες διεξόδους για την παραγωγή τους, εν μέσω χαλεπών καιρών, δίνει στους ντόπιους αγρότες-παραγωγούς φρούτων και ορισμένων κηπευτικών η καταϊγιστική ανάπτυξη των juice bars.

Τα μικρά καταστήματα που έχουν την μορφή καφετέριας, αλλά σερβίρουν φρέσκο χυμό, ήλθαν στην Ελλάδα, με μια πενταετία καθυστέρηση, σε σχέση με άλλες ευρωπαϊκές πόλεις, αλλά έχουν τα εχέγγυα, για να μείνουν.

Ήδη, στο λεκανοπέδιο της Αττικής λειτουργούν γύρω στα 10-15

juice bars, μικρών μαγαζιών δηλαδή που πωλούν φρέσκους χυμούς, κοκτέιλ χυμών και φρουτοσαλάτες, από αγροτικά προϊόντα, που στην μεγάλη τους πλειοψηφία παράγονται εντός Ελλάδας.

Οι εντός Αττικής τέτοιου είδους επιχειρήσεις προμηθεύονται τα φρούτα, αλλά και ορισμένων ειδών κηπευτικά (όπως ντομάτα για παράδειγμα), κυρίως από την κεντρική λαχαναγορά, όπως ακριβώς και τα juice bars που έχουν ανοίξει στην Θεσσαλονίκη, από την αντίστοιχη της συμπρωτεύουσας.

Ωστόσο, οι ιδιοκτήτες τους αναζητούν αγρότες από την επαρχία, προκειμένου να κλείσουν συμφωνίες προμήθειας βιολογικών προ-

THE JUICE LAB



ϊόντων, σε καθημερινή βάση. Μάλιστα, δεν λείπουν και περιπτώσεις παραδοσιακών μανάβηδων, που «σύβουν» χυμό στον καταναλωτή, εκμεταλλευόμενοι την ανάπτυξη της συγκεκριμένης τάσης.

«Οι ποσότητες φρούτων που προμηθευόμαστε καθημερινά αυξάνονται διαρκώς και αφορούν κυρίως πορτοκάλι χυμοποιήσιμο αλλά και βρώσιμο. Δεύτερο στις προτιμήσεις έρχεται το ρόδι, που έχει μεγάλη πέραση φέτος και ακολουθούν τα μήλα. Το brand σκοπεύουμε να το αναπτύξουμε από την αρχή, να χτίσουμε, δηλαδή, κάτι νέο από την αρχή παρά να φέρουμε κάποιον ήδη υπάρχον από το εξωτερικό. Ο λόγος είναι επειδή θα θέλαμε να προσθέσουμε στοιχεία

ξεχωριστά που θα φέρουν πιο κοντά μας τον Έλληνα καταναλωτή. Επιθυμία μας επίσης είναι να εκμεταλλευτούμε πρώτες ύλες μοναδικές στη χώρα μας. Πιστεύουμε πως σαν αφετηρία τα juice bar του εξωτερικού η ποικιλία των προσφερόμενων προϊόντων θα μπορούσε να αναπτυχθεί και να συμπεριλάβει περισσότερες προτάσεις. Το περιβαλλοντολογικό κομμάτι στην επιχείρησή μας αποτελεί βασικό κορμό και άξονα συσπείρωσης των καταναλωτών μας μια βασική καινοτομία η οποία δεν συμπεριλαμβάνεται στις αντίστοιχες επιχειρήσεις που βρίσκονται στο εξωτερικό», επισημαίνει στο Fresher ο ιδιοκτήτης του juice Bar PURE στο Κολωνάκι, Θάνος Μοδιάνος,



που ήλθε από το εξωτερικό πριν ένα χρόνο περίπου, για να ανοίξει το συγκεκριμένο bar.

Πέραν αυτού, όμως, δεν λείπουν και περιπτώσεις juice bars που προσφέρουν χυμούς ανάμικτους, από φρούτα και κηπευτικά, χωρίς από τα συστατικά να λείπουν και ορισμένα είδη αρωματικών φυτών (δυόσμος, ρίγανη κ.λπ.), γεγονός που μπορεί να δώσει περαιτέρω ώθηση στον κλάδο.

Μάλιστα ο καταναλωτής έχει τη δυνατότητα να επιλέξει, συνήθως, ανάμεσα σε μια μεγάλη ποικιλία χυμών και κοκτέιλς χυμών, στον κατάλογο με τους οποίους δίπλα στον καθένα δίνονται πληροφορίες για τη διατροφική αξία του, τις θερμίδες που περιέχει κ.λπ. ενώ οι τιμές ανάλογα με το μέγεθος ξεκινούν από τα 2,5 ευρώ περίπου.

Από το εξωτερικό μόνο τα εξεζητημένα φρούτα

Κι αν για φρούτα, όπως πορτοκάλια, μήλα, αχλάδια, ρόδια και άλλα, η εγχώρια αγορά είναι σε θέση να «θρέψει» τις μεγάλες ανάγκες των συγκεκριμένων μαγαζιών, για εξεζητημένη πρώτη ύλη, όπως μάνγκο, ανανάς, μπανάνες κ.λπ., οι ιδιοκτήτες των juice bars απευθύνονται σε προμηθευτές που κάνουν εισαγωγές, ωστόσο σαφώς «οι ποσότητες τέτοιων φρούτων είναι μικρότερες», επισημαίνει ο κ. Μοδιάνος.

ΣΤΑΘΕΡΗ ΑΝΑΓΚΗ ΚΑΙ ΟΧΙ ΜΟΔΑ

Μέχρι τρία χρόνια πριν στην χώρα μας δεν συναντούσες τέτοιου είδους μαγαζιά. Ωστόσο η ανάγκη των καταναλωτών να γευτούν ένα υγιεινό σνακ, είτε σε μορφή χυμού, είτε σαλάτας, σε συνδυασμό με προσλαμβανουσες νέων που έζησαν στο εξωτερικό τα προηγούμενα χρόνια και επέστρεψαν στην Ελλάδα της κρίσης, για να «ξεπατικώσουν» τα juice bars του εξωτερικού, ήταν ικανά να φέρουν το μεγάλο μπουμ της ανάπτυξης.

Αυτή την περίοδο τα juice bars «ξεφυτρώνουν» σαν μανιτάρια στο κέντρο της Αθήνας (Μοναστηράκι, Πλάκα, Ομόνοια κ.λπ.), αλλά και στα προάστια (Λιμάνι Πειραιά κ.α.).

Βέβαια, όπως εξηγεί στο Fresher ο κ. Μοδιάνος «στόχος μας είναι να μείνουμε και να μην αποτελέσουμε απλώς μια πρόσκαιρη μόδα», όπως συνέβη στην περίπτωση των μαγαζιών «παγωμένου γιαουρτιού» πριν μια τριετία περίπου, τα οποία έκαναν μεγάλο μπάσιμο, κέρδισαν το καταναλωτικό κοινό πρόσκαιρα, αλλά στην συνέχεια «ξεφούσκωσαν», γιατί δεν κάλυπταν βασικές διατροφικές ανάγκες του καταναλωτή.

ΡΑΓΔΑΙΑ ΕΠΕΚΤΑΣΗ ΣΤΗΝ ΕΠΑΡΧΙΑ

Αξίζει να σημειωθεί πως δυναμικό μπάσιμο έχουν κάνει επιχειρήματιες, στα Γιάννενα, αλλά και την Πάτρα, όπου με ένα brand λει-



Έλληνες αλλά και χιλιάδες ξένοι-επισκέπτες της αθηναϊκής πρωτεύουσας «ψηφίζουν» τους γευστικούς χυμούς του juice bar «Froots», που βρίσκεται στην Ακρόπολη και απορροφά μεγάλες ποσότητες φρούτων από την ελληνική επαρχία.

τουργούν τρία μαγαζιά.

Παράλληλα, σύμφωνα με πληροφορίες του Fresher, αντίστοιχες επιχειρήσεις πρόκειται ν' ανοίξουν σε πολλά νησιά και τουριστικά θέρετρα ενόψει της θερινής περιόδου και της άφιξης εκατομμυρίων τουριστών, με σκοπό να παραμείνουν και μετά, να καλύψουν βασικές διατροφικές ανάγκες και να δώσουν στον καταναλωτή υγιεινό και θρεπτικό προϊόν.

Ενδεικτικό της νέας επιχειρηματικής τάσης που αναπτύσσεται αυτή την περίοδο στην χώρα μας, αν και ξεκίνησε στις Ηνωμένες Πολιτείες Αμερικής, πριν δέκα περίπου χρόνια, είναι και το γεγονός πως αρκετοί επιχειρηματίες «δουλεύουν» και το σύστημα franchise, δίνοντας διέξοδο σε νέους που αναζητούν ένα νέο ξεκίνημα και τη «δική τους» δουλειά.

ΣΤΟΙΧΗΜΑ ΟΙ ΥΠΕΡΤΡΟΦΕΣ

Αυτό που προέχει πλέον, καταλήγει, ο κ. Μοδιάνος, είναι «να δώσουμε στον κόσμο να καταλάβει ότι τα smoothies με υπερτροφές και φρούτα δεν είναι απλά κάτι γευστικά απολαυστικό αλλά οι θρεπτικές ουσίες και βιταμίνες των χυμών είναι ευεργετικές για τον οργανισμό και θα μπορούσαν να λειτούργησαν και σαν μια χορταστική, εναλλακτική επιλογή για κάθε στιγμή της ημέρας».



Θραύση κάνει στο κέντρο της Αθήνας ο φρεσκοστυμμένος χυμός από ντόπια φρούτα και λαχανικά. Οι πελάτες έχουν δυνατότητα με ένα τηλέφωνο, να φέρουν στο χώρο τους, ποιοτικά προϊόντα, αφού οι περισσότερες επιχειρήσεις έχουν υπηρεσία delivery.



ΕΝΩΣΗ
ΑΓΡΟΤΩΝ
ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΜΕΝΩΝ
ΞΑΝΘΗΣ

Ποιοτικά Φρούτα, Ασυναγώνιστη Γεύση

T. 2541042010, 2541022464, 2541083044, F. 2541028960
e-mail: info@easxanthi.gr

www.easxanthi.gr

Ήδη έχει εξασφαλιστεί στη νεότευκτη Διεπαγγελματική η συμμετοχή του Συνδέσμου Οργανώσεων Παραγωγών Ελλάδος, η οποία θα επιφορτιστεί με επιμέρους τμήματα ανά προϊόν, του Συνδέσμου Εξαγωγέων Β. Ελλάδος, της Ένωσης Κονσερβοποιών Ελλάδος (ΕΚΕ) και συγκεκριμένα του τομέα μεταποίησης, των λιανέμπορων (λαχαναγορά), των φυτωριούχων – εμπόρων πολλαπλασιαστικού υλικού, των διακινητών υλικού και της Ομοσπονδίας Φορτηγών Ελλάδος.



ΕΝΑΣ ΚΛΑΔΙΚΟΣ ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΜΟΣ ΣΕ ΚΑΘΕ ΠΕΡΙΦΕΡΕΙΑ ΜΕ ΤΟ «ΝΑΙ» ΤΟΥ 51%

ΤΟΥ ΑΛΕΞΑΝΔΡΟΥ ΜΠΙΚΑ

Το τελικό περιεχόμενο του νομοσχεδίου για τις αγροτικές συνεταιριστικές οργανώσεις και την ψήφισή του από τη Βουλή περιμένουν οι ιθύνοντες της Εθνικής Διεπαγγελματικής Οργάνωσης Πυρηνοκάρπων - Γιγατοκάρπων και Ακτινιδίων, με έδρα τη Βέροια, προκειμένου να υποβάλουν το αίτημα την αναγνώρισή τους από το υπουργείο Αγροτικής Ανάπτυξης. Το μόνο ζήτημα το οποίο θέτουν είναι βέβαια η χρηματοδότηση. Υπενθυμίζεται ότι περί τα τέλη Ιουνίου είχε ανακοινωθεί και επίσημα η πρόθεση για ίδρυση της Διεπαγγελματικής διά στόματος του προέδρου της Κοινοπραξίας Ομάδων Παραγωγών Ημαθίας, Χρήστου Γιαννακάκη, ο οποίος δήλωσε στο Fresher, «παρακολουθούμε τις εξελίξεις και είμαστε έτοιμοι να καταθέσουμε αίτημα αναγνώρισης της οργάνωσης, αρκεί βέβαια πρώτα να οριστικοποιηθεί το περιεχόμενο του νόμου, για να είμαστε απόλυτα σύννομοι». Σύμφωνα με τον ίδιο, πρέπει επιτέλους να ξεκαθαρίσει το τοπίο αναφορικά με τις κλαδικές ενώσεις, που ουσιαστικά αποτελούν υποσύνολα των διεπαγγελματικών οργανώσεων, να δούμε ποια θα είναι η τελική τους νομική μορφή και όλες τις άλλες λεπτομέρειες, όπως αν θα απαρτίζονται από φυσικά και νομικά πρόσωπα κ.λπ. «Αυτά είναι ουσιαστικά ζητήματα που πρέπει να ξεκαθαρίσουν και να οριστικοποιηθούν. Περιμένουμε τόσους μήνες το νομοσχέδιο και κάθε νέα μορφή που βγαίνει έχει αλλαγές και τροποποιήσεις. Αυτό μας φρενάρει έως ένα βαθμό, γιατί θέλουμε να είμαστε απόλυτα σύννομοι».

Σημειωτέον πως ήδη έχει εξασφαλιστεί στη νεότευκτη Διεπαγγελματική η συμμετοχή του Συνδέσμου Οργανώσεων Παραγωγών Ελλάδος, η οποία θα επιφορτιστεί με επιμέρους τμήματα ανά προϊόν, του Συνδέσμου Εξαγωγέων Βορείου Ελλάδος, της Ένωσης Κονσερβοποιών Ελλάδος (ΕΚΕ) και συγκεκριμένα του τομέα μεταποίησης, των λιανέμπορων (λαχαναγορά), των φυτωριούχων - εμπόρων πολλαπλασιαστικού υλικού, των διακινητών υλικού και της Ομοσπονδίας Φορητών Ελλάδος.

Παράλληλα, και το στεγαστικό ζήτημα έλυσαν οι πρωτεργάτες του εγχειρήματος με τα γραφεία της πρώην Ενώσεως Αγροτικών Συνεταιρισμών Βέροιας να στεγάσουν ήδη τις υπηρεσίες της νέας διεπαγγελματικής. Ο χώρος είναι συνολικής επιφάνειας 350 τ.μ., περιλαμβάνοντας γραφεία και αίθουσα εκδηλώσεων, που καλείται να καλύψει τις ανάγκες της Εθνικής Διεπαγγελματικής Οργάνωσης Πυρηνοκάρπων - Γιγατοκάρπων και Ακτινιδίων.

ΕΠΟΜΕΝΟ ΒΗΜΑ Η ΣΥΜΜΕΤΟΧΗ ΣΕ ΑΓΡΟΔΙΑΤΡΟΦΙΚΕΣ ΣΥΜΠΡΑΞΕΙΣ

Παραπάνω από τους μισούς Αγροτικούς Συνεταιρισμούς που δραστηριοποιούνται σε ένα προϊόν ή σε μια ομάδα ομοειδών προϊόντων, μπορούν να συνιστούν σε εθνικό επίπεδο έναν Κλαδικό Εθνικό ΑΣ, στο εξής ΚΕΑΣ, ανά προϊόν ή ανά ομάδα ομοειδών προϊόντων.

Όπως αναφέρεται στο Άρθρο 31: «Οι ΑΣ με αντικείμενο δραστηριότητας σε ένα προϊόν ή σε μια ομάδα ομοειδών προϊόντων μπορούν να συνιστούν μεταξύ τους Κλαδικούς Περιφερειακούς ΑΣ, στο εξής ΚΠΕΑΣ, εντός της ίδιας Περιφέρειας. Με πρωτοβουλία τουλάχιστον του πενήντα ένα τοις εκατό (51%) των ΑΣ που δραστηριοποιούνται σε ένα προϊόν ή σε μια ομάδα ομοειδών προϊόντων, μπορεί να συνιστάται σε εθνικό επίπεδο ένας Κλαδικός Εθνικός ΑΣ, στο εξής ΚΕΑΣ, ανά προϊόν ή ανά ομάδα ομοειδών προϊόντων. Στις ΚΠΕΑΣ και ΚΕΑΣ μπορεί να συμμετέχουν και Αγροτικές Εταιρικές Συμπράξεις του άρθρου 34, με την προϋπόθεση ότι μέλη τους είναι μόνο ΑΣ».

ΔΙΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΕΣ

Το νομοσχέδιο εισάγει καινούργιες διατάξεις σχετικά με την συγκρότηση διεπαγγελματικών

οργανώσεων. Συγκεκριμένα όπως τονίζεται στο άρθρο 35:

1. Είναι νομικά πρόσωπα ιδιωτικού δικαίου, μη κερδοσκοπικού χαρακτήρα, που συνιστώνται σύμφωνα με τις διατάξεις του Αστικού Κώδικα ανά τομέα αγροτικών προϊόντων και αποτελούνται από εκπροσώπους οικονομικών δραστηριοτήτων που συνδέονται με την παραγωγή των προϊόντων αυτών.

2. Συγκροτούνται, λειτουργούν και αναγνωρίζονται σύμφωνα με το ενωσιακό δίκαιο και το συμπληρωματικά εθνικά μέτρα εφαρμογής του.

3. Εποπτεύονται από το Υπουργείο Αγροτικής Ανάπτυξης και Τροφίμων και αναγνωρίζονται και ελέγχονται από τις αρμόδιες καθ' ύλην υπηρεσίες του Υπουργείου, ανάλογα με τον τομέα αγροτικών προϊόντων που τις αποτελούν.

4. Αναγνωρίζονται μόνο μία σε εθνικό επίπεδο ανά κοινή ομάδα ομοειδών προϊόντων ή ανά προϊόν.

5. Συνεργάζονται με αγροδιατροφικές συμπράξεις της Περιφέρειας του άρθρου 36 και ομάδες προστασίας και διαχείρισης προϊόντων ΠΟΠ/ΠΓΕ/ΕΠΙΠ του άρθρου 39.

**ΕΩΣ ΤΙΣ 28 ΑΠΡΙΛΙΟΥ ΑΙΤΗΣΕΙΣ
ΓΙΑ ΕΝΙΣΧΥΣΗ ΕΝΕΡΓΕΙΩΝ
ΠΡΟΩΘΗΣΗΣ ΣΤΟ ΕΞΩΤΕΡΙΚΟ**

Ανοικτές μέχρι τις 28 Απριλίου θα είναι οι αιτήσεις για τη χρηματοδοτική ενίσχυση αγροτικών οργανώσεων που δραστηριοποιούνται στον τομέα φρούτων και λαχανικών και θέλουν να καλύψουν τις δαπάνες προώθησης του brand τους στις αγορές του εξωτερικού.

Οι αιτήσεις για το τριετές αυτό πρόγραμμα («Enjoy it's from Europe») που καλύπτει από 75%-85%, των δαπανών προώθησης, γίνονται μέσω της ιστοσελίδας http://ec.europa.eu/chafea/agri/index_en.html με τους φακέλους να μπορούν να κατατεθούν και στα ελληνικά.

ΔΙΚΑΙΟΥΧΟΙ

Επιλέξιμοι δικαιούχοι είναι οι επαγγελματικές ή διεπαγγελματικές οργανώσεις, οι οργανώσεις παραγωγών ή ενώσεις παραγωγών και οι φορείς του αγροδιατροφικού τομέα (Αγροδιατροφικές Συμπράξεις Περιφερειών, κ.α.).

ΕΠΙΛΕΞΙΜΕΣ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΕΣ

Οι ενέργειες προώθησης και ενημέρωσης μπορεί να συνίστανται ιδίως στις ακόλουθες δραστηριότητες, που είναι επιλέξιμες στο πλαίσιο της παρούσας πρόσκλησης:

1. Διαχείριση του έργου. 2. Καθορισμός της στρατηγικής επικοινωνίας. 3. Δημόσιες σχέσεις, δραστηριότητες, Εκδηλώσεις Τύπου. 4. Ιστοτόπος, μέσα κοινωνικής δικτύωσης, δημιουργία, επικαιροποίηση, συντήρηση ιστοτόπου. 5. Κινητές εφαρμογές (apps). 6. Διαφήμιση (στον Τύπο, τηλεόραση κλη). 7. Εργαλεία επικοινωνίας (Διαφημιστικά βίντεο κλη). 8. Εκδηλώσεις, περίπτερα σε εμπορικές εκθέσεις, σεμινάρια, ημερίδες, συναντήσεις μεταξύ επιχειρήσεων (B2B), χορηγία εκδηλώσεων. 9. Προώθηση στα σημεία πώλησης (POS), ημέρες γευσγνωσίας. Άλλα: Προώθηση σε δημοσιεύσεις που απευθύνονται στους λιανοπωλητές, διαφήμιση σε σημεία πώλησης.



ΑΠΟ 1,5 ΣΤΡΜ. ΤΟ ΠΡΙΜ ΓΙΑ ΘΕΡΜΟΚΗΠΙΑ

ΜΕΤΡΟ 4

ΤΟΥ ΓΙΩΡΓΟΥ ΚΟΝΤΟΝΗ

Δράσεις για την εγκατάσταση και τον εκσυγχρονισμό θερμοκηπιακών μονάδων υψηλού τολ (μεγαλύτερα των 1,8 μέτρων) και έκτασης άνω των 1,5 στρεμμάτων αναμένεται να είναι επιλέξιμες προς ενίσχυση από το νέο πρόγραμμα Σχεδίων Βελτίωσης, που δίνει προτεραιότητα σε συστήματα παραγωγής οπωροκηπευτικών και σε κατασκευές ως 5 στρεμμάτων.

Ειδικότερα από τη δράση 1.1 «Υλοποίηση επενδύσεων που συμβάλλουν στην ανταγωνιστικότητα της εκμετάλλευσης» των Σχεδίων στήριζονται επενδυτικές προσπάθειες έως 500.000 ευρώ για την ανέγερση, επέκταση και εκσυγχρονισμό θερμοκηπίων.

Όσον αφορά τις ενεργειακές ανάγκες του θερμοκηπίου, αυτές μπορούν να καλυφθούν μέσω της δράσης 1.3 «Υλοποίηση επενδύσεων που συμβάλλουν στη χρήση ΑΠΕ», η οποία καλύπτει τη χρήση ανανεώσιμων πηγών ενέργειας αποκλειστικά για τις ανάγκες της εκμετάλλευσης. Σύμφωνα με το εθνικό πλαίσιο, τα θερμοκήπια στη δράση

αυτή θα λάβουν προτεραιότητα για την ένταξή τους.

ΠΟΣΟΣΤΑ ΕΝΙΣΧΥΣΗΣ

Ειδικότερα τα ποσοστά ενίσχυσης και για τις δύο παραπάνω ενέργειες διαμορφώνονται ως εξής:

- 75% σε μικρά νησιά του Αιγαίου Πελάγους
- 50% σε Ανατολική Μακεδονία & Θράκη, Θεσσαλία, Ήπειρος, Δ. Ελλάδα, Κ. Μακεδονία, Ιόνιοι Νήσοι, Πελοπόννησος και Κρήτη.
- 40% σε Δ. Μακεδονία, Στ. Ελλάδα και Αττική

**ΠΟΙΟΙ ΕΧΟΥΝ ΤΗ ΔΥΝΑΤΟΤΗΤΑ
ΕΝΤΑΞΗΣ (ΔΡΑΣΗ 1.1)**

Κάτοχοι γεωργικών εκμεταλλεύσεων που κατέχουν την ιδιότητα του ενεργού γεωργού και πληρούν ένα από τα παρακάτω:

- Είτε, είναι κατ'επάγγελμα αγρότες
- Είτε, έχουν επιδοτηθεί από το πρόγραμμα των Νέων Αγροτών



● Είτε, είναι νομικά πρόσωπα με κύρια δραστηριότητα την άσκηση της γεωργίας. Ειδικά για την υλοποίηση συλλογικών επενδύσεων, στήριξη μπορεί να παρέχεται και σε ομάδες παραγωγών.

Επιπλέον οι γεωργικές εκμεταλλεύσεις για να κριθούν επιλέξιμες για στήριξη θα πρέπει το οικονομικό τους μέγεθος σε όρους τυπικής απόδοσης είναι μεγαλύτερο από 8.000 ευρώ (γύρω στο 1,5 στρμ ανάλογα την Περιφέρεια). Το ποσό αυτό προκύπτει με βάση τα στρέμματα που δηλώνει ο παραγωγός στο ΟΣΔΕ επί την τιμή που λαμβάνει για την παραγωγή ανά στρέμμα. Προτεραιότητα θα δοθεί σε όσα Σχέδια πουαφορούν θερμοκηπιακή εγκατάσταση με τυπική απόδοση έως 25.000 ευρώ (5 στρέμματα).

ΠΟΙΟΙ ΕΧΟΥΝ ΤΗ ΔΥΝΑΤΟΤΗΤΑ ΕΝΤΑΞΗΣ (ΔΡΑΣΗ 1.3)

Κάτοχοι γεωργικών εκμεταλλεύσεων που κατέχουν την ιδιότητα του ενεργού γεωργού (σύμφωνα με τον Καν.1307/2013), όπως αυτό έχει εξειδικευτεί στην εθνική νομοθεσία, ή ομάδες αυτών, φυσικά ή νομικά πρόσωπα.

ΕΝΙΣΧΥΟΜΕΝΕΣ ΔΑΠΑΝΕΣ

Στο πλαίσιο του εν λόγω υπομέτρου ενισχύονται ενδεικτικά δαπάνες στις εξής κατηγορίες :

- Ανέγερση, επέκταση, εκσυγχρονισμός γεωργικών καρίων και κατασκευών (θερμοκήπια κλπ).
- Αγορά, μεταφορά και εγκατάσταση καινούργιου εξοπλισμού για τη χρήση ΑΠΕ για την κάλυψη των αναγκών της εκμετάλλευσης.
- Αγορά γης.
- Αγορά, μεταφορά και εγκατάσταση καινούργιου μηχανολογικού και λοιπού εξοπλισμού, πολυετών φυτειών.
- Γενικές Δαπάνες (αμοιβή συμβούλων κ.λπ.)

Περιφερειακή Ενότητα	Καλλιεργούμενη έκταση/στρμ.	Αντικαθαζικό δίκτυο	Αντιβρόχινη μεμβράνη
Ηράκλειο	14,501	Ναι	Ναι
Καβάλα	21,815	Ναι	Ναι
Κορινθία	47,221	Ναι	Ναι
Λάρισα	5,548	Ναι	Όχι
Πιερία	3,033	Ναι	Ναι
Επιλέξιμη έκταση/στρμ.		2.500	1.250

ΒΑΛΤΕ ΔΙΧΤΥΑ ΚΑΙ ΠΑΡΑΙΤΗΘΕΙΤΕ ΤΩΝ ΑΠΟΖΗΜΙΩΣΕΩΝ, ΛΕΕΙ Ο ΕΛΓΑ

Φόρμουλα για να μην πληρώνει αποζημιώσεις σε αμπελουργούς «εφεύρει» ο ΕΛΓΑ καθώς σύμφωνα με νέα τροποποιητική απόφαση, καλεί τους παραγωγούς να κάνουν αιτήσεις έως 8 Απριλίου για να τοποθετήσουν αντικαθαζικό και αντιβρόχινη προστασία στην εκμετάλλευσή τους, με τον όρο ότι θα οικιοθελώς θα εξαιρούνται για περίοδο 6 ετών από ζημιογόνα αίτια. Όπως αναφέρει η εν λόγω απόφαση (αριθ, 18/17-2-2016) του Οργανισμού ο παραγωγός για να επωφεληθεί θα πρέπει να υπογράψει Υπεύθυνη Δήλωση περί μη αναζήτησης ευθύνης και παραίτησης από οποιαδήποτε αξίωση αποζημίωσης για χαλάζι (αν μπουν αντικαθαζικά) και βροχή (αν μπει αντιβρόχινη μεμβράνη) από τον ΕΛΓΑ, για την ηρητημένη παραγωγή, φυτικό κεφάλαιο, εγκατάσταση και απώλεια εισοδήματος, σε περίπτωση κατάρρευσης.

Η εξαίρεση από την ασφάλιση του ζημιογόνου αιτίου ισχύει απαρέγκλιτα για την περίοδο των 6 ετών ακόμα και σε περιπτώσεις κατάρρευσης της εγκατάστασης.

Το ύψος της επιχορήγησης είναι 60% για τους μεμονωμένους και 75% για τις ομάδες παραγωγών. Το επιλέξιμο κόστος για τα αντικαθαζικά ανέρχεται μέχρι του ποσού των 500 ευρώ/στρμ κάλυψης και περιλαμβάνει δαπάνες για δίκτυο, κλιπ, γαντζάκια κλπ. Το επιλέξιμο κόστος για τις αντιβρόχινες μεμβράνες ανέρχεται μέχρι του ποσού των 1.000 ευρώ/στρμ. κάλυψης και περιλαμβάνει δαπάνες για μεμβράνη, κλιπ, γαντζάκια, σχοινιά κ.λπ.

Οι παραγωγοί έχουν την ευθύνη για την αρτιότητα της κατασκευής

Βάσει της υπ' αριθμ. 18/17-02-2016 Απόφασης του Δ.Σ. του ΕΛ.Γ.Α, οι παραγωγοί επιτρέπεται να τοποθετηθούν αντικαθαζικό δίκτυο ή αντιβροχική μεμβράνη, μπορούν να αιτηθούν μέχρι 8 Απριλίου 2016 για ένταξη στο πρόγραμμα επιχορήγησης μέσων ενεργητικής προστασίας, παίρνοντας οι ίδιοι την ευθύνη για την αρτιότητα και την αντοχή της κατασκευής τους. Προηγούνται οι παραγωγοί που έχουν αποκλειστικά γεωργικό εισόδημα. Στην περίπτωση που οι παραγωγοί αυτοί υπερκαλύψουν τη συνολική επιλέξιμη έκταση, προηγούνται οι παραγωγοί με τα μικρότερα ατομικά εισοδήματα.



ΚΑΘΕ ΠΟΙΚΙΛΙΑ ΝΑ ΒΡΙΣΚΕΙ ΤΟΝ ΤΟΠΟ ΤΗΣ

Η ΕΦΑΡΜΟΓΗ ΤΗΣ ΚΑΤΑΛΛΗΛΗΣ ΓΙΑ ΚΑΘΕ ΤΥΠΟ ΕΔΑΦΟΥΣ ΠΟΙΚΙΛΙΑΣ, ΙΔΙΑΙΤΕΡΑ ΟΤΑΝ ΠΡΟΚΕΙΤΑΙ ΓΙΑ ΓΕΝΕΤΙΚΟ ΥΛΙΚΟ ΠΡΟΕΡΧΟΜΕΝΟ ΑΠΟ ΤΟ ΕΞΩΤΕΡΙΚΟ, ΑΠΟΤΕΛΕΙ ΤΟ ΠΡΩΤΟ ΒΗΜΑ ΓΙΑ ΤΗΝ ΕΠΙΤΥΧΙΑ ΜΙΑΣ ΕΚΜΕΤΑΛΛΕΥΣΗΣ ΚΑΙ ΣΥΧΝΑ ΟΔΗΓΕΙ ΣΤΗ ΡΙΖΙΚΗ ΑΛΛΑΓΗ ΤΟΥ ΚΑΛΛΙΕΡΓΗΤΙΚΟΥ ΧΑΡΤΗ ΜΙΑΣ ΠΕΡΙΟΧΗΣ. ΚΑΠΩΣ ΕΤΣΙ ΣΥΝΕΒΗ ΚΑΙ ΜΕ ΤΙΣ ΚΛΗΜΕΝΤΙΝΕΣ ΣΤΗ ΘΕΣΠΡΩΤΙΑ, ΟΙ ΟΠΟΙΕΣ ΕΚΤΟΠΙΣΑΝ ΣΤΟ ΠΕΡΑΣΜΑ ΤΟΥ ΧΡΟΝΟΥ ΤΟΥΣ ΠΟΡΤΟΚΑΛΕΩΝΕΣ, ΣΗΜΕΙΩΝΕΙ ΣΤΟ FRESHER Ο ΓΕΩΠΟΝΟΣ ΚΑΙ ΠΑΡΑΓΩΓΟΣ ΕΣΠΕΡΙΔΟΕΙΔΩΝ, ΗΛΙΑΣ ΝΤΙΝΗΣ

ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗ ΣΤΗ ΦΑΝΗ ΓΙΑΝΝΑΚΟΠΟΥΛΟΥ

Η σωστή γεωγραφική διαχείριση των ποικιλιών που έρχονται από το εξωτερικό ώστε να ταιριάζουν με τις εδαφοκλιματικές συνθήκες της χώρας μας, μια διαδικασία που πρέπει να γίνει σε συνεργασία με τους γεωπόνους, αποτελεί το πρώτο βήμα στην παραγωγή ποιοτικών προϊόντων, σημειώνει ο έμπειρος παραγωγός αλλά και γεωπόνος Ηλίας Ντίνης.

Η αγροτική κρίση βαθιάίνει. Το νέο ασφαλιστικό και φορολογικό απειλεί τη βιωσιμότητα των αγροτικών εκμεταλλεύσεων στη χώρα μας. Τι νομίζετε ότι πρέπει να γίνει; Εάν ψηφιστούν τα νέα μέτρα που προβλέπονται για τους αγρότες, πιστεύω ότι οι μικροκαλλιεργητές μεσοπρόθεσμα, εντός της πενταετίας, δεν θα μπορέσουν να ανταπεξέλθουν στα φορολογικά και ασφαλιστικά έξοδα και όχι μόνο, με συνέπεια να αναγκαστούν να

εκμισθώσουν τις καλλιέργειες τους ή να τις πουλήσουν σε μεγαλοκαλλιεργητές. Δεν αρνούμαι ότι θα πρέπει κι εμείς να αποδώσουμε στο κράτος αυτό που μας αναλογεί, πάντα όμως με γνώμονα τα μεσοπρόθεσμα και μακροπρόθεσμα οφέλη για μας τους ίδιους και τις οικογένειές μας. Θα πρέπει να υπάρξει ένα σχέδιο από την κυβέρνηση ρεαλιστικό, που θα μπορεί να πετύχει και να ωφελήσει γενικότερα την ελληνική κοινωνία με παροχές στην υγεία, στην παιδεία και στην κοινωνική ασφάλιση για να μπορέσει ο αγρότης έστω και με λιγότερα, να επιβιώσει.

Ζούμε και εργαζόμαστε σε μια παγκοσμιοποιημένη αγορά. Γεγονός που σημαίνει μεγαλύτερο μερίδιο αγοράς, όμως και μεγαλύτερο ανταγωνισμό. Τι σημαίνει αυτό για τον Έλληνα αγρότη;

Οι εδαφοκλιματολογικές συνθήκες στη χώρα μας είναι οι ιδανικότερες για την παραγωγή εξαίρετων αγροτικών προϊόντων τα οποία καταναλώνονται παγκοσμίως.

Ο Έλληνας αγρότης, αν καταφέρει να απαγκιστρωθεί από τα κατάλοιπα του παρελθόντος να συνεργατιστεί σε ομάδες παραγωγών και να παράξει με τη βοήθεια των γεωπόνων ποιοτικά προϊόντα, δεν έχει να ζηλέψει τίποτα από τα ομοειδή προϊόντα των παραγωγών άλλων χωρών.

Πιστεύετε στο αγροτικό μέλλον της Ελλάδας; Μπορούμε να ελπίζουμε στη βελτίωση των συνθηκών της αγροτικής παραγωγής; Το μέλλον της Ελλάδας με δεδομένη την κρίση, πιστεύω ότι ανήκει αποκλειστικά στην πρωτογενή παραγωγή. Η ιστορία έχει δείξει ότι σε δύσκολους και-

Who is who

Ο Ηλίας Ντίνης είναι 36 ετών, παντρεμένος με 3 παιδιά και ζει στην Κεστρίνη του Δήμου Σαγιάδας. Σπούδασε στην σχολή Τεχνολόγων Γεωπόνων στο ΤΕΙ Θεσσαλονίκης (1997-2001). Εργάστηκε στην ΕΑΣ Θεσσαλονίκης (2002-2006) στο τμήμα επιδοτήσεων. Έπειτα απασχολήθηκε στη Δ/ση Αγροτικής Ανάπτυξης στη Νομαρχία Κεφαλληνίας (2007-2009). Για 2 χρόνια (2009-2010) εργάστηκε ως υπεύθυνος γεωπόνος σε κατάστημα με αγροτικά εφόδια στην Κέρκυρα. Από το 2010 διατηρεί δικό του φυτώριο (Garden Center). Παράλληλα, εργάζεται και στην οικογένειακν επιχείρηση με τα εσπεριδοειδή.



“

ΜΕ ΤΟΝ ΚΑΙΡΟ ΕΧΟΥΝ
ΔΗΜΙΟΥΡΓΗΘΕΙ
ΠΟΛΛΟΙ ΚΛΩΝΟΙ
ΤΗΣ ΠΟΙΚΙΛΙΑΣ
ΚΛΗΜΕΝΤΙΝΗ

ρούς ο αγροτικός τομέας ήτανε αυτός που στήριξε τη χώρα σε όλα τα επίπεδα.

Η Κοινή Αγροτική Πολιτική δρα θετικά στον αγροτικό τομέα; Τελικά οι επιδοτήσεις ε-παρκούν και πώς πρέπει να αξιοποιούνται καλύτερα;

Η Κοινή Αγροτική Πολιτική πιστεύω ότι δρα

θετικά στην ανάπτυξη του αγροτικού τομέα. Οι επιδοτήσεις δεν πρέπει να είναι αυτοσκοπός για τον αγρότη, αλλά να είναι αυστηρά συνδεδεμένες με την αγροτική παραγωγή. Ο ρόλος τους είναι να συμβάλλουν στη βελτίωση του μηχανολογικού εξοπλισμού, στην υιοθέτηση νέων τεχνικών και στη δημιουργία προγραμμάτων επιμόρφωσης, ούτως ώστε να προκύπτει βελτιωμένο παραγόμενο προϊόν και να αυξάνεται την παραγωγή.

Πέρα από αγρότης-καλλιεργητής, είστε και γεωπόνος. Πόσο σας έχουν βοηθήσει οι γνώσεις σας; Αρκούν μόνο η εμπειρία και οι γνώσεις ή βοηθούν και τα ταξίδια στο εξωτερικό;

Γεννήθηκα σε αγροτική περιοχή με γονείς καλλιεργητές μανταρινιών, στη συνέχεια σπούδασα γεωπόνος και κατάφερα να πα-ντρέψω την εμπειρία που έχω αποκτήσει αλλά και που βιώνω καθημερινά με τις γνώσεις, οι

οποίες βοήθησαν να μειώσω το κόστος παραγωγής χρησιμοποιώντας λιγότερα λιπάσματα, λιγότερα φυτοπροστατευτικά, καλύτερο κλάδεμα, με αποτέλεσμα τη μεγαλύτερη και ποιοτικότερη παραγωγή.

Η αλήθεια είναι ότι τα ταξίδια μου στο εξωτερικό είναι ελάχιστα λόγω της διαρκούς ενασχόλησής μου με την καλλιέργεια των εσπεριδοειδών.

Ποια ποικιλία μανταρινιού ξεχωρίζετε; Η στρόφη στα μανταρινία δίνει μια ανάσα στους πορτοκαλοπαραγωγούς. Είναι μια τάση που ήρθε για να μείνει;

Η πιο διαδεδομένη ποικιλία μανταρινιών στην περιοχή μας είναι η Κλημεντίνη προέλευσης Κορσικής. Με τον καιρό διάφοροι κλώνοι αυτής της ποικιλίας έχουν δημιουργηθεί και ανάλογα με τον τύπο του εδάφους και τον χρόνο ωρίμανσης που θέλουμε να πετύχουμε χρησιμοποιούμε και τον ανάλογο κλώνο.



“

**Η ΜΟΝΟΚΑΛΛΙΕΡΓΕΙΑ
ΑΞΙΖΕΙ ΜΟΝΟ ΓΙΑ ΟΣΟΥΣ
ΕΧΟΥΝ ΠΑΝΩ
ΑΠΟ 30 ΣΤΡΕΜΜΑΤΑ
ΜΕ ΜΑΝΤΑΡΙΝΙΑ**

Η ποικιλία Κλημεντίνη μας δίνει πολύ καλά χαρακτηριστικά καρπού, στο μέγεθος, στη γλυκύτητα, στο χρώμα και στις μεγάλες ποσότητες παραγωγής.

Οι πορτοκαλεώνες στην περιοχή είναι ελάχιστοι σε σχέση με τα μανταρίνια.

Οι φυτείες πορτοκαλεώνων που ανανεώνονται αντικαθίστανται με Κλημεντίνες αλλά και με το υβρίδιο Νόβα, αφορούν όμως παλιούς οπωρώνες μικρής έκτασης και μεγάλης ηλικίας δένδρα. Πριν από δεκα πέντε χρόνια περίπου είχαν φυτευθεί στην περιοχή μας πορτοκάλια ποικιλίας Βαλέντσια, τα οποία όμως γρήγορα αντικαταστάθηκαν η εμβολιάστηκαν κι αυτά, σε ποικιλία Κλημεντίνη η υβρίδιο Νόβα λόγω των όψιμων παγετών οι οποίοι κατέστρεφαν τους χυμούς του καρπού.

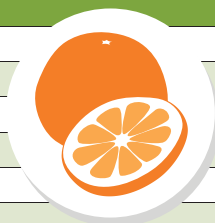
Πόσο είναι το κόστος παραγωγής; Είναι πιο επικερδές να ασχολείται κανείς με μια μόνο καλλιέργεια;

Το κόστος παραγωγής στην καλλιέργεια μανταρινιών ανέρχεται περίπου στα 600 ευρώ το στρέμμα, (σ.σ. βλέπε πίνακα).

Με μια μέση παραγωγή 5 τόνων ανά στρέμμα και με μία μέση τιμή 0,25 ευρώ το κιλό, αφαιρώντας βεβαίως τα έξοδα όπως φαίνονται στον παραπάνω πίνακα, το καθαρό κέρδος για τον παραγωγό ανέρχεται στο ποσό των 650 ευρώ. Με τη μονοκαλλιέργεια, θεωρώ ότι θα πρέπει να ασχολούνται όσοι αγρότες διαθέτουν παραπάνω από 30 στρέμματα (δηλαδή περίπου 1.500 -2.000 δένδρα), σε αντίθεση με τους έχοντες λιγότερα στρέμματα, οι οποίοι θα πρέπει να στραφούν ίσως αναγκαστικά σε μια δεύτερη μονοειδή καλλιέργεια, (γιατί συνήθως δεν είναι εφικτή η ενοικίαση γης για δενδρώδεις καλλιέργειες), όπως το τριφύλλι, το καρπούζι, το καλαμπόκι και τα τελευταία χρόνια τα αρωματικά φυτά για να συμπληρώσουν το εισόδημά τους.

Το κόστος παραγωγής σύμφωνα με τον Ηλία Ντίνη

ΕΡΓΑΣΙΕΣ	ΚΟΣΤΟΣ ΑΝΑ ΣΤΡΕΜΜΑ
ΚΛΑΔΕΜΑ	40 ΕΥΡΩ
ΝΕΡΟ - ΡΕΥΜΑ	30 ΕΥΡΩ
ΛΙΠΑΝΣΗ	100 ΕΥΡΩ
ΨΕΚΑΣΜΟΙ	200 ΕΥΡΩ
ΠΕΤΡΕΛΑΙΟ	60 ΕΥΡΩ
ΚΟΣΤΟΣ ΣΥΓΚΟΜΙΔΗΣ	170 ΕΥΡΩ



ΘΕΛΟΥΜΕ ΝΑ ΦΤΙΑΞΟΥΜΕ ΟΜΑΔΕΣ

Ποιοι είναι οι αποδέκτες-πελάτες των προϊόντων και σε ποιες αγορές κυρίως εστιάζετε;

Οι αποδέκτες της παραγωγής της περιοχής μας, είναι η εγχώρια αγορά και κύρια της Βόρειας Ελλάδας, και το μεγαλύτερο ποσοστό εξάγεται στη Ρουμανία, τη Βουλγαρία, την Πολωνία και λιγότερο στην Ουκρανία (πριν το εμπάργκο και στην Ρωσία). Παρ' ότι τα προϊόντα μας είναι άριστης ποιότητας, ελάχιστα από αυτά καταλήγουν στις υπόλοιπες Δυτικοευρωπαϊκές χώρες, λόγω του υψηλού μεταφορικού κόστους και των ειδικών απαιτήσεων στις προδιαγραφές (άριστη τυποποίηση, αυστηροί έλεγχοι στην υπολειμματικότητα των φυτοπροστατευτικών στους καρπούς).

Ποια είναι τα μελλοντικά σας σχέδια; Σκέφτεστε να προχωρήσετε σε νέες επενδύσεις με γνώμονα την εξωστρέφεια;

Η οικογενειακή αγροτική επιχείρηση περιλαμβάνει 30 στρέμματα μανταρίνια ποικιλίας Κλημεντίνη περίπου στα 1.500 δένδρα. Στόχος μας, παρ' όλες τις οικονομικές αντιξοότητες, είναι να συντηρήσουμε την υπάρχουσα μικρή επιχείρηση, ώστε να παραμείνει βιώσιμη και υγιής. Όταν δημιουργηθούν οι κατάλληλες οικονομικές συνθήκες και σταθεροποιηθεί το οικονομικό περιβάλλον, οργανωθούμε και δημιουργήσουμε ομάδες παραγωγών προς αποφυγή μεσαζόντων (παραγωγού και οι ίδιοι από την περιοχή μας, οι οποίοι επιδρούν αρνητικά στην τελική διαμόρφωση των τιμών του προϊόντος) τότε θα μπορώ κι εγώ ως αγρότης-καλλιεργητής να εξελίξω την επιχείρησή μου, αγοράζοντας στρέμματα, φυτεύοντας στη συνέχεια καινούργιες ποικιλίες εσπεριδοειδών, ανάλογα με τις μεσοπρόθεσμες και μακροπρόθεσμες ανάγκες της αγοράς.

ΖΩΝΤΑΝΕΥΕΙ ΞΑΝΑ ΤΟ ΕΝΔΙΑΦΕΡΟΝ ΓΙΑ ΤΑ ΣΠΑΡΑΓΓΙΑ

Η ΕΝΙΣΧΥΣΗ ΤΗΣ ΔΙΕΘΝΟΥΣ ΖΗΤΗΣΗΣ ΤΗΝ ΤΕΛΕΥΤΑΙΑ
ΤΡΙΕΤΙΑ ΠΡΟΣΕΛΚΥΕΙ ΚΑΙ ΠΑΛΙ ΤΟΥΣ ΚΑΛΛΙΕΡΓΗΤΕΣ
ΤΗΣ ΜΑΡΙΑΣ ΚΡΟΚΟΥ

Μια καλή χρονιά φαίνεται ότι θα είναι η φετινή για το ελληνικό σπαράγγι, το οποίο τα τελευταία τρία έτη διευρύνει εκ νέου την παρουσία του στον καλλιεργητικό χάρτη της Ανατολικής Μακεδονίας και Θράκης αλλά και στο Αργί-

Οι καλές συνθήκες που έχουν διαμορφωθεί φέτος για το ελληνικό προϊόν, το οποίο έχει αρχίσει να μαζεύεται σε Καβάλα και Αργί-
νιο, συνίστανται στη μείωση της προσφερόμενης ποσότητας πανευρωπαϊκά, στην πρωιμότητα, όπως φαίνεται, της φετινής σεζόν στην Ελλάδα λόγω των υψηλών έως τώρα θερμοκρασιών και στο γεγονός ότι φέτος το Πάσχα των Καθολικών, που γιορτάζεται τουλάχιστον απ' το 30% των Γερμανών πολιτών, είναι στις 27 Μαρτίου. Ως εκ τούτου, καθώς η συγκομιδή για το γερμανικό σπαράγγι ξεκινάει τον Απρίλιο, αναμένεται να ευνοηθεί το ελληνικό προϊόν, που κατά βάση προορίζεται στη γερμανική αγορά.

«Για το μόνο προϊόν που ρωτάνε οι ξένοι είναι το



σπαράγγι, με τη ζήτησή του κάθε χρόνο να αυξάνεται», υπογραμμίζει ο πρόεδρος της Ομάδας Παραγωγών Α.Σ.Κ.Γ.Ε. Τυχερού Έβρου, Αθανάσιος Μαλτεπιώτης, ο οποίος τόνισε ότι εδώ και 30 χρόνια που η Ομάδα ασχολείται με το σπαράγγι, αυτό είναι το μόνο προϊόν για το οποίο δε σταματάει το ενδιαφέρον απ' το εξωτερικό.

ΝΕΕΣ ΕΚΤΑΣΕΙΣ ΣΕ ΠΕΡΙΟΧΕΣ ΟΠΟΥ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΠΟΙΟΥΝΤΑΙ ΟΜΑΔΕΣ ΠΑΡΑΓΩΓΩΝ Η ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΜΟΙ

Έτσι, τα τελευταία 3 χρόνια, μετά από μία μακρόχρονη μείωση των εκτάσεων προηγουμένως, παρατηρείται ενδιαφέρον και από πλευράς παραγωγών για την καλλιέργεια στις περιοχές που ήδη δραστηριοποιούνται ομάδες παραγωγών και συνεταιρισμοί. «Οι παραγωγοί μας ζητάνε να φέρουμε ριζώματα, να κάνουμε επιχειρησιακά προγράμματα για την καλλιέργεια κτλ», λέει ο πρόεδρος της ΕΑΣ Καβάλας, Κώστας Λεπίδας, προσθέ-



«Θέλει δουλειά και πολλή σκέψη για να μπει κάποιος στην καλλιέργεια», σημειώνει ο πρόεδρος του Συνεταιρισμού Δέλτα Οινιαδών Παντελής Ράπτης.

Ενδεικτική τιμή για τη συν-
δεσμένη ενίσχυση έχουν ο-
ριστεί τα 38,5 ευρώ/στρέμμα, με
βάση τα 39.000 στρέμματα, βάσει ι-
στορικών δικαιωμάτων, ωστόσο
ενδέχεται το ποσό να είναι αυξη-
μένο, καθώς δηλώθηκαν μόλις
17.200 στρέμματα.

ΚΟΙΤΙΔΑ ΠΡΑΣΙΝΟΥ ΣΠΑΡΑΓΓΙΟΥ ΤΟ ΑΓΡΙΝΙΟ

Στο πράσινο σπαράγγι έχει μπει ο Α. Σ.
«Αχελώος», σύμφωνα με τον διευθυ-
νή του Βασίλη Γατή.

Κι αυτό καθώς «το πράσινο σπαράγγι έχει
μικρότερο κοστολόγιο και λιγότερο ρίσκο στην
παραγωγή απ' το λευκό, αφού δεν χρειάζε-
ται, σε αντίθεση με το λευκό, σμάρνωμα, το ο-
ποίο εμποδίζεται απ' τις βροχές», συμπληρώ-
νει. Σημειώτεον ότι προηγουμένως ο Συνεται-
ρισμός προχώρησε σε απεγκατάσταση των
λευκών σπαραγγιών του λόγω της μειωμένης
παγωγής τους κάθε χρόνο απ' τις καιρικές
συνθήκες, που επικρατούσαν στην περιοχή.
Μάλιστα, «η ζήτηση στη Γερμανία του πράσι-
νου σπαραγγιού είναι ανοδική, επισημαίνει ο
κ. Γατής, συμπληρώνοντας ότι αν και η φήμη
ήταν ότι οι Γερμανοί δεν τρώνε πράσινο σπα-
ράγγι, αφού δοκίμασαν το σπαράγγι του Συ-
νεταιρισμού, τώρα το ψάχνουν.

Για τα πρώτα φετινά πράσινα σπαράγγια η τιμή
πώλησης του Συνεταιρισμού είναι «7-10 ευρώ
το κιλό», σημειώνει ο κ. Γατής, εκτιμώντας ό-
τι οι τιμές φέτος πιθανότατα θα κινηθούν καλύ-
τερα απ' την περσινή χρονιά.

Πέρυσι η εκκαθάριση του Συνεταιρισμού ήταν
3 ευρώ το κιλό για το βιολογικό και 2,35-2,40
για το συμβατικό πράσινο σπαράγγι.

Να σημειωθεί ότι προκειμένου να γλιτώσουν
κόστος μεταφοράς ΕΑΣ Καβάλας και Α.Σ.Κ.Γ.Ε.
Τυχερού Έβρου «συνεξάγουν», όπως μας λέ-
ει ο πρόεδρος του τελευταίου Αθ. Μαλτεπιώ-
της, δηλαδή γεμίζουν μαζί, όταν χρειάζεται, τα
φορτηγά που πάνε στο εξωτερικό.

Το 70% της καλλιέργειας εντοπίζεται σε Αν.
Μακεδονία και Θράκη, καθώς ευνοείται πέρα
απ' τις κλιματολογικές συνθήκες και τις χαμη-
λές θερμοκρασίες, και απ' τις κατάλληλες εδα-
φικές συνθήκες για την ανάπτυξη της καλλιέρ-
γειας χάρη στην ύπαρξη πολλών ποταμών.



ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΚΑΛΛΙΕΡΓΕΙΑΣ

Κόστος Φυτεύσεων	800-1.000 ευρώ το στρέμμα
Εργατικό Κόστος	700-800 ευρώ το στρέμμα
Παραγωγή	Μετά τον 3ο χρόνο
Εκκαθάριση Α. Σ. Αχελώος 2015	Συμβατικό 2,35-2,40 ευρώ το κιλό Βιολογικό 3 ευρώ το κιλό

τοντας ότι, πέρα απ' τις ανανεώσεις που γίνονται,
καθώς κάθε 7-8 χρόνια η καλλιέργεια χρειάζεται
ανανέωση, φυτεύονται και νέες εκτάσεις. Βέβαια,
«η εγκατάσταση είναι κοστοβόρα», τονίζουν οι συ-
ντελεστές της αγοράς, με το κόστος για τις φυτεύ-
σεις να ανέρχεται στα 800-1.000 ευρώ το στρέμ-
μα. Όπως επισημαίνει ο κ. Μαλτεπιώτης, πρόκει-
ται για χειρωνακτική καλλιέργεια, εντάσεως εργα-
σίας και το εργατικό κόστος υπολογίζεται περίπου
στα 700-800 ευρώ το στρέμμα, ενώ κανονική πα-
ραγωγή δίνει μετά τον τρίτο χρόνο.

Πολύ σημαντικό είναι ότι δεν μπορεί ένας μικρός
παραγωγός να ασχοληθεί με το σπαράγγι, βάζο-
ντας 20 στρέμματα, για παράδειγμα, σε μέρος, ό-
που δε δραστηριοποιείται άλλη ομάδα, καθώς
χρειάζονται τουλάχιστον 500 στρέμματα για να α-
ποκομίσει κέρδος ένας μεμονωμένος καλλιεργη-
τής, υπογραμμίζει ο Βασίλης Γατής, διευθυντής
του Αγροτικού Συνεταιρισμού Ν. Αιτωλοακαρνα-
νίας «Αχελώος».

ΟΥΤΕ Η ΧΕΙΜΩΝΙΑΤΙΚΗ ΖΗΤΗΣΗ ΔΕΝ ΕΜΕΙΝΕ ΦΕΤΟΣ ΣΤΟ ΚΑΡΟΤΟ

ΤΟ ΥΠΟΤΟΝΙΚΟ ΕΝΔΙΑΦΕΡΟΝ ΤΗΣ ΑΓΟΡΑΣ ΚΑΙ ΤΟ ΜΕΓΑΛΟ ΚΟΣΤΟΣ ΚΑΛΛΙΕΡΓΕΙΑΣ ΚΡΑΤΑΕΙ ΖΕΣΤΟΥΣ ΛΙΓΟΥΣ ΠΑΡΑΓΩΓΟΥΣ ΤΗΣ ΜΑΡΙΑΣ ΚΡΟΚΟΥ

Σε χαμηλή ζήτηση για το καρότο και τιμές παραγωγού που οριακά καλύπτουν το κόστος της καλλιέργειας οδήγησαν οι υψηλές θερμοκρασίες που επικράτησαν φέτος και η μειωμένη αγοραστική δύναμη των καταναλωτών. Ως γνωστόν, η κατανάλωση του καρότου ευνοείται από τις χαμηλές θερμοκρασίες το χειμώνα, οι οποίες δεν παρατηρήθηκαν φέτος. Έτσι, σε συνδυασμό με την μειωμένη αγοραστική δύναμη, η ζήτηση μέχρι τώρα ήταν μειωμένη τόσο στην εγχώρια αγορά όσο και στις αγορές του εξωτερικού.

«Πέρυσι οι παραγόμενες ποσότητες ήταν λιγότερες και η καταναλωτική ζήτηση καλύτερη», επισημαίνει ο παραγωγός απ' τη Βοιωτία Ιωάννης Χρόνης.

Η παραγωγή φέτος ήταν ελαφρώς αυξημένη λόγω των υψηλών θερμοκρασιών, με τις αποδόσεις στη θήβα, το παραγωγικό κέντρο του καρότου, να υπολογίζονται στους 5 τόνους περίπου, αυξημένες από πέρυσι που κινήθηκαν στους 4 τόνους το στρέμμα. Σημειωτέον ότι η συγκομιδή στην περιοχή, όπως και στη Θεσσαλονίκη, βρίσκεται σε εξέλιξη.

Μάλιστα, οι τιμές παραγωγού που στη θήβα έχουν διαμορφωθεί για τα περισσότερα καρότα στα 25-30 λεπτά το κιλό ανάλογα με την ποιότητα, «οριακά κα-

λύπτουν το κόστος», επισημαίνουν στην Agrenda οι παραγωγοί. Σημειώνεται ότι πέρυσι οι τιμές παραγωγού αυτή την περίοδο στην περιοχή ήταν πάνω από 35 λεπτά το κιλό.

Ως εκ τούτου, λόγω και της αύξησης του κόστους (σπόροι, λιπάσματα, φυτοπροστατευτικά, ΔΕΗ), η χρονιά μέχρι στιγμής δεν έχει εξελιχθεί καλά για τους καροτοπαραγωγούς.

Αξίζει να σημειωθεί ότι γενικά το κόστος της καλλιέργειας είναι υψηλό, σύμφωνα με τους συντελεστές του κλάδου, οι οποίοι εκτιμούν ότι το καρότο αξίζει όταν μπορεί κανείς να κάνει, εκτός από την καλλιέργεια, όλες τις μετασυλλεκτικές μεταχειρίσεις.

Ενδεικτικό είναι ότι το κόστος παραγωγής μπορεί να φτάσει έως και τα 1.000-1.100 ευρώ το στρέμμα.

«Αυτός ήταν και ο βασικότερος λόγος, που αρκετοί παραγωγοί έχουν μειώσει τα στρέμματά τους τα τελευταία χρόνια», επισημαίνουν στο Fresher.



Το καρότο εξάγεται κυρίως στις βαλκανικές χώρες, αλλά και σε Γερμανία, Αγγλία, Ολλανδία, ωστόσο φέτος το ενδιαφέρον ήταν ασθενικό.

Τιμή παραγωγού
(λεπτά το κιλό)
2016

25-30

2015
35

Βιολογικό
Θεσσαλονίκη
2016

1,40-1,50

Τιμή
παραγωγού
Ολλανδία
18-21

Κόστος
(ευρώ/στρμ.)
1.000-1.100

Στον αντίποδα, για τα βιολογικά ποιοτικά καρότα η ζήτηση ήταν μεγάλη και οι τιμές παραγωγού στο 1,40-1,50 ευρώ το κιλό σε σούπερ μάρκετ στη Θεσσαλονίκη. Όπως λέει χαρακτηριστικά, ο παραγωγός βιολογικών προϊόντων, Φώτης Μπουκινάς, που καλλιεργεί 17 χρόνια βιολογικά καρότα, «όταν υπάρχει ποιοτικό προϊόν, δε σταματάει ποτέ η ζήτηση».

Βέβαια, στην εν λόγω αγορά, των βιολογικών καρότων, ο ανταγωνισμός είναι περιορισμένος λόγω «της άγνοιας σχετικά με την καλλιέργεια», συμπληρώνει ο κ. Μπουκινάς.



Οι υψηλές θερμοκρασίες το Νοέμβριο και το Δεκέμβριο είχαν ως αποτέλεσμα την παραγωγή προϊόντος υψηλής ποιότητας στην Ελλάδα.



Η ζήτηση είναι μειωμένη κατά 30% σε σχέση με την αναμενόμενη τέτοια εποχή, σύμφωνα με τον Γιάννη Αντωνάκη, απ' την ομώνυμη επιχείρηση.



Έχουμε τη γνώση!



emphyton

Η μεγάλη εμπειρία, η εξειδικευμένη γνώση και η πολυετής παρουσία της **Emphyton** στο χώρο του εμπορίου φρούτων προσφέρουν τη **No.1 εγγύηση** άριστης ποιότητας και γεύσης. Χάρη στη γνώση και την επαγγελματική αφοσίωση των ανθρώπων μας, καταφέρνουμε να διασφαλίσουμε πως θα γευτείτε τα πιο νόστιμα και λαχταριστά **κόκκινα, κίτρινα και πράσινα μήλα.**

Φυτώριο Πουλιτσόη - Κίγκι Ηellas, Μονόσπλιτ, 59035, Νάουσα
T 2332043488 F 2332043441 E info@emphyton.gr www.emphyton.gr

ΤΟ ΕΛΛΕΙΜΜΑ ΠΑΡΑΓΩΓΗΣ ΣΕ ΙΒΗΡΙΚΗ ΚΑΙ ΤΟΥΡΚΙΑ ΑΝΟΙΞΕ ΔΡΟΜΟΥΣ ΣΤΑ ΕΛΛΗΝΙΚΑ ΛΕΜΟΝΙΑ

Η ΦΕΤΙΝΗ ΖΗΤΗΣΗ ΤΟΝΩΣΕ ΠΕΡΑΙΤΕΡΩ ΤΟ ΕΝΔΙΑΦΕΡΟΝ ΓΙΑ ΤΗΝ ΚΑΛΛΙΕΡΓΕΙΑ ΠΟΥ ΑΝΑΠΤΥΣΣΕΤΑΙ ΤΑ ΤΕΛΕΥΤΑΙΑ ΧΡΟΝΙΑ
ΤΗΣ ΜΑΡΙΑΣ ΚΡΟΚΟΥ

Ευνοημένοι φαίνεται ότι είναι οι Έλληνες λεμονοπαραγωγοί τη φετινή σεζόν τόσο στις περιοχές που βρίσκονται στο τέλος της συγκομιδής (Αιγιάλεια, Πρέβεζα), όσο και στα μέρη που μπαίνουν τώρα στην παραγωγή (Κρήτη, Κορινθία)

Συγκεκριμένα, στην καλή φετινή σεζόν για τους παραγωγούς λεμονιών, που έχει αρχίσει να φαίνεται απ' τα μέσα Ιανουαρίου, φαίνεται ότι έχει οδηγήσει η μειωμένη παραγωγή πανευρωπαϊκά – συμπεριλαμβανομένης της Ισπανίας –, αλλά και η χαμηλή τουρκική λεμονοπαραγωγή φέτος, που αναμένεται στους 668.000 τόνους απ' το USDA, κατά 7,8% μειωμένη από πέρυσι. Την ίδια στιγμή στην Ελλάδα, που είναι ελλειμματική στο προϊόν, παρατηρείται αυξημένη παραγωγή και υψηλή ποιότητα, σύμφωνα με τους καλλιεργητές.

ΝΩΡΙΤΕΡΑ ΦΕΤΟΣ ΑΠΟ ΑΛΛΕΣ ΧΡΟΝΙΕΣ Η ΖΗΤΗΣΗ ΑΠ' ΤΟ ΕΞΩΤΕΡΙΚΟ ΓΙΑ ΤΑ ΛΕΜΟΝΙΑ ΤΗΣ ΚΡΗΤΗΣ

Στην Κρήτη, όπου αυτή τη βδομάδα ξεκινάει η συγκομιδή, η ζήτηση για το εξωτερικό ξεκίνησε νωρίτερα σε σχέση με άλλες χρονιές και συγκεκριμένα αρχή Φεβρουαρίου, με τις τιμές παραγωγού στα 35 λεπτά το κιλό. Βέβαια, στη συνέχεια, λόγω της αυξημένης ζήτησης, αλλά και της εισόδου στην αγορά περισσότερων εμπορών φέτος, με αποτέλεσμα να έχει αυξηθεί η διαπραγματευτική ισχύς των παραγωγών, οι τιμές διέγραψαν ανοδική πορεία φτάνοντας τις τελευταίες μέρες στα 45-50 λεπτά το κιλό. Να σημειωθεί ότι πέρυσι η συγκομιδή ξεκίνησε τον Μάρτιο-Απρίλιο, που άρχισε ο τουρισμός, με τα πρώτα λεμόνια τότε να πληρώνονται έναντι 30-35 λεπτών το κιλό, λέει στο

Fresher ο Ευτύχιος Τρικουνάκης, πρόεδρος Ομάδας Παραγωγών Εσπεριδοειδών και Αβοκάντο «Κορμός», συμπληρώνοντας ότι πέρυσι δεν υπήρχε ζήτηση απ' το εξωτερικό.

Όπως επισημαίνει ο κ. Τρικουνάκης, φέτος παρατηρείται υπερπαραγωγή στην περιοχή, υψηλή ποιότητα και καλά μεγέθη. Στο νησί η καλλιέργεια είναι αναπτυσσόμενη τα τελευταία 15 χρόνια, καθώς γίνονται σε μεγάλο βαθμό αναδιαρθρώσεις των πορτοκαλιών Μέρλιν υπέρ των λεμονιών, αν και η λεμονιά είναι περισσότερο κοστοβόρα καλλιέργεια απ' αυτήν των πορτοκαλιών λόγω των επεμβάσεων που χρειάζεται για την κορυφοξήρα.

«ΧΡΟΝΙΑ ΝΑ ΕΜΦΑΝΙΣΤΕΙ ΤΕΤΟΙΑ ΠΑΡΑΓΩΓΗ», ΛΕΝΕ ΑΓΡΟΤΕΣ ΤΗΣ ΑΙΓΙΑΛΕΙΑΣ

Όσον αφορά τη φετινή σοδειά, «χρόνια είχαμε να δούμε τέτοια παραγωγή», λένε στο Fresher καλλιεργητές από την Αιγιάλεια, όπου η καλλιέργεια παρουσιάζει μετά τους παγετούς του 2004 και του

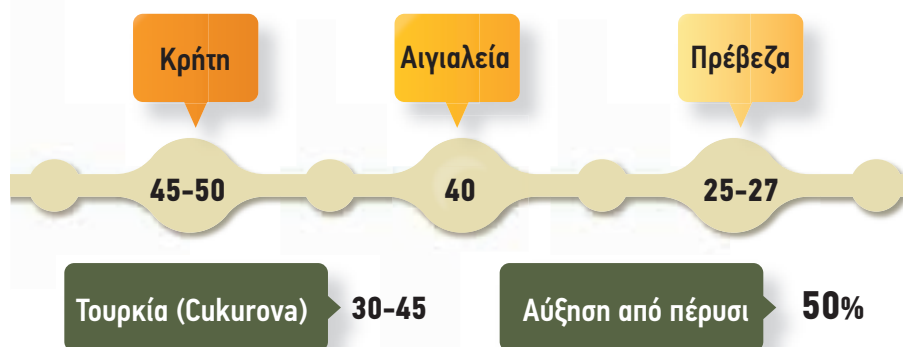




Στην Τουρκία οι αποδόσεις εξαιτίας του παγετού στο παραγωγικό κέντρο Cukurova είναι μειωμένες σε σχέση με πέρυσι, έως και 30%. Εκεί οι τιμές παραγωγού είναι υψηλές λόγω των χαμηλών αποδόσεων, αλλά και του γεγονότος ότι τα λεμόνια δε συμπεριλαμβάνονται στα αποκλεισμένα τουρκικά προϊόντα απ' τη ρωσική αγορά.

Η καλλιέργεια της λεμονιάς δίνει παραγωγή μετά από 4 χρόνια.

ΜΕΣΗ ΤΙΜΗ ΠΑΡΑΓΩΓΟΥ ΓΙΑ ΤΑ ΛΕΜΟΝΙΑ (ΛΕΠΤΑ ΤΟ ΚΙΛΟ)



2008 σημάδια εγκατάλειψης. Η φετινή καλή παραγωγή έγκειται στις κατάλληλες για την καλλιέργεια καιρικές συνθήκες που επικράτησαν πέρυσι τον χειμώνα. Ειδικότερα, στην περιοχή ενώ συνήθως οι τιμές παραγωγού ανεβαίνουν απ' τα μέσα Μαρτίου, αυτές αυξήθηκαν από αρχή Φεβρουαρίου, στα 40 λεπτά το κιλό απ' τα 25 που ήταν το προηγούμενο διάστημα. Μάλιστα, μέχρι τώρα οι τιμές παραγωγού βρίσκονται σε αυτά τα επίπεδα (40 λεπτά το κιλό κατά μέσο όρο), ενώ για τα βιολογικά οι τιμές είναι στα 50-55 λεπτά το κιλό.

Σταθερές από αρχή Φεβρουαρίου, στα 25-27 λεπτά το κιλό, είναι οι τιμές και στην Πρέβεζα, όπου τα περισσότερα λεμόνια έχουν μαζευτεί. Σημειώνεται ότι αν και η ζήτηση απ' τα μέσα Ιανουαρίου ήταν υψηλή, ειδικά από ξένες αγορές, όπως η Ουκρανία και η Λιθουανία, τώρα έχει περιοριστεί. Βέβαια, αξίζει να αναφερθεί ότι πέρυσι είχαν μεινει λεμόνια αδιάθετα, με τις τιμές παραγωγού να κινούνται στα 12-15 λεπτά το κιλό.

Λόγω της καλής φετινής χρονιάς για τους παραγωγούς λεμονιών, αυξήθηκε το ενδιαφέρον για την καλλιέργεια από πλευράς καλλιεργητών λεμονιών και γενικότερα εσπεριδοειδών, υπογραμμίζει ο πρόεδρος του Κηπευτικού Συνεταιρισμού Πρέβεζας, Δημήτρης Καββαδάς. Οι εν λόγω πα-

ραγωγοί ενδιαφέρονται κυρίως για φυτεύσεις ποικιλιών που μαζεύονται το καλοκαίρι προκειμένου να αξιοποιήσουν το κενό στην εγχώρια αγορά, ωστόσο δεν έχουν δοκιμαστεί τέτοιες ποικιλίες στη χώρας μας. «Πρέπει να δημιουργηθούν ζώνες εσπεριδοειδών (πρώιμη, όψιμη κτλ) και να διευρυνθεί η παραγωγική περίοδος στους 10-11 μήνες το χρόνο», τονίζει ο κ. Καββαδάς.

Τώρα το 80% του προϊόντος μαζεύεται Δεκέμβριο-Φεβρουάριο, ενώ τους καλοκαιρινούς μήνες δημιουργείται κενό στην αγορά και γίνονται εισαγωγές. Όπως λέει ο κ. Καββαδάς, η φύτευση ποικιλιών κατά βούληση προξενεί πρόβλημα και στην εμπορία του προϊόντος, καθώς μπορεί να συγκεντρωθούν έως και 8, για παράδειγμα, διαφορετικές ποικιλίες στο Συνεταιρισμό, με αποτέλεσμα να μην γίνονται εύκολα οι εξαγωγές.

ΥΨΗΛΕΣ ΤΙΜΕΣ ΣΤΗΝ ΙΣΠΑΝΙΑ

Στην Ισπανία η χαμηλή παραγωγή έχει οδηγήσει σε πολύ υψηλότερες τιμές από πέρυσι και η ζήτηση βαίνει αυξανόμενη, με αποτέλεσμα οι συντελεστές της αγοράς να εκτιμούν ότι δε θα μπορέσουν να την καλύψουν. Μάλιστα, παρατηρείται σημαντικά αυξημένη ζήτηση για τα ισπανικά λεμόνια απ' τις ευρωπαϊκές αγορές.

ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΛΕΜΟΝΙΩΝ



ΜΑΖΙ ΜΕ ΤΗ ΦΡΑΟΥΛΑ ΑΝΟΙΓΜΑ ΣΕ ΜΟΥΡΑ ΚΑΙ ΒΑΤΟΜΟΥΡΑ

ΒΕΛΤΙΩΣΗ τιμών αναμένεται για τη φράουλα, που μπορεί να φτάσει και το 1,30 ευρώ το κιλό από τα επίπεδα των 1,10-1,20 ευρώ το κιλό που βρίσκεται αυτό το διάστημα στην περιοχή της Ηλείας με μικρές διακυμάνσεις, και οι δύο κύριες ποικιλίες, Camarosa και Fortuna. Ωστόσο, ο ζεστός φετινός χειμώνας έφερε πρωιμότητα στην παραγωγή τόσο στη χώρα μας όσο και στην Ισπανία, γεγονός που πιέζει τις τιμές. Λύση σ' αυτό έχουν βρει οι Ισπανοί παραγωγοί που εκμεταλλεύονται όλη τη γκάμα μαλακών φρούτων (soft fruits) βάζοντας πέρα από φράουλες, μούρα, βατόμουρα, μύρτιλλα. Μάλιστα, για το 2014/2015 αύξησαν κατά 20% την παραγωγή βατόμουρων, στα 15.600 στρέμ-



Ο ήπιος και ζεστός φετινός χειμώνας έκανε πρώιμη την καλλιέργεια φράουλας τόσο στην Ελλάδα όσο και στην Ισπανία.

ματα από τα 13.000 στρέμματα την προηγούμενη σεζόν, σύμφωνα με στοιχεία του Υπουργείου Γεωργίας των ΗΠΑ.

«Φέτος τα στρέμματα της φράουλας είναι αυξημένα κατά 8,5%-10% στην Ηλεία», σημειώνει στο Fresher, ο κ. Φάνης Παπανικολόπουλος, αντιπρόεδρος της εταιρείας Georplant στην Ηλεία. «Η φράουλα τελειώνει τον Ιούνιο, οπότε είναι νωρίς ακόμα να πούμε που θα κάτσει η μπίλια των τιμών», επισημαίνει ο γεωπόνος Θεοδωρής Αρβανίτης από την Ηλεία. Όσον αφορά την κίνηση των Ισπανών παραγωγών να βάλουν πιο πολλά μούρα, βατόμουρα, ο κ. Αρβανίτης τονίζει ότι «προσφέρουν μια εναλλακτική αλλά συνήθως μιλάμε για καθετοποιημένη παραγωγή, που ξεκινά από την έρευνα και την ανάπτυξη ποικιλιών μέχρι και την εμπορία τους», καταλήγει ο ίδιος.

ΠΝΙΓΗΚΑΝ ΦΕΤΟΣ ΤΑ ΠΡΑΣΑ, ΠΟΥ ΗΤΑΝ ΜΕΙΩΜΕΝΑ ΑΛΛΑ ΦΤΗΝΑ

ΣΕ ΙΔΙΑΙΤΕΡΑ ΧΑΜΗΛΕΣ τιμές έχουν πουλήσει μέχρι στιγμής οι παραγωγοί τα πράσα τους τη φετινή σεζόν, η οποία για το συγκεκριμένο προϊόν τελειώνει κατά το Μάρτη. Στις φετινές τιμές οδήγησαν ενδεχομένως και οι υψηλές θερμοκρασίες τον χειμώνα, που αποτέλεσαν τροχοπέδη στην κατανάλωση του πράσου, όπως συνέβη και με άλλα κηπευτικά.

Ενδεικτικό είναι ότι οι τιμές παραγωγού στα Μέγαρα κυμαίνονται μεταξύ 30 και 35 λεπτών το κιλό και στην ευρύτερη περιοχή της Θεσσαλονίκης τα περισσότερα πωλούνται απ' τους παραγωγούς έναντι 30 λεπτών το κιλό. Εδώ να σημειωθεί ότι η πλειονότητα των παραγωγών πουλάει στις Λαχαναγορές, ενώ λίγες είναι οι βι-



Στα χαμηλά επίπεδα των 30-35 λεπτών τα περισσότερα πράσα στην Ελλάδα με την παραγωγή υποτονική λόγω των βροχών του Οκτωβρίου.

οτεχνίες που συναλλάσσονται με σουπερ μάρκετ λόγω του επιπλέον κόστους στην 2η περίπτωση.

Φέτος όσοι έδιναν σε σουπερ μάρκετ παρατήρησαν καλύτερη απορροφητικότητα για το προϊόν τους απ' ό,τι οι υπόλοιποι, με την τιμή που έδωσε το Lidl, για παράδειγμα, να είναι 75-80 λεπτά το κιλό. Εδώ να σημειωθεί ότι οι παραγωγοί θεωρούν χαμηλές και αυτές τις τιμές δεδομένου ότι το κόστος για την επιτεύξη των απαιτούμενων προδιαγραφών και για την παράδοση στην αλυσίδα ανέρχεται στα 55-60 λεπτά το κιλό. Η παραγωγή φέτος ήταν μειωμένη, καθώς «οι βροχές του Οκτωβρίου, στην αρχή της συγκομιδής, είχαν ως αποτέλεσμα να πνιγούν τα πράσα», όπως λένε χαρακτηριστικά οι παραγωγοί.

ΕΧΟΥΝ ΤΑ ΕΧΕΓΓΥΑ ΓΙΑ ΚΑΛΕΣ ΤΙΜΕΣ ΤΑ ΜΑΝΤΑΡΙΝΙΑ

ΚΑΘΟΔΙΚΗ ΠΟΡΕΙΑ έχουν διαγράψει οι τιμές παραγωγού στη Σκάλα Λακωνίας για τα μανταρίνια Ορτανίκ, καθώς αν και ξεκίνησαν από τα 20-25 λεπτά το κιλό μέσα Φεβρουαρίου, τώρα είναι στα 18-20 λεπτά το κιλό.

Όπως είπε στο Fresher ο πρόεδρος του Α. Σ. Αγ. Γεωργίου Σκάλας, Πέτρος Μπλέτας, στις βαλκανικές αγορές υπάρχει ακόμα μανταρίνι Madaga απ' την Κύπρο, σε αντίθεση με άλλες χρονιές, που είχε τελειώσει τέτοια περίοδο. Βέβαια, όταν αυτό βγει απ' την αγορά, είναι αυξημένο το ενδεχόμενο να ανέβουν οι τιμές παραγωγού στην Ελλάδα, καθώς γενικότερα, οι συνθήκες που έχουν δημιουργηθεί την παγκόσμια αγορά είναι ευνοϊκές για το ελληνικό μανταρίνι.

Καταρχάς, η ελληνική παραγωγή είναι αυξη-



Ευνοϊκές οι συνθήκες για τα ελληνικά μανταρίνια λόγω της μειωμένης παραγωγής σε πανευρωπαϊκό επίπεδο.

μένη, ενώ αυτή της Ε.Ε. και του Μαρόκου είναι μειωμένη, σύμφωνα με το Αμερικανικό Υπουργείο Γεωργίας, το οποίο, επίσης, εκτιμά ότι οι εξαγωγές της Τουρκίας θα είναι μειωμένες κατά 25% τη φετινή σεζόν.

Συγκεκριμένα, σύμφωνα με το USDA η ευρωπαϊκή παραγωγή μανταρινιών αναμένεται μειωμένη κατά 550.000 τόνους, στους 2,9 εκατ. τόνους, ενώ οι τούρκικες εξαγωγές υπολογίζονται μειωμένες κατά 25%, στους 460.000 τόνους.

Υπενθυμίζεται ότι οι μεγαλύτερες ποσότητες μανταρινιών Νόβα, που τώρα έχουν τελειώσει, πουλήθηκαν στη Σκάλα έναντι 25-30 λεπτών το κιλό, ενώ για τις Κλημεντίνες που προηγήθηκαν και προορίζονται κυρίως στην εσωτερική αγορά, οι τιμές διαμορφώθηκαν στα 14-15 λεπτά το κιλό.

ΜΕ ΚΑΛΕΣ ΤΙΜΕΣ, ΑΛΛΑ ΧΩΡΙΣ ΚΙΛΑ Η ΧΕΙΜΩΝΙΑΤΙΚΗ ΠΑΤΑΤΑ

ΣΤΑ ΣΧΕΤΙΚΑ ΥΨΗΛΑ επίπεδα των 45-50 λεπτών το κιλό βρίσκονται οι τιμές παραγωγού για τη χειμωνιάτικη πατάτα, με τη σεζόν να έχει φτάσει στο τέλος της νωρίτερα απ' ό,τι άλλες χρονιές.

Κι αυτό λόγω αφενός των μειωμένων αποδόσεων φέτος στην πλειονότητα των περιοχών αφετέρου της μικρότερης καλλιεργούμενης έκτασης αυτής της πατάτας.

Σημειωτέον ότι πέρυσι «μέχρι το Μάρτη είχαμε χειμωνιάτικη πατάτα», υπογραμμίζει ο παραγωγός από τη Θήβα Γιάννης Κουκουβίνος, ο οποίος συμπλήρωσε ότι πέρυσι αυτή την περίοδο οι τιμές ήταν στα 35-40 λεπτά το κιλό.

Οι τωρινές τιμές (45-50 λεπτά το κιλό) είναι καλές. Λένε οι πασωνανοί. με δεδομέ-



Στη Θήβα η τιμή παραγωγού για την πατάτα είναι στα 45-50 λεπτά το κιλό, ωστόσο οι αποδόσεις χαμηλές για τους περισσότερους παραγωγούς.

νο ότι οι αποδόσεις είναι στους 2,5 τόνους το στρέμμα. Ωστόσο, φέτος οι αποδόσεις για τους περισσότερους παραγωγούς της ευρύτερης περιοχής της Θήβας είναι κάτω από 2 τόνους το στρέμμα. Κι αυτό λόγω των βροχών που σημειώθηκαν το Σεπτέμβριο αλλά και των εναλλαγών στις θερμοκρασίες.

Μειωμένη αναμένεται και η έκταση της ανοιξιάτικης πατάτας τόσο στη Μεσσήνη και την Καλαμάτα, τις πρώτες περιοχές που δίνουν υπαίθρια παραγωγή την άνοιξη όσο και στην Αχαΐα, τη Βοιωτία και την Ηλεία. Εξαιρέση όσον αφορά στη μείωση των εκτάσεων ανοιξιάτικης πατάτας αποτελούν τα Ψαχνά της Εύβοιας, σύμφωνα με τους παραγωγούς. Εκεί, η έκταση της ανοιξιάτικης αναμένεται κατά 10-20% παραπάνω απ' την περσινή χρονιά.

ΓΕΜΑΤΗ Η ΑΓΟΡΑ ΑΠΟ ΜΑΡΟΥΛΙΑ ΠΟΥ ΗΡΘΑΝ ΟΛΑ ΜΑΖΙ

ΣΕ ΠΟΛΥ ΧΑΜΗΛΕΣ τιμές παραγωγού για το μαρούλι έχει οδηγήσει η καλοκαιρία το φετινό χειμώνα, που είχε ως αποτέλεσμα την ταυτόχρονη παραγωγή μεγάλων ποσοτήτων από όλες τις περιοχές. Μάλιστα, μεγάλο μέρος της σοδειάς «μένει στα χωράφια», σύμφωνα με τους παραγωγούς.

Όπως είπε στο Fresher, ο πρόεδρος του Αγροτικού Συνεταιρισμού Παραγωγών Κηπευτικών Μεγάρων, Γιώργος Παπαβασίλης, η τιμή παραγωγού αυτή την περίοδο είναι στα 15-20 λεπτά το κιλό, καθώς υπάρχουν στην αγορά πολλά μαρούλια απ' όλη την Ελλάδα. Σημειώνεται ότι πέρυσι η τιμή παραγωγού κυμαινόταν μεταξύ 35 και 37 λεπτών το κιλό.

«Οι τιμές είναι υπό κατάρρευση», λέει χαρακτηριστικά ο παραγωγός από τα Ψαχνά Εύβοιας,



Παρά τη μειωμένη έκταση μαρουλιών φέτος στην Εύβοια και άλλες περιοχές, οι τιμές παραγωγού είναι σε πολύ χαμηλά επίπεδα.

Ανέστης Καρβούνης. Όπως προσθέτει, τα μαρούλια που αναμενόταν να μαζευτούν μέσα Μαρτίου βγήκαν νωρίτερα λόγω της παρατεταμένης καλοκαιρίας τη φετινή σεζόν. Σύμφωνα με τον ίδιο, η αγορά δύσκολα θα αποφορτιστεί άμεσα από αυτή τη συσσώρευση της παραγωγής.

Υπενθυμίζεται ότι πέρυσι λόγω του παγετού που είχε επιφέρει μειωμένη παραγωγή, οι τιμές ήταν σε καλύτερα επίπεδα, από τα 10-15 λεπτά το κιλό που είναι τώρα στην περιοχή. Συγκεκριμένα, πέρυσι οι τιμές παραγωγού αυτή την περίοδο ήταν στα 17-20 λεπτά το κιλό.

Φέτος η υποκατανάλωση φτάνει έως και το «60-70% σε σχέση με την περσινή χρονιά», λένε χαρακτηριστικά παραγωγό απ' την Εύβοια, που πουλάνε το προϊόν τους σε σούπερ μάρκετ και τη Λαχαναγορά.

ΟΥΡΑΓΟΣ ΤΗΣ Ε.Ε. ΣΤΙΣ ΤΙΜΕΣ ΤΩΝ ΠΟΡΤΟΚΑΛΙΩΝ Η ΕΛΛΑΔΑ

ΣΕ ΦΤΗΝΕΣ για την εποχή τιμές πουλάνε τα πορτοκάλια τους οι παραγωγοί, καθώς αν και η συγκομιδή για τα Μέρλιν βγαίνει προς το τέλος της, η τιμή παραγωγού γι' αυτά στη Σκάλα Λακωνίας είναι στα 12-15 λεπτά το κιλό.

Σημειωτέον ότι «πέρυσι οι τιμές αυτή την περίοδο ήταν στα 30-35 λεπτά το κιλό, ενώ κάτω απ' τα 20-22 λεπτά το κιλό δεν καλύπτεται το κόστος της καλλιέργειας», επισημαίνουν οι παραγωγοί. Οι χαμηλότερες φετινές οφείλονται κυρίως στην υπερπαραγωγή φέτος πανελλαδικά. Αντίστοιχα, «στην Κρήτη η ζήτηση είναι χαμηλή και οι τιμές αυτή την περίοδο



Η τιμή για τα πορτοκάλια στη Σκάλα Λακωνίας είναι στα 12-15 λεπτά το κιλό, ενώ στην Ισπανία είναι στα 28.

για τα Μέρλιν κάτω από τα 10 λεπτά το κιλό. Όπως λένε οι παραγωγοί στο Fresher, η χρονιά φέτος ήταν η δυσκολότερη των τελευταίων χρόνων, καθώς το χαλάζι αρχή Ιανουαρίου και οι υψηλές θερμοκρασίες τον χειμώνα οδήγησαν σε πρόωπη ωρίμαση και υποβαθμισμένη ποιότητα σε μεγάλο μέρος της σοδειάς.

Αξίζει να σημειωθεί ότι, σύμφωνα με μελέτη της Ευρωπαϊκής Επιτροπής, η μέση τιμή των ελληνικών πορτοκαλιών τον Ιανουάριο στην εγχώρια αγορά ήταν κατά 25% μειωμένη σε σχέση με τον ευρωπαϊκό μέσο όρο, που διαμορφώθηκε στα 50,73 λεπτά το κιλό.

Συγκεκριμένα, στην ελληνική αγορά η μέση τιμή των πορτοκαλιών τον Ιανουάριο στη λιανική διαμορφώθηκε στα 37,67 λεπτά το κιλό, κατά 4,8% παρακάτω απ' τις αντίστοιχες του προηγούμενου μηνός.



ΤΗ ΛΟΓΙΚΗ ΤΗΣ ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΗΣ ΚΙΝΔΥΝΟΥ ΕΙΣΑΓΕΙ Η VENUS ΣΤΟ ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΚΟ ΑΧΛΑΔΙ

Πρωτοβουλία για επέκταση της καλλιέργειας αχλαδιάς της ελληνικής ποικιλίας Sissy στις περιοχές της Βοιωτίας και των Σερρών, για λόγους επιμερισμού κινδύνου, αναλαμβάνει η συνεταιριστική Venus, η οποία εδώ και τρία χρόνια τρέχει σχετικό πρόγραμμα συμβολαιακής συνεργασίας με παραγωγούς. Στα βήματά της από φέτος και η κονσερβοποιία Κρόνος

ΤΟΥ ΛΕΩΝΙΔΑ
ΛΙΑΜΗ

Στόχος των δύο βιομηχανιών, μέσα από το πρόγραμμα που εφαρμόζουν, είναι να προσπαθήσουν να υποκαταστήσουν με εγχωρίως παραγόμενη α' ύλη τις αθρόες εισαγωγές βιομηχανικού αχλαδιού για την κάλυψη της βιομηχανίας κομπόστας. «Ως χώρα είμαστε έντονα ελλειμματική στο αχλάδι, τόσο το επιτραπέζιο όσο και το βιομηχανικό. Κάθε χρόνο, για να καταλάβετε, εισάγονται από την Ι-

σπανία, την Ιταλία, την Αργεντινή, την Κίνα, αλλά και τη Νότια Αφρική πάνω από 10.000 τόνοι πρώτης ύλης κυρίως για την παραγωγή κονσέρβας φρουτοσαλάτας. Αυτό το κενό θέλουμε να το καλύψουμε» εξηγεί στο Fresher ο σύμβουλος διοίκησης της Venus Growers, Χρήστος Γιαννακάκης. Ο ίδιος δεν κρύβει επίσης ότι ο κόσμος είναι επιφυλακτικός με την καλλιέργεια του αχλαδιού, διότι οι παλαιότερες ποικιλίες

εμφάνιζαν ευκολία σε προσβολές σε ασθένειες και δεν ήταν τόσο αποδοτικές.

Παρά τη δυσπιστία, πάντως, η Venus Grower προσφέρει στους παραγωγούς συμβόλαιο συνεργασίας 20ετούς διάρκειας και τους παρέχει δωρεάν τα φυτά της αρχικής εγκατάστασης στην περίπτωση της επιλογής της στάνταρντ παλμέτας (δηλαδή 125 φυτά στο στρέμμα), ενώ έχουν φυτευτεί περί τα 600 – 700



ΑΝΘΕΚΤΙΚΗ ΠΟΙΚΙΛΙΑ ΣΤΗΝ ΨΥΛΛΑ ΚΑΙ ΣΤΟ ΒΑΚΤΗΡΙΑΚΟ ΚΑΨΙΜΟ

«Πρόκειται για μια ελληνική ποικιλία, με μεγάλη ανθεκτικότητα στο βακτηριακό κάψιμο, στην προσβολή από τη ψύλλα, και στο φουζικλάδιο και στη σептopία, σε σχέση με ανταγωνιστικές», τονίζει η γεωπόνος Σοφία Κεμπαπιδου, από τα φυτώρια Farm Hellas, προσθέτοντας πως προήλθε από τυχαίο σπορόφυτο της Seckel και έχει δικό της χαρακτηριστικό άρωμα και γεύση. Διαθέτει δε άριστη συγγένεια με το δοκιμασμένο υποκείμενο (κλώνος κυδωνιάς Προβηγκίας) το οποίο είναι ανθεκτικό στη φυτόφθορα, στον καρκίνο των ριζών και στους νηματώδεις. Η άνθιση της «Sissy» είναι μεσοπρώιμη, λίγες ημέρες μετά τις ποικιλίες «Κοντούλα», «Coscia», «Κρυστάλλια ή Τσακωνίκη» και πριν τη «Santa Maria» και επικονιάζεται κυρίως από τις Coscia και Santa Maria. Η καρπόδεση της είναι πολύ ικανοποιητική, η καρποφορία φέρεται κυρίως στις αιχμές και λαμβούρδες και όπως τονίζεται για το λόγο αυτό έχει ελάχιστο κόστος κλαδεμάτων.

Ο καρπός κατά τη συγκομιδή, που γίνεται το πρώτο δεκαήμερο του Αυγούστου, όταν έχει αποκτήσει διαλυτά στερεά συστατικά (ΔΣΣ) 12-14%, είναι πράσινο, με πορτοκαλί επίχρωμα στη λιαζόμενη πλευρά, ενώ το μέγεθός του χαρακτηρίζεται μέσο ως μεγάλο, βάρους 200–250 γρ. έκαστο, με τραγανή κι αρωματική σάρκα, χωρίς λιθώδη κύτταρα. «Ωριμάζει 15 ημέρες πριν από τη Highland και συντηρείται από 6 έως 9 μήνες στους -0,5 βαθμούς Κελσίου έως -1 βαθμό Κελσίου, σε κοινή ψύξη και σε ελεγχόμενη ατμόσφαιρα», τονίζει η κυρία Κεμπαπιδου, για τα αχλάδια της Sissy. Ενδεικτικά αναφέρει πως στην κλασική παλμέτα η μέση απόδοση, από τον 4ο χρόνο και μετά, κυμαίνεται στους 3–3,5 τόνους το στρέμμα και ενίοτε πιάνει και 4,5 τόνους, ενώ στην πυκνή και στην υπέρπυκνη φύτευση (σ.σ. 180-200 φυτά, το στρέμμα) μεταξύ 4-4,5 τόνους το στρέμμα (κι ενίοτε 5,5 τόνους το στρέμμα), από τον 2ο χρόνο, που σημαίνει πως γίνεται πιο γρήγορα η απόσβεση της επένδυσης. Στην περίπτωση της πυκνής φύτευσης πάντως η Venus συνεχίζει να επιδοτεί την αγορά μόνο των 125 φυτών, ενώ τα υπόλοιπα, έως τη συμπλήρωση των 180-200 φυτών, βαρύνουν τον παραγωγό, διευκρινίζει ο κ. Παννακάκης.

στρέμματα, της ποικιλίας Sissy, κυρίως στην Ημαθία και στη Λάρισα. Για την προμήθεια των αρχικών φυτών η Venus, αλλά πλέον και η Κρόνος, έχουν συνάψει συμφωνία συνεργασία με τα φυτώρια «Farm Hellas», στα οποία ανήκει –και μάλιστα με σχετική κατοχύρωση πατέντας στον εθνικό κατάλογο ποικιλιών, όσο και στον οργανισμό CPVO– η ποικιλία Sissy, η οποία εκτός από κατάλληλη για την κονσερβοποίηση, είναι εξίσου καλή ως νωπός καρπός.

Η έννοια του «risk management»

Για λόγους που σχετίζονται με τον επιμερισμό του κινδύνου (risk management), όπως προαναφέρθηκε, η Venus Growers με τη συνδρομή και των φυτωρίων της Farm Hellas σχεδιάζει να επεκτείνει την καλλιέργεια της Sissy και σε άλλα σημεία της ελληνικής επικράτειας στη Στερεά Ελλάδα και σε άλλους νομούς στην Κεντρική Μακεδονία.

Στο πλαίσιο αυτό την Παρασκευή 19 Φεβρουαρίου έγινε σχετική παρουσίαση της ποικιλίας, από τη γεωπόνο Σοφία Κεμπαπιδου της Farm Hellas και τον Χρήστο Γιαννακάκη, σε πάνω α-

πό 120-130 δυνάμει ενδιαφερόμενους παραγωγούς από την ευρύτερη περιοχή της Βοιωτίας, σε συνεργασία με την οργάνωση «Αιχμέας». Κάτι αντίστοιχο, πρόκειται να γίνει σε λίγες ημέρες και στην περιοχή των Σερρών, όπου έχει εκδηλωθεί ενδιαφέρον για το project, με τη στήριξη τοπικής ομάδας γεωπόνων. «Το πλάνο προβλέπει, για την κάλυψη των υφιστάμενων αναγκών, την ανάπτυξη πρόσθετων καλλιεργειών της τάξης των 2.000 – 3.000 στρεμμάτων» επισήμανε η κυρία Κεμπαπιδου θεωρώντας πως πρόκειται για έναν εφικτό στόχο, από τη στιγμή που οι βιομηχανίες πληρώνουν τον παραγωγό 40-42 λεπτά το κιλό και μπορεί να φτάσουν έως και τα 45 λεπτά το κιλό για τη συγκεκριμένη ποικιλία. «Ε-

πιδιώκουμε να αναπτύξουμε την καλλιέργεια και σε άλλες περιοχές, ώστε εάν μια χρονιά, για παράδειγμα στην Ημαθία ή στη Λάρισα, οι καιρικές συνθήκες δεν ευνοήσουν την παραγωγή, να έχουμε την ευχέρεια να καλύψουμε μέρος, έστω, των αναγκών μας από κάποια άλλη περιοχή», εξηγεί ο κ. Γιαννακάκης.





ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΣ ΠΑΠΑΪΩΑΝΝΟΥ,
ΓΕΩΠΟΝΟΣ-ΜΕΛΕΤΗΤΗΣ

ΤΡΙΠΛΑΣΙΑ ΔΕΝΤΡΑ ΣΤΟ ΣΤΡΕΜΜΑ ΔΙΝΟΥΝ ΔΙΠΛΑΣΙΑ ΠΑΡΑΓΩΓΗ

“

**Η ΓΝΩΣΗ ΣΕ ΣΥΝΔΥΑΣΜΟ
ΜΕ ΤΙΣ ΝΕΕΣ, ΠΥΚΝΕΣ
ΜΕΘΟΔΟΥΣ ΦΥΤΕΥΣΗΣ,
ΠΑΡΑΓΟΥΝ ΘΑΥΜΑΣΤΑ
ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ**

Αύξηση αποδόσεων ανά επιφάνεια γης, υψηλότερη ποιότητα παραγόμενων προϊόντων, μείωση κόστους και πιστοποίηση συνθέτουν τα βασικά στοιχεία πάνω στα οποία θα πρέπει να επικεντρωθεί ο Έλληνας παραγωγός, προκειμένου να επιβιώσει στη σημερινή εποχή της οικονομικής κρίσης. Μάλιστα, σύμφωνα με τον γεωπόνο-μελετητή Κωνσταντίνο Παπαϊωάννου, η γνώση, η εμπειρία, αλλά και η εφαρμογή της πυκνής φύτευσης στους ελληνικούς οπωρώνες δείχνουν ότι τριπλάσια δέντρα στο στρέμμα δίνουν ακόμα και διπλάσια παραγωγή σε μήλα και κεράσια. Ο ίδιος, δε, τονίζει ότι η γεωργία σήμερα είναι αυστηρά μαθηματικά, αρκεί ο παραγωγός να γνωρίζει από πριν τι θέλει από το χωράφι του και πώς μπορεί να το πάρει. «Αν πριν κάποια χρόνια, που φυτεύαμε 10 κερασιές στο στρέμμα, έλεγες σε κάποιον να βάλει 500 δέ-

ντρα το στρέμμα, θα σε πέρναγε για τρελό», αναφέρει χαρακτηριστικά, δίνοντας με αριθμούς τα στοιχεία για την παραδοσιακή και την πυκνή φύτευση αντίστοιχα. Ενδεικτικό είναι, όπως ανέφερε, ότι στις μηλιές από 60 ως 120 δέντρα, πλέον φυτεύονται 357 ως και 625, με την παραγωγή από 2,5 με 4 τόνους το στρέμμα να φτάνει τους 4 με 6 τόνους, και στις κερασιές από 20 με 40 δέντρα, μπαίνουν 65 με 165, που δίνουν σοδειά 1 με 1,5 τόνο στην πυκνή φύτευση από 0,5 ως 1 τόνο στην παραδοσιακή.

ΠΕΡΙΣΣΟΤΕΡΑ ΚΙΛΑ, ΠΙΟ ΧΑΜΗΛΑ ΔΕΝΤΡΑ

Χαρακτηριστικό είναι το παράδειγμα φυτείας με μήλα της ποικιλίας Φούτζι, που φυτεύτηκαν στα 50 εκ. το ένα από το άλλο και στα 3 με 3,20μ. μεταξύ των γραμμών. Αυτό σημαίνει, σύμφωνα με τον κ. Παπαϊωάννου, ότι τί-

ποτα δεν είναι αδύνατον να γίνει. Μάλιστα, οι γενικές αρχές στη φύτευση των οπωροφόρων ισχύουν για όλες τις καλλιέργειες, ακόμα και για την ακτινιδιά, η οποία είναι σε μια διαφορετική διάταξη, τονίζει.

Στα παραδοσιακά σχήματα, σύμφωνα με τα στοιχεία, στις μηλιές έμπαιναν 60 μέχρι 120 δέντρα ανά στρέμμα, ενώ στις κερασιές 20 με 40. Σήμερα, με την πυκνή φύτευση έχουμε φτάσει περίπου στις 250 με 625 μηλιές και στις 165 κερασιές. Από αυτούς τους οπωρώνες, η παραγωγή ανά στρέμμα, από 2,5 με 4 τόνους και όχι πάντα ποιοτικά φρούτα, αφού από αυτά πετούσαμε αρκετά, σύμφωνα με τον κ. Παπαϊωάννου, σήμερα φτάνουμε τους 4 με 6 τόνους. Αντίστοιχη είναι η εικόνα και στα κεράσια, τα οποία από 0,5 με 1 τόνο, πλέον με την πυκνή φύτευση παίρνουμε 1,5 τόνο και μάλιστα φρούτα με μέγεθος 28 συν, όπως τα ζητά η αγορά.

Την ίδια ώρα, έχει μειωθεί σημαντικά και το ύψος των δέντρων, από 3,5 με 4 μέτρα οι μηλιές, έφτασαν τα 2,7 με 3 μέτρα και οι κερασιές από 6 με 8 μέτρα, «κατέβηκαν» στα 3 με 3,5 μέτρα, βοηθώντας σημαντικά στη συγκομιδή του προϊόντος. Χαρακτηριστικό είναι το γεγονός ότι «ένας ανειδίκευτος εργάτης μάζευε 700 με 1.200 κιλά μήλα και 50 με 70 κιλά κεράσια την ημέρα. Και πώς το έκανε; Δενόταν με ένα σχοινί ψηλά στην κορυφή να μην σκοτωθεί ο άνθρωπος. Σήμερα μπορεί να μαζέψει 50 με 2 με 2,5 τόνους μήλα την ημέρα και 150 με 250 κιλά κεράσια. Και αυτά τα λέμε μετά από μια εμπειρία και μια εφαρμογή πολλών χρόνων στην ελληνική πραγματικότητα πλέον», καταλήγει ο ίδιος.

«ΣΧΟΛΕΙΟ» Η ΔΟΥΛΕΙΑ ΣΤΟ ΧΩΡΑΦΙ

Στην ερώτηση του εκδότη της Agrenda, Γιάννη Πανάγου, σχετικά με το πού έμαθε περισσότερα-στο χωράφι, στο σχολείο ή στα ταξίδια στο εξωτερικό, ο κ. Παπαϊωάννου απάντησε, πως πήρε τις γενικές γνώσεις στο σχολείο.

Ωστόσο, τόνισε, πως κατάγεται από αγροτική οικογένεια και έμαθε από μικρό παιδί να αφοσιώνεται τις αγωνίες και τους προβληματισμούς των ανθρώπων της υπαίθρου.

Κατόπιν, τα ταξίδια στο εξωτερικό, που του έμαθαν νέα πράγματα, του άνοιξαν νέους ορίζοντες καθώς και η συμμετοχή σε συνέδρια και η επαγγελματική ενσκόληση με το αντικείμενο του έδωσαν γνώσεις που δεν αποκτώνται στο σχολείο. Φυσικά, δεν παρέλειψε να αναφερθεί και στην πολύτιμη εμπειρία που αποκόμισε από

ΔΥΣΑΡΕΣΤΕΣ ΕΚΠΛΗΞΕΙΣ ΣΕ ΠΟΙΟΤΗΤΑ ΚΑΙ ΤΙΜΗ ΑΠΟ ΤΑ ΛΑΘΗ ΣΤΗΝ ΟΡΓΑΝΩΣΗ

Βασικός πυλώνας αναπτυξιακής στρατηγικής η διασπορά του κινδύνου

Τα λάθη που έχουν γίνει από την παντελή έλλειψη προγραμματισμού και οργάνωσης σε πολλές καλλιέργειες στην Ελλάδα, οι παραγωγοί θα τα βρουν μπροστά τους στο επίπεδο εμπορίας, αλλά και τιμής των προϊόντων τους, προβλέπει ο επικεφαλής του αγροτικού συνεταιρισμού Ράχης Πιερίας «Ο Άγιος Λουκάς» Δημήτρης Ντούρος. Μάλιστα, οι βασικοί πυλώνες της αναπτυξιακής στρατηγικής ενός συνεταιρισμού θα πρέπει να εστιάζουν στην ιδέα της απομείωσης του κινδύνου, μέσα από τη διασπορά του.

Σε αυτή τη λογική και σε μια απόπειρα να διευρύνει τις πηγές εσόδων και να περιορίσει το χρόνο και το κόστος αδράνειας των εγκαταστάσεών του, ο συνεταιρισμός «μπαίνει» σε νέες δυναμικές δενδρώδεις καλλιέργειες (μήλα, βερίκοκα, ακτινίδια), αν και με κινήσεις «επιθετικού» χαρακτήρα αλλά με το μυαλό στην... άμυνα, όπως παραδέχεται και ο «τιμονιέρης» του. Σύμφωνα με τον ίδιο, από δω και πέρα πρέπει να στοχεύουμε στη διαρκή έρευνα για την ποιότητα, τη συντήρηση και τη βελτίωση της ποιότητας του προϊόντος, στην έρευνα για τις τάσεις της αγοράς, σε νέα προγράμματα προώθησης τόσο των ευρωπαϊκών αλλά και τρίτων χωρών, σε δράσεις για τη συντηρησιμότητα των προϊόντων, στην επέκταση των δραστηριοτήτων, όπως ανέφερα πριν με νέες καλλιέργειες, και δράσεις για μεταποίηση των προϊόντων, μικροσυσκευασία και ότι άλλο κρίνεται προσφορότερο, ούτως ώστε να είμαστε ανταγωνιστικότεροι στις διεθνείς αγορές.

την επαφή του με την ιταλική αγορά, μια αγορά, που όπως είπε, του δίδαξε πολλά.

Κλείνοντας την ομιλία του, ο κ. Παπαϊωάννου τόνισε, πως το μέλλον του Έλληνα αγρότη περνάει μέσα από τη γνώση και αν δεν υπάρχει γνώση, αυτός ο επαγγελματίας θα έχει κακό



ΔΗΜΗΤΡΗΣ ΝΤΟΥΡΟΣ-
ΕΠΙΚΕΦΑΛΗΣ ΑΓΡΟΤΙΚΟΥ
ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΜΟΥ ΡΑΧΗΣ
ΠΙΕΡΙΑΣ ΑΓΙΟΣ ΛΟΥΚΑΣ



Τέλος, ο κ. Ντούρος, κατά την ομιλία του στην εκδήλωση Αγρότης της χρονιάς, στην Κατερίνη, αναφέρθηκε στη συνεργασία που απαιτείται να πλαισιώνει οποιαδήποτε δράση του συνεταιρισμού. Μιλώντας για συνεργασία, αναφέρθηκε στους παραγωγούς, την αυτοδιοίκηση και την Κεντρική Διοίκηση, με την προϋπόθεση ότι αυτή στηρίζεται στην εμπιστοσύνη, την αλληλοκατανόηση και τον αλληλοσεβασμό όλων των μελών και την αξιοπρέπεια που δείχνουν αφενός τα μέλη του συνεταιρισμού και αφετέρου όλοι οι κάτοικοι της Ράχης.

τέλος, θα «βρεθεί πίσω από τα κάγκελα», όπως ανέφερε χαρακτηριστικά τονίζοντας τη σημασία της γνώσης για το σύγχρονο επιχειρείν και τον αγρότη που θέλει να δει τη δουλειά του να αναγνωρίζεται και τους κόπους του να μην πηγαίνουν χαμένοι.



ΣΤΑ «SWEET» ΤΟ ΜΕΛΛΟΝ ΓΙΑ ΤΑ ΠΥΡΗΝΟΚΑΡΠΑ

ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΣ
ΜΑΡΚΟΒΙΤΗΣ
ΠΑΡΑΓΩΓΟΣ
ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΑΣ



“

Ο ΠΕΙΡΑΜΑ-
ΤΙΣΜΟΣ ΕΙΝΑΙ
ΤΟ ΣΤΟΙΧΕΙΟ
ΕΚΕΙΝΟ ΠΟΥ ΘΑ
ΚΑΝΕΙ ΤΟΝ
ΠΑΡΑΓΩΓΟ ΝΑ
ΞΕΧΩΡΙΣΕΙ

Η κατηγορία Sweet Νέκταρ, που δίνει γλυκά ροδάκινα και νεκταρίνια, περιλαμβάνει ποικιλίες τις οποίες η διεθνής ζήτηση απαιτεί να ακολουθήσει ο σύγχρονος Έλληνας καλλιεργητής, προκειμένου να είναι ανταγωνιστικός. Αυτό είναι ένα από τα βασικά αποτελέσματα του πειραματισμού, που ξεχώρισε ο αγρότης-επιχειρηματίας, με εμπειρία 22 χρόνων στις δενδρώδεις καλλιέργειες, Κωνσταντίνος Μαρκοβίτης.

Ο ίδιος δεν δίστασε να πειραματιστεί -και μάλιστα από τους πρώτους- φυτεύοντας πλακέ ροδάκινα, μια ποικιλία που οι περισσότεροι γνωρίζουν με την ονομασία Ούφο, σε έκταση 100 στρεμμάτων.

Ενδεικτικό του ρίσκου που αναλαμβάνει είναι ότι από τα 200 στρέμματα με 50 ποικιλίες ροδάκινων που διαθέτει, οι 20 ποικιλίες είναι πλακέ ροδάκινα ή πλακέ νεκταρίνια και το 50% των υπόλοιπων αποτελείται από λευκόσαρκες ποικιλίες. Μάλιστα, από τη συνολική έκτασή του, ο κ. Μαρκο-

βίτης, χρησιμοποιεί 40 στρέμματα, στα οποία έχει φυτεύσει 170 πειραματικές ποικιλίες, που έρχονται από το εξωτερικό και χρησιμεύουν ως πεδίο εξερεύνησης νέων δυνατοτήτων, με απώτερο στόχο την αύξηση του ανταγωνισμού. Τα αποτελέσματα του πειραματισμού του έδειξαν ότι για να γίνει ένας παραγωγός πιο ανταγωνιστικός, θα πρέπει να διαθέτει ποικιλίες πιο σκληρές, κόκκινες, με αντοχή στη μονιλία και ιδιαίτερη αντοχή πάνω στο δέντρο, με αυξημένη ανθεκτικότητα μετασυλλεκτικά, με υψηλά σάκχα-ρα και γλυκιά, προκειμένου να την αγοράσει ο καταναλωτής και να την ξαναζητήσει.

Γι' αυτό, άλλωστε και η δική του «αγαπημένη» ποικιλία βερίκοκου είναι αυτή που ζητά ο καταναλωτής και οφείλει να «ακολουθήσει» ο παραγωγός, η Faralia, μια ποικιλία πολυκαρπη, τριγωνική, δίχρωμη, εκπύρνηνη, αρωματική και γλυκιά.



ΔΗΜΗΤΡΗΣ ΜΑΝΩΣΗΣ-
ΕΠΙΚΕΦΑΛΗΣ
ΖΕΥΣ ΑΚΤΙΝΙΔΙΑ



ΒΟΥΛΙΑΖΕΙ ΤΟ ΑΚΤΙΝΙΔΙΟ Η ΑΝΑΡΧΗ ΑΥΞΗΣΗ ΤΗΣ ΚΑΛΛΙΕΡΓΕΙΑΣ ΤΟΥ

Λαμπρά παραδείγματα οι κιτρινόσαρκες ποικιλίες Νέας Ζηλανδίας και Ιταλίας, την ώρα που η χώρα μας έχει μείνει εδώ και 40 χρόνια στη Hayward

«Η κατανάλωση στην Ευρώπη έχει πιάσει ταβάνι» επισημαίνει ο επικεφαλής της Zeus Ακτινίδια, Δημήτρης Μανώσης, δίνοντας το στίγμα για αλλαγή πλεύσης στην καλλιέργεια ακτινιδίου, τόσο από άποψη ποικιλιών, όσο και στο θέμα της εμπορίας του. Μάλιστα, τονίζοντας την αύξηση 15-20% της ελληνικής παραγωγής την περίοδο 2015-2016, ο κ. Μανώσης υπογραμμίζει την άναρχη αύξησης της καλλιέργειας στη χώρα μας, προτείνοντας άμεσα διεθνοποίηση των πωλήσεων και άνοιγμα σε νέες αγορές αναπτυσσόμενων χωρών, όπως Κίνα, Βραζιλία, Νότια Αφρική και Βραζιλία. Στην ομιλία του, στην εκδήλωση της Κατερίνης, για τον Αγρότη της Χρονιάς, ο κ. Μανώσης σημείωσε τη σπουδαιότητα της έρευνας φέρνοντας ως παράδειγμα τη Νέα Ζηλανδία και την Ιταλία, οι οποίες για να διαφοροποιηθούν έχουν λανσάρι κιτρινόσαρκες ποικιλίες ακτινιδίου στις διεθνείς αγορές, την ίδια στιγμή που η Ελλάδα παράγει εδώ και 40 χρόνια την ίδια ποικιλία Hayward.

Φυτώρια

ΑΔΟΙ ΜΑΚΕΔΩΝ ΤΕΛΕΩΡΗΤΩΝ Ε.Ε.

Ακτινιδιάς

Στα φυτώρια μας θα βρείτε:

- Φυτά ακτινιδιάς Hayward από μερίστωμα.
- Φυτά με πλούσιο ριζικό σύστημα 1 & 2 ετών γυμνόριζα.

Η πολύχρονη εμπειρία μας και τεχνογνωσία στην καλλιέργεια της ακτινιδιάς σας εξασφαλίζει σίγουρη και μέγιστη απόδοση.

Σας παρέχουμε:

- Υγιή & εύρωστα φυτά
- Τεχνική υποστήριξη
- Νέο πρωτοποριακό σύστημα κρεββατίνας

τα πλέον εξειδικευμένα
φυτώρια ακτινιδιών
στην Ελλάδα



ΜΕΣΑ ΣΕ ΔΥΟ ΕΒΔΟΜΑΔΕΣ Η DROSOPHILA ΜΠΟΡΕΙ ΝΑ ΧΑΛΑΣΕΙ ΟΛΗ ΤΗΝ ΠΑΡΑΓΩΓΗ

Μπορεί, μέχρι σήμερα, να μην έχει κάνει την «εμφάνισή» του στις κερασιές της χώρας μας, ωστόσο ο επιβλαβής οργανισμός *Drosophila suzukii* αναμένεται να αποτελέσει το μεγαλύτερο εχθρό της καλλιέργειας στο άμεσο μέλλον. Κι αυτό γιατί η ανάπτυξη των πληθυσμών του μπορεί να είναι ταχύτατη, κάτω από κατάλληλες κλιματικές συνθήκες, καθώς ο βιολογικός του κύκλος μπορεί να ολοκληρωθεί σε διάστημα μίας έως δύο εβδομάδων.

Την αγωνία τους εξέφρασαν τόσο οι ομιλητές όσο και οι παρεμβρισκόμενοι παραγωγοί κατά τη διάρκεια ημερίδας με θέμα «Η καλλιέργεια της κερασιάς στην Κεντρική Μακεδονία», που διοργάνωσε στις 9 Φεβρουαρίου το Κέντρο Δήμητρα Σκύδρας σε συνεργασία με το τμήμα Φυλλοβόλων Οπωροφόρων Δένδρων Νάουσας του ΕΛΓΟ και την Περιφερειακή Ενότητα Πέλλας, στο Μαυροβούνι Πέλλας.

Πρόκειται για πολυφάγο είδος που προσβάλει τους καρπούς μεγάλου αριθμού τόσο καλλιεργούμενων όσο και αυτοφυών φυτών. Το πρόβλημα εντοπίζεται στο γεγονός ότι το έντομο έχει την ικανότητα να εναποθέτει αβγά και να αναπτύσσεται σε υγιείς καρπούς. Μάλιστα, σύμφωνα και με τον γεωπόνο της ΔΑΟΚ



Πέλλας Συμεών Μαρνασίδη, ο οποίος ανέλυσε την κατάσταση στην Περιφερειακή Ενότητα Πέλλας και ιδιαίτερα στον Δήμο της Έδεσσας και αναφέρθηκε μεταξύ άλλων στα προβλήματα φυτοπροστασίας και θρέψης για το έτος 2015, στα αρχικά στάδια η διαπίστωση της προσβολής και των σχετικών συμπτωμάτων είναι αρκετά δύσκολη. Το νύγμα ωστοκίας είναι ιδιαίτερα μικρό και συνήθως συνοδεύεται από ένα μεταχρωματισμό ή ένα μικρό βαθούλωμα του καρπού που παρατηρείται λίγες ημέρες αργότερα. Η καταστροφή των καρπών προκαλείται από την τροφική δραστηριότητα της προνύμφης, καθώς και από τη δευτερογενή ανάπτυξη μυκήτων και βακτηρίων που επιτείνουν τη ζημιά, με αποτέλεσμα σε σύντομο διάστημα μετά την προσβολή να παρατηρείται κατάρρευση των καρπών.

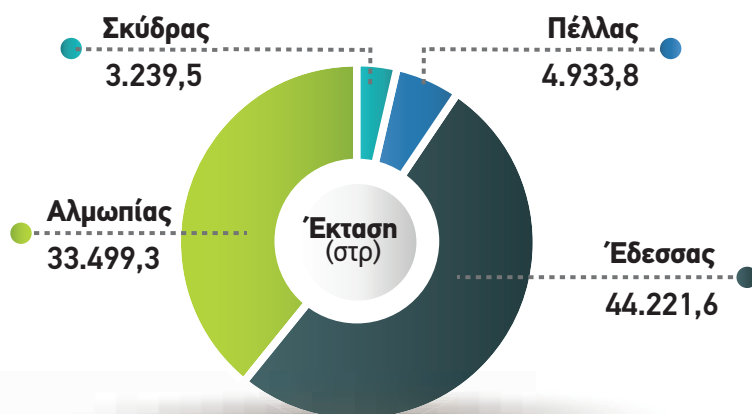
ΕΞΑΠΛΩΝΕΤΑΙ ΤΑΧΥΤΑΤΑ

Η διασπορά του εντόμου στις χώρες της Ευρώπης, σύμφωνα με τα στοιχεία, είναι ταχύτατη και οι ζημιές που προκαλεί είναι σε πολλές περιπτώσεις σημαντικές. Στη χώρα μας, η παρουσία του εντόμου διαπιστώθηκε για πρώτη φορά το 2013, ενώ το 2014 η επισκόπηση για την παρουσία του εντόμου διευρύνθηκε σε όλη την Ελλάδα και στη Δράμα. Μάλιστα, τον Ιούλιο του 2015 καταγράφηκε για πρώτη φορά σοβαρή ζημιά σε οπωρώνα ροδακινιάς και νεκταρινιάς στη Νέα Αμισσό της Δράμας από προσβολή του *D. suzukii*. Σημειώνεται ότι η ανάπτυξη του εντόμου ευνοείται σε δροσερά και υγρά κλίματα, ενώ οι ψυχροί χειμώνες δεν φαίνεται να αποτελούν περιοριστικό παράγοντα για την εγκατάσταση και ανάπτυξη του εντόμου. Ενδει-



Η καλλιέργεια κερασιού εμφανίζει μεγάλη δυναμική κυρίως στη Βόρεια Ελλάδα και δη στους νομούς της Πέλλας και της Ημαθίας, κερδίζοντας διαρκώς έδαφος στις προτιμήσεις των καλλιεργητών, καθώς υπάρχει ζήτηση για το προϊόν και αποφέρει προς ώρας, ικανοποιητικό εισόδημα. Αυτό, ήταν μεταξύ άλλων, στα συμπεράσματα ημερίδας με θέμα «Η καλλιέργεια της κερασιάς στην Κεντρική Μακεδονία», που διοργάνωσε στις 9 Φεβρουαρίου το Κέντρο Δήμητρα Σκύδρας.

ΚΑΛΛΙΕΡΓΟΥΜΕΝΕΣ ΕΚΤΑΣΕΙΣ ΜΕ ΚΕΡΑΣΙΕΣ ΑΝΑ ΔΗΜΟ ΤΗΣ Π.Ε ΠΕΛΛΑΣ





κτικό είναι το γεγονός ότι στην Καλιφόρνια των ΗΠΑ υπολογίστηκε ότι η απώλεια στην παραγωγή των κερασιών έφτασε το 25% της συνολικής το πρώτο έτος που διαπιστώθηκε η παρουσία του εντόμου εκεί, το 2009.

ΕΧΕΙ ΔΥΝΑΜΙΚΗ, ΑΛΛΑ ΘΕΛΕΙ ΠΡΟΣΟΧΗ

Σε ανερχόμενο «γίγαντα» της εγχώριας παραγωγής νωπών φρούτων, που δείχνει πως έχει όλα τα εκέγγα να κάνει κι αξιοπρεπή διεθνή «καριέρα», αλλά χρήζει προσοχής, στον τρόπο με τον οποίο αναπτύσσεται, από το χωράφι μέχρι το ράφι, προσομοιάζει το ελληνικό κεράσι. Η καλλιέργεια εμφανίζει μεγάλη δυναμική κυρίως στη Βόρεια Ελλάδα και δη στους νομούς της Πέλλας και της Ημαθίας, κερδίζοντας διαρκώς έδαφος στις προτιμήσεις των καλλιεργητών, κα-

θώς υπάρχει ζήτηση για το προϊόν και αποφέρει προς ώρας, ικανοποιητικό εισόδημα.

Με αφορμή το αυξημένο ενδιαφέρον των παραγωγών, ειδικοί επιστήμονες, γεωπόνοι, αλλά και έμπειρα στελέχη του κλάδου, παρείχαν σε πάνω από 150 κερασοκαλλιεργητές, από την ευρύτερη περιοχή, πληροφορίες για την καλλιέργεια σε όλη την Ελλάδα, αλλά και ειδικά στην Πέλλα, την Ημαθία, την Πιερία, το Κιλκίς και στις Σέρρες και ανέδειξαν τα μειονεκτήματα, όσο και τα πλεονεκτήματα της καλλιέργειας.

Μάλιστα, κατά τη διάρκεια της ημερίδας τονίστηκε ότι οι νέες φυτεύσεις, που ξεφυτρώνουν σαν τα μανιτάρια, οδηγούν σε αύξηση της παραγωγής και των εξαγωγών κερασιών, όμως, ταυτόχρονα αποτελούν και «Αχιλλείο πτέρνα», δεδομένου ότι, πολλές φορές, γίνονται ανεξέλεγκτα, με λάθος επιλογές περιοχών, ποικιλιών ή και υποκειμένων και χωρίς εμπορικό ενδιαφέρον, υπονομεύοντας την ίδια την επένδυση, αλλά και την ποιότητα του παραγόμενου προϊόντος.

ΝΕΕΣ ΠΟΙΚΙΛΙΕΣ ΕΚΤΟΠΙΖΟΥΝ ΤΗΝ ΚΡΑΤΑΙΑ ΒΟΥRLAT

Η ημερίδα στη Σκύδρα έδωσε έμφαση και στην ανάδειξη των πλεονεκτημάτων των εγχώριων ποικιλιών, την οργάνωση του προγραμματισμού των φυτεύσεων με κατάλληλες ποικιλίες, σε κατάλληλες ζώνες και σε κατάλληλες ημερομηνίες ωρίμανσης. Σύμφωνα, λοιπόν, με τα συμπεράσματα ενδιαφέρουσα καριέρα αναμένεται να πραγματοποιήσουν, τα προσεχή χρόνια, στον εγχώριο τομέα της καλλιέργειας κερασιού οι ποικιλίες Nimba, Red Pacific, Early Korvick και Tamara που κυκλοφορούν στην αγορά και φιλοδοξούν να αμφισβητήσουν την πρωτοκαθεδρία της Bourlat. Στην πρόβλεψη αυτή, τουλάχιστον, προέβη ο

γεωπόνος Ευάγγελος Γκλαβάκης, των γνωστών ομώνυμων φυτωρείων, μιλώντας στο πλαίσιο της 1ης ενημερωτικής συνάντησης για την καλλιέργεια κερασιών στην Κεντρική Μακεδονία που οργανώθηκε την Τετάρτη 10 Φεβρουαρίου στο Μαυροβούνι Πέλλας από τον ΕΛΓΟ Δήμητρα.

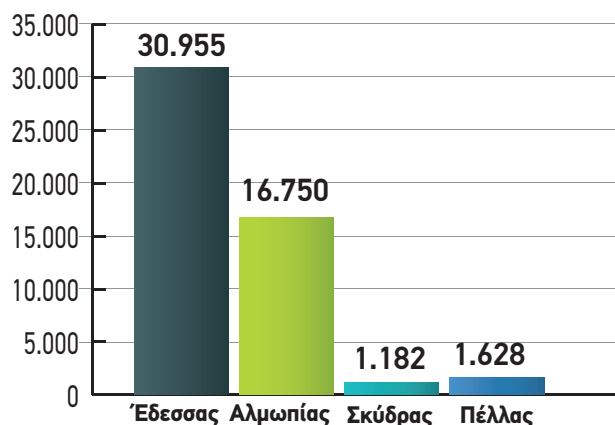
«Η Nimba είναι πρωιμότερη κατά 4-6 ημέρες της Bourlat και ήρθε για να διεκδικήσει τα πρωτεία, χωρίς να το έχει επιτύχει προς το παρόν, η Red Pacific συγκομίζεται 6 ημέρες μετά τη Bourlat και καθώς έχει πολύ καλή συντηρησιμότητα θα μας απασχολήσει στο μέλλον, ενώ ενδιαφέρουσα είναι τόσο η Early Korvick που ωριμάζει 16 ημέρες μετά τη Bourlat και μαζεύεται σε ένα χέρι, όσο και η Tamara, που εμφανίζει ανθεκτικότητα στο ψύχος και έχει πολύ καλή συντηρησιμότητα, αλλά και παραγωγικότητα» ανέφερε χαρακτηριστικά ο ομιλητής.

Η ΚΑΛΛΙΕΡΓΕΙΑ ΣΕ ΑΡΙΘΜΟΥΣ

Στη χώρα μας καλλιεργούνται περίπου 110.000 στρέμματα κερασεώνων με αυξητικές τάσεις, εκ των οποίων το 75% τοποθετείται στην Περιφέρεια Μακεδονίας και ειδικότερα το 70% αυτών στην Κεντρική Μακεδονία. Στους νομούς Πέλλας και Ημαθίας εντοπίζεται το 65% της συνολικής παραγωγής της χώρας, με τα στοιχεία του 2009 να καταγράφουν 40.000 με 61.000 τόνους παραγωγή.

Η Ελλάδα είναι στη 12η θέση παγκοσμίως, στην 6η θέση της Ευρώπης και στην 4η θέση μεταξύ των χωρών της ΕΕ στην παραγωγή κερασιού, με μέση στρεμματική απόδοση περίπου στα 450 με 650 κιλά και μέση ετήσια σταθμισμένη τιμή στον παραγωγό περίπου στο 1,50 ευρώ το κιλό, σύμφωνα με στοιχεία της ΕΛ-ΣΤΑΤ και του FAO.

ΕΚΤΙΜΩΜΕΝΗ ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΚΕΡΑΣΙΩΝ ΑΝΑ ΔΗΜΟ ΤΗΣ Π.Ε ΠΕΛΛΑΣ



ΕΞΑΓΩΓΕΣ ΚΕΡΑΣΙΩΝ (2015) ΣΤΗΝ Π.Ε ΠΕΛΛΑΣ

ΕΤΟΣ	ΠΟΣΟΤΗΤΑ (ΤΟΝΟΥΣ)		ΣΥΝΟΛΟ
	ΣΚΥΔΡΑ	ΓΙΑΝΝΙΤΣΑ	
2014	6.112,34	3.269,59	9.381,93
2015	13.170,26	3.933,24	17.103,50



Από την παρουσίαση με θέμα: «Η καλλιέργεια της κερασιάς στην Π.Ε. Πέλλας» του γεωπόνου Συμεών Μαρνασίδη, Δ/νση Αγροτικής Οικονομίας και Κτηνιατρικής Πέλλας



ΣΤΟΙΧΙΣΜΕΝΑ ΣΤΑ ΨΥΓΕΙΑ ΧΩΡΙΣ ΑΠΩΛΕΙΕΣ ΤΑ ΑΚΤΙΝΙΔΙΑ

Η ΣΩΣΤΗ ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΗ ΤΟΥ ΨΥΧΡΟΥ ΑΕΡΑ ΜΕΣΑ ΣΤΟΝ ΨΥΚΤΙΚΟ ΘΑΛΑΜΟ ΠΡΟΣΘΕΤΕΙ
ΧΡΟΝΙΑ ΣΤΗΝ ΑΠΟΘΗΚΕΥΣΗ ΤΟΥ ΦΡΟΥΤΟΥ **ΕΠΙΜΕΛΕΙΑ ΕΛΕΝΗ ΔΟΥΣΚΑ**

Μικρά αλλά ουσιώδη «μυστικά» κατά τη διάρκεια της συντήρησης των ακτινιδίων ώστε να έχουμε μια επιτυχημένη και μακροχρόνια αποθήκευση καταγράφει το βιβλίο «Φρούτα, μακροχρόνια συντήρηση, τα μυστικά», που κυκλοφορεί από την εκδοτική εταιρεία Isofruit

Τα ακτινίδια είναι κλιμακτηριακά φρούτα με πολύ υψηλή ευαισθησία στο αιθυλένιο, τα οποία πρέπει να έχουν προψηχθεί σε προψυκτήρια με επιθυμητή θερμοκρασία στον ψυκτικό θάλαμο μεταξύ 2 και 4°C, προκειμένου να μη μειωθεί η εμπορικότητά τους. Αναφορικά με τη θερμοκρασία συντήρησης, θα πρέπει το εύρος της να είναι από - 0,5 ως 0°C, ομοιόμορφη σε όλα τα σημεία του ψυκτικού θαλάμου και η ψύξη των ακτινιδίων να επιτυγχάνεται με ψυχρό αέρα, που κινείται με χαμηλές ταχύτητες σε όλο τον όγκο του θαλάμου. Όταν, όμως, το προϊόν φθάσει στην επιθυμητή θερμοκρασία, η ταχύτητα του αέρα πρέπει

να μειωθεί, καθώς υπερβολική ταχύτητα για πάνω από 12 ώρες δημιουργεί αφυδάτωση στο ακτινίδιο. Η σχετική υγρασία πρέπει να είναι σε ποσοστό 92% με 97% και μπορεί να επιτευχθεί είτε με τη χρήση υγραντήρων, είτε με την επιλογή κατάλληλων αεροψυκτήρων, ωστόσο υπογραμμίζεται ότι υψηλότερη υγρασία μειώνει την απώλεια του βάρους των ακτινιδίων. Όσον αφορά την τοποθέτηση των ακτινιδίων μέσα στον ψυκτικό θάλαμο προτείνονται τα παρακάτω:

1) Τα ακτινίδια να τοποθετούνται σε συσκευασίες που αερίζονται πολύ καλά, ώστε ο ψυχρός αέρας να περνά μέσα από αυτά και να επιτυγχάνει κα-



λύτερη ψύξη.

- 2) Να μένουν τα κατάλληλα κενά στην πλευρά των αεροψυκτήρων για καλύτερη διαχείριση του ψυχρού αέρα.
 - 3) Να αποθηκεύονται με έτσι ώστε να μένει το κατάλληλο κενό κάτω από αυτά, για να δημιουργείται ομοιομορφία στη συγκέντρωση CO₂, με χρήση παλετοθέσεων, ραφιών, παλετών, κλπ.
 - 4) Το επίπεδο της επάνω πλευράς των κιβωτίων αποθήκευσης να μην εμφανίζει εξοχές ή εσοχές και ανομοιομορφία στη ροή του ψυχρού αέρα.
 - 5) Να μένει κατάλληλο κενό μεταξύ οροφής και τελικού επιπέδου αποθήκευσης, για την αποφυγή δημιουργίας παγώματος στα προϊόντα.
 - 6) Να μην αποθηκεύονται μολυσμένα προϊόντα στον ίδιο χώρο με συσκευασμένα υγιή.
 - 7) Τα ακτινίδια να αποθηκεύονται μακριά από άλλα προϊόντα που πιθανόν να τα επηρεάσουν με την έκλυση ποσοτήτων αιθυλενίου, όπως τα μήλα.
- Τέλος, σημειώνεται ότι για την ακόμα καλύτερη απόδοση της συντήρησης των ακτινιδίων συνίσταται η χρήση δυναμικής ψύξης, η τοποθέτηση συσκευών όζοντος οι οποίες θα λειτουργούν ετεροχρονισμένα με τις συσκευές απορρόφησης ή καύσης αιθυλενίου και η χρήση ψυκτικών θαλάμων με ελεγχόμενη ατμόσφαιρα.

ΦΡΑΟΥΛΕΣ

ΚΑΝΕΝΑ ΜΕΤΑΣΥΛΛΕΚΤΙΚΟ ΠΡΟΒΛΗΜΑ ΜΕ ΠΡΟΨΥΞΗ ΣΤΟΥΣ 2°C ΚΑΙ ΑΠΟΘΗΚΕΥΣΗ ΣΤΟΥΣ 0°C

ΕΜΠΟΡΙΚΗ ΕΠΙΤΥΧΙΑ για τον παραγωγό εγγυάται η πρόψυξη στις φράουλες, δεδομένου ότι θεωρούνται ιδιαίτερα ευπαθή φρούτα, καθώς έχουν υψηλό ρυθμό αναπνοής και γι' αυτό υπόκεινται εύκολα σε αλλοίωση.

Η θερμοκρασία είναι ο βασικός παράγοντας που επηρεάζει τις βιολογικές και χημικές διεργασίες μέσα στον καρπό, σύμφωνα με τα στοιχεία του βιβλίου «Φρούτα, μακροχρόνια συντήρηση, τα μυστικά», που κυκλοφορεί από την εκδοτική εταιρεία Isofruit. Όταν η θερμοκρασία είναι αρκετά χαμηλή, οι αναπνευστικές διεργασίες του καρπού μειώνονται, ενώ παράλληλα μειώνεται και η οξείδωση των υποστρωμάτων. Έτσι έχουμε επιβράδυνση της ωρίμανσης και κατά συνέπεια παράταση του χρόνου ζωής. Η άμεση πρόψυξη στους 2°C και η αποθήκευση σε ψυκτικούς θαλάμους στους 0°C, είναι ο καλύτερος τρόπος αντιμετώπισης των προβλημάτων κατά τη μετασυλλεκτική περίοδο.

Τα είδη προψυκτηρίων που εφαρμόζονται στις φράουλες είναι τα προψυκτήρια αναρρόφησης για τις συσκευασμένες και τα προψυκτήρια προσαγωγής για τις ασυσκευαστές.

Για την αποδοτικότερη πρόψυξη στα προψυκτήρια προσαγωγής ψυχρού αέρα πρέπει να διασφαλίζονται τα παρακάτω:

- 1) Η πρόψυξη πρέπει να γίνεται σε σύντομο

διάστημα μετά τη συγκομιδή σε θερμοκρασία 20C μετρημένη στη σάρκα του καρπού.

- 2) Οι παλέτες να είναι τοποθετημένες σε δύο σειρές, οι οποίες μεταξύ τους να δημιουργούν κενό υπό μορφή διαδρόμου.

- 3) Τα κινητά καλύμματα κατεύθυνσης της ροής (λωρίδες PVC) βρίσκονται δεξιά και αριστερά σε κάθε σειρά παλετών αντίστοιχα και χρησιμεύουν για να εμποδίσουν τον ψυχρό αέρα να περάσει παρακάμπτοντας τις παλέτες.

- 4) Οι οπές αερισμού των κιβωτίων με τις φράουλες να είναι σχεδιασμένες έτσι ώστε να διευκολύνουν τη ροή των απαιτούμενων ποσοτήτων ψυχρού αέρα.

- 5) Οι οπές αερισμού των κιβωτίων να βρίσκονται σε ευθείες γραμμές, χωρίς να επικαλύπτεται η μία την άλλη, ώστε ο αέρας να ρέει μέσα από τις στοιβές των κιβωτίων και γύρω από τον καρπό με ευκολία.

- 6) Κατά την τοποθέτηση των παλετών πρέπει να λαμβάνεται μέριμνα περιορισμού της μεταξύ τους απόστασης, αναγκάζοντας τον ψυχρό αέρα να κινείται μέσα από τα προϊόντα.

Η απόλυτη επιτυχία στην πρόψυξη επιτυγχάνεται στα δυναμικά προψυκτήρια με προσαγωγή ψυχρού αέρα από τους αεροψυκτήρες στο σχηματιζόμενο διάδρομο μεταξύ των παλετών.

Η ISOFRUIT συμμετείχε με 2 περίπτερα στην Agrotica 2016, όπου παρουσίασε το βιβλίο για τα μυστικά της μετασυλλεκτικής συντήρησης των φρούτων σε ψυκτικούς θαλάμους.





Δαμιανός Κιζοντζίδης, διευθυντής παραγωγής Agris AE.



Η Agris A.E ιδρύθηκε το 1983 με βασική δραστηριότητα την εισαγωγή και εμπορία σπόρων λαχανοκομίας και σπόρων για μεγάλες καλλιέργειες.

ΕΠΙΜΕΛΕΙΑ
ΓΙΩΡΓΟΣ ΚΟΝΤΟΝΗΣ

ΦΥΤΑ «ΚΑΣΤΡΑ» ΣΕ ΚΑΘΕ ΕΠΟΧΗ ΚΑΙ ΠΕΡΙΟΧΗ, ΦΤΙΑΧΝΕΙ Ο ΕΜΒΟΛΙΑΣΜΟΣ

Καλύτερη θρέψη φυτού, επιμήκυνση χρόνου συγκομιδής και αύξηση στην ποσότητα και ποιότητα παραγωγής είναι μερικά από τα πλεονεκτήματα που προσφέρει ο εμβολιασμός των φυτών, σύμφωνα με τον Δαμιανό Κιζοντζίδη, διευθυντή παραγωγής της Agris, η οποία ανέπτυξε νέες τεχνικές στα διάφορα στάδια παραγωγής των εμβολιασμέ-

νων φυτών. Για το σκοπό αυτό η Agris, το 2001 ίδρυσε τη θυγατρική Agriplant με δραστηριότητα την παραγωγή και εμπορία σπορόφυτων, η οποία στη συνέχεια (2010) απορροφήθηκε από την μητρική εταιρεία. Ο εμβολιασμός είναι η συνένωση φυτικών μερών εμβολίου-υποκειμένου μέσω της αναγέννησης των ιστών και η τελική δημιουργία ενός νέου φυτού, το οποίο έχει

τα χαρακτηριστικά του εμβολίου (ποικιλίας) και τις αντοχές του υποκειμένου, εξήγησε αρχικώς κατά την τοποθέτησή του στο 6ο Πανελλήνιο Συνέδριο Agrotica στη Θεσσαλονίκη ο διευθυντής παραγωγής της Agris. Έπειτα, παρουσίασε τις νέες τεχνολογίες στα διάφορα στάδια παραγωγής εμβολιασμένων, από την καλλιέργεια μέχρι την «επούλωση» και την «σκληραγώγησή» τους.



ΚΑΛΛΙΕΡΓΕΙΑ ΜΕ ΧΡΗΣΗ ΣΥΜΠΛΗΡΩΜΑΤΙΚΟΥ ΦΩΤΙΣΜΟΥ

Μέσω της μεθόδου φωτισμού, απαιτείται λιγότερος χρόνος μέχρι τον εμβολιασμό κατά τη διάρκεια του χειμώνα, και επιτυγχάνεται βέλτιστη ποιότητα εμβολίου-υποκειμένου και ριζικού συστήματος. Συγκεκριμένα με την χρήση συμπληρωματικού φωτισμού, με την κατάλληλη

θερμοκρασία και φωτοπερίοδο επηρεάζεται σε ποιο φύλλο θα εμφανιστεί η ανθοταξία στα φυτά τομάτας (18 ώρες φώς, 8000 LUX, θερμοκρασία Μ.Ο 22° C).

ΕΦΑΡΜΟΓΗ ΚΑΤΑΛΛΗΛΗΣ ΜΕΘΟΔΟΥ ΕΜΒΟΛΙΑΣΜΟΥ ΣΤΑ ΚΟΛΟΚΥΝΘΟΕΙΔΗ

Ο εμβολιασμός πλάγιας σχισμής με αφαίρε-

Η Agris διαθέτει μία μονάδα στο Κλειδί Ημαθίας, έκτασης 30 στρεμμάτων, και ακόμα μία μονάδα στην Ιεράπετρα Κρήτης, έκτασης 10 στρεμμάτων.

ση της ρίζας του υποκειμένου (C. Maxima x C. Moschata) προσφέρει καλύτερη συγκόλληση, λιγότερες απώλειες (κάτω από 5%) και ένα νεαρότερο και ενεργό σύστημα κατά την παράδοση των φυτών. Παράλληλα πετυχαίνει υψηλότερες αποδόσεις ανά εμβολιάστρια.

ΕΦΑΡΜΟΓΗ ΚΑΤΑΛΛΗΛΗΣ ΔΙΑΔΙΚΑΣΙΑΣ ΕΜΒΟΛΙΑΣΜΟΥ ΣΤΑ ΣΟΛΑΝΩΔΗ

Η κλασική τεχνική για την τομάτα αφορά τον εμβολιασμό μονοστελέχνη, που βγάζει φυτά μεγάλης παραγωγικής δυναμικότητας τα οποία εμφανίζουν ανθοταξία μετά το 7ο-9ο φύλλο.

Μία από τις νέες τεχνικές αφορά τον εμβολιασμό διστέλεχη στις κοτυληδόνες όπου τα φυτά της τομάτας εμφανίζουν ανθοταξία μετά το 6ο φύλλο ενώ μειώνεται παράλληλα το κόστος αρχικής εγκατάστασης (λιγότερα φυτά ανά τετραγωνικό μέτρο. Η τεχνική αυτή είναι ιδανική για τομάτες cherry – plum και για υβρίδια πολύ vegetative.

Ακόμα μία νέα τεχνική είναι ο εμβολιασμός διστέλεχη στο δεύτερο φύλλο, όπου επίσης τα φυτά της τομάτας εμφανίζουν ανθοταξία μετά το 6ο φύλλο και μειώνεται το κόστος αρχικής εγκατάστασης.

Είναι ιδανική τεχνική για υβρίδια που είναι vegetative και εξασφαλίζει τη μείωση της πιθανότητας εμφάνισης τυφλών φυτών μετά την έκπτυξης της πρώτης ταξιανθίας.

Όλες αυτές οι νέες τεχνολογίες μπορούν να προσφέρουν παραγωγή υψηλής ποιότητας εμβολιασμένων φυτών εξειδικευμένα για κάθε εποχή και περιοχή, κατέληξε ο κ. Κιντζονίδης.

ΣΥΝΘΗΚΕΣ ΠΛΗΡΩΣ ΕΛΕΓΧΟΜΕΝΕΣ

Όσον αφορά τους θαλάμους επούλωσης με ηλεκτρονικά ελεγχόμενες συνθήκες, η τεχνολογία αυτή έχει τα εξής πλεονεκτήματα:

- Πλήρης έλεγχος θερμοκρασίας
- Χρήση τεχνητού φωτισμού με λάμπες LED με ειδικό φάσμα φωτός
- Καλύτερη και ταχύτερη συγκόλληση καθώς και ανάπτυξη ριζικού συστήματος
- Λιγότερο θερμικό φορτίο
- Μικρότερη κατανάλωση ενέργειας
- Μείωση χρόνου επούλωσης έως και 30%
- Πλήρης έλεγχος ατμόσφαιρας (CO₂, Νωπός αέρας)
- Διαφορετικό πρόγραμμα επούλωσης και εγκλιματισμού για κάθε φυτικό είδος και για κάθε θάλαμο.



ΜΕ ΤΗ ΧΡΗΣΗ TRAY PLANTS ΞΕΚΙΝΗΣΕ Η ΕΚΤΟΣ ΕΠΟΧΗΣ ΕΠΑΝΑΣΤΑΣΗ ΤΗΣ ΦΡΑΟΥΛΑΣ

ΘΕΟΦΑΝΗΣ ΠΑΠΑΝΙΚΟΛΟΠΟΥΛΟΣ

Georio-Berryplasma

«Τα τελευταία χρόνια βρίσκεται σε εξέλιξη μια πραγματική κοσμογονία όσον αφορά την παραγωγή των μικρών οπωροφόρων, που εισέρχονται στην καλλιέργεια εκτός εποχής»

GEORION



Στην ικανοποίηση της αύξησης της διεθνούς ζήτησης για μικρά οπωροφόρα όπως σμέουρα, μύρτιλα και βατόμουρα που μπορούν να αποτελέσουν εναλλακτική καλλιέργεια της φράουλας, στοχεύουν οι εταιρείες Berryplasma και Georio από τον Βάρδα Ηλείας, οι οποίες έχουν αναπτύξει τις μεθόδους για την εκτός εποχή παραγωγή τους.

Σύμφωνα με τον Θεοφάνη Παπανικολόπουλο, γενικό διευθυντή της Georion κατά την τοποθέτησή του στο 6ο Συνέδριο Agrotica, αν και η ελληνική

φράουλα έχει αποκτήσει δυναμική την τελευταία δεκαετία με το 90% της παραγωγής να πηγαίνει προς εξαγωγές, μετά τα προβλήματα με την Ρωσία η καλλιεργούμενη έκταση για την περίοδο 2015-2016 μειώθηκε στα 9.000 (από 12.000 το 2012). Παρόμοια είναι η κατάσταση και στην υπόλοιπη Ν. Ευρώπη όπου η Ισπανία

μείωσε τα στρέμματα κατά 20% ενώ γίνεται μία μετατόπιση σε πρωιμότερες ποικιλίες, με παράλληλη αλλαγή του μείγματος καλλιέργειας (σμέουρα, μύρτιλα, βατόμουρα - σμέουρα - μύρτιλα).

Πιο συγκεκριμένα η παραγωγή της Ισπανίας κινήθηκε ως εξής το 2015:

- Σμέουρα από τα 15.600 στα 18.150 στρέμματα (+16,3%).
- Μύρτιλα από τα 14.700 στα 19.530 στρέμματα (+32,9%).
- Βατόμουρα από τα 900 στα 1.300 στρέμματα (+44,%).
- Φράουλα από τα 74.000 στα 58.900 στρέμματα (-20%).

Η ελληνική φράουλα



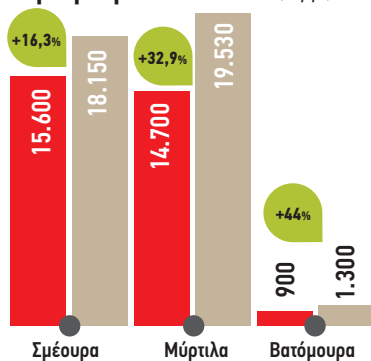
Θεοφάνης Παπανικολόπουλος, γενικός διευθυντής της Georion.

ΕΠΙΜΗΚΥΝΣΗ ΠΕΡΙΟΔΟΥ

Αυτό που κατάφεραν οι δύο εταιρείες μέσω των φυτωρίων τους, είναι η πρωίμηση και επιμήκυνση της καλλιεργητικής περιόδου για τα μύρτιλα ενώ εξασφάλισαν παραγωγή όλο το χρόνο για σμέουρα και βατόμουρα, με σκοπό την εκμετάλλευση των «παραθύρων» της αγοράς που μένουν ανοιχτά κατά τη διάρκεια της χρονιάς. Τα πρώτα αποτελέσματα από αυτήν την προσπάθεια ήρθαν το 2015 με την 1η



Παραγωγή - Ισπανία (στρμ.)



επιτυχημένη παραγωγή μικρής κλίμακας εκτός εποχής από την εταιρεία Olympic Land που αποτελεί brand της Berryplasma. Εκεί που στοχεύει πλέον ο γενικός διευθυντής της Georion είναι οι συνεργασίες με παραγωγούς έχοντας μακροπρόθεσμη στόχευση και την ενσωμάτωσή τους σε κοινά σχήματα.

ΠΑΡΑΓΩΓΗ 60 ΗΜΕΡΕΣ ΠΡΩΤΕΡΑ

Στην Ελλάδα η μόνη καλλιέργεια εκτός εποχής αφορά τις φράουλες. Η καλλιέργεια

αυτή εξελίχθηκε ταχύτατα όσον αφορά την καλλιεργούμενη έκταση που στην αιχμή της έφτασε τα 12.000 στρέμματα. Ταυτόχρονα αυξήθηκαν τόσο η παραγωγή ανά στρέμμα όσο και η συνολικά παραγόμενη ποσότητα που το 2012 έφτασε τους 60.000 τόνους. Πλέον η παραγωγή φράουλας στη χώρα μας μπορεί να γίνεται όλο το χρόνο. Αυτό επιτυγχάνεται, συνδυάζοντας ποικιλίες, τύπους φυτών και περιοχές παραγωγής. Ταυτόχρονα παράχθηκαν από την εταιρεία Berryplasma φυτά φράουλας στον τύπο των tray plants, εκτοπίζοντας σε μεγάλο βαθμό τα αντίστοιχα εισαγόμενα. Με την χρησιμοποίηση των φυτών αυτών η παραγωγή μετακινήθηκε κατά 60 ημέρες νορτίτερα.

Η ΕΙΚΟΝΑ ΤΗΣ ΦΡΑΟΥΛΑΣ

- Πάνω από 80 εκατ. ευρώ αξία προϊόντος
- Από τα 1.600 στρέμματα το 2003 στα 12.000 στρέμματα το 2012(+750%)
- Μετά τα προβλήματα με την Ρωσία : 2015 - 2016 : 9000 στρέμματα
- Πάνω από 90% εξαγωγές
- Η Ελλάδα είναι πρωταθλήτρια ανάμεσα



στις υπόλοιπες χώρες της Ε.Ε. στις εξαγωγές προς χώρες εκτός Ε.Ε.

- Πάνω από 100 παραγωγοί ασχολούνται με τη φράουλα
- Δύο ομάδες παραγωγών
- Πέντε καθετοποιημένες μονάδες





Στόγιος Χρυσόστομος
«Πριν από 45 χρόνια, με μια μικρή ομάδα ανθρώπων με περιορισμένους πόρους αλλά οπλισμένοι με πολλές ελπίδες και όνειρα, βάλαμε τα θεμέλια για εκείνο που σύντομα θα γινόταν στόχος ζωής: Μια ισχυρή και δυναμική ελληνική εταιρεία».

Από το 1971

ΕΠΕΤΕΙΟΣ 45 ΧΡΟΝΩΝ ΓΙΑ ΤΗ SOULIS ABEE

Από την ίδρυσή της, το 1971, μέχρι σήμερα η Soulis ABEΕ έχει καταφέρει να εξελίξει τις δυνατότητες συσκευασίας και μεταφοράς κάθε είδους φρούτου και λαχανικού, ώστε να προσφέρει στους πελάτες της τις βέλτιστες λύσεις με σεβασμό στο προϊόν και τις ιδιαίτερες ανάγκες του. Η προσήλωσή της στην ποιότητα, η εμμονή της στη λεπτομέρεια και την έγκαιρη παράδοση και η αφοσίωση της στην άριστη εξυπηρέτηση σε συνδυασμό με ένα σοφό πρόγραμμα επένδυσης στις εγκαταστάσεις και στην άρτια εκπαίδευση του προσωπικού της, κατέστησαν τη Soulis την κορυφαία εταιρεία του κλάδου της. Τόσο η ηγετική της θέση στην

ελληνική αγορά όσο και το διεθνές της πελατολόγιο την δεσμεύουν και την ωθούν στη διαρκή διεύρυνση των επιλογών που παρέχει. Καταλυτικό ρόλο σε αυτό έχει διαδραματίσει το προσωπικό της που μοιράζεται τις αξίες και το όραμα της ποιότητας σε όλα τα επίπεδα και το υλοποιεί καθημερινά επιβεβαιώνοντας την εμπιστοσύνη των πελατών και των συνεργατών της. Πάνω στις ίδιες σταθερές βάσεις χτίζεται η στρατηγική για την μελλοντική ανάπτυξη της Soulis. Με την εμπειρία και τα πολύτιμα μαθήματα σαράντα πέντε χρόνων επιτυχημένης λειτουργίας, η εταιρεία επιμένει στην ανταγωνιστικότητα, την ευελιξία και τον προοδευτικό της προσανατολισμό, προσδοκώντας ακόμη περισσότερες δεκαετίες ανάπτυξης και συμβολής στην ελληνική οικονομία.



ΑΠΟ ΤΗ ΓΕΩΕΛΛΑΣ

Τα θαύμα του ατταπουλγίτη σε φρούτα και λαχανικά

Μαρούλι: Με ενσωμάτωση 300 κιλών ατταπουλγίτη AGLEV® SI 200 ανά στρέμμα σε όλη την έκταση και σε βάθος 20 εκ. (οργανική ουσία 1,6, pH εδάφους 6,2), έγινε φύτευση μαρουλιού κατασαρού και ίσιου (18 Μαρτίου) χωρίς να γίνει πότισμα, γιατί η υγρασία ήταν φυσιολογική. Η ανάπτυξη του φύλλου και η συλλογή στα μαρούλια με τον ατταπουλγίτη ήταν ταχύτερη, δηλαδή έγινε οκτώ ημέρες νωρίτερα σε σχέση με τον μάρτυρα που αναπτύχθηκε σε χώμα χωρίς ατταπουλγίτη.

Πατάτα: Σε χωράφι 5 στρεμμάτων προστέθηκαν 250 κιλά ατταπουλγίτη AGLEV® SI 200. Το ριζικό σύστημα ήταν πιο πλούσιο και οι κόνδυλοι αυξήθηκαν μέχρι και 100%. Το υπέργειο τμήμα ήταν πιο αναπτυγμένο και το χρώμα του πιο σκούρο.

Φράουλα: Ο ατταπουλγίτης AGLEV® SI 300 σε μορφή αιωρήματος (6 κιλά / 1.000 κιλά νερού) ψεκάζεται στα φύλλα και τις φράουλες και αναστέλλει τη δημιουργία βοτρυτή, ενώ μειώνει και τον τετράνυχκο (αφυδατωτική δράση επί του τετράνυχκου). Επανάληψη ανά 15 ημέρες.

Νοτάτα Ο ατταπουλγίτης AGLEV® SI 300 στην ψεκάσιμη μορφή του και σε αναλογία 8-10Kg ανά 1000Kg νερού παίζει το ρόλο του φίλτρου στην ηλιακή ακτινοβολία προφυλάσσοντας τα φυτά από εγκαύματα και οδηγώντας το φύλλωμα σε έντονα ζωηρό χρώμα.



Ο ατταπουλγίτης είναι ένα σπάνιο αργιλοπυριτικό ορυκτό που εξορύσσεται από τα μοναδικά ευρωπαϊκά κοιτάσματα που εκμεταλλεύεται η Γεωελλάς στα Γρεβενά, με μονάδα παραγωγής 160.000 MT ετησίως, που καλύπτει τις ανάγκες πολλών κλάδων όπως: γεωργίας, κτηνοτροφίας, βιομηχανίας χρωμάτων και χημικών, περιβαλλοντικής αποκατάστασης κ.λπ. και δραστηριοποίησε με εξαγωγές σε πάνω από 30 χώρες του εξωτερικού.



ΦΥΣΙΚΑ
ΠΡΟΪΟΝΤΑ

AGLEV® SI

Βελτιωτικά εδάφους

AGLEV SI 100 AGLEV SI 200 AGLEV SI 300

Φυσικά προϊόντα
από **Ατταπουλγίτη**
που ενισχύουν την απόδοση
των καλλιεργειών

- ▶ Βελτίωση της υδρο-απορροφητικότητας του εδάφους
- ▶ Βραδεία αποδέσμευση των θρεπτικών συστατικών προς τα φυτά
- ▶ Δημιουργία ιδανικών συνθηκών αερισμού του εδάφους



ΕΛΛΗΝΙΚΟ ΠΡΟΪΟΝ

Παράγονται στην Ελλάδα
από τη ΓΕΩΕΛΛΑΣ Α.Μ.Μ.Α.Ε.

Πεντέλης 8Α, 175 64 Παλαιό Φάληρο, Αθήνα
Τ: +30 210 94 90 100, Φ: +30 210 94 90 283
Ε: sales@geohellas.com
www.geohellas.com



GEOHELLAS

Technical clays. Natural solutions.





ΧΑΡΗ ΣΤΗΝ ΚΑΙΝΟΤΟΜΙΑ «KNOX»

ΚΑΙΝΟΥΡΓΙΑ ΓΕΝΙΑ ΣΤΟ ΜΑΡΟΥΛΙ ΜΕ ΠΙΟ ΑΡΓΟ ΜΕΤΑΧΡΩΜΑΤΙΣΜΟ

Ο σποροπαραγωγικός οίκος Rijk Zwaan εισάγει ένα γνώρισμα σε ποικιλίες μαρουλιού που εξασφαλίζει ότι στα φύλλα ο μεταχρωματισμός σε απόχρωση ροζ πραγματοποιείται πιο αργά μετά την κοπή. Πρόκειται για την τεχνολογία «KNOX», η οποία επεκτείνει τη διάρκεια ζωής κατά περίπου δύο ημέρες. Σύμφωνα με την Convenience Manager Bauke van Lenteren, η εταιρεία ανταποκρίνεται άμεσα σε μία από τις κύριες επιδιώξεις των εταιρειών με έτοιμες κομμένες σαλάτες με αυτή την εξέλιξη. «Η KNOX εξασφαλίζει ότι δεν χρειάζεται απαραίτητα συσκευασίας χαμηλού οξυγόνου για τα μαρουλία. Αυτό επιτρέπει το χαμηλότερο κόστος και περισσότερες επιλογές στην ανάμειξη. Αυτό σημαίνει ότι μπορούμε να απαλλαγούμε από

την αρνητική μυρωδιά που είναι χαρακτηριστική για το άνοιγμα της συσκευασίας χαμηλού οξυγόνου». «Η καινοτομία KNOX είναι επίσης ευεργετική για το υπόλοιπο της αλυσίδας. Για παράδειγμα, η παρατεταμένη διάρκεια ζωής δίνει στους λιανοπωλητές μια καλύτερη κατάσταση των αποθεμάτων και λιγότερα απόβλητα. Είναι προφανές ότι τα οφέλη αυτά θα οδηγήσουν επίσης σε μια καλύτερη εμπειρία του τελικού καταναλωτή. Ο καταναλωτής μπορεί να απολαύσει τις συσκευασίες των προσυσκευασμένων σαλατών για μεγαλύτερο χρονικό διάστημα», λέει η Bauke van Lenteren. «Αναμένουμε την KNOX να οδηγήσει σε αύξηση της συχνότητας αγοράς, και ως εκ τούτου αυξημένη κατανάλωση μαρουλιού», συμπληρώνει ο ίδιος.



Δοκιμασμένο και ελεγμένο

Ο Rijk Zwaan ασχολήθηκε με την ανάπτυξη της KNOX για συνολικά 10 χρόνια. Ο παγκόσμιος ηγέτης στην αγορά μαρουλιού έχει αναπτύξει ένα τεστ αξιολόγησης στο σπίτι, προκειμένου να καθοριστεί η παρουσία του χαρακτηριστικού, και στη συνέχεια βρήκαν το χαρακτηριστικό αυτό σε ένα θερμοκήπιο γεωεργικής βελτίωσης. Το μοναδικό αποτέλεσμα επιβεβαιώθηκε σε διάφορες εργαστηριακές δοκιμές αλλά και σε πειραματικά μεγάλης κλίμακας σε εργοστάσιο. Το χαρακτηριστικό στη συνέχεια πέρασε σε διάφορους τύπους μαρουλιού, το δυνατότερο δυνατό. Περίπου 10 ποικιλίες σε διάφορους τύπους μαρουλιού τώρα έχουν αυτή την ιδιότητα. Σε συνεργασία με τους

παραγωγούς και τις εταιρείες fresh cut, οι ποικιλίες δοκιμάστηκαν με επιτυχία. Μέσα από το δικό τους σύμβουλο, οι καλλιεργητές σε όλο τον κόσμο μπορούν να ζητήσουν σπόρους για πειραματικά. Η προσδοκία είναι ότι το φάσμα των ποικιλιών της KNOX γρήγορα θα επεκταθεί μέσα στα επόμενα λίγα χρόνια.

Συνεργασία

«Είμαστε πολύ περήφανοι για αυτή την εισαγωγή», λέει η Bauke Van Lenteren. «Όχι μόνο λόγω των σημαντικών πλεονεκτημάτων που προσφέρει η KNOX σε ολόκληρη την αλυσίδα των φυλλωδών σε άμεση σχέση με τον καταναλωτή. Επίσης, λόγω του τρόπου με τον οποίο ήμασταν σε θέση να επιτύχουμε αυτή τη καινοτομία μαζί με τους συναδέλφους και τους συνεργάτες μας».

Η SYNGENTA ΣΤΗΝ ΕΚΘΕΣΗ FRUIT LOGISTICA

ΕΣΤΙΑΖΟΝΤΑΣ ΣΤΗΝ ΠΑΡΑΓΩΓΙΚΟΤΗΤΑ ΚΑΙ ΤΗΝ ΥΠΕΡΟΧΗ ΤΟΥ ΓΕΝΕΤΙΚΟΥ ΥΛΙΚΟΥ

Στη φετινή έκθεση Fruit Logistica, που πραγματοποιήθηκε από τις 3 έως τις 5 Φεβρουαρίου 2016 και αποτελεί σταθερό σημείο συνάντησης για περισσότερους από 2.700 εκθέτες και πάνω από 65.000 επισκέπτες, η Syngenta Hellas, με μια ομάδα 12 ατόμων αποτελούμενη από επιλεγμένους συνεργάτες, αλλά και στελέχη που συνόδευαν την ομάδα, είχε την ευκαιρία να παρουσιάσει όλα τα νέα και τις εξελίξεις της βιομηχανίας φρούτων και λαχανικών. Η Syngenta είχε συμμετείχε στην έκθεση με ένα εντυπωσιακό περίπτερο, στο οποίο παρουσιαζόταν το πορτοφόλι των υπηρεσιών και προϊόντων της στα φρούτα και λαχανικά, αλλά και στον αγροδιατροφικό τομέα, δίνοντας έμφαση σε 3 σημεία:

1. Παραγωγικότητα: Εστιάζοντας στην καινο-

τομία, τη βιωσιμότητα, τη γείωση και τη διευκόλυνση της λειτουργίας της αγροδιατροφικής και εφοδιαστικής αλυσίδας (όπως μηχανική συγκομιδή, διατηρησιμότητα κ.α.).
2. Υπεροχή του νέου γενετικού υλικού της Syngenta στις τέσσερις σημαντικότερες ομάδες κηπευτικών: Σολανώδη (ντομάτες και πιπεριές), Κολοκυνθοειδή, Φυλλώδη (Brassica και Leafy) και βιομηχανικοί σπόροι, όπως γλυκό καλαμπόκι.

3. Live μαγειρική με chefs που δημιουργούσαν με προϊόντα της Syngenta πρωτότυπες συνταγές.

Στο περίπτερό της βρίσκονταν στελέχη από την παγκόσμια οργάνωση, με εξειδίκευση στα φρούτα και λαχανικά, που υποδέχονταν τους επισκέπτες. Η Syngenta είναι μια ηγετι-



Η ομάδα της Syngenta Hellas ξεναγήθηκε από τα στελέχη της εταιρείας στο περίπτερο, ενώ υπήρχε και αρκετός χρόνος να επισκεφθούν και τα υπόλοιπα περίπτερα.

κή εταιρεία στο χώρο της γεωργίας, που συνεισφέρει στη βελτίωση της παγκόσμιας διατροφικής ασφάλειας, βοηθώντας εκατομμύρια παραγωγούς να χρησιμοποιήσουν με άριστο τρόπο τους διαθέσιμους πόρους.

ΣΤΗ FRUIT LOGISTICA

ΤΟ ΝΕΟ ΠΕΠΟΝΙ ΤΗΣ GALKIA ΕΓΚΑΙΝΙΑΖΕΙ Η BAYER

Το νέο εμπορικό σήμα Galkia της Bayer, που φέρνει ξανά την παραδοσιακή γεύση στο πεπόνι, παρουσίασε η εταιρεία στη φετινή Fruit Logistica στο Βερολίνο.

Χάρη στην καινοτόμο «ένδειξη ωρίμανσης», τα πεπόνια συγκομίζονται στο βέλτιστο σημείο ωρίμανσής τους και στην κορυφή της γεύσης τους και έτσι μπορούν να φτάσουν ώριμα στις βόρειες ευρωπαϊκές αγορές. Με αυτή την καινοτομία, η Bayer συγκεντρώνει τη γεύση του χθες στο πεπόνι

και παράλληλα παρέχει την καλύτερη ποιότητα για το προϊόν κατά τη διάρκεια όλου του καλοκαιριού.

Στόχος της είναι η παραδοσιακή γεύση στο

πεπόνι με όλα τα αρώματά του. Η Galkia υποσχεται να εκπληρώσει τις απαιτήσεις της σύγχρονης αγοράς σε κάθε στάδιο της αλυσίδας, χάρη στις μοναδικές ιδιότητες του προϊόντος.

Ποιο είναι το μυστικό;

Η φλούδα του έχει καταστεί αποκλειστικός δείκτης ωριμότητας για το προϊόν, καθώς αλλάζοντας το χρώμα του από πράσινο σε κίτρινο αποκαλύπτεται η καλύτερη στιγμή για τη συγκομιδή του. Αυτή είναι μια πραγματική καινοτομία, που επιτρέπει τον προσδιορισμό του ακριβούς

σημείου κατά τη διάρκεια του οποίου η ποικιλία Galkia εμφανίζει όλα τα χαρακτηριστικά που την κάνουν μοναδική: Άρωμα, γεύση και σταθερότητα. Η Galkia έχει ήδη αναπτυχθεί με επιτυχία σε περιοχές της Ισπανίας, όπως η Αλμερία, η Μούρθια και η Λα Μάντσα. Αυτή η ξεχωριστή ποικιλία επιτρέπει στους παραγωγούς να καλύψουν συνολικά όλη τη περίοδο του καλοκαιριού, από τις αρχές Ιουνίου μέχρι τέλη Σεπτεμβρίου. Τρεις ποικιλίες Galkia είναι ήδη διαθέσιμες γι' αυτό το καλοκαίρι: Kirene, Kinder και Kinetic.



2ο ΔΙΕΘΝΕΣ ΕΜΠΟΡΙΚΟ ΓΕΓΟΝΟΣ
ΦΡΟΥΤΩΝ & ΛΑΧΑΝΙΚΩΝ

21-23.04
2016

ΔΙΕΘΝΕΣ ΕΚΘΕΣΙΑΚΟ &
ΣΥΝΕΔΡΙΑΚΟ ΚΕΝΤΡΟ
ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗΣ

the
FRESH
show!

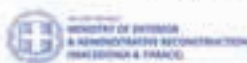
Παράλληλες Εκδηλώσεις



Με την αγγίδα

Επίσημη Τράπεζα

Οργάνωση



HELEXPO



ΤΑ ΦΡΟΥΤΑ ΤΗΣ ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗΣ ΣΕ ΑΜΕΡΙΚΗ ΚΑΙ ΙΝΔΙΑ

ΟΥΤΕ ΕΝΑ ΟΥΤΕ ΔΥΟ ΑΛΛΑ 38 ΧΡΟΝΙΑ ΕΜΠΕΙΡΙΑΣ ΜΕΤΡΑ Η “ALFA VITA”, Η ΟΠΟΙΑ ΙΔΡΥΘΗΚΕ ΤΟ 1978 ΚΑΙ ΑΠΟΤΕΛΕΙ ΜΙΑ ΑΠΟ ΤΙΣ ΜΕΓΑΛΥΤΕΡΕΣ ΕΞΑΓΩΓΙΚΕΣ ΕΤΑΙΡΕΙΕΣ ΦΡΟΥΤΩΝ ΤΗΣ ΕΛΛΑΔΑΣ **ΤΗΣ ΦΑΝΗΣ ΓΙΑΝΝΑΚΟΠΟΥΛΟΥ**



Διαχειρίζεται σημαντικές ποσότητες προϊόντων ετησίως και διασφαλίζει πάντα με ναυαρχίδα την άριστη ποιότητα τα προϊόντα της να ταξιδεύουν σχεδόν σε κάθε γωνιά της γης

Η επιλογή των εγκαταστάσεων της Alfa Vita στην αγροτική περιοχή των Βασιλικών, 25 χιλιόμετρα από τη Θεσσαλονίκη, δεν είναι τυχαία, καθώς θεωρείται ιδανική ώστε να μεταφέρει τα φρούτα της άμεσα από τη γη στο συσκευαστήριο της εταιρείας.

«Η εικόνα της εταιρείας μας αυτή τη στιγμή είναι αποτέλεσμα της πολύχρονης και σκληρής προσπάθειας όλων όσων συντέλεσαν στη σύστασή της. Οι λέξεις που μπορούν να μας χαρακτηρίσουν είναι η αξιοπιστία και η εμπιστοσύνη», σημειώνουν οι ιδρυτές της.

Η οικογενειακή επιχείρηση ασχολείται μέσα από ένα άριστα οργανωμένο κύκλο εργασιών με τη συγκομιδή, τη διαλογή, τη συσκευασία και την εμπο-

ρία φρούτων και λαχανικών στη διεθνή και εγχώρια αγορά με τη βοήθεια των νέων ανεπτυγμένων εγκαταστάσεων και τεχνολογίας που διαθέτει.

ΕΝΤΟΝΗ ΕΞΩΣΤΡΕΦΕΙΑ

Επιπρόσθετα, δεν χάνει ευκαιρία να συμμετάσχει σε εμπορικές εκθέσεις τόσο στην Ελλάδα όσο και στο εξωτερικό. Πιο αναλυτικά, μετείχε στην πρώτη έκθεση «Freskon» που πραγματοποιήθηκε από 23 - 25 Απριλίου 2015 στη Θεσσαλονίκη και φέτος για 5η συνεχή φορά στη διεθνή έκθεση φρούτων και λαχανικών Fruit Logistica 2016 που έλαβε χώρα, όπως κάθε χρόνο, στο εκθεσιακό κέντρο του Βερολίνου.

«Στη φετινή διοργάνωση υπήρχε μικρότερη επι-





Στο δίκτυο της εταιρείας υπάρχουν 500 πιστοποιημένοι παραγωγοί και ανάλογα με τη χρονιά έχουν κατά μέσο όρο 20.000 τόνους προϊόντα προς εξαγωγή.



σκεψιμότητα, αλλά ήταν πιο ουσιαστικές οι συναντήσεις και ελπίζουμε να φέρουν εμπορικά αποτελέσματα. Η φετινή συμμετοχή μας είναι η 5η κατά σειρά. Έγιναν πολλές επαφές και περιμένουμε την καρποφορία αυτών των σχέσεων. Εμείς θα έχουμε πολύ ολοκληρωμένη παρακολούθηση με τους πελάτες μας, ώστε να τους βοηθήσουμε να εισάγουν και να διακινήσουν καλύτερα και ευκολότερα τα προϊόντα μας», ανέφερε χαρακτηριστικά ο Σωκράτης Χάτσιος της Alfa-Vita Patikas Chatsios στην Κωνσταντίνα Μπάουμαν από την www.greekfruits.eu.

Στο δίκτυο της εταιρείας έχουν μέχρι στιγμής 500 πιστοποιημένους παραγωγούς και ανάλογα με τη χρονιά διαθέτουν κατά μέσο όρο 20.000 τόνους προϊόντα προς εξαγωγή.

ΥΨΗΛΗΣ ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΑΣ ΕΓΚΑΤΑΣΤΑΣΕΙΣ

Οι ψυκτικοί θάλαμοι έχουν δυνατότητα αποθήκευσης 5.000 τόνων. Η ψύξη των εγκαταστάσεων ελέγχεται με ηλεκτρονικά μέσα, εποπτεύεται 24 ώρες το 24ωρο, 7 ημέρες την εβδομάδα, και διασφαλίζει την ανώτερη ποιότητα και φρεσκά-

δα των προϊόντων της «Alfa-Vita». Επιπλέον, οι εγκαταστάσεις είναι εξοπλισμένες με τα πιο σύγχρονα συστήματα συσκευασίας, ηλεκτρονικά ελεγχόμενες γραμμές παραγωγής, μονάδες επεξεργασίας φρούτων και λαχανικών και μηχανήματα ποιοτικού ελέγχου.

ΣΤΟΧΟΣ ΤΟ ΙΣΧΥΡΟ BRAND NAME

Σήμερα, το όραμα της «Alfa-Vita» στρέφεται κυρίως στην εφαρμογή πολιτικής ποιότητας στον τομέα των παραγόμενων προϊόντων, στην εδραίωσή της στις ήδη διανοιγμένες αγορές, καθώς και στην είσοδο της σε νέες αγορές.

«Σκοπός μας είναι να επενδύσουμε στον καταναλωτή δημιουργώντας ισχυρό brand name, σταθερά εστιασμένοι στις αρχές μας για υψηλή ποιότητα και απόλυτη τήρηση των κανόνων υγιεινής και ασφάλειας», αναφέρουν οι ιδρυτές.

«Οι συσκευασίες επιλέχθηκαν με βάση τα ευρωπαϊκά πρότυπα, τη διάρκεια ταξιδιού του προϊόντος και τις απαιτήσεις της αγοράς του πελάτη.

Όλα τα υλικά είναι πιστοποιημένα και τηρούν τους κανόνες όπως αυτοί ορίζονται από τον Ευρωπαϊκό Κανονισμό», τονίζει ο Σωκράτης Χάτσιος.

ΠΙΣΤΟΠΟΙΗΜΕΝΑ ΠΡΟΪΟΝΤΑ

Τα προϊόντα τους είναι τα εξής: Ακτινίδια, νεκταρίνια, βερίκοκα, μανταρίνια, ροδάκινα, σταφύλια, κεράσια και δαμάσκηνα. Η εταιρεία εκτελεί καθημερινούς ελέγχους των προϊόντων της, τόσο στο στάδιο της συγκομιδής όσο και στη γραμμή παραγωγής και φροντίζει για την τήρηση της ασφάλειας σε όλα τα στάδια παραγωγής, μεταφοράς και αποθήκευσης. Επιπρόσθετα έχει 3 πιστοποιητικά συμμόρφωσης: EN ISO 22000:2005, EN ISO 9001:2008, GLOBAL G.A.P.

ΑΠ' ΤΟ ΧΩΡΑΦΙ ΣΤΟ ΡΑΦΙ

Η ΟΙΚΟΓΕΝΕΙΑΚΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗ ΑΣΧΟΛΕΙΤΑΙ ΜΕ ΤΗ ΣΥΓΚΟΜΙΔΗ, ΤΗ ΔΙΑΛΟΓΗ, ΤΗ ΣΥΣΚΕΥΑΣΙΑ ΚΑΙ ΤΗΝ ΕΜΠΟΡΙΑ ΦΡΟΥΤΩΝ ΚΑΙ ΛΑΧΑΝΙΚΩΝ ΣΤΗ ΔΙΕΘΝΗ ΚΑΙ ΕΓΧΩΡΙΑ ΑΓΟΡΑ



Από άκρη σε άκρη της γης

Η εταιρεία εξάγει κυρίως σε Αμερική, Καναδά, Χώρες του Κόλπου, Αίγυπτο, Νότια Αφρική, Κεντρική Ευρώπη και Ινδία.

Οι δυσκολίες της διαδικτυακής πώλησης

«Έχουμε οργανωμένη προβολή στα μέσα κοινωνικής δικτύωσης, με στόχο ο καταναλωτής να ξέρει την ποιότητα των προϊόντων της εταιρείας μας. Η άμεση πώληση διαδικτυακά θεωρείται δύσκολη και περίπλοκη στον τομέα μας», σημειώνει μεταξύ άλλων ο Σ. Χάτσιος στην Κωνσταντίνα Μπάουμαν από την www.greekfruits.eu.



Νέες αγορές

«Στοχεύουμε σε νέες αγορές στις οποίες θα οργανώσουμε σωστό δίκτυο εμπορίας των προϊόντων μας με φερέγγυους συνεργάτες», επισημαίνει ο κ. Χάτσιος.

ΜΙΑ ΒΑΘΙΑ «ΡΙΖΩΜΕΝΗ» ΙΣΤΟΡΙΑ ΛΕΝΕ ΤΑ ΣΚΟΡΔΑ ΤΟΥ ΜΥΡΤΣΙΔΗ

ΣΥΝΩΝΥΜΟ ΤΗΣ ΕΜΠΟΡΙΑΣ ΚΑΙ ΤΗΣ ΤΥΠΟΠΟΙΗΣΗΣ ΣΚΟΡΔΩΝ ΓΙΑ ΤΗΝ ΠΕΡΙΟΧΗ ΤΗΣ ΒΥΣΣΑΣ,
ΑΠΟΤΕΛΕΙ ΕΔΩ ΚΑΙ ΔΥΟ ΓΕΝΙΕΣ Η ΕΤΑΙΡΕΙΑ Κ.Ν. ΜΥΡΤΣΙΔΗΣ & ΣΙΑ **ΤΗΣ ΦΑΝΗΣ ΓΙΑΝΝΑΚΟΠΟΥΛΟΥ**

Η πλήρως κατετοπιμένη εταιρεία Κ.Ν. Μυρτσίδης & Σια Ε.Ε. δραστηριοποιείται στο χώρο των αγροτικών προϊόντων ως συνέχεια της επιχείρησης που ίδρυσε ο Νικόλαος Μυρτσίδης το 1973.

Η έδρα της βρίσκεται στη Νέα Βύσσα του Νομού Έβρου, τόπο καταγωγής του ιδρυτή της, και επιλέχθηκε σκόπιμα, καθώς η πεδιάδα Ορεστιάδας – Διδυμοτείχου έχει εύφορα εδάφη και κατάλληλο κλίμα για το σκόρδο, αποτελώντας έτσι τη μεγαλύτερη σκородοπαραγωγό περιοχή της Ελλάδος. Επομένως, το σκόρδο αποτελεί και το κύριο προϊόν της δραστηριότητας της εταιρείας.

ΤΡΙΠΤΥΧΟ ΤΗΣ ΕΠΙΤΥΧΙΑΣ Η ΕΜΠΕΙΡΙΑ, Η ΑΦΟΣΙΩΣΗ ΚΑΙ Η ΟΡΓΑΝΩΣΗ

Έτη εμπειρίας και η εργατικότητα δύο γενεών, η αφοσίωση και η οργάνωση ανέδειξαν την εταιρεία σε πρωτοπόρο, με διάρθρωση σε όλους τους τομείς: Παραγωγή, συγκομιδή, επεξεργασία, τυποποίηση, αποθήκευση και διακίνηση σκόρδων.

Το προϊόν διοχετεύεται με ιδιότητα φορτηγά ψυγεία προς την Κεντρική Λαχαναγορά Αθηνών, Άρ-

γους, Πατρών και σε όλη την Ελλάδα, αλλά και προς συνεργαζόμενες αλυσίδες σούπερ μάρκετ για τις οποίες συσκευάζει σκόρδα.

Στην έδρα της εταιρείας, σε έκταση 2.500 τ.μ., στεγάζονται τα συσκευαστήρια, τα ψυγεία, τα ξηραντήρια, οι αποθήκες, οι χώροι εργασίας του προσωπικού, το λογιστήριο και τα κεντρικά γραφεία. Εκεί διενεργούνται και οι δειγματοληπτικοί έλεγχοι από αξιόπιστες εταιρείες.

ΥΠΟ ΕΠΙΒΛΕΨΗ ΟΛΑ ΤΑ ΣΤΑΔΙΑ ΠΑΡΑΓΩΓΗΣ ΚΑΙ ΔΙΑΚΙΝΗΣΗΣ

Η εγγύτητα των εγκαταστάσεων στους αγρούς προσφέρει καλύτερη επίβλεψη σε κάθε τομέα παραγωγής του σκόρδου. Με περισσότερα από 700 στρέμματα και πάνω από 1.000 τόνους διακίνησης σκόρδων εδραιώνονται ως η εταιρεία με τη μεγαλύτερη εμπειρία και την υψηλότερη ποιότητα προϊόντων και υπηρεσιών στον κλάδο.

ΝΕΟ ΣΥΣΚΕΥΑΣΤΗΡΙΟ ΣΤΗ ΒΟΙΩΤΙΑ

Μέσα στο 2016 θα λειτουργήσει το νέο συσκευαστήριο στην Τανάγρα Βοιωτίας, σε μια έκταση 1.500 τ.μ., όπου θα στεγαστούν τα γραφεία του υποκαταστήμα-



Άνθρωποι με γνώση των μυστικών του σκόρδου μετέχουν στη συγκομιδή

ΤΡΟΦΙΜΟ ΑΛΛΑ ΚΑΙ ΦΑΡΜΑΚΟ

ΧΡΗΣΙΜΟΠΟΙΕΙΤΑΙ ΕΔΩ ΚΑΙ ΧΙΛΙΑΔΕΣ ΧΡΟΝΙΑ ΩΣ ΤΡΟΦΗ ΚΑΙ ΩΣ ΦΑΡΜΑΚΟ, ΚΑΘΩΣ ΒΟΗΘΑ ΣΤΟΝ ΕΛΕΓΧΟ ΤΗΣ ΑΡΤΗΡΙΑΚΗΣ ΠΙΕΣΗΣ. ΕΠΙΣΗΣ, ΠΛΗΘΟΣ ΜΕΛΕΤΩΝ ΕΞΑΙΡΟΥΝ ΤΗ ΣΗΜΑΣΙΑ ΤΟΥ ΣΤΗΝ ΥΓΕΙΑ ΚΑΙ ΤΗ ΜΑΚΡΟΖΩΙΑ.





τος, αποθήκες και ψυγεία για την ταχύτερη εξυπηρέτηση των εφοδιαστικών αλυσίδων. Επίσης, για τη συσκευασία διαθέτουν: κλειστικές ηλεκτρικές μηχανές συσκευασίας σκόρδων και τοποθέτησης ετικετών, κλειστικές μηχανές συσκευασίας σκόρδων, εκτυπωτές ετικετών, οι οποίοι εκτυπώνουν τα χαρακτηριστικά του προϊόντος, barcode, τιμή σε ευρώ και ότι άλλο είναι απαραίτητο. Επιπρόσθετα, τα προϊόντα της εταιρίας έχουν τις εξής πιστοποιήσεις: GLOBAL G.A.P., Q-CHECK ΣΥΣΤΗΜΑ ΑΣΦΑΛΕΙΑΣ ΤΡΟΦΙΜΩΝ, ISO 22000:2005, CERTIFICATE No 10709. Τέλος, δεν θα μπορούσαμε να παραλείψουμε τη συμμετοχή της Κ.Ν. Μυρτσίδης & Σια Ε.Ε. σε εκθέσεις τόσο στην Ελλάδα όσο και στο εξωτερικό.

ΜΕ ΓΝΩΜΟΝΑ ΤΗΝ ΠΟΙΟΤΗΤΑ ΑΠΟ ΤΟ ΧΩΡΑΦΙ ΩΣ ΚΑΙ ΤΟ ΡΑΦΙ

Στόχος της εταιρείας «Μυρτσίδης» είναι να προσφέρει ποιοτικά προϊόντα, με σεβασμό προς τις αρχές και τις αξίες τους και επιδεικνύοντας την ταυτότητά τους στην αγορά.

«Από το χωράφι ως το ράφι» λοιπόν, η πολιτική των υπηρεσιών της εταιρείας προσφέρει στους πελάτες της αγνά προϊόντα, αναμφισβήτητης διατροφικής αξίας, με συνέπεια και με τις απαραίτητες προδιαγραφές συσκευασίας, βασισμένη στο συνεχή έλεγχο της διαδικασίας παραγωγής και τυποποίησης μέχρι τον τελικό καταναλωτή.

Επιπλέον, σημαντικός άξονας της πολιτικής της εταιρείας αποτελούν οι τεχνολογικές εξελίξεις, η οργανωτικότητα, η υγιεινή, η προσήλωση στην ποιότητα, ο προσανατολισμός στις ανάγκες των πελατών.

«Είναι αυτές οι αρχές που μας επιτρέπουν να ανταποσώμαστε παραμένοντας ταυτόχρονα μια ανταγωνιστική οικογενειακή εταιρεία», καταλήγει Κώστας Μυρτσίδης, εκ των ιδιοκτητών της επιχείρησης.



Με εγκαταστάσεις στη Ν. Βύσσα αλλά και στην Αθήνα

Η εταιρία διαθέτει ιδιόκτητους χώρους αποθήκευσης και επεξεργασίας στη Ν. Βύσσα Έβρου και στην Αθήνα. Επίσης, συνεργάζονται με ψυκτικούς θαλάμους για ορισμένες περιόδους του έτους, με στόχο τη διατήρηση των σκόρδων στη σωστή κατάσταση.

Για την επεξεργασία και την προετοιμασία των προϊόντων χρησιμοποιούν εξειδικευμένο προσωπικό, ανθρώπους που γνωρίζουν τα μυστικά του σκόρδου.

Η παραγωγή αρχίζει από: 1-15 Μαΐου, Νομός Λακωνίας/Περιοχή Βιγλάφια, 15 Μαΐου – 10 Ιουνίου, Νομός Ευβοίας /Περιοχές Ψαχνά, Καστέλλα, Πολιτικά, 10 Ιουνίου – 30 Ιουνίου, ξεκινά η παραγωγή στη Ν. Βύσσα, Έβρου.



ΠΑΓΚΟΣΜΙΟ ΣΥΝΕΔΡΙΟ ΓΙΑ ΤΟ ΚΕΡΑΣΙ ΣΤΗ ΝΑΟΥΣΑ ΤΟΝ ΑΠΡΙΛΙΟ

Με θέμα «αειφορική διαχείριση και παραγωγή υψηλής ποιότητας κερασιών» διοργανώνεται Διεθνές Συνέδριο στη Νάουσα το διάστημα από 4 έως 8 Απριλίου 2016.

Το Συνέδριο θα πραγματοποιηθεί στο Κέντρο Τεκμηρίωσης Βιομηχανικής Κληρονομιάς «Χρήστος Λαναράς» ΕΡΙΑ. Εκεί θα συμμετέχουν περισσότεροι από 100 ερευνητές που ασχολούνται με το κεράσι προερχόμενοι από 35 χώρες της Ευρώπης (Αυστρία, Βέλγιο, Βουλγαρία, Κροατία, Κύπρος, Τσεχία, Δανία, Γαλλία, Γερμανία, Ουγγαρία, Ισραήλ, Ιταλία, Ισπανία, Λιθουανία, Ολλανδία, Νορβηγία, Αγγλία κ.α.) αλλά και

από Ασία, Αμερική και Ωκεανία. Το πρόγραμμα αυτό εντάσσεται στα COST action της ΕΕ, δηλαδή στην ευρωπαϊκή συνεργασία για την επιστήμη και την τεχνολογία, που ξεκίνησε τον Απρίλιο του 2012 και ολοκληρώνεται τον Απρίλιο του 2016 και έχει συντονιστή το INRA του Μπορντώ. Το Συνέδριο διοργανώνεται από το Αριστοτέλειο Πανεπιστήμιο Θεσσαλονίκης, το Πανεπιστήμιο Θεσσαλίας και το Τεχνολογικό Πανεπιστήμιο Κύπρου με την υποστήριξη της Ελληνικής Εταιρείας της Επιστήμης των Οπωροκηπευτικών και του Δήμου Ηρωικής Πόλης Νάουσας.

Περισσότερα: www.cherry2016.gr/

ΜΗ ΧΑΣΕΤΕ

14ο ISHS

Το 12ο Παγκόσμιο Συνέδριο μεταποίησης τομάτας και το 14ο ISHS Συμπόσιο για τη μεταποίηση τομάτας θα πραγματοποιηθεί στο Santiago της Χιλής στις 6-9 Μαρτίου 2016. Περισσότερα: <http://www.worldtomatocongress.cl/>

Organic Greenhouse Symposium

Το 3ο Συμπόσιο για θερμοκήπια βιολογικής καλλιέργειας, Organic Greenhouse Symposium, θα πραγματοποιηθεί στη Σμύρνη της Τουρκίας στις 11-14 Απριλίου 2016. Δείτε περισσότερα: <http://www.oghsymposium2016.org/en/>

«Ελλάδος Γεύση»

Η Έκθεση «Ελλάδος Γεύση» πραγματοποιείται στο Εκθεσιακό Κέντρο Περιστερίου, στην Αθήνα, το διάστημα από 15 έως 18 Απριλίου. Περισσότερες πληροφορίες: www.elladosgefsi.gr

IFP 2016

Το 9ο Διεθνές συνέδριο για την ολοκληρωμένη παραγωγή φρούτων (IFP 2016) θα πραγματοποιηθεί από 4-8 Σεπτεμβρίου 2016 στη Θεσσαλονίκη. Πληροφορίες: www.iobc-greece2016.com

Syskevasia 2016

Η 15η Διεθνής Έκθεση Συσκευασιών, Μηχανημάτων, Εκτυπώσεων και Logistics, «Syskevasia», διοργανώνεται στο Metropolitan Expo, το διάστημα από 8 έως 11 Οκτωβρίου 2016. Πληροφορίες στα τηλ: 210/8056205, 207 και στο email: info3ek@otenet.gr

ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΕΣ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ



Περιοδική έκδοση για τα φρούτα και τα λαχανικά

ΙΔΙΟΚΤΗΣΙΑ

Green Box Εκδοτική Α.Ε.
Νίκης 24, Σύνταγμα, 105 37
Τηλ: 2103232905, Fax:
2103232967
E-Mail: info@agronews.gr

ΕΚΔΟΤΗΣ/ΔΙΕΥΘΥΝΤΗΣ

Πάννης Πανάγος

ΑΡΧΙΣΥΝΤΑΞΙΑ

Φανή Γιαννακοπούλου

ΣΥΝΤΑΞΗ

Ελένη Δούσκα
Γιώργος Κοντονής
Μαρία Κρόκου
Αλέξανδρος Μπίκας
Λεωνίδα Λιάμης

ΔΗΜΙΟΥΡΓΙΚΟ/ ΣΕΛΙΔΟΠΟΙΗΣΗ

Αθηνά Βέν
Σοφία Ιντζεβίδου
Βασιλική Κονόμου
Φανή Παπαπετροπούλου

ΕΜΠΟΡΙΚΟΣ ΔΙΕΥΘΥΝΤΗΣ

Παναγιώτης Αραβαντινός

ΔΙΑΦΗΜΙΣΗ/ΜΑΡΚΕΤΙΝΓΚ

Ελισάβετ Μπουζαλάκου
Νατάσσα Στασινού

ΔΙΑΝΟΜΗ

Ευρώπη Πρακτορείο
Διανομής Τύπου Α.Ε.

ΕΚΤΥΠΩΣΗ/ΒΙΒΛΙΟΔΕΣΙΑ

ΙΡΙΣ ΑΕΒΕ



ΤΟ ΚΑΛΟ ΑΞΙΖΕΙ ΤΟ ΚΑΛΥΤΕΡΟ

Το κεράσι είναι ένα προϊόν που χρειάζεται ειδική μεταχείριση για να αναδείξει την ποιότητά του. Εκμεταλλευτείτε όλες τις δυνατότητές του με όλες τις δυνατότητες συσκευασίας, διαλογής και προβολής, που σας προσφέρει η Soulis. Με εμπειρία που προέρχεται από διαρκή έρευνα και πετυχημένες συνεργασίες 45 χρόνων, η Soulis προσφέρει πάντα την ιδανική πρόταση για την ανάδειξη του προϊόντος σας. Η SOULIS είναι το one stop shop όπου θα βρείτε τις ολοκληρωμένες λύσεις και προτάσεις που έχετε ανάγκη.

Αντιπροσωπείες και Κατασκευές Μηχανημάτων • Κουπάκια Φρούτων PP & PET • Χάρτινες Γωνίες • Πλαστικά Τάβρια
Δίσκοι Συσκευασίας • Αυτοκόλλητες ετικέτες • Χάρτινα Τεμάρια • Πλαστικά τεμάρια μιας χρήσης

2ο κλμ. Σκυδράς - Βέροιας | 585 00 Σκυδρά | Τ: +30 23810 82400

www.soulis.gr



/ Soulis S.A.



@Soulisabee



Knowledge grows

Yara Crop Nutrition

Γνώση καλλιεργειών
Συνδυασμός προϊόντων
Ορθή εφαρμογή



YaraMila[®]



YaraLiva[®]



Krista[®]



Kristalon[®]



YaraVita[®]

Στη Yara πιστεύουμε στη στόχευση των καλλιεργειών με διαθέσιμα θρεπτικά στοιχεία, ώστε αυτά χρειάζονται. Αυτό σημαίνει ότι απαιτούνται υψηλής ποιότητας λιπάσματα, σε συσχέτιση με τη γνώση για την ορθή εφαρμογή και τη θρέψη των καλλιεργειών. Ο συνδυασμός αυτών των δύο διαστάσεων προσδίδει στη Yara την κανονότητα να υποστηρίζει την υψηλή παραγωγικότητα προς τους αγρότες, με την ελάχιστη όμως επιβάρυνση για το περιβάλλον.

Η Yara έχει αναπτύξει εργαλεία και υπηρεσίες για να προωθήσει και μοιραστεί τη γνώση της στη βελτιστοποίηση της ποσότητας και ποιότητας της παραγωγής. Η γνώση των καλλιεργειών είναι θεμελιώδης κατά την επιλογή του ενδεδειγμένου συνδυασμού προϊόντων, αλλά και στην εφαρμογή των ορθών ποσοτήτων. Μόλις γίνει η σωστή επιλογή των λιπασμάτων, είναι κρίσιμος σημείος η κατανόηση του σωστού χρόνου εφαρμογής τους στην αναπτυσσόμενη καλλιέργεια. Οι συμβουλές της Yara στους αγρότες, μεταφράζονται σε μεγιστοποίηση της απόδοσης και ποιότητας της παραγωγής, χωρίς την απώλεια θρεπτικών στοιχείων στο έδαφος και συνεπώς την επιβάρυνση του περιβάλλοντος.