

ПЛАНСКИ ПРИОД КОН ОРГАНИЗИРАЊЕ НА СОВРЕМЕН СЕМЕЕН БИЗНИС - ПРОИЗВОДСТВОТО НА ТУТУН

Трајко Мицески

Институт за тутун - Прилеп

ВОВЕД

Денес тутунопроизводството во голем број земји се развива како современ семеен бизнис изразен преку развојот на мали семејни претпријатија, фарми или друг облик на организирање.

Така, добро организираниот тутунопроизводствен бизнис не само што обезбедува егзистенција на семејството туку овозможува о подобрување на семејниот буџет. Со тоа се обезбедува социјалната сигурност на семејството, вработеноста, културата на производство, работното однесување, стекнување работни навики, ценење на трудот и, воопшто, изградувањето на самостојноста на човекот.

Од друга страна, пак, развиеното современо производство на тутун имплементира современи научни и стручни знаења не само од потесната област на производството на тутун, туку и пошироки знаења од други

области, а особено од заштитата на човековата средина.

Во тој поглед посебна улога има обуката т.е тренингот на фармерите, каде што тие преку користењето на научни и стручни консултански услуги се стекнуваат со потребните знаења.

Даватели на такви услуги се многубројните научни и стручни организации, агенции, факултети, институти, а особено се истакнува Институтот за тутун-Прилеп, со својата долгогодишна научноистражувачка активност од областа на тутунот.

Целта на трудот е да се даде придонес во иницирањето на тутунопроизводителите за издигнување на производство на тутун на ниво на семеен тутунопроизводствен бизнис во фармерски или друг облик на организација.

МАТЕРИЈАЛ И МЕТОД НА РАБОТА

Како материјал во ова истражување се користени информации за научните и светските достигнувања од оваа област преку литература, списанија како што се Tobacco journal international, World Tobacco, WEB страници, податоци од Државниот завод за

статистика на Република Македонија објавени во Статистичките годишници, како и други пишани материјали.

Во истражувањето се применувани аналитичкиот, математичко-статистичкиот и компаративниот метод.

РЕЗУЛТАТИ И ДИСКУСИЈА

Во трудот ќе бидат изнесени аспекти, можности и насоки за издигнување на традиционалното индивидуално производство на тутун на ниво на современ семеен бизнис со основна дејност производство на тутун.

Ова се предлага од причини што Република Македонија, согласно со својата традиција, природните и општествено - еко-

номските услови има реални можности за развивање на индивидуално современо производство на тутун каде што до израз ќе дојде неговиот квалитет, принос и профитабилност.

Впрочем, Р.Македонија е позната по производството на најквалитетни, ситнолисни, ароматични типови тутун, а послед-

ниве две-три децении и по производството на крупнолисни тутуни.

Постојечките природни и општествено-економски услови за производство и обработка на тутунот и неговата економска оправданост овозможуваат развивање на современо производство на тутун како семеен бизнис со ангажирање, т.е. вработување на лица од семејството или други, и подобрување на квалитетот на тутунот, продуктивноста, профитабилноста и ефикасноста.

Тоа подразбира развивање на современо производство на тутун со целосна посветеност на истото, во семеен (и проширен) облик, односно развивање на следниве облици: фармерско производство на тутун, мало семејно претпријатие и развиен тип на кооперативни односи помеѓу фармерот и откупното претпријатие.

Р. Македонија е позната тутунска земја и таа со своето производство на тутун го зазема 34-то место во светот во вкупното производство на тутун, што всушност, е забележително место кога се знае дека во светот има околу 120 -тина земји - производителки на тутун.

Погледнато од аголот на спецификата на производството, Р. Македонија го зазема седмото место во светот по производството на ориенталски тутун, од триесетината земји - производители на овој тип на тутун (Табела 1.)

Исто така Р. Македонија, според производениот тутун по жител (11 кг-по жител) го зазема 4-тото место во светот на глобално ниво на производство на тутун, односно првото место во светот по килограм ориенталски тутун по жител (Табела 2.)

СОСТОЈБИ НА ОРГАНИЗИРАНОСТА НА ПРОИЗВОДСТВОТО НА ТУТУН КАКО СЕМЕЕН БИЗНИС ВО ЗЕМЈИТЕ НА ЕУ

Начинот на одгледување на тутунот во земјите на ЕУ во најголем обем е фармерски облик во фамилијарни рамки.

Тутунските фарми, претежно се мали. Скоро 60 % од нив се под 5 ха, додека над 18% се движат од 5 до 10 ха. Ваквата големина на тутунските фарми ја ограничува можноста за развивање на диверзификационо производство (на други земјоделски производи). Без разлика што се забележува слабо по-качување на тутунските хектари по холдинг од 1,4 ха во 1990 година на 1,6 ха во 2000 година, сепак основна констатација е дека во ЕУ тие сѐ уште се со многу мала големина. Тоа најдобро може да се види во Грција, Шпанија, Португалија и Италија.

Организираната тутунопроизводствена дејност во фармерски или во друг облик ангажира голем број лица, односно, во 126.070 производни работни единици (фарми, мали претпријатија, индивидуални земјоделци и др. облици за производство на тутун) се ангажираат околу 212.960 лица, што одговара на 2,4 % од вкупно вработените во земјоделскиот сектор на ЕУ. Најголемиот дел од работно ангажираните лица се од сезонски карактер.

Во тој контекст, од земјите членки на ЕУ, производители на тутун, Грција со своите

79.230 организациски единици е на прво место по вработување (ангажирање) на лица во производството на тутун, а по неа следи Италија со своите 23.120 работни облици, што значи, овие две земји - членки во ЕУ ангажираат околу 81 % од вкупната работна рака вработена во тутунското стопанство.

Во основа, фамилијарниот труд е доминантен производство на тутун и тој учествува со над 80 % од вкупната работна сила во овој сектор.

Големата ангажираност на работната рака во тутунскиот сектор произлегува од тоа што производството на тутун е трудоинтензивна активност, каде е неопходна физичката работна сила, бидејќи сѐ уште не се целосно механизирани операциите во производниот процес.

Старосната структура на тутунските фармери е доста висока и таа покажува дека над 53 % од нив се на возраст над 55 години. Скоро 75 % од фармерите за производство на тутун се мажи.

Околу 90% од фармерите (или ангажираните менаџери во некои фарми) во Грција, Португалија, Италија и Шпанија имаат само практично искуство, со мал исклучок на Франција, каде процентот на земјоделски оспособените производители е највисок.

Табела. 1 Просечно годишно производство на тутун во светот
Table 1. Average world tobacco production

| Р. бр. и редослед по учество N ^o | Земји Countries | Континент Continens | Просечно годишно производство (период од 1991 –1997) во тони Average anual production in 1991-1997, t | Редослед на земји по производство на тутун according to production | Број на жители 1994 година Number of inhabitants in 1994 | Килограм и по жител Kg per inhabitant | Редослед на земји по жител according to kg/ inhabitant |
|--|---------------------|------------------------|--|--|---|--|--|
| 1 | Кина | Азија | 2,905,200,000 | 1 | 1,190,431,106 | 2.44 | 19 |
| 2 | САД | С.Америка | 718,754,000 | 2 | 260,713,585 | 2.76 | 15 |
| 3 | Индија | Азија | 571,664,000 | 3 | 919,903,056 | 0.62 | |
| 4 | Бразил | Ј.Амџика | 492,000,000 | 4 | 158,739,257 | 3.10 | 10 |
| 5 | Турција | Азија | 250,975,000 | 5 | 62,153,898 | 4.04 | 9 |
| 6 | Зимбабве | Африка | 204,285,000 | 6 | 10,975,078 | 18.61 | 1 |
| 7 | Индонезија | Азија | 165,110,000 | 7 | 200,409,741 | 0.82 | |
| 8 | Грција | ЕвропаЕУ | 148,704,000 | 8 | 10,564,630 | 14.08 | 2 |
| 9 | Италија | ЕвропаЕУ | 144,799,000 | 9 | 58,138,394 | 2.49 | 18 |
| 10 | Малави | Ј.Америка | 131,532,000 | 10 | 9,732,409 | 13.51 | 3 |
| 11 | Аргентина | Ј. Америка | 99,495,000 | 11 | 33,912,994 | 2.93 | 11 |
| 12 | Пакистан | Азија | 90,729,000 | 12 | 128,855,965 | 0.70 | |
| 13 | Ј. Кореја | Азија | 81,032,000 | 13 | 45,082,880 | 1.80 | 21 |
| 14 | Тајланд | Азија | 77,283,000 | 14 | 59,510,471 | 1.30 | 23 |
| 15 | Канада | С. Америка | 77,007,000 | 15 | 28,113,997 | 2.74 | 16 |
| 16 | Филипини | Азија | 76,161,000 | 16 | 69,808,930 | 1.09 | 28 |
| 17 | Јапонија | Азија | 73,720,000 | 17 | 125,106,937 | 0.59 | |
| 18 | Бангладеш | Азија | 56,429,000 | 18 | 125,149,469 | 0.45 | |
| 19 | Бугарија | Ист. Европа | 54,164,000 | 19 | 8,799,986 | 6.16 | 7 |
| 20 | Мексико | С. Америка | 48,294,000 | 20 | 92,202,199 | 0.52 | |
| 21 | С. Кореја | Азија | 46,000,000 | 21 | 23,066,573 | 1.99 | 20 |
| 22 | Полска | Ист. Европа | 43,280,000 | 22 | 38,654,561 | 1.12 | 26 |
| 23 | Шпанија | ЕвропаЕУ | 43,224,000 | 22 | 39,302,665 | 1.10 | 27 |
| 24 | Молдавија | Азија | 37,032,000 | 23 | 4,473,033 | 8.28 | 5 |
| 25 | Бурма | Азија | 36,714,000 | 24 | 44,277,014 | 0.83 | |
| 26 | Киргистан | Азија | 35,910,000 | 25 | 4,698,108 | 7.64 | 6 |
| 27 | Куба | С. Америка | 31,143,000 | 26 | 11,064,344 | 2.81 | 13 |
| 28 | Виетнам | Азија | 30,857,000 | 27 | 73,103,898 | 0.42 | |
| 29 | Колумбија | Ј. Америка | 30,536,000 | 27 | 35,577,556 | 0.86 | 30 |
| 30 | Ј.Африкан | Африка | 28,853,000 | 28 | 43,930,631 | 0.66 | |
| 31 | Франција | ЕвропаЕУ | 26,947,000 | 29 | 57,840,445 | 0.47 | |
| 32 | Узбекистан | Азија | 26,162,000 | 29 | 22,608,866 | 1.16 | 25 |
| 33 | Доминикан.Р. | С. Америка | 22,831,000 | 30 | 7,826,075 | 2.92 | 12 |
| 34 | Р.Македонија | Ист. Европа | 21,645,000 | 31 | 1,945,932 | 11.12 | 4 |
| 35 | Танзанија | Ј.Африка | 21,405,000 | 31 | 27,985,660 | 0.76 | |
| 36 | Азербејџан | Азија | 21,000,000 | 31 | 7,684,456 | 2.73 | 17 |
| 37 | Сирија | Азија | 17,783,000 | 35 | 14,886,672 | 1.19 | 24 |
| 38 | Венецуела | Ј. Америка | 16,141,000 | 36 | 20,562,405 | 0.78 | |
| 39 | Гватемала | С. Америка | 15,558,000 | 37 | 70,721,387 | 0.22 | |
| 40 | Албанија | Ист. Европа | 15,000,000 | 38 | 3,374,085 | 4.45 | 8 |
| 41 | Чиле | Ј. Америка | 14,328,000 | 39 | 13,950,557 | 1.03 | 29 |
| 42 | Лаос | Азија | 13,132,000 | 40 | 4,701,654 | 2.79 | 14 |
| 43 | Романија | Ист. Европа | 12,857,000 | | 23,181,415 | 0.55 | |
| 44 | Таџикистан | | 10,593,000 | | 5,995,469 | 1.77 | 22 |
| | Вкупно | - Свет | 7,384,173,000 | | 5,642,290,164 | 1.31 | |

Извор: ТЈI-Tobacco Journal, International 5/97 и за жителите од “Географски разгледи” Македонско географско друштво, Скопје, книга, 32-33, 1998 година. Обработката е наша.

Табела 2. Просечно производство на ориенталски тутун по земји во светот и број на жители
Table 2. Average oriental tobacco production in the world by countries and number of inhabitants

| Р.Бр | Земји | Континенти | Просечно годишно производство период од 1992-1994 во тони | Редослед по учество во ориент. тутун | Број на жители 1994 година | Килограми по жител | Редослед на по кг/тутун на жител |
|------|-------------------|------------------|---|---|----------------------------|--------------------|---|
| № | Country | Continents | Average anual production (1991-1994) in tons | Range according to production of oriental tobacco | Number of inhabitants | kg per inhabitant | Range according to kg of tobacco per inhabitant |
| 1 | Турција | Азија | 279,078,000 | 1 | 62,153,898 | 4.49 | 7 |
| 2 | Грција | ЕУ | 96,000,000 | 2 | 10,564,630 | 9.09 | 3 |
| 3 | Азербејџан | Бивш СССР | 53,533,000 | 3 | 7,684,456 | 6.97 | 5 |
| 4 | Молдавија | Бивш СССР | 46,700,000 | 4 | 4,473,033 | 10.44 | 2 |
| 5 | Бугарија | И. Европа | 42,691,000 | 5 | 8,799,986 | 4.85 | 6 |
| 6 | Киргистан | Бивш СССР | 39,579,000 | 6 | 4,698,108 | 8.42 | 4 |
| 7 | Македонија | И. Европа | 21,408,000 | 7 | 1,945,932 | 11.00 | 1 |
| 8 | Пакистан | Азија | 19,333,000 | 8 | 128,855,965 | 0.15 | 20 |
| 9 | Узбекистан | Бивш СССР | 18,810,000 | 9 | 22,608,866 | 0.83 | 11 |
| 10 | Италија | ЕУ | 14,919,000 | 10 | 58,138,394 | 0.26 | 14 |
| 11 | Тајланд | Азија | 13,333,000 | 11 | 59,510,471 | 0.22 | 18 |
| 12 | Иран | Азија | 12,500,000 | 12 | 65,615,474 | 0.19 | 19 |
| 13 | Украина | Бивш СССР | 11,758,000 | 13 | 51,846,958 | 0.23 | 16 |
| 14 | Таџикистан | Бивш СССР | 8,825,000 | 14 | 5,995,469 | 1.47 | 8 |
| 15 | Сирија | Азија | 8,798,000 | 15 | 14,886,672 | 0.59 | 13 |
| 16 | Кина | Азија | 8,467,000 | 16 | 1,190,431,106 | 0.01 | 31 |
| 17 | Грузија | Бивш СССР | 8,200,000 | 17 | 5,681,025 | 1.44 | 9 |
| 18 | Либан | Азија | 5,000,000 | 18 | 3,620,395 | 1.38 | 10 |
| 19 | Белорусија | Бивш СССР | 2,606,000 | 19 | 10,404,862 | 0.25 | 15 |
| 20 | Туркменстан | Бивш СССР | 2,570,000 | 20 | 3,995,122 | 0.64 | 12 |
| 21 | Романија | И. Европа | 2,353,000 | 21 | 23,181,415 | 0.10 | 23 |
| 27 | Русија | Бивш СССР | 2,164,000 | 22 | 149,608,953 | 0.01 | 28 |
| 22 | Ирак | Азија | 2,160,000 | 23 | 19,889,666 | 0.11 | 22 |
| 23 | Казакстан | Бивш СССР | 2,096,000 | 24 | 17,267,554 | 0.12 | 21 |
| 24 | Етиопија | Африка | 1,750,000 | 25 | 54,927,108 | 0.03 | 25 |
| 25 | Ерменија | Бивш СССР | 806,000 | 26 | 3,521,517 | 0.23 | 17 |
| 26 | Ј. Африкан | Африка | 667,000 | 27 | 43,930,631 | 0.02 | 26 |
| 27 | Малави | Африка | 550,000 | 28 | 9,732,409 | 0.06 | 24 |
| 28 | Чиле | Ј. Америка | 233,000 | 29 | 13,950,557 | 0.02 | 27 |
| 30 | Зимбабве | Африка | 99,000 | 30 | 10,975,078 | 0.01 | 29 |
| 31 | Хондурас | С. Америка | 33,000 | 31 | 5,314,794 | 0.01 | 30 |
| | Други | Други | 69,000 | 31 | | | |
| | Вкупно Свет | | 727,108,000 | | | | |

Извор: TJI-Tobacco Journal, International 4/95 и за жителите од “Географски разгледи” Македонско географско друштво, Скопје, книга, 32-33, 1998 година. Обработката е наша.

ПОТЕНЦИЈАЛНИ МОЖНОСТИ ЗА РАЗВИВАЊЕ НА СОВРЕМЕН СЕМЕЕН БИЗНИС СО ОСНОВНА ДЕЈНОСТ ПРОИЗВОДСТВО НА ТУТУН ВО Р.МАКЕДОНИЈА

Во Република Македонија со производство на тутун се занимаваат околу 40.000 индивидуални домаќинства. Некои од нив во новонастанатите услови на стопанисување имаат реални можности да развијаат мали семејни бизниси за производство и обработка на тутун, во светот познато и како фармерско производство.

Развивањето на фармерско произ-

водство на тутун подразбира современо производство на тутун, употреба на механизација и поголема површина на обработлива земја, која ја поседуваат индивидуалните семејства, а доколку не ја поседуваат можат да ја обезбедат од други лица кои не ја обработуваат, или пак од државата.

Услови постојат, а се јавува и потреба од зголемено производство на тутун, особено

преку организирано производство каде посебно би дошол до израз квантитетот и квалитетот на тутунот.

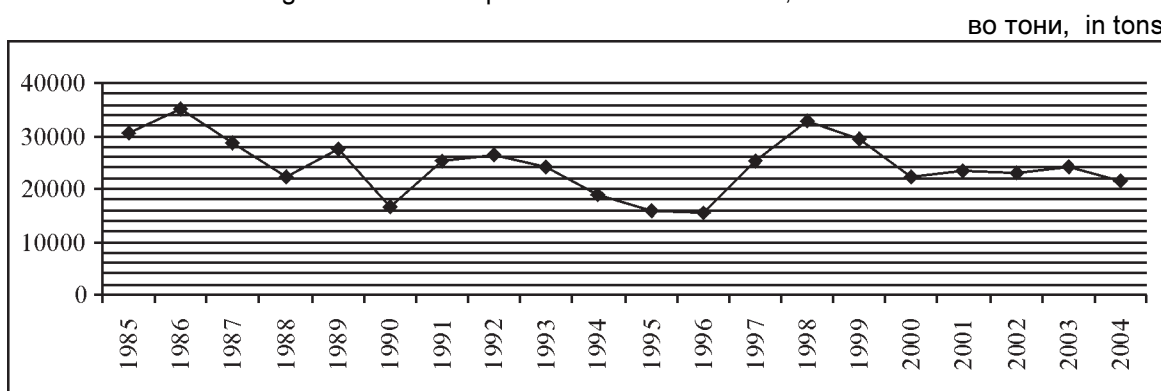
Показателите покажуваат дека производството на тутун кое во 1986 година достигна до 35.000 тони, во годините 1994, 1995 и 1996 година опадна на 15.500 тони, потоа во 1997 и 1998 годин, повторно се зголеми на 25.300 односно на 32.750 тони, и од 1999 година наваму се движи околу 23.000 тони (од 2000 до 2004 година), (Графикон 1).

Без разлика на цикличните движења на производството на тутун што се гледа и

од графиконот, сепак, истражувањата покажуваат дека и во наредниот период производството на тутун ќе има големо значење во земјоделската дејност како основен извор за егзистенција на голем број семејства или како можност за надолнување на семејниот буџет.

Затоа е потребно осовременување на производството на тутун преку развивање на фармерско производство (мини фарми), каде посебно ќе дојдат до израз управувањето, квалитетот, продуктивноста, ефективностата и ефикасноста на тутунопроизводството.

Графикон 1. Производството на тутун во Р.Македонија во периодот 1985-2004 година
Figure 1. Tobacco production in Macedonia , 1985-2004



Извор: Република Македонија, Државен завод за статистика, Статистички годишници на Р.Македонија од 1986 до 2005 год,

ПЛАНИРАЊЕ ТО КАКО ПРВ ЧЕКОР ВО РАЗВИВАЊЕТО НА СЕМЕЕН БИЗНИС НА ТУТУНОПРОИЗВОДИТЕЛИТЕ

На секој бизнис мора да му претходи планирањето. Целосната функција на менаџерот се одвива по пат на негово антиципативно размислување. Тоа е сосема логично, бидејќи секој негов потфат го врши со извесна намера, задача, цел. Затоа е потребно пред секој потфат и за време на дејствувањето на потфатот-бизнисот да се изработи деловен план. Всушност, деловниот план се смета како појдовен чекор за дејствување на современиот бизнис. Тој претставува стартна основа на организациониот облик на делување, негов работен инструмент и услов за согледување на сите околности кои можат да влијаат врз работењето на тој економски субјект.

Оттаму произлегува дека планирањето претставува перманентна акција со која претпријатието настојува не само да се прилагоди туку и активно да влијае на условите во кои ја врши својата активност. Преку пла-

нирањето треба на најефективен начин да ги искажеме нашите најдобри размисли, интереси и желби и да направиме трасирање на патиштата за остварување на нашата цел.

Светските популарни автори за менаџмент на малите претпријатија зборуваат дека деловниот план при стартот на едно мало производно претпријатие треба да е добро осмислен и подготвен за правилно функционирање на активностите¹⁾.

Имајќи ја предвид специфичноста на активностите и обврските на тутунопроизводителите во производството на тутун, сметаме дека секој тутунопроизводител кој сака тутунопроизводството да го издигне во современ семеен бизнис, во основа треба да обрне посебно внимание на следниве подготвителни активности:

> самоувереност да се започне со самостоен бизнис;

¹⁾ N.Siropolis: Small Business Management, Houghton Mifflin Company, Boston, 1990, p.161

- > анализирање на самиот себе;
- > избор на производство на тутун и дополнителна дејност (услуга, трговија или др. производство);
- > истражување на пазарот за поставената цел (каде ќе се предава тутунот или реализира дополнителната дејност);
- > предвидување на обемот на производство и реализацијата на тутунот и дополнителната дејност;
- > избор на локација (за семејното претпријатие, фармата и дополнителната дејност);
- > подготвување на планот за производство;
- > подготвување на планот за маркетинг;
- > подготвување на планот за организациона поставеност и дејствување;

- > подготвување на правниот облик на малото семејно претпријатие;
- > подготвување на планот за работа на сметководство;
- > подготвување на планот за осигурување;
- > подготвување на планот за работа со компјутери;
- > подготвување на финансиски план;
- > резиме.

Всушност, претходно наведените постапки кои се составен дел на општото планирање за започнување на семеен бизнис со производство на тутун како основна дејност, не треба да се засноваат на некои крути, нефлексибилни шеми, туку да се конципираат слободно и согласно со замислата на претприемачот-фармерот.

Самоувереност да се отпочне со самостоен бизнис

Тутунопроизводителот како иден бизнисмен треба да биде цврсто, непоколебливо и безрезервно убеден дека може да развие семејно претпријатие и да постигне успех. Неговата убеденост треба да произлегува и од неговата мотивираност за претприемач-

ките активности, како во поглед на остварувањето на резултати за себе така и во поглед на вработеноста на членови на своето семејство, социјална сигурност и обезбеденост за иднината.

Анализирање на самиот себе

Човекот да се анализира самиот себе значи непристрасно да ги оцени и идентификува своите слаби страни и неможности и своите јаки страни и можности. Тоа е многу важна работа, бидејќи само преку објективна оценка на себе си може да се постигне успех. Тоа треба да се изврши на следниов едноставен начин: најпрвин човекот сам и многу смирено треба да седне, да земе молив и хартија и да напише свои оценки како за сопствените слабости и неможности така и за способностите и можностите. Откако така

смирено, непристрасно и објективно ќе ги анализира своите способности, најважно е да пристапи кон решавање на слабостите односно неможностите. Решавањето на слабостите се врши преку барање помош од своето семејство, стручни лица, институции и сл. Така, проблемот со стручното знаење за тутунот може да го реши со барање на услуги од стручни лица од Институтот за тутун-Прилеп, факултетите или монополските тутунски претпријатија, а недостатокот на пари преку земање на кредити и сл.

Избор на производство и дополнителна дејност

За тутунопроизводителот-претприемач многу е јасно дека неговата основна дејност ќе биде производството на тутун. Но дали ќе се одлучи за ситнолисен или крупнолисен тутун, тоа зависи од него, односно од потребите и зависните активности на производството и обработката, што ги налага самиот тип на тутун. Многу силна страна на тутунопроизводителот е таа што тој го познава процесот на производство на тутунот. Значи, изборот на основната дејност е јасна,

тоа е производство на тутун. Останува да се изврши избор на дополнителна дејност, доколку производството на тутун е со помал обем, за да се потполни слободното време во сезоната.

Изборот на дополнителна дејност на тутунопроизводителот е доста широк. И тука тутунопроизводителот - претприемач тргнува од анализа и оценка на семејниот капитал или неговите способности и можности.

Ако анализата покаже дека тој има

некој капитал (основни средства: трактори и приклучна механизација, големи простории, штали, достатна земја и сл.) или способност за давање на интелектуални услуги, пр. водење на книговодство, или можности за трговија и сл. тогаш тој се насочува кон таа дополнителна дејност, со детална разработка. Сепак треба да се знае дека во секој бизнис најважна е љубовта кон работата, отстранувањето на мрзеливоста, неодлучноста, колебливоста и меланхолијата.

Значи, дополнителната дејност на ту-

тунопроизводителот-претприемач може да биде: услужна, пр давање на услуги со својот трактор и приклучна механизација во садење, меѓуредна обработка на тутунот, носење и слично; услужна со транспортни товарни средства (камиони); изработка на делови за механизацијата и други потреби од областа на тутунопроизводството и пошироко; производна (производство на житни и зеленчукови растенија и нивна преработка; производство на печурки, производство на млеко и млечни производи со или без краварска фарма, итн.

Истражување на пазарот

Исто така важна улога во развивањето на семејниот бизнис има и истражувањето на пазарот, односно маркетингот.

Маркетингот и во семејниот бизнис игра важна улога, бидејќи тој претставува процес кој го поврзува производството и потрошувачката и обратно, и овозможува постојана размена на информации, за развивање и проширување на семејниот бизнис. Во ова време на конкурентски односи неопходно е тутунопроизводителот како претприемач да ги испита и односите со претпријатието каде

ќе го продава својот тутун, дознае што нуди тоа, кои се условите за соработка, неговите слабости, можности, финансиска подобност и моќ, и сл.

Не малку значење има и истражувањето на пазарот, т.е. маркетингот за дополнителната дејност. Неопходни се информации за барателите на услуги, потрошувачите, купувачите, и сл., во зависност од дополнителната дејност, информации за конкуренцијата, итн.

Предвидување на обемот на производство и реализацијата на тутунот и дополнителната дејност

Планирањето на обемот на производството, односно пласирањето (продавањето) на тутунот како основна култура е најглавната задача на тутунопроизводителот-претприемач. Тој најнапред треба да знае колкава површина на тутун ќе засади, колку стракови на хектар, типот на тутунот согласно со препораките на Министерството за земјоделство, заради задржување на сортната чистота на тутунот, добиениот принос по хектар и сл.

Фармерот-тутунопроизводител мора да посвети посебно внимание на реалноста на планираното производство на тутун, т.е. приносот, бидејќи тоа претставува појдовна основа за целокупното финансиско планирање.

Не треба да се изостави ни планирањето и реализацијата на дополнителната дејност, бидејќи и таа е значајна за оформување на семејниот буџет.

Избор на локација за семејниот бизнис

Изборот на локацијата за семејното претпријатие (фармата или друг организационен облик) е доста значајно за неговото успешно работење. Тука спаѓаат многу значајни фактори кои ја детерминираат можноста за континуиран работен процес.

Сепак, треба да се знае дека фармерското производство на тутун не е исто што и дотогашното семејно производство на тутун. Фармерското производство на тутун бара одредени услови, меѓу кои: поголема површина

на земја, поголем простор (скелиња) за сушење на тутун, поголем простор за сместување на сувиот тутун и поголем простор за обработка на истиот. Тоа ја налага потребата од избор на локација. Локацијата мора да овозможува приод на сите транспортни средства, станбени услови (вода, струја, санитарии), заштита на околината и сл. Некои фармери комбинираат, така што берењето, нижењето и сушењето на тутунот го изведуваат на нива или во близина на нивата, на соодветни

скелиња, а потоа сувиот тутун го сместуваат во соодветни простори во местото на живеење (нови ненаселени куќи, тавани и сл.). Ова се почетоци на развивањето на фармерското производство на тутун. Затоа, во пона-

тамошниот период на развој неопходно е да се изврши соодветна локација за фармата или малото семејно претпријатие, бидејќи во прашање е и потребата за развој на дополнителната дејност.

Подготвување на планот за производство

Тутунопроизводителот-претприемач мора да има своја визија за подолг период на работење, т.е. производство. Затоа е потребно најмалку за наредните три години да се изготви план за производство односно

што, каде и како ќе произведува, бидејќи тоа е поврзано со набавка на средства, опрема и други потреби и нивно распоредување на производниот и работниот простор. Тоа важи и за дополнителната дејност.

Подготвување на планот за маркетинг

Иако основната дејност е производство на тутун, сепак треба да се има предвид и планот за маркетинг, кој е особено значаен за дополнителната дејност.

Тутунопроизводителот-претприемач своите маркетиншки активности треба да ги насочи кон добивање на информации за пазарот на тутунот во одредено претпријатие, за меѓусебните услови на соработка, услови

за кредитирање или авансирање на производството и сл.

Во зависност од изборот на дополнителната дејност, маркетиншките активности треба да се насочат кон дистрибуцијата, цената, промоцијата и рекламата на главните активности со кои треба да се придобие потенцијалниот купувач.

Подготвување на планот за организациона поставеност и дејствување

Самата претприемачка активност го принудува тутунопроизводителот на размислување и определба за организационата поставеност на малото семејно претпријатие (фарма). Организационата поставеност ќе зависи од организационата шема (структура). Најпрво треба да се определат работните активности, односно стручните квалификации

за одделните работни места, и да се направи список на лицата кои ќе бидат ангажирани за работа. И овде планот треба децидно да содржи кој и што ќе работи, меѓусебна соработка, надополнување, подреденост и надреденост. Тоа важи како за основната дејност (тутунопроизводството) така и за дополнителната дејност.

Подготвување на правниот облик на малото семејно претпријатие

Согласно со можностите, способностите и одредената визија, претприемачот треба да одлучи кој ќе биде правниот облик на семејното претпријатие (мало претпријатие, фарма или друг вид организација), дали тоа ќе биде самостојно (сопствено) или ортакчко или ќе биде поставено како акцио-

нерско друштво.

Секој облик си има свои предности и недостатоци, па затоа при определбата е препорачливо да се вршат консултации со стручно лице за формирање на мали претпријатија.

Подготвување на планот за работа на сметководството

Малото семејно претпријатие (фарма или друг вид) мора да води сметководство почнувајќи од првите денови на своето постоење. Тоа е потребно заради прегледност на состојбата и движењето на финансиските средства. Системот на сметководство треба

да биде таков што ќе обезбедува евиденција, благовремено книжење и изготвување на потребните податоци. Истиот треба да биде рационален, да придонесува за минимизирање на трошоците, штетите, загубите и сл., а во секој момент да може да даде неопходни информации.

Подготвување на планот за осигурување

Подготвувањето на планот за осигурување е исто така неопходна активност при основањето на мало семејно претпријатие. Уште во стартот треба да се испланира кога и која штета би можела да се случи, колку

ќе изнесуваа таа штета, што може да предизвика, и сл.

Сигурноста ќе биде поголема кога, согласно со направените анализи, ќе се изврши соодветно осигурување.

Подготвување на планот за работа со компјутери

Времето во кое живееме ни овозможи техниката да ни помогна во работењето, намалувајќи го нашето работно време, олеснувајќи ги нашите операции, нервози и напнатости. Затоа тутунопроизводителот-претприемач треба да има предвид дека компјутерите се

неопходни за брзо, ефикасно, навремено и правилно обезбедување на ефикасно следење и контрола на работењето. Во почетокот на работата мора еден член од семејното претпријатие да се обучи за работа со компјутери.

Подготвување финансиски план

Финансиите, т.е. парите се крвотокот на семејното претпријатие (фармата). Затоа е потребно детално да се разработи финансискиот план со сите приливи и одливи, заш-

теди и трошоци, кредитирања, заеми и сл.

На сметководствениот план, кој е доста битен во работењето, ќе се осврнеме во нареден труд.

Резиме на планот

Секој план на крајот треба да содржи кратко резиме, како сиже на плановите во кои одделно се подвлекуваат целите и предвидувањата што ги зацртало потенцијалното семејно претпријатие. Преку него најкратко можат да се запознаат кредиторите и другите интереси за можностите што ги ветува новиот бизнис.

Покрај ова кратко елаборирање во плановите, согласно со основната и допол-

нителната дејност треба поширока разработка на сите фази.

Основно е да се знае дека сопственикот или менаџерот на претпријатието мора да ги има предвид целите на претпријатието, неговите предности и проблеми. При пројавувањето на некој проблем треба веднаш да се преземат адекватни мерки за нивно благовремено спречување.

ЗАКЛУЧОК

Во денешните услови на стопанисување, унапредувањето на производството на тутун кај индивидуалните тутунопроизводители е поврзано со развивање на современ семеен бизнис.

За развивање на ваков бизнис мора да претходи правилно формулирање на развојната стратегија со определување на стратешки приоритети

Во основа, стратешките приоритети треба да се насочат кон: производствената политика, капиталот, инвестирањето, вработеноста, пазарната политика и политиката на цени, користењето на научни и стручни консултантски услуги како и користењето на други мерки и активности и одредувањето на облиците на развивање на современ семеен бизнис, како што се: развивање на фармер-

ско производство на тутун, мало семејно претпријатие со основна дејност производство на тутун и дополнителни дејности од областа на производство на други земјоделски производи или давање услуги и развивање на цврсти кооперативни односи со едно претпријатие за производство на тутун.

Семејниот бизнис на тутунопроизводителот ќе биде успешен ако се преферираат следниве фактори: квалитетот, квантитетот, способноста на водачот-сопственикот на бизнисот, тимската работа, усовршувањето, користењето на научни и стручни консултантски услуги, контролата и според нашите размислувања најважниот принцип за остварување на оптимални резултати е љубовта кон работата.

ЛИТЕРАТУРА

1. Marković P., 1989. Agrarni razvoj Jugoslavije, Ekonomika, Beograd,
2. Мицески Т., 1996. "Местото и улогата на тутунот во стратегијата за долгорочниот развој на стопанството во Република Македонија", Тутунски лист, април-мај 1996 година.
3. N.Siropolis, 1990. Small Business Managment, Houghton Mifflin Company, Boston, 1990.
4. Попоски Љ., 1991, "Некои апспекти на организацијата на производството на вирџинските тутуни во Република Македонија". 13-то Советовање о производњи духана типа вирџиније и берлеј, Дубровник, 2 - 4 април, "Тутун" 11-12, 1991 год.
5. Попоски Љ., 1993. "Фактори кои влијаат врз зголемената производност на ориенталските тутуни во Р. Македонија", Тутун бр. 1-12, 1993 год.
6. Статистички годишник на Република Македонија, Statisical Yearbook of the Republic of Macedonia, 1986-2005.
7. Tobacco Briefing, "International Tobacco Growers Association", East Grinstead, West Sussex RH 18 5FA, England, August 1994.
8. Tobacco Journal, I n t e r n a t i o n a l September/October, The New Face of Europe, 5/1994, 81-87,

METHODIC APPROACH TO ORGANIZATION OF MODERN FAMILY BUSINESS-TOBACCO PRODUCTION

T. Miceski

Tobacco Institute - Prilep

SUMMARY

Republic of Macedonia, according to its natural and traditional characteristics, has real possibilities to develop a modern family business in the sphere of tobacco production.

This type of business enables a development of small family enterprises, in which the following aspects are emphasized: social security of the family, employment, working hours, culture of production and behaviour, acquiring working habits, appreciation of labour and independence of the producer.

Developed tobacco production directly implements the contemporary scientific and professional achievements. It is especially characterised by the following aspects: quality, yield, management, teamwork, consultations with scientists and professionals, motivation, control and love toward work.

Author's address:

Trajko Miceski

Tobacco Institute-Prilep

Republic of Macedonia