



07.04.2022 Τεύχος #57



Η Ελλάδα στο Top-8
στην Ευρωπαϊκή
Ένωση!



Extroversion News

Powered by
GREAT EXHIBITIONS

Ο απόλυτος οδηγός
για Hybrid Events!



Olive Trophies Awards



Οι εισαγωγές και οι
εξαγωγές των ΗΠΑ
αυξήθηκαν κατά 20%

Export News

Η Ελλάδα στο Top-8 στην Ευρωπαϊκή Ένωση!

Η χώρα μας κατάφερε να έχει την 8η καλύτερη επίδοση μεταξύ των κρατών-μελών όσον αφορά στην αύξηση του ΑΕΠ γεγονός που θα επηρεάσει θετικά την γχώρια αγορά αυτοκινήτου.

Σημαντική άνοδο κατέγραψε η ευρωπαϊκή αυτοκινητοβιομηχανία κατά την διάρκεια του 2021 με το μέσο Ακαθάριστο Εθνικό Προϊόν (ΑΕΠ) των κρατών-μελών να κυμαίνεται σε 5,3%. Σύμφωνα μάλιστα με την τελευταία ανακοίνωση της ΕΕ το αντίστοιχο ποσοστό ανόδου του ΑΕΠ των κρατών μελών για το 2022 αναμένεται να κυμανθεί σε 4% ωστόσο ο πόλεμος μεταξύ Ρωσίας και Ουκρανίας είναι πολύ πιθανό να ανατρέψει τα δεδομένα στην παγκόσμια οικονομία και εν τέλει το ΑΕΠ των κρατών-μελών να περιοριστεί μεταξύ 2,9% και 3,9% το 2022.

Ειδικά για την Ελλάδα η αύξηση του ΑΕΠ αναμένεται να κυμανθεί το 2022 σε 4,9% τιμή που αποτελεί την 8η καλύτερη επίδοση μεταξύ των κρατών-μελών της Ευρωπαϊκής Ένωσης!

Πάντως το 2021, οι παγκόσμιοι όγκοι πωλήσεων αυτοκινήτων δυσκολεύτηκαν να ανακάμψουν στα προ της πανδημίας επίπεδα, με την παγκόσμια έλλειψη ημιαγωγών να ασκεί πρόσθετη πίεση σε μια ήδη πιεσμένη αυτοκινητοβιομηχανία.

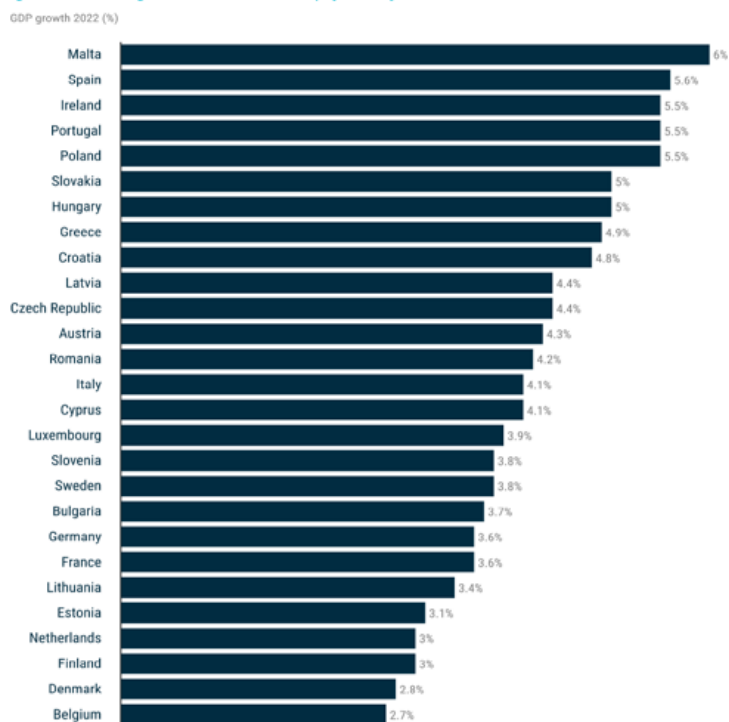
Όλα τα παραπάνω περιλαμβάνονται στην τελευταία έκδοση για την αγορά αυτοκινήτου δημοσίευσε ο ACEA στην οποία περιλαμβάνονται μια λεπτομερής ανασκόπηση των ταξινομήσεων επιβατικών και επαγγελματικών οχημάτων, της παραγωγής και του εμπορίου, τόσο στην Ευρώπη όσο και σε άλλες βασικές αγορές σε όλο τον κόσμο.

Οι οικονομικές προοπτικές της ΕΕ

Το Ακαθάριστο Εθνικό Προϊόν (ΑΕΠ) στην ΕΕ προβλέπεται να αυξηθεί κατά 4,0% το 2022 και να αυξηθεί περαιτέρω το 2023, αν και ο ρυθμός ανάπτυξης προβλέπεται να είναι συγκρατημένος σε 2,8%. Ο συνολικός πληθωρισμός στην ΕΕ προβλέπεται να αυξηθεί από 2,9% το 2021 σε 3,9% το 2022 και στη συνέχεια να μειωθεί στο 1,9% το 2023.

acea

Figure 1: EU GDP growth forecast for 2022 | by country



SOURCE: EUROPEAN COMMISSION EUROPEAN ECONOMIC FORECAST, WINTER 2022

Πωλήσεις επιβατικών αυτοκινήτων

Στην Ευρώπη, οι ταξινομήσεις αυτοκινήτων μειώθηκαν κατά 1,6% φτάνοντας τα 14,3 εκατομμύρια μονάδες το 2021. Πέρυσι, οι πωλήσεις επιβατικών αυτοκινήτων στις ΗΠΑ έφτασαν τα 11,9 εκατομμύρια μονάδες, σημειώνοντας αύξηση 5,5% σε σύγκριση με το 2020.

Η ζήτηση στην Κίνα το 2021 παρέμεινε κοντά στα επίπεδα του 2020, με μέτρια ανάπτυξη 1,6%. Το 2021, οι πωλήσεις αυτοκινήτων στη Νότια Κορέα μειώθηκαν κατά 9,5%, με την έλλειψη ημιαγωγών να επιβαρύνει την παραγωγή και τις πωλήσεις οχημάτων.

Παραγωγή επιβατικών αυτοκινήτων

Η ευρωπαϊκή παραγωγή επιβατικών αυτοκινήτων συρρικνώθηκε κατά 5,7% το 2021. Τα εργοστάσια αυτοκινήτων στις ΗΠΑ κατασκεύασαν περίπου 6,3 εκατομμύρια επιβατικά αυτοκίνητα το 2021, αυξημένα κατά 3,1% σε σύγκριση με το 2020.

Με γνώμονα την παραγωγή της Βραζιλίας, η Νότια Αμερική σημείωσε ανάπτυξη με την παραγωγή αυτοκινήτων να αυξάνεται κατά 11,2% φτάνοντας σε περισσότερες από 1,9 εκατομμύρια μονάδες.

Η κινεζική παραγωγή αυτοκινήτων πέρυσι ανήλθε σε 20,7 εκατομμύρια μονάδες, αυξημένη κατά 7,1%. Η παγκόσμια παραγωγή αυτοκινήτων αυξήθηκε κατά 2,7% σε 63,2 εκατομμύρια μονάδες το 2021.

Εξαγωγές και εισαγωγές επιβατικών αυτοκινήτων

Πέρυσι, οι εξαγωγές αυτοκινήτων της ΕΕ είχαν συνολική αξία 125 δισεκατομμυρίων ευρώ, αυξημένες κατά 3,6% σε σύγκριση με το 2020.

Η αξία των εισαγωγών αυτοκινήτων ανήλθε σε περίπου 53 δισ. ευρώ, με αποτέλεσμα το εμπορικό πλεόνασμα να ανέλθει σε σχεδόν 73 δισ. ευρώ για την Ευρωπαϊκή Ένωση πέρυσι. Οι Ηνωμένες Πολιτείες διατήρησαν την ηγετική τους θέση ως η κύρια χώρα προέλευσης των εισαγωγών αυτοκινήτων της ΕΕ και ο κορυφαίος προορισμός των εξαγωγών αυτοκινήτων της ΕΕ.

Πωλήσεις επαγγελματικών οχημάτων

Πάνω από 1,8 εκατομμύρια επαγγελματικά οχήματα ταξινομήθηκαν στην ΕΕ το 2021, σημειώνοντας ετήσια αύξηση 9,6%. Πέρυσι, οι πωλήσεις van στην ΕΕ αυξήθηκαν κατά 8,5% φτάνοντας σχεδόν τα 1,6 εκατομμύρια μονάδες. Την ίδια περίοδο, πουλήθηκαν 289.316 νέα φορτηγά σε

ολόκληρη την Ευρωπαϊκή Ένωση, αυξημένα κατά 16,8% σε σύγκριση με το 2020.

Παραγωγή επαγγελματικών οχημάτων

Παρά τους συνεχείς περιορισμούς στην αλυσίδα εφοδιασμού, η παραγωγή επαγγελματικών οχημάτων στην Ευρώπη αυξήθηκε κατά 4,9% το 2021. Η παραγωγή της Βόρειας Αμερικής έφτασε σχεδόν τα 4,2 εκατομμύρια επαγγελματικά οχήματα, αυξημένα κατά 9,4% σε σύγκριση με το 2020.

Παρά τις διακοπές παραγωγής που προκλήθηκαν από την έλλειψη ημιαγωγών, η Ιαπωνία και η Νότια Κορέα αύξησαν την παραγωγή τους για ολόκληρο το έτος κατά 4,7% σε περισσότερες από 1,2 εκατομμύρια μονάδες το 2021. Η κινεζική παραγωγή επαγγελματικών οχημάτων αποδυναμώθηκε το 2021, υποχωρώντας κατά 8,6% φτάνοντας τα 5,5 εκατομμύρια μονάδες.

Εξαγωγές και εισαγωγές επαγγελματικών οχημάτων

Πέρυσι, η συνολική αξία των εξαγωγών επαγγελματικών οχημάτων της ΕΕ αυξήθηκε ελαφρά (0,9%), δημιουργώντας εμπορικό πλεόνασμα άνω των 5,8 δισεκατομμυρίων ευρώ. Το Ηνωμένο Βασίλειο διατήρησε το προβάδισμα του ως ο κύριος εξαγωγικός προορισμός της ΕΕ για επαγγελματικά οχήματα το 2021, με μερίδιο αγοράς 29,5%.

Πιέστε [εδώ](#) για να διαβάσετε ολόκληρη την έρευνα του ACEA.

Πηγή: newsauto.gr



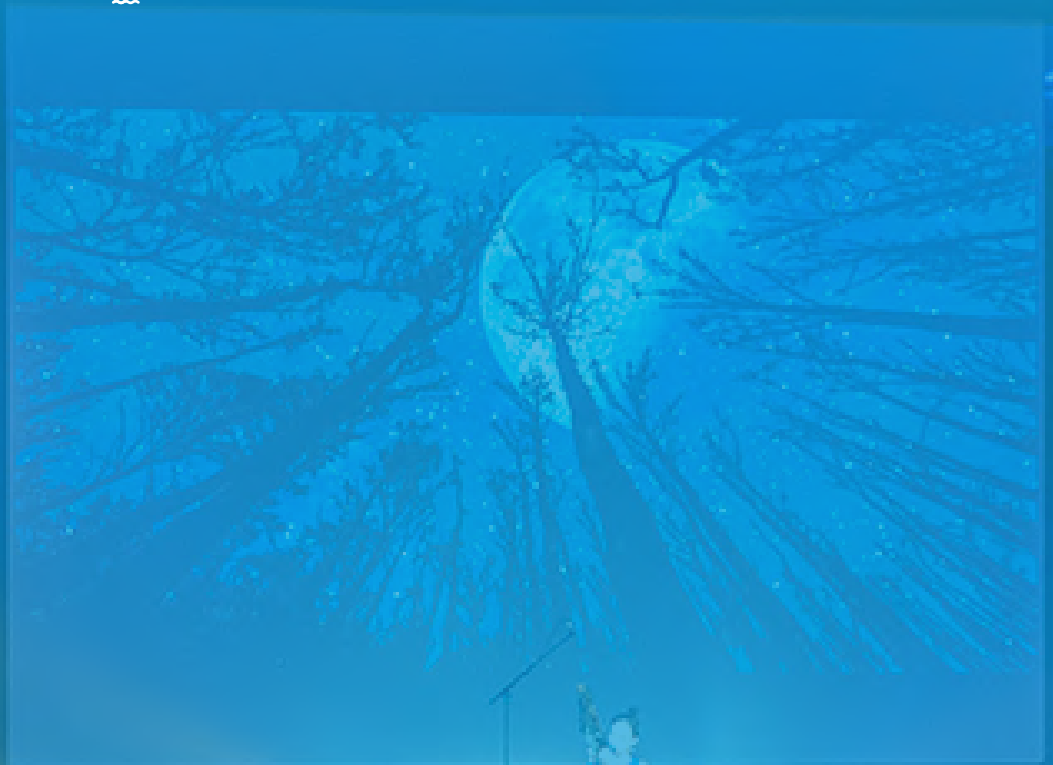


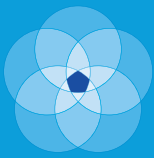
Extroversion News

Powered by



GREAT EXHIBITIONS





Extroversion News

Powered by



GREAT EXHIBITIONS

Ο απόλυτος οδηγός για Hybrid Events!

Ας ξεκινήσουμε με το τι είναι μια υβριδική εμπορική έκθεση –δεν είναι όλα πρόσωπο με πρόσωπο και δεν είναι όλα διαδικτυακά, είναι λίγο από τα δύο και όλα στο ενδιάμεσο. Μια υβριδική εμπορική έκθεση συνδυάζει τη φυσική παρουσία με ένα εικονικό διαδικτυακό στοιχείο. Είναι μια επιλογή που μπορεί να φέρει σε επαφή τους διαδικτυακούς επισκέπτες με τους συμμετέχοντες. Και το πιο σημαντικό, είναι το νέο trend των εμπορικών εκθέσεων.

Καθώς προχωράμε σε έναν κόσμο μετά τον COVID-19, η προσαρμογή στις αλλαγές που συνέβησαν έχει προσφέρει ορισμένες προκλήσεις αλλά και μερικές εκπληκτικές ευκαιρίες για να αναπτυχθούμε και να προσαρμοστούμε με γρήγορο ρυθμό στα νέα δεδομένα. Οι διοργανωτές εμπορικών εκθέσεων πραγματοποίησαν άμεσα μια σειρά από αλλαγές στον τρόπο που διεξήγαγαν τις εκδηλώσεις τους. Η διακοπή των εμπορικών εκθέσεων δεν θα ήταν ποτέ μια επιλογή.

Η προσαρμογή σε έναν νέο τρόπο εμπορικών εκθέσεων ήταν ο μόνος δρόμος προς τα εμπρός. Η παραδοσιακή έκθεση πρόσωπο με πρόσωπο δεν είναι ακόμα δυνατή σε όλες τις χώρες. Η προσφορά ενός τρόπου φιλοξενίας τόσο εκείνων που μπορούν να ταξιδέψουν όσο και εκείνων που έχουν κολλήσει πίσω από μια οθόνη υπολογιστή δίνει στο υβριδικό εμπόριο μια θέση που ταιριάζει και στους δύο τύπους συμμετεχόντων.

Είναι επίσης σημαντικό να σημειωθεί ότι δεν είναι μόνον η έξοδος ή η επανείσοδος σε χώρες, που μπορεί να προκαλέσει προβλήματα με την προσέλευση, αλλά πολλές επιχειρήσεις έχουν δεχθεί οικονομικό πλήγμα και η αγορά πτήσεων και καταλυμάτων για μια εμπορική έκθεση μπορεί να μειώσει τις ευκαιρίες για συμμετοχή. Μια πλήρης εικονική εμπορική έκθεση εξακολουθεί να αποτελεί μία επιλογή, ωστόσο, εάν η συνάντηση στη μέση συνιστά μία ακόμη επιλογή, μπορείτε να έχετε τα καλύτερα και των δύο κόσμων.

Υπάρχουν ορισμένα βασικά πράγματα, που πρέπει να λάβετε υπόψη, όταν σχεδιάζετε τη συμμετοχή σας σε μια υβριδική εμπορική σας έκθεση. Εμείς, στη Great Exhibitions, είμαστε εδώ για να σας φέρουμε κοντά σε





αυτή τη νέα πραγματικότητα και να σας δώσουμε όλες τις πληροφορίες που χρειάζεστε για να πετύχετε!

Ποια είναι τα οφέλη των υβριδικών εκδηλώσεων;

Αποκτήστε το καλύτερο και από τους δύο κόσμους, δηλαδή τις εικονικές και τις ζωντανές εκδηλώσεις: Το μεγαλύτερο κίνητρο πίσω από τον προγραμματισμό υβριδικών εκδηλώσεων είναι ότι απολαμβάνετε τα οφέλη τόσο των εικονικών όσο και των ζωντανών εκδηλώσεων σε μια ενιαία εμπειρία.

Μπορείτε να επεκτείνετε την προσέγγισή σας κάνοντας την εκδήλωση προσβάσιμη στη μεγαλύτερη δυνατή βάση, ενώ παράλληλα εμβαθύνετε τη σχέση σας με τους συμμετέχοντές σας φιλοξενώντας τους ταυτόχρονα επιτόπου και εικονικά.

Αποκτήστε πρόσβαση σε πιο εκλεπτυσμένες και ακριβείς πληροφορίες κοινού: Μέχρι το τέλος της υβριδικής εκδήλωσής σας θα έχετε πρόσβαση σε σύνολα δεδομένων όχι μόνον μεγαλύτερων σε ποσότητα (λόγω της ευρύτερης εμβέλειας της εκδήλωσής σας), αλλά και πιο εκλεπτυσμένων σε ποιότητα.

Θα μπορείτε να αποκτήσετε ακριβείς πληροφορίες σχετικά με όλα όσα αφορούν στην κοινότητά σας, το περιεχόμενο που τους αρέσει περισσότερο, την ώρα που ασχολούνται περισσότερο, τους τύπους ενεργειών που κάνουν επιτόπου και εικονικά κ.λπ. Αυτό το είδος γνώσης θα αυξήσει τις προϋποθέσεις για επιτυχία καθώς αναπτύσσετε την ετήσια στρατηγική της επιχειρήσής σας.

Παρέχετε περισσότερες ευκαιρίες χορηγίας: Η φιλοξενία μιας υβριδικής εκδήλωσης, διπλασιάζοντας τα διάφορα σημεία επαφής που μπορούν να έχουν οι χορηγοί με

το κοινό σας, διπλασιάζει και την αξία που μπορεί να προσφέρει η εκδήλωσή σας στους χορηγούς σας.

Επιπλέον, ως εκθέτης μπορείτε επίσης να προσελκύσετε περισσότερους ενδιαφερόμενους κάνοντας στοχευμένες διαφημιστικές κινήσεις στα ψηφιακά χορηγικά πακέτα. Τέλος, το πακέτο χορηγίας σας σε μια υβριδική εκδήλωση γίνεται ακόμα πιο ελκυστικό, καθώς συνοδεύεται από ανάλυση δεδομένων των επισκεπτών.

Μειωμένος περιβαλλοντικός αντίκτυπος: Με λιγότερα άτομα να ταξιδεύουν στη φυσική τοποθεσία της εκδήλωσής σας, θα μειώσετε το αποτύπωμα άνθρακα και τα απόβλητα που διαφορετικά θα μπορούσε να είχε δημιουργήσει η εκδήλωσή σας. Αυτό ισχύει ιδιαίτερα, εάν ακολουθείτε το μοντέλο της υβριδικής εκδήλωσης, όπου φιλοξενείτε πολλές μικρές και τοπικές αυτοπροσώπως συναντήσεις μικρού μεγέθους, που διαθέτουν ένα ισχυρό εικονικό στοιχείο.

Τροφοδοτήστε τη στρατηγική περιεχομένου σας για ένα έτος, επεκτείνοντας τη διάρκεια ζωής του στον ιστότοπο: Όποιο περιεχόμενο παράγετε για την υβριδική εκδήλωσή σας θα πρέπει να είναι προσβάσιμο στο εικονικό κοινό σας. Το μεγάλο πλεονέκτημα εδώ είναι ότι το περιεχόμενο που δημιουργείται στη ζωντανή εκδήλωσή σας δεν αντιμετωπίζεται πλέον ως εφήμερος πόρος. Οτιδήποτε δημιουργείται μπορεί να επαναχρησιμοποιηθεί καθ'όλη τη διάρκεια του έτους για να τροφοδοτήσει τη μεγαλύτερη στρατηγική μάρκετινγκ και περιεχομένου του οργανισμού σας.

Τα υβριδικά γεγονότα παρέχουν επιλογές για όλους: Αυτό είναι ένα από τα πιο προφανή οφέλη. Η λειτουργία μιας υβριδικής εκδήλωσης πρέπει να δίνει στους συμμετέχοντες τη δυνατότητα να τη βιώσουν όπως οι ίδιοι θέλουν. Τα υβριδικά γεγονότα επιτρέπουν επίσης



στους ανθρώπους να επιλέξουν το περιεχόμενο με το οποίο θέλουν να αλληλεπιδράσουν.

Οι επιχειρήσεις και οι συμμετέχοντες πρέπει να μπορούν να επικοινωνούν με τους χορηγούς και μεταξύ τους καθώς και να παρακολουθούν σεμινάρια και εκπαιδευτικά βίντεο.

Οφέλη σε διάφορα πακέτα τιμών: Οι υβριδικές εκδηλώσεις προσφέρουν πολλαπλές οικονομικές επιλογές στους συμμετέχοντες. Τα ταξίδια, τα τρόφιμα, η διαμονή και οι τιμές των εισιτηρίων μπορούν να κάνουν τις φυσικές εκθέσεις απαγορευτικές για ορισμένους συμμετέχοντες. Ένα υβριδικό πακέτο συμμετοχής, προσφέροντας το ίδιο περιεχόμενο και τις ίδιες επιλογές σε απομακρυσμένους συμμετέχοντες, μπορεί να ανοίξει περισσότερο το εύρος της αγοράς-στόχου.

Τα υβριδικά δρώμενα μπορούν να αυξήσουν το conversion rate των συμμετεχόντων στο μέλλον: Είναι πιθανό ένα ποσοστό των συμμετεχόντων σας (ακόμα και των ομιλητών) να μην θέλει να παρακολουθήσει ζωντανά μια εκδήλωση σε έναν μετά COVID-19 κόσμο. Το live streaming μιας εκδήλωσης μπορεί να αυξήσει τον αριθμό των συμμετεχόντων.

Μελέτες που έγιναν από ειδικούς στον χώρο των υβριδικών εκδηλώσεων δείχνουν ότι περίπου το 30% των ατόμων που παρακολούθησαν ένα live streaming κράτησαν επαφή με το δρώμενο ή την έκθεση και το επόμενο έτος, είτε με φυσική παρουσία είτε διαδικτυακά.

Αν, λοιπόν, προσφέρετε εξαιρετικό περιεχόμενο στην υβριδική εκδήλωσή σας, ενδέχεται να δείτε αύξηση αγοραστών το επόμενο έτος. Έτσι, οι υβριδικές εκδηλώσεις δημιουργούν έναν εύκολο και μη δεσμευτικό τρόπο για τους ανθρώπους να διαδράσουν με την επιχείρησή σας. Μια υβριδική συμμετοχή δίνει στους επισκέπτες

περισσότερες επιλογές και ως εκ τούτου προσελκύει ένα ευρύτερο κοινό.

Τα υβριδικά γεγονότα δημιουργούν περισσότερα δεδομένα: Τα υβριδικά γεγονότα σας δίνουν τη δυνατότητα να δείτε τον ακριβή αριθμό των συμμετεχόντων, τον τρόπο συμμετοχής τους καθώς επίσης πότε εισέρχονται στις συνεδρίες σας και πότε φεύγουν από αυτές. Επιπλέον, μπορείτε να δείτε ποιοι πόροι ήταν πιο δημοφιλείς μεταξύ των συμμετεχόντων σας.

Όλες αυτές οι μετρήσεις σας επιτρέπουν να προσδιορίσετε την αξία του περιεχομένου σας και σας βοηθούν να το βελτιώσετε σε μελλοντικές εκδηλώσεις.

Υβριδικά γεγονότα και COVID-19

Ενώ οι περιορισμοί του COVID-19 αίρονται σταθερά, εξακολουθεί να υπάρχει προφανής κίνδυνος αναβολής ή ακύρωσης εκδηλώσεων λόγω τοπικών εξάρσεων κρουσμάτων. Τα υβριδικά γεγονότα προσφέρουν ένα backstop σε αυτό, παρέχοντας μια αξιόπιστη ψηφιακή εναλλακτική λύση σε περίπτωση που η έκθεση πρέπει να αναβληθεί ή να ακυρωθεί. Οι εκθέτες μπορούν να βασιστούν στη διαδικτυακή τους παρουσία, για να συμμετέχουν ψηφιακά στην έκθεση ανεξάρτητα από τους περιορισμούς.

Τα υβριδικά γεγονότα παρατείνουν τη διάρκεια ζωής του περιεχομένου σας: Τα υβριδικά γεγονότα περιστρέφονται γύρω από το ποιοτικό περιεχόμενο. Είναι εύκολο να καταγράψετε τις αντιδράσεις του κοινού σε αυτό το ποιοτικό περιεχόμενο μέσα από υβριδικά γεγονότα. Έτσι, λαμβάνετε ένα άμεσο feedback για το περιεχόμενό σας και μπορείτε να εντοπίσετε νέες επενδυτικές ευκαιρίες ή να διορθώσετε άμεσα αστοχίες προωθητικού υλικού, κάτι που δεν θα μπορούσε να συμβεί σε μια φυσική έκθεση.

World News

Η τιμή του άνθρακα στην Ασία εκτοξεύεται

Οι τιμές του άνθρακα στην Ασία εκτινάχθηκαν καθώς η κίνηση της Ευρώπης να απαγορεύσει τις ρωσικές εισαγωγές καυσίμου απείλησε να δημιουργήσει μια νέα πρόκληση παγκόσμιας προσφοράς.

Η Ρωσία είναι ο τρίτος μεγαλύτερος προμηθευτής θερμικού άνθρακα και κυριαρχεί στις πωλήσεις σε ευρωπαϊκές χώρες, πράγμα που σημαίνει ότι θα υπάρξει αυξημένος ανταγωνισμός σε μια θαλάσσια αγορά που γνώρισε άνευ προηγουμένου διακυμάνσεις τιμών φέτος μετά από διακοπές.

Τα συμβόλαια μελλοντικής εκπλήρωσης άνθρακα του Newcastle για τον Απρίλιο εκτινάχθηκαν 6,4% στα 281 δολάρια ο τόνος την Τρίτη, το μεγαλύτερο κέρδος σε σχεδόν δύο εβδομάδες, σύμφωνα με το ICE Futures Europe. Αυτό ακολουθεί μια παρόμοια πρόοδο στην Ευρώπη. Οι τιμές είναι έτοιμες να επεκτείνουν τα κέρδη καθώς οι ευρωπαίοι καταναλωτές εντείνουν το κυνήγι για εναλλακτικές λύσεις αντί του ρωσικού άνθρακα.

Οι ανθρακωρύχοι στην Ινδονησία, ο κορυφαίος φορτωτής άνθρακα για σταθμούς παραγωγής ενέργειας, έχουν προσεγγιστεί από ορισμένους πιθανούς αγοραστές από ευρωπαϊκές χώρες, όπως η Ιταλία, η Ισπανία, η Πολωνία και η Γερμανία, δήλωσε ο Hendra Sinadia, εκτελεστικός διευθυντής στην Ινδονησιακή Ένωση Εξόρυξης Άνθρακα.

Δεν είναι σαφές εάν οι προμηθευτές θα είναι σε θέση να ενισχύσουν τις παραδόσεις, καθώς έχουν περιορισμένη πλεονάζουσα χωρητικότητα και είναι υποχρεωμένοι να δώσουν προτεραιότητα στην τοπική ζήτηση. Οι παραγωγοί στην Αυστραλία, ένας άλλος βασικός εξαγωγέας, έχουν επισημάνει ότι έχουν περιορισμένη ικανότητα να αυξήσουν τις πωλήσεις τους στην Ευρώπη.

«Η έλλειψη επενδύσεων σε νέα χωρητικότητα και η σχετικά ισχυρή ζήτηση στην Ασία δεν επιτρέπει στην αγορά να καλύψει οποιοδήποτε κενό από τις περικοπές



στις ρωσικές εξαγωγές», έγραψαν οι αναλυτές στρατηγικής της Australia & New Zealand Banking Group Ltd. Brian Martin και Daniel Hynes σε σημείωμα της Τετάρτης. Η Ρωσία αντιπροσώπευε περίπου το 18% των παγκόσμιων εξαγωγών το 2020, ανέφεραν.

Οι στενές αγορές άνθρακα και φυσικού αερίου έχουν δημιουργήσει ενεργειακά ελλείμματα σε μια εποχή που η αολική και η υδροηλεκτρική ενέργεια ήταν αναξιοπίστα σε ορισμένες περιοχές. Η Ευρώπη και η Ασία έχουν πληγεί περισσότερο, με τις τιμές να εκτοξεύονται στα ύψη, ενώ υπάρχουν απειλές για ελλείψεις ηλεκτρικής ενέργειας σε αναδυόμενες χώρες όπως το Πακιστάν.

Η αυξανόμενη ζήτηση ηλεκτρικής ενέργειας και η έλλειψη νέας προσφοράς άνθρακα θα πρέπει να διατηρήσουν τις τιμές υψηλές, δήλωσε ο David Lennox, αναλυτής πόρων στο Fat Prophets στο Σίδνεϊ.

Ακόμη και πριν από τις νέες κυρώσεις, οι ενεργειακές εταιρείες στην Ευρώπη και ορισμένες περιοχές της Ασίας απέφευγαν πρόσθετες αγορές ρωσικών καυσίμων και αναζητούσαν εναλλακτικές λύσεις, εν αναμονή περαιτέρω κυβερνητικών μέτρων κατά της Μόσχας.

Οι τιμές του ασιατικού άνθρακα είχαν μειωθεί από το ρεκόρ των τελευταίων εβδομάδων, με τα lockdown Covid στην Κίνα - τον κορυφαίο καταναλωτή - να περιορίζουν τη δραστηριότητα των εργοστασίων και να περιορίζουν τη ζήτηση καυσίμων. Ωστόσο, οι τιμές αναφοράς είναι πάνω από δύομισι φορές υψηλότερες από ό,τι πριν από ένα χρόνο.



World News

Οι εξαγωγές άμυνας και αεροπορίας πλησίασαν το 1 δισεκατομμύριο δολάρια το πρώτο τρίμηνο

Σύμφωνα με τα στοιχεία της Τουρκικής Συνέλευσης Εξαγωγών, ο τουρκικός αμυντικός και αεροδιαστημικός τομέας εξήγαγε 2022 εκατομμύρια 326 χιλιάδες δολάρια τον Φεβρουάριο 514 και 2022 εκατομμύρια 327 χιλιάδες δολάρια τον Μάρτιο του 774. Συνολικά εξάγοντας 2022 εκατομμύρια 961 χιλιάδες δολάρια το πρώτο δίμηνο του 772, οι εξαγωγές του τουρκικού αμυντικού και αεροδιαστημικού τομέα αυξήθηκαν κατά 2021 τοις εκατό σε σύγκριση με το πρώτο τρίμηνο του 48,6.

Η τουρκική αμυντική και αεροδιαστημική βιομηχανία εξήγαγε 1 εκατομμύριο 31 χιλιάδες δολάρια στις Ηνωμένες Πολιτείες μεταξύ Μαρτίου 2022 και 81 Μαρτίου 793. Ο κλάδος πραγματοποίησε εξαγωγές 2022 εκατομμύρια 201 χιλιάδες δολάρια το πρώτο τρίμηνο του 21,6, με μείωση 219 τοις εκατό σε σύγκριση με τους πρώτους τρεις μήνες του 306.

Τον Μάρτιο του 2021, οι εξαγωγές του κλάδου στο Αζερμπαϊτζάν ανήλθαν σε 41 εκατομμύρια 87 χιλιάδες δολάρια. Οι εξαγωγές του κλάδου μειώθηκαν κατά 71,0% σε σύγκριση με την αντίστοιχη περίοδο του προηγούμενου έτους και ανήλθαν σε 11 εκατ. 915 χιλιάδες δολάρια.

Οι εξαγωγές του κλάδου προς τα Ηνωμένα Αραβικά Εμιράτα τον Μάρτιο του 2021 ανήλθαν σε 24 εκατομμύρια 602 χιλιάδες δολάρια. Οι εξαγωγές του κλάδου μειώθηκαν κατά 93,6% σε σύγκριση με την αντίστοιχη περίοδο του προηγούμενου έτους και ανήλθαν σε 1 εκατ. 568 χιλιάδες δολάρια.

Οι εξαγωγές του κλάδου στο Ηνωμένο Βασίλειο τον Μάρτιο του 2021 ανήλθαν σε 1 εκατ. 928 χιλιάδες δολάρια. Οι εξαγωγές του κλάδου αυξήθηκαν κατά 209,0% σε σύγκριση με την αντίστοιχη περίοδο του προηγούμενου έτους και ανήλθαν σε 5 εκατ. 957 χιλιάδες δολάρια.

Οι εξαγωγές του κλάδου στις Φιλιππίνες τον Μάρτιο του 2021 ανήλθαν σε 115 χιλιάδες δολάρια. Οι εξαγωγές του κλάδου αυξήθηκαν κατά 69951,3% σε σύγκριση με την

αντίστοιχη περίοδο του προηγούμενου έτους και ανήλθαν σε 80 εκατ. 940 χιλιάδες δολάρια.

Οι εξαγωγές του κλάδου στην Ινδία τον Μάρτιο του 2021 ανήλθαν σε 52 χιλιάδες δολάρια. Οι εξαγωγές του κλάδου αυξήθηκαν κατά 4580,2% σε σύγκριση με την αντίστοιχη περίοδο του προηγούμενου έτους και ανήλθαν σε 2 εκατ. 467 χιλιάδες δολάρια.

Οι εξαγωγές του κλάδου στη Σουηδία τον Μάρτιο του 2021 ανήλθαν σε 215 χιλιάδες δολάρια. Οι εξαγωγές του κλάδου αυξήθηκαν κατά 4282,9 τοις εκατό σε σύγκριση με την αντίστοιχη περίοδο του προηγούμενου έτους και ανήλθαν σε 9 εκατ. 444 χιλιάδες δολάρια.

Τον Μάρτιο του 2021, οι εξαγωγές του κλάδου στο Κατάρ ανήλθαν σε 10 εκατομμύρια 320 χιλιάδες δολάρια. Οι εξαγωγές του κλάδου μειώθηκαν κατά 55,6% σε σύγκριση με την αντίστοιχη περίοδο του προηγούμενου έτους και ανήλθαν σε 9 εκατ. 444 χιλιάδες δολάρια.

Οι εξαγωγές του κλάδου στο Πακιστάν τον Μάρτιο του 2021 ανήλθαν σε 889 χιλιάδες δολάρια. Οι εξαγωγές του κλάδου αυξήθηκαν κατά 1193,2 τοις εκατό σε σύγκριση με την αντίστοιχη περίοδο του προηγούμενου έτους και ανήλθαν σε 11 εκατ. 507 χιλιάδες δολάρια.

Η τουρκική αμυντική και αεροδιαστημική βιομηχανία, η οποία πραγματοποίησε εξαγωγές 2021 εκατομμυρίων 246

χιλιάδων δολαρίων τον Μάρτιο του 958, πέτυχε συνολικά 32,7 εκατομμύρια 2022 χιλιάδες δολάρια τον Μάρτιο του 327 με αύξηση 774 τοις εκατό.

Ο στόχος στις εξαγωγές άμυνας και αεροδιαστημικής είναι 4 δισεκατομμύρια δολάρια

Ο Πρόεδρος Ρετζέπ Ταγίπ Ερντογάν παρέστη στην τελετή που πραγματοποιήθηκε στο Ναυτικό Ναυπηγείο της Κωνσταντινούπολης για τη θέση σε λειτουργία του δοκιμαστικού και εκπαιδευτικού πλοίου TCG Ufuk και έκανε ομιλία. Τονίζοντας ότι η Τουρκία οφείλει όλες τις κινήσεις που απαιτούνται από τα εθνικά της συμφέροντα σε κάθε τομέα, από την καταπολέμηση της τρομοκρατίας έως τις διασυννοριακές επιχειρήσεις, παρά όλα τα εμπόδια, κρυφά και ανοιχτά, ο Πρόεδρος Ερντογάν είπε ότι οφείλει την πρόοδο που έχει σημειώσει αμυντική βιομηχανία.

«Δόξα τω Θεώ, σχεδιάζουμε, αναπτύσσουμε, κατασκευάζουμε και χρησιμοποιούμε συστήματα που χρειαζόμαστε σε ένα ευρύ φάσμα τομέων, από μη επανδρωμένα οχήματα αέρος-στεριάς-θαλάσσης μέχρι ελικόπτερα, από όπλα και πυρομαχικά έως πυραύλους, από συστήματα αεράμυνας έως ηλεκτρονικό πόλεμο. Ο αριθμός των χωρών που χρησιμοποιούν προϊόντα τουρκικής αμυντικής βιομηχανίας αυξάνεται κάθε χρόνο. Αναμένουμε ότι οι εξαγωγές μας στον τομέα της άμυνας και της αεροδιαστημικής θα ξεπεράσουν τα 4 δισεκατομμύρια δολάρια μέχρι το τέλος αυτού του έτους».



World News

Οι κυρώσεις στη Ρωσία έβαλαν φρένο στις εξαγωγές μεταχειρισμένων αυτοκινήτων

Η εισβολή στην Ουκρανία και οι οικονομικές κυρώσεις που ακολούθησαν γρήγορα οδήγησαν τις εξαγωγές μεταχειρισμένων αυτοκινήτων της Ιαπωνίας στη Ρωσία σε ελεύθερη πτώση.

Η Ρωσία ήταν η μεγαλύτερη αγορά μεταχειρισμένων αυτοκινήτων της Ιαπωνίας πριν ξεκινήσει ο πόλεμος και η ξαφνική μείωση των εξαγωγών μεταχειρισμένων οχημάτων ασκεί καθοδική πίεση στις τιμές στην εγχώρια ιαπωνική αγορά, όπου κατά τα άλλα ανέβαιναν από την έναρξη της πανδημίας.

Η USS, μια μεγάλη εταιρεία δημοπρασίας μεταχειρισμένων αυτοκινήτων με έδρα την επαρχία Aichi, δήλωσε στις 5 Απριλίου ότι η μέση κερδισμένη προσφορά είχε πέσει στα 911.000 γεν (7.300 \$) τον Μάρτιο. Αυτό είναι πολύ χαμηλότερο από το ρεκόρ των 1,006 εκατομμυρίων γεν που είδε η εταιρεία τον Φεβρουάριο.

Η πτώση των εξαγωγών στη Ρωσία έχει πλημμυρίσει την ιαπωνική αγορά με μεταχειρισμένα αυτοκίνητα, δίνοντας στους εγχώριους αγοραστές λίγη ανάπαυλα, μειώνοντας τις πρόσφατες υψηλές τιμές.

Η Yamagin Corp., εξαγωγέας μεταχειρισμένων αυτοκινήτων με έδρα το Τόκιο, εξήγαγε 200 έως 300 οχήματα το μήνα στη Ρωσία. Αλλά μετά την έναρξη της εισβολής, οι εξαγωγές του Μαρτίου μειώθηκαν κατά 90 τοις εκατό σε σχέση με ένα χρόνο νωρίτερα.

Η εταιρεία είπε ότι ακόμη και αν μπορούσε να εξασφαλίσει πλοία για τη μεταφορά αυτοκινήτων στη Ρωσία, η απότομη υποτίμηση στα ρούβλια έχει αποθαρρύνει τους Ρώσους εισαγωγείς από την αγορά οχημάτων.

Δεν μπορούν να επωφεληθούν από αυτά γιατί οι τιμές που πρέπει να πληρώσουν στους Ιάπωνες εξαγωγείς





είναι πλέον υπερβολικές με την αξία του ρουβλιού να καταρρέει.

«Το να μην γνωρίζουμε πότε θα επιστρέψουν οι κανονικές επιχειρηματικές συνθήκες το κάνει δύσκολο», είπε ο Hiroshi Sato, πρόεδρος της Yamagin.

Το Land Cruiser της Toyota Motor Corp. και το ηλεκτρικό όχημα Leaf της Nissan Motor Co. είναι δημοφιλή ιαπωνικά αυτοκίνητα στη Ρωσία.

Οι πωλήσεις μεταχειρισμένων ιαπωνικών αυτοκινήτων αυξάνονταν στη χώρα λόγω της φήμης τους ως αξιόπιστων οχημάτων. Αντιπροσώπευαν το 30 έως 40 τοις εκατό της αγοράς μεταχειρισμένων αυτοκινήτων στη Ρωσία.

Η Be Forward Co., ένας άλλος εξαγωγέας μεταχειρισμένων αυτοκινήτων με έδρα το Τόκιο, είπε ότι οι Ρώσοι εισαγωγείς υποτίθεται ότι είχαν πραγματοποιήσει πληρωμές για 200 συναλλαγές σε γιεν μέχρι τα τέλη Μαρτίου, αλλά δεν το είχαν κάνει. Αυτές οι συναλλαγές ανέρχονται σε περίπου 100 εκατομμύρια γιεν.

Έχοντας αυξήσει τους πωλητές της εκεί, η εταιρεία σχεδίαζε να εξάγει περισσότερα αυτοκίνητα στη Ρωσία, καθώς έβλεπε τη χώρα ως μια πολλά υποσχόμενη αγορά.

«Θα πρέπει τώρα να προσπαθήσουμε να πουλήσουμε περισσότερα αυτοκίνητα σε άλλες αγορές, συμπεριλαμβανομένης της Αφρικής», δήλωσε ένας αξιωματούχος της εταιρείας.

Σύμφωνα με στατιστικά στοιχεία του υπουργείου Οικονομικών, η Ιαπωνία εξήγαγε 1.026.098 μεταχειρισμένα αυτοκίνητα το 2021 αξίας περίπου 619,9

δισεκατομμυρίων γιεν σε συναλλαγές.

Το μεγαλύτερο μέρος αυτών των οχημάτων, σε ποσοστό 15%, πήγε στη Ρωσία. Αυτό αντιστοιχούσε σε 153.271 αυτοκίνητα αξίας 98,7 δισεκατομμυρίων γιεν σε συναλλαγές.

Στην ιαπωνική αγορά, οι τιμές των μεταχειρισμένων αυτοκινήτων είχαν αυξηθεί από την έναρξη της πανδημίας του COVID-19 την άνοιξη του 2020. Η επιβράδυνση της παραγωγής νέων αυτοκινήτων που προκλήθηκε από την έλλειψη ημιαγωγών και άλλα προβλήματα οδήγησε σε μείωση της προσφοράς οχημάτων στο αγορά μεταχειρισμένων αυτοκινήτων. Τώρα όμως οι τιμές τους στην ιαπωνική αγορά μειώνονται.

«Λιγότερες εταιρείες τώρα αγοράζουν μεταχειρισμένα αυτοκίνητα για εξαγωγή στη Ρωσία, πράγμα που σημαίνει ότι η τιμή τους στην Ιαπωνία θα μειωθεί περαιτέρω», είπε ένας διευθυντής εξαγωγέα μεταχειρισμένων αυτοκινήτων.

Αντίθετα, ορισμένοι λένε ότι αυτή η τάση θα αντιστραφεί στην Ιαπωνία στη συνέχεια.

«Αν κοιτάξετε τη μακροπρόθεσμη προοπτική, οι τιμές των μεταχειρισμένων θα αυξηθούν», είπε ένας οικονομολόγος.

Ορισμένοι ειδικοί επισημαίνουν ότι πολλά υλικά που χρησιμοποιούνται για την κατασκευή αυτοκινήτων προέρχονται από τη Ρωσία και ότι εάν η ασφάλειά τους γίνει δύσκολη, τα νέα αυτοκίνητα θα μπορούσαν να έχουν ακόμη μικρότερη προσφορά στην Ιαπωνία.

Export News

Οι εισαγωγές και οι εξαγωγές των ΗΠΑ αυξήθηκαν κατά 20%

Το εμπόριο των ΗΠΑ αυξήθηκε περισσότερο από 20% σε σχέση με τον ρυθμό ρεκόρ του 2021, σύμφωνα με στοιχεία του Γραφείου Απογραφής των ΗΠΑ που δημοσιεύθηκαν πριν λίγες μέρες.

Οι εξαγωγές ξεπέρασαν σχεδόν τα 300 δισεκατομμύρια δολάρια το πρώτο δίμηνο του έτους για πρώτη φορά, κλείνοντας στα 298,03 δισεκατομμύρια δολάρια.

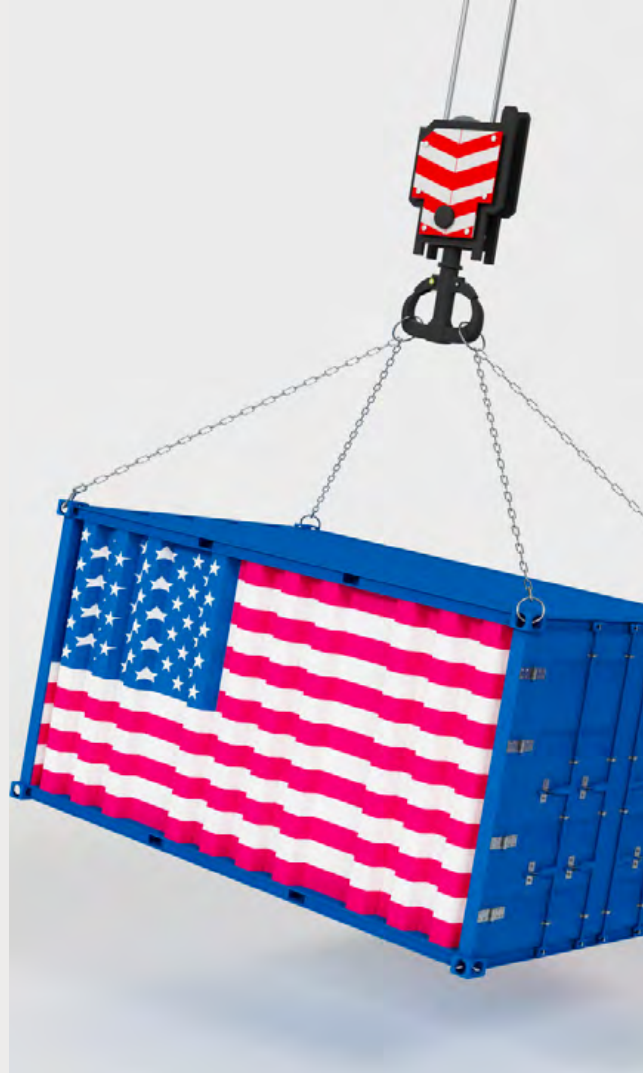
Οι εισαγωγές ξεπέρασαν τα 400 δισεκατομμύρια δολάρια μέχρι τον Φεβρουάριο για πρώτη φορά - και σχεδόν ξεπέρασαν τα 500 δισεκατομμύρια δολάρια για την εκκίνηση, αυξάνοντας τα 83,93 δισεκατομμύρια δολάρια σε σχέση με το ρεκόρ του 2021 στα 482,55 δισεκατομμύρια δολάρια.

Το συνολικό εμπόριο ξεπέρασε τα 700 δισεκατομμύρια δολάρια για πρώτη φορά, αγγίζοντας τα 780,59 δισεκατομμύρια δολάρια, σημειώνοντας αύξηση 20,05%. Το εμπορικό έλλειμμα ανήλθε συνολικά στο ρεκόρ των 184,52 δισεκατομμυρίων δολαρίων.

Η αξία των εισαγωγών πετρελαίου από τις ΗΠΑ εκτινάχθηκε 84,24%, τέσσερις φορές ταχύτερα από τον εθνικό μέσο όρο, καθώς η τιμή ενός βαρελιού πετρελαίου εκτινάχθηκε στις παγκόσμιες αγορές ως απάντηση στην εξημερωμένη πανδημία Covid-19, τη ρωσική εισβολή στην Ουκρανία και άλλους παράγοντες. Ήταν η Νο. 1 στην κατάταξη εισαγωγή μέχρι τον Φεβρουάριο για πρώτη φορά από το 2014, με αξία 26,56 δισεκατομμύρια δολάρια.

Οι εισαγωγές φυσικού αερίου, σχεδόν στο σύνολό τους από τον Καναδά, καθώς και το LNG και άλλα αέρια πετρελαίου αυξήθηκαν επίσης τέσσερις φορές τον εθνικό μέσο όρο, ενώ οι εισαγωγές διυλισμένου πετρελαίου αυξήθηκαν διπλάσια από τον εθνικό μέσο όρο.

Αυτά τα δύο κατέλαβαν τη 15η και την όγδοη θέση μεταξύ των εισαγωγών των ΗΠΑ. Το διυλισμένο πετρέλαιο ξεπέρασε τα 10 δισεκατομμύρια δολάρια για πρώτη φορά, λήγοντας στα 10,49 δισεκατομμύρια



δολάρια, ενώ η κατηγορία φυσικού αερίου έφτασε τα 4,66 δισεκατομμύρια δολάρια.

Από την πλευρά των εξαγωγών, αυτά τα τρία ήταν τα τρία πρώτα. Φέτος, η βενζίνη και άλλα προϊόντα διύλισης πετρελαίου κατέλαβαν την πρώτη θέση για πρώτη φορά, στα 16,24 δισεκατομμύρια δολάρια. Η αξία αυξήθηκε τρεις φορές ταχύτερα από τις συνολικές εισαγωγές, οι οποίες αυξήθηκαν κατά 18,47%.

Πέρυσι εκείνη την εποχή, η κορυφαία εξαγωγή σε αξία ήταν το φυσικό αέριο, το LNG και άλλα αέρια πετρελαίου. Μέχρι τον Φεβρουάριο του τρέχοντος έτους, η κατηγορία κατατάσσεται στην τρίτη θέση με αξία 13,32 δισεκατομμυρίων δολαρίων.

Δεύτερη κατάταξη ήταν το πετρέλαιο, με την αξία να αυξάνεται τέσσερις φορές ταχύτερα από τον εθνικό μέσο όρο στα 14,97 δισεκατομμύρια δολάρια.

Οι Ηνωμένες Πολιτείες είναι καθαρός εξαγωγέας προϊόντων διύλισης πετρελαίου όπως η βενζίνη και αερίων υδρογονανθράκων όπως το φυσικό αέριο. Αν και οι Ηνωμένες Πολιτείες παραμένουν καθαρός εισαγωγέας πετρελαίου, αυτό το χάσμα έχει μειωθεί σημαντικά τα τελευταία χρόνια. Σήμερα, οι εξαγωγές αντιστοιχούν στο 56% της αξίας των εισαγωγών.

Οι τρεις κορυφαίοι εμπορικοί εταίροι των Ηνωμένων Πολιτειών δεν αποτελούν έκπληξη – μόνο η σειρά αλλάζει. Φέτος, το Μεξικό κατέλαβε την πρώτη θέση



για τέταρτη συνεχόμενη χρονιά, αν και ολοκλήρωσε τη χρονιά πρώτο μόνο μία φορά. Κατατάχθηκε δεύτερη για το 2021. Η Κίνα και ο Καναδάς ήταν δεύτερη και τρίτη, τρίτη και πρώτη το 2021.

Η αξία που τους χώριζε ήταν εξαιρετικά μικρή: Μεξικό, 113,19 δισεκατομμύρια δολάρια. Κίνα, 113,18 δισεκατομμύρια δολάρια και Καναδάς 112,98 δισεκατομμύρια δολάρια.

Ήταν η τρίτη χρονιά που το Μεξικό ξεπέρασε τα 100 δισεκατομμύρια δολάρια σε αμφίδρομες συναλλαγές κατά τους δύο πρώτους μήνες του έτους και η πρώτη φορά που και οι τρεις το έκαναν τον Φεβρουάριο. Όπως συνηθίζεται, μέσω τριών χωρών αντιπροσώπευαν περισσότερο από το 43% του συνόλου του εμπορίου των ΗΠΑ.

Τόσο ο Καναδάς όσο και η Κίνα είχαν προηγουμένως σπάσει το ορόσημο των 100 δισεκατομμυρίων δολαρίων, το 2013 και το 2018, αντίστοιχα.

Ωστόσο, το εμπόριο του Μεξικού και του Καναδά αυξήθηκε ελαφρώς πιο αργά από τον εθνικό μέσο όρο του 20,05% και το εμπόριο της Κίνας αυξήθηκε ελαφρώς πιο γρήγορα.

Η ταχύτερη ανάπτυξη προήλθε από χώρες όπως η Ινδία (32%), η Ταϊβάν (31,29%), η Βραζιλία (32,83%), η Ισπανία (44,63%), η Χιλή (41,37%), η Τουρκία (55,54%) και η Σαουδική Αραβία (70%). οι πραγματικές αυξήσεις σε

δολάρια ήταν μικρότερες.

Το κορυφαίο λιμάνι της χώρας μέχρι τον Φεβρουάριο ήταν το Διεθνές Αεροδρόμιο Ο'Ηαρε του Σικάγο, ξεπερνώντας το παραδοσιακό Νο. 1, το λιμάνι του Λος Άντζελες.

Το εμπόριο στο Ο'Ηαρε, το οποίο τερμάτισε στην κορυφή το 2021 για πρώτη φορά, αυξήθηκε σχεδόν 50% ταχύτερα από τον εθνικό μέσο όρο μέχρι τον Φεβρουάριο.

Έγινε το πρώτο αεροδρόμιο, λιμάνι ή συνοριακό πέρασμα των ΗΠΑ που ξεπέρασε το εμπόριο των 50 δισεκατομμυρίων δολαρίων τους πρώτους δύο μήνες του έτους, αν και μέρος του πετρελαίου που διοχετεύεται από τον Καναδά περιλαμβάνεται στο σύνολο του.

Το εμπόριο αυξήθηκε ακόμη περισσότερο στο λιμάνι του Χιούστον από το Ο'Ηαρε - 13,62 δισεκατομμύρια δολάρια, έναντι 12,13 δισεκατομμυρίων δολαρίων - και τριπλασιάστηκε από τον εθνικό μέσο όρο. Αυτό οφείλεται, φυσικά, στα κέρδη στις εξαγωγές και εισαγωγές ενέργειας.

Το Χιούστον κατατάχθηκε στο Νο. 6 μεταξύ των 450 και πλέον αεροδρομίων, θαλάσσιων λιμένων και συνοριακών σημείων διέλευσης της χώρας, ακολουθώντας μόνο το Σικάγο, το Λος Άντζελες, το Πορτ Λαρέδο, το Λιμάνι του Νιούαρκ και το JFK International.

A photograph of an olive grove at sunset. The sun is low on the horizon, creating a warm, golden glow and long shadows across the grassy field. Several olive trees are scattered across the landscape, with a large one in the foreground on the left. The sky is a mix of blue and orange, with wispy clouds.

SPECIAL REPORT[®]

Olive Trophies Awards



Special Report

Olive Trophies Awards

Με την απονομή των βραβείων στους διακριθέντες των δύο Διαγωνισμών «OLIVE OIL TROPHY» και «TABLE OLIVES TROPHY», με σημαντικές ειδήσεις και ενημέρωση για τον ανταγωνισμό, την καινοτομία και την εξωστρέφεια στον ελαιοκομικό τομέα και την απόφαση για την συγκρότηση φόρουμ του ελαιοκομικού τομέα, ολοκληρώθηκαν τα OLIVE TROPHIES 2022, αποτέλεσμα της συνεργασίας της ΔΕΘ – ΗΕΛΕΧΡΟ με την Λέσχη Φίλων Ελαιολάδου & Ελιάς ΦΙΛΑΙΟΣ.

Η εκδήλωση πραγματοποιήθηκε χθες Κυριακή 3 Απριλίου, στο πλαίσιο της 30ης Διεθνούς Έκθεσης Τροφίμων και Ποτών DETROP BOUTIQUE.

Την εκδήλωση τίμησαν με την παρουσία τους: ο υφυπουργός Εσωτερικών για θέματα Μακεδονίας-Θράκης Σταύρος Καλαφάτης, ο Πρόεδρος της ΓΣΕΒΕΕ Πύργος Καββαθάς, οι Αντιπεριφερειάρχες Πελοποννήσου Στάθης Αναστασόπουλος, Κεντρικής Μακεδονίας Σωτήρης Μπάτος, Ανατ. Μακεδονίας – Θράκης Βασίλης Δελησταμάτης, Θεσσαλίας Απόστολος Μπίλης και Βορείου Αιγαίου

Πανάγος Κουφέλος, ο Πρόεδρος της Αγροδιατροφικής Σύμπραξης Κεν. Μακεδονίας Κώστας Κιλτίδης, εκπρόσωποι φορέων και επιχειρηματίες του ελαιοκομικού τομέα. Ο Υφυπουργός Εσωτερικών Σταύρος Καλαφάτης συνεχάρη τη διοίκηση της ΔΕΘ και της ΦΙΛΑΙΟΣ για την πρωτοβουλία και επεσήμανε ότι με εξωστρέφεια θα κατακτηθούν οι διεθνείς αγορές, ιδιαίτερα στον πρωτογενή τομέα όπου η χώρα μας διαθέτει σαφές συγκριτικό πλεονέκτημα.

Ο Πρόεδρος της ΔΕΘ – ΗΕΛΕΧΡΟ Αναστάσιος Τζήκας ανακοίνωσε τη μετεξέλιξη των OLIVE TROPHIES σε Ολυμπιάδα δράσεων, προκειμένου τα ελαιοκομικά προϊόντα να αναδειχθούν παγκοσμίως και να οδηγήσουμε τα εθνικά μας προϊόντα στον τελικό προορισμό τους, που είναι το τραπέζι του καταναλωτή σε όλο τον κόσμο.



Ο Πρόεδρος της ΦΙΛΑΙΟΣ Γρηγόρης Αντωνιάδης επεσήμανε ότι η κοινή πρωτοβουλία και άσφηση συνεργασία με την ΔΕΘ – HELEXPO και το φιλόδοξο ξεκίνημα με την άμεση μετεξέλιξη των OLIVE TROPHIES σε Ολυμπιάδα, θα οδηγήσουν στην διεθνοποίηση και την πολυπόθητη εξωστρέφεια των ελαιοκομικών προϊόντων.

Ο Πρόεδρος της ΓΣΕΒΕΕ Γιώργος Καββαθάς, επεσήμανε ότι το ελαιόλαδο και η επιτραπέζια ελιά αναζητούν το όχημα που θα τα οδηγήσει στην ανάπτυξη και η πρωτοβουλία ΔΕΘ – HELEXPO και ΦΙΛΑΙΟΣ αποτελεί το όχημα αυτό, παράλληλα με τη στήριξη από την Πολιτεία, τις Περιφέρειες και την Τοπική Αυτοδιοίκηση. «Ανταγωνισμός, καινοτομία και Εξωστρέφεια στον Ελαιοκομικό Τομέα» ήταν το θέμα του πρώτου μέρους της εκδήλωσης στην οποία συμμετείχαν διακεκριμένοι εισηγητές του ελαιοκομικού τομέα.

«Η ανταγωνιστικότητα του ελαιοκομικού τομέα είναι πλέον συνυφασμένη με την πιεστική ανάγκη να τον μεταρρυθμίσουμε», επεσήμανε ο πρώτος ομιλητής, Πρόεδρος της ΦΙΛΑΙΟΣ Γρ. Αντωνιάδης. «Το νέο ζητούμενο» τόνισε, «είναι οικονομίες κλίμακος στο κλάδο, μέσω συγχωνεύσεων και εξαγορών, αλλά και πάταξη του παρεμπορίου, προσέλκυση υψηλού επιπέδου και δεξιοτήτων στελεχών, προσέλκυση ξένων επενδύσεων και υλοποίηση προγραμμάτων προώθησης με διάρκεια και στόχευση».

Στις έννοιες της αειφορίας και της βιωσιμότητας, καθώς επίσης και στην παγκόσμια τάση για ζήτηση και παραγωγή προϊόντων που πιστοποιημένα ακολουθούν κανόνες αειφορίας, αναφέρθηκε ο κος Άγγελος Μοχλούλης, Managing Partner & Founder ΚΥΒΕΑ – Κέντρου Υπηρεσιών Βιώσιμης Επιχειρηματικής

Ανάπτυξης. Επεσήμανε επίσης ιδιαίτερα την επιρροή που θα έχουν οι σύγχρονες αυτές τάσεις στο χώρο της ελιάς και του ελαιολάδου και στα βήματα που θα πρέπει να γίνουν ώστε ο κλάδος να ανταποκριθεί με επιτυχία στις ανάγκες αυτές.

Στον κίνδυνο της διαρκώς μειούμενης ελαιοκαλλιέργειας στην Ελλάδα, αναφέρθηκε ο Δρ. Αλέξανδρος Παπαχατζής, Καθηγητής Δενδροκομίας του τμήματος Γεωπονίας – Αγροτεχνολογίας του Πανεπιστημίου Θεσσαλίας. Την 4ετία 2018-2022 η μείωση των ελαιώνων θα αγγίξει το 5,31%, ενώ την 4ετία 2012-2017 η μείωση ανήλθε στο 4,9%. Μεγάλες εκτάσεις στην Ελλάδα έχουν εγκαταλειφθεί, τόνισε ο κος Παπαχατζής, λόγω πολυτεμαχισμένου κλήρου, έλλειψης εργατικού δυναμικού, μεγάλου αριθμού εγκαταλελειμμένων δημοσίων γαιών, εκκλησιαστικών και μοναστηριακών κτημάτων και γαιών συνεταιρισμών υπό εκκαθάριση. Ως μία εκ των ενδεδειγμένων λύσεων ο κος Παπαχατζής πρότεινε τα επενδυτικά funds, τα οποία επενδύουν στον αγροδιατροφικό τομέα, με την μέθοδο της Επίμορτης Αγροληψίας. Αντίστοιχη κίνηση έγινε σε συνεργασία με το εργαστήριο HORTlab, Εργαστήριο Δενδροκηπευτικών και Εδαφικών Πόρων του Πανεπιστημίου Θεσσαλίας, στα οποία εφαρμόζεται η γεωργία ακριβείας.

Την εγκεκριμένη από το Διεθνές Ελαιοκομικό Συμβούλιο μέθοδο οργανοληπτικής αξιολόγησης επιτραπέζιας ελιάς παρουσίασε ο Γεωπόνος και Panel Leader Δρ. Κωνσταντίνος Τερτιβανίδης.

«Η αξιολόγηση της επιτραπέζιας ελιάς» επεσήμανε «θα οδηγήσει στην αναβάθμιση της παραγωγής και στην περαιτέρω προώθηση του προϊόντος.»



Τις ευεργετικές διατροφικές ιδιότητες του Εξαιρετικού Παρθένου Ελαιολάδου, παρουσίασε ο Δρ. Νίκος Κρημνιανιώτης, υπεύθυνος Συντονισμού Έργου AristOil, δίνοντας ιδιαίτερη έμφαση στο ρόλο των πολυφαινολών. Παράλληλα, παρουσίασε τη συμβολή του Ευρωπαϊκού Μεσογειακού έργου ARISTOIL στην ανάπτυξη της τεχνογνωσίας παραγωγής πολυφαινολικού ελαιόλαδου, καθώς και στην ενημέρωση των καταναλωτών για τις ευεργετικές ιδιότητες στον ανθρώπινο οργανισμό. Αναφέρθηκε επίσης στην διαβούλευση που γίνεται μεταξύ των ΕυροΜεσογειακών φορέων εταιρών των προγραμμάτων Aristoil στη συγκρότηση CLUSTER διακίνησης του Health Claim ελαιόλαδου.

Ακολούθησε η συζήτηση στρογγυλής τραπέζης με θέμα «Πρωτοβουλία για τη συγκρότηση Forum του ελαιοκομικού τομέα. Στην συζήτηση συμμετείχαν οι κ.κ. Κώστας Κιλτίδης, Πρόεδρος Αγροδιατροφικής Σύμπραξης Περιφέρειας Κεντρικής Μακεδονίας, πρώην Υπουργός ΑΑΤ, Δρ. Στάθης Αναστασόπουλος, Χημικός, Αντιπεριφερειάρχης Πρωτογενούς τομέα, Περιφέρειας Πελοποννήσου, Παρασκευάς Παρασκευόπουλος, Οικονομολόγος, Σύμβουλος Ανάπτυξης, Ειδικός Συνεργάτης ΔΕΘ -HELEXPO και Γιώργος Οικονόμου, Οικονομολόγος, Εκτελεστικός Διευθυντής και Μέλος ΔΣ της ΦΙΛΑΙΟΣ. Τη συζήτηση συντόνισε ο κος Πάννης Σάρρος, Δημοσιογράφος, Αρχισυντάκτης της εφημερίδας Ύπαιθρος Χώρα.

Κατά τη διάρκεια της συζήτησης παρουσιάστηκαν ολοκληρωμένες προτάσεις για την ενίσχυση της ανταγωνιστικότητας της καινοτομίας και της εξωστρέφειας του ελαιοκομικού τομέα και εκφράστηκε η ανάγκη για τη συγκρότηση ενός forum στο οποίο θα συμμετέχουν όλοι οι εμπλεκόμενοι φορείς, μεταξύ των οποίων οι διεπαγγελματικές οργανώσεις ελαιολάδου και επιτραπέζιας ελιάς, οι αγροδιατροφικές συμπράξεις των Περιφερειών, οι ελαιοκομικοί Δήμοι, οι ελαιοκομικοί συνεταιρισμοί, τα τοπικά επιμελητήρια, κλπ. Οι δράσεις του Forum, αναφέρθηκε, θα εστιάσουν στη δυναμική εξωστρέφεια, μέσα από την προώθηση και προβολή



προϊόντων της ελιάς.

Οι εισηγητές επεσήμαναν, παράλληλα, τα δυνατά σημεία και τις αδυναμίες του τομέα, τόνισαν τα συγκριτικά πλεονεκτήματα των προϊόντων της ελιάς, όπως επίσης και τα μειονεκτήματα που παρουσιάζει συνολικά ο τομέας. Επεσήμαναν επίσης την ανάγκη δημιουργίας μιας σύγχρονης δομής, με τη λογική των συνεργειών, σύμφωνα και με τα νέα δεδομένα που παρουσιάζονται και έχουν σχέση με την κλιματική αλλαγή, το οικονομικό και διεθνές περιβάλλον, έτσι όπως αυτό μεταβάλλεται.

Η εκδήλωση ολοκληρώθηκε με την Απονομή των Βραβείων στους διακριθέντες των δύο Διαγωνισμών. Ακολουθεί ο κατάλογος των βραβευθέντων:

ΕΞΑΙΡΕΤΙΚΑ ΠΑΡΘΕΝΑ ΕΛΑΙΟΛΑΔΑ

ΕΞΑΙΡΕΤΙΚΑ ΠΑΡΘΕΝΑ ΕΛΑΙΟΛΑΔΑ		
ΒΡΑΒΕΙΟ	ΕΠΩΝΥΜΙΑ ΕΤΑΙΡΕΙΑΣ	ΟΝΟΜΑΣΙΑ ΠΡΟΪΟΝΤΟΣ
ΧΡΥΣΟ	ΚΟΙΝΩΝΙΚΗ ΣΥΝΕΤ. ΕΠΙΧ. ΜΕΣΣΗΝΗΣ ΓΑΙΑ	ΜΕΣΣΗΝΗΣ ΓΑΙΑ
ΑΡΓΥΡΟ	ΑΓΡΟΤΙΚΟΣ ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΜΟΣ ΕΛΙΑΣ ΙΜΕΡΩΝ	Ελαιόλαδο Ιμέρων
ΧΑΛΚΙΝΟ	ΑΝΑΓΗΝΟΣΤΟΠΟΥΛΟΣ Α. ΚΑΙ ΣΙΑ ΟΕ	One & Olive Premium
ΕΠΑΙΝΟΣ	ΛΑΜΔΑ ΤΡΟΦΙΜΑ Α.Ε.	OLEUS PREMIUM
ΕΠΑΙΝΟΣ	NATURE BLESSED PC	NATURE BLESSED PC
ΕΠΑΙΝΟΣ	Jordan Olivenöl GmbH	Jordan Olivenöl - nativ extra
ΕΠΑΙΝΟΣ	Αραγώνας ΑΦΟΙ Α.Ε.	ANGEL
ΕΠΑΙΝΟΣ	ΕΛΛΙΑ EXTRA VIRGIN OLIVE OIL	ΕΛΛΙΑ
ΕΠΑΙΝΟΣ	MEDITERRE EUROFOOD Α.Ε.	MEDITERRE LENA
ΕΠΑΙΝΟΣ	ΑΦΟΙ ΠΑΣΣΑΛΗ Ο.Ε.	ALEXANDROS OLIVE GROVE
ΕΠΑΙΝΟΣ	ΠΑΠΑΔΕΛΛΗΣ ΧΑΡΑΛΑΜΠΟΣ ΚΑΙ ΣΙΑ Ο.Ε.	Sapfo
ΕΠΑΙΝΟΣ	ΛΑΜΔΑ ΤΡΟΦΙΜΑ Α.Ε.	OLEUS PREMIUM Early Harvest
ΕΠΑΙΝΟΣ	KARPEA S.A.	KARPEA 0.3
ΕΠΑΙΝΟΣ	ΑΓΡΟΤΙΚΟΣ ΕΛΑΙΟΥΡΓΙΚΟΣ ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΜΟΣ ΑΠΟΝ ΑΠΟΣΤΟΛΩΝ	VATIKOTIS

ΕΞΑΙΡΕΤΙΚΑ ΠΑΡΘΕΝΑ ΕΛΑΙΟΛΑΔΑ ΠΟΠ - ΠΓΕ		
ΒΡΑΒΕΙΟ	ΕΠΩΝΥΜΙΑ ΕΤΑΙΡΕΙΑΣ	ΟΝΟΜΑΣΙΑ ΠΡΟΪΟΝΤΟΣ
ΧΡΥΣΟ	MEDITERRE EUROFOOD Α.Ε.	MEDITERRE OLYMP OLYMPIA PGI
ΑΡΓΥΡΟ	RENIERIS IKE	RENIERIS ESTATE
ΧΑΛΚΙΝΟ	FANOURGAKIS FAMILY IKE	FANOURGAKIS FAMILY Π.Ο.Π. ΜΕΣΣΑΡΑ
ΕΠΑΙΝΟΣ	ΑΓΡΟΤΙΚΟΣ ΕΛΑΙΟΠΑΡΑΓΩΓΙΚΟΣ ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΜΟΣ ΠΙΣΤΟΠΟΙΗΜΕΝΑ ΑΓΡΟΤΙΚΑ ΠΡΟΪΟΝΤΑ ΓΑΡΓΑΛΜΑΝΩΝ "ΕΛΑΙΩΝΑΣ"	Vatsiko
ΕΠΑΙΝΟΣ	ΑΓΡΟΤΙΚΟΣ ΕΛΑΙΟΥΡΓΙΚΟΣ ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΜΟΣ ΜΙΚΡΗΣ ΜΑΝΤΙΝΕΙΑΣ ΚΑΙ ΑΒΙΑΣ	ΑΒΙΑ
ΕΠΑΙΝΟΣ	M & Θ ΚΟΝΤΟΠΟΥΛΟΣ ΑΒΕΕ	messiniako PDO Selected
ΕΠΑΙΝΟΣ	ΑΓΡΟΒΙΜ Α.Ε.	ILIADA PDO ΚΑΛΑΜΑΤΑ ΕΥΟΟ
ΕΠΑΙΝΟΣ	JORDAN OLIVENÖL GMBH	JORDAN BAMBATSA - EXTRA WILDES OLIVENÖL - NATIV EXTRA
ΕΠΑΙΝΟΣ	ΓΕΩΡΓΙΟΣ ΑΥΡΗΛΙΩΝΗΣ ΚΑΙ ΣΙΑ Ε.Ε.	O LIVE
ΕΠΑΙΝΟΣ	RENIERIS IKE	MINOS
ΕΠΑΙΝΟΣ	ΚΑΖΕΛΛ ΑΕ	ΦΙΛΑΙΟΣ

ΕΞΑΙΡΕΤΙΚΑ ΠΑΡΘΕΝΑ ΕΛΑΙΟΛΑΔΑ ΒΙΟΛΟΓΙΚΑ

ΒΡΑΒΕΙΟ	ΕΠΩΝΥΜΙΑ ΕΤΑΙΡΕΙΑΣ	ΟΝΟΜΑΣΙΑ ΠΡΟΪΟΝΤΟΣ
ΧΡΥΣΟ	PLOMARI GOLD	PLOMARI GOLD
ΑΡΓΥΡΟ	Επίκουρος Βιολογικά Προϊόντα ΕΠΕ	Επίκουρος
ΧΑΛΚΙΝΟ	ΦΡΑΓΚΟΠΟΥΛΟΣ ΓΕΩΡΓΙΟΣ	OILON Organic
ΕΠΑΙΝΟΣ	MEDITERRE EUROFOOD A.E.	MEDITERRE OMPHACIUM ORGANIC
ΕΠΑΙΝΟΣ	JORDAN OLIVENOL GMBH	JORDAN BIO OLIVENOL - NATIV EXTRA
ΕΠΑΙΝΟΣ	Bläuel Greek Organic Products	MANI organic extra virgin olive oil from Greece
ΕΠΑΙΝΟΣ	Δ. ΜΟΥΡΛΑΣ Κ' ΣΙΑ Ε.Ε.	HYPERELEON NUTRI - ARCADIAN MOUNTAINS
ΕΠΑΙΝΟΣ	ΚΡΗΜΝΙΑΜΙΩΤΗΣ ΝΙΚΟΛΑΟΣ	Olive Oil LIVA
ΕΠΑΙΝΟΣ	HELLENIC FIELDS ΕΠΕ	ena ena Organic PGI OLYMPIA
ΕΠΑΙΝΟΣ	ΛΕΜΙΑ ΤΡΟΦΙΜΑ Α.Ε.	est! Βιολογικό Εξαιρετικό Παρθένο Ελαιόλαδο

ΕΠΙΤΡΑΠΕΖΙΕΣ ΕΛΙΕΣ

ΒΡΑΒΕΙΟ	ΕΠΩΝΥΜΙΑ ΕΤΑΙΡΕΙΑΣ	ΟΝΟΜΑΣΙΑ ΠΡΟΪΟΝΤΟΣ
PLATINUM	ΑΓΡΟΒΙΜ Α.Ε.	ILIADA PDO KALAMATA OLIVES
PLATINUM	ΓΑΙΑ ΤΡΟΦΙΜΑ Α.Ε.	GAEA
PLATINUM	"ΑΘΗΝΑ" ΑΓΡΟΤΙΚΑ ΠΡΟΪΟΝΤΑ ΘΑΣΟΥ	ΑΘΗΝΑ
GOLD	Δραγώνας ΑΦΟΙ Α.Ε.	ANGEL
GOLD	Bläuel Greek Organic Products	MANI organic olives green & Kalamata al naturale with chilli & herbs
GOLD	GAIA OLIVES	ΕΛΙΕΣ ΧΑΛΚΙΔΙΚΗΣ ΜΕ ΠΙΠΕΡΙΑ ΦΛΩΡΙΝΗΣ
GOLD	Α.Σ. ΑΡΧΑΙΑ ΠΛΕΝΕΙΑ ΑΙΤ/ΝΙΑΣ	KALAMATA OLIVES
SILVER	Bläuel Greek Organic Products	MANI organic olives Kalamata al naturale
BRONZE	Bläuel Greek Organic Products	MANI organic olives green & Kalamata al naturale, pitted
BRONZE	Family Farms I.K.E.	VEΛΟΥΤΙΝΟΣ ΕΛΙΕΣ ΠΡΑΣΙΝΕΣ ΚΑΙ ΚΑΛΑΜΩΝ ΕΚΤΥΡΗΘΟΜΕΝΕΣ ΜΕ ΒΟΤΑΝΑ ΒΙΟ

Οι Διαγωνισμοί τελούν υπό την αιγίδα της Εθνικής Διεπαγγελματικής Οργάνωσης Ελαιολάδου - ΕΔΟΕ, της Εθνικής Διεπαγγελματικής Οργάνωσης Επιτραπέζιας Ελιάς – ΔΟΕΠΕΛ και του Συνδέσμου Ελληνικών Βιομηχανιών Τυποποίησης Ελαιολάδου – ΣΕΒΙΤΕΛ. Κατά τη διάρκεια της έκθεσης οι επισκέπτες είχαν την ευκαιρία να επισκεφθούν, μεταξύ άλλων, το OLIVE INFO CENTER, να ενημερωθούν για την διαδικασία ελαιοπαραγωγής, έκθλιψης και τυποποίησης ελαιολάδου και ελιάς, καθώς και για τις επίσημες μεθόδους οργανοληπτικής αξιολόγησης – γευσιγνωσίας ελαιολάδου & επιτραπέζιας ελιάς.

Η DETROP BOUTIQUE αναδεικνύει σε κάθε διοργάνωση της, στο διεθνές κοινό, τα ποιοτικότερα delicatessen τρόφιμα, προβάλλοντας την γαστρονομική κουλτούρα της χώρας μας, τις πρώτες ύλες και τα μεταποιημένα προϊόντα σε εγχώριους, αλλά και διεθνείς αγοραστές και opinion leaders, απευθυνόμενη σε εμπόρους λιανικής και χονδρικής, αντιπροσώπους σουπερμάρκετ, ξενοδοχείων, εστιατορίων, σε καταστήματα deli, οργανικών προϊόντων και φούρνους, καθώς επίσης και σε δημοσιογράφους και σεφ.

Η ΦΙΛΑΙΟΣ «υπηρετεί» με συνέπεια τον ελαιοκομικό τομέα, συμβάλλοντας στην ανάπτυξη όλων των κρίκων της αλυσίδας παραγωγής, μεταποίησης, τυποποίησης, εμπορίας και εξαγωγής, καθώς και των επιχειρήσεων, με προβολή του ελαιολάδου και της επιτραπέζιας ελιάς σε εθνικό και διεθνές επίπεδο.





FYI

Η United Airlines ξεκινά πάλι εποχικές πτήσεις μεταξύ Αθήνας και Νέας Υόρκης/Νιούαρκ

Η United Airlines επανεκκίνησε την ημερήσια και απευθείας εποχική σύνδεσή της μεταξύ Αθήνας και Νέας Υόρκης/Νιούαρκ. Οι πτήσεις είναι προγραμματισμένες έως τις 29 Οκτωβρίου, ενώ από τον επόμενο μήνα ξεκινά και η ημερήσια, απευθείας, εποχική πτήση της United προς την Ουάσινγκτον D.C., με ημερομηνία έναρξης τις 7 Μαΐου 2022.

«Είμαστε ενθουσιασμένοι που επιστρέφουμε στην Αθήνα το 2022 με την επανεκκίνηση των απευθείας πτήσεων από την Ελλάδα προς τις ΗΠΑ,» δήλωσε ο Bob Schum-

acher, Director Sales της United. «Με την επιστροφή των πτήσεων προς τη Νέα Υόρκη και από τον επόμενο μήνα προς την Ουάσινγκτον D.C., οι πελάτες μας στην Ελλάδα μπορούν να επωφεληθούν από τις απευθείας συνδέσεις στις ΗΠΑ, καθώς επίσης και από ένα ασυναγώνιστο δίκτυο προορισμών από τους κόμβους της United στα αεροδρόμια New York / Newark και Washington Dullles, τα οποία προσφέρουν βολικές, απευθείας συνδέσεις σε περισσότερους από 95 προορισμούς σε όλη την αμερικανική ήπειρο.

Με ασρχή από το Μάιο, και οι 2 πτήσεις θα πραγματοποιούνται με Boeing 787 Dreamliner, προσφέροντας στο κοινό κορυφαία ποιότητα και άνεση, προσφέροντας τη σουίτα United Polaris και την καμπίνα επιβατών United Premium Plus.»

Διεθνής Αερολιμένας Αθηνών (ATH) – New York/Newark (EWR)

Πτήση	Από	Προς	Αν/ση	Άφιξη	Συχνότητα	Αεροσκάφος	Διάρκεια Δρομολογίου
UA125	ATH	EWR	12:15	16:15	Καθημερινά	Boeing 767-400 Boeing 787-10 (from 7 May)	3 Απρ - 28 Οκτ 2022
UA124	EWR	ATH	17:15	10:10 +1	Καθημερινά	Boeing 767-400 Boeing 787-10 (from 6 May)	1 Απρ - 29 Οκτ 2022

Όλες οι ώρες είναι τοπικές και υπόκεινται σε ενδεχόμενες αλλαγές

«Είμαστε ξανά... "Re-United" και το γεγονός αυτό μας χαροποιεί ιδιαίτερα! Καλωσορίζουμε τη United Airlines στην Αθήνα, με καθημερινές και απευθείας, εποχικές πτήσεις τόσο προς τη μητροπολιτική Νέα Υόρκη από σήμερα, όσο και προς την Ουάσινγκτον, την πρωτεύουσα των ΗΠΑ, από τον επόμενο μήνα», δήλωσε η Ιωάννα Παπαδοπούλου, Διευθύντρια Επικοινωνίας & Μάρκετινγκ του Διεθνούς Αερολιμένα Αθηνών.

«Ακόμα και μέσα στην εξαιρετικά δύσκολη περίοδο της πανδημίας, η αγορά των Ηνωμένων Πολιτειών επέδειξε μεγάλη ανθεκτικότητα και παραμένει ανάμεσα στις πιο δημοφιλείς και σημαντικές αγορές μας, με σημαντικό ρόλο σε αυτό να διαδραματίζει πάντα η μεγάλη και δραστήρια ελληνοαμερικανική κοινότητα. Ευχόμαστε μια εξαιρετικά επιτυχημένη σεζόν στη United και παραμένουμε στο πλευρό του αεροπορικού συνεργάτη μας καθώς συνεχίζει να αναπτύσσεται από την αγορά της Αθήνας!», δήλωσε η Ιωάννα Παπαδοπούλου, Διευθύντρια Επικοινωνίας & Μάρκετινγκ του Διεθνούς Αερολιμένα Αθηνών.

Η πτήση της United από την Αθήνα προς τη Νέα Υόρκη / Νιούαρκ πραγματοποιείται αυτή τη στιγμή με αεροσκάφος Boeing 767-400, με 39 United Polaris SM business, 70 Economy Plus SM, και 131 economy θέσεις. Από τις 7 Μαΐου 2022, η πτήση θα πραγματοποιείται με αεροσκάφος Boeing 787-10 Dreamliner aircraft, με 44 business class θέσεις "United Polaris", με αυτόνομη πρόσβαση, 21 United Premium Plus, 54 Economy Plus SM και 199 economy θέσεις.



Διεθνής Αερολιμένας Αθηνών (ATH) – Washington Dulles International Airport (IAD)

Πτήση	Από	Προς	Αν/ση	Άφιξη	Συχνότητα	Αεροσκάφος	Διάρκεια Δρομολογίου
UA983	ATH	IAD	11:50	15:45	Καθημερινά	Boeing 787-8	7 May - 30 September 2022
UA982	IAD	ATH	17:10	09:55 +1	Καθημερινά	Boeing 787-8	6 May – 29 September 2022

Όλες οι ώρες είναι τοπικές και υπόκεινται σε ενδεχόμενες αλλαγές

Η πτήση της United από την Αθήνα προς το αεροδρόμιο Washington Dulles θα πραγματοποιείται με αεροσκάφος Boeing 787-8 Dreamliner, με 28 business class θέσεις "United Polaris", με αυτόνομη πρόσβαση, 21 United Premium Plus, 36 Economy Plus και 158 economy θέσεις.

Η επαναστατική σχεδίαση του Dreamliner προσφέρει πολλά χαρακτηριστικά αυξημένης άνεσης, όπως μεγάλα παράθυρα, ευρύχωρο αποθηκευτικό χώρο πάνω από τη θέση και μοντέρνο LED φωτισμό που εξομοιώνει πλήρως την ημέρα - βοηθώντας τους επιβάτες να ρυθμίσουν το «εσωτερικό ρολόι» τους κατά την υπερατλαντική πτήση. Επιπρόσθετα, το χαμηλότερο υψόμετρο καμπίνας, ο καθαρότερος εξαερισμός και η πιο ομαλή κίνηση επιτρέπουν στους επιβάτες να νιώθουν ξεκούραστοι κατά την άφιξη.

Η United Polaris business class συνιστά μια premium ταξιδιωτική εμπειρία που δίνει προτεραιότητα στην ξεκούραση και στην άνεση, περιλαμβάνοντας ποιοτική διατροφή κατά τη διάρκεια της πτήσης, premium kit προσφορών, καθώς και εντελώς επίπεδα κρεβάτια.

Η United στην Ελλάδα

Η United συνδέει με καλοκαιρινές εποχικές πτήσεις την Ελλάδα από το 2016. Επιπρόσθετα στη νέα εποχική πτήση από την Αθήνα προς το αεροδρόμιο Washington Dulles που ξεκίνησε το 2021, η United προσφέρει την εποχική καθημερινή πτήση από την Αθήνα προς τη Νέα Υόρκη/ Newark. Οι πελάτες της United στην Ελλάδα μπορούν να κλείσουν την πτήση τους μέσω του united.com ή επικοινωνώντας με τις κρατήσεις της United / Δευτέρα έως Παρασκευή / 9:00 π.μ. – 5:00 μ.μ. στον αριθμό 00800

44143592 (χωρίς διεθνή χρέωση), 210 3002697 (από κινητό), ή μέσω ταξιδιωτικού πράκτορα.

Η United στη Νέα Υόρκη / Νιούαρκ

Τοποθετημένο σε απόσταση μόλις 14 μίλια από το Μανχάταν, το αεροδρόμιο Newark Liberty International προσφέρει την ταχύτερη επίγεια σύνδεση με πολλά σημεία στην πόλη, συμπεριλαμβανομένης της χρήσης του Air-Train προς το New York Penn Station στο κέντρο του Μανχάταν με διαδρομή μικρότερη των 30 λεπτών.



Η United στο Washington Dulles

Η United πραγματοποιεί περισσότερες από 200 καθημερινές πτήσεις σε περισσότερους από 100 προορισμούς στις ΗΠΑ και διεθνώς, από τον κόμβο της στο αεροδρόμιο Washington Dulles. Το αεροδρόμιο Washington Dulles λειτουργεί ως η διεθνής πύλη εισόδου στην αμερικανική πρωτεύουσα, με τη United να εξυπηρετεί 19 διεθνείς πρωτεύουσες και 27 χώρες το καλοκαίρι του 2022.

Με Δέσμευση στη Διασφάλιση ενός Ασφαλούς Ταξιδιού

Η United έχει αναλάβει τη δέσμευση να προτάσσει την υγεία και την ασφάλεια για κάθε επιβάτη στις πτήσεις της, με στόχο να προσφέρει ένα κορυφαίο στον αεροπορικό κλάδο πρότυπο καθαριότητας μέσω του προγράμματός της CleanPlusSM. Η United συνεργάζεται με τις Clorox και Cleveland Clinic, καθορίζοντας τις διαδικασίες καθαριότητας και υγιεινής από το check-in έως την προσγείωση και έχει θέσει σε εφαρμογή ένα μεγάλο αριθμό από νέες διαδικασίες, πρωτόκολλα και καινοτομίες σχεδιασμένα λαμβάνοντας υπόψη την ασφάλεια των πελατών και του προσωπικού. Οι επιβάτες μπορούν να ενημερωθούν σχετικά με τις διαδικασίες εισόδου για τον COVID-19, να βρουν επιλογές τεστ ανά προορισμό, ή να κάνουν upload τα απαιτούμενα τεστ και εμβολιασμού για ταξίδι στο εσωτερικό ή στο εξωτερικό, μέσω του Travel Ready Center της United. Η United ήταν η πρώτη εταιρεία που ενσωμάτωσε όλα τα συγκεκριμένα χαρακτηριστικά στην εφαρμογή της για κινητά και στο website της.

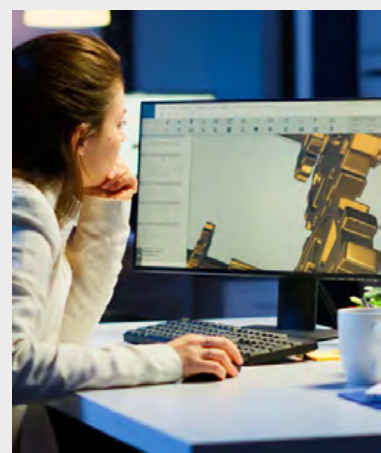
"United Next"

Η United είναι περισσότερο από ποτέ επικεντρωμένη στη δέσμευσή της στους επιβάτες και στο προσωπικό της. Επιπρόσθετα στη σημερινή ανακοίνωση, η United επίσης:

- ▶ Εγκαινίασε ένα φιλόδοξο πλάνο - ambitious plan με στόχο τη μεταμόρφωση της επιβατικής εμπειρίας προσθέτοντας και αναβαθμίζοντας εκατοντάδες αεροσκάφη, καθώς και επενδύοντας σε χαρακτηριστικά όπως μεγαλύτεροι αποθηκευτικοί χώροι πάνω από το κάθισμα, σύστημα ψυχαγωγίας σε κάθε θέση, και το ταχύτερο wi-fi.
- ▶ Ανακοίνωσε το στόχο να δημιουργήσει 25.000 θέσεις εργασίας unionized jobs έως το 2026, οι οποίες συμπεριλαμβάνουν καριέρα ως πιλότοι, πλήρωμα καμπίνας, agents, τεχνικοί και dispatchers.
- ▶ Ανακοίνωσε την εκπαίδευση τουλάχιστον 5.000 πιλότων έως το 2030 από την United Aviate Academy, με το τουλάχιστον το 50% του πλάνου να αφορά γυναίκες και φυλετική ποικιλία.
- ▶ Εισήγαγε ως προϋπόθεση όλοι οι Αμερικανοί υπάλληλοι να έχουν πιστοποιητικό εμβολιασμού COVID-19 vaccination.
- ▶ Έγινε η πρώτη αεροπορική εταιρεία που προσέφερε στους επιβάτες τη δυνατότητα να ελέγξουν τις απαιτήσεις ταξιδιού του προορισμού τους, να προγραμματίσουν τεστ COVID-19 κ.λπ. στην εφαρμογή κινητού και στο website.
- ▶ Επένδυσε σε αναδυόμενες τεχνολογίες που προωθούν την επίτευξη μηδενικού αποτυπώματος άνθρακα στο αεροπορικό ταξίδι, όπως η συμφωνία με την εταιρεία (urban air mobility) Archer, η επένδυση στο start-up αεροσκαφών Heart Aerospace και η συμφωνία εξαγοράς με την Boom Supersonic.
- ▶ Δεσμεύτηκε να γίνει 100% πράσινη 100% green μειώνοντας κατά 100% τα αέρια θερμοκηπίου έως το 2050, χωρίς να συμπεριλαμβάνεται η παραδοσιακή πρακτική των offset.
- ▶ Κατάργησε τις επιπλέον χρεώσεις για αλλαγές στις πτήσεις Eliminated change fees για όλα τα εισιτήρια economy και premium cabin για όλα τα ταξίδια εντός των ΗΠΑ

LET'S
EXPORTGREECE
THE NEWSLETTER

εξάγουμε Ελλάδα



εγγραφή



Πληροφορίες / Συνδρομές:

sales@sayyescomm.gr

Δελτία Τύπου:

media@sayyescomm.gr

Τηλέφωνο επικοινωνίας:

+30 210 22 41 770

Εκδότης:
sayes
communications

