MPRA
Munich Personal RePEc Archive

Financing the Export Competitiveness of Macedonian Agribusiness

Kovachev, Goran

University Sts. Cyril and Methodius, Faculty of Economics - Skopje

June 2011

Online at https://mpra.ub.uni-muenchen.de/67157/
MPRA Paper No. 67157, posted 13 Oct 2015 09:05 UTC

РЕПУБЛИКА МАКЕДОНИЈА
Универзитет „Свети Кирил и Методиј”
Економски факултет - Скопје

Докторска дисертација:

ФИНАНСИРАЊЕ НА ИЗВОЗНАТА КОНКУРЕНТНОСТ НА МАКЕДОНСКИОТ АГРОИНДУСТРИСКИ КОМПЛЕКС

FINANCING THE EXPORT COMPETITIVENESS OF MACEDONIAN AGRI-INDUSTRIAL COMPLEX

Ментор:
Проф. д-р Владимир Петковски

Докторант:
М-р Горан Ковачев

Скопје, 2011

АПСТРАКТ

Агроиндустрискиот комплекс е еден од ретките стопански сектори во кои Република Македонија има и компаративна и конкурентска предност. Тоа дава за право извозната експанзија на агроиндустриски производи да се наметне како елементарна стратешка определба на учесниците во секторот. Во услови на силна конкуренција на меѓународниот пазар со храна, зголемување на извозот е возможно само со производство и пласман на конкурентни производи. Извозната конкурентност значи постојана присутност на пазарот, препознатливост, квалитет и добар имиџ на производите. Кај продажбата е најважно целосно задоволување на потребите на потрошувачите и адекватен одговор на нивните преференции затоа што конкурентноста тешко се стекнува, но многу лесно се губи.

Унапредувањето на извозната конкурентност на агроиндустриските производи претставува невозможна мисија без соодветен и релативно лесен пристап до финансии. Во услови на нивен недостаток дури и најдобрата идеја нема изгледи за реализација. Приливот на капитал во агроиндустрискиот комплекс може да дојде во најразлични форми: странски директни инвестиции, кредити, субвенции, донации, лизинг итн. Секоја од нив има свои предности и недостатоци, но едно е сигурно; финансиските средства мора да се обезбедат со заедничка соработка на државата и производителите со финансиските институции и да се инвестираат на начин што ќе овозможи подобрување на извозната конкурентност на секторот и извозна експанзија на агроиндустриски производи. Тоа ќе придонесе за сериозен прилив на девизни средства што е најдобра референца за нивно повеќекратно оплодување.

Праксата покажува дека кластерското здружување и вложувањето во истражувања, развој, иновации и образование се најцелисходните методи за подобрување на извозната конкурентност. Успехот во реализација на овој процес во крајна линија ќе значи развој на целокупната национална економија, подобрување на животниот стандард на населението и сериозна основа за континуиран економски раст. Ниедна национална економија не преминала од фазата на среден развој и транзиција во фазата на висок развој, без претходно стабилизирање на агроиндустрискиот комплекс. На овој акциски процес кој моментално се одвива во Република Македонија мора да му претходи мисија и визија или како што вели една јапонска поговорка: „Визија без акција е сон, а акција без визија е кошмар!”

Клучни зборови: агроиндустриски комплекс, агроиндустриски производи, храна, извозна експанзија, извозна конкурентност, конкурентни производи, светски пазар, финансиски средства, капитал, кластери, стратешки пристап, визија, мисија, истражување, развој, иновации.

ABSTRACT

Republic of Macedonia has strong both comparative and competitive advantages in the agri-industrial complex; a situation rarely seen in other sectors of the national economy. Therefore, basic strategic objective of the sector's stakeholders should be the export expansion of foodstufs. The severe competition on international food markets could only be met by production of export competitive products, i.e. products with permanent market presence, product differentiation, quality and good image. Selling is all about full satisfaction of consumers' needs and adequate response to their preferences. It is well known that competitiveness is difficult to obtain, but extremely easy to lose.

Improvement of the agri-industrial products' export competitiveness, without adequate and relatively easy access to finances is mission impossible. The scarce of funds is a serious obstacle to any idea in the sector, even the best one. Capital inflows to agroindustry can take various forms: foreign direct investments, loans, subsidies, donations, leasing etc., all with particular strengths and weaknesses. But, one is for sure: the finances could only be provided by close and mutual cooperation between the Government, the producers and the financial institutions. These funds should be invested in enhancing sector's export competitiveness and expanding the foodstufs exports. Accordingly, these investments will boost the foreign currency inflows and will create a multiple return; not to mention the higher employment and GDP.

Several empirical examples have shown that clustering and investment in research, development, innovations and education are the most useful actions for export competitiveness enhancement. The successful realization of these processes would contribute to the national economy development, improve the citizen's living standard and set foundations for serious and persistent economic growth. No national economy has ever reached the phase of high development, without prior stabilization of the agri-industrial complex. This process currently taking action in Macedonia must be preconditioned by the presence of mission and vision and as one Japanese proverb says: "A vision without action is a dream, but an action without vision is a nightmare!"

Key words: agri-industrial complex, agri-industrial products, foodstufs, exports expansion, export competitiveness, competitive products, world markets, finances, funds, capital, clusters, strategic approach, mission, vision, research, development, innovations.

ЧЛЕНОВИ НА КОМИСИЈАТА:

1. **Проф. д-р Владимир Петковски**
2. _____
3. _____
4. _____
5. _____

КРАТЕНКИ

АДА/ADA - Австриска агенција за развој (Austrian Development Agency)
АМС/AMS - Агрегатно мерење на поддршката (Aggregate Measurement of Support)
АРЗ - Агроинтензивни развојни зони
АРО/ARO - Организација за истражувања во земјоделството (Agriculture Research Organization)
АППРРР/APPRRR - Агенција за плаќања во земјоделството, рибарството и руралниот развој на Република Хрватска (Agencija za plaćanja u poljoprivredi, ribarstvu i ruralnom razvitku Republike Hrvatske)
АРСКТРП/ ARSKTRP - Агенција за земјоделски пазари и рурален развој на Република Словенија (Agencija Republike Slovenije za kmetijske trge in razvoj podeželja)
АСЕАН/ASEAN - Здружение на земјите од Југоисточна Азија (Association of Southeast Asian Nations)
АФПЗРР - Агенција за финансиска поддршка во земјоделството и руралниот развој
АФСИС/AFSIS - Американска управа за безбедност и инспекција на храната (American Food Safety Inspection Service)
BAT - British American Tobacco
БЕРИС/BERIS - Проект за реформа на бизнис окружувањето и институционално зајакнување (Business Environment Reform and Institutional Strengthening)
БРР - Биро за регионален развој
г. - година
ГАТТ/GATT - Општа спогодба за трговија и царини (General Agreement on Tax and Tariffs)
ГБП - британска фунта
ГИС/GIS - географски информативен систем (geographical information system)
ГЛОБАЛГАП/GLOBALGAP - Добри земјоделски практики во светот (Global Good Agricultural Practicies)
ГМО - генетски модифицирани организми
ГТЗ/GTZ - Здружение за германска техничка соработка (Deutsche Gesellschaft für Technische Zusammenarbeit)
ГФ - Гарантен фонд
ДБС/DBS - Државна банка на Словенија (Deželna banka Slovenije)
ДГ-АГРИ/DG-AGRI - Општа управа за земјоделство и рурален развој (Directorate General for Agriculture and Rural Development)
ДГФ - Државен гарантен фонд
ДДВ - данок на додадена вредност
ДЕГ/DEG - Германска инвестициска корпорација (Deutsche Investitions - und Entwicklungsgesellshaft)
ДЗС - Државен завод за статистика
ДНРК - Демократска Народна Република Кореја
ДОО - Друштво со ограничена одговорност
ЕАГГФ/EAGGF - Европски фонд за насочување и гаранции во земјоделството (European Agriculture Guidance and Guarantee Fund)
ЕАГФ/EAGF - Европски гарантен фонд за земјоделство (European Agriculture Guarantee Fund)

ЕАР/EAR - Европска агенција за реконструкција (European Agency for Reconstruction)
ЕАФРД/EAFRD - Европски земјоделски фонд за рурален развој (European Agricultural Fund for Rural Development)
ЕБРД/EBRD - Европска банка за обнова и развој (European Bank for Reconstruction and Development)
ЕЕЗ - Европска економска заедница
ЕИБ/EIB - Европска инвестициска банка (European Investment Bank)
ЕК - Европска комисија
ЕМС/EMS - Еквивалентно мерење на поддршката (Equivalent Measurement of Support)
ЕРПС/ERPS - системи за планирање на ресурсите во претпријатијата (enterprise resources planning systems)
ЕУ - Европска Унија
ЕУР - евро
ЕУРЕПГАП/EUREPGAP - Добри земјоделски практики на европската група на трговци и производители (European Exporters and Producers Good Agricultural Practicies)
ЕУРИБОР/EURIBOR - Европска меѓубанкарска каматна стапка (European Inter-banking Offered Rate)
ЕФТА/EFTA - Европска зона за слободна трговија (European Free Trade Area)
ЗВР - Земји во развој
ЗЗП - Заедничка земјоделска политика
ЗИС - Земјоделски информативен систем
ЗКДФ - Земјоделски кредитен дисконтен фонд
ЗНД - Заедница на Независни Држави
ИАЦС/IACS - Интегративен административен и контролен систем (Integrative Administration and Controlling System)
ИБА/IBA - Земјоделска банка на Израел (Israeli Bank of Agriculture Ltd.)
ИБРД/IBRD - Меѓународна банка за обнова и развој (International Bank for Reconstruction and Development)
ИБОАА/IBOAA - Израелско здружение за био-органско земјоделство (Israeli Bio-organic Agriculture Association)
ИГК - Индекс на глобална конкурентност
ИДА/IDA - Агенција за меѓународен развој (International Development Agency)
ИЕЦА - Источна Европа и Централна Азија
ИМБ - Индустрија за млеко - Битола
ИПА/IPA - Инструмент за претпристапна помош (Instrument for Pre-accession)
ИПАРД/IPARD - Инструмент за претпристапна помош за рурален развој (Instrument for Pre-accession Rural Development)
ИПК - Индекс на пораст на конкурентноста
ИПО/IPO - Иницијална понуда на акции (Initial Public Offering)
ИРИ/ИРИ - Индекс на инвестициски реформи (Investment Reforms Index)
ИСО/ISO - Меѓународна организација за стандарди (International Standards Organization)
ИСППА/ISPPA - Инструмент за претпристапни структурни политики (Instrument for Structural Policies for Pre-accession)
ИФАД/IFAD - Меѓународен фонд за развој на земјоделството (International Fund for Agriculture Development)

ИФОАМ/IFOAM - Меѓународна федерација на движењата за органско земјоделство (International Federation of Organic Agriculture Movements)
ИФЦ/IFC - Меѓународна финансиска корпорација (International Finance Corporation)
ЈИЕ - Југоисточна Европа
JT - Japan Tobacco
ККТ - Критични контролни точки
KFC - Kentucky Fried Chicken
KfW - Германската банка за развој (Kreditanstalt für Wiederaufbau)
л. - литар
ЛИБОР/LIBOR - Лондонска меѓубанкарска каматна стапка (London Inter-banking Offered Rate)
ЛПИС/LPIS - Систем за идентификација на земјишни парцели (Land Parcel Identification System)
МАНУ - Македонска академија на науките и уметностите
МАП - Македонска асоцијација на преработувачи
МБПР - Македонска банка за поддршка на развојот
МЕРКОСУР/MERCOSUR - Јужноамерикански заеднички пазар (Mercado Común del Sur)
МЖСПП - Министерство за животна средина и просторно планирање
МЗШВ - Министерство за земјоделство, шумарство и водостопанство
МИГА/MIGA - Мултилатерален договор за гарантирање на инвестициите (Multilateral Investments Guarantee Agreement)
МИПД/MIPD - Повеќегодишен индикативен плански документ (Multi-annual Indicative Planning Document)
МИФФ/MIFF - Повеќегодишна индикативна финансиска рамка (Multi-annual Indicative Financial Framework)
МКД - македонски денар
ММФ/IMF - Меѓународен монетарен фонд (International Monetary Fund)
МНК - мултинационални корпорации
МПРРР/MPRRR - Министерство за земјоделство, рибарство и рурален развој на Република Хрватска (Ministarstvo poljoprivrede, ribarstva i ruralnog razvitka Republike Hrvatske)
МРФП - Македонска развојна фондација за претпријатијата
МСП - мали и средни претпријатија
МФН/MFN - најповластена нација (most favored nation)
НАО/NAO - Национален службеник за овластување (National Authorization Officer)
НАФТА/NAFTA - Северноамериканска зона на слободна трговија (North American Free Trade Area)
НВО - невладина организација
НКА/NCA - Национален координатор за овластување (National Coordination Attorney)
НСПК - Национален совет за поддршка на конкурентноста
НФ/NF - Национален фонд (National Fund)
ОЕЦД/OECD - Организација за економска соработка и развој (Organization for Economic Cooperation and Development)
ООН - Организација на Обединетите Нации
ПСДЛ/PSDL - Кредит за развој на приватниот сектор (Private Sector Development Loan)
РМ - Република Македонија

РФИД/RFID - идентификација со користење на радиофреквенција (radio frequency identification)
САД - Соединети Американски Држави
САПАРД/SAPARD - Специјална пристапна програма за земјоделство и рурален развој (Special Accession Programme for Agriculture and Rural Development)
СДИ - странски директни инвестиции
СДЦ/SDC - Швајцарска агенција за развој и соработка (Swiss Agency for Development and Cooperation)
СЕАФ/SEAF - Фондови за поддршка на малите претпријатија (Small Enterprise Assitance Funds)
СЕУРОП/SEUROP - Европски стандарди за колење на добиток
СЕФ/WEF - Светски економски форум (World Economic Forum)
СЗО/WHO - Светска здравствена организација (World Health Organization)
СИД/SID - Словенечка извозна и развојна банка (Slovenska izvozna in razvojna banka)
СИППО/SIPPO - Швајцарска програма за промоција на увозот (Swiss Import Promotion Programme)
СИДА/SIDA - Шведска агенција за меѓународен развој (Swedish International Development Agency)
СКОП/SKOP - Словенечка програма за земјоделство и животна средина (Slovenski kmetijski okolišni program)
СМТК/SITC - Стандардна меѓународна трговска класификација (Standard International Trade Classification)
СОЕЛ/SOEL - Организација за екологија и земјоделство (Stiftung Ökologie&Landbau)
ССА/SAA - Спогодба за стабилизација и асоцијација (Stabilization and Association Agreement)
СССР - Сојуз на Советските Социјалистички Републики
СТО/WTO - Светска трговска организација (World Trade Organization)
СНРП - Стопански недоволно развиени подрачја
СФРЈ - Социјалистичка Федеративна Република Југославија
СЦГ - Србија и Црна Гора
SQF – Standard for Quality of Foods
SWOT - силни страни, слаби страни, можности и закани (Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats)
т. - тон
ТИРЗ - Технолошкоинтензивни развојни зони
УЈП - Управа за јавни приходи
УНДП/UNDP - Програма на Обединетите Нации за развој (United Nations Development Program)
УНКТАД/UNCTAD - Конференција на Обединетите Нации за трговија и развој (United Nations Conference for Trade and Development)
УНМИК/UNMIK - Мисија на Обединетите Нации во Косово (United nations Mission in Kosovo)
УНСТАТ/UNSTAT – Канцеларија на Обединетите Нации за статистика (United Nations Statistical Office)
УСАИД/USAID - Американска агенција за меѓународен развој (United States Agency for International Development)
УСД - американски долар

ФАО/FAO - Организација на Обединетите Нации за земјоделство и храна (Food and Agriculture Organization)
ФАОСТАТ/FAOSTAT - Оддел за статистика на ФАО (FAO Department of Statistics)
ФАЦЕ - Фондација агроцентар за едукација
ФИБЛ/FIBL - Истражувачки институт за органско производство (Forschungsinstitut für Biologischen Landbau)
ФИУ - Финансиска институција-учесник
ха - хектар
ХАМАГ/HAMAG - Хрватската агенција за мало стопанство (Hrvatska agencija za malo gospodarstvo)
ХАЦЦП/HACCP - Анализа на опасностите преку систем на критични контролни точки (Hazard Analysis Critical Control Point)
ХБОР/HBOR - Хрватска банка за обнова и развој (Hrvatska banka za obnovu i razvitak)
ЦБИ/CBI - Центар за промоција на увозот од земјите во развој (Centre for Promotion of Imports from Developing Countries)
ЦЕЕД/CEED - Центар за претприемништво, образование и развој (Centre for Entrepreneurship, Education and Development)
ЦЕФТА - Централноевропски договор за слободна трговија (Central European Free Trade Agreement)
CINADCO - Центар за меѓународна соработка за развој на земјоделството (Center for International Agricultural Development Cooperation)
ЦИПОЗ - Центар за истражување и постојано образование во земјоделството
ЦХФ - швајцарски франк

СОДРЖИНА

Вовед ……. 15

ПРВ ДЕЛ:
ПОТТИКНУВАЊЕ НА ИЗВОЗНАТА КОНКУРЕНТНОСТ НА МАКЕДОНСКИОТ АГРОИНДУСТРИСКИ КОМПЛЕКС ……... 18

Глава I
Неопходност од стратегиски пристап во поттикнувањето на извозот на агроиндустриски производи …… 19

1. Потреба од стратегиски пристап во процесот на поттикнување на извозот на агроиндустриски производи ……. 20
1.1 Стратегија наспроти стихија во извозот на агроиндустриски производи ……. 20
1.2 Стихијноста како ограничувачки фактор за поттикнување на извозот на агроиндустриски производи …….. 21
2. Одредување и спроведување на стратегија за поттикнување на извозот на агроиндустриски производи ……... 23
2.1 Дефинирање и цели што се постигнуваат со стратешкиот пристап …….. 23
2.2 Процес на избор и спроведување на извозна стратегија …….. 24
3. Стратегии за поттикнување на извозот на агроиндустриски производи ……. 28
3.1 Стратегија за експанзија на извозот ……. 28
3.1.1 Влијание на државата врз изградбата на стратегија за експанзија на извозот …… 28
3.1.2 Влијание на домашните агроиндустриски претпријатија врз изградбата на стратегија за експанзија на извозот ……. 31
3.2 Стратешка трговска политика ……... 34
Основни поенти од глава I …… 37
Предлози на трудот поврзани со глава I ……. 38
Потреба од финансиски средства за финансирање на активностите предвидени во глава I ……. 38

Глава II
Анализа на производствените и надворешнотрговските карактеристики на македонскиот агроиндустриски комплекс - неопходен чекор за утврдување на моменталната извозна конкурентност …….. 39

1. Производствени карактеристики на македонскиот агроиндустриски комплекс ……... 40
1.1 Основни економски параметри на земјоделството како сектор на македонското стопанство …… 40
1.2 Производствени карактеристики на примарното земјоделско производство …..... 42
1.2.1 Земјишни ресурси …… 42
1.2.2 Растително земјоделско производство …….. 44
1.2.3 Сточарско производство …… 52
1.3 Производствени карактеристики на индустријата за преработка на земјоделски производи …… 59
2. Надворешнотрговски карактеристики на македонскиот агроиндустриски комплекс . 70
2.1 Стокова размена …… 72
2.2 Надворешнотрговски партнери ……. 79
2.3 Предвидувања за надворешнотрговската размена на агроиндустрискиот комплекс во периодот до 2020 г. …… 85
3. Влијание на членството на Република Македонија во Светската трговска организација врз извозната ориентација на агроиндустрискиот комплекс …… 88
4. Светска трговија со агроиндустриски производи ……. 91
4.1 Основни карактеристики на пазарот со агроиндустриски производи …….. 91

4.2 Основни карактеристики на светската трговија
со агроиндустриски производи 92
4.2.1 Стокова структура 93
4.2.2 Регионална структура 96
Основни поенти од глава II 98
Предлози на трудот поврзани со глава II 100
Потреба од финансиски средства за финансирање на активностите предвидени во глава II 101

Глава III
Политика на конкурентност, конкурентска предност и модели за унапредување на конкурентските предности на македонскиот агроиндустриски комплекс 102

1. Политика на конкурентност како основа на поттикнување на извозот на агроиндустриски производи 103
1.1 Поим за конкурентност 103
1.2 Аспекти на мерење на конкурентноста 103
1.3 Мерење на конкурентноста на македонскиот агроиндустриски комплекс 107
1.4 Дефинирање на политиката на извозна конкурентност на агроиндустрискиот комплекс 109
2. Теоретски аспекти на конкурентските предности и нивното влијание врз извозната конкурентност на агроиндустрискиот комплекс 111
3. Отстранување на пречките кои го опструираат унапредувањето на конкурентските предности на македонскиот агроиндустриски комплекс 115
3.1 Пречки кои влијаат врз околината 115
3.2 Пречки кои влијаат врз производството 115
3.3 Пречки кои влијаат врз зголемување на трошоците 116
3.4 Пречки кои го опструираат извозот на агроиндустриски производи 122
3.5 Пречки кои влијаат врз бројот и големината на извозните пазари 122
4. Кластеринг како модел за унапредување на конкурентските предности на македонскиот агроиндустриски комплекс 124
4.1 Поим за кластер 124
4.2 Кластерска политика (кластеринг) 125
4.3 Агрокластеринг 127
4.4 Фази на формирање на агрокластери 129
4.5 Агрокластерингот во функција на унапредување на извозната конкурентност на македонскиот агроиндустриски комплекс 131
4.5.1 Прва фаза: Идентификација на кластерот 133
4.5.1.1 Кластер на органско производство на овошје и зеленчук 133
4.5.2 Втора фаза: Анализа на моменталната конкурентност (Фактори на производство) 133
4.5.2.1 Производни карактеристики на потсекторот за овошје и зеленчук 133
4.5.2.2 Анализа на надворешната трговија со овошје и зеленчук 140
4.5.2.3 Состојби и перспективи на органското производство на овошје и зеленчук 141
4.5.3 Трета фаза: Анализа на окружувањето (Услови на побарувачката) 143
4.5.4 Четврта фаза: Формирање на кластерот (Стратегија, структура и ривалство) 146
4.5.4.1 Примарни производители 146
4.5.4.2 Преработувачи 149
4.5.4.3 Извозно-ориентирани трговски компании 151
4.5.4.4 Советодавни и маркетинг агенции 152
4.5.4.5 Образовни и истражувачко-развојни институции 153
4.5.4.6 Сертификациски куќи и лаборатории за испитување на квалитетот 153
4.5.4.7 Странски донатори и невладини организации (НВО) 154
4.5.4.8 Државни институции 154
4.5.5 Петта фаза: Функционирање на кластерот 157
4.5.6 Шеста фаза: Создавање на одржливост на кластерот 161

5. Останати модели за унапредување на конкурентските предности на македонскиот агроиндустриски комплекс 165
5.1 Повисок степен на финализација на агроиндустриски производи 165
5.2 Зголемување и продуктивно искористување на земјоделското и обработливото земјиште 167
5.3 Развој на човечките ресурси во агроиндустрискиот комплекс 169
5.4 Диверзификација на стоковата структура 170
5.5 Диверзификација на надворешнотрговските партнери 172
5.6 Стандардизација и унапредување на квалитетот на агроиндустриските производи 174
5.6.1 Меѓународна организација на стандарди (ИСО) 175
5.6.2 Добри земјоделски практики на европската група на трговци и производители (ЕУРЕПГАП/ГЛОБАЛГАП) 176
5.6.3 Анализа на опасностите преку систем на критични контролни точки (ХАЦЦП) 178
5.6.4 Унапредување на квалитетот 180
Основни поенти од глава III 183
Предлози на трудот поврзани со глава III 186
Потреба од финансиски средства за финансирање на активностите предвидени во глава III 188

ВТОР ДЕЛ:
ИЗВОРИ НА СРЕДСТВА ЗА ФИНАНСИРАЊЕ НА ИЗВОЗНАТА КОНКУРЕНТНОСТ НА МАКЕДОНСКИОТ АГРОИНДУСТРИСКИ КОМПЛЕКС

..... 189

Глава IV
Странските директни инвестиции како извор на средства за финансирање на извозната конкурентност на македонскиот агроиндустриски комплекс

..... 190

1. Атрактивноста на агроиндустрискиот комплекс за привлекување на странски директни инвестиции (СДИ) 191
2. Анализа на СДИ во агроиндустрискиот комплекс на Република Македонија 192
3. Потреба од дополнително привлекување на СДИ во агроиндустрискиот комплекс ... 195
4. Начини за привлекување на СДИ во агроиндустрискиот комплекс 201
5.1 Инвестициски фондови 211
5.2 Анализа Doing Business 213
5. Негативности од СДИ во агроиндустрискиот комплекс 216
Основни поенти од глава IV 219
Предлози на трудот поврзани со глава IV 220
Потреба од финансиски средства за финансирање на активностите предвидени во глава IV 220

Глава V
Кредитирањето како извор на средства за финансирање на извозната конкурентност на македонскиот агроиндустриски комплекс

..... 221

1. Ризикот како ограничувачки фактор за кредитирање на агроиндустрискиот комплекс 222
2. Анализа на кредитирањето на агроиндустрискиот комплекс во Република Македонија 227
3. Улогата на државата во изнаоѓање на поволни средства за кредитирање на агроиндустрискиот комплекс 232

3.1 Земјоделски кредитен дисконтен фонд 238
3.2 Македонска банка за поддршка на развојот 243
3.3 Меѓународни донатори на средства 245
4. Иновативни концепти за унапредување на кредитирањето на агроиндустрискиот комплекс 248
4.1 Складишница 249
4.2 Гарантни фондови 252
4.2.1 Гарантни фонд 256
4.3 Агрокластерско кредитирање 257
5. Процес на изработка и одобрување на кредитни барања за инвестиции во земјоделското производство 262
5.1 Бизнис план 262
5.2 Кредитна анализа 265
5.2.1 Финансиски податоци 265
5.3 Агросибак - систем за оценување на бонитет на кредитни барања од индивидуални земјоделци 271
Основни поенти од глава V 274
Предлози на трудот поврзани со глава V 276
Потреба од финансиски средства за финансирање на активностите предвидени во глава V 276

Глава VI
Други извори на средства за финансирање на извозната конкурентност на македонскиот агроиндустриски комплекс 277

1. Субвенциите како финансиски инструмент на државата за поттикнување на извозната конкурентност на агроиндустрискиот комплекс 278
1.1 Спогодбата за земјоделство на СТО како светски регулатор на субвенциите во земјоделството 278
1.2 Субвенции за агропреработувачката индустрија, согласно одредбите на СТО 283
1.3 Политика за финансиска поддршка на земјоделството и руралниот развој во Република Македонија 284
1.3.1 Програма за финансиска поддршка во земјоделството 285
1.3.2 Програма за финансиска поддршка на руралниот развој 287
2. Лизингот како модел за финансирање на извозната конкурентност на агроиндустрискиот комплекс 290
3. Пазар на хартии од вредност (берза) 295
4. Осигурувањето во функција на унапредување на извозот на агроиндустриски производи 298
4.1 Улогата на државата во процесот на унапредување на земјоделското осигурување 299
4.2 Улогата на осигурителните компании во процесот на унапредување на земјоделското осигурување 302
4.3 Осигурување на побарувањата од извоз на агроиндустриски производи 306
5. Извозен факторинг како механизам за извозно финансирање на агроиндустриските претпријатија 310
6. Останати краткорочни финансиски инструменти за подобрување на извозната реализација на агроиндустриските производи 313
Основни поенти од глава VI 315
Предлози на трудот поврзани со глава VI 316
Потреба од финансиски средства за финансирање на активностите предвидени во глава VI 316

Глава VII
Европска Унија, Заедничка земјоделска политика и македонскиот агроиндустриски комплекс 317

1. **Заедничка земјоделска политика на Европската Унија** 318
   1.1 Формирање, цели, принципи и механизми на Заедничката земјоделска политика 318
   1.2 Современи реформи на Заедничката земјоделска политика 319
   1.3 Заедничка земјоделска политика - сегашност и иднина 323
2. **Европската перспектива на Република Македонија како поттик за унапредување на извозната конкурентност на агроиндустрискиот комплекс** 326
3. **ИПАРД програма на Република Македонија 2007-2013 г.** 328
   3.1 Приоритетни оски и мерки на кофинансирање 331
   3.1.1 Приоритетна оска 1 - Подобрување на пазарната ефикасност и спроведување на ЕУ стандардите 331
   3.1.2 Приоритетна оска 2 - Подготвителни активности за спроведување на мерки за заштита на земјоделската средина (Leader+) 333
   3.1.3 Приоритетна оска 3 - Развој на руралната економија 334
   3.2 Принцип на кофинансирање 335
   3.3 Заклучни согледувања за ИПАРД програмата 338
4. **Членство на Република Македонија во Европската Унија како импулс за поттикнување на извозната ориентација на агроиндустрискиот комплекс** 341
   Основни поенти од глава VII 348
   Предлози на трудот поврзани со глава VII 350
   Потреба од финансиски средства за финансирање на активностите предвидени во глава VII 350

Глава VIII
Финансирање на агроиндустрискиот комплекс (споредбени анализи) 351

1. **Република Словенија** 352
   1.1 Примена на словенечките искуства во Македонија 356
2. **Република Хрватска** 358
   2.1 Примена на хрватските искуства во Македонија 362
3. **Држава Израел** 365
   3.1 Примена на израелските искуства во Македонија 369
4. **Кратка споредбена анализа** 372
   Основни поенти од глава VIII 374
   Предлози на трудот поврзани со глава VIII 375
   Потреба од финансиски средства за финансирање на активностите од глава VIII 375

Заклучок 376

Графички додатоци 380

Користена литература 384

Анекси 392

ВОВЕД

Земјоделството е единствена стопанска гранка која го издигнува трудот како доблест. Тоа, како најблагородна човечка вештина која ја крие тајната на почетокот и крајот на животниот циклус е спомнато и во Светото писмо според кое синовите на првите луѓе Адам и Ева биле земјоделци. Првиот, Каин - поледелец, а вториот, Авел - сточар. Земјоделството директно ја обезбедува храната како единствен извор на човечката егзистенција. Правото на храна е елементарно човечко право, заштитено во меѓународното право со Универзалната декларација за човечки права од 1948 г.[1] Како една од гранките на националната економија, земјоделството има клучна улога за исхрана на населението, намалување на сиромаштијата, а овозможува и масовно вработување, пред сè на руралното население. Примарното земјоделство во комбинација со агроиндустријата го сочинуваат агроиндустрискиот комплекс, сектор од посебно значење за секоја држава.

Од денешна перспектива се поставува прашањето: Каква е улогата на агроиндустрискиот комплекс на Република Македонија во производството на храна за сопственото население и пазарни вишоци наменети за извоз? *„Каменита е Македонија, голи се нејзините варовити ридишта, но таа има долини и котлини кои по својата плодородност и по разнообразноста на културите им нема рамни. Долините на котлините раѓаат пченица, афион, сусам, ориз, лен, коноп, памук, а ридиштата даваат грозје, тутун, маслини и овошја. Благодатната клима на Македонија ги чини дури и високите падини на планините погодни да раѓаат житo и грозје чиешто вино уште од времето на Крале Марко толку скапо се цени. А тутуном на тие голи варовити ридишта се цени по целиот свет поради неговиот пријатен аромат.”*[2] Во овие неколку реченици на научникот и револуционер од почетокот на XX век Никола Пушкаров се претставени прекрасните природни, почвени и климатски карактеристики на нашата земја кои се основен предуслов за развој на земјоделството. Република Македонија и тоа како може да се пофали со квалитетни агроиндустриски производи. Впрочем, поголем дел од странските туристи на прашањето што најмногу ќе им остане во сеќавање од престојот во Македонија одговараат дека тоа е преубавата храна и богатството на вкусови. Меѓутоа, неорганизираноста на нивниот пласман и недостатокот на финансиски средства придонесува овој квалитет да остане релативно непознат во поширокиот светски рамки. Факт е дека нашата држава има потенцијал за исхрана не само на сопственото население туку и за соодветно учество во меѓународниот промет со прехранбени производи, ако не со квантитет тогаш сигурно со квалитет. Реализацијата на овој потенцијал е остварлива само со подобрување на извозната конкурентност и поттикнување на извозната ориентација на агроиндустрискиот комплекс.

Овие активности не можат да се преземат без сериозен обем на финансиски средства. Финансирањето на извозното производство е од извонредно значење како за агроиндустрискиот комплекс така и за економијата во целина. Ако според Џон Д. Рокфелер (John D. Rockefeller), *паните го вртат светот*, нивниот недостаток при реализација на идеите предизвикува истите да

[1] General Assembly Resolution 217A (III); UN Document A/810 at 71/1948

[2] Никола Пушкаровъ - *Економическото богатство на Македония и нейните сьседи;* Бюлетин бр. 8; София (1919); стр. 7-8

изгубат на актуелност, а извозната конкурентност да стагнира. Влезот на дополнителен, свеж капитал е најсилен импулс за развој на агроиндустрискиот комплекс. Поради ниската акумулативна и репродуктивна способност и нискиот коефициент на обрт на финансиски средства во земјоделското производство, само мал дел од капиталот може да се обезбеди од сопствени извори, додека поголемиот дел се обезбедува од прилив на странски директни инвестиции, кредити или други начини за стекнување на екстра капитал како лизинг, емисија на хартии од вредност, инвестициски фондови итн.

За жал, финансирањето на агроиндустрискиот комплекс во Република Македонија е доста ограничено. Тоа предизвикува незадоволително искористување на неговиот извозен потенцијал. Изнаоѓањето на дополнителни средства е прилично запоставено како од државата така и од производителите како носители на производниот процес и извозните активности. Во Програмата за финансиска поддршка на земјоделството за периодот 2006-2012 г. многу повеќе е ставен акцент на примарното земјоделско производство, додека поддршката на агроиндустријата е ставена во втор план. Финансиската програма дава одреден импулс за извозна конкурентност на примарните земјоделски производи која во крајна линија се прелева (spill over) врз преработувачката индустрија меѓутоа, поголемата апсорпциската моќ за финансиски средства на агроиндустријата е занемарена. Практично, *во светот има море од пари, а наша задача е да го следиме текот на паричите за да дојдеме до изворот.* Токму оваа парола на Ли Ајакока (Lee Iacocca) беше инспирација за ова истражување насловено како **„Финансирање на извозната конкурентност на македонскиот агроиндустриски комплекс"**. Финансискиот поттик за извозната конкурентност на агроиндустрискиот комплекс ќе придонесе кон подобрување на трговскиот биланс, раст на економијата и во крајна линија она што е најбитно, подобрување на животниот стандард како на земјоделските производители така и на сите граѓани.

Аналогно на ова, ***предмет на истражувањето*** претставуваат изворите на финансиски средства во функција на подобрување на извозната конкурентност на македонскиот агроиндустриски комплекс како и дефинирање на одредени иновативни политики за финансирање на комплексот кои можат да се спроведат во насока на поттикнување на извозот. Земајќи во предвид дека оваа тема секогаш ќе биде актуелна, но никогаш доволно проучена, сметаме дека нејзината обработка во оваа дисертација е сосема оправдана.

Основна ***цел на истражувањето*** е да се анализира, проучи и презентира суштината на изворите на финансиски средства и нивните ефекти врз извозната конкурентност на агроиндустриските производи. Од друга страна, преку проучување на теоретските основи на извозната конкурентност, како дополнителна цел се наметна обработка на политиката на конкурентност за домашниот агроиндустриски сектор и начините како таа да се подобри. Паралелно се анализираат европските аспирации на нашата држава за да се направи една cost-benefit анализа која треба да покаже какво е влијанието на евентуалното членство во ЕУ врз извозната конкурентност на агроиндустрискиот комплекс и кои се можностите за негово финансирање од европските фондови.

Методологијата на истражувањето опфаќа неколку научни методи. Методот на индукција е искористен за извлекување на заклучоци врз основа на согледување на моменталната извозна конкурентност на агроиндустриските производи и на општите форми на нејзино финансирање. Методот на дедукција е

применет при донесувањето на заклучоци и констатации за состојбите на полето на достапноста на средства за финансирање на агроиндустрискиот комплекс од веќе утврдените правни акти, статистички податоци и анализи како и од искуствата на развиените пазарни економии. Дијалектичкиот метод ни помогна во утврдување на препораките кои ова истражување им ги предлага на надлежните органи и во потенцирање на основните раководни принципи за тоа на кој начин треба да им се приоѓа и како да се изучуваат односите кои владеат на светскиот пазар. Со методот на квантитативна анализа се опфатени одредени апсолутни статистички големини, динамиката на производство и трговија во агроиндустрискиот комплекс и досегашните движења на капитал во секторот. Методот на синтеза придонесе за интегрирање на сознанијата за предностите, слабостите, можностите и ограничувањата на различните форми на финансирање на агроиндустрискиот комплекс. Овие сознанија се обединети во еден теоретски модел кој е применлив под посебни интерни и екстерни претпоставки. Неговата корисност се согледува и во создавањето на основа за примена на методот за компаративна анализа притоа поткрепувајќи ги теоретските со практични искуства. Надоврзувајќи се на синтезата, методот на компаративна анализа помогна за споредбено согледување на искуствата во одделни развиени пазарни земји и земји во транзиција. Во истражувањето се искористени и неколку дополнителни научни методи и тоа: методот студија на случајот, за елаборирање на успешните примери за стекнување со финансиски средства во насока на подобрување на извозната конкурентност; методот интервју, за емпириско пренесување на размислувањата на менаџерите на компаниите, финансиските институции и државните органи за начините и потребата од финансирање на агроиндустрискиот комплекс и методот на теренски експеримент реализиран врз стратификуван примерок, за тестирање на ефективноста и влијанието на вложените финансиски средства за подобрување на извозната конкурентност.

ПРВ ДЕЛ

ПОТТИКНУВАЊЕ НА ИЗВОЗНАТА КОНКУРЕНТНОСТ НА МАКЕДОНСКИОТ АГРОИНДУСТРИСКИ КОМПЛЕКС

ГЛАВА I

НЕОПХОДНОСТ ОД СТРАТЕГИСКИ ПРИСТАП ВО ПОТТИКНУВАЊЕТО НА ИЗВОЗОТ НА АГРОИНДУСТРИСКИ ПРОИЗВОДИ

Добра стратегија е онаа,
која се гради за однапред
добиена битка.

Сун Цу (Sun Tzu)
кинески воен стратег
(помеѓу 4 и 3 век п.н.е.)

Потреба од стратегиски пристап во процесот на поттикнување на извозот на агроиндустриски производи

Стратегија наспроти стихија во извозот на агроиндустриски производи

Крајот на XX век претставуваше почеток на нова ера во развојот на човештвото - ера на глобализација. Глобализација е процес на интегрирање на националните стопански системи во една светска целина. Тие системи, иако интегрирани и понатаму продолжуваат да функционираат релативно независно, но сега како матрично поврзани делови на светскиот економски систем. Бројот на интегрирани системи во светот е варијабилен. Некои од нив (ЕУ, НАФТА) се интегрираат и како такви се трудат да имаат што подобра позиција во светската економија. Други (СССР, СФРЈ), се дезинтегрираат и како микро-системи го бараат своето место во светското стопанство, додека трети (ДНР Кореја, Куба, Зимбабве) остануваат изолирани, вон светскиот економски систем.

По распадот на стопанскиот систем на СФРЈ, Република Македонија како поранешна земја-членка на федерацијата, мораше да ги ревидира своите стопански систем и економска политика. Од клучно значење беше воспоставувањето на отворен надворешнотрговски систем, како единствен начин за остварување на развојните цели. Во рамките на тој систем требаше да се најде соодветно место и за земјоделството кој е еден од најекспонираните сектори во стопанството. Земјоделството во Македонија е сектор кој произведува значајни пазарни вишоци. Ограниченото домашен пазар не е во состојба да ги апсорбира овие вишоци така што се наметнува потребата од нивен извоз кој меѓу другото треба да овозможи стекнување на значаен девизен прилив. Меѓутоа, извозот на земјоделски производи во изминатиот период многу повеќе беше плод на стихијност, добра волја на одредени структури и натчовечки напори на производителите, преработувачите и трговците, отколку на некој организиран настап на странските пазари. Македонија е мала земја и со своето земјоделско производство не претставува сериозен учесник на светскиот пазар. Стихијноста придонесува нашиот извоз да биде занемарлив и непрепознатлив, а ефектите кои се алоцираат само кај одреден сегмент на учесници да бидат мали и незадоволувачки. Примената на соодветна извозна стратегија треба да ја зголеми способноста на државата за превенција на проблемите во агрокомплексот и да ја зголеми мотивацијата на сите учесници почнувајќи од фармерите, па сè до крајните потрошувачи.

Дефинирањето на извозна стратегија мора да биде резултат на национален консензус. Искуствата од развиените земји покажуваат дека остварување на основните цели е возможно само преку соодветни извозни стратегии. Стратегијата претставува свест, гаранција за развој, стабилност, посигурна иднина, додека стихијата носи несигурност, стагнација, краткорочен профит и долгорочни проблеми. Стихијата предизвикува непостојаност на пазарите, цените, квалитетот, квантитетот и нефер односи на пазарот. Правилното поставување на стратегијата создадава предуслови за поефикасно вклучување во светската трговија со агроиндустриски производи. Од друга страна, стихијата создава постојана тензија на релација: примарни производители - преработувачи и трговци - странски партнери - држава. Првите се незадоволни од откупните цени и уцените од страна на откупувачите, вторите од квалитетот на примарните

производи и непостојаноста на финансискиот тек, третите од непостојаните количества и нередовност на доставата, а државата од негативниот трговски и платен биланс. Поради тоа:

Неопходен е стратешки пристап во процесот на поттикнување на извозот на агроиндустриски производи, посебно при неговото финансирање. Стратешкиот пристап дава можност за надминување на проблемите кои ги создава стихијата.

Стихијноста како ограничувачки фактор за поттикнување на извозот на агроиндустриски производи

Во изминатиов период надлежните македонски институции не успеаја да развијат конзистентна извозна стратегија за агроиндустрискиот комплекс во која преку национален оперативен план ќе се дефинираат стратешките извозни потсектори. Иако досега беа изработени неколку стратегии: Стратегија за извоз на Република Македонија изработена од Македонската академија на науките и уметностите (МАНУ) во 1999 г.; две Стратегии за развој на земјоделството, шумарството и водостопанството во 1996 г. и 2002 г. изработени од Министерството за земјоделство, шумарство и водостопанство (МЗШВ); Стратегија за прилагодување на прехранбениот сектор за извоз, изработена од Факултетот за земјоделски науки и храна и најновата Национална стратегија за земјоделство и рурален развој за периодот 2007-2013 г., изработена од страна на МЗШВ, впечаток е дека сите тие многу повеќе се ориентирани на производниот, отколку на извозниот аспект на агроиндустријата и нејзиното финансирање. Убедени сме дека Македонија може да биде успешен извозник на прехранбени производи, но досега не е направена посериозна анализа на државно ниво за тоа како да се зголеми извозот, кои се конкурентските предности и како да се подобри конкурентноста на извозните компании од овој сектор. Ретките блесоци на извозни успеси на компаниите од прехранбениот сектор не се должат на осмислена стратегија и политика, туку пред сè на способноста на менаџментот и конкурентскиот притисок за опстанок.

Непостоењето на соодветна извозна стратегија предизвика појава на низа ограничувачки фактори кои придонесуваат земјоделството во нашата земја да се најде во многу незавидна позиција. Тие ограничувачки фактори се:[3]

а) *Неповолна структура на агроиндустриското производство*, втемелено на трудоинтензивност и без минимални развојни техничко-технолошки истражувања.

б) *Неадекватни и неконзистентни мерки на аграрната, трговската и заштитната политика.*

в) *Неискористување на современите транспортни можности* што е од клучна важност при транспортот на чувствителни производи како што се земјоделските.

г) *Длабок расчекор помеѓу апсорпциските можности на домашниот пазар и изградените капацитети и потенцијали на агроиндустрискиот сектор.*

д) *Критична зависност од увоз на важни влезни суровини и репроматеријали* (нафта, вештачко ѓубриво, агрохемиски препарати, семенски и расаден материјал, земјоделска механизација и слично).

[3] МАНУ - *Стратегија за извоз на Република Македонија*; Скопје (1999); стр. 63

ѓ) *Нерамнотежа на надворешнотрговската размена* со агроиндустриски производи и појава на дефицит во платниот и трговскиот биланс.

е) *Низок обем и динамика на извозот на агроиндустриски производи* без стабилен тренд и можност за дејствување како движечка сила на економскиот растеж и модернизација.

ж) *Концентрирана регионална насоченост на извозот* со тесен круг на стратешки партнери и нестабилна побарувачка.

з) *Неадекватна и тесна извозна стоковна структура.*

ѕ) *Техничко-технолошка застареност на производните, образовните и инфраструктурните капацитети.*

и) Како надополнување на анализата на МАНУ би го спомнале и *малиот интерес на имателите на финансиски средства (банки, донатори, држава) за обемно и континуирано финансирање на агроиндустрискиот комплекс*, неопходно за подобрување на неговата извозна конкурентност.

Сите овие ограничувачки фактори во поголем обем ја наметнуваат потребата од што поскоро дефинирање на извозната стратегија која треба да започне со утврдување на изворите на овие проблеми и изнаоѓање начини за нивно решавање.

Одредување и спроведување на стратегија за поттикнување на извозот на агроиндустриски производи

Дефинирање и цели што се постигнуваат со стратешкиот пристап

Стратегија (ст. грч. στρατηγια) е наука за водењето. Таа претставува сеопфатен план или ориентација за акција, која ја идентификува критичната насока и ја води распределбата на ресурсите.[4] Секоја стратегија се состои од четири основни елементи: визија, мисија, цели и оперативен план на дејствување. Врз основа на општата дефиниција, извозната стратегија претставува планска акција за насочување на државата кон остварување на нејзината визија, мисија и цели во однос на поттикнување на извозот. Согласно тоа, стратешкиот пристап во поттикнувањето на извозот на агроиндустриски производи овозможува:[5]

а) *Сфаќање на извозот на агроиндустриски производи како сериозна задача* во насока на квалитетно и навремено задоволување на пазарот. Професионалноста мора да биде на врвно ниво затоа што на светскиот пазар со храна нема место за импровизации.

б) *Одредување кои земјоделски производи и нивни преработки ќе се произведуваат и пласираат на странските пазари,* односно за кои производи постојат компаративни предности во однос на конкуренцијата. Непостоењето на стратешки пристап предизвикува нашето агроиндустриско производство да биде неорганизирано и конфузно, без конкретно дефинирана извозна стратегија.

в) *Правилна насоченост кон извозните пазари.* Во светот постојат нешто помалку од 200 земји со различна атрактивност и апсорпциски потенцијал. Како земја со ограничено земјоделско производство, стратешкиот пристап ќе ни овозможи изработка на соодветна анализа за пазарите кои би ни донеле најголема добивка. Фокусот генерално треба да се стави многу повеќе на сегментирани пазари по потрошувачи, отколку на национални пазари.

г) *Одредување на времето, односно периодот на навлегување на одреден пазар.* Побрзото донесување на извозна стратегија ќе овозможи поинтензивно учество на нашата агроиндустрија во меѓународниот пазар со храна и трговски резултати во наша полза.

д) *Извозот на агроиндустриски производи да не се сведува само на продажба на остатокот од производството кое не е продадено или не може да се продаде на домашниот пазар.* Странските купувачи бараат континуитет и долгорочна стабилност во снабдувањето со храна. Стратешкиот пристап ќе овозможи рационално алоцирање на ресурсите и континуирано и навремено снабдување со агроиндустриски производи како на домашниот така и на странскиот пазар.

ѓ) *Подеднакво ангажирање на сите вклучени страни.* Грижата за извозот не треба да се препушти ниту само на производителите и трговците со агроиндустриски производи ниту само на Владата. Стратешкиот пристап ќе

---

[4] George Stainer – *What Every Executive Should Know About Strategic Planning*; New York Free Press; New York (1982); p. 132

[5] Адаптирано за агроиндустрискиот комплекс врз основа на согледувањата на: Бобек Шуклев, Љубомир Дракулевски - *Стратегиски менаџмент;* Економски факултет - Скопје (2001) и Тодор Кралев - *Основи на менаџментот;* Универзитет „Св.Кирил и Методиј", Машински факултет - Скопје (2001)

овозможи ангажирање на сите расположиви потенцијали и интегрирање на работењето во една единствена извозна стратегија во која ќе бидат вклучени и производителите и потрошувачите и извозниците и државата.

е) *Планско производство и плански настап на странските пазари* и придонесува за предвидување на движењата на цените на производите и отстранување на евентуалните пазарни пречки.

ж) *Правилно согледување на можностите за производство и пласман*. Преку соодветно алоцирање на ресурсите, стратешкиот пристап дава постојан увид на нивната расположивост и реална слика на агросекторот во секој момент.

з) *Избор и спроведување на соодветна извозна стратегија* која ќе придонесе за остварување на мисијата, визијата и целите.

Процес на избор и спроведување на извозна стратегија

Досегашното искуство покажа дека најголем проблем во Македонија е изборот на извозна стратегија, дефинирање на основните елементи на извозната стратегија (визија, мисија, цели и оперативен план) и нејзиното спроведување. Овој сегмент од трудот има за цел да даде конкретен предлог за начинот на избор на извозна стратегија и да ги дефинира нејзините основни елементи. Процесот на избор на стратегија за поттикнување на извозот на агроиндустриски производи се состои од десет фази.[6]

Прва фаза претставува **одредување на визија.** Визијата е „духовен" водач на стратегијата врз основа на која се темелат сите наредни фази. Во регионални рамки е познато дека македонскиот агроиндустриски комплекс произведува производи со врвен квалитет што претставува сериозна компаративна предност во однос на конкуренцијата. Меѓутоа, овој факт е малку познат во европски и светски рамки. Затоа, сметаме дека визијата на стратегијата за поттикнување на извозот на македонски агроиндустриски производи треба да биде:

Квалитетниот македонски агроиндустриски производ да биде светски препознатлив бренд како фактор на здравјето и врвната еколошка чистота. Светот да знае дека МАКЕДОНИЈА ДАВА ЗДРАВЈЕ!

Втора фаза е **утврдување на мисија.** Мисијата го покажува резултатот од остварување на визијата. Дефинирањето на мисијата како експанзија на извозот на агроиндустриски производи и вклучување во меѓународниот пазар со храна само по себе е од стратешки карактер. Сепак, во процесот на избор на извозна стратегија мора да се оди чекор понапред што значи точно одредување на мисијата која ќе претставува „работен акт" за секој производител, институција или друга вклучена страна задолжена за поттикнување на извозот на агроиндустриски производи. Врз темелите на претходно одредената визија, сметаме дека најдобра дефиниција за нашата мисија е:

Експанзија на извозот на здрава и квалитетна македонска храна на светскиот пазар што ќе придонесе за подобрување на платниот и трговскиот биланс на нашата земја, економски развој и подобрување на животниот стандард на населението кое се занимава или зависи од агроиндустрискиот комплекс.

---

[6] Од петта до десетта фаза преземено од Noel Tichy – *Managing Strategic Change; Technical, Political and Cultural Dynamics;* John Wiley & Sons (1983); p. 28; со доработка и адаптација за македонскиот агроиндустриски комплекс од страна на авторот.

Трета фаза е **анализа на состојбата** во која се наоѓа извозот на агроиндустриски производи од Македонија. Оваа фаза во целост е обработена во втората глава од трудот при што е дадена јасна слика за производните и извозните аспекти на македонскиот агроиндустриски комплекс. Сепак, очекувањата мора да бидат објективни т.е. ако покриеноста на целните пазари е мала, нереално е да се очекува дека со извозната стратегија за кратко време ќе се овозможи нејзино драстично зголемување.

Четврта фаза е **одредување на основната мерлива цел** која ги конкретизира времето, начинот и квантитативните индикатори за реализација на стратегијата. Согласно анализите спроведени во третата фаза, разумна цел на извозната стратегија би била:

Преку мерките на трговската, аграрната, финансиската и заштитната политика, најдоцна до 2015 г. да се овозможи константен суфицит во надворешната трговија со агроиндустриски производи, кој во периодот до 2025 г. ќе се зголемува за најмалку 5% годишно.

Во ова конкретна цел се запазени трите основни елементи што треба да ја има секоја цел за таа да биде легитимна - квантитативен показател (константен суфицит кој ќе се зголемува за најмалку 5% годишно); време (најдоцна до 2015 г. и периодот до 2025 г.) и начин (преку мерките на трговската, аграрната финансиската и заштитната политика).

Петта фаза е **оценка на окружувањето**, односно неговото влијание врз потенцијалите за извоз на агроиндустриски производи. Тоа може да биде општо, кое опфаќа четири сегменти: политички, социолошки, културолошки и технолошки и економско кое опфаќа пет сегменти: конкуренција, финансии, широка потрошувачка, работна рака и правна регулатива. Нашето окружување е неизвесно и комплицирано и затоа е потребно да му се посвети поголемо внимание. Секоја мерка на земјите од окружувањето за унапредување на нивниот извоз на агроиндустриски производи треба внимателно да се следи и анализира за евентуално и навремено да се инкорпорираат соодветни контра-мерки во нашата извозна стратегија.

Шеста фаза е **анализа на загубата** од евентуално непреземање на никакви активности за дефинирање и спроведување на извозна стратегија, т.е. задржување на status quo. Во услови на глобализиран пазар, секоја средно или високоразвиена земја го задоволува домашниот пазар со храна и произведува значителни вишоци кои потоа ги пласира во странство. Непреземањето на никакви стратешки активности уште повеќе ќе ја отежне позицијата на нашето агроиндустриско производство на светскиот пазар така што некоја посериозна анализа во ова фаза не е потребна, односно status quo воопшто не е опција.

Седма фаза е **изработка на SWOT анализа** која треба да покаже кои се потенцијалните предности и можности, односно слабости и закани од (не)изборот на одредена извозна стратегија. SWOT анализата се прави за секоја потенцијална извозна стратегија поединечно и дава насока за изборот и адекватноста на извозната стратегија за агроиндустрискиот комплекс.

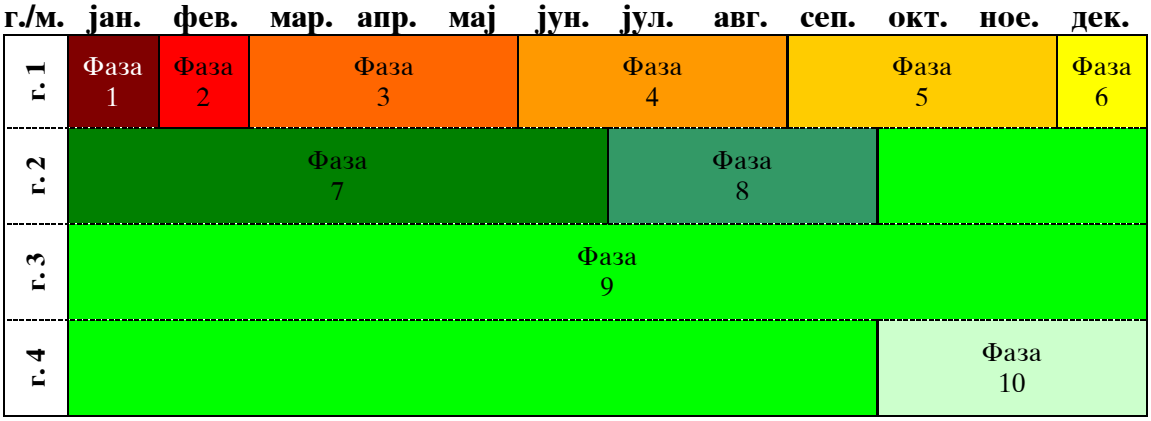
Осма фаза е **избор на извозна стратегија**. При изборот на извозна стратегија за агроиндустрискиот комплекс не треба веднаш да се прифаќаат решенијата кои според SWOT анализата изгледаат надмоќни. Таа само дава насоки, додека донесувањето на решение бара испитување на сите правци на дејствување при што треба да се стави акцент на тоа дали одредена извозна

стратегија ќе ја исполни мисијата и по која цена. Најдобра извозна стратегија е онаа стратегија која е во склад со ресурсите, целите, мисијата, визијата и пазарните услови. Тоа е онаа извозна стратегија која ќе се избере со консензус на учесниците, а најмногу на претставниците од агроиндустрискиот комплекс. Тоа е единствен начин избраната извозна стратегија да има кредибилитет.

Деветта фаза е **спроведување на извозната стратегија**. Тоа е процес со кој извозната стратегија преминува во оперативен план со конкретни задачи и термини. Секој оперативен план мора да одговори на четири основни стратешки прашања: што, зошто, како и до кога. Тоа претпоставува преземање на различни активности, формирање на нови организациски единици и укинување на оние што не се вклопуваат во стратегијата. Овие организациски единици можат да бидат и тимови составени од претставници на агроиндустрискиот сектор, Владата и експерти кои заедно треба да го најдат наједноставниот начин за спроведување на извозната стратегија. Дури и најдобро формулираната извозна стратегија може да биде неуспешна, доколку нејзиното спроведување затаи.

Десетта фаза е **оценка и контрола на извозната стратегија**. Таа е последната фаза во овој процес и опфаќа набљудување на остварувањето на резултатите и споредување на остварените со очекуваните резултати. Доколку остварените резултати покажат отстапување од целите или незадоволство барем кај еден од учесниците, мора да се преземе акција во насока на коригирање на таквото отстапување. Доколку во крајна линија контролата покаже дека избраната извозна стратегија не води кон остварување на поставените мисија и визија тогаш мора да започне процес на избор на нова извозна стратегија. Се смета дека оптимално време за планирање и развој на една извозна стратегија е 3-5 години.

Динамика на избор и спроведување на стратегијата за поттикнување на извозот на агроиндустриски производи



Дијаграм 1

Во ***дијаграм 1*** е претставен оперативен план на процесот на избор и спроведување на стратегијата за поттикнување на извозот на македонски агроиндустриски производи со временска рамка која има просечно времетраење од 4 години. Теоретичарите на извозните стратегии сметаат дека не постои посериозна разлика во процесот на избор и спроведување на извозна стратегија кај компаниите и кај државите. Ова може да се потврди со компаративната

анализа на стратешкиот пристап на Nestlé како мултинационалната компанија и стратешкиот пристап на Македонија како држава ***(рамка 1)***. Успешноста на стратегијата зависи од правилното водење на фазите на процесот и од сериозноста во пристапот кон анализите. Притоа, големината на земјата никако не смее да се смета за хендикеп туку за предност која овозможува полесна реализација на процесот на избор и спроведување на извозната стратегија. Пример за ова е Холандија која иако по површина е само двапати поголема од Македонија, односно зафаќа само 0,008% од површината на земјината топка е трет светски извозник на земјоделски производи по САД и Франција.

Корпоративни деловни принципи на Nestlé споредени со стратешкиот пристап за извоз на агроиндустриски производи од Македонија

Nestlé *е една од најстарите мултинационални корпорации формирана во 1866 г. во Швајцарија, како компанија за производство и дистрибуција на млечни производи. Веќе во 1905 г. компанијата е распространета на сите континенти за во 2000 г. да има 500 фабрики во 76 земји, да продава 8.500 брендови во 193 земји и да остварува продажба од околу 60 милијарди УСД. План на корпорацијата е оваа експанзија да продолжи и во XXI век преку усвојување на стратегија која ги содржи следните елементи:*

Визија: *Производство и продажба на производи кои на долг рок ќе создаваат одржлива вредност за потрошувачите, вработените, акционерите и деловните партнери на компанијата ширум светот.*

Мисија: *Проширување на пазарите и продлабочување на асортиманот согласно локалните културни, правни и религиски практики на потенцијалните пазари.*

Цел: *Во втората декада на XXI век, промена на деловната ориентација од респектирана доверлива прехранбена компанија во респектирана доверлива прехранбена компанија ориентирана кон нутриционизам, здравје и рехабилитација на потрошувачите.*

Извор: Nestlé Corporate Business Principles; Third edition, September 2004

Македонија *е една од земјите со најголема традиција во земјоделството во Европа. Од независноста во 1991 г. до денес, агроиндустриското производ- ство порасна двојно, а со земјоделство се занимаваат 25% од населението и 4% од претпријатијата. Агроиндустриското комплекс има БДП од 1,14 милијарди УСД. План на државата е оваа експанзија да продолжи и во XXI век преку усвојување на стратегија која ги содржи следните елементи:*

Визија: *Квалитетниот македонски агроиндустриски производ да биде светски препознатлив бренд како фактор на здравјето и врвната еколошка чистота.*

Мисија: *експанзија на извозот на здрава и квалитетна храна на светскиот пазар што ќе придонесе за подобрување на платниот и трговскиот биланс на земјата, економски развој и подобрување на животниот стандард на населението кое се занимава или зависи од агроиндустријата.*

Цел: *Преку мерките на трговската, аграрната, финансиската и заштитната политика најдоцна до 2015 г. да се овозможи константен суфицит во надворешната трговија со агроиндустриски производи, кој во периодот до 2025 г. ќе се зголемува за најмалку 5% годишно.*

Рамка 1

Стратегии за поттикнување на извозот на агроиндустриски производи

Стратегија за експанзија на извозот

Влијание на државата врз изградбата на стратегија за експанзија на извозот

Експанзијата на извозот како еден од начините за поинтензивно вклучување на Македонија во меѓународните економски односи се дефинира како збир на мерки и инструменти на јавниот сектор (Владата) со кои потенцијално или реално можат да се зајакнат извозните активности на ниво на држава (национално ниво), на ниво на стопански дејности (секторско ниво) или на ниво на компании и индивидуални производители (микро ниво).[7] Значењето на оваа стратегија се огледува во фактот што таа овозможува креирање на свест за потребата од извоз во функција на растот и пазарната експанзија, редуцирање и отстранување на пречките на патот на извозните активности и креирање и спроведување на мерки за помош која им се пружа на постојните и потенцијалните извозници.

Како потстратегија на оваа стратегија, Џагдиш Багвати (Jagdish Bagwati) ја дефинира **стратегијата за експанзија на извозот врз основа на природните ресурси**.[8] Оваа потстратегија е прилично актуелна за агроиндустрискиот комплекс поради неговата целосна зависност од природните ресурси како фактор на производство. Таа вклучува одредени програми на Владата кои се дизајнирани за искористување на природните компаративни предности на земјата. Во Македонија денес се чувствуваат одредени примеси на оваа потстратегија во форма на поттикнување на извозот на примарни земјоделски производи и поинтензивно искористување на расположивите основни фактори за производство како компаративна предност. Меѓутоа, оваа потстратегија има сериозна слабост што укажува на нејзиниот краткорочен карактер. Имено, според податоците на Организацијата за земјоделство и храна (Food and Agriculture Organization - FAO) и Организацијата за економска соработка и развој (Organization for Economic Cooperation and Development - OECD) во периодот 1985-2005 г. светскиот пазар на примарни земјоделски производи годишно растел со 2,6% што е трииполпати побавно од растот на пазарот на преработки од 8,9%.[9] Овој податок укажува на неодржливост на оваа потстратегија на долг рок. На овој начин, извозниците на доминантно примарни земјоделски производи (во кои спаѓа и Македонија) во континуитет и на подолг рок се соочуваат со влошување на односите на размена на нивна штета.

Република Македонија како држава со ограничени ресурси може да остварува траен економски развој единствено со стратегија насочена кон експанзија на извозот на преработени агроиндустриски производи. Градењето на соодветна стратегија за извозна експанзија е conditio sine qua non за остварување на оваа цел. Развојот на оваа стратегија треба да започне со соработка на јавниот

---

[7] Проф. д-р Владимир Петковски - *Извозни стратегии и политика на конкурентност*; Економски факултет; Скопје (2001); стр. 1

[8] Jagdish N. Bagwati - *Protectionism;* MIT Press; Cambridge, Mass. (1998); p. na

[9] OECD-FAO - *Agricultural Outlook 2007-2016*; p. 40-41

сектор претставен од Владата, производителите претставени од здруженијата на земјоделци и секторските комори, трговците претставени од трговските асоцијации, финансиските институции и стручната јавност. Од дијалогот треба да произлезе координиран настап и исполнување на преземените обврски кои мора да бидат комплементарни.

Постојат четири основни политики кои со правилно водење можат да придонесат за експанзија на извозот на агроиндустриските производи: комерцијална (трговска), инвестициска, платно-билансна и политика на странска помош. Влијанието на учесниците врз овие политики е претставено во ***табела 1***.

Влијание на учесниците врз соодветните политики

	комерцијална	*инвестициска*	*платно-билансна*	*странска помош*
Влада	☑	☑	☑	☑
производители	☑	☑	X	X
трговци	☑	☑	☑	X
банки	X	☑	☑	X
експерти	X	X	X	X

Табела 1

Извор: Адаптирано врз основа на Проф. д-р Владимир Петковски - *Извозни стратегии...* стр. 4

Од табелата може да се види дека Владата има можност да влијае врз сите политики и да создаде услови за експанзија на извозот на агроиндустриски производи. За подобрување на извозниот потенцијал на агроиндустрискиот комплекс е потребно водење на соодветна агроиндустриска политика како дел од развојната и макроекономската политика на земјата. Таа мора да се води во согласност со специфичностите на земјоделското производство и потребите на македонското стопанство. Водењето на аграрна политика пак како дел од агроиндустриската политика е непоходно поради разликата во третманот на земјоделството во однос на другите стопански гранки, а како резултат на неговата специфичност. Лошото водење на аграрната политика може да предизвика сериозни пречки во развојот на одредено национално стопанство. Така на пример, аграрната политика на државно креирање на цените на какаото од страна на владата на Гана, придонела земјата од најголем светски производител и извозник на какао во 1970-тите години, за нецели триесет години да стане нето увозник на какао.[10] За да ја одигра својата улога во поттикнување на агроиндустрискиот комплекс како фактор на развојот на националното стопанство, аграрната политика мора да води сметка за неколку важни инструменти: политика на цени, управување со вишоците и резервите, заштита на домашното производство, заштита на доходот на фармерите, стабилен домашен пазар и поттикнување на извозот на земјоделски производи. Меѓутоа, преголемиот интервенционизам може да има негативно влијание врз слободната трговија. Од друга страна експертите, иако без формално влијание врз политиките со своите совети најчесто имаат клучно влијание врз донесување на одлуките од страна на другите учесници. На ***слика 1*** се претставени активностите

[10] Charles W.L. Hill – *International Business;* Irwin McGraw-Hill; Washington (2001); p. 118

кои се преземаат за унапредување на извозните перформанси во рамките на четирите основни политики.

Активности за унапредување на извозот на агроиндустриски производи

Комерцијална политика - истражување на пазарот - надворешнотрговски мисии - меѓународни трговски саеми - канцеларии и агенции за промоција на извозот - подобрување на продуктивноста - воведување на царински и нецарински бариери	**Инвестициска политика** - слободни трговски и зелени зони - поттикнување на СДИ - технологија и иновации - инфраструктурно подобрување
Политика на странска помош - истражување и развој - регионален и секторски развој	**Платно-билансна политика** - програми за финансирање на извозот - осигурување на извозот - активна даночна политика - активна монетарна политика

Слика 1

Извор: Адаптирано врз основа на: Проф. д-р Владимир Петковски - *Извозни стратегии...* стр. 5

Стратегијата за експанзија на извозот на агроиндустриски производи мора да биде конципирана на начин што ќе ги мотивира производителите и трговците за вклучување во извозните активности. Владата треба да излезе во пресрет на овие субјекти преку конкретни програми за поддршка на извозот и обезбедување на сите релевантни информации во вистинско време и на вистински начин. Постојано треба да се има в предвид фактот дека секој аграрен производ и секоја компанија која настапува на пазарот со агроиндустриски производи се во различна фаза на развој и пенетрација. Зголемувањето на извозот на агроиндустриски преработки и постепеното редуцирање и елиминирање на дефицитот во размената со странство е остварливо преку подобрување на искористеноста на преработувачките капацитети. На тој начин се заситува домашниот пазар и се наметнува потребата за извозна експанзија.

Економската теорија познава два начина за извозна експанзија: пазарна диверзификација и пазарна концентрација.[11] **Пазарна диверзификација** е пробив на голем број странски пазари за релативно кратко време. Овој начин на извозна експанзија не е адекватна за нашиот агроиндустриски комплекс од причина што неговиот производствен квантитет не е доволен за да одговори на таквите потреби. Од друга страна **пазарна концентрација** претставува извозна експанзија на мал број национални пазари, со ограничен обем на производи сегментирани по потрошувачи, со постепено освојување на нови пазари и постепено диверзифицирање на извозните производи. Анализирајќи ги двата начина на извозна експанзија сметаме дека:

За македонскиот агроиндустриски комплекс, на среден рок е прифатлива пазарната концентрација како начин на извозна експанзија.

[11] За подетално види: Nigel Piercy – *Export Strategy Markets and Competition;* George Allen and Unwin; Cambridge (1982); pp. 43-107

Во овој момент, целосното спроведување на стратегијата за експанзија на извозот на агроиндустриски производи е попречено од низа објективни пречки:[12]

- постојните односи во меѓународниот трговски систем кои повеќе одат во прилог на развиените земји;
- постоење на протекционистички мерки кај развиените земји за заштита на сопственото земјоделско производство;
- нееластична побарувачка на примарни земјоделски производи;
- флуктуација на цените на земјоделските производи која го попречува инвестирањето и планирањето и
- перцепцијата за ниско и средноразвиените земји само како добавувачи на суровина, а не и како производители на финален производ.

Сите овие пречки во одреден временски дијапазон можат да се заобиколат, но единствено доколку Македонија премине од фазата на извозник на примарни земјоделски производи во фазата на извозник на агропреработки. Овој развоен маневар ќе ја вклучи нашата држава во економската групација на развиени земји што ќе придонесе таа повеќе да биде креатор на одредени заштитни политики во земјоделството, наместо нивни консумент како досега.

Влијание на домашните агроиндустриски претпријатија врз изградбата на стратегија за експанзија на извозот

Во формулирање на стратегијата за експанзија на извозот, покрај државата како макро ниво, клучно влијание имаат и извозно-ориентираните прехранбени претпријатија како микро ниво. Во современи услови на работење, дилемата што да се произведува преминува во дилема каде да се произведува, а дилемата што и колку да се разменува преминува во дилема како да се разменува.[13] Експанзијата на извозот на агроиндустриски производи на микро ниво е определена од големината на претпријатијата, можноста за ангажирање на дополнителни ресурси, производната програма, истражувачко-развојните и маркетинг активности, технолошкото ниво и капацитетот за соочување со конкуренцијата. Домашните претпријатија од агроиндустрискиот комплекс можат да ја спроведат стратегијата за експанзија на извозот преку следните активности: традиционално извозно работење, лиценцирање, франшизинг, спојување, купување и преземање и долгорочна производна кооперација, а изборот на соодветната активност е ексклузивна деловна одлука на секое од нив поединечно.[14]

Традиционално извозно работење претставува облик на интернационализација на агроиндустриските претпријатија преку едноставен пренос, односно продажба на нивните производи од Македонија во трети земји. Оваа активност може да се спроведува преку *индиректен извоз* со користење на услугите на извозни агенти, трговски компании или организациски единици на странски фирми на домашниот пазар; *кооперативен извоз* при што се настојува претпријатието да има одреден степен на контрола над продажбата во странство,

[12] Проф. д-р Владимир Петковски - *Национални стратегии на земјите во развој за вклучување во меѓународните економски односи;* Економски факултет; Скопје (2001); стр. 6

[13] D-r Mile Jović – *Međunarodni marketing*; Institut ekonomskih nauka; Beograd (2002); str. 275

[14] Бобек Шуклев, Љубомир Дракулевски - *Меѓународен менаџмент;* Економски факултет - Скопје (2002); стр. 29-44 со адаптација за агроиндустрискиот комплекс од страна на авторот.

но без ресурси за развој на сопствена мрежа и *директен извоз* при што претпријатието гради целосна сопствена извозна структура. Поради несоодветната големина, недоволниот обем на вложувања, пазарните околности, странската конкуренција на домашниот пазар и скромното извозно искуство,

Преку 90% од извозните аранжмани на македонските агроиндустриски претпријатија се остваруваат преку традиционалното извозно работење.

Со правилно спроведување на оваа активност зад која стојат квалитетна понуда и сопствено креирање на правците на пазарна експанзија се постигнуваат значајна меѓународна репутација и задоволителни финансиски резултати. Традиционалното извозно работење овозможува едноставен извоз, ниски трошоци за посредници, мал ризик и бара скромен капитал за негова реализација. Од друга страна, во услови на преценет девизен курс на домашната валута и високи транспортни трошоци за агроиндустриските производи кои најчесто се продаваат во кабаста состојба, оваа извозна активност не е атрактивна. Исто така, таа не е пожелно да се користи при извоз на пазари со високи царински и нецарински бариери поради нивното големо влијание на крајната цена.

Лиценцирањето како трансфер на нематеријални и немерливи вредности (патент, заштитен знак, име, технологија или процес на производство, примерок и know how) овозможува користење на технолошка иновација, комерцијално име или некој друг облик на заштитен имот на меѓународниот пазар. Оваа форма на извозна експанзија е од посебно значење за македонските прехранбени компании со оглед на нивната технолошка и производна инфериорност. Преку лиценцата се овозможува производство на производи со познат бренд и на тој начин се врши извозна експанзија во странство (на пример: Heineken и „Пивара" Скопје и Pepsi и Прилепска пиварница). На тој начин се исполнуваат потребните стандарди за квалитетно производство и полесен пласман на производите на странскиот пазар. Лиценцирањето е корисен инструмент за подобрување на конкурентноста на македонските прехранбени претпријатија затоа што овозможува ниски трошоци и ризици при извозната експанзија, стекнување на конкурентска предност со минимални вложувања, избегнување на трговските и политичките бариери за влез на одредени пазари и усвојување на технологијата на производство која по истекот на рокот за лиценцирање може да се искористи за производство на сопствен производ. Меѓутоа, лиценцирањето значи и губење на автономноста во донесувањето одлуки за производството, продажбата и маркетингот и релативно пониска добивка.

Франшизинг претставува купување на законски права на користење на име, материјали или методи на работење од странско претпријатие. За македонските агроиндустриски претпријатија, франшизата како специјализирана форма на лиценцирање која се склучува за подолг временски период и со специјални услови на функционирање овозможува купување на горенаведените законски права од странски компании кои работат во областа на производството на храна. Франшизингот придонесува за решавање на бројни организациски, технолошки, производни, маркетиншки и финансиски проблеми, односно за побрза експанзија на извозот, обезбедување на стабилно пазарно учество по пат на продажба на прехранбени производи со позната марка, континуирано снабдување со храна со признат квалитет и користење на маркетинг-миксот во функција на подобрување на конкурентската способност на странските пазари. Во нашата земја, оваа форма на кооперативен аранжман засега го користи само

„CJ Компани” со франшизата за McDonald’s, а пожелно е во скоро време таа да се прошири и на другите големи ланци за брза храна (Burger King, KFC, Pizza Hut) кои би биле подготвени да ја продадат франшизата. Со оглед на тоа што франшизорот мора да го задржи квалитетот на марката што ја произведува, франшизингот претставува добра појдовна основа за воспоставување на квалитативни стандарди во производството на храна, брза експанзија на работењето и негово постојано унапредување.

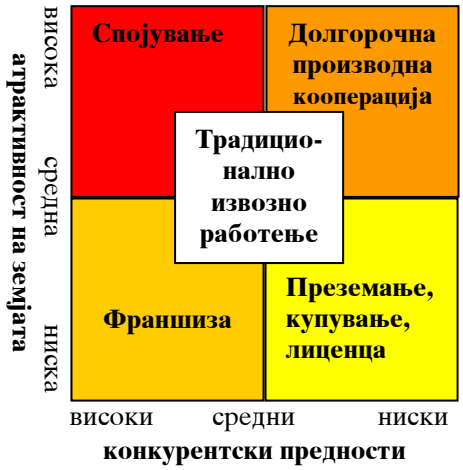
Спојување, купување и преземање претставуваат активности за интеграција на две или повеќе претпријатија преку доброволно здружување, директно откупување или непријателско припојување. Крајна цел е окрупнување на работењето, експанзија на извозот и подобрување на конкурентската позиција на странскиот пазар. Овие активности се доста скапи и подразбираат располагање со значаен обем на финансиски средства. Во изминатиот период нивниот недостаток оневозможи македонските агроиндустриски претпријатија да спроведат извозна стратегија на еден од овие начини. Дури настана обратен процес; некои од нив беа предмет на преземање од страна на странски компании (ИМБ од Salford преку Danube Foods, „Идеал Шипка” од Laktalis преку Dukat, „Агроплод” од Swisslion, „Пивара” Скопје од Brewinvest, „Жито Лукс” од Elbisco). Овие преземања претставуваат почетен пробив на странските компании на домашниот пазар, но во перспектива се очекува осовременување на производната и маркетинг технологија со што ќе се подобри конкурентската предност и ќе се овозможи експанзија на странските пазари.

Долгорочна производна кооперација претставува дологорочна соработка на одредено претпријатие со странска компанија која се состои од заедничко програмирање на развојот, усвојување на производството и меѓусебни испораки на производи.[15] Со овој тип на соработка, македонските агроиндустриски претпријатија можат да воспостават поширокі и покомплексни производни, технолошки и пазарни врски со странскиот партнер и да обезбедат технички, технолошки, суровински, енергетски и економски оптимално производство и размена на производи. Таа воедно остварува заштеда на девизни средства за увоз на суровини и репроматеријали од странство, поголемо искористување на капацитетите и факторите за производство, овозможува стабилен извоз и освојување на нови пазари, унапредување на квалитетот на прехранбените производи, проширување на производствениот асортиман, развој на сопствена научно-истражувачка работа и размена на технолошко знаење потребно за подобрување на конкурентноста.

Секоја од овие активности го зголемува потенцијалот за пласман на агроиндустриски производи во странство. Тоа треба да претставува поттик за нашите менаџери истите да ги применуваат со што ќе обезбедат развој на своите претпријатија, а со тоа и на целото национално стопанство. Формулирањето на извозна стратегија е многу комплексна задача. Една од техниките за стратешко планирање и избор на извозна стратегија е портфолио анализата ***(слика 2)***. Оваа анализа може да биде од помош на менаџерите при оценување на стратешките фактори и изборот на најсоодветна активност за извозна експанзија.

[15] Д-р Александар Николовски, Д-р Снежана Плавшиќ - *Право во меѓународната трговија;* Печатница Гоце Делчев; Скопје (2001); стр. 260

Матрица на портфолио анализа



Слика 2

Извор: Gilbert D. Harrell, Richard O. Kiefer – *Multinational Strategic Market Portfolios;* MSU Business Topics; Winter (1981); vol. 29; No. 1; p. 7

Стратешка трговска политика

Стратешката трговска политика како темел на Новата трговска теорија на Пол Кругман (Paul Krugman) беше развиена во 80-тите години од минатиот век, врз основа на учењата на Барбара Спенсер (Barbara Spencer) и Џејмс Брендер (James Brander).[16] Оваа економска теорија се заснова на учењето за оправданост од државна интервенција на пазарите на кои постои пазарен неуспех, односно несовршена конкуренција и експанзија на извозот преку производство со економија од обем. Според Кругман, стратешката трговска политика претставува збир на мерки и инструменти кои Владата ги презема за ограничување на увозот и експанзија на извозот со основна задача: подобрување на платниот и трговскиот биланс. Во случај кога одреден стопански сектор значително придонесува за развој на националната економија, државата треба да ги „менува правилата на игра" со цел да им помогне на домашните компании во тој сектор при настапот на домашниот и странскиот пазар.[17] Земајќи во предвид дека еден од тие сектори во Македонија е агроиндустрискиот, сметаме дека:

Постои потреба од водење на стратешка трговска политика во овој сектор со цел намалување на притисокот на увозните прехранбени производи на домашниот пазар и експанзија на извозот на домашните прехранбени производи на странските пазари.

Стратешката трговска политика е комплементарна со стратегијата за експанзија на извозот и затоа е возможно и пожелно нивно паралелно спроведување. Државата треба да ги користи сите инструменти на трговската политика (царини, субвенции, увозни квоти, задолжителни кооперантски односи со домашни производители, разни админстративни практики и сл.) кои ѝ стојат

[16] За Новата трговска теорија подетално види кај: Paul Krugman – *Does the New Trade Theory Require a New Trade Policy;* World Economy 15; No. 4 (1992); pp. 423-441

[17] Paul R. Krugman; Maurice Obstfield - *International Economics, Trade and Policy;* 6th edition; Addison Wesley (2003); pp. 278-291

на располагање за заштита на сопственото агроиндустриско производство. Постоење на одредено ниво на државна интервенција во македонскиот агроиндустриски комплекс е пожелно токму поради потребата од остварување на целите на стратешката трговска политика, односно зголемување на производството и поддршка на извозот. Интервенционизмот во тој правец има економска и политичка оправданост.[18] **Економски аргументи** се:

а) *Заштита на домашната прехранбена индустрија* - овој аргумент за прв пат е спомнат од Александар Хамилтон (Alexander Hamilton) во 1792 г. Нашата прехранбена индустрија иако со релативно долга традиција, по распадот на СФРЈ го загуби пазарот што ја доведе во многу незавидна позиција. Од таа причина, може да се каже дека нејзината преродба започна во 1992 г. што ја прави релативно млада индустрија. Како таква, со мерките на стратешката трговска политика таа треба да се заштити сè додека не стане доволно силна да се спротивстави на странската конкуренција на домашниот и странскиот пазар.

б) *Пробив на странските пазари* - доколку се оцени дека одредена прехранбена компанија или одреден прехранбен производ имаат силен извозен потенцијал, потребно е создавање на сите услови тој пробив да им биде овозможен.

Од друга страна **политички аргументи** за интервенционизам се:

а) *Зачувување на работни места во агроиндустрискиот комплекс* - ова е една од основните причини за воведување на Заштитната земјоделска политика (ЗЗП) на ЕУ. Како земја-кандидат за членство во ЕУ, Македонија треба да ги следи насоките кои се одредени со ЗЗП. Со приемот во ЕУ придобивките од ЗЗП во овој поглед треба максимално да се искористат.

б) *Заштита на потрошувачите на храна* - во светски рамки е позната трговската војна помеѓу ЕУ и САД поврзана со трговијата со хормонски третирано говедско месо.[19] Стратешката трговска политика треба да овозможи механизми за заштита на граѓаните од увоз на радиоактивни, канцерогени и биолошко-неисправни прехранбени производи кои го загрозуваат нивното здравје.

в) *Контра-мерка на слична политика на конкуренцијата* - домашниот пазар на храна е постојано напаѓан со прехранбени производи од земји кои водат проактивна стратешка трговска политика (Србија, БиХ, Полска, Бразил, Турција). Воведувањето на контра-мерки ќе ја зајакне нашата позиција на домашниот, но и на пазарите на конкурентите.

Покрај предностите кои произлегуваат од стратешката трговска политика, таа сепак е политика на „осиромашување на соседот". Поддршката на домашните производители се врши на товар на странските претпријатија кои трпат намалување на нивната конкурентност на домашниот пазар. Тоа најчесто доведува до реципрочни мерки од страна на нивните матични земји и со тоа се формира „магичен круг" кој ја задушува трговијата.[20] Понатаму, критичарите на стратешката трговска политика тврдат дека не може да се поддржува одреден сектор во националната економија, а тоа да не биде на штета на другите сектори. Овозможувањето на стратешка предност во една гранка по автоматизам

---

[18] Charles W.L.Hill – *International…;* p. 157; коментарите поврзани со агроиндустрискиот комплекс се на авторот.

[19] Случајот е детално опишан од страна на Светската трговска организација (http://www.wto.org)

[20] James A. Brander and Barbara J. Spencer – *Export Subsidies and International Market Share Rivalry;* Journal of International Economics No. 16 (1985); pp. 83-100

предизвикува стратешка слабост во друга. Затоа, водењето на стратешка трговска политика во агроиндустрискиот комплекс мора внимателно да се осмисли и спроведе за да може да даде позитивни резултати, а притоа да не предизвика поголема дисторзија во другите сектори на стопанството и во односите со надворешнотрговските партнери.

Основни поенти од глава I:

1. *Неопходен е стратешки пристап во процесот на поттикнување на извозот на агроиндустриски производи, посебно при нивното финансирање. Стратешкиот пристап дава можност за надминување на проблемите кои ги создава стихијата.*

2. *Избор и спроведување на извозна стратегија е неопходен предуслов за поттикнување на извозот на агроиндустриски производи.*

3. *Стратешкиот пристап овозможува: извозот на агроиндустриски производи да биде сфатен како сериозна задача, одредува кои земјоделски производи и нивни преработки ќе се произведуваат и пласираат на странските пазари, правилно таргетирање на пазарите, одредување на времето, односно периодот на пенетрација на одреден пазар, извозот на агроиндустриски производи да не се сведува само на извоз на остатокот од производството кое не е продадено или не може да се продаде на домашниот пазар, подеднакво ангажирање на сите вклучени страни, планско производство и плански настап на странските пазари и правилно согледување на можностите за производство и пласман.*

4. *Фази во изборот и спроведувањето на извозна стратегија се: одредување на визија, утврдување на мисија, анализа на состојбата, одредување на мерлива цел, оценка на окружувањето, анализа на загубата, изработка на SWOT анализа, избор, спроведување и оценка и контрола на извозната стратегија.*

5. *Извозната стратегија за агроиндустрискиот комплекс треба да се води со преземање на соодветни и конкретни мерки во рамките на комерцијалната, платно-билансната, инвестициската и политиката на странска помош.*

6. *Преку 90% од извозните аранжмани на македонските агроиндустриски претпријатија се остварува преку традиционалното извозно работење.*

Предлози на трудот поврзани со глава I:

1. **Владата на Република Македонија да ги усвои и спроведе стратегиите за експанзија на извозот и стратешката трговска политика како најпогодни стратегии за зголемување на извозот на агроиндустриски производи.**

2. **Визијата на извозната стратегија за агроиндустрискиот комплекс да биде: Квалитетниот македонски агроиндустриски производ да биде светски препознатлив бренд како фактор на здравјето и врвната еколошка чистота. Светот да знае дека МАКЕДОНИЈА ДАВА ЗДРАВЈЕ!**

3. **Мисијата на извозната стратегија за агроиндустрискиот комплекс да биде: Експанзија на извозот на здрава и квалитетна македонска храна на светскиот пазар што ќе придонесе за подобрување на платниот и трговскиот биланс на нашата земја, економски развој и подобрување на животниот стандард на населението кое се занимава или зависи од агроиндустрискиот комплекс.**

4. **Мерлива цел на извозната стратегија за агроиндустрискиот комплекс да биде: преку мерките на трговската, аграрната, финансиската и заштитната политика, најдоцна до 2015 г. да се овозможи константен суфицит во надворешната трговија со агроиндустриски производи, кој во периодот до 2025 г. ќе се зголемува за најмалку 5% годишно.**

5. **Македонските производители и трговци на агроиндустриски производи на среден рок да ја користат пазарната концентрација како начин на извозна експанзија.**

ПОТРЕБА ОД ФИНАНСИСКИ СРЕДСТВА ЗА ФИНАНСИРАЊЕ НА АКТИВНОСТИТЕ ПРЕДВИДЕНИ ВО ГЛАВА I

- процес на избор на извозна стратегија (буџет на РМ);
- процес на спроведување на извозната стратегија (буџет на РМ, домашни инвестиции);
- зајакнување на извозната активност на агроиндустриските претпријатија (домашни инвестиции, кредити, СДИ).

ГЛАВА II

АНАЛИЗА НА ПРОИЗВОДСТВЕНИТЕ И НАДВОРЕШНОТРГОВСКИТЕ КАРАКТЕРИСТИКИ НА МАКЕДОНСКИОТ АГРОИНДУСТРИСКИ КОМПЛЕКС - НЕОПХОДЕН ЧЕКОР ЗА УТВРДУВАЊЕ НА МОМЕНТАЛНАТА ИЗВОЗНА КОНКУРЕНТНОСТ

Ние не промислуваме
за целите,
туку за средствата
поради тие цели!

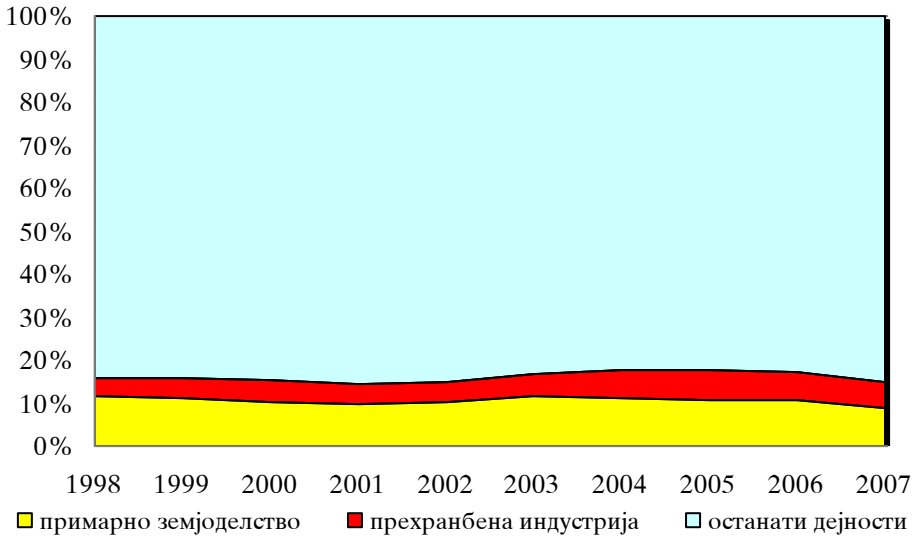
Аристотел
Старомакедонски философ
(384-322 п.н.е.)

Производствени карактеристики на македонскиот агроиндустриски комплекс

Основни економски параметри на земјоделството, како сектор на македонското стопанство

Според одредени автори земјоделството во Македонија се појавило во неолитот, односно на почетокот од VII милениум п.н.е.[21] Како традиционална стопанска гранка тоа е еден од најзначајните сектори во македонската економија. Нашата земја спаѓа во групата на земји со релативно средна важност на земјоделството и релативно средна важност на агропреработката во националната економија во друштво со Чиле, Египет, Русија, Јордан и други земји.[22] Учеството на земјоделството во вкупниот БДП во 2007 г. изнесувало 8,7% или петиполпати повеќе од учеството на земјоделството во БДП на ЕУ (1,6%).[23] Во однос на развиените земји, учеството на земјоделството во БДП е приближно на нивото на Грција (10,1%). Движењето на учеството на земјоделството и агроиндустријата во вкупниот БДП во периодот 1998-2007 г. е претставено на ***графикон 1.***

Учество на агроиндустрискиот комплекс во БДП



Графикон 1

Извор: ДЗС

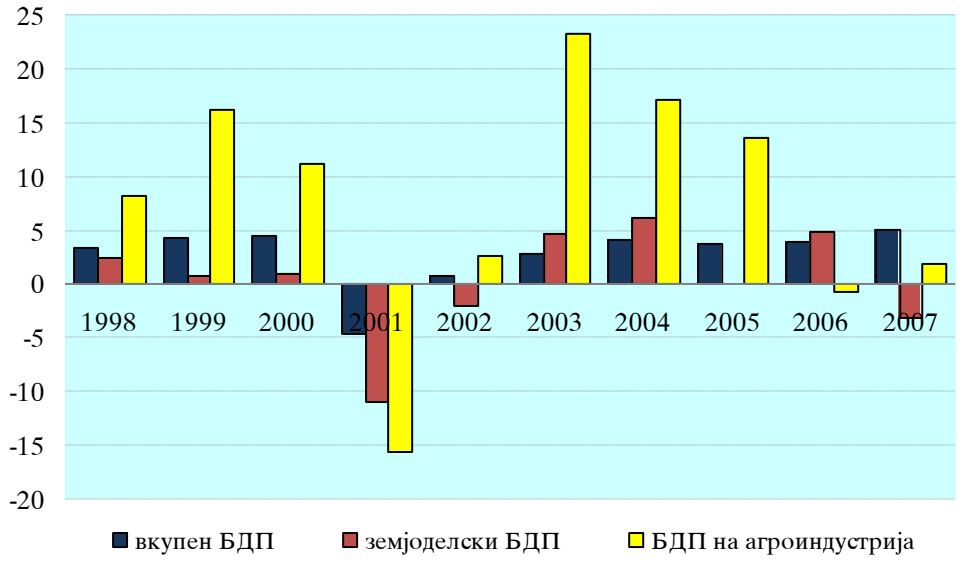
Во овој период, просечната годишна стапка на реален раст на земјоделството изнесувало 0,5%, на агроиндустријата - 7,9%, додека на вкупниот БДП - 2,8% ***(графикон 2).*** Овој скромен раст на земјоделскиот БДП придонел во набљудуваниот период земјоделството да го намали учеството во националната

[21] М. И. Дьяконов - *О прародине носителей индоевропейских диалектов;* ВДИ (1984); стр. 16
[22] UNCTAD – *World Investment Report;* United Nations; New York and Geneva (2009); p. 236
[23] Освен ако не е наведено поинаку, сите квантитативни податоци во оваа глава се преземени од: ДЗС, МЗШВ, EUROSTAT, OECD и WTO Trade Statistics за соодветните години.

економија од 11,4% на 8,7%. Во исто време, учеството на агроиндустријата во вкупниот БДП се зголемило од 4,3% на 6,3%. Во периодот 2003-2007 г., додадената вредност во земјоделството во вкупниот БДП изнесувала 9,5%. Овој показател во споредба со светското ниво (3%), нивото на развиените земји (2%), нивото на ЗВР (20%) и нивото на земјите во транзиција (7%), точно ја позиционира Македонија во третата група на земји во транзиција.[24]

Според Пописот на земјоделството извршен во 2007 г. во Македонија имало 192.367 земјоделски домаќинства, со земјоделство се занимавале 454.504 лица, од кои 167.992 лица биле вработени во овој сектор, односно земјоделството им била единствена дејност. Тоа претставува 8,2% од вкупното население (2.046.983), 18,5% од економски активното население (906.199) и 28,5% од активно вработеното население (589.254). Односот на земјоделското во економски активното население е двапати поголем во споредба со просекот на ЕУ, додека од земјите-членки на ЕУ е најблиску до нивото на Бугарија (21,2%), Грција и Полска (по 19,3%). Во истата година земјоделскиот БДП по лице кое се занимава со земјоделство (фармер) изнесувал 1.460 УСД, што претставува 39,4% од износот на вкупниот БДП по глава на жител. Тоа укажува дека земјоделството има дваиполпати пониската продуктивност во однос на целото национално стопанство.

Стапка на раст на БДП во земјоделството и БДП во агроиндустријата споредено со стапката на раст на вкупниот БДП (во %)



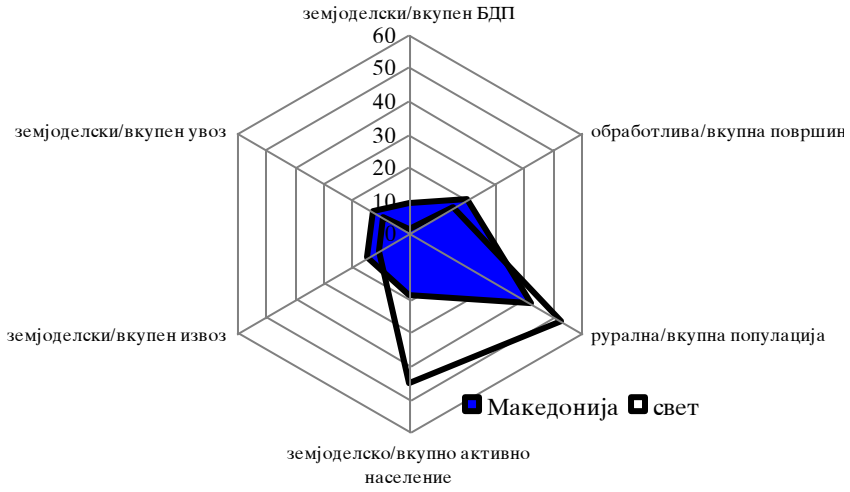
Графикон 2

Извор: ДЗС

Во ***дијаграм 2*** е претставена споредбена анализа на основните параметри во земјоделството помеѓу Македонија и светот. Може да се забележи дека земјоделството има поголемо значење за надворешната трговија и БДП на Македонија отколку што е тоа случај во светски рамки, но неразвиените и сиромашни земји во светот придонесуваат за огромна разлика во процентот на земјоделско и рурално население во однос на вкупното население.

[24] UNCTAD – *World..*; p. 236

Споредбена анализа на основните параметри во земјоделството (во %)



Дијаграм 2

Производствени карактеристики на примарното земјоделско производство

Примарното земјоделско производство заедно со услугите кои го поддржуваат има исклучително влијание врз целото национално стопанство. Основна поделба на примарното земјоделско производство е на растително и сточарско. Во структурата на физичкиот обем на земјоделството во 2007 г. доминирало растителното производство со 76,4%, а сточарското производство било застапено со 23,6%. За споредба, тој однос во ЕУ изнесувал 58,4% наспроти 41,6% во корист на растителното производство.

Земјишни ресурси

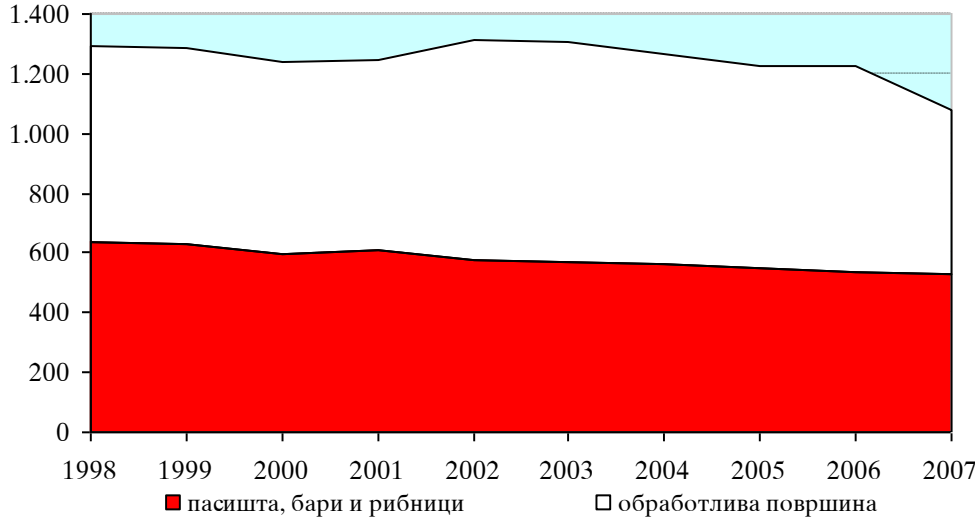
Од вкупната површина на Република Македонија (25.713 км²), која е еднаква на 5% од површината на ЕУ (приближно на Словенија), во 2007 г. како земјоделска површина биле класифицирани 1.077.000 ха (42%), идентично со ЕУ (41,5%), а од земјите-членки на ЕУ најблиску до Чешката Република (47%). Како обработлива површина биле класифицирани 526.000 ха (20,5%), што е најблиску до Луксембург (23%), така што во европски рамки државата спаѓа во групата со средна обезбеденост на обработливо земјиште ***(анекс 2)***. Просечна големина на обработливата површина по глава на жител изнесува 0,26 ха (просекот на ЕУ е 0,35 ха), додека по земјоделско стопанство изнесува 2,1 ха што е пониско дури и од Република Кипар (3,5 ха) како земја со најнизок просек во ЕУ. Иако релативно ограничен фактор, може да се каже дека цената на земјоделското земјиште е пазарна. Имено, според анализите на СФАРМ проектот, просечната цена на приватно земјоделско земјиште во Македонија изнесува околу 6.000 ЕУР/ха што е на ниво на Ирска (5.980 ЕУР/ха), дваиполпати пониска од Германија (15.285 ЕУР/ха) и седумпати повисока од Бугарија (864 ЕУР/ха).[25]

[25] Моја Земја - *број 14*; стр. 13

Во периодот 1998-2007 г. и земјоделската и обработливата површина се намалиле за 17% што значи дека потенцијалите за зголемување на растителното производство се ограничиле барем за толку ***(графикон 3)***. Воедно, се забележува тенденција на намалување на обработливите површини за поволно растително производство (овошни и лозови насади) и зголемување на непродуктивните површини (ливади). Покрај неповолниот однос помеѓу обработливата површина и пасиштата, како резултат на специфичниот релјеф и малиот обем на рамнини (19% од вкупната површина на државата) постои голема хетерогеност на почвите. Обемот на почви со повисока плодност е мал што го ограничува ширењето на интензивни системи за одгледување. Меѓутоа и покрај релативно неповолниот релјеф, различните климатски и почвени услови и другите ограничувачки фактори, хетерогеноста овозможува разноликост на растителни заедници и агроеколошки простори кои од аспект на асортиманот на културите, времето на технолошка и ботаничка зрелост, бербата и пазарната понуда му обезбедуваат важна компаративна предност на растителното производство.[26]

За жал, ефикасното користење на земјоделското земјиште во Македонија е попречено од фрагментирање на парцелите што произлегува од ограничувања на површините за користење и сопственоста во претходниот систем, наследните обичаи како и традицијата на неформални релации на пазарот на земјиште. Се смета дека како резултат на ова дури 30% од обработливото земјиште отпаѓа на меѓи и пристапни патишта.[27] Изгледите за надминување на овие слабости во скоро време се мали и покрај напорите за окрупнување од страна на големите земјоделски производители.

Обем и структура на користење на земјоделско земјиште (во илјади ха)



Графикон 3

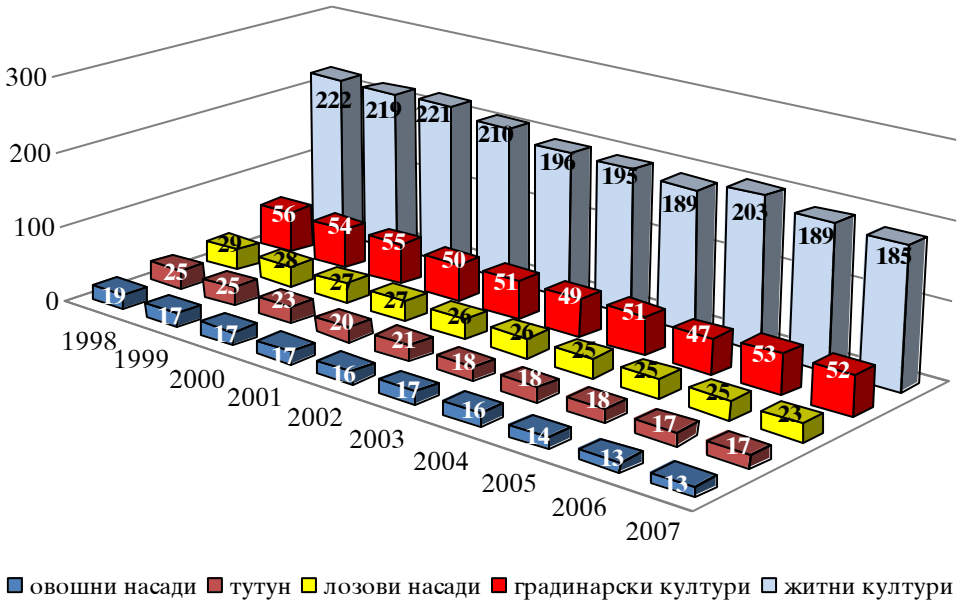
Извор: ДЗС

[26] МАНУ - *Стратегија...;* стр. 125
[27] Нова Македонија - *број 22208*

Растително производство

Растителното производство има огромно значење за развојот на агроиндустрискиот комплекс. Неговите производи се користат за директна потрошувачка, како репроматеријали во прехранбената индустрија и како добиточна храна која е основен услов за развој на сточарството. Растителното производство учествува со околу 75% во земјоделскиот и околу 6,5% во вкупниот БДП. Во изминатиот период растителното производство беше доста варијабилно како резултат на неколку причини ***(анекс 3)***. Прво, несоодветниот паритетен однос помеѓу цените на влезните и излезните елементи внесуваше несигурност во приходите и ги принудуваше производителите да се ориентираат кон пониски вложувања. Понатаму, силната зависност од метеоролошките и климатските услови како и нискиот производствен капацитет на прехранбената индустрија често придонесуваа за намален откуп на растителни производи од страна на преработувачите. Најважни потсектори на македонското растително производство се: житарството, градинарството, лозарството, овоштарството и тутунарството со површинска распространетост претставена на ***графикон 4***.

Површини посадени со растително земјоделско производство (во илјади ха)



Графикон 4

Извор: ДЗС

Во 2010 г. **житарството** учествуваше со 12% од земјоделскиот БДП (1,1% од вкупниот БДП) и беше застапено на околу 35% од обработливото земјиште со тренд на опаѓање паралелен со трендот на опаѓање на вкупната обработлива површина. Просечно годишно се произведуваат околу 550.000 т. претежно пченица и јачмен со просечен принос од околу 3 т/ха, што е далеку под светскиот просек од околу 7 т/ха и просекот на ЕУ од околу 5 т/ха. Нискиот принос во производството на житни култури доаѓа како резултат на низа фактори: трудоинтензивност на производството, неповолна клима за овие култури (рани

зимски или пролетни замрзнувања, поплави, пролетни суши, високи летни температури), недостаток на системи за наводнување, застарена механизација, расцепканост на парцелите, високи трошоци за репроматеријали, употреба на несертифицирани, нископриносни семиња со неадекватен квалитет, неадекватна примена на агротехнички мерки и висока стапка на одгледување на монокултури. Со отстранување на дел од овие недостатоци преку воведување на сертифициран материјал, подобрување на наводнувањето, окрупнување на површините, реонизација (соодветна сорта за соодветен регион) и сеење на специфични житни култури со пазарен потенцијал (дурум/тврда пченица, тритикале, 'рж, јачмен, овес) би дошло до извесно подобрување на приносите, но со тоа само би се ублажила состојбата во поглед на намалување на потребата од увоз. Единствено, производството на пченица задоволува приближно 60% од домашната потрошувачка, додека потребите за другите житни култури се задоволуваат претежно од увоз.

Во поглед на житните култури, Националната стратегија за земјоделство и рурален развој предвидува ублажување на негативниот трговски биланс преку стабилизација и зголемување на домашната понуда на ниво од 90% од домашната побарувачка. Со Програмата за финансиска поддршка на земјоделството за 2010 г., житните култури беа поддржани со 8.000 ден/ха која градуално опаѓа од 100% (0,3-20 ха), на 60% (20,1-100 ха), 30% (100,1-300 ха) и 10% (над 300 ха), со дополнителна поддршка од 2.500 ден/ха за засеани површини со сертифициран семенски материјал. Вкупната поддршка изнесуваше 10 милиони ЕУР, односно 12,9% од БДП на житарството.[*] За остварување на мерките од Стратегијата сметаме дека во буџетот за 2012 г. треба да се изврши репрограмирање во следниве насоки:

Зголемување на субвенцијата на 9.000 ден/ха за пченица како стратешки производ и намалување на 3.000 ден/ха за останатите житни култури. Субвенционирањето да се однесува за површини над 5 ха, а исплатата на субвенциите да биде по линеарен принцип, без разлика на површината со дополнителна поддршка од 3.000 ден/ха за засеани површини со сертифициран семенски материјал.

Поддршката треба да се однесува само за површини поголеми од 5 ха кои овозможуваат попродуктивно производство и со овие промени таа во апсолутен износ нема да се зголеми. Паралелно на тоа производителите со помали површини од 5 ха ќе се мотивираат истите да ги окрупнат или да се ориентираат кон други култури. Линеарната исплата пак ќе им даде поттик на големите мелнички компании кои најчесто се и примарни производители на житни култури да користат домашна суровина во преработката и да избегнуваат нејзин увоз од странство. Со ваквата преструктурализација на поддршката истата ќе изнесува 12 милиони ЕУР, а очекуваме дека до 2015 г. површините под житни култури ќе го достигнат нивото од 200.000 ха со што износот на поддршка ќе се зголеми на 14,6 милиони ЕУР. Окрупнувањето и поттикот за користење на сертифициран семенски материјал ќе ја зголемат продуктивноста на 4 т/ха, со што вкупното производство ќе се зголеми на 800.000 т. На тој начин ќе се намали увозот за 150.000 т. и ќе се заштедат девизни средства во износ од 22,5 милиони ЕУР. Очекуваме дека со овие мерки БДП на житарството во 2015 г. ќе порасне

[*]) Заради поедноставување на анализата, износите ќе бидат претставени во евра.

од сегашните 77,4 на 114,4 милиони ЕУР, а уделот на субвенциите во формирањето на потсекторскиот БДП ќе се намали за 0,1%. Во секој случај,

Кај житарството не може да стане збор за некој посериозен извозен ангажман и сите напори треба да бидат насочени кон задоволување на домашната потрошувачка.

Лозарството е една од стратешките гранки на примарното земјоделско производство, па и на целото национално стопанство. Важноста на лозарството како стратешка гранка е потврдена со Законот за вино со кој се уредува садењето, регистрацијата на лозовите насади, цената на грозјето, производството и трговијата со вино.[28] Се смета дека историјата на лозарството во Европа потекнува „*од пред 4.000 години од Тракија, преку ридестата Македонија на средоземниот Балкан*" што го потврдува фактот за Македонија како една од земјите со најдолга традиција на одгледување на винова лоза во Европа.[29] Во 2010 г. лозарството учествуваше со 4% од земјоделскиот БДП (0,4% од вкупниот БДП) не вклучувајќи го производството на вино. Виновата лоза е застапена на над 23.000 ха (3.500 ха се под систем за наводнување) што претставува 4,4% од обработливото земјиште, односно над 2% од земјоделската површина. За жал, во набљудуваниот период површината под лозови насади се намалила за 20%. По тригодишен застој во периодот 2001-2003 г., производството повторно се зголемува и денес тоа изнесува над 260.000 т. од кои 65% се користат како суровина за производство на вино, 30% како трпезно грозје и 5% за сушење и понатамошна преработка. Просечниот принос во периодот 1998-2007 г. изнесувал 8,9 т/ха и е над светскиот просек од 7,2 т/ха. Според МЗШВ, во примарното производство на грозје активно се вклучени преку 20.000 лица, со просечна големина на лозјата од 1,2 ха по фармер што е под светскиот оптимум за пофитабилно производство кој се проценува на 2 ха.

Во Република Македонија постојат три главни лозарски региони поделени на 16 подрегиони наречени виногорја. Главното производство (83%) е концентрирано во Вардарската долина (централен регион Повардарие), потоа Пелагониско-полошкиот регион (13%) и Пчињско-осоговскиот регион (4%). Поради поволната клима (220 сончеви денови), главна конкурентска предност на македонските трпезни грозја е нивниот квалитет, вкус и разновидност со класи кои имаат широк дијапазон на зреење. Квалитетот на македонското трпезно грозје е потврден со одличните тестови за нивото на шеќер и Ph вредност, што дава импулс за позначаен извоз во регионот и пошироко. За жал, нашите трпезни сорти сè уште не се признати како сериозен бренд на ЕУ пазарите и се соочуваат со силна конкуренција од традиционалните производители на грозје. Главна негативност во производството на трпезно грозје е недостатокот на центри за класирање и пакување и ладилници за продолжување на неговата трајност во постбербениот период. Голем дел од производството на трпезно грозје е наменето за домашниот пазар, а извозот на регионалните пазари е ограничен и по неповолни цени. Во поглед на винското грозје преовладува Смедеревката која се сади на околу 60% од површините под вински сорти, додека сортата Вранец е присутна на 20%.

[28] Службен весник на РМ - *број 50/2010*

[29] Caroline Camarra, Françoise Collombert Jean, Paul Paireault – *Weine aus aller Welt*; Karl Muller Verlag; Berlin (1995); s. 237

Производната основа на лозарството е релативно тесна, поради нагласеното учество на ситните индивидуални производители (64%) и застареноста и дотраеноста на лозовите насади. Тие веќе подолг период страдаат од недостаток на инвестиции што резултира со неповолна старосна структура. Само 10% од лозовите насади се со старост до 5 г., 14% (5-10 г.); 15% (10-15 г.) што во литературата е наведено како оптимална старост; 23% (15-20 г.); 18% (20-25 г.) и 20% (над 25 г.). Последните две групи се на крајот на својот продуктивен циклус и треба да се искоренат или пресадат за што се потребни значителни финансиски средства.[30] Овие активности во ЕУ се поддржуваат преку ad hoc субвенции, а европската регулатива за вино предвидува мерки за ненарушување на пазарот преку ограничување на садењето, забрана за подигање на нови лозови насади и премии за напуштање на лозарството со цел намалување на хиперпроизводството на грозје и вино.[31] Македонија до влезот во ЕУ нема да има обврска за ограничување на површините за садење на нови лозови насади така што во наредниот период ова активност мора да се интензивира. Тоа ќе придонесе за подобра стартна позиција на македонското лозарство по приемот во Унијата. Позитивен импулс во таа насока е спроведувањето на Проектот за лозов катастар во МЗШВ со кој преку географски информативен систем (ГИС) се регистрираат сите површини под лозов насад. Овој систем се користи за програмирање на политиката во винскиот сектор и е неопходен инструмент за добивање на податоци за локацијата, приносите и лицата кои обработуваат.

Лозарството во комбинација со винарството е стратешка агроиндустриска гранка со силен извозен потенцијал. За да се задржи и унапреди нивната конкурентност потребни се значајни финансиски средства за обновување и проширување на лозовите насади до влезот на Македонија во ЕУ.

Значењето на лозарството за македонскиот агросектор е потврдено и во Националната стратегија за земјоделство и рурален развој. Според неа, финансиската поддршка за овој сектор треба да биде насочена кон побрза замена на старите лозови насади со висококвалитетни сорти на грозје во согласност со барањата на надворешните пазари. Динамиката на замена би била околку 2.000 ха годишно со садење како на познатитеински сорти така и на традиционалните сорти кои можат да допрат до вкусот на префинетитот европски потрошувач. Согласно тоа, производните субвенции за лозарството во 2010 г. беа димензионирани на 40.000 ден/ха за одржување на постоечки лозови насади кои градуално опаѓаат од 100% (0,2-5 ха), на 60% (5,1-30 ха), 30% (30,1-50 ха) и 10% (над 50 ха); 140.000 ден/ха за подигање на нов лозов насад под услов истиот да биде сертифициран и 15 ден по калем за производство на сертифициран калем. Дополнително беше воведена поддршка од 2 ден/кг произведено и предадено грозје во регистрирани домашни винарски визби од семејните земјоделски стопанства до 15.11.2010 г., 5,7 ден/кг за откупено грозје од кооперанти за количества кои се 65-100% од откупеното грозје во 2009 г., односно 4,4 ден/кг за откупени количества кои се 100-150% од откупеното грозје во 2009 г. Вкупната поддршка изнесуваше 11,2 милиони ЕУР, што беше 43,4% од БДП на лозарството. Сметаме дека влијанието на субвенциите во формирање на БДП на лозарството е превисоко така што за подобрување на конкурентноста на лозарството, зголемување на извозот на вино и трпезно грозје во наредниот

[30] МЗШВ: Одделение за лозарство, винарство и овоштарство
[31] За подетално види: http://europa.eu.int/eur-lex/en/consleg/main/1999/en_1999R1493_index.html

период и релативно намалување на уделот на субвенциите во БДП на лозарството во буџетот за 2012 г. е потребно:

Зголемување на субвенцијата на 50.000 ден/ха започнувајќи со површина од 1 ха, нејзино исплаќање по линеарен принцип без разлика на површината и дводимензионална преструктурализација на поддршката по сортимент и по старост на лозов насад, зголемување на поддршката за подигање на нов и пресадување на постоечки лозов насад на 180.000 ден/ха и поттикнување на производството на сертифициран калем со 30 ден/калем. Дополнително воведената поддршка по кг. грозје мора целосно да се укине.

Поддршката треба да се однесува само за лозови насади поголеми од 1 ха затоа што сметаме дека помалите насади се непродуктивни и сите производители кои имаат површина до 1 ха спаѓаат во групата на рекреативни производители кои лозарството го третираат како дополнителна дејност поради што не им е потребна поддршка. Во спротивно, тие треба или да се здружат или да се ориентираат кон култури кои се попродуктивни на помали површини. Промената на принципот на исплата на субвенциите од скалест кон линеарен е важна од две причини: не се врши дискриминација на производителите и се демотивира расцепкувањето на парцелите, односно се поддржуваат винарските визби кои имаат релативно големи површини и се de facto носители на развојот на овој сектор. Практично, целокупното производство на грозје од овие компании се преработува во домашно вино за разлика од помалите производители кои неретко грозјето го извезуваат во странство со што ги поддржуваат странскитеински индустрии. Иста е ситуацијата и со трпезното грозје чијашто извозна цена се намалува поради тоа што малите производители најчесто немаат ладилници за складирање што придонесува за загуба на значителни девизни средства. Во поглед на соритментот сметаме дека дополнителна поддршка од +10% треба да се даде на традиционалните македонски сорти (вранец, станушина, темјаника, траминец) кои се специфични и со кои македонските производители можат да се позиционираат на светскиот пазар. Од друга страна производството на помалку квалитетнитеински сорти (смедеревка, кратошија) треба да се обескуражи со намалување на субвенциите за -10%, а поддршката за трпезните (афусали, викторија, мишел палије) и популарните сорти (мерло, ризлинг, каберне, гренаж) да не претрпи промена. Во поглед на градацијата по старост сметаме дека поддршката за лозови насади со старост од 2-7 г. кои се најпродуктивни треба да се зголеми за дополнителни +10%, а за лозови насади над 15 г. да се намали за -30% со цел да се поттикне копачење и садење на нови лозови насади. Староста ќе се докажува со приложување на копија од фактурата и налогот за плаќање за набавката на тие садници, а недоставувањето на овие документи ќе имплицира старост на лозовиот насад од над 15 г. Паралелно на ова, зголемувањето на поддршката за подигање на нов и пресадување на постоечки лозов насад на 180.000 ден/ха ќе значи покривање на 30% од реалните трошоци за негово подигање, што сè уште не е на нивото на Хрватска која новите лозови насади ги поддржува со 8.000 ЕУР/ха што претставува покривање на 50% од реалните трошоци. Мерката за зголемување на поддршката на производството на сертифициран калем на 30 денари е сосема логична и ќе има улога во подобрување на квалитативната структура на лозовите насади. После овие промени субвенционирањето на лозовите насади би се вршело на начин претставен во ***табела 2***.

Предлог-распределба на субвенциите за лозарство (во МКД)

Сортимент/старост	*2-7 г.*	*7-15 г.*	*над 15 г.*
традиционални сорти	60.000	55.000	38.500
трпезни и популарни сорти	55.000	50.000	35.000
помалку квалитетни сорти	50.000	45.000	31.500

Табела 2

Поради релативната старост и лошата производна структура, вака структурираната поддршка во 2012 г. ќе изнесува 12,7 милиони ЕУР. Со иницијативата за поголема поддршка на нови, млади и квалитетни лозови насади, сметаме дека до 2015 г. лозовите насади ќе се прошират на површина од 28.000 ха од кои на помалку квалитетните вински сорти ќе отпаѓаат 55%, учеството на лозовите насади со старост до 15 г. ќе се зголеми на 45%, а просечната големина на лозов насад ќе достигне 2 ха. Со тоа вкупната поддршка ќе изнесува 15 милиони ЕУР. Вака дизајнираните мерки ќе придонесат за елиминиација на социјалниот карактер што според сегашната поставеност го имаат субвенциите, злоупотребите со пријавување на нереална големина на лозовите парцели и нивно окрупнување. Дополнително ќе се поддржи сортиментот карактеристичен за нашето поднебје кој им дава посебна специфична понуда на европските консументи и побрзо обновување на лозовите насади по достигнувањето на границата на нивната економска исплатливост. Паралено на тоа ќе се подобри продуктивноста што ќе доведе до зголемување на производството на околу 280.000 т. годишно. Очекуваме дека со овие мерки БДП во лозарството ќе порасне од сегашните 25,8 на 34,8 милиони ЕУР, а уделот на субвенциите во БДП на секторот ќе се намалат на 43,1%.

Тутунарството е најголема извозна гранка на примарното земјоделско производство. Тутунот традиционално претставува наш стратешки производ поради неговите социјални аспекти. Тој обезбедува егзистенција за нешто под 9% од вкупното население и е основна профитабилна култура за работната сила во руралните средини и во специфичните производствени региони во околината на Прилеп и Радовиш. Во 2010 г. тутунарството учествуваше со 29% од земјоделскиот БДП и 2,5% од вкупниот БДП. Како стратешка култура, тутунот е застапен на околу 3,2% од обработливата површина и 1,6% од вкупното земјоделско земјиште, но во набљудуваниот период бележи опаѓачки тренд од 32,6%. Со просечно годишно производство од околу 25.000 т., Македонија учествува со околу 3% од светското производство на ориентални типови на тутун, што ја прави шести најголем светски производител и петти најголем светски производител на тутун по глава на жител.[32] Производството на тутун е доста варијабилно како резултат на многу субјективни фактори. Иако квалитетот на македонскиот тутун е надалеку познат, неговото оценување по класи од страна на откупните претпријатија е најчесто нереално, што ги демотивира тутунопроизводителите да произведуваат квалитетен тутун и да го зголемуваат производството. Во 2006 г. стапи на сила Законот за тутун и тутунски производи со кој детално се уредува примарното производство на тутун, финансирањето, откупот, сместувањето, обработката на откупениот суров тутун во лист, прометот со ферментиран тутун како и производството и прометот со

[32] Веднаш после Турција, Грција, Молдавија, Азербејџан и Киргистан

тутунски производи.[33] Со членовите 50, 51 и 52 од овој Закон се утврдува надомест кој го уплаќаат производителите и увозниците на тутунски производи кој согласно програмите на Владата во овој момент е во висина од 3 ден. по кутија цигари, кои средства се користат за дополнително финансирање на примарното земјоделско производство и за промоција на извозот. Овој надомест влегува во финансиската поддршка од 60 ден/кг предаден тутун на лиценцирани откупувачи, а вкупната државна поддршка за тутунарството во 2010 г. изнесуваше 20,7 милиони ЕУР или 11% од БДП на тутунарството. Заради релаксирање на државниот буџет во однос на поддршката на оваа култура како и во насока на поттикнување на здравите навики на македонските граѓани сметаме дека во текот на 2011 г. е потребно:

Да се изврши промена на членовите 50, 51 и 52 од Законот за тутун со кои надоместокот за производителите и увозниците на тутунски производи ќе се зголеми од 3 на 10 ден. по кутија цигари, а апсолутниот износ на финансиска поддршка да остане ист.

На овој начин товарот на субвенционирање на производството на тутун скоро во целост ќе се префрли на консументите и трговците со тутун, а разликата од средствата кои сега се исплаќаат од буџетски средства собрани од сите граѓани ќе се преалоцира за поддршка на другите аграрни потсектори.

Во последно време постојат размислувања дека со разгорување на нашите заложби за влез во ЕУ, тутунарството во Македонија треба да згасне. Имено, во Унијата постои антикампања за неговото производство поради што тој воопшто не се појавува во европските директиви. Оваа антикампања подразбира намалување на површините под тутун и нивна замена со многу подоходовни земјоделски култури. Таа активност се поттикнува со укинување на стимулациите за тутун и обезбедување на т.н. „мрзливи пари" за оние фармери што ќе се откажат од производството на тутун што подразбира високи годишни премии како компензација на загубениот приход од тутунот, плус премии за подигање на нови култури на тие површини во период од 4 години Сметаме дека поради значењето што тутунарството го има за нашето стопанство:

Поддршката од 60 ден/кг тутун треба да остане, а македонските производители треба да продолжат со производство на тутун до приемот на Македонија во ЕУ. По започнувањето на преговорите за прием оваа поддршка ќе се конвертира во поддршка на доходот во износ од 100.000 ден/ха со што апсолутниот износ на поддршка ќе остане ист.

Ова го тврдиме од причина што во Македонија постојат многу малку алтернативни култури што би давале такви приноси на сушни и неплодни места на кои сега се одгледува тутунот во Македонија. За одгледување на такви култури земјоделците сè уште го немаат потребното знаење и искуство, а паралелно на тоа потрошувачката на ориенталниот тип на тутун карактеристичен за нашето поднебје во светски рамки се зголемува, особено во високонаталитетните континенти Азија и Африка. Со овие мерки очекуваме до 2015 г. површините да се зголемат на 25.000 ха, БДП на тутунарството да порасне од сегашните 187,1 на 279 милиони ЕУР, извозот од 111 на 132 милиони ЕУР, а субвенциите да го намалат својот удел во БДП на потсекторот на 10,1%.

[33] Службен весник на РМ - *број 24/2006*

Во ***табела 3*** е претставена SWOT анализа на примарното растително земјоделско производство со исклучок на овошјето и зеленчукот кои се обработени во третата глава од трудот.

SWOT анализа на примарното растително производство

Силни страни	***Слаби страни***
✓ плодна почва ✓ поволна микро-клима ✓ познати, иако сè уште небрендирани производи: тутун, грозје ✓ компаративна предност за производство на грозје и тутун ✓ големи можности за рурален туризам ✓ економски одржливи извори на вода ✓ традиција во растит. земјоделско производство	- силна зависност од метеоролошките и климатските услови - употреба на несоодветни земјоделски практики кои деградираат дел од почвата, водите и воздухот - ниско ниво на додадена вредност во производството - сопственичкиот статус на земјиштето не е целосно утврден, а пазарот е слабо развиен - ниско ниво на земјоделска обука - ниско ниво на наводнување - проблеми во дистрибуцијата и маркетингот - без интегрирани системи на собирање на податоци и управување со регистрите и базите на податоци - бавно прилагодување кон барањата на ЕУ - недоволно структурирана производна политика - уделот на обработливо земјиште во областите погодни за земјоделство се намалува - старосната структура на сопствениците на фарми е непогодна - дистрибутивните канали за пристап на земјоделските пазари (интернет, кооперативи, вмрежување) не се употребуваат доволно - воведувањето на трговски заштитини марки е во рана фаза - земјоделството не е доволно привлечно за младата работна сила - недостаток од долгорочни развојно-ориентирани цели, сè уште преовладува одредувањето на краткорочни цели - несоодветен паритетен однос помеѓу цените на влезните и излезните елементи
Можности	***Закани***
✓ заштита на географското потекло на производите ✓ брендирање на производите ✓ квалитетно земјоделско земјиште кое може да генерира повеќе додадена вредност со адекватни бизнис процеси ✓ организирање во кластери ✓ соработка на фармерите со преработувачите ✓ хармонизација со законодавството на ЕУ за растително земјоделско производство ✓ подобра организација на дистрибуцијата воспоставување на советодавни и експертски тела за поддршка на земјоделската политика ✓ регулирање на пазарите на некои земјоделски и прехранбени производи ✓ систем за директна поддршка на земјоделските производители ✓ поддршка за научни и истражувачки проекти во областа на растителното земјоделско производство	- климатски и други природни непогоди - понатамошно влошување на состојбите во растителното земјоделско производство - емиграција на населението од руралните области - пренамена на земјоделското во градежно земјиште - преголема зависност од државна помош која стимулира напуштање на земјоделството и го забавува растот на производството со поголема додадена вредност

- ✓ земјоделски информационен систем
- ✓ ориентираност на земјоделството кон услуги (како управување со природните ресурси) кои можат да го зголемат приходот
- ✓ развој на органско производство

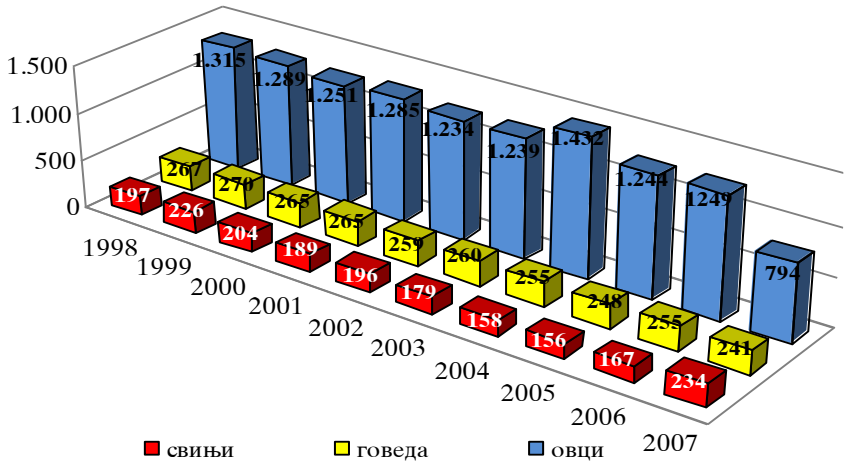
Табела 3

Иако табелата покажува номинална супериорност на слабите во однос на силните страни на примарното земјоделско производство, врз истите може да се влијае што значи дека тие имаат минлив карактер. За разлика од слабите, силните страни се фиксни, стабилни и тешко променливи поради што и можностите за развој се помногубројни од заканите.

Сточарско производство

Сточарското производство учествува со околу 25% во земјоделскиот и околу 2% во вкупниот БДП. Тоа се карактеризира со голем број мали земјоделски домаќинства и голема диверзификација на добиток што и покрај релативно големото учество на пасишта во вкупната земјоделска површина ги ограничува можностите за развој на високоинтензивно сточарство. Податоците покажуваат дека бројот на крупен добиток во периодот 1998-2007 г. бележи драстично опаѓање ***(графикон 5)***. Општествено-економските и природните услови, големината на земјоделските стопанства и традицијата придонеле структурата на македонското сточарство да не соодветствува со светските трендови. Споредбените податоци со развиените земји покажуваат дека нашето сточарство е екстензивно, а сточарите имаат скромни познавања за современото одгледување на добиток. Ова предизвикува ниски приноси, лоша продуктивност проследена со слаб квалитет на суровината и слаба конкурентност што го оневозможува задоволувањето на домашната побарувачка со домашното млеко и месо ***(анекс 4)***. Најважни потсектори на сточарското производство се: говедарството, овчарството, свињарството и живинарството.

Број на крупен добиток (во илјади грла)



Графикон 5

Извор: ДЗС

Говедарството е крајно екстензивна и диверзифицирана сточарска гранка која во 2010 г. учествуваше со 12% во земјоделскиот и 1% во вкупниот БДП. Во 2007 г. говедата учествувале со 17% од вкупниот крупен добиток. Околу 95% од нив биле распоредени на преку 80.000 мали земјоделски домаќинства претежно во Скопско-кумановскиот и Пелагонискиот регион, со просечна големина од 3 говеда по фарма. Во истата година, 91% од фармите имале помалку од 10 говеда, 6% помалку од 30 говеда, 2% помалку од 50 говеда и само 1% повеќе од 50 говеда. За разлика од Македонија, европскиот просек е 24 говеда по фарма (во Грција - 8, а во Велика Британија и Холандија - 70).[34] Бројот на говеда во периодот 1998-2007 г. е намален за 10% и со проблемите кои се случуваат во млечната индустрија постојат сериозни тенденции за нивно понатамошно намалување. Националната расна структура претежно вклучува мешани млечни и месни раси, но сепак поприсутна е ориентираноста кон доминантно млечни раси. Изразено во бројки таа изгледа вака: Буша (домашна раса со ниска продуктивност на млеко и месо) - 54%; Симентал (комбинирана раса со просечна продуктивност на млеко и месо) - 19%; Источно-фризиска/Холштајн (млечна раса) - 13%; Монтафон (месна раса) - 13% и Оберентал (млечна раса) - 1%; т.е. односот помеѓу нископродуктивни и високопродуктивни раси е 73:27.[35]

Носечки производ на говедарството е кравјото млеко чиешто производство е крајно раситнето и непродуктивно. Според ФАО, конкурентно производство на млеко за пласман на светскиот пазар е над 5.000 л. по крава годишно. Македонскиот просек изнесува околу 2.880 л. (во Германија 6.000 л.) што е показател дека со сегашната расна структура и големина на фармите не постои можност за конкурентно производство на млеко во светски рамки. Во 2007 г. е забележан значаен пораст на производството на млеко и покрај намалувањето на бројот на крави. Овој пораст е резултат на одредени промени во расната структура, поголемата лактација на кравите во таа година, но и на пореалниот систем на регистрирање на производството откупено од млекарниците кое во претходниот период завршуваше на неформалниот пазар. Воедно, скапата добиточна храна го поткопува секој обид за конкурентно производство и извоз на кравјо млеко и говедско месо.

Македонија нема компаративни предности во производството на кравјо млеко и говедско месо и затоа стратегијата во говедарството треба да биде насочена кон задоволување на домашните потреби и супституција на увозот на домашниот пазар.

Финансиската поддршка на говедарството во 2010 г. изнесуваше 2.500 ден/грло со градуално намалување од 100% (1-80 грла), на 60% (81-150 грла), 40% (151-300 грла) и 20% (над 301 грло); 1.500 ден/грло заклано во лиценциран преработувачки капацитет; 1.200 ден/грло добиено теле по пат на вештачко оплодување; 35% од вредноста на набавени високостелни јуници со висок генетски потенцијал, но не повеќе од 30.000 ден/грло и директни плаќања од 2,5 ден/л. за предадено кравјо млеко во лиценцирани млекарници. На овој начин, вкупните субвенции за говедарството изнесуваа 14,7 милиони ЕУР, односно околу 19% од БДП на потсекторот. Вака дизајнираните субвенции не можат да ја

[34] МЗШВ - Управа за ветеринарство - *Систем за идентификација и регистрација на животните* (2008)
[35] МЗШВ - *Годишен земјоделски извештај* (2007)

остварат стратегијата за задоволување на домашниот пазар поради што предлагаме неколку измени во следните насоки:

Укинување на поддршката по литар млеко, зголемување на субвенцијата на 3.000 ден/грло, 2.000 ден/грло заклано во лиценциран преработувачки капацитет, 1.500 ден/грло добиено теле по пат на вештачко оплодување, 50% од вредноста на набавени високостелни јуници, но не повеќе од 60.000 МКД, исплаќање на субвенциите по линеарен принцип без разлика на големина на стадото, но само доколку тоа е поголемо од 5 грла и дводимензионална преструктурализација на поддршката по раса и по старост на грло.

Сметаме дека поддршката по литар млеко треба да се укине поради тоа што таа спаѓа во рамките на „жолтата кутија" од Спогодбата за земјоделство на СТО и ги оптоварува обврските кои Македонија ги има преземено во поглед на висината на Агрегатното мерење на поддршката. Воедно, реализацијата на оваа мерка изискува сложена администрација на и онака слабо-ефикасната државна управа што ќе рече, континуирано собирање на откупни листи од млекарниците и периодична исплата што влијае на зголемување на трансакциските трошоци. Понатаму, оваа мерка de facto доведува до намалување на откупната цена на млекото на начин што млекарниците ја вкалкулираат субвенцијата во цената, а многу често се злоупотребува и од земјоделците кои додаваат вода во млекото за да добијат на количество. Според одредени анкети, над 86% од фармерите во Македонија што предале за откуп производи субвенционирани по единица производ на преработувачите, претрпеле намалување на откупната цена.[36] Зголемувањето на субвенцијата по грло заклано во лиценциран преработувачки капацитет ќе го зголеми обемот на суровина за месната индустрија со што ќе се намали увозот на месо и ќе се поттикне финализација на производството. Поттикот за набавка на вискоквалитетни јуници е заради промена на расната структура во насока на добивање попродуктивни грла добиток како во млечната така и во месната индустрија.

Слично како и кај поледелството, сметаме дека линераниот принцип на исплата на субвенциите без оглед на големината на стадото ќе ги поттикне фармерите на окрупнување на нивните бизниси, а големите фармери ќе ги поттикне да тежнеат кон понатамошно зголемување на стадата и рационализација на производството. Сметаме дека поддршката треба да се однесува за фарми кои имаат најмалку 5 грла добиток со дводимензионална преструктурализација по раса и по старост од истите причини и на истиот начин објаснет кај лозарството ***табела 4***.

Предлог-распределба на субвенциите за говедарство (во МКД)

Раса/старост	*1-5 г.*	*6-10 г.*	*над 10 г.*
нископродуктивни	3.000	2.700	2.400
високопродуктивни	3.300	3.000	2.700

Табела 4

Вака структурираната поддршка ќе го чини буџетот за 2012 г. 13,5 милиони ЕУР. Со исполнување на стратегијата за зголемување на бројот на

[36] http://www.dnevnik.com.mk/?itemID=CDAE4BA31A57AA4E9B261CC3680E28F9&arc=1

високопродуктивни говеда на најмалку 30% до 2015 г. оваа подршка ќе се зголеми на 15,2 милиони ЕУР, а ефектите ќе бидат повеќекратни: зголемување на просечната големина на фарма на 5 говеда, зголемување на бројот на говеда на 255.000, подобрување на продуктивноста на кравите на 3.000 л. млеко годишно, зголемување на домашното производство на млеко на 433.500 л. со што ќе се задоволи домашната потрошувачка на ниво од 69%, односно ќе се намали увозот на млеко за 63.500 л. и ќе се заштедат 12,7 милиони ЕУР годишно, дополнително ќе се поддржи и месната индустрија со домашна суровина. Со овие мерки очекуваме БДП на говедарството да порасне од сегашните 77,4 на 102,7 милиони ЕУР, а субвенциите да го намалат своето учество на 14,8% од БДП.

Овчарството со удел од 57% доминира во структурата на крупниот добиточен фонд. Тоа има долга традиција особено во Полошкиот, Овчеполскиот и Малешевскиот регион и е поддржано со поволни природни услови (стадата се одгледуваат во еколошки чисти зони, а пасиштата заземаат речиси половина од вкупното земјоделско земјиште). Како резултат на неповолната аграрна политика, полуномадскиот начин на одгледување, неповолната расна структура во кое доминираат примитивните видови на овци со слаби производни својства (Овчеполка - 60% и Шарпланинка - 30%), во периодот 1998-2007 г. бројот на овци е намален за 40%. Во 2006 г. имало 2.964 фарми за овци во кои биле вработени околу 6.000 луѓе, од кои само во 10 фарми бројот на овци се движел над 1.000.[37]

Носечки производи на овчарството се јагнешкото месо и преработките од млеко, а поради високите трошоци за добиточна храна производството на сурово овчо млеко и волна е нерентабилно. Квалитетот на јагнешкото месо е признат на регионално ниво и доколку позитивниот однос кон овој бренд се пренесе и на европскиот пазар тоа ќе биде силен импулс за остварување на нето девизиен прилив. Иако со силен извозен потенцијал, иднината на примарното производство на јагнешко месо и преработките од млеко е неизвесна. За надминување на оваа состојба неопходни се неколку чекори. Прво, потребна е расна специјализација на овците на млечни и месни и избегнување на нивно мелезење. На тој начин ќе дојде до специјализација на фармите за производство на јагнешко месо и на фармите за производство на млечни производи што ќе придонесе за намалување на трошоците по единица производ и зголемување на продуктивноста. Истото ќе се случи и со окрупнување на фармите до големина не помала од 200 овци, колку што според производителите е доволно за покривање на трошоците и преминување кон рентабилно производство. Рентабилноста дополнително ќе се зголеми и со образование на фармерите во врска со новите методи на одгледување на овци од аспект на стандардизација на јагнето, производството на млеко и исхраната како и зголемување на бројот на добро обучени овчари. Загубата на јагњиња поради лошата исхрана и недоволната подготвеност на фармерите е 15% за разлика од 5% во Италија.[38] На крај, примарното производство на јагнешко месо и сирење треба да биде во склад со потребите на кланичната и млечната индустрија и потребите на странските потрошувачи.

Козарството во Македонија посериозно започна да се развива во 1989 г. кога беше укината забраната за одгледување на кози. Оттогаш бројот на кози расте со бавно темпо и денес козите претставуаат 9% од крупниот добиток. Од

---

[37] European Agency for Reconstruction - *Студија за меѓународно конкурентни потсектори - овчи и козји производи*; Скопје (2006); стр. 9

[38] European Agency for Reconstruction - *Студија ...*; стр. 11

2001 г. бројот на одгледувачи на кози се зголемува како резултат на зголемување на побарувачката на домашниот и странскиот пазар за козјо млеко меѓутоа, сè уште не може да се зборува за некое позначајно учество на козарството во македонското сточарство. Козарството ги има истите потенцијали, но го следат и истите проблеми како и овчарството. И покрај големиот интерес од развиените европски земји за козјо млеко и сирење, македонските производители се далеку од целосно искористување на поволната бесцаринска трговија, главно поради непостојаниот квалитет на млекото и неможноста од воспоставување на препознатлив бренд на сирење. Овчарството и козарството во 2010 г. учествуваа со 9% од земјоделскиот и 0,8% од вкупниот БДП.

Јагнешкото/јарешкото месо и преработките од овчо/козјо млеко имаат силен извозен потенцијал. Сите инвестиции во овој потсектор треба да бидат во насока на подобрување на производствената организација и промена на расната структура со цел овој потенцијал максимално да се искористи.

Финансиската поддршка за овчарството во 2010 г. беше димензионирана на 900 ден/грло (минимум 30 грла) и дополнителна поддршка од 50% од вредноста на приплодни грла оригинали и репродуктори, но не повеќе од 15.000 ден/грло за оригинали и 5.000 ден/грло за репродуктори, а за козарството на 800 ден/грло (минимум 10 грла) и дополнителна поддршка од 50% од вредноста на набавени приплодни грла, но не повеќе од 4.500 ден/грло. Со тоа вкупната поддршка за овие потсектори изнесуваше 10,3 милиони ЕУР или 17,7% од нивниот БДП. Поради нивната важност за извозот сметаме дека програмата за финансиска поддршка во 2012 г. треба да претрпи извесна корекција односно:

Да се зголеми и изедначи на 1.000 ден/грло за двата потсектора, да се зголеми минимумот на 50 грла за овци и 30 грла за кози, а за висококвалитетните раси поддршката да се зголеми за 30%.

Вака дизајнираниот модел ќе го зголеми износот на субвенции за 2012 г. на 13 милиони ЕУР, но до 2015 г. ќе овозможи зголемување на бројот на овци и кози на 1,3 милиони со зголемување на учеството на високопродуктивни овци и кози од сегашните 10% на 15% Со тоа поддршката во оваа година ќе порасне на 16,2 милиони ЕУР, а ефектите ќе бидат зголемување на просечната големина на фармите од 267 на 300 грла по фарма и зголемување на продуктивноста во производството на јагнешко/јарешко месо и млечни производи. Очекуваме дека со овие мерки БДП на потсекторот во 2015 г. ќе порасне од сегашните 58,1 на 94,9 милиони ЕУР, субвенциите ќе го намалат своето учество во неговото формирање на 17%, а од извозот на месо и млеко ќе се инкасираат дополнителни 7 милиони ЕУР годишно.

Во 2010 г. **свињарството** учествуваше со 2% во земјоделскиот БДП, 0,1% во вкупниот БДП и 17% во структурата на крупниот добиток. Основна производна дејност на свињарството е месото со годишно производство од околу 9.500 т.

Свињарството има слаба извозна перспектива поради односите на светскиот пазар (околу 30% од светската популација не го консумираат од религиозни, а во развиените земји побарувачката опаѓа од здравствени причини) како и поради слабата организациска поставеност на домашното производство.

Програмата за финансиска поддршка на свињарството за 2010 г. предвидуваше поддршка во износ од 700 ден/маторица, 1.000 ден/грло заклано во

лиценцирани капацитети со градуално опаѓање од 100% (5-5.000 грла), 80% (5.001-10.000 грла), 50% (10.001-15.000 грла) и 30% (над 15.000 грла), за предадени не помалку од 5 грла со тежина не помала од 90 кг по грло и дополнителна поддршка од 50% од вредноста на набавени приплодни грла, но не повеќе од 20.000 ден/грло. Вкупната финансиска поддршка за овој потсектор изнесуваше 1,7 милиони ЕУР или 13,2% од неговиот БДП. Сметаме дека за остварување на стратешката цел за супституција на увозното свинско месо со домашно во насока на целосно задоволување на домашната потрошувачка е потребно зголемување на поддршката за 2012 г. на 2,5 милиони ЕУР со воведување на следните измени во програмата:

Зголемување на поддршката на 1.000 ден/маторица, 1.500 ден/грло заклано во лиценциран капацитет без квантитативни ограничувања.

Ефектите од ваквите промени до 2015 г. би биле: заштеда на средства за увоз на свинско месо од 1,5 милиони ЕУР, зголемување на бројот на грла на 270.000, зголемување на износот на поддршка на 3,1 милиони ЕУР, поддршка на домашната месна индустрија за набавка на домашна суровина и зголемување на БДП на потсекторот од сегашните 12,9 на 17 милиони ЕУР, со што уделот на субвенциите во потсекторскиот БДП благо ќе се зголеми на 18,2%.

Живинарството и покрај големиот потенцијал (до 1991 г. Македонија беше најголем производител на јајца во бивша СФРЈ), со учество од само 2% во земјоделскиот БДП и 0,1% во вкупниот БДП сè уште го нема местото во агроиндустрискиот комплекс кое реално би можело да му припаѓа. Основни производи кои се плод на живинарството се пилешкото месо и јајцата. Во овој момент македонското производство на пилиња е организирано во две големи фарми од индустриски тип, 30-тина помали приватни фарми и околу 1.000 индивидуални фармери кои работат на кооперативен принцип. За извозните потенцијали на пилешкото месо подетално ќе стане збор во делот за месната индустрија. За разлика од производството на пилешко месо, производството на јајца е примарна активност на живинарството со сериозен извозен потенцијал. Иако во периодот 1998-2007 г. ова производство имало тренд на намалување од 20%, тоа сè уште е доволно за целосно задоволување на домашните потреби. Во моментов, производството на јајца има добра структура поради тоа што во околу 10 поголеми фарми се чуваат околу 40% од несилките што придонесува за намалување на трошоците на производство, рентабилност и ценовна извозна конкурентност. Со реорганизација на живинарството што ќе подразбира понатамошно окрупнување, воведување на нова технологија и унапредување на квалитетот можат да се создадат поволни услови за екпанзија на извозот на јајца, особено во соседните земји.

Поради поголемиот извозен потенцијал на домашните јајца, инвестициите во живинарството многу повеќе треба да се насочат кон специјализација на производството на јајца отколку кон специјализација на производството на пилешко месо.

Финансиската поддршка на живинарството во 2010 г. изнесуваше 25 ден. за заклан бројлер (минимум 1.000 броја) и 22 ден. за заклана несилка (минимум 2.000 броја) во лиценцирана кланица и 3 ден. за произведен еднодневен бројлер или јајценосна несилка. Поради горенаведената констатација поддршката во поглед на бројлерското производство кое домашниот пазар го препознава како здраво треба да биде насочена кон задоволување на домашните потреби, особено

во сегментот на здрава и свежа храна. Од друга страна, финансиската поддршка за промовирање на домашното производство на еднодневни женски пилиња ќе значи унапредување на домашното производство на јајца и зголемување на нивниот извоз. Поради тоа сметаме дека средствата за субвенции треба да се зголемат од 1,5 милиони ЕУР (11,6% од БДП на потсекторот) во 2010 г. на 1,6 милиони ЕУР) во 2012 г.

Субвенцијата за бројлери треба благо да се зголеми на 30 ден. за заклан бројлер и 25 ден. за заклана несилка, додека за еднодневни бројлери и јајценосни несилки таа да се зголеми на 10 ден/грло.

На тој начин очекуваме до 2015 г. увозот на пилешко месо да се намали за 1 милион ЕУР, извозот на јајца да порасне за исто толку, БДП на живинарството да се зголеми од 12,9 на 18,5 милиони ЕУР, а уделот на субвенциите да опадне на 10,3% од БДП на потсекторот. На ***табела 5*** е претставена SWOT анализа на примарното сточарско производство.

SWOT анализа на примарното сточарско производство

Силни страни	*Слаби страни*
✓ погодна животна средина и еколошки услови за производство ✓ достапност на големи површини за пасење ✓ традиција на одгледување добиток ✓ домашни раси прилагодени кон условите на локалната животна средина ✓ домашната побарувачка ја надминува домашната понуда ✓ иницијално производство на неколку традиционални млечни производи ✓ признат квалитет на производите на домашниот и странските пазари ✓ домашната понуда на сточарски производи често го надминува капацитетот на преработувачите ✓ постепено зголемување на продуктивноста на фармите ✓ фармите за јајца и пилешко месо се релативно добро интегрирани ✓ солидни центри за вештачко осеменување за говеда и свињи ✓ добитокот е целосно евидентиран и регистриран	- мали и непродуктивни фарми - класификацијата на труповите не ги следи регулативите на ЕУ (СЕУРОП стандарди) - слаба вертикална интеграција - слабо договорно одгледување и необврзни договори помеѓу производителите и преработувачите - слаб заеднички маркетинг на производителите (индивидуална продажба) - недостаток на етикетирање и брендирање во некои региони - ниска продуктивност на локалните раси - сезонско варирање на производството - застарена технологија и пракса на одгледување - значително намалување на бројот на сточари - слаби образовни програми за новите и постојните фармери - недостаток на контрола во производството - нема финална анализа на одгледувачката вредност на расите за да се идентификува и размножува висококвалитетен добиток - слаби здруженија на фармери (само околу половина од фармите за овци се здружени во здруженија што претставува околу 25% од овците) - слаба исхрана на добитокот во индивидуалните фарми - слабо управување на фармите што предизвикува ниска продуктивност - недоволна употреба на вештачко осеменување, бавно воведување на докажана генетика со правилни планови за размножување и управување со репродукцијата - постоење на големи нерегулирани и неформални пазари - дефицитарно производство и понуда на фуражна храна и висок трошок за концентрирана добиточна храна која е главно увезена

	- слаба искористеност на и онака неверодостојните бази на податоци - без континуитет во реализација на програмите за размножување и селекција - непостоење на домашни и странски приватни компании за размножување
Можности	***Закани***
✓ додавање вредност на месни и млечни производи преку почетна доработка, подобрување на квалитет и брендирање ✓ започнување на национални програми за промовирање на овчите и козјите производи на домашниот и меѓународниот пазар ✓ зголемување на производството на добиточна храна ✓ кампањи за зголемување на потрошувачката на свежо месо и живина ✓ солидно раководење со пасиштата	- силни заштитни увозни политики на странските пазари - слаби заштитини увозни политики во Македонија - варијабилност на производството и цените на домашниот и странскиот пазар - болести

Табела 5

Од SWOT анализата на примарното сточарско производство de facto може да се извлече идентична констатација како и за примарното растително производство. Силните страни, иако помали на број имаат далеку поголема квалитативна тежина. Со нивно соодветно искористување, за релативно краток временски период можат многу лесно да се анулираат слабите страни и тие драстично да се редуцираат.

Како резиме на примарното земјоделско производство ќе напоменеме дека нашата определба мора да биде во насока на производство на примарни земјоделски производи над апсорпциските можности на домашниот пазар. Засега, тоа е случај само со градинарските производи, овошјето, грозјето тутунот, јајцата и јагнешкото месо. Со одредени промени во организациската поставеност тоа може да се прошири и на другите потсектори со што и тие би добиле можност за задоволување на домашниот пазар, а со тоа и зголемување на извозниот потенцијал.

Производствени карактеристики на индустријата за преработка на земјоделски производи

Агроиндустријата како индустриски сектор кој непосредно ги поврзува земјоделството и индустријата е од исклучително значење за македонската економија. Во 2007 г. овој сектор учествувал со 6,3% од вкупниот БДП и 23,2% од вкупната национална индустрија што го прави еден од најразвиените индустриски сектори во Македонија. Во периодот 1998-2007 г., просечната стапка на раст на агроиндустријата изнесувала 7,9%, односно скоро трипати повеќе од растот на вкупниот БДП ***(графикон 2)***. Тоа придонесе агроиндустрискиот БДП да порасне од 154 милиони УСД во 1998 г. на 478 милиони УСД во 2007 г., односно да го зголеми своето учество во националната економија од 4,3% на 6,3%.

Трендот на доближување на агроиндустрискиот БДП до земјоделскиот БДП во учеството на вкупниот БДП е позитивен од причина што претставува сигнал за зголемување на додадената вредност и подобрување на конкурентноста и односите на размена во овој сектор.

Големината, структурата, просторната разместеност и степенот на користење на капацитетите за преработка на земјоделските производи се од големо значење за развојот на аграрното производство. Индустријата за преработка на земјоделски производи во 2006 г. броела 1.829 претпријатија што претставувало 4% од вкупниот број на активни претпријатија. Во 2007 г. оваа индустрија официјално вработувала 20.780 работници што претставувало 3,5% од вкупниот број на вработени и 16,5% од вработените во индустријата ***(анекс 5)***. Во 2008 г. пак, од 200 најголеми македонски компании според приходот, само 35 биле компании од агроиндустрискиот комплекс, додека во првите 10 немало ниту една компанија од оваа гранка ***(анекс 6)***. На истата листа во однос на големината на добивката има само 21 компанија од агроиндустрискиот комплекс. Нивната актива во износ од 45.884 милиони МКД претставувала само 9,7% од вкупната актива на 200-те компании (473.076 милиони МКД), додека од вкупниот приход (422.059 милиони МКД), само 10,7% (45.047 милиони МКД) отпаѓале на компаниите од агроиндустријата. Воедно, агроиндустриските компании учествувале со 7,2% во вкупната нето добивка на сите компании (3.074 и 42.411 милиони МКД соодветно). Од друга страна, оваа анализа покажува дека во овој момент е доста профитабилно да се вложува во агроиндустријата од причина што овој сектор има поврат на средствата (РОА) од 6,7% споредено со нивото на целата економија (5,4%), а односот на бруто добивката и приходите е 6,8%, споредено со 6% за целата економија. За жал, добивката по вработен во агроиндустријата (329.000 МКД) е само 5% од добивката по вработен во целото стопанство (6,4 милиони МКД). Според друга анализа, големиот извозен потенцијал на агроиндустријата се огледува во тоа што од 100 најголеми македонски извозни компании дури 25 се од овој потсектор.

Најголем проблем за оваа индустрија е непостојаноста во снабдувањето и квалитетот на репроматеријалите од домашно производство што често предизвикува претпријатијата да вршат увоз на суровини или истите сами да ги произведуваат. Понатаму, изградбата на нови капацитети во услови кога со сегашната суровинска база и постојните недоволно се искористуваат го наметнува проблемот на прекумерност на капацитетите. Во 2007 г., искористеноста на капацитетите за преработка се движела околу 46%. Прекумерните капацитети кои создаваат потешкотии во работењето се поделени на краткорочни, сезонски и структурни.[39] *Краткорочните* прекумерни капацитети произлегуваат од неспособноста на претпријатијата да ги користат нивните производствени капацитети според планираното, поради недостаток на суровини или откажување на нарачки од страна на купувачите. *Сезонски* прекумерни капацитети се јавуваат како резултат на недостаток на соодветни објекти за складирање на лесно расипливи суровини и готови производи. Набавката на свежо овошје и зеленчук бара овие производствени капацитети да бидат испланирани за работа со полн капацитет во многу краток период. Овие прекумерни капацитети настануваат и заради неподготвеност на земјоделците да одгледуваат нови и потрајни видови на овошје и зеленчук за преработка или да го распоредат садењето на начин што ќе ја пролонгира сезоната за берба. Сезонските прекумерни капацитети резултираат со значителни загуби за преработувачите. Тие мораат да вработуваат повеќе работници кои во време на зголемена побарувачка за работна рака чинат повеќе, наместо да вработат

[39] Alfred Gerken, Сашо Ристески за Германска Техничка соработка (GTZ) - *Стратегија за развој на прехранбената индустрија во Република Македонија;* Скопје (2001); стр. 31

постојани, добро обучени работници со што ќе се намали финансискиот товар. Поради помалата стручност на сезонските работници ова во исто време влијае и врз квалитетот на преработката. *Структурните* прекумерни капацитети претставуваат капацитети кои имаат хроничен проблем за адаптација кон побарувачката на пазарот. Во оваа група спаѓаат капацитети кои биле дизајнирани неплански и мегаломански, без вистинска анализа за големината на побарувачката како и капацитети кои биле изградени за задоволување на потребите од готови и полуготови производи на бившата федерација. По нејзиното распаѓање, тие не работат со полн капацитет во однос на техничките можности и работната сила. Ова доведува до диспропорција помеѓу фиксните и варијабилните трошоци и неможност за влегување во нов инвестициски циклус што силно влијае врз намалување на конкурентноста на агропреработувачката индустрија.

Друг посериозен проблем за оваа индустрија претставува техничко-технолошката застареност на производствените и инфраструктурните капацитети. За време на стагнацијата во 80-тите и 90-тите години од минатиот век, во постојните претпријатија немаше скоро никакви инвестиции во технологија. Новоформираните претпријатија од друга страна, набавуваат половна опрема што не може да држи чекор со современите трендови на производство. Голем дел од преработувачките капацитети вршат примарна обработка со низок степен на финализација, ниска додадена вредност и имаат незначителни инвестиции во нови технологии. Мноштво од претпријатијата што вршат преработка можат да се класифицираат како преработувачи на основни прехранбени производи од прва фаза, со регионална ориентација. Според терминологијата на официјалната статистика оваа индустрија се дели на: прехранбена, тутунска, индустрија за пијалаци и индустрија за добиточна храна. Иако овие подиндустрии не се меѓусебно поврзани, нивна заедничка карактеристика е целосното потпирање врз примарното земјоделско производство што наметнува нивен синхронизиран развој. Македонската прехранбена индустрија се состои од винска, месна, млечна, пекарска и конзервна индустрија.

Винската индустрија е најважна агроиндустриска гранка во Македонија со огромна традиција. Македонците произведувале вино уште околу 5.000 г. п.н.е. за што говорат археолошките наоди во околината на Драма во беломорскиот дел на Македонија, додека култот кон богот на виното Дион бил силно изразен уште во VI век п.н.е. Македонскиот народ е еден од ретките народи во светот кои има свој светец заштитиник на виното и производителите на вино - Св. Трифун. За време на Отоманскиот период, Македонија била најголем производител на вино на Балканот особено во регионите на Кавадарци и Негуш, додека во бившата СФРЈ, Македонија произведуваше 66% од виното. Денес, Македонија е на 26 место во светот според производството на вино.[40] Во 2007 г., винската индустрија учествувала со 1,6% од вкупниот БДП, 5,9% од индустрискиот БДП и 34,4% од прехранбената индустрија. Во истата година постоеле 54 регистрирани винарски визби (денес околу 80) во најголем дел мали винарници со вкупен максимален капацитет на производство од 2,2 милиони хл, но со скоро двојно помало годишно производство, односно со степен на искористеност на капацитетите од 47%. Од винската индустрија директна егзистенција наоѓаат над 1.300 вработени,

[40] United States Department of the Treasury, Alcohol and Tobacco Tax and Trade Bureau – *Statistical Report – Wine for the Ending December, 31st 2008;* Washington DC (2008)

а Законот за вино е целосно усогласен со Регулативата 1493/1999 на ЕУ за организација на пазарот на вино. Пазарот на вино во однос на капацитет, производство и извоз го контролираат неколку винарски визби при што најголемата визба „Тиквеш“ опфаќа повеќе од 30% ***(рамка 2)***, а првите 6 визби (вклучувајќи ги „Повардарие“, „Сковин“, „Стоби“, „Бовин“ и „Визба Валандово“) заедно опфаќаат над 80% од вкупното производство на вино.

Винарска Визба „Тиквеш“ - најголема винарска визба во Југоисточна Европа

Почетоците на ВВ „Тиквеш“ датираат од 1885 г. кога благородникот Пано Велков гради винарница на површина од 1.200м². Во 1912 г. е произведено првото вино со сопствена етикета. По Втората светска војна компанијата е национализирана и во 1948 г. е формиран истоименио агрокомбинат во рамки на кој функционира визбата. Во 2003 г. винарската визба се приватизира и оттогаш функционира како посебна компанија во која досега се вложени преку 20 милиони ЕУР во повеќе сегменти од работењето.

Денес, винарницата има околу 1.000 ха сопствени лозови насади, а комплексот во кој се наоѓа е со големина од 10 ха. Визбата брои 326 вработени со капацитет од 35 милиони л. и годишно производство од 20 милиони л. вино под претпоставка да се откупат 30 милиони кг. грозје. Продажбата во 2007 г. изнесувала 21 милион ЕУР, а целта на компанијата е во 2012 г. таа да изнесува околу 30 милиони ЕУР. Во 2008 г., активата изнесувала 3,2 милијарди МКД, додека приходот, 1,3 милијарди МКД. Сето ова ја прави ВВ „Тиквеш“ најголема винарска визба во ЈИЕ и трета најголема агроиндустриска компанија во Македонија. Винарницата произведува 31 вид на вино поделени во 5 сегменти: classic - 16 видови, special selection - 7 видови, limited edition - 4 видови, Alexandria cuvèe - 3 видови и 1 пенливо вино, кои се пласираат на пазарите од 15 земји. Квалитетот на виното е гарантиран со климатските карактеристики на прекрасното Тиквешко виногорје и докажан со многубројни награди и медали, додека безбедноста на виното е гарантирана со воведените стандарди ИСО 9001, ИСО 14001 и ХАЦЦП.

Половина од вкупното производство се извезува во странство и моментално 90% од вкупното производство е вино во шишиња, а само 10% е наливно вино. Големите инвестиции во 2008 г. придонесоа добивката да изнесува скромни 60 милиони МКД, со РОА од само 1,9% и однос меѓу добивката и приходот од 4,4%.

Извор: http://tikves.com.mk, Капитал - *број 459/460*; стр. 42-45, Euro Business Center – *200 Largest Companies in Macedonia in 2008*; Skopje (2009)

Рамка 2

Во 2008 г., трите најголеми македонски винарници имале приход од преку 2 милијарди МКД, актива од преку 4 милијарди МКД, добивка од преку 300 милиони МКД и вработувале 386 вработени што е третина од вработените во винската индустрија. Овие компании биле и доста доходовни со РОА од 7,4%, однос на добивката спроти приходите од 14,7% и добивка од 784.000 МКД по вработен. Капацитетот на винарските визби за производство на црвено вино е поголем од капацитетот за бело вино во однос 60:40 од причина што сортите на

бело вино, иако преовладуваат се користат за производство на ракија. Во последните неколку години се забележува позитивна тенденција на отворање на мали винарски визби (карактеристика на поголемите земји производители на вино) и тоа посебно во Тиквешко-повардарскиот регион каде што се произведува 85% од виното. Ова е интересен тренд со оглед на тоа што севкупната површина на лозови насади има опаѓачка тенденција. Визбите тоа го надополнуваат со ориентација на производството кон висококвалитетни вина во шишиња, строга контрола при изборот на сорти, управување со лозовите насади, берба, транспорт и практики за испорака. Преку 80% од производството на овие мали визби се пласира на странскиот пазар, а не недостасуваат инвестиции во софистицирана преработка, нови технологии и маркетинг техники. Сепак, капацитетот на семејните винарски визби е сè уште премал за значително да влијае врз целокупниот извоз на вино во шишиња. Конкуренцијата на домашниот пазар е помеѓу самите винарници, без посериозна конкуренција од надвор што најверојатно ќе се промени по исполнување на обврската за намалување на високите увозни царини и истекување на преодниот период од ССА. Конкуренцијата на странскиот пазар во регионални рамки е претежно од Србија, Црна Гора и Хрватска, во европски рамки од Бугарија и Грција, а во светски рамки од Нов Зеланд, Чиле, Јужна Африка и Аргентина.

Најголеми проблеми на винската индустрија се ниската финализација, односно малото производство на вино во шишиња и релативната непознатост во странство. Околу 90% од произведеното вино се продава како наливно, а само 10% во шишиња. Ниската финализација предизвикува скромни добивки на винарниците така што добивката на најуспешната македонска винарница во 2008 г. изнесувала само 141 милион МКД. Македонското наливно вино на светскиот пазар се смета за ефтино, додека виното во шише се смета за вино со средна цена и квалитет. Вредноста на производот може да се зголеми преку заедничка промоција и подигање на имиџот на вината од Македонија на извозните пазари како висококвалитетни првокласни (icon) вина. Малите винарници ретко имаат стандардизиран квалитет на производот и често го уништуваат имиџот на другите винарници. Не помали проблеми се технолошкото заостанување, високата цена за квалитетна и адекватна амбалажа и високите производни трошоци. Увозната амбалажа, а особено иновациите за дизајн на шишиња се скапи меѓу другото и поради надоместокот за регистрација на секој увоз. Еден од начините за намалување на производните трошоци е организација на примарните производители во здруженија што ќе овозможи поголем квантитет и подобар квалитет на влезна суровина, организиран откуп и почитување на договорите. Поради големата важност на оваа агроиндустриска гранка за националното стопанство, во тек е Проект за прогласување на Република Македонија за винска држава, со што оваа индустрија во комбинација со винскиот туризам треба да добие посебен третман.

Винарството е една од најконкурентните индустриски гранки со силен извозен потенцијал. Овој потенцијал е идентификуван од страна на производителите, државата и странските донатори. Потребен е максимален финансиски стимул за оваа агроиндустриска гранка кој ќе доведе до зголемување на извозот и подобрување на трговскиот биланс.

Согласно податоците од 2007 г., **месната индустрија** учествувала со 0,3% во БДП, 1,1% во индустрискиот БДП и 6,5% во прехранбената индустрија. Според Управата за ветеринарство, во 2006 г. во рамките на оваа индустрија

постоеле вкупно 62 капацитети (од кои 23 кланици) со над 1.500 вработени и со годишен капацитет од 67.000 т. Вкупно 22 капацитети биле извозно ориентирани од кои само 9 имале дозвола за извоз во ЕУ. Во 2008 г., четирите најголеми македонски преработувачи на месо имале приход од преку 3 милијарди МКД, актива од 1,7 милијарди МКД, добивка од 138 милиони МКД и вработувале 688 вработени што е скоро половина од вработените во месната индустрија. Овие компании биле и доста доходовни со РОА од 8,1% и однос помеѓу добивката и приходите од 4,3%. Сепак, продуктивноста на работниците е релативно ниска со добивка од само 201.000 МКД по вработен. Основен бизнис на кланиците е обработка на јагнешко месо, додека на капацитетите за преработка - пилешкото и свинското месо.

Јагнешкото месо е производ со признат квалитет, посебно на традиционалните извозни пазари (Грција и Италија). Барањата на различни пазари варира и тоа најмногу врз основа на тежината на јагнето (во Италија, 9-15 кг. во Грција, 15-22 кг.), со глава и внатрешни органи (регионалниот и домашниот пазар) или без глава и внатрешни органи (ЕУ). Конкурентноста на јагнешкото месо може да се зголеми со негова стандардизација, односно конфекционирање што придонесува за продолжување на векот на производот и зголемување на неговата додадена вредност. Адекватен одговор на бараните количини од странските потрошувачи е можен само со целогодишно производство што ќе генерира зголемен квантитет, а со тоа и полесно навлегување на нови пазари. Удел во малото производствено количество има и тоа што значителен број на товеници не се заклани во регистрираните кланици, туку се продадени директно за задоволување на потребите на домаќинствата.[41] Во однос на *пилешкото месо* во Македонија постојат само 2 специјализирани кланици за живина со вкупен годишен капацитет од околу 2 милиони птици, но без извозна дозвола за ЕУ што го ограничува развојот на производството на бројлери. Иако домашното производство на пилешко месо во последната деценија бележи брз раст, тоа во моментов покрива само 20% од домашната побарувачка. Поради тоа, без покривање на целата домашна побарувачка, секој извозен напор би бил залуден. Посебен проблем е тоа што во последните 5 години увозот на пилешко месо претставува најголем дел од вредноста на увозот на месо и месни производи и тоа главно замрзнато месо за месната индустрија. Домашното производство на пилешко месо е претежно насочено кон свежи бројлери. Со оглед на спецификите на пилешкото месо и релативно краткиот рок, извозот на свежи бројлери на странските пазари е тешка логистичка операција. Од друга страна, токму овие карактеристики комбинирани со квалитетот на македонското свежо пиле, добрата амбалажа и стандардизација е можност за делумно покривање на домашниот пазар. Слични констатации можат да се извлечат и за *свинското и говедското месо*.

Основен проблем што ја мачи месната индустрија е нискиот степен на искористеност на капацитетите од 25%. Стандардите на месарниците се мошне ниски, а сериозен проблем претставува тесното грло во производството и неможноста да се одговори на зголемената побарувачка од сезонски карактер за време на големите верски празници Велигден и Бајрам (за јагнешко месо) и Божик (за свинско месо). И покрај тоа, месната индустрија е потсектор кој за краток временски период може да оствари значаен финансиски ефект врз севкупната домашна економија. Во земјата постои основна инфраструктура,

[41] Драгослав Коцевски - *Изготвен материјал за потребите на МЗШВ*; Скопје (2006); стр. 22

идентификувана потреба за инвестиции во маркетингот насочен кон супституција на увозот и менување на навиките на купувачите. Тоа значи дека е потребен релативно мал финансиски поттик за задоволување на домашната побарувачка со домашна понуда и постепена ориентација кон извоз. Овој финансиски поттик треба да биде насочен кон организација на модерни и добро управувани добавувачки ланци, реализирани од соодветни интегратори со доволно знаење за пазарот кои ќе имаат капацитет да ја зголемат конкурентноста на македонската месна индустрија.

Производството на јагнешко месо е важен потсектор со силен извозен потенцијал, но со нејасна иднина која зависи директно од способноста за трансформација на кланичната индустрија. Поради малиот капацитет и производни количини, производството на пилешко, свинско и телешко месо нема посериозна извозна перспектива, освен како супституција на увозот на домашниот пазар.

Според податоците од 2007 г. **млечната индустрија** учествувала со 0,5% од вкупниот БДП, 1,8% од индустрискиот БДП и 10,8% во прехранбената индустрија. Во 2006 г. во овој потсектор функционирале 70 млекарници (денес околу 80) во кои биле вработени над 1.000 лица. Производствениот капацитет на млекарниците изнесувал околу 210.000 т/год, од кои само една млекарница (ИМБ) имала извознички број за извоз во ЕУ и линија за производство на UHT млеко. Во 2008 г., четирите најголеми македонски млекарници имале приход од 3,7 милијарди МКД, актива од 4,2 милијарди МКД и вработувале 552 вработени што е половина од вработените во млечната индустрија. Поважни региони во кои се сместени најголемиот број млекарници се: Пелагонија, Полог и Скопско. Поради недостаток на суровина и лоша констелација на производството, сите млекарници работат со намален капацитет, односно степенот на искористеност на капацитетите е само 30%. Ова во комбинација со пропаста на третата најголема млекарница ***(рамка 9)*** придонесе млечната индустрија во 2008 г. да генерира загуба од 436 милиони МКД, со негативен РОА од -10,3%, однос на добивката наспроти приходите од -11,7% и загуба од 790.000 МКД по вработен. Очекувањата за наредниот период се дека млекарниците со среден капацитет ќе ги потиснат малите млекарници поради поголемата продуктивност и понапредната технологија со што во перспектива бројот на млекарници ќе се намали за сметка на зголемениот квалитет и искористеност на капацитетите.

Млечната индустрија има ограничен потенцијал за раст и тоа само на домашниот пазар. Домашното производство не ја задоволува домашната побарувачка, а извозот на македонските млечни производи е незначителен поради нивната нестандардизираност со потребите на ЕУ во смисла на пакување, етиектирање и безбедносни стандарди. Токму поради тоа и единствената млекарница што има лиценца за извоз во ЕУ тоа претежно го прави во цистерни, односно без финализација. Големиот број на млекарници, ниската искористеност на капацитетите и големиот увоз покажуваат дека нема потреба од вложување во нови големи капацитети, туку насоченоста на финансиските средства треба да биде во функција на организација и координација на активностите помеѓу преработувачите и сточарите. Евентуалните странски инвестиции во оваа сфера би можеле да донесат нова перспектива и знаење во секторот со што домашната понуда на среден рок би можела да се изедначи со домашната побарувачка. На тој начин би се овозможило производство на пазарен вишок наменет за извоз, што засега е невозможно. Извозен потенцијал на млечната индустрија има

единствено кај преработените млечни производи што не останува незабележано од странските инвеститори и донатори. Така, во рамките на кластерот за јагнешко месо и сирење беа извршени активности за започнување на процес на идентификација и регистрација на овци, анализа на потенцијалните пазари со фокус врз САД и ЕУ, воведување на нови маркетинг, промотивни и продажни техники, обуки на вработените, промоција на светски познати саеми и развивање на глобален препознатлив бренд. Резултат од овие активности беше зголемување на извозот на овчо сирење од 0,5 т. во 2003 г. на 140 т. во 2005 г.[42]

Финансиските средства во млечната индустрија се потребни за модернизација на производството во насока на супституција на увозот на домашниот пазар. Млечните преработки имаат одреден среднорочен извозен потенцијал, но само преку зголемување на додадената вредност, разновидност на производниот асортиман и понуда на висок квалитет.

Пекарската индустрија во 2007 г. учествувала со скромни 0,1% во вкупниот БДП, 0,4% во индустрискиот БДП и 2,3% во прехранбената индустрија. Во земјата моментално постојат околу 20 поголеми капацитети со искористеност од 57% кои поради неконкурентноста на цената на домашното производство на жито во најголем дел ги задоволуваат потребите за суровини и репроматеријали од увоз. Поради природата на производство, пекарската индустрија скоро во целост е насочена кон задоволување на домашниот пазар. Освен неколку кондиторски капацитети, оваа индустрија на среден рок има многу слаба извозна перспектива.

За разлика од пекарската, **тутунската индустрија** е целосно извозно-ориентирана и во истата година таа учествувала со 1,7% од вкупниот БДП и 6,1% од индустрискиот БДП со релативно висок степен на искористеност на капацитетите од 70%. Тутунската индустрија е практично рудиментирана и претставува доработка на примарното производство со многу ниска финализација на производството. Во 2008 г., шесте најголеми македонски преработувачи на тутун имале приход од 6,9 милијарди МКД, актива од 8,3 милијарди МКД и вработувале околу 1.500 работници. Како резулат на извозната ориентираност, тутунската индустрија е најдоходовна агроиндустриска гранка со добивка од 1,3 милијарди МКД, односно стапка на РОА од 16%, однос на добивката наспроти приходите од 19,3% и со добивка од 890.000 МКД по вработен. Поради специфичната констелација на односите на светскиот пазар на тутун, извозната перспектива на македонската тутунска индустрија како директен добавувач на големите светски тутунски МНК зависи од нивните деловни политики.

Врз основа на претходни опсежни сознанија и проучувања, во ***табела 6*** е претставена SWOT анализа на индустријата за преработка на земјоделски производи што ги покажува нејзините потенцијали, но и проблеми со кои се соочува. Таа претставува прв чекор во одредување на финансиските потреби за подобрување на нејзината производна структура и конкурентност што во крајна линија е во функција на зголемување на извозот.

[42] Национален совет за претприемништво и конкурентност на Република Македонија - *Национален извештај за конкурентност;* Скопје (2005)

SWOT анализа на индустријата за преработка на земјоделски производи

Силни страни	*Слаби страни*
✓ учество од 23% во индустрискиот БДП ✓ релативно стабилни цени на финалните производи кои претставуваат стабилизирачки фактор за агроиндустријата ✓ стабилна макроекономска средина ✓ врамнотежени јавни финансии ✓ примамлив даночен систем ✓ генератор на вработеност ✓ складно законодавство со ЕУ регулативата ✓ докажана традиција во преработката на земјоделски производи ✓ водечка индустрија во воведувањето на стандардите за квалитет во однос на поголем дел од земјите од регионот ✓ стабилна стапка на раст на економијата и индустријата ✓ погодна географска позиција и близина на пазарите на ЕУ ✓ силен извозен потенцијал ✓ домашниот пазар претпочита консумација на домашни прехранбени производи	- висок процент на преработка на аграрни суровини од страна на приватните домаќинства - стагнантен раст на реалниот доход кој го ограничува растот - несследење на промената на вкусовите на потрошувачите - зависност од домашното земјоделско производство како резултат на важечките царини за увоз на земјоделски суровини и репроматеријали - релативно лоша сопственичка и менаџерска структура - непостоење на стратегија за редуцирање на прекумерните капацитети - слаба финансиска и советодавна поддршка - низок обем на СДИ - ниска извозна конкурентност - производство со ниска додадена вредност - ниско ниво на технолошки иновации - слаба брендираност на компании и производи - слаба извозна дисперзираност на производите и пазарите - висок удел на примарни и полуготови производи во извозот - побавен раст на извозот во однос на увозот на преработени производи - низок удел на извозот на прехранбени производи во вкупниот извоз - потпросечен пораст на индексот на цени на прехранбените производи - минорен удел на извозот на прехранбените производи во светскиот извоз - непостоење на јасна стратегија за развој - недостаток на координација помеѓу државните органи во поглед на креирање на извозна и производствена политика - слаба стандардизација на производството - непостоење на акредитиран орган за издавање на сертификати за стандарди за квалитет - расположивите статистички податоци не даваат јасна слика за оперативноста на сите регистрирани преработувачки капацитети - доминација на мали, наместо средни и големи претпријатија - капиталот е претежно од домашни извори - ограничен асортиман на производство со традиционален тип на преработка од I фаза - стихиен извоз организиран преку посредници, кои ги зголемуваат трошоците - производна структура наменета за свежа консумација која не одговара на барањата на преработувачките капацитети - неподготвеност на кооперантите за прифаќање на производство на нови производи за потребите на агроиндустријата - низок квалитет на суровините - непочитување на обврските помеѓу производителите, преработувачите и трговците - ограничено влијание врз квалитетот, видот,

количината и роковите на испорака од страна на добавувачите
- ограничени капацитети за сортирање, складирање и маркетинг на производите
- мал обем на увоз на влезни суровини што оневозможува попусти за набавка на големо
- слаба ефикасност и низок квалитет поради застарената опрема
- неефикасно искористување на производните капацитети поради недостиг на суровини
- неефикасно складирање на суровините кое предизвикува тесни грла во производството
- сезонско и неконтинуирано искористување на капацитетите и опремата
- повисоки плати во прехранбената индустрија во однос на вкупниот индустриски просек, кои не ја следат продуктивноста на трудот
- додадената вредност на производството е константна, а не прогресивна
- просечен пораст на продуктивноста во однос на земјите од регионот
- пониско ниво на поврат на капиталот во однос на каматите на банкарските кредити
- пониска профитабилност на инвестициите во однос на другите сектори
- фокусираност на цените, наместо на квалитетот
- мала соработка помеѓу фирмите во однос на промотивните активности
- скап увоз на опрема, обременета со високи царини
- слаба вертикална и хоризонтална соработка на учесниците во производство и трговијата

Можности	***Закани***
✓ висок степен на урбанизација, кој ја зголемува побарувачката за прехранбени производи ✓ либерализирана трговија со агроиндустриски производи ✓ зголемена побарувачка за македонски прехранбени производи во регионот ✓ постоење на специјализирани кредитни линии ✓ постоење на голем број на специјализирани проекти кои помагаат во структурирањето ✓ добро развиено домашно снабдување со основни суровини ✓ пораст на бројот на нови претпријатија ✓ насоченост на производната специјализација кон преработка на овошје и зеленчук ✓ чисто и органско производство на земјоделски суровини и репроматеријали ✓ голем потенцијал за производство на земјоделски суровини и репроматеријали ✓ во тек е модернизација на земјоделскиот сектор кој наскоро треба да даде резултати ✓ внимателно димензионирање на производството на новите прехранбени претпријатија ✓ активирање на прекумерните капацитети при неочекуван пораст на побарувачката ✓ зголемен извоз на некои основни прехранбени производи и прехранбени производи со повисока додадена вредност ✓ постепен континуиран раст на производството ✓ побрз раст на производството во однос на зголемувањето на трошоците ✓ постепено подобрување на продуктивноста ✓ пониски плати во однос на платите во	- намалена домашната побарувачка, поради високата стапка на невработеност и нискиот природен прираст на населението - агресивен маркетинг на странските прехранбени компании на домашниот пазар - високи извозни субвенции за преработени производи кај земјите-конкуренти - затворање на одредени прехранбени претпријатија како резултат на нелојална конкуренција - постоење на трговски ограничувања за некои прехранбени производи од Македонија на одредени странски пазари - бавен пораст на БДП во земјоделството и во целото стопанство воопшто - опаѓање на уделот на агропреработувачката индустрија во вкупниот и во индустрискиот БДП - хроничен трговски дефицит во прехранбената индустрија кој врши постојан притисок врз курсот на денарот - сè поголемо присуство на странска конкуренција на домашниот пазар на храна - производство со застарени капацитети кое може да му штети на угледот на нашите производители на храна во странство - континуирано опаѓање на уделот на извозот на македонската преработувачка индустрија во вкупниот светски извоз - преземање на традиционалните извозни пазари од други земји-конкуренти - потпишаните договори за слободна трговија

прехранбените индустрии на соседните земји ✓ постоење на потенцијал за преработка на специфични производи (печурки, чаеви, зачини) ✓ постоење на потенцијал за преработка на еколошки прехранбени производи ✓ сè поголем број на претпријатија активно освојуваат нови пазари и имаат добар углед во однос на квалитетот и испораката ✓ постои голем потенцијал за зголемување на вработеноста ✓ пораст на производството и извозот на вино, пиво и други пијалаци ✓ зголемена можност за пласман на вино на светските пазари преку поголема ангажираност на расположивите производно-технички капацитети ✓ забележителен развој на кондиторската индустрија ✓ раст на домашните и странските инвестиции ✓ развој на програми за стимулирање на брендови ✓ програми за создавање на кластери	ја зголемуваат конкуренцијата на домашниот пазар од странство - бавно изведување на структурните и институционалните реформи - мали инвестиции во човечки ресурси, истражување и развој и иновации - недостиг на капитал за спроведување на проекти од голем обем

Табела 6

Извор: Alfred Gerken, Сашо Ристески за Германска Техничка соработка (GTZ) – *Стратегија за развој...;* стр. 46-66; Центар за економски анализи - *Интервентни мерки за поттикнување на извозот и намалување на трговскиот дефицит;* Скопје (2005); стр. 11-35 и сопствени видувања на авторот.

SWOT анализата на индустријата за преработка на земјоделски производи недвосмислено ги потенцира нејзините слабости. Таа покажува дека покрај прекумерните капацитети постојат низа други критични точки кои во овој момент го ограничуваат развојот на овој индустриски сектор. Меѓутоа, сегашните и потенцијалните инвеститори сè повеќе ги согледуваат можностите за развој на агроиндустријата и препознаваат еден нов квалитет артикулиран преку нејзината сè поголема атрактивност во услови на зголемена побарувачка на храна на светскиот пазар.

Модернизацијата на агроиндустријата и подобрената извозна конкурентност се предуслови за развој на целото национално стопанство. Врз основа на искуството на новите земји-членки на ЕУ, на среден рок бројот на агроиндустриски капацитети во Македонија ќе се намали бидејќи дел од индустријата се соочува со сериозни слабости. Нивното отстранување би можело да се стимулира со насочена инвестициска поддршка фокусирана на најслабите врски во синџирот на агроиндустријата, со посебен акцент на преработката и извозниот маркетинг. Порастот на македонската агроиндустрија скоро во целост е детерминиран од зголемениот извоз. Полза од трговската либерализација може да се извлече само со зајакнување на својата меѓународна конкурентност која подразбира сосредоточување врз спектар на производи со висока додадена вредност, зголемена продуктивност, одличен квалитет и безбедност на производите и подобар менаџмент и маркетинг.

Надворешнотрговски карактеристики на македонскиот агроиндустриски комплекс

Агрокомплексот го зазема третото место во надворешнотрговската размена на Република Македонија, веднаш по индустријата и рударството. Вкупната надворешна трговија со агроиндустриски производи во 2007 г. изнесувала 1.144 милиони УСД или 15,1% од БДП. Иако, во однос на 2006 г. таа реално пораснала за 13,5%, просечниот реален годишен раст за периодот 1998-2007 г. изнесувал 1,4%. За жал, тој не го следи просечниот реален годишен раст на надворешнотрговската размена на целата национална економија (5,5%) што придонесува учеството на надворешната трговија со агроиндустриски производи во вкупната национална надворешна трговија да опаѓа и во 2007 г. да изнесува 13,3%. Овој показател во светски рамки изнесува 9,4%.[43]

Извозот на агроиндустриски производи во 2007 г. изнесувал 485 милиони УСД или 6,4% од БДП и споредено со развиените земји е на ниво на Португалија (6,6%).[44] Во однос на 2006 г. тој реално пораснал за 4,6%, што е повеќе од трипати од просечниот реален годишен раст за периодот 1998-2007 г. (1,4%). Неговиот удел во вкупниот извоз во 2007 г. изнесувал 14,4% и во набљудуваниот период има опаѓачки тренд пред сè како резултат на побрзата динамика на просечен реален годишен раст на вкупниот национален извоз од 5,1%, кој е четирипати повисок од истиот тој показател за агроиндустриските производи. Извозот на агроиндустриски производи од Македонија во однос на светскиот извоз на агроиндустриски производи во истата година изнесувал 0,043% или просечно за набљудуваниот период 0,041%. Вкупниот национален извоз на стоки во истата година претставувал 0,025% од светскиот извоз или просечно 0,022% во набљудуваниот период ***(анекс 8)***.

Според тоа, може да се констатира дека конкурентноста на македонскиот агроиндустриски комплекс во светски рамки е скоро двојно поголема во однос на конкурентноста на вкупната национална економија.

Увозот на агроиндустриски производи во 2007 г. изнесувал 659 милиони УСД или 8,7% од БДП и споредено со развиените земји е најблиску до Нов Зеланд (7,9%).[45] Во однос на 2006 г. тој реално пораснал за 21,2% што е десетпати повеќе од просечниот реален годишен раст за периодот 1998-2007 г. (1,9%). Неговиот удел во вкупниот увоз во 2007 г. изнесувал 12,6% и во набљудуваниот период има опаѓачки тренд пред сè како резултат на побрзата динамика на просечниот реален годишен раст на вкупниот национален увоз од 5,9% кој е трипати повисок од истиот тој показател за агроиндустриските производи. Увозот на агроиндустриски производи во Македонија во однос на светскиот увоз на агроиндустриски производи изнесувал 0,057% или просечно за набљудуваниот период 0,055%.

Трговскиот биланс на надворешната трговија со агроиндустриски производи, иако покажува негативно салдо во целиот анализиран период има просечна реална стапка на опаѓање на дефицитот од 9% годишно. Позитивниот тренд на опаѓање на трговскиот дефицит беше на двапати прекинат во 2002 г. и

---

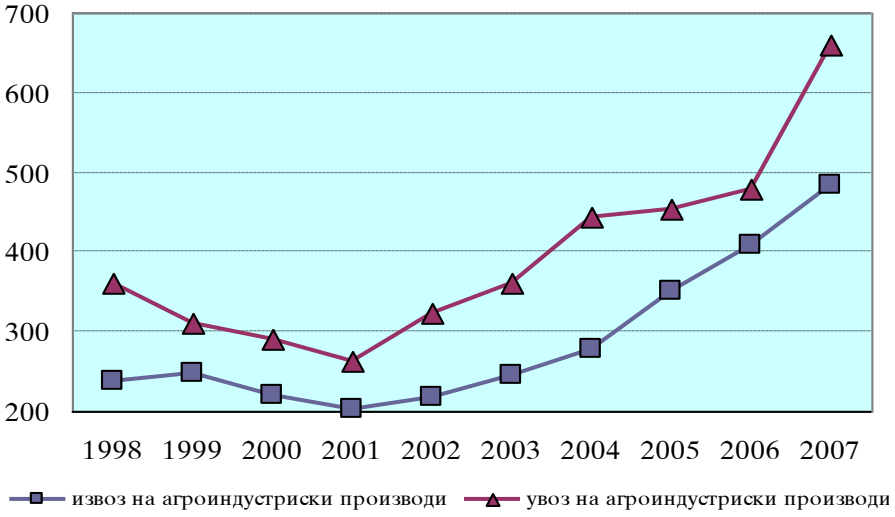
[43] Освен ако не е наведено поинаку, сите квантитативни податоци во оваа глава се преземени од: НБРМ, ДЗС, FAOSTAT, UNSTAT, WTO Trade Statistics

[44] OECD – *Agricultural Policies, Markets and Trade*; Monitoring and Outlook; Paris (2008); p. 378

[45] OECD – *Agricultural Policies…*; p. 378

2007 г. ***(графикон 6)***. Првиот пат како последица на воениот конфликт во 2001 г., додека вториот пат поради растот на агропреработувачката индустрија во 2006 г. што придонесе за зголемен увоз на суровини од земјоделско потекло. Дефицитот во трговијата со агроиндустриски производи во 2007 г. изнесуваше 175 милиони УСД, односно 2,3% од БДП и 15% од агроиндустрискиот БДП што е подобрување во однос на 1998 г. Кога тој изнесувал 3,4% и 22% соодветно. Како илустрација ќе наведеме дека националниот дефицит во однос на вкупниот БДП во 2007 г. изнесувал 24,7% што укажува на поквалитетната надворешнотрговска размена со агроиндустриски производи во однос на вкупната надворешнотрговска размена со стоки.

Движење на надворешната трговија со агроиндустриски производи (во милиони УСД)



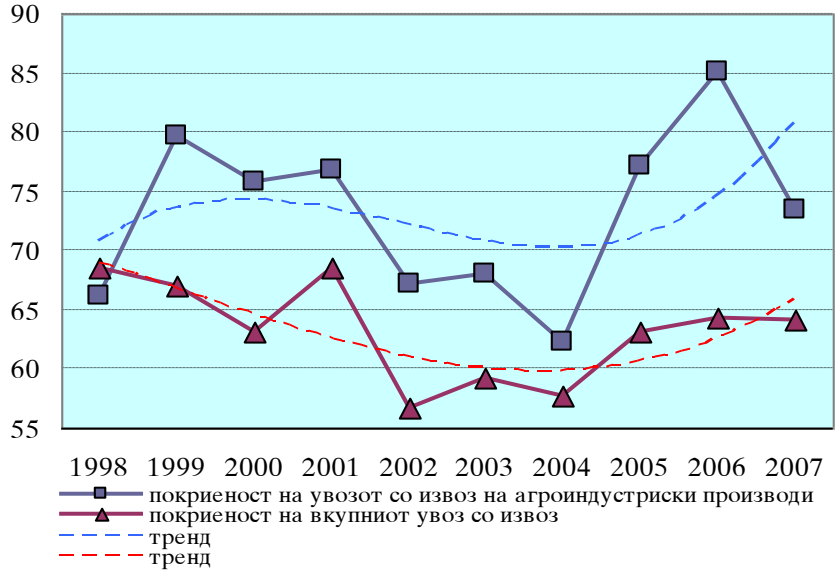
Графикон 6

Извор: НБРМ

Покриеноста на увозот со извоз на производи од агрокомплексот во анализираниот период пораснала од 66% во 1998 г. на 73,5% во 2007 г. со просечна реална годишна стапка од 2%. Просечната покриеност изнесувала 73% за разлика од покриеноста на вкупниот увоз со извоз од 63,1% ***(графикон 7)***. За растечкиот тренд на покриеноста на увозот со извоз на агроиндустриски производи говори и фактот што соодносот помеѓу извозот и увозот во 1998 г. изнесувал 1:1,5, додека во 2007 г. 1:1,4. Движењето на трговскиот дефицит и покриеноста на увозот со извоз се уште два дополнителни показатели за поголемата конкурентност на домашниот агроиндустриски комплекс во светски рамки во однос на конкурентноста на целото национално стопанство. Уделот на дефицитот во трговијата со агроиндустриски производи во 2007 г. бил 9,3% од вкупниот трговски дефицит што е значително намалување во однос на 1998 г. кога тој удел бил 20,3%. Тоа укажува на фактот дека агроиндустрискиот комплекс го релаксира националниот трговски дефицит. Сепак, треба да се нагласи дека ова опаѓање е повеќе резултат на влошување на конкурентноста на целокупното македонско стопанство, отколку на реално подобрување на конкурентноста на агроиндустрискиот комплекс што е евидентно од драстично

влошените односи на размена и драматичната експанзија на вкупниот трговски дефицит.

Покриеност на увозот со извоз (во %)



Графикон 7

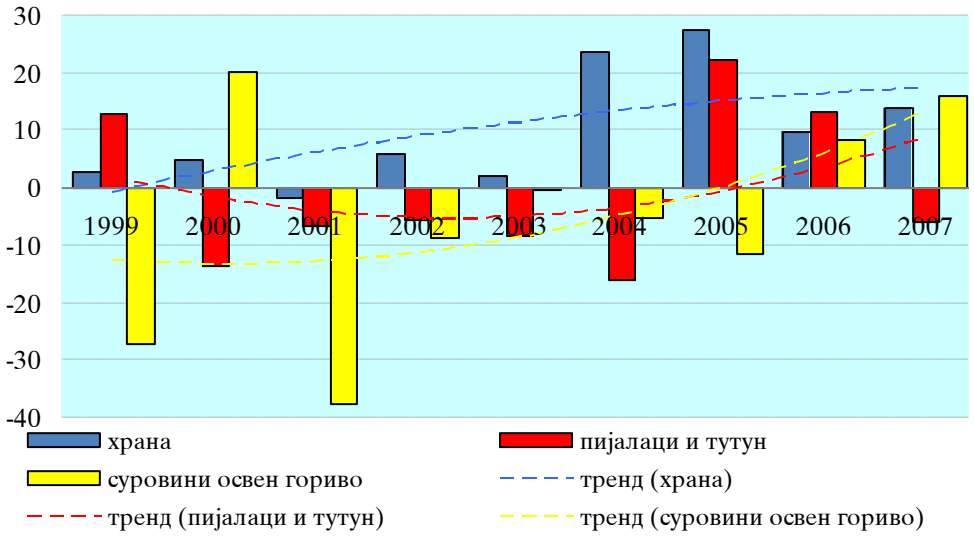
Стокова размена

Извозниот асортиман на агроиндустриски производи според Стандардната меѓународна трговска класификација (СМТК) е средно богат и содржи околу 150 производи. Гледано по групи на производи, во периодот 1999-2007 г. извозот на прехранбени производи има континуирана стапка на раст (со исклучок на 2001 г.), но со очигледно забавување на динамиката на раст при крајот на периодот ***(анекс 9)***. Од друга страна, пијалаците и тутунот и земјоделските суровини, освен гориво имаат тренд на опаѓање до 2004 г., а забележуваат интензивна динамика на раст на извозот во последните 3 години од анализираниот период ***(графикон 8)***. Извозната анализа за животинските масти и масла ќе биде прескокната поради нивното безначајно влијание врз надворешната трговија.

Генерално, во набљудуваниот период извозот на прехранбени производи се зголемувал со просечна реална годишна стапка од 9,9%, додека извозот на пијалаци и тутун и земјоделски суровини, освен гориво се намалувал за 0,8% и 5,1% респективно. Поради ваквото движење на растот, во 2007 г. прехранбените производи го презедоа приматот на најизвезувани македонски земјоделски производи пред пијалаците и тутунот. Уделот на прехранбените производи во извозот на агроиндустриски производи во периодот 1998-2007 г. постојано се зголемувал и на крајот од периодот тој изнесувал 51,6%, додека просечно во целиот период - 40,3%. Во однос на вкупниот извоз, учеството на ова група производи изнесувало 7,4%, односно 6,9% соодветно. Во истиот период, уделот на пијалаците и тутунот постојано опаѓал и во 2007 г. тој изнесувал 42,8% или просечно за целиот период - 52,2%. Во однос на вкупниот извоз, учеството на оваа група производи изнесувало 6,2%, односно 8,9% соодветно. Земјоделските суровини, освен гориво исто така го намалуваат своето учество во извозот на агроиндустриски производи и во 2007 г. тоа изнесувало 5,1%, додека во

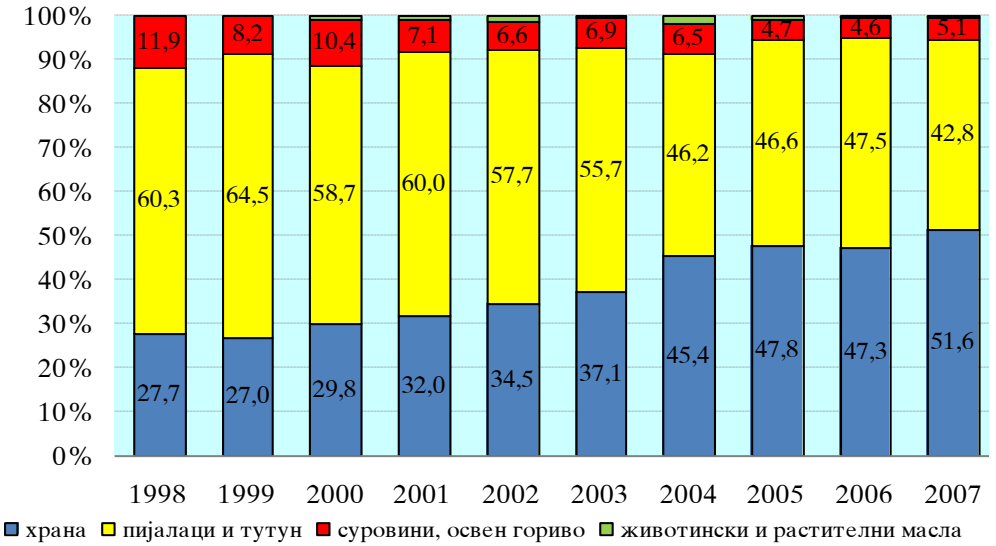
набљудуваниот период просечно 6,7%. Во вкупниот извоз уделот изнесувал 0,7%, односно 1,2% респективно ***(графикон 9)***. Во 2007 г. учеството на извозот на преработени земјоделски производи од прехранбената индустрија во вкупниот извоз на храна изнесувал 60,9% што е малку под светскиот просек од 63%.

Движење на растот на извозот на агроиндустриски производи по групи (во %)



Графикон 8

Удел на извозот на агроиндустриски производи по групи во вкупниот извоз на агроиндустриски производи (во%)

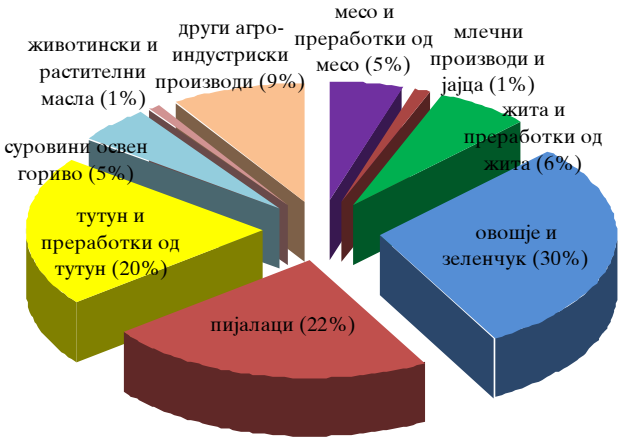


Графикон 9

Најизвезувани агроиндустриски производи во 2007 г. биле производите од подгрупата овошје и зеленчук, потоа пијалаците, тутунот и неговите преработки, житата и нивните преработки, месото и неговите преработки итн. Токму во ова година тутунот и преработките од тутун го губат приматот на најизвезуван агроиндустриски производ во корист на овошјето и зеленчукот како резултат на влијанието на факторите на кои претходно се бевме осврнале ***(графикон 10)***.

Ваквата извозна констелација целосно оди во прилог на нашето тврдење дека извозниот потенцијал на агросекторот лежи во овошјето и зеленчукот (особено органското овошје и зеленчук) и нивните преработки.

Извоз на позначајните подгрупи на агроиндустриски производи (2007 г.)



Графикон 10

Гледано по поединечни производи, од 50-те најизвезувани македонски производи расчленети по тарифни броеви во 2007 г., осум биле производи кои потекнуваат од агроиндустрискиот комплекс ***(таабела 7)***.

Најизвезувани македонски агроиндустриски производи во 2007 г. (во милиони УСД)

Р.б.	*Тарифен опис*	*мил. УСД*
10	тутун, суров и непреработен од ориентален вид: тип Прилеп	49,3
20	тутун, суров и непреработен од ориентален вид: тип Јака	32,4
23	вода, минерална и газирана	29,8
30	домат, свеж или разладен	23,1
35	вина со содржина на алкохол што не надминува 13%, квалитетни вина произведени во специфични региони	20,4
44	трупови и полутки, јагнешки свежи или разладени	17,5
45	други вина, шира од грозје со запрена ферментација со додавање на алкохол што не надмнинува 13%	17,0
50	јаболка	15,4

Табела 7

Извор: Капитал - *Специјално издание: Топ 100 извозници*; Скопје (2008); стр. 20-21

Структурата на македонскиот извоз на агроиндустриски производи во поглед на неговата концентрација е доста неповолна. Пресметувањето на извозната концентрација на одреден производ или група на производи се врши

според **Образецот на Мајкели (Michaely)** кој се пресметува според следната формула:[46]

$$C_r = 100 \times \sqrt{\sum (X_i / X)^2}$$

каде што:
C_r - концентрација на извозот на одреден производ или група на производи
X_i - национален извоз на одреден производ или група на производи
X - вкупен национален извоз

Согласно овој статистички показател, во 2007 г. коефициентот на извозна концентрација за трите најважни агроиндустриски производи (тутун, пијалаци и овошје и зеленчук) во однос на вкупниот национален извоз изнесувал 6, додека во однос на извозот на земјоделски производи изнесувал 42,5. Двата коефициента ја покажуваат концентрираноста на извозната структура на агроиндустриското производство и нејзината зависност од само неколку носечки производи.

Позитивен ефект од концентрацијата на извозот е поголемата специјализација за одредено производство, додека негативен ефект е ранливоста на извозните производи од флуктуацијата на цените и побарувачката на светските пазари што е посебно изразено кај тутунот.

Значењето на одреден производ или група на производи за националниот извоз се утврдува преку **Коефициентот на важност** кој се пресметува според следната формула:[47]

$$C_i = X_n / X_w$$

каде што:
C_i - коефициент на важност
X_n - удел на производот или групата на производи (X) во вкупниот национален извоз (n)
X_w - удел на производот или групата на производи (X) во вкупниот светски извоз на тој производ или таа група на производи (w)

Коефициентот на важност на извозот на производи од агроиндустрискиот комплекс во 2007 г. изнесувал 336 (X_n = 14,4%; X_w = 0,043%), што значи дека извозот на агроиндустриски производи бил 336 пати поважен за македонското стопанство, отколку за светскиот пазар на агроиндустриски производи. По иста аналогија коефициентите на важност на двата стратешки извозни агроиндустриски производи тутунот и виното изнесувале 2,9 (X_n = 2,9%; X_w = 1.02%) за тутунот и 6,7 (X_n = 1,8%; X_w = 0,27%) за виното. Како резиме на оваа кратка стокова анализа на извозната поставеност на агроиндустрискиот комплекс ќе наведеме дека во периодот 1998-2007 г. вредноста на извозот на конзервната индустрија во вкупниот извоз на преработки просечно годишно изнесувал 29,8%, на кондиторската - 29,7%, на млечната - 18,5%, на месната - 18,1% и на пекарската - 3,9%.

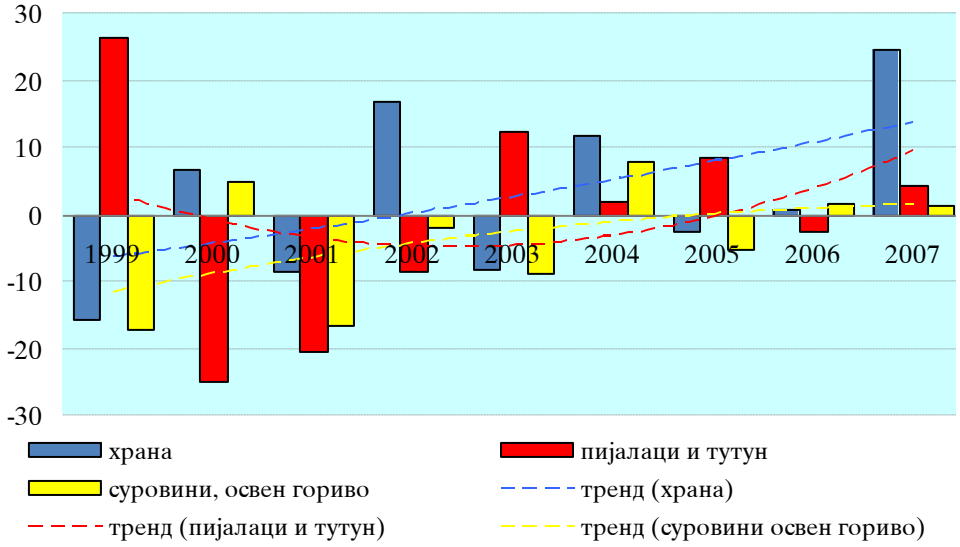
---

[46] За подетално види: Michael Michaely – *Concentration in International Trade;* North Holland Publication Co. (1962); pp. 48-66

[47] Проф. д-р Билјана Секуловска Габер - *Белешки од предавања по предметот Анализа на надворешната трговија;* Скопје (2002)

Увозот на агроиндустриски производи придонесува за задоволување на домашната побарувачка за храна, но и за непречено функционирање на агропреработувачката индустрија. Најмногу средства традиционално се трошат за увоз на шеќер, сончоглед, сите видови месо освен јагнешко, риби и рибни производи, млеко, житни култури, кафе и разни други производи за исхрана. Гледано по групи на производи, во периодот 1999-2007 г., увозот на прехранбени производи и увозот на суровини, освен гориво имаат скоро линеарен тренд на пораст со благи осцилации во одредени години. За разлика од нив, увозот на пијалаци и тутун до 2003 г. има опаѓачки тренд, за потоа да добие остар тренд на пораст. Генерално, во набљудуваниот период увозот на прехранбени производи се зголемувал со просечна годишна стапка од 2,9%, додека на пијалаци и тутун и на земјоделски суровини, освен гориво се намалувал за 0,2% и 3,7% респективно***(графикон 11)***.

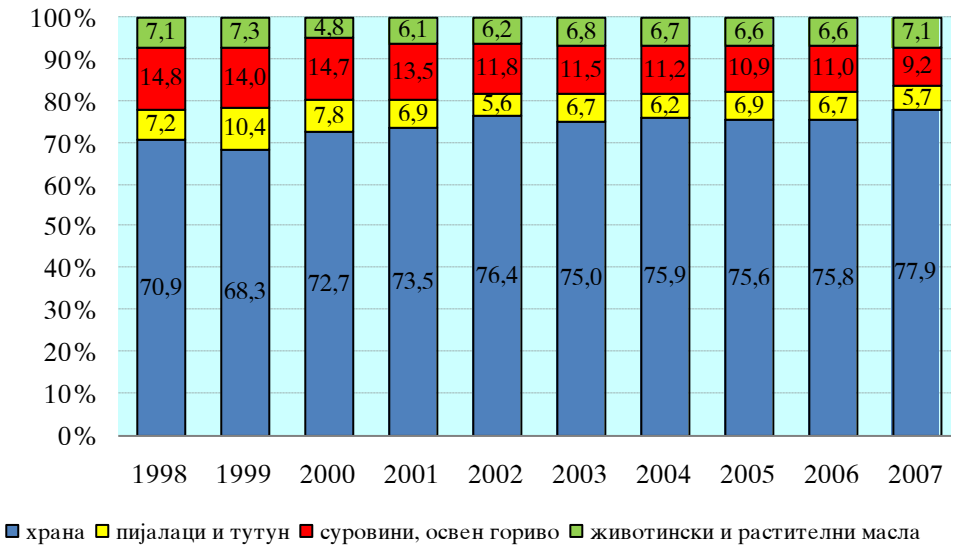
Движење на растот на увозот на агроиндустриски производи по групи (во %)



Графикон 11

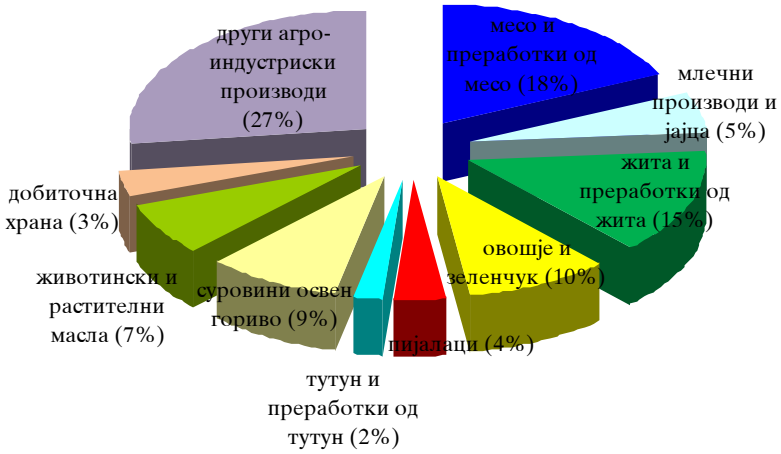
Увозот на агроиндустриски производи се карактеризира со многу неповолна структура. Имено, уделот на прехранбените производи (кои генерално се произведи за широка потрошувачка) во увозот на агроиндустриски производи во периодот 1998-2007 г. постојано се зголемувал и на крајот од периодот изнесувал 77,9%, додека просечно во целиот период 74,7%. Во однос на вкупниот увоз учеството на ова група производи од година во година се намалувало и во 2007 г. изнесувало 9,8%, односно просечно 11% за целиот период што е резултат на експанзија на увозот на другите стоки. Во истиот период уделот на пијалаците и тутунот постојано опаѓал и во 2007 г. тој изнесувал 5,7% (6,8% просечно за целиот период) во однос на извозот на агроиндустриски производи, односно 0,7% и 1% соодветно во однос на вкупниот извоз. Земјоделските суровини, освен гориво исто така го намалуваат своето учество во увозот на агроиндустриски производи и во 2007 г. тоа изнесувало 9,2%, во набљудуваниот период просечно 11,9%, додека во вкупниот извоз 1,2%, односно 1,7% соодветно ***(графикон 12)***.

Удел на увозот на агроиндустриски производи по групи во вкупниот увоз на агроиндустриски производи (во%)



Графикон 12

Извоз на позначајните подгрупи на агроиндустриски производи (2007 г.)



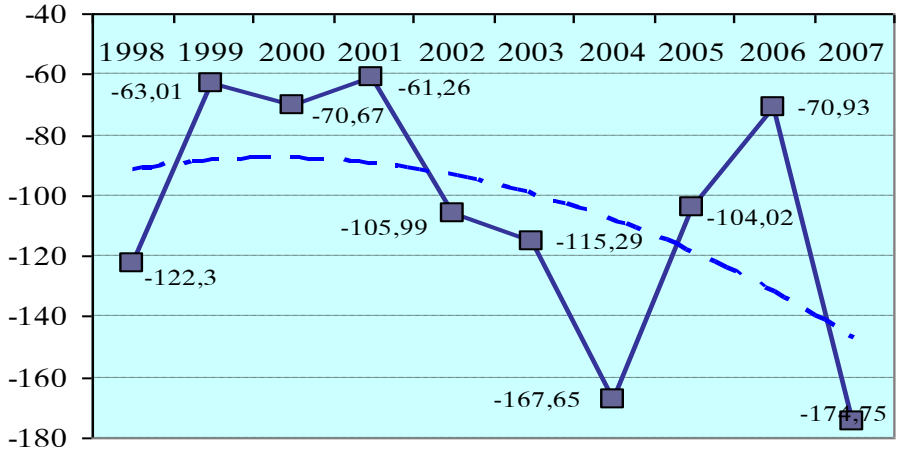
Графикон 13

Најувезувани агроиндустриски производи во 2007 г. биле производите од подгрупата месо и преработки од месо, жита и преработки од жита и суровини, освен гориво ***(графикон 13)***. Во истата година е забележан драстичен пораст на увозот на жита и нивни преработки (скоро двојно) и добиточната храна (за третина) во однос на претходната година што е уште еден показател дека домашното производство не ги задоволува потребите на домашниот пазар. Зголемениот увоз на добиточна храна ги зголемува трошоците во сточарското производство што доведува до намалување на добиточниот фонд и опаѓање на конкурентноста на домашно производство на месо и преработки од месо, млеко и јајца. Порастот на увозот на останатите подгрупи на производи е со релативно изедначена динамика и во рамките на порастот на побарувачката на домашниот пазар. Во скоро време не се насираат посериозни можности за нивна

супституција со домашно производство поради нивното маргинално производство во домашната економија. Кратката стокова анализа на увозот на агроиндустриски производи ќе ја резимираме со податокот дека учеството на увозот на преработени земјоделски производи од прехранбената индустрија во вкупниот увоз на храна изнесувал 64,7% што е скоро идентично со светскиот просек од 64,9%.

Трговски биланс: Висината на трговскиот дефицит од 174,8 милиони УСД во 2007 г., анализирано од квантитативен аспект треба да загрижува, посебно поради неговиот растечки тренд ***(графикон 14)***.

Квантитативно движење на трговскиот биланс со агроиндустриски производи (во милиони УСД)



Графикон 14

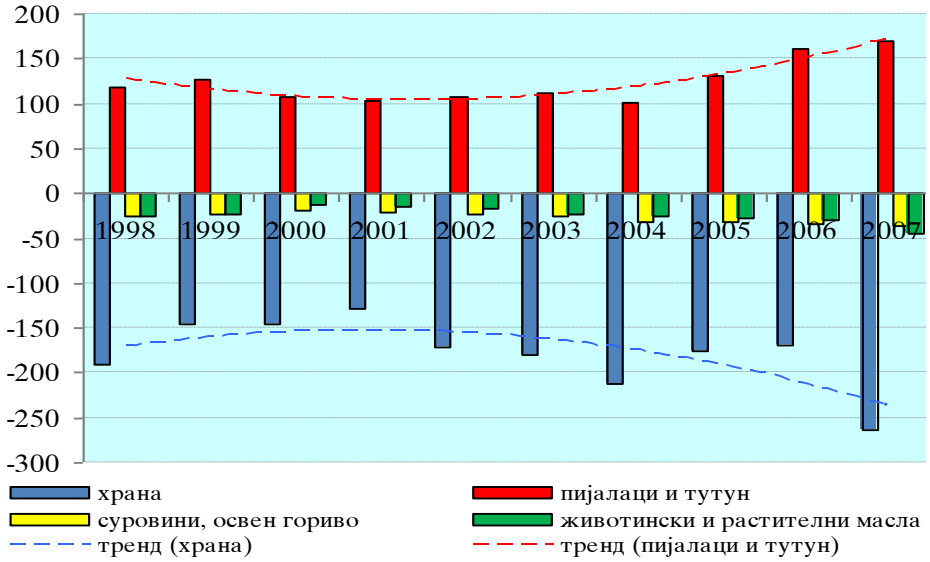
Меѓутоа, многу повеќе треба да загрижува анализата на квалитативниот аспект. Имено, гледано по групи на производи, во периодот 1998-2007 г. единствено пијалаците и тутунот бележеле постојан суфицит, додека другите групи бележеле дефицит ***(графикон 15)***. Продлабочената анализа покажува дека традиционално суфицитарни подгрупи се овошје и зеленчук, пијалаци, тутун и преработки од тутун и сурова кожа и крзна, додека останатите подгрупи бележат хроничен дефицит. Од овие четири подгрупи на производи со позитивен трговски биланс, во 2007 г. највисок суфицит остварил тутунот и неговите преработки, а потоа следуваат пијалаците, овошјето и зеленчукот и суровата кожа и крзна. Единствено радува фактот што односот помеѓу извозот и увозот на храна се намалил од 1:3,9 во 1998 г., на 1:2,1 во 2007 г. Од подгрупите на производи кои бележат негативен трговски биланс во истата година најголем кусок се забележува кај месото и неговите преработки, житата и нивните преработки и млечните производи и јајцата.

Увозот на сточарски и житни производи претставува традиционален генератор на дефицит во агроиндустрискиот комплекс.

Несреќата е дотолку поголема што токму кај овие подгрупи на производи постои можност за зголемување на домашното производство и супституција на увозот со што би се намалил трговскиот дефицит. За разлика од нив, нема изгледи за намалување на трговскиот дефицит за подгрупата кафе, чај, какао, зачини, шеќер и преработки од шеќер и мед од причина што за некои од нив

домашното производство не ги задоволува потребите на домашната побарувачка, додека за други не постојат услови за домашно производство.

Трговски биланс по поединечни групи на агроиндустриски производи (во милиони УСД)



Графикон 15

Надворешнотрговски партнери

Структурата на надворешнотрговски партнери на Република Македонија во поглед на трговијата со агроиндустриски производи е крајно концентрирана и фокусирана само на неколку земји од Европската Унија и Југоисточна Европа. Заради поедноставување на анализата, во понатамошниот осврт надворешнотрговските партнери ќе бидат сегментирани во четири доминантни групи ***(анекс 10)***.

Првата група се земјите од **Европската Унија (ЕУ)** составена од дваесет и седум членки.[*] Со оваа економско-политичка интеграција Република Македонија има потпишано Спогодба за стабилизација и асоцијација (за која повеќе ќе стане збор во глава VII) со која е регулирана трговијата со агроиндустриски производи.

Втората група ја сочинуваат земјите од **Југоисточна Европа (ЈИЕ)** во кои спаѓаат земјите од Централноевропскиот договор за слободна трговија (ЦЕФТА 2006) заедно со Бугарија и Романија[**]. Последните две земји, иако учествуваа во ЦЕФТА 2006, од 2007 г. кога станаа членки на ЕУ нивното членство беше суспендирано.[48] Трговијата со земјоделски производи во рамките на ЦЕФТА 2006 се регулира преку билатерални преговори за режимот на увоз или извоз помеѓу земјите-потписнички. Договорените аранжмани се содржани во Анекс 3 од Договорот и овозможуваат постепено намалување на царинските давачки или

[*] Заради коректност на анализата, податоците до 2004 г. претставуваат збир од податоците за ЕУ-15 и 10-те новопримени земји во 2004 г. Податоците за Бугарија и Романија кои во 2007 г. станаа земји-членки на ЕУ, се претставени во групата на земји од ЈИЕ.

[**] Албанија, Босна и Херцеговина, Молдавија, Србија и Црна Гора, Хрватска и УНМИК (Косово). По дисолуцијата на СЦГ во 2007 г., анализата за оваа година го опфаќа извозот на агроиндустриски производи како збир од поединечните извози во Црна Гора и Србија.

[48] Службен весник на РМ - *број 69/2006*

намалување и укинување на царинските стапки и тарифните квоти. Учеството во ЦЕФТА 2006 има големо влијание врз подобрување на конкурентноста на македонскиот агроиндустриски комплекс. Имено, по потпишувањето на ЦЕФТА 2006, надворешната трговија со агроиндустриски производи се зголемила од 312,5 милиони УСД во 2006 г. на 445,3 милиони УСД во 2007 г., односно за 42,5%. Притоа, извозот се зголемил од 177,9 милиони УСД на 225,6 милиони УСД или за 27%, додека увозот од 134,5 на 219,7 милиони УСД или за 63%. Со овој Договор беа целосно укинати извозните субвенции и беше либерализирана преку 90% од трговијата со земјоделски производи. Во 2009 г., односно по истекот на преодниот период од 3 години, беа целосно укинати царинските стапки за земјоделски производи и трговијата во целост се либерализираше. За „чувствителните производи" кои секоја земја-потписник ги одредува самостојно важат квоти кои се пополнуваат според правилото „прв дојден, прв услужен" и кои се предмет на постојано проширување. Земајќи во предвид дека нашето земјоделство и досега функционираше во услови без извозни субвенции, ценовната конкурентност која настана како резултат на зголемување на цените на земјоделските производи на конкурентските земји по укинување на нивните извозни субвенции предизвика зголемување на извозот на нашите агроиндустриски производи на пазар со преку 30 милиони потрошувачи, но и подобра позиција на домашниот пазар. Овој Договор овозможува интра-ЦЕФТА кумулација која предвидува кумулирање на потеклото на производите произведени со суровини и репроматеријали од земјите-потписнички како и проширена кумулација со примена на суровини и репроматеријали од земјите на ЕУ, ЕФТА и Турција, доколку со нив е склучен Договор за слободна трговија. Дијагоналната кумулација претставува можност за декларирање на финалниот производ како домашен, иако во него се вградени суровини и репроматеријали од земја-потписник на ЦЕФТА 2006. Со дијагоналната кумулација на потеклото на стоките доволно е да се докаже само потеклото на суровините без да се докажува потеклото на финалниот производ. Таа ќе има позитивно влијание врз прехранбената индустрија затоа што доколку компаниите не успеат да ги задоволат потребите за суровини и репроматеријали од домашниот пазар, ќе можат истите да ги увезат од земјите-потписнички без царина, а потоа да ги извезуваат финалните производи декларирани како македонски во земјите-потписнички, исто така без царина.

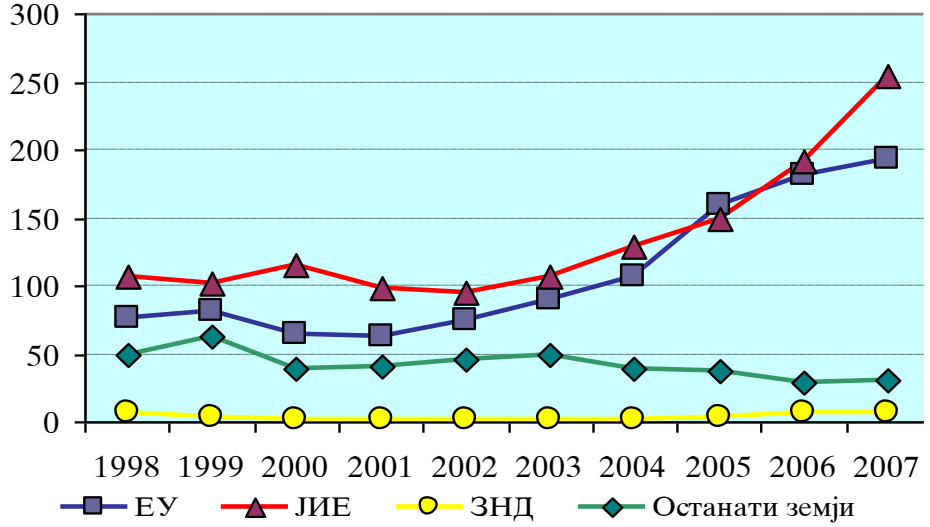
Македонската прехранбена индустрија е средно развиена со голема суровинска база. Ваква избалансираност не постои кај сите земји-потписнички на ЦЕФТА 2006 па затоа, нашите прехранбени претпријатија како учесници во индустрија која има најголеми придобивки од Договорот треба максимално да го искористат членството за подобрување на нивната конкурентност. Она што не треба да се дозволи е силната агросуровинска база преку дијагоналната кумулација да се искористи за подобрување на конкурентноста на странските прехранбени претпријатија. Имено, постои опасност извозот на непреработени, ефтини примарни производи да се врати со увоз на преработени, поскапи прехранбени производи што ќе предизвика дополнителен одлив на девизи од земјата. Со потпишувањето на ЦЕФТА 2006 најголема корист имаат попродуктивните потсектори (градинарски култури, кондиторска, конзервна и индустрија за безалкохолни пијалаци и вино), додека потсекторите со пониска продуктивност како што се производство и преработка на жита (просечен принос од 2 т/ха во однос на 5 т/ха во Хрватска) и млекопреработувачка индустрија (просечна фарма од 3 крави со дневна издашност од 20 л. во однос на

10 крави со дневна издашност од 40 л. во Хрватска) се под силен притисок и мораат да бараат други начини за подобрување на нивната конкурентност. Тука треба да се наведе и тоа дека Албанија, Хрватска и Молдавија имаат тарифни квоти за увоз на трпезно грозје, преработки од зеленчук и вино од Македонија што го ограничува нашиот извоз, а БиХ, Црна Гора и Србија не се членки на СТО што им овозможува да ги заобиколуваат правилата за домашна поддршка.

Третата група се земјите од **Заедницата на Независни Држави (ЗНД)**, која ја сочинуваат земјите од поранешниот СССР со исклучок на Балтичките земји. Од оваа група на земји, Република Македонија во 2001 г. потпиша Договор за слободна трговија со Украина, како еден од најветувачките во однос на трговијата со агроиндустриски производи, најмногу поради различната сезона на одгледување земјоделски производи и можностите за бартер аранжмани.[49] Правилата за трговија со агроиндустриски производи во овој Договор генерално соодветствуваат со правилата на СТО при што е договорено дека во преоден период од 10 г. од неговото потпишување ќе се формира зона на слободна трговија. Тоа значи дека трговијата со агроиндустриски производи со оваа земја ќе биде целосно либерализирана на крајот од 2011 г. (освен за некои производи за кои и понатаму ќе постојат квоти), а дотогаш ќе се користат царините за „најповластена нација" (most favoured nation - MFN).

Во последната група се вклучени **сите преостанати земји** со кои Македонија има воспоставено трговски релации. Во оваа група доминираат Турција, САД, Бразил и Кина, од кои само со Турција имаме потпишано Договор за слободна трговија во 1999 г. во кој со амандманот од 2003 г. не беше утврден јасен датум за спроведување на преодниот период.[50] Со него беше укината царината за увоз на одредени влезни суровини (тегли, шишиња и друга амабалажа) за секторите преработен зеленчук и вино. Извозот на свеж зеленчук во Турција е определен со квоти, додека за преработено овошје и зеленчук и вино се плаќа царина од 50% од царината предвидена со клаузулата за МФН на СТО.

Извоз на агроиндустриски производи по региони (во милиони УСД)



Графикон 16

[49] Службен весник на РМ - *број 53/2001*
[50] Службен весник на РМ - *број 83/1999*

Најголем **извозен** пазар за македонските агроиндустриски производи се земјите на ЈИЕ, со исклучок на 2005 г. кога тој примат го преземале земјите од ЕУ ***(графикон 16)***. Во 2007 г. во земјите од ЈИЕ биле извезени агроиндустриски производи во износ од 254 милиони УСД, што претставувало 52,4% од вкупниот извоз на овој тип на производи. Притоа, наши најважни извозни партнери од оваа група на земји биле Србија и Црна Гора во кои биле пласирани 45,9%, односно 116,5 милиони УСД или 24% од вкупниот извоз на агроиндустриски производи. Извозот на агроиндустриски производи во ЈИЕ во периодот 1999-2007 г. имал променлив, но нагорен тренд со просечен реален годишен раст од 18,5%. Посериозен пораст се забележува од 2006 г. токму кога стапи на сила ЦЕФТА 2006. Најважни извозни производи од агроиндустрискиот сектор во оваа група на земји според стоковата структура биле пијалаците, тутунот, виното и овошјето и зеленчукот.

Втора група на земји во кои Македонија остварува значаен извоз на своето агроиндустриско производство се земјите на ЕУ со удел од 40%, но како стратешки извозни партнери од оваа група можат да се сметаат само четири земји: Германија, Грција, Италија и Словенија. Во 2007 г. само во овие земји биле извезени агроиндустриски производи во вредност од 157,4 милиони УСД, односно 81,1% од извозот во ЕУ и 32,5% од вкупниот извоз на македонски агроиндустриски производи. Во периодот 1999-2007 г. се забележува драстичен пораст на извозот на агроиндустриски производи во ЕУ со просечен реален годишен раст од 19,8%. Растот е посебно забележителен по 2001 г. кога беше потпишана Спогодбата за стабилизација и асоцијација (ССА). Трендот на раст на извозот во оваа економско-политичка интеграција е посебно значаен поради важноста што таа ја има за Македонија како извозен пазар. Во 2005 г. ЕУ дури била и најважен извозен пазар за нашите агроиндустриски производи потиснувајќи ја групата на земји од ЈИЕ на второ место, но веќе во 2006 г. и 2007 г. повторно се враќа на претходната позиција. Поради малата разгранетост и слабата диверзификација, стоковата структура на извозот на агроиндустриски производи во ЕУ е доста неповолна. Носечки извозни производи во 2007 г. биле јагнешкото месо, виното и овошјето и зеленчукот. Само во Италија и Грција било извезено преку 90% од вкупниот извоз на јагнешко месо. Извозот на вино во ЕУ (со доминантен извоз во Германија - 48% од извозот во ЕУ) изнесувал 66,5% од вкупниот извоз на вино, со напомена дека тој бил ограничен со бесцаринска увозна квота од 39,15 милиони л. годишно. Свежото овошје и зеленчук најмногу се извезувале во Грција и Холандија и тоа над 90% од извозот во ЕУ. Унијата е исто така најважен македонски пазар за преработени и полупреработени земјоделски производи.

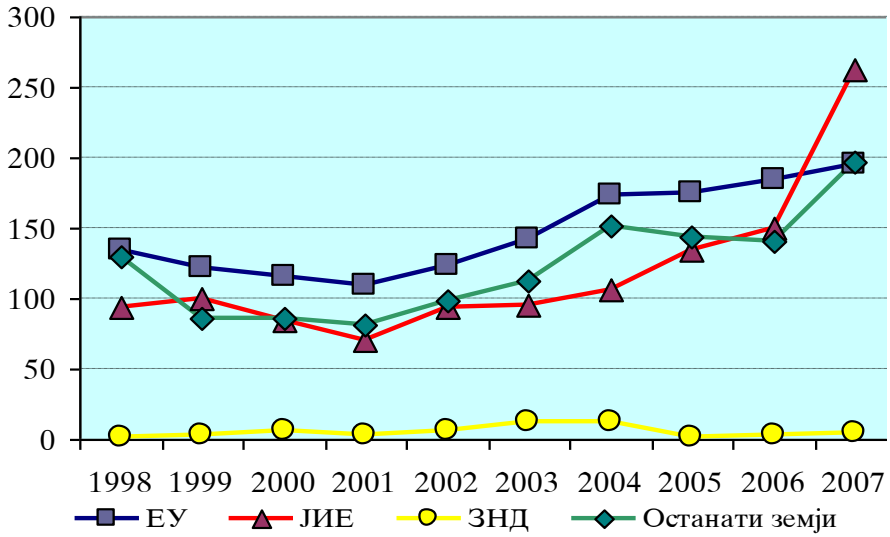
Извозот во групата земји од ЗНД има цикличен тренд без сериозна експанзија. За жал и покрај Договорот за слободна трговија со Украина извозот во оваа земја досега не надминал 1 милион УСД. Во групата на останати земји извозот има цикличен, но рамномерен тренд.

Повеќе од половина од извозот на агроиндустриски производи отпаѓа на само 6 земји (Германија, Италија, Србија, Грција, Словенија и Црна Гора) што укажува на неговата неповолна географска дистрибуција.

Увозот на агроиндустриски производи од земјите од ЈИЕ во 2007 г. изнесувал 262 милиони УСД, односно 39,8% од вкупниот увоз на агроиндустриски производи. Во истата година оваа група на земји за прв пат станала најголем извозник на агроиндустриски производи во нашата земја

преземајќи го приматот од ЕУ ***(графикон 17)***. Гледано по земји, повторно Србија и Црна Гора биле наш најголем увозен партнер со 37,5% од увозот на агроиндустриски производи од групата, односно 14,8% од вкупниот увоз. Во периодот 1999-2007 г. увозот на агроиндустриски производи од оваа група на земји растел со просечна реална годишна стапка од 22,9% која е повисока од просечната реална годишна стапка на извозот. Ако овој тренд продолжи и понатаму, на среден рок постои веројатност за појава на значителна нерамнотежа во нето извозот на наша штета.

Увоз на агроиндустриски производи по региони (во милиони УСД)



Графикон 17

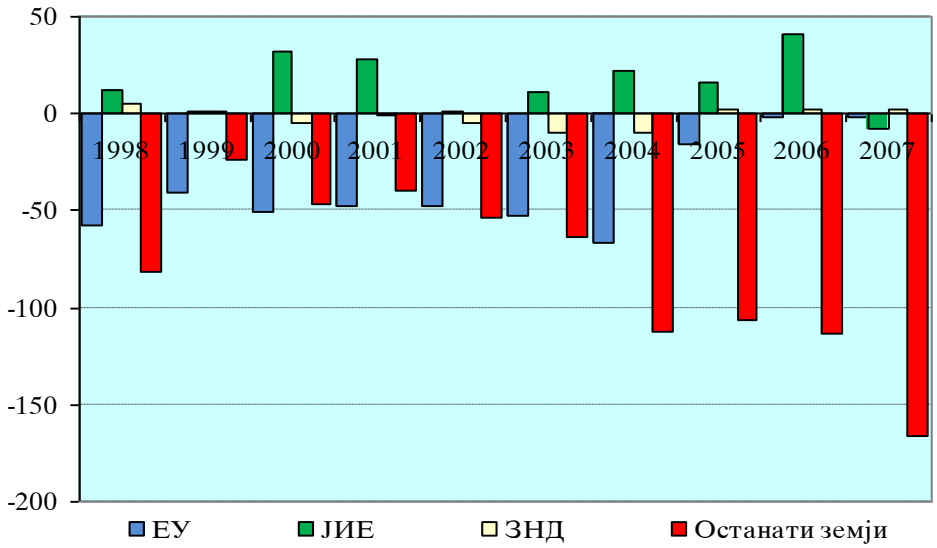
Увозот на агроиндустриски производи од ЕУ во 2007 г. изнесувал 196 милиони УСД или 29,7% од вкупниот увоз на агроиндустриски производи. За разлика од извозот, увозот од ЕУ по земји бил прилично диверзифициран, но сепак како најголеми извозници на агроиндустриски производи во нашата земја се издифиренцирале Германија, Италија и Грција. Во периодот 1999-2007 г., увозот на агроиндустриски производи од ЕУ растел со просечна реална годишна стапка од 11,7% и таа е пониска во споредба со просечниот раст на извозот. Во наредниот период се очекува увозот од ЕУ да расте со побрзо темпо од извозот поради истекувањето на асиметричниот 10-годишен период за увоз на агроиндустриски производи од ЕУ предвиден со ССА.

Земјите од ЗНД имаат маргинално учество во увозот на агроиндустриски производи, додека од останатите земји значајно учество во увозот имаат Бразил и Турција. Стоковата структура на увозот на агроиндустриски производи е прилично диверзифицирана и поради тоа нема да биде предмет на анализа.

Трговски биланс: Во 2007 г. Македонија во трговијата со агроиндустриски производи забележала суфицит само со земјите од ЗНД, а дефицит со сите останати групи на земји ***(графикон 18)***. Меѓутоа, константен дефицит постои единствено со ЕУ и групата на земји кои се дефинирани како други, додека со земјите од ЈИЕ дефицитот за прв пат се појавува во 2007 г. Иако трендот за оваа група на земји е сè уште позитивен, сепак се забележува негово опаѓање и доколку не се преземат мерки за поттикнување на извозот на агроиндустриски производи кај оваа група на земји лесно може да се случи дефицитот да се

продлабочува и да стане хроничен. Од друга страна, иако со хроничен кусок, трговскиот биланс со ЕУ постојано се подобрува. Ова е од исклучителна важност со оглед на ориентираноста кон ЕУ како стратешки пазар за нашите агроиндустриски производи. За жал, позитивните трендови на трговскиот биланс со ЕУ се анулираат со фрапантното зголемување на трговскиот дефицит со останатите земји кој во 2007 г. достигнал дури 166 милиони УСД што претставува 95,4% од вкупниот дефицит во трговијата со агроиндустриски производи и придонесува со 14,8% во вкупниот трговски дефицит со оваа група на земји. На оваа состојба кумува неконтролиранииот увоз на производи од трети земји и неможноста нашите агроиндустриски производители да ги диверзифицираат надворешнотрговските партнери. Трговскиот биланс со земјите од ЗНД има цикличен тренд, но без поголемо влијание врз вкупниот трговски биланс.

Биланс на трговијата со агроиндустриски производи по групи на земји (во милиони УСД)



Графикон 18

Доколку не се намали увозот од трети земји и не се зголеми конкурентноста на нашите производители прво на домашниот, а потоа и на странските пазари, трговскиот биланс во трговијата со агроиндустриски производи и понатаму ќе се влошува.

За крај на анализата на надворешнотрговските партнери ќе ја илустрираме состојбата со трговската размена на агроиндустриски производи по поединечни земји ***(табела 8)***. Како што може да се види, од 10-те најголеми партнери во 2007 г., Македонија со 5 остварува позитивен трговски биланс во износ од 112,9 милиони УСД, додека со 4 остварува негативен трговски биланс во износ од 80,5 милиони УСД.

Најголеми македонски партнери во трговијата со агроиндустриски производи во 2007 г. (во милиони УСД)

Земја		*Храна*	*Пијалаци и тутун*	*Земјоделски суровини*	*Раст. и жив. масла*	*Вк.*	*Биланс*
СЦГ	извоз	62,1	49,2	3,5	1,7	116,5	**18,9**
	увоз	77,9	7,9	7,4	4,4	97,6	
Грција	извоз	33,8	47,9	14,2	0,0	95,9	**58,4**
	увоз	26,0	2,6	5,5	3,4	37,5	
Бугарија	извоз	5,9	3,8	15,2	0,0	24,9	**-8,9**
	увоз	12,9	0,7	12,2	8,0	33,8	
Хрватска	извоз	15,3	12,9	0,5	0,2	28,9	**3,2**
	увоз	21,8	2,9	0,8	0,2	25,7	
Германија	извоз	5,5	16,5	4,1	0,1	26,2	**2,3**
	увоз	20,3	1,1	2,0	0,5	23,9	
БИХ	извоз	13,8	12,3	2,4	0,0	28,5	**16,7**
	увоз	9,5	0,2	2,1	0,0	11,8	
Италија	извоз	19,6	1,8	5,1	0,0	26,5	**13,4**
	увоз	9,6	2,1	0,9	0,5	13,1	
Бразил	извоз	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	**-35,2**
	увоз	32,9	2,1	0,2	0,0	35,2	
Словенија	извоз	6,3	0,9	1,5	0,1	8,8	**-13,8**
	увоз	20,2	1,1	1,3	0,0	22,6	
Австрија	извоз	1,4	0,6	0,1	0,0	2,1	**-22,6**
	увоз	22,0	2,1	0,3	0,3	24,7	

Табела 8

Извор: НБРМ

Предвидувања за надворешнотрговската размена на агроиндустрискиот комплекс во периодот до 2020 г.

Во 1998 г. од страна на МАНУ беше изработена анализа на предвидувањата за надворешнотрговската размена во агроиндустрискиот комплекс според две сценарија: песимистичко и оптимистичко.[51]

Извоз: Песимистичкото сценарио претпоставуваше дека тогашните трендови на слаба поддршка на агроиндустриското производство и неговиот извоз ќе продолжат и понатаму. Извозот требало да расте со номинална годишна стапка од околу 3% и според краткорочните предвидувања во 2003 г. требало да достигне околу 305 милиони УСД, а според среднорочните предвидувања, во 2020 г. требало да достигне околу 504 милиони УСД. Земајќи во предвид дека во 2003 г. извозот на агроиндустриски производи од Македонија изнесувал 245 милиони УСД, произлегува дека дури и песимистичките предвидувања на МАНУ биле потфрлени за 19,7%. Како основни причини за ова потфрлање можат да се наведат недоволната поддршка на извозот на агроиндустриски производи во периодот 1998-2006 г., неискористување на сите достапни инструменти на аграрната и трговската политика, политичките неприлики и воениот конфликт кои се случија во периодот за кој се правени краткорочните предвидувања.

[51] МАНУ - *Стратегија...*; стр. 147

За остварување на песимистичкото сценарио на МАНУ за 2020 г., извозот на агроиндустриски производи во периодот 2007-2020 г. мора да остварува просечен номинален годишен раст од најмалку 4%.

Оптимистичкото сценарио за 2020 г. предвидува извозот на агроиндустриски производи да изнесува околу 775 милиони УСД, под услов да се води проактивна аграрна политика со поттикнување на развојот на извозните производи и супституција на одредени увозни производи со домашно производство. За остварување на оваа цел, просечниот годишен номинален раст на извозот во периодот 2007-2020 г. мора да биде уште повисок и да изнесува над 7%. Структурата на извозните производи би останала блиска до сегашната со нешто поголемо збирно учество на храната како резултат на зголемениот извоз на преработки. Акцент би требало да се стави на зголемување на производството на добиточна храна до ниво на задоволување на домашните потреби со цел подобрување на конкурентноста на сточарското производство на домашниот и странскиот пазар.

Увоз: Според песимистичко сценарио било предвидено продолжување на широката либерализација и неконтролиран увоз на агроиндустриски производи, без поттикнување на нивна супституција со производи од домашно производство. На тој начин увозот во 2003 г. требало да изнесува околу 337 милиони УСД. Увозот на агроиндустриски производи во 2003 г. изнесуваше 361 милион УСД што претставува благо натфрлање на песимистичкото сценарио од 6,6%. Предвидувањата на песимистичкото сценарио во поглед на увозот во 2020 г. се дека тој ќе изнесува 557 милиони УСД, а предвидувањата на оптимистичкото сценарио се дека ќе изнесува 452 милиони УСД.

Со оглед на тоа дека само во 2007 г. увозот на агроиндустриски производи изнесуваше 659 милиони УСД, за постигнување на песимистичкото сценарио за увозот тој треба да опаѓа со просечна номинална годишна стапка од -1,3%, додека за постигнување на оптимистичкото сценарио тоа опаѓање мора да изнесува најмалку -2,9%.

Сепак, со сегашната просечна номинална годишна стапка на раст од 5,4%, извесно е дека во 2020 г. увозот најверојатно двојно ќе го надмине песимистичкото сценарио, односно ќе изнесува околу 1,1 милијарда УСД. Структурата на увозните агроиндустриски производи исто така би требало да остане блиска до сегашната со нешто поголемо учество на рибите, шеќерот и преработките од месо.

Трговски биланс: Песимистичкото сценарио за 2003 г. предвидувало дефицит во трговијата со агроиндустриски производи од 32 милиони УСД. Во оваа година дефицитот изнесуваше 105 милиони УСД, што е трипати повеќе од предвиденото. Трговскиот биланс во 2020 г., според песимистичкото сценарио би требало да биде негативен во износ од 53 милиони УСД, а според оптимистичкото сценарио би требало да биде позитивен во износ од 323 милиони УСД.

Досегашните движења на трговијата со агроиндустриски производи, мерките за поддршка на агроиндустрискиот комплекс кои се преземаат во последно време и општите трендови на светскиот пазар, даваат за право да очекуваме дека до 2020 г. ќе се реализира умерено песимистичко сценарио. Според него, извозот на агроиндустриски производи во периодот 2007-2020 г. би растел со просечна номинална годишна стапка од 6%, а увозот од 4%. На тој

начин извозот во 2020 г. би изнесувал околу една милијарда УСД, увозот би изнесувал 1,1 милијарда УСД, а трговскиот дефицит би се намалил на 100 милиони УСД во споредба со 174 милиони УСД колку што изнесувал во 2007 г. Во овој контекст би ја спомнале анкетата на интернет порталот www.total.com.mk, според која на прашањето „*Која економска гранка во иднина има шанса најмногу да го зголеми извозот*?" дури 36% од испитаниците одговориле дека тоа ќе биде секторот на храна и земјоделски производи, 32% - челик и металургија, 18% - автомобилска индустрија, 8% - информатичка технологија и 6% - текстилна индустрија.[52] Овој податок покажува дека производителите и извозниците веруваат во зголемување на конкурентската предност на прехранбениот сектор и очекуваат дека во блиска иднина тој значително ќе влијае врз подобрување на вкупниот трговски биланс на нашата земја.

[52] http://www.total.com.mk; пренесено од Капитал - *број 467*; стр. 18

Влијание на членството на Република Македонија во Светската трговска организација врз извозната ориентација на агроиндустрискиот комплекс

Меѓународниот промет со земјоделски производи регулиран со Спогодбата за земјоделство на СТО за Република Македонија нуди големи поволности и перспективи.[53] Со тарификацијата и обврската за намалување на увозните царини, светскиот пазар за овие стоки постепено се отвара со што се укажува прилика за зголемен пласман на нашите агроиндустриски производи во светот. На тој начин се создаваат поповолни услови за зголемување на агроиндустриското производство и извозот, а со тоа и подолгорочно позиционирање на одредени атрактивни надворешни пазари под услов да се настапува со конкурентни цени, квалитет и широк асортиман.

Република Македонија стана член на СТО во април 2003 г. по скоро 9-годишни преговори. Согласно клаузулата на Организацијата за најголемо повластување во меѓусебните трговски трансакции, Македонија стапи во мултилатерални договорнички односи со сите нејзини членки.[54] Таа доби третман на развиена земја, а како базен период беше утврден периодот од 1998-2000 г. Членството во СТО овозможи создавање на предвидливо деловно окружување и транспарентна законска рамка како основа за градење на развојна економска политика. За време на преговорите за членство државава усогласи најголем дел од своите закони во областа на надворешната трговија и аграрната политика со правилата на СТО.

Во рамки на преговарачкиот процес беше формирана Работна група за земјоделство која одржа четири состаноци за дефинирање на земјоделската политика на земјата и начините за либерализација на трговијата со агроиндустриски производи. Уште пред влезот на Македонија во СТО, трговијата со земјоделски производи беше доста либерализирана и 83,5% од тарифните ставки беа регулирани со Договорите за слободна трговија кои во однос на земјоделството беа полиберални од правилата на СТО.[55] За жал, Македонија имаше маргинален удел во преговорите за земјоделство во рамките на Развојната агенда од Доха (усвоена во 2001 г. на IV Министерска конференција на СТО) затоа што нејзиниот прием се случи две години по одржување на Конференцијата. Од друга страна, прифатените обврски од влезот во СТО ќе важат само до приемот во ЕУ, а потоа ќе се преземат обврските и правата на Унијата во СТО. Во рамки на преговорите за четирите основни прашања кои се предмет на уредување во Спогодбата за земјоделство и Развојната агенда од Доха се утврдени неколку модалитети.

Во однос на **извозните субвенции**, Македонија е една од ретките земји во светот што целосно го следи духот на СТО и истите не ги практикува. Извозните субвенции овозможуваат одобрување на различни даночни олеснувања, надомест на извозен приход, партиципација во транспортните трошоци, одобрување на извозни кредити со субвенционирани услови или ослободувања на агроиндустриските претпријатија кои извезуваат во странство од други давачки.

---

[53] За подетално види: Светска трговска организација - *Резултати од Уругвајската рунда на мултилатерални трговски преговори, правни текстови;* УСАИД; Скопје (2003)

[54] За обврските преземени со стапувањето во СТО подетално во: Службен весник на РМ - *број 7/2003*; *Финален извештај од пристапувањето кон СТО*

[55] Капитал - *број 211*; стр. 6

Извозните субвенции беа укинати во 1995 г. како резултат на макроекономската стабилизациска политика поддржана од Светската банка и во базниот период тие не постоеја.

Според правилата на СТО, еднаш укинати извозни субвенции не смеат повторно да се воведуваат, така што Република Македонија не смее да применува извозни субвенции за ниту еден земјоделски производ.

Принципите на СТО регулирани со Дел V, член 8 (Обврски за извозна конкуренција), член 9 (Обврски за извозни субвенции), член 10 (Спречување на избегнувањето на обврските за субвенционирање на извозот) и член 11 (Вградени производи) налагаат укинување на сите видови извозни субвенции и дисциплинирање, односно регулирање на сите извозни мерки кои имаат ист ефект до крајот на 2013 г. Се смета дека оваа одлука позитивно ќе влијае врз конкурентноста на македонските земјоделски производи затоа што по овој рок тие ќе бидат поконкурентни на светскиот пазар, наспроти земјоделските производи од другите земји за кои извозните субвенции ќе мораат да бидат укинати. Ова тврдење се поткрепува со размислувањата дека прометот со македонски земјоделски производи веќе функционира во атмосфера без извозни субвенции. Тоа ќе овозможи подобра конкурентска предност во однос на странските земјоделски производи во моментот кога извозните субвенции за нив ќе се укинат. Меѓутоа, овој аргумент се побива со фактот што постепеното намалување на извозните субвенции во другите држави преземено со обврските од членството во СТО ќе им остави доволно простор на нивните земјоделски производители да се прилагодат на новонастанатата ситуација на пазар ослободен од извозни субвенции.

Во рамките на прашањето за **пристап на пазарот** регулиран во Дел III, член 4 (Пристап на пазарот) и член 5 (Одредби за посебна заштита) од Договорот, Македонија презеде обврска за намалување на пондерираната царинска стапка за увоз на агроиндустриски производи за 5,76 процентни поени во однос на базниот период. Така, оваа царинска стапка беше намалена од 24,64% во базниот период на 18,88% во 2003 г., а по завршување на преодниот период од 5 години во 2008 г. падна на 13,72% со обврска истата да се намали на 12,83% до 2011 г.[56] За споредба, во 2001 г. оваа стапка во ЕУ изнесувала 30%, во САД - 12%, додека во Јапонија - 58%. Во моментов, дијапазонот на царински оптоварувања за агроиндустриските производи се движи од 20-60% за производи кои се произведуваат и од 0-35% за производи кои не се произведуваат во домашната економија. Се очекува дека до влезот на Македонија во ЕУ, а согласно преземените обврски од преговорите во рамките на СТО, царинската стапка на Унијата ќе опадне на околу 6% што би била просечна царинска стапка со која нашата држава би го заштитувала своето земјоделско производство по приемот. Ова намалување на пондерираната царинска стапка од 12% во 2011 г. во однос на базниот период треба да предизвика најмалку толкаво намалување на цените на увозните земјоделски производи со што ќе се намали ценовната конкурентност на нашите земјоделски производи на домашниот пазар. Поради обврската за намалување на царинските стапки, царинските приходи од увоз на земјоделски производи се намалиле од 35 милиони ЕУР во 2002 г. на 29 милиони

[56] Министерство за земјоделство, шумарство и водостопанство - *Информација за видовите и мерките за поддршка на македонскиот агрокомплекс, согласно принципите и стандардите на СТО (доставена до Собранието на РМ);* Скопје (2003); стр. 6

ЕУР во 2004 г. односно за 16%. Овие приходи во 2007 г. изнесувале 27 милиони ЕУР, а во 2011 г. се очекува да изнесуваат 26 милиони ЕУР што би претставувало намалување од 26% во однос на 2002 г.[57] Намалувањето на буџетските приходи по овој основ би се компензирало со зголемениот прилив на ДДВ од зголемениот обем на трговија со агроиндустриски производи. Според правилата на СТО, еднаш укинати или намалени царински стапки не смеат повторно да се воведуваат или зголемуваат. Во рамки на преговорите за членство беше издејствувана повисока царинска заштита во преодниот период за виното (45-50%), тутунот и цигарите (10-60%), градинарските производи (60-65%), млекото и млечните производи (35-66%), јагнешкото месо (30%) и овошјето што се произведува во Македонија (45-50%).[58] Намалувањето на царинските стапки за овие производи ќе биде во зависност од утврдувањето на модалитетите во рамките на преговорите од Развојната агенда од Доха.

Македонија до СТО сè уште нема доставено список на тарифни линии кои ќе се дефинираат како „чувствителни производи" и за кои ќе важат повисоки царински стапки со што се испушта драгоцена можност за заштита на дел од домашното земјоделско производство и ублажување на проблемите со кои се среќаваат домашните производители во однос на неконтролираниот увоз на храна.

За овие производи нашата држава има право да применува царински стапки од 20 до 60% и да одреди увозни бесцарински квоти во зависност од нејзините интереси.

Нивото на **домашна поддршка** ќе биде обработено во делот за финансирање на извозните активности и конкурентност на агроиндустрискиот комплекс.

Постепеното намалување на царинските стапки до нивно укинување е обврска која е преземена со членството во СТО и важи за сите земји-членки. Затоа, реакциите на домашните земјоделски производители треба да бидат во насока на подобрување на конкурентноста на своите производи и изнаоѓање начини за пробив на светскиот пазар под услови кои се еднакви за сите, а не во насока на притисоци кон Владата за заштита на домашното производство со извозни субвенции и високи царини кои по автоматизам имаат возвратен ефект. Ограниченото капацитет на земјоделското производство, ригидноста кон промените во светските преференции и вкусови и светските трговски текови се голема пречка за подобрување на конкурентноста на македонските агроиндустриски производи. Само со надминување на овие недостатоци како и со промени во организациската поставеност на македонското земјоделство, стандардизација на производството и унапредување на раководењето со преработувачките капацитети, може да стане збор за извозна конкурентност на македонските агроиндустриски производи на светскиот пазар по 2013 г. Тоа е и единствен начин за остварување на позитивен трговски биланс.

[57] http://www.customs.gov.mk/DesktopDefault.aspx?tabindex=0&tabid=59

[58] Проф. д-р Зоран Јолевски - *Втора годишна конференција за унапредување на извозот;* Скопје (2006)

Светска трговија со агроиндустриски производи

Основни карактеристики на пазарот со агроиндустриски производи

Пазарот со агроиндустриски производи има за цел понуда на свежи земјоделски производи и производи со повисока фаза на преработка. Како стоков пазар врз него дејствуваат законот на вредноста и сите останати пазарни одредници (цена, понуда, побарувачка, паричен оптек, профит, акумулација). Специфичностите на пазарот на агроиндустриски производи произлегуваат од карактерот на производниот процес, специфичноста на самите производи и особеностите на потрошувачката, така што основни карактеристики на овој пазар се:[59]

а) *Просторна, временска и структурна разлика помеѓу понудата и побарувачката*. Трговијата со агроиндустриски производи се врши на различни места што придонесува за разлики во цената. Карактеристичниот технолошки процес кај земјоделството го изразува сезонскиот карактер на производството, со ниска понуда во почетокот на бербата и висока понуда во полното созревање. Во првата фаза цената е висока, додека во втората опаѓа што ја наметнува потребата за обработка или преработка на производите.

б) *Голем број на учесници во формирањето на вкупната понуда*. Тоа доведува до диспропорција помеѓу откупната и пазарната цена што предизвикува големи варијации во производството.

в) *Ниска ценовна еластичност на побарувачката*. Со промена на цената на прехранбените производи побарувачката незначително се менува поради нивната функција за задоволување на елементарните потреби за храна на потрошувачите.

г) *Државна интервенција*. Интервенционизмот на државата на овој пазар е силно изразен заради постигнување на нормален и стабилен промет и задоволување на потребите со прехранбени производи на граѓаните.

д) *Постоење на специфични фактори на понудата*. Понудата на агроиндустриски производи во целост зависи од земјишните капацитети, добиточниот фонд и степенот на технолошка развиеност на производната опрема.

ѓ) *Постоење на специфични фактори на побарувачката*. Побарувачката на агроиндустриски производи се карактеризира со масовност и сезонабилност. Таа има ниска ценовна еластичност и во целост зависи од афинитетот и преференциите на потрошувачите.

е) *Специфична организација на пазарот*. Овој пазар е организиран во четири форми: пазар на мало, пазар на големо, аукции и стокови берзи. Секоја од овие форми има свои карактеристики со одредени разлики во поглед на количеството на понуда и побарувачка, цените и начинот на организирање.

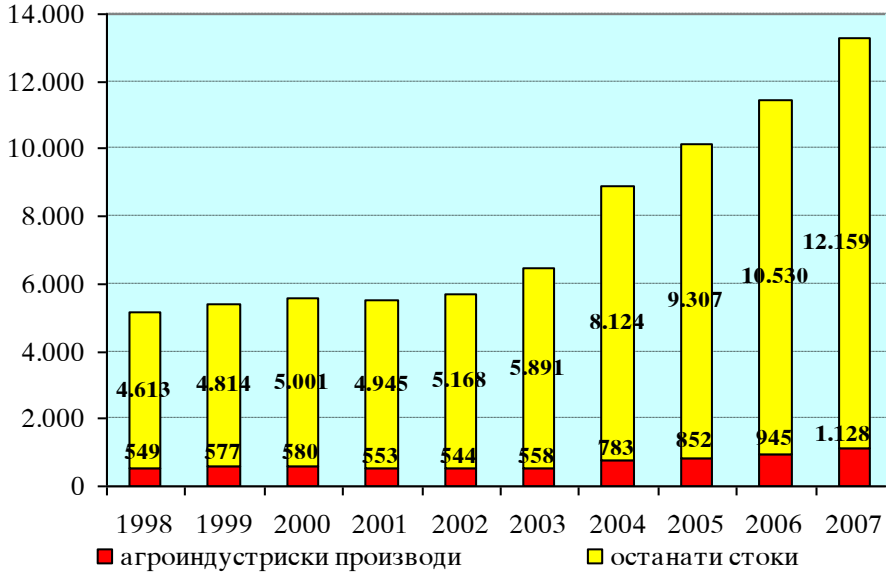
---

[59] Александар Мурарцалиев - *Нов период кон предметот економика на аграрот;* Економски институт; Скопје (1999); стр. 73

Основни карактеристики на светската трговија со агроиндустриски производи

Светската трговија со агроиндустриски производи во 2007 г. изнесувала 1,13 милијарди УСД, односно 1,5% од светскиот БДП.[60] Во периодот 1998-2007 г. таа растела со просечна реална годишна стапка од само 2,8%, за разлика од растот на светската трговија со стоки кој изнесувал 5%. Поради тоа нејзиното учество во вкупната светска трговија со стоки се намалило од 10,6% во 1998 г. на 8,5% во 2007 г. ***(графикон 19)***. За споредба, учеството на трговијата со земјоделски производи во вкупната светска трговија со стоки во 1960 г. изнесувало 17,4%, а во 1980 г. - 13,7%. Од вкупната трговија со агроиндустриски производи на трговија со храна отпаѓале 69%, а на трговија со непрехранбени земјоделски производи - 31%. Воедно, 64% од трговијата отпаѓала на преработките, додека 36% на примарните земјоделски производи.

Трговија со агроиндустриски производи во однос на вкупната светска трговија (во милиони УСД)



Графикон 19

Извор: WTO Trade Statistics

Според истражувањата на ООН, светската популација во 2050 г. ќе брои 8,9 милијарди луѓе што во комбинација со подобрување на стандардот на најнаселените земји во светот Кина и Индија ќе значи двојно зголемување на светската побарувачка за храна.[61] Ако на ова се додаде и актуелизирањето на Малтусовиот закон кој вели дека светската популација расте со геометриска, а производството на храна со аритметичка прогресија, извесно е дека во 2050 г. светот може да се соочи со недостиг од храна. Ова секако се потврдува со фактот дека светското население расте со 5% годишно, светската продуктивност во земјоделството со 2%, а на крајот од 2007 г. светските резерви на храна биле на

[60] Освен ако не е наведено поинаку, сите квантитативни податоци во оваа тема се преземени од следниве извори: FAOSTAT, UNSTAT, WTO Trade Statistics

[61] http://www.un.org/esa/population/publications/longrange2/WorldPop2300final.pdf

историскиот минимум од 61 ден.[62] Овие податоци треба да бидат доволен патоказ за македонскиот агроиндустриски комплекс дека мора сериозно да се подготвува за иднината пред сè заради задоволување на домашните потреби со храна. Дури потоа, зголемената побарувачка на храна во светски рамки што ќе доведе до пораст на цените треба да биде двигател за зголемување на извозот на агроиндустриски производи. На тој пат кон светскиот пазар со храна демнат многу закани. Во современите надворешнотрговски текови со земјоделски производи се присутни бројни специфичности кои се посебно изразени во пласманот. Проблемот со пласманот го изоструваат пред сè тарифните и нетарифните бариери за увоз на земјоделски производи воведени од страна на побогатите земји кои без сомнение ќе имаат натамошни силни негативни реперкусии врз трговијата. Тоа особено се однесува за земјите со нагласена извозност на земјоделското производство како што е Македонија. Притоа, тарифите за увоз на земјоделски производи се многу повисоки отколку оние за индустриски стоки. Во земјите со високоразвиено земјоделско производство, аграрната политика е насочена кон заштита на доходот на производителите и одржување на стабилен домашен пазар. Оттука произлегува определеното ниво на протекционизам кој се изразува преку царинската политика, поддршка на цените, регулирање на понудата, еколошките аспекти, финансиската помош и сл. Кон тоа треба да се додаде и фактот дека развиените земји годишно издвојуваат преку 300 милијарди УСД за субвенции во земјоделството што уште повеќе ја усложнува и отежнува конкуренцијата на светскиот пазар и го става аграрното производство во многу тешка положба. Според предвидувањата на Светската банка, со укинување на ограничувањата на трговијата со земјоделски производи до 2015 г. ЗВР, од извозот на земјоделски производи би обезбедиле дополнителни приходи во износ од 400 милијарди УСД. Во очекување на евентуална промена на светските односи во трговијата со агроиндустриски производи, нашата земја треба трпеливо да работи на подобрување на својата конкурентност со што успешно ќе се носи како со сегашната така и со евентуална нова констелација на овие односи.

Стокова структура

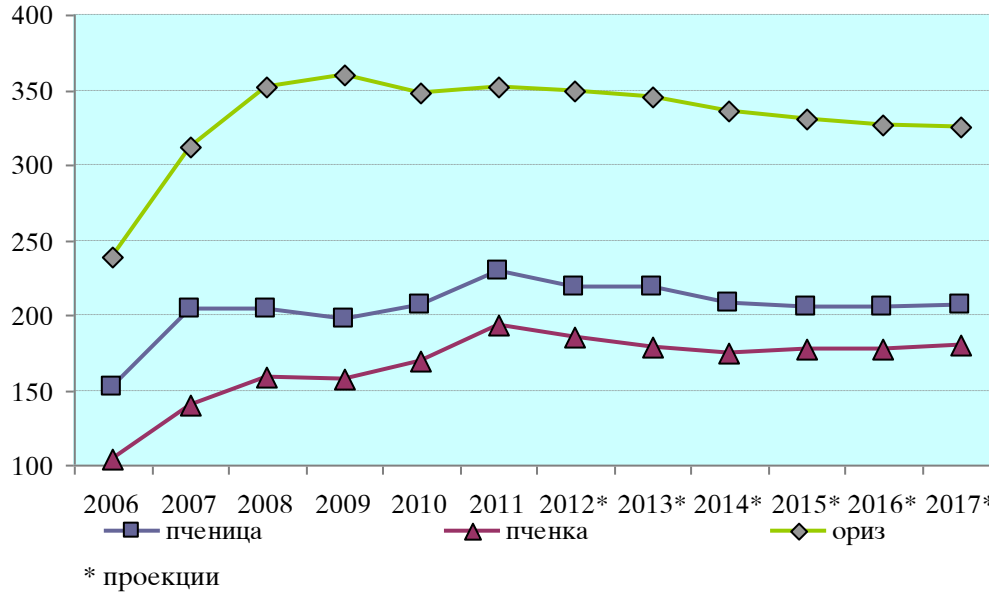
Во стоковата структура на светската трговија со агроиндустриски производи најголемо поединечно учество имаат месото и неговите преработки, виното, пченицата, пијалаците и сојата. Со оглед на огромниот број на производи кои се среќаваат во меѓународна трговија, предмет на интерес ќе бидат само оние производи кои се од посебно значење за Македонија од аспект на извозните можности и подобрувањето на извозната структура.

Житни култури: Определбата на голем број земји за ослободување од увозната зависност за житни култури како основни производи за задоволување на прехранбените потреби има силно влијание врз вкупната светска трговија со жито. Во 2007 г. таа изнесувала 9% од светската трговија со агроиндустриски производи. Најголеми светски извозници на жито се: САД, ЕУ, Австралија, Канада и Аргентина, додека најголеми светски увозници се: ЕУ, Јапонија, Кина и Мексико. Во последната деценија производството и извозот на жито не успева да ја следи светската побарувачка поради високиот природен прираст на светското население. Доколку во скоро време светското производство не се преструктуира

[62] http://www.nationalgeographic.com.hr/default.asp?gl=200710050000002&jezik=1&sid=

во насока на зголемување на продуктивноста и изнаоѓање на нови житни подрачја постои можност од појава на недостиг на жито на пазарот. Во исто време тоа сè повеќе се користи за производство на гориво што драматично ја влошува положбата на светското население во поглед на исхраната. Така на пример, за производство на 100 л. биоетанол е потребна пченка доволна за годишна прехрана на едно лице. Паралелно на ова, 35% од светското жито се користи за добиточна храна што е уште еден показател за зголемената светска потреба од жито во наредниот период. Иако последните настани во житните подрачја (пожари во Русија, поплави во Украина и урагани во САД) не гарантираат смиреност, во ФАО сметаат дека зголемувањето на цените во 2008, 2010 и 2011 г. е повеќе резултат на манипулација на трговците и компаниите кои го складираат житото, отколку на природните непогоди и растот на населението. Од таа причина, основна тема за дискусија во иднина ќе биде воведување на дополнителни прописи за пазарот на жито и негово складирање со што цената на овој производ на светскиот пазар би се стабилизирала. Македонската стратегија во поглед на житарството мора да се гради во насока на задоволување на националните потреби со домашно производство и паралелно постепено градење на производствена база која во догледно време ќе индуцира извоз на жито, посебно во услови кога проекциите на ФАО за светската цена на житото се дека таа во догледно време ќе се стабилизира ***(графикон 20)***.

Проекции за светските цени на жито (УСД за тон)



Графикон 20

Извор: ФАО

Тутун: Околу 65% од вкупното светско производство на тутун се пласира на меѓународниот пазар. Трговијата со тутун има петвековна традиција, но денес поради ограничувањата во однос на неговото користење од еколошки и здравствен карактер побарувачката во развиените земји опаѓа. За разлика од нив, побарувачката во ЗВР расте како резултат на наталитетот и традиционалниот однос кон неговата консумација. Во 2007 г., трговијата со тутун и негови преработки изнесувала 4% од светската трговија со агроиндустриски

производи. Во светски рамки особено опаѓа побарувачката за ситнолиснети (ориентални) типови на тутун што се карактеристични за нашето тутунопроизводство. Најголеми светски производители на тутун се: Кина, САД, Индија и Бразил, меѓутоа најголем „регулатор" на светската трговија со тутун и негови преработки се САД и делумно ЕУ кои во целост ја контролираат светската трговија со тутун. Далеку зад нив во поглед на светскиот извоз се Бразил и Кина, додека најголеми светски увозници се: ЕУ, Јапонија, Кина, САД и Русија.

Овоштарство: Побарувачката на овошје на светскиот пазар бележи значителен пораст, во најголем обем за ситнозрнесто (благородно) овошје (вишни, малини, рибизли), смрзнато и конзервирано овошје.

Лозарството*,* заедно со **винарството** претставуваат стопански дејности врз кои се потпираат цели национални економии. Приближно 56% од површините под винова лоза и 67% од производството на вино во светот се остварува во Европа.[63] Денес, околу 3% од светската трговија со агроиндустриски производи отпаѓа на трговијата со вино. Најголеми светски производители на вино се: ЕУ, САД, Австралија и Аргентина кои воедно се и најголеми извозници, додека најголеми светски увозници се: ЕУ, САД, Јапонија, Швајцарија и Русија. Карактеристично за светскиот пазар со вино е што потрошувачката за помалку квалитетните (ефтини трпезни) вина покажува постојана тенденција на опаѓање, додека побарувачката за висококвалитетни и врвни вина расте. Општиот тренд на намалување на побарувачката предизвикува појава на производни вишоци и намалување на производството на вино, но и зајакнување на конкуренцијата на светскиот пазар. Одредено влијание во оваа насока имаат и промените на структурата на потрошувачката. Таа во одделни земји и региони во светот расте (Холандија, Велика Британија, Скандинавските земји, Јапонија, САД), додека кај големите светски потрошувачи (Франција, Италија, Шпанија, Германија) бележи опаѓање.

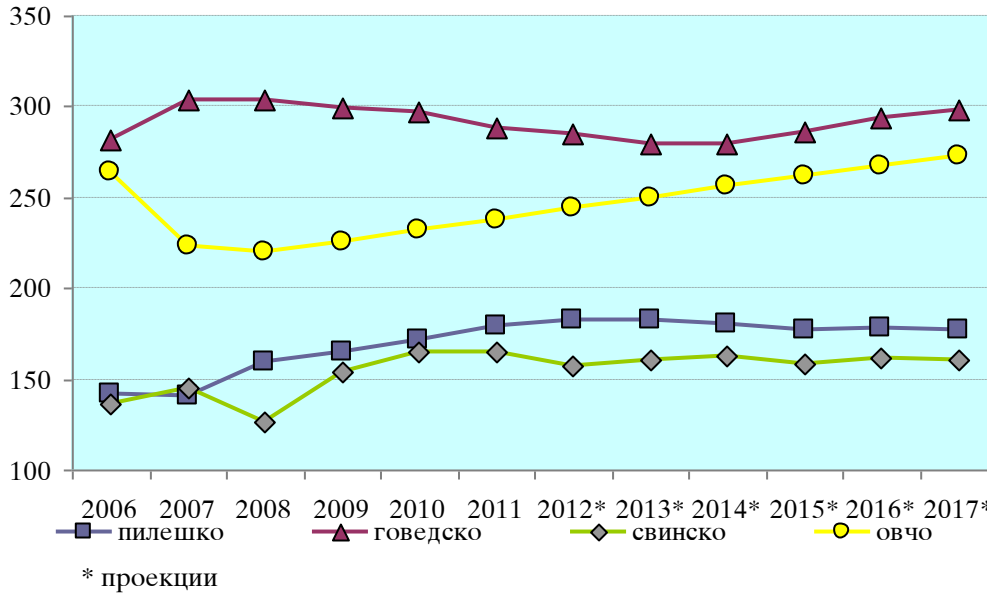
Современото светско **сточарство** се карактеризира со брзи промени во структурата и динамиката на движењето на добиточниот фонд со акцент врз говедарството и свињарството. Во основа тие се израз на потребите на пазарот за говедско и свинско месо, преработки на месо, млеко и млечни производи. Понудата на млеко и млечни производи во светот веќе подолго време се карактеризира со умерен раст, 2-3% годишно и со пораст на потрошувачката од 1%. Ова покажува дека во перспектива светското производство на млеко може да ја задоволи светската побарувачка. Кај развиените земји постои тенденција на зголемување на побарувачката на нискокалорично млеко и млечни производи што би можело да биде поттик за македонските млекопроизводители за промена на извозната структура кон овој тип на млеко. Како резултат на дерегулацијата на трговијата со млеко наметната со правилата на СТО се забележува солиден пораст на светската трговија со млеко од 5% годишно. Производите од сточарството имаат најбрза динамика на пораст во однос на светската потрошувачка. Извозниот карактер на сточарството има силно влијание врз добиточниот фонд и производството на млеко и месо во светски рамки. Како релативно поздрави и поквалитени производи, големата потрошувачка на млеко и месо од говедарството е карактеристична за високоразвиените земји, додека свинското месо е карактеристично за потрошувачката на ЗВР, а во прв ред Кина.

---

[63] Проф. д-р Огнен Дамев - *Комерцијално светско стопанство;* Економски факултет; Скопје (1996); стр. 234

Од вкупното производство на месо, околу 35% отпаѓа на говедското, околу 40% на свинското месо, а околу 10% на овчото месо. Анализите на ФАО за побарувачката и цените покажуваат дека во перспектива побарувачката за месо ќе расте со околу 7% годишно, додека цените со 1,3% ***(графикон 21)***. Побарувачката за говедско и пилешко месо ќе расте кај развиените земји, за свинско месо во Кина, додека за јагнешко месо ќе стагнира што е лош сигнал за нашиот трет по вредност извозен земјоделски артикл. Според ОЕЦД, производството на месо треба да расте со динамика од 8% годишно за да може целосно да ја задоволи светската побарувачка.[64] Во 2007 г. трговијата со месо изнесувала околу 9% од вкупната трговија со агроиндустриски производи, додека трговијата со млеко и млечни производи - 4%. Најголеми светски производители на сточарски производи се: ЕУ, САД, Бразил, Аргентина и Уругвај, најголеми извозници се: ЕУ, Бразил, Австралија и САД, додека најголеми увозници се: ЕУ, Јапонија, САД, Кина, Русија и Мексико.

Проекции за светските цени на месо (УСД/100 кг.)



Графикон 21

Извор: ФАО

Регионална структура

Регионалната структура на светската трговија со агроиндустриски производи по континенти во 2007 г. ја покажува доминацијата на Европа ***(графикон 22)***. Тоа се должи пред сè на големото внимание што земјите од ЕУ го посветуваат на овој сектор. Трговскиот биланс како еден од најрелевантните показатели за местото и значењето на земјоделското производство во трговијата покажува дека суфицит бележат Јужна Америка и Австралија и Океанија, додека сите други континенти бележат дефицит, кој е најизразен во Азија и Африка. Гледано по земји, најголеми светски извозници на агроиндустриски производи се: ЕУ (44%), САД (10%), Канада (5%), Бразил (4%) и Кина (3%),

[64] OECD – *Agricultural Policies…* pp. 79-106

додека најголеми увозници се: ЕУ (45%), САД (10%), Јапонија (8%), Кина (5%) и Канада (2%).

Регионална разместеност на светската трговија со агроиндустриски производи (во 2007 г.)

Графикон 22

Извор: WTO Trade statistics

Основни поенти од глава II:

1. *Агроиндустрискиот комплекс учествува со 15% од БДП и според УНКТАД има релативно средно економско и социјално значење за Република Македонија.*

2. *Кај житарството не може да стане збор за некој посериозен извозен ангажман и сите напори треба да бидат насочени кон задоволување на домашната потрошувачка.*

3. *Лозарството во комбинација со винарството е стратешка агроиндустриска гранка со силен извозен потенцијал.*

4. *Република Македонија е шести најголем светски производител на ориентални типови тутун што го прави тутунарството најголема извозна гранка на примарното земјоделско производство.*

5. *Јагнешкото/јарешкото месо и преработките од овчо/козјо млеко имаат силен извозен потенцијал.*

6. *Млечните производи имаат одреден извозен потенцијал, но само преку зголемување на додадената вредност, разновидност на производствениот асортиман и понуда на висок квалитет.*

7. *Република Македонија нема компаративни предности во производството на кравјо млеко, говедско, свинско и пилешко месо и производната ориентација треба да се движи кон задоволување на домашните потреби и супституција на увозот.*

8. *Трендот на доближување на агроиндустрискиот БДП до земјоделскиот БДП во учеството на вкупниот БДП е позитивиен од причина што претставува сигнал за зголемување на додадената вредност и подобрување на конкурентноста и односите на размена во овој сектор.*

9. *Повратот на средства во агроиндустријата е повисок од повратот на средства во националната економија што го прави овој сектор атрактивен за инвестирање.*

10. *Конкурентноста на македонскиот агроиндустриски комплекс во светски рамки е скоро двојно поголема во однос на конкурентноста на вкупната национална економија.*

11. *Уделот на храната во извозот на агроиндустриски производи од година во година се зголемува за сметка на уделот на пијалаците и тутунот.*

12. *Извозниот потенцијал на агросекторот скоро во целост лежи во овошјето и зеленчукот (особено органското овошје и зеленчук) и нивните преработки.*

13. *Македонија има концентриран извоз на агроиндустриски производи. Позитивен ефект од ова е поголемата специјализација за одредено производство, додека негативен ефект е ранливоста на извозните производи во однос на флуктуацијата на светските пазари.*

14. *Увозот на сточарски и житни производи претставува традиционален генератор на дефицит во агроиндустрискиот комплекс.*

15. *Повеќе од половина од извозот на агроиндустриски производи отпаѓа на само 6 земји (Германија, Италија, Србија, Грција, Словенија и Црна Гора) што укажува на неговата неповолна географска дистрибуција.*

16. *Доколку не се намали увозот на агроиндустриски производи од трети земји и не се зголеми конкурентноста на нашите производители прво на домашниот, а потоа и на странските пазари, трговскиот биланс и понатаму ќе се влошува.*

17. *За остварување на песимистичкото сценарио на МАНУ за 2020 г., извозот на агроиндустриски производи во периодот 2007-2020 г. мора да остварува просечен номинален годишен раст од најмалку 4%, додека за оптимистичкото сценарио тој раст мора да изнесува најмалку 7%.*

18. *За остварување на песимистичкото сценарио на МАНУ за 2020 г. увозот на агроиндустриски производи во периодот 2007-2020 г. треба да опаѓа со просечна номинална годишна стапка од -1,3%, додека за оптимистичкото сценарио тоа опаѓање мора да биде најмалку -2,9%.*

19. *Република Македонија нема право да применува извозни субвенции за ниту еден земјоделски производ.*

20. *Просечната пондерирана царинска стапка за увоз на земјоделски производи во Македонија од 2011 г. ќе изнесува 12,83%.*

21. *Основни карактеристики на пазарот со агроиндустриски производи се: просторна, временска и структурна разлика помеѓу понудата и побарувачката, голем број на учесници во формирањето на вкупната понуда, ниска ценовна еластичност на побарувачката, државна интервенција, постоење на специфични фактори на понудата, постоење на специфични фактори на побарувачката и специфична организација.*

22. *Во наредниот петгодишен период се очекува зголемување на побарувачката и потрошувачката на агроиндустриски производи во светски рамки.*

Предлози на трудот поврзани со глава II:

1. **Зголемување на субвенцијата на 9.000 ден/ха за пченица како стратешки производ и намалување на 3.000 ден/ха за останатите житни култури. Субвенционирањето да се однесува за површини над 5 ха, а исплатата да биде по линеарен принцип без разлика на површината со дополнителна поддршка од 3.000 ден/ха за засеани површини со сертифициран семенски материјал.**

2. **Зголемување на субвенцијата за лозарство на 50.000 ден/ха започнувајќи со површина од 1 ха, нејзино исплаќање по линеарен принцип без разлика на површината и дводимензионална преструктурализација на поддршката по сортимент и по старост на лозов насад, зголемување на поддршката за подигање на нов и пресадување на постоечки лозов насад на 180.000 ден/ха и зголемување на поддршката за производство на сертифициран лозов калем на 30 ден/калем. Поддршката по кг. грозје целосно да се укине.**

3. **Да се изврши промена на член 50, 51 и 52 од Законот за тутун и тутунски производи со која ќе се зголеми надоместот на производителите и увозниците на цигари од 3 денари на 10 денари по кутија цигари, а субвенцијата од 60 ден/кг ќе остане иста. Со оваа мерка ќе се релаксира буџетот на РМ и ќе се поттикнат здравите навики кај македонските граѓани. По започнување на преговорите за прием во ЕУ, поддршката за тутунарството од 60 ден/кг ќе се конвертира во поддршка на доходот во износ од 100.000 ден/ха со што апсолутниот износ на поддршката ќе остане ист.**

4. **Укинување на поддршката по литар млеко кај говедарството, зголемување на субвенцијата на 3.000 ден/грло, 2.000 ден/грло заклано во лиценциран преработувачки капацитет, 1.500 ден/грло добиено теле по пат на вештачко оплодување, 50% од вредноста на набавени високостелни јуници, но не повеќе од 60.000 МКД, исплаќање на субвенциите по линеарен принцип без разлика на големина на стадото, но за стада не помали од 5 грла и дводимензионална преструктурализација на поддршката по раса и по старост на грло.**

5. **Зголемување и изедначување на поддршката кај овчарството и козарството на 1.000 ден/грло, зголемување на минимумот на 50 грла за овци и 30 грла за кози, а за висококвалитетните раси зголемување на поддршката за 30%.**

6. **Зголемување на поддршката кај свињарството на 1.000 ден/маторица, 1.500 ден/грло заклано во лиценциран капацитет без квантитативни ограничувања.**

7. **Благо зголемување на субвенцијата за бројлери на 30 ден. за заклан бројлер и 25 ден. за заклана несилка, додека за еднодневни бројлери и јајценосни несилки таа да се зголеми на 10 ден/грло.**

8. **Во најскоро време, Република Македонија до СТО да достави список на тарифни линии кои ќе се дефинираат како „чувствителни производи" и за кои ќе важат царински стапки од 20-60%, со што истите ќе се заштитат од агресивната конкуренција на домашниот пазар.**

ПОТРЕБА ОД ФИНАНСИСКИ СРЕДСТВА ЗА ФИНАНСИРАЊЕ НА АКТИВНОСТИТЕ ПРЕДВИДЕНИ ВО ГЛАВА II

- Обновување и проширување на лозовите насади до влезот на Македонија во ЕУ (домашни инвестиции, буџетски субвенции, кредити, СДИ)
- Зголемување на субвенциите кај земјоделските потсектори (буџет на РМ)
- Стимулирање на винарството, како најконкурентна агроиндустриска гранка (домашни инвестиции, буџетски субвенции, кредити, СДИ)
- Подобрување на организацијата на производство на јагнешко месо и промена на расната структура (домашни инвестиции, СДИ, странски донации)
- Модернизација на неконкурентните агроиндустрии (млекарство, млинови, со цел задоволување на потребите на домашниот пазар и супституција на увозот (домашни инвестиции, буџетски програми, кредити, СДИ).

ГЛАВА III

ПОЛИТИКА НА КОНКУРЕНТНОСТ, КОНКУРЕНТСКА ПРЕДНОСТ И МОДЕЛИ ЗА УНАПРЕДУВАЊЕ НА КОНКУРЕНТСКИТЕ ПРЕДНОСТИ НА МАКЕДОНСКИОТ АГРОИНДУСТРИСКИ КОМПЛЕКС

Кога слабите економски страни
се комбинираат со исправни околности,
претставуваат енергична сила
за иновации и промени.

Мајкл Портер (Michael Porter)
Професор, Harvard Business School
(1947 -)

Политика на конкурентност како основа за поттикнување на извозот на агроиндустриски производи

Поим за конкурентност

Според Светскиот економски форум (СЕФ), конкурентност е збир од институции, политики и фактори кои го определуваат нивото на продуктивност на една земја.[65] За ОЕЦД, конкурентноста е способност на компаниите, регионите и нациите да произведуваат изложени на меѓународна конкуренција, да обезбедуваат релативно висок обем на приходи и користејќи ги факторите на производство да обезбедуваат релативно високо ниво на вработеност на трајна основа.[66] Концептот на конкурентска способност на националното стопанство е структуриран на три нивоа: национално (системска конкурентност), секторско (секторска или регионална конкурентност) и индивидуално (компаниска или претприемничка конкурентност).[67] *Националната конкурентност* подразбира способност на националното стопанство да произведува добра и услуги кои ќе го положат тестот на меѓународниот пазар со истовремено зголемување на реалните приходи на своите граѓани како и зголемување на можностите за вработување. *Секторската или регионалната конкурентност* подразбира способност на одреден сектор или регион да влијае врз подобрување на конкурентската позиција на националното стопанство на светскиот пазар преку унапредување на работењето на неговите субјекти. *Компаниска или претприемничка конкурентност* е способност на одредена фирма или поединец да произведува добра и услуги со кои може да ја зачува веќе достигнатата позиција на пазарот или пак да ја прошири истата обезбедувајќи истовремено маргинален профит приближен на профитот што го остваруваат конкурентите. Поимот конкурентност се заснова врз пет основни принципи: економски перформанси, ефикасност на државата, ефикасност на бизнисот, развиеност на инфраструктурата и национален систем на морални и културни вредности. Сите тие во одреден степен влијаат врз градењето на конкурентноста. Подобрувањето на секторската и националната конкурентност значи зголемување на извозот и конкурентско соочување со странскиот увоз на домашниот пазар. Поимите конкурентност, конкурентска способност и конкурентска предност произлегуваат од Теоријата за конкурентски предности на Мајкл Портер.

Аспекти на мерење на конкурентноста

Мерењето на националната и секторската конкурентост отсекогаш било голем предизвик за националните економии. Првиот квантитативен показател за конкурентноста беше **Индикаторот на конкурентност (ИК)** изработен во 1979 г. од страна на СЕФ, а публикуван во Глобалниот извештај за конкурентност. Тој беше дефиниран како квантитативен показател што го покажува учеството на

---

[65] World Economic Forum – *Global Competitiveness Report 2010-2011;* p. 3

[66] http://www.oecd.org/document/39/0,3343,en_2649_37463_1915239_1_1_1_37463,00.html

[67] Д-р Владимир Петковски - *Нови пристапи кон теоријата на меѓународна трговија - конкурентски наспроти компаративни предности (за Портеровиот „национален дијамант" и индустриските кластери);* Годишник на Економскиот факултет; Скопје (2000); сепарат; стр. 147-156

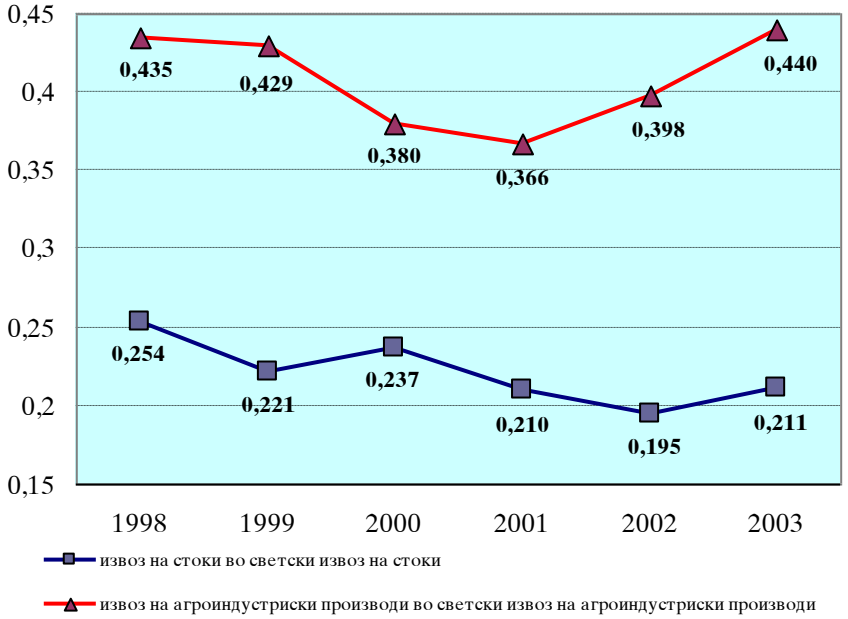
една национална економија (национален ИК) или нејзин сектор (секторски ИК) на одреден национален пазар или на светскиот пазар во целина.[68] Практично, секторскиот ИК го покажуваше учеството на извозот на стоки од тој сектор во однос на вкупниот светски извоз на стоки. ИК математички се пресметуваше на следниов начин:

$$MS_{ij} = X_{ij}/\Sigma X_{ij}$$

каде што:
MS_{ij} претставуваше удел на извозот од земјата (i) во вкупниот светски извоз на стоки (j),
X_{ij} претставуваше извозот на земјата (i) на светскиот пазар на стоки (j) и
ΣX_{ij} претставуваше вкупен светски извоз на стоки (j).

Оваа формула овозможуваше пресметка на секторскиот ИК на македонскиот агроиндустриски комплекс во однос на светскиот извоз на стоки и во однос на светскиот извоз на агроиндустриски производи. Резултатите од пресметката на двата индикатора за периодот до 2003 г. од кога за Македонија почнаа да се применуваат новите пресметки на конкурентноста ***(графикон 23)*** укажуваат на два основни заклучока.

Учество на македонскиот извоз на стоки и агроиндустриски производи во соодветниот светски извоз (во ‰)



Графикон 23

Извори: Податоците за светскиот извоз на агроиндустриски производи се преземени од WTO Trade statistics, а за извозот од Република Македонија од ДЗС.

[68] World Economic Forum – *Global Competitiveness Report 2000-2001;* p. 5

Првиот заклучок е дека:

Учеството на извозот на агроиндустриски производи од Македонија во вкупниот светски извоз на агроиндустриски производи е поголемо во споредба со учеството на вкупниот македонски извоз на стоки во вкупниот светски извоз на стоки.

Вториот заклучок укажува на фактот дека:

Конкурентноста на македонскиот агроиндустриски комплекс во периодот 1998-2003 г. бележи стагнирачки тренд што делумно е резултат на нејзиниот понизок релативен пораст во однос на порастот на конкурентноста на светско ниво.

Во своите скоро тридеценски истражувања на полето на конкурентноста, СЕФ дошол до заклучок дека ИК не е совршен и не дава реална слика на конкурентноста затоа што таа е одредена од голем број на дополнителни квалитативни фактори. Исто така, различни фактори имаат различна важност за различни економии, а интензитетот на влијание на одредени фактори се менува со текот на времето. Затоа, од 2001 г. до 2005 г. за одредување на конкурентноста беа воведени три различни индекси: Индекс на пораст на конкурентноста, Индекс на конкурентност на бизнисот и Индекс на глобална конкурентност, од кои првиот беше одреден како најмеродавен, но не и совршен инструмент за мерење на подобрувањето на конкурентноста на една земја. **Индексот на пораст на конкурентноста (ИПК)** беше развиен од Џефри Сакс (Jefrey D. Sachs) и Џон Мекартур (John W. McArthur) и содржеше три главни столбови: макроекономско окружување, јавни институции и технолошка подготвеност. Веќе од 2006 г. настана нова еволуција на мерењето на конкурентноста со воведување на нов т.н. **Индекс на глобална конкурентност (ИГК)** промовиран од Шавиер Сала-и-Мартин (Xavier Sala-i-Martin) кој претставува продлабочен концепт на ИПК. Тој се состои од дванаесет фактори на конкурентноста кои се пресметуваат преку сублимирање на разни егзактни податоци **(*слика 3*)**. ИГК се пресметува според следнава формула.[69]

$$GCI_{is} = \alpha_{s1}\ \text{основни}(i) + \alpha_{s2}\ \text{на ефикасност}(i) + (1-\alpha_{s1}-\alpha_{s2})\text{на иновација}(i)$$

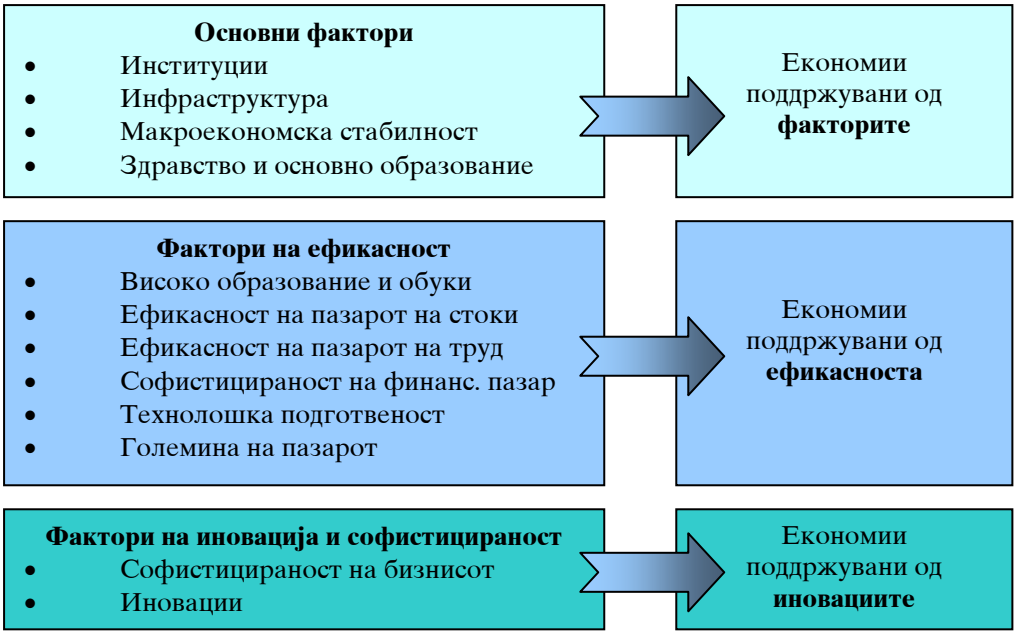
каде што:
GCI_{is} е индекс на глобална конкурентност на земјата (i), за периодот (s);
α_{s1} основни(i) е индекс на основните фактори на конкурентност;
α_{s2} на ефикасност(i) е индекс на факторите на ефикасност и
$(1-\alpha_{s1}-\alpha_{s2})$на иновација(i) е индекс на факторите на иновација и софистицираност.

Во Извештајот за глобална конкурентност од 2010/2011 година,

Македонија е распределена во втората група на економии кои се поддржувани од ефикасноста и за кои се смета дека ја надминале фазата на транзиција во која меѓу другите се: Кина, Аргентина, Бразил, Јужна Африка, Албанија, Бугарија, Србија итн.

[69] World Economic Forum – *Global Competitiveness Report 2010-2011;* p. 12

Фактори на конкурентност



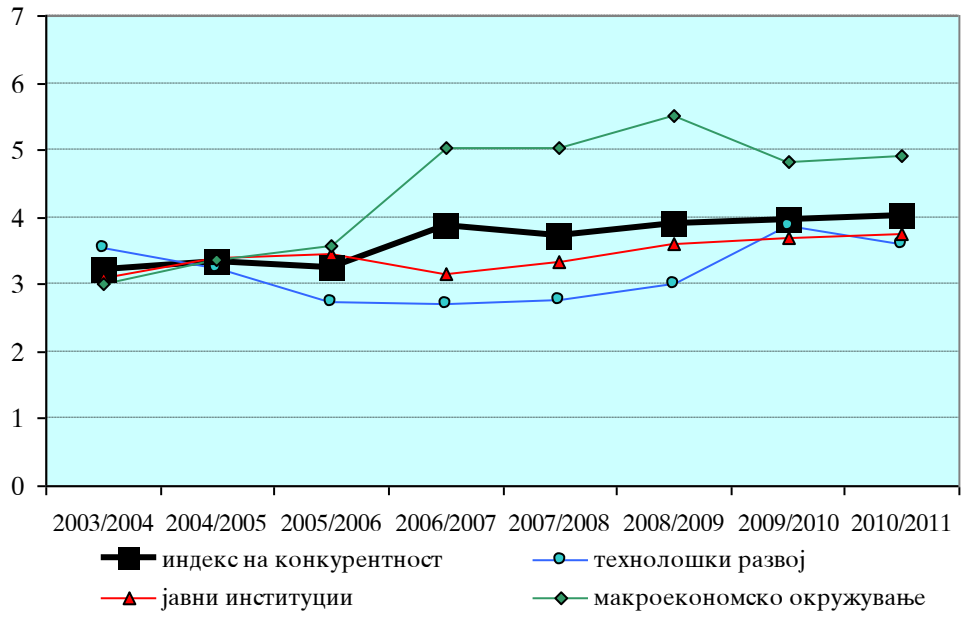
Слика 3

Извор: World Economic Forum - *Global Competitiveness Report 2010-2011;* p. 9

Споредувајќи ги ИПК за Македонија кој се изработуваше во периодот од 2003/2004 г. до 2005/2006 г. и ИГК кој се изработува од 2006/2007 г. наваму, се доаѓа до констатација дека подобрувањето на перформансите на македонската економија се одвива бавно што доведе до ситуација во 2010/2011 г. таа по степенот на конкурентност да се наоѓа на 79 место од 139 анализирани земји во светот. На ***графикон 24*** се прикажани ИГК на македонска економија и на одделните фактори кои влијаат врз неа. Забележливо е дека само макроекономското окружување веќе подолго време е над вкупниот индекс, а сите останати индекси се движат под него на скалата со максимална оценка 7. Во набљудуваниот период индексот на конкурентност на технологијата секогаш има најниска вредност (со исклучок на 2009/2010 г.) што укажува на неподготвеност на македонските производители да воведуваат и развиваат нови технологии. Ова е особено карактеристично кај производителите од агроиндустрискиот комплекс. Всушност, заклучокот за бавното подобрување на националната конкурентност во целост важи и за овој сектор на националната економија. Од друга страна, во рамките на шестиот фактор (ефикасност на пазарот на стоки) како потфактор со значајна конкурентска предност се наведени трошоците за водење на земјоделска политика според кој Македонија е на високото 33 место со индекс од 4,8. Овој показател барем според номиналните индикатори на СЕФ ги артикулира последните обиди на Владата за субвенционирање на агроиндустрискиот комплекс кои влијаат врз подобрувањето на неговата конкурентност.[70] Во ***анекс 11*** е претставена скратена аналитичка верзија на индексот на конкурентска предност на Македонија.

[70] World Economic Forum - *Global Competitiveness Report 2010-2011;* p. 223

Индекси на глобална конкурентност на Република Македонија



Графикон 24

Извор: World Economic Forum – *Global Competitivenes Report* (за соодветните години)

За овој труд е интересно да се презентираат резултатите од анкетата на СЕФ спроведена во истражувањето според која:

15,1% од домашните бизнисмени го сметаат пристапот до финансии како најпроблематичен фактор за водење бизнис, по бирократијата (18%), а пред политичката нестабилност (12,7%).

Овој податок укажува на фактот дека еден од клучните фактори за подобрување на конкурентноста и унапредување на извозните перформанси на агроиндустрискиот комплекс е лесната достапност до финансиски средства. За крај би спомнале и дека анализата на СЕФ има една сериозна фалинка. Имено, таа дава само компаративни нумерички показатели, а не и задоволителни суштински објаснувања за разликите во развојот и конкурентноста помеѓу земјите. Подобрувањето на конкурентноста е долг процес и бара континуирани залагања од сите учесници. Овој напор не треба да се презема само заради добивање на подобри резултати во наредните извештаи на СЕФ, туку пред сè заради остварување на главната цел - зголемување на извозот и подобрување на животниот стандард на граѓаните.

Мерење на конкурентноста на македонскиот агроиндустриски комплекс

Како елементарни показатели за мерење на конкурентноста на агроиндустрискиот комплекс во глава II беа обработени *трговскиот биланс* и *покриеноста на увозот со извоз* на агроиндустриски производи. Тие укажаа на фактот дека извозната конкурентност на секторот бавно се подобрува и дека постои простор за нејзино поинтензивно унапредување. Погоре веќе видовме дека *индикаторот на конкурентност* на агроиндустрискиот комплекс во периодот 1998-2003 г. бележи стагнирачки тренд. За разлика од овие три

поедноставни показатели, за мерење на конкурентноста на одреден сектор или економија се користат и два пософистицирани показатели: Коефициент на откриени компаративни предности и Билансниот коефициент.

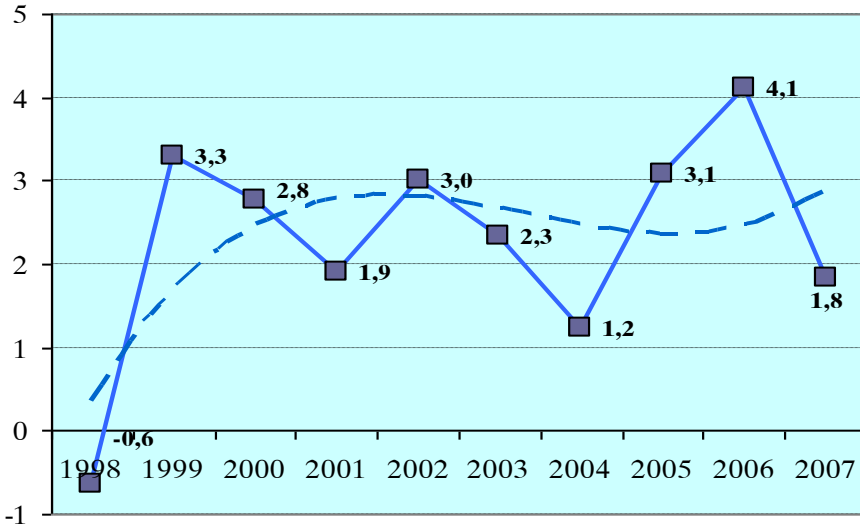
Коефициентот на откриени компаративни предности (Revealed Comparative Advantage) го покажува значењето на одреден производ или група на производи во надворешната трговија на одредена земја.[71] Овој коефициент се пресметува според следната формула:

$$RCA_i = (X_i/\Sigma X_k - M_i/\Sigma M_k) \times 100$$

каде што:
RCA_i претставува Коефициент на откриени компаративни предности за производот или групата на производи (i);
X_i претставува извоз на производот или групата на производи (i);
ΣX_k претставува вкупен извоз на земјата (k);
M_i претставува увоз на производот или групата на производи (i) и
ΣM_k претставува вкупен увоз на земјата (k).

Врз основа на пресметките извршени според оваа формула, Коефициентот на откриени компаративни предности за групата на производи од агрокомплексот се движел од -0,6 во 1998 г. до 1,8 во 2007 г. со очигледен растечки тренд на откриените компаративни предности кој се движел со просечна реална годишна стапка од 15,7% ***(графикон 25)***.

Коефициент на откриени компаративни предности на агроиндустриски производи



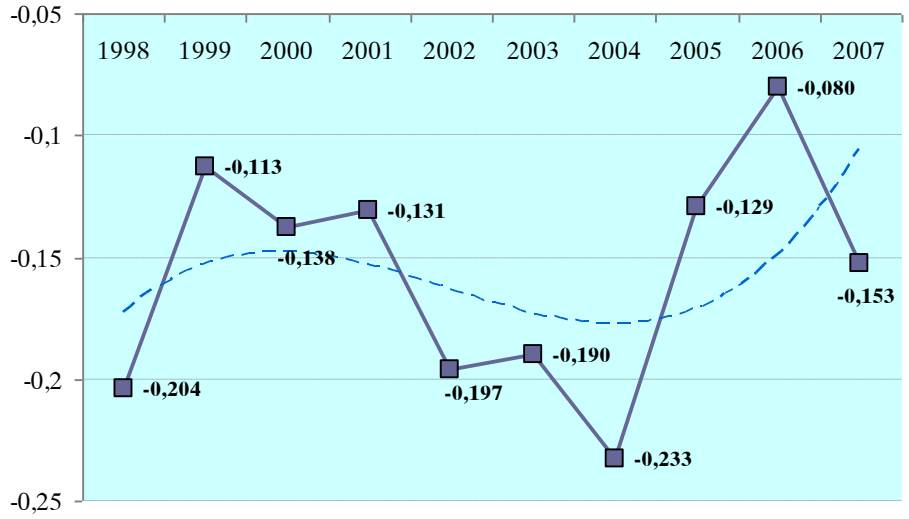
Графикон 25

Билансниот коефициент (Trade Balance Indicator) претставува однос помеѓу надворешнотрговскиот биланс на одреден производ или група на производи и вкупниот обем на размена на тој производ или група на производи во една

[71] За Коефициентот на откриени компаративни предности со акцент на земјоделството подетално види кај: Martin Brown and Ian Goldin – *The Future of Agriculture: Developing Country Implications*; OECD; Paris (1992); p. 128

национална економија.[72] Билансниот коефициент за групата на производи од македонскиот агрокомплекс се движел од -0,204 во 1998 г. до -0,153% во 2007 г. со очигледно опаѓање на уделот на дефицитот во вкупниот обем на размена од 5,6% годишно ***(графикон 26)***.

Билансен коефициент на надворешната трговија со агроиндустриски производи



Графикон 26

Со анализа на овие показатели се доаѓа до заклучок дека релативната конкурентност на агроиндустрискиот комплекс квантитативно се подобрува.

Меѓутоа, иако извозната конкурентност на агроиндустрискиот комплекс квантитативно се подобрува, тоа подобрување губи здив што претставува сигнал за постоење на квалитативни пречки пред овој процес. Со ваква структура на надворешната трговија, на среден рок може да настане пресврт во позитивните текови и сите коефициенти за мерење на конкурентноста да почнат квантитативно да се влошуваат.

Дефинирање на политиката на конкурентност на агроиндустрискиот комплекс

Теоретските сознанија и практичните искуства покажуваат дека за мали економии како што е нашата, од пресудно влијание се нивните економски перформанси и отвореноста кон светот. Тие не можат да ги користат предностите на економијата од обем, така што за да ја задржат својата извозна конкурентност во аграрниот сектор треба да водат политика насочена кон создавање пазарни вишоци на земјоделски производи и селективен интервенционизам. Извозната конкурентност на агроиндустрискиот комплекс, а со тоа и економскиот раст на Македонија зависат од стекнување на знаења, неопходни за изградба и управување со значајни производствени капацитети кои ќе бидат конкурентни во окружувањето, но и во светски рамки. Во таа насока, политиката на извозна конкурентност на агроиндустрискиот комплекс значи

[72] За методологијата на пресметување подетално види кај: WTO Trade Statistics

создавање на поволен деловен амбиент преку водење на активна макроекономска политика, афирмирање на приватната сопственост и пазарните законитости, подобрување на продуктивноста, ефикасноста и конкурентската способност на агросекторот, а со тоа и целото македонско стопанство. Политиката на извозна конкурентност на агроиндустрискиот комплекс претставува пакет на интервенции за прераспределба на аграрните ресурси кој содржи четири интервенциски нивоа: *мета ниво* кое претставува подготвеност на општеството за дијалог во врска со потребата од водење на активна аграрна политика на конкурентност; *макро ниво* кое значи стабилност и создавање на макроекономски услови за стопанисување, односно донесување на системски закони и стратегии за поттикнување на извозната конкурентност на агроиндустрискиот комплекс; *мезо ниво* кое ја опфаќа изградбата на институционална инфраструктура и поедноставување на бирократските процедури за водење бизнис, а со тоа и поттик на извозната конкурентност и *микро ниво* кое се однесува на подготвеноста на производните субјекти за подобрување на извозната конкурентност преку унапредување на методите на работење, создавање на конкурентни производи, а со тоа и пробив на странските пазари. Политиката на извозна конкурентност на македонскиот агроиндустриски комплекс мора да се дефинира во согласност со националната индустриска политика, која пак мора да се развива согласно Лисабонската стратегија на ЕУ за водење на проактивна индустриска политика, а како одговор на притисокот од конкуренцијата. Активностите на сите четири интервенциски нивоа и интеракцијата помеѓу нив е прикажана на ***слика 4***.

Активности во рамки на интервенциските нивоа на интеракција

Мета ниво
- јавна дебата за политика на извозна конкурентност

Макро ниво
- донесување на системс. закони и политики
- креирање на конкурентен домашен пазар
- адекватна трговска, монетарна и даночна политика
- отстранување на развојните бариери
- заштита на конкуренцијата
- унапредување на образованието
- обезбедување на технолошки развој
- обезбедување на врвен квалитет
- промоција на извозот и инвестициите
- утврдување на национална стратегија за подобрување на конкурентноста
- поттикнување на вработувањето

Мезо ниво
- воспоставување на мрежна поврзаност на домашните фирми
- поддршка за користење на модерни информациски системи
- технолошка и институционална поддршка
- развој на инфраструктурата
- стимулирање на заштита на животната околина

Микро ниво
- преструктуирање на компаниите
- групирање во кластери и други начини за подобрување на конкурентноста
- реализирање на деловни стратегии ориентирани кон странските пазари
- почитување на мерките на аграрната и трговската политика
- оптимално користење на човековите ресурси како фактор на продуктивноста
- усогласување на деловната со националната политика на конкурентност

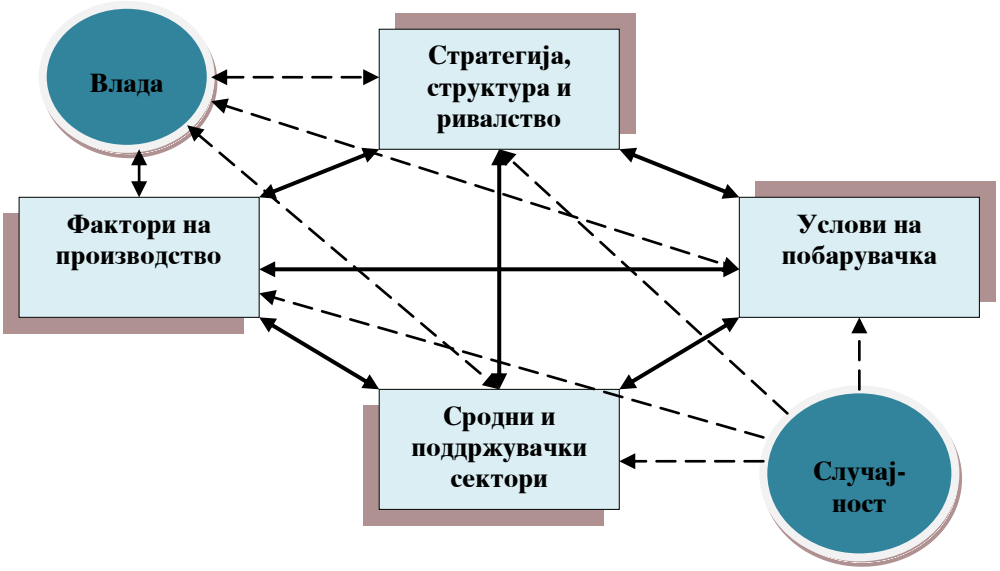
Слика 4

Извор: Alfred Gerken, Сашо Ристески за ГТЗ - *Стратегија...*; стр. 6

Теоретски аспекти на конкурентските предности и нивното влијание врз извозната конкурентност на агроиндустрискиот комплекс

Мајкл Портер (Michael Porter) од Харвардската школа за бизнис, во своето дело „Конкурентска предност на нациите" објавено во 1990 г., ја афирмираше Теоријата за конкурентски предности во која се обработуваат причините за конкурентска предност на одредени нации во однос на други во рамките на меѓународната трговија. Според него, компаративните предности на една земја се креираат на ниво на националното стопанство, додека конкурентските предности се креираат на ниво на претпријатија. Всушност, конкурентска предност на земјата претставува комбинација од компаративните предности на национално ниво и конкурентските предности на ниво на стопански субјекти. Врз основа на емпириска анализа, Портер дошол до сознание дека конкурентската предност на нациите е изградена од конкурентската предност на националните компании која пак е составена од четири основни чинители, меѓусебно поврзани во т.н. „*дијамант на национална конкурентска предност*". Тие чинители се: фактори на производство, услови на побарувачка, сродни и поддржувачки сектори и стратегија, структура и ривалство. Дополнително е утврдено дека врз конкурентската предност на нациите влијаат и два странични чинители: случајности и владина политика ***(дијаграм 3)***.

Портеров „национален дијамант" на конкурентска предност



Дијаграм 3

Извор: Michael E. Porter – *The Competitive Advantage of Nations;* Free Press; New York (1990); p. 72

Овие чинители во голема мерка влијаат и врз агроиндустрискиот комплекс како сектор од националното стопанство и тоа на следниот начин:

а) *Фактори на производство* - можат да бидат: *природни* (физички ресурси, клима, географска локација, население) и *стекнати* (инфраструктура, образование, софистицирана и стручна работна сила, технолошки развој, истражувачки капацитети, капитал, здравство). Стекнатите фактори на производство се клучни за подобрување на конкурентската предност за што

Портер посветува посебно внимание на прашањето на нивно креирање преку подигнување на образовно-стручното ниво на работната сила, истражувачката работа и иновациите.[73] Во однос на агроиндустрискиот комплекс, инвестициите во образованието влијаат врз подобрување на квалификациската структура на руралното население. Стимулирањето на развојните истражувања овозможува иновирање и подобрување на технологијата на производство и продажбата на агроиндустриски производи, додека подобрувањето на инфраструктурата овозможува поголема достапност и полесен пласман.

б) *Услови на побарувачка* - овој чинител го сочинуваат структурата, големината, брзината и моделот на раст на домашната побарувачка за агроиндустриски производи, склоноста кон купување на домашни или странски прехранбени производи и методите со кои домашните производи се пласираат на домашниот и странскиот пазар. Постоењето на широка, добро развиена и софистицирана домашна побарувачка стимулативно влијае врз развојот и дистрибуцијата на иновирани производи што е резултат на борбата на фирмите за доминација на домашниот пазар. Во настојувањето да излезат во пресрет на барањата на избирливите домашни потрошувачи, фирмите постојано развиваат и усовршуваат производи коишто можат успешно да се пласираат и на меѓународниот пазар.[74] Усовршената домашна побарувачка придонесува за подобрување на стандардите на домашното производство. Едуцираните купувачи бараат висок квалитет со што се отвора простор домашните производители на храна да се натпреварувaат со конкуренцијата на домашниот пазар и со тоа да формираат база за изградба на конкурентските предности на висококонкурентниот регионален и светски пазар.

в) *Сродни и поддржувачки сектори* - се однесува на добавувачите, кооперантите и другите производители со кои е поврзан агроиндустрискиот сектор при што нивната конкурентност по автоматизам ја пренесуваат на целиот сектор (т.н. spill over ефект). На пример, квалитетен и ефтин добавувач на домати којшто е конкурентен на домашниот пазар ќе пренесе дел од својата конкурентност на прехранбената компанија која произведува доматно пире или доматен сос. Од друга страна, самата конкуренција помеѓу снабдувачите со репроматеријали доведува до намалување на цената, остварување на повисок квалитет на производите и технички иновации што повратно влијае врз јакнењето на конкурентската предност на преработувачките претпријатија и на секторот во целина. Тенденција е овие сродни и поддржувачки субјекти да се групираат во кластери, поим што зазема едно од централните места во учењето на Портер.

г) *Стратегија, структура и ривалство на претпријатијата* - се однесува на начинот на основање, организирање и раководење, односно „управувачката идеологија" на домашните претпријатија од прехранбената индустрија и природата на домашната конкуренција. Доколку домашната конкуренција е голема и силна, компанијата ќе се труди да ја зголеми својата продуктивност и ефикасност и на тој начин да осигура конкурентска предност. Домашната конкуренција ја зголемува потребата од иновации, подобрување на квалитетот и редуцирање на трошоците што придонесува домашните позиции да се унапредат во меѓународни.

---

[73] Michael W. Pustay – *International Business-A Managerial Perspective;* Addison-Wesley Publishing Company; Reading; Mass. (1994); p. 101

[74] Д-р Владимир Петковски - *Нови пристапи...;* стр. 150

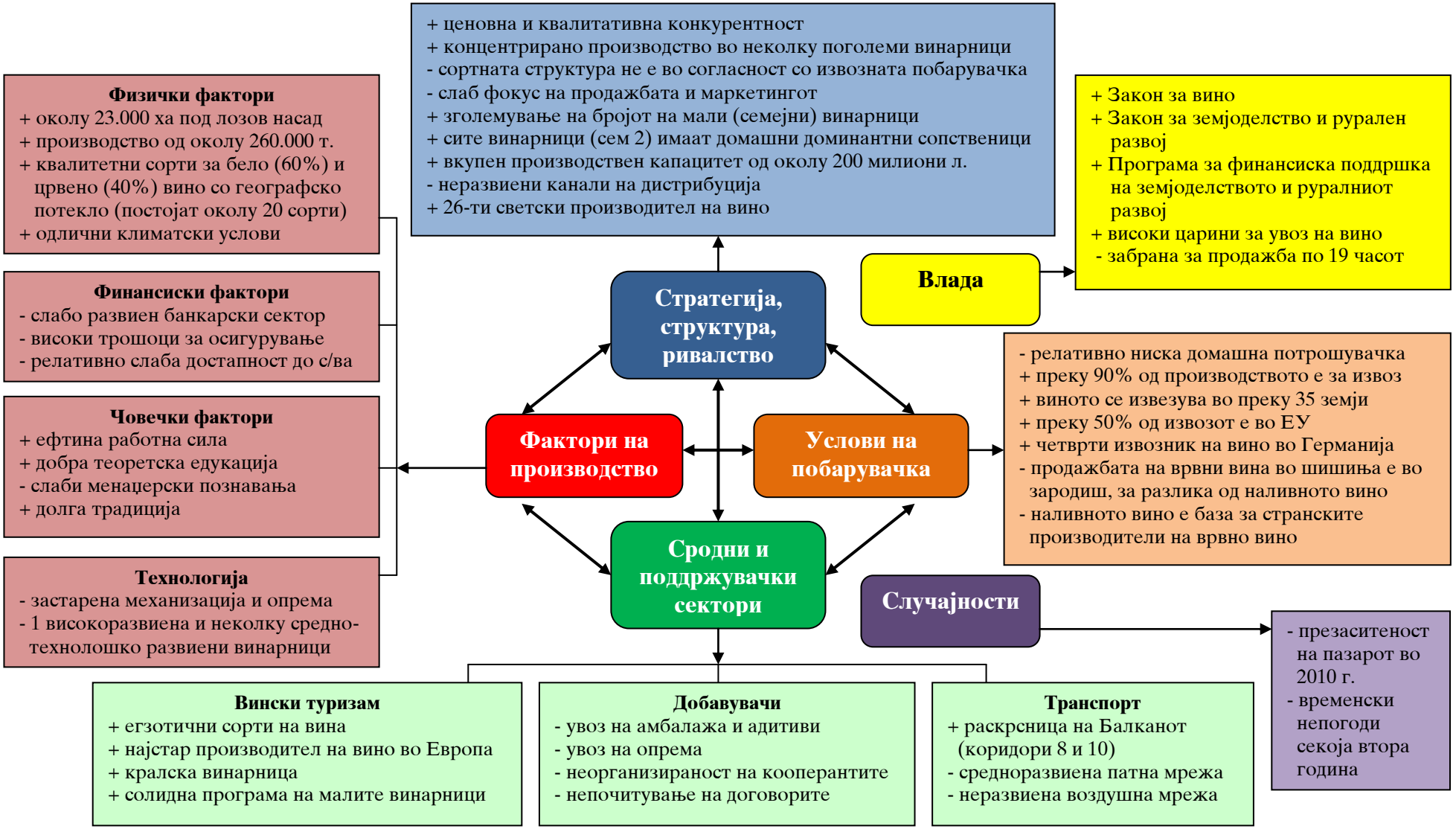
д) *Случајност* - во која спаѓаат објективни околности што не можат однапред да се предвидат: природни катастрофи; елементарни непогоди; турбуленции на стоковите берзи, финансиските пазари и девизните курсеви; ескалации на побарувачката на храна на странските пазари; воени судири; шокови на страната на понудата на агроиндустриски производи; големи инвенции и иновации и политички одлуки.

ѓ) *Владата* - влијае врз секој од четирите чинители на националниот дијамант преку мерките на земјоделската и трговската политика исто како што и тие можат повратно да влијаат врз овие политики на Владата. Двонасочното влијание може да биде позитивно и негативно, во зависност од позицијата на Владата во однос на определбата за протекционизам или либерализам во агроиндустрискиот сектор. Во поново време се смета дека за јакнење и унапредување на конкурентноста на земјата на глобалниот пазар, пресудна улога има активната владина политика преку избор на ограничен број на цели и стриктно насочување на мерките за заштита на производството, директните интервенции во извозот, субвенционирањето, даночната политика и специфичните образовни политики кон реализација на тие цели.[75]

Унапредувањето на секој од чинителите на конкурентноста придонесува за создавање на конкурентска предност која не е наследна туку обновлива. Нејзиното создавање е делумно резултат на макроекономските реформи меѓутоа, клучно влијание имаат претпријатијата и пред сè нивната моќ за промени. Состојба на трајна конкурентска предност на одредена компанија, сектор или држава се остварува само со постојано подобрување, усовршување, иновации, стабилен систем на вредности, одржување на систем на „креативна дисторзија" што подразбира „уништување" на старите конкурентски предности и градење на нови и спроведување на стратегија на глобален пристап на светскиот пазар. Теоријата на конкурентски предности во македонскиот агроиндустриски комплекс делумно може да се согледа во винската индустрија. Врз основа на проучувањата на Портер на ***дијаграм 4*** е претставен дијамантот на конкурентска предност во ова индустрија која дава слика за степенот на меѓусебна поврзаност и влијание на основните чинители.

Основен мотив на Мајкл Портер за поставување на Теоријата на компаративни предности беше потрагата по одговор зошто на светскиот пазар одредени нации имаат успех во одредени индустрии како Јапонија во автомобилската, Швајцарија во фармацевтската, а САД во хемиската индустрија. Се надеваме дека со спроведување на дел од идеите претставени овој труд, во наредниот период економските теоретичари ќе го поставуваат и ќе се обидуваат да го анализираат прашањето: зошто Македонија е успешна во прехранбената индустрија?

[75] Д-р Владимир Петковски - *Нови пристапи...;* стр. 154


+ ценовна и квалитативна конкурентност
+ концентрирано производство во неколку поголеми винарници
- сортната структура не е во согласност со извозната побарувачка
- слаб фокус на продажбата и маркетингот
+ зголемување на бројот на мали (семејни) винарници
+ сите винарници (сем 2) имаат домашни доминантни сопственици
+ вкупен производствен капацитет од околу 200 милиони л.
- неразвиени канали на дистрибуција
+ 26-ти светски производител на вино
Физички фактори
+ околу 23.000 ха под лозов насад
+ производство од околу 260.000 т.
+ квалитетни сорти за бело (60%) и црвено (40%) вино со географско потекло (постојат околу 20 сорти)
+ одлични климатски услови
Финансиски фактори
- слабо развиен банкарски сектор
- високи трошоци за осигурување
- релативно слаба достапност до с/ва
Човечки фактори
+ ефтина работна сила
+ добра теоретска едукација
- слаби менаџерски познавања
+ долга традиција
Технологија
- застарена механизација и опрема
- 1 високоразвиена и неколку средно-технолошко развиени винарници
Влада
+ Закон за вино
+ Закон за земјоделство и рурален развој
+ Програма за финансиска поддршка на земјоделството и руралниот развој
+ високи царини за увоз на вино
- забрана за продажба по 19 часот
Стратегија, структура, ривалство
Фактори на производство
Услови на побарувачка
Сродни и поддржувачки сектори
- релативно ниска домашна потрошувачка
+ преку 90% од производството е за извоз
+ виното се извезува во преку 35 земји
+ преку 50% од извозот е во ЕУ
+ четврти извозник на вино во Германија
- продажбата на врвни вина во шишиња е во зародиш, за разлика од наливното вино
- наливното вино е база за странските производители на врвно вино
Случајности
- презаситеност на пазарот во 2010 г.
- временски непогоди секоја втора година
Вински туризам
+ егзотични сорти на вина
+ најстар производител на вино во Европа
+ кралска винарница
+ солидна програма на малите винарници
Добавувачи
- увоз на амбалажа и адитиви
- увоз на опрема
- неорганизираност на кооперантите
- непочитување на договорите
Транспорт
+ раскрсница на Балканот (коридори 8 и 10)
- средноразвиена патна мрежа
- неразвиена воздушна мрежа

Дијаграм 4

Отстранување на пречките кои го опструираат унапредувањето на конкурентските предности на македонскиот агроиндустриски комплекс

Процесот на унапредување на извозната конкурентност на македонскиот агроиндустриски комплекс е обременет со низа пречки. Генерално, тие може да се поделат на пречки кои влијаат врз околината, пречки кои влијаат врз производството, пречки кои придонесуваат за зголемување на трошоците, пречки кои го опструираат извозот на македонски агроиндустриски производи во странство и пречки кои го намалуваат бројот и големината на извозните пазари.[76] Нивното отстранување или во најлош случај ограничувањето на нивното влијание ќе го интензивира извозот на агроиндустриски производи од Македонија и ќе ја подобри извозната конкурентност на овој наш сектор. Во продолжение следува кратка анализа на овие пречки и скромни предлози за начините на нивно надминување или ублажување.

Пречки кои влијаат врз околината

Основен предуслов за ефикасен извоз на агроиндустриски производи е стабилна и предвидлива макроекономска средина во која производителите ќе можат да произведуваат и извезуваат со сигурност и доверба. Ова вклучува стабилен девизен курс, стабилна стапка на инфлација, стабилна цена на капиталот односно предвидливи каматни стапки и стабилна и ефикасна законска рамка. Макроекономската рамка во Република Македонија веќе подолг рок е стабилна така што овие пречки во нашата стопанство се скоро целосно отстранети. Единствено постои простор за напредок кај стабилноста и ефикасноста на законската рамка која сè уште не е на ниво какво што би требало да биде за една европска држава. Сметаме дека донесувањето и спроведувањето на европски закони што го имаме преземено како обврска со ССА неминовно ќе доведе до надминување и на оваа пречка.

Пречки кои влијаат врз производството

Како пречки кои влијаат врз производството се дефинирани ниските или нестабилни цени, одложените или задоцнети плаќања кон земјоделците, неадекватното снабдување со влезни суровини и недостапноста до парични средства.

а) *Ниски или нестабилни цени* - пазарните законитости предизвикуваат во период на хиперпродукција цените да се намалуваат. Ова е појава што најчесто ги погодува нашите земјоделци. Поради лошата алокација на ресурсите, тие донесуваат одлука за инвестирање во производство на одреден производ во време кога тој производ е најпрофитабилен на пазарот не земајќи го в предвид идното движење на производството и цената која како резултат на хиперпродукцијата ќе опаѓа. Потребата од зголемување на производството предизвикува активирање на непродуктивните ресурси (неквалитетна земја, помалку издашни крави, неефикасна механизација) што ги зголемува трошоците

[76] Michael Westlake – *Addressing Marketing and Processing Constraints that Inhibit Agrifood Exports;* FAO; Rome (2005); p. 48, адаптирано за македонскиот агроиндустриски комплекс од страна на авторот.

по единица производ. За избегнување на оваа состојба се потребни вложувања во образование и обуки на земјоделците за предностите и недостатоците од таквите бизнис одлуки. Друга мерка може да биде редуцирање на ризикот од ниските и нестабилни цени користејќи ги основните финансиски и трговски деривативи како што се продавање однапред, идни договори (фјучрси и опции) и шеми за осигурување од ценовни флуктуации. Договорното фармерство е најчест облик на продавање однапред меѓутоа, тоа ги заштитува фармерите само ако однапред се фиксира цената, односно ако таа не е поврзана со соодветен пазарен индикатор. На пример, во Бразил и Јужна Африка, постојат прилично развиени пазари на земјоделски производи со фјучрси како резултат на високософистицираниот систем на магационирање, развиениот банкарски сектор и големото земјоделско производство.

Генерално, ризикот од ниски или нестабилни цени може да се надмине со подобрување на макроекономското и микроекономското управување, склучување на договори помеѓу учесниците во добавувачкиот ланец и развој и користење на финансиски и трговски инструменти за управување со ризик.

б) *Одложени или задоцнети плаќања на земјоделците* - нашите земјоделци најчесто ги продаваат своите производи веднаш и во готово поради недовербата кон преработувачите и трговците при одложено плаќање. Овие пак знаат дека фармерите секогаш имаат итна потреба од готовина и дека можат да бидат убедени да прифатат намалена цена во случај на плаќање веднаш. При сезонска хиперпродукција на одредени производи и недостаток на готовина, ваквиот начин на работа на преработувачите и трговците придонесува за драстично намалување на цената на овие производи во постбербениот период.

Отстранувањето на оваа пречка може да се изведе преку формирање на систем на добавувачко кредитирање врз основа на кој преработувачите и трговците ќе можат да позајмуваат средства во согласност со нивото на нивните залихи (инвентарен кредит).

Тоа бара воспоставување на цел систем на магацини кои ќе работат професионално и ќе бидат подготвени за оценување на квалитетот и стандардизацијата на производите, ќе прифаќаат и издаваат приемници и испратници како признаници за плаќање и ќе бидат соодветно кадровско и технички екипирани. Во натамошниот период овие магацини можат да прераснат во јавно-приватни партнерства или целосно да се приватизираат.[77]

За *неадекватното снабдување* со влезни суровини веќе говоревме, додека за *недостапноста до парични средства* ќе се осврнеме во вториот дел од трудот.

Пречки кои влијаат врз зголемување на трошоците

Пречки кои влијаат врз зголемување на трошоците се: лоша инфраструктура, скап транспорт, неразвиен систем за формирање на цени, неразвиена пазарна структура, бирократија, застарена технологија, големи загуби, ниска искористеност на капацитетите, недостаток на конкуренција во домашните добавувачки ланци и ниска цена на нус-производите.

[77] Повеќе може да се види кај: Jonathan Coulter & Andrew W. Shepherd – *Inventory Credit an Approach to Developing Agricultural Markets;* Agricultural Services Bulletin no. 120; FAO; Rome (1995)

а) *Лоша инфраструктура* - производството, преработката и продажбата на агроиндустриски прозводи е целосно зависна од домашната инфраструктура. За производство и преработка е потребно адекватно водоснабдување, електрична енергија и телекомуникации, додека за продажба се потребни и добра патна и железничка мрежа и магацини. Недоразвиената инфраструктура во Македонија ги зголемува трошоците по единица производ што предизвикува влошување на квалитетот, намалување на профитабилноста и конкурентноста, односно извозниот потенцијал. Од таа причина, одлуките за вложување во овој домен се секогаш добредојдени. Затоа, оваа пречка може да се надмине преку идентификување и финансирање на развојот на клучните инфраструктурни проекти важни за агроиндустрискиот комплекс (локални и регионални патишта, системи за наводнување, мрежна комуникациска покриеност, модернизација на гранични премини и слично).

б) *Скап транспорт* - цената за транспорт до извозните пазари варира во зависност од односот вредност/тежина и вредност/волумен. Многу е поекономично да се извезуваат преработени земјоделски производи кај кои овие индекси се високи, за разлика од извозот на примарни земјоделски производи кои имаат ниски вредности на овие индекси.

в) *Неразвиен систем за формирање на цени* - пазарната цена се формира согласно квалитетот и достапноста на производот. Информациите за квалитетот се прибираат врз основа на физичка инспекција (кај добитокот), врз основа на инспекција на примероци (кај производите од поледелството и преработките) и врз основа на опис, односно декларација (кај останатите производи). Постоечките системи за градација на квалитетот, на сертифицирани признаници и агроберзи како неопходен предуслов за формирање на цените на агроиндустриски производи во Македонија се прилично рудиментирани. Воспоставувањето на сите три системи за одредени производи од примарното производство може да биде поскапо од нивната продажна цена. Поради тоа е потребна изработка на cost/benefit анализа за потребата од воведување на првиот, вториот или третиот систем или пак нивна комбинација за секој агроиндустриски производ поединечно.

г) *Неразвиена пазарна структура* - се карактеризира со: неорганизираност на трговската мрежа, недефинирани и нејасно трасирани дистрибутивни канали до потрошувачките центри, отсуство на современа маркетинг стратегија и појава на верижна трговија. Слабата организираност на нашата надворешнотрговска мрежа доведува до цветање на „сивата економија". Се проценува дека од нелегален извоз на земјоделски производи дополнително се инкасираат околу 100 милиони УСД годишно кои не се евидентираат во платниот промет, Управата за јавни приходи (УЈП), Царинската управа и ДЗС.[78] Со негова официјална евиденција, вкупниот извоз на агроиндустриски производи би изнесувал околу 585 милиони УСД и би бил повисок за 20,6% во однос на официјалните статистички податоци за 2007 г. што би било доволно за намалување на трговскиот дефицит со оваа група производи од 175 на 75 милиони УСД или за 57%. Во исто време се врши нелегален увоз на земјоделски производи кои се уфрлаат во прометот развивајќи паралелни канали на снабдување на малопродажбата со што се одбегнува легалниот систем за евидентирање. Оваа појава ја намалува конкурентноста на домашните земјоделски производи во земјата, а воедно и ги скратува буџетските приходи

[78] Капитал - *број 329*; стр. 11

кои понатаму би можеле да се искористат за спроведување на мерките за подобрување на извозната конкурентност на секторот.

Земјоделското производство во Македонија се реализира преку организиран и неорганизиран пласман. Организираниот пласман се одвива преку откуп од страна на преработувачките и трговските претпријатија, додека неорганизираниот преку рурални пазари, пазари на големо, пазари на мало, прекупци и други форми на верижна трговија. Неорганизираниот пласман придонесува за појава на голем број откупувачи кои предизвикуваат диспропорција на производната, откупната и пазарната цена на производите. Разликите во цени што се појавуваат кај ист производ од пазар до пазар укажуваат на фактот дека несредената трговска мрежа создава перманентна територијална неусогласеност помеѓу понудата и побарувачката. Организираниот пласман треба да овозможи изградба на големи откупни центри каде ќе се откупуваат сите пазарни вишоци и истите ќе се пласираат на странските пазари. Тоа практично значи воведување на нови институции за организирано прифаќање на земјоделските производи. Во моментов се интензивираат напорите за изградба на вакви центри во Струмица, Ресен, Росоман и Тетово со целокупна инфраструктура потребна за стандардизација, калибрација и пакување на земјоделските производи во кои ќе можат да се добијат соодветни количини и квалитет за купувачите и соодветна цена за продавачите. Обликувањето на пазарот на големо како регулатор на понудата и побарувачката на прехранбени производи е повеќе од неопходно. Во тој процес на создавање на откупни центри, неорганизираните пазарни локации треба да се интегрираат и да одговорат на побарувачката од странство со поголеми производни контингенти. На тој начин, производителите ќе се ослободат од непроизводно трошење на времето и ќе се рационализира дистрибуцијата на производи од производителот до потрошувачот, притоа потполно избегнувајќи ја верижната трговија што постои кај неорганизираниот пласман. Друг начин за надминување на овој проблем е специјализација на производството на примарни земјоделски производи по региони и нивен пласман во неколку големи интегрирани трговски претпријатија. Овие претпријатија би функционирале како добавувачи за домашните и странските преработувачки капацитети, постојано снабдувајќи ги со земјоделски суровини и репроматеријали без застој и во потребните количини.

Значаен чекор што треба да се направи во поглед на организирање на надворешно-трговската мрежа е формирање на вистинска агроберза. Сегашното јавно претпријатие „Агроберза" не ги дава посакуваните резултати затоа што нема дистрибутивно-откупни центри, не тргува, нема доволен број на вработени и има премал буџет за реално функционирање. Оваа состојба треба да се надмине со профункционирање на државната компанија „Агроленд" која има за цел промоција и продажба на земјоделски производи како организирана форма на продажба и спроведување на извозна маркетинг стратегија. Со формирање на вистинска агроберза се добива официјален пазар на понуда и побарувачка изразен преку реална цена на понудата, преференции и потреби на странските купувачи и плаќање во рамките на легалниот платен систем.

Македонската надворешнотрговска мрежа на макро ниво е составена од носители на политиката на надворешнотрговски активности (министерства, агенции, комори и околу 30 претставништва во странство) и стопански субјекти кои ја реализираат размената (трговски претставништва и домашни субјекти

основани во странство).[79] Основен проблем во овој домен е расцепканоста и недостатокот на комуникација и соработка помеѓу овие две групи на субјекти. Унапредувањето на македонскиот извоз на прехранбени производи е изводливо само со надминување на овој проблем и осовременување на организацијата на овие субјекти.

Извозот на агроиндустриски производи ќе се поттикне со формирање на нови трговски претставништва во странство базирани врз концептот на долгорочно унапредување на извозот, промоција на извозната понуда, координација на настапот на домашните претпријатија и подготовка на информациски бази за извозните пазари.

Реорганизацијата на надворешнотрговската мрежа треба да се изврши преку реализација на промотивни активности, идентификација на потенцијалните пазари и извозните ограничувања, изработка на извозни студии, давање на специјализирани услуги за поддршка на извозниците, односно нивно информирање за процедурите и документацијата за извоз и организирање на саеми и програми за обука. Ваквата активност треба да биде поткрепена со дејствување на дипломатско-конзуларната мрежа, како надворешен дел од системот чијашто поставеност треба да обезбеди извршување на активности во делот на промовирање на сите облици на надворешнотрговска соработка.

д) *Застарена технологија* - недостатокот на висока производна технологија е карактеристичен и за примарното земјоделско производство и за агропреработувачката индустрија. Технолошката опременост на претпријатијата за преработка на земјоделски производи е на многу ниско ниво и со застарени капацитети. Постојаното унапредување на технологијата на производство треба да стане императив во развојот на агроиндустрискиот комплекс затоа што помеѓу 25% и 50% од развојот на земјоделството во светот потекнува од истражувањата и напредокот во технологијата.[80] Во услови на глобална економија, технолошката интензивност и иновациите се тие кои го определуваат опстанокот и напредокот на агроиндустриските претпријатија и задржувањето на конкурентската предност на земјоделството како гранка. Технологијата треба да биде конститутивен дел на развојот на земјоделството, втемелен на владеење на информатичките технологии кои ќе овозможат производство на супериорни производи привлечни за потрошувачите. Таа е најмоќно средство за обезбедување на уникатни агроиндустриски производи. Во таа насока треба да се поттикнуваат сопствените иновации, а увозните напредни технологии да се прифаќаат и ставаат во функција на унапредување на извозната конкурентност. За земјоделските производи произведени со компјутерска контрола на употребата на ѓубрива, пестициди и хербициди и со соодветен изглед и пакување, секогаш ќе има место на светскиот пазар. Технологијата треба да биде вклучена во целиот процес на производство, од изборот на почва, сортирањето, примената на агротехнички мерки, хемиската и биолошка заштита, заштедата на енергија, до складирањето и транспортот. Новите технологии и научнотехничките истражувања во земјоделството доведуваат до повисока продуктивност и принос, а со тоа и повисока извозна конкурентност и добивка ***(рамка 3)***. На пример, во Белгија благодарение на технолошкиот развој, површините посеани со житни и индустриски култури во 1993 г. во однос на 1950 г. се намалиле од 705.000 ха на

[79] МАНУ - *Стратегија...*; стр. 213
[80] EU Commission – *Statistics on Science and Technology in Europe;* Eurostat; Luxemburg (2001); p. 145

486.000 ха, односно за 31%, додека производството порастнало од 7 на 11 милиони т., односно за 57%.[81]

Иновативен концепт на „Агроунија" ДОО - Скопје

Компанијата „Агроунија" е формирана во 1989 г. и веќе 20 години се занимава со производство на високоприносни семиња за пченица. Лоцирана во с. Марино, општина Илинден, таа започна да работи со визија за вршење на научноистражувачка работа во областа на пченицата и создавање и развивање на нови сорти. Клучна улога во дефинирањето на оваа иновативна политика има ЦЕЕД програмата управувана од ИФЦ. Таа денес поседува 1.600 м² магацински простор и обработува 186 ха земјоделско земјиште земено под концесија на 30 г., на кое одгледува пченица и тритикале со годишно производство од околу 1.000 т. и промет од околу 3 милиони ЕУР. Компанијата има 19 вработени, а дополнително вработува 30-50 сезонски работници и целокупниот развој е по пат на гринфилд инвестиции. Во 2008 г., „Агроунија" разви околу 2.000 комбинации на сорти пченица од кои на крај останаа 17 најквалитетни. Цената на семенската пченица е двапати повисока, а на оригиналниото семе е дваполпати повисока од цената на обичната лебна пченица. Според анализата на Технолошкиот факултет од Нови Сад, сортите на пченица кои ги развива „Агроунија" се едни од најдобрите на Балканот, посебно сортата „оровчанка" која има најголема содржина на протеин и најголем квалитетен број. Од истиот факултет, „Агроунија" е прогласена за втор најголем балкански центар за селекција на семенски материјал, после Институтот за житарство во Нови Сад. Корисниците на семиња од „Агроунија"тврдат дека добиваат најмалку 30-40% зголемени приноси. Покрај на домашниот пазар, пласманот се врши и во Косово и Србија, а пробни количини се пласираат во Турција, Русија и Украина.

Во досегашното работење како извори на финансирање се користат сопствени средства и краткорочни кредити. Во 2008 г. се инвестирани околу 250.000 ЕУР во капитални инвестиции, а за 2009 г. беа планирани инвестиции во вредност од 300.000 ЕУР кои би ги добиле преку програмата за рурален развој со која 50% се неповратни средства. Компанијата планира да инвестира во дополнителна механизација, наводнување и друга опрема со користење на претпристапните фондови од ИПАРД програмата.

Извор: Капитал - *број 474*; стр. 74-75

Рамка 3

Создавањето на нова технологија во земјоделството во услови кога Македонија технолошки заостанува во однос на развиените земји е доста скапо. Меѓутоа, развојот на иновативноста и трансферот на технологија во агроиндустрискиот комплекс може да се поттикнува со субвенционирање или воведување на други погодности за технолошките и иновативните активности како на пример, доделување на национална награда за најдобро иновативно решение. Покрај тоа, за подобрување на продуктивноста на примарното земјоделско производство е потребна набавка на современа и технички напредна

[81] Nationales Sociaal-ekonomische Databank-Belgostat (http://www.belgostat.be)

земјоделска механизација. Се проценува дека просечната старост на земјоделската механизација во Македонија е над 20 години што доведува до висок процент на кало и растур, односно производна неефикасност.

Надминувањето на овој проблем е возможно преку здружување на фармерите во машински прстени, олеснување на увозот на високопродуктивна механизација со намалување на царините и фискални стимулации за СДИ во областа на производство на нови земјоделски машини и опрема во Македонија.

Сметаме дека редуцирањето на буџетскиот приход предизвикано од намалување на царините и зголемувањето на буџетските расходи предизвикано од фискалните стимулации ќе се надоместат и повеќекратно зголемат со зголемување на прометот со агроиндустриски производи на домашниот и странскиот пазар. Зголемената извозна конкурентност на секторот што ќе дојде со спроведување на овие мерки ќе донесе повисоки приходи од ДДВ во буџетот и сериозни девизни дознаки од странство. Во овој домен треба да се поттикне и лизингот на нова опрема и земјоделски машини и механизација со вградена висока технологија, како инструмент за наем на определен временски период и со одреден надомест.

ѓ) *Ниска искористеност на капацитетите* - производството на најголемиот дел на земјоделски производи во Македонија е сезонско а должината на бербата и можноста за чување зависи од производ до производ. Тоа придонесува снабдувањето на преработувачките капацитети со суровина да биде возможно само во одреден дел од годината. Вовед во решение на овој проблем е пресметување на националниот капацитет на преработка по ден и по час и врз таа основа, изработка на стратегија за одгледување на секој земјоделски производ одделно. Нецелосно искористените капацитети ги зголемуваат трошоците по единица производ што предизвикува зголемување на извозната цена и намалување на ценовната конкурентност на светскиот пазар.

Повисока искористеност на капацитетите кај преработката на лесно расипливи производи (овошје и зеленчук) може да се постигне со редуцирање на сезонабилноста на производството. Овие мерки претпоставуваат континуирано производство (наводнување, оранжерии и сл.), засадување на различни сорти со различен период на вегетеција (грозје, јаболка) и сеење на култури за кои може да се искористи ист тип на машинерија и технологија (житни култури за човечка и добиточна храна). Кај преработката на култури за кои е возможно целогодишно производство под однапред утврден план за производство и преработка (шеќерна репка, компир) и кај преработка на производи кои се сезонски, но кои може во соодветни услови подолго да се чуваат (млеко) е потребно контиунуирано и систематско производство засновано на цврсти договори со земјоделците.

е) *Недостаток на конкуренција во домашните добавувачки ланци* - целата преработка на земјоделски производи зависи од економијата од обем. Тоа кај малите економии како што е нашата, многу често доведува до монопсон со кој на земјоделците им стои на располагање само еден откупувач за нивните производи. Во таквите случаи ниската цена која ним им се понудува може да биде обесхрабрувачка за понатамошно одгледување на соодветната култура. Овој проблем може да се надмине само со цврсти земјоделски здруженија кои ќе ја договараат цената, количината и начинот на производство и испорака со преработувачите.

Пречки кои го оп̄ст̄руираат̄ извозот̄ на аг̄роиндус̄т̄риски п̄роизводи

Во оваа група на пречки спаѓаат: увозни квоти, санитарни и фитосанитарни мерки, нееластична ценовна извозна побарувачка, несоодветен извозен тајминг, моќни увозни претпријатија, недостаток на додадена вредност и меѓународни транспортни пречки.

а) *Увозни квот̄и* - воведувањето на увозни квоти од страна на некоја земја увозник на наши агроиндустриски производи по автоматизам доведува до намалување на извозните цени заради задржување на ценовната конкурентност. Ова прашање е регулирано во одредбите на СТО меѓутоа, овие мерки мора навреме да се пресретнат со контра-мерки затоа што докажувањето на увозните квоти бара подолго време. Доколку не се делува навремено, увозните квоти можат да нанесат штета на нашиот извоз.

б) *Санит̄арни и фит̄осанит̄арни мерки* - го ограничуваат увозот на наши земјоделски производи на начин што производителите и преработувачите на агроиндустриски производи мора дополнително да вложуваат за да ги достигнат пропишаните увозни стандарди.

в) *Нееласт̄ична ценовна извозна п̄обарувачка* - наш единствен извозен агроиндустриски производ што зависи од берзанските цени е тутунот. Нееластичноста на ценовната извозна побарувачка за овој производ може да се надмине преку создавање на систем за предвидување на движењето на цената и производството на тутун во светски рамки и врз основа на резултатите од таа анализа да се изврши подготовка на соодветна производна, ценовна и извозна политика.

г) *Несоодвет̄ен извозен т̄ајминг̄* - поволниот вегетативен период кај раноградинарските култури, трпезното грозје и слични култури овозможува производство и извоз пред конкурентските земји и претсезонски пласман по повисоки цени во периодот до почетокот на вегетација кај овие земји. Искористувањето на оваа поволност ќе го максимизира приходот од извоз и ќе овозможи континуирано создавање на додадена вредност.

Пречки кои влијаат̄ врз број̄от̄ и г̄олемина̄т̄а на извознӣт̄е п̄азари

Пречки кои го намалуваат бројот и големината на извозните пазари се: нестабилна домашна понуда на извозни производи и недоволна информираност за извозните пазари и можностите за експанзија.

а) *Нест̄абилна домашна п̄онуда на извозни п̄роизводи* - флуктуацијата и недоволниот обем на производство предизвикува несигурност како кај домашните преработувачи и извозници така и кај потрошувачите во странство. Оваа пречка може да се надмине со фокусирање на извозни пазари кои можат да ја апсорбираат флуктуирачката понуда на прозводи. Вообичаено, тоа се земјите во регионот и земјите со флексибилни стандарди за квалитет, квантитет и време на испорака. Понатаму, откако понудата ќе се стабилизира може да се оди на пазари кои бараат континуирана и посветена понуда со точно определен квалитет, квантитет и време на испорака.

б) *Недоволна информираност̄ за извознӣт̄е п̄азари и можност̄ӣт̄е за екс̄панзија* - оваа пречка може да се надмине со воспоставување на институции кои ќе прибираат и даваат информации за извозните пазари. Тие треба да бидат приватни и да работат на комерцијална основа без финансиска помош од државата. Тоа ќе биде силен импулс за нивен развој и поткованост со

информации и знаење. Цената што производителите, преработувачите и извозниците на агроиндустриски производи ќе треба да им ја платат на овие институции за информација ќе биде капка во море во споредба со можноста за отворање на извозните перспективи на нивните производи.

Според одредени извозно-ориентирани агроиндустриски компании, освен мерките кои тие сами треба да ги преземат за отстранување на овие пречки и подобрување на извозната конурентност, постојат дополнителни 10 општи мерки кои Владата може да ги направи за истата цел:[82]

- инвестиции во инфраструктурата (патна и енергетска);
- поевтинување на капиталот;
- едноставни царински процедури;
- развој на извозна стратегија;
- извозни стимулации и субвенции;
- финансиска поддршка, маркетинг, промоција и брендирање;
- одложено плаќање на ДДВ при увоз на суровини и репроматеријали;
- помали давачки за увоз на суровини и репроматеријали;
- воведување на факторинг (откуп на побарувања од странство) и
- афирмација на Македонија во светот.

Како што може да се види, дури 7 од 10 мерки се во сферата на директното финасиско влијание за кои е потребно изнаоѓање на одредени финасиски средства.

[82] Капитал - *Специјално издание: Топ 100 извозници*; Скопје (2008); стр. 22-23

Кластеринг како модел за унапредување на конкурентските предности на македонскиот агроиндустриски комплекс

Поим за кластер

Кластерот е втор одредник на Теоријата на конкурентски предности и претставува географска концентрација на меѓузависни производители, специјализирани добавувачи, услужни претпријатија, фирми од сродни индустрии и придружни институции кои тесно соработуваат во одреден сектор, односно ги поврзуваат одредени заеднички особености и комплементарност. Во 1998 г., Портер ја проширува дефиницијата за кластерот како географска концентрација на фирми фокусирани на специфични сектори, потсектори или производи, со висок интензитет на меѓусебни интеракции по вертикална линија (купувачи - добавувачи) или хоризонтална линија (производители - трговци - даватели на услуги - институции).[83] Почетна точка за формирање на секој кластер е географската концентрација. Таа овозможува пристап до природните ресурси, квалификувана работна сила и интермедијарни добра. Една од најголемите придобивки на кластерот е подобрување на искористеноста на факторите на производство, а во одредени ситуации и нивно создавање. Кластерското организирање на одреден сектор ја зголемува неговата конкурентска предност преку кибернетскиот пристап на делување кој ја одредува целината на кластерот како единка поголема од збирот на неговите составни делови. Оваа кибернетска нееднаквост е резултат на постоењето на мрежа од секторски и географски врски, односно интеракција помеѓу деловите. Поради таквата предност на кластерите, формулирањето и водењето на кластерска политика дава солидни резултати во подобрување на извозната конкурентност и експанзија.

Според Британското министерство за трговија и индустрија постојат седум клучни фактори за развој на успешен кластер:[84]

а) *Постоење на врски и партнерства* како клуч на раст за малите производители во рамките на кластерот.

б) *Постоење на силна образовна база* која вклучува силен менаџмент и квалификувана работна сила, но и големи можности за обучување на учесниците.

в) *Постоење на голем капацитет за истражување и развој* што придонесува за иновации и развој на нови производи.

г) *Учество на големи фирми во кластерот* кои претставуваат носители на технолошкиот развој, пазарното учество, стручната експертиза и дијалогот со јавниот сектор.

д) *Постоење на адекватна инфраструктура* што овозможува полесна физичка комуникација помеѓу учесниците, полесен пристап до ресурсите и репроматеријалите и влијае врз намалување на трошоците на работење и подобрување на извозната конкурентност.

ѓ) *Постоење на претприемнички дух* како важна алка која ги поттикнува мотивираноста и ентузијазмот во работењето на кластерот.

---

[83] Michael E. Porter – *Clusters and the New Economics of Competition;* Harvard Business Review; November/December 1998; p. 14

[84] United Kingdom Department of Trade and Industry – *A Practical Guide to Cluster Development;* London (2002)*;* p. 22-48

е) *Пристап до финансии* како еден од поважните фактори без кој не е возможен развој на кластерите.

Соработката со разновидни финансиски институции (банки, инвестициски фондови, берзи) овозможува експанзија на кластерот на нови пазари, развој на нови производи и економизирање на производството.

Едни од најкористените финансиски инструменти од страна на кластерите се средствата од јавните фондови за субвенционирање на истражувачко-развојната дејност и кредитите со ниски (субвенционирани) камати за развој на иновативната дејност. Според истражувањата на УСАИД спроведени во 26 земји, овие седум фактори можат да се надополнат уште со други три:

ж) *Желба на учесниците во кластерот да инвестираат во време, кооперативност и ресурси* како и да вложат труд за функционирање на кластерот.

з) *Постоење на слух кај јавниот сектор за динамично водење на политиките*, односно флексибилност на законската регулатива во однос на потребите на приватнот сектор вклучен во кластерот.

ѕ) *Постоење на силен лидер кој ќе ја координира работата на кластерот.*

Сите овие десет фактори подеднакво влијаат врз успешноста на кластерот и недостаток или нефункционирање на некој од нив го прави кластерот ранлив и ригиден во борбата за опстанок на пазарот.

Кластерска политика (кластеринг)

Кластерската политика (кластеринг) претставува економска политика која има за цел промовирање на специфичните регионални и секторски карактеристики и придонесува за развој на нови кластерски мрежи и за унапредување на постојните кластери.[85] Кластерингот како составен дел на политиката на извозна конкурентност исто така функционира во рамките на четирите интервенциски нивоа на интеракција ***(слика 4)*** меѓутоа, со сопствени специфики. Така на пример, улогата на Владата како *макро ниво* се огледува во напорите за создавање на правна и административна рамка за кластерите во насока на подобрување на извозната конкурентност, планирање и спроведување на одржлив концепт за развој на кластерите, промовирање на сеопшта национална конкурентност преку промоција на квалитетот, иновациите, адекватните технологии и пристапот на пазарот и поттикнување на секторскиот дијалог, односно вмрежувањето. Улогата на институциите како *мезо ниво* е во функција на поедноставување на административните процедури (регистрација на фирми, договорни практики, царински процедури, систем за инспекција кај храната), понуда на услуги за обука, истражување и развој и поттикнување на самооддржливите производствени капацитети преку финансиски и советодавни услуги. Улогата на производителите како *микро ниво* е во зголемување на конкурентноста на меѓународните пазари преку воспоставување на адекватни производствени процеси, квалитетен менаџмент, иновации и соработка со други производители и институции (хоризонтално, вертикално и дијагонално

[85] Deutsche Gesellschaft für Technische Zusammenarbeit (GTZ) – *Competitiveness of Economic Sectors in EU Association and Accession Countries: Cluster-Oriented Assistance Strategies;* Vol. 2; Wiesbaden (2002); p. 15, а преземено од Bruch-Krumbein, Waltraud und Elke Hochmuth – *Cluster und Clusterpolitik, Begriffliche Grundlagen und Empirische Fallbeispiele aus Ostdeutschland,* Verlag Schüren, Marburg (2000)

вмрежување). Конечно, извозната конкурентност на агроиндустрискиот комплекс и во крајна линија на националната економија зависи од моќта за иновации, способноста за мобилизирање на производните фактори, потенцијалите за синергија, креативниот потенцијал и можноста за развој на претприемнички знаења.

Политики и инструменти на кластерингот

Пречки	*Стратешки чекори*	*Инструменти*
недоволни познавања за корисноста од кластерот	- идентификација на потенцијалните учесници - промоција на идејата за кластери	- секторска SWOT анализа во регионот - развој на чекорите за создавање на кластерот - идентификација и комуникација со потенцијалните учесници за корисноста од здружување
недостаток од желба за соработка	- промоција на дијалогот	- размена на информации - формирање на поддржувачки поткластери (за откуп на влезни суровини, за извозен маркетинг) - поттикнување на здружувањата - обука на специјалисти за вмрежување
слаба внатрекластерска структура	- промоција на соработката - промоција на инвестициите - подобрување на институционалната соработка	- унапредување на управувањето, компетентноста и културата на комуницирање во кластерот - промоција на нови бизниси кои ќе влезат во кластерот
неразвиена моќ за иновации	- создавање на поволни услови за иновации - зголемување на понудата на услуги за истражување и развој	- реформа на правната и административната рамка - реформа на даночниот систем (во насока на поддршка на кластерот) - преструктуирање на услугите кои нудат обука, истражување и развој
опструктивна законска регулатива	- создавање на поволна законска рамка	- идентификување на законските пречки - реформа на правната и административната рамка - реформа на даночниот систем (во насока на поддршка на кластерот)
ограничен пристап до информации	- подобрување на системот за собирање, обработка и доставување на информации - обуки за управување со информациите	- размена на информации - изградба на информациски системи (маркетинг, технологија, производство) - воспоставување на истражувачки центри

Табела 9

Ефикасноста на кластерингот е можна само со тесна соработка помеѓу учесниците. Владините политики не можат директно да формираат конкурентни структури, туку можат да влијаат врз извозната конкурентност преку поддршка на кластерската модернизација. Владината иницијатива за поттикнување и промовирање на кластерите сама по себе не може да биде ефикасна и нема да ја подобри извозната конкурентност доколку сите учесници од мезо и микро нивото не се заинтересирани за прифаќање на таква иницијатива, но и vice versa, секој напор на институциите и производителите е осуден на пропаст ако нема соодеветна рамка за поддршка од страна на Владата. За да нема таква неконзистентност помеѓу чекорите на учесниците, кластерингот треба да

дефинира соодветни политики и инструменти на начин предложен во ***табела 9***. Спроведувањето на кластерската политика е процес кој во просек трае околу 3 години, што е доволен период кластерот да започне вистински да функционира.[86] Во крајна линија, нејзиниот успех скоро во целост зависи од степенот на макроекономска стабилност бидејќи таа го олеснува донесувањето на долгорочни планови и решенија.

Агрокластеринг

Агрокластерингот претставува начин производителите полесно да дојдат до финансиски средства, преработувачите до суровини, репроматеријали, инвестиции и технологија, а извозниците до извозен аранжман. Според податоците на ЕК, агрокластерингот се покажал како доста успешна политика во некои од земјите членки на ЕУ (Финска, Италија, Шведска, Ирска).[87] Основни предности кои произлегуваат од водењето на кластерска политика во агроиндустрискиот комплекс се:[88]

- полесно остварување на целите на учесниците;
- производство на производи со повисока додадена вредност;
- соработка со домашни и странски партнери;
- воведување на квалитетни системи за управување;
- намалување на трошоците за производство и зголемување на продуктивноста;
- заеднички маркетинг стратегии за настап на регионални и меѓународни пазари;
- развој на нови производи согласно пазарните потреби;
- соработка со услужните претпријатија (обуки, советувања, развој на управувањето, испитување на пазарот, развој на нови производи);
- полесно лобирање кај државата за подобрување и усогласување на правната регулатива;
- достапност до квалификувана работна сила;
- достапност до интермедијарни добра кои се појавуваат како резултат на постоењето на кластерот и
- полесен пристап до финансиски средства.

Во 2004 г. беше изработена студија за три земји од Централна Европа во врска со причините поради кои примарните земјоделски производители влегле во кластерско здружување.[89] Резултатите од ова истражување се претставени во ***табела 10.*** Студијата покажала дека во трите земји, основна причина за агрокластерингот е гарантираниот пласман. Ова е укажува на фактот дека,

Кластерското здружување може да помогне во решавањето на најгорливиот проблем на нашето примарно земјоделско производство - пласманот.

[86] The Cluster Initiative Greenbook, USAID, 2003, p. 14
[87] За подетално види: EU Commission – *Regional Clusters in Europe; Observatory of European SMEs;* No. 3; (2002)
[88] Deutsche Gesellschaft für Technische Zusammenarbeit (GTZ) – *Competitiveness…;* p. 67
[89] Robert Fries, Banu Akin – *Value Chains and Their Significance for Addressing the Rural Finance Challenge;* AMAP; Washington, D.C. (2004); pp. 5-25

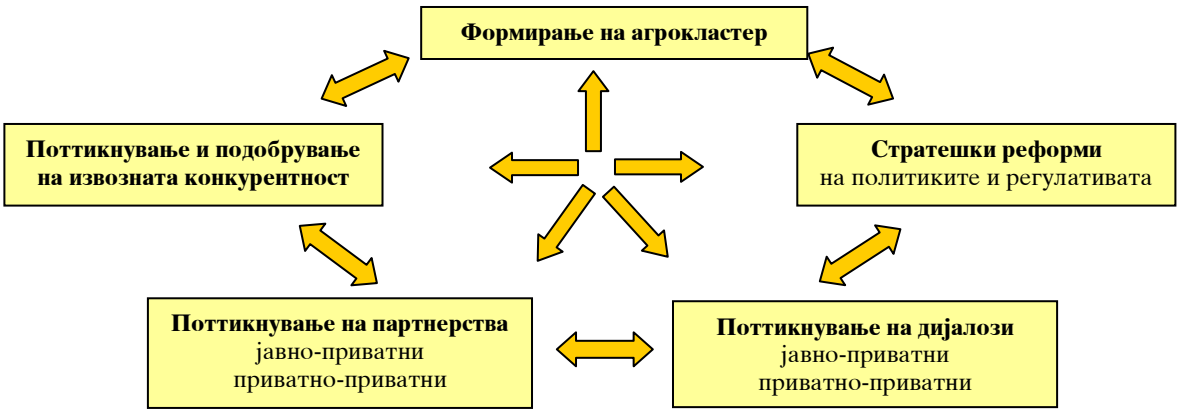
Основни причини за кластерско здружување (во %)

Причини/земји	*Чешка*	*Словачка*	*Унгарија*
Повисоки цени	9	8	10
Стабилни цени	7	22	33
Гарантиран пласман	64	50	43
Авансна исплата	7	13	3
Пристап до кредит	0	0	9
Пристап до обртни средства и друга помош	7	6	2
Останати причини	6	1	0
Вкупно	**100**	**100**	**100**

Табела 10

Сепак, најголема предност што произлегува од спроведувањето на агрокластерингот е подобрување на конкурентноста на секторот. Овој процес се одвива на три начини: *прво,* со зголемување на продуктивноста преку ефикасен пристап до добавувачи, пазари, пазарни информации, можности за обука, техничка помош и нова технологија; *второ,* со поттикнување на иновациите преку зголемена можност за производство и продажба на нови производи, воведување на нови процеси на производство и задоволување на новите специфични потреби на потрошувачите и *трето*, со забрзување на комерцијализацијата на иновациите преку олеснување на формирањето на нови фирми и бизниси паралелно со учесниците во кластерот кои би ги задоволувале неговите нараснати потреби.[90] Влијанието на агрокластерот врз подобрување на конкурентноста на агроиндустрискиот комплекс и на целата национална економија е прикажано на ***дијаграм 5***.

Влијание на агрокластерите врз подобрување на извозната конкурентност



Дијаграм 5

Извор: United States Agency for International Development (USAID) – *Promoting Competitiveness in Practice; An Assessment of Cluster-Based Approaches;* The Mitchell Group Inc.; Washington DC (2003); p. 30, а преземено од Philip Raines - *The Chalenge of Evaluating Cluster Behavior in Economic Development Policy; European Policies Research Center;* University of Strathclyde (2002); p. na

[90] Michael E. Porter – *Clusters of Innovation: Regional Foundations of U.S. Competitiveness;* Harvard University; Council of Competitiveness (1999); p. 54

Агрокластерингот како модел за подобрување на извозната конкурентност на македонскиот агроиндустриски комплекс треба да има за цел вмрежување на земјоделските производители како добавувачи на суровини, преработувачите на земјоделски производи, агроконсалтинг и маркетинг компаниите, финансиските институции, институциите за истражување и развој, лабораториите за испитување на квалитет на храната, трговските компании и градежните компании кои обезбедуваат специјализирана агро-инфраструктура (магацини, штали, системи за наводнување и слично). Ова вмрежување треба се врши во две насоки: *хоризонтална* - поврзување на производителите со институциите за поддршка на производството (маркетинг, финансии и истражување и развој) и *вертикална* - поврзување на производителите со преработувачите и трговците заради финализација на производството.

Фази на формирање на агрокластери

Кластерингот е една од најдобрите политики за подобрување на извозната конкурентност на одреден сектор во економијата. Според УСАИД, процесот на формирање на кластерите поминува низ неколку фази:[91]

а) *Идентификација на кластерот* - оценувајќи ги економските параметри на потсекторите и свесноста на потенцијалните учесници во кластерот, се врши практична идентификација и селекција на потсекторите кои ќе се организираат во кластер. Се избегнува класично „прогласување на победници", односно потенцијалните учесници треба сами да ги утврдат предностите од кластерот и да се здружат на доброволна основа. Паралелно на тоа, се утврдува споредбена база (вообичаено тоа е сличен кластер во друга земја) заради споредување на успешноста на работењето.

б) *Анализа на моментталната конкурентност* - се врши целосна длабочинска анализа на потсекторите и се утврдува нивната улога во домашната економија, како и функционирањето на потенцијалните учесници во кластериот и нивната можност за препознавање на предностите од кластерингот.

в) *Анализа на окружувањето* - се врши анализа на пазарот кој е таргетиран како најпогоден за пласман на производите произведени од страна на кластерот.

г) *Формирање на кластерот* - се формира кластерот по што се врши стратешко планирање, утврдување на визија, мисија, цели и акциски план за негово функционирање. Притоа, се утврдува водач кој ќе ги организира внатрешните релации во кластерот, додека организаторот (државата или некоја друга институција) го става на располагање своето стручно знаење во прилог на исправање на деформитетите на организацијата (непродуктивни разидувања, преоптимистички и грандиозни идеи и слично).

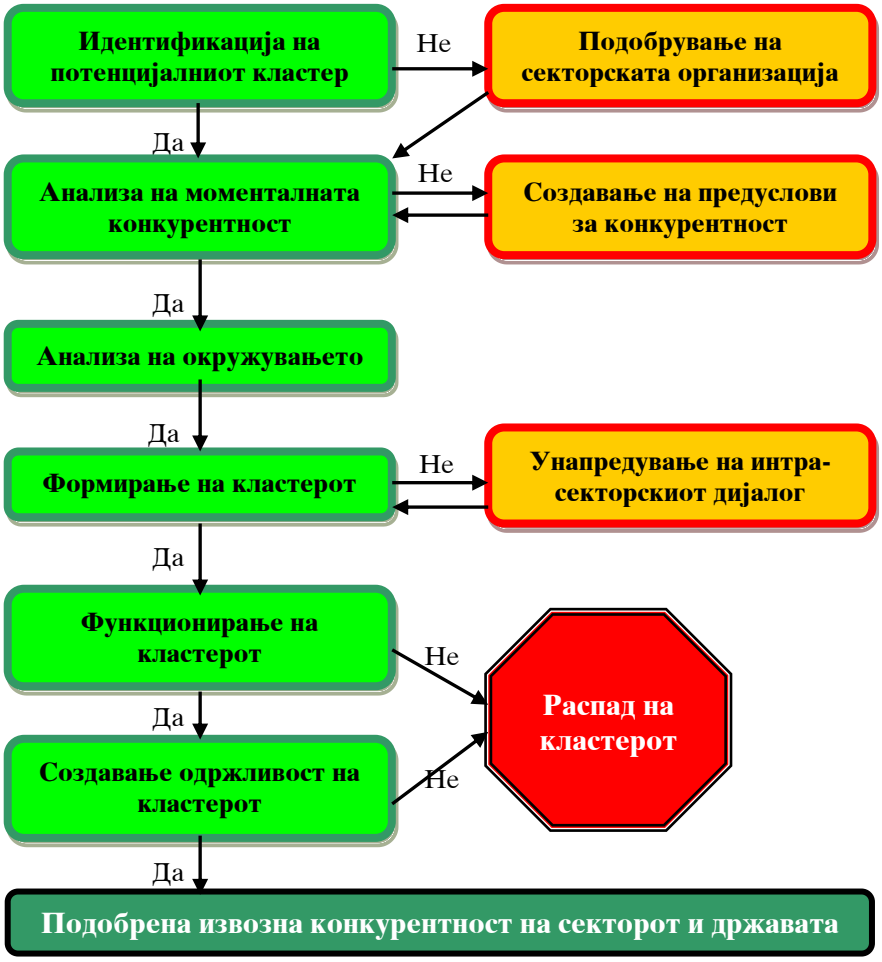
д) *Функционирање на кластерот* - се реализираат елементите на стратешкото планирање дефинирани во четвртата фаза. Организаторот пружа максимална техничка помош, специјализирани обуки, меѓународни маркетинг истражувања, го унапредува дијалогот помеѓу јавниот и приватниот сектор, врши анализа на соодветната правна рамка и медиумска кампања.

ѓ) *Создавање одржливост на кластерот* - претставува успешна трансформација на кластерот од донаторска активност во независна и самоодржлива иницијатива. Тоа вообичаено се остварува со формирање на

[91] United States Agency for International Development (USAID) – *Promoting*…; p. 11-47, адаптирано за агроиндустрискиот комплекс од страна на авторот.

непрофитабилна апекс-единица која го координира понатамошното работење на кластерот со пренесување на активностите во некоја постоечка институција или преку неформално самостојно координирање на учесниците на кластерот. Некои од кластерите во Финска се одржуваат со помош на специфични кохезивни инструменти: мрежни брокери и мултипликатори. Првите се посредници при воспоставување на меѓукластерски врски, а вторите се индивидуалци кои добро ги познаваат учесниците и на мрежните брокери им ги воочуваат потенцијалните можности за воспоставување на соработка, а воедно вршат и компензации на малите фирми при надомест на некои од трошоците кои произлегуваат од поврзувањето и информативните кампањи.[92] На левата страна од ***дијаграм 6*** графички се претставени фазите на процесот на формирање на кластерот, додека на десната се означени корективните активности што треба да се преземат доколку некоја од фазите затаи.

Фази на процесот на формирање на агрокластер



Дијаграм 6

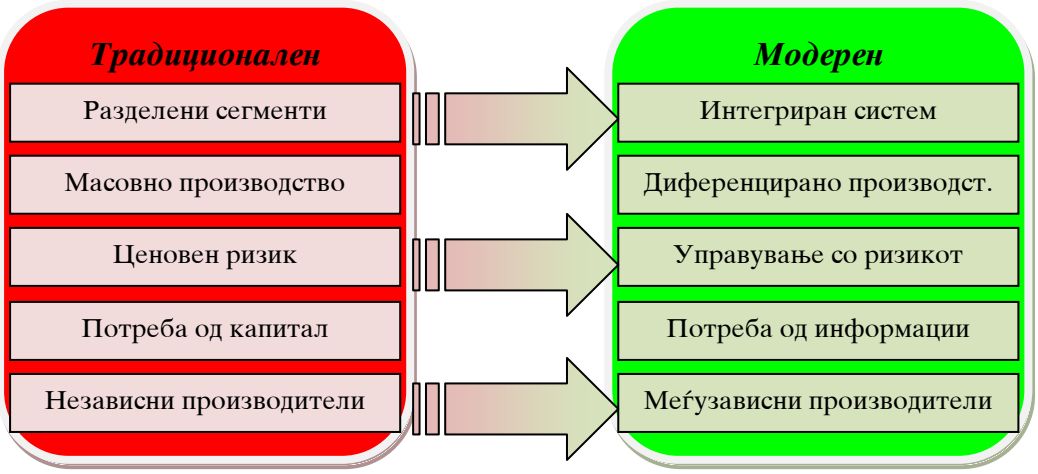
Извор: Дизајнирано врз основа на анализите на United States Agency for International Development (USAID) – *Promoting…*; p. 15, 29

[92] Ikka K.J. Korhonen – *Finland: A History of Networking;* OECD, Paris (1996); p. na

Агрокластерингот во функција на унапредување на извозната конкурентност на македонскиот агроиндустриски комплекс

Македонскиот агроиндустриски комплекс претставува мал и отворен сектор чиј економски опстанок и развој во голема мерка е условен од степенот на поврзаност, отвореност и нивото на економска соработка со светот. Преку агрокластерингот учесниците имаат можност да остварат подобрување на квалитетот и конкурентноста на сопствените производи, зголемување на извозот и поголемо присуство на светскиот пазар, полесно разбирање на сопствената регионална и секторска економија, договорно исполнување на обврските и зголемување на вработеноста. Агрокластерингот практично претставува прв чекор во процесот на промена на пристапот на учесниците во македонскиот агроиндустриски комплекс од традиционален во модерен ***(слика 5)***.

Карактеристики на традиционалниот и модерниот пристап во агроиндустрискиот комплекс



Слика 5

Извор: Дизајнирано врз основа на анализите на Rodolfo Quirós – *Agricultural Value Chain Finance;* FAO; Rome (2006); p. 26

Придобивките од кластерското здружување во Македонија за првпат беа претставени во 2002 г. од страна на УСАИД. За оваа активност Агенцијата дониираше 11,7 милиони УСД што претставуваше 19,5% од вкупното светско портфолио на УСАИД за таа намена, односно од 26 земји во кои беше инвестирано, македонската програма беше трета најголема после онаа во Гватемала и Ел Салвадор.[93] Оваа активност резултираше со избор на четири кластери од кои два беа од агроиндустрискиот сектор: кластерот за вино и кластерот за јагнешко месо и сирење. Координацијата на активностите помеѓу донаторот и кластерите и водењето дијалог помеѓу јавниот и приватниот сектор во поглед на унапредување на законската регулатива беше задача на Националниот совет за претприемништво и конкурентност (НСПК).

Кластерот за вино спаѓа во традиционалниот тип на кластери кои се карактеризираат со мали и средни компании за преработка, силен извозен

[93] United States Agency for International Development (USAID) – *Promoting…*; p. 11

потенцијал (во споредба со економијата на земјата), постоење на долгорочни пазарни врски и маркетинг стратегија насочена кон зголемување на извозот.[94] Македонскиот вински кластер организиран од страна на УСАИД содржеше околу 20.000 индивидуални производители на грозје и 33 винарници со преку 1.200 вработени. Околу 70% од површината опфатена со кластерот беше во сопственост на индивидуалните земјоделци, додека преостанатите 30%, во сопственост на винарниците. Во насока на подобрување на конкурентноста на македонската винска индустрија на светскиот пазар се започна со промена на структурата на лозовите насади и подобрување на квалитетот на виното. За таа цел беа формирани Група за извоз на квалитетни македонски вина и Македонска асоцијација на производители на квалитетни вина кои организираа обуки за маркетинг на вино, заеднички настап на британскиот пазар и забрзување на процесот на акредитација на лаборатории за тестирање на вино. Овие активности придонесоа извозот на вино во шишиња да се зголеми од 30.000 хл во 2000 г. на преку 110.000 хл во 2005 г., со пораст на цената од околу 40%.[95]

Иако резултатите од работењето на овие два кластера заслужуваат почит, од досегашното работење се стекнува впечаток дека нивното формирање повеќе беше резултат на остварување на целите на носителите на Проектот отколку на задоволување на реалните потреби на производителите. Самиот донатор тврди дека формирањето на кластерот во принцип треба да биде иницијатива на учесниците, а дека во спротивно тој однапред е осуден на неуспех. Така, според истражувањата на УСАИД презентирани во Зелената книга за развој на кластерите, 54% од кластерите се формирани на иницијатива на државата како обид за подобрување на конкурентноста на соодветниот сектор.[96] Особено големи тешкотии постојат при формирањето на кластери во традиционалните производствени сектори поради „долгата историја на производство" и ретроградните размислувања на постарите производители кои се во постојан судар со напредните иницијативи на помладите учесници во секторот. Доказ повеќе во прилог на ова тврдење е сведувањето на активностите на НСПК и кластерите на минимум по повлекувањето на донаторот. Кластерот треба да биде плод на здружување на земјоделските производители врз база на сопствена проценка за предностите од неговото функционирање, а не плод на одредена владина или проектна политика. Тенденција на секој производител треба да биде учество во кластер со големи аспирации кои го надминуваат регионот во кој работи, додека институциите се задолжени да создадат услови за формирање и непречено функционирање на кластерите преку инфраструктура, привлекување на капитал и давање на совети.

Статистичките податоци за извозот на овошје и зеленчук и вино покажуваат дека овие два потсектора заедно со тутунот и суровата кожа и крзна се единствени со кои Македонија остварува позитивен трговски биланс, односно има конкурентска предност во трговијата со светот. Кај тутунот можноста за преработка и финализација на производството е ограничена од светските услови за производство, маркетинг и дистрибуција на цигари, а производството на сурова кожа и крзна е недоволно поради релативно малиот добиточен фонд во однос на други земји. Затоа, сметаме дека овој труд може да даде предлог-

[94] EU Commission – *Regional Clusters...;* pp. 21, 29

[95] Bartol Letica, Dan Doncev, Ersin Esen, Nem Mijic, Susanne Cassel – *The Macedonian Wine Cluster;* Harvard Business School; Boston (2006); p. 15-30

[96] United States Agency for International Development (USAID) – *Promoting…*; p. 11

институционална поставеност на кластер за органско производство на овошје и зеленчук како комбинација на извозната стратегија за извоз на здрава храна и извозно-интензивната гранка на овошје и зеленчук.

Прва фаза: ИДЕНТИФИКАЦИЈА НА КЛАСТЕРОТ

Кластер на органско производство на овошје и зеленчук

Во последните две децении, основен двигател на продажбата на храна во развиените земји е еколошкиот конзумеризам. Еколошките стандарди во производството на храна сè повеќе стануваат значаен сегмент во нецаринските бариери за увоз на прехранбени производи. Ова е посебно карактеристично за пазарот со храна во ЕУ каде најголем акцент се става на потеклото на храната и нејзиното движење од нива до трпеза. Според насоките за органска храна во Codex Alimentarius и СЗО,

Органското земјоделство претставува холистички систем за управување со производството којшто го промовира и зајакнува здравјето на агроекосистемите, биолошката разновидност, циклусите и активноста на почвата.

Македонското производство на овошје и зеленчук е количински доста ограничено. Во светски рамки тоа не може ценовно да им конкурира на големите земји пред сè поради нивната предност во однос на економијата од обем. Затоа, извозната конкурентност мора да биде квалитативно определена, односно производството на овошје и зеленчук (свежи и преработени) да се заснова на мали серии наменети за специфични пазарни сегменти. Органското производство на овошје и зеленчук е токму таков тип на производство. Одлуката за производство на органско овошје и зеленчук би била во целосна согласност со визијата, мисијата и целите на извозната стратегија на агроиндустрискиот комплекс. Токму поради тоа сметаме дека цела Македонија треба да се организира како еден единствен географски кластер во кој целото производство на свежо и преработено овошје и зеленчук ќе биде органско. Во продолжение ќе се обидеме да дадеме скромен придонес за начинот на организирање на овој кластер согласно фазите на процесот на формирање на кластери.

Втора фаза: АНАЛИЗА НА МОМЕНТАЛНАТА КОНКУРЕНТНОСТ (ФАКТОРИ НА ПРОИЗВОДСТВО)

Производни карактеристики на потсекторот за овошје и зеленчук

Поволните климатски и географски услови ја акцептираат голема производна и извозна перспектива на **градинарството**. Градинарски култури обработуваат околу 25.000 земјоделски домаќинства со околу 100.000 луѓе. Во 2010 г. учество на градинарството во земјоделскиот БДП изнесуваше 27%, додека во вкупниот БДП - 2,3%. Во 2007 г. градинарските култури биле застапени на 4,8% од земјоделската површина и на 9,9% од обработливото земјиште, но во однос на 1998 г. опаднале за 7%. Зголемувањето на површините под градинарски култури е ограничено од географско-климатски аспект и слабата експанзија на извозот во други региони надвор од земјите на бившата југословенска заедница. Од друга страна, вкупното годишно производство на

градинарски култури во периодот 1998-2007 г. се движело од 657.000 т. во 1998 г. до 701.000 т. во 2007 г., односно пораснало за 6,7%. Споредбата на овие два податока укажува на фактот дека продуктивноста во искористувањето на земјиштето насадено со градинарски култури се зголемило и тоа од 11,7 т/ха во 1998 г. на 13,6 т/ха во 2007 г. што претставува сериозен импулс за подобрување на извозната конкурентност.

Околу 90% од овие производи се продаваат во свежа состојба и тоа 40% на домашниот, а 50% на странскиот пазар. Само околу 10% се користат како суровина во прехранбената индустрија.

Проблем со непродуктивно искористување на горива во оранжериското производство

Ненавремената или недоволната набавка на мазут го поместува времето на оранжериско производство на рано градинарски прозводи на начин што поради падот на цените речиси во ист обем на трошоци се остварува помала добивка. Во табелата е направена споредбена анализа помеѓу едно конкретно случајно одбрано претпријатие во Македонија и едно репрезентативно претпријатие во германската покраина Баварија во поглед на продуктивно-техничките показатели за производство на домати и краставици во оранжерии. Од неа може да се заклучи дека и покрај разликите што постојат помеѓу овие две претпријатија во однос на природните услови и во однос на должината на траење на бербата сепак, приносите за наши услови се релативно ниски. Одлучувачки фактор претставува мазутот како најкористен енергенс за загревање на оранжериите, неговата навремена употреба и висината на цената. Од ова произлегува дека мора да се инсистира на навремено загревање во ладните периоди и што порано излегување на пазарот со цел да се искористат високите цени.

По хектар		*Домати*		*Краставици*	
		Македонија	*Баварија*	*Македонија*	*Баварија*
1.	**принос**: килограми	80,000	140,000	66,667	214,200
2.	**цена**: евра по килограм	0.35	0.80	0.29	0.39
3.	**мазут:** евра по литар	0.18	0.26	0.18	0.26
4.	**мазут:** количина во литри	10,333	57,190	0	25,076
5=3x4	**мазут**: трошоци (ЕУР)	1,860	14,620	0	6,520
6.	работни часови	4,480	4,770	2,940	3,450
7.	трошоци за работна сила (ЕУР)	2,456	35,775	1,602	25,875
8=(1x2)-(5+7)	добивка од доцна цена (0,35; 0,29)	23,684	61,355	17,731	51,143
8=(1x2)-(5+7)	добивка од рана цена (0,80; 0,39)	59,684	61,355	24,398	51,143

Извор: Даниела Митева - *Состојба и проблеми на крупните земјоделски претпријатија во Македонија; ГТЗ-Агропромоција;* Скопје (2003); стр. 138-139

Рамка 4

За градинарските култури е карактеристично одгледувањето во пластеници и стакленици кои покриваат околу 300 ха. Ваквиот тип на производство е високопрофитабилно поради раната берба во јануари, односно

цел месец пред соседните земји. Климатските карактеристики овозможуваат пласман на свеж зеленчук на странските пазари пред отпочнување на сезоната во другите земји што дава простор за одржување на високи цени до периодот април/мај и стекнување на значаен девизен прилив. Огромниот потенцијал на вонсезонското примарно производство може да се реализира со користење на алтернативни методи за загревање на стаклениците (термални води, соларна енергија и сл.) кои се суфицитарни во Македонија. Меѓутоа, од примерот во ***рамка 4*** може да се види дека оранжериското производство во Македонија го следат одредени проблеми. Од неодамна, домашните производители на зеленчук сè повеќе се ориентираат кон интензивно производство на алтернативни и нетрадиционални култури (брокула, прокељ, кинеска зелка, шпаргла) кои се барани на пазарите на ЕУ и пошироко и овозможуваат повисоки приходи со ограничени ресурси. Производството на цвеќиња исто така е една од перспективните индустрии во земјоделството со осигуран пазар и задоволителни цени, а како резултат на ридско-планинскиот рељеф, климатските предности, почвата и еколошки чистата средина, Македонија изобилува и со ароматични и лековити билки. Од извозот на есенцијални масла, раствори и други производи од овие растенија Македонија реализира девизен прилив од околу 10 милиони УСД годишно. Меѓутоа, тоа се главно диви билки и недостасува нивно организирано плантажно производство кое ќе доведе до поголем извозен потенцијал.

Финансиската поддршка за градинарски култури произведени на конвенционален начин за 2010 г. изнесуваше 20.000 ден/ха, со дополнителна поддршка од 80.000 ден/ха за производство во оранжерии заклучно со 15.5.2010 г. (минимум 0,2 ха) и 1,5 ден/кг стимулација за предадени градинарски производи во преработувачката индустрија заклучно со 31.10.2010 г. Вкупната финансиска поддршка во оваа година изнесуваше 3,5 милиони ЕУР, односно околу 2% од БДП на градинарството. Поради важноста што овој потсектор во комбинација со конзервната индустрија ја имаат во однос на извозот сметаме дека во програмата за субвенционирање за 2012 г. треба да се направат следните корекции кои ќе ја зголемат поддршката на 11 милиони ЕУР:

Зголемување на поддршката за производство во контролирани услови на 120.000 ден/ха и зголемување на стимулацијата за предадени градинарски производи во преработувачката индустрија според моделот на сплит-субвенција, во однос 2 ден/кг за производителите и 10% од вкупно исплатената сума за откуп за преработувачите.

Сметаме дека втората мерка е од исклучително значење за градинарството и конзервната индустрија затоа што субвенцијата на одреден начин го затвора кругот на финализација на производството. Исто така, ова треба да е единствена мерка (заедно со онаа од тутунарството) која се исплаќа по килограм и која влегува во пресметката на државното АМС. Моделот на сплит-субвенција го предлагаме од две причини: *прво*, заради зајакнување на довербата помеѓу конзервните претпријатија и примарните производители и *второ*, како елегантна форма на заобиколување на обврската за укинување на специфичните субвенции за прехранбената индустрија во форма на директни трансфери до претпријатијата која произлегува од Спогодбата за субвенции и компензаторски мерки на СТО. Првата причина ќе ги мотивира преработувачите да го откупат целото домашно производство по реални или повисоки откупни цени со што ќе добијат повеќе средства од буџетот на име субвенции, додека примарните производители ќе имаат мотив сопственото производство да го отстапуваат на

преработувачите, а не по било која цена да го извезуваат во странство во сурова состојба и како такво да биде суровина за странските конкурентски прехранбени претпријатија. Субвенцијата на примарните производители треба да им се исплаќа по доставени откупни белешки, додека на преработувачите по доставени налози или изводи како доказ за извршена исплата на средства кон кооперантите по основ на откупена суровина. Во однос на втората причина, сплит-субвенцијата ќе се дефинира како „доброволно" отстапување на дел од субвенцијата од страна на примарните производители во корист на преработувачите со цел зајакнување на довербата и врските во кластерот со што улогата на државата во тој процес ќе биде само како канал за исплата. На тој начин, таа нема да се стави во непријатна ситуација пред телата на СТО. Според нашите проценки, овој начин на субвенционирање ќе го зголеми бруто износот на субвенции за овој потсектор во 2015 г. на 13,8 милиони ЕУР меѓутоа, ефектите ќе бидат далеку поголеми: зголемување на површините под градинарски култури на 55.000 ха на отворено и на 350 ха под оранжерии со што производството ќе се зголеми на 731.500 т., приносот на 13,3 т/ха, а БДП на градинарството ќе порасне од 174,1 на 202,6 милиони ЕУР. Со тоа, уделот на субвенциите во БДП на потсекторот ќе изнесува 6,8%.

Во 2010 г., **овоштарството** учествуваше со 3% во земјоделскиот БДП и 0,2% во вкупниот БДП, а овошни култури одгледувале околу 5.000 земјоделски домаќинства со приближно 20.000 луѓе. Во 2007 г., овошните градини биле застапени на 1,2% од земјоделската површина и на 2,5% од обработливото земјиште, но во однос на 1998 г. опаднале за 31,6%. Од друга страна вкупното годишно производство на овошје во овој период се движело од 109.000 т. во 1998 г. до 246.000 т. во 2007 г., односно пораснало за 125,7%. Споредбата на овие два податока укажува на фактот дека продуктивноста во искористување на земјиштето посадено со овошни насади е зголемена тројно и тоа од 5,8 т/ха во 1998 г. на 18,2 т/ха во 2007 г. Сепак, приносите во квалитативна и квантитативна смисла и понатаму се ограничени од употребата на стара механизација, несертифициран посадочен материјал и недоволна употреба на агротехнички мерки. Овие податоци го одразуваат силниот производствен и извозен потенцијал со сериозна тенденција за подобрување на извозната конкурентност. Во 2007 г. најголем дел од овошните површини биле под јаболка (55%), сливи (18%), праски (6%) и круши (5%). Со оглед на поволните природни и географски услови, учеството на овоштарството во структурата на обработливите површини, особено на благородниот вид на овошје е недоволно. Индивидуалните земјоделски стопанства имаат раситнети поседи со слаба економска моќ на кои механизацијата не може да се користи рационално и ефикасно. Основни проблеми во овоштарството се нерешените прашања во трговската сфера, нагласена варијабилност на производството и недостаток на висококвалитетни садници кои влијаат врз продуктивноста. Во последно време се чувствуваат позитивни тенденции во насока на пораст на производството на благородните видови овошје, опаѓање на учеството на сливата како симбол за екстензивно овоштарство и учество на јаболкото од 44% во вкупниот број на овошни стебла како индикатор за интензивно овоштарство што е над нивото на светскиот просек од 40%.[97]

[97] Проф. д-р Огнен Дамев - *Извозните можности и детерминанти на извозната стратегија на агроиндустриското комплекс на Македонија (супстрат)*; Скопје (2001); стр. 9

Финансиската поддршка за овоштарството во 2010 г. беше димензионирана на 18.000 ден/ха за одржување на постоечки овошни насади (освен за јаболка, 43.700 ден/ха за насади со најмалку 800 садници/ха, посадени најрано во есен 2005 г. и не постари од 20 години). Субвенциите за овошни насади (освен јаболка) градуално опаѓаа од 100% (0,3-5 ха), на 60% (5,1-30 ха), 30% (30,1-50 ха) и 10% (над 50 ха); 90.000 ден/ха за подигање на нов овошен насад и 15 ден по садница за производство на сертифицирана овошна садница. На овој начин вкупната поддршка изнесуваше 2,4 милиони ЕУР, односно 12,4% од БДП на овоштарството. Според Националната стратегија за земјоделство и рурален развој, целта на субвенциите во овоштарството е зголемување на површините засадени со коскесто (праски, кајсии, сливи, цреши, вишни), ситнозрнесто (малини, капини, јагоди, аронија), јаткасто (лешници, бадеми, ореви, костени) и алтернативно овошје (смокви, јапонско јаболко, калинки) како производи со значителен конкурентски потенцијал без да се занемари традиционалното овошје (јаболка) кои се носечки овошен производ. Вака поставената програма за субвенционирање нема капацитет за остварување на овие цели, па затоа сметаме дека во програмата за субвенционирање за 2012 г. се неопходни следните измени:

Зголемување на субвенцијата на 30.000 ден/ха започнувајќи со површина од 0,5 ха, нејзино исплаќање по линеарен принцип без разлика на површината и дводимензионална преструктурализација на поддршката по вид и по старост на овошен насад како и зголемување на поддршката за подигање на нов овошен насад на 120.000 ден/ха и поттикнување на производството на сертифициран калем со 30 ден/калем.

Причините за воведување на ваквиот модел на финансиска поддршка се практично идентични со оние кај лозарството кои детално беа обработени во глава II, со таа разлика што поради долгиот вегетативен период кај јаткастото и краткиот кај ситнозрнестото овошје, поддршката треба да биде без старосни ограничувања ***(табела 11)***.

Предлог-распределба на субвенциите за овоштарство (во МКД)

Вид/старост	*2-7 г.*	*7-15 г.*	*над 15 г.*
коскесто	33.000	30.000	21.000
јаболка	33.000	30.000	21.000
јаткасто	40.000 без старосно ограничување		
ситнозрнесто	40.000 без старосно ограничување		
алтернативно	44.000	40.000	28.000

Табела 11

Поради релативната старост и лошата производствена структура на овошните насади, износот на поддршка во 2012 г. ќе изнесува 4,3 милиони ЕУР. Со иницијативата за поголема поддршка на нови, млади и квалитетни овошни насади сметаме дека до 2015 г. тие ќе се прошират на површина од 15.500 ха, со намалување на процентот на овошни насади постари од 15 години под 55%. На тој начин очекуваме поддршката во оваа година да порасне на 5 милиони ЕУР што ќе придонесе за подобрување на продуктивноста и зголемување на производството на околу 294.500 т. годишно и зголемување на БДП на

овоштарството од 19,4 на 25 милиони ЕУР. Со тоа, уделот на субвенциите во креирањето на потсекторскиот БДП ќе се зголеми на 20%.

Конзервната индустрија или **индустријата за преработка на овошје и зеленчук** во 2007 г. учествувала со 0,8% во вкупниот БДП, 3,1% во индустрискиот БДП и 17,9% во прехранбената индустрија. Во истата година во рамките на ова индустрија егзистирале над 60 преработувачки капацитети од кои најголем број (88%) биле класифицирани како микро и мали фирми, 12% како средни, а големи преработувачки капацитети воопшто немало. Само 3 фирми имале над 100 вработени, 2 помеѓу 50 и 100 вработени, додека другите биле со помалку од 50 вработени. Оваа индустрија е трудоинтензивна и според податоците од 2007 г. во неа биле вработени над 10.000 работници и преку 2.000 сезонски работници. Во периодот 2003-2008 г. оваа индустрија бележи постојан раст на производството (во просек околу 33% годишно) главно поради зголемената побарувачка на странските купувачи за македонски преработки како и порастот на домашниот пазар предизвикана од навлегувањето на трговските синџири на мало и промените на начинот на живот на населението (купување на преработени производи, наместо нивно подготвување дома). Во однос на производството, 90% од вкупната преработувачка активност отпаѓа на зеленчукот од кој најмногу се преработуваат домати (61%), пиперки (23%) и краставици (4%), додека од овошјето (10% од вкупната преработувачка активност), најмногу се преработуваат јаболка (65%) и вишни (25%). Техничките капацитети се карактеризираат со производни линии за полупреработки (сушење, смрзнување, концентрирање) што резултира со производство на полуготови производи (доматно пире, доматни сокови, јаболкови концентрати, замрзнати вишни, суви производи) и финализирање (конзервирање и бланширање) што резултира со производство на готови производи (ајвар, лутеница, ѓувеч, маринирани корнишони, пиперки, цвекло и овошни производи со додаден шеќер - компоти, џемови). Половина од капацитетите врши само финализција, додека другата половина врши комбинирани активности на полупреработка и финализација. Во производствените трошоци на конзервната индустрија суровината учествува со 30%, работната сила и пакувањето со по 20%, енергијата со 10%, администрацијата со 5% и додадената вредност со 15%.[98]

Преработувачките компании се претежно извозно ориентирани (извезуваат околу 90% од производството) и не го сметаат домашниот пазар за значаен и атрактивен. Нивото на усогласеност со условите на извозниот пазар кај компаниите е релативно високо и тие работат во согласност со основните извозни пазарни барања на регионот и ЕУ. Пазарите на ЕУ бараат пософистицирани производи во мали пакувања и производители кои ги задоволуваат стандардите за квалитет, додека регионалните пазари се помалку избирливи меѓутоа, инсистираат на документи за потекло, добар квалитет и добри маркетинг контакти.

Со оглед на ограничените можности за пласман на свежи градинарски и овошни производи, конзервната индустрија како производител на додадена вредност има силен потенцијал за развој и зголемување на извозот како на пазарите на ЕУ така и на источноевропските и балканските пазари.

[98] Министерство за земјоделство, шумарство и водостопанство - *ИПАРД - Програма за земјоделство и рурален развој, 2007-2013*; Скопје (2006); стр. 136

Димензионирањето на поддршката за градинарството и овоштарството согласно предлозите наведени погоре ќе придонесе за поголемо искористување на производните капацитети на конзервната индустрија од сегашните 32% на најмалку 60% до 2015 г. Очекуваме сите овие промени да влијаат на зголемување на БДП на оваа индустрија од 60,7 милиони УСД во 2007 г. на 90 милиони УСД во 2015 г. или за 48,2% и на извозот на овошје и зеленчук од 144 милиони УСД на 220 милиони УСД. Во ***табела 12*** е претставена:

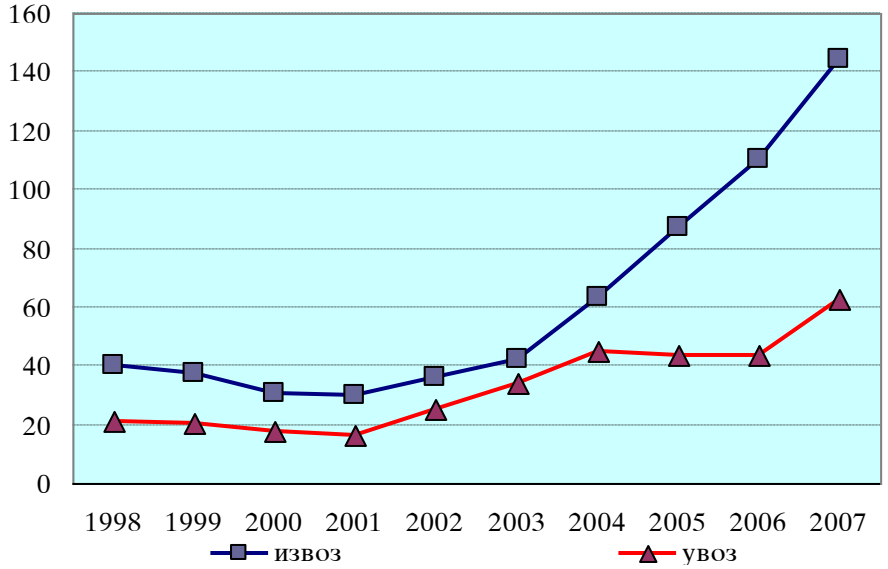
SWOT анализа на производните карактеристики на потсекторот за производство на овошје и зеленчук

Силни страни	***Слаби страни***
✓ погодни климатски и земјоделски услови во неколку региони за некои овошја (ситно овошје во Малеш, јаболка во Преспа) и зеленчук (југоисток) ✓ специјализирана производствена традиција и вештини за специјализирано производство ✓ низок степен на загаденост на природните ресурси ✓ добра географска локација ✓ термални води кои обезбедуваат финансиски предности во производството на раноградинарски зеленчук ✓ ефтина и стручна работна сила ✓ добра репутација и маркетиншка позиционираност во земјите од Балканскиот Полуостров ✓ неколку производи и некои производители имаат висок рејтинг и се добро познати ✓ лојалност на домашните потрошувачи кон домашните производи ✓ воспоставени значајни пазари за извоз во ЕУ и во соседните земји.	- мало, фрагментирано примарно производство кое предизвикува зголемени трошоци - слабо капитално помагање - стара и често несоодветна механизација - саден материјал со слаб квалитет и застарени практики на одгледување (незначително осовременети плантажи, несоодветна употреба на земјоделски материјали, недостаток на системи за наводнување) што резултира со непостојаност и ниски приноси - неколку сорти на овошје се некомерцијални или непогодни за чување и преработка - голем број на фармери се конзервативни со недоволно развиено претприемничко размислување - ниска работна продуктивност - слаба хоризонтална и вертикална соработка - неорганизирано/неконтролирано производство кое води до прекумерна понуда и големи флуктуации на цената - неразвиени пазари на големо без соодветни пазарни информаци - ретки стабилни пазари со ниски пазарни стандарди - слабо спроведување на договорите - слаби инвестиции во повеќегодишни култури - слабо истражување и слаба поддршка од советодавните служби.
Можности	***Закани***
✓ интерес на странски компании за инвестирање, производство и малопродажба кои можат да го организираат откупот ✓ добри перспективи за развој на ситното овошје (малини, капини, боровинки и вишни) ✓ производство за специјализирани пазари во подем (претежно во ЕУ) ✓ добри перспективи за развој на раниот и нетрадиционален зеленчук ✓ добри перспективи за развој на органското производство на овошје и зеленчук ✓ слободен пристап на примарни производи на пазарите на ЦЕФТА 2006 (со исклучок на Хрватска и Молдавија кои имаат квоти кои го задоволуваат нашиот пласман ✓ увозните квоти за примарни производи за извоз во Украина и Турција се доволни.	- јаки конкуренти на извозните пазари - либерализација на увозот што резултира со зголемен увоз на свежи и преработени производи и силна конкуренција на домашниот пазар - извозните пазари ги зголемуваат нивните барања за стандарди на квалитет, безбедност на храна и заштита на потрошувачи - чест увоз на несертифицирано овошје и зеленчук, семе и семенски материјал - рефрентни цени за увоз во ЕУ што претставува еден вид на тарифна бариера - извозот на некои преработени производи (ајвар, корнишони) во Хрватска, Албанија, Турција и Украина се ограничени со квоти - слободен увоз на поголем дел агроиндустриски производи од ЦЕФТА 2006.

Табела 12

Извозот на овошје и зеленчук во 2007 г. изнесувал 144,4 милиони УСД што претставувал 1,9% од вкупниот и 12,7% од БДП на агроиндустрискиот комплекс. Од нив, 28,1 милиони УСД биле инкасирани од извозот на преработки од овошје и зеленчук. Реалната стапка на раст на извозот во периодот 1998-2007 г. просечно изнесувала 10,1%, уделот на извозот на овошје и зеленчук во вкупниот македонски извоз се движел од 2,3% во 2000 г. до 4,6% во 2006 г., а во извозот на агроиндустриски производи се движел од 13,8% во 2000 г. до 29,8% во 2007 г. Во истата година, ова подгрупа на агроиндустриски производи станала најизвезувана престигнувајќи го тутунот. Гледано по поединечни култури, доматите биле 30-ти, а јаболката 50-ти најизвезуван производ од Македонија со вредност на извозот од 23,1 и 15,4 милиони УСД респективно.

Надворешна трговија со овошје и зеленчук (во милиони УСД)



Графикон 27

Извор: НБРМ

Увозот на овошје и зеленчук во 2007 г. изнесувал 63 милиони УСД што претставувал 0,8% од вкупниот и 5,5% од БДП на агроиндустрискиот комплекс. Реалната стапка на раст на увозот во периодот 1998-2007 г. просечно изнесувала 7,8%, а уделот на увозот на овошје и зеленчук во вкупниот македонски увоз се движел од 0,8% во 2000 г. до 1,5% во 2004 г.

Во целиот набљудуван период трговијата со овошје и зеленчук бележи ПОЗИТИВЕН ТРГОВСКИ БИЛАНС кој се движи помеѓу 8 милиони УСД во 2003 г. и 80 милиони УСД во 2007 г. (*графикон 27*).

Посебно е карактеристичен периодот од 2004 г. наваму кога извозот драматично се зголемува, додека увозот стагнира што придонесува за зголемување на позитивниот трговски биланс и дава солиден импулс за продлабочување на извозната ориентација на овој потсектор.

Вкупните површини под органско производство во Македонија во 2007 г. изнесувале 730 ха или 0,14% од обработливата површина и било 7-пати помали од светскиот и 39-пати помали од европскиот просек (во 2010 г. под органско производство биле 1.400 ха). Уделот на органска храна во вкупната продажба на храна во истата година изнесувал 0,02%, односно бил 125-пати помал од просекот на ЕУ (2,5%). За споредба, тој удел во Данска изнесувал 13%, во Австрија - 10%, а во Швајцарија - 7,5%. Македонските површини под органско производство претставуваат 0,0016% од светските органски површини и 0,007% од европските со што споредено со земјите од ЕУ е на ниво на Малта. Ова е показател дека македонското органско производство е сè уште во фаза на зародиш. Површините под органско производство на овошје и зеленчук пак изнесувале 210 ха или 28,7% од површините под органско производство, 0,32% од површините засадени со градинарски и овошни култури и 0,04% од обработливата површина. Бројот на сертифицирани производители на органска храна во перидот 2003-2010 г. се зголемил 19 пати (од 13 на 320) што го прави најбрзорастечки во регионот и е доказ за сè понагласената ориентација на македонските земјоделци кон органско производство на храна. Обемот на производство на органска храна во истиот период растел со стапка од 25% годишно и е втора највисока стапка на раст во стопанството, после секторот за производство на компјутерска опрема.[99]

Органското производство на овошје и зеленчук во Македонија има огромен потенцијал заради екстензивното традиционално земјоделство во еколошко чистите планински области кои претставуваат над 50% од вкупното земјоделско земјиште. Одредени истражувања покажуваат дека земјиштето, водата и целокупната животна средина во одделни делови од државата се околу шестпати помалку контаминирани во однос на развиените земји.[100] Тоа е сериозна компаративна предност при настапот на странските пазари и претставува огромен потенцијал за развој на органското земјоделство. Производите кои потекнуваат од овие региони веќе уживаат добар углед кај македонските и балканските потрошувачи (паланечки компир, охридски креши), но тој углед мора да се надградува кај потрошувачите од трети земји. Тоа е остварливо со постојана промоција најмногу преку организација на наменски промотивни настани на меѓународните саеми како: Biofach во Нирнберг, Worldwide Food Expo во Чикаго; SIAL Paris во Париз; Anuga во Келн; Fruit Logistica во Берлин итн.

Органски произведените овошје и зеленчук имаат повисока додадена вредност од конвенционалните што се должи на специфичниот начин на производство. Нивната цена е најмалку 30% повисока (за свежите плодови), а кај некои производи (органски преработки) и до 110% повисока од цената на конвенционалните производи.

Според тоа, доколку целокупниот македонски извоз на овошје и зеленчук (според податоците од 2007 г.) би бил сертифициран како органски, девизниот прилив би се зголемил за најмалку 43,3 милиони УСД годишно што би влијаело на намалување на вкупниот трговски дефицит за најмалку 2,3%, а на дефицитот

[99] Капитал - *број 419*; стр. 84-85

[100] Министерство за земјоделство, шумарство и водостопанство - *Национална стратегија со акционен план за органско земјоделство на РМ;* Скопје (2007); стр. 3

во трговијата со агроиндустриски производи за најмалку 24,8%. Компаративните предности на македонското органско земјоделско производство во однос на конвенционалното се претставени во ***табела 13***.

SWOT анализа на македонското органско земјоделско производство

Силни страни	***Слаби страни***
✓ поволни еколошки предуслови, чиста животна средина ✓ традиционално земјоделско производство ✓ искусни фармери ✓ воспоставен основен институционален систем ✓ постоење на Закон за органско земјоделско производство усогласен со регулативата на ЕУ ✓ активна меѓународна соработка ✓ солидни буџетски субвенции ✓ постоење на акредитирани тела за органска контрола и сертификација ✓ ефтина работна рака ✓ постоење на здруженија на органски производители ✓ посета на меѓународни саеми и манифестации ✓ институционална поддршка за организирани (здружени) фармери ✓ постоење на студија за конкурентност на органското земјоделско производство.	- недоволни информации за органското земјоделство на сите нивоа - потешкотии со водење на писмена евиденција за производство - ограничена достапност до дозволени влезни суровини - недоволни инвестиции и финансиска поддршка - мали фарми и преработувачки компании - расфрлано и раситнето производство - недостиг на обучени советници - недостиг на договорно производство и откуп на органски производи - неразвиен домашен пазар - неорганизирана извозна понуда - недоволна и неприкладна инфраструктура за складирање - непостоење на систем за тековно следење на еколошката состојба и недостиг на податоци за агроеколошки прашања (почва, вода, биолошка разновидност, пејсажи) - непостоење на поврзаност со турист. понуди - недостиг на меѓународно акредитирани лаборатории.
Можности	***Закани***
✓ поволни климатски и почвени услови ✓ конвенционално производство со минимална употреба на заштитни средства и вештачки ѓубрива кое се граничи со органско производство ✓ зголемен интерес за органско производство ✓ висока побарувачка за органски прозиводи во ЕУ и САД ✓ повисока цена на органските во однос на конвенционалните производи ✓ поддршка од странските донатори ✓ постоење на институционална рамка ✓ ревитализација на напуштените области со потенцијали за развој на органско производство ✓ стратегијата за рурален развој е насочена кон развој на органското земјоделство ✓ природни ресурси и традиционални методи	- мала побарувачка на домашниот пазар - бавен развој на производството - ограничени можности за пристап на меѓународни пазари - поголема конкурентност на странските органски производи - ограничени буџетски средства - релативно високи трошоци за влезните суровини и услугите и на трошоците за контрола и сертификација - слаба финансиска моќ и капацитети на преработувачката индустрија за финален органски производ

Табела 13

Извор: МЗШВ - *Национална стратегија...*; стр. 28

Производството на органска храна претставува дел од македонската традиција меѓутоа, современите услови на трговија бараат докажување на органското производство преку соодветни испитувања во софистицирани фитосанитарни лаборатории и сертификација. Докажување на органското потекло на прехранбениот производ е возможно само со точно специфицирана декларација во која мора да се наведат: содржина; ниво на суви материи, масти,

белковини и шеќери; датум на истек на рокот за употреба; име и локација на производителот; трговецот и инспекциското тело; бар код; адитиви; агрохемикалии; пастеризација; стерилизација; озрачување; постоење на генетско-модифицирани организми (ГМО) и сертификат за квалитет. Врз таа основа, МЗШВ и Министерството за животна средина и просторно планирање (МЖСПП) донесоа Правилник за формата, содржината и бојата на етикетата на органските производи со кој се дефинира логото ***(слика 6)*** и содржината на етикетата за органски производи во која се содржани горенаведените податоци.

Слика 6

Трета фаза: АНАЛИЗА НА ОКРУЖУВАЊЕТО
(УСЛОВИ НА ПОБАРУВАЧКАТА)

Развојот на органското производство во светски рамки започнува со формирање на Меѓународниот сојуз на органски земјоделски движења (International Federation of Organic Agricultural Movements - IFOAM) во 1971 г. Оттогаш, а особено во последната декада производството и потрошувачката на органска храна во светот бележи драматичен пораст. Прометот со овој вид на производи во 2007 г. изнесувал 46 милијарди УСД од кои 17 милијарди УСД отпаѓаат на Северна Америка (11 милијарди УСД на САД), 16 милијарди УСД на Европа и 5 милијарди УСД на Југоисточна Азија.[101] Во истата година, вкупните површини ставени под органски режим на производство изнесувале 32,2 милиони ха или 0,7% од вкупното светско обработливо земјиште.

Земји со најголеми површини под органско производство се: Австралија (11,8 милиони ха), Аргентина (3,1 милион ха), Кина (2,3 милиони ха), САД (1,6 милиони ха) и Италија (1,2 милиони ха), додека земји со најголем удел на органски површини во вкупните земјоделски површини се Австрија (14,2%), Австралија (11%), Швајцарија (10,9%) и Италија (8,4%).

Извозот на органска храна во светски рамки има голем потенцијал од причина што нејзината потрошувачка расте со просечна стапка од 5% годишно, а само во САД овој пораст изнесува 15%. Тоа е доказ дека присуството на органска храна на трпезата на сè поголем број потрошувачи ширум светот не е моментален хир кој со време ќе отиде во заборав, туку постојан стремеж на светското население за поправилна исхрана т.е. исхрана со квалитетни продукти кои ќе придонесат за здравје и зачувување на животната средина.

Развојот на органското земјоделско производство во рамките на ЕУ започна во 1991 г. Со усвојување на Регулативата 2092/91. Согласно оваа Регулатива, органското производство исклучува употреба на хемиски препарати,

[101] Освен ако не е поинаку наведено, статистичките податоци во овој дел се преземени од: МЗШВ, IFOAM, SOEL и FIBL за 2007 г.

вештачки додатоци, ГМО и предвидува изолација од тешки метали кои ги има во воздухот и почвата.[102] Веќе во 1999 г. со Регулативата 1257/99, органското земјоделство е вметнато во ЗЗП како дел од стратегијата за еколошка интеграција и одржлив развој.[103] Органското земјоделско производство во ЕУ во 2006 г. било застапено на 6,5 милиони ха што претставувало 20,2% од вкупната органска земјоделска површина во светот. Најголем удел во европските површини под органско производство има Италија (18%), а потоа следуваат Шпанија и Германија (по 14%), Велика Британија (10%) и Франција и Австрија (по 9%). Учеството на површините под органско производство во вкупната земјоделска површина на Унијата во истата година било 3,9%, а по земји највисоко било во Австрија (14,2%), а најниско во Малта (0,1%), со назнака дека просечните парцели со органско производство се многу покрупни (39 ха) во споредба со просечните парцели за конвенционалното производство (16 ха). Пазарот на органска храна во ЕУ има огромен потенцијал. Вкупниот промет во 2007 г. изнесувал 16 милијарди УСД, а уделот на органски производи во вкупната продажба на храна се движи помеѓу 1,5% и 2,5% (во зависност од земјата), со просечен годишен пораст од 5%. Најголеми национални пазари во рамките на Унијата се: Германија (која има и најголем годишен раст од 10%), Велика Британија, Франција и Италија. Од аспект на потенцијалната конкуренција на македонските извозници на органска храна во Унијата, во 2006 г. во ЕУ имало 160.000 производители, 30.000 преработувачи и 2.000 увозници на органска храна. Европскиот пазар со органски производи е строго контролиран и организиран така што секој производител мора да добие **европски симбол за органско земјоделство** (organic farming logo) како сертификат за негово спроведување, за да смее да ги продава своите органски производи на овој пазар ***(слика 7)***. Овој симбол е дефиниран со Регулативата 223/2003, а потврден со Регулативата 889/2008 и неговата употреба значи производство со еколошки предзнак и врвен квалитет на воздухот, водата, почвата, управување со отпадот, заштеда на енергијата, зачувување на животната средина и биолошката разновидност и еко-дизајн.[104]

Слика 7

Трендот на консумација на здрава органска храна во европските земји претставува вистинска можност за наша експанзија на тој пазар. Значењето на органското производство во ЕУ е потврдено во 2001 г. со заклучоците од Советот на министри за земјоделство на ЕУ, кога органското производство е признато како еден од начините кои водат до одржлив развој и е нагласена важноста на зголемениот интерес кај потрошувачите за органска храна. Воедно, инвеститорите се повикани да соработуваат во развојот на производството,

[102] За подетално види: http://europa.eu.int/eur-lex/en/consleg/main/1991/en_1991R2092_index.html
[103] За подетално види: http://europa.eu.int/eur-lex/en/consleg/main/1999/en_1999R1257_index.html
[104] За подетално види: http://europa.eu.int/eur-lex/en/consleg/main/2003/en_2003R223_index.html

преработувачката и трговијата со органски земјоделски производи и е инсистирано на економска одржливост преку зголемена конкурентност и засилена пазарна ориентација.[105]

Во јуни 2007 г., Советот на министри за земјоделство на ЕУ донесе нова Регулатива 834/2007 (која стапи на сила на 1.1.2009 г.) со која беше воспоставена правна рамка за сите нивоа на производство (неопходни климатски, географски и здравствени услови), преработка, пакување, транспорт, складирање, дистрибуција, контрола и етикетирање на органските производи што можат да бидат понудени на пазарот на ЕУ. Со донесување на оваа Регулатива беше укината Регулативата 2092/91.[106] Во септември 2008 г., ЕК ја донесе Регулативата 889/2008 која имаше за цел да ги детализира одредбите од Регулативата 834/2007.[107] Овие две регулативи дадоа пет основни насоки кои мора да се почитуваат при трговија со органски производи во рамките на Унијата:

- одреден производ може да се декларира како органски ако ги исполнува условите за производство одредени со овие регулативи;
- преработен земјоделски производ може да се етикетира како органски единствено ако суровините со кои е направен се од органско потекло;
- пакувањето, транспортот, складирањето и дистрибуцијата на органските производи мора да бидат во согласност со овие регулативи;
- ГМО се целосно забранети во органското производство и
- употребата на органското лого за производителите во рамките на Унијата е задолжително од 1.7.2010 г., додека за производи увезени од трети земји е препорачливо, но не е задолжително. Европското лого не ги исклучува националните логоа.

Во декември 2008 г., ЕК ја донесе Регулативата 1235/2008 со која детално беа уредени правилата и потребната документација за увоз на органски производи од трети земји претходно утврдени со регулативата 834/2007.[108] Како трети земји се дефинирани оние земји кај кои органското производство е различно, но не и спротивно со регулативите на ЕУ и тие се сегментирани во 3 различни категории:

- земји чиишто извозници на органски производи во Унијата се контролирани од контролни тела овластени и признати од ЕК дека се со *идентични* стандарди со оние на Унијата;
- земји чиишто извозници на органски производи во Унијата се контролирани од контролни тела кои се наоѓаат на листата на ЕК дека се со *еквивалентни* стандарди со оние на Унијата (Аргентина, Австралија, Костарика, Индија, Израел, Нов Зеланд и Швајцарија);
- земји чиишто извозници на органски производи во Унијата се контролирани од контролни тела кои се наоѓаат на националните листи на земјите и кои се признати дека ги *применуваат* стандардите на Унијата.

Македонија е категоризирана во првата група на земји со идентични стандарди со оние на Унијата што е од извонредно значење во однос на можноста за непречен извоз на органските производи во ЕУ.

[105] МЗШВ - *Национална стратегија...*; стр. 9
[106] За подетално види: http://europa.eu.int/eur-lex/en/consleg/main/2007/en_2007R834_index.html
[107] За подетално види: http://europa.eu.int/eur-lex/en/consleg/main/2008/en_2008R889_index.html
[108] За подетално види: http://europa.eu.int/eur-lex/en/consleg/main/2008/en_2008R1235_index.html

На тој начин, Македонија е меѓу најповластените држави надвор од Унијата и ЕФТА (кои имаат еднаков третман со земјите-членки на ЕУ), за разлика од земјите во втората и третата група и секако од земјите кои не ги исполнуваат стандардите за извоз на органски производи во Унијата. Категоризирањето на Македонија во првата група е резултат на работењето на единствената овластена сертификациска куќа „Биосерт" како експозитура на бугарската мајка-фирма која се наоѓа на листата на овластени куќи на ЕК во Бугарија. Меѓутоа, доследна на принципите на усложнување на трговијата со земјоделски, а особено со органски земјоделски производи, ЕК го задржа правилото секоја земја-членка на Унијата поединечно по земја и по производ да има ексклузивно право да одлучи дали се исполнети условите за увоз.

Четврта фаза: ФОРМИРАЊЕ НА КЛАСТЕРОТ (СТРАТЕГИЈА, СТРУКТУРА И РИВАЛСТВО)

Кластерот за органско производство на овошје и зеленчук треба да се формира со хоризонтално и вертикално поврзување на органските производители како добавувачи на суровини, преработувачите, агроконсалтинг и маркетинг компаниите, финансиските институции, институциите за истражување и развој, лабораториите за испитување на квалитетот на храната, трговските компании и градежните компании кои обезбедуваат специјализирана агро-инфраструктура (магацини, штали, системи за наводнување и сл.), странските донатори и институциите на државата.

Примарни производители

Примарното органско производство на овошје и зеленчук во Република Македонија започна во 1998 г. кога група фармери од Охрид, Куманово и Струмица одлучија да произведуваат според начелата на органското производство за однапред познати купувачи. Во 2008 г. беа евидентирани 170 примарни производители на органско овошје и зеленчук (3/4 од сите производители на органска храна) што претставуваше само околу 0,15% од земјоделците кои се занимаваат со примарно производство на овошје и зеленчук. Увидувајќи го значењето и потенцијалот на органското производство на овошје и зеленчук во Македонија како и потребата од организиран задружен настап на производителите, во 2003 г. Швајцарската програма за промоција на увозот (Swiss Import Promotion Programme - SIPPO) која лобира за извоз на органска храна од помалку развиените во европските земји помогна во формирањето на Здружение на производители на органско јапонско јаболко „Органик каки" ***(интервју 1)***. Функционирањето на ова здружение покажа дека заради окрупнување на понудата и подобрување на преговарачката позиција во рамките на кластерот, земјоделците треба да настапуваат здружено, а не индивидуално. Со обединување на неколку локални органски здруженија, во 2003 г. беше формиран национален органски сојуз „Биомак" кој за жал функционираше кратко време. Во 2006 г. беше формиран Национален сојуз на здруженија на производители на органски производи „Биосан" како „чадор" организација на сите органски производители претставени преку своите регионални здруженија. Основна улога на ова национално здружение е насочување и координирање на активностите на локалните органски фармерски здруженија, создавање на општа, заедничка и унифицирана база на податоци на органски производи и

органско производство, советодавни услуги, маркетинг на органски производи на домашните и странските пазари, воспоставување на дистрибутерска мрежа и заедничка набавка на дозволени влезни суровини.

Димче Балески - Претседател на Здружението на органски производители на јапонско јаболко „Органик каки" од Валандово

А: Колку изнесува вашето моментално производство?
ДБ: Во моментов произведувам органски јапонски јаболка на околу 5 да, а во 2007 г. вкупното производство изнесуваше околу 18 т. што претставуваше околу 2% од вкупното производство и околу 15% од органското производство на ова овошје во Македонија.
А: Што всушност претставува „Органик каки"?
ДБ: „Органик каки" е македонско здружение на производители на органско јапонско јаболко формирано во 2003 г, кое брои околу 90 членови со вкупно годишно производство од околу 120 т. Здружението е единствено на Балканот кое го има највисокиот и најригорозен стандард за органско производство Bioswiss. Ова е редок пример во Македонија каде производителите преку здружување ја обединуваат севкупната понуда на јапонски јаболка, притоа постигнувајќи задоволителна количина за продажба во странство. Инаку, во последно време во Здружението сè повеќе се зачленуваат и производители на органски праски, череши, вишни, калинки итн.
А: На кои странски пазари Здружението го пласира сопственото производство?
ДБ: Извозот претежно се врши во Швајцарија на чија иницијатива е формирано Здружението и тоа во вториот по големина трговски ланец во оваа земја КООР, потоа во Германија, Русија итн.
А: Каква е побарувачката на овој тип на производи во странство?
ДБ: Побарувачката за овој тип на овошје, особено на органското од година во година расте. На пазарот во ЕУ најголеми производители се Италијанците со околу 66.000 т. и Шпанците со околу 30.000 т. од кои приближно 10% е органско производство.
А: Што е предноста на органското над конвенционалното производство на јапонски јаболка?
ДБ: Пред сè повисоката цена на продажба. Во моментов, цената на конвенционалното јапонско јаболко е 0,15 ЕУР/кг, додека органското се извезува по цена од 0,50 ЕУР/кг. Да не го спомнуваме квалитетот и чистиот начин на производство кој се потврдува така што барем еднаш годишно најчесто ненајавени доаѓаат инспектори од „Балкан Биосерт" кои го проверуваат и следат целиот процес на производство за да се уверат во почитувањето на стандардите.
А: Кои се најголемите проблеми со кои се соочувате при производството и пласманот?
ДБ: Најголем проблем со кој моментално се соочуваме е чувањето и пакувањето на производите. За извоз на 100 т. јапонски јаболка Здружението мораше да купи амбалажа од Грција бидејќи во Македонија не може да се најдат гајби од материјал и димензии какви што бараат извозните партнери од Швајцарија и Германија. Понатаму, износот на субвенции за органско производство покриваат само околу 50% од трошоците за производство. Ако се знае дека првите 5 години приносите се двојно помали поради чистењето на земјиштето од хемиски препарати, субвенциите на почетокот мора да бидат повисоки со цел да се привлечат што повеќе производители на органска храна. Од таа причина, на почетокот загубите на земјоделците треба да се компензираат со државни средства кои во Хрватска и Словенија изнесуваат околу 400 ЕУР/ха.

(20.11.2008 г., Валандово)

Интервју 1

Горенаведените здруженија се одличен пример за иницијална фаза на кластерско здружување на примарните производители на органско овошје и зеленчук. Тие се модел за другите органски фармери кои иднината на својата извозна конкурентност треба да ја бараат во здружен и организиран настап.

Преку размена на искуства, совети и know how, здружувањето овозможува зголемување на постбербениот профит со продолжување на производниот период и проширени планови и договори помеѓу земјоделците и преработувачите како резултат на зголемената и организирана понуда. Производниот период може да се продолжи и до два месеци со што согласно добрите земјоделски практики за органско производство ќе се избегне хиперпродукцијата. Понатаму, овошјето и зеленчукот треба да се калибрираат, пакуваат и сортираат од страна на самите производители, додека здружението треба да дизајнира сопствена етикета и бренд под кои ќе се продаваат производите. Примарните производители на органско овошје и зеленчук мора во рамките на кластерот да инсистираат на склучување на договори за откуп со преработувачите затоа што тие им овозможуваат широк спектар на поволности:[109]

а) *Добивање на репроматеријали и услуги од страна на преработувачите* со што се заобиколува неизвесноста од купување на репроматеријали на отворен пазар во однос на квалитетот кој има исклучително значење за органското производство.

б) *Воведување на нови технологии* што во крајна линија ќе придонесе за подобра продуктивност и зголемување на додадената вредност на органското производство.

в) *Сигурен и континуиран пласман на производите* што дава сигурност во производството, непостоење на пазарни ризици и трансакциски трошоци за изнаоѓање на купувачи.

г) *Реална цена на производството* која се базира на реалните трошоци и правната поткрепа на договорот која не дозволува самоволно отстапување од страна на преработувачите.

д) *Пристап до финансиски средства.* При договорно производство, обртните средства за примарните производители на органско овошје и зеленчук најчесто на големо ги набавуваат преработувачите, искористувајќи ја притоа можноста за рабат којшто понатаму се прелева назад кон примарните производители. Со тоа, преработувачите на извесен начин ги кредитираат производителите кој кредит потоа го враќаат со произведеното органско овошје и зеленчук. Голем дел од производителите немаат кредитна способност за задолжување кај финансискиот сектор. Во такви случаи преработувачите можат да гарантираат кај банките за кредити за кои производителите не се во можност да заложат одреден колатерал. Во перспектива се очекува поголема флексибилност и либерализација на политиката на обезбедување од страна на финансиските институции што ќе придонесе како колатерал да послужи и самиот договор склучен помеѓу производителите и преработувачите на органско овошје и зеленчук. Ова ќе гарантира сигурен откуп, наплата на побарувањето и враќање на средствата од кредитот. Договорното производство не е без недостатоци. Преработувачите можат да ја искористат својата доминантна позиција за субјективизација на квалитетот и нетранспарентност на цените. Меѓутоа, воспоставувањето на долгогодишна соработка и напуштање на праксата и покрај потпишаните договори, производите да се продаваат на други преработувачи придонесува за зајакнување на довербата помеѓу двете страни.

[109] Carlos Arthur B. da Silva – *The Growing Role of Contract Farming in Agri-food Systems Development: Drivers, Theory and Practice;* FAO; Rome (2005); p. 15-17

Преработувачи

Иако во последната деценија одреден број на помали фирми се зафатија со преработка на органско овошје и зеленчук, во овој момент во преработувачката прехранбена индустрија само 4 поголеми компании посериозно се занимаваат со оваа дејност - „Алкалоид", „Јака 80", „Макпрогрес" и „Виталиа" ***(рамка 5)***.

Подемот на „Виталиа"

Брендот „Виталиа" започна да се гради пред 15 години во една мала продавница за макробиотска храна. Денес, под капата на брендот се продаваат 170 производи, сите од сегментот на здрава органска храна. Сопственото производство започна во 1997 г., првиот извоз е остварен во Србија, а денес извезува во 22 земји. Извозот во 2009 г. пораснал за цели 39%. Во истата година, „Виталиа" е прогласена за македонски супербренд од страна на Меѓународната организација за следење на брендовите Superbrands. Кај консументите во странство овој супербренд е изграден преку редовно презентирање на новите производи од областа на здравата храна направени со сопствена рецептура. Целта на „Виталиа" е секоја година да пласира најмалку 5 нови производи на пазарот. Меѓутоа, убедливо најголемата реклама фирмата (не)сакајќи ја доби за време на гостувањето на поп-кралицата Мадона во Будва, кога од ладилникот на нејзината хотелска соба „sиpна"млекото од соја на оваа компанија. Круна на работењето во 2009 г. беше добивањето на Кошер сертификатот со кој се потврди исполнувањето на нормите за храна на еврејската религија, а во процес е и добивање на Халал сертификат неопходен за извоз во земји со доминантна исламска вероисповед.

Извор: Капитал - *број 490*; стр. 79-81 и статии од дневниот печат.

Рамка 5

Зголемувањето на капацитетите за преработка кај овие компании оди паралелно со порастот на побарувачката за нивните производи на домашниот и странскиот пазар. Некои од нив веќе располагаат со нова опрема, ги обновуваат своите производини линии и започнуваат да ги усвојуваат новите маркетинг стратегии. Поради ограничениот домашен пазар за органски преработки на овошје и зеленчук, деловната стратегија на овие компании е извозно-ориентирана што е од извонредна важност за подобрување на конкурентноста преку кластерско здружување. Тие обично произведуваат помал асортиман на производи, но се фокусираат на производи со повисок степен на обработка (компоти, слатка, сокови, мармелади, кондиторски производи). За жал, иако потенцијалот за преработка на органско овошје и зеленчук е огромен, бројот на преработувачки капацитети за таа намена е премал. Останатите прехранбени претпријатија немаат ниту желба ниту можност за искористување на овој потенцијал, а уште помалку за кластерско здружување со другите интересенти. Повеќето од нив не сакаат да ги ангажираат своите погони за преработка на мали количества свежи органски производи. Ова треба да биде мотив повеќе за

примарните производители да ја окрупнат понудата што ќе ги заинтригира преработувачите за активирање на овие капацитети. Поголемиот број на претпријатија имаат застарена опрема, а инвестициите ги насочуваат кон производните линии за конвенционална преработка. Споредено со сличните производи во западните земји, македонските се од традиционален тип (што не е хендикеп), но современите технологии кои во помала мера влијаат врз текстурата, вкусот и другите карактеристики на квалитетот и амбалажата се ретки.

Значаен импулс кон конвертирање на преработувачите од конвенционални кон органски преработки на овошје и зеленчук е исполнување на строгите критериуми за примарно органско производство од страна на земјоделците. Тоа по автоматизам го гарантира квалитетот и придонесува за правно уредување на меѓусебните односи во форма на долгорочни договори за соработка. Во конвенционалното производство суровините претежно се обезбедуваат преку посредници (трговски компании), па вертикалната интеграција помеѓу фармерите и преработувачите е исклучително слаба. Поради тоа, преработувачите на органско овошје и зеленчук исто како и примарните производители мора во рамките на кластерот да инсистираат на склучување на договори за откуп затоа што тие им овозможуваат широк спектар на поволности:[110]

а) *Стабилна понуда на суровина за производство* која ќе овозможи оптимизирање на нарачките и правилен распоред на приемот и преработката заради соодветна искористеност на капацитетите.

б) *Контрола на квалитетот на суровината* која е од исклучителна важност за почитување на стандардите за органско производство на овошје и зеленчук и нивните преработки.

в) *Намалување на потребата од купување на сопствено обработливо земјиште* со што се ослободува дополнителен капитал за набавка на обртни средства и за модернизација на производството.

г) *Намалување на влезните трошоци по единица производ*. Големите набавки на репроматеријали за примарните производители и откупот на финален производ исто така во големи количини придонесува за економија од обем и намалување на трошоците.

д) *Подобар имиџ во стопанството и општеството*. Како резултат на зголемената доверба ќе се зголемува бројот на добавувачи и обемот на производство.

Основен принцип на договорното производство е довербата. Во рамките на кластерот на органско производство на овошје и зеленчук не смеат да се повторуваат недостатоците од конвенционалното производство како ненавремено плаќање на откупените производи и манипулација со цените. Голема предност за кластерско здружување на преработувачите на органско овошје и зеленчук е што на локално ниво не си претставуваат меѓусебна конкурентска закана. Претпријатијата се мали, не можат да влезат во големи нарачки и често се соочуваат со тешкотии во остварувањето на стабилни контакти со извозни партнери. Недоволниот квантитет на производство ги става во позиција да бидат помалку конкурентни и да имаат послаба преговарачка моќ и промоција на брендовите на регионалниот и европскиот пазар. Во комбинација со непостоење на внатрешен антагонизам, ова е значаен сигнал за отпочнување

[110] Charles Eaton, Andrew W. Shepherd – *Contract Farming – Partnership for Growth*; FAO; Rome (2001); p.9

на активностите за кластерско здружување кое ќе овозможи стандардизација и квантитет на производите. На крај, вклучувањето на преработувачите во кластерот значи обезбедување на интензивен маркетинг и промоција, поголема соработка со примарните производители и трговците, развој на механизми за попродуктивно искористување на капацитетите кои ќе овозможат брзо ширење со минимална потреба од капитал, како и развој на повластени шеми за грантови кои ќе се насочат за поддршка на оваа агроиндустрија.

Извозно-ориентирани трговски компании

Органското производство во Македонија и во поглед на количеството и во поглед на асортиманот сè уште не е во доволна мерка развиено за да може да се преземат сериозни маркетиншки операции. Активностите на трговските компании се претежно во рамките на домашната промоција на саемите во Струмица, Битола и Скопје. Бидејќи нема континуирана понуда и доволни количества, тешко може да се оствари соработка со атрактивни странски партнери. Во таква ситуација, работењето на извозно-ориентираните трговски компании е од исклучително значење од причина што нивната специјализираност во изнаоѓање на извозни пазари по автоматизам ќе придонесе за консолидирање на понудата на органско примарно и преработено овошје и зеленчук. Понатаму, сериозниот пристап во маркетингот и промоцијата на овие компании ќе ја релаксира потребата од слични активности на преработувачите и тие ќе можат целосно да се посветат на производството. На тој начин, тие континуирано ќе го зголемуваат истото и ќе бидат во можност да одговорат на зголемената побарувачка, а активноста на извозните компании за нив ќе значи сигурен пласман. Кај нас сè уште не постојат трговски компании специјализирани за извоз на органски производи и него сè уште го вршат преработувачите.

За надминување на недостатокот од трговски компании специјализирани за откуп и извоз на органско овошје и зеленчук и нивни преработки, сметаме дека за почеток е потребно формирање на државна компанија која ќе биде основен двигател на извозните активности.

Ваквото организирање на извозот ќе придонесе за негова зголемена атрактивност и вклучување на други странски и домашни приватни извозни компании во оваа активност. Со растеж на пазарот, државната компанија треба да се приватизира што ќе оневозможи негова дисторзија. Во оваа насока треба да се искористат и откупните центри за овошје и зеленчук ширум Македонија во кои во одреден сегмент ќе се продава органско овошје и зеленчук. Формирањето на откупни центри по пат на јавно-приватно партнерство за откуп на органски зеленчук во Струмица, органски праски во Росоман, органски киви, јапонски јаболка, калинки и друго благородно овошје во Гевгелија, органски јаболка во Ресен и органски сливи во Берово ќе бидат од голема полза за извозно-ориентираните трговски компании кои ќе се сретнат со понудата на едно место. Овие центри ќе претставуваат меѓународни дистрибутивни центри во кои ќе можат да купуваат трговци од ЕУ, но и од трети земји и во кои ќе се врши ладење и пакување на органските производи.

Потрошувачите во ЕУ се силно заинтересирани за здрава, еколошка и егзотична храна, а поради климатските услови европските компании не се во можност на ваквата побарувачка за храна да одговорат со соодветна понуда. Ваквата ситуација го прави овој пазар прилично лукративен што на извозниците

на органско овошје и зеленчук од Македонија им гарантира висок принос и солиден девизен прилив. Со оглед на тоа што ЕУ е наш стратешки извозен пазар, извозните компании треба да ја искористат експертизата на советодавните и маркетинг агенции за пробив на овој пазар.

Советодавни и маркетинг агенции

Советодавните и маркетинг агенции се еден од клучните елементи за македонското органско производство на овошје и зеленчук земајќи го во предвид фактот што развојот на овој потсектор е во иницијална фаза со извонредни можности за експанзија. Во моментов, обуките што ги организираат одредени домашни советници за органското земјоделско производство се доста скромни и ограничени. Најдобар начин за поврзување на советодавните и маркетинг агенции во кластерот за органско производство на овошје и зеленчук е преку соработка со странски агенции и отворање на нивни филијали во Македонија. Тие би го пренеле своето знаење и искуство на домашните стручњаци кои ќе работат во овие филијали. Една од тие агенции е Центарот за промоција на увозот од земјите во развој ***(рамка 6)***.

Центар за промоција на увозот од земјите во развој (ЦБИ)

ЦБИ е советодавна и маркетинг агенција финансирана од Владата на Кралството Холандија која има за цел унапредување на увозот на органски земјоделски производи од земјите во развој (во кои е вброена и Македонија) во ЕУ и воспоставување на долгорочна трговска соработка помеѓу партнери од Унијата и ЗВР. Формата на соработка со овој Центар изгледа вака: Наша извозна компанија која е заинтересирана за соработка прво мора да аплицира при што преку разработен систем на селекција треба да биде избрана од страна на Центарот како компанија погодна за соработка. Втората фаза се состои од обезбедување на техничка помош која се содржи од посети од страна на експерти за органско производство, советодавни услуги и организација на извозна турнеја низ Холандија со цел запознавање со можностите и потребите на овој пазар, притоа развивајќи сопствен маркетинг план. По техничките подготовки се оди на третата фаза која подразбира учество на саемот Fruit Logistica во Германија со сопствен штанд, презентација и воспоставување на контакти со потенцијални купувачи. Оваа програма е со времетраење од 7 години и учеството во неа чини само 1.000 ЕУР, пресимболична цена во однос на можностите за понатамошен развој на компанијата.

Извор: Centre for the Promotion of Imports from Developing Countries – (www.cbi.eu)

Рамка 6

Овој пристап е многу покорисен од испраќање на домашни советници на кратки обуки во странство од причина што тие имаат третман на СДИ, обезбедуваат трајна вработеност на стручњаците, работат на комерцијални принципи, а знаењето и советите во однос на производството и маркетингот добиени на овој начин се многу подлабоки и потрајни. Основни активности на овие агенции треба да бидат секојдневен контакт со органските земјоделци и

нивно обучување за техниките на органско производство на овошје и зеленчук, подготовка за стручна контрола и сертификација, советување за тековната пазарна побарувачка за органска храна во странство, препознавање на нови членови кои би се приклучиле во кластерот, разработување и поставување на опити чиишто резултати ќе се искористат за развој на одредени земјоделски техники прилагодени кон специфичните македонски услови.

Образовни и истражувачко-развојни институции

Главна улога на образованието во овој потсектор е кревање на нивото на јавната свест, знаењето и информациите за органско производство меѓу стручните лица, земјоделците и другите засегнати страни во синџирот на органско производство на овошје и зеленчук. Во средните земјоделски училишта постои силен потенцијал за развој на образованието за органско производство, особено од 2007 г. кога овој предмет е воведен во редовна настава. Во рамките на високото образование, Факултетот за земјоделски науки и храна со Катедрата за еколошко производство нуди модули поврзани со органското производство, а во рамките на Земјоделскиот институт постои неформално образование преку Центарот за истражување и постојано образование во земјоделството (ЦИПОЗ) и Фондацијата агроцентар за едукација (ФАЦЕ). Ова се и централните образовни институции кои треба да учествуваат во кластерот на органско производство на овошје и зеленчук.

Впечаток е дека истражувањето и развојот на органското земјоделско производство е занемарено во однос на конвенционалното. Поради разликите во производствените методи помеѓу двата пристапа тоа е погрешно. Досегашните предлози за истражување и развој на органското производство не ги исполнуваат постојните услови за добивање на средства за нивно спроведување и затоа е потребна итна мерка за вклучување на органското земјоделско производство во приоритетните секторски и национални истражувачки програми, како поле со посебен методолошки пристап.

Сертификациски куќи и лаборатории за испитување на квалитетот

Законот за органско земјоделско производство налага редовна контрола и сертификација на македонското примарно и преработено органско производство во кое спаѓа и органското овошје и зеленчук. Оваа функција можат да ја вршат само приватни стручни тела регистрирани и акредитирани во Македонија. За таа цел, во 2006 г. телото за органска контрола и сертификација „Балкан биосерт" од Бугарија како контролно тело овластено и признато од ЕК дека е со идентични стандарди со оние на Унијата и чијшто сертификат е прифатен од Унијата како референтен, доби национална акредитација за делување во Македонија што резултираше со отворање на македонска филијала. Со тоа се исполнија сите услови за непречен извоз на македонско органско свежо и преработено овошје и зеленчук во Унијата.

За жал, во Македонија сè уште не е формирана акредитациска лабораторија која ќе го испитува органското производство и овој недостаток мора под итно да се надмине. Воедно, заради подобрување на понудата и намалување на трошоците за сертификација е потребно регистрирање на повеќе филијали на странски, но и домашни сертификациски тела со европски овластувања кои ќе го сертифицираат органското производство на овошје и

зеленчук, ќе ја зајакнат контролата и мониторингот на ризиците кои влијаат на производството на здрава храна и ќе влијаат на стимулирање на политика за развој на сигурна и квалитетна храна. Нивното учество во кластерот е задолжително.

Странски донатори и невладини организации (НВО)

Во Македонија засега само Швајцарската агенција за развој и соработка (Swiss Agency for Development and Cooperation - SDC) преку Проектот за органско земјоделство е единствен странски донатор кој сериозно се занимава со органското производство. Вредноста на Проектот со кој се поттикнува производството на органска храна во Македонија изнесува 1,46 милиони ЦХФ и содржи 5 компоненти: поддршка и градење на капацитети за производство на органска храна и формирање на здруженија на производители, обука на производители и едукација на ученици од средните земјоделски училишта, развој на советодавни услуги преку обука на советници - мултипликатори, развој и истражување на пазарот и развој на Сојузот на производители на органска храна.

Во однос на невладините организации (НВО), во 2001 г. беше започнат Проектот за поддршка на локални иницијативи кон органско земјоделство како дел од Програмата за поддршка на еколошките НВО-а. Во 2007 г. во Велес беше формирана мрежата „Прва ГМО-слободна зона" во Македонија составена од шест НВО-а, со мисија за заштита на Македонија од контаминација со ГМО. Оваа мисија мрежата ја остварува преку едукација, размена на искуства, лобирање, промовирање и развој на органското земјоделство и прогласување на ГМО-слободни зони кои во моментов на територијата на Македонија ги има 3. Потребата од учество на странските донатори и НВО-а во кластерот се согледува пред сè од нивното влијание врз организирање на другите учесници во кластерот, советодавната улога и приливот на финансиски средства кои можат да помогнат во овие активности.

Државни институции

Функциите на државните институции во кластерот за органско производство на овошје и зеленчук се огледуваат во три рамки: правна, политичка и институционална.

Правната рамка го регулира начинот и дефинирањето на органското производство во Република Македонија согласно Законот за органско земјоделско производство, кој е целосно компатибилен со Регулативата 834/2007 на ЕУ.[111] Тој ги регулира општите одредби поврзани со производство, преработка, маркетинг и етикетирање на органските производи и се однесува на сите видови органски земјоделски производи (меѓу кои и овошјето и зеленчукот), наменети за човечка и животинска исхрана. Исто така, Законот ги дава основните постулати за контрола и сертификација во органското производство, односно овозможува производителите на органска храна да се регистрираат во Регистарот на еко-производители при МЗШВ и врз таа основа да добијат сертификати за органско производство. Во тек е постапка за усвојување на низа правилници за органско производство кои всушност ќе бидат преземени анекси од Регулативата 889/2008 на ЕУ со која се утврдуваат правила за спроведување на

[111] Службен весник на РМ - *број* 146/2009

Регулативата 834/2007. Во 2007 г. беше усвоена Национална стратегија за органско земјоделство на Република Македонија изработена од страна на МЗШВ, која има за цел зголемување на органското производство, интензивирање на промоцијата и продажбата на органски земјоделски производи на домашниот и странските пазари, воспоставување на стабилни извозни врски и подобрување на извозната конкурентност на македонските органски производи. За спроведување на овие активности за периодот 2008-2011 г. се предвидени средства во износ од 1,3 милиони ЕУР.[112]

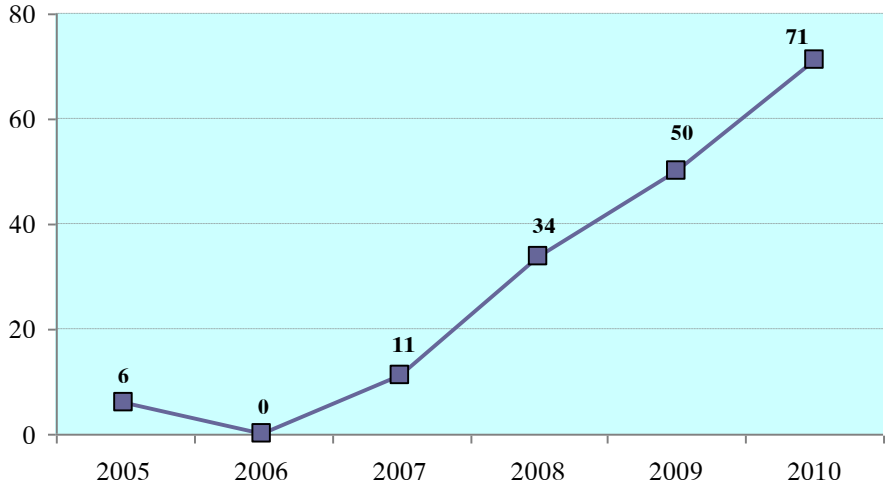
Политичката рамка на кластерот за органско производство на овошје и зеленчук ги опфаќа следните стратешки документи: Спогодба за стабилизација и асоцијација со ЕУ, Стратегија за земјоделство и рурален развој, Стратегија за усогласување на македонскиот земјоделско-прехранбен сектор со ЗЗП, Спогодба со СТО, Национален еколошки план, Национална стратегија за биолошката разновидност со акциски план, Национална стратегија за одржлив развој и Национална стратегија со акциски план за органско земјоделство.

Институционалната рамка на државата во поглед на кластерот за органско производство и зеленчук се состои од: Министерство за земјоделство, шумарство и водостопанство со Одделение за органско земјоделско производство и Државен инспекторат за земјоделство, Министерство за животна средина и просторно планирање одговорно за заштита на природата и биолошката разновидност, Министерство за здравство со Дирекција за храна одговорна за контрола на квалитетот на органското производство на овошје и зеленчук, Министерство за економија одговорно за регулирање на домашната и надворешната трговија со органско овошје и зеленчук, Македонската банка за поддршка на развојот со ЗКДФ кредитната линија одговорна за администрирање на државните кредитни линии наменети за земјоделство, Министерство за финансии со влијание врз фискалната политика, Биро за акредитација одговорно за акредитација на контролните тела и сертификација на органското производство, Биро за стандардизација одговорно за техничките одредби, Биро за заштита на индустриската сопственост одговорно за регистрација на знакот за органски производи, Национална агенција за поттикнување и развој на земјоделството со оддел за органско земјоделство, Агенција за финансиска поддршка на земјоделството и руралниот развој одговорна за спроведување на финансиските програми во земјоделството, а со тоа и во органското производство и Министерство за надворешни работи одговорно за насочување на извозот на органско овошје и зеленчук кон земјите со кои е воспоставена дипломатска и економска соработка.

Институциите на државата во последните неколку години го забележаа потенцијалот што го има органското производство на овошје и зеленчук. Резултат на тоа е широкиот опсег на горенаведените рамки, но и драматично зголемениот обем на субвенции како финансиска поддршка на органското производство. Така, од 2005 г., кога за оваа намена биле предвидени 6 милиони МКД, субвенциите во 2010 г. изнесуваа 70,8 милиони МКД или 12 пати повеќе, при што нивниот удел во вкупните субвенции за земјоделството пораснал од 0,97% на 1,33% ***(графикон 28)***.

[112] Министерство за земјоделство, шумарство и водостопанство - *Национална стратегија...*; стр. 32-33

Движење на субвенциите за органско земјоделско производство (во милиони МКД)



Графикон 28

Извор: МЗШВ

Треба да се спомне и дека во рамките на Општите мерки за развој на земјоделството за делокругот од органското производство беа предвидени дополнителни 2,5 милиони МКД и тоа за изработка на национална комуникациска стратегија за промоција на органското производство - 2 милиони МКД, изработка на национален знак за органски производи - 195.000 МКД и здружување на земјоделците кои произведуваат органски производи - 300.000 МКД. Позитивно е тоа што зголемувањето на обемот на субвенции за органско производство го натфрла трендот на зголемување на обемот на субвенции за целото земјоделско производство кои во овој период се зголемија 8,5 пати. Во понатамошниот период обемот на субвенции за органско производство треба да се зголемува најмалку пропорционално со зголемувањето на бројот на субјектите кои се сертифицираат за него како и со зголемувањето на површината под органско производство. Со Програмата за субвенционирање на органското производство во 2010 г., органските субвенции за примарно растително производство изнесуваа дополнителни 30% од редовните субвенции и дополнителни 800 ден/грло за овчарството и 700 ден/грло за козарството. Понатаму, се субвенционираат 50% од трошоците за сертификација и трошоците за лабораториски анализи на почва и вода (максимум до 9.000 ден/производител) наменети за поддршка на примарните производители, 2% од вредноста на продадените и преработени органски производи (но не повеќе од 150.000 МКД по преработувач) наменети за поддршка на преработувачите и 5% од вредноста на продажбата на органски производи (но не повеќе од 150.000 МКД по трговец) наменети за поддршка на трговците.[113] Овој концепт овозможува приближување на сите учесници во производството, преработката и трговијата со органски производи и создавање на иницијална форма на кластерско здружување со што полека, но сигурно се оправдува улогата на државните институции во потенцијалниот кластер за органско производство на овошје и зеленчук.

[113] Службен весник на РМ - *број 7/2010*

Сметаме дека во буџетот за 2012 г. има простор за зголемување на овие субвенции и тоа:

На дополнителни 50% од субвенциите за конвенционално производство, 5% од вредноста на продадените и преработени органски производи (без ограничување) за поддршка на преработувачите и 5% од вредноста на продажбата на органски производи (без ограничување) за поддршка на трговците.

Ова зголемување е потребно од причина што при конверзија на производството од конвенционално во органско доаѓа до 50% намалување на приносите во првите години. На тој начин, дополнителната финансиска поддршка треба да овозможи надомест на изгубената добивка во овој период. Со тоа, ќе се зголеми атрактивноста на органското производство кај сите учесници. Очекуваме дека оваа мерка ќе придонесе површините под органско производство до 2015 г. да се зголемат на 3.000 ха, бројот на производители да се зголеми на преку 1.000, а извозот на органски производи да изнесува околу 5 милиони УСД. Паралелно на тоа, Владата на РМ усвои Програма за поддршка и развој на кластерското здружување во износ од 2,5 милиони МКД кои ќе се издвојат од Буџетот за изготвување на водич за кластери, организирање на семинари за подигање на свеста за кластеринг и поддршка на проекти од кластерските здруженија.[114] Со аплицирање за овие средства, кластерот за органско производство на овошје и зеленчук може да добие државна поддршка за вмрежување, развој на производи и иновативност. Во Извештајот за глобална конкурентност на СЕФ за 2010/2011 г. состојбата со развојот на кластерите е оценета со оценка 1,9 што ја става Македонија на 107 место од 139 анализирани земји. Тоа е доказ дека напорите за поттикнување на кластерското организирање се сè уште недоволни и не даваат плод. За надминување на оваа состојба и зајакнување на активностите на кластерот за органско производство на овошје и зеленчук предлагаме:

Во 2011 г. Собранието на РМ да донесе Закон за кластерско здружување, а Владата на РМ да донесе посебна Програма за поддршка и развој на кластерското здружување во органското земјоделско производство во вредност не помала од 800.000 МКД, колку што изнесува 1% од вкупната трговија (домашна и надворешна) со органска храна.

Петта фаза: ФУНКЦИОНИРАЊЕ НА КЛАСТЕРОТ

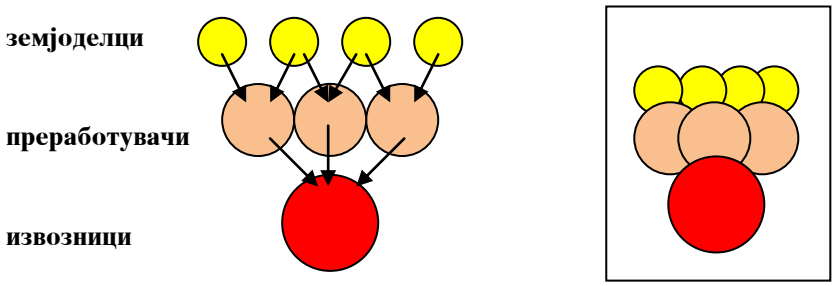
За непречено функционирање на кластерот за органско производство на овошје и зеленчук тој задолжително мора да се регистрира како правно лице. Начинот и формата на регистрација треба дополнително да се утврди, но сметаме дека природниот тек на работите е прво регистрација во форма на непрофитна организација, за подоцна кластерот да прерасне во акционерско друштво во кое секој од учесниците ќе има свој удел, а со тоа ќе биде заинтересиран за негово квалитетно функционирање. Основниот принцип на организација на производниот и трговскиот сегмент на кластерот треба да биде во форма на извозно-добавувачки ланец.

[114] Службен весник на РМ - *број 20/2010*

Извозно-добавувачки ланец е структурна мрежа која го опфаќа текот на органското овошје и зеленчук од примарните производители, преку преработувачите и трговците до крајните потрошувачи во странство.

Неопходен услов за зголемување на извозната конкурентност на добавувачкиот ланец и на кластерот во целина е тој да создава вредност за странските потрошувачи. Тие очекуваат сигурни и квалитетни увозни производи поради што обврска на сите учесници во извозно-добавувачкиот ланец е да обезбедат оперативност на вкупниот систем на управување со квалитетот. Добавувачките ланци ги намалуваат трошоците на производство на преработените органски земјоделски производи и овозможуваат навремена достава (just in time) до потрошувачите во странство. Тоа претпоставува прием на набавките (свежото органско овошје и зеленчук) во точно време, во мали и чести пратки, во точни количества и со совршен квалитет. Современите добавувачки ланци се карактеризираат со многу поголема поврзаност за разлика од порано. На ***слика 8*** е прикажана компаративна илустрација на таа поврзаност во 1980 г. и 2000 г.

Поврзаност на производителите и трговците со органско овошје и зеленчук во добавувачкиот ланец



1980 2000

Слика 8

Извор: Norman Gaitner, Greg Fraizer – *Production and Operations Management;* Cincinnati (2000); p. 206; адаптирано за кластерот за органско овошје и зеленчук од страна на авторот.

Основни предности од поврзување на производителите, преработувачите и извозниците на органско овошје и зеленчук во извозно-добавувачки ланци се:[115]

- воспоставување на долгорочни односи со добавувачите;
- полесно идентификување на извозните пазари;
- унапредување на управувањето, работењето и конкурентноста;
- зголемување на приходите и нови вработувања;
- интензивна комуникација и поголемо задоволство за странските потрошувачи;
- поголем промет и обрт на залиха;
- намален недостаток на репроматеријали;
- трансфер на знаење и технологија помеѓу учесниците;

[115] Филип Блажевски, Александар Шахов - *Вклучување на македонските фирми во глобалните добавувачки ланци;* USAID; Скопје (2000); стр. 139

- пренесување на што поголема додадена вредност од почетокот до крајот на извозно-добавувачкиот ланец;
- можност за меѓусебно финансирање и кредитирање;
- сигурен пласман и наплата;
- можност за унапредување на квалитетот на производите заради добивање на повисока цена;
- заедничко истражување и развој;
- полесно добивање на банкарски кредити;
- зајакнување на извозниот потенцијал;
- воведување на повисоки стандарди во производството и амбалажата и
- зголемување на ефективноста, ефикасноста и продуктивноста.

Формирањето на македонски извозно-добавувачки ланци за органско овошје и зеленчук треба да се одвива во четири фази. *Прва фаза* е воспоставување на интегриран систем за управување со магацини и интегриран систем за управување со транспорт. Обезбедувањето на непрекинат протек на органски производи без големи залихи бара прецизно предвидување на побарувачката и интегрирани транспортни мрежи. Тоа ќе се реализира со воведување на технолошки решенија базирани на иновациите во информатичката технологија: идентификација на стоките со користење на радиофреквенција (radio frequency identification - RFID) и системи за планирање на ресурсите во производството на храна (enterprise resources planning system - ERPS). На пример, најголемиот британски синџир на супермаркети Tesco во 2005 г. инсталирал РФИД-уреди во 1.300 свои продавници и 36 дистрибутивни центри за храна што придонело за намалување на трошоците на снабдување со храна за 30% и намалување на времето за дистрибуција за 50%.[116]

Втора фаза е системско поставување на македонските органо-преработувачки претпријатија во форма на поткластери. Ваквиот начин на функционирање подразбира образување на посебен поткластер за секој вид на органско овошје и зеленчук поединечно при што се назначува еден водечки добавувач од поткластерот (на пример „Органик каки" за јапонско јаболко) кој презема општа одговорност за навременоста и квалитетот на производите. Овој модел за прв пат е воведен во најголемата преработувачка компанија за храна во Велика Британија, Green Isle Foods и покажал забележителни резултати. Во оваа фаза се унапредува квалитетот и се зголемува додадената вредност и цената на органските преработки. Кластерите треба да вклучат што повеќе индивидуални земјоделски производители како еден од најефикасните начини за средување на раздробената структура на примарното производство на органско овошје и зеленчук и да обезбедат подобра организација, пониски производни трошоци и подобра поставеност на извозно-добавувачкиот ланец.

Трета фаза е сертифицирање на кластерот со некои од меѓународно акредитираните системи за контрола на квалитетот (SQF, ISO, HACCP) за кои ќе се осврнеме подолу во трудот.

Последна фаза е воспоставување на целосна транспарентост во секој стадиум од синџирот, односно воспоставување на моќен информациски систем за органско производство (ИНФОРГ) кој треба да функционира во рамките на Земјоделскиот информативен систем (ЗИС) пропишан со Законот за земјоделство и рурален развој. Според овој Закон, ЗИС има за цел уредување на

[116] http://www.tescocorporate.com/page.aspx?pointerid=3F765D0306274EFCAB0048457E660EEB

пазарите на земјоделски производи преку собирање, обработка и објавување на податоци за количества и цени на одделни земјоделски производи на репрезентативни пазари. Врз таа основа, ИНФОРГ како дел од ЗИС ќе има за цел уредување на пазарите на органски производи на истиот начин. Обезбедувањето на информации за пазарот и регулативата за храна е најважен сегмент во функционирањето на еден добавувачки ланец. Засега, потребите од информации за цените, понудата и побарувачката на земјоделски производи делумно и недоволно се задоволуваат преку ДЗС. Податоците од ИНФОРГ можат да се искористат за анализирање, планирање, подготвување и вреднување на инвестициски проекти во органското производство и ќе им помогнат на сите учесници во поставување и операционализирање на маркетинг стратегии во согласност со потребите на странските потрошувачи.

По создавање на извозно-добавувачкиот ланец, органски произведените овошје и зеленчук и нивните преработки ќе ги добијат следните карактеристики:[117]

- просторна концентрација на производството;
- ниско ниво на расипливост;
- просторна концентрација на потрошувачката;
- економија од обем;
- мала загуба на тежина при преработката;
- мало влијание на сезонабилноста на производите;
- зголемена важност на извозните пазари;
- ниско ниво на варијабилност на квалитетот и квантитетот при преносот на меѓу-производ помеѓу учесниците;
- ниско ниво на варијабилност на квалитетот предизвикано од различниот начин и различните региони на производство и
- адекватно управување извозните зделки и мала потреба од залихи и магационирање.

На европските пазари за органско овошје и зеленчук веќе одамна функционираат добавувачки ланци и тие претставуваат сериозна конкуренција за нашите производители ***(рамка 7)***. Тоа е уште една причина повеќе за организација на овој тип на соработка во нашиот агроиндустриски комплекс.

[117] Michael Westlake - *Addressing…*; p. 22-23

Добавувачки ланец за снабдување со органска храна во Белгија

Како репер за организираност на органското производство во земја-членка на ЕУ може да послужи Белгија која според површината е слична на Македонија. Органското производство во оваа земја е на површина од околу 30.000 ха (околу 2% од обработливото земјиште), постојат околу 1.000 производители, 800 преработувачи, 400 специјализирани продавници за органска храна и вредност на пазарот во 2005 г. од 80 милиони ЕУР. Белгискиот органски прехранбен сектор е прилично иновативен. Сите учесници во овој сектор се организирани под чадорот на непрофитната организација Bioforum која има за цел да ги застапува интересите на членовите пред другите институции. Постојат две инспекциски тела за сертификација: Ecocert и Blik, овластени за доделување на сертификатот за органско производство Biogarantie®.

Органското производство може да се сретне во сите сегменти на земјоделството и прехранбената индустрија, а продажбата на органска храна сè повеќе се префрла од малите, специјализирани продавници за здрава храна во големите супермаркети. Прв специјализиран супермаркет за органска храна во Белгија е Delhaize, отворен во 2003 г. со преку 6.500 органски артикли, а денес најголем ланец на супермаркети за органска храна во ЕУ е белгискиот Colruyt. Покрај големината, значајна конкурентска предност на Colruyt е неговото функционирање во форма на национален добавувачки ланец на органска храна кој овозможува навремено и квалитетно снабдување со органски производи на домашниот и европскиот пазар.

Извор: Centre de Recherches agronomiques de Gembloux – (http://www.cragx.fgov.be)

Рамка 7

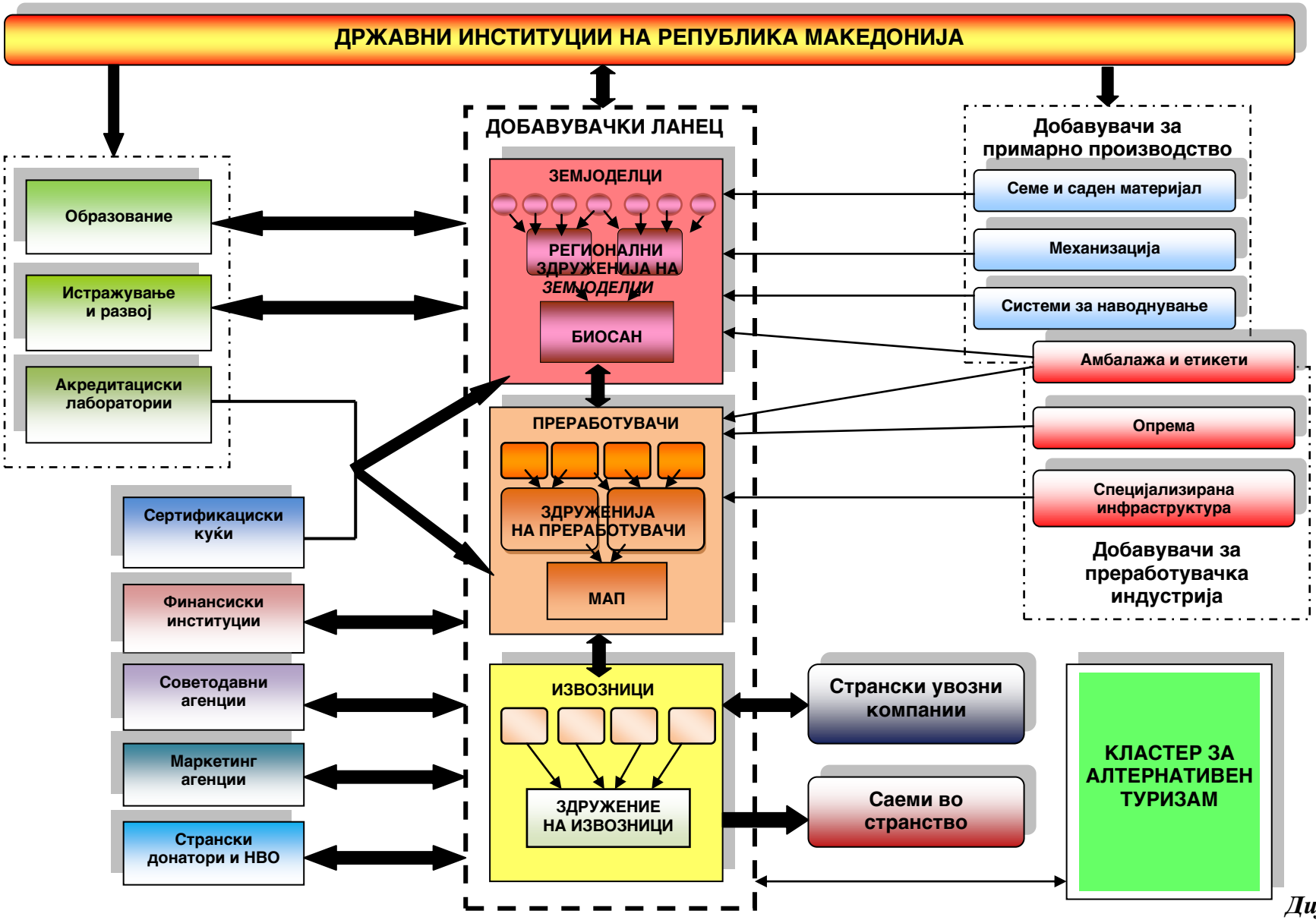
Шематскиот приказ и начинот на формирање и функционирање на врските помеѓу сите учесници на кластерот за органско производство на овошје и зеленчук се претставени на ***дијаграм 7.*** Вака структуриран, кластерот треба да ги насочи своите активности кон големите европски супермаркети и специјализирани продавници за органска храна од причина што на овој начин се пласира 68% од храната во Франција, 72% во Холандија и 80% во Велика Британија.[118]

Шеста фаза: СОЗДАВАЊЕ НА ОДРЖЛИВОСТ НА КЛАСТЕРОТ

Гаранција за одржливост на кластерот за органско производство на овошје и зеленчук е остварувањето на следната стратешка цел:

Најдоцна до 2015 г. површините под органско производство на овошје и зеленчук да имаат удел од 10% од вкупните површини засадени со овошни и градинарски култури и до 2025 г. да се зголемуваат за 5% годишно.

[118] J.J Cadilhon, A.Fearne, D.Hughes, P.Moustier - *Wholesale Markets and Food Distribution in Europe: New Strategies for Old Functions;* CFCR Discussion Paper 2, London Imperial College, Centre for Food Chain Research; London (2003); p. 23


ДРЖАВНИ ИНСТИТУЦИИ НА РЕПУБЛИКА МАКЕДОНИЈА
ДОБАВУВАЧКИ ЛАНЕЦ
Добавувачи за примарно производство
Образование
Истражување и развој
Акредитациски лаборатории
ЗЕМЈОДЕЛЦИ
РЕГИОНАЛНИ ЗДРУЖЕНИЈА НА ЗЕМЈОДЕЛЦИ
БИОСАН
Семе и саден материјал
Механизација
Системи за наводнување
Амбалажа и етикети
Опрема
Специјализирана инфраструктура
Добавувачи за преработувачка индустрија
ПРЕРАБОТУВАЧИ
ЗДРУЖЕНИЈА НА ПРЕРАБОТУВАЧИ
МАП
Сертификациски куќи
Финансиски институции
Советодавни агенции
Маркетинг агенции
Странски донатори и НВО
ИЗВОЗНИЦИ
ЗДРУЖЕНИЕ НА ИЗВОЗНИЦИ
Странски увозни компании
Саеми во странство
КЛАСТЕР ЗА АЛТЕРНАТИВЕН ТУРИЗАМ

Дијаграм 7

Оваа стратешка цел ќе се оствари со спроведување на следните конкретни мерки:

а) *Развој на целно-ориентирани шеми за државни субвенции за органско производство на овошје и зеленчук* на начин и форма предложени во трудот.

б) *Воспоставување на стабилни извозни врски*. Домашните извозни компании ќе регистрираат трговски друштва во земјите кои се дефинирани како стратешки пазари за нашето органско овошје и зеленчук и согласно законите на тие земји ќе вршат увоз на овие производи од своите матични македонски компании. Со тоа ќе се оствари почетно навлегување на пазарот, а понатаму соработката ќе се продлабочи и со други увозни компании од странство.

в) *Зголемување на ефикасноста на советодавните служби*. Ќе се воспостави ваучер систем кој ќе функционира на база на кофинансирање на трошоците за советодавни услуги помеѓу државата и производителите и тоа: 50% од трошоците до 2015 г. ќе ги покрива државата, а потоа оваа поддршка сукцесивно ќе се намалува за 5% годишно, така што од 2025 г. производителите сами ќе ги сносат овие трошоци.

г) *Ефективна вертикална и хоризонтална кооридинација помеѓу партнерите во кластерот*. Ќе се реализира со доследно спроведување на препораките од овој труд за формирање на извозно-добавувачки ланец помеѓу производителите, преработувачите и трговците и нивната соработка со другите учесници на кластерот.

д) *Развивање на контакти со земјите-членки на ЕУ и размонување на искуства, знаења и вештини*. Контактите се развиваат на хоризонтална основа производители со производители, трговци со трговци, но не се исклучува и вкрстена соработка помеѓу домашни производители и европски советодавни и маркетинг агенции и агенции за истражување и развој.

ѓ) *Соработка со сите светски организации за органска храна*. Ќе се аплицира за прием и рамноправно учество во сите позначајни светски и регионални организации за органска храна со што ќе се добие улога во креирање на политиките и отворање на можности за нови потенцијални странски пазари.

е) *Зголемување на понудата и асортиманот на преработено органско овошје и зеленчук*. Ќе се воведе годишна награда за најдобра преработка на органско овошје и зеленчук, за најдобра амбалажа, за најиновативен маркетинг концепт и и ќе се одреди финансиски стимуланс за преработувачката индустрија за секој воведен нов производ кој две години по ред ќе има пораст на продажбата во странство од најмалку 5%. Со последниот услов ќе се избегне фингирано лансирање на нови производи кои нема да наидат на одзив кај странските потрошувачи.

ж) *Подобрување на достапноста на влезни суровини, опрема и амбалажа од увоз, дозволени во органското производство*. За регистрираните производители и преработувачи на органско овошје и зеленчук ќе се укинат царините за увоз на влезни суровини, опрема и амбалажа кои не се произведуваат во Македонија, а ДДВ ќе се намали на повластена даночна стапка од 5% таму каде што таа сè уште не е намалена.

з) *Зголемување на извозот на органско овошје и зеленчук*. Ќе се зголеми финансиска поддршка за извозна промоција од страна на државата наменета за органските производители, преработувачи и извозници. Поддршката ќе се реализира преку кофинансирање на 50% од трошоците за посета на саеми и настани, трошоци за промотивен материјал и реклами во меѓународни списанија до 2015 г. со нејзино понатамошно сукцесивно намалување од 5% годишно, така

што од 2025 г. учесниците во извозно-добавувачкиот ланец сами ќе ги сносат овие трошоци.

s) *Продлабочено истражување на извозните пазари.* Министерството за економија постојано ќе обезбедува информации за увозните постапки и нивните промени во земјите кои се дефинирани како стратешки за извоз на органско овошје и зеленчук, а маркетинг агенциите ќе вршат истражувања за преференциите на потрошувачите во странство.

и) *Задолжително воведување на предметот „органско земјоделство" во стручното средно и високо образование и воспоставување на континуирана соработка во образованието на меѓународно ниво.* Ќе се изврши подготовка на наставни програми, обезбедување на соодветен кадар и литература и ќе се организираат студиски посети во странство проследено со размена на студенти.

ј) *Поттикнување на сертификацијата.* Ќе се зголеми финансиската поддршка за сертификација од страна на државата наменета за органските производители и преработувачи. Поддршката ќе се реализира преку кофинансирање на 50% од трошоците за сертификација до 2015 г. со нејзино понатамошно сукцесивно намалување од 5% годишно, така што од 2025 г. производителите и преработувачите сами ќе ги сносат овие трошоци.

к) *Формирање на Агенција за извозна промоција на органско производство.* Агенцијата може да биде во целосна државна, приватна или мешовита сопственост и ќе биде самоодржлива преку добивање на процент од секоја реализирана зделка која таа ќе помогне да се склучи. За почеток, нејзиното работење ќе се помогне со буџетски средства сè до моментот на достигнување на нејзината самоодржливост.

Со почетокот на функционирање на кластерот ќе започнат да течат три паралелни процеси: тек на храната, тек на парите и тек на информациите. Непреченото функционирање на сите три процеси е од исклучително значење за одржливост на кластерот. Дополнителната вредност која се формира со преработка и продажба на органското овошје и зеленчук може да се реализира единствено доколку заврши со плаќање. Оваа дополнителна вредност треба да се распредели помеѓу сите членови на кластерот, односно средствата по истиот пат да се вратат назад од крајните потрошувачи кон примарните производители. Ефикасноста и ефективноста на процедурите кои ќе го овозможат текот на парите е важна исто колку и техничката ефикасност на производството и преработката. Текот на информации како трет паралелен процес е резултат на взаемни договори помеѓу учесниците, но и резултат на веќе воспоставени неформални трговски односи. Овој процес овозможува производителите да ги снабдуваат извозниците со информации за квалитетот и квантитетот на стоката, а извозниците да ги информираат производителите за потенцијалните купувачи и нивните преференции. Како што учи кибернетската наука, еден систем е онолку силен колку што е силна неговата најслаба алка. Според тоа, одржливоста на кластерот за органско производство на овошје и зеленчук како систем создаден за подобрување на извозната конкурентност на македонскиот агроиндустриски комплекс ќе зависи од поддршката на најслабата алка. Практично, ефикасното функционирање на кластерот и остварувањето на неговата главна мисија може да се случи единствено со навремени напори за корекција на пропустите и заеднички напори и доследност во нивната реализација од страна на учесниците.

Останати модели за унапредување на конкурентските предности на македонскиот агроиндустриски комплекс

Повисок степен на финализација на агроиндустриските производи

Нискиот степен на финализација на производството е една од најголемите закани за извозната конкурентност на македонскиот агроиндустриски комплекс. Производството на финални производи со висока технологија е скоро занемарливо. Храната која се извезува од Македонија има вредност од 500 УСД/т, додека онаа која се увезува има вредност од 800 УСД/т[119]. Ова е показател за тенденцијата на извоз на стандардни производи со ниска дополнителна вредност наменети за понатамошна преработка. Најкарактеристичен пример за проблемот со финализација на производството има кај виното. Досегашната стратегија на масовно производство и извоз на наливно вино со мал девизен ефект се покажа како целосно погрешна. Поради стихијноста во оваа гранка, во последните години пласманот на наливно вино уште повеќе се деградира и преминува во извоз на винско грозје. На тој начин, нашата извозна конкурентност на светскиот вински пазар сè повеќе се влошува. Слабата финализација на производството е главна причина поради која Македонија и покрај огромниот потенцијал, сè уште не е позната како земја на квалитетно и врвно вино. Во 2007 г. бесцаринската квота во износ од 4,9 милиони л. за пласман на вино во шишиња во ЕУ како краен производ на винската индустрија била реализирана нешто под 30%. Оваа квота секоја година се зголемува за 0,6 милиони л. за сметка на намалување на бесцаринската квота за увоз на наливно вино за истата количина. Заради непречено следење на овој трговски режим со ЕУ, винската индустрија треба да се насочи кон зголемено производство и извоз на вино во шишиња кое ќе се извезува по повисока цена од наливното и ќе го зголемува профитот на фирмите, односно подобрува платниот биланс на државата. Иста е ситуацијата и со Украина каде во рамките на договорот за слободна трговија имаме право да извезуваме вино во шишиња со квота од 4 милиони л. Македонскиот извоз на вино во 2007 г. изнесувал 92,7 милиони л. од кои 83,2 милиони л. наливно и 9,5 милиони л. вино во шишиња. Од тоа биле инкасирани околу 59,6 милиони УСД од кои 42,6 милиони УСД од извозот на наливно и 17 милиони УСД од извозот на вино во шишиња, односно просечната цена изнесувала ниски 0,5 УСД/л за наливно и 1,8 УСД/л за вино во шишиња.

Доколку целокупното извезено македонско вино би се извезувало како вино во шишиња, под услов просечната цена да остане непроменета, девизниот прилив би изнесувал околу 167 милиони УСД.

Значи, Македонија само поради ниска финализација на производството на вино губи девизен прилив од околу 107 милиони УСД годишно. Тоа според податоците за 2007 г. е доволно за намалување на трговскиот дефицит во трговијата со агроиндустриски производи за 61% и за намалување на вкупниот национален трговски дефицит за 6%. Ако кон ова се додаде и фактот дека може да се постигне повисока цена по литар вино во шише, но и извозот на винско грозје како најнизок степен на производство со кој се намалува суровинската

[119] Капитал - *број 561*; стр. 17

база за домашно производство на вино во шишиња, ефектот би бил уште поголем. Извозот на врвно (icon) вино во шишиња со квалитетна амбалажа според највисоките светски стандарди треба да го реши проблемот со анонимноста на светскиот пазар. Слабата финализација во винарството предизвикува Македонија, иако според количеството е четврти извозник на вино во Германија (прв од земјите вон ЕУ), според финансискиот ефект да биде на 15 место. Некои земји кои успешно ја применуваат стратегијата за финализација и пласман на виното (Бугарија, Нов Зеланд), со помалку извезени количини остваруваат повисок девизен прилив.[120] Во последно време, одредени домашни винарници прават посериозни напори во процесот на финализација на виното во насока на примена на нови технологии. Тоа придонесе во 2007 г. извозот на вино во шишиња за прв пат да надмине 10% од вкупниот извоз на вино. Меѓутоа, за посериозно зголемување на извозот на вино во шишиња во релативно кратка временска рамка потребни се големи инвестиции во квалитет, амбалажа и промоција.

Ситуацијата е слична и со примарните градинарски и овошни производи. Финализацијата на овие производи во поглед на сортирање, калибрирање и пакување се врши во земјите во кои се извезува. Тие земји понатаму вршат реекспорт на примарен производ со повисока додадена вредност во трети земји со што ја прелеваат истата во сопствените економии, а помалку квалитетните македонски производи ги користат како суровинска база за нивните сопствени агропреработувачки индустрии. Овие преработки понатаму исто така се пласираат во трети земји меѓутоа, нема поголем апсурд кога дел од овие преработки завршуваат на нашиот пазар. Постои голема веројатност чипсот, виното или густиот сок кои стојат на полиците на нашите маркети, а носат бренд од некој познат производител од балканските простори да е произведен од македонски компир, грозје или овошје.

Поради познатите релации на затворениот светски пазар за цигари на кој доминираат само неколку МНК (Philip Morris, BAT, JT), не може да се очекува поголем степен на финализација и пласман на тутунот како најголем поединечен извозен земјоделски производ. Напротив, трендот во последните години оди во обратен правец. Имено, во 2000 г. бил извезен непреработен тутун во износ од 43,1 милион УСД, додека преработен (цигари) во износ од 42 милиони УСД, односно 51% наспроти 49%, додека во 2007 г. тој однос изнесувал 84% за непреработениот тутун (89 милиони УСД), наспроти 16% за преработениот тутун (17,1 милион УСД).[121] Единствената можност за промена на оваа состојба лежи во привлекување на странските МНК да го финализираат производството на светски брендови на цигари во нашата земја.

Пробив на светскиот пазар со храна во наредниот период треба да се врши со земјоделските преработки затоа што финансискиот ефект од нивен пласман е многу поголем од ефектот добиен со пласманот на примарни производи. Тие во најголем дел се третираат како суровини со ниска додадена вредност. Од таа причина, нашите брендирани преработки (ајвар, пинџур, туршија, слатко, биено сирење), потоа брендираните алкохолни пијалаци (мастика и тиквешка жолта) претставуваат силен импулс за реализација на тој пробив. Одредени компании веќе го имаат осознаено овој факт и спроведуваат стратегија за производство и

[120] Statistisches Bundesamt Deutschland (http://www.destatis.de/download/e/aussh/rangfolge.pdf)

[121] Министерство за економија - *Извештај за надворешната трговија на Македонија за 2008 година;* Скопје (2006); стр. 35

извоз на преработки што дава надеж дека и другите домашни компании ќе тргнат по тој пат ***(рамка 8)***.

„Макпрогрес" ДОО - Виница, пример за врвна финализација на производството во кондиторската индустрија

„Макпрогрес" ДОО - Виница е формирана во 1990 г. Во 1997 г. компанијата го лансираше брендот „Сончева долина" кој е еден од попрепознатливите брендови на преработени, пакувани, еколошко-чисти и здрави производи на домашниот и регионалните пазари. Тоа е брендот кој го направи „Макпрогрес" да биде еден од лидерите на пазарот на прехранбени производи. Природниот раст на компанијата овозможи во 2002 г. да инвестира преку 2 милиони ЕУР во линија за производство на кондиторски производи како финален прехранбен производ. Така се роди интернационалниот бренд „Винчини". Денес, асортиманот на производи „Винчини" вклучува разни варијации на бисквитно тесто (произведено од домашни суровини) полнето со крем или овошно полнење за кои врши откуп од домашни кооперанти, ролати, мини ролати, тортички, готови торти, домашни колачи, штрудли, бисквити, меденици, американски колачи итн. Производството на овие производи се одвива во 3 производствени погони со околу 320 вработени, со примена на модерна и автоматизирана технологија подготвена да одговори на најголемите предизвици на странските пазари каде што се пласира преку 75% од производството. Во 2009 г. биле извезени производи во вредност од 13 милиони УСД. За безбедноста и квалитетот на производите зборува целосно воведениот и сертифициран ХАЦЦП систем и добиениот сертификат ИСО 9001:2000. Доброто водење на деловната политика, врвниот дизајн и квалитет на производите кои се гаранција за развој и успех придонесе брендот „Винчини" да биде препознатлив кај потрошувачите во повеќе од 28 држави на 5 континенти. Визијата на Макпрогрес е во наредните 5 години да стане водечка фирма во македонската прехранбена индустрија. За нејзино остварување се прават големи вложувања во истражувањата и развојот што резултираат со голем број на иновации во артиклите и амбалажата.

Извор: Капитал - *Специјално издание: Топ 100 извозници*; Скопје (2008) *и број 571*

Рамка 8

Зголемување и продуктивно искористување на земјоделското и обработливото земјиште

Иако земјоделското и обработливото земјиште во Македонија се во постојана деградација, тие како еден од најограничените производствени ресурси се користат крајно нерационално и неекономично. Поради тоа е нужно преземање на низа активности за постепено зголемување на обработливото земјиште за сметка на угарите, негово окрупнување и инсталирање на интензивни системи за примарно земјоделско производство. На тој начин ќе се овозможи производство со економија од обем, ќе се зголемат приносите по хектар и ќе се подобри квалитетот што во крајна линија ќе доведе до намалување на цената по единица производ и подобрување на извозната конкурентност.

Крупен чекор кон регулирање на земјоделското земјиште е донесувањето на Законот за земјоделско земјиште.[122] Законот предвидува право на првенство на купување на заедничкиот сопственик, сосопственикот или соседите чие земјиште граничи со земјиштето што се продава и забрана за делба на земјоделски парцели кои се помали од 2 ха. Овие мерки се воведени со цел спречување на раситнување на земјишните парцели, а во функција на порационално и попродуктивно користење на земјоделското земјиште. Според Законот, земјоделско земјиште во сопственост на Република Македонија може да бида дадено под закуп на домашни физички и правни лица и странски правни лица и тоа од 15 г. до 50 г. во зависност од културата. Парцелите се даваат под закуп како целина во нивните природни и утврдени граници и не можат да се делат. За зголемување на искористеноста на обработливото земјиште, а во исто време и помош на одредени категории на социјално необезбедени луѓе, Законот предвидува и категорија плодоуживање.

За ефикасна реализација на активностите за окрупнување пред сѐ е потребно осовременување на катастарот на недвижности и регистарот на земјоделско земјиште. Дополнително предлагаме,

Окрупнувањето да се поттикне со субвенционирање на купопродажбата на земјишни парцели помеѓу соседни земјоделци со што попродуктивниот земјоделец ќе може да ја окрупни парцелата и економизира производството.

Износот на субвенцијата да биде помеѓу 25% и 33% од проценетата пазарна вредност на земјиштето и за таа намена предлагаме во Програмата за поддршка на земјоделството за 2012 г. да се предвидат околу 3 милиони ЕУР. Субвенционирање на договорна цена на земјиштето не е препорачлива поради можности за злоупотреба, но доколку договорната цена е пониска од проценетата пазарна цена, субвенцијата треба да се однесува на договорната цена. За субвенционирањето треба да важат следните дополнителни ограничувања: максимален лимит на купопродажба до 20 ха; купувачите да не можат да ја отуѓат земјата во временски период од 10 г.; доколку се одлучат да ја отуѓат земјата по периодот од 10 г. тоа мораат да го направат само како целина, во спротивно ќе го вратат износот на субвенцијата зголемен за камата за целиот период и да се земе во предвид регионална сегментација и различната развиеност на регионите. Слична мерка на субвенционирање постои во Србија, додека во Хрватска е забранета наследна поделба на земјиштето што како мерка треба да се инкорпорира и во нашите законски решенија. Понатамошно редуцирање на парцијализацијата и паралелно спречување на дополнително фрагментирање на земјоделското земјиште може да се постигнат и преку соодветно дизајнирани и синхронизирани политики како на пример: соодветен режим на оданочување кој поттикнува консолидирање и го зајакнува пазарот на земјиште, приватизација или долгорочно изнајмување на земјиште во државна сопственост без можност за фрагментација и донесување на програми за консолидација на земјиштето. Во оваа смисла предлагаме:

Собранието на РМ во 2011 г. да донесе Закон за прогласување на земјоделското земјиште за ресурс од посебен национален интерес.

Со овој Закон меѓу другото, доколку некој сопственик на земјоделско земјиште не го обработува истото повеќе од 3 г., државата ќе има право да

[122] Службен весник на РМ - *број 135/2007*

понуди откуп по пазарни цени. Во случај понудата да не биде прифатена, данокот на имот за тоа земјиште да биде 100% повисок, отколку за сопствениците кои го обработуваат земјоделско земјиште.

За зголемување и продуктивно искористување на земјоделското и обработливото земјиште, потребна е систематизирана и тековно ажурирана евиденција на земјоделското земјиште. Во МЗШВ е во тек програма за воспоставување на Интегративен административен и контролен систем (Integrative Administrative and Controlling System - IACS) и Систем за идентификација на земјишни парцели (Land Parcel Identification System - LPIS), кои ќе претставуваат основа за креирање на ефикасен систем за администрација и контрола на националните политики и програми за директна поддршка во земјоделството.

Развој на човечките ресурси во агроиндустриското комплекс

Развојот на човечките ресурси треба да оди паралелно со развојот на технологијата и иновациите. Образованието на земјоделците и кадрите вклучени во производствениот и трговскиот процес е клучно за развој и подобрување на извозната конкурентност на агроиндустрискиот комплекс. Сегашниот образовен систем не овозможува луѓето вклучени во земјоделството и агробизнисот да добијат поширокі практични знаења. Анализите покажуваат дека најслаба алка во образованието на земјоделците е усвојувањето на нови начини на производство и водење на матично книговодство. Едукацијата за современите текови во земјоделството треба да се врши со континуирана обука во форма на работилници, семинари и практични примери за стекнување и усовршување на работните вештини и знаења. На сличен принцип треба да се работи и со менаџерите во претпријатијата кои се занимаваат со преработка и трговија со агроиндустриски производи. Развојот на менаџерски вештини треба да биде еден од приоритетите за создавање на услови за подобрување на извозната конкурентност. Оценката на македонските менаџери во однос на стекнатите знаења за создавање на конкурентни производи наменети за странски пазари, на скала од 1 до 5 изнесува 2.[123] За високостручните кадри е потребен интердисциплинарен пристап кој ќе стави акцент на пазарот (управување, планирање, комерцијално работење и маркетинг) и на интеграција на земјоделството во современите пазарни текови.

Реорганизацијата на средното и високото образование во областа на земјоделството треба да овозможи обезбедување на проактивни наставни програми и квалитетен наставен кадар со меѓународно искуство. Во моментов, постојат 23 средни училишта, 5 факултети и 6 јавни научно-истражувачки институти од областа на земјоделството и шумарството. На високите школи секоја година во просек остануваат околу 30% слободни места за упис што укажува на фактот дека тие се со солиден капацитет, но е потребна поголема диверзификација на програмите за да се побуди интересот кај матурантите за пополнување на овие слободни места. Секако, добредојдена е и потребата од отворање на приватни училишта и факултети за земјоделство и агробизнис. Паралелно на ова се наметнува потребата од обезбедување на соодветни стипендии за едукација на универзитетите ширум светот, пред сè во ЕУ и САД и развој на интердисциплинарни студии со бизнисите и странските истражувачки центри. Истражувањата во земјоделството кои се вршат во постојната мрежа на

[123] Капитал - *број 203*; стр. 17

универзитети и институти не се прилагодени на потребите на пазарната економија и губат чекор со светските трендови. Паралелно со формалното треба да се стави акцент и на неформалното образование. Моментално се прават одредени напори од образовните институции (Факултет за земјоделски науки и храна со постоење на Центар за применето истражување и континуирана едукација на полето на земјоделството, Земјоделски институт со постоење на Агроцентар), но тоа сè уште не е доволно. Како надополнување на овие активности се потребни почести и подетални економски истражувања на производството и пазарот.

Диверзификација на стоковата структура

Еден од најограничувачките фактори за подобрување на извозната конкурентност и експанзија на агроиндустриските производи е концентрираната стокова извозна структура. Анализата на стоковата размена покажа дека постојат само неколку носечки извозни производи (тутун, вино, јагнешко месо и овошје и зеленчук), додека сите други само симболично учествуваат во вкупниот извоз. Отежнувачка околност е што овие носечки производи во поглед на третманот кај нашиот стратешки извозен пазар ЕУ спаѓаат во групата на „чувствителни производи" што значи дека тие се подложни на порестриктивни бариери за увоз во однос на другите производи. Моменталната стокова структура на агроиндустрискиот комплекс повеќе е резултат на традиција, отколку на следење на потребите на потрошувачите на домашниот и светскиот пазар и не гарантира економски оправдан извоз за подолг временски период. Традиционалната извозна структура нуди мал квантитет во однос на потребите на нашите извозни партнери. Заради тоа е потребна нејзина промена во поглед на проширување на листата на извозни производи и производство на специфични добра барани на светскиот пазар. Клучен критериум за градење на конкурентска предност на агроиндустрискиот комплекс е целосна трансформација на производството на стоки со кои остваруваме позитивен трговски биланс и диверзифицирање на извозната структура. Оваа диверзификација треба да се врши според специфичностите на целните пазари.

Како што веќе беше спомнато, производството и пласманот на свежо овошје и зеленчук треба да бидат ориентирани кон култури кои имаат големо значење во поглед на здравата исхрана. Порастот на животниот стандард и релативното зголемување на возрасното население во развиените земји ја зголемува побарувачката за брокула, марула, шпаргла, благородни видови овошје (вишни, малини, боровинки, капини, јагоди, рибизли) и коскесто овошје (лешници, бадеми, ореви, маслинки, ф'стаци). Иако пласманот на свежи градинарски производи во ЕУ е ограничен со строгите увозни бариери и високите стандарди за квалитет, можноста за понагласено присуство на овој пазар со преработки од овие производи е широко отворена.

Диверзифицирањето на стоковата структура не подразбира само зголемување на бројот на агроиндустриски производи кои ќе се произведуваат и извезуваат, туку и продлабочување на асортиманот на постојните. На пример, производството на вино не треба да се ограничи само на стандардните сорти (вранец, смедеревка, кратошија), туку сортиментот треба да се продлабочи со автохтоните егзотични сорти (станушина, жилавка, темјаника) и висококвалитетните сорти (божоле, каберне, мерло, ризлинг, пино, шардоне, мускат, траминер, гренаж). На светскиот пазар се намалува побарувачката за

евтини вина, за разлика од побарувачката за егзотични и висококвалитетни вина. Опстанокот на винскиот пазар е возможен само со производство на помали серии на квалитетно вино кое ќе достигнува повисока цена. Во тие рамки сè позабележителна е потрошувачката на т.н. безалкохолно медицинско вино, збогатено со олигоелементи, аминокиселини и витамини кое се користи во здравствени цели, а за чие производство Македонија има одлични предуслови.

Во производната структура на тутунот исто така е потребна преструктурализација. Светската побарувачка за ситнолисни ориентални ароматични типови на тутун (Прилеп, Јака, Отља, Џебел) карактеристични за нашето поднебје слабее. Промената на производната структура кон производство на долголисни типови на тутун (Вирџинија, Берлеј, Кентаки) овозможува постојан откуп, повисока цена и зголемен девизен прилив.[124] Во поглед на оваа култура, в предвид треба да се земат истражувањата на македонскиот институт „Веда" кој тврди дека од семето на тутунот кое сега се фрла како отпад може да се добие биогориво, добиточна храна и низа алкалоиди кои можат да најдат примена во фармацевтската и хемиската индустрија. Во соработка со Институтот за тутун во Прилеп е развиена сорта која дава 1 т/ха биогориво и 1,5 т/ха основа за производство на добиточна храна. Проценките се дека со еднократна инвестиција од само 2,5 милиони УСД, на сегашната површина под тутун од околку 25.000 ха ќе се произведуваат околу 25.000 т. биогориво со што би се заштедиле девизни средства за увоз на оваа количина во износ од околу 15 милиони УСД годишно (под претпоставена цена од 0,60 УСД/л). Паралелно би се произвеле и 37.500 т. основа за производство на добиточна храна со што би се заштедиле девизни средства за увоз на ова количество во износ од 7,5 милиони УСД годишно (под претпоставена цена од 0,20 УСД/кг) или вкупна заштеда од 22,5 милиони УСД годишно.[125] Важно е да се напомене дека ова нема влијание врз производството на тутунов лист како секундарна култура кој и понатаму ќе ја има својата улога во агроиндустријата.

Што се однесува до сточарските производи, диверзификацијата на стоковата структура најмногу треба да се изведе кај сирењата. Квалитетот на нашите сирења е на исто или приближно исто ниво со квалитетот на сирењата кои веќе се наоѓаат на американскиот и европскиот пазар.[126] Промената на стоковата структура треба да биде во насока на пласман на пастеризирано, непастеризирано и фета сирење на пазарот за широка потрошувачка и разни видови кашкавал со врвен квалитет на пазарот за специјалитетни сирења.

Во поглед на производството на други специфични видови на земјоделски производи, сериозно треба да се разгледаат можностите за инвестирање во цвеќарството, печуркарството, производството на мед, собирање на лековити и етерични (ароматични) растенија и нивна преработка. Потенцијалите на оваа специфична група на производи сè уште не се доволно искористени иако, меѓународниот пазар покажува растечки интерес за нив.

Светот сè повеќе го чувствува недостатокот од фосилни горива кој се манифестира со хронично зголемување на нивната цена. За надминување на оваа состојба сè почесто се прибегнува кон производство на горива добиени од растителни масла како најнова технологија во производството на енергенси. Според Европските директиви, најмалку 2% од дизелот кои се користи во

---

[124] Проф. д-р Огнен Дамев - *Извозните можности...;* стр. 7
[125] http://mn.mk/aktuelno/1030-Proizvodstvoto-na-tutun-resenie-za-makedonskata-ekonomija
[126] Капитал - *број 210*; стр. 36

земјите-членки мора да биде од растително потекло со задолжително годишно зголемување од 0,75%. До 2010 г. најмалку 5,75% од дизелот треба да биде од растително потекло, а до 2020 г. најмалку 20%. Македонија има солидни климатски услови за одгледување на суровини за производство на биодизел (тутун, соја, сончоглед, синап, коноп и маслодајна репка) и биоетанол (пченка и шеќерна репка). Развојот на ова производство ќе значи сигурен пласман и откуп на земјоделските култури, а истовремено и долгорочно снабдување со енергенси како најголема влезна суровина во производството.

Доколку се култивираат растенија за производство на биодизел на површина од околу 200.000 ха, колку што во 2007 г. се воделе како угари и ливади, би се произвеле околу 200.000 т. биодизел, што би претставувало околу 25% од вкупната национална годишна потрошувачка на нафта и нафтени деривати.

Ако за увоз на нафта и нафтени деривати просечно годишно се трошат околу 600 милиони УСД, доаѓаме до констатација дека со реализација на оваа активност би се заштедиле околу 100 милиони УСД (под претпоставена цена на нафтата од 0,50 УСД/л) со што трговскиот дефицит би се намалил за 5%. Во Македонија моментално функционираат три капацитети за рафинирање на овој тип горива („Макпетрол", „Брилијант" и „Благој Ѓорев") со вкупно годишно производство од околу 150.000 т. претежно наменети за извоз. Со поттикнување на производството и индустријата за рафинирање на овие производи ќе се овозможи почитување на европските директиви и ќе се намали увозната зависност од горива на целото стопанство. Во исто време ќе се диверзифицира стоковата структура во аграрот со што ќе се зголемат можностите за подобрување на извозната конкурентност и трговскиот биланс.

Диверзификација на надворешнотрговските партнери

Анализата на структурата на македонските надворешнотрговски партнери во трговијата со агроиндустриски производи ја покажа нејзината концентрираност и потребата од диверзификација на партнерите. За почеток е потребна поголема рамномерност по земји во рамките на ЕУ. Фокусот треба да се насочи кон новопримените земји кај кои сè уште не е истенчен вкусот во однос на прехранбените навики. Освојувањето на пазарите на овие земји треба да биде почетна фаза за навлегување во земјите од „стара Европа" и понатамошно продлабочување на соработката со нив. На пример, постојат огромни потенцијали за плодна соработка со холандските цвеќари и хортикултуристи. Климатските и геолошките услови во Гевгелиско-валандовскиот регион се многу попогодни за цвеќарство, отколку во Утрехт или Флефоланд. Со одгледување на цвеќиња осеменети од висококвалитетно семе произведено во врвните холандски лаборатории за генетика и нивен реекспорт во трети земји се создава солидна основа за унапредување на извозот.

Диверзификација на пласманот по земји е потребна и кај вториот најголем извозен агроиндустриски производ - виното. Опаѓањето на потрошувачката на вино кај нашиот традиционално најголем извозен партнер - Германија и тоа од 26 л. по жител во 1990 г. на 22 л. по жител во 2005 г., во блиска иднина може да предизвика и опаѓање на извозот на вино на тој пазар.[127] Во последно време забележителни се напорите на домашните производители за пробив на

[127] Panorama of EU Industry 2005/06; p. 111

британскиот вински пазар, а извозно перспективни се и азиските пазари пред сè поради бројноста на населението и слабата конкуренција. Се предвидува дека азиските земји за 20-тина години ќе прераснат во нов вински пазар и сега е вистинскиот момент за наше позиционирање кај нив. Пласманот на преработено овошје и зеленчук треба да се интензивира на Северноамериканскиот континент. Одредени домашни производители („Витаминка") веќе имаат стекнато позиции на овој пазар, посебно кај македонската дијаспора. За целосно искористување на апсорпцискиот капацитет на овој пазар е потребно дефокусирање на пазарниот сегмент од македонската дијаспора кон останатите потенцијални потрошувачи.

Најголеми можности за пробив на пазарот на ЗНД со акцент на Русија и Украина имаат виното, свежото овошје и зеленчук и нивните преработки. Побарувачката на вино во Русија изнесува околу 800 милиони л. од кои преку 53% (424 милиони л.) се задоволуваат од увоз на вино со скромен квалитет, претежно од Молдавија и Кавкаските земји.[128]

Освојувањето на само 1% од рускиот увоз на вино ќе значи пласман на околу 4 милиони л. вино во шишиња, што ќе донесе девизен прилив од најмалку 7 милиони УСД (под претпоставена цена од 1,8 УСД за литар вино во шише).

Патем, виното е трет најизвезуван македонски производ во Русија (после сигурносните појаси и лековите) со просечен извоз од 1,9 милиони УСД. Во оваа насока предлагаме една интересна маркетинг стратегија за пласман на нашето најпопуларно вино „Т'га за југ" на рускиот пазар. Имено, при презентациите треба постојано да се нагласува дека истоимената носталгична поема од нашиот преродбеник Константин Миладинов која е инспирација за овој вински бренд е напишана токму во Москва. Со воспоставување на добри авиотранспортни врски, нашето производство на свежо овошје и зеленчук може да се најде на трпезите на руските граѓани за само 4 часа. Засега, најголемо извозно ограничување претставуваат високите царински оптоварувања што во перспектива ќе се реши со потпишување на Договор за слободна трговија помеѓу Република Македонија и Руската Федерација. До потпишување на овој договор треба да се искористи можноста што ја дозволува рускиот Устав за склучување на трговски спогодби со поединечни руски региони во кои ќе се интензивира македонскиот извоз на агроиндустриски производи. Одредени региони (Ростовскиот, Волгоградскиот, Новгородскиот) практично можат да го апсорбираат целото македонско агроиндустриско производство.

Друг потенцијален пазар за нашите агроиндустриски производи се земјите од Блискиот Исток и Северна Африка. Ова е пазар кој годишно увезува прехранбени производи во износ од околу 170 милијарди УСД со годишна стапка на раст од 10%. Земјите од овие региони се карактеризираат со висок природен прираст на населението и недостиг на одредени прехранбени продукти. Потенцијални извозни производи за овие земји се: јагнешко месо, свежо овошје и зеленчук и нивни преработки и тутун. Побарувачката за јагнешко месо во земјите од Јужниот и Источниот Медитеран* изнесува околу 752.000 т. годишно, од кои со увоз се задоволуваат 78.000 т. односно 10,1%.[129] Кон ова можат да се

[128] (http://www.pir.sa.gov.au/byteserve/wine/russia_wine_project.pdf)

* Мароко, Алжир, Тунис, Либија, Египет, Либан и Сирија

[129] José M. Gil, Azucena Garcia, Luis Pérez y Pérez – *Economic Development and Food Consumption in Mediterranean Countries*; second edition; Pérez y Pérez (2006); p. 25

додадат и земјите од Арабискиот Полуостров кои увезуваат околу 25.000 т. или вкупниот увоз на оваа група на земји изнесува околу 103.000 т.

Освојувањето на барем 1% од увозот на јагнешко месо во овие земји ќе значи дополнителен извоз од 1.000 т. што претставува 14% од нашето вкупно производство, односно 21% од вкупниот извоз на јагнешко месо и девизен прилив од околу 3,3 милиони УСД (под претпоставена цена од 3 УСД/кг).

Најреспектибилен потенцијален пазар за агроиндустриски производи во овој регион е Израел каде што преференциите на консументите се на ниво на високоразвиените земји. За успешна пенетрација на овие пазари од исклучителна важност е воведувањето на Халал и Кошер сертификатите.

Пазарот на Арапските земји е интересен и за пласман на тутун и негови преработки. Ова особено важи за Египет како најнаселена арапска држава која има најголема потрошувачка и најголем раст на потрошувачката на тутун и цигари во светот во последните 10 години. Имено, Египет е без сопствено производство на тутун и истиот го увезува во износ од околу 150 милиони УСД годишно.[130] Законската регулатива на Арапската република оневозможува увоз на цигари и истите задолжително мора да се произведуваат со увозна суровина во домашната економија. Тоа отвора големи можности за пласман на непреработен (суров) тутун во оваа земја. Со оглед на тоа што преференциите на египетските граѓани се кон ориенталните типови на тутун (за кои нашата земја е најголем светски производител по глава на жител), постојат реални шанси за сериозно партнерство со тутунските компании од земјата.

Освојувањето на само 1% од египетскиот тутунски пазар би значело девизен прилив од околу 1,5 милион УСД.

Патем, најпродавана марка на цигари во Египет е „Клеопатра", што може да се искористи како маркетинг приказна за користење на македонски тутун за производство на египетски цигари со името на египетската кралица од македонско потекло.

Ориентацијата на извозот на македонски агроиндустриски производи треба да биде кон развиените земји кои се карактеризираат со quality market (квалитет пред цена), додека ориентацијата кон помалку развиените земји кои се карактеризираат со price market (цена пред квалитет) треба да биде во втор план.

Пласманот во оваа група на земји е важен само за берзанските производи како што е тутунот, каде цената игра клучна улога.

Стандардизација и унапредување на квалитетот на агроиндустриските производи

Квалитетот претставува комбинација од оригиналност, иновативност, различност и комплементарност и во денешните ригорозни услови на трговија со прехранбени производи е најсилно средство за остварување на конкурентска предност. Потребата од стандардизирање на квалитетот во производството на храна се наметнува од зголемената грижа за безбедност на храната која доаѓа од разни делови на светот. Стандардизацијата претставува посебна подготовка на

[130] http://www1.worldbank.org/tobacco/pdf/country%20briefs/egypt.pdf

производот за пазар врз основа на јасно дефинирани критериуми за квалитет со респект кон органолептичките особини (боја, вкус, арома, изглед) и амбалажата кои влијаат врз употребната вредност.[131] Основна цел на стандардизацијата е обезбедување, односно верификација на потребниот квалитет.

Квалитетот на производите во Република Македонија е пропишан со Законот за стандардизација,[132] додека микробиолошките особини во однос на пестицидите или тешките метали се предмет на Законот за здравјето на растенијата.[133] Меѓутоа, за да можат нашите производители да извезуваат агроиндустриски производи во високоразвиените земји, покрај домашните треба да воведат и некои од најраспространетите светски стандарди за квалитет: ИСО, ЕУРЕПГАП/ГЛОБАЛГАП и ХАЦЦП.

Меѓународна организација за стандарди (ИСО)

Меѓународната организација за стандарди (International Standards Organization - ISO) со седиште во Женева е прва организација која ги прифати меѓународните стандарди за квалитет уште во 1985 г. Со членство од 156 национални институти, моментално е најголемата светска институција за развој на стандардот. Оваа организација пропишува општи стандарди за квалитет кои се однесуваат и на агроиндустриските производи.

Еден од најраспространетите стандарди за квалитет е ИСО 9000. ИСО 9000 претставува серија на меѓународни стандарди за управување со квалитет со кој се дефинираат основните термини и концепциски пристапи кои се однесуваат на неговото современо поимање. Во пракса, тоа значи дека компанијата треба да испочитува одредени принципи на квалитет: ориентација кон потрошувачот, лидерство, вклученост на вработените, процесен пристап, пристап и континуираност на управување, носење на одлуки и односи со добавувачите. Воведувањето на ИСО 9000 претпоставува среденост, документираност и хиерархиска поставеност на сè што се работи во претпријатието што овозможува зголемување на неговата ефикасност, продуктивност, профитабилност и конкурентност. Стандардот ИСО 9000 е воведен од развиените земји со цел да го задржат нивото на квалитет и патем да создадат своевидна бариера за увоз на производи од трети земји кои не можат да ги задоволат високите барања за квалитет. Денес, без поседување на овој сертификат е практично невозможно да се биде присутен на пазарот на овие земји. Во рамките на овој стандард постојат: ИСО 9001 кој го стандардизира квалитетот на дизајнот, истражувањето, развојот, производството, продажбата и контролата; ИСО 9002 кој го покрива само квалитетот на производство и ИСО 9003 кој ја покрива само завршната контрола. Поседувањето на сертификатот за квалитет ИСО 9000 не претставува гаранција дека произведените добра се супериорни во однос на други, туку гаранција дека во претпријатието постои современ и соодветен процес на обезбедување и управување со квалитетот.[134] На тој начин се верификува способноста на претпријатието да ги задоволи потребите на потрошувачите за квалитетни производи.

---

[131] Александар Мурарцалиев - *Нов период кон предметот економика на аграрот;* Економски институт; Скопје (1999)*;* стр. 150

[132] Службен весник на РМ - *број 54/2002*

[133] Службен весник на РМ - *број 29/2009* и измени и дополнувања од број *7/2008 и 16/2009*

[134] Prasad V. Kanti, Naidu G.M. – *Prospectives and Preparedness Regarding ISO 9000 International Quality Standards;* Journal of International Marketing; Vol. 2; No. 2 (1994); p. 4

ИСО стандарди со посебно влијание врз агроиндустриското производство се: ИСО 14000, за заштита на човечката околина и ИСО 17025, за управување со квалитетот и безбедноста на храната. ИСО 14000 настанува како резултат на зголемената грижа за животната средина. Него треба да го воведат оние компании кои го користат еколошкото управување како своја конкурентска предност и сметаме дека тој треба да биде задолжителен за претпријатијата кои се занимаваат со органско земјоделско производство. Процесот на имплементација на овој стандард подразбира 5 фази: дефинирање на еколошката политика на компанијата, планирање (идентификација, вреднување и управување со еколошките аспекти на производството, идентификација на законската рамка и донесување на акциски планови), примена и функционирање и проверка и корекција на спроведувањето на стандардот.

Поседувањето на ИСО сертификати и придржувањето до ИСО стандардите значи намалување на бројот на рекламации на производите, континуиран процес на вреднување и контрола како однапред прифатен начин за унапредување на работењето и користење на сертификатот во маркетиншки цели како инструмент за подобрување на продажбата.

Меѓутоа, процесот на добивање на ИСО сертификат за нашите прехранбени претпријатија е доста скап и сложен затоа што во нашата земја и покрај неколкуте консултантски куќи, сè уште нема овластена и меѓународно призната сертификациска куќа. Цената на сертификатот се движи помеѓу 10 и 30.000 ЕУР. Сепак, независно од трошоците за воведување на овој стандард, инвестицијата се враќа многу брзо преку зголемен пласман на производите. Според податоците на Центарот за унапредување на квалитет при Стопанската комора на Македонија како најголемата консултантска куќа за оваа проблематика, до 2009 г. од вкупно 138 сертифицирани производители за стандардот ИСО 9001, 33 биле од прехранбената индустрија, односно 24%. Се смета дека кај другите консултантски куќи се регистрирани барем уште толку прехранбени претпријатија со што вкупниот број на агропреработувачи со воведен стандард ИСО 9001 изнесувал околу 70.[135]

Добри земјоделски практики на европската група на трговци и производители (ЕУРЕПГАП/ГЛОБАЛГАП)

Грижата на потрошувачите за намалување на ризиците поврзани со безбедноста на храната во последната декада добива сè поголемо значење. Затоа, во 1999 г. европски конзорциум составен од седум малопродажни прехранбени ланци (McDonald's, Sainsbury's, Metro, Tesco, Spar, Migros, Superquinn) кои контролираат околу 60% од прометот со храна во ЕУ воведе унифициран стандард наречен ЕУРЕПГАП 1.0 (Euro-Retailer Produce Working Group Good Agricultural Practice). Овој стандард имаше за цел гарантирање на квалитетот и безбедноста на производите со кои тие тргуваат, а заради задоволување на потребите на потрошувачите. Осознавајќи ја важноста и улогата на стандардизацијата на квалитетот во светски рамки, веќе од септември 2007 г. претходно надградениот ЕУРЕПГАП 2.0 се унапредува, глобализира и ребрендира во ГЛОБАЛГАП 3.0. ГЛОБАЛГАП претставува природен

[135] Центар за унапредување на квалитетот при Стопанската комора на Македонија - *Регистер на фирми во кои се имплементирани ИСО стандардите;* Скопје (2009)

еволутивен пат на ЕУРЕПГАП кој е веќе прифатен во преку 80 земји од светот и значи воведување на единствен стандард на добри земјоделски практики за целото примарно земјоделско производство и минимизирање на негативните влијанија врз животната средина. Со воведување на ГЛОБАЛГАП, ЕУРЕПГАП не престана да постои, туку тој се прошири во светски рамки со таа разлика што кај ГЛОБАЛГАП фокусот е повеќе ставен на телата за ревизија и инспекција на работењето на фармите.

ГЛОБАЛГАП како меѓународен комерцијален стандард кој се однесува на безбедноста во примарното земјоделско производство го покрива целиот процес на производство од фаза на семе до необработен финален производ. Неговата примена претставува гаранција за трговците на мало и потрошувачите за исправност на прехранбените производи, односно доказ дека се преземени сите можни мерки и контроли за производот да биде безбеден од здравствен аспект. Основни начела на ГЛОБАЛГАП се: безбедна употреба на заштитни средства и ѓубрива, одговорно користење на водата, заштита на почвата, правилен избор на семе и саден материјал, правилна заштита на растенијата, безбедна берба и ракување после берба, безбедно складирање на производите и следење на производите низ ланецот на производство. Тој се состои од 14 делови во кои се одредени 47 примарни задолжителни контролни точки, 98 секундарни контролни точки кои се со одложена примена и 65 препораки кои се факултативни. Воведувањето на овој стандард на нашите индивидуални земјоделски производители ќе им обезбеди:

- учество во глобалната трговија со храна;
- загарантиран пласман во некои од малопродажните ланци - сопственици на стандардот, со јасно дефинирани договори за соработка;
- поголема додадена и пазарна вредност на производите;
- зголемено производство;
- следење на потребите на потрошувачите и соодветно одговарање на побарувачката;
- одржливо земјоделско производство;
- подобрување на производниот менаџмент;
- континуирано подобрување на квалитетот и безбедноста на производите;
- иновации во производството и
- долгорочно и профитабилно работење.

Согласно Програмата за финансиска поддршка на земјоделството за 2010 г., доколку примарното земјоделско производство е извршено според ГЛОБАЛГАП, поддршката се зголемува за дополнителни 20% од основната субвенција. На ова се додава и компензацијата од 50% од направените трошоци за лабораториски анализи и сертификација настанати при воведувањето на овој стандард за безбедност. Земајќи во предвид дека со влезот на Македонија во ЕУ ќе настане промена во начинот на исплата на субвенциите со кои ќе се поддржуваат само примарни земјоделски производители кои имаат воведено ГЛОБАЛГАП стандард, потребно е итно зголемување на средствата за субвенционирање на имплементацијата на овој стандард заради што побрза сертификација на производителите. Предлагаме тоа зголемување да изнесува:

33% од вредноста на основната субвенција за конвенционалното производство и 100% компензација на трошоците за лабораториски анализи и сертификација.

Вака дефинираната мерка ќе им даде дополнителен импулс на земјоделците да пристапат кон сертификација и истатата треба да биде од времен карактер, односно до приемот на Македонија во ЕУ. ГЛОБАЛГАП е комерцијален стандард поради што тој сè уште не е законска туку доброволна обврска. Меѓутоа, тој во светот сè повеќе се применува и е само прашање на време кога тој или некој нему сличен стандард за примарно земјоделско производство ќе стане законска обврска. За жал и за овој стандард во Македонија сè уште нема сертификациска куќа. Оваа ситуација мора во догледно време да се промени што ќе придонесе за опаѓање на трошоците за сертификација и ќе ја релаксира финансиската состојба на индивидуалните земјоделци подготвени да преземат иницијатива за подобрување на нивната конкурентност преку воведување на овој стандард.

Воведувањето на ГЛОБАЛГАП позитивно ќе влијае на долгорочната конкурентност на македонското примарно земјоделско производство затоа што тој стимулира производство на висококвалитетни производи во доволна количина, поддржува економски прифатливо земјоделско производство, овозможува заштита на животната средина и оптимална употреба на природните енергетски ресурси, ги комбинира најдобрите профитабилни практики и ги подобрува животните услови на локалните заедници.

Анализа на опасностите преку систем на критични контролни точки (ХАЦЦП)

ХАЦЦП (Hazard Analysis Critical Control Point) е анекс на основниот хигиенски стандард за животните намирници подведени под термички третман - Codex Alimentarius, кој претставува заеднички нормативен и административен режим за квалитет на ФАО и СЗО. ХАЦЦП претставува стандардизиран систем за безбедност на производството на храна кој функционира преку лоцирање на критичните точки за можна контаминација во текот на производството и се смета за најефикасен, најсоодветен и најсовремен систем за управување со безбедноста на прехранбените производи. Тој како систем за квалитет не е директно поврзан со технолошките аспекти на работењето, туку повеќе се однесува на организациските аспекти, односно управување со производството по систем на контролни точки. Поради тоа, ХАЦЦП не секогаш обезбедува 100% сигурност за корисниците, но е показател дека претпријатието произведува храна на најдобар и најбезбеден можен начин. Овој систем добива големо значење со неговото воведување во ЕУ врз основа на Директивата на Европскиот Совет број 93/94/ЕЕС за хигиена на прехранбените производи[136] и Директивата 852/2004 за увоз на прехранбени производи.[137] Функционирањето на ХАЦЦП се базира на 12 основни принципи низ кои се опишува целиот систем:[138]

- составување на ХАЦЦП тим;
- опис на производот;
- идентификација на употребата на производот;
- составување на дијаграм на текот на производство;
- анализа на опасностите;

[136] http://eur-lex.europa.eu/en/index.htm; Council Directive (EC) No. 93/94
[137] http://eur-lex.europa.eu/en/index.htm; Council Regulation (EC) No. 852/2004
[138] Агроинфо - *број 4*; стр. 26

- определување на критични контролни точки (ККТ);
- утврдување на критични ограничувања за секоја ККТ;
- утврдување на систем за мониторинг на секоја ККТ;
- утврдување на корективни акции;
- утврдување на процедури за верификација и
- утврдување на документација и чување на записи.

Според Законот за безбедност на храната и на производите и материјалите што доаѓаат во контакт со храната, воведувањето на овој систем од 1.1.2009 г. е задолжително за сите производители, дистрибутери, малопродажни и угостителски објекти.[139]

Македонските прехранбени претпријатија мораат да го воведат овој систем не само заради задолжителната законска обврска туку и заради тоа што според Регулативата 852/2004 тоа е основен услов за извоз на прехранбени производи на пазарот на ЕУ.

Важноста на ХАЦЦП системот во ЕУ е толку голема што веќе е во фаза на спроведување напреден ХАЦЦП, а напредокот во спроведувањето на основниот систем е предмет на XXX поглавје (делот за економско интегрирање) од преговорите за прием. Со воведувањето на ХАЦЦП, нашите преработувачки претпријатија се стекнуваат со низа придобивки:

- намалување на загубите во работењето;
- превенција на опасностите од загадување на храната;
- подобрување на системот за управување со безбедна храна;
- стекнување доверба кај потрошувачите;
- зголемување на бројот на потрошувачи;
- сигнал за совесно и одговорно работење;
- ефикасно воведување на нови технологии и производи;
- редуцирање на пречките во меѓународната трговија и
- зголемена добивка и поефективна конкурентност на светскиот пазар.

Според една студија на Американската управа за безбедност и инспекција на храната (American Food Safety Inspection Service - AFSIS), спроведувањето на законската регулатива во однос на ХАЦЦП ги чинела американските преработувачи на храна 1 милијарда УСД, но неговата примена овозможила заработка од 26 милијарди УСД.[140] Сознанијата на Управата за ветеринарство при МЗШВ велат дека на крајот од 2009 г. околу 40% од капацитетите за производство на храна од животинско потекло го имале воведено овој стандард, 40% сè уште биле во фаза на воведување, а 20% главно мали погони го немале ни започнато процесот на воведување.[141] За запазување на законската обврска за задолжително имплементирање на овој систем е потребно акредитирање на што поголем број домашни сертификациски куќи (во моментов е само „Инцебо") затоа што на тој начин ќе се намали цената на сертифицирањето за 30-50% што ќе влијае на намалување на цената на крајните производи и на подобрување на квалитативната и ценовната конкурентност. Нашите преработувачки претпријатија се на второ место во примената на стандардите за квалитет на

[139] Службен весник на РМ - *број 54/2002*
[140] Капитал - *број 210*; додаток; стр. 6
[141] Утрински Весник - *број 1103*; стр. 7

храната во Југоисточна Европа (после Хрватска) што е позитивен импулс за задржување на досегашните извозни пазари и зголемување на конкурентноста во светски рамки.[142] Врз овие позитивни бројки влијае и државната помош за надомест на дел од трошоците на прехранбените претпријатија (до 50% од докажаните трошоци, но не повеќе од 60.000 МКД) за воведување на ИСО и ХАЦЦП стандардите. Во 2009 г. таа изнесуваше 3 милиони МКД и засега ги задоволува потребите на претпријатијата.

Унапредување на квалитетот

Со завршување на фазата на стандардизација на квалитетот се преминува кон наредната фаза за негово унапредување. Високиот квалитет претставува основен услов за подобрување на извозната конкурентност на македонските агроиндустриски производи и тој се карактеризира со:[143]

- зголемување на продуктивноста;
- заштеда на време за производство на производи со слаб квалитет кои тешко се продаваат што директно води кон намалување на трошоците по единица производ;
- намалување на потребата од доработки и трошоци за отпад;
- задоволување на вкусовите и зачувување на здравјето на потрошувачите со што тие повторно ги купуваат квалитетните производи и
- надминување на ригорозните стандарди за квалитет кои се воведуваат како нецарински бариери за одредени пазари.

Квалитетот на прехранбените производи во Македонија се контролира согласно Законот за контрола на квалитетот на земјоделските и прехранбените производи во надворешнотрговскиот промет.[144] Борбата за квалитет и контрола на квалитетот треба да се води во сите фази на процесот на производство. Во моментов, најдобар начин за негово подобрување е системот на тотална контрола на квалитетот (total quality control), развиен од јапонскиот менаџмент гуру Шигео Шинго, а карактеристичен за производството на технолошкоинтензивните производи.

Довербата во квалитетот на македонските прехранбени производи на домашниот пазар е голема и тоа претставува одличен имиџ за компаниите кои се занимаваат со овој бизнис. Истражувањата на УСАИД во Македонија покажале дека 70% од потрошувачите сакаат да купуваат млечни и месни производи од домашно производство.[145] Според тоа, македонските агроиндустриски производители можат да бидат успешни на светскиот пазар само како меѓународно ориентирани претпријатија кои конкурираат со квалитет насочен кон крајните потрошувачи. Еден од првите чекори на планот на унапредување на квалитетот во нашата земја беше програмата „знак за квалитет" воведена од страна на Македонската асоцијација на производители на млеко и месо, поддржана од УСАИД. Во оваа програма учествуваа 20-тина компании со околу 100 артикли и таа се реализараше само за преработувачите на млечни и месни

[142] Капитал - *број 382*; стр. 23
[143] David A. Garvin – *What Does Product Quality Really Mean?*; Sloan Management Review 26; Fall (1984); p.37
[144] Службен весник на РМ - *број 5/1998* и измена и дополнување *број 13/1999*
[145] Капитал - *број 397*; стр. 8

производи. Практично, **знакот за квалитет** претставуваше заштитен симбол, односно еден вид сертификат на производот за постојан квалитет ***(слика 9)***. Процедурата за добивање на знакот за квалитет беше целосно хармонизирана со европските директиви за производство на храна и со негово поседување не постоеја пречки за освојување на европскиот пазар. За жал, наместо оваа иницијатива да се развие и прошири кон останатите агроиндустриски производи, притоа овозможувајќи покривање на целото производство и воспоставување на унифициран сертификат за квалитет, таа замре со завршување на програмата и повлекување на донаторот.

Слика 9

Друга мерка за докажување на квалитетот е заштита на индустриското право. Таа во себе ги вклучува меѓународните заштитни жигови или марки за производи со додадена вредност во кои спаѓаат и производите од прехранбената индустрија. Соодветната заштита на нашите прехранбени производи согласно стандардите на меѓународното право и европските директиви ќе овозможи препознатливо производство со национален и културен идентитет (македонска салата, беровско сирење - малеш, мавровско јагне), географско потекло (кочански ориз, тетовско јаболко, охридска пастрмка, тиквешко вино), производи произведени со традиционални рецепти и пониска фаза на преработка (ајвар, пинџур, овчеполско биено сирење, суџук) и производи со висока фаза на преработка (вино во шишиња, мастика). Во процес е изработка на национален македонски знак за географски назив и традиционален специјалитет за што од буџетот за 2010 г. беа предвидени 650.000 МКД. Во иднина членството во ЕУ ќе овозможи користење на **европските логоа за географско потекло, национален идентитет и традиционални рецепти** на етикетите на агроиндустриските производи како сертификат за квалитет при заштита на индустриската сопственост ***(слика 10)***.

Слика 10

Предности од заштитата на агроиндустриските производи со овој тип на сертификати се: гаранција за потеклото и методите на производство, давање на ефективни маркетинг пораки за висока додадена вредност на производот и поттикнување на производителите да произведуваат квалитетни и конкурентни производи. Нашиот Закон за земјоделство и рурален развој познава т.н. земјоделски производи со повисок квалитет кои се обележуваат со ознака

„производ со повисок квалитет” и кои по своите специфични карактеристики се подобри од истородните земјоделски производи; интегрални земјоделски производи кои се добиени согласно интегралниот начин на земјоделско производство и земјоделски производи со гарантирана традиционална посебност кои се обележуваат со ознака за гарантирана традиционална посебност, а се произведени од традиционални суровини или во нив има карактеристичен традиционален состав или начин на производство, односно преработка.[146] Во рамките на Програмата за финансика поддршка на земјоделството за 2010 г., поточно во потпрограмата наменета за воведување стандарди за безбедност во земјоделското производство и контрола на квалитетот беше предвидена и финансиска поддршка за регистрација и добивање право на користење на географска ознака, ознака на потекло и традиционален специјалитет. Во ***табела 14*** компаративно се претставени поддршката во 2010 г. и предлог-поддршката на трудот за 2012 г. Во 2009 г. средствата за оваа потпрограма беа искористени само околу 40% што укажува на несериозност на нашите агроиндустриски производители во поглед на разбирањето на потребата од сертификација на сопственото производство. И покрај тоа, за поздравување е одлуката за зголемување на средствата за оваа намена во 2010 г. поради огромната важност што ја имаат сертификацијата и безбедноста на производството за зголемување на извозот на агроиндустриски производи во ЕУ.

Субвенции за воведување стандарди за безбедност и контрола на квалитетот во земјоделското производство

Финансиска поддршка за:	*2010 г.*	*Предлог за 2012 г.*
компензација на производни трошоци	250.000 ден. по заштитен производ од животинско и 300.000 ден. по заштитен производ од растително потекло	500.000 ден. по заштитен производ од животинско и 600.000 ден. по заштитен производ од растително потекло
корисници на заштитен географски назив	5% од вредноста на продаден заштитен производ, но не повеќе од 150.000 ден.	5% од вредноста на продаден заштитен производ, без ограничувања
производство на суровина за земјоделски прехранбен производ со заштитен географски назив	дополнителни 0,5 ден/кг/л за производ предаден во преработувачки капацитет	дополнителни 1 ден/кг за производ предаден во преработувачки капацитет (само за градинарски производи)
изработка на елаборат за заштита на географски назив	до 200.000 ден. по елаборат	да се прошири и на изработка на елаборати за ознака на потекло и елаборат за традиционален специјалитет до 300.000 ден. по елаборат
контрола и сертификација за заштита на географски назив	50% од трошоците	75% од трошоците
пријавување и заштита на производ во меѓународниот регистер на географски називи	100% од трошоците	без промени
спроведување на кампања за промоција на македонските земјоделско-прехранбени производи со заштитен географски назив	70% од трошоците (максимум до 500.000 ден. по кампања)	сегментација на промоциите: за домашен пазар, без промени; за странски пазар,75% од трошоците (до 1.000.000 ден. по кампања)
етикетирање и обележување на заштитени производи	70% од трошоците (максимум до 200.000 ден. по корисник)	75% од трошоците (максимум до 300.000 ден. по корисник)

Табела 14

[146] Службен весник на РМ - *број 134/2007*

Основни поенти од глава III:

1. *Учеството на извозот на агроиндустриски производи од Македонија во вкупниот светски извоз на агроиндустриски производи е поголемо во споредба со учеството на вкупниот македонски извоз на стоки во вкупниот светски извоз на стоки.*

2. *Според Извештајот за глобална конкурентност 2010-2011 на СЕФ, 15,1% од домашните бизнисмени го сметаат пристапот до финансии како најпроблематичен фактор за водење бизнис, по бирократијата - 18,0%, а пред политичката нестабилност - 12,7% што доста негативно влијае на конкурентноста.*

3. *Иако извозната конкурентност на агроиндустрискиот комплекс се подобрува, тоа подобрување има забавен тренд што претставува сигнал за постоење на квалитативна пречка пред овој процес. Со ваква структура на надворешната трговија, на среден рок може да настане пресврт во позитивните текови и сите коефициенти за мерење на конкурентноста да почнат квантитативно да се влошуваат.*

4. *Ризикот од ниски или нестабилни цени може да се надмине со: подобрување на макроекономското и микроекономското управување, склучување на договори помеѓу примарните производители, преработувачите и извозниците, продавање однапред и развој и користење на инструменти за менаџирање со ризикот.*

5. *Отстранување на пречката за одложено и задоцнето плаќање на фармерите може да се изведе преку формирање на систем на добавувачко кредитирање врз основа на кој преработувачите и трговците ќе можат да позајмуваат средства во согласност со нивото на нивните залихи (инвентарен кредит).*

6. *Формирањето на нови трговски претставништва базирани врз концептот на долгорочно унапредување на извозот, преку промоција на извозната понуда, координација на настапот на домашните претпријатија и подготовка на информациски бази за извозните пазари ќе да овозможи поддршка на извозот на агроиндустриски производи.*

7. *Надминувањето на проблемот со застарена механизација и технологија е возможно преку здружување на фармерите во машински прстени и олеснување на увозот на високопродуктивна механизација со намалување на царините.*

8. *Соработката со разновидни финансиски институции (банки, инвестициски фондови, берзи) овозможува експанзија на агроиндустриските кластери на нови пазари, развој на нови производи и економизирање на производството.*

9. *Кластерското здружување може да помогне во решавањето на најгорливиот проблем на нашето примарно земјоделско производство - пласманот.*

10. *Основни агроиндустриски кластери во Македонија треба да бидат кластерот за вино и кластерот за органско производство на овошје и зеленчук.*

11. *Околу 90% од градинарските производи се продаваат во свежа состојба од кои околу 50% одат за извоз. Органски произведените овошје и зеленчук имаат повисока додадена вредност од конвенционалните што се должи на специфичниот начин на производство. Нивната цена е најмалку 30% повисока (за свежите плодови), а кај некои производи (органски преработки) и до 110% повисока од цената на конвенционалните производи.*

12. *Со оглед на ограничените можности за пласман на свежи градинарски и овошни производи, конзервната индустрија како производител на додадена вредност има силен потенцијал за развој и зголемување на извозот како на пазарите на ЕУ така и на источноевропските и балканските пазари.*

13. *„Сплит-субвенција" е „доброволно" отстапување на дел од субвенцијата од страна на примарните производители во корист на преработувачите со цел зајакнување на довербата и врските во кластерот со што се елиминира улогата на државата во тој процес и таа нема да се стави во непријатна ситуација пред телата на СТО.*

14. *Во периодот 1998-2007 г. трговијата со овошје и зеленчук бележи ПОЗИТИВЕН ТРГОВСКИ БИЛАНС кој се движи помеѓу 8 милиони УСД во 2003 г. и 80 милиони УСД во 2007 г.*

15. *Македонија е категоризирана во првата група на земји со идентични стандарди за органско производство со оние на Унијата што е од извонредно значење во однос на можноста за непречен извоз на органски производи во ЕУ.*

16. *За надминување на недостатокот на трговски компании специјализирани за откуп и извоз на органско овошје и зеленчук и нивни преработки, за почеток е потребно формирање на државна компанија која ќе биде основен двигател на извозните активности.*

17. *Од 2006 г. кога не беа предвидени субвенции за оваа дејност поддршката за органското производство порасна на 11 милиони МКД во 2007 г., 33,6 милиони МКД во 2008 г., 50,1 милиони МКД во 2009 г. и 70,8 милиони МКД во 2010 г. или во периодот 2007-2010 г. е забележан раст на субвенциите за 6,4 пати.*

18. *Производно-трговскиот дел на кластерот за органско производство на овошје и зеленчук да се организира во форма на извозно-добавувачки ланец.*

19. *Стратешка цел на кластерот за органско производство на овошје и зеленчук треба да биде најдоцна до 2015 г. површините под органско производство на овошје и зеленчук да имаат удел од 10% од вкупните површини засадени со овошни и градинарски култури и секоја наредна година да се зголемуваат за 5%, до 2025 г.*

20. *Доколку целокупното извезено македонско вино се извезува како вино во шишиња, а под услов просечната цена од 1,8 УСД/л остане иста, девизниот прилив би изнесувал околу 167 милиони УСД.*

21. *Окрупнувањето на земјоделската и обработливата површина дополнително може да се поттикне преку субвенционирање на купопродажбата на земјишни парцели помеѓу соседни земјоделци со што попродуктивниот земјоделец ќе може да ја окрупни парцелата и економизира производството.*

22. *Доколку се култивираат растенија за производство на биодизел на површина од околу 200.000 ха, колку што во 2007 г. се воделе како угари и ливади, би се произвеле околу 200.000 т. биодизел со што би се заштедиле околу 100 милиони УСД за увоз на гориво (под претпоставена цена од 0,50 УСД/л на овој енергенс).*

23. *Освојувањето на само 1% од рускиот увоз на вино би значело пласман на околу 4 милиони л. вино во шишиња, што би овозможило девизен прилив од најмалку 7 милиони УСД (под претпоставена цена од 1,8 УСД/л вино во шише).*

24. *Освојувањето на барем 1% од увозот на јагнешко месо во арапските земји ќе значи дополнителен извоз од 1.000 т. што претставува 14% од нашето вкупно производство, односно 21% од вкупниот извоз на јагнешко месо и девизен прилив од околу 3,3 милиони УСД (под претпоставена цена од 3 УСД/кг).*

25. *Ориентацијата на извозот на македонски агроиндустриски производи треба да биде кон развиените земји кои се карактеризираат со quality market (квалитет пред цена), додека ориентацијата кон помалку развиените земји кои се карактеризираат со price market (цена пред квалитет) треба да биде во втор план.*

26. *Воведувањето на стандардите за квалитет ќе влијаат позитивно врз долгорочната конкурентност на македонскиот агроиндустриски комплекс.*

Предлози на трудот поврзани со глава III:

1. **Во согласност со националната индустриска политика, а во рамките на четирите интервенциски нивоа на интеракција, најдоцна до почетокот на 2012 г. да се дефинира политиката на конкурентност на агроиндустрискиот комплекс, која пак мора да се развива согласно Лисабонската стратегија на ЕУ за водење на проактивна индустриска политика.**

2. **Веднаш да се отпочне со реализација на сите активности за отстранување и намалување на влијанието на пречките кои го опструираат унапредувањето на конкурентската предност на агроиндустрискиот комплекс.**

3. **Да се зголеми поддршката за градинарско производство во контролирани услови на 120.000 ден/ха и стимулацијата за предадени градинарски производи во преработувачката индустрија според „сплит-моделот" во однос 2 ден/кг за производителите и 10% од вкупно исплатената сума за откуп за преработувачите.**

4. **Да се зголеми субвенцијата за овошен насад на 30.000 ден/ха започнувајќи со површина од 0,5 ха, нејзино исплаќање по линеарен принцип без разлика на површината и дводимензионална преструктурализација на поддршката по вид и по старост на овошен насад, како и зголемување на поддршката за подигање на нов овошен насад на 120.000 ден/ха и поттикнување на производството на сертифициран калем со 30 ден/калем.**

5. **Во текот на 2011 г. да се формира државна компанија специјализирана за откуп и извоз на органско овошје и зеленчук и нивни преработки која ќе биде основен двигател на извозните активности и ќе функционира до развивањето на домашниот пазар со ваков тип на компании. По одреден период (10-15 години) компанијата да се приватизира заради избегнување на пазарната дисторзија.**

6. **Во Програмата за финансиска поддршка на земјоделството за 2011 г. да се зголемат субвенциите за органско земјоделско производство на дополнителни 50% од субвенциите за конвенционално производство, 5% од вредноста на продадените и преработени органски производи (без ограничување) за поддршка на преработувачите и 5% од вредноста на продажбата на органски производи (без ограничување) за поддршка на трговците.**

7. **Во текот на 2011 г. Собранието на РМ да донесе Закон за кластерско здружување, а Владата на РМ да донесе посебна Програма за поддршка и развој на кластерското здружување во органското земјоделско производство во вредност не помала од 800.000 МКД, колку што изнесува 1% од вкупната трговија (домашна и надворешна) со органска храна.**

8. **Во текот на 2011 г. МЗШВ да се усвои нова систематизација во според која ќе се формира Дирекција за агроиндуистриски кластери која ќе поттикнува иницијативи и ќе ги презема сите неопходни активности за унапредување на кластерското здружување во секторот.**

9. **Во текот на 2011 г. да се формира Агенција за извозна промоција на органското производство.**

10. **Да се воспостави силен систем за информации за органското производство (ИНФОРГ) и кој ќе функционира во рамките на Земјоделскиот информативен систем (ЗИС) пропишан со Законот за земјоделство и рурален развој.**

11. **Во Програмата за финансиска поддршка на земјоделството за 2012 г. да се предвиди ставка за субвенционирање на купопродажба на земјишни парцели помеѓу соседни фармери во износ од 3 милиони ЕУР, така што попродуктивниот фармер ќе може да ја окрупни парцелата и економизира производството.**

12. **Во текот на 2011 г. да се донесе Закон за прогласување на земјоделското земјиште за ресурс од посебен национален интерес.**

13. **Да се воведе ИСО стандардот во функционирањето на Министерството за земјоделство, шумарство и водостопанство.**

14. **Да се зголеми поддршката за ГЛОБАЛГАП стандардот на 33% од вредноста на основната субвенција за конвенционалното производство и 100% компензација на трошоците за лабораториски анализи и сертификација.**

ПОТРЕБА ОД ФИНАНСИСКИ СРЕДСТВА ЗА ФИНАНСИРАЊЕ НА АКТИВНОСТИТЕ ПРЕДВИДЕНИ ВО ГЛАВА III

- Финансирање на активностите во рамките на интервенциските нивоа на интеракција (мета, макро, мезо и микро ниво) поврзани со дефинирање на политиката на конкурентност на агроиндустрискиот комплекс (буџет, домашни инвестиции, СДИ);
- Формирање на систем за кредитирање врз основа на кој преработувачите и трговците ќе можат да позајмуваат средства во согласност со нивото на нивните залихи т.н инвентарен кредит (кредити, буџет);
- Подобрување на инфраструктурата и пазарната структура (буџет, домашни инвестиции, странски донации, СДИ);
- Експанзија на агроиндустриските кластери на нови пазари, развој на нови производи и економизирање на производството (кредити, странски донации, инвестициски фондови, домашни инвестиции, СДИ);
- Формирање, развој и експанзија на кластерот за органско производство на овошје и зеленчук (буџет, домашни инвестиции, кредити, странски донации, СДИ);
- Формирање на државна компанија специјализирана за откуп и извоз на органско овошје и зеленчук и нивни преработки (буџет, јавно приватно партнерство);
- Повисок степен на финализација на агроиндустриските производи (кредити, домашни инвестиции, СДИ);
- Зголемување и продуктивно искористување на земјоделската и обработливата површина (кредити, домашни инвестиции, буџет);
- Развој на човечки ресурси во агроиндустрискиот комплекс (домашни инвестиции, буџет);
- Диверзификација на стоковата структура (домашни инвестиции, кредити, СДИ)
- Стандардизација и унапредување на квалитетот на агроиндустриските производи (домашни инвестиции, кредити, СДИ).

ВТОР ДЕЛ

ИЗВОРИ НА СРЕДСТВА ЗА ФИНАНСИРАЊЕ НА ИЗВОЗНАТА КОНКУРЕНТНОСТ НА МАКЕДОНСКИОТ АГРОИНДУСТРИСКИ КОМПЛЕКС

ГЛАВА IV

СТРАНСКИ ДИРЕКТНИ ИНВЕСТИЦИИ КАКО ИЗВОР НА СРЕДСТВА ЗА ФИНАНСИРАЊЕ НА ИЗВОЗНАТА КОНКУРЕНТНОСТ НА МАКЕДОНСКИОТ АГРОИНДУСТРИСКИ КОМПЛЕКС

Странските директни инвестиции се силна симбиотска и интегрирачка врска помеѓу трговијата и производството.

Ренато Руџеро (Renato Ruggiero)
Поранешен генерален директор на СТО и Министер за надворешни работи на Италија (1930-)

Атрактивноста на агроиндустрискиот комплекс за привлекување на странски директни инвестиции (СДИ)

Земјоделството е прва стопанска гранка на човештвото и како постамент на секое општество ќе егзистира сè до постоењето на човечката раса. Фундаменталниот карактер на земјоделството се согледува преку неговите четири основни функции: производство на храна и суровини за прехранбената индустрија, влијание врз платниот и трговскиот биланс, извор на работна сила и придонес во создавањето на БДП. Развојот на современото светско стопанство повеќе од две столетија се засноваше на индустријата, а веќе половина столетие се заснова на услугите. Меѓутоа, земјоделството како примарна стопанска дејност никогаш нема да ја загуби улогата на генератор на раст, особено во голем број национални економии кои се во фаза на почетен економски развој. Современото земјоделство сè повеќе тежнее кон намалување на производството на суровини за агроиндустријата и зголемување на асортиманот на производи за директна консумација преку користење на модерни техничко-технолошки процеси и иновации како извор за зголемување на продуктивноста. На тој начин, земјоделството се трансформира од трудоинтензивна во технолошко-интензивна гранка и од примарните навлегува во рангот на терцијалните и кварталните дејности со што дополнително ја зголемува неговата привлечност за инвестирање.

Земјоделството во синергија со агроиндустријата го претставуваат агроиндустрискиот комплекс. Иако со релативно понизок обрт на капиталот во однос на услугите, атрактивноста за директни инвестиции во овој сектор произлегува од специфичноста на неговото материјално производство чиј економски репродукциски циклус се одвива како природен процес на претходно вложен труд; зголемувањето на светската популација; зголемувањето на средната класа која ги менува своите прехранбени навики; подолгиот животен век на населението; професионализацијата на месната индустрија која ќе биде во постојана потрага по жито за добиточна храна; зголемувањето на побарувачката за преработени и брендирани прехранбени производи кои носат поголема профитна маржа и производството на биогориво. Директните плодови од природата се менуваат, прво со техничкиот процес во земјоделството, а потоа со технолошкиот процес во агроиндустрија што претставува основа за задоволување на потребите за храна на светскиот пазар. За таквата трансформација е потребна дополнителна акумулација на капитал која може да се стекне со СДИ како „добар холестерол" во економскиот тек на државата. Овие инвестиции можат да дојдат во форма на ФФФ-трансфери (Family, Friends and Fools) , бизнис ангели и инвестициски фондови.

Досега ниту една македонска прехранбена компанија нема направено аквизиција во странство, а малку е веројатно дека тоа ќе се случи во блиска иднина. Во исто време, регионалните прехранбени играчи во финансиската криза гледаат шанса евтино да купат некоја добра компанија која западнала во проблеми. Според тоа, консолидацијата во прехранбената индустрија во регионот и во Македонија допрва претстои, бидејќи досега сосема мал број на МНК имаат посериозни инвестиции на овој пазар.

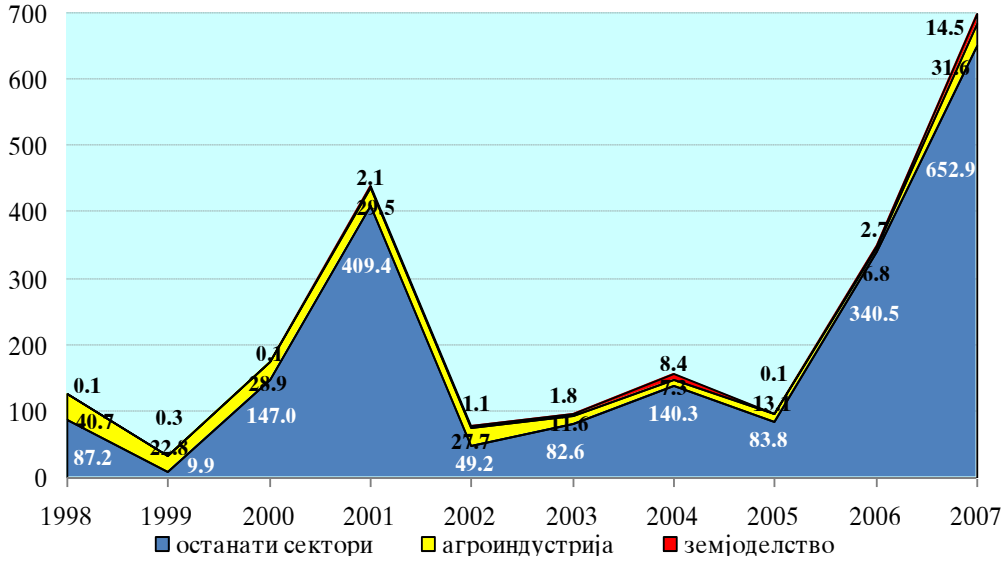
Анализа на СДИ во агроиндустрискиот комплекс на Република Македонија

Кумулативниот износ на СДИ во македонскиот агроиндустриски комплекс во периодот 1998-2007 г. изнесувал нешто над 251 милион УСД, од кои 31 милион УСД во примарното земјоделско производство и 220 милиони УСД во агроиндустријата ***(графикон 29)***. Ова е релативно ниско ниво на СДИ што ќе го илустрираме со фактот дека во истиот период странската помош во аграрот во форма на донации, грантови и кредити за образование, инфраструктура, опрема и маркетинг, изнесувала околу 242 милиони ЕУР ***(анекс 18)***.

Најголем дел од приливот на СДИ во агроиндустрискиот комплекс во овој период беше генериран од приватизациските активности и постприватизациските трансакции при што средствата главно беа наменети за купување на веќе постоечки преработувачки капацитети, а сосем малку за гринфилд инвестиции.

Ваквата структура е доста проблематична од причина што СДИ наменети за изградба и подигнување на нови претпријатија имаат најголем придонес за растот на реалните инвестиции и производството.

Обем на СДИ во земјоделството и агроиндустријата во споредба со вкупните СДИ (во милиони УСД)



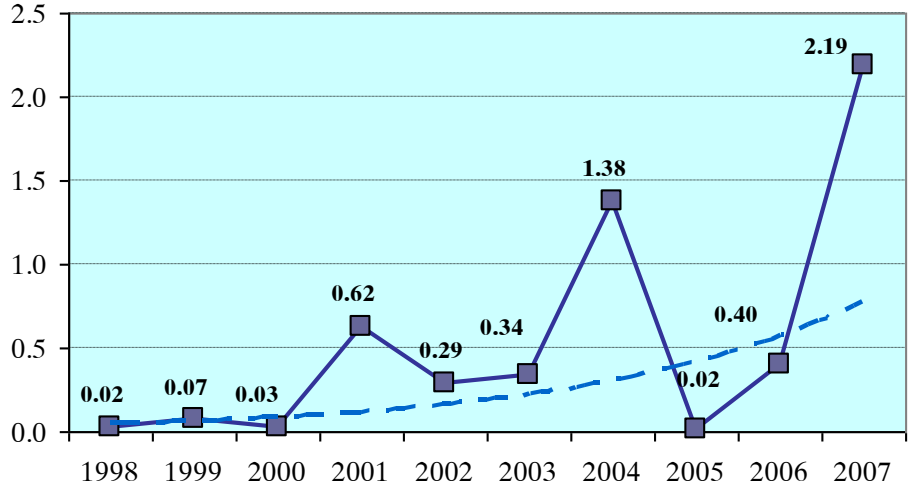
Графикон 29

Извор: НБРМ

Износот на СДИ во овој период претставувал 20,9% од вкупните СДИ; 3,8% од БДП на агроиндустрискиот комплекс и 0,5% од вкупниот БДП (идентично со Бугарија и приближно со Полска - 0,4%). Според УНКТАД, најрелевантен показател за утврдување на атрактивноста за инвестирање во земјоделството е уделот на СДИ во БДП на секторот. Во периодот 1998-2007 г. овој показател во Македонија просечно изнесувал 0,5%, додека кај земјите во транзиција тој изнесувал 3,1%, а кај земјите во развој 1,1%. Тоа укажува на

ниската атрактивност за вложување во македонското земјоделство, а како единствена утеха може да послужи неговиот растечки тренд во последните години со што полека се приближува до нивото на земјите во транзиција ***(графикон 30)***.

Удел на СДИ во земјоделството во земјоделскиот БДП (во%)



Графикон 30

Извор: НБРМ

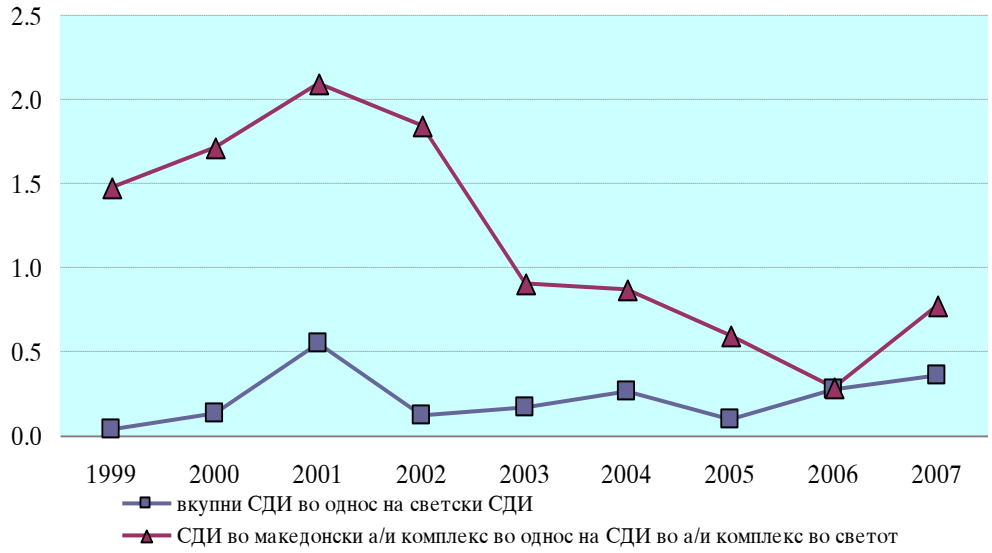
За разлика од примарното земјоделство, инвестирањето во агропреработувачката индустрија било далеку поатрактивно. Имено, во македонскиот агроиндустриски комплекс досега имаат инвестирано 12 поголеми компании од кои 7 регионални (Brewinvest, Elbisco Holding, Kapniki Michailides, Kri-Kri, Agrokor, Fructal и Swisslion), 3 мултинационални (Lactalis преку Dukat, Imperial Tobacco преку Tobačna Ljubljana и Prigat) и 3 инвестициски фондови (Salford преку Danube Foods, Swedfund преку Clean Food Industries и Milestone). Освен инвестицијата на Clean Food Industries која беше гринфилд, сите останати беа резултат на припојувања со што нашите претпријатија станаа филијали во портфолиото на компаниите кои ја извршија аквизицијата.

На ***графикон 31*** може да се забележи дека СДИ во македонскиот агроиндустриски комплекс во однос на светските СДИ во секторот се редовно повисоки од вкупните СДИ во Македонија во однос на вкупните светски СДИ. Иако овој показател има опаѓачкиот тренд, тој не е резултат на опаѓањето на инвестициите во Македонија туку на светската експанзија на инвестициите во комплексот. Имено, како резултат на зголемената побарувачка на храна и биогориво, светските СДИ во примарното земјоделство во периодот 1998-2007 г. се зголемиле петкратно (од 1,1 на 5,5 милијарди УСД). Заедно со прехранбената индустрија тие во 2007 г. изнесувале 60 милијарди УСД што претставувало 3% од вкупните светски СДИ ***(анекс 12)***. Во истата година, од 100 најголеми МНК од нефинансискиот сектор во светот, само 9 биле од агроиндустрискиот комплекс.[147] Од погоре кажаното се изведува закучок дека:

[147] UNCTAD – *World Investment Report;* United Nations; New York and Geneva (2009); p. xviii

Македонскиот агроиндустриски комплекс има повисок индекс на атрактивност за СДИ во однос на целата национална економија.

Учество на СДИ во македонскиот агроиндустриски комплекс во светските СДИ во секторот (во ‰)



Графикон 31

Извор: НБРМ и UNCTAD

Како резултат на проактивната политика за привлекување на СДИ како и со спроведување на предлог-мерките од овој труд, очекуваме зголемување на обемот на СДИ во агроиндустрискиот комплекс во наредниот период. Впрочем, според УНКТАД не се очекува светските СДИ во агроиндустрискиот комплекс драматично да опаднат поради светската финансиска криза. Напротив, овој сектор ја поднесе кризата доста добро.[148]

[148] UNCTAD - *World…;* p. xvii

Потреба од дополнително привлекување на СДИ во агроиндустрискиот комплекс

СДИ претставуваат форма на меѓународно движење на капитал, заради остварување на долгорочен интерес помеѓу директниот инвеститор и претпријатието во кое директно се инвестира. Покрај иницијалната трансакција на вложување, СДИ во себе ги инкорпорираат и сите последователни инвестирања на инвеститорите во нивните филијали така што тие имаат силен потенцијал за зголемување на вработеноста, подобрување на продуктивноста, трансфер на знаења и технологија, унапредување на извозот и долгорочен економски развој.[149] Користењето на странски капитал е од посебно значење за развојот на агроиндустрискиот комплекс. Со него се зголемува акумулацијата, односно се создаваат услови за поинтензивен раст на овој економски сектор. Тој создава услови за интензивирање на процесот на преструктуирање на агроиндустриското производство во насока на производство на производи со повисока фаза на преработка согласно барањата и критериумите на развиените пазари. Во исто време овозможува понагласена извозна ориентација, подигање на техничко-технолошкото ниво на производствените процеси и поврзување и поголема соработка со странските партнери. Меѓутоа, користењето на странски капитал треба да се остварува врз програмски основи и во функција на преструктуирање на производството и поддршка на извозот на агроиндустриски производи. Тој никако не смее да биде замена туку надоврзување на домашните инвестиции.

Република Македонија како земја со ограничени внатрешни извори на средства за остварување на потребниот обем на инвестиции во агроиндустрискиот комплекс е упатена на користење на странски капитал. СДИ имаат клучна улога во поттикнување на извозот и создавање на услови за остварување на траен и одржлив економски раст на овој мошне значаен сектор од националната економија. Во услови на ниско домашно штедење и средна кредитна задолженост, СДИ се единствена форма на капитал која може да влезе во агроиндустрискиот комплекс и да помогне во неговиот развој. Тие претставуваат дополнителна акумулација на капитал од странство со што се создаваат можности вкупните инвестиции да бидат повисоки од домашната акумулација. Благодарение на нив доаѓа до зголемување на стопанскиот раст и потполно и поефикасно користење на домашните ресурси. Заради избегнување на ризиците на примарното земјоделско производство, странските инвеститори во одредени земји се многу повеќе фокусирани на преработката и дистрибуцијата на агроиндустриски производи. За разлика од тие земји, специфичните услови на примарното земјоделско производство во Македонија овозможуваат вложувањата да бидат во целиот синџир на производство, преработка и трговија со храна, а не само во последните две алки. Државата нуди погодности не само за инвестирање во примарното производство туку и во постбербените активности, ладилниците, дистрибутивните и логистичките центри.

Според економската теорија, приливот на СДИ во агроиндустрискиот комплекс има широк дијапазон на позитивни ефекти:[150]

---

[149] UNCTAD - *World...*; p. 3

[150] Адаптирано за агросекторот врз основа на: Charles W.L. Hill – *International…;* pp. 213-221; Neil Harris – *European Business;* MacMillan Press LTD; London (1999); pp. 304-305; Министерство за

а) *Трансфер на капитал*. Во услови кога домашното штедење е недоволно да ги покрие домашните инвестиции, националната економија има ограничен капацитет за инвестирање во агроиндустрискиот комплекс. Трансферот на капитал од страна на странските инвеститори придонесува за сериозен поттик на развојот на секторот, посебно во доменот на преструктуирање на агропреработувачката индустрија кон производи со повисока фаза на преработка. Покрај директното влијание што го има приливот на СДИ врз домашниот агроиндустриски комплекс, тој има и индиректно влијание и тоа преку зголемување на инвестициите на конкурентските претпријатија што веќе оперираат во Македонија. Дел од нив, за да одговорат на зголемената конкуренција на домашниот пазар, а дел за да одговорат на новите стандарди на странскиот инвеститор и да склучат договори за соработка со него.

б) *Трансфер на know how и технологија.* Технолошките достигнувања, истражувањата и развојот имаат исклучително важна улога во подобрување на продуктивноста на земјоделското производство. Трансферот на знаење, умеење и технологија го стимулира развојот на агроиндустрискиот комплекс на три начини: со зголемување на продуктивноста, преку правилна алокација на факторите за производство; со подобрување на квалитетот и зголемување на квантитетот на агроиндустриски производи и со поттикнување на останатите компании кои веќе оперираат на домашниот пазар дополнително да инвестираат во истражување и развој што ќе доведе до иновации во производството, подобрување на нивните производи и зголемување на извозната конкурентност на национално ниво. Напредокот во технологијата е клучен за развојот на земјоделството. Технолошкиот развој во 60-тите години од минатиот век ја предизвика „Зелената револуција" во Азија и Африка и доведе до петкратно зголемување на производството на примарни земјоделски производи.[151] Во последните 20 години, глобалното истражување и развој во земјоделството се префрли од јавниот сектор во големите МНК кои се потенцијални инвеститори во нашата земја.[152] Со тоа, МНК ќе го намалат јазот на знаење помеѓу производителите од нашата и домицилната земја и ќе преземат локални активности во истражувањето и развојот. Овие активности претпоставуваат искористување на биотехнологијата, подобрување на управувањето со земјишните и водните ресурси, намалување на користењето на пестициди и вештачки ѓубрива кои имаат негативни еколошки влијанија и поддршка на мерките за одржливо фармерство.[153]

в) *Поттикнување на иновации во земјоделското производство.* СДИ скоро секогаш носат иновации во производствениот и во управувачкиот процес. Развојот на агроиндустрискиот комплекс преку иновации е клучен за подобрување на неговата извозна конкурентност. Кај нас, иновативните процеси во овој сектор како генератор на растот се на прилично ниско ниво така што клучниот збор во овој правец го имаат странските инвеститори како носители на иновативни решенија. Во 2006 г. стапката на вложување во истражување и развој во земјоделството во ЗВР бил 0,56% од земјоделскиот БДП, додека кај

економија - *Програма за поттикнување на инвестициите во РМ (2007-2010);* Скопје (2007); стр. 9-12; Бобек Шуклев, Љубомир Дракулевски - *Меѓународен...* стр. 14-16

[151] Cristina C. David and Otsuka Keijiro – *Modern Rice Technology and Income Distribution in Asia*; Boulder (1994); p. na

[152] Prabhu L. Pingali and Greg Traxler – *The Changing Locus of Agricultural Research: Will the Poor Benefit From Biotechnology and Privatization Trends*; Food Policy 27; Rome (2002); p. 223-238

[153] FAO – *Report of the Expert Consultation on a Good Agricultural Practices Approach*; Rome (2003); p. na

развиените земји 5,16%.[154] За жал, во текот на нашето истражување не сретнавме ваков податок за Македонија, меѓутоа следејќи ја општата стапка на инвестирање во истражување и развој споредена со нивото на вкупниот БДП која изнесува 0,4% можеме да констатираме дека во тој поглед припаѓаме на групата земји во развој.

г) *Поттикнување на конкуренцијата и извозната конкурентност.* Ефикасното функционирање на пазарите зависи од нивото на конкуренција помеѓу производителите. СДИ влијаат врз зголемување на конкуренцијата на домашниот и меѓународниот пазар со храна во исто време зголемувајќи го изборот и намалувајќи ги цените во прилог на потрошувачите. Зголемената конкуренција на домашниот пазар влијае врз другите учесници дополнително да инвестираат во подобрување на производството што на среден и долг рок придонесува за раст на секторот. Тие обезбедуваат подобра снабденост на домашниот пазар во поглед на количина и асортиман и ги поттикнуваат останатите производители на намалување на трошоците. СДИ ја зголемуваат извозната конкурентност, овозможуваат пристап до нови пазари, ја зголемуваат конкуренцијата и ги пренесуваат позитивните ефекти врз кооперантите и целата национална економија.

д) *Подобрување на платниот биланс.* Директен и непосреден ефект од СДИ е позитивното влијание врз капиталната сметка на државата која се зголемува за онолку колку што изнесува самата инвестиција. Секое понатамошно реинвестирање на добивката ќе значи мултиплицирање на позитивниот ефект од СДИ врз платниот биланс. Ефектите на СДИ врз платниот биланс можат да се огледаат и преку зголемување на продуктивноста до која доаѓа благодарејќи на овие инвестиции што придонесуваат за зголемување на извозот на агроиндустриски производи.

ѓ) *Подобрување на трговскиот биланс.* Иако во прв момент увозот на нова технологија од страна на инвеститорот го влошува трговскиот биланс, во перспектива тој како резултат на зголемениот извоз ќе се подобрува. Новиот систем на работење и освојувањето на нови пазари ќе го зголеми извозот што директно ќе влијае врз подобрување на трговскиот биланс, односно намалување на дефицитот во агроиндустрискиот комплекс и во националната економија во целина. СДИ ќе овозможат снабдување на домашниот пазар со производи кои претходно биле увезувани, односно супституција на увозот, а понатаму ќе се отвари перспектива и за експанзија на извозот и подобрување на трговскиот биланс. Кога се работи за СДИ од големите МНК, експанзијата на извозот се обезбедува и преку користење на веќе познати трговски марки, неговото маркетинг искуство, развиената трговка мрежа итн.

е) *Трансфер на менаџмент експертиза.* Вообичаено, менаџерскиот кадар на МНК има поголемо искуство во поглед на организација на производството и извозот на агроиндустриски производи. Со трансфер на дел од овие стручни раководни лица во македонските агроиндустриски претпријатија се создаваат услови за нивно подобро управување и организација.

ж) *Создавање на стручни човечки ресурси.* Оваа предност се надоврзува на претходната при што домашните лица непосредно поврзани со странскиот инвеститор како вработени во претпријатието во кое е вложено и како добавувачи на суровини и репроматеријали преземаат дел од знаењето и

[154] Philip G. Pardey – *Science, Technology and Skills*; World Development Report; New York (2007); p. 206

умеењето на странските менаџери. Стекнатите знаења посредно или непосредно се пренесуваат и на другите сектори во економијата.

з) *Создавање на нови работни места*. Влијанието на СДИ врз создавањето на нови работни места во агроиндустрискиот комплекс може да биде директно и индиректно. Директното вработување се реализира преку ангажирање на луѓе во производните и преработувачките капацитети на инвеститорот. Индиректното влијание е преку мобилизирање на примарните земјоделски производители како добавувачи на суровини и зголемување на вработеноста кај фирмите кои се јавуваат како кооперанти, а како резултат на зголемените нарачки од странскиот инвеститор.

ѕ) *Намалување на сиромаштијата на руралното население*. Не треба да се потенцира дека руралното население е главен добавувач на суровини и репроматеријали за агроиндустријата. Зголемувањето на нејзиниот капацитет и подобрувањето на нејзиниот квалитет на работење по автоматизам донесуваат поголема побарувачка за примарни земјоделски производи, подобри цени и поширок опфат на добавувачи.

и) *Зголемување на приходите во националниот буџет*. Зголемената продуктивност и зголеменото производство придонесува за зголемена реализација со што дополнително се зголемуваат приходите од ДДВ во националниот буџет. Позитивниот финансиски резултат на компанијата дополнително ќе влијае врз реализацијата на данокот на добивка, а зголемената вработеност и подобрениот стандард на кооперантите ќе влијае врз реализацијата на данокот на доход. Воедно, договорното фармерство ќе придонесе за вклучување на руралното население кое често стопанисува неформално во формалната економија, што ќе придонесе за нивно евидентирање и оданочување. Ова дополнително ќе влијае врз зголемување на државните приходи. Тие дополнителни средства во буџетот понатаму ќе се искористат за реализација на агроиндустриската политика во Македонија.

ј) *Олеснување на извозот и пристапот до странски пазари*. Земјите од ЕУ се познати по своите меки бариери за влез на земјоделски производи артикулирани преку строгите и високи безбедносни стандарди за храна. Нашите компаративни предности во агроиндустрискиот комплекс не се доволни за иницирање, одржување и зголемување на извозот. Потребни се и други дополнителни услови како што се брз одговор на извозната побарувачка, следење на промените на преференциите и вкусовите на потрошувачите и развој на силни брендови. Потенцијалниот придонес на странските инвеститори во тој поглед може да се види во обезбедување на овие „мирудии кои ќе ја зачинат" компаративната предност на Македонија во поглед на извозните аранжмани. Нивниот ангажман ќе придонесе за унапредување на статичките предности (традиционално примарно земјоделско производство), но и на динамичките предности (производство на производи со повисока додадена вредност). Овие производи се многу полесни за извоз од причина што тие не се сериозно оптоварени со високи царини за разлика од примарните земјоделски производи. Од друга страна, преференциите за овие производи се специфични, посебно во поглед на квалитетот, количеството, условите и времето на испорака. Пазарот за овој тип на производи во развиените земји скоро во целост е контролиран од МНК и нивните канали на дистрибуција така што тие можат да влијаат врз унапредување на извозот на агроиндустриски производи од Македонија во овие земји.

к) *Воведување на нови стандарди*. Со цел да ја задржат својата претходно стекната извозна конкурентност, странските инвеститори ќе мораат да воведат нови стандарди во производството, безбедност на храната и заштита на животната средина.

л) *Унапредување на договорното фармерство и почитување на преземените обврски*. Ова особено ќе помогне во пристапот на земјоделците до дополнителни финансиски средства кои странскиот инвеститор може директно да им ги обезбеди или да гарантира за нив кај финансиските институции во случај на потреба од заем. Во најголем дел случаи, странските инвеститори како големи компании имаат предност кај финансиските институции при подигање на кредити. Од друга страна, тие можат да се договорат со кооперантите во поглед на начинот на враќање на тие средства (со авансно плаќање, набавка на влезни суровини и слично). Некои финансиски институции дури го земаат договорот за соработка како обезбедување, овозможувајќи им на земјоделците кредити кои вообичаено не би им биле достапни. Конечно, земјоделците со договор за соработка имаат повисок доход од нивните колеги без таков договор од причина што тие имаат сигурен пласман, полесен пристап до финансии и можат да влегуваат во инвестициски циклус со долгорочна сигурност.[155] На пример, Nestlè има договори со преку 600.000 фарми во преку 80 земји кои претставуваат директни добавувачи на различни прехранбени продукти.

При унапредување на договорното производство во земјоделството треба да се инсистира на централизиран модел според кој преработувачите склучуваат договори и откупуваат суровини од голем број на мали земјоделци и постои силна вертикална координација на активностите со строга контрола на квалитетот и квантитетот.

Во предвид доаѓа и нуклеусов модел со кој МНК формира компанија која претставува основен нуклеус на производство, а околу себе обединува мноштво мали земјоделци кои договорно произведуваат за нејзина сметка, додека таа ги снабдува со репроматеријали за примарно производство.[156]

љ) *Формирање на пазарни врски*. МНК кои покрај во примарното земјоделство се вклучени и во преработката, големопродажбата и малопродажбата формираат силни интерни пазарни врски со добавувачите и потрошувачите. Многу често овие пазарни врски го надминуваат агроиндустрискиот комплекс и се формираат на ниво на цела економија (градежништво, услуги, хемиска и машинска индустрија) со што влијаат на развојот на целото национално стопанство.

м) *Унапредување на инфраструктурата*. МНК инвестираат во инфраструктурата со цел поддржување на нивните производствени активности. Инвестирањето во системи за наводнување, електрификација, патишта за поврзување на производните со преработувачките капацитети и слични инфраструктурни проекти покрај за задоволување на потребите на инвеститорот придонесуваат и за подобрување на состојбата на руралното население.

---

[155] Phill Simmons – *Overview of Smallholder Contract Farmer in Development Countries*; Working Paper No. 2351; University of New England; Armidale (2003); p. na, Thomas Reardon and Johan F. M. Swinnen – *Agrifood Sector Liberalisation and the Rise of Supermarkets in Former State-controlled Economies: a Comparative Overview*; Development Policy Review 20; London (2004); pp. 371-388, Nicholas Minot – *Contact Farming in Developing Countries: Patterns, Impact and Policy Implications*; Cornell University (2007); p. na

[156] Повеќе за двата модела види кај: Charles Eaton and Andrew W.Shepherd – *Contract…;* p. 103

Во ***рамка 9*** преку примерот на една од најголемите агроиндустриски компании во Македонија е претставено позитивното влијание на СДИ врз домашниот агроиндустриски комплекс.

„Пивара" АД - Скопје, позитивен пример за влијанието на СДИ во македонскиот агроиндустриски комплекс

„Пивара" АД - Скопје, македонска компанија за производството на пиво и безалкохолни пијалаци е формирана во далечната 1924 г. со чешки капитал и со почетно производство од 36.000 хл годишно. По неколкуте проширувања и модернизации, во 1991 г. станува лиценциран производител на Coca Cola, а во 1998 г. странскиот инвеститор Brewinvest Company LTD од Грција откупувајќи 51% од акциите изврши ***трансфер на капитал*** *во износ од 34 милиони УСД, односно за толку се* ***подобри македонскиот платен биланс****. Оваа странска инвестиција изнесуваше 83% од вкупните СДИ во македонскиот агроиндустриски комплекс во таа година.*

Компанијата инвеститор претставува заедничко вложување на атинската пиварница Athinaiki Zithopiia AE во сопственост на гигантот Heineken NV и најголемиот балкански производител на безалкохолни пијалаци Eliniki Eteria Emfialoseos AE во сопственост на мега-гиганот Coca Cola. Ваквата констелација на сопственоста сама по себе дава огромен импулс за развој на „Пивара" АД.

Една од првите мерки по преземањето беше лиценцирање на Компанијата за производство на проширената палета на производи од овие два гиганта со што беше извршен ***трансфер на нова технологија.*** *Таа овозможи продлабочување на асортиманот од 30 на 60 производи, намалување на трошоците на точење и пакување од 88% на 70%, намалување на времетраењето на промена на производната линија од 3 на 1,5 часови и рестартирање на производството на секоја петта наместо на секоја втора смена со заштеда од 2 часа дневно. Паралелно на ова беше извршен и трансфер на информациски технологии и тоа: Oracle 8 сервер за база на податоци, Cisco оптичка мрежа, SAP стандард апликација и Lotus notes system за комуникација со инвеститорот. Воедно,* „Пивара" *АД беше меѓу првите компании што* ***воведе стандарди за производство*** *и тоа ИСО и Coca Cola стандардите. Во поглед на* ***создавањето на пазарни врски*** *беше развиен нов систем на испорака на готови производи до дистрибутерите преку џепен компјутер. Зголеменото производство и реализација на оваа компанија ги зголеми* ***приходите на националниот буџет*** *по основ на фискални издатоци, а со формирање на сопствен образовен центар континуирано се работи на* ***унапредување на менаџерскиот кадар****. Треба да се спомне и дека брендовите на Heineken и Coca Cola го* ***олесниja пристапот на странските пазари****, посебно во Албанија, Косово и Србија.*

Денес, „Пивара" АД има годишно производство од нешто под 2,5 милиони хл пиво и безалкохолни пијалаци и е најголема и втора најуспешна македонска агроиндустриска компанија со обрт од преку 40 милиони ЕУР, добивка од преку 10 милиони ЕУР и над 400 вработени, а нејзиниот бренд, пивото СКОПСКО е најсилен национален бренд.

Извор: Центар за образование и наука на Пивара АД - Скопје

Рамка 9

Начини за привлекување на СДИ во агроиндустрискиот комплекс

При донесување на одлука за инвестирање на одреден пазар или сектор, МНК најмногу се фокусираат на постојните конкурентски предности на земјата-домаќин, посебно на ниските трошоци на работна сила, мрежата на добавувачи и логистиката. За целосно исползување на придобивките од СДИ и нивна преобразба во динамични и одржливи предности, како и добивање на максимум развојни придобивки од истите пресудна е улогата на државната политика. Во таа смисла, Република Македонија ја цени корисноста од СДИ во агроиндустрискиот сектор поради што Владата презема одредени мерки во рамките на нејзините надлежности за интензивирање на нивниот прилив. Секако, приливот на СДИ во агроиндустрискиот комплекс не смее да биде стихиен туку стратешки насочен заради многукратните предности од стратешкиот пристап. Институционалната рамка за привлекување на СДИ е претставена од Владата на Република Македонија преку Тимот Македонија (кој го сочинуваат Претседателот на Владата, Заменик на претседателот на Владата задолжен за економски прашања, министрите за финансии, економија и транспорт и врски и Директорот на Агенцијата за странски инвестиции), понатаму Министерството за економија преку Одделението за инвестициска политика, Министерот без ресор задолжен за привлекување на странски инвестиции, Агенцијата за странски инвестиции - Инвест Македонија, Дирекцијата за технолошко-индустриски и развојни зони (ТИРЗ), Агенцијата за развој и инвестиции, локалната власт и други консултативни тела.[157]

Основа за изготвување на стратегија за привлекување на СДИ во агроиндустрискиот комплекс е изработка на SWOT анализа ***(табела 15)***. SWOT анализата ги утврдува предностите, слабостите, можностите и заканите за инвеститорите при евентуален избор на Македонија како локација за инвестирање, ја дијагностицира состојбата во секторот и дава насока за начинот на градење на стратегијата за поттикнување на извозот преку привлекување на СДИ.[158]

SWOT анализа на инвестициските можности во агроиндустрискиот комплекс

Силни страни	*Слаби страни*
✓ членство во СТО, ЦЕФТА, МИГА, ИБРД, ЕБРД, ИФЦ, ММФ и други организации ✓ Договор за стабилизација и асоцијација и кандидатски статус со ЕУ ✓ договори за слободна трговија со ЕФТА, Украина и Турција ✓ слободен пристап до пазар од преку 700 милиони потрошувачи	- внатрешна и регионална политичка нестабилност - мала земја со ограничени ресурси и без излез на море - мал домашен пазар на земјоделски производи - низок доход по глава на жител и слаба куповна моќ на населението - слаба развиеност на транспортната

[157] Подетално за улогата на секоја од овие институции може да се види во: Министерство за економија - *Програма за поттикнување на инвестиции во Република Македонија (2007-2010)*

[158] Во оваа анализа се претставени комбинирани информации од следните извори: Агенција за странски инвестиции - Инвест Македонија (http://www.investinmacedonia.com); Министерство за труд и социјална политика - *Извештај за плати по дејности во 2009 година*; (www.finance.gov.mk/mk/mp/ndp_15.02.2007.pdf); Министерство за економија - *Програма...*; стр. 12; World Bank & IFC; *Doing Business 2010 Report*; Washington (2009) и Price Waterhouse Coopers - *Doing Business and Investing in Macedonia 2006/2007; Skopje (2007)* (www.pwc.com/mk), прилагодени за привлекување на СДИ во агроиндустрискиот комплекс од страна на авторот.

- ✓ отворена трговска и стабилна макроекономска политика
- ✓ демократско општество со пазарно-ориентирана економија
- ✓ погодни климатски услови за разновидно земјоделско производство
- ✓ солиден Закон за трговски друштва и законска заштита на сопственоста
- ✓ едноставен даночен систем со најниски даночни стапки
- ✓ стабилен кредитен рејтинг BB+ според Fitch и Standard&Poor's во 2009 г.
- ✓ прва најреформска земја во ЈИЕ и трета најреформска земја во светот во 2009 г. според Doing Business
- ✓ релативно евтина и едуцирана работна сила 10.080 ден. во примарно земјоделско производство, 13.493 ден. во преработувачка индустрија и пијалаци, 11.041 ден. во тутунска индустрија во 2009 г.
- ✓ квалитетно аграрно производство со голема традиција
- ✓ потпишани 36 билатерални договори за заштита на инвестициите и избегнување на двојното оданочување кои опфаќаат преку 3 милијарди жители
- ✓ поволна географска положба (раскрсница на коридорите 8 и 10)
- ✓ подеднаков третман на странските со домашните инвеститори
- ✓ современ катастар
- ✓ регулаторна гилотина
- ✓ едношалтерски систем за регистрација на фирми и надворешна трговија

- инфраструктура
- голема централизираност и слаба институционална поставеност на МЗШВ и другите релевантни институции
- застарена технологија на земјоделското производство
- ригиден пазар на работна сила во земјоделството
- високи транспортни трошоци за увоз на суровини и репроматеријали
- слабо функционирање на правниот систем и корупција
- непостоење на долгорочна стратегија за развој на секторот
- недостиг од адекватна извозна и инвестициска промоција
- високи каматни стапки
- ниска извозна конкурентност на агроиндустриските претпријатија

Можности	***Закани***
✓ развој на мали и средни претпријатија и формирање на кластери	- можности за политичка тензија и дестабилизација
✓ растечка економска соработка во регионот	- ограничен пристап до странски пазари и зголемена конкуренција од странство на домашниот пазар
✓ голема дијаспора и дознаки, кои се поттик за домашната потрошувачка	- претерано потпирање на агроиндустриските производители и трговци врз државата, односно недостаток на претприемничка иницијатива
✓ зголемена ефикасност и создавање на додадена вредност во земјоделството	- висока стапка на невработеност која доведува до социјални тензии
✓ без ограничување за трансфер на профитот стекнат од СДИ	- ниска ценовна еластичност за агроиндустриските производи
✓ голем потенцијал за раст на агроиндустрискиот сектор	- високо ниво на корупција
✓ преземени структурни реформи во аграрната политика	- висок трговски дефицит во агроиндустрискиот сектор
✓ оперативна патна инфраструктура	- зависност од увоз на електрична енергија
✓ зголемување на транспарентноста на јавната администрација	- отпор кон проширувањето на ЕУ од некои земји-членки
✓ висок удел на млади луѓе вклучени во образовниот процес	- низок капацитет за апсорпција на ИПАРД фондовите
✓ големи фискални и финансиски погодности за инвеститорите	- одлив на високо-образовен стручен кадар
✓ зголемени напори за промоција на извозот и инвестициите	
✓ постоење на слободни царински зони	
✓ висок интензитет на трговија со агроиндустриски производи	
✓ силен потенцијал на млада работна сила (45% од населението е под 30 години)	

Табела 15

Резултатите од оваа SWOT анализа се можеби единствените кои покажуваат супериорна како квантитативна така и квалитативна надмоќ на силните страни и можностите во однос на слабите страни и заканите за вложување во македонскиот агроиндустриски комплекс. На елементарните придобивки од подобрувањето на инвестициската клима за целата национална економија како што се членството во меѓународни асоцијации и договори за слободна трговија се надоврзуваат специфичниот амбиент на земјоделството и агроиндустријата, високиот поврат на вложувањата во овие сектори и зголемената побарувачка на храна и нејзините цени на светскиот пазар.

Стратегијата за привлекување на СДИ мора да ги потенцира поволностите кои ќе ја поттикнат оваа активност. Тие имаат клучно влијание врз странските инвеститори и се carta magna при нивните инвестициски одлуки. Овие поволности можат да бидат поволности во поширока смисла и поволности во потесна смисла.[159]

Видови на поволности за привлекување на СДИ во агроиндустрискиот комплекс

Дијаграм 8

Поволности во поширока смисла се поволности кои задолжително мора да бидат исполнети заради создавање на услови за привлекување на СДИ во секторот. Странските инвеститори се премногу чувствителни и на најмали осцилации во овие поволности и доколку тие отидат во погрешен правец можат да доведат до прелевање на инвестициите во друга земја. Овие поволности можат

[159] Анализата е адаптирана за македонскиот агроиндустриски комплекс врз основа на следните извори: Центар за економски анализи - *Интервентни мерки...*; стр. 11-35 и David J. Hunger, Thomas L. Wheelen – *Strategic Management;* Addison Wesley Publishing Company; Reading, Mass. (1996); p. 315

да бидат економски, локациско-климатски и политичко-правни, а степенот на нивна исполнетост во македонската економија можат да се видат на ***дијаграм 8***.

Во ***економски погодности*** спаѓаат:

а) *Монетарна стабилност*. Стабилниот и фиксен курс на денарот веќе подолго време претставува основно сидро на монетарната политика на НБРМ како централна монетарна власт. Тоа овозможува полесно планирање на финансиските текови и извесност во работењето. Иако одредени извозно-ориентирани странски инвеститори заговараат флексибилен курс на денарот кој би придонел за поефтинување на извозот сепак, флексибилниот девизен курс не е од клучно значење за подобрување на извозната конкурентност на агроиндустриските претпријатија од причина што тие на светскиот пазар и онака се ценовно конкурентни. Дополнителното намалување на цените нема драматично да ја зголеми извозната конкурентност.

б) *Фискална стабилност*. Веќе подолго време постои конзистентност на даночната политика во поглед на ДДВ при што поголем дел од производите за исхрана се оданочуваат со повластена даночна стапка од 5%. Останатите даноци и придонеси имаат тенденција на намалување што секако оди во прилог на странските инвеститори.

в) *Големина на пазарот*. Иако Република Македонија е мала држава со ограничен пазар, членството во СТО и потпишаните билатерални и мултилатерални договори за слободна трговија како и Спогодбата за стабилизација и асоцијација со ЕУ овозможуваат слободен пристап на македонските агроиндустриски производи до огромен пазар на потрошувачи.

г) *Расположивост со факторите на производство*. Ограниченоста на земјоделското земјиште и работната сила го прават овој показател неповолен.

Во ***локациско-климатски поволности*** спаѓаат:

а) *Географска положба*. Македонија е европска раскрсница на транспортните коридори 8 и 10 што и гарантира многу поволна географска положба. Таа овозможува лесен пристап на македонските агроиндустриски производи како до регионалните пазари каде тие се добро познати и ценети така и до светските пазари.

б) *Поволна клима*. Комбинацијата на континентална и средоземноморска клима која се карактеризира со долги и топли лета и кратки пријатни зими е „виновник" за одличните услови за производство на широк спектар прехранбени производи. Поради овие климатски карактеристики, македонското пластенично производство може да се сервира на европските пазари шест седмици пред производството на другите конкурентски земји од Западна Европа. Воедно, големиот број на сончеви денови овозможува заштеда на енергија, а со тоа и подобрување на конкурентноста.

в) *Пристап до пазарите*. Македонија е земја која е доста отворена од и кон нејзината економија. Таа одржува активна трговија со земјите од Југоисточна Европа, а има и традиционални трговски односи со други земји. Меѓународните добавувачки ланци на храна сè повеќе ги градат своите добавувачки мрежи во регионот со што се зголемува побарувачката за квалитетни, добро спакувани, свежи, замрзнати или преработени агроиндустриски производи. Тоа дава одлични инвестициски можности за производство на агроиндустриски производи. Солиден пазар за македонската храна постои и на растечките етнички пазари во земјите од Западна Европа и Северна Америка.

За разлика од економските и локациско-климатските погодности, кај ***политичко-правните погодности*** има повеќе осцилации кои мора да се

елиминираат за Македонија да стане што поатрактивно подрачје за вложување во агроиндустрискиот сектор.

а) *Почитување и примена на законската регулатива*. Ако може да се каже дека македонската регулатива сè повеќе се приближува до европската и станува транспарентна и предвидлива, тогаш спроведувањето на законите е сè уште млако и недоволно што доведува до двојност во оценувањето на ефектите од оваа поволност.

б) *Заштита на приватната сопственост*. Ова е уставна и законски дефинирана категорија и може да се смета за загарантирана поволност. Меѓутоа, одредени сопственици на компании од агроиндустријата имаа сериозни потешкотии во остварувањето на своите сопственички права. Искуствата со компанијата „Лозар Пелистерка" кога домашен инвеститор скоро две години не можеше да ја добие во владение компанијата која ја купи на берза и случајот со странскиот инвеститор Swisslion кому од необјаснети причини му беа одземени акциите во компанијата „Агроплод" не смеат да се повторат.

в) *Континуитет на аграрната и политиката на привлекување на СДИ*. Секако од клучна важност за привлекување на странски инвеститори и нивно останување во Македонија е создавање на стабилна, прецизна и јасна регулатива која ќе им гарантира дека нивната положба нема да биде загрозена за подолг временски период. Во последните неколку години беше опфатен поширок спектар на промени во аграрната и политиката на привлекување на СДИ кои генерално беа во насока на подобрување на состојбата. Овој континуитет мора да продолжи на начин што еднаш донесени закони и поволности не смеат често да се менуваат и не смее да се практикува ретроактивно важење со што под прашање ќе се доведат инвестициите направени под капата на претходно дадените поволности.

г) *Отстранување на административните бариери за влез на СДИ*. Административните бариери претставуваат сериозна пречка за вложувања во повеќето земји од Источна и Југоисточна Европа, вклучувајќи ја и нашата. Досега преземените чекори за нивно отстранување (регулаторна гилотина, едношалтерски систем, правило на административен молк) полека но сигурно веќе вродуваат со плод, но сè уште останува проблемот со стручноста и професионалноста на администрацијата, посебно онаа поврзана со агроиндустрискиот комплекс која е задолжена да ги спроведе овие активности.

д) *Национален третман на странските инвеститори*. Ова е уставна и законска категорија која го гарантира еднаквиот третман на сите учесници на пазарот. Со одредени поволности во потесна смисла, странските инвеститори можат да добијат и наднационален третман.

ѓ) *Слободна репатријација на добивката* е исто така уставна и законска категорија и е загарантирана за секој странски инвеститор.

е) *Третман на најповластена нација* им дава сигурност на странските инвеститори дека тие се наоѓаат во подеднакво повластена позиција како и инвеститорите од трети земји. Во врска со оваа поволност, Република Македонија има потпишано 37 договори за заштита на инвестициите и ја има ратификувано Вашингтонската конвенција за разрешување на инвестициски спорови меѓу државата и државјани на други земји.

Поволности во потесна смисла се поволности што секоја земја ги дава индивидуално заради привлекување на што поголем обем на СДИ во однос на други земји. Овие поволности предизвикуваат одредени трошоци за земјата и нивното давање е оправдано сè додека придобивките од СДИ се поголеми од тие

трошоци. За македонскиот агроиндустриски комплекс ги предлагаме следните поволности во потесна смисла за привлекување на СДИ:

а) *Инфраструктурни* - инвестирањето во инфраструктура (производни објекти, транспортна комуникација и комуналии) треба да биде во насока на задоволување на основните потреби за функционирање на странските инвеститори. Сметаме дека за влегување во инвестициски циклус во агроиндустрискиот комплекс, државата во соработка со 25-те најголеми светски компании од секторот според магазинот Fortune 500 ***(анекс 13)*** треба да инвестира во изградба на објекти (фарми, производни капацитети, ладилници) по системот „клуч на рака" кои ќе бидат давани под концесија на истите за одреден временски период. Подоцна, оваа мерка ќе се укине затоа што бара голем износ на средства и врши дисторзија на пазарот. Најголема инфраструктурна поволност за привлекување на СДИ во секторот треба да биде:

Формирање на 5 агроинтензивни развојни зони (АРЗ) во руралните општини во Струмичко Поле (Ново Село), Овче Поле (Лозово), Полог (Брвеница), Пелагонија (Могила) и Тиквеш (Росоман).

Поволностите за привлекување на СДИ во рамките на овие зони (организирани по примерот на ТИРЗ) во согласност со предлозите наведени во ***табела 16*** ќе бидат уште поголеми. Во нив ќе се унапредува земјоделското производство наменето за извоз ќе се изгради комплетна комунална инфраструктура. Овие предлог поволности треба да се однесуваат само за гринфилд инвестициите затоа што со нив има создавање на трајни вредности. Изградбата на нови погони овозможува градење на модерни објекти со најнова технологија со која се оптимизираат трошоците на локацијата од аспект на транспорт, работна сила, даночни олеснувања и сл. Покрај тоа, градбата на нови објекти овозможува развивање на интегриран систем, водејќи сметка за правците на развој како и користење на поволностите што ги даваат различни земји.

б) *Финансиски* - државата ќе ги привлече странските инвеститори и ќе го помогне нивното работење преку субвенции за воведување на технолошки новитети, иновации и унапредување на стручниот кадар во земјоделството. Актуелни финансиски поволности за странските инвеститори се континуирано намалување на давачките за плата до 2011 г. и тоа за пензиско осигурување (од 21,2% на 15%), здравствено (од 9,2% на 7,5%) и давачка за вработување (од 1,6% на 1%) со што остануваат повеќе средства во самите компании за дополнителна акумулација, а наши предлог-дополнителни финансиски поволности за странските инвеститори во агроиндустрискиот комплекс е субвенционирање на 50% од каматата за кредити наменети за подигање на објекти и за набавка на основни средства за примарно производство и обртни средства за преработка во првите 5 години од формирање на компанијата. Дополнителни финансиски поволности ќе се обезбедат и со продолжување на соработката со меѓународните кредитори (ИФАД, ЕИБ, Светска банка) за обезбедување на поволни кредити за земјоделството. Ова е добар импулс за намалување на каматните стапки за кредитирање на секторот и претставува сериозна поволност за влез на странски инвеститори.

в) *Осигурителни* - овие поволности се даваат во насока на релаксирање на политиката на осигурување на странските инвеститори. Во овој поглед сметаме дека е потребно формирање на фонд за осигурување на СДИ во агроиндустрискиот комплекс со кој ќе бидат покриени ризиците за евентуална

експропријација, воен ризик и промена на законите во поглед на репатријацијата на добивката.

Предлог-поволности за привлекување на СДИ во агроиндустрискиот комплекс

Актуелни поволности во потесна смисла за привлекување на СДИ (кои важат и за агроиндустрискиот комплекс)	*Предлог-дополнителни поволности во потесна смисла кои ќе важат само за привлекување на гринфилд СДИ во агроиндустрискиот комплекс*
• едношалтерски систем • континуирано намалување на давачките за плата до 2011 г. и тоа за пензиско осигурување (од 21,2% на 15%), здравствено (од 9,2% на 7,5%) и давачка за вработување (од 1,6% на 1%) • странски државјани можат да поседуваат градежно земјиште или да го земаат под закуп на 99 години • рамен данок од 10% • данок на реинвестирана добивка од 0% • најнизок ДДВ од 18% и најниска и најсеопфатна повластена даночна стапка на ДДВ од 5% во Европа • регулаторна гиљотина • процедура од 3 дена за регистрација на фирма	• субвенционирање на 50% од каматата за кредити наменети за подигање на објекти и за набавка на основни средства за примарно производство и обртни средства за преработка во првите 5 години од формирање на новата компанија • изедначување на странските со домашните лица во поглед на условите за давање под концесија на државно земјоделско земјиште • 10 годишно ослободување од данок на добивка од моментот на формирање на новата компанија • проширување на повластената стапка на ДДВ врз опремата за преработка на земјоделски производи и основните средства за примарно земјоделство • 0% данок на добивка од инвестиции во ИР • бесцарински увоз на нова опрема, висока технологија и механизација во рок од 5 години од формирање на новата компанија
Актуелни поволности во потесна смисла за привлекување на СДИ во ТИРЗ	***Предлог-дополнителни поволности во потесна смисла за привлекување на СДИ во АРЗ***
• воспоставување на зелен канал на граничните премини за олеснување на царин. процедури • 0% корпоративен данок на профит во првите 10 години од формирање на новата компанија • 5% персонален данок на доход во првите 5 години од формирање на новата компанија • ослободување од ДДВ, царини и акцизи за производство наменето за извоз • ослободување од царини за опрема • државни субвенции за градежни трошоци за изградба на инфраструктура во висина од 100%, но не повеќе од 500.000 ЕУР во денарска противвредност за компаниите од актуелните листи на Fortune Global 500 i Business Week Global 1200 • концесија на земјиштето на 99 години под поволни услови за концесија • слободно поврзување до комуналии	• 0% корпоративен данок на добивка во првите 10 години и 5% од 10 до 20 година од формирање на новата компанија • 5% персонален данок на доход во првите 10 години од формирање на новата компанија • државни субвенции за градежни трошоци за изградба на инфраструктура во висина од 100%, но не повеќе од 500.000 ЕУР во денарска противвредност за 25 најголеми агроиндустриски компании според Fortune 500

Табела 16

Извор: за актуелните поволности - Инвест-Македонија, додека предлозите се на авторот

г) *Фискални* - овие поволности претпоставуваат привлекување на СДИ преку разни форми на даночни олеснувања. Во рамките на овие поволности веќе беа направени конкретни чекори со воведување на принципот на рамен данок од 10%, односно намалување на персоналниот данок од доход за вработените (меѓу кои и оние во агроиндустрискиот сектор) од прогресивните 24%, 18% и 15% на 10% за разлика од Хрватска (од 15 до 45%), Словачка (19%), Романија (16%), Србија (од 12% до 20%), намалување на корпоративниот данок на добивка од 15% на 10% за разлика од Хрватска (20%), Словачка (19%), Романија (16%) и намалување на данокот на реинвестирана добивка на 0%. Во исто време, Македонија има најниска стапка на ДДВ во Источна Европа од 18% и повластена даночна стапка од 5% која скоро во целост ги опфаќа прехранбените производи, за разлика од Хрватска (23% и 0% за основни прехранбени продукти), Србија (18%), Бугарија (20% и 7%). Просечната царинска стапка изнесува 8%. Актуелни фискални поволности во ТИРЗ се: 0% корпоративен данок на профит во првите 10 години од формирање на новата компанија; 5% персонален данок на доход во првите 5 години од формирање на новата компанија; ослободување од ДДВ, царини и акцизи за производство наменето за извоз и ослободување од царини за опрема. Како дополнителни фискални погодности за инвеститорите во агроиндустрискиот комплекс ги предлагаме: 10 годишно ослободување од данок на добивка од моментот на формирање на новата компанија; проширување на повластената стапка на ДДВ врз опремата за преработка на земјоделски производи и основните средства за примарно земјоделство; 0% данок на добивка од инвестиции во истражување и развој и бесцарински увоз на нова опрема, висока технологија и механизација во рок од 5 години од формирање на новата компанија. Како дополнителни поволности во АРЗ ги предлагаме: 5% персонален данок на доход во првите 10 години од формирање на новата компанија и 0% корпоративен данок на добивка во првите 10 години и 5% од 10 до 20 година од формирање на новата компанија. Последната мерка е исклучително оправдана затоа што поради ниските профитни стапки во агроиндустрискиот комплекс, данокот на добивка носи маргинален приход во државниот буџет. Со неа ќе се утврдат вистинските вредности на производство и добивка во оваа стопанска гранка, без потреба за нивно потценување заради даночна евазија.

д) *Промотивни* - постои широк спектар на активности кои треба да се преземат во агроиндустрискиот комплекс за остварување на забележителни резултати во инвестициите и извозот. Институциите веќе имаат изготвено генерална стратегија за промоција на инвестициите, но е потребна изработка на иста таква секторска стратегија која ќе биде специјализирана само за агроиндустрискиот комплекс. Агенцијата за поттикнување на СДИ - Инвест Македонија е насочена кон промоција на можностите на македонскиот агроиндустриски сектор преку секторот за маркетинг и комуникација и секторот за услуги на инвеститори. Тие вршат меѓународна кампања, презентации и директни контакти со идните инвеститори заради претставување на погодностите од вложување во секторот. Сметаме дека следен чекор треба да биде воспоставување на Дирекција за привлекување на СДИ во агроиндустрискиот комплекс во рамките на оваа Агенција, каде ќе се работи на промоција на СДИ исклучиво во овој сектор. Секоја промотивна активност на оваа Дирекција треба да содржи организирање на разни деловни манифестации, саеми и форуми на кои потенцијалните странски инвеститори ќе воспоставуваат контакти со домашните агроиндустриски претпријатија и Владата и ќе се

запознаваат со условите за инвестирање. Најсилната промотивна активност треба да биде насочена кон најголемите агроиндустриски МНК, согласно листата на Forbes 500 со чии евентуални вложувања ќе се поддржи стратегијата за поттикнување на извозот на агроиндустриски производи. Преку евентуално поврзување со овие производни и трговски ланци (кои во 2004 г. покривале околу 40% од малопродажната мрежа во ЕУ), постојат реални можности за зголемување на извозот на нашите агроиндустриски производи. Промотивните активности треба да ги содржат клучните предности што потенцијалните странски инвеститори ќе ги добијат со влезот во Македонија:

- намалување на транспортните трошоци за пласман на агроиндустриски производи во регионот. Имено, потенцијалниот странски инвеститор од трета земја (на пример, Зерно Россий од Русија), на европските пазари и пазарите од регионот многу полесно и поефтино ќе пласира агроиндустриски производи со низок индекс на вредност/тежина произведени во Македонија, отколку истите да ги испорачува од Русија;
- одбегнување на бариерите за влез на агроиндустриски производи. Познато е дека пазарот на ЕУ е доста ригиден во поглед на извозот на агроиндустриски производи од трети земји. За разлика од нив Македонија, освен со некои исклучоци има речиси слободен пристап на европскиот пазар. Ова е одлична прилика за привлекување на СДИ од трети земји кои би имале мотив за инвестирање согледан во пласманот на производи во ЕУ под сопствен бренд, но произведени во Македонија;
- стратешко прегрупирање. Ова претставува доста силен мотив за СДИ со оглед на тоа што доведува до окрупнување на инвеститорот со што стекнува долгорочна предност во работењето и
- искористување на предностите од специфична локација. Според Џон Данинг (John Dunning), предностите кои произлегуваат од специфичните ресурси на земјата во која се инвестира комбинирани со технолошкиот, маркетинг и менаџмент know how на инвеститорот придонесуваат за стекнување на значајна конкурентска предност.[160] Климатските и почвени карактеристики на Македонија се доволно силен аргумент за секој странски инвеститор да инвестира во нашиот агроиндустриски комплекс и истите да ги комбинира со сопствените ресурси.

Покрај напорите на државата за привлекување на СДИ во агроиндустрискиот комплекс, голема улога во овој процес имаат и неколку проекти кои овозможуваат едуцирање во поглед на значењето на СДИ во комплексот, поврзување на потенцијалните инвеститори со домашни партнери и промоција на извозот. Дел од тие проекти се:

а) *Проект за стимулирање на инвестициите во Македонија*, финансиран од Програмата на Обединетите нации за развој (United Nations Development Program - UNDP) кој има за цел интензивирање на напорите насочени кон зголемување на приливот на СДИ во Македонија, воспоставување на мрежа на македонски промотивни агенти во САД и мобилизирање на капацитетите и ресурсите на македонската дијаспора кон развојните приоритети на Македонија. Во рамки на овој проект е потпроектот *Мапирање на инвестициските и развојни потенцијали на македонските општини* во износ од околу 50.000 УСД кој

[160] За подетално види: John H. Dunning – *Re-Evaluating the Benefits of Foreign Direct Investment*; *Transnational Corporations, 3, no. 1*; Cambridge (1994); pp. 23-51

опфаќа 14 општини и се состои од 3 компоненти: идентификација на можностите за гринфилд инвестиции на општинско ниво, идентификација на компании кои можат да бидат привлечни за СДИ и преглед на потенцијалите за локална економија и развој.

б) *Проект за советодавна поддршка на Инвест Македонија*, финансиран од Австриската агенција за развој (Austrian Development Agency - ADA), а управуван од Агенцијата за гаранција на мултилатералните инвестиции (Multilateral Investments Guarantees Agency - MIGA) преку Програмата за поширок опфат на европскиот инвеститор (European Investors Occupational Programme - EIOP) во износ од 5,8 милиони ЕУР, кој обезбедува помош во поглед на стратешкиот, организацискиот и институционалниот развој на кампањите за привлекување на СДИ.

в) *Индекс за реформа на инвестициите* е мониторинг инструмент финансиран од ОЕЦД со цел подготовка на компаративна анализа за степенот на реформи во инвестициското законодавство помеѓу земјите на ЈИЕ во 7 клучни економски димензии: инвестициска политика и промоција на инвестициите, даночна политика, антикорупциска политика, политика на конкуренција, трговска политика, регулаторни реформи и човечки капитал.

г) *Проект за подобрување на инвестициската клима во Македонија*, финансиран од Европската агенција за обнова (European Agency for Reconstruction - EAR) во износ од 5,7 милиони ЕУР со основна цел унапредување на регулативата и олеснување на процедурите за привлекување на СДИ, подобрување на капацитетот на владините и невладините тела задолжени за привлекување на СДИ и промовирање на развојот на СДИ во руралните подрачја.

д) *Проект за реформа на бизнис окружувањето и институционално зајакнување (Business Environment Reform and Institutional Strengthening - BERIS)* поддржан од Светската Банка во износ од 8,8 милиони ЕУР кои меѓу другото се искористени за зајакнување на капацитетот на институциите за привлекување на СДИ.

ѓ) *Проект за промоција на инвестициите и извозот* финансиран од ГТЗ во износ од 0,5 милиони ЕУР кој се состои од организација на семинари за локалните градоначелници и претприемачи на тема разбирање на СДИ, организирање на промотивни активности и студиски посети во Германија, промоција на инвестициите за одделни проекти, давање помош на Инвест Македонија за дизајнирање и изведување на студии за СДИ и елаборирање на предлозите за инвестиции.

е) *Проект за конкурентност на Македонија 2* како втор проект финансиран од УСАИД на оваа тема во износ од 9,7 милиони УСД, овојпат со главна цел зголемување на СДИ на начин што ќе се промовира развојот на претпријатијата, идентификација на потенцијалните СДИ и ќе се врши анализа на одделните инвестициски можности за квалификувани инвеститори.

Сметаме дека стратешкиот пристап треба да биде многу повеќе насочен кон приливот на вертикални пред приливот на хоризонатални СДИ. Имено, хоризонталните СДИ претставуваат инвестирање во одреден сегмент на извозно-добавувачкиот ланец на агроиндустриски производи во кој работи самиот инвеститор. На овој начин, инвеститор од примарното земјоделско производство формира филијала во Македонија ориентирана исклучиво на примарно земјоделско производство. Вертикалните СДИ пак значат инвестирање во сите сегменти на извозно-добавувачкиот ланец од примарното производство, преку преработката заклучно со трговијата. Доколку МНК не е во можност да

реализира гринфилд инвестиција, втора опција на која треба да се инсистира е заедничко вложување. Тоа е специфичен облик на СДИ во форма на договор за соработка помеѓу странска и домашна компанија заради остварување на заеднички цели. Оваа форма на СДИ ги комбинира ресурсите и знаењата потребни за развој на нови производи, го намалува ризикот во висина на ангажираните средства, овозможува полесен пристап до локалниот пазар на суровини, маркетинг, дистрибутивна мрежа, лиценци и други бенифиции, меѓутоа бара помал износ на инвестиции за разлика од гринфилд инвестициите и припојувањата. Заедничките вложувања како договор за формирање на компании за производство и дистрибуција на храна во мешовита сопственост на македонска и странската компанија-инвеститор овозможуваат ширење на управувачките, технолошките, маркетиншките и финансиските активности надвор од нашите граници. Користејќи го веќе изградениот дистрибутивен систем на партнерската компанија од странство се обезбедува поголемо производство на храна со македонски предзнак, пониски трошоци и полесна пенетрација на таргетираниот пазар. Овој начин придонесува за полесно прилагодување кон потребите и желбите на потрошувачите осознавајќи ги нивните културни, јазични и политички особености, полесен контакт со нив, избегнување на отпорот кон нашите прехранбени производи, подобар квалитет на понудата и поголемо реномѐ на странскиот пазар.

Инвестициски фондови

Инвестициските фондови претставуваат финансиски здруженија специјализирани за инвестирање во мали, релативно нови приватни претпријатија кои имаат голем потенцијал за раст, желба за капитално партнерство и транспарентно управување. Тие вложуваат финансиски средства за докапитализација на претпријатијата и тоа во раните фази на нивниот развој, односно во време кога ретко кој друг инвеститор се одлучува за вложување. Инвестициските фондови во суштина плаќаат за идни профити, а не за сегашни средства на претпријатијата. Тоа за нив подразбира преземање на ризик за инвестирање дури и во случаи кога инвестицијата не може да биде поткрепена со материјални добра и цврсти гаранции и преземање на ризик од загуба на средствата во случај претпријатието да пропадне. За возврат, инвестицискиот фонд добива парцијален удел во сопственоста на претпријатието (најчесто не повеќе од 50%) што значи учество во донесување на важни деловни одлуки и излез од него по одреден временски период, со висока стапка на поврат на вложените средства која по дефиниција треба да биде повисока во однос на конвенционалните извори на финансирање. Излезот од претпријатието најчесто се врши со пронаоѓање на стратешки партнер, откуп на уделот од страна на останатите партнери или со трансформација во акционерско друштво и иницијална понуда на акции (initial public offering - IPO) на берза.

Агроиндустрискиот комплекс не е синоним за брз растеж, меѓутоа претприемничкиот дух на одредени менаџери, проследен со силен интегритет и отвореност кон партнерство претставува солидна база за брз развој на нивните фирми. Во такви ситуации, недостатокот на свеж капитал претставува основна пречка за раст на претпријатието со што се отвора простор за соработка со инвестициските фондови. Во ***табела 17*** се претставени елементите на извозно-добавувачкиот ланец во кои инвестициските фондови се подготвени да инвестираат.

Атрактивност за вложување на инвестициските фондови во елементите на извозно-добавувачкиот ланец

Фактори на ризик		*Извозно-добавувачки ланец*	*Карактеристики*	*Атрактивност за вложување*
Економска политика и пазарни услови	Клима	**Примарни производители**	Низок профит, висок ризик, но може да донесе солиден прилив на средства, доколку се поттикнува продуктивноста	Не е атрактивно
	Технологија	**Преработувачи**	Солиден, но не превисок поврат на инвестиции (помалку изложени на пазарните фактори)	Атрактивно
	Конкуренција	**Извозници**	Висок поврат на инвестиции, засновани на цврста бизнис стратегија која придонесува за победа над конкуренцијата	Атрактивно

Табела 17

Соработката со инвестициските фондови овозможува широк спектар на поволности за македонските агроиндустриски претпријатија кои се огледаат во:

- прилив на дополнителни финансиски средства кои ќе придонесат за брз раст и развој;
- унапредување на управувањето и раководењето што ќе помогне за проширување на менаџерскиот видокруг;
- пристап до консултанти кои ќе изработуваат инвестициски програми за модернизација на производството и подобрување на продуктивноста, ефикасноста и конкурентноста;
- подобрување на извозните перформанси;
- полесен пристап до конвенционалните извори на средства и
- отворање на можности за берзанска котација и пристап до посериозни стратешки инвеститори.

Во последните неколку години, инвестициските фондови во светски рамки бележат драматичен пораст на инвестициите во агроиндустрискиот сектор кои денес се движат околу 5 милијарди УСД.[161] Во ***табела 18*** се претставени најголемите светски инвестициски фондови специјализирани за агроиндустрискиот комплекс кои своите операции ги насочуваат во земјите од Централна и Источна Европа, а потенцијално и во Македонија. За жал, менаџерската структура на постоечките агроиндустриски претпријатија кај нас не покажува интерес за овој начин на стекнување на дополнителен капитал и know how, од причина што тие не се подготвени за поделба и откажување на дел од сопственоста. Затоа, инвестициските фондови се ретко заинтересирани за овој тип на претпријатија и повеќе се насочуваат кон новоформирани друштва. Еден таков инвестициски фонд е СЕАФ Македонија. СЕАФ Македонија е прв приватен инвестициски фонд во Македонија и засега е единствен кој активно

[161] http://www.fao.org/ag/ags/index_en.html

вложува во домашниот агроиндустриски комплекс. Тој е македонска филијала на СЕАФ Глобал (Small Enterprise Assistance Funds) и е во мешовита сопственост на ИФЦ, ЕБРД, УСАИД и ДЕГ. Истиот започна со работа во 1998 г. и заклучно со 2009 г. има инвестирано околу 10,4 милиони УСД во 14 претпријатија од кои околу 2 милиони УСД во 3 претпријатија („Насто", „Пилко" и „Гица") од агроиндустрискиот комплекс.[162] Во моментов, во нашата земја има 6 отворени и 13 приватни инвестициски фондови кои врз основа на нивните деловни одлуки можат да инвестираат во агроиндустрискиот комплекс. Во скоро време се очекува раздвижување на состојбите во овој домен што треба да придонесе за поголемо присуство на инвестициски фондови од странство и зголемување на лимитот за капитални вложувања, што во крајна линија ќе придонесе за поголема можност за вложувања во агроиндустриските претпријатија.

Најголеми светски инвестициски фондови специјализирани за вложување во агроиндустрискиот комплекс

Инвестициски фонд	*Год. на основање*	*Големина на капиталот*	*Поле на вложување*
Insight Global Farmland Fund	2008	300 милиони УСД	Заокружување на производниот процес во примарното земјоделско производство
Sarasin AgriSar Fund	2008	109 милиони ГБП	Во сите фази на примарното земјоделско производство
Pictet Agriculture Fund	2009	126 милиони ЕУР	Во сите фази на извозно-добавувачкиот ланец
Trigon Emerging Agri-sector Fund	2008	15,7 милиони ЕУР	МСП кои се занимаваат со преработка на земјоделски производи
Resource Eastern European Equity Partners Fund	2010	200 милиони ЕУР	МСП кои се занимаваат со преработка и трговија со земјоделски производи
Rabo Sustainable Guarantee Fund	2008	30 милиони УСД	Земјоделски кооперативи
Pharo Miro Agriculture Fund	2008	350 милиони УСД	Примарно земјоделско производство
IFC (фонд за земјоделство)	2000	4 милијарди УСД	Сите потсектори на агроиндустрискиот комплекс

Табела 18

Извор: интернет страниците на соодветните инвестициски фондови

Анализа Doing Business

Секој потенцијален странски инвеститор вклучувајќи ги и оние заинтересирани за вложување во агроиндустрискиот комплекс, пред донесување на одлука за инвестирање вршат анализа на земјите во кои потенцијално имаат намера да вложат. За една од најрепрезентативните анализи за можностите за водење на бизнис и степенот на заштита на инвеститорите во светот се смета анализата Doing Business на Светската банка и ИФЦ која се изработува од 2004 г. Во оваа анализа се опфатени 9 елементарни одредници важни за водење бизнис: процедури за отпочнување на бизнис, добивање на градежни дозволи,

[162] http://www.seaf.com

регистрација на имот, добивање на кредит, заштита на инвеститори, оданочување, надворешна трговија, почитување на договори и затворање на бизнис. Во анализата за 2011 г. од 183 анализирани земји, Македонија е рангирана на одличното 38-мо место, односно на 6-то место од групата земји од регионот на Источна Европа и Централна Азија (ИЕЦА) која брои 25 земји и подобро од 11 земји-членки на ЕУ ***(анекс 14)***. Ова претставува сериозен импулс за потенцијалните инвеститори во агроиндустрискиот комплекс за ставање на нашата земја на својата инвестициска мапа.[163]

Прва пречка за инвеститорите пред отпочнување на бизнис е начинот на регистрирање на новата компанија. Во однос на **процедурите за отпочнување на бизнис**, Македонија се наоѓа на 5-то место во светот при што се потребни 3 процедури кои се завршуваат за 3 дена, не е предвиден минимален почетен капитал и чинат 2,5% од БДП по глава на жител. Според овој критериум Македонија е најдобро рангирана во регионот на ИЕЦА.

Новорегистрираната агрофирма неминовно има потреба од отпочнување на инвестициски циклус преку изградба на агроиндустриски капацитет. Во поглед на **вадењето градежни дозволи**, Македонија е на исклучително лошото 136-то место во светот и 12-то во регионот. За изградба на еден таков капацитет се потребни 21 процедура кои се финализираат за 146 денови и чинат 1.601% од БДП по глава на жител.

Формалната **регистрација на сопственоста** на имотот овозможува нејзин полесен трансфер и полесен пристап до банкарски заеми. Во овој контекст Македонија се наоѓа на 69-то место во светот и 16-то во регионот при што за регистрација на сопственоста на имотот се потребни 5 процедури кои се завршуваат за 58 денови и чинат 3,2% од вредноста на имотот.

Целта на инвестираниот капитал е тој да се оплоди, да носи профит и да влијае позитивно врз агроиндустрискиот комплекс и националната економија во целина. Според анализата, 73% од одлуките за инвестирање се носат како резултат на стабилната регулатива за **заштита на инвестициите**. Во однос на овој одредник, Македонија се наоѓа на солидното 20-то место во светот и 3-то во регионот со индекс на заштита од 6,7 од можни 10.

Фискалната политика е исто така доста важен параметар при одлуката за инвестирање. Пониските даночни зафаќања по дефиниција значат побрзо оплодување на капиталот и поголеми можности за понатамошно инвестирање. Според овој одредник, нашата земја се наоѓа на 33-то место во светот и 3-то во регионот со просечна даночна оптовареност од 10,6% од добивката. Напоменуваме дека просечната даночна оптовареност во агроиндустрискиот комплекс е дури и пониска затоа што поголемиот дел од агроиндустриските производи се оданочуваат со повластена даночна стапка од 5%.

Напорите за либерализација на **светската трговија** со агроиндустриски производи во последните 15 години се сериозни, но недоволни. Таа сè уште е обременета со релативно високи царински и нецарински бариери кои ги зголемуваат трошоците на работење. Во овој поглед, Македонија се наоѓа на 66-то место во светот и 8-мо во регионот што значи дека има умерено слободна трговија. Извозот кој чини 1.376 УСД по контејнер се врши за 12 дена, за што се потребни 6 царински документи. Од друга страна, увозот чини 1.380 УСД по контејнер и се врши за 11 дена, за што исто така се потребни 6 документи. Според анализата, нашата земја е поатрактивна земја за надворешна трговија во

[163] World Bank & IFC – *Doing Business - 2011* (http://www.doingbusiness.org)

однос на повеќето земји од регионот, но за жал во неа е полесно да се увезе, отколку да се извезе.

Според **почитувањето на писмените договори** што е посебно важно при склучување на кооперантските односи во агроиндустрискиот комплекс, Македонија се наоѓа на 65-то место во светот и 18-то во регионот што укажува на нецелосна правна заштита на страните во договорот.

На крај, според можноста за **затворање на бизнисот** во услови на криза, Македонија се наоѓа на слабото 116-то место во светот и 22-ро во регионот што покажува дека во земјата е лесно да се дојде, но тешко да се напушти. Така, при прогласување на стечај над компанијата, стечајната постапка трае долги 2,9 години, чини огромни 28% од вредноста на имотот, а во стечајната маса остануваат само 20,7% од имотот. Со тоа, атрактивноста за инвестирање во Македонија според овој одредник е исклучително мала.

Во прилог на унапредување на условите за инвестирање во Македонија вреди да се спомне и анализата на едно од најугледните списанија за вреднување на бизнисот Forbes Magazine, според кој од 100 анализирани земји во 2010 г., Македонија е 36-та најдобра земја за инвестирање што е напредок од 15 места во однос на 2009 г. кога била 51-ва.[164]

Напредокот на Македонија во поглед на инвестициските реформи е забележан и во Извештајот за **Индексот за инвестициски реформи (ИРИ)** во Југоисточна Европа за 2010 г., изработен од страна на ОЕЦД.[165] Според него, Македонија од 10 анализирани земји на ЈИЕ се наоѓа на 4-то место и споредено со 2006 г. бележи солиден напредок во трговската либерализација, хармонизација на законската регулатива за СДИ, посебно кон пристапот на финансиски средства, развој на човечкиот капитал, даночната политика и заштита на сопственоста. Сепак, според Алистер Нолан (Alistair Nolan), шеф на ОЕЦД Повелбата за инвестиции во ЈИЕ: „*Македонија треба да обрне повеќе внимание за подобрување на извозот на македонски производи поуспешно да се пласираат на пазарот за да бидат усогласени со европските стандарди*."

[164] http://www.forbes.com/lists/2010/6/best-countries-10_macedonia_CH1063.html

[165] OECD - *Investment Reform Index 2010, Monitoring Policies and Institutions for Direct Investment in South East Europe*; Paris (2010)

Негативности од СДИ во агроиндустрискиот комплекс

Покрај позитивните импликации кои ги носат СДИ, тие имаат и одредени негативни влијанија. Странските инвеститори се првенствено заинтересирани за вложување во оној сектор во кој за кратко време ќе ги повратат своите средства и ќе остваруваат зголемена добивка. Тоа е многу повеќе случај со агропреработувачката индустрија отколку со примарното земјоделство. Дури и во неа има одредени потсектори (преработка на овошје и зеленчук, кондиторски производи, пијалаци, млеко) кои се многу поатрактивни за СДИ за разлика од други (пекарска, месна индустрија). Од друга страна, како резултат на стратешките прегрупирања најчесто се случува основна движечка сила за инвестирање во македонскиот агроиндустриски комплекс да биде елиминација на потенцијалната или реалната конкуренција во секторот.[166] Класичен пример за вакво однесување е потсекторот за производство на млеко каде двете најголеми млекарници во Македонија (ИМБ и „Идеал Шипка") кои покриваат околу 70% од македонскиот млечен пазар беа купени од холандски Danube Foods преку српски Imlek и од француски Laktalis преку хрватски Dukat. Со оваа аквизиција, а како резултат на стратешките одлуки за прегрупирање, откупот на млеко на ИМБ се намалил од 180 т. дневно во 2005 г. на 50 т. во 2009 г. со паралелно зголемување на увозот на млеко од Имлек за 60%. Откупот на „Идеал Шипка" пак се намалил од 100 т. дневно во 2005 г. на 30 т. дневно во 2009 г. со паралелно зголемување на увозот од Dukat за 50%.[167]

Друга негативност од СДИ е што дел од аргументите за потребата од СДИ можат да бидат злоупотребени во полза на инвеститорот, а на штета на домашниот агроиндустриски комплекс. Така на пример, аргументот за подобрување на платниот биланс може да се анулира доколку странскиот инвеститор одлучи да изврши репатријација на добивката од Македонија во неговата матична земја со што се врши одлив на средства и влошување на тековната сметка. Репатријацијата на добивката практично претставува одлив на дел од националната акумулација, односно националниот доход во матичната земја на инвеститорот.

Влезот на МНК во македонскиот агроиндустриски комплекс може да резултира со зголемена пазарна концентрација. Имено, употребата на повисока технологија во производството ќе доведе до намалување на трошоците по единица производ (економија од обем) со што постепено ќе се истиснат помалите производители од пазарот. Ова е посебно карактеристично кај оние производи кај кои постои „индустријализирано" производство како што се пилешко месо, млеко, јајца, свинско месо итн. Практично, ¾ од производството на пилешко месо, ⅔ од производството на млеко, ½ од производството на јајца и ⅓ од производството на свинско месо во светот се произведуваат во индустриски услови.[168]

Понатаму, доколку странскиот инвеститор е доволно моќен, може свесно или несвесно да влијае врз креирање на аграрната политика на државата. Тоа оди во насока на предизвикување зависност од одлуките донесени надвор од земјата,

---

[166] За подетално види: F.T. Knickerbocker – *Oligopolistic Reaction and Multinational Enterprise*; Harvard Business School Press; Boston (1973)

[167] Капитал - *број 501*; стр. 25

[168] Susanne Gura – *Industrial Livestock Production and its Impact on Smallholders in Developing Countries*; достапно на: http://www.pastoralpeoples.org

како што беше случајот со влијанието на американската компанија United Fruit врз политиката и економијата на некои земји од Латинска Америка помеѓу двете светски војни.

Постојат и други негативности на СДИ како што се ограничување на ресурсите и уделот на пазарот на домашните агроиндустриски претпријатија, експлоатација на фискалните и финансиските поволности и централизирање на истражувањата и развојот за кои се одлучува во седиштата во матичните земји. Многу често странските инвеститори ја игнорираат регулативата за заштита на животната средина, почвата, водените ресурси и здравјето на луѓето. Во Македонија мора апсолутно да се внимава на исполнување на овие законски одредби и да не се дозволуваат инвестиции во агроиндустрискиот комплекс по секоја цена.

На крај ќе наведеме дека во македонскиот агроиндустриски комплекс имаше неколку инвестиции кои беа потврда за дел од овие негативности. Во 2000 г. Битолската пиварница која беше преземена од швајцарски инвеститор со турско потекло, не само што не успеа да ја крене пиварницата на здрави нозе туку ја одведе во ликвидација на што претходеа финансиски дубиози заради кои истиот беше кривично гонет и беше распишана меѓународна потерница. „Нимес”, грчка инвестиција за производство и преработка на месо, при крајот на 90-тите години од минатиот век започна сосема солиден производствен процес, но со релативно слаба реализација. По неколкугодишни слаби финансиски резултати, оваа фабрика беше уништена од пожар за кој надлежните се сомневаа дека е подметнат заради одредени осигурителни дубиози, по што инвеститорот се повлече од Македонија. Тука секако ќе ја спомнеме последната и најголема пропадната инвестиција во македонскиот агроиндустриски комплекс - „Сведмилк” ***(рамка 10)***.

„Сведмилк Македонија" ДОО, негативната страна на СДИ

Млекарницата „Сведмилк Македонија" ДОО како најголема гринфилд инвестиција во агроиндустрискиот комплекс започна со работа во втората половина од 2006 г. Таа требаше да означи почеток на реформата во млекопроизводството и нов импулс во развојот на целата агропреработувачка индустрија. Инвестицијата во „Сведмилк" беше заедничко вложување на странски и домашни лица и изнесуваше околу 26 милиони ЕУР. Од нив, 50,5%, односно 13,2 милиони ЕУР беше странски капитал (27,5% на шведскиот развоен фонд Swedfund и 23% на шведски државјанин кој воедно беше и генерален менаџер на Компанијата), а 49,5%, односно 12,8 милиони ЕУР домашен капитал (37% на домашната компанија M&A Беверич и 12,5% на домашно физичко лице кое воедно беше заменик генерален менаџер на Компанијата). Кон средината на 2008 г., „Сведмилк" имаше склучено писмени договори за загарантиран откуп со преку 2.500 кооперанти со откупна цена на млекото до 30 ден/л. што беше највисока во регионот. Компанијата имаше производствен капацитет од 250 т. дневно, произведуваше околу 70 артикли со дневно производство до 120 т. и поседуваше извозен број за извоз во ЕУ при што остваруваше извоз од околу 1.000 т. месечно. Во овој период таа вработуваше 130 луѓе и беше втора најголема млекарница во Македонија. Поради сето тоа млекарницата неретко беше користена во* ***политички цели****.*

Меѓутоа, кон крајот на 2008 г., како резултат на серија сомнителни активности од страна на менаџерите и дел од акционерите, Компанијата ја губи финансиската кондиција. Во овој период се развива беспоштедна ***борба на дел од содружинците за преземање на сопственоста****, а според ревизорските извештаи одредени менаџери вршеле* ***прелевање на доходот во странство****. Сето тоа доведува на почетокот од 2009 г. врз Компанијата да биде прогласен стечај. На барање на МЗШВ, а во интерес на продолжување на работата на Компанијата, Swedfund го продаде својот удел на американско-израелскиот фонд Fenix Energy USA LLC за 1 евро. За жал, овој странски инвеститор кој се покажа како исклучително несериозен, изврши* ***репатријација*** *на добар дел од побарувањата на свои офшор сметки во странство и ја продлабочи агонијата на Компанијата.*

Пропаста на оваа странска инвестиција, наместо развоен имаше девастирачки ефект врз млекопроизводството. ***Нереалните цени за откуп*** *на млекото влијаеа за зголемување на добиточниот фонд и зголемено производство. По колапсот, цените паднаа под 13 ден/л., а хиперпродукцијата не можеше да биде апсорбирана од другите млекарници. Тоа доведе до уништување на вишокот млеко, намалување на добиточниот фонд и финансиска криза за голем број сточари. Практично, оваа странска инвестиција покажа дека пред да се дозволи влез на одреден странски инвеститор на домашниот пазар мора да се проверат неговото претходно искуство, финансиска состојба и намери. Паралелено на тоа, странските инвеститори мора да направат сериозна анализа на пазарот и потенцијалните партнери пред да се одлучат да инвестираат во одредена земја.*

Денес, оваа Компанија со пазарна вредност од околу 20 милиони ЕУР е во стечај со долг од околу 25 милиони ЕУР од кои 14 милиони ЕУР на финансиските институции, 4 милиони ЕУР на кооперантите и 7 милиони ЕУР на други добавувачи, без сериозни заинтересирани купувачи на повидок.

Извор: Податоците обележани со (*) се добиени во интервју со Гордана Поп-Иванова, финасиски директор на „Сведмилк Македонија" извршено на 14.5.2008 г. Останатите податоци се преземени од електронските и пишаните медиуми.

Рамка 10

Основни поенти од глава IV:

1. *Агроиндустрискиот комплекс е атрактивен за СДИ поради зголемувањето на светската популација, зголемувањето на средната класа, подолгиот животен век на населението, професионализацијата на месната индустрија која ќе биде во постојана потрага по житото за добиточна храна, зголемувањето на побарувачката за преработени и брендирани прехранбени производи кои носат поголема профитна маржа и производството на биогориво.*

2. *СДИ во македонскиот агроиндустриски комплекс во периодот 1998-2007 г. претставувале 20,9% од вкупните СДИ, 3,8% од БДП на агроиндустрискиот комплекс и 0,5% од вкупниот БДП.*

3. *Најголем дел од приливот на СДИ во агроиндустрискиот комплекс е генериран од приватизациските активности и постприватизациските трансакции при што средствата главно биле наменети за купување на веќе постоечки преработувачки капацитети, а сосем малку за гринфилд инвестиции.*

4. *Македонскиот агроиндустриски комплекс има повисок индекс на атрактивност за СДИ во однос на целата национална економија.*

5. *Придобивки од СДИ во агроиндустрискиот комплекс се: трансфер на капитал, трансфер на know how и технологија, поттикнување на иновациите, поттикнување на конкуренцијата, подобрување на платниот и трговскиот биланс, создавање на стручни човечки ресурси и нови работни места, намалување на сиромаштијата на руралното население, полесен пристап до странски пазари, воведување на нови стандарди за квалитет, унапредување на договорното фармерство, формирање на пазарни врски и унапредување на инфраструктурата.*

6. *Поволности во поширока смисла се поволности коишто задолжително мора да бидат исполнети заради создавање на услови за привлекување на СДИ во аграрот. Тие можат да бидат економски, локациско-климатски и политичко-правни.*

7. *Поволности во потесна смисла се поволности што секоја земја ги дава индивидуално, заради привлекување на поголем обем на СДИ во однос на други земји. Тие предизвикуваат одредени трошоци за земјата и нивното давање е оправдано, сè додека придобивките од СДИ се поголеми од тие трошоци, а можат да бидат: инфраструктурни, финансиски, осигурителни, фискални и промотивни.*

8. *Во анализата Doing Business за 2010 г., од 183 анализирани земји во светот, Македонија се наоѓа на 38 место.*

9. *Негативности од СДИ во агроиндустрискиот комплекс се: можност за пазарна концентрација, репатријација на профитот, влијание врз креирањето на аграрната политика во државата итн.*

Предлози на трудот поврзани со глава IV:

1. **При унапредување на договорното производство во земјоделството да се инсистира на централизиран модел според кој преработувачите склучуваат договори и откупуваат суровини од голем број на мали земјоделци и постои силна вертикална координација на активностите со строга контрола на квалитетот и квантитетот.**

2. **Во текот на 2011 г. Собранието на РМ да донесе Закон за формирање на Агроинтензивни развојни зони во руралните општини: Лозово, Брвеница, Могила, Ново Село и Росоман.**

3. **Во текот на 2011 г. Собранието на РМ да ги донесе сите законски измени и подзаконски акти, а Владата на РМ да ги донесе сите одлуки со кои ќе се овозможи ставање во функција на предлог-дополнителните поволности во потесна смисла за привлекување на гринфилд СДИ во агроиндустрискиот комплекс и предлог-дополнителните поволности во потесна смисла за привлекување на СДИ во АРЗ.**

4. **Во текот на 2011 година да се усвои нова систематизација во Агенцијата за привлекување на СДИ која ќе предвидува формирање на Дирекција за привлекување на СДИ во агроиндустрискиот комплекс и која ќе има за задача да работи на зголемување на СДИ во овој сектор согласно стратегијата за привлекување на СДИ во агроиндустрискиот комплекс.**

ПОТРЕБА ОД ФИНАНСИСКИ СРЕДСТВА ЗА ФИНАНСИРАЊЕ НА АКТИВНОСТИТЕ ПРЕДВИДЕНИ ВО ГЛАВА IV

- Финансирање на активностите за унапредување на поволностите за привлекување на СДИ во потесна смисла (буџет на РМ);
- Инвестирање во македонскиот агроиндустриски комплекс (кредити, домашни инвестиции, СДИ, јавно приватно партнерство);

ГЛАВА V

КРЕДИТИРАЊЕТО КАКО ИЗВОР НА СРЕДСТВА ЗА ФИНАНСИРАЊЕ НА ИЗВОЗНАТА КОНКУРЕНТНОСТ НА МАКЕДОНСКИОТ АГРОИНДУСТРИСКИ КОМПЛЕКС

Ако си богаш и имаш
многу пари во банка,
секогаш можеш
да земеш кредит.

Ли Ајакока (Lee Iacocca)
Поранешен претседател
на Ford Motor Company и Chrysler
(1924-)

Ризикот како ограничувачки фактор за кредитирање на агроиндустрискиот комплекс

Секоја проценка на кредитно барање за инвестиции во агроиндустрискиот комплекс најчесто се заснова на одредени претпоставки за техничките и производствените параметри, идната побарувачка и цени на производите, цената и достапноста на влезните суровини и управувачките вештини на кредитобарателот. Несигурноста за идното движење на овие параметри во еден подолг временски период како и влијанието врз остварливоста и профитабилноста на проектот врз одредени екстерни варијабли ја отежнува кредитната анализа. Оценката на ризикот е исклучително важна од аспект на поставување на горната граница на задолжување и дефинирање на другите услови на кредитот. Агроиндустрискиот комплекс е обременет со низа специфични ризици и поради неговата сложеност, кредитните службенци во финансиските институции задолжени за проценка на овие кредитни барања имаат за нијанса понеблагодарна задача во споредба со нивните колеги кои вршат проценка на кредитни барања во другите сектори од стопанството. Овие специфични ризици можат да бидат производствени, пазарни, правни, институционални, ризици на човечкиот фактор, технички, финансиски, макроекономски и политички.[169]

а) *Производствени ризици.* Земјоделството како стопанска гранка е погодено од многу неконтролирани настани (екстремни температури, суши, поплави, напад на штетници, болести, слаба диверзификација) кои предизвикуваат нестабилност на производството и приносите. Овие настани влијаат врз продуктивноста на земјоделските активности, односно врз профитабилноста на кредитираната инвестиција. Со тоа се појавува голема разлика помеѓу очекуваните и реалните производствени резултати што само по себе претставува ризик за солвентноста на кредитобарателот. Може да се каже дека производствените ризици се систематски затоа што најчесто погодуваат само еден регион или само една земјоделска култура. Аналогно на тоа агроиндустријата, која генерално се соочува со истите ризици како и останатите индустриски гранки поседува една клучна разлика; таа зависи од земјоделството што ја прави многу поранлива од производствените ризици за разлика од другите индустрии. Иако производствените ризици не можат да се предвидат и заобиколат, постојат одредени стратегии кои можат да помогнат во намалување на нивното негативно влијание. Тие стратегии се:[170]

- диверзификација на производството како ефективен начин за намалување на варијабилноста на приходите може да вклучи комбинација од посеви и добиток и различни крајни точки на самиот производствен процес како различна зрелост, тежина, големина и сл. Ефективна диверзификација се случува кога нискиот приход од еден производ се ублажува или компензира со висок приход од друг производ;
- воведување на современа технологија која се однесува на воведување нови технолошко-интензивни сорти (генетска технологија) и производствени

[169] Michael Boehlje and David A. Lins – *Risks and Risk Management in an Industrialized Agriculture;* Agricultural Finance Review 58; (1998); p. 4

[170] FAO/GTZ – *Better Practices in Agricultural Lending*; Agricultural Finance Revisited No. 3; Rome (1999); p. 10-17

техники (менаџмент технологија), поставување на современи системи за наводнување, загревање и заштита од град и слана, зголемување на ефикасноста на механизацијата и квалитетот на влезните суровини со кои со сигурност можат да ги сведат производствените трошоци на минимум;
- прецизно фармерство со кое преку современата технологија се врши контрола на стапката на примена на влезните суровини (семиња, ѓубрива, пестициди, добиточна храна) што овозможува родот да се мери поединечно по декар земја или по грло добиток во однос на обемот на влезни суровини и
- осигурување за што подетално ќе стане збор во глава 6.

б) П*азарни ризици*. Овие ризици настануваат како резултат на нестабилност на цените на влезните суровини и финалните производи, прелевање на доходот од агроиндустрискиот комплекс во трговските дејности, промени во односите на надворешнотрговската размена и факторите кои влијаат врз достава на производот на пазарите (транспорт и складирање), односно неговиот квантитет. Ценовните флуктуации се посебно важни при собирање на информации за исплатливоста за производство на одреден агроиндустриски производ. Секогаш постои можност во периодот од почеток на производството до добивање на плодовите и нивна реализација на пазарот, цената драматично да се промени што го прави ценовниот ризик доста важен при одлучувањето. Пазарите за земјоделски производи се сезонски и циклични со честа нестабилност на цените. Тоа за земјоделските производители значи ризик од нерамномерен приход и потешкотии во отплатата на обврските по основ на кредити, односно потреба од специфичност на роковите за отплата и грејс периодот. Поради тоа, земјоделството не дозволува униформни кредитни продукти туку детална кредитна анализа по принципот „еден кредит еден продукт”. Основни алатки за намалување на влијанието на пазарните ризици се:
- спроведување на адекватна пазарна стратегија која треба да содржи анализа на понудата и побарувачката, минимална рентабилна цена и проекции за пласман. Земјоделските производители кои ги пресретнуваат движењата на цените наместо да ги следат пазарните цени имаат повеќе успех кај финансиските институции. Следењето на историскиот тренд на цените е еден од начините за намалување, но не и целосно исклучување на ценовниот ризик;
- складиштење е начин да се избегнат сезонските ниски цени и е оправдано кога има реални очекувања за пораст на пазарните цени;
- договори со одложена исплата кои овозможуваат тековно одредување на цената и испораката на родот, но го оддолжуваат плаќањето. Овие договори го прават земјоделскиот производител да биде несигурен кредитор на откупувачите и можат да имаат импликации врз изложеноста на правни и финасиски ризици;
- договори со фиксирана цена за одложена испорака (авансно плаќање) им овозможува на земјоделските производители однапред да ја утврдат цената, да ги добијат средствата и да ги распоредат испораките во време од годината кое повеќе одговара во поглед на работна сила, квалитет на родот и сл. Овие договори обично добро функционираат кога приносот е голем, складишниот простор ограничен и кога пазарната цена ќе ја постигне проектираната цена;

- договор за одложена цена му овозможува на земјоделскиот производител одредување на цената во подоцнежна фаза од купопродажната трансакција и
- договор за минимална цена со кој се утврдува најниска цена на земјоделскиот производ за времетраење на договорот под која не може да се оди.

в) *Правни и институционални ризици.* Овие ризици произлегуваат од промените на политиките и регулативите кои влијаат врз земјоделството и агроиндустријата. На пример, промените во законската регулатива поврзана со употребата на пестициди, заштита на човечката средина, складирање на отпадот, фискалната или монетарната политика можат да влијаат врз цената, но и врз одлуките за увоз на наши агроиндустриски производи од трети земји. Правните ризици се огледуваат и во неконзистентноста на законската регулатива што го доведува во прашање среднорочното и долгорочното планирање на земјоделското производство и пласман. Поради тоа, единствен начин за редуцирање на влијанието на овие ризици е постојано лобирање за регулирање и усогласување на институциите и законодавството.

г) *Ризици на човечкиот фактор.* Овие ризици се најнепредвидливи затоа што произлегуваат од субјективноста во однесувањето, ниското ниво на доход и лошо поставениот систем на управување со факторот труд. Тие можат да бидат:

- неисполнување на договорните обврски кон финансиската институција од страна на кредитокорисниците е еден од најраспространетите ризици на човечкиот фактор. Најчесто се случува со изненадна промена во однесувањето на кредитокорисникот (губење на волја за отплата на кредитот) која не можела да биде предвидена, но и со неисполнување на обврските што другите учесници во агроиндустрискиот комплекс (преработувачи и трговци) ги имаат кон кредитокорисникот поради што настанале потешкотии во отплатата на кредитот;
- ризик од болест, повреда или смрт на кредитокорисникот што ќе оневозможи подмирување на кредитните обврски и одбивање од страна на преостанатите членови на семејството или фармата да го сторат истото и
- морален хазард кој е најголем ризик на човечкиот фактор од кој не се имуни ниту учесниците во агроиндустрискиот комплекс. Тој подразбира постоење на асиметрични информации што ги поседува само кредитобарателот кој не е заинтересиран истите да ги сподели со кредиторот. Кредиторот многу често не може да дојде до сите информации кои ги има кредитобарателот во врска со потенцијалната инвестиција што треба да се кредитира, посебно во доменот на негативните ефекти, профитабилноста и финансиската кондиција. Дури и доколку кредитобарателот е доволно доблесен да ги сподели сите информации со кредиторот, не постои можност од предвидување на неговите идни активности и постапки. Понатаму, моралниот хазард претставува ризик од пренаменување на средствата од кредитот за други потреби надвор од земјоделското производство што може да влијае врз капацитетот на отплата, лошо управување со факторите на производство и свесно избегнување на отплата на заемот.

д) *Технички ризици (ризици на средствата).* Овие ризици во себе вклучуваат можност од кражба, пожар, оштетувања на опремата и објектите или смрт на

добитокот. Тие драматично можат да ја влошат способноста за отплата на кредитот од страна на фармерот. Овие ризици можат да се неутрализираат со добро управување на фармата, користење на мерките за заштита и осигурување и користење на консултантски услуги за унапредување на земјоделското производство.

ѓ) *Финансиски ризици.* Финансиските ризици ги зголемуваат трошоците на задолжување, го намалуваат расположливиот капитал, ја намалуваат способноста за навремено задоволување на потребите од готовина и способноста за задржување и зголемување на основниот капитал. Педантното водење на финансиите се апсолутна неопходност за задржување на финансиската контрола на фармата и намалување на финансиските ризици. Управувањето со нив не се постигнува директно со водење на обемни податоци туку со обезбедување на потребните информации за разбирање на критичните финансиски ризици. Најкарактеристични финансиски ризици се:

- ризик од промена на каматната стапка кој е најчесто надвор од контрола на кредитобарателите, но врз него може да се влијае со намалување на коефициентот долг/средства и осигурување на производството;
- ризик од влошување на готовинскиот тек претставува ризик на влошување на ликвидноста и ненавремено задоволување на потребите од готовина. Тој најчесто доаѓа како резултат на сезонабилноста на земјоделското производство. Обезбедувањето на ликвидност и соодветен готовински тек ја зајакнуваат способноста на фармата да преживее дефицит во нето приходите. Сепак, вишокот ликвидни средства типично генерира пониски стапки на поврат отколку вишокот на фиксни средства. Со правилно планирање на трошоците делумно можат да се предвидат потребите од готовина и
- повисоки трансакциски трошоци кои настануваат поради дисперзираност на земјоделците низ целата територија на државата, потешкиот пристап до оддалечените селски подрачја ограничени со слаба транспортна и друга инфраструктура, непостоење на рурални експозитури на банките кои се најчесто нерентабилни, повисоки трошоци за регистрација на обезбедувањето и релативно малите заеми за кои е потребно подеднакво време и ресурси како и за големите. Сето ова придонесува финансиските институции да ги зголемуваат трансакциските трошоци при обработка на земјоделските кредити заради одржување на рентабилноста на сопственото работење.

е) *Макроекономски и политички ризици.* Овие ризици настануваат како резултат на општата ситуација во државата (инфлација, девизен курс, политичка нестабилност), но и поради политичката и социјална чувствителност на земјоделството во кое државните интервенции во однос на цените и пазарите се многу чести. Тоа ја отежнува проценката на идните движења во секторот и ја ограничува можноста од долгорочно планирање и финансирање.

Сите овие ризици кои на одреден начин можат да го загрозат повратот на инвестицијата и кредитот отсекогаш биле дел од земјоделството. Досегашното искуство на финансиските институции во поглед на кредитирањето на проекти од агроиндустрискиот комплекс покажува дека кредитниот ризик е повисок кај проектите од примарното земјоделско производство и индивидуалните земјоделци, отколку кај правните субјекти што се занимаваат со производство и

преработка на храна.[171] Како илустрација за повисоката ризичност за кредитирање во земјоделството ќе ги наведеме податоците од НБРМ според кои, учеството на кредитокорисници класифицирани во високоризичните В, Г и Д ризични категории во вкупната кредитна изложеност на земјоделството на 31.12.2009 г. изнесувало 20,6%, наспроти истиот тој показател на ниво на целото национално стопанство кој изнесувал 18,2%.[172] Во секој случај, доброто управување со ризиците во земјоделството може да ги намали трошоците на позајмување и да резултира со долгорочна финансиска стабилност. Најуспешни земјоделци ќе бидат оние кои ќе изберат мудар и едукативен приод во управувањето со ризиците како витален дел од производствениот план.

[171] http://novamakedonija.com.mk/NewsDetal.asp?vest=126101034246&id=97prilog=0
[172] http://nbrm.gov.mk/WBStorage/Files/Regulativi_Kvartalen_2010.pdf?dlm_stat=99&_last

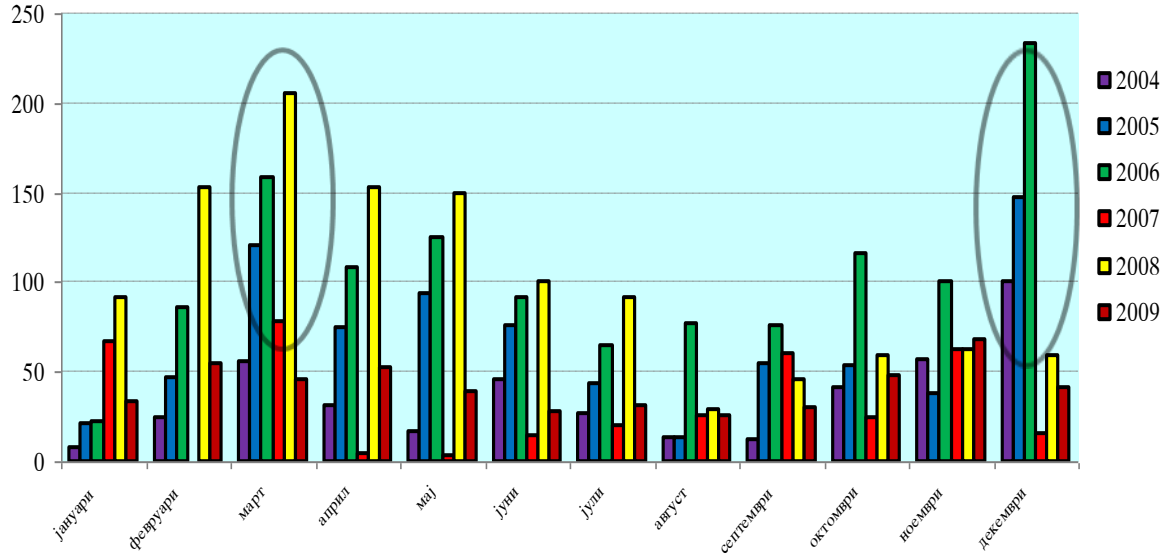
Анализа на кредитирањето на агроиндустрискиот комплекс во Република Македонија

Процесот на поттикнување на извозната ориентација на агроиндустрискиот комплекс како најсилен импулс за развој мора да биде поткрепен со сериозен обем на финансиски средства. Поради специфичноста на процесот на репродукција, ниската акумулативна способност и нискиот коефициент на обрт на финансиски капитал во секторот, само мал дел од капиталот може да се обезбеди од сопствени извори, додека поголем дел се обезбедува со кредитни средства од финансиските институции. Практично, кредитот како финансиски инструмент е еден од основните алатки за витален развој на агроиндустрискиот комплекс и има пресудна улога при основањето на профитабилни производствени единици и водење на нивните деловни активности. Кредитирањето овозможува дополнителна акумулација на капитал потребен за вложување во окрупнување на земјоделските поседи, набавка на нова опрема и механизација, модернизација на производството и зголемување на продуктивноста. Тоа ја потенцира зависноста на развојот на конкурентската способност на агроиндустрискиот комплекс од кредитната политика на државата, банките и другите финансиски институции. Кредитната поддршка од финансиските институции како извор на финансирање ги опфаќа *краткорочните кредити*, со рокови на отплата до една година кои служат за финансирање на потребите од обртни средства (семе, ѓубриво, нафта, пестициди, добиточна храна, откуп на суровини и репроматеријали за преработка и извоз) и *долгорочните кредити* кои се одобруваат со рокови за враќање подолги од една година и се наменети за финансирање на инвестициски проекти (производни објекти, земјоделско земјиште, хидромелиоративни системи), подигање на долгогодишни насади, набавка на опрема и механизација за финализација на земјоделското производство, воведување на нови производствени линии со извозна содржина за подобрување на конкурентноста на надворешниот пазар и набавка на трајни обртни средства.

Комерцијалното финансирање на агроиндустрискиот комплекс во Република Македонија се одвива преку деловните банки и штедилници кои обезбедуваат средства за кредитирање во рамките на своите продукти, но и од странски донаторски кредитни линии кои тие ги администрираат. Соодветно на природата на функционирање на банкарскиот сектор, тие се многу повеќе ориентирани кон градските подрачја каде што има поголема концентрација на потенцијални клиенти и дејности со поголема профитна стапка (услуги, трговија, тешка индустрија), отколку кон селските подрачја кои се претежно ориентирани кон земјоделство. Кредитирањето во овој сектор пак е најчесто насочено кон поголемите фарми така што извесен број на помали индивидуални земјоделски производители имаат ограничен пристап до кредити. Тешкотиите во финансирањето на овие лица е најчесто резултат на немање сопственост врз средствата кои потенцијално можат да се земат како обезбедување (куќа, земја и други објекти), а таму каде што постои сопственост врз средствата (механизација, основни стада) најчесто не постои расположение за нивно давање како колатерал од причина што тие се сметаат за клучни во нивната егзистенција. Друг ограничувачки фактор за кредитирање на земјоделството е што техниките за управување со ризик на македонските финансиски институции се средно развиени, кредитните истории на кредитобарателите не се тековни и не

нудат адекватни информации што доведува до нивна асиметричност и ја отежнува изработката на квалитетна кредитна анализа. Ако кон ова се додадат потешкотиите од правен карактер кои придонесуваат за бавно впаричување на обезбедувањето во случај на ненавремена отплата, може да се каже дека за банките во овој момент кредитирањето на земјоделството е високоризично и нископрофитабилно. Инвестициите во земјоделското производство се сезонски што во основа значи и сезонски пристап во одобрувањето на кредити. Тоа подразбира обезбедување на поголем обем на ликвидни средства за кредитирање од страна на финансиските институции во сезона (март и декември) и релаксирање на ликвидноста вон сезона (јули и август). На ***графикон 32*** се претставени сезонските варијации на кредитните апликации доставени за одобрување преку Земјоделскиот кредитен дисконтен фонд (ЗКДФ).

Сезонски карактер на кредитните барања во агроиндустрискиот комплекс



Графикон 32

Извор: МБПР - ЗКДФ кредитна линија

Анализата на кредитните активности во земјоделството обработена во ***табела 19***, укажува на постоење на одреден позитивен тренд на зголемување на земјоделското во вкупното кредитно портфолио на финансиските институции од 2,3% во 2002 г. на 4% во 2008 г. Меѓутоа,

Кредитната активност во земјоделството од 4% во вкупното кредитно портфолио во 2008 г. сè уште не е во склад со уделот на земјоделството во вкупниот БДП од 8,5%.

Од друга страна, обемот на кредитни средства во земјоделството во однос на земјоделскиот БДП како исклучително релевантен показател за влијанието на кредитите врз продуктивноста на секторот се зголемило од 4% во 2002 г. на 22% во 2008 г. Притоа, кај 8 од 10 анализирани финансиски институции е евидентирано зголемување на уделот на земјоделското во вкупното кредитно портфолио, а обемот на кредитирање во земјоделството за само 6 г. се зголемил исто толку пати. За разлика од земјоделството, кредитирањето во агроиндустријата ретко се соочува со горенаведените ограничувања и за неа

важат регуларните банкарски политики и процедури актуелни за целата индустрија. Кредитните продукти на дел од финансиските институции кои се на располагање на учесниците од агроиндустрискиот комплекс се претставени во ***анекс 15.***

Споредбени податоци за кредитната активност во земјоделството (во милиони ЕУР)

Банка	*2002 г.*			*2008 г.*		
	вкупно кредитно портфолио	**кредитно портфолио во земјоделството**	**%**	**вкупно кредитно портфолио**	**кредитно портфолио во земјоделството**	**%**
Стопанска Банка Скопје	158,5	6,3	4,0	681,6	30,0	4,4
ИК Банка	13,6	0,2	1,5	68,3	0,8	1,2
Шпаркасе Банка	15,7	0,3	1,9	86,8	2,5	2,9
Комерцијална Банка	156,1	2,0	1,3	573,1	25,8	4,5
НЛБ Тутунска Банка	94,7	1,9	2,0	492,2	19,7	4,0
Прокредит Банка	6,9	0,8	11,6	130,3	11,5	8,8
Статер Банка	1,0	0,0	0,0	6,6	0,3	4,5
Стопанска Банка Битола	73,3	1,0	1,4	59,5	0,7	1,2
Штедилница Можности	4,1	0,5	12,2	33,2	5,0	15,1
Штедилница ФУЛМ	0,8	0,0	0,0	3,7	0,3	8,1
Др. финансиски институции	275,9	5,3	1,9	604,7	12,0	2,0
Вкупно	**800,6**	**18,3**	**2,3**	**2.740,0**	**108,6**	**4,0**

Табела 19

Извор: Податоците за вкупната кредитна активност се преземени од НБРМ: http://nbrm.gov.mk/WBStorage/Files/ST_Plasmani_2008_mak1.xls, додека податоците за финансиските институции се преземени од годишните извештаи за соодветните години. Изведен е репрезентативен примерок од 10 финансиски институции, кои во 2002 г. учествувале со 66%, а во 2008 г. со 78% од вкупниот обем на кредитирање во РМ.

Сепак, и покрај очигледно зголемениот обем на кредитирање во земјоделството, постојат одредени ограничувачки фактори во процесот на одобрување на кредити за овие апликанти кои оневозможуваат посериозна експанзија на кредитирањето во секторот. Во периодот 2003-2009 г. во рамките на работниот ангажман на авторот на овој труд беше извршена анкета на примерок од 509 корисници на кредити за производство, преработка и извоз на агроиндустриски производи ***(анекс 23)***. На анкетираните им беше поставено прашањето: *„Што Ви претставуваше најголем проблем во процесот на барање и добивање на кредитот?”*, а беа добиени следните одговори: обезбедувањето - 198 кредитокорисници (39%); долгата процедура на одобрување - 112 кредитокорисници (22%); роковите за отплата - 81 кредитокорисник (16%); каматната стапка - 31 кредитокорисник (6%), а дека немале посериозни проблеми одговориле 87 кредитокорисници (17%). Овие резултати укажуваат на сè уште конзервативниот пристап на банките во поглед на колатералот и потребата од негово релаксирање. Извесна дисторзија во одговорите претставува нискиот процент на анкетирани кои не се задоволни со висината на каматната стапка. Таа доаѓа како резултат на опфатот на кредитокорисници кои користеле кредит од ЗКДФ кредитната линија кај која каматната стапка беше лимитирана на 6% и 7% годишно во периодот од 2003-2007 г. и 4% и 5% годишно

преку деловните банки, односно 6% и 6,5% годишно преку штедилниците во периодот 2008-2009 г. и беше најниска на пазарот. Веруваме дека доколку анкетата се однесуваше на кредитокорисници коишто користат кредити со пазарна каматна стапка, резултатите ќе беа за нијанса поразлични, но немаше во целост да влијаат на конечниот исход. Деловните банки сè уште не вложуваат доволен напор за намалување на трошоците кои ги оптоваруваат пазарните каматни стапки. Затоа, во тој поглед ги предлагаме следните чекори:

а) *Интензивирање на мобилноста на кредитните службеници* која во овој момент е ограничена и неефективна, а е од клучно значење при обработката на кредитни барања во земјоделството.

б) *Воведување на варијабилни каматни стапки* согласно времето потребно за завршување на инвестицијата, сезоната на производство, степенот на ликвидност на средствата кои се предложени за кредитирање, степенот на потреба на средствата и атрактивноста на инвестициските проекти. Кредитните услови секогаш треба да бидат во корелација со производствениот процес на земјоделството и прехранбената индустрија. На пример, каматата за кредити наменети за подигнување на овошен насад во почетокот може да биде пониска, сè до достигнување на полна родност на насадот, а понатаму може да се зголеми и со тоа да се компензира претходно изгубената камата.

в) *Воведување на финансиско инженерство* кое ќе овозможи интерактивно поврзување со руралните подрачја и користење на сите благодети на современата технологија за намалување на трошоците.

г) *Унапредување на управувањето со ризикот* во агроиндустрискиот комплекс. Развојот на банкарскиот сектор и воведувањето на Базел 2 стандардите во банкарството во 2007 г. и новите банкарски стандарди кои произлегоа од финансиската криза во 2008-2009 г. имаат влијание врз целиот кредитен процес. Во наредниот период особено на удар ќе бидат помалите компании кои финансиски многу зависат од банките и кои поради намалениот обем на кредитирање ќе останат без средства за тековно финансирање. Се стекнува впечаток дека големите банки сè повеќе ќе се ориентираат кон големите и помалку ризични агроиндустриски бизниси, додека кредитирањето на земјоделците и малите и средни бизниси ќе биде препуштено на малите и средни банки кои ќе имаат повеќе простор за дејствување на локално ниво. Во таква констелација, иновативен метод на кредитирање ќе биде оној кој многу повеќе ќе ја оценува позицијата на производителот во извозно-добавувачкиот ланец, отколку неговиот кредитен ризик според стандардните модели на оценување на ризикот. На тој начин, банките нема да вршат само линеарно кредитирање туку ќе бидат дел од еден повеќедимензионален кредитен пакет кој ќе го опфати целиот извозно-добавувачки ланец.

Ако се земат во предвид можностите за развој и просперитет на агроиндустрискиот комплекс, финансиските институции во наредниот период треба да го продлабочат интересот, односно да го зголемат пласманот на кредитини средства во секторот со што на среден рок можат да очекуваат солиден поврат на капиталот поради фактот што компаниите од овој сектор беа релативно помалку засегнати од финансиската криза. Комерцијалните заеми како неограничен извор на средства со релативно брза и навремена понуда се доста атрактивен извор на финансирање на производните и извозните активности за учесниците во агроиндустрискиот комплекс. Сегашните и идните трендови во кредитирањето на агроиндустрискиот комплекс кај една од нашите најголеми банки се презентирани во ***интервју 2.***

Елена Спировска - Директор на Дирекција за кредитирање на агроиндустриски комплекс во Комерцијална Банка АД - Скопје

А: Дали Вашата Банка го смета агроиндустрискиот комплекс за повеќе или помалку ризичен во однос на другите сектори во стопанството и зошто?

ЕС: При разгледување на секое кредитно барање анализата на ризикот за негово финансирање е индивидуална и независна, вклучувајќи ги тука и барањата од агроиндустријата. Следејќи ги пропишаните процедури и политики на Банката уредени со Кредитната политика се добива првичниот став и оценка за ризикот при кредитна поддршка на било кое барање. Но, кога станува збор за агроиндустрискиот сектор се посветува поголемо внимание пред сè затоа што истиот е динамичен и жив процес. Се добива впечаток дека Банката индиректно влегува во партнерски однос со кредитобарателот, а уште повеќе ако од самиот почеток на реализација на идејата се финансира со банкарски средства. Банката ја интересира целокупниот зацртан план и процес на одвивање како комплекс и начин на работа кој би обезбедил сигурен прилив на средства кои ќе го сервисираат долгот. Можеби ризикот во овој сектор е поголем затоа што постои несигурност од пласман и откуп на земјоделски производи, ниски откупни цени кои нема да обезбедат доволно приход за сервисирање на долгот како и пред сè климатските услови и фактори кои се најзначајни за одвивање на производствениот процес.

А: Како според Ваше мислење влијаеше глобалната финансиска и економска криза врз финансиските показатели и кредитната способност на апликантите за кредит од агроиндустрискиот комплекс во Вашата Банка?

ЕС: Големото влијание на цените на храната во формирање на генералниот впечаток за движењето на животниот стандард, барем во нашава земја го наметнува значењето на движењето на состојбите во агросекторот. Економската криза и рестриктивната монетарна политика генерално влијаеа на намалување на обемот на кредитирање во сите индустриски гранки, а меѓу нив и на клиентите од агроиндустријата. Пред сè поради горенаведените ризици, а и поради тоа што истите се зависни од светските трендови, понуда и побарувачка која на глобално ниво е контролирана и диктирана од големите пазари кои ги наметнуваат условите на „игра" и за нашите компании. Сето тоа го отежнува пласманот, пред сè на странските пазари како главен извор на генерален приход.

А: На кој начин очекувате да влијае намалувањето на референтната каматна стапка од страна на НБРМ и укинувањето на обврската за задолжителен депозит на банките кај НБРМ врз интензитетот на кредитната активност на Вашата Банка во агроиндустрискиот комплекс?

ЕС: Иако е тешко да се прогнозира, се очекува дека во 2010 г. падот на референтната каматна стапка и укинувањето на обврската на банките за одвојување на задолжителен депозит кај НБРМ ќе имаат мало влијание врз интензивирање на кредитирањето во агроиндустрискиот комплекс, пред сè поради одложеното влијание на кризата од 2008/09 г. Но затоа очекуваме во подоцнежниот период оваа состојба да се подобри и кредитирањето да биде во согласност со макроекономските и монетарните движења како и движењата во секторот.

(9.2.2010 г., Скопје)

Интервју 2

Улогата на државата во изнаоѓање на поволни средства за кредитирање на агроиндустрискиот комплекс

Земјоделството и покрај тоа што е круцијален сектор за човечкиот опстанок, долго време било потценувано од страна на кредиторите како неатрактивно и нерентабилно за кредитирање. Меѓутоа, со деколонизацијата во почетокот на 50-тите години од XX век се случиле првите посериозни обиди од страна на новите држави и меѓународните донатори за подобрување на пристапот до финансиски средства за земјоделците во светот. Во овој период, политиката на обезбедување буџетски средства за кредитирање на земјоделците се наметнала како резултат на размислувањата на владите во ЗВР дека државата е таа која треба да биде замаец на земјоделскиот развој со користење на високоприносни технологии и дека повеќето земјоделци немале доволно финансиски средства сами да го понесат товарот за нивно воведување. Тие аргументирале дека поради несовршеноста на моделите за проценка на ризикот во поствоениот период, деловните банки биле приморани да воведуваат високи каматни стапки за земјоделските кредити кои ги преоптоварувале земјоделците. Оваа кредитно-земјоделска политика се спроведувала со мерки од административен карактер, а најчесто преку формирање на специјализирани кредитни институции кои со специјализирани кредитни линии за земјоделство создадени од буџетски средства вршеле директно кредитирање на целната група под субвенционирани услови на кредитирање: ниски каматни стапки, долги рокови на отплата, специјализирани региони и потсектори итн.

Меѓутоа, после само 20-тина години се покажало дека таквата кредитна земјоделска политика е погрешна. Во 1973 г. една студија на УСАИД покажала дека субвенционираните кредити на начин како што се одобрувале во овие земји имале многу повеќе негативни отколку позитивни ефекти. Оваа студија понатаму ќе стане основна критика на политиката на директно кредитирање на земјоделците со буџетски средства под субвенционирани услови. Како основни недостатоци на оваа политика биле наведени следните:[173]

а) Поголем дел од субвенционираните државни кредити *не завршувале во рацете на земјоделците* поради постоење на интересни групи блиски до државниот естаблишмент кои одеднаш станувале „земјоделци" и започнувале да се „занимаваат" со земјоделство.

б) *Стапката на отплата најчесто била минимална* од причина што земјоделците ги „доживувале" субвенционираните кредити како државна помош која не треба да се врати што дополнително ги оптоварувала државните буџети.

в) Субвенционираните земјоделски кредити најчесто *служеле како механизам за купување на политичка поддршка од земјоделците.*

г) Деловните банки кои ги администрирале субвенционираните кредити од страна на државата најчесто воведувале *високи трансакциски трошоци* за да ја надокнадат загубата во каматната стапка и да ги покријат оперативните трошоци.

д) Кредитните продукти кои биле пласирани на овој начин најчесто биле со претходно *ригидно определени услови* (износи, рокови и динамика на отплата, обезбедување) кои често не одговарале на вистинските потреби на земјоделците.

---

[173] Marguerite S. Robinson – *The Microfinance Revolution, Sustainable Finance for the Poor;* The World Bank; Washington D.C (2001); pp. 142-147

ѓ) Субвенционираните агрокредитни продукти *го задушувале развојот на одржливи финансиски институции* на начин што ниските камати го обескуражувале штедењето од кое се мобилизираат средства за кредитирање и не ги покривале оперативните трошоци на финансиските институции. На тој начин се ограничувала автономијата на деловните финансиски институции.

е) Обезбедувањето на буџетски средства за субвенционирани кредити било *голем товар за државните буџети* поради високите оперативни трошоци, долгите и тешки административни процедури, лошите пласмани и слабата отплата.

ж) Понудата на ваков тип средства од државниот буџет најчесто била *ограничена* и не можела да дојде до сите земјоделски производители на кои им била потребна со што се создавале политички, социјални и економски тензии во општеството.

Поради сè поголемата дисторзија на финансиските пазари и неправилна алокација на ресурсите во агроиндустрискиот комплекс, кон крајот на XX век, политиката на субвенционирани кредити за земјоделството сè повеќе се напушташе и деловните финансиски институции се наметнаа како најрелевантни во одобрувањето на кредити во овој сектор.[174] Веќе во 1998 г., ФАО утврди дека бројот на донаторски и државни кредитни програми во земјоделството сериозно се намалува и постои можност тие во целост да исчезнат со што деловните финансиски институции целосно ќе го заземат нивното место во обезбедување на кредитни средства за агроиндустриското производство, преработка и пласман.[175]

Сепак, сметаме дека целосното препуштање на земјоделството на пазарните принципи на кредитирање повторно може да ја отвори „пандорината кутија" поради која и се појави државната интервенција, односно мал интерес за кредитирање од страна на деловните банки и несоодветни кредитни услови. Последната деценија покажа дека кејнзијанизмот во кредитирањето на земјоделството во извесна мерка е потребен поради неговата специфичност како производствен сектор кој не секогаш е во можност да се носи со политиката на реални пазарни каматни стапки. Меѓутоа, тој интервенционизам не смее да биде во ист обем како во минатото. Во секоја земја постои поблага или поостра државна регулација во овој домен, а праксата покажува дека поблагата регулација има поголем ефект затоа што не го нарушува пазарниот принцип, правилно ги алоцира ресурсите и го поттикнува рационалното однесување на кредитокорисниците. Вистина е дека каматната стапка утврдена на финансиските пазари придонесува за оптимална алокација на ресурсите и има релативно мало влијание врз капацитетот за отплата на кредитите. Од таа причина, потребата од нејзино субвенционирање е минимална. Доказ за ова се микрокредитните институции во ЗВР кои одобруваат кредити со високи каматни стапки, но ставајќи го фокусот врз другите параметри на кредитирањето функционираат релативно успешно и со релативно високи стапки на отплата. Значи, многу е поголемо влијанието на квалитетниот бизнис план кој доследно ќе се спроведува на начин кој ќе ја минимизира потребата земјоделците да бидат

[174] Jacob Yaron, Benjamin P. McDonald Jr. and Gerda L. Piprek – *Rural Finance: Issues, Design and Best Practice;* World Bank ESSD Studies & Monograph Series 14; Washington, D.C. (2001); p. 16
[175] FAO/GTZ – *Agricultural Finance Revisited: Why?;* Rome (1998); p. 33

„поткупувани" со ефтини кредити за производство, а ќе ја потенцира потреба од изнаоѓање соодветен пазар за нивните производи.[176]

Улогата на Република Македонија како држава во поглед на олеснување на пристапот до финансиски средства за земјоделските производители мора многу поконкретно да биде насочена кон создавање услови за поттикнување на земјоделското производство и негова реализација, отколку кон директна интервенција со парични средства на кредитниот пазар. Тие активности треба да бидат во следните насоки:[177]

а) *Создавање на стабилно макроекономско и бизнис окружување* што ќе ги намали ризиците и неизвесностите во агроиндустрискиот комплекс и тој ќе стане поатрактивен за кредитирање. Тоа пред сè подразбира регулирање на пазарните односи и обезбедување на соодветен пазар за овие производи со што автоматски ќе се создаде атмосфера за зголемена побарувачка за финансиски средства. На тој начин ќе се засили конкуренцијата помеѓу финансиските институции што ќе влијае на подобрување на условите за кредитирање.

б) *Создавање на услови за олеснување на трговијата* преку водење на соодветна царинска политика, потпишување на договори за слободна трговија и други мерки за олеснување на извозот што ќе го прошири пазарот за агроиндустриски производи и ќе се зголеми нивната реализација. На тој начин ќе се намали притисокот на земјоделците врз државата за изнаоѓање на дополнителни финансиски средства под поволни услови. Со зголемената домашна и извозна реализација на земјоделските производи ќе се подобрат финансиските показатели на земјоделците и дополнително ќе се подотворат вратите на деловните банки за нивно кредитирање.

в) *Олеснување на пристапот до финансиски средства*. Во поглед на состојбата со пристапот до финансиски средства, како најрелевантни можат да се земат резултатите од истражувањата на две реномирани институции: анализата Doing Business na Светската банка и ИФЦ за 2011 г. и извештајот на Милкен Институтот (Milken Institute) за 2009 г. Достапноста на кредити како еден од одредниците на првата анализа е изработена врз основа на четири индекси: индекс на правна заштита во кредитните односи, индекс на длабочина на кредитните информации, покриеност со приватни кредитни бироа и покриеност со јавни кредитни бироа. Според овој одредник Македонија се наоѓа на 46-то место во светот и 12-то место во ИЕЦА регионот. Вредноста на првиот индекс изнесува 7 (на скала од 1 до 10) што укажува на добра правна заштита во кредитните односи (повисока од просекот на ИЕЦА - 6,6 и ОЕЦД - 6,9). Вредноста на вториот индекс изнесува 4 (на скала од 0 до 6), односно идентично со просекот на регионот и за нијанса пониско од просекот на ОЕЦД (4,7) што укажува на релативно задоволителна длабочина на кредитните информации. Процентуалната покриеност на населението со приватни кредитни бироа од 0% (ИЕЦА: 21,3%; ОЕЦД: 61%) не е за изненадување земајќи во предвид дека во нашата земја сè уште не постојат приватни кредитни бироа, додека покриеноста на населението со јавни кредитни бироа изнесува 39,4% (ИЕЦА: 13,1%; ОЕЦД: 8%) што укажува на релативно централизирана контрола на кредитните информации. Јавниот кредитен регистар се наоѓа во НБРМ, но тој сè уште не ги обезбедува потребните информации адекватно и навремено. Споредено со

[176] David H. Penny – *Farm Credit Policy in the Early Stages of Agricultural Development;* The John Hopkins University Press (1983); p. 65

[177] Адаптирано за Македонија според Thorsten Giehler – *Sources…*; p. 76

другите земји од ИЕЦА, во Македонија потешко може да се земе кредит отколку во Бугарија, Србија или Црна Гора, а полесно отколку во Хрватска, Турција или БиХ.[178] Според тоа,

Во најскоро време треба да се создадат услови за формирање на приватни кредитни бироа, додека заштитата на кредитните односи, длабочината на кредитните информации и покриеноста со јавни кредитни бироа треба да се унапредува на начин што тие сè повеќе ќе се доближуваат до просекот на земјите од ОЕЦД.

Милкен Институтот е независен „резервоар на идеи" кој од 1999 г. (за Македонија од 2005 г.) изработува ранг листа на земји според нивото на развиеност на финансиската инфраструктура како поддршка на претприемничката активност за обезбедување пристап до капитал. Според **Индексот на пристап до капитал** изработен од овој Институт, од 122 анализирани земји во светот во 2009 г., Македонија се наоѓала на 58-мо место со вредност на индексот од 4,86, додека просекот на географска Европа изнесувал 4,8. Изработката на овој индекс се заснова на 6 одредници ***(табела 20)***.[179]

Анализа на одредниците на Индексот на пристап до капитал

Одредник	*Место/122*	*Индекс*	
		Македонија	**Европа**
Макроекономско окружување	16	8,00	6,92
Институционално окружување	78	4,63	5,30
Финансиски и банкарски институции	69	4,00	4,91
Развој на пазарот на хартии од вредност	48	4,00	3,36
Алтернативни извори на капитал	64	2,75	2,64
Меѓународно задолжување	64	3,91	4,03
Вкупно	**58**	**4,86**	**4,80**

Табела 20

Одредникот *макроекономско окружување* бил со надобар квалитет и го покажува неговото позитивно влијание врз пристапот до капитал. *Институционалното окружување* кое го мери капацитетот на институциите да го поддржат бизнисот во напорите за обезбедување на финансиски средства пак бил најслабо рангиран. Тоа ја покажува релативно слабата подготвеност на државните и другите нефинансиски институции преку своите политики и процедури да го поддржат напорот на бизнисмените за обезбедување на дополнителни финансиски средства. Вклученоста на *финансиски и банкарски институции* во финансирање на бизнисот била релативно слаба како резултат на ригидната и конзервативна политика на деловните финансиски институции за кредитирање. *Пазарот на хартии од вредност* како место за мобилизирање на дополнителен капитал бил релативно добро развиен, за разлика од *алтернативните извори на капитал* (инвестициски фондови, меѓукомпаниско кредитирање, НВО) кои биле послабо достапни, но со за нијанса подобар индекс од европскиот просек. Последниот одредник, *меѓународно задолжување* кој го мери нивото на странски капитал достапен за бизнисот во земјата (странски

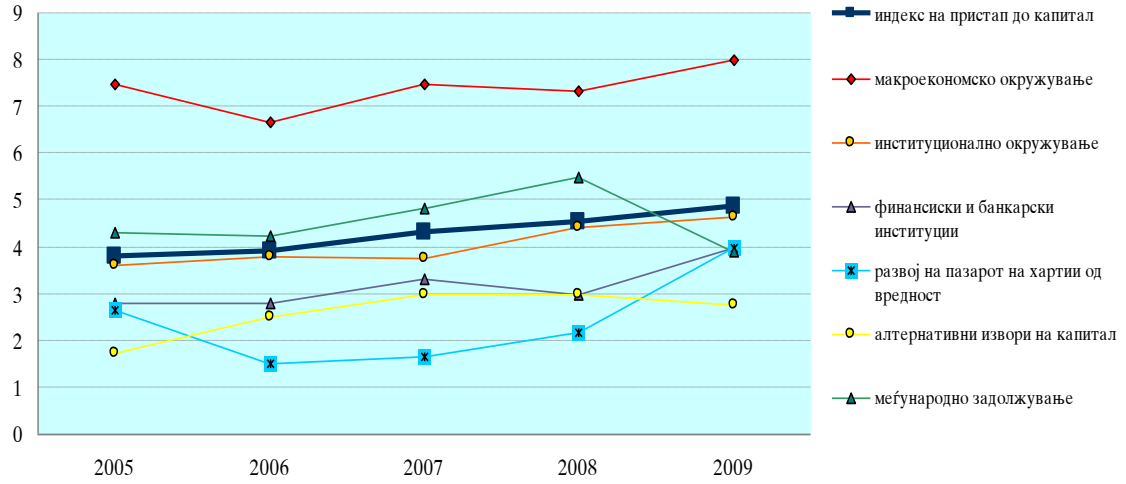
[178] World Bank & IFC – *Doing Business - 2011* (http://www.doingbusiness.org)
[179] http://www.milkeninstitute.org/pdf/CAI2009.pdf

кредитни линии, СДИ) е показател за релативната ограниченост на овие средства за домашниот бизнис. Според овој извештај,

Нашата земја е сосема малку над просечните европски показатели на пристап до капитал што укажува на фактот дека капиталот е достапен, но дека постојат извесни потешкотии кои ги обременуваат стопанствениците во тој поглед.

На ***графикон 33*** е претставено движењето на одредниците, вклучувајќи го и главниот Индекс на пристап до капитал во периодот 2005-2009 г. Поголемиот дел од нив имаат растечки тренд кој овозможи во анализираниот период Македонија во вреднувањето да напредне за 16 места. Тоа е доказ дека постои извесен, но недоволно силен процес на олеснување на пристапот до капитал во националното стопанство, а со тоа и до агроиндустрискиот комплекс.

Движење на одредниците на Индексот на пристап до капитал



Графикон 33

г) *Изградба на основна физичка, административна и организациска инфраструктура*. Улогата на државата многу повеќе треба да биде насочена кон создавање на услови за поддршка на земјоделството и руралниот развој преку изградба и обнова на физичката инфраструктура (патишта, електрични, водоводни и телекомуникациски инсталации, локации за пазари, системи за наводнување, образовни и здравствени институции), отколку кон обезбедување на средства за директно кредитирање. Не помалку важни се и административната и организациската инфраструктура која ќе помогне за правилно насочување на земјоделците. Со обезбедување на основните инфраструктурни потреби на земјоделците за олеснување на производството и продажбата на нивните производи, тие понатаму многу полесно ќе можат да дојдат до комерцијални финансиски средства за кредитирање на нивните производствени активности.

д) *Унапредување на правниот и регулаторниот систем*. Иако во анализата Doing Business беше презентирано дека Индексот на правна заштита во кредитните односи е релативно добар, сепак постојат одредени мерки посебно во доменот на заштита на кредиторите кај побрзата наплата на достасаните побарувања и олеснување на впаричувањето на колатералот што можат да помогнат во намалување на ризикот на кредитирање и унапредување на кредитните активности. Тоа во голема мерка ќе влијае на намалување на

каматната стапка и на поголема достапност до кредити. Тековните процеси на воспоставување на земјишен и модернизација на имотниот катастар треба да овозможат полесно регистрирање на сопственоста на земјата и објектите кои би биле потенцијално кредитно обезбедување. Точната евиденција за сопственоста ќе овозможи финансиските институции без поголем напор да го лоцираат и проценат колатералот. Понатамошна активност треба да биде осовременување на кредитниот и воведување на хипотекарен регистер што ќе ја поедностави процедурата за следење на потенцијалните кредитокорисници во агроиндустрискиот комплекс и нивното обезбедување. Од друга страна, може да се каже дека регулаторниот банкарски систем на НБРМ е релативно добар и ги следи светските текови во тој домен што во крајна линија доведува до намалување на трансакциските трошоци при одобрување на кредитни барања во агроиндустрискиот комплекс.

ѓ) *Елиминација на натпреварот помеѓу монетарната и извршната власт* за висината на каматите на благајничките, односно државните записи кои ги истиснуваат слободни парични средства од финансиските институции, а со тоа го задушуваат кредитирањето.

е) *Создавање на предуслови за влез на Рабобанк Група (Rabobank Group) на македонскиот банкарски пазар.* Рабобанк е холандска мултинационална банка и претставува најголема светска банкарска групација специјализирана за финансирање на земјоделството и прехранбената индустрија.[180] Таа влегува во групата на 20 најголеми светски финансиски институции и 10 најбезбедни банки.[181] Бизнис стратегијата на Рабобанк во сите 48 земји во кои досега има инвестирано е вложување во сите фази на производство и трговија на извозно-добавувачките прехранбени ланци со посебен акцент на примарното земјоделско производство. Во моментов, Банката е ориентирана кон источноевропските земји-членки на ЕУ така што нашата држава во овој поволен момент како земја-кандидат за членство во Унијата треба да вложи сериозен напор за ставање на Македонија на инвестициската мапа на Рабобанк. Во таа насока, пожелно е да се направат одредени отстапки во поглед на банкарската регулатива (како што своевремено беа направени за влез на Прокредит Банка) за да се засили мотивот за влез на Рабобанк во Македонија. Со тоа очекуваме драматично поместување на пазарот на капитал, зголемена конкуренција, голем прилив на финансиски средства за агроиндустрискиот комплекс и подобрување на условите за кредитирање на секторот.

ж) *Поттикнување на специјализирани државни институции за секундарно кредитирање* на агроиндустрискиот комплекс. Овие тела не смеат да имаат директна улога во одобрување на кредитите во агроиндустрискиот комплекс туку преку хибриден двостепен механизам на одлучување во кој главниот збор ќе го имаат финансиските институции треба да се обезбеди пристап до кредити на целната група. Улогата на финансиските институции е во изборот на сериозни и профитабилни проекти врз конкурентска основа и јакнење на нивната конкурентност под чадорот на формалниот банкарски сектор, а улогата на државните тела е обезбедување на финансиски средства. Едно такво тело е Земјоделскиот кредитен дисконтен фонд кој функционираше во рамките на Министерството за финансии до средината на 2010 г.

---

[180] За подетално види официјална интернет страница на Rabobank Group: (http://www.rabobank.com)

[181] Global Finance Magazine (http://www.gfmag.com/tools/best-banks/10533-worlds-50-safest-banks-2010.html)

Земјоделски кредитен дисконтен фонд

Земјоделскиот кредитен дисконтен фонд (ЗКДФ) беше формиран во 2002 г. како посебен државен кредитен фонд во рамките на Министерството за финансии. Основни цели врз кои се базираше неговото функционирање беа: обезбедување на континуирано учество на финансискиот сектор во кредитирањето на агроиндустрискиот комплекс преку креирање на модел за рефинансирање на кредити; обезбедување на понуда на поволни кредити наменети за индивидуалните земјоделски производители и агроиндустријата, следејќи ја политиката и стратегијата на кредитирање во секторот; интегрирање на македонските земјоделци во финансискиот сектор и развивање на кредитни производи, прифатливи за земјоделските и руралните домаќинства и кредитирање на МСП од агробизнисот. Оперативното работење на фондот во целиот период на неговото постоење беше поддржано од Шведската агенција за меѓународен развој (Swedish International Development Agency - SIDA) со околу 0,8 милиони ЕУР. Основниот капитал на ЗКДФ доаѓаше од 5 кредитни линии (ИФАД 1, ИФАД 2, ПСДЛ 1, ПСДЛ 2 и ЕИБ) за кои Република Македонија се беше задолжила кај 3 меѓународни кредитни институции (Меѓународен фонд за развој на земјоделството, Светската банка и Европската инвестициска банка), од кои беше формиран обновлив кредитен фонд за кредитирање на целната група. Заклучно со Јуни, 2010 г. кредитниот потенцијал на ЗКДФ изнесуваше 36 милиони ЕУР од кои 3,8 милиони ЕУР ликвидни средства и 32,2 милиони ЕУР побарувања од претходно веќе пласирани кредити.

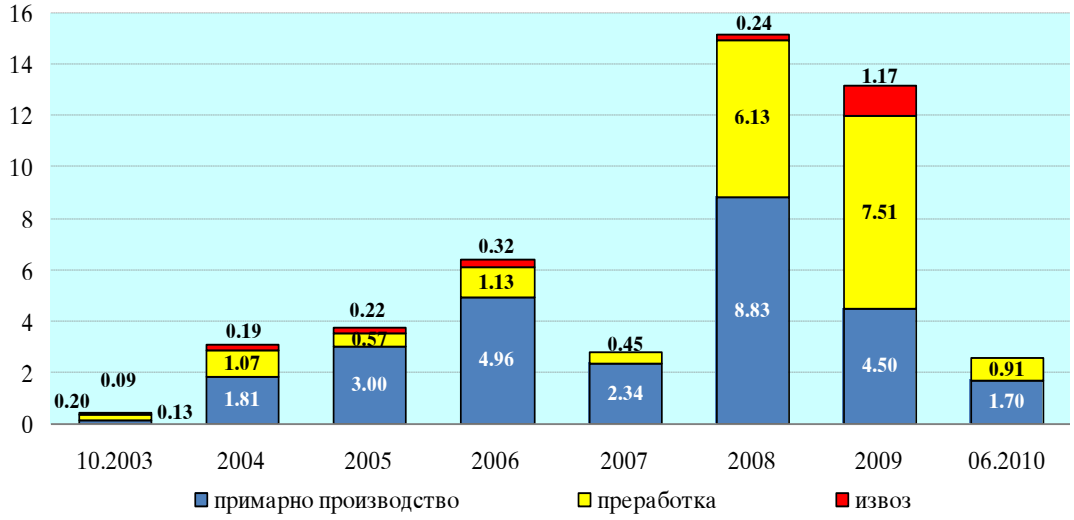
Кредитирањето на целните групи се вршеше преку селектирани финансиски институции-учеснички (ФИУ) со кои Министерството за финансии имаше потпишано Под-договори за заем (7 банки и 2 штедилници), а кредитната активност претставуваше кофинансирање на кредитите кон крајните кредитокорисници во сооднос: 80% средства од фондот и 20% средства од ФИУ. Кредитниот ризик беше целосно на товар на вторите, без никакви фискални импликации врз буџетот на РМ. Со тоа се зајакна сериозноста во кредитирањето и мотивот на ФИУ да инсистираат на навремена отплата на достасаните обврски. Кредитирањето преку ЗКДФ беше достапно преку 3 кредитни категории: кредити за основни и обртни средства за **примарно земјоделско производство** наменети за носители на индивидуални земјоделски стопанства и МСП чија основна дејност е примарното земјоделско производство со лимит до 100.000 ЕУР; кредити за основни и обртни средства за **преработувачки капацитети** со лимит до 300.000 ЕУР и кредити за основни и обртни средства за МСП чија основна дејност е **извоз на примарни земјоделски производи** со лимит до 200.000 ЕУР.[*] Каматните стапки за крајните кредитокорисници изнесуваа 4% годишно за првата категорија и 5% годишно за втората и третата категорија преку деловните банки и 6% и 6,5% годишно соодветно преку штедилниците така што ова беше најповолна кредитна линија за стекнување на дополнителен капитал во агроиндустрискиот сектор. Другите кредитни услови (рок на отплата, грејс период, обезбедување, надомест за обработка на кредитно барање) ги утврдуваше секоја ФИУ индивидуално, согласно сопствената кредитна политика

[*] Лимитот за набавка на основни и обртни средства за преработка на житни култури изнесуваше 200.000 ЕУР, лимитот за откуп на земјоделски производи за преработка времено беше зголемен на 500.000 ЕУР за сите капацитети, освен за капацитетите за преработка на грозје за кои тој лимит изнесуваше 700.000 ЕУР.

и во зависност од видот, намената и износот на кредитот. Рокот на отплата за основни средства генерално се движеше до 7 години и грејс период до 3 години со исклучок и подолго, додека за обртни средства се движеше до 3 години и грејс период до 1 година со исклучок и подолго. Во однос на обезбедувањето, најзастапени беа жирантите со 65% од одобрените кредити, понатаму следеа хипотека на имот во град (14%), хипотека на земјоделско земјиште (9%), хипотека на имот во село (7%), рачна залога на опрема и механизација (4%), задолжителен депозит (4%), гарантен фонд (0,6%) и винкулација на осигурителна полиса (0,3%). Еднократниот надомест за обработка на кредитни барања се движеше од 0,5% до 3% во зависност од ФИУ.

Од формирањето па заклучно со 30.6.2010 г. преку овој фонд беа рефинансирани 4.669 кредитни партии во вкупна вредност од 47,5 милиони ЕУР. Околу 57% од овие средства беа одобрени за примарното земјоделско производство, 38% за преработка на земјоделски производи и 5% за извоз на земјоделски производи. Како што може да се види на ***графикон 34***, во последните 3 години износот на кредити одобрени за преработка на земјоделски производи беше прилично зголемен што укажува на ориентација на нашите агроиндустриски претпријатија кон финализација и зголемување на додадената вредност на производството.

Реализација на кредити преку ЗКДФ по години
(во милиони ЕУР)

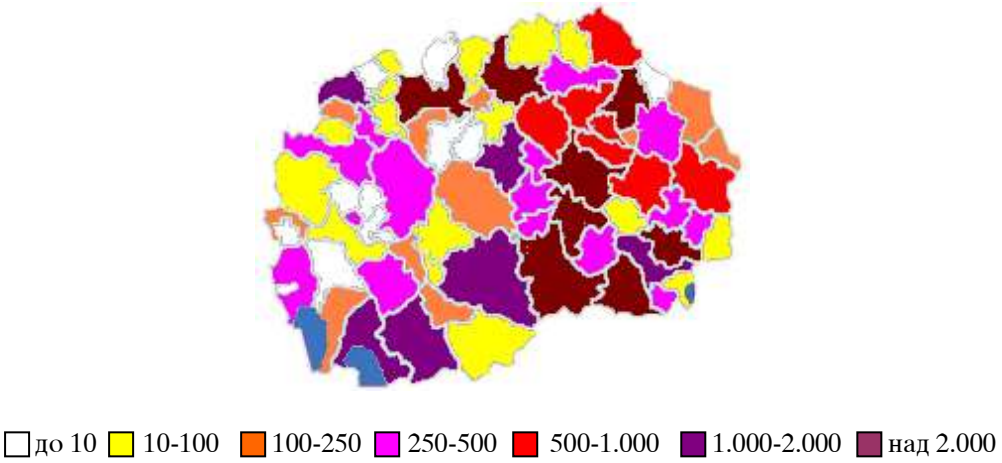


Графикон 34

Извор: МБПР - ЗКДФ кредитна линија

Географската разместеност на кредитирањето преку ЗКДФ покажува дека кредитните активности беа подинамични во општините од јужниот и југоисточниот во однос на општините од западниот и северозападниот дел на Република Македонија, што дава слика и за генералните трендови на кредитирање на земјоделството во државава ***(слика 11)***.

Реализација на кредити преку ЗКДФ по општини (во илјади ЕУР)



Слика 11

Вкупно 4.098 кредитни партии беа одобрени за индивидуални земјоделци, односно кредит преку ЗКДФ користеа околу 0,9% од луѓето кои се занимаваат со земјоделство (согласно Пописот од 2007 г.), а 571 кредитна партија беше одобрена за МСП од агроиндустрискиот комплекс или околу 25% од вкупно регистрираните претпријатија во овој сектор.

Овие податоци покажуваат за постоење на извесна неинформираност кај учесниците во агроиндустрискиот комплекс за можностите за ефтино кредитирање во секторот и нивна неподготвеност за исполнување на условите кои ги бараат ФИУ во поглед на одобрувањето на комерцијални кредити. Учесниците во агроиндустрискиот комплекс мораат да бидат во постојана потрага за унапредување на конкурентноста, а еден од начините е исполнување на критериумите за добивање на комерцијален кредит и целосно и навремено информирање за достапноста на ефтини кредити. За разлика од овие лица, кредитобарателите чии кредитни барања доаѓале до кредитните одбори на ФИУ за одлучување, биле релативно издржани и сериозни на што укажува податокот дека кумулативната стапка на одбиени кредитни барања изнесуваше само 9%. Сериозноста на инвеститорите се огледува и во фактот што од околу 1.500 контролирани кредитокорисници од страна на службениците во ЗКДФ, само кај 50 (нешто над 3%) беше констатирана ненаменска искористеност на кредитот.

Функционирањето на ЗКДФ даде одлични резултати артикулирани преку неговото дуално влијание како врз целната група така и врз ФИУ. Влијанието врз целната група се отсликува преку следните податоци: според секторската распределеност најголем интерес за кредити имаше за **поледелство** (33% од средствата) од кои 11% за градинарство со кои беа подигнати или обновени пластеници и оранжерии на површина од преку 100 ха или околу 30% од вкупната површина под пластеници и оранжерии; 9% за лозарство со кои беа подигнати или обновени лозови насади на површина од преку 8.500 ха или околу 30% од вкупната површина под лозов насад; 5% за овоштарство со кои беа подигнати или обновени овошни насади на површина од преку 1.700 ха или околу 12% од вкупната површина под овошен насад, а останатите 7% беа искористени за другите поледелски култури. За **сточарство** беа искористени 24% од

средствата, со кои беа набавени над 31.500 овци и јагњиња (4% од добиточниот фонд), над 14.200 говеда (6% од добиточниот фонд), над 5.500 свињи и прасиња (2% од добиточниот фонд), над 2.700 кози и јарињa (2% од добиточниот фонд), преку 160.000 грла живина (6,5% од живиниот фонд), додека за добиточна храна беа искористени околу 1,7 милиони ЕУР. Патем, беа набавени 380 трактори (0,7% од вкупниот број на трактори), 14 мотокултиватори, 7 комбајни и разновидна приклучна механизација. За кредити наменети за преработка на земјоделски производи, односно финализација беа искористени 18 милиони ЕУР од кои 12 милиони ЕУР за откуп на репроматеријали и суровини за преработка, а 6 милиони ЕУР за набавка на опрема и технологија. Во истиот период со кредити од ЗКДФ беше извршен откуп на примарни земјоделски производи наменети за извоз во износ од околку 2,2 милиони ЕУР чиишто извоз резултираше со нето девизен прилив од над 5 милиони ЕУР. Подетална анализа за одобрените кредитни пласмани по сектори е претставена во ***анекс 16***. Од горните податоци може да се заклучи дека ЗКДФ ги оствари своите цели во однос на целната група и позитивно влијаеше врз зголемување на нивните приходи, комерцијализација на бизнисот, зголемување на вработувањето (беа поттикнати над 14.000 вработувања), јакнење на врските добавувачките ланци (беа интегрирани преку 51.000 кооперанти), подобрување на квалитетот, зголемување на додадената вредност на производите со набавката на нова опрема и технологија и зголемување на извозот. Притоа, кумулативната стапка на отплата на кредитите пласирани преку ЗКДФ на 30.6.2010 г. изнесуваше 95%, за разлика од кумулативната стапка на отплата на вкупното кредитно портфолио на македонските банки кое според податоците на НБРМ изнесувала 91,4%. Овој податок е показател на релативно поголема кредитна дисциплина на овие кредитокорисници во однос на општиот тренд во државата.

Во однос на влијанието на работењето на ЗКДФ врз ФИУ, може да се заклучи дека Фондот придонесе комерцијалните банкарски кредити да станат подостапни за индивидуалните земјоделски производители, односно условите за кредитирање на целната група да станат поповолни во поглед на каматните стапки, обезбедувањето и роковите на отплата. Потврда за ова се добиените резултати од анкетниот прашалник на ЗКДФ изработен во 2009 г., составен од 10 прашања на кои одговор дадоа шест ФИУ ***(анекс 24)***. Според одговорите на прашалникот, учеството на ЗКДФ кредитите во вкупното земјоделско портфолио на банките се зголемило од 13,4% во 2003 г. на 35,9% во 2008 г. Вклучувањето на овие ФИУ во администрирање на ЗКДФ кредитната линија влијаело на зголемување на нивното земјоделско кредитно портфолио за 168%, а бројот на филијали кои примаат и обработуваат кредитни барања за агроиндустрискиот комплекс се зголемил од 2 во 2003 г. на 74 во 2008 г. На прашањето за влијанието на кредитирањето преку ЗКДФ врз пондерираната ефективна каматна стапка на кредитите за агроиндустрискиот комплекс, три ФИУ одговориле дека каматната стапка се намалила од 15,7% во 2003 г. на 9,2% во 2008 г. (просек за сите ФИУ), а другите три ФИУ одговориле дека аранжманот со ЗКДФ немал влијание врз намалување на каматната стапка. На прашањето за влијанието на ЗКДФ кредитната линија врз интересот на клиентите за земјоделски кредити, пет ФИУ одговориле дека интересот бил зголемен, а една ФИУ одговорила дека тоа немало влијание врз интересот. Во врска со влијанието на оваа кредитна линија врз политиката на обезбедување на земјоделските кредити, исто така пет ФИУ одговориле дека како резултат на овој кредитен аранжман ја релаксирале политиката на обезбедување, а една

ФИУ одговорила дека немало влијание. Пет ФИУ го оцениле ефектот од обуките за намалување на кредитниот ризик организирани од страна на ЗКДФ како позитивен, а една ФИУ одговорила дека обуките немале никакво влијание врз намалување на ризикот. Што се однесува до ефектот од овие обуки врз квалитетот на обработка на кредитни барања за агроиндустрискиот комплекс, четири ФИУ одговориле дека го унапредиле квалитетот на обработка при што просечното времетраење на обработка се намалило од 20 денови во 2003 г. на 13 денови во 2008 г., додека две ФИУ одговориле дека обуките немале влијание врз квалитетот на обработката на кредитни барања.

Овие анализи покажуваат дека најголем дел од целите на фондот се остварени. Посебно значајно е влијанието врз намалување на каматните стапки, преку нивно номинално фиксирање кон крајните корисници и унапредување на достапноста до кредити преку ширење на мрежата на филијали што придонесе за зголемување на кредитното портфолио и релаксација на политиката за обезбедување. ЗКДФ пружи квалитет во кредитирањето со континуирано промовирање на кредитите како комерцијални, а не државни кредити под субвенционирани услови. Лимитирањето на каматните стапки на пониско ниво од реалните пазарни стапки беше доброволна отстапка од страна на ФИУ во преговорите со Владата. Тие ги добиваа средствата од ЗКДФ под многу поповолни услови отколку што владееја на пазарот на капитал што им овозможуваше прифатлива маржа.

Овој оригинален метод на меко субвенционирање на каматната стапка не се коси со принципите на СТО кои оневозможуваат директно субвенционирање на каматите и е многу ефикасен начин за поттикнување на кредитирањето во агроиндустрискиот комплекс.

Препознавајќи го квалитетот на овој тип на администрирање на средства од странски кредитни линии, Владата на РМ донесе одлука по престанување на институционалното постоење на ЗКДФ како посебна единица во Министерството за финансии, од 1.7.2010 г. неговиот обновлив кредитен фонд да го администрира Македонската банка за поддршка на развојот. Денес, овој фонд претставува посебна кредитна линија наменета за кредитирање на целната група, кој функционира на комисионен принцип во име и за сметка на Министерството за финансии, со кредитни услови целосно идентични со оние што важеа претходно. Сепак, странските кредитни аранжмани од кои е составена ЗКДФ кредитната линија се веќе во фаза на отплата кон доверителите поради што главницата на средства од обновливиот кредитен фонд достапни за кредитобарателите од година во година се намалува. Поради важноста на оваа кредитна линија за агроиндустрискиот комплекс и нејзиниот потенцијал за поттикнување на реализацијата на Претпристапните фондови од петтата компонента на ЕУ наменети за поддршка на земјоделството и руралниот развој предлагаме,

Во периодот 2012-2016 г., обновливиот кредитен фонд на ЗКДФ кредитната линија да се надополнува од Буџетот на РМ со по 2 милиони ЕУР годишно, така што на крајот од овој период кога поголемиот дел од обврските кон странските доверители ќе бидат отплатени ќе се создаде обновлив и одржлив фонд од 10 милиони ЕУР подготвен да одговори на потребите на целната група.

Македонска банка за поддршка на развојот[182]

Македонската банка за поддршка на развојот (МБПР) е единствена развојна банка во Македонија формирана со посебен Закон за основање на МБПР во 1998 г. како акционерско друштво во кое единстен акционер е Република Македонија.[183] Со новиот Закон за МБПР, во 2009 г. е извршена реформа во организацијата и работењето на Банката со цел подобрување на нејзината позиција како развојна банка, односно унапредување на нејзината специфична улога во банкарскиот сектор и националното стопанство.[184] Стратешка определба на Банката е да го поддржува и поттикнува развојот на малото и средно стопанство преку понуда на широка палета на финансиски производи (кредити, гаранции, осигурување на извозот) во согласност со стратешките политики, цели и приоритети на државата. МБПР ги врши кредитните пласмани преку деловните банки со кои има склучено договори за соработка, а со новиот Закон е овозможено директно кредитирање со субвенционирање на каматната стапка од страна на државата, но со почитување на принципот на неконкуренција на деловните банки и недискриминација на стопанските субјекти. Директното кредитирање треба да биде насочено кон финансирање на проекти за кои деловните банки немаат интерес поради високите кредитни ризици (земјоделство, почетни бизниси и проекти во недоволно развиените подрачја). Можноста за директно кредитирање ќе ја ограничи тенденцијата на комерцијалните банки прво да ги нудат сопствени продукти на деловните субјекти кои по дефиниција се поскапи, а продуктите на МБПР да бидат од секундарно значење. Со овие измени како и со преземањето на ЗКДФ кредитната линија се очекува зголемување на обемот на кредитна поддршка за агроиндустрискиот комплекс. Основниот капитал на МБПР изнесува 1.519 илјади МКД (24,7 милиони ЕУР) од кои 1.194 илјади МКД (19,4 милиони ЕУР) се акционерски капитал, а 325 илјади МКД (5,3 милиони ЕУР) се резервен фонд. Вкупниот кредитен потенцијал на банката изнесува околу 182 милиони ЕУР, а вкупните нето кредити заклучно со 31.12.2009 г. изнесувале околу 3.062 илјади МКД (50 милиони ЕУР).

Според податоците на НБРМ, МБПР по обемот на својата актива чини 1,6% од вкупната банкарска актива и учествува со 4,5% во вкупниот банкарски капитал во Македонија. Во 2009 г. МБПР остварила позитивен финансиски резултат во износ од околу 59,2 милиони МКД (960 илјади ЕУР), а квалитетот на нејзиното работење беше признаен и од реномираното лондонско списание за бизнис Finance Central Europe кое ја прогласи банката за најдобра мала банка во Македонија за 2010 г. Во однос на кредитирањето на агроиндустрискиот комплекс, покрај ЗКДФ кредитната линија специјализирана за таа намена, МБПР користи сопствени средства и администрира неколку поволни кредитни линии од меѓународни донатори кои во прехранбената индустрија се пласираат преку 11 деловни банки ***(анекс 17)***. Пласманот на средства се врши врз основа на инвестициска програма насочена кон подобрување на конкурентноста на кредитобарателите и врз основа на програма кој содржи елементи за зачувување на животната средина согласно еколошките закони на РМ и директивите на ЕУ

---

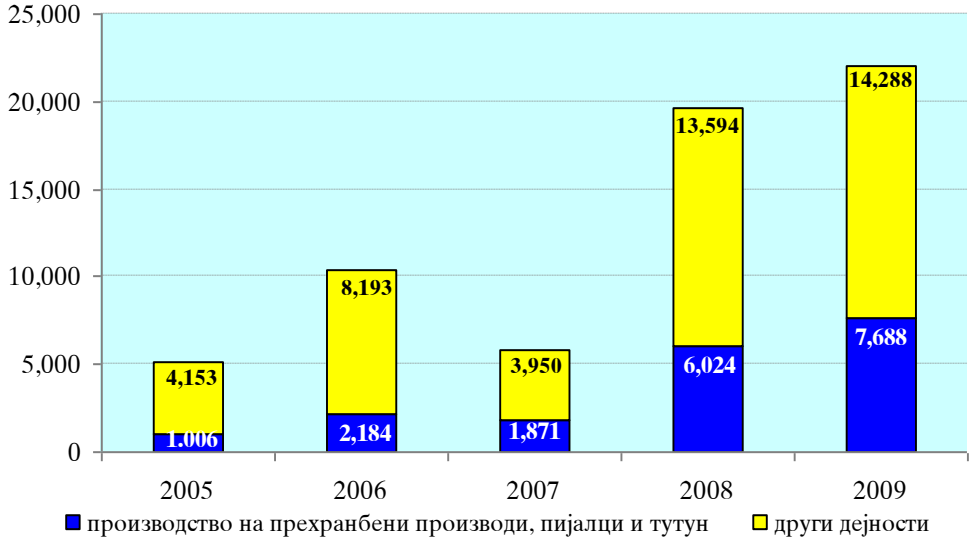
[182] Доколку не е наведено поинаку, податоците во овој дел се преземени од Македонската банка за поддршка на развојот АД - Скопје (http://www.mbdp.com.mk)
[183] Службен весник на РМ - *број 24/1998; 6/2000; 109/05 и 130/2008*
[184] Службен весник на РМ - *број 105/2009*

за заштита на животната средина и природата. Динамиката на обемот на вкупни кредитни пласмани и кредитни пласмани во агроиндустрискиот комплекс кои во периодот 2005-2009 г. изнесувале 29,8% од вкупното портфолио се претставени на ***ґрафикон 35***.

Земајќи го во предвид растечкиот дефицит во трговијата со агроиндустриски производи, МБПР во рамките на своите можности и цели има задача да создаде услови за динамизирање на извозот на прехранбени производи и да го олесни пристапот на МСП од агроиндустрискиот комплекс до специјализирани финансиски продукти наменети за поддршка на нивното работење. Кредитните аранжмани за инвестиции во основни средства и набавка на трајни обртни средства се во функција на унапредување на конкурентноста преку подобрување на производниот процес, додека кредитните аранжмани за идентификувани приливи од извоз и издавање на гаранции за кредити одобрени за идентификувани приливи од извоз се во функција на поддршка на извозниците на храна кои излегуваат на странскиот пазар со финален производ во кој се содржи повисока технологија и висок степен на искористеност на домашните ресурси, односно компании кои се фокусирани на иден развој и креирање на нови работни места. Покрај остварувањето на позитивен нето девизен прилив, овие претпријатија треба да имаат склучено договор за извоз, да остваруваат добри финансиски резултати и да бидат во доминантна приватна сопственост. Кредитот за поддршка на извозот учествува со 85% од пресметковната вредност на извозниот аранжман, додека 15% од средствата обезбедува извозникот од сопствени средства. На крај, треба да се нагласи дека:

Кредитната поддршка од МБПР е во целосна согласност со меѓународните принципи за слободна трговија и конкуренција и со правилата за промет на СТО.

Динамика на обемот на кредитни пласмани на МБПР (во илјади ЕУР)



Графикон 35

Меѓународни донатори на средства

Земјоделските производители во Македонија како впрочем и во поразвиените земји често не се во состојба да остварат проширена акумулација со која ќе обезбедат сопствено финансирање на тековното производство и идниот развој. Поради тоа, државата треба постојано да ја поттикнува и унапредува соработката со странските донатори и домашните финансиски институции во функција на изнаоѓање начини за обезбедување на потребниот обем на кредитни средства со време и под услови кои се во согласност со потребите на процесот на производство во овој сектор. Република Македонија во изминатите 15-тина години тесно соработуваше со неколку такви институции кои посредно или непосредно влијаеа врз конкурентноста на агроиндустрискиот комплекс со пласирање на околу 246,5 милиони ЕУР во форма на сопственички удели, кредитни и грант средства. Најголеми мултилатерални финансиски институции кои обезбедија вакви средства беа: Меѓународниот фонд за развој на земјоделството (International Fund for Agriculture Development - IFAD), Светската Банка, Европската банка за обнова и развој (European Bank for Reconstruction and Development - EBRD) и Европската инвестициска банка (European Investment Bank - EIB), додека од билатералните донатори: УСАИД, СИДА и Владата на Кралството Холандија ***(анекс 18)***.

Меѓународниот фонд за развој на земјоделството (ИФАД) како агенција на ОН за поддршка на земјоделството и руралниот развој, во Република Македонија имаше 2 кредитни интервенции: Проектот за рурален развој на јужните и источните региони (ИФАД 1) во периодот од 1997-2005 г. со кредитна поддршка од 5,5 милиони ЕУР и Проектот за финансиски услуги во земјоделството (ИФАД 2) во периодот 2000-2008 г. со кредитна поддршка од 6,4 милиони ЕУР или вкупно 11,9 милиони ЕУР. Основните цели на овие интервенции беа подобрување на стандардот на живеење на населението во руралните средини преку зголемување на приходите на земјоделските домаќинства, подобрување на квалитетот на производство и неговата конкурентска моќ на пазарите, зголемување на вработеноста на руралното население и создавање на база за производство на конкурентни земјоделски производи, создавање на институционална и финансиска основа во формалниот банкарски сектор за обезбедување на одржливи финансиски услуги во земјоделството кои се економски исплатливи, строго наменски и во согласност со потребите на руралниот сектор и подобрување на техничко-технолошките и менаџерските способности на кредитокорисниците. Според донаторот, целите на двете интервенции беа во целост остварени и од преку 50 интервенции на ИФАД во светот, втората интервенција во Македонија беше оценета како една од најуспешните.[185]

Од 1993 г. кога Република Македонија стана член на **Светската банка** заклучно со 2008 г. преку Меѓународната агенција за развој (International Development Agency - IDA) и Меѓународната банка за обнова и развој (International Bank for Reconstruction and Development - IBRD) биле одобрени средства во вкупен износ од 920 милиони ЕУР од кои 780 милиони ЕУР како кредити и 140 милиони ЕУР како грантови. Од нив за директно или индиректно унапредување на конкурентноста на агроиндустрискиот комплекс беа искористени околу 78

[185] IFAD – *Refinancing Facilities: IFAD Introduces an Innovation in Rural Finance Development;* Rome (2008); p. 1

милиони ЕУР или околу 8,5%. Кредитната поддршка на Банката наменета за МСП се реализираше преку две кредитни интервенции за развој на приватниот сектор (ПСДЛ 1 и ПСДЛ 2) со вкупна вредност од 21 милион ЕУР, од кои 16,3 милиони ЕУР беа пласирани во агроиндустрискиот комплекс (8 милиони ЕУР преку ЗКДФ и 8,3 милиони ЕУР преку НБРМ). Светската банка во Македонија ќе остане активна и во наредниот период, а во завршна фаза е изработката на 4-годишна стратегија (2010-2014) за партнерство.[186]

Во периодот 1991-2010 г., **Европската банка за обнова и развој (ЕБРД)** имаше директни вложувања во македонскиот агроиндустриски комплекс во износ од околу 22,5 милиони ЕУР што претставуваше 4% од вкупните вложувања на Банката во Македонија по разни основи. Главна карактеристика за ЕБРД е што вложувањата во агроиндустрискиот комплекс ги вршеше и како кредитор и како инвестициски фонд. Кредитното финансирање изнесуваше 15,5 милиони ЕУР од кои 8 милиони ЕУР за преструктуирање на најголемата пекарница во државата („Жито Лукс"), 4 милиони ЕУР за унапредување на производниот процес на една од најголемите прехранбени компании („Витаминка"), 1 милион ЕУР за млекарницата „Здравје Радово", а останатите 2,5 милиони ЕУР за кредитирање на други проекти. Од друга страна, инвестициското кредитирање имаше форма на непосредна сопственост со која Банката се јавуваше како директен сопственик (во МИК со сопственички влог во износ од 2 милиони ЕУР, во „Тиквеш" со 2,5 милиони ЕУР и во „Виталиа" со удел од 1 милион ЕУР) и посредна сопственост со која банката се јавуваше како сопственик индиректно преку сопственоста во друг инвестициски фонд (СЕАФ Македонија).[187]

Европската инвестициска банка (ЕИБ) во периодот 1998-2010 г. инвестирала 290 милиони ЕУР од кои 120 милиони ЕУР преку две кредитни линии достапни меѓу другото и за МСП од агроиндустрискиот комплекс: Кредитна линија за приоритетно кредитирање на МСП во износ од 100 милиони ЕУР која се администрира преку МБПР и Апекс глобален заем во износ од 20 милиони ЕУР кој во периодот 2001-2008 г. се администрираше преку НБРМ, во периодот 2008-2010 г. преку ЗКДФ, а од 2010 г. се администрира преку МБПР. Од првата кредитна линија за агроиндустрискиот комплекс заклучно со 2010 г. се одобрени кредитни средства во износ од околу 10 милиони ЕУР, додека од втората беа одобрени 11,3 милиони ЕУР од кои 8 милиони ЕУР преку ЗКДФ и 3,3 милиони ЕУР преку НБРМ. Со тоа, вкупната кредитна поддршка за агроиндустрискиот комплекс преку овие кредитни линии изнесуваше 21,3 милиони ЕУР или 7,3% од вкупните инвестиции на ЕИБ во Македонија. Значајно е да се напомене дека сите погоре наведени кредитни линии функционираат како обновливи кредитни средства кои се репласираат сè до периодот на нивната целосна отплата што го мултиплицира нивниот ефект.

Заклучно со 2009 г., најголем билатерален донатор на средства за агроиндустрискиот комплекс била Владата на САД која преку УСАИД донирала 27,9 милиони ЕУР, што претставувало 4% од вкупните донаторски активности на оваа Агенција во Македонија. Не помалку значајни донатори биле Владата на Кралството Шведска која преку СИДА за овој сектор донирала 18 милиони ЕУР, односно 25% од вкупните донаторски активности и Владата на Кралството Холандија која преку Програмата за соработка со новите пазари пласирала 10

[186] Нова Македонија - *број 21957*; стр. 6
[187] http://www.ebrd.com/country/country/mace/index.htm

милиони ЕУР, а преку кредитните активности на Македонската развојна фондација за претпријатијата (МРФП) одобрила кредитни средства за земјоделството во износ од 7,4 милиони ЕУР, односно 32% од кредитното портфолио на фондацијата. Оваа фондација е посебно интересна за агроиндустрискиот комплекс од причина што таа е единствена финансиска институција која има развиено посебни кредитни продукти за биопроизводство (до 100.000 ЕУР) и предгрантско финансирање на ИПАРД проекти (до 300.000 ЕУР). Средствата од МРФП се пласираат преку 4 финансиски институции со каматна стапка од 9% годишно и рокови на враќање до 10 години.[188]

Со стабилизирање на економската состојба во Македонија и приближување кон евро-атланските интеграции, средствата од меѓународните и билатералните донатори наменети за поддршка на агроиндустрискиот комплекс ќе секнуваат и кредитната поддршка сè повеќе ќе се препушта на деловните банки. Македонија веќе извесно време не спаѓа во групата на земји кои можат да земаат кредити од меѓународните кредитори под концесиски ИДА услови (40 години рок на отплата, 10 години грејс период и 0,75% каматна стапка), туку во групата на средноразвиени земји со построги услови на кредитирање (рокови на отплата до 20 години, грејс период до 5 години и каматна стапка формирана согласно движењата на ЛИБОР и ЕУРИБОР). Затоа, сметаме дека секое понатамошно задолжување на државата со наменски кредитни линии под вакви услови може дополнително да влијае на зголемување на каматната стапка кон крајните кредитокорисници што не ѝ е од полза на политиката на поттикнување на извозната ориентација на агроиндустрискиот комплекс. Улогата на државата треба многу повеќе да биде насочена кон зајакнување на преговарачката моќ во преговорите за условите за задолжување кај странските донатори.

[188] Според податоците на официјалните интернет страници на соодветните институции: http://www.usaid.org.mk; http://sida.se; http://www.mrfp.com.mk

Иновативни концепти за унапредување на кредитирањето на агроиндустрискиот комплекс

Резултатите од анкетата на кредитокорисници од ЗКДФ кредитната линија покажаа дека најголема пречка за полесно добивање на кредити за унапредување на земјоделското производство претставува обезбедувањето. Земјоделците најчесто поседуваат ограничен обем на физички добра со често нерешена сопственост што е пречка за одобрување на поголеми износи на кредити. Од друга страна, аргументи на финансиските институции за неопходност од кредитно обезбедување се: [189]

а) Колатералот претставува фактор кој *ги решава проблемите со асиметричните информации*. Доколку овие информации во целост или барем во поголем обем станат достапни за кредиторот, тогаш и потребата од колатерал ќе се сведе на минимум.

б) Потребата од обезбедување на кредитите се наметнува и како резултат на присуството на *ризик во кредитните трансакции* во агроиндустрискиот комплекс. Отсуство на соодветно обезбедување го обременува формалното кредитирање во овој сектор со што се ограничуваат можностите од негов развој.

в) Обезбедувањето претставува *механизам за отстранување на ризикот* од свесно невраќање на кредитот, односно го поттикнува кредитокорисникот на навремена отплата на кредитот.

г) Обезбедувањето има *обратнопропорционално влијание врз каматната стапка и рокот на отплата*, односно повисока вредност на колатералот значи пониска каматна стапка и подолги рокови на отплата и vice versa.

д) За *да биде прифатлив од економска гледна точка*, колатералот треба да биде соодветен на износот на кредитот, да може да се продаде, односно претвори во пари, да предизвикува чувство на загуба кај кредитбарателот, да има рок на траење најмалку до достасувањето на кредитот и да има трансакциски трошоци кои се прифатливи за кредитобарателот, односно соодветни на износот и времетраењето на кредитот.

Колатерализација претставува стапка на обезбедување на долгот еднаква на вкупната дисконтирана вредност на залогот поделена со износот на бараниот заем. Таа најчесто е повисока од износот на кредитот како превенција за банката дека доколку дојде до ненаплативост на побарувањето, со впаричување на колатералот ќе ги наплати придружните трошоци кои притоа ќе настанат (амортизација, извршување, непродажба во разумен рок и слично).

Колатерализацијата во Македонија најчесто се движи околу 200%, но во последно време со реформите во државниот катастар и промените во законодавството постои тенденција на намалување на правниот ризик, а со тоа и на стапката на обезбедување на долгот.

Финансиските институции во нашата земја најчесто ги прифаќаат стандардните форми на обезбедување: залог на готовински депозит, хипотека на недвижен имот, залог на подвижен имот, залог на благородни метали и камења, меници, лични гаранции (жиранти со административна забрана), корпоративни гаранции (гаранти), залог на хартии од вредност итн. Овие традиционални

[189] FAO – *Collateral in Rural Loans*; Rome (1996); p. 3-10

форми на обезбедување имаат свои недостатоци, а некои од нив се целосно неприкладни за земјоделските производители. Поради тоа, предлагаме во најскоро време да се создадат услови за воведување на два дополнителни вида на непосредно обезбедување (складишница и гарантен фонд) и еден вид на посредно обезбедување (агрокластерско кредитирање) кои во развиените земји функционираат веќе подолго време.[190]

Складишница

Складишницата претставува документ издаден од овластен магацин кој ги дефинира сопственоста, видот, количеството и квалитетот на стоката која е примена на чување во магацинот и која може да биде искористена за трансфер на сопственоста наместо физички трансфер на добрата. Воведување на складишницата како обезбедување на кредитите ќе предизвика „мала револуција" во политиката на обезбедување во агроиндустрискиот комплекс. Ова е еден комплексен зафат кој во себе вклучува низа учесници почнувајќи од државните органи, инспекциските тела, магацините, информациските бироа, преку земјоделците, преработувачите и извозниците и завршувајќи со финансиските институции и осигурителните друштва. Воведувањето на системот треба да се одвива во неколку чекори.

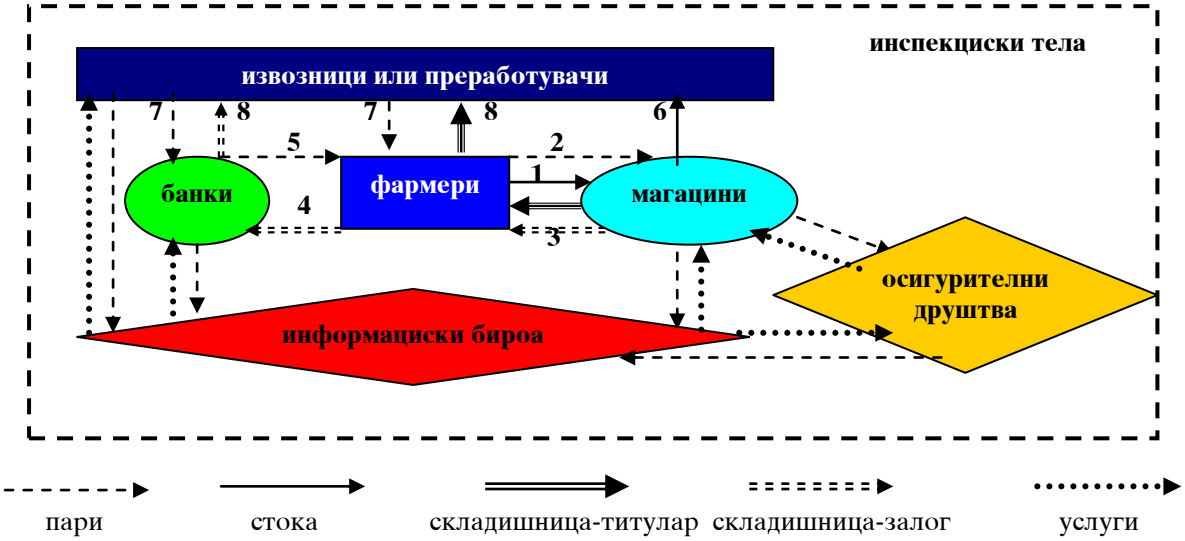
Прв чекор во оваа реформа е донесување на Закон за складишница со кој таа ќе се прогласи за хартија од вредност и ќе се дефинираат сите права и обврски кои произлегуваат од нејзиното поседување и трансфер. *Втор чекор* е формирање на работни тела составени од претставници на Министерството за економија, Министерството за финансии и МЗШВ кои ќе ги утврдат начините на формирање и функционирање на професионално државно инспекциско-сертификациско тело кое ќе издава лиценци и ќе ја одобрува работата на магацините и информациските бироа. *Трет чекор* е формирање на ова тело кое ќе пропишува правилници за добивање лиценци и истите ќе ги издава со исклучителна професионална посветеност. *Четврти чекор* е лиценцирање на јавни и приватни магацини кои согласно правилата ќе можат да примаат стока и да издаваат складишници. Лиценцираните магацини се клучна алка во интензивирање на оваа операција. Нивната професионалност и легитимноста на податоците впишани во складишницата се од исклучителна важност за реализација на одреден кредитен аранжман кај кој како инструмент за обезбедување се јавува складишницата. *Петти чекор* е лиценцирање на пазарни информациски бироа кои ќе ги следат количеството, квалитетот, движењето и цената на агроиндустриските производи кон и од магацините. Овие информациски бироа исто како и кредитните бироа можат да бидат јавни или приватни и да бидат формирани од самите учесници во процесот. Ова ќе придонесе за општа прифатливост на податоците од овие бироа и изградба на систем на доверба во нивната вистинитост и квалитет што е неопходен услов за правилно функционирање на складишницата како инструмент за обезбедување.

Системот на обезбедување на кредитот со складишница функционира на следниот принцип: секоја складишница е составена од два дела: *сертификат на титулар и сертификат на залог*. Носителот на титуларот (кредитобарателот) може да подигне кредит во моментот кога кредиторот ќе го завери вториот дел

[190] The World Bank Agriculture and Rural Development Department – *Rural Finance Innovations, Topics and Case Studies;* Washington D.C. (2005) pp. 7-36

од складишницата (сертификатот на залог) на свое име и ќе го задржи кај себе. Износот на кредитот зголемен за каматата најчесто се одредува како процент од вредноста на складишницата (околу 70%), а делот до полниот износ впишан во складишницата (30%) претставува сигурност за кредиторот дека ќе се надокнадат евентуалните трошоци за продажба на стоката во магацинот (намалување на пазарните цени, трансакциски трошоци и др.) во случај на доцнење на отплата на кредитот. Секој потенцијален купувач на стоката ќе знае дека таа е под товар доколку кредитокорисникот не му ги предаде двата дела од складишницата. По евентуалната продажба на стоката од страна на кредитокорисникот на трето лице што во крајна линија е од интерес на сите засегнати страни, кредитокорисникот му го предава сертификатот на титулар на купувачот со што се менува носителот на титуларот. Купувачот директно плаќа дел од цената за стоката на кредиторот (со што го отплаќа заемот на кредитокорисникот зголемен за износот на каматата), остатокот од средствата ги исплаќа на земјоделецот, а за возврат го добива сертификатот за залог од кредиторот, со што стоката целосно преминува во негова сопственост ***(дијаграм 9)***. Кај производи со подолг рок на траење за кои кредиторите можат да одобрат кредити со подолг рок на отплата ситуацијата е поедноставна. Имено, стоката од магацинот што е земена како колатерал може сукцесивно да се ослободува за продажба по подмирување на обврските по основ на достасани ануитети (најчесто месечно) и тоа во вредност на достасаниот ануитет.

Шематски приказ на функционирање на складишницата како инструмент за обезбедување



Дијаграм 9

За полесно функционирање на овој систем на обезбедување и побрза ликвидација на колатералот во случај на доцнење со отплата на заемот, банките можат да склучат меморандуми за соработка со лиценцираните магацини, преработувачи и извозници при што целиот процес на трансфер на стоката, парите и документите ќе оди релативно брзо. Други поважни институции во овој процес се осигурителните друштва. Од интерес на магацините како и на сите останати учесници е стоката што е примена на чување и за која е издадена складишница да се осигура од штета. Ова треба да биде задолжителна обврска

утврдена со правилникот на инспекциско-сертификациските тела. На тој начин ќе се осигура целиот процес и истиот нема да се доведе во опасност. Предностите од користење на складишницата како инструмент на обезбедување се повеќекратни ***(табела 21)***, додека единствена негативност која може да му се забележи на овој вид на обезбедување е што не може да се користи во секое време и за сите производи.[191]

Предности од користење на складишницата како инструмент за обезбедување

Бариера	*Негативни влијанија од бариерата*	*Предности од складишницата*
Ограничен пристап до кредитни средства и високи трансакциски трошоци, односно недостаток на средства за работа	- примарните производители се приморани да ја продаваат стоката веднаш по бербата по пониски цени (поради заситениот пазар), заради обезбедување на средства за следниот производствен циклус со што не ја добиваат вистинската цена за вложениот труд. - преработувачите и трговците се приморани да складираат вишок за да ја искористат предноста од ниската цена. Овој вишок на средства врзан во залиха тие би можеле да го искористат за модернизација на производството, зголемување на ефикасноста и намалување на трошоците по единица производ - се создава маѓепсан круг од неликвидност помеѓу учесниците во извозно-добавувач-киот ланец	+ добивање на кредит согласно вредноста на стоката во магацинот + не се инсистира на брза продажба со што се добива предност во дефинирање на цената, односно се води ценовно менаџирање + банките добиваат ликвидна стока како гаранција и се намалува потребата од подлабока анализа на финансиските показатели + го гарантира квалитетот и квантитетот и нема потреба од дополнителна евалуација на стоката што ги намалува трансакциските трошоци при одобрување на кредитот + се избегнува поврзување на заемите за обртни средства со цврсти обезбедувања (хипотека и залог) и се поврзува со соодветна сродна категорија ликвидни добра + се вбризгува дополнителна ликвидност во постбербениот процес од која сите имаат корист + се обезбедува полесен пристап до финансии по пат на банкарски кредити
Неразвиен бизнис со магацини	- магацини со неразвиена инфраструктура, која влева недоверба кај клиентите	+ унапредување на стандардите за складиштење + развој на тела за лиценцирање, мониторинг и инспекција + отварање на лиценцирани магацини
Големи ценовни флуктуации	- краткорочно планирање и несигурност на продажбата	+ планирање на средни патеки со управување на ризикот од ценовни флуктуации + намалување на ценовниот ризик
Недостаток од простор за складирање	- кало, растур и расипување на стоката што ја намалува вредноста, односно цената	+ обезбедување на соодветен простор и услови за складирање, односно професионална заштита

[191] Anja Langenbucher – *Warehouse Receipt Financing and Related Collateralized Lending Mechanisms;* IBRD; Washington D.C. (2005); p. na

		на стоката со што се намалува ризикот од деградација на квалитетот + издавање на складишници како инструмент за обезбедување при подигање на кредит
Недостаток од квантитативен и квалитативен одговор на извозната побарувачка	- слаба реализација на производството, што влијае на приливот на финансиски средства	+ поголема можност за реализација поради тоа што стоката може да биде дел од трансакција на големо + се добива квалитативна и конзистентна стандардизација на стоката + се унапредува ефикасноста на трговијата

Табела 21

Ваков систем на обезбедување од земјите во регионот веќе функционира во Бугарија со солиден успех, но засега тој се користи само за житни култури. Притоа, во Законот за жито се специфицирани условите кои магацините треба да ги исполнат за да бидат лиценцирани (минимум капитал, банкарска гаранција, осигурителна полиса, транспарентност на информациите) и кои можат да издаваат складишници. Државно инспекциско-сертификациско тело кое е овластено за лиценцирање на магацините е Националното тело за жито. Постои законски утврден задолжителен гарантен фонд формиран од самите магацини со кој се гарантира нивното правилно функционирање, а со Законот за магационирање се регулирани правата и должностите на носителите и издавачите на складишницата со што таа има добиено статус на хартија од вредност. Со ова ниво на заштита, банките се подготвени за прифаќање на складишницата како инструмент за обезбедување и за одобрување на кредити. Во првите 5 години од функционирањето на овој систем, банките одобриле кредити во вредност од над 27 милиони УСД за кои ја прифатиле складишницата како средство за обезбедување.[192] Овој модел на обезбедување е посебно атрактивен во Холандија каде што најмногу се исползува од Рабобанк и АБН АМРО (ABN AMRO). Имено, кредитобарателот своето претходно производство го магационира кај овластени магацини (некои од нив се во мешовита сопственост на банките, државата и други правни лица) за што му се издава складишница која потоа како хартија од вредност служи за обезбедување на кредитот. Во случај на доцнење со отплатата, банката ја реализира складишницата и таа станува сопственик на стоката која потоа може релативно лесно да ја продаде.[193]

Гарантӣни фондови

Гарантните фондови (ГФ) претставуваат посебни приватни или јавни финансиски институции формирани со цел обезбедување на гаранции за барателите на кредит кои не се во можност да понудат адекватен колатерал кај банките. ГФ го редуцираат и елиминираат ризикот од ненавремена отплата на

[192] Robert Fries, Banu Akin – *Value Chains ...*; p. 10

[193] За подетално види: UNCTAD – *Financing Commodity-based Trade and Development: Innovative Agriculture Financing Mechanisms;* Geneva (2004); pp. 7-11

кредитот и ја задоволуваат потребата на кредиторите од дополнителен „вистински" колатерал на начин што им ставаат на располагање ликвидни средства во форма на гаранции за негово покривање. За ова, во замена земаат објекти под хипотека кои за кредиторите се неприфатливи, а за кредитобарателите се „цело богатство". На тој начин ГФ им помагаат на земјоделците кои се најранлива категорија на кредитобаратели, особено во поглед на обезбедувањето да дојдат до финансиски средства за поттикнување на нивниот развој и унапредување на тековното работење. Соочувајќи се со ризиците на земјоделското производство, тие имаат одредени проблеми при пристапот до финансиски средства кај формалниот банкарски сектор. Улогата на ГФ е овој пристап да го олесни преку:[194]

а) *Надминување на проблемите со обезбедувањето* на начин што гаранциите претставуваат супституција на колатералот кој не е атрактивен за финансиските институции. Гаранцијата од трета институција (државен или приватен гарантен фонд) за банките претставува сигурен и ликвиден колатерал.

б) *Разводнување на ризикот* со што се редуцира перцепцијата на кредиторите за ризичност на агробизнисот.

в) *Надминување на ситуацијата со асиметрични информации* така што банките се чувствуваат посигурни во кредитирањето на агробизнисот и покрај тоа што тие не ги поседуваат сите потребни информации за проектот.

г) *Намалување на трансакциските трошоци* на начин што банките претходно веќе ги извршиле анализите за кредитоспособноста на клиентот.

д) *Намалување на каматната стапка* како резултат на редуцирање на ризикот од ненаплатливост на кредитот. ГФ претставуваат катализатор кој неликвидниот колатерал го претвора во ликвиден, за што наплаќа провизија.

ѓ) *Обезбедување на повисок лимит на кредитни средства.* На пример, банката за кредит од 10.000 ЕУР бара обезбедување со проценета вредност од најмалку 20.000 ЕУР. ГФ прави проценка на имотот на кредитобарателот при што утврдува дека тој поседува земјоделско земјиште во вредност од 20.000 ЕУР, кое е неатрактивно за банката како колатерал. За ова земјиште, ГФ издава гаранција од 14.000 ЕУР (под претпоставена поделба на трошоците во однос 70:30). Поради довербата на банката во сигурноста на гаранцијата како инструмент за обезбедување, таа може да го зголеми кредитниот лимит за кредитобарателот од 10.000 ЕУР на 14.000 ЕУР, односно да ја намали стапката на колатерализација од 200% на 100%. Доколку кредитот се врати во предвидениот рок, гаранцијата се повлекува и фондот е побогат за износот на наплатената провизија. Во спротивно, имотот на ГФ ќе се зголеми за земјоделско земјиште по цена пониска од пазарната.

Во повеќето европски држави функционираат државни гарантни фондови (ДГФ) ориентирани исклучиво кон земјоделството. Тие претставуваат софистицирани системи во форма на повеќедимензионални гарантни модели кои опфаќаат кредитирање и осигурување (Франција и Италија) и класично гарантно финансирање (Германија и Австрија). Меѓутоа, истражувањата покажале дека класичниот начин на функционирање на ДГФ за кои се обезбедуваат буџетски средства не ја оправдуваат својата улога, односно негативните импликации се посилни од позитивните. Со анализа на 12 земји од ЕУ во кои гаранциите се движеле помеѓу 14% и 20% од вредноста на кредитот, ДГФ скоро редовно бележеле негативни финансиски резултати. Поради тоа се смета дека

[194] Michael Gudger - *Credit Guarantees;* FAO Agricultural Services Bulletin 129; Rome (1998); pp. 1-4

европските гарантни шеми повеќе се политички мотивирани, отколку што се реален одраз на пазарната економија.[195]

Во Македонија до 2009 г. постоеше гарантен фонд во рамките на МБПР со капитал од околу 5 милиони ЕУР кој требаше да издава гаранции за кредитни пласмани. Меѓутоа, поради строгите услови и малиот интерес тој беше укинат и овие средства беа искористени за докапитализација на Банката. Иако нашиот став е дека агро-гаранциските шеми треба да се препуштат на приватната иницијатива, сметаме дека за почеток во функција на „размрдување на пазарот" со агро-гаранции е потребно:

Формирање на ДГФ за земјоделство како посебно правно лице со иницијален капитал од 3 милиони ЕУР, кое ќе функционира на среден рок, односно сè до стабилизирање на системот на кредитно обезбедување во земјоделството.

ДГФ ќе издава гаранции единствено за индивидуалните земјоделски производители и микро и малите претпријатија од примарното земјоделско производство кои се со ограничен капацитет за обезбедување, а кои ги исполнуваат останатите услови за добивање кредит. На тој начин, освен што ќе се зголеми инвестициската активност во агроиндустрискиот комплекс, државата ќе ги насочува инвестициите според стратешките интереси во секторот. Доколку фондот работи со позитивен финансиски резултат остварен од гарантната провизија или од продажба на имотот земен со гаранциите, тие средства ќе се искористат за понатамошна докапитализација. Обработката на кредитни барања и проценката на колатералот треба да бидат во соработка со банките кои се подготвени да ја прифатат „подадената рака" за соработка. Со оглед на тоа што банките работат во свое име и за своја сметка тие имаат поголем капацитет за реална проценка на колатералот за разлика од ДГФ. Поради тоа, ќе се воспостави договорен партнерски однос помеѓу банките и ДГФ со кој ќе се изврши поделба на ризикот. Тој партнерски однос ќе ги обврзе банките-партнери да водат грижа за реална проценка на кредитното барање и ќе ја зајакне нивната подготвеност да одобруваат кредити поддржани со гаранција од ДГФ како обезбедување. Процентот на поделба на колатералниот ризик треба да биде во однос 70% ризик за ДГФ и 30% ризик за банките. Ова е оптимална поделба на ризикот затоа што пробивањето на долниот лимит ќе го обескуражи интересот на банките за прифаќање на такво обезбедување, а пробивањето на горниот лимит ќе ја минимизира нивната одговорност во процесот. Одговорност на кредитобарателите пак ќе биде плаќање на надоместокот, а нивни стимул ќе биде добивање на кредитот. Висината на надоместокот треба да се одреди со анализа на два битни аспекти: од мотивациски аспект и како покритие за очекуваните загуби.[196] Мотивацискиот аспект се согледува во различните ефекти кои ги имаат релативно ниските и релативно високите надоместоци врз однесувањето на кредитобарателите. Во првиот случај се јавува поттик за прибегнување кон ваков инструмент за обезбедување. Во екстремен случај кога цената на гаранцијата би била под цената на воспоставување хипотека се јавува дури и ценовен поттик за тоа. Во спротивно, кредитобарателите би биле демотивирани да извршат замена на колатералот со гаранција и таа би била резервирана само за корисниците кои апсолутно немаат никаков задоволителен

[195] Graham Bannock & Partners - *Securitization of Guaranteed SME Loans in Europe and Finance Innovation*; European Innovation Monitoring System; Brussels (1995); pp. 36-80

[196] МРФП - *Студија за гарантни фондови*; Скопје (2003); стр. 19

колатерал. Аспектот на покритие на загубите се рефлектира во настојувањето надоместокот од гаранцијата да служи како извор на покритие за очекуваните загуби.

Формирањето и функционирањето на ДГФ со себе влечат и одредени ризици кои можат да го нарушуваат реномето на овој тип на обезбедување:

а) *Несериозност на кредитокорисниците кон обврската за отплата на кредитот*. Кредитокорисниците можат да стекнат впечаток дека кредитот по автоматизам ќе биде покриен со гаранцијата, без никаква обврска од нивна страна за враќање на кредитот. Поради тоа, ДГФ ќе издава гаранции само како дополнително, а не и единствено обезбедување. Тоа ќе ги охрабри банките да ги проценуваат кредитните апликации со подеднакво внимание како и оние без гаранции.

б) *Високи трошоци за издавање на гаранции*. Кредитните гаранции, особено во земјоделството ретко постигнуваат економија од обем што ги зголемува трансакциските трошоци и влијае на висината надоместокот.

в) *Недоволен интерес на банките* кој може да се јави заради недоволна побарувачка од корисниците или постоење на супериорни алтернативни механизми на обезбедување.

г) *Искористување на гаранцијата за веќе одобрени кредити* при што се јавува класичен ризик банката да не ја користи гаранцијата за покривање на ризици по основ на нови агрокредити туку за покривање на постојни ризици кај постојни кредити во доцнење.

д) *Исцрпување на ДГФ заради претерани штети*. Имено, доколку ДГФ забележи финансиски загуби повисоки од акумулираните провизии намалени за оперативните трошоци, ќе се појави проблем на одржливост поради постепеното подјадување на неговиот капитал сè до негово целосно губење и потреба од рекапитализација. Најдобар „излез” на еден ДГФ е исцрпување на потребата од негово постоење заради подготвеноста на банките да одобруваат недоволно колатерализирани кредити без дополнителни гаранции и појавата на приватни ГФ. Затоа сметаме дека,

Иднината на агрогарантните фондови е во приватната иницијатива, затоа што само на тој начин може да дојде до правилна алокација на ресурсите во земјоделството.

Овие приватни гарантни фондови треба да бидат правни лица во кои доминантни удели ќе имаат домашни и странски финансиски институции. Конкуренцијата помеѓу нив ќе влијае врз намалување на гарантната провизија за кредитобарателите, а како иновација во тој поглед може да биде издавање на ликвидни гаранции на произведени и складирани агроиндустриски производи кои можат релативно лесно да се продадат, како и финансиски гаранции за нови инвестиции. Вакво искуство имаат Земјоделската маркетинг агенција и Агенцијата за преструктуирање и модернизирање на земјоделството во Полска. Во секој случај најпрво мора да се созадат легални услови за поедноставување на процесот за отуѓување на имотот за кој е издадена гаранција. Во овој момент тој е тежок, долг и скап што го зголемува ризикот, а со тоа и каматната стапка за кредитите. Единствен приватен гарантен фонд кој функционира во Македонија исклучиво во функција на земјоделството е Гаранти фондот.

Гаранти фонд

Гаранти фондот е прв гарантен механизам кој не е врзан за конкретна кредитна линија поради што има паралелна процедура на одобрување, различна од банките. Активностите на Гаранти фондот како организација ориентирана кон развој и поддршка на агробизнисот се насочени кон МСП и индивидуалните земјоделци кои имаат потреба од банкарски кредити, но немаат соодветно обезбедување. Тој функционира на начин што издава гаранции за кредитобарателите кај банките, а за возврат како сопствено обезбедување го прифаќа колатералот кој за банките е неприфатлив и за тоа наплаќа одреден надомест. Капиталот со кои располага Гаранти фондот во износ од 2,2 милиони ЕУР е обезбеден од СИДА, а основни цели на фондот се: олеснување на пристапот до изворите на финансирање за земјоделците преку издавање на гаранции за банките или добавувачите, дизајнирање и воведување на нови, иновативни гарантни шеми како одговор на потребите на агросекторот и понуда на техничка помош и совети во формирање и развој на МСП со крајна цел економски развој и создавање на работни места. Гаранти фондот обезбедува три вида на гаранции:

а) *Гаранции за кредит,* кои можат да бидат обезбедувани и необезбедувани. Кај првите, клиентот ја покрива гаранцијата од Гаранти фондот со обезбедување (движен или недвижен имот) кое банките не го прифаќаат додека кај вторите, клиентот не остава обезбедување за делот за кој Гаранти фондот издава гаранција.

б) *Гаранции за добавувачи* кои се издаваат во корист на МСП кои купуваат опрема или репроматеријали од добавувачи. Гаранцијата се издава на добавувачот кој ќе ги испорача опремата/репроматеријалите на одложено плаќање при што клиентот пред подигнување на гаранцијата плаќа најмалку 25% од вредноста на опремата/репроматеријалите на добавувачот. Остатокот е покриен со гаранција од Гаранти фондот што значи дека фондот ќе ги покрие трошоците на добавувачот, доколку купувачот не го плати преостанатиот дел од долгот во предвидениот рок и динамика. Ова претставува еден вид на индиректно кредитирање на клиентите.

в) *Гаранции за добавувачи со банкарски кредит* претставува комбинација од претходните два вида на гаранции при што клиентот му плаќа на добавувачот 30% од договорената цена на добрата, а за остатокот од 70% Гаранти фондот издава гаранција за банките каде клиентот го земал кредитот со цел да му плати на добавувачот. Генералните услови под кои Гаранти фондот ги одобрува гаранциите се:

- максимален износ на поединечна гаранција од 60.000 ЕУР;
- гаранцијата не може да надмине износ од 60% од главницата на бараниот кредит;
- максимален рок на враќање од 5 години;
- еднократен администативен надомест од 1% од вредноста на гаранцијата за обезбедуваните и 2,5% за необезбедуваните гаранции;
- годишна премија до 3% од вредноста на гаранцијата и
- стапка на колатерализација од максимум 120%.

Покрај прифаќањето на колатерал кој не е прифатлив за финансиските институции, клучна предност на Гаранти фондот претставува пониската стапка на колатерализација со што се ослободува дополнителна вредност кај

кредитобарателите. На ***(дијаграм 10)*** е претставен хипотетички пример, во кој стандардната колатерализација од 200% за кредит од 10.000 ЕУР изнесува 20.000 ЕУР. Со издавање на гаранција од Гаранти фондот со колатерализација од 120%, таа се намалува на 15.200 ЕУР односно на 152%.

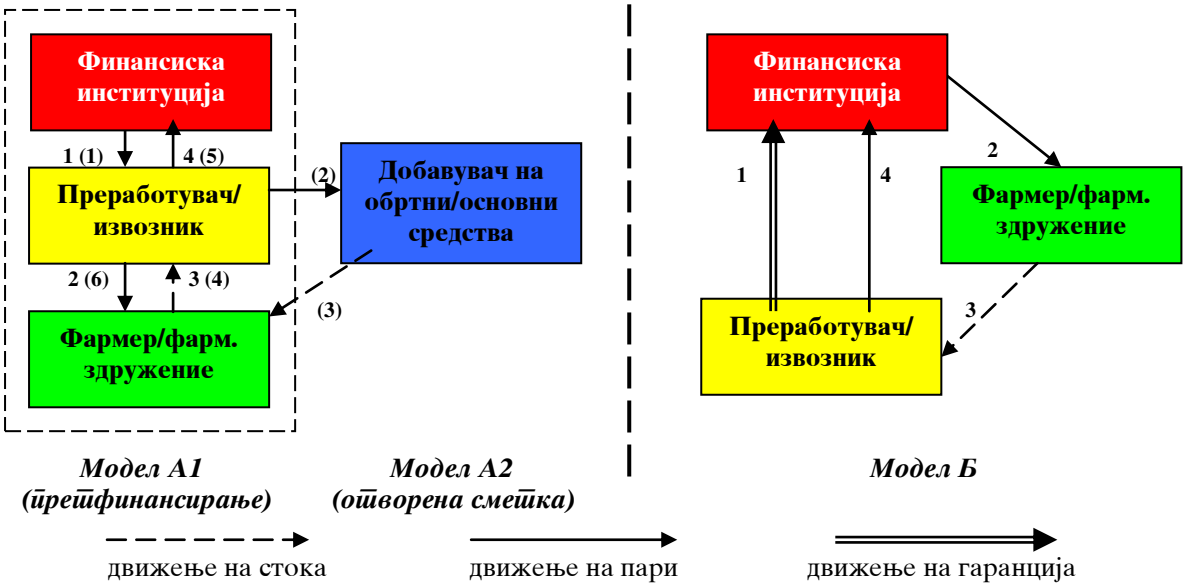
Начин на функционирање на Гаранти фондот

Дијаграм 10

Агрокластерско кредитирање

Агрокластерското кредитирање е специфичен начин на финансирање на извозно-добавувачките ланци со кој финансиските институции одобруваат кредитни средства кои понатаму на посреден или непосреден начин ги користат сите учесници во кластерот. Овој тип на финансирање се јавува во повеќе форми, меѓутоа во македонскиот агроиндустриски комплекс се применливи две ***(дијаграм 11)***:

Видови на агрокластерско кредитирање



Дијаграм 11

а) *Кредитирање на крајните учесници на извозно-добавувачкиот ланец* кои се најспособни да ги исполнат банкарските услови за кредит (извозници или преработувачи) и кои понатаму вршат поткредитирање на помалите и поранливи учесници во ланецот со потежок пристап до кредитни средства (индивидуални

земјоделски производители или нивни здруженија). Ова поткредитирање може да биде:

- претфинансирање со кое преработувачите ги даваат средствата од кредитот директно на кооперантите, а овие отплаќаат со готов производ;
- на отворена сметка кога преработувачите набавуваат обртни средства (семе, ѓубриво, препарати, добиточна храна) или основни средства (лактофризери, механизација, опрема) и истите им ги даваат на нивните кооперанти за што овие отплаќаат со готов производ потребен во процесот на преработка.

б) *Кредитирање на примарните земјоделски производители како добавувачи на суровина* за кои крајните учесници во извозно-добавувачкиот ланец ѝ даваат гаранција на финансиската институција за целосна и навремена отплата на кредитите, а како обезбедување го земаат земјоделскиот производ што го произведува тој земјоделец.

Во 2006 г. од страна на Родолфу Кирош (Rodolfo Quirós) е разработен математички модел на агрокластерското кредитирање:[197]

$$AC = F[P, f(Z), C, E]$$

каде што:
AC е пристап до агрокластерски кредит кој претставува функција од:
P - лични карактеристики на кредитобарателот (големина на производствен капацитет, образование, локација, оддалеченост од пазарот, степен на прифатеност на технологијата);
f(Z) - релативна зрелост, односно ефикасност на извозно-добавувачкиот ланец;
C - степен на развиеност на конкуренцијата, ефикасност и структура на финансискиот пазар и
E - макроекономски услови.

Според Кирош, сите овие варијабли имаат директно влијание на побарувачката и понудата на кредити за агрокластерите. Агрокластерското кредитирање најчесто се врши заради навремено производство и откуп на суровини и репроматеријали од примарните земјоделски производители следејќи соодветен и стандардизиран квалитет и квантитет. Поради специфичноста на овој тип на кредитирање, правилната алокација на кредитните средства изискува задолжително склучување на писмени договори помеѓу страните и нивно почитување со што се интензивира правната норма на договарањето, силен интегритет и меѓусебно почитување на договорните страни и соодветен капацитет на управување со побарувањата и обврските. Основна предност на агрокластерското кредитирање е што во случај на проблем со отплата на кредитот постои симултана помош, но и симултан притисок (peer pressure) од останатите учесници во кластерот. Во ***табела 22*** се претставени позитивните ефекти од агрокластерското кредитирање и тоа според начинот на влијание на кредитот одобрен на учесникот во редот од табелата врз учесникот од нејзината колона.[198]

[197] Rodolfo Quirós – *Agricultural …*; p. 37
[198] The World Bank Agriculture and Rural Development Department – *Rural Finance Inovations…;* p. 21

Влијание на агрокластерското кредитирање

	Влијание врз извозникот	*Влијание врз преработувачот*	*Влијание врз земјоделецот*	*Влијание врз добавувачот на обртни средства*
Кредит за извозникот	- набавува доволно количество за задоволување на извозната побарувачка - постигнува извоз од обем и ги намалува транспортните трошоци по единица производ - дава навремен одговор на бараните количества и квалитет - ја зајакнува преговарачката моќ во поглед на извозната цена - прави побрз обрт на залиха - ја подобрува ликвидноста	- ја зголемува побарувачката за неговите преработки наменети за извоз - прави побрз обрт на залиха	- ја зголемува побарувачката за неговите примарни производи наменети за извоз - прави побрз обрт на залиха	- ја зголемува побарувачката за обртни средства кои тој ги произведува во функција на примарното производство и преработка - прави побрз обрт на залиха
Кредит за преработувачот	- добива навремено и соодветно количество на преработки за извоз - добива соодветен квалитет на преработките што влијае на неговата извозна и ценовна реализација - постигнува извоз од обем и ги намалува транспортните трошоци по единица производ	- овозможува поефикасно искористување на производствените капацитети - овозможува навремена набавка на влезни суровини и обртни средства - постигнува економија од обем и ги намалува трошоците по единица производ - ги надминува потешкотиите во производството - дава навремен одговор на бараните количества и квалитет на преработките - обезбедува солиден обем на залиха од суровини за непречено производство и прави нејзин побрз обрт - ја подобрува ликвидноста	- ја зголемува побарувачката за неговите примарни производи наменети за преработка - прави побрз обрт на залиха	- ја зголемува побарувачката за обртни средства кои тој ги произведува во функција на преработката - прави побрз обрт на залиха

Кредит за земјоделецот	- произведува навремено и соодветно количество на примарни производи за извоз - добива соодветен квалитет на примарните производи што влијае на неговата извозна и ценовна реализација - постигнува извоз од обем и ги намалува транспортните трошоци по единица производ	- добива навремено и соодветно количество на суровина за преработка - добива поефикасно искористување на производствените капацитети - постигнува економија од обем и ги намалува трошоците по единица производ - добива солиден обем на залиха од суровини за непречено производство	- овозможува навремена набавка на влезни суровини и обртни с/ва - постигнува економија од обем и ги намалува трошоците по единица производ - калкулација со продажната цена - напуштање на филозофијата на низок ризик, но сигурни приноси - овозможува унапредување на квалитетот на примарното производст. - ја подобрува ликвидноста	- ја зголемува побарувачката за обртни средства кои тој ги произведува во функција на примарното производство - прави побрз обрт на залиха
Кредит за добавувачот на обртни средства	- добива извозен производ со солиден квалитет и кванититет	- добива навремена достава и соодветно количество на обртни средства за преработка - овозможува поефикасно искористување на производствените капацитети - постигнува економија од обем и ги намалува трошоците по единица производ - добива солиден обем на залиха од обртни средства за непречено производство	- добива навремена достава и соодветно количество на обртни средства за примарно производство - постигнува економија од обем и ги намалува трошоците по единица производ -добива обртни средства со пониска цена што позитивно влијае врз конечната цена на неговиот примарен производ	- ја подобрува ликвидноста - прави побрз обрт на залиха - може да калкулира со продажната цена на обртните средства

Табела 22

Агрокластерското кредитирање е атрактивно и за самите финансиски институции. Со него тие добиваат помалку, но поквалитетни клиенти, ги зголемуваат приходите по основ на камати и провизии, ги намалуваат трансакциските трошоци, го намалуваат ризикот и ја подобруваат стапката на отплата.

Како илустрација за важноста на агрокластерското кредитирање во одредени земји ќе наведеме дека во Бразил од вкупниот број на кредити одобрени во агроиндустрискиот комплекс во 2003 г., 69% отпаѓаат на овој вид на кредитирање, а во ***табела 23*** е претставена кредитната поддршка на сточарите од страна на млекарниците во рамките на романскиот кластер за производство на млеко.

Агрокластерско кредитирање во Романија

Млекарница/ Вид на поддршка	*Danone*	*Friesland*	*Promilch*	*Raraul*
Квалитетни влезни суровини	☑	☑	☑	☑
Услуги за поттикнување на квалитетот и квантитетот	☑	☑	☑	☑
Финансирање со влезни суровини	☑	☑	X	X
Давање на инвестициски кредити	☑	☑	☑	X
Гаранација на банкарски кредити	☑	☑	☑	X

Табела 23

Извор: Robert Fries, Banu Akin – *Value Chains* ...; pp. 5-25

Процес на изработка и одобрување на кредитни барања за инвестиции во земјоделското производство

Процесот на изработка и одобрување на кредитни барања за инвестиции во земјоделското производство се одвива во две фази: изработка на бизнис план од страна на кредитобарателот и изработка на кредитна анализа од страна на кредиторот. Двете фази се задолжителни и меѓусебно се надополнуваат така што одлуката на кредитните одбори на финансиските институции за (не)одобрување на кредит се заснова на информациите добиени од двете фази. Иако анализата на овој процес навлегува во доменот на микроекономското и финансиското работење, сметаме дека таа може да помогне за меѓусебно разбирање на земјоделските производители и банките и изработка на квалитетен бизнис план, за полесно добивање на кредит. На тој начин ќе се унапреди кредитирањето на агроиндустрискиот комплекс што ќе има позитивни импликации врз целото македонско стопанство.

Бизнис план

Бизнис планот претставува прв контакт на земјоделецот кој се јавува како кредитобарател со финансиската институција која се јавува како кредитор. Теоретичарите на бихејвиоризмот тврдат дека „нема втора шанса за прв впечаток", така што слабиот и неквалитетен бизнис план претставува непремостива пречка помеѓу желбата и можноста за добивање на кредит. Првиот и основен предуслов за изработка на квалитетен бизнис план е увереноста на земјоделецот дека тој би ја поддржал инвестицијата со сопствени средства, доколку некој друг негов колега дојде да побара кредит од него со истиот бизнис план. Сигурноста и самодовербата во успехот на предвидената инвестиција ќе има солидно влијание врз кредиторот при одлучување по однос на кредитното барање. Може да се каже дека квалитетниот бизнис план претставува „клуч" со кој земјоделецот може да го отвори сефот на финансиската институција за добивање на кредит.

Бизнис планот вообичаено ги содржи следните информации:[199]

а) *Краток преглед (резимѐ)* - кредиторот не секогаш е подготвен и во можност да го прочита целиот бизнис план, па затоа добро подготвеното резимѐ кое ќе го привлече вниманието и ќе ги презентира клучните деловни аспекти претставува брза референца во процесот на одобрување на кредит. Резимето треба да ги содржи мисијата, визијата и целите на кредитобарателот, во кратки црти да ги објасни останатите точки од бизнис планот и да не биде подолго од 2 страници.

б) *Општи податоци* - ги содржат основните генералии на кредитобарателот, седиште, матичен и даночен број (доколку е правно лице), трансакциска сметка, вкупна актива и приходи итн.

в) *Детална анализа на производствените ресурси* - се наведуваат сите инфраструктурни објекти (штали, магацини и други производни објекти),

[199] Проф. д-р Драган Ѓошевски, проф. д-р Ненад Георгиев, проф. д-р Драги Димитриевски, доц. Д-р Александра Мартиновска Стојческа - *Прирачник за изработка на Извештај за проверка на инвестициони програми*; Универзитет „Св. Кирил и Методиј"; Факултет за земјоделски науки и храна; Скопје (2007); стр. 7-18

материјални средства (механизација, опрема, машини), добиток и земјоделско земјиште кои земјоделецот ги поседува или ги користи под наем и од кои генерира приход, со специфицирање на нивните производствени карактеристики, старост и степен на искористеност.

г) *Работна сила на фармата* - човечките ресурси се еден од најзначајните фактори за успех во работењето и развојот на фармата. Во овој дел треба да се презентираат кадровските потенцијали на фармата според квалификациска структура што ќе го илустрира капацитетот на кредитобарателот за успешно изведување на инвестицијата во иницијалната фаза. Кај индивидуалните земјоделски стопанства работите се изведуваат најчесто од членовите на семејството, со евентуално ангажирање на сезонска работна сила поради што се презентира старосната и квалификациска структура на членовите на семејството, потребата од сезонски работници и вкупните трошоци за работна сила.

д) *Производствен план* - претставува срциште на бизнис планот во кој се презентира постоечката производна структура (што и колку се произведува), применетата технологија и остварените производствени резултати (вкупни приноси и приноси по единица капацитет). Производствениот план треба да даде слика на нивото на модернизација на земјоделското производство од аспект на примена на современи техничко-технолошки постапки. Остварените производствени резултати се основа за вистинитост на проектираните резултати со инвестицијата. Доколку се работи за модернизација или проширување на производствениот капацитет, ваквиот приказ ќе покаже колку инвестицијата техничко-технолошки ќе се вклопи во постоечкото производство, односно дали целосно ќе ја замени постоечката производствена структура. Голем дел од податоците кај индивидуалните земјоделски производители се за моменталната состојба, без поголема анализа за работењето во минатото. Причина за ова е што тие ретко водат сметководствена евиденција од која ќе бидат земени валидни и реални производствено-економски резултати. Во овој случај потврда за сопственост врз имотот се имотни листови, купопродажни договори, сообраќајни дозволи, попис на добитокот и долгогодишните насади како и постоечката производствена и сеидбена структура претставена во инвестициската програма.

ѓ) *Техничко-технолошка анализа* - овој дел од бизнис планот треба да ја претстави целокупната анализа на техничко-технолошките аспекти на производството кои ќе се реализираат по инвестирањето. Во оваа анализа редоследно треба да бидат наброени инвестициските фази и проектните и финансиски нормативи на инвестицијата кои ќе бидат потребни во подоцнежното вреднување на нејзината економската ефикасност. Притоа, треба да се наведе дали ќе се воведуваат нови технолошки решенија или ќе се задржат постојните.

е) *Пазар на набавка* - пазарот на набавки е извонредно значаен за нормално изведување и функционирање на инвестицијата. Набавките во инвестицискиот период треба да бидат насочени кон обезбедување на потребните основни и обртни средства. Во овој дел мошне значајно е да се покаже можноста за обезбедување на суровини и репроматеријали за нормално функционирање на инвестицијата во рамките на нејзиниот економскиот век. Тука се презентираат податоците поврзани со количествата и цените на набавка на суровини и репроматеријали и можноста дел од нив да бидат од сопствено производство (ова е посебно значајно за сточарството каде треба да се тежнее кабастиот дел на

добиточната храна да биде од сопствено производство) и начините на нивно обезбедување (со склучени договори или слободен пазар). Посебно е важно да се наведе од каде ќе се набави стоката што е предмет на кредитирање и начинот на кој истата ќе се плати (на фактура, во готово или со директно плаќање на добавувачот).

ж) *Пазар на продажба* - оваа анализа треба да ги опфати следните податоци: место на земјоделецот на пазарот (неговата конкурентска способност и можноста за следење и прилагодување на пазарот), големина и сила на конкуренцијата, движење на потрошувачката на земјоделските производи на домашниот пазар за одреден период (подолг период дава подобра слика), движење на понудата на домашниот пазар (домашна и странска), можност за пласман на земјоделските производи на домашниот пазар, евентуална можност за извоз на странски пазари, конкурентност на тие пазари и влијанието на макроекономската политика на пазарот на конкретните производи (царински бариери, субвенционирани цени и друго). Во овој дел пожелно е да се користат сознанија и податоци и од други извори (статистика и пазарни информативни системи). Дополнително во анализата се презентираат карактеристиките на земјоделските производи, нивната употребна вредност за корисниците и евентуалните супститути. Овде практично треба да се покаже зошто потрошувачите треба да го купат производот што клиентот го продава, односно зошто е тој поквалитетен од производите на конкурентите.

з) *План на продажба* - се наведуваат дотогашните и идните начини на реализација на производството, каналите на дистрибуција, цената по која земјоделските производи се пласирале на пазарот, планираната цена по која ќе се пласираат во наредниот период и правната регулација на продажбата (со склучени договори, на отворен пазар и слично).

ѕ) *Финансиски план* - доколку индивидуалниот земјоделски производител е регистриран како правно лице, во овој дел треба да ги презентира податоците од финансиските извештаи. Од нив можат да се извлечат повеќе податоци со кои ќе се види успешноста во работењето на земјоделецот, неговата ликвидност и можност да ја изведе инвестицијата во рамките на предвидениот рок. Доколку пак производителот е физичко лице и функционира во рамките на семејно земјоделско стопанство во кои не се води сметководствена евиденција, ваквите податоци се дефицитарни што го намалува квалитетот на извештајот. Финансиските податоци што се презентираат во тој случај се едноставни и помалку веродостојни поради ризикот од асиметрични информации и моорален хазард.

и) *SWOT анализа* - сублимирано се презентираат добрите и лошите страни на инвестицијата и можностите и ризиците од нејзината реализација по што се дава завршна оценка на развојните можности и способности на инвеститорот.

Доколку се работи за правно лице, на вака структуираниот бизнис план може да се приложат и други документи кои се најчесто барани од финансиските институции: претходни и проектирани финансиски извештаи до периодот на достасување на кредитот, подетални информации за побарувањата и долговите, тековна состојба од централен регистар, судска потврда за непостоење на стечај или ликвидација, потврда од УЈП за даночна регистрација, даночни извештаи, потврда од Завод за статистика за видот на одобрени дејности, бонитет, дозволи за работа и вршење на дејност, доказ за сопственоштво на предвидениот колатерал, договори за купопродажба или фактури за предметот на набавка со кредитот. Земјоделските производители, потенцијални кредитокорисници треба

да знаат дека транспарентноста и регуларноста на бизнисот и почитувањето на пропишаното финансиско и правно законодавство играат огромна улога во зголемувањето на довербата кај кредиторите.

Кредитна анализа[200]

Кредитна анализа претставува концентиран напор и активност за користење на одреден фонд на знаење на еден рационален и систематски начин, со цел да се дојде до точна проценка на финансиската сила и квалитет на еден кредитобарател.[201] Процесот на анализа на кредитно барање за инвестиции во земјоделството се надоврзува на бизнис планот и опфаќа детална проценка на кредитната способност дефинирана како состојба во која се определени способноста за отплата, желбата за отплата и довербата во и од кредиторот. Кредитната анализа овозможува проценка на кредитобарателот и неговиот бизнис, ја утврдува веродостојноста на податоците наведени во бизнис планот, помага во одредување на каматната стапка и обезбедувањето и можеби најважно, потенцијалот на инвеститорот да прерасне во долгорочен клиент кој би користел и други производи и услуги понудени од финансиските институции. Кредитната анализа се состои од пет основни параметри (5К):

- капитал - средствата кои се веќе инвестирани во фармата;
- карактер - управувачкиот менталитет и капацитет на кредитобарателот, односно начинот на кој тој го води земјоделското производство и на кој располага со финансиските средства;
- капацитет - претставен од финансиските показатели и биланси;
- колатерал - залогот што може да се понуди како обезбедување за кредитот и начинот на кој кредитобарателот се однесува кон неговата вредност и
- услови (conditions) - состојбата на пазарот на кој кредитобарателот ги пласира своите производи, квалитетот на производите и степенот на ризик.

Кредитната анализа е процес кој бара време и сериозен пристап. Земјоделските производители при апликацијата за кредит мораат да го земат во предвид овој факт и навремено да ја започнат процедурата што ќе овозможи и навремено добивање на средствата што нема да ја доведе во прашање реализацијата на инвестицијата. Најважен дел од кредитната анализа е анализата на финансиски податоци.

Финансиски податоци

Кога се работи за оценка на кредитно барање на земјоделски производители кои се правни лица, основен извор на информации во врска со финансиските параметри претставуваат финансиските извештаи. Основни финансиски извештаи се: биланс на состојба, биланс на успех и биланс на готовинскиот тек од кои последниот е посебно важен во земјоделството заради специфичните тековни обврски на земјоделските домаќинства (готовински

[200] За подетално види: Thomas Sermersheim – *Loan Application Evaluation in Agricultural Lendin*g; Bankakademie International ; Frankfurt (2004); pp. 15-50
[201] Credit Ratings - *Business as Usual*; SCI Credit Ratings Vol. 3; November 2000; p. 18

расходи за влезни суровини, готовински плаќања за изнајмување, плаќања на даноци, отплата на долгови и трошоци за живот на семејството). Финансиските извештаи даваат историја на бизнисот и ја отсликуваат можноста за потребата и обемот од финансиски средства. При оценка на кредитни барања за индивидуалните земјоделци, анализата на финансиските параметри е посложена поради неформалноста на информациите кои се добиваат.

Билансот на состојба дава преглед на вредноста на средствата и обврските на кредитобарателот. Разликата помеѓу двете го претставува сопствениот капитал. Изнајмените средства и средствата на лизинг не влегуваат во билансот на состојба бидејќи земјоделскиот производител нив реално не ги поседува. Клучно прашање кај овој биланс е по кој метод да се претстави вредноста на средствата; историски - колку средството чинело кога било набавено; пазарен - по која цена може денес средството да се продаде, заменски - колку би морало да се плати денес за замена на средството и книговодствен - историска вредност намалена за амортизацијата. Индивидуалните земјоделци најчесто го користат првиот, додека земјоделските претпријатија, последниот метод. Билансот на состојба ги покажува вкупната вредност на средствата, вкупната задолженост, основниот капитал и готовината на располагање. Информациите од билансот на состојба понатаму можат да се искористат за анализирање на тековната стапка на бизнисот, неговиот капацитет на задолжување и можностите за привлекување на основен капитал.

Билансот на успех ја прикажува добивката или загубата што ја предизвикува производната активност во земјоделството за кредитобарателот. Во другите стопански сектори тој вообичаено се подготвува на годишна основа меѓутоа, поради сезонскиот карактер на земјоделството и поквалитетно мерење на успешноста и профитабилноста на фармата во овој сектор е пожелно тој да се изработува почесто.

Биланс на готовинскиот тек ги прикажува изворите и начинот на користење на готовинските ресурси на фармата. Разбирањето на моментумот на уплата и исплата на готови средства е критично во управувањето со целата фарма. Фарма која не генерира доволно готовина за плаќање барем на амортизацијата нема никаквни изгледи за добивање на кредит. Анализата на готовинскиот тек е најважна при обработката на кредитни барања за физички лица затоа што за нив готовинското работење е најчест облик на водење бизнис. При обработка на кредитни барања за правни лица кои се базираат на финансиските извештаи, цел на анализа се пет показатели на финансиска успешност: ликвидност, активност, задолженост, профитабилност и готовински тек.[202]

Показателите за ликвидност претставуваат мерило за способноста на кредитобарателот да одговори на тековните финансиски обврски во моментот на нивното достасување со тековните средства кои ги поседува, без попречување на нормалното тековно работење. Постојат три основни показатели на ликвидност.

а) *Показател на тековна ликвидност*, се користи за мерење на способноста на кредитобарателот за подмирување на неговите достасани тековни

[202] За подетално види: Синиша Спасов, Сашо Арсов - *Финансиски менаџмент*; Економски факултет; Скопје (2004); стр. 77-93; Слободан Марковски, Блажо Недев - *Сметководство на деловниот менаџмент;* Економски факултет; Скопје (1995); стр. 530-560; Thomas Sermersheim – *Loan…*; pp. 15-50

(краткорочни) обврски со неговите тековни (обртни) средства и се пресметува на следниот начин:

ТЛ = тековни средства / краткорочни обврски

Повисока вредност на овој показател значи поголема можност за впаричување на тековните средства во функција на сервисирање на достасаните краткорочни обврски. Минимална прифатлива вредност за овој показател во земјоделството е 1, но во пракса се препорачува тој да биде повисок од 1,5.

б) *Показател на моментна (брза) ликвидност* е сличен показател на претходниот, но при неговата пресметка од тековните (обртни) средства се одземаат залихите како помалку ликвидна форма на средства, со што остатокот на тековни средства се сведува на парични средства и краткорочни побарувања.

МЛ = (тековни средства - залихи) / краткорочни обврски

Моментната ликивидност на еден кредитобарател од агроиндустрискиот комплекс е задоволителна доколку овој показател има вредност поголема од 1.

в) *Нето тековен (обртен) капитал* го претставува делот од тековните (обртните) средства кој ги надминува тековните (краткорочни) обврски. Овој параметар е од големо значење за оценка на способноста на кредитобарателот да одржи континуитет во работењето и се пресметува според следната формула:

НТК = тековни средства - краткорочни обврски

Важноста на големината на нето тековниот капитал се огледува во потребата од располагање со определен износ на капитал за навремено исплаќање на краткорочните обврски, обезбедување на резерви за непредвидени и несакани настани и евентуално проширување на производството. Согласно препорачаните вредности за ТЛ, се смета дека идеална висина на НТК во земјоделството е најмалку половина од износот на краткорочните обврски.

Показателите за активност (користење на средствата) се употребуваат како мерка за брзината со која различните видови и форми на средства на кредитобарателот се конвертираат во приходи од продажбата или во пари. Поважни показатели на активност се:

а) *Показател на обртот на побарувањата од купувачите* кој покажува колку пати кредитобарателот ги впаричил своите побарувања од купувачите во текот на годината, односно:

ОПК = приходи од продажба / побарувања од купувачите

Доколку побарувањата од купувачите редовно се наплаќаат и се движат во пониски вредности ќе се добие повисок показател на обрт што е позитивна појава затоа што со побрза циркулација на средствата се остварува поголем степен на активност.

б) *Просечен период на наплата на побарувањата од купувачите* е показател кој го покажува просечното времетраење од настанување на побарувањата од купувачите до нивна наплата, во денови:

ППНПК = побарувања од купувачите х 365 / приходи од продажба

Ниската вредност (малиот број на денови) за овој показател покажува дека дел од тековните средства на кредитобарателот побрзо се ослободува и се става во функција на подмирување на краткорочните обврски. Оценка за влијанието на големината на овој показател врз работењето на кредитобарателот може да се даде само со темелна анализа на начинот на продажба на земјоделските производи и односот кон купувачите.

в) *Просечен период на исплата на обврските кон добавувачите* е показател кој го покажува просечното времетраење од настанување на обврските кон добавувачите до нивно подмирување, во денови:

ППИОД = обврски кон добавувачите x 365 / расходи за набавка

Овој показател е обратен од претходниот и покажува колку денови е кредитобарателот кредитиран од страна на неговите добавувачи, односно колку денови му се потребни на кредитобарателот да одговори на своите обврски. Оценка за влијанието на големината на овој показател врз работењето на кредитобарателот може да се даде само со темелна анализа на начинот на набавка на репроматеријалите и односот кон добавувачите.

г) *Показател на обрт на залихите* е мерка која ја покажува ликвидноста на залихите, односно брзината на обнова на просечниот обем на залихи во магацините на земјоделскиот производител:

ОЗ = приходи од продажба / обем на залихи

Побрзиот обрт на залихи покажува дека нивната обнова се одвива во пократки временски интервали од што произлегува помало ангажирање на финансиски средства за нив и побрза реализација на производството и продажбата.

д) *Показател на обртот на основни средства* е мерка која покажува колкав е генерираниот приход од продажба од секој денар вложен во основни (постојани) средства:

ООС = приходи од продажба / основни средства

Поради честите инвестиции во постојани средства кај земјоделците (основно стадо, штали, механизација), правилен заклучок за начинот на користење на основните средства може да се добие само ако при анализата на овој показател се имаат во предвид не само активностите во анализираниот период туку и оние што му претходеле и оние што му следат.

ѓ) *Показател на обртот на вкупни средства* е сличен показател со претходниот со таа разлика што в предвид ги зема вкупните средства (актива) на кредитобарателот:

ОВС = приходи од продажба / вкупни средства

Кај земјоделството како производна дејност со понизок коефициент на обрт на вкупните средства е прифатливо овој показател да се движи над 0,5, додека во пракса кај останатите производни дејности се смета дека добар деловен резултат е ако неговата вредност се движи над 1.

Показателите на задолженост (способност за задолжување, солвентност, ниво на финансиска стабилност) ги мерат големината на позајмениот капитал користен во земјоделското производство наспроти големината на основниот капитал на кредитобарателот инвестиран во тоа производство. Со други зборови, овие показатели ја мерат долгорочната финансиска стабилност и способноста на кредитобарателот да ги отплати сите долгови во случај на продажба на сите средства и способноста да издржи ризици и да продолжи со работење после некој сериозен финансиски шок. Во крајна линија, овие показатели покажуваат кој е максималниот износ на кредит што може да биде одобрен и дали работењето на кредитобарателот може да биде доволно профитабилно за отплата на обврските по основ на главница и камата. Постојат осум основни показатели на задолженост.

а) *Показател на вкупна задолженост* го мери учеството на вкупните обврски (краткорочни и долгорочни) во вкупните средства (актива) на кредитобарателот:

ВЗ = вкупни обврски / вкупни средства

Пониската вредност на овој коефициент значи дека туѓите средства имаат помал удел во вкупните средства на кредитобарателот, а тоа подразбира поголема стабилност во услови на зголемен финансиски ризик. Кај кредитни барања од земјоделството е препорачливо овој показател да се движи под 0,5.

б) *Показател на долгорочна задолженост* го изразува односот помеѓу долгорочните обврски и сопствениот капитал на кредитобарателот:

ДЗ = долгорочни обврски / сопствен капитал

Поради специфичноста на агроиндустрискиот комплекс, производителите имаат помал обем на постојани (фиксни) средства и нестабилни (променливи) готовински текови што доведува до пониски вредности на овој показател.

в) *Показател на самофинансирање* покажува во колкав процент вкупните средства (актива) на кредитобарателот се покриени со сопствен капитал:

СФ = сопствен капитал / вкупни средства

Повисок показател на самофинансирање означува и поголема финансиска стабилност, но негов оптимум е 0,5. Показател понизок од 0,5 укажува на финасиска лабилност, а повисок од оваа вредност на стерилизација на сопствениот капитал.

г) *Фактор на задолженост* покажува колку години се потребни со остварување на тековната нето добивка зголемена за амортизацијата да се подмират вкупните (долгорочни и краткорочни) обврски:

ФЗ = вкупни обврски / (нето добивка + амортизација)

Во земјоделството се смета дека за покривање на вкупните обврски од добивката и амортизацијата е потребно околу 7 години, така што ако овој показател е помал од 7 солвентноста е добра, а во спротивно се смета дека задолженоста е превисока.

д) *Показател на покриеност на долгот (сервисирање на кредитот)* покажува во колкава мерка краткорочното задолжување по кредити во кое се

вклучени и расходите за камати се покриени со оперативната (бруто) добивка на кредитобарателот. Тој ја покажува неговата способност да ги отплати позајмените средства од кредиторот:

ПК = оперативна добивка / обврски по кредити

ѓ) *Показател за висината на кредитот* го покажува максималниот износ на кредит кој може да му се одобри на кредитобарателот без притоа да има потешкотии при неговата отплата:

ВК = износ на кредит / нето добивка

Во земјоделството се препорачува овој показател да не биде повисок од 0,75 што значи фармер со нето добивка од 10.000 ЕУР да може да позајми најмногу до 7.500 ЕУР, под услов останатите показатели да се движат во рамките на предвидените вредности.

е) *Показател за капацитетот на отплата на кредитот* го оценува капацитетот на кредитобарателот да ги плати долговите од кредитот во предвидениот период:

КО = нето добивка / годишен ануитет

Препорачливо е овој коефициент да биде над 5, односно годишниот ануитет да не зафаќа повеќе од 20% од нето добивката на кредитобарателот.

ж) *Показател на пораст на сопствениот капитал* го покажува нивото на сигурност за отплата на кредитот по продажба на постојните средства во случај на пропаст на бизнисот. Минимална препорачана вредност на овој показател е 2, а се пресметува на следниот начин:

ПСК = постојни средства по одобрување на кредит / износ на кредит + камата

Показателите за профитабилност (рентабилност) го мерат капацитетот на кредитобарателот да генерира добивка користејќи ги факторите на производство (земја, работна сила и капитал) и можноста за самоодржливост. Тие го изразуваат приносот што производителот го остварува во однос на приходите од продажба, вкупните користени средства или сопствениот капитал. Кредитобарател кој не остварува добивка не е атрактивен за кредитирање поради што и неговиот развој и егзистенција се доведени во прашање. Основни показатели на профитабилност се:

а) *Показател на нето профитна стапка (маржа)* кој ја покажува рентабилната граница на продажба, односно процентуалното учество на нето добивката во приходите од продажба. Поради неговата специфичност, минимална препорачана вредност на овој показател во агроиндустрискиот комплекс е 0,1 што значи дека профитот по единица земјоделски производ треба да изнесува најмалку 10%:

НПМ = нето добивка / приходи од продажба

б) *Показател за принос од вкупните средства (актива)* е мерило на општата ефикасност на управувањето, односно враќањето на средствата со инвестицијата

што се огледува во генерирањето на добивка со вкупните расположливи средства, односно:

ПВС (ROA) = нето добивка / вкупни средства

Специфичноста на земјоделството налага овој показател да се движи над 0,05, т.е. приносот од вкупните средства да биде најмалку 5%.

в) *Показател за принос од сопствен капитал* го покажува приносот (нето добивката) во однос на сопствениот капитал, односно:

ПНК (ROE) = нето добивка / сопствен капитал

При пресметката на последните два показатели кај земјоделците, од нето добивката се одзема неплатениот семеен труд за да се дојде до пореален податок, а минималната препорачна вредност за овој показател е 0,02.

Показателите на готовински тек ја мерат адекватноста на паричните текови на фармерот. Во услови кога земјоделските производители многу повеќе работат со готовинска уплата и исплата, анализата на овие показатели понекогаш може да биде клучна при донесувањето на одлука за кредитното барање. Во агроиндустрискиот комплекс паричните текови се тие што го враќаат кредитот и најчесто се поважни од добивката и висината на каматната стапка. Основни показатели на готовинскиот тек се односот помеѓу слободните парични текови стекнати од оперативни активности и краткорочните обврски и помеѓу слободните парични текови стекнати од оперативни активности и ануитетот. Интерпретацијата на овие показатели не е секогаш едноставна бидејќи повисоките вредности понекогаш можат да укажуваат на проблеми, а не на финансиска сила. На пример, фарма што бележи стагнација или опаѓање може да има релативно големи слободни парични средства. Во таков случај банките даваат предност на краткорочните пред долгорочните кредити.

Агросибак - систем за оценување на бонитет на кредитни барања од индивидуални земјоделци[203]

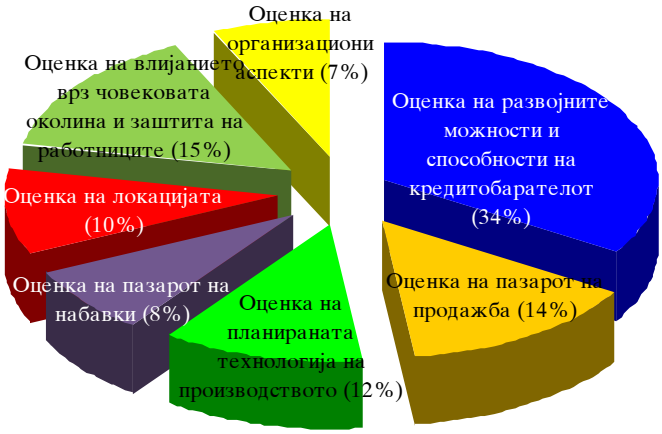
Со зголемување на интересот на финансиските институции за кредитирање на индивидуалните земјоделски производители, а во недостаток на адекватни финансиски извештаи се наметна потребата за поедноставен начин на анализа на кредитните барања за оваа целна група. Од тие причини, Катедрата за агробизнис при Факултетот за земјоделски науки и храна од Скопје разви систем за оценување на бонитет на кредитни барања од индивидуални земјоделци наречен Агросибак. Овој модел има посебно значење ако се знае дека поголем дел од овие кредити претпоставуваат помали износи на средства што предвидува и поедноставна постапка на оценување.

Основа за изградба на системот е заедничка методологија за оценување на општествена и економска оправданост и ефикасност на инвестицијата во земјоделското производство. Системот е составен од осум дела. Во првиот дел, **оценка на развојните можности и способности** на кредитобарателот во недостаток на податоци од сметководствена евиденција се бара одговор на

[203] За подетално види: Проф. д-р Драган Ѓошевски, проф. д-р Ненад Георгиев, проф. д-р Драги Димитриевски, доц. д-р Александра Мартиновска Стојческа - *Прирачник...;* стр. 37-40

прашањата поврзани со бонитетот, возраста, искуството, нивото на техничко-технолошки услови на постојното земјоделско производство и образованието на кредитобарателот. Во вториот дел, **оценка на пазарот на продажба** се бара одговор на прашањата за општата состојба на пазарот на продажба на земјоделските производи кои ќе се произведуваат со новата инвестиција, бонитетот на купувачите, понудата и побарувачката на производите што ќе се произведуваат по реализација на кредитот, висината на продажната цена на планираното производство и извозната ориентација на производот. Посебно внимание во овој дел треба да се обрне доколку се работи за воведување на нов производ кој треба да го освои пазарот. Доколку се работи за зголемување или реконструкција на постојното производство се претпоставува дека кредитобарателот веќе го има освоено пазарот и оценката на овој дел од системот Агросибак има релативно помало значење. Во третиот дел, **оценка на планираната технологија на производство** се бара одговор на прашањата за нивото на планираната технологија на производство, карактерот на инвестицијата (реконструкција или зголемување на постојно или воведување на ново производство) и степенот на финализација на производството. Оценувањето на овој дел од системот Агросибак бара поголема стручност од оценувачот како и негово познавање на различните технологии во рамките на земјоделското производство. Реално и квалитетно оценување може да се очекува ако во улога на оценувач се појави обучено стручно лице. Во четвртиот дел, **оценка на пазарот на набавка** се одговара на прашањата поврзани со бонитетот на добавувачите, цената на влезните суровини и понудата на пазарот. Петтиот дел е резервиран за **оценка на локацијата** како еден од поважните услови за успешно функционирање на предметната инвестиција. Добрата локација во голема мерка влијае на висината на производните и продажните трошоци. Оттука, предмет на интерес во овој дел се близина до пазарот, обезбеденост со вода, пат, струја и телефон. Во шестиот дел се оценува **влијанието на инвестицијата врз човечката околина и заштита на работниците**, додека во седмиот дел се врши **оценка на организациските аспекти** на кредитобарателот што подразбира оценка на поделбата на трудот, комуникациите (информациски и дистрибуциски канали), мотивацијата (правни и институционални аспекти), кадрите (степен на квалификација), организирање на процесите (тековни и стратешки) итн. На крај се прави збирна оцена на конкретното кредитно барање. Во сите делови има вкупно 30 прашања, а теоретски најголем број поени што може да го има одреден кредитобарател е 100 при што за кредитоспособен се смета барателот со најмалку 60 поени. Процентуалното учество, а со тоа и влијанието врз збирната оценка на секој од погоре споменатите делови е прикажано на ***графикон 36***. Финансиската анализа претставена преку готовинскиот тек (cash flow) за време на економскиот век на проектот, претставува додаток на Агросибак по што се комплетира најнеопходната документација потребна за одобрување на кредитното барање.

Степен на влијание на деловите врз збирната оцена на Агросибак



Графикон 36

Извор: графиконот е дизајниран од страна на авторот врз основа на Проф. д-р Драган Ѓошевски, проф. д-р Ненад Георгиев, проф. д-р Драги Димитриевски, доц. д-р Александра Мартиновска Стојческа - *Прирачник...;* стр. 37-40

Основни поенти од глава V:

1. *Агроиндустрискиот комплекс е обременет со низа специфични ризици карактеристични само за него: производствени, пазарни, правни, институционални, ризици на човечкиот фактор, технички, финансиски, макроекономски и политички ризици.*

2. *Иако кредитната активност во земјоделството во периодот 2002-2008 г. се зголемила од 2,3% на 4% во вкупното кредитно портфолио на македонските финансиски институции, таа сè уште не е во склад со уделот на земјоделството во вкупниот БДП од 8,5%.*

3. *Според земјоделците, наголем проблем во процесот на аплицирање и добивање на кредит претставува обезбедувањето.*

4. *Државата може да влијае врз зголемување на кредитните активности во агроиндустрискиот комплекс преку: создавање на стабилно макроекономско и бизнис окружување, создавање на услови за олеснување на трговијата, олеснување на пристапот до финансиски средства, изградба на основна физичка, административна и организациска инфраструктура, унапредување на правниот и регулаторниот систем, елиминација на натпреварот помеѓу монетарната и буџетската власт и поттикнување на специјализирани државни институции за секундарно кредитирање.*

5. *ЗКДФ кредитната линија која функционира во рамките на МБПР е единствена кредитна линија наменета за поддршка на агроиндустрискиот комплекс во Македонија формирана од странски извори на средства и во моментов таа има најповолни услови на пазарот на капитал воопшто.*

6. *Кредитирањето преку ЗКДФ кредитната линија е оригинален метод на меко субвенционирање на каматната стапка и не се коси со принципите на СТО кои оневозможуваат директно субвенционирање на каматите за кредити, а воедно е многу ефикасен начин за поттикнување на кредитирањето во агроиндустрискиот комплекс.*

7. *Кредитната поддршка од МБПР е во целосна согласност со меѓународните принципи за слободна трговија и конкуренција и со правилата за промет на СТО.*

8. *Најголеми донатори на средства во форма на кредити и грантови за македонскиот агроиндустриски комплекс се: ИФАД, ИБРД, ЕБРД, ЕИБ, УСАИД, СИДА и Кралството Холандија кои во периодот 1993-2008 г. одобриле околу 242 милиони ЕУР или околу 15 милиони ЕУР годишно што претставува околу 2% од просечниот годишен БДП на агроиндустрискиот комплекс.*

9. *Колатерализацијата во Македонија најчесто се движи околу 200%, но во последно време со реформите што се прават во државниот катастар и*

законодавството постои тенденција на намалување на правниот ризик, а со тоа и на стапката на обезбедување на долгот.

10. *Иновативни концепти за унапредување на кредитирањето на агроиндустрискиот комплекс се: прогласување на складишницата за хартија од вредност, формирање на државен гарантен фонд за земјоделство и поттикнување на агрокластерското кредитирање.*

11. *Иднината на агрогарантните фондови е во приватната иницијатива затоа што само на тој начин може да дојде до правилна алокација на ресурсите во земјоделството.*

12. *Позитивните ефекти од агрокластерското кредитирање се повеќедимензионални.*

13. *Квалитетниот бизнис план претставува „клуч" со кој земјоделецот може да го отвори сефот на финансиската институција за добивање на кредит.*

14. *При анализа на кредитно барање од агроиндустрискиот комплекс се анализираат 5 параметри: капитал, карактер, капацитет, колатерал и услови и 4 групи на показатели за финансиска успешност: ликвидност, активност, солвентност и профитабилност.*

Предлози на трудот поврзани со глава V:

1. **Најдоцна до средината на 2011 г. да се создаде правна рамка за формирање на приватни кредитни бироа, додека заштитата на кредитните односи, длабочината на кредитните информации и покриеноста со јавни кредитни бироа да се унапредат на начин што сè повеќе ќе се доближуваат до просекот на земјите од ОЕЦД.**

2. **Во периодот 2012-2016 г., обновливиот фонд на ЗКДФ кредитната линија да се надополнува од Буџетот на РМ со по 2 милиони ЕУР годишно така што на крајот од овој период кога поголемиот дел од обврските кон странските доверители ќе бидат отплатени ќе се создаде обновлив фонд од 10 милиони ЕУР подготвен да одговори на потребите на целната група.**

3. **Најдоцна до средината на 2012 г. да се преземат сите чекори за ставање во функција на складишницата како инструмент на обезбедување за кредитите одобрени за агроиндустрискиот комплекс, почнувајќи со донесување на Закон за складишница и завршувајќи со лиценцирање на пазарни информациски бироа.**

4. **Најдоцна до крајот на 2011 г. да се формира државен гарантен фонд за земјоделство како посебно правно лице, со иницијален капитал од 3 милиони ЕУР, кое ќе функционира на среден рок, односно сè до стабилизирање на системот на кредитно обезбедување во земјоделството.**

ПОТРЕБА ОД ФИНАНСИСКИ СРЕДСТВА ЗА ФИНАНСИРАЊЕ НА АКТИВНОСТИТЕ ПРЕДВИДЕНИ ВО ГЛАВА V

- Формирање на приватни кредитни бироа (финансиски институции);
- Дополнување на обновливиот фонд на ЗКДФ кредитната линија во МБПР (буџет на РМ);
- Формирање на инспекциско-сертификациско тело овластено за издавање на лиценци за магацините (во почетокот буџет на РМ, подоцна сопствени приходи од дејност);
- Формирање на гарантен фонд за земјоделство (буџет на РМ, подоцна сопствени приходи од дејност).

ГЛАВА VI

ДРУГИ ИЗВОРИ НА СРЕДСТВА ЗА ФИНАНСИРАЊЕ НА ИЗВОЗНАТА КОНКУРЕНТНОСТ НА МАКЕДОНСКИОТ АГРОИНДУСТРИСКИ КОМПЛЕКС

Вистинското достигнување на
секој индивидуалец, компанија
или нација, бара цел и насока.

Мохандас Карамчанд (Махатма) Ганди
Mohandas Karamchand (Mahatma) Gandhi
духовен водач на Индија
(1869-1948)

Субвенциите како финансиски инструмент на државата за поттикнување на извозната конкурентност на агроиндустрискиот комплекс

Субвенциите претставуваат непазарен механизам за редистрибуција на доходот и вештачко поттикнување на продуктивноста во одредена стопанска гранка. Меѓутоа, субвенциите во агроиндустрискиот комплекс се нужно зло поради неговото значење за стопанскиот, социјалниот и политичкиот поредок на земјите. Секоја земја, во склад со своите стратешки определби дава одредени субвенции за домашните производители од агроиндустрискиот комплекс. Извозно-насочените земји преку субвенциите влијаат врз ценовната конкурентност на агроиндустриските производи со што го прават секторот поконкурентен на светскиот пазар и го зголемуваат нето-приходот на производителите, додека увозно-зависните земји вршат субвенционирање заради максимално намалување на увозот на земјоделски производи. Кај овие земји, субвенциите имаат дополнителна оправданост како контра-мерка на истата политика на државите со кои тие тргуваат.

Спогодбата за земјоделство на СТО како светски регулатор на субвенциите во земјоделството[204]

Домашната поддршка артикулирана преку производните субвенции во земјоделството е третиот столб на Спогодбата за земјоделство кој влијае врз конкурентноста на агроиндустрискиот комплекс. Таа е опфатена во Дел IV од Спогодбата и тоа со член 7 - Обврски во областа на домашната поддршка и член 8 - Општи правила во врска со домашната поддршка. Обемот на домашна поддршка во земјоделството се мери со т.н. Агрегатно мерење на поддршката (Aggregate Measurement od Support - AMS) опфатено со Анекс 3 и Еквивалентно мерење на поддршката (Equivalent Measurement of Support - EMS) опфатено со Анекс 4 од Спогодбата. АМС претставува годишен износ на поддршка искажан во парични единици, одобрен за еден земјоделски производ во корист на неговите производители или специфична поддршка која не е насочена кон одреден производ, одобрена во корист на сите производители. АМС се пресметува за секој поединечен земјоделски производ кој добива поддршка на пазарната цена, директни плаќања кои не се изземени од обврската за намалување или која и да е друга субвенција која не е изземена од обврската за намалување. ЕМС пак се пресметува за сите основни земјоделски производи за кои постои поддршка на пазарната цена, но за кои пресметувањето со АМС не е изводливо. За полесна пресметка на АМС како и за утврдување на доменот во кој ќе важат ограничувањата на АМС, во рамките на Развојната агенда од Доха беа воведени три групи на мерки (кутии): жолта, сина и зелена.

а) *Жолта кутија* - ги опфаќа сите мерки на домашна поддршка што вршат дисторзија на производството и трговијата, односно директни плаќања за поддршка на обемот на производство на одреден земјоделски производ, директни плаќања за ценовна поддршка на влезните суровини и заштитни цени. Овие мерки во целост подлежат на обврските за намалување на АМС. За време на

[204] За подетално види: Светска Трговска Организација - *Резултати...;* стр. 37-66

преговорите за членство во СТО, Македонија доби третман на развиена земја и прифати обврска за максимално ниво на АМС од 16,3 милиони ЕУР (колку што изнесуваше поддршката во базниот период) и 5% de minimis. Во 2010 г. во рамките на овој лимит беа одобрени субвенции по килограм тутун и градинарски производи и по литар кравјо млеко. Политиката на ниско ниво на домашна поддршка во базниот период и периодот пред него ги ограничи можностите на Македонија да испреговара повисоко ниво на АМС. Според тоа,

Македонија во поглед на мерките од жолтата кутија има право да дава финансиска поддршка за одреден земјоделски производ (премии) во висина до 5% од вредноста на неговото вкупно производство; финансиска поддршка за влезни суровини од неземјоделско потекло (регреси за нафта, вештачки ѓубрива, транспорт, заштитини средства и добиточна храна) во висина до 5% од вредноста на вкупното земјоделско производство и директна поддршка по единица производ во вкупен износ од 16,3 милиони ЕУР.

Актуелните дискусии во меѓународните економски кругови се движат во насока на потребата од намалување на обемот на земјоделски субвенции поради нивното негативно влијание врз светското земјоделство и економија во целина. Според ММФ, укинувањето на земјоделските субвенции кои во 2007 г. изнесувале 375 милијарди УСД (од кои 70% отпаѓале на развиените земји) би придонело за зголемување на светската трговија со овие производи за 128 милијарди УСД.[205] Поради тоа, во следниот период очекуваме намалување на износот на поддршка мерена согласно АМС. Во рамките на VI-тата Министерска конференција на СТО веќе се водат преговори за утврдување на модалитетите според кои оваа поддршка ќе се намали. Најблиску е решението според кое развиените земји кои имаат АМС помало од 10 милијарди УСД ќе имаат обврска за негово намалување помеѓу 31% и 70% и намалување на de minimis од 5% на 2,5%. Со оглед на тоа што Македонија спаѓа во оваа група на земји, а има релативно ниско ниво на АМС, неговото намалување би изнесувало 31%, односно директната поддршка за мерките од жолтата кутија би се намалила на 11,2 милиони ЕУР и 2,5% de minimis. За волја на вистината, овие преговори траат скоро половина деценија и немаат изгледи за скорешен крај така што е извесно дека ова намалување нема да настапи во скоро време. Сепак, извесно е дека нивното окончување ќе резултира со одредени намалувања на поддршката во рамките на жолтата кутија, а можат да опфатат и некои мерки од сината кутија.

б) *Сина кутија* - е резултат на преговорите помеѓу ЕУ и САД водени вон телата на СТО во Блер Хаус (Blair House) што беше оценето како преседан и еден вид потценување на Организацијата. Оваа кутија ги содржи мерките на финансиска поддршка кои се исклучок од жолтата кутија и се однесуваат на директен трансфер на средства поврзан со програми чија поддршка е утврдена врз фиксно определена површина, принос или грло добиток, потоа програми чија поддршка не надминува 5% од вредноста на вкупното земјоделско производство (10% за ЗВР) и доколку тие плаќања се вршат на помалку од 85% од базичното ниво на производство при што се врши ограничување на земјоделците во поглед на обемот на производство. Подоцна, оваа кутија беше прифатена од СТО и беше предвидено мерките кои произлегоа од неа во прв момент да не влегуваат во пресметката на АМС и да не подлежат на обврската за ограничување. Во рамките на преговорите од Развојната агенда од Доха се разгледуваат два

[205] International Monetary Fund - *Annual Report 2007;* New York (2008); p. 133

модалитета за ограничување на домашната поддршка за мерките од сината кутија. Првиот модалитет е мерките од сината кутија да се инкорпорираат во жолтата кутија и со тоа автоматски да влезат во пресметката на АМС т.е. да бидат подложни на обврската за намалување и вториот модалитет, тие да не се инкорпорираат во жолтата кутија туку по завршување на преговорите истите линеарно да се намалат за 50% во рок од 5 години (33% и 10 години за ЗВР). Со оглед на тоа што најголемиот дел од средствата на нашата Програма за финансиска поддршка во земјоделството отпаѓаат на овие мерки, важноста од активно вклучување на нашата земја во преговорите со стратегија на задржување или минимално отстапување од критериумите на сината кутија, во насока на заштита на сопствените интереси е огромна. Согласно сегашните одредби од СТО,

Износот на субвенции од сината кутија во Република Македонија може да достигне и до 220 милиони ЕУР (85% од износот на земјоделското производство во базниот период).

Како и да завршат преговорите, извесно е дека ќе дојде до одредено ограничување на директните плаќања за мерките од сината кутија согласно базниот период кој накнадно ќе се договори. Од таа причина, политиката на Владата на РМ за експанзија на буџетската поддршка во земјоделството е целосно оправдана и истата ќе и овозможи подобра преговарачка позиција на нашата држава во базниот период кога истиот ќе се утврди.

в) *Зелена кутија* - претставува група на дозволени финансиски мерки за поддршка на земјоделството согласно мировната клаузула од преговорите кои не ја нарушуваат трговијата, не влегуваат во пресметката на АМС, не се казниви и не подлежат на обврските за намалување. Поддршката за мерките од зелената кутија мора да произлегува само од страна на јавно финансирана владина програма која за таа намена не реалоцира средства од потрошувачите. Средствата за овие програми не смеат да се собираат преку повисоки цени на земјоделските производи, не смеат да имаат директен ефект врз нивната цена и не вклучуваат директни трансфери до земјоделците. Тие можат да се користат без никакви ограничувања и се општи мерки кои не смеат да се поврзуваат со поединечен земјоделски производ. Субвенциите од зелената кутија како основа за изземање од обврската за намалување се обработени во Анекс 2 од Спогодбата и се однесуваат на следниве програми:

- општи услуги - истражувања и развој, контрола на штетници и болести, обуки, советодавни услуги, услуги за инспекција на здравствена исправност, безбедност, сортирање и стандардизација, услуги за маркетинг и промоција и инфраструктурни услуги од општ и капитален карактер;
- стокови резерви набавени исклучиво по пазарни цени за обезбедување на неопходно ниво на залиха на прехранбени производи;
- домашна помош во храна - се однесува само за ЗВР;
- поддршка одделена од приходите - се однесува на финансиска поддршка која се дава под јасно определени критериуми: големина на приходот, статус на производителот, сопственост врз земјиштето и обем на користење на факторите за производство во определен базен период кој нема да биде поврзан со обемот на производство и цените во тој базен период;
- осигурување на приходите - се гарантира надомест на загубите од земјоделскиот приход, доколку истите се поголеми од 30% во период од

тригодишен просек пресметан врз основа на петгодишен претходен период не вклучувајќи го највисокото и најниското ниво при што поддршката ќе зависи само од приходот и нема да биде поврзана со обемот на производство и цените во тој период;
- плаќања во случај на елементарни непогоди - поддршката се дава согласно истите критериуми од претходната точка и тоа во случај на епидемии, загаденост со штетници, нуклеарни несреќи и војна;
- помош за структурно приспособување - се однесува на поддршка кој ќе го олесни пензионирањето на повозрасните земјоделските производители, повлекувањето на основни средства за земјоделско производство (ликвидација на добиточен фонд, уништување на амортизирана механизација) и ќе ги поттикне инвестициите за структурно приспособување (приватизација на земјиште, здружување);
- заштита на човечката околина;
- регионален економски развој - се однесува на финансиска поддршка за изградба на инфраструктура и регрес на камати за кредити одобрени во подрачја, официјално класифицирани како стопански недоволно развиени;
- здравствена заштита на животните;
- органско производство и
- буџетски расходи за складирање на земјоделски производи.

Предности на мерките од зелената кутија се што тие се засновани на принципите на слободниот пазар и немаат директно влијание врз ценовната туку врз производната конкурентност. Патем, со овие мерки нашите земјоделци навремено се заштитуваат од искривувања и недостатоци кои се случуваат на домашниот и странскиот пазар. Земајќи го во предвид моменталниот статус на преговорите во рамките на Развојната Агенда од Доха, извесно е дека во блиска иднина нема да дојде до промена на критериумите за домашна поддршка со мерките од зелената кутија, односно нема да дојде до нивно ограничување. Тоа отвора неограничени можности за поддршка на нашето земјоделство на овој начин.

Во поглед на директното поттикнување на извозната конкурентност на земјоделското производство преку мерките од зелената кутија, покрај субвенциите за органско производство кои беа претходно обработени и осигурување на приходите кои ќе се обработат подоцна, сметаме дека одредена важност има регресот на камати за кредити одобрени во подрачја, официјално класифицирани како стопански недоволно развиени. Имено, СТО сè уште ги нема во целост дефинирано начините на државно учество во извозното кредитирање на земјоделството. Очекуваме дека во понатамошните министерски конференции и преговарачки рунди ќе се постават точни правила во однос на регресот на камати, утврдувањето на минималните каматни стапки и сл. Засега, во оваа „сива зона” точно е дефинирано дека директен регрес на камати за поединечно земјоделско производство или производ не е дозволено, но затоа е дозволен регрес на камати за кредити пласирани во области кои се дефинирани како стопански недоволно развиени. Овој тип на поддршка кај нас функционираше до 2007 г. преку Бирото за регионален развој (тогаш Биро за развој на стопански недоволно развиени подрачја) во рамките на Министерството за локална самоуправа, меѓутоа обемот на средства беше недоволен за посериозен одговор на потребите на земјоделските производители ***(интервју 3)***.

Киро Левески, Раководител на Сектор за управување и реализација на проекти при Бирото за регионален развој на Република Македонија

А: Програмата за регрес на камати за кредити исплатени во стопански недоволно развиените подрачја (СНРП) беше укината во 2007 г. Колку време функционираше таа и на кој начин беа доделувани средствата од регресот?

КЛ: Политиката за поттикнување на побрзиот развој на СНРП отпочна да се реализира од 1994 г. Во член 13 од Законот за поттикнување на развојот СНРП (Сл. весник на РМ - број 2/94) беа утврдени намените за кои ќе се насочуваат средствата за поттикнување на развојот на СНРП определени во Буџетот на РМ за секоја тековна година, каде една од намените беше и регрес на дел од каматите по користени кредити за реализација на инвестициски проекти во стопанството. Овој Закон престана да важи на 31.12.2007 г., односно со отпочнување на примена на Законот за рамномерен регионален развој (Сл. весник на РМ - број 63/2007). Согласно член 6 од Одлуката за критериумите, висината, условите и начинот на користење на средствата за поттикнување на развојот на СНРП, со одлука на Директорот на Бирото за развој на СНРП (подоцна Биро за регионален развој) се одобруваа неповратни средства за регрес на дел од каматите по користени кредити од земјата и странство за реализација на инвестициски проекти од стопанството, изградба на нови, како и реконструкција, модернизација, проширување и оптимизација на постојните капацитети до 80% од каматата за вложување во проекти во компактно заостанати подрачја и погранични подрачја, до 70% од каматата за вложувања во ридско-планински подрачја и изразито неразвиени населени места и до 50% од каматата за вложувања во проекти во рурални центри (116 по број). Регрес на дел од каматата по користени кредити во стопанството се доделуваше на кредитен износ не поголем од 300.000 ДЕМ или 150.000 ЕУР во денарска противвредност.

А: Колку средства беа исплатени по овој основ и со колкав процент оваа програма учествуваше во вкупниот буџет на Бирото?

КЛ: Вкупно исплатените средства по основ на регрес на дел од камати по користени кредити во периодот 1996-2007 г. изнесуваат 97,7 милиони МКД (1,6 милиони ЕУР заб. авт.), односно по години како што следи (износите се во илјади МКД):

Год.	Број	Износ	Учество	Год.	Број	Износ	Учество
1996	35	10.135	1,6%	2003	107	7.231	3,0%
1997	48	6.807	1,3%	2004	86	5.083	2,5%
1998	56	9.583	1,9%	2005	119	5.096	2,8%
1999	63	11.254	2,4%	2006	130	3.456	2,3%
2000	89	6.464	0,8%	2007	356	6.147	4,0%
2001	122	5.322	0,9%	2008	311	8.314	
2002	136	9.160	1,2%	2009	39	3.670	

Законот за рамномерен регионален развој отпочна да се применува од 1.1.2008 г. и во него е регулирано преземените обврски по одлуки за одобрување на регрес на дел од камати по користени кредити донесени заклучно со 2007 г. да продолжат со плаќање до завршување на отплатата на кредитите, односно до 2009 г.

А: Дали сметате дека постои потреба од повторно воведување на ваков тип на поддршка која е во согласност со правилата на СТО, во кој обем и на кој начин?

КЛ: Ваквата политика на одобрување на регрес на дел од камати по користени кредити имаше позитивни резултати при отплатата на кредитите, посебно во примарното земјоделско производство. Меѓутоа, од моја гледна точка беше неоправдано користењето на вакви регреси за целокупното стопанство за кое се одлеваа поголеми средства за неколку кредити од оваа година отколку за стотина регреси за мали земјоделски кредити. Лимитот на користење на регрес на дел од камати по користени кредити до висина од 150.000 ЕУР според мене беше висок. Сметам дека има оправданост за повторно воведување на регрес на дел од камата по користени кредити, меѓутоа само за поддршка на примарното земјоделско производство.

(13.5.2010 г., Скопје)

Интервју 3

Поаѓајќи од специфичностите на производствениот процес во земјоделството, делумно се сложуваме со последното мислење од интервјуто,

меѓутоа сметаме дека поради големата важност на финализацијата на земјоделското производство за извозната конкурентност е неопходно оваа мерка да се прошири и на агропреработувачката индустрија, односно е потребно,

Во текот на 2011 г. да се усвои Програма за регрес на дел од каматите за кредити наменети за инвестиции во примарно земјоделско производство, селскиот туризам и агропреработувачката индустрија во регионите прогласени за стопански недоволно развиени.

Овие регреси ќе се однесуваат само за инвестициски кредити одобрени под комерцијални услови, но не и за кредити одобрени со претходно веќе субвенционирани камати како што се кредитите од ЗКДФ кредитната линија, за да се избегне преклопување на државните програми за поддршка. Условите за регресирање треба да се дефинираат на следниот начин: до 30% од износот на каматата за инвестициски кредити во руралните центри, до 50% од износот на каматата за инвестициски кредити во ридско-планинските подрачја и до 70% од износот на каматата за инвестициски кредити во пограничните подрачја со ограничување на износот на кредити до 50.000 ЕУР за примарното земјоделско производство и селскиот туризам и до 200.000 ЕУР за агропреработувачката индустрија. Сметаме дека за оваа намена во буџетот за 2012 г. ќе биде доволно да се одвојат 25 милиони МКД, односно околу 400.000 ЕУР, а оваа мерка ќе придонесе за поттикнување на селското стопанство, руралниот развој и особено еколошкото (органско) производство во пасивните подрачја на државата.

Субвенции за агропреработувачката индустрија согласно одредбите на СТО[206]

Субвенционирањето на примарното земјоделско производство би имало многу поголем ефект доколку се реализира во комбинација со субвенционирање на агропреработувачката индустрија како главен „потрошувач" на примарните земјоделски производи. Овој паралелизам ќе придонесе за финализација на агроиндустриското производство и негова поголема извозна конкурентност, а со тоа и поголема извозна реализација. Начините според кои Македонија може да ја субвенционира оваа индустрија се уредени во Спогодбата за субвенции и компензаторски мерки во рамките на СТО. Според одредбите од оваа Спогодба, Македонија нема право да дава специфични субвенции за прехранбената индустрија кои можат да бидат во форма на директен трансфер на средства (грантови, заеми, вложување во акционерски капитал), потенцијални директни трансфери (гаранции за заеми), фискални олеснувања, откуп на стоки и сл. Единствена дозволена државна помош во форма на специфични субвенции за агропреработувачките компании може да биде за:

- истражувачки работи, ако помошта покрива најмногу до 75% од трошоците за индустриски истражувања или 50% од трошоците за претконкурентски развојни активности;
- неразвиените региони, дадена согласно општата рамка за регионален развој (државна политика за регионален развој) и
- поттикнување на приспособувањето на постојните капацитети кон барањата за заштита на човечката околина наложени со закони или

[206] За подетално види: Светска Трговска Организација - *Резултати...;* стр. 261-312

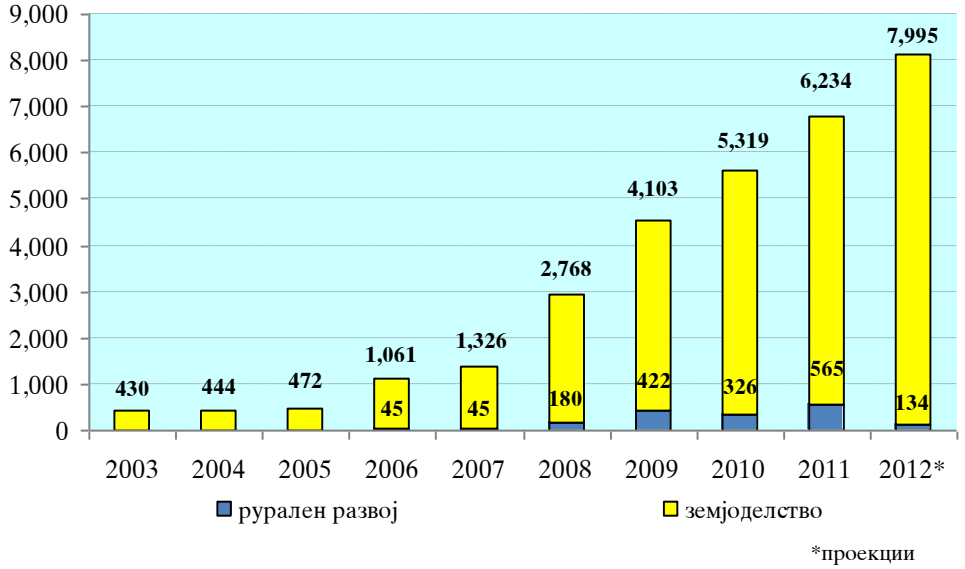
прописи кои доведуваат до поголеми ограничувања и финансиски оптоварувања на фирмите.

Првите два вида на субвенции имаат директно влијание врз подобрување на извозната конкурентност на претпријатијата така што при евентуално нивно воведување треба да се води сметка да не се нанесат сериозни штети на земјите-членки. Ова го потенцираме од причина што според член 6 од Спогодбата, сериозни штети за земјите-членки можат да се предизивикаат ако вкупното ad valorem субвенционирање за некој производ е поголемо од 5%, ако со субвенциите се покриваат загубите во работењето или директно се простува долг на некое претпријатие или целата прехранбена индустрија, ако ефектот од субвенцијата е истиснување или попречување на увозот на сличен производ од земја-членка и ако ефектот од субвенцијата е значајно намалување на цената на тој производ на домашниот пазар.

Политика за финансиска поддршка на земјоделството и руралниот развој во Република Македонија

Познавајќи го значењето што агроиндустрискиот комплекс го има врз формирање на македонскиот БДП и врз доходот на руралното население, водењето на државна политика за финансиска поддршка на земјоделството и руралниот развој е крајно оправдано.

Обем на финансиска поддршка во земјоделството и руралниот развој (во милиони МКД)



Графикон 37

Извор: АФПЗРР и МЗШВ

Во последно време оваа финансиска поддршка доживеа драматична експанзија така што:

Во периодот 2003-2010 г. таа се зголеми 13 пати и придонесе за двојно зголемување на извозот на агроиндустриски производи и зголемување на земјоделскиот БДП за 70%. Во 2010 г. државната поддршка на земјоделството и руралниот развој изнесуваше 14% од земјоделскиот БДП и 1,3% од вкупниот БДП *(графикон 37)*.

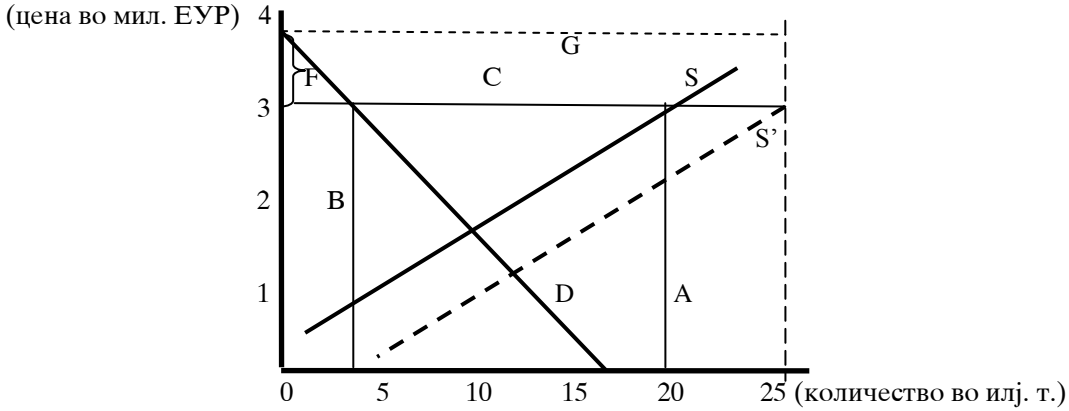
Како илустрација ќе наведеме дека финансиската поддршка за земјоделството и руралниот развој која произлегува од ЗЗП на ЕУ во истата година изнесуваше 48 милијарди ЕУР и претставуваше 5% од земјоделскиот БДП и 0,32% од БДП на Унијата.

Политиката за финансиска поддршка на земјоделството и руралниот развој во РМ се води преку Програмата за финансиска поддршка во земјоделството со која се обезбедуваат директни плаќања (субвенции) во земјоделството и Програмата за рурален развој.

Програма за финансиска поддршка во земјоделството

Субвенциите во земјоделството претставуваат директни државни плаќања за земјоделските производители кои се исплаќаат заради намалување на производните трошоци, а со цел подобрување на конкурентноста на производите на домашниот и странскиот пазар. Директните плаќања во земјоделството се во согласност со принципите на стратешката трговска политика за субвенционирање на секторите кои се од стратешка важност за националната економија. На ***графикон 38*** преку поедноставен пример е илустрирано влијанието на производствените субвенции за тутун (субвенции по единица производ) за земја со мал извоз врз подобрување на неговата ценовна конкурентност на странскиот пазар и зголемување на извозот.

Влијание на субвенциите за тутун врз зголемување на извозот



Графикон 38

Извор: Вон В. Ку, Лин П. Кенеди - *Меѓународна трговија и земјоделство;* Издавачки Центар ТРИ (издание на македонски јазик); Скопје (2009); стр. 140-141 (адаптирано за субвенциите за производство на тутун во РМ од страна на авторот).

Македонија како земја со мал извоз на тутун во светски рамки се соочува со совршено еластична увозна побарувачка (D). Домашното производство на

тутун изнесува 20.000 т. (A), а домашната потрошувачка, 3.000 т. (B), што значи дека извозот изнесува 17.000 т. Светската цена на тутунот изнесува 3.000 ЕУР/т (C), односно 3 милиони ЕУР за 1.000 т., додека субвенцијата што македонската влада ја дава на производителите изнесува 1.000 ЕУР/т., односно 1 милион ЕУР за 1.000 т. (F). Оваа субвенција ја зголемува цената што ја добиваат производителите од 3 на 4 милиони ЕУР за произведени 1.000 т. тутун (G), додека цената што ја плаќаат потрошувачите останува иста т.е. 3 милиони ЕУР. Со зголемената цена како резултат на субвенцијата се зголемува и производството од 20.000 т. на 25.000 т., а извозот од 17.000 т. на 22.000 т. (домашната потрошувачка поради ограничениот пазар останува иста), така што распоредот на домашната понуда се поместува кон надвор од S во S'. Зголеменото производство на тутун за 5.000 т. предизвикува зголемени трошоци за субвенционирање за 5 милиони ЕУР, додека приходите од извоз на овие дополнителни 5.000 т. се зголемуваат за 15 милиони ЕУР (под услов ceteris paribus на светската цена на тутунот).

Согласно предвидената динамика од Националната стратегија за земјоделство и рурален развој 2007-2013 г., Програмата за финансиска поддршка во земјоделството за 2010 г. беше за 30% поголема во однос на 2009 г. ***(табела 24)***.[207]

Скратена Програма за финансиска поддршка во земјоделството за 2010 г. (во милиони МКД)

Потпрограма/мерка	*2009 г*	*2010 г.*	*Предлог за 2012 г.*	*Предлог за 2015 г.*
Растително производство	2.448,5	2.937,0	3.788,4	4.710,9
Сточарско производство и рибарство	1.350,8	1.733,1	1.881,9	2.238,6
Воведување на стандарди за безбедност во земјоделското производство и контрола на квалитет	15,6	20,0	0,0	0,0
Органско земјоделско производство	50,1	70,8	210,0	350,0
Општи мерки за развој на земјоделс.	38,1	53,0	1.630,0	1.413,5
Нереализирани обврски во претх. год.	200,0	504,8	238,7	20,0
Вкупно	**4.103,1**	**5.318,7**	**7.749,0**	**8.733,0**

Табела 24

Извор: За 2009 и 2010 г. АФПЗРР, додека предлозите се на авторот

Најголем процентуален пораст имаше кај субвенциите за органско производство и кај потпрограмата за поддршка за организирање и заедничко вршење на земјоделска дејност. Оваа тенденција посебно нè радува затоа што е во целосна конзистентност со предлозите на овој труд за кластерско организирање на производството на органско овошје и зеленчук како модел за подобрување на извозната конкурентност и зголемување на извозот на агроиндустриски производи.

Начинот на реализација на Програмата за финансиска поддршка во земјоделството во голем обем се однесува на поддршка на доходот на фармите (decoupling) со што сè повеќе се доближува до принципите на ЗЗП со мало или

[207] Службен весник на РМ - *број 2/2009, 7/2010 и сите измени и дополнувања*

никакво влијание врз обемот и изборот на производство. Сепак, тоа доближување е недоволно брзо и се добива впечаток дека мерките за поддршка на земјоделството се социјално насочени, неправилно димензионирани и не го следат докрај концептот на поттикнување на извозната конкурентност. Доказ за ова е огромниот износ на нереализирани обврски од 504,8 милиони МКД (8,2 милиони ЕУР) од 2009 г. пренесени во 2010 г. Во оваа година тие претставуваа 9,5% од вкупната програма за разлика од 4,9% колку што изнесуваа во претходната година. За надминување на овие состојби предлагаме програмите за финансиска поддршка во земјоделството да се проектираат за период од минимум 4 години што ќе овозможи среднорочно планирање на производството од страна на земјоделците. Понатаму, потребно е претходно дефинирање на точни и идентични датуми за објавување и распределба на финансиските средства од оваа Програма по потпрограми кои ќе важат секоја година и од кои не смее да има отстапувања. Притоа, систем за мониторинг, контрола и проценка на влијанието на субвенциите врз извозната конкурентност на агроиндустрискиот комплекс практично и да не постои. Сметаме дека со модификација на исплатата според начините предложени во втората и третата глава од трудот, програмата во целост ќе биде компатибилна со ЗЗП, а воедно ќе ги остварува целите на стратегијата за извозна експанзија на агроиндустрискиот комплекс. Паралено на тоа мора да се изврши сегментација на земјоделските производители на оние кои произведуваат храна за продажба и оние кои произведуваат за задоволување на домашните потреби. За првата група ќе се елиминираат максималните прагови за субвенционирање, додека за втората група која ќе се детектира со подигање на минималните прагови на поседување на одредена земјоделска површина или грла добиток нема да следуваат субвенции. Со тоа ќе се елиминира социјалниот, а ќе се промовира развојниот карактер на субвенциите. Очекуваме дека вака структурираната Предлог-програма за финансиска поддршка на земјоделството на крајот од 2015 г. ќе придонесе за зголемување на обработливото земјиште за 20.500 ха (4%), зголемување на бројот на крупен добиток за 345.000 грла (25%), зголемување на земјоделскиот БДП за 341 милион УСД (38%) со што уделот на субвенциите во неговото формирање ќе се намали на 12%, зголемување на извозот за 92 милиони УСД (18%), намалување на увозот за 53 милиони УСД (-9%), односно намалување на дефицитот во трговијата со агроиндустриски производи за 145 милиони УСД, со што истиот ќе премине од сегашниот дефицит во износ од 95 милиони УСД во суфицит во износ од 50 милиони УСД ***(анекс 19)***.*

Програма за финансиска поддршка на руралниот развој

Програмата за финансиска поддршка на руралниот развој претставува пилот-програма, односно еден вид симулација за користење на средствата од европските фондови (ИПАРД програма). Таа е поделена на 7 потпрограми и кај инвестициските активности функционира по принципот на кофинасирање на 50% од договорените оправдани трошоци, додека кај другите мерки процентот на кофинансирање варира согласно мерката. Иако постојат одредени размислувања дека оваа програма како времена програма треба да се укине,

*) Анализите за пораст на обработливото земјиште и крупниот добиток се направени врз основа на податоците за 2007 г., додека анализите за пораст на земјоделскиот БДП и извозот и намалување на увозот и трговскиот дефицит се направени врз основа на податоците за 2010 г.

сметаме дека таа треба да се прошири и со одредени модификации и понатаму да функционира и да придонесува за подобрување на извозната конкурентност на агроиндустрискиот комплекс. Овие модификации ќе се направат со цел да се избегне преклопување на мерките од оваа Програма со мерките од Програмата за финансиска поддршка на земјоделството и ИПАРД програмата и да се создаде нивна комплементарност. Сметаме дека обемот на оваа Програма во 2012 г. треба да изнесува 496 милиони МКД (8 милиони ЕУР), а во 2015 г. 610 милиони ЕУР (10 милиони ЕУР) распределени на начин претставен во ***табела 25***.

Програма за финансиска поддршка на руралниот развој за 2010 г. (во милиони МКД)

Потпрограма	*2010 г.*	*Предлог за 2012 г.*	*Предлог за 2015 г.*
Инвестиции за подобрување на конкурентност и модернизација на земјоделски стопанства	**168,0**	**0,0**	**0,0**
- лозаро-овоштарство, градинарство (м. 0,2 ха)	25,0		
- житни култури (мин. 1 ха)	60,0		
- индустриски култури (мин. 0,5 ха)	35,0		
- хортикултура (мин. 0,1 ха)	7,0		
- говедарство (мин. 15 грла)	25,0		
- живинарство (мин. 1.000 грла)	12,0		
- пчеларство (мин. 10 пчелни семејства)	4,0		
Инвестиции за доработка, преработка, складирање, пакување и маркетинг на земјоделски производи	**63,0**	**398,0**	**480,0**
- постигнување на стандарди за безбедност на храна	18,0	199,0	290,0
- воведување или модернизација на капацитети за производство на добиточна храна	10,0	79,0	90,0
- воведување или модернизација на капацитети за производство на меланж	20,0	60,0	50,0
- воведување или модернизација на капацитети за преработка на компир	15,0	60,0	50,0
Инвестиции за рурална инфраструктура	**67,0**	**0,0**	**0,0**
- сточарство	5,0		
- системи за наводнување	5,0		
- реконструкција на рурална инфраструктура	55,0		
- номадско одгледување на овци	2,0		
Поддршка за организирање и заедничко вршење на производна земјоделска дејност	**8,0**	**69,0**	**90,0**
- надомест на трошоци при формирање на нови земјоделски задруги	2,0	5,0	5,0
- надомест на трошоци за работа на веќе воспоставени земјоделски задруги	3,0	5,0	5,0
- промоција на земјоделски производи	3,0	59,0	80,0
Останати потпрограми	**20,0**	**29,0**	**40,0**
Вкупно	**326,0**	**496,0**	**610,0**

Табела 25

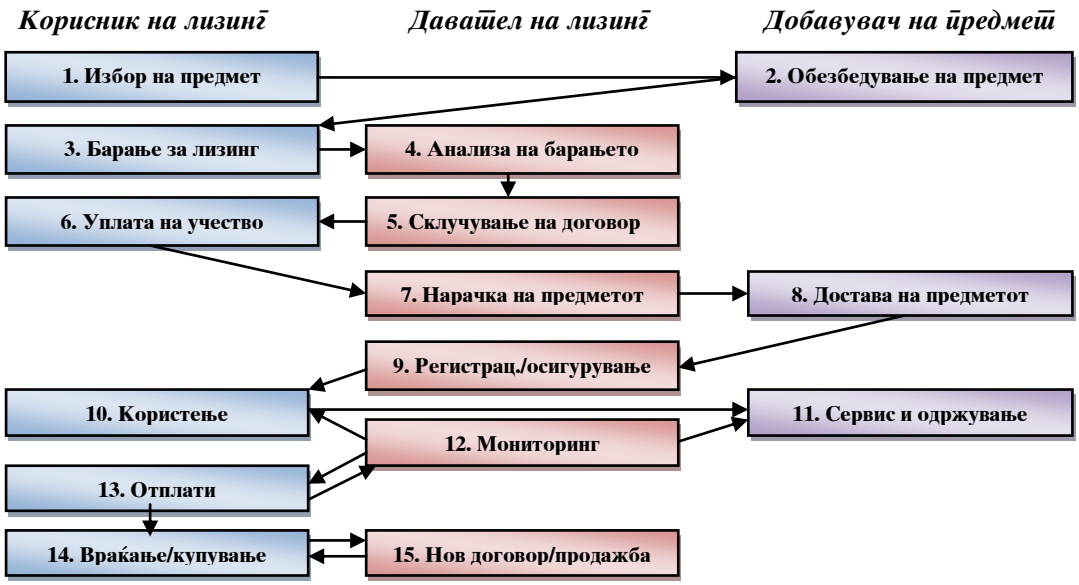
Извор: За 2010 г. АФПЗРР, додека предлозите се на авторот

Притоа, мерките за подобрување на конкурентноста и модернизација на земјоделски стопанства треба во целост да се укинат затоа што тие се веќе поддржани со ИПАРД програмата, исто како и мерките за инвестиции во рурална инфраструктура кои се поддржани од Бирото за регионален развој. Од друга страна, препорачуваме максимална поддршка на инвестициите за доработка, преработка, складирање, пакување и маркетинг на земјоделски производи (во делот на оние производства кои не се поддржани со ИПАРД програмата) од причина што овие инвестиции претставуваат основен двигател на подобрување на конкурентноста и унапредување на извозот. Зголемувањето на средствата за поддршка на организирање и заедничко вршење на производна земјоделска дејност ја оправдуваме со потребата од окрупнување на производството и формирање на кластери кои исто така ќе придонесат за остварување на целите на извозната стратегија на агроиндустрискиот комплекс.

Лизингот како модел за финансирање на извозната конкурентност на агроиндустрискиот комплекс

Лизинг претставува трансакција која се однесува на допирлив подвижен предмет во која корисникот на лизинг го определува предметот на лизинг кој е купен од страна на давателот на лизинг и кој му се дава на корисникот на лизинг за договорен временски период врз основа на договорот на лизинг, склучен помеѓу давателот и корисникот на лизинг според условите определени во него.[208] Во однос на агроиндустрискиот комплекс, тој практично претставува исклучително важен извор за екстерно среднорочно и долгорочно финансирање со кое се овозможува стекнување на нова технолошки-напредна опрема или механизација која на производителите може да им донесе поголема конкурентска предност и зголемување на извозот. Почетоците на лизингот датираат од пред 5.000 години и тоа токму во земјоделството кога владетелите на Месопотамија им ги отстапувале орудијата за работа и системите за наводнување на земјоделците.[209] Во оваа комерцијално-финансиска дисциплина се вклучени три страни: корисник на лизинг (агропроизводител), давател на лизинг (лизинг компанија) и добавувач на опрема и механизација ***(дијаграм 12)***. Понекогаш лизингот може да го врши и производителот на опрема и механизација, а не само специјализирана финансиска лизинг институција. Така на пример, гигантот за производство на земјоделска механизација Џон Дир (John Deere) во 2003 г. обезбедил лизинг услуги во вредност од 25 милиони УСД за руралните подрачја на Мексико, со ризично портфолио до 30 дена од само 3,9%.[210]

Функционирање на лизингот



Дијаграм 12

[208] Службен весник на РМ - *број 4/2002, 49/2003, 13/2006 и 88/2008*
[209] Thorsten Giehler – *Sources of Funds …*; p. 28
[210] United Nations Department of Economic and Social Affairs – *Formalizing Microcredit: Crossing the Bridge Between Non-Governmental Organizations and Commercial Banks;* United Nations; New York (2004); p. 30

Иако економската теорија и пракса разликуваат повеќе видови на лизинг, најраспространети се оперативниот и финансискиот лизинг ***(таабела 26)***.

Разлики помеѓу оперативен и финансиски лизинг

Точки на разлика	*Оперативен лизинг*	*Финансиски лизинг*
Преминување на сопственоста	Предметот најчесто не преминува во сопственост на корисникот	Предметот најчесто преминува во сопственост на корисникот
Сличности	Со наем	Со кредитирање
Рокови на отплата	Пократки од економскиот век на траење на предметот	Најчесто еднакви со економскиот век на траење на предметот до отплатата
Висина на ануитети	Пониски, се остава простор за доплата при евентуален премин на сопственоста	Повисоки и ја покриваат целата вредност на предметот
Впишување во активата на корисникот на предметот	Не	Во почетокот не, а се впишува по евентуалното преминување во сопственост по отплатата
Амортизација на доброто како расход	Нема	Има
Можност за прекин на аранжманот	Има	Нема
Прифатливо за:	Производители кои вршат покомплициран процес на производство	Сите производители
Трошоци за одржување, осигурување и администрација	На товар на корисникот	На товар на давателот

Табела 26

Лизингот како можност за финансирање на набавка на опрема, механизација и други добра во функција на унапредување на извозната конкурентност на учесниците во агроиндустрискиот комплекс нуди низа предности во однос на другите видови на финансирање:[211]

а) *Зголемена ликвидност* - минималното сопствено учество кое што е најчесто пониско во однос на наменското банкарско кредитирање и минималното почетно вложување од само еден платен ануитет, наместо целата вредност на предметот при готовинско купување придонесува за поголем обем на ликвидни средства кои понатаму можат да се прераспределат за набавка на обртен капитал на корисникот на лизинг, побрз обрт на производство и зголемување на добивката.

б) *Нема потреба од обезбедување* - главна предност на лизингот во споредба со кредитирањето е избегнување на колатералот. Кај лизингот, предметот е сам по себе колатерал затоа што тој воопшто не преминува во владение на корисникот на лизингот, туку негов легален сопственик е давателот на лизинг. Враќањето на предметот во владение не бара правна акција. На оваа предност се надоврзува и заштедата на финансиска средства по основ на трошоци за регистрација на заложно право на обезбедувањето.

[211] Адаптирано за агроиндустрискиот комплекс според: Frank Hollinger – *Financing Agricultural Term Investments;* FAO; Rome (2004); p. 80

в) *Поголема флексибилност на амортизациониот план* - планот за отплата кај лизингот е најчесто дизајниран да одговара на економскиот век на траење на предметот или на специфичните потреби на корисникот, за разлика од амортизационите планови кај кредитирањето кои неретко се во дискрепанца со производните текови на агроиндустрискиот комплекс. Всушност, лизингот многу повеќе се прилагодува на посебните барања на корисниците отколку било кој друг облик на финансирање.

г) *Помала документација* - лизинг компаниите, за разлика од банките ја сведуваат документацијата на минимум и не навлегуваат во детална анализа на кредитната историја и структурата на билансите на барателите. Одлуките за одобрување на лизингот многу повеќе се засноваат на готовинскиот тек кој ќе се генерира со средството кое е предмет на лизинг, отколку на финансиските извештаи на корисникот.

д) *Брза, краткa и едноставна процедура* - постапката на одобрување и склучување на деловен аранжман за лизинг најчесто е конципирана да заврши во рок од еден ден што придонесува за моментално ставање во функција на предметот и отпочнување на деловните операции.

ѓ) *Нема трошоци за амортизација* - оваа погодност постои само кај оперативниот лизинг кај кој предметот не се впишува во активата на билансот на состојба. Тука ануитетот во целост се третира како трошок на финансирање во билансот на успех и непресметувањето на амортизација како расход автоматски дава повиски вредности на добивката. За разлика од оперативниот, кај финансискиот лизинг оваа предност се анулира со впишување на предметот во билансот на состојба така што ануитетот се третира делумно како трошок на финансирање, а делумно како амортизација.

е) *Држење чекор со новите технологии* - преку постојан наем на нова, понапредна технологија, производителите од агроиндустрискиот комплекс се штитат од технолошко застарување на своето производство што им овозможува постојано зајакнување на конкурентноста на странскиот пазар и зголемување на извозот. Во овој случај ризикот од морална застареност го презема давателот, а не корисникот на лизингот.

ж) *Нема ризик од ненаменско искористување* - набавката на предметот се врши со директно плаќање на добавувачот така што ризикот од евентуално ненаменско искористување на средствата е сведен на минимум.

з) *Не се оптоварува кредитната рамка на корисникот* - лизингот е ефикасна замена за банкарските кредити која не влијае на кредитниот лимит и не го намалува кредитниот потенцијал на клиентот. Со тоа му се остава простор за порационално користење на расположливите средства за набавка на обртен капитал и унапредување на производството.

ѕ) *Право на избор* - корисникот сам го избира предметот кој ќе го земе на лизинг и по своја волја и слободна проценка може да избере дали ќе изврши негово целосно откупување по pro memoria вредност или истото ќе го врати на лизинг компанијата.

Лизингот, иако претставува лесно достапен модел за мобилизирање на финансиски средства за набавка на потребната опрема или механизација има одредени недостатоци во однос на другите модели за финансирање кои во крајна линија можат да доведат до несклучување или раскинување на лизинг

аранжманот. Овие недостатоци се појавуваат како од страна на давателот така и од страна на корисникот на лизинг:[212]

а) *ДДВ на лизинг* - најголем недостаток за корисниците на лизинг е постоењето на дополнителен трошок во форма на ДДВ на лизинг. Нашиот закон го третира лизингот како услуга, а не како финансиски аранжман и предвидува плаќање на ДДВ на цената на таа услуга, односно данок на каматната стапка како цена на лизингот. Ова законско решение го поскапува лизингот најмалку за износот на ДДВ.

б) *Пократки рокови за отплата и повисоки ануитети* - лизингот вообичаено има пократки рокови за отплата и аналогно на тоа повисоки ануитети споредено со кредитите. Повисоките ануитети најчесто не одат во прилог на земјоделците кои имаат ограничен финансиски потенцијал и тие претставуваат поголем финансиски товар. Тие најчесто имаат проблем со обезбедување на средства за покривање на сопственото учество, меѓутоа сопственото учество претставува сигурност за давателот на лизинг за правилно користење на предметот, замена за колатерал, заштита од висока амортизација и од ненавремено покривање на обврските.

в) *Слаба достапност до руралните краишта* - слабото проширување на оваа услуга во руралните краишта од страна на лизинг компаниите е сериозен недостаток кога е во прашање агроиндустрискиот комплекс. Заради намалување на трансакциските трошоци, тие најчесто ги ограничуваат своите операции на урбаните средини така што примарните земјоделски производители неретко имаат потешкотии да дојдат до лизинг услуги. Трошоците за мониторинг во селските подрачја најмногу ги зголемуваат трансакциските трошоци со што се зголемува цената на услугата. Патем, клиентите од руралните подрачја се подалеку од увозниците на опрема и механизација така што им се ускратува можноста од добивање на адекватен сервис и одржување.

г) *Се однесува само за фиксни, а не и за обртни средства* - ова е еден од поголемите недостатоци на лизингот затоа што во одредени случаи обртните средства се многу попотребни за производителите од агроиндустрискиот комплекс отколку фиксните. Овој недостаток е од структурна природа и не може да се отстрани.

д) *Ограничен лизинг на половна механизација и опрема* - отпорот на лизинг компаниите во поглед на давање под лизинг на веќе користена опрема или механизација од високоразвиените земји ја намалува можноста за склучување на лизинг аранжмани. Кај производителите од македонскиот агроиндустриски комплекс постои голем интерес за таква опрема од причина што таа, иако користена е технолошки интензивна во однос на пазарите на Источна и Југоисточна Европа кон кои тие се генерално ориентирани.

Од друга страна лизинг компаниите најмногу се судираат со проблемот на морален хазард, односно ризикот од неадекватно управување, несоодветно одржување, оштетување или уништување на предметот. Ова е особено карактеристично кај оперативниот лизинг со кој предметот не преминува во сопственост на корисникот поради што тој нема силен мотив за одговорно работење со него. Заради тоа, лизинг компаниите имаат интерес да го фаворизираат финансискиот пред оперативниот лизинг од што не е исклучок и нашата земја. Понатаму, работењето со ситните индивидуални земјоделци не им

[212] За подетално види: Jacquiline Bass and Katrena Henderson – *Leasing: A New Option for MFIs;* Weidermann Associates Inc.; St. Mary's College of Maryland (2000); p. 7

оди во прилог на лизинг компаниите од причина што се зголемуваат трансакциските трошоци и со значително поголем обем на работа имаат незначително поголем финансиски ефект. На крај, мора да се спомне дека несовршениот правен систем предизивикува потешкотии за продажба на веќе користените средства и проблеми во поглед на враќање на средствата во владение што исклучително негативно влијае на развојот на овој финансиски инструмент.

Од финансиска гледна точка, лизингот за македонскиот агроиндустриски комплекс сè уште е поскапа варијанта од кредитот. За него не постои специјализирана лизинг линија со ниска каматна стапка како во кредитирањето. Иако лизинг услугата се договара индивидуално во овој момент скоро и да не постои можност за лизинг со каматна стапка од 4-5% колку што изнесува каматната стапка за кредитите од ЗКДФ кредитната линија. Тоа влијаеше,

Во 2008 г. бизнисот со лизинг да изнесува околу 40 милиони ЕУР од кои само околу 4 милиони ЕУР, односно 10% да отпаѓаат на лизинг на опрема за компании од агроиндустрискиот комплекс. Најголем дел од овие средства во износ од 3,3 милиони ЕУР биле одобрени на само еден производствен субјект од млекопреработувачката индустрија.

За унапредување на лизингот како финанскиски модел погоден за агроиндустрискиот комплекс, свој удел покрај лизинг компаниите треба да има и државата. Наша препорака е лизинг компаниите да пристапат кон потпишување на договори за деловна соработка со овластените дитрибутери на сите попознати марки на земјоделска механизација заради нивна продажба, гаранција и сервисирање. Како резултат на попустот што лизинг компанијата ќе го добие од дистрибутерите на име набавка од обем и долгорочната соработка, ќе се прошири изборот на производителите и ќе се намали цената на лизингот. Не помалку важни се напорите на овие компании за зголемување на свесноста за предностите од лизингот преку информативни кампањи. Од друга страна, активностите на државата треба да бидат поширокі. Потребно е создавање на прифатливо бизнис окружување и унапредување на правната регулатива, особено во делот на враќањето во владение на опремата која е дадена на лизинг на корисник кој не ги подмирува обврските и развој на секундарниот пазар за продажба на истата. Две клучни реформи кои посредно можат да придонесат за подобрување на извозната конкурентност на агроиндустрискиот комплекс се релаксација на фискалната политика во поглед на ДДВ и развивање на пазарот на лизинг со недвижности. Во однос на првата мерка предлагаме,

ДДВ на лизинг услугата во овој сектор да се пресметува според повластената стапка од 5%.

Имено, поради малиот обем на лизинг во агроиндустрискиот комплекс тоа би значело почетни фискални импликации за буџетот на РМ во износ од 520.000 ЕУР, но подоцнежното зголемување на обемот како резултат на оваа мерка секако ќе придонесе за надокнадување на оваа разлика и поголем прилив во буџетот во наредниот период. Втората мерка ќе придонесе за дополнително рационализирање на фиксните трошоци на производителите од агроиндустрискиот комплекс поврзани со производствените и сместувачките капацитети.

Пазар на хартии од вредност (берза)[213]

Пазарот на хартии од вредност (берза) на кој се среќаваат понудата и побарувачката на капитал е едно од местата на кое агроиндустриските претпријатија имаат можност да се стекнат со дополнителен капитал потребен за унапредување на нивното работење и извозните перформанси. Компаниите од агроиндустрискиот комплекс со јасно утврдени развојни цели кои претпочитаат дополнителен капитал и широк круг на инвеститори мора да котираат на берза. Со котацијата се упатува јасна порака до потенцијалните инвеститори дека со компанијата се управува транспарентно, со целосно објавување на ценовно-чувствителни финансиски и нефинансиски информации и со изложување на работењето на јавна проценка. Транспарентноста, која е основен услов за котација придонесува пошироката јавност и инвеститорите во најголема мерка да бидат запознати со финансиската стабилност и сила на компанијата. Котирањето на берза по автоматизам значи остварување на низа придобивки во однос на некотираните друштва, односно:

а) *Можност за прибирање на нов капитал преку емисија на нови хартии од вредност* - котираните агроиндустриски компании можат да привлечат дополнителни средства за финансирање на развојните активности преку издавање на должнички хартии од вредност (корпоративни обврзници) или преку зголемување на основната главнина со издавање на сопственички хартии од вредност (акции).

б) *Зголемен рејтинг, углед и публицитет* - со самата обврска за целосна отвореност и транспарентност во работењето и управувањето, потенцијалните инвеститори и клиенти имаат потполна контрола во тековите на друштвото што овозможува зголемување на довербата, како во компанијата така и во нејзините производи.

в) *Поедноставен пристап до странски берзи и инвеститори* - реномето и угледот на агроиндустриските компании стекнати на македонската берза значи и олеснување на можноста за котација на некоја странска берза преку издавање на дополнителни хартии од вредност на странските пазари на капитал.

г) *Зголемена ликвидност, пазарно формирање на цената и можност за дневна проценка на вредноста* - котираните друштва можат да ја зголемат вредноста преку зголемување на пазарната цена на акциите, а како резултат на поволните потези и настани.

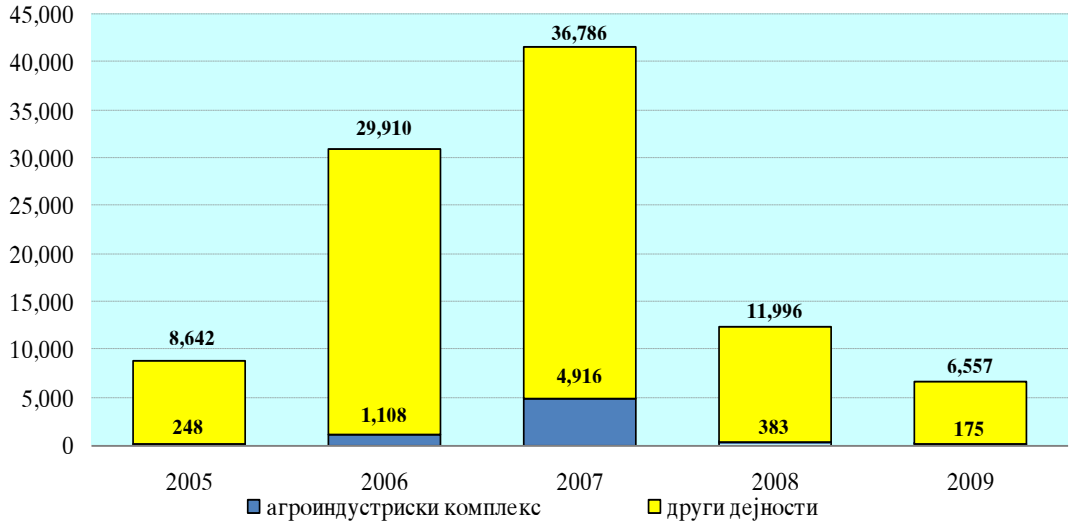
За жал, претпријатијата од агроиндустрискиот комплекс нецелосно ги користат придобивките од котирањето на македонската берза како организиран пазар на капитал.

На крајот од 2009 г., од 115 компании кои котирале на македонскиот пазар на капитал само 21 биле од агроиндустрискиот комплекс. Во истата година, прометот со хартии од вредност издадени од компаниите со агроиндустриска провиниенција изнесувал 175 милиони МКД или 2,6% од вкупниот промет на берзата.

[213] Освен ако не е наведено поинаку, сите податоци и информации во овој дел се преземени од Македонската берза на хартии од вредност АД (http://www.mse.org.mk)

Кумулативниот промет со акции на агроиндустриските компании во перидот 2005-2009 г. изнесувал 6,8 милијарди МКД или 6,8% од вкупниот промет ***(графикон 39)***.

Движење на прометот со акции на компаниите од агроиндустрискиот комплекс на Македонската берза на хартии од вредност (во милиони МКД)



Графикон 39

Извор: http://www.mse.org.mk

Натпросечното учество во вкупниот промет во 2006 г. се должи на тргувањето со акциите на „Европа" чијашто акција учествувала со 44% од прометот со акции од агроиндустриските компании, а во 2007 г. на продажбата на ИМБ на стратешки инвеститор чијашто акција учествувала со 52% од прометот со акции од агроиндустриските компании. Без овие две транскации, кумулативниот промет со акции од агроиндустриските компании во однос на вкупниот промет на македонската берза би изнесувал минорни 3,8%. Од постоењето на Македонската берза на хартии од вредност само една агроиндустриска компанија (Винарницата „Попова Кула") направи нова емисија на хартии од вредност кон средината на 2007 г., односно изврши иницијална јавна понуда на акции за зголемување на својот капитал за околу 1,1 милион ЕУР. Како главна причина за оваа пасивност се смета немањето желба од страна на сопствениците (кои во најчест случај се и менаџери на компаниите) за промена на сопственичката структура, која неминовно настанува при откуп на ново-емитираните акции од страна на надворешни лица. Во прилог на ова тврдење ќе ги наведеме размислувањата на некои менаџери на неколку наши поголеми прехранбени претпријатија: *„Не размислуваме за продажба на Компанијата туку на продолжување на растот преку самостоен развој"* (Сашо Наумоски - генерален директор на „Витаминка"); *„Целта ни е да станеме регионален играч, а не да се продадеме"* (Григор Цветанов - директор и еден од сопствениците на „Макпрогрес"); *„Нашиот развој е базиран врз следење на барањата на потрошувачите и пазарот, а не на желбата да бидеме подобро продадени"*

(Илија Ветаџоковски - сопственик на „Виталија”).[214] Понекогаш се работи за менаџерска проценка дека компанијата нема потреба од такво прибирање на дополнителен капитал или пак едноставно се работи за неинформираност и незнаење. На опаѓањето на прометот со акции на сите компании, па и на оние од агроиндустрискиот комплекс кумуваше глобалната економска криза од 2008 г. Таа иако започна како финансиска, прерасна во економска и исклучително негативно се одрази на светските пазари на капитал, соодветно транспонирајќи се и на македонскиот пазар на хартии од вредност. Ова дотолку повеќе што во изминатите неколку години на македонскиот пазар на хартии од вредност беше забележан прилив на странски институционални инвеститори кои во услови на соочување со ефектите на глобалната криза во своите матични земји, во борбата за одржување на ликвидноста и солвентноста беа принудени да се воздржат или да го забават инвестирањето на македонскиот пазар на хартии од вредност. Тоа имаше значајна рефлексија врз ликвидноста на тргувањето со хартии од вредност на Берзата.

Иако можеби на почеток ќе има маргинално значење за размрдување на пазарот со хартии од вредност, предлагаме:

Комисијата за хартии од вредност во најскоро време да изврши корекција на берзанските провизии во надолна насока со што ќе им се даде почетен импулс на потенцијалните инвеститори за тргување.

Натамошен чекор треба да биде промена на начинот на наплата на провизијата за нови емисии на хартии од вредност и таа да се наплаќа ex post. Имено, доколку емисијата не успее, Комисијата треба да наплати само реални трошоци за ангажманот на нејзините стручни служби. Како илустрација, за евентуална неуспешна емисија од 1 милион ЕУР се плаќа надомест од 5.000 ЕУР што претставува трошок без никаков ефект. Практично, Комисијата треба да ја наплати предвидената провизија од 0,5% само доколку емисијата успее.

[214] Капитал - *број 561;* стр. 17

Осигурувањето во функција на унапредување на извозот на агроиндустриски производи

Осигурувањето има исклучително значење во поглед на можноста за добивање точни калкулации на производната цена кај осигурување на производството и финалната извозна цена кај меѓународната трговија и транспорт. Во агроиндустрискиот комплекс, осигурувањето им дава сигурност на сите учесници дека во случај на настанување на определен штетен настан, штетите ќе бидат надокнадени. За примарните земјоделски производители особено важи максимата дека „*не се толку богати за да бидат неосигурани*". Најзначајни форми на осигурување во агроиндустрискиот комплекс се: осигурување на производството (традиционална форма на осигурување) и осигурување на извозот (на извозните побарувања).

Традиционалното осигурување на земјоделското производство е најраспространета форма на осигурување со која се осигуруваат материјалните добра на фармата од евентуален штетен настан. Најчести ризици кои се покриваат со овој тип на осигурување се: климатски непогоди (виша сила), епидемии, непредвидливи пазарни движења, ценовни флуктуации и штети од човечки фактор. Карактеристики на традиционалната форма на осигурување се што тоа се реализира во одреден период, на одредено подрачје и на одредени материјални добра, износот на осигурување се договара со купување на самата полиса, проценката на штетата се врши на терен и непосредно по настанување на штетниот настан од што зависи и исплата на отштета и таа не е соодветна за штетни настани кои настануваат на поголемо подрачје (суша, болести и слично). Првата осигурителна полиса во земјоделството од овој тип е издадена во Прусија во 1791 г. и денес, светскиот бизнис со земјоделско осигурување е прилично развиен. Износот на премии во 2004 г. бил околу 7,5 милијарди УСД или околу 0,5% од вкупното примарно земјоделско производство.[215]

За жал, земјоделското осигурување во Македонија е прилично потценето. Од 12 осигурителни компании колку што во моментов работат на осигурителниот пазар, само 3 нудат осигурителни полиси за земјоделство. Во номенклатурата на Националното биро за осигурување, земјоделското осигурување не е наведено како посебна класа на осигурување и истото се води во рамките на другите класи поради што е многу тешко да се утврди неговата вистинска вредност во вкупно издадените осигурителни полиси. Според одредени податоци, земјоделското осигурување претставува околу 3% од вкупното осигурително портфолио и тоа најмногу во доменот на осигурување на земјоделски имот. Ако се земе во предвид дека бруто полисираната премија во 2009 г. изнесувала околу 120 милиони ЕУР, тогаш земјоделското осигурување опфаќало само околу 3,6 милиони ЕУР. Овој износ претежно отпаѓал на големите земјоделски компании, додека бројот на индивидуални земјоделци е занемарлив. Поради тоа, потребно е да се преземат низа мерки со кои земјоделското осигурување ќе стане подостапно до земјоделците, а паралелно на тоа тие ќе се информираат за благодетите од истото.

Постојат неколку причини за нискиот интерес на македонските земјоделци за осигурување. *Прво*, тоа е стока која се продава на пазарот што

[215] R.A.J. Roberts – *Insurance of Crops in Developing Countries;* FAO; Rome (2005); p. 12

значи дека врз неа влијаат пазарните законитости. Сегашната констелација на осигурителниот пазар ја прави оваа стока скапа и неатрактивна за земјоделците. *Второ*, земјоделското осигурување има ограничена улога во управувањето со ризик на фармите, односно не го покрива ризикот од лошо управување што е најчеста форма на ризик во нашето земјоделство. *Трето*, земјоделското осигурување е кратковременска и променлива категорија што не одговара на инертниот менталитет на нашите земјоделци. *Четврто*, земјоделците се свесни дека осигурувањето не го спречува ризикот туку само го дисперзира така што не влијае директно врз зголемување на нивниот приход, односно само го превенира неговото намалување. *Петто*, политиката на Владата за обештетување во случај на штетен настан, целосно ги оддалечува земјоделците од потребата за осигурување. Унапредувањето на земјоделското осигурување е дуален процес во кој мора да бидат вклучени и државата и осигурителните компании.

Улогата на државата во процесот на унапредување на земјоделското осигурување

Државата мора да има интерес во управувањето со ризикот во земјоделството, пред сè поради заштита на самото земјоделско производство кое подоцна влијае во формирање на БДП, но и на тој начин покажувајќи грижа за сопственото рурално население. Овој интерес треба да се манифестира преку подигање на свесноста на земјоделците за полезноста од осигурување, субвенционирање на осигурителните полиси, изработка на физибилити студија за климатските услови на одредени региони во државата со што ќе се утврдат околностите и инциденцата од евентуално настанување на штетен настан, зајакнување на улогата на МБПР во осигурувањето на извозни побарувања и обезбедување на законски услови за осигурување и реосигурување. Подигнувањето на свесноста на земјоделците за полезноста од осигурување, односно за причините поради кои тие треба посериозно да се заинтересираат за осигурување на сопственото производство и факторите на производство е од исклучително значење за процесот на унапредување на земјоделското осигурување. Овие причини се:[216]

а) *Либерализација на трговијата со земјоделски производи* - во наредниот период, како резултат на преговорите во рамките на СТО се очекува понатамошно релаксирање на трговијата со земјоделски производи што неминовно ќе доведе до пазарно формирање на цените и неизвесност во нивното движење. Тоа дополнително ќе ги изложи нашите земјоделци на пазарните влијанија што може да придонесе за нестабилност на приходот.

б) *Комерцијализација на земјоделството* - иако земјоделството на некој начин секогаш ќе функционира во извесна атмосфера на интервенционизам, во иднина тоа сè повеќе ќе се комерцијализира што значи дека во одреден степен ќе зависи од пазарните законитости. Ова особено ќе се забележи во однос на достапноста до финансиски средства кои финансиските институции ќе ги одобруваат само на комерцијално-одржливи стопанства, со обезбедено производство и пласман. Неможноста за управување со ризикот е една од најголемите ограничувања на земјоделците за добивање на кредитни средства од банките така што склучувањето на осигурителна полиса претставува сигнал за одговорност и правилно управување со ризикот, односно сигнал за одобрување на кредит.

[216] Myong Goo Kang - *Innovative Agricultural Insurance Products and Schemes;* FAO; Rome (2007); p. 2

Управувањето со ризик преку купување на земјоделско осигурување е идеално за банките затоа што на тој начин ризикот се пренесува од кредитобарателот на осигурителот. Во исто време, осигурувањето обезбедува сигурно ниво на готовинскиот тек и флексибилност на плановите за продажба. Имено, ако се осигура дел од очекуваното производство, тоа ниво на производство може да се продаде однапред со поголема сигурност што создава попредвидливо ниво на приходи и полесно отплаќање на кредитот.

в) *Неповолни временски услови* - Македонија не е имуна на глобалните климатски промени кои предизвикуваат нарушување на климатските карактеристики во земјата. Тоа неминовно ќе придонесе за зголемување на ризикот за земјоделското производство.

г) *Субвенционирање на осигурителните премии е дозволено според правилата на СТО* - тоа значи дека нашата земја и понатаму ќе може да ја води и проширува политиката на субвенционирање на вредноста на осигурителните полиси што ќе придонесе за намалување на премиите и поширок опфат на осигурувањето.

д) *Воведување на нови форми на осигурување* - комерцијализацијата на осигурителниот бизнис и зголемувањето на конкуренцијата неминовно ќе доведе до иновирање и воведување на нови форми на осигурување, поблиски до потребите на земјоделците кои ќе го рефлектираат динамизмот на земјоделското производство.

ѓ) *Појава на нови болести и штетници* врз кои постојните препарати и лекови немаат никакво влијание. Тие можат да доведат до целосен крах на растителното и сточарското производство на фармите.

е) *Безбедност на храната и заштита на животната средина* - воведувањето на овој вид на мерки без кои не може да се замисли современото земјоделство можат да влијаат врз зголемување на производниот ризик на начин што промената на производната практика може да го намали производствениот обем и во прв момент да не ги даде очекуваните приходи од земјоделското производство.

Втората активност на државата во овој процес треба да биде субвенционирање на осигурителните премии. Тоа спаѓа во мерките од зелената кутија и е целосно во согласност со правилата на СТО. Од таа причина, политиката на субвенционирање на осигурителната премија за земјоделското производство во износ од 60% од вредноста на премијата што ја практикува Владата е оправдана. Меѓутоа, за оваа политика да има уште поголемо влијание врз унапредување на земјоделското осигурување потребно е да се направат неколку модификации. За почеток, потребна е целосна елиминација на ad hoc плаќањата наменети за обештетување на земјоделците при настанување на елементарни непогоди. Земјоделците, знаејќи дека при евентуална климатаска непогода ќе бидат обештетени од страна на државата, немаат никаква причина да одвојуваат парични средства за осигурување. Оваа политичка мерка која нема никаков економски резон ја чини државата многу повеќе средства од буџетот отколку што би било потребно за субвенционирање на премијата со која би се покрило осигурувањето за оштетеното земјоделско производство од тој штетен настан. Ова е од исклучителна важност за нивелирање на ризикот од штети и заштеда на средства од буџетот за надокнада на штета од штетен настан која земјоделците секоја година ја бараат. На ова треба да се надоврзе мерката за задолжително осигурување, особено за оние земјоделски производители кои ги користат програмите за финансиска поддршка во земјоделството и руралниот

развој и поставување на осигурувањето како услов за добивање на средства од овие програми. На тој начин, земјоделското осигурување ќе биде широко прифатено што ќе го зголеми интересот за осигурување од страна на осигурителните куќи и ќе ја намали цената на полисата. Тоа автоматски ќе доведе и до намалување на државните издатоци за субвенционирање на премијата. Во прилог на ова тврдење ја претставуваме следнава симулација: една домашна осигурителна куќа овозможува земјоделско осигурување и тоа: на 10 ха пченица, со принос од 30.000 кг/ха и цена од 10 ден/кг, цената на премијата изнесува 4.600 МКД со што во случај на штетен настан би се исплатила отштета од 300.000 МКД.[217] Користејќи ја државната субвенција од 60%, износот на премијата се дели на 1.840 МКД кои ги плаќа земјоделецот и 2.760 МКД кои ги плаќа државата. Доколку под исти услови би се осигурала целата површина под пченица во државава (околу 120.000 ха), бруто износот на премијата би изнесувал 55 милиони МКД од кои 22 милиони МКД би платиле земјоделците и 33 милиони МКД државата. Меѓутоа, земајќи ја во предвид масовноста на осигурувањето како резултат на мерката за задолжително осигурување и намалувањето на ризикот за осигурителните компании, претпоставка е дека цената на осигурителната полиса во тој случај би опаднала за најмалку 50%, односно на 2.300 МКД. Со тоа, цената што би ја платиле земјоделските производители би изнесувала 11 милиони МКД, а цената за државата би изнесувала 16,5 милиони МКД што е помалку од износот кој годишно се плаќа за отштета на производителите на пченица на кои производството им претрпело штети од штетен настан. Со зголемување на интересот на осигурителните компании и разгорување на конкурентската борба помеѓу нив треба да се очекува дополнително намалување на цената на премијата. Со тоа ќе се намали потребата од субвенционирање на премијата од страна на државата и таа со текот на времето ќе се укине. Треба да се нагласи дека вака структурираното земјоделско осигурување индиректно ќе доведе до релаксација на политиката на обезбедување на кредитите со продлабочување на инструментариумот за винкулација на осигурителните полиси во полза на финансиските институции како средство за обезбедување. На тој начин ќе се постигне двојна полза: ќе се зголеми кредитирањето во агроиндустрискиот комплекс и ќе се унапреди процесот на осигурување во земјоделството.

Мерката за надомест за осигурување на примарното земјоделско производство функционира во рамките на општите мерки за развој на земјоделството од Програмата за финансиска поддршка во земјоделството и се однесува само на осигурување на посеви и плодови од основни ризици (град, пожар и гром). Со оваа мерка која функционира од 2007 г., до 2008 г. се субвенционираше 30% од премијата, а од 2009 г. се субвенционира 60% од премијата. Износот на средства по овој основ во 2010 г. изнесуваше 35 милиони МКД и истите можеа да се исплатат за осигурување на посеви до 5 ха за овошни и лозови насади, до 2 ха за градинарски култури, до 1 ха за тутун и до 10 ха за житни култури. Во претходната симулација видовме дека со донесување на мерката за задолжително осигурување, надоместокот само за осигурување на пченица би изнесувал 16,5 милиони МКД. Ако кон ова се приклучат другите растителни култури, добиточното производство, основните средства (хали, штали, опрема) и залихите (добиточна храна, обртни средства) за примарното земјоделско производство, износот на средства за оваа мерка би се зголемил за

[217] Капитал - *број 483*; стр. 69

околу 15 пати што значи околу 525 милиони МКД (8,5 милиони ЕУР). Сметаме дека со оглед на ефектите што ги има осигурувањето врз примарното земјоделско производство, овој дополнителен износ на средства не би требало да се смета како дополнителен трошок за буџетот. Напротив,

Овие дополнителни средства во износ од 490 милиони МКД во буџетот за 2012 г. ќе се обезбедат со реалокација на средствата наменети за обештетување на земјоделците од елементарни непогоди. Притоа, предлагаме субвенционирањето на премијата од 2013 г. натаму да се намалува за по 10% годишно и оваа мерка целосно да се укине во 2019 г.

Улогата на осигурителните компании во процесот на унапредување на земјоделското осигурување

За разлика од државата, осигурителните компании треба да вложат многу поголем напор за приближување на земјоделското осигурување до земјоделците што ќе биде од корист за двете страни. Тој напор треба да се насочи пред сè кон:

а) *Блиска и постојана комуникација со земјоделците* со цел побрз одговор на потребите од нови видови на земјоделско осигурување и промена на критериумите за постојните.

б) *Блиска и постојана соработка со финансиските институции и кредитните бироа* во поглед на размена на податоци за сериозноста на земјоделците во нивните активности што може да влијае врз точноста на осигурителната проценка, а со тоа и врз намалување на цената на осигурителната полиса.

в) *Адекватна и фер проценка на штетите.*

г) *Навремена отплата на оштетите.*

д) *Формирање на агро-осигурителен „пул”* кој претставува форма на организирање на осигурителните компании во заедничка групација карактеристична за почетни форми на осигурување (како што е агро-осигурувањето во Македонија) со цел анимирање на земјоделците за осигурување на нивниот бизнис што ќе резултира со проширување на бизнисот на осигурителните компании. Овие пулови функционираат на начин што осигурителната полиса е со идентична премија и се издава во име на сите осигурителни компании, односно во меморандумот на полисата се внесуваат логоата на сите учесници во пулот. Со тоа се врши поделба на ризикот и трошоците помеѓу осигурителите бидејќи специјалистите за проценка на ризик и штети ќе бидат заеднички, полесно ќе се обезбедува реосигурително покритие, а земјоделците ќе плаќаат помала премија за осигурување што ќе придонесе за формирање на поголема база на осигуреници. Осигурителите во прв момент ќе треба да се задоволат со помали премии, но откако ќе се направи солидна осигуреничка база, пулот ќе се расформира и секоја од компаниите самостојно ќе одлучи со каков осигурителен продукт ќе настапи на пазарот.

ѓ) *Дизајнирање на соодветни осигурителни полиси* за земјоделските производители кои ќе ја предизвикаат побарувачката. Во рамките на овој процес осигурителните компании мораат да извршат: проценка на потребите и побарувачката за одредени типови на земјоделско осигурување; идентификација на клучните лица кои можат да се осигураат следејќи го нивниот обем на производство, финансиска кондиција и локација; проценка на штетните настани и варијансата од нивно временско и локациско настанување; одлучување за тоа

кои производи и кои земјоделци ќе бидат предмет на осигурување; одредување на цената на премијата и идентификација на улогата на други учесници во процесот (државата во поглед на субвенционирање на премијата, приватниот сектор во функција на финансиска и стручна помош и анализа на видот на осигурување). Во рамките на последната точка од овој процес, а во функција на експанзија на земјоделското осигурување, осигурителните компании во Македонија треба покрај традиционалниот тип на осигурување, да ги развијат уште и осигурувањето на земјоделски приход и индексното осигурување.

Основна цел на **осигурувањето на земјоделски приход** е комбинирање на заштитата од производствен и ценовен ризик. Традиционалното осигурување на земјоделското производство не е најсреќниот начин на осигурување, особено во услови кога цената на земјоделските производи е прилично варијабилна како што е случај кај нас. Во нормални пазарни околности може да се очекува дека намаленото производство предизвикано од некој штетен настан, нужно доведува до зголемување на цената на тој производ заради компензација на загубата. Но со оглед на тоа што земјоделството не функционира во нормални пазарни околности, доколку штетата настанала кај еден производ и еден производител тоа не мора нужно да значи дека од штетниот настан се погодени и другите производители. Аналогно на тоа, не постои веројатност за намалување на општото ниво на производство на тој производ, а со тоа и зголемување на општото ниво на цената што значи дека штета ќе претрпи само тој земјоделец. Од таа причина, во поразвиените земји функционира моделот на осигурување на земјоделскиот приход кој обезбедува надоместок во случај на опаѓање на приходот од земјоделска дејност, настанат како резултат на намалување на производството предизвикано од низа објективни настани (слаб род, опаѓање на цената или нивна комбинација). Овој модел за прв пат е развиен во САД во 80-тите години од XX век, а како показател за неговата успешност ќе наведеме дека во 2006 г. со полисите од овој тип на осигурување биле покриени 43% од површините под житни и индустриски култури.[218] Тој ги содржи следните поважни видови на осигурителни полиси апликативни за наши услови:[219]

а) *CRC Полиса* (Crop Revenue Coverage - покриеност на приходот од жетва/берба) се користи најчесто за берзански производи (жито, тутун) и обезбедува заштита на цената во случај на нејзино паѓање за време на жетвата/бербата под базното ниво утврдено со договорот за осигурување.

б) *IP Полиса* (Income Protection - заштита на приходот) претставува модификација на CRC полисата. Таа нуди заштита на цената во случај на нејзино паѓање за време на жетвата/бербата под базното ниво утврдено врз основа на просечната цена на производот за време на жетвата/бербата во одреден временски период. Во двата случаи отштета се исплаќа доколку разликата помеѓу двете цени е повисока од 15%.

в) *YP Полиса* (Yield Protection - заштита на родот) претставува полиса која нуди заштита од опаѓање на приносот на родот по хектар за време на жетвата/бербата под минимум на базниот принос утврден со договорот за осигурување.

г) *AGR Полиса* (Adjusted Gross Revenue - заштита на бруто приходот) е полиса која за разлика од претходните го осигурува приходот на целата фарма, а не само на еден земјоделски производ. Во случај на штетен настан се гарантира исплата на одреден процент од просечниот приход на фармата. Оваа полиса гарантира

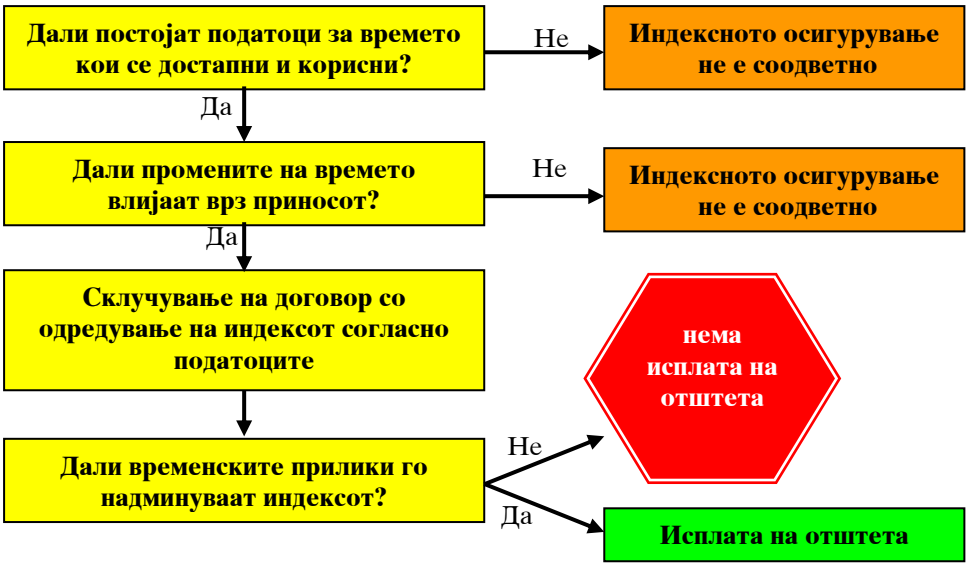
[218] Myong Goo Kang - *Innovative ...*; p. 13
[219] United States Department of Agriculture - *Agricultural Risks Management;* Washington DC (2004); p. 9

заштита од намалување на приходот како резултат на некој природна катастрофа или драстичен пад на цената на земјоделските производи. Базниот приход се одредува како просек од приходите добиени од финансиските извештаи во одреден временски период, а отштета се исплаќа ако разликата помеѓу двата прихода е најмалку 20%. Позитивен аспект на оваа полиса е што не врши дисторзија на пазарот, односно не влијае врз изборот на земјоделецот да одгледува еден или друг земјоделски производ.

д) *GRIP Полиса* (Group Risk Income Protection - групна заштита од ризици) е полиса со која гарантирањето на родот/приходот и плаќањето на отштета се заснова врз просечните приноси/приходи во областа, а не врз просечните приноси/приходи на соодветната фарма. Оваа полиса е атрактивна за земјоделците чии приноси/приходи на фарма тесно ги следат приносите/приходите во областа и каде катастрофите погодуваат поширока област (на пр. град во Тиквешијата). Со оваа полиса се исплаќа отштета само доколку просечниот принос/приход во областа падне под нивото на приносот/приходот пријавен од страна на земјоделецот или доколку просечниот принос/приход по хектар во областа падне под нивото на просечниот принос/приход по хектар пријавен од страна на земјоделецот.

За исплата на отштета кај традиционалниот тип на осигурување е задолжително теренско фактичко утврдување на настанатата штета. Оваа активност ги зголемува трошоците на осигурителот и ја поскапува премијата. Поради тоа е развиен концептот на **индексно (купонско) осигурување** со кое се надминува потребата од теренско утврдување на фактите. Индексното осигурување претставува специфичен вид на осигурување кое го покрива ризикот од глобални настани кои влијаат врз производството (поплави, град, суша), а не ризикот од независни настани како што се пожар или кражба. Индексното осигурување се заснова врз утврдување на метеоролошки индекси како мерка за исплата на отштета. Тие индекси можат да бидат минимална температура (за мрзнење), количество на дожд (за поплави и суши) или брзина на ветрот (за бури) во одреден временски период, при што отштетата станува наплатлива со надминување на вредноста на индексот, а не врз основа на реална штета настаната кај земјоделецот. На тој начин, исчезнува потребата од утврдување на фактичка штета на терен. Купоните вообичаено имаат линеарна градација на вредноста во зависност од степенот на надминување на метеоролошкиот индекс. Основни предуслови за склучување на договор за индексно осигурување се: настаните да се случуваат само во потесен географски регион, да не се фреквентни, ризикот да биде мерлив, да има соодветна серија на историски настани врз која осигурителот може да се потпре, да биде согласно законот, изворите на податоци да бидат сигурни, објективни и доверливи и да биде прифатлив за учесниците. На ***дијаграм 13*** е претставен алгоритамски приказ за тоа кога е погодно да се склучи полиса за индексно осигурување, а во ***табела 27*** се претставени карактеристиките на индексното осигурување.

Функционирање на индексното осигурување



Дијаграм 13

Извор: Carrie Hane Dennison – *How Index-Based Weather Insurance Works;* http://www.itf-commrisk.org/itf.asp?page=50?

Карактеристики на индексното осигурување

Предности	*Ограничувања*
+ намалување на административните трошоци за теренски посети и обработка на финансиските податоци за приносот и цената на земјоделските производи што ја поефтинува премијата + ризикот од морален хазард, односно измами од страна на осигурениците е сведен на минимум + не постојат асиметрични информации + плаќањето на отштета е објективно + структурата на осигурувањето е стандардизирана и транспарентна и постои простор за преговарање помеѓу осигуреникот и осигурителното друштво	- селективно осигурување само на некои земјоделски производи, некои штетни настани и некои региони - обработката на голем број на барања за надомест на штета е долго, скапо и неисплатливо - селективно осигурување само на земјоделците кои се под поголема опасност, што ја поскапува премијата - постои одреден ризик од морален хазард затоа што нема индиции дека осигурениот земјоделец сторил сè што е во негова моќ за да ја избегне штетата - трошоците за промоција на индивидуални полиси, во комбинација со административните трошоци за пресметка и исплата на премии и отштети ги зголемуваат трансакциските трошоци и ја поскапуваат премијата

Табела 27

Извор: Frank Hollinger – *Financing …*; p. 123

Постојат две основни форми на индексно осигурување:

а) *Осигурување на принос од површина* - во овој случај се исплаќа отштета кога просечниот принос на земјоделскиот производ во одредена година и во

одреден регион ќе падне под индексот на приносот пресметан за тој регион. На пример, индексот на принос на пченица за пелагонискиот статистички регион е 5.000 кг /ха и земјоделецот се осигурал на покритие од 80%. Доколку приносот во таа година падне под 4.000 кг/ха (80%), односно доколку падне на 3.000 кг/ха под претпоставена цена од 10 ден/кг, клиентот ќе наплати отштета од 12.500 МКД пресметано на следниов начин (5.000 кг. x 10 д.) x [(4.000-3.000)/4.000] = 12.500 д.

б) *Осигурување според метеоролошки индекс* - се исплаќа отштета во случај одредена временска состојба да го надмине индексот пресметан за таа состојба во одреден регион. На пример, полиса за индексно осигурување може да се склучи ако континуирано во текот на 5 последователни денови во Југоисточниот статистички регион температурата на воздухот изнесува -10˚С. Овие температури во регионот, според податоците од Управата за хидрометеоролошки работи се случуваат еднаш во 15 години и оштетуваат до 80% од земјоделските култури.

Одредена улога во унапредување за земјоделското осигурување можат да имаат и агропреработувачите, посебно оние кои вршат агрокластерско кредитирање со семе, расад, препарати и ѓубриво на отворена сметка на примарните производители. Имено, во договорот за поткредит со примарните производители, преработувачите можат да вметнат клаузула за задолжително осигурување која тие ќе ја плаќаат на осигурителните друштва, додека примарните производители ќе ја отплаќаат премијата заедно со кредитот преку продажба на земјоделските производи на преработувачот. Со тоа, преработувачите ќе се заштитат од евентуално настанување на штети и ќе можат подолгорочно да го планираат производството и ликвидноста, осигурителните друштва ќе го зголемат обемот на осигурување, а примарните производители нема да врзуваат ликвидни средства за плаќање на својот дел од премијата на долг рок туку истите ќе ги отплаќаат согласно динамиката на отплата на поткредитот кон преработувачите и тоа во готов производ, а не во пари.

Осигурување на побарувањата од извоз на агроиндустриски производи[220]

Порастот на агроиндустриското производство во светски рамки резултира со негова сè поголема понуда на меѓународниот пазар. Со тоа се зајакнува конкурентската борба помеѓу производителите и трговците во која се нудат сè поповолни услови на продажба. Агроиндустриската во корелација со макроекономската политика на Република Македонија дава апсолутен приоритет на извозно-ориентираното агроиндустриско производство. Овој приоритет се огледува преку донесување на мерки со кои се воведуваат нови производи на финансискиот и осигурителниот пазар кои ќе помогнат во тој правец. Една таква мерка е осигурување на извозните побарувања (кредитно осигурување) кое се врши преку МБПР, а може да се користи при извоз на агроиндустриски производи во странство.

Осигурување на извозни побарувања претставува финансиски инструмент со кој извозниците се штитат од ризикот на стечај, продолжено неисполнување на обврските од страна на странските купувачи, политички ризици и промена на девизните курсеви.

[220] Информациите кои се однесуваат на МБПР се преземени од: http://www.mbdp.com.mk

Стечај претставува посебен вид на извршна постапка според која од имотот на странскиот купувач се намируваат сите доверители, односно обврските што тој ги има кон должинците во пропорционален износ. Продолжено неисполнување на обврските претставува ризичен настан со кој странскиот купувач во подолг временски период континуирано не ги исполнува обврските, односно не ги подмирува побарувањата ниту во продолжениот рок од денот на нивно достасување кој е најчесто помеѓу 180 и 365 денови. Настанувањето на овие штетни настани кај странските партнери ја доведуваат во опасност реализацијата на извозните побарувања на домашните агроиндустриски компании. Тоа секако негативно влијае врз готовинските текови и ја влошува нивната ликвидност со што се намалува добивката и се зголемува ризикот од несолвентност, а во најлош случај може да доведе до стечај. На пример, доколку една прехранбена компанија која реализира годишен извоз на храна од 1 милион ЕУР со профитна маржа од 5% (50.000 ЕУР), не успее да наплати само едно побарување од 10.000 ЕУР (1% од вкупниот извоз) при иста профитна маржа ќе мора да оствари дополнителен извоз на храна од 200.000 ЕУР или 20% повеќе за да ја надомести изгубената реализација.

Во услови кога преку 20% од извозот на агроиндустриски производи се остварува во земји со висок политички ризик, кога во глобализираниот светски пазар купувачите се тие кои поставуваат услови (одложено плаќање, без обезбедување и сл.) и кога глобалната рецесија и порастот на несолвентноста ги мачи дури и партнерите од развиените земји, државата има клучна улога во поддршка на осигурувањето од комерцијални и некомерцијални ризици. Затоа, оваа функција на осигурувањето може да се извршува само доколку зад неа стои државата преку свои организации или специјализирани осигурителни друштва. Моменталната институционална поставеност овозможува само МБПР која е во целосна државна сопственост да ги врши работите од областа на трговското кредитно осигурување во име и за сметка на државата. Оваа политика на МБПР е заснована на интересите на македонските извозници за присуство на постојните и освојување на нови пазари, осигурување на долгорочните вложувања и инвестициските активности на македонските стопанственици, осигурување на СДИ во Република Македонија, соработка со сите ресорни институции во насока на набљудување на постојните пазари и постепено воведување на нови пазари што се од интерес за македонските извозници и проценка на степенот на ризичност на странските пазари. Основни предности од овој осигурителен продукт за претпријатијата од агроиндустрискиот комплекс се:

а) *Сигурност во наплата на извозните побарувања* - осигурувањето обезбедува надомест на штета предизвикана од неможноста за наплата на побарувањата од странските купувачи. Исплатата на овој надомест ја зголемува активата и приходите, а со тоа се подобруваат билансите на компанијата бидејќи побарувањата од странските купувачи се трансформираат во побарувања осигурани од МБПР.

б) *Најефтин начин за обезбедување на извозните побарувања* - со преземање на ризикот на наплата на побарувањата, МБПР влијае врз одржување на ликвидноста на претпријатијата. Практично, износот на премија што треба да се плати е минорен во однос на потенцијалната опасност од загуба на извозното побарување.

в) *Подобрување на извозната конкурентност* - сигурноста во наплатата на извозните побарувања ѝ дава поголема флексибилност на компанијата во поглед на условите за продажба во странство и зголемување на извозните трансакции.

На тој начин се држи чекор со конкуренцијата, се отвора можност за поагресивен настап пред странските партнери и преземање на поголем ризик при извозот на агроиндустриски производи.

г) *Надворешнотрговска експанзија* - функцијата на осигурување на извозните побарувања како инструмент за надворешнотрговска експанзија е посебно важна во време кога меѓународниот пазар е заситен со агроиндустриски производи од високоразвиените земји и кога стоката најчесто се продава на почек. Овој тип на осигурување е конципиран така, да може да им помогне на компаниите од овој сектор полесно да опстојат на постојните и да навлезат на нови пазари, а со тоа да освојат нови купувачи.

д) *Реципроцитет во плаќањето* - осигурувањето на извозните побарувања од страна на нашите агроиндустриски компании нуди можност за реципроцитет за странските добавувачи на суровини и репроматеријали и тие да го осигураат својот извоз. На тој начин, овие добавувачи нема да инсистираат на авансно плаќање за нивните производи од страна на нашите компании со што ќе се релаксира нивната ликвидност.

ѓ) *Можност за користење на осигуритетната полиса како кредитно обезбедување* - ова за банките е исклучително квалитетен инструмент за обезбедување затоа што нуди целосно покривање на кредитниот аранжман и стопроцентна гаранција од страна на МБПР за наплата на побарувањето при евентуална нефункционалност.

е) *Инструмент за рано препознавање и превенција* - со претходните анализи на МБПР како давател на услугата за осигурување на извозните побарувања се испитува бонитетот и кредитната способност на странските купувачи и земјата во која се извезуваат агроиндустриските производи, се испитува квалитетот на самата извозна трансакција и обезбедувањето како и мерките за реализација на побарувањата ако должникот навреме не ги исполни своите обврски. Со тоа се детектираат потенцијалните проблематични партнери и извозни пласмани и се добива чиста слика за тоа со кои партнери може да се соработува, а кои да се одбегнуваат.

Осигурувањето на извозните побарувања се врши на краток рок до 180 денови, а надоместокот на штета изнесува 90% од износот на извозното побарување кое не може да биде помало од 5.000 ЕУР и поголемо од 3 милиони ЕУР. По исплата на отштетата, МБПР заедно со осигуреникот ги презема сите правни мерки за наплата на побарувањето од странскиот купувач. Со ова осигурување се покриени извозни побарувања кои немаат обезбедување (банкарска гаранција, акредитив и слично) туку само фактура и извозна царинска декларација како доказ за извршен извоз. При донесување на одлука за издавање на осигурителна полиса и висината на премиската стапка се зема во предвид не само финансиската состојба и искуство на должникот, туку и трендот на светската економија, степенот на ризичност на земјите согласно правилата на Меѓународната унија на кредитни и инвестициски осигурувачи (Бернска Унија), ОЕЦД, ЕУ и МИГА во поглед на дефинициите за извозни добра, почеток и рок на осигурувањето, минимални премии итн.

Иако претставува ефикасно средство за заштита и обезбедување на финансиска сигурност на извозниците на агроиндустриски производи, осигурувањето на извозните побарувања во нашата земја во споредба со другите земји и другите видови на осигурување е слабо развиено. Искористеноста на овој инструмент во Македонија се движи на ниво од 1% од вкупниот извоз, за разлика од 7% во Хрватска и 20% во Словенија. Според податоците од МБПР, заклучно

со 2009 г. само една прехранбена компанија („Витаминка”) ги искористила бенифициите на овој инструмент во износ од околу 300.000 ЕУР што претставува само 0,07% од извозот на агроиндустриски производи. За зголемување на интересот за овој тип на осигурување во агроиндустријата како посебно ризичен сектор, потребно е во блиска иднина да се развие дивергентна институционална поставеност на осигурувањето во насока на соработка со приватни осигурителни институции кои ќе поднесуваат дел од извозните ризици на товар на сопствените средства. Паралелно на тоа, осигурувањето во перспектива би можело да се продолжи и на среден рок (над 180 денови) и да опфати и катастрофални ризици. За таа цел, предлагаме продлабочување на осигурителните шеми од страна на МБПР покрај на осигурување на директната продажба на агроиндустриски производи и на одобрување:

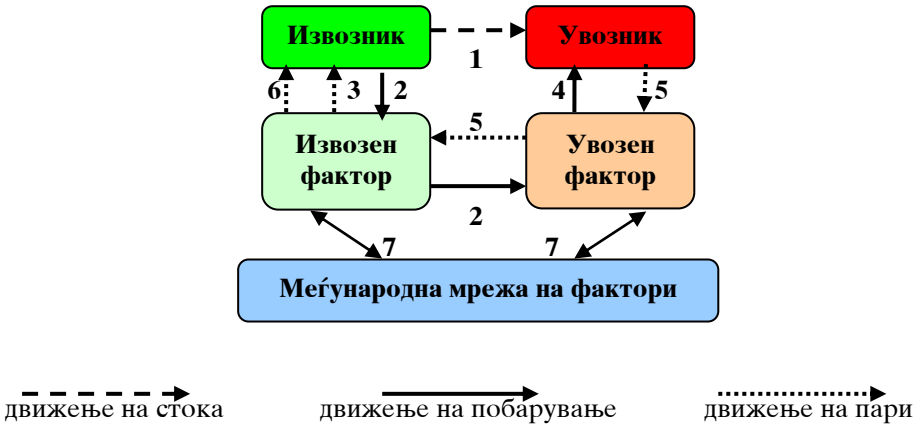
а) *Гаранции на индиректна продажба* на агроиндустриски производи од македонско потекло во случај кога купувачите и продавачите се од трети земји и

б) *Гаранции за врзани финасиски кредити* во случај кога домашни и странски финансиски институции одобруваат кредити за набавка на агроиндустриски производи од македонско потекло.

Извозен факторинг, како механизам за извозно финансирање на агроиндустриските претпријатија

Извозен (меѓународен) факторинг претставува процес со кој извозникот на агроиндустриски производи ги продава своите побарувања од странските партнери (во форма на фактури) на институцијата за факторинг (фактор) пред нивната стасаност по дисконтна цена, односно со плаќање на факторинг провизија, а факторот ги прифаќа истите со преземање на ризикот за наплата, по што тој продолжува да управува со нив. Во извозниот факторинг постои можност да се преземе не само del credere ризик, туку и ризик на промена на девизиниот курс, па и политички ризик.[221] Овој финансиски инструмент претставува комбинација на услуги кои вклучуваат заштита на кредитни побарувања, водење книговодство на долгови, наплата на побарувањата и добивање на информации за потенцијалните партнери од странство. Тој е соодветен за компании кои продаваат на отворена сметка со услови на плаќање пократки од 120 дена; се со голем извозен потенцијал; се новоформирани; не можат да ги исполнат банкарските критериуми за заем и кои имаат сезонски извоз како што се повеќето компании од агроиндустрискиот комплекс. На ***дијаграм 14*** е претставен начинот на функционирање на извозниот факторинг.

Функционирање на извозниот факторинг



Дијаграм 14

Извозникот на агроиндустриски производи од Македонија ги извезува истите на купувачот согласно склучен договор за извоз, притоа доставувајќи му фактура за извршениот извоз (1). Извозникот преку домашниот извозен фактор ја пренесува фактурата на увозниот фактор кој го презема кредитниот ризик (2). Притоа, извозниот фактор со претходна пресметка на провизијата врши авансно плаќање на извозникот на дел од неговото побарување на тој начин обезбедувајќи ја неговата ликвидност (3), додека увозниот фактор го побарува одложениот долг од увозникот согласно договорот за извоз (4). Увозникот го плаќа побарувањето на увозниот фактор на датумот на неговото доспевање, а овој ги префрла средствата на домашниот извозен фактор (5). Извозниот фактор му ја доплаќа разликата од наплатените средства од увозниот фактор на

[221] Vilim Gorenc – *Ugovor o faktoringu;* Zagreb (1988); str. 14

извозникот (6). Во случај на спор, извозниот и увозниот фактор соработуваат како членови на Меѓународната мрежа на фактори (7).

Извозниот факторинг се разликува од кредитот по тоа што при одобрување на кредит се оценува клиентот и кредитот се води како обврска во билансите, додека при одобрување на извозен факторинг се оценуваат странските купувачи и тој претставува побарување во билансите. Иако провизијата за извозен факторинг е најчесто повисока од каматата за кредит, тој нуди неколку поволности кои можат да им помогнат на нашите извозници на агроиндустриски производи во надминување на финансиските проблеми и подобрување на конкурентноста:

а) *Подобрување на ликвидноста* - со отстапување и продажба на извозните побарувања пред рокот на нивно достасување, агро-извозниците го подобруваат готовинскиот тек притоа скратувајќи го времето за наплата и поскоро доаѓајќи до ликвидни средства потребни за набавка на обртен капитал за понатамошно унапредување на производството и извозот.

б) *Намалување на ризикот* - со извозниот факторинг, извозникот на агроиндустриски производи се ослободува од ризикот за ненаплата на побарувањето кој паѓа на факторот и со тоа ја зголемува сигурноста во работењето.

в) *Подобрување на извозната конкурентност* - извесноста во наплатата на извозните побарувања ја зголемува флескибилноста на извозните претпријатија во поглед на понудата на подолги рокови за плаќање и отворена продажба без гаранции и акредитиви. Ова е прифатливо за странските партнери кои можат да ги интензивираат нарачките, а тоа да придонесе за зголемување на извозот на агроиндустриски производи.

г) *Подобрување на кредитната способност* - извозниот факторинг е облик на финансирање на извозниците кој ги релаксира финансиските биланси, не претставува долг и не ја зголемува нивната задолженост, а со тоа не го намалува нивниот кредитен потенцијал кај деловните банки.

д) *Заштеда на време и пари* - кога извозникот ги отстапува своите побарувања, тој нема никаква обврска околу водењето на административни работи поврзани со отстапеното побарување и може целосно да се посвети на своите понатамошни извозни активности. Патем, постапката на одобрување на факторинг не трае повеќе од 5 дена.

Извозниот факторинг е доста раширен финансиски инструмент во светски рамки. Во 2007 г. светскиот обрт на средства преку оваа форма на финансиско посредување изнесувал 68,5 милијарди ЕУР.[222] Од друга страна, во Република Македонија каде што фактори се најчесто банките, извозниот факторинг е недоволно искористен пред сè поради недостатокот од квалитетни и ревидирани финансиски извештаи, неефикасниот систем за стечај, слабата инфраструктура на системот за информации и недостатокот од техничка инфраструктура. Во едно истражување на Светската банка извршено кај 50 македонски компании од кои 10 од агроиндустрискиот комплекс е утврдено дека нашите компании би ја користеле оваа услуга бидејќи имаат потреба од дополнителен обртен капитал и ликвидност.[223] Поради тоа сметаме дека е потребно,

[222] Factor Chain International – (http://www.factors-chain.com)
[223] Капитал - *Специјална едиција*...; стр. 73

Собранието на РМ, во текот на 2011 г. да донесе Закон за факторинг со кој детално ќе се уредат правата и обврските на засегнатите страни.

Овој Закон ќе ги мотивира финансиските институции посериозно да се занимаваат со извозниот факторинг што во крајна линија ќе придонесе за извозна експанзија на агроиндустрискиот комплекс.

Останати краткорочни финансиски инструменти за подобрување на извозната реализација на агроиндустриските производи

Во областа на финансиското работење постои уште цел спектар на финансиски инструменти со кои може да се унапреди извозното работење на компаниите од агроиндустрискиот комплекс од кои поважни се: предизвозно финансирање, наплата со меница, документарна наплата (инкасо), акредитив и форфетинг. Освен форфетингот, сите останати инструменти спаѓаат во доменот на облигационите односи кои го обезбедуваат плаќањето, односно го регулираат начинот на плаќање помеѓу двете договорни страни (извозникот и увозникот), со што добиваат функција на краткорочно кредитирање.

а) *Предизвозно финансирање* е финансиски инструмент со кој се врши порамнување на обврските на странскиот партнер кон извозникот на агроиндустриски производи со депонирање на дел од средствата во банката на извозникот, пред добивање на купените агроиндустриски производи. На овој начин, нашите извозници го одбегнуваат девизниот ризик и го неутрализираат ризикот од неплаќање на извезената стока. Меѓутоа, во услови на глобализација и ниска извозна конкурентност на нашите агроиндустриски компании, овој инструмент ретко се користи поради посилната преговарачка моќ на странските партнери.

б) *Меница* е хартија од вредност која на нејзиниот имател му дава право од должникот означен во исправата да наплати одреден износ на пари. Како инструмент за плаќање во надворешниот промет, таа претставува посебен вид на хартија од вредност со која странскиот купувач се обврзува дека ќе плати определен износ на средства на извозникот на агроиндустриски производи. Кај извозот вообичаено се употребува меница во која извозникот се јавува и како трасант (издавач) и како ремитент (носител). Со меницата, нашиот извозник е сигурен дека извезената стока ќе му биде платена, а предноста за купувачот е што се одлага моментот на плаќање. Кредитната улога на меницата се огледува преку есконтот и ломбардот. Првиот е форма на кредитно работење која се одликува со висок степен на гаранција дадена од банките, додека вториот претставува добивање на кредит по основ на давање на меницата како обезбедување.[224]

в) *Документарна наплата (инкасо)* е инструмент за обезбедување на плаќањето во меѓународниот платен промет со кој банката на извозникот на агроиндустриски производи по негов налог ги испорачува комерцијалните документи (фактура, транспортен документ и сл.) до банката на купувачот во странство, наведувајќи инструкции за врачување на документите до купувачот со што преку банката на купувачот која ги прима овие документи го обезбедува плаќањето. Вообичаено се користи кај деловни партнери кои веќе имаат изградено взаемна доверба.

г) *Акредитив* е банкарска работа со која акредитивната банка по барање на својот коминтент се обврзува сама или преку банката кореспондент да изврши исплата на одреден износ во корист или по налог на корисникот на акредитивот со предавање на договорните документи или да акцептира или негоцира меница

[224] За подетално види: Д-р Александар Николовски, Д-р Снежана Плавшиќ - *Право на меѓународната трговија (со примери од практиката);* Гоце Делчев, Скопје (1998); стр. 640-642

влечена од страна на корисникот на тој износ.[225] Акредитивите претставуваат еден вид на краткорочна неотповиклива кредитна поддршка која им овозможува на нашите агро-извозници поефикасно управување со готовината со оглед на тоа што средствата како покритие за отворениот акредитив се обезбедуваат на денот на неговото достасување.

д) *Форфетингот* е сличен финансиски инструмент со факторингот и претставува начин на финансирање на извозните активности преку есконт или дисконт на менично или акредитивно побарување. Вообичаено извозникот ги продава своите побарувања на некоја странска банка која нуди форфетинг услуги, а дисконтот зависи од бонитетот на должникот, рокот на достасување на меницата, рокот на реализација на акредитивот, валутата во која е изразено побарувањето, пазарната каматна стапка итн. Поволностите за извозникот се повеќекратни: краткорочниот кредит (ненаплатеното побарување) со фиксна каматна стапка се трансформира во готовина и на тој начин се обезбедува зголемена ликвидност; се намалува ризикот од неуспешна наплата; се елиминираат политичките, трансферните и комерцијалните ризици и претставува брза и едноставна трансакција која на извозникот му заштедува време.

Поголемиот дел од нашите банки ги прифаќаат сите горенаведени финансиски инструменти, но во ограничен обем. На нашите агро-извозници им преостанува одлуката дали и во колкав обем истите ќе ги користат.

[225] D-r Miroslav Draškić – *Međunarodno privredno ugovorno pravo;* Beograd (1990); str. 561

Основни поенти од глава VI:

1. *Македонија во поглед на мерките од жолтата кутија има право да дава финансиска поддршка за одреден земјоделски производ (премии) во висина до 5% од вредноста на неговото вкупно производство; финансиска поддршка за влезни суровини од неземјоделско потекло (регреси за нафта, вештачки ѓубрива, транспорт, заштитини средства и добиточна храна) во висина до 5% од вредноста на вкупното земјоделско производство и директна поддршка по единица производ во вкупен износ од 16,3 милиони ЕУР.*

2. *Доколку се усвојат предложените модалитети од VI-тата Министерска конференција на СТО во Хонг Конг, што е многу извесно АМС за Македонија ќе се намали на 11,2 милиони ЕУР, а de minimis на 2,5%*

3. *Согласно одредбите од СТО, износот на субвенции од сината кутија во Република Македонија може да достигне и до 220 милиони ЕУР (85% од износот на земјоделското производство во базниот период).*

4. *Во периодот 2003-2010 г. финансиската поддршка во земјоделството и руралниот развој се зголеми 13 пати и придонесе за двојно зголемување на извозот на агроиндустриски производи и зголемување на земјоделскиот БДП за 70%. Во 2010 г. таа изнесуваше 14% од земјоделскиот БДП и 1,3% од вкупниот БДП.*

5. *Во 2008 г. бизнисот со лизинг изнесувал околу 40 милиони ЕУР од кои само околу 4 милиони ЕУР, односно 10% отпаѓале на лизинг на опрема за компании од агроиндустрискиот комплекс. Најголем дел од овие средства во износ од 3,3 милиони ЕУР биле одобрени на само еден производствен субјект од млекопреработувачката индустрија.*

6. *На крајот од 2009 г. од 115 компании кои котирале на македонскиот пазар на капитал, само 21 биле од агроиндустрискиот комплекс. Во истата година прометот со хартии од вредност издадени од компаниите со агроиндустриска провениенција изнесувал 175 милиони МКД или 2,6% од вкупниот промет на берзата.*

7. *Земјоделското осигурување во 2009 г. изнесувало само 3% од вкупното осигурително портфолио (околу 3,6 милиони ЕУР), претежно во доменот на осигурување на земјоделски имот.*

8. *Осигурителните компании можат да влијаат врз унапредување на земјоделското осигурување преку воведување на нови видови на осигурителни полиси како што се осигурувањето на земјоделскиот приход и индексното осигурување.*

9. *Во 2009 г. само 0,07% од извозот на агроиндустриски производи бил покриен со трговско кредитно осигурување.*

Предлози на трудот поврзани со глава VI:

1. **Во текот на 2011 г. Владата на РМ да усвои Програма за регрес на дел од каматите за кредити наменети за инвестиции во примарното земјоделско производство, селскиот туризам и агропреработувачката индустрија во регионите прогласени за стопански недоволно развиени.**

2. **Зголемување на обемот на Програмата за финансиска поддршка на руралниот развој на 496 милиони МКД (8 милиони ЕУР) во 2012 г. и 610 милиони МКД (10 милиони ЕУР) во 2015 г. и нејзино фокусирање само на мерките за поддршка на инвестициите за доработка, преработка, складирање, пакување и маркетинг на земјоделски производи, организирање и заедничкото вршење на производна земјоделска дејност.**

3. **Во текот на 2011 г. Собранието на РМ да донесе Закон за измена и дополнување на Законот за ДДВ со кој пресметувањето на ДДВ за лизинг на опрема и механизација за агроиндустрискиот комплекс ќе се врши според повластената даночна стапка од 5%.**

4. **Во текот на 2011 г. Комисијата за хартии од вредност да изврши корекција на берзанските провизии во надолна насока со што ќе им се даде почетен импулс на потенцијалните инвеститори за тргување и да ја наплаќа провизијата за емисија на нови хартии од вредност ex post.**

5. **Во буџетот за 2012 г. да се изврши реалокација на средствата наменети за обештетување на земјоделските производители од елементарни непогоди, за мерката субвенционирање на осигурителните премии и истата да се прошири на 490 милиони МКД. Субвенционирањето на премијата од 60% да се намалува сукцесивно за по 10% годишно започнувајќи од 2013 г. и истото целосно да се укине во 2019 г.**

6. **Во текот на 2011 г. Собранието на РМ да донесе Закон за факторинг, со кој детално ќе се уредат правата и обврските на засегнатите страни и ќе се стекнат услови за поголема експанзија на извозот на агроиндустриски производи.**

ПОТРЕБА ОД ФИНАНСИСКИ СРЕДСТВА ЗА ФИНАНСИРАЊЕ НА АКТИВНОСТИТЕ ПРЕДВИДЕНИ ВО ГЛАВА VI

- Регрес на дел од камати за кредити за примарно земјоделско производство подрачјата официјално прогласени за стопански недоволно развиени (буџет на РМ).
- Зголемување на Програмата за финансиска поддршка во земјоделството и руралниот развој (буџет на РМ).

ГЛАВА VII

ЕВРОПСКА УНИЈА, ЗАЕДНИЧКА ЗЕМЈОДЕЛСКА ПОЛИТИКА И МАКЕДОНСКИОТ АГРОИНДУСТРИСКИ КОМПЛЕКС

Европскиот дух го претставува заедништвото,
без никакви скриени мотиви за хегемонија
и себична експлоатација на другите.

Робер Шуман (Robert Schuman)
Прв претседател на Европското
парламентарно собрание и
поранешен премиер на Франција
(1886-1963)

Заедничка земјоделска политика на Европската Унија

Формирање, цели, принципи и механизми на Заедничката земјоделска политика

Основите на европската заштитна земјоделска и трговска политика се поставени во доцниот XVI век со формирање на силни национални држави во кои доминирала меркантилистичката доктрина. Според ова учење, државата преку серија на заштитни мерки и политики за стимулација на извозот и дестимулација на увозот на земјоделски производи требала да се труди да оствари позитивен трговски биланс. Девастирачките ефекти на Втората светска војна и неможноста за прехрана на сопственото население ги натерала европските земји фокусот да го стават врз земјоделството.

Големото значење на земјоделството за Европа е потврдено со Римскиот договор од 1957 г. за формирање на Европска Економска Заедница (ЕЕЗ) и заеднички пазар.

Терминот Заедничка земјоделска политика (ЗЗП) за прв пат е спомнат во член 39 од овој Договор во кој како нејзини основни цели се наведени: зголемување на продуктивноста на земјоделското производство; подобрување на животниот стандард на земјоделското население; стабилизирање на земјоделските пазари; достапност на земјоделските производи и обезбедување на храна за потрошувачите под разумни цени. На Конференцијата во Стреса одржана во 1958 г. се утврдени принципите на ЗЗП: воспоставување на слободна внатрешна трговија со земјоделски производи, претпочитање на земјоделските производи од земјите-членки и финансиска солидарност. Веќе во 1960 г. земјите-членки на Заедницата ги одредиле механизмите за остварување на целите и принципите на ЗЗП: организирање на заеднички земјоделски пазар; воведување на увозни царини со цел димензионирање на цените на земјоделските производи на ниво пожелно за домашните производители; формирање на систем на ценовна поддршка (интервенциски цени) кој функционирал така што при паѓање на пазарната цена под интервентното ниво, пазарните вишоци се откупувале, односно вештачки се зголемувала побарувачката со цел цената да се врати над интервентното ниво и поблиску до целното ниво; директно субвенционирање на производството на одредени земјоделски производи според произведеното количество; воведување на низа нецарински мерки за контрола на увозот (квоти, контингенти и други рестриктивни мерки) наменети за ограничување на увозот на храна од трети земји и директни компензациски плаќања на земјоделците за покривање на трошоците за производство, доколку истите се повисоки од трошоците направени во развиените земји надвор од ЕЕЗ.[226]

Финансирањето на ЗЗП се одвивало преку Европскиот фонд за насочување и гаранции во земјоделството (European Agriculture and Guarantees Guidance Fund - EAGGF). Делот на фондот наменет за гаранции имал за цел финансирање на активностите кои се во домен на Заедницата (пазарна политика и политика на цени), додека делот на фондот наменет за развој, односно

[226] Освен ако не е наведено поинаку, сите податоци се преземени од: European Commission, Directorate General for Agriculture and Rural Development (http://ec.europa.eu/dgs/agriculture/index_en.htm) и соодветните линкови.

насочување на политиките имал за цел финансирање на активностите кои се во домен на националните политики на земјите-членки (структурно-рурална, агро-еколошка, социјална, образовна и советодавна). Како резултат на силните земјоделски лоби групи, пред сè во Франција на кои им одговарал протекционизмот на ЗЗП, ваквата структурна поставеност успеала да одолее на повеќето иницијативи за реформа (1968, 1972, 1983 и 1988 г.). Со овие реформи биле направени само мали козметички измени во однос на издатоците за модернизирање на земјоделското производство, намалување на царинските и нецаринските ограничувања и ограничување на расходите за ЗЗП во споредба со вкупниот буџет на Заедницата.

Посериозни реформи беа направени во мугрите на Мастришкиот договор за формирање на Европската Унија. Имено, во 1992 г. беа спроведени Мекшери реформите, според името на тогашниот Комесар за земјоделство Реј Мекшери (Ray McSharry). Основен двигател на оваа реформа беше зголемување на поддршката на производителите и нивниот приход за сметка на намалување на поддршката на производите и нивните цени. Реформата практично се состоеше од премин од поддршка на производите кон поддршка на производителите. Понатаму, беше извршено ограничување на гарантираните производствени цени на земјоделските производи и намалување на извозните субвенции. Притоа, за првпат во ЗЗП беа воведени животната средина и руралниот развој како области за финансирање и ЗЗП беше дефинирана како,

Систем на правила и механизми кои го регулираат производството, преработката и трговијата со земјоделски производи во земјите-членки, со акцент на руралниот развој.

Главен резултат од оваа реформа беше намалување на разликата помеѓу цените на земјоделските производи во ЕУ и светот, намалување на извозните субвенции и намалување на европските залихи на земјоделски производи.

Современи реформи на Заедничката земјоделска политика

Во последната деценија од минатиот век и покрај неколкуте реформи, ЗЗП трпеше сериозни критики. САД и земјите од Кернс (Cairns) групата составена од Австралија, Аргентина, Канада и Нов Зеланд ја напаѓаа како форма на аграрен протекционизам која не е во согласност со современите светски текови за либерализација на трговијата со стоки. ЗВР пак забележуваа дека откупениот вишок на земјоделски производи (од страна на критичарите пежоративно наречени *„планини од путер и езера од млеко”*) создаден со поддршка на ЗЗП се продавале на нивните пазари, додека увозните ограничувања оневозможувале пласман на нивните земјоделски производи на пазарите на ЕУ. Меѓутоа, главните критичари доаѓаа од самата ЕУ. Тие тврдеа дека ЗЗП врши лоша алокација на ресурсите и го ограничува развојот на начин што ги помага неефикасните и неконкурентни земјоделски фарми со средства што би можеле да се искористат во многу попрофитабилни сектори. Понатаму, европските потрошувачи се жалеа дека како резултат на ЗЗП (која ја ограничува конкуренцијата) плаќаат околу 25% повисоки цени за земјоделските производи, односно дека за земјоделските субвенции плаќаат дури двапати; преку повисоки даноци и преку повисоки цени на храната. Како голем товар за функционирањето на ЗЗП беше потенцирана и нерамноправноста помеѓу старите и новите земји-членки на ЕУ отсликана преку ограничување на

директните плаќања за новите земји-членки на 25% од нивото што им се исплаќа на старите земји-членки, со проекција за целосна рамноправност дури во 2014 г.

Поради сето тоа, во 2000 г. беа направени темелни реформи на ЗЗП во кои беа инкорпорирани плановите за проширување на ЕУ, сублимирани во т.н. Агенда 2000. Со овие реформи во преден план беа поставени новите цели на ЗЗП: пазарна ориентираност и подобрување на конкурентноста на земјоделските производи; овозможување на пристоен животен стандард на земјоделското население; збогатување на активностите на руралното население и поттикнување на фармерското претприемништво; воведување на политика на рурален развој; воведување на агроеколошко производство и подобрување на квалитетот и безбедноста на храната. Аналогно на тоа се воведени и новите механизми: инвестирање во земјоделските домаќинства со цел зголемување на приходите, намалување на трошоците и подобрување на квалитетот на производите; инвестирање во човечки ресурси преку помош на млади земјоделци, предвремено пензионирање на повозрасните земјоделци и обуки и образование; компензаторни плаќања наменети за помалку атрактивни земјоделски подрачја; инвестирање во руралната инфраструктура и модернизација на производството; воведување на агроеколошки мерки и поедноставување на земјоделското законодавство.

Веќе во средината на 2003 г. беше реализирана темелната реформа на ЗЗП согласно целите од Агендата 2000. Во методологијата за остварување на целите беа напуштени анахроните мерки за директни компензации и субвенционирање по произведено количество (decoupling) и беа воведени мерки на директни плаќања по фарма (single farm payment) врз основа на почитување на стандардите за заштита на животната средина, безбедност на храната и заштита на добитокот. За потсекторите од значаен интерес за ЕУ (жито, јагнешко месо, вино и млеко и млечни производи) и понатаму се исплаќаа субвенции, но по обработена површина или грло добиток. Директните плаќања по фарма важеа исклучиво за земјите кои беа членки на Унијата пред 2004 г. при што како основа за исплата се земаше просечниот износ на субвенции исплатен во периодот 2000-2002 г. За земјите кои станаа членки на ЕУ по 2004 г., исплатата на субвенциите беше само по обработена површина или грло добиток врз основа на претходно одредени квоти и референтни количества утврдени при преговорите за прием со секоја земја поединечно. Со тоа, земјоделското производство во ЕУ доби карактеристика на повеќефункционалност, се намали употребата на пестициди и вештачки ѓубрива за зголемување на обемот на производство, а ЗЗП во голем дел се усогласи со правилата на СТО. Директните плаќања оттогаш се вршат само со „потполна усогласеност" (cross-compliance), односно со исполнување на условите за безбедност на храната, заштита на здравјето на животните и зачувување на земјоделската и животната средина во добра кондиција. Политиката на потполна усогласеност е дефинирана од секоја земја-членка поединчено, во согласност со нејзината сопствена еколошка, здравствена и земјоделска политика. Всушност, длабочината на овие реформи беше толку голема што тогашниот Комесар за земјоделство Франц Фишлер (Franz Fischler) ќе рече: *„Оваа одлука претставува почеток на една нова ера. Денес Европа си одреди нова и ефективна земјоделска политика. Нашите директни плаќања нема повеќе да бидат поврзани со производството. На нашите земјоделци денес им нудиме политика која ќе го стабилизира нивниот приход и ќе им овозможи производство кое го бараат потрошувачите. Ова е силна порака и*

за светот. Му велиме догледање на стариот систем на субвенционирање кој значително ја нарушуваше меѓународната трговија и ги оштетуваше ЗВР"

По проширувањето на ЕУ во 2004 г., целите на ЗЗП беа пренасочени кон руралниот развој и повеќефункционалното земјоделство. Во рамките на руралниот развој беше ставен акцент на почитување на посебноста на секое земјоделско подрачје, еколошкото производство, зголемување на вработеноста на руралното население, зачувување на руралната култура и наследство и зачувување на биолошката разновидност. Повеќефункционалното земјоделство значи напуштање на субвенционирањето по површина или глава добиток и негово преориентирање кон еколошките стандарди и подобрување на условите за сточарство и безбедност на храната. Тоа овозможува земјоделците сами да го избираат видот на производство, поголема конкурентност на пазарот и финансиска стабилност. Поместувањето на поддршката од производството кон руралниот развој ја води секоја национална економија и тоа не е диригирано од Брисел. За таа цел, ЕАГГФ беше реформиран и поделен на два дела: Европски земјоделски фонд за рурален развој (European Agriculture Fund for Rural Development - EAFRD) кој за периодот 2007-2013 г. беше предвидено да изнесува 90 милијарди ЕУР, наменети за подобрување на конкурентноста на земјоделството и шумарството, унапредување на животната средина и квалитетот на животот на населението во руралните области и Европскиот гарантен фонд за земјоделство (European Agriculture Guarantees Fund - EAGF) за финансирање на другите активности во кои спаѓаат директните плаќања за земјоделците и мерките кои ги регулираат пазарите.[227] Одговорноста за користење на средствата од ЗЗП паѓа на земјите-членки, додека ЕК преку механизмите за ревизија (Court of Auditors) ја контролира наменската искористеност на средствата. Секое забележано ненаменско искористување повлекува обврска за враќање на средствата во буџетот на ЕУ.

Во 2006 г. беа утврдени основните начела на руралната поддршка за периодот 2007-2013 г. кои треба да се реализираат со средства од ЕАФРД:

а) *Подобрување на конкурентноста на земјоделството* преку финансирање на обуки за младите земјоделци, предвремено пензионирање за повозрасните земјоделци, модернизација на фармите и поддршка на преработувачката индустрија.

б) *Подобрување на животната средина и управувањето со земјоделско земјиште* преку диверзификација на производството кон неземјоделски дејности (туризам, занаетчиство) и поддршка на окрупнување на земјиштето.

в) *Унапредување на квалитетот на животот во руралните подрачја*, преку развој на руралната инфраструктура, ревитализација на селата и инвестиции во руралниот сектор.

г) *Поддршка на локалните стратегии за рурален развој* преку учество во јавниот дел од иницијативите за јавни-приватни партнерства (Leader+ програма) која има за цел да ги собере на едно место поединците кои се активни во областа на руралниот економски развој за да ги разгледаат новите стратегии за одржлив локален економски развој.

Паралелно со горенаведените активности беше донесена одлука за намалување на директните плаќања на големите фарми (кои добиваат субвенции повисоки од 5.000 ЕУР) за 5% годишно со цел финансирање на политиката на рурален развој и тоа започнувајќи од 2007 г. заклучно со 2013 г. Овој процес е

[227] Според EC Regulation 1698/2005 и 1290/2005

наречен **модулација** и тој не важи за новопримените земја-членки сè додека износот на директни плаќања не се изедначи со просекот на ЕУ. Процесот на еволуција на ЗЗП е претставен на ***слика 12***, додека износот и начинот на распределба на средствата од ЗЗП во ЕУ во периодот 1999/2008 г. е претставен на ***графикон 40***.

Еволуција на ЗЗП

продуктивност →

конкурентност →

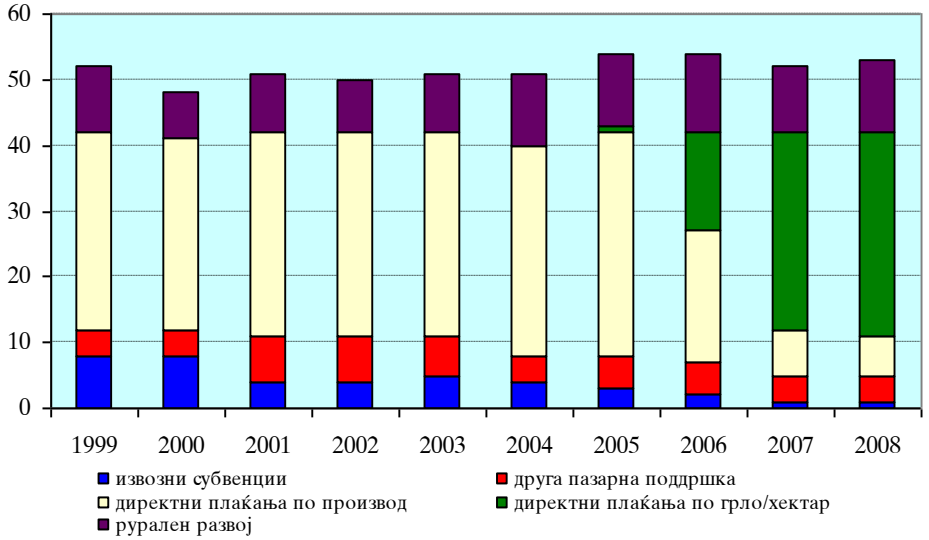
константност →

1962-1983 г.	1984-1992 г.	1993-2000 г.	2000-2004/6 г.	2005/7-2013 г.
Одржување на цени	**Поддршка на влезни суровини**	**Директни плаќања**	**Агенда 2000**	**ЗЗП реформа**
- безбедна храна - зголемување на продуктивноста - стабилизирање на пазарот - зголемување на приходот	- зголемено производство - зголемени трошоци - меѓународно разгранување - структурни мерки	- намалени вишоци - животна средина - стабилизација на приходите - стабилизација на буџетот	- продлабочување на реформата - зголемена конкурентност - рурален развој - безбедност на храната	- пазарна ориентираност - грижа за потрошувачите - приход по фарми - животна средина

Слика 12

Извор: Проф. д-р Драги Димитриевски - *Презентација на обука за проценка на кредитни барања во примарното земјоделско производство;* Факултет за земјоделски науки и храна; Скопје (2007)

Износ и начин на распределба на средствата од ЗЗП во ЕУ (во милијарди ЕУР)

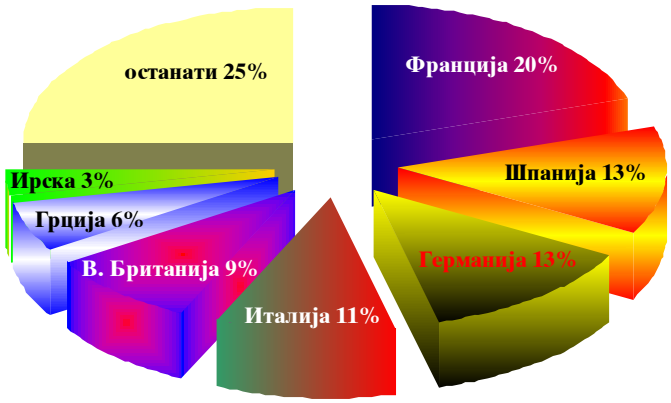


Графикон 40

Извор: http://ec.europa.eu/agriculture/index_en.htm

Административно тело за управување со ЗЗП е Општата управа за земјоделство и рурален развој (Directorate General for Agriculture - DG-AGRI). Таа ги спроведува одредбите на ЗЗП кои се однесуваат на земјоделскиот буџет, пазарот со земјоделски производи, политиката на рурален развој, системот на книговодствени податоци во земјоделството, субвенциите, преработката и маркетингот на земјоделските производи, земјоделската статистика, истражувањата во земјоделството и монетарните прашања. Најголем придонес во земјоделското производство на Унијата имаат Франција (20,3%); Италија (14,2%); Шпанија (12,7%); Германија (12,6%); Холандија (6,9%); В. Британија (6,4%) и Полска (4,9%). Меѓутоа, поради принципот на финансиска солидарност, средствата кои земјите ги добиваат од ЗЗП не се распределуваат пропорционално со учеството во земјоделското производство ***(графикон 41)***. Овој принцип го предизвикува т.н. „*ефект на ресторанска маса*" со кој земјите-членки со релативно понизок БДП кои се нето извозници на храна и имаат компаративна предност во земјоделството имаат поголема корист од ЗЗП (плаќаат помалку, а добиваат повеќе) во однос на земјите со релативно повисок БДП кои се нето увозници на храна и немаат компаративни предности во земјоделството.[228] Врз темелите од овој принцип, како нето доверители во ЗЗП се јавуваат: Германија, Холандија, В. Британија, Италија, Шведска и Белгија, неутрална позиција имаат Австрија, Луксембург, Франција, Финска и Данска, додека нето приматели се: Ирска, Португалија, Шпанија, Грција и новите земји-членки.

Распределба на средства од ЗЗП по земји



Графикон 41

Извор: http://ec.europa.eu/agriculture/index_en.htm

Денес, ЗЗП има буџет околу 52 милијарди ЕУР, што претставува 0,43% од БДП и 44% од буџетот на ЕУ. Од нив околу 39 милијарди ЕУР се наменети за субвенции, а 13 милијарди ЕУР за рурален развој. Поради одредбата за

[228] Andrew Fearne – *The CAP Decision-Making Process;* CAB Int.; Wallingford (1991); p. 116

ограничување на средствата за оваа политика која до 2013 г. треба да изнесува 32% од буџетот на Унијата, таа има опаѓачка тенденција. Во исто време, ЗЗП е далеку од социјална политика, односно е ориентирана многу повеќе кон големите фарми на штета на малите земјоделци на начин што 92% од средствата одат кај само 30% од фармерите.[229] Паралелно на ова, субвенциите од ЗЗП придонесуваат со огромни 40% во земјоделскиот БДП на ЕУ што е доказ за нивната нерационалност. Програма со така високо зафаќање од буџетот за сектор кој учествува со само 1,6% во БДП (заедно со прехранбената и индустријата за пијалаци со 13,4% од БДП) и сектор кој опфаќа само 5,4% од населението е дефинитивно зрела за реформа.[230] Не попусто, САД во рамките на преговорите во СТО инсистираат на укинување на субвенциите во земјоделството и целосна либерализација на трговијата со земјоделски производи. Она што е посебно важно за нашата земја како земја-кандидат за членство во ЕУ се плановите за идни реформи на ЗЗП. Иако одредени структури во рамките на самата ЕУ заговараат нејзино целосно укинување, според анкетата на Eurobarometer од 2010 г., за 90% од граѓаните на ЕУ земјоделството и руралниот развој се витални прашања за европската иднина, а 66% сметаат дека износот на ЗЗП е недоволен и треба да се зголеми.[231] Оваа анкета на некој начин ги одредува идните активности на евробирократијата во врска со ЗЗП.

Следната реформа на ЗЗП ќе се случи во 2013 г. и ќе коинцидира со новиот буџет на ЕУ. Начинот на реализација на ЗЗП по 2013 г. е сè уште во фаза на преговори, меѓутоа извесно е дека директните плаќања по единица производ и извозните субвенции целосно ќе се укинат, а средствата од субвенциите сè повеќе ќе се насочуваат кон:

а) *Воспоставување на одржлив рурален развој* преку диверзификација на земјоделските активности и оневозможување на концентрација на земјоделското производство само на одредени подрачја, за сметка на други. Тоа ќе доведе до намалување на притисокот врз поатрактивните рурални подрачја, ограничување на влошувањето на нивниот квалитет и зголемување на конкурентноста во земјоделското производство. Ова не изненадува ако се знае дека како рурални подрачја во ЕУ се дефинирани скоро 90% од територијата, а како рурално население околу 56% од вкупното население.

б) *Стабилизација на пазарот со храна* од причина што сè поголемата отвореност на пазарите со храна ќе ја зголеми нестабилноста и ценовните и производни флуктуации на храната. Механизмите на ЗЗП се потребни заради одржување на земјоделското производство во време на криза, сигурност во снабдувањето со храна и одржливост на секторот на долг рок од што корист ќе имаат и преработувачката индустрија, извозниците и потрошувачите.

в) *Зачувување на животната средина, биолошката разновидност и безбедност на храната* така што во наредниот период треба да се усвојат низа регулаторни мерки (упатства, правилници и стандарди) кои ќе ги определат минималните еколошки услови за земјоделство како што се: придржување до максимумот на добиточен фонд, одредени услови за култивирање на земјиште, утврдување на максимални дозволени количества вештачки ѓубрива, пестициди и хербициди по хектар, системи на следење на водите и почвите итн. À propos ова,

[229] Ewa Rabinovitz – *Eastward EU Enlargement and the Future of the CAP;* Bruxelles (2005); p. 234
[230] http://www.reformthecap.eu: аргументи за реформа на ЗЗП и линкови до соодветните студии.
[231] http://ec.europa.eu/public_opinion/archives/ebs/ebs_336_en.pdf

сè погласни се најавите за т.н. Заедничка политика за земјоделство и животна средина.

До приемот на Македонија во ЕУ можеме да очекуваме намалување на значењето на ЗЗП поради притисокот од СТО за целосно укинување на директните плаќања и намалувањето на земјоделското население во ЕУ (за околу 2% годишно), односно неговата улога како моќна лоби група. Проценките се дека во 2013 г. ЗЗП ќе „тежи" околу 43 милијарди ЕУР распределени на 27 земји-членки плус Македонија, Хрватска и Исланд.[232]

[232] Нова Македонија - *број 21904*; стр. 16

Европската перспектива на Република Македонија како поттик за унапредување на извозната конкурентност на агроиндустрискиот комплекс

Конкурентската способност на македонските агроиндустриски претпријатија сè уште не е на нивото на повеќето земји од ЕУ. Забрзаното јакнење на конкурентската предност е процес кој изискува значителен обем на финансиски средства и е клучен предуслов за интегрирање на македонскиот агроиндустриски комплекс во заедничкиот европски пазар. Најсериозен чекор кон европската иднина на Македонија беше направен на 9.4.2001 г. со склучување на Спогодбата за стабилизација и асоцијација (ССА). Според одредбите од оваа Спогодба, Македонија и ЕУ треба постапно да воспостават слободна трговска зона во период од максимум 10 години.[233] Со стапувањето во сила на Спогодбата, а согласно Протокол 3 кој се однесува на трговијата со агроиндустриски производи, царинските давачки за увоз на агроиндустриски производи со потекло од Македонија во Унијата беа веднаш укинати. Исклучок претставуваа т.н. „чувствителни производи" (жив добиток, телешко месо, вино и алкохолни пијалаци), чиишто увоз беше ограничен со бесцарински квоти. Овие квоти сукцесивно се прошируваат и ќе важат сè до приемот на Македонија во ЕУ кога заради принципот на слободна внатрешна трговија ќе бидат укинати. Така на пример, во 2004 г. беше одобрено зголемување на квотата за извоз на вино од 30 на 39,15 милиони л. од кои 36,25 милиони л. за наливно и 2,9 милиони л. за вино во шишиња. Веќе во 2005 г. односот на квотата помеѓу наливното и виното во шишиња изнесуваше 35,45 милиони л. наспроти 3,7 милиони л. Од 2006 г. наваму, од првата во втората квота секоја година се префрлуваат 0,6 милиони л. сè додека и двете квоти не се укинат што како обврска произлегува од Дополнителниот протокол за вино на ССА. Од друга страна, со Спогодбата беше предвидено царинските давачки за увоз на агроиндустриски производи со потекло од Унијата во Македонија, да се намалуваат сукцесивно по 10% од основната давачка во наредните 10 години од нејзиното стапување во сила, односно до средината на 2011 г. За „чувствителните производи" од Македонија (кои за жал сè уште не се дефинирани), високата царинска заштита треба да остане и по 2011 г.

Оваа Спогодба претставува унилатерална либерализација на трговијата од страна на ЕУ која воспостави асиметричен трговски режим во поглед на агроиндустриските производи во корист на РМ до средината на 2011 г.

Постепеното отворање на македонскиот пазар со земјоделски производи треба да придонесе за подобрување на конкурентноста на македонскиот агроиндустриски комплекс на домашниот пазар и стимулирање на производство насочено кон потребите на 500-милионскиот европски пазар како наш најзначаен извозен пазар. Реформите во земјоделскиот сектор се одвиваат во рамките на преземените обврски од ССА. Согласно одлуката за стратешки приоритети на Владата, Националната стратегија за европска интеграција и Акцискиот план за европско партнерство, приоритетот на идните активности и реформи е насочен кон прилагодување на македонскиот земјоделски сектор кон барањата и потребите на ЕУ. За таа цел, од страна на МЗШВ е изготвена

[233] Службен весник на РМ - *Меѓународни договори*; *број 28/2001*

Стратегијата за прилагодување на македонскиот земјоделско-прехранбен сектор кон ЗЗП. Токму овој документ претставува појдовна основа за реформи во земјоделството во наредниот период. Согласно стратегијата, реформите во земјоделскиот сектор се спроведуваат по три основни столбови: реформи во земјоделската политика (воведување на структурни мерки за рурален развој наменети за зголемување на конкурентската способност на производителите, заштита на природата и еколошките аспекти на производството и подигање на нивото на државна поддршка во земјоделството), реформи на институциите и реформи на законите. Со ССА, Македонија се обврза во своето национално законодавство да усвои и спроведе околу 4.000 регулативи од областа на земјоделството. Иако во изминатиов период добар дел од тие регулативи беа усвоени, остануваат уште доста кои допрва треба да бидат донесени и спроведени. Од друга страна, Унијата презеде обврска за помош во модернизација и преструктуирање на македонскиот агроиндустриски сектор, водостопанство, рурален развој и усогласување на ветеринарното и фитосанитарното законодавство со европските стандарди. Според член 104 од ССА, Македонија може да користи финансиска помош од Унијата во форма на неповратни средства и заеми, вклучувајќи и заеми од ЕИБ, меѓу другото и за подобрување на извозната конкурентност на агроиндустрискиот комплекс. По таа основа, во периодот 2001-2006 г. преку ЕАР во комплексот беа вложени преку 13 милиони ЕУР и тоа за: усогласување на домашното законодавство од областа на земјоделството со acquis communautaire, изградба и ставање во функција на фитосанитарна лабораторија, обележување на добиточниот фонд, изработка на вински катастар, формирање на систем за набљудување и управување со лозови насади, заштита на географско подрачје и трговски марки, поврзување на прехранбените ланци и формирање на платежна агенција која ќе управува со фондовите од ИПАРД програмата.[234]

Со стекнувањето на кандидатски статус за членство во ЕУ на 17.12.2005 г., Република Македонија направи уште позначаен чекор кон европските интеграции.[235] Овој статус даде сериозен импулс за унапредување на земјоделството земајќи в предвид дека тоа, во комбинација со руралниот развој претставуваат значаен дел од пристапните преговори со ЕУ. Со добивање на кандидатскиот статус на земјава ѝ беше овозможен пристап до Инструментот за претпристапна помош (Instruments for Pre-Accession - IPA) како финансиски инструмент кој ги замени сите дотогаш активни фондови за поддршка (Фаре, САПАРД, ИСПА и КАРДС). Овој инструмент воспоставен со Регулативата 1085/2006 усвоена од Советот на ЕУ на 17.6.2006 г.[236] и одобрен за Македонија согласно Рамковната спогодба меѓу нашата земја и ЕК за правилата за соработка во однос на финансиската помош на ЕК за Македонија во рамките на спроведувањето на помошта од ИПА[237] е со вредност од 507,3 милиони ЕУР за периодот 2007-2012 г. Тој е составен од 5 компоненти од кои за овој труд е најважна петтата компонента на ИПА за рурален развој (ИПАРД).

---

[234] http://europa.eu/en/acc/cards/tfyrmacedonia.htm

[235] За подетално види: Council Decision 2006/57/EC и 2004/518/EC

[236] Освен ако не е наведено поинаку, информациите и податоците во оваа глава се преземени од: http://eur-lex.europa.eu/en/index.htm; Council Regulation (EC) No. 1085/2006 и http://ec.europa.eu

[237] Службен весник на РМ - *број 18/2008*

ИПАРД програма на Република Македонија (2007-2013 г.)

Општа цел на ИПАРД програмата, согласно Регулативата 1085/2006 е обезбедување на финансиска помош за одржливо земјоделство и рурален развој како подготовка на земјите-кандидати за спроведување на ЗЗП и управување со средствата на Унијата. Со одобрување на ИПАРД програмата за Македонија од страна на ЕК, како главни долгорочни приоритети беа утврдени:[238]

а) *Подобрување на конкурентноста на земјоделските стопанства и прехранбената индустрија* преку модернизирање на производствените капацитети и инфраструктура, унапредување на квалитетот на земјоделските производи и подобрување на нивниот маркетинг во насока на зголемување на извозот.

б) *Подготовка на земјата за успешно спроведување на програмите за поддршка финансирани од ЕАФРД, по нејзиното пристапување во Унијата.*

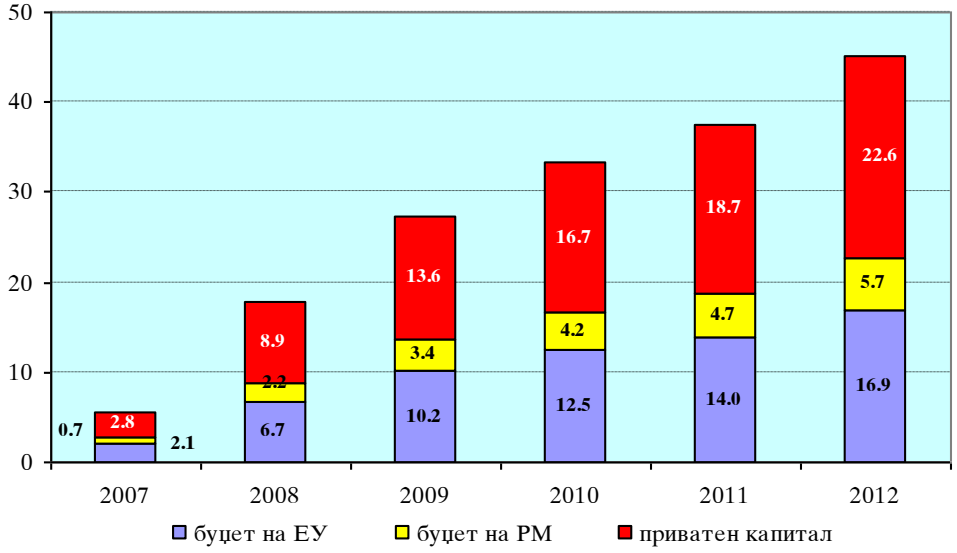
в) *Усогласување на македонскиот земјоделско-прехранбен сектор со новата ЗЗП на Унијата* преку подобрување на ветеринарните стандарди и зголемена заштита на животната средина.

г) *Пренасочување на државната помош во земјоделството од субвенции кон инвестиции.*

д) *Обезбедување на одржлив земјоделски, социо-економски и рурален развој* преку исполнување на стандардите на acquis communautaire, подобрување на стандардот на земјоделците и зголемување на вработеноста во руралните средини преку диверзификација на руралните активности.

ѓ) *Изградба на техничкиот капацитет на администрацијата.*

Алокација на средства од ИПАРД по години (во милиони ЕУР)



Графикон 42

Извор: АФПЗРР и МЗШВ

[238] http://eur-lex.europa.eu/en/index.htm - Council Decision (EC) No. 677; 25.02.2008

Финансиската проекција за ИПАРД средствата кои се одвојуваат од буџетот на ЕУ за Македонија е претставена во Повеќегодишната индикативна финансиска рамка (Multiannual Indicative Financial Frame - MIFF), изготвена врз основа на Повеќегодишниот индикативен плански документ (Multiannual Indicative Planning Document - MIPD) со кои се утврдуваат стратегиите на земјата-кандидат по одделни компоненти ***(анекс 20)***. Динамиката на користење на овие средства е прикажана на ***графикон 42***, а финансиската рамка се однесува на направени буџетски алокации за повеќегодишен буџетски период од 2007-2012 г. Притоа, средствата се кумулираат и се трошат во временска рамка од n+3 години каде што n е годината на одобрување.

За периодот 2007-2012 г. од ИПАРД програмата за Македонија се предвидени околу 62,4 милиони ЕУР.

Спроведувањето на ИПАРД програмата се врши преку следната институционална структура создадена како резултат на процесот на децентрализација на имплементацискиот систем на помошта од ЕУ:[239]

а) *Национален координатор за овластување (НКА)* е орган на целосно децентрализирано управување овластен за контакт со ЕК за сите прашања поврзани со ИПА/ИПАРД и задолжен за издавање, следење и одземање на овластувањата на телата од институционалната структура. НКА е Министерот за финансии, назначен од Владата на РМ.

б) *Национален координатор за ИПА (НИПАК)* е орган на целосно децентрализирано управување кој обезбедува севкупна координација на ИПА/ИПАРД помошта, остварува партнерство и соработка со ЕК во однос на ИПА/ИПАРД, изработува извештаи кои ги доставува до Комитетот на ИПА и ЕК и е тесна врска помеѓу општиот процес на пристапување и користењето на претпристапна помош. Оваа функција ја извршува Заменик претседателот на Владата на РМ задолжен за европски прашања како раководител на Секретаријатот за европски прашања при Владата на РМ.

в) *Национален службеник за овластување (НАО)* има целосна одговорност за финансиското управување со фондовите и е одговорен за законитоста и правилноста на главните трансакции.

г) *Национален фонд (НФ)* е тело лоцирано во рамки на Министерството за финансии кое има централно буџетско овластување, односно делува како централен трезор. Фондот е одговорен за управување со финансиите за помош во рамките на ИПА и тоа: активности во склоп на одговорностите на НАО, организација на банкарски сметки, барање на средства од ЕК, барање на овластување од ЕК за пренос на фондови за оперативните структури или за финансиските корисници и доставување на финансиски извештаи до Комисијата.

д) *Тело за управување* со ИПАРД кое има за цел изработка, следење, проценка, составување на извештаи, координација и транспарентност на ИПАРД програмата. Согласно владината одлука од 18.11.2005 г., управно тело во Република Македонија е Одделението за рурален развој при МЗШВ.

---

[239] Освен ако не е наведено поинаку, информациите и податоците во оваа глава се преземени од: МЗШВ - *ИПАРД Програма* ... и Спогодба меѓу Владата на Република Македонија и Комисијата на ЕЗ за правилата за соработка во однос на финансиската помош од ЕК на Република Македонија и спроведување на помошта според компонентата V (ИПАРД) од Инструментот за претпристапна помош - Службен весник на РМ - *број 165/2008*

ѓ) *ИПАРД агенција* која во нашата земја е претставена во лицето на Агенцијата за финансиска поддршка во земјоделството и руралниот развој (АФПЗРР).[240] Таа има за цел примена на Националната стратегија за земјоделство и рурален развој преку извршување на мерките на домашната земјоделска политика (директни плаќања во земјоделството, интервенции на пазарот на земјоделски производи, регулирање на производни квоти, извршување на мерките за рурален развој, реализација на ИПАРД фондовите на ЕУ во согласност со критериумите наведени во билатералниот договор помеѓу Македонија и ЕУ, примена на ЗЗП во земјата, примена на мерките за владина помош во земјоделството и други мерки одредени од страна на Владата). Функцијата на АФПЗРР во врска со реализација на ИПАРД програмата се состои од административни проверки (прием на барања, одобрување на проекти, одобрување на исплати), извршување на исплати, проверки на терен, водење на бази на податоци и подготовка на извештаи и анализи поврзани со реализација на ИПАРД програмата. АФПЗРР има 8 сектори кои функционираат во рамките на своите надлежности:[241]

- сектор за директни плаќања во земјоделството, надлежен за спроведување на мерките за директни плаќања во земјоделството, мерките за поддршка на регионите со отежнати услови за стопанисување и агроеколошките мерки;
- сектор за одобрување на проекти, надлежен за спроведување на Националната програма за земјоделство и рурален развој и спроведување на мерките од ИПАРД оперативната програма преку одобрување на квалитетни проекти кои ќе бидат предмет на финансирање;
- сектор за одобрување на плаќања, надлежен за одобрување на исплата на средствата за проектите одобрени од секторот за одобрување;
- сектор за контрола, независна внатрешна организациска единица одговорна за вршење на ex-ante и ex-post контроли на лице место, заради утврдување на фактичка состојба;
- сектор за финансии и сметководство, надлежен за вршење на исплата по основ на одобрените проекти и водење на сметководство;
- сектор за општи и правни работи;
- сектор за информатичка и комуникациска технологија и
- сектор за внатрешна ревизија.

е) *Ревизорско тело* е оперативно и функционално тело независно од системот за управување и контрола кое располага со соодветна техничка стручност, надлежно за следење на ефективното функционирање на системите за управување и контрола и утврдување на веродостојноста на сметководствените информации доставени до ЕК.

ж) *Комитет за мониторинг на ИПАРД* кој има улога да се грижи за делотворноста и квалитетот на спроведување на трошоците за ИПАРД, проценка и известување за напредокот и влијанието на кофинансираните трошоци и давање на препораки до Управното тело, АФПЗРР, НФ и НАО.

---

[240] Службен весник на РМ - *број 72/2007*

[241] Агенција за финансиска поддршка во земјоделството и руралниот развој на Република Македонија (http://www.ipardpa. gov.mk)

Приоритетни оски и мерки на кофинансирање

Реализацијата на ИПАРД програмата (2007-2013) се врши преку три главни приоритетни оски во рамките на кои се одредени приоритетни области, мерки за инвестирање, динамика на нивна реализација и прифатливи капацитети за финансирање ***(анекси 21 и 22)***.

Приоритетна оска 1 - Подобрување на пазарната ефикасност и спроведување на ЕУ стандардите

Мерките од оваа оска се ориентирани кон подобрување на конкурентноста и поттикнување на извозната ориентација на агроиндустрискиот комплекс. Оваа ориентација се артикулира преку унапредување на технолошката и пазарната инфраструктура кое треба да придонесе за поефикасно искористување на производствените фактори и производство на повисока додадена вредност на земјоделско-прехранбените производи, зголемување на добивката во агроиндустрискиот комплекс, задоволување на стандардите на Унијата во поглед на безбедност на храната, ветеринарната и фитосанитарната заштита, испорачување на задоволителен квантитет и квалитет и зачувување на животната средина.[242]

Со Одлука на Владата на РМ, од 25.7.2006 г., приоритетни земјоделски сектори кои треба да се поддржат со оваа приоритетна оска се: лозарство, овоштарство, градинарство, производство на млеко и производство на месо.

Со мерката 101 (*Инвестиции на земјоделските стопанства со цел нивно преструктуирање и надградба за достигнување на стандардите на ЕУ*) се поттикнува инвестирање во земјоделските капацитети за примарно производство, како капитално финансирана шема која треба да придонесе за подобрување на нивната ефикасност и конкурентност. Инвестициите од оваа мерка треба да влијаат врз подобрување на конкурентноста во земјоделскиот сектор на домашниот и странскиот пазар преку унапредување на производствените перформанси на земјоделските стопанства, зголемување на квалитетот со користење на модерни средства за производство, технолошки напредок на производствените процеси поврзани со благосостојба на животните, здравствената состојба на животните и растенијата и стандардите за животната средина (намалување на загубата на вода, намалување на загадувањето и елиминација на отпадот) и привлекување на младите луѓе да се занимаваат со земјоделство. Мерката ќе се примени со приоритет за активирање на земјоделскиот потенцијал, а во исто време со вреднување на локалните ресурси во поглед на нивно ефикасно и практично искористување заради обезбедување земјоделски приход. Корисници на средства од оваа мерка можат да бидат земјоделски стопанства кои се регистрирани во Единствениот регистер на земјоделски стопанства при МЗШВ во согласност со Законот за земјоделство и рурален развој, кооперативи формирани според Законот за задруги или други правни лица регистрирани согласно Законот за трговски друштва кои исполнуваат минимум национални стандарди за активноста за која аплицираат и кои ќе прикажат зголемена конкурентност и економска одржливост на крајот од инвестицијата. Минимални прифатливи трошоци за инвестирање се 5.000 ЕУР во

[242] МЗШВ - *ИПАРД План за земјоделство и рурален развој 2007/09;* Скопје (2007)

денарска противвредност, додека максимални се 200.000 ЕУР во денарска противвредност за инвестиции за постигнување на стандардите на ЕУ, односно 400.000 ЕУР во денарска противвредност за инвестиции за целосна усогласеност со стандардите на ЕУ. Максималниот износ на прифатливи трошоци за кофинансирање на еден корисник за оваа мерка не може да надмине 530.000 ЕУР во рамките на финансискиот период 2007-2013 г.

Кај групата на подмерки 1011 и 1012 кои се однесуваат на лозовите и овошните насади, карактеристично е што се финансира само обнова на насади постари од 20 години за лозја и 15 години за овоштарници, но само со предложени сорти. Дополнително се финансира набавка на системи за наводнување и одредена опрема и механизација кои не смеат да надминат 35% од инвестицијата, но не повеќе од 70.000 ЕУР. Ова треба да придонесе за подобрување на старосната структура и сортиментот што претставува една од целите на овие подмерки. Со групата на подмерки за градинарство (1013) се предвидува унапредување на ранаградинарското производство на зеленчук преку реконструирање на стакленици и нивна модернизација, набавка на опрема за наводнување и одредена опрема и механизација за обработка на почвата. Подигање на пластеници и стакленици на нови површини и набавка на посадочен материјал, трактори и мотокултиватори не се финансира. Набавката на опрема кај градинарското производство не смее да надмине 25% од инвестицијата, но не повеќе од 50.000 ЕУР. Модернизацијата на системите за наводнување финансирана со инвестициските групи 1011, 1012 и 1013 треба да влијае врз намалување на трошоците за производство по единица производ во приоритетните сектори и поефикасно користење на водата што во моментов не е случај. Фармите за растително производство се соочуваат со недоволен број земјоделски машини, специјализирана машинерија и опрема потребна за одгледување и заштита на културите, со висок степен на физичко и економско опаѓање, така што оваа мерка треба соодветно да го реши овој проблем.

Во поглед на производството на млеко и млечни производи, поддршката за инвестициската група 1014 е насочена кон подобрување на добросостојбата на животните, посебно во однос на одгледувањето и хигиенските услови што ќе доведе до подобрување на квалитетот. Поддршката е насочена кон малите и средни фарми кои обезбедуваат околу 40% од млекото во државава и нема за цел зголемување на вкупниот обем на произведено млеко што е во колизија со правилата на ЗЗП, туку подобрување на неговиот квалитет. Тоа треба да се оствари со надградба на производствените единици, воведување на пракса за отстранување на отпадот, реконструкција на помошни простории за складирање на добиточна храна и финални производи и модернизација на опремата. Поддршката особено ќе биде насочена кон продуктивизација на производството со формирање на земјоделски кооперативи и формирање и модернизација на регионални откупни центри за млеко, но не и кон набавка на нови грла добиток. Слично на мерките од оваа инвестициска група, поддршката за инвестициската група 1015 се однесува на модернизација на производството на свинско и пилешко месо. Притоа, во сите групи на подмерки трошоците за инвестирање во специјализирана опрема за производство на добиточна храна не можат да надминат 25% од инвестицијата, но не повеќе од 90.000 ЕУР. Во случај на наем на земјишни и сточарски капацитети, барателот мора да докаже дека има најмалку 10-годишен договор за нивно користење. Сметаме дека поради загрижувачката старост на земјоделската механизација, во понатамошните преговори за

модификација на условите за ИПАРД програмата во рамки на мерката 101 треба да се издејствува,

Инвестициите за набавка на нови трактори и мотокултиватори да станат прифатливи трошоци за кофинансирање.

Мерката 102 (*Поддршка на формирање на земјоделски здруженија*) ќе се детерминира во втората фаза од спроведувањето на ИПАРД програмата, односно во периодот 2010-2013 г., но во принцип таа ќе биде насочена кон поддршка за формирање на производствено-трговски прехранбени ланци за подобра реализација на агроиндустриското производство. На наше задоволство, оваа мерка целосно соодветствува со предлозите од овој труд за финансирање на агрокластерското здружување.

Мерката 103 *(Инвестиции за преработка и маркетинг на земјоделските и рибните производи со нивно преструктуирање и надградба за достигнување на стандардите на ЕУ)* има за цел зајакнување на капацитетите на агропреработувачката индустрија, подобрување и рационализација на производствените процеси и маркетингот на прехранбените производи и зајакнување на добавувачкиот ланец во рамките на приоритетните потсектори. Со реализација на оваа мерка се очекува постепено достигнување на ветеринарните, фитосанитарните и стандардите за безбедност на храната на ЕУ, зголемување на конкурентноста и додадената вредност за овие производи, а во исто време отворање на нови работни места и зачувување на животната средина. Корисници на овие средства можат да бидат земјоделски кооперативи, формирани според Законот за задруги и правни лица регистрирани согласно Законот за трговски друштва кои ќе инвестираат во предвидените потсектори дефинирани со ИПАРД планот. Притоа, кај подмерката 10311 неприфатливи се трошоците за изградба на нови објекти, проширување на постојните, набавка на опрема во функција на зголемување на производство на вино и набавка на суровина. Кај подмерката 10322 неприфатливи се проекти за производни линии за овошни сокови и мармелади, додека кај подмерката 10332 неприфатливи се инвестиции во линии за производство на млеко во прав и путер. Минимални прифатливи трошоци за инвестирање се 15.000 ЕУР во денарска противвредност, а максимални се 400.000 ЕУР во денарска противвредност за инвестиции за постигнување на стандардите на ЕУ, 800.000 ЕУР во денарска противвредност за инвестиции за целосна усогласеност со стандардите на ЕУ, односно 3 милиони ЕУР за подмерката 10341. Максималниот износ на прифатливи трошоци за кофинансирање на еден корисник за оваа мерка не може да надмине 1,1 милион ЕУР во рамките на финансискиот период 2007-2013 г. Во случај на наем на производните капацитети, барателот мора да докаже дека има најмалку 5-годишен договор за нивно користење.

Приоритетна оска 2 - Подготвителни активности за спроведување на мерки за заштита на земјоделската средина (Leader+)

Оваа приоритетна оска има за цел вршење на подготвителни активности за спроведување на агроеколошки мерки и поддршка на Leader+ пристапот за стекнување на одржлив развој и развој на јавно-приватните партнерства во руралните региони. Земајќи ја во предвид комплексноста на процесот на подготовка на мерките од оваа оска, според ИПАРД планот е предвидено

нејзината имплементација да отпочне во втората половина од планскиот период, односно од 2011 г. по претходно добиена акредитација.

Во рамките на оваа приоритетна е оска предвидена реализација на две мерки и тоа мерката 201 (*Пилот програма за унапредување на мерките за земјоделската околина - подготовка за спроведување на активности што се однесуваат на унапредување на животната средина и руралната околина*) и мерката 202 (*Изготвување и спроведување на стратегии за локален рурален развој преку локални партнерства помеѓу приватни и јавни институции - Leader+*). Специфичните цели како и подмерките за оваа приоритетна оска ќе бидат утврдени согласно преговорите во понатамошниот период.

Приоритетна оска 3 - Развој на руралната економија

Основна цел на оваа приоритетна оска е подобрување на квалитетот на животот на руралното население и инвестиции за развој и диверзификација на економските активности во руралните региони кои ќе помогнат за унапредување на земјоделските и неземјоделските активности, притоа создавајќи дополнителен приход и нови вработувања. Земајќи во предвид дека земјоделството е главен извор на приходи за ова население, развојот на руралната економија подразбира и развој на земјоделството и обратно. Во рамките на оваа приоритетна оска постојат три мерки. Мерката 301 (*Унапредување и развој на руралната инфраструктура*) е мерка која бара сериозен пристап и солиден износ на финансиски средства поради што е оставена за реализација во втората половина од финансискиот период исто како и мерката 303 (*Унапредување на обуката*).

Мерката 302 (*Диверзификација и развој на руралните економски активности*) е наменета за развој на руралните општини и животната и работна средина, согласно Уредбата за критериуми за дефинирање на рурални подрачја и Списокот на рурални подрачја во Република Македонија. Овие подрачја се во доста незавидна положба, иако овозможуваат егзистенција за руралното население и даваат значаен придонес во агроиндустрискиот комплекс. Покрај унапредување на руралните активности кои не се поврзани со агроиндустрискиот сектор (туризам, занаетчиство), оваа мерка има за цел поддршка на микропретрпијатијата во руралните области преку инвестиции во преработувачките единици за традиционални наменски производи. Средствата од оваа мерка можат да се користат само за подигање на нови капацитети и набавка на опрема за производство, преработка и продажба на мед, шумско овошје, печурки, сушено овошје, традиционални производи од зеленчук, мелници, пекарници и лековити и ароматични производи. За мерките од оваа приоритетна оска можат да аплицираат сите лица регистрирани во Единствениот регистер на земјоделски стопанства на МЗШВ согласно Законот за земјоделство и рурален развој или правни лица регистрирани согласно Законот за трговски друштва, односно Законот за занаетчиска дејност. Минимални прифатливи трошоци за инвестирање се 5.000 ЕУР во денарска противвредност, додека максимални се 200.000 ЕУР во денарска противвредност. Максималниот износ на прифатливи трошоци за кофинансирање на еден корисник за оваа мерка не може да надмине 250.000 ЕУР во рамките на финансискиот период 2007-2013 г.

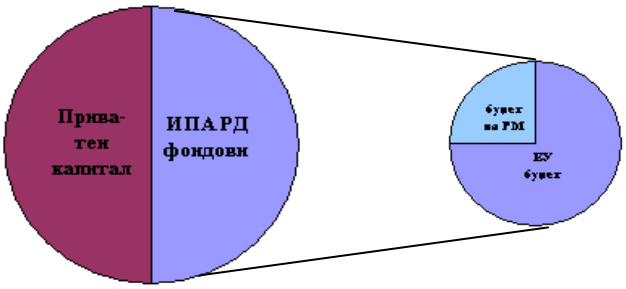
За финансискиот период 2007-2010 г. е предвидена и мерката 505 (*Техничка помош*) со која се обезбедуваат средства за унапредување на административниот капацитет на институциите за спроведување на ИПАРД програмата. Оваа мерка се однесува на техничка помош, студии, информации и

кампањи за јавноста, надзор и проценка потребни за подобрување на ИПАРД програмата. Тие се важен елемент за целосно спроведување на програмата.

Принцип на кофинансирање

Инвестициите со ИПАРД средства се вршат според принципот на партнерско кофинансирање. Тој предвидува половина од средствата да бидат обезбедени од јавни фондови (од кои 25% од буџетот на РМ, и 75% од ЕАФРД), а другата половина да ги обезбеди самиот инвеститор. Практично, инвеститорите учествуваат со 50%, ЕУ со 37,5%, додека Македонија со 12,5% ***(слика 13)***.

Принцип на кофинансирање со ИПАРД средства



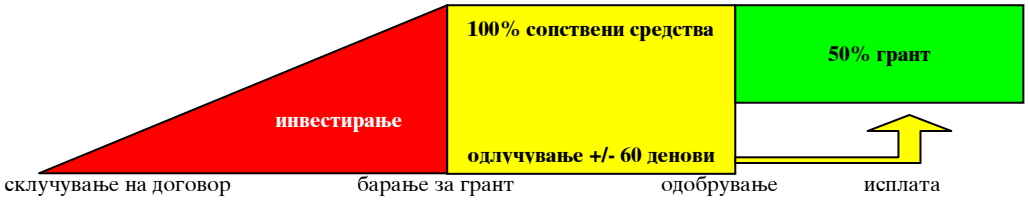
Слика 13

Според тоа, доколку се реализира целата Програма,

Вкупните инвестиции во македонскиот агроиндустриски комплекс би изнесувале 167 милиони ЕУР, од кои 21 милион ЕУР би било учество на државата, 63 милиони ЕУР на ЕУ, а 83 милиони ЕУР би биле сопствено учество на инвеститорите.

Принципот на партнерско кофинансирање функционира на начин што инвеститорите треба во целост да ја финансираат инвестицијата од сопствени средства или кредит за по одобрување на истата од страна на АФПЗРР, да добијат рефундирање на средствата предвидени како јавна помош ***(слика 14)***.

Шематски приказ на принципот на партнерско кофинансирање на ИПАРД програмата



Слика 14

Во исклучителни случаи, кофинансирањето од јавните фондови може да го надмине процентот од 50% и тоа кај мерката 101 тој се зголемува на 55%, доколку инвестициите се реализираат од страна на млади земјоделци (помеѓу 18 и 40 години), на 60% доколку инвестициите се во планинските области и 65%

доколку комбинирано ги исполнуваат претходните два услова. Кај мерките од приоритетната оска 2 тој се зголемува на 80%, а кај мерките од приоритетната оска 1 и 3 на 85%, доколку се работи за инвестиции во региони за кои ЕК потврдила дека се случиле тешки природни непогоди и на 100% за инвестиции во инфраструктура која нема карактер да создаде нето-приход. Сметаме дека во понатамошните преговори за модификација на условите за ИПАРД програмата во рамките на приоритетната оска 1 македонскиот преговарачки тим треба да се издејствува,

Кофинансирањето од јавните фондови за инвестиции во органското земјоделско производство да изнесува 60%.

Преглед на прифатливи и неприфатливи трошоци за ИПАРД фондовите

*Се кофинансира**	*Не се кофинансира*
✓ изградба или реконструкција на објект ✓ обнова на повеќегодишни лозови и овошни насади, но со признати сорти** ✓ обнова на стакленици, штали и системи за наводнување ✓ набавка на нови машини и опрема вклучувајќи и компјутерска опрема и софтвер во согласност со ЕУ стандардите ✓ лизинг на опрема, доколку истата премине во сопственост на корисникот во рок не подолг од 5 години ✓ трошоци за стручни лица и физибилити студии при набавка на индустриски права, воведување на стандарди, изградба/реконструкција на објекти или набавка на машини и опрема, но максимум до 12% од инвестицијата ✓ трошоци за изработка на деловен план (до 4% за инвестиции помеѓу 1 и 3 милиони ЕУР и до 5% за инвестиции помали од 1 милион ЕУР) ✓ проекти за зголемување на обемот на производство со доказ за обезбеден пласман/откуп на производите	- подигање на нови повеќегодишни насади - набавка на живи животни и пчелни семејства - трактори, мотокултиватори, опрема за подготовка на почвата, опрема за садење и машини за берба - ѓубрива и ѓубрење на почвата - плаќање на даноци, царини, придонеси и други јавни давачки - осигурителни премии - купување, изнајмување или лизинг на земјиште и постоечки објекти - казни, камати, судски трошоци, такси и други финансиски трошоци - оперативни и трошоци за одржување - користени машини и опрема - инвестиции над 10.000 ЕУР за кои барателот не поднел најмалку три понуди - инвестиции за малопродажба - инвестиции во објекти наменети за живеење - инвестиции реализирани со грант средства од други програми или меѓународ. организации - баратели кои имаат извозен ЕУ број - претпријатија од голем обем - баратели кои имаат неподмирени финансиски обврски кон државата - банкарски давачки, трошоци за обезбедувања и конверзија на валути - баратели со повеќе од 25% од нивниот капитал во сопственост на јавно тело

* Сите набавки мора да потекнуваат од земји-членки на ЕУ, земји-кандидати, потенцијални земји-кандидати или земји-корисници на средства од Инструментот за европско соседство и партнерство.

** Предложените сорти се наведени во Правилникот за класификација на винските сорти на грозје (Службен весник на РМ 6/2007 анекс 22) и Листа на сорти на овошје прифатливи во земјата (Службен весник на РМ 41/2006 анекс 23).

Табела 28

Со мерката за зголемување на кофинансирањето за инвестиции во органското производство, истото дополнително ќе се поттикне и ќе се даде

скромен придонес кон кластерскиот пристап за подобрување на неговата извозната конкурентност од страна на ИПАРД телата. За жал, согласно директивите на ЕУ, оваа програма има низа ограничувања кои претставуваат сериозна пречка за целосно искористување на ИПАРД фондовите ***(табела 28)***.

Костадин Кус-Иванов, Раководител на Сектор за одобрување на плаќања при Агенцијата за финансиска поддршка во земјоделството и руралниот развој

А: Како изгледа текот на движење на едно барање за грант од ИПАРД програмата во АФПЗРР и која е временската динамика од моментот на прием на барањето за грант во Агенцијата до моментот на исплата на средствата?

ККИ: По принципот на затворен тендер барателот доаѓа во Агенцијата, поднесува барање и чека негово рангирање. Доколку барањето биде во рангот на одобрени, комплетни и соодветни барања, тогаш се повикува барателот да потпише Договор по пат на Решение за потпишување на Договор. Целиот овој процес до потпишување на Договор трае 3 месеци од приемот на барањето и уште дополнителни 15-20 денови за потпишување на Договорот. Потоа, се започнува со реализација на инвестицијата која може да се реализира во период од 3 месеци до 2 години, согласно рокот наведен во бизнис планот и барањето за грант доставени од барателот, а врз основа на кои се внесува податокот за рокот за инвестирање во Договорот. По реализација на инвестицијата се доставува барање за исплата за чие одобрување се пресметани максимум 3 месеци (може и побрзо што зависи од комплексноста на инвестицијата), вклучувајќи ја и контролата на терен. Значи, ако некој аплицира на 1.1.2010 г., потпише Договор на 1.4.2010 г. со рок од 6 месеци за реализација, односно до 1.10.2010 г., па поднесе барање за исплата во периодот помеѓу 1.10 и 30.10.2010 г., плус 3 месеци за процесирање на барањето (31.1.2011 г.) е крајниот рок за добивање на рефундирање на дел од износот кој го има вложено, односно сè на сè 13 месеци.

А: Со какви посериозни потешкотии се соочуваат клиентите и АФПЗРР при реализација на средствата од ИПАРД програмата?

ККИ: Од аспект на програмата поголеми потешкотии засега нема. Од аспект на институциите се појавуваат проблеми околу катастарските парцели на кои се гради или на кои треба да се гради, доколку истите не спаѓаат во градежно земјиште. Потешкотии има и околу Потврдите за достигнување на минимум национални стандарди пред потпишување на Договор и достигнување на ЕУ стандардите по завршување на инвестицијата. Исто така, се појавуваат проблеми околу потврдување на потеклото на стоката со Изјави директно од производителите на одредена опрема, машини и слично поради што добавувачот не е во можност да го потврди потеклото на опремата со своја изјава дека тој истата не ја произведува, а можеби ја склопил и слично.

А: До каде е процесот на акредитација и на останатите мерки од ИПАРД програмата?

ККИ: Од аспект на Агенцијата, процесот на акредитација на останатите мерки зависи од изработката на техничките фишеа за мерките кои МЗШВ треба да ги изработи, ЕК да ги одобри и Агенцијата да направи процедури за работа според критериумите дадени во самите технички фишеа на мерките. Засега, оперативната структура е во процес на акредитација на мерката 501 - Техничка помош (мерката е веќе акредитирана заб. авт.), чиј корисник за разлика од останатите мерки ќе биде МЗШВ. Оваа мерка има за цел финансирање на најразлични трошоци кои би се создале при спроведување на ИПАРД програмата, организирање на мониторинг комитетите, експертиза за програмирање на нови мерки, последователна оценка на реализацијата на програмата, финална евалуација на реализацијата на Програмата итн.

(7.9.2010 г., Скопје)

Интервју 4

За ИПАРД средства можат да конкурираат и странски субјекти кои работат во Македонија преку формирање на мешовити фирми со малцински странски капитал. Оваа можност отвара солидни перспективи за зголемување на СДИ во секторот. При аплицирање на овие мешовити фирми, странските

инвеститори не смеат веднаш да се повлечат туку мора да останат најмалку 5 години во земјата и за тоа време да гарантираат одржливост на проектот. Во ***интервју 4*** се претставени неколку аспекти од работењето на АФПЗРР како и неколку отворени прашања што допрва треба да се одговорат заради поуспешно искористување на ИПАРД фондовите.

Заклучни согледувања за ИПАРД програмата

Првите слабости при искористување на средствата од ИПАРД програмата беа воочени уште на самиот нејзин почеток. Тие слабости скоро во целост беа идентични со слабостите на САПАРД програмата како нејзин претходник: доцнење при одобрување на децентрализираните системи и акредитациите на соодветните тела за одлучување на европско и на национално ниво и нетранспарентни процеси на селекција на кадрите.[243] Поради тоа, фактичката реализација на ИПАРД програмата наместо во 2007 г. отпочна дури во 2010 г. Со распишување на првиот оглас за користење на ИПАРД средствата во јуни 2010 г. се појавија и други дополнителни пречки со кои се судрија барателите: комплицирана процедура и високи трошоци за аплицирање, непостоење на објективни критериуми за мерење на исполнувањето на целите и приоритетите на програмата, односно непостоење на индикатори за успех и можност за евентуални злоупотреби при распределба на средствата.[244] Како илустрација за тоа колку комплицираните административни процедури го отежнуваат ефективното користење на средствата ќе наведеме дека во Полска, во првите 9 месеци од спроведување на САПАРД програмата од вкупно 977 апликации, 772 или 48% биле вратени како некомплетни, додека во Бугарија апликацијата за набавка на само еден комбајн содржела 2.477 страници.[245] Понатаму, според одредени баратели кои се беа јавиле на огласот, трошоците што требало да ги одвојат за аплицирање за оваа програма се движеле помеѓу 3% и 5% од сумата за која било аплицирано.[246] Поради тоа сметаме дека,

Одделението за рурален развој при МЗШВ како тело за управување и Комитетот за мониторинг на ИПАРД до телата на ЕК мора постојано да предложува поедноставување на критериумите, процедурите и документацијата за аплицирање за ИПАРД средства.

Принципот на партнерско кофинансирање го отежнува пристапот на помалите земјоделски производители до ИПАРД средства поради ограничената достапност на овие лица до изворите на капитал потребни за претходна реализација на инвестициите. Ова во комбинација со малиот обем на сопствена домашна акумулација на средства и недоволниот обем на кредитирање во секторот ќе предизвика овие средства да завршат во рацете на поголемите индивидуални производители и прехранбените претпријатија кои поседуваат поголем обем на сопствени ликвидни средства. Иницијативите на некои земји за формирање на национална шема за кредитирање од државниот буџет (Бугарија) и формирање на државен гарантен фонд (Литванија) од страна на ЕК беа

[243] Македонски центар за меѓународна соработка и Македонска развојна фондација на претпријатија - *Успешно искористување на фондовите ИПАРД*; Скопје (2007); стр. 12-13
[244] За можните слабости што ќе се појават во иднина повеќе кај: Court of Auditors - *Special Report No. 2/2004 concening pre-accession aid (2004/C295/01)*; pp. 10-14
[245] МЦМС и МРФП - *Успешно...;* стр. 15-16
[246] Капитал - *број 559*; стр. 17

оценети како државна субвенција и беа отфрлени, така што истите не можат да се применат ни во Македонија. Впрочем, став на ЕК е дека економски неодржливи фарми нема да бидат опфатени со ИПАРД програмата, односно дека таа е наменета исклучиво за подобрување на конкурентноста и не претставува социјална помош.[247]

Во врска со доследното следење на препораките од ЕУ во поглед на финансиската поддршка во земјоделството, поставеноста на ЗЗП и насоченоста на Програмата за финансиска поддршка на земјоделството и руралниот развој би се осврнале на неколку факти:

а) *ИПАРД програмата има далеку поскромна финансиска „тежина"* во споредба со Националните програми за финансиска поддршка во земјоделството и руралниот развој. Нејзиниот квалитет многу повеќе се содржи во формата на пилот-проект кој треба да ги тестира апсорпциските можности на македонскиот агроиндустриски комплекс и институции за користење на фондовите на ЗЗП по приемот во Унијата, отколку на реален финансиски импулс.

б) *ИПАРД е униформна програма за помош.* Таа води кон моделирање на македонскиот агроиндустриски комплекс според европските интереси што го зголемува ризикот од губење на неговиот национален идентитет. Во одредбите од ЗЗП се инсистира на политика на ограничување на производството во одредени сектори (млекарство, винарство) и целосно игнорирање на други сектори (тутунарство). Очигледно, тоа не ни оди во полза токму во моментот кога треба да работиме на зголемување на производството во овие сектори заради задоволување на домашните потреби (кај млекото) и зголемување на извозот и подобрување на трговскиот биланс (кај виното и тутунот). Од таа причина сметаме дека,

ИПАРД програмата и Програмата за финансиска поддршка на земјоделството и руралниот развој треба да станат целосно комплементарни на начин што средствата од националната програма ќе се одобруваат за сите инвестиции кои не се прифатливи за ИПАРД програмата, но според истиот принцип на партнерско кофинансирање на кој функционира оваа програма.

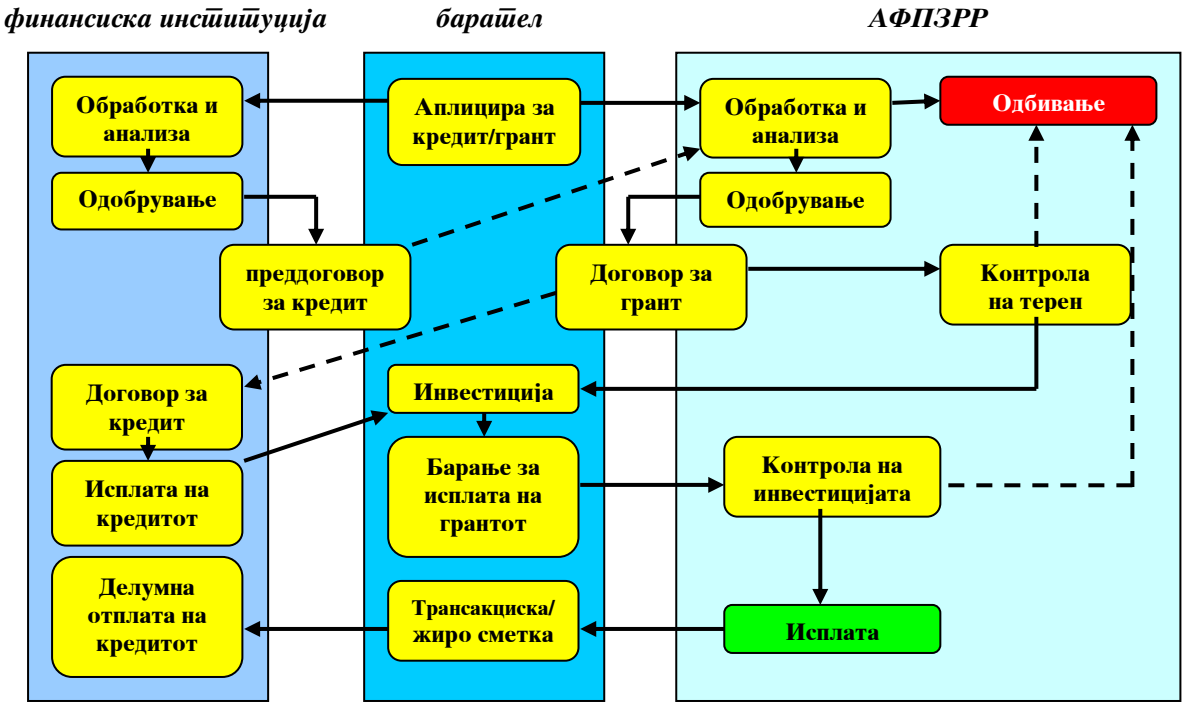
в) *Македонија сè уште не е земја-членка на ЕУ.* ЗЗП е динамична политика, постојано подложна на промени така што во овој момент таа не треба ригидно да се следи и спроведува на начин што би ги загрозиле нашите интереси. Имено, до моментот на пристапување на нашата земја во ЕУ можат да настанат такви модификации во ЗЗП што реформите на нашата регулатива во тој поглед би можеле да станат целосно застарени. Поради тоа, реформите на македонските регулаторни, институционални и земјоделски политики треба да се вршат постепено, притоа следејќи ги промените и одговарајќи адекватно на нив. Усогласувањето со ЕУ регулативата треба да оди бавно и внимателно, а одредени мерки да имаат одложна клаузла (т.н. „вентил мерки") до приемот во ЕУ. На тој начин ќе се создаде подобра конкурентска позиција на нашиот агроиндустриски комплекс во однос на земјите-членки.

Успешното искористување на ИПАРД фондовите ќе се согледа само со квалитетни инвестиции кои ќе придонесат за воведување на нови методи на производство и кои ќе го поттикнат претприемништвото. Тоа ќе биде многу поважен развоен импулс, отколку квантитативниот обем на искористеност на средствата. За реализација на овие инвестиции неопходно е зголемување на

[247] МЦМС и МРФП - *Успешно...;* стр. 16

обемот и достапноста на кредитни средства, унапредување на знаењето, информираноста и транспарентноста за состојбите во земјоделството, максимална примена на принципот на партнерство на сите заинтересирани страни и изградба и подигање на апсорпциски от и административниот капацитет. Во однос на достапноста до кредитни средства предлагаме финансиските институции да склучуваат преддоговор за кредит со барателите за грант кои ќе им се обратат, согласно нивните деловни политики. Барателот ќе го искористи преддоговорот како доказ пред АФПЗРР дека има обезбедено доволно финансиски средства за реализација на целата инвестиција. Тој доказ ќе го олесни процесот на донесување на позитивна одлука од страна на АФПЗРР и склучување на договор за грант средства од ИПАРД програмата. Овој договор потоа ќе биде доказ на барателот пред финансиска институција дека инвестицијата е одобрена со што се стекнуваат услови претходно потпишаниот преддоговор да прерасне во договор за кредит и исплата на средствата. За да се заштити клиентот од влошување на готовинскиот тек, пожелно е кредитот да биде одобрен со грејс период чија должина ќе биде најмалку до повратот на средствата од страна на АФПЗРР. Во исто време, за да се заштити финансиската институција, пожелно е таа во договорот да стави клаузула според која средствата од ИПАРД програмата ќе легнат на трансакциска сметка на клиентот во истата банка со што таа ќе може да го следи и контролира готовинскиот тек ***(дијаграм 15)***.

Модел на учество на финансиските институции во партнерско кофинансирање на ИПАРД проекти



Дијаграм 15

Извор: Адаптирано од страна на авторот врз основа на слична презентација на Охридска Банка (SGG) АД - Охрид

Членство на Република Македонија во Европската Унија како импулс за поттикнување на извозната ориентација на агроиндустрискиот комплекс

Потребата од пристапување на Република Македонија во ЕУ е плод на неолибералната економска теорија според која извозната конкурентност на малите земји се зголемува со нивно членство во поголеми економски интеграции со кое стекнуваат слободен пазар на многу поголема територија од нивната. Основен и задолжителен услов за членство во ЕУ е исполнување на т.н. „копенхагеншки критериуми“ кои покрај политичките содржаат и три основни економски критериуми: создавање на функционална пазарна економија способна да се интегрира во ЕУ, создавање на конкурентна економија и прилагодување на законодавството со acquis communautaire. Првиот критериум е исполнет во целост, додека исполнувањето на вториот критериум е континуиран процес кој бара несебичен ангажман од целото општество. Напорите за исполнување на третиот критериум кој се состои од три поткритериуми (законски стандарди, ЗЗП и структурни фондови) вродуваат со плод и може да се каже дека нашето законодавство е веќе на нивото на некои земји-членки на ЕУ. Наградата за исполнување на сите три критериуми е отпочнување на процес на преговори за членство со ЕУ. Тој претставува преговарачки маратон составен од XXXV поглавја.

Земјоделството и руралниот развој се предмет на преговори во XI поглавје кои ги опфаќа: директните плаќања, производните квоти и другите инструменти за управување со понудата, максимално загарантираното земјоделско земјиште, максимално загарантираните количества, политиките за рурален развој, управување со залихите на земјоделски производи и државната помош во земјоделството.

Ова поглавје е и најобемно и неговото успешно затворање ќе создаде услови за подобрување на извозната конкурентност на агроиндустрискиот комплекс. Не помалку важни се и другите три поглавја поврзани со овој комплекс: XII - Безбедност на храната, ветеринарство и фитосанитарна заштита, XIII - Рибарство и XXVIII - Заштита на здравјето на потрошувачот. Повеќе од половина од преговорите за членство се однесуваат на земјоделството и руралниот развој така што со нивно завршување се презема обврска за целосно спроведување на европските директиви од областа на земјоделството во националното законодавство.

Успешниот крај на преговорите и добивањето на членство во ЕУ значи стекнување на низа придобивки во корист на агроиндустрискиот комплекс:

а) *Зголемување на извозот* - приемот во ЕУ ќе значи целосно укинување на извозните бариери. Веќе видовме дека и покрај асиметричноста на ССА во корист на Македонија, за одредени „чувствителни производи” постојат извозни бариери во форма на квоти (вино и јагнешко месо) кои патем се наши стратешки извозни производи. Со влезот во ЕУ овие квоти ќе се укинат, ќе се отвори пазарот за млеко и ќе се укинат бариерите во форма на „референтни цени” за извоз на трпезно грозје и свеж зеленчук. Ако на ова се додаде и укинувањето на можноста за воведување на нецарински бариери во форма на „административни забрани” за увоз на нашите земјоделски производи кои одредени земји од

окружувањето знаат да ги воведат во време на хиперпродукција, тогаш предноста од оваа придобивка е огромна.

б) *Солиден прилив на финансиски средства од ЗЗП* - сегашната концепциска поставеност на ЗЗП овозможува најголема корист од неа да имаат земјите-членки кои имаат поголема компаративна предност во земјоделството, односно се нето-извозници на храна и имаат релативно понизок БДП per capita во однос на просекот на ЕУ т.е. се релативно посиромашни (Шпанија, Грција, Португалија, Полска). Уште поголема корист пак имаат попродуктивните земјоделци во овие земји затоа што тие добиваат најголем дел од средствата. Моменталната ситуација во нашиот агроиндустриски комплекс ни дава за право да тврдиме дека по евентуалниот прием на Македонија во ЕУ, таа ќе влезе во оваа група на земји што претставува импулс за македонските производители да ги интензивираат напорите за продуктивизација и зголемување на извозната конкурентност на своето производство. Тоа во крајна линија ќе придонесе за поголем прилив на средства од ЗЗП на нивното, но и на контото на државата. Посебно ќе расте поддршката за модернизација на земјоделските стопанства во насока на поефикасно и попродуктивно искористување на капацитетите и поддршката на руралниот развој и изградба на неопходната инфраструктура потребна за подигнување на конкурентноста во секторот. Доколку Македонија стане членка на ЕУ до 2013 г., вкупните средства од ЗЗП за периодот 2014-2020 г. би изнесувал околу 250 милиони ЕУР. Искуството во 10-те земји примени во ЕУ во 2004 г. говори дека неминовно ќе дојде до зголемување на доходот на попродуктивните земјоделски домаќинства.

в) *Заштита на националниот прехранбен пазар од увоз од трети земји* - со приемот во ЕУ, Македонија ќе ги преземе царинските стапки за увоз на агроиндустриски производи на Унијата. Покрај основната царинска заштита, ЕУ има на располагање широк спектар на одбранбени механизми кои се во согласност со одредбите на СТО. Со регулативата на ЕК број 2026/97 се овозможува наметнување на компезаторни царини за производите кои биле извозно субвенционирани кај земјата-извозник. Субвенциите против кои што смеат да се применат компензаторни царини мора да предизвикуваат или да се закануваат дека ќе предизвикаат материјална штета и да се однесуваат на увоз од одредена компанија или сектор, односно да бидат специфични. Меѓутоа, компензаторната царина не смее да биде повисока од висината на извозната субвенција.[248] За „чувствителните производи" (говедско месо, шеќер, млеко и млечни прозводи), ЕУ има висока царинска заштита која влијае на тоа интервентните цени за нив на европскиот пазар да бидат на повисоко ниво од светските цени. Се очекува овие царински стапки да бидат на сила во Унијата и по приемот на Македонија така што македонските земјоделци ќе имаат корист од повисокото ниво на цени за овие производи на внатрешниот пазар. Друга заштитна мерка која ја применува ЕУ според регулативата 384/96, а која важи и за агроиндустрискиот комплекс е воведување на антидампиншки мерки за производи увезени од трети земји по цена која е пониска од цената на пазарот на земјата-извозник. Овие мерки се воведуваат само доколку дампингот предизвикува штета и не можат да бидат повисоки од висината на дампинг маржата.[249] Според регулативата 3285/94, Унијата може да примени заштитни мерки во „исклучителни околности", односно доколку увозот предизвикува или

[248] http://eur-lex.europa.eu/en/index.htm; Council Regulation (EC) No. 2026/97
[249] http://eur-lex.europa.eu/en/index.htm; Council Regulation (EC) No. 384/96

се заканува да предизвика сериозни штети на одредени домашни производители или сектори.[250] Овие мерки можат да бидат воведени само по барање на земјите-членки на ЕУ. Тоа значи дека, доколку Македонија побара оправдана заштита на своето земјоделство или на одреден производител од агроиндустрискиот сектор од штетна активност преземена од трети земји истата ќе ја добие. Заштитните мерки вообичаено се воведуваат во форма на дополнителни царини или квоти. Во надворешнотрговската политика на Унијата постојат и други мерки (нетрговски бариери) што стојат на располагање за заштита на агроиндустрискиот сектор како: технички стандарди, стандарди за квалитет, санитарни и фитосанитарни мерки и правила за потекло на стоките. Сите овие мерки ќе можат да се користат од страна на Македонија при обид за неконкурентен извоз на агроиндустриски производи од страна на трети земји што ќе ја заштити конкурентноста на нашиот агроиндустриски комплекс.

г) *Полесен пристап до прехранбените пазари на трети земји* - пристапот ќе биде посебно олеснет во земјите со кои ЕУ има потпишано билатерални или регионални договори за слободна трговија. Тука спаѓаат земјите потписнички на Конвенцијата од Ломе (поранешните колонии на земјите-членки на ЕУ од Африка, Карибите и Пацификот), Република Јужна Африка, земјите-потписнички на Евро-медитеранскиот договор (јужните и источните медитерански земји, со исклучок на Сирија и Либија), Мексико, а во тек се преговори со земјите од МЕРКОСУР и АСЕАН. Повеќето од нив се нето-увозници на храна што ги зголемува потенцијалите за извоз на нашата агроиндустрија. Специфичен механизам за зачувување на конкурентноста е активирањето на заштитни мерки во форма на повисоки тарифи на производите кои доаѓаат надвор од ЕУ, секогаш кога ќе се појави тенденција увозот во рамки на билатералните и регионалните договори да им наштети на европските производители.

д) *Унапредување на инвестициската клима* - членството во ЕУ ќе придонесе за стабилност на системот и предвидливост во окружувањето што реално ги подгрева очекувањата за зголемување на приливот на СДИ во агроиндустрискиот комплекс од земјите членки на Унијата, но и од трети земји.

ѓ) *Зголемена конкурентност на светскиот пазар* - укинувањето на трговските ограничувања со земјите од ЕУ ќе значи прилив на конкурентни производи на домашниот пазар. Во таа конкурентска борба нашите производители ќе бидат приморани да ја зголемуваат својата конкурентност и на ценовно и на квалитативно ниво. Отвореноста на пазарите ќе бара постојано преструктуирање и иновации во прехранбените извозно-добавувачки ланци како и во стандардните земјоделски пракси што во крајна линија ќе влијае на подобрување на извозната конкурентност и зголемување на извозот.

е) *Зголемена безбедност на храната* - иако нашето законодавство во овој домен скоро во целост е компатибилно со европското, впечаток е дека контролните мерки во поглед на безбедност на храната функционираат со доста недостатоци. Членството во ЕУ ќе го засили надзорот на производството и продажбата на храна и ќе ги унапреди корективниот и дисциплинскиот механизам. Во секој случај, функционирањето на економски оддржлив земјоделски сектор во ЕУ зависи помеѓу другото и од унапредување на капацитетот на земјоделците да се адаптираат на новите пазарни ситуации и да одговорат на новите економски и технолошки можности.

[250] http://eur-lex.europa.eu/en/index.htm; Council Regulation (EC) No. 3285/94

ж) *Предвидливо бизнис окружување* - веќе спомнавме дека ЗЗП е една од ретките наднационални комплексни политики кои се извршуваат на ниво на Унијата. Пристапувањето во ЕУ значи крај за националниот суверенитет во поглед на земјоделската политика. Со тоа се ограничува дискреционата моќ на Владата за донесување на агроекономски одлуки што ќе значи поголема предвидливост на агроекономската политика. Врз основа на транспарентноста и среднорочно утврдената непроменливост на директните плаќања со претходно точно утврдена и редовна динамика, производителите ќе можат да вршат долгорочно планирање на нивните производствени активности и готовинскиот тек.

з) *Подобро управување со земјоделското земјиште* - земјоделското земјиште претставува јавно добро за кое не важат вообичаените пазарни законитости. Слабото стопанисување со земјоделското земјиште во Македонија како ограничен ресурс и напуштањето на земјоделските активности резултираат со понатамошна негова деградација што влијае на влошување на животната средина. ЗЗП има механизам за спречување на ваквите појави преку програмите за окрупнување на земјоделското земјиште и поттикнување на младите земјоделци да продолжат да се занимаваат со земјоделство.

ѕ) *Создавање на одржливи рурални области* - земајќи во предвид дека одредени рурални области во Македонија страдаат од депопулација, ЗЗП ќе овозможи зголемување на атрактивноста на руралните подрачја за младите земјоделци и ќе го поттикне вложувањето во овие подрачја што ќе влијае на зголемување на вработеноста.

и) *Пристап до истражувачко-развојната политика за земјоделство на ЕУ* - ќе придонесе за отворање на нови перспективи за реализација на технолошкиот напредок во земјоделството и ќе го стави на располагање целиот европски научен и образовен потенцијал.

Меѓутоа, членството во ЕУ носи и одредени ризици кои доколку правилно не се антиципираат и не се пресретнат со соодветни контра-мерки можат да предизвикаат сериозни и долгорочни последици по домашниот агроиндустриски комплекс. Тоа се:

а) *Ризик од затворање на производствени капацитети и губење на домашниот пазар* - целосното отворање на националниот прехранбен пазар ќе значи и зголемена конкуренција од производителите на храна од другите европски земји. Нашите производители ќе се соочат со конкуренција од производи со пониски цени, висок квалитет и поголема преференција од страна на домашните купувачи. Постои ризик, поголем дел од македонските фарми и мали и средни преработувачки капацитети да бидат елиминирани под влијание на пазарните сили. На пример, по приемот на Полска во ЕУ бројот на фарми се намалил за 25% (од 2,5 милиони на 2 милиони), додека во Словенија во просек се затворале 8 фарми дневно.[251] Голем број на земјоделски стопанства и прехранбени претпријатија нема да ги задоволат специфичните барања од acquis communautaire кои се однесуваат на инфраструктурата, организација на работата и квалитет на производите. Затоа, на европскиот пазар мора да се настапи подготвено со задоволување на неговите високи барања и промена на односот кон производството и побарувачката. Во спротивно, пристапувањето кон ЕУ за нереформираниот агроиндустриски комплекс ќе биде доста проблематично и

[251] Проф. д-р Драги Димитриевски - *Презентација...*

болно. Трошоците за прилагодување кон стандардите на Унијата се прилично високи и извесно е дека некои фарми нема да можат финансиски да ги издржат.

б) *Одложено влијание на придобивките* - придобивките од членство во ЕУ во поглед на агроиндустрискиот комплекс нема веднаш и во целост да се почувствуваат. Искуството со приемот на земјите од Источна и Југоисточна Европа во 2004 г. покажа дека средствата од ЗЗП наменети за унапредување на земјоделското производство и конкурентноста на агроиндустрискиот сектор се исплаќаат постепено и со одредена временска динамика. По приемот на Македонија во ЕУ, исплатата на директни плаќања најверојатно ќе почне на нивото од 25% од износот на другите земји-членки и ќе расте за 8-9% годишно, сè додека во рок од 10-тина години не го достигнат нивото од 100%.[252]

в) *Поскапување на прехранбените производи* - поради високото ниво на заштита што го предвидува ЗЗП, членството во Унијата ќе влијае врз поскапување на прехранбените производи. Поскапувањето ќе предизвика намалување на ценовната конкурентност на нашите агроиндустриски производи на светскиот пазар. Повисоката цена на примарните земјоделски производи како влезни суровини во преработувачката индустрија ќе го активира економскиот мултипликатор и ќе доведе до зголемување на цените на преработките. Тоа ќе придонесе агропреработувачката индустрија за сметка на цената да мора да ја унапредува конкурентноста преку зголемување на сопствената продуктивност, ефикасност и квалитет. Во функција на намалување на ценовниот шок, на новопримените земји им се одобрува преоден период за спроведување на ЗЗП во кој агропреработувачката индустрија има статус на „млада индустрија" за која важат одредени протекционистички мерки. Овој период трае до моментот на достигнување на солидна пазарна позиција во рамките на Унијата. Позитивна околност од зголемување на цените на прехранбените производи ќе биде повисокиот поврат на капитал во примарното земјоделско производство што ќе придонесе за зголемување на инвестициите во земја и технологија и подобрување на продуктивноста и конкурентноста на производите.

г) *Намалување на обемот на средства за ЗЗП* - со обврските преземени од Доха развојната агенда во рамки на преговорите во СТО, ЕУ мора да ја намали домашната поддршка во земјоделството и да ги елиминира извозните субвенции до 2013 г. Поради тоа, средствата наменети за финансирање на директните плаќања од ЗЗП по овој период значително ќе се намалат. Извесно е дека дотогаш Македонија нема да стане дел од Унијата така што нашата земја ќе користи помалку средства од ЗЗП, односно македонските земјоделци ќе немаат можност да користат иста поддршка што во моментов ја уживаат европските земјоделци. Обврската за елиминирање на извозните субвенции во ЕУ нема да има поголемо влијание врз извозната конкурентност на агроиндустрискиот комплекс во Македонија по приемот, затоа што таа и онака има прилично либерален режим во трговијата со производи од овој сектор, односно истите не ги практикува.

д) *Губење на националниот суверенитет во креирањето на земјоделската политика* - овој ризик најмногу се огледува во ограничување на производството на одредени земјоделски производи во форма на производствени квоти и укинување на националните субвенции во земјоделството. Со производствените квоти како една од мерките на ЗЗП, земјите-членки се обврзуваат да го ограничат производството на оние производи за кои постои хиперпродукција и

[252] http://europa.eu.int/comm/enlargement/docs.financialpackage/sec2002-2005_en.pdf

кои поради презаситеност на понудата не можат да се продаваат на пазарот на ЕУ. Извесно е дека ќе има ограничување на површините под лозов насад и глави добиток на ниво од одреден референтен период и одредување на максимални национални производствени квоти за производство на вино и млеко и млечни производи. Националните квоти понатаму ќе се делат на индивидуалните производители во форма на индивидуални квоти, во согласност со нивното производство во референтните години. Индивидуалните квоти ќе можат да се изнајмуваат или продаваат по пазарни цени. Референтните години за одредување на тие квоти се предмет на договор во рамки на преговорите за членство. Затоа, при нивното дефинирање треба на увид да се стават статистичките податоци од годините во кои производството било на повисоко ниво со цел да се издејствуваат повисоки производствени квоти. На пример, според искуствата од другите земји во ЕУ, производствените квоти за македонското кравјо млеко би се движеле помеѓу 400 и 500.000 т.[253] Правилата на Унијата предвидуваат можност за преоден период при воведување на производствените квоти, а вештината на преговарање ќе покаже дали и колкав транзициски период ќе се утврди и за кои производи, пред нивното фиксирање. Паралелно со тоа, ќе се укинат националните директни плаќања и сите други програми од државниот буџет за помош во земјоделството и ќе се инсталира системот на исплати согласно ЗЗП.

ѓ) *Ризик за губење на спецификите и традиционалноста на македонското агроиндустриско производство* - овој ризик се наметнува со влезот на одреден број европски МНК во македонскиот агроиндустриски комплекс. Овие корпорации ќе инсистираат на интегрирање на производствените капацитети во нивната мултинационална стратегија и нивен интерес ќе биде пред сè извозно ориентирано униформно производство. За избегнување на овој ризик мора да се утврдат квалитативните фактори на нашето земјоделство. Тие во комбинација со извозната стратегија на инвеститорите треба да бидат основа за експанзија на извозот. На тој начин ќе се даде одреден белег, односно препознатливост на нашето агроиндустриско производство на странските пазари.

е) *Високи административни трошоци за формирање на бирократска структура за контрола на земјоделството согласно стандардите на ЕУ* - овие трошоци кои кај некои земји достигнуваат и до 2% од земјоделскиот БДП, дополнително ќе го оптоварат националниот буџет. Во случајот со Македонија овие издатоци би можеле да изнесуваат и до 10 милиони ЕУР. Иако ова е енормно висок трошок, тој сепак треба да се сфати како инвестиција во поорганизирано, поквалитетно, попродуктивно и соодветно контролирано земјоделство.

Водењето на преговори во рамки на Поглавјето за земјоделство и рурален развој претставува сериозен студиски и аналитички зафат во кој не смее да има никакви импровизации. Како илустрација за сериозноста на овие преговори ќе наведеме дека хрватскиот преговарачки тим само за ова поглавје се состои од дури 395 членови од сите структури поврзани со земјоделството (производители, преработувачи, комори, факултети, задруги и министерства). Понатаму, искуството со Романија и Бугарија како последнопримени земји во ЕУ покажа дека во иднина, преговорите за членство ќе започнуваат со отворање на потешките поглавја, така што може да се очекува дека XI поглавје ќе биде меѓу првите за кои Македонија ќе започне да преговара со Унијата.

[253] M-r sc. Nataša Beširević – *Kako u EU?;* Za Ministarstvo vanjskih poslova i europskih integracija Republike Hrvatske; Zagreb (2006); str. 29

При отпочнување на преговорите, нашиот преговарачки тим мора да настапи со став дека ЗЗП не е цел, туку инструмент за подобрување на конкурентноста на нашиот агроиндустриски комплекс во кој ќе бидат вградени и отстапките кои евентуално ќе се испреговараат.

Хронолошкиот ред на Преговорите за земјоделство и рурален развој започнува со фазата на аналитички преглед на усогласеноста на нашето секторско законодавство (screening) со ЗЗП која трае околу 1 година, по што ЕК му дава препорака на Советот на ЕУ за почеток на преговорите. По отворање на преговарачкото поглавје, Македонија ќе биде повикана пред ЕК да ги презентира своите преговарачки стојалишта и своите барања во поглед на генералните отстапки и отстапките во одреден предложен преоден период. Овие стојалишта треба претходно да бидат усвоени од страна на Владата на РМ. Преговорите се состојат од три сегменти. Првиот сегмент се однесува на исполнување на висока усогласеност на домашното законодавство со ЗЗП. Вториот сегмент се однесува на одредување на висината на субвенциите, нивото на производствените квоти за „чувствителните производи" (вино, млеко и јагнешко месо) и референтните години за нивно утврдување. Овој преговарачки сегмент ќе биде и најпредизвикувачки во кој до израз треба да дојде стручноста и знаењето на нашиот преговарачки тим. Негова главна задача ќе биде цврста аргументација на сопствените статистички показатели во референтните години и изборување на што поповолни референтни години. Третиот сегмент се однесува на утврдување на преоден период за спроведување на законски измени во поглед на можноста за стекнување на сопственост на земјоделско земјиште на лица кои не се државјани на РМ. Во овој поглед сметаме дека Македонија мора да испреговара релативно подолг преоден период за да не дојде до брза распродажба на земјоделското земјиште. Досега, најдолг преоден период има издејствувано Полска - 12 години, додека кај повеќето држави тој период изнесува 5 години.

ЗЗП е динамична и променлива политика и малку е веројатно дека нејзината сегашна структура ќе остане до приемот на Македонија во Унијата. Практично, уште сега има најави за нејзини сериозни промени по 2013 г. во насока на ограничување на средствата за новите земји-членки. ИПАРД програмата е вистински показател за тоа дека во иднина средствата ќе бидат многу повеќе насочени за обнова, реконструкција, рурален развој и зачувување на животната средина за сметка на директните плаќања во земјоделското производство.

Основни поенти од глава VII:

1. *ЗЗП претставува систем на правила и механизми кои го регулираат производството, преработката и трговијата со земјоделски производи во земјите-членки, со акцент на руралниот развој.*

2. *Сегашниот систем на финансиска поддршка преку ЗЗП подразбира субвенционирање по грло добиток/хектар површина (decoupling) со цел поддршка на приходот на фармерите (single farm payment), врз основа на поттолна усогласеност (cross-compliance) со условите за безбедност на храната, заштита на здравјето на животните и зачувување на земјоделската и животната средина во добра кондиција.*

3. *Финансирањето на ЗЗП се одвива преку Европскиот земјоделски фонд за рурален развој (ЕАФРД) за финансирање на руралниот развој и Европскиот гарантен фонд за земјоделство (ЕАГФ) за финасирање на другите активности.*

4. *Денес, ЗЗП изнесува 52 милијарди ЕУР, што претставува 0,43% од БДП и 44% од буџетот на ЕУ, придонесува за 40% од БДП на земјоделството во Унијата, а 92% од средствата одат кај само 30% од фармерите.*

5. *ЗЗП по 2013 г. ќе биде насочена кон воспоставување на одржлив рурален развој, стабилизација на пазарот со храна и зачувување на животната средина, биолошката разновидност и безбедност на храната.*

6. *ССА претставува унилатерална либерализација на трговијата од страна на ЕУ која воспостави асиметричен трговски режим во поглед на агроиндустриските производи во корист на РМ до средината на 2011 г.*

7. *Долгорочни приоритети на ИПАРД програмата за Македонија се: подобрување на конкурентноста на земјоделските стопанства и прехранбената индустрија; подготовка на земјата за успешно спроведување на програмите за поддршка финансирани од ЕАФРД, по нејзиното пристапување во Унијата; усогласување на македонскиот земјоделско-прехранбен сектор со новата ЗЗП на Унијата; пренасочување на државната помош во земјоделството од субвенции кон инвестиции, обезбедување на одржлив земјоделски, социо-економски и рурален развој и изградба на техничкиот капацитет на администрацијата.*

8. *За периодот 2007-2012 г. од ИПАРД програмата за Македонија се предвидени околу 62,4 милиони ЕУР.*

9. *Со ИПАРД програмата се поддржуваат следните приоритетни сектори: лозарство, овоштарство, градинарство, производство на млеко и производство на месо.*

10. *ИПАРД програмата функционира по принципот на партнерско кофинансирање, односно половина од средствата се обезбедени од јавни*

фондови (од кои 25% од буџетот на РМ и 75% од ЕАФРД), а половина од средствата се обезбедени од самиот инвеститор или вкупно гледано приватните инвеститори учествуваат со 50%, ЕУ со 37,5%, додека Македонија со 12,5%.

11. *Доколку се реализира целата ИПАРД програма, вкупните инвестиции во македонскиот агроиндустриски комплекс би изнесувале 167 милиони ЕУР, од кои 21 милион ЕУР би било учество на државата, 63 милиони ЕУР на ЕУ, а 83 милиони ЕУР би биле сопствено учество на инвеститорите.*

12. *Земјоделството и руралниот развој се опфатени во XI поглавје од преговорите за членство во ЕУ кое ги содржи: директните плаќања, производните квоти и другите инструменти за управување со понудата, максимално загарантираното земјоделско земјиште, максимално загарантираните количества, политиките за рурален развој, управување со залихите на земјоделски производи и државната помош во земјоделството.*

13. *Придобивки за агроиндустрискиот комплекс од членството во ЕУ се: зголемување на извозот; солиден прилив на финансиски средства од ЗЗП; заштита на националниот прехранбен пазар од увоз од трети земји; полесен пристап до прехранбените пазари на трети земји; унапредување на инвестициската клима; зголемена конкурентност на светскиот пазар; зголемена безбедност на храната; предвидливо бизнис окружување; подобро управување со земјоделското земјиште; создавање на одржливи рурални области и пристап до истражувачко-развојната политика за земјоделство на ЕУ.*

14. *Ризици за агроиндустрискиот комплекс од членството во ЕУ се: ризик од затворање на производни капацитети и губење на домашниот пазар; одложено влијание на придобивките; поскапување на прехранбените производи; намалување на обемот на средства за ЗЗП; губење на националниот суверенитет во креирањето на земјоделската политика; ризик за губење на специфичките и традиционалноста на македонското производство и високи административни трошоци за формирање на бирократска структура за контрола на земјоделството согласно стандардите на ЕУ.*

Предлози на трудот поврзани со глава VII:

1. **Македонскиот преговарачки тим во понатамошниот тек на преговорите за ИПАРД програмата да издејствува инвестициите за набавка на нови трактори и мотокултиватори да станат прифатливи трошоци за кофинансирање.**

2. **Македонскиот преговарачки тим во понатамошниот тек на преговорите за ИПАРД програмата да издејствува кофинансирањето од јавните фондови за инвестиции во органското земјоделско производство да изнесува 60%.**

3. **Одделението за рурален развој при МЗШВ како тело за управување и Комитетот за мониторинг на ИПАРД до телата на ЕК постојано да предложува поедноставување на критериумите, процедурите и документацијата за аплицирање за ИПАРД средства.**

4. **ИПАРД програмата и Програмата за финансиска поддршка на земјоделството и руралниот развој да станат целосно комплементарни на начин што средствата од националната програма ќе се одобруваат за сите инвестиции кои не се прифатливи со ИПАРД програмата, но според истиот принцип на партнерско кофинансирање на кој функционира оваа програма.**

5. **При отпочнување на преговорите за XI поглавје, нашиот преговарачки тим мора да настапи со став дека ЗЗП не е цел, туку инструмент за подобрување на конкурентноста на нашиот агроиндустриски комплекс во кој ќе бидат вградени и отстапките кои евентуално ќе се испреговараат.**

ПОТРЕБА ОД ФИНАНСИСКИ СРЕДСТВА ЗА ФИНАНСИРАЊЕ НА АКТИВНОСТИТЕ ПРЕДВИДЕНИ ВО ГЛАВА VII

- Средства за реализација на инвестициите од страна на приватните инвеститори (финансиски институции, сопствени средства)
- Средства за реализација на ИПАРД Програмата (буџет на РМ и ЕАФРД)
- Средства за формирање на бирократска структура за контрола на земјоделството согласно стандардите на ЕУ (буџет на РМ и ЕАФРД).

ГЛАВА VIII

ФИНАНСИРАЊЕ НА АГРОИНДУСТРИСКИОТ КОМПЛЕКС (СПОРЕДБЕНИ АНАЛИЗИ)

Вредниот земјоделец
знае дека сади дрвја,
од кои никогаш нема
да ги вкуси плодовите.
Тие остануваат за иднината!

Марко Тулиј Цицерон (Marcus Tullius Cicero)
Староримски философ и политичар
(106 - 43 г.п.н.е.)

Република Словенија

Иако агроиндустрискиот комплекс никогаш не бил доминантна стопанска гранка во словенечката економија (во 2007 г. тој учествувал со 3,9% во БДП од кои 2,2% отпаѓале на земјоделството, а 1,7% на агроиндустријата), нему во Словенија отсекогаш му се давало посебно значење. Тоа произлегува пред сè од силниот сточарски сектор, развиената прехранбена индустрија и рамномерниот регионален развој во кој значајно учество имаат руралните подрачја. Денес, Словенија има околу 77.000 земјоделски домаќинства кои обработуваат околу 648.000 ха, а агропреработувачката индустрија брои преку 500 компании со над 20.000 вработени. Во текот на 90-тите години од минатиот век, односно во периодот од осамостојувањето до влезот во ЕУ, државната агрофинансиска политика се базираше на извозните субвенции и преференцијалните кредити. Кредитната политика имаше споредна улога во однос на политиките за ценовна поддршка на агроиндустриските производи (субвенции, административни цени и сл.) и беше многу повеќе насочена кон агропреработувачката индустрија, отколку кон примарното земјоделство. Тоа придонесе оваа индустрија по дисолуцијата на СФРЈ да опстане во новите околности на намалување на пазарот, па дури и да забележи одреден развој. Кредитната политика во овој период се водеше на државно и деловно ниво.

Државната кредитна политика во земјоделството функционираше до 2000 г. во форма на краткорочни и долгорочни преференцијални кредити со субвенционирана каматна стапка и инвестициски грантови. Краткорочните преференцијални кредити беа претежно наменети за поддршка на ликвидноста на агропреработувачките компании во време на откуп и за поддршка на извозот, додека долгорочните преференцијални кредити беа повеќе насочени кон примарното земјоделско производство и тоа за порационално искористување на земјиштето (наводнување и окрупнување), за инвестиции во сточарските фарми, за програми за млади земјоделци и за лозја и овоштарници.[254] По 2000 г., стратегијата за членство во ЕУ наложи укинување на државната кредитна политика во земјоделството и отпочнување на промени во законската рамка, односно нејзино усогласување со одредбите на ЗЗП.

Деловната кредитна политика се водеше согласно политиките на деловните банки, со тоа што словенечкиот агроиндустриски сектор беше дополнително сервисиран од две наменски банки специјално формирани за поддршка на овој сектор: Slovenska zadružna kmetijska banka и Zveza hranilno-kreditnih služb Slovenije. Со приемот на Словенија во ЕУ во 2004 г. овие две банки се здружија во една, Државна банка на Словенија (Deželna banka Slovenije - DBS). Потребата од ваквата реорганизација се наметна со окрупнувањето на финансискиот сектор во државата, зголемувањето на конкуренцијата од страна на европските банки и законските ограничувања на Унијата во поглед на функционирање на наменски банки кои го нарушуваат слободниот финансиски пазар. Сепак, фокусот на ДБС остана агроиндустрискиот комплекс и денес една од нејзините основни цели е да биде „*главен дистрибутер на финансиската*

[254] OECD – *Agricultiral Finance and Credit Infrastructure in Transition Economies (Focus on the South East Europe Region)*; Proceeding of OECD experts meeting; Portorož (2001); p. 26

помош од ЕУ и Словенија за земјоделството".[255] Ова не треба да зачудува ако се земе во предвид дека доминантен акционер во банката со удел од 46% е Kapitalska zadruga која претставува правно лице - здружение на земјоделски производители. Во 2009 г. Банката имала 88 експозитури со 389 вработени, пазарен удел од околу 2%, капитал од околу 78 милиони ЕУР и кредитно портфолио кон небанкарски институции од 376 милиони ЕУР од кои 90 милиони ЕУР (24%) во агроиндустрискиот комплекс, што е нешто помалку од вкупната кредитна активност во земјоделството на македонскиот финансиски сектор. Иако според големината на активата Банката се наоѓа на 14 место од 19 банки и за словенечки услови важи за мала банка, таа е на 3 место според стапката на раст. Во 2010 г., ДБС како „земјоделска" банка по четврти пат на јавен тендер беше избрана за дистрибуција на финансиската помош од страна на Словенечката агенција за земјоделски пазари и рурален развој (Agencija Republike Slovenije za kmetijske trge in razvoj podeželja - ARSKTRP) која е акредитирана платежна агенција за одобрување на програмите за финансиска помош на агроиндустрискиот сектор.

Институционалната поддршка за финансирање на извозните активности на словенечката економија, вклучително и агроиндустрискиот комплекс како еден нејзин сегмент е збогатена со Словенечката извозна и развојна банка (Slovenska izvozna in razvojna banka - SID).[256] Оваа институција е формирана во 1992 г. како специјализирана финансиска агенција во целосна државна сопственост со цел финансирање и осигурување на словенечкиот извоз. Во 2006 г. СИД прераснува во банка и денес таа располага со актива од 3 милијарди ЕУР, исто толкаво кредитно портфолио и расположив капитал за кредитирање од 300 милиони ЕУР. Активностите на СИД се насочени кон финансиска поддршка на: производни активности наменети за извоз; странски купувачи на словенечки производи преку нивни домицилни банки; инвестиции на словенечки компании во странство; развој на МСП; регионален и рурален развој; истражување и развој; образование и вработеност; зачувување на животната средина; енергетска ефикасност и развој на трговската и јавната инфраструктура. Банката нема посебни кредитни, осигурителни и гаранциски програми наменети за агроиндустрискиот комплекс, меѓутоа има широк спектар на поволни инструменти за унапредување на извозот кои можат да ги користат компаниите од овој сектор: кредити за предизвозно, постизвозно и проектно финансирање; кредити за поддршка на развојот, истражувањата, технологијата, образованието и вработувањето; кредити за зачувување на животната средина; краткорочно и среднорочно осигурување на извозни кредити од комерцијални и некомерцијални ризици; гаранции; изработка на кредитен рејтинг; тргување со финансиски инструменти и деривати и сл. Околу 77% од кредитните пласмани во 2009 г. биле преку деловните банки, а 23% отпаѓале на директното кредитирање. Во истата година, за осигурување на извозните побарувања биле одвоени 950 милиони ЕУР, додека за гаранции биле искористени околу 550 милиони ЕУР.

Со донесување на Националната земјоделска политика (непосредно пред отпочнување на преговорите за XI поглавје во 1999 г.), Словенија ги започна подготовките за консолидација на агроиндустрискиот комплекс согласно

[255] Сите податоци за Deželna banka Slovenije се преземени од официјалната интернет страница (www.dbs.si)
[256] Сите податоци за СИД се преземени од официјалната интернет страница (http://www.sid.si)

одредбите од ЗЗП. Во рамките на оваа политика беа дефинирани 4 одредници од кои во преговорите не смееше да има отстапување:

- учеството во креирање на ЗЗП по приемот во ЕУ мора да биде целосно и рамноправно;
- членството во ЕУ не смее да ја влоши економската состојба на домашните земјоделци;
- нивото на производствени квоти и референтни количества на производите чиишто ограничувања се предмет на преговорите не смеат да се утврдат под нивото реализирано пред отпочнување на преговорите и
- договорените одредби мора да бидат во согласност со специфичните структурни и развојни потреби на словенечкото земјоделство.

Детално анализирајќи ја структурата, интересите и идните насоки на ЗЗП, Словенија преку Словенечката програма за земјоделство и животна средина (Slovenski kmetijski okolišni program - SKOP) како дел од националната земјоделска политика воведе субвенции во форма на т.н. еколошки плаќања за еколошки-ориентирано земјоделство кои се состоеја од 21 мерка поделени во 3 групи:

- намалување на негативното влијание на земјоделството врз животната средина;
- конзервација на природните добра, биолошката разновидност, плодност на почвата и традиционалните пејзажи и
- зачувување на заштитените области.

Оваа програма помогна за постепен премин кон сличните програми на ЕУ и го унапреди знаењето и промоцијата. Започнувајќи од 2007 г. за оваа намена се спроведуваат мерките од 2 приоритетна оска на Програмата за рурален развој 2007-2013 г. Со воведување на оваа програма, Националната земјоделска политика практично ја потенцираше посветеноста на државата да ги прифати принципите на ЗЗП пред нејзиниот официјален прием во Унијата и придонесе за побрзо преструктуирање на земјоделството и привршување на неговата транзиција, како и намалување на негативните последици од промените кои би настанале со стапувањето во заедничкиот европски пазар на земјоделски производи.

Во текот на преговорите за XI поглавје беа прифатени сите одредници од Националната земјоделска политика. Една од основните придобивки во преговорите на кои Словенците се посебно горди е издејствување на можноста за „доплата" на износот на субвенции за земјоделците со средства од националниот буџет, со цел тие да добиваат ист износ на финансиски средства како и нивните колеги од „старата" ЕУ и тоа започнувајќи од 2007 г. наместо од 2013 г. како што првично беше предвидено. Имено, согласно правилата на ЕУ, за земјоделците од новите земји-членки се предвидува преоден период од 10 години во рамките на кој во првата година се исплаќаат 25% од субвенците кои се исплаќаат во „старите" членки на ЕУ. Овој износ постепено расте и го достигнува нивото од 100% дури во 10-тата година од членството. Дозволено е согласно интересите на земјата разликата во висината на субвенциите делумно да се надоместува од националниот буџет. Така на пример, ако сточар од ЕУ добива субвенции по глава говедо во износ од 100 евра, словенечкиот во првата година би требало да добива 25 евра и со зголемување од 8-9 евра годишно дури во 2013 г. би добивал исто колку и неговиот „староевропски" колега. Со тоа, кумулативниот износ на

субвенции за сточарот од ЕУ во периодот 2004-2013 г. би изнесувал 1.000 евра по говедо, додека за словенечкиот само 635 евра. Со отстапката што Словенците успеале да ја испреговараат, нивниот сточар започнал да го добива истото ниво на субвенции со „старите" земји-членки на ЕУ уште во 2007 г. и во преодниот период добива кумулативен износ на субвенции од 880 евра по говедо, од кои 635 евра од ЕАФРД и 245 евра од националниот буџет на Словенија ***(табела 29)***. Оваа отстапка е обезбедена и како резултат на високите национални субвенции кои биле исплаќани на земјоделците пред членството во ЕУ.

Симулација на отстапката за „доплата" на субвенциите за словенечките сточари

Година	*2004*	*2005*	*2006*	*2007*	*2008*	*2009*	*2010*	*2011*	*2012*	*2013*
ЕУфармер	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Словенечки фармер (без отстапка)	25	33	42	50	59	67	78	86	95	100
Словенечки фармер (со отстапка) од кои:	40	60	80	100	100	100	100	100	100	100
- од ЕАФРД	25	33	42	50	59	67	78	86	95	100
- од Словенија	15	27	38	50	41	33	22	14	5	0

Табела 29

Брилијатноста на словенечкиот преговарачки тим се отсликува и во тоа што тој успеа да издејствува сите производствени квоти и референтни количества да бидат над фактичките производствени нивоа на земјата. При водењето на преговорите, тимот има изведено еден преговарачки трик. Во апликацијата биле наведени рефрентните производствени количества само од 1999 г. како најиздашна. На забелешката на ЕУ, словенечкиот тим „отстапил" и прифатил референтен период да биде пондерот од последните три години (1997-1999 г.) кој и онака бил над производственото ниво во последните 5 години. На тој начин, била испреговарана квота за производство на млеко е 560.000 т., додека производството во 2006 г. изнесувало 490.000 т.[257]

За словенечкиот агроиндустриски комплекс членството во ЕУ е од голема полза. Во периодот 2002-2007 г. преку АРСКТРП биле реализирани средства од преку 400 милиони ЕУР од кои 38 милиони ЕУР од САПАРД програмата и 353 милиони ЕУР од ЕАФРД за реализација на мерките на земјоделската политика. Со буџетот на ЗЗП за периодот 2007-2013 г. за Словенија се предвидени околу 770 милиони ЕУР и тоа за: програми за директни плаќања, плаќања за недоволно-развиените подрачја, еколошко земјоделство, поддршка на земјоделските пазари и рурален развој. Покрај огромната финансиска корист, членството во ЕУ влијаеше и на исклучителен развој на органското производство и сертификација на агроиндустриските производи, така што во 2007 г. Словенија имаше 5 сертификациски куќи за органско производство кои акредитирале 1.380 фарми со преку 2.000 ха, 8 производи со заштитено потекло, 4 со географско потекло и 2 со традиционален специјалитет.

[257] Ministarstvo Republike Slovenije za kmetijstvo, gozdarstvo in prehrano – *Slovensko kmetijstvo, gozdarstvo in živilsko predelovalna industrija – osnovne značilnosti in številke*; Ljubljana (2007); str. 2-33

Примена на словенечкиште искуства во Македонија

Потребата од кратка анализа на словенечкиот агроиндустриски комплекс и начините за негово финансирање во овој труд се наметна од три причини:

а) Словенија и по површина и по број на население е скоро идентична со Македонија, што претставува солидна појдовна основа за споредба.

б) Двете земји скоро половина век беа федерални единици во СФРЈ што придонесе почетокот на независноста во 1991 г. да го обележат со скоро идентични стопански системи и економска политика.

в) Словенија веќе 7 години е членка на ЕУ и ги има разработено сите механизми за користење на средствата од ЗЗП за финансирање на нејзиниот агроиндустриски комплекс. Таа претставува одличен пример за тоа како се водат преговори за членство и како се спроведуваат одредбите од ЗЗП во своја корист.

Во поглед на финансирање на активностите во агроиндустрискиот комплекс, словенечкото искуство покажува дека конкурентно производство се развива исклучиво на пазарни основи. Ова стојалиште е во целосна конзистентност со Копенхагеншките критериуми на ЕУ за пазарна економија. Секаква субвенција на камата или мешање на државата во кредитните односи помеѓу финансиските институции и учесниците во агроиндустрискиот комплекс во Словенија се смета за дисторзија на пазарните односи и прелевање на средства од продуктивни кон помалку продуктивни дејности. Доказ за ова претставува и фактот што ниедна од трите најголеми словенечки банки (Abanka Vipa, Nova KBM и Nova Ljubljanska banka) немаат специјализирани кредитни линии за агроиндустрискиот комплекс, туку кредитните активности ги засноваат на принципот на корпоративно кредитирање. Дури и формирањето на ДБС од страна на земјоделските здруженија е чисто пазарен чекор направен во насока на заштита на нивните сопствени интереси. Од ова словенечко искуство можеме да извлечеме заклучок дека:

Со пристапување кон ЕУ, финансирањето на агроиндустрискиот комплекс ќе биде исклучиво во согласност со правилата на ЗЗП и деловните политики на финансиските институции, без можност за мешање на државата.

Во македонскиот банкарски систем во моментов има две банкарски институции чии имиња се со земјоделска провиниенција (НЛБ Тутунска банка АД - Скопје и Зираат банка АД - Скопје). Првата, своевремено формирана за унапредување на производството и продажбата на тутун, по влезот на странскиот стратешки партнер (токму словенечката Nova Ljubljanska banka) работи исклучително врз пазарни принципи. Другата е филијала на најголемата турска банка T.C. Ziraat Bankasi (Земјоделска банка на Република Турција) и е претежно ориентирана кон поддршка на турскиот капитал во земјава. Поголемите македонски агроиндустриски компании ги задоволуваат своите капитални потреби во рамки на корпоративното кредитирање кај деловните банки. Не постојат никакви индиции дека во скоро време тие би здружиле дел од својот капитал за формирање на банка во нивна сопственост по примерот на ДБС.

Клучен момент за евентуално влијание на државата во поглед на начинот на финансирање на агроиндустрискиот комплекс ќе биде почетокот на преговорите поврзани со Поглавјето за земјоделство и рурален развој. Според искуството на Словенија, основен предуслов за отпочнување на преговорите е дефинирање на одредници кои ќе помогнат во здобивање на што поповолна

позиција во рамките на Унијата по приемот. Овие одредници мора да бидат наша „црвена линија” во преговорите од кои не смее да има никаква отстапка:

Целосно и рамноправно учество во креирањето на ЗЗП, членството во ЕУ да не ја влоши економската состојба на земјоделците, нивото на производствени квоти и референтни количества на производите чиишто ограничувања се предмет на преговорите да не смеат да се утврдат под нивото реализирано пред отпочнување на преговорите и договорените одредби да мора да бидат во согласност со специфичните структурни и развојни потреби на македонското земјоделство.

Во однос на преговорите за директните плаќања по фарма, Македонија мора по примерот на Словенија да издејствува отстапка за доплата на средства од националниот буџет за побрзо изедначување на субвенциите за сопствените земјоделци со субвенциите за земјоделците на постојните земји-членки. Ова е реално сценарио од причина што Македонија исто како и Словенија во моментов има високо ниво на национални субвенции кои би влегле во референтниот период при отпочнување на преговорите. Дополнително треба да се инсистира обемот на средства кои ќе се издвојуваат за Македонија по основ на руралниот развој да бидат повисоки од пропорционалното учество на македонската руралната економија во вкупната европска рурална економија.

Република Хрватска

Агроиндустрискиот комплекс во Хрватска има многу позначајна улога за националното стопанство за разлика од Словенија. За тоа најмногу придонесува северниот дел на земјата (Славонија) која претставува извор на храна и традиционални хрватски специјалитети. Агроиндустрискиот комплекс во 2007 г. учествувал со 8,5% од БДП од кои 5,6% отпаѓале на земјоделството, а 2,9% на агроиндустријата. Во истата година, Хрватска имала 177.000 земјоделски домаќинства кои обработувале 1,39 милиони ха, а агропреработувачката индустрија броела околу 800 компании со преку 50.000 вработени.[258]

Поради военото судир 1991-1995 г., последната деценија од минатиот милениум беше изгубена деценија за хрватскиот агроиндустриски комплекс. По крајот на војната беа потребни дополнителни 5 години за заздравување на секторот. Денес, агроиндустрискиот комплекс е регулиран со Законот за земјоделство кој предвидува пазарно влијание и водење на ценовна политика во земјоделството (договорни цени, субвенции, мерки за корекција на понудата и побарувачката и слично). Државната политика за финансирање на секторот е регулирана со Законот за директна поддршка на земјоделството, рибарството и шумарството и Националната стратегија за рурален развој 2007-2013 г. Според првиот документ, најголем дел од буџетот за земјоделство отпаѓа на субвенциите, распределени во 4 различни модели на поддршка:

а) *Модел за директни плаќања во земјоделското производство* за кој се предвидени 94% од средствата, ја опфаќа директната поддршка поврзана со производството и наменета за унапредување на доходот на комерцијалните земјоделски домаќинства со цел подобрување на нивната конкурентност.

б) *Модел за поддршка на доходот* за кој се предвидени 1,3% од средствата е вид на поддршка која не е поврзана со обемот на производство и е наменета за малите и неконкурентни земјоделски домаќинства со цел осигурување на нивен пристоен стандард на живеење и создавање на услови за постепено намалување на нивните земјоделски дејности.

в) *Модел на капитални вложувања* е структурна мерка наменета за унапредување на односите помеѓу земјоделците и деловните банки со цел подобрување на продуктивноста и конкурентноста на комерцијалните земјоделски домаќинства. Со оваа мерка, Министерството за земјоделство, рибарство и рурален развој (Ministarstvo poljoprivrede, ribarstva i ruralnog razvoja - MPRRR) доделува инвестициски субвенции за земјоделците на кои деловните банки веќе им одобриле деловни кредити за инвестициски вложувања во земјоделството (објекти, земјиште, основно стадо, повеќегодишни насади) во дијапазон од 11.000 до 34.000 ЕУР. Овој модел од страна на државата е поддржан со 4% од вкупните субвенции.

г) *Модел на рурален развој* кој има за цел унапредување и развој на руралните подрачја, поттик на традиционалните посебности на хрватското земјоделство и подготовки за маркетинг на земјоделските производи, за што се предвидени 0,7% од средствата.

Во рамките на Националната стратегија за рурален развој 2007-2013 г. се дефинирани 4 основни развојни цели: подобрување на конкурентноста на земјоделскиот и шумарскиот сектор; зачувување, заштита и одржување на

[258] Ministarstvo poljoprivrede, ribarstva i ruralnog razvoja - *Hrvatska poljoprivreda;* Zagreb (2009)

животната средина и културното наследство; подобрување на квалитетот на живот во руралните подрачја и подобрување на продуктивноста на институционалното окружување. За спроведување на мерките за рурален развој се предвидени средства во вкупен износ од 1,1 милијарда ЕУР, распределени по години на следниот начин: 46,7 милиони ЕУР за 2007 г.; 60,8 милиони ЕУР за 2008 г. и по 200 милиони ЕУР годишно за периодот 2009-2013 г.[259]

Кредитната политика за хрватското земјоделство генерално се води преку деловните банки. Поголемите хрватски банки имаат свои посебно дизајнирани продукти за поддршка на примарното земјоделско производство, додека агроиндустријата е поддржана во рамките на корпоративното кредитирање, согласно нивните деловни политики ***(табела 30)***.

Кредитини продукти за поддршка на земјоделството во трите најголеми хрватски банки

Банка	*Продукт*	*Целна група*	*Износ*	*Каматна стапка*
Privredna banka DD Zagreb	ПБЗ Агро кредит	физички лица регистрирани за вршење на земјоделска дејност и корисници на субвенции	1.500 - 21.500 ЕУР	6,5% годишно (променлива)
Zagrebačka banka DD Zagreb	Кредит за земјоделски дејности	Правни и физички лица регистрирани за вршење на земјоделска дејност	2.500 - 250.000 ЕУР	7% годишно (променлива)
Erste banka DD Zagreb	Кредит за земјоделски дејности	Правни и физички лица регистрирани за вршење на земјоделска дејност	2.500 - 250.000 ЕУР	8,5% годишно (променлива)

Табела 30

Извори: За Privredna banka (http://www.pbz.hr/Download/2007/04/23/PBZ_Agro_letak_1.5.pdf), за Zagrebačka banka (http://www.zaba.hr/info/pb/loans/kre/kred29.htm) и за Erste banka (http://www.erstebank.hr/gr_krediti_poljoprivredni.asp). Податоците се однесуваат за 2010 г.

Специфичност на хрватската агрокредитна политика е можноста кредитна поддршка на секторот покрај деловните банки да пружаат и Хрватска банка за обнова и развој (Hrvatska banka za obnovu i razvitak - HBOR), Хрватската агенција за мало стопанство (Hrvatska agencija za malo gospodarstvo - HAMAG) и единиците на локална и регионална самоуправа. ХБОР е основана во 1992 г. како развојна банка во целосна сопственост на Република Хрватска, а со новиот закон од 2006 г. таа е реформирана и нејзиното работење е целосно усогласено со Директивите на ЕУ.[260] Банката има основачки капитал од 963 милиони ЕУР, а основните активности се насочени кон: финансирање на развојот на МСП; инфраструктура; иновации и патенти; рурален развој; развој на помалку развиените подрачја; извоз; туризам; заштита на животната средина и осигурување на кредити за извоз на стоки и услуги од непазарни ризици. Што се однесува до кредитирањето во агроиндустрискиот комплекс и руралниот развој, ХБОР ја следи Националната стратегија која ги дефинира стратешките дејности и има дизајнирано соодветни кредитни продукти ***(табела 31)***.

[259] Ministarstvo poljoprivrede, ribarstva i ruralnog razvoja - *Strategija ruralnog razvoja Republike Hrvatske 2007-2013*; Zagreb (2006); str. 36

[260] Сите податоци за ХБОР се преземени од официјалната интернет страница (http://www.hbor.hr)

Кредитни продукти на ХБОР за поддршка на земјоделството

Вид на кредит	*Начин*	*Износ*	*Каматна стапка*
за поддршка на ИПАРД програмата	преку деловни банки	во зависност од одобрените средства од ИПАРД агенцијата	2% за приоритетни кредитобаратели 4% за останати (фиксна)
за свињарство и говедарство	директно	до 1.466.667 ЕУР	4% (променлива)
за подигање на долгогодишни насади	директно	од 10.667 до 466.667 ЕУР	4% (променлива)
за земјоделство и регионален развој	преку деловни банки	од 10.667 до 466.667 ЕУР	2% за субјекти кои вложуваат во недоволно развиени подрачја 4% за останати(променлива)
за големи проекти во земјоделството	преку деловни банки	од 93.333 ЕУР нагоре, без ограничувања	2% за субјекти кои вложуваат во недоволно развиени подрачја и ја докажале својата конкурентност 4% за субјекти кои вложуваат во недоволно развиени подрачја 6% за останати (променлива)

Табела 31

Најкарактеристични се заемите со поволна каматна стапка од 2% за поефикасно искористување на претпристапните фондови на ЕУ за земјоделство и рибарство при што банката обезбедува и советодавна поддршка за подготвка на планови и инвестициски студии за користење на тие програми. Заклучно со 2010 г. за поддршка на земјоделството ХБОР одобрила заеми во вредност од 115 милиони ЕУР или околу 17% од вкупните кредитни пласмани. Пласирањето на средствата се врши преку деловните банки со кои ХБОР има потпишано договори и директно преку 6 филијали на банката во поголемите хрватски градови.

Кредитни продукти на ХБОР за поддршка на извозот

Вид на кредит	*Целна група*	*Начин*	*Износ*	*Каматна стапка*
кредитна линија на Светска банка	претпријатија кои остваруваат приходи од извоз	преку деловните банки	до 10.000.000 ЕУР	согласно политиката на деловните банки
за добавувачи	претпријатија кои имаат склучено извозен аранжман со странски партнер	директно	без ограничувања	ЛИБОР/ЕУРИБОР+маржа за ХБОР која се движи од 0,2% до 2% во зависност од клиентот и земјата во која се извезува
за странски банки	странска банка која финансира купување на хрватски производи	директно	без ограничувања	ЛИБОР/ЕУРИБОР+маржа за ХБОР која се движи од 0,2% до 2% во зависност од клиентот и земјата во која се извезува
за купувачи од странство	домицилна банка на странски партнер кој купува хрватски производи или странски купувач на хрватски производи	директно	без ограничувања	ЛИБОР/ЕУРИБОР+маржа за ХБОР која се движи од 0,2% до 2% во зависност од клиентот и земјата во која се извезува
за подготовки за извоз	претпријатија кои остваруваат приходи од извоз	преку деловните банки	без ограничувања	од 5% до 11,3% во зависност од клиентот (фиксна)

Табела 32

Покрај развојната, ХБОР има и функција за унапредување на извозот на хрватски производи, а во таа смисла и на извозот на производи од агроиндустрискиот комплекс. Улогата на банката во поддршката на хрватскиот извоз постојано расте и од 5% (333 милиони ЕУР) од вкупниот извоз во 2004 г. пораснала на 7% (616 милиони ЕУР) од вкупниот извоз во 2007 г. Поддршката на извозот се реализира преку 5 продукти кои во целост може да се користат и за агроиндустрискиот комплекс ***(табела 32)***. Од нив најинтересни се кредитите за странски купувачи на хрватски производи. Овој продукт е воведен во 2008 г. и претставува кредитирање на странски компании кои вршат увоз на хрватски стоки и услуги преку нивните домицилни банки. За таа цел, ХБОР досега има склучено договори за заем со деловни банки од Русија, Белорусија, Украина, Бугарија и Црна Гора. На овој начин се врши финансирање на целокупниот извозен циклус, од производство до испорака и наплата на извозната трансакција. Во поглед на осигурување на извозните побарувања, банката врши осигурување од комерцијален и политички ризик на извозна компанија и факторинг за што во 2007 г. биле одвоени 256 милиони ЕУР, додека за гаранции биле искористени околу 150 милиони ЕУР.

Процесот на пристапување на Република Хрватска во ЕУ започна во 2001 г. со потпишување на ССА. Веќе во 2004 г. Хрватска стана земја-кандидат за членство, а во 2005 г. ги отпочна преговорите за членство со Унијата, со тоа што Поглавјето за земјоделство и рурален развој беше отворено при крајот на 2009 г. Кандидатскиот статус ѝ овозможи на земјата пристап до европските претпристапни фондови за земјоделство, САПАРД и ИПАРД. По основ на првата програма Хрватска доби околу 25 милиони ЕУР, додека по основ на втората програма се очекува до крајот на 2013 г. да добие околу 185 милиони ЕУР или вкупната европска поддршка за хрватското земјоделство во периодот 2007-2013 г. ќе изнесува околу 210 милиони ЕУР. Патем, би напоменале дека во рамките на ИПАРД програмата, Хрватска има добиено акредитација за користење на средства од мерките 101, 103, 201, 202, 301, 302 и 501.[261] Платежна агенција на Хрватска е Агенцијата за плаќања во земјоделството, рибарството и руралниот развој (Agencija za plaćanja u poljoprivredi, ribarstvu i ruralnom razvoju - APPRRR) која е одговорна за спроведување на мерките на националната поддршка во земјоделството (трговски мерки, интервенции на пазарот и субвенции) и претпристапните програми на ЕУ за земјоделство и рурален развој (ИПАРД програма), а по пристапувањето во ЕУ и на мерките на ЗЗП.

Хрватските напори за пристапување кон ЕУ имаат позитивно дејство и врз органското производство. Тоа е регулирано со Законот за еколошко производство на земјоделски и прехранбени производи. Под органско производство се наоѓаат околу 0,57% од вкупното земјоделско земјиште и за него се регистрирани околу 630 производители. Притоа, во моделот за директни плаќања во земјоделското производство, субвенциите за органско производство се 30% повисоки од субвенциите за конвенционално производство.

[261] Ministarstvo poljoprivrede, ribarstva i ruralnog razvoja - *IPARD Program, plan za poljoprivredni i ruralni razvoj 2007-2013;* Zagreb (2009)

Примена на хрватските искуства во Македонија

Потребата од кратка анализа на хрватскиот агроиндустриски комплекс и начините за негово финансирање во овој труд се наметна од три причини:

а) Хрватска исто како и Македонија беше федерална единица во СФРЈ што придонесе почетокот на независноста во 1991 г. двете земји да го обележат со скоро идентични стопански системи и економска политика.

б) Двете земји се кандидати за членство во ЕУ.

в) Хрватска е во напредна фаза во преговорите за членство во ЕУ, а се очекува во најскоро време да го затвори Поглавјето за земјоделство и рурален развој.

Сметаме дека поради значењето на агроиндустрискиот комплекс за двете земји, како најголема придобивка од хрватското искуство може да се искористи моделот на функционирање на ХБОР кој би се пресликал во МБПР. Во таа насока ги предлагаме следните реформи:

а) *Намалување на основната камата* со која МБПР ги товари деловните банки при одобрување на кредити за агроиндустрискиот комплекс. Имено, основачкиот влог на Банката е обезбеден од буџетски средства и таа според Законот не треба остварува профит, односно не е под притисок за максимизација на добивката. Тоа ќе влијае врз намалување на каматните стапки кои деловните банки ги пресметуваат кон крајните корисници од комплексот.

б) Создавање на законска можност за *кредитирање на индивидуални земјоделски производители и отпочнување на активности за директно кредитирање на МСП од агроиндустрискиот комплекс* согласно Законот за МБПР, како специфична група на субјекти кои имаат реални потешкотии за добивање на кредитни средства од деловните банки. Оваа реформа треба да се направи со цел оваа потенцијална група на кредитокорисници да добие подобри кредитни услови (каматна стапка, рокови на отплата и сл.), но сериозноста на кредитната анализа во поглед на оправданост на проектите, кредитната способност, кредитниот ризик и обезбедувањето мора да бидат на ниво на деловните банки за да се избегне негативното искуство на ХБОР каде 67% од корисниците на кредити за поддршка на земјоделството доцнат или воопшто не ги отплаќаат обврските.[262] Со тоа, евентуалните проблеми при отплатата нема да влијаат негативно врз средствата на МБПР и во крајна линија нема да го оштетат буџетот на РМ. Затоа сметаме дека,

МБПР треба да отпочне активности за директно кредитирање на агроиндустрискиот комплекс и да дизајнира продукти кои ќе бидат целосно компатибилни со Националната стратегија за земјоделство и рурален развој.

За таа цел, во МБПР треба да се издвојат посебни кредитни продукти за земјоделските потсектори кои според Националната програма за земјоделство и рурален развој се прогласени за приоритетни: овошје и зеленчук, овчарство и лозарство и кредитирањето за нив да се одвива директно. На тој начин очекуваме да дојде до благо намалување на каматните стапки за кредитите наменети за инвестиции во приоритетни потсектори на земјоделството како дополнителен стимул за инвестирање. За сите останати потсектори во агроиндустрискиот комплекс кредитирањето и понатаму ќе се одвива преку деловните банки сè додека не се создадат услови за директно кредитирање и на

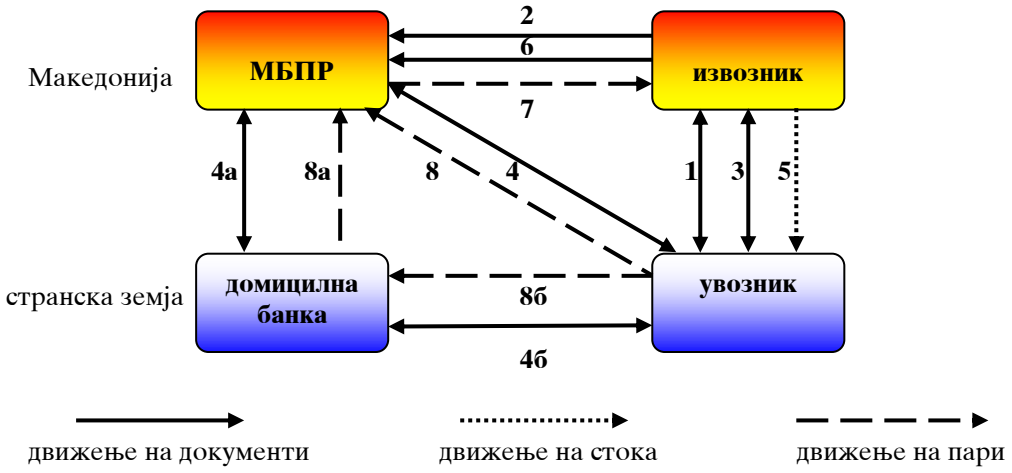
[262] Капитал - 14.02.2011; стр. 17

овие целни групи. Во оваа насока предлагаме и воведување на нова кредитна категорија во рамките на ЗКДФ кредитната линија која ќе биде ориентирана кон поддршка на проектите финансирани со ИПАРД програмата.

в) *Отворање на експозитури* на Банката во неколку градови во државата (Битола, Струмица, Кавадарци и Гостивар) со што нејзините продукти наменети за директно кредитирање ќе станат подостапни до индивидуалните производители и МСП од агроиндустрискиот комплекс. Овие експозитури ќе имаат овластувања за одобрување кредити до одреден износ (на пр. до 10.000 ЕУР), додека за останатите кредитни барања ќе функционираат оперативно за комплетирање и администрирање на документите кон и од централата во Скопје.

Како кредитна иновација за поттикнување на извозот на агроиндустриски производи од ХБОР може да се преземе кредитирањето на странски компании кои вршат увоз на македонски агроиндустриски производи директно или преку нивни домицилни банки. За таа цел најпрво треба да се склучат рамковни договори за заем со деловни банки од клучните пазари за македонските агроиндустриски производи (земјите од ЈИЕ, Италија, Германија), а заради експанзија на извозот и со Русија и Украина. Понатаму, овој вид на кредитирање би функционирал според шемата прикажана на ***дијаграм 16***.

Шематски модел на кредитирање на странски увозници на македонски агроиндустриски производи



Дијаграм 16

Домашната извозна компанија склучува преддоговор за извоз на агроиндустриски производи со странски партнер (1). Врз основа на преддоговорот кој содржи клаузула дека стоката ќе се плати со кредит од МБПР, извозникот доставува барање до МБПР за одобрување на кредит за увозникот од странство во функција на наплата на извозното побарување (2). По начелното одобрување на кредитот од страна на МБПР, извозникот и увозникот склучуваат договор за извозен аранжман кој ги содржи истите одредби од преддоговорот (3). Откако ќе се склучи договорот за извоз, се склучува договор за кредит кој согласно анализите на МБПР може да биде во форма на директно кредитирање (4), доколку увозникот е оценет како добар клиент, има солидно кредитно досие и е нискоризичен или во форма на кредитирање на домицилна кореспондентна банка во која увозникот е коминтент (4а). Во вториот случај, домицилната банка

го презема ризикот за отплата на кредитот кон МБПР поради што со договор за поткредит го обезбедува кредитното побарување со колатерал и наплаќа одредена провизија за услугата од увозникот (4б). Следува испорака на стоката (5), по што МБПР ја презема документацијата од извозникот за извршената испорака (6). По извршената проверка на испратната документација, МБПР врши исплата на кредитот директно на домашниот извозник кој во крајна линија треба да ги добие средствата (7). Отплатата на кредитот кон МБПР ја врши увозникот, доколку кредитот му е исплатен директно (8) или домицилната кореспондентна банка (8а) по претходно примени уплати од страна на увозникот, доколку кредитот за истата намена е одобрен на банката (8б). За текот на процесот сите учесници се во постојана комуникација. На овој начин добиваат сите: македонскиот извозник на агроиндустриски производи обезбедува извозен аранжман и негова наплата, МБПР пласира кредитни средства за што наплаќа соодветна камата, домицилната банка го дистрибуира кредитот за соодветна провизија, а странскиот увозник добива поволни финансиски средства за реализација на увозот и продолжува непречено да работи без загрозување на ликвидноста. Со овој кредитен аранжман очекуваме зголемен интерес на странските купувачи за нашите агроиндустриски производи и во крајна линија зголемување на извозот. Според тоа сметаме дека,

МБПР треба да отпочне активности за воведување на кредитен продукт за индиректно кредитирање на странски увозници на македонски агро-индустриски производи.

Што се однесува до преговорите за членство во ЕУ, сметаме дека студиозниот пристап на Хрватска посебно кон Поглавјето за земјоделство и рурален развој мора да биде conditio sine qua non за македонските преговарачи. Чекорите кои ги прави Хрватска како пионер во евроинтеграциите за регионот од Југоисточна Европа мора внимателно да се следат и анализираат, а нивното преземање мора да биде согласно спецификите на македонскиот агроиндустриски комплекс. Само така можеме да добиеме отстапки во наша корист, а притоа да бидеме рамноправен и конструктивен учесник во европското земјоделство и рурален развој.

Држава Израел

Израелскиот земјоделски сектор се карактеризира со висок технолошкоинтензивен систем на производство изнуден од недостатокот на природни ресурси (посебно вода), кој носи големи заштеди во труд, време и капитал. Високата интензивност придонесува Израел да има едно од најмодерните земјоделски производства во светот и да е нето-извозник на храна, иако половина од територијата на државата е дефинирана како пустинска. Во 2007 г. уделот на агроиндустрискиот комплекс во БДП изнесувал 4,4% (2,5% на земјоделството и 1,9% на агроиндустријата) што е во рамките на просекот на земјите од ОЕЦД. Во истата година извозот на агроиндустриски производи изнесувал 750 милиони ЕУР односно 3,6% од вкупниот извоз на државата.[263] Но она што навистина го карактеризира израелското земјоделството е извозот на земјоделски влезни суровини (вештачки ѓубрива, пестициди и хербициди, опрема за наводнување, семиња и калеми, земјоделска амбалажа, земјоделска опрема и механизација, додатоци за исхрана на добитокот и агроиндустриски know how) кој во 2007 г. изнесувал 900 милиони ЕУР.[264]

Основни принципи на функционирање на израелското земјоделство се заедништво и кооперативност. Поголемиот дел од земјоделското производство е засновано на здружени населби наречени кибуци и мошави чиишто концепт е развиен пред 90 години. *Кибуцот* претставува голема колективна производствена единица во која членовите заеднички ги поседуваат средствата за производство, секој од нив работи за доброто на сите и се делат сите социјални, културни и економски активности. Најголемиот дел од приходот на кибуците доаѓа од агроиндустриските производни и преработувачки капацитети кои се во сопственост на неговите членови. На пример, најголемата светска компанија за производство на системи за наводнување и оранжерии Netafim е во заедничка сопственост на 3 кибуци. За разлика од кибуцот, *мошав* претставува фармерска населба формирана со здружување на повеќе индивидуални земјоделски домаќинства во кои секое домаќинство работи на сопствена земја, додека купувањето на влезни суровини и продажбата на финални производи се одвива заеднички. Овие два типа на населби учествуваат со 83% од земјоделското производство на државата. Според официјалната статистика на Израел, во државата има околу 65.000 земјоделски домаќинства, а како земјоделско домаќинство се водат кубуците и мошавите. Ако се земат в предвид одредени анализи според кои просекот на едно израелско земјоделско домаќинство е колку 3 просечни земјоделски домаќинства согласно европската номенклатура, може да се каже дека во Израел има околу 195.000 земјоделски домаќинства кои обработуваат околу 435.000 ха обработливо земјиште. Земјоделското земјиште скоро во целост е во сопственост на државата (околу 93%) која ја дава под наем од најмногу 49 години на кибуците и сите други кои се заинтересирани за занимавање со земјоделство.

Фактот дека земјоделското производство континуирано расте и покрај недостатокот на природни фактори за производство не е случаен. Тој е резултат

[263] Central Bureau of Statistics - *Agriculture in Israel, The Industry Account Price Index of Output and Input 2006-2007*; Jerusalem (2008)

[264] Ministry of Agriculture and Rural Development and The Israel Export & International Cooperation Institute - *Israel's Agriculture: Innovations Make the Land Bloom*; Jerusalem (2008); p. 9

на еден специфичен израелски феномен; блиска и нераскинлива соработка помеѓу земјоделците, владините агенции, академските институции, научно-истражувачките центри, услужните и индустриските дејности поврзани со земјоделството кои заеднички бараат решение за секој проблем. Притоа, најголем фокус се става на применетите истражувања кои се засновани на долгорочните и краткорочните потреби на државата. Од долгорочна перспектива тие се насочени кон развој на производи кои ќе бидат конкурентни на потенцијалните пазари и ќе ги решат основните проблеми на извозното производство, додека краткорочните потреби се насочени кон изнаоѓање на решенија за основните проблеми како што се наводнување, заштита на растенијата и добитокот и современа земјоделска опрема и механизација. Израел е светски лидер во земјоделски технологии, а неговите истражувања во земјоделството се познати и признати на светско ниво, односно претставуваат клучна конкурентска предност на секторот. Технолошкиот напредок во земјоделството, меѓу другото придонел во 2007 г. еден израелски земјоделец да прехранува 93 свои сограѓани за разлика од средината на минатиот век кога неговиот дедо прехранувал само 17 свои земјаци. Израелските агроистражувачи се пионери во неколку области: земјоделска биотехнологија со која имаат развиено сорти со четирипати поголем принос од стандардните; системи за наводнување „капка по капка" со кои за 50% е намалена потрошувачката на слатка вода во земјоделството и истата е насочена кон потребите на населението; компјутерско наѓубрување со кое максимално се рационализира потребата од работна рака; автоматизиран систем за молзење со кој просечната издашност по крава е доведена до светски рекорд од 11.000 л.; искористување на сончевата енергија за забрзување на периодот на вегетација и десоленизација на морската вода заради наводнување на земјоделските површини. Сите апликативни решенија се диктирани од пазарот и се искористени во процесот на комерцијализација на агроиндустриските производи што им овозможи огромна конкурентна предност на светските пазари.

Институционалната рамка за поддршка на извозните активности на агроиндустрискиот комплекс е составена од производителите, Владата, академските и научно-истражувачките институции, приватните тела за унапредување на извозот и финансиските институции. Меѓутоа, државата е таа што има најголемо влијание и незаменлива улога во овој инвестициски, технолошки и извозен бум во агроиндустрискиот комплекс. Таа практично ги држи сите конци во организацијата на работењето, а соработката со другите учесници се реализира преку формирање на заеднички тела или компании.

Влијанието на државата во истражувачко-развојниот процес во земјоделството се отсликува преку Организацијата за земјоделски истражувања (Agriculture Research Organization - ARO). Оваа организација работи под капата на Министерството за земјоделство и рурален развој и се состои од 7 институти и 4 експериментални станици и е движечка сила на земјоделскиот напредок. Таа покрива околу 75% од истражувачко-развојните активности во земјоделството. Притоа, знаењата стекнати во ARO не се користат само за унапредување на извозот на земјоделски производи туку и тие самите во форма на услуги претставуваат значаен извор на девизен прилив за државата. Овие знаења се извезуваат преку обуки и семинари организирани од страна на Израелскиот центар за меѓународна соработка и развој на земјоделството (Center for International Agricultural Development Cooperation - CINADCO) како основна

оперативна единица на Центарот за меѓународна соработка (MASHAV) кој функционира во рамките на Министерството за надворешни работи.

Влијанието на државата врз производствениот процес во земјоделството се отсликува преку активно учество на нејзините стручњаци во работата на Техничките комитети за земјоделство (Farming Branch Technical Committees) како приватни тела за унапредување на земјоделството и извозот. Овие комитети се формирани од производителите и преработувачите на земјоделски производи и имаат за цел да им помогнат на земјоделците во насочување на нивните активности кон користење на новите технологии и да ги унапредат нивните познавања за земјоделството. Тие постојано ги инструираат земјоделците со потрадиционални сваќања дека најважен услов за остварување на извоз е квалитетот, а тој доаѓа само со прифаќање на напредната агротехнологија. Комитетите во принцип се грижат за организација и комерцијализација на агроиндустриското производство, предвидување на цените, обезбедување на стабилен приход за земјоделците, помош при изборот на влезни суровини, препораки за намалување на трошоците и воспоставување на соодветни транспортни системи за дотур на стока. Друга важна функција на овие тела е планирање на земјоделското производство во форма на производствени квоти. Тоа се врши согласно потребите на домашниот и странскиот пазар, а со цел избегнување на вишоци и недостатоци на стока и загуби за земјоделците. Тие исто така обезбедуваат финансиска помош за набавка на влезни суровини како и средства за поддршка на истражувањата и развојот во агроиндустрискиот комплекс чиишто плодови можат да се искористат во подоцнежниот процес на донесување на одлуки и планирање на производството и извозот. Во прилог на влијанието на државата врз земјоделското производство ќе го наведеме и функционирањето на Фондот за осигурување од природни непогоди кој е во заедничка сопственост на Владата и земјоделците. Тој го гарантира повратот на изгубени влезни суровини во случај на штета предизвикана од природна непогода. Отштетата се врши само на реалните трошоци на производство заради избегнување на дисконтинуитетот на производствениот процес.

Влијанието на државата врз извозот на агроиндустриски производи е видливо преку компанијата AGREXO. Оваа компанија е во заедничка сопственост на Владата и приватните тела за унапредување на извозот и е задолжена за сите извозни активности на израелскиот агроиндустриски комплекс. Таа функционира на целосно пазарен принцип како за производителите така и за купувачите и нема влијание врз утврдувањето на цените. Притоа, нејзина улога е да се грижи за целата логистика на извозните активности: планирање, унапредување на квалитетот, алокација на кредитирањето, продажба, маркетинг и организациски и финансиски менаџмент.

Улогата на државата во поддршката на агроиндустрискиот комплекс се гледа и преку системот на директно финансирање на истражувањата и развојот и насочување на приватните инвестиции во пустинските подрачја, со одобрување на грантови кои изнесуваат помеѓу 30-50% во зависност од намената на инвестицијата преку Министерството за земјоделство и рурален развој. За разлика од директните трансфери, улогата на државата во поглед на кредитирањето на агроиндустрискиот комплекс по 2005 г. е маргинална или скоро никаква. Имено, во 1951 г. од страна на државата беше формирана Израелската земјоделска банка (Israeli Bank of Agriculture Ltd. - IBA) со единствена цел да биде инструмент за кредитна поддршка на инвестициите во земјоделството и поттикнување на неговиот развој. Поради огромните загуби од

околу 30 милиони УСД кои настанале како резултат на популистичките финансиски политики на Банката диктирани од сопственикот (државата), во 2005 г. гувернерот на централната банка на Израел ја одзеде лиценцата за работа на ИБА и таа престана да постои. Со тоа, дури и најцентралистички и интервенционистички настроената држава во светот во поглед на земјоделските политики докажа дека иднината на кредитирањето на агроиндустрискиот сектор не е во формирање на специјализирани банкарски институции во државна сопственост, туку во приватната иницијатива која најдобро знае како да го алоцира капиталот. По овој крах, државата отпочна со приватизација и на останатите банки во државна сопственост така што до крајот на 2006 г. освен преку регулацијата таа веќе немаше никакво влијание врз банкарските работи.

Доминантната државна сопственост на банките во Израел до почетокот на XXI век придонесуваше тие да водат кредитна политика на рационализација, без кредитна експанзија што беше предизвикано од ограниченото обем на средства. На оваа состојба не беше имун ниту агроиндустрискиот комплекс така што обемот на негово кредитирање во 2005 г. изнесувал околу 3% од вкупното кредитно портфолио на банките.[265] Денес, банкарскиот сектор во Израел се состои од 5 големи банкарски групации, 2 помали независни банки и 2 филијали на странски банки или вкупно околу 23 банки. Слично како во Словенија, деловните банки во Израел немаат посебни продукти за земјоделските производители. Трите најголеми банки Hapoalim Group, Bank Leumi Group и Discount Bank Group ги одобруваат кредитите за оваа целна група согласно нивните деловни политики. За приватните тела за унапредување на извозот кои функционираат како правни лица како и за AGREXO важат правилата за корпоративно кредитирање. Притоа, банките се незаменлива алка во финансирањето на агрокомплексот на начин што тие им одобруваат кредити на земјоделските производители за обртни средства, Министерството за земјоделство и рурален развој им овозможува пристап до грантови, додека приватните тела за унапредување на извозот им одобруваат извозни кредити врз основа на претходно склучени извозни договори. Во тој случај AGREXO го покрива ризикот од евентуален колапс на цената на светскиот пазар. Кругот на финансирање на агроиндустрискиот комплекс се затвора со осигурување на извозните побарувања кое се врши преку Израелската корпорација за осигурување од ризици во надворешната трговија (The Israeli Foreign Trade Risks Insurance Corporation Ltd. - INFTRIC).

Органското земјоделско производство во Израел претставува околу 1,2% од вкупното земјоделско производство и е претежно извозно орентирано. Во последните години тоа стана најбрзорастечка стопанска гранка со годишен раст од 25%. Денес, кон органско производство се насочени околу 1.220 земјоделци кои обработуваат околу 7.000 ха. Сите производители на органски производи се здружени во Израелското био-органско земјоделско здружение (Israeli Bio-organic Agriculture Association - IBOAA) кое е член на ИФОАМ. ИБОАА има за цел да го промовира, шири и унапредува органското производство, да придонесува со know how преку курсеви, обуки, теренски посети и маркетинг. Негова мисија е до 2012 г. органското производство да претставува 10% од вкупното земјоделско производство на земјата.[266] Иако Израел нема посебни закони за органско

[265] Bank of Israel - *Banking System 2005*; Tel Aviv (2006); p. 8

[266] Ministry of Agriculture and Rural Development and The Israel Export & International Cooperation Institute - *Israel's Agriculture…*; p. 20

производство, производителите на органски производи во целост ги следат законите на нивните доминантни увозни партнери ЕУ (регулативата 2091/92) и САД (прописите на Националната органска програма), а извозот мора да ја помине строгата процедура на инспекциските органи на Министерството за земјоделство и рурален развој. Во земјата засега постои само едно приватно инспекциско тело (АГРИОР) кое издава сертификати за органско производство.

Примена на израелските искуства во Македонија

Потребата од кратка анализа на израелскиот агроиндустриски комплекс и начините за негово финансирање во овој труд се наметна од три причини:

а) Површината на Израел е скоро идентична со површината на Македонија и е добра појдовна основа за споредба.

б) Двете земји имаат практично идентичен асиметричен трговски режим со ЕУ, но и двете не се членки на Унијата.

в) Двете земји имаат нестабилни општества и сериозни политички проблеми така што едноставно се приморани да функционираат во услови на општествен стрес.

Елементарни придобивки од израелското искуство за македонскиот агроиндустриски комплекс треба да бидат сплотеноста, упорноста и креативноста. Сплотеноста е манифестирана во примерот со кибуците и мошавите кои претставуваат единствена форма на здружување карактеристична само за Еврејскиот народ.

Организациската форма и делување на кибуците и мошавите може да се искористи за промоција на здружувањето и задругарството во Македонија, почитувајќи ги посебните специфики карактеристични за ова подрачје.

Предностите од здруженото работење кои претходно веќе ги елабориравме се неспорни: производство со економија од обем, зголемување на продуктивноста, намалување на трошоците по единица производ, формирање на машински прстени, посилна позиција во преговорите со купувачите и полесен пристап до финансиски средства што сето заедно придонесува за поголема извозна конкурентност. Ако кон ова се додаде и фактот дека земјоделските задруги по правило функционираат како правни лица и како такви можат да бидат основачи на производни, преработувачки и трговски капацитети, тогаш предностите од здружувањето можат да се мултиплицираат.

Упорноста на израелската држава се потврдува и со издејствувањето на позитивен асиметричен трговски режим за агроиндустриски производи со ЕУ (регулиран со Договорот за асоцијација) и покрај географската оддалеченост од Европа и немањето асоцијативни односи со Унијата, за што Израел и не е нешто посебно заинтересиран. Пресметките на израелските стратези покажале дека држејќи се вон Унијата исчезнува потребата од наметнување на строгите правила на ЗЗП врз домашните земјоделци, а се отвора можност од максимално искористување на предностите од асиметричната трговија. Израелските искуства во поглед на извозот на агроиндустриски производи и финансирање на комплексот во услови кога земјата не членува во некоја поголема економска интеграција можат да бидат драгоцени за Македонија. Извесно е дека поради паранојата на нашиот јужен сосед и неговите поддржувачи, евро-перспективата на нашата земја подолго време ќе биде блокирана. Оваа status quo ситуација не треба да нè обесхрабри туку да ни даде импулс за изнаоѓање на алтернативни

решенија за поттикнување на агроиндустрискиот комплекс. Израелскиот модел е пример дека и без интеграција во европските структури може да се достигне солиден раст и развој. Со блокирање на членството на Македонија во ЕУ нема да можеме да сметаме на дополнителните финансиски средства што произлегуваат од ЗЗП како земја-членка. Но во исто време тоа значи минимизирање на ризиците кои би произлегле од членството (затворање на производствени капацитети, губење на домашниот пазар, поскапување на храната) и јакнење на националниот суверенитет на државата во земјоделската политика. Затоа, сметаме дека,

Доколку до крајот на 2011 г. Македонија не ги отпочне преговорите за членство во ЕУ, Владата треба да започне со подготовки за спроведување на израелскиот модел на организација на агроиндустрискиот комплекс.

Тоа подразбира поголема вклученост на државата во финансирање на извозната конкурентност на агроиндустрискиот комплекс и алоцирање на финансиските средства од националниот буџет во две основни насоки: средства за унапредување на извозната конкурентност, заокружување на производствениот процес и извозот и средства за поттикнување на образованието, истражувањето и развојот во земјоделството.

Средствата за унапредување на извозната конкурентност, заокружување на производниот процес и извозот треба да се искористат за поддршка на следните области:

а) *Кластерско здружување* - пред сè на кластерот за органско производство на овошје и зеленчук за кој покажавме дека е со најголема конкурентска предност.

б) *Директни плаќања* - според програмите и начините предложени во трудот. Во овие рамки може да се размисли за спроведување на програма за обезбедување на грант средства во износ од 30-50% за инвестиции од областа на агроиндустрискиот комплекс во „македонскиот Негев" - областа Мариово.

в) *Формирање на компанија за извоз на агроиндустриски производи - Агримакс.* Оваа компанија треба да се формира и организира како јавно-приватно партнерство во заедничка сопственост на државата и извозно-ориентираните агроиндустриски претпријатија. По примерот на AGREXO, оваа компанија ќе работи на пазарен принцип и ќе има задача да врши анализа на извозната побарувачка, да изнаоѓа странски купувачи и да склучува договори за извоз. Уделот на државата во оваа компанија ќе гарантира сигурност во работењето и релаксација од непотребни трговски и нетрговски оптоварувања, додека уделот на претпријатијата ќе биде импулс за поттикнување на позитивното работење на компанијата. Притоа, таа нема да биде нивна конкуренција туку ќе биде нивна „чадор" компанија која ќе ја обединува извозната понуда и како таква ќе ја нуди на странските потрошувачи во задоволителен квантитет и квалитет. Оваа компанија ќе може во целост да го исползува асиметричниот трговски режим со Унијата регулиран со ССА што ќе биде од двојна корист: концентрација на понудата и асиметрична трговија со агроиндустриски производи со нашиот најголем трговски партнер. Ваков тип на компанија не би можела да функционира доколку Македонија е членка на ЕУ затоа што е во спротивност со Копенхагеншките критериуми за немешање на државата на слободниот пазар.

Средствата за поттикнување на образованието, истражувањето и развојот во земјоделството треба да се искористат за формирање на *Институт за*

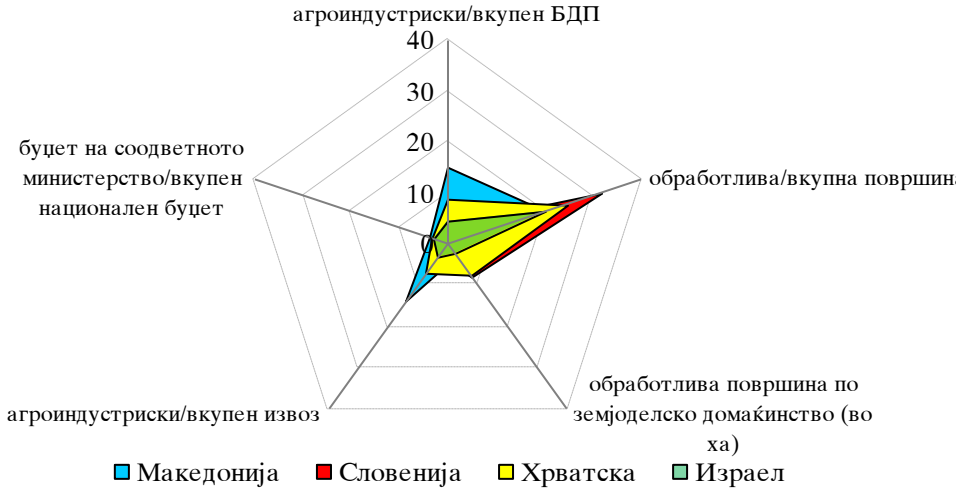
земјоделска технологија и инженерство - Агротек, кој исто така во форма на јавно-приватно партнерство ќе биде во мешовита сопственост на државата и останатите учесници во агроиндустрискиот комплекс. Овој институт ќе биде основна клетка на истражувањата и развојот во полето на генетиката, педологијата, технологијата, инженерството и менаџментот во агроиндустрискиот комплекс. Тој ќе ги нуди своите производи и услуги под субвенционирани услови на домашниот, а под пазарни на странскиот пазар со што ќе биде самоодржлив и ќе остварува добивка.

Комбинацијата од софистицирана и применета наука, силна посветеност, храброст, лидерство, проткаени со интелектуална надмоќ и патриотизам помогна израелските земјоделци да го модернизираат своето производство и да се адаптираат на промените на геополитичките, пазарните и климатските услови. Земјоделството за Израел не е само сектор во националната економија, туку борба за опстанок која претставува силна основа за развој и напредок. Не постои посилна порака за учесниците во македонскиот агроинудстриски комплекс.

Кратка споредбена анализа

Во продолжение претставуваме кратка споредбена анализа за состојбите и улогата на агроиндустрискиот комплекс во четирите набљудувани земји.

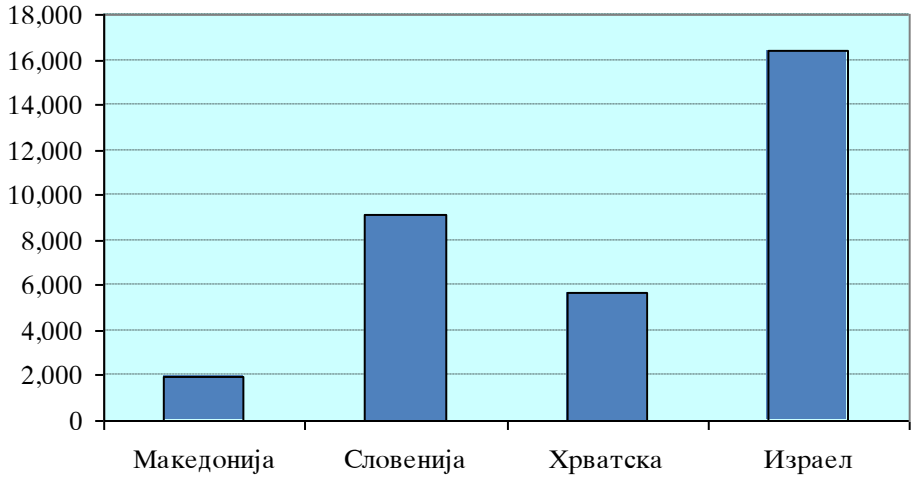
Споредба на основните агроиндустриски показатели (во %)



Дијаграм 17

Од ***дијаграм 17*** се гледа дека учеството на агроиндустрискиот БДП во вкупниот БДП и извозот на агроиндустриски производи во вкупниот национален извоз е најголемо во Македонија што покажува дека овој сектор има поголемо значење за нашата економија, отколку за економиите на другите 3 земји, но затоа искористеноста на обработливата површина е најголема во Словенија.

Годишна продуктивност на земјоделско домаќинство (во ЕУР)

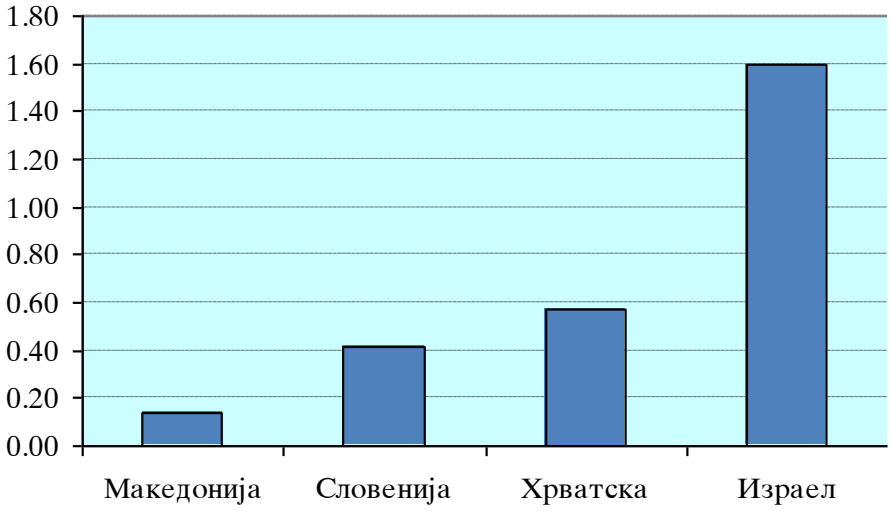


Графикон 43

На ***графикон 43*** е очигледно влијанието на технолошката интензивост врз продуктивноста на израелскиот агроиндустриски комплекс. Практично,

израелското земјоделско домаќинство е двапати попродуктивно од словенечкото, трипати од хрватското и осумпати од македонското.

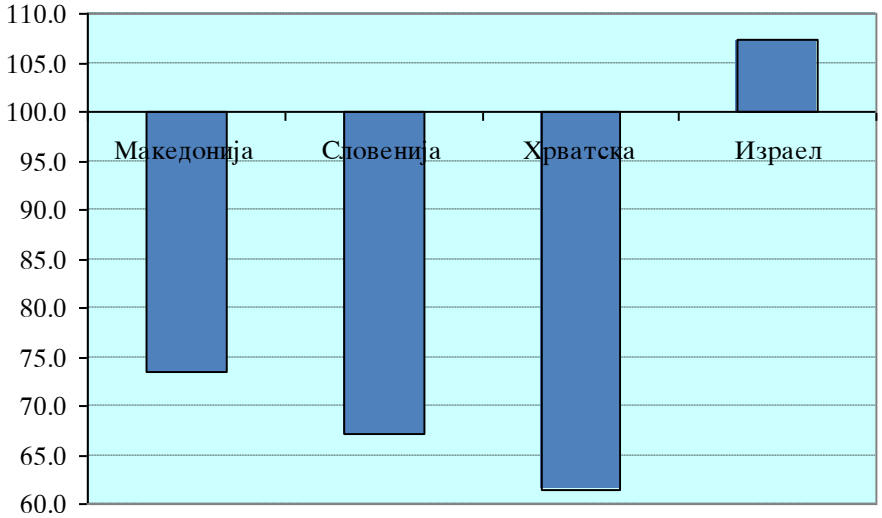
Удел на органското производство во обработливата површина (во %)



Графикон 44

Навременото препознавање на потенцијалот на органското земјоделско производство кое носи повисока додадена вредност и го зголемува извозот влијае врз резултатите претставени на ***графикон 44***. Патем, Израел е единствена од сите четири земји која е нето-извозник на агроиндустриски производи ***(графикон 45)***.

Покриеност на увозот со извоз на агроиндустриски производи (во %)



Графикон 45

Основни поенти од глава VIII:

1. *Со пристапувањето во ЕУ, финансирањето на агроиндустрискиот комплекс ќе биде исклучиво во согласност со правилата на ЗЗП и деловните политики на финансиските институции, без можност за мешање на државата.*

2. *Чекорите кои ги прави Хрватска како пионер во евроинтеграциите на земјите од Југоисточна Европа мора внимателно да се следат и анализираат, а нивното преземање мора да биде согласно спецификите на македонскиот агроиндустриски комплекс.*

3. *Организационата форма и делување на кибуците и мошавите може да се искористи за промоција на здружувањето и задругарството во Македонија, почитувајќи ги посебните специфики карактеристични за ова подрачје.*

4. *Еден од основните предуслови за експанзија на извозот на агроиндустриски производи е воведување на високата технологија, односно преминување од трудо-интензивно на технолошко-интензивно производство.*

Предлози на трудот поврзани со глава VIII:

1. **Дефинирање на основни одредници од кои не смее да има отстапување во преговорите за XI поглавје: целосно и рамноправно учество во креирањето на ЗЗП, членството во ЕУ да не ја влоши економската состојба на фармерите, нивото на производствени квоти и референтни количества на производите чиишто ограничувања се предмет на преговорите да не смеат да се утврдат под нивоата реализирани пред отпочнување на преговорите и договорените одредби да мора да бидат во согласност со специфичните структурни и развојни потреби на македонското земјоделство.**

2. **Во преговорите за директните плаќања по фарма да се издејствува отстапка за доплата на средства од националниот буџет за побрзо изедначување на субвенциите за сопствените земјоделци со субвенциите за земјоделците на постојните земји-членки.**

3. **МБПР треба да отпочне активности за директно кредитирање на приоритетните земјоделски сектори дефинирани со Националната стратегија за земјоделство и рурален развој; да воведе нова кредитна категорија во рамките на ЗКДФ кредитната линија ориентирана кон поддршка на проектите финансирани со ИПАРД програмата, како и да отпочне активности за индиректно кредитирање на странски увозници на македонски агроиндустриски производи.**

4. **Доколку Македонија до крајот на 2011 г. не ги отпочне преговорите за членство во ЕУ, Владата да започне со подготовки за спроведување на израелскиот модел на организација на агроиндустрискиот комплекс што подразбира обезбедување на финансиски средства за кластерско здружување, директни плаќања, формирање и функционирање на компанија за извоз на агроиндустриски производи и институт за земјоделска технологија и инженерство.**

ПОТРЕБА ОД ФИНАНСИСКИ СРЕДСТВА ЗА АКТИВНОСТИТЕ ПРЕДВИДЕНИ ВО ГЛАВА VIII

- Формирање и активности на преговарачки тим за отпочнување на преговорите од Поглавјето за земјоделство и рурален развој (буџет на РМ и ЕАФРД)
- Докапитализација на МБПР заради поддршка на активностите за директно и индиректно кредитирање (буџет на РМ, капитал на МБПР)
- Формирање на Агримакс (јавно-приватно партнерство)
- Формирање на Агротек (јавно-приватно партнерство).

ЗАКЛУЧОК

Апокалиптичните прогнози за тектонски промени во глобалната клима и високиот природен прираст на светското население ги натераа светските стратези да предупредат на евентуален недостиг на храна во наредниот период. Песимистите веќе предвидуваат дека ако Првата светска војна се водеше за колонии, Втората - за територии, третата ќе се води за храна. Ниедна земја во светот во целост не ја задоволува домашната потрошувачка со домашно производство на храна, ниту пак може да ги произведе сите потребни прехранбени производи. Во светот постојат земји кои не поседуваат соодветни фактори за производство и се нето-увозници на храна, земји со изобилство фактори за производство и се нето-извозници на храна и земји со доволно фактори за производство за задоволување на сопствениот пазар со храна, кои не се во можност да бидат нето-извозници на храна поради неадекватен начин на нивно искористување. Тоа значи дека трговијата со прехранбени производи ќе постои сè додека постои човештвото.

Во однос на нашата земја овој труд се обиде да даде одговор на три прашања:

а) Има ли Македонија доволно потенцијал да го прехрани сопственото население?

б) Има ли Македонија доволно потенцијал за извоз на агроиндустриски производи?

в) Има ли Македонија доволно финансиски потенцијал за позитивен одговор на првите две прашања?

Трудот се состои од два дела поделени во осум глави. Првиот дел ја обработува извозната конкурентност и нејзиното унапредување како основен двигател на извозниот раст, додека вториот дел се осврнува на изворите на средства за финансирање на извозната конкурентност што всушност претставува темел на истражувањето.

За постигнување на целите на извозната политика е неопходно **градење на стратегиски пристап за поттикнување на извозот на агроиндустриски производи *(глава I)***. Сметаме дека единствен начин за наше конкурентно претставување на светскиот пазар со храна е стратегијата на брендирање на нашите агроиндустриски производи како врвно квалитетни, органски и супериорно еколошки чисти. Потрошувачите треба да знаат дека МАКЕДОНИЈА ДАВА ЗДРАВЈЕ! Тоа ќе ја зголеми побарувачката за наши производи на светскиот пазар што ќе придонесе за подобрување на платниот и трговскиот биланс на Македонија, економски развој и подобрување на животниот стандард, како на населението кое се занимава со земјоделство така и на сите граѓани. Остварувањето на оваа цел е возможно со поединечно, но и комбинирано спроведување на стратегиите за експанзија на извозот и стратешката трговска политика.

Секоја стратегија започнува со утврдување на квантитативните параметри. **Анализата на производните и надворешнотрговските карактеристики на македонскиот агроиндустриски комплекс е неопходен предуслов за утврдување на моменталната извозна конкурентност (*глава II*)**. Обработката на основните статистички показатели на производството и надворешната трговија со агроиндустриски производи претставува вовед во дефинирање на политиката на конкурентност и начините за унапредување на

извозната конкурентност. Последните податоци за 2010 г. покажуваат дека вкупниот БДП изнесува 10 милијарди УСД, земјоделскиот БДП - 903 милиони УСД, извозот на агроиндустриски производи - 520 милиони УСД, а увозот - 615 милиони УСД.

Анализата на политиката на конкурентност, конкурентската предност и моделите за нејзино унапредување во македонскиот агроиндустриски комплекс *(глава III)* се заснова на парадигмата за "национален дијамант", односно Теоријата за конкурентски предности на Мајкл Портер (Michael Porter). Во неа се промовира хоризонтално или вертикално поврзување на комплементарни, конкурентни и меѓусебно зависни индустрии (со акцент на агроиндустрискиот комплекс), формирајќи групи (кластери) кои низ процесот на меѓусебна интеракција ја зголемуваат својата продуктивност, а со тоа и извозната конкурентност. Во оваа глава со еден теоретско-прагматичен пристап се обидовме да докажеме дека извозната конкурентност на агроиндустрискиот комплекс може да се зајакне со создавање на кластер на органско производство на овошје и зеленчук, повисок степен на финализација на производите, зголемување и продуктивно искористување на земјоделската и обработливата површина, развој на човечките ресурси, диверзификација на стоковата структура и надворешнотрговските партнери и унапредување на квалитетот на производите. Емпириските истражувања изразени преку мерливи индикатори (Индикатор на конкурентност, Индекс на пораст на конкурентноста, Индекс на глобална конкурентност) покажаа дека во последнава деценија, конкурентската способност на македонскиот агроиндустриски комплекс осцилира. Причините за овие осцилации лежат во неценовните фактори на конкурентноста кои имаат доминантно влијание во современите трговски текови. За надминување на оваа состојба е потребно создавање на предуслови за премин на нашата економија од фазата на економија поддржана од ефикасноста (според Извештајот на Светскиот економски форум за глобална конкурентност за 2010/2011 г.) во фазата на економија поддржана од иновациите. Иновациите претставуваат главен двигател за развој на агроиндустрискиот комплекс. Во таа насока е потребно реализирање на драстични иновативни промени во производната ориентација на начин што ќе овозможи градење на силна конкурентска предност на агроиндустријата.

Унапредувањето на извозната конкурентност на агроиндустрискиот комплекс е невозможно без соодветен финансиски стимул. Одредувањето на изворите на средства за финансирање на оваа активност е основна цел на вториот дел од трудот. Во ***глава IV*** покажавме дека **странските директни инвестиции** се еден од најраспространетите начини за финансирање на извозната конкурентност на агроиндустрискиот комплекс кој за жал, носи и одредени ризици. Притоа, беше даден осврт на тоа како може да се влијае врз одлуките на странските инвеститори да вложат во нашиот агроиндустриски комплекс и на кој начин да го сторат тоа.

Глава V беше резервирана за детална елаборација на најпопуларниот инструмент за финансирање на агроиндустрискиот комплекс - **кредитирањето**. Обработката на овој инструмент на макроекономско ниво ја потенцираше улогата на државата во функција на обезбедување на поволни кредитни средства за комплексот, додека на микроекономско ниво ја покажа (не)подготвеноста на приватниот банкарски сектор за негово кредитирање како и (не)подготвеноста на производителите за добивање и правилно искористување на кредитите.

Глава VI беше посветена на **останатите инструменти за мобилизација на дополнителен капитал** во македонскиот агроиндустриски комплекс како што се: субвенциите како единствен инструмент на државната економска, надворешно-трговска и земјоделска политика за директно финансирање на секторот со детална елаборација на финансиските ефекти од нив, можностите и формите на субвенционирање согласно правилата на СТО и влијанието на програмата за субвенционирање на македонскиот агроиндустриски комплекс врз подобрување на извозната конкурентност; лизингот како специфична форма на финансирање на комплексот; пазарот на хартии од вредност (берза) како место на кое се врши промена на сопственоста и прибирање на дополнителен капитал; осигурувањето и извозниот факторинг како рудиментирани форми на финансирање на агроиндустрискиот комплекс во Македонија.

Глава VII претставуваше осврт на дизајнот и функционирањето на **Заедничката земјоделска политика на Европската Унија и начините на финансирање на агроиндустрискиот комплекс на земјите-членки** кои оваа политика ги предвидува. Земајќи во предвид дека Република Македонија е земја-кандидат за членство во ЕУ, таа има право да користи дел од средствата од ЗЗП, односно средства од ИПАРД програмата. Оваа глава се осврна на начините како тие средства правилно да се искористат во функција на подобрување на извозната конкурентност, што се добива и што се губи од членството во Унијата во поглед на земјоделството и агроиндустријата.

Во последната ***глава VIII*** претставивме една **компаративна студија за начините на финансирање на извозната конкурентност на агроиндустрискиот комплекс** на Словенија како земја-членка на ЕУ од балканските простори, Хрватска како земја-кандидат која ги привршува преговорите за членство во ЕУ, а со тоа е еден чекор понапред од нашата земја и Израел како земја со силен иновативен потенцијал во аграрот и неговото финансирање и земја која може да биде модел за Македонија во случај таа да извиси во нејзините европски интеграции.

Основните причини за нагласената актуелност на темата на оваа дисертација лежат во осцилациите на извозната конкурентност на македонскиот агроиндустриски комплекс и проблемите при неговото финансирање. Оваа негативна тенденција придонесува за губење на извозните пазари, но и силен притисок од странските производители на прехранбени производи на домашниот пазар. Денес повеќе од било кога е актуелна максимата „*извезувај или умри*" што докажува дека малите економии мораат да извезуваат, доколку сакаат да „преживеат" на светскиот пазар. Познато е дека Македонија има силни компаративни предности во производството на храна кои мора да бидат надополнети со јакнење на конкурентските предности во функција на зголемување на нејзиниот извоз. Ова е посебно важно земајќи ги в предвид актуелните состојби со зголемување на светските цени на храната и нејзиниот сè поизвесен недостаток на глобално ниво. Од таа причина, сметаме дека ова истражување кое има за цел да ги утврди начините за финансирање на извозната конкурентност на македонскиот агроиндустриски комплекс е прилично актуелно и претставува одреден научен патоказ за идните активности во таа насока. Тоа покажа дека подобрувањето на извозната конкурентност на агроиндустрискиот комплекс е возможно само со постојан прилив на финансиски средства кои единствено можат да придонесат за реализација на извозните програми и идеи. Воедно, истражувањето ги опфати достапните извори на средства и начините за

нивно обезбедување на макро и микро ниво. Сознанијата говорат дека учесниците во овој процес (примарните производители, преработувачките претпријатија, трговците и државата) не се докрај запознати со можностите за финансирање и изворите на средства за подобрување на извозната конкурентност. Исто така, во нашата земја не се познати многу финансиски инструменти кои обилно се користат во светски рамки и придонесуваат за подобрување на конкурентноста на агроиндустријата. Токму поради тоа, сметаме дека ова истражување ги постигна следните цели:

- се осврна на состојбите со конкурентноста на македонскиот агрондустриски комплекс;
- докажа дека подобрувањето на конкурентноста може да се врши само со постојан прилив на финансиски средства;
- ги обработи сите потенцијални извори на средства кои можат да се мобилизираат во функција на подобрување на конкурентноста на агроиндустрискиот комплекс;
- направи компаративна анализа на начините на финансирање на агроиндустрискиот комплекс во одредени развиени земји и земји во транзиција и
- даде предлог-иновативни решенија за подобрување на извозната конкурентност и финансирање на македонскиот агроиндустриски комплекс.

На крај, ќе наведеме дека одговорите на трите поставени прашања од почетокот на текстов се апсолутно позитивни. Но тие ќе останат такви само со сериозен пристап, професионализам, рационалност и многу труд. Со преминување од производство базирано на квантитет на производство базирано на квалитет, заеднички настап во производството, преработката и извозот, постојано иновирање и сето тоа поткрепено со сериозен обем на финансиски средства, успехот на Македонија во поглед на извозот на прехранбени производи на долг рок е загарантиран. Тоа ни дава за право да се надеваме дека следните генерации во своите дисертации ќе елаборираат за темата „**Македонија - Балкански тигар, аграрен џин**”.

ГРАФИЧКИ ДОДАТОЦИ

Анекси

Анекс 1 - Општи макроекономски и агроиндустриски податоци
Анекс 2 - Земјишни капацитети на Република Македонија
Анекс 3 - Растително производство
Анекс 4 - Сточарско производство
Анекс 5 - Агроиндустрија
Анекс 6 - Агроиндустриски компании кои котирале во првите 200 најголеми македонски компании според приходот и во првите 200 најуспешни македонски компании според добивката за 2008 г.
Анекс 7 - Агроиндустриски компании кои котирале во првите 100 најголеми македонски извозни компании во 2008 г.
Анекс 8 - Надворешна трговија со земјоделски производи споредено во светски рамки
Анекс 9 - Надворешна трговија со агроиндустриски производи според СМТК
Анекс 10 - Трговија со агроиндустриски производи по надворешнотрговски партнери
Анекс 11 - Индекс на глобална конкурентност на Македонија (2010-2011 г.)
Анекс 12 - Движење на СДИ во агроиндустрискиот комплекс во Република Македонија
Анекс 13 - 25 најголеми агроиндустриски компании во светот според големина на активата (2008 г.)
Анекс 14 - Скратена анализа Doing Business за инвестициската клима во Република Македонија за 2011 г.
Анекс 15 - Финансиски продукти на македонските финансиски институции за агроиндустрискиот комплекс
Анекс 16 - Секторска анализа на кредитните пласмани преку ЗКДФ
Анекс 17 - Кредитни линии достапни преку МБПР
Анекс 18 - Странски донатори на средства наменети за поддршка на агроиндустрискиот комплекс
Анекс 19 - Предлог субвенции за примарно земјоделско производство и нивно влијание
Анекс 20 - Финансиска проекција на ИПАРД програмата за Република Македонија за периодот 2007-2010 г.
Анекс 21 - Програма за користење на средства од ИПАРД за периодот 2007-2013 г.
Анекс 22 - Прифатливи капацитети за финансирање на проекти со средства од ИПАРД програмата
Анекс 23 - Анкетен прашалник за корисници на кредит од средства на ЗКДФ
Анекс 24 - Анкетен прашалник за финансиски институции - учеснички (ФИУ) во користење на средства од ЗКДФ кредитната линија

Графикони

Графикон 1 - Учество на агроиндустрискиот комплекс во БДП
Графикон 2 - Стапка на раст на БДП во земјоделството и БДП во агроиндустријата споредено со стапката на раст на вкупниот БДП
Графикон 3 - Обем и структура на користење на земјоделско земјиште
Графикон 4 - Површини посадени со растително земјоделско производство
Графикон 5 - Број на крупен добиток
Графикон 6 - Движење на надворешната трговија со агроиндустриски производи
Графикон 7 - Покриеност на увозот со извоз
Графикон 8 - Движење на растот на извозот на агроиндустриски производи по групи
Графикон 9 - Удел на извозот на агроиндустриски производи по групи во вкупниот извоз на агроиндустриски производи
Графикон 10 - Извоз на позначајните подгрупи на агроиндустриски производи

Графикон 11 - Движење на растот на увозот на агроиндустриски производи по групи
Графикон 12 - Удел на увозот на агроиндустриски производи по групи во вкупниот увоз на агроиндустриски производи
Графикон 13 - Извоз на позначајните подгрупи на агроиндустриски производи
Графикон 14 - Квантитативно движење на трговскиот биланс на агроиндустриски производи
Графикон 15 - Трговски биланс по поединечни групи на агроиндустриски производи
Графикон 16 - Извоз на агроиндустриски производи по региони
Графикон 17 - Увоз на агроиндустриски производи по региони
Графикон 18 - Биланс на трговијата со агроиндустриски производи по групи на земји
Графикон 19 - Трговија со агроиндустриски производи во однос на вкупната светска трговија
Графикон 20 - Проекции за светските цени на жито
Графикон 21 - Проекции за светските цени на месо
Графикон 22 - Регионална разместеност на светската трговија со агроиндустриски производи
Графикон 23 - Учество на македонскиот извоз на стоки и агроиндустриски производи во соодветниот светски извоз
Графикон 24 - Индекс на глобална конкурентност на Република Македонија
Графикон 25 - Коефициент на откриени компаративни предности на агроиндустриските производи
Графикон 26 - Билансен коефициент на надворешната трговија со агроиндустриски производи
Графикон 27 - Надворешна трговија со овошје и зеленчук
Графикон 28 - Движење на субвенциите за органско земјоделско производство
Графикон 29 - Обем на СДИ во земјоделството и агроиндустријата во споредба со вкупните СДИ
Графикон 30 - Удел на СДИ во земјоделството во земјоделскиот БДП
Графикон 31 - Учество на СДИ во македонскиот агроиндустриски комплекс во светските СДИ во секторот
Графикон 32 - Сезонски карактер на кредитни барања во агроиндустрискиот комплекс
Графикон 33 - Движење на одредниците на Индексот на пристап до капитал
Графикон 34 - Реализација на кредити преку ЗКДФ по години
Графикон 35 - Динамика на обемот на кредитни пласмани преку МБПР
Графикон 36 - Степен на влијание на деловите врз збирната оцена на Агросибак
Графикон 37 - Обем на финансиска поддршка во земјоделството и руралниот развој
Графикон 38 - Влијание на субвенциите за тутун врз зголемување на извозот
Графикон 39 - Движење на прометот со акции на компаниите од агроиндустрискиот комплекс на македонската берза на хартии од вредност
Графикон 40 - Износ и начин на распределба на средствата од ЗЗП во ЕУ
Графикон 41 - Распределба на средства од ЗЗП по земји
Графикон 42 - Алокација на средства од ИПАРД по години
Графикон 43 - Годишна продуктивност на земјоделско домаќинство
Графикон 44 - Удел на органското производство во обработливата површина (во %)
Графикон 45 - Покриеност на увозот со извоз на агроиндустриски производи (во %)

Дијаграми

Дијаграм 1 - Динамика на избор и спроведување на стратегијата за поттикнување на извозот на агроиндустриски производи
Дијаграм 2 - Споредбена анализа на основните параметри во земјоделството
Дијаграм 3 - Портеров „национален дијамант" на конкурентска предност
Дијаграм 4 - Дијамант на конкурентски предности на македонската винска индустрија
Дијаграм 5 - Влијание на агрокластерите врз подобрување на извозната конкурентност

Дијаграм 6 - Фази на процесот на формирање на агрокластери
Дијаграм 7 - Шематски приказ на кластерот за органско производство на овошје и зеленчук
Дијаграм 8 - Видови на поволности за привлекување на СДИ во агроиндустрискиот комплекс
Дијаграм 9 - Шематски приказ на функционирање на складишницата како инструмент за обезбедување
Дијаграм 10 - Начин на функционирање на Гаранти фондот
Дијаграм 11 - Видови на агрокластерско кредитирање
Дијаграм 12 - Функционирање на лизингот
Дијаграм 13 - Функционирање на индексното осигурување
Дијаграм 14 - Функционирање на извозниот факторинг
Дијаграм 15 - Модел на учество на финансиските институции во партнерско кофинансирање на ИПАРД проекти
Дијаграм 16 - Шематски модел на кредитирање на странски увозници на македонски агроиндустриски производи
Дијаграм 17 - Споредба на основните агроиндустриски показатели (во %)

Интервјуа

Интервју 1 - Димче Балески, Претседател на Здружението на органски производители на јапонско јаболко „Органик каки" од Валандово
Интервју 2 - Елена Спировска, Директор на Дирекција за кредитирање на агроиндустриски комплекс во Комерцијална Банка АД - Скопје
Интервју 3 - Киро Левески, Раководител на Сектор за подготовка и реализација на проекти при Бирото за регионален развој на Република Македонија
Интервју 4 - Костадин Кус-Иванов, Раководител на Сектор за одобрување на плаќања при АФПЗРР

Рамки

Рамка 1 - Корпоративни деловни принципи на Nestlè споредени со стратешкиот пристап за извоз на агроиндустриски производи од Македонија
Рамка 2 - Винарска Визба „Тиквеш" , најголема винарска визба во ЈИЕ
Рамка 3 - Иновативен концепт на Агроунија ДОО - Скопје
Рамка 4 - Проблем со непродуктивно искористување на горива во оранжериското производство
Рамка 5 - Подемот на Виталиа
Рамка 6 - Центар за промоција на увозот од земјите во развој (ЦБИ)
Рамка 7 - Добавувачки ланец за снабдување со органска храна во Белгија
Рамка 8 - Макпрогрес ДОО - Виница, пример за врвна финализација на производството во кондиторската индустрија
Рамка 9 - Пивара АД - Скопје, позитивен пример за влијанието на СДИ во македонскиот агроиндустриски комплекс
Рамка 10 - Сведмилк Македонија ДОО, негативната страна на СДИ

Слики

Слика 1 - Активности за унапредување на извозот на агроиндустриски производи
Слика 2 - Матрица на портфолио анализа
Слика 3 - Фактори на конкурентност
Слика 4 - Активности во рамки на интервенциските нивоа на интеракција
Слика 5 - Карактеристики на традиционалниот и модерниот пристап во агроиндустрискиот комплекс

Слика 6 - Македонско лого за органско производство
Слика 7 - Европско лого за органско производство
Слика 8 - Поврзаност на производителите и трговците со органско овошје и зеленчук во добавувачкиот ланец
Слика 9 - Знак за квалитет
Слика 10 - Европски логоа за географско потекло, национален идентитет и традиционален рецепт
Слика 11 - Реализација на кредити преку ЗКДФ по општини
Слика 12 - Еволуција на ЗЗП
Слика 13 - Принцип на кофинансирање со ИПАРД средства
Слика 14 - Шематски приказ на принципот на партнерско кофинансирање на ИПАРД програмата

Табели

Табела 1 - Влијание на учесниците врз соодветните политики
Табела 2 - Предлог-распределба на субвенциите за лозарство
Табела 3 - SWOT анализа на примарното растително производство
Табела 4 - Предлог-распределба на субвенциите за говедарство
Табела 5 - SWOT анализа на примарното сточарско производство
Табела 6 - SWOT анализа на индустријата за преработка на земјоделски производи
Табела 7 - Најизвезувани македонски агроиндустриски производи во 2007 г.
Табела 8 - Најголеми македонски партнери во трговија со агроиндустриски производи
Табела 9 - Политики и инструменти на кластерингот
Табела 10 - Основни причини за кластерско здружување
Табела 11 - Предлог-распределба на субвенциите за овоштарство
Табела 12 - SWOT анализа на производните карактеристики на потсекторот за производство на овошје и зеленчук
Табела 13 - SWOT анализа на македонското органско земјоделско производство
Табела 14 - Субвенции за воведување стандарди за безбедност и контрола на квалитетот во земјоделското производство
Табела 15 - SWOT анализа на инвестициските можности во агроиндустрискиот комплекс
Табела 16 - Предлог-поволности за привлекување на СДИ во агроиндустриски комплекс
Табела 17 - Атрактивност за вложување на инвестициските фондови во елементите на извозно-добавувачкиот ланец
Табела 18 - Најголеми светски инвестициски фондови специјализирани за вложување во агроиндустрискиот комплекс
Табела 19 - Споредбени податоци за кредитната активност во земјоделството
Табела 20 - Анализа на одредниците на Индексот на пристап до капитал
Табела 21 - Предности од користење на складишница како инструмент за обезбедување
Табела 22 - Влијание на агрокластерското кредитирање
Табела 23 - Агрокластерско кредитирање во Романија
Табела 24 - Скратена Програма за финансиска поддршка во земјоделството за 2010 г.
Табела 25 - Програма за финансиска поддршка на руралниот развој за 2010 г.
Табела 26 - Разлики помеѓу оперативен и финансиски лизинг
Табела 27 - Карактеристики на индексното осигурување
Табела 28 - Преглед на прифатливи и неприфатливи трошоци за ИПАРД фондовите
Табела 29 - Симулација на отстапката за „доплата" на субвенциите за словенечките сточари
Табела 30 - Кредитни продукти за поддршка на земјоделството во трите најголеми хрватски банки
Табела 31 - Кредитни продукти на ХБОР за поддршка на земјоделството
Табела 32 - Кредитни продукти на ХБОР за поддршка на извозот

КОРИСТЕНА ЛИТЕРАТУРА

1. **Агенција за странски инвестиции на Република Македонија, Инвест-Македонија** (http://www.investinmacedonia.com)
2. **Агенција за финансиска поддршка во земјоделството и руралниот развој** *(*http://www.ipardpa.gov.mk*)*
3. **Агроинфо** - *број 4;* февруари (2008)
4. **Bagwati Jagdish N**. - *Protectionism;* MIT Press; Cambridge, Mass. (1998)
5. **Bannock Graham & Partners** - *Securitization of Guaranteed SME Loans in Europe and Finance Innovation*; European Innovation Monitoring System; Brussels (1995)
6. **Bank of Israel** - *Banking System 2005*; Tel Aviv (2006)
7. **Bass Jacquiline and Henderson Katrena** – *Leasing: A New Option for MFIs;* Weidermann Associates Inc.; St. Mary's College of Maryland (2000)
8. **Beširević M-r sc. Nataša** – *Kako u EU?;* Za Ministarstvo vanjskih poslova i europskih integracija Republike Hrvatske; Zagreb (2006)
9. **Блажевски Филип, Шахов Александар** - *Вклучување на македонските фирми во глобалните добавувачки ланци;* USAID; Скопје (2000)
10. **Boehlje Michael and Lins David A**. – *Risks and Risk Management in an Industrialized Agriculture;* Agricultural Finance Review 58; (1998)
11. **Brander James A. and Spencer Barbara J.** – *Export Subsidies and International Market Share Rivalry;* Journal of International Economics No. 16 (1985)
12. **Brown Martin and Goldin Ian** – *The Future of Agriculture: Developing Country Implications*; OECD; Paris (1992)
13. **Bruch-Krumbein, Waltraud und Elke Hochmuth** – *Cluster und Clusterpolitik, Begriffliche Grundlagen und Empirische Fallbeispiele aus Ostdeutschland,* Verlag Schüren, Marburg (2000)
14. **ВВ Тиквеш АД - Скопје** (http://www.tikves.com.mk)
15. **Gaitner Norman, Fraizer Greg** – *Production and Operations Management;* Cincinnati (2000)
16. **Габер Секуловска Проф. д-р Билјана** - Белешки од предавања по предметот Анализа на надворешната трговија (2002)
17. **Garvin David A**. – *What Does Product Quality Really Mean?*; Sloan Management Review 26; Fall (1984)
18. **Gerken Alfred, Ристески Сашо** за Германска Техничка соработка (ГТЗ) - *Стратегија за развој на прехранбената индустрија во Република Македонија;* Скопје (2001)
19. **Giehler Thorsten** – *Sources of Funds for Agricultural Lending*; FAO; Rome (1999)
20. **Gil José M., Garcia Azucena, Pérez Luis Pérez y** – *Economic Development and Food Consumption in Mediterranean Countries*; second edition; Pérez y Pérez (2006)
21. **Global Finance Magazine** (http://www.gfmag.com)
22. **Gorenc Vilim** – *Ugovor o faktoringu;* Zagreb (1988)
23. **Gudger Michael** - *Credit Guarantees;* FAO Agricultural Services Bulletin 129; Rome(1998)
24. **Gura Susanne** – *Industrial Livestock Production and its Impact on Smallholders in Developing Countries*; достапно на: http://www.pastoralpeoples.org
25. **Дамев Проф. д-р Огнен** - *Извозните можности и детерминанти на извозната стратегија на агроиндустрискиот комплекс на Македонија (супстрат)*; Скопје (2001)
26. **Дамев Проф. д-р Огнен** - *Комерцијално светско стопанство;* Економски факултет; Скопје (1996)

27. **David Cristina C. and Keijiro Otsuka** – *Modern Rice Technology and Income Distribution in Asia*; Boulder (1994)
28. **Dennison Carrie Hane** – *How Index-Based Weather Insurance Works;* (http://www.itf-commrisk.org/itf.asp?page=50?)
29. **Deutsche Gesellschaft für Technische Zusammenarbeit (GTZ)** – *Competitiveness of Economic Sectors in EU Association and Accession Countries: Cluster-Oriented Assistance Strategies;* Vol. 2; Wiesbaden (2002)
30. **Deželna banka Slovenije** (http://www.dbs.si)
31. **Димитриевски Проф. д-р Драги** - *Презентација на обука за проценка на кредитни барања во примарното земјоделско производство;* Факултет за земјоделски науки и храна; Скопје (2007)
32. **Дневник** (http://www.dnevnik.com.mk)
33. **Draškić D-r Miroslav** – *Međunarodno privredno ugovorno pravo;* Beograd (1990)
34. **Државен завод за статистика на Република Македонија** (http://www.stat.gov.mk)
35. **Dunning John H.** – *Re-Evaluating the Benefits of Foreign Direct Investment*; *Transnational Corporations, 3, no.1*; Cambridge (1994)
36. **Дьяконов М. И.** - *О прародине носителей индоевропейских диалектов;* ВДИ (1984)
37. **Ѓошевски проф. д-р Драган, Георгиев проф. д-р Ненад, Димитриевски проф. д-р Драги, Мартиновска Стојческа доц. д-р Александра** - *Прирачник за изработка на Извештај за проверка на инвестициони програми*; Универзитет „Св. Кирил и Методиј"; Факултет за земјоделски науки и храна; Скопје (2007)
38. **Eaton Charles, Shepherd Andrew W.** – *Contract Farming – Partnership for Growth*; FAO; Rome (2001)
39. **Erste banka DD Zagreb** (http://www.erstebank.hr)
40. **European Agency for Reconstruction** - *Студија за меѓународно конкурентни потсектори - овчи и козји производи*; Скопје (2006)
41. **EU Commission** – *Regional Clusters in Europe; Observatory of European SMEs;* No.3; (2002)
42. **EU Commission** – *Statistics on Science and Technology in Europe;* Eurostat; Luxemburg (2001)
43. **EU Commission** (http://europa.eu.int)
44. **EU Commission** – Official Journal (http://eur-lex.europa.eu/en/index.htm)
45. **European Commission, Directorate General for Agriculture and Rural Development** (http://ec.europa.eu/dgs/agriculture/index_en.htm)
46. **Euro Business Center** – *200 Largest Companies in Macedonia in 2008;* Skopje (2009)
47. **European Bank for Reconstruction and Development** (http://www.ebrd.com)
48. **European Statistics, EUROSTAT** (http://eurostat.eu)
49. **Zagrebačka banka DD Zagreb** (http://www.zaba.hr)
50. **Заменик претседател на Владата на Република Македонија и Министер за финансии** (http://www.vicepremier.gov.mk)
51. **International Federation of Organic Agriculture Movements** (http://www.ifoam.org)
52. **International Fund for Agriculture Development** – *Refinancing Facilities: IFAD Introduces an Innovation in Rural Finance Development;* Rome (2008)
53. **International Monetary Fund** - *Annual Report 2007;* New York (2008)

54. **Јолевски Проф. д-р Зоран** - *Втора годишна конференција за унапредување на извозот;* Скопје (2006)
55. **Jović D-r Mile** – *Međunarodni marketing*; Institut ekonomskih nauka; Beograd (2002)
56. **Kang Goo Myong** - *Innovative Agricultural Insurance Products and Schemes;* FAO; Rome (2007)
57. **Kanti Prasad V., Naidu G.M**. – *Prospectives and Preparednesss Regarding ISO 9000 International Quality Standards;* Journal of International Marketing; Vol.2; No.2 (1994)
58. **Капитал** - *броеви: 203, 210, 329, 397, 419, 459/460, 467, 474, 483, 490, 501, 559, 561, специјално издание: Топ 100 извозници;* Скопје (2008)
59. **Knickerbocker F.T.** – *Oligopolistic Reaction and Multinational Enterprise*; Harvard Business School Press; Boston (1973)
60. **Korhonen Ikka K.J**. – *Finland: A History of Networking;* OECD, Paris (1996)
61. **Коцевски Драгослав** - *изготвен материјал за потребите на МЗШВ*; Скопје (2006)
62. **Кралев Тодор** - *Основи на менаџментот;* Универзитет „Св.Кирил и Методиј", Машински факултет; Скопје (2001)
63. **Krugman Paul** – *Does the New Trade Theory Require a New Trade Policy;* World Economy 15; No.4 (1992)
64. **Krugman Paul R.; Obstfield Maurice** - *International Economics, Trade and Policy;* 6th edition; Addison Wesley (2003)
65. **Ку Вон В., Кенеди Лин П.** - *Меѓународна трговија и земјоделство;* Издавачки Центар ТРИ (издание на македонски јазик); Скопје (2009)
66. **Langenbucher Anja** – *Warehouse Receipt Financing and Related Collateralized Lending Mechanisms;* IBRD; Washington DC (2005)
67. **Letica Bartol, Doncev Dan, Esen Ersin, Mijic Nem, Cassel Susanne** – *The Macedonian Wine Cluster;* Harvard Business School (2006)
68. **Македонска академија на науките и уметностите** - *Стратегија за извоз на Република Македонија*; Скопје (1999)
69. **Македонска берза за хартии од вредност** (http://www.mse.org.mk)
70. **Македонска нација** интернет портал (http://mn.mk)
71. **Македонска развојна фондација за претпријатијата** (http://www.mrfp.com.mk)
72. **Македонски центар за меѓународна соработка и Македонска развојна фондација на претпријатија** - *Успешно искористување на фондовите ИПАРД*; Скопје (2007)
73. **Марковски Слободан, Недев Блажо** - *Сметководство на деловниот менаџмент;* Економски факултет; Скопје (1995)
74. **Milken Institute** (http://www.milkeninstitute.org)
75. **Ministarstvo poljoprivrede, ribarstva i ruralnog razvoja** - *IPARD Program, plan za poljoprivredni i ruralni razvoj 2007-2013;* Zagreb (2009)
76. **Ministarstvo poljoprivrede, ribarstva i ruralnog razvoja** - *Strategija ruralnog razvoja Republike Hrvatske 2007-2013*; Zagreb (2006)
77. **Ministarstvo poljoprivrede, ribarstva i ruralnog razvoja** - *Hrvatska poljoprivreda;* Zagreb (2009)
78. **Ministarstvo Republike Slovenije za kmetijstvo, gozdarstvo in prehrano** – *Slovensko kmetijstvo, gozdarstvo in živilsko predelovalna industrija – osnovne značilnosti in številke*; Ljubljana (2007)
79. **Министерство за економија** (http://www.economy.gov.mk)

80. **Министерство за економија** - *Извештај за надворешната трговија на Македонија за 2008 година;* Скопје (2008)
81. **Министерство за економија** - *Програма за поттикнување на инвестициите во Република Македонија (2007-2010)*; Скопје (2007)
82. **Министерство за земјоделство, шумарство и водостопанство** (http://www.mzsv.gov.mk)
83. **Министерство за земјоделство, шумарство и водостопанство** - *Информација за видовите и мерките за поддршка на македонскиот агро-комплекс, согласно принципите и стандардите на СТО (доставена до Собранието на РМ);* Скопје (2003)
84. **Министерство за земјоделство, шумарство и водостопанство** - *ИПАРД План за земјоделство и рурален развој 2007/09;* Скопје (2007)
85. **Министерство за земјоделство, шумарство и водостопанство** - *ИПАРД - Програма за земјоделство и рурален развој, 2007-2013*; Скопје (2006)
86. **Министерство за земјоделство, шумарство и водостопанство** - *Национална стратегија со акционен план за органско земјоделство на Република Македонија*; Скопје (2007)
87. **Министерство за земјоделство, шумарство и водостопанство, Управа за ветеринарство** - *Систем за идентификација и регистрација на животните* (2008)
88. **Министерство за труд и социјална политика** - *Извештај за плати по дејности во 2009 година*
89. **Министерство за финансии - Земјоделски кредитен дисконтен фонд**
90. **Министерство за финансии**, **Царинска Управа** (http://www.customs.gov.mk)
91. **Ministry of Agriculture and Rural Development and The Israel Export & International Cooperation Institute** - *Israel's Agriculture: Innovations Make the Land Bloom*; Jerusalem (2008)
92. **Митева Даниела** - *Состојба и проблеми на крупните земјоделски претпријатија во Македонија; ГТЗ-Агропромоција;* Скопје(2003)
93. **Michaely Michael** – *Concentration in International Trade;* North Holland Publication Co. (1962)
94. **Minot Nicholas** – *Contact Farming in Developing Countries: Patterns, Impact and Policy Implications*; Cornell University (2007)
95. **Моја Земја** - *броеви: 14/2006, 26/2008*
96. **Мурарцалиев Александар** - *Нов период кон предметот економика на аграрот;* Економски институт; Скопје (1999)
97. **Nestlé** *Corporate Business Principles; Third edition, September 2004*
98. **Народна Банка на Република Македонија** (http://www.nbrm.gov.mk)
99. **National Geographic Magazine** (http://www.nationalgeographic.com.hr)
100. **Nationales Sociaal-ekonomische Databank-Belgostat** (http://www.belgostat.be)
101. **Национален совет за претприемништво и конкурентност на Република Македонија** - *Национален извештај за конкурентност;* Скопје (2005)
102. **Николовски Д-р Александар, Плавшиќ Д-р Снежана** - *Право на меѓународната трговија (со примери од практиката);* Гоце Делчев, Скопје (1998)
103. **Николовски Д-р Александар**, **Плавшиќ Д-р Снежана** - *Право во меѓународната трговија;* Печатница Гоце Делчев; Скопје (2001)

104. **Нова Македонија** - *броеви: 21904, 21957, 22208*
105. **Organization for Economic Cooperation and Development (OECD)** (http://www.oecd.org)
106. **Organization for Economic Cooperation and Development (OECD) and Food and Agriculture Organization (FAO)** Agricultural Outlook 2007-2016
107. **Organization for Economic Cooperation and Development (OECD)** – *Agricultural Finance and Credit Infrastructure in Transition Economies (Focus on the South East Europe Region)*; Proceeding of OECD experts meeting; Portorož (2001)
108. **Organization for Economic Cooperation and Development (OECD)** – *Agricultural Policies, Markets and Trade;* Monitoring and Outlook; Paris (2008)
109. **Organization for Economic Cooperation and Development (OECD)** – *Investment Reform Index 2010, Monitoring Policies and Institutions for Direct Investment in South East Europe*; Paris (2010)
110. **Организација на Обединетите Нации** (http://www.un.org)
111. **Panorama of EU Industry 2005/06**
112. **Pardey Philip G.** – *Science, Technology and Skills*; World Development Report; New York (2007)
113. **Penny David H.** – *Farm Credit Policy in the Early Stages of Agricultural Development;* The John Hopkins University Press (1983)
114. **Петковски Проф. д-р Владимир** - *Извозни стратегии и политика на конкурентност*; Економски факултет; Скопје (2001)
115. **Петковски Проф. д-р Владимир** - *Национални стратегии на земјите во развој за вклучување во меѓународните економски односи;* Економски факултет; Скопје (2001)
116. **Петковски Д-р Владимир** - *Нови пристапи кон теоријата на меѓународна трговија - конкурентски настроти компаративни предности (за Портеровиот „национален дијамант" и индустриските кластери);* Годишник на Економскиот факултет; Скопје (2000)
117. **Piercy Nigel** – *Export Strategy Markets and Competition;* George Allen and Unwin; Cambridge (1982)
118. **Pingali Prabhu L. and Traxler Greg** – *The Changing Locus of Agricultural Research: Will the Poor Benefit From Biotechnology and Privatization Trends*; Food Policy 27; Rome (2002)
119. **Пивара АД - Скопје,** Центар за образование и наука
120. **Porter Michael E.** – *The Competitive Advantage of Nations;* Free Press; New York (1990)
121. **Porter Michael E.** – *Clusters of Innovation: Regional Foundations of U.S. Competitiveness;* Harvard University; Council of Competitiveness (1999)
122. **Porter Michael E.** – *Clusters and the New Economics of Competition;* Harvard Business Review; November/December (1998)
123. **Price Waterhouse Coopers** - *Doing Business and Investing in Macedonia 2006/2007;* (www.pwc.com/mk)
124. **Primary Industries and Resources, South Australia** - (http://www.pir.sa.gov.au)
125. **Privredna banka DD Zagreb** (http://www/pbz.hr)
126. **Pustay Michael W.** – *International Business-A Managerial Perspective;* Addison-Wesley Publishing Company; Reading; Mass. (1994)
127. **Пушкаровъ Никола** - *Економическото богатство на Македония и нейните сьседи;* Бюлетин бр. 8; София (1919)

128. **Quirós Rodolfo** – *Agricultural Value Chain Finance;* FAO; Rome (2006)
129. **Rabinovitz Ewa** – *Eastward EU Enlargement and the Future of the CAP;* Bruxelles (2005)
130. **Rabobank Group** (http://www.rabobank.com)
131. **Raines Philip** - *The Chalenge of Evaluating Cluster Behavior in Economic Development Policy; European Policies Research Center;* University of Strathclyde (2002)
132. **Reardon Thomas and Swinnen Johan F.M.** – *Agrifood Sector Liberalization and the Rise of Supermarkets in Former State-controlled Economies: a Comparative Overview*; Development Policy Review 20; London (2004)
133. **Roberts Richard A.J**. – *Insurance of Crops in Developing Countries;* FAO; Rome (2005)
134. **Robinson Marguerite S.** – *The Microfinance Revolution, Sustainable Finance for the Poor;* The World Bank; Washington D.C (2001)
135. **Светска трговска организација** - *Резултати од Уругвајската рунда на мултилатерални трговски преговори, правни текстови;* УСАИД; Скопје (2003)
136. **Sermersheim Thomas** – *Loan Application Evaluation in Agricultural Lendin*g; Bankakademie International ; Frankfurt (2004)
137. **SID - Slovenska izvozna in razvojna banka** (http://www.sid.si)
138. **Silva da Carlos Arthur B.** – *The Growing Role of Contract Farming in Agri-food Systems Development: Drivers, Theory and Practice;* FAO; Rome (2005)
139. **Simmons Phill** – *Overview of Smallholder Contract Farmer in Development Countries*; Working Paper No. 2351; University of New England; Armidale (2003)
140. **Службен весник на Република Македонија** - *броеви*: 2/1994, 5/1998, 24/1998, 13/1999, 83/1999, 6/2000, 28/2001, 53/2001, 4/2002, 49/2003, 69/2004, 13/2006, 24/2006, 41/2006, 60/2006, 69/2006, 6/2007, 63/2007, 72/2007, 134/2007, 135/2007, 18/2008, 130/2008, 88/2008, 165/2008, 2/2009, 105/2009, 146/2009, 156/2009, 7/2010, 8/2010, 20/2010, 50/2010
141. **Small Enterprise Assistance Funds - SEAF** (http://seaf.com)
142. **Спасов Синиша, Арсов Сашо** - *Финансиски менаџмент*; Економски факултет; Скопје (2004)
143. **Stiftung Ökologie&Landbau** (http://www.soel.org)
144. **Stainer George** – *What Every Executive Should Know About Strategic Planning*; New York Free Press; New York (1982)
145. **Statistisches Bundesamt Deutschland** (http://www.destatis.de)
146. **Swedish International Development Agency** (http://www.sida.se)
147. **Tesco Corporation** (http://www.tescocorporate.com)
148. **Tichy Noel** – *Managing Strategic Change; Technical, political and Cultural Dynamics;* John Wiley & Sons (1983)
149. **Тотал** интернет портал *(*http://www.total.com.mk*)*
150. **United Kingdom Department of Trade and Industry** – *A Practical Guide to Cluster Development;* London (2002)
151. **United Nations –** *Statistical Office* (http://www.unstat.org)
152. **United Nations Conference for Trade and Development -** *Financing Commodity-based Trade and Development: Innovative Agriculture Financing Mechanisms;* Geneva (2004)
153. **United Nations Conference for Trade and Development -** *World Investment Report;* United Nations; New York and Geneva (2009)

154. **United Nations Department of Economic and Social Affairs** – *Formalizing Microcredit: Crossing the Bridge Between Non-Governmental Organizations and Commercial Banks;* United Nations; New York (2004)
155. **United States Agency for International Development (USAID) -** *The Cluster Initiative Greenbook* (2003)
156. **United States Agency for International Development (USAID)** – *Promoting Competitiveness in Practice; An Assessment of Cluster-Based Approaches;* The Mitchell Group Inc.; Washington DC (2003)
157. **USAID Macedonia** (http://www.usaid.org.mk)
158. **United States Department of Agriculture** - *Agricultural Risks Management;* Washington DC (2004)
159. **United States Department of the Treasury, Alcohol and Tobacco Tax and Trade Bureau** – *Statistical Report – Wine for the Ending December, 31st 2008;* Washington DC (2008)
160. **Утрински Весник** - *број 1103*
161. **Factor Chain International** (http://www.factors-chain.com)
162. **FAO/GTZ** – *Better Practices in Agricultural Lending*; Agricultural Finance Revisited No.3; Rome (1999)
163. **FAO/GTZ** – *Agricultural Finance Revisited: Why?;* Rome (1998)
164. **Food and Agriculture Organization (FAO) –** *Department of Statistics* (http://www.faostat.org)
165. **Food and Agriculture Organization (FAO) –** *Collateral in Rural Loans*; Rome (1996)
166. **Food and Agriculture Organization (FAO) –** *Report of the Expert Consultation on a Good Agricultural Practices Approach*; Rome (2003)
167. **Fearne Andrew** – *The CAP Decision-Making Process;* CAB Int.; Wallingford (1991)
168. **Forbes Magazine** (http://www.forbes.com)
169. **Forschungsinstitut für Biologischen Landbau** (http://www.fibl.org)
170. **Fries Robert, Akin Banu** – *Value Chains and Their Significance for Addressing the Rural Finance Challenge;* AMAP; Washington, D.C. (2004)
171. **Harrell Gilbert D., Kiefer Richard O.** – *Multinational Strategic Market Portfolios;* MSU Business Topics; Winter (1981)
172. **Harris Neil** - *European Business;* MacMillan Press LTD; London (1999)
173. **Hill Charles W.L.** – *International Business;* Irwin McGraw-Hill; Washington (2001)
174. **Hollinger Frank** – *Financing Agricultural Term Investments;* FAO; Rome (2004)
175. **Hrvatska banka za obnovu i razvitak DD Zagreb** (http://hbor.hr)
176. **Hunger David J., Wheelen Thomas L.** – *Strategic management;* Addison Wesley Publishing Company; Reading, Mass. (1996)
177. **Camarra Caroline, Jean Collombert Françoise, Paireault Paul** – *Weine aus aller Welt*; Karl Muller Verlag; Berlin (1995)
178. **Cadilhon J.J, Fearne A., Hughes D., Moustier P**. - *Wholesale Markets and Food Distribution in Europe: New Strategies for Old Functions;* CFCR Discussion Paper 2, London Imperial College, Centre for Food Chain Research; London (2003)
179. **Центар за економски анализи** - *Интервентни мерки за поттикнување на извозот и намалување на трговскиот дефицит;* Скопје (2005)

180. **Центар за унапредување на квалитетот при Стопанската комора на Македонија** - *Регистер на фирми во кои се имплементирани ИСО стандардите;* Скопје (2009)
181. **Central Bureau of Statistics** - Agriculture in Israel, The Industry Account Price Index of Output and Input 2006-2007; Jerusalem (2008)
182. **Centre for the Promotion of Imports from Developing Countries** (www.cbi.eu)
183. **Centre de Recherches agronomiques de Gembloux** (http://www.cragx.fgov.be)
184. **Coulter Jonathan & Shepherd Andrew W.** – *Inventory Credit an Approach to Developing Agricultural Markets;* Agricultural Services Bulletin no.120; FAO; Rome (1995)
185. **Credit Ratings** - *Business as Usual*; SCI Credit Ratings Vol.3; November 2000
186. **Шуклев Бобек, Дракулевски Љубомир** - *Меѓународен менаџмент;* Економски факултет; Скопје (2002)
187. **Шуклев Бобек, Дракулевски Љубомир** - *Стратегиски менаџмент;* Економски факултет; Скопје (2001)
188. **Yaron Jacob, McDonald Jr. Benjamin P. and Piprek Gerda L**. – *Rural Finance: Issues, Design and Best Practice;* World Bank ESSD Studies & Monograph Series 14; Washington, D.C. (2001)
189. **Westlake Michael** - *Addressing Marketing and Processing Constraints that Inhibit Agrifood Exports;* FAO; Rome (2005)
190. **World Bank and IFC** - Doing Business 2010 Report
191. **World Bank Agriculture and Rural Development Department** – *Rural Finance Innovations, Topics and Case Studies;* Washington D.C (2005)
192. **World Economic Forum** – *Global Competitiveness Report 2000 -2001; 2007-2008; 2009-2010*
193. **World Trade Organization** (http://www.wto.org)

Анекс 1

Општи макроекономски и агроиндустриски податоци

	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	просек
население (илј.)	2.007	2.017	2.026	2.035	2.020	2.027	2.033	2.037	2.043	2.047	2.029
БДП (мил. УСД)	3.581	3.674	3.588	3.437	3.769	4.631	5.368	5.815	6.345	7.587	4.780
раст на БДП (%)	3,4	4,3	4,5	-4,5	0,9	2,8	4,1	3,8	4,0	5,1	2,8
БДП по глава на жител (УСД)	1.784	1.822	1.771	1.689	1.866	2.285	2.640	2.855	3.106	3.706	2.352
раст на БДП по глава на жител (%)	3,3	3,8	4,0	-4,9	1,6	2,4	3,8	3,6	3,7	4,9	2,6
инфлација, просечна годишна (%)	0,8	-1,1	5,8	5,5	1,8	1,2	-0,4	0,5	3,2	2,3	1,9
невработеност (%)	34,5	32,4	32,2	30,5	31,9	36,7	37,2	37,3	36,0	34,9	34,4
курс ЕУР/МКД, просечен годишен	НП	60,62	60,73	60,91	60,98	61,26	61,34	61,30	61,19	61,18	61,06
курс УСД/МКД, просечен годишен	54,45	56,90	65,89	68,04	64,73	54,30	49,41	49,29	48,79	44,72	55,65
извоз (мил. УСД)	1.311	1.191	1.323	1.155	1.113	1.363	1.673	2.042	2.415	3.356	1.694
раст на извоз (%)	4,4	-7,6	18,9	-12,9	-11,4	2,4	10,3	17,0	12,7	22,1	5,1
извоз (како % од БДП)	36,6	32,4	36,9	33,6	29,5	29,4	31,2	35,1	38,1	44,2	34,7
увоз (мил. УСД)	1.915	1.776	2.094	1.688	1.962	2.301	2.903	3.233	3.752	5.228	2.685
раст на увоз (%)	11,3	-5,7	26,2	-19,6	6,9	-1,9	13,4	6,7	10,6	22,5	5,9
увоз (како % од БДП)	53,5	48,3	58,4	49,1	52,1	49,7	54,1	55,6	59,1	68,9	55,0
надворешна трговија (мил. УСД)	3.226	2.967	3.417	2.844	3.075	3.663	4.576	5.275	6.167	8.584	4.379
раст на надворешна трговија (%)	8,3	-6,5	23,2	-17,0	-0,5	-0,3	12,2	10,4	11,4	22,3	5,5
надворешна трговија (како % од БДП)	90,1	80,8	95,2	82,7	81,6	79,1	85,3	90,7	97,2	113,1	89,7
трговски биланс (мил. УСД)	-604	-585	-771	-533	-849	-938	-1.230	-1.191	-1.337	-1.872	-991
трговски биланс (како % од БДП)	-16,9	-15,9	-21,5	-15,5	-22,5	-20,3	-22,9	-20,5	-21,1	-24,7	-20,3
покриеност на увоз со извоз	68,5	67,1	63,2	68,4	56,7	59,2	57,6	63,2	64,4	64,2	63,1
девизни резерви (мил. УСД)	324	450	700	756	725	893	975	1.325	1.866	2.240	1.025
раст на девизни резерви (%)	17,5	41,2	66,4	7,7	-11,7	3,1	-2,0	30,1	34,2	5,5	19,4
девизни резерви (како % од БДП)	9,0	12,2	19,5	22,0	19,2	19,3	18,2	22,8	29,4	29,5	20,1
девизни резерви (како % од увоз)	16,9	25,3	33,4	44,8	37,0	38,8	33,6	41,0	49,7	42,8	36,2
надворешен долг (мил. УСД)	1.470	1.502	1.548	1.494	1.641	1.841	2.079	2.275	2.411	2.435	1.870
раст на надворешен долг (%)	1,6	3,9	10,3	-3,8	1,0	-6,1	1,5	4,8	1,0	-11,2	0,1
надворешен долг (како % од БДП)	41,0	40,9	43,1	43,5	43,5	39,7	38,7	39,1	38,0	32,1	40,0
надворешен долг (како % од извоз)	112,1	126,1	117,0	129,3	147,4	135,1	124,3	111,4	99,8	72,5	117,6
пондерирани активни каматни стапки (%)	21,0	20,5	18,9	19,4	18,4	16,0	12,4	12,1	11,3	10,2	16,0
пондерирани пасивни каматни стапки (%)	12,5	11,5	11,2	9,9	9,6	8,0	6,5	5,2	4,7	4,9	8,4
буџетски приходи (мил. МКД)	64.944	74.007	86.583	80.503	86.254	84.167	88.176	100.877	104.044	119.609	88.916
буџетски расходи (мил. МКД)	68.280	73.946	80.678	95.349	99.808	86.760	88.169	100.219	105.744	117.441	91.639
буџетски биланс (мил. МКД)	-3.336	61	5.905	-14.846	-13.554	-2.593	7	658	-1.700	2.168	-2.723

буџетски биланс (како % од БДП)	-1,7	0,0	2,5	-6,3	-5,6	-1,1	0,0	0,2	-0,5	0,6	-1,2
СДИ (мил. УСД)	128	33	176	441	78	96	156	97	350	699	225
раст на СДИ (%)	158,6	-73,8	470,7	149,8	-83,7	3,0	45,9	-40,4	243,9	75,5	87,9
СДИ (како % од БДП)	3,6	0,9	4,9	12,8	2,1	2,1	2,9	1,7	5,5	9,2	5,5
СДИ по глава на жител (УСД)	63,8	16,4	86,9	216,7	38,6	47,4	76,7	47,6	171,3	341,5	110,9
БДП во земјоделство (мил. УСД)	409	406	361	337	379	529	609	631	683	663	501
БДП во агроиндустрија (мил. УСД)	154	176	183	155	173	255	333	395	412	478	271
БДП на агроиндустриски комплекс (мил. УСД)	563	582	544	492	552	784	942	1.026	1.095	1.141	772
раст на БДП во земјоделство (%)	2,5	0,9	1,0	-10,8	-2,0	4,8	6,2	0,1	5,0	-3,0	0,5
раст на БДП во агроиндустријата (%)	8,3	16,2	11,3	-15,6	2,7	23,3	17,3	13,7	-0,6	2,0	7,9
раст на БДП на агроиндустриски комплекс (%)	5,4	8,6	6,2	-13,2	0,4	14,1	11,8	6,9	2,2	-0,5	4,2
БДП во земјоделство (како % од БДП)	11,4	11,1	10,1	9,8	10,1	11,4	11,3	10,9	10,8	8,7	10,6
БДП во агроиндустријата (како % од БДП)	4,3	4,8	5,1	4,5	4,6	5,5	6,2	6,8	6,5	6,3	5,5
БДП на агроинд. комплекс (како % од БДП)	15,7	15,7	15,2	14,3	14,7	16,9	17,5	17,7	17,3	15,2	16,1
БДП во земјоделството по глава на жител	204	201	178	166	188	261	300	310	334	324	246
БДП во земјоделство по глава на жител (како % од БДП по глава на жител)	11	11	10	10	10	11	11	11	11	9	11
раст на БДП во земјоделство по на жител (%)	2,1	0,4	0,9	-11,0	-2,3	4,5	6,0	-0,1	4,4	-2,9	0,2
извоз на агроинд. производи (мил. УСД)	239	248	220	203	217	246	277	350	407	485	289
раст на извоз на агроинд. производи (%)	-9,4	5,6	-4,8	-8,3	-1,7	-5,1	1,2	21,1	11,0	4,6	1,4
извоз на агроиндустриски производи (како % од вкупен извоз)	18,2	20,8	16,7	17,5	19,5	18,0	16,5	17,1	16,9	14,4	17,5
извоз на агроиндустриски производи (како % од БДП)	6,7	6,7	6,1	5,9	5,7	5,3	5,2	6,0	6,4	6,4	6,0
извоз на агроиндустриски производи (како % од агро-индустриски БДП)	42,4	42,6	40,5	41,2	39,2	31,3	29,4	34,1	37,2	42,5	38,0
увоз на агроиндустриски производи (мил УСД)	361	311	291	264	323	361	444	454	478	659	395
раст на увоз на агроиндустриски производи (%)	4,5	-12,5	0,2	-9,6	12,4	-6,4	10,6	-2,2	0,5	21,2	1,9
увоз на агроиндустриски производи (како % од вкупен увоз)	18,8	17,5	13,9	15,6	16,4	15,7	15,3	14,0	12,7	12,6	15,3
увоз на агроиндустриски производи (како % од БДП)	10,1	8,5	8,1	7,7	8,6	7,8	8,3	7,8	7,5	8,7	8,3
увоз на агроиндустриски производи (како % од агро-индустриски БДП)	64,1	53,4	53,5	53,6	58,4	46,0	47,2	44,2	43,7	57,8	52,3
надворешна трговија со агроиндустриски производи (мил. УСД)	599	559	511	467	539	606	721	803	886	1.144	684
раст на надворешна трговија со агроиндустрски производи (%)	-2,5	-5,3	-2,0	-9,1	6,3	-5,9	6,8	6,8	5,1	13,5	1,4

надворешна трговија со агроиндустриски производи (како % од надворешна трговија)	18,6	18,8	15,0	16,4	17,5	16,6	15,8	15,2	14,4	13,3	16,1
надворешна трговија со агроиндустриски производи (како % од БДП)	16,7	15,2	14,3	13,6	14,3	13,1	13,4	13,8	14,0	15,1	14,3
надворешна трговија со агроиндустриски производи (како % од агро-индустриски БДП)	106,5	96,0	94,0	94,8	97,7	77,3	76,5	78,3	80,9	100,3	90,2
трговски биланс на трговија со агроиндустриски производи (мил. УСД)	-122	-63	-71	-61	-106	-115	-168	-104	-71	-175	-106
трговски биланс на трговија со агроиндустриски производи (како % од БДП)	-3,4	-1,7	-2,0	-1,8	-2,8	-2,5	-3,1	-1,8	-1,1	-2,3	-2,3
трговски биланс на трговија со агроиндустриски производи (како % од агро-индустриски БДП)	-22	-11	-13	-12	-19	-15	-18	-10	-6	-15	-14
трговски биланс на агроиндустриски производи (како % од трговски биланс)	20,3	10,8	9,2	11,5	12,5	12,3	13,6	8,7	5,3	9,3	11,4
покриеност на увозот со извоз на агроиндустриски производи (%)	66,1	79,7	75,7	76,8	67,1	68,0	62,3	77,1	85,2	73,5	73,0
СДИ во земјоделството (мил. УСД)	0,1	0,3	0,1	2,1	1,1	1,8	8,4	0,1	2,7	14,5	3,1
СДИ во агроиндустријата (мил. УСД)	40,7	22,8	28,9	29,5	27,7	11,6	7,3	13,1	6,8	31,6	22,0
СДИ во агроиндустриски комплекс (мил. УСД)	40,8	23,1	29,0	31,6	28,8	13,4	15,7	13,2	9,5	46,1	25,1
раст на СДИ во земјоделството (%)	НП	205,0	-64,3	1993,6	-51,8	36,9	319,1	-98,9	2.473,4	372,0	576,1
раст на СДИ во агроиндустријата (%)	НП	-43,1	35,6	1,8	-13,6	-65,0	-43,5	72,0	-50,5	308,5	22,5
раст на СДИ во агроиндустриски комплекс (%)	НП	-42,4	34,3	8,6	-16,1	-61,1	5,2	-19,4	-31,4	326,5	22,7
СДИ во земјоделството (како % од БДП)	0,0	0,0	0,0	0,1	0,0	0,0	0,2	0,0	0,0	0,2	0,1
СДИ во агроиндустријата (како % од БДП)	1,1	0,6	0,8	0,9	0,7	0,3	0,1	0,2	0,1	0,4	0,5
СДИ во агроиндустриски комплекс (како % од БДП)	1,1	0,6	0,8	0,9	0,8	0,3	0,3	0,2	0,1	0,6	0,6
СДИ во земјоделството (како % од БДП во земјоделството)	0,0	0,1	0,0	0,6	0,3	0,3	1,4	0,0	0,4	2,2	0,5
СДИ во агроиндустријата (како % од БДП во агроиндустријата)	26,4	13,0	15,8	19,0	16,0	4,5	2,2	3,3	1,7	6,6	10,9
СДИ во агроиндустриски комплекс (како % од БДП во агроиндустриски комплекс)	7,2	4,0	5,3	6,4	5,2	1,7	1,7	1,3	0,9	4,0	3,8
СДИ во земјоделството (како % од СДИ)	0,1	0,9	0,1	0,5	1,4	1,9	5,4	0,1	0,8	2,1	1,3
СДИ во агроиндустријата (како % од СДИ)	31,8	69,1	16,4	6,7	35,5	12,1	4,7	13,5	1,9	4,5	19,6
СДИ во агроиндустриски комплекс (како % од СДИ)	31,9	70,0	16,5	7,2	36,9	14,0	10,1	13,6	2,7	6,6	20,9

Извори: НБРМ, ДЗС и МЗШВ

Анекс 2

Земјишни капацитети на Република Македонија

		1998	*1999*	*2000*	*2001*	*2002*	*2003*	*2004*	*2005*	*2006*	*2007*
1.	житни растенија	222	219	221	210	196	195	189	203	189	185
2.	индустриски растенија	43	44	35	31	29	28	28	27	22	22
3.	градинарски растенија	56	54	55	50	51	49	51	47	53	52
4.	фуражни растенија	37	38	35	36	34	38	37	36	35	34
5.	расадници и угари	175	179	152	185	170	163	156	135	140	138
6=1+..+5	*ораници и бавчи*	*533*	*534*	*498*	*512*	*480*	*473*	*461*	*448*	*439*	*431*
7.	*овошни ѓрадини*	*19*	*17*	*17*	*17*	*16*	*17*	*16*	*14*	*13*	*13*
8.	*лозја*	*29*	*28*	*27*	*27*	*26*	*26*	*25*	*25*	*25*	*23*
9.	*ливади*	*54*	*54*	*56*	*56*	*55*	*53*	*58*	*59*	*60*	*59*
10=6+..+9	***обработлива површина***	***635***	***633***	***598***	***612***	***577***	***569***	***560***	***546***	***537***	***526***
11.	***пасишта***	***656***	***649***	***636***	***630***	***738***	***733***	***704***	***682***	**687**	**550**
12.	***бари и рибници***	***2***	***2***	***2***	***2***	***1***	***1***	***1***	***1***	***1***	***1***
13=10+11+12	**земјоделска површина**	**1.293**	**1.284**	**1.236**	**1.244**	**1.316**	**1.303**	**1.265**	**1.229**	**1.225**	**1.077**

Извор: ДЗС

Анекс 3

Растително производство

3/а

Површина во хектари	*1998*	*1999*	*2000*	*2001*	*2002*	*2003*	*2004*	*2005*	*2006*	*2007*
пченица	113.898	115.623	121.669	117.496	102.774	104.300	101.607	108.881	91.977	86.890
јачмен	53.587	50.803	49.988	49.950	49.883	46.946	44.975	50.654	48.390	48.753
ржи	7.296	6.585	5.845	5.465	3.945	4.437	4.546	4.752	4.074	3.928
овес	3.090	2.803	2.374	2.107	2.589	2.230	2.408	2.687	2.557	2.876
пченка	39.836	39.442	37.488	33.768	34.873	34.150	32.913	33.578	31.069	31.582
ориз	4.481	4.219	3.862	1.518	1.868	3.013	2.888	2.606	2.525	2.657
друго	211	102	189	151	204	177	93	124	7.928	7.842
вкупно житни култури	*222.188*	*219.475*	*221.226*	*210.304*	*195.932*	*195.076*	*189.337*	*203.158*	*188.520*	*184.528*
јаболка	8.172	7.514	7.379	7.456	7.283	8.110	8.051	7.200	7.253	7.420
сливи	3.803	3.292	3.206	3.655	3.063	3.141	3.133	2.610	2.400	2.500
праски	1.740	1.433	1.411	1.249	1.320	1.329	984	949	796	757
кајсии	652	601	597	433	424	368	350	345	247	247
круши	1.203	1.073	1.071	1.099	1.080	1.039	1.040	830	692	672
цреши	375	363	360	360	358	345	354	300	282	285
вишни	2.640	2.150	2.270	2.503	2.518	2.478	2.492	1.535	1.667	1.543
дуњи	123	120	120	118	109	109	109	98	85	88
друго	54	72	81	103	74	79	63	59	42	21
вкупно овошје	*18.708*	*16.546*	*16.414*	*16.873*	*16.155*	*16.919*	*16.513*	*13.867*	*13.464*	*13.533*
лозје	*28.812*	*28.304*	*26.530*	*27.111*	*26.194*	*25.692*	*24.777*	*25.044*	*24.512*	*23.467*
домати	6.920	6.803	6.784	6.550	6.459	6.411	6.267	5.769	5.408	5.377
пиперки	7.767	7.540	7.762	7.454	7.506	7.578	8.135	8.170	8.412	8.211
лук	2.032	1.622	1.267	1.111	1.087	1.092	1.098	1.105	1.015	1.008
грав	6.899	7.015	9.274	6.798	6.527	6.210	8.135	5.254	5.028	4.816
леќа	262	288	295	185	227	144	142	103	102	96
зелка	5.011	4.531	3.726	3.676	3.488	3.662	4.025	3.856	3.262	3.457
кромид	5.489	4.855	4.071	3.778	3.748	3.385	3.203	3.218	3.133	3.298
дињи	8.414	8.040	8.607	7.734	8.145	7.221	6.669	6.591	6.395	6.303
компири	13.490	13.466	13.665	13.084	13.829	13.488	13.445	12.926	13.807	13.560
друго	118	203	48	89	69	54	108	309	5.950	5.392
вкупно зеленчук	*56.284*	*54.160*	*55.451*	*50.370*	*51.016*	*49.191*	*51.119*	*46.992*	*52.512*	*51.518*
тутун	*25.311*	*24.965*	*22.785*	*20.310*	*20.538*	*18.101*	*17.717*	*18.490*	*17.183*	*17.064*

3/б

Количество (тони)	***1998***	***1999***	***2000***	***2001***	***2002***	***2003***	***2004***	***2005***	***2006***	***2007***
пченица	336.562	319.419	299.356	246.208	266.961	225.300	356.825	333.880	218.076	291.719
јачмен	141.897	126.574	110.145	91.534	128.560	83.244	148.892	136.891	106.635	162.779
рж	13.764	10.594	8.211	9.455	7.123	6.057	10.273	9.451	6.735	9.912
овес	4.021	3.272	2.477	2.275	3.855	2.419	4.091	3.593	3.449	5.289
пченка	140.949	160.550	125.383	117.070	140.694	136.492	141.875	148.234	118.378	127.125
ориз	22.663	17.430	18.433	7.900	8.852	12.934	14.676	12.570	15.355	16.140
вкупно житни култури	*659.856*	*637.839*	*564.005*	*474.442*	*556.045*	*466.446*	*676.632*	*644.619*	*468.628*	*612.964*
јаболка	61.663	72.952	84.275	38.433	63.470	61.936	82.414	86.217	152.089	174.315
сливи	19.751	28.089	23.421	13.252	24.203	15.313	25.815	25.254	27.773	32.826
праски	6.823	9.003	9.512	4.598	6.315	7.261	12.045	11.041	10.461	11.252
кајсии	2.348	4.426	4.168	2.271	2.546	1.436	4.476	2.964	3.531	3.706
круши	9.257	9.834	8.949	6.487	7.817	5.980	7.058	8.892	8.235	8.260
цреши	3.535	3.725	3.346	2.412	3.175	2.782	4.017	4.358	4.966	5.631
вишни	5.109	5.774	3.293	3.032	3.213	3.690	7.324	5.532	7.034	8.832
дуњи	963	946	983	576	600	673	904	975	1.231	1.179
вкупно овошје	*109.449*	*134.749*	*137.947*	*71.061*	*111.339*	*99.071*	*144.053*	*145.233*	*215.320*	*246.001*
грозје	*243.657*	*230.104*	*264.256*	*229.805*	*118.935*	*243.821*	*254.613*	*265.717*	*209.701*	*236.834*
домати	125.705	128.382	134.654	126.648	109.506	129.739	114.490	116.633	117.981	121.637
пиперки	110.631	116.468	116.597	111.611	108.073	111.494	127.852	127.472	140.558	141.729
лук	4.911	4.633	4.079	4.878	4.305	4.369	3.669	4.077	3.754	4.604
грав	5.731	7.618	6.154	5.302	5.724	5.578	5.939	6.325	5.017	5.976
леќа	150	177	192	120	156	144	144	69	87	85
зелка	73.645	74.221	70.378	75.284	70.586	75.347	92.319	66.499	67.138	75.347
кромид	38.311	35.412	36.336	30.594	34.589	30.478	34.334	38.465	33.524	34.934
дињи	119.620	121.277	124.968	130.073	152.443	140.393	125.381	132.872	123.840	129.288
компири	178.218	165.431	160.444	172.473	179.682	170.625	193.523	186.653	179.729	187.754
вкупно зеленчук	*656.922*	*653.619*	*653.802*	*656.983*	*665.064*	*668.167*	*697.651*	*679.065*	*671.628*	*701.354*
тутун	*27.555*	*29.368*	*22.175*	*21.070*	*31.542*	*23.986*	*21.630*	*27.691*	*22.056*	*17.087*

3/в

Принос во т/ха	*1998*	*1999*	*2000*	*2001*	*2002*	*2003*	*2004*	*2005*	*2006*	*2007*
пченица	2,96	2,80	2,46	2,10	2,60	2,16	3,51	3,07	2,37	3,36
јачмен	2,65	2,52	2,20	1,83	2,58	1,77	3,31	2,70	2,20	3,34
рж	1,89	1,64	1,40	1,73	1,81	1,37	2,26	1,99	1,65	2,52
овес	1,30	1,18	1,04	1,08	1,49	1,08	1,70	1,34	1,35	1,84
пченка	3,59	4,09	3,34	3,47	4,03	4,00	4,31	4,41	3,81	4,03
ориз	5,07	4,15	4,77	5,20	4,74	4,29	5,08	4,81	6,08	6,07
вкупно житни култури	*2,97*	*2,91*	*2,55*	*2,26*	*2,84*	*2,39*	*3,57*	*3,17*	*2,49*	*3,32*
јаболка	7,55	9,71	11,42	5,15	8,72	7,64	10,24	11,97	20,97	23,49
сливи	5,19	8,53	7,31	3,63	7,90	4,87	8,24	9,67	11,57	13,13
праски	3,92	6,28	6,74	3,68	4,78	5,46	12,24	11,63	13,14	14,86
кајсии	3,60	7,36	6,98	5,25	6,00	3,90	12,80	8,59	14,30	15,00
круши	7,69	9,16	8,35	5,90	7,24	5,76	6,78	10,72	11,90	12,29
череши	9,43	10,26	9,30	6,70	8,88	8,07	11,35	14,51	17,61	19,76
вишни	1,94	2,69	1,45	1,21	1,28	1,49	2,94	3,60	4,22	5,72
дуњи	7,83	7,88	8,20	4,89	5,49	6,16	8,28	9,91	14,48	13,40
вкупно овошје	*5,85*	*8,14*	*8,40*	*4,21*	*6,89*	*5,86*	*8,72*	*10,47*	*15,99*	*18,18*
грозје	*8,46*	*8,13*	*9,96*	*8,48*	*4,54*	*9,49*	*10,28*	*10,61*	*8,56*	*10,09*
домати	18,69	19,02	19,85	19,28	16,95	20,24	18,27	20,22	21,82	22,62
пиперки	14,40	15,46	15,02	14,97	14,40	14,71	15,72	15,60	16,71	17,26
лук	2,42	2,86	3,22	4,39	3,96	4,00	3,34	3,69	3,70	4,57
грав	0,83	1,09	0,66	0,78	0,88	0,90	0,73	1,20	1,00	1,24
леќа	0,57	0,61	0,65	0,65	0,69	1,00	1,01	0,67	0,85	0,89
зелка	14,70	16,38	18,89	20,48	20,24	20,58	22,94	17,25	20,58	21,80
кромид	6,98	7,29	8,93	8,10	9,23	9,00	10,72	11,95	10,70	10,59
дињи	14,46	15,39	14,52	16,82	18,72	19,44	18,80	20,16	19,37	20,51
компири	13,24	12,31	11,74	13,18	12,99	12,65	14,39	14,44	13,02	13,85
вкупно зеленчук	*11,67*	*12,07*	*11,79*	*13,04*	*13,04*	*13,58*	*13,65*	*14,45*	*12,79*	*13,61*
тутун	*1,09*	*1,19*	*0,97*	*1,04*	*1,54*	*1,33*	*1,22*	*1,50*	*1,28*	*1,00*

Извор: ДЗС

Анекс 4

Сточарско производство

4/а

Добиточен фонд	*1998*	*1999*	*2000*	*2001*	*2002*	*2003*	*2004*	*2005*	*2006*	*2007*
говеда	267.459	270.147	264.968	265.266	258.973	259.976	254.803	248.185	255.430	241.257
овци	1.315.176	1.288.733	1.250.686	1.285.099	1.233.830	1.239.330	1.432.369	1.244.000	1.248.801	794.053
кози	НП	НП	НП	78.542	81.439	71.810	67.786	62.190	63.579	132.924
свињи	196.839	226.047	204.135	189.293	196.223	179.050	158.231	155.753	167.116	233.702
живина	3.338.764	3.223.184	3.713.369	2.749.637	2.900.966	2.417.362	2.725.298	2.617.012	2.585.327	2.428.828
пчелни кошници	74.843	74.972	75.481	70.869	70.088	71.602	69.036	66.738	67.804	109.769

4/б

Производство	*1998*	*1999*	*2000*	*2001*	*2002*	*2003*	*2004*	*2005*	*2006*	*2007*
кравјо	173.567	202.387	220.244	200.904	198.431	191.533	212.898	197.464	234.708	373.706
овчо/козјо	52.113	48.321	40.156	47.486	51.626	52.466	47.876	48.700	56.582	64.462
вкупно млеко (илј. литри)	*225.680*	*250.708*	*260.400*	*248.390*	*250.057*	*243.999*	*260.774*	*246.164*	*291.290*	*438.168*
свинско	9.081	11.202	9.323	8.413	10.626	9.609	9.373	8.897	8.633	8.856
пилешко	4.123	3.961	4.840	4.702	3.992	4.116	3.189	3.809	3.715	3.524
овчо/козјо	5.532	5.031	4.919	5.789	4.637	5.895	7.030	6.857	8.561	7.727
говедско	7.311	6.845	7.287	5.835	6.736	8.691	8.824	7.604	7.132	7.121
вкупно месо (тони)	*26.047*	*27.039*	*26.369*	*24.739*	*25.991*	*28.311*	*28.416*	*27.167*	*28.041*	*27.228*
јајца (илј. парчиња)	460.000	430.000	390.000	395.000	345.000	283.000	340.000	340.000	330.546	321.146
волна (тони)	2.010	2.003	1.920	1.917	1.914	2.003	3.176	1.791	2.106	1.113
мед (тони)	993	1.032	1.087	982	853	1.026	916	1.042	868	699

Извор: ДЗС

Анекс 5

Агроиндустрија

5/а

Број на претпријатија	*2000*	*2001*	*2002*	*2003*	*2004*	*2005*	*2006*
прехранбени производи и пијалаци	1.582	1.422	1.553	1.554	1.561	1.603	1.655
сокови од овошје и зеленчук	14	51	82	83	87	96	101
вино	14	16	18	21	27	36	43
тутунски производи	31	33	37	32	32	31	30
агроиндустриски претпријатија	*1.641*	*1.522*	*1.690*	*1.690*	*1.707*	*1.766*	*1.829*
вкупно активни претпријатија	**33.269**	**35.110**	**37.074**	**39.199**	**41.590**	**44.424**	**46.203**

Извор: Централен регистар на РМ

5/б

Вработеност	*2003*	*2004*	*2005*	*2006*	*2007*
земјоделство и рибарство	119,951	83,284	101,823	110,279	103,746
агроиндустрија	16,938	23,466	23,208	24,716	20,780
вкупно индустрија	113,246	116,300	119,953	123,066	126,193
вкупно вработени	545,108	522,995	545,253	570,404	590,234

Извор: ДЗС

5/в

Агроиндустрија	*Степен на искористеност на капацитетите во 2007 г. (%)*
индустрија за пијалаци	60
пекарска индустрија	57
конзервна индустрија	32
винска индустрија	47
месна индустрија	25
млечна индустрија	30
тутунска индустрија	70
вкупно агроиндустрија	**46**

Извор: ДЗС

5/ѓ

2007	*мил. УСД*	*%*			
вкупен БДП	**7,587**	**100.0**			
индустриски БДП	**2,064**	**27.2**	**100.0**		
преработувачка индустрија	***1,732***	***22.8***	***83.9***	***100.0***	
тутунска индустрија	*126*	*1.7*	*6.1*	*7.3*	
прехранбени производи и пијалаци	*352*	*4.6*	*17.1*	*20.3*	*100.0*
индустрија за пијалаци	99	1.3	4.8	5.7	28.1
конзервна индустрија	63	0.8	3.1	3.6	17.9
винска индустрија	121	1.6	5.9	7.0	34.4
млечна индустрија	38	0.5	1.8	2.2	10.8
месна индустрија	23	0.3	1.1	1.3	6.5
пекарска индустрија	8	0.1	0.4	0.5	2.3

Извор: Министерство за економија

5/д

Тип на објект за преработка	*број*	*извоз*	*ЕУ дозвола*
кланици за црвено месо	21	7	7
кланици за живина	2	2	0
месо од дивеч	0	0	0
објекти за преработка на месо и производи од месо	37	11	0
риби и производи од риби	0	0	0
објекти за преработка на полжави	2	2	2
објекти од месна индустрија	*62*	*22*	*9*
објекти за производство на производи од јајца	*2*	*2*	*0*
објекти за преработка на млеко и млечни производи	*70*	*6*	*1*
објекти за мед	*3*	*2*	*0*
други објекти	*6*	*5*	*0*
вкупно	**143**	**37**	**10**

Извор: Управа за ветеринарство, 2006

Анекс 6

Агроиндустриски компании кои котирале во првите 200 најголеми македонски компании според приходот и 200 најуспешни македонски компании според добивката за 2008 г. (во илјади МКД)

6/а

според приход	*според добивка*	*Компанија*	*Дејност*	*Приход*	*ЕБИТДА*	*Вработени*	*Активa*
20	7	Пивара - Скопје	пиво и безалкохолни пијалаци	4,491,353	727,441	419	5,985,230
24		Брилијант - Штип	прехранбена индустрија	4,103,409	12,429	111	1,708,607
27	6	Империјал Тобако ТКС - Скопје	тутун и преработки од тутун	3,020,822	1,151,235	257	3,578,148
34	124	Свислион - Скопје	прехранбена индустрија	2,350,272	51,638	78	1,601,217
40		Жито Вардар - Велес	прехранбена индустрија	1,954,330	23,725	199	1,419,243
43	66	Пекабеско - Скопје	прехранбена индустрија	1,835,378	89,128	259	700,060
48		ИМБ - Битола	млеко и млечни производи	1,648,794	29,952	153	1,667,745
49	88	Жито Лукс - Скопје	прехранбена индустрија	1,645,125	72,585	660	1,809,664
66	103	ВВ Тиквеш - Кавадарци	вино	1,348,357	59,761	326	3,197,892
70	90	Мега - Скопје	прехранбена индустрија	1,191,704	70,489	359	663,759
71		ЗК Пелагонија - Битола	земјоделство	1,168,585	230,369	829	2,575,210
73	160	Витаминка - Прилеп	прехранбена индустрија	1,157,329	41,498	487	1,126,213
74	54	Алијанс Уан - Кавадарци	тутун и преработки од тутун	1,138,235	116,961	420	950,571
82	125	МиА Беверицис - Скопје	безалкохолни пијалаци	1,086,271	51,567	229	1,592,429
86	46	Прилепска Пиварница - Прилеп	пиво и безалкохолни пијалаци	1,034,562	137,987	186	1,150,664
90		Дрога Колинска - Скопје	прехранбена индустрија	1,008,436	530	93	575,119
95		Промес - Скопје	месо и преработки од месо	972,085	8,518	270	461,983
99		4-ти Ноември - Битола	прехранбена индустрија	933,661	333	204	791,274
105	116	МИК - Свети Николе	месо и преработки од месо	903,933	56,238	324	455,083
110	97	Свислион Агроплод - Ресен	прехранбена индустрија	856,739	66,112	425	1,191,199
128	73	Макпрогрес - Виница	прехранбена индустрија	777,145	86,452	213	425,552
129		Европа - Скопје	прехранбена индустрија	757,807	11,480	424	872,532
133	79	Млекара Здравје - Радово	млеко и млечни производи	737,480	80,628	138	307,803
140		Империјал Табако - Валандово	тутун и преработки од тутун	709,241	29,907	10	261,166
143		Метро - Скопје	месо и преработки од месо	699,356	3,953	54	468,841
144		Идеал Шипка - Битола	млеко и млечни производи	697,037	1,232	147	562,181

145		Тутунски Комбинат - Прилеп	тутун и преработки од тутун	693,247	-19,686	545	1,793,135
146		Ровита Ронхил - Скопје	тутун и преработки од тутун	689,397	35,741	16	230,311
158		Сведмилк Македонија - Скопје	млеко и млечни производи	642,284	-548,101	114	1,702,327
168		Монтенегро - Гостивар	месо и преработки од месо	617,112	69,432	40	312,020
171		Струмица Табак - Струмица	тутун и преработки од тутун	599,256	7,518	237	1,491,565
187		Благој Ѓорев АД - Велес	прехранбена индустрија	535,381	-49,182	248	986,297
196	113	Колид - Колешино	прехранбена индустрија	527,565	57,708	155	357,935
198		Фруктал Мак - Скопје	безалкохолни пијалаци	524,630	-71,280	97	580,093
199		Џумајлија - Лозово	земјоделство	521,463	3,329	279	889,071
	42	Аневски Винарија - Штип	вино	386,420	141,365	15	255,719
	62	Визба - Валандово	вино	328,592	101,517	45	609,229
	131	Бонум - Скопје	прехранбена индустрија	243,971	49,734	27	215,621
	147	СБВ Ромеро Витро - Виница	земјоделство	138,851	44,224	124	111,235
	175	Млин Стојчев - Битола	прехранбена индустрија	371,099	39,250	114	250,270
		вкупно		**45,046,714**	**3,073,717**	**9,330**	**45,884,213**

Според потсектор во агроиндустрискиот комплекс

6/б

Број на претпријатија	*Дејност*	*Приход*	*ЕБИТДА*	*Вработени*	*Активa*	*ЕБИТДА/ приходи*	*РОА*	*Добивка по вработен*
3	земјоделство	1,828,899	277,922	1,232	3,575,516	15.2%	7.8%	226
4	млеко и млечни производи	3,725,595	-436,289	552	4,240,056	-11.7%	-10.3%	-790
4	месо и преработки од месо	3,192,486	138,141	688	1,697,927	4.3%	8.1%	201
3	вино	2,063,369	302,643	386	4,062,840	14.7%	7.4%	784
16	прехранбена индустрија	20,249,351	623,909	4,056	14,694,562	3.1%	4.2%	154
4	пијалаци	7,136,816	845,715	931	9,308,416	11.9%	9.1%	908
6	тутун и преработки од тутун	6,850,198	1,321,676	1,485	8,304,896	19.3%	15.9%	890
40	**вкупно**	**45,046,714**	**3,073,717**	**9,330**	**45,884,213**	**6.8%**	**6.7%**	**329**

Извор: Euro Business Center –*200 Largest Companies in Macedonia in 2008*; Skopje (2009)

Анекс 7

Агроиндустриски компании кои котирале во првите 100 најголеми македонски извозни компании во 2008 г.

р.б.	*Компанија*	*Дејност*
16	Сокомак - Битола	тутунска индустрија
17	Пивара - Скопје	пиво и безалкохолни пијалаци
18	Тутунски Комбинат - Скопје	тутунска индустрија
19	Струмица Табак - Струмица	тутунска индустрија
20	Алајанс Уан - Кавадарци	тутунска индустрија
21	ВВ Тиквеш - Скопје	вино
25	Јака Табак - Радовиш	тутунска индустрија
33	Европа - Скопје	прехранбена индустрија
34	Свисслион - Скопје	прехранбена индустрија
36	Макпрогрес - Виница	прехранбена индустрија
38	Витаминка - Прилеп	прехранбена индустрија
46	Серта Компани - Скопје	месо и месни производи
55	Џумајлија Лозово - Св.Николе	земјоделство
58	Визба Валандово - Валандово	вино
59	Фруктал Мак - Скопје	безалкохолни пијалаци
62	Квасец и Шпиритус - Битола	прехранбена индустрија
66	Риго-Импекс - Скопје	вино
75	Македонија - Струмица	прехранбена индустрија
76	Баџо - Богданци	земјоделство
81	Мега - Скопје	месо и месни производи
82	Центро Табак - Велес	тутунска индустрија
84	Света Елена - Неготино	вино
87	СБВ Ромеро Витро - Виница	земјоделство
89	Агропин - Скопје	земјоделство
97	Агроплод - Ресен	прехранбена индустрија

Извор: Капитал - *Специјално издание: Топ 100 извозници*; Скопје (2008); стр. 8-15

Анекс 8

Надворешна трговија со земјоделски производи споредено во светски рамки

	1998	*1999*	*2000*	*2001*	*2002*	*2003*	*2004*	*2005*	*2006*	*2007*	*просек*
светска трговија со стоки (млрд. УСД)	5.162	5.391	5.581	5.498	5.712	6.449	8.907	10.159	11.475	13.287	7.762
раст на светската трговија со стоки (%)	2,1	6,2	10,8	-1,8	-4,4	-5,5	24,0	9,3	7,7	1,8	5,0
светска трговија со земјоделски производи (млрд. УСД)	549	577	580	553	544	558	783	852	945	1.128	707
раст на светската трговија со земјоделски производи (%)	1,1	6,8	7,6	-4,9	-9,5	-14,2	26,0	4,3	5,7	4,9	2,8
светска трговија со земјоделски производи (како % од вкупна светска трговија)	10,6	10,7	10,4	10,1	9,5	8,7	8,8	8,4	8,2	8,5	9,4
македонски извоз (мил. УСД)	1.311	1.191	1.323	1.155	1.113	1.363	1.673	2.042	2.415	3.356	1.694
раст на македонски извоз (%)	4,4	-7,6	18,9	-12,9	-11,4	2,4	10,3	17,0	12,7	22,1	5,1
македонски извоз (како % вкупна светска трговија)	0,025	0,022	0,024	0,021	0,019	0,021	0,019	0,020	0,021	0,025	0,022
македонски извоз на земјоделски производи (мил. УСД)	239	248	220	203	217	246	277	350	407	485	289
раст на македонски извоз на земјоделски производи (%)	-9,4	5,6	-4,8	-8,3	-1,7	-5,1	1,2	21,1	11,0	4,6	1,4
македонски извоз на земјоделски производи (како % од светска трговија со земјоделски производи)	0,043	0,043	0,038	0,037	0,040	0,044	0,035	0,041	0,043	0,043	0,041
македонски увоз(мил. УСД)	1.915	1.776	2.094	1.688	1.962	2.301	2.903	3.233	3.752	5.228	2.685
раст на македонски увоз (%)	11,3	-5,7	26,2	-19,6	6,9	-1,9	13,4	6,7	10,6	22,5	5,9
македонски увоз (како % вкупна светска трговија)	0,037	0,033	0,038	0,031	0,034	0,036	0,033	0,032	0,033	0,039	0,035
македонски увоз на земјоделски производи (мил. УСД)	361	311	291	264	323	361	444	454	478	659	395
раст на македонски увоз на земјоделски производи (%)	4,5	-12,5	0,2	-9,6	12,4	-6,4	10,6	-2,2	0,5	21,2	1,9
македонски увоз на земјоделски производи (како % од светска трговија со земјоделски производи)	0,066	0,054	0,050	0,048	0,059	0,065	0,057	0,053	0,051	0,058	0,056

Извори: НБРМ и СТО

Анекс 9

Надворешна трговија со агроиндустриски производи според СМТК (во милиони УСД)

9/а

Извоз (во мил. УСД)	*1998*	*1999*	*2000*	*2001*	*2002*	*2003*	*2004*	*2005*	*2006*	*2007*	*просек*
живи животни	0,3	0,0	0,6	0,5	0,4	0,3	0,1	0,1	0,1	0,4	0,3
месо и преработки од месо	5,5	2,8	10,0	15,2	14,7	19,1	20,2	19,4	19,2	23,8	15,0
млечни производи и јајца	1,1	2,6	4,5	1,3	1,2	2,2	3,7	7,5	6,1	6,3	3,7
риби и преработки од риба	0,1	0,1	0,1	0,2	0,0	0,2	4,6	5,7	7,9	8,3	2,7
жита и преработки од жита	6,9	7,5	4,7	4,1	4,2	7,1	10,9	16,3	20,5	30,0	11,2
овошје и зеленчук	40,2	37,4	30,5	30,1	36,0	42,4	63,4	87,0	110,2	144,4	62,2
шеќер, преработка од шеќер и мед	3,8	5,1	4,0	4,0	7,5	6,5	7,6	9,2	5,7	8,5	6,2
кафе, чај, какао и зачини	5,2	5,8	5,8	5,3	5,0	5,8	6,4	8,5	9,8	12,6	7,0
добиточна храна	0,2	0,5	1,7	0,4	0,1	0,2	0,3	0,3	0,3	0,2	0,4
разни производи за исхрана	3,0	5,2	4,0	3,8	5,7	7,4	8,3	13,2	12,9	15,6	7,9
Производи за храна	*66,2*	*67,0*	*65,8*	*64,9*	*74,7*	*91,1*	*125,6*	*167,2*	*192,7*	*250,0*	*116,5*
пијалаци	63,3	46,9	44,3	46,5	48,7	55,4	54,9	61,2	80,7	108,5	61,0
тутун и преработки од тутун	80,5	113,0	85,1	75,0	76,2	81,3	72,8	101,9	113,0	98,8	89,8
Пијалаци и тутун	*143,8*	*159,9*	*129,4*	*121,5*	*124,9*	*136,7*	*127,7*	*163,1*	*193,7*	*207,3*	*150,8*
сурова кожа и крзна	4,1	2,5	8,0	7,2	5,5	5,5	4,5	4,7	5,0	6,1	5,3
маслодајно семе и плодови	0,5	0,3	0,3	0,3	1,5	0,8	1,2	0,6	0,7	1,4	0,8
целулоза и отпадоци од хартија	0,7	0,3	0,2	0,1	0,0	0,1	0,6	0,6	0,4	0,7	0,4
органски влакна и отпадоци	10,5	6,8	5,7	1,1	1,0	1,3	1,3	0,8	1,3	1,6	3,1
суров каучук	0,2	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
дрво, граѓа и плута	6,5	7,5	5,6	3,6	3,0	4,0	4,8	4,1	4,8	7,5	5,2
животински и растителни суровини	5,9	2,8	3,0	2,1	3,2	5,2	5,5	5,7	6,6	7,6	4,8
Суровини освен гориво	*28,4*	*20,3*	*22,9*	*14,4*	*14,2*	*16,9*	*17,9*	*16,6*	*18,8*	*24,9*	*19,5*
животински и растителни масла	*0,2*	*0,6*	*2,4*	*1,9*	*2,7*	*0,8*	*5,5*	*2,9*	*2,2*	*2,6*	*2,2*
Вкупно агроиндустрија	***238,6***	***247,8***	***220,4***	***202,7***	***216,5***	***245,6***	***276,7***	***349,7***	***407,4***	***484,7***	***289,0***
Вкупно извоз	**1.310,7**	**1.191,3**	**1.322,7**	**1.154,5**	**1.113,2**	**1.363,2**	**1.673,5**	**2.042,3**	**2.415,2**	**3.356,3**	**1.694,3**

9/б

Реален раст на извозот (%)	***1999***	***2000***	***2001***	***2002***	***2003***	***2004***	***2005***	***2006***	***2007***	***просек***
живи животни	-90,5	1.861,8	-9,4	-35,6	-35,5	-53,4	-31,6	-4,7	207,6	201,0
месо и преработки од месо	-48,6	286,1	51,5	-11,4	8,9	-5,3	-7,6	-5,8	9,0	30,8
млечни производи и јајца	142,1	81,7	-71,1	-17,3	60,1	49,7	95,3	-22,9	-9,1	34,3
риби и преработки од риба	27,1	7,0	49,5	-75,5	213,7	2.636,1	20,1	31,4	-7,7	322,4
жита и преработки од жита	11,0	-33,7	-13,4	-5,0	42,1	38,0	43,2	19,9	28,7	14,5
овошје и зеленчук	-5,5	-12,7	-1,7	10,2	-1,5	34,4	31,4	20,8	15,2	10,1
шеќер, преработка од шеќер и мед	38,3	-15,2	-0,8	71,9	-27,6	5,3	15,9	-41,1	30,9	8,6
кафе, чај, какао и зачини	14,2	6,1	-8,2	-14,2	-2,2	-0,4	26,4	9,9	12,9	4,9
добиточна храна	171,1	267,8	-74,0	-74,3	25,5	44,7	-17,4	14,4	-47,3	34,5
разни производи за исхрана	77,5	-16,3	-5,5	37,5	8,1	1,5	51,5	-6,5	5,8	17,1
Производи за храна	*2,9*	*5,1*	*-1,7*	*6,0*	*2,0*	*23,8*	*27,6*	*9,8*	*14,0*	*9,9*
пијалаци	-24,7	1,1	4,7	-3,7	-4,8	-11,0	6,8	25,7	18,2	1,4
тутун и преработки од тутун	42,7	-19,4	-12,2	-6,5	-10,7	-19,6	34,1	5,7	-23,2	-1,0
Пијалаци и тутун	*13,1*	*-13,4*	*-6,4*	*-5,4*	*-8,4*	*-16,1*	*22,3*	*13,2*	*-5,9*	*-0,8*
сурова кожа и крзна	-37,3	236,6	-10,3	-29,1	-17,2	-25,6	-0,8	1,4	6,9	13,8
маслодајно семе и плодови	-46,2	14,9	3,1	372,3	-57,1	35,3	-49,3	5,9	74,5	39,3
целулоза и отпадоци од хартија	-56,4	-28,7	-50,2	-100,0	НП	438,8	-4,2	-36,5	53,8	24,1
органски влакна и отпадоци	-34,2	-10,3	-80,8	-16,4	8,8	-10,2	-41,0	54,9	8,2	-13,4
суров каучук	-57,2	-100,0	НП	НП	НП	-100,0	НП	НП	НП	-85,7
дрво, граѓа и плута	17,1	-19,7	-37,1	-22,7	12,8	7,2	-17,9	10,8	38,2	-1,3
животински и растителни суровини	-51,2	15,4	-30,9	38,0	38,1	-5,9	0,4	10,7	0,2	1,7
Суровини освен гориво	*-27,3*	*20,3*	*-37,4*	*-8,8*	*-0,4*	*-5,0*	*-11,3*	*8,3*	*16,1*	*-5,1*
животински и растителни масла	*137,2*	*350,9*	*-18,9*	*28,0*	*-74,3*	*502,4*	*-50,2*	*-28,0*	*4,2*	*94,6*
Вкупно агроиндустрија	***5,6***	***-4,8***	***-8,3***	***-1,7***	***-5,1***	***1,2***	***21,1***	***11,0***	***4,6***	***2,6***
Вкупно извоз	**-7,6**	**18,8**	**-13,0**	**-11,3**	**2,5**	**10,3**	**16,9**	**12,7**	**22,1**	**5,7**

9/в

Увоз (во мил. УСД)	***1998***	***1999***	***2000***	***2001***	***2002***	***2003***	***2004***	***2005***	***2006***	***2007***	***просек***
живи животни	2,2	4,1	6,6	1,0	3,0	1,6	2,1	1,8	2,3	1,9	2,7
месо и преработки од месо	77,2	69,2	63,3	61,7	70,9	70,2	86,5	88,4	89,7	119,4	79,7
млечни производи и јајца	16,9	15,4	15,0	10,7	12,7	16,6	21,4	26,3	29,5	36,2	20,1
риби и преработки од риба	8,3	8,4	6,6	6,4	8,8	9,9	11,4	13,0	18,4	22,3	11,3
жита и преработки од жита	60,2	31,7	40,6	31,3	45,7	46,1	66,8	51,3	42,2	96,0	51,2
овошје и зеленчук	21,3	20,5	17,7	16,4	24,9	34,3	45,0	43,3	43,9	63,0	33,0
шеќер, преработка од шеќер и мед	19,2	16,6	15,8	17,7	24,8	26,5	22,3	26,6	32,9	40,4	24,3
кафе, чај, какао и зачини	24,8	19,6	16,8	19,3	22,6	27,6	34,4	39,2	43,2	53,6	30,1
добиточна храна	13,6	13,5	16,2	16,4	15,6	14,0	16,1	15,3	15,3	22,7	15,9
разни производи за исхрана	12,4	13,3	12,9	13,1	17,4	23,9	31,1	38,0	45,1	58,5	26,6
Производи за храна	*255,9*	*212,2*	*211,6*	*194,0*	*246,5*	*270,7*	*337,1*	*343,2*	*362,4*	*513,9*	*294,8*
пијалаци	7,5	7,9	5,8	4,7	6,7	10,4	12,9	15,6	18,0	25,4	11,5
тутун и преработки од тутун	18,4	24,3	16,8	13,4	11,3	13,8	14,5	15,5	13,9	12,4	15,4
Пијалаци и тутун	*25,9*	*32,2*	*22,6*	*18,1*	*18,0*	*24,2*	*27,4*	*31,1*	*31,8*	*37,8*	*26,9*
сурова кожа и крзна	6,5	2,2	2,8	2,5	1,7	1,9	4,1	3,0	1,8	2,1	2,9
маслодајно семе и плодови	5,1	4,6	4,3	4,7	5,7	4,8	6,9	7,0	7,0	8,9	5,9
целулоза и отпадоци од хартија	3,1	2,2	1,7	1,2	0,4	0,5	0,3	0,4	1,0	2,7	1,4
органски влакна и отпадоци	14,6	9,1	7,5	9,2	8,4	10,0	11,6	12,1	14,7	15,5	11,3
суров каучук	1,6	1,2	1,2	1,2	1,2	1,1	1,6	1,3	1,0	1,1	1,2
дрво, граѓа и плута	16,6	18,4	19,3	10,6	14,5	16,5	16,3	15,1	15,9	16,5	16,0
животински и растителни суровини	6,0	5,9	6,0	6,3	6,2	6,8	9,1	10,5	11,3	14,0	8,2
Суровини освен горива	*53,5*	*43,6*	*42,8*	*35,7*	*38,1*	*41,5*	*49,9*	*49,4*	*52,7*	*60,8*	*46,8*
животински и растителни масла	*25,6*	*22,7*	*14,1*	*16,1*	*19,9*	*24,5*	*29,9*	*30,0*	*31,4*	*46,9*	*26,1*
Вкупно агроиндустрија	***360,9***	***310,8***	***291,1***	***263,9***	***322,5***	***360,8***	***444,3***	***453,7***	***478,3***	***659,5***	***394,6***
Вкупно увоз	**1.914,7**	**1.776,2**	**2.094,4**	**1.688,1**	**1.962,1**	**2.300,6**	**2.903,4**	**3.232,8**	**3.752,3**	**5.227,6**	**2.685,2**

9/г

Реален раст на увозот (%)	***1999***	***2000***	***2001***	***2002***	***2003***	***2004***	***2005***	***2006***	***2007***	***просек***
живи животни	89,4	72,0	-84,3	166,2	-55,1	20,1	-21,6	25,3	-28,2	20,4
месо и преработки од месо	-8,9	-2,1	-2,8	5,8	-17,2	10,7	-2,1	-3,3	17,0	-0,3
млечни производи и јајца	-7,1	4,2	-28,9	9,3	8,9	16,3	17,7	6,7	7,9	3,9
риби и преработки од риба	3,0	-15,2	-3,8	26,6	-6,2	3,2	9,1	35,4	6,7	6,6
жита и преработки од жита	-46,4	37,0	-23,2	34,4	-15,6	30,1	-26,4	-21,6	99,9	7,6
овошје и зеленчук	-2,2	-7,4	-7,9	40,2	15,1	17,8	-7,8	-3,4	26,0	7,8
шеќер, преработка од шеќер и мед	-12,6	2,0	12,1	28,7	-10,6	-24,5	14,4	17,7	8,1	3,9
кафе, чај, какао и зачини	-19,4	-8,5	14,4	8,1	2,1	12,0	9,2	5,0	9,0	3,5
добиточна храна	0,9	29,0	0,5	-12,2	-24,9	3,1	-8,8	-4,9	30,5	1,5
разни производи за исхрана	9,1	4,3	1,2	21,7	15,0	17,0	17,2	13,0	14,1	12,5
Производи за храна	*-15,7*	*6,7*	*-8,6*	*16,9*	*-8,1*	*11,9*	*-2,5*	*0,7*	*24,6*	*2,9*
пијалаци	6,7	-21,0	-19,8	30,9	30,6	11,6	15,4	10,0	24,3	9,8
тутун и преработки од тутун	34,6	-26,1	-20,5	-22,1	1,8	-5,5	2,6	-14,9	-21,4	-8,0
Пијалаци и тутун	*26,5*	*-24,9*	*-20,3*	*-8,4*	*12,4*	*1,9*	*8,6*	*-2,4*	*4,4*	*-0,2*
сурова кожа и крзна	-65,1	34,0	-9,6	-36,8	-8,6	94,8	-29,7	-43,0	0,1	-7,1
маслодајно семе и плодови	-8,3	0,0	9,0	11,6	-29,5	29,1	-2,8	-4,7	11,8	1,8
целулоза и отпадоци од хартија	-27,9	-17,3	-29,6	-69,3	4,6	-46,1	27,8	138,3	137,3	13,1
органски влакна и отпадоци	-36,6	-11,8	22,3	-16,0	-0,4	4,2	0,0	15,8	-7,3	-3,3
суров каучук	-23,3	7,9	0,5	-10,3	-26,2	36,0	-22,9	-26,3	-0,6	-7,2
дрво, граѓа и плута	12,6	12,2	-45,3	26,4	-5,0	-11,2	-11,1	0,2	-8,6	-3,3
животински и растителни суровини	0,1	8,3	5,0	-10,5	-7,5	19,7	10,5	3,1	8,8	4,2
Суровини освен гориво	*-17,0*	*4,9*	*-16,7*	*-1,9*	*-8,8*	*7,8*	*-5,1*	*1,7*	*1,4*	*-3,7*
животински и растителни масла	*-9,8*	*-33,6*	*13,8*	*13,9*	*2,8*	*9,7*	*-3,8*	*-0,5*	*31,4*	*2,7*
Вкупно агроиндустрија	***-12,5***	***0,2***	***-9,6***	***12,4***	***-6,4***	***10,6***	***-2,2***	***0,5***	***21,2***	***1,6***
Вкупно увоз	**-5,7**	**26,2**	**-19,6**	**6,9**	**-1,9**	**13,3**	**6,7**	**10,6**	**22,5**	**6,6**

9/д

Трговски биланс (во мил. УСД)	*1998*	*1999*	*2000*	*2001*	*2002*	*2003*	*2004*	*2005*	*2006*	*2007*	*просек*
живи животни	-1,9	-4,1	-6,0	-0,5	-2,6	-1,3	-2,0	-1,7	-2,2	-1,5	-2,4
месо и преработки од месо	-71,7	-66,4	-53,3	-46,5	-56,3	-51,1	-66,4	-69,0	-70,5	-95,6	-64,7
млечни производи и јајца	-15,8	-12,8	-10,6	-9,4	-11,6	-14,3	-17,7	-18,8	-23,4	-29,9	-16,4
риби и преработки од риба	-8,2	-8,3	-6,5	-6,3	-8,8	-9,7	-6,8	-7,2	-10,5	-14,0	-8,6
жита и преработки од жита	-53,3	-24,2	-36,0	-27,2	-41,5	-39,0	-55,9	-35,0	-21,7	-66,0	-40,0
овошје и зеленчук	19,0	16,9	12,8	13,7	11,1	8,1	18,4	43,7	66,3	81,5	29,1
шеќер, преработка од шеќер и мед	-15,5	-11,5	-11,7	-13,7	-17,3	-20,0	-14,7	-17,4	-27,2	-31,9	-18,1
кафе, чај, какао и зачини	-19,6	-13,8	-11,0	-14,0	-17,7	-21,8	-28,0	-30,8	-33,4	-41,0	-23,1
добиточна храна	-13,4	-13,0	-14,6	-15,9	-15,5	-13,8	-15,8	-15,1	-15,0	-22,5	-15,5
разни производи за исхрана	-9,4	-8,1	-8,9	-9,3	-11,7	-16,5	-22,8	-24,8	-32,2	-43,0	-18,7
Производи за храна	*-189,8*	*-145,2*	*-145,8*	*-129,1*	*-171,8*	*-179,6*	*-211,6*	*-176,0*	*-169,7*	*-264,0*	*-178,2*
пијалаци	55,8	39,0	38,5	41,9	42,0	45,0	42,0	45,6	62,7	83,1	49,6
тутун и преработки од тутун	62,1	88,7	68,3	61,6	64,9	67,5	58,3	86,4	99,1	86,4	74,3
Пијалаци и тутун	*117,9*	*127,6*	*106,8*	*103,4*	*106,9*	*112,5*	*100,3*	*132,0*	*161,9*	*169,5*	*123,9*
сурова кожа и крзна	-2,4	0,3	5,2	4,7	3,8	3,6	0,4	1,7	3,2	4,0	2,5
маслодајно семе и плодови	-4,6	-4,3	-4,0	-4,4	-4,2	-4,0	-5,7	-6,4	-6,3	-7,5	-5,1
целулоза и отпадоци од хартија	-2,4	-1,9	-1,5	-1,1	-0,4	-0,4	0,3	0,2	-0,6	-2,0	-1,0
органски влакна и отпадоци	-4,1	-2,3	-1,8	-8,1	-7,4	-8,7	-10,3	-11,3	-13,4	-13,9	-8,1
суров каучук	-1,4	-1,1	-1,2	-1,2	-1,2	-1,0	-1,6	-1,3	-1,0	-1,1	-1,2
дрво, граѓа и плута	-10,1	-10,9	-13,6	-7,0	-11,5	-12,5	-11,5	-11,0	-11,1	-9,0	-10,8
животински и растителни суровини	-0,2	-3,1	-3,0	-4,2	-3,0	-1,6	-3,6	-4,8	-4,7	-6,5	-3,5
Суровини освен гориво	*-25,1*	*-23,3*	*-19,9*	*-21,4*	*-23,9*	*-24,6*	*-32,0*	*-32,8*	*-33,9*	*-36,0*	*-27,3*
животински и растителни масла	*-25,3*	*-22,1*	*-11,7*	*-14,2*	*-17,3*	*-23,7*	*-24,4*	*-27,2*	*-29,2*	*-44,3*	*-23,9*
Биланс агроиндустрија	***-122,3***	***-63,0***	***-70,7***	***-61,3***	***-106,0***	***-115,3***	***-167,7***	***-104,0***	***-70,9***	***-174,8***	***-105,6***
Трговски биланс	**-604,0**	**-584,9**	**-771,7**	**-533,6**	**-848,9**	**-937,4**	**-1.229,9**	**-1.190,5**	**-1.337,1**	**-1.871,3**	**-990,9**

Извор: НБРМ

Анекс 10

Трговија со агроиндустриски производи по надворешнотрговски партнери (во милиони УСД)

10/а

Извоз		*1998*	*1999*	*2000*	*2001*	*2002*	*2003*	*2004*	*2005*	*2006*	*2007*	*просек*
ЕУ	вкупно	603	594	608	604	607	786	946	1.084	1.336	1.930	910
	земјоделство	77	81	64	62	75	89	107	159	182	194	109
	%	12,8	13,6	10,5	10,3	12,4	11,3	11,3	14,7	13,6	10,1	12,1
ЈИЕ	вкупно	375	364	447	373	360	409	539	699	936	1.253	576
	земјоделство	106	101	116	98	95	106	129	150	191	254	135
	%	28,3	27,7	26,0	26,2	26,4	25,9	23,9	21,5	20,4	20,3	24,7
ЗНД	вкупно	32	20	11	15	15	16	22	24	29	29	21
	земјоделство	7	4	1	2	2	2	2	4	6	6	4
	%	21,9	20,0	9,1	13,3	13,3	12,5	9,1	16,7	20,7	20,7	15,4
останати земји	вкупно	301	213	257	163	131	152	166	235	114	144	188
	земјоделство	49	62	39	41	45	48	39	37	28	31	42
	%	16,3	29,1	15,2	25,2	34,4	32,0	23,5	15,7	24,5	21,5	23,9
свет	вкупно	1.311	1.191	1.323	1.155	1.113	1.363	1.673	2.042	2.415	3.356	1.694
	земјоделство	239	248	220	203	217	245	277	350	407	485	289
	%	18,2	20,8	16,6	17,6	19,5	18,0	16,6	17,1	16,9	14,5	17,6

10/б

Увоз		1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	просек
ЕУ	вкупно	784	797	887	784	977	1.103	1.375	1.468	1.644	2.241	1.206
	земјоделство	135	122	115	110	123	142	174	175	184	196	148
	%	17,2	15,3	13,0	14,0	12,6	12,9	12,7	11,9	11,2	8,7	12,9
ЈИЕ	вкупно	417	359	368	325	393	456	655	571	744	978	527
	земјоделство	94	100	84	70	94	95	107	134	150	262	119
	%	22,5	27,9	22,8	21,5	23,9	20,8	16,3	23,5	20,2	26,8	22,6
ЗНД	вкупно	216	207	398	226	199	268	345	496	676	746	378
	земјоделство	2	3	6	3	7	12	12	2	3	4	5
	%	0,9	1,4	1,5	1,3	3,5	4,5	3,5	0,4	0,4	0,5	1,8
останати земји	вкупно	498	413	441	353	393	474	528	698	688	1.263	575
	земјоделство	130	86	86	81	99	112	151	143	141	197	123
	%	26,1	20,8	19,5	22,9	25,2	23,6	28,6	20,5	20,5	15,6	22,3
свет	вкупно	1.915	1.776	2.094	1.688	1.962	2.301	2.903	3.233	3.752	5.228	2.685
	земјоделство	361	311	291	264	323	361	444	454	478	659	395
	%	18,9	17,5	13,9	15,6	16,5	15,7	15,3	14,0	12,7	12,6	15,3

10/в

Реален пораст (%)		1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	просек
ЕУ	на извозот	3,5	-26,2	-2,8	31,5	41,8	33,9	55,1	20,1	21,3	19,8
	на увозот	-11,1	-11,9	-4,1	21,5	38,0	36,4	5,0	10,3	21,2	11,7
ЈИЕ	на извозот	-6,3	7,3	-15,3	5,4	33,4	35,5	21,4	33,6	51,3	18,5
	на увозот	4,6	-21,5	-16,4	45,9	20,8	25,4	30,7	17,4	98,7	22,9
ЗНД	на извозот	-43,8	-76,6	100,6	8,7	19,5	11,3	108,7	57,4	13,8	22,2
	на увозот	47,6	86,9	-49,8	153,6	104,9	11,3	-82,6	57,4	51,7	42,3
останати земји	на извозот	24,5	-41,2	5,4	19,3	28,6	-10,3	-1,0	-20,6	26,0	3,4
	на увозот	-34,9	-6,5	-5,5	32,8	35,2	50,1	-1,2	3,5	59,0	14,7

10/г

Трговски биланс		*1998*	*1999*	*2000*	*2001*	*2002*	*2003*	*2004*	*2005*	*2006*	*2007*	*просек*
ЕУ	вкупно	-181	-203	-279	-180	-370	-317	-429	-384	-308	-311	-296
	земјоделство	-58	-41	-51	-48	-48	-53	-67	-16	-2	-2	-39
ЈИЕ	вкупно	-42	5	79	48	-33	-47	-116	128	192	275	49
	земјоделство	12	1	32	28	1	11	22	16	41	-8	16
ЗНД	вкупно	-184	-187	-387	-211	-184	-252	-323	-472	-647	-717	-356
	земјоделство	5	1	-5	-1	-5	-10	-10	2	2	2	-2
останати земји	вкупно	-197	-200	-184	-190	-262	-322	-362	-463	-574	-1.119	-387
	земјоделство	-81	-24	-47	-40	-54	-64	-112	-106	-113	-166	-81
свет	вкупно	-604	-585	-771	-533	-849	-938	-1.230	-1.191	-1.337	-1.872	-991
	земјоделство	-122	-63	-71	-61	-106	-116	-167	-104	-71	-174	-106

Извори: НБРМ и ДЗС

Анекс 11

Индекс на глобална конкурентност на Македонија (2010-2011 г.)

фактори	*Индикатор*	*Ранк/139*
ОСНОВНИ ФАКТОРИ 70/139	1 фактор: ИНСТИТУЦИИ	80
	сопственички права	105
	заштита на интелектуалната сопственост	87
	ненаменски буџетски трошења	86
	заштита на инвеститорите	20
	2 фактор: ИНФРАСТРУКТУРА	91
	квалитет на патишта	99
	квалитет на железница	81
	квалитет на аеродроми	127
	3 фактор: МАКРОЕКОНОМСКА СТАБИЛНОСТ	47
	4 фактор: ЗДРАВСТВО И ОСНОВНО ОБРАЗОВАНИЕ	69
ФАКТОРИ НА ЕФИКАСНОСТ 83/139	5 фактор: ВИСОКО ОБРАЗОВАНИЕ И ОБУКИ	72
	квалитет на образовен систем	59
	квалитет на школи за управување	75
	6 фактор: ЕФИКАСНОСТ НА ПАЗАРОТ НА СТОКИ	57
	интензитет на локална конкуренција	96
	даночни стапки	10
	време за започнување на бизнис	6
	трошоци на земјоделска политика	33
	влијание на трговските бариери	76
	царински бариери	69
	влијание на регулативата врз СДИ	115
	влијание на царинските процедури	62
	7 фактор: ЕФИКАСНОСТ НА ПАЗАРОТ НА ТРУД	71
	8 фактор:СОФИСТИЦИРАНОСТ НА ФИНАНСИСКИОТ ПАЗАР	87
	финансирање со средства од домашни извори	85
	достапност до кредити	122
	достапност до останат капитал	72
	ограничувања на капиталните движења	103
	индекс на правна заштита	39
	9 фактор: ТЕХНОЛОШКА ПОДГОТВЕНОСТ	64
	СДИ и трансфер на технологија	105
	10 фактор: ГОЛЕМИНА НА ПАЗАРОТ	106
	големина на домашниот пазар	108
	големина на надворешниот пазар	98
ФАКТОРИ НА ИНОВАЦИЈА И СОФИСТИЦИРАНОСТ 97/139	11 фактор: СОФИСТИЦИРАНОСТ НА БИЗНИСОТ	96
	квантитет на домашно снабдување	66
	квалитет на домашно снабдување	83
	развој на кластери	107
	природа на конкурентската предност	130
	контрола на меѓународната дистрибуција	80
	софистицираност на производните процеси	90
	12 фактор: ИНОВАЦИИ	97

Извор: Светски економски форум

Анекс 12

Движење на СДИ во агроиндустрискиот комплекс во Република Македонија (во милиони УСД)

		1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
вкупни СДИ	свет	760.000	1.070.000	1.400.000	800.000	650.000	580.000	590.000	980.000	1.280.000	1.979.000
	Македонија	128	33	176	441	78	96	156	97	350	699
	‰	0,168	0,031	0,126	0,551	0,120	0,166	0,264	0,099	0,273	0,353
СДИ во земјоделството	свет	1.100	1.400	1.600	1.900	1.600	1.700	2.500	1.300	1.400	5.500
	Македонија	0,1	0,3	0,1	2,1	1,1	1,8	8,4	0,1	2,7	14,5
	‰	0,091	0,214	0,063	1,105	0,688	1,059	3,360	0,077	1,929	2,636
СДИ во агроиндустријата	свет	2.300	14.300	15.300	13.200	14.000	13.200	15.600	20.800	32.300	54.300
	Македонија	40,7	22,8	28,9	29,5	27,7	11,6	7,3	13,1	6,8	31,6
	‰	17,696	1,594	1,889	2,235	1,979	0,879	0,468	0,630	0,211	0,582
СДИ во агро-инд. комплекс	свет	3.400	15.700	16.900	15.100	15.600	14.900	18.100	22.100	33.700	59.800
	Македонија	40,8	23,1	29	31,6	28,8	13,4	15,7	13,2	9,5	46,1
	‰	12,000	1,471	1,716	2,093	1,846	0,899	0,867	0,597	0,282	0,771

Извори: НБРМ, UNCTAD и IBRD

Анекс 13

25 најголеми агроиндустриски компании во светот според големина на активата (2008 г.)

р.б	*Примарно земјоделство*	*Храна и пијалаци*	*Трговија со агроиндустриски производи*	*Приватни компании*
1.	Sime Darby Bhd.	Nestlè SA	Wall-Mart Stores	Cargill inc.
2.	Dole Food Company Inc.	Inbev SA	Metro AG	Mars Inc.
3.	Fresh Del Monte Produce	Kraft Foods Inc.	Carrefour SA	Lactalis
4.	Socfinal SA	Unilever	Tesco PLC	Suntory Ltd.
5.	Charoen Pokphand Foods Public Company Ltd.	Coca-Cola Company	McDonalds Corp.	Dr. August Oetker KG
6.	Chiquita Brand International Inc.	SAB Miller	Delhaize Group	Louis Dreyfus Group
7.	Kuala Lumpur Kepong Bhd.	Diageo Plc.	Koninkijke Ahold NV	Barilla
8.	KWS Saat AG	Pernod Ricard SA	Sodexo	Ferrero
9.	Kulim Bhd.	Cadbury PLC	Compass Group PLC	Keystone Foods LLC
10.	Camellia PLC	Bunge Ltd.	Seven& I Holdongs Company Ltd.	Mccain Foods Ltd.
11.	Seaboard Corp.	Heineken NV	China Resources Enterprise Ltd.	OSI Group Companies
12.	Sipef SA	Pepsico Inc.	Yum! Brands inc.	Perdue Farms Inc.
13.	Anglo-Eastern Plantations PLC	Molson Coors Brewing Co.	Autogrill	Bacardi Ltd.
14.	Tyson Foods Inc.	Kiring Holdings Company Ltd.	Alimentation Couche Tard inc.	Groupe Soufflet
15.	PPB Group Bhd.	Archer-Daniels-Midland Co.	Safeway inc.	Golden State Foods
16.	Carsons Cumberbatch PLC	Associated British Foods PLC	Sonae SGSP	Groupe Castel
17.	Multi Vest Rsources Bhd.	Carlsberg A/S	George Weston Ltd.	J.R.Simplot
18.	TSH Resources Bhd.	HJ Heinz Co.	Dairy Farm International Holdings Ltd.	Schreiber Foods
19.	Bakrie&Brothers Terbuka	Danone	Jeronimo Martins SA	Muller Gruppe
20.	PGI Group PLC	Anheuser-Busch Companies Inc.	Kuwait Food Company	Bel
21.	Firstfarms A/S	Wilmar International Ltd.	Kesko OYJ	Perfetti Van Melle
22.	New Britain Palm Oil Ltd.	Sara lee Corp.	Starbucks Corp.	Rich Products
23.	Karuturi Global Ltd.	Constellation Brands Inc.	Burger King Holdings Inc.	J.M. Smucker
24.	Nirefs SA	Fraser&Neave Ltd.	Maruha Nichiro Holdings Inc.	Haribo
25.	Country Bird Holdings Ltd.	Danisco A/S	Familymart Company Ltd.	Eckes-Granini

*) Означените компании веќе имаат инвестирано во Македонија

Извор: Fortune 500

Анекс 14

Скратена анализа Doing Business за инвестициската клима во Република Македонија за 2011 г.

Одредници	*РМ*	*ИЕЦА*	*ОЕЦД*
отпочнување на бизнис	*5/183*		
процедури (број)	3	6,3	5,6
време (денови)	3	16,3	13,8
трошоци (% од БДП по жител)	2,5	8,5	5,3
минимален капитал (% од БДП по жител)	0	12,3	15,3
градежни дозволи	*136/183*		
процедури (број)	21	22,2	15,8
време (денови)	146	250,1	166,3
трошоци (% од БДП по жител)	1.601	643,5	62,1
регистрација на имот	*69/183*		
процедури (број)	5	5,6	4,8
време (денови)	58	38,3	32,7
трошоци (% од вредноста на имотот)	3,2	2,2	0,9
добивање на кредит	*46/183*		
правна заштита (0-10)	7	6,6	6,9
добивање на кредитни информации (0-10)	4	4	4,7
јавни кредитни регистри (% од население)	39,4	13,1	8
приватни кредит. регистри (% од население)	0	21,3	61
заштита на инвеститорите	*20/183*		
оданочување	*33/183*		
данок на профит (%)	6,3	9,8	16,8
прос. фискално оптоварување (% од профит)	10,6	41,2	43
надворешна трговија	*66/183*		
извозни документи (број)	6	6,4	4,4
време потребно за извоз (денови)	12	26,7	10,9
извозна цена (УСД по контејнер)	1.376	1.652	1.059
увозни документи (број)	6	7,6	4,9
време потребно за увоз (денови)	11	28,1	11,4
увозна цена (УСД по контејнер)	1.380	1.845	1.106
почитување на договорите	*65/183*		
процедури (број)	37	37,3	31,2
време (денови)	370	402,2	517,5
трошоци (% од побарувањето)	33,1	26,7	19,2
затворање на бизнисот	*116/183*		
должина на стечајна постапка (години)	2,9	2,9	1,7
трошоци на стечајна постапка (% од имотот)	28	13,4	9,1
стечајна маса (% од имотот)	20,7	32,6	69,1
Вкупно вреднување	**38/183**		

Извор: World Bank & IFC – *Doing Business - 2011* (http://www.doingbusiness.org)

Анекс 15

Финансиски продукти на македонските финансиски институции за агроиндустрискиот комплекс (според податоците за 2010 г.)

Финансиска институција	*Продукт*	*Износ во ЕУР*	*Каматна стапка*	*Рок на отплата*	*Провизија*
Еуростандард Банка[3]	инвестициски кредити[1]	во зависност од клиентот	9-15%	до 60 месеци	1,5%
	за основни средства[1]	во зависност од клиентот	9-15%	до 60 месеци	1,5%
	долгорочни кредити за обртни средства[1]	во зависност од клиентот	9-15%	до 60 месеци	1,5%
	краткорочни кредити за обртни средства[1]	во зависност од клиентот	9-15%	до 12 месеци	0,5% и 1%
	микрокредитни линии[1]	до 5.000	11-17%	до 36 месеци	0,5% и 1%
	кредитни линии за МСП[1]	до 325.000	9-15%	до 36 месеци	0,5% и 1%
Шпаркасе Банка Македонија[2][3]	за примарно производство	до 100.000	4 - 10%	до 84 месеци	1,5%
	за преработка и трговија	до 500.000	5 - 10%	до 72 месеци	1,5%
	за извоз на земјоделски производи	до 200.000	5 - 10%	до 12 месеци	1,5%
ИК Банка ДХБ група[2][3]	микро агрокредити	до 3.000	од 12%	до 36 месеци	1,5 - 2,5%
	земјоделски кредити	до 100.000	од 9,5%	до 36 месеци	1,5%
	кредитна линија на ФИООМ	до 15.000	7,5%	до 60 месеци	1,5%
	за обртни средства[1]	до 500.000	од 9%	до 12 месеци	0,3 - 1,5%
	инвестициски кредити[1]	до 500.000	од 9,5%	до 60 месеци	0,3 - 1,5%
Комерцијална банка[2][3]	за основни средства[1]	во зависност од клиентот	4 - 13%	до 120 месеци	1%
	за обртни средства[1]	во зависност од клиентот	4 - 13%	до 36 месеци	0.5 - 1%
НЛБ Тутунска Банка[2][3]	долгорочен кредит од ЕИБ-Глобален заем[1]	до 2.000.000	до 8%	до 144 месеци	до 1%
	кредитна линија од програмата ФАРЕ[1]	до 30.000	до 10,5%	до 60 месеци	до 1,5%
	револвинг фонд од Светска банка[1]	до 400.000	до 8,5%	до 60 месеци	до 1,5%
	сопствени средства на банката[1]	во зависност од клиентот	до 8,5%	до 84 месеци	до 1%
	агромикро кредити	до 25.000	до 10%	до 60 месеци	до 1,5%
	кредитна линија од ЕБРД[1]	во зависност од клиентот	до 8%	до 12 месеци	до 1,5%
	кредитна линија преку ЕФСЕ[1]	до 100.000	7,9 - 13,9%	до 60 месеци	до 1,5%
Охридска Банка СГГ група[3]	микро кредити[1]	до 20.000	10 - 12%	до 36 месеци	1,5%
	краткорочни кредити за обртни средства[1]	во зависност од клиентот	8 - 11,5%	до 12 месеци	1%
	долгорочни кредити за опрема[1]	во зависност од клиентот	9 - 12%	до 60 месеци	1%
	долгорочни кредити за инфраструктура[1]	во зависност од клиентот	9 - 12%	до 84 месеци	1,5%
ЦК Банка[3]	за обртен капитал[1]	во зависност од клиентот	10 - 16%	до 60 месеци	1%
Стопанска Банка Битола[2][3]	за обртен капитал[1]	во зависност од клиентот	до 13%	до 12 месеци	1%
	револвинг фонд од Светска банка[1]	до 5.000.000	до 9%	до 60 месеци	1%
	кредитина линија за трајни обртни средства[1]	до 300.000	8%	до 36 месеци	1%
	долгорочен кредит од ЕИБ - Глобален заем[1]	до 2.000.000	ЕУРИБОР+5%	до 60 месеци	1%
Стопанска Банка Скопје НБГ група[2][3]	обртни средства[1]	во зависност од клиентот	по договор	до 12 месеци	2%
	инвестициски кредити[1]	во зависност од клиентот	по договор	по договор	2%

Поштенска Банка	долгорочни кредити[1])	до 100.000	11 - 16,25%	до 60 месеци	1,5 - 3,5%
	краткорочни кредити[1])	до 100.000	10,25 - 15%	до 12 месеци	0,8 - 1,5%
Прокредит Банка[3])	проагро	до 100.000	од 12%	до 61 месеци	1 - 2%
	агро инвест	во зависност од клиентот	од 10,8%	до 97 месеци	1 - 2%
	агро механизација	до 100.000	од 13,2%	до 85 месеци	2%
	микокредитна линија[1])	до 20.000	од 12%	до 12 месеци	1 - 1,5%
ТТК Банка[3])	за обртни средства[1])	во зависност од клиентот	по договор	до 12 месеци	1 - 2%
	за инвестиции или траен обртен капитал[1])	во зависност од клиентот	по договор	до 72 месеци	2%
	заеми од кредитната линија на ЕБРД[1])	до 125.000	ЕУРИБОР+5,75%	до 60 месеци	2%
УНИ Банка[2])[3])	инвестициски кредити[1])	во зависност од клиентот	по договор	по договор	нп
	кредити за обртни средства[1])	во зависност од клиентот	по договор	по договор	нп
Статер банка[2])[3])	краткорочни кредити за обртни средства и извоз[1])	во зависност од клиентот	по договор	до 12 месеци	нп
	долгорочни кредити за основни и обртни средства	во зависност од клиентот	по договор	до 36 месеци	нп
Зираат Банка	микрокредити[1])	1.000 - 15.000	13-14%	до 36 месеци	1,5%
	кредити за средни и големи претпријатија[1])	во зависност од клиентот	11-13%	до 60 месеци	нема
Развојна Фондација Кримсон	кредит за нарачка на познат купувач[1])	10.000 - 100.000	9 - 14%	до 12 месеци	2 - 2,5%
	извозни кредити[1])	10.000 - 100.000	9 - 14%	до 12 месеци	2 - 2,5%
Фондација Хоризонти[2])	кредит за обртен капитал во земјоделството	500 - 3.250	18 - 21%	до 24 месеци	0 - 2%
	кредит инвест[1])	2.000 - 5.000	18 - 19%	до 36 месеци	2%
Штедилница ФУЛМ[2])	кредити за земјоделци	до 5.000	по договор	до 60 месеци	мин. 1,2%
Штедилница Можности[2])[3])	кредити за земјоделство	до 100.000	6,5 - 19%	до 60 месеци	1,5 - 3%
Еуролизинг	финансиски лизинг	5.000 - 39.000	11%	до 60 месеци	1,5%
Хипо-Алпе-Адриа Лизинг	финансиски лизинг	во зависност од клиентот	9 - 12%	до 72 месеци	1 - 1,5%
НЛБ Лизинг	финансиски и оперативен лизинг	во зависност од клиентот	7 - 11,5%	до 180 месеци	1,25 - 1,5%

[1]) кредитните продукти важат и за агроиндустрискиот комплекс
[2]) вклучени во кредитирање преку МРФП
[3]) вклучени во кредитирање преку МБПР

Извори: USAID - *Финансиски прирачник за агробизнис;* Скопје (2010) и официјалните интернет страници на наведените финансиски институции

Анекс 16

Секторска анализа на кредитните пласмани преку ЗКДФ до 30.6.2010 г. (во илјади ЕУР)

Намена на кредит	*Број на кредити*	*%*	*Износ на одобрени кредити*	*%*
Говедарство	846	18	4.706	10
Овчарство	316	7	2.442	5
Свињарство	244	5	1.389	3
Козарство	54	1	240	1
Живинарство	74	2	947	2
Коњарство	1	0	20	0
Друго	2	0	10	0
Аквакултура	31	1	604	1
Пчеларство	253	5	888	2
Полжави	10	0	93	0
Сточарство	**1.831**	**39**	**11.339**	**24**
Јаболка	145	3	1.158	2
Сливи	81	2	528	1
Праски	34	0	172	0
Вишни	24	1	388	1
Круши	9	0	57	0
Маслинки	3	0	9	0
Смокви	3	0	7	0
Капини	1	0	2	0
Друго	36	1	217	1
Овоштарство	**336**	**7**	**2.538**	**5**
Лозарство	**832**	**18**	**4.242**	**9**
Житни култури	425	9	3.010	6
Градинарски култури	858	18	5.214	11
Печурки	24	1	242	0
Хортикултура	29	1	329	1
Индустриски култури	9	0	30	0
Фуражни култури	51	1	325	1
Останато поледелство	**1.396**	**30**	**9.150**	**19**
Примарно земјоделско производство	***4.395***	***94***	***27.269***	***57***
Преработка на млеко	42	1	2.427	5
Преработка на месо	6	0	912	2
Преработка на житни култури	64	1	4.732	10
Преработка на градинарски култури	53	1	3.404	7
Преработка на овошје	16	1	1.649	3
Преработка на грозје	38	1	4.102	9
Преработка на печурки	5	0	179	0
Преработка на мед	4	0	134	0
Преработка на индустриски култури	8	0	428	1
Преработка на земјоделски производи	***236***	***5***	***17.968***	***38***
Трговија со примарни земјоделски производи	37	1	2.153	5
Трговија со преработки на земјоделски производи	1	0	75	0
Трговија со земјоделски производи	***38***	***1***	***2.228***	***5***
Вкупно	**4.669**	**100**	**47.465**	**100**

Извор: МБПР - ЗКДФ кредитна линија

Анекс 17

Кредитни линии достапни преку МБПР (според податоците за 2010 г.)

	Назив на кредитна линија	Намена	Износ во ЕУР	Годишна каматна стапка	Рок на отплата	Грејс период
од сопствени с/ва	Кредитна линија за финансирање на мали и средни трг. друшт.	Инвестиции во основни (мин. 50%) и обртни (макс. 50%) средства, отпочнување на нов бизнис, со исклучок на основни стада и долгогодишни насади	15.000 - 500.000	8%	до 8 год.	до 1 год.
	Кредитна линија за поддршка на извозот	Набавка на обртни средства за подготовка на производство наменето за извоз	30.000 - 2.000.000	7% (6,5% доколку извозот е осигуран)	до 1 год.	нема
	Кредитна линија за трајни обртни средства	Набавка на трајни обртни средства во стопански гранки утврдени како приоритет на макроекономската политика	30.000 - 300.000	8%	до 3 год.	нема
од странски извори на средства	Проект на Светска банка за одржливи извори на енергија	Инвестиции во проекти за обновлива енергија и енергетска ефикасност	12.000 - 2.400.000	ја утврдува деловната банка (моментално околу 6%)	до 10 год.	до 3 год.
	Кредитна линија на KfW	Инвестиции во основни (мин. 60%) и обртни (макс. 40%) средства, отпочнување на нов бизнис	50.000 - 400.000	ја утврдува деловната банка (моментално околу 10%)	до 4 год.	до 6 мес.
	Кредитна линија на KfW за финансирање на микро, мали и средни трговски друштва	Инвестиции во основни и обртни средства и земјиште	до 50.000	ја утврдува деловната банка (моментално околу 12%)	до 4 год.	нема
	Кредитна линија од ЦЕБ за создавање на нови работни места	Набавка на основни средства	до 400.000	ја утврдува деловната банка (моментално околу 9%)	до 7 год.	до 2 год.
	Кредитна линија од ЕИБ	Инвестиции во основни (мин 70%) и трајни обртни (макс. 30%) средства со исклучок на тутун и сточарство	10.000 - 12.500.000	5,5%	до 15 год.	до 3 год.
	Италијанска стокова кредитна линија - револвинг	Набавка на трајни обртни средства	50.000 - 500.000	8% (7% за повторни клиенти)	до 3 год.	до 6 мес.
	ЗКДФ кредитна линија	Набавка на основни и обртни средства за примарно земјоделско производство, преработка и извоз	до 700.000	4 - 6,5%	до 7 год.	до 3 год.
	Проект „Самовработување со кредитирање”	Поддршка на дологорочно невработени лица	3.000 - 20.000	1%	до 4 год.	до 1 год.

Извор: МБПР

Анекс 18

Странски донатори на средства наменети за поддршка на агроиндустрискиот комплекс (во милиони ЕУР)

	Донатор	Проект	Буџет	Период
ООН	ИФАД 12,5 милиони ЕУР	Проект за рурален развој на јужните и источните региони (ИФАД 1)	5,5	1997-2005
		Проект за финансиска поддршка во земјоделството (ИФАД 2)	6,4	2002-2007
		Програма за пазарен пристап на фармерите	0,6	2004-2007
Светска банка	ИБРД 78,3 милиони ЕУР	Проект за зајакнување и поддршка на земјоделството	20,0	2007-2010
		Проектот за реформа на бизнис окружувањето и зајакнување на институциите	11,0	1996-2002
		Проект за обнова на системите за наводнување	25,0	1997-2006
		Проект за поддршка на индивидуалните земјоделци	6,0	1997-2007
		Програма за развој на приватниот сектор (ПСДЛ 1 и 2)	16,3	1997-2009
ЕУ	ФАРЕ 7 милиони ЕУР	Пакет за помош на земјоделството	2,0	1997-2000
		Ветеринарни и фитосанитарни мерки	1,6	2003-2004
		Земјишна политика и катастар	1,9	1997-1999
		Институционално зајакнување на МЗШВ	1,5	2002-2004
	КАРДС 9,7 милиони ЕУР	Воспоставување на национален систем за истражување и испитување на животните	1,6	2002-2006
		Ветеринарна и фитосанитарна опрема	2,1	2004-2005
		Воспоставување на национална интегриранафитосанитарна мрежа	0,9	2004-2006
		Создавање на систем за надзор и управување со лозја	1,4	2004-2006
		Структурни изаконски реформи во МЗШВ	2,7	2005-2007
		Интегрирано управување на гранични ветеринарни и фитосанитарни контроли	0,5	2007-2008
		Проект за безбедност на храната	0,5	2007-2008
	ЕБРД 22,5 милиони ЕУР	кредитни средства	15,5	1992-2010
		сопственички удели	7,0	во тек
	ЕАФРД	Инструмент за претпристапна помош за рурален развој (ИПАРД)	31,5	2007-2013
	ЕИБ 21,3 милиони ЕУР	Кредитни линии за МСП (100 мил.)	10,0	во тек
		Апекс глобален заем	11,3	во тек
САД	УСАИД 27,9 милиони ЕУР	Програма „земјоделец до земјоделец”	3,9	1993-2002
		Маркетинг на македонскиот земјоделски бизнис	7,9	1998-2003
		Програми за помош на „печатот за квалитет” и земјоделскиот бизнис	4,4	2003-2007
		Проект за конкурентност	8,0	2002-2007
		Програма Агбиз	3,7	2007-2010
Холандија	Програма за соработка со нови пазари 10,2 милиони ЕУР	Развој на млечниот сектор	0,2	1999-2000
		Енергетска ефикасност во хортикултурата	0,4	1998-2002
		Развој на центар за собирање и дистрибуција на зеленчук	0,6	2000-2003
		Развој на свињарството	0,9	2000-2002
		Развој на флорикуктурата	0,9	2000-2001
		Производство и преработка на млечни производи	0,9	2000-2002
		Производство и промоција на вина	0,9	2000-2002
		Проект за демонстрација на аспарагус	0,9	2000-2002
		Развој на извозен синџир за хортикултура	0,7	2002-2003
		Интегрирано производство на чипс и маркетинг	0,7	2001-2004

		Интегриран проект за свињарство и живинарство	0,7	2001-2003
		Контрола на квалитетот на месото	0,2	2002-2003
		Производство на семе за зеленчук	0,5	2002-2004
		Проект за производство и извоз на замрзнато овошје	0,4	2003-2005
		Производство и маркетинг на сушена храна	0,7	2003-2005
		Воспоставуваење на државно тело за сертифицирање на хортикултурниот сектор	0,4	2004-2006
		Контрола на квалитетот и платформа за серти-фицирање на земјоделско-прехранбениот сектор	0,2	2004-2007
	МРФП	Кредитирање на агроиндустрискиот комплекс	7,4	во тек
Шведска	СИДА 18,1 милиони ЕУР	Поддршка на земјоделските здруженија (СФАРМ 1)	2,4	2001-2004
		Поддршка на земјоделските здруженија (СФАРМ 2)	4,1	2004-2007
		Поддршка на земјоделските здруженија (СФАРМ 3)	3,6	2007-2010
		Проект за подобрување на земјоделската статистика	2,0	2002-2007
		Програма за поддршка на советодавните услуги во земјоделството (МААСП)	4,0	2004-2007
		Градење на капацитет за формулирање на државна политика и економска анализа во земјоделскиот сектор	1,2	2004-2007
		Земјоделски кредитен дисконтен фонд	0,8	2002-2010
		Вкупно	**246,4**	

Извори: Министерство за финансии и електронски страници на соодветните донатори

Анекс 19

Предлог субвенции во примарно земјоделско производство и нивно влијание

Потсектор	Субвенции (во ЕУР)			Влијание на крајот од 2015 г.				
	2010 г.	Предлог 2012 г.	Предлог 2015 г.	Површини (во ха)	Грла (во број)	БДП (во ЕУР)	Извоз (во ЕУР)	Увоз (во ЕУР)
житарство	10,0	12,0	14,6	+10.000	/	+37,0	/	-22,5
лозарство	11,2	12,7	15,0	+4.000	/	+9,0	+1,0	/
тутунарство	20,7	21,6	28,2	+3.000	/	+91,9	+15,0	/
градинарство	3,5	11,0	13,8	+2.000	/	+28,5	+43,0	/
овоштарство	2,4	4,3	5,0	+1.500	/	+5,6		
говедарство	14,7	13,5	15,2	/	+15.000	+25,3	/	-12,7
овчарство и козарство	10,3	13,0	16,2	/	+300.000	+36,8	+7,0	/
свињарство	1,7	2,5	3,1	/	+30.000	+4,1	/	-1,5
живинарство	1,5	1,6	1,9	/	/	+5,6	+1,0	-1,0
ост. програми	10,0	33,8	29,0	/	/	/	/	/
Вкупно (ЕУР)	**86,0**	**126,0**	**142,0**	**+20.500**	**+345.000**	**+243,8**	**+66,0**	**-37,7**
Вкупно (УСД)	**120,4**	**176,4**	**198,8**			**+341,3**	**+92,4**	**-52,7**

Анекс 20

Финансиска проекција на ИПАРД програмата за Република Македонија за периодот 2007-2010 г. (во милиони ЕУР)

Мерка	*2007*	*%*	*2008*	*%*	*2009*	*%*	*2010*	*%*	*2007/10*	*%*
1	**1.638**	**78**	**5.226**	**78**	**7.956**	**78**	**9.050**	**72**	**23.870**	**75**
101	***903***	***43***	***2.881***	***43***	***4.386***	***43***	***4.500***	***36***	***12.670***	***40***
1011	98	5	315	5	480	5	495	4	1.330	4
1012	87	4	272	4	413	4	427	3	1.204	4
1012	143	7	461	7	700	7	720	6	2.027	6
1014	350	17	1.115	17	1.700	17	1.755	14	4.941	16
1015	225	11	718	11	1.093	11	1.125	9	3.168	10
102	***0***	***0***	***0***	***0***	***0***	***0***	***750***	***6***	***750***	***2***
103	***735***	***35***	***2.345***	***35***	***3.570***	***35***	***3.800***	***30***	***10.450***	***33***
1031	22	1	70	1	107	1	114	1	314	1
1032	81	4	258	4	393	4	418	3	1.149	4
1033	147	7	469	7	714	7	760	6	2.090	7
1034	485	23	1.548	23	2.356	23	2.508	20	6.897	22
2	**0**	**0**	**0**	**0**	**0**	**0**	**900**	**7**	**900**	**3**
201	***0***	***0***	***0***	***0***	***0***	***0***	***600***	***5***	***600***	***2***
202	***0***	***0***	***0***	***0***	***0***	***0***	***300***	***2***	***300***	***1***
3	**378**	**18**	**1.206**	**18**	**1.836**	**18**	**2.100**	**17**	**5.520**	**17**
301	***0***	***0***	***0***	***0***	***0***	***0***	***600***	***5***	***600***	***2***
302	***378***	***18***	***1.206***	***18***	***1.836***	***18***	***1.200***	***10***	***4.620***	***15***
3021	200	10	639	10	973	10	636	5	2.449	8
3022	178	8	567	8	863	8	564	5	2.171	7
303	***0***	***0***	***0***	***0***	***0***	***0***	***300***	***2***	***300***	***1***
5	**84**	**4**	**268**	**4**	**408**	**4**	**450**	**4**	**1.210**	**4**
505	***84***	***4***	***268***	***4***	***408***	***4***	***450***	***4***	***1.210***	***4***
5051	2	0	5	0	8	0	9	0	24	0
5052	2	0	5	0	8	0	9	0	24	0
5053	14	1	46	1	69	1	77	1	206	1
5054	3	0	8	0	12	0	14	0	36	0
5055	24	1	75	1	114	1	126	1	339	1
5056	25	1	80	1	122	1	135	1	363	1
5057	13	1	40	1	61	1	68	1	182	1
5058	3	0	8	0	12	0	14	0	36	0
ИПАРД	**2.100**	**100**	**6.700**	**100**	**10.200**	**100**	**12.500**	**100**	**31.500**	**100**

Извор: МЗШВ - ИПАРД Програма за земјоделство и рурален развој 2007-2013; Скопје (2006)

Анекс 21

Програма за користење на средства од ИПАРД за периодот 2007-2013 г.

x. Приоритетна оска	*xxx. Мерка*	*xxxx. Група на подмерки*	*xxxxx. Подмерка*	*Динамика*
1. Подобрување на пазарната ефикасност и спроведување на ЕУ стандардите				
101. Инвестиции на земјоделските стопанства со цел нивно преструктуирање и надградба за достигнување на стандардите на ЕУ				*2007-2009*
	1011. Група за инвестиции во лозовите насади			
		10111. Обновување на постоечки лозови насади		
	1012. Група за инвестиции во овошните насади			
		10121. Обновување на постоечки овошни насади		
	1013. Група за инвестиции во производство на зеленчук			
		10131. Изградба/обновување на пластеници (со исклучок на тунелски фолии)		
		10132. Изградба/обновување на стакленици		
		10133. Изградба/обновување на објекти за постбербени активности на постоечки пластеници и стакленици (со исклучок на тунелски фолии)		
		10134. Модернизација на производството на зеленчук на отворено		
	1014. Група за инвестиции во производство на млеко			
		10141. Изградба/обновување на објекти за одгледување на молзни крави, овци и кози		
		10142. Набавка на наменска опрема за молзење, ладење и складирање на млекото		
	1015. Група за инвестиции во производство на месо			
		10151. Изградба/обновување на објекти за одгледување на маторици и свињи за тов		
		10152. Воспоставување на нови живинарски капацитети на земјоделските стопанства за одгледување на бројлери и модернизација на постоечките		
102. Поддршка за формирање на земјоделски здруженија				*2010-2013*
103. Инвестиции за преработка и маркетинг на земјоделските производи со нивно преструктуирање и надградба за достигнување на стандардите на ЕУ				*2007-2009*
	1031. Група за инвестиции во винарството			
		10311. Инвестиции за набавка на опрема за подобрување на квалитетот на виното		
	1032. Група за инвестиции во преработката на овошје и зеленчук			
		10321. Инвестиции за изградба/обновување на објекти за воспоставување и модернизирање на откупни центри за овошје и зеленчук		
		10322. Инвестиции за набавка на опрема за подобрување и модернизирање на производствените технологии во капацитетите за преработка на овошје и зеленчук		
	1033. Група за инвестиции во преработката на млеко и млечни производи			
		10331. Инвестиции за изградба/обновување на објекти за воспоставување и модернизирање на собирни центри за млеко		
		10332. Инвестиции за модернизирање и технолошко осовременување на специјализирани капацитети за преработка на млеко		
	1034. Група за инвестиции во преработката на месо			
		10341. Инвестиции за воспоставување на кланични капацитети за живина		
		10342. Модернизирање и технолошко осовременување на постоечките линии на кланици за говеда, свињи и живина		
		10343. Инвестиции за кланични капацитети и капацитети за преработка на месо за заштита на животната средина		
2. Подготвителни активности за спроведување на мерки за заштита на земјоделската средина (Leader+)				
201. Пилот- програма за унапредување на мерките за земјоделската околина				*2010-2013*
(подготовка за спроведување на активности што се однесуваат на унапредувањето на животната средина и руралната околина)				
202. Изготвување и спроведување на стратегии за локален рурален развој (Leader+)				*2010-2013*

3. Развој на руралната економија	
301. Развој и подобрување на руралната инфраструктура	*2010-2013*
302. Диверзификација и развој на руралните економски активности	*2007-2009*
3021. Инвестиции за поддршка на микропретпријатијата во руралните средини	
30211. Инвестиции за воспоставување на преработувачки капацитети на земјоделско стопанство и вонземјоделско стопанство	
30212. Инвестиции за воспоставување и модернизација на откупни центри за печурки и лековити/ароматични растенија и зачини и капацитети за одгледување на печурки	
30213. Инвестиции за воспоставување на работилници за традиционални занаетчиски дејности и работилници за одржување на земјоделска механизација	
3022. Инвестиции за промовирање на активности од рурален туризам, преработка и пласман на овошје и зеленчук	
30221. Инвестиции за реконструкција на објекти на земјоделско стопанство наменети за рурален туризам и надополнети со рекреативни капацитети	
30222. Инвестиции за градење на угостителски објекти, сместување на отворено (кампови) и капацитети за рекреација	
303. Подобрување на обуката	*2010-2013*
5. Техничка помош	
505. Техничка помош	*2007-2010*
5051. Трошоци за состаноци на Мониторинг комитетот	
5052. Други трошоци поврзани со Мониторинг комитетот	
5053. Трошоци за информирање и јавни кампањи	
5054. Трошоци за преводи и кореспонденции кон и од Европската Комисија	
5055. Трошоци за посети и семинари	
5056. Трошоци за подготовка и спроведување на мерките	
5057. Трошоци за евалуација на програмите и мерките	
5058. Трошоци за подготовка на национална мрежа за поддршка, координација, развој и спороведување на стратегиите за локален рурален развој	

Извор: Програма за користење на средствата од Инструментот за претпристапна помош за рурален развој на ЕУ (ИПАРД) за периодот 2007-2013 година - Службен весник на РМ - *број 83/2009*

Анекс 22

Прифатливи капацитети за финансирање на проекти со средства од ИПАРД програмата

Група на подмерки	*Опис на инвестиција*	*Единица*	*Минимум*	*Максимум*
1011	лозови насади	хектари	0,5	20 (50)
1012	овошни насади	хектари	0,5	15 (30)
1013	пластеници	хектари	0,3 (1)	3 (8)
	стакленици	хектари	0,1 (1,5)	2,5 (6)
	на отворено	хектари	0,5	15 (30)
1014	крави	грла	10 (15)	100 (150)
	кози	грла	50 (80)	500 (800)
	овци	грла	300 (500)	3.000 (8.000)
1015	свињи	грла	2	8.000 (30.000)
	маторици	грла	40	100 (400)
	бројлери	грла	5	30.000 (60.000)
1031	винарство	хектолитри	1.500	55.000
1032	собирање/ладење	тони	500	3.000
	сушење	тони	40	500
	замрзнување	тони	500	5.000
	конзервирање	тони	500	5.000
1033	собирање/ладење	литри/ден	1.500	30.000
	преработка	литри/ден	5.000	100.000
1034	живина	глави/ден	5.500	30.000
	говеда	глави/ден	15	150
	свињи	глави/ден	20	300
	јагњиња	глави/ден	50	4.000
	преработка	тони	2.000	25.000
3021	овошје и зеленчук	хектари	0,5	
	кравјо млеко	грла	10	
	козјо млеко	грла	50	
	овчо млеко	грла	150	
	мед	пчелни семејства	30	
	лековити и ароматични растенија	ха	0,75	
	печурки	м2	30	
3022	вински туризам	хектолитри	20	400

*) Капацитетите означени во заграда ( ) се однесуваат на правни лица, баратели на грант средства.

Извор: Програма за користење на средствата од Инструментот за претпристапна помош за рурален развој на ЕУ (ИПАРД) за периодот 2007-2013 година; Службен весник на РМ - *број 83/2009*

Анекс 23

АНКЕТЕН ПРАШАЛНИК

За корисници на кредит од средства на ЗКДФ

1. Што Ви претставуваше најголем проблем во процесот на барање и одобрување на кредитот? (Ве молам заокружете)

а) каматна стапка
б) обезбедување
в) рокови на отплата
г) долга процедура на одобрување
д) немав посериозни проблеми

Коментар (не е неоходен) _____

_____

_____

2. Дали сметате дека каматната стапка која ја плаќате за одобрениот кредит е: (Ве молам заокружете)

а) висока
б) ниска
в) во согласност со пазарните движења

Коментар (не е неоходен) _____

_____

_____

3. Дали сте задоволен/на од соработката со финансиската институција преку која го користите кредитот од ЗКДФ? (Ве молам заокружете)

а) да
б) не
в) постои простор за подобрување

Коментар (не е неоходен) _____

_____

_____

Датум
_____

Анекс 24

АНКЕТЕН ПРАШАЛНИК

за финансиски институции - учеснички (ФИУ)
во користење на средства од ЗКДФ кредитната линија

ФИУ: _____

1. Колку изнесува вкупното кредитно портфолио на Вашата банка/штедилница (изразено во ЕУР)?

2003 г. ---------- 2008 г. ----------

2. Колку изнесува учеството на земјоделските кредити во вкупното кредитно портфолио на Вашата банка/штедилница (изразено во %)?

2003 г. ---------- 2008 г. ----------

3. Колку изнесува учеството на ЗКДФ кредитите во вкупното кредитно портфолио на вашата банка/штедилница (изразено во %)?

2003 г. ---------- 2008 г. ----------

4. Колку изнесува учеството на ЗКДФ кредитите во вкупното земјоделско портфолио на Вашата банка/штедилница (изразено во %)?

2003 г. ---------- 2008 г. ----------

5. Колкав е вкупниот број на филијали на Вашата банка/штедилница?

2003 г. ---------- 2008 г. ----------

6. Колку филијали одобруваат кредити за земјоделство?

2003 г. ---------- 2008 г. ----------

7. Колку филијали одобруваат кредити од ЗКДФ кредитната линија?

2003 г. ---------- 2008 г. ----------

8. Како влијае вклучувањето на Вашата банка/штедилница во сервисирањето на ЗКДФ кредитната линија врз:

- вкупното земјоделско портфолио? (Ве молиме заокружете и дополнете)

а) го зголеми за _____%
б) го намали за _____ %
в) нема влијание

Коментар (не е неоходен) _____

_____

- пондерираната ефективна каматна стапка за земјоделски кредити? (Ве молиме заокружете и дополнете)

а) ја зголеми од _____% на _____%
б) ја намали од _____ % на _____ %
в) нема влијание

Коментар (не е неоходен) _____

_____

9. Како влијае вклучувањето на Вашата банка/штедилница во сервисирањето на ЗКДФ кредитната линија врз:

- интересот на клиентите за земјоделски кредити? (Ве молиме заокружете и дополнете)

а) го зголеми за _____%
б) го намали за _____ %
в) нема влијание

Коментар (не е неоходен) _____

_____

- политиката на обезбедување на земјоделските кредити? (Ве молиме заокружете)

а) остана иста
б) претрпи промена

Коментар (не е неоходен) _____

_____

10. Каков е ефектот кај Вашата банка/штедилница од обуките организирани од страна на ЗКДФ врз:

- кредитниот ризик? (Ве молиме заокружете)

а) го зголеми
б) го намали
в) нема влијание

Коментар (не е неоходен) _____

_____

- квалитетот на обработка на кредитни барања за земјоделството? (Ве молиме заокружете)

а) го подобри
б) го влоши
в) нема влијание

Коментар (не е неоходен) _____

_____

Датум _____

Печат и потпис _____