

AgBiz Program

PRESS CLIPPING (Jun-Sep 10) AgBiz Program

PRINT Media	
Medium: Moja Zemja	Journalist:

Title:



МИНИСТЕРСТВО ЗА ЗЕМЈОДЕЛСТВО, ШУМАРСТВО И ВОДОСТОПАНСТВО

Зголемен лимитот за кредитите за откуп на винско грозје

Нанесто 300.000 евра, што беше лимит досега, винарските визби ќе може да земат максимален заем од 700.000 евра со пет отсто годишна камата од земјоделскиот кредитен фонд. Целта на зголемувањето е да се исплатат заостанатите долгови кон лозарите од реколтата 2009 година. Фондот годинава располага со 10 милиони евра од кои 2,5 милиони се за лозарите и винарите.

„Новите кредитобаратели може целиот износ од 700.000 евра да го наменат за отплата на долговите или со 300.000 евра да набават основни или обртни средства, но сумата над оваа до новиот лимит може да биде наменета само за подмирување обврски за откуп на грозје за преработка“, рече заменик-министерот за земјоделство, шумарство и водостопанство, Перица Иваноски, на средбата со новинарите.

Винарските визби што лани веќе користеа од овие кредити до најмногу 500.000 евра, сега може да позајмат уште 200.000 евра.

Во насока на обезбедување пласман за виното во залиха, веќе се остварени контакти со 15 амбасади. Исплатени се долиси со детална спецификација за количините и квалитетот. Повратните информации од заинтересираните странски купувачи се доставени до визбите.

Согласно новите закони за вино и за земјоделство, договорите меѓу лозарите и винарите мора да се склучат најмалку 45 дена пред откупот на грозјето и со нив да се покријат 50 отсто од договорените количини, а откупот мора да се врши со потпишан договор.

Да избереме национална и приватна ознака за органските производи и производ во преод

Согласно новиот Закон за органско земјоделско производство, Министерството за земјоделство, шумарство и водостопанство е во процес на изготвување и избор на нова национална ознака за органски производ и национална ознака за производ во преод.

За вклучување на пошироката јавност, транспарентност и прифатеност на националната ознака, Министерството нуди пет идејни предлог-решенија. Сите заинтересирани граѓани кои сакаат да учествуваат во изборот на националната ознака ќе може да го сторат тоа со гласање на веб-страницата на Министерството за земјоделство. (www.mzsv.gov.mk)

Бидете креатор на македонскиот знак за органски производ!



8 | MOJA ZEMJA

Успешно реализирана УСАИД програмата за македонските агробизниси

Вкупно 28,5 милиони долари извоз, 7,6 милиони долари инвестиции во приватниот сектор и дополнителен приход за повеќе од 10 илјади домаќинства е резултатот од проектите за деловен развој реализирани изминативе 18 месеци со поддршка на програмата AgBiz на Американската агенција за меѓународен развој (УСАИД).

„Од 2007 година наваму им помогнавме на 180 агробизниси да го зголемат својот капацитет и да станат поконкурентни на регионалните и светските пазари. Техничка помош, пристап до финансиски средства, подобрени врски меѓу производителите, преработувачите и продавачите, работилници, конференции, саеми и студиски посети. Без само дел од спроведените активности“, рече амбасадорот на САД во Македонија, Филип Рикер, на презентацијата на резултатите од проектите.

Според него, македонскиот земјоделски сектор, кој генерира речиси 16 отсто од бруто-домашниот производ во земјата и вработува 25 проценти од населението, сè уште има доволно простор за развој и освојување нови пазари.

„Фирмите од агробизнисот и земјоделските производители се главните двигатели на македонскиот аграр. Унапредувањето на земјоделството е еден од нашите најважни реформски проекти зашто овој сектор е значаен извор на националниот приход и еден од стратешките со висок развоен потенцијал“, истакна ресорсниот министер, Љупчо Димовски.

Тој напомена дека предизвикот од глобализацијата на пазарите не е никаде поголема отколку во прехранбениот сектор и затоа јакнењето на конкурентноста, како што рече, зависи од сите чинители во синџирот, од примарното производство до пазарот.

„Поседување производ со додадена вредност значи придобивка не само за производителот, туку и профит за трговецот, како и препознатливост и поголема конкурентност“, подвлече Димовски.

Од март 2007 година, програмата AgBiz работеше со повеќе од 180 земјоделски фирми во четири сектори, свежо овошје и зеленчук, вино, преработки од зеленчук и самоникнати шумски видови. Целта на проектите беше зголемување на конкурентноста на компаниите преку додавање вредност на постојните производи, развој и проширување на извозните пазари, зголемување на капацитетите и примена на системите за безбедност на храна.

Translation:

Successfully implemented USAID's program for Macedonian agribusinesses

28 million dollars total export, 7.6 million private sector investments and additional income for more than 10 thousand households is the result of the business development projects implemented over this past 18 months with the support of the AgBiz program on the U.S. Agency for International Development (USAID).

Since 2007 we've helped 180 agribusinesses to increase its capacity and become more competitive in regional and global markets.

- Technical help, access to financial resources, improved relations between producers, processors and retailers, workshops, conferences, trade fairs and study visits were only a part of the implemented activities, said the U.S. Ambassador to Macedonia, Mr. Philip T. Reeker on the presentation of the projects results.

According to Mr. Reeker, Macedonia's agricultural sector, which generates almost 16 percent of GDP in the country and employs 25 percent of the population, still has enough space for development and entering new markets.

- Agribusinesses and farmers are the main leaders of the Macedonian agriculture. Agricultural improving is one of our most important reform projects because this sector is an important source of national income and one of the most strategic with highly developed potential, said the Minister for Agriculture, Forestry and Water Economy, Mr. Ljupcho Dimovski.

He noted that the challenge from markets globalization is nowhere greater than in the food sector and therefore the strengthening of competitiveness, like he said, depends of all stakeholders in the chain, from primary production to the market.

The possession of value-added products means not only benefit for the producer, but also profit for the traders, also recognition and greater competitiveness, noted Mr. Dimovski.

Since March 2007, AgBiz program worked with more than 180 agricultural firms in four sectors, fresh fruit and vegetables, wine, processed vegetables and wild gathered forest species. The projects goal was to increase the competitiveness of the companies through adding value of the existing products, developing and expanding export markets, increasing capacity and application of the systems for food safety.

Website: www.ffrm.com.mk

Date: june 2010



Translation:

Seven Macedonian companies attended on “Fruit Logistika”

Turan, Altra, Vivi Prom, Agro Hemija, Badzo, Avto Ria and Antares are the Macedonian companies which exposed their products on the national stand on “Fruit Logistika”. In partnership with the Swiss program Osec/SIPPO, for improving the import and USAID’s AgBiz program in Macedonia, Macedonian companies were allowed to establish new contacts and to strengthen existing business contacts and to improve the opportunities for increasing exports of Macedonian foodstuffs.

The three-day event had provided the exhibitors an excellent basis for establishing business deals, opportunities for establishing direct contacts for making business around the world and a unique possibility to gain a complete overview of the latest trends in the business connected with fresh agricultural products. The range of the products exhibited at “Fruit Logistika” included fresh fruit and vegetables, dried fruits, nuts, spices, organic products, flowers and plants. Besides the possibility for exhibition, the AgBiz clients were able to participate in several business forums organized during the fair, and related to the marketing of fresh fruits and vegetables. As a result of the successful presentation, 420 new contacts were established with potential buyers, producers, exporters and wholesalers, and later were signed contracts for export of Macedonian fresh agricultural products worth 4.4 million Euros, with a total of 98 buyers from all over Europe.

The experiences acquired during the fair are not less important like the latest “know-how” technologies and practices for packaging, sorting a fresh fruit and vegetables by harvest, which if are implemented, would significantly improve the performance of agribusinesses.

This is a second year for Macedonian fresh fruit and vegetable producers to expose their products on “Fruit Logistika”. The successful participation of the seven Macedonian companies last year, resulted with more than 529.000 Euros in direct sale, and was a great opportunity for establishing new relations between the clients.

This year the AgBiz clients achieved even greater success than the last year. Exceptional view of the stand, his good position, and high quality products that were exposed, were the key factors for the excellent representation of the Macedonian products and for the results achieved later.

Web:

Date: June 2010

Title:

РЕГИОНАЛЕН ПАЗАРЕН ИНФОРМАТОР

Унгарија - нов пазар за македонските јаболка?



Во јануари, во соработка со програмата Agbiz на УСАИД, шест члена од Обединетите производители на јаболка од Ресен ги посетија унгарските компании за да научат како да ги одржуваат свежите јаболка по бербата. За време на четиридневната студиска посета, на македонските одгледувачи на јаболка од преспанскиот регион им беа прикажани практиките, техниките и технологијата што ја применуваат нивните унгарски колеги во одгледувањето на јаболка и во бизнис-трговијата.

Учесниците се сретнаа со претставници од сите нивоа на синџирот на вредности на свежи јаболка. Тие посетија производител кој им покажа како да се биде успешен во збиениот унгарски пазар за свежи јаболка; го посетија и складиштето за чување на јаболка (со технологија на контролирана употреба на кислород); ги видоа просториите за производство на јаболков сок и ја набљудуваа операцијата на интегрирано производство на јаболка. Од менаџерот на Советот за јаболка, учесниците ја осознаа легислативата на ЕУ поврзана со јаболката, како се подобрува производството на јаболка и како се применуваат мерките за заштита на растенијата. Тие, исто така, беа запознаени со техниките за пакување и калибрирање кои ги исполнуваат барањата на пазарот на ЕУ. Во рамките на овој студиски престој македонските јаболкопроизводители го посетија и Пазарот на големо во Будимпешта и Здружението за одгледување, преработка и маркетинг на бозел.

Групите се сретнаа и со заменик-претседателот на Националниот совет на производители на овошје и зеленчук, дистрибутери и преработувачи во Унгарија и научија како Советот ги заштитува интересите на секој член од синџирот на вредности и помага да најдат потенцијални пазари.

Клучните трендови кои беа идентификувани во текот на оваа студиска посета се следниве:

- Според статистиките на ФАО, унгарските одгледувачи на јаболка во 2008 г. произвеле 568.000

тони јаболка, што ја рангира Унгарија на 21. место во светот како производител на јаболка. Ова количество е набрано од 43.100 хектари.

- Јаболкото од видот „ајдаред“ претставува речиси 50% од вкупното производство или 250.000 тони. Унгарските одгледувачи произведуваат претежно црвени сорти, како што е „црвениот делишес“, кој се продава за добра цена и има значителна побарувачка на регионалните пазари. Дел од целото количество е наменето за свежа потрошувачка, а остатокот е за обработка. Унгарската побарувачка за јаболка не е задоволена од страна на домашното производство, а ова претставува добра можност за македонските производители и трговци на јаболка.

„Ова е добра можност да се влезе на унгарскиот пазар со „ајдаред“ произведен од мнозинството на македонските производителци на јаболка. Конкуренската предност на македонските одгледувачи е одличната црвена боја и специфичниот вкус на црвеното „ајдаред“ јаболко, произведено во Македонија. Со цел македонското јаболко да биде конкурентно позиционирано на пазарите на ЕУ, македонските компании мораат да инвестираат во подобрувањето на раководењето по бербата, сортирањето, пакувањето, соодветното ладење и складирање“, рече Ловре Ристевски, менаџер на синџирот на вредности за свежо овошје и зеленчук.

Се за пчеларството НЕКТАРКООП Куманово овластен дистрибутер на:

- Минели - Крагуевац
- Ролопласт - Крагуевац
- Златана пчела - Крагуевац
- Технопласт - Крагуевац
- Ивањич - Стара Пазовај
- Јупитер
- Златна пчела Бих



- Центрифуги, амбалажа
- Пчеларски капи, блузони
- Препарати, матични решетки
- Рег. на лето, рамки, кошници, нуклеуси
- Погача со полен
- Шекерна погача
- Био-погача
- Откул на суров восок
- Продажба на сатни основи



тел: 031 428 737, 031 413 059,
070 313 825
ул.Драган Стопаровиќ бр.16 Куманово

Translation:

Hungary, the New Study Tour for Apple Value Chain Participants

The overall objective of this study tour is to expose apple growing, consolidating and exporting businesses from the Prespa region to the practices, techniques and technologies that their Hungarian counterparts are utilizing in their apple growing and trading businesses. Six members of UAP (United Agro Producers) had a chance, during January 25th - 29th, 2010 to see how Hungarian Companies handle apples after harvest (Post Harvest Handling). They visited post harvesting facility for apples, variety present in Hungary, Apple Institute and Wholesale Market and had meetings with relevant representatives. Also they shared with Hungarian growers their harvesting experience, and what is very important for Macedonian companies is that they learned about experiences of the Hungarian Companies with the European Funds.

Participants have understood that a National Product Council for Fruit and Vegetable Producers, Distributors and Processors can help to protect the interest of the each member of the production chain. Based on the situation and current problems of the producers, the Council for instance makes suggestions how to find potential market for apple and support programs that can be organized by the council as well – like “one apple a day for each pupil” project in Hungary. This type of organization is unknown in Macedonia, so that further studies, practice and information should be collected to establish one. However, participants have seen the positive impact of the Council and probably they will make some efforts to create their own lobby organization.

Transfer of this experience on Macedonian apple producers is the reason why participants are better off because of their participation on this study tour.

AgBiz staff will follow-up number of new customers and sold quantities to traders from the Hungarian Study Tour, if there are any. Also, AgBiz staff will follow-up possible shifts in production, post harvest technologies or marketing of the study tour participants.

Web: www.ffrm.com.mk

Date: July 2010

Title:

10 ЕКОНОМИЈА | Анебук | неделник, 6 јуни 2010

ИНТЕРВЈУ СО ГОРГИ ПЕТРУШЕВ, ГЕНЕРАЛЕН ДИРЕКТОР НА ВИНАРСКАТА ВИЗБА „ТИКВЕШ“ ОД КАВАДАРЦИ

Винарите не се лошите дечки

€ Лозарите и винарите не се непријатели, туку само два фактора што се спротивни на пазарот, а имаат заеднички интерес. Треба да се отстапи од длабоко вкоренетото убедување дека винарите се „лошите дечки“ со многу пари што живеат на маката на производителите на грозје

СВЕТЛАНА ДАРУДОВА

Линското грозје сè уште не е исплатливо. Растат тензиите во Тиквеш, најголемиот лозарски регион во Македонија. Лозарите се закануваат и со пасадирани марки. Обвинуваат дека откупувачите на грозје многу малку изолуваат во јавноста со информации за состојбата во лозаровинарскиот сектор. Затоа, за проблемите со кои се соочуваат винарниците да поразговараме со генералниот директор на винарската визба „Тиквеш“ од Кавадарци, најголемиот преработувач на грозје во Македонија.

• Колкави резерви вино има

рат со малите лозари, повеќето од винарниците сè уште ги користаат кредитите земени за откуп на личното грозје, а виното со уште лево непроследиво или неплатено. Така што за нови кредити тешко дека ќе можат да стигнат збор. Инаку, само тој што имаат кредити фондови и ниту пак успеваат да добијат кредити за големите винарници, така што и на овој начин не можат да оштетат.

• Кога ќе се плати во целост минатогодишниот рат? Којку ли должите на лозарите?

Достајте имаме исплатено 40 отсто од минатогодишната берба. И покрај целосното несудување на финансиските состојби на клупите световно пазар, но и во земјоделството платата тече континуирано, без посебна поддршка по рат. Ги правиме сите можни напори исплатата на винското грозје да зavrши пред почетокот на новата берба.

• Колкави количини планира да откупите годишно?

Согласно трендите во продажбата и големите резерви, неизбежно е намалување на планираните количини во однос на минатата година. Точните планови сè уште ги немаме дефинирани, поради приопнатата неизвесност поврзана со цените на откуп. Имено, Законот за земјоделството и рурален развој многу експлицитно бара од откупувачите да ги имаат обезбедено парите во моментот на откупот и тону ги промишлува условите за исплата. Така што откупот нема да зависи само од нашите потреби и планови, туку и од моќноста да се обезбедат потребните пари. И овој



€ Имаме резерва од над 25 милиони литри вино, во услови кога годишната продажба изнесува околу 15 милиони литри. Тоа значи дека се соочуваме со големи пазарни вишоци. Неизбежно е намалување на откупот во однос на минатата година

Пари што живеат на маката на производителите на грозје

СВЕТЛАНА ДАРУДОВА

Линското грозје сè уште не е исплатливо. Растат тензиите во Тиквеш, најголемиот лозарски регион во Македонија. Лозарите се закануваат и со пасадирани марки. Обвинуваат дека откупувачите на грозје многу малку изолуваат во јавноста со информации за состојбата во лозаровинарскиот сектор. Затоа, за проблемите со кои се соочуваат винарниците да поразговараме со генералниот директор на винарската визба „Тиквеш“ од Кавадарци, најголемиот преработувач на грозје во Македонија.

• Колкави резерви вино има „Тиквеш“ и којку ли ниту се лезириски вино? Дали вреќата вишока врз побурвачката на вино во светот?

Имаме резерва од над 25 милиони литри вино, во услови кога годишната продажба изнесува околу 15 милиони литри. Тоа значи дека и ние, како и нашите колеги од другите винарници, се соочуваме со големи пазарни вишоци, предвидени од максималната побурвачка на пазарите на кои настапуваме и големите тензиони со отварање нови пазари во услови на криза.

• Дали, покрај побурвачката, на работното на винобата влијае и политиката на банките? Лозарите постојано прашуваат зошто побурвачката не подигаат кредити за да го платат гројето?

Не би си зеп за стобода да ја коментирам деловната политика на банките, тие се приватни корпорации, со одговорност кон своите акционери и штихелер. Од друга страна и винарниците имаат горча трагедија на можностите за задолжување, односно дупи и вео постојат банци отворени да ве кредитираат, задолжувањето не може да оди во негатив. Којку што сум разговарал со

финансисти, кои континуирано, без посебна поддршка по рат, ги правиме сите можни напори исплатата на винското грозје да заврши пред почетокот на новата берба.

• Колкави количини планира да откупите годишно?

Согласно трендите во продажбата и големите резерви, неизбежно е намалување на планираните количини во однос на минатата година. Точните планови сè уште ги немаме дефинирани, поради приопнатата неизвесност поврзана со цените на откуп. Имено, Законот за земјоделството и рурален развој многу експлицитно бара од откупувачите да ги имаат обезбедено парите во моментот на откупот и тону ги промишлува условите за исплата. Така што откупот нема да зависи само од нашите потреби и планови, туку и од моќноста да се обезбедат потребните пари. И овој

• Дали ќе ја продолжите работноста со лозарите со зон традиционално сорбуваат во изминатите неколку сезони? Ке ли погледите ли повторно да потпишете договори со вас и дали еке се зне терот на тие договори?

Уште пред неколку години ја воспоставиве практиката на потпишуваче договори со лозарите за откуп на винско грозје, а така ќе продолжи и понатаму. Според Законот, формата и содржината на договорот треба да ја претстави министерот за земјоделство. Штом официјално го добивме овој текст, ќе приставаме кон ситилување договори, примерно со оние лозари со кои воспоставивме сорбува на мониторинг на посевите наводи и производство на грозје со висок квалитет.

• Иако се кооперативите односно со производителите на грозје?

Во последните три години раз-

€ Имаме резерва од над 25 милиони литри вино, во услови кога годишната продажба изнесува околу 15 милиони литри. Тоа значи дека се соочуваме со големи пазарни вишоци. Неизбежно е намалување на откупот во однос на минатата година



€ Имаме резерва од над 25 милиони литри вино, во услови кога годишната продажба изнесува околу 15 милиони литри. Тоа значи дека се соочуваме со големи пазарни вишоци. Неизбежно е намалување на откупот во однос на минатата година

• Дали сте задолжени од Законот за вино?

Голем дел од забелешките на винарите, со помош на АГБиз-програма на УСАИД бев соодветно презентирани и на наше задолжување прифатени од Министерството за земјоделство. Сегашната верзија е солидна основа за напредок развој. Она што, според мене, може да отвори голем проблем со откупот се ризичните содржини од член 21 и 32 од Законот за земјоделство и рурален развој. Тинао сметам дека наместо да ги заштитат интересите на малите производители, ќе дојдат до тоа винарниците да се воздржуваат од откуп поради моќноста да дојдат во су-

• Како лозарите и винарите да најдат заеднички јазик?

Прво да се свени и прифати дека двете страни не се непријатели, туку само два фактора кои се спротивни на пазарот, а имаат заеднички интерес. Сепак, треба да се има подотметаност малку и да се отстапи од длабоко вкоренетото убедување дека винарниците се „лошите дечки“ во многу пари што живеат на маката на производителите на грозје. Треба да се согледа дека граѓаните брда и продавање вредност наместо безрасна остана бидејќи многу време и многу вложување во трговијата, во маркетинг, во развој на пазар, во бизнисно многу промоции и дискусии. Сепак и ностите на политиката треба објективно да го согледаат значењето на оваа дилема, но и значењето на крутите субјекти во државата, кои можат да бидат неоптени на развој.

• Дали е точно дека визбата ги купила лозовите насади на „Краиште“?

Винарската визба нема инвестирано во лозови насади, така што во ова својство не би можат да ви кажат прецизни информации. Станува збор за колектив што се капитално поделени со винарниците, со кои ние имаме деловен однос како со еко било друг производител на грозје. Лично не гледам зошто инвестирањето во лозови насади воопшто би било пригодно на штемурирање, туку напротив, сметам дека вредноста би требало да биде засвојена што постојат инвеститори кои својот капитал го вложуваат во развојот на лозарството.

Translation:

Interview with Gorgji Petrushev, the General Manager of the Winery “Tikvesh”, from Kavadarci. The wineries are not the bad boys

The wine growers and the winemakers are not enemies, just two factors that are opposite in the market, but they have mutual interest. It should be away from the deep conviction that the winemakers are bad guys with a lot of money living on the pain of the grape producers.

The last year the grape still hasn't been disbursed. The tensions are rising in Tikvesh, the largest wine region in Macedonia. The wine growers are even threatening with more radical measures. They are accusing that the grape buyers go on very little in public with information about the conditions in the wine sector. That's why for the problems that are facing the wineries let's discuss with the general manager of the Winery Tikvesh, the largest grape processor in Macedonia.

• **How much wine reserves have Tikvesh and how many of them are from last year wine? Is the crisis affecting the demand for wine in the world?**

- We have wine reserve of over 25 million liters, in circumstances where the annual sale is about 15 million liters. This means that we and our colleagues, from the other wineries, are facing with large market surpluses, caused by the reduced demand on the markets in which we exhibit and major difficulties in opening new markets in conditions of crisis.

• **Despite the demand for working of the wineries, does the policy of the banks has influence? Wine growers are constantly wondering why the processors didn't raise loans to pay for the grapes.**

- I wouldn't take the liberty to comment the business banks policy, because they are Private Corporation with responsibility to their shareholders and depositors. On the contrary and the wineries have upper limit to the possibilities for borrowing, or even if there are banks willing to credited you, borrowing cannot go on indefinitely. As I discussed with my colleagues, most of the wineries still pay loans taken for purchase of the last year grapes and the wine still is unsold or unpaid. So that's why we cannot discuss about new credits. In the same time, the State Credit Funds are remaining unavailable for the big wineries, so that's why this source is not considerable for us.

• **When will be paid in full the last year's harvest? How much you owe to the wine growers?**

- So far we have disbursed 40 percent from last year's harvest. Despite the total disruption of the financial conditions on the key world markets, but also in the country, payment runs continuously, without separate divisions for payments. We make all possible efforts the payment of the wine grapes to be completed before the next harvest.

• **How much amount do you plan to buy this year?**

- According to trends in sales and large reserves, inevitably is reducing the amount planned in the last year. We still haven't defined the correct plans, because of the present uncertainties related to the purchase. The law of agriculture and rural development more explicitly require providing the money in the moment of purchase and precisely prescribe the conditions for payment. So that the purchase will not only depend on our needs and plans, but also the opportunity to provide the necessary money. And all in terms of increased competition, difficult sale and even more difficult requirements charging. For the possibility of providing banking credits we already discussed.

• **Will you continue working with the wine growers with who traditionally worked in the past few seasons? Will you offer them to re-sign contracts with you and is it known the way of these arrangements?**

- Even several years ago we introduced the practice of signing contracts with the wine growers for the

purchase of wine grapes, and that will continue in future. By law, the form and the contents of the agreement should provide the Minister of Agriculture. Once we officially receive this text, we will access to contracting, primarily with those wine growers that we have established cooperation in the monitoring of vineyards and production of high quality grapes.

- **What are the cooperative relations with the grapes producers?**

- In the last three years we developed a form of closer cooperation with a number of manufacturers that found a long-term interest in cooperation. They apply the practices of growing vines and producing wine grapes under the advice and monitoring of professional teams from the winery. This wine grape is intended for wine production with higher quality and accordingly receives an appropriate bonus price and compensation for certain expenses.

- **Are you satisfied with the wine law?**

- Many of the notes of the winemakers, with the help of the USAID's AgBiz program were properly presented and for our pleasure accepted by the Ministry of Agriculture. The current version is a solid basis for further development. In my opinion what could open a big problem with purchasing are the rigid provisions of Articles 31 and 32 of the law on agriculture and rural development. Personally I think that instead of protecting the small producer's interests, it will lead the wineries to refrain from buying, because of the possibility to come into conflict with the law due for unsecured money at the time of purchase. I am not an expert on constitutional law, but I think that these provisions affect the constitutional provisions for freedom of the market and entrepreneurship. However, this will be the first year of the applying of this law, so we'll see. Only hope that my pessimism will not be justified.

- **How can growers and winemakers find a common ground?**

- First understand and accept that the both sides are not enemies, only two factors who are opposite on the market, but have common interest. Certainly it should have little willingness to concession the deep conviction that the wineries are bad guys with a lot of money living on the pain of the grape producers. It is important to know that the building brand and value sales, rather than stock exchange merchandise, it requires a lot of time and a lot of investments in promotion, in marketing, market developing, in infinitely many promotions and tastings. Of course and the policy makers need to objectively consider the importance of this activity, but also and the significance of the major subjects in the activity, which can be the carriers of the development.

We have wine reserve of over 25 million liters, in circumstances when the annual sale is about 15 million liters. This means that we are facing with large market surpluses. Inevitably is the reducing of the purchase compared to last year.

Vineyard regions in Kraishte

- **Is it true that the wine cellar bought the vineyards in Kraishte?**

The Winery hasn't invested in vineyard, so that I couldn't tell you precise information. These are companies that are fully connected to the winery, with whom we have business relations like with any other grape producer. Personally I don't see in general, why the investing in vineyards would be subject of speculation, but on the contrary I think that the public should be satisfied that there are investors who are investing their capital in the development of the grape production.

PRINT Media

Medium: Moja Zemja

Journalist:

Title:

Обука за активности по берба на универзитетот „Дејвис“, Калифорнија АГБиз

Од производот се бара ВИСОК КВАЛИТЕТ



Активностите по берба претставуваат алатка за додавање на вредност за зголемување на извозот на свеж зеленчук и овошје. Ова е важна мерка на којашто се обрнува големо внимание во модерните земјоделски држави, а треба и кај нас да работиме на ова поле. Ова е ставот на професорот Крум Бошков од Факултетот за земјоделски науки и храна, кој заедно со Ловре Ристевски, менаџер на АГБиз за свежо овошје и зеленчук, учествуваа на курсот за технологија по берба кој се одржа во јуни на универзитетот „Дејвис“, Калифорнија. Студиското патување беше овозможено од УСАИД преку програмата АГБиз.

Курсот кој се одржа на универзитетот „Дејвис“, еден од врвните истражувачки и образовни центри во САД, беше наменет за истражувачи, контролори на квалитет во индустријата за производство, бизнисмените и владините или академските професионалци, заинтересирани за сегашните современи технологии по берба на градинарски култури. Околу 90 учесници од 70 земји учествуваа на курсот, кој траеше две недели.

„Ова беше одлична можност да се споделат искуствата за пазарите наменети за свежо овошје и зеленчук, нивоата на развој, како и спецификите на свежото овошје и зеленчук во секоја од земјите“, истакна Ловре Ристевски.

„Знаењето што го добивме ќе биде пренесено до учесниците во синџирот на вредност на свежо овошје и зеленчук во Македонија, преку изготвување на практикуми, водичи за постбербена технологија за одредени култури (на пр.: домати, компири, јаболка и грозје), кои ќе бидат презентирани на работилници во различни региони во Македонија“, вели Крум Бошков. Тој истакна дека индустријата на свежо овошје и зеленчук во САД претставува модерна стопанска гранка со развиени системи, стратегија и методологија на работа. „Од производот се бара висок квалитет, изразен преку содржината на хранливи елементи и сензитивните карактеристики, боја, форма, големина, мирис и вкус, но исто така и безбедност на потрошувачот во однос на загадувањата од микробиолошки, биолошки, хемиски и физички извори“, вели Бошков.

Имено, Калифорнија има продажба од 36 милијарди долари, остварена на пазарите, и е лидер во земјоделскиот сектор во САД. Во Калифорнија се произведуваат околу 400 земјоделски производи, најмногу свежо и јаткасто овошје со годишен приход 11,2 милијарди долари, потоа месо и живина со годишен приход од 10,6 милијарди долари, зеленчук и дињи со годишен приход од 7,5 милијарди долари, житарки со годишен приход 5 милијарди долари и цвеќе и садници со годишен приход околу 3,2 милијарди долари. Калифорнија е водечка држава во производството на бадеми, ореви, артичоки, урми, смоква, свежо и суво грозје, киви, маслинки, праски, сливи, калинки и ориз.

Translation:

Post Harvest Training Activities at the University "Davis", California AgBiz

The product requires high quality

Post harvesting activities are the tools for adding value to increase exports of fresh vegetables and fruit. This is an important measure of which is paid much attention in modern agricultural states and we need to work in this field also. This is the position of the Professor Krum Boshkov from the Faculty of Agricultural Sciences and Food, who along with Lovre Ristevski, the AgBiz manager for fresh fruits and vegetables, participated in the course of technology for harvesting, which was held in June at the "Davis" University, in California. The study tour was provided by USAID through the AgBiz program.

Course held at the "Davis" University, one of the best research and education centers in the United States, was intended for researchers, quality controllers in the production industry, businessmen and government or academic professionals interested in the current modern technology for post harvesting of horticultural crops. About 90 participants from 70 countries attended the course, which lasted two weeks.

"It was excellent opportunity to share experiences regarding fresh fruit and vegetables markets, levels of development, and the fresh fruit and vegetables specifics of each country", noted Lovre Ristevski.

"This valuable knowledge that we received it, will be transferred to Macedonian fresh fruit and vegetables value chain participants' as well educational institutions by developing and presenting post harvest technology guide books for selected crops (e.g., tomatoes, apples, potatoes and grapes) in a series of workshops via various locations in Macedonia", said Krum Boshkov. He pointed that the fresh fruit and vegetables industry in the United States represents a modern agricultural sector with developed systems, strategy and work methodology. "The product requires high quality, expressed through the content of nutritional elements and sensitive characteristics, color, shape, size, smell and taste, but also the safety of the consumer in terms of pollution by microbiological, biological, chemical and physical sources", said Boshkov.

Namely, California, has sales of 36 billion dollars earned on the markets, and is the leading agricultural State in the United States. California produces about 400 agricultural products, mainly fresh fruit with an annual income of 11.2 billion dollars, then meat and poultry with an annual income of 10.6 billion dollars, vegetables and melons with an annual income of 7.5 billion dollars, cereals with an annual income of 5 billion dollars and flowers and seedlings with an annual income of 3.2 billion dollars. California is the leading country in production of almonds, walnuts, artichokes, dates, figs, fresh and dried grapes, kiwi, olives, peaches, plums, pomegranate and rice.

Web:

Date: August 2010

ПОДРАЗСВО - Нови техники za подобro proizvodstvo i profit na trpezno grozje

Висококвалитетни,



Следејќи го трендот на пазарот кој бара промени во ракувањето со трpezното grozje, „Агролозар“, со поддршка на AgBiz програмата на USAID, во изминатите неколку месеци реализираше активност која опфати примената на серија на мерки со кои се подобри производството на трpezното grozje од сортата „викторија“ и воедно се додаде поголем вредност на финалниот производ.

400 хектари плодни насади од околу 340 вински сорти и 60 хектари трpezно grozje од сортата „викторија“ и сопственоста на Делно Балкански Агро Инвестментс и сопственоста на Делно Балкански Агро Инвестментс во производството на трpezно grozje. Масивот од „викторија“ е подигнат во периодот од 2004 до 2005 година, а постои во 2007 година соопшени и техника својста, вредност насади и под италијанскиот систем „одрина“ кој е единствен во Македонија. Во почетокот на 2010 година, се воведоа италијанската техника од трpezно grozje на 15 ха на насадиот со трpezно grozje.

„Ова не е четврта година на „викторија“ во моите насади. Се вложуваме во сортата „викторија“ поради нивниот висок квалитет и поради тоа што горно стравно на дрвјата расте. Покрај три главни вида добри, но сепак неодобри и со врвна цена, и квалитет, го имаме малку криво, а новите работници работат со задоволство истражуваат дека работат под сонце, ветерот и многу професионално наменетите работи. Бидејќи градите се обложени, пасоци прстите и прстите за трpezно grozje. Многу работи се дојде на нивна работна сила, работниците, вложувањата и работното „одрина“ подготви, мери Делно Балкански Агро Инвестментс. Тој има вложено 30 илјади за производството на трpezно grozje „викторија“.

Сидејќиот отскок (TOP) од трpezното grozje од оваа година се изјави во Република Полска, Грција и Македонија, а останатите 30% се изјави на пазарите на поранешните републики во Европа, особено во Србија и Украина.

Следејќи го трендот на пазарот, кој бара промена во ракувањето со трpezното grozje, „Агролозар“ со поддршка на AgBiz програмата на USAID, во изминатите неколку месеци реализираше активност која опфати примената на серија на мерки со кои се подобри производството на трpezното grozje од сортата „викторија“ и воедно се додаде поголем вредност на финалниот производ.

унифицирани гроздови

Писател:Билјана Петровска-Митревска




„Агролозар“ со поддршка на AgBiz програмата на USAID, во изминатите неколку месеци реализираше активност која опфати примената на серија на мерки со кои се подобри производството на трpezното grozje од сортата „викторија“ и воедно се додаде поголем вредност на финалниот производ.

Следејќи го трендот на пазарот, кој бара промена во ракувањето со трpezното grozje, „Агролозар“ со поддршка на AgBiz програмата на USAID, во изминатите неколку месеци реализираше активност која опфати примената на серија на мерки со кои се подобри производството на трpezното grozje од сортата „викторија“ и воедно се додаде поголем вредност на финалниот производ.

Translation:

Macedonia Produces High Class Table Grapes

Macedonian table grape industry is facing with increasing competition from exporters in Mediterranean countries such as Spain, Italy and Greece and from New World countries such as Chili. This pressure is evident even in the very important, traditional regional markets. To increase competitiveness and at least maintain market share in regional markets, and increase penetration in EU markets, Macedonian producers and marketers need to improve their production and postharvest technologies.

Agrolozar is one of the leading producers and exporters of table grapes in Macedonian. The company is located in the south-eastern part of the country, in the village of Hamzali near Strumica. Agrolozar is in the business of producing and selling table and wine grapes, fruits, vegetables and seedlings. Agrolozar has 400 hectares of vineyards, of which 340 are planted with wine grapes and 60 hectares are planted with table grapes, primarily Victoria variety. The Victoria vineyards were planted between 2004 and 2005, and harvesting started 2007. The entire Victoria vineyard was developed using the Italian trellising system called “odrina”, which is unique in Macedonia. In the spring of 2010, Agrolozar put a hail protection net on about 15 ha. of the table grapes vineyard. The company employs 30 people in various capacities in its table grape operations. These workers are engaged during the whole season to organize and perform all agro-technical measures necessary for assuring high quality production and a good yield, and later are involved in harvesting and packing grapes.

Since Agrolozar follows market trends, which often requires changes in table grape handling, in the past few months Agrolozar, with support from USAID’s AgBiz Program, implemented an activity that included

a series of measures to improve the production of Victoria variety grapes and add greater value to the final product. AgBiz hired Professor Krum Boshkov from the Viticulture and Enology Department at the Faculty of Agricultural Sciences and Food in Skopje, to lead the activity and the process of applying new agro-technical measures for improving the quality of table grapes and assess the results.

Professor Boshkov: “Agrolozar has engaged a group of specialized workers responsible for handling the grapes clusters and vines during the whole period from flowering to harvest. The new agro-technical measures that were implemented on Agrolozar’s table grapes included: shoot thinning, bunch reduction, bunch tipping, berry thinning, defoliation, girdling and conducting experiments with gibberellins acid. The clusters are constantly being shaped including removal of diseased grapes and those that have irregular shape and are therefore unsuitable for packaging. These measures make table grapes more standardized, with almost equal size, shape, quality and color. Almost 95% of the grapes are of a consistent quality that matches European standards. Choosing and applying these new agro-technical measures was a result of the experience and knowledge gained during the technical study tours organized by USAID’s AgBiz in Republic of South Africa in 2008 and in California 2009 and 2010. The remaining 5% are going to be harvested and packed with the next harvest. There is no similar quality of table grapes in the entire Balkan region. Agrolozar’s table grapes are the model on which Macedonian vine growers should target. We will only be competitive in the foreign markets if we produce consistently high quality table grapes.”

Nikola Mitev, Agrolozar Agronomist: “A number of the recommended measures were implemented on all 60 ha and some of them, only on 4 rows. In just five months since we started with this activity, we have achieved very positive results, which are especially visible now, during the harvest season. The workers engaged in harvesting say that their work now is much easier than before. The clusters are much more accessible, and they are in a good shape and size. The net that we installed for hail protection offers pleasant shade that makes harvesting easier and at the same time provides protection from harmful ultra-violet rays on the grapes, as well on the workers. By the end of this season we expect to harvest near 450 tons of high quality table grapes.”

“This is our fourth harvest of Victoria from our vineyard. We decided to utilize this variety because of its quality and early ripening compared to other varieties. The first three years were good, but this year we have achieved the highest yield and quality, and with very small losses. Our employees are happy that they can work in shade. Harvesting is more efficient than the last year because the clusters are now easily accessible and more practical for packaging. We are in the middle of the harvest season, and thanks to the recommendations that we applied and the measures that we have implemented as a result of AgBiz support, we are now able to produce outstanding quality table grapes. Our success is due to our love for the vines, wise investments and the favorable climate.”

Seventy percent of our table grape production is exported to Russia, Poland, Lithuania and Moldova, and the remaining 30% to ex-Yugoslav markets, especially Serbia and Croatia.

Thanks to the investments in pre-harvest, but also utilizing the latest technologies for improving table grape handling during and after the harvest, such as proper cooling, storage, packaging and transport, Agrolozar has succeeded to position itself as a brand recognized as Macedonian table grapes with extra quality, not only on domestic, but also on foreign markets.

Web: www.ffrm.com.mk

Date: September 2010

Electronic Media

Medium: KTV

Journalist :

Title: AgBiz staff member Interviewed by Negotino local TV station



Web:

Date: 2nd of September, 2010

Title:

специјален прилог
ХРАНА

Анализа

ПРЕРАБОТУВАЧКА ИНДУСТРИЈА - ГОЛЕМИ ШАНСИ, МАЛА ИСКОРИСТЕНОСТ

Извозот на преработени производи во 2009 година во регионот (Србија, Хрватска, Босна и Херцеговина, Црна Гора и Косово) учествува со 52,3% со количина и 46% во вредност од севкупниот извоз на македонските преработени овошје и зеленчук. Србија е најголемиот увозник на македонски преработки од зеленчук и овошје, со 18% од вкупната вредност на извозот. Останатите пазари (посебно Австралија и САД), поради големата зоедница на емигранти од Македонија, но и од другите балкански земји, се исто така многу важни извозни одредишта. ЕУ-пазарите во количина опфаќаат 41,5% (во споредба со 48% во 2008 година) и 46% во вредност (во споредба со 52% во 2008 година) од севкупниот извоз на преработени производи од Македонија. Преработувачката индустрија минатата година преработила 67.000 тони овошје и зеленчук. Најпреработувана сировина во македонските преработувачки капацитети е црвената липерка, која учествува со околу 45% од вкупните влезни сировини во конзервната индустрија. Индустријата во периодот од 2003 до 2008 година покажува постојано зголемување на производството, најмногу поради зголемената побарувачка за



македонските преработки од страна на странските купувачи, како и порастот на домашниот пазар како резултат на силната пене-трација на малопродажните синџири и промените во животните навики на населението (купување на преработени производи, наместо домашно подготвување). Сепак, во 2009 година индустријата има произведено значително помалку во споредба со претходната година, главно како резултат на глобалната економска криза. Тоа негативно влијаеше на домаш-

ните преработувачи, со опложување на наплатата и намалување на обртнои капитал кој тие го користат за откуп на свежи производи за преработка, како и за другите производни инпутти. Конзервните фабрики имаат голем потенцијал за развој на индустријата со храна, но тие користат околу 40% од инсталираните капацитети. Момчило Ивановски, сопственик на компанијата Бонум, потенцира дека немањето обртни средства, лошите кооперантски односи со земјоделците, недоволната сезонска работна рака се главните причини за слабата искористеност на капацитетите.

И Сашо Ристески, соработник на АгБиз проектот на УСАИД, смета дека индустријата за преработка на овошје и зеленчук е речиси целосно зависна од домашното производство и понуда на земјоделски производи. Вредноста на преработените производи

во последниве години доживува променлив тренд, како резултат на сезонскиот карактер на земјоделското производство. Тоа е поради нискиот технолошки степен на индустријата за преработка на земјоделски производи, особено заради недостигот од одевкватни просторини за падење за да се надмине сезонскиот ефект и недостигот од сировини потребни за континуирано производство. Високите царини и сложените процедури за увоз на свежи земјоделски производи наменети за преработка значат дека индустријата речиси во целост се потпира на аражманите со индивидуални земјоделци, претпријатија и задруги кои се занимаваат со примарно производство и посредници - трговци кои ја снабдуваат индустријата, вели Ристески, кој смета дека е неопходно подобрување и во содржината на договорите за производство и во исполнувањето на склучените договори. Исто така, цените значително варираат во зависност од побарувачката за свежи земјоделски производи во регионот и поголемото или помалото производство во земјата, што претставува сериозна пречка што ја оневозможува индустријата да го достигне својот полн потенцијал и да се впушти во поголеми извозни договори. Во земјавата има инсталирано капацитети за производство на 120.000 тони овошје и зеленчук, а минатата година се произведени околу 46.000 тони. Во 2005 година искористеноста на капацитетите била само 25%, додека во 2009 година овој процент се зголемил на 40%, што укажува на растечкиот тренд во овој значаен сегмент на преработувачката индустрија.

Конзервната индустрија има ограничен простор за развој, бидејќи користи само 40% од инсталираните капацитети

Прва и единствена on-line продавница за вино отворена 24 часа

WINE.MK

Купувајте различно, интелигентно, купувајте безбедно.

<http://www.wine.mk> тел.: 02/ 2521 788 support@wine.mk

Translation:

Processing Industry – Big Chances, Low Utilization

The export of processed products in 2009 in the region (Serbia, Croatia, Bosnia and Herzegovina, Montenegro and Kosovo) contributed 52.3 % in quantity and 46% in value of total exports of processed Macedonian fruits and vegetables. Serbia is the largest importer of Macedonian processed vegetables and fruit, with 18% of the total value of exports. Other markets (especially Australia and the U.S.), because of the large community of immigrants from Macedonia and other Balkan countries are also important export destination. EU markets in amounts include 41.5% (compared with 48% in 2008) and 46% in value (compared to 52% in 2008) of overall export of processed products from Macedonia. Last year the processing industry processed 67 tons of fruit and vegetables. The most processed raw material in Macedonian processing capacity is the red pepper, which contributes about 45% of the total input of raw materials in the processing industry.

In the period from 2003 to 2008, the industry shows a continuously increasing production, mostly because of the increased demand for Macedonian processed products by foreign buyers and the increased domestic market as a result from the strong penetration of the retail chains and changes in the living habits of the population (buying processed products, rather than preparing domestic).

Still, in 2009 the industry has produced significantly less compared to the previous year, mainly as a result of the global economic crisis. That negatively affected the domestic processors, with delayed payments and reducing the working capital that they use to purchase fresh products for processing, and other production inputs. The processing facilities have great development potential of the food industry, but they use about 40% of the installed capacity.

The processing facilities have great potential for development of food industry, but they use about 40% of installed capacity. Momchilo Ivanovski, the owner of the Bonum Company, pointed that the lack of working capital, poor business relations with the farmers and the lack of seasonal labor are the main reasons for low capacity utilization.

And Sasho Risteski, associate to the USAID's AgBiz project, believes that the industry for processing fruits and vegetables is almost entirely dependent on domestic production and supply of agricultural products. The value of processed products in the recent years is experiencing a variable trend, as a result of the seasonal character of agricultural production. It is because of the low technological level of the industry for processing agricultural products, especially in the absence of adequate facilities for cooling to overcome the seasonal effect and the lack of raw materials required for continuous production.

High duties and complex procedures for imports of fresh agricultural products, intended for processing, means that the industry almost completely relies on arrangements with individuals farmers, companies and unions that are dealing with primary production and intermediaries - traders who supply the industry, said Ristevski, who considers that it's necessary to improve the content of contracts for the production and implementation of the concluded agreements. Also, the prices significantly vary depending on the demand for fresh agricultural products in the region and larger or smaller production in the country, which is a serious obstacle that prevents the industry to reach its full potential and to engage in major export contracts.

The country has installed capacity to produce 120,000 tons of fruit and vegetables, and the last year produced about 46,000 tons. In 2005 the capacity utilization was only 25%, while in 2009 this percentage increased to 40%, which indicates a growing trend in this important segment of the processing industry.

Web: www.kapital.com.mk

Date: 17th of September 2010

Electronic Media-regional (BG)

Medium:

Journalist :

Title:

Новини - Банкери от Македония черпят опит по управление на европейските програми от експерти на ДФ „Земеделие“

Представители на търговски банки от Македония бяха на работно посещение днес в Държавен фонд “Земеделие” – Разплащателна агенция (ДФЗ-РА) за обмяна на опит в прилагане на европейските програми за финансиране на проекти в областта на агробизнеса. Срещата се организира съвместно от Българската асоциация на консултантите по европейски програми (БАКЕП) и фонд “Земеделие”. Тя бе открита от Заместник изпълнителния директор на ДФЗ Ангел Кинанов и председателя на УС на БАКЕП Красимир Киряков.

В рамките на работното си посещение в ДФЗ македонските банкери бяха запознати с опита на българската администрация в усвояването на средства по Програмата за развитие на селските райони (ПРСР) 2007-2013 г. и предприсъединителната програма САПАРД, както и с разработените и прилагани досега кредитни линии между ДФ “Земеделие” и българските търговски банки за финансиране на проекти в сферата на агробизнеса. Групата е на обучение в България по линия Американската агенция за Международно развитие (USAID) като целта е представителите на търговски банки от Македония да добият опит в управлението на европейски проекти.

По време на срещата бяха дискутирани въпроси, свързани с трудностите пред кандидатите при осигуряване на финансиране от банките за проектите по отделните програми, процедурите и сроковете за кандидатстване, начина на определяне на размера на финансовата помощ за отделните бенефициенти и авансовите плащания по проектите.



Обсъдени бяха също възможностите за прилагане на схеми за рефинансиране на кредити от търговските банки по европейски проекти и опита на ДФ “Земеделие” в това отношение по програма САПАРД и ПРСР 2007-2013 г. Посочено бе, че над 10% от всички проекти по програма САПАРД са били рефинансирани от търговските банки със средства от ДФ “Земеделие”, което е един добър процент. Подобна схема – за рефинансиране на кредити, се прилага в момента и за Мярка 121- “Модернизиране на земеделските стопанства” от Програмата за развитие на селските райони.

Web: www.dfz.bg

Date: 28th of September 2010

Electronic Media

Medium: KTV

Journalist :

Title: USAID COTR Tanja Markovska interviewed by Local TV station in Kavadarci



Web:

Date: 29th of September 2010

Title:

6 | 30.08.2010

ИНТЕРВЈУ



КРУМ БОШКОВ
ПРОФЕСОР НА ФАКУЛТЕТОТ
ЗА ЗЕМЈОДЕЛСКИ НАУКИ И ХРАНА

УСПЕХОТ ЗАВИСИ ИСКЛУЧИВО ОД ИНВЕСТИЦИИ ВО КВАЛИТЕТ

ВЕРИЦА ЈОРДАНОВА
jordanova@kapital.com.mk

Колку од оно што вбројате таму реално може да се аплицира во македонското земјоделство? Впечатокот е дека земјоделството во САД достигнува највисоко ниво на технолошки развој, кој овозможува целосна контрола на производството од ниво, берба, поквалитет, складирање и дистрибуција на пазарот. Покрај високиот агрономски квалитет на храната, од производител се бара да биде безбеден за потрошувачот во однос на загадувањата од микробнолошки, биолошки, хемиски и физички извори. Користењето свежо овошје и зеленчук е целосно променето во однос

на последните децении од 20 век, кога во продажбата се форсираше брзата храна. Денес државните институции и маркетиншки организации на САД се здружени во промоција на здраво, квалитетно и безбедно исхрана во секојдневниот живот, и особено во исхраната на младите генерации. Во кои земјоделски сегменти ги лоцирате најголемите перспективи во Македонија? Кои се напредните македонски земјоделски производи за поголемо производство и извоз? Со влезувањето во Европската унија земјоделството ќе се развива според нивната метеорологија, гледајќи од аспект на потребите на Унијата и цените на овие пазари. Климатските фактори значајно влијаат на правците на развој. Генерално гледано, имаме услови за одгледување на сите земјоделски култури, но во последната деценија

во Македонија се забележителни појави на екстремно високи и ниски температури, град, суша и поплави. Климата се менува, тешко е да се утврдат правилности во тие промени за да се донесат правилни одлуки. Промениите предизвикуваат катастрофални последици на земјоделските култури во целиот свет, на што светската берба на земјоделски производи одговара со високи цени на производите. Земјоделското производство е несигурно, но не само кој нас, туку секаде во светот, со можност за појава на глад и болести во најтешката погодените реони. Сите сме во иста позиција со јасно изразен огромен ризик во бизнисот со земјоделството. Под вакви услови, јасно е дека е најголем ризикот во одгледување градинарски и овошни култури во контролирани услови, под пластеници или во оранџерији. Од гледна точка на развојот на технологијата,

Инвестиции во квалитет, следење на промените во побарувачката и навиките во исхраната, воведување нови технологии и заокружено организирање на производството се само некои од предусловите кои треба да ги исполнат земјоделците за да се пофалат со задоволителен успех, вели професорот Бошков во интервју за "Капитал" по неговата стручна посета на Универзитетот Дејвис во Калифорнија, еден од најзначајните универзитети за развој на земјоделството

повторна предност имаат градинарските и овошните култури. Земјоделската наука секојдневно, со неверојатна брзина, ги унапредува технологијата и маркетингот кои со помош на информатичката технологија допираат до сите апли на синџирот на производството. Промениите се неверојатни, затоа што произведат што би интересен пред неколку години одеднаш е истиот од пазарот од некој нов производ. Исплативо и ефикасно е подготвувањето и одгледувањето на колекциското овошје – праски, кајсии, цреши, сливи – за кои државата покрива значоен дел од трошоците за подигање на насадот, а од друга страна се барани на пазарите каде што постигнуваат релативно високи цени. Огромна перспектива има оранџното производство и шунските плодови, високот туризам, за кој се надевам некој коначно ќе се одлучи да го развива и во оградските виногради. Имаме можност за производство на голем број земјоделски култури, но за да знаеме што ќе се одгледува, потребно е внимателно следење на светската берба и она што се случува во третиот свет. Каде што полека се префрла развојот на земјоделството поради естивниот работен сила. Сето тоа кога погоре има значење под услов земјоделските култури да се произведат со највисок, супериорен квалитет, за точно определен пазар, во одредена количина и во вистинско време.

Иако сите анализи покажуваат големи перспективи за македонската преработувачка индустрија, резултатите не се задоволителни. Капацитетите не се доволно искористени, а фирмите се соочуваат со бројни проблеми. Како ситевте дека можат да се опраат работите и Македонија да го реализира она што најдобро го знае – да произведува квалитетна храна? Свато состојба не може да се генерализира за целото земјоделство. Одредени земјоделски гранки се многу успешни, но имаме и неуспешни. Како успешни гранки би ги издвоил градинарските култури и тутунот. Посебно интересен за анализа е тутунот, бидејќи претставува пример за организирано производство на европско ниво. Производството почнува и завршува во една година со писан договор меѓу преработувачите и производителите на тутун. Државата преку Министерството за земјоделство, земјоделската инспекција и Институтот за тутун во Прилеп го контролира исполнувањето на договорите, односно текарот на производството. Во цената на цигарите е внесен надонес од кој се исплатаат субвенции за производителите. На тој начин производството учествува во екстремно профитен и има можност за генерирање на послушно и покавалитетно производство. Тука е одговорот за развојот на преработувачката индустрија. Потребно е дефинирање на синџирот на производство и планирање на производството на сировината, откупот на сировината, преработката, меѓусебните договарање

меѓу преработувачите и производителите, наочан на планов на суровината и, секој, пласманот на финалните производи. Значи, во основата на еден успешен синџир на производство се јоко дефиниранието гривата за чие спроведување гарантира државата преку своите институции. Вторат сегмент за успешно производство е изградба на инфраструктурата на земјоделските површини, системи за наводнување и одводнување, патница, струја и откупни центри, слично со индустриските зони кои би биле привлечни за претприемците.

Сметате ли дека во моментот имаме стикцијно, а не организирано и научно базирано производство, кое би гарантирало подобри резултати?

Големиот број од компаниите соработуваат со научните институции од земјата и странство. Научните сознанија и новите технологии се аплицираат во земјоделството. Главно од своето производство, Македонија ги задоволува своите потреби за градинарски, овошни и дел од сточарските производи, има хиперпродукција на грозје и вино и мал недостаток од житни култури. Определени земјоделски гранки добиваат карактер на стикцијноста кога ќе се јават хиперпродукција или штети од елементарни непогоди, но сметам дека со една прецизна регулатива ќе се решат и тие проблеми.

Дали нистите дека владината програма за субвенции дава добри резултати и во кој правец би дала уште подобри резултати?

Не сум целосно запознаен со програмата за субвенционирање, бидејќи е обемно и се однесува на голем број земјоделски гранки, но, во секој случај, тоа содржи мерки кои се усвоени на предлог на експерти од соодветните области. Од мерките кои ми се познати многу силен ефект, со извонредни резултати дава субвенционирањето на подигнувањето на овошни насади. Субвенционирањето на кинограм предизвикало на предлог за субвенционирање на некои механизми за поддршка на промоцијата на извозот на вино би бил голем порок, бидејќи во својата суштина ќе претставува поттикнување на претприемништвото, ќе помогне во градење на препознатливоста на македонското вино и ќе обезбеди долгорочна перспектива за поголем извоз на вино од Македонија.

Вие сте експерт за винарство и лозарство. Виното во последните години е една од поуспешните приказни што се однесува до извозот, брендиранието и пробивот на нови пазари. Како вие ги оценувате перспективите на македонското винарство и каде ги гледате критичните точки? Лозаро-винарското производство е опкружено за голем број бизнисмени кои вложуваат огромни средства во развојот на оваа земјоделска гранка. Денес имаме повеќе од 80 винарски виноби, модерно опремени,

ЛОВРЕ РИСТЕВСКИ

МЕНЕДЖЕР НА СИНџИР НА ВРЕДНОСТ ЗА СВЕЖО ОВОШЈЕ И ЗЕЛЕНУК И ПРИСТАП ДО ФИНАНСИИ

МАКЕДОНСКОТО ГРОЗЈЕ ЈА ПОДОБРИ КОНКУРЕНТНОСТА

Македонските производители, трговците, како и извозниците на трезното грозје мора повеќе да инвестираат во подобрување на техниките за берба на грозјето, чуванието во соодветни пакувања, начинот на пакување, како и транспортот до странските пазари. Ова инвестирање значи додавање на вредност на нашето грозје, а со тоа и зголемување на конкурентноста на регионалните и светските пазари. АгБиз програмата на USAID во изминатите три години организираше неколку студиски патувања во Калифорнија и Јужна Африка, како водечки извозници на трезно грозје во светот, каде што македонските компани-производители на трезно грозје се запознаа со најновите трендови во процесот на производство и трговија со трезното грозје. Особено сме задоволни заради фактот што неколку фирми кои беа на овие патувања почнаа да ги применуваат препораките и практиките кои ги видоа кај своите колеги во прекуокеанските земји. Денеска, како резултат на применетите практики пред, за време и по берба, овие фирми успешно го пласираат грозјето во Полска, Русија, како и во бившите југословенски републики.



препознатлив по својот карактеристичен ниџ и квалитет на вината. Овој сектор е најмногу зосенет од светската економска криза, која резултира со значајно намалување на потрошувачката на вино и во развие-ните земји. Значајно алијансе врз пласманот на нашите вина има појавата на вино од третот свет, пред сè од Чиле. Со својот висок квалитет, ниска цена и огромен квалитет овие вина ја срушија светската берба на вино со последици кои ќе се чувствуваат во наредните сезони. Тешко е да се предложат мерки кои ќе бидат позитивни за сите производители, па во средуванието и прилагодувањето кон новата ситуација сигурно ќе мора да се ископаат дел од насадите. Веројатно тргнуваме од почеток. За да има успех, потребно е изработка на стратегија која ќе биде премисена во законите и прописите за вино. Европското законодавство, иако е обемно, всушност, на многу едноставен начин го регулира и поттикнува производството на квалитетни вина. За да се постигне насад на одредена локација, бизнисмените

се обврзуваат до државните институции, кои го разгледуваат нивното барање во однос на сортиментот, технологијата и пласманот. Лозарите треба да покажат договор со винарските виноби во кои ќе го пласираат грозјето. Приносот на грозје и вино е ограничен на единца површина, 10 тони грозје или шест тони вино на хектар. Остатокот од грозје се остава во насадот, не се бере или се бере и се дестилира. По првото претонување на виното во ноември, земјоделскиот инспектор врши увид на количините произведено вино, прави записник, зема примери од вината кои ги испраќа до надлежните лаборатории за хемиска анализа и дегустациона оценка на вината од таа реколта. Министерството за земјоделство, врз основа на документите од лабораторијата и дегустацијата комисија, дава решение за промет на вината во кое предизно стои дали тоа вино ги задоволува законските критериуми означени на етикетата. На овој начин државата овозможува да се произведе квалитетно вино. Дали ќе се пропадае е проблем на вистота, бидејќи виното е бизнис како и секој друг бизнис, и подлежи на пазарни закониности. Едно



Во организација на АгБиз, програмата на USAID за подобро на развојот на земјоделството на Македонија, професорот Бешков и претставник на АгБиз започнаа учествување на интензивен курс за последбери технологии на Универзитетот Девис во Калифорнија, еден од најзначајните универзитети за развој на земјоделството. Овој курс дава преглед на најновите технологии за берба, пакување и пакување и пакување на земјоделски производи. Целта на посетата беше да се стекне дополнително знаење за најновите достигнувања во последбери технологиите, кои преку изготвување извештаи, тренинзи и презентации ќе се пренесат до нашите производители. Имаа можност да ги посетат најголемите земјоделски производители, центри за пакување и складирање, пакувања и маркети во Калифорнија, со што се доби целосна слика за синџирот на производство на свежо овошје и зеленчук во САД, како најголем производител во светот кој покрива 18% од светскиот пазар со земјоделски производи.

е сигурно, за вино со супериорен квалитет секогаш ќе се најде пласман. Кои се перспективите и шансите на Македонија во делот на трезното грозје, кое, се чини, е заложено? Насадот за трезно грозје е скпа инвестиција, чија вредност во четвртото година кога се очекува полно родност може да достигне повеќе од 20 илјади евра на хектар. Подигнување на поголеми површини има логично единствено ако добро е испитан пазарот и обезбеден пласман на грозјето. Во овој момент, со помал ризик е подигнале мали насади до 2 ха, со сорги кои зреат порано од "аџус али", од средината на јули до 1 септември. Грозјето треба да биде произведено со супериорен квалитет, спакувано во луксузна амбалажа. Генерално, не сме смените ништо во технологијата на трезно грозје веќе 15-20 години, а за тоа време земји кои никогаш не произведувале грозје станаа традиционални производители и главни играчи на меѓународниот пазар. Промените се случуваат со неверојатна брзина, па затоа е подобро производството да биде ориентирано кон домашниот и регионалниот пазар.

Translation:

Success is Dependent Exclusively on Investments in Quality

Investments in quality, monitoring changes in demand and eating habits, introducing new technologies and completing the cycle of production, are only some of the preconditions that agricultural producers need to fulfilled in order to achieve sufficient success, says Professor Boshkov in an interview for Kapital, after his expert visit to the University of California, Davis, one of the most important universities for agricultural development.

Organized by the USAID's AgBiz Program, that supports the growth of agriculture in Macedonia, Professor Boshkov and an AgBiz representative attended, this summer, an intensive course in postharvest technologies at the University of California, Davis, one of the most important universities for agricultural development. This course presents current technologies associated with the harvest, the packing practices and the cold storage of agricultural products. The purpose of the visit was to acquire additional knowledge about the most current achievements in postharvest technologies that will be conveyed to our producers by means of reports, training sessions and presentations. The participants

visited the largest agricultural producers, packinghouses and storages, cooling facilities and markets in California, thus acquiring a complete image of the production chain for fresh fruit and vegetables in the United States, the largest world producer with a share of 18% in the world market of agricultural products.

– **How much of what you saw in the U.S. can, in reality, be applied to the Macedonian agriculture?**

The impression is that agriculture in the U.S. has reached the highest level of technological development, which allows for complete control of the production in the field and during harvest, as well as of packing, storage and distribution on the market. In addition to the high organoleptic quality of the food, the product must be safe for the consumer as concerns pollution from microbiological, biological, chemical and physical sources. The consumption of fresh fruit and vegetables changed completely during the last decades of the 20th century, when fast food was intensely marketed. Today, state institutions and marketing organizations in the U.S. have joined forces in promoting healthy, quality and safe nutrition in the everyday life and, in particular, in the nutrition of the young generations.

– **What are, according to you, the most prosperous agricultural segments in Macedonia? What are the prospects of Macedonian products for more extensive production and exports?**

After joining the European Union, agriculture will develop according to EU methodology with regard to the needs of the Union and the prices on those markets. The climate as a factor influences significantly the direction of development. Generally, we have the right conditions for growing all agricultural crops, however, in the course of the last decade, Macedonia had extreme high and low temperatures, hail, drought and floods. The climate is changing, and it is difficult to see regularities in these changes, hence it is difficult to make the right decisions. Climate changes cause catastrophic consequences for the agricultural crops in the whole world, which is reflected in the high prices of agricultural products on the world stock exchange of agricultural products. Agricultural production is insecure, not only here but all around the world, and there is risk of famine and illnesses in the regions that are the most affected. We are all in the same position, facing an enormous risk in the agribusiness. In such circumstances, it is clear that the risk is the smallest when growing fruits and vegetables in a controlled environment, i.e. in greenhouses and glasshouses. In terms of technology development, again the advantages are with the vegetable and fruit crops. The agricultural science improves the technology and the marketing with incredible speed on daily basis; with the help of the information technology and marketing interrelate with every phase of the production chain. Changes are fascinating because a product that was interesting until a few years ago is suddenly casted out from the market by a new product. It is cost-effective and cheap to grow drupe such as peaches, apricots, cherries and plums, for which a significant part of the plantation planting costs are covered by the government and which are in demand on the market where they achieve relatively high prices. The prospects are very good for the organic production, the wild-grown products and the wine tourism, which I hope someone will decide to develop in the Ohrid vineyards as well. We have the opportunity to grow a large variety of agricultural crops, but in order to know what to grow, we need to monitor the world agricultural stock exchange very closely, as well as the developments in the third world where agriculture is slowly transferring and developing due to cheap labor. All of the above makes sense provided that crops are produced with the highest superior quality, for a precisely targeted market, in determined quantities and in the right time.

– **Although all analysis show significant prospects for the Macedonian processing industry, the results are not satisfactory. The facilities are not used to their full capacity and companies are facing numerous problems. How can, according to you, things become better and how can Macedonia do what it does the best – produce quality food?**

This condition cannot be generalized for the entire agriculture. Certain agricultural sectors are very successful, but there are also those that are not successful. I would say that successful sectors are the garden crops and the tobacco. The tobacco is particularly interesting for analysis as it is an example of a production organized at a European level. The production begins and finishes within one year, with a

written contract between the tobacco producers and the processing plants. The enforcement of the contracts is controlled through the Ministry of Agriculture, by the state, the agricultural inspection and the Tobacco Institute in Prilep. The price of cigarettes incorporates the cost for the subsidies paid to the producers. Thus, the production participates in the extra profits and has a possibility to generate a larger and higher quality production. This is the solution for the processing industry. It is necessary to define the production chain and to plan the production of raw material, as well as its purchase, processing, the negotiations between the processing facilities and the producers, the manner of payment for the raw material and, of course, the marketing of the final products. Hence, the basis of a successful production chain consists of clearly defined rules whose implementation is guaranteed by the state through its institutions. The second segment for a successful production is the construction of infrastructure of agricultural land, irrigation and drainage systems, roads, electricity and purchase centers, similar to industrial zones that would attract entrepreneurs.

– **In your opinion, is the present agricultural production ad hock, as opposed to organized and scientifically based production that would guarantee better results?**

A large number of companies cooperate with scientific institutions in the country and abroad. Scientific knowledge and new technologies are applied in agriculture. Macedonia satisfies its needs for vegetables, fruits and partially livestock farming products from its own production. There is hyper-production of grapes and wine and a small deficiency of cereals. Certain agricultural sectors are acquiring ad hock character when there is hyper-production or damage by natural disasters, but in my opinion a precise legislative act can solve these problems.

– **In your opinion, is the government's subsidies program producing good results and how should it develop to produce even better results?**

I am not familiar with the details of the subsidies program as it is quite extensive and covers a large number of agricultural sectors, but it does contain measures that are adopted upon proposal of experts in the pertinent areas. Of the measures that I am familiar with, there are excellent results from the subsidies for starting fruit plantations. Subsidies per kilogram of grapes sold to wineries caused the price of grapes to fall as wineries, facing an excessive offer of grapes, integrated the subsidy in the price of the grapes. Possible adoption of a proposal for subsidizing some mechanisms for promotion of wine exports would be the right thing to do as, in essence, this will stimulate entrepreneurship and will facilitate the creation of recognizable Macedonian wines and will create long-term prospects for larger exports of wine from Macedonia.

– **You are an expert in wine production and grape vine growing. In the recent years, the wine is one of the more successful stories in terms of exports, branding and accessing new markets. How do you assess the prospects of the Macedonian wine production and what are, according to you, the critical points?**

The grape vine growing and the wine production are attractive for a large number of businessmen who invested enormous funds in the development of this agricultural sector. Today, we have more than 80 wineries, with modern equipment and technology that can be recognized for their characteristic image and wine quality. This sector was the most affected with the world economic crisis, which resulted in a decreased wine consumption in the developed countries. The marketing of our wines is greatly affected by the wine from the third world, primarily from Chile. With top quality, low price and huge quantities, these wines caused consequences on the world wine stock exchange that will be felt in the decades to come. It is hard to propose measures that would be beneficial for all producers, and therefore, in adjusting to the new situation, it is certain that some of the vine plantations will have to be uprooted. We are probably starting from the beginning. To achieve success we need a strategy to be developed and transposed in the laws and regulations governing wine. The European legislation, even though extensive, actually regulates and stimulates quality wine production in a very simple manner. In order to plant a plantation on a certain location, businessmen address government institutions with a request concerning the varieties, the technology and the marketing of the grapes that the institutions then review. Grape

producers should present a contract with the wineries to which they will sell the grapes. The production of grapes and wine is restricted per unit of land, i.e. 10 tons of grapes or six tons of wine per hectare. The remaining quantity of grapes is left on the plantation not harvested, or harvested and distilled. After the first decanting of the wine in November, agricultural inspectors inspect the quantities of produced wine, make records, take samples of the wines from the current harvest and send them to the assigned laboratories for chemical analysis and degustation mark. Based on the documentation from the laboratories and the degustation committee, the Ministry of Agriculture issues a decision for marketing of the wine with a precise description as to whether that wine meets the statutory requirements marked on the label. Thus, the country ensures production of quality wines. Whether the wine will be sold or not is a problem of the winery, as wine is business as any other business and is subject to the rules of the market. One thing is certain, wines with superior quality will always find a market.

– What are the prospects and the opportunities of Macedonia as concerns table grapes, which appear to be neglected?

Table grape plantations are a big investment, may even reach over 20 thousand euro per hectare in the fourth year when full harvest is expected. Growing large plantations makes sense only if the market was well analyzed and the sales were secured. At present, the risk is smaller with growing plantations of up to 2 ha, with varieties that ripen earlier, in August or between mid of July and 1 September. The produced grapes should be with a superior quality and packed in luxurious packing. Generally, we have not changed anything in the table grapes technology in over 15-20 years, a period in which countries that have never produced grapes became traditional producers and the main players on the international market. Changes happen with an incredible speed and therefore it is best to orient our production to the local and the regional markets.

Lovre Ristevski, Fresh Fruits & Vegetables Value Chain and Access to Finance Manager

T: Improved Competitiveness of Macedonian Grapes

Macedonian producers, traders and exporters of table grapes must invest more in improving harvesting techniques, storage in cool storages, packing practices and transportation to foreign markets. Such investment means adding value to our grapes, thus increasing its competitiveness on the regional and the world markets. The USAID's AgBiz Program organized, in the last three years, several study visits to California and South Africa, as leading exporters of table grapes in the world, where Macedonian companies, table grapes producers, learnt about the current trends in the process of production and marketing of table grapes. We are particularly pleased with the fact that several companies that participated in these visits started applying the recommendations and the practices of their colleagues in the overseas countries. As a result of the applied recommendations and practices during and after harvest, these companies are, at present, selling grapes in Poland, Russia and the ex Yugoslav republics.

Web: www.kapital.com.mk

Date: 30th of September 2010