



## Η πράσινη μετακίνηση σήμερα είναι ...blue



Η ηλεκτροκίνηση αλλάζει τον τρόπο που κινούμαστε και η **ΔΕΗ blue**, το πιο εκτεταμένο δίκτυο φόρτισης στην Ελλάδα, που κάνει την ηλεκτροκίνηση ακόμα πιο προσβάσιμη σε όλους, με **1600 σημεία φόρτισης** που συνεχώς **αυξάνονται δυναμικά**.

Σήμερα **130 ταχυφορτιστές** βρίσκονται ήδη σε κομβικά σημεία, για να κάνουν τη φόρτιση των ηλεκτρικών αυτοκινήτων **ακόμα πιο γρήγορη**.

Με ενέργεια που προέρχεται αποκλειστικά από Ανανεώσιμες Πηγές Ενέργειας, η **ΔΕΗ blue** προσφέρει έναν ολόκληρο κόσμο υπηρεσιών για όλους!

Κατεβάστε την εφαρμογή **ΔΕΗ blue**



# blue

Το μέλλον  
φορτίζει

[deiblue.com](http://deiblue.com)



19.12.2023 Τεύχος #169

**Σύνδεσμος Εξαγωγέων Κρήτης: Συνάντηση με τον υπουργό Αγροτικής Ανάπτυξης και Τροφίμων σχετικά με τις εξαγωγές**



**Γιάννης Ταμπάρης (CIEL): Η νέα εταιρεία που έχει ως στόχο τη διάδοση των ελληνικών προϊόντων σε όλο τον κόσμο**



**Άνοδος 17,5% για τις εξαγωγές - Ο ρόλος του αγροδιατροφικού κλάδου**



**Μ. Στασινόπουλος: Η ενίσχυση της βιομηχανίας και της μεταποίησης το «κλειδί» για την αύξηση του ΑΕΠ**





## Exhibitions

# Enterprise Greece: Η Ελλάδα εντυπωσίασε στη Διεθνή Έκθεση Big 5 Global 2023

**Πιο εντυπωσιακή από κάθε άλλη χρονιά ήταν η συμμετοχή των 57 ελληνικών εταιρειών του κλάδου των δομικών υλικών και κατασκευών στη «Big 5 Global» που διοργάνωσε και φέτος η Enterprise Greece και η οποία διεξήχθη στο Ντουμπάι των Ηνωμένων Αραβικών Εμιράτων, από 04 έως 07 Δεκεμβρίου.**

Πρόκειται για τη σπουδαιότερη Διεθνή Έκθεση στη Μέση Ανατολή, η οποία προβάλλει τη μεγαλύτερη ποικιλία προϊόντων και υπηρεσιών στον τομέα των κατασκευών, σε εμπορικούς επισκέπτες, όχι μόνο από την περιοχή των Ηνωμένων Αραβικών Εμιράτων και της Μέσης Ανατολής, αλλά και από τις γειτονικές χώρες της Σαουδικής Αραβίας, του Ιράν, του Ιράκ, της Ινδίας και της Υποσαχάριας και Βόρειας Αφρικής.

Κατά τη διάρκεια της Big 5 Global, η Enterprise Greece, με δικό της γραφείο στον κεντρικό διάδρομο της έκθεσης, στήριξε την εθνική συμμετοχή, η οποία χαρακτηρίστηκε από τη δυναμική παρουσία των ελληνικών εταιρειών με τα καινοτόμα προϊόντα τους αλλά και την πιο έντονη διαφημιστική έως σήμερα προβολή της χώρας στα κεντρικά σημεία εντός και εκτός εκθεσιακού χώρου, στοιχεία που συνέβαλαν στην

προσέλκυση ακόμη περισσότερων επισκεπτών στο ελληνικό περίπτερο.

Η Ελλάδα είχε για 4η συνεχόμενη χρονιά τη μεγαλύτερη εθνική παρουσία στον χώρο Startup City της «Big 5 Global», με τη συμμετοχή 8 ελληνικών Startups, οι οποίες προέβαλαν τις καινοτόμες τεχνολογίες τους στον τομέα της βιομηχανίας των δομικών υλικών και κατασκευών.

Επίσης για δεύτερη φορά, δημιουργήθηκε χώρος υψηλής αρχιτεκτονικής αισθητικής για την προβολή του Ελληνικού Μαρμάρου, καθώς η Enterprise Greece σε συνεργασία με τον Σύνδεσμο Επιχειρήσεων Μαρμάρου Μακεδονίας – Θράκης (ΣΕΜΜΘ) ξεκίνησαν από το 2022 συντονισμένες δράσεις για την προώθηση του εξαιρετικού αυτού προϊόντος στο εξωτερικό, στο πλαίσιο του Στρατηγικού Σχεδίου 3ετίας του κλάδου.

Αξίζει να σημειωθεί ότι οι εξαγωγές του των δομικών υλικών προς την Μ. Ανατολή το 2022, ανήλθαν στο 0,18% (102,1 εκ. δολάρια) του συνολικού όγκου των ελληνικών εξαγωγών και είχαν αύξηση 3.9% σε σχέση με τις εξαγωγές του κλάδου για το 2021. Κατά τη διάρκεια της έκθεσης διοργανώθηκαν δύο σημαντικές εκδηλώσεις:

α) Στο περίπτερο προβολής του ελληνικού μαρμάρου, πραγματοποιήθηκε την πρώτη ημέρα της έκθεσης, παρουσία της Διοίκησης του Οργανισμού, Welcome



ριστικά των ελληνικών προϊόντων, όλων των κλάδων των δομικών υλικών και υπηρεσιών.

Με τη φετινή μας παρουσία, ανεβάσαμε πολύ ψηλά τον πήχη των προσδοκιών και είμαι σίγουρος ότι στην επόμενη διοργάνωση, η Ελλάδα θα έχει μια πιο δυναμική παρουσία».

Reception προς τιμή των 57 ελληνικών επιχειρήσεων της εθνικής συμμετοχής. Την εκδήλωση μεταξύ άλλων τίμησαν με την παρουσία τους ο Πρέσβης της Ελλάδας στα Η.Α.Ε., κ. Αντώνιος Αλεξανδρίδης, ο Σύμβουλος της Υφυπουργού Περιβάλλοντος και Ενέργειας, κ. Παναγιώτης Λεμπέσης, ο Αναπληρωτής Περιφερειάρχης Στερεάς Ελλάδας, κ. Δημήτριος Βουρδάνος, καθώς και η Σύμβουλος επιχειρηματικότητας και εξωστρέφειας της Περιφέρειας Στερεάς Ελλάδας, κ. Ελευθερία Τσαγκαράκη.

β) Στο χώρο του Start-Up City, πραγματοποιήθηκε παρουσίαση του οικοσυστήματος των νεοφυών εταιριών του κατασκευαστικού τομέα στις χώρες του Κόλπου. Στο πάνελ των ομιλητών συμμετείχε η Εντεταλμένη Σύμβουλος και Εκτελεστικό μέλος του Δ.Σ. της Enterprise Greece, κα Μπέττυ Αλεξανδροπούλου, η οποία μίλησε για το οικοσύστημα των νεοφυών επιχειρήσεων και τις δράσεις υποστήριξης της Enterprise Greece, καθώς και για τις δυνατότητες εμπλοκής τους σε έργα στη Μέση Ανατολή.

Σε δηλώσεις του ο Διευθύνων Σύμβουλος της Enterprise Greece, κ. Μαρίνος Παννόπουλος, ανέφερε: «Ξεπέρασε κάθε προσδοκία η εθνική συμμετοχή της Ελλάδας στη φετινή Big 5 Global και θέλω να συγχαρώ όσους συνέβαλαν σε αυτή τη μεγάλη επιτυχία.

Στόχος ήταν να οργανωθεί μια ακόμα πιο δυναμική εθνική συμμετοχή σε σχέση με την περσινή, στην οποία η χώρα μας είχε κερδίσει τις εντυπώσεις, και να αναδειχθούν για άλλη μια φορά τα ποιοτικά χαρακτη-

Η Εντεταλμένη Σύμβουλος και Εκτελεστικό Μέλος ΔΣ της Enterprise Greece, κα. Μπέττυ Αλεξανδροπούλου από την πλευρά της δήλωσε τα εξής: «Η φετινή εθνική συμμετοχή στη Big 5 Global 2023, μας γεμίζει αισιοδοξία για τις τεράστιες προοπτικές που εμφανίζονται για τον συγκεκριμένο κλάδο τα επόμενα χρόνια. Και στη φετινή διοργάνωση, καταφέραμε να δείξουμε και να αναδείξουμε τα καινοτόμα ελληνικά προϊόντα και να προσελκύσουμε αριθμό-ρεκόρ επισκεπτών και επιχειρηματιών.

Επίσης απολαμβάνουμε τη μεγάλη επιτυχία που γνωρίζει το branding του ελληνικού μαρμάρου το οποίο είχαμε παρουσιάσει στην περσινή διοργάνωση σε συνεργασία με το Σύνδεσμο Επιχειρήσεων Μαρμάρου Μακεδονίας-Θράκης. Τέλος, είναι άξια αναφοράς, η μεγάλη συμμετοχή ελληνικών Start-ups του κατασκευαστικού κλάδου, η οποία επιβεβαιώνει ότι η χώρα μας αποτελεί μια ανερχόμενη δύναμη καινοτομίας και εξωστρέφειας.»

Στις δηλώσεις του ο Πρέσβης κ. Αντώνιος Αλεξανδρίδης τόνισε τα εξής: «Είχα την τιμή και την χαρά να επισκεφτώ την έκθεση δομικών υλικών BIG 5 και να συνομιλήσω με τους 57 Έλληνες εκθέτες. Η ιδιαίτερα υψηλή συμμετοχή, 4η πολυπληθέστερη μεταξύ όλων των χωρών, επιβεβαιώνει το δυναμισμό και τον εξωστρεφή χαρακτήρα της ελληνικής οικονομίας και, παράλληλα, τις ευκαιρίες που παρουσιάζουν τα ΗΑΕ και η ευρύτερη περιοχή για την ελληνική επιχειρηματικότητα. Η Πρεσβεία μας, σε συνεργασία με την Enterprise Greece που διοργάνωσε επιτυχώς την Εθνική Συμμετοχή, θα παραμείνει αρωγός και συμπαραστάτης στις προσπάθειες των ελληνικών εξωστρεφών επιχειρήσεων.»

## Let's Talk

# Γιάννης Ταμπάρης (CIEL): Η νέα εταιρεία που έχει ως στόχο τη διάδοση των ελληνικών προϊόντων σε όλο τον κόσμο

Η CIEL «γεννήθηκε» πριν από 9 μήνες, προσφέρει υπηρεσίες marketing και στόχος της είναι να γίνει η «ομπρέλα» πολλών brand σε διάφορους τομείς παραγωγής αλλά και υπηρεσιών. Οραματίζεται τη δημιουργία ενός ισχυρού «μπλοκ» Ελλήνων παραγωγών που μέσα από την CIEL Greek Corners θα προσφέρει ποιοτικά ελληνικά προϊόντα στη διεθνή αγορά. Το μεγάλο στοίχημα για την CIEL, που ήδη δραστηριοποιείται σε 17 χώρες, είναι η ενίσχυση της εξωστρέφειας και η δημιουργία ενός δυνατού «Made in Greece» παγκοσμίου φήμης και αναγνωρισιμότητας. Ένα από τα προϊόντα που έχουν κατακτήσει την παγκόσμια αγορά είναι Χρυσόμελο.

Στο πλαίσιο αυτού του νέου εγχειρήματος μιλήσαμε με τον πρόεδρο και CEO της CIEL, κ. Πάνη Ταμπάρη ο οποίος μας αποκάλυψε το πως ξεκίνησε η νέα εταιρεία, τους στόχους αλλά και το όραμα του για το μέλλον των ελληνικών εξαγωγών.

### **Πότε ξεκίνησε την δραστηριότητα της η εταιρεία CIEL; Το Χρυσόμελο είναι μέλος της νέας προσπάθειας;**

Η νέα μας εταιρεία CIEL έκανε έναρξη φέτος τον Μάρτιο του 2023. Σκοπός της εταιρείας είναι να παράξει και να προσφέρει ποιοτικές υπηρεσίες για επιχειρήσεις εστίασης, τουριστικές επιχειρήσεις κι επιχειρήσεις του αγροδιατροφικού τομέα με απώτερο σκοπό την εξωστρέφεια, την αύξηση πωλήσεων, την εξέλιξη, την αναγνωρισιμότητα (branding awareness) και την εξοικονόμηση χρημάτων. Κάποιες από τις υπηρεσίες που προσφέρουμε είναι το Marketing σε όλο το φάσμα του, ανάπτυξη νέων προϊόντων και υπηρεσιών αλλά το μεγάλο μας στοίχημα είναι η εξωστρέφεια και η δημιουργία ενός δυνατού «Made in Greece» παγκοσμίου φήμης και αναγνωρισιμότητας. Έτσι, λοιπόν έχουμε ξεκινήσει κι εκπροσωπούμε επιχειρήσεις, του αγροδιατροφικού τομέα περισσότερο, και τις



τοποθετούμε σε ξένες αγορές χρησιμοποιώντας το υπάρχον δίκτυο 17 χωρών συνεργασίας αλλά προσεγγίζουμε και νέες. Το ΧΡΥΣΟΜΕΛΟ δεν γινόταν να μην είναι μέρος αυτής της προσπάθειας καθώς αυτό το δίκτυο το έχουμε χτίσει από την εξαγωγή μελιού κι έτσι είναι το βιογραφικό και η εγγύηση ότι και τα υπόλοιπα προϊόντα θα είναι στο ίδιο υψηλό επίπεδο τόσο από θέμα υψηλής ποιότητας, εξυπηρέτησης αλλά και επαγγελματισμού.



### **Πόσα μελίσσια διαχειρίζεστε και με ποσους παραγωγούς συνεργάζεστε;**

Η επιχειρηματική μας δραστηριότητα ξεκίνησε ως οικογενειακή επιχείρηση όπως ακριβώς ξεκίνησε και η παραγωγική μας ενασχόληση με την μελισσοκομία. Η παραγωγή ενός προϊόντος για βρώση πρέπει να χαρακτηρίζεται από την υψηλή του ποιότητα γιατί αυτό είναι που θα φέρει την εμπιστοσύνη στον καταναλωτή και



## EXPORTS

Στην CIEL έχουμε το Know How των Ελληνικών εξαγωγών!

την επαναληπτική πώληση του προϊόντος. Έτσι, λοιπόν τα δικά μας μελίσσια τα διαχειρίζεται αυστηρά άτομο από την οικογένεια μας αλλά η δικιά μας παραγωγή πλέον δεν είναι αρκετή για να εξυπηρετήσει το υπάρχον δίκτυο πωλήσεων. Έτσι, λοιπόν κι εμείς εμπιστευόμαστε μελισσοκόμους παραγωγούς από διάφορα μέρη της Ελλάδας με τα κριτήρια της υψηλής ποιότητας και το διασφαλίζουμε μέσα από διαπιστευμένες χημικές αναλύσεις και ελέγχους. Με πολλούς παραγωγούς είμαστε πολλά χρόνια συνεργάτες κι έχουμε άριστη επαγγελματική σχέση, αλλά συνεχώς βρίσκουμε και νέους παραγωγούς για συνεργασία που να τηρούν τα πρότυπα διασφάλισης ποιότητας που θέλουμε για να είμαστε εντάξει με ένα άριστης ποιότητας προϊόν στην αγορά.

Μην ξεχνάμε ότι στο εξωτερικό είναι πολύ τυπικοί οι έλεγχοι κι επειδή εξάγουμε σε Ασία (Ιαπωνία και Σιγκαπούρη) που τηρούνται αυστηρά μέτρα καραντίνας των εισαγόμενων προϊόντων, πάντα τους περνάμε χωρίς κανένα πρόβλημα ή παρατήρηση από το 2016 έως σήμερα! Αυτό και μόνο λέει πολλά για την αξιοπιστία των προϊόντων μας όσον αφορά την ποιότητα τους!



## EXPORTS

Αγροτουριστικό ταξίδι στα μελίσσια και σεμινάριο για το Ελληνικό μέλι στους Ιάπωνες συνεργάτες μας!

## Ποιος ο στόχος της εταιρείας. Τα σχέδια σας για την περαιτέρω ανάπτυξη των εξαγωγών σας

Η εταιρία CIEL δημιουργήθηκε για να γίνει η 'ομπρέλα' πολλών brand σε διάφορους τομείς παραγωγής αλλά και υπηρεσιών. Φυσικά η αντιπροσωπεία νέων προϊόντων και νέων συνεργασιών με επιχειρήσεις που βλέπουν μπροστά και θέλουν να εξαγουν θα μας δώσει κι εμάς τη δύναμη να πετύχουμε μεγαλύτερη εξάπλωση και διάδοση των Ελληνικών προϊόντων. Αυτό που οραματιζόμαστε είναι να δημιουργήσουμε ένα ισχυρό 'καρτέλ' Ελλήνων παραγωγών που λειτουργούν με γνώμονα την συνεργατικότητα, τον επαγγελματισμό και την καινοτομία ώστε να δημιουργήσουμε μέσα από την CIEL Greek Corners μέσα σε μεγάλες αλυσίδες καταστημάτων του εξωτερικού και να τα προσφέρουμε σε μία δυναμική παρουσία στους καταναλωτές των αγορών. Ήδη οι αντιπροσωπείες επιχειρήσεων που έχουμε αναλάβει σε σύντομο χρονικό διάστημα έχουν πετύχει εξαγωγική δραστηριότητα σε Αυστρία, Γερμανία, Ιαπωνία και Σιγκαπούρη!

## Τι διαφοροποιεί τη CIEL, σε σχέση με τον ανταγωνισμό;

Το ανταγωνιστικό πλεονέκτημα της CIEL στην εξωστρέφεια, έναντι του ανταγωνισμού είναι ότι εμείς είμαστε ενεργοί και τοποθετημένοι σε 17 χώρες που αυτό δείχνει ότι έχουμε την προαπαιτούμενη εμπειρία, την ικανότητα και το know how στο να κατευθύνουμε, να θέσουμε τα βήματα, να 'ανοίξουμε' και να τοποθετήσουμε ένα προϊόν σε μία ξένη αγορά με θετικά αποτελέσματα. Όλα αυτά τα χρόνια είχαμε και τις αποτυχίες μας, κάναμε τα λάθη μας κι έτσι γράψαμε τις δικές μας θεωρίες. Ανέκαθεν πίστευα ότι, πριν γραφτεί η θεωρία πρέπει να υπάρχει η πράξη, ποτέ δεν χρησιμοποίησα τις θεωρίες των άλλων αλλά έψαχνα τις δικές μου μέσα από την δράση, την αυτοκριτική και το ρίσκο!

Το επόμενο ανταγωνιστικό πλεονέκτημα που θα έλεγα είναι η άμεση και ποιοτική εξυπηρέτηση των συνεργατών μας. Σε οποιοδήποτε πρόβλημα προκύψει πρέπει να σκέφτεσαι λύσεις για να προχωρήσεις κι όχι να καταθέτεις τα όπλα. Πρέπει να είσαι ευέλικτος, διαλλακτικός κι όχι να επαναπαύεσαι σε μία εταιρική πολιτική ενός συμβολαίου και να λες στον πελάτη την διάσημη ατάκα 'δεν μπορώ να κάνω κάτι γιατί είναι η πολιτική της εταιρίας μας' εκείνη τη στιγμή πέφτεις στα μάτια του και χάνεις εμπιστοσύνη. Προτιμώ σαν επιχειρηματίας να δουλέψω extra ώρες πάνω σε ένα πρόβλημα ενός πελάτη για να βρω λύση παρά να τον αφήσω στο άγχος και στην αβεβαιότητα. Αυτό θα μου ανυψώσει την φήμη, την αξιοπιστία και κατ' επέκταση θα νικήσει τον ανταγωνισμό γιατί εγώ μπορώ ενώ αυτός όχι!

## Ποιες είναι οι προοπτικές αλλά και ποιο το όφελος από την εξωστρέφεια στην ελληνική οικονομία;

Οι προοπτικές και η εξέλιξη είναι άπειρα σε κάθε κλάδο και κάθε επαγγελματική δραστηριότητα, το θέμα είναι ο καθένας μας τι στόχους έχει και που οραματίζεται να το φτάσει. Η προοπτική μιας επιχείρησης από την εξωστρέφεια είναι τεράστια τόσο σε φήμη, όσο και σε οικονομικό όφελος. Φανταστείτε επί παραδείγματι και



## EXPORTS

Τοποθέτηση Ελληνικού μελιού σε αλυσίδες στην Ιαπωνία!

λόγου χάρη ότι όλη την εγχώρια παραγωγή μελιού να είχαμε δεν φτάνει για να καλύψουμε την αντίστοιχη «Σπάρτη» της Κίνας... Μιλάμε για τεράστια πίτα οι αγορές του εξωτερικού και κατά την γνώμη μου θα έπρεπε οι εξαγωγές να ήταν δυνατό χαρτί στη βιομηχανία της χώρας μαζί με τον τουρισμό. Αντιθέτως όλοι οι παραγωγοί εγχώριων παραγόμενων προϊόντων πουλάνε χύμα, χωρίς επωνυμία (χάνεται το made in Greece και η προέλευση), γιατί δεν γνωρίζουν πως να μαρκετάρουν, να τυποποιήσουν και να δώσουν υπεραξία στο προϊόν τους! Κάτι που ξέρουν να κάνουν πολύ καλά οι Ιταλοί και για αυτό κυριαρχούν στο εμπόριο!

Οπότε το όφελος της ελληνικής οικονομίας μέσα από την εξωστρέφεια είναι τεράστιο καθώς όταν εξαγάγεις κάτι σαν χώρα δεν ανακυκλώνεις το ήδη υπάρχον χρήμα της αγοράς, αλλά εισάγεις και προσθέτεις νέο χρήμα στην οικονομία σου, το οποίο έχει αντίκτυπο στο βιοτικό επίπεδο των κατοίκων της χώρας. Όταν θες να κάνεις παραγωγή πλούτου κάνεις ΠΑΡΑΓΩΓΗ το λέει κι η λέξη!

## Ποια ποικιλία μελιού είναι η ναυαρχίδα σας στις ξένες αγορές και γενικότερα τι ζητούν οι καταναλωτές από τα ελληνικά προϊόντα;

Το ελληνικό μέλι έχει μεγάλη ζήτηση και αρέσει στους καταναλωτές του εξωτερικού, απλά πρέπει να τους το δώσεις ανάλογα με τις προδιαγραφές και τις ιδιαιτερότητες τις δικές τους. Τότε, θα το λατρεύσουν! Το ανταγωνιστικό πλεονέκτημα του ελληνικού μελιού είναι ότι η χώρα μας μπορεί να παράξει πάρα πολλές διαφορετικές ποικιλίες, εμείς εξαγουμε αυτή τη στιγμή 10 ποικιλίες μελιού. Όλες έχουν την ζήτηση τους κι όταν εκπαιδεύσεις το κοινό σου μέσα από το marketing για την χρήση τους τόσο σε γευστικό ή σε διατροφικό επίπεδο μετά είναι θέμα γούστου και προσωπικής προτίμησης των καταναλωτών. Όταν με ρωτάνε ποιο μέλι είναι το αγαπημένο μου, απαντώ με την εξής ατάκα 'Αυτό που δεν έχω δοκιμάσει ακόμη...' Παρόλα αυτά εάν το δούμε σε αριθμούς τότε η ναυαρχίδα στις εξαγωγές μας είναι το Θυμαρίσιο μέλι κι έπειτα με μικρή διαφορά έρχεται το μέλι Βελανιδιάς κι ακολουθούν το Έλατο, το Πεύκο, το Πορτοκάλι, το Ερείκης και η Ασφάκα.

# Μ. Στασινόπουλος: Η ενίσχυση της βιομηχανίας και της μεταποίησης το «κλειδί» για την αύξηση του ΑΕΠ

**Η βιομηχανική ανάπτυξη και η ενίσχυση της μεταποίησης μπορεί να ενισχύσουν συνολικά την παραγωγή πλούτου και το ΑΕΠ της χώρας, και οι ελληνικές εξαγωγές μπορούν να διαμορφωθούν στα 100 δισ. ευρώ από τα 35 δισ. ευρώ σήμερα.**

Αυτό υπογράμμισε ο κ. Μιχάλης Στασινόπουλος, πρόεδρος της Ελληνικής Παραγωγής – Συμβουλίου Βιομηχανιών για την Ανάπτυξη, μιλώντας σε εκδήλωση του ΙΟΒΕ όπου παρουσιάστηκε μελέτη του Ινστιτούτου με θέμα: «Ο τομέας μεταποίησης στην Ελλάδα: Νέες προκλήσεις και προοπτικές βιώσιμης ανάπτυξης στο εξελισσόμενο ευρωπαϊκό και παγκόσμιο περιβάλλον».

Βέβαια για να αποκτήσουν δυναμική οι εξαγωγές, θα πρέπει να αντιμετωπιστεί το δυσμενές φορολογικό καθεστώς για τις βιομηχανικές επενδύσεις, το υψηλό ενεργειακό κόστος, η ανεπάρκεια χρηματοδοτικών εργαλείων για την υποστήριξη επενδύσεων, θέματα κατάρτισης και επανακατάρτισης ανθρώπινου δυναμικού και κίνητρα που συνδέονται με την πράσινη ενεργειακή μετάβαση», σημείωσε ο κ. Στασινόπουλος και υπογράμμισε πως: «Η ενίσχυση της βιομηχανίας μεταποίησης μικρού και μεγάλου μεγέθους είναι η πιο σημαντική προοπτική, η πιο ξεκάθαρη κατεύθυνση για να αυξηθεί η παραγωγή πλούτου στη χώρα μας. Για να αυξηθεί το ΑΕΠ με πραγματική παραγωγική ανάπτυξη, να συγκλίνουμε με τις υπόλοιπες ευρωπαϊκές χώρες, προς όφελος όλης της κοινωνίας και των μελλοντικών γενιών. Το να αποφασίσει η χώρα να μπει σε έναν ενάρετο κύκλο αύξησης της παραγωγής αγαθών δεν είναι κάτι ουτοπικό ή κάτι που ανήκει πια στο παρελθόν. Είναι το μέλλον. Είναι μια απόλυτα ρεαλιστική στρατηγική, και αυτό είναι ισχυρή πεποίθηση όλων των μελών μας», υπογράμμισε χαρακτηριστικά.

Στην εκδήλωση παραβρέθηκε ο υπουργός Ανάπτυξης, κ. Κώστας Σκρέκας και στην ομιλία του υπογράμμισε πως «βασική προτεραιότητα της Κυβέρνησης και του



Υπουργείου Ανάπτυξης είναι η στήριξη της βιομηχανίας με τελικό στόχο την επιτάχυνση στην επαναβιομηχάνιση της χώρας μας».

Όπως είπε μέσα στο 2024 θα αλλάξουν τα κριτήρια για την προνομιόληση των επιχειρήσεων που ζητούν να χρηματοδοτηθούν από τον Αναπτυξιακό Νόμο. Και στα νέα κριτήρια θα βαθμολογείται υψηλά, ο εξαγωγικός προσανατολισμός, οι επενδύσεις σε έρευνα και ανάπτυξη και οι επενδύσεις στην παραγωγή εξοπλισμών για την ενεργειακή μετάβαση, ώστε η προστιθέμενη αξία των επενδύσεων που πρόκειται να γίνουν να παραμένει στη χώρα, ενισχύοντας την οικονομία.

Ειδικότερα η μελέτη -την οποία παρουσίασαν ο γενικός διευθυντής του ΙΟΒΕ, καθηγητής Οικονομικού Πανεπιστημίου Αθηνών, Νίκος Βέττας και ο επικεφαλής Μικροοικονομικής Ανάλυσης και Πολιτικής του ΙΟΒΕ, Svetoslav Danchev-, αναλύει την πρόοδο και τις προοπτικές της εγχώριας μεταποίησης αλλά και τις νέες μεγάλες προκλήσεις που αντιμετωπίζει στο διεθνές περιβάλλον.

## Σύμφωνα με την μελέτη:

Η συμμετοχή της Ακαθάριστης Προστιθέμενης Αξίας (ΑΠΑ) του τομέα μεταποίησης στο ΑΕΠ της ελληνικής οικονομίας αυξήθηκε σε 9,1% το 2022 και αποτελεί το υψηλότερο επίπεδο από το 2008. Αντίστοιχα, η συμμετοχή της μεταποίησης στην εγχώρια απασχόληση έφτασε στο 10,0% το 2022, από 9,6% το 2019 και 8,9% το 2014. Η διεύρυνση της συνεισφοράς της Μεταποίησης στην εγχώρια οικονομία σημειώθηκε παρά τις μεγάλες προκλήσεις που διαμόρφωσαν η πανδημία και η ενεργειακή κρίση.

Επίσης, πολύ θετική είναι και η πορεία των εξαγωγών των προϊόντων μεταποίησης τα τελευταία χρόνια. Χωρίς τα πετρελαιοειδή, η αξία των εξαγωγών μεταποιητικών προϊόντων αυξήθηκε σε 29,1 δισεκ. ευρώ το 2022, από 19,2 δισεκ. ευρώ το 2019 και 11,7 δισεκ. ευρώ το 2009.

Ως αποτέλεσμα, οι εξαγωγές των μεταποιητικών προϊόντων, ακόμα και χωρίς τα πετρελαιοειδή, έχουν κατακτήσει τα τελευταία χρόνια την πρωτιά στις κατηγορίες εισπράξεων του ισοζυγίου αγαθών και υπηρεσιών, με 28,9% των συνολικών εισπράξεων, μπροστά από τις μεταφορές (23,2%) και τις ταξιδιωτικές εισπράξεις (17,5%).

Η πρόοδος επιβεβαιώνεται και σε σύγκριση με το συνολικό μέγεθος της οικονομίας, με τις εξαγωγές των προϊόντων μεταποίησης να αυξάνονται έντονα, από 5,7% του ΑΕΠ το 2008 σε 14,1% του ΑΕΠ το 2022. Ωστόσο, παρά τη μεγάλη πρόοδο, η Ελλάδα συνεχίζει να υστερεί σημαντικά και παραμένει πολύ χαμηλά συγκρινόμενη με χώρες με παρόμοιο πληθυσμό.



# Σύνδεσμος Εξαγωγέων Κρήτης: Συνάντηση με τον υπουργό Αγροτικής Ανάπτυξης και Τροφίμων σχετικά με τις εξαγωγές

Συνάντηση πραγματοποιήσε αντιπροσωπεία του Διοικητικού Συμβουλίου του Συνδέσμου Εξαγωγέων Κρήτης (ΣΕΚ) με τον Υπουργό Αγροτικής Ανάπτυξης & Τροφίμων, κο Λευτέρη Αυγενάκη, την Τετάρτη 13 Δεκεμβρίου στο Υπουργείο, με αντικείμενο την κατάθεση προτάσεων και την ανταλλαγή απόψεων πάνω σε καίρια ζητήματα που απασχολούν τις εξαγωγικές επιχειρήσεις και τον αγροδιατροφικό κλάδο του τόπου μας.



Τον ΣΕΚ εκπροσώπησε ο Πρόεδρος, κος Αλκιβιάδης Καλαμπόκης, ο Αντιπρόεδρος, κος Μανώλης Καρπαδάκης, και ο Υπεύθυνος Οικονομικών του ΣΕΚ, κος Πύργος Καργάκης. Με προτροπή του κου Υπουργού, ακολούθησαν συναντήσεις με τον Γεν. Γραμματέα του ΥΠΙΑΑΤ, κο Στρατάκο, και την Νομική Σύμβουλο, καθώς και με εξειδικευμένα στελέχη, αρμόδια για τα θέματα που συζητήθηκαν, προκειμένου να γίνουν άμεσα οι απαραίτητες ενέργειες για την εξεύρεση λύσεων των θεμάτων που τέθηκαν στον Υπουργό.

Ο ΣΕΚ κατέθεσε υπόμνημα με σαφείς και τεκμηριωμένες προτάσεις κατά προτεραιότητα, με κύριους άξονες την ενίσχυση των εξαγωγών και την καθοδήγηση των εξαγωγικών μας επιχειρήσεων, ανεξαρτήτως κλάδου και προϊόντος, και την ενίσχυση της εξωστρέφειας.

Επίσης, πρότεινε την λειτουργία ενιαίας πλατφόρμας καταγραφών παραγωγής και διακίνησης ελαιολάδου για την προστασία του επώνυμου ελαιολάδου και τον έλεγχο της αγοράς, την προσαρμογή στις σύγχρονες ανάγκες της αγοράς, όπως αυτές συνδέονται με την ποιότητα των προϊόντων και την χρήση κατάλληλων φυτοπροστατευτικών σκευασμάτων και την δακοκτονία.

Τέλος, τόνισε την ανάγκη ανάπτυξης εθνικής θέσης για τα συστήματα Επισήμανσης Εμπρόσθιας ετικέτας (FOPL) και το Nutri – Score, τα οποία όπως προωθούνται σήμερα στην ευρωπαϊκή αγορά, υποβαθμίζουν βασικά ελληνικά προϊόντα όπως το Εξαιρετικό Παρθένο Ελαιόλαδο, το μέλι, κάποια γαλακτοκομικά προϊόντα κ.α.

Το κλίμα κατά τη διάρκεια της συνάντησης ήταν ιδιαίτερα θετικό και εγκάρδιο, με εμφανή διάθεση από πλευράς του κου Υπουργού για συνεργασία και εξεύρεση βιώσιμων λύσεων στα θέματα που συζητήθηκαν και είναι αρμοδιότητάς του.

Ο κος Υπουργός δεσμεύτηκε για άμεση υλοποίηση κάποιων από τις προτάσεις που κατατέθηκαν με προτεραιότητα, δίνοντας στα παριστάμενα στελέχη του Υπουργείου κατευθύνσεις για την έναρξη των απαιτούμενων ενεργειών. Η γνώση των θεμάτων από πλευράς Υπουργού, σε συνδυασμό με την θέλησή του, δημιουργεί την αισιοδοξία για τις καλύτερες δυνατές λύσεις στα προβλήματα που αφορούν το νησί μας.

Θα θέλαμε να ευχαριστήσουμε θερμά τα μέλη μας που συμμετείχαν στην ανάπτυξη προτάσεων ανά εξαγωγικό κλάδο για την προετοιμασία της συνάντησης.



**Greek News**

## Πάνω από 2,5 δισ. ευρώ για τις εξαγωγές φαρμάκων το 2022

**Οι εξαγωγές φαρμακευτικών προϊόντων για το 2022 έσπασαν το φράγμα των 2,5 δισ. ευρώ και συνεχίζουν να είναι το νούμερο δύο στις εξαγωγές όσον αφορά την ελληνική μεταποίηση.**

Σύμφωνα με τα στοιχεία που παρουσίασε το Ίδρυμα Οικονομικών και Βιομηχανικών Ερευνών στη μελέτη του: «Ο τομέας μεταποίησης στην Ελλάδα: Νέες προκλήσεις και προοπτικές βιώσιμης ανάπτυξης στο εξελισσόμενο ευρωπαϊκό και παγκόσμιο περιβάλλον», εκτιμάται πως πολύ σύντομα τα φάρμακα θα αποτελούν ίσως το πρώτο σε εξαγωγές ελληνικό προϊόν, εξαιρώντας πάντοτε τα πετρελαιοειδή.

Όπως επισημαίνεται στην έρευνα τα κορυφαία εξαγωγικά προϊόντα είναι το αλουμίνιο και τα φαρμακευτικά σκευάσματα καθώς βρίσκονται στις πρώτες θέσεις, με 2,8 δισ. ευρώ και 2,5 δισ. ευρώ αντίστοιχα το 2022 (9,5% και 8,7% του συνόλου εξαγωγών μεταποίησης, εξαιρουμένων των προϊόντων διύλισης πετρελαίου).

Ακολουθούν προϊόντα του κλάδου τροφίμων – επεξεργασμένα φρούτα και λαχανικά (1,6 δισ. ευρώ, 5,5% του συνόλου μεταποίησης), ελαιόλαδο και άλλα έλαια-λίπη (1,1 δισ. ευρώ, 3,9%) και γαλακτοκομικά – τυροκομικά προϊόντα (κυρίως φέτα και γιαούρτι, με 1,1 δισ. ευρώ και 3,7% του συνόλου). Αθροιστικά, οι εξαγωγές των 10 πρωτοπόρων προϊόντων αποτέλεσαν σχεδόν τις μισές (45%) εξαγωγές προϊόντων μεταποίησης το 2022, με τη συνολική αξία τους να ξεπερνά τα 13 δισ. ευρώ.

Όπως σημειώνει το ΙΟΒΕ από τους κλάδους με αρνητικό εμπορικό ισοζύγιο το διάστημα 2018-2022, μόνο ο κλάδος μεταποίησης φαρμακευτικών προϊόντων κατάφερε να μειώσει το έλλειμά του (από 1,8 δισ. ευρώ το 2018 σε 1,6 δισ. ευρώ το 2022). Το αποτέλεσμα της αύξησης των εξαγωγών είναι αποτέλεσμα και των σημαντικών επενδύσεων στον κλάδο. Με βάση τα οικονομικά στοιχεία των επιχειρήσεων προκύπτει σύμφωνα με το ΙΟΒΕ, ότι ο κλάδος φαρμακευτικών προϊόντων παρουσίασε τη σημαντικότερη αύξηση επενδύσεων παγίου κεφαλαίου τα τελευταία χρόνια, και ειδικότερα, από τα 114 εκατ. ευρώ έφτασε στα 238 εκατ. ευρώ.

Όσον αφορά στις επενδύσεις σε έρευνα και ανάπτυξη, παρατηρείται ότι η καινοτόμος φαρμακοβιομηχανία αποτέλεσε το 2021 τον κλάδο με τις υψηλότερες δαπάνες (21% των συνολικών δαπανών της εγχώριας μεταποίησης) ακολουθούμενος από τα προϊόντα διύλισης πετρελαίου (19%) και τον κλάδο τροφίμων, ποτών και προϊόντων καπνού (11%). Σημειώνεται ότι ο τομέας E&A παραμένει σε χαμηλά επίπεδα στην Ελλάδα, σε σύγκριση με τις άλλες χώρες.

Ο κλάδος του φαρμάκου, έχει αρκετά υψηλότερη συμμετοχή στην Ελλάδα σε σύγκριση με τον μέσο όρο της ΕΕ, όσον αφορά στην απασχόληση στον τομέα της μεταποίησης. Ειδικότερα, στα φαρμακευτικά προϊόντα, η εγχώρια απασχόληση αυξήθηκε σημαντικά την τελευταία τετραετία και έφτασε στο 7,1% το 2022, με βάση το σύνολο των απασχολούμενων στη βιομηχανία, τοποθετώντας τον κλάδο στην 3η θέση της εγχώριας κατάταξης κλάδων.



## Greek News

# Άνοδος 17,5% για τις εξαγωγές - Ο ρόλος του αγροδιατροφικού κλάδου

**Ξεπέρασαν τα 42 δισ. ευρώ οι ελληνικές εξαγωγές στο α' δεκάμηνο του 2023, παρά τη μείωσή τους κατά 7,1% συγκριτικά με το αντίστοιχο διάστημα του 2022. Σύμφωνα με τις εκτιμήσεις του ΣΕΒΕ αναμένεται να διαμορφωθούν γύρω στα 50 δισ. στο σύνολο του έτους, όντας η δεύτερη καλύτερη επίδοση διαχρονικά. Οι εξαγωγές -που χωρίς τα πετρελαιοειδή μειώθηκαν ελάχιστα κατά 0,4% συγκριτικά με πέρυσι- υποστηρίχθηκαν κυρίως από τον αγροδιατροφικό κλάδο (τρόφιμα, λίπη-έλαια, ποτά-καπνά) οι εξαγωγές του οποίου ήταν αυξημένες κατά 1,3 δισ. ευρώ.**

Πιο αναλυτικά, και σύμφωνα με τα προσωρινά στοιχεία εμπορευματικών συναλλαγών που ανακοίνωσε σήμερα 08/12 η Ελληνική Στατιστική Αρχή και επεξεργάστηκε το ΙΕΕΣ του ΣΕΒΕ, η αξία των εξαγωγών τον Οκτώβριο 2023 ανήλθε σε €4.421,3 εκατ. έναντι €4.849,4 εκατ. πέρυσι, σημειώνοντας μείωση 8,8%, δηλαδή €428,1 εκατ. Οι εισαγωγές διαμορφώθηκαν σε €7.214,3 εκατ. και το εμπορικό έλλειμμα σε €2.793,0 εκατ., καταγράφοντας μείωση 19,4% (δηλαδή €1.741,5 εκατ.) και 32,0% (δηλαδή €1.313,4 εκατ.) αντίστοιχα.

Πίνακας 1. Εξωτερικό εμπόριο αγαθών, Οκτώβριος 2022/2023

| σε εκατ. ευρώ     | Οκτ 23*  | Οκτ 22*  | Διαφορά 23/22 | ΕΤ 23/22 |
|-------------------|----------|----------|---------------|----------|
| Εξαγωγές          | 4.421,3  | 4.849,4  | -428,1        | -8,8%    |
| Εισαγωγές         | 7.214,3  | 8.955,8  | -1.741,5      | -19,4%   |
| Εμπορικό Ισοζύγιο | -2.793,0 | -4.106,4 | 1.313,4       | -32,0%   |

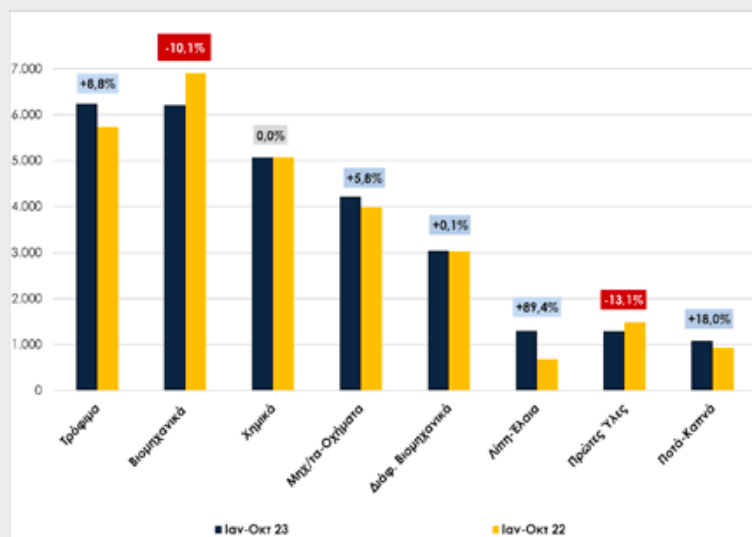
Πηγή: ΕΛΣΤΑΤ. Επεξεργασία: ΙΕΕΣ-ΣΕΒΕ, ΕΤ: Ετήσια Τάση, \*προσωρινά στοιχεία ΕΛΣΤΑΤ

Σύμφωνα με τα στοιχεία της ΕΛΣΤΑΤ για το διάστημα Ιανουάριος-Οκτώβριος 2023, οι εξαγωγές ήταν αυξημένες κατά €3.276,3 εκατ., δηλαδή 7,1% και ανήλθαν σε €42.867,5 εκατ. έναντι €46.143,8 εκατ. πέρυσι και οι εισαγωγές ήταν μειωμένες κατά €9.586,8 εκατ. (-12,2%) από €78.262,0 εκατ. πέρυσι σε €68.675,2 εκατ. φέτος (Πίνακας 3).

Το εμπορικό έλλειμμα ήταν αισθητά βελτιωμένο από τα €32.118,2 εκατ. στα €25.807,7 εκατ. Χωρίς τα πετρελαιοειδή, οι εξαγωγές κινήθηκαν σε παρόμοια επίπεδα με το 2022 καθώς από €29.696,4 εκατ. πέρυσι διαμορφώθηκαν σε €29.566,7 φέτος, ενώ οι εισαγωγές ήταν μειωμένες κατά €1.690,7 εκατ. και από €52.361,2 εκατ. στο διάστημα Ιανουάριος-Οκτώβριος 2022 διαμορφώθηκαν σε €50.670,5 εκατ. στο διάστημα Ιανουάριος-Οκτώβριος 2023.

Πίνακας 4. Εξαγωγές ανά κλάδο, Ιανουάριος-Οκτώβριος 2022/2023

| σε εκατ. ευρώ                | Ιαν-Οκτ 23* | Ιαν-Οκτ 22* | Διαφορά 23/22 | ΕΤ 23/22 |
|------------------------------|-------------|-------------|---------------|----------|
| Πετρελαιοειδή                | 13.909,6    | 16.959,9    | -3.050,3      | -18,0%   |
| Τρόφιμα                      | 6.241,2     | 5.734,2     | 507,0         | 8,8%     |
| Βιομηχανικά                  | 6.207,4     | 6.905,0     | -697,6        | -10,1%   |
| Χημικά                       | 5.071,3     | 5.071,3     | 0,0           | 0,0%     |
| Μηχ/τα-Οχήματα               | 4.213,0     | 3.981,7     | 231,3         | 5,8%     |
| Διαφ. Βιομηχανικά            | 3.036,5     | 3.032,6     | 3,9           | 0,1%     |
| Λίπη-Έλαια                   | 1.302,1     | 687,3       | 614,8         | 89,4%    |
| Πρώτες Ύλες                  | 1.294,8     | 1.490,2     | -195,4        | -13,1%   |
| Ποτά-Καπνά                   | 1.083,3     | 917,9       | 165,4         | 18,0%    |
| Μη ταξινομημένα              | 508,3       | 589,9       | -81,6         | -13,8%   |
| Σύνολο χωρίς πετρελαιοειδή** | 28.957,9    | 28.409,9    | 548,0         | 1,9%     |
| Σύνολο**                     | 42.867,5    | 45.369,9    | -2.502,4      | -5,5%    |



Σε κλαδικό επίπεδο, τα τρόφιμα (€507,0 εκατ. | 8,8%), τα μηχανήματα και οχήματα (€231,3 εκατ. | 5,8%), τα διάφορα βιομηχανικά (€3,9 εκατ. | 0,1%), τα λίπη και έλαια (€614,8 εκατ. | 89,4%) και τα ποτά και καπνά (€165,4 εκατ. | 18,0%) σημείωσαν αύξηση εξαγωγών, τα χημικά παρέμειναν στα ίδια επίπεδα με πέρυσι, ενώ αντίθετα τα βιομηχανικά προϊόντα (€697,6 εκατ. | -10,1%), οι πρώτες ύλες (€195,4 εκατ. | -13,1%) και τα μη ταξινομημένα προϊόντα (€81,6 εκατ. | -13,8%) κατέγραψαν μείωση εξαγωγών.

Σε επίπεδο προορισμών, το 57,7% των εξαγωγών, δηλαδή €24,7 δισ. απεστάλη στα 27 κράτη-μέλη της ΕΕ ενώ το 42,3%, δηλαδή €18,1 δισ. σε Τρίτες Χώρες. Χωρίς τα πετρελαιοειδή, τα ποσοστά διαμορφώθηκαν σε 67,0% (ΕΕ27) και σε 33,0% (Τρίτες Χώρες).

Πηγή: ΕΛΣΤΑΤ-Eurostat, Επεξεργασία: ΙΕΕΣ-ΣΕΒΕ, ΕΤ: Ετήσια Τάση

Πίνακας 5. Εξαγωγές ανά κλάδο, Οκτώβριος 2022/2023

| σε εκατ. ευρώ                | Οκτ 23* | Οκτ 22* | Διαφορά 23/22 | ΕΤ 23/22 |
|------------------------------|---------|---------|---------------|----------|
| Πετρελαιοειδή                | 1.535,3 | 1.861,8 | -326,5        | -17,5%   |
| Βιομηχανικά                  | 626,8   | 641,1   | -14,3         | -2,2%    |
| Τρόφιμα                      | 614,0   | 549,1   | 64,9          | 11,8%    |
| Χημικά                       | 522,5   | 548,5   | -26,0         | -4,7%    |
| Μηχ/τα-Οχήματα               | 437,4   | 444,3   | -6,9          | -1,6%    |
| Διαφ. Βιομηχανικά            | 323,5   | 331,8   | -8,3          | -2,5%    |
| Πρώτες Ύλες                  | 113,3   | 184,5   | -71,2         | -38,6%   |
| Ποτά-Καπνά                   | 109,4   | 100,1   | 9,3           | 9,3%     |
| Λίπη-Έλαια                   | 80,7    | 69,1    | 11,6          | 16,7%    |
| Μη ταξινομημένα              | 58,2    | 51,3    | 6,9           | 13,3%    |
| Σύνολο χωρίς πετρελαιοειδή** | 2.885,8 | 2.919,8 | -34,0         | -1,2%    |
| Σύνολο**                     | 4.421,1 | 4.781,6 | -360,5        | -7,5%    |



## Εκπαιδευτικό Πρόγραμμα για τους Γεωπόνους της εταιρείας Μπαρμπα Στάθης



ΝΕΑ ΓΕΩΡΓΙΑ  
ΝΕΑ ΓΕΝΙΑ

### Good News

## Νέα Γεωργία Νέα Γενιά: Για 3η χρονιά συνεχίζεται το πρόγραμμα κατάρτισης για τους γεωπόνους της εταιρείας Μπαρμπα Στάθης

**Ο οργανισμός Νέα Γεωργία Νέα Γενιά και η εταιρεία ΜΠΑΡΜΠΙΑ ΣΤΑΘΗΣ συνεχίζουν για τρίτη χρονιά τη συνεργασία τους για τον σχεδιασμό και την υλοποίηση ενός εξειδικευμένου προγράμματος κατάρτισης, το οποίο απευθύνεται στα στελέχη της Γεωπονικής Διεύθυνσης της εταιρείας ΜΠΑΡΜΠΙΑ ΣΤΑΘΗΣ.**

Στο πλαίσιο του προγράμματος, ο οργανισμός Νέα Γεωργία Νέα Γενιά παρέιχε στα στελέχη της εταιρείας ΜΠΑΡΜΠΙΑ ΣΤΑΘΗΣ σειρά πρακτικών εκπαιδεύσεων με θέμα την ευφυή και αναγεννητική γεωργία, καθώς και βιωματική επίδειξη σε πειραματικό αγρό. Οι εκπαιδεύσεις πραγματοποιήθηκαν από τις 29 Νοεμβρίου 2023 μέχρι και τις 5 Δεκεμβρίου 2023, στην Αλιάρτο Βοιωτίας και στη Θεσσαλονίκη.

Πιο αναλυτικά, κατά την πρώτη εκπαίδευση στην Αλιάρτο Βοιωτίας, οι συμμετέχοντες, είχαν την ευκαιρία

να έρθουν σε επαφή με τα πιο σύγχρονα τεχνολογικά επιτεύγματα που αξιοποιούνται στη γεωργία, ενώ στη συνέχεια ακολούθησε εκπαιδευτική επίσκεψη στις εγκαταστάσεις του Κέντρου Ικανοτήτων Ευφυούς Γεωργίας SMART-AGRO HUB.

Η δεύτερη εκπαίδευση, που έλαβε χώρα στη Θεσσαλονίκη, περιείχε πρακτική εκπαίδευση στον αγρό «The Chilli Factor Organic Farm» από τον έμπειρο γεωπόνο και εκπαιδευτή ενηλίκων κ. Πάνο Παπαδόπουλο, καθώς και θεωρητική εκπαίδευση στις εφαρμογές αναγεννητικής γεωργίας στην Ευρώπη και στην Ελλάδα.

Το συγκεκριμένο πρόγραμμα κατάρτισης εντάσσεται στο πλαίσιο σχεδιασμού και υλοποίησης εξειδικευμένων προγραμμάτων του οργανισμού Νέα Γεωργία Νέα Γενιά, για την παροχή υπηρεσιών κατάρτισης σε εταιρείες του αγροδιατροφικού κλάδου, μεταφέροντας στους συμμετέχοντες τεχνογνωσία από ακαδημαϊκά ιδρύματα και από στελέχη του κλάδου.



## World News

# Ρωσία: Βάζει επιπλέον «φρένο» στις εξαγωγές πετρελαίου

**Νέες περικοπές ανακοίνωσε η Ρωσία στην εξαγωγή πετρελαίου τον Δεκέμβριο. Τα στοιχεία δείχνουν πως οι περικοπές θα αγγίξουν ενδεχομένως τα 50.000 βαρέλια την ημέρα ή περισσότερο, καθώς οι μεγαλύτεροι εξαγωγείς στον κόσμο προσπαθούν να στηρίξουν την τιμή του πετρελαίου στις διεθνείς αγορές.**

Η Σαουδική Αραβία και η Ρωσία, οι δύο μεγαλύτερες στον κόσμο πετρελαιοεξαγωγικές χώρες, κάλεσαν τον Δεκέμβριο όλα τα μέλη του ΟΠΕΚ+ να συμμετάσχουν σε μια συμφωνία για περικοπές στην παραγωγή έπειτα από μια δύσκολη σύνοδο της λέσχης των παραγωγών.

Ο Ρώσος πρόεδρος Βλαντίμιρ Πούτιν επισκέφθηκε το Ριάντ λίγο μετά τη σύνοδο του ΟΠΕΚ+, που φέρνει μαζί τον Οργανισμό Πετρελαιοεξαγωγικών Κρατών (ΟΠΕΚ), τη Ρωσία και άλλους συμμάχους.

Ο αντιπρόεδρος της ρωσικής κυβέρνησης Αλεξάντερ Νόβακ, ο ανώτατος αξιωματούχος του Πούτιν για το πετρέλαιο και το αέριο, δήλωσε, σύμφωνα με τα τρία μεγαλύτερα ρωσικά πρακτορεία ειδήσεων, πως η Ρωσία θα εντείνει τις περικοπές πέραν των 300.000 βαρελιών την ημέρα που έχει ήδη συμφωνηθεί για φέτος. «Ήδη τον Δεκέμβριο θα προσθέσουμε επιπλέον ποσότητες», δήλωσε ο Νόβακ, σύμφωνα με το πρακτορείο

ειδήσεων Interfax. «Το πόσο, θα το δούμε στη βάση των αποτελεσμάτων του Δεκεμβρίου - μπορεί να είναι επιπλέον 50.000 βαρέλια την ημέρα, μπορεί περισσότερο».

Η Ρωσία δεσμεύθηκε για μείωση κατά 300.000 βαρέλια την ημέρα σε σύγκριση με τις εξαγωγές Μαΐου-Ιουνίου, και να συνεχίσει σε αυτό το επίπεδο μέχρι το τέλος του έτους. Τον Δεκέμβριο, η Ρωσία συμφώνησε να εντείνει αυτές τις περικοπές στα 500.000 βαρέλια την ημέρα το πρώτο τρίμηνο του 2024, σύμφωνα με ρωσικά πρακτορεία ειδήσεων.

Λόγω των υποσχέσεων που έχουν δοθεί στον ΟΠΕΚ+, οι εξαγωγές πετρελαίου της Ρωσίας το 2023 θα ανέρχονται συνολικά σε λιγότερο από 247 εκατομμύρια τόνους που χρησιμοποιούνται για τις κύριες μακροοικονομικές προβλέψεις, είπε ο Νόβακ.

Ο Νόβακ εξέφρασε την ελπίδα πως η Gazprom και η κινεζική πετρελαιοπαραγωγική εταιρία CNPC μπορεί να συμφωνήσουν σύντομα στους όρους της σύμβασης για πωλήσεις αερίου μέσω του αγωγού Power of Siberia-2.

Η Ρωσία είναι σε συνομιλίες επί χρόνια σχετικά με την κατασκευή του Power of Siberia-2 που θα μεταφέρει περίπου 50 δισ. κυβικά μέτρα αερίου τον χρόνο από τη Γιαμάλ στη βόρεια Ρωσία προς την Κίνα μέσω Μογγολίας.

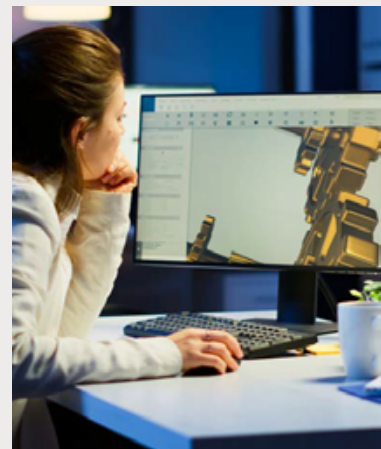
«Αναμένουμε πως η εταιρία θα μπορέσει να καταλήξει σε συμφωνία το ταχύτερο δυνατό», είπε ο Νόβακ.



LET'S  
**EXPORTGREECE**

εξάγουμε Ελλάδα

THE NEWSLETTER



εγγραφή 

Πληροφορίες / Συνδρομές:

[sales@sayes.gr](mailto:sales@sayes.gr)

Δελτία Τύπου:

[media@sayes.gr](mailto:media@sayes.gr)

Τηλέφωνο επικοινωνίας:

+30 210 22 41 770

Εκδότης:   
**sayes**  
communications