

ΣΑΒΒΑΣ ΜΠΑΛΟΥΚΤΣΗΣ

ΣΥΓΧΡΟΝΑ ΓΕΩΡΓΙΚΑ ΜΗΧΑΝΗΜΑΤΑ

θα μειώσουν το κόστος παραγωγής

Ο πρόεδρος του Συνδέσμου Εισαγωγέων Αντιπροσώπων Μηχανημάτων (ΣΕΑΜ) στο «Agropost»

“Η επιμονή της προηγούμενης πολιτικής ηγεσίας του ΥΠΑΑΤ οδήγησε σε μια αδικαιολόγητη δημνη καθυστέρηση στις αξιολογήσεις των αιτήσεων υπαγωγής στα Σχέδια Βελτίωσης

Τια την ανάγκη ανανέωσης του στόλου των ελληνικών τρακτέρ, την πορεία των κλάδου των αγροτικών μηχανημάτων, τον ρόλο των επενδυτικών προγραμμάτων του ΥπΑ-ΑΤ αλλά και τη σημασία της έκθεσης Agrotica μίλησε στο «Agropost» ο πρόεδρος του Συνδέσμου Εισαγωγέων Αντιπροσώπων Μηχανημάτων (ΣΕΑΜ), Σάββας Μπαλουκτσής. Σύμφωνα με όσα ανέφερε, το κόστος παραγωγής μόνο με σύγχρονα γεωργικά μηχανήματα μπορεί να επιτευχθεί. Όλα τα κόστη που διαμορφώνουν το σύνολο των εισορών, καύσιμα, έξοδα συντήρησης, εργατικό κόστος, πολλαπλασιαστικό υλικό, υλικά θρέψης και φυτοπροστασίας, μπορούν να μειωθούν μόνο με τη χρήση των σύγχρονων μηχανημάτων. Επιπλέον, ο πρόεδρος του ΣΕΑΜ σημείωσε ότι «σήμερα ο Έλληνας αγρότης, για να είναι ανταγωνιστικός με τον Ευρωπαϊκό συνάδελφό του, πρέπει να έχει το αναγκαίο μέγεθος εκμετάλλευσας αλλά και το απαραίτητο επίπεδο οργάνωσης και εκμχάνισης. Είναι γεγονός ότι δεν έχουν αυτές τις δυνατότητες όλοι οι Έλληνες αγρότες και κτηνοτρόφοι. Και είναι γεγονός ότι ένας αριθμός από αυτούς αναγκαστικά θα στραφεί σε άλλες επαγγελματικές επιλογές».

Κύριε Μπαλουκτσή, πώς έχει κινηθεί η αγορά πωλήσεων των τρακτέρ την τελευταία τριετία;
Η αγορά, μετά την τελευταία χρονιά υλοποίησης Σχεδίων Βελτίωσης το 2014, που έδωσε 1.817 τρακτέρ, ακολούθησε μια φθίνουσα πορεία, που σταμάτησε στα 839 τρακτέρ το 2017. Με την προκήρυξη του νέου προγράμματος Σχεδίων Βελτίωσης, μέτρο 4.1, το 2018 υπήρξε μια ουσιαστική αύξηση στα 1.197 τρακτέρ. Περίπου στα ίδια νούμερα θα κλείσει και το 2019. Είναι μεγέθη που απέχουν πολύ από τις πραγματικές ανάγκες της εκμχάνισης.

Πώς επηρέασε η οικονομική κρίση τον κλάδο;
Η οικονομική κρίση επηρέασε και τον κλάδο των γεωργικών μηχανημάτων, όπως άλλωστε και όλους τους επιμέρους κλάδους της οικονομίας. Στη δική μας αγορά λειτούργησε επιβαρυντικά της κρίσης και η κακή διαχείριση των Σχεδίων Βελτίωσης από πλειυράς πολιτείας. Η ήδη περιορισμένη, λόγω της κρίσης, ζήτηση τέθηκε σε διαδοχικές αναστολές αλλά και ακυρώσεις εν αναμονή της προκήρυξης των Σχεδίων Βελτίωσης, που δικαιολογημένα αποτελούσε διέξοδο για κάλυψη επενδυτικών αναγκών των γεωργών. Για να υπάρ-

χει μια πιο ολοκληρωμένη εικόνα για την επίδραση της κρίσης αλλά και του κακού χειρισμού του προηγούμενου αλλήλ και του τρέχοντος προγράμματος των Σχεδίων Βελτίωσης, αρκεί να αναφερθεί ότι η υλοποίηση του αντίστοιχου προγράμματος προ κρίσης, το 2007, είχε δώσει 4.170 τρακτέρ!

Σε τι επίπεδα θα πρέπει να κινούνται οι πωλήσεις ετησίως ώστε ο κλάδος να είναι υγιής;
Ο κλάδος είναι υγιής, έχει όμως συρρικνωθεί. Οι επιχειρήσεις αναγκάστηκαν να περικόψουν δραστηκτά τις θέσεις εργασίας, τις δαπάνες και τις επενδύσεις, προκειμένου να επιβιώσουν. Φυσικά, χάθηκαν πολλά ίδια κεφάλαια την τελευταία 10ετία και βεβαίως και η πολιτεία στερήθηκε σημαντικά έσοδα, μια και οι επιχειρήσεις, εκτός ελάχι-στων εξαιρέσεων, είχαν ζημιονόνα αποτελέσματα, άρα δεν πλήρωσαν φόρους. Αν θέλουμε να έχουμε έναν κλάδο εύρωστο, με σημαντική συνεισφορά στην απασχόληση και την εθνική οικονομία, αλλά και αν θέλουμε να βελτιώσουμε το επίπεδο εκμχάνισης και συνενώς την ανταγωνιστικότητα της ελληνικής γεωργίας, η αγορά των τρακτέρ πρέπει να κυμαίνεται στα 2.500-3.000 τρακτέρ ετησίως. Και για να μην αναφερόμαστε μόνο στα τρακτέρ, αυτά τα μεγέθη αναφέρονται και στα παρελκόμενα, μια και μόνο του το τρακτέρ δεν μπορεί να κάνει τίποτα.

Σε ποιο επίπεδο βρίσκονται σήμερα οι πωλήσεις του κλάδου;
Όπως προαναφέρθηκε, οι φετινές πωλήσεις θα είναι κοντά στις περσινές, περίπου 1.200 τρακτέρ. Θα μπορούσαν να είναι λίγο καλύτερα τα πράγματα, αν δεν είχαμε αδικαιολόγητη δημνη καθυστέρηση στις αξιολογήσεις των αιτήσεων υπαγωγής στα Σχέδια Βελτίωσης, εξαιτίας της επιμονής της προηγούμενης πολιτικής ηγεσίας του ΥΠΑΑΤ για επιβολή ενός ιδιότυπου καθεστώτος διατίμησης στα γεωργικά μηχανήματα, κάτι που φυσικά ήταν παράνομο και ανεφάρμοστο.

Εχετε κατ’ επανάληψη πει ότι η εκμχάνιση στην Ελλάδα είναι μια παρεξηγημένη έννοια. Τι εννοείτε;
Δεν είναι παρεξηγημένη έννοια, είναι υποτιμημένη έννοια. Και αυτό διότι μέχρι πρόσφατα προτεραιότητα για όλους τους εμπλεκόμενους ήταν η αύξηση των εσόδων, τιμών και επιδοτήσεων, εις βάρος της προσπάθειας μείωσης του κόστους. Τώρα που πλέον έχει γίνει συνείδηση σε όλους ότι οι τιμές των προϊόντων καθορίζονται από την

αγορά και οι κοινοτικές επιδοτήσεις θα βαίνουν μειούμενες, αρχίζει να γίνεται επιτακτική η ανάγκη για μείωση του κόστους παραγωγής αλλά και αύξηση του όγκου της παραγωγής. Υπάρχει κάποιος άλλος τρόπος να επιτευχθούν αυτοί οι δύο στόχοι, πλην του σύγχρονου μηχανολογικού εξοπλισμού;

Η εντύπωση που υπάρχει, ότι τα γεωργικά μηχανήματα στην Ελλάδα είναι πολλά, είναι λανθασμένη. Εχετε σχετικά στοιχεία;
Στην Ελλάδα αντιστοιχεί 0,5 τρακτέρ ανά γεωργική εκμετάλλευση. Η μέση ηλικία των τρακτέρ αγγίζει τα 27 έτη. Το 53% των τρακτέρ είναι ηλικίας 26-40 ετών. Το ποσοστό αντικατάστασης του στόλου των τρακτέρ είναι μικρότερο από 1% ετησίως. Χρειάζονται και άλλα αποδεικτικά στοιχεία επί αυτού;

Η χρήση μηχανημάτων θα μπορούσε να φέρει και μείωση του κόστους παραγωγής;
Το κόστος παραγωγής μόνο με σύγχρονα γεωργικά μηχανήματα μπορεί να επιτευχθεί. Όλα τα κόστη που διαμορφώνουν το σύνολο των εισορών, καύσιμα, έξοδα συντήρησης, εργατικό κόστος, πολλαπλασιαστικό υλικό, υλικά θρέψης και φυτοπροστασίας, μπορούν να μειωθούν μόνο με τη χρήση των σύγχρονων μηχανημάτων, διότι μόνον με αυτά μπορεί να γίνει ο προγραμματισμός και ο έλεγχος της ποσότητας, της διασποράς και της συχνότητας της χρήσης των αγροτικών εφοδίων, των καυσίμων και των υδάτινων πόρων.

Υπάρχει επικοινωνία και συνεργασία με το υπουργείο Αγροτικής Ανάπτυξης για τα θέματα εκμχάνισης;
Η σημερινή ηγεσία του ΥΠΑΑΤ δείχνει να πιστεύει πολύ στη χρησιμότητα της εκμχάνισης και τα πρώτα δείγματα που έχει δείξει είναι ιδιαίτερα ενθαρρυντικά. Όλα όμως κρίνονται από το αποτέλεσμα και όχι από τα δείγματα. Επίσης και τα αντανακλαστικά αλλά και οι επικοινωνία του ΥΠΑΑΤ με τον ΣΕΑΜ είναι μέχρι στιγμής άκρως ικανοποιητικά.

Εχουν οι Έλληνες αγρότες και κτηνοτρόφοι την οικονομική δυνατότητα να αγοράσουν τα μηχανήματα που είναι αναγκαία για μια σύγχρονη γεωργία;
Δύσκολο αλλά άκρως ρεαλιστικό το ερώτημα. Σήμερα, ο Έλληνας αγρότης, για να είναι ανταγωνιστικός με τον Ευρωπαϊκό συνάδελφό του, πρέπει να έχει το αναγκαίο μέγεθος εκμετάλλευσας αλλά



και το απαραίτητο επίπεδο οργάνωσης και εκμχάνισης. Είναι γεγονός ότι δεν έχουν αυτές τις δυνατότητες όλοι οι Έλληνες αγρότες και κτηνοτρόφοι. Και είναι γεγονός ότι ένας αριθμός από αυτούς αναγκαστικά θα στραφεί σε άλλες επαγγελματικές επιλογές. Αυτό το οποίο είναι επιτακτική ανάγκη, είναι όλοι να ψάχνουν, να μελετάνε και να επιλέγουν καλύτερες λύσεις που θα είναι βιώσιμες. Δεν είναι απαραίτητο κάποιος να καλλιεργεί 1.000 στρέμματα βαμβάκι για να είναι κερδοφόρος. Με πολύ λιγότερα στρέμματα αλλά με δυναμικές καλλιέργειες, μπορεί κάποιος να έχει μια κερδοφόρα αγροτική εκμετάλλευση. Βεβαίως, στο ψάξιμο και στη μελέτη θα πρέπει να περιλαμβάνει και την αγορά του μηχανολογικού εξοπλισμού, να αγοράζει δηλαδή τα μηχανήματα που πραγματικά χρειάζεται και μπορούν να αποσβεστούν. Όλα τα μέλη του ΣΕΑΜ προσφέρουν μακροχρόνιες πιστώσεις στους ενδιαφερόμενους αγοραστές, προκειμένου αυτοί να διευκολυνθούν στην αποπληρωμή των αγορών τους. Αν δεν «έβαζε πλάτη» ο ΣΕΑΜ όλα αυτά τα χρόνια, στο θέμα της πίστωσης, το επίπεδο της εκμχάνισης θα ήταν πολύ χαμηλότερο.

Ποια είναι η πρότασή σας ώστε να λυθεί το πρόβλημα της χρηματοδότησης που υπάρχει;
Δεν υπάρχει κάποια καινοτομία ή έξυπνη πρόταση. Υπάρχουν συγκεκριμένες πηγές για χρηματοδότησεις και αυτές ως γνωστόν λήγονται τράπεζες. Χρηματοδοτεί κανένας άλλος τις επιχειρήσεις μας εκτός από τις τράπεζες; Τώρα, αν τα επιτόκια θα είναι επιδοτούμενα, αν θα υπάρχει περίοδος χάριτος, αν θα είναι εγγυημένα από κάποιο ειδικό ταμείο κ.λπ., αυτό εξαρτάται από πολλούς παράγοντες, κυρίως όμως από τον στρατηγικό σχεδιασμό της κυβέρνησης. Ενα είναι βέβαιο, θα πρέπει κάποια στιγμή οι επιχειρήσεις του κλάδου να σταματήσουν να υποκαθιστούν τις τράπεζες και να πουλάνε όπως όλες οι ομοειδείς επιχειρήσεις στην Ευρώπη αλλά και οι αντίστοιχες που εμπορεύονται αυτοκίνητα στην Ελλάδα, δηλαδή, μετρητοίς.

Τι γίνεται με το μέτρο 4.1., «Σχέδια Βελτίωσης Αγροτικών Εκμεταλλεύσεων»;
Βρίσκεται στο τέλος της αξιολόγησης των αιτήσεων και ευελπιστούμε σύντομα να έχουμε και τις οριστικές εγκρίσεις για τους δικαιούχους. Το μεγάλο σκίοχημα είναι αυτό να έχει ολοκληρωθεί μέχρι την Agrotica, δηλαδή, μέχρι τέλους Ιανουαρίου.

Εχει χρησιμοποιηθεί σωστά το πρόγραμμα ώστε να ανανεωθεί ο γερασμένος ελληνικός στόλος των τρακτέρ;
Το μέτρο 4.1 που αναφέρεται στα Σχέδια Βελτίωσης είναι ενταγμένο στον δεύτερο πυλώνα του ΠΑΑ 2014-2020. Από τους αριθμούς φαίνεται ότι το πρόγραμμα θα έπρεπε να έχει έναρξη το 2014 και λήξη το 2020. Στην πράξη, το πρόγραμμα προκηρύχθηκε αρχές του 2018, μέχρι αρχές Οκτωβρίου 2018 είχαμε περίοδο υποβολής αιτήσεων (ώστερα από 7 διαδοχικές παρατάσεις) και αρχές του 2019 ξεκίνησε η διαδικασία αξιολόγησης. Τελικώς, θα έχουμε τις πρώτες εγκρίσεις το 2020, που είναι το έτος λήξης του προγράμματος. Οι μεγάλες καθυστερήσεις αλλά και οι αδικαιολόγητες παρατάσεις στην περίοδο υποβολής των αιτήσεων οδήγησε στη δημιουργία ενός τεράστιου και δύσκολο διαχειρίσιμου όγκου 15.500 αιτήσεων, σε μια μόνο προκήρυξη του προγράμματος. Αξίζει να προσθέσω ότι η πρώτη εκτίμηση της τότε Γενικής Γραμματείας του ΥΠΑΑΤ για προκήρυξη του προγράμματος ήταν 30η Ιουνίου 2016!

Εκτός από το πρόγραμμα των Σχεδίων Βελτίωσης, ποια άλλα προγράμματα θα μπορούσαν να βοηθήσουν προς την κατεύθυνση της εκμχάνισης της γεωργίας και της κτηνοτροφίας;
Ενα πρόγραμμα απόσυρσης παλαιών ελκυστήρων, ανάλογο με αυτά που αφορούσαν τα αυτοκίνητα στο παρελθόν, θα βοηθούσε στον εκσυγχρονισμό του στόλου των τρακτέρ. Επίσης, αν η πολιτεία θεσπίσει φορολογικά κίνητρα (π.χ. συντόμευση χρόνου λογιστικής απόσβεσης αγροτικών μηχανημάτων, αφορολόγητο αποθεματικό από τα έσοδα πώλησης παλαιών μηχανημάτων) θα τονωθούν οι επενδύσεις στην εκμχάνιση της γεωργίας και της κτηνοτροφίας.

Ποιες είναι οι τάσεις στον κλάδο των τρακτέρ και τι νέο φέρνουν οι τεχνολογικές εξελίξεις;
Ηδη υπάρχουν ραγδαίες εξελίξεις στην τεχνολογία των γεωργικών μηχανημάτων, ενώ την επόμενη 10ετία θα συντελεστούν αλλαγές που δεν μπορούμε να φανταστούμε σήμερα. Μεγάλο μέρος των αγρο-

τικών εργασιών θα συντελείται χωρίς τη φυσική παρουσία του αγρότη στο χωράφι! Όλες οι εξελίξεις θα συντείνουν σε συγκεκριμένες κατευθύνσεις:

- Στη μεγάλη εξοικονόμηση ενέργειας, εργασιωρών, αγροτικών εφοδίων και υδάτινων πόρων, με στόχο τη δραστηκή μείωση των εισορών και την προστασία του περιβάλλοντος.
- Στην ποσοτική και ποιοτική βελτίωση της παραγωγής.
- Στη βελτιστοποίηση των συνθηκών εργασίας των χειριστών.

Είναι ενημερωμένος ο Έλληνας αγρότης και κτηνοτρόφος για τις τεχνολογικές εξελίξεις και τα οφέλη που μπορούν να έχουν αυτές στην εργασία και την αποδοτικότητα της εκμετάλλευσής του;
Οχι στον βαθμό που θα έπρεπε, όμως το επίπεδο γνώσεων βελτιώνεται. Ειδικά στους νέους αγρότες.

Τι νέο φέρνει για τον κλάδο σας η φετινή Agrotica;
Η φετινή Agrotica προβλέπεται πολύ δυνατή, με μεγάλη προσέλευση επισκεπτών, ενώ ήδη έχει εξοφληθεί ρεκόρ συμμετοχής εκθετών. Αναμένεται να εκτεθούν σύγχρονα μηχανήματα με εφαρμογές γεωργίας ακριβείας, τρακτέρ με εναλλακτικά καύσιμα και υπερσύγχρονα ηλεκτρονικά και υδραυλικά συστήματα. Επίσης παρελκόμενα απολύτου ακριβείας (π.χ. ηλεκτροστατικά ψεκαστικά) και νέα μοντέλα μηχανημάτων συγκομιδής με μεγάλη απόδοση.

Πόσο σημαντικές είναι εκθέσεις σαν και αυτή, τόσο για τον κλάδο σας όσο και για τους αγρότες και τους κτηνοτρόφους;
Ασφαλώς μια έκθεση γεωργικών μηχανημάτων, εφόσον δεν είναι ένα απλό παζάρι, είναι μια πολύ καλή ευκαιρία για τον αγρότη και τον κτηνοτρόφο να συναντήσει τις τεχνολογικές εξελίξεις και να κάνει τον επενδυτικό του σχεδιασμό. Τόσα πολλά μηχανήματα, όλων των κατηγοριών και μοντέλων, σε έναν συγκεκριμένο χώρο, δεν τα συναντάς κάθε μέρα.

Και για τους εκθέτες βέβαια είναι μια επιχειρηματική ευκαιρία για σύναψη εμπορικών συμφωνιών, ενώ δεν θα πρέπει να αγνοήσουμε και το πόσο σημαντικό γεγονός είναι η επαφή των επιχειρήσεων και των στελεχών τους με τους πελάτες τους. Δεν είναι τυχαίο που έχει χαρακτηριστεί η Agrotica ως το μεγάλο ραντεβού των αγροτών, των κτηνοτρόφων, των εμπόρων και των ανθρώπων που ασχολούνται με τα κοινά. ■