

Contents

Σύντομη περιγραφή	2
Στόχοι Ενότητας.....	2
Μαθησιακά αποτελέσματα.....	2
Προϋποθέσεις (εάν υπάρχουν).....	3
Διάρκεια	3
4. Εμπορευματοποίηση δίθυρων μαλακίων: πρόσβαση στην αγορά, πιστοποιήσεις, εφοδιαστική αλυσίδα και ιχνηλασιμότητα, καινοτομίες προϊόντων και διαδικασιών	3
4.1 Κατανόηση των εθνικών και διεθνών αγορών δίθυρων μαλακίων, συμπεριλαμβανομένων των τάσεων και της συμπεριφοράς των καταναλωτών	4
4.1.1 Κατανόηση της δομής και της δυναμικής των εθνικών και διεθνών αγορών δίθυρων μαλακίων που καλλιεργούνται στις χώρες της σύμπραξης OPTIMA	6
4.1.2 Κατανόηση των προτιμήσεων και της καταναλωτικής συμπεριφοράς σε σχέση με τα προϊόντα δίθυρων μαλακίων (είδος, φρεσκάδα, προέλευση, βιωσιμότητα)	9
4.1.3 Κατανόηση του ρόλου των στρατηγικών μάρκετινγκ (δημιουργία εμπορικού σήματος, ιχνηλασιμότητα, οικολογική σήμανση) στην προώθηση των προϊόντων δίθυρων μαλακίων.....	10
4.1.4 Μοντέλα οικονομικής βελτίωσης και εργαλεία για την αμοιβή των υπηρεσιών οικοσυστήματος (Πληρωμές για Υπηρεσίες Οικοσυστήματος - PES).....	12
4.2 Γνώση των απαιτήσεων επισημάνσης, ιχνηλασιμότητας και πιστοποίησης για την πρόσβαση στην αγορά.....	14
4.2.1 Γνωριμία με τους πιο συνηθισμένους τύπους σημάτων ποιότητας που σχετίζονται με τα δίθυρα μαλάκια στην Ευρώπη	15
4.2.2 Αξιολόγηση της επίδρασης των συστημάτων πιστοποίησης βιωσιμότητας (MSC, ASC, βιολογική πιστοποίηση) στην αντίληψη των καταναλωτών και στην αξία της αγοράς	16
4.3 Ικανότητα εντοπισμού και αξιοποίησης νέων ευκαιριών αγοράς και προϊόντων για την αύξηση της ανθεκτικότητας των επιχειρήσεων.....	17
4.3.1 Αναγνώριση πιθανών εξειδικευμένων αγορών (παραγωγή δίθυρων μαλακίων με οικολογική πιστοποίηση, βιολογικής καλλιέργειας ή τοπικής επωνυμίας/σήμανσης)	17
4.3.2 Κατανόηση των ευκαιριών που σχετίζονται με τη διαφοροποίηση της αγοράς και την τεχνολογική καινοτομία.....	18
4.3.3 Επίδειξη της ικανότητας χρήσης ψηφιακών εργαλείων και πλατφορμών ηλεκτρονικού εμπορίου για την προσέγγιση νέων πελατών	19

Σύντομη περιγραφή

Η παρούσα εκπαιδευτική ενότητα εστιάζει στις οικονομικές και εμπορικές πτυχές της καλλιέργειας δίθυρων μαλακίων, παρέχοντας στους συμμετέχοντες τα απαραίτητα εργαλεία για να ανταποκριθούν στις απαιτήσεις μιας εξελισσόμενης και ολοένα πιο ανταγωνιστικής αγοράς.

Η ενότητα εξετάζει τη δυναμική της αγοράς των δίθυρων μαλακίων σε εθνικό και διεθνές επίπεδο, αναλύοντας τις προτιμήσεις των καταναλωτών, τις τάσεις της ζήτησης και τις αποτελεσματικές στρατηγικές μάρκετινγκ για την προώθηση της κατανάλωσης προϊόντων υδατοκαλλιέργειας. Ιδιαίτερη έμφαση δίνεται στα ευρωπαϊκά σήματα ποιότητας και στον ρόλο της βιωσιμότητας και των πιστοποιήσεων ποιότητας στη διαμόρφωση της καταναλωτικής αντίληψης και στην ενίσχυση της αξίας του προϊόντος.

Η ενότητα εξετάζει επίσης τις ευκαιρίες διαφοροποίησης της αγοράς, αναδεικνύοντας εξειδικευμένα προϊόντα, καινοτόμες τεχνικές μεταποίησης και τις δυνατότητες ανάπτυξης προϊόντων υψηλής προστιθέμενης αξίας. Τέλος, οι συμμετέχοντες θα αποκτήσουν γνώσεις σχετικά με τη χρήση ψηφιακών εργαλείων και πλατφορμών ηλεκτρονικού εμπορίου, με στόχο τη διεύρυνση της πρόσβασης στις αγορές και την ενίσχυση της άμεσης σχέσης με τους καταναλωτές.

Στόχοι Ενότητας

- Κατανόηση της δυναμικής των εθνικών και διεθνών αγορών δίθυρων μαλακίων, των προτιμήσεων των καταναλωτών και της χρήσης στρατηγικών μάρκετινγκ για την αποτελεσματική προώθηση της κατανάλωσης των καλλιεργούμενων δίθυρων μαλακίων.
- Γνώση των κύριων ευρωπαϊκών εμπορικών σημάτων δίθυρων μαλακίων και αξιολόγηση του τρόπου με τον οποίο οι πιστοποιήσεις βιωσιμότητας μπορούν να επηρεάσουν την αντίληψη των καταναλωτών και την αξία της αγοράς.
- Προσδιορισμός ευκαιριών σε εξειδικευμένες αγορές για προϊόντα καλλιέργειας δίθυρων μαλακίων. Κατανόηση των οφελών της διαφοροποίησης και της καινοτομίας και αξιοποίηση των ψηφιακών εργαλείων και των πλατφορμών ηλεκτρονικού εμπορίου για τη διεύρυνση της πελατειακής σας βάσης.

Μαθησιακά αποτελέσματα

Οι συμμετέχοντες θα είναι σε θέση να αναλύσουν την αγορά και να εκπονήσουν ένα ολοκληρωμένο επιχειρηματικό σχέδιο που περιλαμβάνει την πρόσβαση στην αγορά, τη διαχείριση της εφοδιαστικής αλυσίδας και τη βελτίωση των οικοσυστημικών υπηρεσιών. Επιπλέον, θα είναι σε θέση να προσδιορίζουν τις σχετικές πιστοποιήσεις ποιότητας, να εφαρμόζουν στρατηγικές μάρκετινγκ και να κατανοούν καινοτόμες τεχνικές επεξεργασίας προϊόντων για την ενίσχυση της αξίας τους.

Προϋποθέσεις (εάν υπάρχουν)

Δεν ισχύει

Διάρκεια

240 λεπτά (180 δια ζώσης διαδικτυακά, 60 διαδικτυακής μάθησης)

4. Εμπορευματοποίηση δίθυρων μαλακίων: πρόσβαση στην αγορά, πιστοποιήσεις, εφοδιαστική αλυσίδα και ιχνηλασιμότητα, καινοτομίες προϊόντων και διαδικασιών

Η εμπορευματοποίηση των δίθυρων μαλακίων εδραιώνεται ως στρατηγικός πυλώνας της ευρωπαϊκής Γαλάζιας Οικονομίας. Στο ανταγωνιστικό αυτό διακρατικό οικοσύστημα, οι πέντε χώρες που συμμετέχουν στο έργο OPTIMA - Ιταλία, Γαλλία, Ισπανία, Ελλάδα και Ιρλανδία - διαθέτουν σύνθετες αρχιτεκτονικές εφοδιαστικής αλυσίδας, το 90% των οποίων στηρίζεται σε πολύ μικρές επιχειρήσεις με λιγότερους από δέκα εργαζομένους, οι οποίες αποτελούν αναντικατάστατους κοινωνικοοικονομικούς πυλώνες για τις παράκτιες κοινότητες. Η πρόσβαση και η θέση στις σημερινές αγορές απαιτούν την εφαρμογή προηγμένων στρατηγικών διαφοροποίησης, όπου οι πιστοποιήσεις προέλευσης, η τεκμηριωμένη βιωσιμότητα και η τεχνολογική καινοτομία λειτουργούν ως καταλύτες αξίας. Η Γαλλία αποτελεί πρότυπο αναφοράς από αυτή την άποψη, με ετήσια παραγωγή περισσότερων από 80.000 τόνων στρειδιών, η οποία ενισχύεται μέσω της εκτεταμένης εφαρμογής εδαφικού μάρκετινγκ, βασισμένου στην υιοθέτηση αυστηρών σημάτων προστασίας, όπως η Προστατευόμενη Γεωγραφική Ένδειξη (ΠΓΕ) Marennες Oliéron και το Label Rouge. Ευνοεί ένα μοντέλο αποδιαμεσολάβησης στο οποίο πάνω από το 50% της παραγωγής διατίθενται μέσω καναλιών απευθείας πώλησης, μεγιστοποιώντας τα περιθώρια κέρδους των επιχειρήσεων.

Αυτή η προσέγγιση έρχεται σε αντίθεση με το ιδιαίτερα παραγωγικό μοντέλο της Ισπανίας, μιας πραγματικής ευρωπαϊκής δύναμης με περίπου 250.000 τόνους μυδιών που καλλιεργούνται σε bateas (πλωτές εγκαταστάσεις) στις ρίας (εκβολές) της Γαλικίας. Στο πλαίσιο αυτό, η στρατηγική αξιοποίηση της Προστατευόμενης Ονομασίας Προέλευσης (ΠΟΠ) «Mejillón de Galicia» επιτελεί διπλό ρόλο: αφενός λειτουργεί ως εργαλείο ενίσχυσης της ταυτότητας του προϊόντος και αφετέρου ως θεμελιώδες προστατευτικό εμπορικό φράγμα για τον περιορισμό της ανταγωνιστικής πίεσης της παραγωγής χαμηλού κόστους εκτός της ΕΕ, όπως αυτή της Χιλής.

Αυτή η στρατηγική συνοδεύεται από μια ισχυρή βιομηχανία κονσερβοποίησης, ικανή να επεξεργάζεται φρέσκα προϊόντα και την πλεονάζουσα παραγωγή, παρατείνοντας σημαντικά τη διάρκεια ζωής των εμπορευμάτων. Στη λεκάνη της Μεσογείου, η Ιταλία, ηγέτιδα χώρα στην παραγωγή αχιβάδων και μυδιών, επαναπροσδιορίζει τις στρατηγικές εμπορίας της με γνώμονα την οικολογική ακεραιότητα και την ανάδειξη της τοπικής αριστείας. Η χώρα καταγράφει εκθετική αύξηση των βιολογικών πιστοποιήσεων, με περίπου εβδομήντα επιχειρήσεις να δραστηριοποιούνται στις λιμνοθάλασσες του Βένετο και της Εμίλια-Ρομάνια, ενώ αξιοποιεί μοναδικά συγκριτικά πλεονεκτήματα, όπως η ΠΟΠ Cozza di Scardovari.

Η ανταγωνιστικότητα σε αυτήν την περίπτωση συνδέεται στενά με την ασφάλεια των τροφίμων: στην Ιταλία, την Ισπανία και τη Γαλλία, οι υποδομές των κέντρων αποστολής και

καθαρισμού (CSM) και η αυστηρή υγειονομική ταξινόμηση των υδάτων είναι *απαραίτητες* προϋποθέσεις για την πρόσβαση στο λιανικό εμπόριο μεγάλης κλίμακας. Όσον αφορά την παραγωγή κατεχοχήν προσανατολισμένη στις εξαγωγές, η Ελλάδα έχει στείλει ιστορικά μεταξύ 80% και 90% της βιομάζας μυδιών της σε ιβηρικά και ιταλικά κέντρα επεξεργασίας.

Παρά την καθυστέρηση στην εφαρμογή και τη χρήση σημάτων ποιότητας και πιστοποιήσεων, καθώς και το γραφειοκρατικό αδιέξοδο που σχετίζεται με τη θεσμοθέτηση των Κατανεμημένων Ζωνών Υδατοκαλλιέργειας (AZA – Allocated Zones for Aquaculture), ο ελληνικός κλάδος αναπροσαρμόζει τη στρατηγική του, υιοθετώντας διεθνή πρότυπα ασφάλειας τροφίμων και βιωσιμότητας, όπως οι πιστοποιήσεις ISO 22000, IFS και ASC, προκειμένου να διεισδύσει απευθείας στις προσοδοφόρες αγορές της Βόρειας Ευρώπης και να αντιμετωπίσει τα κρίσιμα προβλήματα που σχετίζονται με τις μη εξουσιοδοτημένες εφοδιαστικές αλυσίδες. Με παρόμοιο τρόπο, αλλά με διαφορετικά αντίθετη θέση αγοράς, ο ιρλανδικός τομέας προβάλλεται στις διεθνείς αγορές, αξιοποιώντας την εξαιρετική τροφική κατάσταση και την καθαρότητα των παράκτιων υδάτων της για να ελαχιστοποιήσει την επεξεργασία μετά τη συλλογή. Με τη θεσμική υποστήριξη του κυβερνητικού προγράμματος βιωσιμότητας Origin Green, τα ιρλανδικά προϊόντα -ιδίως τα στρείδια που διατίθενται με την εμπορική ονομασία «Irish Rock Oysters»- εισέρχονται με επιτυχία στο τμήμα της ασιατικής αγοράς. Για την υποστήριξη και τεκμηρίωση αυτών των σύνθετων εμπορικών στρατηγικών, ολόκληρη η ευρωπαϊκή αλυσίδα αξίας επιταχύνει την ψηφιακή μετάβαση: η εφαρμογή πλατφορμών blockchain και έξυπνων ετικετών εγγυάται πλέον αδιαμφισβήτητη ιχνηλασιμότητα που ενισχύει την εμπιστοσύνη των καταναλωτών, ενώ η πιλοτική εφαρμογή συστημάτων Ολοκληρωμένης Πολυτροφικής Υδατοκαλλιέργειας (IMTA – *Integrated Multi-Trophic Aquaculture*) ανοίγει νέα παραδείγματα διασυνδεδεμένης παραγωγής.

Στο άμεσο μέλλον, ο στρατηγικός ορίζοντας του μάρκετινγκ για την ευρωπαϊκή οστρακοκαλλιέργεια θα έγκειται στην αποτίμηση και αποτελεσματική επικοινωνία των οικοσυστημικών υπηρεσιών που προσφέρουν τα δίθυρα μαλάκια. Η προώθησή τους ως πρωτεϊνική τροφή υψηλής ποιότητας και με πολύ χαμηλό περιβαλλοντικό αποτύπωμα, αλλά και ως πραγματικούς «μηχανικούς του οικοσυστήματος», οι οποίοι αφενός δημιουργούν φυσικούς υφάλους όπου ευδοκimeί η βιοποικιλότητα και αφετέρου συμβάλλουν ενεργά στη βιοδιήθηση των υδάτων και στη δέσμευση άνθρακα μέσω του κελύφους τους, αποτελεί μια αποτελεσματική στρατηγική για την προσέλκυση των αναποφάσιστων καταναλωτών, τη μεγαλύτερη αποδοχή των προϊόντων και τη διασφάλιση της περαιτέρω ανάπτυξης του κλάδου.

4.1 Κατανόηση των εθνικών και διεθνών αγορών δίθυρων μαλακίων, συμπεριλαμβανομένων των τάσεων και της συμπεριφοράς των καταναλωτών

Η ολοκληρωμένη ανάλυση των ευρωπαϊκών αγορών δίθυρων μαλακίων αναδεικνύει ένα σύνθετο παραγωγικό και εμπορικό οικοσύστημα, στο οποίο οι βιολογικές παράμετροι, οι υδρολογικές συνθήκες και οι κοινωνικοοικονομικές παραδόσεις συνδυάζονται,

καθορίζοντας τη στρατηγική θέση των επιμέρους εθνικών αλυσίδων αξίας. Στο πλαίσιο της Γαλάζιας Οικονομίας, η υδατοκαλλιέργεια δίθυρων μαλακίων αντιπροσωπεύει έναν κρίσιμο τομέα, ο οποίος διακρίνεται αφενός από ώριμες αγορές με υψηλή εγχώρια ζήτηση και αφετέρου από παραγωγικά συστήματα που είναι κυρίως προσανατολισμένα στις εξαγωγές.

Αυτή η διχοτόμηση είναι σαφώς εμφανής όταν παρατηρεί κανείς τη λειτουργική δυναμική της Ιταλίας, της Γαλλίας και της Ισπανίας, αphenός και αφετέρου της Ελλάδας και της Ιρλανδίας. Στην Ιταλία, η καλλιέργεια αχιβάδων και μυδιών βασίζεται σε μια μακρόχρονη παράδοση εγχώριας κατανάλωσης. Ωστόσο, οι επιχειρήσεις του κλάδου καλούνται πλέον να εφαρμόσουν στρατηγικές προσαρμογής για τον μετριασμό των επιπτώσεων της κλιματικής αλλαγής στην παραγωγή. Φαινόμενα όπως η ανοξία στις λιμνοθάλασσες της Άνω Αδριατικής και η εξάπλωση χωροκατακτητικών ξενικών ειδών καθιστούν αναγκαία την αναθεώρηση των μοντέλων διαχείρισης κινδύνου και την ενίσχυση της πιστοποίησης ποιότητας, προκειμένου να διαφυλαχθούν τα περιθώρια κέρδους των νωπών προϊόντων.

Το γαλλικό σύστημα είναι συμπληρωματικό όσον αφορά την ωριμότητα της αγοράς, αλλά αποκλίνει ως προς το επιχειρηματικό μοντέλο και αποτελεί το ευρωπαϊκό σημείο αναφοράς για την προώθηση των νωπών προϊόντων. Το ανταγωνιστικό πλεονέκτημα της γαλλικής οστρακοκαλλιέργειας έγκειται στην έννοια του «merroir». Το «merroir» (το «αποτύπωμα του τόπου») είναι το θαλάσσιο ισοδύναμο του «terroir» του κρασιού.

Ο όρος περιγράφει πώς το μοναδικό ενδιαίτημα στο οποίο αναπτύσσεται ένα μαλάκιο, που περιλαμβάνει τα ρεύματα, τη θερμοκρασία, την αλατότητα και το φυτοπλαγκτό, καθορίζει τη γεύση, την υφή και τις μεταλλικές αποχρώσεις του. Πρόκειται για μια συνεργιστική αλληλεπίδραση μεταξύ της τοπικής υδροδυναμικής, της τροφικής διαθεσιμότητας του φυτοπλαγκτού και των τεχνικών ωρίμανσης στις μεταβατικές λεκάνες. Με

αυτή τη βιοπολιτισμική προσέγγιση επιτυγχάνεται ένας ισχυρός εμπορικός διαχωρισμός με βάση τους δείκτες κατάστασης και μεγέθους, ενώ παράλληλα καθίσταται ευκολότερη η αποδιαμεσολάβηση της εφοδιαστικής αλυσίδας μέσω καναλιών άμεσης πώλησης που μεγιστοποιούν την απόδοση της επένδυσης για τον μεμονωμένο καλλιεργητή. Στην Ιβηρική Χερσόνησο, η Ισπανία αποτελεί ένα παράδειγμα του τομέα που βασίζεται στις οικονομίες κλίμακας και στην κάθετη ολοκλήρωση της εφοδιαστικής αλυσίδας. Αξιοποιώντας την υψηλή πρωτογενή παραγωγικότητα που εξασφαλίζουν τα φαινόμενα ανόδου υδάτων στις ρίες της Γαλικίας, τα συστήματα αιωρούμενης καλλιέργειας παράγουν εντυπωσιακούς όγκους βιομάζας, η απορρόφηση των οποίων δεν διασφαλίζεται μόνο από τη μαζική κατανάλωση στον τομέα της εστίασης, αλλά κυρίως από μια οργανωμένη βιομηχανία κονσερβοποίησης. Η τελευταία λειτουργεί ως θερμικός και χρονικός σταθεροποιητής του προϊόντος, παρατείνοντας τη διάρκεια ζωής του και μετατρέποντας τα πλεονάσματα παραγωγής σε προϊόντα υψηλής προστιθέμενης αξίας, εξασφαλίζοντας εξαιρετική ανθεκτικότητα απέναντι στις διαταραχές της εφοδιαστικής αλυσίδας των νωπών προϊόντων. Όσον αφορά τις χώρες με έντονη εξαγωγική δραστηριότητα, η Ελλάδα είναι ένα από τα κύρια κέντρα εφοδιασμού βιομάζας δίθυρων για τη λεκάνη της Μεσογείου. Επωφελούμενη από τις ευνοϊκές ωκεανογραφικές συνθήκες του κόλπου του Θερμαϊκού, η ελληνική μυδοκαλλιέργεια έχει σημαντικό όγκο παραγωγής, ο οποίος, δεδομένης της

περιορισμένης εγχώριας αγοράς, εξάγεται κυρίως χύδην σε κέντρα αποστολής στην Ιταλία και την Ισπανία.

Η στρατηγική επικαιροποίηση για αυτόν τον τομέα έγκειται στη μετάβαση από μια προσέγγιση εξαγωγής πρώτων υλών σε ένα μοντέλο που βασίζεται στην επιτόπια επεξεργασία, δημιουργώντας τοπικά κέντρα μετεγκατάστασης και καθαρισμού που επιτρέπουν τη διατήρηση της προστιθέμενης αξίας εντός των εθνικών συνόρων. Τέλος, η Ιρλανδία αντιπροσωπεύει την αριστεία στις εξαγωγές εξειδικευμένων προϊόντων, που βασίζονται στη διατήρηση ενός υψηλού επιπέδου οικολογικής ποιότητας στα παράκτια ύδατά της. Μόνο ένα μικρό μέρος της ιρλανδικής παραγωγής, η οποία αναπτύσσεται σε υπεράκτιες εγκαταστάσεις χαμηλού περιβαλλοντικού αποτυπώματος και σε παλιρροϊκές ζώνες, προορίζεται για την εγχώρια αγορά, καθώς στοχεύει αγορές όπως η Γαλλία και η Ασία, χάρη στην απουσία σημαντικών ανθρωπογενών πιέσεων και στην υιοθέτηση αυστηρών πρωτοκόλλων περιβαλλοντικής βιωσιμότητας και φυτοϋγειονομικής παρακολούθησης. Η παρατήρηση αυτών των πέντε χωρών και των λειτουργικών μοντέλων τους εντός του ευρωπαϊκού ρυθμιστικού πλαισίου δείχνει ότι η μελλοντική ανταγωνιστικότητα των εταιρειών υδατοκαλλιέργειας συνδέεται άρρηκτα με την ικανότητά τους για οικολογική και ψηφιακή μετάβαση. Η ανθεκτικότητα της εφοδιαστικής αλυσίδας επιβάλλει τη συστηματική υιοθέτηση τεχνολογιών για την ηλεκτρονική ιχνηλασιμότητα, την ανάπτυξη νέων καναλιών διανομής για την αποφυγή των τρωτών σημείων του παραδοσιακού τομέα και την προσαρμοστική διαχείριση της ικανότητας φόρτωσης των οικοσυστημάτων ως απάντηση στην οξίνιση και τη θέρμανση των ωκεανών. Με αυτόν τον τρόπο, η περιβαλλοντική συμμόρφωση γίνεται από απλός ρυθμιστικός περιορισμός ο κύριος κινητήριος μοχλός προς διεθνείς αγορές με υψηλό περιθώριο κέρδους.

Λόγω της πανδημίας επιταχύνθηκαν σημαντικές αλλαγές, ευνοώντας τις απευθείας πωλήσεις και το ηλεκτρονικό εμπόριο, ειδικά στη Γαλλία και την Ιταλία.

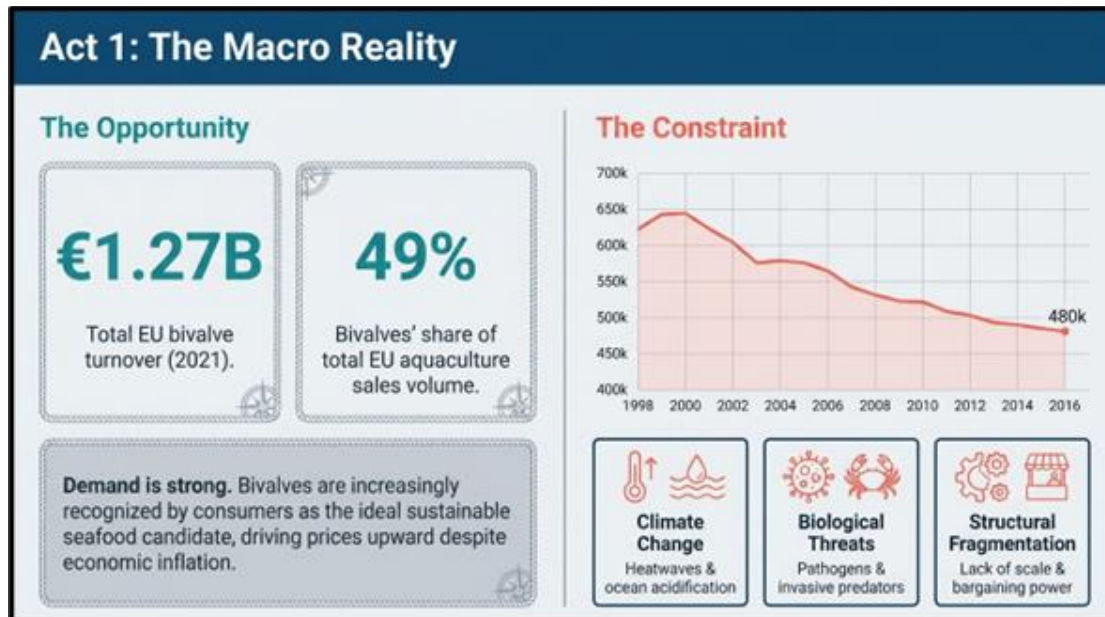
Στην Ισπανία, αναδιοργανώθηκε η εφοδιαστική αλυσίδα ως απάντηση στο κλείσιμο του καναλιού Ho.Re.Ca.

Η κατανόηση αυτών των αγορών απαιτεί μια ολοκληρωμένη ανάλυση των οικονομικών, κοινωνικών και περιβαλλοντικών παραγόντων.

Οι εταιρείες που δραστηριοποιούνται σε διάφορες χώρες πρέπει να προσαρμόσουν τις στρατηγικές τους στις τοπικές ιδιαιτερότητες, λαμβάνοντας υπόψη τις προτιμήσεις των καταναλωτών και τους εθνικούς κανονισμούς. Αυτή η προσέγγιση επιτρέπει την αξιοποίηση των ευκαιριών ανάπτυξης και τον μετριασμό των κινδύνων που σχετίζονται με την αστάθεια της αγοράς.

4.1.1 Κατανόηση της δομής και της δυναμικής των εθνικών και διεθνών αγορών δίθυρων μαλακίων που καλλιεργούνται στις χώρες της σύμπραξης OPTIMA

Η αγορά των δίθυρων μαλακίων αποτελεί θεμελιώδη πυλώνα της ευρωπαϊκής γαλαζίας οικονομίας, καθώς αντιπροσώπευε το **30% του συνολικού κύκλου εργασιών της υδατοκαλλιέργειας της ΕΕ το 2021**, με αξία περίπου **1,27 δισεκατομμυρίων ευρώ**.



Εικ. 24 - Η συνολική εικόνα του τομέα της υδατοκαλλιέργειας δίθυρων μαλακίων στην ΕΕ.

Στον τομέα επικρατούν σε πολύ υψηλό ποσοστό οι μικροεπιχειρήσεις και μικρές επιχειρήσεις που στηρίζουν ευρέως την απασχόληση στις παράκτιες κοινότητες. Στις πέντε χώρες που εξετάστηκαν, τα οργανωτικά μοντέλα διαφοροποιούνται: στην **Ιταλία και την Ισπανία**, η εφοδιαστική αλυσίδα επικεντρώνεται σε συνεταιρισμούς και κοινοπραξίες παραγωγών που επιδιώκουν να αντισταθμίσουν τον **κατακερματισμό** του κλάδου, ώστε να αποκτήσουν μεγαλύτερη διαπραγματευτική ισχύ έναντι των μεγάλων λιανοπωλητών. Στην Ισπανία, ειδικότερα, τα προϊόντα **ΠΟΠ «Mejillón de Galicia»** και οι Οργανώσεις Παραγωγών (ΟΠ) διαχειρίζονται μεγάλο όγκο παραγωγής (περίπου 250.000 τόνους ετησίως), σε στενή διασύνδεση με τη βιομηχανία κονσερβοποίησης. Η Ιταλία, παρά το γεγονός ότι είναι ο ηγέτης της Ευρώπης στην παραγωγή αχιβάδας, παρουσιάζει μεγαλύτερο κατακερματισμό στη μυδοκαλλιέργεια. Παρά την πιστοποίηση ΠΟΠ για τα μύδια Scardovari, ο εγχώριος ανταγωνισμός μεταξύ των πολύ μικρών επιχειρήσεων που είναι διάσπαρτες κατά μήκος των ακτών είναι πολύ υψηλός. Αντίθετα, η **Γαλλία** έχει μια εξαιρετικά ώριμη και εξειδικευμένη αγορά, όπου η αξία διασφαλίζεται από διάσημες ετικέτες όπως η **Label Rouge** και η **IGP Marennes Oléron**, και όπου **οι απευθείας πωλήσεις** στο αγρόκτημα ή στις τοπικές αγορές συνήθως υπερβαίνουν **το 50% της παραγωγής**, γεγονός που διασφαλίζει υψηλότερα περιθώρια κέρδους για τον παραγωγό. Η Ιρλανδία ανέπτυξε ένα μοντέλο προσανατολισμένο σχεδόν αποκλειστικά στις εξαγωγές προς τις ασιατικές χώρες. Η κυβέρνηση και οι θεσμοί υποστηρίζουν αυτό το μοντέλο και έχουν διασφαλίσει ότι σχεδόν όλα τα προϊόντα που εξάγει η χώρα είναι πιστοποιημένα. Δεν υπάρχει παραγωγή μυδιών στην Ιρλανδία χωρίς πιστοποίηση από το MSC, μια σήμανση που αποκτήθηκε τόσο για τα μύδια που καλλιεργούνται στον θαλάσσιο βυθό όσο και για σε εγκαταστάσεις με παραγάδια στην ανοικτή θάλασσα. Στην περίπτωση των στρειδιών, αφετέρου, οι πιστοποιήσεις διασφαλίζονται μέσω εθνικών συστημάτων πιστοποίησης, όπως το εθνικό πρόγραμμα βιωσιμότητας **Origin Green**. Η **Ελλάδα**, από την πλευρά της, λειτουργεί ως κέντρο εξαγωγών (80-90% της παραγωγής) προς την Ιταλία και την Ισπανία, αλλά χαρακτηρίζεται από πιο ατομιστική δομή, έλλειψη σημάτων ποιότητας

και γραφειοκρατικές καθυστερήσεις στη θεσμοθέτηση των Κατανεμημένων Ζωνών Υδατοκαλλιέργειας (AZA – Allocated Zones for Aquaculture).

Η δυναμική αυτών των αγορών συνδέεται άρρηκτα με περιβαλλοντικούς και υγειονομικούς παράγοντες: η **ταξινόμηση των υδάτων** (κατηγορία A, B ή C) καθορίζει το λειτουργικό κόστος, καθώς τα μαλάκια που προέρχονται από περιοχές που δεν είναι άριστες πρέπει να περάσουν από κέντρα καθαρισμού ή μετεγκατάστασης πριν την πώλησή τους. Στην Ιρλανδία, η υψηλή φυσική ποιότητα του νερού αποτελεί ένα μοναδικό ανταγωνιστικό πλεονέκτημα, το οποίο συχνά επιτρέπει την άμεση διάθεσή τους στο εμπόριο. Ωστόσο, η **κλιματική αλλαγή** διαταράσσει αυτές τις ισορροπίες, με καύσωνες που το 2024 προκάλεσαν εκτεταμένους θανάτους στη Μεσόγειο (με θερμοκρασίες 30 °C για μήνες) και φυσιολογική δυσλειτουργία της βύσσου στα μύδια. Αυτές οι κρίσεις συχνά αναγκάζουν τους παραγωγούς να **πουλήσουν κάτω του κόστους** για να σώσουν το προϊόν, γεγονός που μειώνει τις τιμές της αγοράς. Σε διεθνές επίπεδο, η κύρια πρόκληση εξακολουθεί να είναι ο ανταγωνισμός από χώρες εκτός ΕΕ, όπως η **Χιλή**, η οποία εξαγει μύδια στην ΕΕ σε πολύ χαμηλές τιμές, μερικές φορές με παραπλανητική σήμανση, γεγονός που ασκεί πίεση στους τοπικούς παραγωγούς. Ως εκ τούτου, η ανθεκτικότητα του ευρωπαϊκού τομέα εξαρτάται από την ικανότητα διαφοροποίησης της παραγωγής (για παράδειγμα, με την εισαγωγή καλλιέργειας στρειδιών στην Ιταλία) και τη δημιουργία εσόδων από τις **οικοσυστημικές υπηρεσίες** που παρέχουν τα δίθυρα μαλάκια, όπως η δέσμευση άνθρακα και η βιοδιήθηση του νερού.

Όσον αφορά το **ρυθμιστικό πλαίσιο** που διέπει τη διακίνηση των προϊόντων, την πρόσβαση στην ενιαία αγορά και τις εξαγωγές, αυτά ρυθμίζονται από τα αυστηρά ευρωπαϊκά πρότυπα υγιεινής, και ιδίως από το «**Πακέτο Υγιεινής**» (Κανονισμοί ΕΚ 852/2004 και 853/2004), το οποίο θεσπίζει ειδικούς κανόνες για τα προϊόντα ζωικής προέλευσης που προορίζονται για ανθρώπινη κατανάλωση. Κάθε παρτίδα ζώντων δίθυρων μαλακίων που προορίζεται για εμπορία ή επανεισαγωγή στο θαλάσσιο περιβάλλον πρέπει να συνοδεύεται από **εναρμονισμένα υγειονομικά πιστοποιητικά** τα οποία διασφαλίζουν την ιχνηλασιμότητά της και πιστοποιούν την απουσία παθογόνων μικροοργανισμών ή θαλάσσιων βιοτοξινών. Για το εμπόριο με τρίτες χώρες (εκτός Ευρωπαϊκής Ένωσης), η Ευρωπαϊκή Ένωση επιβάλλει αυστηρούς επίσημους ελέγχους μέσω του συστήματος **TRACES** (Trade Control and Expert System), το οποίο επιβλέπει τη ροή εισαγωγών προκειμένου να αποτρέπεται η είσοδος εξωτικών νοσημάτων και χωροκατακτητικών ξενικών ειδών στην Ευρωπαϊκή Ένωση.

Οι κανονισμοί αυτοί διασφαλίζουν ότι τα ευρωπαϊκά προϊόντα διατηρούν την υψηλής ποιότητας τοποθέτησή τους στην αγορά, προσφέροντας εγγυήσεις ασφάλειας τροφίμων που υπερτερούν σε σχέση με πολλά ανταγωνιστικά προϊόντα σε παγκόσμιο επίπεδο. Η εις βάθος κατανόηση του ρυθμιστικού αυτού πλαισίου, καθώς και των διακυμάνσεων των τιμών - οι οποίες κορυφώνονται κατά τις εορταστικές περιόδους, ιδίως στη Γαλλία όσον αφορά τα στρείδια - είναι απαραίτητη, ώστε οι παραγωγοί να προγραμματίζουν αποτελεσματικά τους κύκλους σποράς και συγκομιδής, περιορίζοντας τους οικονομικούς κινδύνους που συνδέονται με την εποχικότητα και τις περιβαλλοντικές κρίσεις. Είναι απαραίτητο να γνωρίζουμε αναλυτικά αυτούς τους κανονισμούς και τις διακυμάνσεις των τιμών, οι οποίες κορυφώνονται κατά τη διάρκεια των διακοπών, ειδικά στη Γαλλία στην περίπτωση των στρειδιών, ώστε οι φορείς εκμετάλλευσης να προγραμματίζουν τους

κύκλους σποράς και συγκομιδής έτσι ώστε να μετριάζουν τους οικονομικούς κινδύνους που συνδέονται με την εποχικότητα και τις περιβαλλοντικές κρίσεις.

4.1.2 Κατανόηση των προτιμήσεων και της καταναλωτικής συμπεριφοράς σε σχέση με τα προϊόντα δίθυρων μαλακίων (είδος, φρεσκάδα, προέλευση, βιωσιμότητα)

Η κατανόηση των προτιμήσεων και της συμπεριφοράς των καταναλωτών όσον αφορά τα δίθυρα μαλάκια είναι απαραίτητη για τον σχεδιασμό αποτελεσματικών στρατηγικών εμπορίας, ιδίως σε σχέση με την πρόσβαση στην αγορά, την πιστοποίηση, τη διαφάνεια της αλυσίδας εφοδιασμού και την καινοτομία των προϊόντων.

Σε όλη την Ευρώπη, οι επιλογές των καταναλωτών επηρεάζονται από χαρακτηριστικά όπως το είδος, η φρεσκάδα, η προέλευση και η βιωσιμότητα, αν και υπάρχουν σημαντικές διαφορές μεταξύ των χωρών.

Στην Ιταλία, οι προτιμήσεις των καταναλωτών επηρεάζονται έντονα από τις αντιλήψεις για την ασφάλεια, τη φρεσκάδα και την ιχνηλασιμότητα. Λόγω των πιθανών κινδύνων για την υγεία σε σχέση με τα δίθυρα μαλάκια, η εμπιστοσύνη στις πιστοποιήσεις και τις εφοδιαστικές αλυσίδες διαδραματίζει θεμελιώδη ρόλο. Οι Ιταλοί καταναλωτές δείχνουν επίσης αυξημένο ενδιαφέρον για πιστοποιημένα προϊόντα αλιείας, συνδέοντας συχνά τις σχετικές πιστοποιήσεις με ανώτερη ποιότητα και μεγαλύτερη περιβαλλοντική υπευθυνότητα, αν και η ακόμη περιορισμένη ενημέρωσή τους εξακολουθεί να επηρεάζει τη ζήτηση.

Στη Γαλλία και την Ισπανία, οι προτιμήσεις συνδέονται στενά με τις γαστρονομικές παραδόσεις. Οι καταναλωτές τείνουν να προτιμούν τα φρέσκα και τοπικά προϊόντα και συχνά εκτιμούν ιδιαίτερα την προέλευση και το είδος. Μελέτες δείχνουν ότι οι καταναλωτές είναι διατεθειμένοι να καταβάλουν υψηλότερη τιμή για νωπά προϊόντα αλιείας και υδατοκαλλιέργειας που φέρουν πιστοποιήσεις βιωσιμότητας. Ωστόσο, ζητήματα διαφάνειας – ιδίως όσον αφορά τα μεταποιημένα προϊόντα – μειώνουν την εμπιστοσύνη των καταναλωτών και περιορίζουν τη δυνατότητά τους να λαμβάνουν τεκμηριωμένες αποφάσεις κατά την αγορά.

Στην Ιρλανδία, η ζήτηση για δίθυρα μαλάκια είναι σχετικά χαμηλότερη και επηρεάζεται περισσότερο από παράγοντες όπως η ευκολία χρήσης και η τιμή. Οι καταναλωτές τείνουν να προτιμούν μεταποιημένα ή έτοιμα προς μαγείρεμα προϊόντα αλιείας και υδατοκαλλιέργειας, γεγονός που αντανακλά διαφορετικές καταναλωτικές συνήθειες σε σύγκριση με τις μεσογειακές χώρες.

Στην Ελλάδα, η καταναλωτική συμπεριφορά αντικατοπτρίζει τις ισχυρές παράκτιες παραδόσεις και τις περιφερειακές διαφοροποιήσεις.

Η φρεσκάδα και η τοπική προέλευση είναι θεμελιώδεις για τις αποφάσεις αγοράς, οι οποίες συχνά υποστηρίζονται από βραχείες αλυσίδες εφοδιασμού και εποχικά πρότυπα κατανάλωσης. Οι πολιτιστικές συνήθειες διαδραματίζουν σημαντικό ρόλο στη διαμόρφωση της ζήτησης.

Και στις πέντε χώρες, η βιωσιμότητα και η ιχνηλασιμότητα γίνονται όλο και πιο σημαντικοί παράγοντες κατά την επιλογή. Η οικολογική σήμανση και οι πιστοποιήσεις ενισχύουν την εμπιστοσύνη και συμβάλλουν στη διαφοροποίηση των προϊόντων στην αγορά, αν και

εξακολουθούν να υπάρχουν κενά γνώσης, γεγονός που υπογραμμίζει την ανάγκη για σαφέστερες στρατηγικές επικοινωνίας. Συνολικά, η καταναλωτική συμπεριφορά στις αγορές δίθυρων μαλακίων διαμορφώνεται από έναν συνδυασμό εγγενών χαρακτηριστικών του προϊόντος (όπως η φρεσκάδα και το είδος) και εξωγενών παραγόντων (όπως η προέλευση, η πιστοποίηση και η βιωσιμότητα), γεγονός που καθιστά αναγκαία την εφαρμογή προσεγγίσεων μάρκετινγκ προσαρμοσμένων στα ιδιαίτερα χαρακτηριστικά κάθε εθνικής αγοράς.

4.1.3 Κατανόηση του ρόλου των στρατηγικών μάρκετινγκ (δημιουργία εμπορικού σήματος, ιχνηλασιμότητα, οικολογική σήμανση) στην προώθηση των προϊόντων δίθυρων μαλακίων

Σε μια ολοένα και πιο ανταγωνιστική και διαφοροποιημένη παγκόσμια αγορά προϊόντων αλιείας και υδατοκαλλιέργειας, η εμπορία των εκτρεφόμενων δίθυρων μαλακίων απαιτεί μια σύνθετη και καλά σχεδιασμένη στρατηγική προσέγγιση. Παρότι οι συνθήκες παραγωγής διαφέρουν σημαντικά από χώρα σε χώρα, οι στρατηγικές μάρκετινγκ που εφαρμόζονται στις κύριες ευρωπαϊκές χώρες συγκλίνουν προς τρεις θεμελιώδεις μακροστόχους:

- την προώθηση και τη βελτίωση του προϊόντος,
- τη διαφοροποίηση από τον ανταγωνισμό
- τη δημιουργία μιας σταθερής σχέσης εμπιστοσύνης με τον τελικό καταναλωτή.

Η περιγραφή της περιοχής και οι ιδιότητες των δίθυρων μαλακίων, καθώς και η δημιουργία ισχυρών εμπορικών σημάτων, αποτελούν τον πρώτο πυλώνα για τη μετατροπή της φήμης του προϊόντος ιχθυοκαλλιέργειας από προϊόν χαμηλής ποιότητας σε προϊόν με υψηλή προστιθέμενη αξία. Η Γαλλία είναι πρωτοπόρος σε αυτόν τον τομέα, ειδικά στον τομέα της οστρακοκαλλιέργειας. Αξιοποιώντας αποτελεσματικά την αφήγηση που βασίζεται στην τοπική ταυτότητα, οι επωνυμίες δίνουν έμφαση στα ειδικά χαρακτηριστικά των περιοχών ωρίμανσης, δημιουργώντας προϊόντα με παγκόσμια αναγνωρισιμότητα. Γενικά, όλες οι χώρες στρέφονται προς προϊόντα με σαφή εμπορική ταυτότητα, ασφαλή και αποδεδειγμένη ιχνηλασιμότητα, αξιόπιστη και τεκμηριωμένη ιχνηλασιμότητα, καθώς και αποδεδειγμένη ποιότητα και χαμηλό περιβαλλοντικό αποτύπωμα.

Στην Ιταλία, από την άλλη πλευρά, ο αποδεκατισμός της παραγωγής ωθεί τον κλάδο προς τη συγκέντρωση, με αυξανόμενη έμφαση στα συλλογικά εμπορικά σήματα και στις γεωγραφικές ενδείξεις που αναγνωρίζονται σε ευρωπαϊκό επίπεδο, όπως οι ΠΟΠ και οι ΠΓΕ. Παράλληλα, προωθείται η δημιουργία πολλών περιφερειακών εμπορικών σημάτων που αφορούν παραγωγή μικρής κλίμακας, τα οποία, προκειμένου να ενισχύσουν τις πωλήσεις του προϊόντος, το συνδέουν με τη γεωγραφική του προέλευση. Έτσι δημιουργήθηκαν η Cozza Romagnola (κοινοπραξία παραγωγών της Εμίλια-Ρομάνια), η Ostrica di Cervia, η Ostrica La Perla di Goro και η Cozza Selvaggia di Ravenna, που συλλέγονται από τα σκληρά υποστρώματα των υπεράκτιων πλατφορμών φυσικού αερίου στην Αδριατική.

Οι αναγνωρίσεις αυτές αποδεικνύουν ότι η σύνδεση με την τοπική παράδοση αναβαθμίζει την αντίληψη των καταναλωτών για την ποιότητα του προϊόντος, προστατεύοντάς το από απομιμήσεις και εξασφαλίζοντάς του καλύτερη θέση στην εγχώρια αγορά. Η Ισπανία ξεχωρίζει για την ιδιαίτερα ολοκληρωμένη προσέγγισή της, η οποία συνδυάζει την εταιρική επωνυμία και την περιφερειακή υπερηφάνεια, με χαρακτηριστικό παράδειγμα το Mejillón de Galicia. Παράλληλα, αξιοποιεί αποτελεσματικά τον κλάδο της κονσερβοποιίας για την προώθηση των μυδιών ως εξειδικευμένο γαστρονομικό προϊόν, διευρύνοντας τις δυνατότητες κατανάλωσής τους. Η Ιρλανδία, ως χώρα με περιορισμένη εγχώρια ζήτηση, έχει προσανατολίσει την εμπορική της δραστηριότητα σχεδόν αποκλειστικά στις εξαγωγές, βασιζόμενη στην προώθηση της περιβαλλοντικής καθαρότητας των ακτών του Ατλαντικού και στην υψηλή ποιότητά τους.

Μέσω εθνικών προγραμμάτων βιωσιμότητας, τα ιρλανδικά δίθυρα μαλάκια τοποθετούνται με επιτυχία στις διεθνείς αγορές ως προϊόντα κορυφαίας ποιότητας και αμόλυντου περιβάλλοντος. Αν και η Ελλάδα ιστορικά επικεντρώνεται κυρίως στις εξαγωγές, βρίσκεται επί του παρόντος σε μεταβατική φάση, κατά την οποία οι στρατηγικές μάρκετινγκ στοχεύουν στον εκσυγχρονισμό της εικόνας του προϊόντος, συνδέοντάς το με τα οφέλη της μεσογειακής διατροφής για την υγεία και δίνοντας ολοένα μεγαλύτερη έμφαση στις βιώσιμες πρακτικές καλλιέργειας.

Πέρα από την περιφερειακή ταυτότητα, η ιχνηλασιμότητα δεν αποτελεί πλέον προαιρετικό στοιχείο, αλλά απαραίτητη προϋπόθεση για την πρόσβαση στην αγορά. Λόγω της φύσης της διατροφής των δίθυρων μέσω διήθησης, οι καταναλωτές είναι εξαιρετικά ευαίσθητοι σε θέματα υγιεινής του νερού και της επισιτιστικής ασφάλειας.

Η υιοθέτηση προηγμένων ψηφιακών τεχνολογιών, όπως οι διαδραστικοί κωδικοί ή τα συστήματα βάσει blockchain, καθιστούν πλέον δυνατή την παροχή λεπτομερών πληροφοριών σε πραγματικό χρόνο, ώστε ο καταναλωτής να γνωρίζει τον ακριβή κόλπο προέλευσης, τις παραμέτρους ποιότητας του νερού και το ιστορικό του παραγωγού.

Χώρες όπως η Γαλλία και η Ιρλανδία πρωτοστατούν στην καινοτομία σε αυτόν τον τομέα, αξιοποιώντας την ιχνηλασιμότητα ως ουσιαστικό εργαλείο μάρκετινγκ για την ενίσχυση της εμπιστοσύνης και της αφοσίωσης των πελατών. Στις χώρες αυτές, ακόμη και ένα μόνο περιστατικό ασθένειας που σχετίζεται με την κατανάλωση μαλακίων οδηγεί στο άμεσο κλείσιμο ολόκληρης της παραγωγικής αλυσίδας της συγκεκριμένης περιοχής παραγωγής, είτε πρόκειται για κόλπο, λιμνοθάλασσα ή θαλάσσιο όρμο.

Η οικολογική σήμανση συνδέεται στενά την ιχνηλασιμότητα, η οποία αποκτά κρίσιμη σημασία ως καθοριστικός παράγοντας επιλογής, ειδικά στις ώριμες αγορές της Βόρειας Ευρώπης και στις νεότερες ηλικιακές ομάδες. Αν και η υδατοκαλλιέργεια δίθυρων μαλακίων έχει από τη φύση της χαμηλό περιβαλλοντικό αποτύπωμα, καθώς δεν απαιτεί τη χρήση ζωοτροφών και συμβάλλει στη δέσμευση άνθρακα, το ανταγωνιστικό αυτό πλεονέκτημα πρέπει να πιστοποιείται και να γνωστοποιείται αποτελεσματικά. Η υιοθέτηση αυστηρών πιστοποιήσεων από ανεξάρτητους φορείς επηρεάζει θετικά τις αγοραστικές αποφάσεις, ωστόσο είναι απαραίτητο οι πιστοποιήσεις αυτές να είναι αξιόπιστες και εύκολα κατανοητές από το καταναλωτικό κοινό, ώστε να αποφεύγεται ο κίνδυνος του «πράσινου ξεπλύματος». Για να έχουν νόημα όλες αυτές οι στρατηγικές, δεν μπορούν να λειτουργήσουν μεμονωμένα, αλλά πρέπει να ενσωματώνονται σε ένα ολοκληρωμένο οικοσύστημα επικοινωνίας, σύμφωνα με τις πολιτισμικές ιδιαιτερότητες κάθε αγοράς-

στόχου. Η επιλεκτική χρήση των μέσων κοινωνικής δικτύωσης είναι απαραίτητη για τον εκσυγχρονισμό της εικόνας του προϊόντος και την προβολή του έργου των υδατοκαλλιεργητών, προσδίδοντας ανθρώπινο χαρακτήρα στο εμπορικό σήμα.

Ταυτόχρονα, οι εκπαιδευτικές εκστρατείες βοηθούν στην άρση των εμποδίων αγοράς για την οικιακή κατανάλωση, διδάσκοντας στους καταναλωτές πώς να χειρίζονται και να διαχειρίζονται το προϊόν. Τέλος, οι συνεργασίες με τον τομέα της εστίασης και η υποστήριξη των σεφ αποτελούν ιδιαίτερα ισχυρά εργαλεία προώθησης: η εστίαση λειτουργεί ως χώρος προβολής υψηλής ποιότητας, ικανός να διαμορφώσει τις γευστικές προτιμήσεις του κοινού και να προσδώσει άμεσα κύρος στα καλλιεργούμενα δίθυρα μαλάκια, ενισχύοντας την ανταγωνιστικότητα του κλάδου και παρέχοντάς του τα απαραίτητα μέσα για να ανταποκριθεί με επιτυχία στις προκλήσεις μιας όλο και πιο απαιτητικής παγκόσμιας αγοράς.

4.1.4 Μοντέλα οικονομικής βελτίωσης και εργαλεία για την αμοιβή των υπηρεσιών οικοσυστήματος (Πληρωμές για Υπηρεσίες Οικοσυστήματος - PES)

Η αναγνώριση των οικοσυστημικών υπηρεσιών που παρέχουν τα δίθυρα μαλάκια ιχθυοκαλλιέργειας γίνεται όλο και πιο σημαντική σε ευρωπαϊκό και παγκόσμιο επίπεδο.

Αυτοί οι οργανισμοί συμβάλλουν σημαντικά στη διήθηση του θαλασσινού νερού και στην απομάκρυνση του πλεονάζοντος οργανικού φορτίου, στην αύξηση της βιοποικιλότητας και στη δέσμευση του CO₂, προσφέροντας οφέλη που υπερβαίνουν την εμπορική αξία του προϊόντος.

Στην Ιρλανδία, όπου οι περιβαλλοντικές συνθήκες είναι ιδιαίτερα ευνοϊκές και ο τομέας είναι ήδη πιο προηγμένος τεχνολογικά, αναπτύσσονται πρωτοβουλίες για την προώθηση αυτών των υπηρεσιών μέσω πιστοποιήσεων και πιλοτικών έργων.

Στη Γαλλία, η ενσωμάτωση της υδατοκαλλιέργειας με τη δημόσια υγεία, την επιστημονική έρευνα και την περιβαλλοντική διαχείριση είναι περισσότερο ανεπτυγμένη, ενώ οι συνεργασίες μεταξύ παραγωγών και δημόσιων αρχών είναι όλο και πιο συχνές. Στην Ιταλία την Ισπανία και την Ελλάδα οι υδατοκαλλιεργητές δεν είναι ακόμα ευαισθητοποιημένοι και αυτό το θέμα δεν αποτελεί ακόμη αντικείμενο ευρείας συζήτησης, ούτε θεωρείται ιδιαίτερα σημαντικό, πέρα από τους κορυφαίους επιστημονικούς φορείς του κλάδου.

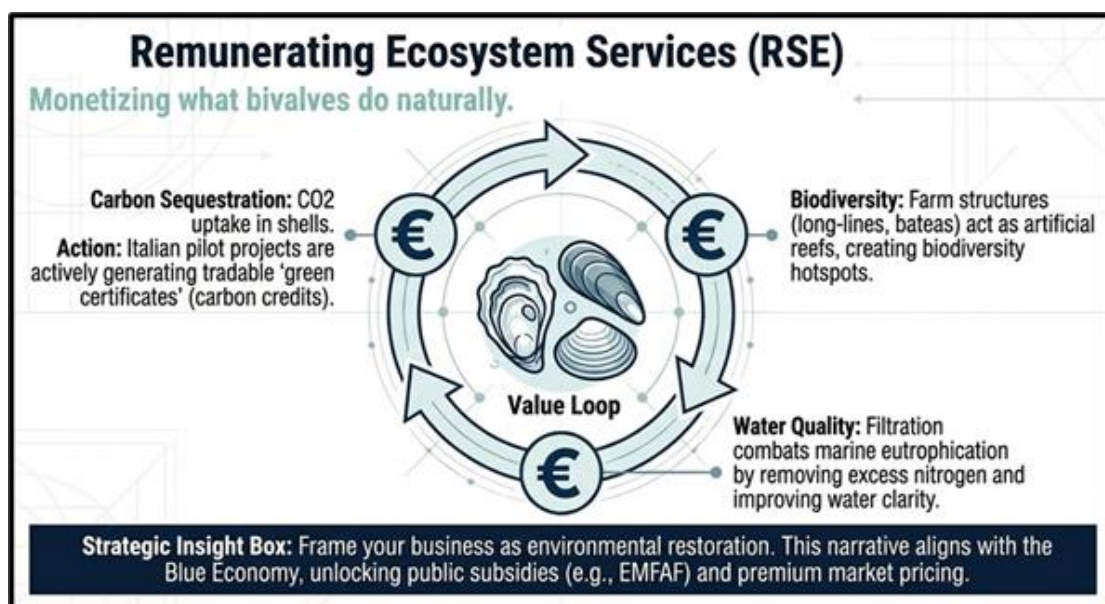
Οι Πληρωμές για Υπηρεσίες Οικοσυστήματος (PES) που εφαρμόζονται στην καλλιέργεια δίθυρων μαλακίων αντιπροσωπεύουν ένα από τα πλέον ενδιαφέροντα και σύνθετα πεδία της σύγχρονης ευρωπαϊκής υδατοκαλλιέργειας, καθώς αποτελούν μια ουσιαστική αλλαγή προσέγγισης που καθιστά τον υδατοκαλλιεργητή από απλό παραγωγό τροφίμων σε ενεργό προστάτη του παράκτιου περιβάλλοντος.

Αυτή η ευαισθητοποίηση δημιουργεί τη σημαντική προοπτική των PES, δηλαδή τη δυνατότητα αναγνώρισης και οικονομικής αποζημίωσης των οικοσυστημικών αυτών υπηρεσιών, δημιουργώντας μια συμπληρωματική και διαφοροποιημένη πηγή εισοδήματος για τις επιχειρήσεις υδατοκαλλιέργειας. Αυτό το σύστημα όχι μόνο θα μπορούσε να ενθαρρύνει ακόμη πιο υπεύθυνες πρακτικές διαχείρισης, αλλά και να βελτιώσει σημαντικά την αντίληψη του κοινού για τον κλάδο, ο οποίος συχνά συνδέεται λανθασμένα με τις

αρνητικές επιπτώσεις άλλων μορφών εντατικής υδατοκαλλιέργειας. Ωστόσο, η μετάβαση από τη θεωρία στην πράξη θέτει σημαντικές προκλήσεις.

Η κύρια δυσκολία έγκειται στην ποσοτικοποίηση και την αντικειμενική οικονομική αποτίμηση αυτών των οικοσυστημικών υπηρεσιών. Ο υπολογισμός των παρεχόμενων οικοσυστημικών υπηρεσιών (δημιουργία οικοτόπων και εξάλειψη των υπερβολικών θρεπτικών ουσιών) και η απόδοση οικονομικής αξίας σε αυτές είναι μερικές φορές φυσικά αδύνατος ή απαιτεί εξαιρετικά αυστηρά επιστημονικά πρωτόκολλα, συνεχή παρακολούθηση και ειδικά μοντέλα για κάθε τοποθεσία, καθώς, για παράδειγμα, η αποτελεσματικότητα της διήθησης ποικίλλει σημαντικά ανάλογα με το είδος, τα ρεύματα, τη θερμοκρασία του νερού και την εποχικότητα.

Επιπλέον, για παράδειγμα, το ζήτημα της δέσμευσης άνθρακα από τα δίθυρα μαλάκια εξακολουθεί να αποτελεί αντικείμενο επιστημονικής συζήτησης, καθώς η διαδικασία ασβεστοποίησης για τον σχηματισμό του κελύφους απελευθερώνει προσωρινά διοξείδιο του άνθρακα, γεγονός που καθιστά δύσκολη την τεκμηρίωση του καθαρού ισοζυγίου άνθρακα. Εκτός από αυτές τις επιστημονικές αβεβαιότητες, υπάρχουν σημαντικά γραφειοκρατικά και οικονομικά εμπόδια: το κόστος της εφαρμογής των συστημάτων παρακολούθησης, αναφοράς και επαλήθευσης (το λεγόμενο κόστος συναλλαγής) ενδέχεται να είναι τόσο υψηλό ώστε να ακυρώνει το οικονομικό όφελος της ίδιας της επιδότησης, αποκλείοντας ουσιαστικά τους μικρούς παραγωγούς που αποτελούν τη ραχοκοκαλιά του κλάδου στην Ευρώπη.



Εικ. 25 - Μπορούν να αποτιμηθούν σε χρήμα οι οικοσυστημικές υπηρεσίες;

Ένα άλλο βασικό ζήτημα είναι η δημιουργία της αγοράς και ο καθορισμός μηχανισμών αμοιβής με βάση τη διαφάνεια: ποιος πρέπει να πληρώσει για αυτές τις υπηρεσίες; Παρότι μπορεί να προβλεφθεί δημόσια χρηματοδότηση μέσω ευρωπαϊκών κονδυλίων, ένα πραγματικά επεκτάσιμο και διαρκές σύστημα θα απαιτούσε τη συμμετοχή ιδιωτικών κεφαλαίων, ενδεχομένως μέσω εθελοντικών αγορών πιστώσεων αζώτου ή άνθρακα.

Ωστόσο, οι αγορές αυτές προϋποθέτουν σαφή, τυποποιημένα και αναγνωρισμένα ρυθμιστικά πλαίσια, τα οποία στην Ευρώπη βρίσκονται ακόμη σε πολύ πρώιμο στάδιο ανάπτυξης. Τέλος, τίθεται το ζήτημα της αρχής της «προσθετικότητας», η οποία αποτελεί βασική προϋπόθεση πολλών μοντέλων PES. Για να δικαιολογηθεί η οικονομική αποζημίωση, οι κανονισμοί συχνά απαιτούν να αποδεικνύεται ότι η παρεχόμενη οικοσυστημική υπηρεσία είναι ένα πρόσθετο όφελος στην υφιστάμενη κατάσταση και ότι δεν θα παρεχόταν χωρίς το οικονομικό κίνητρο. Η απαίτηση αυτή εφαρμόζεται αναγνωρίζεται ιδιαίτερα δύσκολα σε εκμεταλλεύσεις που λειτουργούν ήδη εδώ και δεκαετίες. Για τον λόγο αυτό, αν και το ενδιαφέρον για τις PES αυξάνεται αναμφίβολα σε όλες τις ευρωπαϊκές χώρες ως εργαλείο συμφιλίωσης της οικονομικής ανάπτυξης με την προστασία του περιβάλλοντος, η πραγματική και ευρεία εφαρμογή τους θα απαιτήσει μια τεράστια κοινή προσπάθεια. Οι ερευνητές πρέπει να παράσχουν αδιάσειστα δεδομένα, οι νομοθέτες να απλοποιήσουν και να εναρμονίσουν τις αγορές περιβαλλοντικών πιστώσεων και οι δημόσιοι και ιδιωτικοί φορείς να συνεργαστούν για τη δημιουργία ενός δίκαιου και προσβάσιμου συστήματος, το οποίο θα ανταμείβει έμπρακτα όσους παράγουν πραγματική αξία για το οικοσύστημα.

Άλλα εργαλεία αξιοποίησης είναι οι περιβαλλοντικές πιστοποιήσεις, οι εθελοντικές αγορές και οι συμπράξεις δημόσιου-ιδιωτικού τομέα. Αυτά τα μοντέλα συμβάλλουν στη διαφοροποίηση των εσόδων των φορέων εκμετάλλευσης και στην προώθηση της βιωσιμότητας.

4.2 Γνώση των απαιτήσεων επισήμανσης, ιχνηλασιμότητας και πιστοποίησης για την πρόσβαση στην αγορά

Η γνώση των απαιτήσεων επισήμανσης, ιχνηλασιμότητας και πιστοποίησης είναι απαραίτητη για την πρόσβαση στις ευρωπαϊκές αγορές δίθυρων μαλακίων.

Στην Ιταλία, τη Γαλλία, την Ισπανία, την Ελλάδα και την Ιρλανδία, αυτές οι απαιτήσεις εναρμονίζονται σε επίπεδο ΕΕ, αλλά η εφαρμογή τους μπορεί να διαφέρει ανάλογα με τις εθνικές ιδιαιτερότητες και τις στρατηγικές εμπορευματοποίησης. Η επισήμανση των δίθυρων μαλακίων πρέπει να παρέχει βασικές πληροφορίες, όπως το είδος, τη γεωγραφική προέλευση, την περιοχή παραγωγής, τη μέθοδο παραγωγής (καλλιέργεια ή αλίευση) και την ημερομηνία συσκευασίας.

Η ιχνηλασιμότητα είναι υποχρεωτική απαίτηση σε όλη την εφοδιαστική αλυσίδα ούτως ώστε να ελέγχεται κάθε στάδιο, από την παραγωγή ως τη διανομή. Τα προηγμένα συστήματα, όπως οι ψηφιακές πλατφόρμες και η τεχνολογία blockchain, γίνονται όλο και πιο διαδεδομένα, ειδικά στην Ιρλανδία και τη Γαλλία, όπου οι εξαγωγές απαιτούν υψηλά πρότυπα διαφάνειας.

Οι πιστοποιήσεις, ιδίως αυτές που σχετίζονται με τη βιωσιμότητα και τη βιολογική παραγωγή, είναι όλο και πιο σημαντικά εργαλεία για την πρόσβαση στα πιο κερδοφόρα τμήματα της αγοράς.

Γενικά, η ικανότητα κατανόησης και εφαρμογής αυτών των απαιτήσεων είναι βασικός παράγοντας επιτυχίας στην ευρωπαϊκή αγορά, καθώς επιτρέπει στις εταιρείες να εγγυώνται την ποιότητα, την ασφάλεια και τη βιωσιμότητα.

4.2.1 Γνωριμία με τους πιο συνηθισμένους τύπους σημάτων ποιότητας που σχετίζονται με τα δίθυρα μαλάκια στην Ευρώπη

Στην Ευρώπη, οι ετικέτες που σχετίζονται με τα δίθυρα μαλάκια είναι θεμελιώδη εργαλεία για την προώθηση και τη διαφοροποίηση των προϊόντων στην αγορά. Στις πέντε χώρες που αναλύθηκαν, υπάρχουν διάφοροι τύποι σημάτων, συμπεριλαμβανομένων των ονομασιών προέλευσης, των γεωγραφικών ενδείξεων, των συλλογικών σημάτων και των πιστοποιήσεων ποιότητας.

Στη Γαλλία, οι ονομασίες προέλευσης και οι περιφερειακές ετικέτες είναι ιδιαίτερα ανεπτυγμένες, ειδικά για τα στρείδια. Αυτές οι ετικέτες υποδηλώνουν έναν ισχυρό δεσμό με την περιοχή και εγγυώνται υψηλά πρότυπα ποιότητας. Αν και δεν είναι γνωστές ούτε αναγνωρισμένες σε ευρωπαϊκό επίπεδο, για τον Γάλλο καταναλωτή αποτελούν ένδειξη ασφάλειας και αξιοπιστίας. Το ίδιο συμβαίνει και στην Ιρλανδία, όπου πολλά προϊόντα είναι πιστοποιημένα με εθνικές ετικέτες που δεν είναι γνωστές στη διεθνή αγορά. Ωστόσο, με τον ίδιο τρόπο, ο ιρλανδικός τομέας παραγωγής έχει επίσης υιοθετήσει διεθνή σήματα, όπως το MSC, λόγω της μεγάλης σημασίας του τομέα των εξαγωγών και για να γνωστοποιήσει επίσης την ποιότητα και την ασφάλεια του προϊόντος στους καταναλωτές άλλων χωρών.

Στην Ιταλία, οι ετικέτες PDO (ΠΟΠ) και PGI (ΠΓΕ) χρησιμοποιούνται επίσης όλο και περισσότερο στον τομέα των θαλασσιών, αν και ακόμη σε περιορισμένο βαθμό σε σύγκριση με άλλους τομείς γεωργικών προϊόντων διατροφής. Η ετικέτα BIO είναι πολύ διαδεδομένη, εν μέρει επειδή δεν είναι πολύ δύσκολο για τους υδατοκαλλιεργητές να συμμορφωθούν με τα πρότυπα που επιβάλλονται από την πιστοποίηση βιολογικής καλλιέργειας, καθώς η καλλιέργεια δίθυρων μαλακίων από μόνη της δεν συνεπάγεται την προσθήκη θρεπτικών ουσιών ή αντιβιοτικών.

Η Ισπανία κάνει αποτελεσματική χρήση των Προστατευόμενων Ονομασιών Προέλευσης (ΠΟΠ) για την προώθηση των μυδιών της Γαλικίας, ενώ για τα μύδια της Βαλένθια υπάρχει το σήμα «Clóchina de Valencia», μια καταχωρισμένη συλλογική σήμανση που διαχειρίζεται η Ένωση Παραγωγών Μυδιών της Βαλένθια και του Σαγούντο. Το σήμα εγγυάται ότι τα μαλάκια εκτρέφονται αποκλειστικά στις 22 *bateas* των λιμανιών της Βαλένθια και του Σαγούντο.

Στην Ελλάδα, η σήμανση είναι λιγότερο εξελιγμένη, αλλά υπάρχει αυξανόμενο ενδιαφέρον για τα εργαλεία περιφερειακής προώθησης και τα διεθνή σήματα, δεδομένης της έντονης τάσης για εξαγωγή του προϊόντος καλλιέργειας. Οι πιστοποιήσεις ποιότητας και βιωσιμότητας αντιπροσωπεύουν ένα επιπλέον επίπεδο διαφοροποίησης.

Στην Ιρλανδία και τη Γαλλία, αυτές οι ετικέτες συνήθως ενσωματώνονται στις στρατηγικές μάρκετινγκ, ενώ σε άλλες χώρες βρίσκονται ακόμη σε φάση ανάπτυξης.

Η γνώση αυτών των εργαλείων είναι απαραίτητη για τις εταιρείες που επιθυμούν να είναι ανταγωνιστικές στις αγορές της ΕΕ και στις διεθνείς αγορές, καθώς τους επιτρέπει να επικοινωνούν αποτελεσματικά την αξία του προϊόντος και να ανταποκρίνονται στις προσδοκίες των καταναλωτών, όπως θα δούμε στην επόμενη ενότητα.

4.2.2 Αξιολόγηση της επίδρασης των συστημάτων πιστοποίησης βιωσιμότητας (MSC, ASC, βιολογική πιστοποίηση) στην αντίληψη των καταναλωτών και στην αξία της αγοράς

Οι πιστοποιήσεις βιωσιμότητας, όπως οι MSC, ASC και η βιολογική πιστοποίηση, διαδραματίζουν ολοένα και σημαντικότερο ρόλο στις αγορές των δίθυρων μαλακίων. Τα συστήματα αυτά επηρεάζουν σημαντικά την αντίληψη των καταναλωτών και την αγοραία αξία των προϊόντων.

Στη Γαλλία και την Ιρλανδία, οι καταναλωτές επιδεικνύουν έντονη ευαισθητοποίηση σχετικά με τη βιωσιμότητα και οι πιστοποιήσεις αποτελούν βασικό παράγοντα στις αγοραστικές τους αποφάσεις. Σε αυτές τις χώρες, τα πιστοποιημένα προϊόντα έχουν πρόσβαση σε αγορές υψηλής ποιότητας.



Εικ. 26 - Τύποι διεθνών πιστοποιήσεων: περιορισμοί και λύσεις

Στην Ιταλία και την Ισπανία, οι νεότεροι σε ηλικία καταναλωτές που είναι περισσότερο εξοικειωμένοι με την τεχνολογία είναι και πιο ευαισθητοποιημένοι. Στην Ελλάδα, το δυναμικό είναι υψηλό, αλλά η εγχώρια ζήτηση παραμένει περιορισμένη.

Οι βιολογικές πιστοποιήσεις είναι ιδιαίτερα σημαντικές για τα δίθυρα μαλάκια, καθώς αυτά τα προϊόντα ήδη καλλιεργούνται με φυσικό και βιώσιμο τρόπο. Ωστόσο, η πιστοποίηση επιτρέπει την επίσημη τεκμηρίωση και την αποτελεσματική επικοινωνία αυτών των χαρακτηριστικών προς τον καταναλωτή, ο οποίος, χωρίς αυτήν, θα έπρεπε να γνωρίζει τη μέθοδο καλλιέργειας και τα ιδιαίτερα χαρακτηριστικά της, ώστε να κατανοήσει τα ποιοτικά χαρακτηριστικά του προϊόντος.

Από οικονομική άποψη, η υιοθέτηση πιστοποιήσεων συνεπάγεται πρόσθετο κόστος, αλλά μπορεί να αποφέρει οφέλη όσον αφορά την πρόσβαση σε νέες αγορές και την αύξηση της αξίας του προϊόντος. Είναι επίσης σημαντικό να ληφθεί υπόψη ο κίνδυνος του «greenwashing» και η ανάγκη διασφάλισης της αξιοπιστίας των πιστοποιήσεων. Οι καταναλωτές απαιτούν όλο και περισσότερη διαφάνεια και επαληθευσιμότητα.

4.3 Ικανότητα εντοπισμού και αξιοποίησης νέων ευκαιριών αγοράς και προϊόντων για την αύξηση της ανθεκτικότητας των επιχειρήσεων

Η ικανότητα εντοπισμού, ανάλυσης και ανάπτυξης νέων ευκαιριών στην αγορά και στα προϊόντα δεν αποτελεί πλέον απλώς μοχλό ανάπτυξης, αλλά αναγκαίο στοιχείο για τη διασφάλιση της ανθεκτικότητας των επιχειρήσεων του κλάδου των δίθυρων μαλακίων. Σε ένα ολοένα και πιο ασταθές παγκόσμιο περιβάλλον, που χαρακτηρίζεται από μακροοικονομική αβεβαιότητα, τις άμεσες επιπτώσεις της κλιματικής αλλαγής και τις ταχέως μεταβαλλόμενες διατροφικές συνήθειες, οι επιχειρήσεις οφείλουν να εγκαταλείψουν τα στατικά επιχειρηματικά μοντέλα. Στις πέντε ευρωπαϊκές χώρες αναφοράς (Γαλλία, Ιταλία, Ισπανία, Ιρλανδία και Ελλάδα), η ανάγκη αυτή εκφράζεται με διαφορετικές στρατηγικές, οι οποίες όμως έχουν κοινό στόχο τη μείωση της εξάρτησης από ένα μόνο κανάλι πωλήσεων ή από ένα μόνο μη επεξεργασμένο νωπό προϊόν.

Οι ευκαιρίες ανάπτυξης εντοπίζονται σε τμήματα της αγοράς υψηλής προστιθέμενης αξίας (βιολογικά, με βιολογική πιστοποίηση, προστατευμένα εμπορικά σήματα). Αν και οι αγορές αυτές είναι συχνά εξειδικευμένες, προσφέρουν σημαντικά υψηλότερα περιθώρια κέρδους και διατηρούν μια πελατειακή βάση που δεν επηρεάζεται τόσο από τις διακυμάνσεις των τιμών. Παράλληλα, η τεχνολογική καινοτομία καθιστά δυνατή τη βελτιστοποίηση των παραγωγικών διαδικασιών και την ανάπτυξη μορφών προϊόντων που ανταποκρίνονται στην αυξανόμενη ζήτηση για «άνεση» (πρακτικότητα και εξοικονόμηση χρόνου). Σε αυτό το σύνθετο περιβάλλον, η επιχειρηματική ικανότητα, ο ψηφιακός εγγραμματισμός και η ταχύτητα προσαρμογής αποτελούν τα πραγματικά ανταγωνιστικά πλεονεκτήματα για όσους δραστηριοποιούνται στην υδατοκαλλιέργεια.

4.3.1 Αναγνώριση πιθανών εξειδικευμένων αγορών (παραγωγή δίθυρων μαλακίων με οικολογική πιστοποίηση, βιολογικής καλλιέργειας ή τοπικής επωνυμίας/σήμανσης)

Οι εξειδικευμένες αγορές αντιπροσωπεύουν μια ανεκτίμητη στρατηγική ευκαιρία για τις εταιρείες που επιθυμούν να ξεφύγουν από τη λογική του ανταγωνισμού βάσει τιμών, χαρακτηριστικό των τυποποιημένων προϊόντων. Οι εν λόγω αγορές βασίζονται στην ανάδειξη συγκεκριμένων χαρακτηριστικών που εκτιμά ιδιαίτερα ο σύγχρονος καταναλωτής: πιστοποιημένη βιωσιμότητα, εγγύηση προέλευσης, φυσικές μέθοδοι καλλιέργειας και τοπική ιστορία.

Γαλλία: Ο τομέας κυριαρχείται από την προσέγγιση «εξαγωγών υψηλού επιπέδου», ειδικά στην καλλιέργεια στρειδιών. Οι εκμεταλλεύσεις αξιοποιούν την έννοια του «*terroir*» (το θαλάσσιο ισοδύναμο του γεωργικού *terroir*), αναδεικνύοντας τα ιδιαίτερα χαρακτηριστικά των περιοχών ωρίμανσης (όπως οι «*claires*»). Το προϊόν δεν πωλείται μόνο ως τρόφιμο, αλλά και ως μια πολυτελής γαστρονομική εμπειρία, με τη στήριξη ιστορικών και αναγνωρισμένων επωνυμιών.

Ιρλανδία: Αξιοποιώντας την αντίληψη των καταναλωτών για την καθαρότητα των υδάτων του Ατλαντικού, η Ιρλανδία δίνει ιδιαίτερη έμφαση στην παραγωγή προϊόντων με οικολογική πιστοποίηση (όπως το πρότυπο MSC) και στη βιολογική υδατοκαλλιέργεια. Εθνικές πρωτοβουλίες όπως η *Origin Green* πιστοποιούν τη βιωσιμότητα της εφοδιαστικής αλυσίδας, η οποία αποτελεί πλέον βασική προϋπόθεση για την πρόσβαση στις αγορές υψηλής ποιότητας της Βόρειας Ευρώπης και της Ασίας.

Ιταλία και Ισπανία: Σε αυτές τις χώρες, η κερδοφόρα στρατηγική για τα προϊόντα εξειδικευμένων αγορών βασίζεται στις Προστατευόμενες Ονομασίες Προέλευσης (ΠΟΠ και ΠΓΕ) και των περιφερειακών εμπορικών συλλογικών σημάτων. Παραδείγματα όπως η *Cozza di Scardovari ΠΟΠ* ή το *Mejillón de Galicia ΠΟΠ* καταδεικνύουν ότι η επίσημη πιστοποίηση του δεσμού μεταξύ προϊόντος, παράδοσης και περιοχής αποτελεί ένα πολύ ισχυρό εργαλείο για τη διαφοροποίηση έναντι των εισαγόμενων ανταγωνιστικών προϊόντων χαμηλού κόστους και τη δικαιολόγηση μιας υψηλότερης τιμής.

Ελλάδα: παρά το γεγονός ότι είναι μια αγορά που ιστορικά προσανατολίζεται σε μεγάλους όγκους μη διαφοροποιημένων προϊόντων, η Ελλάδα αρχίζει να εξερευνά αυτές τις εξειδικευμένες αγορές, αξιοποιώντας τη διεθνή απήχηση της μεσογειακής διατροφής και προχωρώντας προς τις πιστοποιήσεις βιωσιμότητας για να αυξήσει την αντιληπτή αξία των εξαγωγών της.

Η διείσδυση στις αγορές αυτές προϋποθέτει την αλλαγή νοοτροπίας των επιχειρήσεων. Πρέπει να αναλύσουν διεξοδικά τις κοινωνικές και καταναλωτικές τάσεις, όπως το αυξανόμενο ενδιαφέρον για την υγεία και την προστασία του περιβάλλοντος, την προσαρμογή στα αυστηρά πρότυπα παραγωγής που επιβάλλουν τα σχετικά συστήματα πιστοποίησης και, κυρίως, την αποτελεσματική επικοινωνία της εγγενούς αξίας των δίθυρων μαλακίων με τρόπο διαφανή, αξιόπιστο και ελκυστικό για τον καταναλωτή.

4.3.2 Κατανόηση των ευκαιριών που σχετίζονται με τη διαφοροποίηση της αγοράς και την τεχνολογική καινοτομία

Για να μετριάσουν τους επιχειρηματικούς κινδύνους, οι επιχειρήσεις υδατοκαλλιέργειας πρέπει να υιοθετήσουν μια προσέγγιση διττής διαφοροποίησης: αφενός, τη γεωγραφική διαφοροποίηση και τη διαφοροποίηση των καναλιών (αγορών) και, αφετέρου, τη διαφοροποίηση της προσφοράς (προϊόντων).

Διαφοροποίηση προϊόντων (καινοτομία προϊόντων και διαδικασιών): Στην Ιταλία και την Ισπανία, υπάρχει μια ισχυρή τάση προς τα επεξεργασμένα προϊόντα. Ανταποκρινόμενες στη ζήτηση των καταναλωτών για προϊόντα ευκολίας, οι επιχειρήσεις αναπτύσσουν σειρές προϊόντων με παστεριωμένα μαλάκια, μαλάκια συσκευασμένα σε τροποποιημένη ατμόσφαιρα, κατεψυγμένα μαλάκια σε μισό κέλυφος, καθώς και μαλάκια έτοιμα για μαγείρεμα. Επιπλέον, στην Ισπανία, ο τομέας των *conservas* (κονσερβοποιημένα ψάρια υψηλής ποιότητας) μετατρέπει ένα ιδιαίτερα ευπαθές προϊόν, το οποίο σε περίπτωση υπερβάλλουσας παραγωγής ή αλίευσης πρέπει να διατεθεί στην αγορά μέσα σε λίγες ημέρες, σε ένα προϊόν μεγάλης διάρκειας ζωής με πολύ υψηλή προστιθέμενη αξία. Η καινοτομία των διαδικασιών αντικατοπτρίζεται επίσης στην υιοθέτηση νέων τεχνολογιών καθαρισμού, μηχανημάτων οπτικής ταξινόμησης και βιώσιμων συσκευασιών (για παράδειγμα, βιοαποδομήσιμα δίχτυα) που βελτιώνουν την ποιότητα και μειώνουν τις περιβαλλοντικές επιπτώσεις.

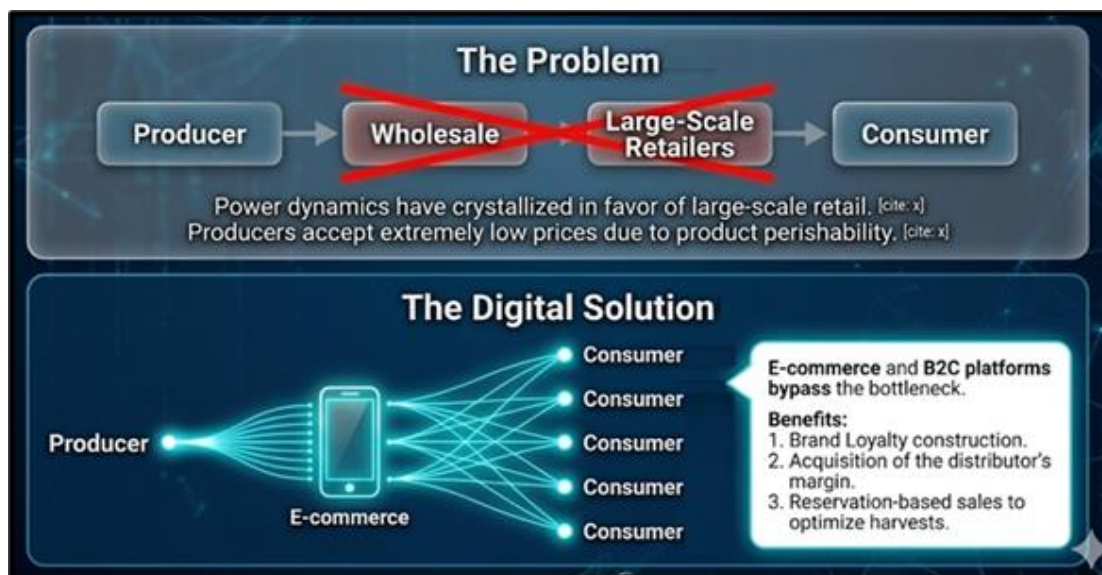
Διαφοροποίηση της αγοράς (γεωγραφική και διαύλων): η εξάρτηση από έναν μόνο αγοραστή ή μια μόνο χώρα αφήνει την επιχείρηση εκτεθειμένη στην επιχείρηση σε τεράστιους κινδύνους. Στην Ιρλανδία, η γεωγραφική διαφοροποίηση είναι ένα αποδεδειγμένο επιτυχημένο μοντέλο: δεδομένης της χαμηλής εγχώριας ζήτησης

για νωπά μαλάκια, οι εταιρείες έχουν δημιουργήσει ισχυρά εμπορικά δίκτυα με τη Γαλλία, την Ασία και τις Ηνωμένες Πολιτείες. Η διαφοροποίηση των καναλιών πώλησης (με την εξισορρόπηση της προσφοράς μεταξύ των αλυσίδων λιανικού εμπορίου, του κλάδου της εστίασης και της άμεσης πώλησης) είναι επίσης ζωτικής σημασίας για την αντιμετώπιση κρίσεων που μπορεί να επηρεάσουν έναν μόνο τομέα, όπως κατέστη σαφές κατά τις πρόσφατες παγκόσμιες καταστάσεις έκτακτης ανάγκης στον τομέα της υγείας.

4.3.3 Επίδειξη της ικανότητας χρήσης ψηφιακών εργαλείων και πλατφορμών ηλεκτρονικού εμπορίου για την προσέγγιση νέων πελατών

Ο ψηφιακός μετασχηματισμός δεν αφορά πλέον αποκλειστικά τους τομείς της τεχνολογίας. Επαναπροσδιορίζει επίσης τους κανόνες του εμπορίου στην παραδοσιακή υδατοκαλλιέργεια, προσφέροντας πρωτοφανή εργαλεία για την εξάλειψη των μεσαζόντων από την εφοδιαστική αλυσίδα και τη δημιουργία άμεσων σχέσεων με τους καταναλωτές.

Ηλεκτρονικό εμπόριο (B2C και B2B): Στη Γαλλία και την Ιταλία, οι ιδιοκτήτες πλατφόρμες ηλεκτρονικού εμπορίου γνωρίζουν σημαντική ανάπτυξη, επιτρέποντας στους παραγωγούς να διαθέτουν απευθείας στον τελικό καταναλωτή φρέσκα στρείδια ή επεξεργασμένα, διασφαλίζοντας την αλυσίδα ψύξης και διατηρώντας το περιθώριο κέρδους που προηγουμένως αναλογούσε στους μεσαζόντες. Στην Ιρλανδία, η ψηφιακή υποδομή χρησιμοποιείται σε μεγάλο βαθμό στον τομέα B2B, διευκολύνοντας τη σύνθετη διαχείριση των διεθνών παραγγελιών και τη σύνδεση με εισαγωγείς από το εξωτερικό. Στην Ισπανία και την Ελλάδα, η υιοθέτηση του άμεσου ηλεκτρονικού εμπορίου επιταχύνεται, ωθούμενη από την αναζήτηση νέων καναλιών πωλήσεων.



Εικ. 27 - Η λύση της απευθείας πώλησης μέσω των κοινωνικών δικτύων, χωρίς τη διαμεσολάβηση τρίτων.

Ψηφιακή ιχνηλασιμότητα και ασφάλεια: εργαλεία όπως οι κωδικοί QR που εφαρμόζονται στις συσκευασίες ή τα μητρώα βάσει τεχνολογίας blockchain έχουν μετατραπεί σε ισχυρά εργαλεία μάρκετινγκ. Επιτρέπουν στον αγοραστή να δει τον ακριβή κόλπο προέλευσης, την

ημερομηνία συλλογής και τα αποτελέσματα των αναλύσεων του νερού, γεγονός που παρέχει μια οριστική εγγύηση για τα ζητήματα (συχνά κρίσιμα για τα δίθυρα μαλάκια) της ασφάλειας των τροφίμων και του ελέγχου των βιοτοξινών.

Κοινωνικά δίκτυα και Αφήγηση: οι πλατφόρμες όπως το Instagram, το LinkedIn ή το TikTok είναι απαραίτητες για τον εκσυγχρονισμό της εικόνας του τομέα. Οι κορυφαίες εταιρείες τις χρησιμοποιούν όχι μόνο για να δείξουν τη σκληρή δουλειά και την ομορφιά των εγκαταστάσεων καλλιέργειας (εξανθρωπίζοντας το εμπορικό σήμα), αλλά και για εκπαιδευτικούς σκοπούς: το εκπαιδευτικό περιεχόμενο, όπως οδηγίες για το άνοιγμα ενός στρειδιού ή για την προετοιμασία μυδιών, μετριάξει το εμπόδιο της έλλειψης εμπειρίας για τον εγχώριο καταναλωτή, ενθαρρύνοντας την αγορά και την κατανάλωση των προϊόντων.

Η δομική ενσωμάτωση αυτών των ψηφιακών τεχνολογιών στο επιχειρηματικό μοντέλο είναι πλέον η θεμελιώδης προϋπόθεση για τη διεύρυνση της πελατειακής βάσης, τη βελτιστοποίηση της απόδοσης της εφοδιαστικής αλυσίδας και τη διασφάλιση της μακροπρόθεσμης ανταγωνιστικότητας στην παγκόσμια αγορά.