

ΤΗ ΔΙΑΦΟΡΑ ΣΤΟ ΛΙΠΑΣΜΑ ΤΗΝ ΚΑΝΕΙ Η ΓΝΩΣΗ ΤΟΥ ΑΓΡΟΤΗ

> **Είναι πολύ δημιουργικό** να βοηθάς τον παραγωγό να βελτιώσει τις αποδόσεις της καλλιέργειάς του δηλώνει ο Γιάννης Βεβελάκης, προτάσσοντας το θέμα της γνώσης ως οδηγού για τη σωστή λίπανση

> **Νέες τεχνολογίες** και ευφυής γεωργία, αν και αποτελούν πραγματικότητα και για το λίπασμα, ποτέ δεν θα του στερήσουν τη φύση του commodity, ενός προϊόντος που κινείται με τη ζήτηση και την προσφορά

ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗ ΣΤΟΝ: ΓΙΑΝΝΗ ΠΑΝΑΓΟ

Ένας επαγγελματίας αγρότης δεν μπορεί να βγει κερδισμένος, αν δεν ξέρει καλά το αντικείμενό της θρέψης και στηρίζεται 100% στον προμηθευτή του. Πρόκειται για μια εικόνα που σύμφωνα με τον πρόεδρο του Συνδέσμου Παραγωγών & Εμπόρων Λιπασμάτων (ΣΠΕΛ), Γιάννη Βεβελάκη, καθρεφτίζεται στην ελληνική αγροτική πραγματικότητα και στερεί από τον Έλληνα παραγωγό αγροτικών προϊόντων το εισόδημα που αναλογεί στον κόπο του. Σύμφωνα με τον κ. Βεβελάκη η τεχνογνωσία γύρω από τα λιπάσματα παίρνει χαρακτήρα επείγοντος, αν σκεφθεί κανείς τις νέες τεχνολογίες λίπανσης και θρέψης, που εισέρχονται όλο και πιο δυναμικά στη γεωργία, με τα αντίστοιχα προϊόντα να υπολογίζεται ότι καταλαμβάνουν ήδη πάνω από το 25% της εγχώριας κατανάλωσης προϊόντων θρέψης.

Το 2020 ήταν τελικά μια χρονιά που η κατανάλωση λιπασμάτων στη χώρα βελτιώθηκε. Αν θέλουμε να μιλήσουμε για συνολικούς όγκους, με το δεδομένο ότι ήμασταν στους 700.000 τόνους.

Ήταν μία καλή χρονιά, είχαμε 5-6% αύξηση. Βέβαια, κατά την άποψή μου, καλή χρονιά δεν είναι μόνο επειδή αυξήθηκε η κατανάλωση, αλλά γιατί οι τιμές των αγροτικών προϊόντων στην πλειοψηφία τους ήταν σαφώς καλύτερες από την προηγούμενη. Αυτό ώθησε, ως διάθεση και οικονομική ευχέρεια, τους παραγωγούς στη

μεγαλύτερη κατανάλωση λιπασμάτων.

Τι εννοείτε όταν λέτε, με βάση τη μελέτη που κάνατε τελευταία, ότι το κόστος των λιπασμάτων στην παραγωγή είναι 7,9%;

Ένα κομμάτι της μελέτης αυτής, που την έκανε ο IOBE, υπολογίζει όλα τα συστατικά του κόστους στη γεωργική παραγωγή, την ενέργεια, το ενοίκιο, το πετρέλαιο, τα εφόδια κ.λπ. Ο λόγος που το κάνει αυτό είναι γιατί πρέπει να ξέρουμε τα συστατικά του κόστους μας. Γιατί φαίνεται μέχρι στιγμής ότι δεν τα ξέραμε -όχι εμείς βέβαια, αλλά αυτοί που ασχολούνται με αυτό το αντικείμενο. Και ακούγαμε κάτι τέρατα, ότι τα λιπάσματα έχουν το 25%, το 30% του κόστους. Φάνηκε ότι σε μέσο όρο είναι γύρω στο 7,5-8% στο σύνολο του κόστους παραγωγής ενός προϊόντος. Αμα βάλουμε τα φάρμακα, τα λιπάσματα και τα σπόρια, φθάνει στο 20%.

Αυτό από εσάς ερμηνεύεται ότι μπορούν άλλα κόστη να περιοριστούν έτι περαιτέρω, ενώ στη δική σας περίπτωση μπορεί να διευκολυνθεί η περαιτέρω χρήση εισροών, να το πω έτσι;

Δεν θέλω να φθάσω σε αυτό το επίπεδο. Να σας πω και κάτι; Η ουσία της δημοσιοποίησης της μελέτης ήταν για να δείξουμε την αλήθεια και να βοηθήσουμε τον αγροτικό κόσμο να μη φοβάται να χρησιμοποιήσει τις εισροές, να του δείξουμε ότι οι εισροές θα του αυξήσουν το εισόδημα. Αυτή ήταν η ουσία της μελέτης. Τώρα, εάν υπάρχει λόγος ή τρόπος να μειωθούν άλλα κόστη, ώστε να αυξηθούν περισσότερο οι δικές μας, αυτό είναι θέμα

του καθενός χρήστη, αλλά πρέπει να ξέρει, να γνωρίζει πού βρίσκεται το κόστος του και ποιο κομμάτι του θα του δώσει μεγαλύτερο κέρδος.

Πάντως η μελέτη δείχνει ότι η αύξηση της δαπάνης για λιπάσματα αυξάνει σημαντικά το αγροτικό εισόδημα.

Αυτό είναι ένα άλλο κομμάτι πολύ σοβαρό που πρέπει να ξέρει ο παραγωγός. Όσο πιο πολύ λίπασμα χρησιμοποιείς -υπάρχει μία καμπύλη που φαίνεται ότι έχει μία πολύ μεγάλη συσχέτιση- αυξάνεται το γεωργικό εισόδημα. Δεν σου κρύβω ότι όσοι έχουμε ασχοληθεί με το χώρο τα ξέρουμε αυτά και εμπειρικά και σε επίπεδο επιστημονικό, αλλά πρέπει να τα μάθει και ο χρήστης, που πλέον είναι επιχειρηματίας.

Τι φταίει, επομένως, που οι Έλληνες αγρότες κινούνται τόσο επιφυλακτικά στα θέματα που αφορούν τη θρέψη;

Έλλειψη γνώσης είναι το πρώτο. Το δεύτερο είναι ότι το λίπασμα έχει το εξής χαρακτηριστικό, σε αντίθεση με άλλες εισροές ή άλλα στοιχεία κόστους. Χωρίς πετρέλαιο δεν κινείται το τρακτέρ, δεν μπορεί να κάνει τη δουλειά του. Όταν βλέπει ο παραγωγός το έντομο, το ψεκάζει και βλέπει ότι η δουλειά έγινε αμέσως. Με τη θρέψη αυτό δεν φαίνεται άμεσα, δεν βλέπει τη στιγμή που θα εφαρμόσει το λίπασμα την επίδραση που έχει, είτε θετική, είτε αρνητική. Είναι ένας ψυχολογικός παράγοντας που τον προτρέπει την πρώτη εισροή που θα κόψει, όταν οικονομικά δεν στέκεται καλά, να είναι το λίπασμα. Αυτή είναι η διαφορά.

ΓΙΑΝΝΗΣ ΒΕΒΕΛΑΚΗΣ

ΠΡΟΕΔΡΟΣ ΣΠΕΛ
& ΑΝΤΙΠΡΟΕΔΡΟΣ & ΔΙΕΥΘΥΝΩΝ ΣΥΜΒΟΥΛΟΣ
ΤΗΣ EUROCHEM AGRO HELLAS SA





Εάν ήταν ιδανικές οι συνθήκες, ποιο θα ήταν θεωρητικά το περιθώριο όπου θα μπορούσε να φθάσει η αύξηση της κατανάλωσης λιπασμάτων;

Με μία μέτρηση που έχουμε κάνει κατά καιρούς, θεωρητική, με μέσους όρους ανά καλλιέργεια κ.λπ., θεωρώ ότι το optimum θα ήταν γύρω στους 1.200.000 τόνους, με βάση τη σημερινή κατανομή καλλιεργειών και εκτάσεων. Παρόλα αυτά, θεωρώ ότι το 1.000.000 αντικατοπτρίζει τη δυναμική της ελληνικής γεωργίας μακροχρόνια. Αυτό, για να καταλάβει και ο κόσμος, εξαρτάται πάρα πολύ και από τα είδη των λιπασμάτων. Εάν, ας πούμε, χρησιμοποιείς κατά κόρον ουρία, που έχει 46% άζωτο, σε σχέση με μία νιτρική αμμωνία, που έχει 33%, σημαίνει ότι ρίχνεις περισσότερες μονάδες. Άρα, εάν μειώσεις το τονάζ, θα είσαι στα ίδια επίπεδα. Με αυτήν τη λογική, λοιπόν, κάποτε ήταν 1.400.000, αλλά δεν υπήρχε ουρία. Τώρα υπάρχει ουρία, οπότε το 1.200.000 φαίνεται πιο νορμάλ νούμερο ή το 1.000.000.

Υπάρχει μία θεωρία, που νομίζω ότι και αυτή στηρίζεται στη μελέτη, που λέει ότι εάν είναι καλοταϊσμένο το φυτό, τότε κάνει καλό και στην υγεία του ανθρώπου;

Με τη λογική ότι τα λιπάσματα παρέχουν θρεπτικά στοιχεία στο φυτό και με βάση τη φυσιολογία που ξέρουμε, τα θρεπτικά στοιχεία το φυτό τα μετατρέπει σε οργανικές ουσίες, σε βιταμίνες κ.λπ. Βεβαίως, όσο πιο καλοταϊσμένο είναι το φυτό, τόσο

πιο θρεπτικό και τόσο πιο νόστιμο εάν θέλεις -γιατί οι έννοιες του θρεπτικού και του νόστιμου είναι πολύ κοντά- είναι το παραγόμενο προϊόν. Αυτές είναι βασικές αρχές φυσιολογίας και θρέψης.

Γιατί κάποια στιγμή είχαμε διαφορετική άποψη για το πολύ λίπασμα.

Κι εμείς άμα φάμε πάρα πολύ και γίνουμε παχύσαρκοι, θα έχουμε αρνητικές επιδράσεις στην υγεία μας. Ένα φυτό, άμα το ταΐσουμε πολύ με άζωτο, μία ντομάτα ας πούμε, και την κάνουμε υδαρή, μπορεί να μην είναι τόσο νόστιμη. Επομένως μιλάμε για τη σωστή λίπανση, για ένα φυτό εφοδιασμένο με τα θρεπτικά που χρειάζεται.

Τελευταία δημιουργήσατε ως ΣΠΕΛ κάποιες Επιτροπές που παρακολουθούν τις επιμέρους εξελίξεις στον κλάδο.

Θέλετε να μας πείτε δύο λόγια γι' αυτό;

Οι Επιτροπές ήταν μία ανάγκη, την είχαμε δει και λίγο πιο νωρίς. Εφαλτήριο ήταν ο νέος Κανονισμός της ΕΕ για τα λιπάσματα, που πλέον δεν περιλαμβάνει μόνο τα ανόργανα αλλά όλα τα προϊόντα θρέψης. Οπότε κρίναμε ότι ένα Διοικητικό Συμβούλιο δεν μπορεί να τα βλέπει όλα μόνο του, χρειάζεται βοήθεια από ανθρώπους εξειδικευμένους σε αυτούς τους διαφορετικούς τύπους θρέψης, οι οποίοι θα μεταφέρουν πολύ πιο γρήγορα στο ΔΣ και πολύ πιο εμπεριστατωμένα τις εξελίξεις και το τι πρέπει να γίνει. Οπότε βρήκαμε ανθρώπους που έχουν αυτή την

«Καλύπτουμε επάνω από το 98% της ελληνικής κατανάλωσης με τις εταιρείες του ΣΠΕΛ. Μπορεί να υπάρχουν μία-δύο εταιρείες που είναι κάπως ανενεργές, αλλά δίνουν στοιχεία ανεξάρτητα αν είναι μέλη μας και τα στοιχεία τους περνούν πάντα στη μέτρησή μας» σημειώνει ο κ. Βεβελάκης.

εμπειρία, οι οποίοι θα πλαισιώσουν και άλλα μέλη. Είναι ένας τρόπος να αυξήσουμε και τη συμμετοχικότητα στο Σύνδεσμο, να μπουν περισσότερα μέλη με εμπειρία και να βοηθήσουν στο να πάμε μπροστά.

Πόσες Επιτροπές δημιουργήσατε;

Κάνουμε τρεις Επιτροπές. Η μία, με 15 μέλη, ασχολείται με τους βιοδιεγέρτες που είναι και κάτι καινούργιο, έχει επικεφαλής τον Νίκο Κυριακίδη από τη Yara. Η Yara έχει μπει πολύ τελευταία στους βιοδιεγέρτες, αλλά έχει ανθρώπους που ασχολούνται, οπότε και ο Νίκος θα έχει καλύτερη πληροφόρηση. Υπάρχουν και πολλές ελληνικές εταιρείες που ασχολούνται με τους βιοδιεγέρτες εδώ και πολλά χρόνια, όπως η ΓΕΩΛΙΧ του Παναγιώτη Παντελή για παράδειγμα, που είναι και αυτός στο Σύνδεσμο. Μία άλλη Επιτροπή έχει να κάνει με τους inhibitors. Επικεφαλής είναι ο Δημήτρης Ρουσσεάς από την ΑΛΦΑ. Οι inhibitors, οι παρεμποδιστές, είναι πάρα πολλά χρόνια, επάνω από 20, στην ελληνική αγορά, πλέον έχουν καταλάβει ένα πολύ μεγάλο μερίδιο, αλλά θα αντιμετωπιστούν με ένα διαφορετικό

τρόπο από το νέο Κανονισμό. Μία τρίτη Επιτροπή, που έχει ένα πολύ μεγαλύτερο φάσμα, έχει τα ανόργανα, τα οργανικά, τα οργανοανόργανα και τα προϊόντα blend, όπου επικεφαλής είναι ο Νίκος Κουτσούγερας, κι αυτός ένας συνάδελφος με τεράστια εμπειρία, 30 χρόνια στο χώρο όλων αυτών των προϊόντων και με τεχνική εμπειρία. Για το Σύνδεσμο, θεωρώ ότι είναι ένα σημείο σταθμός, γιατί κάνουμε κάτι διαφορετικό. Λέμε πλέον στα μέλη μας «παιδιά, πάρτε το μπαλάκι και δώστε μας εσείς πλέον, μόνοι σας, αυτά που χρειάζεται το ΔΣ». Δεν έχει ξαναγίνει αυτό και νομίζω ότι θα πάει πολύ καλά.

Αφορμή ήταν ο Κανονισμός ο οποίος, εάν δεν κάνω λάθος, τίθεται σε εφαρμογή από τις 16 Ιουλίου 2022.

Είναι κάτι το εντελώς καινούργιο. Μέχρι στιγμής στον υπάρχοντα περιλαμβάνονταν μόνο τα χημικά λιπάσματα, ενώ τώρα περιλαμβάνονται όλα τα προϊόντα που μπορούν να θεωρηθούν προϊόντα θρέψης, κάτω από ορισμένες προδιαγραφές βέβαια. Το χαρακτηριστικό του είναι ότι τα προϊόντα που θα υπάγονται θα παίρνουν τη σήμανση CE, που παίρνουν όλα τα προϊόντα που θεωρούνται ασφαλή και έχουν περάσει από μία διαδικασία αξιολόγησης. Σε δύσκολα τεχνικά προϊόντα είναι αντίστοιχα χρονοβόρα και κοστοβόρα η διαδικασία να κάνεις ένα προϊόν CE, αλλά βέβαια δίνει και μία πιστότητα οπότε δίνει και μία προστιθέμενη αξία. Ας σημειώσουμε όμως ότι ο Κανονισμός ανοίγει και ένα παραθυράκι και σου λέει, αν είσαι μία μικρή τοπική βιομηχανία-βιοτεχνία που δεν μπορείς, δεν έχεις τα χρήματα να τα κάνεις τα προϊόντα σου CE, μπορείς να συνεχίσεις να τα κυκλοφορείς στη χώρα σου βάσει εθνικών κανονισμών. Άρα, πρέπει παράλληλα να γίνει και ένας Εθνικός Κανονισμός, να αντικαταστήσει τον υπάρχοντα -υπάρχει αυτήν τη στιγμή ένας Κανονισμός για τα λιπάσματα νέου τύπου, όπως λέγεται, αλλά πρέπει να προσαρμοστεί. Είναι αυτό που ζητάμε εντόνως από το υπουργείο τον τελευταίο ένα χρόνο. Τους έχουμε δώσει ένα σχέδιο -αυτό θέλω να το τονίσουμε- πώς πρέπει να γίνει αυτός ο Κανονισμός, με τρεις-τέσσερις βασικές αρχές. Φάνηκε από την προηγούμενη ηγεσία ότι υπήρχε η θέληση να το περάσουν, με κάποιες ίσως τροποποιήσεις από μεριά τους, αλλά τώρα με την αλλαγή έχουμε πάλι καθυστέρηση. Θέλω να πιστεύω ότι θα το τρέξουν.

Ένα σύνολο δράσεων από τον ΣΠΕΛ για την επιμόρφωση των παραγωγών

«Το ιδανικό θα ήταν να έχουμε αυτούς τους χιλιάδες παραγωγούς με γνώση του αντικείμενου τους. Υπάρχει κανένας επιχειρηματίας επιτυχημένος που δεν ξέρει το αντικείμενό του; Άρα ένα από τα μειονεκτήματα που εμφανίζει η ελληνική γεωργία είναι η μειωμένη μόρφωση του παραγωγικού της δυναμικού. Σε ό,τι αφορά τον ρόλο του ΣΠΕΛ, πραγματοποιεί κάθε χρόνο ένα σύνολο δράσεων προς αυτή την κατεύθυνση. Συγκεκριμένα μέσα από άρθρα στον κλαδικό έντυπο και ηλεκτρονικό Τύπο δημοσιεύει πρακτικές οδηγίες για τη θρέψη των καλλιεργειών και την ανάδειξη των αρχών της ορθολογικής λίπανσης. Επίσης συμμετέχει σε εκπαιδύσεις αγροτών σε συνεργασία με εταιρείες της αγροδιατροφικής αλυσίδας, παρουσιάζοντας πώς μπορεί η θρέψη των καλλιεργειών να συμβάλει στην παραγωγή αγροτικών προϊόντων υψηλής διατροφικής αξίας. Τέλος ο ίδιος ο ΣΠΕΛ διοργανώνει ημερίδες και σεμινάρια. Παράλληλα έχουμε κάνει και προτάσεις στο υπουργείο γι' αυτό το θέμα. Πρέπει το κράτος, πέρα από τη γνώση που έχει για τα προβλήματα, να τα βάλει λίγο και στην ατζέντα της διόρθωσης. Δεν είναι μόνο να δώσεις λεφτά στον παραγωγό, πρέπει να του δώσεις και κάτι άλλο για να κάνει λεφτά. Δώσε του γνώση λοιπόν.»



Αυτό είναι το σημαντικότερο θέμα που έχετε σε εκκρεμότητα αυτόν τον καιρό;

Είναι το πιο επείγον. Παράλληλα έχουμε θέματα που έχουν να κάνουν με κάποιες, ας το πούμε, ανωμαλίες σε σχέση με το ευρωπαϊκό γίγνεσθαι και την ευρωπαϊκή νομοθεσία των λιπασμάτων και έχουμε και κάποια άλλα που έχουν να κάνουν με τη γραφειοκρατία που εμποδίζει τις μικρές

επιχειρήσεις να προχωρήσουν παραπέρα. Ένα πολύ σημαντικό κομμάτι λέγεται «ηλεκτρονική πλατφόρμα», οι απόψεις για τη δημιουργία της οποίας δίστανται. Η Διοικητική Υπηρεσία λέει ότι τη δημιούργησε για έλεγχο, η ηγεσία του υπουργείου μάς έλεγε ότι δημιουργήθηκε για να μετρά τις καταναλώσεις των λιπασμάτων. Εμείς και στα δύο θέματα είχαμε αντιρρήσεις. Ο έλεγχος δεν πρέπει να γίνεται ηλεκτρονικά, ο έλεγχος πρέπει να γίνεται στην αγορά, στα μαγαζιά των γεωργικών εφοδίων, στις επιχειρήσεις που παράγουν, πρέπει να βγαίνουν τα συνεργεία και να κάνουν ελέγχους. Αυτή είναι η άποψή μας και έτσι προβλέπει και ο υπάρχων Κανονισμός της ΕΕ. Αυτό είναι το ένα. Το δεύτερο είναι ότι εάν θέλει το υπουργείο να έχει τις καταναλώσεις, πολύ απλά ας πάρει τις δικές μας τις μετρήσεις και εάν δεν τις εμπιστεύεται, τους έχουμε προτείνει ακόμα και να συμμετέχουν στην Επιτροπή που κάνει την καταμέτρηση. Δηλαδή τα έχουμε λύσει και τα δύο θέματα, παρά να έχουμε μία πλατφόρμα η οποία είναι τόσο γραφειοκρατική που πρέπει κάθε επιχείρηση να καταχωρεί κάθε ημέρα ό,τι παραγωγές κάνει όποιου προϊόντος, έστω και μία παλέτα κ.λπ.. Κάτι που δεν είναι διαχειρίσιμο και από τους ίδιους, που, ως γνωστόν, έχουν λίγο προσωπικό και δεν μπορούν να καθίσουν να ασχοληθούν με αυτά τα πράγματα. Οπότε αυτό είναι ένα μόνο παράδειγμα της γραφειοκρατίας που θέλουμε να εξαλείψουμε.

Γιατί το θέσπισαν αυτό; Για λόγους φορολογικούς ή για λόγους ελέγχου...

Ελεγκτικούς. Το υπουργείο έχει έναν υπερβάλλοντα ζήλο στο ελεγκτικό κομμάτι, το οποίο είναι εργασία πεδίου. Δηλαδή όταν ελέγχεις το φούρναρη εάν το ψωμί του είναι καθαρό ή δεν έχει άλλες προσμείξεις, πηγαίνει εκεί το συνεργείο της αρμόδιας υπηρεσίας και παίρνει δείγμα. Δεν τον έχει να γράφει σε ένα computer πόσα έβαλε.

Πώς έχει επηρεάσει την αγορά του κλάδου ο Covid-19 και δεν εννοώ μόνο εάν είχαμε μία σχετική αύξηση της κατανάλωσης που μπορεί και να μην έχει άμεση σχέση με την επιδημία, αλλά και πώς λειτουργήσατε στη συνεργασία σας με τον παραγωγό;

Πιστεύω ότι τις επιπτώσεις του Covid-19 στη γεωργία ακόμα δεν τις έχουμε δει άμεσα. Αυτό γίνεται γιατί υπάρχουν κλάδοι που ασχολούνται με τη γεωργική παραγωγή που βρίσκονται σε κρίση, όπως η εστίαση.

Βέβαια σε γενικές γραμμές δεν φαίνεται να έχει επηρεαστεί ιδιαίτερα ούτε η γεωργική παραγωγή, ούτε το κομμάτι των τιμών. Το ανάποδο θα έλεγα, επειδή αυτή η κρίση δημιούργησε την ανάγκη για πληθωριστικό χρήμα στις αγορές, αυτό αύξησε τις τιμές των αγροτικών εμπορευμάτων. Δεν έχουμε κάποια άλλη επίδραση, γιατί ανταποκρίθηκε πολύ καλά και ο αγροτικός κόσμος. Στις διαδικασίες υπήρχαν δυσκολίες. Να βρεις εργάτες για να μαζέψεις ελιές ήταν δύσκολο και οι φράουλες κάποια στιγμή δεν έφευγαν εξαγωγή γιατί η Ρωσία είχε κλείσει τα σύνορα, αλλά ήταν μεμονωμένες περιπτώσεις.

Επομένως λέμε ότι είχαμε υπερβάλλουσα ρευστότητα λόγω της πολιτικής που ακολούθησαν οι κεντρικές τράπεζες και επηρεασμό των εμπορευμάτων στη χρηματιστηριακή τους εκδοχή. Αυτό σε ποιο σημείο είναι τώρα; Στην αρχή, στο μέσον ή προς το τέλος;

Αυτό δεν το ξέρει κανένας και όποιος κάνει καλή μαντεψιά θα γίνει πλούσιος. Αυτό που βλέπουμε είναι ότι οι τιμές των κύριων αγροτικών εμπορευμάτων παραμένουν υψηλά. Δεν έχει αυξηθεί η τιμή της ντομάτας. Έχουν αυξηθεί οι τιμές της σόγιας, του σιταριού, του καλαμποκιού, και συνεχίζουν και αυξάνονται. Άρα οι μεγάλες αγορές που κάνουν αυτές τις καλλιέργειες όπως η Βραζιλία, η Νότια Αμερική ή η Ασία, απολαμβάνουν καλύτερες τιμές, άρα μπορούν και αυξάνουν τα στρέμματά τους ή ακόμα και τις εισροές τους. Και αυξανόμενη της ζήτησης, αυξάνονται και οι τιμές του λιπάσματος. Σε αυτήν τη φάση έχουν αυξηθεί αρκετά η τιμή της ουρίας και του φώσφορου.

Αν θέλουμε να μιλήσουμε με ποσοστά;

Για να μην μπερδέψουμε τον κόσμο, η τιμή του φωσφόρου ή της ουρίας πέρασε και από αυτά τα επίπεδα και στο παρελθόν και δεν μιλώ για το 2008 που ήταν μια χρονιά-υπερβολή, αλλά για τις κανονικές χρονιές. Η τιμή του φωσφόρου είχε πέσει στα 300 δολάρια FOB και αυτή τη στιγμή είναι στα 500 δολάρια. Αυξήθηκε δηλαδή 200 δολάρια, αλλά στην ουσία έφτασε τις τιμές που ήταν πριν από επτά-οκτώ χρόνια. Το ιδιαίτερο στοιχείο της ιστορίας είναι ότι αυξήθηκε σε πολύ μικρό χρονικό διάστημα, παράλληλα με την αύξηση των τιμών των αγροτικών προϊόντων.

Σε επίπεδο εταιρειών του κλάδου και ενώ σε διεθνές επίπεδο, βγαίνουν σε



«Πρόχειρη η πολιτική Farm to Fork και θα επαναπροσδιοριστεί»

«Αυτοί οι κανονισμοί έγιναν με μία δόση υπερβολής και θα έλεγα ότι δεν μέτρησαν τις επιπτώσεις. Πρόσφατα δημοσιεύτηκε μία έρευνα του USDA για το πώς θα επηρεάσει παγκόσμια μεγέθη εάν εφαρμοστεί στο 100% η πολιτική «Farm to Fork». Αυτό που έδειξε κυρίως για την ΕΕ είναι ότι θα υπάρχει μείωση της παραγωγής κατά 7%-8% και θα υπάρχει και αύξηση της τιμής των τροφίμων. Δηλαδή και μόνο αυτά να βάλεις, γιατί αυτά είναι προσφορά και ζήτηση, η μείωση του ΑΕΠ της ΕΕ θα είναι πολύ μεγάλη. Ποιος το θέλει αυτό;»

αυτήν τη φάση κερδισμένες οι εταιρείες που ελέγχουν τις πρώτες ύλες;

Βέβαια. Αυτός που έχει τις πρώτες ύλες είναι ο αρχηγός και καθορίζει και την εμπορική πολιτική. Η αγορά χτυπά με τη μεριά του πωλητή αυτήν τη στιγμή, γιατί τα προηγούμενα τέσσερα-πέντε χρόνια ήταν με τη μεριά του αγοραστή.

Πώς μεταφράζεται αυτό για τους εγχώριους παίκτες του κλάδου;

Εκτός από τον έναν παραγωγό που έχουμε, την πρώην ΒΦΛ, που όμως δεν έχει στα χέρια του πρώτες ύλες και είναι ουσιαστικά ένας μεταπράτης, θα λέγαμε ότι όλοι οι παίκτες του κλάδου στην Ελλάδα είναι διανομείς, αγοράζουν, βάζουν το κέρδος τους και πωλούν. Είναι μία πολύ επικίνδυνη περίοδος, γιατί οι τιμές είναι απρόβλεπτες. Φανταστείτε ότι οι άνθρωποι που δουλεύουν στην Ελλάδα, ακόμα και μία μικρή εταιρεία, θα δαπανήσει 1.500.000 δολάρια για να αγοράσει ένα φορτίο, το οποίο από τη στιγμή που θα ξεκινήσει μέχρι που θα φθάσει στην Ελλάδα μπορεί να έχουν περάσει και 20 ημέρες και μέσα σε αυτές η τιμή να έχει αλλάξει 100 ή 200 δολάρια. Μπορεί να βρεθεί κερδισμένος, μπορεί να βρεθεί όμως και πολύ χαμένος. Αυτό το είδαμε το 2009. Εταιρείες που είχαν βγάλει υπερκέρδη το 2008, το 2009 έβγαζαν τόσο μεγάλες ζημιές που όχι μόνο μηδένισαν τα κέρδη αλλά μπήκαν και μέσα.

Πείτε μου, οι νέες τεχνολογίες και η γεωργία ακριβείας, η ευφυής γεωργία όπως τη λένε, πώς βλέπετε να επηρεάζει από εδώ και εμπρός τον κλάδο;

Σαν γενικότητα θα λέγαμε ότι θα επηρεάσει πολύ καλύτερα τον κλάδο, γιατί θα αυξήσει το εισόδημα του αγρότη και άρα θα είναι πολύ πιο ανεξάρτητος οικονομικά και θα μπορεί να αγοράζει τα εφόδιά του. Το δεύτερο είναι ότι είμαστε πολύ επιφυλακτικοί στο πώς θα εφαρμοστεί.

Και η ενσωμάτωση αυτής της τεχνολογίας είναι ένα ζήτημα.

Θα πρέπει αυτό να γίνει με έναν τρόπο λίγο πιο συστηματικό, ελεγκτικό, για να μη ζημιωθεί ούτε ο αγρότης και τελικά ούτε η γεωργία. Οι νέες τεχνολογίες όμως είναι μία πραγματικότητα. Τις χρειάζεται, όπως φαίνεται, κάθε κράτος που θεωρεί τον εαυτό του αναπτυγμένο και θέλει να προστατέψει το περιβάλλον και τους κατοίκους του. Παρόλα αυτά το λίπασμα παραμένει ένα commodity. Αυτό είναι η φύση του, η υφή του, είναι ένα

προϊόν που άγεται και φέρεται με τη ζήτηση και την προσφορά σε μεγάλο βαθμό, ένα προϊόν όγκου. Αυτό δεν θα αλλάξει εύκολα στον παγκόσμιο χάρτη, στο κομμάτι των αναπτυγμένων χωρών οι νέες τεχνολογίες θα πάρουν σημαντικό μερίδιο τα επόμενα χρόνια.

Πότε βλέπετε η Ελλάδα να γίνεται κανονική αγροτική χώρα;

Τι της λείπει; Η Ελλάδα είναι μία μικρή χώρα και όσο πιο πολύ το συνειδητοποιούμε τόσο περισσότερο θα διακρίνουμε και το στόχο που έχουμε για την αγροτική παραγωγή. Εάν θεωρούμε ότι είμαστε το κέντρο της γης θα χάσουμε τα πάντα. Είμαστε μικρή χώρα αλλά έχουμε κάποια συγκριτικά πλεονεκτήματα, έχουμε έναν φοβερό καιρό, έχουμε προϊόντα που δεν μπορεί να τα παράγει κάποια άλλη χώρα με τον τρόπο που τα παράγουμε εμείς.

Μπορούμε να κάνουμε brand, προϊόντα ταυτότητας, με αυτά τα μεγέθη;

Φυσικά μπορούμε. Υπάρχουν προϊόντα που σε ξένες αγορές είναι μηρανταρισμένα, αλλά υπάρχουν στα ειδικά super market, στα προστιθέμενης αξίας super market. Εκεί πρέπει να στοχεύσουμε.

Δίνει ελπίδες γι' αυτό η νέα ΚΑΠ.

Τη νέα ΚΑΠ θα περιμένουμε να τη δούμε, να δούμε πού θα στοχεύσουμε κι εμείς. Θα στοχεύσουμε στην πράσινη γεωργία; Στην οργανική; Εγώ το είχα πει στον πρώην υπουργό όταν βρεθήκαμε, ότι ο στόχος είναι στα χέρια σας, πρέπει όμως να τον ξέρουμε όλοι για να προσαρμοστούμε. Δεν κάνω εγώ την πολιτική της Ελλάδας σαν ΣΠΕΛ ή σαν εταιρεία λιπασμάτων, την πολιτική την κάνει η εκάστοτε ηγεσία.

Πόσο μπορεί να καταλάβει τον αγρότη ένας manager που μεγάλωσε και ζει στην Αθήνα;

Αυτή η ερώτηση είναι καταπληκτική. Αυτό το ερώτημα θα μπορούσα να το κάνω κάποια στιγμή στον εαυτό μου. Ήμουν πολύ τυχερός, τα πρώτα πέντε χρόνια της δουλειάς μου ήμουν γεωπόνος πεδίου, δούλεψα σε μαγαζί γεωργικών φαρμάκων, έβγαينا έξω στα χωράφια και έβλεπα τους αγρότες, πήγαινα στα καφενεία τα βράδια και μιλούσα μαζί τους και πραγματικά παρόλο που είμαι ένα 100% αστικό δημιούργημα, μπόρεσα σε μία πενταετία να μπω στην ψυχολογία. Σίγουρα δεν έγινα expert αλλά

είμαι μέσα στο μυαλό του αγρότη και μπορώ να καταλάβω πολλά πράγματα.

Σας έχει απασχολήσει το ενδεχόμενο να δουλέψετε εκτός Ελλάδας; Είχατε κάποια πρόταση σχετική;

Ήμουν άτυχος που ξεκίνησα να ασχολούμαι με πολυεθνικές εταιρείες αφού ήμουν εδραιωμένος στη χώρα. Θα μου άρεσε πάρα πολύ να δουλέψω εκτός Ελλάδας, βέβαια από ένα σημείο και μετά όταν κάνεις οικογένεια, όταν κάνεις παιδιά, αυτές οι πιθανότητες μειώνονται και από τις προτάσεις που θα δεχθείς, αλλά θα μου άρεσε πάρα πολύ. Ζηλεύω συναδέλφους που δουλεύουν και δεν μιλώ για την Ευρώπη, γιατί η Ευρώπη λίγο-πολύ έχει περίπου τις ίδιες εικόνες, θα πάρεις τις ίδιες εμπειρίες, μιλώ για τη Νότια Αμερική που είναι μία καταπληκτική περιοχή και αγροτικά πολύ προηγμένη, μιλώ για την Ασία που εκεί θα δεις κάτι διαφορετικό. Πιστεύω ότι οι

άνθρωποι που έχουν δουλέψει εκεί έχουν πάει πολύ μπροστά.

Τι έχετε μάθει αυτά τα χρόνια δουλεύοντας με τους Ρώσους και τον Όμιλο της Eurochem;

Εγώ σαν manager έχω μάθει να εφαρμόζω τη στρατηγική του εκάστοτε εργοδότη και το λέω και στους συναδέλφους αυτό. Εμείς είμαστε εκτελεστικά όργανα και προσπαθούμε να προσαρμόσουμε τη στρατηγική ενός ιδιοκτήτη, ας το πούμε έτσι, που μας δίνει το μισθό μας, στη χώρα μας. Ο επιτυχημένος manager είναι αυτός που καταφέρνει και την πιο παράλογη στρατηγική να την προσαρμόσει με τον τρόπο του στη χώρα που διοικεί. Νομίζω ότι αυτό κάνει τον πετυχημένο παίκτη, γιατί να πάρεις μία τροφή όπως είναι και να τη δώσεις να τη φάει ένας Έλληνας που δεν τη ξέρει, θα είναι πολύ δύσκολο και θα αποτύχεις, πρέπει να την αλλάξεις και μετά να τη δώσεις να προχωρήσει.



Αν ο Γιάννης Βεβελάκης δεν πούλαγε λιπάσματα...

«Αυτή είναι μία ερώτηση που κάνω κι εγώ συχνά στον εαυτό μου. Υπάρχουν πολύ πιο ωραία πράγματα από το να πουλάς λιπάσματα, αυτό είναι βέβαιο. Παρόλα αυτά όταν είσαι σε μία αγορά, τώρα κοντεύω τα 30 χρόνια, ταυτίζεσαι, σου αρέσει αυτό που κάνεις. Εγώ νομίζω ότι κάνω ένα πράγμα αρκετά δημιουργικό γιατί βοηθώ έναν παραγωγικό στο να αναπτυχθεί, βοηθώ την οικονομία της χώρας και γι' αυτό ασχολήθηκα με τα κοινά του λιπάσματος. Είμαι στον ΣΠΕΛ από το 2000, δηλαδή συμπληρώνω και εκεί 20 χρόνια παρουσίας, είτε σαν μέλος είτε σαν πρόεδρος, είτε σαν αντιπρόεδρος, είτε σαν γραμματέας, δεν έχει σημασία, θέλω να συμμετέχω γιατί νιώθω ότι κάνω κάτι που αξίζει τον κόπο».