

ΤΑ ΝΕΑ ΤΗΣ ΠΙΣΤΟΠΟΙΗΣΗΣ

ΠΑΡΩΡΜΕΝΟ
ΤΕΛΟΣ
ΤΑΧ. ΓΡΑΦΕΙΟ
ΚΕΜΠ. ΑΘ.
ΑΡ. ΑΔΕΙΑΣ
4551



ΕΛΤΑ
Hellenic Post

ΕΝΤΥΠΟ ΚΛΕΙΣΤΟ ΑΡ. ΑΔ. 1979 / 05 ΚΕΜΠ.ΑΘ.

Ελληνική Πιστοποίηση
Σε Όλο Τον Κόσμο



ΤΕΤΡΑΜΗΝΗ ΕΝΗΜΕΡΩΤΙΚΗ ΕΚΔΟΣΗ, ΤΕΥΧΟΣ 24 - 2015

Σ' ΑΥΤΟ ΤΟ ΤΕΥΧΟΣ

- ΕΛΛΑ-ΔΙΚΑ ΜΑΣ: Ψήφος εμπιστοσύνης στην ελληνική παραγωγή και στην ελληνική ιδιοκτησία.
- EN 1090-1 - Απαιτήσεις για την αξιολόγηση της συμμόρφωσης των δομικών εξαρτημάτων.
- Επτά εντολές που μας δίδαξε η κρίση για το ελληνικό μοντέλο management.
- Το πρότυπο ISO 9001 :2008 αναθεωρείται

ΕΛΛΑ-ΔΙΚΑ ΜΑΣ



EN 1090-1 - Απαιτήσεις για την αξιολόγηση της συμμόρφωσης των δομικών εξαρτημάτων.

Η EUROCERT, Κοινοποιημένος Οργανισμός στην Ευρωπαϊκή Ένωση (NB 1128) σύμφωνα με τον Κανονισμό Δομικών Προϊόντων (305/2001/ΕΚ), επεκτείνει τις δραστηριότητές της και στην πιστοποίηση CE κατά το πρότυπο:

EN 1090-1: Απαιτήσεις για την αξιολόγηση της συμμόρφωσης των δομικών εξαρτημάτων.

Το εν λόγω πρότυπο ανήκει σε μια ομάδα προτύπων που αφορούν στον σχεδιασμό και στην κατασκευή στοιχείων/ κατασκευών που φέρουν φορτίο, από αλουμίνιο ή χάλυβα. Ειδικότερα καθορίζει τις απαιτήσεις για την αξιολόγηση συμμόρφωσης της επίδοσης των χαρακτηριστικών των εξαρτημάτων από χάλυβα και αλουμίνιο, καθώς και των kits που διατίθενται στην αγορά ως δομικά προϊόντα. Η αξιολόγηση της συμμόρφωσης καλύπτει τα κατασκευαστικά χαρακτηριστικά και, κατά περίπτωση, και τα σχεδιαστικά χαρακτηριστικά.



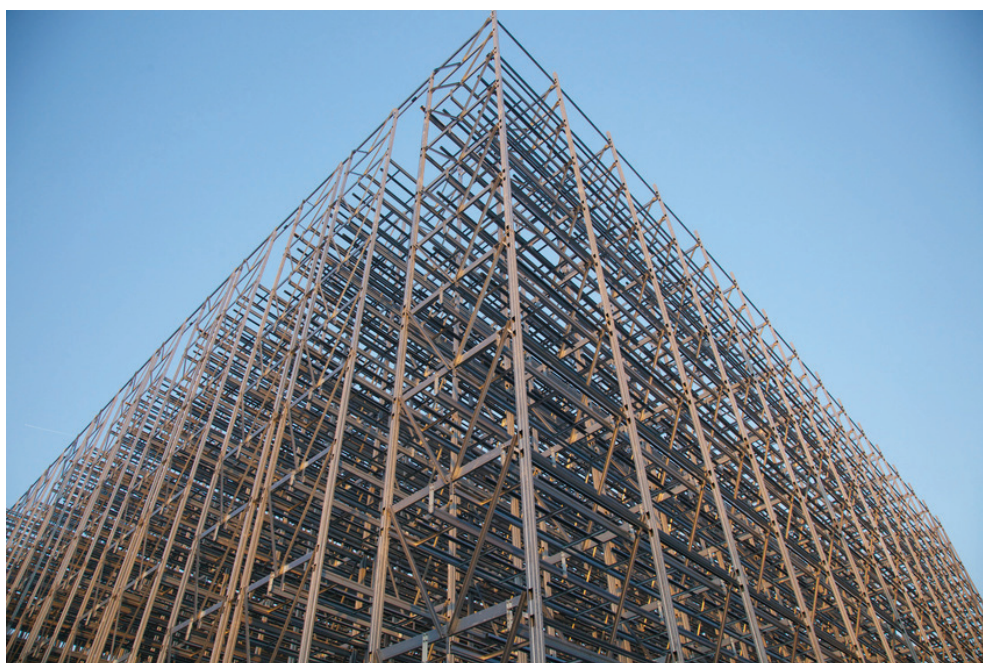
Επιπροσθέτως του προτύπου EN 1090-1, έχουν αναπτυχθεί τα πρότυπα:

EN 1090-2: Τεχνικές απαιτήσεις για την εκτέλεση κατασκευών από Χάλυβα

και

EN 1090-3: Τεχνικές απαιτήσεις για την εκτέλεση κατασκευών από Αλουμίνιο

Τέλος σημειώνεται ότι η σήμανση CE σύμφωνα με το EN 1090-1, είναι υποχρεωτική στην Ευρωπαϊκή Ένωση από 01-07-2013 ενώ η σχετική νομοθεσία στην Ελλάδα προέβλεπε ως ημερομηνία εφαρμογής την 01-10-2012.



Το πρότυπο ISO 9001:2008 αναθεωρείται

Στο πλαίσιο της συνεχιζόμενης αναθεώρησης των προτύπων, ο Διεθνής Οργανισμός Τυποποίησης, ISO, έχει ξεκινήσει την διαδικασία για την επόμενη μεγάλη αναθεώρηση του προτύπου ISO 9001:2008. Η ομάδα εργασίας TC176-SC2-WG24 προβλέπεται να δημοσιεύσει την τελική έκδοση του αναθεωρημένου ISO 9001:2015 τον Οκτώβριο του 2015. Τώρα βρισκόμαστε στο προπαρασκευαστικό στάδιο πριν την τελική έκδοση και κυκλοφορία του αναθεωρημένου προτύπου.

ΧΡΟΝΟΔΙΑΓΡΑΜΜΑ ΑΝΑΘΕΩΡΗΣΗΣ ΤΟΥ ISO 9001:2008

Ιούνιος 2012: Καθορισμός προσχεδιασμού, προδιαγραφών και «WD0» Δηλαδή, SC2 στρατηγικό πλάνο, Ανασκόπηση QMP's, Έρευνα χρηστών, Μελλοντικά έγγραφα, ISO Κανονισμός Annex SL (Ολοκληρώθηκε)

Νοέμβριος 2012: Έγκριση σχεδιασμού προδιαγραφών και WD1 (Ολοκληρώθηκε)

Μάρτιος 2013: CD για σχολιασμό και ψηφοφορία (Ολοκληρώθηκε)

Ιανουάριος 2014: DIS για ψηφοφορία (Ολοκληρώθηκε). Για CD & DIS έγινε επαλήθευση και επικύρωση δραστηριοτήτων

Σεπτέμβριος 2014: Προσχέδιο FDIAS (Ολοκληρώθηκε)

Ιανουάριος 2015: FDIS για ψηφοφορία

Οκτώβριος 2015: Έκδοση

ΠΡΟΤΑΣΕΙΣ - ΒΑΣΙΚΟΙ ΣΤΟΧΟΙ ΤΟΥ ISO 9001:2015:

1. Να εφαρμοστεί το παράρτημα SL των οδηγιών ISO για την ενίσχυση της συμβατότητας και της εναρμόνισης με άλλα πρότυπα συστημάτων διαχείρισης ISO.
2. Να χρησιμοποιηθούν απλουστευμένες μορφές ορολογίας και κειμένων ώστε να διευκολυνθεί η κατανόηση και η συνεπής ερμηνεία των απαιτήσεων του.
3. Να δημιουργηθεί ένα σταθερό βασικό πλαίσιο των απαιτήσεων για τα επόμενα 10 χρόνια ή και περισσότερο.
4. Να δοθεί έμφαση στην αποτελεσματική διαχείριση των διεργασιών ώστε να παράγει τα επιθυμητά αποτελέσματα.
5. Να ληφθούν υπόψη οι αλλαγές στις πρακτικές διαχείρισης της ποιότητας των συστημάτων και της τεχνολογίας από την τελευταία μεγάλη αναθεώρηση του Προτύπου το 2000.
6. Να διευκολυνθεί η αποτελεσματική οργανωτική εφαρμογή και η αποτελεσματική αξιολόγηση της συμμόρφωσης με τα ενδιαφερόμενα μέρη.

ΔΟΜΗ ΤΟΥ ΑΝΑΘΕΩΡΗΜΕΝΟΥ ΠΡΟΤΥΠΟΥ

Μετά την έγκριση από το οργανισμό ISO του «παραρτήματος SL» που έγινε το 2012, όλες οι τεχνικές επιτροπές κατά την εκπόνηση ανάπτυξης ή τροποποίησης των προτύπων συστημάτων διαχείρισης θα χρησιμοποιούν την ίδια δομή, ορολογία και ορισμούς. Όλα τα πρότυπα που αφορούν συστήματα διαχείρισης και έχουν δημοσιευθεί από το 2012 και μετά κάνουν χρήση αυτής της εναρμονισμένης δομής.

Αυτό το νέο σχήμα ακολουθεί και το ISO 9001 κατά τη διάρκεια της διαδικασίας αναθεώρησης του.

Το αναθεωρημένο πρότυπο θα αποτελείται από τις ακόλουθες δέκα ενότητες:

1. Σκοπός

2. **Τυποποιητικές Παραπομπές:** Θα πρέπει η διατύπωση να είναι ειδικά για το πρότυπο 9001:2015

3. **Όροι και ορισμοί:** Θα χρησιμοποιηθούν οι κοινοί όροι και οι βασικοί ορισμοί του παραρτήματος SL καθώς και οι επιπλέον ορισμοί που αφορούν στα συστήματα ποιότητας.



4. **Οργανωτική Δομή:** Το τμήμα αυτό θα περιλαμβάνει απαιτήσεις που αφορούν την κατανόηση της οργάνωσης, την εφαρμογή του προτύπου, τις ανάγκες και τις προσδοκίες των ενδιαφερομένων μερών και το πεδίο εφαρμογής του Συστήματος Διαχείρισης Ποιότητας.

5. **Ηγεσία:** Το τμήμα αυτό θα περιλαμβάνει την δέσμευση της ηγεσίας της ανώτατης διοίκησης του οργανισμού για την πολιτική Ποιότητας, τους οργανωτικούς ρόλους, τις ευθύνες και τις αρμοδιότητες.

6. **Σχεδιασμός:** Δράσεις για την αντιμετώπιση των κινδύνων και των ευκαιριών, τους σκοπούς της ποιότητας και τα σχέδια για την επίτευξή τους.

7. **Υποστήριξη:** Τους πόρους που απαιτούνται για το Σύστημα Ποιότητας, την ικανότητα του προσωπικού και την επίγνωση του, την επικοινωνία και τις τεκμηριωμένες πληροφορίες.

8. **Λειτουργία:** Επιχειρησιακός σχεδιασμός και έλεγχος.

9. **Αξιολόγηση των επιδόσεων:** Παρακολούθηση, μέτρηση, ανάλυση και αξιολόγηση, εσωτερικές επιθεωρήσεις και ανασκόπηση από την διοίκηση.

10. **Βελτίωση:** Μη συμμορφώσεις και διορθωτικές ενέργειες, βελτίωση.

ΜΕΛΛΟΝΤΙΚΕΣ ΕΝΗΜΕΡΩΣΕΙΣ ΑΠΟ ΤΗΝ EUROCERT A.E.

Η EUROCERT θα σας ενημερώνει συνεχώς σχετικά με την ανάπτυξη του προτύπου ISO 9001:2015 και άλλες χρήσιμες πληροφορίες για την υποβοήθηση των πελατών της ώστε να προσαρμόσουν το ΣΔΠ τους σωστά και έγκαιρα. Σε αυτό το πλαίσιο διοργανώνεται από την EUROCERT AE ενημερωτικές ημερίδα στην ΑΘΗΝΑ, ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ ΚΑΙ ΚΡΗΤΗ.

**Για την EUROCERT A/E/
ΝΙΚΟΣ ΠΡΩΤΟΝΟΤΑΡΙΟΣ
ΚΥΡΙΟΣ ΕΠΙΘΕΩΡΗΤΗΣ Σ.Δ.**



«ΕΠΤΑ ΕΝΤΟΛΕΣ» ΠΟΥ ΜΑΣ ΔΙΔΑΞΕ Η ΚΡΙΣΗ ΓΙΑ ΤΟ ΕΛΛΗΝΙΚΟ ΜΟΝΤΕΛΟ MANAGEMENT

Γράφει ο Σταμάτης Ανδριανόπουλος
Executive Consultant Planning A.E

Διανύουμε ήδη τον έκτο χρόνο της κρίσης. υπάρχει πλέον αρκετή προϊστορία για να δούμε τι ήταν αυτό που διαφοροποίησε τις επιχειρήσεις που πέρασαν με «πράσινο» την κρίση από αυτές που «κοκκίνισαν» και ίσως «μαύρισαν».

Τι μας δίδαξε η κρίση; Ποιες αρχές management εφάρμοσαν οι «πράσινοι» και πού έχασαν το παιχνίδι οι «κόκκινοι» και οι «μαύροι»; Ήταν θέμα επιχειρηματικού κλάδου; Πιστεύουμε πως όχι μόνο, γιατί ακόμα και στους πιο πληγέντες κλάδους όπως η οικοδομή ή η αυτοκινητοβιομηχανία, βλέπουμε αραδείγματα επιχειρήσεων «μοντέλων ανάπτυξης». Ήταν θέμα μεγέθους; Πάλι όχι, γιατί σε όλες τις κλάσεις μεγεθών μπορούμε να βρούμε επιτυχημένα και αποτυχημένα παραδείγματα. Ήταν θέμα ελληνικής - πολυεθνικής ιδιοκτησίας; Πάλι όχι, γιατί βλέπουμε πολυεθνικές που δεν άντεξαν (παρά τη μεγάλη ενίοτε στήριξή τους από τη «μαμά») και έφυγαν από την Ελλάδα και ελληνικές που την ίδια περίοδο όχι μόνο επιβίωσαν, αλλά και αναπτύχθηκαν δυναμικά. Άρα τι διαφοροποιεί τους «μεν» από τους... «δεν»; Πού έδωσαν βαρύτητα οι επιτυχημένοι; Ποιο ελληνικό μοντέλο management μάς δίδαξε η κρίση; Οι αρχαίοι ημών πρόγονοι είχαν μυθοποιήσει τον αριθμό επτά (επτά σοφοί, επτά θαύματα, επτά πληγές του Φαραώ, ακόμα και στη σύγχρονη φιλομορφία έχουμε ταινίες όπως «Και οι επτά ήταν υπέροχοι»). Ας προσπαθήσουμε λοιπόν να συνοψίσουμε τις «επτά αρχές management», στις οποίες μας έδειξε η κρίση ότι πρέπει να εστιάζουν οι ελληνικές επιχειρήσεις:

1. Ελαχιστοποίηση απαιτούμενης ρευστότητας μέσω χαμηλότερων αποθεμάτων και ορθολογικοποίηση της πιστωτικής πολιτικής με προμηθευτές και πελάτες.

Το χρήμα είναι ακριβό και σπάνιο. Είναι αμαρτία να το σπαταλάμε σε αποθέματα. Οι αποθήκες είναι «χρηματοκιβώτια», μόνο που αντί να έχουν π.χ. 10Κ€ σε ράβδους χρυσού, έχουν 10Κ€ σε προϊόντα, τα οποία αντίθετα από το χρυσό και φθείρονται και απαξιώνονται και μεγάλο κόστος χώρου θέλουν για τη φύλαξή τους. Είναι «χαζοί» οι Ιάπωνες που θεωρούν μία από τις επτά (και αυτοί!!!) αρετές τους, το JIT (Just in Time). Γνωρίζουμε τις αντιρρήσεις που θα ακουστούν για μα-

κρινούς προμηθευτές (π.χ. Κινέζους) με μεγάλα ελάχιστα όρια παραγγελίας κ.λπ. Μήπως όμως πρωταρχικά φταίει το κακό forecasting μας; Τυχαία οι πιο πράσινες ελληνικές επιχειρήσεις έχουν κορυφαία διαδικασία τους το SOP (Sales & Operations Planning); Και βέβαια επαναδιαπραγμάτευση ορίων πίστωσης με πελάτες (μείωση) και προμηθευτές (αύξηση). Η κρίση μάς υπενθύμισε ότι οι επιχειρήσεις έχουν κύριο στόχο το κέρδος και όχι τον τζίρο. Γιατί να μην αρνηθούμε πωλήσεις (και άρα τζίρο) σε πελάτες αρνητικού P&L, λόγω υψηλών πιστώσεων;

1. Χαλάρωση των SLA's. Το υπερ-service κοστίζει και δεν δίνει πίσω τα λεφτά του.

Η ΤΖΙΠΟ-κτόνος πολιτική των ελληνικών επιχειρήσεων τα προηγούμενα χρόνια είχε οδηγήσει σε πολύ υψηλά SLA's (Service Level Agreements) κατά την εξυπηρέτηση των πελατών, με υψηλό κόστος και κατά κανόνα όχι ανταποδοτικό αποτέλεσμα. Ποιος ο λόγος, παραγγελία που μήκκε την ημέρα 0, να



παραδίδεται την ημέρα 1 ακόμα και σε μακρινά σημεία της Ελλάδας; Τόσο μηδενισμένα ήταν τα αποθέματά μας στα ράφια του πελάτη μας; Και αν είχε γίνει αυτό, μήπως φταίει η κακή πολιτική παραγγελιοληψίας μας; Και αξίζει η συνήθως πυκνή πολιτική επισκεψιμότητά μας στα σημεία; Πωλητής ετήσιου κόστους (με αυτοκίνητο) 25Κ€, με 200 ημέρες στο δρόμο και π.χ. 12 επισκέψεις/ημέρα, δίδει κόστος επίσκεψης 10,5 ευρώ, συν περίπου 4-5 ευρώ η επεξεργασία παραγγελίας, συν 6-20 ευρώ κόστος διανομής (αναλόγως της γεωγραφικής περιοχής), ανεβάζει το κόστος εξυπηρέτησης στα 20-35 ευρώ. Πόσο συχνά πρέπει να γίνεται αυτό; Κανείς δεν λέει για κακό service, αλλά για όσο πληρώνεται από τον πελάτη. Όταν ακούμε δείκτες OTIF (On Time In Full) του επιπέδου 99% και πάνω, μάλλον υποπτευόμαστε «ΚΟΚΚΙΝΗ» επιχείρηση παρά «ΠΡΑΣΙΝΗ».

3. Μείωση complexities. Ας μη φοβόμαστε τα τρία «από-» (απο-προϊοντοποίηση, απο-πελατοποίηση, απο-προμηθευτοποίηση).

Η ABC ανάλυση και ο Pareto δείχνουν ότι το 80% των προϊόντων, πελατών, προμηθευτών, κάνουν το 20% του τζίρου. Αν κάνουμε P&L αυτών, με βάση τις αρχές του Activity Based Costing, είμαστε σίγουροι ότι

στην πλειοψηφία τους θα προκύψουν ζημιογόνα προϊόντα, πελάτες, προμηθευτές. Ας τους ΑΠΟ-κόψουμε. Η εμπειρία έδειξε ότι η συνηθέστερη αιτιολογία της διατήρησής τους είναι συναισθηματική. Στη σύγχρονη όμως επιχειρηματικότητα δεν χωρούν συναισθηματισμοί. Οι C κατηγορίας πελάτες - προμηθευτές - προϊόντα, δημιουργούν κατά κανόνα απίστευτα complexities στην οργανωτική μας δομή. Ας συνταξιοδοτηθούν - παροπλισθούν.

4. Ενίσχυση outsourcing. Ο δείκτης direct προς indirect cost πρέπει να είναι μικρότερος του 1 (μετά τα cogs).

Οι «πράσινοι» παίκτες δείχνουν πάλι ότι επικεντρώνονται στο «Core Business» τους και κάνουν outsource κατά κανόνα όλα τα «δορυφορικά». Στόχος να είναι όσο το δυνατόν χαμηλότερα τα fixed costs έτσι ώστε να προσαρμόζεται κατά το δυνατόν καλύτερα και φθηνότερα η επιχείρηση στις αλλαγές του επιχειρησιακού περιβάλλοντος. Η ΕΥΕΛΙΞΙΑ σήμερα έρχεται πρώτη σε προτεραιότητα σε σχέση με το ΚΟΣΤΟΣ και την ΠΟΙΟΤΗΤΑ στους επιχειρησιακούς στόχους. Αρκεί να κάνουμε σωστά bid και να επιλέγουμε τους σωστούς outsourcers. Η εξειδίκευσή τους και το μέγεθός τους (δεδομένου ότι κάνουν την ίδια δουλειά για πολλούς), επιτρέπουν κατά κανόνα την πιο χαμηλόκοστη (και ευέλικτη) εκτέλεση των παρεχόμενων υπηρεσιών.

5. Λιτή οργάνωση. Ο λόγος των indirect εργασιών στο σύνολο να πέσει από το 25-35% που είναι σήμερα στο 10-15% (όπως στο εξωτερικό).

Το επιχειρησιακό κλίμα των προηγούμενων ετών ευνοούσε τη γρήγορη ανάπτυξη των επιχειρήσεων, που στο πλαίσιο των ραγδαίων ρυθμών δεν έδιναν σημασία στην οργάνωση των υποδομών τους και κάλυπταν τις αδυναμίες τους με επιπλέον προσωπικό. Και το προσωπικό αυτό δεν ήταν τόσο στις direct εργασίες (αυτές δηλαδή που δημιουργούν προστιθέμενη εργασία, added-value) αλλά στις υποστηρικτικές indirect. Έτσι φτάσαμε σε λόγο ανά 2-3 direct να αντιστοιχεί 1 indirect εργαζόμενος (λόγος 25-35% στο σύνολο) όταν ο αντίστοιχος λόγος στο εξωτερικό είναι 7-9 direct ανά 1 indirect (λόγος 10-15%). Τα νούμερα αυτά έχουν προκύψει από πολλά projects StS (Surviving the Storm) σε πολλές ελληνικές επιχειρήσεις. Άρα η χαμηλή παραγωγικότητα των ελληνικών επιχειρήσεων (που πολλοί την εκτιμούν στο 40% των γερμανικών), δεν οφείλεται τόσο στη χαμηλή παραγωγικότητα των direct εργαζόμενων (που όταν δούλευαν στη Γερμανία ήταν κορυφαίοι), αλλά στον υψηλό βαθμό επιβάρυνσής τους με indirect. Εκεί πρέπει να δοθεί βαρύτητα

τα (και κατά κανόνα οι direct είναι μεταβλητό κόστος και οι indirect σταθερό). Η μηχανοργάνωση μπορεί να βοηθήσει τα μέγιστα εδώ, αρκεί να εκμεταλλευόμαστε τα best practices που περικλείουν τα ERP και να μη μηχανογραφούμε την υφιστάμενη κακή οργάνωσή μας.

6. Εμπλοκή των εργαζομένων, μέσω διατμηματικών ομάδων και συμβουλευτικής από αυτούς.

Οι «πράσινοι» παίκτες έδειξαν ότι έδωσαν μεγάλο βάρος στη γνώμη και τις προτάσεις του στελεχικού τους δυναμικού και μάλιστα με δομημένο τρόπο. Δεν γνωρίζουμε πολλές περιπτώσεις «μάγων managers» στην ελληνική πραγματικότητα που μπήκαν σε «κόκκινες» επιχειρήσεις και με τις χαρισματικές τους κινήσεις τις οδήγησαν στη ζώνη του «πράσινου». Κατά κανόνα η προσπάθεια ήταν συλλογική και μάλιστα εντός στεγανών, δηλαδή διατμηματικές οριζόντιες ομάδες που αντιμετώπιζαν ένα θέμα αναδιοργάνωσης σε όλες τις επιχειρησιακές του διαστάσεις και όχι κάθετες προσεγγίσεις να αντιμετωπίζονται τα θέματα μέσα

στα στεγανά όρια της κάθε λειτουργικής διεύθυνσης. Και η συμβουλευτική από τους εργαζομένους να λειτουργεί δομημένα και ουσιαστικά και όχι τα γνωστά σκονισμένα κουτιά «προτάσεων - υποδείξεων». Υπάρχει ελληνική (τέως ελληνική, που ανήκει πλέον σε πολυεθνικό όμιλο) εταιρία, που εφαρμόστηκαν κατά μέσο όρο

6 προτάσεις ανά εργαζόμενο.

7. Συνέργειες – Συνέργειες – Συνέργειες.

Στην Ελλάδα τελευταία μας αρέσει ο χορός του «ζείμπέικικου» (ο καθένας χορεύει μόνος του), ενώ παραδοσιακά ήμασταν των ομαδικών χορών (συρτός, καλαματιανός, πεντοζάλη, κότσαρι κ.λπ). Υπάρχει βέβαια και ο χορός τους αρχηγού (τσάμικος), αλλά αυτός ανήκει στην προηγούμενη εντολή. Ας θυμηθούμε αυτό που λένε κορυφαίες πολυεθνικές εταιρίες, ότι τα προϊόντα ανταγωνίζονται στο «ράφι» και όχι στις αποθήκες ή στα φορτηγά. Ακόμα και το απλό benchmarking, δηλαδή η δομημένη ανταλλαγή πληροφοριών μεταξύ επιχειρήσεων, υστερεί δομικά στην Ελλάδα. Πώς όμως θα γίνει διάγνωση των ασθενών μας σημείων αν δεν ξέρουμε ποιο είναι το μέτρο σύγκρισης;

Συμπέρασμα: Η κρίση βρήκε τις περισσότερες επιχειρήσεις «πλαδαρές» και «αδύναμες» και μπόρεσε εύκολα να τις αλώσει. Οι δυνατοί, λιτοί οργανισμοί άντεξαν. Οι επτά εντολές είναι ένας «μούσουλας» για το πώς πρέπει να οργανωθούν οι ελληνικές επιχειρήσεις από εδώ και πέρα, ακόμα και οι «κόκκινες» για να περάσουν στην εύκρατη ζώνη του «πράσινου». Οι καιροί ου μενεοί.



ΕΛΛΑ-ΔΙΚΑ ΜΑΣ: Στηρίζουμε την παραγωγή στην Ελλάδα και την ελληνική ιδιοκτησία!

Η σύγχρονη πραγματικότητα θα ήταν πολύ διαφορετική αν όλοι αγκαλιάζαμε την εθνική παραγωγή. Ενισχύοντας την ελληνική παραγωγή, συμβάλλουμε στη διατήρηση και στην αύξηση των θέσεων εργασίας στη χώρα μας! Όταν αγοράζετε από μια ελληνική επιχείρηση, βοηθάτε το γείτονά σας να εξασφαλίσει θέρμανση, μια μητέρα να γεμίσει το οικογενειακό τραπέζι, έναν πατέρα να πληρώσει το δάνειο, ένα φοιτητή να ολοκληρώσει τις σπουδές του και ένα νέο να μπει στην αγορά εργασίας.

Οι πολυεθνικές εταιρίες που κατέχουν τα υψηλότερα μερίδια αγοράς στα προϊόντα ευρείας κατανάλωσης παράγουν στη χώρα μας ένα μικρό μόνο αριθμό από τα προϊόντα που διαθέτουν στην Ελληνική αγορά, είτε σε δικές τους εγκαταστάσεις, είτε με «φασόν» σε ελληνικές επιχειρήσεις. Με εταιρική έδρα εκτός Ελλάδας αφαιρούνται από τα δημόσια ταμιά της χώρας μας κάθε χρόνο κεφάλαια ύψους δισεκατομμυρίων ευρώ και επιπλέον έσοδα από την απόδοση μερίσματος. Ενώ οι ξένες επιχειρήσεις προκαλούν εκροή κεφαλαίων, αντίστοιχα, οι ελληνικές επιχειρήσεις ενισχύουν την αναπτυξιακή πορεία της χώρας με ίδια κεφάλαια και μέσω της εξωστρέφειας, συμβάλλουν στην αύξηση του Α.Ε.Π., αποτελώντας πολύτιμη πηγή στήριξης της εγχώριας οικονομίας.

Ως συνειδητοποιημένοι καταναλωτές, έχουμε την υποχρέωση να επιλέγουμε μόνο τα προϊόντα εκείνα, τα οποία φέρουν ένδειξη ελληνικότητας στη συσκευ-

ασία τους. Για κάθε προϊόν που βρίσκεται σε όλα τα supermarket και παράγεται από ομίλους πολυεθνικών, υπάρχει ένα αντίστοιχο προϊόν Ελληνικής Παραγωγής και ιδιοκτησίας, το οποίο είναι κατά κανόνα πιο οικονομικό και εξαιρετικής ποιότητας και αυτό οφείλουμε να αναζητήσουμε. Οι μεγάλες και μικρές

ελληνικές παραγωγικές μονάδες αποτελούν τη ραχοκοκαλιά της ελληνικής οικονομίας, προσφέροντας εργασία, εισφορές, φόρους και μακροπρόθεσμες επενδύσεις στη χώρα μας και οφείλουμε να τις αναδείξουμε και να τις επιβραβεύσουμε.

Έτσι δημιουργήθηκε το «ΕΛΛΑ-ΔΙΚΑ ΜΑΣ», ένα σήμα που θα πιστοποιεί την ελληνικότητα των προϊόντων που προέρχονται από τη δική μας γη, από έλληνες επιχειρηματίες που παρά τις αντιξοότητες και την ύφεση που παρουσιάζει επί τόσα χρόνια η χώρα μας, κατάφεραν να παραμείνουν ελληνικές, να δια-

τηρήσουν τα κεφάλαια και την έδρα τους στην Ελλάδα, συνεχίζοντας τη δραστηριότητά τους με ενεργή κοινωνική δράση και συνεχείς επενδύσεις, για να μπορούν να μας προσφέρουν το καλύτερο.

Αυτή είναι η Ελλάδα που αγαπάμε και θα συνεχίσουμε να επιβραβεύουμε. Κάντε και εσείς τη σωστή κίνηση, επιλέγοντας ένα γνήσια ελληνικό προϊόν!

Για περισσότερες πληροφορίες, παρακαλώ επισκεφτείτε την ιστοσελίδα:

www.ella-dikamas.gr



Πιστοποίηση βιολογικών προϊόντων

Διαδικασία ένταξης/μεταγραφής επιχείρησης μεταποίησης/τυποποίησης/διάθεσης προϊόντων στο σύστημα ελέγχου και πιστοποίησης της EUROCERT A.E. για τα βιολογικά προϊόντα.

Η EUROCERT A.E., έχει λάβει τη σχετική διαπίστευση από το Ε.Σ.Υ.Δ. και την έγκριση από το Υπουργείο Αγροτικής Ανάπτυξης και Τροφίμων (ΦΕΚ Β' 413/20-2-2014) με κωδικό **GR-BIO-17**.

Με την επέκταση της δραστηριότητάς της και στην πιστοποίηση των Βιολογικών Προϊόντων, παρέχεται πλέον ένα πλήρες και ολοκληρωμένο πακέτο υπηρεσιών πιστοποίησης σε επιχειρήσεις, που δραστηριοποιούνται στον τομέα των τροφίμων.

Τα βήματα για την ένταξη επιχείρησης που δραστηριοποιείται στη μεταποίηση/τυποποίηση/διάθεση προϊόντων, στο σύστημα Πιστοποίησης και Ελέγχου Βιολογικών Προϊόντων είναι τα εξής:

1. ΕΝΤΑΞΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ

ΒΗΜΑ 1: Υποβολή Αίτησης

Πλήρη συμπλήρωση της Αίτησης Πιστοποίησης Μονάδας Μεταποίησης, Τυποποίησης και Διάθεσης (έγγραφο EUROCERT) με τα απαραίτητα συνημμένα έγγραφα.

Συνημμένα Έγγραφα :

1. **Τοπογραφικά – Σκαριφήματα** (Σχεδιάγραμμα εγκαταστάσεων επιχείρησης)
2. **Διαγράμματα Ροής** (για κάθε προϊόν).
3. **Άδειες Λειτουργίας** (για όλα τα πεδία δραστηριότητας της επιχείρησης) ή **έναρξη από ΔΟΥ**.
4. **Καταστατικό ή ΦΕΚ, για τις ΑΕ και τις ΕΠΕ** (που να αναφέρονται οι νόμιμοι εκπρόσωποι της επιχείρησης)
5. **Περιγραφή εγκαταστάσεων της μονάδας** (διαστάσεις, φύση των δαπέδων, τοίχων, οροφών, συνθήκες αερισμού, θερμοκρασίας, υγρασίας κτλ.)

ΒΗΜΑ 2: Αποδοχή της Αίτησης-Έκδοση Συμβάσεων

Η EUROCERT άμεσα ανασκοπεί την Αίτηση Πιστοποίησης και τα συνημμένα έγγραφα και εκδίδει το Ιδιωτικό Συμφωνητικό Συνεργασίας (Σύμβαση), που υπογράφεται από την επιχείρηση και αποστέλλεται. Η Σύμβαση συνάπτεται μόνο με έναν Οργανισμό Ελέγχου και Πιστοποίησης (ΟΕ&Π).

ΒΗΜΑ 3: Γνωστοποίηση στις Αρμόδιες Αρχές

Η επιχείρηση γνωστοποιεί την έναρξη της δραστηριότητάς της σχετικά με το βιολογικό τρόπο παραγωγής προϊόντων εντός 10 (δέκα) ημερών, από την υπογραφή της Σύμβασης, στη Δ/ση Αγροτικής Ανάπτυξης της Νομαρχιακής Αυτοδιοίκησης στα διοικητικά όρια της οποίας βρίσκεται η έδρα της επιχείρησής του, καταθέτοντας το έντυπο της παραγράφου 8, του άρθρου 4, της ΚΥΑ 245090/06, το οποίο συνοδεύεται από οδοιπορικό και τοπογραφικό σκαριφήμα των εγκαταστάσεων και των αποθηκευτικών χώρων της επιχείρησης καθώς και από το διάγραμμα ροής.

ΒΗΜΑ 4: Αρχική Επιθεώρηση

Εντός 60 ημερών από την ημερομηνία υπογραφής της Σύμβασης, πραγματοποιείται η Αρχική Επιθεώρηση Ένταξης από τους επιθεωρητές της EUROCERT.

2. ΠΙΣΤΟΠΟΙΗΣΗ/ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΙΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ

Έπειτα από τη χορήγηση της Πιστοποίησης, η επιχείρηση οφείλει να τηρεί «Φάκελο Βιολογικής Γεωργίας» ο οποίος να είναι διαθέσιμος σε κάθε επιθεώρηση της EUROCERT και να περιλαμβάνει:

1. Βιβλίο Πωλήσεων.
2. Συγκεντρωτική Κατάσταση Αγορών και Πωλήσεων
3. Αναλυτική Κατάσταση Αγορών.
4. Προαναγγελίες Εργασιών που έχουν αποσταλεί στην EUROCERT.
5. Λίστα Μηχανολογικού Εξοπλισμού για κάθε ενταγμένη μονάδα.
6. Έντυπο Επισήμανσης Προϊόντος για όλα τα προϊόντα.
7. Πιστοποιητικό Υγιεινής και Έλεγχος Παρασίτων.
8. Βιβλίο Παραπόνων.
9. Έγγραφα Πιστοποίησης για τις πρώτες ύλες και τα τελικά προϊόντα.
10. Τις επισήμανσεις των πιστοποιημένων προϊόντων (Ετικέτες).

Στην τεκμηρίωση η οποία θα πρέπει να τηρείται από την επιχείρηση είναι απαραίτητο να υπάρχει πλήρης και σαφής διαχωρισμός τόσο των αγορών όσο και των πωλήσεων των πιστοποιημένων προϊόντων, με ιδιαίτερη αναφορά στον διαχωρισμό τους σε συμβατικά, βιολογικά και βιολογικά υπό μετατροπή καθώς επίσης και στον Οργανισμό Πιστοποίησης.

3. ΠΡΟΑΝΑΓΓΕΛΙΕΣ ΕΡΓΑΣΙΩΝ

Η επιχείρηση θα πρέπει να αποστέλλει Έντυπο Προαναγγελίας Εργασιών EUROCERT, εφόσον η συχνότητα πραγματοποίησης των εργασιών είναι σταθερή, σε κάθε αλλαγή αυτής. Για τις περιπτώσεις όπου οι παρασκευαστικές εργασίες δεν πραγματοποιούνται σε σταθερή βάση ή οι παρασκευαστικές εργασίες πραγματοποιούνται σε υπερβολαβικές μονάδες οι οποίες δεν είναι ενταγμένες σε Σύστημα Ελέγχου και Πιστοποίησης, το Έντυπο Προαναγγελίας Εργασιών θα πρέπει να υποβάλλεται στη EUROCERT εγκαίρως.

4. ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΠΟΙΗΣΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ ΚΑΙ ΜΕ ΜΗ ΒΙΟΛΟΓΙΚΑ ΠΡΟΪΟΝΤΑ

Στην περίπτωση που η Επιχείρηση δραστηριοποιείται και με την παρασκευή, τυποποίηση, εισαγωγή, αποθήκευση ή/και διακίνηση μη βιολογικών προϊόντων, οφείλει:

1. Να πραγματοποιούνται οι εργασίες που αφορούν σε προϊόντα βιολογικής γεωργίας σε χωριστό τόπο ή χρονική στιγμή από παρόμοιες εργασίες συμβατικών προϊόντων.
2. Να αποθηκεύονται τα προϊόντα βιολογικής γεωργίας, πριν και μετά τις εργασίες, σε χωριστό τόπο ή χρόνο από τα μη βιολογικά προϊόντα.
3. Να πραγματοποιούνται έγκαιρες προαναγγελίες για τις εργασίες που λαμβάνουν χώρα.
4. Να λαμβάνονται όλα τα απαραίτητα μέτρα για να εξασφαλιστεί η ταυτοποίηση των παρτίδων και να αποτρέπονται οι προσμίξεις ή ανταλλαγές με μη βιολογικά προϊόντα (σύστημα ιχνηλασιμότητας)
5. Να πραγματοποιούνται εργασίες σε προϊόντα βιολογικής γεωργίας αφού προηγουμένως έχει προβεί στον απαραίτητο καθαρισμό του εξοπλισμού παραγωγής.

5. ΜΕΤΑΓΡΑΦΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ ΣΤΗ EUROCERT

Μία ενταγμένη επιχείρηση δύναται να αποχωρήσει από τον Οργανισμό Ελέγχου και Πιστοποίησης (ΟΕ&Π) με τον οποίο έχει συνάψει σύμβαση, ανεξαρτήτως της διάρκειας ισχύος αυτής και να συμβληθεί με άλλο ΟΕ&Π, υπό την προϋπόθεση:

- α) να καταγγείλει εγγράφως την σύμβαση που έχει συνάψει με τον πρώτο ΟΕ&Π.
- β) να ενημερώσει σχετικά τις Αρμόδιες Αρχές Εποπτείας και Επίβλεψης (ΕΛΓΟ Δήμητρα) αναφέροντας με σαφήνεια τους λόγους καταγγελίας καθώς και το όνομα του νέου ΟΕ&Π (EUROCERT) στον οποίο προτίθεται να ενταχθεί.
- γ) να έχει εξοφλήσει τις οικονομικές του υποχρεώσεις που απορρέουν από τους σχετικούς όρους της καταγγελλόμενης σύμβασης και
- δ) να υποβάλλει νέα αίτηση ένταξης του (EUROCERT).

Όπως γίνεται αντιληπτό για τις επιχειρήσεις που έχουν επιλέξει τη EUROCERT για την πιστοποίησή τους βάσει του προτύπου ISO 22000:2005, η «απόκτηση» ακόμη μίας πιστοποίησης (των βιολογικών) μόνο προστιθέμενη αξία μπορεί να προσφέρει στα προϊόντα της.

Επίσης για τις επιχειρήσεις που ήδη πιστοποιούν τα προϊόντα τους σε κάποιον άλλον ΟΕ&Π, η μεταγραφή τους στην EUROCERT θα αντισταθμίσει το όποιο κόστος αλλαγής μακετών, καθώς άμεσα θα υπάρχει μείωση του χρόνου και του κόστους της επιθεώρησης που δαπανώνται στη EUROCERT και στον άλλον ΟΕ&Π.



**EURO
CERT**

60 Χρόνια Επιχειρηματικής Δραστηριότητας...

Η AGRINO, ξεκινώντας την ιστορική της πορεία το 1955 στο Αγρίνιο, όταν τα αδέρφια Ευθύμιος, Ευστράτιος και Γεώργιος Πιστιόλας, ίδρυσαν την εταιρία «Αφοί Κ. Πιστιόλα» με αντικείμενο την εμπορία ρυζιού και οσπρίου, **σήμερα αποτελεί μία από τις «πιο ελληνικές εταιρίες»**, καθώς μοναδικά προβάλλει το μόθιο του έλληνα παραγωγού, αναγράφοντας το όνομά του στις συσκευασίες, ενώ συμβάλλει ουσιαστικά στην αναβίωση παραδοσιακών καλλιεργειών που είχαν χαθεί τα τελευταία χρόνια.

Από το 1969, που η AGRINO τυποποίησε το ρύζι, ο Έλληνας καταναλωτής το διατηρεί σταθερά **№1 στις προτιμήσεις του**. Η επιτυχία της σειράς Ρύζι Agrino είναι αποτέλεσμα μίας μεγάλης συλλογικής προσπάθειας, με κινητήρια δύναμη συνεχώς την κορυφαία ποιότητα και την καινοτομία. Στη δεκαετία του '90 η **AGRINO άλλαξε το χάρτη παραγωγής οσπρίων στην Ελλάδα**, καθώς έγινε η πρώτη εταιρία που **αναβίωσε τα Ελληνικά**

- **Πλήρως ελεγμένο από το χωράφι του Έλληνα καλλιεργητή**
Εφαρμογή ενός οριζόντιου συστήματος διαχείρισης ποιότητας, κατά ISO 22000, και επαλήθευση όλων των χαρακτηριστικών ποιότητας, υγείας και ασφάλειας του ρυζιού
- **Με σεβασμό στο περιβάλλον**
Διασφαλίζεται η αειφορία, η γονιμότητα των εδαφών και η ορθολογική διαχείριση των υδατινών πόρων στην καλλιέργεια του ρυζιού
- **Με σεβασμό στον εργαζόμενο**
Διασφαλίζεται η υγιεινή και ασφάλεια του εργαζομένου στο χωράφι

Ακολουθώντας πιστά και ελεγχόμενα **συστήματα ιχνηλασιμότητας καταφέρνει να αναγράψει με ασφάλεια το όνομα και την περιοχή του παραγωγού σε κάθε συσκευασία ελληνικού ρυζιού και οσπρίου, εξασφαλίζοντας το αίσθημα εμπιστο-**



Όσπρια, λανσάροντας Φασόλια Γίγαντες Καστοριάς, με όνομα και τηλέφωνο παραγωγού στη συσκευασία. Επίσης, το 2012 κυκλοφόρησε τα πρώτα τυποποιημένα **Ελληνικά Μαυρομάτικα Φασόλια από την περιοχή του Φενεού Ορεινής Κορινθίας και το 2014 τα Ρεβίθια Αφύτου Χαλκιδικής**.

Η AGRINO συνεργάζεται με τους Έλληνες Παραγωγούς **στηρίζοντας την ελληνική Οικονομία και προφέροντας στον έλληνα καταναλωτή ελληνικές γεύσεις**. Ήταν η πρώτη στην **Ευρώπη που εισήγαγε τις μεθόδους της «Ορθής Γεωργικής Πρακτικής, Ο.Γ.Π»**, καθώς η εφαρμογή τους αποτέλεσε στρατηγικό στόχο της δεύτερης γενιάς, που από τα μέσα της δεκαετίας του '80 ηγείται της εταιρίας. Οι μέθοδοι της Ο.Γ.Π αποτελούν πρακτικές της σύγχρονης γεωργίας, με ένα ολοκληρωμένο σύστημα φροντίδας **«Ορθής Γεωργικής Πρακτικής»**, για να απολαμβάνει ο καταναλωτής στο πιάτο του το **ρύζια και όσπρια Agrino με ποιότητα και ασφάλεια:**

- **Χωρίς υπολείμματα φυτοφαρμάκων**
Πιστοποιημένοι καλλιεργητές και ελεγχόμενες διαδικασίες φυτοπροστασίας στο χωράφι εγγυώνται απόλυτα την ασφάλεια του προϊόντος

σύνης του καταναλωτή και φέρνοντας τον καλλιεργητή ακόμα πιο κοντά!

Το 2014 η Eurocert πιστοποίησε την AGRINO με το σήμα «ΕΛΛΑ-ΔΙΚΑ ΜΑΣ» για την ελληνικότητά της. Η πιστοποίηση αυτή ενημερώνει τον καταναλωτή για την ελληνικότητα τόσο της επιχείρησης όσο και του προϊόντος που διακινεί. Το σήμα «ΕΛΛΑ-ΔΙΚΑ ΜΑΣ» απονεμήθηκε στην AGRINO καθώς **πληροί συγκεκριμένα αντικειμενικά και μετρήσιμα κριτήρια και ποιοτικά χαρακτηριστικά**. Συγκεκριμένα είναι **ελληνικής ιδιοκτησίας, παράγει ελληνικά προϊόντα, έχει την έδρα της στην Ελλάδα, απασχολεί Ελληνικό εργατικό δυναμικό** ενώ διατηρεί ενεργό κοινωνική δράση συνεισφέροντας με τον τρόπο αυτό τόσο στην ενίσχυση της ελληνικής οικονομίας αλλά και της κοινωνίας.

Συμπληρώνοντας φέτος 60 χρόνια ενεργούς και επιτυχημένης επιχειρηματικής δραστηριότητας, σχεδιάζει με προσεκτικούς και στρατηγικούς βηματισμούς την **επέκτασή της σε νέες αγορές του εξωτερικού**, ηγούμενη του προγράμματος του υπουργείου Αγροτικής Ανάπτυξης και τροφίμων για την **προώθηση του Ρυζιού σε Τρίτες Χώρες (ΗΠΑ, Ρωσία, Νορβηγία)**.

www.agrino.gr / www.facebook.com/agrino.gr



ΤΕΤΡΑΜΗΝΗ ΕΝΗΜΕΡΩΤΙΚΗ ΕΚΔΟΣΗ - ΤΕΥΧΟΣ Νο 24 - 2015
EUROCERT: ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΕΛΕΓΧΩΝ & ΠΙΣΤΟΠΟΙΗΣΕΩΝ Α.Ε.
 Χλόης 89 & Λυκοβρύσεως, 14452 Μεταμόρφωση
 Τηλ.: 210 62 52 495 & 62 53 927, Fax: 210 62 03 018, www.eurocert.gr
 Υπεύθυνος Έκδοσης: Τασούλας Χρήστος
 Σχεδιασμός & Παραγωγή: Καρανάσης Ιωάννης - Τηλ.: 210 2614087

Αν θέλετε να προβληθείτε ή να δημοσιεύσουμε κάποιο άρθρο σας, επικοινωνήστε μαζί μας.
sovarda@eurocert.gr