

ДОКУМЕНТ ЗА ПОЗИЦИЈА

Договорно производство како механизам за зајакнување на вертикалната соработка во синџирот на снабдување со овошје и зеленчук

Подготвено од: Проф. д-р Александра Мартиновска Стојческа

Подготвени за: МАП – Македонска Асоцијација на Преработувачи

Декември, 2025

Executive summary

Contract Farming as a mechanism for strengthening vertical cooperation in the fruit and vegetable supply chain in the Republic of North Macedonia

The fruit and vegetable supply chain in the Republic of North Macedonia is characterized by fragmented primary production, weak bargaining power of small-scale farmers, price volatility and a high level of informal market relations. These structural challenges limit productivity, quality consistency, income stability and the overall competitiveness of the sector. Strengthening vertical cooperation among supply chain actors is therefore a key prerequisite for sustainable development.

This position paper examines contract farming as a strategic mechanism for improving coordination, market linkages and trust among fruit and vegetable supply chain actors, including primary producers, intermediaries, processors and traders. The paper is based on a mixed-methods approach combining desk research with field research covering 25 stakeholders (15 primary producers and 10 processors/traders) from major production regions (Pelagonia, Eastern, Southeastern and Vardar regions).

The findings show that contract farming in the country is largely informal, often based on verbal agreements or weakly enforced written contracts. Producers value guaranteed market access, and processors emphasize reliability of supply and quality consistency. However, mutual distrust, unclear pricing mechanisms, long payment periods and weak contractual relations enforcement continue to undermine wider adoption of formal contract farming models.

Farmers identify low or unfair prices, lack of trust, absence of written contract, and uncertainty regarding payment timelines as the main barriers to contract farming. Processors and traders point to side-selling, fragmented land structure and weak institutional enforcement as key challenges. Despite these constraints, there is strong interest from both sides in more structured and predictable cooperation, particularly through pre-season contracting.

The analysis highlights significant gaps between the current situation and the desired state of contract farming. These gaps include limited contract literacy among farmers, imbalanced risk-sharing arrangements, insufficient legal enforcement and weak integration of digital and other facilitation tools to support contractual relationships. The paper argues that contract farming cannot function effectively without complementary support mechanisms, including advisory services, standardized contract models, dispute resolution mechanisms and monitoring tools.

The position paper concludes that contract farming represents a viable and necessary instrument for strengthening integrated supply chains in the fruit and vegetable sector. The role of public institutions, particularly MAFWE is critical in creating an enabling environment for sustainable contract farming. Regulatory improvements are needed to provide clear rules for procurement for the fresh market versus raw material procurement for processing, to strengthen compliance with buyout regulations and to ensure a more balanced allocation of rights and obligations between producers and buyers. The paper also emphasizes the importance of revising the 2026 Direct Payments Programme and related bylaws to strengthen cooperation between processors and primary producers, reinforce pre-season contracting and enhance international competitiveness of the fruit and vegetable sector. Additional policy measures should include stronger incentives for pre-season contracts, a graded payment system based on quality classes for raw materials supplied to processors, and the use of financial instruments such as dedicated credit lines, intervention funds or agricultural guarantee schemes to support contract-based deliveries. Finally, strengthened inspection services and enforcement are essential to reduce illegal procurement and informal trade, which continue to undermine trust and the effective functioning of contract farming arrangements.

1. Вовед и контекст

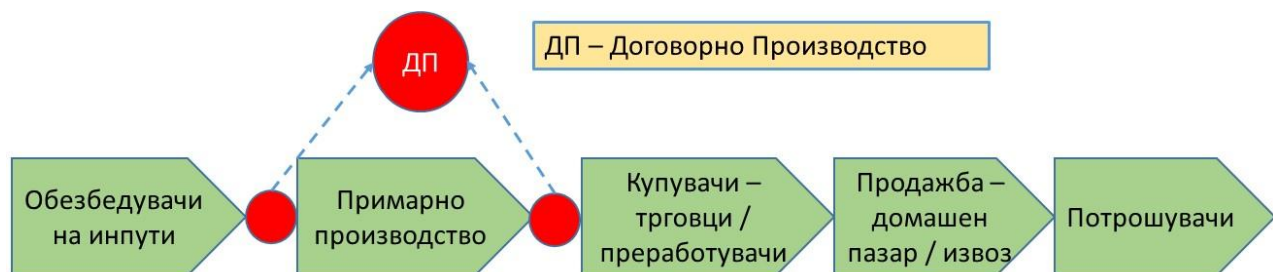
Синџирот на снабдување со овошје и зеленчук во Република Северна Македонија се карактеризира со висока фрагментираност на примарното производство, доминација на мали земјоделски стопанства, ограничена пазарна моќ на производителите и нестабилност на откупните цени. Овие структурни слабости негативно влијаат врз конкурентноста на секторот, одржливоста на земјоделските приходи и можностите за интеграција во организирани пазарни канали. Главните показатели на состојбата со пазарот и трговијата со овошје и зеленчук се прикажани во Прилог 1.

Во ваков контекст, договорното производство (англ. contract farming) претставува значаен инструмент за подобрување на вертикалната координација помеѓу примарните производители, посредниците и преработувачите, овозможувајќи поефикасна интеграција на синџирот на снабдување и примена на концептот на интегриран синџир на снабдување.

2. Концептуална рамка и теоретска основа

Договорното производство (ДП) претставува **формализиран договорен однос** помеѓу земјоделски производители и откупувачи (преработувачи, извозници или трговци), со кој **однапред се дефинираат условите за производство, квалитет, количина, цена, рокови за испорака и начин на плаќање на производите.**

ДП во земјоделството земјоделството сè повеќе се користи како алатка за намалување на нееднаквоста и интегрирање на малите земјоделци во современите глобални вредносни синџири. ДП во земјоделството е систем каде што земјоделците одгледуваат култури или добиток според претходен договор со купувач (како на пример трговец на големо/посредник, преработувач или продавач на мало). Системот на ДП е особено значаен бидејќи ги поставува условите за производство, количина, квалитет, цена и испорака.



Слика: Договорно производство (адаптирано од GIZ contract farming handbook II, 2015)

Системот може да вклучува и обезбедување на поддршка од купувачот за производителот како на пример авансирање во финансиски средства или инпути (семиња, препарати за заштита, советодавни услуги или кредит во замена за гарантирано снабдување и пристап до пазарот за земјоделецот), со што се постигнува поврзување на модерните вредносни синџири. Тоа им помага на земјоделските производители да пристапат до пазарите и ресурсите, а воедно да обезбедат конзистентно снабдување за купувачите, намалувајќи ги пазарните ризици и за двете страни.

Организацијата за храна и земјоделство на Обединетите нации (ФАО)¹ препознава пет основни организациски модели на ДП:

- **Централизиран модел (Centralized Model):** Купувачот работи со многу мали земјоделци, обично за култури кои бараат висока преработка како на пример тутунот.
- **Модел на главен (централен) имот (Nucleus Estate Model):** Купувачот управува со централен имот, а истовремено ангажира соседни производители („одгледувачи“) за да ја дополнително понудата.
- **Мултипартитен модел (Multipartite Model):** Партнерство помеѓу владини тела, приватни фирми и земјоделски групи/задруги.
- **Неформален модел (Informal Model):** Малите фирми или претприемачите склучуваат едноставни, често сезонски, усни или писмени договори со земјоделците.
- **Посреднички модел (Intermediary Model):** Големите купувачи склучуваат договори со подизведувачи односно агенти (како трговци или задруги) кои потоа ги координираат индивидуалните земјоделци – добавувачи на производи.

Постојат неколку типови на договори за ДП кои се движат од едноставни до многу сложени и формални. Најчесто се разликуваат 3 типа на договори.

Тип на договор	Основни карактеристики
Пазарен (маркетинг) договор - Договор пред сезона / берба помеѓу земјоделецот и купувачот за условите за испорака (на пр. сорта, квалитет, количина, време на испорака) кои се клучни за одлуките за производство кај земјоделците.	- Земјоделците ги задржуваат повеќето права на донесување одлуки за земјоделските активности и земјоделските средства. - Земјоделците го задржуваат правото на одлуки поврзани со производството; маркетинг ризикот делумно се пренесува на купувачот.
Договор за управување со производството - Земјоделците делегираат значителен дел од правата и одлуките поврзани со производство /берба на купувачите, согласувајќи се да ги следат барањата и спецификациите на купувачот.	- Купувачот ги одредува и контролира производствените процеси и го сноси поголемиот дел од пазарниот ризик.
Договор за обезбедување ресурси - Купувачот обезбедува инпут како во форма на авансирање/кредитирање и ги надокнадува настанатите трошоци при испорака на производот.	- Нивото на трансфер на носење на одлуки и ризици од земјоделците кон купувачите се движи од целосно управување со производството од земјоделците до целосно управување со производството од купувачите.

Клучни елементи на ДП во земјоделството:

- ✓ **Договор:** Формален или неформален договор кој ги специфицира условите за производство/продажба/маркетинг.
- ✓ **Претходно договорени услови:** Вклучително цена, стандарди за квалитет, количина, датуми на испорака и услови на плаќање.
- ✓ **Поддршка на купувачите (повратни врски):** Купувачите често обезбедуваат аванси за влезни материјали (семе, ѓубриво), технички совети, заеми или транспорт.

¹ <https://openknowledge.fao.org/server/api/core/bitstreams/9105f215-548d-44e6-bb0e-4ba684a3fbb9/content>

- ✓ **Гарантиран пазар (повратни врски):** Земјоделците имаат посветен купувач, намалувајќи ја неизвесноста на цените.
- ✓ **Фокус на производот:** Вообичаено за култури со висока вредност, добиток и сертифицирани производи, помалку за основни производи.

Стандардниот договор утврден однапред обично ги специфицира:

- ✓ **Цена:** Зададена/предодредена цена или цена базирана на формула за намалување на нестабилноста на пазарот.
- ✓ **Количина:** Специфични количини или површина што земјоделецот мора да ја обезбеди.
- ✓ **Стандарди за квалитет:** Барања за големина, тежина, класи или сортирање.
- ✓ **Време и испорака:** Договорени распореди за берба и испорака до купувачот.

Предности:

⇒ **За земјоделците:** Пристап до пазари, финансии, технологија и зголемена сигурност и приходи.

⇒ **За купувачите:** Доследно, навремено снабдување со квалитетни сировини за преработка или понатамошна продажба.

Клучни аспекти на ДП во ЕУ

Распространетост: ДП е вообичаен и регулиран метод за поврзување на земјоделците со пазарите во рамките на Европската Унија, служејќи како клучен механизам во модерниот синџир на снабдување со земјоделско-прехранбени производи.

Регулаторна рамка: ЕУ активно го регулира договорното земјоделство за да обезбеди фер практики и да ги балансира односите на моќ меѓу земјоделците (добавувачи) и купувачите (на пр., преработувачи, супермаркети). ЕУ ја усвои Директивата 2019/633 за нефер трговски практики (УТР) за да ги заштити земјоделците и малите и средни добавувачи од злоупотребувачки практики, како што се еднострани измени на договорите или одложени плаќања.

Заедничка земјоделска политика (ЗЗП): Договорните аранжмани се интегрирани во пошироката рамка на Заедничката земјоделска политика на ЕУ. Политиката има за цел да ја зајакне договорната позиција на земјоделците и да го стабилизира нивниот приход преку мерки како што се промовирање на писмени договори и поддршка на организациите на производители.

Видови договори: Договорите во ЕУ се движат од неформални усни договори (иако писмените договори се охрабруваат и честопати се задолжителни) до формални, сложени аранжмани што вклучуваат однапред договорени цени, количини, стандарди за квалитет и време на испорака.

Иновација и одржливост: ЕУ истражува иновативни модели на договори, како што се договори „базирани на резултати“ или „колективни“ договори, за да промовира одржливи земјоделски практики и да го усогласи земјоделското производство со политиките за животна средина.

Во Законот за забрана на нефер трговски практики (Службен весник на Република Северна Македонија бр. 66/2024) се уредени правилата и мерките за спречување на наметнување нефер трговски практики, кои отстапуваат од доброто трговско однесување, се утврдуваат нефер трговските практики во синџирот на снабдување со земјоделски и прехранбени производи,

постапките за утврдување нефер трговски практики, како и соработката помеѓу надлежните органи за спроведување на надзорот над примената на нефер трговските практики. Иако ова законско решение ги утврдува правилата на игра после откупот односно ја регулира дистрибуцијата и продажбата, претставува важен чекор кон зајакнување на заштитата на послабата страна во синцирот, особено примарните земјоделски производители. Законот адресира клучни проблеми како што се доцнењето на исплатите, едностраното менување на условите, откажување на нарачки во краток рок и други практики кои ја нарушуваат пазарната рамнотежа. Неговата примена е директно поврзана со развојот на договорното производство, бидејќи воспоставува минимални правила на фер однесување и ја зголемува правната сигурност при склучување и спроведување договори. Сепак, досега ефектите од законот се сè уште ограничени во пракса, што укажува на потреба од поактивна институционална примена, подобра информираност на чинителите и интегрирање на законот како составен дел од идните модели на регулирано и одржливо договорно производство. Со вклучување на договорното производство во предвидените измени на законот за земјоделство и рурален развој кои се во тек, се јавува реална можност за регулирање на правата и обврските на производителите и откупувачите и воспоставување на систем од кој придобивки би имале сите засегнати страни.

3. Перцепции на засегнатите страни (теренско истражување)

Во Република Северна Македонија, договорното производство е присутно во ограничен обем и најчесто во неформална форма. Голем дел од односите помеѓу производителите и откупувачите се базираат на усни договори, без јасно дефинирани права и обврски. Договорното производство е најзастапено кај одредени зеленчукови култури (индустриски домати, пиперка), особено во региони како Струмица, Валандово, Пелагонија и Преспа, каде што постои развиена преработувачка индустрија. И покрај постоењето на релевантна законска рамка, практичната примена е ограничена поради недоволна информираност, ниско ниво на доверба и слаби механизми за спроведување на договорите.

Оваа анализа се базира на комбинирана истражувачка методологија која опфаќа канцелариско и теренско истражување, со цел да се анализираат можностите за унапредување на вертикалната соработка во синцирот на снабдување со овошје и зеленчук преку примена на договорно производство во Република Северна Македонија. Теренското истражување беше спроведено во периодот од 19 ноември до 15 декември 2025 година и опфати вкупно 25 релевантни чинители, вклучително 15 примарни земјоделски производители и 10 преработувачи и трговци на овошје и зеленчук од клучните производни региони (Пелагониски, Источен Југоисточен и Вардарски регион). Целта на теренското истражување е да обезбеди аналитичка основа за формулирање на позициони ставови и препораки насочени кон развој на одржливи, транспарентни и пазарно ориентирани синцири на снабдување, кои ќе придонесат за подобрување на продуктивноста, квалитетот и приходите на земјоделските и преработувачките актери. Преку полуструктурирани интервјуа и директни контакти беа собрани примарни податоци за постојните форми на соработка, нивото на формализација на договорните односи, перцепираните предизвици и интересот за воведување на интегрирани модели на соработка.

Од примарните земјоделски производители, 4 произведуваат зеленчук и овошје за свежиот пазар, а речиси сите (14) се добавувачи на суровина за преработувачката индустрија (претежно зеленчук). Од преработувачите и трговците, 7 се фокусирани исклучиво на преработка и трговија на

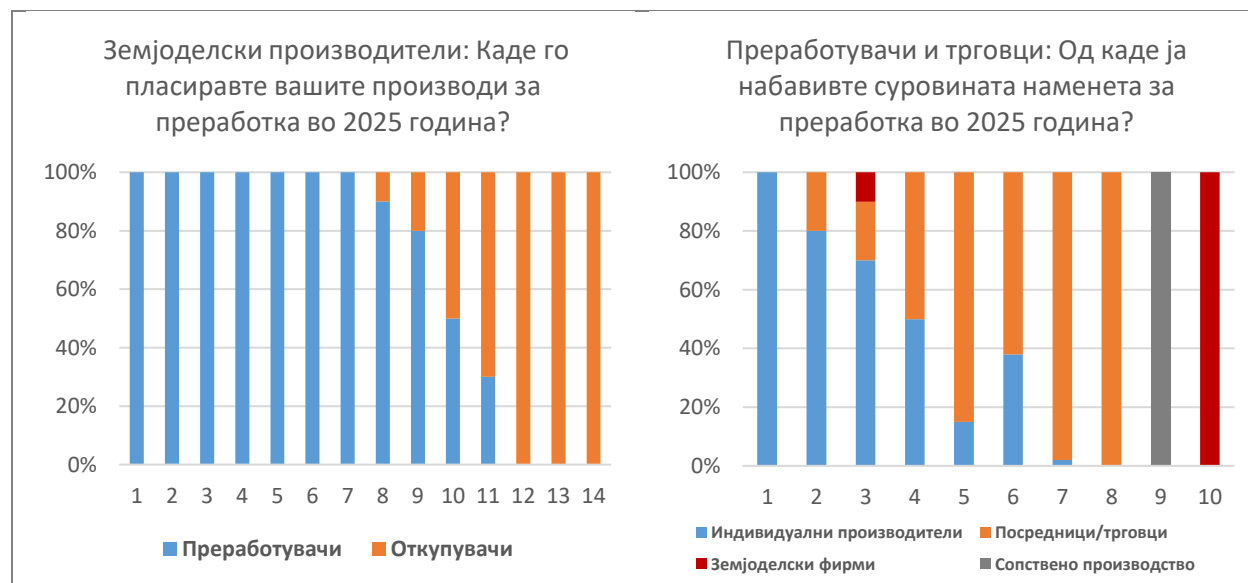
преработки од зеленчук, а 3 на комбиниран асортиман на свежо и преработено овошје и зеленчук. Испитаниците од примарното производство се соработници со преработувачката индустрија, така што се претставници на популацијата која начелно има развиено кооперантски односи и е примарна целна група за развивање на договорни односи во потсекторите зеленчук и овошје.

Примарните земјоделски производители опфатени со истражувањето пријавија вкупно 858 тони годишно производство, од кои 728 тони зеленчук и 130 тони овошје, а пријавеното годишно производство се движи од 2 до 155 тони по поединечен производител. Кај преработувачите и трговците опфатени со истражувањето, пријавениот обем на работа (откуп/преработка/трговија) се движи од 120 до 8.020 тони годишно по поединечен субјект.

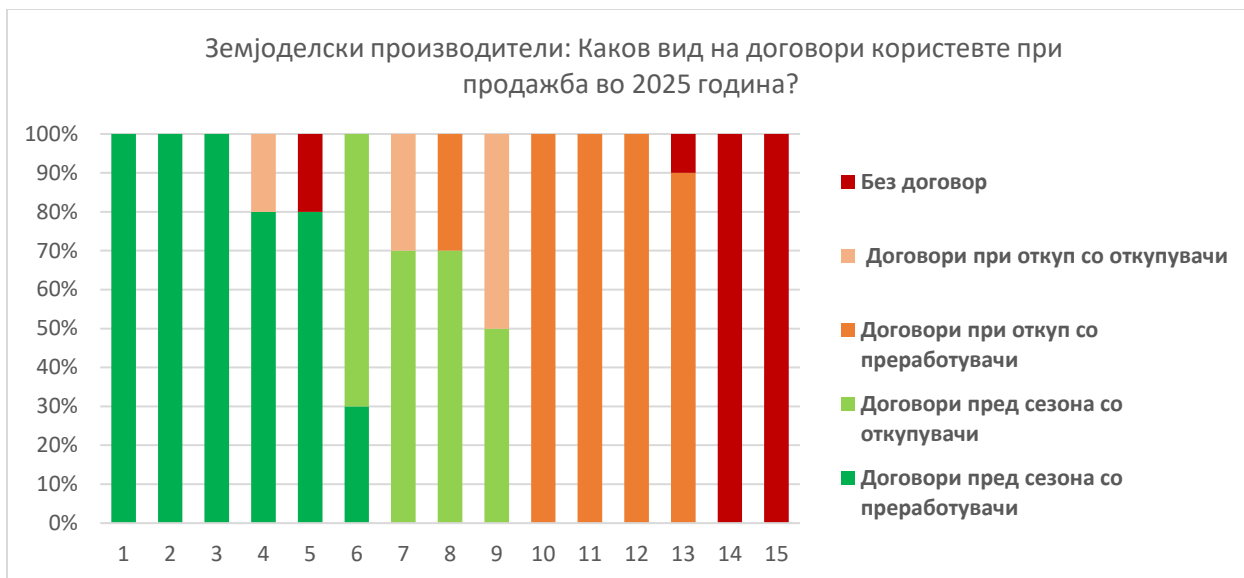
Примарните земјоделски производители најчесто го пласираат свежиот зеленчук и овошје преку откупувачи (70–90% од производството), додека помал дел се реализира преку директна продажба (до 30%).

Перспектива на производителите: Зеленчукот и овошјето како суровина за преработувачката индустрија во најголем дел се обезбедуваат директно од примарните производители (80–100%), додека во помал обем се набавуваат преку откупувачи (10–70%), а директната продажба и задругите имаат маргинална улога, застапена само кај поединечни случаи (до 20%).

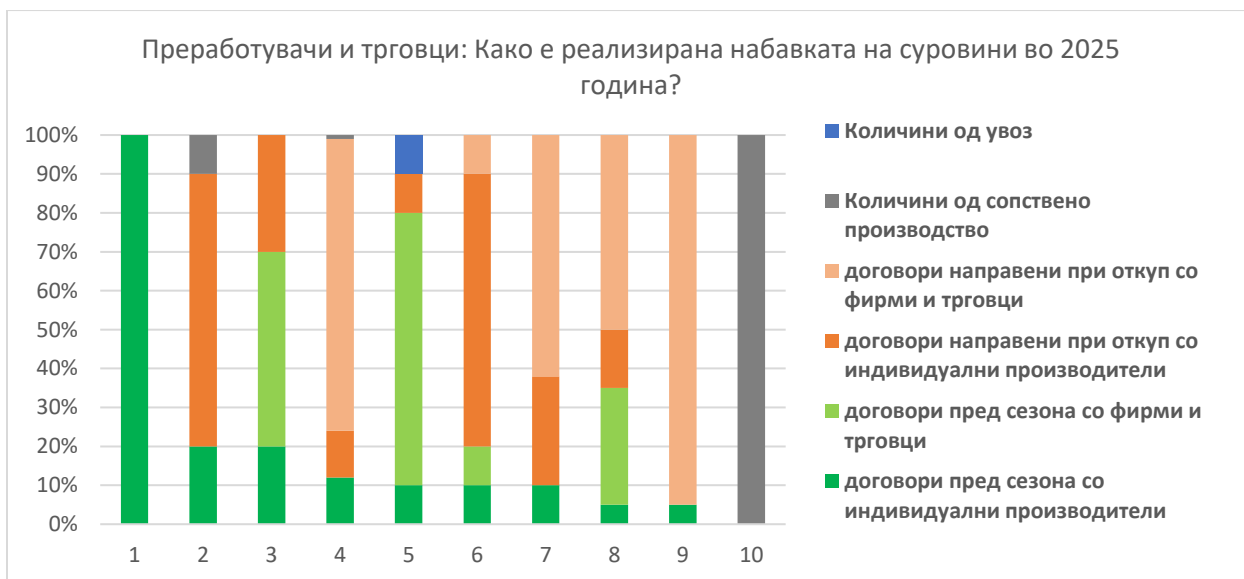
Примарните земјоделски производители суровината за преработувачката индустрија во најголем дел ја пласираат директно до преработувачите, додека преостанатиот дел се реализира преку откупувачи. Преработувачите наведуваат дека ги набавуваат суровините или преку посредници/трговци, или директно од производителите, а во одделни случаи и од сопствено производство.



Кај примарните земјоделски производители, продажбата во 2025 година најчесто се реализирала преку договори со преработувачи (предсезонски и при откуп, често со учество од 80–100% од продажбата), додека договорите со откупувачи се користеле во помал обем, а кај дел од производителите е присутна и продажба без договор или директна продажба, што укажува на сè уште значајна неформалност во пазарните односи.



Перспектива на преработувачите и трговците: набавката на сировини во 2025 година најчесто се реализирала преку договори со индивидуални производители (предсезонски и при откуп), дополнети со договори со фирми и трговци, додека увозот и сопственото производство се користат поретко. Во просек, околу 80% од преработките се наменети за извоз.



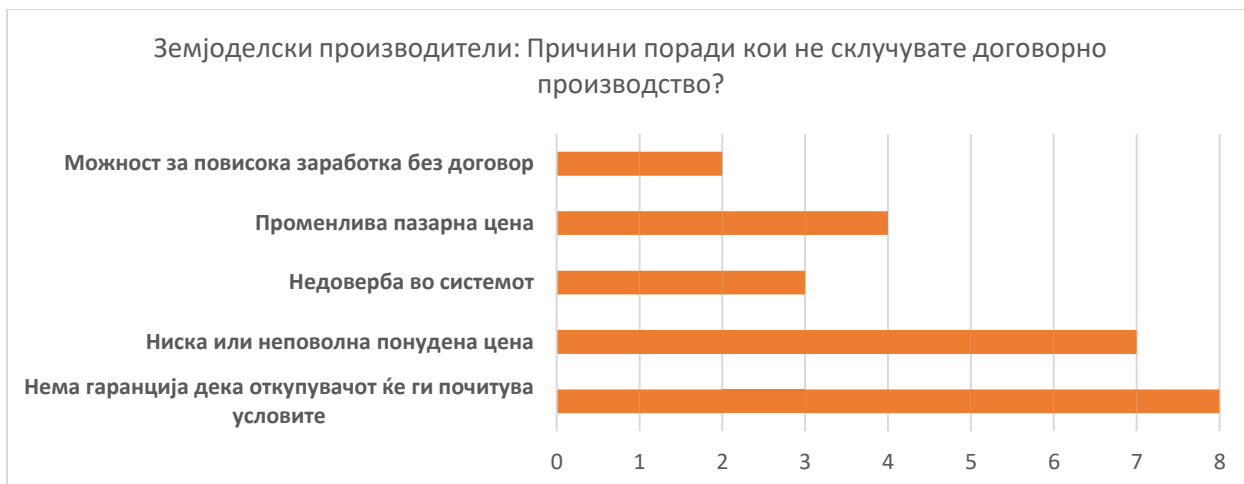
Резултатите покажуваат **умерено ниво на задоволство од постојната соработка од двете страни**, при што земјоделските производители ја оценуваат соработката со откупувачите со просечна оцена 3,5, а преработувачите и трговците ја оценуваат соработката со добавувачите со 3,4. Производителите изразуваат силна поддршка за предсезонско договорно производство (просечна оцена 4,6), додека преработувачите претежно неутрален став кон инвестиции во сопствено примарно производство (просечна оцена 3,1), со тоа што со голема варијација – од некои кои се сосема против сопствено производство, до оние што силно поддржуваат таква интеграција.

		Просечна оцена	Најчеста оцена
Перспектива на земјоделски производители	Степен за задоволство од соработката со откупувачите на земјоделски производи за преработка (од 1 - многу незадоволен, до 5 - многу задоволен)	3.5	3
	Производителите треба да склучуваат договорно производство пред сезона (од 1 - воопшто не се согласувам, до 5 - целосно се согласувам)	4.6	5
Перспектива на преработувачи и трговци	Степен за задоволство од соработката со добавувачите на свежи земјоделски производи (од 1 - многу незадоволен, до 5 - многу задоволен)	3.4	4
	Преработувачките капацитети треба да инвестираат во сопствено примарно производство заради обезбедување на сировини за преработка (од 1 - воопшто не се согласувам, до 5 - целосно се согласувам)	3.1	4

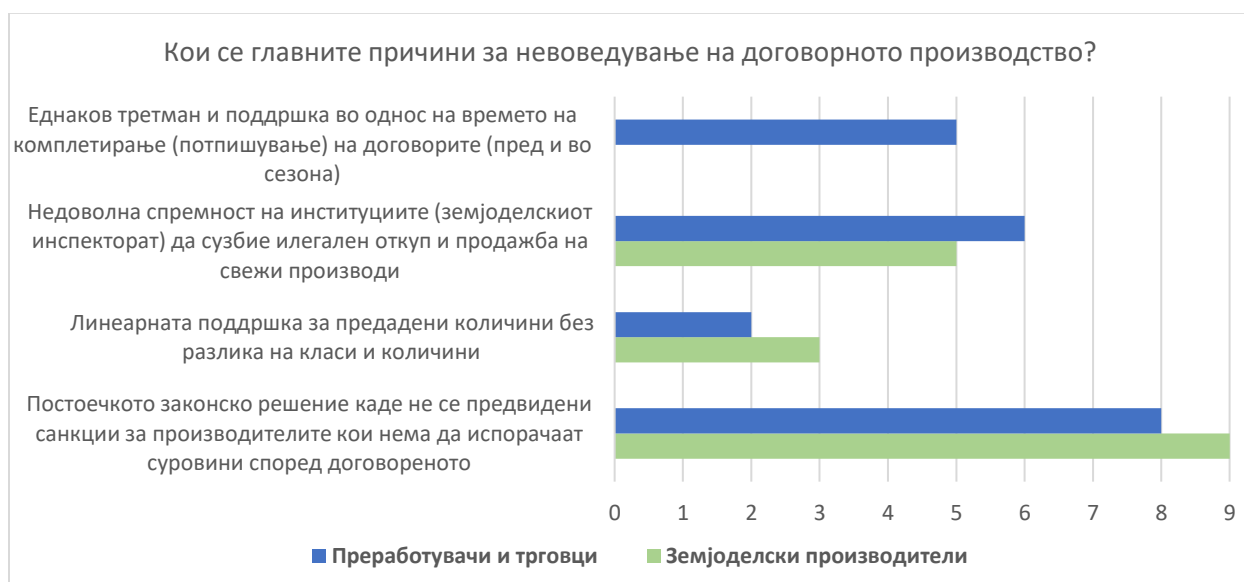
Клучните причини за неинвестирање на преработувачите и трговците во сопствено примарно производство се поврзани со **недостаток на човечки ресурси и стручен кадар**, пренасочување на инвестициите во други активности, како и ограничени финансиски средства, додека континуираниот пристап до ценовно прифатливи и квалитетни сировини од пазарот кај дел од испитаниците ја намалува потребата од сопствено производство.



Резултатите укажуваат дека **земјоделските производители најчесто не склучуваат договорно производство поради ниска или неповолна понудена цена, недостаток на гаранции дека откупувачот ќе ги почитува договорените услови, како и променливоста на пазарните цени**, додека недовербата во системот и перцепцијата за можност за повисока заработка без договор дополнително ја намалуваат подготвеноста за формализирана соработка. Дополнително, земјоделските производители ја посочуваат неповолната состојба на пазарот, односно недостатокот на понуда за договори за одредени култури, како и ограничената конкуренција меѓу откупувачите и недоволниот број на преработувачи, што ја намалува нивната можност за избор и преговарање при склучување договорно производство.

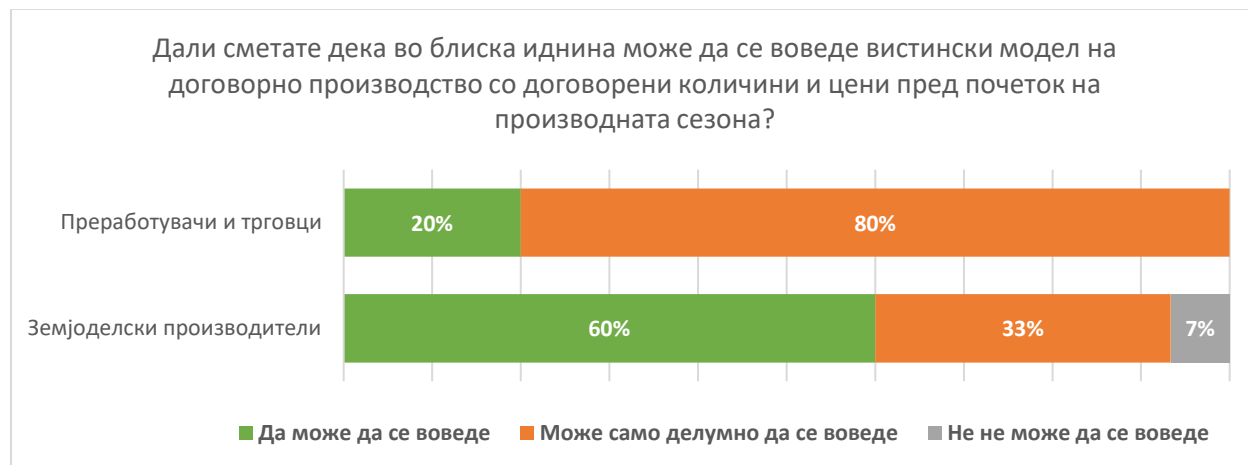


И земјоделските производители и преработувачите/трговците како **клучни причини за невоведување на договорното производство ги идентификуваат постоечките законски решенија без јасни санкции за непочитување на договорите, недоволно ефикасната институционална контрола и спремност за сузбивање на илегален откуп и продажба**, што заедно ја поткопуваат довербата во формалните договорни односи. Во помала мера се нагласува и линеарниот третман според квалитет и класа на производите. Дополнително, земјоделските производители како други причини го наведуваат непочитувањето на роковите за исплата и на договорените услови, недостатокот на ценовна сигурност, како и големите разлики помеѓу трошоците за производство и пазарните цени. Преработувачите ја наведуваат и недоволно диференцираната поддршка во однос на времето на комплетирање на договорите (пред и после сезона). Тие дополнително ја истакнуваат раситнетоста на земјоделските површини, како и масовното напуштање на руралните средини, како структурни фактори што го отежнуваат воспоставувањето стабилно и долгорочно договорно производство.



Постои **умерен оптимизам, но и значителна доза на претпазливост во однос на воведување вистински модел на договорно производство**, при што 80% од преработувачите и трговците

сметаат дека тој може да се воведи само делумно, додека земјоделските производители се пооптимистични, со 60% кои сметаат дека моделот може целосно да се воведи, 33% дека може делумно, а само 7% дека не е возможен, што укажува на подготвеност за промени, но и на потреба од системска поддршка и градење доверба меѓу страните.

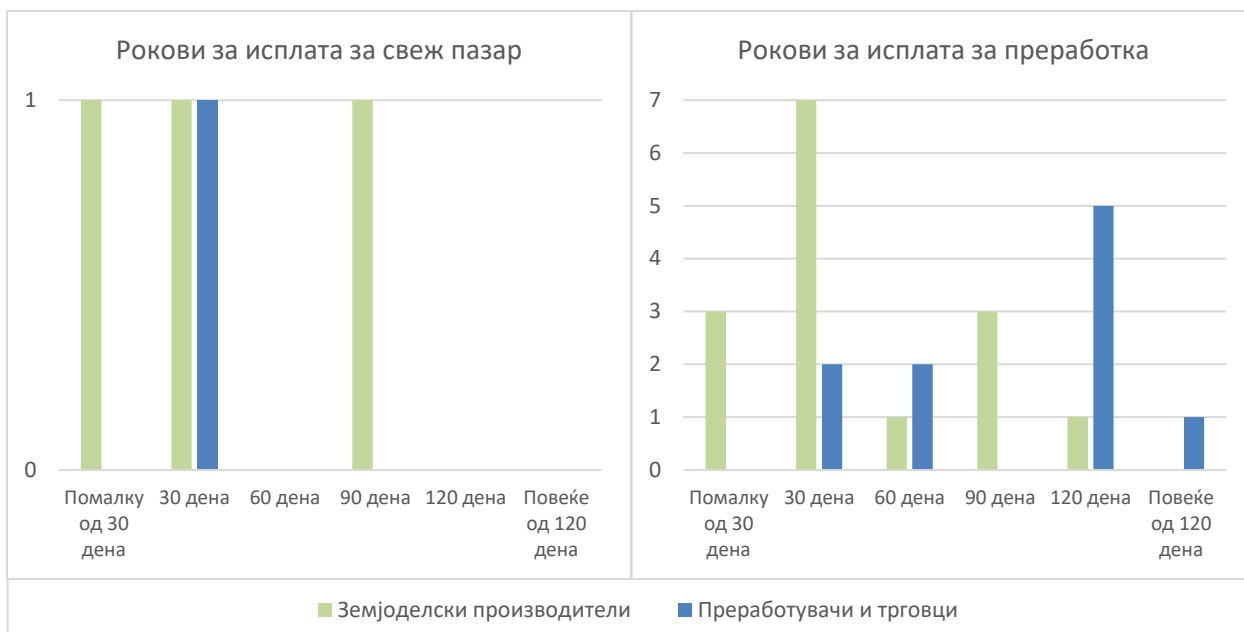


Резултатите укажуваат на **ниско ниво на доверба во институционалниот капацитет на МЗШВ**, при што мнозинството земјоделски производители (6 од 15) и преработувачи/трговци (5 од 10) сметаат дека институциите немаат доволен капацитет и спремност за воведување на моделот на договорно производство, а значителен дел од испитаниците изразуваат и нејасен став, што дополнително укажува на потреба од зајакнување на улогата и видливоста на институциите.

Резултатите покажуваат дека и кај земјоделските производители и кај преработувачите доминира ставот дека **финансиската поддршка треба да биде посилно насочена кон предсезонско договорно производство**, при што најголем дел од испитаниците сметаат дека поддршката треба да биде повисока за договори склучени пред сезона, а пониска за количини предадени без предсезонски договор, додека помал дел се залагаат поддршката да се доделува подеднакво без оглед на видот и времето на договорот.

Склучувањето на регулирано и јасно дефинирано договорно производство би имало **позитивно влијание врз одлуката за користење финансиски инструменти**, при што мнозинството преработувачи и значителен дел од земјоделските производители одговориле дека тоа би ги мотивирало да користат поволни кредити, фондови и гаранции, иако кај дел од производителите сè уште постои неизвесност или воздржаност.

Резултатите очекувано покажуваат **различни перцепции за фер рокови на исплата** помеѓу земјоделските производители и преработувачите/трговците. Земјоделските производители преферираат пократки рокови на исплата (до 30 дена) поради потребата од побрза ликвидност и покривање на тековните производствени трошоци, додека преработувачите и трговците сметаат дека подолги рокови (60–120 дена) се поприфатливи, со цел управување со паричниот тек и пласманот на финалните производи. Овој јаз во очекувањата дополнително ја нагласува потребата од јасно дефинирани договорни услови и механизми за балансирање на ризиците помеѓу страните.



На прашањето како ја гледаат својата стратегија во отсуство на договорно производство за следните три години, земјоделските производители како најважни ги препознаваат зголемената соработка со откупувачи, инвестициите во сопствено складирање или преработка, како и зголемувањето на директната продажба, додека задржувањето на постоечкиот систем се перципира како помалку значајна опција. Од друга страна, преработувачите и трговците јасно ги насочуваат своите стратегии кон зацврстување на договорните односи преку зголемено авансирање, стратешки партнерства и селективни инвестиции кај добавувачите, како и кон можно инвестирање во сопствено примарно производство и обезбедување советодавна поддршка, додека и кај нив задржувањето на статус-кво се оценува како најмалку посакувана опција. Овие наоди укажуваат дека и двете страни препознаваат потреба од подлабока вертикална интеграција, дури и во услови кога формализираното договорно производство не е системски воспоставено.

	Земјоделски производители: Стратегија за продажба и пласман на производството во следните 3 години ако нема договорно производство	Преработувачи и трговци: Стратегија за обезбедување и набавка на сировини во следните 3 години ако нема договорно производство
Најважно	Поголема соработка со откупувачи	Зацврстување на договорите и договорното производство преку зголемено авансирање
	Задржување на постоечкиот систем во следниот период	Делумно инвестирање кај некои од добавувачите на сировини (стратешки партнерства, откуп на удели, давање на основни средства на користење)
	Инвестиции во сопствено складирање / преработка	Инвестирање во сопствено примарно производство заради обезбедување на сировини за продажба/преработка
Најневажно	Зголемена продажба и ангажман преку задруги и здружување со други производители	Зацврстување на соработката со добавувачите преку обезбедување на советодавни услуги и обуки
	Повисоко ниво на директна продажба	Задржување на постоечкиот систем во следниот период

Резултатите од интервјуата прикажани во наредната табела покажуваат дека земјоделските производители се подготвени за вклучување во договорно производство доколку се обезбеди поголема пазарна сигурност и фер услови. Гарантираниот откуп и транспарентните цени се клучни мотиватори, додека ниските цени, недовербата и недостигот од писмени договори остануваат главни пречки. Производителите ја нагласуваат потребата од јасни обврски, сигурни рокови за плаќање и поддршка преку обуки и подобри пазарни информации како основа за одржлива соработка.

ЗЕМЈОДЕЛСКИ ПРОИЗВОДИТЕЛИ: ПЕРЦЕПЦИИ И МОЖНОСТИ ЗА ПОДОБРУВАЊЕ НА СОРАБОТКАТА	
Што би ве мотивирало повторно или првпат да влезете во договорно производство?	
<input type="checkbox"/> Гарантиран откуп	50%
<input type="checkbox"/> Транспарентни цени	36%
<input type="checkbox"/> Техничка поддршка	7%
<input type="checkbox"/> Обезбедување на репроматеријали	4%
<input type="checkbox"/> Почитување на договорите	4%
Кои се главните пречки во соработката со откупувачите/преработувачите?	
<input type="checkbox"/> Ниска или неправедна цена	40%
<input type="checkbox"/> Недостаток на доверба	20%
<input type="checkbox"/> Недостиг од писмени договори	15%
<input type="checkbox"/> Слаба комуникација	10%
<input type="checkbox"/> Недоволно количество на производ	10%
<input type="checkbox"/> Тешко исполнување на стандардите за квалитет	5%
Што сметате дека треба да содржи „фер договор“?	
<input type="checkbox"/> Обврски за двете страни	31%
<input type="checkbox"/> Рокови за плаќање	25%
<input type="checkbox"/> Механизам за промена на цената	22%
<input type="checkbox"/> Фиксна цена	16%
<input type="checkbox"/> Рокови за испорака	3%
<input type="checkbox"/> Услови за квалитет	3%
Кој вид поддршка би ви помогнал да ја подобрите соработката?	
<input type="checkbox"/> Обука за преговарање на договори	31%
<input type="checkbox"/> Обука за читање и разбирање договори	27%
<input type="checkbox"/> Подобри пазарни информации	25%
<input type="checkbox"/> Поддршка преку земјоделски задруги	25%
<input type="checkbox"/> Обука за стандарди за квалитет	13%
<input type="checkbox"/> Дигитални алатки за комуникација	6%

4. GAP анализа

Врз основа на истражување на литературата и резултатите од теренското истражување спроведено меѓу земјоделски производители, преработувачи и трговци, GAP анализата овозможува да се идентификуваат клучните јазови помеѓу постојната практика и посакуваниот модел на договорно производство во синџирот на снабдување со овошје и зеленчук. Анализата ги опфаќа договорните односи, капацитетите на земјоделските производители, распределбата на ризиците, ценовната сигурност и институционалната поддршка, и претставува основа за формулирање на насочени препораки за политики и интервенции.

Област	Сегашна состојба	Посакувана состојба	Идентификуван јаз
Договорна форма	Усни договори или нецелосни/формални писмени договори; честа продажба без договор	Писмени, јасни и стандардизирани договори со дефинирани права и обврски	Недоверба, слаба примена на договорите и недоволно познавање на договорните механизми
Преговарачка позиција на земјоделците	Ограничена моќ во однос на цените и условите; индивидуален настап	Информирано и колективно учество (преку задруги/групи)	Недостаток на знаење, обуки и организираност
Ценовна сигурност	Променливи и често непредвидливи цени; чувство на неправедна цена	Транспарентни цени и јасни механизми за корекција	Недефинирани ценовни формули и отсуство на механизми за заштита
Споделување на ризик	Производствениот и пазарниот ризик во најголем дел го носат производителите	Балансирано споделување на ризикот помеѓу страните	Несоодветен дизајн на договорите и отсуство на заштитни клаузули
Рокови и сигурност на исплата	Долги и несигурни рокови, особено кај продажбата за преработка	Јасно дефинирани и фер рокови за исплата	Недоволна заштита од доцнење и слаба примена на постоечките правила
Институционална поддршка и надзор	Ограничена доверба во капацитетот на институциите	Активна улога на МЗШВ и инспекциските служби	Недоволна примена на законската рамка и ниска видливост на институционална поддршка

5. Заклучоци и препораки

Оваа позициона анализа застапува став дека договорното производство претставува клучен инструмент за развој на интегрирани и конкурентни синџири на снабдување со овошје и зеленчук, под услов да биде поддржано со соодветни политики и институционални мерки.

⇒ Политички и регулаторни препораки

- Развој на стандардизирани договорни модели
- Зајакнување на механизмите за спроведување на договорите
- Воспоставување на медијација и арбитража за решавање спорови

⇒ Институционална и капацитетна поддршка

- Обуки за земјоделци за договорна писменост
- Поддршка на задруги и групи на производители како носители на договорно производство
- Едукација на преработувачите и трговците за фер и одржливи договорни практики

⇒ Поврзување со дигитални услуги

- Дигитални платформи за следење на договорите
- Мобилни апликации за советување поврзано со договорните обврски
- Зголемена транспарентност и доверба преку споделување податоци

Договорното производство овозможува подобра координација на производството, преработката и пласманот, обезбедува следливост, унапредување на квалитетот и усогласување со ЕУ стандарди, што е особено важно во контекст на европската интеграција на земјоделскиот сектор.

Иако не претставува универзално решение, ДП е стратешка алатка за подобрување на пазарната интеграција и стабилноста на приходите во секторот овошје и зеленчук. Неговата успешна примена бара градење доверба, институционална поддршка и постепено воведување во комбинација со дигитални советодавни услуги.

Институциите (особено МЗШВ) можат да играат клучна улога во креирање на услови за договорно производство преку:

- Трансфер на знаења, промоција и координација на засегнатите страни за воведување на моделот договорно производство.
- Измени во законските решенија - дефинирање на правилата за откуп за свеж пазар наспроти откуп на сировини за преработка, услови на соработката, почитување на правилникот за откуп и еднакво поделба на правата и обврските.
- Измени и дополнувања на програмата и уредбата за директни плаќања во 2026 година со цел да се зацврсти соработката на преработувачите на зеленчук и овошје со примарниот сектор, зацврстување на договорното производство и зголемување на меѓународната конкурентност.
- Измени и дополнувања на програмата за директни плаќања во 2026 година со цел директните плаќања да бидат порамномерно распределени и да влијаат врз натамошниот развој на градинарството и овоштарството во РСМ.
- Мотивирање на засегнатите страни, особено производителите преку зголемена поддршка за договорите склучени пред производната сезона наспроти договорите кои се склучуваат при откупот .
- Воведување на скалест систем за предадените количини за преработувачката индустрија според класи (дополнителни плаќања) наместо линеарната исплата без разлика на квалитетот на предадените производи.
- Користење на финансиски инструмент за поддршка на договорното производство, на пример исплата на производителите за предадените сировини за индустријата преку наменска кредитна линија од страна на Развојна банка на Северна Македонија, преку интервентниот фонд за земјоделството или преку земјоделски гарантен фонд.
- Засилени инспекциски активности и сузбивање на нелегалниот откуп и трговија со свежи производи.

6. Користена литература

- СМО проект - Мартиновска Стојческа, А., Георгиев, Н., Бошков, К., Ѓамовски, В., Ѓошевски, Д., Димитриевски, Д., Туна, Е., Стаменковска, И., Нацка, М. (2020) „Воведување и имплементација на мерки за заедничка организација на пазарот - истражување овошје“ EuropeAid/139105/DH/SER/MK - Анекс 1.2, Овошје од анализа на синџирот на вредност.
- СМО проект - Мартиновска Стојческа, А., Георгиев, Н., Агиќ, Р., Ѓошевски, Д., Димитриевски, Д., Туна, Е., Стаменковска, И., Нацка, М. (2020) „Воведување и имплементација на мерки за заедничко организирање на пазарот - истражување зеленчук“, EuropeAid/139105/DH/SER/MK - Анекс 3, Анализа на синџирот на вредност зеленчук.
- GIZ (2015) - Contract farming handbook, Volume II – Selected tools and case examples
Преземено од <https://www.academia.edu/35272495/>
- Kotevska, A., Martinovska Stojcheska, A., Erjavec, E. (2025) Navigating Integration: Current Trends and Challenges in Western Balkan Agriculture within the EU Framework. “Germany - Western Balkans Agricultural Policy Dialogue (APD-WB), SWG.
- Martinovska Stojcheska, A. (2024) Vegetable and fruit production - Competitiveness, trends and challenges. USAID/EDGE FASF AGRONET Training course PRODUCTION, PROCESSING AND PLACEMENT OF VEGETABLES AND FRUIT - CHALLENGES AND SOLUTIONS, Plenary lecture, 21.02.2024.
- Martinovska Stojcheska, A., Agic, R. and Janeska Stamenkovska, I. (2021) Vegetable production in North Macedonia - competitiveness, trends and challenges. Acta Hort. 1320, 79-86.
- Martinovska Stojcheska, A., Kotevska, A., Janeska Stamenkovska, I., Dimitrievski, D., Zhllima, E., Vaško, Ž., Bajramović, S., Kerolli Mustafa, M., Marković, M., Kovacević, V., Ali Koç, A., Bayaner, A. (Editors: Martinovska Stojcheska, A., Kotevska, A., Kasimis, C., Pavloska Gjorgjieska, D.) (2024). Agricultural policy developments in the EU pre-accession countries. European Commission Directorate-General for Agriculture and Rural Development, <https://data.europa.eu/doi/10.2762/638991>
- Martinovska Stojcheska, A., Risteski, S. (2023) Priority domain: Smart agriculture and food with higher added value – description of the domain as input for the Smart Specialisation Strategy. (internal document).
- Известување за примена на Законот за забрана на нефер трговски практики во синџирот на снабдување на земјоделски и прехранбени производи (Службен весник на Република Северна Македонија бр. 66/2024)
- ДЗС (2025) База на податоци на МакСтат. Државен завод за статистика, Република Северна Македонија.
Преземено од <http://makstat.stat.gov.mk/PXWeb>.
- Закон за земјоделство и рурален развој („Службен весник на Република Македонија“ бр. 49/2010, 53/2011, 126/2012, 15/2013, 69/2013, 106/2013, 177/2014, 25/2 73/2015, 83/2015, 154/2015, 11/2016, 53/2016, 120/2016, 163/2016...).
- МАП (2025) Извозни перформанси на индустријата за преработка на овошје и зеленчук во 2024 година. Македонска асоцијација на преработувачи, Скопје.
- МЗШВ (2021) Национална стратегија за земјоделство и рурален развој 2021-2027 година. Министерство за земјоделство, шумарство и водостопанство на Република Северна Македонија.
- Ристески, С., Мартиновска-Стојческа, А. (2024) Анализа на синџирите на снабдување со свежо и преработено овошје и зеленчук за идентификација на недостатоците во производството и преработката и административните ограничувања со препораки за подобрување на националната политика за поддршка. Швајцарска програма за зголемување на пазарната вработливост (ИМЕ).
- ФЗНХ, Мартиновска Стојческа и др. (2019) Изработка на анализа за инвестиции за изградба на откупно-дистрибутивни центри – Производство, откуп и промет на овошје и зеленчук. Подготвена студија за Министерството за земјоделство, шумарство и водостопанство на Република Северна Македонија.

ПРИЛОГ 1

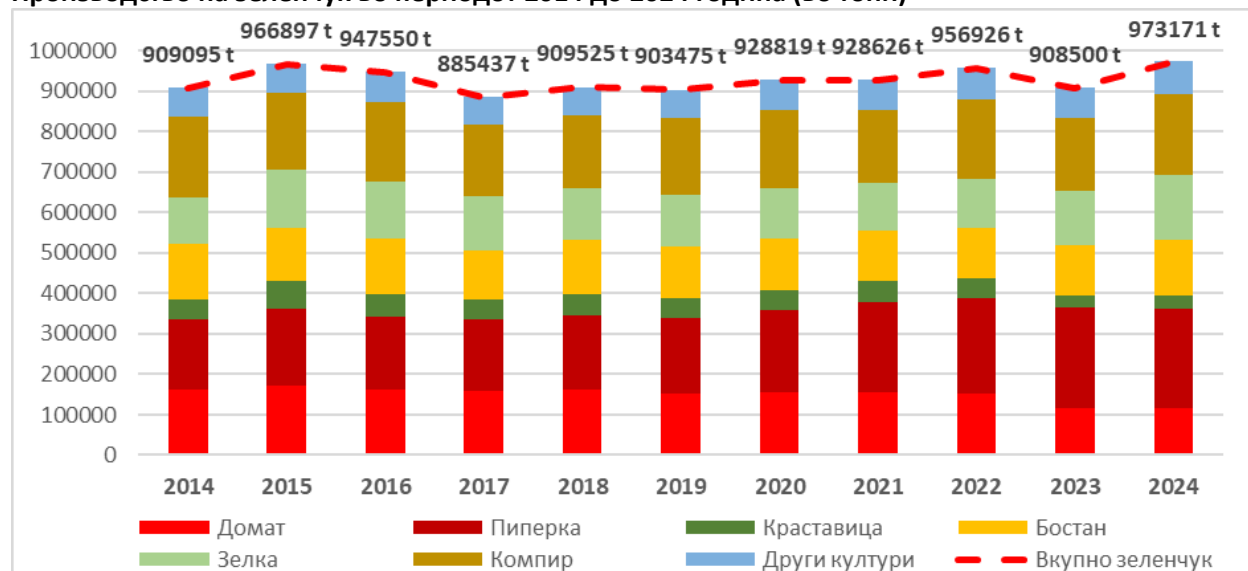
Состојба со производството и пазарот со зеленчук и овошје

Синџирите за производство и преработка на овошје и зеленчук (ОиЗ) имаат исклучително значајна улога во земјоделскиот сектор во Република Северна Македонија. Вкупно, примарниот земјоделски сектор во земјата придонесува со околу 7-9% во БДП, односно околу 11-13% заедно со прехранбената индустрија. Во таа рамка, од вкупната бруто додадена вредност на земјоделството во земјата (во вредност од 1,5 милијарди евра во 2023 година), зеленчукот и овошјето заземаат 60% од вкупната аутпут вредност на растителното производство, или 48% од целокупното земјоделско производство (растително и сточарско производство). Прехранбената индустрија се проценува дека произведува бруто вредност од околу половина милијарда евра, од кои придонесот на преработувачката индустрија за ОиЗ изнесува околу една третина.

Свежо зеленчук и овошје

На национално ниво, годишно се произведуваат околу **900 илјади тони зеленчук**. Најважни култури се пиперката, домотот, зелката и краставицата. Промените во производната структура со намалување на производството на домот и истовремено зголемување на производството на пиперка се особено забележителни во последните години.

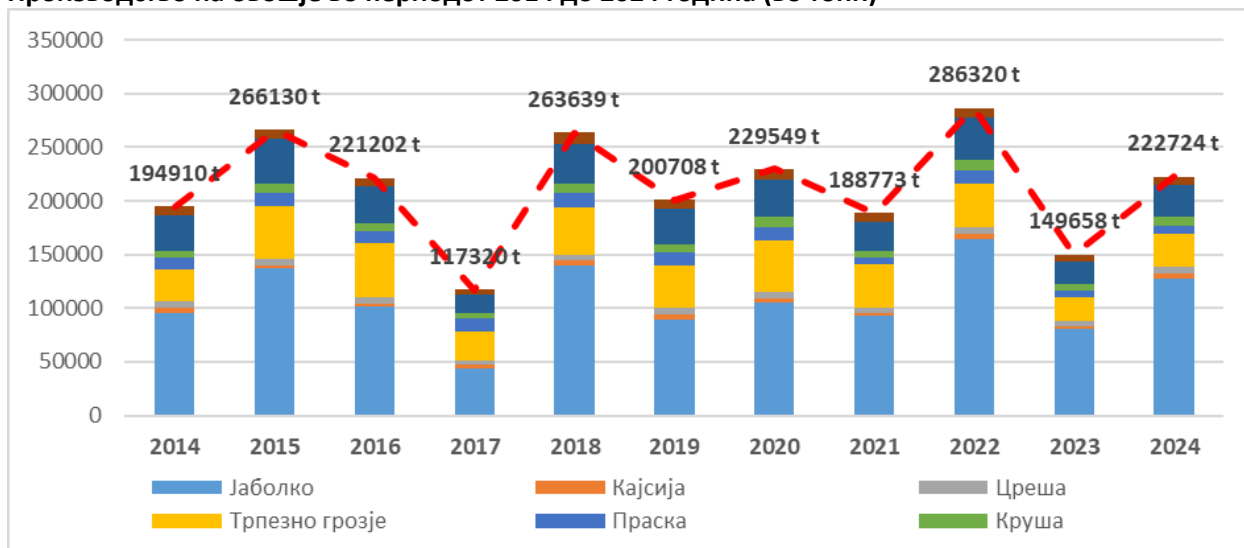
Производство на зеленчук во периодот 2014 до 2024 година (во тони)



Извор: ДЗС, 2025

Годишно се произведуваат околу **200-250 илјади тони овошје**. Во производството на овошни култури, се јавуваат огромни варијации во обемот во текот на годините, најмногу поради екстремните временски појави. Во последната деценија особено неповолни беа 2017 и 2023 година. Најважни култури се јаболката, праските, сливите, црешите, вишните и трпезното грозје.

Производство на овошје во периодот 2014 до 2024 година (во тони)

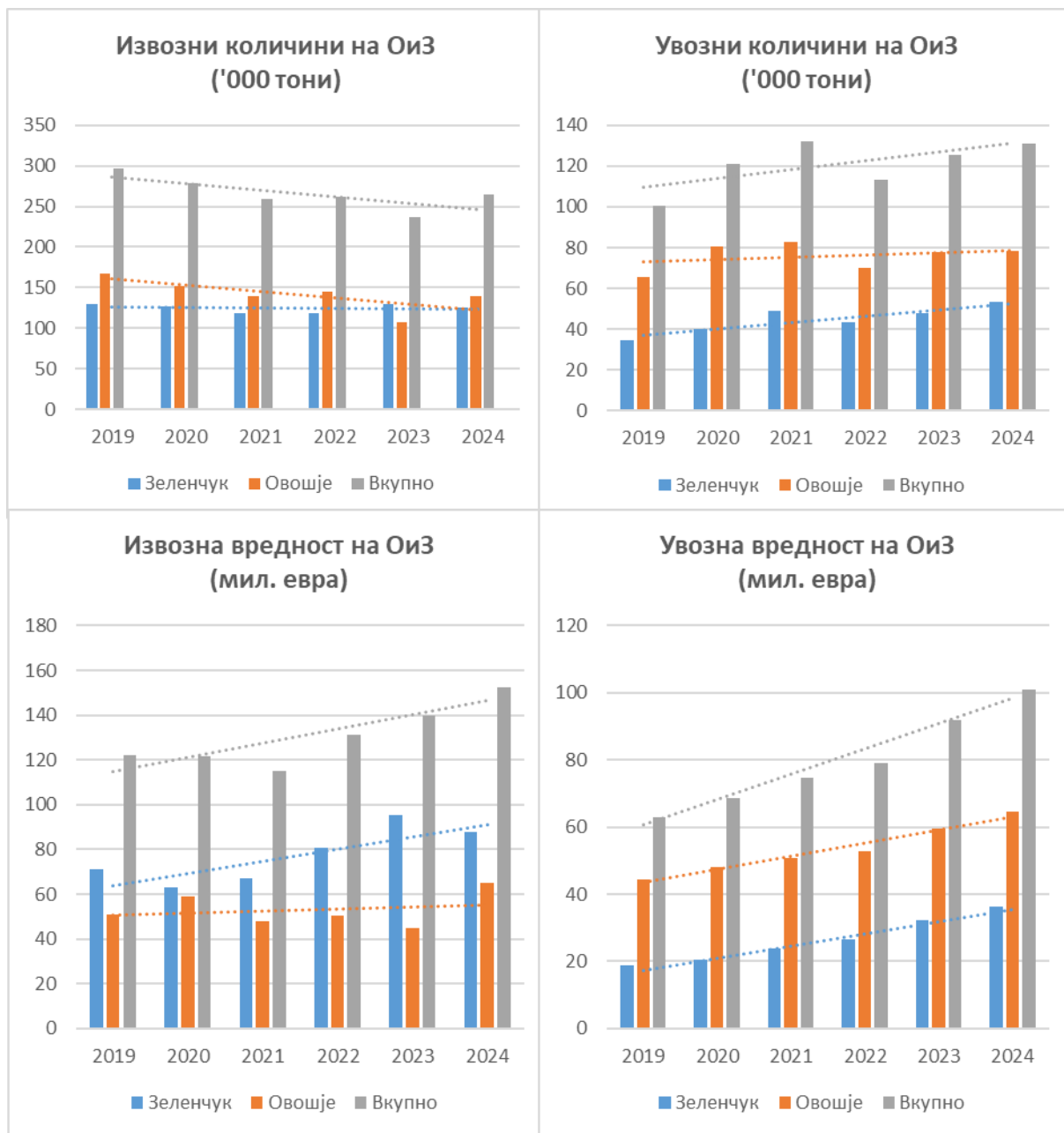


Извор: ДЗС, 2025

Анализата на трговските текови за периодот 2019–2024 покажува јасна разлика помеѓу зеленчукот и овошјето. Кај зеленчукот, извозната вредност континуирано ја надминува увозната, при што во 2024 година извозот изнесува околу 90 милиони евра, наспроти увоз од приближно 35 милиони евра, што ја позиционира земјата како нето-извозник по вредност. Истовремено, увозните количини на зеленчук растат (од околу 35 илјади тони во 2019 на над 50 илјади тони во 2024), што укажува на сезонска и структурна зависност од увоз.

За разлика од тоа, овошјето бележи изразен трговски дефицит, со увозни количини кои во 2024 година надминуваат 80 илјади тони, додека извозните количини се движат околу 130 илјади тони, но со пониска вредност по единица. Овие трендови ја нагласуваат потребата од поорганизирано домашно производство, подобра координација и примена на договорно производство, особено кај овошјето, додека кај зеленчукот договорното производство може да придонесе за стабилизирање на снабдувањето и намалување на сезонскиот увоз.

Увоз и извоз на ОиЗ, во обем и вредност во периодот 2019 до 2024 година



Извор: ДЗС, 2025

Производство и трговија со преработки од овошје и зеленчук

Во периодот 2017-2024 година, 11,3 илјади тони овошје и 62 илјади тони зеленчук во просек се искористени за преработувачки активности од страна на членовите на индустријата (МАП, 2025). Според последните расположливи податоци, најголеми количини свежи сировини за преработка се откупени во 2021 година, при што зеленчукот сочинува над 86% од вкупно откупените количини. Конкретно, сегментот зеленчук бележи забележителен пораст на откупените количини сировина за преработка, со речиси 20% од 2016 до 2021 година. Имајќи го предвид пресметаниот тренд и

консултациите со компаниите од индустријата, проценката за 2024 е откупот на сурово овошје и зеленчук изнесувал над 82 илјади тони. Бидејќи производството на овошје забележа значителен пад во 2023 и 2024 година, количините на овошје купени од индустријата се намалени. Кај зеленчукот, индустријата бележи релативна стабилност, по што генерално се следи растот на произведените сурови производи, поточно најизразен кај пиперките. Сепак, кај некои од другите суровини (како на пример корнишоните) се забележува намалување на производството и откуп од индустријата.

Откупено ОиЗ за потребите на преработувачката индустрија, од 2017 до 2024 година

Година	Откупено овошје (во 000 тони)	Откупен зеленчук (во 000 тони)	Вкупно (во '000 тони)	Индекс (2016 = 100)
2017	12,67	59,22	71,89	100,7
2018	16,60	57,76	74,36	104,1
2019	11,26	73,80	85,06	119,1
2020	11,11	73,85	84,96	119,0
2021	11,23	73,90	85,13	119,2
2022	11,00	72,42	83,42	116,8
2023	6,93	70,97	77,90	109,1
2024	9,56	73,20	82,76	115,9

Извор: Сопствени пресметки. *Забелешка: 2024 е експертска проценка по сопствена пресметка на линеарен тренд врз основа на податоци за купено овошје и зеленчук 2017-2021 година ($y = -0.258x + 12.66$ $R^2 = 0.1814$ за овошје, $y = 2.698x + 40.06$ $R^2 = 0.8429$ за зеленчук), извозните трендови и консултации со претставници на индустријата.

Главните преработувачки активности може да се поделат на конзервирање (крајни производи вообичаено спакувани во стаклена или метална амбалажа), замрзнување (производи вообичаено спакувани во фолија или картонска амбалажа кои служат како крајни производи или како полупроизводство што се користи како понатамошна суровина од страна на прехранбената индустрија) и сушење (финални пакувани производи или полупроизводи кои ги користи прехранбената индустрија).

Соодносот на конверзија на суров кон финален производ е приближно 1,05 за просечен производ од преработено овошје и 1,4 за просечен производ преработен од зеленчук. Со ориентацијата кон повисока додадена вредност, поголема содржина на суровини во преработките од зеленчук (на пр. „домашен“ наспроти „индустриски“ ајвар), соодносот на конверзијата на суров кон финален производ кај таквите финални производи расте, т.е. финалниот производ содржи поголеми количества суровина.

Во просек, во периодот 2017 - 2024 година, учеството на преработката на зеленчукот изнесува 80% наспроти 20% на преработката на овошјето. Вкупното производство на финален производ се зголемува од 55,3 илјади тони во 2017 година на рекордни 64,1 илјади тони во 2021 година. Според проценката и проекциите за трендот, но и извозниот перформанс и консултациите во индустријата количината на преработени производи во 2024 изнесувала 62 илјади тони, односно бележи зголемување од 3,7% во однос на 2023.

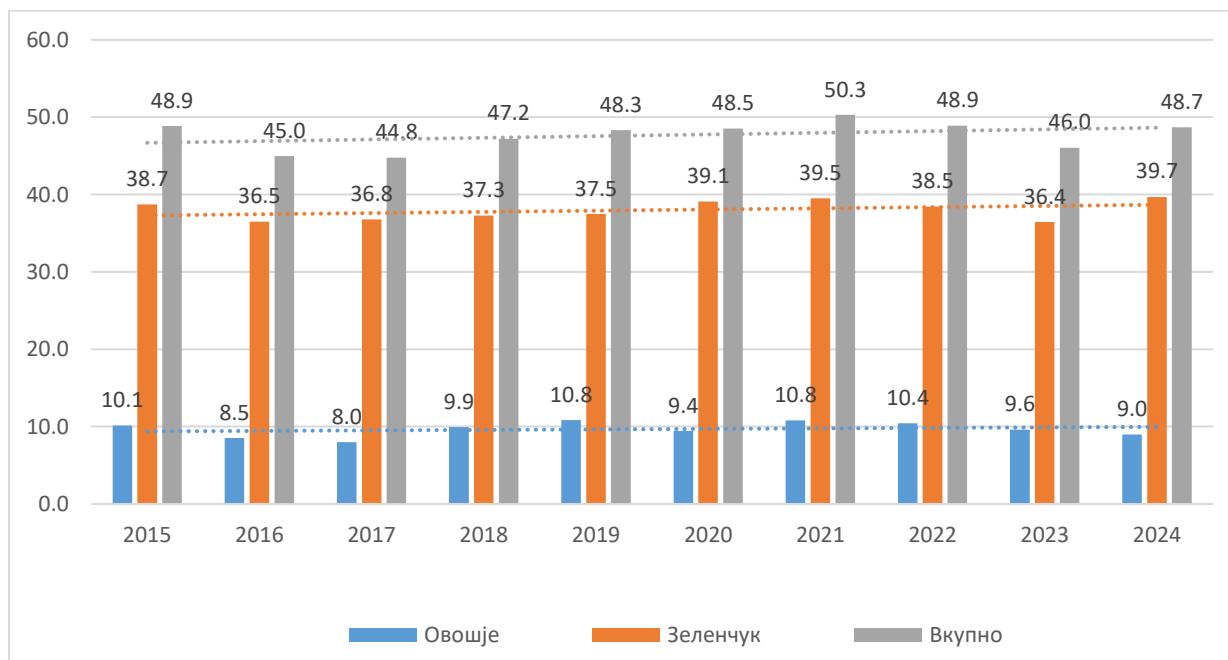
Произведена количина на преработки од ОиЗ, од 2017 до 2024 година

Година	Преработки од овошје (во '000 тони)	Преработки од зеленчук (во '000 тони)	Вкупно (во '000 тони)
2017	11,6	43,7	55,3
2018	13,1	42,7	55,8
2019	12,6	49,9	62,4
2020	10,6	52,0	62,6
2021	11,5	52,6	64,1
2022	9,5	53,4	62,9
2023	8,1	51,7	59,8
2024 (Проценка)	9,2	52,8	62,0

Извор: Сопствени пресметки. *Забелешка: 2024 е експертска проценка по сопствена пресметка на линеарен тренд врз основа на податоци за купено овошје и зеленчук 2017-2021 година ($y = -0.258x + 12.66$ $R^2 = 0.1814$ за овошје, $y = 2.698x + 40.06$ $R^2 = 0.8429$ за зеленчук), извозните трендови и консултации со претставници на индустријата.

Преработувачката индустрија е силно извозно ориентирана. Вкупниот извоз на преработки од ЗиО во 2024 изнесувал 48,7 илјади тони односно 2.700 тони повеќе или +6% во однос на 2023, и -200 тони односно -0,4% помалку во однос на 2022. Во структурата на извозот во 2024 доминираат преработките од зеленчук кои количински учествуваат со 81,5% (или +2,5%) наспроти преработките од овошје чие учество изнесува 18,5% (односно -2,5%) во однос на учеството во 2023 (МАП, 2024).

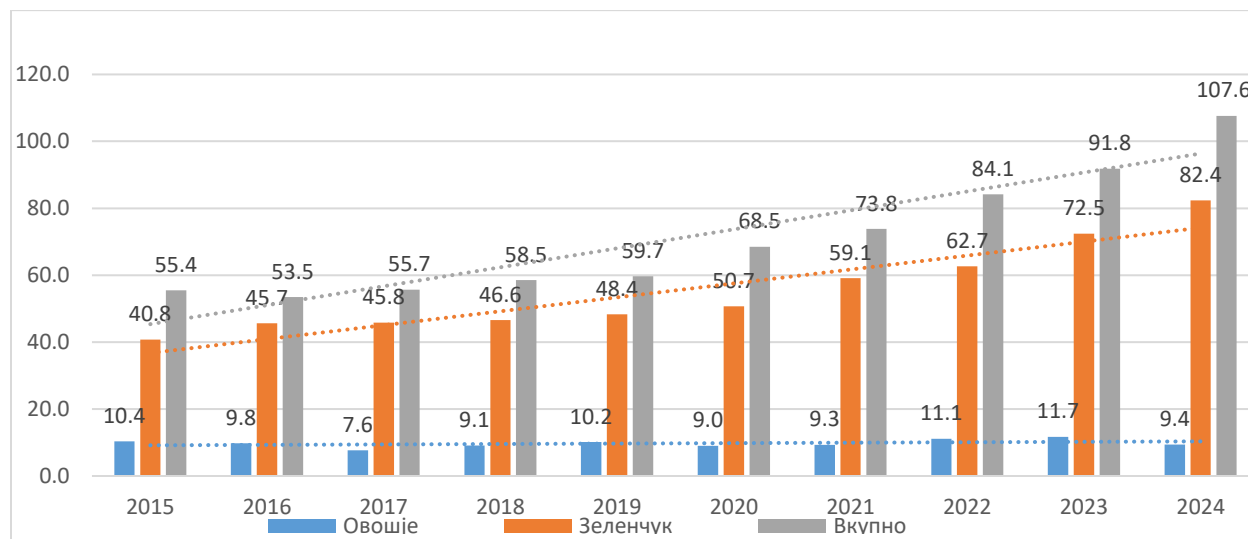
Извезена количина на преработки од ОиЗ 2014-2025, во илјади тони



Извор: МАП (2025)

Вредносно извозот во 2024 изнесувал рекордни 107,6 милиони Евра, што е за 15,8 милиони Евра или + 17% повеќе од 2023 односно 23,5 милиони Евра повеќе или + 28% зголемување во однос на 2022. Во структурата на извозот во 2024 доминираат преработките од зеленчук кои вредносно учествуваат со 89% (или -1% споредено со 2023) наспроти преработките од овошје чие учество изнесува 11% односно +1% во однос на учеството во 2023 (МАП, 2025).

Извезена вредност на преработки од ОиЗ 2014-2024, во милиони евра



Извор: МАП (2025)