

# Потпишани се девет грант- договори, следуваат уште 11!

АгБиз програмата на УСАИД има посебен подсектор Вино, чија задача е да ги идентификува можностите за пробив на македонските винари на странските пазари. Тоа го прави преку зајакнување на техниките и маркетинг експертите, зајакнување на врските во синџирот и зајакнување на конкурентноста на компаниите да одговорат на барањата и трендовите во светот.

“Целта е да се отворат можности за остварување на поголеми приходи од продажбата на амбалажирано вино, поголема потреба од суровина и нови вработувања, вели **Горан Дамовски**, одговорен координатор на Синџирот на вредност за вино во шишиња при АгБиз програмата на УСАИД, која во земјава активно работи 16 месеци. Активностите на АгБиз во винската индустрија, доаѓаат како продолжение на работата на поранешниот Кластер за вино, кој до пред две години работеше во рамки на Проектот за конкурентност на УСАИД. АгБиз програмата досега има потпишани девет грант договори за реализација на проекти, а набрзо се очекува да се потпишат уште единаесет. Од нив пет се во подсекторот вино.

“Процесот на селекцијата на проекти што ќе се поддржат беше јавен и транспарентен со можност секоја регистрирана винарија со годишен обрт поголем од 200.000 евра да аплицира со развоен

## Проекти на АгБиз:

- Со поддршка на АгБиз, винариите **Бовин, Сковин и Полова Кула** учествуваа на саемот *ProWein* во Германија. Се планира следната година поголем број домашни винарии под водство на АгБиз да изложуваат на истиот саем.
- АгБиз досега поддржа и организиран настап на шест македонски винарии: *Винар, Радевски, Грков, Шатеау Камник, Кортал и Пивка* на *Интерфест- фестивалот за вино во Нови Сад*, Србија. Некои од нив се претвориле во конкретни договори за стратешко партнерство и пласман на вино на овие пазари.
- На основа на заеднички интерес од седумосум винарии за влез на пазарот во Велика Британија, АгБиз ангажирале врвен експерт кој направи евалуација на винариите и изготви мини-акционен план. Како македонските вина да се позиционираат и продаваат на пазарот во Велика Британија, вклучувајќи и користење на он-лајн продажба како модел.
- Набрзо ќе се реализира тренинг за енологија со врвен експерт кој работи во долината Напа и некои првокласни винарии од Нов Зеланд, со цел унапредување на технологијата на правење квалитетно вино. Посебен акцент ќе се стави на зреењето на виното во буриња и користење алтернативни техники што се применуваат од најразвиените вински индустрии.

проект. Проектите беа оценувани на база на економските показатели и очекувано влијание на истите на подобрување на конкурентноста и зголемување на извозот на вино. Спремноста на винариите да вложат сопствени средства во реализација на проектите беше важен критериум за оценка на предложените проекти. Голем акцент беше ставен на оние проекти кои предвидуваа додавање на вредност на виното и смена од наливно во вино во шишиња. Учеството на Аг-

Биз може да биде до максимум 50% од вкупната вредност на проектот, а во оние кои се досега потпишани тоа учество во просек е 25.000 американски долари по проект”, објаснува Дамовски.

Според него, овие проекти треба да претставуваат модел во која насока треба да се работи од страна на сите учесници во винската индустрија во Македонија за да се постигне целта, македонските вина во шишиња да станат дел од понудата на пазарите во Европа, САД, Русија.

## **How you are supporting the wineries which produce bottled wine?**

AgBiz Program in its own mandate within the bottled wine VC works on identifying of possibilities for entering on Macedonian wineries on foreign markets through improving of the management; strengthening the linkages within in the VC and enhancing the competitiveness of the companies to meet the demands of the word trends. On this way is archiving bigger incomes of the bottled wine sales, bigger demand for raw materials and new employments. The given support is providing on two ways. The first is through implementation of business expansion projects with direct technical and financial support to the wineries, and the second is through activities which meets common interest of bigger number of wineries within the VC.

## **Does the support involves grants ( in which amounts) and what type of the wineries can apply, what are the criteria and what is the base for awarding the grants?**

- What has been implemented about this?

To date are signed 9 grants agreements for implementation of the projects and in near future will be signed another 11. Out of these, 5 are related with the bottled wine VC. The process of selection of the project was public and transparent; with possibility each registered winery with annual turnover of 200,000 euro to apply for business expansion project proposal. The projects have been evaluated against economical indicators and expected impact of the same projects for improving competitiveness and increasing the wine export. The readiness of the wineries to provide cost-share for implementation of the projects was very important criteria for evaluating their proposed projects. Attention was given to these projects which we related to adding value of the wine and changing from bulk to bottled wine.

The AgBiz participation couldn't be more than 50% of the project cost; and those projects which were signed to date the average percentage of AgBiz Program cost share was up to \$25,000 per project.

The goal was to support those companies which really have capacity to implement their proposed projects with support of AgBiz Program to archive successful presentation of the foreign markets. These should be perceived as models what is the right way to work by all participants in the wine industry in Macedonia in order to meet the goal, the Macedonian bottled wines to become a part of the market offer in the European US and Russia.

## **List the all activities on which USAID AgBiz Program is working in bottled wine VC?**

With support of the AgBiz the wineries Bovin, Skovin, and Popova Kula took participation in trade fairs on ProWein in Germany, where they succeed to present themselves very successfully and established new contacts with potential buyers.

These days we are planning participation on ProWein for next years with bigger numbers if the wineries on common national stand. As well AgBiz Program supported organized presentation of the 6 Macedonian wineries: Vinar, Radevski, Grkov, Chateau Kamnik, and Kartal I Pivka on Interfest festival for wine in Novi Sad, Serbia. Some of them are concrete contacts for strategic partnership and sale of wine on these markets. As results of the common interest of 7-8 wineries fir entry on UK market, AgBiz Program engaged well know expert who developed an evaluation of the wineries and prepared a mini action plan for how to sell Macedonian wines on UK market including usage if Internet in line sale as a model. The wines from one of the wineries can be booted via online through the webpage of Wine Direct.

In near future we are planning to organize a training for enology leading by a expert who works in Napa, California and some premium wineries from New Zealand in order to achieve better teachmolgy of making quality wine and especially with oak aging of their wines and usage of alternative techniques used by the most developed wine industries. This is only one part. AgBiz Program will continue to develop and implement activities which are from interest of the wineries and to shift Macedonian production from bulk to bottled wines.strangeness of their competitiveness and export.

**Except for the presentation of the wineries Bovin, Skovin and Popova Kula on the Prowein trade fair in Germany (please tell me when exactly this event took place), has AgBiz organized until now other group visits of Macedonian wineries to trade fairs in the world? Are any similar visits planed in the near future and with which wineries?**

**Is maybe the AGbiz project thinking or planning any kind of support to the wineries in the wine tourism area? What is the idea, how would it be implemented and when?**

The wine tourism is under a sector which is getting each day more and more interesting. Lots of wineries are investing seriously in building capacities for guest reception, degustation, presentation facilities in the wine cellars etc. What is seriously missing is the cooperation between the wineries as well as the municipalities, tourism capacities on the local and national level. The wine tourism requires lots of coordination, good infrastructure and logistics which will enable the foreign guests to get more interested to visit Macedonia. If serious and focused interest is identified by a group of wineries AgBiz would review the possibility to support a good initiative.

**Are there any wineries that are considered as formal members in the AgBiz project, as it was the case with the wine cluster in the previous Competitive Project, or this is different type of cooperation just for particular projects?**

The program concept is structured in such a way so that the projects are implemented directly with the wineries that have completed the process of selection and have signed a grant agreement with Agbiz. Whilst, all the activities are identified by the wineries in close cooperation with the Value Chain Coordinator. Proposals are developed in form of project activities and are evaluated by the program management. The ones that have concrete possibility to contribute for the improvement of their competitiveness of multiple bottled wine companies and with greatest chances of having positive results are implemented.