

Димитър Ванев, главен директор на Главна дирекция „Съвети в земеделието“ в Националната служба за съвети в земеделието (НССЗ):

ВЕЧЕ НЕ ИЗГОТВЯМЕ, А САМО КОНСУЛТИРАМЕ ПРОЕКТИТЕ ПО МЯРКА 112 "МААД ФЕРМЕР"

При полупазарните стопанства помощта ни продължава 5 години след старта на инвестицията по мярката

ИНТЕРВЮ НА МАРИЕЛА ИЛИЕВА



Г-н Ванев, НССЗ се оказва особено полезна през периода 2007-2013 г. на Програмата на за развитие на селските райони (ПРСР) у нас. Каква е равнотетката за ефекта от помощта, която като експерти оказате на бенефициентите?

В момента равнотетката е, че от стартирането на дейността ни през април 2008 г. по различните мерки от ПРСР сме изработили над 11 000 проектни предложения. Голяма част от тях – над 7 600, вече са одобрени. Една част са в процес на обработка. Разбира се, има и отхвърлени проекти, за което основната причина е липса на бюджет. Стойността на разработените от нас и одобрени проекти е около 262 млн. лева.

Може ли да се каже, че НССЗ вече доказва мястото си на необходимата държавна структура, предоставяща безплатна помощ на земеделските ни производители, амбицирани да инвестират евросредства с проект по ПРСР?

Аз лично работя в НССЗ от 2010 г., но в края на 2009 г. в момент на тежка ситуация около съдбата ѝ беше назначен нов изпълнителен директор. Той и колективът на службата трябваше да се справят с нагнетения негативизъм в земеделските производители по отношение на нейните функции. За 2 години трябваше да обърнем това мнение и да докажем, че сме полезни и необходими. Имаше предварително решение дори за закриване на службата, но в крайна сметка с дейността си парирахме всички доводи за това. Същевременно беше взе-

то решение да се извърши съкращение на част от служителите и да работим основно по ПРСР и трансфера на знания от науката към бизнеса.

Имате реабилитация в очите на земеделските производители и те търсят експертната ви помощ. Припомнете на тези, които се лутат в информацията, къде могат да ви открият?

Много е лесно. Единият вариант е като отидат в нашите областни офиси. Другият – като се обадят на телефон 070012476 на цената на един градски разговор. Ако от едно населено място се съберат повече стопани, желателно е нашата помощ, можем да ги консултираме като отидем при тях, за да им спестим разходите по пътуването до областния офис.

Какви са новостите около помощта, която ще продължите да оказвате при кандидатстване по желаната 112 мярка „Млад фермер“, за която е предвидено прехвърляне на 40 млн. евро със Седмото изменение на ПРСР, съчетано с промени в мярката с цел повече прозрачност и ефект от вливането на средства в нея?

Досега, съгласно програмата, по 112 мярка ние изготвихме самия проект на фермера. Не само го консултирахме, но му изготвихме бизнес плана и заявлението за подпомагане. Това беше една опция, която Европейската комисия беше разрешила специално за България и Румъния по Договора за присъединяване. Но тя изтече на 31 декември 2011 г. и повече няма възможност да бъде удължавана. Оттук нататък ние само ще информираме и консултираме кандидатстващите с проекти по 112 мярка. Например, ако някой ни пита дали е допустим да кандидатства по нея, ние можем да му отговорим и да го консултираме безплатно, но не можем да му изготвим бизнес плана и всичко необходимо за кандидатстване. Ако нещо в бъдеще си промени, може и да стане, но ще трябва допълнителни хора и средства. Знаете, че има 40% съкращение от м.г. на експертите в НССЗ.

Колко души останаха да работят в нея?

Преди 125 човека работеха за цялата страна, а сега са 75. Единственото, което успяхме да направим, е да можем да назначим до 25 души на трудов договор за изготвяне на проекти и предоставяне на съвети на полу-

пазарните стопанства и техните заплати се осигуряват от европейските средства, които Службата получава по мярка 143 от ПРСР.

А имате ли представа младите фермери, спечелили проекти и започнали да работят по своя бизнес план доколко коректно го изпълняват, така че да не ги санкционират и да изгубят цялостната субсидия?

Голяма част от проектите на младите фермери бяха одобрени в периода след март 2009 г. и сега ще им предстоят заявките за плащанията. Малка част са започнали да ги подават. Това, че идват до офиса да се похвалят, че са минали успешно, говори за тяхното удовлетворение и че вече първите одобрени млади фермери са получили и втората част от помощта. Има обаче и млади фермери, които като дойдат при нас установяваме, че те не са спазвали внимателно правилата за мярка 112 (например, сменя си настоящия адрес и отива да живее на друго място, след като има задължение да живее в общината, където му е фермата или съседна на нея). Или пък такъв, който е купил нещо, правейки инвестиция, но без да има документ за него, след като е платил не по банков път, а на ръка.

Това е, може би, немарливост, а не незнание?

Аз не мога да си го обясня, при положение, че той е получил една субсидия от 25 000 лв. и би трябвало този договор, който има, както се казва, да си го препрочита всяка вечер. Например на 3 март т.г. при нас се яви един млад фермер, който каза: „До 6 март трябва да си подам заявка за второ плащане. Вчера прочетох в договора, че ми изтича срока. Какво да направя?“

Какво се случва с такива бенефициенти?

Този се опита да си подаде документите за 2 дни, но не му стигна времето, за да ги събере всички. Ние му бяхме препоръчали, ако може, да подаде заявление за извършване на проверка не през третата, а през четвъртата година, и тогава да си подаде заявката за плащане. Само че не зная как ще се реши чисто нормативно неговият въпрос. Има според мен възможност, ако колегите от ДФ „Земеделие“ разгледат този случай и решат, че той може да подаде заявление за анекс за удължаване на срока на договора с още една година.

А вашите експерти подсецат ли фермерите, с които са работили, за сроковете и задълженията им по проектите, спечелени от тях?

Изпълнителният директор е изпратил писмо до координаторите на всички наши офиси с молба, когато имат налична информация за сроковете за подаване на заявката за второ плащане да подсецат фермерите. Има много млади фермери със спечелени проекти, но те не идват, за да ни информират кога точно са одобрени като дата, и ние няма как да ги подсецаме за техните задължения и срокове. По мярката за полуазарните стопанства го правим, понеже те по-често идват при нас и

ни дават такава информация.

За 112-а, като една от най-желаните мерки от ПРСР, очаквате ли наплив от проектни предложения след Седмото изменение на програмата?

Скоро ще направим справка колко души са минали в предходните месеци през нашите офиси с цел консултации по мярка 112. Но това, което виждам като въпроси, получени на нашия сайт и от разговорите ми с колеги в офисите на НССЗ, разбирам, че интересът към мярката „Млад фермер“ е огромен и очаквам наплив от проектни предложения по нея. Това е една успешна мярка с много добри примери на активни млади фермери по нея, което навярно ще продължи.

Това предполага и много активни консултации по нея от ваша страна.

Ще се затрудним, защото сега след отваряне на мярка 141, се очаква да се отвори и мярка 121 за модернизирани на земеделските стопанства, по която ние изготвяме проекти на вече одобрени полуазарни стопанства. Ще ни бъде, честно казано, доста трудно да смогнем с консултациите. А за младите фермери, бих посъветвал да бъдат много внимателни с частните консултанти за това дали ще им предоставят качествена услуга.

Какви са рисковете при такива частни консултации за бенефициенти по ПРСР, къде ги заблуждават?

Първо, някои едва ли не им гарантират, че проектът ще бъде одобрен, за което искат и по-високи суми. Не зная какви точно, но второ – аз не съм сигурен доколко този консултант е специалист по тази мярка. Най-малкото фермерът, според мен, преди да тръгне към изготвяне на проекта е добре да изчака, за да види кога ще бъде отворена мярката и при какви условия ще стане това.

А може ли един фермер сам да си изготви проект, да успее да го защити и да започне безпроблемно работата си по него? Кои са рисковете?

Може, ако има някакви познания в областта на земеделието, но не всеки знае, например правилата за сеитбооборот. Той не е длъжен да търси консултантска помощ. В крайна сметка бизнес планът не е толкова сложен, колкото е при инвестиционните мерки. Това, което службата основно подпомага, е да види дали фермерът е допустим по мярката и да му направи такава стратегия, че всичко да е наред. Защото ако се изготви бизнес плана от недостатъчно подготвен човек, той може, например да пропусне факта, че в годината на проверка фермерът има задължение за растеж от 3 икономически единици. Ако консултантът не му е изготвил проекта качествено, може да се окаже, че растежът е 2 единици и половина.

А при проектите за полуазарните стопанства кои са подводните камъни при кандидатстването?

Има случаи, при които като дойде при нас полуазар-

ният стопанин, някак си, заради нашенска черта ли или нещо друго, не казва всичко. Примерно има 20 декара земя, а на нас казва, че има 10. Защото другата обработва за една година или счита, че с нея ще си направи растежа, ще стане пазарен и никой няма да го провери. И ние естествено гледаме само каквото има в анкетната карта, защото нямаме достъп до системата, където той е декларирал земя за кандидатстване по директните плащания. И когато проектът стигне при колегите от ДФ „Земеделие“, те установяват, че той има 20, а не 10 дека земя и му отхвърлят проекта. Тогава ние трябва да го направим наново, включвайки цялата му земя и този проект с некоректно посочената обработваема площ остава за сметка на службата и на държавата.

И вашият труд „отива на кино“, а фермерът е излъгал и вас, и себе си.

Затова ние им казваме – кажете коректно всичко. Защото веднъж казват, че нямат животни, а после се оказва, че са имали животното допреди една седмица и са отишли да го продадат, без да се споменава този факт, а то всъщност стои в системата. Отхвърлените проекти не са толкова много, но основно се дължат на установяване, че бенефициентът има земя или има такава, водеща се на името на съпругата му, която също трябва да бъде включена в бизнес плана. В много случаи съпругата не е регистрирана като земеделски производител и нейната земя се включва към тази на съпруга ѝ като семейна имуществена общност. Такива са случаите. Ако някога има някакъв пропуск от страна на службата, обикновено при изготвянето това може да се отстрани по време на десетдневката, когато проектът не се връща. При тези случаи, ако се окаже, че малко земя се разминава с обявената, което не винаги се прави нарочно, тя се прибавя автоматично, стига бенефициентът да отговаря на всички останали условия за коректност на проекта и той бива одобрен. Това е основното, в което трябва да се внимава – забравено деклариране на земя на съпруг/съпруга, животните, които се подават, като например наскоро отелило се теле, но неспоменато. Тези факти увеличават първоначалния размер и тогава фермерът не може да достигне необходимия растеж. А при полупазарните стопанства ние ги консултираме не само когато изготвяме проекта, а след като той се одобри 5 години напред продължаваме да консултираме стопаните как да го изпълняват. Това е както по 114 мярка – даваме съвети за управление на стопанството, за неговото счетоводство, за маркетинг, за организация на производителите, за животновъдство и за растениевъдство. Отделно можем да направим една обща оценка на стопанството доколко отговаря на т.нар. „кръстосано съответствие“, т.е. на законоустановените изисквания за управление и на стандартите на Общността относно безопасните условия на труд. Чакаме обаче да бъде променена наредбата за мярка 143, за да старти-

раме и тези съвети.

В каква посока е 5-годишната ви помощ към фермера, спечелил изготвения от експертите на НССЗ проект по 143 мярка?

За тези 5 години, през които одобреният полупазарен стопанин ще си изпълнява проекта, можем само два пъти да му предоставим т.нар. специфични консултации, въпреки че искахме да са 5 (по един път за всяка година). Тези консултации са два вида – за управление на земеделското стопанство и специализирани консултации по растениевъдство и животновъдство. Можем да му направим един път и оценка на стопанството относно „кръстосаното съответствие“. Отделно можем да му изготвим проекта по агроекология, ако желае да кандидатства по нея, както и по мерки 121, 311, 123 от ПРСР. Основно полупазарните желаят да кандидатстват по мярка 121 за модернизация на стопанството и за диверсификация по мярка 311 „Разнообразяване към неземеделски дейности“.

За следващия програмен период проектът на ЕК предвижда средства и за обучение на консултанти. Толкова ли е важна наистина консултацията?

Понякога дребните камъчета обръщат колата, затова нещата трябва да са точни във всяко едно отношение при изготвяне, кандидатстване и изпълнение на един проект по ПРСР. Може примерно да си направил добър проект по мярка 112, да го изпълняваш, да имаш всичко и накрая да се окаже, че не си го оформил документално както трябва. Или си сменяш адреса и почваш някъде работа по 8 часа на ден, както и вместо да направиш 3 икономически единици пишеш 2,8.

Заради някое от тези условия може да бъдеш отхвърлен. Това ще рече, че без консултантска помощ един проект трудно ще мине, освен ако фермерът има специално образование. Той ако иска силно да се развива, не е достатъчно само да плати на частна фирма, която да му направи проекта, а трябва да ползва консултации как да отглежда културите, как да получи добри добиви от тях, да знае къде има пазари за продукцията му. Ако той произвежда под средния добив за една култура, колкото и помощ да получава – след време ще си отиде от пазара. И това е много важно. Много хора си мислят, че е лесно да отглеждаш земеделски култури. Това си е специфичен бизнес, от който трябва да разбираш, ако ли не, да се обучаваш за него.

Каква е целта на семинарите за земеделски производители, които напоследък организирате съвместно със Селскостопанска академия?

НССЗ трансферира знания не само от Селскостопанска академия, а и от други университети и институции като например от Аграрния университет и от Тракийския университет у нас, а и от Европа. Ако един селскостопански производител търси най-нов сорт от дадена култура и ни пита за него, ние се обръщаме към пости-

женията на научната област в тези институции и го ориентираме. Затова консултантската и научната дейност си сътрудничат и ние сключихме такъв договор със Селскостопанска академия. Примерно в Дулово, Силистренска област, направихме семинар за новите начини за отглеждане на кайсии. С колеги от Опитната станция по кайсията в Силистра организирахме семинара, като те осигуриха лектора, представил новостите в тази дейност. Ден преди това правихме подобен семинар за овощните насаждения в Пазарджик пак със Селскостопанска академия. Ако отворите нашия сайт, ще видите

в новините, че за миналите няколко седмици сме направили 5–6 информационни срещи. И се надяваме да продължим да ги организираме. Само дано Селскостопанска академия успее да си намери бюджет за лекторите за тази полезна съвместна дейност на трансфер на знания от науката към практиката в родното земеделие. Това е от значение за неговата конкурентоспособност и успех на стопаните.

Снимка авторката