

# Πιστοποιούμε βιολογικά

Η **TÜV AUSTRIA Hellas**, ο κορυφαίος οργανισμός Πιστοποίησης και Επιθεωρήσεων της Ελλάδας, προσφέρει καθοδήγηση για την ολοκληρωμένη εφαρμογή και την πιστοποίηση Προτύπων για ποιοτική Βιολογική Γεωργία και εξασφαλίζει σε υφιστάμενους και νέους αγρότες την ένταξη σε σημαντικές δράσεις επιχορήγησης των καλλιεργειών τους.

Οι προκηρύξεις του **Μέτρου 11** "Βιολογικές καλλιέργειες" του τρέχοντος Προγράμματος Αγροτικής Ανάπτυξης για πρώτη φορά περιλαμβάνουν και τα μελισσοκομικά προϊόντα: **μέλι, γύρη, πρόπολη, κερύ** και η πιστοποίηση της TÜV AUSTRIA Hellas αποτελεί εγγύηση για τη συμπερίληψη στους Δικαιούχους, που απαιτείται να έχουν ενεργή σύμβαση με Φορέα Πιστοποίησης.

Η TÜV AUSTRIA Hellas αποτελεί τον πρώτο διαπιστευμένο Φορέα στην Ελλάδα, σύμφωνα με τον κανονισμό (ΕΕ) 2018/848 του Ευρωπαϊκού Κοινοβουλίου και του Συμβουλίου.

## Παρέχονται πιστοποιήσεις για τα Πρότυπα:

- ✓ ISO 9001
- ✓ ISO 14001
- ✓ ISO 45001
- ✓ ISO 22000
- ✓ FSSC 22000
- ✓ HACCP
- ✓ IFS
- ✓ BRS
- ✓ BIO
- ✓ ΠΙΣΤΟΠΟΙΗΣΗ ΠΡΟΣΩΠΩΝ  
(Τεχνίτης Μελισσοκομίας)

Δείτε αναλυτικά τα Πρότυπα  
και τις προϋποθέσεις πιστοποίησης  
στο <https://tuvaustriahellas.gr/>

**TÜV**  
AUSTRIA

TÜV AUSTRIA Hellas

T: +30 210 5220920 | F: +30 210 5203990 | E: [info@tuvaustriahellas.gr](mailto:info@tuvaustriahellas.gr) | [www.tuvaustriahellas.gr](http://www.tuvaustriahellas.gr)



24.05.2022 Τεύχος #64



Πιστοποιούμε Βιολογικά -  
Βιολογική Μελισσοκομία



**Extroversion News**

Powered by  
GREAT EXHIBITIONS

Εμπορικές εκθέσεις:  
Πώς να προσεγγίσετε  
δυσνητικούς πελάτες  
και να δυναμώσετε  
το brand σας

Οι ΗΠΑ επιτρέπουν  
εξαγωγές πετρελαίου  
από τη Βενεζουέλα  
στην Ευρώπη

ΕΟΤ: Δυναμική  
προβολή της ελληνικής  
γαστρονομίας σε Ρώμη  
και Μιλάνο



## Good News

# Πιστοποιούμε Βιολογικά - Βιολογική Μελισσοκομία



**Την Παρασκευή 20 Μαΐου, γιορτάσαμε την Παγκόσμια Ημέρα Μέλισσας, η συνεισφορά της οποίας στην ανθρωπότητα είναι καθοριστικής σημασίας! Δεν είναι άλλωστε τυχαίο ότι ο Άλμπερτ Αϊνστάιν είχε πει πως «αν οι μέλισσες εξαφανιστούν, το ανθρώπινο είδος θα εξαφανιστεί μέσα σε τέσσερα χρόνια»...**

Η βιολογική μελισσοκομία είναι ένα σύστημα εκτροφής των μελισσών το οποίο στοχεύει στη μέγιστη εκμετάλλευση της αυτοφυούς μελισσοκομικής χλωρίδας, συμβάλει στη διατήρηση του περιβάλλοντος μέσω της επικονίασης, εφαρμόζει πρακτικές που προάγουν την ευζωία των εκτρεφόμενων μελισσοσμηνών και οδηγεί στην παραγωγή μελισσοκομικών προϊόντων υψηλής ποιότητας απαλλαγμένων από χημικές ουσίες.

## Προϊόντα που μπορούν να διατεθούν ως βιολογικά

Τα μελισσοκομικά προϊόντα που μπορούν να πιστοποιηθούν με αναφορά στον βιολογικό τρόπο παραγωγής, σύμφωνα με τον Καν.848/2018 είναι τα εξής:

- Μέλι
- Γύρη
- Πρόπολη
- Βασιλικός πολτός
- Κερί

## Ειδικές απαιτήσεις των προδιαγραφών βιολογικής γεωργίας για τη μελισσοκομία

### 1. Προέλευση των μελισσών

Πρέπει να προτιμάται η χρησιμοποίηση του είδους *Apis mellifera* και των τοπικών οικοτύπων του.



Για την ανασύσταση των μελισσιών επιτρέπεται η αντικατάσταση των βασιλισσών και των μελισσοσμηνών με βασιλίτσες και σμήνη μη βιολογικής εκτροφής σε ποσοστό 10% ετησίως, υπό τον όρο ότι αυτά θα τοποθετηθούν σε κυψέλες με κηρήθρες που προέρχονται από μονάδες βιολογικής παραγωγής.

## 2. Χώροι άσκησης της μελισσοκομίας

Η θέση του μελισσοκομείου πρέπει να είναι τέτοια ώστε:

- να εξασφαλίζει αρκετές πηγές νέκταρος, μελιτώματος και γύρης καθώς και πρόσβαση σε νερό.
- σε ακτίνα 3 χιλιομέτρων από το σημείο εγκατάστασης οι πηγές νέκταρος και γύρης να αποτελούνται κυρίως από αυτοφυή βλάστηση ή/και βιολογικές καλλιέργειες.
- να απέχει αρκετή απόσταση από πηγές μη γεωργικής παραγωγής που μπορούν να προκαλέσουν μόλυνση ή / και ρύπανση.

Οι παραπάνω απαιτήσεις δεν ισχύουν για περιοχές που δεν υπάρχει ανθοφορία ή για περιοχές όπου ξεχειμωνιάζουν τα μελίσσια.

## 3. Διατροφή των μελισσών

Η διατροφή των μελισσών επιτρέπεται μόνο σε περίπτωση που απειλείται η επιβίωσή τους λόγω κλιματικών συνθηκών. Για τη διατροφή πρέπει να χρησιμοποιείται βιολογικό μέλι, βιολογική ζάχαρη και βιολογικό σιρόπι ζάχαρης.

Στο τέλος της παραγωγικής περιόδου πρέπει να διατηρούνται στις κυψέλες επαρκή αποθέματα μελιού και γύρης για την επιβίωση των μελισσιών τον χειμώνα.

## 4. Κυψέλες

Οι κυψέλες πρέπει να κατασκευάζονται από φυσικά υλικά. Επιτρέπεται η φυσική επεξεργασία για την απολύμανση των κυψελών, όπως με ατμό ή γυμνή φλόγα.

## 5. Πρόληψη ασθενειών και κτηνιατρικές αγωγές

Απαγορεύεται η χρήση αλλοπαθητικών συνθετικών χημικών κτηνιατρικών φαρμάκων ή αντιβιοτικών για προληπτική αγωγή. Επιτρέπεται η χρήση μυρμηγκικού οξέος, γαλακτικού οξέος, οξικού οξέος και οξαλικού οξέος καθώς και μενθόλης, θυμόλης, ευκαλυπτόλης ή καμφοράς σε περιπτώσεις βαρροϊκής ακαρίασης (*Varrona destructor*).

## 6. Μελισσοκομικές πρακτικές

Απαγορεύεται η χρησιμοποίηση κηρηθρών που περιέχουν γόνο για εξαγωγή μελιού, η εξόντωση των μελισσών στις κηρήθρες κατά τη συγκομιδή μελισσοκομικών προϊόντων, η χρησιμοποίηση συνθετικών χημικών απωθητικών κατά τη διάρκεια των ενεργειών συλλογής του μελιού και η κορυφοτομή των πτερών της βασίλισσας.

## 7. Πιστοποίηση

Για να χαρακτηριστεί ένα μελισσοκομικό προϊόν ως "Βιολογικό" θα πρέπει να τηρηθεί μία ελάχιστη χρονική

περίοδος κατά τη διάρκεια της οποίας θα εφαρμόζονται στο μελισσοκομείο οι κανόνες βιολογικής παραγωγής. Αυτή η περίοδος ονομάζεται περίοδος μετατροπής και για τα μελισσοσμήνη διαρκεί 1 έτος.

Κάθε Μελισσοκομική επιχείρηση - εκμετάλλευση προκειμένου να μπορεί να διαθέσει τα προϊόντα της στην αγορά με αναφορά στον Βιολογικό τρόπο Παραγωγής τους, πρέπει να είναι ενταγμένη στο Σύστημα Ελέγχου και Πιστοποίησης Βιολογικής Γεωργίας αναγνωρισμένου φορέα, όπως η TÜV AUSTRIA και να διαθέτει Πιστοποιητικό Προϊόντος.

**Η TÜV AUSTRIA Hellas αποτελεί τον πρώτο διαπιστευμένο Φορέα στην Ελλάδα, σύμφωνα με τον κανονισμό (ΕΕ) 2018/848 του Ευρωπαϊκού Κοινοβουλίου και του Συμβουλίου, που ελέγχει και πιστοποιεί ήδη, περίπου το 20% των ελληνικών πιστοποιημένων μελισσοκομικών επιχειρήσεων, περί βιολογικής παραγωγής. Οι εξειδικευμένοι συνεργάτες του Τμήματος Πιστοποίησης Βιολογικών Προϊόντων της TÜV AUSTRIA Hellas είναι στη διάθεσή σας για περαιτέρω ενημέρωση και εξυπηρέτηση επί των απαιτήσεων της νομοθεσίας περί βιολογικής παραγωγής.**



**Γιώργος Αποστολόπουλος**, Γεωπόνος Ζωοτέχνης MSc, Επικεφαλής Επιθεωρητής Βιολογικών Προϊόντων της **TÜV AUSTRIA HELLAS**



**Η ΤΥΨ AUSTRIA Hellas αποτελεί έναν πολύτιμο συνεργάτη και υποστηρικτή των μελισσοκομικών επιχειρήσεων που ελέγχει και πιστοποιεί, δημιουργώντας σχέσεις εμπιστοσύνης με τους Έλληνες μελισσοκόμους.**

Η ΚΟΙΝ.Σ.ΕΠ. ΜΕΛΙΣΜΑΤΑ είναι πιστοποιημένος βιολογικός παραγωγός/συσκευαστής μελιού και έχει ως σκοπό την παραγωγή υψηλής ποιότητας προϊόντων στο πλαίσιο μίας αντίληψης που αμφισβητεί το σύγχρονο παραγωγικό μοντέλο της μαζικής παραγωγής και αντιπαραβάλλει ένα άλλο που στον πυρήνα του εσωκλείει τη συνεργατικότητα και τον σεβασμό στη φύση και τον άνθρωπο. Διατηρούμε μία μικρής δυναμικότητας μελισσοκομική μονάδα.

Ασκούμε νομαδική μελισσοκομία και συλλέγουμε μέλι εφόσον διασφαλίζεται η ύπαρξη αρκετού για την ομαλή διαβίωση των αποικιών, ώστε τα σμήνη να παραμένουν εύρωστα και εν δυνάμει παραγωγικά. Ο αριθμός των μελισσοσμηνών που κρατάμε και ο τρόπος που τα χειριζόμαστε δεν μας επιτρέπουν να παράγουμε μεγάλες ποσότητες μελιού. Ο πυρήνας της φιλοσοφίας μας περικλείει την ιδέα της παραγωγής υψηλής ποιότητας μελιού και λοιπών μελισσοκομικών προϊόντων, φιλοδοξώντας ταυτόχρονα



να δημιουργήσουμε μία ειλικρινή σχέση αμοιβαίας εμπιστοσύνης με τους καταναλωτές- πελάτες μας. Το μέλι που παράγουμε και συσκευάζουμε έχει το όνομα Μέλι Ευτυχία και το βρίσκει κανείς σε επιλεγμένα καταστήματα στην Ελλάδα και το εξωτερικό. Περισσότερες πληροφορίες για εμάς μπορείτε να βρείτε στην ιστοσελίδα μας [www.eftychia.bio](http://www.eftychia.bio).

Η ΤΥΨ AUSTRIA Hellas με τους ανθρώπους και τις διαδικασίες της πιστοποιεί εδώ και 5 χρόνια τη μελισσοκομική μας πράξη. Για εμάς, μετά από τόσα χρόνια συνεργασίας, αποτελούν πολύτιμους συνεργάτες και αρωγούς στην προσπάθειά μας να γινόμαστε καλύτεροι. Είναι πραγματική τιμή μας που φέρουμε το λογότυπό τους στα βάζα μας. Όραμά μας είναι να υπάρξει μια αλλαγή στον τρόπο που παράγεται η τροφή και καταναλώνεται, ώστε να παύσει να τίθεται σε κίνδυνο η ικανότητα των μελλοντικών γενιών να ικανοποιούν τις δικές τους ανάγκες. Οι μέλισσες και η κοινωνία τους μπορούν να αποτελέσουν τον οδηγό μας σε αυτή την προσπάθεια ως πρότυπο οργάνωσης και αποτελεσματικότητας αλλά και λόγω της σπουδαιότητάς τους για την επικονίαση των φυτών και της εν γένει ευημερίας του φυσικού περιβάλλοντος.

**Γιώργος Μητρακόπουλος**  
Μέλι Ευτυχία, [www.eftychia.bio](http://www.eftychia.bio)



Η Παγκόσμια Ημέρα Μέλισσας έχει ιδιαίτερη σημασία τώρα που παρατηρούμε ένα κύμα εγκατάλειψης της μελισσοκομίας. Πολλοί μεταπηδούν σε ημιεπαγγελματικό επίπεδο και αυτό θεωρώ πως οφείλεται στην τιμή του μελιού και στην κλιματική αλλαγή. Οι μέλισσες δεν ανταποκρίνονται στους χειρισμούς μας όπως παλαιότερα και κατ' επέκταση η παραγωγή μελιού έχει μειωθεί. Όσοι ασχολούμαστε με τη μελισσοκομία καταλαβαίνουμε καλά τις επιπτώσεις της κλιματικής αλλαγής και βλέπουμε πεντακάθαρα την εξέλιξη της από χρονιά σε χρονιά.

Η συνεργασία μας με την TÜV AUSTRIA Hellas στο κομμάτι της πιστοποίησης τροφίμων είναι πολύ σημαντική, καθώς μας έχει βοηθήσει ουσιαστικά από το 2017. Από φέτος συνεργαζόμαστε και για την πιστοποίηση της βιολογικής μελισσοκομίας.

#### **Στρατής Ταξείδης**

*Μελισσοκομικός Συνεταιρισμός Λέσβου,  
Κέντρο Μελισσοκομίας Β. Αιγαίου*



Μια συνεργασία, μια συνομιλία, ένας ερωτικός χορός ως το θάνατο, ένα συνεχόμενο κάλεσμα, ένα βάσανο μοιρασμένο που μιά ζητά την αλληλεγγύη και μιά την εκμετάλλευση.

Κι είναι δύο οι χορευτές, δύο οι πρωταγωνιστές.

Η μέλισσα και το λουλούδι. Το λουλούδι και η μέλισσα. Ερωτευμένοι εμπόλεμοι.

Αυτά που γνωρίζουν οι μέλισσες για τα φυτά, τα έμαθαν και τα εξέλιξαν μέσω ενός κομβικού τρίπτυχου, που συνδυάζει ένστικτο, εμπειρία και επικοινωνία. Όμως, οι μέλισσες δεν αναγνωρίζουν ένα λουλούδι με τον ίδιο τρόπο που συμβαίνει σε εμάς. Για παράδειγμα, όπου εμείς βλέπουμε κόκκινο, αυτές βλέπουν μαύρο.

Τα φυτά, αν μπορούσαν να ξεφύγουν από την ακινησία τους και να φτάσουν στο ταίρι τους, το πιθανότερο είναι πως δεν θα χρειαζόνταν τις μέλισσες. Όμως, η ανάγκη τα σπρώχνει να επικαλεστούν το μεσάζοντα. Παρέχουν μάλιστα άφθονη τροφή, νέκταρ και γύρη, ως αμοιβή για τις υπηρεσίες μεταφοράς. Χρώματα και αρώματα θέλγουν τις μέλισσες, οι οποίες προκειμένου να τραφούν, στριμώχνονται στους στήμονες και μέχρι να προσεγγίσουν το κρυμμένο νέκταρ, στο βάθος, έχουν ήδη πασπαλιστεί με την πολύτιμη γύρη. Την οποία θα μεταφέρουν στο επόμενο λουλούδι, κατά την πτήση τους, συντελώντας στο θαύμα της επικονίασης. Της γονιμοποίησης δηλαδή των λουλουδιών. Με τον έξοχο αυτό τρόπο της απίθανης συνεργασίας, τα φυτά δένουν τους καρπούς τους και οι μέλισσες τρέφονται και παράγουν το μέλι τους. Και βγαίνουμε κερδισμένοι κι εμείς, παρατηρητές σοφοί με το στόμα μισάνοιχτο από την απορία.

Φρούτα, ξηροί καρποί, λαχανικά, τσάγια, καφέδες, σοκολάτες, μπαχαρικά είναι λίγα μονάχα από τα δώρα αυτής της αρχέτυπης χορογραφίας.

Και φυσικά, το μέλι.

Το μέλι είναι η αυθεντική ουσία ενός τόπου. Το απόσταγμα σε γεύση, χρώμα και άρωμα. Δεν μπορείς να φας τα κλαδιά, τα φύλλα, τα λουλούδια. Όμως έρχονται οι μέλισσες, αυτοί οι φτερωτοί μεσάζοντες, οι γευστικοί μεταπράτες, και τρυγούν το ελάχιστο βάρος της σταγόνας που εμπεριέχεται στον κάθε τόπο.

Και πλάθοντας την σε μέλι, μας δίνουν την ευκαιρία να γευτούμε ακριβώς αυτό.

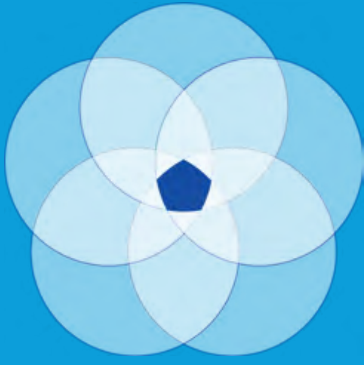
Από την επιφάνεια ως το βάθος, οι μέλισσες έρχονται να μας θυμίσουν ότι ο κόσμος μπορεί να είναι και γλυκός.

Η συνεργασία μας με την TÜV AUSTRIA Hellas είναι εξαιρετική. Η αξιοπιστία της είναι αδιαμφισβήτητη, καθώς αποτελεί έναν από τους ιστορικότερους πιστοποιητικούς οργανισμούς της Ευρώπης.

**Ανδρέας Ζαφειρόπουλος**

<http://www.meli-honeyshop.gr/>





# Extroversion News

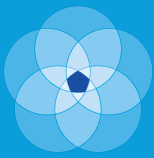
Powered by



**GREAT EXHIBITIONS**







# Extroversion News

Powered by



GREAT EXHIBITIONS

## Εμπορικές εκθέσεις: Πώς να προσεγγίσετε δυνητικούς πελάτες και να δυναμώσετε το brand σας

**Ανεξάρτητα από το είδος της επιχείρησής σας, θα θέλατε πιθανότατα να συμμετάσχετε σε κάποια εμπορική έκθεση. Οι εκθέσεις είναι ένας εξαιρετικός τρόπος για να αποκτήσετε υποψήφιους πελάτες, καθώς και να επεκτείνετε την αναγνωρισιμότητα του brand σας. Φυσικά, για οποιαδήποτε εμπορική έκθεση, βασικός στόχος θα ήταν να προσφέρετε στους παρευρισκόμενους μια συναρπαστική εμπειρία. Αυτό σημαίνει ότι χρειάζεστε ένα πλήθος προϊόντων σας, έτοιμα διαφημιστικά πάνελ και τη βεβαιότητα**

**ότι το προωθητικό σας υλικό εμφανίζεται παντού και σε περίοπτη θέση.**

Αλλά, ας μην ξεχνάμε το πιο σημαντικό μέρος οποιασδήποτε εμπορικής έκθεσης: να μιλάμε πραγματικά με τους παρευρισκόμενους και να (ανα)γνωρίζουμε πιθανούς δυνητικούς πελάτες.

Ακόμη και οι βετεράνοι του κλάδου έχουν προβλήματα με αυτά τα στοιχεία, καθώς ένα και μόνο λάθος μπορεί να σημαίνει την απώλεια μιας πιθανής επένδυσης αξίας δεκάδων χιλιάδων τουλάχιστον. Λοιπόν, πώς θα προσεγγίσετε τους υποψήφιους πελάτες σας; Πώς θα τους απευθύνετε το λόγο; Αυτό το άρθρο είναι εδώ για να σας βοηθήσει να βρείτε τις κατάλληλες απαντήσεις στα ερωτήματα αυτά.







## Διαφορετικοί τύποι ερωτήσεων

Όταν ένας παρευρισκόμενος πλησιάζει το περίπτερό σας, τους συναδέλφους σας ή ακόμα και μόνον εσάς, η κουβέντα μπορεί να σας οδηγήσει μέχρις ενός σημείου. Απλά, μπειτε στη θέση του. Αν παρακολουθούσατε ένα περίπτερο και το πρώτο πράγμα που ακούγατε από τον παρουσιαστή ήταν “Ωραία μέρα σήμερα,” θα φεύγατε. Έτσι, αντί να έχετε μια κλισέ προσέγγιση ή απλώς να αυτοσχεδιάζετε χωρίς καμιά προετοιμασία, θα χρειαστείτε μερικές καλές ερωτήσεις. Σε γενικές γραμμές, μπορούμε να ταξινομήσουμε αυτές τις ερωτήσεις σε τέσσερις μεγάλες ομάδες:

- Ερωτήσεις έναρξης (openers)
- Ερωτήσεις διερεύνησης
- Ερωτήσεις επίδειξης
- Απαντήσεις κλεισίματος (closers)

### Ερωτήσεις έναρξης (openers)

Αυτές οι ερωτήσεις είναι οι πρώτες που θα κάνετε, θα ανοίξουν δηλαδή τη συζήτηση με τον παρευρισκόμενο. Ως εκ τούτου, στόχος τους είναι να εκμαιεύσουν τι θέλει ή τι χρειάζεται ο δυνητικός πελάτης. Μερικές δοκιμασμένες ατάκες για έναρξη συζήτησης είναι:

- Τι ελπίζετε να πετύχετε με το να είστε σε αυτή την εξαιρετική εκδήλωση;
- Ποιες θα λέγατε ότι είναι μερικές από τις μεγαλύτερες προκλήσεις (προβλήματα) που έχετε να αντιμετωπίσετε με το προϊόν ή την υπηρεσία που αυτή τη στιγμή χρησιμοποιείτε;
- Έχετε ακούσει για την επωνυμία μας στο παρελθόν, και, αν ναι, πού;

### Ερωτήσεις διερεύνησης

Τα διερευνητικά ερωτήματα είναι κατά μία έννοια σαν τις ερωτήσεις έναρξης. Με άλλα λόγια, θα τα χρησιμοποιήσετε για να διερευνήσετε τους πιθανούς πελάτες σας και να δείτε τι απαιτούν. Σκεφτείτε το ως ένα είδος έρευνας αγοράς.

Οι ερωτήσεις που θα μπορούσατε να κάνετε σε αυτό το στάδιο είναι:

- Ποια προϊόντα ή υπηρεσίες χρησιμοποιείτε αυτήν τη στιγμή;
- Τι σας αρέσει σε αυτό το προϊόν ή την υπηρεσία;
- Υπάρχει κάτι που δεν σας αρέσει σε αυτό το προϊόν ή την υπηρεσία;
- Πόσα χρήματα σκοπεύετε να δαπανήσετε για μελλοντικά προϊόντα ή υπηρεσίες;
- Θα σας πείραζε να αναφέρετε τα τρία απαραίτητα στοιχεία που θα πρέπει να διαθέτουν οπωσδήποτε τα εν λόγω προϊόντα ή υπηρεσίες;
- Θα μπορούσατε επίσης να αναφέρετε ποια τρία στοιχεία των προϊόντων ή των υπηρεσιών είναι αυτά τα οποία θα σάς έλειπαν λιγότερο, αν απουσίαζαν.

### Ερωτήσεις επίδειξης

Καθώς η συνομιλία σας εξελίσσεται, θα θέλατε να κρατήσετε τον συμμετέχοντα αφοσιωμένο σε αυτήν, κάνοντάς του άλλες κατάλληλες ερωτήσεις.

Κατασκευάστε τις με τέτοιο τρόπο, ώστε το προϊόν σας / οι υπηρεσίες σας να κατέχουν εμφανή θέση στην πρόταση. Επιπλέον, παρακολουθήστε το ενδιαφέρον του συνομιλητή σας γι' αυτό που προσφέρετε και λάβετε υπόψη όλα τα σχόλιά του.



Όσον αφορά τις ίδιες τις ερωτήσεις, θα έμοιαζαν κάπως έτσι:

- ▶ Έχετε κάποια γνώμη σχετικά με το εύρος και τις δυνατότητες που προσφέρουν τα προϊόντα ή οι υπηρεσίες μας;
- ▶ Πώς θα συγκρίνατε τα προϊόντα ή τις υπηρεσίες μας με αυτά που χρησιμοποιείτε αυτήν τη στιγμή;
- ▶ Υπάρχει κάτι που σας προβληματίζει σχετικά με τα προϊόντα ή τις υπηρεσίες μας;

### Απαντήσεις κλεισίματος (closers)

Η εύρεση ενός καλού τρόπου για να κλείσετε μια σειρά ερωτήσεων δεν είναι ποτέ εύκολη. Ως ιδιοκτήτης ενός brand, θα χρειαστεί να θέσετε αυτές τις τελευταίες ερωτήσεις σαν να προωθούσατε την εταιρεία σας με φυσικό, μη κραυγαλέο τρόπο. Ο παρευρισκόμενος πρέπει να αισθάνεται ότι έχει μια κανονική συνομιλία μαζί σας, επομένως δεν μπορείτε να ακούγεστε σαν να προσπαθείτε να του πουλήσετε κάτι. Ακολουθούν μερικά παραδείγματα λεπτών, επιτυχημένων ερωτήσεων κλεισίματος:

- ▶ Πώς αποφασίζουν τα ανώτερα στελέχη της εταιρείας σας για το ποιο πωλητές αξίζουν τον χρόνο τους;
- ▶ Υπάρχει κάποια άλλη πληροφορία με την οποία μπορούμε να σας βοηθήσουμε;
- ▶ Θέλετε να κανονίσουμε μια συνάντηση μετά την εκδήλωση για να συζητήσουμε περαιτέρω το θέμα;

Αυτή η τελευταία ερώτηση, συγκεκριμένα, είναι μια ισχυρή και λεπτή έκκληση για δράση και είναι ιδιαίτερα αποτελεσματική στην περίπτωση που ο συνομιλητής σας δείχνει το κατάλληλο ενδιαφέρον γι' αυτό που

προσφέρετε. Εάν μπορείτε, ζητήστε από τους διοργανωτές της εκδήλωσης να χρησιμοποιήσουν τις αίθουσες συνεδρίων τους για ορισμένες ιδιωτικές συνομιλίες με τους συμμετέχοντες. Ωστόσο, εάν αυτό δεν είναι δυνατό, ανταλλάξτε στοιχεία επικοινωνίας με τους συμμετέχοντες και προγραμματίστε μια συνάντηση για αργότερα.

### Συλλογή πληροφοριών και εντοπισμός δυνητικών πελατών

Σήμερα, ο εντοπισμός των δυνητικών πελατών σας στις εμπορικές εκθέσεις είναι πολύ πιο εύκολος από πριν. Το μόνο που έχετε να κάνετε είναι να χρησιμοποιήσετε τη σύγχρονη τεχνολογία και να συγκεντρώσετε κάποια δεδομένα.

Για παράδειγμα, οι περισσότεροι άνθρωποι έρχονται σε εμπορικές εκθέσεις και παίρνουν μια ταυτότητα με κωδικό QR. Με τη σάρωση αυτού του κωδικού, οι επιχειρήσεις με περίπτερα ανοικτά σε εμπορικές εκθέσεις μπορούν να δουν τα προσωπικά στοιχεία των συμμετεχόντων.

Επιπλέον, μόλις συγκεντρώσετε όλα τα σαρωμένα δεδομένα, μπορείτε να υπολογίσετε την επισκεψιμότητα του περιπτέρου σας. Συνδυάζοντας όλη τη γνώση που αποκτήσατε από τον κωδικό QR και το ίδιο το γεγονός της συνομιλίας με επισκέπτες, μπορείτε να προσδιορίσετε ποιοι είναι οι δυνητικοί πελάτες σας.

Μπορείτε επίσης να εκτυπώσετε τον κωδικό QR στα διαφημιστικά σας προϊόντα. Ένας ενδιαφερόμενος συμμετέχων μπορεί να προβεί σε άλλα βήματα μόλις ολοκληρωθεί η σάρωση, τα οποία περιλαμβάνουν:





- Υποβολή πληροφοριών φόρμας δυνητικού πελάτη
- Επίσκεψη στη σελίδα προορισμού και περιήγηση για προϊόντα ή υπηρεσίες
- Παρακολούθηση παρουσίασης βίντεο ή ακρόαση αρχείου ήχου

### Ενέργειες Μάρκετινγκ μετά την έκθεση

Φυσικά, η εμπορική έκθεση είναι απλώς ο κόμβος όπου συναντάτε τους πιθανούς πελάτες σας και στη συνέχεια τους ταξινομείτε. Το βασικό βήμα συμβαίνει μόλις ολοκληρωθεί η εμπορική έκθεση. Δηλαδή, είναι τώρα ώρα να επικοινωνήσετε με τους δυνητικούς πελάτες σας και έτσι να βεβαιωθείτε ότι θα γίνουν χρήστες των προϊόντων ή των υπηρεσιών σας.

Ο καλύτερος τρόπος για να το κάνετε είναι να γράψετε ένα χρήσιμο επόμενο email. Ωστόσο, να θυμάστε ότι ο συγχρονισμός είναι το παν.

Για παράδειγμα, εάν στείλετε το email σας πολύ αργά, ο υποψήφιος πελάτης θα έχει χάσει το ενδιαφέρον του και θα βρει ένα διαφορετικό brand, που τον εξυπηρετεί. Αλλά, αν βιαστείτε να επικοινωνήσετε με τον υποψήφιο πελάτη, το αποτέλεσμα μπορεί να είναι αρνητικό, καθώς η ταχύτητα μπορεί να υποδηλώνει ότι πιέζετε τους επικεφαλής ή ότι επιδιώκετε απελπισμένα να κάνετε πωλήσεις.

Σε γενικές γραμμές, θα χρειαστεί να παρέλθει λίγος χρόνος μετά την εμπορική έκθεση, πριν επικοινωνήσετε με τους υποψήφιους πελάτες σας. Οποιαδήποτε στιγμή στο διάστημα μεταξύ πέντε ημερών και μιας εβδομάδας

μετά την έκθεση είναι ιδανική για να τους υπενθυμίσετε τι μπορεί να προσφέρει η εταιρεία σας.

Λοιπόν, πώς συντάσσετε ένα email που θα λειτουργήσει αποτελεσματικά; Αυτό το άρθρο θα σας παρουσιάσει παρακάτω ένα δείγμα σχετικής ηλεκτρονικής αλληλογραφίας, η οποία σε γενικές γραμμές πρέπει να περιέχει μερικά βασικά στοιχεία:

- Το όνομά σας και τη θέση σας στην εταιρεία
- Το πλήρες όνομα της εταιρείας σας
- Τη συγκεκριμένη εμπορική έκθεση όπου συναντηθήκατε εσείς και ο επικεφαλής
- Λεπτομέρειες από τη συνομιλία σας στην εμπορική έκθεση
- Ένα σταθερό κάλεσμα για δράση κοντά προς το τέλος του μηνύματος



## Good News

# ΕΟΤ: Δυναμική προβολή της ελληνικής γαστρονομίας σε Ρώμη και Μιλάνο

**Τις γεύσεις και τις μυρωδιές της αυθεντικής ελληνικής κουζίνας είχαν την ευκαιρία να απολαύσουν, οι Ιταλοί γείτονες μας σε Ρώμη και Μιλάνο στις 9 και 10 Μαΐου.**

Η Υπηρεσία ΕΟΤ Εξωτερικού Ιταλίας διοργάνωσε δύο εκδηλώσεις γευσιγνωσίας παρουσία δημοσιογράφων και εκπροσώπων του τουρισμού με στόχο την προβολή της Ελλάδας ως γαστρονομικού προορισμού στην ιταλική αγορά. Και οι δύο εκδηλώσεις είχαν μεγάλη επιτυχία και αυξημένη συμμετοχή, προκαλώντας πολύ θετικά σχόλια για τις τουριστικές δυνατότητες που μπορούν να προσφέρουν στους επισκέπτες οι γαστρονομικές εμπειρίες στη Χώρα μας καθ' όλη τη διάρκεια του έτους.

## ΡΩΜΗ

Στις 9 Μαΐου ο ΕΟΤ Ιταλίας σε συνεργασία με την ξενοδοχειακή αλυσίδα Aldemar Resorts, διοργάνωσε cooking show στη Ρώμη και συγκεκριμένα στη σχολή μαγειρικής CHEF GOURMET, όπου οι δημοσιογράφοι και οι εκπρόσωποι Τ.Ο. και τουριστικών πρακτορείων είχαν την ευκαιρία να μαγειρέψουν ελληνικές αυθεντικές συνταγές και να γευτούν τα πιάτα που ετοίμασαν.

Πριν την έναρξη της προετοιμασίας των πιάτων η Προϊσταμένη ΕΟΤ Εξωτερικού Ιταλίας κα Κυρκακή Μπουλασίδου προλόγισε την εκδήλωση επισημαίνοντας ότι «ο καλύτερος τρόπος για να γνωρίσεις ένα προορισμό είναι μέσα από τις γεύσεις του».

## ΜΙΛΑΝΟ

Στις 10 Μαΐου η Υπηρεσία ΕΟΤ Εξωτερικού, σε συνεργασία με το Γραφείο Οικονομικών και Εμπορικών Υποθέσεων της Ελληνικής Πρεσβείας, διοργάνωσε στον πολυχώρο - εστιατόριο Identità Golose στο Μιλάνο την εκδήλωση «Γαστρονομικές Διαδρομές στην Ελλάδα». Οι παρευρισκόμενοι παρακολούθησαν μία παρουσίαση για







τις γαστρονομικές και οινικές διαδρομές στην Ελλάδα από την Προϊσταμένη της Υπηρεσίας ΕΟΤ Εξωτερικού Ιταλίας, κα Κυριακή Μπουλασίδου. Ακολούθησαν οι παρεμβάσεις των χορηγών, όπου παρουσίασαν τα προϊόντα που εισάγουν στην Ιταλία από την Ελλάδα. Κατόπιν, οι καλεσμένοι γεύτηκαν πιάτα gourmet με ελληνικά προϊόντα εξαιρετικής ποιότητας που εξάγονται στην Ιταλία. Τα προϊόντα για τη δημιουργία των gourmet πιάτων χορήγησαν οι εταιρείες ATHENA FOOD, ΕΛΟΠΥ, ECCELENZA ELLENICA, ΟΛΥΜΠΟΣ και PANEMPORIKI.

Το μενού και τα πιάτα επιμελήθηκαν οι chef της ξενοδοχειακής αλυσίδας ALDEMAR RESORTS, κ. Γιώργος Χατζόπουλος και Μανόλης Ρουπάκης.

«Η Ελλάδα είναι ένας προορισμός που δημιουργεί εμπειρίες σε όλους τους επισκέπτες της. Μέσω της γαστρονομίας αναδεικνύονται οι αυθεντικές γεύσεις, τα τοπικά προϊόντα, οι μοναδικές μυρωδιές της Ελλάδας. Αυτές τις μυρωδιές παίρνει ο τουρίστας μαζί του στον τόπο του. Αυτές οι εμπειρίες τον κάνουν να επιστρέφει



κάθε χρόνο στην Ελλάδα» τονίζει η Προϊσταμένη της Υπηρεσίας ΕΟΤ Ιταλίας, κα Κυριακή Μπουλασίδου.

Με τις δύο αυτές εκδηλώσεις του ΕΟΤ, η Ελλάδα επανατοποθετήθηκε στρατηγικά (μετά από δύο χρόνια πανδημίας) ως κορυφαίος τουριστικός προορισμός, σύγχρονος, ελκυστικός και υγειονομικά ασφαλής, που προσφέρει αυθεντικές εμπειρίες θεματικού τουρισμού καθ' όλη τη διάρκεια του έτους, με σεβασμό στους κανόνες της βιώσιμης τουριστικής ανάπτυξης.



## Exhibitions News

# Enterprise Greece: 58 Έλληνες παραγωγοί οίνου και αποσταγμάτων στην Έκθεση Prowein 2022

**Με μεγάλη επιτυχία ολοκληρώθηκε η ελληνική παρουσία στη μεγαλύτερη έκθεση οίνων και ποτών στον κόσμο, Prowein 2022. Η έκθεση διεξήχθη στο Ντύσσελτορφ της Γερμανίας 15 - 17 Μαΐου και προσέλκυσε περισσότερους από 5.700 οινοποιούς από όλο τον κόσμο και περίπου 38.000 εμπορικούς επισκέπτες από 145 χώρες!**

Το εθνικό περίπτερο που οργανώθηκε και υποστηρίχθηκε από την Ελληνική Εταιρεία Επενδύσεων και Εξωτερικού Εμπορίου (Enterprise Greece), φιλοξένησε σημαντικούς οινοποιούς των Περιφερειών της Ανατολικής Μακεδονίας- Θράκης, Αττικής, Ηπείρου, Θεσσαλίας, Κρήτης, Στερεάς Ελλάδας αλλά και από όλη την Ελλάδα και κατείχε περίοπτη θέση δίπλα σε σημαντικές εξαγωγικές δυνάμεις όπως είναι η Ιταλία.

Η δυναμική του κλάδου αυξήθηκε σημαντικά το 2021, με τις εξαγωγές ελληνικού οίνου και αποσταγμάτων να αυξάνονται εντυπωσιακά τόσο στις βασικές αγορές της Ευρώπης (σχεδόν 100% στο Ηνωμένο Βασίλειο), όσο και στη Βόρεια Αμερική (10% στις ΗΠΑ και 20% στον Καναδά σε σχέση με το 2019) και την Ασία, με ταυτόχρονη αύξηση της μέσης τιμής πώλησης ανά λίτρο, γεγονός που φανερώνει την αξία τους και την εκτίμηση των καταναλωτών παγκοσμίως.

Οι εμπορικοί επισκέπτες είχαν την ευκαιρία να γνωρίσουν και να δοκιμάσουν πολλές από τις 300 και πλέον τοπικές ποικιλίες αμπέλου και να ενημερωθούν από έμπειρους, καταξιωμένους και ανερχόμενους οινοπαραγωγούς, για τη νέα γενιά ελληνικών κρασιών. Η Εντεταλμένη Σύμβουλος και μέλος Δ.Σ. της Enterprise Greece, κυρία Μπέττυ Αλεξανδροπούλου,



η οποία παρευρέθηκε στην έκθεση και συνομίλησε με εκπροσώπους και φορείς, δήλωσε: «Η Enterprise Greece είναι παρούσα σε όλα τα μεγάλα εμπορικά γεγονότα όπως είναι η διεθνής έκθεση Prowein 2022, αναδεικνύοντας τον εξωστρεφή χαρακτήρα της χώρας μας.

Το ελληνικό κρασί αναγνωρίζεται όλο και περισσότερο στο εξωτερικό για την καλή του ποιότητα, την καινοτομία και φυσικά για τις 300 γηγενείς ποικιλίες αμπέλου που το χαρακτηρίζουν, γεγονός που προσελκύει το ενδιαφέρον μεγάλων διεθνών αγοραστών, οι οποίοι προωθούν τα ελληνικά προϊόντα στο παγκόσμιο καταναλωτικό κοινό.»

Ο Γενικός Πρόξενος της Ελλάδας στο Ντύσσελτορφ, κύριος Βασίλειος Κοΐνης, δήλωσε: «Η Ελλάδα με την εντυπωσιακή παρουσία της στη φετινή Prowein και το δυναμισμό των οινοποιών της, αποδεικνύει ότι ξεπέρασε την πανδημία και επιστρέφει δυναμικά στην ανάπτυξη».

Την εθνική συμμετοχή υποστήριξε και η Σύμβουλος ΟΕΥ, κυρία Ευφροσύνη Γεωργίου, επικεφαλής του Γραφείου Οικονομικών και Εμπορικών Υποθέσεων του Προξενείου στο Ντύσσελτορφ.





## Exhibition News

# Επιστρέφει το 2024 η Διεθνής Έκθεση για Ρολά, Πόρτες και Συστήματα Ηλιοπροστασίας, R+T

**Επιστέφει μετά από έξι χρόνια απουσίας η Διεθνής Έκθεση για Ρολά, Πόρτες/ Πύλες και Ηλιακά Συστήματα, R+T. Η νέα διοργάνωση προγραμματίστηκε για τις 19 με 23 Φεβρουαρίου 2024, στο Εκθεσιακό Κέντρο της Στουτγάρδης.**

Η R+T, την οποία αντιπροσωπεύει στην Ελλάδα το Ελληνογερμανικό Εμπορικό και Βιομηχανικό Επιμελητήριο, κατέχει τον τίτλο της κορυφαίας έκθεσης του κλάδου της, καθώς συγκεντρώνει όλους τους παγκόσμιους «παίκτες» της αγοράς, οι οποίοι μέσω της έκθεσης προβάλλουν τα προϊόντα και τις υπηρεσίες τους σε πάνω από 65.000 επισκέπτες.

Στην R+T φιλοξενούνται οι τελευταίες τεχνολογικές εξελίξεις γύρω από τον τομέα των ρολών, των θυρών/ πορτών και των συστημάτων σκίασης: από εξωτερικές περσίδες μέχρι συστήματα ελέγχου τέντας, από πόρτες και πύλες πυροπροστασίας μέχρι εξοπλισμό ασφαλείας.

Ήδη 500 εκθέτες υπέβαλλαν συμμετοχή στην

επερχόμενη έκθεση, με την Ελλάδα να επιδεικνύει ιδιαίτερο ενδιαφέρον.

Ο Sebastian Schmid, Μέλος του Διοικητικού Συμβουλίου του Εκθεσιακού Οργανισμού της Στουτγάρδης, δήλωσε χαρακτηριστικά: «Είμαστε ιδιαίτερος ικανοποιημένοι με το status quo των ήδη εγγεγραμμένων», συμπληρώνοντας ότι: «Η βιομηχανία θα μπορέσει και πάλι να παρουσιάσει τα προϊόντα και τις υπηρεσίες της 'ζωντανά' και οι επισκέπτες θα μπορούν να αγγίξουν και να βιώσουν έναν μεγάλο αριθμό νέων προϊόντων και καινοτομιών, αλλά και να λάβουν μέρος σε συζητήσεις μεταξύ τους στην έκθεση.» Σημειώνεται ότι, το σύστημα υποβολής αιτήσεων συμμετοχής για την R+T είναι ήδη διαθέσιμο.

Για περισσότερες πληροφορίες κάθε ενδιαφερόμενος μπορεί να απευθύνεται στο Ελληνογερμανικό Εμπορικό και Βιομηχανικό Επιμελητήριο, στο τηλ. 210 64 19 018, ή να επισκεφθεί την επίσημη ιστοσελίδα του φορέα για τις εκθέσεις <https://www.german-fairs.gr/alles-diethneis-ektheseis-sti-germania/r-t/> και την επίσημη ιστοσελίδα της έκθεσης: <https://www.messe-stuttgart.de/r-t/en>.

## ΦΣΘ: Στα σκαριά η διάθεση προϊόντων φαρμακευτικής κάνναβης από τα φαρμακεία

**Στη διευκόλυνση επενδύσεων για την παραγωγή προϊόντων φαρμακευτικής κάνναβης τόσο για την κάλυψη της ελληνικής αγοράς, όσο και για εξαγωγές στοχεύει το νομοθετικό πλαίσιο Ν. 4523/2018.**

Στο ζήτημα αυτό αναφέρθηκε, μεταξύ άλλων, η κ. Ελένη Σκαλτσά, καθηγήτρια Τομέα Φαρμακογνωσίας & Χημείας Φυσικών Προϊόντων του Τμήματος Φαρμακευτικής της Σχολής Επιστημών Υγείας του ΕΚΠΑ, κατά τη διάρκεια της ομιλίας της με θέμα «Το νομοθετικό πλαίσιο της κάνναβης», που πραγματοποιήθηκε χθες στο πλαίσιο του 8ο Πανελληνίου Συνεδρίου Εφαρμοσμένης Φαρμακευτικής, που διοργάνωσε ο Φαρμακευτικός Σύλλογος Θεσσαλονίκης. Η κ. Σκαλτσά είναι και Αντιπρόεδρος της επιτροπής για τη φαρμακευτική κάνναβη που έχει συσταθεί από τον ΕΟΦ.

Όπως εξήγησε, «με τον όρο κάνναβη προσδιορίζονται οι ανθοφόρες ή καρποφόρες κορυφές των θήλων ταξιανθιών του φυτού της κάνναβης. Τα σπέρματα και τα φύλλα, που δεν συνοδεύονται από κορυφές, δεν περιέχουν τετραϋδροκανναβινόλη και εξαιρούνται του νόμου περί ναρκωτικών ουσιών. Οι θηλυκές ταξιανθίες περιέχουν τουλάχιστον 113 κανναβινοειδή, με κυριότερα την τετραϋδροκανναβινόλη (THC), που εμπίπτει στο νόμο περί ναρκωτικών ουσιών και την κανναβιδιόλη (CBD) που δεν εμπίπτει.

Η κλινική έρευνα για την CBD αφορά μελέτες που σχετίζονται με το άγχος, τη γνώση, τις διαταραχές της κίνησης και τον πόνο. Συνεπώς είναι φαρμακολογικά δραστική ουσία, αλλά δεν έχει την ίδια ψυχοδραστικότητα με την THC. Με τον όρο φυτό κάνναβης εννοούμε κάθε φυτό του γένους Cannabis της οικογένειας Cannabaceae. Το πιο συνηθισμένο είναι το φυτό Cannabis sativa L. var. indica Lamarck. Υπάρχουν πολλά είδη, ποικιλίες και υβρίδια στα οποία ποικίλλει



σημαντικά η περιεκτικότητα σε δραστικά συστατικά. Η φαρμακευτική κάνναβη αναφέρεται σε ποικιλίες περιεκτικότητας σε τετραϋδροκανναβινόλη (THC) άνω του 0,2%».

Σύμφωνα με την κ. Σκαλτσά, «σήμερα, βάσει της ΚΥΑαρ. Δ3(γ)52588/2018, οι επιτρεπόμενες ιατρικές / θεραπευτικές χρήσεις της φαρμακευτικής κάνναβης είναι η πρόληψη και η αντιμετώπιση της ναυτίας ή/ και των εμέτων από τη χορήγηση χημειοθεραπευτικών φαρμάκων.

Επίσης η αντιμετώπιση του νευροπαθητικού πόνου, του καρκινικού πόνου που επιμένει για περισσότερους από τρεις μήνες και δεν ανταποκρίνεται σε άλλα θεραπευτικά σχήματα ή παρεμβάσεις ή όταν τα διαθέσιμα για την αντιμετώπισή του θεραπευτικά σχήματα δεν γίνονται καλά ανεκτά ή αντενδείκνυται για τον συγκεκριμένο ασθενή.

Τέλος η αντιμετώπιση της σπαστικότητας και του πόνου σε ασθενείς με σκλήρυνση κατά πλάκας. Σε κάθε περίπτωση η συνταγογράφηση του τελικού προϊόντος φαρμακευτικής κάνναβης δεν μπορεί να αποτελεί θεραπεία πρώτης επιλογής».

Παράλληλα, η ίδια ανέφερε ότι «ήδη στη χώρα μας εξετάζεται η επέκταση της χορήγησης της φαρμακευτικής κάνναβης και σε άλλες περιπτώσεις».

Διευκρινίζεται ότι τα τελικά προϊόντα φαρμακευτικής κάνναβης εντάσσονται στο Γ' πίνακα ναρκωτικών





ουσιών και θα χορηγούνται με ειδική ιατρική συνταγή ναρκωτικών. Σε αντίθεση το έλαιο των σπερμάτων της κάνναβης (Hempseedoil, Hempoil) περιέχει ακόρεστα λιπαρά οξέα, μυρκένιο, β-καρβοφυλλένιο, τοκοφερόλες, κανναβιδιόλη, σαλικυλικό μεθυλεστέρα, πρωτεΐνες και ιχνοστοιχεία. Δεν περιέχει THC. Είναι διατροφικό προϊόν και τελευταία χρησιμοποιείται σε καλλυντικά προϊόντα.

«Η ανώτατη δοσολογία και ο τρόπος χορήγησης εξαρτώνται από τη φαρμακοτεχνική μορφή, την οδό χορήγησης, το επιδιωκόμενο θεραπευτικό αποτέλεσμα και σαφώς από την περιεκτικότητα σε δραστικά συστατικά. Οι επιδράσεις του τελικού προϊόντος φαρμακευτικής κάνναβης διαφέρουν σημαντικά μεταξύ των ασθενών.

Πρέπει να επισημανθεί ότι ορισμένες δράσεις παρουσιάζουν παράδοση διαφοροποίηση μεταξύ μικρών και μεγάλων δόσεων. Για παράδειγμα, ενώ σε μικρές δόσεις μειώνεται η ναυτία, σε μεγάλες δόσεις μπορεί να επιδεινωθεί. Δεδομένης της κατασταλτικής δράσης της κάνναβης στο κεντρικό νευρικό σύστημα, η συγχορήγηση με άλλα κατασταλτικά φάρμακα πρέπει να γίνεται με ιδιαίτερη προσοχή.

Απαγορεύεται η λήψη αλκοόλ κατά τη διάρκεια της θεραπείας», επισήμανε η κ. Σκαλτσά και πρόσθεσε «επιπλέον υπάρχει το ενδεχόμενο αλληλεπίδρασης με άλλα φάρμακα που χρησιμοποιούν τις ίδιες μεταβολικές

οδούς με τα κανναβινοειδή, τα οποία μεταβολίζονται κυρίως μέσω των κυτοχρωμάτων CYP3A4 (π.χ. κλαριθρομυκίνη, ερυθρομυκίνη, κυκλοσπορίνη, βεραπαμίλη, ιτρακοναζόλη, βορικοναζόλη, μπόσσερεβίρη] και CYP2C9 [π.χ. αμιοδαρόνη, σιμετιδίνη, κορτιμοξαζόλη, μετρονιδαζόλη, φλουοξετίνη, φλουβοξαμίνη, φλουκοναζόλη, βορικοναζόλη).

Αντενδείκνυται η χρήση κατά τη διάρκεια της κύησης και της γαλουχίας και σε άτομα που σκοπεύουν να τεκνοποιήσουν. Επίσης, η οδήγηση οχημάτων, ο χειρισμός μηχανημάτων και οποιαδήποτε δραστηριότητα απαιτεί εγρήγορση, πρέπει να αποφεύγονται κατά τη διάρκεια της θεραπείας.

Χρειάζεται προσοχή στους ηλικιωμένους, στα άτομα με ηπατική και νεφρική διαταραχή και στα άτομα με οικογενειακό ιστορικό ψυχώσεων, κρίσεων πανικού και συναισθηματικών διαταραχών».

Σύμφωνα με την κ. Σκαλτσά, «ο ρόλος των φαρμακοποιών θα είναι καθοριστικός, καθώς οφείλουν να συμβουλευουν τους ασθενείς για τις ενδεχόμενες ανεπιθύμητες ενέργειες, οι οποίες πρέπει να καταγράφονται και να υποβάλλεται ηλεκτρονικά η κίτρινη κάρτα στον ΕΟΦ».

πηγή: iatronet.gr

## Ρωσία: Τα παράδοξα των δυτικών κυρώσεων – Οι εξαγωγές και το... εμπάργκο

**Εκ πρώτης όψεως, η ρωσική οικονομία φαίνεται να αντιστέκεται στις κυρώσεις της Δύσης, καθώς εξακολουθεί να διασφαλίζει ημερήσια έσοδα της τάξεως του 1 δισ. δολαρίων από τις εξαγωγές του ενεργειακού κλάδου για να χρηματοδοτεί τον πόλεμο στην Ουκρανία.**

Η άνοδος του ρουβλιού στο υψηλό τετραετίας έναντι του δολαρίου καταδεικνύει, εξάλλου, την εξάρτηση της Ευρώπης στα ορυκτά καύσιμα της Ρωσίας και τη συναίνεση όλο και πιο πολλών εταιρειών να πληρώνουν υφιστάμενα συμβόλαια σε ρούβλια, όπως απαίτησε το Κρεμλίνο. Αξίζει να σημειωθεί ότι το Σάββατο, Γερμανία και Ιταλία φέρονται να έδωσαν το «πράσινο φως»

σε εταιρείες τους, ώστε να πραγματοποιούν αγορές φυσικού αερίου χωρίς να υπάρχει εμπλοκή με τις κυρώσεις κατά της Ρωσίας. Σύμφωνα με το Reuters, που επικαλείται διπλωματικές πηγές, η κίνηση έγινε μετά από συζητήσεις με την Ευρωπαϊκή Ένωση. Αν μη τι άλλο ο υπερτετραπλασιασμός των εισαγωγών πετρελαίου της Ιταλίας από τη Ρωσία αυτόν τον μήνα είναι μια επικύρωση των δυσκολιών της ΕΕ να αναπληρώσει επαρκείς προμήθειες ενέργειας από άλλου.

Με μια διεισδυτικότερη ματιά, όμως, διαπιστώνει κανείς πως οι φετινές προβλέψεις για ρεκόρ στο εμπορικό πλεόνασμα της Ρωσίας να μην προκύπτουν από την αδιάλειπτη ζήτηση για φυσικό αέριο, πετρέλαιο και άνθρακα από τη χώρα, πλην όμως οι εισαγωγές έχουν βυθιστεί στα τάρταρα. Αν και η Ρωσία δεν δίνει πια





στη δημοσιότητα τα μηνιαία στοιχεία από το εμπορικό της ισοζύγιο, η βρετανική έκδοση The Economist υπολογίζει από τις εμπορικές συναλλαγές με τους οκτώ μεγαλύτερους εμπορικούς εταίρους της πως οι εισαγωγές υποχώρησαν κατά 44% και οι εξαγωγές κατά 3% από τις 24 Φεβρουαρίου, δηλαδή από την έναρξη της εισβολής στην Ουκρανία, μέχρι τα μέσα Μάιου.

Έρευνα του Mat Κλέιν στο blog «TheOvershoot», που βασίζεται σε στοιχεία του Μαρτίου καταλήγει στο συμπέρασμα πως οι εξαγωγές από δημοκρατικές χώρες προς τη Ρωσία συρρικνώθηκαν κατά 53% σε σχέση με φυσιολογικά επίπεδα.

Πτώση, όμως, 45% καταγράφηκε επίσης στις εξαγωγές από χώρες με ουδέτερη ή φιλορωσική στάση μέσα στο ίδιο διάστημα. Είναι το αποτέλεσμα των δυτικών κυρώσεων, ιδίως στα συναλλαγματικά αποθέματα της κεντρικής τράπεζας, σε τεχνολογικό εξοπλισμό και στα μεγαλύτερα τραπεζικά ιδρύματα της χώρας, συμπεριλαμβανομένου του αποκλεισμού τραπεζών από το σύστημα συναλλαγών Swift.

Αυτή η πτώση των εισαγωγών αντανακλά, ουσιαστικά, την απομόνωση της χώρας από τον ανεπτυγμένο κόσμο και ως εκ τούτου τις ελλείψεις στην εσωτερική οικονομία.

Όπως επισημαίνει σε σχετικό άρθρο ο Πωλ Κρούγκμαν, αρθρογράφος των New York Times και βραβευμένος με τον Νόμπελ Οικονομικών Επιστημών, «η Ρωσία, ουσιαστικά, βγάζει πολλά χρήματα πουλώντας πετρέλαιο και φυσικό αέριο, αλλά ανακαλύπτει πως είναι όλο και πιο δύσκολο να χρησιμοποιήσει αυτά τα χρήματα για να αποκτήσει όσα χρειάζεται, συμπεριλαμβανομένων, όπως φημιολογείται, κρίσιμων εξαρτημάτων που χρησιμοποιούνται στην παραγωγή τανκς και άλλου στρατιωτικού εξοπλισμού».

## **Το διυλιστήριο της Lukoil στη Σικελία: Ένα από τα παράδοξα των δυτικών κυρώσεων**

Οι εξαγωγές πετρελαίου από Ρωσία στην Ιταλία κινήθηκαν αυτόν τον μήνα στα 450.000 βαρέλια την ημέρα, δηλαδή ήταν τετραπλάσιες και πλέον από τον Φεβρουάριο, φθάνοντας στο υψηλότερο επίπεδο που έχει καταγραφεί από τον Φεβρουάριο του 2013, σύμφωνα με στοιχεία της εταιρείας αναλύσεων Kpler που παραθέτουν οι Financial Times.

Με αυτά τα δεδομένα, η Ιταλία πρόκειται να ξεπεράσει την Ολλανδία στις εισαγωγές πετρελαίου από τη Ρωσία διά θαλάσσης. Τα δυο τρίτα των εισαγωγών αυτών καταλήγουν στην Αουγκούστα, ένα από τα μεγαλύτερα λιμάνια της Σικελίας που βρίσκεται κοντά στο διυλιστήριο ISAB της ρωσικής πετρελαϊκής Lukoil.

Αν και το διυλιστήριο αυτό συνεργάζονταν με διάφορους προμηθευτές, κάθε επαφή έχει διακοπεί λόγω των

δυτικών κυρώσεων πλην της Lukoil, η οποία έχει διαφύγει από το ραντάρ της Δύσης μαζί με την Gazprom. «Μόνον το 30% του πετρελαίου στο ISAB προέρχονταν από τη Ρωσία προ των κυρώσεων και σήμερα φθάνει το 100% επειδή οι ιταλικές τράπεζες έχουν μπλοκάρει τις γραμμές πίστωσης και έτσι η Lukoil έγινε ο μοναδικός προμηθευτής της», εξηγεί ο Αλεξάντερ Τρίπολι, γενικός γραμματέας της εμπορικής ένωσης FEMCACISL.

Αναμφίβολα η απεξάρτηση της Ευρώπης από τον ενεργειακό κλάδο της Ρωσίας, όσο και αν είναι αναπόφευκτη, παραμένει περίπλοκο και ακανθώδες θέμα στην ΕΕ. Μέχρι να επιτευχθεί αυτό το δύσκολο εγχείρημα, το Κρεμλίνο θα εξασφαλίζει μια ροή εσόδων για τη ρωσική οικονομία, η οποία όμως θα χάνεται από το ραντάρ της Δύσης.

Απομένει να εξακριβωθεί εάν τελικά «οι εισαγωγές και όχι εξαγωγές, είναι η ουσία του διεθνούς εμπορίου», όπως παρατηρεί ο Κρούγκμαν, και εάν μια ήττα της Ρωσίας έλθει από την οικονομική της απομόνωση και όχι μόνον στο μέτωπο που άνοιξε με την Ουκρανία.

*Ζωρζέτ Ζολώτα / [www.powergame.gr](http://www.powergame.gr)*





## Export News

# Οι ΗΠΑ επιτρέπουν εξαγωγές πετρελαίου από τη Βενεζουέλα στην Ευρώπη

**Σύμφωνα με το διεθνές πρακτορείο ειδήσεων Bloomberg, η ιταλική Eni και η ισπανική Repsol είναι οι μοναδικοί μεγάλοι Ευρωπαίοι παραγωγοί πετρελαίου που δραστηριοποιούνται στη χώρα. Συνεργάζονται με την κυβέρνηση Μπάιντεν για να εκτρέψουν το πετρέλαιο της Βενεζουέλας από την Κίνα στην Ευρώπη.**

Το Bloomberg ανέφερε επίσης ότι θα επιτραπεί στη Chevron να διαπραγματευτεί την άδειά της με την εταιρεία πετρελαίου PDVSA της Βενεζουέλας για να ξαναρχίσει τη λειτουργία της στη χώρα.

Το ναυλομεστικό γραφείο Lorentzen & Co σημείωσε σε μια ενημέρωση της αγοράς: «Στην πραγματικότητα, λίγα είναι γνωστά για το τι μπορεί να προκύψει από τη Chevron που της επιτρέπεται να δοκιμάσει εκ νέου τους όρους της με την PDVSA, εκτός από το ότι δεν θα επιτραπούν περισσότερες γεωτρήσεις».

Η Βενεζουέλα είναι προικισμένη με τα μεγαλύτερα αποδεδειγμένα αποθέματα πετρελαίου στον κόσμο, συνολικά περίπου 300 δισεκατομμύρια βαρέλια, αλλά παράγει μόνο 0,8 εκατομμύρια βαρέλια την ημέρα

σύμφωνα με τον Διεθνή Οργανισμό Ενέργειας, καθώς η χώρα προς το παρόν δεν διαθέτει πλεονάζουσα παραγωγική ικανότητα. Τα νέα της Βενεζουέλας έρχονται καθώς πολλοί στην πετρελαϊκή βιομηχανία προετοιμάζονται επίσης για χαλάρωση των ιρανικών κυρώσεων.

Πηγή: Reporter.gr







**FYI**

## SKY express: συνεργασία με την κορυφαία αεροπορική Delta Air Lines

**Νέες ευκαιρίες διασύνδεσης για τη χώρα δημιουργεί η συνεργασία της SKY express με τον παγκόσμιο κολοσσό Delta. Οι δύο εταιρείες ενώνουν τις δυνάμεις τους, με σκοπό να προσφέρουν στους διεθνείς επισκέπτες εύκολη πρόσβαση προς το μεγαλύτερο δίκτυο προορισμών που καλύπτει η SKY express σε όλη την Ελλάδα.**

Από τις 19 Μαΐου, οι πελάτες της Delta που πετούν από τη Β. Αμερική με μία από τις καθημερινές απευθείας πτήσεις της εταιρείας προς την Αθήνα θα μπορούν στη συνέχεια να συνεχίσουν το ταξίδι τους σε προορισμούς της SKY express που θα επιλέξουν σε όλη την Ελλάδα. Και αυτό με το νεότερο και πιο πράσινο στόλο της χώρας και έναν από τους πιο φιλοπεριβαλλοντικούς της Ευρώπης.

Στόχος της SKY express μέσα από τις στρατηγικές συμφωνίες με παγκόσμιους αερομεταφορείς όπως Air France, KLM, Qatar Airways, American Airlines, Condor, El Al, Middle East Airlines, καθώς και Transavia και Emirates είναι, να συμβάλει ενεργά στην περαιτέρω ανάδειξη του ελληνικού τουριστικού προϊόντος.

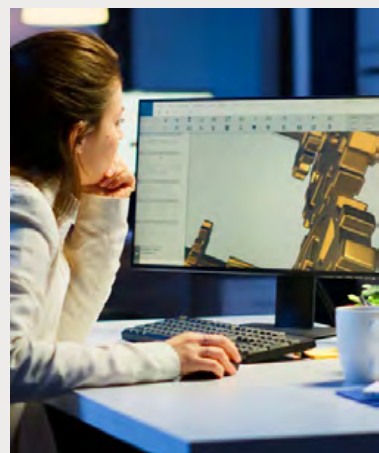
Όπως τονίζει ο Perry Cantarutti, Delta's senior vice president Alliances "Η Ελλάδα είναι ένας από τους πιο περιζήτητους προορισμούς αυτό το καλοκαίρι για τους Αμερικανούς ταξιδιώτες και με τις εμπορικές και τουριστικές ροές να αυξάνονται μεταξύ των χωρών μας, η συνεργασία της Delta με τη SKY express προσφέρει στους πελάτες μας μεγαλύτερη ευελιξία όσον αφορά τον σχεδιασμό της τέλειας ελληνικής απόδρασης".


Όπως τονίζει ο κ. Πάννης Λιδάκης Commercial Director της SKY express: "Η συμφωνία με τη Delta έρχεται ως αποτέλεσμα συστηματικής δουλειάς και συζητήσεων και μας χαροποιεί ιδιαίτερα. Στηρίζεται στο συνδυασμό του νεότερου και πιο πράσινου στόλου με το ασυναγώνιστο δίκτυο που θα επιτρέψει στους επισκέπτες από τις ΗΠΑ να απολαύσουν την μαγική γοητεία της χώρας μας".

Περισσότερα σχετικά με την Delta  
<https://www.delta.com/mea/en>



εξάγουμε Ελλάδα  
**LET'S EXPORTGREECE**  
THE NEWSLETTER



εγγραφή 

Πληροφορίες / Συνδρομές:  
sales@sayyescomm.gr  
Δελτία Τύπου:  
media@sayyescomm.gr

Τηλέφωνο επικοινωνίας:  
+30 210 22 41 770

Εκδότης:   
**sayes**  
communications