

www.agronews.gr

ΠΕΡΙΟΔΙΚΗ ΕΚΔΟΣΗ ΓΙΑ ΤΑ ΦΡΟΥΤΑ & ΤΑ ΛΑΧΑΝΙΚΑ

Fresher

ΚΥΚΛΟΦΟΡΕΙ ΕΝΘΕΤΟ ΣΤΗΝ AGENDA ΚΑΙ ΣΤΟ WINE TRAILS ▪ ISSN:2241-9446 ▪ ΙΟΥΛΙΟΣ-ΑΥΓΟΥΣΤΟΣ-ΣΕΠΤΕΜΒΡΙΟΣ 2017 ▪ Ν° 17



Ναι, τα κηπευτικά του σωλήνα είναι εδώ

Με τις νέες συσκευασίες,
οι Ισπανοί τα λένε σνακ

ΣΕΛ. 8-13

Στο Wimbledon κερδίζει η φράουλα

Πώς μια καμπάνια προσθέτει
στυλ σε ένα κόκκινο φρούτο

ΣΕΛ. 16

Όταν λίγοι άνθρωποι αλλάζουν έναν τόπο

Η ομάδα του Γιάννη Σταύρου
παίζει μόνο με την αγορά

ΣΕΛ. 42-45



- Το πλέον καταξιωμένο μυκητοκτόνο της οικογένειας Luna®
- Αποτελεί ολοκληρωμένη λύση ως προς το φάσμα δράσης (ωίδιο, μονίλια, φουζικλάδιο κ.ά.), ειδικά στη δένδροκομία
- Πολύ καλή αποδοχή από την αλυσίδα τροφίμων

Luna®

EXPERIENCE



Ζήσε την εμπειρία!

Luna® Ζωντάνια που διαρκεί...

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 ΔΙΑΒΑΖΕΤΕ ΠΑΝΤΑ ΤΗΝ ΕΤΙΚΕΤΑ ΚΑΙ ΤΙΣ ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΕΣ ΣΧΕΤΙΚΑ ΜΕ ΤΟ ΠΡΟΪΟΝ ΠΡΙΝ ΑΠΟ ΤΗ ΧΡΗΣΗ

Bayer

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



**ΣΤΑ ΕΠΙΤΡΑΠΕΖΙΑ
ΡΟΔΑΚΙΝΑ, ΕΝΩ
Ο ΛΟΓΑΡΙΑΣΜΟΣ ΔΕΝ
ΒΓΑΙΝΕΙ, ΟΙ ΕΚΤΑΣΕΙΣ
ΑΥΞΑΝΟΝΤΑΙ**

ΑΝΑΡΧΗ Η ΕΙΚΟΝΑ ΤΟΥ ΟΠΩΡΩΝΑ

Αν η αγροτική ανάπτυξη, γενικά, απαιτεί μακροπρόθεσμο σχεδιασμό, στις δενδρώδεις καλλιέργειες χωρίς εμπειριστά-τωμένη ανάλυση των δεδομένων και ολοκληρωμένη στρατηγική δεν υπάρχει καμιά τύχη. Ειδικά στα οπωροφόρα δένδρα, όπου οι αντοχές των καρπών, ακόμα και σε ψυκτικούς θαλάμους, είναι μικρές, οι κινήσεις θα πρέπει να είναι μελετημένες και η σύνδεση με τις αγορές εξασφαλισμένη. Τί συμβαίνει όμως στη χώρα μας; Αρκεί μια καλή χρονιά σε ένα προϊόν, για να σπεύσουν κάποιοι να επενδύσουν σε μόνιμες καλλιέργειες, των οποίων οι αποδόσεις απαιτούν χρόνο και χρήμα. Ήταν αρκετά, δύο – τρία καλά χρόνια μετά την ανόρθωση της οικονομίας στη Ρωσία και λίγο πριν το εμπάργκο για να πυκνώσουν οι καλλιέργειες επιτραπέζιων ροδάκινων και νεκταρινιών και οι φάρμες, παράλληλα με την πυκνώση στην Πέλλα και την Ημαθία να κατακλύσουν τον θεσσαλικό κάμπο. Ακόμα και μετά το εμπάργκο, είναι χιλιάδες οι καλλιεργητές που επέλεγον να συμπεριλάβουν στο «χαρτοφυλάκιό τους» και λίγα έως πολλά στρέμματα με πυρηνόκαρπα. Ακόμα και το χρόνο που πέρασε και παρά τις διαδοχικές αποτυχίες των Μακεδόνων, κάποιοι επιμένουν στην εγκατάσταση δενδρώων αυτής της μορφής. Όσο για την επίσημη Πολιτεία, άφα-

νη! Ούτε φωνή, ούτε ακρόαση! Καμιά μέριμνα για την τύχη όλων αυτών των καλλιεργητών την επόμενη μέρα, για την επισφαλή χρήση αυτών των εκτάσεων τα επόμενα χρόνια. Τη μια ο Καρασμάνης σπεύδει να πριμοδοτήσει τους κατόχους των εκμεταλλεύσεων με γενναία ενίσχυση παραμονές εκλογών του 2015 κι από την άλλη οι σημερινοί κρατούντες χαϊδεύουν τα αυτιά των αγροτών, με υποσχέσεις που, ακόμα κι αν βγουν αληθινές, θα είναι σε βάρος του προϋπολογισμού της χώρας και σε απόσταση από το γράμμα του νόμου των Βρυξελλών. Σημειωτέον ότι η Ελλάδα είναι η μόνη χώρα στον πλανήτη που έχει επιλέξει να πριμοδοτεί με συνδεδεμένη τα ροδάκινα που οδηγούνται στη χυμοποίηση, κάτι το οποίο δεν είχε το σθένος να ανατρέψει ούτε η σημερινή κυβέρνηση, ενώ την ίδια ώρα οι αρχές «νίπτουν τα χείρας τους» για την άναρχη εικόνα (από πλευράς εκτάσεων και ποικιλιών) που παρουσιάζει ο ελληνικός οπωρώνας. Αντί οι υπεύθυνοι να διαμορφώσουν ένα πολυετές σχέδιο που θα καθοδηγή την ανάπτυξη με όρους διεύθυνσης στις διεθνείς αγορές, τρέχουν να «σβήσουν φωτιές», τις οποίες ανάβει ακριβώς η απουσία της πολιτικής τους.

Γιάννης Πανάγος
Εκδότης - Διευθυντής



Ποιοτικά Φρούτα, Ασυναγώνιστη Γεύση

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

www.easxanthi.gr



ΕΝΩΣΗ
ΑΓΡΟΤΩΝ
ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΜΕΝΩΝ
ΞΑΝΘΗΣ

ΠΕΡΙΕΡΓΑ ΦΡΟΥΤΑ

12 Διασταυρώσεις κλασικών φρούτων δίνουν νέα υβρίδια για γκουρμέ καταστάσεις

ΣΟΥΠΕΡ ΜΑΡΚΕΤ

- 46** Στις ΗΠΑ επεκτείνονται οι γερμανικές αλυσίδες λιανεμπορίου Lidl και Aldi
- 46** Στην Amazon περνά έναντι 13,7 δισ. δολαρίων η αμερικανική αλυσίδα βιολογικών τροφίμων Whole Foods
- 47** Στη συμβολαϊκή τραπεζική λιανικού εμπορίου της Πειραιώς μίληκε η «Κρητικός»

ΕΤΑΙΡΙΚΑ ΝΕΑ

50 Επιπλέον 50 στρέμματα ντομάτας προσθέτει από το φθινόπωρο η Wonderplant



24

ΑΝΑΓΚΑΙΟ ΕΝΑ ΕΝΙΑΙΟ ΣΥΣΤΗΜΑ ΕΛΕΓΧΩΝ ΣΤΗ ΑΓΟΡΑ ΝΩΠΩΝ ΟΠΩΡΟΚΗΠΕΥΤΙΚΩΝ

ΕΙΔΗΣΕΙΣ

- 14** Η μια από τις 4 ομάδες που δημιούργησε ο ΘΕΣγη αφορά αποκλειστικά τα κηπευτικά
- 15** Επώνυμες πιπεριές έστειλαν οι Ολλανδοί για πρώτη φορά στη Σαγκάη της Κίνας
- 16** Η εταιρεία H2oco από την Αυστραλία μετά το νερό καρύδας λανσάρει και νερό με καρπούζι
- 18** Στο Τέξας των ΗΠΑ τα παντζάρια έγιναν τσιπς και κατ' επέκταση το τέλειο σνακ

ΘΕΣΜΙΚΑ

- 20** Επενδύσεις αιχμής στα νέα Σχέδια Βελτίωσης οι οπωρώνες σε συνδυασμό με ψυγεία και αποθήκες
- 22** Αιτήσεις ως 24 Ιουλίου για το Κομφούζιο που συνδυάζεται με το μέτρο απονιτροποίησης
- 23** Μπαίνει τέλος στις τουριστικές βίβες εργατών γης από Τρίτες χώρες με σχετική απόφαση που ετοιμάζει το Υπουργείο Εργασίας



42

ΜΕΤΑ ΤΗΝ ΠΑΤΑΤΑ ΚΑΙ ΤΟ ΚΡΕΜΜΥΔΙ ΤΟ ΕΠΟΜΕΝΟ ΜΕΛΕΤΗΜΕΝΟ ΒΗΜΑ ΤΟΥ ΓΙΑΝΝΗ ΣΤΑΥΡΟΥ ΣΕ ΜΕΛΙΤΖΑΝΕΣ ΚΑΙ ΠΙΠΕΡΙΕΣ

ΝΤΟΜΑΤΑ

36 Μειωμένη αναμένεται η προσφορά υπαίθριας ντομάτας το β' 15νήμερο του Ιουλίου

ΣΤΑΦΥΛΙ

38 Με τιμές από 1 έως 1,20 ευρώ το κιλό ξεκίνησαν οι πρώιμες ποικιλίες επιτραπέζιου σταφυλίου σε Κόρινθο, Κρήτη

ΜΕΛΙΤΖΑΝΑ

40 Από 25-40 λεπτά το κιλό κινείται τώρα το εύρος τιμών παραγωγού για τη μελιτζάνα

ΣΥΚΟ

41 Οδεύει προς μια καλή σεζόν, παρά τις λίγες ζημιές λόγω του καύσωνα το σύκο, που κατά 95% εξάγεται σχεδόν στα πέρατα όλου του κόσμου



28

ΑΜΕΣΗ ΑΠΟΖΗΜΙΩΣΗ ΓΙΑ ΤΗΝ ΚΑΤΑΡΕΥΣΗ ΤΩΝ ΤΙΜΩΝ ΣΤΟ ΕΠΙΤΡΑΠΕΖΙΟ ΡΟΔΑΚΙΝΟ ΖΗΤΟΥΝ ΟΙ ΠΑΡΑΓΩΓΟΙ

ΚΑΛΛΙΕΡΓΗΤΙΚΑ

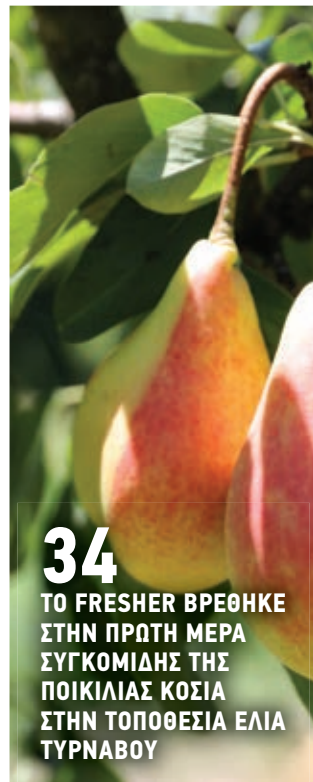
- 54** Σάρωσε της αγγουριές της Θεσσαλίας το ωίδιο
- 57** Περισσότερα έντομα φθοριμαίας στις φερομονικές παγίδες στα πατατοχώραφα Μακεδονίας και Θράκης

ΠΡΟΦΙΛ

- 60** Από το Μυρτόφυτο Καβάλας στις διεθνείς αγορές τα συσκευασμένα σταφύλια της «Ορφείας»
- 62** Περί τους 20.000 τόνους νωπών ροδάκινων, νεκταρινιών και συμπύρηνου διακινεί ο Αγροτικός Συνεταιρισμός Μελίκης
- 64** Στην Καρδίτσα δημιουργήθηκε τέλη του 2011 ο Εύκαρπον, ο πρώτος συνεταιρισμός υπερτροφών στη χώρα

ΕΚΔΗΛΩΣΕΙΣ

66 Τον Σεπτέμβριο στο Χονγκ Κονγκ η διεθνής έκθεση νωπών προϊόντων, Asia Fruit Logistica



34

ΤΟ FRESHER ΒΡΕΘΗΚΕ ΣΤΗΝ ΠΡΩΤΗ ΜΕΡΑ ΣΥΓΚΟΜΙΔΗΣ ΤΗΣ ΠΟΙΚΙΛΙΑΣ ΚΟΣΙΑ ΣΤΗΝ ΤΟΠΟΘΕΣΙΑ ΕΛΙΑ ΤΥΡΝΑΒΟΥ

Τελικά η **ELPIDA** είναι εδώ!



ανθεκτικότητα, ποιότητα
γεύση, **σταθερότητα**

70 χρόνια μαζί,
καλλιεργούμε ένα καλύτερο μέλλον





ΠΟΙΟΣ ΕΙΠΕ ΟΤΙ ΤΑ ΜΠΡΟΚΟΛΑ ΔΕΝ ΜΠΟΡΟΥΝ ΝΑ ΧΤΙΣΟΥΝ ΜΠΡΑΝΤΕΣ ΟΠΩΣ ΤΑ ΔΙΑΣΗΜΑ ΤΟΥΒΛΑΚΙΑ LEGO ή Η COCA COLA

Εχουν περάσει ανεπιστρεπτί οι εποχές που οι καταναλωτές αγόραζαν μήλα, μαρούλια και ντομάτες στοιβαγμένα να χύμα σε σωρούς από τα ράφια των σουπερ μάρκετ. Σήμερα, κάθε μήλο ή μπανάνα έχει ένα αυτοκόλλητο, το μαρούλι είναι συχνά σε τσάντες και ποικιλίες ντομάτας όπως τα τσέρι έρχονται σε βολικά πλαστικά σέικερ ή μικρά κουτάκια. Όλα αυτά αποτελούν ένα κομμάτι του μάρκετινγκ που βοηθά τις επιχειρήσεις και τους καταναλωτές να επιλέγουν εμπορικά σήματα και να δίνουν στην αγροτική βιομηχανία μια ευκαιρία που δεν είχε προηγουμένως. Αυτό σημειώνει η Bevan Oster, πρόεδρος της εταιρείας μάρκετινγκ και δημόσιων σχέσεων Oster & Associates, που ασχολείται με την ενίσχυση εμπορικών σημάτων και τις αλλαγές στις συνήθειες και τις ανάγκες καταναλωτών και επιχειρήσεων.

Γενικά, οι καταναλωτές αναζητούν συγκεκριμένες μάρκες που βλέπουν στα περιοδικά και στις εφημερίδες (π.χ. Vogue, Sports Illustrated, κ.λπ.). Αλλά μπορούμε να πούμε ότι οι καταναλωτές πηγαίνουν σε σουπερ μάρκετ με τη σκέψη ότι θέλουν π.χ. αβοκάντο, γκρέιφρουτ ή παντζάρια με συγκεκριμένο εμπορικό σήμα; Αξίζει να σημειωθεί ότι και σε εγχώριο επίπεδο λανσάρονται ήδη στην αγορά συγκεκριμένες μπράντες φρουτολαχανικών, όπως για να αναφέρουμε ορισμένα επιτυχημένα παραδείγματα τα επιτραπέζια ροδάκια Velvita του A-

ΣΕΠΟΠ Βελβεντού αλλά και οι ντομάτες Lucia και οι πατάτες Μυρτώ υπό την κοινή ετικέτα Lucia's Farm.

Επιπλέον, ίσως, έχει έρθει η ώρα, όπως λέει χαρακτηριστικά η Bevan Oster στην ιστοσελίδα Fresh Fruit Portal, να διδαχθεί η αγροτική βιομηχανία από άλλες επιχειρήσεις, με σκοπό να επεκτείνει τις πωλήσεις της. Σήμερα, όλες οι βιομηχανίες χρησιμοποιούν μια πληθώρα από εργαλεία για να κάνουν πιο γνωστές τις μπράντες τους. Συγκεκριμένα, εκτός από τα κλασικά μέσα ενημέρωσης όπως η τηλεόραση, το ραδιόφωνο και οι διαφημίσεις στα έντυπα, χρησιμοποιούνται πολύ πλέον και τα μέσα κοινωνικής δικτύωσης και το διαδίκτυο γενικά.

ΔΗΜΙΟΥΡΓΙΑ ΑΙΣΘΗΜΑΤΩΝ ΧΑΡΑΣ ΚΑΙ ΕΚΠΛΗΞΗΣ

«Γιατί δεν μπορούν πορτοκάλια, μελιτζάνες και μπρόκολα να χτίσουν μπράντες όπως τα διάσημα τουβλάκια Lego ή η Coca-Cola;», αναρωτιέται η Bevan Oster. Πιο αναλυτικά, η Lego μέσω των τηλεοπτικών της διαφημίσεων στοχεύει

στη δημιουργία αισθημάτων χαράς και έκπληξης μέσω της πρόκλησης δημιουργίας νέων χαρακτήρων και ολόκληρων πόλεων από τουβλάκια. Το αίσθημα αυτό το «εκμεταλλεύτηκαν» οι μαρκετίστες για να παρακινήσουν την αγορά Lego. Από την άλλη πλευρά, η Coca-Cola ηγείται της προσοχής των καταναλωτών ακόμη και μέσα στις αίθουσες των σινεμά. Δεν πρόκειται απλά για διαφημίσεις ώστε να αγοραστούν τα προϊόντα της Coca-Cola, αλλά στοχεύουν στο να δημιουργηθεί ένα αίσθημα κουλτούρας. Θα μπορούσαν και τα φρουτολαχανικά να αποτελέσουν κομμάτι μιας κουλτούρας.

Μάλιστα, στη διαφημιστική εταιρεία Oster & Associates, όταν δημιουργούν μια καμπάνια για φρούτα και λαχανικά, δεν εστιάζουν μόνο στη βιομηχανία. «Σκεφτόμαστε ιδέες που χρησιμοποιούμε για την προώθηση δημοφιλών ακραίων αθλημάτων (ή αλλιώς extreme sport) ή για καλά εστιατόρια. Παίρνουμε αυτές τις ιδέες και τις προσαρμόζουμε στην αγροτική βιομηχανία. Επίσης, μελετάμε τους μεγάλους της τεχνολογίας όπως είναι η Apple και βλέπουμε γκάτζετ όπως το περίφημο fidget spinner, η απήχηση του οποίου έχει ξεπεράσει κάθε προσδοκία. Μπορούμε να κάνουμε τους ανθρώπους να λατρεύουν τα λαχανικά ή τα φρούτα μ' αυτόν τον τρόπο. Νομίζω ότι μπορούμε», καταλήγει η Bevan Oster.

Επιμέλεια: Φανή Γιαννακοπούλου



Nealta®

Εφαρμογή ακριβείας,
ενάντια στα μικροσκοπικά σας
προβλήματα.



ΠΡΟΣΟΧΗ

Τα φυτοπροστατευτικά προϊόντα να χρησιμοποιούνται με ασφαλή τρόπο.

Να διαβάζετε πάντα την ετικέτα και τις πληροφορίες σχετικά με το προϊόν πριν από τη χρήση.

Δείτε τις προειδοποιητικές φράσεις και σύμβολα πριν χρησιμοποιήσετε τα προϊόντα.

Τηλ. Κέντρου Δηλητηριάσεων: 210 7793777

© Σήμα κατατεθέν της BASF.

BASF ΕΛΛΑΣ Α.Β.Ε.Ε.

Παραδείσου 2 & Κηφισίας, 151 25 Μαρούσι
Τηλ. κέντρο: 210 68.60.100, Fax: 210 68.60.200
<http://www.basf-agro.gr>

- Υψηλή δράση κατά των τετρανύχων, ανεξάρτητη από την θερμοκρασία.
- Με γρήγορη αρχική δράση και υψηλή διάρκεια προστασίας.
- Ανθεκτικό στην έκπλυση από τη βροχή.
- Κατάλληλο για προγράμματα ολοκληρωμένης διαχείρισης (IPM).

 **BASF**
We create chemistry

ΤΑ ΦΡΟΥΤΑ ΜΠΗΚΑΝ ΣΕ ΣΩΛΗΝΑ ΚΑΙ ΠΑΝΕ ΠΑΝΤΟΥ

Την κατανάλωση φρούτων οποιαδήποτε στιγμή και σε οποιοδήποτε μέρος, ως εναλλακτικό σνακ όπως οι σοκολάτες και τα πατατάκια και άλλες ανθυγιεινές επιλογές, ενδυναμώνουν οι Ισπανοί μέσω μιας καινοτόμας συσκευασίας. Πρόκειται για τους σωλήνες φρούτων της Fru&tube που εξαπλώνονται με γοργούς ρυθμούς σε όλο τον κόσμο, ενώ προχωρούν ένα βήμα παραπέρα, αφού μέσω των αυτόματων πωλητών (ΑΤΜ) καθίστανται διαθέσιμοι 24 ώρες το 24ωρο

Της Φανής Γιαννακοπούλου

Με τόσα οφέλη που έχουν για την ανθρώπινη υγεία τα φρούτα, γιατί να μην τα καταναλώνουμε κάθε μέρα; Αυτό αναρωτήθηκε ο Ιθύνων νους της Fru&tube, Κάρλος Μέντεζ, και έβαλε τα φρούτα σε σωλήνα, για να μπορεί ο καθένας να τα απολαμβάνει μέσα στην καθημερινότητά του στο γραφείο, στο σχολείο, το γυμναστήριο, στο πάρκο, στην παραλία, το βουνό κ.α. Το αποτέλεσμα ήταν να δημιουργηθεί παγκόσμιο ενδιαφέρον από αλυσίδες λιανικής, χονδρέμπορους,

πρατήρια καυσίμων, γυμναστήρια, σχολεία αλλά και καλλιεργητές.

Δίχως αμφιβολία, η πιο καινοτόμα πλευρά της ισπανικής αυτής ιδέας είναι η μοναδική συσκευασία σε σχήμα σωλήνα, που μοιάζει μ' αυτές που χρησιμοποιούνται για τα μπαλάκια του τένις, με αποτέλεσμα να διευκολύνεται η μεταφορά των νωπών φρούτων και να προστατεύονται από αλλοιώσεις καθώς τα περισσότερα από αυτά είναι ευπαθή σε τυχόν χτυπήματα. Πιο αναλυτικά, πρόκειται για ένα «δοχείο» όπου επικρατεί κενό αέρος και το καπάκι του επιτρέπει το άνοιγμα και κλείσιμο να γίνει αμέτρητες φορές. Φρούτα κάθε διαμετρήματος -αλλά και ντομάτες cherry- είναι έτοιμα για κατανάλωση, χωρίς να χρειάζεται οι καταναλωτές να τα ξεφλουδίσουν και συσκευάζονται σε τρία διαφορετικά μεγέθη. Η εταιρεία που έχει την έδρα της στη Μαδρίτη και μετράει περίπου τρία χρόνια λειτουργίας με μόντο: «Λιχουδιές από τη φύση που μπορείτε να πάρετε μαζί σας» μετά από τουλάχιστον δύο χρόνια έρευνας κατέληξε στην καινοτόμα αυτή συσκευασία, την οποία έχει παντετάρει και η ο-





Veggie Snacks



Η μοναδική συσκευασία εξυπηρετεί την κατανάλωση φρούτων κάθε ώρα και στιγμή σ' όλα τα μέρη

ποία έχει ως στόχο να διατηρεί φρέσκο το περιεχόμενο και για πρώτη φορά έχει και ένα σύστημα που επιτρέπει το άνοιγμα όπως και το κλείσιμο. Τα φρούτα προέρχονται από φημισμένες παραγωγικές περιοχές της Ισπανίας (Μούρθια, Μπαδαχόθ) αλλά και της Γαλλίας (Ρουσιγιόν και Προβάνς).

Από τα σούπερ μάρκετ στα ΑΤΜ

Μέχρι στιγμής, οι σωλήνες των φρουτολαχανικών είχαν σημαντικό αντίκτυπο στις μεγάλες αλυσίδες λιανεμπορίου, καθώς ήταν διαθέσιμες σε σούπερ μάρκετ της Ισπανίας και άλλων ευρωπαϊκών χωρών, αλλά σχετικά πρόσφατα ανακαλύφθηκε η τεράστια δυναμική που υπάρχει για τη διάθεσή τους μέσω αυτόματων πωλητών (ΑΤΜ). «Σε πολλές περιπτώσεις, οι άνθρωποι δεν καταναλώνουν φρούτα, γιατί είναι δύσκολη η κατανάλωση ή μεταφορά τους. Οπότε αποτελεί πραγματικά μια έκρηξη πώς αυξάνεται κατακόρυφα η κατανάλωσή τους όταν συσκευαστούν με τον ίδιο ή παρόμοιο τρόπο με τα ανθυγιεινά σνακ», αναφέρει στην ιστοσελίδα Freshplaza ο δημιουργός της Fru&tube, Κάρλος Μέντεζ. Η πρώτη δοκιμή για τη διάθεση των φρούτων σε σωλήνες μέσω αυτόματων πωλητών έγι-

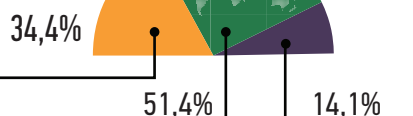
νε στο πανεπιστήμιο King Juan Carlos στην πόλη Μόστολες της Ισπανίας. «Η επιτυχία ήταν τόσο έντονη, λαμβάνοντας υπόψη ότι αυτή τη στιγμή υπάρχουν μόνο λίγοι μαθητές στο πανεπιστήμιο που ετοιμάζονται για τις εξετάσεις τους, σε σύγκριση με το υπόλοιπο της χρονιάς. Είμαστε έτοιμοι να διαθέσουμε αυτές τις μηχανές σε περισσότερα πανεπιστήμια, καθώς και σε σχολεία, νοσοκομεία, γυμναστήρια ή πρατήρια καυσίμων», σημειώνει ο Κάρλος Μέντεζ.

Η κουλτούρα των σνακ αλλάζει

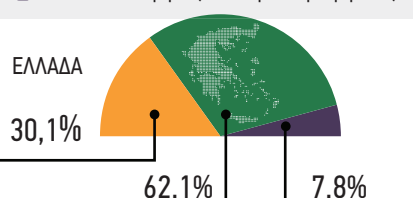
Τα φρούτα σε σωλήνα έχουν να ανταγωνιστούν τα κλασικά ανθυγιεινά σνακ, όπως για παράδειγμα η σοκολάτα, και τα οποία εδώ και χρόνια έχουν κατακλύσει τη συνείδηση και έχουν κερδίσει μια σχεδόν μόνιμη θέση στις προτιμήσεις των καταναλωτών. Χαρακτηριστικό προς αυτήν την κατεύθυνση είναι ακόμη ένα μότο της εται-

ΚΑΤΑΝΑΛΩΣΗ ΦΡΟΥΤΟΛΑΧΑΝΙΚΩΝ

28 ΚΡΑΤΗ
ΜΕΛΗ ΤΗΣ ΕΕ
(2014)



■ Δεν καταναλώνουν ημερησίως
■ Καταναλώνουν από 1-4 μερίδες ημερησίως
■ Καταναλώνουν 5 μερίδες ή και περισσότερο ημερησίως



ΠΗΓΗ: EUROSTAT

ΑΦΟΡΑ ΚΑΤΑΝΑΛΩΤΕΣ >15 ΕΤΩΝ

ΠΑΙΡΝΟΥΝ ΣΕΙΡΑ ΡΑΠΑΝΑΚΙΑ ΚΑΙ ΜΥΡΤΙΛΑ

Μέσα στο σωλήνα της Fru&tube και σε τρία μεγέθη (μικρό, μεσαίο και μεγάλο σωλήνα) οι καταναλωτές μπορούν να βρουν εκτός από φρούτα και λαχανικά όπως ντοματάρια, ποικιλίας cherry, πολύχρωμες πιπεριές, αγγουράκια και ραπανάκια. Και ο Κάρλος Μέντεζ σκέφτεται να επεκτείνει και άλλο την γκάμα των προϊόντων που διαθέτει. Μάλιστα, μέχρι στιγμής τα ραπανάκια πωλούνταν μόνο σε πλαστικές σακούλες, οπότε η συσκευασία τους σε σωλήνα είναι κάτι πραγματικά καινοτόμο και ιδιαίτερο. Το επόμενο βήμα, σύμφωνα με τον ίδιο, είναι τα μύρτιλα να μπουν σε σωλήνα. Επιπλέον, στόχος της Fru&tube είναι τα φρούτα που μπαίνουν σε σωλήνα να είναι γλυκά. «Αναλύουμε όλα τα φρούτα και επιλέγουμε τα πιο γλυκά. Όσο μεγαλύτερος είναι ο αριθμός των brix τόσο πιο γλυκά θα είναι. Οπότε επιτυγχάνουμε μια μοναδική και δύσκολη στο να αντισταθεί κανείς γεύση και τα σνακ μας γίνονται περιζήτητα», αναφέρεται στην ιστοσελίδα της εταιρείας. Η γκάμα των προϊόντων τους συμπληρώνεται από μια σειρά που απευθύνεται σε παιδιά. Οι μερίδες είναι μικρές (πχ. ένα μήλο, ένα πορτοκάλι) και κατά κύριο λόγο περιλαμβάνονται φρούτα (μήλα, πορτοκάλια, σταφύλια).



ρείας ότι τα φρούτα σε σωλήνα αποτελούν «τα γλυκά της φύσης».

«Καθώς ο ανταγωνισμός με τα ανθυγιεινά σνακ είναι μεγάλος, πρέπει να προσφέρουμε πολλές διαφορετικές γεύσεις φρούτων. Θέλουμε ν' αλλάξει αυτή η κουλτούρα με τα ανθυγιεινά σνακ που έχει διαμορφωθεί εδώ και χρόνια. Επιπλέον, πρέπει να τηρούμε μια τιμολογιακή πολιτική που να τα κάνει προσιτά στους καταναλωτές. Ωστόσο, πολλοί διακινητές έχουν εκφράσει το ενδιαφέρον τους να τα προσφέρουν ως γκουρμέ προϊόντα. Δεν ήταν, όμως, ποτέ στόχος μου, να φτιάξω ένα ακριβό προϊόν αλλά να ενθαρρύνω την κατανάλωση φρούτων απ' όλους, ανεξαρτήτως ηλικίας και αγοραστικής δύναμης. Θέλω όλοι να έχουν πρόσβαση σ' αυτό το προϊόν. Κατά μέσο όρο το προϊόν πωλείται έναντι δύο ευρώ όσο περίπου κοστίζει ένα αναψυκτικό ή ένα γλύκισμα», λέει χαρακτηριστικά στην ιστοσελίδα Freshplaza ο Μέντεζ.

Αν και ο σωλήνας έχει υψηλότερο κόστος παραγωγής σε σύγκριση με τ' άλλα μικρά πλαστικά δοχεία, ο Μέντεζ επιβεβαιώνει ότι «αυτό δεν αποτελεί παράγοντα που επηρεάζει την απόφαση αγοράς». Ωστόσο, αναγνωρίζει ότι «καθιστά τη διαδικασία διαπραγμάτευσης με τα σούπερ μάρκετ λίγο πιο σκληρή».

Να σημειωθεί ότι η επανάσταση των φρούτων σε σωλήνα, καθώς μοιάζει να αλλάζει τις καταναλωτικές τάσεις έχει προσελκύσει το ενδιαφέρον των μεγάλων διακινητών με αποτέλεσμα σύντομα να μπορούμε να τα βρούμε παντού στον κόσμο από σχολεία και πανεπιστήμιο, μέ-

χρι νοσοκομεία και γυμναστήρια και σταθμούς τρένων και λεωφορείων.

Σε Γαλλία, Ιταλία, Βέλγιο και επόμενη στάση Βρετανία

Μετά την Ισπανία, τα φρούτα σε σωλήνες ήδη διανέμονται στη Γαλλία από την Maroig Premieur σε σταθμούς κεντρικών αυτοκινητοδρόμων, στην Ιταλία μέσω της Orchidea στις τρεις μεγαλύτερες αλυσίδες σούπερ μάρκετ της χώρας, και η Eurogijbels τα φέρνει στο Βέλγιο όπου αναμένεται να διανέμονται μέσω 1.000-1.500 αυτόματων πωλητών τα επόμενα δύο χρόνια. Τα μηχανήματα αυτόματης πώλησης που θα στήνονται από τώρα και για επόμενα χρόνια θα έχουν χωρητικότητα 150 σωλήνων Fru&tube και θα είναι εξοπλισμένοι μ' ένα σύστημα τηλεμετρίας έτσι ώστε ο αριθμός των σωλήνων που διατίθενται στη μηχανή, η κατάσταση των φρούτων και οι προτιμήσεις των καταναλωτών να μπορούν να παρακολουθούνται εξ αποστάσεως και σε πραγματικό χρόνο. Επιπλέον, γίνονται ήδη δοκιμές για να μπουν τα προϊόντα και στη βρετανική αγορά σε μεγάλα σούπερ μάρκετ της χώρας. «Οι αντιδράσεις των Βρετανών καταναλωτών είναι πολύ θετικές, οπότε αυτό θα είναι το επόμενο βήμα μας», τονίζει ο επικεφαλής που ξεκίνησε το όλο πρότζεκτ από νεαρή ηλικία. Παράλληλα, υπάρχει ενδιαφέρον από τη Νότια Αμερική, ειδικά Χιλή και Μεξικό και ακόμη και από τις ΗΠΑ και τη Ρωσία. Πιθανή συνεργασία με την Fru&tube εξετάζουν και οι Ολλανδοί.

Αυτοματοποίηση παραγωγής φέρνει η αυξημένη ζήτηση

Αξίζει να σημειωθεί ότι η ζήτηση για τα Fru&tube είναι τόσο μεγάλη που η εταιρεία αναζητά ήδη νέες εγκαταστάσεις για να έχουν μεγαλύτερη δυναμικότητα και να επεξεργάζεται μεγαλύτερους όγκους. «Μιας και είναι μια νέα μορφή συσκευασίας χρειάζεται να αναπτύξουμε μηχανήματα που θα αυτοματοποιήσουν την παραγωγή μας. Σύντομα θα το επιτύχουμε», καταλήγει ο Μέντεζ.



«ΤΡΩΤΕ ΦΡΟΥΤΑ ΧΩΡΙΣ ΟΡΙΑ»

Μια ουσιαστική βελτίωση σε σχέση μ' άλλες μορφές συσκευασίας που διατίθενται στην αγορά, όπως για παράδειγμα οι κλασικές σακούλες και τα πλαστικά κύπελλα αποτελούν τα δοχεία σε σχήμα σωλήνα που χρειάστηκαν τουλάχιστον δύο χρόνια ερευνών και δοκιμών για να είναι εμπορικά διαθέσιμα. Εκτός από το ότι είναι πιο ελκυστικές οπτικά οι νέες συσκευασίες, οι καταναλωτές εκτιμούν την άνεση του πακέτου, το οποίο μπορεί να ανοίγει και να κλείνει όσες φορές θέλουν, καθώς έχει ένα σύστημα ανοίγματος χωρίς αυτοκόλλητα και είναι πιο άνετο να αφαιρεθεί λόγω του κυλινδρικού σχήματός του. Επίσης, επιτρέπει στους καταναλωτές να τοποθετείται το προϊόν κάθετα ή οριζόντια, γεγονός που διευκολύνει την αποθήκευσή τους στα οικιακά ψυγεία αλλά και τη μεταφορά τους σε μακρινές αποστάσεις (π.χ. σε ταξίδια). Καθώς η συσκευασία είναι διάφανη φαίνεται ανά πάσα στιγμή μέσα στο ψυγείο τι προϊόντα υπάρχουν διαθέσιμα χωρίς να χρειαστεί ν' ανοίξει η συσκευασία. Ακόμη, είναι δυνατό να πλύνουν τα φρούτα ή τα λαχανικά χωρίς να τα βγάλουν από τη συσκευασία. Επιπλέον, αν δεν είναι εύκολη η πρόσβαση σε νερό για το πλύσιμο μέσα στους σωλήνες περιλαμβάνεται σε ορισμένους σωλήνες με φρούτα ένα υγρό πανάκι μιας χρήσης που έχει δημιουργηθεί από κιτρινή βάση και φυσικά φυτικά εκχυλίσματα για να καθαρίζονται μ' αυτόν τον τρόπο αλλά και για να καθαρίζουν και τα χέρια τους οι καταναλωτές. Ταυτόχρονα, στους σωλήνες υπάρχει ενσωματωμένο σύστημα αερισμού που έχει τοποθετηθεί στρατηγικά ώστε να προσφέρει τη βέλτιστη διατήρηση των φρούτων και λαχανικών.



Τα pluots είναι προϊόν διασταύρωσης δαμάσκηνων (κατά 1/4) με βερίκοκα.

Οι άσπρες φράουλες με γεύση ανανά, υπήρχαν ως άγριες στη Νότια Αμερική.



Τα Jostaberries εμφανίστηκαν το 1977, αλλά σπάνια καλλιεργούνται επειδή είναι πολύ δύσκολο να συγκομιστούν.



Η ΕΠΑΝΑΣΤΑΣΗ ΤΩΝ ΥΒΡΙΔΙΩΝ

Μετά τα φρουτολαχανικά σε σωλήνα μια ακόμη νέα τάση που κερδίζει έδαφος στις καταναλωτικές προτιμήσεις είναι τα νέα είδη φρούτων αποκαλούμενα και «περίεργα». Πιο αναλυτικά, πρόκειται για διασταυρώσεις γνωστών φρούτων και λαχανικών μεταξύ τους, όπως δαμάσκηνα με βερίκοκα (pluots), kale με λαχανάκια Βρυξελλών, φράουλες με γεύση ανανά (pineberries), λεμόνια με κόκκινη σάρκα, τα ugli (μίγμα γκρέιπφρουτ, με πορτοκάλι και μανταρίνι). Οι υβριδικές αυτές διασταυρώσεις δεν θα φτάσουν ποτέ τους τόνους και τις εκτάσεις που έχουν ξεχωριστά τα προϊόντα από τα οποία προέρχονται και στοχεύουν στο να καλύψουν τις ανάγκες συγκεκριμένης ομάδας καταναλωτών. Υπενθυμίζεται ότι και στην Ελλάδα –όπως είχε γράψει το Fresher πριν από περίπου ένα χρόνο– υβριδικές διασταυρώσεις βερίκοκου με δαμάσκηνα σε αναλογία 75% προς 25% ή αντίστροφα, αλλά και νεκταρινιού με δαμάσκηνο ή κερασί με βύσσινο, είναι σε πειραματικό στάδιο και από τα φυτώρια Γκλαβάκη, στη Βόρεια Ελλάδα.

Φράουλες με γεύση ανανά

Οι άσπρες φράουλες με γεύση ανανά δεν αποτελούν ένα εντελώς νέο φρούτο καθώς ανακαλύφθηκαν σε άγρια μορφή στη Νότια Αμερική και διασώθηκαν από εξαφάνιση από Ολλανδούς αγρότες. Συνδυάζουν μια γεύση και μια μυρωδιά σαν τον ανανά με το σχήμα και την υφή της φράουλας. Ξεκινούν πράσινες και βαθμιαία ανοίγει το χρώμα τους καθώς ωριμάζουν.

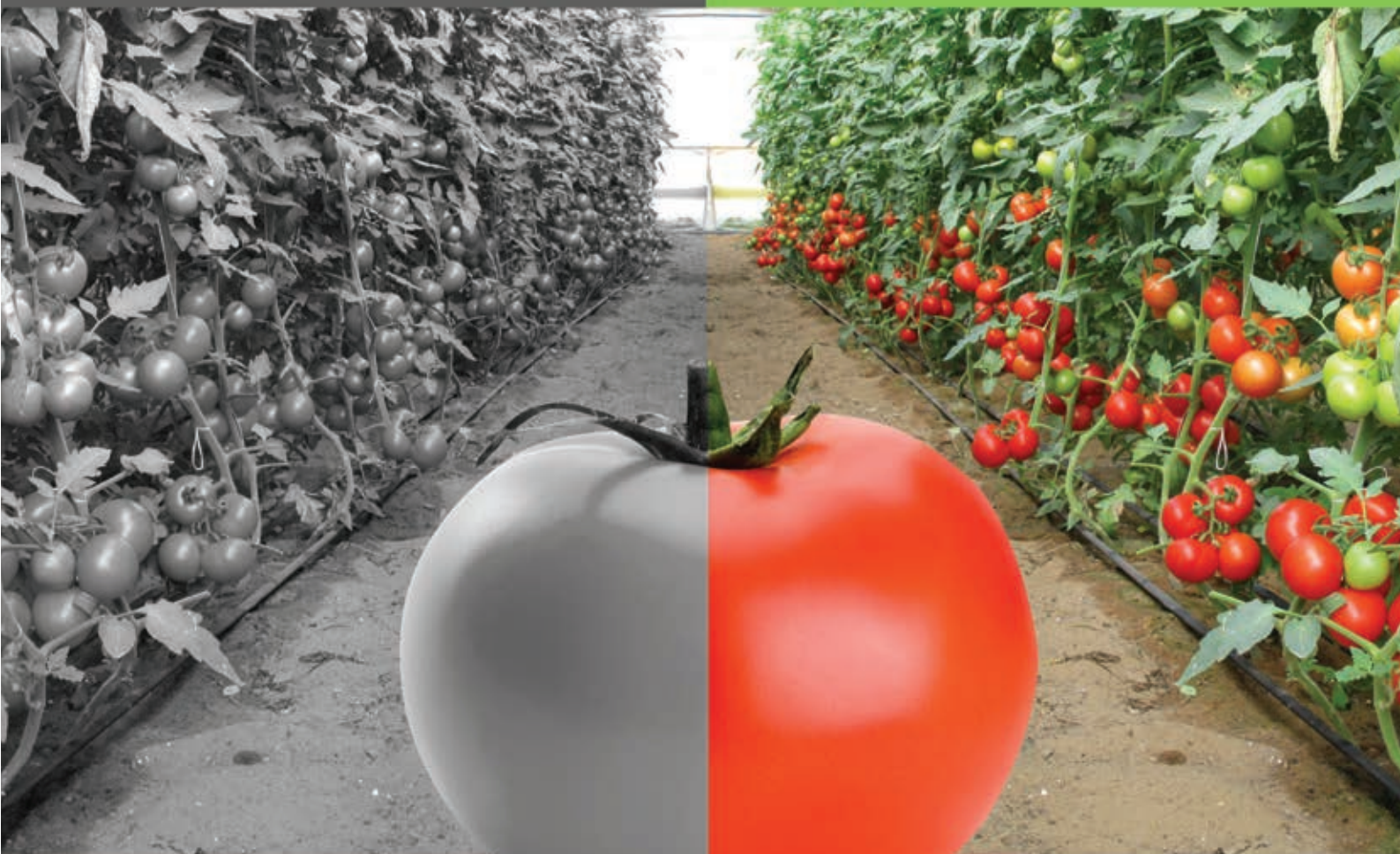
Μίνι ακτινίδια

Τα επόμενα νέα φρούτα έρχονται από τη μακρινή Νέα Ζηλανδία, αλλά καλλιεργούνται και στην Ευρώπη. Ο λόγος για τα μίνι ακτινίδια (kiwi berry). Σε αντίθεση με τα ακτινίδια δεν έχουν χνούδι, γεγονός που τους επιτρέπει να τρώγονται χωρίς να καθαριστούν. Έχει τα ίδια ποιοτικά χαρακτηριστικά με ένα κανονικό ακτινίδιο από διατροφικής απόψεως, αλλά το μέγεθος ενός σταφυλιού ποικιλίας Thompson. Σε Ολλανδία και Βέλγιο οι παραγωγοί για τα μίνι ακτινίδια λαμβάνουν περίπου 9 ευρώ το κιλό, καθώς τα εργατικά κόστη είναι πιο υψηλά, ενώ στην Πορτογαλία οι τιμές παραγωγού κυμαίνονται από 6-7 ευρώ το κιλό.

Κοκκινόσαρκα λεμονάκια

Έπονται τα κοκκινόσαρκα λεμόνια. Αυτά τα φρούτα εκτός από την κόκκινη σάρκα τους είναι πιο μικρά από τα περισσότερα λάιμ και περίπου 4 εκατοστά πιο μακριά και έχουν 2 εκατοστά διάμετρο. Μπορεί να φαγωθεί και η φλούδα τους. Τα παρήγαγε πρώτη η Αυστραλία τον Ιούλιο του 2004 διασταυρώνοντας άγρια λάιμ που υπήρχαν στη χώρα με μανταρίνια.

Για καλλιέργειες όλο ζωντάνια!



Προϊόντα φυτοπροστασίας από την **K&N Ευθυριάδης ΑΕΒΕ**

ΕΝΤΟΜΟΚΤΟΝΑ: Terpeki 50WG - Profil 20SG - Dicarzol 50SP - Enelse 10SP - Mimic 24SC
- Kaiso Sorbie 5EG - Pearl 100EC

ΜΥΚΗΤΟΚΤΟΝΑ: Takumi 10SC - Karamat 2,5EW - Mevalone CS - Prolectus 50WG - Scomrid Aerosol
- Kocide 2000 35WG - Nordox 75WG - Cuproxat 19SC - Champ DP 37,5WG - Macc Super 36SC
- Mildex WG - Neotopsin 70WG - Neotopsin 50SC - Moncut 46SC - Terrazole 48EC

ΑΚΑΡΕΟΚΤΟΝΑ: Kanemite 15SC - Nissorun 25SC - Baroque 11SC - Amectin 1,8EC
- Abamax 1,8EC

ΒΙΟΔΡΑΣΤΙΚΑ & ΑΛΛΑ: Agree WP - Costar WG - Botanigard 10,7SC - Flipper EW
- Natur breaker EC - Proact WG - Tusal WG - Tricheer - Wetcit SL - Transformer SL
- Amylo-X - Azatin EC

Τα φυτοπροστατευτικά προϊόντα να χρησιμοποιούνται με ασφαλή τρόπο. Να διαβάσετε πάντα την ετικέτα και τις πληροφορίες σχετικά με το προϊόν πριν από τη χρήση, καθώς και τις προειδοποιητικές φράσεις και σύμβολα.

K&N ΕΥΘΥΜΙΑΔΗΣ ΑΒΕΕ

ΕΔΡΑ: Βιομηχανική Περιοχή Θεσσαλονίκης, Τ.Θ. 48, Τ.Κ. 570 22 Σίνδος, Θεσσαλονίκη
Τηλ. 2310 568656, Φαξ. 2310 798423, E-mail: info@efthymiadis.gr
ΥΠΟΚΑΤΑΣΤΗΜΑ Ν. ΕΛΛΑΔΟΣ: 1ο χλμ Ολυμπιακού Σκοπευτηρίου, Τ.Θ. 13, Τ.Κ. 190 03, Μαρκόπουλο Αττικής
Τηλ. 22990 63830/63840, Φαξ. 22990 63346, E-mail: infoathens@efthymiadis.gr
www.efthymiadis.gr



K&NE
EARTH MATTERS



Κηπευτικά

Σπανάκι φύλλα, Μπρόκολο, Butterhead, Σπανάκι ρίζα, Ρόκα άγρια, Iceberg
Μαρούλι Romana, Lollo Rosso & Lollo Verde, Ραντίτσιο, Σαλάτα σγουρή, Μαρούλι



ΣΤΑ ΚΗΠΕΥΤΙΚΑ Η ΜΙΑ ΑΠΟ ΤΙΣ ΤΕΣΣΕΡΙΣ ΟΜΑΔΕΣ ΠΑΡΑΓΩΓΩΝ ΠΟΥ ΔΗΜΙΟΥΡΓΕΙ Ο ΘΕΣΓΗ

Σε τέσσερις Ομάδες Παραγωγών θα διακρίνονται πλέον οι δραστηριότητες του Συνεταιρισμού Αγροτών Θεσσαλίας ΘΕΣ-γη, καθώς κινεί διαδικασίες για τη σύνταξη των επιχειρηματικών σχεδίων σχετικά με τη θεσμική αναγνώριση Ομάδων σε δημητριακά, ψυχανθή, κηπευτικά και βαμβάκι. Ουσιαστικά ο ΘΕΣγη αξιοποιεί τη δυνατότητα που δίνει το Μέτρο 9 του νέου Προγράμματος Αγροτικής Ανάπτυξης για τις Ομάδες Παραγωγών.

Κατόπιν προσκλήσεως του Συνεταιρισμού, συγκεντρώθηκαν οι Ειδικές Συνελεύσεις των μελών των Ομάδων Παραγωγών, εκλέχθηκαν οι διαχειριστικές επιτροπές και πλέον βρίσκεται σε εξέλιξη η σύνταξη των επιχειρηματικών σχεδίων. Σημειωτέον ότι στην παρούσα φάση, ο συνεταιρισμός αναμένει την Υπουργική Απόφαση που θα ορίζει τις επιτροπές αναγνώρισης στις Περιφέρειες, ώστε να υποβάλλει και τους αντίστοιχους φακέλους αναγνώρισης των Ομάδων Παραγωγών. Σημειώνεται ότι η συγκεκριμένη πρωτο-

βουλία του ΘΕΣγη υποστηρίζεται από την Εταιρεία «Γεωργική Ανάπτυξη Α.Ε.» που έχει περισσότερα από 20 χρόνια εμπειρίας ολοκληρωμένης συμβουλευτικής υποστήριξης των παραγωγών υπό την επίβλεψη του γεωπόνου και προέδρου της εταιρείας, Ντίνου Μηλιάτσιου.

Ο Πρόεδρος του ΘΕΣγη, Παναγιώτης Καλφούντζος, δήλωσε σχετικά: «Μέσω της διαδικασίας αυτής, η δομή του Συνεταιρισμού αποκτά πλέον και θεσμική αναγνώριση. Είναι πολλαπλά τα οφέλη τόσο σε επίπεδο οικονομικό και επενδυτικό όσο και σε επίπεδο ελέγχων και διαδικασιών για όσους επιλέξουν να ενταχθούν στις Ομάδες Παραγωγών οι οποίες καλύπτουν τους τέσσερις βασικούς τομείς αγροτικής παραγωγής της Θεσσαλίας. Ευελπιστούμε η εξέλιξη αυτή να σηματοδοτήσει την αρχή ώστε να ακολουθήσουν ακόμη περισσότεροι παραγωγοί και να υποστηρίξουν τη συστηματική προσπάθεια που γίνεται για εδραίωση του Συνεταιρισμού στην περιοχή μας».



Μπρόκολο, σπανάκι και φυλλώδη λαχανικά βρίσκονται στο επίκεντρο του ενδιαφέροντος για τον Συνεταιρισμό ΘΕΣγη.



Λευκές μελιτζάνες διαθέτουν στην αγορά τα Waitrose

ΤΟ ΣΟΥΠΕΡΜΑΡΚΕΤ Waitrose ξεκίνησε τον Ιούνιο τη διάθεση ενός τύπου μελιτζάνας με λευκό χρώμα, για τις οποίες υποστηρίζει ότι απορροφούν λιγότερη υγρασία κατά το μαγείρεμά τους σε σχέση με τις μωβ. Σύμφωνα με το σουπερμάρκετ η ποικιλία αυτή, που μεγαλώνει στην Ολλανδία, είναι πιο κρεμώδης και ηπιότερη στην γεύση, δίνοντας περισσότερες δυνατότητες στο λαχανικό. Υπενθυμίζεται ότι στη φετινή έκθεση Food and Drink η μελιτζάνα αποκαλύφθηκε ως μία από τις μεγάλες διατροφικές τάσεις του 2017. Πηγή: thesun.co.uk **ΖΗΣΗΣ ΠΑΝΑΓΟΣ**

ΑΠΟ ΤΗΝ ΟΛΛΑΝΔΙΑ Η ΠΡΩΤΗ ΕΠΩΝΥΜΗ ΠΙΠΕΡΙΑ ΣΤΗΝ ΚΙΝΑ

ΑΡΧΕΣ ΙΟΥΝΗ, έφτασαν στην Κίνα τα πρώτα δείγματα ολλανδικής πιπεριάς. Συγκεκριμένα, στη Σαγκάη πραγματοποιήθηκε επίσημη επίδειξη της μάρκας Dutch Valley. «Είναι εξαιρετικά σημαντικό οι Κινέζοι καταναλωτές να ξέρουν ότι τα λαχανικά δεν είναι επιβλαβή για την υγεία τους. Η ελεγχόμενη παραγωγή είναι κάτι που είμαστε πολύ καλοί στην Ολλανδία και αυτό μπορούμε να κάνουμε για την Κίνα», αναφέρει ο Ολλανδός πρόξενος στη Σαγκάη, Anneke Adema. Παρόλο που υπάρχουν πολλές εγχώριες πιπεριές στην Κίνα, το brand Dutch Valley –που αντιπροσωπεύει την καινοτομία και την υψηλή ποιότητα– είναι καλά εδραιωμένο. Πηγή: freshplaza.com



Κ. ΤΕΝΤΖΕΡΑΚΗ



Άσπρες φράουλες με τιμή δέκα δολάρια η μία στην Ιαπωνία

ΕΙΔΟΣ ΠΟΛΥΤΕΛΕΙΑΣ θεωρούνται κάποιοι τύποι φρούτων στην Ιαπωνία, όπου οι συσκευασίες τους είναι περίπτεχνες και προσφέρονται σε φίλους και αγαπημένα πρόσωπα ως δώρα. Αυτό ακριβώς συμβαίνει με τις φράουλες στην ασιατική χώρα, κυρίως με τις άσπρες που ξεχωρίζουν από τα πολλά είδη μούρων που προσφέρονται στην αγορά της. Ο εικονιζόμενος Yasuhito Teshima είναι το μοναδικό πρόσωπο που τις καλλιεργεί σε ολόκληρη την Ιαπωνία και κάποιες φορές πωλούνται μια-μια για περίπου 10 δολάρια το κομμάτι. Πηγή: freshplaza.com **Κ. Τ.**

ΤΟ ΠΙΟ ΑΚΡΙΒΟ ΚΟΥΤΙ ΔΩΡΟΥ ΓΙΑ ΚΕΡΑΣΙΑ ΣΤΟΝ ΚΟΣΜΟ ΚΑΤΑΣΚΕΥΑΖΕΤΑΙ ΣΤΟΝ ΚΑΝΑΔΑ

Όταν οι εισαγωγείς ζητούν σταθερά λαμπρά φρούτα, πιθανώς δεν είναι αυτό που έχουν στο νου τους. Καθώς η τιμή των κερασιών δεν είναι πολύ υψηλή, η εταιρεία Sutherland Produce, που εδρεύει στον Καναδά, δημιούργησε το πιο ακριβό κουτί δώρου για κεράσια στον κόσμο, που περιλαμβάνει ένα χρυσό κεράσι 1oz .9999. «Αυτή θα είναι η πρώτη σεζόν, που προσφέρεται το κουτί δώρου με το χρυσό κεράσι. Γνωρίζοντας ότι οι Κινέζοι προσφέρουν συχνά φρούτα ως δώρα και δίνουν υπερβολικά δώρα σε οικογένεια, φίλους και εργαζόμενους, σκεφτήκαμε αυτή τη δημιουργία», εξηγεί ο διευθυντής πωλήσεων Ρατ Κονγκ της Sutherland στο Fresh Fruit Portal. Ενώ συμπληρώνει: «Τα χρυσά κεράσια θα έχουν αριθμημένο πιστοποιητικό γνησιότητας».

Σε ό,τι αφορά τώρα τα πραγματικά κεράσια, που δεν είναι κατασκευασμένα από χρυσό, ο Κονγκ λέει ότι η ομάδα προσφέρει πολλά εμπορικά σήματα στην Κίνα με κλιμακωτή τιμολόγηση, συμπεριλαμβανομένων ετικετών premium για την αγορά high-end και κανονι-

κές μάρκες για τα σουπερμάρκετ.

«Όλοι εργάζονται για να συναντήσουν ή να ξεπεράσουν τις υψηλές προσδοκίες της Κίνας. Η ανάπτυξη της εμπιστοσύνης των εμπορικών σημάτων αποτελεί προτεραιότητα για εμάς. Προσφέρουμε μοναδικά φρούτα από πολλές χώρες. Αυτό μας βοηθάει να συνεχίσουμε να κερδίζουμε το μερίδιο αγοράς και να επιτρέπουμε στους πελάτες μας μια ενιαία στάση χωρίς πονοκέφαλο. Συνεχίζουμε να βελτιώνουμε την ποιότητα των κερασιών κάθε χρόνο, με το να περιμένουμε τις θαλάσσιες αφίξεις μας. Αυτό μας επιτρέπει να δούμε πώς φτάνουν τα φρούτα στον προορισμό και να διορθώσουμε προβλήματα», λέει ο Κονγκ.

ΖΗΣΗΣ ΠΑΝΑΓΟΣ

Πηγή: freshfruitportal.com

Κάθε συσκευασία κερασιών της συνοδεύεται από ένα χρυσό κεράσι 1oz .9999.





ΝΕΡΟ ΚΑΡΠΟΥΖΙΟΥ ΜΕ ΕΚΤΙΜΗΣΗ ΓΙΑ ΠΩΛΗΣΕΙΣ 4 ΕΚΑΤ. ΔΟΛΑΡΙΩΝ

Καρπούζι σχεδιάζει να προσθέσει στη γραμμή παραγωγής της η «H₂coco», μία αυστραλιανή εταιρεία που προσφέρει νερό καρύδας με κέρδη για το 2017 που ξεπερνούν τα 20 εκατομμύρια δολάρια. Για τη νέα του επένδυση, που υλοποιείται μέσω της κανούργιας επιχείρησης «H₂melon», μίλησε στο freshplaza ο ιδρυτής της Ντέιβιντ Φρίμαν και εξήγησε ότι ήταν δύσκολο το ταξίδι μέχρι να παραγάγει το νερό καρπουζιού και ιδιαίτερα μέχρι να πετύχει τη μεγάλη διάρκεια ζωής μέσω της χρήσης της σωστής ποικιλίας. Κατά τα άλλα ο κ. Φρίμαν έχει προσδοκίες για την H₂melon, που αναμένει να καταγράψει πωλήσεις 4 εκατ. δολαρίων και πιστεύει ότι η εισαγωγή νερού καρπουζιού στην αυστραλιανή αγορά θα είναι ευκολότερη απ' ό,τι με το νερό καρύδας. «Όταν είχα πρωτοξεκινήσει το 2010, κανείς δεν γνώριζε τι ήταν το νερό καρύδας, ήταν μια εξαιρετικά δύσκολη πώληση», λέει ο ίδιος. Και αντίθετα με το νερό καρύδας, ο επιχειρηματίας πιστεύει λέει ότι το καρπούζι αποτελεί οικεία γεύση. «Είναι πολύ σπάνιο να συναντήσεις κάποιον που δεν του αρέσει η γεύση του καρπουζιού», σημειώνει χαρακτηριστικά.

Κ. ΤΕΝΤΖΕΡΑΚΗ



Η παράδοση του Wimbledon έχει γεύση φράουλας

ΠΡΑΣΙΝΟ ΔΡΟΣΕΡΟ ΓΡΑΣΙΔΙ, άσπρες γραμμές του τένις και μεγάλες κόκκινες φράουλες. Το Wimbledon, ένα από τα διασημότερα τουρνουά τένις στον κόσμο, φαίνεται πως έδρασε καταλυτικά στο να γνωρίσει η φράουλα μία αναγνωσιμότητα, την οποία κανείς δεν μπορεί να εξηγήσει, δίνοντας της τον «τίτλο» του φρούτου της εποχής. Σίγουρα το τουρνουά έχει τα έθιμα και τις ιδιαιτερότητές του. Και οι φράουλες -με ή χωρίς ένα στρώμα γαλακτώδους κρέμας- είναι ένα από αυτά. **Ζ.Π.**



SITEVI

Η ΚΑΡΔΙΑ ΤΗΣ ΚΑΙΝΟΤΟΜΙΑΣ «ΧΤΥΠΑ» ΣΤΗ SITEVI

ΑΠΟ 28 ΩΣ 30 ΝΟΕΜΒΡΙΟΥ 2017, στο Εκθεσιακό Πάρκο του Μονπελιέ, θα πραγματοποιηθεί η SITEVI, που κλείνει φέτος 40 χρόνια πρωτοπορίας και τεχνογνωσίας. Πρόκειται για τη μεγαλύτερη διεθνή έκθεση αγροτικού εξοπλισμού και τεχνογνωσίας για την παραγωγή αμπέλου-οίνου, ελιάς και οπωροκηπευτικών. Φέτος, η SITEVI δίνει ακόμα περισσότερο χώρο στην καινοτομία με τις εξής δράσεις: χωριό «Start-up», Forum, εξωτερική ζώνη επιδείξεων «Spot Démo» κ.λπ. Τέλος, για να κινητοποιήσει όσο το δυνατόν περισσότερους επαγγελματίες των κλάδων αμπέλου-οίνου, ελιάς και οπωροκηπευτικών, η SITEVI πολλαπλασιάζει τις προωθητικές της δράσεις, στη Γαλλία και διεθνώς, ώστε παρευρεθούν όσο το δυνατόν μεγαλύτερος αριθμός εταιρειών και παραγωγών. Περισσότερες πληροφορίες στην ιστοσελίδα: <https://www.sitevi.com/> και στα τηλέφωνα: 210 36 25 516/545.



Κοινοπραξία Συνεταιρισμών Ομάδων Παραγωγών Νομού Ημαθίας

Η δύναμη του συνεργατισμού!



8 Αγροτικοί Συνεταιρισμοί- Ομάδες Παραγωγών



2.100 Θέσεις Απασχόλησης



4.770 Εγγεγραμμένα Μέλη-αγρότες



13.280 Δηλώσεις ΟΣΔΕ



88.500 Στρέμματα Καλλιεργειών



4.796.176 Οπωροφόρα Δέντρα



143.615.934 Κιλά σε Εξαγωγές Φρούτων



174.114.532 Κιλά Παραγωγή Φρούτων



Θεσσαλονίκης 60, 59100 Βέροια

Τηλ: 23310 76488

E-mail: info@asiac.gr

Φαξ: 23310 76478

Web: www.asiac.gr



Μπορεί να διατηρηθεί τραγανό για εννέα μήνες αυτό το σνακ σύμφωνα με τον κατασκευαστή του.

ΤΡΑΓΑΝΟ ΣΝΑΚ ΑΠΟ ΠΑΝΤΖΑΡΙ, Η ΝΕΑ ΤΑΣΗ

Η Rhythm Superfoods, μία εταιρεία από το Τέξας, χρησιμοποιεί νέα συστατικά και νέες μεθόδους, για να σερβίρει φαγητό. Ένα από τα πιο αναγνωρισμένα προϊόντα της είναι τα σνακ από παντζάρια. «Βασικά τα ξεφλουδίζουμε και στην συνέχεια τα αφυδατώνουμε, για να έχουν μία πιο τραγανή υφή» είπε ο Σκοτ Τζένσεν, διευθύνων σύμβουλος της Rhythm Superfoods.

Αυτή η νέα ιδέα δίνει τη δυνατότητα στους καταναλωτές να έχουν ένα πρόχειρο φαγητό ανάμεσα στα γεύματα με τη βεβαιότητα ότι δεν καταναλώνουν τηγανισμένα φαγητά, χωρίς θερμίδες

και ότι παίρνουν όλα τα θρεπτικά συστατικά αυτών.

Επιπρόσθετα, όσον αφορά όλα τα θρεπτικά χαρακτηριστικά τους, αυτά τα προϊόντα έχουν μία μεγάλη διάρκεια ζωής. Σύμφωνα με τον κ. Τζένσεν, αυτό το νόστιμο και υγιεινό σνακ «μπορεί να διατηρηθεί για εννέα μήνες και ταυτόχρονα να παραμείνει τραγανό».

Η Rhythm Superfoods πακετάρει τα προϊόντα της με υγροσκοπικό τρόπο. Τα πακέτα αυτά απορροφούν την υγρασία και μπορούν να ανοίγουν και να κλείνουν, όσες φορές είναι απαραίτητο.

ΖΗΣΗΣ ΠΑΝΑΓΟΣ

ΚΟΒΕΙ 1.200 ΔΙΟΙΚΗΤΙΚΕΣ ΘΕΣΕΙΣ ΕΡΓΑΣΙΑΣ Η TESCO

Την περικοπή 1.200 θέσεων εργασίας ανακοίνωσε η Tesco PLC, προχωρώντας στην υλοποίηση της τελευταίας φάσης της εταιρικής αναδιάρθρωσης. Οι περικοπές αφορούν θέσεις γραφείου, με τη διοίκηση να στοχεύει στην απλοποίηση του μοντέλου διαχείρισης της εταιρείας. «Πρόκειται για ένα σημαντικό επόμενο βήμα για να συνεχίσουμε την ανάκαμψη της εταιρείας», δήλωσε εκπρόσωπος του μεγαλύτε-

ρου ομίλου σούπερ μάρκετ στη Βρετανία. «Αυτό το νέο μοντέλο υπηρεσιών θα απλοποιήσει τον τρόπο που είμαστε οργανωμένοι, θα μειώσει την αλληλοεπικάλυψη ρόλων και το κόστος και κυρίως θα μας επιτρέψει να επενδύσουμε στο να εξυπηρετούμε καλύτερα τους καταναλωτές» σημείωσε ο ίδιος. Τα κεντρικά γραφεία της εταιρείας είναι στο Χερτφορντσάιρ.



ΠΕΡΙΣΣΟΤΕΡΑ ΕΛΛΗΝΙΚΑ ΦΡΟΥΤΑ ΣΤΙΣ ΑΓΟΡΕΣ ΤΟΥ ΚΟΛΠΟΥ ΚΑΙ ΤΗΝ ΑΣΙΑ

Η εταιρεία μάρκετινγκ Greek And Fresh εξάγει φρούτα, ρόδια και πορτοκάλια σε αγορές όπως το Κουβέιτ, το Μπαχρέιν, το Κατάρ και το Ντουμπάι, ενώ ψάχνει και για νέα προϊόντα, όπως οι ντομάτες, ενώ θα την ενδιαφέρουν τα ροδάκινα, τα νεκταρίνια και τα καρπούζια. «Η καμπάνια μας για τις φρούτες είχε μεγάλη επιτυχία», λέει ο Νίκος Ναυπλιώτης. «Για τρίτη συνεχόμενη χρονιά, αυξήσαμε τις ποσότητές μας στην περιοχή του Κόλ-

που και στην Ασία και αναζητούμε τρόπους για να επεκτείνουμε την πελατεία μας βάση και να βελτιώσουμε τις πωλήσεις μας σε αναπτυσσόμενες περιοχές» σημειώνει. Τη χρονιά που έρχεται, η Greek And Fresh θα επικεντρωθεί περισσότερο στην Ασία. «Θα επεκταθούμε στη Σιγκαπούρη, στο Χονγκ Κονγκ και στη Μαλαισία. Έχουμε ήδη έρθει σε επαφή με κάποιες τοπικές αλυσίδες σούπερ μάρκετ». **Κ. TENTZEPAKH**



No1 στην υδρολίπανση δεν γεννιέσαι, γίνεσαι!

Γεννηθήκαμε στην ελληνική γη και καλλιεργούμε εδώ και 40 χρόνια μια σχέση εμπιστοσύνης μαζί σας. Σήμερα, που οι απαιτήσεις σας για την υδρολίπανση αυξάνονται, δημιουργήσαμε την εξειδικευμένη λύση **ΓΑΒΡΙΗΛ HYDRO** με πλήρη γκάμα για ολοκληρωμένες λύσεις θρέψης και κορυφαίες πρώτες ύλες.

Πρώτες ύλες FERTIPLANT - NPK 100% υδατοδιαλυτά λιπάσματα - Χημικά ιχνοστοιχεία



Από το 1969 καλλιεργούμε ένα καλύτερο μέλλον... για όλους!

Μέλητος 9 & Κυδωνιών, 171 21 Νέα Σμύρνη, Αθήνα. Τ 210 9373 770-2 | F 210 9373 773 | www.gavriel.gr



ΜΕΤΡΟ
4.1.1

ΟΠΩΡΩΝΕΣ ΚΑΙ ΟΜΑΔΕΣ ΜΕ ΑΒΑΝΤΑ ΣΤΑ ΝΕΑ ΣΧΕΔΙΑ ΒΕΛΤΙΩΣΗΣ

ΤΟΥ ΓΙΩΡΓΟΥ ΚΟΝΤΟΝΗ

Η εγκατάσταση νέων οπωρώνων που συνοδεύονται από εξοπλισμό συσκευασίας και προετοιμασίας όπως για παράδειγμα ψυγεία και αποθήκες για την πρώτη πώληση της παραγωγής, αποτελούν τις επενδύσεις που θεωρούνται «αιχμής» στα νέα Σχέδια Βελτίωσης, σύμφωνα με τις τελευταίες προσαρμογές στο Μέτρο. Αν και το θεσμικό πλαίσιο όπου θα βασιστεί η προκήρυξη ακόμα βρίσκεται στο στάδιο προετοιμασίας, στο φάκελο που έστειλαν οι διαχειριστικές αρχές προς έγκριση στην ΕΕ, οι επενδύσεις νέων φυτεύσεων θα εγκρίνονται κατά προτεραιότητα, έχοντας ένα σημαντικό αβαντάζ στη μοριοδότηση. Σύμφωνα με την προδημοσίευση του Μέρου 4.1.1, δηλαδή τα «κλασικά» Σχέδια Βελτίωσης, ένας φάκελος επενδύσεων μπορεί να ξεκινά από τα 10.000 ευρώ και να φτάνει τα 200.000 ευρώ για φυτεύσεις, μηχανήματα, τρακτέρ, αποθήκες κ.λπ. Αν τώρα ο επενδυτής επιθυμεί να ανέβει έως τα 300.000 ευρώ, τότε θα πρέπει να τηρεί ορισμένες προϋποθέσεις. Δηλαδή, η τυπική απόδοση της εκμετάλλευσής του πρέπει να είναι ίση τουλάχιστον με το 25% του ζητούμενου προϋπολογισμού της επένδυσης.

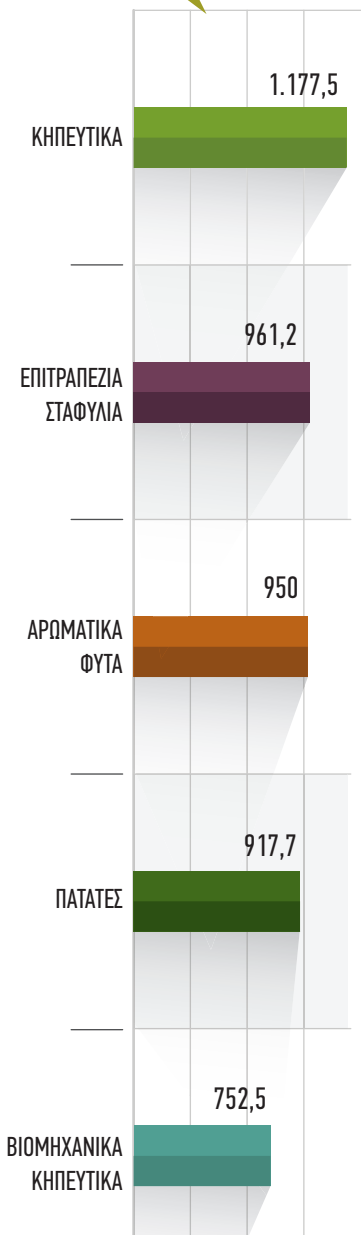
Ευκαιρίες για Ομάδες και Οργανώσεις Παραγωγών

Φάκελο ενίσχυσης μπορούν να υποβάλουν επίσης οι ομάδες και οργανώσεις παραγωγών, με τις συλλογικές επενδύσεις μάλιστα να λαμβάνουν αυξημένη ενίσχυση που ορίζεται στο 60% ανεξαρτήτως Περιφέρειας. Επιπλέον, μόνο για τις συλλογικές επενδύσεις ο προϋπολογισμός της επένδυσης μπορεί να είναι ανέλθει στο 1 εκατ. ευρώ. Για να κάνουν Σχέδιο Βελτίωσης οι Ομάδες και οι Οργανώσεις Παραγωγών -αν δεν είναι νεοσύστατες- πρέπει να εμφανίζουν τις τρεις τελευταίες διαχειριστικές χρήσεις με κερδοφόρο μέσο όρο αποτελεσμάτων προ φόρων, κύκλο εργασιών μεγαλύτερο των 30.000 ευρώ.

Θερμοκήπια με έγκριση τύπου, υψηλού τολ και χωρικού τύπου

Επένδυση προτεραιότητας αποτελούν και οι θερμοκηπιακές εγκαταστάσεις στα Σχέδια Βελτίωσης. Ενδεικτικά, θα ενισχύονται επενδύσεις σε εγκαταστάσεις θερμοκηπιακού τύπου οι οποίες υλοποιούνται με α) τυποποιημένα θερμοκήπια με έγκριση τύπου, β) θερμοκήπια τύπου υψηλού τολ και γ) θερμοκήπια χωρικού τύπου. Οι παραπάνω κατηγορίες κατασκευών θερμοκηπιακού τύπου πρέπει να πληρούν τις εθνικές προδιαγραφές, όπου απαιτείται. Αξίζει να σημειωθεί εδώ ότι μόνο για τις θερμοκηπιακές εγκαταστάσεις, ο προϋπολογισμός του έργου για τους επαγγελματίες αγρότες, μπορεί να ανέλθει στα 500.000 ευρώ. Αναφορικά με την ημερομηνία προκήρυξης του Μέρου, οι διαχειριστικές αρχές υποστηρίζουν ότι μπορούν να έχουν μία πρώτη πρόσκληση τέλη Ιουλίου.

ΚΑΛΛΙΕΡΓΕΙΕΣ ΜΕ ΤΟ
ΜΕΓΑΛΥΤΕΡΟ Σ.Τ.Α*
ΕΥΡΩ/ΣΤΡΕΜΜΑ



*ΣΥΝΤΕΛΕΣΤΗΣ ΤΥΠΙΚΗΣ ΑΠΟΔΟΣΗΣ

**ΜΕΧΡΙ 24 ΙΟΥΛΙΟΥ ΑΙΤΗΣΕΙΣ
ΣΤΟ ΚΟΜΦΟΥΖΙΟ ΠΟΥ
ΣΥΝΔΥΑΖΕΤΑΙ ΜΕ ΤΟ ΠΡΙΜ
ΤΗΣ ΑΠΟΝΙΤΡΟΠΟΙΗΣΗΣ**

Ανοικτό για εγγραφές και αιτήσεις έως τις 24 Ιουλίου είναι το ηλεκτρονικό σύστημα του ΟΠΕΚΕΠΕ για τους παραγωγούς πυρηνόκαρπων που θέλουν να ενταχθούν στο Μέτρο Κομφούζιο και όπως έγινε γνωστό θα μπορούν να εντάξουν τα ίδια αγροτεμάχια και στην Απονιτροποίηση του Σεπτεμβρίου. Σημειώνεται εδώ, ότι εφόσον ο αγρότης αναλάβει δεσμεύσεις στα πλαίσια των δύο παραπάνω Μέτρων, δεν θα μπορέσει να κάνει αίτηση στη δεύτερη προκήρυξη Βιολογικής Γεωργίας, σύμφωνα με τα όσα ορίζουν σχετικές εφαρμοστικές αποφάσεις (τεχνικά ονομάζεται «κίνδυνος διπλής χρηματοδότησης»).

Όσον αφορά ιδιαίτερα τη δράση της Απονιτροποίησης που είναι επιλέξιμες οι δενδροκαλλιέργειες, αυτή είναι η «Χλωρά λίπανση». Στα πλαίσια της δράσης αυτής, οι δενδροκαλλιεργητές επιδοτούνται στις ευπρόσβλητες ζώνες νιτρικών για να αναλάβουν πενταετείς δεσμεύσεις, με σκοπό τη χρήση φυτών εδαφοκάλυψης σε έκταση που αντιστοιχεί τουλάχιστον στο 20% του αρδευόμενου αγροτεμαχίου.

Αναλυτικά, οι ενισχύσεις ανά στρέμμα διαισχυρίζονται ως εξής:

- Μήλα και αχλάδια με 20,2 ευρώ
- Ροδάκινα και βερίκοκα με 33,1 ευρώ
- Εσπεριδοειδή με 28,6 ευρώ
- Ελιά με 46,6 ευρώ

Οι παραπάνω καλλιέργειες είναι επιλέξιμες στις εξής περιοχές:

- Αργολικό πεδίο: Εσπεριδοειδή, ελιά, βερικοκιά.

- Λεκάνη Πηνειού Ηλίας: Ελιά.

- Κάμπος Θεσσαλονίκης – Πέλλας – Ημαθίας: Ροδακινιά, μηλιά, αχλαδιά.

- Πεδιάδα Άρτας – Πρέβεζας: Εσπεριδοειδή, ελιά.

Ωστόσο, γίνονται συζητήσεις ώστε τα μήλα, τα ροδάκινα και οι ελιές του θεσσαλικού κάμπου να είναι επίσης επιλέξιμα, όμως όχι στην προκήρυξη που θα εκδοθεί το φθινόπωρο.



ΣΤΑ ΒΙΟΛΟΓΙΚΑ ΝΕΑ ΔΕΝΤΡΑ ΜΕ 90 ΕΥΡΩ

ΤΟΥ ΓΙΩΡΓΟΥ ΚΟΝΤΟΝΗ

Επικυρώθηκε από την Κομισιόν, η προσθήκη των καλλιεργειών ακτινιδίου, ροδιού, αβοκάντο, σύκου και φράουλας στο πρόγραμμα των Βιολογικών, με τη στρεμματική ενίσχυση να ορίζεται στα 90 ευρώ ανά στρέμμα. Τα παραπάνω προϊόντα θα περιληφθούν στη 2η Πρόσκληση του Μέρους που υπολογίζεται για αρχές του 2018. Σύμφωνα με τον προγραμματισμό των αρχών, παρά το γεγονός ότι αυξάνονται τα επιλέξιμα προϊόντα προς ενίσχυση στη φυτική παραγωγή ο προϋπολογισμός της νέας προκήρυξης θα μοιραστεί σε μεγαλύτερο βαθμό στην κτηνοτροφία. Αυτό σημαίνει ότι γίνονται προσπάθειες δημιουργίας φίλτρων, ώστε να μπουν στο

Μέτρο νέοι και παλιοί βιοκαλλιεργητές με κάποια δυναμική. Υπό αυτό το πρίσμα αφαιρείται ο κόφτης Natura και στη θέση του μπαίνουν άλλα κριτήρια μοριοδότησης, τα οποία ενεργοποιούνται εφόσον ο συνολικός προϋπολογισμός των αιτήσεων ενίσχυσης στη δράση είναι μεγαλύτερος του προκηρυχθέντος ποσού. Τα κριτήρια αυτά σύμφωνα με το νέο οδηγό των Προγραμμάτων έχουν ως εξής:

Για τους νεοεισερχόμενους (Δράση 10.1.1) της φυτικής παραγωγής προτεραιότητα θα δίνεται σε: ● Γεωργούς νεαρής ηλικίας, ● Κατόχους μεγάλων εκτάσεων ● Κατόχους εκτάσεων που ανήκουν σε περιβαλλοντικά ευαίσθητες περιοχές.



ΜΕΤΡΟ 11

Για τους παλιούς βιοκαλλιεργητές (Δράση 10.2.1) προτεραιότητα θα δίνεται σε: ● Κατ' επάγγελμα αγρότες, ● Κατόχους μεγάλων εκτάσεων, ● Κατόχους εκτάσεων που ανήκουν σε περιβαλλοντικά ευαίσθητες περιοχές. Επιπλέον θα προσμετράτε και η χρονική διάρκεια προηγούμενης εφαρμογής βιολογικού συστήματος για τους παλιούς βιοκαλλιεργητές. Στο τραπέζι των συζητήσεων για την ενίσχυση των βιοκαλλιεργητών, ο αναπληρωτής υπουργός Αγροτικής Ανάπτυξης, Γιάννης Τσιρώνης, ρίχνει επιπλέον το κριτήριο της ελάχιστης παραγωγής συνδυαστικά με τη στρεμματική έκταση. Ωστόσο, καθώς φαίνεται το συγκεκριμένο κριτήριο δεν θα μπορέσει να συμπεριληφθεί στο πλαίσιο της νέας προκήρυξης.

Μέχρι 31 Ιουλίου για σύμβουλο

Σύμφωνα με διευκρινιστικό εγκύκλιο του γενικού γραμματέα Κοινοτικών Πόρων, Χαράλαμπου Κασίμη, μέχρι τις 31 Ιουλίου θα πρέπει να έχουν συνάψει σύμβαση με γεωπόνο ή γεωτεχνικό οι δικαιούχοι της Βιολογικής Γεωργίας. Κάθε σύμβαση πρέπει να έχει ελάχιστη διάρκεια 12 μηνών και να καλύπτει ένα ολόκληρο έτος εφαρμογής. Η υποχρέωση αυτή δεν ισχύει για γεωπόνους και γεωτεχνικούς με πτυχίο πανεπιστημιακού ιδρύματος.

Στο τραπέζι των συζητήσεων για τη Βιολογική Γεωργία, έχει πέσει το κριτήριο της ελάχιστης παραγωγής συνδυαστικά με τη στρεμματική έκταση.

ΕΡΓΑΤΕΣ ΓΗΣ

ΤΕΛΟΣ ΣΤΙΣ ΤΟΥΡΙΣΤΙΚΕΣ ΒΙΖΕΣ ΤΩΝ ΕΡΓΑΤΩΝ ΓΗΣ ΑΠΟ ΤΡΙΤΕΣ ΧΩΡΕΣ

Με τη διαδικασία που ακολουθείται για τους μετακλητούς εργάτες γης από χώρες της ΕΕ (για παράδειγμα Βουλγαρία) θα μπορούν οι αγρότες-εργοδότες να φέρουν στην Ελλάδα, για να απασχολήσουν στα χωράφια εργάτες γης από Τρίτες χώρες.

Το αρμόδιο υπουργείο Εργασίας, λένε οι πληροφορίες, εξουσιοδοτήθηκε να ετοιμάσει και να υπογράψει Απόφαση, βάσει της οποίας αγρεργάτες από τρίτες χώρες (π.χ. Αίγυπτος, Σκόπια, Αλβανία κ.λπ.) θα μπορούν να έρχονται στην Ελλάδα, όπως και οι μετακλητοί.

Δεν θα μπαίνουν δηλαδή στην χώρα μας με τουριστική βίζα διάρκειας 100 ημερών και χωρίς δικαίωμα εργασίας, όπως γινόταν μέχρι σήμερα, με αποτέλεσμα, το κράτος να χάνει έσοδα, οι αγρότες να κινδυνεύουν με πρόστιμα και οι ίδιοι να είναι επί της ουσίας ανασφάλιστοι. Για να μπορεί βέβαια ο εργάτης να μπει στην Ελλάδα κατ' αυτόν τον τρόπο, ο ενδιαφερόμενος αγρότης, καλείται να υποβάλλει σχετική αίτηση στην οικεία αποκεντρωμένη διοίκηση.

Όπως αναφέρει ο βουλευτής Πέλλας του

ΣΥΡΙΖΑ Γιάννης Σηφάκης, που συμμετείχε σε συσκέψεις στο αρμόδιο υπουργείο, «μετά την διαδικασία της μετάκλησης, που θα γίνεται πλέον χωρίς προκαταβολή ασφαλιστικών εισφορών και με κόστος παραβόλου 50 ευρώ ανά εργάτη γης, κάθε αγροτική εκμετάλλευση θα εκδίδει ένα βιβλίο απασχόλησης θεωρημένο από τον ΕΦΚΑ».

Στο βιβλίο αυτό που θα πρέπει να υποβάλλεται στην ΔΑΟΚ, ο αγρότης θα καταγράφει τον αριθμό των εργατών που απασχολεί ανά ημέρα, ώστε να είναι καλυμμένος σε οποιονδήποτε έλεγχο για ανασφάλιστη εργασία.

Σημειώτουν πως στο πρώτο δεκαήμερο του επόμενου μήνα, ο αγρότης-εργοδότης θα υποχρεούται να υποβάλλει συγκεντρωτικά απολογισμό απασχόλησης του προηγούμενου μήνα (ΑΠΔ) και μέχρι το τέλος του επόμενου μήνα, να καταβάλλει το αντίστοιχο ποσό της εισφοράς βάσει του Νόμου 4387/2016. Με αυτόν τον τρόπο, η δαπάνη αμοιβής των εργατών γης, θα μπορεί να δηλώνεται κατά τρόπο απολύτως νόμιμο στα έξοδα του παραγωγού.





ΤΗΝ ΩΡΑ ΠΟΥ ΤΑ ΑΓΡΟΤΙΚΑ ΠΡΟΪΟΝΤΑ ΠΙΕΖΟΝΤΑΙ Ο ΚΑΤΑΝΑΛΩΤΗΣ
ΥΠΟΧΡΕΩΝΕΤΑΙ ΣΕ ΕΠΙΛΟΓΕΣ ΙΔΙΑΙΤΕΡΑ ΑΜΦΙΒΟΛΟΥ ΠΟΙΟΤΗΤΑΣ

ΖΗΤΕΙΤΑΙ ΕΝΙΑΙΟ ΣΥΣΤΗΜΑ ΕΛΕΓΧΩΝ ΣΤΗΝ ΑΓΟΡΑ

Την ξεασμένη υπόθεση των ελέγχων στην αγορά δείχνει να ξαναζεσταίνει η κυβέρνηση, βλέποντας την ασυδοσία που είναι διάχυτη τόσο σε βάρος των παραγωγών, όσο και σε βάρος των καθημαγμένων αυτό τον καιρό καταναλωτών. Η όλη προσέγγιση ξεκινάει από το γεγονός ότι τα εγχωρίως παραγόμενα αγροτικά κυρίως προϊόντα πιέζονται ποικιλοτρόπως, ενώ την ίδια στιγμή ο καταναλωτής υποχρεώνεται σε επιλογές αμφιβόλου προέλευσης και ποιότητας.

Μέσα σ' αυτή την πολύπλοκη πραγματικότητα, οι φέροντες την πολιτική ευθύνη για τη διαχείριση της κατάστασης βλέπουν στο θέμα των ελέγχων μια δυνατότητα ανάπτυξης πρωτοβουλιών, οι οποίες αφενός θα τονώσουν το φιλολαϊκό προφίλ της κυβέρνησης, το οποίο σίγουρα έχει πληγεί από τα διαδοχικά «μνημόνια», αφετέρου θα διαμορφώσουν μια καλύτερη κατάσταση στην αγορά, όπου συνεχίζουν να κυριαρχούν οι μεταπράτες της «παλιάς σχολής» και ανθούν, εκ νέου μάλιστα, οι «μαυραγορίτες».

Το πράγμα δεν είναι καθόλου απλό, αν ληφθεί υπ' όψιν ότι: Πρώτον, θα πρέπει να διασωθεί άμεσα ό,τι διασώζεται, όπως π.χ. η απορρόφηση της εγχώριας παραγωγής αιγοπρόβειου και αγελαδινού γάλακτος και η διατήρηση των τιμών παραγωγού σε ένα ανε-



ΤΟΥ ΓΙΑΝΝΗ ΠΑΝΑΓΟΥ

κτό επίπεδο. Δεύτερον, επιβάλλεται να προχωρήσει η θεσμική αναδιοργάνωση των ελέγχων, έτσι ώστε, σε λίγα χρόνια, η εγχώρια παραγωγή να ανακτήσει τη θέση που δύναται να έχει στην αγορά και οι καταναλωτές να είναι σε θέση να κάνουν τις επιλογές τους έχοντας σαφή γνώση της ταυτότητας των προϊόντων που είναι διαθέσιμα στα ράφια της λιανικής. Το «κουμπί» σε όλα τα παραπάνω είναι η ικνηλασιμότητα. Η τεχνολογία σ' αυτό το πεδίο έχει προχωρήσει πολύ και προσφέρει λύσεις, όπως αντίστοιχα έχει προχωρήσει στις αναπτυγμένες χώρες της Δύσης η οργάνωση των ελέγχων. Είναι οι διαδικασίες ελέγχου που υπακούουν σε ενιαία πρωτόκολλα και γίνονται μέσα από κοινά συνεργεία τα οποία είναι σε θέση να βλέπουν ταυτόχρονα τόσο το οικονομικό σκέλος των διακινούμενων προϊόντων (τιμολόγια, παραστατικά, φορτωτικές κ.α.), όσο και τα θέματα της προέλευσης, της κτηνιατρικής και της φυτοπαθολογίας, της υγιεινής και ασφάλειας κ.λπ. Κάπου εδώ βέβαια αρχίζουν και τα προβλήματα. Στην Ελλάδα κανείς δεν θέλει να παραχωρήσει τις εξουσίες που εξασφαλίζει η ελεγκτική διαδικασία. Προς το παρόν, οι ευθύνες είναι διάχυτες σε δεκάδες δημόσιους φορείς, όπως ΕΦΕΤ, κτηνιατρικές υπηρεσίες, υγειονομικές αρχές, ΟΠΕΚΕΠΕ, ΕΛΟΓΑΚ, φορολογικές

αρχές, οικονομική αστυνομία, υπηρεσίες υπουργείου Τουρισμού, Επιθεώρηση Εργασίας κ.ά.) με αποτέλεσμα κανείς να μην δίνει λόγο πουθενά και ο καθένας να κοιτάζει λίγο πολύ... την πάρτη του. Το ζήτημα αυτό καλείται να αντιμετωπίσει και το περιβόητο Πενταετές Ολοκληρωμένο Σχέδιο Ελέγχων, το οποίο έχει τη βάση του στη γνωστή Tax Force ή ομάδα Ράικενμπαχ και υποστηρίζεται τον τελευταίο καιρό και από επιτελική ομάδα της Παγκόσμιας Τράπεζας.

ΦΘΗΝΕΣ ΕΙΣΑΓΩΓΕΣ ΚΑΤΑΔΙΚΑΖΟΥΝ ΣΤΗΝ ΑΦΑΝΕΙΑ ΤΑ ΕΓΧΩΡΙΑ ΠΡΟΪΟΝΤΑ

Οι δυσμενείς επιπτώσεις στους παραγωγούς αγροτικών προϊόντων από την απουσία ελέγχων στην αγορά είναι τεράστιες, όπως αντίστοιχα μεγάλες διαστάσεις παίρνει και η «μαύρη αγορά» με ό,τι αυτό σημαίνει για απώλειες εσόδων στα δημόσια ταμεία. Έτσι σε μια εποχή που όλοι κάνουν λόγο για ενίσχυση της ποιοτικής γεωργίας και την πιστοποίηση της ταυτότητας των παραγόμενων προϊόντων, οι αθρόες εισαγωγές και οι παράνομες ελληνοποιήσεις καταδικάζουν τις προσπάθειες των αγροτών σε αποτυχία, πλειοδοτώντας τη συνταγή που θέλει το προϊόν να διακινείται «χύμα, φθηνό και μαύρο».

Πριν από δύο χρόνια ήταν το αγελαδινό γάλα που

υπέφερε από τις ανεξέλεγκτες εισαγωγές. Σήμερα είναι το αιγοπρόβριο που πιέζεται αφόρητα για τους ίδιους λόγους, ενώ, μόνιμα δραματική είναι η κατάσταση στα κρέατα, όπου τα χοιρινά υποκαθίστανται από φθηνά ολλανδικά, το εγχώριο μοσχαρίσιο δεν βρίσκει θέση στα κρεοπωλεία λιανικής, ενώ και τα ντόπια αμνοερίφια έχουν υποκατασταθεί πλέον από φθηνά ψευδεπίγραφα των Βαλκανίων.

Το τι γίνεται, χρόνια τώρα, με τα όσπρια εισαγωγής που γεμίζουν με φθηνό προϊόν Τρίτων χωρών τα σκουλακια εταιριών τυποποίησης και συσκευασίας, ορισμένες μάλιστα εκ των οποίων έχουν πίσω τους ιστορική διαδρομή, είναι κάτι το απερίγραπτο. Καταδικασμένα στην αφάνεια και τη χαμηλή τιμή είναι μια ζωή, παρά την ξεχωριστή ποιότητά τους και τα αμύγδαλα του Συκουρίου όπως και κάποιων άλλων περιοχών που έχουν μπει τελευταία στην καλλιέργεια, εξαιτίας της ιδιότυπης εισαγωγής και της ταύτισης που γίνεται συχνά με φθηνά προϊόντα από Αραβικές χώρες, όπως και από το Τέξας των ΗΠΑ. Τα φορτία με «Ελιές Καλαμών» που έφτασαν τελευταία σε μεταποιητικές μονάδες της Πελοποννήσου από την Τουρκία, είναι ένα ακόμη ενδεικτικό παράδειγμα της εκμετάλλευσης που υφίσταται η εγχώρια παραγωγή, όπου έχει καταφέρει να χτίσει κάποιο όνομα.

ΟΡΓΙΑΖΕΙ ΛΟΓΩ ΤΩΝ ΦΟΡΩΝ Η ΜΑΥΡΗ ΑΓΟΡΑ ΣΤΑ ΒΑΛΚΑΝΙΑ

Διέξοδο στη «μαύρη» αγορά όμορων κρατών της Βαλκανικής ψάχνει να βρει η ελληνική αγροτική παραγωγή, σε μια προσπάθεια να γλιτώσει από την υπέρμετρη επιβάρυνση λόγω φορολογίας και ασφαλιστικού. Μια επιβάρυνση, που αν μη τι άλλο καθιστά πανάκριβο спор την καλλιέργεια της γης ακόμη και για τους επαγγελματίες αγρότες.

Οι πληροφορίες αναφέρουν ότι τα περισσότερα είναι πάμπολλα ιδίως σε περιοχές της βόρειας Ελλάδας. Εκεί αγρότες έχουν βρει... αποκούμπι σε Βαλκάνιους εμπόρους, οι οποίοι στέλνουν φορτηγά στην Ελλάδα, αγοράζουν, εκδίδοντας τα απαραίτητα δικαιολογητικά, την παραγωγή (φρούτα, λαχανικά κ.λπ.), αλλά στη συνέχεια κι αφού περάσουν τα σύνορα, φροντίζουν να τα εξαφανίσουν.



Πώς γίνεται η συναλλαγή

Η εικόνα, όπως την περιγράφουν γνώστες της κατάστασης, είναι η εξής: Φορτηγά διέρχονται τα σύνορα από τη Βουλγαρία με προορισμό τα χωράφια συγκεκριμένων παραγωγών ή διαλογητήρια εμπόρων που έχουν αγοράσει ήδη προϊόντα από τους αγρότες κι έχουν κάνει τις συνεννοήσεις με πελάτες από τη Βουλγαρία. Οι πληροφορίες αναφέρουν ότι σε πολλές περιπτώσεις, πρόκειται για ντόπιους επιχειρηματίες που έχουν μεταφέρει τη δραστηριότητά τους στη γειτονική χώρα. Τα φορτία μετά βγαίνουν και πάλι από τη χώρα μας χωρίς ουσιαστικό έλεγχο στα σύνορα. Τη στιγμή της φόρτωσης εκδίδονται το αναγκαίο τιμολόγιο αγοραπωλησίας και το συνοδευτικό έγγραφο μεταφοράς CMR. Καθώς πρόκειται όμως για ενδοκοινοτική παράδοση και η απόδοση γίνεται στη Βουλγαρία, τα φορτία διέρχονται τράνζιτ χωρίς το φορτηγό να σταματά

ΠΡΟΒΛΕΨΕΙΣ ΝΕΟΥ ΝΟΜΟΥ

500 – 1.000

ΕΥΡΩ

**ΠΡΟΣΤΙΜΑ
ΓΙΑ ΣΥΝΑΛΛΑΓΕΣ**

ΕΝΤΟΣ

60

ΗΜΕΡΕΣ

ΤΟ ΠΟΛΥ

**ΑΠΟΠΛΗΡΩΜΗ
ΠΑΡΑΓΩΓΩΝ**

ΔΙΟΙΚΗΤΙΚΟ ΕΩΣ

100.000

ΕΥΡΩ

ΑΝ ΣΥΝΕΧΙΖΟΥΝ
ΝΑ ΚΑΝΟΥΝ ΣΥΝΑΛΛΑΓΕΣ

**ΠΡΟΣΤΙΜΑ
ΓΙΑ ΕΜΠΟΡΟΥΣ
ΕΚΤΟΣ ΜΗΤΡΩΟΥ**

ΧΑΜΗΛΑ ΠΡΟΣΤΙΜΑ ΠΡΟΒΛΕΠΕΙ Ο ΝΕΟΣ ΝΟΜΟΣ

Την ίδια στιγμή, η κυβέρνηση και τα συναρμόδια υπουργεία ετοιμάζονται να φέρονται προς ψήφιση στη Βουλή, σχέδιο νόμου που ορίζει πως ακόμα κι αν κατά τη διακίνηση των προϊόντων τύχει να εντοπιστούν οι εμπλεκόμενοι και δεν διαθέτουν τα προβλεπόμενα παραστατικά, τα πρόστιμα δεν θα ξεπερνούν τα 500 ή τα 1.000 ευρώ το πολύ. Με το ίδιο πλαίσιο πρόκειται να θεοπιστεί, προστασία των αγροτών, που θα πρέπει να πληρώνονται από τον έμπορο το πολύ σε διάστημα 60 ημερών, από την πώληση.

για έλεγχο στα εσωτερικά σύνορα της Ε.Ε. Κατ' αυτόν τον τρόπο, ο μεταφορέας κι ο πωλητής κόβουν μεν το παραστατικό που συνοδεύει το φορτίο μέχρι τα σύνορα, αλλά μόλις τα φορτηγά τα περάσουν αυτό πετιέται από όλους και δεν εμφανίζεται ποτέ ξανά, ούτε στην Ελλάδα, ούτε στη Βουλγαρία.

Έτσι, ο διακινητής αγοράζει από τον αγρότη ή τον έμπορο στην Ελλάδα τοις μετρητοίς μέρος της παραγωγής του (π.χ. με 30 λεπτά το κιλό τα ροδάκινα), αλλά στην πραγματικότητα τα λεφτά αυτά είναι «μαύρα».

Ο ρόλος της φορολογίας

Παρά το γεγονός ότι αντίστοιχα φαινόμενα καταγράφονταν και στο παρελθόν, η αύξηση των φορολογικών συντελεστών (από το 13% σε 22-45%) αρχής γενομένης από το 2016, σε συνδυασμό με το γεγονός ότι τα ασφαλιστικά στον ΕΦΚΑ προκύπτουν με βάση το νόμο 4387/2016 από το καθαρό εισόδημα, κάνει πλέον καθημερινό φαινόμενο τέτοιου είδους εμπορικές πράξεις. Το φαινόμενο εντείνει και το γεγονός ότι σε επίπεδο Ελλάδας έχουν αυξηθεί οι ασυνεπείς έμποροι, με αποτέλεσμα τα φέσια να φέρνουν στα όριά τους χιλιάδες αγρότες.

Βουλγάρικα παραμάγαζα στην Ελλάδα

Πληροφορίες που περιήλθαν σε γνώση του Fresher, αναφέρουν ότι σε πολλές περιπτώσεις, οι Βαλκάνιοι έμποροι, έχουν αντιπροσώπους Έλληνες, οι οποίοι σε ρόλο μεσίτη βγαίνουν στο χωράφι ή τα διαλογητήρια της βόρειας Ελλάδας και αγοράζουν τις σοδείες των παραγωγών.

Οι ίδιοι ξερνώντας καλά τα «κατατόπια» και πώς θα προστατευθούν από τυχόν ελέγχους των κρατικών μηχανισμών και των αρμόδιων υπουργείων φθάνουν μάλιστα να «ψωνίζουν» ακόμα και στην κεντρική λαχαναγορά της Θεσσαλονίκης. Εκεί, λένε οι πληροφορίες, φορτώνουν τα φορτηγά, σε πολλές περιπτώσεις, νύχτα, για να τα στείλουν μετέπειτα προς τα βόρεια σύνορα και τις όμορες αγορές της Βουλγαρίας, των Σκοπίων κ.λπ.

Κυρίως ροδάκινα, μήλα, ακτινίδια, κεράσια και αχλάδια

Το πρόβλημα εντοπίζεται, όπως λένε οι γνωρίζοντες, κυρίως σε ροδάκινα, νεκταρίνια, μήλα, ακτινίδια, κεράσια και αχλάδια που προορίζονται για βρώση. Σε μικρότερη έκταση αφορά συμπύρηντα ροδάκινα ή βιομηχανικές ντομάτες, κ.λπ.

ΑΛΕΞΑΝΔΡΟΣ ΜΠΙΚΑΣ



Καινοτόμες λύσεις προστασίας των φυτών στην Βιολογική γεωργία

Τα φυτοπροστατευτικά προϊόντα να χρησιμοποιούνται με ασφαλή τρόπο. Να διαβάζετε πάντα την ετικέτα και τις πληροφορίες σχετικά με το προϊόν πριν από την χρήση.

ECO-TRAP RB

Εντομοκτόνος παγίδα που περιέχει την δραστική ουσία deltamethrin. Μαζική παγίδευση με προσέλκυση και θανάτωση του δάκου της ελιάς με ανάρτηση παγίδων.

Ο τρόπος δράσης βασίζεται στην τεχνική "προσέλκυσης και θανάτωσης" με ελκυστικό τροφής και φερομόνη. Η ανάρτηση της ECO-TRAP γίνεται πριν την ξυλοποίηση του πυρήνα στο μέσον περίπου της κόμης του δένδρου.



Προσοχή: Επιβλαβές σε περίπτωση κατάποσης. Προκαλεί ερεθισμό του δέρματος. Προκαλεί σοβαρό οφθαλμικό ερεθισμό. Πολύ τοξικό για τους υδρόβιους οργανισμούς, με μακροχρόνιες επιπτώσεις.

Αριθμός Έγκρισης Κυκλοφορίας από το ΥΠΟΥΡΓΕΙΟ
ΑΓΡΟΤ. ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ & ΤΡΟΦΙΜΩΝ: 1900/30.10.2008

ACARIDOIL 13SL

potassium salts of fatty acids

Εντομοκτόνο-ακαρεοκτόνο για την καταπολέμηση του αλευρώδη σε τομάτες και αγγούρι. Συνιστάται επίσης για αφίδες, θρίπες, ακάρεα, κοκκοειδή, βαμβοκάδα, ψύλλα, βρωμούσες και τζιτζικάκια, για τις καλλιέργειες που αναγράφονται στο φάσμα δράσης. Δρα δι'επώφης.



Προσοχή: Προκαλεί ερεθισμό του δέρματος. Προκαλεί σοβαρό οφθαλμικό ερεθισμό. Πολύ τοξικό για τους υδρόβιους οργανισμούς, με μακροχρόνιες επιπτώσεις.

Αριθμός Άδειας Διόθεσης από το ΥΠΟΥΡΓΕΙΟ
ΑΓΡΟΤ. ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ & ΤΡΟΦΙΜΩΝ: 14534/24.09.2015

ΠΥΡΕΘΡΟ ΒΙΟΡΥΛ 5SC

Με δραστική φυσικό πυρεθρο

Εντομοκτόνο επώφης της ομάδας των φυσικών πυρεθρινών. Δρα στο νευρικό σύστημα των εντόμων, προκαλώντας αρχικά κατάρρευση και στην συνέχεια τον θάνατό τους. Κατάλληλο για την καταπολέμηση, αφίδων, αλευρώδη και θρίπα και για καλλωπιστικά φυτά εσωτερικού χώρου.



Προσοχή: Πολύ τοξικό για τους υδρόβιους οργανισμούς, με μακροχρόνιες επιπτώσεις.

Αριθμός Άδειας Διόθεσης από το ΥΠΟΥΡΓΕΙΟ
ΑΓΡΟΤ. ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ & ΤΡΟΦΙΜΩΝ: 14536/05-10-2015

BACTOIL SC

Βιολογικό εντομοκτόνο στομάχου, με εκλεκτική δράση κατά προνυμφών λεπιδοπτέρων. Δρα με κατάποση, μετά την οποία οι προνύμφες σταματούν να τρέφονται και πεθαίνουν σε μερικές μέρες.

Το BACTOIL δρα στις προνύμφες του ανθοτρήτη, των φυλοδετών και των υπονομευτών, των φυλλοφάγων καμπιών, της ανάρας, της ευδεμίδας και της κογκυλίδας, του πυρηνοτρήτη, στην τούτα της τομάτας, των προνυμφών των λεπιδοπτέρων σε κηπευτικά, στον καπνό, σε αραβόσιτο και βαμβάκι και σε δασικά δένδρα.

Αριθμός Έγκρισης Κυκλοφορίας από το ΥΠΟΥΡΓΕΙΟ
ΑΓΡΟΤ. ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ & ΤΡΟΦΙΜΩΝ: 1941/10.04.2002

HYDROIL

Προσκόλλητικό λάδι.

Γαλακτωματοποιητής από φυτικά έλαια

Παράγεται με ειδική επεξεργασία βρώσιμων σπορελαίων. Σχηματίζει ένα λεπτό φιλμ λαδιού στις φυτικές επιφάνειες καλύπτοντας τα ανοίγματα και τις πληγές των φυτικών επιφανειών.

Αυξάνει την αποτελεσματικότητα των ψεκασμών.

Κατάλληλο και για την Βιολογική Γεωργία.

Επί 70 χρόνια:

- εφαρμόζουμε νέες τεχνολογίες και συμβάλλουμε στην ανάπτυξη της γεωργίας!
- προτείνουμε λύσεις για μια ασφαλέστερη γεωργία!
- έχουμε κερδίσει την εμπιστοσύνη των πελατών μας, παρέχοντας σταθερά, ασφαλή και υψηλής ποιότητας προϊόντα!



ΒΙΟΡΥΛ Α.Ε.,
Χημική και Γεωργική Βιομηχανία, Επιστημονική Έρευνα
190 14 Αφίδνες, Τηλ.: 22950 45100, www.vioryl.gr





ΑΠΟΖΗΜΙΩΣΗ ΣΤΟ ΕΠΙΤΡΑΠΕΖΙΟ ΠΛΑΝΟ ΓΙΑ ΤΟ ΣΥΜΠΥΡΗΝΟ

ΝΑ ΔΙΑΣΦΑΛΙΣΟΥΝ ΟΤΙ ΤΟ ΣΥΜΠΥΡΗΝΟ ΔΕΝ ΘΑ
ΑΚΟΛΟΥΘΗΣΕΙ ΤΗΝ ΠΟΡΕΙΑ ΤΟΥ ΕΠΙΤΡΑΠΕΖΙΟΥ
ΡΟΔΑΚΙΝΟΥ, ΘΕΛΟΥΝ ΟΙ ΠΑΡΑΓΩΓΟΙ ΤΟΥ ΠΡΟΪΟΝΤΟΣ

Ρεπορτάζ Λεωνίδας Λιάμης

Καζάνι που βράζει» θυμίζει ο κάμπος της Πέλλας και της Ημαθίας τις τελευταίες εβδομάδες, καθώς όσο προχωρά η συγκομιδή των επιτραπέζιων ροδάκινων τόσο καταρρέει η τιμή τους. Είναι χαρακτηριστικό πως εδώ και λίγες ημέρες έχει φθάσει η παραγωγή να παραδίδεται στους χώρους συγκέντρωσης με 15 – 18 λεπτά το κιλό, που σημαίνει πως αν βγει φύρα στο τελάρο των 21 κιλών μια ποσότητα της τάξεως των 4-5 κιλών, που συνήθως έτσι συμβαίνει, στο χέρι του παραγωγού μένουν 10 λεπτά το κιλό ή και λιγότερα, όταν το κόστος παραγωγής είναι πάνω από 23 λεπτά.

Πρώτη προτεραιότητα προβάλλει για τους παραγωγούς το αίτημα για την οργάνωση συνάντησης με τον υπουργό Αγροτικής Ανάπτυξης, προκειμένου να θέσουν αίτημα καταβολής αποζημιώσεων για το επιτραπέζιο, αλλά και να διασφαλίσουν ότι δεν θα συμβεί το ίδιο και στο συμπύρνηνο, που

μπήκε στη διαδικασία της συγκομιδής αυτές τις ημέρες. Σε περίπτωση που δεν υπάρξει ανταπόκριση, σύμφωνα με τις δηλώσεις των παραγωγών, θα υπάρξουν δυναμικές αντιδράσεις και κινητοποιήσεις. Υπενθυμίζεται ότι ο υπουργός Αγροτικής Ανάπτυξης είχε δεσμευτεί από τη Βέροια στο πλαίσιο της επίσκεψής του στο Φεστιβάλ Ροδάκινου και στη συνάντησή του με τα προεδρεία των Αγροτικών Συλλόγων Αλεξάνδρειας, Νάουσας και Βελβεντού, να κινητοποιήσει τον υπηρεσιακό μηχανισμό στην κατεύθυνση της εξασφάλισης έκτακτης ειδικής ενίσχυσης των ροδακινοπαραγωγών από τα κοινοτικά ταμεία, κάτι σαν κι αυτό που έγινε τον περασμένο χρόνο με το αγελαδινό γάλα και το πακέτο των 500 εκατ. που ενεργοποίησε η ΕΕ, εκ των οποίων τα 1,7 εκατ. ευρώ δόθηκαν σε παραγωγούς στην Ελλάδα. Ως δεύτερο σκαλοπάτι για την υποστήριξη των παραγωγών είχε αναφερθεί από τον κ. Αποστόλου η δωρεάν διανομή φρούτων στα σχολεία και τα κοινωφελή ιδρύματα και η απόσυρση.

ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΕΠΙΤΡΑΠΕΖΙΟΥ ΡΟΔΑΚΙΝΟΥ (ΕΚΤΙΜΗΣΗ 2017 ΣΕ ΤΟΝΟΥΣ)

ΙΤΑΛΙΑ

+5,8%

568,294

ΕΛΛΑΔΑ

+19%

286,500

ΙΣΠΑΝΙΑ

+9,4%

623,169

ΓΑΛΛΙΑ

+19%

286,500

ΣΥΝΟΛΟ ΕΕ
1.590.094

+15,4%

(ΠΗΓΗ: ΕΠΕΞΕΡΓΑΣΙΑ ΑΠΟ INCOFRUIT HELLAS
ΣΤΟΙΧΕΙΩΝ MEDFEL-EUROPECH)

ΜΕΓΙΣΤΕΣ ΠΟΣΟΤΗΤΕΣ ΓΙΑ ΣΤΗΡΙΞΗ ΠΡΟΪΟΝΤΩΝ ΑΝΑ ΚΡΑΤΟΣ ΜΕΛΟΣ

ΡΟΔΑΚΙΝΑ ΚΑΙ ΝΕΚΤΑΡΙΝΙΑ



ΣΥΜΦΩΝΑ ΜΕ ΤΟΝ ΚΑΝ. 1165 ΤΟΥ 2017 ΤΗΣ ΕΕ

Σύμφωνα με τη σχετική κοινοτική απόφαση της 30ης Ιουνίου, «τα συμπληρωματικά μέτρα στήριξης των 70 εκατ. ευρώ καλύπτουν μέγιστη ποσότητα 165.835 τόνων φρούτων από τέσσερα διαφορετικά είδη οπωροφόρων: μήλα και αχλάδια, δαμάσκηνα, εσπεριδοειδή, ροδάκινα και νεκταρίνια. Τα μέτρα καλύπτουν 12 κράτη στα οποία θα εφαρμόζονται διαφορετικές ποσότητες απόσυρσης.

«ΔΟΥΛΕΥΟΥΜΕ ΜΟΝΟ ΓΙΑ ΤΑ ΕΡΓΑΤΙΚΑ»

Λένε οι παραγωγοί του επιτραπέζιου

«Παλεύουμε τσάμπα, οι τιμές έχουν πέσει σε εξευτελιστικά επίπεδα. Πολλά χωράφια φοβάμαι ότι θα μείνουν ασυγκόμιστα, γιατί ο κόσμος δεν έχει διάθεση. Δουλεύουμε για τα εργατικά και σε κάποιες ποικιλίες, όπως στα χνουδωτά, που τα παίρνουν με 13-15 λεπτά το κιλό, θα αναγκαστούμε να βάλουμε χρήματα και από την τσέπη μας, αφού μόνο για αραίωμα πληρώσαμε φέτος 120-130 ευρώ το στρέμμα», ανέφερε στο Fresher, ο Μάκης Χατζόπουλος, από την Ξεασημένη του Δήμου Αλεξάνδρειας, που καλλιεργεί 200 στρέμματα επιτραπέζια και συμπύρνη ροδάκινα.

Εμφανώς απογοητευμένος ο συνομιλητής μας παραδέχθηκε πως αποφάσισε να δώσει σε έμπορο ροδάκινα 3Α και 4Α, που υπό κανονικές συνθήκες θα πήγαιναν 80 λεπτά το κιλό, με μόλις 18 λεπτά το κιλό. «Αρκεί να φύγουν από τα δέντρα. Τα ίδια κάνουν όλοι για να σώσουν ό,τι μπορέσουν», είπε.

Με κομμένα τα φτερά είναι και ο Γιώργος Γκάλαβος, με 180 στρέμματα επιτραπέζιο και συμπύρνη ροδάκινο στην περιοχή της Κουλούρας, ο οποίος σημείωσε: «Φέτος το προϊόν έχει πιώσει πάτο. Κανείς δεν λέει ποια είναι η τιμή. Φεύγουν τα προϊόντα και δεν ξέρουμε αν πουλήθηκαν με 5 λεπτά το κιλό, με 15 ή με 25 λεπτά το κιλό. Να σκεφτείτε ότι τα ροδάκινα του Ιουνίου δεν έχουν τιμολογηθεί ακόμη. Όλα στα τυφλά, ενώ πολλά ροδάκινα φεύγουν και από τα χωράφια, χωρίς τιμολόγια και αυτό πιέζει περισσότερο την κατάσταση. Γενικώς επικρατεί ένα μπάχαλο. Οι μόνοι που δίνουν τιμές, μιλάμε για 18 έως 25 λεπτά το κιλό, είναι οι έμποροι από τη Ρουμανία και τη Βουλγαρία, αλλά κι εκεί τους εμπιστεύεσαι».



λό, είναι οι έμποροι από τη Ρουμανία και τη Βουλγαρία, αλλά κι εκεί τους εμπιστεύεσαι».

Δεν θα μπορούν να πληρώσουν ούτε τους εργάτες τη νέα σεζόν

Για καταστροφικές τιμές στο επιτραπέζιο ροδάκινο μιλά και ο Κώστας Μαρκοβίτης, προσθέτοντας πως «υπάρχουν παραγωγοί οι οποίοι του χρόνου δεν θα τα καταφέρουν να καλλιεργήσουν, καθώς με 20 και 30 λεπτά που γίνονται συναλλαγές, δεν θα μπορούν να πληρώσουν ούτε τους προμηθευτές τους, ούτε τους εργάτες». «Με τέτοιες τιμές είμαστε με το κεφάλι μέσα. Φέτος είναι η χειρότερη χρονιά», είπε και ο παραγωγός Νίκος Θεοχαρόπουλος, ο οποίος προβληματίζεται κι από το γεγονός ότι δεν έχει ανοίξει ακόμη τα χαρτιά της η μεταποίηση σε σχέση με το βιομηχανικό ροδάκινο παρότι εδώ και λίγες ημέρες έχει αρχίσει η συγκομιδή του. Μέσα σε αυτό το τοπίο, μικρή ηλιαχτίδα, τηρουμένων των αναλογιών, όπως λέει και ο κ. Μαρκοβίτης, αποτελεί το νεκταρίνι, το οποίο πωλείται αυτή την περίοδο στα 30-40 λεπτά το κιλό, αλλά «και σε αυτό επειδή ξεκινά η συγκομιδή της Red Gold που έχει μεγάλες ποσότητες, δεν ξέρουμε τι τύχη θα έχει».



Πρώτα η συνάντηση με Αποστόλου, λένε οι ροδακινοπαραγωγοί

Με δυναμικές κινητοποιήσεις, μεταξύ των οποίων και το να γεμίσουν οι παραγωγοί την πλατεία Δημαρχείου με τόνους ροδάκινα, σχεδιάζουν να αντιδράσουν οι ροδακινοπαραγωγοί σύμφωνα με τον πρόεδρο του Αγροτικού Συλλόγου Βέροιας, Τάσο Χαλκίδη, ωστόσο αυτές δεν θα εκδηλωθούν πριν οριστικοποιηθεί η συνάντηση με τον υπουργό Αγροτικής Ανάπτυξης, Βαγγέλη Αποστόλου, την οποία έχει αναλάβει να οργανώσει ο Γιώργος Ουρσουζίδης. «Για να μην έχει το άλλοθι να πει ότι ενώ επίκειται ραντεβού, δυναμιτίζουμε το κλίμα και έτσι να αρνηθεί να μας δει», συμπλήρωσε ο κ. Χαλκίδης.



Απευθείας στους παραγωγούς οι αποζημιώσεις

Αποζημίωση από την ΕΕ για την κατάρρευση της αγοράς του επιτραπέζιου ροδάκινου και αποζημιώσεις για τις ζημιές από το χαλάζι το 2016 θα ζητήσουν οι παραγωγοί από τον υπουργό Αγροτικής Ανάπτυξης, σύμφωνα με τον πρόεδρο του ΑΣ Βέροιας, Τάσο Χαλκίδη. Ο ίδιος και σε σχέση με τα σενάρια «για την απόσυρση χιλιάδων τόνων ροδάκινου που σαπίζουν στα ψυγεία της Βέροιας» -ο ίδιος αμφισβήτησε ότι οι όγκοι είναι όσοι αναφέρονται κι είπε ότι τα όποια χρήματα δοθούν να πάνε κατευθείαν, μέσω του ΟΣΔΕ, στο λογαριασμό του αγρότη. Αντίστοιχα για τα προγράμματα της δωρεάν διάθεσης ροδάκινων σε ευαίσθητες κοινωνικές ομάδες, βάσει του νέου κανονισμού της Ε. Ε. (1165 του 2017), ο κ. Χαλκίδης ζήτησε να γίνεται χωρίς μεσολάβηση συνεταιρισμών και ομάδων.

Όπως σημείωσε, σύμφωνα με τον Κανονισμό, η Ελλάδα μπορεί να διαθέσει, για τα προγράμματα αυτά 5.355 τόνους ροδάκινων (σ. σ. φέτος θα χορηγηθούν άλλοι 1.000 τόνοι, από το απόθεμα των 2.000 που έχει δικαίωμα να δώσει κατά το δοκούν ο υπουργός σε όποια καλλιέργεια εκτιμά ότι θα πρέπει να στηριχθεί), με αποζημίωση 0,50 ευρώ το κιλό, εκ των οποίων ωστόσο στα χέρια του παραγωγού θα φτάσουν τα 0,269 ευρώ, ενώ τα υπόλοιπα 23 λεπτά, θα παρακρατηθούν από τους συνεταιρισμούς και τις ομάδες ως έξοδα διαλογής, συσκευασίας και μεταφοράς.

Για το θέμα των συσσωρευμένων αποθεμάτων, υπήρξε ευρεία σύσκεψη στη Βέροια, όπου συμφωνήθηκε η αποστολή εγγράφου στον Βαγγέλη Αποστόλου, με το οποίο ζητείται η ενίσχυση της διαδικασίας κομποστοποίησης των αποσυρόμενων, τα οποία, όπως ειπώθηκε, «δεν θέλουν ούτε δωρεάν οι βιομηχανίες χυμοποίησης». Το υπολογιζόμενο τονάζ απόσυρσης των ροδάκινων ανέρχεται στους 20.000 τόνους με το κόστος κομποστοποίησης να ανέρχεται στα 20 ευρώ τον τόνο και την εναπόθεση σε ΧΥΤΑ, να αγγίζει τα 40 ευρώ τον τόνο.

ΕΚΑΝΕ ΠΟΛΥ ΔΡΟΜΟ ΓΙΑ ΝΑ ΞΕΧΩΡΙΣΕΙ ΤΟ ΡΟΔΑΚΙΝΟ VELVITA

Τη δική τους ξεχωριστή πορεία στην αγορά έχουν τα ροδάκινα Velvita, που πριν από περίπου ένα μήνα έκλεισαν τον τρίτο χρόνο κυκλοφορίας τους στο ράφι. Ήταν 25 Ιουνίου 2014 όταν έγινε η επίσημη παρουσίασή τους στην Αθήνα από τον Νίκο Κουτλιάμπα, πρόεδρο του ΑΣΕΠΟΠ Βελβεντού. Στην αρχή είχαν να διανύσουν ένα σχετικά δύσκολο δρόμο μέχρι να γίνουν ευρύτερα γνωστά στους καταναλωτές όμως πλέον, έχουν αποτυπωθεί στη συνείδησή τους ως συνώνυμο του ποιοτικού ροδάκινου. Επιπλέον, είναι κατοχυρωμένη εμπορική ονομασία όχι μόνο στην Ελλάδα, αλλά και πανευρωπαϊκά. Πρόκειται για μια ξεχωριστή περίπτωση, όπου φαίνεται στην πράξη πώς το branding μπορεί να δώσει άλλη πνοή στη διάθεση του προϊόντος. «Η επιλογή του ονόματος που έμελλε να γίνει συνώνυμο της ποιότητας στην αγορά ροδάκινου δεν ήταν καθόλου τυχαία», όπως μας ενημερώνει ο Ευθύμιος Μπαλάνης, γενικός διευθυντής του ΑΣΕΠΟΠ Βελβεντού. Αποτελεί έμπνευση σε συνεργασία με την Yonas Design και

συνδυάστηκε το αρχικό μέρος του τόπου όπου καλλιεργείται Βελβεντός και ακολουθεί η λατινική λέξη «vita» που σημαίνει ζωή. Όπως αναφέρει στο Fresher, ο Νίκος Κουτλιάμπα: «Είμαστε πιο όψιμοι ως ορεινή περιοχή. Μόλις το 10% έχει συγκομιστεί. Τα Velvita κρατάνε υψηλή ποιότητα, έχουν καλή ροή στην αγορά και ο καταναλωτής τα εμπιστεύεται. Η ανώτερη ποιότητα και γεύση της Velvita διασφαλίζεται από τη διαδικασία συλλογής και συσκευασίας που τηρείται στο συνεταιρισμό ΑΣΕΠΟΠ Βελβεντού. Η συσκευασία γίνεται στο κτήμα από τον ίδιο τον παραγωγό που είναι εκπαιδευμένος γι' αυτό». Φέτος που υπάρχουν ποιοτικά θέματα στο ροδάκινο ζητάνε πιο πολύ τα Velvita, τονίζει ο Ευθύμιος Μπαλάνης. «Πέρσι οι εξαγωγές μας ήταν στο 30% και φέτος αναμένεται να κινηθούν περίπου στα ίδια επίπεδα, αλλά γίνονται και ενέργειες για να πετύχουμε και νέες συμφωνίες στο εξωτερικό με χώρες των Βαλκανίων και της Κεντροανατολικής Ευρώπης», καταλήγει ο ίδιος.

Φ. Γιαννακοπούλου



ΤΑ VELVITA ΕΧΟΥΝ ΚΑΛΗ ΡΟΗ ΣΤΗΝ ΑΓΟΡΑ, ΛΕΕΙ Ο Ν. ΚΟΥΤΛΙΑΜΠΑΣ

ΧΩΡΙΣ ΑΠΟΘΕΜΑΤΑ ΕΚΚΙΝΕΙ Η ΣΕΖΟΝ

Δεν υπάρχει δικαιολογία για να μην πιάσει καλή τιμή φέτος λένε οι παραγωγοί

Κλίμα καλλιεργεί φέτος η βιομηχανία ως προς τα συμπύρνηνα ροδάκινα, για να μαζέψει την παραγωγή με χαμηλές τιμές, ξαναφέροντας στο προσκήνιο το ξαναζεσταμένο επιχείρημα της υπερπαραγωγής, σύμφωνα με τον πρόεδρο του Αγροτικού Συλλόγου Βέροιας, Τάσο Χαλκίδη. «Η παραγωγή είναι φυσιολογική, οι αποθήκες τους άδειες από αποθέματα, κατά συνέπεια δεν υπάρχει δικαιολογία να μην υπάρξει μια λογική τιμή, στα περσινά επίπεδα των περίπου 30 λεπτών το κιλό, ώστε να μπορέσει και ο παραγωγός να βγάλει κάτι» ανέφερε ο ίδιος χαρακτηριστικά.

Για υπερπαραγωγή και μικροκαρπία κάνουν λόγο οι μεταποιητές

Σε συνάντηση που πραγματοποιήθηκε μεταξύ της βουλευτή ΣΥΡΙΖΑ Πέλλας, Θεοδώρας Τζάκρη, και του προέδρου της Ένωσης Κονσερβοποιών Ελλάδος, Κώστα Αποστόλου, ο εκπρόσωπος των μεταποιητών εκτίμησε ότι η φετινή παραγωγή θα ξεπεράσει κάθε προηγούμενο, τονίζοντας ότι θα είναι εφικτή μια ικανοποιητική διαχείριση παραγωγής μέχρι τους 450.000 τόνους, ενώ εξήγησε πως η επιβολή πρόσθετων ποσοτικών



απαιτήσεων (κίτρινα ροδάκινα με ελάχιστον βάρος 110 γραμμάρια ανά καρπό χωρίς ασθένειες) φέτος σχετίζεται με την προσπάθεια να επανακτηθεί η φήμη της ελληνικής κομπόστας, που είχε τρωθεί τα προηγούμενα χρόνια, εξαιτίας της κακής ποιότητας α' ύλης. Το θέμα, ωστόσο, σύμφωνα με τον κ. Αποστόλου είναι ότι τα πρώτα δείγματα δείχνουν πως φέτος λόγω της υπερπαραγωγής, σε ένα σημαντικό ποσοστό, κάποιοι το ανεβάζουν στο 30% της συνολικής παραγωγής, υπάρχει μικροκαρπία, που σημαίνει πως ενδέχεται να υπάρξει έλλειμμα πρώτης ύλης με τα ποιοτικά χαρακτηριστικά που τέθηκαν. Η κυρία Τζάκρη ζήτησε, ενόψει της έναρξης της συγκομιδής, η βιομηχανία να προσφέρει στους παραγωγούς ένα ικανοποιητικό επίπεδο τιμής ανά κιλό.



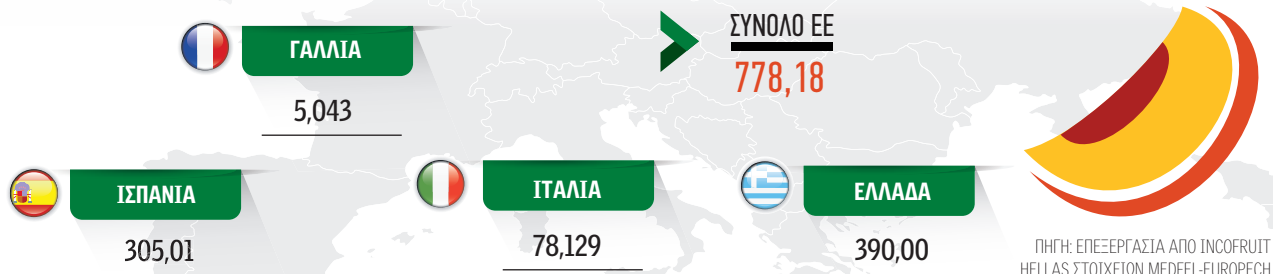
GREEK CANNERS ASSOCIATION
ΕΝΩΣΗ ΚΟΝΣΕΡΒΟΠΟΙΩΝ ΕΛΛΑΔΟΣ

Με ελάχιστο βάρος τα 110 γραμμάρια

Ροδάκινα κίτρινα, με ελάχιστο βάρος 110 γραμμάρια και χωρίς ασθένειες ζητά από τους παραγωγούς να παραδώσουν η ΕΚΕ. Η ανακοίνωσή της αναφέρει τα εξής: «Όπως είναι γνωστό, η ελληνική κομπόστα ροδάκινου, αλλά και ο χυμός του και το κατεψυγμένο του προϊόν, κατέκτησαν εδώ και πολλά χρόνια την παγκόσμια αγορά. Αυτό στηρίχτηκε σε δύο προϋποθέσεις: Α) την άριστη ποιότητα πρώτης ύλης και συνεπώς τελικού προϊόντος Β) το ανταγωνιστικό κόστος. Δυστυχώς, τα δύο τελευταία χρόνια, που είχαμε μειωμένη παραγωγή, η ποιότητα του συμπύρνηνου ροδάκινου που παρέλαβαν τα εργοστάσια ήταν, όπως όλοι γνωρίζουμε, υποβαθμισμένη, με κύριο χαρακτηριστικό τα άγουρα-πράσινα ροδάκινα. Αυτό δημιούργησε δυσκολίες διάθεσης του προϊόντος. Φέτος, μπορούμε να φτιάξουμε τη χρονιά ανάκαμψης. Οι παραγωγοί πρέπει να παραδώσουν τη γνωστή καλή ποιότητα του παρελθόντος για να ξανακατακτήσουμε τις αγορές. Αυτό απλά σημαίνει να παραδώσουν ροδάκινα κίτρινα, με ελάχιστο βάρος 110 γραμμάρια και χωρίς ασθένειες».



ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΣΥΜΠΥΡΗΝΩΝ ΡΟΔΑΚΙΝΩΝ (ΣΕ ΤΟΝΟΥΣ)



ΞΕΚΙΝΗΣΕ ΤΟ ΣΥΜΠΥΡΗΝΟ ΔΕΝ ΕΧΕΙ ΕΚΠΛΗΞΕΙΣ Η ΣΟΔΕΙΑ

Με τις πρώιμες ποικιλίες Romea, Catherina, Loadel, Fortuna ξεκίνησε η συγκομιδή για τα συμπύρνα ροδάκινα και φαίνεται ότι οδεύουμε προς μια πιο όψιμη χρονιά καθώς σε σύγκριση με πέρσι υπάρχει μια διαφορά μιας εβδομάδας λόγω του καύσωνα που σημειώθηκε τον Ιούνιο. Υπενθυμίζεται ότι το προϊόν έχει τις προϋποθέσεις για καλύτερες τιμές φέτος καθώς οι βιομηχανίες δεν έχουν αποθέματα από πέρσι και ένα μέρος της παραγωγής έχει επηρεαστεί από το πρόσφατο χαλάζι.

Πιο αναλυτικά, όσον αφορά τις παραγόμενες ποσότητες ο Τάσος Χαλκίδης, πρόεδρος του Αγροτικού Συλλόγου Βέροιας, αναφέρει στο περιοδικό Fresher ότι οδεύουμε προς μια φυσιολογική χρονιά σε σύγκριση με πέρσι που δεν υπήρχαν πολλά ροδάκινα. «Ήταν υπερβολικές οι εκτιμήσεις για υπερπαραγωγή», σημειώνει ο ίδιος

χαρακτηριστικά και προσθέτει: «φαίνεται ότι η ποικιλία A37 δεν έχει πολλή παραγωγή, ενώ η Catherina είναι όπως πρέπει να είναι. Σε κάθε περίπτωση δεν είναι πολλά. Είναι μια φυσιολογική παραγωγικά χρονιά».

Ακόμη χωρίς επίσημες τιμές

Επιπλέον, ο πρόεδρος του Αγροτικού Συλλόγου Βέροιας τονίζει ότι: «Είναι αδικαιολόγητο το γεγονός ότι ακόμη δεν έχει ανακοινωθεί επίσημα τιμή. Πουθενά αλλού στον κόσμο δεν γίνεται αυτό, δηλαδή να συγκομίζουν και να παραδίνουν στα εργοστάσια οι παραγωγοί αλλά να μην υπάρχει τιμή». Ως εκ τούτου οι Βορειοελλαδίτες παραγωγοί συμπύρηνου προειδοποιούν ότι αν δεν πάρουν μια ικανοποιητική τιμή, που θα κυμαίνεται τουλάχιστον στα περσινά επίπεδα, δεν θα συνεχίσουν.

Υπενθυμίζεται ότι πέρσι οι μεσοπρώιμες ποικιλίες (Κατερίνα, Fortuna, κλπ) πληρώθηκαν με 30 λεπτά το κιλό και οι όψιμες (Andros, Evert) τον Αύγουστο στα 34 λεπτά το κιλό. Για μια καλύτερη σοδειά από πέρσι κάνει λόγο στο Fresher ο γενικός διευθυντής της Venus Growers, Στέλιος Θεοδουλίδης. Ωστόσο αναφέρει ότι υπάρχει πρόβλημα μικροκαρπίας στις πρώιμες ποικιλίες για το συμπύρνο. «Είναι η πρώτη φορά που αντιμετωπίζουμε πρόβλημα μικροκαρπίας με βάση ιστορικά στοιχεία που κρατάμε. Λίγο καλύτερα όσον αφορά τα μεγέθη φαίνεται ότι είναι η μεσοπρώιμη ποικιλία Andros», λέει ο ίδιος χαρακτηριστικά.

Φανή Γιαννακοπούλου

“
ΑΥΞΗΜΕΝΗ ΚΑΤΑ
27% ΑΝΑΜΕΝΕΤΑΙ
ΝΑ ΕΙΝΑΙ
ΠΑΝΕΥΡΩΠΑΪΚΑ
Η ΠΑΡΑΓΩΓΗ
ΣΥΜΠΥΡΗΝΟΥ,
ΣΥΜΦΩΝΑ ΜΕ
ΤΙΣ ΠΡΟΒΛΕΨΕΙΣ
ΤΗΣ MEDFEL-
EUROPECH. ΕΙΔΙΚΑ
ΓΙΑ ΕΛΛΑΔΑ
ΕΚΤΙΜΑ ΟΤΙ ΘΑ
ΦΤΑΣΕΙ ΤΟΥΣ
390.000 ΤΟΝΟΥΣ

ΒΕΡΙΚΟΚΟ ΑΜΠΕΛΩΝΑ

ΣΤΟΝ ΒΡΥΟΤΟΠΟ ΡΙΖΩΣΕ ΓΙΑ ΤΑ ΚΑΛΑ ΤΟ ΔΥΣΚΟΛΟ ΒΕΡΙΚΟΚΟ

ΡΕΠΟΡΤΑΖ-ΦΩΤΟΓΡΑΦΙΕΣ:
ΒΑΣΙΛΙΚΗ ΠΑΣΧΑΛΗ-ΤΣΑΝΤΟΠΟΥΛΟΥ

Ακολουθώντας σωστά τις βασικές καλλιεργητικές φροντίδες φέτος η χρονιά αντάμειψε τους παραγωγούς επιτραπέζιου βερίκοκου με άφθονη παραγωγή, σύμφωνα με τον Θανάση Κοντσιώτη, τον οποίο το Fresher συνάντησε μαζί με τον αδελφό του Φώτη την τελευταία μέρα της συγκομιδής των Μπεμπέκου στην περιοχή Κοκκινόγη Τυρνάβου. «Μπορούμε αβίαστα να πούμε ότι η φετινή χρονιά σε θέμα παραγωγής ήταν ίσως και η καλύτερη της τελευταίας δεκαετίας. Παρά τη χαλαζόπτωση στις γύρω περιοχές, η οποία κατέστρεψε καλλιέργειες, την ευρύτερη περιοχή

του Βρυότοπου και συγκεκριμένα εδώ, την τοποθεσία Κοκκινόγη όπου έχουμε τις βερίκοκιές, δεν την άγγιξαν τα άσχημα καιρικά φαινόμενα. Με 4 τόνους το στρέμμα πώς να μην είμαστε ευχαριστημένοι» σημείωσαν χαρακτηριστικά οι παραγωγοί. Βέβαια η υπερπαραγωγή έφερε την κατακύλα στην τιμή. «Πουλήσαμε σε τοπική βιομηχανία 0,27 λεπτά το κιλό. Οι πρώιμες Pricia, Mogador, Luna, Colorado με παραγωγή κοντά στον 1-1,5 τόνο το στρέμμα είχαν αρχική τιμή 1 ευρώ, αλλά κατακύλησαν και αυτές στα 0,40-0,50 λεπτά. Ας ελπίσουμε ότι οι οψιμότερες FARBALY, FARALIA κ.α., που θα συγκομιστούν από δω και πέρα, να αποφέρουν περισσότερα έσοδα στους παραγωγούς» συμπληρώνουν τα αδέρφια Κοντσιώτη.



ΑΧΛΑΔΙ ΤΥΡΝΑΒΟΥ

ΤΟ 80% ΤΩΝ ΑΧΛΑΔΙΩΝ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ ΕΙΝΑΙ ΠΡΟΕΛΕΥΣΗΣ ΤΥΡΝΑΒΟΥ

Από την ευρύτερη περιοχή του Τυρνάβου προέρχεται το 80% της παραγωγής των ελληνικών αχλαδιών που διακινούνται στην εγχώρια αγορά, σύμφωνα με τον παραγωγό αχλαδιού από τον Τύρναβο Σωτήρη Μπαρμπούτη. Το Fresher ήταν μαζί του στην πρώτη μέρα συγκομιδής της ποικιλίας Κόσια στην τοποθεσία Ελιά Τυρνάβου. «Μετά την απαξίωση της Βιομηχανίας Ζάχαρης στη Λάρισα και την απόγνωση μας με την μη απορρόφηση του ζαχαρότευτλου, αλλάξαμε πορεία. Οι περισσότεροι γυρίσαμε στις δεντροκαλλιέργειες και εγώ μετά από έρευνα αγοραστικής δυναμικής ωφέλειας το 2007 επέλεξα το αχλά-



Σύμφωνα με τον Θανάση Κοντσιώτη η καλλιέργεια της βερίκοκιάς «ταίριαξε» στον Αμπελώνα.



δι», λέει ο ίδιος. «Με 80 δενδρύλλια περίπου το στρέμμα και φύτευση γραμμικής εγκατάστασης (παλμέτα) δέντρο με δέντρο 3 μέτρα απόσταση και σειρά με σειρά 4 μέτρα περίπου, το κόστος εγκατάστασης στοιχίσε περίπου 200 ευρώ το στρέμμα. Με την εγκατάσταση της στάχδην άρδευσης και της υποσύλωσης προστέθηκαν άλλα 300 ευρώ το στρέμμα, σύνολο 500 περίπου ευρώ το κόστος εγκατάστασης την πρώτη χρονιά. Οι υπόλοιπες χρονιές μέχρι την ολοκλήρωση της δενδροφυτείας, δηλαδή της 4ετίας που θα αρχίσει να αποδίδει, στοιχίζουν αναλογικά άλλα 500 ευρώ στο κόστος εγκατάστασης, χωρίς τις παρεμβάσεις προστασίας και θρέψης των οποίων το κόστος μπορεί να φτάνει έως και 500 ευρώ το στρέμμα. Όμως το αχλάδι αποδίδει και στον τρίτο χρόνο δίνοντας έως και ένα τόνο το στρέμμα και από τον τέταρτο και μετά έχει μέση στρεμματική απόδοση 2,5 τόνους το στρέμμα», καταλήγει ο κ. Μπαρμπούτης.

ΚΕΡΑΣΙ ΜΕΛΙΒΟΙΑΣ

ΕΜΠΕΙΡΑ ΧΕΡΙΑ ΚΑΙ ΠΟΙΚΙΛΙΕΣ ΕΔΩΣΑΝ 700 ΚΙΛΑ/ΣΤΡΕΜΜΑ

Με παραγωγή που έφθασε τα 700 κιλά το στρέμμα ολοκληρώθηκε η συγκομιδή των ορεινών κερασιών στον Άγ. Γεώργιο και τον Μαυρόλακκα Μελιβοίας σύμφωνα με τον παραγωγό Χρήστο Ρήγα του νεοσύστατου Αγροτικού Συνεταιρισμού Μελιβοίας, ο οποίος έκανε λόγο για μία δύσκολη αλλά καλή χρονιά, σε σχέση με την περσινή. «Αν εξαιρέσουμε τη βροχοπτώση της 25ης Μαΐου, που έσκισε την Ferrovia, την Van και την ποικιλία Τραγανά σε ορισμένα δέντρα έως και 100%, η παραγωγή σώθηκε, από την Μπουρλά, την Sweet Early, την Early Lory και την Early Bigi και έφτασε τα 700 κιλά το στρέμμα», αναφέρει ο κ. Ρήγας ο οποίος εξηγεί ότι βγήκε στην αγορά στις αρχές Μαΐου δίνοντας την παραγωγή του με 2,5 ευρώ το κιλό, στην πορεία όμως ανάλογα με την ζήτηση και τις εξαγωγές έφτασε το 1 ευρώ. «Καλλιεργώ 7 με 8 διαφορετικές ποικιλίες κερασιών για να έχω μεγαλύτερη διάρκεια συγκομιδής και να ελαχιστοποιώ τον κίνδυνο ζημιών», αναφέρει ο κ. Ρήγας

Σχέδια για κεράσι ΠΟΠ κάνει η Μελιβοία

Από την άλλη, ο Βαγγέλης Κρανιώτης, πρόεδρος του Συνεταιρισμού, αναφέρει ότι «παρότι η χρονιά ήταν δύσκολη λόγω των δύο παγετών στις 2 Απριλίου και 30 Απριλίου και των συνεχόμενων βροχοπτώσεων του Μαΐου και του Ιουνίου, ο Α.Σ. Μελιβοίας, κατάφερε οι καρποί που συλλέχτηκαν από τα μέλη του να είναι εξαιρετικής ποιότητας». Στα άμεσα σχέδια του Αγροτικού Συνεταιρισμού που ιδρύθη-



Ο παραγωγός Χρήστος Ρήγας του ΑΣ Μελιβοίας έκανε λόγο για μία καλή χρονιά στο κεράσι.

κε το 2016 και μαζεύει τη συγκομιδή από την περιοχή όπως μας λέει ο κ. Κρανιώτης, είναι η κατασκευή μεταποιητικής μονάδας σε συνεργασία με το ΑΤΕΙ Θεσσαλίας και η κατοχύρωση σήματος ΠΟΠ, στο κεράσι της Μελιβοίας.

ΚΑΡΑΒΙΕΣ ΜΕ ΞΕΝΕΣ ΝΤΟΜΑΤΕΣ ΣΤΕΛΝΟΥΝ ΧΑΜΗΛΑ ΤΗΝ ΤΙΜΗ ΤΗΣ ΕΓΧΩΡΙΑΣ

**ΑΚΟΜΗ ΣΥΝΥΠΑΡΧΟΥΝ ΣΤΗΝ ΑΓΟΡΑ ΛΙΓΕΣ
ΘΕΡΜΟΚΗΠΙΑΚΕΣ ΜΕ ΤΙΣ ΠΡΩΤΕΣ ΥΠΑΙΘΡΙΕΣ
ΠΟΥ ΕΧΟΥΝ ΞΕΚΙΝΗΣΕΙ ΠΙΟ ΣΥΣΤΗΜΑΤΙΚΑ. ΩΣ ΕΚ ΤΟΥΤΟΥ
ΠΙΕΖΟΝΤΑΙ ΚΑΙ ΑΠΟ ΑΥΤΟ ΟΙ ΤΙΜΕΣ ΠΑΡΑΓΩΓΟΥ**

ΤΗΣ ΦΑΝΗΣ ΓΙΑΝΝΑΚΟΠΟΥΛΟΥ

Οδεύουμε προς μια όψιμη χρονιά εξαιτίας των βροχών και των χαμηλών θερμοκρασιών του Ιουνίου. Από την πλευρά τους οι παραγωγοί ελέω της χαμηλής εγχώριας κατανάλωσης εναποθέτουν τις ελπίδες τους στην αύξηση του τουρισμού για να τονωθεί η ζήτηση ειδικά τον Αύγουστο. Παράλληλα, αυξημένο εμπορικό ενδιαφέρον παρουσιάζει το 2ο δεκαπενθήμερο του Ιουλίου καθώς η προσφορά αναμένεται μειωμένη



Με πάτημα το γεγονός ότι υπάρχουν ακόμη διαθέσιμες στην αγορά κάποιες ντομάτες από τα θερμοκήπια της Κρήτης και των Φιλιπτράων Μεσσηνίας οι έμποροι συγκρατούν τις τιμές για τους παραγωγούς της υπαίθριας με αποτέλεσμα να κινούνται στο χαμηλό εύρος των 25-30 λεπτών το κιλό.

Πιο αναλυτικά, έχει ξεκινήσει η συγκομιδή της υπαίθριας ντομάτας από Μαραθώνα, Μέγαρο και μέσα στο επόμενο διάστημα θα μπουν σε φουλ παραγωγή η Κορινθία, η Λακωνία και περιοχές της Κεντρικής Ελλάδας. «Ενώ πριν από περίπου μια εβδομάδα υπήρχε έλλειψη στην αγορά καθώς ακόμη είναι λίγες οι υπαίθριες και οι θερμοκηπίου και οι τιμές στον παραγωγό έφταναν τα 60-70 λεπτά το κιλό το Σάββατο που μας πέρασε πλημμύρισε ο κόσμος ντομάτες», αναφέρει στο Fresher ο Βασίλης Κόλλιας, παραγωγός και γεωπόνος από τη Βοιωτία. Η κατάσταση με τις εισαγωγές έχει ξεφύγει, σύμφωνα με τον ίδιο, καθώς δεν γίνονται έλεγχοι με αποτέλεσμα να μην μπορούμε να πούμε πως θα εξελιχθεί η αγορά για την ντομάτα το επόμενο διάστημα όταν θα αυξηθεί και η εγχώρια προσφορά.

«Φέτος, θα είναι μια προβληματική χρονιά, τόσο όσον αφορά την προσφορά οι βροχές του Ιουνίου αύξησαν τα μυκητολογικά προβλήματα και ανέβασαν κατά 1/3 το κόστος εισροών για τους παραγωγούς και εν συνεχεία η κατανάλωση παραμένει σε χα-

ΤΙΜΕΣ ΥΠΑΙΘΡΙΑΣ ΝΤΟΜΑΤΑΣ (ΕΥΡΩ/ΚΙΛΟ ΓΙΑ Α' ΚΑΤΗΓΟΡΙΑ)

ΙΟΥΛΙΟΣ 2017

ΒΟΙΩΤΙΑ

0,25-0,30

ΟΚΑΑ

0,40-0,60

ΣΠΑΡΤΗ

0,80

ΚΡΗΤΗ*

ΚΑΤΩΤΑΗ 0,20

ΑΝΩΤΑΗ 0,51



**ΤΙΜΕΣ ΠΑΡΑΓΩΓΟΥ
ΓΙΑ ΝΤΟΜΑΤΙΝΙΑ**

1-1,20
ΕΥΡΩ/ΚΙΛΟ

ΠΗΓΗ: FRESHER, OKAA.GR

* ΔΕΛΤΙΑ ΤΙΜΩΝ /
ΑΓΡΟΤΟΒΙΟΜΗΧΑΝΙΚΟΣ
ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΜΟΣ
ΤΥΜΠΑΚΙΟΥ

Στις 15 Ιουλίου θα έχει ολοκληρωθεί η σεζόν της θερμοκηπιακής ντομάτας, ενώ στο φουλ θα είναι η υπαίθρια από αρχές Αυγούστου. Αυτό σημαίνει ότι θα υπάρχει χαμηλή προσφορά το δεύτερο 15πενθήμερο του Ιουλίου και για να καλυφθούν οι ανάγκες θα ενταθούν οι εισαγωγές.



μηλά επίπεδα», τονίζει ο Β. Κόλλιας. Από την πλευρά του ο γεωπόνος Ανδρέας Λύρας από τη Σπάρτη, σημειώνει στο Fresher ότι «μέσα στον Ιούλιο γίνονται οι φυτεύσεις υπαίθριας στη Σκάλα Λακωνίας και η ποικιλία που κυριαρχεί είναι η Elpida (Σπύρου). Οι εκτάσεις για το προϊόν στην περιοχή θα είναι πιο πάνω από τα 500-600 στρέμματα. Όμως, λόγω της πίεσης από τις εισαγωγές που γίνονται κυρίως από Τουρκία, Πολωνία (Αλβανία και Σκόπια ειδικά Αύγουστο-Οκτώβριο) και το υψηλό κόστος παραγωγής που για την υπαίθρια υποστρωμαμένη ξεπερνά τα 1.500-2.000 ευρώ ανά στρέμμα πλέον θεωρείται απαγορευτική καλλιέργεια.

Έρθαν για να μείνουν τα ντοματάρια

Μάλιστα, αξίζει να σημειωθεί ότι δεν είναι λίγοι εκείνοι οι παραγωγοί ντομάτας που στρέφονται στα ντοματίνια είτε για νωπή κατανάλωση είτε για μεταποιημένα (πχ. λιαστά). «Τα ντοματίνια έχουν ζήτηση και μέλλον. Στη χονδρική πωλούνται από 0,80-1,40 ευρώ το κιλό και στον παραγωγό από 1,00-1,20 ευρώ το κιλό», λέει χαρακτηριστικά ο Β. Κόλλιας. Την ίδια ώρα, λιγότερες ντομάτες καταναλώνουν στη Βόρεια Ευρώπη αλλά πιο ακριβές καθώς οι γρήγοροι ρυθμοί ζωής απαιτούν ευκολία και ευελιξία, σύμφωνα με τους ειδικούς που συμμετείχαν στο Ευρωπαϊκό Φόρουμ για το προϊ-

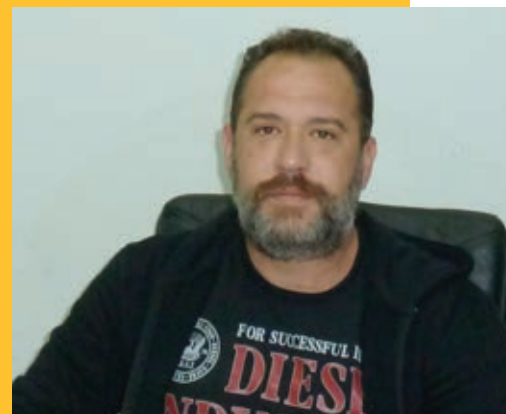
όν που πραγματοποιήθηκε στις αρχές Ιουνίου. Το θέμα που κέντρισε το ενδιαφέρον των παραβρισκόμενων ήταν η αυξημένη ζήτηση για σνακ ντομάτας. Ωστόσο, πέραν από το υψηλό τους κόστος τα σνακ ντομάτας έχουν να αντιμετωπίσουν ακόμη μια πρόκληση. Ο λόγος η συσκευασία τους. Τα πλαστικά καλαθάκια ή τα σέικερ δεν θεωρούνται πλέον τόσο ελκυστικά, μιας και οι καταναλωτές έχουν περιβαλλοντικές ευαισθησίες.

Φθίνει η καλλιέργεια στην Ελλάδα

«Διακρίνουμε δύο τύπους καλλιέργειας για την ντομάτα η χαμωτή (υπαίθρια) και η αναρριχώμενη (θερμοκήπια, υποστύλωση). Τα τελευταία χρόνια κυριαρχεί η τάση μείωσης των στρεμμάτων για την υπαίθρια-χαμωτή καθώς είναι εκτεθειμένες σε προσβολές από εκθρούς και ασθένειες. Γενικά οι εκτάσεις με ντομάτες στη χώρα φθίνουν με αποτέλεσμα από την 3η θέση πανευρωπαϊκά πλέον να έχουμε πέσει στην 4η πίσω από την Πορτογαλία, την Ισπανία και την Ιταλία», επισημαίνει ο Νίκος Δελημπαλταδάκης, Υπεύθυνος Πειραματισμού & Ανάπτυξης Προϊόντων Κηπευτικών της Σπύρου ΑΕΒΕ. Όσον αφορά τις τιμές παραγωγού ο ίδιος αναφέρει ότι «αν και για την εποχή έπρεπε να είναι πιο ψηλές γιατί οι διαθέσιμες ποσότητες είναι λίγες έγιναν εισαγωγές με αποτέλεσμα να διατηρούνται σε χαμηλά επίπεδα οι τιμές».

ΑΠΟ ΤΑ ΨΗΛΑ ΣΤΑ ΧΑΜΗΛΑ ΟΙ ΘΕΡΜΟΚΗΠΙΑΚΕΣ

Ο παρατεταμένος χειμώνας με τις χαμηλές θερμοκρασίες είχαν σαν αποτέλεσμα να μειωθεί η παραγωγή και ως εκ τούτου η προσφορά ντομάτας από τα θερμοκήπια από την Κρήτη. Αυτό είχε σαν αποτέλεσμα την αύξηση της τιμής για τον παραγωγό που όμως λόγω της μειωμένης παραγωγής δεν του απέφερε σημαντικά κέρδη. Στη συνέχεια, μετά το Πάσχα προς το Μάιο και με την απότομη άνοδο της θερμοκρασίας έπεσε μαζεμένη η παραγωγή και πιάστηκαν πολύ οι τιμές. «Ισοπεδώθηκαν όλα», λέει χαρακτηριστικά στο Fresher ο Γιώργος Χαλκιάς, πρόεδρος του Α.Σ. Κουντούρας. «Οι ζημιές του χειμώνα και η μεταβλητότητα των τιμών σήμαναν μειωμένο τζίρο για τους παραγωγούς κηπευτικών και για τους συνεταιρισμούς», προσθέτει ο ίδιος. Πιο αναλυτικά, οι μέσες τιμές παραγωγού σ' όλη τη χρονιά (από Σεπτέμβριο μέχρι και Ιούνιο) ήταν από 27-28 λεπτά το κιλό για τις ντομάτες θερμοκηπίου. Καλύτερες, σύμφωνα με τον ίδιο, ήταν οι τιμές για τις ντομάτες βελανίδια και cherry, ήτοι 1,20 και 1,19 ευρώ το κιλό αντίστοιχα. «Κρατάνε τιμές τα ντοματίνια αλλά είναι μικρότερη η παραγωγή τους και λιγότερα τα στρέμματα», καταλήγει ο πρόεδρος του Α.Σ. Κουντούρας.



Ο Γιώργος Χαλκιάς, πρόεδρος του Αγροτικού Συνεταιρισμού Κουντούρας.

ΑΝΑΡΠΑΣΤΑ ΤΑ ΛΙΓΟΣΤΑ ΣΤΑΦΥΛΙΑ PRIME

**ΤΑ ΠΡΩΙΜΑ ΞΕΚΙΝΗΣΑΝ ΜΕ ΤΙΜΗ ΠΑΡΑΓΩΓΟΥ ΣΤΟ 1 ΕΥΡΩ
ΣΕ ΚΟΡΙΝΘΟ ΚΑΙ ΚΡΗΤΗ. ΜΕΙΟΝ 60% ΣΤΗΝ ΚΡΗΤΙΚΗ
ΣΟΥΛΤΑΝΙΝΑ ΛΟΓΩ ΚΑΥΣΩΝΑ ΤΗΣ ΦΑΝΗΣ ΓΙΑΝΝΑΚΟΠΟΥΛΟΥ**

Την ίδια ώρα λίγο καλύτερη η εικόνα στην Κόρινθο, ενώ ομαλά εξελίσσεται η παραγωγή στην Καβάλα, όπου μέσα στα επόμενα δύο χρόνια θα φανούν και οι νέες ποικιλίες με δικαιώματα που έχουν ήδη φυτευτεί σε συνεργασία με εταιρείες

Από την περσινή βάση ξεκίνησαν οι τιμές τη φετινή εμπορική σεζόν για τα πρώιμα επιτραπέζια σταφύλια, με τους παραγωγούς στην Κόρινθο να λαμβάνουν από 1-1,20 ευρώ το κιλό για την ποικιλία Prime ενώ και στην Κρήτη οι τιμές κινούνται περίπου στα ίδια επίπεδα. Όσον αφορά τις καιρικές συνθήκες ενώ ήταν μέχρι το προηγούμενο διάστημα ευνοϊκές ο καύσωνας φαίνεται να ανέστειλε την ανάπτυξη των σταφυλιών ειδικά σε κάποια κτήματα στην Κόρινθο, ενώ στην Κρήτη η ζημιά είναι πολύ μεγαλύτερη καθώς σημειώθηκαν επί 4 ημέρες θερμοκρασίες που ξεπερνούσαν τους 46 βαθμούς Κελσίου με αποτέλεσμα να αναμένεται μείωση στην παραγωγή της Σουλτανίνας έως και 60%.

«Ο καιρός φαίνονταν πολύ καλός το προηγούμενο

διάστημα και η ποιότητα του σταφυλιού θα λέγαμε ότι θα ήταν η καλύτερη των τελευταίων 5-6 ετών. Όμως, ο καύσωνας σταμάτησε την ανάπτυξή τους και έγιναν κατά τόπους ζημιές», σημειώνει ο γεωπόνος Χρήστος Ψαράκος από την Κόρινθο. Αυτό το διάστημα οι τιμές κυμαίνονται από 1-1,20 ευρώ το κιλό για το άσπερμο λευκό σταφύλι (ποικιλία Prime), ενώ μέσα στην επόμενη εβδομάδα θα βγουν στην αγορά και τα Superior από την Κόρινθο, ενώ γύρω στις 10 Αυγούστου αναμένεται ότι θα ξεκινήσει η Σουλτανίνα.

Πρώιμα τα σταφύλια από Μούρθια

Όπως αναφέρει ο Χρ. Ψαράκος «το ιδανικό για το ελληνικό σταφύλι θα ήταν να πάμε προς μια όψιμη χρονιά, γιατί αναμένεται υπερπαραγωγή από Ιταλία και Ισπανία» και προσθέτει: «ειδικά στη Μούρθια που έχουν πάρα πολλά σταφύλια είχαν 12-13 μέρες καύσωνα αλλά έγιναν πολλές ζημιές και έχουν πρωιμότητα, έτσι θα φύγουν κάποιες ποσότητες νωρίτερα και πιθανό-



Σε λευκά όψιμα και κόκκινα πρέπει να στραφούν οι παραγωγοί, λένε παράγοντες της αγοράς. Χρειάζεται όμως στρατηγικό σχέδιο, τονίζουν.

λογούμε ότι θα έχουμε ένα κενό στην αγορά όταν βγει η ελληνική παραγωγή».

Πρόβλημα λειψυδρίας στην Κόρινθο

Επιπλέον, ο ίδιος επισημαίνει στο Fresher το μεγάλο πρόβλημα λειψυδρίας που αντιμετωπίζουν οι αμπελώνες στην Κόρινθο. «Οι βροχές ήταν λιγότερες από πέρσι. Το χιόνι που έπεσε το χειμώνα ήταν σκέτος πάγος. Η έλλειψη νερού απειλεί την ποιότητα του σταφυλιού πέραν από τυχόν ακραία καιρικά φαινόμενα το επόμενο διάστημα που επίσης μπορεί να τη βλάψουν», σημειώνει ο γεωπόνος από την Κόρινθο και υπενθυμίζει ότι εδώ και πάνω από μια 10ετία γίνονται έργα για ένα φράγμα που όμως ακόμη δεν έχει ολοκληρωθεί.

Δεν πρόλαβαν να γυρίσουν τα αμπέλια

Μια εικόνα για το μέγεθος της ζημιάς από τον καύσωνα στα αμπέλια της Κρήτης δίνει ο Λάμπρος Περβολαράκης, πρόεδρος της εταιρείας Περβολαράκης Λ. – Κουστομπός: «Για 4 συνεχόμενες μέρες έφτασε το θερμόμετρο τους 47 βαθμούς Κελσίου. Δεν πρόλαβαν όπως λέμε να “γυρίσουν” τα αμπέλια. Δεν είχαν τα ζάχα-ρα και έγιναν μεγάλες ζημιές. Η μείωση της παραγωγής υπολογίζεται στο 60%». Όσον αφορά τις τιμές παραγωγού για τις πρώιμες ποικιλίες Superior και Black Magic που πηγαίνουν για εσωτερική κατανάλωση βρίσκονται μεταξύ 0,80-1,00 ευρώ το κιλό. Από την πλευρά του ο Πρίamos Ιερωνυμάκης, πρόεδρος της Ομάδας Αμπελουργών Κρήτης, παρατηρεί ότι συρρικνώνεται η καλλιέργεια σταφυλιού στην Κρήτη. «Οι μη ικανοποιητικές τιμές τα τελευταία χρόνια, τα προβλήματα με ασθένειες και εχθρούς (ευδεμίδα, ωίδιο, περονόσπορος), η αύξηση φορολογί-



Μέχρι το Νοέμβριο διαρκεί η εμπορική σεζόν για τα ελληνικά σταφύλια, καθώς μετά τη συγκομιδή μπαίνουν σε ψυγεία.



«Μπήκαν φέτος πολλά βιολογικά. Αναμένουμε την αντίδραση της αγοράς», σύμφωνα με τον Πρ. Ιερωνυμάκη, πρόεδρο της Ομάδας Αμπελουργών Κρήτης.

ΤΙΜΕΣ ΠΑΡΑΓΩΓΟΥ 2017

ΕΥΡΩ / ΚΙΛΟ

ΠΟΙΚΙΛΙΑ PRIME

ΚΟΡΙΝΘΟΣ

1-1,20

ΚΡΗΤΗ

1

ΠΟΙΚΙΛΙΕΣ SUPERIOR, BLACK MAGIC

ΚΡΗΤΗ

0,80-1,00

ΠΗΓΗ: FRESHER

ας και εισφορών και το υψηλό κόστος απομακρύνουν τους παραγωγούς. Στα 10 αμπέλια που γερνάνε μόλις 5-6 μπαίνουν νέα, τα υπόλοιπα γίνονται ελιές. Στο τέλος, θα μείνουν μόνο οι ρομαντικοί στο αμπέλι», λέει ο ίδιος χαρακτηριστικά.

Στις 20 Ιουλίου ξεκινά η Victoria στην Καβάλα

Μέχρι στιγμής ο καιρός έχει βοηθήσει τα αμπέλια στην Καβάλα και αναμένεται να είναι μια παραγωγική χρονιά για την περιοχή και η συγκομιδή θα ξεκινήσει με τα Victoria. Ωστόσο, όπως αναφέρει ο Νίκος Μαυρίδης, πρόεδρος του Δ.Σ. Ο.Π. Φρούτων και Λαχανικών Σταφυλιού «Σύμβολο», επικρατεί προβληματισμός για την αναμενόμενη υπερπαραγωγή από Ισπανία, Ιταλία.



Στη «μίνι» επανάσταση που έχουν ξεκινήσει με την καλλιέργεια ποικιλιών με δικαιώματα αναφέρεται ο Νίκος Μαυρίδης. Στόχος τους είναι ο διαφορετικός χρόνος ωρίμανσης για να επεκτείνουν την εμπορική σεζόν και γι' αυτό επιλέγουν μεσοπρώιμες και όψιμες ποικιλίες.



Ο γενικός διευθυντής της «Zeus Ακτινίδια» Ζήσης Μανώσης

ΔΕΚΑ ΝΕΕΣ ΑΣΠΕΡΜΕΣ ΠΟΙΚΙΛΙΕΣ ΑΠΟ ΤΗ ΖΕΥΣ

Με νέες λευκές, κόκκινες και μαύρες ποικιλίες άκκοκων σταφυλιών, θα ξεκινήσει να πειραματίζεται από φέτος η «Zeus Ακτινίδια ΑΕ» προκειμένου να ενισχύσει το εμπορικό της «οηλοστάσιο» στο χώρο του επιτραπέζιου σταφυλιού. Η δραστήρια ομάδα παραγωγών από την Πιερία, που καλλιεργεί ήδη περίπου 1.600 έως 1.700 στρέμματα «Crimson Seedless», έχει ανοίξει κύκλο επαφών για το σκοπό αυτό. Η αρχή σχεδιάζεται να γίνει με φυτεύσεις μέσα στο Μάιο, σε πειραματικό αγρό περίπου 15 στρεμμάτων που έχει στην ιδιοκτησία της η «Zeus Ακτινίδια», με 4-5 ποικιλίες, τις οποίες η οργάνωση θα παρακολουθεί και σιγά – σιγά θα επιλέγει εκείνες που θα περνάνε σε παραγωγικά κτήματα. «Εκτιμώ ότι με αυτές που θα φυτεύσουμε τη φετινή και την επόμενη χρονιά, θα φτάσουμε γύρω στις 10 ποικιλίες. Στόχος μας είναι να αποκτήσουμε μια πρώτη εντύπωση, να ξεσκαρτάρουμε το 70%-80% της δουλειάς και μετά να αρχίσουμε να φυτεύουμε και με κάποιους παραγωγούς», αναφέρει ο γενικός διευθυντής της «Zeus Ακτινίδια» Ζήσης Μανώσης.

ΣΤΑ ΑΖΗΤΗΤΑ ΦΕΤΟΣ ΠΗΓΑΝ ΤΑ ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΚΑ ΜΠΕΜΠΕΚΟΥ

ΓΙΑ ΜΙΑ ΔΥΣΚΟΛΗ χρονιά όσον αφορά τις πωλήσεις αλλά και τις εξαγωγές για το βιομηχανικό βερίκοκο (ποικιλία Μπεμπέκου) κάνουν λόγο στο Fresher παραγωγοί και συνεταιρισμοί από την Πελοπόννησο, από όπου και προέρχεται ο μεγαλύτερος όγκος συγκομιδής. Πιο αναλυτικά, ενώ κατά την αρχή της συγκομιδής τα επιτραπέζια βερίκοκα από την περιοχή της Κορινθίας ξεκίνησαν γύρω από τα 1,30 ευρώ το κιλό εν συνεχεία υποχώρησαν στο 1 ευρώ και πλέον τα αποθέματα που έχουν μπει στα ψυγεία φεύγουν με δυσκολία και οι παραγωγοί λαμβάνουν τιμές μεταξύ 50 (κατώτατη) ή 70 λεπτών το κιλό (ανώτατη τιμή).

«Μεγάλες ποσότητες από τα βερίκοκα τα νωπά πήγαν για πούλτα (χυμό)», τονίζει ο πρόεδρος της ΕΑΣ Κιάτου, Κων/νος Παπαβασιλείου και προσθέτει: «αυτό είχε σαν αποτέλεσμα να πι-



Μεγάλος όγκος από το επιτραπέζιο βερίκοκο πήγε για χυμό πιέζοντας τις τιμές για το βιομηχανικό από τα 18 ακόμη και στα 10 λεπτά το κιλό.

εστούν οι τιμές και η κομψότητα κινείται από 25-30 λεπτά το κιλό και ο χυμός από 10-17 λεπτά το κιλό, ενώ είχε ξεκινήσει από 18 λεπτά το κιλό». Μάλιστα, σύμφωνα με τον ίδιο μεγάλο είναι το πρόβλημα με την ίωση SARKA που οδηγεί σε μειωμένες αποδόσεις και μη εμπορεύσιμο προϊόν. Επιπλέον, όπως σημειώνει ο ίδιος, τα τελευταία περίπου 10 χρόνια «πέντε βιομήχανοι συνεννοούνται και κρατούν χαμηλά τις τιμές για τα Μπεμπέκου. Πρέπει να επενδύσουμε σε ομάδες παραγωγών και στο χτίσιμο δικών μας κονσερβοποιών και χυμοποιείων». Τέλος, ο πρόεδρος του Α.Σ. Αγ. Βασιλείου στην Κόρινθο, Μιχάλης Βαρδάκας, αναφέρει ότι «δεν υπάρχει ζήτηση για κομπόστα όπως και ότι για το επιτραπέζιο έχουν μειωθεί σημαντικά οι ποσότητες που αγοράζουν οι καταναλωτές με αποτέλεσμα οι τιμές να συμπίεζονται». **Φ. ΓΙΑΝΝΑΚΟΠΟΥΛΟΥ**

ΜΕΧΡΙ ΚΑΙ 25 ΛΕΠΤΑ ΤΟ ΚΙΛΟ ΣΤΟ ΦΟΥΛ ΤΗΣ ΣΕΖΟΝ Η ΜΕΛΙΤΖΑΝΑ

ΣΤΑ 25-40 ΛΕΠΤΑ/ΚΙΛΟ στον παραγωγό από τα 50-60 λεπτά το κιλό που ήταν στην αρχή της συγκομιδής υποχώρησε η τιμή της μελιτζάνας (τσακωνική, φλάσκα, λευκή), λόγω της υπερπροσφοράς που αδυνατεί να απορροφήσει η ελληνική αγορά. Μάλιστα, παρά το μεγάλο ποσοστό της παραγωγής που καταστράφηκε λόγω εγκαυμάτων (20% σε όλη την Ελλάδα) από τον καύσωνα του Ιουνίου, η αγορά ακόμη χαρακτηρίζεται κατακλυσμένη. «Η υπερπροσφορά οφείλεται στην καλή τιμή που έπιασε πέρσι η μελιτζάνα στα 0,55-0,60 ευρώ/κιλό, οδηγώντας μεγάλο μέρος των παραγωγών σε αύξηση των στρεμμάτων. Η τιμή πέρσι είχε ενισχυθεί λόγω της μείωσης των καλλιεργούμενων εκτάσεων», ανέφερε στο Fresher ο παραγωγός Βασίλης Μπαρμπίνης από τα Μέγαρα.



Στις αρχές Μαΐου μικρές ποσότητες μελιτζάνας πωλήθηκαν έναντι 0,60-1,00 ευρώ/κιλό, ενώ τώρα στο φουλ της σεζόν η τιμή της μειώνεται.

Ακόμη χειρότερη η συγκυρία για την τσακωνική μελιτζάνα, η εμφάνιση της οποίας επηρεάστηκε από τις υψηλές θερμοκρασίες. «Οι καταναλωτές ψωνίζουν κυρίως με το μάτι, έτσι αυτή η αλλαγή στην εμφάνιση της τσακωνικής μελιτζάνας επηρέασε σημαντικά την εμπορικότητά της», επισημαίνει Ηλίας Κουτσελάς, πρόεδρος του Α.Σ. Λεωνιδίου συμπληρώνοντας ότι: «τα υβρίδια της τσακωνικής μελιτζάνας, που επηρεάζονται λιγότερο από τις καιρικές συνθήκες, παρουσιάζουν μεγαλύτερη ζήτηση». Αυτά τα σκαμπανεβάσματα της αγοράς οδήγησαν τους παραγωγούς του Λεωνιδίου στη βιομηχανία. «Αυτό που μας ενδιαφέρει είναι να φανούμε συνεπείς ώστε το προϊόν μας να περάσει στη μεταποίηση που θα απορροφά συγκεκριμένες ποσότητες με σταθερή τιμή» ανέφερε στο Fresher ο κ. Κουτσελάς.

ΜΠΟΛΙΚΗ ΠΑΤΑΤΑ ΑΧΑΪΑΣ, ΕΝΩ ΒΓΑΙΝΕΙ Η ΚΑΛΟΚΑΙΡΙΝΗ

ΣΤΑ 15 ΛΕΠΤΑ/ΚΙΛΟ διαμορφώνεται αυτό το διάστημα στην αγορά η τιμή της καλοκαιρινής πατάτας στο χωράφι, σύμφωνα με όσα ανέφερε στο Fresher ο παραγωγός από τη Θήβα, Γιάννης Χρόνης. Η πλούσια σε ποιότητα και ποσότητα, λόγω της στρεμματικής αύξησης και του ευνοϊκού καιρού, παραγωγή δεν έτυχε της καλύτερης υποδοχής από το καταναλωτικό κοινό.

Η μείωση της εγχώριας κατανάλωσης λόγω της οικονομικής κρίσης, δεν αναπληρώθηκε από την τουριστική κίνηση, καθώς φέτος όλα τα νησιά - Πάρος, Νάξος, Τήνος κλπ - έχουν βάλει τις δικές τους πατάτες. Όπως είναι λοιπόν αναμενόμενο πρώτα θα απορροφηθούν αυτές οι ποσότητες της ντόπιας πατάτας.

Επιβαρυντικά έχει λειτουργήσει επίσης η



Η καλή τιμή της πατάτας για 2 χρονιές οδήγησε σε αύξηση στρεμμάτων. Ωστόσο, η αγορά δεν μπορεί να απορροφήσει την πλεονάζουσα παραγωγή.

υποχώρηση των εξαγωγών, που βοηθούσαν την αγορά τα προηγούμενα χρόνια, τραβώντας τις πρώιμες πατάτες της Αχαΐας. Τώρα οι παραγωγοί βρίσκουν μπροστά τους αυτές τις ποσότητες με τις αλυσίδες λιανικής πώλησης να πιέζουν για χαμηλότερες τιμές αφού ο Αχαΐας της δίνει με 8 λεπτά/κιλό.

Ο κ. Χρόνης προσθέτει στους παράγοντες που έριξαν τις φετινές τιμές την πτώση της τιμής της κυπριακής πατάτας. «Αν ο καταναλωτής προτιμούσε την κυπριακή πατάτα όταν η διαφορά ήταν μεγάλη, πόσο μάλλον τώρα που κυμαίνεται στα 0,20 ευρώ» αναφέρει ο ίδιος. Αξίζει, τέλος, να σημειωθεί ότι Έλληνες παραγωγοί διαμαρτύρονται για την αθρόα εισαγωγή κυπριακής πατάτας χωρίς τους απαραίτητους ελέγχους.

ΚΑΛΕΣ ΑΠΟΔΟΣΕΙΣ, ΜΕΓΑΛΑ ΜΕΓΕΘΗ ΣΤΗΝ ΑΓΟΡΑ ΓΙΑ ΤΟ ΞΕΡΟ ΣΚΟΡΔΟ

ΜΕ ΑΥΞΗΜΕΝΕΣ κατά 40% σε σχέση με πέρσι στρεμματικές αποδόσεις, καλή ποιότητα και μεγάλα μεγέθη μήκας φέτος στην αγορά το ξερό σκόρδο. Όμως, όπως φαίνεται οι υψηλές τιμές της περσινής περιόδου δεν θα διατηρηθούν και τη φετινή σεζόν, καθώς είχαν προκληθεί από την έλλειψη που προκάλεσαν στην αγορά οι ζημιές των βροχοπτώσεων.

Έτσι, οι παραγωγοί αναμένεται «να βγάλουν αυτή τη χρονιά κέρδος από την ποσότητα» σύμφωνα με όσα ανέφερε στο περιοδικό Fresher ο διακινητής από τη Νέα Βύσσα Έβρου, Κωνσταντίνος Μυρτσίδης. Από την άλλη πλευρά, αρκετά πιο αισιόδοξες είναι οι προβλέψεις των μελών του Αγροτικού Συνεταιρισμού Παραγωγής Επεξεργασίας και Εμπορίας Σκόρδου Νέας Βύσσας, που υπολο-



Γύρω από το 1 ευρώ το κιλό υπολογίζουν οι παραγωγοί στη Νέα Βύσσα ότι θα φτάσει η καθαρή τιμή για το ξερό σκόρδο κατά τη φετινή σεζόν.

γίζουν μία τιμή που μπορεί να αφήσει έως κι 1 ευρώ το κιλό καθαρή απόδοση στην τσέπη του παραγωγού. Οι συνεταιριστές της Νέας Βύσσας στηρίζουν τις προβλέψεις τους στη θερμή υποδοχή του νωπού σκόρδου για το οποίο η μέση τιμή διαμορφώθηκε στα 2,70 ευρώ το κιλό. Η τιμή αυτή όμως αφορά μια μικρή ποσότητα περίπου 70 τόνων, η οποία συγκομίστηκε τον περασμένο Μάιο.

Παρόλα αυτά, η σταθερή πορεία του σκόρδου τα τελευταία χρόνια δείχνει να έχει κερδίσει ήδη τους καλλιεργητές. «Η χρονιά φέτος θεωρητικά θα κινηθεί ομαλά. Άλλωστε τα σκόρδα δείχνουν τα τελευταία χρόνια μία συνέπεια στις απολαβές γεγονός που έχει οδηγήσει σε στρεμματική αύξηση, χωρίς προβλήματα υπερπροσφοράς μέχρι στιγμής», καταλήγει ο κ. Μυρτσίδης.

ΧΡΥΣΗ ΧΡΟΝΙΑ ΣΤΟ ΚΑΡΠΟΥΖΙ ΠΟΥ ΚΑΛΥΨΕ 24 ΧΩΡΕΣ

ΓΙΑ ΧΡΥΣΗ ΧΡΟΝΙΑ κάνουν λόγο φέτος οι παραγωγοί καρπουζιού από την Πελοπόννησο, που κατάφεραν με «όπλο» την πρωιμότητα και τα υψηλά Brix να φτάσουν σε 24 χώρες της Ευρώπης. Την αυξημένη ζήτηση από τις διεθνείς αγορές, λόγω των ζημιών που υπέστησαν οι ανταγωνίστριες χώρες από τα χιόνια του περασμένου Απριλίου, κατάφερε να καλύψει το ελληνικό προϊόν, που κατάφερε να κερδίσει ακόμα μεγαλύτερα μερίδια στις μεγάλες αλυσίδες σούπερ μάρκετ του εξωτερικού. Το ελληνικό καρπούζι από την Τριφυλία και την Ηλεία προωθήθηκε από την Ιταλία ως τις Σκανδιναβικές χώρες και από την Αγγλία ως την Ουκρανία. Η ζήτηση, μάλιστα, ήταν σταθερή καθ' όλη τη διάρκεια της εξαγωγικής περιόδου, ενώ σημαντικό χαρακτηρίζεται το πλάσarisμα του



Φέτος μήκυν στην Τριφυλία πάνω από 6.000 στρ. και η σοδειά έφτασε τους 40.000 τόνους, σύμφωνα με τον Α. Παρασκευόπουλο από τη ΔΑΟΚ της περιοχής.

ελληνικού προϊόντος στις Βαλκανικές χώρες και ειδικότερα τη Ρουμανία, Βουλγαρία (κερδίζουμε έδαφος), τη Βοσνία, την Αλβανία και τη Σερβία (με αυξημένες ποσότητες), αλλά και την Κροατία και τη Σλοβενία.

Με τους καλύτερους οιωνούς ξεκίνησε η σεζόν και στην Ηλεία, με τις τιμές που κυμάνθηκαν στα 25 με 35 λεπτά το κιλό, να χαρακτηρίζονται ως πολύ ικανοποιητικές από τους παραγωγούς. Ωστόσο, κατά το σύνθημα αυτές τις μέρες που πέφτει όλη η παραγωγή μαζί στην αγορά, οι τιμές συμπιέζονται στα 15 λεπτά το κιλό. «Βγήκαν τα καρπούζια από την Ιταλία, πίεσαν την αγορά και πανικόβαλλαν τους καλλιεργητές», λέει ο παραγωγός από την Ηλεία, Π. Κόλλιας. Βέβαια, τελικά και πάλι τη διέξοδο έδωσαν οι εξαγωγές. **Ε. ΔΟΥΣΚΑ**

ΠΡΟΣ ΜΙΑ ΚΑΛΥΤΕΡΗ ΧΡΟΝΙΑ ΟΔΕΥΕΙ ΦΕΤΟΣ ΤΟ ΣΥΚΟ

ΤΙΣ ΒΑΣΕΙΣ για μια καλύτερη χρονιά έχει φέτος το σύκο καθώς όπως φαίνεται θα υπάρξει παραγωγή αν το επιτρέψουν και οι καιρικές συνθήκες για να καλυφθεί η αυξημένη ζήτηση από το εξωτερικό. Το σύκο είναι κατά 95% ένα εξαγωγίμο προϊόν και φτάνει σε ΗΠΑ, Αυστραλία, Καναδά, Ευρώπη, Αραβικές χώρες ακόμη και τη Νότια Αφρική, όπως αναφέρει στο Fresher ο Παναγιώτης Παπαγεωργίου, πρόεδρος της ΣΥΚΙΚΗΣ. Την ώρα που γράφονταν, αυτές οι γραμμές μόλις είχε τελειώσει η γονιμοποίηση των δέντρων και φαίνεται ότι κατά τόπους είχαν δημιουργηθεί κάποιες ζημιές από τον καύσωνα, ό-



Πέρσι η ΣΥΚΙΚΗ είχε δώσει στους παραγωγούς-μέλη της 1,72 ευρώ το κιλό για Α' ποιότητα και 0,92 ευρώ το κιλό για την Δ' ποιότητα.

μως όπως αναφέρουν στο Fresher παραγωγοί από τη Μεσσηνία. Ωστόσο, τόσο ο όγκος της παραγωγής όσο και η ποιότητα θα φανούν από Αύγουστο-Σεπτέμβριο και θα εξαρτηθεί από τις καιρικές συνθήκες. Σχετικά με την ανάγκη αναδιάρθρωσης των δέντρων καθώς γερνάνε και πέφτουν οι αποδόσεις η ΣΥΚΙΚΗ, όπως σημειώνει ο Π. Παπαγεωργίου, «τα τελευταία 5 έτη έχει μοιράσει 40-50.000 δενδρύλλια, όμως χρειάζονται επιδοτήσεις και από το κράτος για να στηρίξουν την καλλιέργεια».

Τέλος, μια πρώτη εκτίμηση της παραγωγής για Μεσσηνία-Λακωνία κάνει ο Γιώργος Γκούμας από την Agrexpo: «Πέρσι η παραγωγή δεν ξεπέρασε τους 1.600 τόνους (-40% από το 2015) λόγω βροχοπτώσεων του Σεπτεμβρίου, όμως φέτος αν ο καιρός είναι καλός θα φτάσουμε τους 2.500-3.000 τόνους». **Φ. ΓΙΑΝΝΑΚΟΠΟΥΛΟΥ**

Ο ΚΑΠΝΟΣ ΕΓΙΝΕ ΜΕΛΙΤΖΑΝΑ ΚΑΙ ΠΙΠΕΡΙΑ ΓΙΑΤΙ ΤΟ ΖΗΤΗΣΕ Η ΑΓΟΡΑ

«ΔΕΝ ΞΥΠΝΗΣΑΜΕ ΕΝΑ ΠΡΩΙ ΚΑΙ ΕΙΠΑΜΕ ΝΑ ΦΥΤΕΨΟΥΜΕ ΠΙΠΕΡΙΕΣ ΚΑΙ ΜΕΛΙΤΖΑΝΕΣ. ΕΙΧΑΜΕ ΔΕΙ ΟΤΙ ΑΠΟ ΙΟΥΝΙΟ ΜΕΧΡΙ ΟΚΤΩΒΡΙΟ ΔΕΝ ΥΠΑΡΧΕΙ ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΑΥΤΩΝ ΤΩΝ ΠΡΟΪΟΝΤΩΝ ΣΤΗΝ ΚΡΗΤΗ ΚΑΙ ΠΑΜΕ ΝΑ ΤΟ ΚΑΛΥΨΟΥΜΕ» ΑΝΑΦΕΡΕΙ ΜΕΤΑΞΥ ΑΛΛΩΝ Ο ΠΑΡΑΓΩΓΟΣ ΚΑΙ ΓΕΩΠΟΝΟΣ ΓΙΑΝΝΗΣ ΣΤΑΥΡΟΥ, Ο ΟΠΟΙΟΣ ΑΚΟΥΓΟΝΤΑΣ ΠΑΝΤΑ ΤΟΝ ΗΧΟ ΤΗΣ ΑΓΟΡΑΣ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΠΟΙΕΙΤΑΙ ΣΤΟ ΚΡΕΜΜΥΔΙ ΚΑΙ ΤΗΝ ΠΑΤΑΤΑ

ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗ ΣΤΗ ΜΑΡΙΝΑ ΣΚΟΠΕΛΙΤΟΥ

Πριν από 6 χρόνια ο γεωπόνος Γιάννης Σταύρου ξεκίνησε πιλοτικά την καλλιέργεια κρεμμυδιού στη Φθιώτιδα. Εκείνη την περίοδο δήλωνε στην Agrenda ότι υπάρχουν ενθαρρυντικά μηνύματα για την καλλιέργεια. Σήμερα το κρεμμύδι έχει καταστεί το βασικό προϊόν των παραγωγών που συσπειρώνονται γύρω από την εταιρεία Αγροανάπτυξη που διευθύνει ο ίδιος. Το νέο του εγχείρημα είναι η καλλιέργεια μελιτζάνας και πιπεριάς σε μία περιοχή που μέχρι πρότινος ήταν καπνοπαραγωγική. Σύμφωνα με τον ίδιο αυτή η επιλογή ανταποκρίνεται στις ανάγκες της αγοράς.

Πώς ξεκίνησε το νέο σας εγχείρημα με την καλλιέργεια μελιτζάνας και πιπεριάς;

Έχουμε αναγνωρίσει ότι τους καλοκαιρινούς μήνες, από Ιούνιο μέχρι Οκτώβρη, δεν υπάρχει παραγωγή αυτών των προϊόντων στην Κρήτη, την κύρια περιοχή παραγωγής. Αυτό το κενό θα καλύψουμε. Το α-

ποτέλεσμα είναι πάρα πολύ καλό σε σχέση με ό,τι κυκλοφορεί στη λιανική και οι προσπάθειές μας επικεντρώνονται στην διείσδυση στις αλυσίδες λιανικής. Φυσικά, το κρεμμύδι παραμένει το βασικό μας προϊόν με παραγωγή όλο τον χρόνο. Πατάτα χειμωιάτικη έχουμε Νοέμβρη με Φλεβάρη και καλοκαιρινή το δίμηνο Ιουλίου-Αυγούστου. Βέβαια αυτό αλλάζει τώρα με την επένδυση του ψυγείου, δυναμικότητας περίπου 1.000 τόνων.

Είναι γεγονός ότι υστερούμε στο κομμάτι των αποθηκευτικών χώρων και των ψυγείων.

Το πρόβλημα με τους αποθηκευτικούς χώρους πρέπει να λυθεί άμεσα, αν και σε περιόδους κρίσης αυτό είναι δύσκολο. Η εταιρεία μας είχε καταθέσει το επενδυτικό σχέδιο για το ψυγείο από το 2012 και τελικά εγκρίθηκε στο τέλος του 2015. Τρία χρόνια περιμέναμε την έγκριση. Το προσπαθήσαμε πολύ. Όπως προσπαθούμε να χτίσουμε μόνιμες σχέσεις

με τα δίκτυα του εσωτερικού και του εξωτερικού.

Ποια η βαρύτητα των εξαγωγών;

Οι εξαγωγές είναι μονόδρομος. Ένα παράδειγμα που φέρνω πάντα είναι ότι το κρεμμύδι στα σουπερ μάρκετ της Γερμανίας πωλείται όλο τον χρόνο στα 2 ευρώ/κιλό. Το δικό μας προϊόν μπορεί να φτάσει στη Γερμανία με 45 λεπτά/κιλό. Δεν φτάνουν τα 45 λεπτά για να πουληθεί στα 2 ευρώ; Το θέμα είναι ότι υπάρχει απροθυμία. Ο παραγωγός λέει: «Δεν θέλω, γιατί τον Γενάρη θα πουλάω με 46 λεπτά και τον Φεβρουάριο με 56 λεπτά». Πέρσι όμως πουλάγαμε με 26. Δεν υπάρχει στόχευση, γι' αυτό άλλωστε δεν υπάρχει εκπροσώπηση στις διεθνείς εκθέσεις.

Σε ποια βάση λειτουργεί η συνεργασία σας με την TastyFoods και την Τσακίρης ΑΕΒΕ;

Η συνεργασία μας μετρά 18 χρόνια και λειτουργεί συμβολαϊκά. Κάνουμε συμβόλαια με τις εταιρεί-

A man with short, graying hair, wearing a dark blue polo shirt with a small crocodile logo on the chest and dark blue jeans, stands in a field of green plants. He is holding a bunch of green bell peppers in his left hand. The background is a blurred landscape with green fields and a blue sky with some clouds.

Who is who

Γεννημένος το 1964 στην Αθήνα, παντρεμένος με τρία παιδιά, ο Γιάννης Σταύρου αποφοίτησε από την Ανωτάτη Γεωπονική Σχολή Αθήνας το 1987, όπου και έμεινε μέχρι το 1991. Το 1992 επέστρεψε στην Ελάτεια, τον τόπο καταγωγής του και άνοιξε κατάστημα γεωργικών εφοδίων. Το 2002 έκανε μεταπτυχιακό στο μάρκετινγκ στο Οικονομικό Πανεπιστήμιο Αθηνών και την ίδια χρονιά έγινε συνétairos με τον αγρότη Α. Ζανιά και ίδρυσαν την εταιρεία «Αγροανάπτυξη». Είναι μέλος του διοικητικού συμβουλίου της ΠΟΣΕΓ.



“

**Η ΣΥΜΒΟΛΑΙΑΚΗ
ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΕΙΝΑΙ
ΜΙΑ ΣΙΓΟΥΡΗ
ΔΟΥΛΕΙΑ ΜΕ
ΣΤΑΘΕΡΗ
ΤΙΜΗ ΓΙΑ ΤΟΝ
ΠΑΡΑΓΩΓΟ ΧΩΡΙΣ
ΚΑΘΥΣΤΕΡΗΣΕΙΣ
ΣΤΙΣ ΠΛΗΡΩΜΕΣ**

ες και κατόπιν, προχωράμε στην υπογραφή συμβολαίου με τους παραγωγούς, μία ομάδα 10-15 ατόμων, που παράγουν βάσει δικών μας προδιαγραφών. Η συνέπειά μας, μας έχει ανεβάσει στους 2-3 μεγαλύτερους προμηθευτές των συγκεκριμένων εταιρειών. Είναι σίγουρη δουλειά με σταθερή τιμή για τον παραγωγό χωρίς καθυστερήσεις στις πληρωμές. Μάλιστα το έχουμε εντάξει και στο πρόγραμμα της Τράπεζας Πειραιώς.

Ποια εικόνα έχετε για τη φετινή παραγωγή και αγορά της πατάτας και του κρεμμυδιού;

Στην πατάτα οι αποδόσεις είναι καλές, ωστόσο οι ενδείξεις για τις τιμές δεν είναι ενθαρρυντικές. Η μείωση της κατανάλωσης δεν αναπληρώνεται από την τουριστική κίνηση, καθώς φέτος όλα τα νησιά έχουν βάλει τις δικές τους πατάτες. Από την άλλη, υποχώρησαν οι εξαγωγές που τα προηγούμενα χρόνια τραβούσαν τις πρώιμες πατάτες της Αχαΐας. Τώρα τα σούπερ μάρκετ θέλουν να πάρουν τις δικές μας πατάτες με 12 λεπτά / κιλό γιατί η Αχαΐα

τις δίνει με 8. Όσον αφορά το κρεμμύδι, πολύ φοβάμαι ότι δεν θα είναι καλή χρονιά για το καλοκαιρινό. Στην περιοχή μας είναι λίγο καλύτερα τα πράγματα, όμως στη θήβα η πίεση των τιμών απομάκρυνε τους παραγωγούς από την καλλιέργεια. Δεν ξέρουμε ποια θα είναι η τιμή όταν η αγορά θα κατακλυστεί από τα καλοκαιρινά. Επιπλέον, το κρεμμύδι αντιμετωπίζει τα τελευταία 3-4 χρόνια μία ασθένεια που το κάνει να σαπίζει εσωτερικά. Δεν έχει εξακριβωθεί ακόμη πού οφείλεται. Πιστεύω όμως ότι η κύρια αιτία κρύβεται στο πολλαπλασιαστικό υλικό. Το 90% του σπόρου είναι απιστοποιήτος. Βάζει ο παραγωγός λίγο πιστοποιημένο και από αυτόν βγάζει το δικό του. Εμείς καταργήσαμε το απιστοποιήτο.

Πώς πιστεύετε ότι μπορεί να προστατεύσει τη βιωσιμότητά του ο Έλληνας αγρότης;

Πρώτον, θα πρέπει να μάθει τι σημαίνει συνεργατισμός και να αποφασίσει να συνενωθεί. Δεύτερον, θα πρέπει να παράγει αυτό που ζητά η αγορά και να μην κρύβεται πίσω από τις επιδοτήσεις. Μάλι-



«Η έκταση των εγκαταστάσεων μας φτάνει τα 8 στρέμματα, εκ των οποίων τα 2.000 τ.μ. είναι στεγασμένες αποθήκες και βιομηχανικοί χώροι. Εκεί στεγάζεται το συσκευαστήριο της πατάτας και του κρεμμυδιού», αναφέρει ο Γιάννης Σταύρου.

στα, αυτό συνεπάγεται ότι για να παράγω θα πρέπει να κάνω επενδύσεις. Τρίτον η πολιτεία θα πρέπει να αλλάξει την οπτική της όσον αφορά την έννοια του «αγρότη» αλλά και την προσέγγισή της στο κύκλωμα της αγοράς. Για ποιο λόγο παίρνουν ακόμη μεγάλα ποσά επιδοτήσεων υπέργηροι αγρότες; Τα χρήματα πρέπει να πηγαίνουν σε παραγωγικές κατευθύνσεις από ανθρώπους που θέλουν και μπορούν. Επίσης, δεν μπορεί να διατυμπανίζεται η πληρωμή των τιμολογίων στους αγρότες σε 45 ημέρες. Δεν υπάρχουν οι 45 ημέρες. Οι 60, 65 ή 70 ημέρες είναι το καλύτερο σενάριο.

Πως βλέπετε να διαμορφώνονται οι προτιμήσεις της αγοράς;

Το μεγαλύτερο κομμάτι της αγοράς κοιτά μόνο την τιμή. Αλλά υπάρχει και ένα άλλο μεγάλο κομμάτι που ενδιαφέρεται για την ποιότητα και την πιστοποίηση. Γι' αυτό και εμείς προχωράμε με βασική στόχευση το branding που θα κάνει τα προϊόντα μας να ξεχωρίσουν από ένα οποιοδήποτε χύμα προϊόν.



Οι νέες τεχνολογίες έχουν φτάσει στα χωράφια σας και πως σας βοηθούν;

Έχουμε εγκαταστήσει μετεωρολογικό σταθμό και έχουμε τοποθετήσει σε κάποια χωράφια, σε συνεργασία με την Tastyfoods, συστήματα υπολογισμού εδαφικής υγρασίας. Αυτά βοηθούν αλλά χρειάζεται υποστήριξη και δεν μπορούν να γίνουν από έναν μεμονωμένο αγρότη, γι' αυτό ακριβώς πρέπει να μάθουμε τον συνεργατισμό, όπως ανέφερα ήδη.

Ποια τα επόμενα σχέδιά σας πέρα από αυτά που αναφέρατε μέχρι στιγμής;

Σχεδιάζουμε να βγάλουμε φρέσκα κομμένη πατάτα και φρέσκο κομμένο κρεμμύδι. Μία πολύ μεγάλη αγορά. Υπάρχει επίσης μία τεράστια αγορά κατεψυγμένου κρεμμυδιού στην Αγγλία, την οποία έχουμε διαγνώσει αλλά θέλει δουλειά. Με τις πιερίδες μπορούμε να προχωρήσουμε στη συσκευασία. Μάλιστα μέσα στα ψυγεία μας θα μπορούμε να κάνουν πρόψυξη και να πηγαίνει το προϊόν στον καταναλωτή κρύο, όχι παγωμένο, και να αντέχει.

ΑΝΑΖΗΤΑΜΕ ΚΑΙΝΟΤΟΜΙΑ ΣΤΗ ΛΙΠΑΝΣΗ

Στροφή στα οργανοχημικά λιπάσματα έχει πραγματοποιήσει η εταιρεία Αγροανάπτυξη σε συνεργασία με την Φυτοθρεπτική ΑΒΕΕ.

«Τελευταία κάνουμε μία δουλειά με οργανοχημικά λιπάσματα, καθώς αμφότεροι έχουμε δει ότι δεν φτάνει το χημικό για να καλύψει τις ανάγκες της καλλιέργειας» αναφέρει στο Fresher ο γεωπόνος και συνιδρυτής της Αγροανάπτυξης, Γιάννης Σταύρου.

Αναφερόμενος στην συνεργασία με τη Φυτοθρεπτική, ο κ. Σταύρου αναφέρει: «Αποτελεί σταθερό μας συνεργάτη εδώ και πάρα πολλά χρόνια. Είναι μία ελληνική εταιρεία που εμπιστευόμαστε για την ποιότητα των προϊόντων της, και την προσπάθεια να εισάγει καινοτόμα προϊόντα στη αγορά. Είμαστε πολύ ευχαριστημένοι από το προϊόν που μας παραδίδουν και από την ανταπόκρισή τους στις παραγγελίες και τα προβλήματα που μπορεί να έχει η περιοχή. Για τον λόγο αυτό επεκτείνουμε τη συνεργασία μας». Ενδεικτικά, το νέο εγχείρημα της Αγροανάπτυξης, η καλλιέργεια της πιπεριάς στηρίχθηκε στα προϊόντα που παρέχει η Φυτοθρεπτική. Πιο συγκεκριμένα, για τη βασική λίπανση χρησιμοποιήθηκαν οργανοχημικά λιπάσματα της σειράς Humozal. Για τη λίπανση μέσω του συστήματος άρδευσης (υδρολίπανση) χρησιμοποιήθηκαν τα υδατοδιαλυτά λιπάσματα της σειράς Phyto Sprint (τύποι 12-48-8 & 19-19-19) και της σειράς Phyto Acidas (14-6-28+10CaO). Ενώ για τις εφαρμογές ειδικών προϊόντων θρέψης καταλληλότερη θεωρήθηκε η σειρά OMNIA (Mega KelP, Pura Kelp, K-Humate 26).

ΜΑΤΙΕΣ ΣΤΟΝ ΚΟΣΜΟ ΤΩΝ ΣΟΥΠΕΡ ΜΑΡΚΕΤ



Lidl και Aldi επεκτείνονται στις ΗΠΑ

Δύο ανταγωνιστικές αλυσίδες σούπερ μάρκετ μετά την ευρωπαϊκή αγορά ετοιμάζονται να κατακτήσουν και την αμερικανική. Ο λόγος για την Aldi και την Lidl. Η Aldi, γνωστή για τις χαμηλές τιμές της στα ομώνυμα προϊόντα, σχεδιάζει να ξεδέψει 3,4 δισ. δολάρια μέσα στα επόμενα 5 χρόνια προκειμένου να ανοίξει 900 σούπερ μάρκετ στις ΗΠΑ, ανακοίνωσε η εταιρία σύμφωνα με το Bloomberg. Η μεγάλη αυτή επένδυση έρχεται αφότου ο ευρωπαϊκός αντίπαλος Lidl ετοιμάζεται να ανοίξει τα πρώτα του αμερικανικά καταστήματα μέσα στον Ιούλιο, με σκοπό να φτάσει μέχρι και τα 100 ως το καλοκαίρι του 2018.

Η Amazon εξαγόρασε την αλυσίδα Whole Foods

Συνεχίζει ακάθεκτη την επέκτασή της στον κλάδο του λιανεμπορίου και της διακίνησης φρέσκων φρούτων και λαχανικών η Amazon και το νέο της βήμα είναι η εξαγορά έναντι 13,7 δισ. δολαρίων της αλυσίδας σούπερ μάρκετ, Whole Foods Market. Πιο αναλυτικά, η προσφορά της Amazon για 42 δολάρια ανά μετοχή αντιπροσωπεύει το 27% της τιμής κλεισίματος της μετοχής της Whole Foods την Πέμπτη 15 Ιουνίου 2017. Η Whole Foods θα συνεχίσει να λειτουργεί τα καταστήματά της με το λογότυπό της και με τους έμπιστους προμηθευτές και συνεργάτες από όλον τον κόσμο. Ο Τζον Μακί θα παραμείνει Διευθύνων Σύμβουλος της εταιρείας και τα κεντρικά γραφεία θα παραμείνουν στο Όστιν του Τέξας. Τα μέρη αναμένουν ότι θα κλείσουν τη συναλλαγή κατά το β' εξάμηνο του 2017.

ΗΠΑ

ΙΤΑΛΙΑ

Η αλυσίδα CRM-Αριάδνη στα σούπερ μάρκετ Κρητικός

Τα «Super Market Κρητικός» ενισχύουν περαιτέρω την παρουσία τους στην Κρήτη, μέσω της ολοκλήρωσης απόκτησης πλειοψηφικού πακέτου μετοχών στην Εταιρεία «CRM - Αριάδνη». Το δίκτυο της αλυσίδας «CRM - Αριάδνη» αριθμεί 92 συνδεδεμένα μέλη, μέσω συμβάσεων δικαιόχρησης (franchise), τα οποία φέρουν τα διακριτικά της σήματα. Η παραπάνω εξαγορά έρχεται να προστεθεί στην πρόσφατη απόκτηση συμμετοχής στη βορειοελλαδίτικη αλυσίδα «Υπερ Γρηγοριάδνη» η οποία δραστηριοποιείται στους Νομούς Καστοριάς, Κοζάνης, Φλώρινας και Γρεβενών, μέσω 40 σημείων λιανικής πώλησης. Ο Όμιλος «Κρητικός» μετά και την ολοκλήρωση της τελευταίας εξαγοράς στην Κρήτη, θα έχει παρουσία σε 18 νομούς της χώρας, με δίκτυο 250 καταστημάτων.





amazon



Ντεμπούτο της «Κρητικός» στη συμβολαιακή τραπεζική λιανικού εμπορίου της Πειραιώς

Σε επέκταση της συμβολαιακής τραπεζικής και στον κλάδο του Λιανικού Εμπορίου προχωρά η Πειραιώς με την αλυσίδα σούπερ μάρκετ ΑΝΕΔΗΚ-ΚΡΗΤΙΚΟΣ ΑΕ. Ειδικότερα, η Τράπεζα Πειραιώς, υποστηρίζει χρηματοδοτικά τις επιχειρήσεις λιανικού εμπορίου ώστε να αγοράζουν με τους καλύτερους όρους από τους προμηθευτές τους, οι οποίοι είναι εταιρείες ενταγμένες στο Πρόγραμμα Συμβολαιακής Γεωργίας και Κτηνοτροφίας. Ταυτόχρονα συντονίζει μέσω μίας ειδικά σχεδιασμένης ηλεκτρονικής πλατφόρμας πληρωμών τη μεταξύ τους συνεργασία, με σκοπό την αναβάθμιση της ποιότητας και ασφάλειας στις εμπορικές συναλλαγές και τη διασφάλιση της ρευστότητας μέσα από απλή και ταχεία διαδικασία. Απώτερος στόχος της Τράπεζας Πειραιώς είναι η δημιουργία ενός νέου μοντέλου σύνδεσης του λιανεμπορίου και των προμηθευτών, που θα συμβάλει στη δημιουργία σταθερών σχέσεων συνεργασίας, στη δημιουργία συνεργειών, στην ορθολογική διαμόρφωση τιμών και στη δημιουργία και προώθηση ανταγωνιστικών ελληνικών αγροτικών προϊόντων υψηλών ποιοτικών προδιαγραφών. Με την υλοποίηση του Προγράμματος της Συμβολαιακής Τραπεζικής Λιανικού Εμπορίου, η Τράπεζα Πειραιώς δημιουργεί ένα νέο καινοτόμο μοντέλο συνεργασίας μεταξύ επιχειρήσεων λιανεμπορίου και των προμηθευτών τους σε τρόφιμα.



Απώλειες 70 εκ. ευρώ για προμηθευτές της «Μαρινόπουλος»

Σε 70 εκατ. ευρώ υπολογίζονται οι απώλειες των βιομηχανιών τροφίμων από το γεγονός ότι απέδωσαν στο κράτος ΦΠΑ για το 100% της αξίας προϊόντων που πούλησαν στη «Μαρινόπουλος», πριν αυτή πτωχεύσει, αλλά εισέπραξαν από τη νέα εταιρεία μόνο το 50% αυτής, καθώς η συμφωνία εξυγίανσης προέβλεπε «κούρεμα» κατά 50% των απαιτήσεών τους. Επιπλέον, αξίζει να σημειωθεί ότι στις αλυσίδες AB Βασιλόπουλος και LIDL φέρεται να κατευθύνθηκε ο κύριος όγκος των καταναλωτών της Μαρινόπουλος, μεγάλη μερίδα των οποίων, ωστόσο, εμφανίζεται πρόθυμη να «επιστρέψει» στα καταστήματα που επαναλειτουργούν πλέον υπό το σήμα των Ελληνικών Υπεραγορών Σκλαβενίτης. Αυτό προκύπτει από έρευνα που παρουσιάστηκε στο Συνέδριο της IRI με θέμα «Η αλλαγή στις αγοραστικές συνήθειες μέσα στο νέο περιβάλλον των Super Markets». Συγκεκριμένα, το 42% των ερωτηθέντων που δήλωσαν πρώην πελάτης της Μαρινόπουλος κατευθύνθηκε στην AB Βασιλόπουλος και το 24% στην LIDL.



Προς πώληση η ιταλική εκπωτική αλυσίδα Dico TuoDi

Η ιταλική εκπωτική αλυσίδα σούπερ μάρκετ Dico TuoDi τίθεται προς πώληση, με πολλά μέρη να έχουν ήδη δηλώσει ότι ενδιαφέρονται για την απόκτηση της επιχείρησης. Η απόφαση αυτή προέκυψε καθώς η επιχείρηση σημείωσε απώλειες 40 εκατ. ευρώ το 2015 και γιατί απέτυχε να πουλήσει 80 καταστήματα σ' έναν διεθνή λιανοπωλητή, όπως αναφέρει η καθημερινή ιταλική εφημερίδα Il Sole 24 Ore. Σύμφωνα με διάφορα δημοσιεύματα, υπάρχουν ήδη ενδιαφερόμενα μέρη, αλλά τίποτα πιο συγκεκριμένο δεν είχε ανακοινωθεί ως την ώρα που γράφονταν αυτές οι γραμμές. (Πηγή: esmmagazine.com)



Σύστημα ελέγχου όλων των φρούτων και των λαχανικών που διακινεί ο Χαλκιαδάκης

ΣΤΗΝ ΚΡΗΤΗ Η ΝΤΟΜΑΤΑ ΕΧΕΙ ΠΙΑ ΟΝΟΜΑ ΚΑΙ ΕΠΩΝΥΜΟ

Πρώτη στην Ελλάδα, ήδη από το 2013, η εταιρεία των κρητικών σούπερ μάρκετ Χαλκιαδάκη εφαρμόζει το πρωτόκολλο ασφάλειας της MODUS Ltd, E-CERT, ένα εξειδικευμένο σύστημα ελέγχου όλης της διαδικασίας παραγωγής των φρούτων και των λαχανικών που διακινεί.

Αυτό σημαίνει ότι σε συνεργασία με όλους τους Κρητικούς παραγωγούς, κάθε φρούτο και λαχανικό που μπαίνει στα μανάβικα των σούπερ μάρκετ Χαλκιαδάκης, «παρακολουθείται» και ελέγχεται από εξειδικευμένους γεωπόνους σε όλα τα στάδια

της παραγωγής του. Από την καλλιέργεια και τη συγκομιδή του στον αγρό, μέχρι να φτάσει στο μανάβικο η «ιστορία» του είναι καταγεγραμμένη σε μια βάση δεδομένων, η οποία περιλαμβάνει 4.563 αγροτεμάχια σε ολόκληρη την Κρήτη και είναι προσεγγίσιμη από τον καταναλωτή. Με αυτόν τον τρόπο είναι διαθέσιμες πληροφορίες για το ποιος είναι ο παραγωγός, πότε φυτεύτηκε το χωράφι, ποια είναι η έκτασή του, ποιοι γεωπόνοι το παρακολουθούν, τι ποικιλία είναι, το είδος της καλλιέργειας, το νερό που χρησιμοποιεί κ.ο.κ.

Γνωρίζει προσωπικά τον παραγωγό

Αρκεί λοιπόν ο καταναλωτής κατά την επίσκεψή του σε ένα κατάστημα Χαλκιαδάκη να πληκτρολογήσει τον αριθμό LOT που θα βρει στην ταμπέλα του προϊόντος στην ιστοσελίδα της εταιρείας <http://www.xalkiadakis.gr/el/ecert> και γνωρίζει τον κάθε παραγωγό... «προσωπικά».

Αξίζει να σημειωθεί ότι το συγκεκριμένο πρόγραμμα e-cert της εταιρείας Χαλκιαδάκης, βραβεύτηκε το 2013 ως το κορυφαίο σύστημα διασφάλισης ασφάλειας τροφίμων στην Ελλάδα αλλά και το 2014 από το Εμπορικό και Βιομηχανικό Επιμελητήριο Αθηνών ως το πιο καινοτόμο πρόγραμμα σε όλη την Ελλάδα.



Το πρόγραμμα e-cert της Χαλκιαδάκης, βραβεύτηκε το 2013 ως το κορυφαίο σύστημα διασφάλισης ασφάλειας τροφίμων

“

**ΠΕΡΙΛΑΜΒΑΝΕΙ
4.563 ΧΩΡΑΦΙΑ
Η ΒΑΣΗ
ΔΕΔΟΜΕΝΩΝ**

Από την Ολυμπιάς ΑΕ

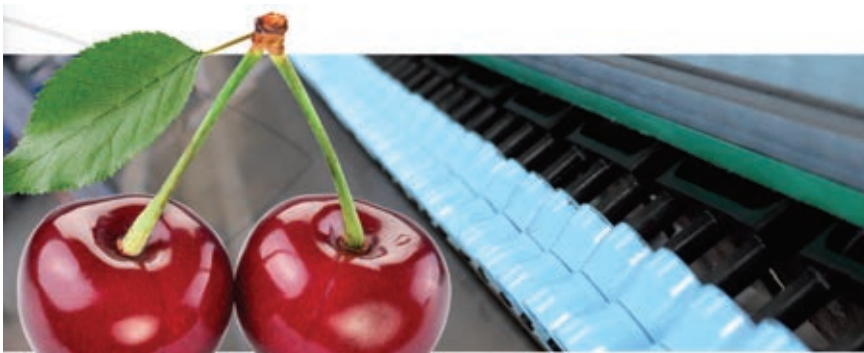
ΝΕΟΣ ΗΛΕΚΤΡΟΝΙΚΟΣ ΤΑΞΙΝΟΜΗΤΗΣ ΚΕΡΑΣΙΩΝ

Έπειτα από 38 χρόνια στην κατασκευή μηχανημάτων συσκευασίας, διαλογής φρούτων η εταιρεία Ολυμπιάς Α.Ε. παρουσιάζει το νέο ηλεκτρονικό ταξινομητή κερασιών. Ο λόγος για το Force Cherry, που έχει σχεδιαστεί για την ηλεκτρονική ταξινόμηση κερασιών, ντομάτας τύπου cherry και άλλων φρούτων παρόμοιου μεγέθους. Είναι ένα μηχανήμα που χάρη στον ειδικό σχεδιασμό και στο λογισμικό του παρέχει υψηλή ταχύτητα κίνησης των ράουλων χωρίς να πληγώνονται τα φρούτα.

Με κάμερα υψηλής ανάλυσης

Το σύστημα ανίχνευσης των φρούτων χρησιμοποιεί υψηλής ανάλυσης κάμερα τοποθετημένη πάνω στο μηχανήμα και η ταξινόμηση των φρούτων γίνεται σύμφωνα με το μέγεθος και το χρώμα τους. Αυτό παρέχει

στον χρήστη τη σιγουριά ότι το τελικό προϊόν πληροί όλες τις προδιαγραφές. Κατά τη διάρκεια ταξινόμησης, σύστημα συμπιεσμένου αέρα οδηγεί τα φρούτα στη σωστή έξοδο του μηχανήματος. Όλα τα εξαρτήματα που έρχονται σε επαφή με τα κεράσια είναι κατασκευασμένα από πιστοποιημένο ανοξείδωτο χάλυβα, κατάλληλο για την επεξεργασία τροφίμων. Η Ολυμπιάς Α.Ε. είναι ηγέτης στην αγορά παραγωγής μηχανημάτων διαλογής ταξινόμησης και συσκευασίας φρούτων και λαχανικών παράγοντας καινοτόμα μηχανήματα υψηλής τεχνολογίας, τα οποία σχεδιάζονται και εγκαθίστανται στον χώρο του ενδιαφερόμενου, σύμφωνα πάντα με τις ανάγκες του ενώ παρέχει έγκαιρη και αποτελεσματική τεχνική υποστήριξη για την σωστή λειτουργία του μηχανήματος.



ΤΑΞΙΝΟΜΗΣΗ ΣΥΜΦΩΝΑ ΜΕ ΤΟ ΜΕΓΕΘΟΣ ΚΑΙ ΤΟ ΧΡΩΜΑ



Η συσκευασία ως μέσο δικτύωσης

Με θέμα τις διαδικτυακές εφαρμογές και πώς αυτές συνδέονται με την εκτύπωση της συσκευασίας πραγματοποιήθηκε πρόσφατη εκδήλωση της Forlabels τoτα πλαίσια της φιλοσοφίας FacePack. Σύμφωνα με σχετική ανακοίνωση, στην εκδήλωση, ο Rafi Albo CEO της SEGMARKETING, κορυφαίας και πρωτοπόρου εταιρείας στο 1 to 1 Marketing, μίλησε για το πώς τα νέα τεχνολογικά δεδομένα αυξάνουν τη ζήτηση αλλά και την επιτυχία εκείνων που τολμούν να είναι διαφορετικοί και μοναδικοί και προσπάθησε να μυήσει τους καλεσμένους στο ON-LIFE MARKETING (Online + Real Life), δείχνοντας πώς πραγματική ζωή και τεχνολογία αναδιαμορφώνουν την αγορά.



Best e-newsletter για τη Lidl Hellas

Το βραβείο Bronze στην κατηγορία Best e-newsletter απέσπασε η Lidl Hellas στον ετήσιο θεσμό βράβευσης Digital Media Awards. Σύμφωνα μάλιστα με τη σχετική ανακοίνωση, το 2016 απεστάλησαν 18.000.000 newsletter emails, από τα οποία ανοίχτηκαν ήταν πάνω από 9 εκατομμύρια, ποσοστό 51,1%. Ένα υψηλό ποσοστό και μια διάκριση που επιβεβαιώνει τη σχέση της Lidl Hellas με τους καταναλωτές.

Προσθέτει 50 στρέμματα το φθινόπωρο η Wonderplant

Με τη φύτευση επιπλέον 50 στρεμμάτων ντομάτας, τα οποία έρχονται να προστεθούν στα ήδη 120 υπάρχοντα, αναμένεται να αναπτυχθεί το θερμοκήπιο υδροπονικής καλλιέργειας στην Πετρούσα Δράμας, σύμφωνα με τον Σπύρο Θεοδωρόπουλο, που συμμετέχει στο project μέσω της Wonderplant. Η καλλιέργεια γίνεται σύμφωνα με τις αρχές της ολοκληρωμένης διαχείρισης στη γεωργική παραγωγή.



Νέο προϊόν της Αλφειός Ρόδι στα ράφια της Προμηθευτικής

Με την παραγωγή και εμφιάλωση φυσικού χυμού ροδιού της Αλφειός Ρόδι Α.Ε., με την επiketά «PROMH», της Προμηθευτικής Α.Ε., συνεχίζεται και επεκτείνεται η συνεργασία των δύο εταιρειών που ξεκίνησε πέρυσι. Ο φυσικός χυμός ρόδι της Αλφειός Ρόδι, τόσο με το brand της εταιρίας, όσο και με την επiketά «PROMH», βρίσκεται ήδη στα ράφια των 55 καταστημάτων της αλυσίδας σούπερ μάρκετ Προμηθευτικής Α.Ε., στην Αττική, στο πλαίσιο της στρατηγικής συνεργασίας των δύο εταιρειών.

 Αλφειός - Ρόδι Α.Ε.



Με παράλληλη επέκταση σε αναδυόμενες αγορές

ΣΤΟ ΠΛΑΝΟ ΤΗΣ SYNGENTA ΒΙΟΛΟΓΙΚΗ ΓΕΩΡΓΙΑ ΚΑΙ ΕΞΑΓΟΡΕΣ ΣΤΟΥΣ ΣΠΟΡΟΥΣ

Το γεγονός ότι η Syngenta θα διατηρήσει τη λειτουργική ανεξαρτησία της και η υπάρχουσα διοίκηση θα συνεχίσει να τη διοικεί επιβεβαίωσε αμέσως μετά την εκλογή του στις 26 Ιουνίου ο νέος πρόεδρος του Διοικητικού Συμβουλίου της ChemChina, Ren Jianxin. «Μοιραζόμαστε τη στρατηγική της Syngenta και το μακροπρόθεσμο όραμά της και ανυπομονούμε να στηρίξουμε την ανάπτυξή της, καθώς και τα προσφερόμενα προϊόντα και υπηρεσίες της ανέφερε, μεταξύ άλλων, ο κ. Jianxin, ενώ στις 27 Ιουνίου ο ελβετικός όμιλος ανακοίνωσε με τη σειρά του τις νέες φιλόδοξες κινήσεις και τις προτεραιότητές του. Ειδικότερα, η εταιρεία σκοπεύει να διεκδικήσει μερίδια αγοράς από την ανάπτυξη του κλάδου των βιολογικών προϊόντων και να προχωρήσει σε συνεργασίες και στοχευμένες εξαγορές

με επίκεντρο τους σπόρους. Κινητήριοι μοχλοί, σύμφωνα με την ανακοίνωση, στην επόμενη φάση της ανάπτυξης θα είναι η περαιτέρω επέκταση σε αναδυόμενες αγορές, ειδικά στην Κίνα, η ολόένα και μεγαλύτερη προσφορά ψηφιακών εφαρμογών για τη γεωργία και οι επενδύσεις σε νέες τεχνολογίες για την αύξηση των αποδόσεων με ταυτόχρονη μείωση των εκπομπών αερίων του θερμοκηπίου και διατήρηση των υδάτινων πόρων. Όπως σχετικά επισήμανε ο Erik Fyrtwald, διευθύνων σύμβουλος της Syngenta: «Η φιλοδοξία μας είναι να είμαστε η πιο συνεργατική και αξιόπιστη ομάδα στον τομέα της γεωργίας, παρέχοντας κορυφαίες καινοτομίες στον τομέα των σπόρων σποράς και των φυτοπροστατευτικών για την ενίσχυση της ευημερίας των αγροτών, οπουδήποτε κι αν βρίσκονται. Με τη ChemChina έχουμε έναν σταθερό νέο ιδιοκτήτη που θα μας βοηθήσει να επιτύχουμε αυτή τη φιλοδοξία».



Η ΠΙΟ ΑΞΙΟΠΙΣΤΗ ΟΜΑΔΑ ΣΤΟΝ ΤΟΜΕΑ ΤΗΣ ΓΕΩΡΓΙΑΣ

genta

Ο νεοκλεγείς πρόεδρος του ΔΣ της ChemChina, Ren Jianxin, επιβεβαίωσε ότι η Syngenta θα διατηρήσει τη λειτουργική ανεξαρτησία της.

Η συμφωνία αφορά τους παραγωγούς του συνεταιρισμού Ορμής Βιτσίου, μέλος του ΑΣΕΠΟΠ Βελβεντού.



ΑΣΕΠΟΠ ΒΕΛΒΕΝΤΟΥ
αγροτικός συνεταιρισμός
 υπέδαρσης & πώλησης αγροκτημενίων προϊόντων
 Βελβεντού Κοζάνης



ΣΥΜΠΡΑΞΗ DEL MONTE PACIFIC ΚΑΙ FRESH DEL MONTE

Με μια νέα φιλοσοφία λιανικής πώλησης τροφίμων και ποτών

Στη συνεργασία με σκοπό την επέκταση της προσφοράς κατεψυγμένων φρούτων σε όλα τα κανάλια διανομής καθώς και στη δημιουργία μιας νέας φιλοσοφίας λιανικής πώλησης τροφίμων και ποτών με βάση το επιτυχημένο μοντέλο που έχει εφαρμοστεί στη Μέση Ανατολή θα προχωρήσουν η αμερικανική Fresh Del Monte που έχει την έδρα της στη Φλόριντα και η Del Monte Pacific από την Ασία, η οποία είναι εγγεγραμμένη στα χρηματιστήρια της Σιγκαπούρης και των Φιλιππίνων.

Πρώτος στόχος η αγορά των ΗΠΑ

Η κοινοπραξία στην αρχή θα εστιάσει στην αγορά των ΗΠΑ με την πιθανότητα επέκτασης σε περιοχές όπου οι δύο εταιρείες

αλληλοσυμπληρώνονται.

Σημειώνεται ότι οι δύο εταιρείες είχαν αντιμετωπίσει προβλήματα με άδειες δικαιωμάτων και διανομής προϊόντων σε διάφορες περιοχές του κόσμου. «Έχουμε λύσει τις διαφορές μας και έχουμε σταματήσει την οικονομική αβεβαιότητα που μπορεί να προκύψει από παρατεταμένες διαφορές», ανέφερε ο πρόεδρος της Del Monte Pacific C. Garud και συμπλήρωσε: «Ανυπομονούμε να συνδυάσουμε τους πόρους της Del Monte Pacific και της Fresh Del Monte Produce για να αναπτύξουμε και νέες επιχειρηματικές ευκαιρίες». Τέλος, σημειώνεται ότι οι εταιρείες θα συνεργαστούν για καινοτόμα προϊόντα όπως μια σειρά παγωμένων χυμών, νέες ποικιλίες για έτοιμα παγωμένα σνακ φρούτων αλλά και προϊόντα με αβοκάντο (γουακαμόλε).

Συμβόλαιο Πειραιώς για τα μήλα ΑΣΕΠΟΠ Βελβεντού

Σε συμφωνία συμβολαιακής γεωργίας προχώρησε ο αγροτικός συνεταιρισμός Βελβεντού Κοζάνης και η Τράπεζα Πειραιώς, η οποία αφορά τους παραγωγούς του συνεταιρισμού Ορμής Βιτσίου, μέλος του ΑΣΕΠΟΠ Βελβεντού, από την περιοχή της Καστοριάς, οι οποίοι καλλιεργούν μήλα και συνεργάζονται με τον ΑΣΕΠΟΠ. Ο Αγροτικός Συνεταιρισμός ιδρύθηκε το έτος 1917 με έδρα το Βελβεντό Κοζάνης από τοπικούς παραγωγούς με σκοπό τη συγκέντρωση και εμπορία αγροτικών προϊόντων (ροδάκινα, μήλα, κεράσια βερίκοκα με κυριότερο αυτό του ροδάκινου) και αποτελεί σημαντικό μοχλό ανάπτυξης για την περιοχή του Βελβεντού Κοζάνης, αλλά και για την ελληνική οικονομία. Μέσω του προγράμματος Συμβολαιακής Γεωργίας της Τράπεζας Πειραιώς, ο παραγωγός έχει στη διάθεσή του την απαιτούμενη ρευστότητα με άκρως ανταγωνιστικούς όρους τη στιγμή που τη χρειάζεται, αλλά και εγγυημένη την έγκαιρη πληρωμή της παραγωγής που έχει συμφωνήσει να παραδώσει Συνεταιρισμό.

ΤΡΑΠΕΖΑ ΠΕΙΡΑΙΩΣ





ΑΕΙΦΟΡΟΣ ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΗ ΕΔΑΦΟΥΣ ΜΕ ΤΟ ΣΥΣΤΗΜΑ CLEANSTART

Την παρουσίαση των νέων βιοδραστικών προϊόντων της πραγματοποιήσε τη Δευτέρα 26 Ιουνίου η K&N Ευθυμιάδης ABEE στο ξενοδοχείο Royal Olympic Hotel στην Αθήνα. Σύμφωνα μάλιστα με τον Διευθύνοντα Σύμβουλο της εταιρείας, Βάσο Ευθυμιάδη, ο οποίος καλωσόρισε τους προσκεκλημένους, όραμα της εταιρείας είναι να αναλάβει πρωτεύοντα και ηγετικό ρόλο στην ανάπτυξη της χρήσης βιοδραστικών προϊόντων στην ελληνική γεωργία.

Την γκάμα των προϊόντων παρουσίασε ο Ανδρέας Γιαννόπουλος, Προϊστάμενος Ανάπτυξης Βιοδραστικών Προϊόντων και Προϊόντων Θρέψης, αναλύοντας τον τρόπο δράσης τους, τις προϋποθέσεις για την επιτυχή και αποτελεσματική εφαρμογή τους στις ελληνικές εδαφοκλιματικές συνθήκες, καθώς και τα οφέλη που προκύπτουν στους Έλληνες παραγωγούς.

Την στρατηγική της K&N Ευθυμιάδης για την ένταξη των βιοδραστικών προϊόντων στο πρόγραμμα ψεκα-



Ο Διευθύνων Σύμβουλος της K&N Ευθυμιάδης ABEE, Βάσος Ευθυμιάδης, καλωσόρισε τους προσκεκλημένους.



σμών για την καταπολέμηση των σημαντικότερων εχθρών και ασθενειών σε πλήθος καλλιεργειών παρουσίασε ο Μιχάλης Κολυβάς, Προϊστάμενος Ανάπτυξης Προϊόντων Φυτοπροστασίας, ο οποίος ανέλυσε επίσης το σύστημα αειφόρου διαχείρισης του εδάφους CLEANSTART της CERTIS, όπως αυτό διαμορφώνεται στις ελληνικές εδαφοκλιματικές συνθήκες, λαμβάνοντας πάντα υπόψη τις συνήθεις πρακτικές και τεχνικές που εφαρμόζονται στην ελληνική παραγωγή.

Το σύνθετο νομοθετικό πλαίσιο

Στην τρέχουσα κατάσταση της ευρωπαϊκής αγοράς σχετικά με τα βιοδραστικά προϊόντα αναφέρθηκε εκ μέρους της Certis Europe ο Jan Mostert, επικεφαλής της Προϊοντικής Γκάμας, αναλύοντας τα προβλήματα, αλλά και τις ευκαιρίες. Παρουσίασε επίσης το όραμα της Certis για την περαιτέρω ανάπτυξη της χρήσης των βιοδραστικών προϊόντων από τους Ευρωπαίους, αφού οι πιέσεις που δέχεται η αγορά των συμβατικών φυτοπροστατευτικών οδηγεί στην αναζήτηση λύσεων. Εκ μέρους της Mitsui Agriscience International ο Κασιτς Yoshikawa, Αναπρόεδρος της εταιρείας, παρουσίασε την εταιρική δομή της Mitsui, τη θέση της εταιρείας στη μεταβαλλόμενη παγκόσμια αγορά φυτοπροστατευτικών προϊόντων, όπως αυτή φαίνεται να διαμορφώνεται μετά τις μεγάλες συγχωνεύσεις και εξαγορές.



Στην εκδήλωση παραβρέθηκαν γεωπόνοι από όλη την επικράτεια καθώς και εταιρικοί συνεργάτες από το εξωτερικό.

ΕΜΠΟΡΙΚΟΣ ΚΑΡΠΟΣ ΣΗΜΑΙΝΕΙ ΕΠΙΛΟΓΗ ΚΑΤΑΛΛΗΛΟΥ ΥΒΡΙΔΙΟΥ

Η χώρα μας είναι σήμερα τέταρτη στην Ευρωπαϊκή Ένωση στην παραγωγή ντομάτας. Πάρα τη φαινομενικά μεγάλη εγχώρια σοδειά υπολογίζεται ότι περίπου το 1/3 της ποσότητας που καταναλώνουμε το χρόνο εισάγεται, κυρίως το καλοκαίρι και το φθινόπωρο, όπου και η ελληνική παραγωγή είναι ελλειμματική. Επίσης η χώρα μας είναι πρώτη στην κατανάλωση ντομάτας στην ΕΕ. Ο κυρίαρχος, με διαφορά, τύπος που προτιμούν οι Έλληνες είναι η μεγαλόκαρπη ντομάτα (μ.ο. 230-280 γραμμάρια). Ευτυχώς, την τάση αυτή για το συγκεκριμένο τύπο καρπού έχουν αρχίσει να ασπάζονται και οι γειτονικές μας χώρες, γεγονός που αποτυπώνεται στις αυξανόμενες εξαγωγές, κυρίως κατά τους χειμερινούς μήνες και νωρίς την άνοιξη, που υπάρχει και ο μεγαλύτερος όγκος παραγωγής. Ως καταναλωτές, τόσο εμείς όσο και οι χώρες των Βαλκανίων, όπου απευθυνόμαστε προς το παρόν, δίνουμε ιδιαίτερη βαρύτητα πέραν από την εμφάνιση, στα οργανοληπτικά χαρακτηριστικά του καρπού, τα οποία συνοψίζονται στη γεύση, το άρωμα και την υφή. Αρκούν όμως αυτά, για να είναι ένας καρπός εμπορικός;

Κλειδί, η διατηρησιμότητα του καρπού

Η ιστορία των υβριδίων που έχουν κυριαρχήσει στην αγορά μας λέει πως όχι. Ο εμπορικός καρπός χρειάζεται και μια καλή διατηρησιμότητα. Αρκετή, για να μπορεί να ταξιδέψει από την παραγωγή στην κατανά-



λωση, αλλά όχι περισσότερη από αυτή που θα τον καταστήσει μη ελκυστικό στο καταναλωτικό κοινό. Πέραν αυτού, ο εμπορικός καρπός, πρέπει να παράγεται σχετικά εύκολα και με χαμηλό κόστος από τον μέσο παραγωγό. Διαφορετικά, η τιμή του δεν θα μπορεί να είναι ανταγωνιστική. Άρα το φυτό από το οποίο προέρχεται, πρέπει να είναι παραγωγικό, «φιλικό» στον παραγωγό, ευέλικτο στις καιρικές συνθήκες και ανθεκτικό σε ασθένειες. Όλα αυτά τα χαρακτηριστικά είναι που έκαναν το υβρίδιο ντομάτας «ΕΛ-ΠΙΔΑ» να κυριαρχήσει τα τελευταία χρόνια στην ελληνική αγορά.

Στην ίδια λογική έρχεται φέτος ένα νέο υβρίδιο από την ΣΠΥΡΟΥ να συμπληρώσει την γκάμα, το υβρίδιο ντομάτας Bellfort, κατάλληλο για πρώιμες και όψιμες ανοιξιάτι-

κες φυτεύσεις. Ήδη οι παραγωγοί σε όλη την Ελλάδα που το καλλιέργησαν έχουν εντυπωσιαστεί από την ευκολία στην καρποδεση, το σκουρόχρωμο υγιές φυτό, το πολύ δυνατό και ανθεκτικό ριζικό σύστημα και τον καρπό με την εξαιρετική γεύση και τη μετασυλλεκτική διατηρησιμότητα.

Η εταιρεία ΣΠΥΡΟΥ με παρουσία 70 χρόνων, εντοπίζει τις ανάγκες και προσπαθεί να προτείνει τις καλύτερες λύσεις για τον καταναλωτή και τον παραγωγό. Η μεγάλη γκάμα σε υβρίδια αναρριχώμενης ντομάτας ενισχύεται συνεχώς και έτσι κατέχει την πρώτη θέση στην αγορά αλλά και στη συνείδηση όλων.

ΚΕΙΜΕΝΟ Νίκος Δελμηπαλαδάκης,
Υπεύθυνος Πειραματισμού & Ανάπτυξης
Προϊόντων Κηπευτικών Σπύρου ΑΕΒΕ

ELPIDA F1	BELLFORT F1	50321 F1	DOKIA F1 (50340)
- Μεγαλόκαρπη ντομάτα θερμικότητας για φθινοπωρινές - χειμερινές φυτεύσεις - Υψηλή ποιότητα και ομοιόμορφη παραγωγή με πολύ καλή συμπεριφορά στις χαμηλές θερμοκρασίες - Καρποί συνεκτικοί, λαμπερού κόκκινου χρώματος με αυξανόμενη γεύση	- Ιδιαίτερα εύρωστο και ισορροπημένο φυτό - Πρώιμη και υψηλή παραγωγή - Καρποί ομοιόμορφοι, μεγάλου μεγέθους (250-300 γρ.), συνεκτικοί, με ελκυστικό κόκκινο χρώμα και εξαιρετική γεύση	- Καντά μεσογονάτια διαστήματα - Καρπός ελαφρά πεπλατυσμένος με ιδανικό μέγεθος για μονόσπειρο (240-280 γρ.) - Άριστη γεύση και ελκυστικό κόκκινο χρώμα καρπού	- Σταθερή και υψηλή καρποδεση - Καρποί ομοιόμορφοι, που παίρνουν εύκολα μεγάλο μέγεθος - Υψηλή μετασυλλεκτική διατηρησιμότητα - Ιδανική ντομάτα για όλες τις αγορές
Ανακός HR: ToMV-0-2/Va-0/Vd-0/Fol-0, 1/Fer, IR: Du/Ma/Ma/Mj	Ανακός HR: ToMV-0-2/F1-1-5/Va-0/Vd-0/Fol-0-2, IR: TSWV/Ma/Ma/Mj	Ανακός HR: ToMV-0-2/ToANV/F1-A-E/Va-0/Vd-0/Fol-0-2/Fer, IR: TSWV/TYLXV/Ma/Ma/Mj	Ανακός HR: ToMV-0-2/ToANV/F1-A-E/Va-0/Vd-0/Fol-0, 1/Fer, IR: TYLXV/Du/Ma/Ma/Mj

ΠΟΙΚΙΛΙΕΣ
ΣΠΥΡΟΥ



«ΑΣΠΡΙΛΑ» ΕΠΙΑΣΑΝ ΟΙ ΑΓΓΟΥΡΙΕΣ ΣΤΗ ΘΕΣΣΑΛΙΑ

**ΜΕΙΩΣΗ ΤΗΣ ΠΑΡΑΓΩΓΗΣ ΑΛΛΑ ΚΑΙ ΥΠΟΒΑΘΜΙΣΗ ΤΗΣ ΠΟΙΟΤΗΤΑΣ ΤΩΝ ΠΑΡΑΓΟΜΕΝΩΝ ΚΑΡΠΩΝ
ΠΡΟΚΑΛΕΙ ΤΟ ΩΙΔΙΟ, ΠΟΥ ΒΡΗΚΕ ΕΔΑΦΟΣ ΜΕ ΤΗΝ ΑΝΟΔΟ ΤΗΣ ΘΕΡΜΟΚΡΑΣΙΑΣ ΜΕΤΑ ΤΙΣ ΒΡΟΧΕΣ
ΤΗΣ ΕΛΕΝΗΣ ΔΟΥΣΚΑ**

Οι καιρικές συνθήκες που επικρατούν αυτή την περίοδο με την άνοδο της θερμοκρασίας, μετά τις πρόσφατες έντονες βροχές, είναι ευνοϊκές για την ανάπτυξη και τη μετάδοση του ωιδίου στις αγγουριές της Θεσσαλίας και της Στερεάς Ελλάδας

Πρόκειται για μια από τις σοβαρότερες ξηροθερμικές ασθένειες της αγγουριάς, που προσβάλλει όλα τα πράσινα μέρη του φυτού, με σοβαρές επιπτώσεις στη μείωση της παραγωγής και στην υποβάθμιση της ποιότητας των καρπών.

Το ωίδιο προκαλείται από τους μύκητες *Leveillula taylori*, *Erysiphe cichoracearum* και *Sphaerotheca fuliginea*, σημειώνουν οι γεωπόνοι του Περιφερειακού Κέντρου Προστασίας Φυτών Βόλου. Όσον αφορά τα συμπτώματα, καταγράφουν μικρές, λευκές κηλίδες στην άνω και κάτω επιφάνεια

των φύλλων, στους μίσχους και στους βλαστούς, με αλευρώδεις εξανθήσεις.

Τα κονίδια μεταφέρονται με τον άνεμο και οι μολύνσεις πραγματοποιούνται σε θερμοκρασίες από 10-30°C και υγρασία 55-75%. Σχετικά με την καταπολέμησή του, οι ειδικοί συστήνουν τα εξής:

- 1) Αφαιρούμε και καταστρέφουμε τα φύλλα με έντονη προσβολή από το παθογόνο.
- 2) Ψεκασμός με επιτρεπόμενα φυτοπροστατευτικά σκευάσματα, όπως bupirinate, pyraclostrobin, azoxystrobin, copper oxychloride κ.α. Οι ψεκασμοί των φυτών



πρέπει να αρχίζουν αμέσως μόλις εμφανισθούν τα πρώτα συμπτώματα.

ΕΠΙΑΣΑΝ ΚΑΙ ΤΕΤΡΑΝΥΧΟ ΚΑΠΟΙΑ ΧΩΡΑΦΙΑ

Την εμφάνισή του έκανε ο τετράνυχος (*Tetranychus urticae*) στις καλλιέργειες με αγγουριές στους νομούς Καρδίτσας, Λάρισας, Μαγνησίας, Τρικάλων και Φθιώτιδας. Οι καιρικές συνθήκες που επικρατούν την εποχή αυτή ευνοούν την ανάπτυξη των τετράνυχων. Απαιτείται συνεχής επιθεώρηση από τους παραγωγούς λόγω του ότι η προσβολή από τους εχθρούς αυτούς εξαπλώνεται με μεγάλη ταχύτητα στο χωράφι. Για την επιτυχία της χημικής καταπολέμησης σημασία έχει η έγκαιρη διάγνωση της προσβολής και η άμεση καταπολέμηση με ένα από τα εγκεκριμένα ακαρεοκτόνα πριν τα ακάρεα να αναπτυχθούν σε μεγάλους πληθυσμούς. Οι ψεκασμοί πρέπει να γίνουν μόνο μετά τη διαπίστωση της προσβολής (3 άτομα/φύλλο) και όχι προληπτικά, με κατάλληλα εγκεκριμένα φυτοπροστατευτικά σκευάσματα (με δραστικές ουσίες όπως Abamectin, avermectin, spiromesifen, sulphur κ.ά).

ΦΡΟΝΤΙΔΑ

ΜΕΙΩΝΟΥΝ ΤΗΝ ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΚΑΙ ΦΕΡΝΟΥΝ ΙΩΣΕΙΣ ΟΙ ΘΡΙΠΕΣ ΣΤΑ ΦΑΣΟΛΑΚΙΑ

ΖΗΜΙΕΣ με το να διαρρηγνύουν και να απομυζούν τα κύτταρα της επιδερμίδας των φύλλων προκαλώντας εσχάρωσεις (κατσάρωμα) και ανθόρροια προκαλούν οι θρίπες στα φασολάκια υπαίθρια και θερμοκηπίου. Σημειώτεον ότι στο φασολάκι, όπως αναφέρουν οι γεωπόνοι του Περιφερειακού Κέντρου Προστασίας Φυτών Βόλου, οι θρίπες είναι φορείς ιώσεων και προκαλούν μείωση της παραγωγής και υποβάθμιση της ποιότητας του προϊόντος. Οι ειδικοί συστήνουν να γίνει καταπολέμηση με επιτρεπόμενα φυτοπροστατευτικά.

ΨΕΚΑΣΜΟΣ ΜΕ ΤΗΝ ΕΜΦΑΝΙΣΗ ΤΩΝ ΠΡΩΤΩΝ ΣΥΜΠΤΩΜΑΤΩΝ

Ο τετράνυχος (*tetranychus urticae*) συνήθως εμφανίζεται στην κάτω επιφάνεια των φύλλων, στην πάνω επιφάνεια εμφανίζεται η ζημιά σαν μικρές ασπροκίτρινες κηλίδες, στη συνέχεια τα φύλλα κιτρινίζουν και τελικά νεκρώνεται όλο το φυτό.

Οι καιρικές συνθήκες που επικρατούν είναι ευνοϊκές για την ανάπτυξή τους, γι' αυτό συστήνεται καταπολέμηση των τετράνυχων μόνο όταν διαπιστωθούν στην καλλιέργεια με επιτρεπόμενα φυτοπροστατευτικά σκευάσματα.

ΠΡΩΤΕΣ ΖΗΜΙΕΣ ΑΠΟ ΑΣΚΟΧΥΤΩΣΗ

Την εμφάνισή της έκανε η ασκοκύντωση (*Ascochyta pinodes*) στις πρώιμες και μεσοπρώιμες καλλιέργειες με φασολιές. Όσον αφορά τα συμπτώματα, εμφανίζονται νεκρωτικές κηλίδες στα

φύλλα (διαμέτρου 0,8-1,5 εκ.), με συγκεντρικούς κύκλους. Οι λοβοί μολύνονται στο στάδιο της ωρίμανσης και από τους μολυσμένους λοβούς προσβάλλονται και οι σπόροι. Μικροσκοπικές κηλίδες εμφανίζονται και στα διάφορα μέρη του άνθους, προκαλώντας ανθόπτωση.

Η ασθένεια ευνοείται από υγρό καιρό και συχνές βροχές και οι μολύνσεις πραγματοποιούνται σε θερμοκρασίες 7-27°C. Οι γεωπόνοι συστήνουν:

- α) Χρήση υγιούς πιστοποιημένου σπόρου
- β) Καταστροφή υπολειμμάτων της καλλιέργειας
- γ) Αμειψισπορά 3-4 ετών
- δ) Ψεκασμός με εκλεκτικά φυτοπροστατευτικά.

ΜΕΙΩΣΗ ΥΓΡΑΣΙΑΣ ΓΙΑ ΕΛΕΓΧΟ ΤΟΥ ΒΟΤΡΥΤΗ

Ζημιές από βοτρυτή (*Botrytis cinerea*) εντοπίζονται σε στελέχη, φύλλα, άνθη, μίσχους και λοβούς της φασολιάς στα θερμοκήπια. Ο βοτρυτής προκαλεί νεκρωτικές κηλίδες και στη συνέχεια την εμφάνιση τεφράς εξάνθησης του παθογόνου πάνω στις προσβεβλημένες περιοχές. Όσον αφορά την καταπολέμησή του, οι ειδικοί συστήνουν τα εξής:

1. Μείωση της υγρασίας στο θερμοκήπιο, με αραιή φύτευση φυτών πάνω στις γραμμές και αρδεύσεις τις πρωινές ώρες για γρήγορη εξάτμιση.
2. Οι καλλιέργειες να είναι απαλλαγμένες από νεκρούς φυτικούς ιστούς, διότι ο βοτρυτής εγκαθίσταται σε αυτούς τους ιστούς, που δημιουργούνται συνήθως από υπερβολική αζωτούχο λίπανση.



ΟΙ ΖΕΣΤΕΣ ΜΕΤΑ ΤΟ ΧΑΛΑΖΙ ΑΠΑΙΤΟΥΝ ΠΡΟΛΗΠΤΙΚΟΥΣ ΨΕΚΑΣΜΟΥΣ ΣΕ ΜΗΛΙΕΣ, ΑΧΛΑΔΙΕΣ

Επιπλέον φροντίδες και αυξημένο καλλιεργητικό κόστος έφεραν σε παραγωγούς μήλων και αχλαδιών οι πρόσφατες καιρικές συνθήκες που επικράτησαν σε όλη τη χώρα. Μετά τις έντονες βροχοπτώσεις και την κατά τόπους χαλαζόπτωση η αύξηση της θερμοκρασίας έστρωσαν το κατάλληλο έδαφος για την ανάπτυξη και ταχεία μετάδοση ασθενειών και εχθρών στους οπωρώνες. Φουζικλάδιο, ωίδιο, καρπόκαψα, τετράνυχτοι, ψύλλα και σεπτορίωση καλούνται να αντιμετωπίσουν αυτές τις μέρες, με αυξημένους ψεκασμούς οι καλλιεργητές.

Περιορισμένες προς το παρόν οι συλλήψεις για την καρπόκαψα

Οι συλλήψεις στο δίκτυο φερομονικών παγίδων δείχνουν μία ιδιαίτερα περιορισμένη δραστηριότητα των ακμαίων του εντόμου σε όλες τις περιοχές (πεδινές και ορεινές).

Ωστόσο, οι καλλιεργητές δεν πρέπει να εφησυχάζουν. Συνιστάται η συνέχιση της προστασίας των νεαρών καρπών από το έντομο, με ένα κατάλληλο και εγκεκριμένο για την καλλιέργεια εντομοκτόνο. Από τα εντομοκτόνα, προτιμώνται οι ρυθμιστές ανάπτυξης, τα

φυσικής προελεύσεως σκευάσματα και τα σκευάσματα εντομοπαθογόνου ιού, που είναι εκλεκτικά και φιλικότερα προς το περιβάλλον. Για την επανάληψη του ψεκασμού να ληφθούν υπόψη η διάρκεια δράσης του εντομοκτόνου, ο ταχύς ρυθμός αύξησης των καρπιδίων και οι καιρικές συνθήκες.

Απαιτείται άμεση επέμβαση με την εμφάνιση τετράνυχτων

Η καταπολέμηση των τετράνυχτων (κόκκινος, κίτρινος) συνιστάται σε οπωρώνες που παρατηρούνται περι-

που 60-70 κινητές μορφές ανά 100 φύλλα, με εναλλαγή κατάλληλων και εγκεκριμένων ακαρεοκτόνων. Σε περιπτώσεις προσβολής και από τα δύο είδη τετράνυχτων, είναι δυνατό να χρησιμοποιηθούν σκευάσματα που καταπολεμούν και τα δύο είδη.

Καλούνται οι καλλιεργητές, ιδίως αυτήν την εποχή, να επισκέπτονται όσο το δυνατό συχνότερα τις καλλιέργειες, προκειμένου να διαπιστώνουν έγκαιρα τυχόν προσβολές από φυτοπαράσιτα έτσι, ώστε να είναι εφικτή η αποτελεσματική αντιμετώπισή τους, με το μικρότερο οικονομικό και περιβαλλοντικό κόστος.

Ο ΛΙΒΑΣ ΚΑΙΕΙ ΤΙΣ ΑΝΘΟΤΑΞΙΕΣ ΕΠΙΤΡΑΠΕΖΙΑΣ ΝΤΟΜΑΤΑΣ

Ο καύσωνας πρέπει να βρει τα φυτά της υπαίθριας επιτραπέζιας ντομάτας ποτισμένα, γι' αυτό οι καλλιεργητές καλούνται να τα ποτίζουν απογευματινές ή βραδινές ώρες

Οι λιπάνσεις στη διάρκεια του καύσωνα δεν επιτρέπονται, διότι τα φυτά της επιτραπέζιας ντομάτας δεν μπορούν να απορροφήσουν θρεπτικά στοιχεία όταν η θερμοκρασία είναι μεγαλύτερη από 35°C τονίζουν οι γεωπόνοι του Περιφερειακού Κέντρου Προστασίας Φυτών Βόλου. Με την προσθήκη λιπασμάτων

(π.χ. νιτρικά, ουρία κλπ) στον καύσωνα καίγεται το ριζικό σύστημα και δημιουργούνται πύλες εισόδου των παθογόνων από αυτό.



Πρώτοι τετράνυχτοι σε μελιτζάνες

Εν τω μεταξύ, την εμφάνισή του έκανε ο τετράνυχτος σε καλλιέργειες με πεπόνια και μελιτζάνες στους νομούς Καρδίτσας, Λάρισας, Μαγνησίας, Τρικάλων και Φθιώτιδας. Οι γεωπόνοι τονίζουν ότι η προσβολή εξαπλώνεται με μεγάλη ταχύτητα στο χωράφι, ωστόσο οι ψεκασμοί πρέπει να γίνουν μόνο μετά τη διαπίστωση της προσβολής (3 άτομα/φύλλο) και όχι προληπτικά.





Εναλλαγή σκευασμάτων απαιτεί η ψύλλα της αχλαδιάς

Σε οπωρώνες που εμφανίζουν προσβολή από το έντομο συνιστάται άμεσα ψεκασμός με ένα κατάλληλο και εγκεκριμένο για την καλλιέργεια εντομοκτόνο. Είναι σημαντικό να γίνεται εναλλαγή εντομοκτόνων από διαφορετικές χημικές κατηγορίες, για την αποφυγή δημιουργίας ανθεκτικών πληθυσμών του εντόμου. Ιδιαίτερα οι νέες δραστικές ουσίες, καλό είναι να μην εφαρμόζονται πάνω από δύο φορές σε κάθε καλλιεργητική περίοδο.

Κατά τους ψεκασμούς με ξηρό καιρό, καλό είναι να αυξάνεται ο όγκος του νερού, πρακτική που βοηθά το σκεύασμα να διαπεράσει τα μελιτώδη εκκρίματα των προνυμφών.

Επίσης, συνιστάται η αφαίρεση των λαιμαργών βλαστών με το χέρι, καθώς και η αποφυγή καλλιεργητικών τεχνικών που ευνοούν ιδιαίτερα τη βλάστηση, όπως υπερβολική λίπανση και πότισμα.

Ιδιαίτερη προσοχή για φουζικλάδιο σε οπωρώνες με ιστορικό προσβολής

Μπορεί η βελτίωση του καιρού με ηλιοφάνεια και υψηλές θερμοκρασίες σε Θεσσαλία και Στερεά Ελλάδα να μην ευνοούν τη μετάδοση της ασθένειας των φουζικλάδιων στους οπωρώνες με μηλιές και αχλαδιές, ωστόσο το ενδεχόμενο τοπικών βροχοπτώσεων σε ορεινές περιοχές καθιστά απαραίτητη την προστασία των καρπών μετά από τη βροχόπτωση με τη χρήση ενός κατάλληλου και εγκεκριμένου μυκητοκτόνου. Οι γεωπόνοι του Περιφερειακού Κέντρου Προστασίας Φυτών Βόλου εφιστούν την προσοχή των καλλιεργητών στα χωράφια με μηλιές και αχλαδιές όπου:

- α) έχουν ήδη εκδηλωθεί συμπτώματα της ασθένειας,
- β) έχουν ιστορικό σοβαρών προσβολών και
- γ) βρίσκονται σε περιοχές όπου υπάρχουν άλλοι οπωρώνες με εκτεταμένη προσβολή.

Για την αποφυγή ανάπτυξης ανθεκτικών στελεχών των παθογόνων, συνιστάται εναλλαγή μυκητοκτόνων από διαφορετικές χημικές ομάδες ή εφαρμογή μίγματος μυκητοκτόνων διαφορετικής ομάδας.

Για την αποφυγή φαινομένων τοξικότητας στους καρπούς, να προσεχθεί ιδιαίτερα πιθανή ευαισθησία ορισμένων ποικιλιών σε κάποια σκευάσματα.

Για την αποτελεσματική αντιμετώπιση των φουζικλά-

δίων σε μία περιοχή, είναι ιδιαίτερα σημαντικό τα προτεινόμενα μέτρα καταπολέμησης να εφαρμόζονται από όλους ανεξαιρέτως τους καλλιεργητές.

Νωρίς ακόμα για τη σεπτορίωση αχλαδιάς

Οι καιρικές συνθήκες μέχρι και το τέλος του Ιουλίου δεν ευνοούν την εξάπλωση της σεπτορίωσης στην αχλαδιά. Ωστόσο οι γεωπόνοι συστήνουν στους παραγωγούς αχλαδιάς άμεση προστασία των καλλιεργειών μόνο μετά από βροχόπτωση, με ένα κατάλληλο και εγκεκριμένο για την καλλιέργεια μυκητοκτόνο και σε συνδυασμό με την καταπολέμηση του φουζικλάδιου. Να σημειωθεί ότι ο υγρός και σχετικά θερμός καιρός ευνοεί την επέκταση και διάδοση της ασθένειας, η οποία προσβάλλει κυρίως τα φύλλα και πιο σπάνια τους μίσχους και τους καρπούς, τα οποία πέφτουν πρόωρα.

Μεγαλύτερη προστασία για το ωίδιο στις ευαίσθητες ποικιλίες

Το ωίδιο είναι μια πολύ σοβαρή ασθένεια της μηλιάς και της αχλαδιάς, που προκαλεί εξασθένηση των δένδρων και σοβαρή μείωση της παραγωγής, αλλά και υποβάθμιση της ποιότητας των παραγόμενων φρούτων. Να σημειωθεί ότι τα συμπτώματα (βραδεία έκπτυξη των προσβεβλημένων οφθαλμών, ατροφικά φύλλα που καλύπτονται από αλευρώδη εξάνθηση) εμφανίζονται στα φύλλα που προέρχονται από προσβεβλημένους οφθαλμούς δεδομένου ότι ο μύκητας διαχειμάζει ως μυκήλιο μέσα στους οφθαλμούς και μολύνει τα φύλλα κατά τη στιγμή που σχηματίζονται.

Οι γεωπόνοι συστήνουν άμεσα προστασία από τον μύκητα σε ευαίσθητες, κυρίως, ποικιλίες και όπου έχουν εκδηλωθεί συμπτώματα σε καρπούς και σε συνδυασμό με την καταπολέμηση του φουζικλάδιου.

Οι υψηλές θερμοκρασίες πολλαπλασιάζουν τη φθοριμαία στα πατατοχώραφα

Αύξηση του αριθμού των συλλήψεων των εντόμων της φθοριμαίας στις φερομονικές παγίδες στα πατατοχώραφα Μακεδονίας και Θράκης περιμένουν οι γεωπόνοι λόγω των υψηλών θερμοκρασιών. Επειδή οι πατάτες βρίσκονται στο βλαστικό στάδιο της πλήρους ωρίμανσης των κονδύλων, η συγκομιδή πρέπει να γίνεται όσο το δυνατόν πιο γρήγορα μετά το κάψιμο των φυτειών και να διατηρείται σε ικανοποιητικό επίπεδο η υγρασία του εδάφους.



Θειάφισμα κατά του ωιδίου στις πεπονιές

Έντονες προσβολές από ωίδιο σε καλλιέργειες με υπαίθρια πεπόνια στον Έβρο άρχισαν να εντοπίζονται καλλιεργητές και γεωπόνοι του νομού, λόγω των υψηλών θερμοκρασιών που επικρατούν. Επειδή αυτή η ασθένεια είναι δύσκολο να καταπολεμηθεί, κρίνεται σκόπιμο, ήδη, από την εμφάνιση των πρώτων προσβολών να εφαρμόζονται κατάλληλα σκευάσματα φυτοπροστασίας ή να πραγματοποιείται επίπασση σκόνης θείου («θειάφισμα»).

Τα συμπτώματα προσβολής από ωίδιο στις υπαίθριες καλλιέργειες με πεπόνια είναι κιτρινωπές κηλίδες στην πάνω επιφάνεια των φύλλων, ενώ στην κάτω επιφάνεια εμφανίζεται λευκή αλευρώδης εξάνθηση. Αργότερα η εξάνθηση εμφανίζεται και στις δύο επιφάνειες του φύλλου, ενώ οι προσβολές αρχίζουν πρώτα από τα παλιότερα και προχωρούν στα υπόλοιπα ώριμα φύλλα. Τα προσβεβλημένα φύλλα τελικά ξηραίνονται και το φυτό οδηγείται σε πρόωρη γήρανση. Σε κάθε περίπτωση, συνιστάται ψεκασμός στις καλλιέργειες όπου εντοπίζεται το ωίδιο με εκλεκτικά ωιδιοκτόνα και επιτρεπόμενα για την καλλιέργεια φυτοπροστατευτικά.



ΑΦΥΔΑΤΩΤΙΚΗ ΔΡΑΣΗ ΤΟΥ ΑΤΤΑΠΟΥΛΓΙΤΗ ΠΑΝΩ ΣΤΗΝ ΠΡΑΣΙΝΗ ΑΦΙΔΑ ΤΗΣ ΠΑΤΑΤΑΣ

Ο ατταπουλγίτης, ένα από τα πλέον σπάνια στον κόσμο αργιλοπυριτικά ορυκτά υλικά, διαθέτοντας ένα τεράστιο μικροπορώδες στη δομή του (250 m² / g), παρουσιάζει ως συνέπεια εξαιρετικά υψηλές τιμές απορρόφησης νερού που ξεπερνούν το 215% του βάρους του. Με μηχανισμούς ισχυρής ώσμωσης μέσω τριχοειδούς φαινομένου, απορροφάται το νερό των τρυφερών ζωτικών ιστών των παρασιτικών εντόμων από τα μικροσκοπικά κανάλια του ατταπουλγίτη, όταν αυτός έλθει σε επαφή με το έντομο, την προνύμφη ή τα αυγά τους. Όσο πιο τρυφεροί είναι οι ιστοί των εντόμων, με τόσο μεγαλύτερη ευκολία δράει και ο ατταπουλγίτης.

Το ποσοστό απορρόφησης του νερού από τον ατταπουλγίτη που συνδέεται κατά τρόπο ευθέως ανάλογο και το ποσοστό αφύγρυνσης και συρρικνωσης του εντόμου μετρήθηκε εργαστηριακά με την μέθοδο Enslin όπως φαίνεται από το **Διάγραμμα 1** σε σύγκριση με άλλα δύο ορυκτά τον ζεόλιθο και τον διατομίτη που χρησιμοποιούνται σε τέτοιες εφαρμογές και συσχετίστηκε με το σωματικό μέγεθος της αφίδας κάτω από παρατήρηση σε στερεοσκόπιο πριν την εφαρμογή του ατταπουλγίτη (**Φωτό 1**), μετά από 1 ώρα (**Φωτό 2**



και 3 σε σύγκριση με το ζωντανό έντομο) και μετά από 3 ώρες επαφής με το ορυκτό (**Φωτό 4**). Στην **Φωτό 3** φαίνεται η ακινητοποιημένη αφίδα (αριστερά) στην μία ώρα επαφής σε σύγκριση με την ζωντανή (δεξιά).

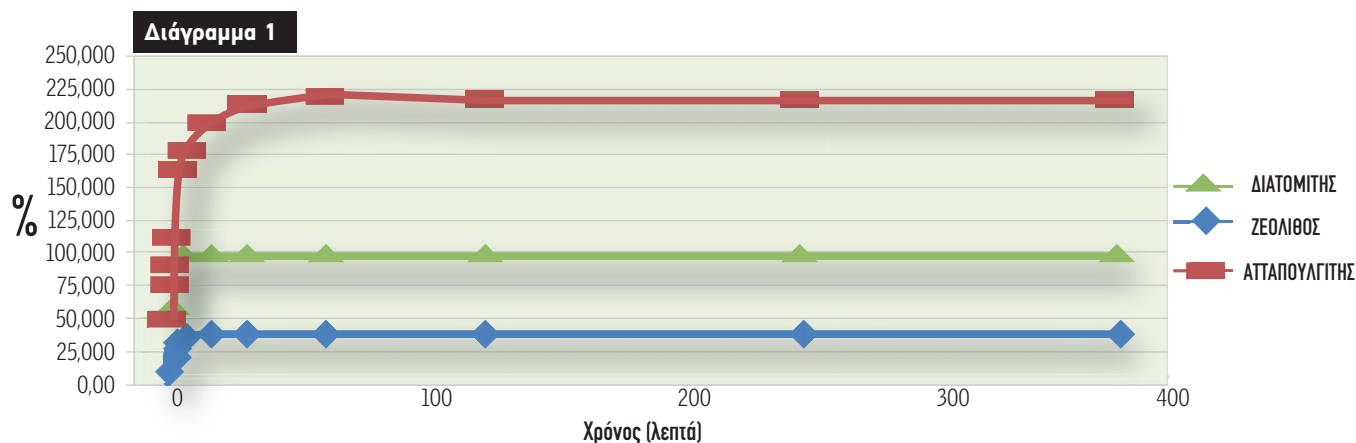
Συρρικνώνει την αφίδα κατά 45% του όγκου της

Ο ατταπουλγίτης συρρικνώνει την αφίδα κατά περίπου 45 % του όγκου της ήδη από την 1η ώρα επαφής. Παράλληλα η συρρίκνωση αυτή συνοδεύεται και από αλλαγή χρώματος του εντόμου από πράσινο σε φαιό ενώ η κινητικότητα του ήδη από τα πρώτα λεπτά επαφής μειώνεται αισθητά και στην 1η ώρα αυτό παραμένει ακινητοποιημένο όπως φαίνεται από τα σχετικά videos. Ενώ οι αφίδες που ψεκάστηκαν με διατομίτη και ζεόλιθο διατηρούσαν την κινητικότητά τους ακόμη και στις 3 ώρες επαφής με το ορυκτό, γεγονός που είναι σύμφωνο

με την μεγάλη διαφορά τους ως προς στην απορροφητικότητα του νερού (100 και 37 % αντίστοιχα) σε σύγκριση με αυτήν τον ατταπουλγίτη (217 %).

Η αφίδα που απειριθεί πράσινα μεγάλωσε ενήλικα άτομα, με ροζ στίγματα αναπτύσσεται πολύ συχνά στον μοναδικό ξενιστή, την καλλιεργούμενη τριανταφυλλιά (*Macrosiphum rosae*) καθώς και στην πατάτα (*Macrosiphum euphorbiae*) και τρέφεται με τα φύλλα και τα μπουμπούκια, απομυζώντας τους χυμούς από τα φυτά, αναστέλλοντας την ανάπτυξή τους, γεγονός και επηρεάζει και την καρποφορία τους. Επίσης, με τα μελιτώματα που εκκρίνουν ευνοούν την ανάπτυξη του μύκητα της καπνιάς, ενώ αποτελούν την κυριότερη κατηγορία εντόμων που μεταφέρει ιούς (ιώσεις της ντομάτας και πατάτας) κάτι που τις κατατάσσει ανάμεσα στους πιο βλαβερούς εχθρούς των καλλιεργειών.

Κάθε 2-3 εβδομάδες εμφανίζεται μια νέα γενιά. Προκαλεί κατσάρωμα των φύλλων και νέκρωση των ανθέων. Ενδείκνυται σε τέτοιες περιπτώσεις ο ψεκασμός να γίνεται με αιωρήματα ατταπουλγίτη συγκέντρωσης 1,5 % και με επαναλήψεις ανά 20 ημέρες.





11

χρόνια

Agrenda

ΕΒΔΟΜΑΔΙΑΙΑ ΕΦΗΜΕΡΙΔΑ ΑΓΟΡΩΝ & ΟΙΚΟΝΟΜΙΑΣ ΤΗΣ ΥΠΑΙΘΡΟΥ

Το Σάββατο
με την Agrenda
γίνεσαι καλύτερος



Οι εταίροι και ιδιοκτήτες της εταιρείας Δ. Σκουφετσής, Ζ. Σαρακατσάνης και Ν. Σαρακατσάνης (από τα αριστερά) και οι υπάλληλοι Μ. Σκουφετσή και ο Σ. Σαρακατσάνης (ανάμεσά τους).

ΣΤΑ ΡΑΦΙΑ ΤΗΣ ΕΥΡΩΠΗΣ ΤΟ 100% ΤΩΝ ΣΤΑΦΥΛΙΩΝ ΠΟΥ ΣΥΣΚΕΥΑΖΕΙ

ΣΤΑ 4 ΕΚΑΤ. ΚΙΛΑ ΟΙ ΕΞΑΓΩΓΕΣ ΣΟΥΛΤΑΝΙΝΑΣ, ΒΙΚΤΩΡΙΑ, ΙΤΑΛΙΑ ΚΑΙ RED GLOBE ΑΤΤΙΚΑ ΤΗΣ «ΟΡΦΕΑΣ»

Από το Μυρτόφυτο Καβάλας, και συγκεκριμένα από το συσκευαστήριο της εταιρείας «Ορφέας» - Ζαφείριος Σαρακατσάνης και Σία ΟΕ, φεύγουν τα τελευταία 30 χρόνια χιλιάδες τόνοι σταφύλια, επεξεργασμένα, για τις αγορές της Γερμανίας, της Ελβετίας, της Αγγλίας, της Τσεχίας, της Αυστρίας και της Πολωνίας. Η εταιρεία έδωσε εξ αρχής έμφαση στις εξαγωγές συμβάλλοντας έτσι στη δημιουργία διεξόδων στη διάθεση των επιτραπέζιων σταφυλιών της ευρύτερης περιοχής. Η εταιρεία είναι εξαγωγική σε ποσοστό πάνω από το 99%. Έμφαση δόθηκε επίσης στη διασφάλιση της ποιότητας και της υγιεινής των σταφυλιών που συσκευάζει και διαθέτει στην αγορά. Για το λόγο αυτό γίνεται πολύ προσεκτικά η επιλογή των κατάλληλων για βρώση σταφυλιών από αμπελώνες που εφαρ-

μόζουν ολική διαχείριση καλλιέργειας. Η αυστηρή τήρηση του ελληνικού κώδικα τροφίμων και ποτών καθώς και η εφαρμογή και διατήρηση του συστήματος BRC-IFS σε όλα τα στάδια της παραγωγικής διαδικασίας αποτελεί εξίσου σημαντική προτεραιότητα της εταιρείας.

ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΕΣ ΕΤΑΙΡΕΙΑΣ

Πιο αναλυτικά, οι δραστηριότητες της εταιρείας περιλαμβάνουν τη συγκομιδή, διαλογή, συσκευασία, αποθήκευση-συντήρηση και εμπορία επιτραπέζιων σταφυλιών διαφόρων ποικιλιών. Η εταιρεία δραστηριοποιείται ενεργά και στην παραγωγή στους ιδιόκτητες αμπελώνες της, έκτασης 300 στρεμμάτων. Βεβαίως, η ποσότητα που εξάγει ετησίως ξεπερνά κατά πολύ τη δυναμικότητα των 300 στρεμ-

μάτων, αγγίζοντας τα 4 εκατομμύρια κιλά κατά μέσο όρο. Η ποσότητα αυτή αφορά 1,5 εκατομμύρια κιλά Σουλτανίνα, 1,8 εκατομμύρια κιλά Βικτώρια, 450 χιλιάδες κιλά Ιταλία και 200 χιλιάδες κιλά Red Globe Attica.

ΚΑΤΑΚΤΗΣΗ ΑΓΟΡΩΝ

Η αγάπη και το μεράκι της αμπελοκαλλιέργειας ενέπνευσε τους ιδρυτές της επιχείρησης, με έτος ίδρυσης το 1983, να δημιουργήσουν μια σύγχρονη μονάδα συσκευασίας επιτραπέζιων σταφυλιών. Οι ιδιοκτήτες είναι και οι ίδιοι παραγωγοί και αυτό συντελεί στην άριστη γνώση του προϊόντος και στην σωστή επιλογή των κατάλληλων αμπελώνων και των κατάλληλων σταφυλιών. Ο συνδυασμός του επαγγελματισμού, της συνεχούς ανα-



Τα προϊόντα της εταιρείας «Ορφέας» διατίθενται σε χώρες όπως η Αυστρία, Τσεχία, Πολωνία, Ρουμανία, Σλοβακία, Κύπρο, Ελλάδα και αποκλειστικά σε αλυσίδες σουπερ μάρκετ.

Οι δραστηριότητες της εταιρείας «Ορφέας» περιλαμβάνουν τη συγκομιδή, διαλογή, συσκευασία, αποθήκευση-συντήρηση και εμπορία επιτραπέζιων σταφυλιών διαφόρων ποικιλιών.



**ΕΜΦΑΣΗ ΣΤΗ
ΔΙΑΣΦΑΛΙΣΗ ΤΗΣ
ΠΟΙΟΤΗΤΑΣ ΚΑΙ
ΤΗΣ ΥΓΙΕΙΝΗΣ
ΤΩΝ ΣΤΑΦΥΛΙΩΝ**



κετά αξιόλογες επαφές οι οποίες αναμένεται να ευοδώσουν στο άμεσο μέλλον.

ΣΤΗΡΙΓΜΑ Η ΣΥΜΒΟΛΑΙΑΚΗ

Τόσο η εταιρεία «Ορφέας» και όσο και οι συνεργάτες της –παραγωγοί της Καβάλας και της Χαλκιδικής– συμμετέχουν στο πρόγραμμα Συμβολαιακής της Τράπεζας Πειραιώς. Το πρόγραμμα ξεκίνησε το 2013, αφορά στη χρηματοδότηση και ως στόχο έχει τη διατήρηση της καλής ποιότητας και τη βελτίωση του κέρδους. Οι συνεργάτες της «Ορφέας» έχοντας την απαιτούμενη ρευστότητα πετυχαίνουν ικανοποιητικές τιμές κατά την αγορά των αγροεφοδίων, οπότε βελτιώνουν τους όρους παραγωγής και καταφέρνουν να κρατήσουν τους εργάτες σ' όλη τη διάρκεια της συγκομιδής καθώς δεν καθυστερούν τις πληρωμές τους. «Η εταιρεία μας, στα πλαίσια της Συμβολαιακής Γεωργίας της Τρ. Πειραιώς κατάφερε να παγιώσει τους δεσμούς εμπιστοσύνης και φερεγγυότητας με τους παραγωγούς σταφυλιών» τονίζει ο Ζαφείρης Σαρακατσάνης, εκ των τριών ιδιοκτητών της εταιρείας.

βάθμισης, της μακράς εμπειρίας και της ευαισθητοποίησης του δυναμικού στην ασφάλεια των τροφίμων, καθιστούν την επιχείρηση «Ορφέας» ικανή να κατέχει μια σημαντική θέση στον τομέα των εξαγωγών. Την παρουσία της στις διεθνείς αγορές προσπαθεί να ενισχύει συνεχώς η εταιρεία μέσω της συμμετοχής της σε διεθνείς εκθέσεις νωπών προϊόντων. Από την πρώτη της συμμετοχή το 2015 προέκυψαν αρ-





ΜΕ ΚΛΗΡΟΝΟΜΙΑ 90 ΕΤΩΝ ΚΙΝΕΤΑΙ ΜΟΝΟ ΑΝΟΔΙΚΑ Ο Α.Σ. ΜΕΛΙΚΗΣ

**ΤΟ 90% ΤΗΣ ΠΑΡΑΓΩΓΗΣ ΤΩΝ ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΤΩΝ ΑΠΟ ΤΗΝ ΗΜΑΘΙΑ
ΚΑΤΕΥΘΥΝΕΤΑΙ ΣΤΗΝ ΕΥΡΩΠΗ, ΤΗΝ ΑΦΡΙΚΗ ΚΑΙ ΤΗΝ ΑΜΕΡΙΚΗ**

Παρακολουθώντας συστηματικά τις εξελίξεις στον τομέα της αγροτικής οικονομίας, ο Αγροτικός Συνεταιρισμός Μελίκης με έτος ίδρυσης το 1928, διαγράφει μια συνεχώς ανοδική πορεία. Είναι χαρακτηριστικό άλλωστε ότι δεν σταματά να επενδύει στους τομείς της συσκευασίας, της παραγωγής, της μεταποίησης και της εμπορίας.

Η επενδυτική του δραστηριότητα έχει αναγνωριστεί ευρέως από τα διεθνή εμπορικά δίκτυα με αποτέλεσμα το 90% της παραγωγής του κατευθύνεται σε χώρες του εξωτερικού. Από την καρδιά του κάμπου της Ημαθίας τα

προϊόντα τα συνεταιρισμού Μελίκης ταξιδεύουν στη Γερμανία, την Τσεχία, την Πολωνία, την Ουκρανία, την Ουγγαρία, την Αίγυπτο και την Αμερική.

ΜΙΛΩΝΤΑΣ ΜΕ ΑΡΙΘΜΟΥΣ

Στα 500 ανέρχονται τα μέλη του Αγροτικού Συνεταιρισμού Μελίκης, ενώ η έκταση που καλλιεργούν οι παραγωγοί του αγγίζει τα 10.000 στρέμματα. Σήμερα διακινεί περίπου 20.000 τόνους νωπών προϊόντων. Πιο συγκεκριμένα, 4.500 τόνους ακτινίδια, 4.500 επιτραπέζια ροδάκινα, 4.000 τόνους νεκταρίνια και 7.000 τόνους βιομηχανικά ροδάκινα. Επίσης, δια-

θέτει στην αγορά κεράσια, βερίκοκα, δαμάσκηνα, αχλάδια και μήλα σε μικρότερες ποσότητες.

Στην ιδιόκτητη έκταση 65 στρεμμάτων του συνεταιρισμού απλώνονται οι σύγχρονες εγκαταστάσεις του συσκευαστηρίου με 17 ψυκτικούς θαλάμους.

ΣΤΟΧΟΣ Η ΣΥΝΕΧΗΣ ΒΕΛΤΙΩΣΗ

Στόχος του συνεταιρισμού Μελίκης είναι η συνεχής βελτίωση και η σταθερή ποιότητα με σεβασμό στον καταναλωτή και στο περιβάλλον. Άλλωστε, ακολουθεί τα πλέον σύγχρονα συστήματα διασφάλισης ποιότητας

όπως AGRO 2.1 & 2.2, GLOBALGAP, IFS, BRC, ISO 22000.

Η εδραίωση και η διάρκεια των προϊόντων του συνεταιρισμού στη παγκόσμια αγορά εντάσσονται επίσης στους πρωταρχικούς στόχους των συνεταιριστών της Μελίκης.

Οι άριστες κλιματολογικές συνθήκες, το υψηλό επίπεδο τεχνογνωσίας των παράγωγων, των γεωπόνων και η έντονη εξωστρεφής δραστηριότητα του συνεταιρισμού, με τη συμμετοχή του σε παγκοσμίως εμβέλειας εκθέσεις, έχουν πέτυχει να βάλουν τα προϊόντα του συνεταιρισμού στην παγκόσμια αγορά.



Στις σύγχρονες εγκαταστάσεις Αγροτικού Συνεταιρισμού Μελίκης παράγονται προϊόντα υψηλών ποιοτικών προδιαγραφών σύμφωνα με τα τελευταία πρότυπα διασφάλισης ποιότητας και με πρώτη ύλη των παραγωγών του.



Απ' το χωράφι μέχρι το ράφι

Στις βασικές δραστηριότητες του συνεταιρισμού εντάσσεται η συγκέντρωση, επεξεργασία, συντήρηση, συσκευασία, διακίνηση-εμπορία νωπών οπωροκηπευτικών. Έχει μπει δε και στον χώρο της μεταποίησης. Με βασικό στόχο την προώθηση των προϊόντων της στο εξωτερικό.

Η συνολική παραγωγική διαδικασία της πρώτης ύλης ελέγχεται σε όλα τα στάδια από τους γεωπόνους του συνεταιρισμού.

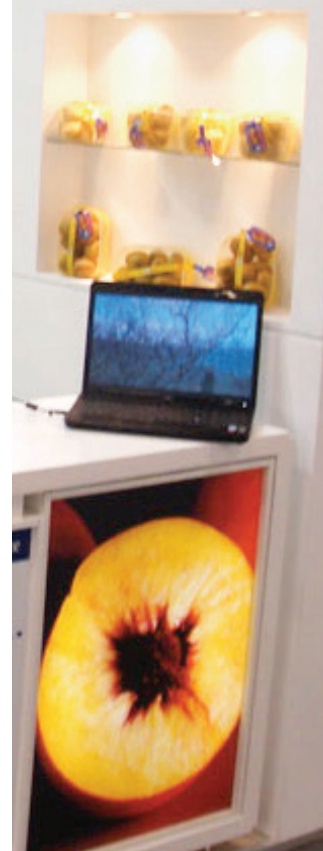
τοπο φάκελο για κάθε μέλος.

Η συνολική παραγωγική διαδικασία της πρώτης ύλης ελέγχεται σε όλα τα στάδια από τους γεωπόνους του συνεταιρισμού. Η Γεωτεχνική Υπηρεσία του Αγροτικού Συνεταιρισμού Μελίκης είναι υπεύθυνη για την διασφάλιση της ποιότητας της Α' ύλης, την υποστήριξη του συστήματος ελέγχου των εφαρμογών (Φυτοφαρμάκων, Λιπασμάτων κτλ.) και την εφαρμογή της Ολοκληρωμένης Διαχείρισης Παραγωγής και των Συστημάτων Διασφάλισης Ποιότητας.

ΕΝΩΜΕΝΟΙ ΓΙΑ ΤΟ ΡΟΔΑΚΙΝΟ

Πίσω στο μακρινό 1996, πολύ πριν την οικονομική κρίση, οι συνεταιριστές της Μελίκης ένωσαν τις δυνάμεις τους με τους συνεταιρισμούς «Αλιάκμων» και «Μέσης», ώστε μέσω της κοινής τους πορείας να αντιμετωπίσουν τον διεθνή ανταγωνισμό και να έχουν τον πρώτο λόγο στη διάθεση των φρούτων που παρήγαν, τα οποία έως τότε τα έπαιρναν οι βιομηχανίες σε χαμηλές τιμές.

Με την ίδρυση της Κοινοπραξίας ΑΛ.Μ.ΜΕ για την αξιοποίηση των βιομηχανικών ροδάκινων και αχλαδιών των παράγωγων μελών τους εξαγόρασαν από την τότε Αγροτική Τράπεζα το εργοστάσιο ΑΛΒΕΝΑ, όπου σήμερα παράγουν μεταποιημένα προϊόντα ροδάκινου και φρουτοσαλάτες σε διάφορες συσκευασίες.



Ακόμη και μετά το ισχυρό πλήγμα που δέχθηκε ο συνεταιρισμός εξαιτίας του ρωσικού εμπάργκο, δεδομένου ότι το 50% των εξαγωγών του κατευθυνόταν στη συγκεκριμένη αγορά, ο συνεταιρισμός έδειξε γρήγορα αντανακλαστικά στρεφόμενος στη διείσδυση σε νέες αγορές.

ΦΡΟΝΤΙΔΑ ΑΠΟ ΤΟ ΧΩΡΑΦΙ

Ο Α.Σ. Μελίκης εφαρμόζει μεθόδους πλήρους παρακολούθησης και καταγραφής των εφαρμογών (φυτοφαρμάκων, λιπασμάτων κλπ) που κάνουν οι καλλιεργητές-μέλη του σε ανεξάρ-

Ιδιαίτερη είναι η προσήλωση της εταιρείας στην ποιότητα, όπως αποδεικνύεται από την υλοποίηση των προτύπων AGRO 2.1 & 2.2, GLOBALGAP, IFS, BRC, ISSO 22000.



ΚΑΘΕΤΟΠΟΙΗΣΗ ΤΗΣ ΠΑΡΑΓΩΓΗΣ

Η δυναμική του συνεταιρισμού του επέτρεψε εν μέσω κρίσης να προχωρήσει στην καθετοποίηση με την κατασκευή μονάδας μεταποίησης με το σκεπτικό της εκμετάλλευσης της υπεραξίας των καρπών του συνεταιρισμού

ΣΤΗΝ ΚΑΡΔΙΤΣΑ Ο ΠΡΩΤΟΣ ΕΛΛΗΝΙΚΟΣ ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΜΟΣ **SUPERFOODS**

ΔΕΚΑ ΧΡΟΝΙΑ ΠΡΙΝ ΜΙΑ ΔΥΝΑΜΙΚΗ ΟΜΑΔΑ ΑΝΑΚΑΛΥΨΕ ΤΗΝ ΥΨΗΛΗ ΕΜΠΟΡΙΚΗ ΑΞΙΑ ΤΩΝ «ΜΑΓΙΚΩΝ ΚΑΡΠΩΝ»



Η ιστορία της Εύκαρπον Hellenic Superfoods ξεκίνησε από την ιδέα δύο φίλων από την Αθήνα να μεταφέρουν τις δραστηριότητές τους στην επαρχία και να ασχοληθούν με τον πρωτογενή τομέα. Γρήγορα η ιδέα τους μεταδόθηκε προσελκύοντας ανθρώπους με τις ίδιες αναζητήσεις. Με την καταστατική διακήρυξη του Συνεταιρισμού Εύκαρπον στα τέλη το 2011, το όραμα της δυναμικής αυτής ομάδας πήρε σάρκα και οστά. Βασισμένα στις αρχές του συνεργατισμού, τα μέλη της Εύκαρπον μπήκαν στην καλλιέργεια των υπερτροφών και συγκεκριμένα στο γκότζι, την αρώνια, το μύρτιλο και το ιπποφαές. Ο πρώτος λό-

γος ήταν ότι με λίγα καλλιεργήσιμα στρέμματα θα εξασφάλιζαν μεγαλύτερες οικονομικές αποδόσεις. Επιπλέον, η επιλογή τους ανταποκρινόταν στην ανάγκη της ελληνικής αγοράς που διανύει μαζί με όλον το κόσμο τον αιώνα της ευεξίας και των υπερτροφών.

Σήμερα ο συνεταιρισμός μετρά 113 μέλη, που καλλιεργούν βιολογικά πάνω από 650 στρέμματα. Τα περισσότερα από αυτά αφορούν κατά σειρά την καλλιέργεια σε γκότζι, αρώνια, μύρτιλο και ιπποφαές.

Εκείνοι που πίστεψαν στην αξία των υπερτροφών αρχικά είχαν να αντιμετωπίσουν τις δυσκολίες της καλλιέργειας και το γεγονός ότι το ελληνικό καταναλωτικό κοινό δεν είχε ακόμη εξοικειωθεί με τα συγκεκριμένα προϊόντα.

Στα χρόνια που ακολούθησαν οι παραγωγοί κατάφεραν με τη συνδρομή των γεωπόνων και την επιτόπου πρακτική εμπειρία των καλλιεργητών, καθώς επίσης και με τη συνδρομή διαφόρων κρατικών και ιδιωτικών φορέων να αναπτύξουν τις κατάλληλες καλλι-

ΧΡΟΝΙΑ ΤΟΥ ΜΥΡΤΙΛΟΥ

Φέτος το καλοκαίρι είναι η χρονιά του μύρτιλου. Η ζήτηση ξεπέρασε τις αρχικές προσδοκίες του συνεταιρισμού, που όμως κατάφερε να ανταπεξέλθει.

εργητικές τεχνικές, για κάθε καλλιέργεια ξεχωριστά.

Καθετοποίηση παραγωγής

Η δυναμική του συνεταιρισμού του επέτρεψε εν μέσω κρίσης να προχωρήσει στην καθετοποίηση της παραγωγής με την κατασκευή μονάδας μεταποίησης. Το πρώτο εργοστάσιο στην Ελλάδα που μεταποιεί και συσκευάζει ελληνικές υπερτροφές σύμφωνα με τις πληροφορίες του συνεταιρισμού είναι επίσης το πρώτο εργοστάσιο αγροτικού συνεταιρισμού υπερτροφών σε όλη την Ευρώπη.

Η διεύθυνση στη μεταποίηση έγινε με το σκεπτικό της εκμετάλλευσης της υπεραξίας των καρπών του συνεταιρισμού. Μάλιστα, αυτή τη στιγμή η Εύκαρπον έχει ολοκληρώσει δύο μεγάλες σειρές: την sugar free και την βιολογική, βγάζοντας παράλληλα τους αντίστοιχους κωδικούς σε μαρμελάδες, αφυδατωμένα και χυμούς.

Ταυτόχρονα, το φθινόπωρο ο συνεταιρισμός θα έχει έτοιμους κωδικούς για μπάρες δημητριακών, αφεψήματα και άλλα προϊόντα.

Ποιότητα και εξωστρέφεια

Απαραίτητη προϋπόθεση για τη

δραστηριότητα των μελών της Εύκαρπον είναι και οι αληθινές σχέσεις με τους καταναλωτές τους, που βασίζονται στην πίστη στη διατροφική αξία των καρπών, που μόνο καλό μπορούν να προσφέρουν στον οργανισμό και γενικότερα στην υγεία μας.

Η προσέγγιση του διεθνούς καταναλωτικού κοινού είναι ο επόμενος στόχος της Εύκαρπον. Η σχεδιαζόμενη επίσκεψη στη Διεθνή Έκθεση της ANUGA θα είναι ένα πρώτο μεγάλο βήμα.

Αξίζει βεβαίως να σημειωθεί ότι τα μέλη του συνεταιρισμού επεξεργάζονται ήδη B2B συναντήσεις προκειμένου να γνωστοποιήσουν στην αγορά του εξωτερικού όλους τους κωδικούς των προϊόντων τους και να κλείσουν νέες εμπορικές συμφωνίες. Παράλληλα, έχουν αποκτήσει εμπειρία από τη Διεθνή Συνεταιριστική Ένωση για την ανάπτυξη και την εδραίωση τους.

Στην ελληνική αγορά τα προϊόντα της Εύκαρπον διατίθενται σε μεγάλα σούπερ μάρκετ, όπως ο Θανόπουλος, ο Γαλαξίας, ο Σκλαβενίτης, το Metro, το My market και σε επιλεγμένα καταστήματα delicatessen και βιολογικών.



ΜΕ 113 ΜΕΛΗ ΚΑΙ 650 ΣΤΡΕΜΜΑΤΑ

Σήμερα ο συνεταιρισμός αποτελείται από 113 μέλη, που καλλιεργούν βιολογικά πάνω από 650 στρέμματα με γκότζι, αρώνια, μύρτιλο και ιπποφάες.

**ΟΣΟΙ ΠΙΣΤΕΨΑΝ
ΣΤΗΝ ΑΞΙΑ ΤΩΝ
ΥΠΕΡΤΡΟΦΩΝ
ΕΙΧΑΝ ΝΑ
ΑΝΤΙΜΕΤΩΠΙΣΟΥΝ
ΤΙΣ ΔΥΣΚΟΛΙΕΣ ΤΗΣ
ΚΑΛΛΙΕΡΓΕΙΑΣ
ΚΑΙ ΤΟ ΓΕΓΟΝΟΣ
ΟΤΙ ΤΟ ΕΛΛΗΝΙΚΟ
ΚΑΤΑΝΑΛΩΤΙΚΟ
ΚΟΙΝΟ ΔΕΝ
ΕΙΧΕ ΑΚΟΜΗ
ΕΞΟΙΚΕΙΩΘΕΙ ΜΕ
ΤΑ ΣΥΓΚΕΚΡΙΜΕΝΑ
ΠΡΟΪΟΝΤΑ**





ASIA
FRUIT
LOGISTICA

ΤΑ ΦΩΤΑ ΤΟΝ ΣΕΠΤΕΜΒΡΙΟ ΣΤΗΝ ASIA FRUIT LOGISTICA

Από τις 6 έως 8 Σεπτεμβρίου ανοίγει τις πύλες τις η διεθνής ασιατική έκθεση νωπών προϊόντων, Asia Fruit Logistica στο εκθεσιακό κέντρο Asia World-Expo Center του Χονγκ Κονγκ. Το Ελληνογερμανικό Επιμελητήριο και Βιομηχανικό Επιμελητήριο, ως επίσημος αντιπρόσωπος του Εκθεσιακού Οργανισμού του Βερολίνου στην Ελλάδα και Κύπρο, έχει αναλάβει για πρώτη φορά τη διοργάνωση του ελληνικού ομαδικού περιπτέρου.

Η περυσινή Asia Fruit Logistica, στην οποία η Ελλάδα συμμετείχε με 7 εταιρείες, σημείωσε ρεκόρ επισκεπτών με περισσότερους από 11.000 κλαδικούς επισκέπτες από 74 χώρες.

Σειρά παράλληλων εκδηλώσεων θα πραγματοποιηθούν στο πλαίσιο της έκθεσης. Μία ημέρα πριν την έναρξη θα λάβει χώρα το Asiafruit Congress με τη συμμετοχή ανώτερων στελεχών της βιομηχανίας νωπών φρούτων και λαχανικών από 40 χώρες του κόσμου.

Στις 6 Σεπτεμβρίου θα λάβει χώρα το 3ο Cool Logistics Asia, για τη μεταφορά ευπαθών προϊόντων και τη διαχείριση της αλυσίδας ψύξης. Ενώ στις 7 Σεπτεμβρίου θα επαναληφθεί το Smart Horticulture Asia.

Κάθε ενδιαφερόμενη επιχείρηση μπορεί να απευθύνεται στο τηλέφωνο 210/6419026. Πληροφορίες: www.asiafruitlogistica.com

ΜΗ ΧΑΣΕΤΕ

Γεωργία και Κλιματική Αλλαγή

Τριήμερο διεθνές συνέδριο με θέμα «Climate Changing Agriculture» διοργανώνεται στα Χανιά από 30 Αυγούστου έως και 1η Σεπτεμβρίου στο πλαίσιο του τελευταίου έτους υλοποίησης του έργου LIFE Oliveclima. Περισσότερες πληροφορίες: <http://www.climate2017.eu>

Natural & Organic Products Asia

Η μοναδική στην Ασία έκθεση για τα βιολογικά και Φυσικά Προϊόντα, Natural & Organic Products Asia, θα πραγματοποιηθεί από τις 30 Αυγούστου έως την 1η Σεπτεμβρίου. Πληροφορίες: <http://www.reco-exports.com/>

Το 17ο Πανελλήνιο Εντομολογικό Συνέδριο

Έχουν ήδη ξεκινήσει οι προετοιμασίες για το 17ο Πανελλήνιο Εντομολογικό Συνέδριο που θα πραγματοποιηθεί από τις 19-22 Σεπτεμβρίου στη Αθήνα. Περισσότερες πληροφορίες θα βρείτε στην ιστοσελίδα του 17ου ΠΕΣ: <http://www.entsoc.gr/17pes/el/arxiki/>

Διεθνές Συνέδριο Επιτραπέζιου Σταφυλιού

Το διάστημα από 1η έως 7 Οκτωβρίου η Ιταλία θα φιλοξενήσει το 8ο Διεθνές Συνέδριο Επιτραπέζιου Σταφυλιού, που αποτελεί κορυφαίο επιστημονικό γεγονός για τον κλάδο. Περισσότερες πληροφορίες (στα ιταλικά και στα αγγλικά) στην ιστοσελίδα: <http://www.bitgs2017.it/>

Fruit Attraction 2017

Η έκθεση φρούτων και λαχανικών Fruit Attraction 2017 θα πραγματοποιηθεί από τις 18 έως τις 20 Οκτωβρίου, στη Μαδρίτη της Ισπανίας. Περισσότερες πληροφορίες στην ιστοσελίδα: <http://www.macfrut.com/>

ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΕΣ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ



Περιοδική έκδοση για τα φρούτα και τα λαχανικά

ΙΔΙΟΚΤΗΣΙΑ

Green Box Εκδοτική Α.Ε.
Νίκης 24, Σύνταγμα, 105 57
Τηλ: 2103232905, Fax:
2103232967
E-Mail: info@agronews.gr

ΕΚΔΟΤΗΣ/ΔΙΕΥΘΥΝΤΗΣ

Πάννης Πανάγος

ΑΡΧΙΣΥΝΤΑΞΙΑ

Φανή Γιαννακοπούλου

ΣΥΝΤΑΞΗ

Ελένη Δούσκα
Γιώργος Κοντονής
Αλέξανδρος Μπίκας
Λεωνίδας Λιάμης
Μαρίνα Σκοπελίτου

ΔΗΜΙΟΥΡΓΙΚΟ/ ΣΕΛΙΔΟΠΟΙΗΣΗ

Αθηνά Βέν
Σοφία Ιντζεβίδου
Βασιλική Κονόμου
Φανή Παπαπετροπούλου

ΕΜΠΟΡΙΚΟΣ ΔΙΕΥΘΥΝΤΗΣ

Παναγιώτης Αραβαντινός

ΜΑΡΚΕΤΙΝΓΚ /ΔΙΑΦΗΜΙΣΗ

Μωρίς Σιακκής/
Νατάσα Στασινού

ΔΙΑΝΟΜΗ

Ευρώπη Πρακτορείο
Διανομής Τύπου Α.Ε.

ΕΚΤΥΠΩΣΗ/ΒΙΒΛΙΟΔΕΣΙΑ

ΙΡΙΣ ΑΕΒΕ



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

**ΣΥΝΔΥΑΖΟΝΤΑΙ ΜΕ ΟΛΑ ΤΑ ΛΙΠΑΣΜΑΤΑ
ΕΝΙΣΧΥΟΝΤΑΣ ΤΗ ΔΡΑΣΗ ΤΟΥΣ**



ΕΛΛΗΝΙΚΟ
ΠΡΟΪΟΝ



Παράγεται 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



GEOHELLAS

Technical clays. Natural solutions.

www.geohellas.com



Poly-Plant®



Η Σίγουρη Λύση στην Λίπανση

ΦΥΤΟΘΡΕΠΤΙΚΗ Α.Β.Ε.Ε.

ΘΕΣΗ ΤΖΑΒΕΡΔΕΛΛΑ • 13310

ΑΝΩ ΛΙΟΣΙΑ • Τ.Θ. 46025

ΤΗΛ.: 210 5591126-8 • www.phytothreptiki.gr