



ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ ΙΩΑΝΝΙΝΩΝ,
ΤΜΗΜΑ ΔΙΟΙΚΗΣΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ
ΑΓΡΟΤΙΚΩΝ ΠΡΟΪΟΝΤΩΝ ΚΑΙ ΤΡΟΦΙΜΩΝ
(Δ.Ε.Α.Π.Τ)

Επιστημονικός Υπεύθυνος: Χρήστος Φωτόπουλος,
Καθηγητής Marketing και Management Τροφίμων
Δ/ση: Γ.Σεφέρη 2, 30 100 Αγρίνιο

Τηλ.: 26410-74123 & 26410-74151

Κινητό: 6976760281 & 6948541888

Fax: 26410-74180

e-mail: chfotopu@cc.uoi.gr

«ΑΝΑΛΙΑΡΘΡΩΣΗ ΤΗΣ ΚΑΛΛΙΕΡΓΕΙΑΣ ΤΟΥ
ΚΑΠΝΟΥ ΜΕ ΑΛΛΕΣ ΑΝΤΑΓΩΝΙΣΤΙΚΕΣ
ΚΑΛΛΙΕΡΓΕΙΕΣ».

(ΜΕΤΡΟ 8 ΤΟΥ ΚΑΝ. (ΕΚ) Αρ. 2182/02)

I. ΕΠΙΤΕΛΙΚΗ ΣΥΝΟΨΗ (EXECUTIVE SUMMARY)
II. ΠΕΡΙΛΗΨΕΙΣ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΩΝ ΕΡΕΥΝΗΤΙΚΟΥ
ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΟΣ

ΑΓΡΙΝΙΟ - ΙΟΥΝΙΟΣ 2007

I. ΕΠΙΤΕΛΙΚΗ ΣΥΝΟΨΗ (EXECUTIVE SUMMARY).....	5
1. ΕΙΣΑΓΩΓΙΚΑ.....	6
2. ΣΚΟΠΟΣ.....	6
3. ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ.....	6
4. ΠΡΟΤΑΣΕΙΣ.....	10
4.1. Οι νομοί Ροδόπης, Ξάνθης και Σερρών.....	12
4.2. Οι νομοί Πέλλας και Πιερίας.....	13
4.3. Οι νομοί Φθιώτιδας και Καρδίτσας.....	14
4.4. Ο νομός Αιτωλοακαρνανίας.....	15
II. ΠΕΡΙΛΗΨΕΙΣ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΩΝ ΕΡΕΥΝΗΤΙΚΟΥ	
ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΟΣ.....	18
1. ΕΘΝΙΚΗ ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΗ ΑΓΡΟΤΙΚΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ.....	19
1.1. Εισαγωγή.....	19
1.2. Συστήματα Παραγωγής.....	19
1.3. Ο Αγροτικός τομέας στη χώρα μας	21
1.4. SWOT Ανάλυση.....	22
1.5. Συμπεράσματα και Προτάσεις.....	23
2. ΤΕΧΝΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΠΡΟΣΕΓΓΙΣΗ ΕΝΑΛΛΑΚΤΙΚΩΝ ΚΑΛΛΙΕΡΓΕΙΩΝ ΤΗΣ	
ΚΑΛΛΙΕΡΓΕΙΑΣ ΤΟΥ ΚΑΠΝΟΥ.....	25
2.1. Εισαγωγή.....	25
2.2 Μεθοδολογία και περιγραφή του δείγματος.....	25
2.3. Τεχνοοικονομική Ανάλυση της καλλιέργειας του καπνού.....	28
2.4. Ο γραμμικός προγραμματισμός	34
2.5. Παρουσίαση των Αποτελεσμάτων.....	38
2.5.1. Νομός Ροδόπης.....	38
2.5.2. Νομός Ξάνθης.....	40
2.5.3. Νομός Σερρών.....	42
2.5.4. Νομός Πέλλας.....	44
2.5.5. Νομός Πιερίας.....	47
2.5.6. Νομός Καρδίτσας.....	49
2.5.7. Νομός Φθιώτιδας.....	51
2.5.8. Νομός Αιτωλοακαρνανίας.....	53
3. ΚΟΙΝΩΝΙΚΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΑΝΑΛΥΣΗ.....	57
4. ΈΡΕΥΝΑ ΚΑΤΑΝΑΛΩΤΗ.....	61
4.1. Έρευνα σε Πανελλήνια κλίμακα.....	61
4.1.1. Σκοπός της έρευνας.....	61
4.1.2. Ταυτότητα και τεχνικά χαρακτηριστικά της έρευνας.....	62
4.1.3. Κυριότερα ευρήματα.....	62
4.1.3.1. Συχνότητα και τόπος αγοράς κανάλια προϊόντων.....	62
4.1.3.2. Κριτήρια επιλογής τροφίμων.....	66
4.1.3.3. Δεδομένα γνώσης τοπικών προϊόντων ανά νομό της έρευνας.....	67
4.1.3.4. Προθυμία πληρωμής και γνώση για τα βιολογικά προϊόντα και τα προϊόντα ΠΟΠ.....	67
4.2. Έρευνα Καταναλωτή ανά νομό της έρευνας.....	68
4.2.1. Κυριότερα ευρήματα	68
4.2.1.1. Συχνότητα αγοράς τροφίμων.....	68
4.2.1.2. Κριτήρια επιλογής τροφίμων.....	70
4.2.1.3. Δεδομένα Προθυμίας Πληρωμής και γνώσης για τα βιολογικά προϊόντα και τα ΠΟΠ.....	71
5. ΕΡΕΥΝΑ LADDERING.....	73
6. ΔΙΚΤΥΑ ΔΙΑΝΟΜΗΣ - ΣΥΣΤΗΜΑ ΕΦΟΔΙΑΣΤΙΚΗΣ ΑΛΥΣΙΔΑΣ.....	77

6.1.Εισαγωγή.....	77
6.2.Δίκτυα Διανομής των εναλλακτικών προς τον καπνό προϊόντων ανα νομό.....	79
6.2.1. Νομός Ροδόπης.....	79
6.2.2. Νομός Ξάνθης.....	79
6.2.3. Νομός Σερρών.....	80
6.2.4. νομός Πέλλας.....	81
6.2.5. Νομός Πιερίας.....	82
6.2.6. Νομός Καρδίτσας.....	83
6.2.7. Νομός Φθιώτιδας.....	85
6.2.8. Νομός Αιτωλοακαρνανίας.....	86
6.3. Επισημάνσεις - Συμπεράσματα.....	88
6.3.1. Πληροφόρησης - γνώση καταναλωτή.....	88
6.3.2. Μέγεθος - αγοραστική δύναμη.....	89
6.3.3. Υποδομές.....	90
6.3.4.Χρηματο-οικονομικό Επιχειρηματικό ρίσκο.....	90
6.3.5. Ευελιξία στην παραγωγή-εμπορικές σχέσεις.....	91
6.3.6. Κατακερματισμός Εφοδιαστικής Αλυσ΄ίδας.....	91
6.3.7. Ποιότητα Προϊόντων-Διαφοροποίηση-Βιολογικά προϊόντα	92
6.3.8. Εκπαίδευση προσωπικού.....	93
6.3.9. Βασική και Εφαρμοσμένη Έρευνες.....	93
6.3.10. Ρύθμιση σχέσεων εσωτερικού Ανταγωνισμού και Συνεργασίας.....	93

Ερευνητική Ομάδα

Επιστημονικός Υπεύθυνος

Φωτόπουλος Χρήστος

Πρόεδρος του Τμήματος ΔΕΑΠΤ – Καθηγητής Marketing & Management

Ερευνητική Ομάδα

Φωτόπουλος Στέργιος, Καθηγητής Washington State University

Ματτας Κωνσταντίνος, Καθηγητής, Α.Π.Θ

Παπαναγιώτου Ευάγγελος, Καθηγητής, Α.Π.Θ

Βλάχος Ηλίας, Λέκτορας, Γεωπονικό Πανεπιστήμιο Αθηνών

Παντουβάκης Άγγελος, Λέκτορας, Πανεπιστήμιο Ιωαννίνων

Τσακιρίδου Ευθυμία, Λέκτορας, Α.Π.Θ

Λελεντζής Τηλέμαχος, Εντεταλμένος Ερευνητής Γ΄ στο ΕΘΙΑΓΕ

Κρυστάλλης Αθανάσιος, Δόκιμος Ερευνητής Δ΄ στο ΕΘΙΑΓΕ

Παππά Χριστίνα, Υποψήφια Διδάκτωρ, Πανεπιστήμιο Ιωαννίνων

Μαγλαράς Γιώργος, Υποψήφιος Διδάκτωρ, Πανεπιστήμιο Ιωαννίνων

Παγιασλής Αναστάσιος, Υποψήφιος Διδάκτωρ, Πανεπιστήμιο Ιωαννίνων

Διοικητική Υποστήριξη

Κουσουνή Αικατερίνη, Οικονομολόγος

Γραμματειακή Υποστήριξη Ημερίδων

Παπαγεωργίου Αικατερίνη, Οικονομολόγος

Βασδέκη Λίνα, Οικονομολόγος

Πολυχρονιάδου Νικολέτα, Αρχειονόμος – Βιβλιοθηκονόμος

I. ΕΠΙΤΕΛΙΚΗ ΣΥΝΟΨΗ (EXECUTIVE SUMMARY)

1. ΕΙΣΑΓΩΓΙΚΑ

Το ερευνητικό πρόγραμμα «**Αναδιάρθρωση της καλλιέργειας του καπνού με άλλες ανταγωνιστικές καλλιέργειες**», εγκρίθηκε από την Ευρωπαϊκή Ένωση, μέσω του ΟΠΕΚΕΠΕ του Υπουργείου Αγροτικής Ανάπτυξης και Τροφίμων, και υλοποιήθηκε από την ερευνητική ομάδα του Τμήματος Διοίκησης Επιχειρήσεων Αγροτικών Προϊόντων και Τροφίμων (ΔΕΑΠΤ) του Πανεπιστημίου Ιωαννίνων. Το έργο εντάσσεται στο Μέτρο 8 του Καν.(Ε.Κ.) 2182/02 και αφορά την αναδιάρθρωση της καλλιέργειας καπνού με άλλες ανταγωνιστικές, εναλλακτικές και βιώσιμες καλλιέργειες.

2. ΣΚΟΠΟΣ

Συνοπτικά ο **σκοπός** του έργου είναι:

Η χρησιμοποίηση επιστημονικών μεθόδων ανάλυσης της υπάρχουσας κατάστασης, με πρωτογενή έρευνα του κόστους (τεχνικοοικονομική ανάλυση), της στάσης των ιδίων των παραγωγών (κοινωνικοοικονομική ανάλυση), των δικτύων διανομής (αλυσίδα προσφοράς), της αγοράς (έρευνα καταναλωτή), ώστε να επιλέξουν τις ανταγωνιστικές καλλιέργειες οι οποίες θα ανταποκρίνονται στην αγορά και θα εξασφαλίζουν βιώσιμες και ικανοποιητικές λύσεις για τον Έλληνα παραγωγό.

Το Σχήμα στη σελίδα 18, παρουσιάζει συνοπτικά την σύνδεση των επιμέρους κομματιών του προγράμματος και δείχνει πώς καταλήγουμε στις τελικές προτάσεις για τις καλλιέργειες που πιθανώς θα συμπεριληφθούν στα σχέδια παραγωγής του καπνοπαραγωγού με την προοπτική αντικατάστασης του καπνού στο μέλλον.

Να σημειώσουμε εδώ πως τα στοιχεία με διακεκομμένες γραμμές αποτελούν τη συνέχεια της επιλογής μιας εναλλακτικής καλλιέργειας που μελετούνται ήδη από την επιστημονική ομάδα του τμήματος Δ.Ε.Α.Π.Τ.

3. ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ

Η κατάσταση που έχει διαμορφωθεί στον αγροτικό τομέα επιβάλλει στους αγρότες να σκεφθούν ότι πρέπει πρώτα από όλα **να ξεχάσουν την άμεση οικονομική ενίσχυση από κρατικούς και ευρωπαϊκούς φορείς**. Οι αγρότες πρέπει να συνειδητοποιήσουν ότι στο εξής θα πρέπει να σκέφτονται μόνοι τους,

επιχειρηματικά. Πρέπει δηλαδή, οι ίδιοι να σχεδιάζουν τι θα καλλιεργήσουν στην επιχείρησή τους, στηριζόμενοι στα μέσα που διαθέτουν ή σε συλλογικές δράσεις.

Λαμβάνοντας υπόψη τις ευκαιρίες και απειλές του περιβάλλοντος του αγροτικού τομέα σε συνδυασμό με τα ισχυρά και ασθενή σημεία των αγροτικών επιχειρήσεων, όπως προέκυψαν από την έρευνα μας, πιστεύουμε ότι οι Έλληνες αγρότες πρέπει να επικεντρωθούν **στην εφαρμογή ήπιων συστημάτων παραγωγής αγροτικών προϊόντων ποιότητας**, διαφοροποιημένων από τα συμβατικά της εντατικής βιομηχανικής παραγωγής, καθώς τα ήπια συστήματα προσιδιάζουν περισσότερο στη δομή της γεωργίας μας. Εξάλλου - λόγω διαρθρωτικών ιδιαιτεροτήτων - το παραδοσιακό σύστημα παραγωγής ήδη εφαρμόζεται σε πολλές περιοχές της χώρας μας. Απαιτείται όμως προσαρμογή του, ώστε να καλύπτει τις προδιαγραφές του κοινοτικού θεσμικού πλαισίου για τα συστήματα πιστοποίησης - τα οποία οι καταναλωτές έχουν ήδη αποδεχθεί.

Όλες οι επιμέρους αναλύσεις του ερευνητικού μας προγράμματος κατέληξαν σε ένα σύνολο προτάσεων, τις οποίες και αναλύουμε στη συνέχεια.

Η **τεχνοοικονομική προσέγγιση** της έρευνας έδειξε ότι, ενώ θεωρητικά υπάρχουν καλλιέργειες που εξασφαλίζουν καλύτερο εισόδημα από τις καλλιέργειες καπνού, αν ληφθούν υπόψη οι **ειδικές κοινωνικές και μικροκλιματικές συνθήκες κάθε περιοχής** εξάγονται **ιδιαίτερα συμπεράσματα κατά περίπτωση**.

Η **κοινωνικοοικονομική προσέγγιση** ανέλυσε τη στάση των παραγωγών απέναντι στα εναλλακτικά σενάρια μείωσης των επιδοτήσεων της καλλιέργειας του καπνού, και έδειξε ότι τα πιθανότερα σενάρια που θα υιοθετήσουν οι παραγωγοί είναι δύο:

- Να συνεχίσουν την καλλιέργεια του καπνού εάν η τιμή μείνει ίδια με την σημερινή (συμπεριλαμβανομένης της οικονομικής ενίσχυσης) – ενδεχόμενο που δεν είναι όμως βιώσιμο και δείχνει ότι οι παραγωγοί βρίσκονται σε σύγχυση επειδή δεν έχουν εναλλακτικές επιλογές.
- Να **συνεχίσουν την καλλιέργεια του καπνού, αν καταργηθεί η οικονομική ενίσχυση, και αυξηθεί η τιμή αγοράς του προϊόντος κατά 50%**

Οι παράγοντες που επιδρούν θετικά στην προθυμία συνέχισης της καπνοκαλλιέργειας είναι: τα **έτη ενασχόλησης, η συμμετοχή σε αγροτικό**

συνεταιρισμό, το προσδοκώμενο εισόδημα και η προθυμία συνέχισης ενασχόλησης με την γεωργία μετά την εφαρμογή της αποδέσμευσης.

Περαιτέρω η μελέτη των δικτύων διανομής των αγροτικών προϊόντων κατέληξε ότι, για να υπάρξει ανάπτυξη των αγροτικών επιχειρήσεων θα πρέπει να τονωθεί η τοπική ζήτηση και να ενισχυθούν τα δίκτυα εντός των επιμέρους νομών με παράλληλες επενδύσεις σε υποδομές (μεταφορές, αποθήκευση, τεχνολογία) και σύναψη συμμαχιών – ανάπτυξη συνεργιών για τη διαμόρφωση μιας σημαντικής διαπραγματευτικής δύναμης στο χώρο της πρωτογενούς παραγωγής. Ένα από τα σημαντικότερα στοιχεία όπου καταλήγει η μελέτη, είναι ότι ενώ οι αγροτικές επιχειρήσεις πρέπει σε κάθε περίπτωση να είναι συντονισμένες με τις ανάγκες του τελικού καταναλωτή, ταυτόχρονα θα πρέπει να σκέφτονται και πώς θα προσεγγίσουν, θα συνεργασθούν, ή ακόμα και σε μερικές περιπτώσεις θα αντικαταστήσουν συλλογικά τους ενδιάμεσους «συνεργάτες» (έμπορους & εταιρείες μεταποίησης), οι οποίοι παρεμβάλλονται μεταξύ παραγωγών και καταναλωτών. Έτσι, η ανάληψη επιχειρηματικών δράσεων εκτός της παραγωγής γεωργικών προϊόντων, θα προσδώσει ένα επιπλέον ανταγωνιστικό πλεονέκτημα στους Έλληνες παραγωγούς, το οποίο χρειάζονται για να ενισχύσουν την διαθεσιμότητά των προϊόντων τους στις ελληνικές και διεθνείς αγορές.

Η μελέτη της στάσης των καταναλωτών, των απόψεων και αντιλήψεων τους για τα αγροτικά προϊόντα, καταλήγει πως οι Έλληνες καταναλωτές επιζητούν ελληνικά ποιοτικά προϊόντα (βιολογικά προϊόντα, ολοκληρωμένης διαχείρισης και προϊόντα ΠΟΠ, ΠΓΕ.) και αυτό είναι μια τάση που συνεχώς αυξάνεται. Επίσης, η μελέτη της συμπεριφοράς των καταναλωτών έδειξε όπως ήταν αναμενόμενο, ότι δεν υπάρχει συγκεκριμένο προφίλ του Έλληνα «μέσου καταναλωτή». Οι καταναλωτές, τόσο στα αστικά κέντρα, όσο και στην ελληνική επαρχία, ενώ φαίνεται ότι προτιμούν ένα σύνολο από συμβατικά τρόφιμα, παρουσιάζουν σημαντικές διαφορές στην κατανάλωση αρκετών τροφίμων. Έτσι, εμφανίζονται διαφορετικές συχνότητες, ποσότητες και προτιμήσεις κατανάλωσης ποιοτικών προϊόντων στους διαφορετικούς νομούς, διαφορετικό ύψος δαπανών για αγορά τροφίμων και διαφορετική προθυμία πληρωμής για ποιοτικά προϊόντα. Οι διαφορές αυτές γενικά καταδεικνύουν, πως η συχνότητα και η ποσότητα κατανάλωσης ποιοτικών προϊόντων συνδέονται άμεσα με τη γνώση του

καταναλωτή γι' αυτά. Ακόμα, η προθυμία πληρωμής για ποιοτικά τρόφιμα συνδέεται με τις μηνιαίες δαπάνες για τα τρόφιμα (όσο περισσότερα χρήματα δαπανάει κάποιος για αγορές τροφίμων μηνιαία, τόσο περισσότερα χρήματα είναι διατεθειμένος να πληρώσει για την αγορά ποιοτικών τροφίμων).

Για να διεισδύσουμε διεξοδικότερα στη μελέτη των καταναλωτών, χρησιμοποιήθηκε η **τεχνική Laddering** - ή αλλιώς Κλιμάκωσης - που εφαρμόζεται σε ατομικές συνεντεύξεις σε βάθος, προκειμένου να γίνει κατανοητό πώς οι καταναλωτές μεταφράζουν τις ιδιότητες του προϊόντος σε σημαντικούς συσχετισμούς που τους αφορούν, σύμφωνα με την θεωρία Μέσων - Στόχου. Η Κλιμάκωση, περιλαμβάνει ένα εξειδικευμένο τρόπο συνέντευξης, που βασικά χρησιμοποιεί μια σειρά κατευθυνομένων διερευνητικών ερωτήσεων του τύπου *"Γιατί είναι σημαντικό αυτό για σένα;"* με στόχο να καθορισθούν ομάδες σχέσεων μεταξύ των βασικών εννοιολογικών στοιχείων σε όλη την κλίμακα των ιδιοτήτων των προϊόντων, των συνεπειών χρήσης τους και των αξιών των καταναλωτών - ή απλούστερα, αλυσίδων Χαρακτηριστικών - Συνεπειών - Αξιών (X-Σ-A), δηλ. Ιεραρχικών Χαρτών Αξιών (Gutman 1982).

Η **ανάλυση Laddering**, καταλήγει στο συμπέρασμα, ότι η καλή υγεία και η βελτίωσή της μέσω των ποιοτικών χαρακτηριστικών των τροφίμων, της αποφυγής πρόσληψης επιπλέον βάρους και της προστασίας του περιβάλλοντος, αποτελούν το σημαντικότερο κίνητρο για την αγορά ποιοτικών τροφίμων. Ενώ, μικρότερης δυναμικότητας κριτήρια για την αγορά ποιοτικών τροφίμων, αποτελούν η οικονομική αποδοτικότητα, η απόλαυση αλλά και το κέρδος χρόνου. Ακόμη, σημαντικά στοιχεία για την επιλογή ποιοτικών τροφίμων αποτελούν η εμπιστοσύνη που νιώθει ο καταναλωτής για την ποιότητα του προϊόντος, και γενικότερα η ικανοποίηση του αισθήματος ευθύνης απέναντι στην οικογένεια, στοιχεία που έχουν να κάνουν με την ασφάλεια που επιδιώκει ο καταναλωτής και που είναι υπεύθυνος για την αγορά τροφίμων στο νοικοκυριό του.

Τέλος, η *απόλαυση*, η *αυτοδιάθεση* και η *πρόκληση* είναι οι κύριες προσωπικές αξίες του καταναλωτή, που υπαγορεύουν την επιλογή ποιοτικών προϊόντων - όπως αποτυπώνεται στον Ιεραρχικό Χάρτη Αξιών (σελίδα 78) της μελέτης.

4. ΠΡΟΤΑΣΕΙΣ

Τα αποτελέσματα των επιμέρους ερευνών στο πλαίσιο της παρούσας μελέτης συμβάλλουν στην εξαγωγή πολύτιμων συμπερασμάτων και στην διατύπωση προτάσεων για την αντικατάσταση της καπνοκαλλιέργειας από εναλλακτικές δραστηριότητες. Ιδιαίτερος αξιοποιήσιμος είναι τα συμπεράσματα της τεχνοοικονομικής προσέγγισης, (όπου το εισόδημα από την καπνοπαραγωγή συγκρίνεται με αυτό των εναλλακτικών καλλιεργειών).

Περαιτέρω επισημαίνονται αρχικά γενικές παρατηρήσεις, ανάλογα με την ποικιλία της καπνοκαλλιέργειας, δεδομένου ότι οι διαφορετικές ποικιλίες παρουσιάζουν κοινά χαρακτηριστικά, ακόμα και αν οι καλλιέργειες βρίσκονται σε διαφορετικές περιοχές, και τα συμπεράσματα για την αντικατάστασή τους είναι παρόμοια. Έπειτα στις παραγράφους 4.1 έως 4.4 παρουσιάζονται Ιδιαίτερα συμπεράσματα ανά νομό στον οποίο έγινε η έρευνα, δίδοντας έμφαση στις ιδιαίτερες κοινωνικοοικονομικές και περιβαλλοντικές συνισταμένες του κάθε νομού.

Για τις ποικιλίες καπνού ανατολικού τύπου - συγκεκριμένα: του Μπασμά (Ξάνθη, Ροδόπη, Σέρρες Πέλλα και Πιερία), Κατερίνης (Ξάνθη, Ροδόπη, Πέλλα, Πιερία Φθιώτιδα και Αιτωλοακαρνανία), και Τσεμπέλια (Φθιώτιδα), - η αντικατάσταση της καλλιέργειάς τους είναι ιδιαίτερος δύσκολη και δη σε αγροτικές εκμεταλλεύσεις μικρού κλήρου (κάτω των 15 στρεμμάτων). Οι ποικιλίες αυτές (ανατολικού τύπου), αποτελούν καλλιέργειες έντασης εργασίας και ενσωματώνουν στο κόστος τους σημαντικές δαπάνες ημερομισθίων, που κατά 90% αντιστοιχούν στην εργασία της ιδιοκτήτριας οικογένειας. Οπότε, παρά την προβλεπόμενη εξάλειψη των οικονομικών ενισχύσεων στον καπνό, η οικογένεια πιθανότατα θα εξασφαλίζει ένα εισόδημα από τα ημερομίσθιά της. Παράλληλα, καθώς η κατάργηση της οικονομικής ενίσχυσης αναμένεται να οδηγήσει σε εγκατάλειψη της καπνοκαλλιέργειας, - ειδικά στην νότια Ελλάδα, αλλά και στη βόρεια όπως διαπιστώθηκε – η μείωση της παραγωγής πιθανότατα θα οδηγήσει σε αύξηση των τιμών της αγοράς στα καπνά ανατολικού τύπου, δεδομένης βέβαια της σταθερής ζήτησης.

Επομένως, υπό αυτό το πρίσμα, η καλλιέργεια καπνού ανατολικού τύπου εμφανίζεται συμφέρουσα, παρά την εξάλειψη της οικονομικής ενίσχυσης.

Υπογραμμίζεται εδώ, πως έχει ήδη σημειωθεί αύξηση της τιμής του Μπασμά κατά 25% φέτος από την ΣΕΚΕ, και τις Σ53 κατά 38% - αυξήσεις που αναμένονται να συνεχισθούν. Επισημαίνουμε όμως, πως παρά την άριστη ποιότητα της καλλιέργειας των ποικιλιών καπνού ανατολικού τύπου στον Ελλαδικό χώρο, τα τελευταία χρόνια λόγω της οικονομικής ενίσχυσης η ποιότητα έχει υποβαθμισθεί. Οι προσπάθειες που ξεκίνησαν όσον αφορά την ολοκληρωμένη διαχείριση, καθώς και της βιολογικής καλλιέργειας, είναι προς την σωστή κατεύθυνση για βελτίωση της ποιότητας των ποικιλιών ανατολικού τύπου. Η ενδεχόμενη συνεπώς αναβάθμιση της ποιότητάς τους, και η σύνδεσή της με την τιμή αγοράς, προμηνύει περαιτέρω αύξηση των τιμών και σύμφωνα με εκτιμήσεις, διαμορφώνεται το υποθετικό σενάριο συνέχισης της καλλιέργειας των ανατολικού τύπου καπνών, στην περίπτωση κατάργησης της οικονομικής ενίσχυσης, ακόμα και αν αυξηθεί η τιμή αγοράς του προϊόντος κατά 50%.

Για τις ποικιλίες καπνού Virginia και Burley (και λοιπές ξενικές ποικιλίες) που καλλιεργούνται στις καπνοπαραγωγικές περιοχές, εκτιμούμε πως θα αντικατασταθούν σίγουρα - αν αυτό δεν έχει ήδη γίνει - λόγω της κατάργησης των εισοδηματικών ενισχύσεων. Συγκεκριμένα, οι ποικιλίες αυτές είναι πλήρως εκμηχανισμένες και καταλαμβάνουν περισσότερο πεδινές και ποτιστικές περιοχές, στις οποίες υπάρχουν συνήθως εναλλακτικές ανταγωνιστικές καλλιέργειες που προσφέρουν ικανοποιητικό εισόδημα. Επισημαίνεται, πως **οι προτεινόμενες κηπευτικές και δενδρώδεις καλλιέργειες, δεν μπορούν να χρησιμοποιηθούν άμεσα από τους καπνοκαλλιεργητές, καθόσον σύμφωνα με τον Κανονισμό, χάνουν το δικαίωμα οικονομικής ενίσχυσης.** Προτείνονται όμως, επειδή από πλευράς εισοδήματος είναι ως επί το πλείστον το ίδιο συμφέρουσες με τις καπνοκαλλιέργειες που με την αλλαγή του Κανονισμού - ή από το 2013 και μετά - μπορούν να αποτελέσουν εναλλακτικές λύσεις.

Καινοτόμες προσπάθειες ξεκίνησαν από την Ελασσόνα του Ν.Λάρισας και το Αρχάνι του Ν. Φθιώτιδας, οι οποίες περιλαμβάνουν την κάθετη διαχείριση καλλιέργειας, παραγωγής, επεξεργασίας, μεταποίησης και πώλησης του καπνού. Οι προσπάθειες αυτές αντιμετωπίζουν ακόμα δυσκολίες αναγνώρισης από το Υπουργείο Οικονομικών. Η Ευρωπαϊκή Κοινότητα και το Κράτος όμως, ενθαρρύνουν παρόμοιες προσπάθειες και συμφωνούν στην απελευθέρωση του

εμπορίου των αγροτικών προϊόντων - όχι όμως του καπνού. Με τον τρόπο αυτό βέβαια, η χώρα μας παραβαίνει ευθέως τον Κανονισμό της Κοινότητας περί ελεύθερου ανταγωνισμού μεταξύ των καπνοπαραγωγών της Ε.Ε. – ειδικά αφού η περίπτωση του καπνού αντιμετωπίζεται διαφορετικά από τα άλλα Κράτη-μέλη (όπως η Ιρλανδία και η Δανία).

Αναφερόμενοι ήδη στα γενικά συμπεράσματα, θα υπεισέλθουμε στην παρουσίαση και στο σχολιασμό των ειδικών συμπερασμάτων ανά νομό έρευνας, ούτως ώστε να τονισθούν τα σημεία με βάση τις ιδιαίτερες συνθήκες του κάθε νομού.

4.1 Οι νομοί Ροδόπης, Ξάνθης και Σερρών, εμφανίζουν αξιοσημείωτη ομοιότητα στη γεωμορφολογία των περιοχών και σε θέματα καλλιέργειών, και κυρίως σε κοινωνικούς συντελεστές. Τα αποτελέσματα της έρευνας έδειξαν πως:

Οι ανατολικού τύπου καλλιέργειες καπνού (Μπασμάς), δύσκολα μπορούν να αντικατασταθούν στους νομούς αυτούς με άλλη καλλιέργεια, δεδομένων των δημογραφικών χαρακτηριστικών των παραγωγών (ηλικία, εκπαίδευση κ.λπ) και της διάρθρωσης της αγροτικής δραστηριότητας – καθώς πρόκειται για αγροτικές επιχειρήσεις μονοκαλλιέργειας καπνού (που αντιστοιχούν στο 65,10% στο 56,90% και στο 77,90% του δείγματος για τους νομούς Ροδόπης, Ξάνθης και Σερρών αντιστοίχως, με ξηρικά κτήματα αλλά και γενικότερα μικρό κλήρο. Εναλλακτικά όμως στην καλλιέργεια του καπνού, ευνοϊκές εμφανίζονται οι συνθήκες για την αιγοπροβατοτροφία και βοοτροφία, - ιδιαίτερα δε για την πιστοποιημένη της ολοκληρωμένης ή βιολογικής εκτροφής. Τα χειμερινά σιτηρά εξάλλου, αποτελούν καλλιέργειες των ξηρικών εδαφών. Υπάρχουν όμως και δυνατότητες υποκατάστασης αυτών από ενεργειακές καλλιέργειες. Εξαρτώνται όμως από την ανταγωνιστικότητα (τις τιμές που θα διαμορφωθούν στην αγορά) και την απαραίτητη υποδομή απορρόφησης της παραγωγής.

Οι ποικιλίες αμερικανικού τύπου καπνού (Virginia, Burley, κ.λπ.) είναι ποτιστικές και εκμηχανισμένες καλλιέργειες, που απαιτούν υψηλό κόστος παραγωγής – γεγονός που δεν ευνοεί την ανταγωνιστικότητα των προϊόντων στην περίπτωση άρσης της οικονομικής ενίσχυσης. Οι ποτιστικές ποικιλίες ανατολικού τύπου, αντιμετωπίζουν επίσης πρόβλημα αντικατάστασης στην περίπτωση που εδραιωθεί η κλιμάκωση των τιμών σύμφωνα με την ποιότητα. Με την διακοπή της

οικονομικής ενίσχυσης στον καπνό, οι πλησιέστερες από πλευράς εισοδήματος καλλιέργειες αντικατάστασης των ποτιστικών ποικιλιών αμερικανικού και ανατολικού τύπου καπνού είναι: τα κηπευτικά - των οποίων όμως πρέπει να διασφαλισθεί η διαθεσιμότητα, δηλαδή η στήριξη για την οργάνωση κέντρων παραγωγής και η δημιουργία ομάδων παραγωγών. Το ακτινίδιο επίσης διαμορφώνει ευνοϊκές συνθήκες - ιδιαίτερα το πιστοποιημένο της ολοκληρωμένης ή βιολογικής παραγωγής. Η καλλιέργεια του αραβοσίτου και της μηδικής μπορούν να ενταχθούν στο σχέδιο υποκατάστασης του ποτιστικού καπνού, εξαρτώμενες όμως από την ανταγωνιστικότητά τους και τη διακύμανση των τιμών της αγοράς. Τέλος, η μελέτη δευτερογενών στοιχείων αποκαλύπτει ενθαρρυντικές ενδείξεις για την καλλιέργεια της ελαιοκράμβης στην περιοχή, όμως πριν εμπλακούν οι παραγωγοί στην επιλογή αυτής της καλλιέργειας, πρέπει να επενδύσουν στις απαραίτητες υποδομές, να αποκτήσουν την κατάλληλη εμπειρία και να διασφαλίσουν την διαθεσιμότητα του προϊόντος.

4.2. Για τους νομούς Πέλλας και Πιερίας που παρουσιάζουν ομοιομορφίες γεωμορφολογικές και κοινωνικές τα αποτελέσματα της έρευνας έδειξαν:

Αναφορικά με τις ανατολικού τύπου καλλιέργειες, ιδιαίτερα σε αγροτικές επιχειρήσεις μονοκαλλιέργειας καπνού (13,43% και 62,11% του δείγματος αντίστοιχα για τους νομούς Πέλλας και Πιερίας) με ξηρικά κτήματα, αλλά και γενικότερα μικρό κλήρο, λαμβάνοντας υπόψη και τα δημογραφικά χαρακτηριστικά των παραγωγών (ηλικία, εκπαίδευση, κλπ), δύσκολα τεκμαίρεται η αντικατάσταση της καλλιέργειας του καπνού με άλλη καλλιέργεια. Ως εναλλακτική της καλλιέργειας του καπνού, η αιγοπροβατοτροφία προσφέρει ευνοϊκές συνθήκες - ιδιαίτερος η πιστοποιημένη της ολοκληρωμένης ή της βιολογικής εκτροφής. Τα χειμερινά σιτηρά αποτελούν επίσης καλλιέργειες των ξηρικών εδαφών, με δυνατότητες υποκατάστασης από ενεργειακές καλλιέργειες. Όμως η επιτυχία των τελευταίων, εξαρτάται από την ανταγωνιστικότητα (τιμές που θα διαμορφωθούν) και την υποδομή απορρόφησης της παραγωγής. Τέλος, η εξέλιξη της καλλιέργειας των αρωματικών και φαρμακευτικών είναι επίσης αμφίβολη, όσο δεν υπάρχει η απαραίτητη υποδομή τυποποίησης και διαθεσιμότητας.

Αναφορικά με τις ποικιλίες αμερικανικού τύπου Virginia και Burley, οι εκμηχανισμένες καλλιέργειες πρέπει να αντικατασταθούν σίγουρα από ανταγωνιστικές καλλιέργειες, λόγω υψηλού κόστους. Με την διακοπή της οικονομικής ενίσχυσης στον καπνό, οι πλησιέστερες από πλευράς εισοδήματος καλλιέργειες αντικατάστασης των ποτιστικών ποικιλιών αμερικανικού και ανατολικού τύπου είναι: τα σπαράγγια και οι δενδρώδεις καλλιέργειες (ροδάκινα, κεράσια, μήλα, αχλάδια, βερίκοκα κ.λπ.), με διαφοροποίηση ειδών και ποικιλιών και παραγωγή προϊόντων ποιότητας (ολοκληρωμένης και βιολογικής παραγωγής). Ακόμα, επίκειται των κηπευτικών καλλιεργειών εις βάρος του καπνού– εφόσον διασφαλισθεί η διαθεσιμότητα και η οργάνωση κέντρων παραγωγής τους. Τέλος, η καλλιέργεια της μηδικής και του αραβοσίτου μπορούν να χρησιμοποιηθούν ως αντικαταστάτες του ποτιστικού καπνού, εξαρτώμενες όμως από την ανταγωνιστικότητά τους και την διακύμανση των τιμών της αγοράς.

4.3 Για το νομό Φθιώτιδας και Καρδίτσας τα συμπεράσματα είναι:

Αναφορικά με τις ορεινές και ξηρικές καλλιέργειες καπνού ποικιλιών ανατολικού τύπου, για τους λόγους που ήδη αναφέρθηκαν παραπάνω (μικρός κλήρος, δημογραφικά χαρακτηριστικά των παραγωγών, αναμενόμενη αύξηση τιμών και αναβάθμιση της ποιότητας), στις συγκεκριμένες περιοχές δεν υπάρχει ανταγωνιστική καλλιέργεια που μπορεί να αντικαταστήσει τον καπνό. από πλευράς εισοδήματος. Για όσους αναζητούν διέξοδο, πέραν της καλλιέργειας του καπνού, η αιγοπροβατοτροφία διαμορφώνει ευνοϊκές συνθήκες, ιδιαίτερα η πιστοποιημένη της ολοκληρωμένης ή βιολογικής εκτροφής. Τα χειμερινά εξάλλου, αποτελούν καλλιέργειες των ξηρικών εδαφών, υπάρχουν όμως δυνατότητες υποκατάστασης αυτών από ενεργειακές καλλιέργειες. Εξαρτώνται όμως οι τελευταίες από την ανταγωνιστικότητα (τιμές που θα διαμορφωθούν) και την απαραίτητη υποδομή απορρόφησης της παραγωγής. Τέλος, η εξέλιξη της καλλιέργειας αρωματικών και φαρμακευτικών είναι αμφίβολη, όσο δεν υπάρχει η απαραίτητη υποδομή τυποποίησης και διαθεσιμότητας.

Αναφορικά με την ποικιλία αμερικανικού τύπου Virginia, η καλλιέργεια θα αντικατασταθεί από ανταγωνιστικές καλλιέργειες. Με την διακοπή της οικονομικής ενίσχυσης στον καπνό, οι πλησιέστερες από πλευράς εισοδήματος για

αντικατάσταση των ποτιστικών ποικιλιών αμερικανικού και ανατολικού τύπου είναι οι δενδρώδεις καλλιέργειες - συγκεκριμένα για τις περιοχές Μακρακώμης και δυτικού οροπεδίου Δομοκού: καρυδιές και φυστικιές, για το ανατολικό οροπέδιο Δομοκού: καρυδιές, αχλαδιές, μηλιές και για την περιοχή Τιθορέας: καρυδιές και φυστικιές. Όλες οι παραπάνω καλλιέργειες είναι ανταγωνιστικές, περισσότερο ως πιστοποιημένες ολοκληρωμένης παραγωγής αλλά και ως συμβατικές. Ιδιαίτερως για τις μηλιές και αχλαδιές πρέπει να διασφαλισθεί η διαθεσιμότητα αυτών πριν την εγκατάσταση των δενδρώνων. Ακόμα, επίκειται αύξηση των καλλιεργειών των λαχανικών και κηπευτικών εις βάρος του καπνού, των οποίων επίσης πρέπει να διασφαλισθεί η διαθεσιμότητα. Τέλος, και οι καλλιέργειες μηδικής και αραβοσίτου μπορούν να χρησιμοποιηθούν προς αντικατάσταση του ποτιστικού καπνού.

4.4 Για το νομό Αιτωλοακαρνανίας τα συμπεράσματα είναι:

Αναφορικά με τις ανατολικού τύπου καλλιέργειες, από το δείγμα καλλιεργητών που εξετάστηκε στην Αιτωλοακαρνανία, φαίνεται ότι το 38% ήταν μέχρι πρόσφατα μονοκαλλιεργητές καπνού. Στις ορεινές και ξηρικές καλλιέργειες καπνού ποικιλιών ανατολικού τύπου, αλλά και γενικότερα για μικρό κλήρο, λαμβάνοντας υπ' όψη και τα δημογραφικά χαρακτηριστικά των παραγωγών (ηλικία, εκπαίδευση, κ.λ.π.) δύσκολα τεκμαίρεται από άποψη εισοδήματος η αντικατάσταση της καλλιέργειας του καπνού με άλλη καλλιέργεια. Για όσους όμως αναζητούν διέξοδο πέραν της καλλιέργειας του καπνού, η αιγοπροβατοτροφία διαμορφώνει ευνοϊκές συνθήκες, ιδιαίτερως η πιστοποιημένη της ολοκληρωμένης ή βιολογικής εκτροφής. Τα χειμερινά σιτηρά εξάλλου, αποτελούν καλλιέργειες των ξηρικών εδαφών, υπάρχουν όμως δυνατότητες υποκατάστασης αυτών από ενεργειακές καλλιέργειες. Εξαρτώνται όμως οι τελευταίες από την ανταγωνιστικότητα (τιμές που θα διαμορφωθούν) και την απαραίτητη υποδομή απορρόφησης της παραγωγής. Τέλος, η εξέλιξη της καλλιέργειας των αρωματικών και φαρμακευτικών είναι επίσης αμφίβολη όσο δεν υπάρχει η απαραίτητη υποδομή τυποποίησης και διαθεσιμότητας.

Αναφορικά με την ποικιλία αμερικανικού τύπου Virginia, η καλλιέργεια πρέπει να αντικατασταθεί σίγουρα από ανταγωνιστικές καλλιέργειες. Οι ποτιστικές ποικιλίες ανατολικού τύπου αντιμετωπίζουν επίσης πρόβλημα αντικατάστασης,

εφόσον όπως αναμένεται να εδραιωθεί η κλιμάκωση των τιμών σύμφωνα με την ποιότητα. Με την διακοπή της οικονομικής ενίσχυσης στον καπνό, οι πλησιέστερες από πλευράς εισοδήματος καλλιέργειες αντικατάστασης των ποτιστικών ποικιλιών αμερικανικού και ανατολικού τύπου είναι: τα σπαράγγια και η επέκταση των εσπεριδοειδών με διαφοροποίηση ειδών και ποικιλιών και παραγωγή προϊόντων ποιότητας (ολοκληρωμένης και βιολογικής παραγωγής). Ακόμα, επίκειται αύξηση των καλλιεργειών των λαχανικών και κηπευτικών εις βάρος του καπνού, των οποίων όμως πρέπει να διασφαλισθεί η διαθεσιμότητα, δηλαδή η στήριξη για την οργάνωση κέντρων παραγωγής και η δημιουργία ομάδων παραγωγών. Περαιτέρω, οι βρώσιμες ελιές αποτελούν επίσης μια πολλά υποσχόμενη εναλλακτική λύση, ιδιαιτέρως όταν συνδεθούν ως προϊόν προστατευμένης ονομασίας προέλευσης (ΠΟΠ). Τέλος, η καλλιέργεια της μηδικής και του αραβοσίτου μπορούν να χρησιμοποιηθούν ως αντικαταστάτες του ποτιστικού καπνού, εξαρτώμενες όμως από την ανταγωνιστικότητά τους & τη διακύμανση των τιμών της αγοράς.

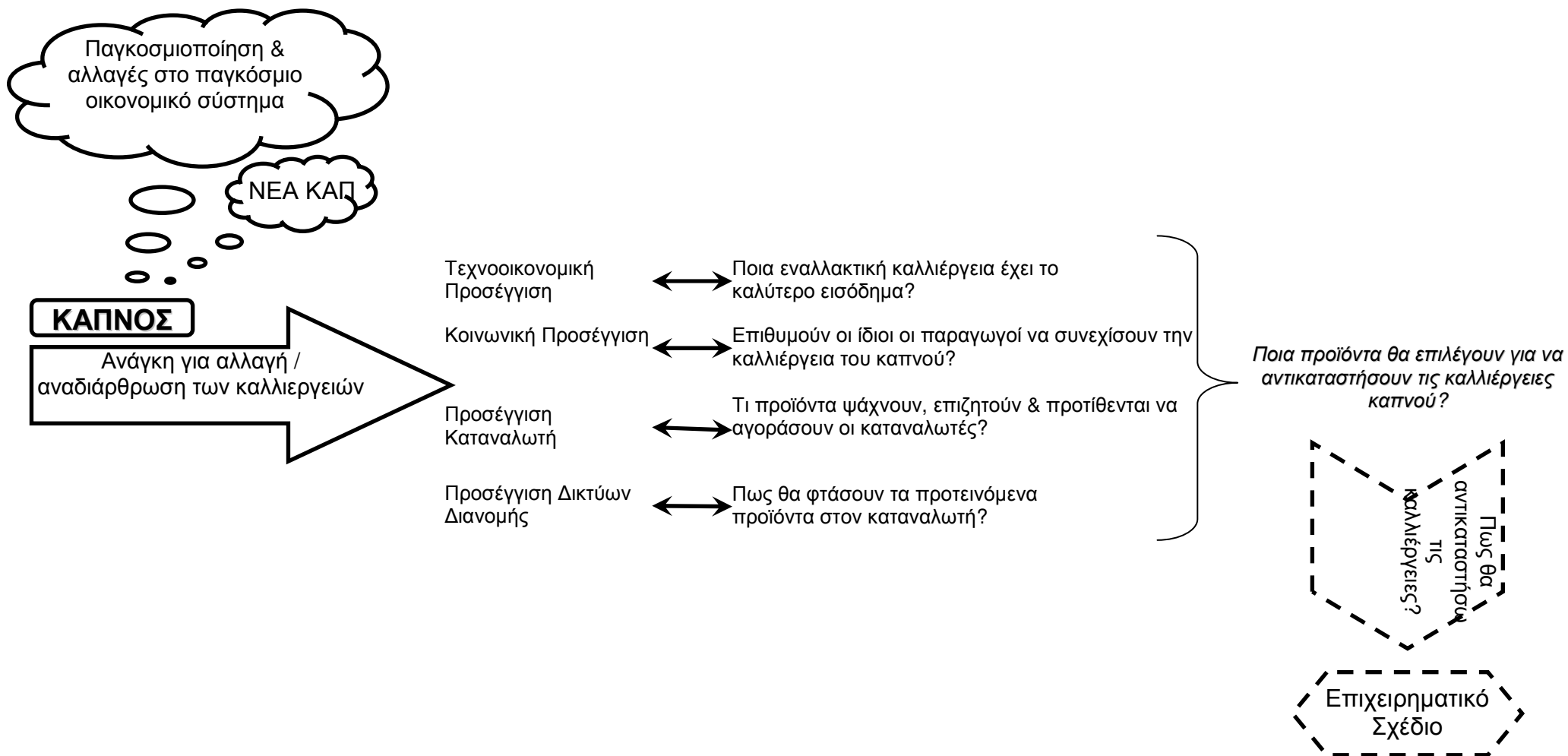
Ημερίδες

Τα αποτελέσματα του ερευνητικού προγράμματος ανακοινώθηκαν σε 5 (πέντε) ημερίδες που διεξήχθησαν στις καπνοπαραγωγικές περιοχές της βόρειας και κεντρικής Ελλάδος και συγκεκριμένα στις πόλεις:

- Κομοτηνή
- Ξάνθη
- Έδεσσα
- Λαμία
- και Αγρίνιο

Οι ημερίδες απευθύνθηκαν σε καπνοπαραγωγούς και σε κατοίκους των περιοχών όπου πραγματοποιήθηκε η έρευνα και έχουν οικονομικό, εργασιακό, κοινωνικό, πολιτικό και επιστημονικό ενδιαφέρον.

1. Ένα σύντομο πλάνο του Ερευνητικού Προγράμματος



II. ΠΕΡΙΛΗΨΕΙΣ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΩΝ ΕΡΕΥΝΗΤΙΚΟΥ
ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΟΣ

1. ΕΘΝΙΚΗ ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΗ ΑΓΡΟΤΙΚΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ

1.1. Εισαγωγή

Η κατάσταση που έχει διαμορφωθεί στον αγροτικό τομέα, επιβάλλει στους αγρότες να σκεφθούν ότι πρέπει πρώτα να ξεχάσουν τις οικονομικές ενισχύσεις και την κρατική επιδότηση τιμών. Βέβαια, η διαρθρωτική βοήθεια για ανάπτυξη των αγροτικών επιχειρήσεων θα διατηρηθεί ακόμα, αλλά θα περιορισθεί σημαντικά, καθώς το ίδιο ποσό θα μοιρασθεί σε 27 χώρες. Ως εκ τούτου, θα πρέπει να είναι επιφυλακτικοί σε νέες επενδύσεις διότι παρά το σημαντικό ποσοστό ενίσχυσης, απομένει εξίσου σημαντικό ποσό χρέωσης μέσω των σχεδίων βελτίωσης, τα οποία προσαρμόζονται περισσότερο στις απαιτήσεις των τοπικών εμπορών και όχι στις ανάγκες του κτήματος.

Οι αγρότες πρέπει να συνειδητοποιήσουν, ότι στο εξής θα πρέπει να σκέφτονται μόνοι τους επιχειρηματικά. Πρέπει δηλαδή, από μόνοι τους να σχεδιάζουν τι θα καλλιεργήσουν στην επιχείρησή τους, στηριζόμενοι περισσότερο στα μέσα που διαθέτουν οι ίδιοι. Δηλαδή, πρέπει να πάρουν κάποιες αποφάσεις στην επιλογή των κλάδων ή των εκτροφών που θα συμπεριλάβουν στα σχέδια παραγωγής τους. Η διευκόλυνση για ορθολογικές αποφάσεις και για όλες τις επιχειρήσεις, γίνεται με τη βοήθεια μιας πρακτικής οικονομικής μεθόδου, της SWOT ανάλυσης.

Αυτή η μεθοδολογία μας καθοδηγεί, προκειμένου να επιλέξουμε το σύστημα παραγωγής (εντατικό ή παραδοσιακό) που θα εφαρμόσουμε και ποιες συγκεκριμένα καλλιέργειες και εκτροφές θα συμπεριλάβουμε στο σχέδιο παραγωγής. Αυτό πραγματοποιείται, λαμβάνοντας υπόψη τις ευκαιρίες και τις απειλές που υπάρχουν στο περιβάλλον που λειτουργεί η επιχείρηση, σε συνδυασμό με τα ισχυρά και ασθενή σημεία αυτής.

1.2. Συστήματα Παραγωγής

Σε παγκόσμιο επίπεδο, η εξέλιξη και ανάπτυξη της τεχνολογίας στον αγροτικό τομέα διαμόρφωσε δυο υποδείγματα παραγωγής :

- Το *βιομηχανικό ή εντατικό σύστημα παραγωγής* των μεγάλων αγροτικών επιχειρήσεων, των οποίων η οικονομία κλίμακος επιτρέπει την άμεση υιοθέτηση νέων τεχνολογιών και
- Των μικρών επιχειρήσεων, των οποίων οι οικονομικές δυνατότητες για νέες επενδύσεις είναι περιορισμένες, οπότε ακολουθούν το *παραδοσιακό σύστημα*

παραγωγής, μακροπρόθεσμα όμως προσαρμόζονται με βραδείς ρυθμούς στις νέες τεχνολογίες

α) Βιομηχανικό εντατικό σύστημα παραγωγής

- Μεγάλες αγροτικές επιχειρήσεις
- Υιοθέτηση νέων τεχνολογιών
- Συχνά δημιουργούν κέρδη
- Εξαγοράζουν τις παραδοσιακές (μη βιώσιμες)
- Μονοκαλλιέργεια
- Συνεχή προσπάθεια υιοθέτησης τεχνολογίας ώστε να υπερέχει των ανταγωνιστών
- Κερδίζει τους αγρότες (λιγότερη δουλειά – περισσότερα κέρδη)
- Υπόσχεται οικονομική ανάπτυξη, ενώ σταδιακά εξαρτάται από το ολιγοπώλιο των πολυεθνικών
- Μολύνει με χημικά το έδαφος
- Καταστρέφει αισθητική, βιοποικιλότητα, ισορροπία οικοσυστήματος

β) Παραδοσιακό σύστημα παραγωγής

- Μικρές αγροτικές επιχειρήσεις
- Περιορισμένες οικονομικές δυνατότητες για επενδύσεις
- Μακροπρόθεσμα προσαρμόζεται βραδέως στις νέες τεχνολογίες
- Καλλιεργούν πολλά προϊόντα στον ίδιο χώρο και παράλληλα συνδυάζουν και εκτροφή
- Περισσότερες αποτελεσματικές – συντήρηση βιοποικιλότητας
- Περισσότερη προσωπική εμπλοκή του αγρότη
- Παράγει φυσικά (υγιεινά) και ποιοτικά προϊόντα
- Στηρίζει την τοπική και περιφερειακή ανάπτυξη
- Δημιουργεί απασχόληση και εισόδημα τοπικά
- Τελευταία το παραδοσιακό σύστημα υπέστη την επίδραση του βιομηχανικού

1.3. Ο αγροτικός τομέας της χώρας μας

Με την απελευθέρωση των αγροτικών προϊόντων, δημιουργούνται επιπλέον συνθήκες ανταγωνισμού και για τα αγροτικά προϊόντα. Συγκεκριμένα γνωρίζουμε ότι:

- Τα 2/3 των αγροτικών επιχειρήσεων της χώρας μας, γεωμορφολογικά βρίσκονται σε ορεινές – ημιορεινές περιοχές, όμως, και από το υπόλοιπο 1/3, το 96,6% των επιχειρήσεων έχουν μικρό κλήρο (κάτω των 200 στρ.) καθιστώντας αυτές μη βιώσιμες. Αυτό σημαίνει, ότι στην ελληνική επικράτεια μόνο το εκτατικό/ παραδοσιακό σύστημα μπορεί να εφαρμοσθεί.
- Εκτός των άλλων, στα πλαίσια της ελεύθερης αγοράς, εφαρμόζοντας το βιομηχανικό σύστημα παραγωγής, οι μικρού κλήρου επιχειρήσεις, δεν μπορούν να ανταγωνισθούν (λόγω υψηλού κόστους) τις αντίστοιχες μεγάλες μονάδες άλλων χωρών, αναφορικά με ίδια προϊόντα (οικονομίες κλίμακος) και συνεπώς, μακροπρόθεσμα θα αναγκασθούν να αποχωρήσουν από την παραγωγή.
- Η εμμονή στην εφαρμογή του εν λόγω συστήματος στη χώρα μας έχει ήδη οδηγήσει σε αδιέξοδο τους αγρότες με τις συνεχώς μειούμενες τιμές παραγωγής προϊόντων, αλλά και την επιδείνωση της προαναφερθείσας κατάστασης με τη βαθμιαία προς το παρόν ελεύθερη εισαγωγή αγροτικών προϊόντων στην αγορά μας.

1.4 Swot Ανάλυση

ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΙΑΚΟ ΣΧΕΔΙΟ ΕΘΝΙΚΗΣ ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΗΣ ΑΓΡΟΤΙΚΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ			
ΕΥΚΑΙΡΙΕΣ	ΑΠΕΙΛΕΣ	ΙΣΧΥΡΑ ΣΗΜΕΙΑ/ ΠΛΕΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ	ΑΣΘΕΝΗ ΣΗΜΕΙΑ ΜΕΙΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ
ΚΑΤΑΝΑΛΩΤΕΣ - Ασφαλή, ποιοτικά, φιλικά στο περιβάλλον - Βιολογικά, ΠΟΠ, ΠΓΕ, Ολοκληρωμένης Διαχείρισης - Προτιμά ΠΟΠ, ΠΓΕ ενώ δεν τα ξέρει - Θέλει πιστοποιημένα και προτιμά ελληνικά	ΥΨΗΛΟ ΚΟΣΤΟΣ (Μικρές αγροτικές επιχειρήσεις) - Μόνο εκτατικό παραδοσιακό σύστημα μπορεί να εφαρμοσθεί - Διαρθρωτικά προβλήματα (πολυτεμαχισμός, μικρός κλήρος)	ΠΑΡΑΔΟΣΙΑΚΟ ΣΥΣΤΗΜΑ ΠΑΡΑΓΩΓΗΣ - Παραδοσιακό σύστημα με κάποιες πρακτικές Βιομηχανικού συστήματος - Ενδιάμεση κατάσταση παραδοσιακού και βιομηχανικού συστήματος - Προτίμηση «ντόπιων» από καταναλωτές	ΗΛΙΚΙΑΚΟ ΕΛΛΕΙΜΜΑ - Γηρασμένος πληθυσμός ελλείπει νέων - Δυσχεραίνει την αναπτυξιακή δυναμική της γεωργίας
ΜΕΣΟΓΕΙΑΚΗ ΔΙΑΙΤΑ - Τα ελληνικά προϊόντα κατατάσσονται ως ποιοτικά εξαιτίας κλιματολογικών, εδαφολογικών κ.λπ. - Έρευνες μακροχρόνιες δείχνουν ότι ο μεσογειακός τρόπος διατροφής ελαχιστοποιεί τις προσβολές ασθενειών	ΑΝΤΑΓΩΝΙΣΜΟΣ - Ανταγωνισμός από γειτονικές χώρες (Τουρκία, Αίγυπτος, Βουλγαρία κ.λπ.) σε πατάτες, ντομάτα, φιστίκια, όσπρια, αρνιά κ.α - Ανταγωνισμός πιο σκληρός (νέες εξαγωγικές χώρες: Βραζιλία, Αργεντινή, Κίνα, Ινδία, Ουκρανία, κ.λπ.)	ΠΟΙΟΤΗΤΑ - Χαρακτηριστικά ποιοτικά τα ελληνικά προϊόντα - Κανονισμοί ποιοτικών (Βιολογικά, 84 ΠΟΠ ΠΓΕ κ.λπ.) - Επικέντρωση στα συστήματα πιστοποίησης	ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΙΚΟ ΕΛΛΕΙΜΜΑ 81% εκπαίδευση Δημοτικού σχολείου - δύσκολη η επιχειρηματική σκέψη χωρίς βοήθεια
ΤΟΥΡΙΣΜΟΣ - Συνύπαρξη φυσικού κάλους, οικοσυστημάτων, πολιτιστ. περιβάλλοντος και αρχιτεκτονικής ελκύουν τουρίστες - Τουρίστες: γνωρίζουν μεσογειακή διαίτα & ελληνική κουζίνα -	ΟΛΙΓΟΠΩΛΙΑ ΕΙΣΡΟΩΝ ΚΑΙ ΜΕΤΑΠΟΙΗΣΗΣ ΤΡΟΦΙΜΩΝ - Βιομηχανίες εισροών και τροφίμων έχουν συγκεντρωτισμό και παρατηρείται ατελής ανταγωνισμός - Η τιμή προσδιορίζεται από την διαφοροποίηση		ΕΛΛΕΙΨΗ ΕΝΗΜΕΡΩΣΗΣ - Έλλειψη κατευθυντηρίων γραμμών στις μεταβολές - Η πλειοψηφία σχεδιάζει βάσει της πείρας που κληρονόμησε
ΓΕΝΕΤΙΚΑ ΤΡΟΠΟΠΟΙΗΜΕΝΑ ΠΡΟΪΟΝΤΑ - Έλληνες καταναλωτές αρνητικοί και επιφυλακτικοί - Επικίνδυνα προς το παρόν για παραγωγούς και καταναλωτές - Η υιοθέτηση θα απεμπολήσει διαχρονικά τα πλεονεκτήματα «ποιοτικών προϊόντων» και «μεσογειακής διατροφής»			ΜΙΚΡΟΣ ΚΛΗΡΟΣ ΚΑΙ ΠΟΛΥ ΤΕΜΑΧΙΣΜΕΝΟΣ - Υψηλό κόστος - δεν υπάρχει σύνδεση τουρισμού & αγροτικού τομέα

Λαμβάνοντας υπόψη τις ευκαιρίες και απειλές του περιβάλλοντος του αγροτικού τομέα, σε συνδυασμό με τα ισχυρά και ασθενή σημεία των αγροτικών επιχειρήσεων, μπορούμε να καθορίσουμε την εθνική στρατηγική των αγροτικών επιχειρήσεων για τα επόμενα χρόνια. Πρέπει δηλαδή, από την παραπάνω ανάλυση να αξιοποιήσουμε στο μέγιστο δυνατό βαθμό τις διαθέσιμες ευκαιρίες, χρησιμοποιώντας τα ισχυρά σημεία, ελαχιστοποιώντας ή εξαλείφοντας τις αδυναμίες μας και αποφεύγοντας τις απειλές.

Όλες σχεδόν οι έρευνες αναφέρουν ότι, οι καταναλωτές θέλουν υγιεινά, ασφαλή και ποιοτικά προϊόντα, παραγόμενα με μεθόδους φιλικές προς το περιβάλλον. Απαιτούν δηλαδή, πιστοποιημένα αγροτικά προϊόντα και τρόφιμα, όπως βιολογικά προϊόντα, ΠΟΠ και ΠΓΕ, ολοκληρωμένης διαχείρισης ή ακόμα πιστοποιημένα με τα καινούρια πρότυπα πιστοποίησης (22000:2005, ISO 9001:2000 κ.λπ.)

1.5. Συμπεράσματα και προτάσεις

Η εθνική επιχειρησιακή στρατηγική των αγροτικών επιχειρήσεων βάσει των ανωτέρω, διαμορφώνεται ως ακολούθως:

Στρατηγική διαφοροποίησης:

«Οι αγρότες μας πρέπει να επικεντρωθούν στην εφαρμογή ηπίων συστημάτων παραγωγής αγροτικών προϊόντων ποιότητας διαφοροποιημένων από τα συμβατικά της εντατικής βιομηχανικής παραγωγής και τα οποία προσιδιάζουν περισσότερο στη δομή της γεωργίας μας. Εξάλλου, το παραδοσιακό σύστημα παραγωγής, ήδη επιβάλλεται η εφαρμογή του σε πολλές περιοχές της χώρας μας (λόγω διαρθρωτικών προβλημάτων). Απαιτείται όμως προσαρμογή, ώστε να καλύπτεται το κοινοτικό θεσμικό πλαίσιο μέσω των συστημάτων πιστοποίησης, που ήδη οι καταναλωτές έχουν αποδεχθεί».

- Δεν είναι του παρόντος η αποτύπωση ενός γενικού ολοκληρωμένου επιχειρησιακού προγράμματος των αγροτικών επιχειρήσεων. Απλώς καταγράφουμε κάποια σημεία που πρέπει να προσέξουμε ιδιαίτερα πριν τον τελικό σχεδιασμό για κάθε επιχείρηση καθόσον μέχρι τώρα το θέμα της επιχειρηματικότητας διεκπεραιώνεται μέσω αυτοσχεδιασμών, με αποτέλεσμα οι αγροτικές επιχειρήσεις βαθμιαία να επιδεινώνονται.
- Πρέπει να γίνει κατανοητό, ότι πέραν των διαρθρωτικών προβλημάτων στις αγροτικές επιχειρήσεις, τα περισσότερα προβλήματα είναι οικονομικά. Δεν νοείται σήμερα επιχείρηση χωρίς προϋπολογισμό και ισολογισμό στο τέλος του έτους, με δυνατότητα καταγραφής βοηθητικών αρχείων, ώστε να μπορεί να προγραμματίζει, και αντίστοιχα να διορθώνει το επιχειρησιακό της πρόγραμμα:
- Απαιτούνται συνεπώς, στα πλαίσια του επιχειρησιακού προγράμματος της επιχείρησης, να ενεργοποιηθούν τα παρακάτω προγράμματα δράσης:

α) Το σύστημα πιστοποίησης:

Θα πρέπει να απλοποιηθούν οι διαδικασίες και να δοθεί η δυνατότητα να πολλαπλασιασθούν οι οργανισμοί πιστοποίησης. Στη Γαλλία, για τέσσερα προϊόντα ΠΟΠ υπάρχουν 21 οργανισμοί πιστοποίησης. Στην Ελλάδα, ακόμα δε λειτουργούν οργανισμοί πιστοποίησης για προϊόντα ΠΟΠ ΠΓΕ.. Ως αποτέλεσμα, στα Βιολογικά Προϊόντα οι 6 υπάρχοντες οργανισμοί πιστοποίησης, ασκούν μια ολιγοπωλιακή πολιτική σε βάρος των παραγωγών. Τα πρότυπα της ολοκληρωμένης παραγωγής (AGRO 1,2 κ.λπ.) πρέπει να αναθεωρηθούν και να συμπεριλάβουν στοιχεία marketing – management αντίστοιχα με το πρότυπο ISO 9001:2000

β) Εκπαιδευτικά Προγράμματα

Εκπαίδευση παραγωγών στην τήρηση στοιχείων και υπολογισμού κόστους και εισοδήματος

- Κατάρτιση σχεδίων παραγωγής και ιδιαίτερα επιχειρησιακών προγραμμάτων (Business plan)
- Συνεργασίες, συγχωνεύσεις (ομαδική διαχείριση και εμπορία)
- Τεχνικές καλλιέργειας Βιολογικών Προϊόντων και Ολοκληρωμένης παραγωγής

Ο παραγωγός μόνος του δε μπορεί να σκέπτεται επιχειρηματικά , πρέπει να τον βοηθήσουν να κατανοήσει μερικές βασικές έννοιες, μέσα από τα προγράμματα εκπαίδευσης.

Αυτό επίσης, επιτυγχάνεται και μέσω της εφαρμογής των νέων προτύπων όπως ISO 9001:2000 και ISO 22000:2005. Δυστυχώς, τα πρότυπα agro 1,2,3,4, οι Κανονισμοί βιολογικής γεωργίας και ολοκληρωμένης παραγωγής δεν περιλαμβάνουν ακόμα στοιχεία διαχείρισης και marketing, ώστε να εξοικειωθούν και προσαρμοσθούν οι αγρότες με αυτές τις έννοιες του ανταγωνισμού.

2. ΤΕΧΝΙΚΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΠΡΟΣΕΓΓΙΣΗ ΕΝΑΛΛΑΚΤΙΚΩΝ ΚΑΛΛΙΕΡΓΕΙΩΝ **ΤΗΣ ΚΑΛΛΙΕΡΓΕΙΑΣ ΤΟΥ ΚΑΠΝΟΥ**

2.1. Εισαγωγή

Το ερευνητικό πρόγραμμα με τίτλο «Αναδιάρθρωση της καλλιέργειας του καπνού με άλλες ανταγωνιστικές καλλιέργειες», (ΜΕΤΡΟ 8 ΤΟΥ ΚΑΝ. (ΕΚ) Αρ. 2182/02) αξιολόγησε τις καλλιέργειες εκείνες των οποίων τα προϊόντα έχουν δυνητικά καλύτερη εμπορική επιτυχία - από αυτή που έχει ο καπνός χωρίς τις επιδοτήσεις - και ταυτόχρονα περιβάλλονται από την πεποίθηση ότι θα συμβάλλουν καθοριστικά στη βελτίωση του παραγόμενου γεωργικού εισοδήματος του καπνοπαραγωγού.

Στόχος δεν είναι η αντικατάσταση της καλλιέργειας του καπνού αυτή καθαυτή, αλλά το να **ενημερώσει** τον παραγωγό και να **προτείνει** μέσω της εφαρμογής επιστημονικών μεθόδων, όπως είναι ο γραμμικός προγραμματισμός, τις καλλιέργειες εκείνες που μπορούν να δώσουν ένα ικανοποιητικό εισόδημα στον παραγωγό που επιθυμεί να αφήσει την καλλιέργεια του καπνού και να στραφεί σε άλλες παραγωγικές κατευθύνσεις. Δηλαδή, προτείνονται «λύσεις» για τον Έλληνα καπνοπαραγωγό που επιθυμεί να εισάγει στο σχέδιο παραγωγής του εκείνες τις καλλιέργειες, οι οποίες σε συνδυασμό με τη δημιουργία κατάλληλης υποδομής και ύπαρξη διαθεσιμότητας, να του δίνει ένα ανταγωνιστικό εισόδημα.

Έτσι, ο παραγωγός θα μπορεί να λειτουργεί σαν ένας ολοκληρωμένος επιχειρηματίας με ορθές αποφάσεις τόσο στην παραγωγή όσο και στην πώληση των προϊόντων του. Και τούτο διότι με τον προγραμματισμό της παραγωγής του και με ειδικές μαθηματικές μεθόδους, επιτυγχάνεται η ανακατανομή των διαθέσιμων συντελεστών παραγωγής και η ανασύνθεση των σχεδίων παραγωγής κατά τρόπο τέτοιο που να προκύπτει το μεγαλύτερο δυνατό οικονομικό αποτέλεσμα και η καλύτερη δυνατή αξιοποίηση των διαθέσιμων συντελεστών παραγωγής.

2.2 Μεθοδολογία και περιγραφή του δείγματος

Πεδίο έρευνας αποτέλεσαν οχτώ βασικοί καπνοπαραγωγικοί νομοί της χώρας, που επιλέχθηκαν με βάση το ύψος των στρεμμάτων αλλά και τον αριθμό των παραγωγών τους σε κάθε μια από τις τρεις βασικές ποικιλίες καπνού:

- Virginia,
- Barley (Αμερικάνικου τύπου),
- Ανατολικού τύπου.

Σχεδιάστηκαν ερωτηματολόγια για την συλλογή των απαραίτητων τεχνικοοικονομικών στοιχείων τόσο της καλλιέργειας του καπνού όσο και των υπολοίπων πιθανών εναλλακτικών καλλιεργειών. Η συλλογή των στοιχείων πραγματοποιήθηκε από εξειδικευμένη εταιρεία ερευνών με προσωπικές συνεντεύξεις στους παραγωγούς κατά την περίοδο Ιούνιος-Οκτώβριος 2006 και αφορούσαν τεchnοοικονομικά δεδομένα της καλλιεργητικής περιόδου 2005-2006.

Ακολούθησε ο έλεγχος, η ανάλυση και η ερμηνεία των δεδομένων. Κατά την διάρκεια της επεξεργασίας των δεδομένων το τελικό δείγμα ανήλθε σε 1.400 παραγωγούς κυρίως καπνού αλλά και άλλων προϊόντων. Το τελικό δείγμα απευθύνεται σε παραγωγούς από τους νομούς της Ροδόπης, της Ξάνθης, των Σερρών, της Πέλλας, της Πιερίας, της Καρδίτσας, της Φθιώτιδας και της Αιτωλοακαρνανίας. Παράλληλα στους ίδιους νομούς συλλέχθηκαν άλλα 1.400 περίπου ερωτηματολόγια από πιθανά εναλλακτικά προϊόντα, από μέλη της ερευνητικής ομάδας του έργου.

Από την επεξεργασία των στοιχείων, βρέθηκε ότι το 72% του δείγματος καλλιεργούσε καπνά Ανατολικού τύπου (κυρίως Μπασμά) και 27% καπνά Virginia. Οι νομοί Ροδόπης και Ξάνθης καλλιεργούν αποκλειστικά ανατολικού τύπου καπνά στο σύνολο του δείγματος τους. Το δείγμα του νομού Αιτωλοακαρνανίας έδειξε να καλλιεργούσε σε ποσοστό 73% καπνά Virginia και στο υπόλοιπο ποσοστό, 27% καλλιεργούσε καπνά Ανατολικού τύπου. Το δείγμα από τους νομούς Φθιώτιδας και Καρδίτσας έδειξε ότι καλλιεργούν μόνο καπνά Virginia. Στους νομούς Πέλλας, Πιερίας και Σερρών τα Ανατολικού τύπου καπνά καλλιεργούνται σε ποσοστό 92,8%, 96,6% και 96,7% στο σύνολο του δείγματος τους. Το δείγμα αυτών των νομών περιλαμβάνει επιπλέον καπνά Virginia και Barley σε ελάχιστο βαθμό.

Ο Πίνακας 1 και το Διάγραμμα 1 παρουσιάζει την έκταση της καλλιέργειας του καπνού και τους μέσους όρους αυτής ανά νομό. Η μέση συνολική έκταση του δείγματος ανέρχεται σε 18,21 στρέμματα ανά καλλιέργεια καπνού (ιδιόκτητη: 13,8 στρ. και ενοικιαζόμενη: 14,4στρ.).

Ο Πίνακας 2 και το Διάγραμμα 2, παρουσιάζει την έκταση της καλλιέργειας του καπνού και τους μέσους όρους αυτής ανά ποικιλία. Για τα καπνά ποικιλίας Virginia η μέση έκταση φτάνει τα 22,7 στρέμματα με τη κατά μέσο όρο μεγαλύτερη έκταση να εμφανίζεται στο Νομό Σερρών με 38 στρέμματα και τη μικρότερη στο Νομό Πέλλας με 11 στρέμματα.

Για την ποικιλία των Barley, δεν υπάρχει αρκετό δείγμα παραγωγών – μόλις 15 παρατηρήσεις, από το οποίο δεν μπορούμε να βγάλουμε εύκολα συμπεράσματα για τη μέση έκταση που καταλαμβάνει μια καλλιέργεια καπνού Barley.

Τέλος, για τα Ανατολικού τύπου καπνά, που απαντώνται πιο συχνά στο δείγμα, δίνουν συνολική μέση καλλιεργούμενη έκταση 16,4 στρέμματα, με τη μεγαλύτερη να παρουσιάζεται στην Ξάνθη με 19 στρέμματα και τη μικρότερη στην Αιτωλοακαρνανία με 11,2 στρέμματα.

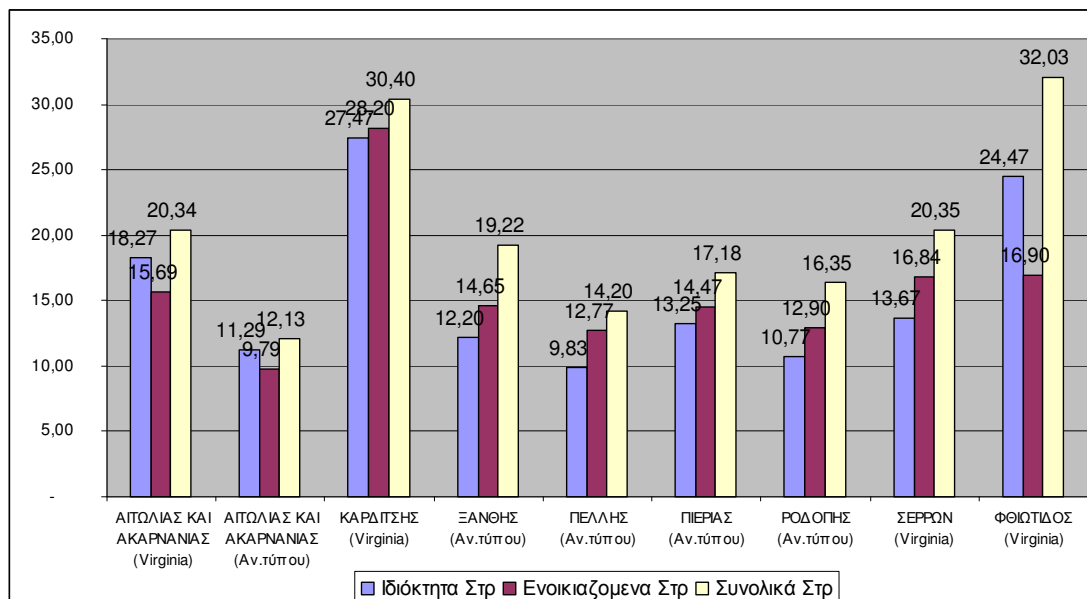
Πίνακας 1: Οι Μέσοι Όροι των καλλιεργούμενων στρεμμάτων ανά νομό

(N=1.400)

ΝΟΜΟΙ	ΜΕΓΕΘΟΣ ΔΕΙΓΜΑΤΟΣ	ΠΟΙΚΙΛΙΑ ΚΑΠΝΟΥ	ΜΕΓΕΘΟΣ ΔΕΙΓΜΑΤΟΣ	ΙΔΙΟΚΤΗΤΑ ΣΤΡΕΜΜΑΤΑ	ΜΕΓΕΘΟΣ ΔΕΙΓΜΑΤΟΣ	ΕΝΟΙΚΙΑΖΟΜΕΝΑ ΣΤΡΕΜΜΑΤΑ	ΜΕΓΕΘΟΣ ΔΕΙΓΜΑΤΟΣ	ΣΥΝΟΛΙΚΑ ΣΤΡΕΜΜΑΤΑ
ΑΙΤΩΛΙΑΣ ΚΑΙ ΑΚΑΡΝΑΝΙΑΣ	384	VIRGINIA	225	18,27	101	15,69	280	20,34
ΑΙΤΩΛΙΑΣ ΚΑΙ ΑΚΑΡΝΑΝΙΑΣ		ΑΝΑΤΟΛΙΚΟΥ ΤΥΠΟΥ	91	11,29	24	9,79	104	12,13
ΚΑΡΔΙΤΣΗΣ	20	VIRGINIA	17	27,47	5	28,20	20	30,40
ΞΑΝΘΗΣ	105	ΑΝΑΤΟΛΙΚΟΥ ΤΥΠΟΥ	103	12,20	52	14,65	105	19,22
ΠΕΛΛΗΣ	195	ΑΝΑΤΟΛΙΚΟΥ ΤΥΠΟΥ	122	9,83	123	12,77	195	14,20
ΠΙΕΡΙΑΣ	148	ΑΝΑΤΟΛΙΚΟΥ ΤΥΠΟΥ	111	13,25	74	14,47	148	17,18
ΡΟΔΟΠΗΣ	319	ΑΝΑΤΟΛΙΚΟΥ ΤΥΠΟΥ	299	10,77	156	12,90	320	16,35
ΣΕΡΡΩΝ	154	ΑΝΑΤΟΛΙΚΟΥ ΤΥΠΟΥ	121	13,67	89	16,84	155	20,35
ΦΘΙΩΤΙΔΟΣ	56	VIRGINIA	60	24,47	42	16,90	68	32,03
ΣΥΝΟΛΟ	1.381	2,45	1.154	13,79	666	14,39	1400	18,21

Διάγραμμα 1: Οι Μέσοι Όροι των καλλιεργούμενων στρεμμάτων ανά νομό και ποικιλία

(N=1.400).



Πίνακας 2: Οι Μέσοι Όροι των καλλιεργούμενων στρεμμάτων ανά ποικιλία

ΝΟΜΟΙ	%	ΠΟΙΚΙΛΙΑ ΚΑΠΝΟΥ		
		virginia	barley	anatolikou typou
ΑΙΤΩΛΙΑΣ ΚΑΙ ΑΚΑΡΝΑΝΙΑΣ	ΜΕΓΕΘΟΣ ΔΕΙΓΜΑΤΟΣ	280	-	104
	ΣΥΝΟΛΙΚΗ ΈΚΤΑΣΗ	20,34	-	12,13
ΚΑΡΔΙΤΣΗΣ	ΜΕΓΕΘΟΣ ΔΕΙΓΜΑΤΟΣ	19	-	1
	ΣΥΝΟΛΙΚΗ ΈΚΤΑΣΗ	31,37	-	12,00
ΞΑΝΘΗΣ	ΜΕΓΕΘΟΣ ΔΕΙΓΜΑΤΟΣ	-	-	105
	ΣΥΝΟΛΙΚΗ ΈΚΤΑΣΗ	-	-	19,22
ΠΕΛΛΗΣ	ΜΕΓΕΘΟΣ ΔΕΙΓΜΑΤΟΣ	1	14	180
	ΣΥΝΟΛΙΚΗ ΈΚΤΑΣΗ	11,00	12,64	14,34
ΠΙΕΡΙΑΣ	ΜΕΓΕΘΟΣ ΔΕΙΓΜΑΤΟΣ	4	-	144
	ΣΥΝΟΛΙΚΗ ΈΚΤΑΣΗ	17,50	-	17,17
ΡΟΔΟΠΗΣ	ΜΕΓΕΘΟΣ ΔΕΙΓΜΑΤΟΣ	-	-	320
	ΣΥΝΟΛΙΚΗ ΈΚΤΑΣΗ	-	-	16,26
ΣΕΡΡΩΝ	ΜΕΓΕΘΟΣ ΔΕΙΓΜΑΤΟΣ	10	1	143
	ΣΥΝΟΛΙΚΗ ΈΚΤΑΣΗ	38,30	20,00	19,09
ΦΘΙΩΤΙΔΟΣ	ΜΕΓΕΘΟΣ ΔΕΙΓΜΑΤΟΣ	53	-	3
	ΣΥΝΟΛΙΚΗ ΈΚΤΑΣΗ	30,00	-	24,67
ΣΥΝΟΛΟ	ΜΕΓΕΘΟΣ ΔΕΙΓΜΑΤΟΣ	372	15	994
	ΣΥΝΟΛΙΚΗ ΈΚΤΑΣΗ	22,74	13,13	16,36

Όσον αφορά τα κοινωνικά και δημογραφικά χαρακτηριστικά του δείγματος των 1.400 παραγωγών συνολικά αλλά και ανά νομό, οι καπνοπαραγωγοί χαρακτηρίζονται από την μεγάλη ηλικία τους και το χαμηλό τους μορφωτικό επίπεδο. Πάνω από τους μισούς ανήκουν σε κάποιο Συνεταιρισμό, ενώ λιγότεροι σε Αγροτικό Σύλλογο. Οι λόγοι που τους ωθούν στην αναζήτηση συνεργασιών είναι, πρωτίστως η εμπορία των παραγόμενων τους προϊόντων και έπειτα η διεκδίκηση διαφόρων αιτημάτων (με τη συμμετοχή τους στο Συνεταιρισμό αποκτούν δύναμη να διεκδικούν περισσότερα, π.χ, καλύτερες τιμές πώλησης.). Τέλος, αν και το σύνολο του δείγματος κατάγεται από αγροτική οικογένεια, σχεδόν κανένας δεν επιθυμεί τη διαδοχή της εκμετάλλευσης από τα παιδιά του. Οι λόγοι δεν ρωτήθηκαν, όμως πιθανότατα οι λόγοι άρνησης της διαδοχής να οφείλεται είτε στο φύλο των παιδιών (αν είναι κορίτσια λογικό είναι να μην επιθυμείται η ενασχόληση τους με την εκμετάλλευση) είτε στη διαμορφούμενη κατάσταση στο μέλλον και την αναδιάρθρωση της Κοινής Αγροτικής Πολιτικής, που κάνει την καλλιέργεια του καπνού σε πολλές περιπτώσεις οικονομικά ασύμφορη.

2.3. Τεχνικοοικονομική Ανάλυση της καλλιέργειας του καπνού

Ξεκινώντας την παρουσίαση των αποτελεσμάτων, το ενδιαφέρον αρχικώς εστιάζεται στον Πίνακα 3, ο οποίος παρουσιάζει την οικονομική ανάλυση της προσόδου και του κόστους παραγωγής της καλλιέργειας του καπνού. Ο Πίνακας 4 στη συνέχεια δείχνει το ποσοστό συμμετοχής του κάθε συντελεστή παραγωγής (έδαφος, εργασία και κεφάλαιο) στο σχηματισμό του κόστους για την καλλιέργεια του καπνού στους οχτώ νομούς που εξετάζονται.

Ακολουθεί μια σύντομη περιγραφή αυτών:

Ξεκινώντας από την **ακαθάριστη πρόσοδο**, διαπιστώνεται ότι το ποσοστό συμμετοχής των επιδοτήσεων παίζει καθοριστικό ρόλο στη διαμόρφωση της, σχεδόν κατά τα 2/3 αυτής σε όλους τους νομούς. Αναφορικά με την **απόδοση** του καπνού, υψηλότερη εμφανίζεται να είναι στο νομό της Φθιώτιδας με 381 κιλά/στρ. και της Αιτωλοακαρνανίας και 363 κιλά/στρ. για τα Βιρτζίνια και 280 κιλά/στρ για τα ανατολικού τύπου αντίστοιχα. Χαμηλότερες αποδόσεις εμφανίζονται στους νομούς της Ξάνθης και της Ροδόπης με 109 κιλά/στρ. και 129 κιλά/στρ., αντίστοιχα. Η απόδοση αυτή είναι σχετικά καλή, αν αναλογιστούμε ότι πρόκειται για ποικιλίες Ανατολικού τύπου. Η **αξία** του καπνού εμφανίζεται υψηλότερη (από 368€/στρ. ως 432 €/στρ.) σε αυτούς τους νομούς λόγω της τιμής που απολαμβάνουν οι παραγωγοί ανατολικού τύπου καπνού (3,36 €/κιλό). Χαμηλότερη

εμφανίζεται να είναι η αξία του καπνού στους νομούς της Πέλλας, της Αιτωλοακαρνανίας για τα ανατολικού τύπου και της Φθιώτιδας, η οποία είναι 148€/στρ. - 116 €/στρ.

Όσον αφορά τη ανάλυση του **δαπανών** για τις εξεταζόμενες εκμεταλλεύσεις και αρχίζοντας από το **ενοίκιο** που καταβάλλουν οι παραγωγοί, οι τιμές του μέσου ενοικίου ποικίλουν. Χαμηλότερες τιμές για ενοίκιο γης δίνουν οι παραγωγοί του νομού Πέλλας (32 €/στρ) και τις υψηλότερες οι νομοί Πιερίας (86,5 €/στρ), Αιτωλοακαρνανίας (90 €/στρ και 85 €/στρ) και Ξάνθης (84 €/στρ). Οι σχετικά υψηλές τιμές που παρουσιάζονται στον πίνακα, οφείλονται στην γεωμορφολογία των εδαφών που εκμεταλλεύονται οι παραγωγοί του δείγματος. Όσο πιο δυναμικές ή πεδινές είναι οι περιοχές στις οποίες καλλιεργείται ο καπνός τόσο πιο υψηλό φαίνεται να είναι το κόστος ενοικίου.

Η **εργασία** (οικογενειακή και ξένη), εμφανίζεται να είναι ένας από τους πλέον καθοριστικούς παράγοντες σχηματισμού του κόστους παραγωγής του καπνού στο σύνολο των οχτώ νομών. Πάνω από τα 2/3 του συνόλου των παραγωγικών δαπανών κατέχει η εργασία για όλους τους νομούς, με υψηλότερη να εμφανίζεται στους νομούς της Ξάνθης (88%), της Πέλλας (88,4%), της Ροδόπης (87,8%) και της Πιερίας (79%). Το μεγάλο αυτό ποσοστό οφείλεται στο γεγονός ότι οι καπνοπαραγωγοί του δείγματος στους εν λόγω νομούς καλλιεργούν ποικιλίες καπνού ανατολικού τύπου (Πίνακας 1), που απαιτούν μεγάλη καλλιεργητική φροντίδα και συνεπώς υψηλή παρουσία ανθρώπινης εργασίας. Παρατηρούμε ότι η αμοιβή εργασίας, δηλαδή οι απαιτήσεις σε οικογενειακή και ξένη εργασία για την καλλιέργεια του καπνού, είναι σχετικά υψηλότερες, σε σχέση με τη βιβλιογραφία και τα διαθέσιμα δευτερογενή στοιχεία που υπάρχουν από την ΕΣΥΕ και τις Διευθύνσεις γεωργίας.

Ο επόμενος συντελεστής παραγωγής με το μεγαλύτερο ποσοστό συμμετοχής είναι ο συντελεστής **κεφάλαιο**. Από τις κατηγορίες του κεφαλαίου, τα **αναλώσιμα** είναι αυτά με το υψηλότερο ποσοστό και στους οχτώ νομούς. Από αυτά τη μεγάλη συμμετοχή έχουν τα **γεωργικά φάρμακα** με τη μέση τιμή να κυμαίνεται μεταξύ των 46€/στρ. -68 €/στρ. στους περισσότερους νομούς, ενώ στο νομό της Καρδίτσας και της Πέλλας το κόστος τους είναι πολύ χαμηλό. Η **κοπριά**, τα **ιχνοστοιχεία** και οι **σπόροι** είναι από τις δαπάνες που εμφανίζονται λιγότερο συχνά στους νομούς.

Οι **δαπάνες Μηχανημάτων**, αλλά και οι **δαπάνες εξοπλισμού καπνού** (μηχανήματα που απαντώνται μόνο στην καλλιέργεια του καπνού), ακολουθούν στο σχηματισμό των παραγωγικών δαπανών, ενώ όσον αφορά τις **δαπάνες του παγίου** (αποθήκες, κτίσματα και έγγειες βελτιώσεις) κεφαλαίου συμμετέχουν με μικρότερο ποσοστό. Στους νομούς της

Ροδόπης και της Ξάνθης δεν παρατηρούνται τέτοιου είδους δαπάνες (δεν υπήρχαν παρατηρήσεις στο δείγμα).

Οι **λοιπές δαπάνες** που συμμετέχουν στην παραγωγή του καπνού είναι εξίσου ένας σημαντικός παράγοντας στη σύνθεση του κόστους σε κάποιους νομούς, όπως στο νομό Αιτωλοακαρνανίας με (17,3%).

Σχετικά με το **κέρδος ή την ζημιά λαμβάνοντας υπόψη τις επιδοτήσεις**, γίνεται αντιληπτό από τον πίνακα ότι στους νομούς της Αιτωλοακαρνανίας, της Καρδίτσας και της Φθιώτιδας εμφανίζεται κέρδος, με το μεγαλύτερο να φτάνει τα 831€/στρ. στην Φθιώτιδα, τα 500 €/στρ. και 400 €/στρ στην Αιτωλοακαρνανία για τα ανατολικού τύπου και τα βιρτζίνια αντίστοιχα. Η ζημιά που εμφανίζεται στους υπόλοιπους νομούς ποικίλει. Υψηλότερη ζημιά υπάρχει στην Ξάνθη και την Ροδόπη (ανατολικού τύπου καπνά), η οποία κυμαίνεται από 1.133€/στρ. ως 816 €/στρ.

Αν δούμε το **κέρδος ή την ζημιά χωρίς να λαμβάνονται υπόψη οι επιδοτήσεις**, γίνεται αντιληπτό από τον πίνακα ότι υπάρχει μόνο ζημιά από την καλλιέργεια του καπνού σε όλες τις εξεταζόμενες περιοχές, είτε καλλιεργούν ανατολικού είτε αμερικάνικου τύπου καπνό.

Το **γεωργικό εισόδημα λαμβάνοντας υπόψη τις επιδοτήσεις** ποικίλει ανά εξεταζόμενο νομό. Υψηλότερο εισόδημα απολαμβάνουν οι παραγωγοί του νομού Φθιώτιδας, Καρδίτσας και Αιτωλοακαρνανίας (Virginia και Ανατολικού τύπου) με 1.142 €/στρ, 1.035€/στρ και 849 €/στρ. και 1.033€/στρ, αντίστοιχα. Οι παραγωγοί του δείγματος της Ροδόπης και της Ξάνθης, που καλλιεργούν καπνά ανατολικού τύπου (Πίνακας 1), παίρνουν πιο χαμηλά εισοδήματα τα οποία κυμαίνονται από 605-730 €/στρ. **Χωρίς να λαμβάνονται υπόψη οι επιδοτήσεις**, το εισόδημα του καπνοπαραγωγού, εμφανίζεται θετικό στο σύνολο των νομών εκτός του νομού της Αιτωλοακαρνανίας. Μεγαλύτερο εισόδημα εμφανίζεται στο νομό Ροδόπης, Ξάνθης και Πιερίας το οποίο κυμαίνεται από 150-300 €/στρ, και με μικρότερο στους υπόλοιπους νομούς εκτός του νομού της Αιτωλοακαρνανίας που εμφανίζεται αρνητικό.

Όσον αφορά το **κόστος παραγωγής**, γίνεται αντιληπτό ότι στις περιοχές που καλλιεργούν ανατολικού τύπου καπνά (Πιερία, Πέλλα, Ροδόπη, Ξάνθη και κάποιες περιοχές στην Αιτωλοακαρνανία), εμφανίζεται να είναι πολύ υψηλό. Συγκεκριμένα στο νομό της Ξάνθης το κόστος ανέρχεται στα 17,6 €/στρ. και της Ροδόπης στα 13,6 €/στρ. Ακολουθεί η Πιερία, η Πέλλα και οι Σέρρες με 7,55 €/στρ., 5,62 €/στρ. και 5,24 €/στρ., αντίστοιχα. Το

χαμηλότερο κόστος παραγωγής εμφανίζεται στους νομούς της Φθιώτιδας (1,13 €/στρ.), που καλλιεργεί αποκλειστικά καπνά ποικιλίας Virginia, σύμφωνα με το δείγμα της έρευνας.

Τέλος το γεωργικό εισόδημα ανά παραγόμενο κιλό λαμβάνοντας υπόψη τις επιδοτήσεις, ξεπερνά το κόστος παραγωγής στους νομούς Φθιώτιδας, Καρδίτσας και Αιτωλοακαρνανίας όπου για την παραγωγή από ένα κιλό καπνού ο παραγωγός δαπανά από 1,10-2,90 € και παίρνει πίσω 2,80-3,10 €. Ενώ στους υπόλοιπους νομούς, το κόστος ξεπερνά το εισόδημα ανά παραγόμενο κιλό καπνού. **Χωρίς την επιδότηση το γεωργικό εισόδημα ανά παραγόμενο κιλό, εμφανίζεται πολύ χαμηλό, σχεδόν οριακά στο μηδέν.**

Πίνακας 3: Οι δαπάνες παραγωγής και τα βασικά οικονομικά μεγέθη της καλλιέργειας του καπνού στους νομούς της έρευνας, (N=1.400)

ΑΚΑΘΑΡΙΣΤΗ ΠΡΟΣΟΔΟΣ	ΑΙΤΩΛ/ΝΙΑΣ		ΚΑΡΔΙΤΣΗΣ	ΞΑΝΘΗΣ	ΠΕΛΛΗΣ	ΠΙΕΡΙΑΣ	ΡΟΔΟΠΗΣ	ΣΕΡΡΩΝ	ΦΘΙΩΤΙΔΟΣ
	virginia (n=280)	αν.τύπου (v=104)	(N=20)	(N=105)	(N=195)	(N=148)	(N=320)	(N=155)	(N=68)
1 Απόδοση προϊόντος (κύλ/στρ)	363,43	280,44	334,05	109,59	168,05	185,34	128,67	178,76	380,83
2 Τιμή προϊόντος (ευρώ/κύλ)	0,32	0,90	0,60	3,36	0,91	1,87	3,36	1,55	0,48
3 Αξία προϊόντος (ευρώ/στρ)	116,76	252,40	200,43	368,22	148,74	348,54	432,32	276,14	182,80
4 Μέση επιδότηση προϊόντος (ευρώ/στρ)	1.029,91	1.075,83	945,36	429,59	625,43	719,14	504,38	689,59	1.077,76
ΣΥΝΟΛΟ ΑΚΑΘΑΡΙΣΤΗΣ ΠΡΟΣΟΔΟΥ	1.146,67	1.328,22	1.145,79	797,82	782,44	1.095,61	939,62	986,07	1.260,56
ΔΑΠΑΝΕΣ ΠΑΡΑΓΩΓΗΣ	€ /στρ	€ /στρ	€ /στρ	€ /στρ	€ /στρ	€ /στρ	€ /στρ	€ /στρ	€ /στρ
I ΕΛΑΦΟΣ	85,00	90,00	69,71	83,90	32,32	86,43	76,81	68,30	57,57
α Ενοίκιο τεκμαρτό	85,00	90,00	69,71	83,90	32,32	86,43	76,81	68,30	57,57
β Ενοίκιο καταβαλλόμενο	85,00	90,00	69,71	83,90	32,32	86,43	76,81	68,30	57,57
II ΕΡΓΑΣΙΑ	349,72	419,84	774,33	1.701,65	835,62	1.108,50	1.540,56	655,93	249,35
α Αμοιβή οικογενειακής εργασίας χωρίς μηχανήμα	147,34	238,70	210,00	1170,00	593,07	425,96	1339,57	204,77	106,63
β Αμοιβή οικογενειακής εργασίας με μηχανήμα	95,55	123,67	235,20	419,68	145,79	512,36		282,33	108,06
γ Αμοιβή ξένης εργασίας χωρίς μηχανήμα	38,40	57,47	329,13	111,97	96,76	170,18	200,99	168,83	34,66
δ Αμοιβή ξένης εργασίας με μηχανήμα	68,43	0,00							
III ΚΕΦΑΛΑΙΟ	320,76	318,53	114,47	144,83	76,92	204,45	138,11	211,94	122,27
<i>IV Ανάλωση</i>	<i>159,92</i>	<i>151,23</i>	<i>63,20</i>	<i>118,11</i>	<i>50,56</i>	<i>133,59</i>	<i>112,82</i>	<i>139,23</i>	<i>89,66</i>
α Λίπασμα	49,60	38,08	35,97	40,06	18,43	17,79	40,42	12,59	31,08
β Κοπριά				9,98		9,85		6,30	12,93
γ Φυτόρρι	37,41	38,12	14,10		18,95	17,76		58,89	10,83
δ Ιγνοστοιχεία						10,31		7,36	8,15
ε Γεωργικά φάρμακα	61,55	62,13	8,53	57,82	7,90	68,29	56,53	46,55	23,61
ς Κόσμιμα & Λιπαντικά	11,36	12,90	4,59	10,25	5,28	9,59	15,87	7,53	3,06
<i>IIα Ετήσιες Δαπάνες Ημμόνιμου Κεφαλαίου (Μηχανημάτων)</i>	<i>52,52</i>	<i>54,07</i>	<i>16,11</i>	<i>20,40</i>	<i>12,52</i>	<i>22,44</i>	<i>18,27</i>	<i>27,84</i>	<i>16,74</i>
α Αποσβέσεις	32,74	33,78	14,15	16,35	9,80	16,89	16,94	20,97	13,26
β Ασφάλιστρα	2,31	2,41	0,34	0,69	0,47	0,95	0,16	1,18	0,60
γ Συντήρηση	17,47	17,88	1,62	3,36	2,25	4,60	1,17	5,69	2,88
<i>IIβ Ετήσιες Δαπάνες Εξοπλισμού καπνού</i>	<i>23,65</i>	<i>20,46</i>	<i>5,17</i>	<i>0,00</i>	<i>0,00</i>	<i>1,81</i>	<i>0,00</i>	<i>0,00</i>	<i>4,89</i>
α Αποσβέσεις	15,83	13,95	4,85	0,00	0,00	1,60	0,00	0,00	4,54
γ Συντήρηση	7,82	6,51	0,32	0,00	0,00	0,21	0,00	0,00	0,35
<i>III Ετήσιες Δαπάνες Παγίου Κεφαλαίου</i>	<i>17,14</i>	<i>17,27</i>	<i>1,41</i>	<i>0,00</i>	<i>4,16</i>	<i>15,36</i>	<i>0,00</i>	<i>17,57</i>	<i>3,38</i>
α Αποσβέσεις	10,70	10,67	1,32	0,00	3,46	13,24	0,00	15,61	3,03
γ Συντήρηση	6,44	6,60	0,09	0,00	0,70	2,12	0,00	1,96	0,35
IV. Τόκοι παγίου κεφαλαίου	18,51	18,98	2,49	1,67	2,31	6,20	1,37	5,91	2,96
α Τόκοι μηχανημάτων	14,75	14,23	1,18	1,67	1,14	2,73	1,37	2,96	2,41
β Τόκοι κτισμάτων	3,76	4,76	1,31	0,00	1,17	3,47	0,00	2,95	0,55
V Τόκοι Κυκλοφοριακού Κεφαλαίου	4,30	4,34	1,78	3,26	1,14	3,20	3,42	0,95	1,25
α Τόκοι καυσίμων/ λιπαντικών	0,35	0,39	0,14	0,31	0,16	0,29	0,48	0,23	0,09
β Τόκοι αναλώσιμων	3,95	3,95	1,65	2,95	0,98	2,91	2,94	0,72	1,16
VI. Λοιπά	44,73	52,18	26,80	3,06	8,53	28,05	3,60	26,36	6,35
ΣΥΝΟΛΟ ΠΑΡΑΓΩΓΙΚΩΝ ΔΑΠΑΝΩΝ	755,48	828,37	958,52	1.930,38	944,86	1.399,38	1.755,48	936,17	429,19
ΚΕΡΑΟΣ Η ΨΗΜΙΑ (ευρώ/στρ) με επιδότηση	391,19	499,86	187,27	-1.132,57	-162,42	-303,76	-815,86	49,90	831,37
ΓΕΩΡΓΙΚΟ ΟΙΚΟΓΕΝΕΙΑΚΟ ΕΙΣΟΔΗΜΑ με επιδότηση	741,89	975,55	706,46	545,94	612,22	730,38	605,31	612,15	1.107,85
ΓΕΩΡΓΙΚΟ ΕΙΣΟΔΗΜΑ (ευρώ/στρ) με επιδότηση	848,72	1.033,02	1.035,59	657,91	708,98	900,56	806,30	780,98	1.142,51
ΚΟΣΤΟΣ ΑΝΑ ΚΙΛΟ με επιδότηση	2,08	2,95	2,87	17,61	5,62	7,55	13,64	5,24	1,13
ΚΕΡΑΟΣ Η ΨΗΜΙΑ (ευρώ/στρ) χωρίς επιδότηση	-638,72	-575,97	-758,09	-1.562,16	-796,12	-1.050,84	-1.323,15	-660,04	-246,39
ΓΕΩΡΓΙΚΟ ΟΙΚΟΓΕΝΕΙΑΚΟ ΕΙΣΟΔΗΜΑ χωρίς επιδότηση	-288,02	-100,27	-238,90	116,35	-21,48	-16,69	98,01	-97,78	30,08
ΓΕΩΡΓΙΚΟ ΕΙΣΟΔΗΜΑ (ευρώ/στρ) χωρίς επιδότηση	-181,19	-42,80	90,23	228,32	75,28	153,49	299,00	71,05	64,74

Πίνακας 4: Ποσοστό συμμετοχής των συντελεστών παραγωγής στη σύνθεση των παραγωγικών δαπανών της καλλιέργειας καπνού στους οχτώ νομούς (N=1.400)

ΑΚΑΘΑΡΙΣΤΗ ΠΡΟΣΟΔΟΣ	ΑΙΤΩΛ/ΝΙΑΣ		ΚΑΡΔΙΤΣΗΣ	ΞΑΝΘΗΣ	ΠΕΛΛΗΣ	ΠΙΕΡΙΑΣ	ΡΟΔΟΠΗΣ	ΣΕΡΡΩΝ	ΦΘΙΩΤΙΔΟΣ
	virginia (n=280)	αν.τύπου (n=104)	(N=20)	(N=105)	(N=195)	(N=148)	(N=320)	(N=155)	(N=68)
3 Αξία προϊόντος (ευρώ/στρ)	10,2%	19,0%	17,5%	46,2%	19,0%	31,8%	46,0%	28,0%	14,5%
4 Μέση επιδότηση προϊόντος (ευρώ/στρ)	89,8%	81,0%	82,5%	53,8%	79,9%	65,6%	53,7%	69,9%	85,5%
ΣΥΝΟΛΟ ΑΚΑΘΑΡΙΣΤΗΣ ΠΡΟΣΟΔΟΥ	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%
ΔΑΠΑΝΕΣ ΠΑΡΑΓΩΓΗΣ	€/στρ	€/στρ	€/στρ	€/στρ	€/στρ	€/στρ	€/στρ	€/στρ	€/στρ
1 ΕΛΑΦΟΣ	11,3%	11,9%	7,3%	4,3%	3,4%	6,2%	4,4%	7,3%	13,4%
α Ενοίκιο τεκμαρτό	11,3%	11,9%	7,3%	4,3%	3,4%	6,2%	4,4%	7,3%	13,4%
β Ενοίκιο καταβαλλόμενο	11,3%	11,9%	7,3%	4,3%	3,4%	6,2%	4,4%	7,3%	13,4%
2 ΕΡΓΑΣΙΑ	46,3%	55,6%	80,8%	88,2%	88,4%	79,2%	87,8%	70,1%	58,1%
α Αμοιβή οικογενειακής εργασίας χωρίς μηχανήμα	19,5%	31,6%	21,9%	60,6%	62,8%	30,4%	76,3%	21,9%	24,8%
β Αμοιβή οικογενειακής εργασίας με μηχανήμα	12,6%	16,4%	24,5%	21,7%	15,4%	36,6%	0,0%	30,2%	25,2%
γ Αμοιβή ξένης εργασίας χωρίς μηχανήμα	5,1%	7,6%	34,3%	5,8%	10,2%	12,2%	11,4%	18,0%	8,1%
δ Αμοιβή ξένης εργασίας με μηχανήμα	9,1%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
3 ΚΕΦΑΛΑΙΟ	42,5%	42,2%	11,9%	7,5%	8,1%	14,6%	7,9%	22,6%	28,5%
<i>I Αναλώσιμα</i>	21,2%	20,0%	6,6%	6,1%	5,4%	9,5%	6,4%	14,9%	20,9%
α Λίπασμα	6,6%	5,0%	3,8%	2,1%	2,0%	1,3%	2,3%	1,3%	7,2%
β Κοπριά	0,0%	0,0%	0,0%	0,5%	0,0%	0,7%	0,0%	0,7%	3,0%
γ Φυτώρια	5,0%	5,0%	1,5%	0,0%	2,0%	1,3%	0,0%	6,3%	2,5%
δ Ιχνοστοιχεία	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,7%	0,0%	0,8%	1,9%
ε Γεωργικά φάρμακα	8,1%	8,2%	0,9%	3,0%	0,8%	4,9%	3,2%	5,0%	5,5%
ζ Καύσιμα & λιπαντικά	1,5%	1,7%	0,5%	0,5%	0,6%	0,7%	0,9%	0,8%	0,7%
<i>IIα Ετήσιες Δαπάνες Μηχανημάτων</i>	7,0%	7,2%	1,7%	1,1%	1,3%	1,6%	1,0%	3,0%	3,9%
α Αποσβέσεις	4,3%	4,5%	1,5%	0,8%	1,0%	1,2%	1,0%	2,2%	3,1%
β Ασφάλιστρα	0,3%	0,3%	0,0%	0,0%	0,0%	0,1%	0,0%	0,1%	0,1%
γ Συντήρηση	2,3%	2,4%	0,2%	0,2%	0,2%	0,3%	0,1%	0,6%	0,7%
<i>IIβ Ετήσιες Δαπάνες Εξοπλισμού καπνού</i>	3,1%	2,7%	0,5%	0,0%	0,0%	0,1%	0,0%	0,0%	1,1%
α Αποσβέσεις	2,1%	1,8%	0,5%	0,0%	0,0%	0,1%	0,0%	0,0%	1,1%
γ Συντήρηση	1,0%	0,9%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,1%
<i>III Ετήσιες Δαπάνες Παγίου Κεφαλαίου</i>	2,3%	2,3%	0,1%	0,0%	0,4%	1,1%	0,0%	1,9%	0,8%
α Αποσβέσεις	1,4%	1,4%	0,1%	0,0%	0,4%	0,9%	0,0%	1,7%	0,7%
γ Συντήρηση	0,9%	0,9%	0,0%	0,0%	0,1%	0,2%	0,0%	0,2%	0,1%
<i>IV. Τόκοι παγίου κεφαλαίου</i>	2,4%	2,5%	0,3%	0,1%	0,2%	0,4%	0,1%	0,6%	0,7%
α. Τόκοι μηχανημάτων	2,0%	1,9%	0,1%	0,1%	0,1%	0,2%	0,1%	0,3%	0,6%
β. Τόκοι κτισμάτων	0,5%	0,6%	0,1%	0,0%	0,1%	0,2%	0,0%	0,3%	0,1%
<i>V Τόκοι Κυκλοφοριακού Κεφαλαίου</i>	0,6%	0,6%	0,2%	0,2%	0,1%	0,2%	0,2%	0,1%	0,3%
α Τόκοι καυσίμων/ λιπαντικών	0,0%	0,1%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
β Τόκοι αναλώσιμων	0,5%	0,5%	0,2%	0,2%	0,1%	0,2%	0,2%	0,1%	0,3%
<i>VI. Λοιπά</i>	5,9%	6,9%	2,8%	0,2%	0,9%	2,0%	0,2%	2,8%	1,5%
ΣΥΝΟΛΟ ΠΑΡΑΓΩΓΙΚΩΝ ΔΑΠΑΝΩΝ	100,0%	109,6%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

2.4. Αποτελεσματικότητα και προγραμματισμός/ αναδιοργάνωση καπνοπαραγωγικών εκμεταλλεύσεων

2.4.1. Εισαγωγή

Η διερεύνηση της αποτελεσματικότητας και αναδιοργάνωσης των καπνοπαραγωγικών εκμεταλλεύσεων προϋποθέτει, πέρα από την ύπαρξη κατάλληλων τεχνικοοικονομικών δεδομένων, και την εφαρμογή κατάλληλων μεθοδολογικών εργαλείων, ώστε η οικονομική ανάλυση να είναι ολοκληρωμένη. Η Περιβάλλουσα Ανάλυση Δεδομένων (DEA) και ο Γραμμικός Προγραμματισμός είναι εκείνα τα μεθοδολογικά εργαλεία που επιλέχθηκαν για τις ανάγκες του συγκεκριμένου προγράμματος καθώς μπορούν να δώσουν απαντήσεις στα ερευνητικά προβλήματα που έχουν τεθεί.

Συγκεκριμένα, η εφαρμογή των 2 μεθοδολογιών πραγματοποιήθηκε ξεχωριστά σε 5 ομάδες εκμεταλλεύσεων της χώρας, ήτοι:

- Εκμεταλλεύσεις της περιοχής Ξάνθης και Ροδόπης με καπνά Ανατολικού Τύπου.
- Εκμεταλλεύσεις της περιοχής Πέλλας και Πιερίας με καπνά Ανατολικού Τύπου.
- Εκμεταλλεύσεις της περιοχής Αιτωλοακαρνανίας με καπνά Ανατολικού τύπου.
- Εκμεταλλεύσεις της περιοχής Αιτωλοακαρνανίας με καπνά Virginia.
- Εκμεταλλεύσεις της περιοχής Φθιώτιδας με καπνά Virginia.

Χρησιμοποιήθηκαν τα πρωτογενή τεχνικοοικονομικά δεδομένα του προγράμματος, καθώς και συμπληρωματικά στοιχεία από τους δείκτες εφαρμογής της αγροτικής διαρθρωτικής πολιτικής των αντίστοιχων περιφερειών της χώρας. Εφαρμόστηκε αρχικά η μεθοδολογία DEA για να διερευνηθεί εάν οι καπνοπαραγωγικές εκμεταλλεύσεις χρησιμοποιούν τις εισροές τους κατά τον πιο αποτελεσματικό τρόπο, να προσδιοριστεί η μέση αποτελεσματικότητα των εκμεταλλεύσεων και η κατανομή τους βάσει αυτής, να διερευνηθεί εάν το μέγεθος των εκμεταλλεύσεων επηρεάζει την αποτελεσματικότητα τους και να βρεθεί το είδος των αποδόσεων κλίμακας. Επιπρόσθετα, διερευνήθηκε εάν υπάρχουν δυνατότητες βελτίωσης των οικονομικών αποτελεσμάτων των καπνοπαραγωγικών εκμεταλλεύσεων, βάσει αποτελεσματικών εκμεταλλεύσεων της κάθε περιοχής. Στη συνέχεια εφαρμόστηκε η μέθοδος του γραμμικού προγραμματισμού, για την υφιστάμενη οργάνωση εισροών, αλλά και για τις προτεινόμενες που προήλθαν από την εφαρμογή της DEA. Τελικά, η εφαρμογή των 2 μεθοδολογιών αναδεικνύει νέα αποτελεσματικά και άριστα σχέδια παραγωγής που θα βοηθήσουν τις εκμεταλλεύσεις να ανταπεξέλθουν στις ιδιαίτερα

ανταγωνιστικές συνθήκες που προκύπτουν από την εφαρμογή της νέας κοινής αγροτικής πολιτικής.

2.4.2. Περιβάλλουσα Ανάλυση Δεδομένων (DEA)

Η μέθοδος της Περιβάλλουσας Ανάλυσης Δεδομένων βασίζεται, λοιπόν, στη χρήση γραμμικού προγραμματισμού για τον προσδιορισμό της εν δυνάμει συνάρτησης παραγωγής των εκμεταλλεύσεων του δείγματος. Οι εκμεταλλεύσεις των οποίων οι συνδυασμοί εισροών – εκροών βρίσκονται πάνω στην εν δυνάμει συνάρτηση παραγωγής είναι τεχνικά πλήρως αποτελεσματικές, ενώ ο βαθμός της τεχνικής αποτελεσματικότητας των υπολοίπων υπολογίζεται με βάση την Ευκλείδεια απόσταση του συνδυασμού εισροών – εκροών τους από την επιφάνεια της εν δυνάμει συνάρτησης παραγωγής.

Στην παρούσα εργασία χρησιμοποιήθηκε το υπόδειγμα εισροών, βάσει του οποίου μετρήθηκε η αποτελεσματικότητα εισροών, η οποία δείχνει το ποσοστό κατά το οποίο μία αναποτελεσματική εκμετάλλευση πρέπει να μειώσει τις εισροές, με δεδομένο το επίπεδο των εκροών, για να γίνει αποτελεσματική. Η Συνολική Αποτελεσματικότητα που υπολογίστηκε από τη σχέση (8), αναφέρεται σε σταθερές αποδόσεις κλίμακας (CRS, Costant Returns to Scale) και διακρίνεται στην “Καθαρή” Τεχνική Αποτελεσματικότητα (TA) και στην Αποτελεσματικότητα Κλίμακας (AK). Η TA αναφέρεται σε μεταβλητές αποδόσεις κλίμακας (VRS, Variable Returns to Scale) και υπολογίζεται αν στο γραμμικό μοντέλο προστεθεί ο

περιορισμός: $\sum_{j=1}^n \lambda_j = 1$ (10), $\{\lambda_j \geq 0 \ (j = 1, 2, \dots, n)\}$, όπου λ είναι το $(n \times 1)$ διάνυσμα των

παραμέτρων, που υπολογίζονται κατά τη λύση του προβλήματος. Με τον περιορισμό αυτό εξασφαλίζεται ότι κάθε αναποτελεσματική εκμετάλλευση συγκρίνεται μόνο με εκμεταλλεύσεις παρόμοιου μεγέθους της. Η Αποτελεσματικότητα Κλίμακας (AK) για κάθε εκμετάλλευση υπολογίζεται από τον λόγο Συνολική Αποτελεσματικότητα / Τεχνική Αποτελεσματικότητα. Μία εκμετάλλευση με $AK=1$ λειτουργεί σε άριστο μέγεθος, ενώ μία εκμετάλλευση με $AK<1$ λειτουργεί σε μη άριστο μέγεθος δηλαδή, είτε υπερπαράγει, είτε υποπαράγει συγκριτικά με το μέγεθος της.

Για να προσδιοριστεί αν η αναποτελεσματικότητα κλίμακας οφείλεται στην ύπαρξη αυξανόμενων ή μειούμενων αποδόσεων κλίμακας, δημιουργήθηκε το υπόδειγμα των μη αυξανόμενων αποδόσεων κλίμακας (NIRS, Non-Increasing Returns to Scale), το οποίο προκύπτει αν στο υπόδειγμα των μεταβλητών αποδόσεων αντικατασταθεί ο περιορισμός (10)

με τον εξής: $\sum_{j=1}^n \lambda_j \leq 1$ (11). Αν $\theta_{CRS} = \theta_{NIRS} < \theta_{VRS}$, έχουμε αυξανόμενες αποδόσεις και αν

$\theta_{CRS} < \theta_{NIRS} = \theta_{VRS}$, έχουμε μειούμενες αποδόσεις. Όπου: θ_{CRS} , θ_{NIRS} και θ_{VRS} : η σχετική αποτελεσματικότητα που προκύπτει από το μοντέλο των σταθερών (CRS), των μη αυξανόμενων (NIRS) και των μεταβλητών αποδόσεων κλίμακας (VRS), αντίστοιχα. Εδώ έγκειται και η σημασία υπολογισμού της συνολικής αποτελεσματικότητας για την παρούσα έρευνα, ήτοι είναι απαραίτητη για τον υπολογισμό της αποτελεσματικότητας κλίμακας και του είδους των αποδόσεων κλίμακας κάθε εκμετάλλευσης.

Με βάση τα πρωτογενή στοιχεία των εκμεταλλεύσεων καταρτίστηκαν:

- το υπόδειγμα 1. Αυτό αποτελείται από τέσσερις εισροές: ανθρώπινη εργασία σε ώρες, έκταση σε στρέμματα, δαπάνη μεταβλητού κεφαλαίου σε ευρώ και δαπάνες μόνιμου κεφαλαίου σε ευρώ και δύο εκροές: ακαθάριστη πρόσοδος χωρίς ενισχύσεις σε ευρώ και οι ενισχύσεις της εκμετάλλευσης σε ευρώ.
- το υπόδειγμα 2. Αυτό απαρτίζεται από τέσσερις εισροές: ανθρώπινη εργασία σε ώρες, έκταση σε στρέμματα, δαπάνη μεταβλητού κεφαλαίου σε ευρώ και δαπάνες μόνιμου κεφαλαίου σε ευρώ και 1 εκροή: ακαθάριστη πρόσοδος χωρίς ενισχύσεις σε ευρώ.

Στο σημείο αυτό πρέπει να αναφερθεί ότι η μεθοδολογία εφαρμόζεται σε επίπεδο εκμετάλλευσης. Συνεπώς στο υπόδειγμα 1 η ενίσχυση, η οποία πλέον μετά την αναθεώρηση της κοινής αγροτικής πολιτικής δεν συνδέεται με το είδος και τον όγκο της παραγωγής, αποτελεί μία ξεχωριστή εκροή της εκμετάλλευσης. Αντίθετα, στο υπόδειγμα 2 οι ενισχύσεις, δεν συμπεριλήφθηκαν στις εκροές με σκοπό να εκτιμηθεί η ‘πραγματική’ αποτελεσματικότητα των εκμεταλλεύσεων στην αγορά και να διερευνηθεί η επίδραση τους στην αποτελεσματικότητα των καπνοπαραγωγικών εκμεταλλεύσεων.

Συνολικά τα 2 υποδείγματα λύθηκαν 2362 φορές ($1181 * 2 = 2362$), μία για κάθε εκμετάλλευση (με δεδομένες τις ομάδες εκμεταλλεύσεων που έχουν ήδη αναφερθεί στην εισαγωγή), μεταβάλλοντας τα δεδομένα που αναφέρονται στην κάθε εκμετάλλευση, της οποίας ζητείται η σχετική αποτελεσματικότητα. Οι τιμές της αποτελεσματικότητας που προέκυψαν από την εφαρμογή των παραπάνω υποδειγμάτων ($0 < \theta \leq 1$) μετατράπηκαν σε εκατοστιαία αναλογία (%).

Με τη χρήση της παραπάνω μεθοδολογίας, η αποτελεσματικότητα μετρήθηκε με βάση εφικτά-πρότυπα, συνεπώς είναι εφικτή η βελτίωση κάθε μίας αναποτελεσματικής εκμετάλλευσης, μέσω αναδιοργάνωσης των εισροών, που πραγματοποιήθηκε αρχικά βάσει του μοντέλου των μεταβλητών αποδόσεων κλίμακας (VRS μοντέλο) και της τεχνικής αποτελεσματικότητας. Το μοντέλο αυτό δείχνει τη μείωση των εισροών με δεδομένο επίπεδο

εκροών και τη βελτίωση της αποτελεσματικότητας που μπορεί να επιτευχθούν χωρίς να μεταβληθεί η κλίμακα λειτουργίας των εκμεταλλεύσεων. Στη συνέχεια, η αναδιοργάνωση των εισροών πραγματοποιήθηκε και με το μοντέλο CRS, όπου η μείωση των εισροών με δεδομένο επίπεδο εκροών και η βελτίωση της αποτελεσματικότητας μπορεί να επιτευχθούν αν μεταβληθεί ταυτόχρονα και η κλίμακα λειτουργίας των εκμεταλλεύσεων.

2.4.3. Γραμμικός Προγραμματισμός

Η γεωργική παραγωγή προγραμματίζεται με διάφορες μεθόδους που επιδιώκουν την αναδιοργάνωση των γεωργικών εκμεταλλεύσεων με στόχο την επίτευξη του μεγαλύτερου οικονομικού αποτελέσματος. Το ερευνητικό πρόβλημα συνίσταται στην κατανομή περιορισμένων συντελεστών παραγωγής σε ανταγωνιστικές δραστηριότητες (κλάδοι παραγωγής) με τον καλύτερο δυνατό τρόπο.

Ο γραμμικός προγραμματισμός αναζητά, μεταξύ όλων των εναλλακτικών συνδυασμών, αυτόν που οδηγεί στο άριστο αποτέλεσμα. Είναι μια μαθηματική μέθοδος αριστοποίησης μιας συνάρτησης κάτω από ορισμένους περιορισμούς. Η συνάρτηση που πρόκειται να αριστοποιηθεί είναι γραμμική, όπως και οι τιθέμενοι περιορισμοί. Εφαρμόζεται κυρίως σε περιπτώσεις όπου υπάρχουν σε έντονο βαθμό τα προβλήματα προγραμματισμού, ήτοι:

- i. Αντικειμενικός σκοπός
- ii. Περιορισμένοι συντελεστές παραγωγής
- iii. Πολλές μέθοδοι και κλάδοι παραγωγής

Το πρόβλημα της αναδιάρθρωσης της καλλιέργειας του καπνού με άλλες ανταγωνιστικές καλλιέργειες εμπεριέχει όλα τα προβλήματα προγραμματισμού, ήτοι:

- i. Μεγιστοποίηση ακαθάριστου κέρδους, το οποίο είναι εκείνο το οικονομικό αποτέλεσμα που χρησιμοποιείται κυρίως στα προβλήματα της οικονομικής της γεωργικής παραγωγής, καθώς λαμβάνει υπόψη τις σταθερές δαπάνες κάθε περίπτωσης, ευνοώντας την επιλογή εκείνων των κλάδων σε ένα σχέδιο παραγωγής για τις οποίες έχουν ήδη γίνει σταθερές δαπάνες (π.χ. επενδύσεις σε υποδομές).
- ii. Περιορισμένοι συντελεστές γεωργικής παραγωγής, ήτοι έκταση εδάφους, διαθέσιμη εργασία, κεφάλαιο εκμετάλλευσης.
- iii. Ανταγωνιστικές καλλιέργειες που μπορούν να χρησιμοποιήσουν την ίδια έκταση, με αυτή που χρησιμοποιεί η καλλιέργεια του καπνού στο υφιστάμενο σχέδιο παραγωγής.

Η μαθηματική έκφραση του προβλήματος είναι:

$$\sum_{j=1}^n c_j x_j = Z = \text{μέγιστο} \quad (A)$$

$$\sum_{j=1}^n a_{ij} x_j \leq b_i \quad (B)$$

$$x_j \geq 0 \quad (Γ)$$

όπου x_j = στρέμματα του κλάδου j

c_j = ακαθάριστο κέρδος ανά μονάδα στον κλάδο j

a_{ij} = ποσότητα συντελεστού i που απαιτεί ο κλάδος j

i = αριθμός συντελεστών

j = αριθμός κλάδων

b_i = διαθέσιμη ποσότητα συντελεστού i .

Η σχέση (A) είναι η συνάρτηση που ζητείται να μεγιστοποιηθεί. Η σχέση (B) είναι οι περιορισμοί ή υπάρχουσες ποσότητες από κάθε συντελεστή. Η σχέση (Γ) σημαίνει ότι οι τιμές των x δεν πρέπει να είναι αρνητικές.

Από το δείγμα των εκμεταλλεύσεων της κάθε υπό μελέτη περιοχής, προσδιορίστηκε το υφιστάμενο σχέδιο παραγωγής της μέσης καπνοπαραγωγικής εκμετάλλευσης. Για την σύνταξη της απαραίτητης μήτρας (πίνακας) χρησιμοποιήθηκαν και στοιχεία από τους δείκτες εφαρμογής της αγροτικής διαρθρωτικής πολιτικής των αντίστοιχων περιφερειών της χώρας. Συγκεκριμένα, αυτό έγινε για τον υπολογισμό του ακαθάριστου κέρδους και των υπόλοιπων απαραίτητων τεχνικοοικονομικών στοιχείων (για τους περιορισμούς του προβλήματος), όσον αφορά ανταγωνιστικούς, ως προς την καπνοκαλλιέργεια, κλάδους παραγωγής. Στο υπολογιζόμενο ακαθάριστο κέρδος δεν συμπεριλήφθηκαν οι αποδεδειγμένες πλέον επιδοτήσεις, καθώς επιδιώκεται να βρεθεί το άριστο σχέδιο παραγωγής στις νέες ανταγωνιστικές συνθήκες της αναθεωρημένης ΚΑΠ. Οι περιορισμοί του υποδείγματος ήταν οι ίδιοι συντελεστές παραγωγής που χρησιμοποιήθηκαν και στην μεθοδολογία της περιβάλλουσας ανάλυσης δεδομένων, ήτοι διαθέσιμη ανθρώπινη εργασία σε ώρες, διαθέσιμη έκταση σε στρέμματα και διαθέσιμο κεφάλαιο σε ευρώ. Για τον συντελεστή παραγωγής εργασία λήφθηκαν υπόψη και οι μηνιαίες απαιτήσεις κάθε κλάδου, για τον συντελεστή παραγωγής έδαφος λήφθηκε υπόψη η διάκριση σε ποτιστικό και ξηρικό, και για τον συντελεστή παραγωγής κεφάλαιο λήφθηκε υπόψη η διάκριση σε σταθερό και μεταβλητό. Αναφορικά με τους ανταγωνιστικούς, ως προς την καπνοκαλλιέργεια, κλάδους παραγωγής, εντοπίστηκαν οι διαθέσιμες ευκαιρίες στην αγορά σε κάθε υπό μελέτη περιοχή και

διερευνήθηκε η δυνατότητα εισόδου στο σχέδιο παραγωγής ενός σημαντικού αριθμού ανταγωνιστικών καλλιεργειών.

Η εφαρμογή αυτής της μεθοδολογίας εντοπίζει το άριστο σχέδιο παραγωγής χωρίς όμως να λαμβάνει υπόψη το πρόβλημα της υφιστάμενης αναποτελεσματικότητας στην παραγωγική διαδικασία. Με τον συνδυασμό, όμως, στο παρόν ερευνητικό πρόγραμμα, και των δύο εφαρμοζόμενων μεθοδολογιών (DEA και γραμμικός) διερευνήθηκε αν το άριστο σχέδιο παραγωγής παραμένει ίδιο ή μεταβάλλεται όταν οι εκμεταλλεύσεις λειτουργούν τεχνικά αποτελεσματικά και επίσης όταν αυτές λειτουργούν ταυτόχρονα και με άριστο μέγεθος. Με τον τρόπο αυτό κατέστη δυνατόν η δημιουργία αποτελεσματικών και άριστων σχεδίων παραγωγής για κάθε μία από τις πέντε υπό μελέτη περιοχές.

2.5. Αποτελέσματα Αναλύσεων της Τεχνικής Αποτελεσματικότητας και του Γραμμικού Προγραμματισμού

Η Περιβάλλουσα Ανάλυση Δεδομένων (DEA) και ο Γραμμικός Προγραμματισμός είναι εκείνες οι μέθοδοι επιλέχθηκαν για τις ανάγκες του συγκεκριμένου προγράμματος καθώς μπορούν να δώσουν απαντήσεις στα ερευνητικά προβλήματα που έχουν τεθεί. Συγκεκριμένα, η εφαρμογή των 2 μεθοδολογιών πραγματοποιήθηκε ξεχωριστά σε 5 ομάδες εκμεταλλεύσεων της χώρας, ήτοι: α) εκμεταλλεύσεις της περιοχής Ξάνθης και Ροδόπης με καπνά Ανατολικού Τύπου, β) εκμεταλλεύσεις της περιοχής Πέλλας και Πιερίας με καπνά Ανατολικού Τύπου, γ) εκμεταλλεύσεις της περιοχής Αιτωλοακαρνανίας με καπνά Ανατολικού τύπου, δ) εκμεταλλεύσεις της περιοχής Αιτωλοακαρνανίας με καπνά Virginia, ε) εκμεταλλεύσεις της περιοχής Φθιώτιδας με καπνά Virginia.

Χρησιμοποιήθηκαν τα πρωτογενή τεχνικοοικονομικά δεδομένα του προγράμματος, καθώς και συμπληρωματικά στοιχεία από τους δείκτες εφαρμογής της αγροτικής διαρθρωτικής πολιτικής των αντίστοιχων περιφερειών της χώρας. Εφαρμόστηκε αρχικά η μεθοδολογία DEA για να διερευνηθεί εάν οι καπνοπαραγωγικές εκμεταλλεύσεις χρησιμοποιούν τις εισροές τους κατά τον πιο αποτελεσματικό τρόπο, να προσδιοριστεί η μέση αποτελεσματικότητα των εκμεταλλεύσεων και η κατανομή τους βάσει αυτής και να διερευνηθεί εάν το μέγεθος των εκμεταλλεύσεων επηρεάζει την αποτελεσματικότητά τους. Επιπρόσθετα, διερευνήθηκε εάν υπάρχουν δυνατότητες βελτίωσης των οικονομικών αποτελεσμάτων των καπνοπαραγωγικών εκμεταλλεύσεων, βάσει αποτελεσματικών εκμεταλλεύσεων της κάθε περιοχής. Στη συνέχεια εφαρμόστηκε η μέθοδος του γραμμικού προγραμματισμού, για την υφιστάμενη οργάνωση εισροών, αλλά και για τις προτεινόμενες που προήλθαν από την εφαρμογή της DEA. Τελικά, η εφαρμογή των 2 μεθοδολογιών

ανέδειξε νέα αποτελεσματικά και άριστα σχέδια παραγωγής που θα βοηθήσουν τις εκμεταλλεύσεις να ανταπεξέλθουν στις ιδιαίτερα ανταγωνιστικές συνθήκες που προκύπτουν από την εφαρμογή της νέας κοινής αγροτικής πολιτικής.

Συγκεκριμένα, σύμφωνα με τα αποτελέσματα της έρευνας, το πρόβλημα της μέσης καπνοπαραγωγικής εκμετάλλευσης της περιοχής Ξάνθης-Ροδόπης δεν είναι η ύπαρξη των καπνών ανατολικού τύπου στο υφιστάμενο σχέδιο παραγωγής, αλλά η χαμηλή αποτελεσματικότητα στην παραγωγική διαδικασία. Με βάση τα αποτελέσματα, προτείνεται η συνέχιση της καλλιέργειας των καπνών ανατολικού τύπου, ενώ το ακαθάριστο κέρδος της μέσης εκμετάλλευσης θα αυξηθεί σημαντικά όταν το άριστο σχέδιο παραγωγής συνδυαστεί με μεγιστοποίηση της τεχνικής αποτελεσματικότητας και αποτελεσματικότητας κλίμακας.

Όσον αφορά τις εκμεταλλεύσεις με καπνά ανατολικού τύπου της περιοχής Πέλλας-Πιερίας καθώς και της περιοχής Αιτωλοακαρνανίας, αν παραμείνει η αναποτελεσματικότητα στην παραγωγική διαδικασία, τότε προτείνεται αναδιάρθρωση της καλλιέργειας του καπνού στην Πέλλα-Πιερία από αρωματικά φυτά (ρίγανη, μέντα) και στην Αιτωλοακαρνανία από αρωματικά φυτά (ρίγανη) και σιτηρά (κριθάρι). Η συνέχιση της καλλιέργειας των καπνών ανατολικού τύπου προτείνεται μόνο, αν συνδυαστεί με ταυτόχρονη βελτιστοποίηση της σχέσης εισροών/εκροών και της κλίμακας λειτουργίας των εκμεταλλεύσεων. Αυτό θα οδηγήσει σε νέο αποτελεσματικό και άριστο σχέδιο παραγωγής, όπου το ακαθάριστο κέρδος της μέσης εκμετάλλευσης θα γίνει το μέγιστο δυνατό.

Στις εκμεταλλεύσεις με καπνά Virginia, της περιοχής Αιτωλοακαρνανίας καθώς και της περιοχής Φθιώτιδας, τα καπνά Virginia δεν παραμένουν σε καμία περίπτωση στο άριστο σχέδιο παραγωγής. Η αναδιάρθρωση της καλλιέργειας του καπνού, με την υπάρχουσα ποσότητα των συντελεστών παραγωγής της εκμετάλλευσης, γίνεται στην Αιτωλοακαρνανία από τα κηπευτικά υπαίθρου και τα εσπεριδοειδή και στην Φθιώτιδα από τα κηπευτικά υπαίθρου και τις δενδρώδεις καλλιέργειες. Αν, όμως, η αγροτική πολιτική στοχεύει στην αξιοποίηση των διαθέσιμων εκτάσεων για γεωργικούς σκοπούς, ώστε να μην μείνουν ακαλλιεργήτες εκτάσεις κατά την διαδικασία αναδιάρθρωσης της καλλιέργειας καπνού, τότε:

- Αν δεν μεταβληθεί η διαθέσιμη ποσότητα των άλλων συντελεστών παραγωγής, το καλαμπόκι και τα κηπευτικά υπαίθρου (λάχανο) θα χρησιμοποιηθούν για αξιοποίηση όλης της διαθέσιμης έκτασης στην Αιτωλοακαρνανία, και η μηδική θα χρησιμοποιηθεί για την αξιοποίηση της μισής περίπου έκτασης στην Φθιώτιδα (η υπόλοιπη έκταση καταλαμβάνεται και πάλι από κηπευτικά και δένδρα).

- Αν αυξηθεί η διαθέσιμη εργασία, θα χρησιμοποιηθούν για την αναδιάρθρωση και καλλιέργειες υψηλού ακαθάριστου κέρδους και απαιτητικές σε εργασία (π.χ. το σπαράγγι

στην Αιτωλοακαρνανία), με αποτέλεσμα το οικονομικό αποτέλεσμα των καπνοπαραγωγικών εκμεταλλεύσεων να αυξηθεί σημαντικά.

2.6. Συνοπτική παρουσίαση αποτελεσμάτων

Τα αποτελέσματα της εφαρμογής του μοντέλου αλλά και τα τελικώς προτεινόμενα και προκρινόμενα προϊόντα ως εναλλακτικά της καλλιέργειας του καπνού (όπου αυτά μπορούν να τον αντικαταστήσουν) παρουσιάζονται στη συνέχεια για κάθε έναν νομό του πεδίου έρευνας. Είναι το αποτέλεσμα της δευτερογενούς (ΕΣΥΕ, Δείκτες Διευθύνσεων Γεωργίας, κλπ) και της πρωτογενούς έρευνας των στοιχείων.

Ωστόσο, η διαδικασία επιλογής καλλιεργειών ξεκινά εντοπίζοντας τις διαθέσιμες ευκαιρίες στην αγορά (τιμές προϊόντων, τιμές συντελεστών παραγωγής, δυνατότητα διάθεσης των προϊόντων). Στη συνέχεια με βάση τις ευκαιρίες αλλά και τους περιορισμούς που υφίσταται η παραγωγική μονάδα (διαθεσιμότητα συντελεστών παραγωγής), υπολογίζεται η απόδοση (αναμενόμενο κέρδος) εναλλακτικών παραγωγικών σχεδίων και η διακύμανση της.

2.6.1 Νομοί Ροδόπης και Ξάνθης

Στο νομό Ροδόπης εξετάστηκαν ως πιθανά εναλλακτικά προϊόντα για τις καλλιεργούμενες Ανατολικές ποικιλίες καπνού (Μπασμάς) αλλά και τις Αμερικάνικες (Virginia, Barley), που έχουν σχεδόν εκμηδενιστεί στην περιοχή, τα ακόλουθα προϊόντα:

☞ Αναφορικά με τις Ανατολικού τύπου καλλιέργειες (Μπασμάς – αρωματικός), που αντιστοιχούν στο 100% του δείγματος του νομού, βρέθηκαν να εμφανίζουν δυνατότητες ανάπτυξης:

-
- η αίγο-προβατοτροφία (βιολογικής ή ολοκληρωμένης παραγωγής)
 - η βοοτροφία (βιολογικής ή ολοκληρωμένης παραγωγής)
 - τα χειμερινά σιτηρά (σιτάρι, κριθάρι, βρώμη)
 - ενεργειακές καλλιέργειες (ηλίανθος)

Τα παραπάνω εναλλακτικά, αφορούν όσους επιθυμούν την αποχώρηση τους από την καλλιέργεια του καπνού.

↪ Αναφορικά με την υπόλοιπες ποικιλίες Αμερικάνικου τύπου, (Virginia και Barley), (δεν βρέθηκαν τέτοιου είδους καλλιέργειες στο δείγμα του νομού) προτείνονται τα ακόλουθα:

- τα κηπευτικά
- το ακτινίδιο
- το καλαμπόκι
- η μηδική
- η ελαιοκράμβη (ενεργειακή καλλιέργεια)

2.6.2 Νομοί Πέλλας και Πιερίας

Ο Νομός Πέλλας παρουσιάζει αρκετές προοπτικές στο πρόβλημα της αντικατάστασης του καπνού.

↳ Αναφορικά με τις καλλιέργειες καπνού ποικιλιών Ανατολικού τύπου, που αντιστοιχούν στο 93% του δείγματος του νομού, προτείνεται:

- η αίγο-προβατοτροφία (βιολογικής ή ολοκληρωμένης παραγωγής)
- τα χειμερινά σιτηρά (σιτάρι, κριθάρι, βρώμη)
- ενεργειακές καλλιέργειες
- αρωματικά και φαρμακευτικά φυτά (ρίγανη, μέντα, γλυκάνισος, τσάι του βουνού)

↳ Αναφορικά με την ποικιλία Αμερικάνικου τύπου, Barley, οι καλλιέργειες των οποίων αντιστοιχούν στο υπόλοιπο 7% του δείγματος του νομού, προτείνονται τα ακόλουθα:

- Το σπαράγγι
- οι δενδρώδεις καλλιέργειες (βιολογικής και ολοκληρωμένης διαχείρισης παραγωγής):
 - ροδακινιές
 - κερασιές
 - μηλιές
 - αχλαδιές
 - βερικοκιές
- τα κηπευτικά (τομάτες, πιπεριές, κλπ)
- η μηδική
- το καλαμπόκι

2.6.3 Νομός Φθιώτιδας

Μετά από διερεύνηση του νομού Φθιώτιδας καταλήξαμε στα ακόλουθα προϊόντα:

↪ Αναφορικά με τις ορεινές και ξηρικές καλλιέργειες καπνού ποικιλιών Ανατολικού τύπου, γενικά προτείνεται:

- η αίγο-προβατοτροφία (βιολογικής ή ολοκληρωμένης παραγωγής)
- τα χειμερινά σιτηρά (σιτάρι, κριθάρι, βρώμη)
- ενεργειακές καλλιέργειες
- αρωματικά και φαρμακευτικά φυτά (ρίγανη, μέντα, γλυκάνισος, τσάι του βουνού)

↪ Αναφορικά με την ποικιλία Αμερικάνικου τύπου, Virginia, οι καλλιέργειες των οποίων αντιστοιχούν στο 100% του δείγματος στο νομό, προτείνονται τα ακόλουθα:

- οι δενδρώδεις καλλιέργειες (βιολογικής και ολοκληρωμένης διαχείρισης παραγωγής):
 - αχλαδιές
 - μηλιές
 - καρυδιές
 - φυστικιές
- λαχανικά και κηπευτικά (π.χ, βιολογική τομάτα)
- η μηδική
- το καλαμπόκι

2.6.4 Νομός Αιτωλοακαρνανίας

Ο νομός Αιτωλοακαρνανίας καλλιεργεί καπνά όλων σχεδόν των ποικιλιών (Ανατολικού και Αμερικάνικου). Οι επιλογές είναι ποικίλες σε σχέση με των άλλων νομών καθώς τα εδάφη της περιοχής ευνοούν τα ακόλουθα:

↳ Αναφορικά με τις Ανατολικού τύπου καλλιέργειες (Σ53, Τσεμπέλια, Μυρωδάτα Αγρινίου, κλπ), οι οποίες αντιστοιχούν στο 27% των παραγωγών του δείγματος του νομού, προτείνεται:

- η αίγο-προβατοτροφία (βιολογικής ή ολοκληρωμένης παραγωγής)
- τα χειμερινά σιτηρά (σιτάρι, κριθάρι, βρώμη)
- ενεργειακές καλλιέργειες (αγριαγκινάρα)
- αρωματικά και φαρμακευτικά φυτά (ρίγανη, λεβάντα, μέντα)

↳ Αναφορικά με την ποικιλία Αμερικάνικου τύπου, Virginia, οι καλλιέργειες των οποίων αντιστοιχούν στο 73% του δείγματος στο νομό, προτείνονται τα ακόλουθα βάση της έρευνας που πραγματοποιήθηκε:

- το σπαράγγι
- εσπεριδοειδή:
 - πορτοκάλια
 - μανταρίνια
- λαχανικά και κηπευτικά:
 - μαρούλια
 - λάχανα
- οι ελιές
- το τριφύλλι
- το καλαμπόκι

3. ΚΟΙΝΩΝΙΚΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΑΝΑΛΥΣΗ

«Διερεύνηση της προθυμίας συνέχισης της καλλιέργειας καπνού από τους παραγωγούς μετά την εφαρμογή του μέτρου της αποδέσμευσης της παραγωγής»

Στα πλαίσια αναμόρφωσης της Κοινής Αγροτικής Πολιτικής (ΚΑΠ) και της εφαρμογής του μέτρου της αποδέσμευσης των επιδοτήσεων από την παραγωγή/**το προϊόν**, η παρούσα μελέτη, διερευνά καταρχήν την ανταπόκριση των παραγωγών καπνού στο συγκεκριμένο μέτρο και το πώς το αποδέχονται. Η εξέταση της συμπεριφοράς και η στάση που υιοθετούν οι γεωργοί που ασχολούνται με την καλλιέργεια καπνού στο νέο πλαίσιο που διαμορφώνει η ΚΑΠ, κρίθηκε σκόπιμη προκειμένου να γίνει μια ολοκληρωμένη αξιολόγηση των επιπτώσεων του μέτρου της αποδέσμευσης των επιδοτήσεων.

Συγκεκριμένα, η μελέτη αποτιμά την πρόθεση των καπνοπαραγωγών να συνεχίσουν την ίδια καλλιέργεια και στο μέλλον, χωρίς πλέον τη στήριξη που μέχρι πρότινος απολάμβαναν ως επιδότηση στην τιμή του προϊόντος - αλλά εισπράττοντας το 50% της επιδότησης που ελάμβαναν την τελευταία τριετία. Επιπλέον, διερευνώνται οι παράγοντες (δημογραφικοί, κοινωνικοοικονομικοί, χαρακτηριστικά αγροτικής δραστηριότητας, επιχειρηματικού περιβάλλοντος κ.λπ.) που επιδρούν καθοριστικά στη διαμόρφωση της πρόθεσης και στην απόφαση των γεωργών να συνεχίσουν ή να εγκαταλείψουν την καλλιέργεια καπνού στο μέλλον.

Οι στόχοι της παρούσας μελέτης εξειδικεύονται στους εξής:

- Στη διερεύνηση της πρόθεσης των Ελλήνων παραγωγών καπνού να συνεχίσουν την ίδια καλλιέργεια υπό τις συνθήκες της πολιτικής αποδέσμευσης της επιδότησης από την παραγωγή/**το προϊόν**.
- Στην ανάλυση του συνόλου των παραγόντων (κοινωνικοοικονομικών, δημογραφικών, πολιτισμικών, επιχειρηματικών), που καθορίζουν τη στάση των καπνοπαραγωγών απέναντι στη νέα αγροτική πολιτική, και διαμορφώνουν την πρόθεση και την απόφασή τους να συνεχίσουν ή όχι την καπνοκαλλιέργεια υπό τις νέες συνθήκες.

Για την υλοποίηση των παραπάνω στόχων, χρησιμοποιήθηκε ειδικά διαμορφωμένο ερωτηματολόγιο συλλογής πρωτογενών πληροφοριών, που επέτρεψαν την εξέταση διαφορετικών εναλλακτικών σεναρίων για την μελλοντική πολιτική στήριξης του καπνού. Τα σενάρια και οι προϋποθέσεις τους που καταρτίστηκαν με βάση την πρόθεση των

καπνοπαραγωγών να συνεχίσουν την καλλιέργεια καπνού υπό το νέο πλαίσιο της πολιτικής της ΕΕ για τον καπνό, συνοψίζονται στα ακόλουθα:

Σενάριο 1: Προθυμία συνέχισης της καλλιέργειας καπνού, αν η τιμή πώλησής του παραμείνει σταθερή

Σενάριο 2: Προθυμία συνέχισης της καλλιέργειας καπνού, αν καταργηθεί η επιδότηση

Σενάριο 3: Προθυμία συνέχισης της καλλιέργειας καπνού, ανεξάρτητα από το 50% της επιδότησης της τελευταίας τριετίας

Σενάριο 4: Προθυμία συνέχισης της καλλιέργειας καπνού, αν καταργηθεί η επιδότηση και αυξηθεί η αγοραστική του τιμή κατά 10%

Σενάριο 5: Προθυμία συνέχισης της καλλιέργειας καπνού αν καταργηθεί η επιδότηση και αυξηθεί η αγοραστική του τιμή κατά 30%

Σενάριο 6: Προθυμία συνέχισης της καλλιέργειας καπνού αν καταργηθεί η επιδότηση και αυξηθεί η αγοραστική του τιμή κατά 50%

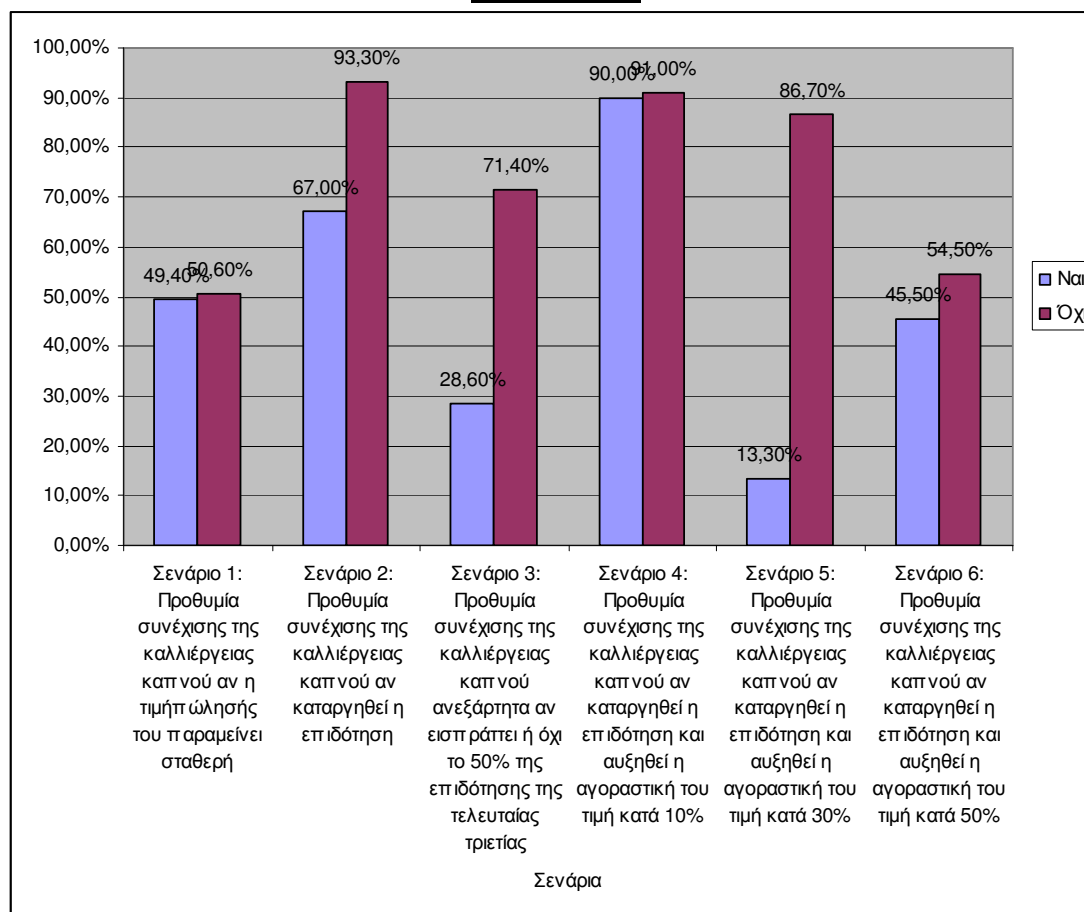
Το σχετικό ερωτηματολόγιο καταρτίστηκε με τη μέθοδο της Υποθετικής Αξιολόγησης. Οι ερωτώμενοι κλήθηκαν να απαντήσουν ΝΑΙ ή ΟΧΙ στην ερώτηση που αφορούσε το κάθε σενάριο, ανάλογα με την πρόθεσή τους να εφαρμόσουν ή όχι το συγκεκριμένο σενάριο. Εκπονήθηκε έρευνα πεδίου σε εθνική κλίμακα, η οποία όμως εστιάσθηκε στις κατεξοχήν περιοχές καπνοκαλλιέργειας που εξετάζει η μελέτη, και συγκεκριμένα, σε καπνοπαραγωγούς των Νομών Αιτωλοακαρνανίας, Καρδίτσας, Ξάνθης, Πέλλας, Πιερίας, Ροδόπης, Σερρών και Φθιώτιδας. Συνολικά, συμπληρώθηκαν 1400 ερωτηματολόγια, αριθμός που θεωρείται ικανοποιητικός για την αντιπροσωπευτικότητα του δείγματος της έρευνάς μας.

Από τα αποτελέσματα της ανάλυσης προκύπτει πως η πλειοψηφία των παραγωγών, **δεν είναι διατεθειμένη** να συνεχίσει να ασχολείται με την καλλιέργεια καπνού, μετά την κατάργηση της επιδότησης του προϊόντος. Στα πλαίσια της εφαρμογής της νέας αγροτικής πολιτικής, που αναδιαρθρώνει και το καθεστώς στήριξης του καπνού, θεωρείται ως πιο πιθανό σενάριο, η πρόθεση είσπραξης της ενίσχυσης, με βάση την παραγωγή της τελευταίας τριετίας, χωρίς νέα παραγωγή καπνού.

Συμπερασματικά, από τα σενάρια που προτάθηκαν στους παραγωγούς καπνού τα περισσότερο αποδεκτά είναι: (α) η συνέχιση της καλλιέργειας καπνού, αν καταργηθεί η επιδότηση και η τιμή του προϊόντος παραμείνει σταθερή (σενάριο 1) και (β) η συνέχιση της

καλλιέργειας, αν καταργηθεί η επιδότηση και αυξηθεί η αγοραστική τιμή του προϊόντος κατά 50% (σενάριο 6). Διαπιστώνεται δηλαδή, πως η τιμή του προϊόντος επιδρά σημαντικά στην προθυμία των παραγωγών να συνεχίσουν την καλλιέργεια καπνού.

Πίνακας 5: Προθυμία Συνέχισης της καλλιέργειας του καπνού κάτω από διαφορετικά σενάρια (%)



Η διερεύνηση του συνόλου των παραγόντων που επιδρούν στην προθυμία των παραγωγών καπνού, να συνεχίσουν να ασχολούνται με την καλλιέργεια του προϊόντος, κατέδειξε τη μεγάλη σημασία που έχει η στάση και η αντίδραση των καπνοπαραγωγών και σε μικρότερο βαθμό, τη σημασία των κοινωνικών και δημογραφικών χαρακτηριστικών των αγροτών. Συγκεκριμένα, περισσότερο πρόθυμοι να συνεχίσουν την καλλιέργεια καπνού μετά την πολιτική της αποδέσμευσης εμφανίζονται: (α) οι παραγωγοί που ασχολούνται περισσότερα χρόνια με την καπνοκαλλιέργεια, (β) οι παραγωγοί που επιθυμούν να συνεχίσουν να ασκούν το γεωργικό επάγγελμα μετά την εφαρμογή του μέτρου της αποδέσμευσης και (γ) οι γεωργοί μέλη αγροτικών συνεταιρισμών.

Συνοψίζοντας, η έρευνά μας κατέδειξε, πως η πλειοψηφία των παραγωγών θεωρεί ασύμφορη τη συνέχιση της απασχόλησής τους στον τομέα του καπνού, ενώ

παράλληλα έχουν πολύ λίγες εναλλακτικές επαγγελματικές διεξόδους. Ειδικότερα, οι μεγαλύτερης ηλικίας παραγωγοί εμφανίζονται πιο πρόθυμοι να εγκαταλείψουν τη γεωργία, ενώ οι μικρότερης ηλικίας παραγωγοί δηλώνουν ότι θα εγκαταλείψουν την καλλιέργεια του συγκεκριμένου προϊόντος και θα αναζητήσουν άλλες επαγγελματικές διεξόδους - είτε αντικαθιστώντας τον καπνό με άλλη καλλιέργεια, είτε αλλάζοντας επαγγελματική δραστηριότητα. Από την παρούσα μελέτη, προκύπτει ότι η καλλιέργεια καπνού στο μέλλον μπορεί να συνεχιστεί, αν αυξηθεί σε ικανοποιητικό βαθμό η τιμή του προϊόντος στην αγορά. Η διαπίστωση αυτή, πρέπει να αποτελέσει βασική παράμετρο στη χάραξη πολιτικής ενίσχυσης της καπνοκαλλιέργειας από τους ιθύνοντες, καθώς είναι προϋπόθεση για τη συνέχιση της καπνοκαλλιέργειας, και κατ'επέκταση, για τη διατήρηση του επιπέδου του εισοδήματος και της απασχόλησης στις αγροτικές περιοχές της χώρας.

4. ΕΡΕΥΝΑ ΚΑΤΑΝΑΛΩΤΗ

4.1 Έρευνα σε Πανελλήνια κλίμακα

4.1.1. Σκοπός της έρευνας

Η διεξαχθείσα έρευνα καταναλωτή προσέφερε σημαντική πληροφορία για τις αγοραστικές συνήθειες των Ελλήνων απέναντι στα τρόφιμα, η οποία συλλέχθηκε με τρεις κυρίως τρόπους:

1. καταγραφή των συχνοτήτων και του τόπου αγοράς τροφίμων (τι και από πού αγοράζεται) συνιστούν το τυπικό «καλάθι της νοικοκυράς». Τονίζεται πως το «καλάθι» αυτό, εκτός από τα τυπικά προϊόντα του ελληνικού διαιτολογίου, περιέχει και ορισμένα νεωτεριστικά τρόφιμα, όπως τα βιολογικά, τα παραδοσιακά (π.χ. προϊόντα ΠΟΠ, αρωματικά φυτά κ.λπ.) και τα καινοτόμα ή βιομηχανικά τρόφιμα (π.χ. λειτουργικά τρόφιμα).
2. καταγραφή των κριτηρίων αγοράς τροφίμων, τόσο μέσω επιλογής από λίστα όσο και με ελεύθερη αναφορά από τον ερωτώμενο και
3. καταγραφή της γνώσης και της προθυμίας πληρωμής για ποιοτικά τρόφιμα (π.χ. βιολογικά και ΠΟΠ).

4.1.2. Ταυτότητα και τεχνικά χαρακτηριστικά της έρευνας

Η έρευνα καταναλωτή σε πανελλήνια κλίμακα, εξέτασε λεπτομερώς το προφίλ των συμμετεχόντων ως προς την επαγγελματική τους απασχόληση, το μορφωτικό επίπεδο, την οικογενειακή κατάσταση, τον αριθμό οικογενειακών μελών, το φύλο και την ηλικία, το εισόδημα και την περιοχή κατοικίας. Το δείγμα ήταν τυχαίο και στρωματοποιημένο, και περιλαμβάνει τους υπεύθυνους για την αγορά τροφίμων σε 997 νοικοκυριά. Κατά συνέπεια, περισσότερο από το 80% του δείγματος ήταν γυναίκες ηλικίας άνω των 18 ετών. Το δείγμα είναι αντιπροσωπευτικό του γυναικείου πληθυσμού της χώρας ως προς τη γεωγραφική του κατανομή. Η έρευνα διεξήχθη από το προσωπικό ειδικευμένης εταιρείας ερευνών αγοράς της Αθήνας, που με κατά τόπους τυχαίες επισκέψεις σε νοικοκυριά συμπλήρωσε προκαθορισμένου αριθμού ερωτηματολόγια (997), με προσωπική συνέντευξη του υπεύθυνου για την αγορά τροφίμων κάθε νοικοκυριού που συμμετείχε στην έρευνα. Τα δεδομένα, συλλέχθηκαν στη βάση δομημένου ερωτηματολογίου που συνέταξε η ερευνητική ομάδα του Παν/μιου Ιωαννίνων.

4.1.3. Κυριότερα ευρήματα

Εν συνεχεία, παρουσιάζονται τα ευρήματα της έρευνας καταναλωτή στο πανελλήνιο δείγμα πληθυσμού που περιγράφηκε παραπάνω, με αναφορά στην αγοραστική συμπεριφορά, τη συχνότητα και τον τόπο αγοράς, συγκεκριμένων τροφίμων (συνολικά 60), ταξινομημένων σε τέσσερις κατηγορίες: στα κοινά τρόφιμα του τυπικού διαιτολογίου του ελληνικού νοικοκυριού (24 προϊόντα), στα βιολογικά τρόφιμα (15 προϊόντα), στα τρόφιμα Προστατευομένης Ονομασίας Προέλευσης (ΠΟΠ) ή γνωστής γεωγραφικής προέλευσης (16 προϊόντα) και τέλος, στις άλλες κατηγορίες τροφίμων (5 τρόφιμα).

4.1.3.1. Συχνότητα και τόπος αγοράς - κανάλια των προϊόντων

Τα αποτελέσματα κατέδειξαν πως από τα **συμβατικά τρόφιμα** (24 προϊόντα), τα πιο συχνά αγοραζόμενα από τα νοικοκυριά του πανελληνίου δείγματος είναι, όπως αναμενόταν, τα βασικά τρόφιμα της δίαιτας του μέσου ελληνικού νοικοκυριού: φρούτα (πορτοκάλια 58,2% του δείγματος, μήλα 56,9%) και λαχανικά (ντομάτα 72,1%, μαρούλι 48,3%), παστεριωμένο («φρέσκο») γάλα (82,1%), ψωμί (90,8%), τυρί φέτα (65%), ζυμαρικά (61,6%), κρεατικά (κοτόπουλο 47,5%, μοσχάρι 41,8%, χοιρινό 35,6%), καθώς και ορισμένα τυποποιημένα τρόφιμα (π.χ. ψωμί σε φέτες: 27,0%). Με μικρότερη συχνότητα αγοράς ακολουθούν τρόφιμα όπως: αυγά, ψάρια χαμηλής τιμής (π.χ. γαύρος), εμφιαλωμένο νερό, ημίσκληρα τυριά (γραβιέρα) κ.λπ.

Για τα **βιολογικά τρόφιμα** που συμπεριλήφθηκαν στην έρευνα (15 προϊόντα), η συχνότητα αγοράς ήταν πολύ χαμηλότερη, όπως αναμενόταν. Τα πιο συχνά αγοραζόμενα βιολογικά τρόφιμα σε πανελλήνιο επίπεδο είναι: οι βιολογικές ντομάτες (5,2% του δείγματος), τα βιολογικά μήλα (2,1%), τα βιολογικά πορτοκάλια (1,9%), ο βιολογικός τοματοπολτός (1,9%), το βιολογικό μαρούλι (1,5%) και ακολουθούν σε μικρότερη συχνότητα (αλλά με ποσοστό άνω του 1%) τα βιολογικά κοτόπουλα, το χοιρινό ελευθέρως βοσκής, τα βιολογικά αυγά, τα βιολογικά ζυμαρικά και το βιολογικό γάλα. Παρατηρείται λοιπόν, πως τα συχνότερα αγοραζόμενα βιολογικά τρόφιμα, αποτελούν την βιολογική εκδοχή των αντιστοίχων συμβατικών.

Στα **τρόφιμα Προστατευομένης Ονομασίας Προέλευσης (ΠΟΠ)** ή γνωστής γεωγραφικής προέλευσης που συμπεριλήφθηκαν στην έρευνα (16 προϊόντα), οι συχνότητες αγοράς ήταν επίσης μικρότερες των συμβατικών, αλλά πολύ μεγαλύτερες των αντιστοίχων

βιολογικών τροφίμων. Τα πιο συχνά αγοραζόμενα τρόφιμα ΠΟΠ σε πανελλήνιο επίπεδο ήταν: οι ελιές Καλαμάτας (24,1% του δείγματος), τα μήλα Ζαγοράς Πηλίου (17,7%), οι κόκκινες πιπεριές Φλωρίνης (15,9%), οι πατάτες Κάτω Νευροκοπίου Δράμας (13,4%), τα Κρητικά παξιμάδια (12,9%), το μανούρι ΠΟΠ (10,5%) και ακολουθούν με αξιοσημείωτα ποσοστά οι φράουλες Αργινίου, οι ελιές Αργινίου, η γραβιέρα ΠΟΠ κ.λπ.

Τέλος, σε σχέση με τις **άλλες κατηγορίες τροφίμων** (όπου περιλαμβάνονται 5 προϊόντα), σημαντικές συχνότητες αγοράς ανεδείχθησαν από την έρευνα για το τσάι του βουνού και τη ρίγανη (17,9% και 22,5% του δείγματος αντίστοιχα). Αντίθετα, τα λειτουργικά τρόφιμα που επιλέχθηκαν στην παρούσα έρευνα (π.χ. εμπλουτισμένο γάλα και χυμός, ή αυγά με Ω-3 λιπαρά) σημείωσαν ελάχιστη συχνότητα αγοράς («σπανιότερα από 1 φορά το μήνα»).

Για τα κανάλια διανομής και τα σημεία πώλησης των 60 τροφίμων που συμπεριλήφθηκαν στην έρευνα, διαπιστώθηκε ότι:

Στα **συμβατικά τρόφιμα** (24 προϊόντα):

- στις αγορές κρέατος και ψωμιού κυριαρχούν τα καταστήματα «της γειτονιάς»
- στις αγορές φρούτων και λαχανικών κυριαρχούν οι λαϊκές/κεντρικές αγορές
- στις αγορές νωπών ψαριών κυριαρχούν από κοινού τα καταστήματα της γειτονιάς και οι λαϊκές/κεντρικές αγορές
- κυριαρχία των σούπερμάρκετ καταγράφεται στις αγορές ζυμαρικών («κύρια αγορά» για το 91% του δείγματος) και ψωμιού για τοστ (92%), αλλαντικών (90%), τοματοπολτού (90%), φέτας (85%), γραβιέρας (87%), εμφιαλωμένου νερού (84%), γάλακτος (78%), ελαιόλαδου (67%), κατεψυγμένων ψαριών (66%), μελιού (63%) και αυγών (59%).
- κυριαρχία από κοινού των καταστημάτων της γειτονιάς και των σούπερμάρκετ εμφανίζεται στις αγορές κρασιού («κύρια αγορά» 33% και 55% του δείγματος αντίστοιχα).

Για τα **βιολογικά τρόφιμα** (15 προϊόντα) ¹:

- χοιρινό ελευθέρως βοσκής και κοτόπουλο έχουν ως «κύρια αγορά» διάφορα κανάλια διανομής, όπως ειδικά καταστήματα (27% των αγοραστών βιολογικών προϊόντων για χοιρινό και 41% για κοτόπουλο), σούπερμάρκετ (26% για χοιρινό και 25% για

¹: Τα ποσοστά αγορών ανά κανάλι διανομής που ακολουθούν για τις κατηγορίες βιολογικά και ΠΟΠ, αναφέρονται ως προς το σύνολο αυτών που αγοράζουν τα αντίστοιχα προϊόντα, και όχι σε σχέση με το σύνολο του δείγματος.

κοτόπουλο), καταστήματα γειτονιάς (24% για χοιρινό και 16% για κοτόπουλο) και λαϊκές αγορές (10% για χοιρινό και 16% για κοτόπουλο).

- φρούτα και λαχανικά αγοράζονται κυρίως από ειδικά καταστήματα (π.χ. μήλα 44% των αγοραστών, πορτοκάλια 41%, ντομάτες 32%, μαρούλι 22%), αν και ο ρόλος των σουπερμάρκετ είναι αξιοσημείωτος (π.χ. μήλα 25%, πορτοκάλια 29%, ντομάτες 22% και μαρούλι 23%).
- ζυμαρικά αγοράζονται τόσο από ειδικά καταστήματα (44% των αγοραστών), όσο και από σουπερμάρκετ (40% των αγοραστών)
- γάλα, ψωμί, ελαιόλαδο, τοματοπολτός, φέτα, κρασί, αλλαντικά και αυγά αγοράζονται κυρίως από σουπερμάρκετ («κύρια αγορά» 53%, 52%, 55%, 47%, 73%, 54%, 100% και 47% των αγοραστών ανά προϊόν αντίστοιχα), αν και για ορισμένα από αυτά οι αγορές σε ειδικά καταστήματα είναι σημαντικές (γάλα 28%, ψωμί 34%, τοματοπολτός 31%, φέτα 27%, κρασί 46% και αυγά 30% των αγοραστών ανά προϊόν).

Στα **τρόφιμα ΠΟΠ ή γνωστής γεωγραφικής ένδειξης** (16 προϊόντα)¹:

- κυριαρχία των καταστημάτων «της γειτονιάς» σημειώνεται σε σχέση με τις αγορές ΠΟΠ κρέατος (π.χ. «κύρια αγορά» αμνοεριφίων Αιτωλοακαρνανίας 63% των αγοραστών του προϊόντος)
- κυριαρχία των λαϊκών/κεντρικών αγορών σημειώνεται σε σχέση με τις αγορές φρούτων και λαχανικών («κύρια αγορά» ΠΟΠ μήλων Ζαγοράς 61% των αγοραστών του προϊόντος, φράουλας Αγρινίου 70%, πατάτας Κάτω Νευροκοπίου 59%).
- κυριαρχία των σουπερμάρκετ σημειώνεται σε σχέση με τις αγορές ΠΟΠ ελαιόλαδου (53% των αγοραστών του προϊόντος), ΠΟΠ τυριών (μανούρι 88%, γραβιέρα 88%), ελιών Καλαμάτας (78%), Κρητικών παξιμαδιών (68%), χυλοπιτών Λαμίας (52%), φάβας Σαντορίνης (41%), ελιών Αγρινίου (83%),
- κυριαρχία από κοινού των καταστημάτων της γειτονιάς και των σουπερμάρκετ εμφανίζεται σε σχέση με τις αγορές κρασιού ΠΟΠ («κύρια αγορά» 59% και 41% των αγοραστών των προϊόντων αντίστοιχα).
- κυριαρχία από κοινού των σουπερμάρκετ και των λαϊκών αγορών εμφανίζεται σε σχέση με τις αγορές για αυγοτάραχο Μεσολογγίου (57% και 43% των αγοραστών των προϊόντων αντίστοιχα), φασόλια Πρεσπών (41% και 44% αντίστοιχα), και κόκκινες πιπεριές Φλωρίνης (35% και 54% αντίστοιχα).

Τέλος, στα **λοιπά τρόφιμα** (5 προϊόντα):

- αρωματικά φυτά αγοράζονται τόσο από σουπερμάρκετ όσο και από λαϊκές/κεντρικές αγορές (43% και 41% των αγοραστών τσαγιού του βουνού αντίστοιχα και 46% και 40% των αγοραστών ρίγανης αντίστοιχα)
- λειτουργικά τρόφιμα αγοράζονται κυρίως σε σουπερμάρκετ (εμπλουτισμένο γάλα 73%, εμπλουτισμένος χυμός πορτοκαλιού 87% και αυγά με Ω-3 λιπαρά 60%).

Συμπερασματικά, φρούτα και λαχανικά, καθώς και τρόφιμα καθημερινής κατανάλωσης (ψωμί, γάλα, τυρί φέτα) και κρεατικά είναι τα πιο συχνά αγοραζόμενα τρόφιμα σε πανελλήνιο επίπεδο. Σημαντική συχνότητα αγοράς - αν και πολύ μικρότερη από τα κοινά τρόφιμα - σημειώνουν ορισμένα τρόφιμα ΠΟΠ ή παραδοσιακά, συνηθισμένα στο ελληνικό διαίτολόγιο (ελιές, μήλα, πιπεριές Φλωρίνης, πατάτες, ρίγανη, τσάι του βουνού κ.λπ.). Τα βιολογικά προϊόντα σε πανελλήνιο επίπεδο εμφανίζουν πολύ μικρότερες αγοραστικές συχνότητες και μόνο για τα προϊόντα που αποτελούν τη βιολογική εκδοχή των αντιστοίχων συμβατικών (π.χ. βιολογικά λαχανικά και φρούτα).

Σε σχέση με τα κανάλια διανομής, στα συμβατικά τρόφιμα - κυρίως στα μεταποιημένα - παρατηρείται έντονη κυριαρχία των σούπερ μάρκετ για τα περισσότερα από αυτά. Παρόλα αυτά, η παρουσία της «μικρής» διανομής (κυρίως τα καταστήματα της γειτονιάς) είναι πολύ σημαντική σε ορισμένα προϊόντα όπως τα κρασιά, τα νωπά ψάρια, το ψωμί, αλλά και τα κρεατικά, τα φρούτα και λαχανικά (μαζί με τις λαϊκές αγορές). Ανάλογα είναι και τα ευρήματα για τα προϊόντα ΠΟΠ, τα οποία ακολουθούν σε γενικές γραμμές το διαχωρισμό «τυποποιημένα» από σούπερ μάρκετ και «χύμα» από μικρή διανομή ή/και λαϊκές αγορές. Αντιθέτως, για τα βιολογικά τρόφιμα, παρατηρείται ότι ο ρόλος των σουπερμάρκετ, αν και σημαντικός για ορισμένα από αυτά - κυρίως μεταποιημένα βιολογικά τρόφιμα, δεν είναι κυρίαρχος. Το γεγονός αυτό αποδίδεται σε ένα βαθμό, στην καθυστερημένη είσοδο των σουπερμάρκετ στην διακίνηση βιολογικών τροφίμων και στην παραδοσιακή κυριαρχία - αν και φθίνουσα - των ειδικών καταστημάτων βιολογικών προϊόντων για πολλά από αυτά (κυρίως νωπά, π.χ. φρούτα και λαχανικά). Αξίζει να τονισθεί εδώ ότι βιολογικά κρεατικά αγοράζονται σχεδόν εξίσου από τα κανάλια «μαζικής» και «μικρής» διανομής. Τα παραπάνω συμπεράσματα αντλήθηκαν, μόνο από τις συνεντεύξεις των αγοραστών βιολογικών προϊόντων.

4.1.3.2. Κριτήρια επιλογής τροφίμων

Τα σημαντικότερα κριτήρια αγοράς τροφίμων για τους Έλληνες καταναλωτές είναι όσα σχετίζονται με την **ασφάλεια και φυσικότητα του τροφίμου**, με τη **θρεπτική του αξία και συμβολή στην καλή υγεία του καταναλωτή**, με την **απόλαυση κατανάλωσης** και με την **συνεισφορά στην καλή ψυχολογία του καταναλωτή**. Αντιθέτως, τα λιγότερο σημαντικά κριτήρια αγοράς τροφίμων ευρέθησαν ότι είναι: ορισμένα ηθικής φύσεως χαρακτηριστικά, το να είναι βιολογικά, η εξοικείωση των καταναλωτών με το τρόφιμο, καθώς και μεμονωμένα χαρακτηριστικά που σχετίζονται με την υγεία, την καλή διάθεση και την εμφάνιση του τροφίμου.

Στο ερώτημα, όπου ζητείται από τους συμμετέχοντες στην πανελλήνια έρευνα να αναφέρουν ελεύθερα τα 3 πιο σημαντικά γι' αυτούς κριτήρια επιλογής τροφίμων, διαπιστώνουμε πως, αυτά που οι καταναλωτές αναφέρουν, διαφέρουν σημαντικά από αυτά που ιεραρχούνται ως σημαντικά, από συγκεκριμένη λίστα επιλογής. Συγκεκριμένα, η ελεύθερη αναφορά αναδεικνύει ως σημαντικότερα κριτήρια επιλογής αγοράς τροφίμων, τη γενικότερη ποιότητα, τη φρεσκάδα, το κόστος αγοράς, την απουσία συντηρητικών, την ημερομηνία λήξης/φρεσκάδα και την ελληνική προέλευση. Από την άλλη μεριά, η ιεράρχηση κριτηρίων στη λίστα επιλογής του ερωτηματολογίου, δεν αποδίδει ιδιαίτερη σημασία στο κόστος, ενώ το αντίθετο συμβαίνει με το κριτήριο απόλαυσης της κατανάλωσης. Με άλλα λόγια, οι έννοιες της «ποιότητας» και της «φρεσκάδας», στην αντίληψη των καταναλωτών, εμπεριέχουν άλλα σημαντικά υπο-χαρακτηριστικά, όπως η ασφάλεια, η φυσικότητα και η θρεπτική αξία.

4.1.3.3. Δεδομένα γνώσης τοπικών προϊόντων ανά Νομό της έρευνας

Διερευνήθηκε επίσης σε πανελλήνιο επίπεδο, το επίπεδο γνώσης των καταναλωτών για τα τοπικά προϊόντα των 8 Νομών που περιλαμβάνονται στο ερευνητικό πρόγραμμα. Καταδείχθη, ότι το καταναλωτικό κοινό έχει χαμηλό βαθμό γνώσης των τοπικών προϊόντων, με εξαίρεση ορισμένες γενικές κατηγορίες αγροτικών προϊόντων όπως: (α) τα καπνά από τους Νομούς Ξάνθης, Αιτωλοακαρνανίας, Σερρών και Ροδόπης, (β) τα φρούτα από τους Νομούς Πέλλας και Πιερίας, (γ) οι ελιές και το ελαιόλαδο από το Νομό Φθιώτιδας και (δ) το βαμβάκι από το Νομό Καρδίτσας.

4.1.3.4. Προθυμία πληρωμής και βαθμός γνώσης για τα βιολογικά προϊόντα και τα προϊόντα ΠΟΠ

Η πλειοψηφία του πανελληνίου δείγματος της έρευνας καταναλωτή (το 40,8% επί του συνόλου), δηλώνει πως θα πλήρωνε για την αγορά βιολογικών προϊόντων όχι περισσότερο από 10% επιπλέον της τιμής του αντίστοιχου συμβατικού τροφίμου. Εντούτοις, εξίσου σημαντικό είναι το ποσοστό αυτών που δεν δηλώνουν πρόθυμοι να πληρώσουν περισσότερα (40,3% του δείγματος). Απεναντίας, τιμές μεγαλύτερες από +10% επί της τιμής του συμβατικού τροφίμου, θα ήταν πρόθυμοι να πληρώσουν καταναλωτές που αντιστοιχούν στο 11,8% του δείγματος.

Αναφορικά με την προθυμία αγοράς προϊόντων ΠΟΠ, τα ποσοστά των απρόθυμων καταναλωτών, είναι μεγαλύτερα από τα αντίστοιχα για τα βιολογικά τρόφιμα (φτάνουν το 47,8% του δείγματος). Ενώ, το 29,6% των καταναλωτών του δείγματος δηλώνει πως θα πλήρωνε μέχρι +10%, επί της τιμής του αντίστοιχου συμβατικού τροφίμου, και μόλις το 8,8% θα πλήρωνε τιμές μεγαλύτερες από +10%.

Συμπερασματικά, για τα βιολογικά προϊόντα, εμφανίζεται ικανοποιητική (δεδηλωμένη) προθυμία πληρωμής του αντίτιμου, αν και όχι πολύ υψηλότερου από αυτό των αντιστοίχων συμβατικών τροφίμων. Αντιθέτως, τα σχετικά συμπεράσματα για τα προϊόντα ΠΟΠ δεν είναι εξίσου ενθαρυντικά, καθώς η απροθυμία των καταναλωτών είναι σημαντική. Είναι πιθανό, οι περισσότεροι καταναλωτές να μην αντιλαμβάνονται τα τρόφιμα ΠΟΠ ως διαφοροποιημένα από τα συμβατικά, και κατά συνέπεια, να μην προτίθενται να καταβάλουν για την αγορά τους υψηλότερο αντίτιμο. Επισημαίνεται ακόμα, πως η πραγματική γνώση των καταναλωτών για τα βιολογικά προϊόντα και τα προϊόντα ΠΟΠ, όπως εκφράζεται μέσω των ορισμών που δόθηκαν για τις δύο αυτές έννοιες, είναι σημαντικά μικρότερη από τη αρχικά δηλωμένη γνώση. Με άλλα λόγια, ενώ οι καταναλωτές νομίζουν ότι ξέρουν τι ακριβώς είναι τα βιολογικά προϊόντα, στην πραγματικότητα δεν έχουν πλήρη ή ακόμα και ορθή γνώση για αυτά.

4.2. Έρευνα Καταναλωτή ανά νομό της έρευνας

Στη διεξαχθείσα έρευνα καταναλωτή σε 8 Νομούς, στο πλαίσιο του παρόντος έργου, συμμετείχαν περίπου 100 νοικοκυριά ανά Νομό (Αιτωλνία ν1=96, Φθιώτιδα ν2=104, Καρδίτσα ν3=105, Πιερία ν4=104, Πέλλα ν5= 104, Σέρρες ν6=104, Ροδόπη ν7= 104, Ξάνθη ν8=105). Διαμορφώθηκε συνολικό δείγμα 721 νοικοκυριών από αστικές, ημιαστικές και

αγροτικές περιοχές των Νομών αυτών, το οποίο κρίνεται ικανοποιητικό για την αντιπροσωπευτικότητα και πιστότητα των αποτελεσμάτων της έρευνας. Υιοθετήθηκαν ίδιες μέθοδοι και τεχνικές, με αυτές της πανελλήνιας δειγματοληπτικής έρευνας που προηγήθηκε, τόσο για τη διεξαγωγή της έρευνας, όσο και για τη συγκρότηση του ερωτηματολογίου και τον τρόπο συλλογής δεδομένων.

4.2.1. Κυριότερα ευρήματα

4.2.1.1. Συχνότητα αγοράς τροφίμων

Υψηλή συχνότητα (εβδομαδιαία) κατανάλωσης **συμβατικών τροφίμων** εμφανίζουν οι Νομοί:

- Σερρών (σε όλα τα κρεατικά - ιδιαίτερα χοιρινό και κοτόπουλο, στην τσιπούρα ιχθυοτροφείου, σε τομάτες και μαρούλια)
- Ροδόπης (μοσχάρι, μήλα, πορτοκάλια, σπαράγγια και - δευτερευόντως - ψωμί, τοματοπολτός, φέτα, μέλι και ζυμαρικά)
- Φθιώτιδας (κατεψυγμένα ψάρια, ημίσκληρο τυρί, μέλι, αβγά και - δευτερευόντως - τομάτες, ελαιόλαδο, κρασί και σπαράγγια)
- Ξάνθης (γαύρος, παστεριωμένο γάλα, ψωμί και - δευτερευόντως - μοσχάρι, τομάτες, ημίσκληρο τυρί και μέλι) και
- Πέλλας (φέτα, αλλαντικά, ζυμαρικά και - δευτερευόντως - χοιρινό, κοτόπουλο, μαρούλι, ψωμί, εμφιαλωμένο νερό και μέλι)

Αξιοσημείωτη συχνότητα κατανάλωσης (τουλάχιστον 1 φορά το μήνα) **βιολογικών τροφίμων** εμφανίζεται:

- στην Αιτωλοακαρνανία (τομάτες - κυρίως, μαρούλι και πορτοκάλια) και
- στην Πέλλα (κοτόπουλο, μήλα, πορτοκάλια).

Συνολικά, συχνότητες μηνιαίας κατανάλωσης **βιολογικών τροφίμων ανά Νομό**, από τουλάχιστον 1% και άνω του δείγματος, εμφανίζονται στην Πέλλα (σε 8 από τα 15 βιολογικά τρόφιμα υπό εξέταση), στην Πιερία και στη Φθιώτιδα (σε 7 από 15) και στην Αιτωλοακαρνανία (σε 6 από 15).

Σε επίπεδο **προϊόντων ΠΟΠ ή παραδοσιακών**, οι υψηλότερες (μηνιαίες) συχνότητες κατανάλωσης, εμφανίζονται για τρόφιμα που παράγονται στον ίδιο το Νομό (π.χ. αμνοερίφια Αιτ/νίας, ελιές και φράουλες Αργινίου στην Αιτωλοακαρνανία, ή χυλοπίτες Λαμίας στη Φθιώτιδα) ή σε Νομούς γειτονικούς (π.χ. πατάτες Νευροκοπίου στη Ροδόπη ή μήλα Ζαγοράς στην Πιερία). Σημαντική δυναμική διανομής σε πολλούς Νομούς ταυτόχρονα φαίνεται να υπάρχει για:

- τις πιπεριές Φλωρίνης (σε όλους τους Νομούς, ειδικά σε Πιερία και Πέλλα)
- το τσάι του βουνού και τη φρέσκια ρίγανη (σε όλους τους Νομούς, ειδικά σε Φθιώτιδα και Πιερία)
- τις ελιές Καλαμάτας (σε 7 Νομούς, ειδικά σε Ξάνθη και Πιερία),
- τα μήλα Ζαγοράς (σε 7 Νομούς, ειδικά σε Ξάνθη και Πιερία)
- το μανούρι ΠΟΠ (σε 7 Νομούς, ειδικά σε Αιτ/νία και Φθιώτιδα)
- τις πατάτες Νευροκοπίου (σε 7 Νομούς, ειδικά σε Ροδόπη και Ξάνθη), και
- τα Κρητικά παξιμάδια (σε 6 Νομούς, ειδικά σε Ξάνθη και Φθιώτιδα)

Τέλος, **νεωτεριστικά μεταποιημένα τρόφιμα** (π.χ. λειτουργικά γάλατα, χυμοί και αβγά), δεν καταναλώνονται σε σημαντικές εβδομαδιαίες συχνότητες στην επαρχία, με μικρές εξαιρέσεις στην Καρδίτσα και στην Πιερία. Αντιθέτως, έντονα μεταποιημένα αλλά συνηθισμένα τρόφιμα (π.χ. ψωμί τοστ σε φέτες) εμφανίζονται συχνά στο «καλάθι της νοικοκυράς» σε όλους τους Νομούς και ιδιαίτερα σε Φθιώτιδα και Πέλλα.

4.2.1.2. Κριτήρια επιλογής τροφίμων

Τη μεγαλύτερη βαρύτητα στο σύνολο των υπό εξέταση κριτηρίων επιλογής τροφίμων, δίδουν οι καταναλωτές στην Αιτωλοακαρνανία (μέση τιμή = 5.93 στα 7) και στην Πέλλα (5.84 στα 7), ενώ ακολουθούν η Πιερία, η Ξάνθη, η Φθιώτιδα και η Ροδόπη. Η μικρότερη σημασία αποδίδεται στην Καρδίτσα (4.85 στα 7) και στις Σέρρες (4.42 στα 7). Αναλυτικά ανά Νομό:

- Στη **Ροδόπη** αποδίδεται μεγαλύτερη σημασία στη φυσικότητα των τροφίμων.

- Στη **Ξάνθη** αποδίδεται μεγαλύτερη σημασία στη φυσικότητα των τροφίμων
- Στις **Σέρρες**, αποδίδεται περίπου ίδια σημασία, σε όλα τα υπό εξέταση κριτήρια αγοράς τροφίμων.
- Στην **Πέλλα**, αποδίδεται μεγαλύτερη σημασία στη φυσικότητα των τροφίμων, τα οργανοληπτικά τους χαρακτηριστικά το κόστος αγοράς τους και στη συνεισφορά της κατανάλωσης στην καλή υγεία.
- Στην **Πιερία**, αποδίδεται μεγαλύτερη σημασία στη φυσικότητα των τροφίμων, το κόστος, τα οργανοληπτικά τους χαρακτηριστικά και στη συνεισφορά της κατανάλωσης στην καλή υγεία.
- Στην **Καρδίτσα**, αποδίδεται μακράν η μεγαλύτερη σημασία στο κόστος αγοράς των τροφίμων.
- Στη **Φθιώτιδα**, αποδίδεται περίπου ίδια σημασία σε όλα τα υπό εξέταση κριτήρια αγοράς τροφίμων.
- Τέλος, στην **Αιτωλοακαρνανία**, αποδίδεται μεγαλύτερη σημασία στη φυσικότητα των τροφίμων, τα οργανοληπτικά τους χαρακτηριστικά και στο βαθμό εξοικείωσης των καταναλωτών με αυτά.

Ανεξαρτήτως συγκεκριμένων Νομών, σε επίπεδο ομάδων κριτηρίων, τη μεγαλύτερη σημασία για την επιλογή αγοράς τροφίμων στην ελληνική επαρχία, φαίνεται να έχει η **φυσικότητα των τροφίμων** (μέση τιμή = 5,75 στα 7) και το **κόστος αγοράς** τους (5,73 στα 7), και ακολουθούν τα κριτήρια για τα **οργανοληπτικά τους χαρακτηριστικά** (5,47 στα 7), τη **συνεισφορά της κατανάλωσης στην υγεία** (5,38 στα 7), την **εξοικείωση με το τρόφιμο** (5,14 στα 7), την **ευκολία αγοράς και κατανάλωσης** (5,11 στα 7), τον **ηθικό τρόπο παραγωγής** (5,09 στα 7), το **θερμιδικό περιεχόμενο** (4,93 στα 7) και τη **συνεισφορά της κατανάλωσης στην καλή ψυχολογία** (4,89 στα 7).

4.2.1.3. Δεδομένα Προθυμίας Πληρωμής και γνώσης για τα βιολογικά προϊόντα και τα ΠΟΠ ανά Νομό

Σε σχέση με την δαπάνη για την αγορά τροφίμων στους εξεταζομένους Νομούς:

- στη Ροδόπη εμφανίζεται η μεγαλύτερη μηνιαία δαπάνη αγοράς τροφίμων, ενώ ακολουθεί η Πιερία
- στην Αιτωλοακαρνανία εμφανίζεται η μικρότερη μηνιαία δαπάνη αγοράς τροφίμων, ενώ ακολουθεί η Καρδίτσα και οι Σέρρες
- στη Ξάνθη, στην Φθιώτιδα και στην Πέλλα η μηνιαία δαπάνη αγοράς τροφίμων κυμαίνεται σε ενδιάμεσο επίπεδο

Σε σχέση με την Προθυμία Πληρωμής (ΠΠ) για βιολογικά τρόφιμα:

- στη Φθιώτιδα και στη Ροδόπη εμφανίζεται η μεγαλύτερη ΠΠ +20% ή περισσότερο της τιμής των αντιστοίχων συμβατικών τροφίμων, καθώς και συνολικά (78.9% και 63.5% των δειγμάτων των δύο Νομών αντίστοιχα εμφανίζονται πρόθυμοι να πληρώσουν τουλάχιστον +10%)
- στην Πιερία και την Αιτωλοακαρνανία εμφανίζεται η μεγαλύτερη ΠΠ +10%, καθώς και η τρίτη και τέταρτη ΠΠ συνολικά (61.5% και 58.4% των δειγμάτων των δύο Νομών αντίστοιχα εμφανίζονται πρόθυμοι να πληρώσουν τουλάχιστον +10%)
- στην Πέλλα και στις Σέρρες εμφανίζεται η μικρότερη ΠΠ, μαζί με την Καρδίτσα, όπου ένα σημαντικό ποσοστό ερωτώμενων δεν απάντησε.

Σε σχέση με την ΠΠ για ποιοτικά τρόφιμα (π.χ. ΠΟΠ):

- στη Ροδόπη εμφανίζεται η μεγαλύτερη ΠΠ +20% ή περισσότερο, καθώς και συνολικά (47.2% του δείγματος εμφανίζονται πρόθυμοι να πληρώσουν τουλάχιστον +10% επί της τιμής των αντιστοίχων συμβατικών τροφίμων)
- στη Φθιώτιδα και την Πιερία εμφανίζεται η μεγαλύτερη ΠΠ +10%, καθώς και η δεύτερη και τρίτη ΠΠ συνολικά (44.2% και 34.6% των δειγμάτων των δύο Νομών αντίστοιχα εμφανίζονται πρόθυμοι να πληρώσουν τουλάχιστον +10%)
- στην Αιτωλοακαρνανία, στην Πέλλα και στις Σέρρες εμφανίζεται η μικρότερη ΠΠ αντιτίμου μεγαλύτερου από αυτό των αντιστοίχων συμβατικών τροφίμων

Το υψηλότερο ποσοστό δεδηλωμένης γνώσης για τα βιολογικά τρόφιμα καταγράφεται στην Πέλλα, την Αιτωλοακαρνανία, την Πιερία και τη Φθιώτιδα, που είναι και οι Νομοί με

την αξιολογότερη μηνιαία (τουλάχιστον) κατανάλωση βιολογικών τροφίμων, όπως είδαμε προηγούμενα. Ενώ, οι Σέρρες και - δευτερευόντως - η Ξάνθη, η Ροδόπη και η Καρδίτσα εμφανίζουν σημαντικά μικρότερη γνώση για τα βιολογικά τρόφιμα

Σε επίπεδο δεδηλωμένης γνώσης για τα τρόφιμα ΠΟΠ, σε απόλυτους αριθμούς, αυτή είναι πολύ μικρότερη από την αντίστοιχη για τα βιολογικά προϊόντα. Η μεγαλύτερη δεδηλωμένη γνώση σημειώνεται σε Καρδίτσα, Πιερία και Αιτωλοακαρνανία.

5. ΕΡΕΥΝΑ LADDERING

Σκοπός της παρούσας μελέτης είναι η κατανόηση του πλαισίου κριτηρίων ιεράρχησης και αξιών των Ελλήνων καταναλωτών ως προς τα κίνητρα αγοράς ποιοτικών προϊόντων, ή άλλως - όπως έχουν αναφερθεί και προηγουμένως - των «Περιβαλλοντικά Προσδιορισμένων Προϊόντων» (Environmentally Identified Products, EIPs). Η έρευνα αξιοποίησε δεδομένα από προσωπικές συνεντεύξεις με 20 καταναλωτές, όπου εφαρμόστηκε η μέθοδος Means – End Chain Analysis (Ανάλυση Αλυσίδων Μέσων – Στόχου), προκειμένου να προσδιορισθεί η σύνδεση των συγκεκριμένων ιδιοτήτων των ποιοτικών προϊόντων–τροφίμων με τις προσλαμβάνουσες ωφέλειες της κατανάλωσής τους (που συνιστούν τα κίνητρα αγοράς τους) και ακολούθως, η σύνδεση των ωφελειών αυτών με τις προσωπικές αξίες των καταναλωτών. Οι συνεντεύξεις διεξήχθησαν με την τεχνική του Laddering (Κλιμάκωση), η οποία χρησιμοποιεί επαναλαμβανόμενες διερευνητικές ερωτήσεις του τύπου «Γιατί είναι αυτό σημαντικό για εσάς;», με στόχο να ανιχνεύσει τις παραπάνω συνδέσεις ιδιοτήτων – ωφελειών – αξιών. Κατευθυντήριες γραμμές στην εφαρμογή της μεθόδου έδωσε η πιλοτική έρευνα σε 300 Έλληνες καταναλωτές η οποία προηγήθηκε.

Η συλλογή δεδομένων, για τα πρότυπα και τις αξίες που επηρεάζουν τους καταναλωτές στην επιλογή ποιοτικών προϊόντων, έχει ιδιαίτερη σημασία για τον σχεδιασμό και την επίτευξη των στόχων του μάρκετινγκ. Η ανάλυση Laddering, επιτρέπει την διερεύνηση των αιτιών (φτάνοντας και σε επίπεδο αξιών) που κρύβονται πίσω από την επιλογή ενός ποιοτικού προϊόντος. Στηρίζεται στην υπόθεση (αναπόσπαστο μέρος της μεθόδου Μέσων – Στόχων όπου βασίζεται η ανάλυση Laddering, βλ. βιβλιογραφική ανασκόπηση στο τέλος της ενότητας), πως η αγορά και κατανάλωση ενός ποιοτικού προϊόντος, αποτελεί το μέσο για την επίτευξη ενός απώτερου στόχου. Με άλλα λόγια, η κατανάλωση του ποιοτικού τροφίμου αποτελεί στην συγκεκριμένη περίπτωση μέσον για την ικανοποίηση βαθύτερων αξιών του καταναλωτή – πέραν της άμεσης κάλυψης της ανάγκης διατροφής. Η συνειδητοποίηση λοιπόν των αξιών που *υπαγορεύει* την επιλογή ποιοτικών τροφίμων, αποτελεί πολύτιμο εργαλείο για την κατάστρωση μιας προηγμένης στρατηγικής μάρκετινγκ. Ενώ τα αποτελέσματα της ανάλυσης αυτών των ποιοτικών δεδομένων, δύνανται να αξιοποιηθούν για την λεπτομερέστερη ανάπτυξη στρατηγικών μάρκετινγκ, τόσο στα πλαίσια του ερευνητικού έργου, όσο και κατά περίπτωση από τις ίδιες τις επιχειρήσεις.

Τα συνολικά αποτελέσματα της έρευνας κατέδειξαν ότι:

- Η διατήρηση και βελτίωση της υγείας των καταναλωτών – κυρίως με την έννοια της αποφυγής πρόσληψης επιπλέον βάρους, αλλά και της προστασίας του περιβάλλοντος, αποτελούν το σημαντικότερο κίνητρο για την αγορά ποιοτικών τροφίμων.
- Μικρότερης δυναμικότητας κίνητρα για την αγορά ποιοτικών τροφίμων, αποτελούν η οικονομική αποδοτικότητα, η απόλαυση αλλά και το κέρδος χρόνου.
- Σημαντικά κριτήρια επιλογής αποτελούν επίσης, η εμπιστοσύνη που νιώθει ο καταναλωτής για την ποιότητα του προϊόντος, και γενικότερα, η ικανοποίηση του αισθήματος ευθύνης του απέναντι στην οικογένεια, - στοιχεία που αφορούν στην ασφάλεια της κατανάλωσης των ποιοτικών προϊόντων, η οποία αποτελεί προτεραιότητα για τον υπεύθυνο του νοικοκυριού
- Οι σημαντικότερες στον Ιεραρχικό Χάρτη Αξιών, που καθοδηγούν την κατανάλωση, παρουσιάζονται η «Απόλαυση», η «Αυτοδιάθεση» και η «Πρόκληση».

Από τη μελέτη των αποτελεσμάτων εξάγονται χρήσιμα στοιχεία για το marketing τροφίμων. Κάθε ένα από τα στοιχεία και τις σημαντικές περιοχές των Ιεραρχικών Χαρτών Αξιών (IXA – όπως αυτός που εμφανίζεται στην σελίδα. 76), μπορεί να χρησιμοποιηθεί στη στρατηγική στόχευσης – τοποθέτησης (targeting - positioning) ενός νέου ποιοτικού τροφίμου στην ελληνική αγορά. Κάτι τέτοιο, καθίσταται δυνατό με τη χρήση ενός συνδυασμού πιο αντικειμενικών δεδομένων, που αφορούν τις αντιλήψεις των καταναλωτών (ανάλυση προϊόντικών χαρακτηριστικών) και πιο υποκειμενικών εκτιμήσεων (ανάγνωση IXA).

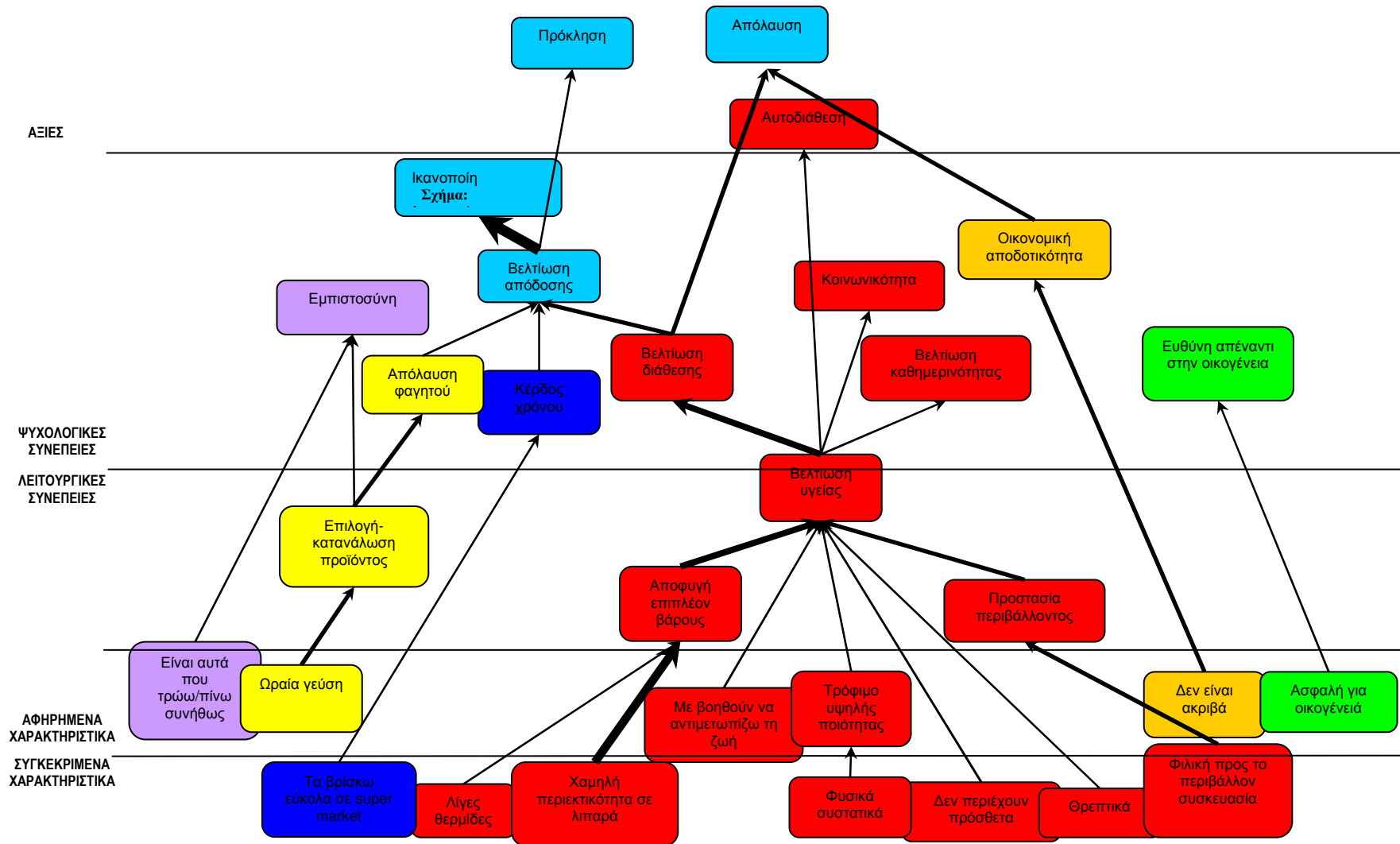
Με ανάλογο τρόπο, στη βάση των ευρημάτων της παρούσας έρευνας, εντοπίζονται νέες ευκαιρίες για τον τομέα του marketing, που θα πρέπει να μετουσιωθούν στην εφαρμογή αντιστοίχων στρατηγικών στην ελληνική αγορά. Τα αποτελέσματα της έρευνας, έδειξαν ότι το σημαντικότερο κίνητρο για την αγορά ποιοτικών τροφίμων είναι αυτό της υγείας: στον Χάρτη φαίνεται πως οι καταναλωτές συνδέουν τις ιδιότητες των ποιοτικών τροφίμων με την βελτίωση της υγείας. Εντοπίζεται εδώ η ευκαιρία, για την αντίστοιχη βιομηχανία, να προβάλλει ακόμη περισσότερο τον υγιεινό χαρακτήρα των ποιοτικών τροφίμων και τις θετικές επιδράσεις, που αποδεδειγμένα έχουν σε συγκεκριμένους τομείς της υγείας αλλά και συνολικότερα.

Οι Ιεραρχικοί Χάρτες Αξιών, παρέχοντας τη δυνατότητα αξιολόγησης της ισχύος, κάθε σύνδεσης αντικειμενικών και υποκειμενικών δεδομένων για τις αντιλήψεις των καταναλωτών, παρουσιάζουν τις ευκαιρίες στην αγορά των ποιοτικών τροφίμων στην Ελλάδα. Συγκεκριμένα, καταγράφονται πολλές συνέπειες - κυρίως ψυχολογικές, που

συνδέονται μόνο με μία άλλη συνέπεια (π.χ. κοινωνικότητα, ή βελτίωση της καθημερινότητας), ή με ένα μόνο χαρακτηριστικό (π.χ. οικονομική αποδοτικότητα, ευθύνη απέναντι στην οικογένεια). Το στοιχείο αυτό, καταδεικνύει ότι ενώ οι καταναλωτές παρακινούνται στην επιλογή προϊόντων από συγκεκριμένες συνέπειες και αξίες, αυτές δεν συνδέονται με συγκεκριμένα χαρακτηριστικά. Εντοπίζεται εδώ η ευκαιρία για τοποθέτηση των προϊόντων, που θα συνδέει τα χαρακτηριστικά τους με τις συγκεκριμένες γνωστικές συνέπειες και περιοχές του χάρτη.

Παράλληλα, με το βασικό κίνητρο της υγείας, ο Χάρτης παρουσιάζει και άλλα μικρότερης σημασίας κίνητρα και περιοχές, που επηρεάζουν την επιλογή ποιοτικών τροφίμων. Τα στοιχεία αυτά, αποτελούν ευκαιρίες για την βιομηχανία να προωθήσει τα ποιοτικά τρόφιμα δίδοντας βαρύτητα και σε άλλα χαρακτηριστικά, πέραν ατων αντιληπτών ποιοτικών χαρακτηριστικών των προϊόντων της. Δίδεται έτσι η δυνατότητα διαφοροποίησης της στρατηγικής του marketing ως προς άλλα επίπεδα, όπως η διαθεσιμότητα, η προστασία του περιβάλλοντος και η ασφάλεια και η εμπιστοσύνη που τα προϊόντα εμπνέουν.

Σχήμα: Ιεραρχικός Χάρτης Αξιών Καταναλωτών Ποιοτικών Τροφίμων
Πηγή: Ανάλυση με MEC Analyst PLUS



6. ΔΙΚΤΥΑ ΔΙΑΝΟΜΗΣ – ΣΥΣΤΗΜΑ ΕΦΟΔΙΑΣΤΙΚΗΣ ΑΛΥΣΙΔΑΣ

6.1 Εισαγωγή στις κύριες έννοιες

Η παρούσα μελέτη, εξέτασε τα δίκτυα διανομής (εφοδιαστική αλυσίδα) των γεωργικών προϊόντων, που εναλλακτικά μπορούν να καλλιεργηθούν για την αντικατάσταση της καλλιέργειας του καπνού. Τα δίκτυα διανομής, αναφέρονται σε ένα σύνολο από ανεξάρτητους οργανισμούς, που συμμετέχουν στις διαδικασίες προστιθέμενης αξίας ενός αγαθού ή μιας υπηρεσίας. Οι διαδικασίες που προσθέτουν αξία σε ένα προϊόν, ξεκινούν από την προμήθεια εισροών και πρώτων υλών, περιλαμβάνουν όλες τις παραγωγικές διαδικασίες, τις λειτουργίες μεταποίησης και τυποποίησης του προϊόντος και τις λειτουργίες διάθεσης του προϊόντος προς χρήση ή κατανάλωση. Η εφοδιαστική αλυσίδα, συνδέει όλες τις διαδικασίες «από το χωράφι στο πιάτο», και περιλαμβάνει τις εναλλακτικές διαδρομές (δίκτυα διανομής) μέσω εμπόρων, μεσαζόντων, ή απευθείας πώληση προς το λιανεμπόριο.

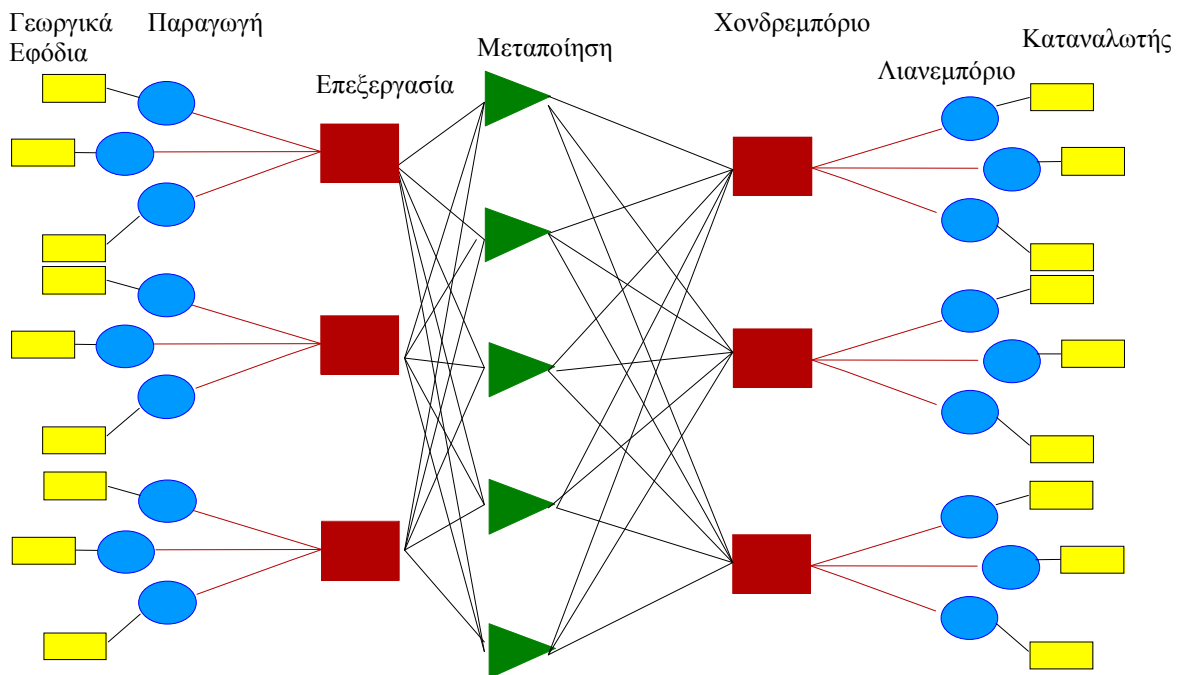
Το κύριο σημείο των καναλιών διανομής, είναι η παράδοση και η προώθηση των προϊόντων, μέσω της οποίας ικανοποιούν ή διεγείρουν τη ζήτηση των καταναλωτών - ή άλλως πως, παρέχουν χρησιμότητα στους καταναλωτές. Βεβαίως, όσο μεγαλύτερη είναι η χρησιμότητα, τόσο μεγαλύτερο είναι και το κέρδος των καναλιών.

Ένα από τα σημαντικότερα χαρακτηριστικά της εφοδιαστικής αλυσίδας είναι η γεφύρωση της παραγωγής και της κατανάλωσης. Η παραγωγή λαμβάνει χώρα σε άλλη χρονική στιγμή, και σε άλλη γεωγραφική τοποθεσία από την κατανάλωση. Η εφοδιαστική αλυσίδα μέσω των λειτουργιών μεταφοράς και αποθήκευσης, επιτυγχάνει να εφοδιάσει την αγορά με αγαθά στον σωστό τόπο και χρόνο. Καθώς βέβαια η λειτουργία της μεταφοράς και αποθήκευσης διαφέρουν αναλόγως του προϊόντος, προκύπτει διαφορετική δομή της εφοδιαστικής αλυσίδας, αντιστοίχως κατά περίπτωση. Η δομή της εφοδιαστικής αλυσίδας, επηρεάζει το συνολικό κόστος των προϊόντων που διακινούνται μέσω αυτής, και επομένως την τελική τιμή πώλησης τους. Σε κάθε κόμβο της εφοδιαστικής αλυσίδας λαμβάνει χώρα τουλάχιστον μία συναλλαγή, που συνίσταται στην αγοραπωλησία ενός προϊόντος π.χ. μεταξύ χονδρεμπόρου και λιανέμπορου. Κάθε αγοραπωλησία, εμπεριέχει το ονομαζόμενο κόστος συναλλαγής, το οποίο καθορίζει σε μεγάλο

βαθμό την συνολική δομή της εφοδιαστικής αλυσίδας. Η τυποποίηση των προϊόντων, διευκολύνει τις αγοραπωλησίες και μειώνει το κόστος συναλλαγής. Η μείωση ή συγκράτηση του κόστους συναλλαγής, μπορεί να επιτευχθεί και χωρίς να μεταβληθεί η δομή της εφοδιαστικής αλυσίδας, με προϋπόθεση την εκ των προτέρων συνεννόηση μεταξύ των μελών της.

Στους παράγοντες που επηρεάζουν τη δομή της εφοδιαστικής αλυσίδας, συγκαταλέγονται τεχνολογικοί, πολιτισμικοί και φυσικοί παράγοντες. Καθοριστικούς παράγοντες όμως για τη δομή και λειτουργία της εφοδιαστικής αλυσίδας, αποτελούν η τμηματοποίηση της αγοράς, η στρατηγική των επιχειρήσεων και ο κλάδος της οικονομίας, οι δημογραφικές αλλαγές (εισόδημα, μορφωτικό επίπεδο, αξίες καταναλωτών κ.α.) και οι αλλαγές σε επίπεδο ανταγωνισμού (π.χ. αύξηση συστημάτων κάθετης προώθησης). Όποια και αν είναι όμως η δομή μιας εφοδιαστικής αλυσίδας - με λιγότερα ή περισσότερα μέλη, οι λειτουργίες της δεν μπορούν να αντικατασταθούν («μπορείς να αποφύγεις τον μεσάζοντα αλλά δεν μπορείς να αποφύγεις τις λειτουργίες που επιτελεί»).

Σχήμα 1 : Παράδειγμα Εφοδιαστικής Αλυσίδας



6.2. Δίκτυα Διανομής των Εναλλακτικών προς τον καπνό προϊόντων ανά Νόμο της έρευνας

6.2.1. Νομός Ροδόπης

Στο νομό Ροδόπης, εμφανίζουν σημαντικές προοπτικές η εκμετάλλευση βοοειδών, καθώς η βοοτροφία είναι μερικώς μόνο ανεπτυγμένη. Σήμερα υπάρχουν μόνο 2-3 μικρές και 2 μεγάλες μονάδες γαλακτοπαραγωγής 4-5 τόννων/ημέρα. Συγκεκριμένα:

- από την παραγωγή αγελαδινού γάλακτος του νομού, το 95% απορροφάται από μεγάλες γαλακτοβιομηχανίες (ΔΕΛΤΑ -VIVARTIA, ΝΟΥΝΟΥ, ΕΒΡΟΦΑΡΜ) Ενώ το υπόλοιπο 4-5% της παραγωγής του νομού, απορροφούν τοπικοί τυροκόμοι (τα 4-5 μεγάλου μεγέθους τυροκομεία του νομού)
- όλα τα βοοειδή του νομού σφάζονται σε σφαγεία εντός του νομού. Από τα σφαγεία, 4 τόννοι κρέατος/εβδομάδα μεταφέρονται στον Έβρο και στην Αττική. Η υπόλοιπη ποσότητα καταναλώνεται στα κρεοπωλεία του νομού. Σημειώνεται πως 7 τόννοι κρέατος/εβδομάδα που σφάζονται στα σφαγεία νομού, προέρχονται από Λάρισα, Τρίκαλα, Κιλκίς, Θεσσαλονίκη και Πέλλα
- στον νομό καλλιεργείται ηλίανθος, που μεταποιείται μόνο κατά το 5% της παραγωγής εντός του νομού. Η μεταποίηση συνίσταται στη διαλογή και το καβούρδισμα του ηλιόσπορου, καθώς και στη συσκευασία του. Ο παραγωγός μεταφέρει την παραγωγή του στο κέντρο διαλογής, όπου 30% απορρίπτεται (απώλειες) και το υπόλοιπο πηγαίνει στα συσκευαστήρια του νομού.

6.2.2. Νομός Ξάνθης

Στον νομό Ξάνθης εξετάστηκαν τα προϊόντα: βαμβάκι, βόειο κρέας, αγελαδινό γάλα και δημητριακά. Συγκεκριμένα:

- από τη συνολική παραγωγή του νομού σε βαμβάκι, το 60% μεταφέρεται από τους παραγωγούς και εκκοκκίζεται στα δύο εκκοκκιστήρια του νομού – όπου εκκοκκίζονται επίσης και 5.000-6.000 τόνοι βαμβακιού ετησίως από γειτονικούς νομούς. Το 50% της ποσότητας βαμβακιού που εκκοκκίζεται στο νομό εξάγεται σε διάφορες βιομηχανίες της Τουρκίας, ενώ το υπόλοιπο, οδηγείται σε υφαντουργεία της Κομοτηνής.

- λόγω της έλλειψης βοείου κρέατος στο νομό, γίνονται εισαγωγές του προϊόντος από γειτονικούς νομούς ή το εξωτερικό. Στον νομό Ξάνθης υπάρχουν 3 σφαγεία, τα οποία στέλνουν το 40% στην λιανική πώληση εντός του νομού, το 35% προς την μεταποίηση και το υπόλοιπο 25% προς λιανική πώληση σε άλλους νομούς.
- ολόκληρη η παραγομένη ποσότητα αγελαδινού γάλακτος του νομού, καταναλώνεται ως νωπό γάλα (δεν γίνεται μεταποίηση). Το 70% προμηθεύεται η ΔΕΛΤΑ, το 15% η ΦΑΓΕ, το 10% η ΕΥΡΩΦΑΡΜ και το υπόλοιπο 5% η ΡΟΔΟΠΗ Α.Ε. Εκτός από την τελευταία, οι υπόλοιπες εταιρείες το εμπορεύονται εκτός νομού (οι ΔΕΛΤΑ και ΦΑΓΕ στην Αθήνα και τη Θεσσαλονίκη, ενώ η ΕΥΡΩΦΑΡΜ στο Διδυμότειχο). Η παστερίωση γίνεται μέσα στο νομό αν το γάλα έχει μεγάλο μικροβιακό φορτίο, ή στις μονάδες εμφιάλωσης αν το μικροβιακό φορτίο είναι μικρό. Ο ισχυρότερος κρίκος της εφοδιαστικής αλυσίδας είναι ο λιανέμπορος, που έχει καλή γνώση των καταναλωτών.
- παράγεται αραβόσιτος αρίστης ποιότητας, κυρίως στην περιοχή του Νέστου – που είναι η μοναδική περιοχή παγκοσμίως, όπου ο αραβόσιτος ξηραίνεται με φυσικό τρόπο. Παρ'όλα αυτά, δεν γίνεται διασφάλιση της ποιότητας των προϊόντων και της περιβαλλοντικής προστασίας σε κανένα κρίκο της εφοδιαστικής αλυσίδας. Η βιομηχανία μεταποίησης είναι εκσυγχρονισμένη, αλλά έχει ελάχιστα περιθώρια κέρδους. Ενώ τα μεγαλύτερα κέρδη πραγματοποιεί ο λιανέμπορος.

6.2.3. Νομός Σερρών

Στον νομό Σερρών εξετάστηκαν τα αιγοπρόβατα και το ρύζι. Συγκεκριμένα:

- η βιολογική αιγοπροβατοτροφία στο νομό Σερρών, έχει θετικές προοπτικές. Χρειάζονται όμως 2 χρόνια μέχρι να παραχθεί η ζωοτροφή και να γίνει η πιστοποίηση. Υπάρχει έτοιμη αγορά στη Γερμανία, όπου το βιολογικό αμνοερίφιο ζητείται σε τιμή 2-4 ευρώ/κιλό επιπλέον από το συμβατικό.
- από την παραγωγή αιγοπροβείου γάλακτος του νομού, το 90% μεταποιείται εκτός του νομού, και μόνο το 10% μεταποιείται στο νομό και γίνεται παραδοσιακό γιαούρτι. Από τα μεταποιητήρια του νομού, το 90% της γιαούρτης καταναλώνεται εντός του νομού, κυρίως σε μεγάλες εμπορικές αλυσίδες (κατά

75-80%) και δευτερευόντως σε καταστήματα (κατά 15-20%). Το υπόλοιπο 10% μεταφέρεται σε αλυσίδες στη Θεσσαλονίκη.

- η καλλιέργεια ρυζιού στο νομό συνίσταται κατά 95% στην ποικιλία Καρολίνα και κατά 5% στην ποικιλία γλασσέ. Στο νομό εισάγονται επιπλέον 2.000 τόνοι ρυζιού από την Ιταλία, ενώ παράλληλα γίνονται εξαγωγές ρυζιού γλασσέ στις Ανατολικές Χώρες. Την αποθήκευση του προϊόντος (που διαρκεί 10-12 μήνες) αναλαμβάνουν οι παραγωγοί.

6.2.4. Νομός Πέλλας

Στον νομό Πέλλης, εξετάσθηκαν τα λαχανικά και τα φρούτα. Η μεγαλύτερη έκταση του νομού καλλιεργείται με καλαμπόκι και βαμβάκι, ενώ μόνο το 10-15% της καλλιεργούμενης έκτασης χρησιμοποιείται για την καλλιέργεια λαχανικών. Παρ'όλα αυτά, πολλοί καλλιεργητές τελευταία στρέφονται προς τα λαχανικά, διότι δεν αποκομίζουν ικανοποιητικό εισόδημα από τις υπόλοιπες καλλιέργειες. Συγκεκριμένα:

- στο νομό καλλιεργείται σε αρκετή έκταση το βιομηχανικό ντοματάκι. Ολόκληρη η παραγωγή, εξάγεται στη Γερμανία και στη Γαλλία, από εξαγωγείς που είναι είτε ομάδες παραγωγών, είτε συνεταιρισμοί, είτε ιδιώτες (οι τελευταίοι αριθμούν περίπου τους 10). Το προϊόν διοχετεύεται κατά 80-90% σε εμπορικές αλυσίδες και κατά 10-20% σε λαχαναγορές.
- η ντομάτα – ειδικά η σάλτσα ντομάτας - αντιμετωπίζει μεγάλο ανταγωνισμό από την Κίνα. Ανάλογα, η πιπεριά που παράγει ο νομός, αντιμετωπίζει μεγάλο ανταγωνισμό από την Ισπανία.
- το παραγόμενο στο νομό ροδάκινο, είναι περίπου κατά 30% επιτραπέζιο και κατά 70% βιομηχανικό. Το 90% της παραγωγής του νομού εξάγεται. Το υπόλοιπο 10% μεταφέρεται μέσω των συνεταιρισμών στη μεταποίηση του νομού, όπου γίνεται κομπόστα ή χυμός, και στην συνέχεια εξάγεται κατά το μεγαλύτερο μέρος (η μεταφορά γίνεται είτε από τους πελάτες, είτε από τρίτους), ενώ ένα μικρό ποσοστό (10%) διοχετεύεται στην υπόλοιπη Ελλάδα - σε εμπορικές αλυσίδες (μεταφέρεται είτε από την αλυσίδα, είτε από τρίτους).

- ο νομός εξάγει ετησίως 2.000 τόνους γλυκό κεράσι για την παρασκευή μαρμελάδας. Για τη διαδικασία αυτή εφαρμόζεται βαθειά κατάψυξη στο κεράσι, που λαμβάνει χώρα στις τρεις πολύ μεγάλες βιομηχανίες του νομού. Εν συνεχεία, όλη η παραγωγή εξάγεται κατεξοχήν στην Ευρώπη, σε αλυσίδες παραγωγών γιαούρτης και παγωτού. Οι καλύτεροι πελάτες είναι η Αγγλία, η Γαλλία και η Γερμανία. Στα επιτραπέζια φρούτα, το 50% της παραγωγής φεύγει εκτός νομού. Εξαγωγές γίνονται στην Ε.Ε, στη Ρωσία και στις Βαλκανικές χώρες.

6.2.5. Νομός Πιερίας

Στον νομό Πιερίας εξετάσθηκαν τα αιγοπρόβατα και τα φρούτα. Συγκεκριμένα:

- από τη συνολική παραγωγή αιγοπροβείου γάλακτος του νομού, το 60% τυροκομείται εντός του νομού. Από αυτό, το 40% καταναλώνεται εντός του νομού, σε αλυσίδες και καταστήματα λιανεμπορίου. Τη μεταφορά στα μαγαζιά αναλαμβάνουν οι περίπου 5 μεσάζοντες που δραστηριοποιούνται στο νομό, ενώ η μεταφορά στις αλυσίδες πραγματοποιείται από τους τυροκόμους. Το υπόλοιπο 60% που φεύγει εκτός νομού, μεταφέρεται από τους τυροκόμους - εφόσον πρόκειται για μεγάλες ποσότητες – προς κατανάλωση στην υπόλοιπη Ελλάδα κατά 40% και προς εξαγωγή σε ΗΠΑ, Καναδά και Αυστραλία κατά 60%. Το υπόλοιπο 40% της παραγωγής αιγοπροβείου γάλακτος του νομού, τυροκομείται σε μεγάλες εκτός νομού βιομηχανίες, όπως η ΜΕΒΓΑΛ, η ΟΛΥΜΠΙΟΣ και η ΔΕΛΤΑ. Η βιομηχανία μεταποίησης εμφανίζεται άρτια εξοπλισμένη. Η δε ποιότητα των προϊόντων εναπόκειται στον παραγωγό, ο οποίος είναι απόλυτα εξαρτημένος από τις επιδοτήσεις. Το μεγαλύτερο περιθώριο κέρδους και τα επαρκέστερα μεταφορικά και αποθηκευτικά μέσα κατέχει ο λιανέμπορος, ο οποίος αναλαμβάνει και τις δαπάνες διαφήμισης.
- από την συνολική παραγωγή μήλων του νομού, το 10-20% καταναλώνεται εντός του νομού δια μέσου λαϊκών αγορών και παντοπωλείων. Την μεταφορά αναλαμβάνουν οι ίδιοι οι παραγωγοί. Το υπόλοιπο και μεγαλύτερο ποσοστό (80-90%) της παραγωγής, είτε εξάγεται στις Βαλκανικές χώρες (Αλβανία, Σκόπια)

από εξαγωγείς του νομού, είτε προωθείται στις λαχαναγορές της Θεσσαλονίκης και της Αθήνας.

- το 50% της παραγωγής ροδάκινου του νομού οδηγείται στη Βέροια, ενώ το υπόλοιπο στον Κολινδρό - συγκεκριμένα, στην εταιρεία ΚΟΒΕ όπου το ροδάκινο γίνεται χυμός και κομπόστα. Από εκεί, ο χυμός διοχετεύεται στο εξωτερικό - κυρίως στις Ανατολικές Χώρες και σε μικρή ποσότητα (εφόσον η ποιότητα είναι καλή) στις Δυτικές Χώρες. Ανάλογα η κομπόστα κατά 80% περίπου διοχετεύεται στο εξωτερικό – κυρίως στην Αγγλία.
- από την παραγωγή ακτινιδίων του νομού, το 80% εξάγεται προς Αγγλία, Ρωσία, Γερμανία, Μέση Ανατολή, Ολλανδία, Κύπρο και ενίοτε ΗΠΑ και Καναδά. Στο νομό δραστηριοποιούνται 3 εξαγωγείς: η ΖΕΥΣ, η ΕΝΩΣΗ και ένας νέος από το 2006. Οι εξαγωγείς αναλαμβάνουν συνήθως και τη μεταφορά του προϊόντος. Το υπόλοιπο 20% παραγωγής ακτινιδίων του νομού διοχετεύεται στις κεντρικές αγορές της Αθήνας και της Θεσσαλονίκης (κατά 70%) και σε εμπορικές αλυσίδες (κατά 30%).
- το 10% της παραγωγής κερασιών του νομού χρησιμοποιείται εντός του νομού για την παραγωγή γλυκού κουταλιού, εκ του οποίου το 90% καταναλώνεται στο νομό. Η μεταφορά των κερασιών από την παραγωγή στη μεταποίηση, πραγματοποιείται από τους παραγωγούς. Το υπόλοιπο 90% της παραγωγής κερασιών, που δεν γίνεται γλυκό κουταλιού, καταναλώνεται στο νομό (κατά 40%), σε γειτονικούς νομούς (κατά 40% επίσης) και εξάγεται στη Γερμανία και την Ολλανδία (κατά 20%) από μεταφορικές εταιρείες.

6.2.6. Νομός Καρδίτσας

Στο νομό Καρδίτσας εξετάστηκαν: τα αιγοπρόβατα (κρέας, γάλα, τυρί), το κρασί, το βαμβάκι, και τα δημητριακά. Συγκεκριμένα:

- στο νομό υπάρχουν περίπου 300-400 παραγωγοί αιγοπροβείου κρέατος - όλοι μικροί, χωρίς συμβόλαια. Επίσης στο νομό δραστηριοποιούνται 2-3 μεγαλέμποροι που εμπορεύονται αιγοπρόβατα. Η κατανάλωση αιγοπροβείου κρέατος στο νομό Καρδίτσας προέρχεται κατά 80% από εγχώρια παραγωγή και κατά 20% από εκτροφές εκτός νομού - συγκεκριμένα, κατά 15% από την

αλλοδαπή (Ρουμανία, Σκόπια, Βουλγαρία) κυρίως το Πάσχα και κατά 5% από άλλες περιοχές της Ελλάδος. Το 75% της κατανάλωσης αιγοπροβείου κρέατος στο νομό, καλύπτεται από τα κρεοπωλεία και το 25% από τα σούπερ-μάρκετ. Στο νομό υπάρχουν δύο σφαγεία: ΙΑΣΩΝ ΑΕ και ΣΦΑΓΕΙΟ ΠΑΛΑΜΑ ΚΑΡΔΙΤΣΗΣ. Από τα σφαγεία του νομού, το 70% του αιγοπροβείου κρέατος καταναλώνεται εντός του νομού και το υπόλοιπο 30% στην Αθήνα (80% σε σούπερ-μάρκετ, 10% σε κρεοπωλεία και 10% στη Βαρβάκειο Αγορά, κυρίως Χριστούγεννα και Πάσχα). Έντονο ενδιαφέρον για αμνοερίφια, υπάρχει από τους Ιταλούς, αλλά δεν γίνονται εξαγωγές από το νομό. Επίσης, ούτε επεξεργασία κρέατος λαμβάνει χώρα στο νομό.

- Η αμπελοκαλλιέργεια στο νομό Καρδίτσας λαμβάνει χώρα σε τρεις περιοχές: (α) περιοχή Δαφνοσπηλιάς (ΝΔ του νομού), (β) περιοχή Μεσενικόλα (όπου εντοπίζονται 6-7 καινούργιοι παραγωγοί και (γ) περιοχή Μοσχάτου (δυτικά του νομού). Οι τρεις αυτές περιοχές, δίδουν τη συντριπτική πλειονότητα της παραγωγής του νομού, η οποία από έτος σε έτος παρουσιάζει διακυμάνσεις (το 2005 ήταν 500-600 τόνοι). Στο νομό υπάρχουν 3 μικροί οινοποιοί και 3-4 πολύ μικροί (οι τελευταίοι παράγουν και λίγο τσίπουρο). Η πλειονότητα της παραγωγής κρασιού του νομού οδηγείται στο Συνεταιρισμό και από εκεί στη μεταποίηση, ενώ μια ελάχιστη ποσότητα παρακάμπτει το Συνεταιρισμό και κατευθύνεται στη μεταποίηση. Ο Συνεταιρισμός, εμφανλώνει το κρασί και στέλνει τις μεγαλύτερες ποσότητες στα Τρίκαλα αλλά και στο νομό, καθώς και στη Λάρισα, Φθιώτιδα, Μαγνησία και Αθήνα. Το 80% της κατανάλωσης κρασιού στο νομό, προέρχεται από το Συνεταιρισμό και το 20% από το νομό Θεσσαλονίκης.
- Το βαμβάκι που παράγει ο νομός, εξάγεται κατά 50% στην Τουρκία, 10% στην Τσεχία και τη Ρουμανία, ενώ το υπόλοιπο 40% μεταποιείται στη Ναύπακτο, τη Λάρισα και τη Μακεδονία.
- Τα δημητριακά, προωθούνται σε μεγάλες βιομηχανίες αναλόγως της χρονιάς, όπως οι ΜΥΛΟΙ ΛΟΥΛΗ και μεταποιούνται σε σιμιγδάλι, και μακαρόνια.

6.2.7. Νομός Φθιώτιδος

Στον νομό Φθιώτιδος εξετάσθηκαν τα προϊόντα αιγοπροβατοτροφίας και η πατάτα. Συγκεκριμένα:

- στο νομό υπάρχουν περίπου 100 παραγωγοί, αλλά είναι όλοι μικροί, χωρίς συμβόλαια. Τα προβλήματα της αιγοπροβατοτροφίας στο νομό είναι η μικρή παραγωγή, καθώς και η έλλειψη εγκεκριμένων από την Ε.Ε. σφαγείων ώστε να μπορέσει να επεκταθεί η αγορά.
- το 70% της παραγωγής αιγοπροβείου γάλακτος του νομού μεταποιείται σε τυροκομεία του νομού. Το υπόλοιπο 30% μεταφέρεται από εμπόρους στην Αθήνα και στα Τρίκαλα. Η ποσότητα που τυροκομείται στο νομό, προέρχεται κατά 80% από τον ίδιο το νομό και κατά 20% από τους γειτονικούς νομούς της Ευρυτανίας και της Καρδίτσας.
- στο νομό εισέρχεται σκληρό τυρί από Ιωάννινα, Τρίκαλα, Λάρισα (Ελασσόνα), Αιτωλοακαρνανία (Αγρίνιο και Αμφιλοχία). Αποθηκευτικά μέσα κατέχουν κατά 33% οι συνεταιρισμοί, κατά 33% οι βιομηχανίες και κατά 33% οι έμποροι. Μεταφορικά μέσα κατέχουν κατά 20% οι παραγωγοί, κατά 20% οι συνεταιρισμοί, κατά 20% οι βιομηχανίες, κατά 20% οι έμποροι και κατά 20% οι λιανέμποροι.
- κατά το 2005 η συνολική παραγωγή πατάτας στο νομό Φθιώτιδος, ήταν 800 τόνοι. Η ετήσια κατανάλωση κατεψυγμένης πατάτας στο νομό Φθιώτιδος, είναι 700 τόνοι, από τους οποίους οι 200 προέρχονται από την υπόλοιπη (εκτός νομού) Ελλάδα και οι 500 από Γαλλία και Ολλανδία. Το 90% της κατανάλωσης γίνεται από Catering, εστιατόρια, ξενοδοχεία και fast food και το 10% από Mini-Market. Το 90% της παραγωγής της βιομηχανικής πατάτας του νομού, μεταποιείται στο νομό. Η συνολική ποσότητα που μεταποιούν οι 2 βιομηχανίες του νομού, προέρχεται κατά 15% από την παραγωγή του νομού και κατά 85% από αλλού (Αχαΐα, Καστοριά, Δράμα, Φλώρινα, ενώ γίνεται και εισαγωγή 8.000 τόννων ετησίως από Γαλλία, Γερμανία και Ολλανδία).

6.2.8. Νομός Αιτωλοακαρνανίας

Στον νομό Αιτωλοακαρνανίας εξετάσθηκαν οι εφοδιαστικές αλυσίδες των εξής προϊόντων: αιγοπρόβειο κρέας, γάλα και τυρί, χοίρειο κρέας και σπαράγγι. Συγκεκριμένα:

- το 90% του αιγοπροβείου γάλακτος που παράγεται στο νομό, μεταποιείται εντός του νομού, ενώ το υπόλοιπο 10% μεταποιείται στην Ήπειρο.
- το αιγοπρόβειο γάλα τυροκομείται εντός του νομού. Προέρχεται όμως κατά 80% από παραγωγή του νομού και κατά 20% από την Πελοπόννησο.
- τα αιγοπρόβατα σφάζονται κατά 90% εντός του νομού. Από αυτά, το 98% προέρχονται από εκτροφές εντός του νομού και το 2% από εκτροφές στην Ήπειρο.
- σημαντικό ποσοστό του χοιρείου κρέατος που παράγει ο νομός – συγκεκριμένα, 50-70% των ζώντων ζώων - μεταφέρεται από μεγαλεμπόρους της Μακεδονίας σε σφαγεία της Βέροιας, της Νάουσας και της Θεσσαλονίκης. Το υπόλοιπο μεταφέρεται από κρεοπώλες και τυποποιητές του νομού, στα δύο σφαγεία του νομού (τα Σφαγεία ΕΝΩΣΗΣ ΑΓΡΙΝΙΟΥ και τα Σφαγεία ΔΗΜΟΥ ΑΙΤΩΛΙΚΟΥ). Από εκεί, το κρέας μεταφέρεται στα δύο τυποποιητήρια του νομού: ΔΟΥΡΟΣ στη Ναύπακτο, που ξεκίνησε τη δραστηριότητά του το 2005 και έχει δυναμικότητα 200 κεφάλια/εβδομάδα και ΑΪΦΑΝΤΗΣ στο Αγρίνιο, με δυναμικότητα 100 κεφάλια/εβδομάδα. Εν συνεχεία, διοχετεύεται σε τοπικά κρεοπωλεία και ταβέρνες. Μόλις το 1% μεταφέρεται στην Πρέβεζα (Φιλιππιάδα). Όταν οι τιμές του χοιρινού πέσουν κατά 20% από την τιμή της αγοράς (δηλαδή, όταν η τιμή κυμαίνεται στα 1,05 ευρώ/κιλό), τότε η τυποποίηση γίνεται στο τυποποιητήριο ΒΙΚΥ που εδρεύει στην Πρέβεζα. Τέλος, στο νομό εισάγεται χοιρινό κρέας από την Ολλανδία και την Ιταλία. Ο παραγωγός απολαμβάνει τιμή 1,10 ευρώ/κιλό+ΦΠΑ, ενώ ο χονδρέμπορος πουλάει στο λιανέμπορο σε τιμή 2,7-3,0 ευρώ/κιλό.
- το 100% της παραγωγής σπαραγγιών του νομού, μεταποιείται εντός του νομού. Το σπαράγγι σχεδόν αποκλειστικά εξάγεται, και κυρίως προς τη Γερμανία.

6.3. Επισημάνσεις - Συμπεράσματα

Κομβικά σημεία των καναλιών διανομής είναι η παράδοση και η προώθηση των προϊόντων, μέσω της οποίας παρέχουν χρησιμότητα στους καταναλωτές. Όσο μεγαλύτερη είναι η χρησιμότητα, τόσο μεγαλύτερο είναι και το κέρδος των καναλιών.

Σε παγκόσμια κλίμακα, παρατηρείται η γιγάντωση των μεγάλων αλυσίδων λιανεμπορίου, σε βάρος των υπολοίπων μελών της εφοδιαστικής αλυσίδας και ειδικότερα, σε βάρος των άμεσων προμηθευτών τους (παραγωγοί, συνεταιρισμοί, βιομηχανίες). Το μερίδιο αγοράς των 15 μεγαλύτερων αλυσίδων λιανικής στα τρόφιμα το 2004, ήταν της τάξης του 24% σε παγκόσμιο επίπεδο. Μετά από μία τετραετία, το 2008 το μερίδιο αγοράς των 15 μεγαλύτερων αλυσίδων εκτιμάται ότι θα υπερβεί το 31%. Οι 5 μεγαλύτερες αλυσίδες κάλυψαν το 2004 το 55% των πωλήσεων μεταξύ των 15 μεγαλύτερων του κλάδου.

Η ισχυρή οικονομική πίεση που ασκούν οι μεγάλες αυτές αλυσίδες στους προμηθευτές τους, εκφράζεται συνήθως με **καθυστέρηση πληρωμών** από την ημερομηνία παράδοσης των τροφίμων. Είναι χαρακτηριστικό, ότι η Ελλάδα (μαζί με την Ιταλία) βρίσκονται στη δυσμενέστερη σχεδόν θέση, με διάστημα πληρωμής που ανέρχεται περίπου σε 103 ημέρες μετά την παράδοση του προϊόντος, ενώ το αντίστοιχο διάστημα σε άλλες χώρες κυμαίνεται από 52 ημέρες (στην Αγγλία), σε 45 ημέρες (στην Πολωνία) και σε 32 ημέρες (στην Φιλανδία και τη Δανία).

Μια ακόμα μορφή οικονομικής πίεσης είναι η **απειλή αποκλεισμού** των προμηθευτών, που δεν πληρούν κριτήρια όπως η **ποιότητα τροφίμων** (π.χ. πιστοποίηση HACCP, ISO, EUROGAP κ.λπ.), ή συγκεκριμένη **τεχνολογία** όπως: το σύστημα ιχνηλασιμότητας, κωδικοποίησης GS1, ή προηγμένες **τεχνολογίες εφοδιαστικής αλυσίδας** όπως: ταυτοποίησης με ραδιοσυχνότητες (RFID), κάλυψης όλο το χρόνο κ.λπ. Τα κριτήρια αυτά, πληρούνται ήδη από επιχειρήσεις του εξωτερικού, π.χ. στην Ολλανδία, οι οποίες είναι ιδιαίτερα ανταγωνιστικές ως προς τις ελληνικές, όπως καταδεικνύουν τα στοιχεία εισαγωγικού εμπορίου, που παρουσιάζει η παρούσα μελέτη.

Ένα ακόμα συμπέρασμα της έρευνας, είναι η μεγάλη απόκλιση μεταξύ των τιμών που απολαμβάνει ο παραγωγός και αυτών που πληρώνει ο τελικός καταναλωτής («**ψαλίδα τιμών**»). Το φαινόμενο αυτό καταγράφεται και σε άλλες

ανάλογες έρευνες. Σύμφωνα με σχετική μελέτη της ΠΑΣΕΓΕΣ, μόλις 29 λεπτά εισπράττει ο παραγωγός για κάθε 1 ευρώ που ξοδεύει ο καταναλωτής μηνιαίως για την οικογενειακή του διατροφή. Η σύγκριση μεταξύ τιμών καταναλωτή και παραγωγού, καταδεικνύει την ιδιαιτέρως μεγάλη διαφορά σε προϊόντα όπως τα δημητριακά (κατά 750% - 800%), το κρασί (700%), τα ζυμαρικά, η ζάχαρη και οι χυμοί (άνω του 500%). Ενώ ακολουθεί μία σειρά προϊόντων, με άνοιγμα ψαλίδας από 400% μέχρι 150% (η μικρότερη διαφορά που καταγράφεται), που αφορά βασικά είδη κηπευτικών.

Η παρούσα έρευνα κατέδειξε, μέσα από την εκτενή ανάλυση ποιοτικών και ποσοτικών δεδομένων, **παράγοντες κρίσιμους για την επιτυχία** της επιχειρηματικής δράσης των παραγωγών (ατομικά ή οργανωμένα σε συνεταιρισμούς, στρατηγικές συμμαχίες κ.λπ.), αναφορικά με την επιλογή των δικτύων διανομής που θα προκρίνουν. Τέτοιοι παράγοντες είναι οι ακόλουθοι:

6.3.1. Πληροφόρηση – Γνώση καταναλωτή

Η επαρκής και ακριβής πληροφόρηση σχετικά με τις ανάγκες και τις επιθυμίες του καταναλωτή, αποτελεί αδιαμφισβήτητο παράγοντα επιτυχίας. Είναι απαραίτητη η άμεση διάδοση της πληροφόρησης αυτής, σε όλα τα μέλη της εφοδιαστικής αλυσίδας, ώστε να ληφθούν οι κατάλληλες αποφάσεις.

Η έρευνα κατέδειξε, ότι ελάχιστες λειτουργίες των παραγωγών και των μεσαζόντων κρίκων της εφοδιαστικής αλυσίδας αποσκοπούν στην δημιουργία, απόκτηση και αξιοποίηση της γνώσης του καταναλωτή για τα προϊόντα. Κατά συνέπεια, η παραγωγή είναι αποκομμένη από την κατανάλωση, ενώ το εμπόριο και η βιομηχανία βασίζονται, εμπιστεύονται και εξαρτώνται από τις αλυσίδες λιανεμπορίου. Επιπλέον, οι παραγωγοί συχνά δεν έχουν επαρκή πληροφόρηση, όχι μόνο για τους τελικούς, αλλά ούτε και για τους ενδιάμεσους καταναλωτές των προϊόντων τους. Ενώ σε μερικές περιπτώσεις, οι μεσάζοντες παρέχουν επιλεκτική πληροφόρηση, με σκοπό να εκμεταλλευτούν καλύτερα και να ενδυναμώσουν την διαπραγματευτική τους θέση.

Επομένως, κρίνεται ως άμεση προτεραιότητα η ανάπτυξη ανεξάρτητων **μηχανισμών πληροφόρησης** που θα λειτουργούν σε επίπεδο νομού ή περιφέρειας, είτε κεντρικά-πανελλαδικά και θα παρέχουν επαρκή και έγκυρη πληροφόρηση για ένα εύρος θεμάτων, εκ των οποίων ενδεικτικά θα περιλαμβάνουν: τιμές

καταναλωτή (παρατηρητήριο τιμών - τώρα δημοσιοποιεί τιμές μόνο η κεντρική λαχαναγορά Θεσσαλονίκης), θέματα νομοθεσίας, ποιότητας, εμπορικών συνεργασιών κ.λ.π.

6.3.2. Μέγεθος – Αγοραστική Δύναμη

Επισημάνθηκε ήδη, η παγκόσμια τάση συγκέντρωσης του λιανεμπορίου που επηρεάζει καθοριστικά τις εμπορικές σχέσεις στον τομέα των τροφίμων και ποτών. Η διαπραγματευτική δύναμη των αλυσίδων λιανεμπορίου, επιτρέπει την άσκηση μεγάλης επιρροής στους προμηθευτές και την επιλογή εκείνων που ικανοποιούν πλήρως τα κριτήριά τους (π.χ. ιχνηλασιμότητα, πιστοποίηση ποιότητας κ.λπ.) Οι αλυσίδες έχουν επίσης τη δυνατότητα να αλλάζουν προμηθευτές, χωρίς ουσιαστικές συνέπειες, καθώς επιλέγουν πλέον από την παγκόσμια αγορά. Εισάγουν έτσι γεωργικά προϊόντα από οπουδήποτε στον κόσμο, επιβάλλοντας τους δικούς τους όρους και μετακυλίνουν χρηματοοικονομικά και άλλα ρίσκα (διακινδυνεύσεις) στους προμηθευτές (π.χ. με καθυστέρηση πληρωμών κ.λπ.)

Για τους λόγους αυτούς, ο τρόπος αντιμετώπισης και χειρισμού των συνεργασιών με τις εμπορικές αλυσίδες μεγάλης διαπραγματευτικής δύναμης, απασχολεί σοβαρότατα τις βιομηχανίες τροφίμων και τους παραγωγούς προϊόντων σε παγκόσμια κλίμακα. Σχετικά επιτυχημένα αποτελέσματα, είχαν μέχρι τώρα στρατηγικές και πρακτικές, όπως η καθετοποίηση της παραγωγής, η δημιουργία ισχυρού εμπορικού σήματος (brand name), η διαφοροποίηση των προϊόντων ειδικά ως προς την ποιότητα (διαφοροποίηση εστιασμένη στην αντιμετώπιση του φαινομένου της ιδιωτικής ετικέτας) κ.λπ.

Στην περίπτωση των προϊόντων που εξετάστηκαν, προτείνεται ως στρατηγική, η **ενδυνάμωση των τοπικών δικτύων και της κατανάλωσης εντός του κάθε νομού**. Πράγματι, η ανάλυση των δικτύων διανομής, έδειξε ότι σε κάθε νομό εισέρχονται αγροτικά προϊόντα από άλλους τόπους και σε ορισμένες περιπτώσεις και από το εξωτερικό. Αντιθέτως, σε λίγες μόνο περιπτώσεις – όπως στα σπαράγγια κ.ά., η παραγωγή διοχετεύεται στο εξωτερικό και μάλιστα με σχετικά υψηλή τιμή λόγω ποιότητας του προϊόντος. Η ενδυνάμωση των τοπικών δικτύων, μπορεί να γίνει με καθετοποίηση της παραγωγής μέσω π.χ. της δημιουργίας μονάδων μεταποίησης και εμπορίας εντός των νομών, από τους τοπικούς παραγωγούς και συνεταιρισμούς. Μια τέτοια στρατηγική θα αξιοποιήσει και το γεγονός της προτίμησης των καταναλωτών στα προϊόντα ελληνικής

προέλευσης. Έκτος από τους εγχώριους καταναλωτές, προτίμηση στα τοπικά προϊόντα εκδηλώνουν συχνά και οι τουρίστες. Δεν είναι όμως λίγες οι περιπτώσεις που η αδυναμία δικτύωσης μειώνει τα ανταγωνιστικά πλεονεκτήματα της τοπικής παραγωγής: χαρακτηριστικά αναφέρεται η περίπτωση εισαγωγής ντομάτας από την Ισπανία στην Ιεράπετρα της Κρήτης.

6.3.3. Υποδομές

Επισημαίνεται, πως τόσο οι παραγωγοί γεωργικών προϊόντων, όσο και οι μεταποιητές σημειώνουν μικρό βαθμό επένδυσης σε πάγια κεφάλαια, υποδομές, αλλά και τεχνολογίες - ειδικά πληροφορικής και επικοινωνιών. Το γεγονός αυτό, διευρύνει το χάσμα του τόπου και χρόνου παραγωγής, από τον τόπο και χρόνο κατανάλωσης. Θετικό στοιχείο αποτελεί η κατεύθυνση του **νέου αναπτυξιακού νόμου** (η υπογραφή της ΚΥΑ αναμένεται κατά την σύνταξη της παρούσας μελέτης), για διεύρυνση των δράσεων του - σε σχέση με τον προηγούμενο - και στην μεταποίηση αγροτικών προϊόντων κ.ά. Ανάλογες ενέργειες πρέπει να πραγματοποιηθούν, σε τοπικό και περιφερειακό επίπεδο, με στόχο την αναβάθμιση και ανάπτυξη των γεωγραφικών περιοχών που μελετήθηκαν. Με τον τρόπο αυτό, οι επιχειρήσεις θα μπορέσουν να αναπτύξουν τις απαραίτητες υποδομές για την **μεταφορά και αποθήκευση** των προϊόντων τους, που κατ' επέκταση θα αυξήσει την προστιθέμενη αξία τους. Σημειώνεται επίσης η μικρή χρήση **εξαγωγικών υπηρεσιών**, που αφορούν είτε την παροχή υπηρεσιών προς παραγωγούς, είτε την πληροφόρηση για εμπορικές ευκαιρίες, είτε τις τεχνολογίες και συστήματα πληροφόρησης – πώλησης – προώθησης πωλήσεων.

6.3.4. Χρηματο-οικονομικό Επιχειρηματικό Ρίσκο

Είναι ευρέως αποδεκτό, ότι ακόμα και οι υγιείς επιχειρήσεις με μακρόπνοα οράματα και στόχους, μπορεί να αποτύχουν εάν δεν ασκήσουν συνετή οικονομική διαχείριση και αυστηρό λογιστικό έλεγχο στις εμπορικές τους δραστηριότητες. Είναι επίσης δεδομένο, ότι η μεγάλη διαπραγματευτική δύναμη των αλυσίδων λιανεμπορίου και της βιομηχανίας τροφίμων, δυσχεραίνει την θέση των μικρότερων εταίρων στις εφοδιαστικές αλυσίδες, με αποτέλεσμα τα ασθενέστερα αυτά μέλη συχνά να υποχρεώνονται να αναλάβουν χρηματοοικονομικά ρίσκα (διακινδυνεύσεις) επιπλέον του τυπικού επιχειρηματικού κινδύνου που αντιμετωπίζουν.

Σε τέτοιες περιπτώσεις, πρέπει να αναζητείται η αρωγή **εξειδικευμένων συμβούλων**, που διαθέτουν τις απαραίτητες γνώσεις στο σχετικό αντικείμενο. Με δεδομένο ότι, ο λόγος που μια στις δύο επιχειρήσεις κλείνει, είναι η έλλειψη ρευστότητας λόγω υψηλού χρηματοοικονομικού ρίσκου, αυτός ο παράγοντας αποτελεί κρίσιμο σημείο στην σύναψη εμπορικών σχέσεων – και ιδιαιτέρως, στην εξαγωγή προϊόντων – πρωτογενών ή μεταποιημένων – που χαρακτηρίζεται από υψηλή αβεβαιότητα, λόγω διαφορετικού θεσμικού πλαισίου, επιχειρηματικής και καταναλωτικής κουλτούρας κ.λπ.

6.3.5. Ευελιξία στην παραγωγή – εμπορικές σχέσεις

Ένα από τα βασικά ερευνητικά ερωτήματα που διερεύνησε η παρούσα μελέτη, είναι οι εναλλακτικές λύσεις για τους Έλληνες παραγωγούς, προκειμένου να αντικαταστήσουν την καλλιέργεια του καπνού. Η έρευνα κατέδειξε, πως οι δυνατότητες της ελληνικής γης, διαμορφώνουν ένα εύφορο πεδίο για την καλλιέργεια πλήθους προϊόντων, μερικά μόνο από τα οποία εξετάστηκαν στο περιορισμένο πλαίσιο της μελέτης μας. Η γονιμότητα της γης, σε συνδυασμό με τις κλιματολογικές συνθήκες και άλλα φυσικά χαρακτηριστικά, προσφέρει μεγάλη δυνατότητα ευελιξίας στους παραγωγούς, όσον αφορά την επιλογή καλλιεργειών, ή και τη στροφή τους σε κτηνοτροφικές εκμεταλλεύσεις, στα ενεργειακά φυτά ή και σε πολυδραστηριότητες - όπως η μερική ή πλήρης ενασχόληση με τον αγροτουρισμό. Η **ευελιξία**, παρέχει στον παραγωγό το πλεονέκτημα της **ανεξαρτησίας** από ένα κανάλι διανομής ή μια συγκεκριμένη εμπορική πολιτική μεταποιητή/βιομηχανίας. Επομένως, η ευελιξία προτείνεται ως σημαντικό κριτήριο επιλογής εναλλακτικών προϊόντων.

6.3.6. Κατακερματισμός Εφοδιαστικής Αλυσίδας

Ένα γνωστό πρόβλημα στις μεσογειακές χώρες, σε αντίθεση με τον Ευρωπαϊκό Βορρά, το οποίο διαπιστώθηκε και από την ανάλυση των στοιχείων της παρούσας έρευνας, είναι ο κατακερματισμός της εφοδιαστικής αλυσίδας τροφίμων και γεωργικών προϊόντων σε πολλά μέλη, που δρουν ανεξάρτητα και ανταγωνιστικά μεταξύ τους. Σαν συνέπεια, το μέλος που έχει την μεγαλύτερη διαπραγματευτική δύναμη, επιβάλλει τους όρους του στα υπόλοιπα και κατ' επέκταση, σε ολόκληρη την εφοδιαστική αλυσίδα. Πρόκειται για **δομικό** πρόβλημα, που οφείλεται στην πληθώρα των μικρομεσαίων και μικρών ή πολύ μικρών

επιχειρήσεων που δραστηριοποιούνται στην εφοδιαστική αλυσίδα τροφίμων «από το χωράφι ως το πιάτο». Στην Ελλάδα ειδικότερα, το ποσοστό των μικρών επιχειρήσεων στον αγροτικό τομέα είναι από τα υψηλότερα στην Ευρώπη. Μια λύση για την αντιμετώπιση αυτού του φαινομένου, αποτελεί η **καθετοποίηση παραγωγής**, η εξωτερίκευση μη στρατηγικών διαδικασιών και η οργάνωση σε ομάδες-στρατηγικές συμμαχίες (**strategic alliances**) και συμπράξεις (**clustering**). Για τον σκοπό αυτό, θα πρέπει να διαμορφωθούν αντίστοιχες θεσμικές δομές και κίνητρα από την πολιτεία.

6.3.7. Ποιότητα Προϊόντων – Διαφοροποίηση – Βιολογικά Προϊόντα

Η **διαφοροποίηση** των ελληνικών αγροτικών προϊόντων, αποτελεί μονόδρομο για την αξιοποίηση ανταγωνιστικών πλεονεκτημάτων και την κατάκτηση ικανοποιητικών μεριδίων της αγοράς. Η σωστή διαφοροποίηση του προϊόντος δημιουργεί ένα νέο προϊόν, που ο καταναλωτής αντιλαμβάνεται ως ανώτερο προϊόν, και το αποδέχεται ως αγαθό μεγαλύτερης αξίας και συνακόλουθα, υψηλότερης τιμής. Σύμφωνα με τη διεθνή πρακτική, «η διαφοροποίηση του προϊόντος είναι αυτή που ‘πουλάει’» («don’t sell the stake – sell the sizzle»). Η **διαφοροποίηση** θα πρέπει να ικανοποιεί τις ανάγκες του καταναλωτή για ποιοτικά προϊόντα και να λαμβάνει υπόψη τη δομή των δικτύων διανομής. Θα πρέπει επίσης να συνυπολογίζει τα κριτήρια/αισθητήρια του Έλληνα καταναλωτή, που είναι διατεθειμένος να πληρώσει περισσότερο για ποιοτικό προϊόν. Τα ελληνικά προϊόντα γενικά θεωρούνται υψηλής ποιότητας. Η ποιότητα που απολαμβάνει ο καταναλωτής, ενσωματώνει την ποιότητα του πρωτογενούς προϊόντος (οργανοληπτικά και λοιπά χαρακτηριστικά), την τυποποίηση, τη συσκευασία και τη διαθεσιμότητα του τελικού προϊόντος.

Επιπλέον, η **διαφοροποίηση** πρέπει να στηρίζεται σε μεθόδους και τεχνικές μάρκετινγκ, που: (α) λαμβάνουν υπόψη την τμηματοποίηση της αγοράς (προφίλ καταναλωτή, καταναλωτικά πρότυπα), (β) διερευνούν τη δομή των δικτύων διανομής και τη λειτουργία του λιανεμπορίου και των καταστημάτων εστίασης, (γ) δημιουργούν το ανάλογο μείγμα μάρκετινγκ για κάθε αγορά στόχο, (δ) σχεδιάζουν και εφαρμόζουν κατάλληλη δράση προώθησης και προβολής, (ε) δίνουν έμφαση στην ποιότητα των τροφίμων και στο μακροχρόνιο σχεδιασμό. Οι εμπλεκόμενοι φορείς (π.χ. συνεταιρισμοί), μπορούν και πρέπει να διεκδικήσουν μέτρα στήριξης

και χρηματοδότησης, όπως είναι τα προγράμματα βελτίωσης της ποιότητας – που αναφέρονται στη συνολική ποιότητα που αγοράζει ο τελικός καταναλωτής.

6.3.8. Εκπαίδευση προσωπικού

Η κατάλληλη εκπαίδευση του ανθρώπινου δυναμικού, μπορεί να συμβάλλει αποτελεσματικά στη μείωση του κόστους παραγωγής, διανομής, μεταφοράς από τον παραγωγό στον τελικό καταναλωτή με δυο τρόπους: πρώτον, απομακρύνοντας όσους δεν έχουν τις δυνατότητες να παράγουν καλής ποιότητας προϊόντα και δεύτερον, βοηθώντας τους παραγωγούς που παραμένουν, να κατανοήσουν και να εφαρμόσουν αποτελεσματικότερα τις νέες ρυθμίσεις και τον τεχνολογικό εκσυγχρονισμό. Επιπλέον, η εκπαίδευση του εργατικού δυναμικού των μονάδων επεξεργασίας, συμβάλλει στην αύξηση της παραγωγικότητας της εργασίας και στην παραγωγή προϊόντων με τις επιθυμητές προδιαγραφές ασφάλειας και ποιότητας. Επομένως, κρίνεται σκόπιμος ο σχεδιασμός ειδικών εκπαιδευτικών προγραμμάτων κατάρτισης παραγωγών, επιχειρηματιών και προσωπικού σε θέματα εφοδιαστικής αλυσίδας, όπως - μεταξύ άλλων - οργάνωσης μεταφοράς, αποθήκευσης, διανομής, προμηθειών, διαχείρισης αποθεμάτων, στρατηγικής δικτύων, διαφοροποίησης κ.λπ.

6.3.9. Βασική & Εφαρμοσμένη Έρευνα

Η Έρευνα και Ανάπτυξη, δηλαδή τόσο η βασική όσο και η εφαρμοσμένη έρευνα, απουσιάζει σε όλες σχεδόν τις μελέτες περίπτωσης στην παρούσα έρευνα. Ελάχιστες επιχειρήσεις αναλαμβάνουν μακροχρόνια έρευνητική δραστηριότητα ή έχουν – έστω άτυπη - σχέση με ερευνητικά ιδρύματα και φορείς. Σαν αποτέλεσμα, η πλειονότητα των επιχειρήσεων δεν έχει γνώση των συγχρόνων ερευνητικών και τεχνολογικών εξελίξεων, που κατά τεκμήριο είναι πλούσιες και χρήσιμες για την ανάπτυξη και την ανταγωνιστικότητά τους. Στον αντίποδα, υπάρχουν παραδείγματα άλλων χωρών όπως η Ολλανδία, όπου μέσω συνεταιριστικών οργανώσεων διεξάγεται εκτεταμένη έρευνα στον τομέα εκτροφής και επεξεργασίας για τη βελτίωση των χαρακτηριστικών του προϊόντος ανάλογα με τις απαιτήσεις των καταναλωτών - π.χ. βελτίωση του χρώματος του κρέατος μέσω της διατροφής του ζώου κ.λπ.

6.3.10. Ρύθμιση σχέσεων εσωτερικού Ανταγωνισμού & Συνεργασίας

Η συγκριτική μελέτη των δικτύων διανομής που διερευνήθηκαν, με πιο αναπτυγμένα δίκτυα όπως αυτά της Ολλανδίας, της Γερμανίας και της Ισπανίας,

τεκμηριώνει πως η επιτυχία εξαρτάται σε μεγάλο βαθμό από τη συνεργατική οργάνωση και την ελαχιστοποίηση των ανταγωνιστικών σχέσεων μεταξύ των μελών της εφοδιαστικής αλυσίδας - ακόμα και αν πρόκειται για ανεξάρτητες επιχειρήσεις. Για παράδειγμα, η ποιότητα και η ασφάλεια τροφίμων, οι χαμηλές τιμές και η διαθεσιμότητα - μεταξύ πολλών άλλων θεμάτων που συνθέτουν την επιτυχία της εφοδιαστικής αλυσίδας - εξαρτώνται από **όλα τα μέλη** της: τον παραγωγό, τον συνεταιριστή, τον μεταποιητή, τον έμπορο, τον λιανέμπορο, ακόμα και τον μεταφορέα. Μια τέτοια στάση και κουλτούρα, εξασφαλίζει την σωστή αναλογία των κρίσιμων παραγόντων επιτυχίας που προαναφέρθηκαν, ώστε να αποκτήσουν σημαντικό και βιώσιμο ανταγωνιστικό πλεονέκτημα τα ελληνικά γεωργικά προϊόντα.