

ΑΝΑΛΥΣΗ ΤΗΣ ΕΝΩΣΗΣ ΓΕΩΡΓΙΚΩΝ ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΜΩΝ ΚΙΣΑΜΟΥ  
( Ε.Γ.Σ.Κ. ) ΣΕ ΟΛΟΥΣ ΤΟΥΣ ΤΟΜΕΙΣ ΤΗΣ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗ-  
ΤΑΣ ΤΗΣ.



ΚΙΣΑΜΟΣ 1991

ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΕΠΙΣΤΗΜΟΛΟΓΙΑ	1681
---------------------------	------

Αφιερωμένο  
στους γονείς μου και την αδελφή μου,  
Καίτη.

Α. Θ Ε Μ Α Π Τ Υ Χ Ι Α Κ Η Σ Ε Ρ Γ Α Σ Ι Α Σ

---

" ΑΝΑΛΥΣΗ ΤΗΣ ΕΝΩΣΗΣ ΓΕΩΡΓΙΚΩΝ ΣΥΝΤΕΛΕΙΣΜΩΝ ΚΙΣΑΜΟΥ  
( Ε.Γ.Σ.Κ. ) ΣΕ ΟΛΟΥΣ ΤΟΥΣ ΤΟΜΕΙΣ ΤΗΣ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗ-  
ΤΑΣ ΤΗΣ " .

## B. Π Ρ Ο Λ Ο Γ Ο Σ

---

Οι Λόγοι για τους οποίους ασχολήθηκα με το θέμα της παρουσίασης της Ένωσης Γεωργικών Συνεταιρισμών Κισάμου είναι πάρα πολλοί.

Καταρχή στην επιχείρηση αυτή, έκανα την πρακτική μου άσκηση γεγονός που με εφοδίασε με αρκετή εμπειρία και γνώση των θεμάτων που έχουν σχέση με το συνεταιριστικό χώρο και την Ένωση Κισάμου ειδικότερα.

Η συμβολή της επιχείρησης στην ανάπτυξη της περιοχής της Κισάμου και η όλη δραστηριότητά της σαν μεταποιητική μονάδα έπαιξαν καθοριστικό ρόλο και στάθηκαν ικανοί ώστε να γίνει η παρουσίαση της Ένωσης από αυτές τις γιοαμμές.

Συνοπτικά θα γίνει αναφορά, μετά το εισαγωγικό μέρος, στους στόχους της οργάνωσης, το εσωτερικό της περιβάλλον, την παραγωγική και κυρίως στην εμπορική της δραστηριότητα ειδικότερα των τελευταίων χρόνων, κατά τους οποίους πραγματοποίησε μεγάλα βήματα προς τα εμπρός.

Καταλήγοντας θα επιχειρηθεί να γίνει κατανοητή η εν γένει προσφορά της στην ανάπτυξη τόσο του κάθε παραγωγού όσο και της περιοχής σε ευρύτερη κλίμακα μέσα από την αναβάθμιση και την εξέλιξη της ίδιας της επιχείρησης.

Δημήτρης Γ. Αθανασάκης

## Γ. Π Ε Ρ Ι Γ Ρ Α Φ Η

-----

### ΚΕΦΑΛΑΙΟ 1

-----

- ΕΙΣΑΓΩΓΗ ΣΤΗ ΔΙΑΡΘΡΩΣΗ ΤΟΥ ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΤΙΚΟΥ ΚΙΝΗΜΑΤΟΣ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ ΚΑΙ ΑΝΑΦΟΡΑ ΣΤΗΝ ΒΕΒΛΙΣΗ ΤΟΥ.
- 1. ΥΔΡΥΣΗ ΚΑΙ ΠΟΡΕΙΑ ΤΗΣ ΕΝΩΣΗΣ ΓΕΩΡΓΙΚΩΝ ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΜΩΝ ΚΙΣΑΜΟΥ.

### ΚΕΦΑΛΑΙΟ 2

-----

- ΣΤΟΧΟΙ ΚΑΙ ΠΡΟΣΠΕΤΙΚΕΣ ΤΗΣ ΕΝΩΣΗΣ ΑΝΑΦΟΡΙΚΑ ΜΕ ΤΗΝ ΑΝΕΤΟΥΡΓΙΑ ΤΗΣ ΚΑΙ ΤΟΥΣ ΣΚΟΠΟΥΣ ΤΗΣ.

### ΚΕΦΑΛΑΙΟ 3

-----

- ΕΣΩΤΕΡΙΚΟ ΠΕΡΙΒΑΛΛΟΝ ΤΗΣ ΕΝΩΣΗΣ ΓΕΩΡΓΙΚΩΝ ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΜΩΝ ΚΙΣΑΜΟΥ.
- 1. ΤΡΟΠΟΣ ΔΙΟΙΚΗΣΗΣ - ΚΑΙΜΑΚΑ ΑΡΜΟΔΙΟΤΗΤΩΝ.
- 2. ΟΡΓΑΝΟΓΡΑΜΜΑ ΤΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ.
- 3. ΑΝΑΦΟΡΑ ΣΤΟ ΠΡΟΣΩΠΙΚΟ ΚΑΙ ΣΤΙΣ ΒΑΣΙΚΕΣ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΕΣ ΩΣ ΟΡΓΑΝΩΣΗ.

### ΚΕΦΑΛΑΙΟ 4

-----

- ΠΑΡΑΓΩΓΙΚΗ ΚΑΙ ΕΜΠΟΡΙΚΗ ΠΡΟΣΠΑΘΕΙΑ ΤΗΣ ΕΝΩΣΗΣ.
- 1. ΚΟΣΤΟΛΟΓΙΟ ΠΡΟΙΟΝΤΩΝ.
- 2. ΔΙΚΤΥΟ ΠΩΛΗΣΕΩΝ ΤΟΣΟ ΣΤΗΝ ΒΕΣΤΕΡΙΚΗ ΟΕΘ ΚΑΙ ΣΤΗΝ ΕΣΝΗ ΑΓΟΡΑ.

### ΚΕΦΑΛΑΙΟ 5

-----

- ΔΙΑΦΗΜΙΣΤΙΚΗ ΠΡΟΣΠΑΘΕΙΑ ΤΗΣ ΕΝΩΣΗΣ.
- 1. ΜΕΣΑ ΚΑΙ ΤΡΟΠΟΙ ΔΙΑΦΗΜΙΣΗΣ.

### ΚΕΦΑΛΑΙΟ 6

-----

- ΠΡΟΣΦΟΡΑ ΤΗΣ ΕΝΩΣΗΣ.
- 1. ΠΡΟΣΦΟΡΑ ΤΗΣ ΕΝΩΣΗΣ ΣΤΗΝ ΤΟΠΙΚΗ ΓΙΩΡΓΙΑ ΚΑΙ ΠΕΡΙΟΧΗ.
- 2. ΤΑ ΘΕΤΙΚΑ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ ΑΠΟ ΤΗΝ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑ ΤΗΣ ΣΤΗΝ ΕΥΡΥΤΕΡΗ ΠΕΡΙΦΕΡΕΙΑ.

## ΚΕΦΑΛΑΙΟ 7

-----

- ΠΡΟΤΑΣΕΙΣ - ΛΥΣΕΙΣ ΤΩΝ ΠΡΟΒΛΗΜΑΤΩΝ ΠΟΥ ΥΠΑΡΧΟΥΝ.

## ΚΕΦΑΛΑΙΟ 8

-----

- ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ - ΕΠΙΛΟΓΟΣ.

## ΚΕΦΑΛΑΙΟ 1

-----

- ΕΙΣΑΓΩΓΗ ΣΤΗ ΔΙΑΦΩΣΗ ΤΟΥ ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΤΙΚΟΥ ΚΙΝΗΜΑΤΟΣ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ  
ΚΑΙ ΑΝΑΦΟΡΑ ΣΤΗΝ ΕΞΕΛΙΞΗ ΤΟΥ.

Η Ελλάδα είναι μια χώρα κατεξοχήν αγροτική και ως τέτοια το βάρος της ανάπτυξής της θα ήταν φυσικό να δοθεί στην γεωργία, ανάπτυξη που δεν θα έφευγε ικανοποιητικά αποτελέσματα, εάν δεν υπήρχε παράλληλη ανάπτυξη του Συνεταιριστικού ως κινήματος, μια και εκ των πραγμάτων η γεωργική δραστηριότητα είναι ιδιόμορφη.

Λέγοντας ιδιόμορφη εννοούμε ότι απαιτούνται εργασίες όπως η μεταφορά, η συγκέντρωση, η συσκευασία, η τυποποίηση των γεωργικών προϊόντων, καθώς και μια σειρά άλλων εργασιών, που φανερώνουν πόσο ιδιόμορφη και ευάλωτη από πολλούς εξωγενείς παράγοντες δραστηριότητα μπορεί να είναι.

Δεδομένης της πραγματικότητας αυτής οι γεωργικές συνεταιριστικές οργανώσεις είναι ο φυσικός φορέας που μαζί με την τοπική αυτοδιοίκηση έχουν αναλάβει την βελτίωση κάθε παραγωγού και της υπαίθρου, γενικότερα πράγμα που εξηγείται από τα εξής: Σταθεροποιούν και δημιουργούν νέες γεωργικές απασχολήσεις, δημιουργούν νέες θέσεις εργασίας με τις μονάδες αξιοποίησης των γεωργικών προϊόντων, αυξάνουν το γεωργικό εισόδημα, εξομαλύνουν τις ανισότητες μέσα στην ύπαιθρο, συντελούν στην κοινωνική και πολιτιστική αγωγή με τις δημοκρατικές διαδικασίες τους, καλλιεργούν και προωθούν την συλλογικότητα και συμμετοχικότητα όσο αφορά την ανθρώπινη δραστηριότητα.

Τα πρώτα κύτταρα συνεταιριστικής προσπάθειας στην Ελλάδα υπάρχουν από την περίοδο της Τουρκοκρατίας, με χαρακτηριστική την δραστηριότητα της συντροφιάς των Αμπελακίων στην Θεσσαλία (1783 - 1811) που ήταν συνεταιρισμός παραγωγής και κατανάλωσης, οι ποο και μετά την επανάσταση του '21 ναυτικοί συνεταιρισμοί των νησιών του Αιγαίου καθώς και διάφοροι άλλοι.

Μετά την απελευθέρωση από τους Τούρκους και τον μαρασμό των Ελληνικών κοινοτήτων σταματά για μεγάλο διάστημα η συνεταιριστική κίνηση, για να εμφανιστεί πάλι ζωηρή στις αρχές του 20 ου αι. με κύριο πυρήνα την ύπαιθρο.

Στην νεότερη αυτή κίνηση πρωτοστατεί και πάλι η Θεσσαλία, όπου στην πόλη Αλμυρός ιδρύθηκε το 1900 ο πρώτος πιστωτικός και κοινής χρήσης αλωνιστικών μηχανών συνεταιρισμός, ο οποίος στάθηκε η αφετηρία για την ίδρυση άλλων, κατά το πρώτο διάστημα και ειδικότερα από 1900-1912.



Το 1914 έγινε η ψήφιση του πρώτου συνεταιριστικού νόμου του, 602 προ-  
 βασισμένος στην συνεταιριστική ιδεολογία και για τις συνθήκες της επο-  
 χής εκείνης, ήταν μια πηγή δημιουργίας, έως ότου φτάνουμε στο έτος 1936,  
 όπου δημιουργείται η κοουφή της όλης συνεταιριστικής κίνησης, η Πανελ-  
 λήνια Συνομοσπονδία Ενώσεων Γεωργικών Συνεταιρισμών ( ΠΑ.Σ.Ε.ΓΕ.Σ. ).

Τόσο προπολεμικά, όσο και μεταπολεμικά ο κύριος κορμός ανάπτυξης των  
 συνεταιρισμών ήταν οι γεωργικοί, ενώ οι συνεταιρισμοί άλλων κλάδων ση-  
 μείωσαν κάποια ανάπτυξη με χαμηλότερους ρυθμούς εξέλιξης.

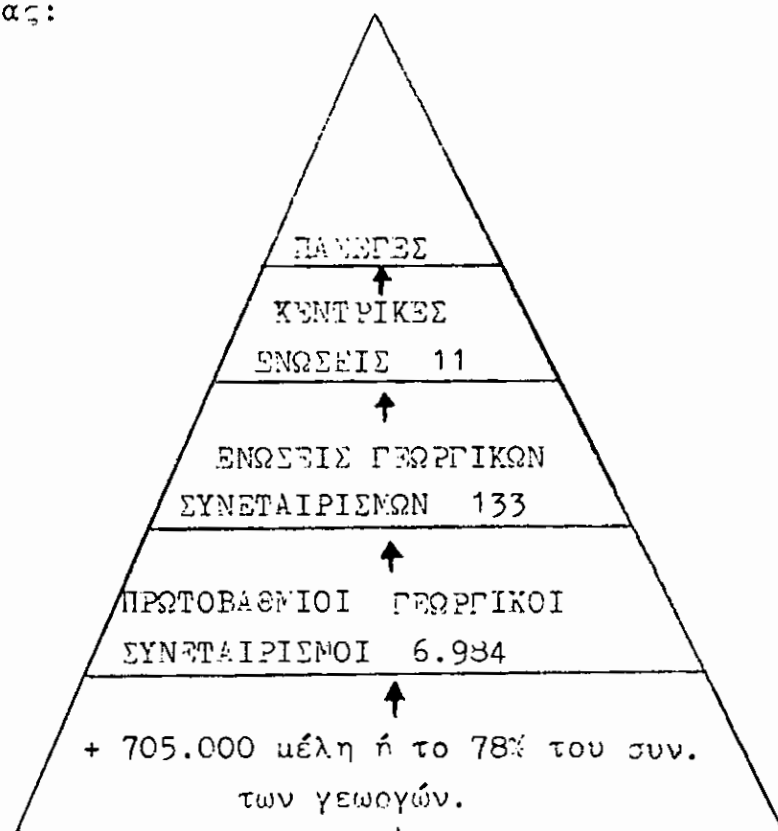
Οι γεωργικές συνεταιριστικές οργανώσεις στην Ελλάδα είναι οργανωμένες  
 σε τρεις βαθμίδες τόσο σε τοπικό, όσο και περιφερειακό και κεντρικό  
 επίπεδο:

Α. Στους πρωτοβάθμιους γεωργικούς συνεταιρισμούς των χωριών. Β. Στις  
 Ενώσεις των γεωργικών συνεταιρισμών, είναι δευτεροβάθμιες οργανώσεις  
 και καλύπτουν ένα τμήμα ενός νομού. Γ. Σε κεντρικές ενώσεις που καλύπ-  
 τουν ευρύτερη περιφέρεια ή ένα μέρος της Ελληνικής επικράτειας, είναι  
 τριτοβάθμιες οργανώσεις και τέλος στην κορυφή όλων αυτών βρίσκεται η  
 ΠΑ.Σ.Ε.ΓΕ.Σ.

Ολόκληρη η γεωργική συνεταιριστική οργάνωση έχει την μορφή της παρακά-  
 τω πυραμίδας:

ΣΗΜΑ :

-----



+ Από το σύνολο των 900.000 περίπου γεωργών οι 705.000 είναι οργανωμέ-  
 νοι στο συνεταιριστικό κίνημα.

Εκτός όμως από αυτές τις μορφές συνεταιριστικής οργάνωσης έχουν ανα-  
 πτυχθεί, ιδιαίτερα μετά τον Β' παγκόσμιο πόλεμο και άλλες μορφές, όπως  
 οι κοινοπραξίες αντίστοιχων βαθμίδων, εταιρίες συνεταιριστικών οργανώ-  
 των, είτε αμιγείς εταιρίες όπου ανήκουν μόνο κατό ένα μέρος στις συ-

νεταιοριστικές οργανώσεις.

Συμπερασματικά οι γεωργικοί συνεταιρισμοί ενισχύουν και επιτυγχάνουν την οικονομική κοινωνική και πολιτιστική ανάπτυξη των αγροτών που μόνοί τους θα ήταν σχεδόν αδύνατον να επιτύχουν και δίνουν μια δημιουργική πνοή στην απόμακρη και παραμελημένη από υπηρεσίες ύπαιθρο.

Έτσι μέσα σ' αυτό το πνεύμα συνεργατισμού και στις ολοένα μεταβαλλόμενες συνθήκες, που εμφανίζονται με την παρέλευση του χρόνου, (ειδικότερα τα τελευταία 25 χρόνια - η γεωργία έκανε ένα σημαντικό βήμα εξέλιξης) καθώς επίσης και στην βασική μεταβολή πολιτικής τόσο του κράτους όσο και της Α.Τ.Ε. με την χρηματοδότηση αναπτυξιακών προγραμμάτων για την γεωργία, ιδρύθηκε και δραστηριοποιείται η Ένωση Γεωργικών Συνεταιρισμών Κισάμου, που θα αποτελέσει το αντικείμενο της αυτής της ανάπτυξης και θα εκτεθούν όσο το δυνατόν πιστηκότερα οι τομείς δραστηριότητάς της.

## 1. ΙΔΡΥΣΗ ΚΑΙ ΠΟΡΕΙΑ ΤΗΣ ΕΝΩΣΗΣ ΓΕΩΡΓΙΚΩΝ ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΜΩΝ ΚΙΣΣΑΜΟΥ

Το έτος ίδρυσης της Ένωσης είναι στα 1930 με έδρα το Καστέλι Κισσάμου όπου είναι η πρωτεύουσα της επαρχίας, ιδιαίτερα αντιπροσωπεύει το δυτικό τμήμα της επαρχίας Κισσάμου.

Η Ένωση ειδικότερα, στα πλαίσια της αλλαγής του νομικού πλαισίου που αφορούσε τους γεωργικούς συνεταιρισμούς με τον νόμο (921/12-6-1979)-μέχρι τότε ίσχυε ο νόμος (602/1914)-αναβαθμίστηκε και μετατράπηκε σε μεταποιητική μονάδα, ενώ σαν δευτεροβάθμια συνεταιριστική οργάνωση εκπροσωπεί το σύνολο των τοπικών οργανώσεων των πρωτοβάθμιων συνεταιριστικών οργανώσεων του κάθε χωριού της επαρχίας.

Είναι μια δυναμική που σκοπό έχει-όπως και τότες άλλες στον Ελληνικό χώρο-όχι μόνο να οργανώσει τους παραγωγούς οικονομικά και κοινωνικά, αλλά να τους κατευθύνει την παραγωγή τους με βάση τις νέες συνθήκες που πρόκειται να ακολουθήσουν, όπως και ακολούθησαν, στα επόμενα χρόνια μια που η Ελλάδα θα γινόταν επίσημο μέλος της ΕΟΚ από 1-1-1981 και να τους βοηθήσει να το καταφέρουν στις νέες συνθήκες πλήρους ανταγωνισμού που θα επικρατούσαν.

Είναι Ένωση γενικού τύπου συνεταιρισμών, που σημαίνει ότι στους κόλπους της ανήκουν συνεταιρισμοί όλων των κατηγοριών, με αρμοδιότητες τόσο συγκέντρωσης και τυποποίησης βασικών προϊόντων (λάδι, κρασί) που παράγει ουσιαστικά η περιοχή, όσο διαχείρισης και προμήθειας γεωργικών μηχανημάτων, φαρμάκων και εφοδίων στους παραγωγούς, ενώ παράλληλα προμηθεύει με τα πρατήρια τροφίμων και ρούχων είδη πρώτης ανάγκης την περιοχή.

Η δευτεροβάθμια αυτή οργάνωση ξεκίνησε διεκπεραιώνοντας γενικά καθήκοντα εκπροσώπησης και οργάνωσης των πρωτοβάθμιων γεωργικών συνεταιρισμών, ενώ έντονη επιχειρηματική δραστηριότητα ανέπτυξε μετά το 1980 οπότε υπήρχε η κατάλληλη συγκυρία γεγονότων, δηλ. της ψήφισης του νέου συνεταιριστικού νόμου από τη μια και την μεταβολή της πολιτικής του κράτους-Α.Τ.Ε. σε συνεταιριστικά θέματα.

## ΚΕΦΑΛΑΙΟ 2

-----

## - ΣΤΟΧΟΙ ΚΑΙ ΠΡΟΟΠΤΙΚΕΣ ΤΗΣ ΕΝΩΣΗΣ ΑΝΑΦΟΡΙΚΑ ΜΕ ΤΗΝ ΑΝΤΙΟΥΡΓΙΑ ΤΗΣ ΚΑΙ ΤΟΥΣ ΣΚΟΠΟΥΣ ΤΗΣ.

Πρέπει εδώ να γίνει αναφορά και να τονιστεί το γεγονός ότι η όλη φρο- ντίδα και έμφαση του κράτους ως τα σήμερα, δόθηκε στο ένα μόνο σκέλος του συστήματος που λέγεται αγροτική οικονομία και συγκεκριμένα μόνο στην παραγωγή των αγροτικών προϊόντων που περιλαμβάνει την οικονομική και τεχνική πλευρά του συστήματος και αγνοήθηκε εντελώς το άλλο σπου- δαιότατο σκέλος του την διάθεση της παραγωγής των προϊόντων αυτών.

Έτσι ο όλος μηχανισμός του Υπουργείου Γεωργίας περιορίστηκε στην αγ- ροτική παραγωγή όπως και η Αγροτική Τράπεζα της Ελλάδας (Α.Τ.Ε.) με την αντίστοιχη χορήγηση δανείων, ενώ η μεγαλύτερη δραστηριότητα των Γεωργικών Συνεταιρισμών καταναλώθηκε στις διάφορες προμηθευτικές εργα- σίες των μέσων παραγωγής, (λιπάσματα, φάρμακα, σπόροι, κ.τ.λ.), αποποο- σανατολισμένοι από την βασική τους αποστολή που είναι η διάθεση στην αγορά των προϊόντων που παράγουν οι αγρότες-μέλη τους. Γι' αυτό και το κράτος, τα τελευταία χρόνια κυρίως, στα πλαίσια της μεταβολής του, στην γεωργική πολιτική, έγει παραχωρήσει όλες τις νομοθετικές ρήτρες ώστε οι Γεωργικοί Συνεταιρισμοί να μπουν στην δραστηριότητα της εμ- πορίας και της διάθεσης αυτών πιο δυναμικά με συντονισμένες για το σκοπό αυτό, προσπάθειες.

Το έργο της συγκεκριμένης ένωσης της Χιζάμου εντάσσεται ακριβώς μέσα στα ίδια πλαίσια που αναφέρθηκαν παραπάνω και περιλαμβάνει τις εξής εκτιμήσεις όσον αφορά τους στόνους που έγει η οργάνωση για τα δύο βα- σικά προϊόντα που εκμεταλεύεται και την θέση που επιθυμεί να κατακτή- σει στην αγορά.

Α. Για το ελαιόλαδο οι στόνοι της ένωσης για την περίον που ήδη πέρασε δηλ. το 1990 ήταν να φτάσει τους 1500 τόνους σε τυποποιημένο λάδι για να το διοχετεύει είτε στην εσωτερική είτε στην εξωτερική Αγορά και ευ- σαικά ο στόνος από εδώ και πέρα εντοπίζεται στο γεγονός, όλο το ελαιό- λαδο να φεύγει τυποποιημένο από την ένωση όσοι και οι 2.500-3000 τόννοι που εκμεταλλεύεται αυτή την στιγμή. Όσο τολμρό κι άν φαίνεται αυτό, εί- ναι εξίσου λογικό αφού το ελαιόλαδο προτιμήθηκε τόσο από την τοπική Αγορά των Χανίων όσο και την υπόλοιπη εσωτερική Αγορά όπου υπάρχουν οι αντιπρόσωποι της ένωσης, καθώς και στις καινούργιες Αγορές του πα- ρουσιάζουν έντονη τουριστική κίνηση εντός ή εκτός Κρήτης.

Εξίσου αισιόδοξα ήταν και τα μηνύματα από το εξωτερικό, πιο συγκεκρι- μένα από τις κυριότερες ανταγωνίστριες χώρες, Ιταλία και Ισπανία, οι οποίες έχουν γάσει την αξιοπιστία τους στην ΕΟΚ εξαιτίας της κακής

ποιότητας του ελαιόλαδου που εξάγουν.

Αυτόματα ανοίγονται νέες προοπτικές στον εξαγωγικό τομέα, οπότε ο συνδιασμός της μείωσης εξαγωγών σε λαδί από αυτές τις χώρες και η αντίστοιχη φεικτική έλλειψη που δημιουργήθηκε, ώθησε τη τιμή του λαδιού σε διπλάσια επίπεδα σε σχέση πάντα με τα περυσινά δεδομένα, καθώς φυσικά και η ζήτησή του.

Μη πραγματοποιήσιμος προς το παρόν στόχος είναι η τεράστια Άγορά της Αμερικάνικης υπείρου στην οποία οι πληροφορίες λένε ότι δείχνει ιδιαίτερη προτίμηση στο παρθένο ελαιόλαδο, όμως παραμένει αποόσητη αφού μεσολαβεί τεράστια απόσταση, υπάρχει έλλειψη πιο συγκεκριμένων και κατατοπιστικών πληροφοριών και μια λύση γι' αυτήν την κατεύθυνση θα ήταν με την συμμετοχή του κράτους να δημιουργηθεί ένας εξαγωγικός φορέας για την κάλυψη της Άγοράς αυτής.

Β. Είναι γνωστό πλέον ότι τα πράγματα στο κρασί αλλάζουν και το καθιστούν πιο δύσκολο και ιδιόρρυθμο προϊόν. Στην αρχή που άρχισε η τυποποίηση των τύπων του κρασιού γύρω στα 1938 και ουσιαστικά την επόμενη χρονιά το 1939, ο μόνος στόχος που μπορούσε να τεθεί από την διοίκηση ήταν η οικική κάλυψη μικρού λειτουργικού κόστους του νέου οινοποιείου μιας υπερσύγχρονης μονάδας τυποποίησης που δημιουργήσε η Ένωση.

Εδώ οι στόχοι της επιχείρησης έδουν προσανατολισμό στο χρονικό διάστημα των πέντε χρόνων, όσο και το χρονικό όριο απόσβεσης της επένδυσης δηλ. το 1993.

Αφού το 1938, που η Ένωση εισήγαγε τα κρασιά της στην αγορά, η παραγωγή των 300.000 φιαλών βρήκε γρήγορη αποδοχή κυρίως από την εκεί ντόπια αγορά που το προϊόν υπορούσε να γίνει γνωστό, η διοίκηση προσανατόλισε τους στόχους της γι' αυτή την πενταετία από την εισαγωγή του το 1938 έως το 1993 να φτάσει η επιφύλαξη τις 2,5-3 εκατομμύρια φιάλες το χρόνο μετά το 1993. Και αυτό γιατί με μελέτες που έχουν γίνει, κατανοήθηκε ότι μόνο με αυτό το ρυθμό η Ένωση θα μπορούσε να υπερκαλύψει τα κατασκευαστικά κόστη και να είναι στο κέρδος από το σημείο εκείνο.

Αυτό το στόχο της οργάνωσης τον ενισχύει εκτός των άλλων το γεγονός ότι το οινοποιείο είναι υπερσύγχρονο και χαρακτηριστικό αυτού είναι ότι αν και τα κρασιά που αυτό παράγει είναι κρασιά γάβας πράσινα που σημαίνει ότι πρέπει απαραίτητα να μείνουν κάποιο χρονικό διάστημα σε ξύλινα βαρέλια ώστε να πάρει το κρασί όλα τα επίκτητα χαρακτηριστικά (άρωμα) αυτά βγαίνουν αμέσως στην Άγορά πράγμα που φανεώνει το πόσο υπερσύγχρονο είναι το οινοποιείο, δουλεύει άφογα, δεν αλλοιώνει τα απαραίτητα συστατικά της πρώτης ύλης οπότε καταλήγοντας από τον λειτουργικό τομέα το οινοποιείο είναι σε θέση να πραγματοποιήσει τις βλέψεις αυτές της διοίκησης.

Αν και τα πράγματα δυσκολεύουν στον τομέα των εξαγωγών προς χώρες κυρίως της ΕΟΚ, έχουν γίνει παρόλα αυτά κάποιες προσπάθειες οι οποίες προσκρούουν στα γνωστά προβλήματα διάθεσης των αγροτικών προϊόντων και στην οικονομική αδυναμία στελέχωσης σε ειδικευμένο προσωπικό, ενημέρωσης αγοράς τόσο σε απαιτήσεις όσο και διαφήμισή τους.

Με βασική αρχή της στην παραγωγή την πολύ καλή ποιότητα των προϊόντων της η Ένωση διατηρεί όλες τις ελπίδες της για την πραγματοποίηση των υψηλών στόχων της στο μέλλον.

## ΚΕΦΑΛΑΙΟ 3

-----

## - ΕΣΩΤΕΡΙΚΟ ΠΕΡΙΒΑΛΛΟΝ ΤΗΣ ΕΝΩΣΗΣ

## 1. ΤΡΟΠΟΣ ΔΙΟΙΚΗΣΗΣ - ΥΛΙΚΑ ΑΡΜΟΔΙΟΤΗΤΩΝ.

Τα όργανα διοίκησης της Ένωσης είναι η γενική συνέλευση των μελών, το διοικητικό συμβούλιο και το εποπτικό συμβούλιο.

Η γενική συνέλευση η οποία εκπροσωπείται από 33 αντιπροσώπους, είναι το ανώτατο όργανο της ένωσης, η οποία με την σειρά της εκλέγει το διοικητικό και το εποπτικό συμβούλιο.

Το διοικητικό συμβούλιο εκλέγει ανάμεσα στα μέλη του, τον Πρόεδρο, Αντιπρόεδρο, Γραμματέα και άλλα πρόσωπα με συγκεκριμένες αρμοδιότητες με τριετή θητεία.

Το εποπτικό εκλέγει μεταξύ των μελών του τον προϊστάμενο και τον αν-πληρωτή του, που ασκεί εποπτεία και έλεγχο των πράξεων του διοικητικού συμβουλίου με την ίδια χρονική διάρκεια των τριών χρόνων.

Διαφορές υπάρχουν-σε σχέση με τους πρωτοβάθμιους συνεταιρισμούς-στην σύνθεση των μελών της ένωσης και της γενικής συνέλευσης αυτών των μελών. Μέλη της Ένωσης Συνεταιρισμών δεν γίνονται απευθείας τα φυσικά πρόσωπα, μέλη των τοπικών συνεταιρισμών, αλλά το νομικό πρόσωπο του κάθε τοπικού συνεταιρισμού, ενώ η γενική συνέλευση της ένωσης αποτελείται από τους αντιπροσώπους των Συνεταιρισμών, οι οποίοι εκλέγονται σε γενικές συνελεύσεις των Συνεταιρισμών με την ειδική εντολή της εκπροσώπησης του τοπικού Συνεταιρισμού στην Ένωση.

Η όλη διάρθρωση της Ένωσης από τα επάνω προς τα κάτω (κάθετη ανάλυση) έχει ως εξής: Στην κορυφή της ιεραρχίας υπάρχει η διεύθυνση με επιτελικά όργανα το νομικό σύμβουλο, το συμβούλιο των προϊσταμένων και τις επιμέρους επιτροπές όπως των προμηθειών, τεχνική κ.ά.

Προχωρώντας παρακάτω υπάρχουν πέντε (5) τμήματα:

Α. ΤΟ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟ ΤΜΗΜΑ: το οποίο περιλαμβάνει το λογιστήριο, το τμήμα τρεχουσών συναλλαγών (ταμείο, τιμολόγια κ.ά.).

Β. ΤΜΗΜΑ ΔΙΟΙΚΗΤΙΚΟΥ ΠΡΟΣΩΠΙΚΟΥ: που περιλαμβάνει τη γραμματεία, το τμήμα του προσωπικού, το γραφείο κίνησης.

Γ. ΤΜΗΜΑ ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΜΩΝ: με το λογιστήριο, το τμήμα τρεχουσών συναλλαγών, το τμήμα επιδοτήσεων.

Δ. ΤΜΗΜΑ ΠΡΟΜΗΘΕΥΤΙΚΩΝ ΕΡΓΑΣΙΩΝ: το τμήμα αυτό διεκπαιρώνει την αποστολή του μέσω τεσσάρων (4) πρατηρίων (το SUPER MARKET τοοφίμων, πρατήριο ρούχων, αποθήκη γεωργικών προϊόντων, πρατήριο γεωργικών φαρμάκων).

Ε. ΝΕΟ ΟΙΝΟΠΟΙΕΙΟ: όπου είναι μια σύγχρονη παραγωγική μονάδα, καθώς και μονάδα τυποποίησης γεωργικών προϊόντων, διακρίνεται ξεχωριστή μονά-

δα MARKETING με εσωτερικό διαχωρισμό τμημάτων σε: 1. τμήμα εμπορίας, 2. οικονομικό τμήμα (λογιστήριο, μελέτες, οικονομικός προγραμματισμός). Άλλες μονάδες του οινοποιείου είναι η ποιοτική (λαδί, κρασί), η τεχνική, η οποία είναι υπεύθυνη για όλες τις απαραίτητες συντηρήσεις και βλάβες, η μονάδα παραλαβής και συγκέντρωσης του λαδιού, ενώ τελειώνοντας υπάρχουν δύο χωριστές μονάδες εμφιάλωσης τόσο του λαδιού, όσο και του κρασιού αντίστοιχα.





### 3. ΑΝΑΦΟΡΑ ΣΤΟ ΠΡΟΣΩΠΙΚΟ ΚΑΙ ΑΝΑΛΥΣΗ ΤΩΝ ΒΑΣΙΚΩΝ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΩΝ ΤΗΣ ΟΡΓΑΝΩΣΗΣ

Στην Ένωση απασχολούνται συνολικά 64 άτομα από τα οποία τα 38 είναι ειδικευμένοι υπάλληλοι ενώ οι υπόλοιποι 26 είναι απλοί εργαζόμενοι-εργάτες όπου με την σειρά τους οι 10 από τους 26 είναι ειδικευμένοι και οι υπόλοιποι 18 ανειδίκευτοι εργάτες.

Ο μέσος μισθός των υπαλλήλων μαζί με τις εισφορές της οργάνωσης στα ταμεία ασφάλισης δηλ. συνολική επιβάρυνση της Ένωσης, είναι γύρω στις 150.000 δρχ. μηνιαίως των δε εργατών γύρω στις 130.000 δρχ.

Το σύνολο των δραστηριοτήτων που αναπτύσσει η Ένωση είναι αρκετά μεγάλο γι' αυτό και εδώ θα επιχειρηθεί μια συνοπτική ανάλυση αυτών.

Ουσιαστικά η Ένωση πέρα από τις βασικές λειτουργίες που έχει ως συνεταιριστική οργάνωση, είναι μια από τις δύο συνολικά μεταποιητικές επιχειρήσεις στην περιοχή, μια δραστηριότητα που επιβεβαιώνει με την προσφορά της την οικονομική και κοινωνική αναβάθμιση της περιοχής μας. Ξεκινώντας την αναφορά αυτή από το ελαιόλαδο-το οποίο είναι το βασικό προϊόν που παράγει η περιοχή-, η Ένωση το συγκεντρώνει, επεξεργάζεται, τυποποιεί, εμπορεύεται και το διαθέτει στην αγορά είτε σε χύμα είτε τυποποιημένο.

Το ελαιόλαδο αγοράζεται από τους παραγωγούς και το εκμεταλλεύεται η Ένωση με δύο τρόπους: είτε επί προμηθεία της πουλώντας το μαζί με σε προμηθευτές, πάζονται το οόλο του εμπόρου ποάγμα που έπρατε μέχρι πρότινος, είτε το αγοράζει για λογαριασμό της και το διακινεί ανάλογα ή συσκευασμένο περίπου 1.500 τόννους σύμφωνα με τα περυσινά στοιχεία ή χύμα το υπόλοιπο.

Στατιστικά η συνολική παραγωγική δυνατότητα της περιοχής μας είναι 5.500-7.500 τόννους, ανάλογα με την υρονιά, ενώ η αυτοκατανάλωση και αποθήκευση παράλληλα από τους παραγωγούς και κατοίκους της περιοχής είναι πάνω από 1.500 τόννους.

Η Ένωση συγκεντρώνει το 60-70% της συνολικής παραγωγής της περιοχής, οπότε την παραγωγή των 2.500-2.800 τόννων που απομένει από τους 4.000 τόννους περίπου που διακινούνται, την συγκεντρώνει σε τεράστιες ελαιοδεξαμένες που πληρούν όλες τις προϋποθέσεις αποθήκευσης του ευαίσθητου προϊόντος. Την τυποποίησή του την κάνει μια πλήρη μονάδα από σύγχρονα μηχανήματα φιλταρίσματος και εμφιάλωσης.

Η εμφιάλωση γίνεται σε γυάλινα δοχεία του μισού LITR., του ενός LITR. σε πλαστικά του ενός LITR., σε λευκοσιδηρά των πέντε (5) LITR., ενώ για διαφημιστικούς και πρακτικούς σκοπούς υπάρχει συσκευασία των 100 κ...έκατ.

Η Ένωση ξεκίνησε τα 3 τελευταία χρόνια την τυποποίηση του ελαιόλαδου

φτάνοντας ετησίως τους 1.500 περίπου τόννους, μια προσπάθεια που αφετηρία είχε την χρηματοδότηση από τα ευρωπαϊκά ολοκληρωμένα προγράμματα (Μ.Ο.Π.) σε ένα μεγάλο ποσοστό και δεδομένου ότι υπάρχει μια ρήτρα που καθορίζει ότι πάνω από 60 τόννους τυποποιημένου προϊόντος το χρόνο η επιχείρηση θα επιδοτείται (επιδότηση κατανάλωσης).

Αυτή την στιγμή η Ένωση έχει ένα συγκεκριμένο κωδικό-σημαίνει ότι το προϊόν της έτυχε με πωλήσεις στην αγορά- που δόθηκε από την ΕΟΚ, μια και η δραστηριότητα που παρουσίασε η Ένωση ήταν έντονη.

Σημαντικό κίνητρο αναμφυσβήτητα είναι η επιδότηση που δίνεται στο λάδι και αφορά τόσο τη παραγωγή-γύρω στις 120 δοχ.-, όσο και τη κατανάλωσή του, όπως αναφέρθηκε παραπάνω, κάπου στις 100-120 δοχ. το κιλό.

Το συνολικό ύψος της επιδότησης εκτιμάται γύρω στις 240-250 δοχ. στο κιλό, πράγμα που αποτελεί βασικό στήριγμα και κίνητρο για μεγαλύτερη παραγωγικότητα.

Υπάρχουν όμως σοβαρές ανησυχίες, ότι ο θεσμός αυτός θα ισχύει για λίγα χρόνια ακόμα-ήδη έχουν γίνει προτάσεις για περικοπή της-όσο για το ιστορικό της, αυτή είναι αποτέλεσμα της διαφοράς ισοτιμίας της αξίας αγροτικών προϊόντων των νοτίων περιοχών της κοινότητας, σε σχέση με τα προϊόντα των βορείων περιοχών.

Επόμενο άμεσο αντικείμενο εκμετάλλευσης για την ένωση είναι η συγκέντρωση, επεξεργασία, οινοποίηση τουκρασοστάφυλλου.

Γίνεται η συγκέντρωση της πρώτης ύλης και μετά η καθιερωμένη βαθμολογία των σταφυλλιών, ώστε σε συνδιασμό με την ποσότητα που θα παραδώσει ο κάθε παραγωγός να δίνει την αντίστοιχη αξία της παραγωγής του κάθε παραγωγού.

Από το 1987 υπάρχει στην διάθεση της Ένωσης το υπερσύγχρονο οινοπαιό, το οποίο λειτούργησε δοκιμαστικά την πρώτη του σαιζόν και μπήκε στην χρήση το 1988, διαθέτει την πλέον σύγχρονη τεχνολογία οι χώροι του είναι ανοξείδωτοι. Αποτέλεσμα αυτού είναι ότι το κρασί (μούστος) δεν έρχεται σε επαφή με το σίδηρο, ενώ ενδεικτικά αναφέρεται ότι μπορεί αυτό να παράγει από την ποικιλία Ρωμαϊκό- μαύρο σταφύλι, το οποίο αποτελεί συνδόν το 90% της παραγωγής της περιοχής- λευκό κρασί, φτάνοντας έως και το μισό της συνολικής παραγωγής που συλλέγει.

Όσα αφορούν την λειτουργία του, αυτό επιτυγχάνει ελεγχόμενη ζύμωση με ειδικά ψυκτικά μηχανήματα, φέρνοντας το μούστο σε συγκεκριμένη θερμοκρασία καθορισμένη από χημικούς θερμοκρασία που φτάνει τους 25 Co.

Η φετινή παραγωγή, σύμφωνα πάντα με εκτιμήσεις των ανθρώπων της Ένωσης, ήταν χαμηλότερη από την περυσινή, η οποία κυμάνθηκε στους

3.500 τόννους και η Ένωση συγκέντρωσε τους 3.000 τόννους πεοίπου δηλ. το 90% της συνολικής παραγωγής.

Η εμφιάλωση τύπων κρασιού που η Ένωση τυποποιεί είναι οι εξής:

A. Το Καβαλιέρε που είναι κρασί κάβας, πράγμα που σημαίνει ότι πρέπει να μείνει κάποιο χρονικό διάστημα σε ξύλινα βαρέλια για να ωριμάσει και να ολοκληρωθεί, βγαίνει και στους τρεις τύπους για να είναι ανταγωνίσιμο-λευκό ροζέ, κόκκινο- είναι αρκετά καλής ποιότητας ενώ παράλληλα απευθύνεται στην μεσαία οικονομικά καταναλωτική τάξη ανθρώπων με τελική τιμή αγοράς τις 500 δοχ. το μπουκάλι των 750 ML ανάλογα με την περιοχή προορισμού του.

B. Το Μαδέρα με ίδιες αντιστοιχίες σε τύπους εμφιάλωσης όσο αφορά το χρώμα και την ποικιλία τύπων μπουκαλιών, όμως βγαίνει και σε οικονομικότερες συσκευασίες για πιο μαζικές καταναλώσεις (Γάμους, συνεστιάσεις κ.ά.) δηλ. αναφέρεται για χαμηλότερα εισοδηματικά στρώματα λαού.

Γ. Η Ρετσίνα Ε.Γ.Σ.Κ. εξαιρετικής ποιότητας με κατανάλωση στις ταβέρνες και τα εστιατόρια της ντόπιας αγοράς.

Να σημειωθεί ότι η Ένωση δίνει όσο κρασί δεν τυποποιεί σε προμηθευτές χύμα για την κάλυψη των αναγκών αυτού του είδους της κατανάλωσης.

Η Ένωση είναι ο κεντρικός φορέας προμηθευτικών αγαθών-υπηρεσιών, σε εφόδια τα οποία είναι απαραίτητα για τον κάθε αγρότη και καλύπτουν ένα φάσμα που καλύπτει όλα τα είδη των ζωοτροφών (καλαμπόκι, σιτάρι, κριθάρι κ.ά.), τα γεωργικά εογαλεία και φάρμακα, τα τρόφιμα και τα διάφορα αναλώσιμα προϊόντα σε τιμές πιο χαμηλές και προσιτές για τον κάθε παραγωγό.

Το χαμηλότερο κόστος επιτυγχάνεται λόγω του ότι προμηθεύεται μαζικά και με αρκετές εκπτώσεις λόγω της μορφής της επιχείρησης σαν συνεταιρισμός, τα προϊόντα και τα αγαθά που διακινεί, ενώ η δραστηριότητα αυτή της ένωσης καλύπτεται με τέσσερα (4) πρατήρια με τα οποία και τροφοδοτεί την συγκεκριμένη αγορά.

Αυτά είναι:

A. Το SUPER MARKET.

B. Την αποθήκη ζωοτροφών.

Γ. Το Πρατήριο Γεωργικών Μηχανημάτων-Φαρμάκων.

Δ. Το Πρατήριο Ρούχων.

Εξάλλου η ένωση σαν δευτεροβάθμια συνεταιριστική οογάνωση έχει αναλάβει την πλήρη υποστήριξη των πρωτοβάθμιων τοπικών συνεταιρισμών, αναλαμβάνοντας την λογιστική ενημέρωση αυτών, παρέχει πληροφορίες και βοηθάει τέλος αυτούς σε οποιοδήποτε θέμα τους προκύψει μια και αυτοί δεν έχουν το ειδικευμένο προσωπικό και εξοπλισμό για να ανταπεξέλθουν στις αυξημένες ανάγκες τους.

Επίσης προμηθεύει τους τοπικούς συνεταιρισμούς με εφόδια, λιπάσματα,

γεωργικά φάρμακα, τροφές για την κτηνοτοσοφία, τους παρέχει την ανάλογη τεχνική υποστήριξη ενώ εγγυήται σε περίπτωση που οι πρωτοβάθμιοι γεωργικοί συνεταιρισμοί επιθυμούν κάποιας μορφής δάνειο από την Αγροτική Τράπεζα (Α.Τ.Ε.).

Η ένωση για την μεγαλύτερη επιτυχία της αποστολής της αυτής ενεργοποιεί δύο χωριστά τμήματα, το τεχνικό και το οικονομικό τμήμα υποστήριξης των πρωτοβάθμιων συνεταιρισμών.

Το μεν πρώτο και σύμφωνα με τον νόμο του 12/62 του 1982 έχει εκτός των άλλων ένα ή περισσότερους γεωπόνους που να δίνουν τις απαραίτητες οδηγίες στους παραγωγούς για τις τυγόν ασθένειες των καλλιεργιών τους, πληροφορίες για ανανεώσεις αυτών όπως στους αμπελώνες κ.ά.

Το δε οικονομικό τμήμα ασχολείται με τις πληρωμές των αγροτών για τα προϊόντα τους, τους δίδει τις επιδοτήσεις (στο λάδι στα κτηνοτροφικά προϊόντα) και κάνει, πάντα σε συνεργασία με τον αρμόδιο γεωπόνο του γραφείου γεωργίας, μελέτες που αφορούν τις ανανεώσεις των καλλιεργιών τους.

Επίσης οικονομική λειτουργία της ένωσης είναι και η επιστροφή του φόρου προστιθέμενης αξίας (Φ.Π.Α.) στους παραγωγούς αντί αυτοί να είναι υποχρεωμένοι να καταφεύγουν στις οικονομικές εφορίες και τα ταμεία της περιοχής για να πάρουν τα χορήματά τους.

## ΚΕΦΑΛΑΙΟ 4

-----

## - ΠΑΡΑΓΩΓΙΚΗ ΚΑΙ ΕΜΠΟΡΙΚΗ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑ ΤΗΣ ΕΝΩΣΗΣ

Σε μια ανοιχτή οικονομία, όπως η Ελληνική-σε αντίθεση με μια κλειστή οικονομία- οι γεωργοί δεν παράγουν μόνον να ικανοποιήσουν τις βασικές τους ανάγκες (αυτοκατανάλωση), αλλά και για ανταλλαγή αγαθών, αφού φυσικά εξειδικεύσουν την παραγωγή τους σε ορισμένα από τα προϊόντα που καλλιεργούν.

Έτσι αυτόματα το πρόβλημα των παραγωγών μετατοπίζεται από την παραγωγή των αγροτικών προϊόντων που ήταν μόνο μέχρι σήμερα, στην διάθεση αυτών.

Μέσα στο πνεύμα αυτό το κράτος και οι Γεωργικοί Συνεταιρισμοί έχουν στρέψει την προσπάθειά τους στην βελτίωση και ορθολογική ανάπτυξη όλων των κλάδων εμπειρίας και διάθεσης των αγροτικών προϊόντων (δηλ. τυποποίηση, συσκευασία, μεταποίηση, μεταφορά, διαφήμιση, ενημέωση αγοράς κ.τ.λ.) ώστε να εξασφαλισθεί η διάθεσή τους και οι παραγωγοί να αυξήσουν και να βελτιώσουν την παραγωγή τους κατά δεύτερο λόγο.

Όπως προκύπτει από τα παραπάνω η δημιουργία ενός εναίου φορέα διάθεσης των αγροτικών προϊόντων είναι πλέον απαραίτητη για την επιτυχημένη διάθεση αυτών, διότι μπορεί να απασχολεί υψηλά εκπαιδευμένο επιστημονικό προσωπικό να επιτυγχάνει την χρηματοδότηση έντονης διαφημιστικής καμπάνιας, την εκτεταμένη έρευνα αγοράς κ.τ.λ., με αποτέλεσμα το ανά μονάδα κόστος παραγωγής των προϊόντων αλλά και των λειτουργιών εμπορίας τους, να είναι μικρό, πράγμα που βοηθά στην αποτελεσματικότερη διάθεση των αγροτικών προϊόντων. Έτσι η Ένωση Γεωργικών Συνεταιρισμών αυτή την στιγμή προχωρεί στην λεγόμενη κάθετη οργάνωση των διαφόρων λειτουργιών παραγωγής δηλ. τυποποίηση, συσκευασία, μεταποίηση κ.τ.λ., με τα εμπορικά περιθώρια (κόστος εμπορίας, κέρδος φορέων εμπορίας) να μειώνονται, με θετικές συνέπειες όχι μόνο για την ίδια την επιχείρηση, αλλά κατ'επέκταση και για τους παραγωγούς και τους καταναλωτές γενικότερα. Αυτό το νοικοκύρεμα της Ένωσης άρτισε πιο συγκεκριμένα κατά το 1982 - 1983 στα πλαίσια των προγραμμάτων ανάπτυξης (Μ.Ο.Π.), την συμμετοχή από το Γεωργικό ταμείο σαν επιδότηση καθώς και από μια ευνοϊκή συγκυρία με μετατροπές στο καταστατικό και την εν γένει στάση της Α.Τ.Ε., τις επιχορηγήσεις από το Κράτος.

Έτσι αρχίζει η τυποποίηση των προϊόντων για την ένωση, αφού τα περιθώρια κέρδους, στα προϊόντα που διακινούσε και συνεχίζει να διακινεί, είναι αρκετά μεγαλύτερα ως τυποποιημένα πλέον, ενώ η Αγορά, τόσο η ξένη όσο και η εσωτερική, αναζητά τα τυποποιημένα και όχι τα χύμα προϊόντα, για λόγους που δεν είναι σκόπιμο να αναλυθούν εδώ.

Είναι όμως σκόπιμο να τονιστεί, ότι το μεγάλο ζήτημα των προσπάθειών για εξαγωγές στην Ελλάδα παρουσιάζει μια εικόνα αρνητική και αντιφα-

τική πολλές φορές και η οποία συνοψίζεται στα εξής:

1. Οι εισαγωγείς, οι οποίοι είναι παρά πολλοί στον αριθμό, πραγματοποιούν απρογραμματίστες εισαγωγές προϊόντων με άλλοτε φαινόμενα έλλειψης αυτών των προϊόντων και άλλοτε υπερκορεσμού τους στην Αγορά.
2. Λειτουργώντας στους νόμους της ελεύθερης αγοράς, αντιμετωπίζεται το πρόβλημα του σκληρού ανταγωνισμού των τιμών και θα τονιστεί ιδιαίτερα στο κρασί, προϊόν που η Ένωση διακινεί πολύ και εκμεταλλεύεται.
3. Δεν υπάρχει κάποια ξεκάθαρη Ελληνική εξαγωγική πολιτική, εκτός βέβαια από ορισμένες μεμονωμένες περιπτώσεις.
4. Παρουσιάζεται έλλειψη πληροφοριών και γενικότερης ενημέρωσης γύρω από το θέμα των εξαγωγών, καθώς επίσης παρουσιάζεται έντονη έλλειψη ικανών στελεχών MARKETING ώστε να στελεχώσουν τις επιχειρήσεις, που ξεκινούν τα πρώτα τους βήματα στο δύσκολο αυτό χώρο.
5. Τέλος υπάρχει μεγάλη γοαφειοκοατία σε θέματα που έχουν σχέση με τις επιδοτήσεις και τα κίνητρα που δίνονται για κάθε εξαγωγική δραστηριότητα, στοιχεία απαραίτητα για την πορεία τους στο μέλλον.

Η Ένωση, εκτός από αυτά τα γενικότερα προβλήματα, αντιμετώπισε και μια σειρά ειδικότερων προβλημάτων τα οποία αφορούσαν την ευελιξία της σε αποφάσεις και κινήσεις-σε αντίθεση με ένα ιδιώτη-καθώς πίσως μια σειρά άλλων προβλημάτων που αφετηρία τους είχαν και έχουν την περιορισμένη οικονομική της βάση. Σε συνδυασμό με το γεγονός, ότι δεν υπάρχει εμπειρία προηγούμενη στο χώρο των εξαγωγών αντιμετωπίζονται προβλήματα όπως τι ποιότητα κρασιού (γιατί με το ελαιόλαδο τα πράγματα αλλάζουν), θα τυποποιούσε και θα έκανε εξαγωγή, τι εμφάνιση θα έδινε σ'αυτά, μια και είναι η μοναδική μονάδα τυποποίησης στην περιοχή, τι κοστολόγηση θα έκανε στα προϊόντα της και αξιοσημείωτο πρόβλημα γενικής φύσης είναι, ότι δεν υπάρχει εργοστάσιο παραγωγής φιαλών από γυαλί στην Κρήτη, γεγονός που επιβαρύνει στο κόστος των προϊόντων αυτών.

Επίσης ποιο σύστημα διανομής θα ακολουθούσε και πως θα αντιμετώπιζα τον, πράγματι, σκληρό ανταγωνισμό-ειδικά στο χώρο του κρασιού-και αναφέρω εδώ ενδεικτικά, ότι οι υπεύθυνοι της ένωσης εφαρμόζουν τον θεσμό των ποσοτικών εκπτώσεων έως και 6 στις 10 φιάλες σε διάφορους προμηθευτές για να αντιμετωπιστεί το θέμα αυτό, με αντίστοιχη μεγαλύτερη επικοάτηση αγοράς, αφού είναι γνωστό ότι σ'αρκετὰ μέρη της Ελλάδας-και αναφέρομαι πάντα για το κρασί-έχουμε την παραγωγή του, οπότε και μεγαλύτερο ανταγωνισμό αυτού.

Αν και η δραστηριότητα της τυποποίησης και της εξαγωγής των προϊόντων της η ένωση τα ξεκίνησε το 1988-μέχρι τότε πραγματοποιούσε ευκαιριακές πωλήσεις στο εσωτερικό-οι στόχοι που έχει θέσει η οργάνωση είναι να κάνει απόσβεση των ποσών που δαπανήθηκαν για την κατασκευή του νέου οινοποιείου μέσα σε μια πενταετία δηλ. έως το τέλος του 1993 και αυτό δεν είναι ουτοπιστικό, γιὰ τὴν ἀφοσίωτῆρά της

Τ.Ε.Ι. ΓΙΑΤΙΝΑΣ  
ΒΙΒΛΙΟΦΟΡΕΙΟ

αισιόδοξα μηνύματα για το μέλλον της επιχείρησης.



## 1. ΚΟΣΤΟΛΟΓΙΟ ΤΩΝ ΚΥΡΙΩΝ ΠΡΟΙΟΝΤΩΝ ΤΗΣ Ε.Γ.Σ.Κ.

Μπορούμε κάλλιστα να θέσουμε σ' αυτήν εδώ την ενότητα το ερώτημα: Ποιά είναι η διαφορά σε αξία, που αποτελεί και το κίνητρο της τυποποίησης των προϊόντων εντός των άλλων σημαντικών παραγόντων της ποιότητας, της ευκολίας κ.τ.λ., (τυποποιημένη) με τα χύμα προϊόντα, ώστε να απαντηθεί και να δοθεί μια εκτίμηση γιατί η Ένωση προώρουμε στην τυποποίηση προϊόντων.

Για το ελαιόλαδο λοιπόν με υποθετική οξύτητα 0,8 γραμμών η πώληση σε χύμα είναι 820 δραχ. το κιλό, ενώ τυποποιημένο πωλείται στις 900 δραχ. το κιλό, δηλ. έχουμε μια διαφορά των 80 δραχ. το οποίο υπερκαλύπτει τα κόστη τυποποίησης και αφήνει αρκετά περιθώρια κέρδους.

Στο κρασί επικρατεί μια διαφορετική κατάσταση, που εντοπίζεται στο γεγονός, ότι μεσολαβεί ένα ιδιόρρυθμο κύκλωμα προώθησής του, ένα "κατεστημένο" θα έλεγα, που είναι δύσκολο να αποφύγεις και να ακολουθήσεις ξεχωριστή πολιτική. Έτσι υπάρχουν τα εξής δεδομένα για ένα μεσαίο τύπο κρασιού:

Πώληση προς 65-70 δραχ. για 0,75 ή 750 ML (χύμα)

" " 450 " " " " " " (τυποποιημένο)

με έξοδα προώθησης-και εδώ είναι το γεγονός που αναφέρθηκε παραπάνω- γύρω στις 150 δραχ., υπερβολικό ποσό το οποίο και αναβέζει το συνολικό κόστος που επιβαρύνεται κάποιος για να το αγοράσει.

Εδώ πρέπει να τονιστεί το επιπρόσθετο πρόβλημα που αντιμετωπίζει όλη η Κρήτη αφού δεν υπάρχει ένα εργοστάσιο παραγωγής φιαλών οπότε τα προμηθεύονται από την Αθήνα με ένα κόστος +7 δραχ. μεταφορικά.

Ομως αναλυτικά για το ΚΑΒΑΛΙΕΡΕ:

Κόστος φιάλης των 750 ML --> 40 δραχ.

" φελλού --> 9 "

" καφυλίου --> 9 "

" ετικέτας --> 5 "

" περιεχομένου --> 70 "

" εργ. και λοιπ. εξόδων --> 15 "

-----  
ΣΥΝΟΛΙΚΟ ΚΟΣΤΟΣ

148 --> 150 δραχ.

Έτσι διαμορφώνεται μια επιβαρυντική για το κρασί κατάσταση αφού στο συνολικό κόστος των 150 δραχ. αν προσθεθεί και το κόστος προώθησής του που κυμαίνεται από 150 - 200 δραχ. ανά φιάλη, εύλογα καταλαβαίνει κανείς γιατί το κρασί ΚΑΒΑΛΙΕΡΕ-κρασί μεσαίας κατηγορίας και τιμής-φτάνει στις 450 με 500 δραχ., ανάλογα με την αγορά που προσοιζεται να φτάσει, μια και από τις 300 - 350 δραχ. που φεύγει από την Ένωση ως τις 450 - 500 του φτάνει στο τελικό καταναλωτή περιλαμβάνονται τα κέρδη τρίτων φορέων

όπως τα SUPER MARKETS ή ταβέρνες και εστιατόρια, κάβες κ.ά.

Για άλλη μια φορά τονίζεται το απαράδεκτο αυτό καθεστώς των μεσοζόντων που δρουν στο κρασί μ'αποτέλεσμα να κριστούν σ'αυτά τα υψηλά πλαίσια τις τιμές του κρασιού, να αισχροκερδούν πάνω στους καταναλωτές και την Ένωση να μη μπορεί να αντιτάξει μια πολιτική διαφορετική, γιατί οποιοδήποτε γραμμή κι αν ακολουθούσε έξω από τα πλαίσια αυτά της Αγοράς θα την έθετε ουσιαστικά εκτός ανταγωνισμού. Στο ίδιο θέμα του ανταγωνισμού, έγκειται και το ότι η ένωση παράγει τέσσερεις (4) τύπους κρασιών, τόσο σε αξία, όσο και στην ποιότητα με κατηγορίες του λευκού, ροζέ και κόκκινου κρασιού.

Α. Η Ρετσίνα η οποία είναι το λαϊκότερο προϊόν απευθύνεται σε χαμηλές εισοδηματικές μάζες του πληθυσμού με ποιότητα αρκετά καλή σε συνδυασμό την χαμηλή της τιμή.

Β. Το κρασί Μαδέρα χαμηλότερης κατηγορίας και τιμής και απευθύνεται πιά πολύ σε λαϊκές συγκεντρώσεις και συνεστιάσεις των ανθρώπων της περιοχής.

Γ. Κρασί μεσαίας κατηγορίας το Καβαλιέρε το οποίο έχει μεγάλη απήχηση στην προτίμηση του καταναλωτικού κοινού, ενώ βγαίνει και στους τρεις τύπους όσον αφορά το χρώμα του (Λευκό, ροζέ, κόκκινο) όπως άλλωστε και όλα τα κρασιά της ένωσης.

Δ. Κρασί Κάβας υψηλότερης κατηγορίας και τιμής που θα απευθύνεται σε συγκεκριμένους χώρους, με μειωμένη παραγώμενη ποσότητα από την Ένωση, μια και θα απαιτεί αρκετό χρονικό διάστημα να παραμείνει σε ξύλινα βαρέλια για να ωριμάσει.

Οι πωλήσεις που θα παρουσιαστούν παρακάτω των ετών 1988, 1989, 1990 δείχνουν ότι το οινοποιείο έχει 100% σχεδόν αύξηση στις πωλήσεις ειδικά στην εσωτερική Αγορά, καθώς επίσης τα αισιόδοξα μηνύματα από τις οποίες προσπάθειες στο εξωτερικό ενισχύουν τις ελπίδες της οργάνωσης για μια καλή και επιτυχημένη πορεία στο νόσο του κρασιού.

## ΤΙΜΗ ΠΩΛΗΣΗΣ

237 X 12 = 2844	X 40,76 = 1159
115 X 24 = 2760	X 17,88 = 493
185 X 12 = 2220	X 7,41 = 164
211 X 6 = 1266	X 8,54 = 108
73 X 20 = 1460	X 18,54 = 271
172 X 12 = 2064	X 2,93 = 60
204 X 6 = 1224	X 1,97 = 24
104 X 24 = 2496	X 1,10 = 27
	-----
	2306

Μέση σταθμική τιμή πώλησης χαρ/τίου με βάση το μείγμα πωλήσεων.

237 X 40,76 = 96,60	130 X 40,76 = 52,10
115 X 17,88 = 20,60	79 X 17,88 = 14,12
185 X 7,41 = 13,70	126 X 7,41 = 9,33
211 X 8,54 = 18,00	211 X 8,54 = 18,01
73 X 18,54 = 13,53	73 X 18,54 = 13,53
172 X 2,93 = 5,00	125 X 2,93 = 3,66
204 X 1,97 = 4,00	210 X 1,97 = 4,13
104 X 1,10 = 1,10	79 X 1,10 = 0,86
	-----
172,53	115,74

Μέση σταθμική τιμή πώλησης φιάλης με βάση το μείγμα πωλήσεων και μέσο σταθμιακό κόστος.

$$172,53$$

$$- 115,74$$

$$-----$$

Μέσο σταθμικό έσοδο 56,79

Νεκρό σημείο 1989:  $\frac{61.550.412}{56,79} = 1.083.824$  φιάλες "παραγωγή για να καλυφθεί το χρέος στο ορισμένο χρονικό σημείο"

Νεκρό σημείο 1990:  $\frac{48.347.412}{56,79} = 851.337$  φιάλες

Επεξηγήση: Με μαθηματικές εφαρμογές υπολογίστηκε το νεκρό σημείο των χρόνων '89 και '90 στις πωλήσεις που έπρεπε να πραγματοποιη-

θούν ώστε να γίνει η επιθυμητή για την Ένωση απόσβεση κεφαλαίων του Οινοποιείου μέχρι το έτος 1993. Αν όλα συνεχιστούν ομαλά αυτό πραγματοποιείται.

ΠΩΛΗΣΕΙΣ ΚΡΑΤΙΩΝ

ΑΝΤΙΚΕΙΜΕΝΟ	1 9 8 (229857)					1 9 8					1 9 8							
	ΠΑΙΔΕ	ΙΟΥΝΙΟΣ	ΙΟΥΛΙΟΣ	ΑΥΓΟΥΣΤΟΣ	ΣΕΠΤΕΜΒΡΙΟΣ	ΑΥΓΟΥΣΤΟΣ	ΣΕΠΤΕΜΒΡΙΟΣ	ΟΚΤΩΒΡΙΟΣ	ΝΟΕΜΒΡΙΟΣ	ΔΕΚΕΜΒΡΙΟΣ	ΑΝΟΥΑΡ	ΦΕΒΡΟΥΑΡ	ΜΑΡΤΙΟΣ	ΑΠΡΙΛΙΟΣ	ΜΑΙΟΣ	ΙΟΥΝΙΟΣ	ΑΥΓΟΥΣΤΟΣ	ΣΕΠΤΕΜΒΡΙΟΣ
1) CAVALLIERE ΔΕΥΤΟ 0,350	9.528	528	4.514	9423	6.072	144	1680	1680	1680	1680	2.652	4.330	5.120	14472	10.686	6870	3.876	8700
2) " " " " " " " "		1452	2.712	548	564	24	1200	1200	1200	1200	1272	1.608	2.676	5.346	2.034	1518	1470	1860
3) " " " " " " " "		1596	2.292	2	636	60	1200	1200	1200	1200	3.836	4.32	4.456	7.308	4.988	7.346	2.354	2760
4) " " " " " " " "	3560	860	9.648	2.056	1440	168	2400	2400	2400	2400	2.412	1.152	6.24	7.526	4.812	4.452	2.808	2688
5) " " " " " " " "		1584	3355	838	288	48	1440	1440	1440	1440	2.412	1.152	3.884	3.456	2.520	1.140	984	1440
6) " " " " " " " "		3268	996	434	240		720	720	720	720	2.312	1.152	1248	3.940	5.124	9.316	824	1440
7) CASTELLERA ΔΕΥΤΟ 0,350	2598	222	4572	1708	612	564	12	12	12	12	2.244	1.068	2.282	1.920	1.326	3.312		1200
8) " " " " " " " "	1452	348	1372	580	264	490					2.268	720	2.664	960	2.562	1.332		240
9) " " " " " " " "	1089	204	1140	66	246	30	1110	1110	1110	1110	1.566	1.082	930	1.382	1.750	502	615	822
10) " " " " " " " "			1034	69	306	18	660	660	660	660	693	426	1095	336	954	522	60	420
11) " " " " " " " "	693	198	1057	3	126	270	570	570	570	570	3.192	591	3.24	543	2.149	925	282	672
12) " " " " " " " "							400	400	400	400								
13) " " " " " " " "																		
14) " " " " " " " "	10.360	3020	4.640	2.260	10.240	2.200	680	680	680	680	2.800	220	4.340	7.020	10.220	9.040	5000	11.320
15) " " " " " " " "	1.266	460	3.138	252	360	360	60	60	60	60	1.386	732	324	2.052	2.910	396		840
16) " " " " " " " "		126	1.222	102	246	180	342	342	342	342	2.205	522	582	534	822	195	345	1.680
17) CAVALLIERE ΚΑΤΕΥΘΕΛΗ 0,350							253	253	253	253								
18) CASTELLERA " " " "							390	390	390	390								
ΠΟΣΩΤΗΤΕΣ ΕΚΠΟΣΕΙΣ																		
ΣΥΝΟΛΟ	37.526	18.166	42.106	25.122	21.472	4.486	18.002	18.002	18.002	18.002	38.642	17.388	31.666	64.320	60.510	37.112	19.098	35.112

ΠΟΛΗΕΙΣ ΚΡΑΣΙΩΝ

	1988		NOEMB	DESEM	ΣΥΝΟΛΟ ΠΩΛΗΣΕΩΝ ΚΡΑΣΙΩΝ ΑΝΑ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΙΑ		ΣΥΝΟΛΟ ΠΩΛΗΣΕΩΝ ΚΡΑΣΙΩΝ ΚΑΘΗΜΕΡΑ		ΠΑΡΚΑΤ. 1988	ΣΥΜΠ. ΔΙΑΧΕΙΡ. %	ΣΥΜΠ. ΔΙΑΧΕΙΡ. %	ΣΥΜΠ. ΔΙΑΧΕΙΡ. %	ΠΡΟΣΘΕΤΟ ΑΡΧΕΛ. %	ΠΡΟΣΘΕΤΟ ΑΡΧΕΛ. %	ΠΡΟΣΘΕΤΟ ΑΡΧΕΛ. %
	ΟΚΤΩΜ	ΝΟΕΜΒ			1985	%	1988	%							
1) CAVALIERE ΛΕΥΚΟ 0,35	11520	13620	360		88156 (1)	23,98	66117	23,68(1)	31829	16,77(12)	+7,80	136,98			
2) " ΡΟΖΕ 0,35	1524	1860	60		22468 (5)	6,11	16851	6,02(5)	8180	4,31(5)	+1,80	134,66			
3) " ΕΡΥΘΡΟ 0,35	6940	2760	1924		392764 (3)	10,66	29410	10,53(3)	7467	3,93(7)	+6,70	495,16	40,76	2501	
4) " ΛΕΥΚΟ 0,35	1920	1800			32284 (4)	8,91	19994	4,40(2)	13822	9,41(3)	+4,50	83,43			
5) " ΡΟΖΕ 0,35	240	240			13848 (8)	3,76	5193	1,86(14)	7593	4,01(6)	-0,25	82,27			
6) " ΕΡΥΘΡΟ 0,35	220	220			19116 (6)	5,20	7168	2,56(17)	4838	2,54(11)	+3,00	255,12	17,88	15,76	
7) Cavaliere ΛΕΥΚΟ 0,35		231	284		15587 (7)	4,24	11690	4,18(9)	10289	5,47(4)	-1,20	51,45			
8) " ΕΡΥΘΡΟ 0,35	180	231	24		11681 (10)	3,17	8760	3,13(11)	4833	2,54(10)	+0,60	141,62	7,41	2,96	
9) " ΛΕΥΚΟ 1,500	2436	1823	330		13443 (9)	3,60	19864	7,11(4)	5055	2,66(9)	+1,00	160,59			
10) " ΕΡΥΘΡΟ 1,500	1680	600	600		7146 (14)	2,58	14247	5,10(6)	3577	1,88(13)	+0,70	99,22			
11) " ΡΟΖΕ 1,500	2280	225	810		11033 (11)	2,36	13021	4,66(8)	2657	1,40(14)	+0,90	315,24	8,54	6,94	
12) " ΛΕΥΚΟ 0,500															
13) PETELINA 0,500	3600	2800	2200		68160 (2)	18,54	34080	12,21(9)	59220	31,57(1)	-13,00	13,25			
14) " 0,750	1500				10806 (12)	2,92	8104	2,90(12)	6496	3,42(8)	-0,50	66,34			
15) " 1,500	564	840	60		7269 (13)	1,97	10923	3,90(10)	4716	2,48(12)	-0,50	54,17	25,41	0,750	
16) " 0,375					4068 (15)	1,10	1525	0,54(15)							
17) CAVALIERE LALETIN.	120		68		188 (16)	0,05			923	0,51(16)					
18) CASTELIERE "			180		120 (17)	0,04			1140	0,60(15)					
ΠΡΟΣΘΕΤΟ ΕΚΠΤΩΣΕΙΣ	1546	274	564		26520	7,20	19835	7,12	9381	4,94					
ZYNONO	3510	2854	624		391447		279102		189459						



## 2. ΔΙΚΤΥΟ ΠΩΛΗΣΕΩΝ ΤΟΣΟ ΣΤΟ ΕΞΩΤΕΡΙΚΟ ΟΣΟ ΚΑΙ ΣΤΟ ΕΣΩΤΕΡΙΚΟ.

Υπάρχουν δύο κύριοι τομείς διακίνησης και διαχείρισης προϊόντων στην ένωση: Α. Το ελαιόλαδο και Β. Το κρασί στους διάφορους τύπους τυποποίησης του.

Α. Οσον αφορά το ελαιόλαδο, το οποίο είναι όπως άλλωστε έχει επισημανθεί, το κυριότερο παραγωγικό προϊόν της περιοχής της Κισιάμου Χανίων, η Ε.Γ.Σ.Κ. το παραλαμβάνει από τους παραγωγούς και προχωρεί στην τυποποίησή του γύρω στους 1.500 τόννους, ανάλογα με την παραγωγική χρονιά, ενώ αρκετά μεγαλύτερες ποσότητες διοχετεύονται στην εγχώρια ή ξένη αγορά (Ιταλία, Ισπανία και γενικά χώρες της Ε.Ο.Κ.) σε μορφή χύμα.

Υπάρχει ένα οργανωμένο δίκτυο αντιπροσώπων που καλύπτουν σχεδόν όλη την περιφέρεια της Κεντρικής και Βόρειας Ελλάδας, ενώ παράλληλα πραγματοποιούνται επιτόπιες πωλήσεις για την κάλυψη των εκεί αναγκών τόσο σε προμηθευτές, όσο και απλούς καταναλωτές από το πρατήριο τροφίμων-SUPER MARKET-της Ένωσης.

Για τις εξαγωγές σε τυποποιημένο προϊόν τα πράγματα αλλάζουν και γίνονται ιδιαίτερα δύσκολα, εννοώντας ότι έχουν γίνει κάποιες προσπάθειες προς την Γερμανία, Ολλανδία με αρκετά ενθαρρυντικά μηνύματα αλλά η όλη δραστηριότητα κόλλησε για διάφορους λόγους που θα εξηγηθούν σε άλλο μέρος της ανάλυσης μου αλλά και γιατί δεν υπάρχει ακόμα ξεχωριστό τμήμα MARKETING σ' αυτό τον τομέα.

Β. Για το κρασί τα πράγματα φαίνονται πιο ξεκάθαρα μια και το καινούργιο οινοποιείο που μπήκε στην χρήση το 1988 αφήνει αρκετά περιθώρια κινήσεων στο σκληρό ανταγωνισμό που το κρασί αντιμετωπίζει. Φυσικά τα προηγούμενα χρόνια χάνονταν όλα τα οφέλη που επιφέρει η τυποποίηση του κρασιού με αποτέλεσμα να χάνουν τόσο, η Ένωση όσο και οι παραγωγοί σημαντικά ποσά τα οποία τα καρπώνονταν άλλοι είτε ντόπιοι ιδιώτες είτε ξένοι-κυρίως Ιταλοί επιχειρηματίες.

Ομως με το νέο οινοποιείο όλα άλλαξαν, μια και το τμήμα αυτό διαθέτει όλα τα απαραίτητα μέσα για την εξασφάλιση της ποιότητας του κρασιού, ενώ για την εσωτερική Αγορά εφαρμόζεται η πώληση με αποκλειστικούς αντιπροσώπους για το προϊόν-εκτός της Αθήνας-αφού αυτός ο τρόπος συγκεντρώνει τα περισσότερα πλεονεκτήματα που μπορούν να συνοψιστούν στα εξής:

Η ένωση μπορεί να αυξομειώνει την παραγωγή της σε εμφιάλωση κρασιού ανάλογα με την αντίστοιχη ζήτηση των κατά τόπους αντιπροσώπων, καθορίζει αυτή τα STANDARDS, των πωλήσεων για την κάθε περιοχή αφού προηγουμένως μελετήσει καλά τις προηγούμενες ανάγκες σε κρασί της περιοχής αυτής.

Υπάρχει επίσης το προσωπικό κίνητρο του κάθε αντιπροσώπου να αυξήσει τα δικά του οφέλη μέσα από την αντίστοιχη προσθήκη των πωλήσεων,



μειώνονται σημαντικά τα έξοδα διακίνησης του, ενώ βοηθά να μειωθεί, κάπως, ο αυξημένος ανταγωνισμός αφού το προϊόν διοχετεύεται στις κατά τόπους αγορές, χωρίς να προσπαθεί άμεσα γι' αυτό η Ένωση, που είναι και ο φορέας που το παράγει.

Συμπληρωματικά αναφέρεται, ότι ο κάθε αντιπρόσωπος έχει το δραχμικό 20% στο τιμολόγιο, που του "κόβει" η Ένωση έκπτωση, καθώς και κάποιες άλλες ποσοτικές εκπτώσεις-κίνητρα-, οι οποίες είναι αρκετά σημαντικές. Τώρα για την Αγορά των Χανίων υπάρχει καθολική αποδοχή του από το αγοραστικό κοινό, ενώ στο γειτονικό νομό της Ρεθύμνου τα κρασιά της Ένωσης κατέχουν το 40% περίπου με συνεχώς ανοδική τάση για μεγαλύτερο ποσοστό.

Τα πράγματα δυσκολεύουν στο Ηράκλειο, όπου ο ανταγωνισμός αυξάνει, αφού υπάρχουν κρασιά όπως τα Πεζά, των Αχαρνών κ.τ.λ., τα οποία είναι χρόνια στην Αγορά, έχουν διαφημιστεί αρκετά με αποτέλεσμα δύσκολα να εισχωρήσει ένα καινούργιο προϊόν σ' αυτήν την Αγορά. Στην υπόλοιπη Ελλάδα υπάρχουν δίκτυα διανομής τόσο στην Αθήνα με τα προάστια και τις περιοχές γύρω από αυτή, στην Θεσσαλονίκη από την οποία καλύπτεται και η ευρύτερη περιοχή της Β. Ελλάδας, ενώ καινούργιος αντιπρόσωπος στα Τρίκαλα καλύπτει σε ανάγκες την περιοχή της Θεσσαλίας.

Επίσης νέες αγορές ανοίχτηκαν στην Πάτρα (Σαθανής) για την περιοχή της Δ. Ελλάδας, στην Σπάρτη και τα Δωδεκάνησα τα οποία παρουσιάζουν έντονη τουριστική κίνηση που είναι ίσως ο καλύτερος και ο πιο ανόδυνος οικονομικά τρόπος διαφήμισής του στην κάθε ξένη αγορά.

Εξάλλου, χρόνο με χρόνο, η πρακτική έδειξε ότι οι πωλήσεις του κρασιού παρουσίασαν αύξηση 100% σχεδόν σε ορισμένους από τους τύπους του, συγκρίνοντας τις πωλήσεις 1988-1989-1990, γεγονός που οφείλεται σε μια συγκυρία από παράγοντες που έχουν σχέση με την παραγωγή του, την εμφάνισή του, την άριστη ποιότητά του και τις συνεχώς εντεινόμενες προσπάθειες του εμπορικού τμήματος του οινοποιείου.

Το γενικότερο πρόβλημα των Ελληνικών εξαγωγών δεν θα άφηνε αδιάφορη και την Ένωση Γεωργικών Συνεταιρισμών Κιςσμού που έχει καθηλώσει την δραστηριότητά της την εμπορική προς τα έξω και μόνο κάποιες μεμονωμένες προσπάθειες έχουν γίνει προς την Ιταλία και την Ισπανία μια και οι εκεί Αγορές ήταν και είναι πιο προσιτές για την επιχείρηση.

## ΚΕΦΑΛΑΙΟ 5

-----

- ΔΙΑΦΗΜΙΣΤΙΚΗ ΠΡΟΣΠΑΘΕΙΑ ΤΗΣ ΕΝΩΣΗΣ.

## 1. ΜΕΣΑ ΚΑΙ ΤΡΟΠΟΙ ΔΙΑΦΗΜΙΣΗΣ ΤΗΣ.

Είναι γνωστό ότι η "σωστή" διαφήμιση συμβάλλει στην προώθηση της διαθήσης ενός (αγροτικού) προϊόντος με την ενημέρωση και ταυτόχρονα την πειθώ του καταναλωτή, παρέχοντας τις πληροφορίες για τις ποιοτικές και άλλες ιδιότητες του προϊόντος με αποτέλεσμα να τον πείσει τελικά να το αγοράσει. Η Ένωση ουσιαστικά στερείται αυτής της επιλογής, γιατί, όπως θα αναλυθεί παρακάτω, η σωστή διαφήμιση απαιτεί μεγάλη οικονομική άνεση, συνδυαζόμενη με ορισμένους άλλους παράγοντες.

Ειδικότερα μια διαφήμιση για να είναι αποτελεσματική θα πρέπει το προϊόν που διαφημίζεται να είναι ουσιαστικά διαφοροποιημένο ή έστω να μπορεί να φαίνεται διαφοροποιημένο στα μάτια των καταναλωτών.

Βλέπουμε δηλ., ότι ο οικονομικός παράγοντας είναι η βάση, η οποία θα στηρίξει την σωστή επιλογή του μέσου, του τρόπου και του χρόνου κατά του οποίου θα γίνεται αυτή, (είναι οι τρεις υποπεριοδοί).

Φυσικό είναι, ότι η διαφήμιση του προϊόντος αυτού θα είναι πιο επιτυχημένη και εύστοχη όσο πιο ευρεία είναι η οικονομική βάση της επιχείρησης, αφού θα χρησιμοποιηθούν τα πλέον κατάλληλα μέσα γι' αυτήν, θα χρησιμοποιηθούν όλοι εκείνοι οι παράγοντες και τα κίνητρα που επηρεάζουν την ψυχαγωγία και την ιδιαιτερότητα του καταναλωτικού κοινού, ενώ σίγουρα θα πρέπει να επιλεγθεί ο πλέον κατάλληλος χρόνος για την μετάδοσή της στοιχείο εξίσου σημαντικό για να έχει η διαφήμιση θετικά αποτελέσματα.

Επίσης αποτελεί κοινή διαπίστωση όλων όσων ασχολούνται με τον αγροτικό τομέα, ότι στα αγροτικά προϊόντα ενδείκνεται η μαζική-συνεταιρική-διαφήμιση, γιατί έτσι το ανά μονάδα κόστος διαφήμισης τους μειώνεται όλο και περισσότερο, αφού η διαφημιζόμενη ποσότητα των προϊόντων είναι μεγάλη και επιτυγχάνεται μ' αυτό τον τρόπο μείωση του ανά μονάδα κόστους εμπορίας των συγκεκριμένων προϊόντων, (π.χ. διαφημίζονται τα κρασιά της Ε.Γ.Σ.Κ. και ειδικότερα το "καβαλιέρε" κάνουμε γνωστά και τα υπόλοιπα κρασιά γνωστά αφού έχει αφήσει καλό όνομα στην Αγορά το συγκεκριμένο κρασί).

Όσον αφορά την διαφημιστική προσπάθεια της Ένωσης αυτή στηρίζεται στα δύο στοιχεία όπως έχει ήδη εντοπιστεί προηγούμενα:

1. Την χαμηλή οικονομική δυνατότητα που έχει αυτή την στιγμή η Ένωση,
2. Τον τοπικό-περιορισμένο-χαρακτήρα της διαφήμισής της.

Έτσι συνέπεια του πρώτου παράγοντα είναι και ο δεύτερος, ο οποίος περιλαμβάνει τα τοπικά μέσα επικοινωνίας (ραδιόφωνο, τοπικές εφημερίδες και περιοδικά-καταλόγους, αφίσσες σε λαγαζιά και κέντρα διασκέδασης

κ.ά.), διάφορα διαφημιστικά αντικείμενα (όπως αναπτήρες, μπρελόκ, κ.ά.) κάποιες διαφημιστικές προσπάθειες που γίνονται από το SUPER MARKET σε καταναλωτικά αγαθά με σκοπό την αυτοπροβολή και την διαφήμιση της Ένωσης από αυτό.

Σε κάπως ευρύτερη κλίμακα, σε επίπεδο νομού αλλά και γενικά όλης της Κρήτης, αξιόλογα διαφήμιση αποτελούν οι τουριστικοί οδηγοί και χάρτες καθώς και οι τιμοκατάλογοι οι οποίοι είναι διανεμειμένοι σ'όλα τα απαραίτητα μέρη, ενώ σημαντική είναι η βοήθεια που προσφέρουν κάποια περιοδικά και εφημερίδες που βγαίνουν στην Αθήνα κυρίως, σε μηνιαία βάση έχουν θέμα την Κρήτη και φιλοξενούν κάποιο διαφημιστικό της Ένωσης.

Σίγουρα την καλύτερη διαφήμιση προς τα έξω, εννοώντας έξω από τα πλαίσια της Κρήτης, πραγματοποιούν οι κατά τόπους αντιπρόσωποι πωλήσεων της Ένωσης, κάτι που δεν έχει εντελώς επιτευχθεί να υπάρχουν σ'όλη την Ελλάδα, αλλά αποτελεί στόχο της διοίκησης για τα αμέσως επόμενα χρόνια και ειδικά το κρασί βρίσκεται στα πρώτα του βήματα, πράγμα που αφήνει πολλά περιθώρια αισιοδοξίας για το μέλλον.

- ΠΡΟΣΦΟΡΑ ΤΗΣ ΕΝΩΣΗΣ.

1. ΠΡΟΣΦΟΡΑ ΤΗΣ ΕΝΩΣΗΣ ΣΤΗΝ ΤΟΠΙΚΗ ΓΕΩΡΓΙΑ ΚΑΙ ΠΕΡΙΟΧΗ.

Είναι γνωστό ότι αν οι γεωγοί δεν μπορέσουν να πουλήσουν όλη την ποσότητα των προϊόντων που παράγουν και αν δεν πετύχουν καλές τιμές, τότε δεν θα αποκτήσουν ικανοποιητικά εισοδήματα.

Αν αυτά συμβούν, τότε θα υπάρξουν σε ευρεία κλίμακα δυσάρεστες οικονομικές επιπτώσεις όχι μόνο σε βάρος των παραγωγών αλλά και σε βάρος των καταναλωτών και κατ'επέκταση του ίδιου του κράτους χωρίς να αποκλείονται κοινωνικές και πολιτικές επιπτώσεις μ'όλα τα αρνητικά επακόλουθά τους.

Για να αποφευχθεί μια τέτοια άσχημη κατάσταση οι συνεταιριστικές οργανώσεις και ειδικά οι Ενώσεις συνεταιρισμών, για λόγους καλύτερης οργανωτικής λειτουργίας, ευρύτερης οικονομικής βάσης, στελεχών κ.ά., συντελούν κατά ένα μεγάλο ποσοστό στην μείωση του κινδύνου αυτού ενώ αντίθετα βοηθούν στην εξασφάλιση όλων εκείνων των προϋποθέσεων που θα σιγουρέψουν το εισόδημα των αγροτών και θα αποσοβήσουν τους κινδύνους που παραπάνω αναφέρθηκαν.

Η Ε.Γ.Σ.Κ.-και εκεί έγγυήται και η αναμφισβήτητη προσφορά της στην περιοχή-έχει αναλάβει μια σειρά από εργασίες και υπηρεσίες που μοναδικό στόχο έχουν να εξυπηρετήσουν άμεσα του αγρότη-παραγωγό και να του αναβαθμίσουν ώστε να ανταπεξέλθει με επιτυχία στο αναμφισβήτητα δύσκολο έργο του.

Ετσι ξεκινώντας από τις προμηθευτικές εργασίες, η Ένωση αναλαμβάνει, να προμηθεύει μια και έχει τον κεντρικό φορέα διανομής όλων των ζωοτροφών (καλαμπόκι, σιτάρι κ.ά.) με ζωοτροφές την περιοχή μέσω της κρατικής Κ.Υ.Δ.Ε.Π. Παρέχει επίσης γεωργικά φάρμακα και εργαλεία, μηχανήματα, τρόφιμα και όλα τα αναζώσιμα προϊόντα σε πολύ προσιτές τιμές με τα τέσσερα πρατήρια που έχει στην κυριότητά της και αυτά είναι:

A. SUPER MARKET τροφίμων και λοιπών αναλωσίμων.

B. Αποθήκη ζωοτροφών.

Γ. Πρατήριο γεωργικών φαρμάκων-μηχανημάτων.

Δ. Πρατήριο Αγοράς για ρουζισμό.

Η Ένωση επίσης έχει αναλάβει την υποστήριξη όλων των τοπικών Α'συνεταιρισμών που υπάρχουν σ'αυτήν με την δημιουργία ειδικού ξεχωριστού τμήματος.

Στο τμήμα αυτό γίνεται η λογιστική ενημέρωση αυτών, μια και οι πρωτοβάθμιοι συνεταιρισμοί δεν μπορούν από μόνοι τους να καλύψουν την ανάγκη αυτή και παράλληλα τους παρέχει όλες τις απαραίτητες πληροφο-

ρίες και μελέτες, που χρειάζονται ενώ μεσολαβεί σαν εγγυήτοια για κάποιο δάνειο για τον εξυχρονισμό τους από μηχανήματα ή εγκαταστάσεις που αυτοί τυχόν χρειαστούν.

Υπάρχουν δύο υποδιαίρεσεις του τμήματος αυτού:

1. Το τεχνικό τμήμα αυτού, το οποίο σύμφωνα με τον νόμο 12/62 του 19-82 ο γεωπόνος της Ένωσης παρέχει όλες τις απαραίτητες οδηγίες στους παραγωγούς για ασθένειες ή ανανεώσεις καλλιεργιών (κυρίως αμπελώνων).
2. Το οικονομικό τμήμα που ασχολείται με τις πληρωμές των αγροτών από τα προϊόντα που παραδίδουν στην Ένωση, τους χορηγεί τις επιδοτήσεις, κάνει οικονομικές εκτιμήσεις κ.ά.

Επόμενη δραστηριότητά της είναι το τμήμα της δακοκτονίας που έχει δημιουργήσει με σκοπό την παροχή όλων των ενεργειών-οδηγιών για την καταπολέμηση του δάκου που κτυπάει τον καρπό της ελιάς.

Είναι ο κεντρικός φορέας διανομής των γεωργικών φαρμάκων δάκου για τα χωρά της περιοχής, αφού υπάρχει και μερίδα αγροτών που δεν διαθέτει μεσού μεταφοράς του, αλλά ούτε έχει την οικονομική δυνατότητα για να μπει στην διαδικασία αυτή.

Ένας συνδυασμός οικονομικού και κοινωνικού έογου που η Ένωση πραγματοποιεί, είναι οι ασφαλιστικές υπηρεσίες για λογαριασμό της Αγροτικής Ασφαλιστικής που κάνει, επί προμηθεία της, ασφαλίζοντας πλήθος περιπτώσεων όπως πυροκαγιές, κτιριακές εγκαταστάσεις, υγεία και περίθαλψη, καθώς και κάθε λογής αστικό κίνδυνο.

Τέλος σαν οικονομικές υπηρεσίες, διενεργεί όλες εκείνες τις γραφειοκρατικές διαδικασίες ώστε να επιστραφεί ένα ποσοστό φόρου Ξ.Π.Α. στους αγρότες-παραγωγούς ύστερα από πώληση των προϊόντων τους, είτε σε ιδιώτες εμπόρους είτε σε διάφορες συνεταιριστικές οργανώσεις.

Μ'όλες αυτές τις δραστηριότητες η Ένωση επέβαλε μια ισορροπία τα τελευταία χρόνια ειδικότερα-προς όφελος και των αγροτών της περιοχής-στο ύψος των τιμών της ντόπιας αγοράς, ενώ παράλληλα αύξησε το κύρος και την αξιοπιστία της στον εκεί καταναλωτικό και μη πληθυσμό.

Ξέρει πολύ καλά ποιές είναι οι πραγματικές ανάγκες του αγρότη και του κάθε σχετιζόμενου για οποιουδήποτε λόγο μ'αυτήν και αυτές ακριβώς τις ανάγκες προσπαθεί να καλύπτει με την αρκετά καλή ποιότητα των προϊόντων και υπηρεσιών που αυτή παρέχει, καθώς και τις χαμηλότερες που έχει σε σχέση με άλλους ανταγωνιστές και τρίτους που δρουν στον ίδιο χώρο.

## 2. ΤΑ ΘΕΤΙΚΑ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ ΑΠΟ ΤΗΝ ΜΕΤΑΠΟΙΗΣΗ ΤΩΝ ΠΡΟΪΟΝΤΩΝ ΣΤΗΝ ΠΕ- ΡΙΟΧΗ ΚΑΙ ΤΗΝ ΕΥΡΥΤΕΡΗ ΠΕΡΙΦΕΡΕΙΑ.

Οι Γεωργικοί Συνεταιρισμοί και οι αντίστοιχες ενώσεις τους, όπως και οι εταιρείες λαϊκής βάσης είναι οι νέες μορφές κοινωνικών επενδυτικών φορέων οι οποίες αναμένεται να διαδραματίσουν ακόμη πιο σημαντικό ρόλο στα επόμενα χρόνια.

Η συμβολή είναι σημαντική στην περιφερειακή ανάπτυξη του τόπου, στην κάλυψη των αυξημένων κοινωνικών αναγκών, την σωστή εκμετάλλευση των τοπικών πόρων, εξασφαλίζουν υψηλότερη απόδοση με την μαζικότερη κινητοποίηση των ενδιαφερομένων, δημιουργούν οικονομίες κλίμακας στον ιδιαίτερα προβληματικό αγροτικό τομέα όπου υπάρχει κατά κερατισμός δυνάμεων και τέλος εξασφαλίζουν καλύτερες συνθήκες χρηματοδότησης.

Επίσης καταβάλλει σοβαρές προσπάθειες, όπως άλλωστε και όλες οι ενώσεις και διάφοροι άλλοι οργανισμοί ή επιχειρήσεις να εξαλειφθεί το σοβαρότατο πρόβλημα της διάθεσης των αγροτικών προϊόντων που αντιμετωπίζουν σήμερα οι Έλληνες γεωργοί, με την μεταποιητική προσπάθεια και τις εξαγωγές που πραγματοποιεί, μ' άμεση συνέπεια την αύξηση της συνολικής παραγωγής των συγκεκριμένων προϊόντων (λάδι, κρασί) και έτσι επιτυγχάνεται καλύτερο εισόδημα όσο και καλύτερη οικονομική κατάσταση τόσο των παραγωγών, όσο και του κράτους.

Η όλη αυτή δραστηριότητα έχει ως συνέπεια περισσότερο ξένο συνάλλαγμα να εισρεύσει στην χώρα μας αφού περισσότερες ποσότητες των προϊόντων αυτών θα πωληθούν και σε υψηλότερες τιμές στο εξωτερικό, μια και τα προϊόντα αυτά είναι εξαγωγίμα, ενώ θα αποφύγουμε αντίθετα την αντίστοιχη εκροή γρημάτων σε ξένο συνάλλαγμα στο εξωτερικό όσο μικρότερες ή μηδαμινές είναι οι ποσότητες των προϊόντων που θα εισαχθούν.

Αυτός είναι και ο ορισμός της υπεραξίας που καρπούμαστε σαν κράτος από την δραστηριότητα ή την συμμετοχή της Ένωσης στην δραστηριότητα των εξαγωγών, την αύξηση των εισοδημάτων και την καλύτερη οικονομική κατάσταση τόσο των παραγωγών όσο και του κράτους σε ευρεία κλίμακα, οπότε σαν άμεση συνέπεια των παραπάνω- και εδώ επισημάνεται εκτός των άλλων ο τοπικός χαρακτήρας από την υπεραξία στην συγκεκριμένη περιοχή-είναι καλύτερη οικονομική κατάσταση για τους κατοίκους της περιοχής, μειωμένη φορολογία ή τουλάχιστον βοηθάει προς την κατεύθυνση αυτή, τον περιορισμό της ανεργίας της περιοχής και την προσφορά πολυσύνθετου κοινωνικού έργου στην συγκεκριμένη περιοχή της Κισάμου.

-----

## - ΠΡΟΤΑΣΕΙΣ - ΛΥΣΕΙΣ ΤΩΝ ΠΡΟΒΛΗΜΑΤΩΝ ΠΟΥ ΥΠΑΡΧΟΥΝ.

Τα προβλήματα στο Συνεταιριστικό χώρο είναι πάρα πολλά και γίνονται ακόμη περισσότερα όταν προστεθούν σ' αυτά, τα ιδιαίτερα προβλήματα που αντιμετωπίζει η Ένωση Γεωργικών Συνεταιρισμών Κισιάμου, χωρίς να θέλω να δώσω ιδιαιτερότητα στην συγκεκριμένη ένωση, αφού ορισμένα από τα προβλήματα που θα λεχθούν αφορούν και την κάθε ένωση που δρα στο Ελληνικό χώρο.

Αν τα προβλήματα αυτά τα κατατάξουμε σε μια κλίμακα σίγουρα στην κορυφή της θα ήταν το σημαντικότερο πρόβλημα της χρηματοδότησης, πρόβλημα που έχει να κάνει, τόσο με τους πελάτες - προμηθευτές με τους οποίους κλείνει συμφωνίες, όσο και με τον κυριότερο χρηματοδότη της την Αγροτική Τράπεζα (Α.Τ.Ε.) όπου λόγω κάποιας συγκεκριμένης αγροτικής πολιτικής που εφαρμόζει η εκάστοτε κυβέρνηση που βοίσκεται στην εξουσία, αφήνει ακάλυπτη οικονομικά, την ένωση (αναφέρομαι συγκεκριμένα χωρίς να εξαιρείται ο γενικός χαρακτήρας αυτού).

Η έλλειψη ρευστότητας που αυτή η κατάσταση συνεπάγεται επιφέρει κατά καιρούς πολύ άσχημα σχόλια και παράπονα στους παραγωγούς οι οποίοι μόνο οικονομικό έσοδο έχουν από τα προϊόντα που θα πουλήσουν και να εισπράξουν αμέσως τα χρήματά τους.

Για να μην αναγκάζονται λοιπόν οι παραγωγοί-παρά την εμπιστοσύνη που έχουν στην Ένωση-να καταφεύγουν σε τρίτους ιδιώτες ανταγωνιστές ελεύθερους με πολλά περιθώρια κινήσεων άρα και χρημάτων πρέπει άμεσα να προσεχθούν οι Ενώσεις Συνεταιρισμών.

Ηδη μερική λύση στο πρόβλημα δόθηκε με την μετατροπή τα τελευταία χρόνια της Αγροτικής Τράπεζας (Α.Τ.Ε.) σαν κρατικοσυνεταιριστική τράπεζα πράγμα που σημαίνει προτεραιότητα στην άμεση εξυπηρέτηση των Συνεταιριστικών οργανώσεων και των παραγωγών τους, ενώ η καλή θέση της ένωσης στο χώρο της αγοράς της Κισιάμου αλλά και της ευούτερης περιοχής, αποτελεί το πιο ενθαρρυντικό σημάδι για την συνέχιση της εμπιστοσύνης του καταναλωτικού κοινού και των πλάτων της.

Σημαντικό πρόβλημα, που δεν βαρύνει μόνο τις ενώσεις των Συνεταιρισμών αλλά και κάθε μοοφή εταιρείας η οποία διοικείται από πολυμελές ή όχι διοικητικό συμβούλιο, είναι η βραδύτητα στην λήψη αποφάσεων με όλα τα αρνητικά που αυτό επιφέρει δηλ. έλλειψη γρήγορων επιχειρησιακών ελιγμών, δυσκολία εξεύρεσης εύκολων οικονομικών πόρων, απώλεια κάποιας σημαντικής συμφωνίας κ.τ.λ.

Πιθανή διέξοδο από το πρόβλημα αυτό ίσως να είναι η ανάκτηση από τα στελέχη της Ένωσης της χαμένης τους πρωτοβουλίας ώστε να παίρνουν αποφάσεις άμεσες και γρήγορες για θέματα βέβαια της αρμοδιότητάς τους

και να μην μεταφέρουν το οποιοδήποτε πρόβλημα στην έγκοιση ή όχι του Δ.Σ. της Ένωσης το οποίο μπορεί να συνέργεται και το μήνα μια φορά.

Βλέποντας τα στοιχεία του Ισολογισμού του οικονομικού έτους 1988 η ένωση παρουσιάζει ένα υψηλό έλλειμα της τάξης των 150 εκατομμυρίων το οποίο ωφείλεται στη μεγάλη επένδυση του νέου οινοποιείου το οποίο κόστισε κατασκευαστικά γύρω στα 500 εκατομμύρια και έχει επιβαρύνει την Ένωση με τοκοχρεωλύσιο 50 εκατομμύρια ετησίως ποσό που δεν καλύπτεται από τις πωλήσεις των προϊόντων που παράγει το οινοποιείο αμέσως από τα πρώτα χρόνια λειτουργίας του.

Επειδή το κρασί που τυποποιείται-για το λάδι τα ποτάγματα είναι πιο συγκεκριμένα-δρα σε ένα χώρο καθαρά ανταγωνιστικό, έχει γίνει για το σκοπό της όλης λειτουργίας και πορείας του οινοποιείου, προγραμματισμός των πωλήσεων του οινοποιείου για μια πενταετία έως και το τέλος του 1993, με την σύσταση ειδικής επιτροπής της παρακολούθησης και της υποστήριξης των πωλήσεων.

Όλα μέχρι στιγμής δείχνουν ότι το οινοποιείο βαδίζει σε σωστό δρόμο αφού οι πωλήσεις σε κρασί έχουν δείξει αύξηση 100% χρόνο με χρόνο όπως αυτό παρουσιάζεται στο σχήμα 1 των συγκριτικών τιμών πωλήσεων των ετών 1988-1990.

Η έλλειψη ικανής στελέχωσης ιδιαίτερα μικρομεσαίων επιχειρήσεων, που υπάρχει σήμερα στον Ελληνικό χώρο, δεν θα άφηνε αδιάφορη την ένωση Καστελλίου και τον περαιτέρω Συνεταιριστικό χώρο. Την στιγμή αυτή η Ένωση απασχολεί 64 άτομα από τα οποία τα 38 είναι ειδικευμένοι στο τομέα της δουλειάς που κάνουν, ενώ οι υπόλοιποι 26 είναι απλοί εργαζόμενοι που χωρίζονται σε 10 ειδικευμένους και 18 ανειδίκευτους όπου ο μέσος μισθός, μ'όλες τις απαραίτητες εισφορές στα διάφορα ταμεία, των εργαζομένων γύρω στις 150.000 δρχ. ακαθάριστα ενώ αντίστοιχα των εργατών γύρω στις 120.000 δρχ. έτσι εύκολα καταλαβαίνει κανείς ότι και σαν αριθμός ατόμων που απασχολούνται σ'αυτήν δεν συμβαδίζει με τις αποκτήσεις της επιχείρησης, καθώς επίσης ο αριθμός των ανειδίκευτων εργατών είναι αρκετά μεγάλος ενώ αρκετοί από αυτούς είναι εποχιακοί ή κομματικά τοποθετημένοι οπότε γίνεται αντιληπτό πόσο αντιπαραγωγικοί και ζημιογόνους για την επιχείρηση είναι. Σημαντική βέβαια εδώ γίνεται η απουσία κάποιου ικανού στελέχους στο τομέα των πωλήσεων και ειδικότερα στον εξαγωγικό τομέα αυτών.

Ακολουθεί ένα ειδικό πρόβλημα αυτό της καθυστέρησης από το λογιστήριο της Ένωσης για λόγους που δεν έγιναν γνωστοί της παρουσίας των δύο προηγούμενων οικονομικών ετών του 1989 και του 1990.

Είναι αρκετά σημαντικό πρόβλημα γιατί γνωρίζοντας την εικόνα των Ισολογισμών η επιχείρηση προχωρούσε σχεδόν στα τυφλά με πολλές πιθανότητες εσφαλμένου προγραμματισμού.



Είναι σίγουρο ότι μέχρι τα τέλη της περασμένης του 1990 θα είχαν παρουσιαστεί οι ισολογισμοί των χρόνων αυτών, για να μην επαναληφθούν τα λάθη του παρελθόντος και να γίνεται ο πλέον σωστός προγραμματισμός για τα επόμενα βήματα της επιχείρησης.

Τελειώνοντας αυτήν την αναφορά αυτή στα προβλήματα πρέπει να γίνει αντιληπτό ότι στο μεγάλο πρόβλημα της διάθεσης των αγροτικών προϊόντων που για την Ένωση γίνεται μεγαλύτερο αφού έχει περιορισμένη οικονομική βάση ώστε να διαφημίσει τα προϊόντα της και να τα προωθήσει στις αγορές, υπάρχει όμως μια προσπάθεια φιλότιμη που καταβάλλεται από όλους τους εργαζόμενους καθώς και με τους κατά τόπους αντιπροσώπους και τα ανάλογα διαφημιστικά μέσα που χρησιμοποιεί γνωστοποιεί στο ευρύ κοινό τα προϊόντα της και λειτουργεί.

Είναι καιρός εξάλλου από την πλευρά της πολιτείας να πραγματοποιήσει τις ανακοινώσεις της και να προχωρήσει στην δημιουργία του ενιαίου φορέα διάθεσης των αγροτικών προϊόντων για να δοθεί μια λύση στο μεγάλο αυτό πρόβλημα.

## ΚΕΦΑΛΑΙΟ 6

## - ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ - ΕΠΙΛΟΓΟΣ.

Κλείνοντας την ανάπτυξη αυτή δεν θα ήθελα να σταθώ στην αναμφισβήτητη και πάρα πολύ σημαντική προσφορά και το έργο, που η Ένωση Γεωργικών Συνεταιρισμών Κισάμου προσφέρει, αν σκεφτεί κανείς την ιδιαιτερότητα και τα προβλήματα που αντιμετωπίζει ο Συνεταιριστικός χώρος αυτή την στιγμή.

Εχει αναλυθεί εκτενώς τόσο η προσφορά όσο και οι προβληματισμοί που αφορούν την Ένωση γι' αυτό και η πλέον σωστή αντιμετώπισή τους καθώς και η συνέχιση της πορείας της Ένωσης, απαιτούν αυτήν την στιγμή άμεσες ορθολογικές λύσεις χωρίς πολιτικές μικρότητες και συμφέροντα, απαιτούν αντιμετώπιση από όλους τους παραγωγικούς και μη, φορείς με συμπάθεια στα προβλήματα που αντιμετωπίζει και σίγουρα σοβαρή και σχεδιασμένη δουλειά από όλους τους άμεσα σχετιζόμενους μ' αυτή, ώστε να μπορέσει να ξεφύγει από κάποια "στραβά" και λάθη του παρελθόντος για να προχωρήσει στο μέλλον.

Ήδη από την πλευρά του προσωπικού που απασχολείται σ' αυτήν υπάρχει ένα σοβαρότερο ενδιαφέρον για το μέλλον της επιχείρησης μ' αποκορύφωμα την προσφορά εθελοντικής εργασίας πέρα του καθημερινού ωραρίου για την κάλυψη των κενών που υπάρχουν.

Μένει να συνεχιστεί ακόμη με πιο έντονο ενδιαφέρον η εμπιστοσύνη των ανθρώπων της περιοχής. Ή είτε παραγωγοί - αγροτές είναι αυτοί, είτε καταναλωτές, είτε προμηθευτές κ.ά.

Η Ένωση χρειάζεται ακόμη περισσότερο τη βοήθεια με κάθε μέσο της πολιτείας μια και εδώ η σχέση αμφίδρομη αφού και η πολιτεία χρειάζεται το χώρο αυτό ο οποίος απορροφάει ένα σημαντικό μέρος αναπτυξιακών δανείων από τα Μ.Ο.Π. (Μεσογειακά, Ολοκληρωμένα, Προγράμματα) της Ε.Ο.Κ. Ενώ είναι γνωστή η προσφορά των ενώσεων στο κράτος.

Αν όλα αυτά συμβούν τότε θα προκύψουν ωφέλειες όχι μόνο για τον δραστήριο και πολυσύνθετο οικονομικό-κοινωνικό φορέα που είναι η Ένωση αυτή την στιγμή, αλλά θα προκύψουν ωφέλειες τόσο για τους παραγωγούς, καταναλωτές στους οποίους θα αυξηθεί το εισόδημά τους, όσο και γι' αυτό τούτο το Κράτος που τόσες θυσίες γίνονται για την αναβάθμιση και την ανόρθωσή του.



ΕΠΙΣΤΡΟΦΗ ΕΚΔΑΠΑΝΩΝ  
ΕΛΛΗΝΙΚΟΙ ΚΑΠΟΙ Δ.Υ.Π.Ε.

ΠΡΟΪΗΛΟ	1986	1987	1988	1989
1) ΠΑΙΣΙΟ	634.671,99,40 59.461,57,00	523.764,516,60 2.896.134	2.000.000 35.525.143,83	2.000.000 41.402.143,83
2) ΔΕΔΟΥΜΕΝΟ	2.896.134	106.173.655,50	4.637.073	4.637.073
3) ΠΕΛΑΓΟΠΟΙΙΑ	105.719,173 24.415,370	768.768.012,73	17.614.800,15	11.519.067,15
α) ΑΠΟΘΕΜΑΤΑ	114.059,00 1.297,124 13.243,623	745.479,00 2.021.362 10.551.616	12.924.804,30 1.229.224,15	12.513.416 3.641.552 120.433.846
β) ΑΔΙΑΠΡΟΪΗΚΤΑ	557.355,306,10 94.701,001 239.010,373 31.663,349,20	391.701.575,85 130.873,258 170.806,256 62.086.123,10	476.193.766	481.877.685
γ) ΑΔΙΑΠΡΟΪΗΚΤΑ	6.063,570 133.470,60 143.500	21.206.195,00	1.155.221.489,41	701.816.360,61
δ) ΑΔΙΑΠΡΟΪΗΚΤΑ	30.006.197,00	37.273.878,94	1.824.124.416,39	1.462.104.393,59
ε) ΑΔΙΑΠΡΟΪΗΚΤΑ	37.273.878,94 144.181.278,15	37.273.878,94 133.526.590,24	20.706.361,04	113.506.320,24
ζ) ΑΔΙΑΠΡΟΪΗΚΤΑ	181.460.092,19	1.824.124.416,39	1.844.839.777,43	1.575.690.283,93
η) ΑΔΙΑΠΡΟΪΗΚΤΑ	1.824.124.416,39	1.824.124.416,39	20.706.361,04	113.506.320,24
θ) ΑΔΙΑΠΡΟΪΗΚΤΑ	20.706.361,04	1.844.839.777,43	1.844.839.777,43	1.575.690.283,93

11 / 12 / 1988

ΠΡΟΪΗΛΟ	1987	1988	1989
1) ΚΑΤΑΛΟΓΟΙ	592.211.312,40 68.446.395,80	2.000.000 35.525.143,83	2.000.000 41.402.143,83
2) ΑΔΙΑΠΡΟΪΗΚΤΑ	2.896.134	4.637.073	4.637.073
3) ΑΔΙΑΠΡΟΪΗΚΤΑ	106.173.655,50	17.614.800,15	11.519.067,15
α) ΑΔΙΑΠΡΟΪΗΚΤΑ	745.479,00 2.021.362 10.551.616	12.924.804,30 1.229.224,15	12.513.416 3.641.552 120.433.846
β) ΑΔΙΑΠΡΟΪΗΚΤΑ	391.701.575,85 130.873,258 170.806,256 62.086.123,10	476.193.766	481.877.685
γ) ΑΔΙΑΠΡΟΪΗΚΤΑ	21.206.195,00	1.155.221.489,41	701.816.360,61
δ) ΑΔΙΑΠΡΟΪΗΚΤΑ	37.273.878,94	1.824.124.416,39	1.462.104.393,59
ε) ΑΔΙΑΠΡΟΪΗΚΤΑ	37.273.878,94 144.181.278,15	20.706.361,04	113.506.320,24
ζ) ΑΔΙΑΠΡΟΪΗΚΤΑ	181.460.092,19	1.844.839.777,43	1.575.690.283,93
η) ΑΔΙΑΠΡΟΪΗΚΤΑ	1.824.124.416,39	1.824.124.416,39	20.706.361,04
θ) ΑΔΙΑΠΡΟΪΗΚΤΑ	20.706.361,04	1.844.839.777,43	1.575.690.283,93

ΕΠΙΣΤΡΟΦΗ ΕΚΔΑΠΑΝΩΝ  
ΕΛΛΗΝΙΚΟΙ ΚΑΠΟΙ

*(Handwritten signature)*

ΚΑΤΗΓΟΡΟΣ Ε. ΠΑΝΔΗΜΟΠΟΥΛΟΣ

## ΕΥΧΑΡΙΣΤΙΣ

Βρίσκομαι στην ευχάριστη θέση, για την συμβολή στην συγγραφή αυτού του δοκίμιου-βιβλίου, να εκφράσω τις θερμές ευχαριστίες στον κ. Ανδροέα Καλαϊτζάκη που έχει προβλήματα ακοής και που είναι Πρόεδρος του ΣΥΝΔΕΣΜΟΥ ΚΩΦΩΝ ΚΡΗΤΗΣ και Επιμορφωτής της ΝΕΛΕ Χανίων, για την καθοδήγηση, το αμείωτο ενδιαφέρον, την ουσιαστική βοήθειά του, την επιμέλεια του κειμένου, την σημαντική δακτυλογράφηση και την ηθική συμπαράσταση που πράγματι μου έδειξε με την αγάπη του για το βιβλίο αυτό.

