Funded by the European Union

FARM to FORK ACADEMY

НАЦИОНАЛЕН ИЗВЕШТАЈ

СЕВЕРНА МАКЕДОНИЈА



ANRD

RRJETI I ORGANIZATAVE PËR ZHVILLIMIN RURAL TË KOSOVËS

Network for Rural Development of Serbia

RURAL DEVELOPMENT NETWORK OF NORTH MACEDONIA

MREŽA ZA RURALNI RAZVOJ CRNE GORE

MRRBiH Mreža za ruralni razvoj u Bosni i Hercegovini

Funded by the European Union

FARM to FORK ACADEMY

Партиципативни консултации и дијалог со граѓанските организации и засегнатите страни за зајакнување на позицијата на земјоделските производители во бредносните синџири

Проект: „Академија Од фарма до вилушка за зелен Западен Балкан – Нашата заедничка европска иднина“, финансиран од ЕУ

Имплементатор: Мрежа за рурален развој на Северна Македонија

Автор: Проф. Д-р Александра Мартиновска Стојческа

Содржина

I. Извршно резиме..... 4
II. Вовед 5
Преглед на секторот земјоделство во земјата 5
Контекстот на ЕУ и целта на ЗЗП „Позицијата на земјоделците во синџирот на вредност“..... 6
Проектот „Академија од фарма до вилушка“..... 7
Цел и обем на задачата 8
Структура на извештајот..... 9
III. Методологија..... 9
Фокус на синџирот на вредност 9
Извори на податоци 10
Позадински податоци и образложение за избор на синџирите на вредност..... 10
Методологија на работилници 12
Структура на работилниците..... 14
Обработка на податоци..... 16
IV. Резултати и дискусија.....17
Суштински прашања за синџирите на вредност 17
SWOT анализа 24
Решенија и препораки..... 26
V. Заклучоци од работилниците и препораки базирани на SWOT 28
VI. Анекси 32
Што е земјоделско-прехранбен синџир на вредност..... 32
Карактеристики за избор на присутните во фокус групи/работилници 33
Главни теми за разговор со земјоделците - водечки прашања 34
VII. Користена литература..... 38

I. Извршно резиме

Во рамките на регионалниот проект „Академија Од фарма до вилушка за зелен Западен Балкан – Нашата заедничка европска иднина“ финансиран од Европската Унија, се спроведува инклузивен, партиципативен пристап за локален развој од-долу-нагоре кој има за цел да го подигне гласот на руралните жители и другите ранливи групи како што се малите земјоделци, младите земјоделци, организациите на женски земјоделски производители, земјоделски и шумарски здруженија. Проектот кој се спроведува од 2023-2027 година од страна на семејството на мрежи за рурален развој во Западен Балкан, меѓу кои и Мрежата за рурален развој на Северна Македонија, се фокусира на имплементација на процесот на интеграција и приближување во ЕУ во земјите од Западен Балкан во секторот земјоделство и рурален развој преку унапредување на зелената и праведна транзиција во регионот преку придонесот на актерите од граѓанското општество.

Посебен акцент е ставен на позиционирањето на земјоделските производители со цел да се подобри нивната економска одржливост и да се промовираат поправедни трговски практики во земјоделскиот сектор. Концептуалната основа е стратешката цел „Позиција на земјоделските производители во синџирите на вредност“ во рамките на Заедничката земјоделска политика на ЕУ (ЗЗП), која се залага за рамнотежа на моќта меѓу земјоделците и другите актери во земјоделско-прехранбените синџири. Наодите ќе служат за информирање на креаторите на политиките и влијание врз решенијата за зајакнување на позицијата на производителите во синџирите на вредност во Северна Македонија.

Методолошкиот пристап вклучува спроведување на квалитативен консултативен процес и дијалог со засегнатите страни. Во таа насока, беа одржани пет работилници со вкупно 94 учесници во текот на септември-ноември 2024 година. Работилниците беа водени според широка листа на однапред концепциски подготвени главни и дополнителни прашања за дискусија и изработка на SWOT анализата. Учесниците разговараа за стратегиите за подобрување на нивните практики, додавање вредност на производите, преговарање за подобри услови и поефективен пристап до пазарите. Особен акцент е даден на сунџирите за производство на грозје/вино и мед.

Врз основа на дискусиите и SWOT анализата, со посебен фокус на секторите грозје/вино и мед, предностите вклучуваат пристап до плодно земјиште, разновидни климатско-почвени услови и традиција во земјоделското производство. Сепак, слабостите како што се малата големина на стопанствата, застарената инфраструктура, зголемените трошоци за производство и ограниченият пристап на пазарот го попречуваат растот на секторот. Можностите лежат во зголемената побарувачка на потрошувачите за локални производи, развојот на производи со додадена вредност, брендирање и диверзификација. Заканите ги вклучуваат климатските промени, конкуренцијата од увозот, миграцијата, недостатокот на работна сила и стареењето на земјоделското население.

За да одговори на овие предизвици и да ги искористи можностите, потребни се низа на интервенции, како: модернизирање на инфраструктурата, истражувања на стратегии за намалување на трошоците за производство, подобрување на пристапот до пазарот преку домашни и меѓународни канали, спроведување мерки за адаптација кон климатските промени. За да ги искористи силните страни и можностите, можни насоки се во промоцијата на локалното производство, развојот на производи со додадена вредност и диверзифицикацијата на изворите на приход, подобрување на стандардите за квалитет, зајакнување на процесите на здружување на производителите и примена на дигитализацијата и иновациите за подобрена ефикасност и одржливост.

II. Вовед

Преглед на секторот земјоделство во земјата

Земјоделството во Северна Македонија игра клучна улога во економијата на земјата. Во последната деценија, помеѓу 2014 и 2023 година, секторот генерираше приближно 0,9 милијарди евра годишно во Бруто додадената вредност (БДВ). Додека БДВ на секторот постојано расте, неговото релативно учество во целокупната економија благо се намали од 11,7% во 2014 година на 8,1% во 2023 година (ДЗС, 2024а). Овој пад првенствено се припишува на експанзијата на другите економски сектори. Сепак, земјоделскиот сектор во Северна Македонија продолжува да биде значително повисок од просечниот придонес на ЕУ-27 од 1,9%, што го истакнува неговото значење за економијата на земјата.

Земјоделството зафаќа околу половина од површината на Северна Македонија, со вкупно 1,264 милиони хектари. Пасиштата и ливадите покриваат најголем дел од земјоделското земјиште со 64%, а потоа следи обработливото земјиште со 33%. Лозјата и овошните насади ги сочинуваат преостанатите 3%. Шумите сочинуваат приближно 44% од вкупната површина на земјата (ДЗС, 2024а). Климатските и почвените услови на Северна Македонија поддржуваат разновиден земјоделски сектор. Производството на житните култури е доминантно, кое придонесува со 80% од вкупната вредност на аутпутот.

Земјоделството е главен извор на вработување, особено во руралните области, обезбедувајќи егзистенција за значителен дел од населението. Сепак, и покрај неговата економска важност, земјоделскиот сектор во Северна Македонија доживеа значителен пад на вработеноста. Бројот на работници во земјоделството се намали од 127.000 во 2014 година на 60.000 во 2023 година, при што неговиот удел во вкупната вработеност падна од 18% на 9% (ДЗС, 2024а). Овој пад првенствено се должи на фактори како што се миграцијата во секторите со повисоко плаќање, урбанизацијата и депопулацијата на руралните средини, наместо зголемената земјоделска продуктивност (Мартиновска Стојческа и сор., 2024).

Земјоделскиот сектор во Северна Македонија се соочува со значителен демографски предизвик: стареење на работната сила. Само 4% од земјоделците се под 35 години, додека 62% се постари од 55 години. Ова укажува на недостаток на млади земјоделци кои влегуваат во овој сектор. Ограниченият квалитет на живот и пониските плати во земјоделството во споредба со другите сектори ги одвраќаат младите луѓе да се занимаваат со земјоделство. Ова го прави земјоделството помалку привлечно од другите опции за егзистенција (Мартиновска Стојческа и сор., 2024).

Малите, фрагментирани семејни фарми се главната структура во македонското земјоделство. Повеќето фарми се помали од 2 хектари и имаат повеќе земјишни парцели. Иако постојат неколку фарми на големи земјоделски компании, тие претставуваат мал дел од вкупниот број фарми (што е над 178 илјади според последното истражување за структурата на фармите, ДЗС, 2017 година). Просечната големина на македонските фарми е 1,8 хектари (ДЗС, 2017 година). Над педесет проценти од фармите генерираат годишни приходи под 2.000 евра, што ги истакнува предизвиците со кои се соочуваат малите земјоделци во земјата. Фрагментираната структура на земјоделското земјиште и застарената инфраструктура во Северна Македонија ја попречуваат продуктивноста, конкурентноста и модернизацијата.

Северна Македонија е нето увозник на земјоделско-прехранбени производи. Додека вкупната вредност на трговијата со земјоделско-прехранбени производи е зголемена, земјата постојано увезува повеќе отколку што извезува. Во 2023 година, извозот на земјоделска храна достигна 769,4 милиони евра, додека увозот се искачи на 1.199,7 милиони евра (ДЗС, 2024а).

Овој трговски дефицит ја нагласува зависноста на земјата од увоз за да се задоволи домашната побарувачка за земјоделски производи. Она што е уште поважно е што од земјата се извезуваат производи со ниска вредност, додека сè повеќе увезуваат преработени и производи со висока вредност, што укажува на значителен јаз во додавањето домашна вредност (ОЕЦД, 2024). што дополнително го продлабочува јазот во трговскиот биланс. Застарената технологија, високите трошоци за производство и ограниченият пристап до меѓународните пазари ја попречуваат конкурентноста на Северна Македонија во глобалната трговија со земјоделско-прехранбени производи.

Контекстот на ЕУ и целта на ЗЗП „Позицијата на земјоделците во синџирот на вредност“.

Заедничката земјоделска политика на ЕУ (ЗЗП) е заедничка политика за сите земји на ЕУ, управувана и финансирана на европско ниво од буџетот на ЕУ. ЗЗП на ЕУ е од централно значење за Европскиот зелен договор и неговите стратегии Од фарма до вилушка и Биодиверзитет. Денес, ЗЗП поддржува модерен, пазарно ориентиран земјоделски сектор кој обезбедува безбедна, достапна, висококвалитетна храна, произведена одржливо и почитувајќи ги стандардите на потрошувачите (еколошки, благосостојба на животните, безбедност на храна, итн.), како и поддршка на инвестициите во поширокаата рурална економија. ЗЗП е заедничка политика за сите земји на ЕУ, управувана и финансирана на европско ниво од буџетот на ЕУ.

ЗЗП поддржува одржливо земјоделство, шумарство и развој на руралните области користејќи:

• поддршка на приходите преку директни плаќања кои помагаат да се заштити стабилноста на приходот за земјоделците кои се усогласени со еколошките и социјалните барања.

• пазарни „мерки“ за да му помогнат на земјоделско-прехранбениот сектор да се справи со тешките пазарни ситуации; и

• „интервенции“ за рурален развој кои се однесуваат на специфичните потреби и предизвици со кои се соочува рурална Европа.

Целта „Положбата на фармерите во синџирот на вредност“ дефинирана во рамките на Заедничката земјоделска политика (ЗЗП) на ЕУ е насочена кон справување со нерамнотежата на моќта помеѓу земјоделците и другите актери во синџирот на снабдување со земјоделско-прехранбени производи. Таа се фокусира на осигурување фер дел од конечната цена на производите за земјоделските производители и тие да имаат поголема преговарачка моќ во преговорите со преработувачите, трговците и другите засегнати страни. Оваа цел е насочена кон подобрување на економската одржливост на земјоделците и промовирање на поправедни трговски практики во земјоделскиот сектор.

Во Заедничката земјоделска политика (ЗЗП) на Европската унија, позицијата на земјоделците во синџирот на вредност еволуираше со текот на времето. Првично, кога ЗЗП за прв пат беше воспоставена во 1960-тите, фокусот беше на зголемување на земјоделската продуктивност и обезбедување на безбедност на храната. Ова доведе до ситуација кога земјоделците беа силно субвенционирани и нивните производи се продаваа по гарантирани цени, што доведе до релативно силна позиција во синџирот на вредност. Меѓутоа, како што се развиваше ЗЗП и глобалните пазари станаа поконкурентни, фокусот се префрли на пазарно ориентирани политики и намалување на мерките за поддршка на земјоделците.

[1] The Common Agricultural Policy: an overview. https://eu-cap-network.ec.europa.eu/common-agricultural-policy-overview_en

Ова доведе до намалување на преговарачката моќ на земјоделците, бидејќи тие се повеќе беа принудени да се натпреваруваат на отворените пазари каде што мораа да преговараат со трговците на мало и преработувачите за цената и условите. Во последниве години, се повеќе се препознава потребата од ребаланс на моќта во синџирот на вредност и да се обезбеди поправедна распределба на вредноста меѓу различните актери. Ова доведе до воведување регулативи и иницијативи насочени кон подобрување на положбата на земјоделците, како што се зајакнување на организациите на производители, промовирање на фер трговски практики и зголемување на транспарентноста во синџирот на снабдување. Севкупно, позицијата на земјоделците во синџирот на вредност во ЗЗП на ЕУ беше под влијание на промената на целите на политиката и динамиката на пазарот, што доведе до сложена и еволутивна врска помеѓу земјоделците и другите актери во земјоделскиот сектор.

Постојат неколку места каде што Комисијата на ЕУ предвиде дека позицијата на земјоделците може да се подобри:

- Снабдување со инпути: Земјоделците во ЕУ добиваат субвенции и поддршка за купување земјоделски инпути како што се семиња, ѓубрива, пестициди и опрема.
- Производство: на земјоделците им се обезбедува финансиска поддршка преку директни плаќања, поддршка на приходите и агроеколошки шеми за да ги подобрат нивните производни техники и да ги подобрат приносите.
- Преработка и маркетинг: Земјоделците добиваат помош во форма на грантови и заеми за да основаат или модернизираат преработувачки капацитети, да развијат маркетинг стратегии и да пристапат до нови пазари за нивните земјоделски производи. Ова се постигнува или со директни интервенции за поддршка на земјоделците или преку мерки за рурален развој за здруженијата на земјоделци.
- Дистрибуција: Земјоделците имаат корист од финансирањето за развој на инфраструктурата за подобрување на транспортните мрежи, капацитетите за складирање и каналите за дистрибуција на нивните производи. Ова им помага поефикасно да стигнат до клиентите и да ги намалат загубите по бербата.
- Истражување и иновации: земјоделците се охрабруваат да усвојат нови технологии и практики преку програми за истражување и иновации, кои се поддржани од Заедничката земјоделска политика на ЕУ. Ова им помага да останат конкурентни и одржливи на глобалниот пазар.
- Одржливост и заштита на животната средина: Земјоделците добиваат поддршка за спроведување на зачувување и агроеколошки практики за заштита на животната средина, зачувување на биолошката разновидност и обезбедување на долгорочна одржливост на нивните земјоделски операции. Ова вклучува субвенции за органско земјоделство, зачувување на водата и практики на плодоред.
- Обука и образование: фармерите имаат пристап до програми за обука, работилници и образовни ресурси за да ги подобрат своите технички вештини, деловниот менаџмент и целокупното познавање на земјоделскиот сектор. Ова им помага да се прилагодат на променливите пазарни услови и регулаторните барања.

Проектот „Академија од фарма до вилушка“.

Руралните области во шесте земји од Западен Балкан се важни и економски и демографски. Земјоделството е главната стопанска дејност, која игра суштинска улога во општествениот и економскиот развој на руралните области во регионот. Меѓутоа, шесте земји од ЗБ се соочуваат со слични предизвици во трансформацијата и модернизирањето на нивните сектори за земјоделство и рурален развој. Структурните ограничувања и предизвиците на ресурсите го попречуваат одржливото земјоделство и руралниот развој во регионот.

Згора на тоа, загубите во биолошката разновидност, климатските промени и временските екстреми влијаат на малите стопанственици низ целиот регион.
Шесте земји од ЗБ се во процес на приближување кон ЗЗП на ЕУ и напори за усогласување со Зелениот договор на ЕУ и соодветната Зелена агенда за Западен Балкан. И покрај тоа што овој процес го водат владите на земјите од Светска банка, мрежите за рурален развој (МРР) како актери на граѓанското општество остануваат важни за одржлив процес на европска интеграција и тие треба да бидат вклучени на сите нивоа во подготовката, спроведувањето и следењето на спроведувањето на правото на ЕУ. Освен нивната експертиза и знаење, МРР ги следат и бараат одговорност од соодветните влади со притисок за забрзани реформи и спроведување на политиките на ЕУ ЗЗП и градење доверба во реформите и генерирање на толку потребната јавна поддршка во процесот на интеграција во ЕУ.
Регионалниот проект „Академија Од фарма до вилушка за Зелен Западен Балкан – Нашата заедничка европска иднина“ е финансиски поддржан од Европската Унија и заеднички го спроведува семејството на МРР во шесте земји од Западен Балкан (Албанија, Босна и Херцеговина, Косово, Црна Гора, Северна Македонија, Србија) и Хрватска и нивната регионална платформа за соработка Балканската мрежа за рурален развој (БМРР).
Проектот се фокусира на имплементација на процесот на интеграција и приближување кон ЕУ во земјите на ЗБ во секторот за земјоделство и рурален развој преку унапредување на зелената и правична транзиција во регионот преку придонесот на актерите од граѓанското општество. Проектот поддржува стимулација на подобра средина за мрежите на ГО, ГО и другите засегнати страни од руралните средини за проактивно да придонесат во справувањето со општествените предизвици поврзани со климатските промени и загубите на биолошката разновидност преку градење на компетенции способни да им помогнат на земјоделството и руралните заедници кон зелена и правична транзиција низ регионот. . Во тој поглед, императив е да се одржат партиципативни и консултации оддолу нагоре и конструктивен политички дијалог за да се забрза процесот на реформи во приближувањето кон ЗЗП на ЕУ, особено во однос на усогласувањето со Зелениот договор на ЕУ и Стратегијата Од фарма до вилушка.

Цел и обем на задачата

Во рамките на проектот Академија од фарма до вилушка, главната цел на оваа задача е да ги идентификува предизвиците со кои се соочуваат релевантните чинители во зелената транзиција и клучните фактори за успех кои ја забрзуваат оваа транзиција. Овој процес помага да се идентификуваат потребите и приоритетите на земјоделците и релевантните рурални чинители. Наодите имаат за цел да обезбедат вреден ресурс за информирање на процесот на креирање политики и влијание врз решенијата за зајакнување на позицијата на земјоделците во синџирите на вредност во Северна Македонија.
Методолошкиот пристап вклучува спроведување на квалитативен процес на консултации и дијалог со засегнатите страни, кој се обидуваше да собере придонес од малите фармери и нивните здруженија и други засегнати страни од руралните средини. Овој процес се спроведува паралелно во секоја од шесте земји од Западен Балкан во рамките на проектот Академија од фарма до вилушка, па оттука резултатите треба да бидат важна референца и на национално и на регионално ниво.
Постојат одредени ограничувања на оваа студија. Теренската работа зеде индикативен примерок, а не репрезентативен примерок на испитаници, па затоа мора да се препознае маргина на грешка на податоците и мислењата презентирани во овој извештај. Затоа, извештајот, исто така, вклучува, каде што е применливо, упатувања на други извори и студии, со цел да се обезбеди зголемена валидност и објективност и да се извлечат релевантни заклучоци и препораки.

Структура на извештајот

Извештајот е структуриран да даде преглед на предизвиците и можностите со кои се соочуваат земјоделците во синџирите на земјоделската вредност во Северна Македонија. Започнува со извршно резиме кое ги истакнува клучните наоди и препораки. Воведот дава основни информации за земјоделскиот сектор во земјата, проследени со целите, методологијата и ограничувањата на задачата. Делот за методологија го прикажува процесот на собирање и анализа на податоци. Во делот за резултати и дискусија се претставени наодите од консултациите и интервјуата со засегнатите страни. Заклучоците ги сумираат клучните точки и препораки. Конечно, извештајот вклучува референци и анекси со придружни материјали.

Наодите, заклучоците и препораките презентирани во овој извештај може да ѝ послужат на МРР како „цврст доказ“ за локалните и националните власти за подобрување на позицијата на земјоделците во сегашните и идните преговори за пристапување во ЕУ. Преку истакнување на специфичните потреби и приоритети на земјоделците, користејќи пристап заснован на докази, МРР може да се залага за политики и мерки со креаторите на политиките кои ќе ја зајакнат позицијата на земјоделците во синџирот на вредност и ќе ја олеснат интеграцијата на земјата на пазарот на ЕУ.

III. Методологија

Овој дел дава опис на методологијата што се користи за собирање и обработка на податоци.

Фокус на синџирот на вреднос

За да се подобрат позициите на фармерите во синџирите на вредност, од клучно значење е да се подобри пристапот до пазарот. Земјоделците треба да имаат лесни и ефикасни начини да ги продаваат своите производи по правични цени. Ова често вклучува обезбедување поддршка и ресурси за да им се помогне на земјоделците да го подобрат квалитетот и продуктивноста, како и пристап до финансиски услуги за деловни инвестиции. Промовирањето на правични, правични и транспарентни односи меѓу земјоделците и другите засегнати страни е од суштинско значење за обезбедување взаемна корист и одржливост.

Во согласност со специфичните национални околности, Мрежата за рурален развој на Северна Македонија (МРР на СМ) состави неколку повластени критериуми за избор на учество на земјоделците и другите заинтересирани чинители и синџирите на вредност во фокус. Како прв чекор, МРР го контактираше своето членство со цел да ја подигне свеста за оваа задача, нејзините цели и планираниот процес. Паралелно, МРР ја истражуваше моменталната состојба на земјоделскиот сектор, доминантните видови на производство и постоечките синџири на вредност. Потоа беа организирани работилници за спроведување на консултативниот процес со собирање типични земјоделци со мали стопанства и други клучни чинители во синџирите (претставници на здруженија на земјоделци, граѓански организации (ГО), Локални акциони групи (ЛАГ), локална самоуправа итн. Синџирите на вредности разгледани во анализата конечно беа извлечени од заднинското истражување на контекстот на земјоделскиот сектор во земјата, интересите на конституентите на МРР и избраните/номинирани учесници на работилниците од МРР во координација со нејзините членови. Како резултат на овој процес, акцентот на анализата е на два различни синџири на вредности: синџир на вредност на грозје/вино и синџир на вредност на мед. Овие две групи на засегнати страни беа најзастапени на работилниците/фокус групите, но беа присутни и други претставници на синџирот на вредност (тутун, овци, зеленчук) кои помогнаа да се надополнат заедничките предизвици на секторско ниво кои се однесуваат на различни синџири на вредности.

Извори на податоци

Студијата се потпира и на секундарни и на примарни извори на податоци. Оваа комбинација на извори на податоци обезбеди сеопфатно разбирање на предизвиците и можностите со кои се соочуваат земјоделците во синџирите на земјоделската вредност во Северна Македонија. Секундарните податоци беа собрани преку истражување на постоечки документи (desk research). Ова вклучуваше собирање постоечки информации од различни извори, како што се владини извештаи, академски трудови, публикации од индустријата и онлајн бази на податоци. Главните извори на статистички податоци доаѓаат од Државниот завод за статистика (ДЗС) и од Министерството за земјоделство, шумарство и водостопанство (МЗШВ). Документите на МЗШВ беа користени за да се земе предвид стратешката рамка на земјоделскиот сектор и руралниот развој. Информациите за државните плаќања беа собрани од Агенцијата за финансиска поддршка на земјоделството и руралниот развој (АФПЗРР). Релевантни научни трудови и технички студии, исто така, беа консултирани каде што е применливо. Главните наоди го поддржаа изборот на специфичните синџири на вредности и исто така служеа како референтни точки за дискусијата.

Примарните податоци беа собрани преку консултативни работилници со земјоделците и други релевантни чинители во периодот септември-ноември 2024 година. Овие работилници ги собраа земјоделците и другите засегнати страни за да разговараат за предизвиците, можностите и потенцијалните решенија. Методолошкиот пристап и структурата на работилниците се подетално претставени подолу.

Позадински податоци и образложение за избор на синџирите на вредност

Грозјето и производството на вино заедно заземаат 10% од растителното производство во земјата со бруто вредност од 116 милиони евра во 2022 година (ДЗС, 2024б). Северна Македонија има просперитетна соседна винска индустрија, која придонесува со 17-20% во бруто земјоделскиот производ. Со околу 23.000 хектари лозови насади, земјата произведува околу милион хектолитри вино годишно. Повеќе од 85% се продаваат на странскиот пазар, такашто виното стратешки се извезува од земјата, особено во рамките на Европската Унија (ДЗС, 2024а). Виното е на прво место по извоз на алкохолни пијалоци и трето по извозна вредност на земјоделски производи. Извозот на вино достигнува околу 57 милиони евра годишно, а дополнително 11-13 милиони евра свежо грозје исто така се извезуваат секоја година (ДЗС, 2024а).

Во Северна Македонија, предност во продуктивноста е забележана во производството на грозје и вино, со највисока откриена компаративна предност во овој синџир на вредност низ земјите од Западен Балкан (Aramyan et al., 2024). За Северна Македонија, грозјето е најважното овошје, кое генерира највисоко производство во земјите од Западен Балкан од 318.000 тони во 2020 година (Aramyan et al., 2024). Производството на грозје придонесува за егзистенција на околу 21.400 семејни фарми (индивидуални лозари), 52 компании (лозарски компании и винарии со сопствена површина со грозје), 12.000 сезонски работници и повеќе од 2.500 вработени со полно работно време во 99 регистрирани винарии (МЗШВ, 2020 година). Според податоците на Министерството за земјоделство, шумарство и водостопанство (МЗШВ), во земјава се регистрирани околу 80 активни откупувачи на винско грозје. Во националниот регистар, во 2023 година имало 243 производители на вино (раст од 131 во 2022 година, Ѓошевски и др., 2024 година). Овој огромен пораст главно се должи на новите можности предвидени во законската регулатива и олеснетата регистрација на „малите семејни“ винарии.

Пребарувањето на литературата ги потврди вредносните синџири на грозје/вино како еден од најважните стратешки сектори во земјата (МЗШВ, 2020; МЗШВ, 2023; Арамјан и др., 2024; Ѓошевски и сор., 2024 година). Накратко, заднинското истражување го открива позитивниот раст на трговијата со вино во Северна Македонија. Извозот на флаширано вино се зголемува во споредба со наливното вино, што укажува на поместување кон производи со повисока вредност. Воспоставените трговски протоколи со Европската унија придонесоа за овој развој. Поволната клима во земјата за производство на грозје и недостатокот на тешка индустрија нудат можности за органско производство на вино. Сепак, многу недостатоци се забележани во синџирот на вредност, особено на ниво на производители, што е клучна причина за понатамошно истражување на овој синџир на вредност во рамките на оваа задача. Литературата укажува на некои клучни слабости (Aramyan et al., 2024): недостатокот на систематски пристап и дефиниран систем за географска индикација (ГИ) во винската индустрија во Северна Македонија доведе до фокусирање на квантитетот пред квалитетот; програмите за директна поддршка делумно влијаат на ова. Затоа, потребно е дополнително разбирање за позицијата на земјоделците во синџирот и предизвиците со кои се соочуваат.

Пчеларството е од големо значење за одржливоста на растителното производство, а вредноста на приносите од земјоделските култури поради опрашувањето на пчелите двојно ја надминува вкупната вредност на сите пчелни производи. Пчеларството претставува еден од потенцијалите на руралната економија, особено во ридските и планинските области каде што другите алтернативи за земјоделски и други стопански активности се ограничени. Условите во Северна Македонија овозможуваат развој на оваа гранка на земјоделското производство и нејзино интензивирање во следниот период, како што е наведено во Националната стратегија за земјоделство и рурален развој 2021-2027 година (МЗШВ, 2021).

Бројот на пчелни семејства во периодот од 2012-2021 година се движи од 52.897 до 92.968 (ДЗС, 2024). Сепак, други извори (Агенција за храна и ветеринарство, во ДЗС, 2024) известуваат за доста поголеми бројки, односно 290879 пчелни кошници во 2022 година и 306415 кошници со пчели во 2023 година. 2017). Само 2% од пчеларите во земјава кои чуваат пчели се професионални со повеќе од 150 пчелни семејства, додека најголем процент (49%) се пчелари- од хоби со 20-50 пчелни семејства. Мал дел, 16,5%, ги преместуваат пчелните семејства, додека останатите практикуваат стационарно пчеларство.

Во последните десет години, производството на мед во Република Северна Македонија варира од 500 до 1.000 тони (Просторен план, 2023 година). Променливото производство и принос се должат на променетите климатски услови кои покажуваат силно влијание врз медоносните карактеристики на растенијата од една страна и формирањето на нови пчелни семејства во сезоната за да се надоместат зимските загуби (МЗШВ , 2021). Климатските промени во последните неколку години, не само кај нас, туку и на глобално ниво, предизвикуваат невообичаено големи загуби на пчелните семејства. Националната стратегија за земјоделство и рурален развој 2021-2027 (МЗШВ, 2021) ја нагласува потребата од преземање мерки за обновување и компензирање на загубите преку поттикнување одгледување на пчели на што повеќе локации и користење на генетски материјал од автохтони подвидови прилагодлив на климатските промени (на пр. Apis mellifera macedonica, кој најлесно се справува со еколошките предизвици и стрес фактори).

Органското производство има значителен потенцијал за развој на пчеларскиот сектор. Во 2023 година имало 10.800 органски кошници (од кои 45% во конверзија). Овие пчелни кошници сочинуваат околу 9% од вкупните пчелни кошници во земјата. Производството на органски мед беше 29.705 килограми во 2020 година и 59.152 во 2021 година (од кои 27.042 во конверзија) (ААЕМ, 2022).

Во трговската размена, во 2023 година се извезени 105,7 илјади килограми природен мед во вредност од 480 илјади евра; но, во исто време, во истата година се увезени 267 илјади кг мед во вредност од 838 илјади евра, што предизвикува негативен трговски биланс со медот. Ова укажува на празнината на пазарот што може да се пополни со домашното производство.

Постојат различни мерки на државни плаќања кои го поддржуваат производството на грозје/вино и мед. Основна мерка за поддршка на лозарството и винарството се директните плаќања за одржување на постојните лозови насади (40.000 МКД/хектар за регистрирани лозови насади или 48.000 МКД/ха за фарми со површина од 1 до 10 ха).

Право на државна финансиска поддршка имаат пчеларите кои имаат најмалку 10 пчелни семејства (од 600 денари/кошница за пчелари со 10 до 50 пчелни семејства, до 800 денари/кошница за оние со повеќе од 50 пчелни семејства). Производителите кои ја користат оваа мерка треба да бидат регистрирани или да имаат испорачано мед во одобрен објект. Право на субвенционирани лабораториски анализи на физичко-хемиските својства на медот имаат и пчеларите. Регистрираните пчелни фарми во населени места со надморска височина поголема од 700 метри имаат право на зголемена субвенција од 15 проценти.

Евалуацијата на избраните синџири на вредности е опишана во табелата подолу.

Табела 1. Критериуми за приоритизирање на синџирите на вредност за производство на грозје/вино и мед

Вредносен синџир	Контрибуција	Конкурентност	Производствени преработувачки капацитет	Структура на трошоци	Потенцијал за профит	Одржливост	Владина поддршка
Грозје/ вино	Висока	Конкурентни	Доволно (традиционални големи винарии и новонастанати мали винарии)	Висока	Средна	Средна	Висока
Мед/ пчелни производи	Emerging	Конкурентни	Потенцијал за производи со додадена вредност на фарма	Средна	Висок	Висока	Висока

Методологија на работилници

Работилниците за консултации и дијалог со засегнатите страни во насока на зајакнување на позициите на земјоделците во синџирот на вредност ја следат заедничката методологија обезбедена од регионалниот проект „Академија Од фарма до вилушка“ (УПАТСТВО – партиципативни консултации со засегнатите страни и дијалог кон зајакнување на позицијата на земјоделците во синџирот на вредност, 2024).

Работилниците се фокусираа на помагање на земјоделците да ги идентификуваат предизвиците во синџирите на вредност. Учесниците разговараа за стратегиите за подобрување на нивните процеси, додавање вредност на производите, преговарање за подобри услови и поефективен пристап до пазарите. Тие споделија знаење и најдобри практики за да ги идентификуваат можностите за да ја направат нивната работа поефикасна и поодржлива.

Во Северна Македонија беа организирани пет работилници со вкупно 94 учесници. Беа организирани четири работилници на лице место и една онлајн. Бројот на учесници по работилница се движеше од 12 до максимум 26, за да се овозможи интеракција, директно ангажирање и персонализирано внимание.

Табела 2. Учесници по работилници

Работилница	Датум	Место	Број на учесници
1	3 септември 2024	Виница	18
2	4 септември 2024	Попова шапка	16
3	23 септември 2024	Попова шапка	22
4	7 октомври 2024	Велес	26
5	19 ноември 2024	online	12

Производителите на грозје, винариите и/или пчеларите беа присутни на работилниците за да дадат увид во спецификите на избраните синџири на вредност (13 производители на грозје, 3 винарии и 14 пчелари). Фокусот беше ставен на **земјоделците од малите семејни стопанства,** со цел да се одрази типичната структура на мали стопанственици на македонското земјоделство. **Просечната возраст на учесниците беше 47 години,** а поголемиот дел од производителите (60%) беа на возраст под 50 години, како што е предвидено во Упатството (од кои, една половина беа под 40 години, ограничувајќи се со ЗЗП на ЕУ и националната дефиниција за млад земјоделец). **Органските фармери сочинуваат 11% од учесниците на работилницата**, главно пчелари. Со оглед на поврзаноста помеѓу производството на грозје и вино, 3 од учесниците беа **преработувачи – мали винарии.** Некои од одгледувачите на пчели додаваат вредност и на своите производи (освен мед, производи како прополис, полен, восок, различни мешавини на мед, козметика).

Учествуваа и други клучни чинители во синџирите на вредност (членови на земјоделски организации, синдикати на земјоделци, ЛАГ, локални општини, советници, едукатори/обучувачи). Овие засегнати страни придонесоа во дискусијата со своето искуство и знаење за секторот и синџирите на вредности. Дополнително, учествуваа и други фармери со мали стопанственици од различни синџири на вредност во земјата (тутун, зеленчук, овошје, овци), што ја надополни дискусијата во однос на заедничкото, но и разликите во однос на предизвиците и можностите со кои се соочуваат производителите.

Структура на работилниците

Работилниците траеја околу 4-5 часа и во голема мера се следеа чекорите опишани подолу:

Сесија I: Отворање на работилницата

Дефинирање на целта

Вовед во проектот „Академија од фарма до вилушка за зелен Западен Балкан – Нашата заедничка европска иднина“, и неговите цели. Беше објаснета целта на работилницата, нагласувајќи зошто учесниците се важни за да се соберат нивните одговори за подобро позиционирање на малите земјоделци во синџирот на вредност во светлината на напорите за процесот на пристапување во ЕУ, како и образложението зошто одредени учесници се избрани за работилницата.

Запознавање со учесниците

Сите учесници се претставија со неколку реченици, опишувајќи ја нивната улога/производство, вклученост во синџирот на вредност и потенцијалните/прелиминарните очекувања од оваа работилница.

Сесија II: Основна сесија на работилницата

Основната сесија на работилницата беше отворена со адресирање на следниве прашања до учесниците и каде што секој учесник имаше можност да одговори и активно да учествува во дискусијата:

1. Кои се главните предизвици со кои се соочуваат земјоделците во нивниот синџир на вредност?
2. Како можат земјоделците да се позиционираат во синџирот на вредност за да додадат вредност на нивниот производ(и)?
3. Кои се клучните фактори кои го одредуваат приходот на земјоделецот во синџирот на вредност?
4. Дали е реално земјоделците да влијаат врз донесувањето одлуки на синџирот на вредност во однос на вредноста на производот?
5. Дали е можно земјоделците да преговараат за подобри услови за цена и услови за производство со други засегнати страни во синџирот на вредност?

Одговорите беа снимени и се внимаваше за балансирана дискусија и интеракција со учесниците. Обезбедените примери за следење прашања во Упатството и анексите исто така беа искористени за да се покренат конкретни прашања поврзани со синџирите на вредност, како што се:

- Пристап до инпути како што се семиња, животни, ѓубрива, добиточна храна и препарати по пристапни цени.
- Пристап до сезонски работници по поволни плати.
- Објекти за складирање и транспорт, за чување и транспорт на нивните производи.
- Обука и едукација за најдобри практики за методи на одржливо земјоделство.
- Технологија и алатки за подобрување на квалитетот, ефикасноста и продуктивноста.
- Пазарните граници и бариери (кратки наспроти долги проблеми со синџирот на снабдување).

- Финансиска поддршка или кредит за инвестирање во нивните земјоделски операции.
- Пристап до пазари и информации за пазарните цени.
- Прашања за извоз на ниво на обичај, законско или квалитетно ниво (толеранција на остатоци од пестициди).
- Пристап до осигурување и услуги за управување со ризик за заштита од несигурности.
- Фер и транспарентни цени и договори со купувачите.
- Пристап до услуги за проширување и техничка поддршка

Сесија III: SWOT анализа

Како дополнителна активност на работилницата, учесниците беа собрани да ги идентификуваат главните точки за SWOT анализа, од нивна перспектива и искуство. Напишана е заедничка SWOT анализа од секоја работилница врз основа на придонесот што го дадоа учесниците. Овие SWOT анализи служеа како основа за консолидираната SWOT анализа на синџири на вредност дадена во овој извештај.

Сесија IV: Решенија и препораки, ориентирани прашања

Исто така, во текот на работилницата, за да се избегне само еден тек комуникација, експертот навремено вметнуваше референци за политиката на ЕУ, за концептите на синџирот на вредности, за димензиите на одржливоста што треба да се разгледаат и други поврзани прашања кои беа покренати со цел да се искористи моментот за покренување на овие важни прашања и да им даде вредност на учесниците.

Дискусијата вклучуваше извлекување мисли, предлози и коментари и нивно запишување, во следните категории на препораки, со поддршка на модераторот/ експертот:

1. Зајакнување на соработката помеѓу земјоделците
2. Зајакнување на синергиите и справување со нефер трговски практики
3. Развивање на модели на производство водени од пазарот
4. Поттикнување на истражување и иновации

Збир на однапред дефинирани прашања, приспособени на локалниот контекст, помогнаа да се стимулира понатамошно размислување:

Сесија V: Затворање на работилницата

Работилниците завршија со рефлективен метод на затворање каде што учесниците беа прашани „што знаете сега што не сте знаеле порано?“. По повратните информации од учесниците, имаше општ впечаток дека се чувствуваат задоволни што ќе бидат слушнати, имаа шанса похолистички да ја реализираат својата позиција во синџирот на вредности и станаа посвесни во препознавањето на предизвиците во синџирите на вредности и можните стратегии за надминување. нив.

Обработка на податоци

Податоците собрани од работилниците беа обработени со помош на следниве методи:

- **Општи податоци за учесниците:** Општите податоци за учесниците беа собрани на почетокот на работилницата со помош на приспособен прашалник на една страница, каде што тие ги стават основните информации (возраст, пол, општина), доколку се земјоделци − големината на фармата и главните земјоделски претпријатија, поставеност во синџирот (земјоделец, преработувач или друго), дали имаат конвенционално или органско производство.
- **Резимирање на текстот на дискусијата:** Клучните точки и теми беа идентификувани преку писмените транскрипции од дискусиите. Транскриптите од дискусиите беа внимателно разгледани за да се идентификуваат повторливите теми, обрасци и клучните точки. Релевантните делови од транскриптите беа кодирани и групирани користејќи специфични категории или клучни зборови за да се олесни анализата и споредбата.
- **Мапирање на синџирот на вредност:** Со користење на собраните квалитативни информации, изработени се нацрт карти на синџирот на вредност на секторот грозје/вино и мед во земјата. Ова мапирање овозможи визуелизација на протокот на производот од производство до крајниот потрошувач преку различни актери, односно од фарма до вилушка.
- **SWOT анализа**: Спроведена е SWOT анализа за позициите на земјоделците во секој синџир на вредности за да се идентификуваат силните страни, слабостите, можностите и заканите. Оваа алатка помогна да се идентификуваат областите за подобрување и потенцијалните стратегии за подобрување на позициите на земјоделците.

IV. Резултати и дискусија

Суштински прашања за синџирите на вредност

Основната сесија на работилницата беше водена од пет главни прашања, дополнети со дополнителни прашања за да се сумираат наодите. Резултатите се претставени по групи прашања, а специфичните коментари и наоди на синџирите на вредност на грозје/вино и пчеларство се разликуваат онаму каде што е применливо. Релевантните изјави дадени за време на дискусијата беа кодирани и групирани врз основа на заеднички теми за да се обезбеди јасен и концизен преглед на клучните наоди.

1. Кои се главните предизвици со кои се соочуваат земјоделците во синџирот на вредност?

- **Економски предизвици:**

- **Ниски откупни цени** – Ова беше најчесто споменуваниот предизвик во сите работилници, без разлика на синџирот на вредност. Земјоделците не се задоволни од цените што ги добиваат, особено кога се дел од подолги синџири на вредност (види илустрација 1). Овој предизвик беше нагласен и од производителите на грозје и од пчеларите, иако од различна перспектива како што е елаборирано подолу.

  Кај грозјето, земјоделците не беа задоволни од неодамна објавената цена на производство од страна на МЗШВ (18,3 ден/кг за сортата смедеревка, 20,8 ден/кг за сортата вранец објавена во август 2024 година). Овие цени вклучуваат 25% профитна маржа над пресметаните трошоци и се поставени како праг за купувачите. Оваа практика е воведена со интервенциите во новиот Закон за вино. Земјоделците сметаа дека треба повеќе да бидат вклучени во процесите на утврдување/пресметување на трошоците за производство и дека целиот процес треба да биде потранспарентен. Со самото објавување на цената, тие почувствуваа дека не се слушнати со нивните аргументи.

  Кај пчеларите, моменталната цена во кратките синџири (што е најчеста појава, при што пчеларите често продаваат директно на крајните потрошувачи преку веќе воспоставени врски) е околу 600 денари/тегла. „Имаме ниски приноси, ниски цени и големи проблеми“. Порано фармерите велеа дека од едно стационирано пчелно семејство имало и до 80 килограми мед, но и оваа и последните години приносот е од 8 до 10 килограми. Климатските промени, загадувањето и нелојалната конкуренција се главните причини за намалувањето на приносите на мед во последните години. Дополнителен проблем е што пазарот е преплавен со мед со сомнително потекло и многу ниска цена, поради што се соочуваат со потешкотии во продажбата и на малите количини мед што го произведуваат.

- **Зголемување на влезните трошоци** – Влезните трошоци значително се зголемија во изминатите неколку години. За земјоделците нема смисла откупните (производствените) цени за некои производи да бидат уште пониски од претходните години, а во исто време значително се зголемија трошоците за производство.

Меѓу клучните инпути, **производителите на грозје** ги споменаа трошоците за ѓубрива што се зголемуваат (особено во/по 2022 година), пестициди, други материјални инпути и што е најважно трошоците за работна сила.

Трошоците за пакување и транспорт имаа влијание за **пчеларите**.

Покрај цената на инпутите, она што беше особено нагласено од многу земјоделци беше **квалитетот на инпутите.** Многумина се пожалија дека инпутите ги немаат карактеристиките и ефективноста како што е „напишано на етикетата“ и се сомневаат во квалитетот и автентичноста на на пример пестициди, ѓубрива и семенски материјал.

- **Ограничен пристап на пазарот** – Земјоделците се соочуваат со потешкотии во пристапот до пазарите за нивните производи. Тие се борат да најдат соодветни пазари за нивните производи, што доведува до пониски цени и намален приход.

  Производителите на грозје имаат ограничени можности да ги продаваат своите (расипливи) производи на откупувачите, или директно на винариите, по дадена, во повеќето случаи, не преговарачка цена. Има голем број на производители на грозје (со мала или никаква преговарачка моќ) од едната страна со големи откупувачи/винарии од другата страна. Многу производители на грозје имаат домашна преработка на вино, која исто така ја продаваат на крајните потрошувачи. Некои имаат мали семејни винарии, регистрирани според новата регулатива, кои ги продаваат директно на крајните потрошувачи, на HORECA или помали трговци. Од друга страна, некои од интервјуираните преработувачи имаат вертикално интегрирано (започнале сопствено производство на грозје) за да имаат контрола врз поголемиот дел од синџирот.

  Каналите за маркетинг за пчеларите се прилично ограничени. Најчести се директната продажба до крајните потрошувачи (од воспоставените врски), а исто така и преку различни активности како што се саеми на мед, Денови на медот и слични настани отворени за нови потрошувачи и често организирани од пчелни здруженија, локална самоуправа итн. Земјоделците споменаа иницијативи за брендирање на мед од географски локации.„При крај сме со постапката за брендирање и заштита на нашиот Мариовски мед, за кој ќе биде јасно наведено географското потекло, а најавено е и брендирање за струмичкиот и пелистерскиот мед“, истакна еден од учесниците, од Сојузот на пчеларски здруженија на Македонија. Според него, брендирањето е важно за потрошувачите да знаат од каде доаѓа медот.
- **Нелојална конкуренција –** нефер или „нелојална“ конкуренција честопати беше споменувана од страна на земјоделците во работилниците, како значаен предизвик со кој се соочуваат многу земјоделци во земјоделскиот сектор во Северна Македонија, мислејќи на нееднаквата положба на различни играчи во синџирот.

  Производителите на грозје изјавија дека стравуваат дека поголемите компании користат меѓусебни договори за да ги поправат цените што им ги нудат на земјоделците. Земјоделците изјавија дека имаат помали профитни маржи или дури и загуби поради нелојалната конкуренција. Исто така, големите производители, понекогаш вршат несоодветно влијание врз цените и пазарните услови, што ја отежнува конкуренцијата на помалите земјоделци.

  Во случајот со пчеларите, како клучен проблем се споменуваше нелојалната конкуренција. Земјоделците велат дека пазарот е преплавен со мед со сомнително потекло (и квалитет) и многу ниска цена, поради што се соочуваат со потешкотии во продажбата и на малите количини мед што го произведуваат. Земјоделците посочија дека потрошувачите треба да се заштитат од неквалитетниот мед што се продава во продавниците и затоа апелираат и бараат заштита (посочуваат дека инспекциските служби треба да бидат поактивни на терен и да се провери увозот за реалната содржина на производот).

• Структурни предизвици:

- **Мали стопанства** – Земјоделците се свесни дека распространетоста на малите, фрагментирани фарми ја ограничува нивната способност да постигнат економија на обем и да инвестираат во современи технологии.

Ова, особено во случајот на производителите на грозје, им отежнува да се натпреварuваат со производителите од поголеми размери и ја намалува нивната севкупна ефикасност. Бидејќи се мали, нивните количини не се доволно големи за да им дадат одредена преговарачка моќ и тие се принудени да ја прифатат понудената цена, со мала (индивидуална) улога во синџирот на вредност.

Пчеларите често се земјоделци со скратено работно време; пчеларството не е занимање со полно работно време за многу од фармерите, туку е комплементарно или со други активности поврзани со земјоделството, или со активности целосно неповрзани со земјоделство (често со пчеларство се занимаваат лица кои претходно не се занимавале со земјоделство или по пензионирањето). Ова влијае на професионализмот и потенцијалот за комерцијализација на земјоделците и во повеќе случаи е дополнителен, а не основен приход.

- **Застарена инфраструктура** – несоодветната инфраструктура, како патишта, системи за наводнување, беа споменати како клучни структурни предуслови кои сериозно ја попречуваат продуктивноста и ги зголемуваат трошоците за земјоделците. Со промената на климата, водата за наводнување станува се поголем проблем за **производителите на грозје**. Лошата патна инфраструктура го отежнува транспортот на земјоделските производи до пазарите, што доведува до повисоки транспортни трошоци и доцнење, **како за пчеларството, така и за производителите на грозје**. Инфраструктурата на руралните средини во однос на градинките, основното образование, медицинските услуги, културните услуги, беше посочена како сериозно заостаната во однос на урбаните центри. Беше истакната важна поента во однос на недостапноста на интернет/телефонско поврзување во некои рурални области, што во сегашниот начин на живот е голема пречка, а исто така и пречка за потенцијалната дигитализација на некои процеси.
- **Недостаток на инвестиции на фармата** – Не многу од земјоделците пријавија дека инвестираат на нивните фарми. Пристапот до финансии им е проблем, бидејќи тешко можат да обезбедат гарантни средства (земјоделскиот имот и средства најчесто не се прифаќаат од банките), што често ги принудува да се одлучат за финансиски поскапи и краткорочни кредити, со неповолни услови. Некои мали винарии се пожалија дека повеќепати се обидуваат да добијат финансиски средства преку националната или ИПАРД програмата, но не успеваат (нивното објаснување е дека мислат дека поднеле сè како што треба, но „државата“ не ги поддржува). За ова придонесува и недостатокот на советодавна поддршка, бидејќи сметаат дека немаат такви ресурси на располагање (или барем не бесплатно).
- **Имотно-правни прашања** – Нерешените имотно-правни прашања во одредени случаи создаваат несигурност и ги попречуваат инвестициите (на пример, нерешено наследство на земјоделско земјиште; недостаток на детално планирање во руралните области потребно за инвестициски цели).

• Предизвици со човечки ресурси

- **Недостигот на работна сила** – ова беше посочено како една од најголемите пречки што го ограничува производството. Ова беше особено нагласено за производството на грозје, каде што има сè поголем недостиг на квалификувана работна сила, особено за операции како што е бербата, кога тоа е најинтензивно потребно. Земјоделците возат од подалеку или плаќаат такси за да донесат работници на терен. Рапидно се зголемува и цената на наемната/сезонската работа (до 300 денари/час, плус транспорт и храна).

- **Стареење на населението** – Стареењето на работната сила во земјоделството е значаен предизвик, бидејќи постарите земјоделци се помалку способни да се прилагодат на новите технологии и практики. Дури и за работилниците беше исклучително тешко да се најдат млади земјоделци. На прашањето колку од нивните синови/ќерки ќе продолжат да управуваат со семејните фарми, повеќето фармери рекоа дека нивните деца не сакаат да останат во стопанството, во земјоделството, во руралните области, па дури не и во земјата, барајќи подобри можности на друго место.
- **Миграција** – Миграциските трендови се чувствуваат во руралните средини. Повеќето земјоделци рекоа дека училиштата се речиси празни и дека тоа влијае на достапноста на работната сила за земјоделски и други услуги во руралните средини. Иселувањето на младите од руралните средини придонесува за пад на работната сила во земјоделството и губење на знаењето.

Еколошки предизвици

- **Климатски промени** – Неизвесноста поврзана со климатските промени, како што се непредвидливите временски појави и зголемените ризици од природни катастрофи, беше препознаена како јасна закана за земјоделското производство од сите учесници. Земјоделците се свесни за промената на климатските услови, а влијанието го чувствуваат и во производството на грозје и во пчеларството. Бербата на грозјето годинава беше многу порано, во претходната година имаше сериозни загуби во количината и квалитетот на грозјето поради сушата. Интензивното затоплување, е сè почесто присутно и шумските пожари сериозно го погодуваат пчеларството.
  Потребна е редовна анализа на податоците од метеоролошките станици за навремено информирање и советување на земјоделците за преземање соодветни мерки.
- **Деградација на животната средина** – Земјоделците укажаа на појава на деградација на почвата, недостаток на вода и влошување на биодиверзитетот. Исто така, пчеларите како главен предизвик особено го посочија загадувањето. Контактот со пестициди, климатските промени и намалувањето на разновидноста на цветовите (т.е. намалените количини на протеини поради недостаток на извори на полен) доведуваат до неколку последици, како што се масовна смртност кај пчелите, нарушување на динамиката на колониите, па дури и намалена отпорност на паразити. Постоењето на многу каменоломи беше дополнително посочено како голем проблем за животната средина, кој влијае и на земјоделското производство.

Институционални предизвици

- **Недоверба кон институциите** – Еден од најчестите коментари што земјоделците го пренесуваа беше „државата мора да го направи ова“, „државата треба да не заштити“, „државата нè остава сами, а ние треба да бидеме поддржани, ние се бориме самите“. Земјоделците имаат мала доверба во владините институции, што ја попречува нивната подготвеност да учествуваат во различните програми или да усвојат нови практики. Земјоделците инсистираа на тоа дека мора да има „заштитни“ гарантирани цени за нивните производи.
  Недостатокот на комуникација и транспарентност, но и ограниченото објаснување на законските рамки и како тие функционираат, создава фрустрација и незадоволство кај земјоделците. Во таа насока, земјоделците и другите учесници укажаа на потребата од поголема вклученост на земјоделците во процесот на креирање политики, преку можности за дијалог, работни групи и директни средби со носителите на одлуки.

- **Несоодветни услуги за поддршка** – забележана е недоволна активност на советодавните служби, како и недостаток на поддршка од истражувачко-научните институции и ограничена вклученост на земјоделците во креирањето политики што го попречува развојот на секторот. Земјоделците ја истакнаа потребата од пристап до стручни совети, програми за обука и услуги за поддршка за подобрување на нивните практики и пристап до пазарите. Во моментов, тие пред се потпираат на сопственото искуство, меѓусебните совети и често совети од земјоделските аптеки (добавувачи на инпути).

2. Како можат земјоделците да се позиционираат во синџирот на вредност за да додадат вредност на нивниот производ(и)?

- **Подобрување на брендирањето**: Брендирањето и препознатливоста на локалните производи беа споменати како најпосакувана стратегија за диференцирање на производите и истакнување на нивниот квалитет, традиција и потекло. Земјоделците и другите учесници укажаа на потребата да се развие силен бренд-идентитет за нивните производи за да се разликуваат од конкурентите и да се постигнат повисоки цени.
- С**ертификати:** Некои фармери го препознаваат органското производство како начин подобро да се позиционираат во синџирот на вредност. Мерките за контрола на квалитетот, како што е усвојувањето добри земјоделски практики, не беа особено нагласени. Географските ознаки, од друга страна, беа споменати како добра стратегија за диференцирање на нивните производи и додавање вредност.
- **Диверзификација на производите**: Некои фармери во пчеларството имаат поширок асортиман на производи (полен, пчелен восок, прополис, мешавини од мед/перга/полен, дури и козметика како креми, балсами и сапуни). Во грозјето, некои фармери истражуваат традиционални производи како што е маџун (сируп од грозје). Виното произведено во домашни услови/мали винарии се повеќе се пакува и брендира, додавајќи вредност и приврзаност кон потрошувачите. Сепак, овие активности се со ограничен пазар и обем.
- **Создавање на партнерства:** Соработката со други земјоделци, преку различни форми на различни земјоделски организации како што се здруженија, задруги или други видови на здружување беше посочена како решение за пристап до нови пазари и споделување ресурси. Сепак, земјоделците признаа дека овие процеси се многу бавни и тешко се градат.

3. Кои се клучните фактори кои го одредуваат приходот на земјоделецот во синџирот на вредност?

- **Производни цени:** Цените што ги добиваат земјоделците за нивните производи се главен фактор за висината на нивниот приход. Земјоделците укажаа на длабоко незадоволство од цените и механизмите како тие се одредуваат, без да има преговарачка моќ на нивна страна. Тие укажаа на нерамномерна распределба на приходите во синџирот на вредност. Еден пример беше посочен од производител на грозје – ако цената што производителот ја добива за грозјето е 20 ден/кг. а цените на шише вино почнуваат најмалку од 300 денари па нагоре за шише од 0,75 l во супермаркет, како е фер распределбата на добивката во синџирот на вредност? Потребни се околу 1,5 кг грозје за да се произведе едно шише вино, што значи дека суровината (грозјето) на ниво на производна цена е 10% од крајната цена на најевтиното вино, а овој удел уште повеќе се намалува со поскапите вина.

Земјоделците забележаа и дека цените на производителите на грозје, според нивните сознанија, се повисоки во другите земји. Некои засегнати страни забележаа и дека според нивните сознанија законската регулатива не дозволува извоз на винско грозје во други земји, што ги ограничува можностите за пристап до пазарот.
Една од примарните грижи што ја изразија производителите на мед беше нелојалната конкуренција од увозниот мед. И покрај супериорниот квалитет на домашно произведениот мед, увозот често влијае на пазарните цени, создавајќи предизвици за локалните производители.

- **Производни трошоци:** Зголемените трошоци за инпутите, работната сила и другите трошоци поврзани со производството директно влијаат на профитабилноста на земјоделецот, која се намалува доколку цените на производителите не го следат истиот тренд.
- **Активности со додадена вредност:** Земјоделците се свесни дека ангажирањето во активности со додадена вредност, како што се преработка или пакување, може да го зголемат приходот на земјоделецот преку генерирање дополнителен приливи. Сепак, не многу ги истражуваат овие можности (поради недостатокот на знаење, поврзани инвестиции, ризикот и несигурноста во промовирањето на „нови“ производи).
- **Различни, нови пазари**: Од страна на фармерите беше споменато дека има нови пазари, или пазарни сегменти, на кои сè уште не се обиделе. Некои сугерираа дека многу традиционални македонски производи би биле препознаени на регионалните пазари. Според други, малото пакување на производите може да им донесе повеќе профит, а во исто време може да бидат преферирани од страна на (урбаните) потрошувачи со променливи преференции за животниот стил (помалото пакување е значително поевтино за потрошувачот, има многу единечни/мали домаќинства, помалото пакување одразува повеќе премиум производ, итн.).

4. Дали е реално земјоделците да влијаат врз донесувањето одлуки во синџирот на вредност во однос на вредноста на производот?

- Земјоделците се свесни дека е предизвик за индивидуалните земјоделци значително да влијаат врз одлуките на севкупниот синџир на вредност. Тие знаат дека колективното дејствување преку задруги или организации на производители може да има поголемо влијание. Тие истакнаа дека треба да работат заедно за да преговараат за подобри услови со купувачите, да ги промовираат нивните производи и да се залагаат за нивните интереси.

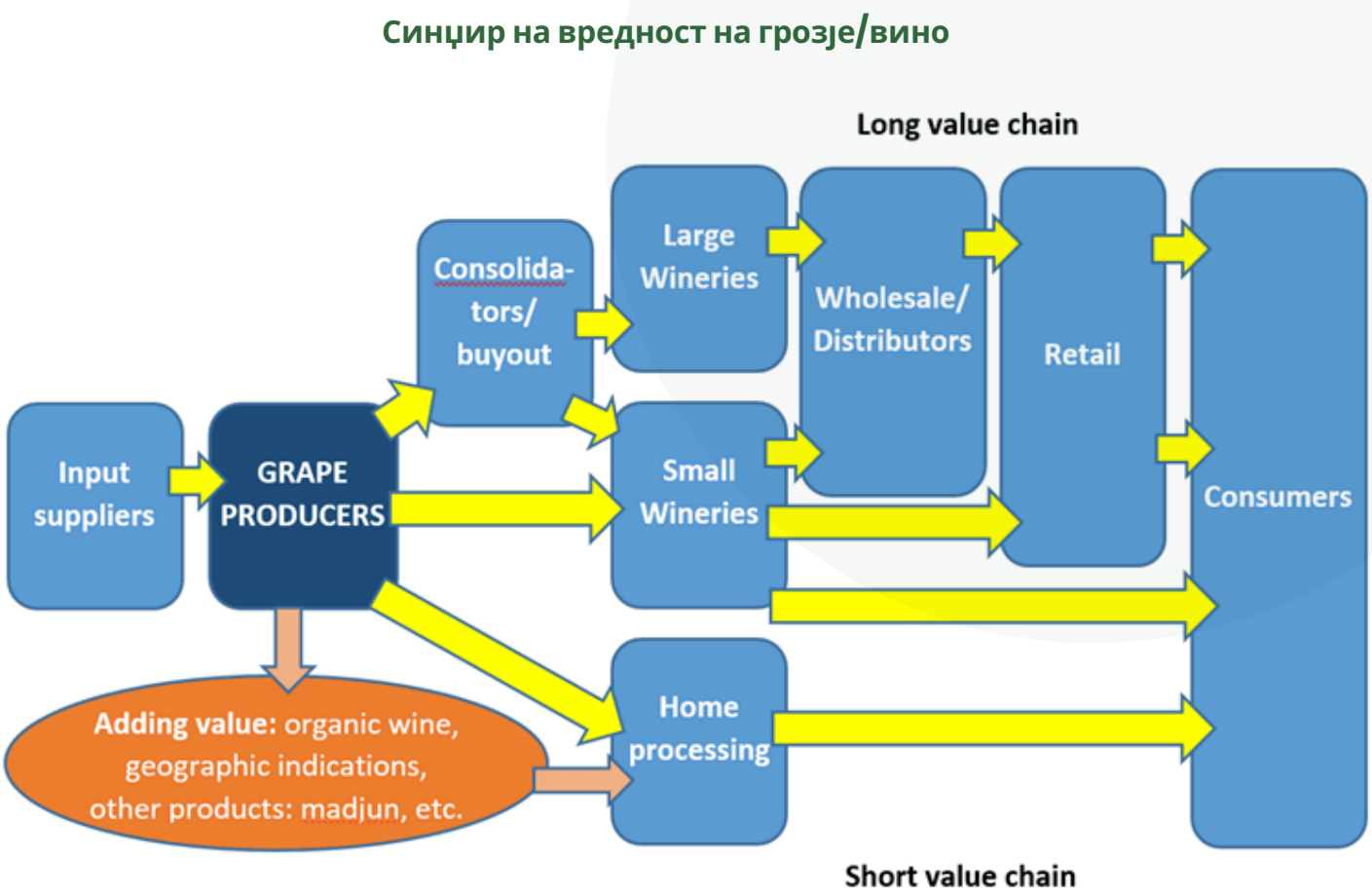
5. Дали е можно земјоделците да преговараат за подобри услови за цена и производствени услови со други засегнати страни во синџирот на вредност?

Земјоделците и другите учесници сметаа дека преговарањето за подобри услови со купувачите и другите засегнати страни бара силна преговарачка позиција, која може да се постигне преку фактори како што се:

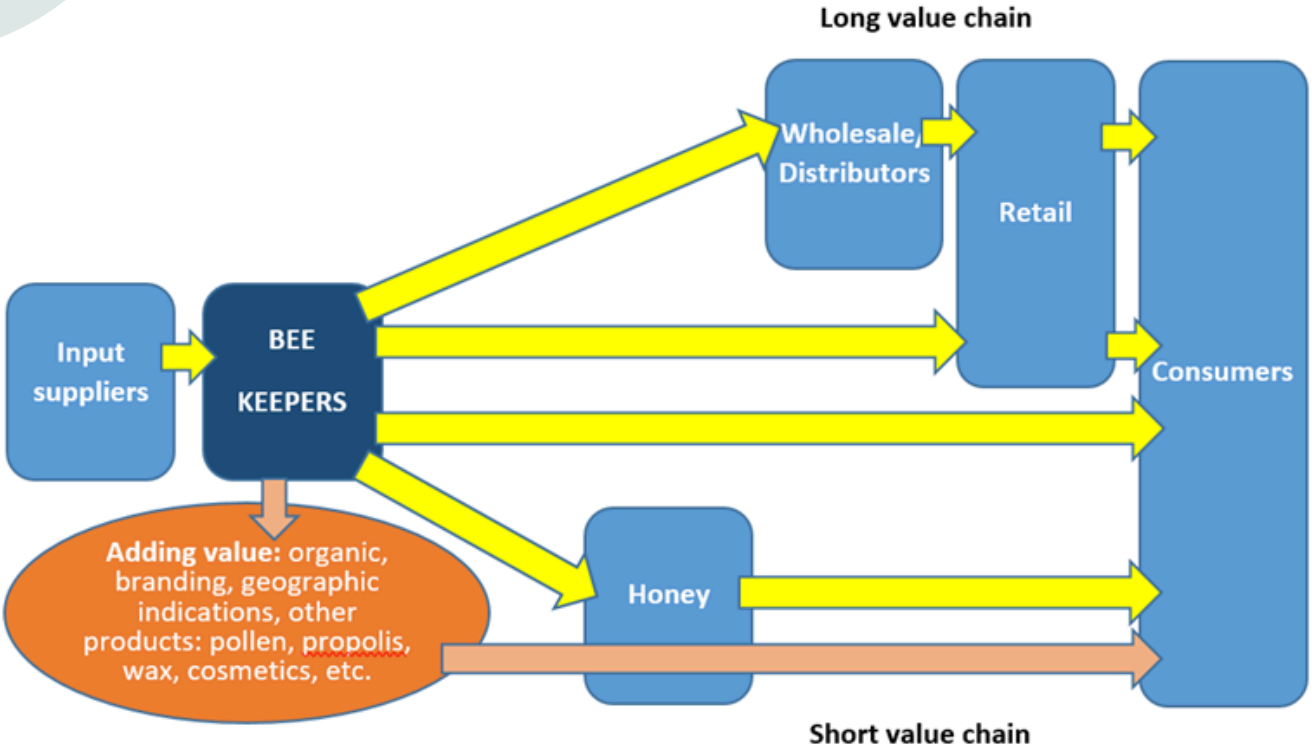
- **Квалитет на производот:** нудењето висококвалитетни традиционални производи кои ги исполнуваат или надминуваат пазарните стандарди може да им даде на земјоделците поголема преговарачка моќ.

- **Познавање на пазарот**: Доброто разбирање на пазарната динамика, понудата и побарувачката и конкурентските цени може да им помогне на земјоделците да преговараат поефективно. Досега, земјоделците најмногу се потпираат на „од уста на уста“ и како што велат „интернет“ пребарување на пазарите и цените („интернет“ пребарувањето најмногу се однесува на социјалните мрежи и медиумите).
- **Колективна акција**: Основањето или пристапувањето во задруги може да им обезбеди на земјоделците посилен глас и поголема моќ во преговорите.
- **Сертификација:** Добивањето сертификати како органски или GlobalGAP може да ги разликува производите и да обезбеди повисоки цени. Но, и земјоделците истакнаа дека (домашниот) пазар сè уште не нуди премија за цената на органските производи.
- **Советување, едукација и обука:** За сите дискутирани точки, земјоделците и другите учесници истакнаа дека им требаат насоки (подобри советодавни услуги), едукација и обука за многу аспекти: подобро управување со фармата, справување со штетници и болести, правилна исхрана на растенијата, справување со климатските промени итн.

Илустрација 1. Синџири на вредност за грозје/вино и пчелни производи во Северна Македонија



Синџир на вредност на мед



Извор: Сопствена елаборација заснована на дискусии на работилниците

SWOT анализа

SWOT анализата, спроведена на четирите работилници, откри неколку клучни силни страни, слабости, можности и закани со кои се соочуваат земјоделците во синџирите на земјоделска вредност во Северна Македонија, со особено внимание посветено на вредносните синџири на грозје/вино и мед. Додека повеќето од дадените поенти ги рефлектираат двата синџири на вредност, оние кои конкретно се однесуваат на одреден синџир на вредност се соодветно обележани (ГВ – синџир на вредност на грозје/вино, МЕД – синџир на вредност на мед).

Јаки страни

- Поволни услови за земјоделско производство – почва, сонце, вода, природни ресурси (ГВ,МЕД)
- Чиста околина (МЕД)
- Традиција за земјоделско производство (ГВ,МЕД))
- Традиција за производство на домашни производи и преработка (ГВ,МЕД)
- Широк асортиман на земјоделски и прехранбени производи (ГВ,МЕД)
- Искуство и локално знаење (ГВ,МЕД)
- Квалитет на производите (ГВ,МЕД)
- Посветеност на земјоделските производители (ГВ,МЕД)
- Силна волја, истрајност, упорност, издржливост – карактеристики на производителите (ГВ,МЕД)

Слабости

- Ниски откупни цени (ГВ,МЕД)
- Неизвесна продажба и маркетинг на производи (ГВ,МЕД)
- Нема гарантиран откуп на земјоделските производи (ГВ)
- Недостаток на договорни односи меѓу производителите и купувачите (ГВ)
- Занемарени и нефункционални системи за наводнување (ГВ)
- Дисфункционални системи за наводнување (ГВ)
- Лоша инфраструктура во руралните области (патишта, вода, интернет, градинарство, здравствени услуги итн.) (ГВ,МЕД)
- Контаминирани почви (деградација на почвата) (ГВ,МЕД)
- Губење на биодиверзитетот, исчезнување на автохтоните сорти (МЕД)
- Нискоквалитетни репро материјали (недостаток на контрола на квалитетот) (ГВ)
- Недоволна и скапа работна сила (ГВ)
- Несоодветни осигурителни пакети (ГВ)
- Недостаток на здружување и организација меѓу земјоделците (ГВ,МЕД)
- Недостаток на преработка и додавање вредност на производите (ГВ,МЕД)
- Слаба посветеност на советодавните услуги (ГВ,МЕД)
- Ниска мотивација кај производителите (ГВ,МЕД)
- Недоволен интерес кај младите за работа во земјоделството (ГВ,МЕД)
- Недоволна свест и образование (ГВ,МЕД)
- Нерегулирани имотно-правни односи (ГВ)
- Недоволна посветеност на државата кон земјоделскиот сектор (ГВ,МЕД)
- Неправедна распределба/ефикасност на субвенциите (ГВ,МЕД)
- Недоверба во системот и административните процеси (ГВ,МЕД)
- Неусогласеност и несоодветна легислатива (ГВ,МЕД)
- Често менување на прописите (ГВ,МЕД)
- Лошо функционирање на институциите (ГВ,МЕД)
- Недостаток на контрола на квалитетот (за заштита на потрошувачите и производителите) (МЕД)
- Ниска еколошка култура (МЕД)
- Локални училишта - нема доволно ученици (ГВ,МЕД)
- Недоволна поддршка на жените фармери (ГВ,МЕД)
- (не)солидарност меѓу производителите (ГВ)
- Страв од реперкусии (на пр. за организирање штрајк од страна на производителите) (ГВ)
- Недоволна усогласеност со стандардите за квалитет (ГВ,МЕД)
- Низок интерес од страна на истражувачките институции (ГВ)
- Недоволна соработка академија-земјоделски сектор-носители на одлуки (ГВ,МЕД)
- Нередовно ажурирање на статистичките податоци поврзани со синџирите на вредности, особено во однос на структурните аспекти (ГВ,МЕД)

Слабости

- Неискористување на природните ресурси (но и одржливо користење) (ГВ,МЕД)
- Брендирање на земјоделски производи, заштита на географско потекло (ГВ,МЕД)
- Маркетинг и промотивни кампањи за купување локални производи, локални настани (МЕД)
- Кратки синџири на снабдување (ГВ,МЕД)
- Додавање вредност на земјоделските производи (ГВ,МЕД)
- Транзиција кон органско производство (МЕД)
- Можности за вмрежување и здружување на земјоделци во земјоделски организации (задруги и сл.) (ГВ,МЕД)

- Регионална соработка, искуства од други земји и ЕУ (ГВ,МЕД)
- Дистрибуција на земјоделско земјиште на млади земјоделци (заедно со други ресурси) (ГВ,МЕД)
- Пакети за поттикнување на враќањето на населението на село – распределба на земјиште (ГВ,МЕД)
- Консолидација на земјиште (ГВ)
- Примена на соодветни мерки за заштита/адаптација кон климатските промени (ГВ,МЕД)
- Мали системи за наводнување (ГВ)
- Едукација на фармери (особено млади луѓе), обука, вештини, нови знаења, соработка, вмрежување (ГВ,МЕД)
- Диверзификација на активностите (рурален или агро-туризам, рурални претпријатија итн.) (ГВ,МЕД)
- Регулатива за трговија (ГВ,МЕД)
- Регулирање на квалитетот на производот (ГВ,МЕД)
- Зајакнување на советодавните услуги (ГВ,МЕД)
- Дијалог со носителите на одлуки (ГВ,МЕД)
- Можности за регулирање на заштитните цени (ГВ,МЕД)
- Подобрување на административните услови (ГВ,МЕД)
- Дигитализација (користење и имплементирање на дигитални алатки и решенија) (ГВ,МЕД)

Закани

- Климатските промени значително влијаат на земјоделското производство (екстремни временски настани: суши, храна, град, топлотни бранови итн.) (ГВ,МЕД)
- Миграции и иселување на руралното население и младите (ГВ,МЕД)
- Стареење на земјоделското население (ГВ,МЕД)
- Слабеење на интересот на младите да се образуваат и да се занимаваат со земјоделство (ГВ,МЕД)
- Недостиг на мотивација кај младата популација (ГВ,МЕД)
- Недостаток на работна сила (скапа и недостапна) (ГВ,МЕД)
- Нелојална конкуренција (МЕД)
- Напуштање на земјоделско земјиште (ГВ)
- Фаворизирање на одредени групи (ГВ)
- Концентрација на моќ кај големите производители (ГВ)
- Пренамена на земјоделско земјиште (сончеви панели, во градежно земјиште) (ГВ,МЕД)
- Недостаток на заштита од дивеч (МЕД)
- Строги прописи (HASAP, безбедност на храна) (ГВ,МЕД)
- Примена на законодавството на ЕУ (ГВ,МЕД)
- Зголемена конкуренција, зголемен увоз особено од соседните земји (ГВ,МЕД)
- Каменоломи во околината каде што произведуваат (МЕД)

Решенија и препораки

За време на работилниците беше поттикната размена на идеи и двонасочна комуникација, со што учесниците можеа слободно да дадат свој придонес и да се вреднува нивното мислење. Живите дискусии и низата изјави, коментари и препораки дадени од учесниците се претставени од четирите главни групи подолу.

1. ЗАЈАКНУВАЊЕ НА СОРАБОТКАТА НА ЗЕМЈОДЕЛЦИТЕ

- Земјоделските задруги се ретки во земјава. Повеќето од учесниците беа членови на други форми на заеднички ангажман на земјоделците, како што се здруженија на земјоделци или граѓански организации. (ГВ,МЕД)
- Учесниците беа генерално свесни за потенцијалните придобивки од зачленувањето во задруга, но се остави впечаток дека треба многу повеќе да се работи за подготовка и охрабрување за приклучување кон таква структура (преку обуки, едукација, прикажување на добри примери итн.). (ГВ)
- Производителите на мед видоа можности за зајакната соработка со земјоделците преку заедничко брендирање и локални кампањи за мед. (МЕД)
- Менталитетот беше спомнат како една од клучните бариери при зачленување или формирање на задруга. Некои учесници спомнаа дека одредени мерки од владата (т.е. поддршка на платата на менаџерот на задругите) не ги дадоа очекуваните резултати. Се чини дека недостигот на доверба е друго прашање.
- Информациите за секторските програми најмногу се собираат преку Агенција за поттикнување на развојот на земјоделството (АПРЗ), единиците на МЗШВ, но и преку уста на уста и интернет/социјални медиуми. (ГВ,МЕД)

2. ПОДОБРУВАЊЕ НА СИНЕРГИИТЕ И АДРЕСИРАЊЕ НА ПРАКТИКИТЕ НА НЕФЕР ТРГУВАЊЕ

- Производителите на грозје имаат регулаторни пропишани рати на исплаќање (дел од исплатите се добиваат веднаш, а другиот дел на неколку рати за неколку месеци). (ГВ)
- Производителите на мед тврдеа дека праведната цена на медот е намалена поради неквалитетниот увоз. (МЕД)
- Производителите на грозје сметаат дека цените што ги добиваат не се фер и не ги одразуваат целосно нивните трошоци за производство и очекуваниот профит. Договорите ретко се спроведуваат целосно (повеќето од нив се про-форма). (ГВ)
- Сите учесници сметаа дека практиките за фер тргување и поголемата транспарентност на пазарот треба да бидат поддржани со добро воспоставена и имплементирана законска рамка, со владина и институционална поддршка. (ГВ,МЕД)
- Земјоделците ретко ги користат официјалните пазарни информациски системи (на пр. ЗПИС), туку меѓусебно ги соопштуваат информациите за цената и пазарот. (МЕД)
- Производителите на грозје се зависни од цената што ја одредуваат големите откупувачи/винарии. (ГВ)
- Малку учесници изразија подготвеност да усвојат дигитални алатки. Возраста е проблем, подготвеноста за учење нови практики и следствено, клучна пречка е недостатокот на дигитална писменост. (ГВ,МЕД)

3. РАЗВИВАЊЕ НА ПРОИЗВОДНИ МОДЕЛИ НА ПАЗАРОТ

- Производителите на грозје обично го продаваат грозјето како суров инпут за винската индустрија локално. Домашните и малите винарии продаваат на национално ниво. (ГВ)
- Производителите на мед, исто така, обично ги продаваат своите производи (мед спакуван во тегли) локално или на познати купувачи/крајни потрошувачи во земјата. (МЕД)
- Речиси сите произведуваат малку вино/лозова ракија за домашна потрошувачка. Некои се регистрираат и како мали производители на вино и продаваат мали количини, обично директно на крајните потрошувачи или преку саеми, фестивали. Многу малку производители на грозје вршат одредена преработка на фарма (на пр. Мацун – сируп од грозје). (ГВ)

- Некои пчелари почнале да ги диверзифицираат активностите: во органско земјоделство, други производи освен мед (прополис, полен, перга, матичен млеч) или дури и козметика на база на мед.
- Постои одреден интерес за истражување на нови модели управувани од пазарот за да се додаде повеќе вредност на производите и да се подобри профитабилноста, но на земјоделците им треба совет за обука/образование и повеќе информации. (ГВ,МЕД)
- Преференциите на потрошувачите обично се откриваат преку директни контакти со нив (не преку детално истражување или слични поструктурирани извори). (ГВ,МЕД)
- Се чини дека земјоделците генерално се свесни за тежината на процедурата за сертификација и трошоците за претворање во органско производство. Информациите, знаењето и до одреден степен ограниченото претприемачко преземање го ограничуваат поширокото истражување на нови производи/пазарни опции. (ГВ,МЕД)
- Постои свесност за некои владини или ИПАРД мерки, но земјоделците/преработувачите сметаат дека треба да бидат ажурирани и потребна им е помош при аплицирање за програми. (ГВ,МЕД)
- Учесниците укажаа на потребата од информативни кампањи за можностите за земјоделците, најмногу преку радио и ТВ медиуми, како и преку теренски посети/настани.

4. Поттикнување на ИСТРАЖУВАЊЕ И ИНОВАЦИИ

- Ограничено е знаењето за новите технологии, иновациите, ефикасните земјоделски или преработувачки практики кои ги намалуваат штетните влијанија врз животната средина, можностите за следење/транспарентност итн. (ГВ,МЕД)
- Контактите со мрежи како што е МРР отвораат многу можности за обука и проток на нови информации. (ГВ,МЕД)

V. Заклучоци од работилниците и препораки базирани на SWOT

SWOT анализата спроведена на четирите работилници ги идентификуваше клучните јаки страни, слабости, можности и закани со кои се соочуваат земјоделците во земјоделските синџири на вредност во Северна Македонија, со посебен фокус на секторите грозје/вино и мед. Силните страни вклучуваат пристап до плодно земјиште, разновидна клима и традиционално земјоделско знаење. Идентификуваните слабости вклучуваа: мала големина на фармите, застарената инфраструктура, зголемени трошоци за производство и ограничен пристап до пазарите. Можностите вклучуваа: растечка побарувачка на потрошувачите за органски и локално произведени производи, додавање вредност на постоечките и развој на нови производи, брендирање и користење на потенцијалот за диверзификација. Како закани беа идентификувани: климатските промени, конкуренцијата од увозот, стареење на населението и миграција. Оваа анализа обезбедува вредна рамка за идентификување области за подобрување и развивање стратегии за подобрување на позициите на земјоделците во синџирите на вредност.

За да одговори на предизвиците и да ги искористи можностите идентификувани во SWOT анализата, Северна Македонија треба да се фокусира на неколку клучни области. Тие вклучуваат модернизирање на инфраструктурата, подобрување на пристапот до пазарот, справување со климатските промени, намалување на влезните трошоци, промовирање на органски и локални производи, развој на активности со додадена вредност, подобрување на квалитетот на производите, поттикнување на диверзификација со нови економски активности како што е агро-туризамот,

консолидирање на фармите, основање /зајакнување на задругите, подобрување на политиките, инвестирање во истражување, како и развој и подобрување на образованието и обуката. Преку спроведувањето на овие стратегии, синџирите на вредност и позицијата на земјоделците во нив може да се зајакнат, со што ќе се подобри егзистенцијата на земјоделците и на крајот ќе се придонесе за одржлив развој на руралните области.

- ## Решавање на слабостите и заканите:

- **Модернизирање на инфраструктурата:** Инвестирање во надградба на инфраструктурата, како што се патишта, услуги и погодности во руралните области, како и земјоделска инфраструктура, како што се системи за наводнување, агрометеоролошки станици и складишта. Ова е од важност за целиот земјоделски сектор и квалитетот на животот во руралните средини.
- **Намалување на влезните трошоци:** Да се истражат начини за намалување на трошоците за инпути, како што се ѓубрива и пестициди, преку колективно купување или развој на локални синџири на снабдување. Ова е особено важно за производителите на грозје.
- **Подобрување на пристапот до пазарот:** Развивање на стратегии за зголемување на пристапот до пазарот за земјоделците, вклучително и промовирање на локалното производство и домашната потрошувачка и проширување на новите пазарни можности.
- **Решавање на климатските промени**: имплементирање на мерки за адаптација кон климатските промени со цел да им се помогне на земјоделците да се справат со штетните влијанија од климатските промени и екстремните временски услови. На земјоделците им е потребна поддршка, како во инвестиции, така и во нови технологии и знаење, за подобро да се прилагодат на ефектите од климатските промени.
- **Консолидирање на фармите:** Поттикнување на консолидација на малите фарми за да се постигнат економии од обем и да се подобри ефикасноста. Земјоделските задруги можат да играат витална улога во зајакнувањето на позицијата на земјоделците во синџирите на вредност и подобрување на нивниот пристап до ресурси. Со заедничко работење, земјоделците можат да постигнат економии од обем, да преговараат за подобри услови со купувачите и да ја подобрат нивната преговарачка моќ.
- **Ажурирани статистички податоци:** Обезбедување на ажурирани статистички податоци неопходни за поддршка на процесот на донесување одлуки.

- ## Искористување на силните страни и можности

- **Промовирање на локални и органски производи:** Капитализирање на зголемената побарувачка на потрошувачите за органска и локално произведена храна преку спроведување на програми за сертификација и промовирање локални иницијативи.
- **Развивање на производи со додадена вредност**: Охрабрување на земјоделците да се вклучат во активности со додадена вредност, како што се преработка, пакување и брендирање, за да се зголеми вредноста на производот и да се диверзифицираат изворите на приход.
- **Подобрување на квалитетот:** Инвестирање во мерки за контрола на квалитетот и програми за обука за подобрување на квалитетот на земјоделските производи и исполнување на повисоките пазарни стандарди.
- **Поттикнување на диверзификација на економските активности на фармата и надвор од фармата:** на пример, развивање на иницијативи за агро-туризам за привлекување посетители и генерирање дополнителни приходи за земјоделците. На пример, винските патишта или патишта на медот може да бидат една опција.

- **Зајакнување на задругите:** Промовирање на формирање и развој на земјоделски задруги за да им се обезбеди на земјоделците поголема преговарачка моќ и пристап до ресурси.
- **Дигитализација и иновации**: Усвојувањето дигитални технологии може да доведе до подобрување на ефикасноста, следливоста и одржливоста во земјоделскиот сектор.

• Решавање на специфични предизвици на синџирот на вредност:

Зајакнување на позициите на земјоделците во синџирот на вредност на грозје/вино:

- **Подобрување на квалитетот и стандардизацијата:** Потребно е да се охрабрат производителите на вино да усвојат стандарди за квалитет и сертификати, како што се Заштитена географска ознака (ЗГО) или Деноминација на потекло (ДП), за да ги разликуваат нивните производи и да ги задоволат врвните цени.
- **Инвестирање во модерна технологија:** Поддршка на инвестиции во модерни машини и опрема (вклучувајќи користење на нови технологии поддржани од ИТС) за подобрување на ефикасноста, квалитетот и конзистентноста.
- **Промовирање на винскиот туризам:** Развивање иницијативи за вински туризам за привлекување посетители на лозја и винарии, зголемувајќи ја побарувачката за локални вина и генерирајќи дополнителни приходи.
- **Поддршка на одржливи производствени практики:** Поддршка на земјоделците да усвојат одржливи производствени практики кои ја штитат животната средина и обезбедуваат долгорочна одржливост.
- **Промовирање на органско производство на вино:** Поттикнување на развојот на органското производство на вино (и органско производство на грозје) за да се задоволи зголемената побарувачка за одржливи и еколошки производи.

Зајакнување на позициите на земјоделците во синџирот на вредност на медот:

- **Промовирање на локални брендови на мед:** Развој на моќни брендови за македонскиот мед за да се разликува од увозните производи и да се зголеми свеста на потрошувачите.
- **Проширување на нови пазари:** Идентификување и насочување кон новите пазарни сегменти (домашни и странски) со побарувачка за висококвалитетен мед, со фокус на природни (и органски) производи.
- **Диверзифицирање на производите од мед**: Истражеување на можностите за производство на производи од мед како додадена вредност, како што се козметика на база на мед или специјални прехранбени производи, за да се зголемат приходите.
- **Подобрување на односите меѓу земјоделците и потрошувачите:** поттикнување на директни односи меѓу земјоделците и потрошувачите за да се промовира локалната потрошувачка и да се изгради лојалност на брендот.
- **Подобрување на квалитетот и безбедноста:** Спроведување на стандарди за квалитет и безбедносни прописи за производство на мед за да се обезбеди конзистентност на производот и доверба на потрошувачите.
- **Поддршка на пчеларските здруженија:** Зајакнување на пчеларските здруженија за да им се обезбеди на земјоделците техничка поддршка, обука и пристап до пазарите.

- **Решавање на меѓусекторските предизвици:**

- **Подобрување на политиките:** Застапување за политики кои поддржуваат одржливо земјоделство, промовираат практики на фер трговија и го намалуваат регулаторниот товар на земјоделците.
- **Инвестирање во истражување и развој:** Поддршка за истражувањето и развојот со цел да се развијат нови технологии и практики кои можат да ја подобрат земјоделската продуктивност и одржливост. Подобрување на соработката помеѓу истражувањето и земјоделците и сите други актери во синџирот на вредност.
- **Подобрување на образованието, обуката и размената на знаења:** Инвестирање во програми за обука за подобрување на вештините и знаењето на земјоделците, вклучително и бизнис менаџмент, маркетинг и одржливи земјоделски практики.

VI. Анекси

Што е земјоделско-прехранбен синџир на вредност

Синџирот на вредност не е предмет што можете да го видите. Синџирот на вредност е едноставно корисен начин да се разбере како функционира светот на производство, купување и продавање работи[2]. Има многу синџири на вредност во земјоделството, но основниот синџир на земјоделска вредност се состои како што следува:

1. Производители = Земјоделци: Оние кои ги произведуваат суровините или производите на почетокот на синџирот на вредност. Нивното производство зависи од влезните материјали како семиња, животни, ѓубрива, добиточна храна, агрохемикалии и гориво, но и фактори на животната средина, како што се земја, вода, воздух, сончева енергија (и светлината и топлината) и придружните организми (и двете штетни и корисни). Во многу случаи, синџирите на вредност се испреплетени во рамките на влезното и излезното производство (на пример, семето го обезбедуваат консолидаторите, горивото од трговците на мало, итн.)
2. Консолидатори: Поединци или компании кои собираат и организираат производи од повеќе земјоделци или производители за ефикасен транспорт и дистрибуција.
3. Трговци на големо: посредници кои купуваат производи на големо од консолидатори или производители и ги продаваат на трговци на мало или други купувачи во помали количини.
4. Преработувачи: Организации кои ги трансформираат суровините во готови производи подготвени за продажба на потрошувачите.

Сите ние сме дел од синџирите на вредност на еден или на друг начин како производители, потрошувачи на стоки и услуги, преработувачи, трговци на мало, даватели на финансии итн. Како потрошувачи, сите јадеме и сите носиме облека, и затоа сме поврзани со многу вредносни синџири – синџири на житни култури, клубенести култури, овошје и зеленчук, мешунки, масла и текстил. Овие синџири се протегаат од одгледувачите до нашите кујни, трпези, облека и пошироко. На едниот крај од синџирот на земјоделска вредност се производителите – земјоделците кои одгледуваат земјоделски култури и одгледуваат животни. На другиот крај се потрошувачите кои јадат, пијат, носат и користат финални производи. А во средината се многу илјадници мажи и жени, и мали и големи бизниси. Секој човек и секој бизнис прават еден мал чекор во синџирот и секој додава вредност на патот – со одгледување, купување, продавање, преработка, транспортирање, складирање, проверка и пакување.

5. Трговци на мало: бизниси кои продаваат производи директно на потрошувачите преку физички продавници, онлајн платформи или други канали
6. Даватели на услуги: Субјекти кои нудат услуги за поддршка како што се транспорт, складирање, маркетинг, контрола на квалитетот и сертификација во и низ синџирот на вредност.
7. Советодавна служба: советодавната служба е препознаена како клучна за обезбедување на земјоделците со потребните информации, знаење и поддршка за подобрување на нивната продуктивност, одржливост и конкурентност, и како таква им помага на земјоделците да донесуваат информирани одлуки за користење технологии, најдобри практики и политики поврзани со нивните земјоделски активности.

[2] *Вовед во синџирите на земјоделски вредности* https://idl-bnc-idrc.dspacedirect.org/server/api/core/bitstreams/dfcdbc99-9203-4c26-9865-450ff6ea1fd7/content

Кои се придобивките од пристапот на синџирот на вредност?

Пристапот на синџирот на вредност ја зема предвид улогата на постоечките актери во синџирот, актери поддржувачи и опкружувањето на политиките. Тоа ни овозможува да ги разгледаме тековните предизвици во синџирот на вредност, како и можностите за подобрување на ефикасноста на синџирот на вредност и придобивките за сите вклучени. Од перспектива на фармерот, да се биде дел од добро функционален синџир на вредности може да донесе поголем приход.

Како земјоделците избираат синџир на вредност?

Постојат неколку можни пристапи кон изборот на синџирот на вредност и, врз основа на вообичаената (просечна) ситуација, изборот на типови на синџири на вредност обично би започнал со идентификување на целниот пазар за земјоделските производи. Следно, фармерот ќе ги процени ресурсите што му се достапни, како што се:

- земјиште (квалитет, тип на почва, достапност на вода итн.);
- труд (рачна или машинска интензивна) и
- капитал (достапност, каматни стапки, субвенции, поддршка).

Врз основа на овие фактори, фармерот може да избере синџир на вредност кој нагласува или:

- вертикална интеграција: каде што имаат контрола врз целиот производствен процес (на пример: сирење како финален производ од производството на сточна храна, молзење, правење сирење, продажба на фармата на прагот), или
- специјализација во одреден производ или пазарен сегмент (на пример: производство на зимска пченица и продажба на зрна од пченица на засегнати страни на големо).

Дополнително, факторите како што се толеранцијата на ризик, практиките на одржливост, побарувачката на пазарот и пристапот до технологијата би одиграле улога во одредувањето на најсоодветниот синџир на вредност за малиот земјоделец.

Карактеристики за избор на присутните во фокус групи/ работилници

- **Големина на фармата:** малите фарми треба да бидат во фокусот на нашите интервјуа, кои обично имаат најголеми придобивки од подобрувањето на нивниот синџир на вредност затоа што тие обично работат на тенки профитни маржи и се соочуваат со предизвици во пристапот до пазарите, ресурсите и информациите. Со подобрување на нивната позиција во синџирот на вредност, тие можат да ја зголемат својата преговарачка моќ, да пристапат до пазари со повисока вредност, да ги намалат трансакциските трошоци и да ја подобрат нивната севкупна конкурентност. Ова може да доведе до повисоки приходи, подобра егзистенција и поголема отпорност на флуктуации на пазарот и надворешни шокови. Дополнително, со соработка со другите актери во синџирот на вредност, малите земјоделци можат да споделат знаење, ресурси и ризици, што ќе доведе до поодржливи и инклузивни развојни резултати.

[3] *An introduction to agricultural value chains* https://idl-bnc-idrc.dspacedirect.org/server/api/core/bitstreams/dfcdbc99-9203-4c26-9865-450ff6ea1fd7/content

- **Возраста на сопственикот на фармата:** по можност, треба да бидат опфатени помладите фармери, бидејќи тие можат да донесат нови перспективи, иновативни идеи и подготвеност да усвојат нови технологии и практики. Тие често се поотворени за промени и поприлагодливи на барањата на пазарот. Дополнително, помладите земјоделци имаат поголема веројатност да имаат пристап до формално образование и обука, што ги прави подобро опремени да ги подобрат и модернизираат процесите на синџирот на вредност. Тие, исто така, имаат поголема веројатност да бидат запознаени со дигиталните алатки и социјалните медиуми, кои можат да помогнат да се подобри комуникацијата и пристапот до пазарот. Врз основа на ЗЗП на ЕУ, младите земјоделци се под 40-годишна возраст, но, за целите на ова истражување, прифатливи се дури и средовечни земјоделци (до 50 години).
- **Тип на производство:** Органските фармери можат да бидат подобар избор за интервју, поради нивната практика која дава приоритет на одржливи и еколошки практики. Тие имаат поголема веројатност да имаат подлабоко разбирање за нивниот синџир на снабдување, вклучително и како нивните производи се одгледуваат, берат и дистрибуираат. Органските фармери се посветени на транспарентност и следливост, што ги прави сигурен извор на информации за разбирање на синџирот на вредност од почеток до крај. Дополнително, нивните вредности се усогласуваат со принципите на етички извори и фер трговија, обезбедувајќи похолистичка перспектива на синџирот на вредност.
- **Производна ориентација:** ако е можно, земјоделците се присутни на извозниот пазар, бидејќи извозните пазари обезбедуваат пристап до повисоки цени, нови технологии, диверзификација на приходите, проширување на пазарот и градење капацитети. Со искористување на извозните пазари, земјоделците можат да ја подобрат својата конкурентност, да ја зголемат својата профитабилност и да ја подобрат одржливоста на нивните операции.

Дополнителна обработка: Земјоделците со дополнителни способности за преработка на храна се охрабруваат да бидат вклучени во фокус групите, наместо некој со специјализирано производство поради поволна диверзификација, производи со додадена вредност, зголемени пазарни можности, намалување на отпадот од фарма, флексибилност и други причини.

Главни теми за разговор со земјоделците – водечки прашања

Можни водечки прашања групирани според главните прашања споменати погоре:

Зајакнување на соработката на земјоделците

- Дали сте член на некоја организација на производители (ОП) или задруга?
- Како би ја оцениле вашата свесност за придобивките од зачленувањето во ОП или задруга? (Скала: Многу свесен, умерено свесен, малку свесен, воопшто не е свесен);

- Колку сте спремни да соработувате со други земјоделци за да формирате ОП или задруги за да ја зголемите вашата преговарачка моќ на пазарот? (Скала: многу расположена, умерено подготвена, малку сака, воопшто не сака)
- Кои фактори (доверба, културни бариери, финансиски ограничувања, недостаток на знаење итн.) ве спречуваат да се приклучите или да формирате задруга?
- Дали сте запознаени со некои секторски програми (на пр., за овошје, зеленчук, маслиново масло) кои ја поддржуваат соработката со земјоделците во вашиот регион?

Зајакнување на синергиите и решавање на практиките за фер тргување

- Дали сте доживеале нефер практики во вашите трансакции со купувачите, како што се задоцнети плаќања, ненадејни промени на договорот или нефер намалувања на цените
- Дали мислите дека Организациите на производители (ОП) или здруженијата на земјоделци би можеле да помогнат да се подобри правичноста во трговските практики?
- Дали сметате дека цените и договорите што ви ги нудат купувачите се транспарентни и фер договорени?
- Која поддршка мислите дека би била најкорисна за да се обезбедат фер трговски практики и поголема транспарентност на пазарот? (правна рамка, договорна правичност, владина и институционална поддршка, итн.)
- Дали сте свесни за некои пазарни информациски системи (на пример, онлајн платформи, пазарни опсерватории, владини извештаи) кои обезбедуваат податоци за цените и трендовите на пазарот релевантни за вашите производи?
- Колку сте спремни да усвоите дигитални алатки (на пример, блокчејн, мобилни апликации) кои обезбедуваат транспарентност и следливост за вашите производи низ синџирот на снабдување? (Скала: многу спремни до воопшто несакано)

Развивање на модели на производство водени од пазарот

- Какви видови производи моментално произведувате на вашата фарма и дали се тие ориентирани кон локални, национални или меѓународни пазари?
- Дали размислувавте или веќе започнавте да ги диверзифицирате операциите на вашата фарма во нови области како што се органско земјоделство, локална преработка, кратки синџири на снабдување, Географски индикации (ГИ) и шеми за квалитет?
- Колку сте заинтересирани да истражувате нови модели водени од пазарот за да додадете повеќе вредност на вашите производи и да ја подобрите вашата профитабилност?
- Колку добро ги разбирате променливите преференци на потрошувачите за прехранбени производи, како што се барањата за одржливо произведени, здрави или локални производи?
- Кои се примарните бариери што ве спречуваат да влезете на пазари со висока вредност (на пример, трошоци за сертификација, недостаток на инфраструктура, недостаток на пристап до пазар)?

- Дали сте запознаени со некои програми поддржани од владата или ЕУ кои обезбедуваат финансиска, техничка или организациска поддршка за фармерите кои транзитираат кон модели на производство водени од пазарот?

Поттикнување на истражување и иновации

- Дали сте запознаени со концептот на еко-иновации како што е користење на поефикасни земјоделски практики кои ги намалуваат влијанијата врз животната средина (на пр., прецизно земјоделство, зачувување на почвата, органско земјоделство, итн.)?
- Дали сте слушнале за системи кои ви дозволуваат да ги следите и потврдувате вашите производи додека се движат од вашата фарма до купувачот (на пр., систем кој обезбедува транспарентност покажувајќи каде и како е произведен вашиот производ)?
- Кои се најголемите предизвици или бариери со кои се соочувате при прифаќањето на новите технологии и иновации на вашата фарма (на пример, високи трошоци, недостиг на пристап до обука или недостаток на инфраструктура)?
- Дали би ве интересирале програми за обука или работилници кои ги учат земјоделците како да користат паметни уреди или системи за следење и проверка на производите за да ја подобрат нивната ефикасност и транспарентност?
- Колку сте спремни да инвестирате во нови технологии или иновации за вашата фарма доколку сте имале пристап до финансиски средства или финансиска помош?
- -Дали сте свесни за некои владини програми или институции во вашиот регион кои обезбедуваат поддршка (на пример, финансиска помош, обука или истражување) за усвојување на нови земјоделски технологии?

Производство и земјоделски практики

- Какви култури/добиток произведувате во моментов и какви се вашите нивоа на производство?
- Кои се вашите земјоделски практики (на пр., органско, конвенционално, зачувувачко земјоделство)?
- Кои се главните предизвици со кои се соочувате во однос на производството (на пример, климатски промени, штетници, болести)?
- Како во моментов управувате со вашата почва, вода и други природни ресурси?
- Каква опрема и технологија користите во вашите земјоделски операции?

Пристап до пазар и продажба

- Кои се вашите сегашни купувачи, и кои се цените што ги добивате за вашите производи?
- Како моментално ги промовирате и продавате вашите производи (на пример, преку задруги, трговци, директно до потрошувачите)?
- Кои се главните предизвици со кои се соочувате во однос на пристапот до пазарот (на пример, транспорт, складирање, стандарди за квалитет)?

- Дали постојат одредени пазарни можности или трендови за кои сте свесни дека би можеле да имаат корист од вашата фарма?
- Како моментално се справувате со преговорите за плаќање и цени со купувачите?

Ракување и преработка по бербата

- Кои се вашите тековни практики за ракување по бербата (на пр. сушење, складирање, оценување)?
- Дали имате капацитети за преработка или опрема на вашата фарма?
- Кои се главните предизвици со кои се соочувате во однос на ракувањето и преработката по бербата (на пример, квалитет, квантитет, безбедност)?
- Дали има можности за додавање на вредност или обработка што моментално не ги користите?
- Како во моментов управувате со отпадот и нуспроизводите од вашето земјоделско работење?

Финансирање и инвестиции

- Кои се вашите моментални финансиски аранжмани (на пр., заеми, грантови, заштеди)?
- Како во моментов инвестирате во вашата фарма (на пример, опрема, инпути, работна сила)?
- Кои се главните предизвици со кои се соочувате во однос на пристапот до финансии или инвестиции за вашата фарма?
- Дали има одредени области на вашата фарма каде што би сакале да инвестирате, но немате ресурси?
- Како во моментов управувате со ризикот и несигурноста во вашето земјоделско работење?

Услуги за поддршка и обука

- Каков вид на услуги за поддршка добивате во моментов (на пр., услуги за проширување, обука, снабдување со инпути)?
- Како моментално пристапувате до информации и совети за најдобрите практики, новите технологии и трендовите на пазарот?
- Кои се главните предизвици со кои се соочувате во однос на пристапот до услугите за поддршка и обуките?
- Дали има одредени области каде што би сакале да добиете повеќе обука или поддршка (на пример, маркетинг, финансиски менаџмент)?
- Како во моментов соработувате со други земјоделци, истражувачи или експерти од индустријата?

VII. Користена литература

Арамјан Л. Х., ван Гален М. А., Логатчева К., Херцеглиќ Н., Стаменковска И.Ј., Али Коч А., Ковачевиќ В., Марковиќ М., Мартиновска Стојческа А. и Жлима Е. 2024 година Компаративна анализа на социо-економските случувања и конкурентност на земјоделско-прехранбениот сектор на секторско и макро ниво во претпристапните земји. Европската комисија. https://research.wur.nl/en/publications/comparative-analysis-of-the-socio-economic-developments-and-compe-3

AAEM 2022. Извештај за земјата органска Северна Македонија 2022. Здружение на земјоделски економисти на Република Северна Македонија, EcoCconnect. http://www.ekoconnect.org/tl_files/eko/p/Projekte/MOE-Laenderberichte/Country-Report-Organic-NORTH-MECEDONIA-EkoConnect-2022.pdf

Данилоска Н., Петковска-Мирчевска Т., Хаџи Наумова-Михајловска К., 2017. Економска одржливост на производството на органска храна: Истражување за однесувањето на потрошувачите на органска храна во Република Македонија. IV. Меѓународен симпозиум за сметководство и финансии, организиран од МУФАД, Универзитет Улудаг, Универзитет Св. Кирил и Методиј Скопје Економски институт, Охрид, 3-5 јули 2017 година, 22-26.

ЕК 2019. Европскиот зелен договор.

https://commission.europa.eu/publications/communication-european-green-deal_en

ЕК 2020. Стратегија од фарма до вилушка за фер, здрав и еколошки систем на храна. https://eur-lex.europa.eu/resource.html?uri=cellar:ea0f9f73-9ab2-11ea-9d2d-01aa75ed71a1.0001.02/DOC_1&format=PDF

ЕК 2023. Стратегија и извештаи, пакет за проширување на ЕУ 2023 – извештаи за напредокот на земјата. https://neighbourhood-enlargement.ec.europa.eu/enlargement-policy/strategy-and-reports_en

FiBL 2024. FiBL статистика. https://statistics.fibl.org/ Датум на пристапување: 20/06/2024

GAWB Акционен план за имплементација на декларацијата од Софија за зелената агенда за Западен Балкан 2021-2030, 2021 година. Регионален совет за соработка (RCC), Сараево.

Ѓошевски, Д., Димитриевски, Д., Мартиновска Стојческа, А., Котевска, А., 2024. Проценка на влијанието на финансиската поддршка на лозовиот и винскиот сектор. Подготвено од Здружението на земјоделски економисти на Северна Македонија, во рамките на проектот: „Географска ознака за производство на вино во Република Северна Македонија“ со поддршка на Тиквеш АД Кавадарци и Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ)

МЗШВ 2013. Национален план за органско производство 2013 - 2020. Министерство за земјоделство, шумарство и водостопанство. Република Северна Македонија. Печатена верзија Скопје.

МЗШВ 2021. Национална стратегија за земјоделство и рурален развој 2021-2027 година. Министерство за земјоделство, шумарство и водостопанство на Република Северна Македонија.

МЗШВ 2023. Стратегија за лозарство и производство на вино 2023-2033. Министерство за земјоделство, шумарство и водостопанство на Република Северна Македонија.

Мартиновска Стојческа, А., Котевска А., Стаменковска Јанеска И., Димитриевски Д., Жлима Е., Вашко Ж., Бајрамовиќ С., Кероли-Мустафа М., Марковиќ М., Ковачевиќ В., Али Коч А., Ахмет Б., 2024. Последните случувања во земјоделската политика во контекст на процесот на приближување кон ЕУ во претпристапните земји. Мартиновска Стојческа А., Котевска А., Касимис Ц., Павлоска – Ѓорѓиеска Д., уредник (и), Европска комисија. doi: 10.2762/638991.

Мартиновска Стојческа А., Котевска А., Стаменковска И. Ј., 2018. Мотивации и пречки за органското земјоделство во Македонија. Меѓународна конференција „Европско земјоделство и синџир на вредност на храна: динамика и иновации“. 22-24 октомври 2018 година, Софија, Бугарија.

OECD (2024), Outlook за конкурентност на Западен Балкан 2024: Регионален профил, конкурентност и развој на приватниот сектор, OECD Publishing, Париз, https://doi.org/10.1787/170b0e53-en

RCC 2021. Зелена агенда за Западен Балкан 2020. https://www.rcc.int/priority_areas/12/

ДЗС 2017. Структура и типологија на земјоделски стопанства, Анкета за структурата на фармите 2016 година. Скопје: Државен завод за статистика на Република Северна Македонија.

ДЗС 2024а. Статистичка база на податоци на МакСтат. Скопје: Државен завод за статистика на Република Северна Македонија.

ДЗС 2024б. Економски сметки во земјоделството за 2022 година. Скопје: Државен завод за статистика на Република Северна Македонија.

Просторен план на Република Северна Македонија 2021-2040, 2023. Земјоделство и земјоделско земјиште. Агенција за просторно планирање, Факултет за земјоделски науки и храна, Скопје.

SWG 2022. Состојба на органското земјоделство во Западен Балкан. Скопје: Постојана работна група за регионален рурален развој.

Оваа публикација е финансирана од Европската Унијата. Нејзината содржина е единствена одговорност на Мрежата за рурален развој на Северна Македонија и не мора да ги одразува ставовите на Европската унија.