

# ΕΙΣΗΓΗΣΗ-ΠΡΟΤΑΣΗ ΜΕ

## ΘΕΜΑ:

Οριζόντια και κάθετη συνεργασία μεταξύ φορέων αλυσίδας εφοδιασμού με σκοπό 1) τη δημιουργία υλικοτεχνικών πλατφορμών, που θα προωθήσουν 'μικρές αλυσίδες εφοδιασμού' και 'τοπικές αγορές' με καινοτόμο τρόπο, και 2) τη βιώσιμη παραγωγή βιομάζας για χρήση σε τρόφιμα, στην παραγωγή ενέργειας, και σε βιομηχανικές διαδικασίες.

**Δρ Κωνσταντίνος Ν. Ηλιόπουλος**

**Αθήνα, Αύγουστος 2012**

Η συγγραφή της παρούσας Εισήγησης-Πρότασης αποτελεί μέρος του έργου με τίτλο «ΕΠΙΣΤΗΜΟΝΙΚΗ ΥΠΟΣΤΗΡΙΞΗ ΓΙΑ ΤΗ ΣΥΝΤΑΞΗ ΠΡΟΤΑΣΗΣ ΜΕ ΑΝΤΙΚΕΙΜΕΝΟ ΤΗΝ ‘ΟΡΙΖΟΝΤΙΑ ΚΑΙ ΚΑΘΕΤΗ ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΑ ΜΕΤΑΞΥ ΦΟΡΕΩΝ ΑΛΥΣΙΔΑΣ ΕΦΟΔΙΑΣΜΟΥ ΜΕ ΣΚΟΠΟ ΤΗΝ ΔΗΜΙΟΥΡΓΙΑ ΥΛΙΚΟΤΕΧΝΙΚΩΝ ΠΛΑΤΦΟΡΜΩΝ, ΠΟΥ ΘΑ ΠΡΩΘΗΣΟΥΝ ‘ΜΙΚΡΕΣ ΑΛΥΣΙΔΕΣ ΕΦΟΔΙΑΣΜΟΥ’ ΚΑΙ ‘ΤΟΠΙΚΕΣ ΑΓΟΡΕΣ’ ΜΕ ΚΑΙΝΟΤΟΜΟ ΤΡΟΠΟ», το οποίο ανατέθηκε στον Δρ Κωνσταντίνο Ηλιόπουλο με απόφαση του Ειδικού Γραμματέα Κοινοτικών Πόρων και Υποδομών του Υπουργείου Αγροτικής Ανάπτυξης και Τροφίμων, κ. Βαγγέλη Διβάρη στις 28 Ιουνίου 2012.

**ΑΔΑ: Β4ΛΝΒ-9Υ8**

***Προτεινόμενος τρόπος αναφοράς στο κείμενο:***

Ηλιόπουλος, Κ. (2012). Κείμενο-Σχέδιο Εισήγησης-Πρότασης με Θέμα «Οριζόντια και κάθετη συνεργασία μεταξύ φορέων αλυσίδας εφοδιασμού με σκοπό 1) τη δημιουργία υλικοτεχνικών πλατφορμών, που θα προωθήσουν ‘μικρές αλυσίδες εφοδιασμού’ και ‘τοπικές αγορές’ με καινοτόμο τρόπο, και 2) τη βιώσιμη παραγωγή βιομάζας για χρήση σε τρόφιμα, στην παραγωγή ενέργειας, και σε βιομηχανικές διαδικασίες». Αθήνα, Ιούλιος 2012.

**Στοιχεία Επικοινωνίας:**

Δρ Κωνσταντίνος Ν. Ηλιόπουλος

Δωδεκανήσου 39, Βριλήσσια

Τ.Κ.: 152 35

Τηλ.: 210-2755086

E-mail: [Kiliopoulos.inagrop@nagref.gr](mailto:Kiliopoulos.inagrop@nagref.gr)

**ΠΡΟΣΟΧΗ:** Το παρόν κείμενο δεν αντικατοπτρίζει κατ’ ανάγκη τις απόψεις κανενός άλλου ατόμου ή φορέα εκτός του συγγραφέα του. Ούτε δεσμεύει το Υπουργείο Αγροτικής Ανάπτυξης και Τροφίμων ή οποιονδήποτε άλλο δημόσιο φορέα με οποιονδήποτε τρόπο.

## Περιεχόμενα

1. Εισαγωγή.....	4
2. Εναλλακτικές Μορφές Εφοδιαστικών Αλυσίδων στα Τρόφιμα και τη Βιομάζα: Επισκόπηση της Βιβλιογραφίας.	17
3. Εναλλακτικές Μορφές Εφοδιαστικών Αλυσίδων στα Τρόφιμα και τη Βιομάζα: Επιλεγμένα Παραδείγματα.....	50
4. Η Σημερινή Κατάσταση στην Ελλάδα: Προβλήματα και Προοπτικές.....	66
5. Πρόταση-Εισήγηση.....	71
6. Συμπεράσματα.....	87
7. Βιβλιογραφία.....	90
ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ Ι: ΟΡΙΣΜΟΙ ΧΡΗΣΙΜΩΝ ΕΝΝΟΙΩΝ.....	96

# 1. Εισαγωγή

Η παρούσα εισήγηση-πρόταση αποτελεί μια προκαταρκτική προσέγγιση στο θέμα των οριζόντιων και κάθετων συνεργασιών στις εφοδιαστικές αλυσίδες αγροτικών προϊόντων/ τροφίμων<sup>1</sup> με σκοπό: 1) τη δημιουργία υλικοτεχνικών πλατφορμών, που θα προωθήσουν ‘βραχείες εφοδιαστικές αλυσίδες’ (BEA) και ‘τοπικές αγορές’ με καινοτόμο τρόπο, και 2) τη βιώσιμη παραγωγή βιομάζας για χρήση σε τρόφιμα, στην παραγωγή ενέργειας, και σε βιομηχανικές διαδικασίες. Σύμφωνα με την Ευρωπαϊκή Επιτροπή, μια BEA είναι «μια αλυσίδα εφοδιασμού που περιλαμβάνει περιορισμένο αριθμό οικονομικών φορέων που έχουν αναλάβει δέσμευση για συνεργασία, τοπική οικονομική ανάπτυξη και στενές γεωγραφικές και κοινωνικές σχέσεις μεταξύ παραγωγών και καταναλωτών» (Ευρωπαϊκή Επιτροπή, 2011, σελ. 35).

Η ανάληψη δράσεων κατά την επόμενη προγραμματική περίοδο, τόσο σε εθνικό όσο και σε ευρωπαϊκό επίπεδο, για την προώθηση επιτυχημένων οριζόντιων και κάθετων συνεργασιών στις εφοδιαστικές αλυσίδες αγροτικών προϊόντων/ τροφίμων κρίνεται εξαιρετικά αναγκαία επειδή συντρέχουν δυο ιδιαίτερα σημαντικοί λόγοι. Πρώτον, οι διεθνείς, ευρωπαϊκές και ελληνικές εξελίξεις στην οργάνωση των αγορών και των εφοδιαστικών αλυσίδων τροφίμων κατά τα τελευταία είκοσι περίπου χρόνια έχουν καταστήσει αυτού του είδους τις συνεργασίες απαραίτητα εργαλεία για την επίτευξη βιώσιμης τοπικής/αγροτικής ανάπτυξης και τη

---

<sup>1</sup> Η αναφορά σε αλυσίδες αγροτικών προϊόντων/τροφίμων περιλαμβάνει από εδώ και στο εξής και την παραγωγή και χρήση βιομάζας σε τρόφιμα, παραγωγή ενέργειας και βιομηχανικές διαδικασίες

<sup>2</sup> Στο παρόν κείμενο χρησιμοποιείται ο όρος ‘βραχείες εφοδιαστικές αλυσίδες’, αντί του όρου ‘μικρές αλυσίδες εφοδιασμού’, ώστε να αποφευχθεί η λανθασμένη ταύτιση των βραχείων εφοδιαστικών αλυσίδων, οι οποίες περιλαμβάνουν λιγότερους κάθετους κρίκους σε σχέση με τις συμβατικές εφοδιαστικές αλυσίδες, με τις εφοδιαστικές αλυσίδες μικρού μεγέθους (όπου το μέγεθος μπορεί να μετριέται βάσει τζίρου, γεωγραφικής κάλυψης των αγορών, κοκ).

βιωσιμότητα των αγροτικών εκμεταλλεύσεων μικρού και μεσαίου μεγέθους. Δεύτερον, αναγνωρίζοντας τα παραπάνω, η Ευρωπαϊκή Επιτροπή σε όλα τα κείμενά της, τα οποία σε σημαντικό βαθμό προδιαγράφουν τους βασικούς άξονες της Κοινής Αγροτικής Πολιτικής (ΚΑΠ) μετά το 2014, αναφέρεται στην ανάγκη επένδυσης σημαντικών Κοινοτικών και εθνικών πόρων για τη στήριξη των βραχείων εφοδιαστικών αλυσίδων και των τοπικών αγορών, αλλά και γενικότερα των εναλλακτικών μορφών εφοδιαστικών αλυσίδων (EMEA) αγροτικών προϊόντων/ τροφίμων. Επιπλέον, η επισιτιστική ασφάλεια αποτελεί σημαντικότατο στόχο της μετά το 2014 ΚΑΠ, όπως αναφέρεται στη σχετική πρόταση της Επιτροπής. Σύμφωνα με αυτή τη πρόταση, βασικός παράγοντας της επισιτιστικής ασφάλειας είναι η τροφική αλυσίδα και ουσιαστικής σημασίας η καλή λειτουργία και η αειφορία των αλυσίδων εφοδιασμού. Όχι μόνο η ίδια η Επιτροπή, αλλά και άλλα επίσημοι θεσμοί της Ευρωπαϊκής Ένωσης αναφέρονται ρητά στη σημασία της επισιτιστικής ασφάλειας και στη διασύνδεση αυτής με την αειφορία των εφοδιαστικών αλυσίδων. Για παράδειγμα, στην πρόταση ψηφίσματος του Ευρωπαϊκού Κοινοβουλίου σχετικά με το μέλλον της Κοινής Γεωργικής Πολιτικής μετά το 2013<sup>3</sup>, καθώς και στο πλαίσιο σχετικής έκθεσης της Επιτροπής Γεωργίας και Ανάπτυξης της Υπαίθρου<sup>4</sup>, τονίζεται η σημασία της επισιτιστικής ασφάλειας ως πρωταρχικού στόχου για το άμεσο

---

<sup>3</sup> Πρόταση ψηφίσματος του Ευρωπαϊκού Κοινοβουλίου σχετικά με το μέλλον της Κοινής Γεωργικής Πολιτικής μετά το 2013, 21 Ιουνίου 2010, Εισηγητής: George Lyon, διαθέσιμη στην ηλεκτρονική διεύθυνση: <http://www.europarl.europa.eu/sides/getDoc.do?type=REPORT&reference=A7-2010-0204&language=EL#title2>.

<sup>4</sup> Έκθεση της Επιτροπής Γεωργίας και Ανάπτυξης της Υπαίθρου σχετικά με την «Επένδυση στο μέλλον: Ένα νέο πολυετές δημοσιονομικό πλαίσιο (ΠΔΠ) για μια ανταγωνιστική και βιώσιμη Ευρώπη χωρίς αποκλεισμούς, 23 Μαρτίου 2011, Εισηγητής: Giovanni La Via, διαθέσιμη στην ηλεκτρονική διεύθυνση: <http://www.europarl.europa.eu/sides/getDoc.do?type=REPORT&reference=A7-2011-0193&language=EL#title8>  
<http://www.europarl.europa.eu/sides/getDoc.do?type=REPORT&reference=A7-2011-0193&language=EL#title8>.

μέλλον. Πιο συγκεκριμένα, η πρόταση ψηφίσματος του Ευρωπαϊκού Κοινοβουλίου αναφέρει ότι: «είναι πολύ σημαντικό για τη σημερινή γεωργία να αποδείξει ότι έχει τη δυνατότητα να συμβάλλει ουσιαστικά στην εκπλήρωση των προτεραιοτήτων της νέας Στρατηγικής της ΕΕ 2020 που συνίστανται στην αντιμετώπιση της κλιματικής αλλαγής, τη δημιουργία καινοτομίας και νέων θέσεων εργασίας μέσω της πράσινης ανάπτυξης συνεχίζοντας ταυτόχρονα να προσφέρει επισιτιστική ασφάλεια στους ευρωπαίους καταναλωτές παράγοντας ασφαλή και υψηλής ποιότητας προϊόντα τροφίμων.» Στη δε Έκθεση της Γεωργίας και Ανάπτυξης της Υπαίθρου αναφέρονται τα ακόλουθα: «θεωρεί θεμελιώδους σημασίας την τρέχουσα συζήτηση σχετικά με τη νέα κοινή γεωργική πολιτική (ΚΓΠ, η οποία είναι η μοναδική κοινοτικοποιημένη πολιτική της ΕΕ ), δεδομένου του εξέχοντος ρόλου που διαδραματίζει η γεωργία στην Ευρωπαϊκή Ένωση ως στρατηγικός τομέας και ως δημιουργός αυθεντικής προστιθέμενης αξίας στην Ευρωπαϊκή Ένωση, προκειμένου να δώσει τη δυνατότητα στην ΕΕ να διατηρήσει την παραγωγική της ικανότητα στο πλαίσιο της κλιματικής αλλαγής και της αυξημένης πίεσης στους φυσικούς πόρους και να εγγυάται έτσι την επισιτιστική ασφάλεια σε ευρωπαϊκό και παγκόσμιο επίπεδο».

Όσον αφορά τις εξελίξεις στη βιομηχανική οργάνωση των αγορών τροφίμων και ποτών, τα τελευταία τριάντα χρόνια, το παγκόσμιο σύστημα παραγωγής και εμπορίας αγροτικών προϊόντων/ τροφίμων βρίσκεται σε διαδικασία δραματικής αναδιάταξης, η οποία χαρακτηρίζεται από:

- Βιομηχανοποίηση της αγροτικής παραγωγής
- Παγκοσμιοποίηση των αγορών
- Μείωση ή και κατάργηση των επιδοτήσεων και άλλων προγραμμάτων στήριξης των τιμών των αγροτικών προϊόντων

- Δραματικές τεχνολογικές και δημογραφικές αλλαγές
- Κυκλικά επαναλαμβανόμενες οικονομικές κρίσεις σε διάφορες περιοχές του πλανήτη.

Ως αποτέλεσμα αυτών των τάσεων, παρατηρούμε:

- Έντονη τμηματοποίηση των αγορών<sup>5</sup>
- Κατάργηση/συγχώνευση επιπέδων της εφοδιαστικής αλυσίδας τροφίμων
- Ανταγωνιστικές πιέσεις για προσθήκη επιπλέον αξίας στα διατροφικά προϊόντα
- Στρατηγικές συμμαχίες και συνεργασίες ως το κύριο μέσο επιβίωσης και επιτυχίας
- Διοργάνωση περίπλοκων καναλιών διανομής
- Αυξημένη ανταπόκριση των καταναλωτών στις πληροφορίες και άλλα ερεθίσματα που λαμβάνουν
- Ανάγκη για μείωση του κόστους των συναλλαγών
- Ανάγκη για ταχεία λήψη αποφάσεων
- Στενές σχέσεις των συμμετεχόντων στην εφοδιαστική αλυσίδα.

Παράλληλα, και ήδη από τη δεκαετία του 1990, παρατηρούμε την οργάνωση πολυάριθμων εναλλακτικών μορφών εφοδιαστικών αλυσίδων (EMEA), όπως οι βραχείες εφοδιαστικές αλυσίδες (BEA), οι τοπικές αγορές, ποικιλόμορφα δίκτυα παραγωγών-καταναλωτών, κλπ. Όλες αυτές οι προσπάθειες αποτελούν την αντίδραση παραγωγών και καταναλωτών στα διάφορα αγρο-διατροφικά σκάνδαλα που συγκλόνισαν

---

<sup>5</sup> Βλ. Παράρτημα Ι.

τον κόσμο τα τελευταία 20 έτη, και την αποφυγή της περαιτέρω συρρίκνωσης του εισοδήματος των παραγωγών, προς όφελος των παγκόσμιων εταιρικών κολοσσών.

Η σύσταση και επιτυχής λειτουργία EMEA εξαρτάται, μεταξύ άλλων, από την πρόσβαση παραγωγών και καταναλωτών σε κατάλληλες υλικοτεχνικές και ηλεκτρονικές πλατφόρμες. Όπου αυτές δεν είναι διαθέσιμες, η δημιουργία ενός πυκνού δικτύου οριζόντιων και κάθετων συνεργασιών σε τοπικό επίπεδο μπορεί να δημιουργήσει τις απαραίτητες συνέργειες για την εγκατάσταση των απαραίτητων πλατφορμών.

Κατανοώντας τα προαναφερθέντα, η Ευρωπαϊκή Επιτροπή προτείνει στο Άρθρο 36<sup>6</sup> του Σχεδίου Κανονισμού για την αγροτική ανάπτυξη τη στήριξη ποικίλων μορφών οριζόντιας και κάθετης συνεργασίας μεταξύ των συμμετεχόντων στις εφοδιαστικές αλυσίδες αγροτικών προϊόντων/ τροφίμων. Πιο συγκεκριμένα, η Επιτροπή προτείνει την προώθηση των παρακάτω μορφών συνεργασίας:

*«1. Η στήριξη δυνάμει αυτού του μέτρου προωθεί τις μορφές συνεργασίας στην οποία συμμετέχουν τουλάχιστον δύο φορείς, και συγκεκριμένα:*

*α) τις μεθόδους συνεργασίας μεταξύ διαφορετικών παραγόντων της γεωργίας και της αλυσίδας τροφίμων, του δασικού τομέα και άλλων παραγόντων της Ένωσης που συμβάλλουν στην επίτευξη των στόχων και*

---

<sup>6</sup> Ποικίλα άλλα, συναφή, άρθρα του Σχεδίου Κανονισμού αναφέρονται σε μέτρα για τη στήριξη της αγροτικής ανάπτυξης και, άμεσα ή έμμεσα, στις οριζόντιες και κάθετες συνεργασίες κατά μήκος της εφοδιαστικής αλυσίδας αγροτικών προϊόντων/ τροφίμων/ βιομάζας. Ενδεικτικά αναφέρουμε τα ακόλουθα:

- Άρθρο 15, σχετικά με τη μεταφορά γνώσης, την κατάρτιση, την απόκτηση δεξιοτήτων, και τα επιδεικτικά έργα.
- Άρθρο 17, σχετικά με τα συστήματα ποιότητας γεωργικών προϊόντων και τροφίμων.
- Άρθρο 18, σχετικά με επενδύσεις σε υλικά στοιχεία του ενεργητικού.
- Άρθρο 20, σχετικά με την ανάπτυξη των γεωργικών εκμεταλλεύσεων και επιχειρήσεων.
- Άρθρο 21, σχετικά με βασικές υπηρεσίες για την ανάπτυξη χωριών σε αγροτικές περιοχές.
- Άρθρο 28, σχετικά με τη σύσταση ομάδων παραγωγών.
- Άρθρο 36, σχετικά με την προώθηση διαφόρων μορφών συνεργασίας.



των προτεραιοτήτων της πολιτικής αγροτικής ανάπτυξης, συμπεριλαμβανομένων των διεπαγγελματικών οργανώσεων·

β) τη δημιουργία συσπειρώσεων και δικτύων·

γ) την ίδρυση και λειτουργία επιχειρησιακών ομάδων των [Ευρωπαϊκών Συμπράξεων Καινοτομίας] ΕΣΚ για την παραγωγικότητα και τη βιωσιμότητα της γεωργίας, όπως αναφέρεται στο άρθρο 62.

2. Η συνεργασία βάσει της παραγράφου 1 αφορά ιδίως τα ακόλουθα:

α) πιλοτικά έργα·

β) την ανάπτυξη νέων προϊόντων, πρακτικών, διεργασιών και τεχνολογιών στους τομείς της γεωργίας, των τροφίμων και της δασοκομίας·

γ) τη συνεργασία μεταξύ μικρών επιχειρήσεων για διοργάνωση κοινών μεθόδων εργασίας, κοινή χρήση εγκαταστάσεων και πόρων·

**δ) την οριζόντια και κάθετη συνεργασία μεταξύ φορέων της αλυσίδας εφοδιασμού για δημιουργία πλατφορμών υλικοτεχνικής υποστήριξης με σκοπό την προώθηση των βραχειών αλυσίδων εφοδιασμού και των τοπικών αγορών·**

ε) δραστηριότητες προώθησης σε τοπικό πλαίσιο σχετικά με την ανάπτυξη βραχειών αλυσίδων και τοπικών αγορών·

στ) κοινή δράση που αναλαμβάνεται με σκοπό τον μετριασμό της αλλαγής του κλίματος ή την προσαρμογή σε αυτή·

ζ) συλλογικές προσεγγίσεις περιβαλλοντικών έργων και τρέχουσες περιβαλλοντικές πρακτικές·

**η) οριζόντια και κάθετη συνεργασία μεταξύ των παραγόντων της αλυσίδας εφοδιασμού για τη βιώσιμη παραγωγή βιομάζας για χρήση σε τρόφιμα, στην παραγωγή ενέργειας και σε βιομηχανικές διαδικασίες·**

θ) εφαρμογή, ιδίως με συμπράξεις δημόσιου και ιδιωτικού τομέα, εκτός αυτών που ορίζονται στο άρθρο 28 παράγραφος 1 στοιχείο β) του κανονισμού (ΕΕ) αριθ. [ΚΣΠ/2012], των στρατηγικών τοπικής ανάπτυξης για την επιδίωξη μίας ή περισσότερων από τις προτεραιότητες της Ένωσης για την αγροτική ανάπτυξη·

ι) εκπόνηση προγραμμάτων διαχείρισης δασών ή ισοδύναμων μέσων.

3. Η στήριξη βάσει της παραγράφου 1 στοιχείο β) χορηγείται μόνο σε νεοσυσταθείσες συσπειρώσεις και σε νεοσυσταθέντα δίκτυα και σε εκείνες(-α) που ξεκινούν νέα δραστηριότητα.

Η στήριξη δράσεων δυνάμει της παραγράφου 2 στοιχείο β) μπορεί επίσης να χορηγείται σε μεμονωμένους φορείς, εφόσον αυτή η δυνατότητα προβλέπεται στο πρόγραμμα αγροτικής ανάπτυξης.

4. Η διάδοση των αποτελεσμάτων των πιλοτικών έργων και δράσεων από μεμονωμένους φορείς βάσει της παραγράφου 2 στοιχείο β) είναι υποχρεωτική.

5. Οι ακόλουθες δαπάνες, οι οποίες συνδέονται με τις μορφές συνεργασίας που αναφέρονται στην παράγραφο 1, είναι επιλέξιμες για στήριξη στο πλαίσιο αυτού του μέτρου:

α) οι μελέτες της συγκεκριμένης περιοχής, οι μελέτες σκοπιμότητας και οι δαπάνες εκπόνησης επιχειρηματικού σχεδίου ή προγράμματος διαχείρισης δασών ή ισοδύναμου, ή η χάραξη στρατηγικής τοπικής ανάπτυξης, εκτός από εκείνη που αναφέρεται στο άρθρο 29 του κανονισμού ΕΕ αριθ. [ΚΣΠ/2012]·

β) η οργάνωση της εμπλεκόμενης περιοχής προκειμένου να καταστεί εφικτό ένα συλλογικό εδαφικό έργο. Όσον αφορά τις συσπειρώσεις, η οργάνωση μπορεί επίσης να αφορά τη διοργάνωση κατάρτισης, τη δικτύωση μεταξύ μελών και την στρατολόγηση νέων μελών·

γ) οι λειτουργικές δαπάνες της συνεργασίας·

δ) οι άμεσες δαπάνες συγκεκριμένων έργων που συνδέονται με την υλοποίηση ενός επιχειρηματικού σχεδίου, μιας στρατηγικής τοπικής ανάπτυξης, εκτός από εκείνη που αναφέρεται στο άρθρο 29 του κανονισμού ΕΕ αριθ. [ΚΣΠ/2012], ή μιας δράσης με στόχο την καινοτομία·

ε) οι δαπάνες δραστηριοτήτων προώθησης.

6. Όταν υλοποιείται ένα επιχειρηματικό σχέδιο ή ένα πρόγραμμα διαχείρισης δασών ή ισοδύναμο, ή μια στρατηγική ανάπτυξης, τα κράτη μέλη μπορούν να χορηγούν ενισχύσεις είτε ως συνολικό ποσό που καλύπτει τις δαπάνες της συνεργασίας και τις δαπάνες των έργων που υλοποιούνται ή ως επιμέρους ποσό που καλύπτει μόνο τις δαπάνες συνεργασίας και χρησιμοποιεί πόρους από άλλα μέτρα ή άλλα Ταμεία της Ένωσης για την υλοποίηση του έργου.

7. Η συνεργασία μεταξύ φορέων που είναι εγκατεστημένοι σε διαφορετικές περιοχές ή κράτη μέλη είναι επίσης επιλέξιμη για στήριξη.

8. Η στήριξη περιορίζεται σε μέγιστη χρονική περίοδο επτά ετών, εκτός εάν πρόκειται για συλλογική περιβαλλοντική δράση σε δεόντως αιτιολογημένες περιπτώσεις.

9. Η συνεργασία στο πλαίσιο αυτού του μέτρου μπορεί να συνδυαστεί με έργα που χρηματοδοτούνται από άλλα Ταμεία της Ένωσης, εκτός του ΕΓΤΑΑ, στην ίδια επικράτεια. Τα κράτη μέλη εξασφαλίζουν ότι αποφεύγεται η υπεραντιστάθμιση, ως αποτέλεσμα συνδυασμού αυτού του μέτρου με άλλα εθνικά ή ενωσιακά μέσα στήριξης.

10. Η Επιτροπή εξουσιοδοτείται να εγκρίνει κατ' εξουσιοδότηση πράξεις σύμφωνα με το άρθρο 90 σχετικά με την περαιτέρω εξειδίκευση των χαρακτηριστικών των πιλοτικών έργων, των συσπειρώσεων, των δικτύων, των βραχειών αλυσίδων εφοδιασμού και των τοπικών αγορών που είναι

*επιλέξιμα για στήριξη, καθώς και σχετικά με τους όρους χορήγησης ενίσχυσης στα είδη δράσεων που απαριθμούνται στην παράγραφο 2».*

Επιπλέον, η επίτευξη των στόχων της Κοινής Αγροτικής Πολιτικής (ΚΑΠ), σύμφωνα με την προτεινόμενη από την Επιτροπή αναθεώρηση της ΚΑΠ, μπορεί να επιτευχθεί μέσω της προώθησης ποικίλων μορφών συνεργασίας στις εφοδιαστικές αλυσίδες αγροτικών προϊόντων/ τροφίμων. Αυτό συμβαίνει επειδή, όπως αναλύεται σε επόμενες ενότητες αυτής της εισήγησης, οι ΕΜΕΑ αποτελούν σημαντικότερα εργαλεία για την επίτευξη πολλών από, αν όχι όλων, των στόχων της μετά το 2014 ΚΑΠ. Πιο συγκεκριμένα, οι στόχοι αυτοί είναι (Ευρωπαϊκή Επιτροπή, 2010):

#### *Στόχος 1: Βιώσιμη παραγωγή τροφίμων*

- Συμβολή στα **αγροτικά εισοδήματα** και στον περιορισμό της μεταβλητότητάς τους, υπενθυμίζοντας ότι η διακύμανση των τιμών και του εισοδήματος και οι κίνδυνοι από φυσικά φαινόμενα είναι πιο έντονα σε σχέση με τους περισσότερους λοιπούς τομείς και ότι τα εισοδήματα των αγροτών και τα επίπεδα της αποδοτικότητας είναι κατά μέσο όρο χαμηλότερα σε σχέση με εκείνα που παρατηρούνται σε άλλους τομείς της οικονομίας.
- Βελτίωση της **ανταγωνιστικότητας** του αγροτικού τομέα και αύξηση του μεριδίου προστιθέμενης αξίας στην **τροφική αλυσίδα**, καθώς ο αγροτικός τομέας παρουσιάζει υψηλού βαθμού κατακερματισμό σε σύγκριση με άλλους τομείς της τροφικής αλυσίδας οι οποίοι είναι καλύτερα οργανωμένοι και συνεπώς διαθέτουν μεγαλύτερη διαπραγματευτική ισχύ. Επιπλέον, οι ευρωπαίοι αγρότες αντιμετωπίζουν ανταγωνισμό από την παγκόσμια αγορά ενώ ταυτόχρονα οφείλουν να τηρούν υψηλές προδιαγραφές όσον αφορά περιβαλλοντικούς στόχους, στόχους που αφορούν την επισιτιστική ασφάλεια, την ποιότητα και την καλή υγεία των ζώων, που ζητούν οι ευρωπαίοι πολίτες.

- Παροχή αποζημίωσης όσον αφορά δυσκολίες στην παραγωγή σε περιοχές με συγκεκριμένους **φυσικούς περιορισμούς** καθώς οι εν λόγω περιοχές κινδυνεύουν ιδιαιτέρως από την εγκατάλειψη της γης.

*Στόχος 2: Βιώσιμη διαχείριση των φυσικών πόρων και δράση για την κλιματική αλλαγή*

- Να εξασφαλιστεί ότι εφαρμόζονται βιώσιμες μέθοδοι παραγωγής και ασφαλής και βελτιωμένη παροχή **δημόσιων περιβαλλοντικών αγαθών**, καθώς πολλές από τις δημόσιες παροχές που προέρχονται από τη γεωργία δεν αμείβονται μέσω της κανονικής λειτουργίας των αγορών.
- Να ευνοηθεί η **οικολογική ανάπτυξη** μέσω της **καινοτομίας** η οποία απαιτεί την υιοθέτηση νέων τεχνολογιών, την ανάπτυξη νέων προϊόντων, την αλλαγή των παραγωγικών διαδικασιών και την υποστήριξη νέων προτύπων για τη ζήτηση, ιδίως στο πλαίσιο της αναδυόμενης βιοοικονομίας.
- Συνέχιση των μέτρων για τη μείωση **της κλιματικής αλλαγής** και των μέτρων προσαρμογής τα οποία θα επιτρέψουν στη γεωργία να ανταποκριθεί στην κλιματική αλλαγή. Καθώς η γεωργία είναι ιδιαίτερα ευάλωτη στον αντίκτυπο της κλιματικής αλλαγής, η συμβολή στην καλύτερη προσαρμογή του τομέα στις επιπτώσεις των ακραίων καιρικών διακυμάνσεων μπορεί να συμβάλει και στη μείωση των επιπτώσεων λόγω της κλιματικής αλλαγής.

*Στόχος 3: Ισορροπημένη εδαφική ανάπτυξη*

- Στήριξη της αγροτικής απασχόλησης και διατήρηση του κοινωνικού ιστού στις αγροτικές περιοχές.
- Βελτίωση της αγροτικής οικονομίας και προώθηση της **διαφοροποίησης**, ώστε να επιτραπεί στους τοπικούς φορείς να

αξιοποιήσουν το δυναμικό τους και να βελτιστοποιήσουν τη χρήση πρόσθετων τοπικών πόρων.

- Να επιτραπεί η ανάπτυξη της **διαρθρωτικής ποικιλομορφίας** στα συστήματα των αγροτικών εκμεταλλεύσεων, να βελτιωθούν οι προϋποθέσεις για τα μικρά αγροκτήματα και να αναπτυχθούν τοπικές αγορές, καθώς οι ετερογενείς δομές των αγροτικών εκμεταλλεύσεων και των συστημάτων παραγωγής στην Ευρώπη συμβάλλουν στον ελκυστικό και ιδιαίτερο χαρακτήρα των αγροτικών περιοχών.

Σε μεταγενέστερο κείμενό της, η Ευρωπαϊκή Επιτροπή συνοψίζει τους βασικούς στόχους πολιτικής της μεταρρύθμισης της ΚΑΠ μετά το 2013 ως εξής (Ευρωπαϊκή Επιτροπή, 2011α):

«Για να μπορέσει η ΚΓΠ να αντιμετωπίσει τις προκλήσεις που αφορούν την οικονομία, το περιβάλλον, την κλιματική αλλαγή και την εδαφική ισορροπία, επιδιώκεται να προσαρμοστεί το τρέχον πλαίσιο της ΚΓΠ στις ακόλουθες κατευθύνσεις:

(1) Προσαρμογή των μέτρων της ΚΓΠ με στόχο την αύξηση της παραγωγικότητας και της ανταγωνιστικότητας του γεωργικού τομέα με τους εξής τρόπους:

- βελτιώνοντας τη λειτουργία του συμβουλευτικού συστήματος και δημιουργώντας δίκτυα (για γεωργούς, συμβούλους, ερευνητές, φορείς του τομέα των τροφίμων, καταναλωτές, κ.λπ.) για τη δημιουργία και τη διάδοση της γνώσης και ευνοώντας καινοτόμες πρωτοβουλίες στη χορήγηση χρηματοδότησης για έργα σε σχέση με μέτρα αγροτικής ανάπτυξης·

- ενθαρρύνοντας κοινές δράσεις υπέρ του ανταγωνισμού μεταξύ των γεωργών για την ενίσχυση της αποδοτικής χρήσης των πόρων, της ανάπτυξης προϊόντων και της εμπορικής προώθησης·

- παρέχοντας κίνητρα για τη χρήση μέσων διαχείρισης κινδύνων και στρατηγικών ενεργούς πρόληψης.

(2) Βελτίωση των επιδόσεων της ΚΓΠ σε σχέση με το περιβάλλον και την κλιματική αλλαγή με τους εξής τρόπους:

- αυξάνοντας τον αριθμό των αγροτικών περιοχών που υπάγονται σε γεωργικές πρακτικές οι οποίες προσφέρουν οφέλη σε σχέση με το περιβάλλον και την κλιματική αλλαγή και ενθαρρύνοντας τη λήψη πιο προηγμένων γεωργοπεριβαλλοντικών μέτρων από τα κράτη μέλη και τους γεωργούς·

(3) Ενίσχυση της αποτελεσματικότητας και της αποδοτικότητας της πολιτικής με τους εξής τρόπους:

- αναπροσαρμόζοντας τη στήριξη με άμεσες ενισχύσεις ώστε να αντανακλάται καλύτερα ο στόχος υποστήριξης των εσόδων και οι περιβαλλοντικές επιδόσεις·

- μειώνοντας τις ανισότητες στα επίπεδα στήριξης με άμεσες ενισχύσεις μεταξύ των κρατών μελών και των γεωργών.»

Λαμβάνοντας, λοιπόν, υπόψη τις προτάσεις της Επιτροπής και τα προτεινόμενα σημαντικά χρηματοδοτικά μέσα, καθώς και τις προτάσεις για την αναθεώρηση της ΚΑΠ μετά το 2014, καθίσταται πρόδηλη η αναγκαιότητα για την προετοιμασία μιας ολοκληρωμένης εθνικής πρότασης, η οποία θα λαμβάνει υπόψη και θα στηρίζεται τόσο στην επιστημονική γνώση όσο και στις πραγματικές ανάγκες των συμμετεχόντων στο σύστημα παραγωγής και εμπορίας αγροτικών προϊόντων/ τροφίμων της χώρας μας. Η τεκμηριωμένη αυτή πρόταση μπορεί να αποτελέσει σημαντικό εργαλείο στα χέρια των κρατικών φορέων που πρόκειται να σχεδιάσουν τα αντίστοιχα προγράμματα αγροτικής ανάπτυξης στα επόμενα χρόνια.

Η παρούσα εισήγηση-πρόταση τεκμηριώνει τη σημαντική συνεισφορά που μπορεί να έχουν οι ΒΕΑ, οι τοπικές αγορές, και άλλες ΕΜΕΑ στην αντιμετώπιση των προκλήσεων που αντιμετωπίζουν οι Ευρωπαίοι και, συγκεκριμένα, οι Έλληνες παραγωγοί, μεταποιητές, και καταναλωτές αγροτικών προϊόντων/ τροφίμων. Ωστόσο, η κύρια συνεισφορά της είναι η αρχική διατύπωση μιας πρότασης για την υιοθέτηση ενός μοντέλου οριζόντιων και κάθετων συνεργασιών στις εφοδιαστικές αλυσίδες αγροτικών προϊόντων/ τροφίμων, το οποίο θα επιτρέψει τη δημιουργία υλικοτεχνικών και ηλεκτρονικών πλατφορμών, ώστε να προωθηθούν οι ΒΕΑ και οι τοπικές αγορές.

Το κείμενο διαρθρώνεται ως εξής: την παρούσα εισαγωγή ακολουθεί μια επισκόπηση της διεθνούς βιβλιογραφίας σχετικά με τα διάφορα είδη ΕΜΕΑ. Η Τρίτη ενότητα περιλαμβάνει επιλεγμένα ελληνικά και διεθνή παραδείγματα επιτυχημένων και λιγότερο επιτυχημένων ΕΜΕΑ, ενώ η τέταρτη ενότητα συνοψίζει τη σημερινή κατάσταση στην Ελλάδα. Η επόμενη ενότητα προτείνει ένα εναλλακτικό μοντέλο οργάνωσης των οριζόντιων και κάθετων συνεργασιών στις εφοδιαστικές αλυσίδες αγροτικών προϊόντων/ τροφίμων και περιγράφει τα κύρια χαρακτηριστικά του και άλλες σημαντικές παραμέτρους, που θα επιτρέψουν την επιτυχημένη εφαρμογή του. Η ενότητα 6 κλείνει αυτή την εισήγηση-πρόταση συνοψίζοντας τα συμπεράσματα που αντλούνται από το παρόν κείμενο. Τέλος, ένας κατάλογος των βιβλιογραφικών αναφορών που χρησιμοποιήθηκαν, και ένα παράρτημα, το οποίο περιλαμβάνει ορισμούς χρήσιμων εννοιών συμπληρώνουν το κείμενο της εισήγησης-πρότασης.



## 2. Εναλλακτικές Μορφές Εφοδιαστικών Αλυσίδων στα Τρόφιμα και τη Βιομάζα: Επισκόπηση της Βιβλιογραφίας

Η ενότητα αυτή περιλαμβάνει μια σύντομη επισκόπηση της διεθνούς και ελληνικής βιβλιογραφίας σχετικά με τις Εναλλακτικές Μορφές Εφοδιαστικών Αλυσίδων (EMEA) αγροτικών προϊόντων/ τροφίμων/ βιοκαυσίμων, συμπεριλαμβανομένων των βραχείων εφοδιαστικών αλυσίδων (BEA)<sup>7</sup> και των διαφόρων τοπικών αγορών. Η επισκόπηση περιλαμβάνει και εργασίες των οποίων το κύριο θέμα είναι οι οριζόντιες και κάθετες συνεργασίες, καθώς τέτοιες συνεργασίες διαδραματίζουν καθοριστικό ρόλο στην ανάπτυξη των προαναφερθέντων οργανωτικών σχημάτων.

Η σχετική διεθνής βιβλιογραφία περιλαμβάνει πολύ μεγάλο αριθμό εργασιών. Σε μια αρχική διερεύνηση σχετικών βάσεων δεδομένων με λέξεις-κλειδιά όπως 'βραχείες εφοδιαστικές αλυσίδες' (short food supply chains), 'τοπικές αγορές αγροτικών προϊόντων και τροφίμων' (local food markets/farmers' markets), κλπ., εντοπίστηκαν περισσότερες από 500 επιστημονικές εργασίες. Η συγκεκριμένη εισήγηση-πρόταση δε φιλοδοξεί να επισκοπήσει όλη αυτή τη σημαντική βιβλιογραφία, καθώς κάτι τέτοιο βρίσκεται πέρα από τους στόχους της. Ωστόσο, κρίνεται απαραίτητο να δοθεί μια συνοπτική παρουσίαση των θεμάτων που απασχολούν την πρόσφατη διεθνή βιβλιογραφία, καθώς και να οριστούν οι κύριες έννοιες, οι οποίες χρησιμοποιούνται στο παρόν κείμενο.

---

<sup>7</sup> Στο παρόν κείμενο οι όροι Εναλλακτικές Μορφές Εφοδιαστικής Αλυσίδας και Βραχείες Εφοδιαστικές Αλυσίδες χρησιμοποιούνται εναλλακτικά.

Μια αρχική επισκόπηση της διεθνούς ακαδημαϊκής βιβλιογραφίας αποκαλύπτει ότι η πλειονότητα των σχετικών εργασιών υιοθετούν κοινωνιολογικές προσεγγίσεις. Το αντίθετο συμβαίνει στην περίπτωση των εφοδιαστικών αλυσίδων πιο γενικά (όχι μόνο των ΕΜΕΑ), όπου οι οικονομικές προσεγγίσεις του θέματος κυριαρχούν. Μια πιθανή εξήγηση αυτής της τάσης είναι ότι οι ΕΜΕΑ τροφίμων και ποτών θεωρούνται ότι επιδιώκουν όχι μόνο οικονομικούς στόχους, αλλά και, ή κυρίως, στόχους σχετικούς με την τοπική βιώσιμη ανάπτυξη. Επιπλέον, σύμφωνα με τη σχετική βιβλιογραφία, η επιτυχία των ΕΜΕΑ εξαρτάται σε σημαντικό βαθμό από μια σειρά μη οικονομικών παραγόντων, όπως η ικανότητα των τοπικών πληθυσμών να σχηματίζουν κοινωνικά και επιχειρηματικά δίκτυα, η δυνατότητα δημιουργίας και αξιοποίησης τοπικού κοινωνικού κεφαλαίου, κλπ.

Ένα άλλο χαρακτηριστικό της διεθνούς βιβλιογραφίας είναι η υιοθέτηση πολλαπλών όρων, οι οποίοι συχνά χρησιμοποιούνται για να δηλώσουν τις ίδιες ή παρεμφερείς έννοιες, με αποτέλεσμα ο ενδιαφερόμενος, μη ειδικός, αναγνώστης να οδηγείται σε σύγχυση. Για να αποφύγουμε αυτό το πρόβλημα, στην ενότητα αυτή διατυπώνουμε, βάσει της βιβλιογραφίας και των επίσημων κειμένων της Ευρωπαϊκής Ένωσης, όσο το δυνατόν πιο ξεκάθαρους ορισμούς των κύριων χρησιμοποιούμενων εννοιών. Το Παράρτημα Ι περιλαμβάνει ορισμούς επιπλέον εννοιών και σχετικές διευκρινίσεις.

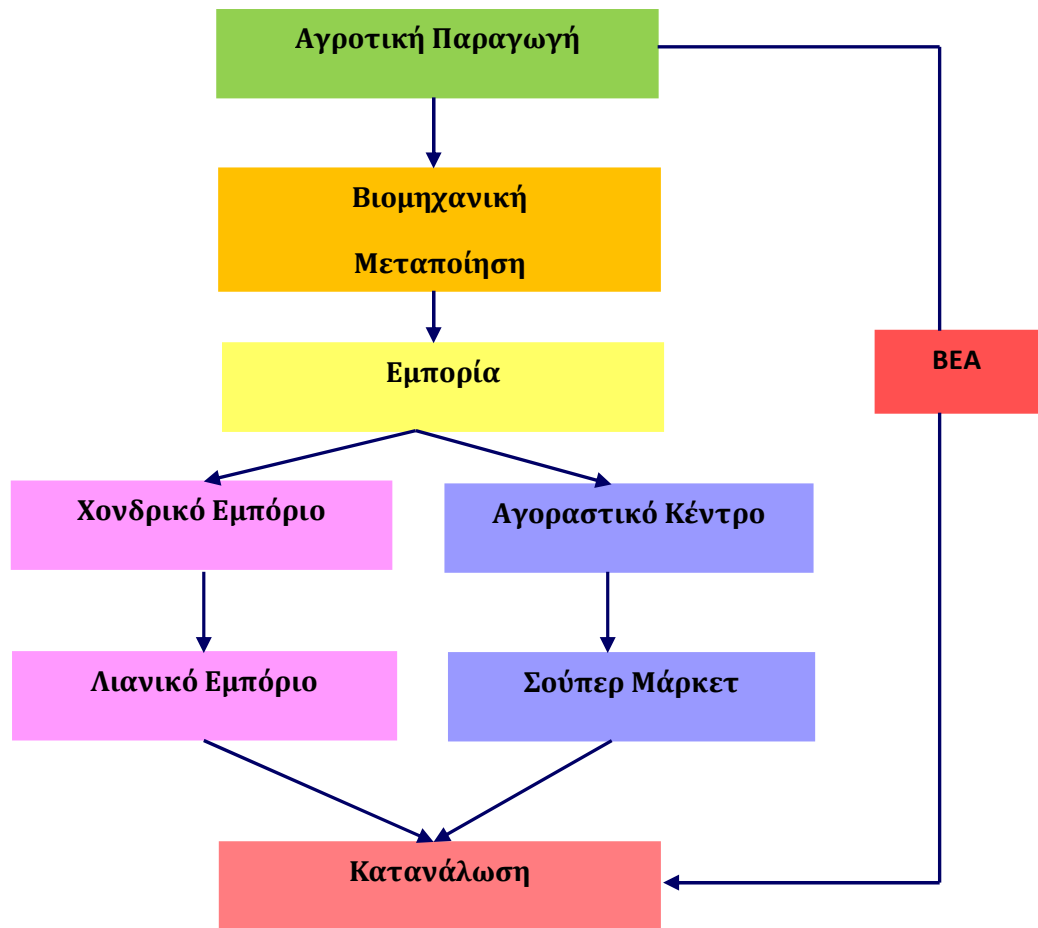
### *Ορισμοί εννοιών*

Οι ΕΜΕΑ/ΒΕΑ αποτελούν εδώ και περίπου 20 χρόνια σημαντικό πεδίο ακαδημαϊκής έρευνας στην Ευρώπη, τη Βόρεια Αμερική και την Ωκεανία. Η ανάγκη για κατανόηση των κύριων οικονομικών, οργανωτικών και κοινωνικών χαρακτηριστικών τους, των αιτιών που οδηγούν στη δημιουργία τους, καθώς και των πιθανών επιπτώσεων τους στους

συμμετέχοντες σε αυτές και στις τοπικές κοινότητες αποτέλεσαν και συνεχίζουν να αποτελούν πρωταρχικό κίνητρο για τους ερευνητές. Επιπλέον κίνητρο για τη μελέτη των αλυσίδων αυτών αποτελεί η πιθανότητα χρήσης τους ως οργανωτικών αναπτυξιακών εργαλείων για τις αγροτικές περιοχές και, συνεπώς, η ανάγκη αξιολόγησής τους στο πλαίσιο σχεδιασμού κατάλληλων εθνικών και υπερεθνικών πολιτικών (πχ., από την Ευρωπαϊκή Ένωση).

Σύμφωνα με την πρόταση της Ευρωπαϊκής Επιτροπής για την Αγροτική Ανάπτυξη (Ευρωπαϊκή Επιτροπή, 2011β), ο όρος ΒΕΑ αναφέρεται σε μια αλυσίδα εφοδιασμού που περιλαμβάνει περιορισμένο αριθμό οικονομικών φορέων, οι οποίοι έχουν αναλάβει δέσμευση για συνεργασία, τοπική οικονομική ανάπτυξη και στενές γεωγραφικές και κοινωνικές σχέσεις μεταξύ παραγωγών και καταναλωτών. Ας δούμε, όμως, πως ορίζει και αντιμετωπίζει η επιστημονική κοινότητα τον όρο αυτό, καθώς και τα χαρακτηριστικά των βραχείων εφοδιαστικών αλυσίδων.

Η χρήση του όρου ΒΕΑ υπονοεί ότι υπάρχουν και «μακρές εφοδιαστικές αλυσίδες» (ΜΕΑ). Όντως, ο όρος ΜΕΑ αναφέρεται στις συμβατικές αλυσίδες παραγωγής και εμπορίας τροφίμων και ποτών. Μια τέτοια απλοποιημένη μορφή ΜΕΑ παρουσιάζεται στο παρακάτω Σχήμα, στο οποίο φαίνεται και ο ρόλος μιας ΒΕΑ, μέσω της οποίας παρακάμπτονται πολλαπλοί κρίκοι της ΜΕΑ.



**Σχήμα 1:** Μια Συμβατική/Μακρά Εφοδιαστική Αλυσίδα Τροφίμων και η Παράκαμψη Κρίκων της από μια BEA

Η ενασχόληση και μελέτη των βραχείων εφοδιαστικών αλυσίδων του κλάδου τροφίμων και ποτών ξεκινά με την καταγραφή των παραγόντων, οι οποίοι οδήγησαν στο σχεδιασμό και οργάνωσή τους. Για παράδειγμα, από το 1999 ήδη, οι Marsden et al. αναφέρονται στις δραματικές οικονομικές, κοινωνικές και περιβαλλοντικές εξελίξεις που οδήγησαν στη δημιουργία 'εναλλακτικών δικτύων τροφίμων' (alternative food networks), ένα από τα οποία είναι και οι BEA.

Στις βορειοατλαντικές και δυτικοευρωπαϊκές οικονομίες, οι κλάδοι παραγωγής και εμπορίας αγροτικών προϊόντων και τροφίμων και ποτών

βρίσκονται σε διαδικασία ριζικής αναδιαμόρφωσης εξαιτίας μιας σειράς διαδικασιών, όπως η παγκοσμιοποίηση και η περιφερειοποίηση των εθνικών οικονομιών, ο επανασχεδιασμός του πολιτικού περιβάλλοντος και του κανονιστικού πλαισίου, και η αναδιοργάνωση των εφοδιαστικών αλυσίδων τροφίμων λόγω των αυξανόμενων ανησυχιών για την ασφάλεια, την υγεία και το περιβάλλον. Επιπλέον, πολλοί καταναλωτές ανησυχούν/ενδιαφέρονται για τα συγκεκριμένα χαρακτηριστικά της 'ποιότητας' των τροφίμων και, συγκεκριμένα, για την προέλευση και τις συνθήκες της παραγωγής και διακίνησης των τροφίμων (π.χ., βιολογική παραγωγή, τόπο παραγωγής, κλπ). Επιπροσθέτως και, μερικώς, εξαιτίας της αναθεώρησης των αγροτικών και περιφερειακών πολιτικών, οι αγροτικές δραστηριότητες συνδυάζονται ολοένα και περισσότερο με άλλες δραστηριότητες, όπως η τουριστική ανάπτυξη, η προστασία του περιβάλλοντος, καθώς και άλλες μορφές απασχόλησης εντός των αγροτικών εκμεταλλεύσεων (Marsden et al., 2000). Προσπαθώντας να προσαρμοσθούν στις σημαντικές αυτές αλλαγές, οι εταιρείες-κολοσσοί του κλάδου τροφίμων και ποτών, ήδη από τη δεκαετία του 1980, άρχισαν να οργανώνουν διεθνή δίκτυα στενά συνεργαζόμενων εταιρειών (Sexton, 2000). Ταυτόχρονα, αναδείχθηκαν γεωγραφικά προσδιοριζόμενες συστάδες παραγωγής, οι οποίες, ωθούνται από τις ανταγωνιστικές πιέσεις να κινητοποιήσουν όλο το τοπικά διαθέσιμο κεφάλαιο, συμπεριλαμβανομένου και των μορφών κεφαλαίου που ορίζεται ως θεσμικό, κοινωνικό, και πολιτιστικό (Cooke, 1996). Με αυτό τον τρόπο, οι παραγωγοί, οι καταναλωτές και οι τοπικές μικροεπιχειρήσεις ξεκίνησαν να διερευνούν εναλλακτικές στρατηγικές περιφερειακής και αγροτικής ανάπτυξης, που θα τους επέτρεπαν να αντιμετωπίσουν επιτυχώς των αυξανόμενο αριθμό κρίσεων και ρίσκων που είναι σύμφυτα με το παγκοσμιοποιημένο και βιομηχανικό μοντέλο παραγωγής και διακίνησης τροφίμων. Κατ' αυτό τον τρόπο προέκυψε η υιοθέτηση εναλλακτικών προσεγγίσεων, όπως οι BEA, οι τοπικές αγορές, και μια πληθώρα

εναλλακτικών μοντέλων συλλογικής επιχειρηματικότητας (Cook and Burrell, 2009).

Οι ΕΜΕΑ περιλαμβάνουν ποικίλες μορφές παράκαμψης των μεσαζόντων από τους παραγωγούς αγροτικών προϊόντων, τροφίμων και ποτών. Για παράδειγμα, το Ευρωπαϊκό Παρατηρητήριο LEADER, αναφέρει ότι οι ΒΕΑ υιοθετούν μία από τις παρακάτω οργανωτικές μορφές (LEADER European Observatory, 2000):

1. Απευθείας πωλήσεις εντός της αγροτικής εκμετάλλευσης ή, γενικότερα του τόπου παραγωγής, συμπεριλαμβανομένων των πωλήσεων προς τουρίστες.
2. Πωλήσεις μέσω ταχυδρομικών παραγγελιών.
3. Πωλήσεις μέσω του Διαδικτύου.
4. Κατάστημα ιδιοκτησίας των παραγωγών.
5. Διανομή κατ' οίκον.
6. Πωλήσεις σε τοπικά εστιατόρια και ταβέρνες.
7. Πωλήσεις απευθείας σε επιχειρήσεις.
8. Πωλήσεις σε παζάρια, πανηγύρια, λαϊκές αγορές, κλπ.
9. Πωλήσεις από τον ίδιο τον παραγωγό, σε ξεχωριστό περίπτερο, εντός τοπικών σούπερ μάρκετ.

Σε κάθε περίπτωση, οι όροι ΜΕΑ και ΒΕΑ δεν αναφέρονται στη γεωγραφική απόσταση, αλλά στον αριθμό των μεσαζόντων μεταξύ παραγωγού και καταναλωτή.

Ομαδοποιώντας τα παραπάνω είδη ΒΕΑ, οι Marsden et al. (2000), προτείνουν, βάσει εμπειρικής έρευνάς τους, τα ακόλουθα γενικά είδη ΒΕΑ:

1. Πρόσωπο με πρόσωπο: ο καταναλωτής αγοράζει ένα προϊόν απευθείας από τον παραγωγό/μεταποιητή. Η αυθεντικότητα του προϊόντος και η εμπιστοσύνη μεταξύ παραγωγού και καταναλωτή χτίζεται με την πρόσωπο-με-πρόσωπο επικοινωνία τους. Το Διαδίκτυο αποτελεί μια παραλλαγή αυτού του είδους ΒΕΑ.
2. Γεωγραφικής εγγύτητας: τα προϊόντα παράγονται και πωλούνται εντός μιας συγκεκριμένης περιοχής ή τόπου, και οι καταναλωτές ενημερώνονται σχετικά με την 'τοπική' φύση του προϊόντος στο σημείο πώλησης.
3. Ευρύτερης γεωγραφικής εγγύτητας: οι πληροφορίες για την αξία του προϊόντος, η οποία πηγάζει από τον τόπο και τρόπο παραγωγής μεταφράζεται έτσι ώστε να την κατανοούν και καταναλωτές που βρίσκονται εκτός της περιοχής παραγωγής και μπορεί να μην έχουν καν επισκεφθεί την περιοχή.

Βασιζόμενοι σε μια εκτενή επισκόπηση περιπτώσιολογικών μελετών, οι Venn et al. (2006), εντόπισαν τα ακόλουθα είδη εναλλακτικών δικτύων τροφίμων:

**Πίνακας 1:** Κατηγορίες Εναλλακτικών Δικτύων Τροφίμων

ΚΑΤΗΓΟΡΙΑ	ΕΠΕΞΗΓΗΣΗ	ΠΑΡΑΔΕΙΓΜΑΤΑ
<b>Οι παραγωγοί ως καταναλωτές</b>	Διάφορα σχήματα όπου τα αγροτικά προϊόντα παράγονται από αυτούς που τα καταναλώνουν. Συχνά προωθούν υγιεινή διατροφή. Το ποσοστό της παραγωγής που πωλείται σε τρίτους ποικίλει. Συνήθως τα προϊόντα πωλούνται σε τοπικό επίπεδο, αλλά μπορεί να	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Κοινοτικοί κήποι</li> <li>• Κοινοτικά κέντρα που εκπονούν συγκεκριμένα σχετικά προγράμματα</li> <li>• Κοινοτικοί συνεταιρισμοί παραγωγών-καταναλωτών</li> <li>• Ομάδες διανομής τροφίμων</li> </ul>

	απευθύνονται σε ειδικές ομάδες καταναλωτών (π.χ., χαμηλού εισοδήματος, εθνικές μειονότητες).	
<b>Συνεργασίες παραγωγών-καταναλωτών</b>	Συνεργασίες παραγωγών-καταναλωτών, όπου τα ρίσκα και τα οφέλη κατανέμονται-σε διάφορα ποσοστά-και στους δυο βάσει προσυμφωνημένων κανόνων.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Κοινωνικά Υποστηριζόμενη Γεωργία</li> </ul>
<b>Πρωτοβουλίες απευθείας πώλησης</b>	Αγρότες ή παραγωγοί παρακάμπτουν τους μεσάζοντες και πωλούν απευθείας στους καταναλωτές, είτε πρόσωπο-με-πρόσωπο, είτε μέσω Διαδικτύου.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Λαϊκές αγορές</li> <li>• Πώληση στο κτήμα</li> <li>• Σχήματα υιοθεσίας/ενοικίασης</li> <li>• Κινητά καταστήματα μαναβικής</li> <li>• «Κουτί της εβδομάδας»</li> <li>• Αγροτικοί συνεταιρισμοί</li> </ul>
<b>Ειδικά καταστήματα λιανικής</b>	Επιτρέπουν στους παραγωγούς να πωλούν περισσότερο απευθείας στους καταναλωτές παρά αν πωλούσαν μέσω συμβατικών σούπερ μάρκετ. Συχνά πωλούν προϊόντα υψηλής προστιθέμενης αξίας, υψηλής ποιότητας ή ειδικά τρόφιμα και μπορεί να απευθύνονται σε τουρίστες	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Μανάβικα Online</li> <li>• Εξειδικευμένα μπακάλικά χονδρικής</li> <li>• Τουριστικές ατραξιόν</li> </ul>

ΠΗΓΗ: Venn et al. (2006).

*Κύρια χαρακτηριστικά των EMEA*



Κύριο χαρακτηριστικό των ΕΜΕΑ είναι η ικανότητά τους να επαναφέρουν στο προσκήνιο τη γεωγραφική διάσταση των αγροτικών προϊόντων/ τροφίμων και, έτσι, να επιτρέπουν στους καταναλωτές να αξιολογήσουν κατά πόσο επιθυμούν να καταναλώσουν ένα διατροφικό προϊόν βάσει των δικών τους γνώσεων, εμπειριών, ή προσλαμβανόμενης εικόνας (Marsden et al., 2000). Για να επιτευχθεί κάτι τέτοιο, τα τρόφιμα φτάνουν στον καταναλωτή εφοδιασμένα με σημαντικές πληροφορίες. Το γεγονός αυτό, άλλωστε, αποτελεί κρίσιμη διαφορά μεταξύ συμβατικών και βραχείων εφοδιαστικών αλυσίδων (Renting et al., 2003).

Ο ακόλουθος πίνακας επιχειρεί μια σύντομη σύγκριση των κύριων χαρακτηριστικών των συμβατικών και των εναλλακτικών εφοδιαστικών αλυσίδων, συμπεριλαμβανομένων των ΒΕΑ.

**Πίνακας 2:** Σύγκριση Συμβατικών και Εναλλακτικών Εφοδιαστικών Αλυσίδων Τροφίμων

<b>ΕΙΔΟΣ ΣΧΕΣΕΩΝ ΚΑΙ ΕΠΙΔΡΑΣΗ ΣΕ...</b>	<b>ΣΥΜΒΑΤΙΚΕΣ ΕΦΟΔΙΑΣΤΙΚΕΣ ΑΛΥΣΙΔΕΣ</b>	<b>ΕΝΑΛΛΑΚΤΙΚΕΣ ΕΦΟΔΙΑΣΤΙΚΕΣ ΑΛΥΣΙΔΕΣ</b>
<b>Παραγωγοί</b>	Προσαρμοσμένοι σε εντατική παραγωγή/ μειούμενες τιμές παραγωγού και χονδρική προμήθεια πρώτων υλών στη μεταποιητική βιομηχανία	Έμφαση στην 'ποιότητα'/οι παραγωγοί βρίσκουν στρατηγικές για να εισπράξουν προστιθέμενη αξία/νέα είδη συλλογικής επιχειρηματικότητας /ανάπτυξη νέων ειδικών αγορών και κοινωνικοοικονομικών σχέσεων
<b>Καταναλωτές</b>	Καμία αναφορά στη γεωγραφική προέλευση του προϊόντος/καμία ενθάρρυνση να αναζητήσουν την πηγή προέλευσης	Καταναλωτές ποικίλουν ως προς το επίπεδο γνώσης τους σχετικά με τον τόπο και τρόπο παραγωγής: πωλήσεις από πρόσωπο-με-πρόσωπο μέχρι

		απρόσωπες, εξ' αποστάσεως πωλήσεις
<b>Μεταποίηση και λιανικές πωλήσεις</b>	Ιδιωτικά συστήματα ιχνηλασιμότητας/όχι διαφανή/τυποποιημένα προϊόντα χωρίς αναφορά σε τόπο προέλευσης	Τοπικές/περιφερειακές μεταποιητικές μονάδες και σημεία λιανικής πώλησης/υψηλός βαθμός ιχνηλασιμότητας και διαφάνειας/αναφορά σε γεωγραφική προέλευση και ιδιαίτερα ποιοτικά χαρακτηριστικά.
<b>Θεσμικά Πλαίσια</b>	Δημόσια και ιδιωτικά κανονιστικά πλαίσια χαρακτηριζόμενα από πολύ γραφειοκρατία /υιοθετούμενο μοντέλο υγιεινής προωθεί υψηλό βαθμό τυποποίησης/στήριξη από ΚΑΠ σε εθνικό επίπεδο (1 <sup>ος</sup> Πυλώνας)	Περιφερειακή ανάπτυξη και στήριξη από τοπικές αρχές νέων μορφών δικτύωσης και δημιουργίας υποδομών/στήριξη από ΚΑΠ σε τοπικό και περιφερειακό επίπεδο (2 <sup>ος</sup> Πυλώνας)
<b>Άλλα Πλαίσια</b>	Τεχνοκρατικές και εξ' αποστάσεως σχέσεις/εμπορικές, μη γεωγραφικά εντοπισμένες σχέσεις/έλλειψη εμπιστοσύνης και τοπικής γνώσης	Σχέσεις βασισμένες στην εμπιστοσύνη σε τοπικό και περιφερειακό επίπεδο /μη γραμμικές σχέσεις (δίκτυο), ανταγωνιστικές αλλά και, κάποιες φορές, συνεργατικές

**ΠΗΓΗ:** Sonnino and Marsden (2006).

### *Παράγοντες επιτυχίας*

Σύμφωνα με τη διεθνή βιβλιογραφία, οι παράγοντες που επηρεάζουν ή/και καθορίζουν το βαθμό επιτυχίας μιας EMEA (BEA ή άλλης μορφής), είναι οι ακόλουθοι (LEADER European Observatory, 2000; Forsman and Raananen, 2002):

- Ο ρεαλιστικός υπολογισμός των ποσοτήτων, οι οποίες μπορούν να πωληθούν μέσω μιας ΕΜΕΑ.
- Η ανάπτυξη κατάλληλης μορφής συλλογικής επιχειρηματικότητας.
- Η αξιοποίηση τοπικών εμπορικών δεξιοτήτων, γνώσεων και ικανοτήτων για την ανάπτυξη απευθείας πωλήσεων.
- Η διασφάλιση της ποιότητας των προϊόντων.
- Η υιοθέτηση μιας σταδιακής προσέγγισης κατά τη δημιουργία των ΕΜΕΑ.
- Ο σχεδιασμός καινούργιων προϊόντων.

Σε αυτούς τους παράγοντες θα πρέπει να προστεθούν και όσοι μπορούν να επηρεάσουν την επιτυχή λειτουργία μιας συμβατικής εφοδιαστικής αλυσίδας<sup>8</sup>.

#### *Περιοριστικοί παράγοντες*

Παρά την αναφαινόμενη συνεισφορά των ΒΕΑ, ή άλλων ΕΜΕΑ, στη βελτίωση του εισοδήματος των παραγωγών, στην ικανοποίηση των καταναλωτών, καθώς και στην επίτευξη πολλαπλών στόχων αγροτικής ανάπτυξης, η ανάπτυξη τέτοιων εφοδιαστικών αλυσίδων συχνά έρχεται αντιμέτωπη με αρκετούς περιοριστικούς παράγοντες. Οι Ilbery et al.

---

<sup>8</sup> Στους παράγοντες αυτούς περιλαμβάνονται και οι ακόλουθοι: συνεχείς επενδύσεις (παρά τα ολοένα και στενότερα περιθώρια κερδοφορίας), κατάλληλο προσωπικό (που προωθεί την καινοτομία και αναπτύσσει καλές εμπορικές σχέσεις με πελάτες-κλειδιά), αύξηση του όγκου της παραγωγής (για να χρηματοδοτήσει απαραίτητες επενδύσεις και να προσφέρει έναν βαθμό εμπιστοσύνης στο μέλλον), μείωση του κόστους μέτρησης και ελέγχου (σε αναζήτηση επιπλέον ωφελειών από την αυξημένη αποτελεσματικότητα), και καινοτομία (όχι απλά στα προσφερόμενα προϊόντα αλλά, επίσης, στο επίπεδο των παρεχόμενων υπηρεσιών και στον τρόπο εμπορικής συναλλαγής με πελάτες-κλειδιά) (Fearne and Hughes, 1999).

(2004) και Kuriec-Tehan et al. (2010) προσδιορίζουν μια σειρά από τέτοια εμπόδια, όπως:

- Ο μικρός αριθμός και μέγεθος των 'εναλλακτικών' παραγωγών σε μια περιοχή.
- Πολλοί παραγωγοί παραμένουν εγκλωβισμένοι στο βιομηχανικό μοντέλο παραγωγής.
- Η περιοριστική επίδραση της γραφειοκρατίας.
- Η έλλειψη σημαντικών κρίκων της αλυσίδας εφοδιασμού τροφίμων σε τοπικό επίπεδο.
- Η έλλειψη σημαντικών υποδομών (π.χ., δρόμων, διαμετακομιστικών κέντρων, λιμανιών, τηλεπικοινωνιών).
- Αντικρουόμενα συμφέροντα σε τοπικό επίπεδο.

### *Πολιτικές και ΕΜΕΑ*

Σύμφωνα με τα αποτελέσματα ενός πρόσφατου συνεδρίου<sup>9</sup>, το οποίο διοργανώθηκε από τον Επίτροπο Γεωργίας κ. D. Cioloș, όσοι προσπαθούν να προωθήσουν τη δημιουργία ΕΜΕΑ αντιμετωπίζουν δυσκολίες παρόμοιες με αυτές που επηρεάζουν την πρόσβαση των μικρών παραγωγών στα μέτρα στήριξης της ΚΑΠ. Πιο συγκεκριμένα, οι περιοριστικοί αυτοί παράγοντες είναι (Plewa, 2012):

- Πολύ συχνά οι κυβερνητικές πολιτικές δεν παρέχουν ουσιαστική βοήθεια. Μερικά Κράτη-Μέλη δεν αξιοποιούν την ευελιξία που παρέχει το Ευρωπαϊκό θεσμικό πλαίσιο ή αποτυγχάνουν να την επικοινωνήσουν στους ενδιαφερόμενους. Αποτέλεσμα αυτού είναι ότι

<sup>9</sup> Συνέδριο με θέμα την τοπική γεωργία και τις ΒΕΑ, Ευρωπαϊκή Επιτροπή, 20 Απριλίου 2012, Βρυξέλλες. Βλ. [http://ec.europa.eu/agriculture/events/small-farmers-conference-2012\\_en.htm](http://ec.europa.eu/agriculture/events/small-farmers-conference-2012_en.htm).

αρκετοί μικροί παραγωγοί ή ΜΜΕ της εφοδιαστικής αλυσίδας τροφίμων πιέζονται να πραγματοποιήσουν υψηλές, αλλά μη χρήσιμες, επενδύσεις, ή εμποδίζονται να επεκταθούν στην παραγωγή και άλλων προϊόντων. Επιπλέον, οι κανονισμοί για τις προμήθειες του δημόσιου τομέα συχνά ενσωματώνονται στην Εθνική νομοθεσία χωρίς να λαμβάνονται υπόψη τα οφέλη από την τοπική παραγωγή ή τις ΒΕΑ.

- Οι μικροί παραγωγοί και οι επιχειρήσεις που συμμετέχουν στην εφοδιαστική αλυσίδα τροφίμων μπορεί να διαθέτουν δεξιότητες σχετικές με το μάρκετινγκ ή τη διαχείριση πολυσχιδών δραστηριοτήτων. Επίσης, μπορεί να μην διαθέτουν τους απαραίτητους οικονομικούς πόρους για να καλύψουν τη δική τους συμμετοχή σε επενδύσεις και να μην έχουν πρόσβαση σε δάνεια από τράπεζες ή άλλες πηγές. Τέλος, βασικές υποδομές όπως τα οδικά δίκτυα και οι παροχή ύδατος και ηλεκτρισμού μπορεί να μην είναι διαθέσιμες ή επαρκείς. Το πρόβλημα αυτό δεν ταλανίζει μόνο κάποιες αγροτικές περιοχές αλλά και τις αγορές κάποιων πόλεων όπου οι παραγωγοί επιθυμούν να πωλήσουν προϊόντα, που απαιτούν πλύσιμο ή κατάψυξη.

Σύμφωνα, λοιπόν, με τα συμπεράσματα του προαναφερθέντος συνεδρίου, η αντιμετώπιση αυτών των δυσκολιών θα πρέπει να γίνει άμεσα. Ο κύριος στόχος θα πρέπει να είναι η επίτευξη μεγαλύτερης ενσωμάτωσης των αγροτών-παραγωγών στην εφοδιαστική αλυσίδα τροφίμων. Υπάρχει σημαντική ανάγκη για:

- Βελτίωση του συστήματος παροχής συμβουλών.
- Εξασφάλιση αποτελεσματικών πηγών δανεισμού.
- Ενθάρρυνση της συνεργασίας μεταξύ των αγροτών, και μεταξύ των αγροτών και των υπολοίπων συμμετεχόντων στις εφοδιαστικές αλυσίδες τροφίμων.

- Διατύπωση διαδικασιών και κανονισμών δημοσίων προμηθειών, οι οποίοι να λαμβάνουν υπόψη τους τα οφέλη που απορρέουν από την κατανάλωση φρέσκιας τοπικής παραγωγής και την ίδρυση και λειτουργία ΒΕΑ.

Ενόψει και των πολιτικών που θα υιοθετηθούν στην μετά το 2014 περίοδο, υπάρχει έντονη ανάγκη για ένα πακέτο μέτρων που θα αποσκοπεί στην προώθηση των ΒΕΑ και των τοπικών συστημάτων παραγωγής και εμπορίας τροφίμων. Η δημιουργία υλικοτεχνικών υποδομών που θα προωθήσουν τις ΒΕΑ και τις τοπικές αγορές εντάσσεται σε αυτό το πλαίσιο. Το προαναφερθέν πακέτο μέτρων θα πρέπει να εξασφαλίσει υψηλότερη από ότι συνήθως συγχρηματοδότηση από την ΕΕ, ενώ μπορεί να περιέχει στήριξη για δημιουργία/βελτίωση υποδομών και μεταφορών, αποθήκευσης, μεταποίησης, προώθησης των προϊόντων, κλπ. Οι εφοδιαστικές αλυσίδες τροφίμων, οι οποίες υπερπηδούν τα όρια μεταξύ αγροτικών και αστικών περιοχών ίσως μπορούν να βοηθηθούν από τη διασύνδεση των Αγροτικών, Περιφερειακών, Κοινωνικών και Αλιευτικών Κεφαλαίων που έχουν προαναγγελθεί από την Επιτροπή, καθώς και από τη νέα οικογένεια Ομάδων Τοπικής Δράσης, που θα χρηματοδοτηθεί από την προτεινόμενες νέες παροχές για την τοπική ανάπτυξη (Community-led Local Development).

Σε παρόμοια συμπεράσματα καταλήγουν και ποικίλες αναλύσεις των πολιτικών που έχουν εφαρμοσθεί σε διάφορες χώρες αλλά και σε ευρωπαϊκό επίπεδο με στόχο την ενθάρρυνση συνεργασιών στο πλαίσιο υποδομών στήριξης των ΕΜΕΑ και των τοπικών αγορών (π.χ., Friedmann, 2007).

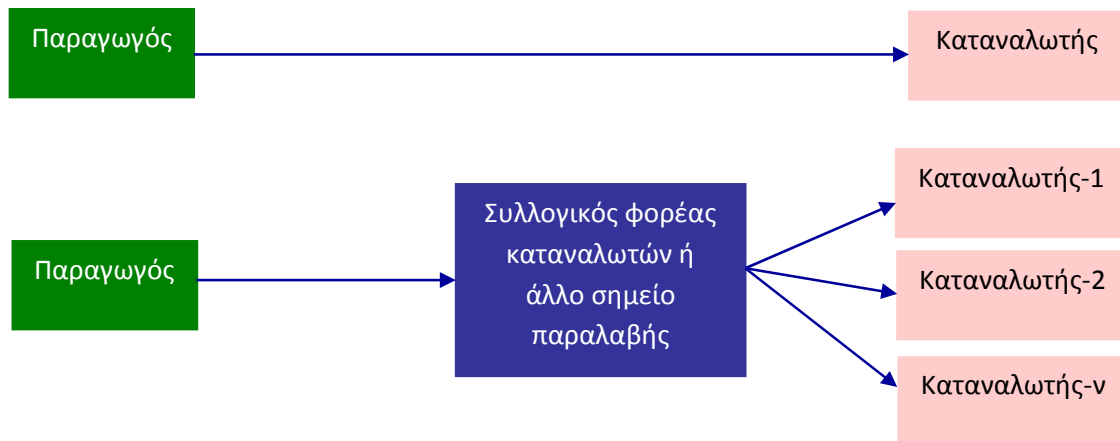
*Υλικοτεχνικές πλατφόρμες, διαμετακομιστικά κέντρα και οργάνωση των ΕΜΕΑ*

Η διεθνής βιβλιογραφία αναφέρεται εκτενώς σε θέματα οργάνωσης των συμβατικών εφοδιαστικών αλυσίδων (π.χ., Lazzarini et al., 2001). Αντιθέτως, ελάχιστοι ερευνητές έχουν μελετήσει τη σημασία του τρόπου οργάνωσης των ΕΜΕΑ ή τη βελτίωση της πρόσβασης των παραγωγών σε εξειδικευμένα διαμετακομιστικά κέντρα (Blanquart et al., 2010). Ωστόσο, η δημιουργία κατάλληλα οργανωμένων υλικοτεχνικών πλατφορμών, όπως τα διαμετακομιστικά κέντρα, αποτελεί κρίσιμης σημασίας βήμα για την πρόωση των ΕΜΕΑ (Holt et al., 2007; Wysocki, 2005).

Σύμφωνα με την τυπολογία υλικοτεχνικών υποδομών (logistics platforms) των Blanquart et al. (2010), η οργάνωση της διανομής τοπικών αγροτικών προϊόντων στους καταναλωτές μπορεί να πραγματοποιηθεί με έναν από τους ακόλουθους τρόπους:

**Περίπτωση I:** Βασική οργάνωση διανομής, με μια μικρού ή μεσαίου μεγέθους αγροτική εκμετάλλευση και διανομή από συλλογική οργάνωση καταναλωτών (Σχήμα 2).

Σε αυτή την περίπτωση, ένας παραγωγός (1 ή 2, σπανιότερα περισσότεροι) είναι υπεύθυνος για όλες τις διαδικασίες που απαιτούνται ώστε ένα προϊόν ή ομάδα προϊόντων να παραχθεί και να φτάσει στον καταναλωτή. Η περιοχή διανομών κυμαίνεται από λίγα έως 110 χιλιόμετρα, ενώ η διανομή γίνεται σε εβδομαδιαία βάση. Οι διανομές πραγματοποιούνται με ένα όχημα (επιβατηγό ή μικρά φορτηγάκια).



**Σχήμα 2:** Οργάνωση Παραγωγής και Διανομής από τον Παραγωγό

**Περίπτωση II:** Βασική οργάνωση διανομής, αλλά μεγαλύτερες αγροτικές εκμεταλλεύσεις

Αυτή η περίπτωση είναι παρόμοια με την περίπτωση I. Κύρια διαφορά είναι το μεγαλύτερο μέγεθος της αγροτικής εκμετάλλευσης. Περισσότερα από 200 καλάθια διανέμονται σε εβδομαδιαία βάση, ενώ δύο έως τέσσερα οχήματα, συνήθως μεγαλύτερου όγκου, χρησιμοποιούνται για αυτό το σκοπό.

**Περίπτωση III:** Βασική οργάνωση διανομής, με διανομή εκτός συλλογικού φορέα καταναλωτών.

Σε αυτή την περίπτωση καλάθια προϊόντων πωλούνται από έναν ή δύο παραγωγούς, ενώ τα καλάθια μπορεί να περιέχουν και προϊόντα από άλλους παραγωγούς. Τα προϊόντα πωλούνται σε ειδικούς σταθμούς, λαϊκές αγορές, κλπ. Μία έως τέσσερις διανομές γίνονται κάθε εβδομάδα από ένα έως τέσσερα οχήματα μεγαλύτερου ωφέλιμου φορτίου.

**Περίπτωση IV:** Πολύπλοκος τρόπος διανομής από τρίτο, με διανομή εκτός συλλογικού φορέα καταναλωτών

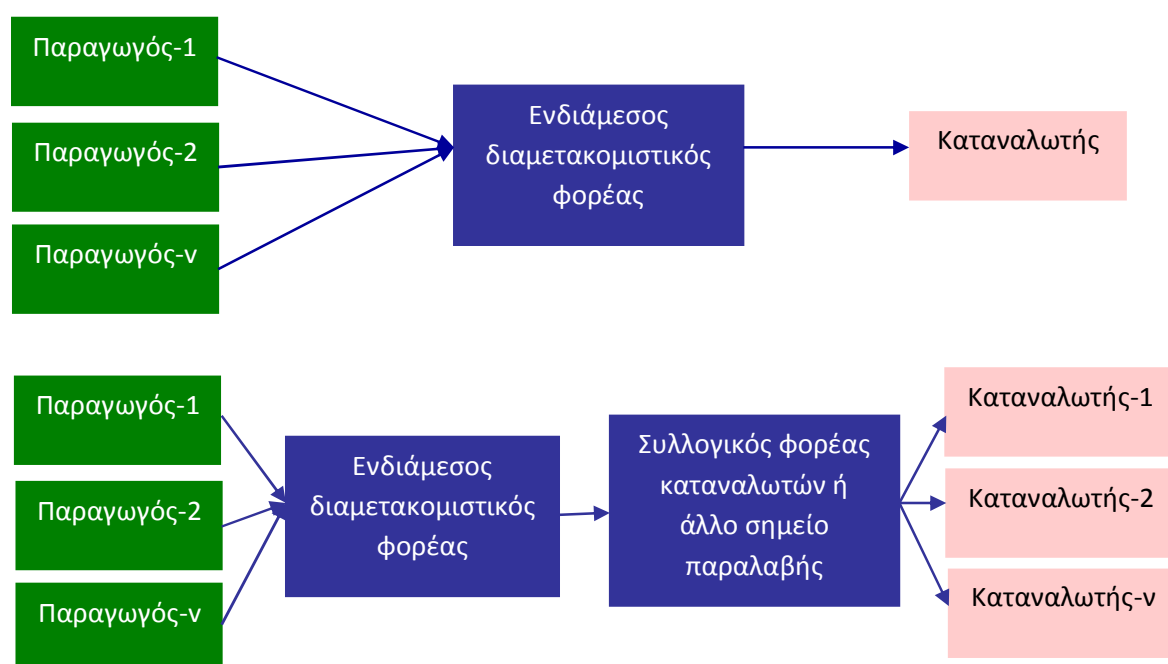
Σε αυτή την περίπτωση απαντάμε ενδιάμεσους εμπορικούς φορείς (διαμετακομιστικά κέντρα), οι οποίοι συγκεντρώνουν τα προϊόντα από



τους παραγωγούς, ετοιμάζουν καλάθια προϊόντων (ή παραλαμβάνουν καλάθια που έχουν ετοιμάσει ήδη οι παραγωγοί) και τα διανέμουν στους καταναλωτές. Σε κάποιες περιπτώσεις, τη διανομή αναλαμβάνουν οι παραγωγοί. Τα προϊόντα προέρχονται από πολυάριθμες εκμεταλλεύσεις (10-400), ή και από το εξωτερικό, αλλά το κύριο χαρακτηριστικό είναι η συγκέντρωσή τους στο διαμετακομιστικό κέντρο του ενδιάμεσου φορέα. Η περιοχή διανομής εκτείνεται από 10 έως 180 χιλιόμετρα, ενώ ο αριθμός διανομών μπορεί να φτάσει τις 1000 ανά εβδομάδα. Επιπλέον, οι διανομές κυμαίνονται από μία έως δύο ανά εβδομάδα, ανάλογα με τον αριθμό των σημείων διανομής, και πραγματοποιούνται με φορτηγάκια ωφέλιμου όγκου από 2 έως 20 κυβικά μέτρα.

Το διαμετακομιστικό κέντρο μπορεί να ανήκει 1) σε τοπική επιχείρηση, ή 2) σε διεθνή εταιρεία. Στην πρώτη περίπτωση, ο ενδιάμεσος εταιρικός φορέας (διαμετακομιστικό κέντρο) ομαδοποιεί προϊόντα από τοπικές αγροτικές εκμεταλλεύσεις, οι οποίες συγκεντρώνονται γεωγραφικά στην ίδια περιοχή με το διαμετακομιστικό κέντρο ή στην ίδια περιοχή όπου γίνονται οι διανομές (Σχήμα 3). Η μεταφορά των προϊόντων από τις εκμεταλλεύσεις στο διαμετακομιστικό κέντρο γίνεται είτε από τους παραγωγούς είτε από την εταιρεία, που λειτουργεί το διαμετακομιστικό κέντρο. Η προετοιμασία των καλάθιων ή πακέτων προϊόντων και η διανομή τους μπορεί να ανατεθεί, μέσω σχετικής έγγραφης συμφωνίας, από τους παραγωγούς σε εξειδικευμένες εταιρείες. Ο βαθμός ελέγχου του περιεχομένου και άλλων χαρακτηριστικών των καλάθιων (π.χ., συνοδευτικές υπηρεσίες) από τους παραγωγούς ποικίλει, και είναι μέγιστος όταν ο ενδιάμεσος φορέας/διαμετακομιστικό κέντρο έχει τη νομική μορφή αγροτικού συνεταιρισμού ιδιοκτησίας των ίδιων των παραγωγών. Το σύστημα αυτό επιτρέπει τη διακίνηση μεγαλύτερου όγκου και ποικιλίας προϊόντων, καθώς και τη δυνατότητα άμεσης αντίδρασης στην περίπτωση που ένας παραγωγός αδυνατεί να παραδώσει την προσυμφωνημένη ποσότητα προϊόντων. Ωστόσο, απαιτεί

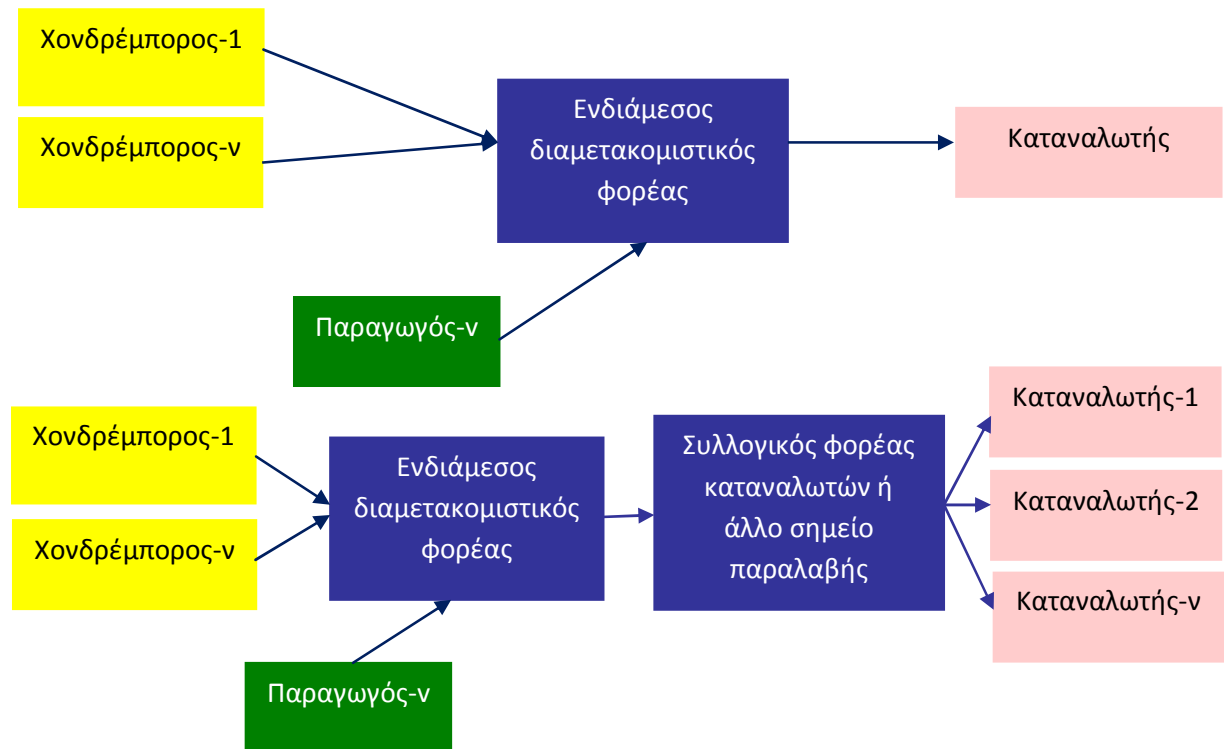
από τον ενδιάμεσο φορέα/διαμετακομιστικό κέντρο σημαντική προσπάθεια για τον αποτελεσματικό συντονισμό των παραγωγών, έτσι ώστε να εξασφαλίζεται μια σταθερή ποσότητα και ποικιλία προϊόντων. Ίσως γι' αυτό, στις περισσότερες χώρες και περιπτώσεις υιοθέτησης αυτού του μοντέλου, η πιο συνηθισμένη ιδιοκτησιακή μορφή του ενδιάμεσου φορέα είναι αυτή του συνεταιρισμού.



**Σχήμα 3:** Διανομή από Τοπικό Διαμετακομιστικό Κέντρο

Στη δεύτερη υπο-περίπτωση, ο ενδιάμεσος εμπορικός φορέας/διαμετακομιστικό κέντρο έχουν διεθνή παρουσία επειδή αποτελεί μέρος μιας μακρύτερης εφοδιαστικής αλυσίδας, η οποία του δίνει τη δυνατότητα να επιλέξει με ευκολία μεταξύ σημαντικών και ποικίλων προϊόντων (Σχήμα 4). Με αυτό τον τρόπο μπορεί να στοκάρει προϊόντα είτε στους τοπικούς παραγωγούς είτε στους χονδρέμπορους. Έτσι, είναι σε θέση να καλύπτουν τη ζήτηση για τοπική παραγωγή και ποικιλία, και να ανταποκρίνονται σε αλλαγές αυτής της ζήτησης. Αυτοί οι ενδιάμεσοι εμπορικοί φορείς πάντα επιλέγουν τόσο το περιεχόμενο των καλαθιών

(τοπική, εθνική ή διεθνή παραγωγή), όσο και τον τρόπο προετοιμασίας και εμπορικής προώθησης των καλαθιών. Επιπλέον, μπορεί να πραγματοποιούν οι ίδιοι τη διανομή ή να την αναθέτουν σε τρίτους.



**Σχήμα 4:** Το Καλάθι του Τοπικού Ενδιάμεσου Εμπορικού Φορέα-Μοντέλο Διανομής Βασιζόμενο στην Κατάτμηση των Διαφόρων Λειτουργιών

Η παραπάνω τυπολογία αναδεικνύει τη σημασία των σχέσεων μεταξύ παραγωγών/προμηθευτών και καταναλωτών για την επιλογή και υιοθέτηση ενός συγκεκριμένου μοντέλου υλικοτεχνικής πλατφόρμας. Η υλικοτεχνική πλατφόρμα αποτελεί ένα σημαντικό εργαλείο συντονισμού των συμμετεχόντων στην εφοδιαστική αλυσίδα. Περιλαμβάνει όλες τις ενέργειες και δράσεις που αποσκοπούν στο συντονισμό της παραγωγής ώστε αυτή να ανταποκρίνεται στους διαθέσιμους πόρους και την τελική ζήτηση. Γι' αυτό και αποτελεί μια δραστηριότητα στρατηγικής σημασίας, αφού καθορίζει τη βιωσιμότητα των ΕΜΕΑ. Οι ΕΜΕΑ μπορούν και, ίσως, πρέπει να επωφεληθούν από την εισαγωγή τεχνολογικών καινοτομιών, οι οποίες θα επιτρέψουν στους συμμετέχοντες παραγωγούς και

καταναλωτές να μειώσουν τα κόστη παραγωγής, λειτουργίας και συναλλαγών. Μια σημαντική τέτοια καινοτομία είναι οι ηλεκτρονικές πλατφόρμες.

Η ευρεία πλέον χρήση ηλεκτρονικών πλατφορμών (e-platforms) έχει επιφέρει δραματικές αλλαγές στον τρόπο οργάνωσης, συντονισμού και διακίνησης των αγροτικών προϊόντων/τροφίμων από τους παραγωγούς στους καταναλωτές. Μια ηλεκτρονική πλατφόρμα αποτελεί μια υποδομή λογισμικού (συντονισμένα μεταξύ τους προγράμματα υπολογιστών) πάνω στην οποία μπορούν να εγκατασταθούν εφαρμογές (άλλα προγράμματα, που παρέχουν συγκεκριμένες δυνατότητες στο χρήστη), οι οποίες επικοινωνούν μεταξύ τους και στηρίζουν τον τελικό χρήστη κατά την εκτέλεση πολύπλοκων ενεργειών μέσω μιας ομάδας συντονισμένων λειτουργιών (Holt et al., 2007).

Συγκεκριμένα στον κλάδο τροφίμων και ποτών, ο όρος ηλεκτρονική πλατφόρμα αναφέρεται σε:

- Ένα σύστημα λογισμικών, το οποίο συλλέγει, διαχειρίζεται και αποθηκεύει δεδομένα για τον έλεγχο και την επικύρωση των ποιοτικών προτύπων και των προτύπων υγιεινής, και έτσι συνεισφέρει στη δημιουργία ενός ενιαίου, πανευρωπαϊκού συστήματος πρωτοκόλλων επιβεβαίωσης της ποιότητας των τροφίμων.
- Ένα δίκτυο διασύνδεσης όλων των εμπλεκόμενων μέσω ηλεκτρονικών υπολογιστών, το οποίο έχει τη δυνατότητα να συντονίζει την επικοινωνία με ομάδες προμηθευτών αγροτικών προϊόντων/τροφίμων, να επιτρέπει την πρόσβαση των συμμετεχόντων μιας εφοδιαστικής αλυσίδας σε χρήσιμες πληροφορίες, ενώ διασφαλίζει την αποκλειστικότητα πρόσβασης σε αυτές τις πληροφορίες από τα μέλη της πλατφόρμας.

Οι ηλεκτρονικές πλατφόρμες προϋποθέτουν την ύπαρξη οριζόντιων και κάθετων συνεργασιών εντός μιας συγκεκριμένης εφοδιαστικής αλυσίδας. Ταυτόχρονα, όμως, προωθούν και διευρύνουν αυτές τις συνεργασίες, τόσο γεωγραφικά όσο και χρονικά. Ιδιαίτερα για τις EMEA, υπό συγκεκριμένες προϋποθέσεις, οι ηλεκτρονικές πλατφόρμες αποτελούν ένα εξαιρετικά χρήσιμο εργαλείο, του οποίου τα οφέλη αρχίζουμε σταδιακά να αντιλαμβανόμαστε και στην Ελλάδα.

Αντίθετα στη βόρεια και δυτική Ευρώπη, ήδη από τις αρχές της δεκαετίας του 2000, οι ηλεκτρονικές πλατφόρμες άρχισαν σταδιακά να αποτελούν αναπόσπαστο τμήμα της οργάνωσης των εφοδιαστικών αλυσίδων τροφίμων (Holt et al, 2007). Παραδείγματα τέτοιων πλατφορμών είναι οι διαδικτυακές αγορές GlobalNetExchnage, WorldWideRetail Exchange, Dansk vegetable auction, κλπ.

Ο μικρός βαθμός αξιοποίησης των ηλεκτρονικών πλατφορμών στη νότια και ανατολική Ευρώπη οφείλεται κυρίως στο μικρό βαθμό καθετοποίησης των εφοδιαστικών αλυσίδων, και στην απουσία στρατηγικού σχεδίου, το οποίο θα περιλάμβανε τη χρήση ηλεκτρονικών πλατφορμών ως ένα από τα μέσα αποτελεσματικής διαχείρισης των εφοδιαστικών αλυσίδων (Holt et al. 2007). Σύμφωνα με τη διεθνή βιβλιογραφία, οι ηλεκτρονικές πλατφόρμες που έχουν αναπτυχθεί με επιτυχία μέχρι σήμερα, μοιράζονται τα ακόλουθα χαρακτηριστικά:

- Εμπλέκεται ένας ισχυρός παίκτης από την εφοδιαστική αλυσίδα.
- Τα βραχυπρόθεσμα οικονομικά οφέλη είναι ορατά από όλους.
- Το μόνο είδος πληροφόρησης που είναι υποχρεωτικά διαθέσιμη σε όλους είναι αυτή που απαιτείται από τους Κανονισμούς της ΕΕ.

Η δημιουργία και αποτελεσματική λειτουργία ηλεκτρονικών πλατφορμών απαιτεί μια βαθμιαία προσέγγιση, η οποία προϋποθέτει (Holt et al., 2007):

- Ύπαρξη ηγεσίας
- Ενεργό συμμετοχή ενδιαφερομένων
- Στρατηγική—κοινοί στόχοι και διαφανείς διαδικασίες λήψης αποφάσεων
- Ασφαλή δεδομένα
- Εμπιστοσύνη
- Συγχρηματοδότηση.

Αναδεικνύονται, λοιπόν, τα θέματα ιδιοκτησίας και διακυβέρνησης των εφοδιαστικών αλυσίδων και των υλικοτεχνικών/ηλεκτρονικών πλατφορμών τους ως, ίσως, τα κρισιμότερα για την εξασφάλιση της βιωσιμότητάς τους. Οι ποικίλες καινοτόμες μορφές αγροτικής συλλογικής επιχειρηματικότητας (π.χ., συνεταιρισμοί νέας γενιάς), οι οποίες δημιουργήθηκαν από τους ίδιους τους παραγωγούς τα τελευταία 25 χρόνια, αποτελούν προσπάθειες επίλυσης προβλημάτων του παραδοσιακού συνεταιριστικού μοντέλου, ώστε η ιδιοκτησία και ο έλεγχος να παραμείνει στα χέρια των παραγωγών, προς όφελος και των καταναλωτών (Cook and Iliopoulos, 2000; Iliopoulos and Hendrikse, 2009; Cook and Burgess, 2009). Προέκταση αυτών των προσπαθειών είναι και η δημιουργία συστάδων επιχειρήσεων τροφίμων και ποτών, τις οποίες δε χαρακτηρίζει κάποια τεχνολογική καινοτομία, όπως συνήθως, αλλά μια οργανωτική καινοτομία.

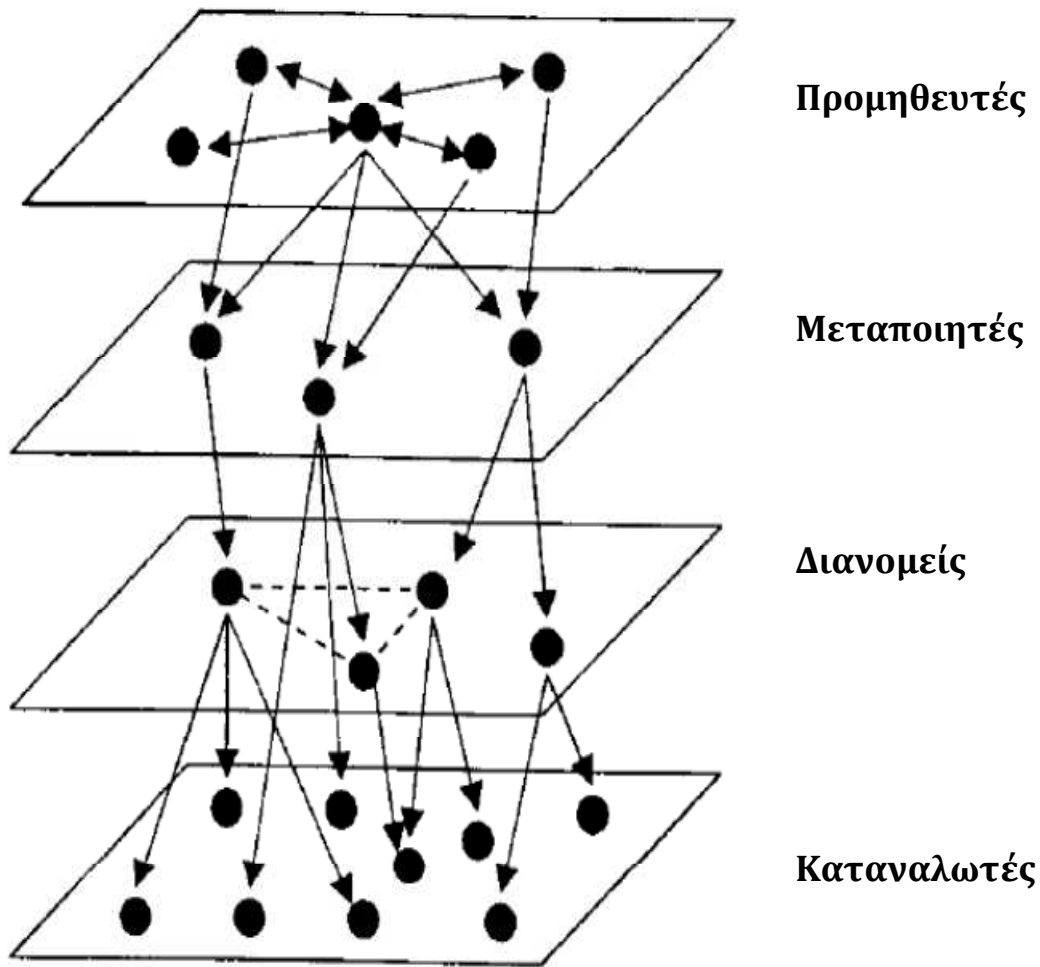
#### *Οριζόντιες και κάθετες συνεργασίες*

Οι συνεργασίες μεταξύ των φορέων των εφοδιαστικών αλυσίδων αποτελούν σημαντικό πεδίο ακαδημαϊκής έρευνας, μιας και επιτρέπουν τη δημιουργία και είσπραξη υπεραξιών από τους συμμετέχοντες φορείς. Οι

συνεργασίες μπορεί να είναι οριζόντιες, κάθετες, ή ταυτόχρονα οριζόντιες και κάθετες. Στην πρώτη περίπτωση, στη συνεργασία εμπλέκονται άτομα ή φορείς που δραστηριοποιούνται στο ίδιο επίπεδο της κάθετης εφοδιαστικής αλυσίδας. Για παράδειγμα, όλοι οι προμηθευτές μιας συγκεκριμένης γεωγραφικής περιφέρειας μοιράζονται από κοινού τα μεταφορικά έξοδα για την αποστολή των προϊόντων τους. Ένα άλλο παράδειγμα είναι οι υπηρεσίες που προσφέρονται σε όλες τις εταιρείες-μέλη μιας συστάδας επιχειρήσεων.

Οι κάθετες συνεργασίες αφορούν άτομα/φορείς από διαφορετικά επίπεδα της κάθετης εφοδιαστικής αλυσίδας. Ένα σχετικό παράδειγμα είναι η συνεργασία μεταξύ παραγωγών και επενδυτών για τη δημιουργία μεταποιητικής μονάδας, η οποία θα έχει ως πρώτη ύλη τα προϊόντα των συμμετεχόντων παραγωγών(Σχήμα 5).

Όπως φαίνεται και στο Σχήμα 5, οι συνεργασίες μπορεί, επίσης, να είναι και μεικτού τύπου, δηλαδή να συνυπάρχουν χρονικά ή/και γεωγραφικά τόσο οριζόντιες όσο και κάθετες συνεργασίες. Οι αγρότες, οι οποίοι ως μέλη ενός αγροτικού συνεταιρισμού εμπορίας συνεργάζονται μεταξύ τους ενώ ο συνεταιρισμός έχει υπογράψει συμβόλαιο που δεσμεύει τα μέλη του να προμηθεύσουν μια συγκεκριμένη ποσότητα προϊόντος σε μια μεταποιητική βιομηχανία αποτελούν ένα αρκετά συνηθισμένο παράδειγμα συνύπαρξης οριζόντιας και κάθετης συνεργασίας.



**Σχήμα 5:** Γενικό Παράδειγμα Κάθετης Εφοδιαστικής Αλυσίδας με Οριζόντιες, Κάθετες, και Μεικτές Συνεργασίες

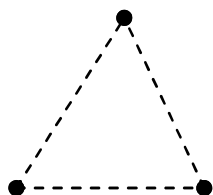
Σύμφωνα με τη βιβλιογραφία, οι οριζόντιες και κάθετες συνεργασίες δημιουργούν διαφορετικά είδη υπεραξίας. Συγκεκριμένα, οι οριζόντιες συνεργασίες δημιουργούν υπεραξία επειδή α) αξιοποιούν τις υπάρχουσες κοινωνικές σχέσεις και τον τρόπο που αυτές έχουν δομηθεί μέσα στο χρόνο, β) επιτρέπουν στους συμμετέχοντες να αποκτήσουν χρήσιμες ή και κρίσιμης σημασίας γνώσεις που πριν δεν κατείχαν, και γ) επηρεάζουν θετικά τη δημιουργία εξωτερικών οικονομιών δικτύου (Granovetter, 1985; Coleman, 1990; Demsetz, 1988; Zenger and Poppo, 1999; Arthur, 1989; Economides, 1996).



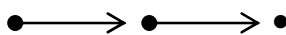
Οι κάθετες συνεργασίες επιτρέπουν α) τη βελτιστοποίηση της παραγωγής και των διαδικασιών, β) τη μείωση του κόστους συναλλαγής, και γ) την είσπραξη υπεραξιών εντός ενός προβληματικού θεσμικού περιβάλλοντος (π.χ., όταν η ισχύουσα νομοθεσία δεν διασφαλίζει την είσπραξη πνευματικών δικαιωμάτων) (Beamon, 1998; Williamson, 1985; Barzel, 1982).

Η ταυτόχρονη συνεργασία μεταξύ φορέων σε οριζόντιο και σε κάθετο επίπεδο δημιουργούν μια σύνθετη μορφή αλληλοσυνδεόμενων και αλληλεξαρτώμενων σχέσεων, γνωστών ως δίκτυο-αλυσίδα (Netchain) (Lazzarini et al., 2001).

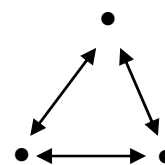
Ο βαθμός και, κυρίως, το είδος αλληλεξάρτησης δυο ατόμων ή φορέων είναι αυτός που καθορίζει τι είδους σχέση και τι μορφή συντονισμού θα επιλέξουν οι εμπλεκόμενοι ώστε να μεγιστοποιήσουν τα αμοιβαία οφέλη τους. Σύμφωνα με τον Thompson (1967), όλες οι σχέσεις αλληλεξάρτησης ανήκουν σε μία από τις παρακάτω κατηγορίες:



(α) Ημιαυτόνομη



(β) Διαδοχική



(γ) Αμοιβαία

Η αποτελεσματική διαχείριση των σχέσεων που χαρακτηρίζονται από ημιαυτόνομη αλληλεξάρτηση γίνεται μέσω τυποποιημένων κανόνων και κοινών μηχανισμών συντονισμού των συναλλαγών. Η οικονομική θεωρία των δικτύων επιχειρηματολογεί ότι η συμβατότητα μεταξύ προϊόντων και υλικών, η οποία συνήθως επιτυγχάνεται μέσω μιας τυπικής τεχνολογικής πλατφόρμας, αποτελεί σημαντικό εργαλείο για την δημιουργία εξωτερικών οικονομιών δικτύου. Γι' αυτό, οι επιχειρήσεις μπορεί να

συντονίζουν το σχεδιασμό προϊόντων τους ώστε να μεγιστοποιούν τις εισπράξεις από την υιοθέτηση των κοινών χαρακτηριστικών (Farrell and Saloner, 1985).

Όταν επικρατεί η διαδοχική αλληλεξάρτηση, ο αποτελεσματικός συντονισμός της συνεργασίας επιτυγχάνεται μόνο με την υιοθέτηση κοινού σχεδίου δράσης. Αυτού του είδους ο συντονισμός απαιτεί διαχείριση της σχέσης από εξειδικευμένο διευθυντικό προσωπικό, το οποίο προγραμματίζει τη ροή προϊόντων και πληροφόρησης και διευκολύνει την προσαρμογή στις αλλαγές των εσωτερικών και εξωτερικών συνθηκών (Beamon, 1998).

Τέλος, οι σχέσεις αμοιβαίας αλληλεξάρτησης απαιτούν τη μετάδοση νέων πληροφοριών μέσω διαδικασιών αμοιβαίας επικοινωνίας, οι οποίες αποκαλούνται «αμοιβαία προσαρμογή». Αντί για έναν κεντρικά υπεύθυνο, όπως στις σχέσεις διαδοχικής εξάρτησης, η αμοιβαία προσαρμογή συνεπάγεται την από κοινού επίλυση προβλημάτων και λήψη αποφάσεων. Χαρακτηριστικό παράδειγμα ταυτόχρονης συνύπαρξης και των τριών ειδών αλληλεξάρτησης είναι οι σχέσεις μεταξύ όλων των εμπλεκομένων σε έναν καθετοποιημένο δευτεροβάθμιο αγροτικό συνεταιρισμό.

Οι οριζόντιες και κάθετες συνεργασίες υλοποιούνται μέσω διαφόρων οργανωτικών σχημάτων, όπως οι από κοινού επενδύσεις, η συμβολαιακή γεωργία, η δημιουργία συστάδων ομοειδών ή αλληλοσυμπληρούμενων επιχειρήσεων (clusters), ποικίλες μορφές συλλογικής επιχειρηματικότητας (π.χ., συνεταιρισμοί νέας γενιάς ή συνεταιρισμοί αναλογικής συμμετοχής με κάθετη επένδυση), κλπ. Παραδείγματα τέτοιων συνεργασιών παρουσιάζονται στην επόμενη ενότητα.

Οι συστάδες επιχειρήσεων (clusters) είναι γεωγραφικές συγκεντρώσεις αλληλοσυνδεδεμένων επιχειρήσεων και οργανισμών, οι οποίες δραστηριοποιούνται σε ένα συγκεκριμένο κλάδο (Porter, 1998).

Αποτελούν έναν εναλλακτικό τρόπο οργάνωσης των εφοδιαστικής αλυσίδας, ο οποίος προωθεί ταυτόχρονα τον ανταγωνισμό και τη συνεργασία μεταξύ επιχειρήσεων. Ο ανταγωνισμός παρατηρείται μεταξύ ομοειδών επιχειρήσεων, οι οποίες δραστηριοποιούνται στο ίδιο επίπεδο της κάθετης εφοδιαστικής αλυσίδας ενός προϊόντος. Ταυτόχρονα, όμως, προωθούν την κάθετη συνεργασία μεταξύ επιχειρήσεων συναφών κλάδων και τοπικών οργανισμών (π.χ., ερευνητικά κέντρα). Ακριβώς λόγω της υβριδικής φύσης τους, οι συστάδες συχνά οργανώνουν υλικοτεχνικές ή/και ηλεκτρονικές πλατφόρμες για να παρέχουν καινοτόμες υπηρεσίες χαμηλού κόστους στις συμμετέχουσες επιχειρήσεις.

Τα τελευταία χρόνια έχουν καταγραφεί και επιτυχημένες συστάδες επιχειρήσεων, το κοινό στοιχείο των οποίων δεν είναι η δραστηριοποίηση στον ίδιο ή συναφείς κλάδους, αλλά η υιοθέτηση του ίδιου καινοτόμου οργανωτικού μοντέλου/νομικής μορφής. Για παράδειγμα, στην πόλη Renville της Μινεσότα των Η.Π.Α., έχει δημιουργηθεί μια συστάδα αγροτικών συνεταιρισμών νέας γενιάς, των οποίων η ετήσια προστιθέμενη αξία ανέρχεται σε αρκετά δισεκατομμύρια δολάρια (Burgess et al., 2008). Σε αυτή την περίπτωση, τους περισσότερους από οκτώ αγροτικούς συνεταιρισμούς ενώνει η υιοθέτηση του καινοτόμου συνεταιριστικού μοντέλου των συνεταιρισμών νέας γενιάς.

### *Άλλα θέματα*

Οι εναλλακτικές εφοδιαστικές αλυσίδες αποτελούν το θεμέλιο λίθο για την επανασύσταση των τοπικών συστημάτων παραγωγής αγροτικών προϊόντων/τροφίμων (Gillespie, et al., 2007). Καθιστώντας τα τοπικά τρόφιμα περισσότερο ορατά σε δημόσιους χώρους, εκπαιδεύουν τους καταναλωτές σχετικά με τις ιδιότητες και τους εποχικούς περιορισμούς που τα χαρακτηρίζουν. Για παράδειγμα, οι τοπικές αγορές παραγωγών (π.χ., βιολογικές αγορές) ενθαρρύνουν την παραγωγή μεγαλύτερης

ποικιλίας αγροτικών προϊόντων, με αποτέλεσμα να προσελκύουν περισσότερους καταναλωτές αλλά και να καθιστούν βιώσιμες τις τοπικές αγροτικές εκμεταλλεύσεις. Επιπλέον, οι τοπικές αγορές λειτουργούν ως τοπικές συστάδες επιχειρήσεων, οι οποίες στη συνέχεια αυξάνουν την πυκνότητα των τοπικών δικτύων τροφίμων και τις λανθάνουσες διαπροσωπικές σχέσεις. Με αυτό τον τρόπο, μεγεθύνουν τις τοπικές αγορές τροφίμων (Brown and Miller, 2008). Παρόμοια θετική επίδραση έχει βρεθεί να έχουν σχεδόν όλα τα εναλλακτικά είδη εφοδιαστικών αλυσίδων (π.χ., Ilbery and Maye, 2005; Nozi and Zanni, 2004).

Παρά τη σημαντική συμμετοχή τους στην τοπική/αγροτική ανάπτυξη, ιδιαίτερα ορεινών/μειονεκτικών περιοχών, οι BEA και όλα τα άλλα είδη EMEA δεν αποτελούν πανάκεια. Αντί να αντιμετωπίζονται ως οργανωτικά μοντέλα διάθεσης τοπικών προϊόντων, τα οποία θα αντικαταστήσουν σταδιακά, ή και πιο γρήγορα, τις συμβατικές εφοδιαστικές αλυσίδες, μια περισσότερο ρεαλιστική προσέγγιση ίσως να είναι χρησιμότερη για όλους τους εμπλεκόμενους. Για άλλη μια φορά, προσεγγίσεις του τύπου 'άσπρο-μαύρο' δεν ωφελούν κανέναν.

Η μέχρι σήμερα εμπειρική έρευνα έχει, επίσης, δείξει ότι η διχοτομική προσέγγιση 'συμβατικές-εναλλακτικές'<sup>10</sup> εφοδιαστικές αλυσίδες μπορεί να διευκολύνει την ακαδημαϊκή ανάλυση των φαινομένων, σπανίως, ωστόσο, συναντάται στην πράξη (Sonnino and Marsden, 2006). Για παράδειγμα, οι Murdoch and Miele (1999) αναφέρονται σε δυο περιπτώσεις, οι οποίες αναδεικνύουν την πολυπλοκότητα της παραγωγής τροφίμων στη σύγχρονη Ιταλία. Το πρώτο αφορά μια μεγάλη εταιρεία παραγωγής αυγών, η οποία με το πέρασμα του χρόνου πέρασε από την τυποποιημένη παραγωγή ενός τύπου αυγών στην παραγωγή μεγάλης ποικιλίας αυγών εμποτισμένων με ποιοτικά χαρακτηριστικά (π.χ., 'φυσικά', με μεθόδους παραγωγής φιλικές για τα ζώα ή το περιβάλλον',

---

<sup>10</sup> Η MEA και BEA.

κλπ.), που απευθύνονται σε συγκεκριμένες ομάδες καταναλωτών. Η δεύτερη περίπτωση αφορά μια ομάδα μικρών παραγωγών βιολογικών προϊόντων, λειτουργούντες εντός ενός παραδοσιακού παραγωγικού μοντέλου, οι οποίοι, μέσω της ίδρυσης μιας συνεργατικής εμπορικής δομής, κατάφεραν να δώσουν ταυτότητα και να προωθήσουν μια αποκλειστικά βιολογική παραγωγή.

Με παρεμφερή τρόπο, οι Straete and Marsden (2003) αναλύουν δυο γαλακτοκομικές επιχειρήσεις στη Νορβηγία και στην Ουαλία, οι οποίες αφενός λειτουργούν μέσα στον παραδοσιακό αγρο-βιομηχανικό κόσμο προσπαθώντας να εκσυγχρονίσουν παραδοσιακές συνταγές ώστε να ικανοποιήσουν τις ανάγκες της βιομηχανικής παραγωγής και, αφετέρου, δίνουν έμφαση σε ποιοτικά χαρακτηριστικά που συνδέονται με τα τοπικά εναλλακτικά τρόφιμα και την εντός των εκμεταλλεύσεων μεταποίηση.

Με άλλα λόγια, σε πολλές, αν όχι στις περισσότερες, περιπτώσεις, η δημιουργία, στήριξη και αποτελεσματική λειτουργία ΒΕΑ ή άλλων ειδών ΕΜΕΑ, δεν αποκλείει την παράλληλη λειτουργία συμβατικών εφοδιαστικών αλυσίδων (Sonnino and Marsden, 2005). Οι ανάγκες των εμπλεκόμενων μερών, εντός του πλαισίου που καθορίζει η νομοθεσία και οι Ευρωπαϊκοί κανονισμοί, οι διαθέσιμοι πόροι, ο ανταγωνισμός, και μια σειρά σχετικών παραγόντων είναι σκόπιμο να λαμβάνονται υπόψη πριν αποφασιστεί η στρατηγική που θα υιοθετηθεί.

#### *Τοπικές αγορές αγροτικών προϊόντων και σχετική νομοθεσία*

Οι τοπικές αγορές αγροτικών προϊόντων είναι θεσμός σε όλο τον κόσμο. Χαρακτηριστικά, στις ΗΠΑ λειτουργούν 5.270 αγορές αγροτικών προϊόντων, ενώ στην Ιαπωνία λειτουργούν 13.530 αγορές μέσω των οποίων διατίθεται το 35% των τροφίμων.

Η Ευρωπαϊκή Ένωση έχει θέσει ως στόχο τη διάδοση της απευθείας διάθεσης των αγροτικών προϊόντων από τους παραγωγούς στους καταναλωτές. Μάλιστα η Ιταλία, η Γερμανία, η Αυστρία, η Αγγλία, η Γαλλία, η Ιρλανδία και η Δανία έχουν λάβει συγκεκριμένα μέτρα για να στηρίξουν αυτές τις αγορές.

Οι αγορές των βιολογικών προϊόντων λειτουργούν σε ευρωπαϊκές χώρες από το 1990. Στην Ιταλία λειτουργούν πάνω από 200 αγορές παραγωγών βιολογικών προϊόντων και περισσότερες από 500 αγορές αγροτών, ενώ το 2010 ψηφίστηκε νόμος που ευνοεί ακόμα περισσότερο την ανάπτυξή τους.

Επίσης, στη γειτονική χώρα 1.940 αγροτικές εκμεταλλεύσεις πωλούν απευθείας προϊόντα από το αγρόκτημα στους καταναλωτές και λειτουργούν 480 ομάδες απευθείας διάθεσης προϊόντων.

Στην Αγγλία λειτουργούν πάνω από 500 αγορές αγροτών και η άδεια λειτουργίας τους εκδίδεται από την Τοπική Αυτοδιοίκηση.

Στη Γερμανία λειτουργούν περίπου 360 αγορές αγροτών από τις οποίες οι 175 στη Βαυαρία. Σημαντικό στοιχείο για τα προϊόντα που πωλούνται σε αυτές τις αγορές αποτελεί η εντοπιότητα. Όπως διαφημίζεται στις γερμανικές αγροτικές αγορές «δεν θα βρείτε μάνγκο και μπανάνες». Υπολογίζεται ότι περίπου 40.000 αγρότες διαθέτουν τη σοδειά τους απευθείας από το αγρόκτημα.

Στην Αυστρία λειτουργούν 376 αγορές αγροτών από τις οποίες οι 20 είναι αγορές βιοκαλλιεργητών. Καθώς έχουν εφαρμοστεί πολιτικές για τη στήριξη της απευθείας διάθεσης των αγροτικών προϊόντων λειτουργούν 282 καταστήματα πώλησης που ανήκουν σε παραγωγούς ή σε οργανώσεις και 1.700 γεωργικές εκμεταλλεύσεις διαθέτουν άμεσα τα προϊόντα τους.

Στη Γαλλία λειτουργούν πολλών ειδών υπαίθριες αγορές από τους φορείς των αγροτών και το τμήμα Γεωργίας της περιφέρειας και σε αυτές διατίθενται νωπά, αλλά και μεταποιημένα προϊόντα. Το 26% των αγροτικών εκμεταλλεύσεων της Γαλλίας διαθέτουν οι ίδιες την παραγωγή τους.

Παρά τη σημαντική ανάπτυξη των τοπικών αγορών αγροτικών προϊόντων/ τροφίμων σε πολλές ευρωπαϊκές χώρες, μέχρι στιγμής δεν έχει εφαρμοσθεί ενιαίο θεσμικό πλαίσιο από την Ευρωπαϊκή Ένωση σχετικά με τις προϋποθέσεις και τρόπους οργάνωσής τους (European Commission, 2012). Κάτι τέτοιο άλλωστε μπορεί να μην είναι και επιθυμητό, αν λάβει κανείς υπόψη του τις τοπικές και περιφερειακές ιδιαιτερότητες, οι οποίες μπορεί να καθιστούσαν ένα ενιαίο θεσμικό πλαίσιο αναποτελεσματικό.

Στην Ελλάδα, ο όρος «τοπική αγορά αγροτικών προϊόντων» δε χρησιμοποιείται στη νομοθεσία. Η μόνη σχετική νομοθεσία σε ισχύ είναι αυτή των λαϊκών αγορών. Ο βασικός νόμος είναι ο Ν. 2323/1995 περί «υπαιθρίου εμπορίου, λαϊκές αγορές κλπ», ο οποίος τροποποιήθηκε και συμπληρώθηκε με τους μεταγενέστερους νόμους 3190/2003, 3377/2005, 3419/2005, και 3557/2007. Επίσης, έχουν εκδοθεί τα εκτελεστικά προεδρικά διατάγματα 12/2005, 58/2005, 51/2006, και 116/2008.

Η ίδρυση, η μετακίνηση, και η κατάργηση λαϊκών αγορών επιτρέπεται μετά από απόφαση του νομαρχιακού συμβουλίου (του Συμβουλίου της Περιφερειακής Ενότητας, μετά την κατάργηση των νομαρχιακών αυτοδιοικήσεων) μετά από πρόταση του οικείου δήμου, στην οποία καθορίζεται ο ακριβής χώρος λειτουργίας της αγοράς και ο ανώτατος αριθμός των αδειών που θα χορηγηθούν, και γνώμη μιας επιτροπής στην οποία συμμετέχουν:

- Προϊστάμενος τμήματος εμπορίου ,ως πρόεδρος

- Εκπρόσωπος της ΤΕΔΚ
- Εκπρόσωπος ΕΒΕ
- Εκπρόσωπος εμπορικού συλλόγου
- Εκπρόσωπος Τροχαίας
- Εκπρόσωπος Αρχαιολογίας
- Εκπρόσωπος της δ/νσης Πολεοδομίας
- Εκπρόσωπος πωλητών λαϊκών αγορών

Το Περιφερειακό Συμβούλιο μπορεί να αποδεχθεί ή να απορρίψει στο σύνολό της την υποβαλλόμενη πρόταση. Ο δήμος μπορεί να επανέλθει με νέα τροποποιημένη πρόταση του. Την ευθύνη τήρησης των διατάξεων του νόμου ,έχουν τα κλιμάκια ελέγχου της Περιφέρειας (που συνιστώνται με το αρθρ 7<sup>Α</sup>), οι αρμόδιες υπηρεσίες της Περιφερειακής Ενότητας, και η δημοτική αστυνομία. Σε κάθε Περιφέρεια υπάρχει επιτροπή παρακολούθησης της τήρησης της νομοθεσίας, και εισήγησης για λήψη πρόσφορων μέτρων.

Το προαναφερθέν νομικό πλαίσιο, το οποίο διέπει τη λειτουργία των λαϊκών αγορών έχει δεχθεί την κριτική των παραγωγών ως ακατάλληλο ή μη επαρκές για να στηρίξει την αποτελεσματική οργάνωση και λειτουργία των τοπικών αγορών Σύμφωνα με τον κύριο Γιώργο Κεράνη, γραμματέα του συλλόγου Αγορών Βιοκαλλιεργητών Αττικής, «πρέπει να δημιουργηθεί άμεσα νομοθεσία που θα θεσμοθετεί έναν τύπο αγοράς ξεχωριστό από τις λαϊκές αγορές -στις οποίες μόνο το 10% των συμμετεχόντων είναι παραγωγοί- που έως τώρα γνωρίζουμε και θα επιτρέπει στους αγρότες να διαθέτουν οι ίδιοι τα προϊόντα τους στους καταναλωτές, όπως συμβαίνει σε άλλες ευρωπαϊκές πόλεις» (Γεωργιοπούλου, 2012).



### *Βιώσιμη παραγωγή βιομάζας*

Εκτός της παραγωγής και εμπορίας τοπικών αγροτικών προϊόντων/τροφίμων, οι εναλλακτικές εφοδιαστικές αλυσίδες έχουν μελετηθεί και ως προς την πιθανή συνεισφορά τους στη βιώσιμη παραγωγή βιομάζας. Ό,τι ξεκίνησε πριν από τριάντα χρόνια σε πολλές χώρες της Ευρώπης ως «πολιτιστική επανάσταση», σταδιακά μεταμορφώθηκε σε ένα σύστημα καθοδηγούμενο από τους κανόνες της αγοράς, και στο οποίο η καθετοποίηση, η μεγάλης δυναμικότητας παραγωγικές μονάδες και το διεθνές εμπόριο έχουν επικρατήσει. Αποτέλεσμα αυτών των τάσεων ήταν πολλές φορές οι αγροτικές περιοχές και οι κάτοικοί τους να μη λαμβάνουν κανένα όφελος ή, ακόμα χειρότερα, να καλούνται να υποστούν τις αρνητικές συνέπειες. Σε μια προσπάθεια αντιμετώπισης αυτών των προκλήσεων, αρκετές τοπικές πρωτοβουλίες είχαν ως στόχο την αύξηση των εμπλεκόμενων φορέων και ατόμων στην εφοδιαστική αλυσίδα βιομάζας/βιοκαυσίμων. Η σχετική διεθνής βιβλιογραφία αναφέρει μεγάλο αριθμό περιπτώσεων όπου η συμμετοχή και, σε κάποιες περιπτώσεις, έλεγχος από τους παραγωγούς και άλλους τοπικούς φορείς της βιώσιμης παραγωγής βιοκαυσίμων διαφόρων μορφών συνδράμει καθοριστικά την επίτευξη ποικίλων στόχων τοπικής ανάπτυξης (π.χ., δημιουργία θέσεων εργασίας, προστασία του περιβάλλοντος, κλπ). Μια επιλογή από αυτές τις περιπτώσεις παρουσιάζεται στην επόμενη ενότητα.

### 3. Εναλλακτικές Μορφές Εφοδιαστικών Αλυσίδων στα Τρόφιμα και τη Βιομάζα: Επιλεγμένα Παραδείγματα

Η διεθνής βιβλιογραφία βρίθει παραδειγμάτων επιτυχημένων ΕΜΕΑ. Επίσης, αρκετές από τις εναλλακτικές αυτές προσπάθειες ήδη έχουν σημαντική παρουσία στο Διαδίκτυο. Στην ενότητα αυτή παρουσιάζουμε μια επιλογή από επιτυχημένες περιπτώσεις ΕΜΕΑ, καθώς και άλλες που δε στέφθηκαν από αντίστοιχη επιτυχία. Σε γενικές γραμμές, οι καταγεγραμμένες περιπτώσεις ανήκουν σε μία ή περισσότερες από τα ακόλουθα είδη ΕΜΕΑ:

#### 1. Απευθείας πωλήσεις (direct sales)

α. Λαϊκές αγορές αγροτικών προϊόντων (κυρίως φρούτων και λαχανικών). Οι λαϊκές αγορές είναι από τους πιο διαδεδομένους τρόπους απευθείας συναλλαγής μεταξύ παραγωγού και καταναλωτή. Συχνά όμως οι λαϊκές αγορές κατακλύζονται από χονδρεμπόρους με αποτέλεσμα να χάνεται η αμεσότητα μεταξύ παραγωγού και καταναλωτή και να εξανεμίζεται η ωφέλεια στις τελικές τιμές.

β. Λαϊκές αγορές βιολογικών προϊόντων. Σε αντίθεση με τις λαϊκές αγορές συμβατικών προϊόντων, στις λαϊκές αγορές βιολογικών προϊόντων μετέχουν αποκλειστικά βιοκαλλιεργητές. Αγορές τέτοιου είδους πραγματοποιούνται σε εβδομαδιαία βάση και σχεδόν σε κάθε ελληνική πόλη.

γ. Απευθείας αγορά από το αγρόκτημα. Αρκετοί παραγωγοί εφαρμόζουν το σύστημα των απευθείας πωλήσεων από το αγρόκτημα ή κάποιο

κοντινό σημείο (συχνό είναι το φαινόμενο της απευθείας πώλησης από πρόχειρα διαμορφωμένους χώρους επί των εθνικών ή των τοπικών οδών, ιδιαίτερα στους δρόμους που οδηγούν σε δημοφιλείς τουριστικούς προορισμούς). Απευθείας πωλήσεις γίνονται και από το αγρόκτημα σε τοπικά καταστήματα (π.χ. χώρους εστίασης, μικρά παντοπωλεία κλπ.). Οι απευθείας αγορές από το αγρόκτημα κερδίζουν έδαφος κυρίως στις μεγάλες πόλεις όταν συνδυάζονται με την παροχή τουριστικών προϊόντων. Ωστόσο, η απευθείας επίσκεψη στο αγρόκτημα για την προμήθεια καθημερινών διατροφικών προϊόντων δεν είναι ιδιαίτερα εύκολη για τους κατοίκους των μεγάλων πόλεων γιατί απαιτεί μετακινήσεις και περισσότερο προγραμματισμό χρόνου, σε σχέση με την επίσκεψη στα σημεία λιανικής πώλησης.

δ. Απευθείας πώληση σε συγκεκριμένα σημεία που δημιουργούνται μόνο για τον συγκεκριμένο σκοπό και σε συγκεκριμένη χρονική στιγμή, μετά από συμφωνία μεταξύ παραγωγών και φορέων

ε. Απευθείας πωλήσεις μέσω διαδικτύου. Αρκετοί συνεταιρισμοί αλλά και μεμονωμένοι παραγωγοί πραγματοποιούν απευθείας πωλήσεις μέσω διαδικτύου. Οι καταναλωτές παραλαμβάνουν τα προϊόντα τους με τα συνηθισμένα συγκοινωνιακά μέσα ή με το ταχυδρομείο.

2. Πωλήσεις μέσω ομάδων αγοραστών, προμηθευτών ή αγοραστών-προμηθευτών (buying groups, supplier groups)

α. Κοινωνικά δίκτυα. Τα κοινωνικά δίκτυα δημιουργούνται από καταναλωτές που επιθυμούν να αγοράζουν ποιοτικά προϊόντα σε καλές τιμές και μπορεί να λειτουργούν είτε σε τοπικό επίπεδο (τα μέλη ανήκουν σε τοπικές ομάδες και πραγματοποιούν τακτικές συναντήσεις) είτε μέσω διαδικτύου. Τα μέλη της ομάδας συνήθως μοιράζονται μια κοινή φιλοσοφία σχετικά με την διατροφή, το δίκαιο εμπόριο και το περιβάλλον.

Οι ομάδες αυτές λειτουργούν με τον ακόλουθο τρόπο: τα μέλη συμφωνούν ως προς το είδος/ποιότητα των προϊόντων που θα προμηθεύονται και δημιουργείται μια λίστα (ανάλογα με την εποχικότητα των προϊόντων). Η ομάδα ορίζει κάποιον συντονιστή και αυτός αναλαμβάνει τις επαφές με τον/τους παραγωγούς προκειμένου να προμηθευτεί τα προϊόντα. Συχνά η διαδικασία αντιστρέφεται, δηλαδή οι παραγωγοί φτιάχνουν μια λίστα με τα προϊόντα που μπορούν να διαθέσουν ανάλογα με την εποχή και ο συντονιστής αναλαμβάνει να συλλέξει τις παραγγελίες από τα μέλη της ομάδας. Η επικοινωνία γίνεται συνήθως με e-mail και η διανομή γίνεται σε προκαθορισμένο σημείο με την βοήθεια εθελοντών.

Συχνά τα κοινωνικά αυτά δίκτυα οργανώνονται ως αστικοί συνεταιρισμοί περιορισμένης ευθύνης, έχουν μη κερδοσκοπικό χαρακτήρα, διατηρούν σημεία πώλησης και οι τιμές παραγωγού προσαυξάνονται κατά ένα μικρό ποσοστό ώστε να καλύπτονται τα έξοδα λειτουργίας του πρατηρίου.

β. Ομάδες προμηθευτών. Αφορούν αγροτικούς συνεταιρισμούς που προωθούν τα προϊόντα τους μέσω διαδικτύου ή καταστημάτων λιανικής (π.χ. τα καταστήματα της Ένωσης Αγροτικών Συνεταιρισμών Σητείας<sup>11</sup>) ή ομάδες παραγωγών που προσφέρουν τυποποιημένα/πιστοποιημένα προϊόντα πιστοποιημένης κάτω από ενιαίο εμπορικό σήμα.

γ. Ομάδες αγοραστών-προμηθευτών. Στόχος τέτοιων ομάδων είναι να προωθήσουν τα προϊόντα στα μέλη τους χωρίς τη μεσολάβηση χονδρεμπόρων και λιανέμπορων. Συνηθέστερα οι ομάδες αυτές εμφανίζονται σαν αστικοί συνεταιρισμοί. Εδώ ανήκουν και οι ομάδες Κοινοτικά Στηριζόμενης Αγροτικής Παραγωγής (ΚΟΣΑΠ), στις οποίες τα μέλη είναι παραγωγοί και καταναλωτές και λειτουργούν σε συνδρομητική βάση. Στην περίπτωση των ομάδων αυτών, ο καταναλωτής-μέλος της

---

<sup>11</sup>Η γενική συνέλευση των εκπροσώπων των μελών οργανώσεων της ΕΑΣ Σητείας αποφάσισε ομόφωνα τη μετατροπή της Ένωσης σε πρωτοβάθμιο συνεταιρισμό σύμφωνα με τις διατάξεις του άρθρου 19 του συνεταιριστικού νόμου 4015/2011.

ομάδας- έχει τη δυνατότητα να παραλάβει την προσυμφωνημένη ποσότητα των αγαθών στον δικό του χώρο.

## **Παρουσίαση Υποδειγμάτων**

### *A. Ελλάδα*

#### **1. Κοινωνικά Δίκτυα «Χωρίς Μεσάζοντες» -«Agroname.com»**

Πρόκειται για ένα κοινωνικό δίκτυο, που δημιουργήθηκε την Άνοιξη του 2012. Μέσω μιας ηλεκτρονικής πλατφόρμας, αγοραστές και παραγωγοί έρχονται σε απευθείας επαφή και η αγοραπωλησία πραγματοποιείται άμεσα χωρίς την διαμεσολάβηση τρίτων. Η συμμετοχή στις κοινότητες αυτές γίνεται με εγγραφή στην αντίστοιχη ιστοσελίδα χωρίς συνδρομή.

#### **2. Συνεταιριστική Παράκαμψη Μεσαζόντων ΣΠΑΜΕ**

Η «Συνεταιριστική Παράκαμψη Μεσαζόντων» έχει τη μορφή αστικού προμηθευτικού συνεταιρισμού περιορισμένης ευθύνης και, σύμφωνα με το καταστατικό του, αποβλέπει στην διάδοση και ανάπτυξη της αρχής του αλληλέγγυου εμπορίου και την επίτευξη της αμεσότητας των σχέσεων μεταξύ παραγωγών και χρηστών, χωρίς τη διαμεσολάβηση τρίτων στην επεξεργασία και διανομή των αγαθών. Ο συνεταιρισμός λειτουργεί συνεταιριστικό πρατήριο ειδών καθημερινής χρήσης. Ο συνεταιρισμός προμηθεύεται τα είδη του πρατηρίου κατευθείαν από τους παραγωγούς και έτσι επιτυγχάνει καλύτερες τιμές. Τα μέλη συμμετέχουν στον συνεταιρισμό με μερίδα, το ύψος της οποίας καθορίζεται από το καταστατικό.

#### **3. Ομάδα βιοκαλλιεργητών του Ν. Χανίων με την επωνυμία «Υνί-Πιρούνι»**

Πρόκειται για ομάδα βιοκαλλιεργητών του Νομού Χανίων, με τη νομική μορφή της Μη Κυβερνητικής Οργάνωσης (ΜΚΟ). Τα προϊόντα της ομάδας

φέρουν το εμπορικό σήμα «**υνί-πιρούνι**», είναι πιστοποιημένα βιολογικά προϊόντα που παράγονται σε αγροκτήματα του Νομού Χανίων από παραγωγούς, μέλη της ομάδας και συσκευάζονται σε πιστοποιημένο τυποποιητήριο για βιολογικά προϊόντα. Τα προϊόντα έχουν επιπλέον πιστοποιηθεί ως προς ISO 22000 και 14001 (για την Διαχείριση Ασφάλειας Τροφίμων και για την Διασφάλιση Περιβάλλοντος). Τα προϊόντα «Υνί-Πιρούνι» είναι διαθέσιμα απευθείας από τους παραγωγούς αλλά και μέσω συγκεκριμένων σημείων λιανικής πώλησης, με διασφάλιση της τιμής που θέτουν οι παραγωγοί. Τυπώνοντας επί της συσκευασίας την ανώτατη τιμή λιανικής πώλησης σε όλα τα βιολογικά προϊόντα με το σήμα «**ΥΝΙ ΠΙΡΟΥΝΙ**», αποτρέπεται η υπερτίμηση τους από ενδιάμεσους μεταπράτες και έτσι ο καταναλωτής προστατεύεται πληρώνοντας την ίδια τιμή παραγωγού από όπου και αν προμηθευτεί το προϊόν αυτό. Οι λιανοπωλητές που συμμετέχουν στο κίνημα «υνί- πιρούνι» αναγνωρίζονται με ειδικό αυτοκόλλητο σήμα του κινήματος «**ΥΝΙ ΠΙΡΟΥΝΙ**» στην πρόσοψη του καταστήματος τους. Μέλος της ομάδας μπορεί να γίνει ο κάθε ενήλικος παραγωγός / βιοκαλλιεργητής ή ομάδες τους ανά την Ελλάδα, που επιθυμούν να συμμετέχουν στο κίνημα και αποδέχονται τις αρχές και τους όρους του.

#### 4. Συνεταιρισμοί καταναλωτών και παραγωγών Περιορισμένης Ευθύνης «ΓΑΙΑ» και «ΟΙΚΟΖΩΗ»

Με έδρα τα Χανιά (ΓΑΙΑ) και την Κέρκυρα (ΟΙΚΟΖΩΗ) οι συνεταιρισμοί παραγωγών-καταναλωτών έχουν μέλη παραγωγούς και καταναλωτές και διατηρούν καταστήματα με σκοπό την διάδοση των βιολογικών προϊόντων, στα οποία τα μέλη έχουν σημαντική έκπτωση. Η συμμετοχή στο συνεταιρισμό γίνεται με την αγορά μερίδας, το ύψος της οποίας ορίζεται με απόφαση της γενικής συνέλευσης και προσαρμόζεται κάθε χρόνο ανάλογα με τα έσοδα του συνεταιρισμού.

#### 5. «Κίνημα της πατάτας»

Το ονομαζόμενο «κίνημα της πατάτας» αναπτύχθηκε ως συνέπεια της οικονομικής κρίσης. Ο αρχικός σκοπός ήταν να διατεθούν απευθείας στον καταναλωτή οι πατάτες Νευροκοπίου από τους παραγωγούς σαν απάντηση στις ιδιαίτερα χαμηλές τιμές που προσέφεραν οι έμποροι στους παραγωγούς. Η πρακτική επεκτάθηκε και σε άλλα προϊόντα (π.χ. ελαιόλαδο) και πήρε σημαντικές διαστάσεις, καθώς οι δημοτικές αρχές σε πολλά σημεία ανά την Ελλάδα έσπευσαν να κλείσουν συμφωνίες με παραγωγούς για την προμήθεια αγροτικών προϊόντων σε χαμηλή τιμή.

#### 6. Η Περίπτωση του Αγροτικού Πτηνοτροφικού Αγροτικού Συνεταιρισμού Ιωαννίνων-«ΠΙΝΔΟΣ»

Ξεκινώντας 50 χρόνια πριν, 7 αγρότες από τον Νομό Ιωαννίνων παρακινούμενοι από το Παγκόσμιο Συμβούλιο Εκκλησιών, αποφάσισαν να ασχοληθούν με την παραγωγή πουλερικών ως συμπλήρωμα στο εισόδημα τους. Δημιουργήθηκε έτσι ο Αγροτικός Πτηνοτροφικός Συνεταιρισμός Ιωαννίνων, ο οποίος εξελίχθηκε σε μια πρότυπη βραχεία αλυσίδα παραγωγής και εμπορίας πτηνοτροφικών προϊόντων. Ο Συνεταιρισμός σήμερα έχει 572 μέλη-παραγωγούς, απασχολεί 800 εξειδικευμένους εργάτες και είναι δυναμικότητας 500.000 σφαγίων την εβδομάδα.

Η **ΠΙΝΔΟΣ** διαθέτει δικό της δίκτυο διανομής, μέσω του οποίου προωθεί καθημερινά τα προϊόντα της σε 5000 σημεία στην Ελλάδα και το εξωτερικό καθώς και 14 υποκαταστήματα-κέντρα διανομής σε αντίστοιχο αριθμό ελληνικών πόλεων. Παράλληλα πραγματοποιεί εξαγωγές σε διάφορες ευρωπαϊκές χώρες.

Διαθέτει επίσης ιδιόκτητο στόλο 170 φορτηγών ψυγείων, όλων των τύπων και κατηγοριών που απαιτούνται, για την άρτια και έγκαιρη μεταφορά των προϊόντων της από τον τόπο παραγωγής στους τόπους διάθεσης.

Όλα τα στάδια της παραγωγικής διαδικασίας (από την παραγωγή του φυράματος μέχρι το τελικό προϊόν) πραγματοποιούνται σε υπερσύγχρονες εγκαταστάσεις ενώ στα άριστα εξοπλισμένα εργαστήριά της γίνονται όλες οι απαραίτητες αναλύσεις. Στις εταιρείες του Συνεταιρισμού-Ομίλου περιλαμβάνονται μία εταιρεία παραγωγής συμβατικού και βιολογικού λιπάσματος από την επεξεργασία των αποβλήτων των παραγωγικών μονάδων, μια εταιρεία παροχής συμβουλευτικών υπηρεσιών marketing για τα προϊόντα του Συνεταιρισμού, καθώς και μια εταιρεία για την εκμετάλλευση των ανανεώσιμων πηγών ενέργειας.

## *B. Άλλες Ευρωπαϊκές Χώρες*

### *1. Λαϊκές αγορές παραγωγών αγροτικών προϊόντων στην Ιταλία*

Το 2001 στην Ιταλία θεσμοθετήθηκε με Υπουργική Απόφαση, η δυνατότητα των παραγωγών να προβαίνουν σε απευθείας πωλήσεις αγροτικών προϊόντων μέσω των λαϊκών αγορών. Παρόλα αυτά δεν υπάρχει συγκεκριμένη νομοθεσία που να θέτει συγκεκριμένους κανόνες για την λειτουργία των αγορών αυτών. Έτσι, κάθε λαϊκή αγορά, λειτουργεί με τους δικούς της κανόνες. Στην βιβλιογραφία (Vecchio, 2010) αναδεικνύονται δύο περιπτώσεις λαϊκών αγορών (farmers' markets). Η πρώτη, στην πόλη Montevarchi της επαρχίας Arezzo στην Τοσκάνη, όπου παραγωγοί αγροτικών προϊόντων και τροφίμων από την ευρύτερη περιοχή συγκεντρώνονται κάθε δεύτερο Σάββατο για να πουλήσουν τα προϊόντα τους απευθείας στους καταναλωτές. Η αγορά αυτή είναι το αποτέλεσμα την συνεργασίας δημόσιων και ιδιωτικών φορέων, τοπικών αρχών, και επιχειρηματιών. Η λειτουργία της ξεκίνησε το 2005 στα πλαίσια του Προγράμματος «Mercati della Terra» που υλοποιήθηκε από το Slow Food Foundation for Biodiversity. Η δεύτερη περίπτωση αναφέρεται στην περιοχή της Νάπολης, όπου από το 2007



λειτουργεί λαϊκή αγορά δύο φορές το μήνα στο κέντρο της πόλης. Η αγορά οργανώθηκε από το τοπικό Coldiretti<sup>12</sup> και συμμετέχουν σε αυτή περίπου 30 παραγωγοί αγροτικών προϊόντων και τροφίμων που προέρχονται από την ευρύτερη περιοχή της Νάπολης και του Σαλέρνο.

## 2. Απευθείας αγορά από το αγρόκτημα

Σε αρκετές περιπτώσεις, οι παραγωγοί προβαίνουν σε απευθείας πωλήσεις από το αγρόκτημα. Τέτοια μικρά σημεία λιανικής πώλησης παρατηρούνται σε αγροκτήματα σε όλη την Ευρώπη. Μια τέτοια μελέτη περίπτωσης παρουσιάζεται στην βιβλιογραφία (Ilbery et al., 2006) και αναφέρεται στα διαφορετικά σημεία λιανικής πώλησης τοπικών τροφίμων που υπάρχουν στην περιοχή των συνόρων Αγγλίας-Σκωτίας. Στην περιοχή αυτή λειτουργούν αρκετά σημεία λιανικής στα αγροκτήματα, κυρίως για προϊόντα κρέατος (φρέσκο κρέας αλλά και επεξεργασμένα προϊόντα, καθώς και πίτες, πουτίγκες, και έτοιμα γεύματα). Όλα τα καταστήματα τοπικών τροφίμων που λειτουργούν στα αγροκτήματα της περιοχής αυτής, εφοδιάζουν τους καταναλωτές με μια αρκετά μεγάλη ποικιλία τοπικών προϊόντων, που προέρχονται όμως και από άλλους παραγωγούς. Κάποια από αυτά δημιουργήθηκαν από τους παραγωγούς-κτηνοτρόφους μετά την κρίση των «τρελλών αγελάδων» του 2001. Οι καταναλωτές στράφηκαν στα τοπικά προϊόντα η προέλευση των οποίων μπορούσε να ελεγχθεί, κι έτσι τα καταστήματα λιανικής που δημιουργήθηκαν μέσα στα αγροκτήματα και προσέφεραν κρέας από το αγρόκτημα, απέκτησαν φανατικούς οπαδούς. Αρκετά από αυτά τα καταστήματα προμηθεύουν καταναλωτές με συγκεκριμένα τοπικά πιστοποιημένα προϊόντα όπως το μοσχάρι Aberdeen Angus, που είτε το παράγουν οι ίδιοι εντός του αγροκτήματος, είτε το προμηθεύονται από άλλους παραγωγούς εντός ή εκτός περιοχής.

---

<sup>12</sup> Coldiretti είναι η μεγαλύτερη οργάνωση παραγωγών στην Ιταλία, με μέλη πάνω από 500.000 εκμεταλλεύσεις.

### 3. Κοινωνικά Δίκτυα στην Ιταλία

Ως παράδειγμα αναφέρεται η περίπτωση του Gruppi di Acquisto Solidale (GAS), ενός δικτύου καταναλωτών που δημιουργήθηκε σε αστικές περιοχές της Βόρειας Ιταλίας και σταδιακά επεκτείνεται σε όλη την χώρα. Τα μέλη του δικτύου μοιράζονται κοινές αντιλήψεις για την ποιότητα, την υγιεινή και ασφάλεια των τροφίμων. Στις δράσεις του δικτύου περιλαμβάνεται η από κοινού προμήθεια αγροτικών προϊόντων και τροφίμων απευθείας από τους παραγωγούς.

### 4. Η περίπτωση του συνεταιρισμού βιοκαλλιεργητών Eostre στην Μ. Βρετανία

Πρόκειται για ένα συνεταιρισμό βιοκαλλιεργητών τα μέλη του οποίου προέρχονται από την Ανατολική Αγγλία (Seyfang, 2006). Αποστολή του συνεταιρισμού είναι, σύμφωνα με το καταστατικό του, να παρέχει βιολογικά, εποχιακά προϊόντα ποιότητας σε καταναλωτές όλων των εισοδημάτων. Ο συνεταιρισμός δημιουργήθηκε το 2003 με σκοπό να παρέχει στα μέλη του-μικρές σε μέγεθος αγροτικές επιχειρήσεις βιοκαλλιέργειας-πηγές εισοδήματος ώστε να μπορέσουν να διατηρήσουν τις επιχειρήσεις τους και να συντηρήσουν τον κοινωνικό ιστό στις μικρές αγροτικές κοινότητες που ζουν. Μεταξύ των δράσεων που αναλαμβάνει ο συνεταιρισμός είναι: η απευθείας προώθηση στους καταναλωτές βιολογικών προϊόντων με λιγότερα υλικά συσκευασίας, η διοργάνωση εκπαιδευτικών επισκέψεων σε πρότυπα βιολογικά αγροκτήματα, η προστασία του περιβάλλοντος μέσω της μείωσης του οικολογικού αποτυπώματος των προϊόντων που παράγουν τα μέλη του. Ο συνεταιρισμός αναπτύχθηκε γρήγορα και κατόρθωσε μέσα στα τρία πρώτα χρόνια της λειτουργίας του να δημιουργήσει 12 καταστήματα λιανικής, εννέα σημεία εστίασης και 15 σημεία λιανικής πώλησης (market stalls). Επίσης παρέχει υπηρεσίες catering σε δημόσια σχολεία, φυλακές, και νοσοκομεία.

## 5. Πιλοτική Δράση: Φυσικό Πάρκο Montseny στην Βαρκελώνη.

Το Ευρωπαϊκό Πρόγραμμα Ruralgal που προσβλέπει στην ανάπτυξη νέων στρατηγικών διακυβέρνησης για την προώθηση τοπικών γεωργικών προϊόντων διατροφής υψηλής ποιότητας, εντάσσεται στο πρόγραμμα MED που αποτελεί τμήμα των προγραμμάτων εδαφικής συνεργασίας για την περίοδο 2007-2013. Στα πλαίσια του προγράμματος αυτού αναπτύχθηκε στο φυσικό πάρκο Montseny, μια έκταση στο όριο της μητροπολιτικής περιοχής της Βαρκελώνης, ένα δίκτυο απευθείας πώλησης τοπικών προϊόντων. Η υλοποίηση του πιλοτικού έργου συνδέθηκε με την επιθυμία των τοπικών φορέων, των παραγωγών αλλά και της ευρύτερης κοινωνίας, για την διατήρηση των αγροτικών εκμεταλλεύσεων που λειτουργούν εντός των ορίων του Πάρκου. Αποτέλεσμα ήταν η σύσταση του Συμβουλίου Παραγωγών του Φυσικού Πάρκου του Montseny, αποτελούμενου από όλους τους παραγωγούς του Πάρκου που ενδιαφέρονταν για απευθείας πωλήσεις των προϊόντων τους. Προτάθηκε ένα μοντέλο σημείων άμεσης πώλησης τοπικών προϊόντων και δημιουργήθηκε μια ηλεκτρονική πλατφόρμα που διευκολύνει τις επαφές μεταξύ παραγωγών και καταναλωτών και επιτρέπει τη διαχείριση των ηλεκτρονικών παραγγελιών. Η πλατφόρμα έχει διάφορες λειτουργίες μεταξύ των οποίων κατάλογο και οδηγό για τις εκμεταλλεύσεις (και τους παραγωγούς) που βρίσκονται μέσα στο πάρκο, ώστε η κάθε εκμετάλλευση να δημιουργεί το δικό της προφίλ και να προωθεί τα προϊόντα της απευθείας στους καταναλωτές.

## 6. Καταστήματα Λιανικής από ομάδα Παραγωγών στην Ποτέντζα της Ιταλίας

Η τελευταία περίπτωση αναφέρεται στην Ποτέντζα (Νοτιοανατολικά της Νάπολης). Το τοπικό Coldiretti δημιούργησε και ένα σημείο λιανικής για απευθείας πωλήσεις στους καταναλωτές, χωρίς μεσάζοντες το οποίο λειτουργεί με υπαλλήλους του Coldiretti 3 ημέρες την εβδομάδα. Όλα τα

προϊόντα που διατίθενται προς πώληση στο κατάστημα προέρχονται αποκλειστικά από παραγωγούς της περιοχής.

#### 7. Η επιτυχημένη περίπτωση της βραχείας αλυσίδας βιοενέργειας στο Mureck Αυστρίας.

Η πόλη Mureck στην Αυστρία, έχει ένα εντυπωσιακό σύστημα παροχής βιοενέργειας που είναι το αποτέλεσμα της συνεργασίας μεταξύ ενός αγροτικού συνεταιρισμού και δύο κεφαλαιουχικών εταιρειών. Ο αγροτικός συνεταιρισμός (SEEG Mureck) έχει 600 αγρότες-μέλη που παράγουν κυρίως ελαιοκράμβη. Στην ιδιοκτησία του συνεταιρισμού ανήκει εργοστάσιο παραγωγής βιοντίζελ (από την ελαιοκράμβη που παράγουν τα μέλη καθώς και από χρησιμοποιημένα τηγανόλαδα). Η εταιρεία Nahwarne Mureck λειτουργεί ένα εργοστάσιο που προμηθεύει την πόλη «πράσινη ενέργεια» και τηλεθέρμανση, ενώ στο εργοστάσιο του τρίτου εταίρου (Okostrom Mureck) παράγεται βιοαέριο. Ο επονομαζόμενος «Κύκλος ενέργειας του Mureck» αποτελείται τα ακόλουθα πέντε στοιχεία:

- Η παραγωγή της περιοχής καλλιεργούν ελαιοκράμβη και προμηθεύουν το συνεταιρισμό με σκοπό την παραγωγή βιοντίζελ. Ο συνεταιρισμός από τη μεριά του, προμηθεύει τα μέλη του με βιοντίζελ για να καλύπτουν τις ανάγκες τους και με πίτα ελαιοκράμβης για ζωοτροφή.
- Ο αγροτικός συνεταιρισμός συλλέγει-με τη βοήθεια ενός αστικού συνεταιρισμού καταναλωτών-και επεξεργάζεται τηγανόλαδα από τα οποία παράγει επίσης βιοντίζελ που χρησιμοποιείται για την κίνηση ιδιωτικών αυτοκινήτων αλλά και δημόσιων μέσων μεταφοράς.
- Η μία κεφαλαιουχική εταιρεία προσφέρει στην πόλη θέρμανση και πράσινη ενέργεια μέσω του εργοστασίου τηλεθέρμανσης που διαθέτει.

- Η δεύτερη κεφαλαιουχική εταιρεία προσφέρει επίσης ηλεκτρική ενέργεια στους κατοίκους του Mureck μέσω του εργοστασίου βιοαερίου που διαθέτει, ώστε να καλυφθεί η αυξανόμενη ζήτηση.

Η περίπτωση της πόλης Mureck αποδεικνύει ότι μέσω συλλογικών μορφών δράσης μπορούν να λειτουργήσουν με επιτυχία ολοκληρωμένα συστήματα βιοενέργειας, ώστε να αντιμετωπιστούν περιβαλλοντικά και οικονομικά προβλήματα που συνδέονται με την άσκηση της γεωργικής δραστηριότητας. Τα αποτελέσματα αυτής της συλλογικής προσπάθειας στο περιβάλλον είναι εντυπωσιακά. Η πόλη του Mureck πέτυχε να μειώσει δραματικά τις εκπομπές CO<sub>2</sub> μέσω της χρήσης ανανεώσιμων πηγών ενέργειας. Παράλληλα οι παραγωγοί της περιοχής εξασφαλίζουν την διάθεση των προϊόντων που παράγουν ενώ ταυτόχρονα μειώνουν δραστικά τα κόστη παραγωγής.

### *Γ. Αποτυχημένες Περιπτώσεις*

Από την βιβλιογραφική επισκόπηση εντοπίστηκαν δύο περιπτώσεις προσπάθειας οργάνωσης ΕΜΕΑ, που δεν έτυχαν πλήρους επιτυχίας. Το γεγονός ότι κατά την αναζήτηση που πραγματοποιήθηκε κατά την σύνταξη της παρούσας εισήγησης, δεν βρέθηκαν περισσότερες δεν σημαίνει αναγκαστικά ότι δεν υπάρχουν. Απλά τα αποτυχημένα παραδείγματα σπανιότερα καταγράφονται στην βιβλιογραφία.

1. Η καλλιέργεια ιτιάς και αγριαγκινάρας για παραγωγή και καύση βιομάζας σε υφιστάμενες εγκαταστάσεις τηλεθέρμανσης στην Μεγαλόπολη Αρκαδίας: Πιλοτική Δράση με χορηγό το Ίδρυμα Λάτση

Στη Μεγαλόπολη Αρκαδίας προτάθηκε η εγκατάσταση πιλοτικού συστήματος καλλιέργειας ιτιάς και αγριαγκινάρας για παραγωγή βιομάζας σε έκταση 718 στρεμμάτων που θα παραχωρούσε το Υπουργείο Αγροτικής Ανάπτυξης και Τροφίμων. Στην περιοχή είναι εγκατεστημένο

και λειτουργεί με ευθύνη του Δήμου - επί μια τετραετία περίπου - δίκτυο τηλεθέρμανσης, το οποίο μέχρι σήμερα είναι συνδεδεμένο με θερμοηλεκτρική μονάδα της ΔΕΗ Α.Ε. που βρίσκεται στην περιοχή. Ωστόσο, έχει προβλεφθεί και κατασκευαστεί μονάδα καύσης βιομάζας, με σκοπό την παραγωγή θερμικής ενέργειας. Στα πλαίσια του Προγράμματος σκοπός ήταν να δημιουργηθεί μια τοπική αλυσίδα παραγωγής και εμπορίας ενέργειας από βιομάζα με την συμμετοχή των τοπικών παραγωγών και της Δημοτικής Αρχής Μεγαλόπολης. Οι παραγωγοί μέσω συμβολαίων θα διέθεταν την παραγόμενη βιομάζα στην Δημοτική Επιχείρηση Παροχής Υπηρεσιών Περιβάλλοντος και Ανάπτυξης Περιοχής Μεγαλόπολης με σκοπό την κάλυψη των αναγκών της μονάδας καύσης βιομάζας για τη λειτουργία του δικτύου τηλεθέρμανσης. Η βιομάζα που δεν θα απορροφάται από την τοπική αγορά θα μπορούσε να διατίθεται με μορφή pellets στην εγχώρια ή διεθνή αγορά, καθώς και στην ΔΕΗ Α.Ε. για σύγκαυση με συμβατικές μορφές καυσίμων.

Το πιλοτικό πρόγραμμα τελικά δεν ξεκίνησε εξαιτίας ιδιοκτησιακών ιδιομορφιών που δεν επέτρεψαν την παραχώρηση της έκτασης των 718 στρεμμάτων για την εγκατάσταση των πιλοτικών αγρών.

2. Η καλλιέργεια βιομάζας για παραγωγή ενέργειας στην πόλη Enköping στην Σουηδία.

Μετά την πετρελαϊκή κρίση στη δεκαετία του 1970 η τοπική κυβέρνηση του Enköping της Σουηδίας, αποφάσισε να προωθήσει την χρήση ανανεώσιμων τοπικών πηγών ενέργειας ώστε να μειώσει την ενεργειακή της εξάρτηση από εισαγόμενα καύσιμα. Δημιουργήθηκε έτσι με την υποστήριξη των τοπικών αρχών ένα εξελιγμένο σύστημα βιοενέργειας με τη συμμετοχή κυρίως κεφαλαιουχικών εταιρειών το οποίο άρχισε να λειτουργεί το 1994. Στη συνέχεια, η τοπική κυβέρνηση ξεκίνησε σε συνεργασία με τις υπάρχουσες εταιρείες βιοενέργειας ένα Πρόγραμμα καλλιέργειας ιτιάς για παραγωγή βιομάζας. Στόχος του Προγράμματος

ήταν η δημιουργία μιας βραχείας αλυσίδας παραγωγής και εμπορίας βιομάζας με την εμπλοκή των τοπικών παραγωγών. Τα αποτελέσματα του προγράμματος αυτού όμως δεν ήταν τα αναμενόμενα. Υπήρξε περιορισμένη συμμετοχή παραγωγών, αλλά και αυτοί που συμμετείχαν δεν φάνηκαν να πείθονται για την οικονομικότητα της ενεργειακής καλλιέργειας. Οι σημαντικότεροι λόγοι για την αποτυχία του Προγράμματος ήταν:

- Οι περιορισμένες χρήσεις των ενεργειακών καλλιεργειών που επιτείνουν την διστακτικότητα των παραγωγών
- Η αλλαγή από την καλλιέργεια τροφίμων στην καλλιέργεια ενεργειακών φυτών προϋποθέτει την απόκτηση καινούργιων γνώσεων τόσο για την καλλιέργεια όσο και για τις νέες αγορές, γεγονός που αποθαρρύνει τους παραγωγούς.
- Η έλλειψη συγκεκριμένων συμβολαίων με τις εταιρείες παραγωγής ενέργειας από την βιομάζα, που θα επέτρεπε μια δικαιότερη κατανομή των οικονομικών κινδύνων και θα δημιουργούσε κλίμα εμπιστοσύνης μεταξύ των συμμετεχόντων στην αλυσίδα.

Τελικά, εξαιτίας των παραπάνω δυσκολιών οι εταιρείες βιοενέργειας που λειτουργούσαν στην περιοχή μείωσαν το μήκος της αλυσίδας παραγωγής και εμπορίας, με το να προβούν σε ενοικίαση από τους παραγωγούς εκτάσεων γης και να δημιουργήσουν οι ίδιες φυτείες ενεργειακών καλλιεργειών ώστε να εξασφαλίσουν πρώτη ύλη για τα εργοστάσια βιομάζας.

#### *Δ. Συμπεράσματα*

Τα προηγούμενα παραδείγματα EMEA από την Ελλάδα και άλλες ευρωπαϊκές χώρες, επιτρέπουν την εξαγωγή των ακόλουθων χρήσιμων συμπερασμάτων:

- ✓ Οι ΕΜΕΑ αποτελούν ένα δυναμικό, εν εξελίξει φαινόμενο, το οποίο φαίνεται να προσφέρει λύσεις σε σημαντικά προβλήματα των παραγωγών και των καταναλωτών αγροτικών προϊόντων/ τροφίμων.
- ✓ Η έλλειψη πρόσβασης σε γνώση σχετικά με τα πλεονεκτήματα και τα μειονεκτήματα των διαθέσιμων εναλλακτικών οργανωτικών μοντέλων ΕΜΕΑ, μπορεί να οδηγήσει σε καθυστερήσεις ή και απογοήτευση των εμπλεκομένων, με αποτέλεσμα την κατάρρευση του εγχειρήματος.
- ✓ Η δυνατότητα των παραγωγών ή/και των καταναλωτών να διοργανώνουν επιτυχημένες ΕΜΕΑ εξαρτάται σημαντικά από το ισχύον θεσμικό πλαίσιο.
- ✓ Οι συμβατικές εφοδιαστικές αλυσίδες αγροτικών προϊόντων/ τροφίμων δεν είναι σκόπιμο να αντιμετωπίζονται ως ο «κακός δράκος» των αγροτών και των καταναλωτών. Αντίθετα, οι συμβατικές και οι βραχείες εφοδιαστικές αλυσίδες πρέπει να θεωρούνται συμπληρωματικά μέσα για να φτάσουν τα αγροτικά προϊόντα/ τρόφιμα από τον παραγωγό στον καταναλωτή. Εφόσον οι ισχύοντες κανόνες ανταγωνισμού γίνονται σεβαστοί από όλους, ο ανταγωνισμός μεταξύ των συμμετεχόντων στα δυο αυτά είδη αλυσίδων μπορεί να αποδώσει οφέλη σε όλους τους εμπλεκομένους.
- ✓ Η δημιουργία τοπικών σημάτων και, γενικότερα, μιας συνολικής θετικής εικόνας για μια γεωγραφική περιοχή, η οποία ενσωματώνει μηνύματα προς τους καταναλωτές σχετικά με την ποιότητα των τροφίμων, των παρεχόμενων υπηρεσιών τουρισμού και εστίασης, και άλλων συμπληρωματικών δραστηριοτήτων της περιοχής, λειτουργεί ιδιαίτερα θετικά για την τοπική κοινότητα.
- ✓ Οι οριζόντιες και κάθετες συνεργασίες, οι οποίες λαμβάνουν χώρα εντός ΕΜΕΑ, δημιουργούν πολλαπλασιαστικά οφέλη για ολόκληρη την



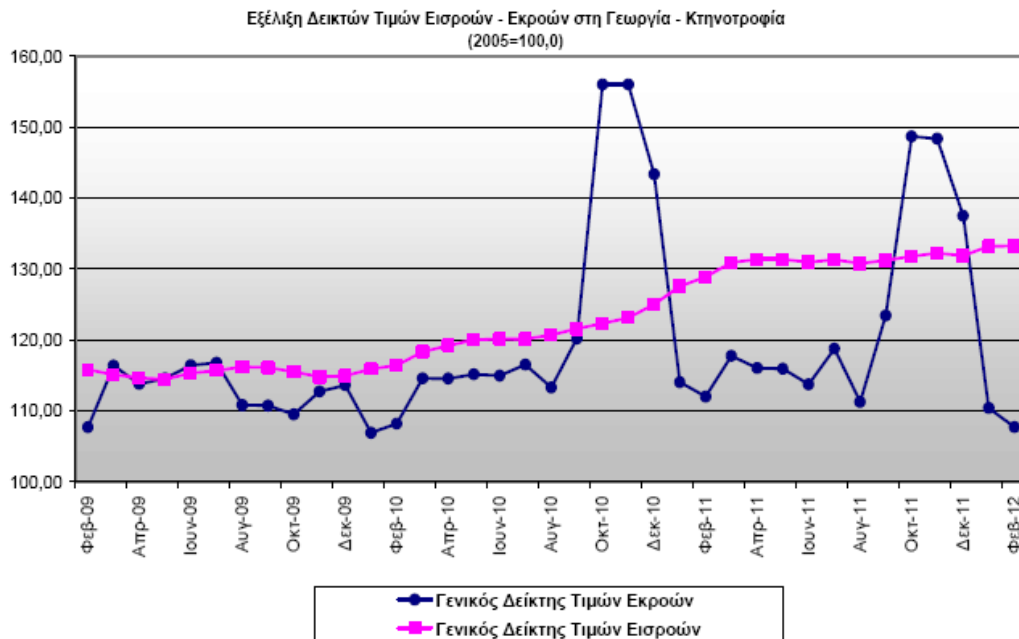
τοπική κοινότητα και τους επισκέπτες της ή/και τους καταναλωτές των προϊόντων της.

- ✓ Κάτω από συγκεκριμένες προϋποθέσεις, η καθετοποίηση της εφοδιαστικής αλυσίδας, όταν γίνεται με πρωτοβουλία των ιδίων των παραγωγών πρωτογενών προϊόντων μέσω συλλογικής επιχειρηματικότητας, οδηγεί σε επιθυμητά αποτελέσματα τόσο για τους παραγωγούς, όσο και για τους καταναλωτές.
- ✓ Οι ενεργειακές ανάγκες των τοπικών κοινοτήτων μπορούν να καλυφθούν μέσω της υιοθέτησης καινοτόμων τεχνολογιών, οι οποίες επιτρέπουν την αξιοποίηση της βιομάζας που παράγεται στις αγροτικές εκμεταλλεύσεις της περιοχής. Απαραίτητες προϋποθέσεις για την επιτυχία τέτοιων εγχειρημάτων είναι η συλλογική οργάνωση των παραγωγών, η μεταφορά τεχνογνωσίας και σχετικών γνώσεων και δεξιοτήτων, και η υιοθέτηση κατάλληλου οργανωτικού/επιχειρηματικού μοντέλου.

## 4. Η Σημερινή Κατάσταση στην Ελλάδα: Προβλήματα και Προοπτικές

Η γήρανση του αγροτικού πληθυσμού, το μικρό μέγεθος των αγροτικών εκμεταλλεύσεων και η ύπαρξη σημαντικού αριθμού εκμεταλλεύσεων σε περιοχές με μόνιμες φυσικές αντιξοότητες, αποτέλεσαν και συνεχίζουν να αποτελούν τα σπουδαιότερα διαρθρωτικά προβλήματα του αγροτικού τομέα στην Ελλάδα. Τα προγράμματα αγροτικής ανάπτυξης που υλοποιήθηκαν στην χώρα μας, στόχευαν στην άμβλυση αυτών των προβλημάτων ώστε να στηριχθεί η άσκηση της γεωργικής δραστηριότητας και να διατηρηθεί το φυσικό και το αγροτικό τοπίο.

Η μείωση της ζήτησης ως αποτέλεσμα της οικονομικής κρίσης που πλήττει τη χώρα μας, έχει οδηγήσει σε σημαντική ύφεση την ελληνική οικονομία, η οποία συνεχίζει να συρρικνώνεται ενώ η ανεργία αυξάνεται. Η οικονομική κρίση πλήττει όπως είναι αναμενόμενο και τον αγροτικό τομέα. Σύμφωνα με στοιχεία της Ελληνικής Στατιστικής Αρχής ο δείκτης τιμών παραγωγού παρουσίασε μείωση 1,5% κατά το δωδεκάμηνο Φεβρουάριος 2011-Ιανουάριος 2012, ενώ το αντίστοιχο δωδεκάμηνο 2010-2011 είχε παρουσιάσει αύξηση κατά σχεδόν 14%. Αντίθετα, ο δείκτης τιμών εισροών, που αντικατοπτρίζει το κόστος παραγωγής, αυξήθηκε κατά 7,7% κατά το δωδεκάμηνο Φεβρουάριος 2011-Ιανουάριος 2012, έναντι αύξησης 5,9% που σημειώθηκε κατά τα αντίστοιχα προηγούμενα δωδεκάμηνα. Πρακτικά αυτό σημαίνει ότι οι τιμές που λαμβάνουν οι παραγωγοί αγροτικών προϊόντων (μη συμπεριλαμβανομένων των επιδοτήσεων) μειώνονται ενώ αντίθετα αυξάνεται το κόστος παραγωγής των αγροτικών προϊόντων.



Πηγή: Ελληνική Στατιστική Αρχή

**Σχήμα 6:** Εξέλιξη τιμών εισροών-εκροών στην Ελληνική Γεωργία-Κτηνοτροφία (2009-2012)

Σύμφωνα με έρευνα της Πανελλήνιας Συνομοσπονδίας Ενώσεων Γεωργικών Συνεταιρισμών (ΠΑΣΕΓΕΣ)<sup>13</sup> η διαφορά μεταξύ των τιμών που πληρώνει ο καταναλωτής από τη μια και των τιμών που εισπράττει ο παραγωγός από την άλλη, συνεχώς διευρύνεται. Αποτέλεσμα αυτού είναι να παρατηρείται μεγάλη διαφορά τιμών μεταξύ παραγωγού και καταναλωτή σε βασικά διατροφικά προϊόντα, (από 170% -500%), ενώ σε περιπτώσεις που το προϊόν μεταποιείται (π.χ. δημητριακά) οι διαφορές μπορούν να είναι πολλαπλάσιες.

Έρευνα<sup>14</sup> του Διεθνούς Οργανισμού Καταναλωτών (Consumers International) αποκαλύπτει ότι οι Ευρωπαίοι καταναλωτές ανησυχούν

<sup>13</sup> <http://www.paseges.gr/el/news/Dieyrnsh-ths-psalidas-timwn-paragwgoy-katanalwth-gia-ta-basika-eidh-diatrofs-deihnei-ereyna-ths-PASEGES>

<sup>14</sup> Τα αποτελέσματα της έρευνας που πραγματοποιήθηκε το 2010 είναι διαθέσιμα στην ιστοσελίδα του Οργανισμού: [http://www.un.org/esa/dsd/dsd\\_aofw\\_scpp/scpp\\_pdfs/pc0310/CheckedOut-Eng.pdf](http://www.un.org/esa/dsd/dsd_aofw_scpp/scpp_pdfs/pc0310/CheckedOut-Eng.pdf).

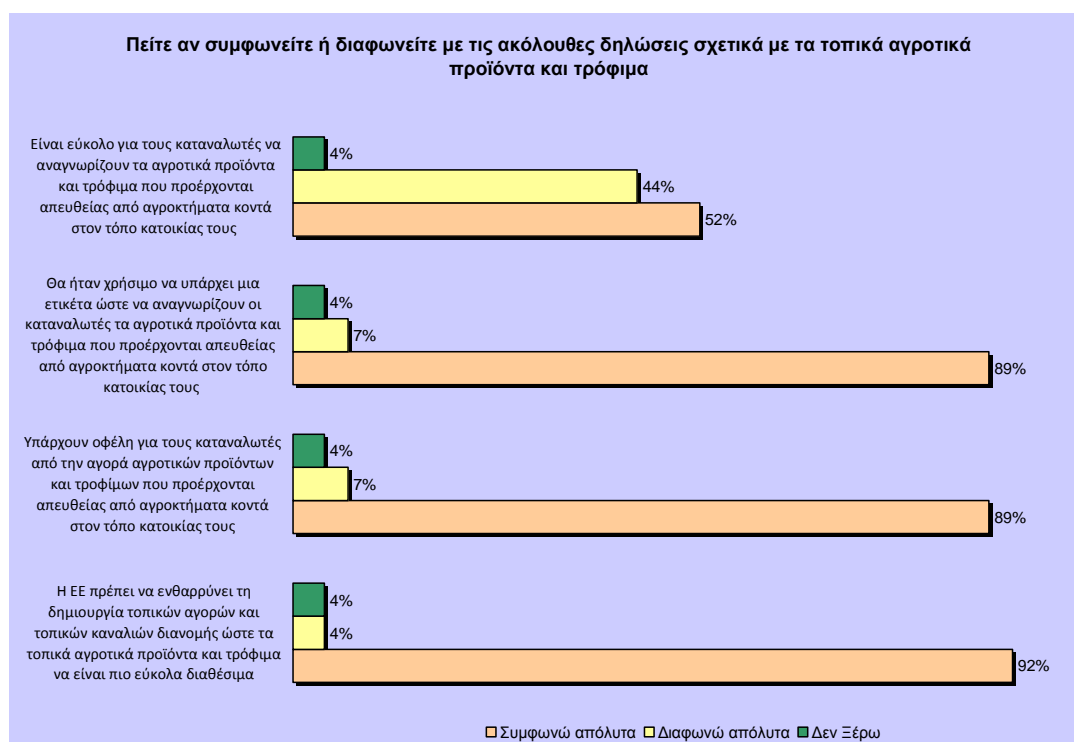
για την αυξανόμενη συγκέντρωση δύναμης των μεγάλων αλυσίδων σούπερ μάρκετ. Οι πρόσφατες συνενώσεις και συνεργασίες μεταξύ των μεγάλων αλυσίδων, επιτείνουν την ανισορροπία μεταξύ μικρών προμηθευτών και μεγάλων λιανοπωλητών. Συγκεκριμένα, σύμφωνα με στοιχεία της παραπάνω έρευνας, στην Ελλάδα, οι πέντε μεγαλύτερες εταιρείες λιανικού εμπορίου τροφίμων καταλαμβάνουν μερίδιο ίσο με 50% του συνόλου της αγοράς. Αποτέλεσμα του υψηλού βαθμού συγκέντρωσης της δύναμης των λιανοπωλητών σε βάρος των μικρών προμηθευτών είναι η εφαρμογή πρακτικών αθέμιτου ανταγωνισμού που μεταφέρουν το μεγαλύτερο μέρος των οικονομικών κινδύνων στους προμηθευτές συρρικνώνοντας έτσι την κερδοφορία τους. Μεταξύ των πρακτικών που οδηγούν σε συρρίκνωση της δραστηριότητας των μικρομεσαίων προμηθευτών είναι:

- Καθυστερήσεις στις πληρωμές, πέρα από τον χρόνο που έχει αρχικά συμφωνηθεί.
- Υποχρέωση σε τήρηση κανόνων και προτύπων πέρα από αυτά που επιβάλλονται από την κείμενη νομοθεσία σε σχέση με την τυποποίηση και την συσκευασία.
- Υποχρεωτική παροχή προσφορών ή συμπληρωματικών εκπτώσεων μετά την έκδοση τιμολογίων και παραλαβής του εμπορεύματος.
- Κόστος για προβολή των προϊόντων (θέση στο ράφι) καθώς και για την αποθήκευση των προϊόντων.
- Ανάληψη μέρους του κόστους προωθητικών ενεργειών και υποστήριξης μάρκετινγκ από πλευράς των προμηθευτών για τα προϊόντα που πωλούνται μέσω των σούπερ μάρκετ.

Μια ακόμα συνέπεια της ύπαρξης υπέρμετρης αγοραστικής δύναμης από πλευράς των επιχειρήσεων σούπερ μάρκετ σε σχέση με τους προμηθευτές,

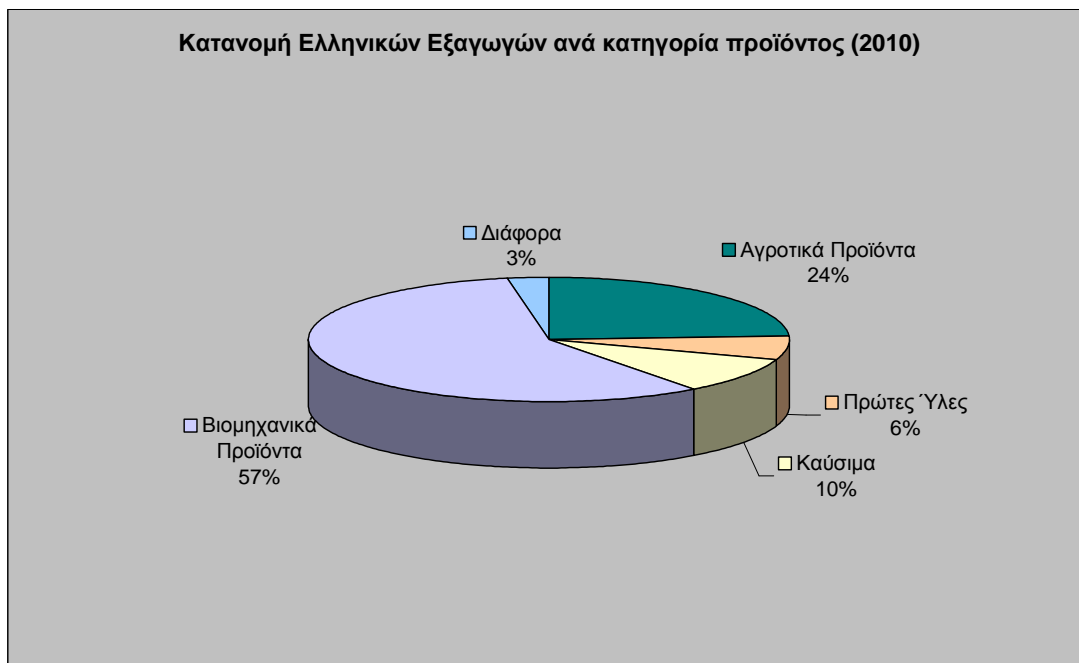
είναι ο αποκλεισμός από τα ράφια των μεγάλων αλυσίδων, τοπικών προϊόντων που προέρχονται από μικρές οικογενειακές επιχειρήσεις, οι οποίες δεν μπορούν να ανταποκριθούν στις απαιτήσεις των μεγάλων λιανοπωλητών.

Σύμφωνα με πρόσφατη έρευνα του Ευρωβαρομέτρου<sup>15</sup> το 89% των ερωτηθέντων συμφωνεί με τη δήλωση ότι υπάρχουν οφέλη από την αγορά τοπικών προϊόντων, ενώ το 92% συμφωνεί με τη δήλωση ότι η Ευρωπαϊκή Ένωση πρέπει να ενισχύει τα τοπικά προϊόντα και τα τοπικά δίκτυα διανομής ώστε αυτά να είναι πιο άμεσα διαθέσιμα στους καταναλωτές.



Παρόλα αυτά, είναι αξιοσημείωτο ότι διαρκούσης της οικονομικής κρίσης, ο κλάδος αγροτικών προϊόντων/τροφίμων και ποτών παραμένει ένας από τους δυναμικότερους κλάδους της ελληνικής μεταποίησης με σημαντική θετική συνεισφορά (24%) στο εμπορικό ισοζύγιο της χώρας, όπως φαίνεται και στο παρακάτω σχήμα (ΕΒΕΑ, 2011).

<sup>15</sup> [http://ec.europa.eu/public\\_opinion/archives/ebs/ebs\\_368\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/public_opinion/archives/ebs/ebs_368_en.pdf).



**Σχήμα 7:** Κατανομή Ελληνικών Εξαγωγών ανά Κατηγορία Προϊόντος (2010)

Το ζήτημα, που πρέπει να αντιμετωπιστεί, λοιπόν, στη χώρα μας μπορεί να διατυπωθεί περιληπτικά στην ακόλουθη υπόθεση εργασίας:

**«Οι ιδιαιτερότητες και ιδιομορφίες της παραγωγής τοπικών αγροτικών προϊόντων ποιότητας (μικρές ποσότητες, παραγόμενες από μικρομεσαίες οικογενειακές επιχειρήσεις με περιορισμένους πόρους) καλούν για την ανάληψη καινοτόμων δράσεων προκειμένου τα προϊόντα αυτά να προσεγγίσουν τους καταναλωτές. Η προώθηση των τοπικών προϊόντων μπορεί να γίνει μόνο μέσω της δημιουργίας καινοτόμων δικτύων παραγωγής και εμπορίας που θα εξασφαλίζουν την βιωσιμότητα των επιχειρήσεων που συμμετέχουν, ενώ παράλληλα ο καταναλωτής θα αποκτά άμεση πρόσβαση σε τοπικά προϊόντα ποιότητας σε προσιτές τιμές».**

## 5. Πρόταση-Εισήγηση

Ανεξάρτητα από το μοντέλο, το οποίο θα υιοθετηθεί σε εθνικό ή/και περιφερειακό επίπεδο για την προώθηση οριζόντιων και κάθετων συνεργασιών μεταξύ των φορέων της εφοδιαστικής αλυσίδας τροφίμων, σε αυτό θα πρέπει να συμμετέχουν ενεργά οι ακόλουθες κατηγορίες φορέων:

- Φορείς χάραξης και εφαρμογής πολιτικής (Υπουργείο Αγροτικής Ανάπτυξης και Τροφίμων, περιφερειακή αυτοδιοίκηση, τοπικά επιμελητήρια, κλπ).
- Επιχειρήσεις από όλο το μήκος της εφοδιαστικής αλυσίδας (αγροτικές εκμεταλλεύσεις, βιομηχανίες εισροών, μεταποιητές, λιανέμποροι, επιχειρήσεις παροχής διαφόρων υπηρεσιών, κλπ).
- Τράπεζες και άλλοι χρηματοδοτικοί φορείς (π.χ., εταιρείες κεφαλαιακών συμμετοχών).
- Εταιρείες παροχής υπηρεσιών πιστοποίησης.
- Ερευνητικά κέντρα, πανεπιστήμια και ΤΕΙ.
- Συλλογικοί φορείς των παραγωγών και των καταναλωτών
- Μη κυβερνητικές οργανώσεις

### ΠΑΡΟΥΣΙΑΣΗ ΤΗΣ ΠΡΟΤΑΣΗΣ

**ΠΡΟΤΑΣΗ:** Δημιουργία πιλοτικών, μη συμβατικών, συστάδων επιχειρήσεων τοπικής ελληνικής διατροφής ή/και βιομάζας.

**ΣΚΟΠΟΣ:** Σκοπός των πιλοτικών αυτών συστάδων θα είναι η, μέσω των οριζόντιων και κάθετων συνεργασιών που θα αναπτυχθούν, δημιουργία υλικοτεχνικών και ηλεκτρονικών πλατφορμών για τη διευκόλυνση της δημιουργίας και επιτυχούς λειτουργίας τοπικών βραχείων εφοδιαστικών αλυσίδων και τοπικών αγορών.

**ΣΗΜΕΙΟ ΕΚΚΙΝΗΣΗΣ:** Παραγωγοί και καταναλωτές.

**ΚΕΝΤΡΙΚΗ ΙΔΕΑ:** Στην κάθε συστάδα θα συμμετέχουν οι παραγωγοί συμπληρωματικών διατροφικών προϊόντων και υπηρεσιών (εστίαση, τουρισμός, κλπ) καθώς και δημόσιοι και ιδιωτικοί φορείς παροχής απαραίτητων υπηρεσιών (π.χ. ερευνητικά κέντρα, εταιρείες συμβούλων, τράπεζες, κλπ). Ταυτόχρονα, θα συμμετέχουν και καταναλωτές, έτσι ώστε να διευκολυνθεί η δημιουργία βραχείων εφοδιαστικών αλυσίδων με τοπικά προϊόντα και άλλων ΕΜΕΑ (Σχήμα 9). Η συμμετοχή των καταναλωτών αποτελεί σημαντική καινοτομία της πρότασης. Η παρεχόμενη στήριξη από την ομάδα συντονισμού και διαχείρισης του κάθε πιλοτικού έργου σταδιακά θα αντικαθίσταται με τη στήριξη που θα παρέχει εξειδικευμένο προσωπικό, το οποίο θα προσλάβει η ίδια η συστάδα και θα εκπαιδεύει η ομάδα συντονισμού και διαχείρισης του πιλοτικού έργου.

Τα κριτήρια με βάση τα οποία θα αναγνωριστεί μια περιοχή ως συστάδα, καθώς και, οι τομείς ανάπτυξης κάθε συστάδας (fields of development) θα αποφασιστούν από την ΕΥΔ ΠΑΑ αφού ληφθούν υπόψη, μεταξύ άλλων, και τα αποτελέσματα της σχετικής ανάλυσης SWOT, οι τοπικές (περιφερειακές) ανάγκες και ιδιαιτερότητες, και η εκ των προτέρων αξιολόγηση (ex ante evaluation). Τα μέλη της Θεματικής Ομάδας Εργασίας θα προτείνουν πλαίσιο καθορισμού κριτηρίων λειτουργίας και τομείς ανάπτυξης των συστάδων.



Στο σχεδιασμό συγκεκριμένων προτάσεων για τη δημιουργία μιας συστάδας, οι ενδιαφερόμενοι θα στηρίζονται επιστημονικά από την ομάδα συντονισμού κάθε πιλοτικής συστάδας.

#### **ΣΥΜΜΕΤΕΧΟΝΤΕΣ/ΕΜΠΛΕΚΟΜΕΝΟΙ ΦΟΡΕΙΣ:**

- Αγρότες-παραγωγοί τοπικών αγροτικών προϊόντων/τροφίμων
- Καταναλωτές
- Τοπικές επιχειρήσεις παραγωγής/πώλησης γεωργικών ή/και άλλων εισροών
- Τοπικές μεταποιητικές βιομηχανίες και βιοτεχνίες
- Τοπικές επιχειρήσεις εστίασης και τουρισμού
- Ερευνητικά κέντρα, ΑΕΙ, ΤΕΙ
- Εταιρείες παροχής απαραίτητων υπηρεσιών (δικηγορικά γραφεία, διάφοροι σύμβουλοι, μεταφορικές εταιρείες, κλπ).
- Συλλογικοί φορείς των παραγωγών και των καταναλωτών.

Οι φορείς αυτοί, εκτός της συμμετοχής τους στην προτεινόμενη συστάδα, σκόπιμο είναι να αναπτύξουν καινοτόμες μορφές συνεργασίας, τόσο οριζόντιες όσο και κάθετες. Για παράδειγμα, οι αγρότες-παραγωγοί τοπικών αγροτικών προϊόντων μπορούν να συστήσουν έναν προμηθευτικό συνεταιρισμό, σκοπός τους οποίου θα είναι να προμηθεύει τα μέλη του με ποιοτικές γεωργικές εισροές χαμηλού κόστους. Επίσης, οι παραγωγοί μπορούν να συστήσουν μεταποιητικό συνεταιρισμό ή, από κοινού με τους καταναλωτές, να συστήσουν ένα συνεταιρισμό παραγωγών-καταναλωτών.

**ΑΠΩΤΕΡΟΣ ΣΚΟΠΟΣ:** Οι επιτυχημένες πιλοτικές συστάδες επιχειρήσεων θα λειτουργήσουν ως σχολείο για όσους ενδιαφερόμενους επιθυμούν να συστήσουν ανάλογες επιχειρηματικές οργανωτικές δομές. Οι συστάδες

αυτές, όπως και οι πιλοτικές, θα έχουν ως σκοπό την υποστήριξη της δικτύωσης και συσπείρωσης των συμμετεχόντων τοπικών επιχειρήσεων που δραστηριοποιούνται στο χώρο παραγωγής και μεταποίησης τοπικών εδώδιμων προϊόντων, με τις επιχειρήσεις που δραστηριοποιούνται στον τομέα εμπορίας τροφίμων, ή στον τομέα παραγωγής/εμπορίας γεωργικών εισροών, τις τοπικές επιχειρήσεις που δραστηριοποιούνται στην παροχή υπηρεσιών φιλοξενίας και εστίασης, τους καταναλωτές, καθώς και δημόσιους και ιδιωτικούς φορείς/επιχειρήσεις που παρέχουν στους παραπάνω απαραίτητες υποστηρικτικές υπηρεσίες (έρευνα, συμβουλευτική, κλπ) για την ανάπτυξη υλικοτεχνικών/ηλεκτρονικών πλατφορμών που θα προωθήσουν τα τοπικά προϊόντα προς τους συμμετέχοντες στη συστάδα και προς τρίτους μέσω ΒΕΑ. Επιπλέον, λόγω της πιλοτικής μορφής τους, οι προτεινόμενες συστάδες αναμένεται να αποτελέσουν σημαντικές θερμοκοιτίδες καινοτομίας σε τοπικό επίπεδο.

**ΑΠΑΙΤΟΥΜΕΝΕΣ ΔΡΑΣΕΙΣ:** Η πραγμάτωση του παραπάνω σκοπού μπορεί να πραγματοποιηθεί με τις εξής ενδεικτικές ενέργειες:

- Το σχεδιασμό και το συντονισμό ανάπτυξης συνεργασιών για τη δημιουργία οριζόντιων δικτύων μεταξύ συμμετεχόντων αλλά και με άλλες ομοειδείς επιχειρήσεις του εσωτερικού και του εξωτερικού, με σκοπό την αξιοποίηση των δυνατοτήτων που υπάρχουν για τη βελτίωση της ανταγωνιστικότητας τους. Οι συνεργασίες αυτές μπορούν να λάβουν και νομική μορφή (π.χ. διαπραγματευτικός συνεταιρισμός παραγωγών).
- Το σχεδιασμό και το συντονισμό της ανάπτυξης συνεργασιών μεταξύ των μετόχων αλλά και με άλλες επιχειρήσεις του εσωτερικού και εξωτερικού, σε αλυσίδα προστιθέμενης αξίας, για τη διάχυση πληροφοριών και την παραγωγή καινοτομιών.
- Την ανάπτυξη στρατηγικών συμμαχιών με πανεπιστήμια, ερευνητικά κέντρα, προμηθευτές, πελάτες.

- Την οργάνωση και υποστήριξη συστηματικού και ολοκληρωμένου προγράμματος προώθησης και προβολής των προϊόντων των συμμετεχόντων επιχειρήσεων.
- Τη δημιουργία, ανάπτυξη και διαχείριση εκθετηρίου – πρατηρίου πώλησης των προϊόντων των συμμετεχόντων επιχειρήσεων.
- Τη δημιουργία ηλεκτρονικής πλατφόρμας για την απευθείας πώληση των τοπικών προϊόντων στους καταναλωτές.
- Τη δημιουργία διαμετακομιστικού κέντρου, το οποίο θα αναλάβει τη συγκέντρωση και διανομή των προϊόντων των συμμετεχόντων επιχειρήσεων στους τελικούς καταναλωτές τους.
- Την παροχή ενημέρωσης και τεχνικής βοήθειας προς τους συμμετέχοντες.
- Τη συμμετοχή σε εθνικά ή κοινοτικά Προγράμματα προκειμένου να επιτευχθούν οι στρατηγικοί στόχοι της συστάδας.

**ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΗΣ:** Την επιστημονική και οικονομική διαχείριση των πιλοτικών έργων θα αναλάβει η ερευνητική/ συμβουλευτική/ συντονιστική ομάδα, η οποία θα συμμετέχει στο σχεδιασμό των αντίστοιχων Επιχειρησιακών Σχεδίων (Action Plans) που θα συνταχθούν μετά από σχετική προκήρυξη των πιλοτικών προγραμμάτων. Σημαντικό ρόλο θα διαδραματίσει τόσο η περιφερειακή αυτοδιοίκηση, όσο και η κεντρική διοίκηση (ΥΠΠΑΤ), με το σχεδιασμό και εφαρμογή απαραίτητων θεσμικών αλλαγών και πολιτικών.

**ΑΠΗΧΗΣΗ ΚΑΙ ΧΡΗΣΤΙΚΟΤΗΤΑ:** Η απήχηση που αναμένεται να έχει η υλοποίηση των πιλοτικών συστάδων είναι σημαντική, εφόσον η/ο υπεύθυνη/ος σχεδιασμού και συντονισμού κάθε πιλοτικής συστάδας, εκτός από τα απαραίτητα επιστημονικά προσόντα και γνώσεις, έχει τις απαραίτητες ικανότητες για το κτίσιμο διαπροσωπικών σχέσεων σε

τοπικό επίπεδο, ώστε να αποκτήσει την εμπιστοσύνη όλων των εμπλεκομένων, και να επιλέξει έναν αρχικό πυρήνα τοπικών παραγωγών με ηγετικές ικανότητες και διάθεση να συνεισφέρουν στη δημιουργία της πιλοτικής συστάδας.

Σε άλλες χώρες οι πιλοτικές συστάδες έχουν αποδειχθεί ιδιαίτερα χρηστικά εργαλεία σε πολυάριθμες περιπτώσεις. Κάτω από συγκεκριμένες προϋποθέσεις, οι οποίες αναλύονται παρακάτω, αναμένεται να διαδραματίσουν εξίσου σημαντικό ρόλο στην ανάπτυξη των βραχείων εφοδιαστικών αλυσίδων τοπικών ελληνικών προϊόντων.

Η δημιουργία συστάδων επιχειρήσεων προτείνεται όταν: (1) η εφοδιαστική αλυσίδα δεν είναι αποτελεσματικά δομημένη σε όλα τα επιμέρους τμήματά της (μεταφορές, διανομή, κατάλληλο θεσμικό περιβάλλον) και για αυτό απαιτείται η επέμβαση πολλών φορέων, καθένας εκ των οποίων δε μπορεί να αντιμετωπίσει μόνος του τα σχετικά προβλήματα, (2) το επίπεδο εμπιστοσύνης μεταξύ των τοπικών φορέων είναι χαμηλό και απαιτείται ιδιαίτερη προσπάθεια για τη δημιουργία κοινωνικού κεφαλαίου, και (3) εμπόδια πρέπει να αντιμετωπιστούν ταυτόχρονα από πολλούς κρίκους της εφοδιαστικής αλυσίδας.

Μερικά μόνο από τα αναμενόμενα πρακτικά οφέλη για τους συμμετέχοντες και την τοπική κοινότητα είναι:

- Συνταίριασμα πόρων/Οικονομίες κλίμακας
- Επίτευξη στόχων που μεμονωμένα είναι δύσκολο ή ακατόρθωτο να επιτευχθούν
- Καλές δημόσιες σχέσεις
- Δημιουργία περιφερειακής ταυτότητας
- Δημιουργία ενιαίου «πακέτου» για όλα τα προϊόντα και υπηρεσίες που παράγουν τα μέλη της συστάδας

- Πολιτική δύναμη
- Αλληλοκατανόηση και αμοιβαία στήριξη
- Σύνθεση πολλαπλών θέσεων
- Πρόσβαση σε ευρύτερα δίκτυα

**ΠΙΘΑΝΑ ΠΕΔΙΑ ΕΦΑΡΜΟΓΗΣ:** Οι συμμετέχουσες επιχειρήσεις μπορούν να προέρχονται από οποιοδήποτε κλάδο, φτάνει να παράγουν ομοειδή ή συμπληρωματικά προϊόντα, ή, γενικότερα, να μοιράζονται κοινούς στόχους.

Όσον αφορά τις κοινές δράσεις των συμμετεχόντων, αυτές, ενδεικτικά, μπορεί να είναι:

- Από κοινού εκπόνηση ερευνητικών προγραμμάτων και ανάπτυξη νέων προϊόντων και υπηρεσιών.
- Από κοινού πρόσληψη εργαζομένων.
- Από κοινού ανάληψη πρωτοβουλιών μάρκετινγκ.
- Από κοινού επενδύσεις.
- Συγχρηματοδότηση μελετών κοινού ενδιαφέροντος.

**ΔΙΑΦΟΡΑ ΑΠΟ ΣΥΜΒΑΤΙΚΕΣ ΣΥΣΤΑΔΕΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ:** Οι κύριες διαφορές του προτεινόμενου μοντέλου για την ανάπτυξη οριζόντιων και κάθετων συνεργασιών με σκοπό τη δημιουργία υλικοτεχνικών/ηλεκτρονικών πλατφορμών που θα προωθούν τις ΒΕΑ και τις τοπικές αγορές, από τις συμβατικές συστάδες επιχειρήσεων είναι:

- Η υιοθέτηση ενός ευρύτερου ορισμού της συστάδας, σύμφωνα με τον οποίο μια *συστάδα αγροτικών επιχειρήσεων είναι μια ομάδα από αγροτικές εκμεταλλεύσεις και άλλες συναφείς επιχειρήσεις τροφίμων*

*και ποτών, ιδιώτες, οργανισμούς και κρατικούς φορείς, που συνεργάζονται για να επιτύχουν τους κοινούς στόχους τους.*

- Η εξ' αρχής συμμετοχή των καταναλωτών.
- Ο πιλοτικός χαρακτήρας, ο οποίος επιτρέπει τον πειραματισμό και τη συνεχή απόκτηση νέων γνώσεων και δεξιοτήτων από όλους τους συμμετέχοντες σε ένα προστατευμένο περιβάλλον.
- Η έμφαση στις BEA και άλλες EMEA.
- Η έμφαση σε υλικοτεχνικές και ηλεκτρονικές πλατφόρμες.
- Η λειτουργία των επιτυχημένων πιλοτικών συστάδων ως εκπαιδευτικών κέντρων, όπου όλοι οι ενδιαφερόμενοι μπορούν να εκπαιδευθούν στη δημιουργία, οργάνωση και λειτουργία BEA και άλλων EMEA.
- Η επιλογή της οργανωτικής δομής κάθε πιλοτικής συστάδας θα γίνει από τους ίδιους τους συμμετέχοντες, αφού θα έχουν εκπαιδευτεί από ειδικούς. Συγκεκριμένα, κάποιες από τις διαθέσιμες επιλογές για την οργάνωση των συστάδων είναι:
  - Άτυπο δίκτυο
  - Ομάδα εργασίας/Ομάδα έργου
  - Αστική μη κερδοσκοπική εταιρεία
  - Συνεταιρισμός (επιλέγοντας ένα από περισσότερα από 20 είδη συνεταιρισμών)
  - Ανώνυμη εταιρεία, κλπ.
- Ο εξ' αρχής σχεδιασμός και εφαρμογή συστήματος αξιολόγησης προσώπων, ομάδων και διαδικασιών, το οποίο θα επιτρέψει την

υιοθέτηση διορθωτικών ενεργειών ώστε να επιτυγχάνονται οι στόχοι της κάθε συστάδας.

**ΠΡΟΫΠΟΘΕΣΕΙΣ ΕΠΙΤΥΧΙΑΣ:** Η επιτυχία μιας συστάδας επιχειρήσεων εξαρτάται από εξωτερικούς παράγοντες (θεσμικό πλαίσιο, κρατικές και ευρωπαϊκές πολιτικές, κλπ) και εσωτερικούς παράγοντες τους οποίους τα ίδια τα μέλη της συστάδας μπορούν να επηρεάσουν. Η δημιουργία συστάδων και οι συνεπαγόμενες επενδύσεις φέρνουν αποτελέσματα μόνο όταν συντρέχουν κάποιες ελάχιστες προϋποθέσεις, όπως μακροοικονομική και πολιτική σταθερότητα, η ύπαρξη κατάλληλων υποδομών και θεσμοθετημένων οργανισμών παροχής χρηματοδότησης και άλλων υπηρεσιών. Τα τοπικά και εθνικά κέντρα λήψης αποφάσεων επηρεάζουν σημαντικά τη διαθεσιμότητα των παραπάνω. Πιο συγκεκριμένα, η κυβέρνηση χρειάζεται να επενδύσει πόρους σε τρεις γενικές κατηγορίες:

#### (1) Υποδομές και πολιτικές

Οικονομικές μεταρρυθμίσεις, όπως το άνοιγμα της εσωτερικής αγοράς, η κατάργηση ποικίλων εμπορικών εμποδίων, η κατάργηση ανισοτήτων στη φορολογία, καθώς και η υιοθέτηση ενός δίκαιου και αποτελεσματικού συστήματος ιδιοκτησίας, αποτελούν μόνο μερικά από τα μέτρα, που θα πρέπει να εξεταστεί η εφαρμογή τους. Επιπλέον, οι υποδομές, οι οποίες έχουν τη μορφή δημοσίου αγαθού—ιδιαίτερα το δίκτυο μεταφορών, η υγιεινή και οι ψυκτικές εγκαταστάσεις, που είναι ιδιαίτερα σημαντικές για τα αγροτικά προϊόντα και τα τρόφιμα—απαιτούν σημαντικές επενδύσεις. Για παράδειγμα, η δημιουργία ενός υπερσύγχρονου διαμετακομιστικού κέντρου σε μια περιοχή με συγκριτικά ποιοτικά πλεονεκτήματα μπορεί να μην αποφέρει τα αναμενόμενα οφέλη αν το οδικό δίκτυο που οδηγεί στο κέντρο αυτό είναι ανύπαρκτο ή ακατάλληλο.

#### (2) Κανονιστικό πλαίσιο

Ο σχεδιασμός και εφαρμογή ενός αποτελεσματικού συστήματος κανόνων για τα αγροτικά προϊόντα, τρόφιμα και ποτά είναι απαραίτητο και για τη δημιουργία επιτυχημένων οριζόντιων και κάθετων συνεργασιών στα πλαίσια συστάδων ή άλλων οργανωτικών σχημάτων. Για παράδειγμα, οι κανονισμοί για την πιστοποίηση των βιολογικών προϊόντων, τα παραδοσιακά προϊόντα, τις ομάδες παραγωγών και άλλες μορφές συλλογικής επιχειρηματικότητας, κλπ., έχουν, άμεσα ή έμμεσα, τη δυνατότητα να συνεισφέρουν στην επιτυχία ή αποτυχία των συστάδων.

(3) Τυπικούς και άτυπους θεσμούς (και συντονισμούς τους).

Η πρόσβαση των εμπλεκόμενων σε κατάλληλους θεσμούς είναι κριτικής σημασίας για τις αγροτικές συστάδες. Οι θεσμοί αυτοί είναι τόσο δημόσιοι (π.χ., κρατικές υπηρεσίες, εκπαιδευτικά ιδρύματα, ερευνητικά κέντρα, κλπ), όσο και ιδιωτικοί (τράπεζες, επιχειρήσεις, κλπ). Επίσης, μπορεί να έχουν συγκεκριμένη νομική μορφή ή να πρόκειται για άτυπους θεσμούς (δίκτυα, εκμάθηση δεξιοτήτων μέσω συναλλαγών με τοπικούς και άλλους παράγοντες, κλπ).

*ΔΗΜΙΟΥΡΓΙΑ ΚΑΙ ΠΡΟΣΒΑΣΗ ΣΕ ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟΥΣ ΠΟΡΟΥΣ.* Ανεξαρτήτως κλάδου, η έλλειψη χρηματοδότησης αποτελεί από έναν από τους κύριους παράγοντες αποτυχίας των προσπαθειών οργάνωση συστάδων επιχειρήσεων. Το υψηλό ρίσκο, η αβεβαιότητα σχετικά με την αξία των υποθηκευμένων ακινήτων, και τα υψηλά κόστη συναλλαγής περιορίζουν τις χρηματοοικονομικές υπηρεσίες που είναι διαθέσιμες στις αγροτικές περιοχές. Ακόμα και στις περιπτώσεις όπου τέτοιες υπηρεσίες είναι διαθέσιμες, τα προσφερόμενα επιτόκια μπορεί να είναι υψηλά ή/και οι όροι δανεισμού να αποτρέπουν τις τοπικές επιχειρήσεις από τη σύναψη δανειακών συμβάσεων. Οι δυσκολίες αυτές, οι οποίες έχουν περαιτέρω ενταθεί λόγω της οικονομικής κρίσης των τελευταίων ετών, θα πρέπει να ληφθούν σοβαρά υπόψη κατά το σχεδιασμό του προτεινόμενου μοντέλου ανάπτυξης πιλοτικών συστάδων. Μέτρα πολιτικής, τα οποία θα



διευκολύνουν την πρόσβαση των επιχειρήσεων-μελών των συστάδων θεωρούνται απαραίτητα.

*ΜΑΘΗΣΗ ΚΑΙ ΕΚΠΑΙΔΕΥΣΗ.* Εκτός των ποικίλων μεθόδων μετάδοσης της γνώσης που υιοθετούν, οι συστάδες επιχειρήσεων (μαθαίνω κάνοντας, μαθαίνω μέσω συναλλαγών με ειδικούς, κλπ), το κράτος μπορεί και οφείλει να στηρίξει τα εκπαιδευτικά ιδρύματά του ώστε αυτά να μπορούν να ανταποκριθούν στις ανάγκες των προτεινόμενων συστάδων. Το ίδιο ισχύει και για τα ερευνητικά κέντρα, τα οποία θα πρέπει, σε στενή συνεργασία με τις συστάδες, να εκπονούν προγράμματα εφαρμοσμένης έρευνας που καλύπτουν τις ανάγκες των συστάδων.

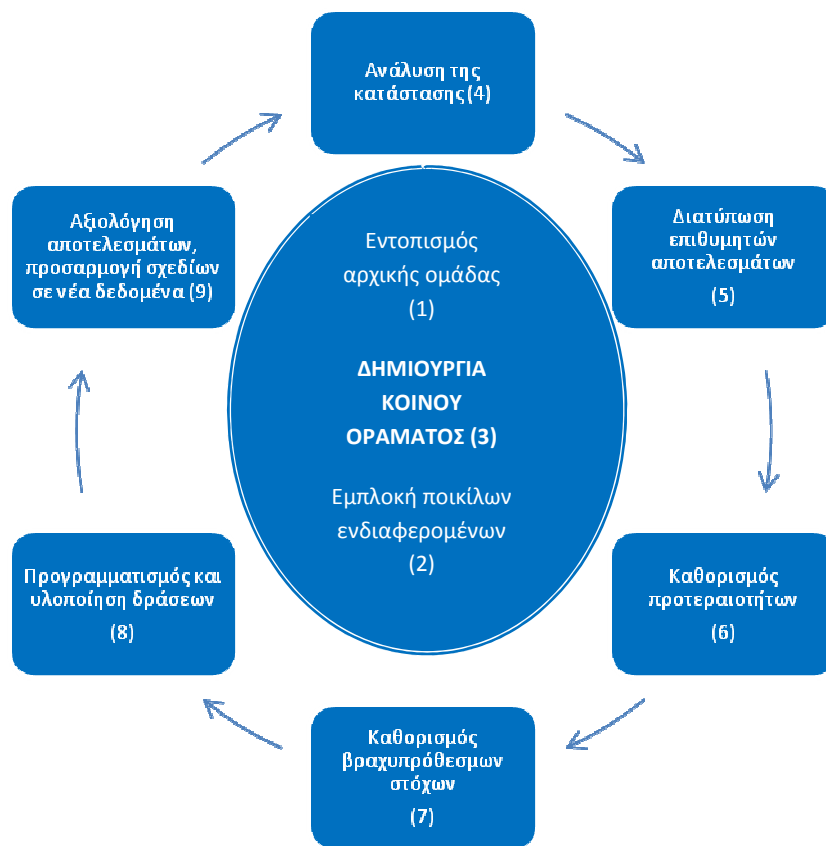
*ΜΕΤΑΦΟΡΑ ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΑΣ, ΔΗΜΙΟΥΡΓΙΑ ΓΝΩΣΗΣ, ΚΑΙ ΔΙΑΧΥΣΗ.* Η τεχνολογική πρόοδος, η καινοτομία και η μεγάλη ποικιλία διαθέσιμων προϊόντων συνδέονται με την ύπαρξη θεσμών μεταφοράς τεχνολογίας, δημιουργίας και διάχυσης καινούργιας γνώσης, του οποίους συνήθως προσφέρει το κράτος.

*ΘΕΣΜΟΙ ΓΙΑ ΤΟ ΣΥΝΤΟΝΙΣΜΟ ΚΑΙ ΤΗ ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΗ.* Η δημιουργία μιας συντονιστικής ομάδας είναι ιδιαίτερα σημαντική. Η οργάνωση και λειτουργία ανταγωνιστικών συστάδων απαιτεί συνεργασία, σε πολλαπλά επίπεδα, της κυβέρνησης, των επιχειρήσεων, των εκπαιδευτικών και ερευνητικών οργανισμών, όσων παρέχουν υπηρεσίες, των πιστοποιητικών οργανισμών, των καταναλωτών, καθώς και όσων άλλων συμμετέχουν στη συστάδα. Μια ισχυρή συντονιστική δομή, μπορεί να απαρτίζεται από το συντονιστή του πιλοτικού έργου και τους εκπροσώπους των συμμετεχόντων φορέων. Σταδιακά, κατά τη διάρκεια της πιλοτικής λειτουργίας των συστάδων, οι ίδιοι οι συμμετέχοντες, με τη βοήθεια της συντονιστικής ομάδας, θα συστήσουν δικό τους όργανο συντονισμού και χάραξης στρατηγικής, το οποίο θα αντικαταστήσει την προαναφερθείσα συντονιστική δομή.

Όσον αφορά τους εσωτερικούς παράγοντες επιτυχίας, οι σημαντικότεροι είναι:

- Η συμφωνία των συμμετεχόντων σε ένα ξεκάθαρο διατυπωμένο όραμα και μια κοινή αποστολή.
- Η υιοθέτηση του κατάλληλου ανά περίπτωση οργανωτικού μοντέλου.
- Η ύπαρξη ισχυρής, αποτελεσματικής και μη καιροσκοπικής ηγεσίας.
- Η ευρεία αντιπροσώπευση όσων ενδιαφέρονται να συμμετέχουν.
- Η διοργάνωση συχνών συναντήσεων.
- Η επίτευξη συμφωνίας σχετικά με το ποια είναι τα σημαντικότερα προβλήματα που πρέπει να αντιμετωπίσει η συστάδα και η κατάρτιση σχετικού καταλόγου προτεραιοτήτων.
- Οι στενές συνεργασίες των συμμετεχόντων σε παραγωγικά έργα.
- Ανυπαρξία φόβου για την αντιμετώπιση διαφορών και αποκλινόντων συμφερόντων.

Το ακόλουθο σχήμα συνοψίζει τα εννέα βήματα που πρέπει να ακολουθηθούν για την επιτυχή ίδρυση και λειτουργία μιας συστάδας επιχειρήσεων.



**Σχήμα 8:** Η Διαδικασία Ανάπτυξης των Πιλοτικών Συστάδων



**Σχήμα 9:** Παράδειγμα Συστάδας Τοπικής Ελληνικής Διατροφής

**Εφοδιαστική Αλυσίδα Βιομάζας:** Ο σχεδιασμός των πιλοτικών αλυσίδων μπορεί να επεκταθεί έτσι ώστε να συμπεριληφθεί και η δυνατότητα χρήσης της τοπικά παραγόμενης βιομάζας για την παραγωγή ενέργειας/ θέρμανσης, η οποία θα καλύπτει μέρος ή όλες τις αντίστοιχες ανάγκες της παραγωγής τροφίμων και των κατοίκων της περιοχής. Σε αυτή την περίπτωση, στις πιλοτικές συστάδες θα κληθούν να συμμετέχουν και επιχειρήσεις παραγωγής βιο-ενέργειας.

**Χρονοδιάγραμμα:** Η πρόβλεψη των απαιτούμενων συνολικών και ανά τμήμα χρόνων για το σχεδιασμό και υλοποίηση κάθε πιλοτικού έργου απαιτεί περαιτέρω ανάλυση, μεταξύ άλλων και, των στόχων κάθε συστάδας. Μια αρχική, πρόχειρη εκτίμηση είναι ότι η καθ' αυτή οργάνωση κάθε πιλοτικής συστάδας μπορεί να ολοκληρωθεί σε διάστημα ενός έτους, εφόσον συντρέχουν κάποιες προϋποθέσεις, όπως:

- Υπάρχει ήδη στην περιοχή κατάλληλος χώρος για τη στέγαση των συμμετεχόντων φορέων και των λειτουργιών τους.
- Υπάρχει ήδη αναγνωρισμένη ανάγκη στην περιοχή για σύσταση BEA ή άλλων EMEA.
- Δεν υπάρξουν σημαντικές καθυστερήσεις από πλευράς κρατικών φορέων.

Στο διάστημα του ενός έτους θα πρέπει να προστεθούν και τα ακόλουθα χρονικά διαστήματα:

- Έξι έως οκτώ μήνες για τη σύνταξη και προκήρυξη πράξης εθνικής εμβέλειας καθώς και την σύνταξη του οδηγού εφαρμογής της πράξης εθνικής εμβέλειας.
- Έξι έως οκτώ μήνες για την επιλογή ερευνητικής/ συμβουλευτικής και συντονιστικής ομάδας ανά πιλοτικό έργο.

### **Απαιτούμενοι Πόροι:**

Στη φάση αυτή είναι δύσκολο, αν όχι ακατόρθωτο, να προϋπολογίσει κανείς το συνολικό, ανά έργο και ανά χρηματοδότη κόστος για την υλοποίηση των πιλοτικών συστάδων τοπικής ελληνικής διατροφής, καθότι αυτά εξαρτώνται από αρκετούς παράγοντες, οι οποίοι είναι απαραίτητο να αναλυθούν περαιτέρω. Με αυτό τον τρόπο θα αποφευχθεί μια σημαντική απόκλιση μεταξύ προϋπολογιστικού και πραγματικού κόστους. Γι' αυτό, πριν τον σχεδιασμό και την υλοποίηση κάθε έργου είναι σκόπιμο να προηγηθεί αναλυτική τεχνοοικονομική μελέτη, η οποία, εκτός των άλλων, θα συνυπολογίζει και άδηλα κόστη (π.χ., κόστη καιροσκοπισμού και επιρροής, κόστη συναλλαγών, κλπ).

Εκτός από τους απαραίτητους χρηματικούς πόρους, ιδιαίτερη προσοχή πρέπει να δοθεί στην εξασφάλιση της πρόσβασης και σε άλλους κρίσιμης σημασίας πόρους, των οποίων η έλλειψη ή χαμηλή ποιότητα μπορεί να οδηγήσει σε αποτυχία. Ενδεικτικά, τέτοιοι πόροι είναι η συντονιστική ομάδα, τα υπάρχοντα τοπικά ερευνητικά και εκπαιδευτικά ιδρύματα, οι τοπικά διαθέσιμες συμπληρωματικές υπηρεσίες, οι τοπικές και περιφερειακές βασικές υποδομές, κλπ.

## 6. Συμπεράσματα

Τα τελευταία χρόνια το παγκόσμιο σύστημα παραγωγής και εμπορίας αγροτικών προϊόντων/ τροφίμων βρίσκεται σε διαδικασία δραματικής αναδιάταξης, η οποία χαρακτηρίζεται από:

- Βιομηχανοποίηση της αγροτικής παραγωγής
- Παγκοσμιοποίηση των αγορών
- Μείωση ή και κατάργηση των επιδοτήσεων και άλλων προγραμμάτων στήριξης των τιμών των αγροτικών προϊόντων
- Δραματικές τεχνολογικές και δημογραφικές αλλαγές
- Κυκλικά επαναλαμβανόμενες οικονομικές κρίσεις σε διάφορες περιοχές του πλανήτη.

Ως αποτέλεσμα αυτών των τάσεων, παρατηρούμε:

- Έντονη τμηματοποίηση των αγορών
- Κατάργηση/συγχώνευση επιπέδων της εφοδιαστικής αλυσίδας τροφίμων
- Ανταγωνιστικές πιέσεις για προσθήκη επιπλέον αξίας στα διατροφικά προϊόντα
- Στρατηγικές συμμαχίες και συνεργασίες ως το κύριο μέσο επιβίωσης και επιτυχίας
- Διοργάνωση περίπλοκων καναλιών διανομής
- Αυξημένη ανταπόκριση των καταναλωτών στις πληροφορίες και άλλα ερεθίσματα που λαμβάνουν
- Ανάγκη για μείωση του κόστους των συναλλαγών

- Ανάγκη για ταχεία λήψη αποφάσεων
- Στενές σχέσεις των συμμετεχόντων στην εφοδιαστική αλυσίδα.

Παράλληλα, και ήδη από τη δεκαετία του 1990, παρατηρούμε την οργάνωση πολυάριθμων εναλλακτικών μορφών εφοδιαστικών αλυσίδων (EMEA), όπως οι βραχείες εφοδιαστικές αλυσίδες (BEA), οι τοπικές αγορές, ποικιλόμορφα δίκτυα παραγωγών-καταναλωτών, κλπ. Όλες αυτές οι προσπάθειες αποτελούν την αντίδραση παραγωγών και καταναλωτών στα διάφορα αγρο-διατροφικά σκάνδαλα που συγκλόνισαν τον κόσμο τα τελευταία 20 έτη, και την αποφυγή της περαιτέρω συρρίκνωσης του εισοδήματος των παραγωγών, όχι προς όφελος των καταναλωτών, αλλά πανίσχυρων παγκόσμιων εταιρικών κολοσσών.

Η σύσταση και επιτυχής λειτουργία EMEA εξαρτάται, μεταξύ άλλων, και από την πρόσβαση παραγωγών και καταναλωτών σε κατάλληλες υλικοτεχνικές και ηλεκτρονικές πλατφόρμες. Όπου αυτές δεν είναι διαθέσιμες, η δημιουργία ενός πυκνού δικτύου οριζόντιων και κάθετων συνεργασιών σε τοπικό επίπεδο μπορεί να δημιουργήσει τις απαραίτητες συνέργειες για την εγκατάσταση των απαραίτητων πλατφορμών.

Λαμβάνοντας υπόψη της τη διεθνή και ελληνική εμπειρία, τις προτεραιότητες της Ευρωπαϊκής Ένωσης και τις εθνικές ανάγκες, η παρούσα εισήγηση προτείνει τη δημιουργία πιλοτικών συστάδων επιχειρήσεων τοπικής ελληνικής διατροφής ως ένα αποτελεσματικό μέσο για την προώθηση των προαναφερόμενων συνεργασιών. Η πρωτοτυπία του προτεινόμενου μοντέλου έγκειται, μεταξύ άλλων, στην εξ' αρχής συμμετοχή των καταναλωτών στις πιλοτικές συστάδες, καθώς και στη συνεχή αξιολόγηση ατόμων, ομάδων και διαδικασιών, ώστε να αποφεύγονται οι αποκλίσεις από τους στόχους κάθε συστάδας.

Μετά την παρουσίαση της πρότασης στα μέλη του Εθνικού Αγροτικού Δικτύου και τη σχετική διαβούλευση (δυο συναντήσεις), στην πρόταση θα



ενσωματωθούν όλες οι τεκμηριωμένες προτάσεις των συμμετεχόντων για τροποποιήσεις ή/και προσθήκες.

# 7. Βιβλιογραφία

## A. Ελληνική

Γεωργιοπούλου, Τ. (2012). «Στον ‘αέρα’ οι υπαίθριες βιολογικές αγορές», Καθημερινή, 28-1-2012.

ΕΒΕΑ (2011). Ελληνικές Εξαγωγές. Μελέτη Εμπορικού και Βιομηχανικού Επιμελητηρίου Αθηνών. Διαθέσιμη στο [www.acci.gr](http://www.acci.gr).

Επιτροπή των Περιφερειών (2011). Γνωμοδότηση της Επιτροπής των Περιφερειών/88<sup>η</sup> Σύνοδος Ολομέλειας της 27<sup>ης</sup> και 28<sup>ης</sup> Ιανουαρίου 2011 (2011/C 104/01).

Ευρωπαϊκή Επιτροπή (2010). «Η ΚΓΠ με χρονικό ορίζοντα το 2020: Η αντιμετώπιση των μελλοντικών προκλήσεων όσον αφορά τη διατροφή, τους φυσικούς πόρους και το έδαφος». Ανακοίνωση της Επιτροπής προς το Ευρωπαϊκό Κοινοβούλιο, το Συμβούλιο, την Ευρωπαϊκή Οικονομική και Κοινωνική Επιτροπή των Περιφερειών, COM(2010) 672 τελικό, Βρυξέλλες, 18.11.2010.

Ευρωπαϊκή Επιτροπή (2011β). Κοινή Γεωργική Πολιτική με Ορίζοντα το 2020. Έγγραφο Εργασίας των Υπηρεσιών της Επιτροπής, Περίληψη της Εκτίμησης των Επιπτώσεων, Βρυξέλλες 12.10.2011.

Ευρωπαϊκή Επιτροπή (2011β). Πρόταση για Κανονισμό του Ευρωπαϊκού Κοινοβουλίου και του Συμβουλίου για τη στήριξη της αγροτικής ανάπτυξης από το Ευρωπαϊκό Γεωργικό Ταμείο Αγροτικής Ανάπτυξης (ΕΓΤΑΑ), Βρυξέλλες 19.10.2011.

## B. Ξενόγλωσση

Arthur, W.B. (1989). “Competing Technologies, Increasing Returns, and Lock-in by Historical Events.” *The Economic Journal*, 99: 116-131.

Barzel, Y. (1982). “Measurement Cost and the Organization of Markets.” *Journal of Law and Economics*, 25: 27-48.

Beamon, B.M. (1998). “Supply Chain Design and Analysis: Models and Methods.” *International Journal of Production Economics*, 35:281-294.

Blanquart, C., Goncalves, A., Vandenbossche, L., Kebir, L., Petit, C., and J-B Traversac (2010). “The Logistic Leverages of Short Food Supply Chains Performance in Terms of Sustainability.” Paper presented at the 12<sup>th</sup> World Conference on Transport Research, Lisbon, Portugal, July 11-15.

- Brown, C., and S. Miller (2008). "The Impacts of Local Markets: A Review of Research on Farmers Markets and Community Supported Agriculture (CSA)." *American Journal of Agricultural Economics*, 90(5): 1296-1302.
- Burress, M.J., Cook, M.L., and P. G. Klein (2008). "The Clustering of Organizational Innovation: Developing Governance Models for Vertical Integration." *International Food and Agribusiness Management Review*, 11(4): 127-154.
- Coleman, J. (1990). *The Foundations of Social Theory*. Cmbridge: Harvard University Press.
- Cook, M. L., and C. Iliopoulos (2000). "Ill-defined Property Rights in Collective Action: The Case of US Agricultural Cooperatives." In C. Menard (Ed.), *Institutions, Contracts, and Organizations: Perspectives from New Institutional Economics*, London, UK: Edward Elgar Publishing, pp. 335-348.
- Cook, M.L. and M. Burress (2009). "A Cooperative Life Cycle Framework," *Working Paper*, University of Missouri-Columbia, USA.
- Cooke, P. (1996). "Reinventing the Region: Firms, Clusters and Networks in Economic Development." In P. Daniels and W. Lever (Eds.) *The Global Economy in Transition*, London: Longman.
- Demsetz, H. (1988). "The Theory of the Firm Revisited." *Journal of Law, Economics and Organization*, 4: 141-162.
- Dickson, P.R., and J.L. Ginter (1987). "Market Segmentation, Product Differentiation, and Marketing Strategy." *Journal of Marketing*, 51: 1-10.
- Economides, N. (1996). "The Economics of Networks." *International Journal of Industrial Organization*, 13: 673-699.
- European Commission (2012). Conference "Local agriculture and short food supply chains," Outcome of Workshop B, Brussels 20/04/2012. Available at: [http://ec.europa.eu/agriculture/events/2012/small-farmers-conference/conclusions-workshop-b\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/agriculture/events/2012/small-farmers-conference/conclusions-workshop-b_en.pdf).
- Farrell, J., and G. Saloner (1985). "Standardization, Compatibility, and Innovation." *Rand Journal of Economics*, 16: 70-83.
- Fearne, A., and D. Hughes (1999). "Success Factors in the Fresh Produce Supply Chain: Insights from the UK." *Supply Chain Management: An International Journal*, 4(3): 120-131.
- Forsman, S. and Paananen, J. (2002), "Customer Value Creation in the Short Food Supply Chain: Theoretical Aspects and Explorative Findings." Proceedings of the 5th International Conference on Chain and Network Management in Agribusiness and the Food Industry, Paradoxes in Food Chains and Networks, Noodwijk an Zee, Netherlands, 6-8 June, pp. 153-64.

- Friedmann, H. (2007). "Scaling Up: Bringing Public Institutions and Food Service Corporations into the Project for a Local, Sustainable Food System in Ontario." *Agriculture and Human Values*, 24: 289-398.
- Gillespie, G., Hilchey, D.L., Hinrichs, C.C., and G. Feenstra. (2007). "Farmers' Markets as Keystones in Rebuilding Local and Regional Food Systems." In C.C. Hinrichs and T.A. Lyson (eds), *Remaking the North American Food System: Strategies for Sustainability*. Lincoln, NE: University of Nebraska Press, pp. 65-83.
- Granovetter, M. (1985). "Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness." *American Journal of Sociology*, 91: 481-510.
- Higgins, V., Dibden, J., and C. Cocklin (2008). "Building Alternative Agri-Food Networks: Certification, Embeddedness, and Agri-Environmental Governance." *Journal of Rural Studies*, 24: 15-27.
- Holt, G.C., Henschion, M., Reynolds, C., Baviera, B., Calabrese, J., Contini, L., Cowan, C., Dowgielwicz, T., Luscher, C., Maraglino, A., Prugger, R., and R. Tononi (2007). "Research Agenda for SMEs in Electronic Platforms for the European Food Industry." *Foresight*, 9(3): 42 - 53.
- Ilbery, B., and D. Maye (2005). "Food Supply Chains and Sustainability: Evidence from Specialist Food Producers in the Scottish/English Borders." *Land Use Policy*, 22: 331-344.
- Ilbery, B., and D. Maye (2006). "Retailing Local Food in the Scottish/English Borders: A Supply Chain Perspective." *Geoforum*, 37: 352-367.
- Ilbery, B., Maye, D., Kneafsey, M., Jenkins, T., and C. Walkley (2004). "Forecasting Food Supply Chain Developments in Lagging Rural Regions: Evidence from the UK." *Journal of Rural Studies*, 20: 331-344.
- Iliopoulos, C., and G.W.J. Hendrikse (2009). "Influence Costs in Agribusiness Cooperatives: Evidence from Case Studies." *International Studies of Management and Organization*, 39(4): 60-80.
- Kizos, T., and H. Vakoufari (2011). "What is the Extent of Short Food Supply Chains in Greece? Evidence from the Cheese Supply Chains in the Northern Aegean Region." *International Journal of Agricultural Resources, Governance and Ecology*, 9(1/2): 48-67.
- Kupiec-Teahan, B., Lamprinopoulou-Kranisa, C., Inglis, C., Leata, P., and C. Revoredo-Gihaa (2010). Short Supply Chains for Local Food in Mountainous Areas." Paper presented at the 9<sup>th</sup> European IFSA Symposium, 4-7 July, Vienna.
- Lazzarini, S.G., Chaddad, F.R., and M.L. Cook (2001). "Integrating Supply and Network Analysis: The Study of Netchains." *Journal on Chain and Network Science*, 1(1): 7-22.

- LEADER European Observatory (2000). "Marketing Local Products: Short and Long Distribution Channels." *Rural Innovation Dossier*, N° 7, 95 pp.
- Marsden, T., Murdoch, J., and K. Morgan (1999). "Sustainable Agriculture, Food Supply Chains and Regional Development: Editorial Introduction." *International Planning Studies*, 4(3): 295-301.
- Marsden, T.K., Banks, J., and G. Bristow (2000). "Food Supply Chain Approaches: Exploring their Role in Rural Development." *Sociologia Ruralis*, 40(4): 424-438.
- Murdoch, J., and M. Miele (1999). "'Back to Nature': Changing 'Worlds of Production' in the Food Sector." *Sociologia Ruralis*, 39(4): 465-483.
- Nosi, C., and L. Zanni (2004). "Moving from 'Typical Products' to 'Food-Related Services': The Slow Food Case as a New Business Paradigm." *British Food Journal*, 106(10): 779 - 792.
- Plewa, J. (2012). *CAP instruments that offer opportunities*. Presentation at the European Commission Conference on Local Agriculture and Short Food Supply Chains, 20 April 2012, Brussels, Belgium.
- Porter, M.E. (1998). "Clusters and the New Economics of Competition." *Harvard Business Review*, November-December Issue: 77-90.
- Renting, H., Marsden, T.K., and J. Banks (2003). "Understanding Alternative Food Networks: Exploring the Role of Short Food Supply Chains in Rural Development." *Environment and Planning A*, 35: 393-411.
- Sexton, R. J. (2000). "Industrialization and Consolidation in the U.S. Food Sector: Implications for Competition and Welfare." *American Journal of Agricultural Economics*, 82(5): 1087-1104.
- Seyfang, G. (2006). "Ecological Citizenship and Sustainable Consumption: Examining Local Organic Food Networks." *Journal of Rural Studies*, 22: 383-395.
- Sonnino, R., and T. Marsden (2005). "Beyond the Divide: Rethinking Relationships Between Alternative and Conventional Food Networks in Europe." *Journal of Economic Geography*, 6: 181-199.
- Straete, E. P., Marsden, T. K. (2003). "Diversification in different contexts: a case study of the dairy sectors in Norway and Wales." Paper presented at working group 1.2. Food Consumption and Farming, 20th Congress of the European Society for Rural Sociology, Sligo, Ireland, 18-22 August 2003.
- Thompson, J.D. (1967). *Organizations in Action: Social Science Bases of Administrative Theory*. New York: McGraw-Hill.

- Venn, L., Kneafsey, M., Holloway, L., Cox, R., Dowler, E., and H. Tuomainen (2006). "Researching European 'Alternative' Food Networks: Some Methodological Considerations." *Area*, 38(3): 248-258.
- Williamson, O.E. (1985). *Economic Institutions of Capitalism*. New York: The Free Press.
- Wysocki, A.F. (2005), "A Frictionless Marketplace Operating in a World of Extremes." *Choices*, 20(4): 263-268.
- Zenger, T.R., and L. Poppo (1999). "A Knowledge-based Theory of Organizational Boundaries." Working Paper, John M. Olin School of Business, Washington University, St. Louis, MO.



# ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ Ι: ΟΡΙΣΜΟΙ

## ΧΡΗΣΙΜΩΝ ΕΝΝΟΙΩΝ

**Βραχεία εφοδιαστική αλυσίδα (BEA):** μια αλυσίδα εφοδιασμού που περιλαμβάνει περιορισμένο αριθμό οικονομικών φορέων που έχουν αναλάβει δέσμευση για συνεργασία, τοπική οικονομική ανάπτυξη και στενές γεωγραφικές και κοινωνικές σχέσεις μεταξύ παραγωγών και καταναλωτών (Ευρωπαϊκή Επιτροπή, 2011).

**Τοπικό είδος διατροφής:** ένα τοπικό είδος διατροφής: 1) παράγεται σε τοπική ή περιφερειακή κλίμακα, 2) συμβάλλει στην τοπική ή περιφερειακή στρατηγική αγροτικής ανάπτυξης, 3) πωλείται στους καταναλωτές μέσω του μικρότερου, ορθολογικότερου και αποτελεσματικότερου δυνατού δικτύου, χωρίς τη μεσολάβηση άλλων παραγόντων πέρα α) του παραγωγού ή της τοπικής ένωσης παραγωγών, β) του φορέα ή του συνεταιρισμού με αρμοδιότητα την αντιστοίχιση προσφοράς και ζήτησης και γ) του καταναλωτή, 4) μπορεί να διατεθεί σε τοπικά καταστήματα λιανικής πώλησης ή σε υπαίθρια αγορά βάσει τοπικής σύμβασης, αλλά όχι και σε κεντρικό κατάστημα λιανικής πώλησης εφόσον φέρει το σήμα του τοπικού είδους διατροφής, 5) απευθύνεται σε καταναλωτές βασιζόμενο σε ένα ή περισσότερα συγκεκριμένα χαρακτηριστικά όπως η γεύση, η φρεσκάδα, η υψηλή ποιότητα, ο πολιτισμικός χαρακτήρας, η τοπική παράδοση, το τυπικό προϊόν της περιοχής, η καλή μεταχείριση των ζώων, η περιβαλλοντική διάσταση, η υγιεινή διάσταση ή η πτυχή της αειφόρου κατανάλωσης, 6) πωλείται όσο το δυνατόν εγγύτερα και με τρόπο ορθολογικό και αποτελεσματικό. Η απόσταση διαφέρει αναλόγως με το προϊόν, την περιοχή και τις συνθήκες, αλλά ανάγεται στο καίριο ερώτημα κατά πόσο το σημείο πώλησης είναι το πλησιέστερο στον καταναλωτή (με απόκλιση από 1 έως 50 χιλιόμετρα),



και 7) συνδέεται με ένα τοπικό σύστημα τροφίμων (Επιτροπή των Περιφερειών, 2011).

**Οριζόντιες συνεργασίες:** Μια συνεργασία είναι «οριζόντιας φύσεως» εάν αποτελεί αντικείμενο συμφωνίας μεταξύ πραγματικών ή δυνητικών ανταγωνιστών. Επιπλέον, οι παρούσες κατευθυντήριες γραμμές καλύπτουν επίσης συμφωνίες οριζόντιας συνεργασίας μεταξύ μη ανταγωνιστών, π.χ. μεταξύ δύο εταιρειών που δραστηριοποιούνται στις ίδιες αγορές προϊόντων αλλά σε διαφορετικές γεωγραφικές αγορές χωρίς να είναι δυνητικοί ανταγωνιστές. Ο όρος «ανταγωνιστές» περιλαμβάνει τόσο τους πραγματικούς όσο και τους δυνητικούς ανταγωνιστές. Δύο εταιρείες λογίζονται ως πραγματικοί ανταγωνιστές, εάν δραστηριοποιούνται στην ίδια σχετική αγορά. Μια εταιρεία λογίζεται ως δυνητικός ανταγωνιστής μιας άλλης εταιρείας, εάν, απουσία της συμφωνίας, σε περίπτωση μικρής αλλά μόνιμης αύξησης των σχετικών τιμών είναι πιθανό ότι η πρώτη εταιρεία θα πραγματοποιήσει, εντός σύντομου χρονικού διαστήματος, τις αναγκαίες πρόσθετες επενδύσεις ή άλλες δαπάνες για τις αναγκαίες μετατροπές προκειμένου να εισέλθει στη σχετική αγορά στην οποία δραστηριοποιείται η άλλη εταιρεία.

Οι συμφωνίες οριζόντιας συνεργασίας μπορούν να αποφέρουν σημαντικά οικονομικά οφέλη, ιδίως εάν συνδυάζουν συμπληρωματικές δραστηριότητες, δεξιότητες ή περιουσιακά στοιχεία. Η οριζόντια συνεργασία μπορεί να αποτελέσει ένα μέσο για την κατανομή των κινδύνων, την εξοικονόμηση δαπανών, την αύξηση των επενδύσεων, την από κοινού εκμετάλλευση τεχνογνωσίας, τη βελτίωση της ποιότητας και της ποικιλίας των προϊόντων και την ταχύτερη προώθηση της καινοτομίας.

Από την άλλη πλευρά, οι συμφωνίες οριζόντιας συνεργασίας μπορεί να δημιουργήσουν προβλήματα ανταγωνισμού, όπως, για παράδειγμα, σε περίπτωση που οι συνεργαζόμενες επιχειρήσεις συμφωνούν τον

καθορισμό των τιμών ή της παραγωγής ή την κατανομή των αγορών, ή εάν η συνεργασία τους επιτρέπει να διατηρούν, να αποκτούν ή να αυξάνουν την ισχύ τους στην αγορά, με αρνητικές επιπτώσεις όσον αφορά τις τιμές, την παραγωγή, την ποικιλία και την ποιότητα των προϊόντων ή την καινοτομία.

**Κάθετες συνεργασίες:** οι συμφωνίες ή εναρμονισμένες πρακτικές που συνάπτονται μεταξύ δύο ή περισσότερων επιχειρήσεων καθεμία εκ των οποίων δραστηριοποιείται, (για τους σκοπούς της συμφωνίας ή της εναρμονισμένης πρακτικής,) σε διαφορετικό επίπεδο της αλυσίδας παραγωγής ή διανομής, και που αφορούν τις προϋποθέσεις υπό τις οποίες τα μέρη δύνανται να προμηθεύονται, να πωλούν ή να μεταπωλούν ορισμένα αγαθά ή υπηρεσίες

**Πλατφόρμα Υλικοτεχνικής υποστήριξης:** περιοχή απευθείας συνδεδεμένη με την υποδομή μεταφορών του διευρωπαϊκού δικτύου μεταφορών, η οποία περιλαμβάνει τουλάχιστον έναν εμπορευματικό τερματικό σταθμό και καθιστά εφικτές τις δραστηριότητες υλικοτεχνικής υποστήριξης· ‘εμπορευματικός τερματικός σταθμός’: δομή εξοπλισμένη για τη μεταφόρτωση εμπορευμάτων μεταξύ τουλάχιστον δύο τρόπων μεταφοράς και για την προσωρινή αποθήκευση εμπορευμάτων, όπως θαλάσσιοι λιμένες, λιμένες εσωτερικής ναυσιπλοΐας, αερολιμένες και τερματικοί σταθμοί οδικών-σιδηροδρομικών μεταφορών.

**Τοπικό σύστημα τροφίμων:** ένα τοπικό σύστημα τροφίμων: 1) αποτελεί σύστημα συναλλαγών μεταξύ επιχειρήσεων και τελικών καταναλωτών, 2) καλύπτει προϊόντα που παράγονται στην περιοχή προέλευσης ή σε περιοχή που συμμετέχει σε έναν συνεταιρισμό περιοχών προέλευσης, 3) συνιστά σύνολο αλληλένδετων διαδικασιών, στο οποίο οι παραγωγοί συνδέονται α) με τους καταναλωτές και β) με την κοινωνία, δηλαδή το περιβάλλον και την περιφερειακή οικονομία, και 4) απαρτίζεται από πλήθος στοιχείων σε διάφορα επίπεδα, από τη γεωργική εκμετάλλευση

μέχρι το διαπεριφερειακό επίπεδο, συμπεριλαμβανομένης της παραγωγής και της επεξεργασίας τροφίμων, της διάθεσης και της προώθησής τους στην αγορά, των εμπορικών και μη σημάτων, της συμμετοχής των καταναλωτών και της κοινωνίας, της παροχής συνοδευτικών δημόσιων αγαθών, της διανομής και της μεταφοράς, των μέτρων υγιεινής και ασφάλειας τροφίμων, της διαχείρισης αποβλήτων και των ενεργειακών παραμέτρων, καθώς και της εκπαίδευσης και της κατάρτισης.

*Τμηματοποίηση της Αγοράς:* Ο όρος «τμηματοποίηση της αγοράς» προέρχεται από το μάρκετινγκ και αναφέρεται στην ομαδοποίηση πιθανών αγοραστών (τμήματα της αγοράς), οι οποίοι έχουν κοινές ανάγκες και θα αντιδράσουν με παρόμοιο τρόπο σε μια εμπορική δράση της εταιρείας. Η τμηματοποίηση της αγοράς επιτρέπει στις εταιρείες να στοχοποιήσουν διαφορετικές κατηγορίες καταναλωτών, ο καθένας από τους οποίους προσλαμβάνει με διαφορετικό τρόπο την πλήρη αξία συγκεκριμένων προϊόντων και υπηρεσιών. Σε γενικές γραμμές, τρία κριτήρια χρησιμοποιούνται για τη δημιουργία των διαφόρων τμημάτων της αγοράς: (1) ομοιογένεια (κοινές ανάγκες εντός του τμήματος της αγοράς), (2) διαφοροποίηση (ξεχωριστό σε σχέση με άλλα τμήματα), και (3) αντίδραση (παρόμοιες αντιδράσεις στην αγορά).

Η τμηματοποίησης μιας αγοράς μπορεί να είναι δημογραφική, γεωγραφική, εισοδηματική, κλπ. Ακολουθώντας τη στρατηγική της τμηματοποίησης, μια εταιρεία μπορεί να μεγιστοποιήσει της πωλήσεις της ανά τμήμα της αγοράς, ελαχιστοποιώντας, ταυτόχρονα, το κόστος αυτών των πωλήσεων (Dickson and Ginter, 1987).