

Прирачник



ПРИРАЧНИК ЗА ДОГОВОРНО ПРОИЗВОДСТВО

Оваа публикација е подготвена од страна на консултантската фирма МЦГ со великодушната поддршка на американскиот народ преку Агенцијата на САД за меѓународен Развој (УСАИД).

Мислењата изразени во оваа публикација им припаѓаат на авторите и не ги изразуваат ставовите на Агенцијата на САД за Меѓународен Развој или на Владата на Соединетите Американски држави.



Република Македонија
МИНИСТЕРСТВО ЗА ЗЕМЈОДЕЛСТВО,
ШУМАРСТВО И ВОДОСТОПАНСТВО





ДОГОВОРНО ПРОИЗВОДСТВО

1. Што е тоа договорно производство?

Договорното производство може да се дефинира како земјоделско производство водено според договорот помеѓу купувачот и фармерот, односно производителот, преку кој се воспоставуваат одредени услови за производство и продажба на одреден производ или производи. Најчесто, фармерот се сложува да произведе и предаде одредени договорени количини од одреден специфичен производ. Притоа, фармерот треба при производството да задоволи одредени стандарди на квалитет кои ги дефинира набавувачот и да го запази времето на испорака на производот побарано од нарачателот. За возврат, купувачот се обврзува да го откупи производот, а во некои

случаи и да го поддржи производството на фармерот. Тоа може да го стори, на пример, преку набавка на репроматеријали за производство, преку подготовка на земјиштето каде ќе се одгледува културата или преку давање на техничка поддршка (совети) во процесот на производство.

Типични активности или услуги кои се опфатени со договорното производство се:

- » Давање на репроматеријали или заеми од страна на откупувачите
- » Давање на советодавни услуги
- » Обезбедување на материјали за пакување
- » Транспортни услуги
- » Орање
- » Заштита на растенијата, и др.



2. Кој има корист од договорното производство?

Двете страни вклучени во договорното производство можат да имаат корист. И фармерите и купувачите на производството. Преку договорното производство фармерите имаат загарантиран пазар и намалени ризици околу неизвесноста на продажбата преку договорени цени, а во некои случаи и преку поддршката од купувачот во набавка на репроматеријали, како што се семиња, ѓубрива или заштита, како и советодавни услуги. Фирмите-купувачи пак, имаат корист со тоа што добиваат сигурна набавка на, за нив потребните, земјоделски производи кои воедно ќе ги задоволат нивните специфични потреби во смисла на квантитет, квалитет и време на испорака.

Табела 1 Некои од главните придобивки

За фирмите – купувачи	За фармерите
<ul style="list-style-type: none"> » Намалени капитални инвестиции (земја, инфраструктура, опрема итн) » За фирми преработувачи – зајакната контрола (за видот на производот, квалитетот, времето, безбедноста на храната, следливост на производството и сл.) » Потенцијал за подобрување на квалитетот на производот » Зголемена флексибилност за нови пазарни сегменти со специфични потреби (саеми, органско производство итн.) » Дизервификација на производните ризици (пр. Болести) преку помали, географски различни производни области » Поголема флексибилност за одговор на пазарните сигнали » Намалени трошоци за работна снага » Подобри односи со јавниот и владиниот сектор » Потенцијал за подобра трансакциска ефикасност и намалени трошоци за набавка преку директни врски со добавувачите 	<ul style="list-style-type: none"> » Подобар пристап до заеми, набавка на репроматеријали или директно обезбедување од страна на купувачот » Гарантиран пристап до нови пазари (преработувачки, извозни, или специфични) » Подобар пристап до советодавни услуги и техничка помош » Подобар пристап до нови технички и менаџерски вештини » Подобар пристап до информации и видливост на пазарот » Намалени фиксни (опрема) и варијабилни трошоци (репроматеријали, транспорт) » Повисок приход заради зголемен принос или премии за квалитетно производство » Потенцијал за повисоки цени за директна продажба со купувачите

3. Дали фармерите и фирмите-купувачи секогаш имаат корист од договорното производство?

Како и секоја друга форма на договорни односи помеѓу страните на договорот, постојат потенцијални недостатоци и ризици поврзани со договорното производство, во смисла на непочитување на договореното од страна на една од страните, при што една од страните трпи загуба. Класични договорни проблеми, од досегашното искуство, се однесуваат на продажбата на фармерите на производите на „страна“, или на друг купувач, со што се загрозуваат договорените количини, додека пак фирмите-купувачи најчесто не ја плаќаат договорената цена или пак, при проценката на квалитетот на производот, ја спуштаат класата и со тоа ја намалуваат цената на производот. Најчеста критика на договорното производство е во нерамноправноста на партнерите вклучени во договорното производство. Фирмите – купувачи се неспоредливо помоќни од фармерите во бизнис релациите и можат тоа да го искористат при преговорите и притоа да имаат краткорочни финансиски предности. Меѓутоа, на долг рок, ова може да биде контрапродуктивно, затоа што фармерите нема да сакаат понатаму да соработуваат со нив. Но и покрај овие проблеми, балансот помеѓу предностите и слабостите на договорното производство е на страна на предностите. Имено, договорното производство е се присутно во земјоделството во светот.

4. Дали договорното производство се препорачува за сите видови на земјоделски производи?

Во принцип, нема ограничување кои производи можат да бидат предмет на договорното производство. Постојат безброј успешни примери на договорно производство од скоро сите видови на производство на земјоделски култури и сточарски производи. Исто така, постојат успешни примери на договорно производство и во шумарството, рибарството, тутунопроизводството итн. Но, иако применливоста е релативно општа, сепак, најуспешните шеми се поврзани со земјоделски производи кои имаат поголема вредност, наменети за преработка во различни видови на храна, а притоа уште се наменети за извоз. Оние производи за кои има висока побарувачка на локалниот, односно домашниот пазар, можат да бидат подложни на продажба на „страна“ и тоа може да ги направи помалку прикладни за договорно производство.

Постојат различни модели или типови на договорното производство. Некои од нив се применливи за одредено географско подрачје, некои зависат од инволвираноста на откупувачот во процесот, некои се разликуваат по вклученоста на други организации и посредници во процесот (локални и државни), некои модели се неформални и фокусирани само на сезонско производство во помал обем, но има и модели во кои се вклучени посредници, како на пример откупувачи, земјоделски задруги, групи на производители, непрофитни организации и слично. Во зависност од состојбите на локално и регионално ниво, од видот на производот, од организираноста на фармерите во групи и сл., моделите можат да бидат најразлични и прилагодени кон потребите на учесниците. Во секој случај, економскиот интерес е основниот двигател на договорното производство.



5. Кои се типични одредби кои ги содржи еден договор за договорно производство?

- » Општите реципрочни обврски. Тие се однесуваат на вкупните обврски на договорните страни.
- » Специфицирањето на земјоделскиот производ што треба да биде произведен и продаден под условите во договорот.
- » Користењето на производна технологија, вклучително одредби како на пример, видот на семето, подготовка на почвата и методи на култивација, контрола и заштита од штетници и болести, транспортни процедури, складиштење, стандарди за квалитет и други специфични одредби.
- » Условите за набавка, плаќањето, времето и модалитетите на испорака.
- » Системот на дефинирање на финалната цена што треба да биде исплатена на фармерот, притоа да се имаат во предвид вариациите на квалитетот на производите и доколку е применливо, одземање на износот кој е поврзан со набавката на репроматеријали од страна на купувачот или пак давањето на одредени услуги (советодавни) во процесот на производство.
- » Изборот на надлежноста од правна гледна точка. Доколку двете страни не се од иста општина, треба да се одбере една која ќе има правна надлежност во случај на спор.
- » Механизмите на решавање на спорите преку арбитража или друг облик на посредување, кои во секој случај се подобри отколку да се оди во судска постапка.



6. Дали има потреба за специфична законска регулатива која ќе се однесува на договорното производство?

Иако во некои земји постои специфична легислатива за договорното производство, во повеќето земји општото облигационо право е доволно. Можеби најдобра варијанта е усогласување на другите типови на легислатива која се однесува на земјоделското производство, земјоделскиот маркетинг или пак користењето на земјоделското земјиште, на пример, со општото облигационо право.

Во Република Македонија, покрај општото облигационо законодавство, одредени одредби од Законот за земјоделство и рурален развој директно се однесуваат на одредени аспекти од договорното производство. Имено, законот уредува одредени односи во смисла на трговија со земјоделски производи, а поточно, нивната продажбата, од аспект на тоа кој, како и каде може да врши продажба на земјоделски производи, потоа кој може да врши откуп на земјоделски производи и под кои услови. Исто така, Законот за земјоделство и рурален развој има одредби кои се однесуваат на формата и содржината на договорот за откуп на земјоделски производи, како и за роковите за исплата, опсегот на минималната и максималната цена во однос на пазарната. Според овој закон, Министерството за земјоделство шумарство и водостопанство води регистар на откупувачи на земјоделски производи, освен за тутун, начинот на водење на тој регистар и условите под кои се врши бришење од регистарот. Со овие одредби законодавецот се обидува да ги минимализира проблемите кои се спомнати погоре за слабостите на договорното производство.

7. Кои се најзначајните елементи на добрите практики за договорно производство?

Каков и да е моделот на договорното производство, за да биде успешен, а според искуствата на земјите кои го имплементираат овој пристап, треба минимум да ги содржи следниве елементи:

- » **Критериуми за избор на одгледувачи/ фармери** – нема некои стриктни критериуми, но може да биде според близината на производството до откупното место, според расположивата земја што ја има, според нивото на знаење и вештини што ги има фармерот или слично.
- » **Нивно регистрирање и одржување на базата на податоци** – за координирани следење на производството потребно е да се има податоци за секој фармер, со број за регистрација, локација, податоци за користење на репроматеријали, заеми, историјат на производството и слично. Со постоење на разни софтверски решенија, ова во денешни услови е многу полесно.
- » **Договори** – Клучно е да бидат разбирливи за фармерите, транспарентни и да ги содржат потребните елементи.
- » **Постоење на систем за користење на репроматеријалите и систем за поврат на заемите/ кредитите** – треба јасно да се утврди под кои услови ќе бидат репроматеријалите обезбедени, по кои цени, која е улогата на фармерот во трошоците, начинот на исплата и слично. Навременото доставување на репроматеријалите и другите услуги треба да биде однапред испланирано.
- » **Достапни квалитетни советодавни услуги** – можно е фирмите-откупувачи да направат претходна анализа за потребите од овие услуги на фармерите. Треба да се утврдат трошоците за давањето на ваков вид на услуги. Обично, перцепцијата на фармерите е дека се бесплатни, но ти всушност чинат. Овие услуги во идеален случај треба да го пратат целиот произведен циклус.
- » **Постоење на маркетинг механизми – утврдени стандарди за квалитет.** Треба да постои утврдено место или мрежа на откупни центри. Вработените во тие места треба да бидат добро обучени за оценка на квалитетот, а воедно и набљудувани. Стандардите треба да бидат јасни и визуелно претставени на местото на откупот, а фармерите обучени да препознаат класа на производ.



- » **Механизми за утврдување на цената** – најчесто нереално е да се очекува да се утврди минималната цена на производот уште пред да се засее. Додека пак разбирањето на движењето на цените на меѓународниот пазар често е нејасно. Затоа е потребен транспарентен систем за утврдување на откупната цена, за да се отстрани недовербата и чувството на експлоатирање.
- » **Креирани модалитети на плаќање** – најдобро после предавање на стоката, но ако е тоа невозможно, нужно е постоење на документација каде што се прибележува количината, тежината, квалитетот, цената и вкупната вредност, како и износите кои треба да се одземат заради користење на репроматеријали, заеми и слично.
- » **Групирање на фармерите и нивно организирање** – Апсолутно е неекономично доколку откупувачот ги услужува секој, па и најмал фармер, поединечно. Групниот пристап е за да може да се зголеми обемот на производство, а да се намалат трошоците. Ова треба да биде од интерес и на фармерите и на фирмите – купувачи. Добрата комуникација помеѓу партнерите во договорното производство е од клучно значење.





AgBiz Program

www.agbiz.com.mk



ФЕДЕРАЦИЈА НА ФАРМЕРИТЕ
НА РЕПУБЛИКА МАКЕДОНИЈА

www.ffrm.org.mk



info@mcg.com.mk



www.ace.org.mk