

ΠΡΟΕΔΡΕΥΩΝ Π. ΚΟΡΔΟΠΑΤΗΣ ΔΙΕΥΘΥΝΤΗΣ ΚΕΟΣΟΕ:

Να ευχαριστήσουμε τους δυο προσκεκλημένους μας τον κ. De Marien και τον κ. Pueyo. Ήταν πάρα πολύ ενδιαφέρουσα η παρουσίαση, η οποία προσωπικά μου έχει δημιουργήσει πάρα πολλά ερωτήματα. Ακούσαμε έννοιες τις οποίες τουλάχιστον σε θεωρητικό επίπεδο έχουμε σκεφτεί να τις εφαρμόσουμε μόνο στο επίπεδο της λειτουργίας των οινοποιείων και αναφέρομαι στο συμβόλαιο αυτοδέσμευσης που πρόσφατα έχει θεσμοθετήσει η ΕΔΟΑΟ. Αλλά αυτό το έγγραφο είναι ένα συμβόλαιο αυτοδέσμευσης μεταξύ του συν/σμού με τους αμπελουργούς. Από ότι διαπίστωσα υπάρχουν και πολλά πρωτόκολλα για την συνεργασία μεταξύ του συνεταιρισμού και των αμπελουργών. Αυτό που συγκρατούμε είναι το εντυπωσιακό ποσοστό παραγωγής των οίνων ΠΟΠ που ανέρχεται στο 82%. Επαναβεβαιώνονται οι μικρές αποδόσεις των αμπελώνων, ενώ ξεκινά η καταγραφή των αμπελοτεμαχίων με συστήματα ιχνηλασιμότητας. Αναφέρεστε στο συνδικάτο, ως τμήμα της Διεπαγγελματικής και εκεί κατανοούμε ότι υπάρχει ένας πάρα πολύ ουσιαστικός ρόλος του συνδικάτου που είναι μέρος της Διεπαγγελματικής.

ΠΑΡΕΜΒΑΣΗ □ Β. ΡΥΕΥΟ:

Ναι το συνδικάτο της ΠΟΠ Corbières έχει στόχο να υπερασπιστεί όλα τα δικαιώματά του και το CIVIL (Διεπαγγελματική του Languedoc) την προώθηση. Το συνδικάτο ΠΟΠ Corbieres δεν κάνει δράσεις προώθησης, δηλαδή εμπορευματοποίησης μάρκετινγκ. Έχει μόνο την διαχείριση της παραγωγής, όχι της αγοράς.

ΣΥΝΕΧΕΙΑ Π. ΚΟΡΔΟΠΑΤΗ ΔΙΕΥΘΥΝΤΗΣ ΚΕΟΣΟΕ:

Συνεπώς δεν γνωρίζουμε αν προκύπτουν και αρμοδιότητες ελέγχου γι αυτό το συνδικάτο επί της παραγωγής σε επίπεδο και οινοποίησης και παραγωγής σταφυλιών, γιατί από ότι καταλαβαίνω και ο συν/σμός της Castelmaure έχει δικούς του ελέγχους αλλά υπάρχουν και έλεγχοι σε επίπεδο του Συνδικάτου. Θα ήθελα να ρωτήσω αν υπάρχουν και έλεγχοι σε επίπεδο του Κράτους. Επίσης αναφέρθηκε ότι υπάρχουν εισφορές 1,70 ευρώ το εκατόλιτρο για την ΠΟΠ Corbieres και 3 ευρώ για τον Διεπαγγελματικό του Languedoc. Είναι πάρα πολύ σημαντικά τα σύμφωνα ποιότητας τα οποία περιέχονται στο έγγραφο bunica το οποίο είναι ένα έγγραφο αυτοδέσμευσης μεταξύ του συν/σμού και των αμπελουργών και μάλιστα σημείωσα ότι στο βιβλίο που τηρείται για λογαριασμό των αμπελουργών, υπάρχει αναφορά στην πρόληψη των επαγγελματικών κινδύνων, τηρείται ένα πλάνο παρεμβάσεων στον αμπελώνα, έχει στόχο την επαλήθευση των παρεμβάσεων αυτών, τίθενται στόχοι ανά αμπελοτεμάχιο. Κατά την άποψή μου είναι εκπληκτικό το να μπορείς να θέσεις στόχους για κάθε συγκεκριμένο αμπελοτεμάχιο σε συνάρτηση με το προφίλ του κρασιού που θέλεις να παράξεις. Επίσης συγκράτησα με ότι πέρα από το πλήρες ιστορικό υπάρχει σύμβαση για κάθε αμπελοτεμάχιο που υπογράφει ο αμπελοκαλλιεργητής με τους στόχους και ότι υπάρχει μια εγγυημένη τιμή που δίνεται στον αμπελουργό ανεξάρτητα από την παραγωγή, ενώ οι τιμές κυμαίνονται ανάλογα με την επιλογή που έχει γίνει για το αμπελοτεμάχιο για το οποίο υπάρχει και η αντίστοιχη τιμή. Και τέλος έχω σημειώσει δυο στοιχεία που είναι

εντυπωσιακά, το ένα είναι ότι τηρείται ένα σύστημα που σέβεται την προσωπικότητα του αμπελουργού και θα ήθελα να μας αναλύσετε περισσότερο αυτή την έννοια τι σημαίνει, το άλλο είναι ότι προσπαθείτε να δώσετε οικονομικά μέσα προκειμένου να επιβιώσουν οι αμπελουργοί. Τέλος επισημαίνουμε την στόχευσή σας ώστε να προσελκύσετε νέους αμπελουργούς και ότι με την στόχευση στην ποιότητα ξεπεράστηκε η κρίση.

ΕΡΩΤΗΣΗ Γ. ΜΑΘΙΑΝΑΚΗ ΕΑΣ ΠΕΖΩΝ:

Θα ήθελα να κάνω δυο ερωτήσεις. Η μια έχει να κάνει με την πληρωμή των παραγωγών αν κατάλαβα καλά ανά εκτάριο 3.500 ευρώ, που σημαίνει ανά στρέμμα 350 ευρώ, θα ήθελα να πω ότι είναι πάρα πολύ λίγο το ποσό για να είναι συμφέρουσα αυτή η εκμετάλλευση και το ερώτημα είναι αν αυτό το ποσό ενισχύεται από επιδότηση ποιος είναι ο τρόπος και ο χρόνος πληρωμής και παράλληλα πόσο περίπου είναι ο μέσος όρος των εκταρίων που έχει κάθε παραγωγός. Μια άλλη ερώτηση είναι ότι μου έκανε εντύπωση ότι τα κρασιά που παράγετε το 85% είναι ΠΟΠ κρασιά και θα ήθελα να ρωτήσω αν αυτό είναι επιλογή σας, στόχοι σας ή απλά η αγορά είναι αδιάφορη για άλλου τύπου κρασιά π.χ. ασκό, tetra rak κλπ.

ΑΠΑΝΤΗΣΗ Β. ΡΥΕΥΟ:

Σε ότι έχει να κάνει με το εισόδημα ανά εκτάριο, ανά δέκα στρέμματα δηλαδή, από τα 62 μέλη που έχουμε στο συν/σμό έχουμε 15 οινοποιούς που είναι επαγγελματίες. Δηλαδή εδώ και χρόνια δεν κάνουν τίποτα άλλο σαν δουλειά αυτή είναι η βασική τους απασχόληση, τα υπόλοιπα μέλη είναι αυτοί που έχουν μικρά αγροτεμάχια, μικρές δηλαδή εκτάσεις και έχουν και άλλες δραστηριότητες. Σε ότι έχει να κάνει με τους επαγγελματίες αμπελουργούς έχουν δομές παραγωγής από 17 μέχρι 22 ή 24 εκτάρια, δηλαδή όταν θέλουμε να μιλήσουμε για εισόδημα ανά εκτάριο 3.600 ευρώ, πρέπει να σημειώσουμε ότι ένας αμπελουργός έχει κόστος εκμετάλλευσης το οποίο αντιστοιχεί σε 2.000 ευρώ ανά εκτάριο. Επομένως έχει ένα όφελος, ένα κέρδος το οποίο ανέρχεται στα 1.600 ευρώ ανά εκτάριο ανά δέκα στρέμματα δηλαδή. Η εκμετάλλευση που κατέχει 20 εκτάρια έχει πάνω κάτω 32.000 ευρώ εισόδημα. Δεν ξέρω αν αυτό αντιστοιχεί σε αυτό που καταλάβατε δηλαδή αν οι εκτιμήσεις μας είναι ίδιες σας φαίνεται ότι είναι ένα εισόδημα μικρό; Ένα επαρκές εισόδημα; Ένα χαμηλό εισόδημα;

ΠΑΡΕΜΒΑΣΗ Γ. ΜΑΘΙΑΝΑΚΗ ΕΑΣ ΠΕΖΩΝ:

Είναι επαρκές εισόδημα αλλά είναι τεράστια η έκταση γης που πρέπει να καλλιεργήσει.

ΣΥΝΕΧΕΙΑ ΑΠΑΝΤΗΣΗΣ Β. ΡΥΕΥΟ:

Ναι έχετε δίκιο αλλά η έκταση ανταποκρίνεται σε μια κανονική εργασία αν θέλετε, ίσως να μην αντιστοιχεί στην ίδια εργασία ενός υπαλλήλου, ενός εργάτη, ίσως ο πρόεδρος μπορεί να δώσει καλύτερες απαντήσεις γιατί εγώ δεν δουλεύω με τα τεμάχια και να σας μιλήσει

για τα εισοδήματα, εγώ μίλησα για την τιμή της οιναποθήκης, την τιμή εκμετάλλευσης

P. DE MARIEN:

Για να απαντήσω λοιπόν στο ερώτημά σας, δεν θέλουμε να είμαστε απαιτητικοί, γιατί εδώ μας προσκάλεσε η Ελλάδα, δεν θέλουμε μάλλον να είμαστε υπερβολικά υπεροπτικοί, πρόκειται για μια μικρή επιχείρηση η οποία τα κατάφερε παρά την κρίση, παρά τα προβλήματα. Βρήκε τρόπο για να αντιμετωπίσει τα προβλήματα, για να αντισταθεί, αφού μέσα στο συνεταιριστικό σύστημα του Languedoc στην αρχή δεν μπορούσαν να υπάρχουν σύμφωνα με το πολιτικό κλίμα παρά μόνο οι μεγάλες δομές, αυτό συνέβαινε και στη Γαλλία. Επομένως για μας ήταν μια πραγματική πρόκληση, το να καταφέρουμε να αντισταθούμε, να μην πεθάνουμε, δηλαδή κάναμε ακριβώς αυτό που έκανε και ο Διόνυσος με το θέατρό του. Δεν πεθάναμε, εμείς ανανεωθήκαμε από τις στάχτες μας ενώ οι μεγάλες επιχειρήσεις οι οποίες κατάφεραν να επηρεάσουν την πολιτική στην περιφέρειά μας δεν κατάφεραν να προσαρμοστούν, δηλαδή τελικά ασχολήθηκαν με κρασιά τα οποία ήταν χαμηλής ποιότητας και δεν ήταν αξιόλογα. Και για να απαντήσω τώρα στην ερώτησή σας η ονομασία προέλευσης έχει ένα πολύ χαμηλό κόστος. Πέρυσι η τιμή ήταν πάρα πολύ χαμηλή. Ήταν 50 ευρώ ανά εκατόλιτρο. Επομένως όταν εμείς φτάνουμε να δώσουμε 100 ευρώ στα μέλη μας αυτό είναι κάτι πολύ ευγενικό που κάνουμε, αλλά είναι σωστό σε ότι έχει να κάνει με τον μέσο όρο. Γιατί γύρω από μας υπάρχουν πάρα πολλές δομές, πάρα πολλές εκμεταλλεύσεις οι οποίες θα εξαφανισθούν και υπόκεινται σε μια κρίση σαν αυτή της Ελλάδας. Επομένως είμαστε υποχρεωμένοι να εκμεταλλευτούμε εκτάσεις οι οποίες είναι σημαντικές σε ότι έχει να κάνει με το μέγεθος. Σε ότι έχει να κάνει με μένα, είμαι υπεύθυνος για 30 εκτάρια αμπελώνων, έχω έναν υπάλληλο ο οποίος είναι μόνιμος και όπως σας εξήγησε ο Διευθυντής μας υπάρχει διαφορά μεταξύ της τιμής των γενικών κρασιών και της τιμής των άλλων κρασιών, των επίλεκτων κρασιών. Αυτές οι τιμές που δώσαμε είναι γενικές είναι ο μέσος όρος. Αυτό που προσπαθούμε να κάνουμε είναι να εστιάζουμε στην επιλογή, στα επίλεκτα κρασιά και εκεί υπάρχει διαφορά. Εδώ και 20, 30 χρόνια επιμένουμε στην ποιότητα, η επιλογή της ποιότητας μας επιτρέπει να επιζήσουμε, να επιβιώσουμε. Αυτή είναι λοιπόν η απάντηση που θέλω να σας δώσω. Είναι κάτι γενικό και ξεκινάμε με μια γενική πολιτική και μετά υπάρχει και η ιδιαίτερη αντιμετώπιση των θεμάτων για τον κάθε οινοποιό, για τον κάθε αμπελουργό. Η παραγωγή στη περιοχή ονομασίας προέλευσης μπορεί να διαφέρει από το ένα αγροτεμάχιο στο άλλο. Υπάρχουν ορισμένα αγροτεμάχια τα οποία θα παράγουν περισσότερο για την ονομασία προέλευσης και άλλα λιγότερο. Με διαφορετικά κόστη παραγωγής, αλλά στο τέλος κατά μέσο όρο θα επικρατήσει η ονομασία προέλευσης. Μια διευκρίνιση σε ότι έχει να κάνει με το μέσο εισόδημα και τους αριθμούς που σας έδωσα, το εισόδημα ανά εκτάριο που δίνουμε εμείς είναι το διπλάσιο από όλους τους παραγωγούς της περιοχής. Επομένως από όλη την παραγωγή της Corbieres μπορούμε να πούμε ότι το εισόδημα ανά εκτάριο στο βαθμό που το εκτάριο κοστίζει 55 ευρώ/ HL, αποδίδει 2.500 ευρώ σαν εισόδημα. Έχουμε επομένως την δυνατότητα να πληρώσουμε τα μέλη του συν/σμού με 40 ευρώ/ HL καθαρά και όταν το πολλαπλασιάσουμε αυτό με όλα τα εκατόλιτρα τα οποία παράγονται τότε έχουμε το εισόδημα των 2.500 ευρώ. Αυτό αφορά τους παραγωγούς της Corbières οι οποίοι αποφάσισαν να μην αυξήσουν το δικό τους κέρδος. Στην Corbières

γενικά το μέσο εισόδημα είναι στα 2.000 ευρώ για το κόκκινο κρασί.

Π. ΚΟΡΔΟΠΑΤΗΣ ΔΙΕΥΘΥΝΤΗΣ ΚΕΟΣΟΕ:

Θα ήθελα να διευκρινίσουν οι προσκεκλημένοι μας κάτι όσον αφορά το θέμα του κόστους καλλιέργειας του αμπελιού. Υποθέτω ότι στο κόστος καλλιέργειας του αμπελιού συμπεριλαμβάνεται και η απόσβεση του κεφαλαίου της γης, καθώς και βέβαια αποσβέσεις του μηχανικού εξοπλισμού, δηλαδή είναι ένα σύνολο κόστους σε όλους τους παράγοντες που συνθέτουν το κόστος του προϊόντος.

ΑΠΑΝΤΗΣΗ Ρ. DE MARIEN:

Δεν θυμάμαι πια τα νούμερα τα οποία έχω αναφέρει, αλλά δεν έχουμε τεράστια κόστη. Έχουμε βέβαια κάποια συγκεκριμένα μεγέθη και έχουμε και χειροκίνητη εργασία σε ότι έχει να κάνει με την επεξεργασία των αμπελιών και την φυτοπροστασία, χάρις στο σύστημα το οποίο έχουμε εδραιώσει σε ότι έχει να κάνει με τον έλεγχο και την πρόληψη μέσω του Bunica. Εφαρμόζουμε πάρα πολύ λίγες προστασίες, πολύ λίγες λιπάνσεις και φυτοπροστασία. Επομένως εφαρμόζουμε φυτοπροστασία με το πολύ επτά παρεμβάσεις τον χρόνο, πράγμα το οποίο σημαίνει γύρω στα 50 ευρώ το εκτάριο. Εφαρμόζουμε χειροκίνητη εργασία, χειροκίνητη συλλογή, αυτό βέβαια εξαρτάται από την κάθε χρονιά, από τη σοδειά. Αυτό σημαίνει 600 ευρώ ανά εκτάριο, ή και 700 ευρώ, μετά η μηχανοποίηση άλλα τόσα. Επομένως το κόστος μαζί με τις επισκευές με αλλαγές των υλικών της υποδομής κ.λπ. ανέρχεται στα 2.000 ευρώ ανά εκτάριο ανά 10 στρέμματα. Δεν έχουμε μισθούς, δεν είμαστε επομένως πλούσιοι με τα 3.500 ευρώ, αλλά προσπαθώ να σας εξηγήσω ότι θα μπορούσαμε να έχουμε πεθάνει εδώ και χρόνια, θα μπορούσαμε να έχουμε εξαφανιστεί αλλά εμείς είμαστε ακόμα ζωντανοί. Και σε ότι έχει να κάνει με τις δομές ίσως υπάρχει μια μείωση αυτή τη στιγμή, αλλά όπως θα το παρατηρήσατε και στη παρουσίαση που έγινε επενδύσαμε τα τελευταία πέντε χρόνια 1,2 εκατ. ευρώ και παρά ταύτα οι αμοιβές οι οποίες δίνουμε είναι ίδιες, δεν έχουν μειωθεί. Και αυτή η επένδυση είναι τεράστια για μας, θα δώσει τα αποτελέσματά της στα επόμενα τρία χρόνια. Γιατί τα εισοδήματα τα τωρινά θα βελτιωθούν στο βαθμό που τα εργαλεία τα οποία χρησιμοποιούμε για την παραγωγή γίνονται πολύ πιο αποτελεσματικά. Θα ήθελα να τονίσω ότι εμείς επενδύσαμε κατά την διάρκεια της κρίσης γιατί η μετά την κρίση περίοδος θα μας επιτρέψει να είμαστε πιο δυνατοί.

ΕΡΩΤΗΣΗ Χ. ΜΑΡΚΟΥ ΠΡΟΕΔΡΟΣ ΚΕΟΣΟΕ:

Αν θυμάμαι καλά το 2010 είχατε ένα συνολικό κύκλο εργασιών της τάξης των 3 εκατ. ευρώ. Θα ήθελα να ρωτήσω αυτά τα 3 εκατ. ευρώ κύκλου εργασιών με πόσους εργαζόμενους ο συν/σμός τα πραγματοποίησε; Μια δεύτερη ερώτηση. Μιλήσατε για τους 62 συνεταιίρους για τα 62 μέλη που απαρτίζουν τον συν/σμό τον οποίον οι 15 είναι επαγγελματίες. Και οι 15

αλλά και οι υπόλοιποι μέχρι τους 62, απολαμβάνουν των ίδιων δικαιωμάτων σε επίπεδο τιμών; Δηλαδή σε επίπεδο απόκλισης εισοδήματος υπάρχει διαφοροποίηση; Επίσης ερωτώ αν μπορεί κάποιος από αυτούς, την παραγωγή του μια χρονιά ή δυο να μην την φέρει στον συνεταιρισμό; να την πάει κάπου αλλού, έχει το δικαίωμα; Και άλλη μια ερώτηση. Για ένα μπουκάλι κρασί που πουλάει ο συνεταιρισμός της υψηλής κατηγορίας, της κατηγορίας 3, ποιο είναι το κόστος που αντιπροσωπεύει η πρώτη ύλη στην τελική τιμή που εισπράττει ο συνεταιρισμός; Και μια τελευταία ερώτηση. Υπήρξαν χρονιές το τελευταίο διάστημα που τα κέρδη του συνεταιρισμού μετά την αφαίρεση όλων των υποχρεώσεων να αποδίδονται πάλι στους παραγωγούς και να μην επανεπενδύονται για παράδειγμα;

ΑΠΑΝΤΗΣΗ P. DE MARIEN:

Σε ότι έχει να κάνει με τον τζίρο του 2010 για τα 3,2 εκατ. ευρώ, σήμερα έχουμε δέκα μισθωτούς στο οινοποιείο. Να σας δώσω ένα παράδειγμα, μπορεί αυτοί να φαίνονται πολλοί αλλά η δουλειά μας έχει εξελιχθεί πάρα πολύ τα τελευταία 20 χρόνια, όταν ξεκινήσαμε στο οινοποιείο είχαμε δυο τώρα έχουμε δέκα και για ένα οινοποιείο το οποίο παράγει 14.000 εκατόλιτρα και το μεγαλύτερο μέρος του εισοδήματός μας προέρχεται από τα εμφιαλωμένα κρασιά (800.000 έως 900.000 φιάλες), επομένως πρέπει να ετοιμάσουμε τα μπουκάλια να τα βάλουμε σε στοκ, να ετοιμάσουμε τις παραγγελίες, να κάνουμε όλα όσα έχουν να κάνουν με την λογιστική. Σήμερα στην εταιρεία μας, στο οινοποιείο έχουμε τρεις υπαλλήλους, ο ένας ασχολείται με το οινοποιείο και με το κρασί, ένας ο οποίος ασχολείται με την εμφιάλωση και οι δυο είναι μισθωτοί και έχουν κοινά καθήκοντα δηλαδή μοιράζονται και τη δουλειά. Επίσης έχουμε έναν τεχνικό για τους αμπελώνες, έχουμε τρεις γραμματείς, έναν εμπορικό γραμματέα, έναν ο οποίος ασχολείται με την λογιστική και με τις σχέσεις με τους συνεταιίρους και επίσης έχουμε και μια γραμματέα η οποία συνεργάζεται με τον άλλο γραμματέα που προανέφερα και ασχολούνται με τις πωλήσεις. Τέλος ένα άτομο ασχολείται με το οινοποιείο το ανοίγει κατά την διάρκεια του Σαββατοκύριακου γιατί το οινοποιείο είναι ανοιχτό όλες τις μέρες της χρονιάς. Επομένως αυτή είναι η δομή μας σε ότι έχει να κάνει με τους μισθωτούς μας, απασχολούνται δηλαδή δέκα για τον τζίρο τον οποίο σας ανέφερα. Τώρα σε ότι έχει να κάνει με τις τιμές του κρασιού, Θα προσπαθήσω να σας εξηγήσω πως λειτουργούμε. Εργαζόμαστε κυρίως στη γαλλική αγορά. Οπωσδήποτε θα πρέπει να υπάρχουν εμπορικά κέρδη, για να μπορέσουμε να πουλήσουμε στη συνέχεια τα κρασιά με την ίδια τιμή που τα πουλάμε στο οινοποιείο. Αυτό σημαίνει ένα μπουκάλι το οποίο είναι Cuvée 3 πουλιέται στα 18,90 ευρώ στον καταναλωτή αν πούμε 20 ευρώ, και το οποίο πουλιέται σε μια κάβα στα 10 ευρώ χωρίς τους φόρους, πάνω σ' αυτό εμείς υπολογίζουμε το κέρδος μας. Το κόστος εκμετάλλευσης για την πρώτη ύλη και την εμφιάλωση, έχουμε και συγκεκριμένα φορτηγά για την εμφιάλωση, έχουμε συγκεκριμένες τεχνικές λύσεις που έχουμε επιλέξει γιατί εμείς έχουμε τον έλεγχο ποιότητας όπως είπαμε και ο όγκος των μπουκαλιών που παράγουμε ανέρχεται στις 650 χιλιάδες φιάλες ενώ δεν υπάρχει εγκατάσταση εμφιάλωσης στο οινοποιείο. Για την κατηγορία 3 λοιπόν έχουμε 1,20 ευρώ για την πρώτη ύλη. Επομένως για κάποιον ο οποίος πουλάει 10 ευρώ χωρίς τους φόρους τότε 8,80 ευρώ είναι για την τιμή του κρασιού. Αυτό σημαίνει δηλαδή ότι 9.000 ευρώ ανά εκατόλιτρο, το οποίο είναι τεράστιο ποσό. Όλες οι ταρίφες μας είναι κατά αυτό τον τρόπο δομημένες. Έχουμε έναν πλήρη έλεγχο του κόστους παραγωγής σε εμπορικό επίπεδο σε ότι έχει να κάνει με το κέρδος το οποίο έχουμε. Η τελευταία ερώτηση έχει να

κάνει με τα προηγούμενα κέρδη. Σε αυτό τον συνεταιρισμό δεν έχουμε επενδύσει πάρα πολύ σε ότι έχει να κάνει με τις υποδομές. Από την αρχή θέλαμε να δώσουμε περισσότερο έμφαση στην αμοιβή των μελών, των συνταίρων. Γιατί αν εμείς θέλουμε να έχουμε αειφόρο ανάπτυξη, βιώσιμη ανάπτυξη τότε το πρώτο πράγμα που έχουμε να κάνουμε είναι να μείνουν οι αμπελώνες εκεί που είναι. Φτάσαμε σε ένα σημείο κατά την ανάπτυξή μας που χρειαζόμαστε εγκαταστάσεις για το στοκ των κρασιών και χρειαζόμαστε και κάποιες τεχνικές υποδομές για να βελτιώσουμε ακόμα περισσότερο την ποιότητα των κρασιών μας. Αλλά εμείς σ' αυτά που αποφασίσαμε να εστιάσουμε είναι στην αμοιβή των μελών μας και να βρούμε κάποια λύση για να δουλέψουμε μέσα στο οινοποιείο σε καλές συνθήκες. Αντιθέτως σε ότι έχει να κάνει με την αμοιβή έχουμε αυτό που ονομάζουμε εταιροι. Κατ' αρχήν λοιπόν υπάρχει μια σύμβαση μεταξύ του ατόμου που εκμεταλλεύεται την γη, υπάρχει ένα 20% 1/5 αν θέλετε, ανά αγροτεμάχιο, αλλά εφόσον κάθε αγροτεμάχιο καταγράφεται, ο ιδιοκτήτης καλλιεργητής έχει ακριβώς το ίδιο εισόδημα διαιρεμένο με το 5. Υπάρχουν δηλαδή εταιροι που νοικιάζουν τον οίνο. Έχουν ακριβώς τα ίδια δικαιώματα, έχουν την δύναμη να παρουσιάζονται, να εκπροσωπούνται στην συνέλευσή μας. Και επειδή είμαι καλός πρόεδρος τους αφήνω να μιλάνε φυσικά ή δεν τους αφήνω. Είμαι σαν βασιλιάς. Εγώ δίνω τον λόγο και εγώ τον παίρνω πίσω.

Βεβαίως στο σύστημά μας υπάρχει πλήρης έλεγχος, δηλαδή είμαστε πάρα πολύ αυστηροί. Κάποιος έχει μια σύμβαση, δηλαδή αν κάποιος είναι μέλος μας αυτό σημαίνει ότι έχει μια σύμβαση, και εμείς έχουμε εδώ μια δέσμευση η οποία κρατάει εδώ και 30 χρόνια. Υπάρχουν πολλές διαφορές μεταξύ μας, αλλά υπάρχουν πάρα πολλοί οι οποίοι θέλουν να γίνουν και δικοί μας συντάιροι, θέλουν να γίνουν μέλη χωρίς να έχουν συμμετάσχει για παράδειγμα σε όλη αυτή την προεργασία η οποία έχει γίνει για να δημιουργήσουμε αυτή την επιχείρηση. Επομένως μέχρι σήμερα ένα εξωτερικό μέλος που είχε ένα πάρα πολύ μικρό αγροτεμάχιο στο δήμο μας και είχε πολύ μικρή παραγωγή, θα μπορούσε να γίνει συντάιρος μας, να γίνει μέλος μας και να φέρει τις δικές του εκατοντάδες εκατόλιτρα στην παραγωγή μας. Χάρης στην δραστηριότητα του συνδικάτου μας υπάρχει αντιστοιχηση με το αγροτεμάχιο που έχει να κάνει με την ίδια την έκταση. Η έκταση ξεπερνά το θέμα του αγροτεμαχίου. Υπάρχει μια καινούργια απόφαση η οποία έχει ληφθεί και η οποία μας προστατεύει γιατί διαφορετικά η παραγωγή θα ήταν κάτι το ανεξέλεγκτο δεν θα μπορούσαμε να την ελέγξουμε πλέον. Υπάρχει λοιπόν ένας νέος νόμος και γι' αυτό εγώ σας μίλησα για το συνδικάτο και για όλα τα σχετικά, γιατί το συνδικάτο βρίσκεται εκεί για να μπορέσει να μας προστατεύσει και να μας παράσχει τα απαραίτητα θεμέλια.

ΕΡΩΤΗΣΗ Ι. ΚΙΤΣΙΟΣ ΠΡΟΕΔΡΟΣ Ν. ΑΓΧΙΑΛΟΥ:

Εγώ κατ' αρχήν θα ήθελα να ευχαριστήσω και τον πρόεδρο και τον Διευθυντή που ήρθαν από την Γαλλία γι' αυτή την ενημέρωση. Θα ήθελα να κάνω τις εξής ερωτήσεις: Άκουσα ότι υπάρχουν 50 χρόνια αμπέλια εκεί. Δεν γερνούν 50 χρόνια; Αποδίδουν; Τι κλάδεμα κάνετε εσείς εκεί εν συγκρίσει με εμάς εδώ, τι κόστος έχετε με καθαρίσματα, αν κάνετε, διότι εμείς όταν τα κλαδεύουμε τα αμπέλια και αφήνουμε δυο μάτια μετά τα καθαρίζουμε και αφήνουμε δυο βλαστούς στην πορεία όταν μεγαλώσουν λίγο τα ξανακαθαρίζουμε και αυτό είναι ένα κόστος. Από την άλλη πλευρά ρίχνετε κοπριά στα αμπέλια ρίχνετε λιπάσματα πόσα κιλά το στρέμμα ρίχνετε; Υπάρχει στήριξη από το Κράτος, από την κυβέρνηση, υπάρχουν επιδοτήσεις, σας επιδοτούν ή ότι κάνετε από μόνοι σας; Υπάρχει επιδότηση; Τα

χρήματα της επένδυσης προέρχονται από δικά σας κεφάλαια ή από επενδυτικό νόμο;

ΠΑΡΕΜΒΑΣΗ Π. ΚΟΡΔΟΠΑΤΗΣ ΔΙΕΥΘΥΝΤΗΣ ΚΕΟΣΟΕ:

Επιτρέψτε μου να προσδιορίσω λίγο την ερώτηση του Γιάννη, γιατί προηγουμένως είπατε ότι επενδύσατε 1,5 εκατ. ευρώ για τον συνεταιρισμό.

ΑΠΑΝΤΗΣΗ Ρ. DE MARIEN:

Οι επενδύσεις στα αμπέλια είναι πολύ μικρές. Η πιο παλιά ποικιλία που έχουμε στην διάθεσή μας είναι η Carignan. Για να καταλάβετε πρέπει να σας εξηγήσω την ιστορία του αμπελώνα Languedoc. Οι Έλληνες και οι Ρωμαίοι είχαν φυτεύσει αμπελώνες κατανάλωσης δηλαδή αμπελώνες όπως ήταν και στις δικές τους τις χώρες. Η Γαλλία λοιπόν είναι ένας αμπελώνας γνωστός στο Bordeaux, γιατί εκεί υπήρχαν αβαεία, έτσι λοιπόν είχε ακολουθηθεί όλο αυτό το διαδικαστικό και τελετουργικό της αγίας κοινωνίας. Έτσι λοιπόν υπήρχαν κάποιοι μικροί αμπελώνες. Η Γαλλία στα μέσα του 19ου αιώνα έζησε την βιομηχανική επανάσταση. Έζησε τρία φαινόμενα, έγινε μάρτυρας τριών φαινομένων, της έντονης εκμετάλλευσης των ανθρακωρυχείων, της βιομηχανοποίησης και της ανάπτυξης της μεταλλουργίας με την εφεύρεση του τρένου, των σιδηροδρομικών γραμμών. Έτσι λοιπόν υπήρξε ένα άνοιγμα από τη Μεσόγειο προς το Βορρά, που μέχρι τότε δεν υπήρχε. Τα άτομα αυτά που δουλεύανε στα ανθρακωρυχεία ή στα μεταλλουργεία ήταν μεγάλοι καταναλωτές οίνου, 7 με 8 λίτρα την ημέρα. Είναι λογικό ένας ανθρακωρύχος που είναι κάτω από τη γη και δουλεύει τόσες ώρες να έχει ανάγκη από οίνο. Έτσι λοιπόν η περιοχή Languedoc γνώρισε μια επανάσταση και εμείς όπως και εσείς που ήμασταν βοσκοί για παράδειγμα, γίναμε αμπελοκαλλιεργητές. Έτσι λοιπόν γι' αυτό το λόγο οι αμπελώνες και ο οίνος που έχει παράδοση τόσων χρόνων, ήταν πολύ προσοδοφόροι και προσέφεραν μεγάλο πλούτο. Δημιουργήθηκε μια νέα γενιά. Γιατί πέρα από την ανάπτυξη του τρένου, ο Pasteur όλοι τον γνωρίζετε ανακάλυψε την παστερίωση, την διατήρηση, συντήρηση λοιπόν του οίνου. Έτσι λοιπόν είχαμε μια εποποιία. Σας εξηγώ λοιπόν πια ήταν τα κίνητρα σ' αυτή την περιοχή της Γαλλίας που δεν ήταν εξ' αρχής μια περιοχή που χαρακτηριζόταν από τους αμπελώνες και από τους αμπελοκαλλιεργητές. Οι προγονοί μας πλέον έγιναν αμπελουργοί και δεν είχαν ίσως την σωστή καλλιέργεια. Η καλλιέργεια αυτή βελτιώθηκε ως συνέχεια για την παραγωγή οίνου. Η περιοχή Languedoc είναι μια σεισμική περιοχή, είναι κοντά στην Μεσόγειο, και για να ξαναμιλήσω για τους παλαιούς αμπελώνες μας, οι αμπελώνες αυτοί είχαν καταστραφεί, είχαν εξαλειφτεί και έτσι λοιπόν αποφασίσαμε να φυτεύσουμε ποικιλίες Merlot, Cabernet, Cabernet Sauvignon, και έτσι λοιπόν εξαλείψαμε την ταυτότητα κατά ένα μεγάλο μέρος. Φτάσαμε να παράγουμε ένα κρασί καθολικό, ένα κοινό κρασί, τόνους Chardonnay, που μπορούμε να βρούμε ακόμη και στο Τόκυο, έναν κοινό οίνο με μια συγκεκριμένη τιμή, μια τιμή που μπορούμε να βρούμε ανάλογη και στο Λονδίνο και στο Τόκυο και σε άλλες περιοχές του κόσμου. Έτσι λοιπόν καταφέραμε να διατηρήσουμε κάποιους από τους παλαιούς αμπελώνες γιατί καλλιεργήσαμε αμπέλια για κρασιά ευρείας γκάμας. Κρασιά που επανήλθαν στη μόδα τώρα, ξαναήρθαν στο προσκήνιο. Βάλαμε λοιπόν καινούργιες ποικιλίες και έτσι μπορέσαμε να τα αναβιώσουμε. Αναβιώσαμε διάφορες σκηνές και γεύσεις, στις μνήμες των ανθρώπων, διάφορες ποικιλίες οίνων. Το στυλ του

οίνου, εξαρτάται άμεσα από τη γη, από το έδαφος. Και πρέπει να πούμε ότι έχουμε μηχανοποιήσει τους αμπελώνες εκτός από κάποιες συγκεκριμένες ποικιλίες. Είχαμε βέβαια κάποιες δυσκολίες για να χρησιμοποιήσουμε κάποια συγκεκριμένα εργαλεία και μηχανές, αλλά χρειάστηκε περεταίρω δουλειά προκειμένου ν' ανταπεξέλθουμε στα προβλήματα, μιλάμε για μια καλλιέργεια που μας βοήθησε να αναπτυχθούμε σαν συνεταιρισμός. Σε ότι έχει να κάνει με τις επιδοτήσεις το γαλλικό κράτος συνδέεται με αυτό, υπάρχουν διάφορες επιδοτήσεις, υπάρχουν επιδοτήσεις που έρχονται από την Ε.Ε. και περιφερειακές επιδοτήσεις. Η κάθε μια επιδότηση τηρεί συγκεκριμένους κανόνες και συγκεκριμένα κριτήρια χορήγησης της επιδότησης. Σε ότι έχει να κάνει με την επένδυση την οποία κάναμε εμείς, η πρώτη επένδυση είχε να κάνει με τον αποθηκευτικό χώρο για τα εμφιαλωμένα κρασιά και η επένδυση ήταν του 1,3 εκατ. ευρώ. Κατασκευάσαμε ένα κτίριο χρειαστήκαμε επομένως και συγκεκριμένα εργαλεία, συγκεκριμένες υποδομές όμως δεν μπορούσαμε να πάρουμε επιδότηση γι' αυτό, μόνο 36.000 ευρώ, δηλαδή τίποτα, για την μόνωση. Η τελευταία επένδυση είχε να κάνει με την αίθουσα πίεσης, έχουμε 600.000 ευρώ και από αυτά το 30% προήλθε από την Ε.Ε. ήταν επιδότηση της Ε.Ε. Θα πρέπει να ξέρετε ότι το γαλλικό κράτος άλλαξε τα κριτήρια επιλεξιμότητας εδώ και δυο χρόνια, άνοιξαν τις επιδοτήσεις σε άλλους παραγωγούς και όχι μόνο στους παραγωγούς των συν/σμών με ποσοστά επιδότησης της τάξης του 40%. Και οι επιδοτήσεις οι οποίες έπρεπε να δοθούν μέσα σε δέκα χρόνια εξαφανίστηκαν μέσα σε δυο χρόνια. Γιατί πάρα πολλοί καλλιεργητές επέλεξαν να κάνουν επενδύσεις πολύ μεγάλες για παράδειγμα σε κάστρα, σε πύργους, σε διάφορες υποδομές. Υπάρχουν πάρα πολλά πράγματα που θα μπορούσαμε να πούμε για τα κριτήρια της χορήγησης των επιδοτήσεων και να τα αμφισβητήσουμε ακόμα.

Οι αμπελώνες που έχουν ηλικία 50 ετών, έχουν φυτευτεί μετά την φυλλοξήρα, επομένως οι οινοποιοί, οι αμπελουργοί εδώ έχουν κάνει πάρα πολύ καλές επιλογές σε σχέση με τα αμπέλια που έχουν ηλικία άνω των 50 ετών. Φτάνουμε να έχουμε αμπελώνες 50 ετών οι οποίοι βρίσκονται σε πάρα πολύ καλή κατάσταση σε ότι έχει να κάνει με την υγεία τους και έχουν και αμπέλια που είναι ακόμα πιο μεγάλα από 50 ετών, όπως εσείς με τις ελιές. Έχουμε αμπέλια τα οποία μπορεί να φτάσουν και 80 ετών, μπορεί να είναι και ηλικίας ενός αιώνα, δηλαδή πάρα πολύ μεγάλης ηλικίας και τα διατηρούμε. Υπάρχει και ένα πρόγραμμα για να αντικαταστήσουμε αυτά που έχουν πεθάνει μέσα σ' αυτούς τους παλιούς τύπους των παλιών αμπελιών. Και γι' αυτό χρειάζεται marketing. Όταν έρχονται οι επισκέπτες μας, τους δείχνουμε αυτά τα αγροτεμάχια και οι αμπελουργοί που ξέρουν ότι είναι επιλεγμένα αμπέλια τα διατηρούν, αλλά το κόστος παραγωγής γι' αυτά τα αγροτεμάχια είναι πάρα πολύ μικρό, γιατί ζητάνε πολύ λιγότερα πράγματα από ότι οι νέες ποικιλίες τις οποίες φυτέψαμε πρόσφατα.

ΣΥΝΕΧΕΙΑ ΕΡΩΤΗΣΗΣ Γ. ΚΙΤΣΙΟΥ:

Τα αμπέλια τα καλλιεργείται εσείς με μηχανήματα με τρακτέρ ή τα ψεκάζετε και δεν βάζετε καθόλου μηχανήματα μέσα; Και δεν μου είπατε και με το θέμα του κλαδέματος εσείς δεν έχετε κόστος, εργατικά χέρια...

ΑΠΑΝΤΗΣΗ P. DE MARIEN:

Λοιπόν έχουμε όλοι τρακτέρ, έχουμε επομένως πλήρη μηχανοποίηση, όλα τα εργαλεία μας είναι μηχανοποιημένα, έχουμε διαφορετικά είδη τρακτέρ. Μια από τις πολιτικές μας είναι η συλλογή να γίνεται με τα χέρια, δεν θέλουμε ο τρύγος να γίνεται με μηχανές. Επομένως έχουμε τα ίδια υλικά με σας 50, 60 ίππους, τρακτέρ και χρησιμοποιούμε για το κλάδεμα συγκεκριμένα ηλεκτρικά κλαδευτήρια.

ΕΡΩΤΗΣΗ Ε. ΚΟΥΡΕΝΤΑ ΥΠΟΥΡΓΕΙΟ Α.Α. ΚΑΙ ΤΡΟΦΙΜΩΝ:

Μιλήσατε στην παρουσίασή σας ότι στη δεκαετία του 80 ή 90 σχεδόν αναδιάρθρωσατε το 50% των αμπελώνων σας. Θάθελα να ρωτήσω επειδή η Γαλλία στην ΚΟΑ είχε ένα πολύ μεγάλο μερίδιο των κοινοτικών ενισχύσεων σε θέματα αναδιάρθρωσης. Εσείς αναδιάρθρωσατε το 50% των αμπελώνων σας βάσει ποιων παραγόντων με ποιο σχεδιασμό. Θα ήθελα να μας πείτε αν δηλαδή η αναδιάρθρωση αυτή έγινε στοχευμένα και με κάποιο σχέδιο ορίζοντας συγκεκριμένες ποικιλίες, αν υποχρεώσατε τα μέλη σας να ακολουθήσουν το συγκεκριμένο μοντέλο αναδιάρθρωσης, αν επιλέξατε συγκεκριμένες ποικιλίες και ουσιαστικά δώσατε μια άλλη κατεύθυνση στο τελικό προϊόν το οποίο θα παράγατε στο εξής. Δεύτερον. Δεν ξέρω αν κατά καιρούς με την παραγωγή οίνου που είχατε, είχατε πλεονάσματα κάποια χρόνια. Αν ήσασταν δηλαδή και δικαιούχοι κοινοτικών προγραμμάτων όπως είναι οι αποστάξεις ή ήταν οι αποθεματοποιήσεις. Η Γαλλία εξακολουθεί να χρησιμοποιεί τέτοιου είδους παρεμβατικά μέτρα της ΚΟΑ μέχρι το 2012, βέβαια έχει μέσα και τις επενδύσεις. Είδα τους αμπελώνες έτσι όπως τους δείξατε στις φωτογραφίες είναι σε πλαγιές συνεπώς ερωτώ αν ουσιαστικά ήσαστε και δικαιούχοι χρήσης προγραμμάτων που αφορούν μέτρα γεωργοπεριβαλλοντολογικά που προέρχονται από προγράμματα αγροτικής ανάπτυξης. Το κομμάτι της προώθησης και της προβολής σας στηρίζεται από κοινοτικά προγράμματα; Με λίγα λόγια ήθελα να πω το εξής. Έχετε εισροές κοινοτικών χρημάτων την τελευταία πενταετία, δεκαετία στον συν/σμό σας και αν αυτές βοήθησαν και προς ποιες κατευθύνσεις; Αν υπάρχουν. Και βέβαια το πρόγραμμα της επένδυσης είναι πολύ χαμηλό αυτό που είπατε και εκτός από το κρασί τι κάνετε με τα υποπροϊόντα γιατί έχετε κάποια μεγάλη παραγωγή. Έχετε κάποια δραστηριότητα και σ' αυτόν τον κλάδο; Ευχαριστώ πολύ.

ΑΠΑΝΤΗΣΗ □ Β. ΡΟΥΕΥΟ:

Σε ότι έχει να κάνει με την πρώτη ερώτηση η οποία αναφέρεται με την ανανέωση των αμπελώνων μας κατά την διάρκεια της δεκαετίας του 80. Δυο στόχοι τέθηκαν για να φτάσουμε στο ίδιο αποτέλεσμα, κατ' αρχήν η θέληση σε ότι είχε να κάνει με την ανανέωση των αμπελώνων, και την τοποθέτηση νέων ποικιλιών. Ο δεύτερος στόχος είναι ότι εμείς περάσαμε το 1995 στην ΠΟΠ Corbières, ξεκινήσαμε με την φύτευση νέων ποικιλιών, πράγμα το οποίο περιόρισε την παρουσία του Carignan στο 50% με το πέρασμα των χρόνων. Αυτό το πρόγραμμα επομένως υιοθετήθηκε πάρα πολύ πιστά, οπωσδήποτε είχαμε επιδότηση από πόρους της Ε.Ε. Δημιουργήσαμε ομάδες καλλιεργητών για να μπορέσουμε να ορίσουμε συγκεκριμένους στόχους σε συγκεκριμένες περιοχές της έκτασής μας και οι ποικιλίες οι οποίες επιλέξαμε ήταν ποικιλίες οι οποίες ήταν οι πιο κατάλληλες για το συγκεκριμένο τομέα, μεταξύ των ποικιλιών που υποχρεωτικά συμπεριλαμβάνονται στην ΠΟΠ Corbières.

Για παράδειγμα η πιο σημαντική ποικιλία για το ΠΟΠ Corbières είναι το Carignan, το Syrah, το Grenache και το Mourvedre. Στον τομέα μας το Mourvedre δεν είναι πολύ καλής ποιότητας, επομένως η ομάδα των παραγωγών μας αποφάσισε να μην το επιδοτήσει πλέον. Σε ότι έχει να κάνει τώρα με το πλεονάσμα, δεν έχουμε πλεονάσματα στην παραγωγή μας. Είμαστε ΠΟΠ παραγωγοί και οι επιδοτήσεις οι οποίες δίνονται από την Ε.Ε. για τα πλεονάσματα έχουν να κάνουν μόνο με την διαχείριση του επιτραπέζιου οίνου. Επομένως όταν εμείς αποφασίσαμε να περάσουμε στην ΠΟΠ τότε εμείς χάσαμε αυτό το στήριγμα από την Ευρώπη, χάσαμε αυτή την επιδότηση της Ε.Ε. Σε ότι έχει να κάνει με μας δεν είχαμε ποτέ βοήθεια για την απόσταξη των οίνων μας. Εμείς παράγουμε ποικιλίες σταφυλιών οι οποίες έχουν έλεγχο ποιότητας. Για τα υποπροϊόντα υπάρχει ένα συγκεκριμένο σχέδιο, αυτά τα υποπροϊόντα έχουν πολύ αλκοόλ και έχουν κάποιες αποδόσεις σε οινολογικό επίπεδο και γίνεται η απόσταξη αυτών των υποπροϊόντων. Επομένως στα αποστακτήρια μας πηγαίνουν αυτά τα υποπροϊόντα, και τα δίνουμε στο κράτος σαν φόρο. Πρέπει να σας πω ότι αυτός ο κανόνας είναι κανόνας του Κράτους μετά από απαίτηση των ίδιων των παραγωγών. Γιατί έτσι μπορεί να έχουμε μια υγιή αγορά και να μην βρίσκουμε στη αγορά κρασιά κακής ποιότητας.

ΑΠΑΝΤΗΣΗ P. DE MARIEN:

Σε ότι έχει να κάνει με τις νέες φυτείες για την ανανέωση των φυτειών για τις οποίες αναφερθήκατε πριν, ήταν η τέταρτη ερώτησή σας αν δεν απατώμαι, έχουμε λοιπόν εμείς εκμεταλλευτεί μια επιδότηση πολύ σημαντική εδώ και 20 χρόνια νομίζω. Έχουμε 25 εκτάρια, 250 στρέμματα, τα έχουμε φυτεύσει εκ νέου με μια επιδότηση η οποία προέρχεται από το γαλλικό κράτος και από την Ε.Ε. γιατί έχουμε φτιάξει μια νέα ζώνη πυρασφάλειας. Είναι πάρα πολύ μεγάλη περιοχή, πάρα πολύ μεγάλη έκταση, είναι κάτι που μοιάζει με την Ελλάδα. Επομένως φτιάξαμε έναν αμπελώνα μαζί με τους ειδικούς και κάναμε όλες αυτές τις απαραίτητες εργασίες για να δημιουργήσουμε μια ζώνη πυρασφάλειας.

ΕΡΩΤΗΣΗ Κ. ΑΡΚΟΥΜΑΝΗΣ ΕΔΟΑΟ:

Ευχαριστούμε για την σημερινή σας παρουσίαση ήταν πολύ πολύτιμη για μας. Θα ήθελα μια διευκρίνιση και τέσσερα ερωτήματα. Είμαι από τη Διεπαγγελματική Οργάνωση Αμπέλου και Οίνου. Ποιος βάζει τις προδιαγραφές η Διεπαγγελματική ή ο συνεταιρισμός; Στη Διεπαγγελματική ποιοι μετέχουν, ποιοι εκπροσωπούν αυτή εκτός από τον συνεταιρισμό σας; Με ποιο τρόπο είναι υποχρεωτική η εισφορά προς την Διεπαγγελματική και πως εξασφαλίζεται η εισπραχή της; Αν σας απασχολεί αυτό σαν θέμα. Η Διεπαγγελματική έχει το δικαίωμα να διενεργεί ελέγχους όπως π.χ. η τήρηση της νομοθεσίας για τα κρασιά Ονομασίας Προέλευσης ή κάτι άλλο αντίστοιχο; Στο πλαίσιο του προγράμματος της ΚΟΑ για προώθηση κοινοτικών οίνων προς Τρίτες Χώρες μετέχετε; Αν ναι ο ρόλος της Διεπαγγελματικής στην εφαρμογή αυτού του προγράμματος ποιος είναι;

ΑΠΑΝΤΗΣΗ P. DE MARIEN:

Η Διεπαγγελματική δρα στο σύνολο της περιοχής Languedoc. Στη Διεπαγγελματική βρίσκουμε ένα «κολλέγιο» παραγωγών και διαπραγματευτών. Υπάρχουν λοιπόν παραγωγοί και διανομείς, αυτοί που προωθούν το προϊόν στο εμπόριο, 50 και 50. Όσον αναφορά στους παραγωγούς όλες οι ονομασίες προέλευσης συμμετέχουν από ανθρώπους που εκλέγονται, από τα ιδιόκτητα οινοποιεία, αλλά και τα συνεταιριστικά. Έτσι λοιπόν η Διεπαγγελματική είναι εκεί για να διαχειρίζεται το οικονομικό κομμάτι της εμπορευματοποίησης του οίνου. Και σ' αυτό το πλαίσιο μπορούμε να μιλήσουμε για έλεγχο. Ο μόνος έλεγχος ο οποίος διεξάγεται από την Διεπαγγελματική δεν είναι έλεγχος σχετικά με την παραγωγή, αλλά έλεγχος σχετικά με την εμπορευματοποίηση. Μιλάμε λοιπόν για ελέγχους στην ποιότητα που γίνεται εκ των υστέρων μετά την πώληση. Γίνεται λοιπόν ένας έλεγχος αξιολόγησης μετά από στοιχεία που συλλέγουμε από τα S/M για παράδειγμα, από τις κάβες, από τους υπεύθυνους οινοποιείων, από τους δοκιμαστές. Έτσι λοιπόν υπάρχει μια σημείωση, καταγραφή των στοιχείων και έτσι λοιπόν ελέγχουμε τις πωλήσεις των οίνων και σε περίπτωση που υπάρχουν κάποιες παρατυπίες ή βλέπουμε έναν χαμηλό αν θέλετε βαθμό αξιολόγησης προσπαθούμε να τον αιτιολογήσουμε, να εξηγήσουμε για πιο λόγο έχει γίνει αυτό στη Διεπαγγελματική. Ίσως ήταν ευκαιρία να μιλήσω για τον έλεγχο στον τομέα της παραγωγής, γιατί σ' αυτό το επίπεδο και εκεί μιλάμε για συνδικάτο της ΠΟΠ Corbières που ασχολείται με την παραγωγή. Αλλάξαμε την οργάνωση εδώ και δυο χρόνια για να συνάδουμε με τους ευρωπαϊκούς κανόνες και σήμερα δεν υπάρχει κάποιος έλεγχος προτού να δώσουμε την τελική συγκατάθεση στην ΠΟΠ Corbières. Σήμερα υπάρχει ένα διάταγμα αν θέλετε παραγωγής του οίνου που καθορίζει τους όρους παραγωγής, τις συνθήκες που πρέπει να διέπουν κατά την διάρκεια της παραγωγής στο κλάδεμα στους αμπελώνες, στην ποικιλία, στις αποδόσεις ανά εκτάριο, στο ποσοστό ποικιλίας και βάσει αυτών των κανονισμών οι συν/σμοί που παράγουν ΠΟΠ ταυτοποιούνται, γίνονται παραγωγοί και κάθε χρόνο κάνουμε μια δήλωση όπου αναφέρουμε στοιχεία σχετικά με την παραγωγή και εμπορευματοποιούμε εν συνεχεία τα κρασιά μας. Το συνδικάτο της ΠΟΠ Corbières έχει την υποχρέωση να διεξάγει ελέγχους, όπου ο κάθε παραγωγός πρέπει να ελέγχεται τουλάχιστον μια φορά το χρόνο, μια φορά από το συνδικάτο ΠΟΠ Corbières, μια άλλη φορά από έναν οργανισμό εξωτερικό που επαληθεύει τα στοιχεία. Αυτοί οι έλεγχοι γίνονται σχετικά με την εμπορευματοποίηση του οίνου ή τις πωλήσεις χύμα ή σε φιάλες όπου και επαληθεύουμε τα νούμερα, την ιχνηλασιμότητα και γίνονται δοκιμές του οίνου προκειμένου να δούμε αν ανταποκρίνονται στα κριτήρια, γίνεται μια γευσιγνωσία. Έλεγχοι γίνονται και στους αμπελουργούς, στους αμπελώνες όπου επαληθεύουμε το μέγεθος, το κλάδεμα, ότι δεν υπάρχει έλλειψη πάνω 20% ανά αγροτεμάχιο, όπου τα κριτήρια επαληθεύονται, στο να δούμε αν είναι ο σωστός τρύγος ανά αγροτεμάχιο, η σωστή ποιότητα κ.λπ. Είναι μια παρένθεση απλά για να σας εξηγήσουμε ότι είναι σε επίπεδο Corbières γίνεται ο έλεγχος της παραγωγής και ότι σε επίπεδο Διεπαγγελματικής γίνεται ο έλεγχος της εμπορευματοποίησης. Εμείς δεν κάνουμε προώθηση προς τις Τρίτες Χώρες, έτσι λοιπόν δεν μπορώ να σας δώσω μια απάντηση σχετικά με αυτό το ερώτημα. Οι εισφορές είναι 3 ευρώ/HL το χρόνο, κατά το ήμισυ η συνεισφορά δίνεται από τον παραγωγό και κατά το ήμισυ από τον αγοραστή, αλλά όταν ο παραγωγός εμφανίζει ο ίδιος πληρώνουμε εμείς 3 ευρώ ανά εκατόλιτρο. Έτσι λοιπόν η συνεισφορά είναι υποχρεωτική και αυτή η συνεισφορά αφαιρείται. Μιλάμε επίσης και για τον όγκο του οίνου κάθε μήνα που βγάζουμε. Υπάρχει λοιπόν μια καταγραφή αυτών των στοιχείων μια δήλωση, είναι η ίδια δήλωση που δίνουμε και στο τελωνείο, στις τελωνειακές υπηρεσίες της Γαλλίας και η Διεπαγγελματική, μας δίνει μια τιμολόγηση κάθε μήνα σχετικά με τις συνεισφορές των οίνων που έχουν βγει από

την περιοχή, από τη χώρα.

ΣΥΝΕΧΕΙΑ ΕΡΩΤΗΣΗΣ Κ. ΑΡΚΟΥΜΑΝΗ ΕΔΟΑΟ:

Υπάρχει περίπτωση όχι ο δικό σας συνεταιρισμός αλλά οποιοσδήποτε παραγωγός στην ευρύτερη περιοχή που καλύπτεται από την Διεπαγγελματική να διανοηθεί και το σύστημα να του επιτρέψει να μην καταβάλει την εισφορά που του αναλογεί;

ΑΠΑΝΤΗΣΗ Ρ. DE MARIEN:

Όχι είναι αδύνατον. Είναι μια εισφορά υποχρεωτική. Αντιθέτως πέρυσι μια ονομασία προέλευσης βγήκε από την Διεπαγγελματική, την CIVL, αλλά το σύνολο των οίνων ονομασίας προέλευσης είναι η παραγωγή, δεν μπορούμε να μην δώσουμε αυτή την εισφορά, είναι υποχρεωτική. Μπορούμε να το κάνουμε αυτό σε ατομικό επίπεδο.

ΕΡΩΤΗΣΗ Χ. ΜΑΡΚΟΥ ΠΡΟΕΔΡΟΣ ΚΕΟΣΟΕ:

Συγνώμη που ξαναπαρεμβαίνω αλλά την αφορμή μου την έδωσε ο κ. Αρκουμάνης. Θέλω να γίνει ξεκάθαρο αν οι Διεπαγγελματικές Οργανώσεις έχουν λόγο για την οργάνωση της παραγωγής, για τα δικαιώματα των νέων φυτεύσεων για τις επενδύσεις στον πρωτογενή τομέα ή αν περιορίζεται ο ρόλος τους μονάχα στα ζητήματα του εμπορίου, της προώθησης και της προβολής.

ΑΠΑΝΤΗΣΗ Β. ΡΥΕΥΟ:

Όχι, περιορίζεται ο ρόλος τους στην αγορά, στην προώθηση. Η Διεπαγγελματική επιβλέπει μόνο έτσι ώστε όλες οι ονομασίες οι οποίες είναι υπό την επιτήρησή της να μπορούν να έχουν συνάφεια η μια με την άλλη. Θα σας δώσω ένα παράδειγμα, ναι μόνο με την αγορά, εκτός από μια περίπτωση η οποία είναι επίκαιρη. Θέλουμε να φτιάξουμε στο Languedoc μια ιεράρχηση, μια πυραμίδα που από κάτω θα υπάρχει μια γενική ονομασία που θ λέγεται ΠΟΠ Languedoc Η CIVL βρίσκεται σε πιο πάνω επίπεδο και θα μπορούν ν' αλλάξουν την ταξινόμηση των οίνων, να τα βάλουν δηλαδή σε πιο χαμηλή ιεράρχηση ή σε πιο υψηλή ιεράρχηση. Υπάρχει οπωσδήποτε ένας συντονισμός από την Διεπαγγελματική, αλλά η CIVL εκτός από αυτό δεν ασχολείται με την παραγωγή. Ασχολείται με την αγορά.

ΕΡΩΤΗΣΗ Π. ΜΑΝΩΛΟΠΟΥΛΟΣ Ο.Σ. ΜΕΓΑΡΩΝ:

Μια πολύ σύντομη ερώτηση για την αναδιάρθρωση που κάνατε την δεκαετία του 80. Η επιλογή των ποικιλιών ήταν απόφαση των υπευθύνων οινολόγων του συνεταιρισμού, ήταν απόφαση κάποιων ερευνητικών ινστιτούτων που ασχολήθηκαν με την έρευνα και είδαν σε ποια περιοχή επιδέχεται αυτές τις καλλιέργειες; Όσον αφορά το καταστατικό σας θα

ήθελα μια διευκρίνιση, να μας πείτε με δυο λόγια τις υποχρεώσεις των μελών σας. Αν υπάρχει π.χ. συνεταιριστική μερίδα, αν έχουν την ίδια δύναμη η ψήφος αυτού που έχει 17 εκτάρια μ' αυτόν που έχει λιγότερο. Για να γραφτεί ένα μέλος καινούργιο τι χρειάζεται; Θα ήθελα επίσης να μάθω αν υπάρχουν πολλές ιδιωτικές μονάδες στην περιοχή, αν υπάρχει αθέμιτος ανταγωνισμός, αν υπάρχει νομοθετικό πλαίσιο που έχει λύσει αυτά τα θέματα και πως αντιμετωπίσαν αν υπήρχε πρόβλημα στο παρελθόν. Όσον αφορά το επίπεδο τιμών, μας αναφέρατε κάποιες τιμές φιάλης στον τελικό καταναλωτή. Θα ήταν όμως ενδιαφέρον να ακούγαμε την τιμή της φιάλης που ξεκινάει από το οινοποιείο και αν υπάρχει έλεγχος στη τελική τιμή πώλησης, αν υπάρχει ένα είδος διακίνησης ώστε να φτάσει στο ράφι και στον τελικό καταναλωτή. Επίσης επειδή είμαι οινολόγος και αναφέρθηκε το εντυπωσιακό, ότι παράγετε 17.000 εκατόλιτρα οίνου με δέκα άτομα προσωπικό και η παραγωγή δουλεύει με τρία άτομα Θα ήθελα να διευκρινίσετε, επειδή υπάρχουν πρόεδροι και διευθυντές και επειδή υπάρχει και ανεργία, ότι οι εμφιαλώσεις σας γίνονται από εξωτερικά συνεργεία ή κινητές μονάδες. Το φιλτράρισμα του κρασιού και οτιδήποτε περιλαμβάνει η παραγωγή. Μια διευκρίνιση όσον αφορά την τιμή της φιάλης. Μας είπατε ότι η τιμή φθάνει στο ράφι, στον καταναλωτή που σημαίνει προφανώς σε κάβα ή S/M. Υπάρχει περίπτωση αυτή η ίδια η φιάλη ως πούμε η καλή που είναι στα 9 ευρώ να πληρωθεί στο εστιατόριο 30 και 40 ευρώ; Ευχαριστώ πολύ.

ΑΠΑΝΤΗΣΗ Β. ΡΟΥΕΥΟ:

Λοιπόν σε ότι έχει να κάνει με την αναδιάρθρωση κατά την διάρκεια της δεκαετίας του 80, η επιλογή των ποικιλιών έγινε με βάση τον ΠΟΠ Corbières σεβόμενοι τις πρακτικές οι οποίες έχουν προωθηθεί ήδη σ' αυτή την περιοχή. Επομένως επιλέχθηκε η ποικιλία και εμείς παρεμβήκαμε για να προσπαθήσουμε να τις φυτέψουμε με τον καλύτερο δυνατό τρόπο στην περιοχή μας, καθορίζοντας τις ζώνες σύμφωνα με το είδος του εδάφους. Σε ότι έχει να κάνει τώρα με το καταστατικό του συν/σμού. Υπάρχουν 90 άρθρα στο καταστατικό μας, είναι πάρα πολλά όπως καταλαβαίνετε, αλλά γενικά ένα μέλος του συν/σμού ο οποίος παράγει 1 εκατόλιτρο παραγωγής ή 1.000 εκατόλιτρα έχει τα ίδια δικαιώματα και τις ίδιες υποχρεώσεις και τις ίδιες εξουσίες. Δεν μπορούμε εμείς να εισαγάγουμε διακρίσεις μέσα στο καταστατικό μας, ανάλογα με τον όγκο της εκμετάλλευσης ή με το μέγεθος της εκμετάλλευσης. Το Δ.Σ. λαμβάνει τις υποψηφιότητες όσων θέλουν να γίνουν μέλη στον συν/σμό και επιλέγει με μεγάλη ελευθερία, απόλυτη ελευθερία να δεχτεί ή να αρνηθεί μια υποψηφιότητα. Τώρα σε ότι έχει να κάνει με τη φύση της δέσμευσης. Εδώ και δυο χρόνια το οινοποιείο μετά από την ενημέρωση, την επικαιροποίηση του καταστατικού μας τώρα εστιάζουμε στο αγροτεμάχιο. Δηλαδή ένα μέλος το οποίο αγόρασε ένα νέο αγροτεμάχιο θα πρέπει να έχει την σύμφωνη γνώμη του Δ.Σ. Σε ότι έχει να κάνει με τους ιδιώτες, δεν υπάρχουν ιδιώτες, η τελευταία μονάδα που υπήρχε ήταν πριν από τον συν/σμό το 1921, εδώ και πάρα πολύ καιρό υπάρχει μόνο ο συν/σμός ο οποίος εκμεταλλεύεται όλη την περιοχή. Επίσης αναφερθήκατε στην τιμή της φιάλης. Λοιπόν η τιμή πώλησης οπωσδήποτε έχει να κάνει με την τιμολόγηση, με τα λογιστικά και επομένως υπάρχει ένας αναλυτικός πίνακας βάσει του οποίου επαληθεύονται το κόστος της παραγωγής. Στην αρχή της εφοδιαστικής αλυσίδας, σας εξήγησα, σας έδωσα μια δημόσια τιμή για το κοινό. Εάν πάρετε λοιπόν αυτή την τιμή τότε θα πρέπει να την διαιρέσετε για δυο για να βρείτε ποια είναι η τιμή που δίνουμε σ' αυτούς που μεταπουλούν το προϊόν, στους εμπόρους. Αλλά στην εμπορική μας

δραστηριότητα έχουμε το αντίστοιχο των 200.000 φιαλών για τους εμπόρους και έχουμε επίσης και άλλες δραστηριότητες που διακινούμε σημαντικά κρασιά για ορισμένους πελάτες, για παράδειγμα όταν πουλάμε στις ΗΠΑ και στον ΠΟΠ Corbières γενικής χρήσης, η τιμή ανέρχεται σε 2 ευρώ χωρίς φόρους ανά μπουκάλι. Και εγώ είμαι οινολόγος. Και το προσωπικό της παραγωγής είναι τέσσερα άτομα. Έχουμε τον τεχνικό που είναι για τους αμπελώνες, έχουμε τρεις υπαλλήλους του οινοποιείου και δεν κάνουμε εμφιάλωση. Η εμφιάλωση γίνεται από εξωτερικές επιχειρήσεις οι οποίες βάζουν το δικό τους προσωπικό. Ένα μέλος του συνεταιρισμού έχει μια δέσμευση για 5 χρόνια. Αν φύγει μετά από 5 χρόνια όταν δηλαδή έχει ολοκληρώσει όλες τις υποχρεώσεις του, έχει βασικά το δικαίωμα να αποχωρήσει. Σε άλλες περιπτώσεις εμείς δίνουμε βοήθεια, δηλαδή τους ενθαρρύνουμε να μείνουν βέβαιοι. Είναι διαφορετική η κατάσταση όταν θα ζητήσει κάποιος την αποζημίωση. Εμείς δεν έχουμε αυτόν τον προβληματισμό υπάρχουν άλλοι γειτονικοί συν/σμοί που έχουν τέτοια προβλήματα. Εμείς έχουμε μέλη τα οποία αποχώρησαν και μέλη τα οποία ήρθαν, αλλά δεν είχαμε ποτέ αυτό το πρόβλημα, το πρόβλημα της αποζημίωσης. Θα ήθελα απλώς να διευκρινίσω όταν εάν ένα μέλος έχει ολοκληρώσει όλες τις υποχρεώσεις τότε έχουμε την υποχρέωση να του επιστρέψουμε όλο το κεφάλαιο. Εάν το μέλος φύγει πριν από το τέλος της συμβατικής περιόδου τότε θα πρέπει να πληρώσει κύρωση, ποινή η οποία αντιστοιχεί στην επένδυση που έχει γίνει, αλλά είναι ένα πολύ μεγάλο ποσό. Εμείς δεν έχουμε πάρα πολύ μεγάλη κίνηση από αυτή την άποψη στον συνεταιρισμό μας, αλλά αυτή η πρακτική εφαρμόζεται από την Ομοσπονδία για να προστατεύσει τους οινοποιούς και να αποφύγει τον πόλεμο των συν/σμών μεταξύ τους.

Εμείς πουλάμε μόνο στους εστιατόρες στα 2/3 της τιμής από αυτή που πουλάμε στους ιδιώτες. Επομένως ένα μπουκάλι το οποίο στοιχίζει 10 ευρώ, θα το πουλήσουμε στον εστιατόρα 6,66 ευρώ, αλλά ο εστιατόρας θα έχει έναν συντελεστή πολλαπλασιαστικό ο οποίος είναι μεταξύ 3 και 5. Επομένως ένα μπουκάλι θα μπορεί να κοστίσει 20 με 35 ευρώ στο τραπέζι του εστιατόρα.

ΕΡΩΤΗΣΗ ▯ Γ. ΦΡΑΓΚΙΑΔΟΥΛΑΚΗΣ ΠΡΟΕΔΡΟΣ ΕΑΣ ΠΕΖΩΝ:

Θα ήθελα να ρωτήσω για τα δικαιώματα φύτευσης. Αν και εφ' όσον θέλει κάποιος να τα μεταφέρει ή να τα πουλήσει, πόσο αξίζουν ανά εκτάριο;

ΑΠΑΝΤΗΣΗ ▯ P. DE MARIEN:

Κατ' αρχήν εμείς όταν επαναφυτεύσαμε την πράσινη ζώνη, την ζώνη πυρασφάλειας πριν 10 χρόνια τα δικαιώματα ήταν τα ίδια που υπήρχαν και στο παρελθόν σε σχέση με την εκρίζωση, την επαναφύτευση κ.λπ. Αντιθέτως αν θέλετε να αγοράσετε δικαιώματα είναι κάτι πολύπλοκο, γιατί τα δικαιώματα αυτά μπορούν να τεθούν σε ισχύ σε ολόκληρη τη χώρα από μία ονομασία προέλευσης σε μια άλλη. Δεν γνωρίζω ακριβώς τι γίνεται, αλλά περίπου 1000, 3000, 4000 ευρώ ανά εκτάριο. Υπήρχαν πολλοί που ήρθανε στο νότο για να αγοράσουν δικαιώματα. Και τώρα υπάρχουν ελάχιστες διαπραγματεύσεις. Έτσι λοιπόν στο δικό μας χωριό για παράδειγμα υπάρχει μια σταθεροποίηση, ενώ υπάρχουν διάφορες εκριζώσεις στις γύρω περιοχές με κάποιες πριμοδοτήσεις. Τα δικαιώματα ήταν κάτι πιο σπάνιο. Αντιθέτως οι ενισχύσεις για τις αναμπελώσεις όταν ένας αμπελουργός υπογράφει

ένα συμβόλαιο ποιότητας στα τέσσερα χρόνια τότε ανέρχεται στη τιμή των 4000 ευρώ ανά εκτάριο.

ΕΡΩΤΗΣΗ Α. ΠΑΝΑΓΙΩΤΟΥ ΟΙΝΟΛΟΓΟΣ ΤΥΡΝΑΒΟΥ:

Από τα λεγόμενά τους είδα ότι προωθείτε τον παραδοσιακό τρόπο καλλιέργειας και με την στροφή σας στην ποιότητα επιλέγετε να έχετε και μια ποιοτική πρώτη ύλη. Θα ήθελα να ρωτήσω αν είναι στους στόχους σας η βιολογική καλλιέργεια του αμπελιού και ποιο είναι το κλίμα που επικρατεί για αυτού του είδους την καλλιέργεια στην περιοχή.

ΑΠΑΝΤΗΣΗ Β. ΡΟΥΕΥΟ:

Λοιπόν αυτή είναι πάρα πολύ σημαντική ερώτηση, τα βιολογικά προϊόντα έχουν μεγάλη επιτυχία στη Γαλλία και γι' αυτό τον λόγο εμείς για να επιστρέψουμε τώρα στο δικό μας εγχειρίδιο υποχρεώσεων, προδιαγραφών, έχουμε φτιάξει το δικό μας εγχειρίδιο υποχρεώσεων αφού εμείς σεβόμαστε πάρα πολύ το έδαφος. Μέχρι σήμερα δεν έχουμε περάσει στη βιολογική καλλιέργεια, για ποιο λόγο; Γιατί ένας συν/σμός έχει μέλη. Επομένως μπορούμε να έχουμε 10 μέλη τα οποία είναι σωστά και άλλους που δεν είναι. Γιατί αν εμείς περάσουμε στη βιολογική καλλιέργεια, τότε όλοι οι αμπελουργοί θα πρέπει να περάσουν στη βιολογική καλλιέργεια και αναφερόμαστε τώρα στο σύνολο της έκτασης, τότε θα βρεθούμε σε μια ιδιαίτερη κατάσταση. Στο εγχειρίδιο υποχρεώσεων γράφουμε ότι θα πρέπει να χρησιμοποιούμε το Bunica, πρέπει να είμαστε προσεκτικοί σε ότι έχει να κάνει με τις τεχνικές μας και το Bunica πλησιάζει αυτό που κάνει τελικά η βιολογική καλλιέργεια. Δηλαδή εμείς έχουμε πολύ κεκλιμένο έδαφος και δεν μπορούμε να δουλέψουμε με άλλους τρόπους, αλλά σκεφτόμαστε πάρα πολύ σοβαρά να γυρίσουμε ένα μέρος από τις εκτάσεις μας στη βιολογική καλλιέργεια. Ωστόσο προς το παρόν έχουμε άλλες προτεραιότητες και δεν θέλουμε να πούμε ψέματα. Δεν θέλουμε να μας κατηγορήσουν ότι εμείς κάναμε κάτι το οποίο δεν είναι σύμφωνο με το νόμο γιατί αυτή τη στιγμή δεν μπορούμε να ελέγξουμε όλους τους αμπελώνες μας. Προς το παρόν είμαστε επιφυλακτικοί ως προς αυτό το θέμα.

ΕΡΩΤΗΣΗ ΡΩΞΑΝΗ ΜΑΤΣΑ:

Ευχαριστούμε πάρα πολύ από όσα ακούσαμε σήμερα. Το μόνο ερώτημα που θέλω να κάνω είναι το εξής: Η περιοχή σας μετέχει σε ένα πρόγραμμα αγροτουρισμού σε σχέση με την Γαλλία εννοώ και αν υπάρχει ένα brand name που περιλαμβάνει τοπικά προϊόντα τα οποία προσφέρουν τα μάρκετ της περιοχής, τα ξενοδοχεία, δηλαδή και υπηρεσίες όχι μόνο προϊόντα σε επισκέπτες της περιοχής σας; Υπάρχει κάτι τέτοιο;

ΑΠΑΝΤΗΣΗ Β. ΡΟΥΕΥΟ:

Όσον αφορά τον αγροτουρισμό είναι κάτι που μας απασχολεί, να υπάρξει δηλαδή μια

βελτίωση όσον αφορά στο εισόδημα των αμπελουργών χάρις στον τουρισμό, δεν έχουμε ένα brand name, μια μάρκα για το σύνολο της Διεπαγγελματικής και το σύνολο της περιοχής του Languedoc. Υπάρχει μια σειρά δραστηριοτήτων που γίνεται από τον ΠΟΠ Languedoc, αλλά συγκεκριμένα στον δικό μας νομό, στη δική μας περιφέρεια έχουμε ένα brand, που είναι μια μάρκα που απευθύνεται στην ανάπτυξη του αγροτουρισμού και έχει στόχο να αξιοποιήσει μέσω αυτού του εγχειριδίου τις υποχρεώσεις, την προώθηση και την γευσιγνωσία. Τα προϊόντα, όχι μόνο τον οίνο ή τα υποπροϊόντα, αλλά γενικά να προωθήσει το σύνολο του αγροτικού κόσμου αν θέλετε. Το μόνο πράγμα λοιπόν που έχουμε υλοποιήσει σήμερα και είναι απτό, που φτάνει μέχρι τη δημιουργία κάποιας μάρκας ενός brand name είναι αυτό, αλλά ο ΠΟΠ Corbieres και όλη η περιοχή του Languedoc, όλη η Διεπαγγελματική κάνουν προσπάθειες προς τον αγροτουρισμό. Δεν έχουμε κάτι όμως ποιο συγκεκριμένο.

ΕΡΩΤΗΣΗ Π. ΚΟΡΔΟΠΑΤΗΣ ΔΙΕΥΘΥΝΤΗΣ ΚΕΟΣΟΕ:

Όταν ένας αμπελουργός παραδώσει τα σταφύλια του στον συν/σμό για οινοποίηση, μέσα σε πόσο διάστημα εξοφλείται η παραγωγή. Πότε πληρώνεται δηλαδή ο αμπελουργός, μέσα σε πόσο διάστημα;

ΑΠΑΝΤΗΣΗ Β. ΡΥΕΥΟ:

Πληρώνουμε στην αρχή του μήνα Μαΐου, την πρώτη δόση που έχει να κάνει με τη σοδειά του 2010. Επομένως πληρώνουμε σε ένα χρόνο 12 μηνιαίες δόσεις και αυτό γίνεται μετά από τον έλεγχο ο οποίος γίνεται στο τέλος της χρονιάς.

Π. ΚΟΡΔΟΠΑΤΗΣ ΔΙΕΥΘΥΝΤΗΣ ΚΕΟΣΟΕ:

Να ευχαριστήσω τους προσκεκλημένους μας για την πολύ ενδιαφέρουσα συνάντηση. Θα ήθελα από τον κ. Παπαπαναγιώτου από τον ΟΠΕ, να κάνει το κλείσιμο της ημερίδας, να τον ευχαριστήσω προσωπικά γιατί ουσιαστικά οι διαδικασίες επιλογής ξεκίνησαν πριν από έξι μήνες περίπου και σήμερα μετά το κλείσιμο της ημερίδας, διαπιστώνουμε ότι η βοήθειά του στην ολοκλήρωση αυτής της προσπάθειας ήταν καθοριστική και δικαίως επέμενε στο να επιλέξουμε τον συγκεκριμένο συνεταιρισμό.

Γ. ΠΑΠΑΠΑΝΑΓΙΩΤΟΥ ΟΠΕ:

Σας ευχαριστούμε πολύ που ήρθατε εδώ πέρα. Θα ήθελα να ευχαριστήσω του κυρίου De Marien και Ruygo οι οποίοι δέχτηκαν την πρόσκλησή μας να έρθουν εδώ, τους ευχαριστούμε θερμά που δέχτηκαν την πρόσκλησή μας και μας παρουσίασαν την ιστορία τους αλλά και την κατάσταση που βρίσκονται σήμερα μετά από μια τριαντάχρονη επίμονη και επίπονη πορεία. Γιατί όλα αυτά δεν έγιναν εύκολα, όλα αυτά έγιναν με συγκρούσεις και δυσκολίες. Ο ΟΠΕ συμμετείχε σ' αυτή την εκδήλωση έχοντας στον νου ότι τα προβλήματα που αντιμετωπίζουμε εμείς εδώ στην Ελλάδα, με λίγα λόγια δεν βρισκόμαστε πάνω στα

σύννεφα ή σε κάποιον γαλαξία. Τα ίδια προβλήματα τα έζησαν και τα αντιμετώπισαν άλλοι πριν από μας. Το να έρθουν να μας πούνε πως αυτοί κατάφεραν να τα αντιμετωπίσουν, θα πρέπει εμάς να μας διαφωτίσει για αποφάσεις που πρέπει να πάρουμε. Αν παρακολουθήσατε τον κ. Pueyo και κ. De Marien, με τι τρόπους προσπαθούν να έχουν τον απόλυτο έλεγχο της παραγωγής, ακόμα και ο τελευταίος δισταγμός του κ. De Marien όσον αφορά το βιολογικό κρασί, γιατί μάλλον είναι βιολογικά τα κρασιά τους, απλώς διστάζει να το πει γιατί δεν είναι απολύτως βέβαιος ότι κάποιος από τους εβδομήντα μπορεί να κάνει κάποια ζαβολιά. Σας ευχαριστώ πολύ και ελπίζουμε να ήταν καρποφόρα αυτή η συνάντηση. Έξω μας περιμένουν τα κρασιά του συν/σμού Castelmaure.