



22/4/2020

Τεύχος 3

Αγαπητοί Φίλοι και
Συμπατριώτες μου,

με τα newsletters που θα αποστέλλονται κάθε εβδομάδα, ελπίζω να λαμβάνετε χρήσιμες πληροφορίες για θέματα που αφορούν τον ελαιοκομικό κλάδο και ενημέρωση σχετικά με τις δράσεις που έγιναν στα πλαίσια του προγράμματος που υλοποιούμε σε συνεργασία με την Περιφέρεια Β. Αιγαίου. Το πρόγραμμα αυτό μας επέτρεψε να έχουμε επιστημονική τεκμηρίωση για το βιοδραστικό περιεχόμενο του ελαιολάδου μας και όλα τα συστατικά που αναδεικνύουν την εξαιρετική ποιότητα των ποικιλιών ελιάς του Βορείου Αιγαίου. Έτσι, αποκτήσαμε νέα ισχυρά εργαλεία marketing που ενισχύουν τη διεθνή αναγνωρισιμότητα του ελαιολάδου, διευκολύνουν τις εξαγωγές αλλά και τις πωλήσεις με καλύτερες τιμές αγοράς, κάτι εντελώς απαραίτητο στην τρέχουσα συγκυρία.

Στη διάθεσή σας.



Νικόλαος Θωμαΐδης
Καθηγητής Αναλυτικής
Χημείας στο Εθνικό και
Καποδιστριακό
Πανεπιστήμιο Αθηνών



Η ιστορία της ελιάς

Στοιχεία που προέκυψαν από ανάλυση γύρης μαρτυρούν την παρουσία της ελιάς στον ελλαδικό χώρο από τη νεολιθική εποχή.

Οι πινακίδες της Γραμμικής Β' από τα αρχεία των ανακτόρων Κνωσού, Πύλου και Μυκηνών μαρτυρούν την οικονομική σημασία της κατά τον 14ο και τον 13ο αι. π.Χ.

Στην Κρήτη βρέθηκαν ελαιοπιεστήρια υστερομυκηναϊκής περιόδου (1450-1200 π.Χ.).

Το λάδι αποτελούσε σημαντικότατο παράγοντα της αρχαίας ελληνικής οικονομίας. Έτσι, οι Σπαρτιάτες εισβάλλοντας στην Αζτική κατά τον Πελοποννησιακό Πόλεμο κατέστρεψαν τους ελαιώνες της, αλλά και οι Αθηναίοι με τον Περικλή έκοψαν τα ελαιόδενδρα των πεδιάδων της Κυνουρίας και της Αργολίδας. Με τον τρόπο αυτό έγηγταν την οικονομία του τόπου για πολλά χρόνια έως ότου ζανααναπτυχθεί ο ελαιώνας.

Νέο πρόγραμμα διακανονισμών από τη ΔΕΗ

Σύμφωνα με το νέο πρόγραμμα της ΔΕΗ, όλοι οι αγρότες με ληξιπρόθεσμες οφειλές θα έχουν τη δυνατότητα ρύθμισης, με την καταβολή προκαταβολής του 15% ή 20% της οφειλής τους στη ΔΕΗ και αποπληρωμή του υπολοίπου ποσού σε έως 18 ή 24 δόσεις, αντίστοιχα. Στη ρύθμιση εντάσσονται τόσο οι ενεργές όσο και οι μη ενεργές ρυθμίσεις, δηλαδή ισχύει και για τις παροχές για τις οποίες έχει καταγγελθεί η σύμβαση. Η διαδικασία αίτησης ρύθμισης, λόγω των έκτακτων μέτρων γίνεται τηλεφωνικά μέσω του τηλεφωνικού κέντρου της ΔΕΗ 11770 (Δευτέρα έως Παρασκευή 07:00 -21:00).



Έρευνα αγοράς λαδιών στην Αίγυπτο από την Πρεσβεία μας

Έρευνα για τις προοπτικές που έχουν τα ελληνικά λάδια στην αιγυπτιακή αγορά εκπόνησε το Γραφείο ΟΕΥ της Ελληνικής Πρεσβείας στο Κάιρο. Το συμπέρασμα είναι ότι: "Οι προοπτικές του ελληνικού ελαιολάδου στην αιγυπτιακή αγορά θα μπορούσαν να είναι αξιολογες, ωστόσο το ελληνικό προϊόν έχει να αντιμετωπίσει αρκετά οξύ ανταγωνισμό πρωτίστως από τα εγχώρια παραγόμενα, κατώτερης ποιότητας και τιμής ελαιόλαδα, αλλά και από φθηνά λάδια άλλων προελεύσεων, κυρίως από την Ισπανία και αραβικές χώρες.

το ελληνικό ελαιόλαδο διαθέτει ενδεχομένως ορισμένες δυνατότητες ενίσχυσης της παρουσίας του, ιδιαίτερα δια της εντονότερης εισόδου του σε μεγάλες λιανεμπορικές αλυσίδες με ανταγωνιστικές τιμές. Σημειώνεται ότι στην αιγυπτιακή αγορά διατίθενται εδώ και πολλά χρόνια ορισμένες ετικέτες ελληνικού ελαιολάδου, σε περιορισμένες ποσότητες, απευθυνόμενες κυρίως στη "niche" κατηγορία των εύπορων Αιγυπτίων και καλά αμειβόμενων ξένων που εργάζονται στην Αίγυπτο, οι οποίοι είναι διατεθειμένοι να πληρώσουν υψηλότερη τιμή προκειμένου να απολαύσουν το αισθητά ανώτερης ποιότητας ελληνικό ελαιόλαδο.

Αίρονται οι περιορισμοί σε εξαγωγές από τη Ρουμανία

Στην πλήρη άρση των περιορισμών στις εξαγωγές ορισμένων αγροτοδιατροφικών προϊόντων που είχε επιβάλει μέσω Στρατιωτικού Διατάγματος από τις 10 Απριλίου προχώρησε η Ρουμανία. Εξαιτίας της απόφασης αυτής υπήρχαν φόβοι ότι θα υπάρξουν σοβαρές επιπλοκές στο εμπόριο και την ομαλή λειτουργία της εφοδιαστικής και διατροφικής αλυσίδας εντός των κόλπων της Ευρωπαϊκής Ένωσης. Είναι μεγάλη η αναγκαιότητα να συνεχιστεί η απρόσκοπτη λειτουργία της Ενιαίας Αγοράς, προκειμένου η Ευρωπαϊκή Ένωση να ανταπεξέλθει στις διατροφικές προκλήσεις που αντιμετωπίζει εξαιτίας της πανδημίας της νόσου του κορωνοϊού (COVID19).

Γεωγραφικές ενδείξεις: ένας θησαυρός ύψους 75 δις. ευρώ

Η αξία των πωλήσεων γεωργικών τροφίμων και ποτών των οποίων οι ονομασίες προστατεύονται από την Ευρωπαϊκή Ένωση ως γεωγραφικές ενδείξεις (ΓΕ) ανέρχεται σε 74,76 δις. ευρώ. Πάνω από το ένα πέμπτο του ποσού αυτού προέρχεται από εξαγωγές εκτός της Ευρωπαϊκής Ένωσης.

Στη μελέτη διαπιστώθηκε ότι η αξία των πωλήσεων ενός προϊόντος με προστατευόμενη ονομασία είναι, κατά μέσο όρο, διπλάσια από εκείνη ομοειδών προϊόντων χωρίς πιστοποίηση.

Ανάμεσα στις διάσημες γεωγραφικές ενδείξεις υπάρχουν και ελληνικές όπως η Kalamata olives (Ελιές Καλαμών)

Η αρχαιότερη ελιά



Στην Κρήτη, στην κεντρική πλατεία στις Άνω Βούβες του Δήμου Κολυμβαρίου βρίσκεται το αρχαιότερο ελαιόδενδρο στον κόσμο! Έχει ηλικία 3500-5000 έτη, είναι ακόμη καρποφόρο και έχει ανακηρυχθεί ως "Μνημειακό" λόγω της ιδιαιτερότητας του σχήματος και της εξαιρετικής αισθητικής του ανάγλυφου του κορμού του. Η κατα προσέγγιση εκτίμηση της ηλικίας έγινε με βάση τη μέθοδο των ετήσιων δακτυλίων.

Είναι ποικιλίας Μαστοειδούς που τοπικά αποκαλείται Τσουνάτη, εμβολιασμένη σε υποκείμενο δένδρο αγριελιάς.

Ο κορμός του δέντρου στη βάση έχει μέγιστη διάμετρο 4,53 m και περίμετρο 12,55 m.



Το κλαδί ελιάς στο ευρώ



Η θεά Αθηνά χάρισε στους Αθηναίους την ελιά που αποτέλεσε σύμβολο ειρήνης και νίκης. Η αρχαία αθηναϊκή δραχμή ήταν ένα παγκόσμιο νόμισμα.

Το αθηναϊκό τετράδραχμο αποτέλεσε το πιο διαδεδομένο νόμισμα την περίοδο της ακμής της Αθήνας, τον 5ο αι. π.Χ. ως την εποχή του Μεγάλου Αλεξάνδρου, οπότε επικράτησαν τα μακεδονικά νομίσματα.

Στη μια όψη του νομίσματος απεικονίζεται η Αθηνά και στην άλλη τα σύμβολά της, δηλαδή η γλαύκα (κουκουβάγια και ένα κλωνάρι ελιάς. Αιώνες αργότερα αυτή η όψη εμφανίζεται στην ελληνική εθνική όψη του κέρματος του ενός ευρώ.

Πηγή: votaniki.gr

Η λευκή ελιά



Η λευκή ελιά είναι διαδεδομένη κυρίως στις περιοχές της Νότιας Ιταλίας. Είναι ένας είδος αρκετά σπάνιο, πρόκειται για την ποικιλία *Leucocarpa* που λέγεται και *Leucolea*. Λόγω του χρώματός της συνδέθηκε με την αγνότητα και χρησιμοποιείται σε καθολικές ιεροτελεστίες.

Το κυκλοκόνιο και οι ζημιές που προκαλεί στην ελιά



Το κυκλοκόνιο είναι μυκητολογική ασθένεια που οφείλεται στον μύκητα *Cycloconium oleaginum* (Hyphomycetes, Αδηλομύκητες) και προσβάλλει τα φύλλα, τους μίσχους των φύλλων, τους ποδίσκους των ανθέων, των ταξιανθιών και των καρπών και σπανιότερα τους καρπούς και τους τρυφερούς βλαστούς. Τα συχνότερα και πιο εμφανή συμπτώματα εκδηλώνονται στα φύλλα όπου παρατηρούνται κυκλικές κηλίδες χρώματος τέφρας ως καστανού με διάμετρο 2mm-12mm, οι οποίες συχνά περιβάλλονται από ένα χλωρωτικό στεφάνι.

Οι κηλίδες είναι περισσότερο εμφανείς και εξελίσσονται γρήγορα την άνοιξη και νωρίς το καλοκαίρι. Αυτές τις περιόδους τα έντονα προσβεβλημένα φύλλα πέφτουν και το δένδρο είναι δυνατόν να απογυμνωθεί σε μεγάλο βαθμό ενώ πολλά αποφυλλωμένα κλαδάκια ξεραίνονται. Τα περισσότερα προσβεβλημένα φύλλα είναι συνήθως τα παλιά φύλλα και αυτά που βρίσκονται στα κατώτερα μέρη του δένδρου (ποδιές).

Η άριστη θερμοκρασία ανάπτυξης του μύκητα είναι μεταξύ 16-20°C.

Τα κονίδια του μύκητα για να προκαλέσουν μόλυνση είναι απαραίτητη η ύπαρξη σταγονιδίων βροχής ή δροσιάς σε συνδυασμό με τον άνεμο με σχετικά χαμηλές θερμοκρασίες (6-12°C).

Συνεπώς οι μολύνσεις γίνονται το φθινόπωρο, και την άνοιξη εφόσον επικρατεί βροχερός καιρός. Την ξερή και πολύ θερμή περίοδο του καλοκαιριού η δράση του μύκητα αναστέλλεται.

Ανάλογα με την ποικιλία ελιάς τα συμπτώματα είναι εντονότερα ή ηπιότερα, έτσι η ποικιλία κορωνέικη, ως μικρόφυλλη ποικιλία, είναι ανεκτική στον μύκητα ενώ έντονα συμπτώματα εμφανίζει στο νησί μας η ντόπια ποικιλία αδραμυτιανή.

Η αντιμετώπιση της ασθένειας γίνεται με δύο ψεκασμούς. Ο πρώτος γίνεται στην αρχή της άνοιξης και ο δεύτερος στην αρχή του φθινοπώρου, πριν την έναρξη των βροχών. Αυτοί οι δύο ψεκασμοί γίνονται με την χρήση χαλκούχων σκευασμάτων (βορδιγάλειος πολτός ή υδροξείδιο χαλκού ή οξυχλωριούχος χαλκός- επιτρέπονται και στην βιολογική γεωργία) ή με την χρήση στρομπιλουρίνων (δεν επιτρέπονται στην βιολογική γεωργία). Για να είναι αποτελεσματικοί οι ψεκασμοί πρέπει να γίνεται καθολικός ψεκασμός του δένδρου με πλήρη διαβροχή αυτού και με έμφαση στα κατώτερα τμήματά του.

Για τους ψεκασμούς αυτούς χρησιμοποιούμε ψεκαστήρες υψηλής πίεσης (ψεκαστικά συγκροτήματα αναρτώμενα επάνω σε γεωργικούς ελκυστήρες ή βενζινοκίνητες αντλίες) και όχι απλούς ψεκαστήρες πλάτης. Αυτό είναι ένα σημαντικό πρόβλημα στο νησί μας λόγω του ανάγλυφου του εδάφους όπου δεν μπορεί να γίνει εύκολα σωστός ψεκασμός με συνέπεια η εξάπλωση του μύκητα να είναι τα τελευταία χρόνια πολύ έντονη και να έχει φτάσει σε σημεία ορεινά όπου παλιότερα δεν υπήρχε.

Πώς βοηθά το marketing στην επιτυχία μιας επιχείρησης



Υπάρχουν τρεις τρόποι για να αναπτυχθεί μια επιχείρηση:

1) Να αποκτήσει περισσότερους πελάτες: Αυτό είναι το προφανές και κάποιος πιστεύουν πως είναι ο μόνος τρόπος. Ωστόσο, δεν είναι καθόλου εύκολο, ειδικά στις μέρες μας. Πολλοί ξοδεύουν μεγάλα ποσά για διαφημίσεις σε ραδιόφωνα και τηλεόραση πιστεύοντας έτσι ότι κάνουν marketing. Όμως, αυτές είναι μεμονωμένες ενέργειες, χωρίς στρατηγική και χωρίς αποτελέσματα. Για να κερδίσει μια επιχείρηση νέους πελάτες πρέπει αρχικά να τραβήξει το ενδιαφέρον τους και στη συνέχεια να τους «πείσει» για το πόσο αποτελεσματικά είναι τα προϊόντα και οι υπηρεσίες της. Είναι σημαντικό για την επιχείρηση να εντοπίσει με ακρίβεια την αγορά στην οποία θέλει να απευθυνθεί, να δημιουργήσει τα σωστά μηνύματα ώστε να προσελκύσει την προσοχή, να κατανοήσει τι πραγματικά αναζητούν οι πελάτες από τα προϊόντα της και να επιλέξει τις σωστές τακτικές ώστε να φέρει νέους πελάτες. Πάντως, έρευνες έχουν δείξει ότι κοστίζει 5 φορές περισσότερο σε μια επιχείρηση να κερδίσει έναν νέο πελάτη, από το να κάνει έναν ήδη υπάρχων να αγοράσει ξανά.

2) Να αυξήσει τη μέση συναλλαγή με κάθε πελάτη: Αυτό σημαίνει ότι κάθε πελάτης θα αφήνει περισσότερα χρήματα με την κάθε αγορά του. Για παράδειγμα, οι υπάλληλοι στα Mac Donald's ρωτούν κάθε φορά τον πελάτη αν θέλει αναψυκτικό ή πατάτες με την παραγγελία του. Έρευνες έχουν δείξει ότι 2 στους 10 πελάτες θα αγοράσουν το επιπλέον προϊόν, αυξάνοντας τον ετήσιο τζίρο της επιχείρησης. Ένας άλλος τρόπος είναι να πουλήσει η επιχείρηση περισσότερο προϊόν σε καλύτερη τιμή ανά εξάμηνο ή έτος.

3) Να αυξήσει τον αριθμό των συναλλαγών που έχει με κάθε πελάτη: Ο πελάτης θα πρέπει να αυξήσει την επισκεψιμότητα στην επιχείρηση, στην ιστοσελία ή στο e-shop. Για να επιτευχθεί αυτό, η επιχείρηση πρέπει να κάνει ένα συνεχές follow-up. Πρέπει η επιχείρηση να αποκτήσει μια θέση στο μυαλό των πελατών αλλιώς θα ψωνίσουν από την επόμενη επιχείρηση με ίδια προϊόντα που θα βρουν μπροστά τους. Είναι πολύ σημαντικό να μπορούν να πουν οι πελάτες μια καλή κουβέντα στους φίλους τους και να προτείνουν τα προϊόντα της επιχείρησης όταν έρθει η συζήτηση σε ανάλογα προϊόντα.

"Εξειδικευμένη έρευνα προώθησης
ελαιολάδου και προϊόντων ελιάς Βορείου
Αιγαίου μέσω ανάδειξης του βιοδραστικού
περιεχομένου και των ιδιαίτερων
χαρακτηριστικών ποιότητας"



Έργο της Περιφέρειας Β. Αιγαίου & του Ε.Κ.Π.Α.
με τη συμμετοχή του ΕΛΓΟ ΔΗΜΗΤΡΑ και του
Πανεπιστημίου Αιγαίου