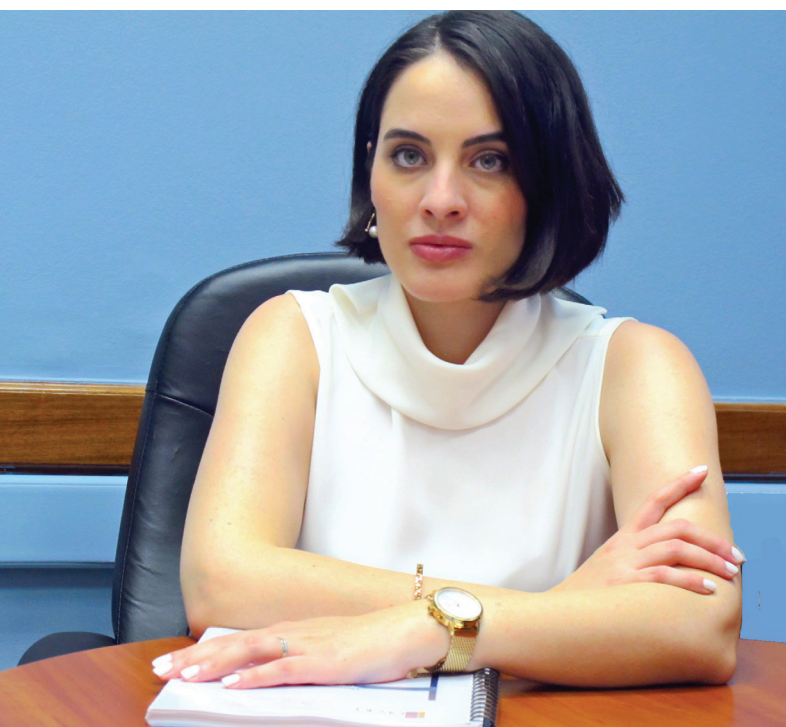


**Στεφανία Γεωργακάκου – Κουτσουνίκου,
Διευθύνουσα Σύμβουλος ΟΚΑΑ**

Κομβική η σημασία των αγορών στη διακίνηση των τροφίμων

Βασική δραστηριότητα του ΟΚΑΑ η διαχείριση χονδρικών αγορών

Σταδιακά και προσεκτικά διερευνώνται οι δυνατότητες στον τομέα της λιανικής



Μια εφ' όλης της ύλης συζήτηση πραγματοποιήσαμε με τη διευθύνουσα σύμβουλο του Οργανισμού Κεντρικών Αγορών και Αλιείας, για τις δραστηριότητες του ΟΚΑΑ, τις διεθνείς του σχέσεις και την αυξανόμενη δραστηριοποίησή του σε δυο τομείς: την παρουσία σε εκθέσεις στο εσωτερικό και το εξωτερικό και την οργάνωση των λιανικών αγορών. Η Στεφανία Γεωργακάκου – Κουτσουνίκου τονίζει, βέβαια, ότι βασική δραστηριότητα του Οργανισμού παραμένει η διαχείριση των χονδρικών αγορών.

Meat News: Στο τέλος του 2017 υπογράψατε μνημόνιο συνεργασίας με τον Ιταλικό Οργανισμό Italmercati. Πού στοχεύει αυτή η συνεργασία; Σηματοδοτεί κάποια αλλαγή στην λειτουργία του ΟΚΑΑ;

Στ. Γεωργακάκου – Κουτσουνίκου: Το μνημόνιο συνεργασίας ΟΚΑΑ – Italmercati ήταν το αποτέλεσμα μιας προσπάθειας για πάνω από ένα έτος σχεδόν, για να φέρουμε κοντά τους δύο Οργανισμούς, οι οποίοι αποτελούν, καθένας στη χώρα του, το μεγαλύτερο θεσμικό φορέα στο χώρο των χονδρεμπορικών αγορών. Στοχεύουμε έτσι, από κοινού, στην προώθηση των αγροτικών προϊόντων των δύο χωρών, τα οποία είναι ως επί το πλείστον κοινά, και την προσέγγιση δυνητι-

κών νέων αγορών για τα προϊόντα αυτά.

Επιπλέον, θα συνεργαστούμε στην ανταλλαγή τεχνογνωσίας, με έμφαση στις υποδομές, τα συστήματα λειτουργίας και διαχείρισης, και τις διαδικασίες, μεθόδους και τεχνολογίες, καθώς και στην ανάπτυξη και αναδιάρθρωση αγορών αγροδιατροφικών προϊόντων. Τα ζητήματα αυτά είναι ιδιαίτερα σημαντικά για τον ΟΚΑΑ, καθώς βρισκόμαστε σε μια περίοδο ανασχεδιασμού των αγορών μας, και κυρίως της Κεντρικής Αγοράς της Αθήνας. Η Italmercati, με την τεχνογνωσία της, θα αποδειχθεί ένας πολύτιμος σύμμαχος σε όλα τα προσεχή έργα που σχεδιάζει ο ΟΚΑΑ.

Παράλληλα, η συνεργασία αυτή αποσκοπεί στην ενδυνάμωση της εμπορικής συνεργασίας των δύο χωρών, φέρνοντας σε επαφή τους εμπόρους που δραστηριοποιούνται στις αγορές μας, ώστε να ενισχύσουμε τις εμπορικές τους συναλλαγές. Οι δύο χώρες παράγουν παραπλήσια προϊόντα και έχουν σε μεγάλο βαθμό συμπληρωματικές καλλιεργητικές περιόδους. Επομένως, η συνεργασία μεταξύ των εμπόρων μας μπορεί να συμβάλει θετικά στη διασφάλιση της κάλυψης της ζήτησης σε περιόδους που συγκεκριμένα προϊόντα παρουσιάζουν έλλειψη σε μία από τις δύο χώρες.

Ως πρώτο βήμα αυτής της προσπάθειας, παρουσιάσαμε τον προηγούμενο μήνα το μηνόμνιο συνεργασίας σε μία από τις μεγαλύτερες διεθνείς εκθέσεις φρούτων και λαχανικών, τη FruitLogistica στο Βερολίνο, στο πλαίσιο της οποίας διοργανώθηκαν και οι πρώτες B2B συναντήσεις εμπόρων από τις δύο χώρες. Το αμέσως επόμενο διάστημα, θα ενταθούν οι προσπάθειες για την εμπορική συνεργασία μεταξύ των φορέων μας, με επόμενο κεντρικό σταθμό την έκθεση Macfruit στην Ιταλία.

Meat News: Παρατηρούμε μια σταδιακή αλλαγή στο ρόλο του ΟΚΑΑ τα τελευταία χρόνια. Η αγορά των καταναλωτών καταλαμβάνει ένα αυξανόμενο τμήμα της κεντρικής αγοράς. Μπορούμε να πούμε ότι μεταλλάσσεται ο παρεμβατικός του ρόλος στη χονδρική αγορά τροφίμων;

Στ. Γεωργακάκου – Κουτσουνίκου: Η διεθνής τάση όσον αφορά σε οργανισμούς και εταιρείες που διαχειρίζονται αγορές τροφίμων, περιλαμβάνει τόσο τις αγορές χονδρικής όσο και λιανικής, ενώ ταυτόχρονα παρατηρείται και μία τάση ενίσχυσης, στην προτίμηση των καταναλωτών, των τοπικών αγορών λιανικής τροφίμων.

Ο ΟΚΑΑ, ως συνεχώς εξελισσόμενη εταιρεία, δε μπορεί να μείνει αμέτοχος. Έτσι, σταδιακά, και με προσεκτικά βήματα, επιχειρούμε να διερευνήσουμε τις δυνατότητες που υπάρχουν στον τομέα της λιανικής. Στη χώρα μας, λειτουργούν αρκετές τέτοιες αγορές, κυρίως δημοτικού χαρακτήρα, οι οποίες, δυστυχώς, βρίσκονται αρκετά πίσω σε σχέση με τις αντίστοιχες ευρωπαϊκές. Χαρακτηριστικό παράδειγμα αποτελεί η Βαρβάκειος Αγορά, η οποία αφενός υστερεί σε υποδομές, και αφετέρου δεν έχει μπορέσει να αξιοποιήσει την προνομιακή της θέση στο κέντρο της πόλης, που δίνει τη δυνατότητα ανάδειξης της αγοράς σε τουριστικό προορισμό. Ο Δήμος Αθηναίων που έχει την ιδιοκτησία και ευθύνη λειτουργίας της, έχει κατανοήσει τις δυνατότητες της αγοράς, και βρισκό-

Αυτό που συνομολογείται από όλους είναι ότι οι αγορές χονδρικής αποτελούν ένα τμήμα της εφοδιαστικής αλυσίδας τροφίμων που δεν είναι γνωστό και ορατό, με αποτέλεσμα να μην γίνεται πλήρως καταννοητή η κομβική σημασία των αγορών στη διακίνηση των τροφίμων.

μαστε σε συνεργασία για τον ανασχεδιασμό της και την πλήρη αξιοποίηση όλων των δυνατοτήτων της. Αντίστοιχα, και σε άλλες πόλεις, οι τοπικές αγορές μπορούν να λειτουργήσουν ως σημείο έξης των επισκεπτών, αυξάνοντας έτσι και την προβολή των ελληνικών προϊόντων στο διεθνές καταναλωτικό κοινό. Αξίζει βέβαια να σημειώσουμε ότι στην Ελλάδα, επικρατεί και ένα ιδιαίτερο μοντέλο λιανικής πώλησης τροφίμων, σε υπαίθριες κινητές αγορές (λαϊκές), το οποίο δεν συναντάμε συχνά στο εξωτερικό. Πέραν των όποιων βελτιώσεων που πρέπει να γίνουν σε βασικά θέματα υποδομών και λειτουργίας, υπάρχουν και εκεί δυνατότητες εξέλιξης και ανάδειξης των ιδιαίτερων χαρακτηριστικών.

Ωστόσο, παρά τη διερεύνηση και νέων πεδίων δραστηριότητας, ο ΟΚΑΑ διατηρεί ως βασική του δραστηριότητα τη διαχείριση χονδρικών αγορών, στην οποία εξειδικεύεται, και την οποία επιθυμούμε να αναπτύξουμε περαιτέρω.

Meat News: Ακούμε συχνά που αναφέρεστε στον ΟΚΑΑ, ως τον μεγαλύτερο διαχειριστή αγορών τροφίμων στα Βαλκάνια. Ποιοί είναι οι βασικοί άξονες της δράσης σας; Κάποιοι στόχοι που έχουν τεθεί;

Στ. Γεωργακάκου – Κουτσουνίκου: Ο ΟΚΑΑ διαχειρίζεται δύο κεντρικές αγορές σε Αθήνα και Πάτρα, καθώς και όλες τις ιχθυόσκαλες της χώρας. Μέσα από τις εγκαταστάσεις αυτές, διακινείται πολύ μεγάλο μέρος της ελληνικής γεωργικής και κτηνοτροφικής, σχεδόν το σύνολο της αλιευτικής παραγωγής, καθώς και σημαντικό μέρος εισαγόμενων προϊόντων. Από τις εγκαταστάσεις αυτές τροφοδοτείται το μεγαλύτερο τμήμα του πληθυσμού, αλλά και η τουριστική κίνηση, στην Αττική, σε μεγάλο τμήμα της Περιφέρειας και στα νησιά.

Μόνο στην Κεντρική Αγορά της Αθήνας λειτουργούν πάνω από 350 επιχειρήσεις, με ετήσιο κύκλο εργασιών που ξεπερνά το 1,2 δισ. ευρώ. Όμως η κεντρική αγορά, η οποία σχεδιάστηκε και κατασκευάστηκε τη

δεκαετία του '50, με τις προδιαγραφές της εποχής, καλύπτει σήμερα με δυσκολία τις ολοένα και αυξανόμενες ανάγκες στη διακίνηση νωπών προϊόντων. Γι' αυτό ο ΟΚΑΑ μελετά και σχεδιάζει ήδη την ανακατασκευή της αγοράς, προκειμένου να ανταποκρίνεται στις σύγχρονες προδιαγραφές και απαιτήσεις. Βασικός στόχος είναι ο εκσυγχρονισμός και η ανάπτυξη των εγκαταστάσεων, με την ενσωμάτωση προηγμένων τεχνολογιών λειτουργίας και την εφαρμογή σύγχρονων συστημάτων εμπορίας και διακίνησης. Έτσι θα μπορέσουμε να εντάξουμε στην αγορά και νέα προϊόντα και υπηρεσίες, ώστε να καλύψουμε όλες τις ανάγκες.

Επίσης, η Κεντρική Αγορά της Πάτρας, η οποία βρίσκεται σε κομβικό σημείο της Δυτικής Ελλάδας, δίπλα στο νέο εμπορικό λιμάνι και πάνω στον εθνικό οδικό άξονα, παρουσιάζει ιδιαίτερο ενδιαφέρον και έχει τις δυνατότητες να μετεξελιχθεί σε κόμβο διακίνησης τόσο για την τοπική παραγωγή, όσο και για την κάλυψη των αναγκών σε εισαγωγές και εξαγωγές, από και προς τη Δυτική Ευρώπη.

Επιπλέον, σε συνεργασία με την Κεντρική Αγορά της Θεσσαλονίκης, σχεδιάζουμε την ανάπτυξη του πρώτου κέντρου agrologistic στην Ελλάδα. Η πόλη της Θεσσαλονίκης μετασχηματίζεται σε ένα μείζονα κόμβο θαλάσσιων, εναέριων, σιδηροδρομικών και οδικών μεταφορών για τη εξυπηρέτηση του διεθνούς εμπορίου. Όσον αφορά στον αγροτικό τομέα, το κέντρο agrologistic στη Θεσσαλονίκη, εστιάζοντας ιδιαίτερα στην προώθηση των εξαγωγών στην Ασία και στην Ανατολική Ευρώπη, θα παρέχει ταυτόχρονα και νέους δρόμους από και προς τις αναδυόμενες αγορές της Αφρικής.

Meat News: Ο ΟΚΑΑ συμμετέχει ενεργά στον αντίστοιχο διεθνή οργανισμό Κεντρικών Αγορών. Ποια είναι η εμπειρία που έχετε από τη λειτουργία των αντίστοιχων οργανισμών στις υπόλοιπες χώρες και ιδιαίτερα στην Ευρώπη;

Στ. Γεωργακάκου – Κουτσουνίκου: Ο ΟΚΑΑ είναι μέλος στην Παγκόσμια Ένωση Χονδρικών Αγορών (WUWM), συμμετέχει, δια μέσου του Γενικού Διευθυντή, στο Διοικητικό της Συμβούλιο και προεδρεύει του Ευρωπαϊκού Τμήματος. Η συμμετοχή αυτή μας δίνει τη δυνατότητα να έχουμε στενή συνεργασία με άλλες αγορές, να πραγματοποιούμε επισκέψεις για την ανταλλαγή τεχνογνωσίας, και να παρακολουθούμε συστηματικά τις εξελίξεις στον κλάδο.

Έχοντας πρόσβαση σε άλλες αγορές, προσπαθούμε να αφομοιώνουμε τις καλές πρακτικές και να παίρνουμε ιδέες για νέες υπηρεσίες και νέες δραστηριότητες. Ταυτόχρονα, προσφέρουμε και από την

πλευρά μας τη δική μας εμπειρία σε αγορές λιγότερο ανεπτυγμένες. Αξίζει να αναφέρουμε ότι ο ΟΚΑΑ έχει βραβευθεί από την Ένωση για το έργο της Νέας Κρεαταγοράς, ως επιτυχημένη αναδιάρθρωση αγοράς εν λειτουργία.

Μέσα από την Ένωση, αναπτύσσονται και ευρύτερες πρωτοβουλίες για την ενίσχυση της «ορατότητας» των αγορών και του ρόλου τους. Αυτό που συνολογείται από όλους είναι ότι οι αγορές χονδρικής αποτελούν ένα τμήμα της εφοδιαστικής αλυσίδας τροφίμων που δεν είναι γνωστό και ορατό, με αποτέλεσμα να μην γίνεται πλήρως κατανοητή η κομβική σημασία των αγορών στη διακίνηση των τροφίμων. Και αυτό αφορά τόσο στο καταναλωτικό κοινό, αλλά και σε κάποιες περιπτώσεις, ακόμα και σε εκείνους που φέρουν την ευθύνη σχεδιασμού πολιτικών που επηρεάζουν τον κλάδο. Η οργανωμένη διακίνηση, μέσω των αγορών, εγγυάται την υγιεινή και ασφάλεια των τροφίμων, ενώ διασφαλίζει τη δυνατότητα συνεχούς ελέγχου για την τήρηση της νομοθεσίας σε όλα τα επίπεδα (νομοθεσία διακίνησης, φορολογική, εργατική κλπ).

Στο πλαίσιο αυτό, διοργανώνεται κάθε χρόνο και η καμπάνια Αγαπάω την Αγορά μου (Love your local market), που στοχεύει στην ανάδειξη των αγορών με πολιτιστικές, γαστρονομικές, εκπαιδευτικές και άλλες δράσεις.

Ο ΟΚΑΑ έχει αναπτύξει σημαντική τεχνογνωσία στην διοργάνωση τέτοιων δράσεων σε χονδρικές αγορές και για το 2018 θα φιλοξενήσει την παγκόσμια έναρξη της καμπάνιας στην Αθήνα, με διεθνείς προσκεκλημένους και ένα μεγάλο φεστιβάλ στην Κεντρική Αγορά Αθηνών.

Meat News: Έχουμε δει τον Οργανισμό να συμμετέχει σε εμπορικές εκθέσεις τα τελευταία χρόνια. Ποιοι είναι οι στόχοι που τίθενται για τη συμμετοχή σε τέτοιες διοργανώσεις; Μπορεί ο ΟΚΑΑ να παίξει ρόλο στην προώθηση ελληνικών επιχειρήσεων και στην ανάπτυξη δικτύων διακίνησης ελληνικών προϊόντων;

Στ. Γεωργακάκου – Κουτσουνίκου: Πάγιος στόχος μας είναι η διεθνής προώθηση των αγροδιατροφικών προϊόντων, ως τμήμα της προσπάθειας για την ανάπτυξη των ευκαιριών στον αγροδιατροφικό κλάδο, σε συνεργασία και με άλλους φορείς, δημόσιους και ιδιωτικούς.

Δίνουμε πολύ μεγάλη βαρύτητα στις διεθνείς εκθέσεις και εφαρμόζουμε ένα πρόγραμμα στήριξης των επιχειρήσεων που δραστηριοποιούνται στις αγορές

μας, για τη συμμετοχή τους, εντός και εκτός Ελλάδας. Προσπαθούμε συνεχώς να διευρύνουμε τον αριθμό αλλά και το εύρος δραστηριότητας των συμμετεχόντων, και να δημιουργούμε τις συνθήκες για την πλήρη αξιοποίηση των ευκαιριών που προσφέρουν

οι εκθέσεις αυτές. Παρατηρούμε ήδη θετικά αποτελέσματα για τις επιχειρήσεις που συμμετέχουν και ευελπιστούμε, μέσα και από τη δική μας εξέλιξη, να μπορέσουμε να ενδυναμώσουμε τα ελληνικά προϊόντα και την εξαγωγική δραστηριότητα. ●

Πεπερασμένη η Κρεταγορά

Meat News: Ειδικότερα στον τομέα του κρέατος όμως, ο ΟΚΑΑ δεν παίζει το ρόλο που έπαιζε παλαιότερα, αφού όλο και μικρότερες ποσότητες κρεάτων περνούν πλέον από τις εγκαταστάσεις του. Έχετε κάποια σχέδια για την καλύτερη αξιοποίηση της Κρεταγοράς;

Στ. Γεωργακάκου – Κουτσουνίκου: Η Κρεταγορά της Κεντρικής Αγοράς Αθηνών, κατασκευάστηκε σχετικά πρόσφατα προκειμένου να μετεγκαταστούν οι επιχειρήσεις από τα παλιά καταστήματα κρεάτων και αποτελεί μία σύγχρονη εγκατάσταση για την επεξεργασία και εμπορία κρέατος.

Η πληρότητα σήμερα αγγίζει το 100%, και παρότι υπάρχει ζήτηση καταστημάτων από επιχειρήσεις, η αγορά είναι πεπερασμένη και, ομολογουμένως, δεν μπορεί να καλύψει μεγάλο μέρος των διακινούμενων ποσοτήτων.

Πρέπει να σημειώσουμε ότι οι εγκαταστάσεις που απαιτούνται για την επεξεργασία και διακίνηση κρέατος είναι μεγάλες σε σχέση με άλλα προϊόντα, και η έκταση της ΚΑΑ είναι δεδομένη καθώς στη συγκεκριμένη περιοχή δεν υπάρχει δυνατότητα επέκτασης. Στο πλαίσιο αυτό, στη μελέτη ανάπλασης, θα εξεταστούν όλα τα πιθανά σενάρια.