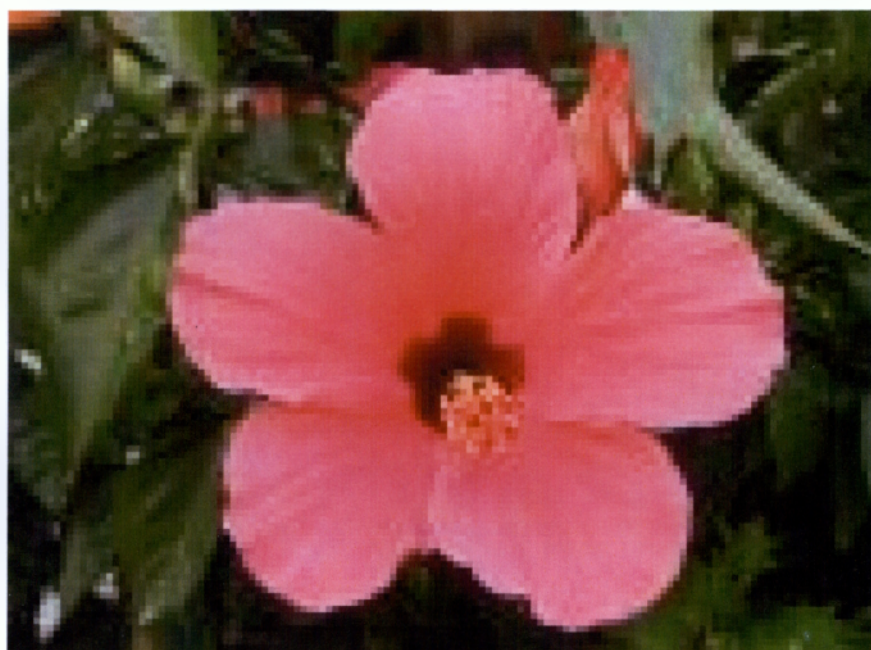


ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΚΟ ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΙΚΟ ΙΔΡΥΜΑ ΚΑΛΑΜΑΤΑΣ  
ΣΧΟΛΗ ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΑΣ ΓΕΩΠΟΝΙΑΣ  
ΤΜΗΜΑ ΘΕΡΜΟΚΗΛΙΑΚΩΝ ΚΑΛΛΙΕΡΓΕΙΩΝ ΚΑΙ ΑΝΘΟΚΟΜΙΑΣ

**ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΑΝΘΟΚΟΜΙΚΩΝ ΠΡΟΪΟΝΤΩΝ  
ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ «1998-2008»**



ΣΠΟΥΔΑΣΤΡΙΑ: ΝΤΑΛΑΓΙΩΡΓΟΥ ΕΙΡΗΝΗ  
ΕΠΙΒΛΕΠΩΝ ΚΑΘΗΓΗΤΗΣ: ΠΕΤΡΟΠΟΥΛΟΣ ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ

Καλαμάτα, 2010

## ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ

ΠΕΡΙΛΗΨΗ.....	σελ 4
ΕΙΣΑΓΩΓΗ.....	σελ 5
<b>ΚΕΦΑΛΑΙΟ 1</b>	
ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΑ ΤΟΥ ΑΓΡΟΤΙΚΟΥ ΤΟΜΕΑ	
1.1. Εισαγωγή.....	σελ 6
1.2. Δομικά χαρακτηριστικά του αγροτικού τομέα στην Ελλάδα.....	σελ 10
1.3. Επίλογος.....	σελ 11
<b>ΚΕΦΑΛΑΙΟ 2</b>	
ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΑΝΘΟΚΟΜΙΚΩΝ ΠΡΟΪΟΝΤΩΝ	
2.1. Παραγωγή ανθοκομικών προϊόντων ( περιληπτικά ).....	σελ 12
2.2. Διάρθρωση της παραγωγής ανθοκομικών προϊόντων .....	σελ 13
2.3. Αποδόσεις .....	σελ 20
<b>ΚΕΦΑΛΑΙΟ 3</b>	
ΑΓΟΡΑ	
3.1. Έννοια της τιμής και της αξίας του προϊόντος.....	σελ 22
3.2. Είδη τιμών των γεωργικών προϊόντων.....	σελ 22
3.3. Ο ρόλος των τιμών των γεωργικών προϊόντων .....	σελ 23
3.4. Προσδιοριστικοί παράγοντες των τιμών των γεωργικών προϊόντων.....	σελ 23
3.5. Πολιτικές τιμές προϊόντων .....	σελ 23
3.6. Τιμές πώλησης .....	σελ 24
<b>ΚΕΦΑΛΑΙΟ 4</b>	
ΤΡΟΠΟΙ ΠΩΛΗΣΗΣ	
4.1. Ο διανομέας χονδρικής πώλησης.....	σελ 25
4.2. Μέθοδοι πώλησης .....	σελ 26
4.3. Μεταφορά ανθοκομικών προϊόντων. ....	σελ 26
4.4. Μεταχείριση κατά την άφιξη .....	σελ 28
4.5. Ο ανθοκόμος λιανικής πώλησης. ....	σελ 28

4.6. Συμπεράσματα .....	σελ 29
-------------------------	--------

## **ΚΕΦΑΛΑΙΟ 5**

### **ΚΑΤΑΝΑΛΩΣΗ ΑΝΘΟΚΟΜΙΚΩΝ ΠΡΟΪΟΝΤΩΝ**

5.1. Η συμπεριφορά του καταναλωτή.....	σελ 30
--	--------

5.2. Κατανάλωση ανθοκομικών προϊόντων .....	σελ 30
---	--------

## **ΚΕΦΑΛΑΙΟ 6**

ΙΣΟΖΥΓΙΟ ΑΝΘΟΚΟΜΙΚΩΝ ΠΡΟΪΟΝΤΩΝ .....	σελ 32
--------------------------------------	--------

## **ΚΕΦΑΛΑΙΟ 7**

### **ΠΡΟΒΛΗΜΑΤΑ-ΔΥΝΑΤΟΤΗΤΕΣ – ΠΡΟΟΠΤΙΚΕΣ – ΠΡΟΤΑΣΕΙΣ**

7.1. Προβλήματα που αντιμετωπίζει ο κλάδος της ανθοκομίας στην Ελλάδα .....	σελ 34
---	--------

7.2. Δυνατότητες – προοπτικές .....	σελ 36
-------------------------------------	--------

7.3. Προτάσεις.....	σελ 37
---------------------	--------

<b>ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ .....</b>	<b>σελ 39</b>
---------------------------	---------------

## **ΠΕΡΙΛΗΨΗ**

Στην εργασία θα αναφέρεται η παραγωγή ανθοκομικών προϊόντων στην Ελλάδα περίοδος 1998-2008. Σκοπός της εργασίας μέσω της ανάλυσης των διαθέσιμων στοιχείων είναι να σκιαγραφήσει την κατάσταση της ελληνικής ανθοκομίας τονίζοντας προβλήματα, προοπτικές και προτάσεις.

## ΕΙΣΑΓΩΓΗ

Ο κλάδος των ανθοκαλλιεργειών στην Ελλάδα είναι από τους δυναμικότερους στη φυτική παραγωγή, και αυτό οφείλεται στο ευνοϊκότατο κλίμα της χώρας μας.

Στα πρώτα ~~επί~~ κεφάλαια θα δούμε αντίστοιχα τα χαρακτηριστικά του αγροτικού τομέα, την παραγωγή ανθοκομικών προϊόντων (περιληπτικά), τη διάρθρωση της παραγωγής ανθοκομικών προϊόντων, τις αποδόσεις, τις τιμές πώλησης καθώς και τους τρόπους πώλησης, την κατανάλωση ανθοκομικών προϊόντων και τέλος το ισοζύγιο των ανθοκομικών προϊόντων.

Στο ~~πρώτο~~ κεφάλαιο εμφανίζονται τα κυριότερα προβλήματα που απασχολούν τους ανθοκαλλιεργητές και τις κρατικές αρμόδιες υπηρεσίες.

Και στο ~~εβδομο~~ ~~επίσης~~ κεφάλαιο αναφέρονται οι δυνατότητες που είναι αρετές, καθώς και οι προοπτικές ακολούθως οι προτάσεις δηλ. το μέλλον των ανθοκαλλιεργειών.

### ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΑ ΤΟΥ ΑΓΡΟΤΙΚΟΥ ΤΟΜΕΑ

#### 1.1. Εισαγωγή

**Ο αγροτικός τομέας συνιστά παραγωγική δραστηριότητα η οποία συμβάλλει σημαντικά στην οικονομία, την περιφερειακή ανάπτυξη, την κοινωνική συνοχή και τη διατροφή του πληθυσμού. Θα πρέπει δε να εξασφαλίζει την ποιότητα και την υγιεινή των τροφίμων και την προστασία του περιβάλλοντος σε κάθε χώρα. Στην Ελλάδα ειδικότερα, είναι ένας τομέας με μεγάλα περιθώρια αναπτύξεως, αφού η χώρα μας κατέχει σημαντικά συγκριτικά πλεονεκτήματα για την ανάπτυξη του.**

Ανεξαρτήτως της συμβολής του στην παραγωγή και στην ανάπτυξη της οικονομίας, ο αγροτικός τομέας έχει ιδιαίτερη βαρύτητα για κάθε χώρα διότι η ανάπτυξη του συμβάλλει: α) Στην περιφερειακή ανάπτυξη της χώρας, η οποία, με τη σειρά της, εξασφαλίζει την ισόρροπη ανάπτυξη της υπαίθρου με τα αστικά κέντρα, β) Στη διατήρηση και ανάπτυξη του φυσικού περιβάλλοντος, δεδομένου ότι ο αγροτικός τομέας είναι ο κύριος χρήστης των εδαφικών πόρων κάθε χώρας, γ) Στην εξασφάλιση της διατροφικής (επισιτιστικής) ασφάλειας και της ασφάλειας των τροφίμων για κάθε χώρα μέσω της διατηρήσεως της δυνατότητας εγχώριας παραγωγής των βασικών αγροτικών προϊόντων.

**Ωστόσο, τις τελευταίες δεκαετίες, η ανάπτυξη του αγροτικού τομέα στην Ελλάδα κατατρώχεται από τις αρνητικές επιπτώσεις της ακολουθούμενης αγροτικής πολιτικής, κύρια χαρακτηριστικά της οποίας είναι τα ακόλουθα: α) Η εμμονή στην οικογενειακή εκμετάλλευση (αντί της επιχειρηματικής αναπτύξεως) που διαιωνίζει τον κατακερματισμό και τη χαμηλή και μειούμενη παραγωγικότητα και ανταγωνιστικότητα των γεωργικών εκμεταλλεύσεων, β) Η επιδίωξη (από την κυβέρνηση και τα κόμματα) αφενός της αποφυγής του πολιτικού κόστους, με άμεση εξυπηρέτηση των εισοδηματικών και άλλων απαιτήσεων των αγροτών και μάλιστα συχνά υπό την πίεση σημαντικών αντικοινωνικών κινητοποιήσεων, και, αφετέρου, της αποσπάσεως πολιτικών ωφελειών μέσω παροχών στον αγροτικό τομέα, οι οποίες χρηματοδοτούνται όχι από την τρέχουσα φορολογία αλλά από τις μελλοντικές γενιές. Για παράδειγμα, οι πληρωμές για αγροτικές συντάξεις αυξήθηκαν το 2008 κατά € 1,31 δισ., ή κατά 47%, έναντι του 2006. Στην ίδια περίοδο το έλλειμμα της γενικής κυβερνήσεως αυξήθηκε από € 5,99 δισ. το 2006 σε € 12,2 δισ. το 2008.**

Στο ανωτέρω πλαίσιο διαμορφώνεται και η επικέντρωση των επιδιώξεων των αγροτών και των Συνεταιριστικών τους Οργανώσεων στη μεγιστοποίηση των διαθέσιμων ευρωπαϊκών

και εθνικών επιδοτήσεων, επιχορηγήσεων και παροχών, αντί της εκμεταλλεύσεως των συγκριτικών πλεονεκτημάτων της χώρας μας για παραγωγή αγροτικών προϊόντων σε ανταγωνιστικό κόστος και με ικανοποιητική ζήτηση στην εγχώρια και τις ξένες αγορές.

Ειδικότερα, το διεκδικητικό πλαίσιο των αγροτών (μέσω των συνδικαλιστικών τους οργανώσεων) φαίνεται να εξαντλείται στις ακόλουθες επιδιώξεις: α) στην αύξηση των αγροτικών συντάξεων χωρίς καταβολή εισφορών, β) στην αύξηση των αποζημιώσεων από διαπιστωμένες (ή και ανύπαρκτες) καιρικές καταστροφές, γ) στην απαλλαγή από φόρους και ασφαλιστικές εισφορές (αφορολόγητα αυτοκίνητα και καύσιμα, μεγαλύτερες επιστροφές ΦΠΑ, κ.ά.), δ) στην αύξηση των επιδοτήσεων των τόκων, ή/και την επίτευξη άτοκων δανείων και, τελικά, την πλήρη διαγραφή των χρεών, ε) στην εξασφάλιση αυξημένων επιδοτήσεων της ηλεκτρικής ενέργειας, των λιπασμάτων, του κόστους αποθηκεύσεως, της χρήσεως των υδάτων, κ.ά.

Αντίθετα, στη δημόσια συζήτηση φαίνεται να έχει αποκλεισθεί η δυνατότητα της χώρας μας να παράγει αγροτικά προϊόντα σε ανταγωνιστικό κόστος, δηλαδή προϊόντα που να μπορούν να πωληθούν στην εγχώρια και τις ξένες αγορές χωρίς υπέρμετρη προστασία και κρατικές επιχορηγήσεις. Άλλωστε, η ύπαρξη συγκριτικών πλεονεκτημάτων στον αγροτικό τομέα στην Ελλάδα φαίνεται να υποβαθμίζεται, παρότι: α) Η ποιότητα και η θρεπτική αξία των ελληνικών γεωργικών προϊόντων έχει αναγνωρισθεί ευρέως τόσο στην εγχώρια όσο και τις ξένες αγορές. **Οι εγχώριοι καταναλωτές επιθυμούν γηγενή γεωργικά και κτηνοτροφικά προϊόντα και είναι διατεθειμένοι να πληρώσουν περισσότερο για να τα αγοράσουν,** β) Υπάρχουν σήμερα παραδείγματα πολλών ελληνικών γεωργικών επιχειρήσεων και συνεταιρισμών που λειτουργούν με εξαιρετική επιτυχία, προσφέρουν υψηλής ποιότητας προϊόντα μέσω εκτεταμένων δικτύων διανομής στην Ελλάδα και σε ξένες αγορές, εξασφαλίζοντας ικανοποιητικά κέρδη αλλά και αξιοποιώντας τις κρατικές ενισχύσεις, γ) Αναγνωρίζεται από εξειδικευμένους επιστήμονες ότι «το φυσικό περιβάλλον του ελληνικού αγροτικού χώρου παρέχει μεγάλες δυνατότητες για παραγωγή ποικιλίας γεωργικών προϊόντων ποιότητας».

Έως το 2005, βασική επιδίωξη των γεωργικών φορέων ήταν η μεγιστοποίηση της παραγωγής, αποσκοπώντας στη μεγιστοποίηση των επιδοτήσεων, οι οποίες έως τότε προσδιόριζονταν ανά τόνο ή ανά στρέμμα. Έτσι, η παραγωγή πολλών προϊόντων έφθασε σε υψηλά επίπεδα, χωρίς να δίδεται η δέουσα προσοχή στην εξασφάλιση σύγχρονης οργανωτικής δομής και στην ενίσχυση της επιχειρηματικότητας των αγροτικών εκμεταλλεύσεων. Επίσης, δεν δόθηκε προσοχή στην εξασφάλιση της υψηλής ποιότητας της παραγωγής και στη δημιουργία



δικτύων πωλήσεων στην Ελλάδα και σε ξένες αγορές, στη συνετή διαχείριση των φυσικών μας πόρων και της χρήσεως των λιπασμάτων, ούτε στην προστασία του περιβάλλοντος.

Βέβαια, στη συνέχεια, με την αναθεώρηση της Κοινής Αγροτικής Πολιτικής (ΚΑΠ) το 2006, ο τρόπος καταβολής των επιδοτήσεων άλλαξε. Με την νέα ΚΑΠ, και για τη μεταβατική περίοδο έως το 2013, υιοθετήθηκε η Ενιαία Αποδεδειγμένη Ενίσχυση (ΕΑ-Ε), σύμφωνα με την οποία οι Έλληνες και οι υπόλοιποι Ευρωπαίοι αγρότες λαμβάνουν ουσιαστικά το σύνολο της κοινοτικής επιδοτήσεως που ελάμβαναν στην περίοδο 2000-2002, ακόμη και εάν έχουν διακόψει πλήρως την παραγωγή των προϊόντων που παρήγαγαν έως το 2005. Με αυτά ως βάση, έχουν τώρα τη δυνατότητα να χρησιμοποιήσουν τις μεγάλες εκτάσεις που απελευθερώνονται για παραγωγή ανταγωνιστικών προϊόντων για πώληση στην εγχώρια ή τις ξένες αγορές ώστε να επιτυγχάνουν περαιτέρω αύξηση των εισοδημάτων τους. Μέρος μόνο της επιδοτήσεως για ορισμένα προϊόντα (π.χ. 35% για το βαμβάκι, 65% για τα εσπεριδοειδή) προσδιορίζεται ακόμη βάσει των καλλιεργούμενων στρεμμάτων και επομένως απαιτείται η παραγωγή τους. **Η νέα ΚΑΠ δίδει τη δυνατότητα για μία εκ βάθρων αναδιάρθρωση της ελληνικής αγροτικής παραγωγής, δηλαδή για εκθεμελίωση του μη βιώσιμου υποδείγματος αγροτικής αναπτύξεως της και την υιοθέτηση ενός άλλου υποδείγματος το οποίο θα έχει ανταγωνιστική βάση.**

Οι εξελίξεις που ακολούθησαν την ανωτέρω αλλαγή στην ΚΑΠ ήταν ενδεικτικές της μη βιωσιμότητας της γεωργικής αναπτύξεως της Ελλάδας, όπως αυτή είχε εξελιχθεί έως τα μέσα της δεκαετίας του 2000. Από το 2006 και μετά η παραγωγή των βασικών γεωργικών προϊόντων μειώθηκε κατακόρυφα. Ωστόσο, ακόμη και η αναθεώρηση της ΚΑΠ δεν εκλήφθηκε ως μοναδική ευκαιρία για αναδιάρθρωση της παραγωγής και ανάπτυξη του ελληνικού γεωργικού τομέα με στόχο την ανταγωνιστική του βιωσιμότητα. Προτάσεις για τη σταδιακή ανάπτυξη ανταγωνιστικής παραγωγής σε διάφορα προϊόντα υπάρχουν πολλές. Η υλοποίησή τους όμως υστερεί.

Το Υπουργείο Ανάπτυξης και Τροφίμων από την πλευρά του, με τη συνεργασία Ενώσεων Αγροτικών Συνεταιρισμών, δημιουργεί ένα σύστημα άνω των 800 εξειδικευμένων γεωργικών συμβούλων (γεωπόνων, κτηνιάτρων, γεωτεχνικών, κ.ά.) εγκατεστημένων σε όλη τη χώρα, τους οποίους θα μπορούν να συμβουλεύονται οι αγρότες και οι αγροτικές επιχειρήσεις, τόσο για την αποτελεσματική εφαρμογή της νέας ΚΑΠ όσο και για την παραγωγή ανταγωνιστικών και υψηλής ποιότητας προϊόντων. Το πρόγραμμα των Αγροτικών Συμβούλων θα λειτουργήσει παράλληλα με τα Κέντρα Αγροτικής Αναπτύξεως που ήδη λειτουργούν σε όλες τις περιοχές της χώρας. Εντάσσεται δε στον Άξονα 1 του Προγράμματος Αγροτικής



Αναπτύξεως 2007-2013» με συνολική δαπάνη € 35 εκατ. Βέβαια, από πολλές πλευρές εκτιμάται ότι τα αναπτυξιακά προγράμματα με στόχο την διευκόλυνση της αναδιαρθρώσεως της ελληνικής παραγωγής θα έπρεπε να είναι μεγαλύτερα και καλύτερα οργανωμένα και να χρηματοδοτούνται περισσότερο, αντί των σημερινών εισοδηματικών ενισχύσεων.

Υπάρχουν, επίσης σήμερα, παραδείγματα πλήθους επιτυχημένων επιχειρηματικών δράσεων στον ελληνικό αγροτικό τομέα, είτε από ιδιώτες επιχειρηματίες είτε από συνεταιριστικές οργανώσεις, όπως προαναφέρθηκε, που θα μπορούσαν να αποτελέσουν πρότυπα για την ανάπτυξη των ελληνικών αγροτικών επιχειρήσεων στο νέο παγκοσμιοποιημένο περιβάλλον. Οι επιτυχημένες αυτές δράσεις έχουν κατορθώσει να αξιοποιήσουν διάφορα ελληνικά προϊόντα, να εκμεταλλευθούν τις δυνατότητες που τους δίδει το διαδίκτυο ώστε να «κατακτήσουν» απομακρυσμένες αγορές (π.χ. εξάγονται ψάρια απευθείας από τον αλιέα της Καλύμνου στον τελικό καταναλωτή στην Γερμανία), να δημιουργήσουν και να προωθήσουν νέα προϊόντα (π.χ. παραδοσιακά γλυκά), να πωλούν παραδοσιακά γεωργικά προϊόντα (όπως το ελαιόλαδο) απευθείας στον τελικό καταναλωτή (μέσω διαδικτύου ή τηλεφώνου), να δημιουργούν επιτυχημένους συνεταιρισμούς για την εκμετάλλευση και προώθηση της ντόπιας παραγωγής, κ.ά. Υπάρχουν, τέλος, τα παραδείγματα επιτυχούς οργανώσεως των γεωργικών επιχειρήσεων και εκμεταλλεύσεων σε άλλες ευρωπαϊκές χώρες που διαθέτουν λιγότερα συγκριτικά πλεονεκτήματα αναπτύξεως του αγροτικού τομέα από ό,τι η Ελλάδα. Όλα αυτά αγνοούνται και διαβάλλονται ενώπιον των αγροτών από προβεβλημένους συνδικαλιστές στον αγροτικό τομέα.

Γενικότερα, το κόστος παραγωγής και διανομής δεν φαίνεται να λαμβάνεται υπ' όψιν στην Ελλάδα κατά την επιχειρηματική επιλογή των προϊόντων που θα παραχθούν ή του τρόπου και της οργανώσεως της παραγωγής και της διανομής τους. Για παράδειγμα, ως βασικός παράγων που εμποδίζει την ανάπτυξη της ελληνικής γεωργικής παραγωγής τις τελευταίες δεκαετίες θεωρείται η παρατηρούμενη, πολλές φορές, μεγάλη διαφορά μεταξύ της τιμής που απολαμβάνει ο παραγωγός και της τιμής που πληρώνει ο τελικός καταναλωτής. Το ερώτημα είναι, εάν πράγματι υπάρχει αυτή η διαφορά και αποτελεί σημαντικό κέρδος για τους «μεσάζοντες», τότε γιατί οι αγροτικές επιχειρήσεις, εκμεταλλεύσεις και συνεταιριστικές οργανώσεις δεν οργανώνουν την παραγωγή και τη διάθεση των προϊόντων τους έτσι ώστε να απολαμβάνουν οι ίδιοι αυτό το κέρδος; Εάν, για παράδειγμα, οι αγροτικοί συνεταιρισμοί και οι Ενώσεις τους επιδιώκουν κυρίως τη διανομή των αγροτικών επιδοτήσεων, ή άλλες μη επιχειρηματικές δραστηριότητες, τότε εκεί θα πρέπει να αναζητηθεί το πρόβλημα. Άλλωστε, κάποιος πρέπει να μεταφέρει τα

προϊόντα στον καταναλωτή, σε ικανοποιητικές ποσότητες, στην κατάλληλη συσκευασία και με την ανάλογη ποιότητα. Εάν αυτό το κάνουν μόνο «οι μεσάζοντες», τότε οι τελευταίοι προσφέρουν σημαντικές υπηρεσίες και για αυτό αμείβονται.

Στη συνέχεια της παρούσας εργασίας αναλύονται οι εξελίξεις στον τομέα της αγροτικής παραγωγής και απασχολήσεως στην Ελλάδα, η συμβολή του αγροτικού τομέα στην ανάπτυξη της ελληνικής οικονομίας και οι πολιτικές που οδήγησαν στη σημερινή σημαντική υποβάθμιση του αγροτικού τομέα στη χώρα μας. (Πηγή: Internet)

## **1.2. Δομικά Χαρακτηριστικά του Αγροτικού Τομέα στην Ελλάδα**

Σε γενικές γραμμές, μπορούμε να πούμε ότι ο βαθμός εντατικής εκμετάλλευσης του ελληνικού αγροτικού τομέα είναι σχετικά περιορισμένος και χαρακτηρίζεται από μικρά και διασκορπισμένα αγροτεμάχια.

Ειδικότερα, σύμφωνα με στοιχεία της EUROSTAT η χρησιμοποιούμενη καλλιεργήσιμη γη<sup>1</sup> στην Ελλάδα είναι μικρότερη ως ποσοστό επί της συνολικής έκτασης της χώρας, συγκριτικά με το αντίστοιχο ποσοστό στην Ε.Ε.-25 και στις άλλες μεσογειακές χώρες. Το 2005, σχεδόν 30% της συνολικής έκτασης της Ελλάδας χρησιμοποιείται ως καλλιεργήσιμη γη έναντι 40% στην Ε.Ε.-25, ενώ το αντίστοιχο ποσοστό στις μεσογειακές χώρες είναι σχεδόν διπλάσιο από αυτό της Ελλάδος.

Η παραπάνω απόκλιση είναι δυνατόν να αποδοθεί στις επικρατούσες γεωγραφικές και μορφολογικές συνθήκες στη Ελλάδα, όπως για παράδειγμα η κάλυψη της χώρας από σημαντικές εκτάσεις ορεινών όγκων. Εξετάζοντας, ωστόσο διαχρονικά την εξέλιξη του ποσοστού καλλιεργήσιμης γης επί της συνολικής έκτασης της Ελλάδος, προκύπτει ότι κατά την διάρκεια της περιόδου 1990-2005 η χρησιμοποιούμενη καλλιεργήσιμη γη δεν παρουσιάζει ιδιαίτερες μεταβολές. (Πηγή: Internet)

---

<sup>1</sup> Στην καλλιεργήσιμη γη δεν περιλαμβάνονται οι βοσκότοποι.

**Πίνακας : Ενδιάμεσες Εισροές στον Αγροτικό Τομέα, ως ποσοστό (%) της παραγωγής**

	1995	2000	2005
<b>E.E.-25</b>	53,3	<b>55,6</b>	<b>57,8</b>
<b>E.E.-15</b>	<b>53,3</b>	<b>54,6</b>	<b>56,8</b>
Βέλγιο	65,8	63,7	67,4
Τσεχία	60,2	70,5	72,9
Δανία	70,4	65,2	68
Γερμανία	70,1	65,5	66,3
Εσθονία	32,8	62,4	63,5
Ελλάδα	38,5	53,9	39,4
Ισπανία	56	40,4	41,6
Γαλλία	53,4	57,8	62,5
Ιρλανδία	35,5	61,2	66,9
Ιταλία	44	40,2	41,9
Κύπρος	56,7	44	43
Λετονία	63,5	56,7	68,5
Λιθουανία	51,5	65,4	70,9
Λουξεμβούργο	62,9	54,4	61,4
Ουγγαρία	50,7	62,9	65,5
Μάλτα	52	50,7	60
Ολλανδία	58	53,9	60,7
Αυστρία	62,9	56,9	58,6
Πολωνία	59,5	62,9	63,5
Πορτογαλία	55,5	64	64,8
Σλοβενία	67,4	58,1	59,3
Σλοβακία	77,9	77,5	76,5
Φιλανδία	69,9	80	83,7
Σουηδία	54,8	75,1	76,2
Ην. Βασίλειο		65,8	64,9

Σημ.: Μη Διαθέσιμα Στοιχεία

Πηγή: EUROSTAT

### 13 Επίλογος

Συμπερασματικά, μπορούμε να πούμε ότι η οικονομική ανάπτυξη του αγροτικού τομέα στην Ελλάδα είναι μια αναγκαιότητα η οποία πηγάζει από την υλοποίηση του στόχου, που είναι η διατήρηση του αγροτικού πληθυσμού στην ύπαιθρο με την δημιουργία θέσεων εργασίας και ενός ευρέως φάσματος οικονομικών δραστηριοτήτων σε αγροτικές μειονεκτικές, ορεινές και νησιωτικές περιοχές. Παράλληλα, η ενίσχυση της εκπαίδευσης και η δημιουργία συνεχούς ροής γνώσης και πληροφορίας στους απασχολούμενους και ιδιαίτερα στους νέους αγρότες θα καταστήσει δυνατή την επίτευξη του παραπάνω στόχου.

(Πηγή :Internet)

## ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΑΝΘΟΚΟΜΙΚΩΝ ΠΡΟΪΟΝΤΩΝ

### 2.1. Παραγωγή ανθομικών προϊόντων (περιληπτικά )

Η ελληνική παραγωγή δρεπτών ανθέων και φυλλωμάτων είναι υπανάπτυκτη σε σχέση με τις υπόλοιπες χώρες της Ευρώπης. Η παραγωγή ήταν αρκετά μεγαλύτερη τη δεκαετία του '80 και του '90, ενώ σταδιακά μειώθηκε και ταυτόχρονα αυξήθηκαν οι εισαγωγές. Εκτός των υπολοίπων παραγόντων, η ελληνική παραγωγή δεν μπορεί να ανταπεξέλθει στο διεθνή ανταγωνισμό και γενικότερα, αδυνατεί να αξιοποιήσει τη στρατηγική, από άποψη κλίματος, θέση της. Κατά καιρούς σχεδιάζονται μέτρα για την προώθηση και την αναβάθμιση της ποιότητας του παραγόμενου προϊόντος, η οποία θα αποφέρει εξαγωγές και ώθηση στην καλλιέργεια μεγαλύτερων εκτάσεων. Ωστόσο, οι παραγωγοί αμφιβάλουν αν αυτό με μια σειρά άλλων, άτολμων κατά τ' άλλα μέτρων, θα οδηγήσουν σε ουσιαστική ανάπτυξη του κλάδου της παραγωγικής ανθοκομίας.

Στην Ελλάδα το 2002 καταγράφεται ένα σύνολο 1.444 ενεργών εκμεταλλεύσεων με περίπου 4.780 στρέμματα σε παραγωγή δρεπτών ανθέων. Οι μεγαλύτερες εκτάσεις χρησιμοποιούνται για την παραγωγή τριαντάφυλλων και γαρίφαλων. Σε πολύ μικρότερες ποσότητες παράγονται χρυσάνθεμα, γλαδίολοι, ντάλιες και τουλίπες.

Η παραγωγή και τα αντίστοιχα κέρδη από την πώληση δρεπτών ανθέων στην Ελλάδα παρουσίασε διακυμάνσεις τα έτη από το 1990 μέχρι το 2003 (Πίνακας 1). Από το 1990 μέχρι το 2003 οι καλλιεργούμενες εκτάσεις μειώθηκαν περίπου κατά 50%. Ωστόσο η παραγωγή παρέμεινε στα ίδια επίπεδα, ενώ ταυτόχρονα αυξανόταν η αξία των συναλλαγών. Τα στοιχεία αυτά δικαιολογούνται αφ' ενός μεν από την αλλαγή των υπαίθριων σε θερμοκηπιακές καλλιέργειες (μικρότερες εκτάσεις αλλά μεγαλύτερη παραγωγή) και από την αναβάθμιση της ποιότητας των παραγόμενων προϊόντων (μικρότερες καλλιεργήσιμες εκτάσεις αλλά υψηλότερη αποζημίωση από τις πωλήσεις. Με βάση το έτος 2003 τα εμπορικότερα είδη που καλλιεργήθηκαν στην Ελλάδα είτε υπαίθρια είτε σε θερμοκηπιακά ήταν τα τριαντάφυλλα, τα γαρίφαλα, τα χρυσάνθεμα, οι ντάλιες και οι ζέρμπερες. (Πηγή: Internet).

**Πίνακας 1: Παραγωγή και ακαθάριστη αξία δρεπτών ανθέων σε συγκεκριμένα έτη την περίοδο 1990-2003**

Έτος	Έκταση (στρέμματα)	Παραγωγή (εκατομμύρια στελέχη)	Αξία (εκατομμύρια δρχ.)
1990	7220	453	12295
1996	5800	405	17500
1998	5787	434	23500
2000	3893	437	26000
2001	4403	435	22000
2003	3718	427	22000

Πηγή: Υπουργείο Αγροτικής Ανάπτυξης και Τροφίμων

## 2.2 Διάρθρωση της παραγωγής ανθοκομικών προϊόντων

Οι ανθοκαλλιέργειες στην Ελλάδα, υπό την έννοια της συστηματικής καλλιέργειας και εμπορίας ανθοκομικών ειδών, θα λέγαμε ότι δεν έχουν μεγάλη παράδοση, για το λόγο ότι η ανθοκομία άρχισε να ασκείται συστηματικά τις τρεις τελευταίες δεκαετίες από αγρότες κυρίως της Αττικής τον πρώτο καιρό και από αγρότες και άλλων περιοχών στη συνέχεια.

Πριν εισέλθουμε στην ανάλυση των διαθέσιμων στοιχείων, βάσει των οποίων μπορεί να σκιαγραφηθεί η κατάσταση της ελληνικής ανθοκομίας, πρέπει να κάνουμε τις εξής βασικές επισημάνσεις:

- ότι οι ανθοκαλλιέργειες αποτελούν το 0,03% του συνόλου των καλλιεργούμενων εκτάσεων της χώρας (9.400 στρ σε σύνολο 35.000.000 στρ.)
- ότι η αξία των παραγόμενων ανθοκομικών ειδών αποτελεί το 3,17% της αξίας της φυτικής παραγωγής (60.000 εκατ. δρχ. σε σύνολο 1.896.709 εκατ.)
- ότι τα νοικοκυριά ανθοκομίας αποτελούν το 0,17% στο σύνολο των αγροτικών νοικοκυριών-εκμεταλλεύσεων της χώρας (1.526 εκμεταλλεύσεις σε σύνολο 900.000)
- ότι η μέση έκταση ανά ανθοκομική εκμετάλλευση είναι 6,3 στρ έναντι των 43 στρ που είναι η έκταση της μέσης γεωργικής εκμετάλλευσης της χώρας, κι αυτής - ως γνωστόν - διασπασμένης σε 7 αγροτεμάχια.

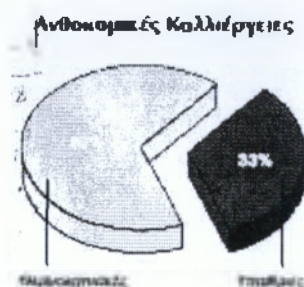


Με βάση τα διαθέσιμα στοιχεία του Υπουργείου Γεωργίας προκύπτουν τα εξής, αναφορικά με την ανθοκομία και τις ανθοκαλλιέργειες στην Ελλάδα:

1. Οι ανθοκαλλιέργειες υπαίθρου υπέστησαν βαθμιαία μείωση κατά την τελευταία 20ετία, του ύψους 30%, περιορισθείσες από τα 6.800 στρ, στα 4.370 στρ και μόνο μετά το 1997 αυξάνονται σε επίπεδα άνω των 6.000 στρ.
2. Οι ανθοκαλλιέργειες θερμοκηπίων αυξήθηκαν βαθμιαία κατά την τελευταία 20ετία, σχεδόν τριπλασιάστηκαν, ανερχόμενες από τα 1.200 στρ στα 3.500 στρ. (βλ. πίνακα 1)
3. Το σύνολο των καλλιεργούμενων εκτάσεων με ανθοκομικά (υπαίθρου και θερμοκηπίων) κατά την τελευταία 20ετία κυμάνθηκε σε μεγέθη 8.000-10.000 στρ.

**Πίνακας Ι. Ανθοκαλλιέργειες Υπαίθρου και θερμοκηπίων σε στρέμματα**

Μορφή καλλιέργειας	1969	1977	1980	1988	1992	1998	2001	2005
Υπαίθρου	3.520	8.800	8.175	5.549	5.761	6.237	4.498	4.538
Θερμοκηπίου	230	1.200	1.652	2.685	3.271	3.350	3.533	3.574
Σύνολο	3.750	8.000	9.234	8.234	9.032	9.787	7.931	8.112



Πηγή: Υπουργείο Αγροτικής Ανάπτυξης και Τροφίμων

4. Τη μερίδα του λέοντος των εκτάσεων με ανθοκαλλιέργειες την έχει η Αττική (67,4-61,9%) και έπονται η Κρήτη (12,0-10,2%), η Δ. & Κ. Μακεδονία (6,1-8,8%), η Πελοπόννησος και η Δ. Στερεά (6,0-8,6%), η Θεσσαλία (6,9-2,7%), η Α. Μακεδονία & Θράκη (1,2-2,0%), η Ήπειρος (0,4-1,5%). (βλ. πίνακα 2)

Το γεγονός της ύπαρξης του κέντρου κατανάλωσης ανθοκομικών προϊόντων, που είναι το συγκρότημα της πρωτεύουσας, στην Αττική, συνέβαλε στην ανάπτυξη της ανθοκομίας



εντός των ορίων αυτού του νομού, καθώς και στις παράκτιες περιοχές της Ανατολικής Πελοποννήσου που ανέκαθεν συνδεόταν οικονομικά με την Αθήνα. Επίσης το γεγονός ότι οι κλιματολογικές συνθήκες της Κρήτης είναι από τις ιδανικότερες για θερμοκηπιακές καλλιέργειες, συνέβαλε στην ανάπτυξη κυρίως των οπωροκηπευτικών, χωρίς ωστόσο να αγνοηθεί και η θερμοκηπιακή ανθοκομία στη μεγαλόνησο, η οποία είναι δεύτερη σε ανθοκαλλιεργούμενες εκτάσεις.

- Κατά την τελευταία 20ετία ο αριθμός των ανθοκομικών εκμεταλλεύσεων κυμάνθηκε (αυξομειούμενος αναλόγως) από 1.350 έως 1.750, με αυξομειούμενη και τη μέση έκταση ανά εκμετάλλευση από 4,5 έως 7,5 στρέμματα καταλήγοντας το 2005 σε 5,3 στρ/εκτ.

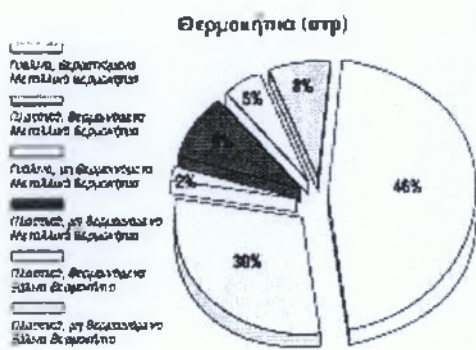
## Πίνακας II. Ανθοκομικές εκμ/σεις και μέση έκταση εκμετάλλευσης ως 1980-2005

Έτος	1980	1989	1995	1999	2005
Αριθμός εκμ/σεων	1.350	1.700	1.530	1.536	1.526
Μέση έκταση	7,28	5,09	5,85	6,61	5,3

Πηγή: Υπουργείο Αγροτικής Ανάπτυξης και Τροφίμων

Στον τομέα της ανθοκομίας, με τα ΜΟΠ κατασκευάστηκαν 386 στρ νέα θερμοκήπια αξίας 4,1 δις και με τα ΠΕΠ κατασκευάστηκαν 300 στρ νέα θερμοκήπια και εκσυγχρονίστηκαν 390 στρ ήδη υπάρχοντων θερμοκηπίων αξίας 4,2 δις δρχ. Συνολικά κατασκευάστηκαν με τα δύο προγράμματα 686 νέα θερμοκήπια και εκσυγχρονίστηκαν 390 θερμοκήπια συνολικής αξίας 8,3 δις.

- Κατά την τελευταία 15ετία, ο αριθμός των θερμοκηπίων με ανθοκαλλιέργειες σχεδόν διπλασιάστηκε (3.500 στρέμματα το 1998 έναντι 1.650 στρεμμάτων το 1983). Αντίστοιχα αυξήθηκε και το ποσοστό των θερμαινόμενων θερμοκηπίων (από 40% το 1983 σε 74% το 1998). (βλ. πίνακα 4)



Πηγή: Υπουργείο Αγροτικής Ανάπτυξης και Τροφίμων

7. Τα συστήματα θέρμανσης των θερμαινόμενων θερμοκηπίων ανθοκομικών, ανήκουν μάλλον στα πιο ενεργοβόρα και υψηλής δαπάνης, με πρώτα τα της κεντρικής θέρμανσης (καλοριφέρ) και ακολουθούν τα αερόθερμα και τα λοιπά (βλ. πίνακα 5).
8. Στο σύνολο των καλλιεργούμενων εκτάσεων με ανθοκομικά, την πρώτη θέση κατέχουν τα δρεπτά είδη (6.200 στρ και 598 εκατ. τεμάχια). Ακολουθούν τα γλαστρικά είδη (1.500 στρ και 51 εκατομμύρια τεμάχια) και οι εκτάσεις φυτών κηποτεχνίας (1.748 στρ και 37 εκατομμύρια τεμάχια).
9. Μικρή συμβολή στα ανθοκομικά έχει και το πολλαπλασιαστικό υλικό του οποίου οι εκτάσεις κυμαίνονται αυξομειούμενες ανάμεσα στα 270-470 στρ, όπως επίσης αυξομειούμενη είναι η συμβολή του στη συνολική αξία των ανθοκομικών κυμαινόμενη ανάμεσα στα 1.700-2.500 εκατομμύρια δρχ. Όπως είναι γνωστό, το πολλαπλασιαστικό υλικό αποτελεί τον πιο σημαντικό παράγοντα για τη βελτίωση της απόδοσης και της ποιότητας των ανθοκομικών ειδών, τόσο για τα δρεπτά άνθη όσο και για τα γλαστρικά είδη. Οι ελληνικές «ανθοκομικές μονάδες πολλαπλασιαστικού υλικού» παράγουν υλικό ποιότητας χαρακτηριζόμενη από ικανοποιητική έως πολύ ικανοποιητική. Η δυναμικότητα αυτών των μονάδων καλύπτει:
  - το 70% των αναγκών της χώρας σε φυτά τριανταφυλλιάς θερμοκηπίου
  - το 70% των αναγκών σε φυτά τριανταφυλλιάς κήπου
  - το 80% των αναγκών σε μοσχεύματα γαριφαλιάς
  - το 80% των αναγκών σε μοσχεύματα ζέρμπερας
  - το 30% των αναγκών σε φυτά εσωτερικού χώρου
  - το 10% των αναγκών σε βολβούς γλαδίου κ.λπ.

Η παρατηρούμενη γενικώς συνολική αύξηση της ανθοπαραγωγής οφείλεται κυρίως στην αύξηση των καλλιεργούμενων εκτάσεων με ανθοκομικά και ελάχιστα στην αύξηση των

στρεμματικών αποδόσεων, με εξαίρεση τα φυτά κηποτεχνίας τα οποία παρουσίασαν αύξηση της στρεμματικής απόδοσης του ύψους 17%, αποδιδόμενη στη βελτίωση των καλλιεργητικών τεχνικών.

1. Αναφορικά με την παραγωγή των δρεπτών έχουμε τις ακόλουθες εξελίξεις:

- Τα τριαντάφυλλα θερμοκηπίου αυξήθηκαν κατά 30%, γεγονός που οφείλεται στην αύξηση των καλλιεργούμενων εκτάσεων κατά 22,6% και στην αύξηση των στρεμματικών αποδόσεων κατά 6%.
- Τα γαρίφαλα παραμένουν στα ίδια επίπεδα παραγωγής, γεγονός που οφείλεται στο ότι ούτε η έκταση και ούτε οι στρεμματικές αποδόσεις αυξήθηκαν, παραμένουσες σχεδόν σταθερές κατά την τελευταία περίοδο.
- Οι γλαδίολοι, σχεδόν στο σύνολό τους είναι υπαίθριας παραγωγής, μειώθηκαν κατά 10% στρεμματικά. Η αύξησή τους σε τεμάχια οφείλεται κατά 24,7% στην αύξηση των στρεμματικών αποδόσεων.
- Τα χρυσάνθεμα, υπαίθριας παραγωγής στο μέγιστο τμήμα τους, μειώθηκαν κατά 28,6%.

Οι προηγούμενες επισημάνσεις επί των εξελίξεων στα δρεπτά, αλλά και οι εξελίξεις στα γλαστρικά και στα φυτά κηποτεχνίας, πρέπει να εκληφθούν ως οι παράγοντες αύξησης της Ακαθάριστης Αξίας της ανθοπαραγωγής (από 18,8 δις δρχ. σε 60 δις δρχ.) στην περίοδο 1988-1998.

1. Το υψηλό κόστος παραγωγής των ελληνικών ανθοκομικών, οφειλόμενο κυρίως στις υψηλές τιμές των καυσίμων, στα υψηλά επιτόκια δανεισμού, στο κόστος εργασίας κ.ά., αποτελεί τη βασική αιτία μείωσης της ανταγωνιστικότητας των προϊόντων αυτών έναντι των αντιστοίχων ανθοκομικών χωρών της Ευρωπαϊκής Ένωσης και ορισμένων εξωευρωπαϊκών χωρών (π.χ. Κολομβίας, Μεξικού, Κένυας κ.ά.). Έτσι, λοιπόν, οι εισαγωγές ανθοκομικών ειδών το 1988 ήταν 11,2 φορές περισσότερες από τις εξαγωγές και έφτασαν 23,5 φορές περισσότερες το 1992 με πτώση το 1998 στα επίπεδα του 1988-89. Οι εξαγωγές ανθοκομικών προϊόντων αν και εμφανίζουν σχετική αύξηση μετά το 1988, σημειώνουν μείωση των δρεπτών ανθέων, εξαιτίας της μείωσης της ανταγωνιστικότητας τους στη διεθνή αγορά, οφειλόμενης κυρίως στο υψηλό κόστος παραγωγής (για τους λόγους που προαναφέραμε) και στις αδυναμίες σύγχρονης οργάνωσης του συστήματος διακίνησης και εμπορίας τους. Με βάση τα δεδομένα του 1998 θα έλεγε κανείς ότι στην Ελλάδα παρατηρείται αύξηση της κατανάλωσης ανθέων με μέσο ετήσιο ρυθμό 15-20%,

ότι η ανά κάτοικο κατανάλωση ανθέων εκτιμάται περί τις 6.000 δρχ. ετησίως, και ότι ο βαθμός αυτοεφοδιασμού σε ανθοκομικά ανέρχεται σε 85%.

2. Στην Ελλάδα, τα ανθοκομικά κέντρα ανά γεωγραφική περιοχή Δ με δεδομένο ότι σε αυτά υπάρχουν ευνοϊκές κλιματικές και κοινωνικοοικονομικές συνθήκες Δ είναι τα ακόλουθα:
- **Αττική.** Μέχρι το 1950 ήταν το μοναδικό ανθοκομικό κέντρο της χώρας ενώ μέχρι σήμερα συνεχίζει να είναι το σπουδαιότερο κέντρο ανθοκομίας για όλες τις κατηγορίες ανθοκομικών ειδών, και αυτό ασφαλώς λόγω της άμεσης γειτνίασης με την πρωτεύουσα της χώρας, την Αθήνα.
  - **Τροιζηνία.** Το ήπιο κλίμα της περιοχής και κατά τη χειμερινή περίοδο και το γεγονός ότι υπάρχει καλή οδική και θαλάσσια σύνδεση της με την Αθήνα, αποτελούν την αιτία ανάπτυξης των υπαίθριων καλλιεργειών ανθοκομικών ειδών, κυρίως γαριφαλιάς και γλαδίου, από τη δεκαετία του 60 και εντεύθεν.
  - **Κρήτη.** Αναπτύχθηκε σ' αυτή την περιοχή η ανθοκομία κατά τη δεκαετία του '70, έχουσα συνεχή ανοδική πορεία μέχρι τα μέσα της δεκαετίας του '80. Το ευνοϊκό κλίμα για ανθοκαλλιέργειες όλων των ειδών δεν αξιοποιείται δεόντως, λόγω των προβλημάτων διακίνησης και εμπορίας των ανθοκομικών προϊόντων.
  - **Πελοπόννησος και Δ. Στερεά Ελλάδα.** Περιοχές με αρκετά ευνοϊκό μικροκλίμα, κοντά στην Αθήνα, φαίνεται να έχουν προοπτικές στην ανάπτυξη της υπαίθριας και της θερμοκηπιακής ανθοκομίας, όπως π.χ. η Αργολίδα, η Αχαΐα, η Αιτωλοακαρνανία (Μεσολόγγι και Αιτωλικό), Άγιοι Θεόδωροι Κορινθίας, με σημαντική συμβολή:
    - στην καλλιέργεια τριανταφυλλιάς και γλαδίου (Αργολίδα)
    - στην καλλιέργεια γλαστρικών (Αχαΐα)
    - στην καλλιέργεια τριανταφυλλιάς και γαριφαλιάς (Μεσολόγγι-Αιτωλικό)
    - στην καλλιέργεια γαριφαλιάς και χρυσανθέμου (Άγιοι Θεόδωροι Κορινθίας).
  - **Δυτική και Κεντρική Μακεδονία.** Το ήπιο και ευνοϊκό μικροκλίμα της Χαλκιδικής και το γεγονός ότι υπάρχει μεγάλο καταναλωτικό κέντρο, η Θεσσαλονίκη, δίνουν προοπτικές παραπέρα ανάπτυξης της ανθοκομίας στη Δ. και Κ. Μακεδονία, όπου προς το παρόν καλλιεργούνται θερμοκηπιακά: τα γλαστρικά, η τριανταφυλλιά και η γαριφαλιά.
  - **Θεσσαλία.** Η ανθοκομία κατά 60% και μάλιστα σε θερμοκηπιακή μορφή αναπτύσσεται στη Μαγνησία - περιοχή Πηλίου - με παραδοσιακά είδη ανθέων, όπως π.χ. υπαίθρια οξύφυλλα φυτά (γαρδένια, καμέλια, ορτανσία, αζαλέα κ.ά.). Αλλά και στις

περιοχές Βόλου και Αλμυρού γίνονται ανθοκαλλιέργειες με πολλαπλασιαστικό υλικό, γλαστρικά, δρεπτά άνθη και φυτά κηποτεχνίας.  
(Πηγή: Υπουργείο Αγροτικής Ανάπτυξης και Τροφίμων)

## 2.3.Αποδόσεις

### AREA AND FLORICULTURE PRODUCTION

YEAR	1995		1996		1997		M.O
	AREA	PRODUCTION	AREA	PRODUCTION	AREA	PRODUCTION	
<b>A. CATEGORY-SPECIES</b>							
1. ROSES	83,7	61814	85,0	62500	89,8	63398	90-100
2. CARNATIONS GREEN	67,8	125945	75,0	115600	85,8	124675	150-180
3. CARNATIONS FIELDS	82,1	93272	80,0	85600	86,0	89954	25-40
4. GLADIOLUS FIELDS	60,6	13163	59,0	13300	57,7	12966	100-120
5. CHRYSANTHEMUMS GREEN	18,8	13720	19,0	14300	19,2	13636	100-120
6. CHRYSANTHEMUMS FIELDS	49,0	11395	48,0	9600	48,8	12600	40
7. ZERBERA					3,0	2078	80-90
8. DAHLIA	15,8	3160	15,0	3000	14,7	2940	10-38
9. TULIPS	5,0	1955	5,0	1960	5,3	1979	10-30
10. OTHERS GREEN	23,2	18640	20,0	15600	19,0	19322	70-100
11. OTHERS FIELDS	231,7	89480	220,0	75600	227,0	88319	30-40
<b>TOTAL</b>	<b>637,7</b>	<b>43254</b>	<b>626,0</b>	<b>39706</b>	<b>656,3</b>	<b>431867</b>	
<b>B. POT PLANTS</b>							
1. BLOOMED PERENIALS	52,7	3425	52,0	2340	56,9	3698	3-13
2. GREEN	62,2	12440	62,0	12400	60,6	12120	8-30
3. ANNUAL	18,3	14640	200,0	110000	246,4	128128	30-200
<b>TOTAL</b>	<b>133,2</b>	<b>30505</b>	<b>314,0</b>	<b>12474</b>	<b>363,9</b>	<b>143946</b>	
<b>C. LANDSCAPE PLANTS</b>							
1. HERBACEOUS	5,8	1173	6,0	1250	7,6	1520	19-70
2. SHRUBS	50,3	6997	50,0	6500	50,1	7014	3-25
3. TREES	50,6	4108	50,0	4360	52,1	3443	1-15
<b>TOTAL</b>	<b>106,7</b>	<b>12278</b>	<b>106,0</b>	<b>12110</b>	<b>109,8</b>	<b>11977</b>	
<b>GENERAL TOTAL</b>	<b>877,6</b>	<b>47532</b>	<b>1046,0</b>	<b>53391</b>	<b>1130,0</b>	<b>587790</b>	

(Πηγή: Υπουργείο Αγροτικής Ανάπτυξης και Τροφίμων)



Οι παράγοντες που μπορούν να επηρεάσουν τις αποδόσεις είναι οι εξής:

1. Η γεωγραφική περιοχή του θερμοκηπίου
2. Ηλιοφάνεια
3. Οι ποικιλίες
4. Ανάλογες θερμοκρασίες π.χ. κρύο-ζέστη
5. Οι γνώσεις των παραγωγών

*(Πηγή: Υπουργείο Αγροτικής Ανάπτυξης και Τροφίμων)*

## ΚΕΦΑΛΑΙΟ 3

### ΑΓΟΡΑ

#### 3.1. Έννοια της τιμής και της αξίας ενός προϊόντος

Τιμή ενός προϊόντος ονομάζεται η ανταλλακτική αξία του εκφρασμένη σε χρήμα, δηλαδή το σύνολο των χρηματικών μονάδων που δίνονται για την αγορά του προϊόντος αυτού.

Για να φέρει ένα προϊόν τιμή πρέπει να εκπληρώνονται οι εξής προϋποθέσεις:

1. Να είναι χρήσιμο, δηλαδή να ικανοποιεί ανθρώπινες ανάγκες.
2. Να είναι οικονομικό αγαθό, δηλαδή να βρίσκεται σε στενότητα.
3. Να πραγματοποιείται συναλλαγή μεταξύ αγοραστών και πωλητών.

*(Κιτσοπανίδης, Καμενίδης, 2003)*

#### 3.2. Είδη τιμών των γεωργικών προϊόντων

Οι τιμές των γεωργικών προϊόντων μπορούν να διακριθούν σε διάφορες κατηγορίες, ανάλογα με το κριτήριο που χρησιμοποιείται για την ταξινόμησή τους. Έτσι:

α) Ανάλογα με τρόπο σχηματισμό τους, διακρίνονται σε:

1. Αγοραίες τιμές ή τιμές αγοράς.
2. Διοικητικές τιμές.

β) Ανάλογα με το στάδιο εμπορίας στο οποίο σχηματίζονται, οι τιμές διακρίνονται σε:

1. Γεωργικές ή χωρικές τιμές ή τιμές παραγωγού
2. Βιομηχανικές τιμές
3. Χονδρικές τιμές
4. Λιανικές τιμές ή τιμές καταναλωτή
5. Εξαγωγικές τιμές
6. Εισαγωγικές τιμές

γ) Ανάλογα με την έκταση της αγοράς που καλύπτουν οι τιμές διακρίνονται σε:

1. Τοπικές τιμές
2. Εθνικές τιμές
3. Διεθνείς τιμές

δ) Ανάλογα με το ύψος στο οποίο καθορίζονται οι τιμές των γεωργικών προϊόντων από το αρμόδιο όργανο Γεωργικής Πολιτικής της Ε.Ε. ή του Κράτους, διακρίνονται σε:

1. Τιμές εγγύησης
2. Ανώτατες τιμές
3. Σταθερές τιμές

*(Κιτσοπανίδης, Καμενίδης, 2003)*

### **3.3. Ο ρόλος των τιμών των γεωργικών προϊόντων**

Ο βασικός ρόλος των τιμών των γεωργικών προϊόντων είναι καθοδηγητικός και διακρίνεται σε:

1. Ο ρόλος των τιμών των γεωργικών προϊόντων στην παραγωγή τους.
2. Ο ρόλος των τιμών των γεωργικών προϊόντων στην κατανάλωσή τους.
3. Ο ρόλος των τιμών των γεωργικών προϊόντων στις εξαγωγές τους.
4. Ο ρόλος των τιμών των γεωργικών προϊόντων στην ορθολογικότερη χρησιμοποίηση των συντελεστών της γεωργικής παραγωγής.
5. Ο ρόλος των τιμών των γεωργικών προϊόντων στην ανακατανομή του εθνικού εισοδήματος.

*(Κιτσοπανίδης, Καμενίδης, 2003)*

### **3.4. Προσδιοριστικοί παράγοντες των τιμών των γεωργικών προϊόντων**

Οι σπουδαιότεροι παράγοντες που παίζουν σημαντικό ρόλο στη διαμόρφωση του ύψους των τιμών των γεωργικών προϊόντων είναι οι εξής:

1. Η ζήτηση
2. Η προσφορά
3. Το κόστος παραγωγής
4. Η δομή της αγοράς
5. Η φύση του προϊόντος
6. Το οικονομικό σύστημα

*(Κιτσοπανίδης, Καμενίδης, 2003)*

### **3.5. Πολιτικές τιμών προϊόντων**

Η πολιτική τιμών των αγροτικών προϊόντων αποτελεί το κυρίαρχο και συγχρόνως τον πλέον δαπανηρό τρόπο ενίσχυσης του αγροτικού εισοδήματος στις περισσότερες αναπτυγμένες χώρες.

Τα μέτρα που θα εξεταστούν εδώ είναι τα ακόλουθα:

- α) Επιδότηση προϊόντος.
- β) Η αγορά και η αποθήκευση από το κράτος της απαραίτητης ποσότητας ώστε η τιμή, λόγω της ζητούμενης προσφοράς, να διαμορφωθεί στο επιθυμητό επίπεδο.
- γ) Η πληρωμή από το κράτος της διαφοράς μεταξύ της τιμής στήριξης και της τιμής στην οποία απορροφάται το σύνολο της παραγωγής.
- δ) Ο περιορισμός της παραγωγής στο ύψος που μπορεί να απορροφηθεί στην τιμή στήριξης.
- ε) Η επιδότηση των εξαγωγών ώστε να εξαχθεί μέρος της προσφοράς με σκοπό την άνοδο της τιμής στην εσωτερική αγορά στο επιθυμητό επίπεδο.
- στ) Μέτρα περιορισμού των εισαγωγών (δασμοί).

(Παπαγεωργίου, Δαμιανός, Σπάθης, 2005)

### 3.6. Τιμές πώλησης

Σύμφωνα με τα διαθέσιμα στοιχεία οι τιμές πώλησης από το 2004-2008 είναι οι εξής:

<b>α) ΔΡΕΠΤΑ ΑΝΘΗ</b>	<b>2004</b>	<b>2005</b>	<b>2006</b>	<b>2007</b>	<b>2008</b>
αα) Γαρίφαλα	0,03	0,05	0,03	0,04	0,05
αβ) Γλαδιόλες	0,20	0,20	0,25	0,25	0,30
αγ) Τριαντάφυλλα	0,27	0,26	0,52	0,32	0,26
αδ) Τουλίπες	0,31	0,50	0,33	0,30	0,34

<b>α) ΦΥΤΑ</b>	<b>2004</b>	<b>2005</b>	<b>2006</b>	<b>2007</b>	<b>2008</b>
βα) Ορτανσία	4,01	5,10	4,00	4,00	5,00
ββ) Αζαλέα	0,91	4,47	2,97	2,80	3,13
βγ) Ντιεφεμπάχια	5,58	5,30	4,37	4,55	4,65

(Πηγή: Υπουργείο Αγροτικής Ανάπτυξης και Τροφίμων)

## ΤΡΟΠΟΙ ΠΩΛΗΣΗΣ

### 4.1. Ο διανομέας χονδρικής πώλησης

Ο ρόλος του διανομέα χονδρικής πώλησης προέκυψε λόγω του ότι ο καλλιεργητής χονδρέμπορος χρειαζόταν έναν αγοραστή που θα μπορούσε να αγοράζει φυτά σε μεγάλες ποσότητες. Διότι ο χονδρέμπορος καλλιεργητής που δεν πουλά φυτά απευθείας στον λιανέμπορο, συνήθως πουλά σε ένα διανομέα χονδρικής πώλησης. Έτσι ο διανομέας χονδρικής πώλησης χωρίζει τις συλλογές των φυτών σε μικρότερες ενότητες που πωλούνται σε διάφορους λιανέμπορους.

Ο διανομέας χονδρικής πώλησης αγοράζει κάποια λουλούδια από τους τοπικούς καλλιεργητές. Η πλειοψηφία των λουλουδιών που πωλούνται σήμερα αποκτιόνται από πιο μακρινούς καλλιεργητές, πολλοί εκ των οποίων βρίσκονται εκτός χώρας.

Οι σύγχρονες αερομεταφορές δίνουν τη δυνατότητα στους παραγωγούς εκτός χώρας να μεταφερθούν γρήγορα τα ογκώδη και φθαρτά λουλούδια τους στην αγορά. Λουλούδια που κόβονται το πρωί σε μια φάρμα στην Ολλανδία μπορούν να φθάσουν στην αγορά, απομακρυσμένων κρατών σε λίγες ώρες.

Οι διανομείς χονδρικής πώλησης που δουλεύουν σε ημιαστικά κέντρα ή σε πιο αγροτικές περιοχές βασίζονται στις διαδρομές με τα φορτηγά για την αποστολή των λουλουδιών τους. Τέτοιου είδους αγορές γίνονται από το τηλέφωνο μέσω των πωλητών που πηγαίνουν στα σπίτια και δουλεύουν στην επιχείρηση χονδρικής πώλησης, καλύπτοντας αποστάσεις ακτίνας εκατό χιλιομέτρων από την έδρα της επιχείρησης.

Πολλοί χονδρέμποροι μπορεί να συγκεντρωθούν σε ένα βιομηχανικό πάρκο που βρίσκεται κοντά σε ένα αεροδρόμιο. Αυτό τους δίνει τη δυνατότητα να παίρνουν τα εμπορεύματα που έρχονται από μεγάλες αποστάσεις όσο το δυνατό γρηγορότερα. Επίσης διευκολύνει τους λιανέμπορους να βλέπουν διάφορους προμηθευτές για να πάρουν τα ανθοκομικά προϊόντα που χρειάζονται. Όσο πιο μεγάλη είναι η απόσταση από το χώρο παραγωγής στο χώρο πώλησης, τόσο πιο μικρή είναι η διάρκεια ζωής των λουλουδιών, που έχει αγοράσει ο καταναλωτής, μέσα στο βάζο. (Πηγή: *Internet*)

## 4.2 Μέθοδοι πώλησης

Υπάρχουν δύο τρόποι διευθέτησης της επιχείρησης ανάμεσα στο διανομέα χονδρέμπορο και τον προμηθευτή. Ο πιο παλιός από αυτούς τους τρόπους είναι η αποστολή επί παρακαταθήκη για πώληση ή παραγγελία πώλησης. Ο καλλιεργητής στέλνει ένα εμπόρευμα στο χονδρέμπορο με αποστολή. Στη συνέχεια ο διανομέας χονδρέμπορος πουλά τα λουλούδια. Ο διανομέας χρεώνει τον καλλιεργητή εντολέα επειδή έκανε την πώληση. Αυτή η χρέωση αποστολής είναι περίπου το εικοσιπέντε τοις εκατό της τιμής χονδρικής πώλησης. Για ειδικά επιλεγμένα λουλούδια, η εντολή μπορεί να φτάνει το τριάντα τοις εκατό.

Για την αμοιβή της παραγγελίας, ο διανομέας χονδρικής πώλησης έχει την ευθύνη να πουλήσει τα λουλούδια αφού ληφθούν από τον καλλιεργητή. Αυτή η ευθύνη περιλαμβάνει να σπάσει τα χαρτόνια και να πακετάρει από την αρχή τα λουλούδια σε μικρότερα μέρη, τα έξοδα πώλησης και παράδοσης των λουλουδιών στους λιανέμπορους και χρέωση των λιανέμπορων που αγοράζουν τα προϊόντα.

Ο καλλιεργητής συνήθως παίρνει χρήματα μια φορά την εβδομάδα ή κάθε δύο εβδομάδες για την πώληση των λουλουδιών, από την χρέωση της αποστολής. Τα λουλούδια που δεν πωλούνται, πετάγονται ή πωλούνται σε πωλητές σε πολύ χαμηλές τιμές εμπορεύματος. Συνήθως αυτοί που αγοράζουν λουλούδια σε αυτές τις τιμές είναι μικροπωλητές.

Η δεύτερη μέθοδος είναι η συνολική αγορά. Περίπου το τριάντα τοις εκατό των λουλουδιών που πωλούνται αγοράζονται από τον διανομέα χονδρικής πώλησης, ο οποίος τα αγοράζει από τον καλλιεργητή, αυξάνει την τιμή σε λογικά πλαίσια και τα πουλάει στον λιανέμπορο. Όταν υπάρχουν πολλά λουλούδια, ο χονδρέμπορος προσπαθεί να πουλήσει τα λουλούδια που έχουν αγοραστεί συνολικά πριν από αυτά που λαμβάνονται με εντολή.

(Πηγή: *Internet*)

## 4.3. Μεταφορά ανθοκομικών προϊόντων

Η μεταφορά κομμένων λουλουδιών σε μεγάλες αποστάσεις γίνεται σε ξηρή κατάσταση μέσα σε κιβώτια, για πρακτικούς λόγους. Η τοποθέτηση των λουλουδιών μέσα σε κλειστά κιβώτια συσκευασίας τα οποία είναι επικυρωμένα είτε πλαστικοποιημένα παρεμποδίζει την απώλεια υδρατμών από τα φυτά με συνέπεια αυτά να μην καταστρέφονται λόγω αφυδάτωσης.

Επιπλέον, η τοποθέτηση των κομμένων λουλουδιών μέσα σε κλειστά κουτιά προκαλεί αύξηση της συγκέντρωσης διοξειδίου του άνθρακα μέσα σε αυτά λόγω της αναπνοής των



ανθέων καθώς και ελάττωση της παρουσίας οξυγόνου λόγω της κατανάλωσης του κατά την αναπνοή.

Το αποτέλεσμα είναι να μειώνεται βαθμιαία η ένταση της αναπνοής πετυχαίνοντας επιβράδυνση στη γήρανση των ανθέων. Από την άλλη όμως, μια μικρή ανταλλαγή αερίων μεταξύ των κιβωτίων συσκευασίας και του εξωτερικού περιβάλλοντος είναι αναγκαία ώστε να αποφευχθεί η άνοδος της θερμοκρασίας σε υπερβολικά υψηλά επίπεδα καθώς και η συσσώρευση διοξειδίου του άνθρακα μέσα στο κιβώτιο σε επίπεδα που μπορεί να καταστούν τοξικά, για τα φυτά.

Ως μέσα μεταφοράς των δρεπτών ανθέων, για μακρινές αποστάσεις συνήθως χρησιμοποιούνται τα αεροπλάνα, λόγω του μικρού χρόνου που απαιτείται, για να φθάσουν τα λουλούδια στον προορισμό τους. Για ταξίδια μιας ημέρας ή και λίγο παραπάνω και εφόσον η αεροπορική μεταφορά δεν είναι εφικτή, μπορούν να χρησιμοποιηθούν και φορτηγά αυτοκίνητα ή πλοία.

Όταν τα λουλούδια κατά την μεταφορά τους σε μεγάλες αποστάσεις δεν βρίσκονται σε κλιματιζόμενο χώρο κινδυνεύουν τόσο από υπερβολικά χαμηλές θερμοκρασίες (για τα πιο πολλά άνθη κάτω από  $-1^{\circ}\text{C}$ ) όσο και από υπερβολικά υψηλές θερμοκρασίες (πάνω από  $20$  με  $25^{\circ}\text{C}$ ). Μία λύση για την προστασία από υπερβολικά χαμηλές θερμοκρασίες είναι η επένδυση των χαρτοκιβωτίων συσκευασίας με διάφορα μονωτικά υλικά που διατίθενται στο εμπόριο (π.χ. αφρολέξ). Όσον αφορά την προστασία από πολύ υψηλές θερμοκρασίες, μία λύση είναι η χρήση θρυμματισμένου πάγου ή ξηρού πάγου (συμπιεσμένο διοξείδιο του άνθρακα). Ο θρυμματισμένος πάγος λιώνει σε λιγότερο από εικοσιτέσσερις ώρες, επομένως η αποτελεσματικότητά του είναι βραχυπρόθεσμη. Ο θρυμματισμένος πάγος ενδείκνυται για μεταφορές που πραγματοποιούνται σε λιγότερο από εικοσιτέσσερις ώρες. Κάποιοι καλλιεργητές χρησιμοποιούν ξηρό πάγο, που είναι συμπιεσμένο διοξείδιο του άνθρακα. Είναι τόσο κρύος, που αν το στρώμα του πάγου ακουμπήσει τους βλαστούς του λουλουδιού μπορεί να τους καταστρέψει. Το διοξείδιο του άνθρακα που εκλύεται από την εξάχνωση του ξηρού άνθρακα δε φαίνεται να προκαλεί βλάβη στα φυτά. (Εξάχνωση ονομάζεται η διαδικασία με την οποία ένα υλικό γίνεται από στερεό αέριο χωρίς να μεσολαβούν άλλες διαδικασίες).

Όταν οι μεταφορές σε χονδρέμπορο είναι τοπικές, τότε τα λουλούδια συχνά τοποθετούνται σε διαλύματα τροφής κομμένων λουλουδιών. Αυτή η μέθοδος μεταφοράς των λουλουδιών προσφέρει εγγύηση ότι η διάρκεια ζωής των λουλουδιών θα είναι όσο το δυνατό μεγαλύτερη. (Πηγή: *Internet*)

#### 4.4. Μεταχείριση κατά την αύξηση

Μόλις γίνει η παραλαβή των λουλουδιών ελέγχονται τα τιμολόγια για να εξακριβωθεί ότι ο χονδρέμπορος έχει λάβει τα σωστά άνθη. Εάν βρεθούν κάποια χτυπημένα ή παγωμένα λουλούδια, τότε γεννάται αναξιοπιστία κατά του μεταφορέα.

Ο διανομέας χονδρέμπορος θα προτιμούσε να μην ανοίξει τα κιβώτια με τα λουλούδια. Κατά περίπτωση ο χονδρέμπορος μπορεί να πουλήσει μεγάλες ποσότητες λουλουδιών σε μεγαλύτερους λιανέμπορους, για ειδικές δουλειές που απαιτούν εκατοντάδες λουλούδια.

Ωστόσο τις περισσότερες φορές τα λουλούδια θα πρέπει να βγουν από τα κιβώτια και να τοποθετηθούν σε τραπέζια για να εκτεθούν. Παραγγελίες γίνονται με την παραλαβή. Ο χονδρέμπορος δε βασίζεται αποκλειστικά στις πωλήσεις σε λιανέμπορους που τους επισκέπτονται. Συνήθως τρεις με τέσσερις πωλητές πουλούν στους λιανέμπορους μέσω τηλεφώνου. Όταν υπάρχει διαθέσιμη μεγάλη ποσότητα λουλουδιών, τότε οι πωλητές περνούν όλη την ημέρα τους κάνοντας τηλέφωνα σε λιανέμπορους.

Τα λουλούδια που δεν έχουν πουληθεί μέχρι το τέλος της ημέρας τοποθετούνται σε διαλύματα συντήρησης και στη συνέχεια σε ψυγεία, στην ενδεδειγμένη θερμοκρασία αποθήκευσης. Τα λουλούδια που παραμένουν απούλητα μετά από τρεις ή τέσσερις μέρες πετιούνται ή πωλούνται σε μικροπωλητές.

Η σωστή μεταχείριση των λουλουδιών όταν βρίσκονται στο στάδιο του διανομέα χονδρέμπορου είναι τόσο σημαντική για τη διάρκεια ζωής των κομμένων λουλουδιών όσο είναι και η μεταχείριση των λουλουδιών από τον καλλιεργητή και τον λιανέμπορο. Πολύ συχνά τα λουλούδια δε δέχονται σωστή μεταχείριση. Μπορεί να τους πέσουν από τα χέρια, να τα ρίξουν απότομα σε ένα σκληρό τραπέζι, να τα πετάξουν στον αέρα και γενικά να τα κακομεταχειριστούν. Τα κομμένα λουλούδια είναι εύθραυστα και μπορούν εύκολα να τραυματιστούν από έναν απρόσεχτο χειρισμό. Θα πρέπει πάντα να τα μεταχειρίζονται με προσοχή.

Η τελευταία ευθύνη του διανομέα χονδρέμπορου στην αλυσίδα της αγοράς είναι να εξασφαλίσει ότι τα λουλούδια θα παραδοθούν στον λιανέμπορο σε εξαιρετική κατάσταση. (Πηγή: *Internet*).

#### 4.5. Ανθοκόμος λιανικής πώλησης

Κάποτε ο ανθοκόμος λιανικής πώλησης ήταν ο τελευταίος σύνδεσμος στην αλυσίδα της αγοράς στη βιομηχανία ανθοκομίας. Αυτή η εικόνα άλλαξε σημαντικά τα τελευταία είκοσι χρόνια. Τα σούπερ-μάρκετ, τα καταστήματα με χαμηλές τιμές, αλυσίδες αγορών που

δουλεύουν από το σπίτι και άλλα είδη καταστημάτων απομάκρυναν τις πωλήσεις λουλουδιών από τον ανθοκόμο λιανικής πώλησης.

Ο γνωστός παραδοσιακός ανθοπώλης είναι αυτός που αγοράζει λουλούδια από τον χονδρέμπορο και τα πουλάει στον καταναλωτή. Η κυριότερη πηγή εισοδήματος προέρχεται από τις πωλήσεις κομμένων λουλουδιών και φυτών σε γλάστρες. Επίσης μπορεί να πουληθούν και άλλα αντικείμενα όπως εξαρτήματα, δοχεία για τα λουλούδια και τα φυτά, κορδέλες, φιόγκοι και ευχετήριες κάρτες. Ο ανθοκόμος λιανικής πώλησης έχει καλλιτεχνικές ικανότητες στο σχεδιασμό και τη σύνθεση των λουλουδιών που πουλά.

Σχεδόν το ογδόντα τοις εκατό της επιχείρησης της λιανικής πώλησης είναι η πώληση λουλουδιών για κοινωνικές εκδηλώσεις, όπως γάμοι, γενέθλια και κηδείες καθώς και για ευχές. Το υπόλοιπο είκοσι τοις εκατό του γενικού εισοδήματος προέρχεται από την πώληση του εμπορεύματος. Όταν πρόκειται για ειδικές περιστάσεις, πολλά από τα λουλούδια πωλούνται μέσω των τηλεπικοινωνιακών μέσων όπως τηλεφώνου, φαξ ή e-mail.

*(Πηγή: Internet)*

#### **4.6. Συμπεράσματα**

Στο κεφάλαιο διατυπώθηκε η εμπορία ανθοκομικών προϊόντων, κατατέθηκαν βασικές έννοιες και το πώς λειτουργεί το κύκλωμα της εμπορίας ανθοκομικών προϊόντων, ο τρόπος που γίνεται η μεταφορά ανθοκομικών προϊόντων, μέθοδοι πώλησης κ.α.

Ακόμα διαπιστώνουμε τον ανταγωνισμό που υπάρχει μεταξύ των εμπόρων ανθοκομικών προϊόντων, για παράδειγμα στις σύγχρονες μέρες μας όλο και περισσότερα μικρά κιόσκια ή μικρά καροτσάκια πωλήσεων μπορούν να βρεθούν στις αίθουσες αναμονής των αεροδρομίων, σε σιδηροδρομικούς σταθμούς, σε πολυκαταστήματα και σε εμπορικές περιφέρειες χτυπώντας τις δουλειές των καταστημάτων που εμπορεύονται άνθη.

Επιπλέον, στην περίοδο των μεγάλων γιορτών, ένας μεγάλος αριθμός καταστημάτων που δεν είναι λιανικής πώλησης, αρχίζουν να πωλούν λουλούδια, συνήθως φυτά σε γλάστρες αλλά προσφέρονται και κάποια κομμένα λουλούδια. Αυτά τα προϊόντα συνήθως αγοράζονται σε χαμηλές τιμές και η ποιότητά τους δεν είναι πολλή καλή.

Τέλος ο έμπορος θα πρέπει να είναι προσεχτικός με την μεταχείριση και μεταφορά των λουλουδιών, έτσι ώστε να έχουν τη μέγιστη διάρκεια ζωής τους. *(Πηγή: Internet)*

## ΚΑΤΑΝΑΛΩΣΗ ΑΝΘΟΚΟΜΙΚΩΝ ΠΡΟΪΟΝΤΩΝ

### 5.1. Η ΣΥΜΠΕΡΙΦΟΡΑ ΤΟΥ ΚΑΤΑΝΑΛΩΤΗ

Οι κυριότεροι παράγοντες που διαμορφώνουν τη συμπεριφορά του καταναλωτή και οι οποίοι μπορούν να ταξινομηθούν στις εξής τρεις μεγάλες κατηγορίες : 1. Τους οικονομικούς παράγοντες 2. Τους ψυχολογικούς παράγοντες και 3. Τους κοινωνιολογικούς παράγοντες.

Σύμφωνα με την οικονομική θεωρία , ο καταναλωτής συμπεριφέρεται με τε τέτοιο τρόπο στην αγορά τροφίμων και άλλων προϊόντων ώστε με ορισμένο εισόδημα προσπαθεί να μεγιστοποιήσει την ικανοποίησή του . Δηλαδή με το εισόδημα που έχει ο καταναλωτής αγοράζει εκείνα τα αγαθά και σε εκείνες τις ποσότητες που θα του δώσουν την πιο μεγάλη ικανοποίηση ή ωφέλεια .

Οι κυριότεροι παράγοντες επηρεάζουν την οικονομική συμπεριφορά του καταναλωτή είναι οι εξής : α ) Το εισόδημα των καταναλωτών β) Η τιμή του προϊόντος γ) Οι τιμές των ανταγωνιστικών προϊόντων δ) Οι τιμές των συμπληρωματικών τιμών ε) Η αποταμίευση και η επένδυση στ) Το ύψος των σταθερών δαπανών μιας οικογένειας ζ) Οι ευκολίες πληρωμής .

Η ψυχολογία του καταναλωτή ερμηνεύει την αγοραστική συμπεριφορά του με βάση τα κίνητρα . Το κίνητρο είναι μια κατάσταση που ωθεί τα άτομα στην εκπλήρωση των σκοπών τους . Η βασικότερη πηγή των κινήτρων αγοραστικής συμπεριφοράς του καταναλωτή είναι οι ανάγκες του , οι οποίες μπορεί να είναι βιολογικές ή ψυχοπνευματικές . Οι σπουδαιότεροι παράγοντες που επηρεάζουν την αγοραστική συμπεριφορά του καταναλωτή από ψυχολογικής πλευράς είναι μεταξύ άλλων οι εξής : α) Η διαφήμιση β) Η τυποποίηση γ) Η συσκευασία δ) Το εμπορικό σήμα της επιχείρησης ε) Οι προτιμήσεις των καταναλωτών .

Η κοινωνιολογία του καταναλωτή παραδέχεται όπως η αγοραστική συμπεριφορά του απέναντι στα διάφορα προϊόντα επηρεάζεται σημαντικά από το κοινωνικό περιβάλλον του , όπως π.χ. Είναι η οικογένειά του καταναλωτή , οι φίλοι του , το επάγγελμά του , η μορφωσή του , το πολιτιστικό του περιβάλλον . (Κιτσοπενίδης, Καμενίδης, 2003)

### 5.2. ΚΑΤΑΝΑΛΩΣΗ ΑΝΘΟΚΟΜΙΚΩΝ ΠΡΟΪΟΝΤΩΝ

Η ελληνική αγορά ανθέων είναι σχετική μικρή. Η κατανάλωση ανθέων και φυλλωμάτων στην Ελλάδα το 2005 έφτασε τα 179 εκατομμύρια ευρώ. Αυτό το ποσό είναι κατά 2,4% μειωμένο σε σχέση με το 2004 αλλά 4,2% αφημένο σε σχέση με το 2001.

Σε βάθος χρόνου η ελληνική αγορά εμφανίζει μια συγκρατημένη αύξηση στην κατανάλωση ανθέων τα τελευταία χρόνια. Η κατά κεφαλή κατανάλωση ανθέων στην Ελλάδα είναι μικρότερη από τις υπόλοιπες χώρες της Ε.Ε. Ο μέσος καταναλωτής ξοδεύει περίπου 16 ευρώ το χρόνο σε δρεπτά άνθη. Γι' αυτό η αγορά χαρακτηρίζεται από χαμηλή αγοραστική συχνότητα. Τα πιο εμπορικά άνθη στην ελληνική αγορά είναι τα τριαντάφυλλα, τα λίλιουμ, τα χρυσάνθεμα, οι ζέρμπερες και τα γαρίφαλα. Οι ζέρμπερες και τα γαρίφαλα θεωρούνται ως κλασικά, φθηνά για καθημερινή χρήση. Ωστόσο, η επιλογή των τριαντάφυλλων από τους καταναλωτές είναι διαχρονική. Οι Έλληνες καταναλωτές προτιμούν να αγοράζουν μικτά μπουκέτα παρά μπουκέτα ενός είδους. (Πηγή: *Internet*)



**ΙΣΟΖΥΓΙΟ ΑΝΘΟΚΟΜΙΚΩΝ ΠΡΟΪΟΝΤΩΝ**

Οι εξαγωγές ανθοκομικών προϊόντων, αν και εμφανίζουν μια τάση αυξητική τα τελευταία χρόνια θα λέγαμε ότι είναι πολύ χαμηλές, αφού η αξία τους αντιστοιχεί στο 8% της αξίας των εισαγωγών.

<b>Εξέλιξη Εισαγωγών και Εξαγωγών ανθοκομικών, 1999-2005</b>				
<b>Έτος</b>	<b>Εισαγωγές (εκατ. €)</b>	<b>Εξαγωγές (εκατ. €)</b>	<b>Εισαγ./Εξαγ.</b>	<b>Ισοζύγιο</b>
1999	44.8	2.27	19.7	- 42.53
2000	37.6	1.58	23.8	- 36.02
2001	30.35	2.21	13.8	- 28.14
2002	36.75	3.39	10.8	- 33.36
2003	44.84	2.11	21.25	- 42.73
2004	31.53	3.41	9.3	- 28.12
2005	52.12	3.94	13.2	- 48.18

(Πηγή: Υπουργείο Αγροτικής Ανάπτυξης και Τροφίμων)

Οι εξαγωγές των ελληνικών ανθοκομικών ειδών γίνονται σε ποσοστό 68%. Προς τις χώρες της Ευρωπαϊκής Ένωσης και σε ποσοστό 32% προς τις τρίτες χώρες, με καλύτερες αγορές αυτές της Γερμανίας και Γαλλίας.

Οι εξαγωγές ανθοκομικών προϊόντων αν και εμφανίζουν σχετική αύξηση μετά το 1998, σημειώνουν μείωση των δρεπών ανθέων, εξ' αιτίας της μείωσης της ανταγωνιστικότητάς τους στη διεθνή αγορά, οφειλόμενης κυρίως στο υψηλό κόστος παραγωγής (για τους λόγους που προαναφέραμε) και στις αδυναμίες σύγχρονης οργάνωσης του συστήματος διακίνησης και εμπορίας των.

Με βάση τα δεδομένα του 1998 θα έλεγε κανείς ότι στην Ελλάδα παρατηρείται αύξηση της κατανάλωσης ανθέων με μέσο ετήσιο ρυθμό 15-20% ότι η ανά κάτοικο κατανάλωση ανθέων εκτιμάται περί τις 18 έως 20 ευρώ ετησίως, και ότι ο βαθμός αυτοεφοδιασμού σε ανθοκομικά ανέρχεται σε 85%.



**Εξέλιξη εξαγωγών ανθοκομικών προϊόντων ( εκατ.ε.), ( 1999 – 2005 )**

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Ε.Ε.	1400	830	1400	2753	1285	2160	2681
Τρίτες χώρες	830	750	829	641	829	1258	1262
Σύνολο	2230	1580	2229	3394	2114	3418	3943

(Πηγή: Υπουργείο Αγροτικής Ανάπτυξης και Τροφίμων)

Οι εισαγωγές ανθοκομικών προϊόντων γίνονται σε ποσοστό 90,0% από τις χώρες της Ευρωπαϊκής Ένωσης και σε ποσοστό 10,0% από τις Τρίτες χώρες και είναι ενδεκαπλάσιες έως και εικοσαπλάσιες των εξαγωγών , αυξομειούμενες από χρόνο σε χρόνο την τελευταία δεκαετία .

**Εξέλιξη εισαγωγών ανθοκομικών προϊόντων ( εκατ.ε.), ( 1999 – 2005 )**

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Ε.Ε.	41276	33430	27603	31297	38707	49456	47745
Τρίτες χώρες	3591	4200	3952	5458	6136	6194	4374
Σύνολο	44867	37630	30555	36756	44843	55651	52120

(Πηγή: Υπουργείο Αγροτικής Ανάπτυξης και Τροφίμων)

Έτσι λοιπόν οι εισαγωγές ανθοκομικών ειδών το 1998 , ήταν 11,2 φορές περισσότερες από τις εξαγωγές και έφτασαν 23,5 φορές περισσότερες το 1992 με πτώση το 2005 στις 13 .

(Πηγή: Υπουργείο Αγροτικής Ανάπτυξης και Τροφίμων)

## ΠΡΟΒΛΗΜΑΤΑ - ΔΥΝΑΤΟΤΗΤΕΣ – ΠΡΟΟΠΤΙΚΕΣ – ΠΡΟΤΑΣΕΙΣ

### 7.1. Προβλήματα που αντιμετωπίζει ο κλάδος της ανθοκομίας στην Ελλάδα

Τα προβλήματα του κλάδου της ανθοκομίας είναι πολλά και μπορούμε να τα χωρίσουμε σε γενικά που αφορούν τους παραγωγούς όλης της χώρας και ειδικά που αφορούν τους παραγωγούς μιας συγκεκριμένης περιοχής. Τα κυριότερα γενικά προβλήματα των ανθοπαραγωγών είναι τα ακόλουθα:

- α) *Η διακίνηση και η εμπορία ανθοκομικών προϊόντων* στη χώρα παρουσιάζει σοβαρά διαρθρωτικά προβλήματα και αδυναμίες, που έχουν καθοριστικές συνέπειες στην ανάπτυξη του κλάδου. Η έλλειψη σύγχρονα οργανωμένων αγορών είναι το κυριότερο πρόβλημα στον τομέα της εμπορίας με συνέπεια το μεγάλο κόστος εμπορίας, τις υψηλές διαφορές μεταξύ τιμών παραγωγού και κατανάλωσης, την απουσία εξαγωγών κ.λπ. Η μη ύπαρξη οργανωμένης ελεύθερης και σε όλους τους καλλιεργητές προσιτής ανταγοράς, αποτελεί απόλυτο περιοριστικό παράγοντα ανάπτυξης του κλάδου.
- β) *Η παρεχόμενη από το Κράτος τεχνική υποστήριξη στους ανθοκαλλιεργητές* και γενικά η προσφορά υπηρεσιών από τη Δημόσια Διοίκηση και τη γεωργική έρευνα είναι ουσιαστικά ανύπαρκτη. Δεν υπάρχει, στα κέντρα παραγωγής, εξειδικευμένο προσωπικό ούτε Γεωργικοί Σταθμοί και Ινστιτούτα για την υποστήριξη του κλάδου. Η ανθοκομική έρευνα στη χώρα ελάχιστα ή καθόλου έχει καλύψει τις τεράστιες ανάγκες που έχει ο κλάδος, γεγονός που αποδίδεται στην έλλειψη ικανού αριθμού εξειδικευμένου προσωπικού και κατάλληλου εξοπλισμού. Η έλλειψη οργανωμένης κρατικής τεχνικής υποστήριξης του κλάδου αποτελεί έναν επιπλέον περιοριστικό παράγοντα για την ανάπτυξη της ανθοκομίας στη χώρα.
- γ) *Το κόστος θέρμανσης.* Η δαπάνη καυσίμων αποτελεί σημαντικότερο στοιχείο του κόστους παραγωγής και συμμετέχει στο μεταβλητό κόστος κατά 35% περίπου και στο συνολικό κατά 25%. Η αύξηση των τιμών των καυσίμων επηρεάζει αρνητικά την πορεία του κλάδου, τις αποδόσεις και την ποιότητα των παραγόμενων προϊόντων, γιατί αναγκάζονται οι ανθοπαραγωγοί να εφαρμόσουν, στην ουσία, αντιπαγετική προστασία στις καλλιέργειες τους και όχι συστηματική θέρμανση. Ενδεικτικά αναφέρεται ότι η μέση ετήσια δαπάνη θέρμανσης ανά στρέμμα στην περιοχή Αττικής εκτιμάται ότι κυμαίνεται

για την καλλιέργεια των γλαστρικών στα επίπεδα των 2.200.000 δρχ. και για την καλλιέργεια της τριανταφυλλιάς στα επίπεδα των 2.000.000 δρχ. σε θερμοκήπια που είναι εξοπλισμένα και με σύστημα θερμοκουρτίνας.

δ) *Υπερχρέωση των μονάδων.* Σύμφωνα με εκτιμήσεις των αρμοδίων κεντρικών υπηρεσιών της ΑΤΕ, οι ληξιπρόθεσμες οφειλές του κλάδου, την 31.12.1996 υπολογίζονται σε 26 δις δρχ. περίπου και εκτιμάται ότι σήμερα φθάνουν τα 40 δις δρχ. Ως βασικές αιτίες που δημιούργησαν την εικόνα αυτή αναφέρονται:

- Τα υψηλά επιτόκια δανεισμού.
- Οι αδυναμίες του Αναπτυξιακού Νόμου 1892/90 και των Μ.Ο.Π (καθυστερήσεις στις εκταμιεύσεις κ.λπ.).
- Οι συνθήκες εμπορίας - αδυναμίες του συστήματος.
- Η ανεπαρκής τεχνική υποστήριξη του κλάδου.
- Τα περιορισμένα έσοδα των ανθοκομικών επιχειρήσεων, λόγω αυξημένου κόστους παραγωγής.
- Ο βραδύς ρυθμός εισαγωγής της σύγχρονης τεχνολογίας.

ε) *Αγροτικές εταιρείες - ΤΕΒΕ.* Το νομικό καθεστώς που διέπει τις ανθοκομικές επιχειρήσεις είναι συγκεχυμένο και άδικο. Δημιουργεί, πολλές φορές, προβλήματα στη λειτουργία των επιχειρήσεων από άنيση μεταχείριση και αθέμιτο ανταγωνισμό και επί πλέον βοηθάει και ενθαρρύνει τη φοροδιαφυγή. Μια ανθοκομική επιχείρηση ατομικής μορφής, ως υπαγόμενη στο ειδικό καθεστώς φορολογίας, δεν τηρεί λογιστικά βιβλία, δεν εκδίδει τιμολόγια, δεν εισπράττει και φυσικά δεν αποδίδει Φ.Π.Α., φορολογείται με βάση τους συντελεστές καθαρού κέρδους, καλύπτεται ασφαλιστικά από τον ΟΓΑ, δεν υποχρεούται να έχει το προσωπικό της ασφαλισμένο στο Ι.Κ.Α. (η εφορία δέχεται την ασφαλιστική ενημερότητα του Ο.Γ.Α.). Από την άλλη πλευρά, αν μια ανθοκομική επιχείρηση λειτουργεί ως εταιρεία (ΑΕ, ΕΠΕ) είναι καταχωρημένη στα μητρώα του ΤΕΒΕ (ασφαλιστικός φορέας), υποχρεούται να ασφαλίζει το εργατικό προσωπικό στο Ι.Κ.Α. και φυσικά να τηρεί λογιστικά βιβλία, να εκδίδει τιμολόγια και να εισπράττει και να αποδίδει τον ΦΠΑ. Από τα ανωτέρω προκύπτει ότι η ανθοκομική επιχείρηση που λειτουργεί ως ΑΕ ή ΕΠΕ, έχει μια τελείως διαφορετική μεταχείριση, βρίσκεται σε άنيση μοίρα με αυτήν που λειτουργεί ως ατομική, παρά το γεγονός ότι και οι δύο μορφές επιχειρήσεων παράγουν το ίδιο προϊόν (λουλούδι) και μάλιστα κάτω από τις ίδιες ακριβώς συνθήκες.

στ) *ΕΑ.Γ.Α. - Ασφάλιση.* Σύμφωνα με τις διατάξεις του άρθρου 31 του Ν. 2040/1992 από 1ης Ιουνίου 1992 επιβάλλεται υπέρ του Οργανισμού Ελληνικών Γεωργικών Ασφαλίσεων

(ΕΛ.Γ.Α.), ως έσοδό του, ειδική ασφαλιστική εισφορά 3% επί της αξίας των πωλουμένων από τους παραγωγούς αγροτικών προϊόντων. Η εισφορά αυτή βασίζεται στην αρχή της ανταποδοτικότητας για την ασφάλιση των ζημιών που προξενούνται από φυσικούς κινδύνους (χαλάζι, παγετός, χιόνι, πλημμύρα, καύσωνας, ξηρασία κ.λπ.) στην παραγωγή των συστηματικών καλλιεργειών, στο φυτικό και ζωικό κεφάλαιο. Ο ΕΛ.Γ.Α. δεν ασφαρίζει τα θερμοκήπια με τον εξοπλισμό τους από κάθε κίνδυνο, παρά μόνο τις διενεργούμενες μέσα σε αυτά καλλιέργειες και μόνο από τους προαναφερόμενους περιοριστικά φυσικούς κινδύνους. Τα χρήματα που καταβάλλουν οι ανθοπαραγωγοί στον Ε.Λ.Γ.Α. είναι πολλά ( $60 \text{ δις} \times 3\% = 1,8 \text{ δις}$  θεωρητικά). Αντίθετα, οι αποζημιώσεις, που σπανίως καταβάλλονται, είναι πολύ μικρές.

ζ) *Σοβαρά προβλήματα που επηρεάζουν την ανάπτυξη του κλάδου είναι επίσης:*

- Το κόστος εισροών. Σημαντική υπήρξε τα τελευταία χρόνια η αύξηση του κόστους των εισροών.
- Ο χαμηλός βαθμός επαγγελματικής κατάρτισης των ανθοκαλλιεργητών, το μέσο επίπεδο εξακολουθεί να είναι χαμηλό. Οι ανθοκαλλιεργητές στη χώρα μας εργάζονται εμπειρικά (έμαθαν την καλλιεργητική τεχνική από το συγγενή, το γείτονα ή τον αντιπρόσωπο κάποιου οίκου του εξωτερικού).
- Ο βραδύς ρυθμός εισαγωγής της νέας τεχνολογίας, ιδιαίτερα στις παλιές ανθοκομικές μονάδες.
- Ο μικρός βαθμός οργάνωσης των ανθοκομικών εκμεταλλεύσεων.
- Ο μικρός αριθμός εξειδικευμένων στην ανθοκομία γεωπόνων.
- Η ελλιπής παραγωγή πολλαπλασιαστικού υλικού και η εξάρτηση από μεγάλα κέντρα του εξωτερικού.

*(Πηγή: Υπουργείο Αγροτικής Ανάπτυξης και Τροφίμων)*

## **7.2. Δυνατότητες - Προοπτικές**

Ο κλάδος της ανθοκομίας είναι από τους δυναμικότερους, ίσως και ο δυναμικότερος κλάδος της φυτικής παραγωγής. Εφόσον επιλυθούν τα χρονίζοντα προβλήματα του κλάδου, ο κλάδος μπορεί να μπει ξανά σε τροχιά γρήγορης ανάπτυξης.

Οι ευνοϊκές κλιματολογικές συνθήκες που επικρατούν στα προαναφερθέντα ανθοκομικά κέντρα της χώρας, όσο και σε άλλες περιοχές της Ελλάδας, δίνουν ευοίωνες προοπτικές παραπέρα ανάπτυξης του κλάδου.

Οι εξελίξεις της τελευταίας 10ετίας στο χώρο της Ανατολικής Ευρώπης δημιουργούν τις κατάλληλες προϋποθέσεις για διάθεση ενός μεγάλου μέρους της ελληνικής παραγωγής στις αγορές αυτές.

Σημειώνουμε ότι για τις χώρες αυτές υπάρχει το συγκριτικό πλεονέκτημα της μικρής απόστασης και των παραδοσιακών σχέσεων φιλίας.

Ομοίως, ενόψει των Ολυμπιακών αγώνων που θα γίνουν στη χώρα μας το 2004, προβλέπεται να γίνει ένας μεγάλος αριθμός έργων που θα συνοδεύονται με έργα πρασίνου και βελτίωσης των ήδη υπάρχοντων, που θα οδηγήσει σε μεγάλη ζήτηση των ανθοκομικών ειδών.

*(Πηγή: Υπουργείο Αγροτικής Ανάπτυξης και Τροφίμων)*

### 7.3. Προτάσεις

Για την ανάπτυξη του κλάδου, πέραν των προτάσεων που ελπίζουμε να υλοποιηθούν στα πλαίσια του 3ου Κ.Π.Σ., έχουμε τη γνώμη ότι θα πρέπει να εξετασθεί η δυνατότητα λήψης των παρακάτω μέτρων που αποτελούν και πάγια αιτήματα των ανθοπαραγωγών:

- **Η εξυγίανση των ανθοκομικών εκμεταλλεύσεων.** Η ρύθμιση των οφειλών των ανθοκαλλιεργητών θα πρέπει να γίνει κατά τον ίδιο τρόπο που έγινε σε άλλους κλάδους (κτηνοτρόφους), ώστε η απαλλαγή από συσσωρευμένες υποχρεώσεις του παρελθόντος να ανοίξει το δρόμο εκσυγχρονισμού των ανθοκαλλιεργειών με την εισαγωγή νέας τεχνολογίας και τις πρόσθετες συναφείς επενδύσεις.
- **Η μείωση των επιτοκίων χορηγήσεων.** Με σχετικές πάντοτε αναπροσαρμογές λόγω της πτώσης του πληθωρισμού, θα πρέπει να κυμαίνονται σε διαφορετικά επίπεδα για βραχυπρόθεσμες (υψηλότερες) και μέσο-μακροπρόθεσμες (χαμηλότερες) υποχρεώσεις, έτσι ώστε να παύσει ο δανεισμός να θεωρείται απαγορευτικός, και να συμβάλει θετικά στη βιωσιμότητα των ανθοκομικών μονάδων.
- **Η εξυγίανση του συστήματος διακίνησης και εμπορίας των ανθοκομικών.** Πρέπει όλη η διακίνηση των ανθέων να γίνεται μέσα από τις ανταγορές, οι οποίες πρέπει να οργανωθούν και να στελεχωθούν κατάλληλα, εξασφαλίζοντας την ελεύθερη αγορά των ανθοκομικών ειδών.
- **Η μείωση των τιμών των καυσίμων.** Η απαλλαγή των καυσίμων από το φόρο κατανάλωσης και τον Φ.Π.Α. και η διάθεση τους στους ανθοπαραγωγούς σε τιμές transit.



- **Μείωση του Φ.Π.Α. στο 8% για όλες τις πρώτες και βοηθητικές ύλες.** Πολλές από αυτές όπως γλάστρες, χώματα, εργαλεία επιβαρύνονται με 18% Φ.Π.Α.
- **Επέκταση κινήτρων ανάπτυξης μονάδων πολλαπλασιαστικού υλικού υψηλής τεχνολογίας.**
- **Η βελτίωση και ανάπτυξη του συστήματος εξαγωγών.** Η συγκρότηση ειδικού φορέα εξαγωγών ανθοκομικών προϊόντων με σύμπραξη των ανθοκαλλιεργητών, των ανθεμπόρων και των εξαγωγέων ανθέων είναι κάτι περισσότερο από αναγκαίο επί των ημερών μας. Ο ίδιος φορέας θα μεριμνήσει για τη δημιουργία της κατάλληλης υποδομής (ψυκτικοί χώροι, χώροι παραλαβής ανθέων, αποθήκες υλικών συσκευασίας, κ.λπ.) στους χώρους των υφιστάμενων - ή υπό δημιουργία - ανθαγορών, ώστε να είναι εύκολη η όλη διακίνηση και εμπορία των ανθέων.
- **Η τεχνική υποστήριξη της ανθοκομίας.** Οφείλουν οι αρμόδιες κρατικές υπηρεσίες να συνεργαστούν συστηματικά με τα Εργαστήρια Ανθοκομίας των ΑΕΙ της χώρας, σε ότι αφορά την ενίσχυση της επιστημονικής κατάρτισης των γεωπόνων σε ανθοκομικά θέματα και των ΤΕΙ σε ότι αφορά την απόκτηση εξειδικευμένων γνώσεων σε επίπεδο καλλιεργητικής τεχνικής των τεχνολόγων Γεωπονίας με στόχο:
  - α) την ελαχιστοποίηση των εισαγόμενων ανθοκομικών ειδών και
  - β) την αύξηση της ποιότητας και παραγωγικότητας με παράλληλη μείωση του κόστους, έτσι ώστε και με δεδομένο ότι τα ελληνικά άνθη «θα αποκτήσουν ψηλές προδιαγραφές», να γίνουν και διεθνώς ανταγωνιστικά.
- **Η κατάρτιση των ανθοκαλλιεργητών.** Η οργάνωση σεμιναρίων ταχύρρυθμης εκπαίδευσης ανθοκαλλιεργητών, η λειτουργία Ι.Ε.Κ ανθοκομίας και τμημάτων ανθοκομίας Τ.Ε.Ι., και σε συνδυασμό με επισκέψεις των ανθοκόμων σε σύγχρονες ανθοκομικές μονάδες στη χώρα και στην αλλοδαπή, μπορούν να συμβάλουν στην αύξηση και συνέχιση του δημιουργικού έργου των Ελλήνων ανθοπαραγωγών.
- **Δημιουργία μητρώου ανθοπαραγωγών, φυτωριούχων και παραγωγών πολλαπλασιαστικού γενικώς υλικού.**

(Πηγή: Υπουργείο Αγροτικής Ανάπτυξης και Τροφίμων)



## **ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ**

- ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ Γεώργιος Ι. Κιτσοπανίδης, Χρίστος Θ. Καμενίδης, ΕΚΔΟΣΕΙΣ ΖΗΤΗ ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ Γ' ΕΚΔΟΣΗ, Απρίλιος 2003.
- ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΠΟΛΙΤΙΚΗ Κ. ΠΑΠΑΓΕΩΡΓΙΟΥ, Δ. ΔΑΜΙΑΝΟΣ, Π. ΣΠΑΘΗΣ. ΕΚΔΟΣΕΙΣ ΑΘ. ΣΤΑΜΟΥΛΗΣ, ΑΘΗΝΑ 2005.

## **ΠΗΓΕΣ ΔΙΑΔΙΚΤΥΟΥ**

### **ΑΝΑΖΗΤΗΣΗ ΣΤΟ GOOGLE:**

- «ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΑΝΘΟΚΟΜΙΚΩΝ ΠΡΟΪΟΝΤΩΝ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ»
  1. «Έρευνα για τον κλάδο Παραγωγής Δρεπτών Ανθέων στην Ελλάδα»
  2. «Τα βασικά χαρακτηριστικά του Ελληνικού Πρωτογενούς Τομέα».
  3. «Ο ΑΓΡΟΤΙΚΟΣ ΤΟΜΕΑΣ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ: ΕΠΙΔΟΣΕΙΣ ΚΑΙ ΠΑΡΟΧΕΣ ΑΝΤΙ ΓΙΑ ΑΞΙΟΠΟΙΗΣΗ ΤΩΝ ΣΥΓΚΡΙΤΙΚΩΝ ΜΑΣ ΠΛΕΟΝΕΚΤΗΜΑΤΩΝ.
  4. «ΠΕΡΙΛΗΨΗ»

### **ΛΟΙΠΕΣ ΠΗΓΕΣ:**

- ΥΠΟΥΡΓΕΙΟ ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ ΚΑΙ ΤΡΟΦΙΜΩΝ  
ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ Π.Α.Π. ΔΕΝΔΡΟΚΗΠΕΥΤΙΚΗΣ  
ΤΜΗΜΑ ΑΝΘΕΩΝ ΚΑΙ ΚΑΛΛΩΠΙΣΤΙΚΩΝ