

**POLJOPRIVREDA**

**PROFIT**

## SADRŽAJ

UVODNA RIJEČ VISOKOG PREDSTAVNIKA U BIH.....	6
UVODNA RIJEČ WORLD VISIONA.....	7
UVOD.....	8
IZBOR AKTIVNOSTI.....	9
<i>Korak 1: Čime raspoložete i šta biste s tim mogli uraditi.....</i>	9
<i>Korak 2: Proširivanje vaših mogućnosti.....</i>	10
1. <i>Pristup zemljištu.....</i>	10
2. <i>Pristup finansijama.....</i>	11
3. <i>Pristup radu i strojevima.....</i>	11
<i>Korak 3: Šta biste mogli prodavati .....</i>	12
1. <i>Pogledajte vaše susjede.....</i>	12
2. <i>Razmotrite tržišta u regiji.....</i>	13
3. <i>Razmotrite tržišta na drugim mjestima.....</i>	13
4. <i>Razmotrite druge kanale za distribuciju.....</i>	13
<i>Korak 4: Šta ćete odabrati za proizvodnju.....</i>	14
FINANSIJSKI ARANŽMANI.....	17
1. <i>Kreditni za pokrivanje većih početnih ulaganja.....</i>	17
2. <i>Kreditni za pokrivanje troškova na početku poljoprivrednog ciklusa.....</i>	17
3. <i>Kreditni za pokrivanje tekućih troškova.....</i>	17
<i>Primjer kreditiranja.....</i>	18
<i>Razmatranje opcija za kreditiranje.....</i>	19
SASTAVLJANJE LISTE MOGUĆNOSTI.....	22
KVALITETA PROIZVODNJE.....	23
<i>Provjera kvalitete.....</i>	24
<i>Ostali standardi kvalitete.....</i>	27
SIGURNOST.....	28
<i>Osobna sigurnost.....</i>	28
<i>Sigurnost potrošača.....</i>	29
PRILOG 1: PLAN U PISANOME OBLIKU.....	30
<i>Uvod.....</i>	30
<i>Tehnička analiza trenutne situacije.....</i>	30
<i>Plan rada.....</i>	30
<i>Finansijska analiza.....</i>	32
PRILOG 2: PRUŽANJE USLUGA I PODRŠKE.....	37
PRILOG 3: SLUŽBE I USLUGE VEZANE ZA PROŠIRENJE DJELATNOSTI.....	39
PRILOG 4: POLJOPRIVREDNE ZADRUGE.....	40
<i>Federacija BiH.....</i>	40
<i>Republika Srpska.....</i>	42
<i>Brčko distrikt.....</i>	45
PRILOG 5: BANKOVNE I KREDITNE ORGANIZACIJE.....	46
PRILOG 6: NEVLADINE ORGANIZACIJE KOJE DAJU PODRŠKU POLJOPRIVREDNOM RAZVOJU.....	49
PRILOG 7: UGOVOR O ZAKUPU POLJOPRIVREDNOG ZEMLJIŠTA.....	54

## Uvodna riječ Visokog predstavnika u BiH

**M**oderna komercijalna poljoprivredna proizvodnja je jedna od najprofitabilnijih privrednih grana u ovoj zemlji. Želio bih vam ispričati jednu istinitu priču:

Radi se o jednom bivšem fabričkom radniku iz BiH koji je 17 godina radio kao metalostrugar. Poslije rata je shvatio da budućnost privrede - u BiH kao i ostalim zemljama Evrope - nije u teškoj industriji nego u drugim vrstama proizvodnje. Preuzeo je inicijativu kako bi za sebe i svoju porodicu obezbijedio bolju budućnost. Odlučio je da postane poljoprivredni proizvođač. Uzeo je kredit od banke i kupio stado od 20 ovaca. Sada, nakon pet godina, njegovo stado broji više od 200 ovaca, a on je proširio svoj posao te se uz poljoprivrednu proizvodnju počeo baviti i turizmom. On zarađuje novac i obezbjeđuje budućnost i za svoju djecu.

Poljoprivredna proizvodnja može postati jedan od najuspješnijih sektora bh privrede - pokretačka snaga za otvaranje novih radnih mjesta, uspješno poslovanje i porast izvoza. Postoji ogromno neiskorišteno tržište u zemlji kao i u inostranstvu.

Zato je ova brošura tako važna. Ona ima dva cilja:

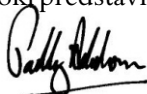
Prvi, da ljude koji možda nikada nisu razmatrali takvu mogućnost podstakne na razmišljanje o pokretanju poljoprivredne djelatnosti: studente, nezaposlene fabričke radnike, raseljene osobe. Uz to, brošura pruža praktične informacije o tome kakvu pomoć je moguće dobiti za pokretanje ove djelatnosti.

Drugi cilj je da ohrabri bh poljoprivredne proizvođače da moderniziraju proizvodnju, da iskoriste priliku i učine proizvodnju komercijalnijom, da postanu konkurentniji na bh tržištu, kao i da ostvare dobit za sebe i svoje porodice.

Svrha ove brošure je da vam pomogne da odredite koja bi vrsta poljoprivredne proizvodnje bila najprofitabilnija za vas i kome se možete obratiti kako biste ostvarili svoje ideje.

Sretno.

Paddy Ashdown  
Visoki predstavnik u BiH



## Uvodna riječ World Vision Internationala

World Vision International u potpunosti podržava nastojanja OHR-a da ohrabri revitalizaciju poljoprivredne proizvodnje u ovoj zemlji.

Bosna i Hercegovina je veoma bogata poljoprivrednim resursima, ali nikada ranije ovom sektoru nije posvećivana pažnja koju zaslužuje. Bosna i Hercegovina danas mora u potpunosti iskoristiti svoje poljoprivredne kapacitete. Ukoliko uspije u tome, ogromne količine uvezene hrane bi mogla zamijeniti kvalitetna domaća hrana, a mnogi ljudi bi mnogo bolje živjeli od korištenja svog zemljišta.

Nije lako započeti poljoprivrednu proizvodnju kao ni proširiti postojeću poljoprivrednu djelatnost, bez obzira na njen obim. U ovoj brošuri smo nastojali naglasiti one aspekte koji mogu pomoći poljoprivrednim proizvođačima da razviju svoje mogućnosti do najveće moguće mjere, pritom koristeći nove tehnike i sposobnosti rukovođenja, proširujući svoja tržišta kao i broj proizvoda - što ne mora uvijek značiti veliki trošak za posao koji vode.

U ovoj brošuri se navode neke osnovne instance kojima se poljoprivredni proizvođači mogu obratiti kako bi dobili informacije o svim mogućim načinima poslovanja, kao i o tome gdje mogu dobiti pomoć. Te informacije i pomoć su sve pristupačniji u ovoj zemlji.

Vjerujemo da će ova brošura biti dobar priručnik i vodič poljoprivrednim proizvođačima koji se u budućnosti namjeravaju upustiti u profitabilnu i uspješnu poljoprivrednu proizvodnju.

Sue Birchmore  
Direktorica ureda  
World Vision International



## Uvod

**P**rijeratna i poslijeratna poljoprivreda su dvije potpuno različite stvari. Poljoprivreda za mnoge ljude nije bila glavni izvor prihoda i oni su uzgajali kulture za vlastitu potrošnju i lokalna tržišta. Sada postoji vrlo malo radnih mjesta i poljoprivredni proizvođači se često potpuno oslanjaju na svoje zemljište. Još jedna značajna promjena jeste to da poljoprivredni proizvođači ne mogu jednostavno prodati svoje proizvode državnim kupcima, nego moraju pronaći vlastito tržište. Pored toga, konkurencija je jača nego što je prije bila, uvezeni proizvodi su jeftiniji nego što su prije bili, a potrošači u Bosni i Hercegovini imaju manje novca za potrošiti nego što su imali prije rata. U ovakvom okruženju nije lako zaraditi novac u oblasti poljoprivrede. Imate izgleda jedino ako izgradite način razmišljanja koji se mnogo razlikuje od načina razmišljanja prije deset godina. Takvo razmišljanje mora biti orijentirano ka tržištu.

Da biste zaradili novac morate imati veoma jasnu sliku i mnoštvo informacija. Svakako da morate znati kakvu zemlju, mašine i radnu snagu imate ili možete imati, ali to je samo prvi korak. Morate znati vrste proizvoda koje biste mogli prodavati na različitim mjestima, kao i opseg cijena koji možete očekivati. Potrebno je da znate kvalitet koji vaši kupci zahtijevaju. Morate razmotriti proizvode koji mogu imati dobar potencijal za profit čak i ako ih poljoprivredni proizvođači u vašem području uopće ne proizvode.

Vrijedi posjetiti organizacije koje daju podršku poljoprivrednim aktivnostima. Ovisno o vašem mjestu boravka, to mogu biti zadruge, udruženja, tvornice, općinski programi podrške, banke ili kreditne organizacije, te lokalne ili međunarodne organizacije za podršku. Na kraju ove brošure dat je pregled nekih od ovih organizacija. Podrška koju možete dobiti od ovih organizacija može biti vrlo bitna, ali će vam ona biti raspoloživa samo ako se pažljivo pripremite prije nego što do tih organizacija odete.

Ova brošura vam pomaže u tim pripremama na način da sve što vam je već poznato (naprimjer, vaš izbor alternativa, kvalitet vašeg proizvoda i finansiranje vašeg poljoprivrednog dobra) razmatra u svjetlu tržišne ekonomije koja se u novije vrijeme razvija u Bosni i Hercegovini.

## Izbor aktivnosti

Najznačajnija odluka poljoprivrednog proizvođača jeste: odabrati šta proizvoditi. Tu odluku je teško promijeniti. Kada jednom odaberete da uzgajate, naprimjer grožđe, suočit ćete se sa velikim troškovima ako se odlučite baviti drugim poslovima.

Ako ste bili poljoprivredni proizvođač prije rata, možete odlučiti da jednostavno proizvodite ono što ste proizvodili u prošlosti. To ima smisla ako vam je cilj da proizvodite hranu za vlastite potrebe, s obzirom na to da je vaša odluka jednostavno zasnovana na onome što možete sigurno proizvoditi i onome što uzimate kao hranu, s obzirom da posjedujete potrebno znanje i znate da je vaše zemljište pogodno za tu vrstu aktivnosti. Međutim, aktivnosti koje su nadopunjavale platu koju dobijate na osnovu radnog odnosa u nekoj firmi možda danas neće biti dovoljne za obezbjeđivanje prihoda od komercijalnih aktivnosti.

Ako se želite baviti poljoprivredom da biste zaradili novac, trebate znati potencijal vaših aktivnosti za stvaranje dobiti i ne bi bilo mudro da obnovite vaše prijeratne aktivnosti prije nego što uradite neka istraživanja. Cilj takvog istraživanja je na najbolji način uskladiti vaše resurse (šta biste mogli proizvoditi) sa tržištem (šta biste mogli prodati). Ako je vaše zemljište pogodno za različite aktivnosti, trebat će vam dosta vremena i energije prije nego što budete imali sve informacije koje su vam potrebne kako biste odlučili koje su aktivnosti najbolje za vas.

### *Korak 1: Čime raspolazete i šta biste s tim mogli uraditi*

Naravno da znate sa čime raspolazete. Poznata vam je veličina zemljišta koje imate, kvalitet zemlje i nagib, temperatura, količina padavina i drugi izvori vode kojima imate pristup. Poznato vam je da li je neki dio vašeg zemljišta miniran. Znaete svoje sposobnosti i sposobnosti drugih ljudi koji će raditi na poljoprivrednom dobru, a znate i koliko svako ima vremena na raspolaganju. Znaete koliko biste novca mogli uložiti u poljoprivredno dobro. Znaete koju opremu već imate i da li imate električnu energiju.

Međutim, možda vam nije poznat puni proizvodni kapacitet onoga što imate. Mnogo toga se promijenilo posljednjih godina. Staklenici su u porastu i veoma su povećali proizvodnju mnogih malih farmi. Nove tehnike obrezivanja omogućavaju uzgajanje puno većeg broja stabala jabuke na jednom hektaru zemljišta. Nove kulture i nove vrste postojećih kultura se isprobavaju u Bosni i Hercegovini. U nekim područjima poljoprivredni proizvođači uzgajaju "organske" proizvode - kulture koje se, zbog toga što posjeduju certifikat da su u pogledu zdravstvene zaštite uzgajane prema striktnim zahtjevima, u Evropskoj uniji prodaju po visokim cijenama. Da biste postali što uspješniji poljoprivredni proizvođač, trebate znati sve potencijale svog zemljišta. Za to su vam potrebne određene informacije.

Mnoge informacije možete jednostavno dobiti iz vaše okoline. Šta poljoprivredni proizvođači u vašoj regiji rade i koliko su uspješni u tome? Da li se u svojim aktivnostima suočavaju sa bolestima, insektima, poplavama ili sušama? Kada jednom steknete znanje o onome što poljoprivredni proizvođači uobičajeno proizvode u vašem području, krenite dalje. Mogu postojati aktivnosti za koje je vaše zemljište idealno pogodno, ali u vašem regionu to još uvijek niko nije pokušao. Možda nema poljoprivrednih proizvođača koji se bave uzgojem činčila u vašoj blizini, a činčile mogu biti vaš najbolji ulog ako imate malo zemljišta ali zato imate dobre objekte.

Može vam se isplatiti da provedete neko vrijeme izvan područja u kojem živite. Korisno je promatrati šta ostali poljoprivredni proizvođači rade i, pored toga, posjetiti poljoprivredne institute, univerzitete, službe koje pružaju proširene usluge i druge organizacije čiji je cilj povećanje poljoprivredne proizvodnje. Na kraju ove brošure date su neke korisne kontakt adrese.

## ***Korak 2: Proširivanje vaših mogućnosti***

Ako proizvodite za vlastite potrebe, ne morate porediti svoje poljoprivredno dobro sa nečijim drugim dobrom. To nije važno jer niste konkurenti. Međutim, ukoliko proizvodite za tržište, nećete moći zaraditi novac ukoliko su vaši troškovi proizvodnje veći od troškova proizvodnje vaših konkurenata. Komercijalni poljoprivredni proizvođač mora proizvoditi efikasno. To znači dvije stvari:

1. Proizvoditi efikasno znači izbjegavati bespotrebne troškove. Prijevoz vašeg proizvoda u polupraznom kamionu je bespotreban gubitak prostora, i možda je bolje koristiti taj kamion sa drugim poljoprivrednim proizvođačem. Mašina koja se ne upotrebljava stalno također predstavlja djelimično bespotreban trošak, i iznajmljivanje te mašine u periodu kad vam je ona zaista potrebna, može se pokazati jeftinijom varijantom. Posjedovanje opreme koja nije u potpunosti iskorištena je jedan od najvećih troškova koji se susreću u poljoprivrednoj proizvodnji, ali je to često i trošak koji se može najlakše smanjiti.
2. Proizvoditi efikasno znači zarađivati što je moguće više novca uz minimalne troškove (a da, naravno, pri tome ne dozvolite da kvalitet vaše zemlje opada). Iz mnogo razloga, vaši troškovi proizvodnje po jedinici općenito opadaju kako se povećava veličina vašeg poljoprivrednog dobra. Možda ćete moći kupiti sjeme, đubriva i pesticide po nižim cijenama zato što će prodavac imati veći interes pri prodaji veće količine. Po jedinici proizvoda, prijevoz tri tone breskve jeftiniji je od prijevoza pola tone breskve. Više se isplati jedno iznajmljivanje mašine za žetvu usjeva na pet hektara od više iznajmljivanja mašine za žetvu na tih istih pet hektara površine. Računajući utrošeno vrijeme po muži jedne krave, ispostavi se kako je potrebno manje vremena prilikom mašinske muže 20 krava nego prilikom mašinske muže samo dvije krave, a osim toga pri prodaji možete postići bolju cijenu po litru.

Koliko god je važno znati šta možete uraditi sa vašim sredstvima, važno je i znati kako *povećati* vaša sredstva. Postoji velika mogućnost da budete u situaciji povećati zemljište koje koristite i poboljšati pristup svim elementima potrebnim za rad na zemljištu - vještinama, mašinama ili finansijskim sredstvima, naprimjer.

### **1. Pristup zemljištu**

Kako biste ostvarili dobit od koje možete živjeti, možda će vam biti potrebno više zemlje nego što trenutno imate na raspolaganju. Postoje različiti načini da dođete do više zemlje. Ovi različiti metodi imaju različite cijene, uslove, prednosti kao i opasnosti.

- Jedna od evidentnih varijanti je kupovina zemljišta od privatnog vlasnika. To može biti vrlo zamršeno. Vlasnički odnosi u Bosni i Hercegovini su uvijek bili u izvjesnoj mjeri komplicirani, a uništavanje arhiva tokom rata je dodatno zakompliciralo ovu oblast. Korištenjem falsifikovanih dokumenata, ljudi su prodavali zemlju na koju nisu imali zakonito pravo. Ukoliko se pojavi stvarni vlasnik, "kupac" gubi zemljište i novac.<sup>1</sup>  
Stoga morate biti sigurni da koristite ispravan postupak u vezi sa katastarskim i zemljišnim knjigama. Ovaj postupak se odvija putem općine.

<sup>1</sup> *Iako vlasnik mora platiti naknadu za investicije koje su uložene, i vi možete zadržati usjeve koji su već prikupljeni. Ukoliko se vlasnik ne pojavi i vi koristite zemljište vjerujući kako je to zakonito (što znači kako niste znali da niste stvarni vlasnik), moguće je za deset godina ostvariti vlasničko pravo. Za detalj o ovom i drugim mogućnostima, vidjeti Zakon o poljoprivrednom zemljištu, Zakon o prijenosu imovine i Zakon o imovinsko pravnim odnosima (u FBiH) ili Zakon o osnovnim svojinsko-pravnim odnosima (u RS).*

- Moguće je i uzeti u najam zemljište u privatnom vlasništvu. Vlasnici i korisnici poljoprivrednog zemljišta su obavezni koristiti to zemljište, ili osigurati njegovo korištenje tako što će ga dati u najam nekome ko će ga koristiti. Ukoliko nisu u mogućnosti da osiguraju korištenje zemljišta, moraju obavijestiti organe nadležne za pitanja poljoprivrede. Ukoliko zemljište ostane neiskorišteno više od dvije godine, ti organi vam mogu dati ugovor o privremenom korištenju zemljišta. To može trajati najduže pet godina. U tom periodu vam se zemljište ne može oduzeti prije kraja sezone žetve. U ugovoru se navodi visina naknade koju morate plaćati vlasniku. Čini se da ovaj sistem (koji je zasnovan na entitetskim zakonima o poljoprivrednom zemljištu) u praksi ne funkcionira naročito dobro. Umjesto prema zakonu, poljoprivrednici često koriste tuđu zemlju sve dotle dok se vlasnik ne pojavi i ne zatraži povrat. To znači da su nemoguća veća ulaganja na predmetnom zemljištu, što opet otežava komercijalnu poljoprivrednu proizvodnju (iako biste vi naravno mogli povećati područje za ispašu bez ikakvih ulaganja za kultivaciju).
- Moguće je uzeti u najam ili, pod veoma striktnim uslovima, čak i kupiti poljoprivredno zemljište u društvenom vlasništvu. Barem do 15. Maja 2003. Godine, i za uzimanje u najam i kupovinu potrebno je tražiti odluku o izuzeću od OHR-a. Odobranje takvog izuzeća se razmatra po zahtjevu koji podnosi općina ili kanton.
- Ukoliko je dio vašeg zemljišta miniran, možda bi vam mogao pomoći Centar za uklanjanje mina. S obzirom na raspoloživa sredstva i ogromna područja koja su još uvijek minirana, male su šanse da vaša zemlja bude uskoro deminirana - ali možda vrijedi provjeriti.

*Napomena: Povećanje površine vašeg poljoprivrednog dobra je zaista korisno samo u kombinaciji s pravim izborom djelatnosti i metodâ proizvodnje.*

## **2. Pristup finansijama**

Ukoliko nemate sredstava za ulaganje u vaše poljoprivredno dobro, mogućnosti za profitabilnu poljoprivrednu proizvodnju veoma su ograničene. Donedavno je bilo gotovo nemoguće dobiti zajam od banke za poljoprivredne svrhe. Ali, tokom protekle godine situacija se promijenila, tako da brojne banke i mikrokreditne organizacije primaju zahtjeve za poljoprivredne kredite. Te banke i organizacije su navedene na kraju brošure. Veoma je važno dobiti odgovarajuću vrstu kredita, a u jednom od dijelova koji slijede navedene su različite vrste i uslovi kredita.

## **3. Pristup radu i mašinama**

Vaši troškovi proizvodnje ne zavise samo od veličine vašeg zemljišta. Veoma je važna i sposobnost vaših radnika, bez obzira na to da li su oni članovi vaše porodice. Isto tako su od ključnog značaja za vaš uspjeh i mašine koje koristite - kamioni, traktori, sijačice i ostale - kao i cijena koju plaćate za njihovo korištenje.

Možete proizvoditi efikasno samo ukoliko, bilo neformalno ili u okviru zadruga, radite sa drugima. Kako je čest slučaj da pojedinac sebi ne može priuštiti kupovinu mašina (a i to je vrlo nerazborito ukoliko nema potrebe za korištenjem te opreme sve vrijeme), ovisite o drugima. Slično tome, ovisite o drugima i kad su vam potrebni dodatni radnici u punoj sezoni. Vrlo je neobično da je u zemlji sa toliko nezaposlenih često veoma teško privući takve radnike. Stoga se isplati održavati dobre veze sa poljoprivrednim proizvođačima u vašem području, ako ni zbog čega onda samo kako biste osigurali da ćete imati pristup radnoj snazi. Ovo je za neke možda teže - manjinski povratnici, naprimjer, obično nisu u najpovoljnijem položaju - i svaki vid saradnje nosi izvjestan stepen rizika. Ali, vi nemate mnogo izbora sa ograničenim ličnim kapitalom: ukoliko ne budete povremeno pomagali jedni drugima, veoma su male šanse da zaista ostvarite zaradu.



### ***Korak 3: Šta biste mogli prodavati***

Ukoliko imate iskustva u poljoprivrednoj proizvodnji, možda se želite koncentrirati na ono što ste radili ranije. To nije uvijek najbolji potez. Ljudi, preduzeća ili organizacije kojima ste prodavali svoje proizvode možda više ne postoje, i nije sigurno da je neko popunio tu prazninu. Pored toga, možda će vaši prijeratni proizvođači naići na jaku konkurenciju od jeftinih uvoznika, možda se promijenio ukus potrošača, ili potrošači sada imaju manje novca te su se možda okrenuli jeftinijim alternativama. Ne možete jednostavno "pretpostaviti", budući da će vaša odluka godinama upravljati vašim poslovima.

U okviru prethodna dva koraka smo govorili o sredstvima koja imate i sredstvima koja možete dobiti ili s nekim podijeliti. Ta informacija govori o tome šta biste mogli proizvoditi i u kojem obimu, kao i kakav kvalitet možete postići. Potrebno je da povežete to znanje sa informacijama o tržištu. Naročito morate saznati slijedeće:

- Prosječnu cijenu i variranje cijena različitih proizvoda, kao i izvjesnost tržišta za vaše proizvode. Koji omjer maloprodajne cijene ide poljoprivrednom proizvođaču? Šta se dešava sa cijenom ukoliko su usjevi veoma slabi ili veoma obilni? Kakva je šansa da se jeftina uvozna roba potisne u vašem regionu i kako bi to utjecalo na cijene?
- Vaš pristup alternativnim tržištima. Možete li prodati vaše proizvode na nekom drugom mjestu ukoliko fabrika kojoj ste mislili prodati svoj kupus bankrotira ili se predomisli?
- *Očekivanu* ukupnu dobit i *očekivanu* dobit po hektaru zemlje, za svaki od proizvoda o kojem razmišljate.
- *Najmanju* moguću ukupnu dobit (ili maksimalni gubitak!), kao i minimalnu dobit po hektaru zemlje. Ovo je važna informacija, budući da morate biti u stanju preživjeti i lošu godinu.

Koraci koji su opisani u daljem tekstu su samo primjer kako bi trebalo da izgleda vaša analiza. Pri svakom koraku trebate imati na umu kriterije iz prethodnog teksta.

## **1. Pogledajte vaše susjede**

Šta proizvode poljoprivredni proizvođači u vašem kraju i zašto to rade? Jesu li ovi poljoprivredni proizvođači u stanju živjeti od svoje zemlje? Gdje prodaju svoje proizvode, i da li prodaju svoje proizvode zajedno sa drugim poljoprivrednim proizvođačima? Ukoliko su, naprimjer, poljoprivredni proizvođači organizirani u zadrugu, to im omogućava da dođu do jeftinih energenata i mašina kao i da postignu dobru cijenu za svoje proizvode, te ako se možete pridružiti takvoj zadrugi, možda će to biti najlakša i najprofitabilnija odluka za vas. Ali ne dajte se lako namamiti. Saradnja sa drugim poljoprivrednim proizvođačima može imati mnogo prednosti, ali mehanizmi te saradnje ne funkcioniraju uvijek baš najbolje. Zašto su drugi poljoprivredni proizvođači u vašem kraju odlučili da se ne pridruže zadrugi, šta oni rade i kakav im je učinak sada? Ima li poljoprivrednih dobara koja proizvode nešto sasvim različito i jesu li ona uspješna? Među poljoprivrednim proizvođačima, čija se sredstva mogu porediti sa vašim, neka vaše mjerilo bude uspješnost. Vi možete raditi isto tako dobro, a možda i bolje.

Kopiranje dobrih ideja iz vaše regije ipak predstavlja rizik. Ukoliko mnogo ljudi kopira ideju jednog uspješnog poljoprivrednog proizvođača, to može izazvati prezasićenost tržišta tim određenim proizvodom. Fabrici u vašem kraju mogu trebati, naprimjer jagode, i možda će ona nuditi otkup po visokim cijenama jer na tržištu nema jagoda. Ukoliko previše poljoprivrednih proizvođača počne proizvodnju jagoda kako bi popunili prazninu, proizvodnja može premašiti potrebe fabrike i cijena

može naglo pasti. Sve dok u Bosni i Hercegovini nema rashladnih kapaciteta za održavanje svježine voća i povrća na duži period, opcija prodaje vašeg proizvoda na lokalnim tržištima usred sezone berbe može rezultirati tako niskim cijenama da nećete ostvariti nikakvu dobit. U obratnom slučaju, vi ste možda napravili dobru analizu i među prvima ste počeli uzgajati maline u vrijeme kada fabrika proširuje svoju proizvodnju. Za uzgoj maline je potrebno više truda i ulaganja, ali one se uklapaju u sezonski plan poljoprivrednog dobra jednako dobro kao i jagode, i dobit će biti viša (dok drugi poljoprivredni proizvođači ne krenu za vašim primjerom).

## **2. Razmotrite tržišta u regiji**

Šta se prodaje na lokalnim tržištima i u prodavnicama i po kojim cijenama, te u kojoj sezoni? Koji omjer tih cijena ide poljoprivrednom proizvođaču? Cijena koju dobiju poljoprivredni proizvođači za neke proizvode može vrlo lako biti tako niska da nije u stanju proizvesti dobit. Razlog za to može biti suviše dobra žetva, jer poljoprivredni proizvođači u toj regiji nisu napravili dobru analizu ili prodaju samo ono što sami ne mogu potrošiti, ili zato što su jeftini proizvodi iz uvoza preplavili tržište. Šta god da je razlog, osim ako nemate neke kanale za distribuciju za koje drugi poljoprivredni proizvođači ne znaju, ili ako po nekoj osnovi niste u mogućnosti ubirati usjeve van sezone, to nisu proizvodi koje želite uzgajati na vašem poljoprivrednom dobru.

Proizvodi koji postižu visoke cijene su privlačniji, ali potreban je oprez. Zašto su cijene visoke? Postoji mnogo mogućih razloga i sama provjera cijena je tek prvi dio analize: morate otkriti priču koja se krije iza cijena. Ukoliko su cijene visoke zato što je podbacio urod, možda se nećete željeti upuštati u tu vrstu aktivnosti, budući da cijene mogu naglo pasti u slučaju boljeg uroda. Ukoliko su cijene visoke zato što je proizvod specijalitet i veoma je mala potražnja, rizikujete da ne nađete tržište. Jestivi puž vam može donijeti veliku zaradu ukoliko ga uspijete prodati, ali tržište za taj proizvod nije sigurno. Ukoliko su cijene visoke zato što je usjev rizičan u smislu slabog uroda, kao recimo maline, trebate ga razmatrati samo u kombinaciji sa drugim aktivnostima, ukoliko imate dovoljno rezerve da preživite lošu godinu.

## **3. Razmotrite tržišta na drugim mjestima**

Sve dok zemlja nema veoma rafiniranu distributivnu mrežu, postojat će razlike u cijenama po regijama i možda bi bilo korisno provjeriti tržišnu vrijednost vašeg proizvoda u drugim dijelovima Bosne i Hercegovine. Ukoliko postoje dosljedne razlike u cijenama, možda ćete moći organizirati transport i postići veće cijene na nekom drugom mjestu (a to može biti bilo gdje). Ali, budite oprezni, zbog troškova transporta, maloprodajne marže i svih drugih troškova koji se moraju podmiriti, postoji ogromna razlika između cijene koju plaća potrošač i cijene koju ćete vi postići.

## **4. Razmotrite druge kanale za distribuciju**

Koja druga potencijalna tržišta postoje u vašoj regiji ili van nje? Mnogi poljoprivredni proizvođači prodaju svoje proizvode prehrambenoj industriji, ili domaćim, odnosno izvoznim trgovcima naveliko. To su tržišta koja vrijedi analizirati i koja mogu dovesti do sigurnih i dugoročnih aranžmana koji mogu uključivati osiguranje kredita, uputstva i tehničke savjete. Ali, na ova tržišta nije lako prodrijeti. Standardi kvaliteta su često suviše visoki, i ovi kupci su često zainteresirani za kupovinu takvih količina koje vi niste u stanju samostalno proizvesti. Kako biste dostigli takav opseg proizvodnje i kako biste bili u stanju pregovarati za bolju cijenu, možda bi se pokazalo korisnim (ili čak i neophodnim) osnivanje zadruge ili pridruživanje već postojećoj.

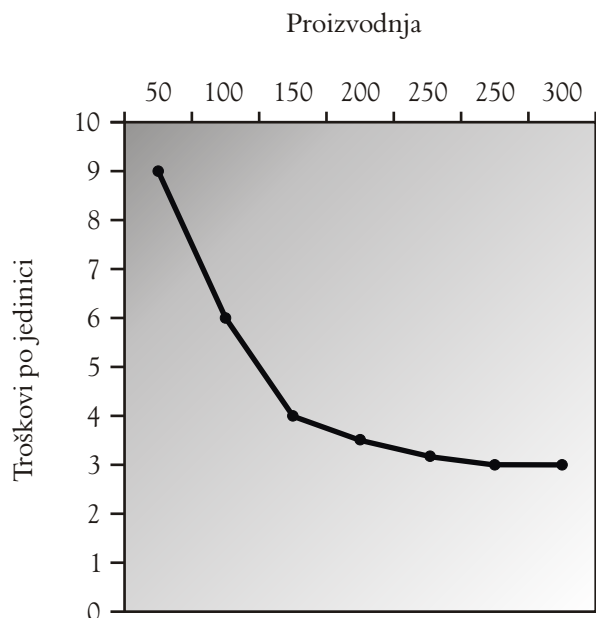
## Korak 4: Šta ćete odabrati za proizvodnju

U poljoprivredi nikada ne znate šta će se desiti. Poplave, suše, oboljenja, variranje cijena kao i mnoge druge stvari mogu pokvariti vaše planove. Ali analiza će barem pokazati koju djelatnost *vjerovatno* možete uspješno obavljati, cijene koje *vjerovatno* možete očekivati za različite proizvode, kao i rizike bavljenja različitim aktivnostima. Na osnovu ovih nepotpunih podataka, trebate odlučiti šta ćete raditi.

Vaš cilj je da ostvarite što veću dobit ne izlažući se pretjeranom riziku. U biti, vaša dobit je razlika između iznosa koji dobijete za vaš proizvod i vaših troškova proizvodnje. Ovi troškovi uključuju novac koji ste potrošili na sjeme, đubriva, pesticide, radnike, mašine, prijevoz, vodu, struju i sve drugo za šta ste dali svoj novac. Vaši troškovi također uključuju poreze koje ćete možda morati platiti, kamate koje plaćate na kredit koji ste možda podigli, kao i iznos koji morate uštedjeti svake godine kako biste mogli održavati ili možda zamijeniti sve ono što koristite (mašine, ali i zemljište, objekte i sve drugo što ima ulogu u procesu proizvodnje). Na kraju, vaši troškovi uključuju i plaćanja u naturi. Ukoliko ste uspjeli dogovoriti usluge prijevoza u zamjenu za jaja, morate uzeti u obzir novac koji biste dobili da ste ta jaja prodali.

Što je vaš posao veći, to su veći vaši troškovi, *ali su vaši troškovi po jedinici proizvodnje niži*. Zbog postepenog smanjenja troškova po jedinici proizvodnje, skoro sve aktivnosti imaju prag rentabilnosti: obim proizvodnje u kojoj vam se vraća onoliko koliko potrošite. Ukoliko proizvodite toliko, vi ostvarujete tačno ništa dobiti. Ukoliko proizvodite više, ostvarujete dobit, a ukoliko proizvodite manje, poslujete s gubitkom.

Ima smisla proizvoditi što je moguće više jedne vrste proizvoda. Vaši troškovi se smanjuju, prelazite prag rentabilnosti i zbog količine koju prodajete možete dobiti dobru cijenu za vaše proizvode. Ali je rizično koncentrirati se na samo jedan proizvod. Ukoliko je cijena razočaravajuća, ili niste u stanju prodati svoj proizvod čak ni po niskoj cijeni, takav finansijski udar vas može dovesti do bankrota.



Osim ukoliko nemate ništa protiv tog rizika (koji može imati smisla ukoliko imate drugi posao ili značajnu uštedevinu koja vam je dovoljna da prebrodite teški period), vjerovatno je nerazumno koncentrirati se na samo jedan proizvod. Druga krajnost je nerazumna proizvodnja previše različitih vrsta proizvoda, pošto možda ni sa jednim od njih nećete moći dostići prag rentabilnosti.

### **Plodored i prirodni ciklus**

Odabrati najbolje aktivnosti je dobra ideja. Međutim, vaše odluke su, naravno, privremenog karaktera, pošto morate raditi uzimajući u obzir prirodnu ravnotežu. Poljoprivredne kulture i ostale aktivnosti moraju se rotirati kako bi se zemlji omogućilo da zadrži plodnost, da se smanji pojava bolesti i nagomilavanje štetočina. Objekti koji se koriste za uzgoj domaćih životinja ne trebaju se koristiti neko vrijeme nakon upotrebe, kako bi se smanjila pojava zaraznih bolesti i štetočina.

### **Ekonomija obima**

Ekonomija obima je primjenjiva na mnogo načina.

- Što više kupite, troškovi su manji
- Što više proizvedete, niži su troškovi proizvodnje po jedinici
- Što je veća površina zemlje, to su niži troškovi upravljanja po jedinici proizvodnje

Ne trebate biti matematičar pa da shvatite koja kombinacija aktivnosti će vjerovatno rezultirati značajnom zaradom, uzimajući u obzir razuman rizik. To uzima vremena, ali ako znate sabirati i oduzimati, možete napraviti grubu analizu.

Pogledajte slijedeći primjer. Za ovaj primjer se uzima jedna četveročlana porodica koja obrađuje 3 hektara kvalitetne zemlje locirane na nadmorskoj visini od 500-550 metara, uz dobra izvorišta vode. Porodica uzgaja jabuke na 0,5 hektara. Za potrebe ishrane triju krava koristi se preostalih 2,5 hektara zemlje i trava koja raste pod stablima jabuka. Porodica bi željela proširiti svoje poljoprivredne aktivnosti jer krave koriste više zemlje nego što im je potrebno. Pored toga, na obradivom zemljištu se nalazi jedan objekat koji trenutno nije u upotrebi. Porodica razmatra četiri opcije, od kojih dvije uopće ne obuhvataju krave. Na osnovu svog iskustva sa sadašnjim aktivnostima, te na osnovu informacija prikupljenih od susjeda i kupaca sa tržišta, porodica je napravila grubu računnicu za svaku od tih opcija. Na osnovu njihovog iskustva iz postojećih aktivnosti, kao i informacija prikupljenih od susjeda i komercijalnih kupaca, uradili su grubu računnicu za svaku od ovih opcija. Prilikom razmatranja ovih opcija, porodica je konstantno vršila njihovu usporedbu sa sadašnjim prihodima od mlijeka i raspoloživom radnom snagom u porodici.

#### **Opcija A**

	3 krave/2 ha trave	0,5 ha kukuruza	0,5 ha jabuka
Troškovi proizvodnje	1000	400	2000
Mogući prihod	3 x 3500 litara x 0,7 KM + 3 teleta x 1000 = 10500	2000kg x 0,3 = 600	20 tona h 0,5KM/kg = 10000 (100kg po stablu)
Minimalan prihod	9500	1500 x 0,3 = 450	5000
Nivo rizika	Nizak	Visok	Srednji
Ukupan nivo rizika za posao: nizak, ali količina proizvedenog je mala, a žetva kukuruza i berba jabuka obavljaju se u istoj sezoni.			

### Opcija B

	0,5 ha malina	1 ha kupusa	1 ha: 10 ovaca	0,5 ha jabuka
Troškovi proizvodnje	1000	1000	450	2000
Mogući prihod	6 tona x 1,3 = 7800	25 tona x 0,3 = 7500	2500	20 tona h 0,5KM/kg = 10000 (100kg po stablu)
Minimalan prihod	3 tona x 1,3 = 3900	10 tona x 0,3 = 3000	2000	5000
Nivo rizika	Visok	Visok	Nizak	Srednji
Ukupan nivo rizika za poslovanje: srednji visok zbog rizičnih vremenskih prilika, kašnjenja u povratu sredstava dugoročno uloženi u proizvodnju malina, te nedostatka sigurnog priliva sredstava od kravljeg mlijeka.				

### Opcija C

	5 plastenika za salatu (0,25 ha)	2000 tovnih pilića	2,25 ha pšenice i ječma	0,5 ha jabuka
Troškovi proizvodnje	8000 (Godišnji izdaci najlona za 4 godine)	9000	1100	2000
Mogući prihod	17000	1950 x 1,75 kg x 4,5 KM = 15000	10 tona x 0,28 KM = 2800	20 tona x 0,5 KM/kg = 10000 (100kg po stablu)
Minimalan prihod	10000	10000	7 tona x 0,28 KM = 1960	5000
Nivo rizika	Visok	Visok	Visok	Srednji
Ukupan nivo rizika za poslovanje: <b>visok</b> , zbog nesigurnog priliva sredstava od kravljeg mlijeka i činjenice da plastenici zahtijevaju visoka kapitalna ulaganja. Međutim, neiskorišteni objekat bi se mogao iskoristiti za uzgajanje pilića. Za ovu opciju potrebno je dosta rada.				

### Opcija D

	3 krave/2 ha trave	0,5 ha malina	0,5 ha jabuka
Troškovi proizvodnje	1000	1000	2000
Mogući prihod	3 h 3500 lit. h 0,7 KM + 3 teleta h 1000 = 10500	6 tona x 1,3 KM = 7800	20 tona x 0,5 KM/kg = 10000 (100kg po stablu)
Minimalni prihod	9500	3 tona x 1,3 KM = 3900	5000
Nivo rizika	Nizak	Srednji-visok	Srednji
Ukupan nivo rizika za posao: <b>nizak-srednji</b> . Kasni se sa povratom dugoročnih ulaganja u maline, ali postoji relativno siguran prihod od jabuka i krava. Ukupan posao se raspoređuje tokom sezone.			

Opcija D izgleda kao bezopasna promjena plana proizvodnje. Time se uvećavaju gotovinski prihodi (iako ne toliko kao u slučaju plastenika iz opcije C, i tek nakon određenog vremena poslije kapitalnih ulaganja), ukupan posao se raspoređuje tokom sezone, a različite aktivnosti se međusobno ne poklapaju, što smanjuje rizik od pojave bolesti i lošeg vremena. Ova opcija je dalje razrađena u planu poljoprivredne proizvodnje koji se nalazi pri kraju ove brošure.

## Finansijski aranžmani

### Terminologija vezana za kreditiranje

- Otplata:* vraćanje pozajmljenog novca banci (obično u mjesečnim ratama).
- Kamatna stopa:* plaćanje dodatnog procenta na kredit banci (obično u mjesečnim ratama).
- Grejs period:* period prije početka otplate kredita. Kamate dospijevaju tijekom ovog Razdoblja i mogu se uključiti u fiksne iznose koji se otplaćuju nakon ovog perioda ili će se plaćati posebno tokom grejs perioda.
- Dospjeće kredita:* razdoblje prije otplate punog iznosa kredita i kamata.
- Zalog:* neka stvar od vrijednosti (obično zemljište ili kuća) koju banka može konfiskovati ukoliko kredit ne bude otplaćen.
- Žirant:* osoba koja formalno i pravno preuzima odgovornost za otplatu kredita ukoliko vi ne otplatite kredit.

Bosna i Hercegovina prije rata nije imala mnogo komercijalne poljoprivredne proizvodnje niti razvijen bankarski sistem. Kao posljedica toga, većina poljoprivrednih proizvođača, nažalost, još uvijek ne razmišlja o uzimanju kredita kako bi finansirali svoje aktivnosti. Kako bi se dostigao nivo proizvodnje koji bi donosio zaradu u poljoprivrednoj proizvodnji, potrebna su ulaganja u komercijalnu poljoprivredu. Dosta ljudi nema ušteđevinu koju bi mogli iskoristiti za ovu vrstu ulaganja.

Poljoprivrednim proizvođačima mogu biti potrebni krediti za veća početna ulaganja, za godišnja ulaganja, te za pokrivanje tekućih troškova koji mogu varirati u toku jedne poljoprivredne sezone. Za različite vrste troškova potrebne su različite vrste kredita.

### 1. Krediti za pokrivanje većih početnih ulaganja

Može se javiti potreba za većim ulaganjima ukoliko želite početi ili proširiti vaše aktivnosti. Naprimjer za kupovinu zemlje ili krava. Za ova ulaganja mogu biti potrebni krediti koje možete otplatiti samo u roku od nekoliko godina. U zavisnosti od vaših aktivnosti, trebate pokušati osigurati kredit za koji će se otplata vršiti u jednakim ili uvećanim ratama (vidi terminologiju vezanu za kreditiranje).

### 2. Krediti za pokrivanje troškova na početku poljoprivrednog ciklusa

Na samom početku svakog poljoprivrednog ciklusa poljoprivredni proizvođači su izloženi velikim troškovima kako bi sve pripremili za novu sezonu. Neke banke i mikro-kreditne organizacije daju kredite koji su namijenjeni za pokrivanje ovih troškova. Ne morate ništa otplaćivati dok šest mjeseci kasnije (a povremeno i nakon dužeg perioda) ne prodate svoje proizvode. Neki kreditni programi su čak namijenjeni za aktivnosti gdje obim proizvodnje u prvoj godini nije veliki, tako da se dozvoljava otplata u roku od 18 ili čak 24 mjeseca.

### 3. Krediti za pokrivanje tekućih troškova

U mnogim državama je lako napraviti dogovor s bankom za uzimanje kratkoročnog kredita za pokrivanje tekućih troškova (naravno, do nekog limita). Kada zaradite neki novac, otplatite taj kredit. Kamata se zaračunava samo na stvarni iznos uzetog kredita za stvarni period na koji je kredit uzet dok se ne otplati.

Nažalost, većina banaka u Bosni i Hercegovini još ne nudi tu vrstu usluga poljoprivrednim proizvođačima. To znači da, ukoliko se ne iznađu neka alternativna rješenja za finansiranje aktivnosti, poljoprivredni proizvođači, za koje postoji rizik da ostanu bez gotovinskih sredstava, moraju pažljivo planirati svoje prihode i rashode, i možda će na početku sezone morati osigurati kredit koji neće samo pokrivati troškove ulaganja nego i nedostatke gotovinskih sredstava u toku godine.

## Primjer kreditiranja

Većina poljoprivrednih proizvođača u Bosni i Hercegovini posjeduje stoku. Banke i kreditne organizacije sve više priznaju činjenicu da poljoprivredni proizvođači nemaju dovoljno novca za kupovinu stoke prije zime, kao ni, sa malim prihodima, za opstanak do sljedećeg proljeća. Kao rezultat toga, omogućeno je uzimanje kredita sa polugodišnjim grejs periodom i rokom otplate od godinu dana.

Primjer: Poljoprivrednik već ima neke gotovinske prihode od krava i poljoprivrednih kultura. Međutim, veoma lako bi se mogle dodati i ovce jer poljoprivrednik ima neku šumu i voćnjak koji bi se mogli koristiti za ispašu. On je svjestan da bi od ovaca mogao ostvariti dobru zaradu u prvoj godini, ali nema dovoljno novca za kupovinu ovaca u vrijeme kad je nabavna cijena ovaca najniža.

Poljoprivrednik ima 500 KM i potreban mu je kredit od 5.000 KM da kupi ovce. Plaćat će kamatu na taj kredit počevši od novembra, ali mu se isplati jer će krajem jula naredne godine imati akumuliranih 5.405 KM i, pored toga, 25 ovaca koje je kupio .

Predviđanje tokova gotovinskih sredstava moglo bi izgledati ovako:

### Predviđanje tokova gotovinskih sredstava

	Nov	Dec	Jan	Feb	Mar	Apr	Maj	Jun	Jul
Kredit	5.000								
Prihod od vune (25 ovaca x 1kg x 1,5KM)						37			
Prihod od jagnjadi (33 jagnjeta x 180 KM)							1.800	1.800	2.340
Ostali prilivi sredstava	500	500	500	500	500	500	500	500	500
<b>UKUPAN PRILIV</b>	<b>5.500</b>	<b>500</b>	<b>500</b>	<b>500</b>	<b>500</b>	<b>537</b>	<b>2.300</b>	<b>2.300</b>	<b>2.840</b>
Kupovina 25 ovaca	5.000								
Troškovi hrane za zimu (120 dana x 25 ovaca x 0,4kg x 0,28 KM)	84	84	84	84					
Troškovi hrane za ljeto (120 dana x 33 jagnjeta x 0,15kg x 0,56 KM)					83	83	83	83	
Rata kredita	50	50	50	50	50	50	469	469	466
Ostali izdaci	300	300	300	300	300	300	300	300	300
<b>UKUPAN ODLIV</b>	<b>5.434</b>	<b>434</b>	<b>434</b>	<b>434</b>	<b>433</b>	<b>433</b>	<b>852</b>	<b>852</b>	<b>766</b>
<b>RAZLIKA U GOTOVINI</b>	<b>66</b>	<b>66</b>	<b>66</b>	<b>66</b>	<b>67</b>	<b>104</b>	<b>1.448</b>	<b>1.448</b>	<b>2.074</b>
<b>KUMULATIVNA GOTOVINSKA SREDSTVA</b>	<b>66</b>	<b>132</b>	<b>198</b>	<b>264</b>	<b>331</b>	<b>435</b>	<b>1.883</b>	<b>3.331</b>	<b>5.405</b>

## ***Razmatranje opcija za kreditiranje***

Bankarski sektor u Bosni i Hercegovini u ovom momentu još uvijek nije dovoljno razvijen (iako se stanje vrlo brzo poboljšava), a dolazak do kapitala je uslovljen širokim spektrom uslova i okolnosti. Ukoliko vaše poslovanje nije zvanično registrirano, vjerovatno æete morati potrošiti dosta vremena i energije da istražite tržište kako biste pronašli odgovarajuæi kredit. Jednostavnije bi bilo da je vaše poslovanje zvanično registrirano, ali čak ni tada to ne bi bilo lako.

Postoje tri vrste kredita za poljoprivredna preduzeća:

### ***Opcija 1: Kratkoročni, fiksna kamatna stopa sa grejs periodom***

Trenutno, većina poljoprivrednih kredita su kratkoročni krediti sa fiksnom kamatnom stopom i mogućim grejs periodom. Tipičan primjer je kredit od 3.000 KM sa mjesečnom kamatom od 1%, sa rokom otplate od dvanaest mjeseci i sa grejs periodom od 6 mjeseci. Kamata dospijeva u toku grejs perioda i plaća se za period od 18 mjeseci. Sam kredit se otplaćuje u toku narednih 12 mjeseci. Obično se mora ponuditi zalog ili žirant kako bi se osigurao ovaj kredit. Ukupna kamata koja se plaća na ovaj kredit od 3.000 KM nakon 18 mjeseci, sa kamatnom stopom od 1% mjesečno, iznosi 540 KM.

### ***Opcija 2: Konstantne rate***

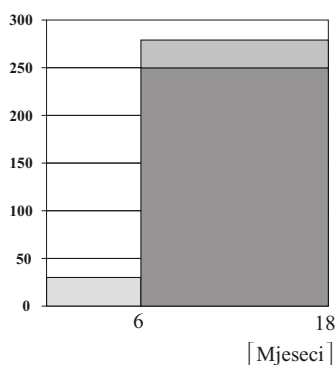
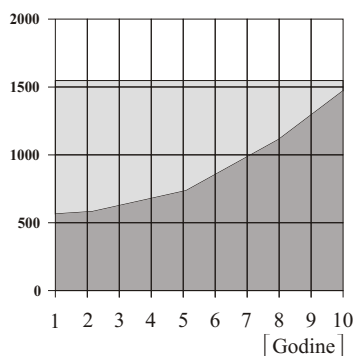
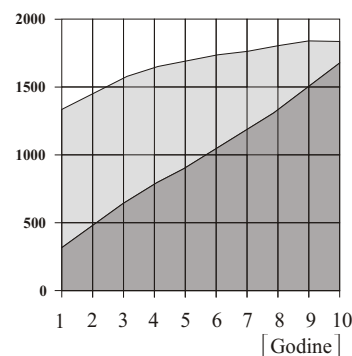
Za sigurne korisnike, krediti koji se otplaćuju u jednakim ratama postaju sve češća pojava u Bosni i Hercegovini. Ponekad su takvi krediti pogodni za ulaganja u oblast poljoprivrede. Ukoliko kupite zemlju i uzgajate kulture koje daju plodove već prve godine, naprimjer, možete biti u mogućnosti da u prvoj godini otplatite onoliko koliko biste platili u zadnjoj godini. Dijelom tog novca se otplaćuje kredit, a dijelom kamata koju morate platiti za svaki period. Vremenom plaćate manje kamate a veću glavnice, ali ukupan godišnji iznos ostaje uvijek isti. Pretpostavimo da vam treba kredit u iznosu od 10.000 KM. Kamata je 10 procenata i rok otplate kredita je deset godina. Ukupna kamata koju plaćate na ovaj kredit od 10.000 KM nakon 10 godina, po stopi od 10%, iznosi 6.275 KM. Svake godine plaćate ukupno po 1.628 KM.

### ***Opcija 3: Uvećane rate***

Ukoliko kupujete telad, potrebno je neko vrijeme prije no što dobijete mlijeko ili meso za prodaju. Stoga niste u mogućnosti da otplatite većinu kredita u prvim godinama. Međutim, nakon nekoliko godina, povećava se iznos mlijeka i mesa koje prodajete i pri kraju perioda od deset godina možete otplaćivati veće iznose. Kamata na kredite za ove svrhe je prilično visoka. Pretpostavimo ponovo da vam je potreban kredit od 10.000 KM. Kamata je 10 procenata i rok otplate je 10 godina. Ukupna kamata koju plaćate na ovaj kredit od 10.000 KM nakon 10 godina, po stopi od 10%, iznosi 6.694 KM. Krediti za koje se iznos rata otplate povećava tokom vremena još nisu uobičajeni u Bosni i Hercegovini i oni se rijetko daju za ulaganja u poljoprivredu. Međutim, u skorij budućnosti postoji veća šansa za davanje tih kredita komercijalnim poljoprivrednim proizvođačima koji su već razvili svoje poslovanje .

Dijagrami koji slijede imaju za cilj da pojasne gore navedeno. Crtice koje sijeku donju horizontalnu liniju predstavljaju 18 mjeseci u prvom dijagramu, te 10 mjeseci u drugom i trećem. Tamnija polja su iznosi koje otplaćujete, a svjetlija predstavljaju kamatu.



*Kratkoročni, fiksna kamata**Konstantne rate**Uvećane rate*

Poljoprivrednim proizvođačima je posebno teško dobiti kredit. Jedan od problema s kojima se banke suočavaju je činjenica da poljoprivredni proizvođači žive u ruralnim sredinama, pa je stoga teško doći do njih. Drugi problem predstavlja činjenica da dosta poljoprivrednih proizvođača nije kreditno sposobno i da nemaju dobar plan koji ukazuje na to kako će otplatiti kredit. Osim toga, vrste kredita koje se nude nisu uvijek prikladne za poljoprivrednu proizvodnju. Naprimjer, dosta kreditnih linija ne daju dovoljno dug grejs period. Ukoliko posjedujete prodavnicu, prihvatljivo je da odmah počnete sa otplatom, ali je to nemoguće za poljoprivredne proizvođače koji gotovinske prihode ostvaruju samo za vrijeme poljoprivredne sezone. Na sličan način, i nedostatak mogućnosti kreditiranja za pokrivanje tekućih troškova u velikoj mjeri onemogućava poljoprivrednu proizvodnju.

Međutim, postoje neki dobri sistemi kreditiranja. Pošto ih je teško pronaći i pošto uslovi kreditiranja umnogome variraju čak i u okviru kreditnih aranžmana za poljoprivrednu proizvodnju, ako tražite kredit trebate provjeriti više banaka. Uporedite kamatne stope. Osigurajte da ne trebate početi otplatu kredita prije nego što počnete ostvarivati gotovinske prihode u toku sezone. Osigurajte da otplata kredita ne traje duže nego što je potrebno, pošto morate plaćati kamatu za svaki dan otplate dok se kredit potpuno ne otplati. Na kraju ove brošure nalazi se spisak banaka i mikro-kreditnih organizacija. Pored toga, zadruge ponekad daju kredite svojim članovima, a mnogi, naravno, osiguravaju pozajmice preko porodice i prijatelja.

Uzimanje kredita nije šala. Sve dok se ne smanje kamatne stope u Bosni i Hercegovini (a malo je vjerovatno da će do toga doći, pošto banke smatraju da je ovo {to se kreditiranje ti~e zemlja visokog rizika), krediti će biti skupi. Kao što je objašnjeno: za kredit od 10.000 KM, koji se otplaćuje u jednakim godišnjim ratama u periodu od 10 godina, sa kamatom od 10%, kamate vas koštaju 6.275 KM. Ukoliko ne budete u mogućnosti da otplatite kredit, banka može uzeti vaš zalog (npr. vašu zemlju; vidi objašnjenje u "terminologiji vezanoj za kreditiranje"). Stoga vaši planovi moraju biti dobri. Ako budu dobri, imat ćete mogućnost da otplatite kredit i razvijete profitabilno poljoprivredno dobro.<sup>2</sup>

<sup>2</sup> Pošto svaki kredit nosi rizik, bračni drug poljoprivrednog proizvođača ne treba ništa potpisivati u njegovo ime. Ukoliko oba partnera potpišu da preuzimaju obavezu ili daju garanciju, bračni drug poljoprivrednog proizvođača preuzima sve obaveze ukoliko on ne otplati kredit.

### ***Mogući bezgotovinski aranžmani (ili "robni kredit")***

Tržišna privreda u Bosni i Hercegovini još uvijek ne funkcioniše bez poteškoća. Pored toga, postoji opći nedostatak gotovinskih sredstava. Mnogi ljudi i preduzeća taj problem rješavaju pravljenjem nekih aranžmana koji ne uključuju novac. Sada postoji dosta preduzeća koja, bez početne naknade, daju poljoprivredna sredstva kao što su hrana za stoku, mlada stoka, sjeme i đubrivo. Za ova sredstva preduzeću plaćate indirektno, na osnovu ugovora, kad prodate stoku ili proizvedete određenu kulturu, kasnije u toku poljoprivredne sezone. Za dosta poljoprivrednih proizvođača, ovakvi aranžmani daju mogućnost da se bave poljoprivredom. Međutim, važno je izračunati koliko zaista plaćate za ova sredstva, pošto može biti jeftinije da uzmete kredit od banke i sva ta sredstva sami kupite.

## Sastavljanje liste mogućnosti

Većina poljoprivrednih proizvođača ima neku vrstu plana prije nego što počne sezona. Oni, nažalost, nemaju običaj da te planove stavljaju na papir. Kada obavite potrebno istraživanje i odlučite koje proizvode želite proizvoditi, dobro je vaš plan staviti na papir, jer:

- Plan vas tjera da razmislite o svim mogućnostima koje vam se nude i o koracima koje ćete poduzeti;
- Plan vam daje pravac kojim ćete ići, uz periodične provjere i ciljeve koji će vam govoriti da li se vaša poljoprivredna djelatnost odvija na planirani način;
- Kada budete razmišljali o planu, imat ćete u vidu potencijalne probleme - i rješavati ih prije nego što se pojave;
- Vjerovatnije je da ćete uz plan dobiti potrebne zajmove od banaka.

Jedan od aneksa je primjer takvog plana. Ako odvojite nekoliko minuta da ga pročitate, vidjet ćete da nije teško pripremiti takav plan, s tim da imate jasnu ideju o onome što želite uraditi. Također ćete vidjeti da je plan:

- Kompletan - kada se pročita plan, imate jasnu predstavu šta poljoprivredni proizvođač želi i zašto će te aktivnosti biti profitabilne.
- Precizan - svaki dobar plan izbjegava upotrebu neodređenih termina kao što je "mnogo" ili "značajno".
- Sažet - dobar plan nije duži nego što je potrebno.

Naravno da će vaše aktivnost biti drugačije od onih koje ovaj plan opisuje. Ipak, vjerovatno možete iskoristiti isti okvir i odgovoriti na isto pitanje na koje se odgovorilo planom. Nakon što ste završili s planom, on bi trebao dati odgovor na slijedeća pitanja:

- Šta ćete raditi?
- Kada?
- Kako?
- S kojim sredstvima (npr. koliko vam je potrebno novca u pojedinim periodima u narednoj godini)?
- Koja početna sredstva će vam biti potrebna i gdje ćete ih pribaviti?
- Koliko će vam eventualno biti potrebno radnika, šta će raditi i koje kvalifikacije će imati?
- Po kojoj cijeni ćete proizvoditi svoje proizvode?
- Kako ćete prodavati proizvode?
- Kome ćete prodavati proizvode?
- Po kojoj cijeni ćete prodavati proizvode?
- Koje opcije vam ostaju ako vas napuste kupci?
- Koje su razlike između vas i sličnih poljoprivrednih proizvođača (vrsta ili kvalitet vaših proizvoda, blizina kupaca, dostupnost mašina, itd.)?
- Koliko ćete proizvoda morati prodati prije nego što počnete ostvarivati profit i koliko će vam trebati vremena za to?
- Kakve rezultate očekujete (npr. kakav će vam biti profit)? Korisno je isto tako navesti indicije oko toga šta će se desiti ako posao ne krene onako kako ste se nadali. Hoćete li moći preživjeti prvu godinu ako, naprimjer, žetva podbaci, ili ako cijene značajno opadnu?
- Koje promjene na tržištu očekujete za vaše proizvode u skorijoj budućnosti?
- Koje probleme očekujete i kako ćete pristupiti njihovom rješavanju?

Jesu li dati odgovori na sva ova pitanja? Onda je vaš plan spreman!

## Kvalitet proizvodnje

Proizvodi većeg kvaliteta donose veće cijene. Često je moguće povećati kvalitet proizvoda bez velikog povećanja cijene. Dobro usmjerenim opažanjem, raspitivanjem i dosjetljivošću, moguće je čak povećati kvalitet proizvoda bez ikakvog povećanja troškova.

Naprimjer, pravovremenim djelovanjem. Poljoprivredna proizvodnja je industrija koja se uveliko drži vremenskih odrednica. Djelovati blagovremeno, ili čak bolje - rano, često rezultira nagradom. Ako susjed sa sličnom poljoprivrednom proizvodnjom obavlja neki posao dan prije vas, pitajte se zašto vi to niste uradili prije tri dana.

### Vrijednost vremenskih rokova

*Breskve koje je vaša susjeda rano obrala možda nisu potpuno zrele, ali ubrala ih je rano da bi ih prodala na tržnici prije nego što stigne glavina ovoga voća od ostalih proizvođača. Budući da su bile malo tvrđe nego obično, breskve nisu oštećene u mjeri u kojoj se ošteti zrelo voće, tako da je veoma nizak stepen štete na voću kupcima bio očigledan. Potrošači kupuju sezonsko voće ili povrće kad ga prvi put vide u radnjama i plaćaju za njega posebnu cijenu. Sedam dana kasnije, kada glavina berbe stigne na tržnicu, cijene će značajno opasti. Vaša susjeda je postigla premiju na kvalitet (rano pojavljivanje na tržištu i mala šteta na proizvodu) bez dodatnih troškova, samo zato što je malo više razmišljala o tržištu i navikama kupaca.*

### Izgradnja povjerenja za povećanje profita

*Moderan poljoprivredni proizvođač zna kako proizvoditi. Ono što je isto tako važno, moderan poljoprivredni proizvođač zna kako prodati. Proizvođač X, naprimjer, prodaje jabuke izvozniku naveliko. Veleprodaja zahtijeva jabuke visokog kvaliteta i u njegovom je interesu da ispuni ove standarde. Proizvođač potpisuje ugovor o prodaji veletrgovcu izvjesne količine jabuka, što je manje od količine koju može proizvesti, jer dio berbe nije najboljeg kvaliteta. Proizvođač čak i ne nudi ovaj dio berbe veletrgovcu nego prodaje ove jabuke drugim kanalima. Veletrgovac je stalno zadovoljan, a to je svakako u interesu poljoprivrednog proizvođača.*

U gornjoj rubrici dat je jednostavan primjer poljoprivrednog proizvođača koji misli unaprijed. Ovaj princip se može primijeniti na svaki aspekt poljoprivredne proizvodnje, od planiranja, preko rada u polju u toku sezone, do prodaje proizvoda po najboljoj cijeni. Djelovati rano je samo jedan primjer. Stvar je u tome što profitabilni proizvođači ne slijede uvijek tradicionalne metode i ne rade uvijek ono što im rade susjedi. Bolje je voditi poljoprivrednu proizvodnju preispitujući metode i stalno uvoditi promjene, bez obzira na to koliko one bile male, nego jednolično ići iz sezone u sezonu i ne gledati dalje od ograde imanja.

Iako su neka poboljšanja moguća bez ikakvih dodatnih troškova, premija na kvalitet često iziskuje dodatni trošak u toku proizvodnje ili sezone rasta. Uzmite, naprimjer, zalihe. Za sve zalihe na poljoprivrednom imanju postoje minimalni standardi koje prodavac mora poštivati i dobar poljoprivredni proizvođač će uvijek kupovati zalihe koje zadovoljavaju barem minimalne standarde. Ali isto tako može biti mudro kupovati zalihe koje su malo iznad minimalnih standarda. Bez obzira da li kupujete sjeme, đubrivo, stočnu hranu, pa čak ako razmišljate o zdravstvenim standardima stoke koju uzgajate, nešto bolji kvalitet ovih zaliha često ne košta puno više od standardnih, a može značajno povećati vrijednost vaših proizvoda.<sup>3</sup> U cilju minimiziranja gubitka ako pokus ne urodi plodom, sa ovom vrstom inovacija najbolje je za početak eksperimentirati namalo.

<sup>3</sup> Ali, provjerite da li upotreba sredstava visokog kvaliteta odgovara lokalnim uvjetima. Skupe, visokokvalitetne pasmine stoke koja se hrani na niskokvalitetnoj brdskoj ispaši, naprimjer, neće dati ništa osim niskokvalitetnog mlijeka i zdravstvenih problema.

## Provjera kvaliteta

Slijedeća lista vam pomaže da osigurate tržišni kvalitet vaših proizvoda i da ispunite osnovne proizvodne standarde.

Sektor/aktivnost	Napomene	Provjera
Voće, povrće i usjevi	Koristiti samo sadnice i biljke koje su testirane na prisustvo virusa i koje nemaju oboljenja	
	Koristiti za usjev odgovarajuće đubrivo ispravnog hemijskog sastava	
	Koristiti samo dobre, ispitane, provjerene vrste koje su pogodne za uzgajanje u vašem kraju	
	Planirati raznolikost za tržište i dobro rasporediti periode berbe i žetve	
	Postoji li mogućnost navodnjavanja?	
	Provjeriti dostupnost osnovnih sredstava za zaštitu proizvoda od štetočina i oboljenja prije nastupa glavne sezone	
	Primjenjivati na proizvode instrukcije s uputstava o upotrebi te izbjegavati nedostatke u proizvodima	
	Planirati vrijeme berbe i žetve unaprijed zajedno s kupcima	
	Koristiti kontejnere dobrog kvaliteta i bez oštećenja	
	Obučiti radnu snagu da rukuje proizvodom bez oštećenja	
Sve vrste stoke	Pripremiti hlađen i dezinficiran skladišni prostor prije berbe ili žetve u cilju sprječavanja promjene okusa i mirisa proizvoda	
	Nabaviti zdravu rasplodnu stoku s veterinarskim zdravstvenim certifikatom	
	Koristiti mužjake s dobrim rasplodnim osobinama i dobre produktivne roditelje	
	Ukoliko se koristi umjetno osjemenjavanje, ako je to moguće, izabrati sjeme kvalitetnog mužjaka, a ako se vrši prirodno osjemenjavanje, obučite se da lako raspoznate nastup razdoblja parenja	
Goveda	Osigurati svjetlost i dobru ventilaciju u štalama, s puno vode i prostora za kretanje stoke	
	Koristiti vrstu goveda koja odgovara vašim uvjetima uzgoja i ishrane. (Npr. visokokvalitetne vrste goveda koja se hrane na brdskoj ispaši loše kvalitete, davat će mlijeko slabe kvalitete i imat će zdravstvenih problema)	
	Osigurati dostupnost vode 24 sata na dan, jer krava može popiti do 70 litara na dan, od čega 50% predveče. Ako su zalihe vode ograničene i prinos mlijeka će također biti ograničen	
	Kad god je vrijeme lijepo, držati goveda napolju s tim da im se osigura i zaštita od jakog sunca. Držite goveda unutra samo noću i za vrijeme nepovoljnih vremenskih uvjeta	
	Držati goveda na suhoj podlozi dalje od đubriva, ali ne na golim daskama, odnosno podnoj površini	
Razmislite o držanju rasnih goveda koja su dobra i za proizvodnju mlijeka i za proizvodnju mesa		

Sektor/aktivnost	Napomene	Provjera
Ovce	Koristiti ženke koje često daju dvojke	
	Kontrolirati ispašu i nastojati odvojiti ovce od drugih vrsta stoke	
	Kontrolirati upalu papka. Mikroorganizmi koji izazivaju ovu bolest žive u tlu i do dvije godine, tako da odvajanje bolesnih životinja od zdravih nije rješenje za ovu bolest. Držite ovce drugih proizvođača na udaljenosti od vlastitih	
	Odstraniti starije ovce s pokvarenim zubima	
	Uzgajati ovce za tržište. U vrijeme nekih državnih blagdana cijene mogu porasti i za 200% ili više	
	Osigurati kupcu ovce željene starosti i općeg stanja	
Živina	Nabaviti kvalitetne i vakcinirane životinje	
	Držati živinu u ujednačenim uvjetima. Bez propuha i hladnih prostora, itd	
	Osigurati slobodnu ishranu, bez ograničenja	
	Pridržavati se striktnih pravila higijene. Razdoblje dezinficiranja i odmora između razdoblja leženja koka je isto tako važno kao i razdoblje uzgoja	
	Imajte na umu da izbor između uzgoja peradi u zatvorenim krletkama, poluotvorenom ili otvorenom prostoru nije samo moralno pitanje, nego pitanje koje se tiče kvalitete proizvoda i cijene	
Svinje	Koristiti pasmine koje odgovaraju vašim uslovima, ili vani za vrijeme sezone, ili unutra	
	Osigurati da koncentrat koji se koristi za prehranu sadrži odgovarajuće količine soje	
	Isporučiti kupcu svinje prema dogovorenoj težini	
Sitne životinje (činčile itd)	Osigurati stručne savjete o najboljem načinu stvaranja pravog okruženja za sitne životinje	
	Vršiti uzgoj u suradnji s kupcem	
Prehrana i stočna hrana	Vršiti žetvu glavnine stočne hrane pod najboljim uvjetima i skladištiti je na način da se ne stvara plijesan, po mogućnosti unutra	
	Nikada ne koristi pokvarenu hranu	
	Skladištiti koncentrat hranu na posebnom suhom i tamnom mjestu, gdje ne dolazi do stvaranja plijesni	
	Suzbijati štetočine i onemogućiti pticama pristup do hrane	
	Koristiti čiste kontejnere i korita za hranu. Nikad ne zagađujte hranu i prostor za hranu đubrivom. Očistiti prostore za hranu prije hranjenja	
	Davati životinjama minerale i mikro-nutrijente	
Životinje za klanje	Pripremati sijeno u trenutku kada ima najviše energetske sadržaja. Ako sačekate trenutak kada se može pripremiti najveća količina sijena, dio ove energije će već biti potrošen	
	Kupcu slati samo zdrave životinje	
	Slati životinje odgovarajuće starosti, zrelosti i pod uslovima koji su dogovoreni s kupcem	
	Ako i proizvodite i koljete životinje, osigurajte odgovarajuća odobrenja za prostorije i metode. Osigurati ponudu mesa prema željama kupca	

Sektor/aktivnost	Napomene	Provjera
Mlijeko	Nadite odgovornog kupca koji će vršiti analizu vašeg mlijeka i plaćati ga prema odgovarajućem kvalitetu (standardne nivoe masnoće, proteina, suhih nemasnih tvari, postojanje ostataka antibiotika, broj bakterija, tačka smrzavanja, itd.). Nadite kupca koji plaća redovno. Nemojte vršiti isporuku ako plaćanje nije redovno	
	Odstraniti mlijeko životinja koje imaju bolest vimena	
	Nikada ne dodajte vodu u mlijeko	
	Odman nakon muže ohladiti mlijeko	
	Možda ćete željeti razmotriti opciju da vi skupljate sve mlijeko s tog područja?	
Sve aktivnosti i proizvodi	Pakirati proizvode u kontejnere stalne veličine/oblika/boje/težine.	
	Proizvoditi stalno garantiranu kvalitetu. Tako dobijate više cijene za vaše proizvode	
	Biti prepoznatljiv, koristiti svoje ime ili prepoznatljivu oznaku na svim proizvodima koje prodajete (ali ne i na drugorazrednim proizvodima)	
	Čuvati proizvode s pažnjom u što je moguće idealnijim uvjetima	
	Ako su vaši proizvodi nekvalitetni ili ispod standarda bez vaše krivnje, koristite ostale kupce za ove proizvode, odvojeno od vašeg kvalitetnog tržišta	
	Vršiti prijevoz u za to predviđenim kontejnerima, kojima će se pažljivo rukovati u cilju očuvanja kvaliteta proizvoda	
	Postupati sa stokom tiho i s pažnjom, vršiti prijevoz na ugodnim temperaturama i postupati savjesno u vožnji	
	Obučiti osoblje, čak i članove obitelji, da razumiju važnost pridavanja pažnje detaljima i kvalitetu	
	Imajte na umu da usjevi sa visokim prinosima i stoka koja brzo raste nisu uvijek najbolje kvalitete i da je mala vjerojatnoća da će postići kvalitetne premije	

## ***Ostali standardi kvalitete***

### **Koji su standardi kvalitete Evropske unije?**

Ovo je jedna specijalizirana tema o kojoj će vaši kupci znati najviše. Standardi se stalno mijenjaju i potrebno je da radite sa ljudima koji su upoznati sa trenutnim standardima. To su obično kupci koji pokušavaju da ispune zahtjeve ovog veoma zahtjevnog tržišta.

### **Koji su standardi organske kvalitete?**

Standardi organske kvalitete se zasnivaju na prirodnoj plodnosti, prirodnoj zaštiti usjeva i prirodnim lijekovima za održavanje zdravlja životinja. Osnova je da se ne vrši unos vještačkih agenasa u tlo, stoku ili tlo koje se koristi za proizvodnju hrane za stoku, obično u periodu od 3 godine.

Kupci organskih proizvoda redovno vrše hemijske analize svih proizvoda. Ako se utvrdi da je i najmanja količina hemikalija, vještačkog đubriva i sl. korištena za rast ili uzgoj proizvoda, takvi proizvodi će biti odbačeni, te tako neće dobiti premiju na cijenu u odnosu na "običan" proizvod.

Bosna i Hercegovina ima sreću da tradicionalna poljoprivredna proizvodnja ovdje može da ispuni ove uvjete u nekim proizvodima. Livadske trave i med su među prvim proizvodima koji ispunjavaju oveorganske uvjete - međutim samo nakon izdavanja službenog sertifikata proizvođaču. Sertifikat može dovesti do dobrih premija u pogledu cijene, ali zauzvrat zahtijeva dobar nivo menadžmenta i domaćinskog odnosa.

Trenutno postoje neke veoma uspješne zadruge koje u Bosni i Hercegovini proizvode organsku hranu i ako ste ozbiljni u vezi sa ovim oblikom proizvodnje, vrijedi stupiti u kontakt s njima. Pored toga, postoje i agencije koje djeluju u zemlji koje pomažu poljoprivrednim proizvođačima da ispune ove zahtjeve i neke od agencija su navedene na kraju ove brošure. Ove agencije se moraju konsultirati u smislu konkretnih smjernica prije nego što se upustite u bilo koju organsku proizvodnju. Kada se utvrdi da proizvođač ispunjava standarde, može se izdati sertifikat da posjed ispunjava uvjete za organsku proizvodnju. Međutim, posao tu ne prestaje. Od dobijanja sertifikata pa nadalje, postoje redovne inspekcije da se osigura održavanje trenutnih standarda. Proizvođač redovno snosi troškove izdavanja sertifikata i redovnih inspekcija. Ovakav pristup bi trebao više nego uroditi plodom zbog viših cijena koje se plaćaju za organske proizvode.



# Sigurnost

## *Lična sigurnost*

Mnogi poljoprivrednici se suočavaju sa zdravstvenim problemima i moraju prestati raditi i prije nego što navršše godine starosti uobičajene za penzioniranje. Loše držanje, neadekvatna upotreba mašinerije i nepažljivo korištenje pesticida su pojave koje uzrokuju zdravstvene probleme. Neke od rizika u poljoprivrednoj djelatnosti je nemoguće zaobići. Bez obzira koliko uspješno organizirate svoj rad, s vremena na vrijeme morate npr. nositi težak teret i imati dug radni dan. Međutim, u najmanju ruku jednaku važnost treba posvetiti rizicima koji nisu karakteristični samo za poljoprivrednu djelatnost, a koji se mogu jednostavno prevazići. Nezaštićeni električni kablovi, nepostojanje prve pomoći, nezaštićena otvorena mašinerija, zaprašivanje pesticidima u suprotnom smjeru od smjera vjetra, prevelika izloženost suncu i nepostojanje sanitarnih čvorova su, naprimjer, rizici koje je moguće izbjeći.

Postoje određene mjere koje se mogu poduzeti kako bi se ograničili zdravstveni rizici.

1. Optimalno bi bilo eliminirati izvor opasnosti putem zamjene opasnog pesticida sigurnim ili putem instaliranja zaštitnog okvira na traktoru.
2. Ukoliko nije moguće eliminirati izvor zaraze, možda biste mogli smanjiti rizik time što nećete dozvoliti osobama bez iskustva da zaprašuju pesticidima ili da koristite one pesticide koji imaju manji koncentrat.
3. Ukoliko nije moguće umanjiti rizik, mogli biste možda organizirati kolektivnu (ormarić za prvu pomoć ili dobro zračenje u prostorijama u kojima boravi stoka) ili individualnu (maske i čepiće za uši) zaštitu.

Na mnogim poljoprivrednim dobrima radi cijela porodica. Važno je shvatiti da se djeca suočavaju sa svim opasnostima isto kao i odrasli, ali utjecaj opasnosti na njihovo zdravlje je veći zbog toga što:

- djeca obično rade fizičke poslove (koji su samim tim i najopasniji)
- djeca su manje otporna na bolesti i za razliku od odraslih teže podnose vibracije, vrućinu, kontakt sa hemijskim supstancama, buku i ostale rizike po zdravlje.
- djeca rade sa alatima, nose teret i zaštićuju se opremom koja je u velikom broju slučajeva predviđena za odrasle.
- veliki broj nesreća je uzrokovan kombinacijom dječije nesposobnosti da zrelo procijene opasnost i njihovom sklonošću ka eksperimentiranju. S posebno visokim rizicima se suočavaju djeca koja rade na mašinama ili sa hemijskim supstancama. Trebalo bi izbjegavati situacije u kojima se takva vrsta odgovornosti daje djeci.

Uz opasnost od povreda može doći i do ugrožavanja razvoja djeteta zbog poslova koje ono radi. Što su djeca mlađa, veći je utjecaj koji na njih ima neodgovarajući rad. Takav rad može imati štetne posljedice i po njihov fizički razvoj. Nošenje teškog tereta ili rad u neodgovarajućim pozama može kod djece prouzrokovati deformaciju kostiju i mišića. Pored toga, rad može imati negativan utjecaj na sposobnost djece da uče. Poslovi koji traju i po nekoliko sati dnevno, naprimjer, mogu umanjiti sposobnost djeteta da se koncentrira i na taj način utjecati na njegove rezultate u školi.

## ***Sigurnost potrošača***

Dužni ste svojim potrošačima osigurati hranu koja nije opasna po zdravlje. Iz tog razloga vrijedi napomenuti sljedeće:

- Koristite sredstva za zaštitu usjeva koja sadrže minimalan nivo koncentrata i osigurajte da njihova primjena ne utječe na susjedne usjeve.
- Koristite samo one lijekove za životinje koje vam je preporučio veterinar.
- Bolesne životinje ne vodite na klanje.
- Pokopajte životinje koje su na poljoprivrednom dobru uginule prirodnom smrću. Nemojte ih prodavati.
- Održavajte visok nivo lične higijene ukoliko pripremate meso za prodaju.
- Osigurajte da prostorije za proizvodnju hrane ispunjavaju minimum zakonskih standarda.

## **Prilog 1: plan u pisanoj formi**

### ***Uvod***

Za primjer je uzeta četveročlana porodica koja obrađuje tri hektara kvalitetne zemlje na 500-550 metara nadmorske visine, sa kvalitetnim izvorima vode. Na 0,5 hektara su zasađene jabuke, a preostala zemlja služi kao pašnjak za tri krave simentalke, koje koriste i 0,5 hektara na kojim su zasađene jabuke i travu ispod jabuka. Kako porodica smatra da postoji potencijal za proširivanje poljoprivrednih djelatnosti uz minimalna ulaganja, želi zasađiti maline na 0,5 hektara površine, pošto krave imaju dovoljno hrane za ispašu na ostatku zemlje. Prije nego što su se odlučili za maline, razmotrili su još tri moguća pravca proširivanja djelatnosti.

### ***Tehnička analiza trenutne situacije***

Na početku sezone, krave će biti stare između tri i pet godina, odnosno bit će u periodu u kojem su najzrelije za proizvodnju. Simentalke su visoko produktivna pasmina, koja se uzgaja zbog mlijeka i mesa. Prosječna godišnja proizvodnja mlijeka je oko 3.500 litara (što je daleko ispod potencijala ove pasmine), a svaka krava oteli jedno tele godišnje. Za telad uvijek postoji tržište. Rasplodni bikovi simentalci se koriste i za vještačko osjemenjavanje. Mlijeko se plasira na tržište putem lokalne mljekare, a cijena po jednom litru je 0.70 KM (uključujući i premiju od strane vlade). Telad se obično prodaju kada napune tri do četiri mjeseca života i dostignu težinu od 180 do 200 kg. Prosječna cijena za jedno tele je 1000 KM.

Jabuke su stare sedam godina, a u voćnjaku koji se prostire na površini od 0.5 hektara zasađeno je 200 stabala. Za svako stablo se očekuje da donese 100 kilograma jabuka. Sistem za navodnjavanje postoji, ali se češće koristio dok su stabla bila mlađa. Prosječna prodajna cijena za jabuke prema ugovoru sa preduzećem koje vrši otkup i prodaju na cjelokupnom teritoriju zemlje je 0.5 KM po kilogramu. Maloprodajne tržišne cijene su više, međutim direktna prodaja prerađivačima je uvijek zagarantirana, a berba ide brže i efikasnije, čime su potrebe za angažiranjem radne snage i prevoza manje. Pored prerađivača iz industrijskog sektora, postoje i alternativni kupci, koji otkupljuju višak, odnosno jabuke niže kvalitete. Cijena koju nude alternativni kupci je ponekad veća od one koja se utvrdi ugovorom, međutim oni ne otkupljuju veće količine u vrijeme berbe.

### ***Plan rada***

Analizirajući učinak iz proteklih nekoliko godina, porodica je uporedila predviđenu dobit sa svim stvarnim troškovima i prethodnim prihodima. Ispostavilo se da farma nije ostvarila očekivanu dobit od stočnog fonda. Iz tog razloga porodica je odlučila izvršiti određene korekcije u vezi sa menadžmentom aktivnosti proizvodnje mlijeka, što neće izazvati skoro nikakve dodatne troškove.

U sklopu novog plana, farma će jednom godišnje sačuvati jednu junicu kako bi se stado moglo nadopuniti iz vlastitog stočnog fonda i kako u krajnjem slučaju starost krava ne bi prelazila šest godina. Stočna hrana se uglavnom proizvodi u sklopu farme, a koncentрати se nabavljaju izvana. Na farmi se nalazi dovoljno zemlje za ispašu mladih grla.

Prostor veličine 2.5 hektara je više nego dovoljan za ispašu stoke i proizvodnju stočne hrane za ishranu tokom zimskih mjeseci, tako da na ostatku zemljišta ostaje dosta prostora za uzgoj malina. Zemljište će biti spremno u junu kada se očisti teren, nakon čega će se odmah nanijeti dvadeset tona đubriva dobijenog na vlastitoj farmi. U budućnosti će biti neophodno nanošenje 15 tona đubriva jednom godišnje, zajedno sa 300 do 500 kilograma gnojiva obogaćenog nitrogenom i mineralima. U julu i

avgustu izvršit će se duboko oranje i ravnanje zemlje, a na jesen slijedi posljednja faza oranja i pravljenje brazda za sađenje. Razmak između brazdi će biti 2,5 metara, a razmak između vočki zasadenih u brazdama će biti 40 cm. Uz upute industrijskog prerađivača koji će otkupljivati maline i lokalnog tehničkog zavoda, odabrano se nekoliko tipova malina kako bi se umanjio rizik od oboljenja vočki i loših vremenskih uslova, te kako bi se osigurao što duži vremenski period za berbu. Zemljište nije izloženo sušama. Za maline će se po potrebi koristiti oprema za navodnjavanje, a farmer će u narednih nekoliko sezona dalje razvijati ovaj sistem. U ovoj fazi, sistem navodnjavanja nije prioritet za ulaganje.

Godinu dana nakon toga planira se postavljanje 2000 kolčeva i žice koja će se pružiti između kolčeva. Cjelokupna obrada zemlje se vrši korištenjem opreme i traktora od lokalne zadruge za mehanizaciju, koja opremu izdaje po cijenama koje predstavljaju samo mali dio troškova koje bi farmer imao da posjeduje vlastitu opremu. Redovni sezonski radovi sa traktorom se takođe obavljaju uz pomoć opreme zadruge. Svi drugi poslovi se mogu obavljati vlastitim kapacitetima porodice, uz sasvim malu potrebu za upošljavanjem dodatne radne snage.

Za prodaju malina će se potpisati ugovor sa istim prerađivačem koji otkupljuje jabuke sa farme. Ako bude neophodno, koristit će se i isti alternativni kanali za prodaju. Kvalitetno zemljište, sigurno tržište i višegodišnje iskustvo u zemljoradnji su osnovne prednosti ove porodice. Stanje poslovanja uzgajivača je veoma dobro, pošto pojedinačne zemljoradničke aktivnosti nisu povezane i ne ovise jedna o drugoj, tako da je moguće prihodom od jedne aktivnosti pokriti sezonske probleme u vezi sa drugom. Ako se pojave problemi sa planiranim kupcima, odnosno ako prerađivač odustane od otkupa, porodica na raspolaganju ima dvije alternative: neposredna prodaja sira na lokalnom tržištu, ili neposredna prodaja malina i jabuka na lokalnom tržištu.

Razvoj farme će se uglavnom finansirati od komercijalnog zajma za kolčeve i žicu za pridržavanje stabala, u iznosu od 2000 KM, koji će se otplaćivati sa godišnjom stopom od 12 %. Sa otplaćivanjem se počinje odmah u narednoj godini, odnosno bez grejs perioda. Ukupni iznos ulaganja za uzgoj malina će biti 16.000 KM, a taj iznos će se vratiti u roku od četiri godine (tj. za uzgoj malina su neophodne dvije godine za stvaranje prihoda i, realno gledajući, još dvije godine za potpuni povrat novca). Maline će u kontinuitetu davati plodove narednih deset godina.

(Investiranje će se odvijati u fazama tokom prve dvije godine, što je prihvatljivija alternativa od ulaganja u plastenike).

Zemlja dobrog kvaliteta, osigurano tržište i višegodišnje iskustvo u poljoprivrednoj proizvodnji predstavljaju osnovne prednosti ove porodice. Pojedinačne djelatnosti na poljoprivrednom dobru nisu povezane i ne ovise jedna o drugoj tako da se prihodom od jedne djelatnosti mogu pokriti eventualni sezonski problemi u drugoj.

Poslovni plan je zasnovan na poljoprivrednoj sezoni koja počinje 1. aprila. Plan pokriva 3.5 godine uzgoja, nakon čega dolazi do punog povrata sredstava uložениh u uzgoj malina.

## Finansijska analiza

### Amortizacija

Za svaku poslovnu aktivnost je neophodno planirati troškove zamjene glavnog kapitala, npr. stočnog fonda, trajnih kultura kao što je voće, te fiksne opreme, npr. kolaca za maline, i mehanizacije. Za amortizaciju registriranog preduzeća se obično mogu dobiti poreske olakšice.

TABLICA AMORTIZACIJE					
	Cijena	Godine amortizacije	I. GODINA	II. GODINA	III. GODINA
Jabuke	600	30	20	20	20
Maline	750	10	75	75	75
Kolčevi	8.000	10		800	800
Žica	2.000	10		200	200
<b>UKUPNO</b>	<b>11.350</b>		<b>95</b>	<b>1.095</b>	<b>1.095</b>
<i>Napomena: Ako farmer nije držao vlastite krave za obnavljanje stada, potrebno je uračunati amortizaciju za kupnju novih grla.</i>					

### Prihod i rashod

Ova tabela pokazuje predviđene rezultate svake od poduzetih aktivnosti, kako bi se uporedio učinak svake od njih. Napomena: tabela ne pokazuje vrijednost potencijalnih efekata jedne aktivnosti na drugu, npr. vrijednost gnojiva od krava za zasad i travu za ispašu iz voćnjaka

PRIHODI I RASHODI				
	I. GODINA	II. GODINA	III. GODINA	UKUPNO
Prihod	<b>19.566</b>	<b>20.566</b>	<b>38.382</b>	<b>78.514</b>
Troškovi	<b>9.954</b>	<b>22.562</b>	<b>17.193</b>	<b>49.709</b>
Profit	<b>9.612</b>	<b>-1.996</b>	<b>21.189</b>	<b>28.805</b>

## Tabela prihoda

Ova tabela pomaže u planiranju aktivnosti u smislu da pokazuje vremenski raspored sticanja prihoda tokom poljoprivredne sezone i obračunava ukupne godišnje prihode od poljoprivrednih aktivnosti.

PRIHOD										
	Krave <sup>1</sup>			Jabuke			Maline			UKUPNO
	Kol.	Cijena	Ukupno	Kol.	Cijena	Ukupno	Kol.	Cijena	Ukupno	
APRIL 2003	1230	0.70	861	-	-	-	-	-	-	3.861
	3*	1000	3.000							
MAJ 2003	1125	0.70	787	-	-	-	-	-	-	787
JUNI 2003	1080	0.70	756	-	-	-	-	-	-	756
JULI 2003	990	0.70	693	-	-	-	-	-	-	693
AVGUST 2003	945	0.70	662	-	-	-	-	-	-	662
SEPTEMBAR 2003	900	0.70	630	-	-	-	-	-	-	630
OKTOBAR 2003	690	0.70	483	20000	0.50	10.000	-	-	-	10.483
NOVEMBAR 2003	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0
DECEMBAR 2003	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0
JANUAR 2004	500	0.70	350	-	-	-	-	-	-	350
FEBRUAR 2004	750	0.70	525	-	-	-	-	-	-	525
MART 2004	1170	0.70	819	-	-	-	-	-	-	819
UKUPNO I GODINA			9.566			10.000			0	19.566
ZAJAM										2.000
APRIL 2004	1230	0.70	861	-	-	-	-	-	-	2.861
	2*	1000	2.000							
MAJ 2004	1125	0.70	787	-	-	-	-	-	-	787
JUNI 2004	1080	0.70	756	-	-	-	-	-	-	756
JULI 2004	990	0.70	693	-	-	-	-	-	-	693
AVGUST 2004	945	0.70	662	-	-	-	-	-	-	662
SEPTEMBAR 2004	900	0.70	630	-	-	-	-	-	-	630
OKTOBAR 2004	690	0.70	483	20000	0.50	10.000	-	-	-	10.483
NOVEMBAR 2004	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0
DECEMBAR 2004	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0
JANUAR 2005	500	0.70	350	-	-	-	-	-	-	350
FEBRUAR 2005	750	0.70	525	-	-	-	-	-	-	525
MART 2005	1170	0.70	819	-	-	-	-	-	-	819
UKUPNO II GODINA			8.566			10.000			0	20.566
APRIL 2005	1230	0.70	861	-	-	-	-	-	-	2.861
	2*	1000	2.000							
MAJ 2005	1125	0.70	787	-	-	-	-	-	-	787
JUNI 2005	1080	0.70	756	-	-	-	-	-	-	756
JULI 2005	990	0.70	693	-	-	-	2000	1.30	2.600	3.293
AVGUST 2005	945	0.70	662	-	-	-	1000	1.30	1.300	1.962
SEPTEMBAR 2005	900	0.70	630	-	-	-	-	-	-	630
OKTOBAR 2005	690	0.70	483	20000	0.50	10.000	-	-	-	10.483
NOVEMBAR 2005	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0
DECEMBAR 2005	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0
JANUAR 2006	500	0.70	350	-	-	-	-	-	-	350
FEBRUAR 2006	750	0.70	525	-	-	-	-	-	-	525
MART 2006	1170	0.70	819	-	-	-	-	-	-	819
APRIL 2006	1230	0.70	861	-	-	-	-	-	-	2.861
	2*	1000	2.000							
MAJ 2006	1125	0.70	787	-	-	-	-	-	-	787
JUNI 2006	1080	0.70	756	-	-	-	-	-	-	756
JULI 2006	990	0.70	693	-	-	-	4000	1.30	5.200	5.893
AVGUST 2006	1070	0.70	749	-	-	-	2000	1.30	2.600	4.849
	1**	1500	1.500							
SEPTEMBAR 2006	1100	0.70	770	-	-	-	-	-	-	770
UKUPNO III ½ GODINE			16.682			10.000			11.700	38.382
UKUPNO CJELOKUPNI PERIOD										78.514

NAPOMENA: <sup>1</sup> Cijena mlijeka zasnovana na informacijama iz Milgor Goražde, 23/09/2002

NAPOMENA: \*prodaja teladi. \*\* = prodaja odstranjenih krava

## Tablica troškova

Tablica troškova je od suštinske važnosti za izradu pune analize svih troškova za sve aktivnosti i utvrđivanje kada je tačno došlo do trošenja sredstava tokom poljoprivredne sezone.

TROŠKOVI				
	Krave	Jabuke	Maline	UKUPNO
<b>I GODINA (Apr. '03 - mar. '04)</b>				
Koncentrat za krave (2100 kg x 0.41)	861			861
Koncentrat za junice (360 kg x 0.48)	173			173
NaCl (stočni fond)	50			50
Veterinarske usluge	150			150
Mineralno đubrivo (1 kg 0.50)	200	200	400	800
Obrada zemlje	150	200	800	1.150
Sadnice malina (1500 x 0.50)			750	750
Prskanje		500	125	600
Materijal za pakovanje i oprema	50	100		150
Navodnjavanje		100	100	200
Ostali troškovi	50	50	50	150
Amortizacija		20	75	95
Životni troškovi				4.800
<b>UKUPNO I GODINA</b>	<b>1.684</b>	<b>1.170</b>	<b>2.300</b>	<b>9.954</b>
<b>II GODINA (Apr. '04 - Mar. '05)</b>				
Koncentrat za krave	1.004			1.004
Koncentrat za junice (360 kg x 0.48)	173			173
NaCl (minerali)	50			50
Veterinarske usluge	150			150
Mineralno đubrivo (1 kg 0.50)	200	200	400	800
Obrada zemlje	150	200	400	750
Prskanje		500	500	1.000
Kolci (2000 x 4 KM)			8.000	8.000
Žica i drugi materijal			2.000	2.000
Materijal za pakovanje i oprema	50	100		150
Navodnjavanje		100	100	200
Ostali troškovi	50	50	50	150
Amortizacija		20	1.075	1.095
Životni troškovi				4.800
Kreditna stopa				2.240
<b>UKUPNO II GODINA</b>	<b>1.827</b>	<b>1.170</b>	<b>12.525</b>	<b>22.562</b>
<b>III GODINA (Apr. '05 - Sep. '06)</b>				
Koncentrat za krave (4258 kg x 0.41)	1.746			1.746
Koncentrat za junice (480 kg x 0.48)	230			230
NaCl (minerali)	75			75
Veterinarske usluge	250			250
Mineralno đubrivo (1 kg 0.50)	400	400	800	1.600
Obrada zemlje	300	400	800	1.500
Prskanje		875	900	1.775
Materijal za pakovanje i oprema	50	100	400	550
Navodnjavanje		200	200	400
Ostali troškovi	75	75	75	225
Amortizacija		30	1.612	1.642
Životni troškovi				7.200
<b>UKUPNO III ½ GODINE</b>	<b>3.126</b>	<b>2.080</b>	<b>4.787</b>	<b>17.193</b>
<b>UKUPNO CJELOKUPNI PERIOD</b>				<b>49.709</b>





## Vremenski raspored aktivnosti na poljoprivrednom dobru

	Apr- Jun 2003	Jul- Sep 2003	Okt- Dec 2003	Jan- Mar 2004	Apr- Jun 2004	Jul- Sep 2004	Okt- Dec 2004	Jan- Mar 2005	Apr- Jun 2005	Jul- Sep 2005	Okt- Dec 2005	Jan- Mar 2006	Apr- Jun 2006	Jul- Sep 2006
P														
R														
I														
H														
O														
D														
Duboko oranje za uzgojanje malina														
Sezonska obrada zemljišta														
Koncentrat za krave														
Koncentrat za telad														
Mineralno đubrivo														
Sadnice malina														
Prskanje														
Nabavka koševa i žice														
Navodnjavanje														
Veterinarske usluge														
Amortizacija *														
Otplata kredita														

\* = sredstva koja se mogu sačuvati do vremena zamjene detaljno prikazana u tabeli amortizacije



Odnosi se na sve mjesece perioda

Odnosi se na jedan ili dva mjeseca perioda

## **Prilog 2: Pružanje usluga i podrške**

Podrška koju možete dobiti za vašu poljoprivrednu djelatnost može biti značajna, međutim moći ćete je dobiti jedino ukoliko se pažljivo pripremite prije nego što se obratite organizacijama koje pružaju pomoć poljoprivrednicima. Još jedan bitan razlog zbog kojeg je potrebna temeljita priprema jeste činjenica da svi savjeti i podrška koju dobijete od svake ove organizacije neće biti jednako vrijedni. Ukoliko ste dobro pripremljeni, bit ćete u mogućnosti da ocijenite kvalitet usluga koje vam je pružila organizacija kojoj ste se obratili.

### ***Službe i usluge vezane za proširenje djelatnosti***

Ove službe mogu biti korisne u pogledu tehničkog dijela poljoprivrednih djelatnosti. U zavisnosti od regije u kojoj živite, mogu vam osigurati detaljnu obuku o tehnikama podrezivanja, higijeni stoke, ekonomičnoj i sigurnoj upotrebi gnojiva i mnogim drugim pitanjima. Vrlo često možete dobiti i pojedinačni savjet. Kako zaštititi dio zemljišta od poplava? Kako svesti na minimum plijesan u toku žetve? Uz to, mnoge od ovih službi vam mogu pomoći da sačinite plan koji može poboljšati vašu djelatnost i pomoći vam da dobijete kredite.

Službe koje su navedene na kraju ove brošure trenutno ne naplaćuju svoje usluge i podršku, ali je moguće da će se ova situacija u narednim godinama promijeniti.

### ***Zemljoradničke zadruge***

Prije rata zemljoradničke zadruge su bile dio planske ekonomije. One su organizirale korištenje zemljišta i otkupljivale proizvode od zemljoradnika i prodavale ih na drugim mjestima. Poslijeratne zadruge nisu dio planske ekonomije i njihov cilj je jednostavno maksimalno povećanje profita njihovih članova.

U cilju ostvarivanja gore navedenog cilja, zadruge bi mogle biti uključene u sve faze poljoprivrednog ciklusa. Mogle bi biti u mogućnosti da za svoje članove naveliko kupuju sjeme ili sadnice, gnojiva i pesticide, i to po cijenama nižim u odnosu na one kada kupujete pojedinačno. One bi mogle uzeti velike zajmove od banaka i podijeliti sredstva članovima zadruge. One bi mogle raspolagati mašinama, kupovati i preprodavati proizvode svojih članova, pregovarati o sklapanju ugovora sa prehrambenim industrijama i pružati i druge oblike pomoći.

Postoje različite vrste zemljoradničkih zadruga u Bosni i Hercegovini i većina njih pruža samo neke od usluga koje su ovdje navedene. Neke zadruge nisu aktivne, te iako učlanjivanje u zadrugu može biti veoma mudar potez, on istovremeno podrazumijeva i određeni rizik. Zadruga je jedna vrsta komercijalnog preduzeća i njeni članovi su dioničari. Ukoliko zadruga bankrotira ili nije u mogućnosti da proda proizvode svojih članova, vi kao član morate na sebe preuzeti dio finansijskog rizika. Pogreška zadruge bi djelimično bila i vaša pogreška, jer je poslijeratna zadruga uspješna u onoj mjeri u kojoj su uspješni njeni članovi. Neće biti rezultata ukoliko svi članovi zadruge ne budu aktivno uključeni u njene aktivnosti i rukovođenje zadrugom.

### ***Zemljoradnička udruženja***

Zemljoradničko udruženje može pružiti neke od usluga koje može pružiti i zadruga, međutim ono se ne može uključiti u komercijalne aktivnosti. Udruženje neće prodavati vaše proizvode. Logično je da članstvo u udruženju ne podrazumijeva iste finansijske rizike kao članstvo u zadruzi, iako postoji prednost u zajedničkom radu na dijeljenju resursa.

### ***Bankovne i kreditne organizacije***

Sve donedavno bilo je praktično nemoguće doći do kredita za poljoprivredne aktivnosti. Ova situacija se promijenila tokom protekle godine, s obzirom da je jedan broj banaka i organizacija za mikro-kredite otvorio kreditne linije koje su konkretno namijenjene poljoprivredi. Uzimanje zajma je sada moguće u skoro svim područjima Bosne i Hercegovine. Međutim, nije jednostavno dobiti zajam, ova brošura objašnjava uvjete. Uzimanjem zajma preuzimate rizik da, u najgorem slučaju, ne budete u mogućnosti otplatiti zajam te da vam umjesto uplate, banka uzme vašu imovinu koju ste dali u zalog.

### ***Domaće i međunarodne organizacije***

U BiH postoji veliki broj domaćih i međunarodnih organizacija koje vam mogu pružiti podršku. One praktički provode sve gore navedene aktivnosti. U proteklih nekoliko godina, one su:

- pomogle pri postizanju mnogih dogovora između zamljoradničkih zadruga i prehrambene industrije i tvornica, ili na druge načine pomogle u pronalaženju tržišta za poljoprivredne proizvode;
- obezbijedile grantove i zajmove kako bi omogućile porodicama poljoprivrednika da započnu ili komercijaliziraju poljoprivredne aktivnosti u fazi kada oni nisu bili spremni da uzmu komercijalne kredite;
- kupile mašineriju za zadruge;
- organizirale različite vrste obuke za poljoprivrednike.

Iako su ove organizacije poboljšale život mnogih poljoprivrednika, ipak je potrebno upozoriti na slijedeće: aktivnosti koje provode ove organizacije će uskoro biti reducirane zbog smanjenja međunarodnih donatorskih sredstava. Uz to, kvalitet usluga koje ove organizacije pružaju značajno se razlikuje u zavisnosti od organizacije.

### ***Prehrambena proizvodnja***

Tvornice za prehrambenu proizvodnju trebaju poljoprivredne proizvode. Vrlo često su poljoprivredna dobra u BiH premalena da bi bila interesantna za ove tvornice koje preferiraju saradnju sa zadrugama (ili, nažalost, da proizvode uvoze iz inostranstva). S obzirom na to da u Bosni i Hercegovini nema licitacije, ove tvornice vrlo često rade na osnovu ugovora o proizvodnji: na početku sezone tvornice se dogovore sa zadrugama da otkupe određeni obim proizvodnje, određene kvalitete i po određenoj cijeni. Uz ovakav ugovor tvornice obično obezbjeđuju sadnice (djelimično iz razloga što žele osigurati da će proizvođači koje će otkupiti biti istog kvaliteta) i tehničku podršku u toku sezone. Sigurnosna i tehnička podrška su najvažnije prednosti proizvodnje po osnovu ugovora. Nedostatak ovakve proizvodnje je u tome da su cijene koje se nude općenito malo manje nego prosječne cijene u toku sezone.

### ***Organi vlasti***

Službe i usluge koje se odnose na proširenje djelatnosti iz ovog Ankesa organiziraju i plaćaju organi vlasti. Uz to, organi vlasti nude određenu finansijsku motivaciju kako bi se povećala privlačnost poljoprivrede. Ukoliko, naprimjer, prodajete mlijeko mljekari, organi vlasti dodaju premiju na cijenu koju plaća tvornica. Općinsko ili kantonalno ministarstvo poljoprivrede vam možda može pružiti dodatne informacije. I još jedno upozorenje: ne može se uvijek osloniti na ponudenu podršku, jer je moguće da neće doći do njene realizacije.

### Prilog 3: Službe i usluge vezane za proširenje djelatnosti

Mjesto	Adresa	Tel/fax	e-mail
Banja Luka	Krajiških brigada 155	051 317 989	banjaluka@pssbih.org
Bihac	Bosanska 16	037 323 218	bihac@pssbih.org
Bijeljina	Poljoprivredni zavod Bijeljina	055 240 035	bijeljina@pssbih.org
Brčko Distrikt	Dositeja Obradovića 2	049 205 263	brcko@pssbih.org
Doboj	Kralja Dragutina 66	053 241 181	doboj@pssbih.org
Goražde	Min. privrede Kantona Goražde	038 224 028	gorazde@pssbih.org
Livno	Stjepana II Kotromanića bb	034 200 364	livno@pssbih.org
Mostar	Stjepana Radića 3	036 312 173 036 312 174	mostar@pssbih.org
Odžak	Trg 3	031 762 861	orasje@pssbih.org
Posušje	Fra Grge Martića bb	039 682 162 039 682 161	posusje@pssbih.org
Kanton Sarajevo	Zmaja od Bosne 33	033 206 418	sarajevo@pssbih.org
Sokolac	Majdani bb	057 448 709	sokolac@pssbih.org
Travnik	Stanična 43	030 518 335 lok. 203	travnik@pssbih.org
Trebinje	Republike Srpske 37	059 224 177	trebinje@pssbih.org
Tuzla	Zmaja od Bosne10	035 251 385	tuzla@pssbih.org
Zenica	Čurkovića 2	032 407 593 032 415 270	zenica@pssbih.org

## Prilog 4: Poljoprivredne zadruge

Sveobuhvatnija lista poljoprivrednih zadruga se može dobiti od Udruženja poljoprivrednih zadruga Bosne i Hercegovine, Branislava Đurđeva 10/III, 71000 Sarajevo (033-209317, faks: 033-664769). Niže navedene poljoprivredne zadruge su samo one koje su odgovorile na OHR-ove upitnike.

### *Federacija BiH*

Općina	Naziv	Adresa	Tel/fax	Direktor
Bihać	Alija Alijagić	Kamenica, Plitvička bb, 77000 Bihać	037 388-350	Omer Galić
Bosanska Krupa	Halkići	Halkič, 77240 Bosanska Krupa	037 472 835	Fehim Halkić
Bugojno	Poljoprodukt	Bosanska 42, 70230 Bugojno	030 251 893	Edin Čišić
Bužim	Trgozad	Bužim, 77245 Bužim	037 410 043	Vehbija Džulić
Čitluk	Agroplod	Duhanska bb, 88260 Čitluk	036 642 122	Blago Markota
Goražde	Agropodrinje	Seada Sofovića 20, 73000 Goražde	038 224 528 061 156 - 667	Mirsad Hubanić
Goražde	Poljoprom	Kulina Bana bb 73000 Goražde	038 225 203	Junuz Kanlić
Gračanica	Koka Produkt	Armije BiH 15a 75320 Gračanica	035 703-369	Nedim Musić
Gračanica	Agrozem	Korica Han bb, 75320 Gračanica	035 703 450 035 781 - 222 035 787 - 303	Senad Grbić
Gračanica	Gračanka	XXII divizije 15/3, 75320 Gračanica	035 703 277	Rasim Husić 075 787-509
Gradačac	Peradarstvo	M.Tita bb,76250 Gradačac	035 816 444	Hajrudin Terzić
Gradačac	Trebava	Husein kap Gradašćevica bb, 76250 Gradacac	035 817 488 035 817 - 602	Alija Beširović
Grude	Vino-Duhan-Voće	88340 Grude	039 674 074	Ante Božić
Hadžici	Hranisava Tarčin -Hadžici	Vrbanja 5b, 71244 Tarčin	033 418 845	Durmo Đula
Ilidža	Sarajevsko Polje	Bojnička 31, Stup,71210 Ilidža	033 545 950 033 456 - 444	Marinko Musa 033 468 - 363
Ilidža	Ilidža	Blažujski Drum 40, 71217 Rakovica	033 627 042	Nagib Hadžić
Ilijaš	Ilijaš	Podlugovi bb, 71385 Ilijaš	033 400 543 033 400 518	Fikret i Enida Mališević
Jablanica	Jablanica	Doljanska bb, 88420	036 752 405	Emir Sukman
Kakanj	Agrovemix	Zgošća 41, 72240 Kakanj	032 752 332 032 752 333	Midhat Vejzspahić

Općina	Naziv	Adresa	Tel/fax	Direktor
Kladanj	Kladanj	Patriotske lige 2, Kladanj	035 621 380	Hajda Hajdarević
Ključ	Centar	Maršala Tita 170 b 79280 Ključ	037 661 251	Dudaković
Konjic	Buturović Polje	X Herceg brigade 8, 88409 Buturović Polje	036 728 886	Seid Uzunović 036 28-974
Konjic	Neretva	M. Tita bb, 88400 Konjic	036 728 947 036 726 258	Čazim Buturović
Ljubuški	Poljoprivreda	Zrinsko-Frankopan 44, 88320 Čitluk	036 835 186 036 834 190	Milivoj Skorput
Lukavac	Puračić	Trg bratstva 6, 75305 Puračić	035 563 058 061 142 310	Safet Mahmutović
Mostar	Drežnica	88215 Drežnica, Mostar	061 142 836	Dž. Beglerović
Mostar	Radobolja	M. Tita 132, 88000 Mostar	036 550 739	Osman Divanović
Mostar	Blagaj	Čaršija bb, 88201 Blagaj	036 572 013	Mubera Berberović
Olovo	Olovo	Branilaca grada 17, 71340 Olovo	032 825 169 032 825 111	Vehbija Hadžiabdić 061 780 437
Orašje	Zadruga	Franjevačka 54, 76272 Tolisa	031 754 021	Borislav Dabić
Orašje	Agropromet	Sv. Ane 16, 76233 Domaljevac	031 791 703	Ivica Rosić
Orašje	Univerzal	Osma bb, 76270 Orašje	031 754 105	
Prozor / Rama	Agropromet	Rama, 88440 Prozor	036 770 087	Mato Anđelić
Široki Brijeg	Poljoprem	88226 Kocerin, Široki Brijeg	039 711 677	Ivan Sabljčić
Travnik	Travnik	Mali niz bb, 72270 Travnik	030 818 259 030 512 - 173	Nisvet Lozo
Tuzla	Agropromet	Aleja bos. vladara 16, 75000 Tuzla	035 236 808 035 232 878	Ramiz Halilović
Vareš	Varios	71330 Vareš	032 845 020	Amir ? 032 847 417
Visoko	Visoko	Bakračeva bb, 71300 Visoko	032 735 602	Blagoje Damjanović
Zavidovići	Zadrugar	Zlatnih ljiljana bb, 72200 Zavidovići	032 876 915	Izet Bašić
Živinice	Živinice	Bisinska bb, 75270 Živinice	035 772 131 (fax)	Safet Đulić

## Republika Srpska

Općina	Naziv	Adresa	Tel/fax	Direktor
Banja Luka	Agrokrajina	Banja Luka	051 218 266 051 218 311	Milovan Vucić
Banja Luka	Agropromet	Save Mrkalja 8, Banja Luka	051 213 096	Lovre Anđelko
Banja Luka	Eko Sadnica	Banja Luka	051 309 148 065 635-395	Slobodan Simić
Bijeljina	Agrar-Janja	Karađorđeva bb, 76316 Janja	055 541 864 055 541-261	Milan Savić
Bijeljina	Agro Semberija	Majevička 101, 76300 Bijeljina	055 206 699 065 643 455	Mile Mirković
Bijeljina	Amajlije	Amajlije	055 392 154	Gordana Bajalović
Bijeljina	Batković	Batković	055 576 352 055 389 352	Pantelije Bogdanović
Bijeljina	Balatun	Balatun	055 330 024 055 209 763	Milorad Popović
Bijeljina	Bijeljina	Bijeljina	055 205 070 055 472 397	Slavko Mihajlović
Bijeljina	Bobar	F. Visnjića 211, Bijeljina	055 204 580	Jovan Jović
Bijeljina	Brodac	Brodac	055 521-029	Jovica Perić
Bijeljina	Čađavica	Čađavica	055 370 088	Slavko Vidaković
Bijeljina	Crnjelovo	Crnjelovo	055 301 075	Milan Mirković
Bijeljina	Dragaljevac	76323 Dragaljevac	055 370 021	Pantelija Milinković
Bijeljina	Dvorovi	Dvorovi	055 550 651	Radan Simeunović
Bijeljina	Kojčinovac	76316 Janja	055 553 170 055 553 171	Milorad Stjepanović
Bijeljina	Lazarevića	Glavičice	055 551 007	Stajka Cvjetinović
Bijeljina	Mdaaši	Bijeljina	055 330 027 055 404 127	Rajko Nikolić
Bijeljina	Obarska	Obarska	055 383 484	Spomenka Đokić
Bijeljina	Popovi	Popovi	055 578 185 051 392 007	Slobodanka Bokarić
Bijeljina	Trnjaci	Trnjaci	055 330 022	Branko Misić
Bijeljina	Trnova	76335 Donja Trnova	055 552 253 055 552 252	Stojan Jović 065 521 155 private
Bijeljina	Tutnjevka	Tutnjevac, 76333 Zabrdje	055 471 788 055 209 788	Tomislav Avramović
Bijeljina	Vršani	Bijeljina	055 371 059 055 571 023	Milenko Škorić
Bijeljina	Zagoni	Zagoni	055 325 283	Biljana Panić
Bileća	Agroprom	Vladimira Gačinovića bb, Bileća	059 370 313	Lazar Jakanović

Općina	Naziv	Adresa	Tel/fax	Direktor
Bos. Dubica / K. Dubica	Knežica	79246 Knežica	052436451; 436 450 065 585-533	Veljko Garača
Bos. Gradiška / Gradiška	Gradiška	Prote Subotića 2, Bos. Gradiška / Gradiška	051 813327 051 814 108	Savo Borković
Bos. Gradiška / Gradiška	Potkozarje	Romanovci, 78255 Aleksandrovac	051 780 587	Ljubo Bijelić
Bos. Gradiška / Gradiška	Prodeks	Mitropolita Nikolajevića 24, B. Gradiška / Gradiška	051 814 788; 065 528 487	Pero Dukić
Bosanski Novi / Novi Grad	Agići	Donji Agići, Bosanski Novi / Novi Grad	052 751 150 065 589 886	Mico Pauković
Bosanski Novi / Novi Grad	Agrojapra	Bosanski Novi / Novi Grad	065/523-011	Milovan Antonić
Bos. Novi / Novi Grad	Rudice	Rudice, Bos. Novi/Novi Grad	065 523 631	Marinko Erceg
Bos. Novi / Novi Grad	Sana Svodna	Svodna 79229, Bos. Novi/Novi Grad	052 776 194 (fax)	Bojana Carakovac
Bos. Novi / Novi Grad	Strižna	Bos. Novi / Novi Grad	052 752 322 (fax)	Ljuban Trninić
Bos. Šamac / Šamac	Obudovac	76235 Obudovac	054 641 542 054 641 543	Pero Živković
Bratunac	Bratunac	Bratunac	056 881 180; 065 938 781	Marko Blagojević
Čajniče	Sloga	Serdar Janka Vukotića bb, Čajniče	058 315 236	Gligor Petrović
Čelinac	Ukrina	Stara Dubrava bb, Čelinac	051 701 150 051 701 151	Dalibor Dajić
Derventa	Derventa	Alekse Šantica bb, Derventa	053 333 311	Zajko Kulaga
Derventa	Sloga	Derventski Lug , Derventa	053 321 273 065 636 891	Milenko Vujović
Doboj	Bosnakop	Kralja Aleksandra 68, Doboj	053 242 195 053 242 190	Dušan Gavrić
Doboj	Podnovlje	Doboj	053 680 019 053 241 126	Novak Danilović 053/680-064
Foča / Srbinje	Zelengora	Kralja Petra I, 6 Foča/Srbinje	058 210 540 058 572 165	Milenko Vladičić
Gradačac / Pelagićevo	Pelagićevo	76256 Pelagićevo	054 810 129; 810 019 065 529 786	Gavro Brkić
Gradačac / Pelagićevo	Agroposavina	Lončarska bb, 76273 Donji Žabari	054 875 210 065 649 540	Zeljko Marjanović
Kostajnica	Agrokop	Kostajnica	052 663 553	Zdravko Bundalo
Kostajnica	Budućnost	Kostajnica	052 663 562; 663 300 065 693 660	Milan Vasić
Laktaši	Crni Vrh	Ljubatovci, Laktaši	051 832 443; 768 300 065 523 631	Zdravko Rudić
Laktaši	Laktaši	Laktaši	051 832 917 051 832 010	Božana Zec
Laktaši	Župa	Kriškovci, Laktasi	051 783 140	Jovan Bajić
Ljubinje	Agros	Sretosavska bb, Ljubinje	059 621 103 059 621 115	Simo Kučinar
Ljubinje	Ljubivit	Ljubinje	059 621 652; 621 643 065 640 927	Stevo Drapić



Općina	Naziv	Adresa	Tel/fax	Direktor
Milići	Milići	Milosa Obilica bb, Milići	056 741 032	Mlađan Milanović
Nevesinje	Nevesinje	Nemanjica bb, Nevesinje	065 640 892	Tripo Nastić
Pale	Koran	Silos bb, Gornje Pale	057 223 095 057 224 866	Branislav Đorem
Pale	Pale	Srpskih Ratnika 26, Pale	057 223 045 057 223 097	Nenad Tešević
Pale	Mokro	71428 Mokro	057 238 812	Rajko Prodanović 057 224-866 private
Prijedor	Agroplod	Orlovci bb, Prijedor	052 234 660 052 212 948	Dejan Vila
Prijedor	Poljopromet	Omarska, Prijedor	052/333-003 065/588-208	Obrad Kos
Prijedor	Prijedor	Kozarska 3, Prijedor	052 232 985	Duško Zgonjanin
Prijedor	Razvitak	Rakelici, Prijedor	052 340 505; 232 100 065 512 190	Borislav Torbica
Prnjavor	Kooperativa	Trg Srpskih Boraca Prnjavor	051 860 740 051 860 772	Goran Sarić
Sanski Most / Srpski S. Most	Oštra Luka	79263 Sanski Most / Srpski Sanski Most	052 337 143 052 337 141	Vukašin Zorić
Srbac	Sitneši	Srbac	051 840 310 051 772 251	Slavko Tatić
Srbac	Srbac	Danka Mitrova 4a, Srbac	051 840 036 051 840 420	Ljubo Rakić
Srebrenica	Skelani	Skelani	056 657 888	
Srebrenica	Zadrugar	Živojina Mišića 12, Srebrenica	056 386 711	Mirsad Salimović
Skender Vakuf / Kneževo	15 Maj	Gavrila Principa bb, Skender Vakuf / Kneževo	051 891 510 065/641 698	Mirko Čelić
Sokolac	Agrookop	Podromanija bb, Sokolac	057 480 044; 480-523 065 622 708	Slavko Dobrilović
Sokolac	Glasinac	Cara Lazara 57, Sokolac	057 447 068 057 447 639	Nenad Pavlović
Trebinje	Lastva	Trebinje	059 223 018	Vlado Janković
Trebinje	Trebinje	Vojvode Stepe 12, Trebinje	059 220 384 059 224 729	Dragan Bukvić
Ugljevik	Orlovići	Ugljevik	055 401 100 055 471 569	Mladen Stojanović
Ugljevik	Ratko Perić	Priboj, Ugljevik	055 665216 055 665149	Zdravko Milovanović
Višegrad	Župa	Prelevo, Višegrad	058 620 943	Slavomir Papić
Vlasenica	Polet	Svetosavska 12, Vlasenica	056 730 185 056 732 057	Milenko Rebić
Zvornik	Agropodrinje	Trg Kralja Petra 25, 76400 Zvornik	056 211 894 056 211 895	Tomo Simić

## *Brčko distrikt*

Općina	Naziv	Adresa	Tel/fax	Direktor
Brčko	Ratar	76206 Brka	049 500 387 065 602 886	Šaćir Rahman
Brčko	Poljotrg	76205 Seonjaci	049745 490	Marko Amidžić

## Prilog 5: Bankovne i kreditne organizacije

Naziv	Adresa	Tel/fax	Terenski uredi	Iznos kredita (KM)
Benefit	Vuka Karadžića 42, Lukavica	Tel: 057 340 290 057 671-359 Fax: 057 671 359 057 340 290 057 340 498	Bileća, Gacko, Han Pijesak, Nevesinje, Pale, Rogatica, Sokolac, Foča/Srbinje, Trebinje, Višegrad, Ljubinje, Čajniče, Kalinovik, Bratunac, Zvornik.	500 - 20.000
Bobar banka a.d. Bijeljina	Filipa Višnjića 211, Bijeljina	Tel: 055 201 862	Banja Luka, Doboј, Pale, Zvornik, Brčko	Min 5.000 - 100.000
BosVita	Kojsino 23 Tuzla	Tel: 035 252 483		700 - 15.000
CeBEDA Central Bosnian Economic Development Agency	Zenjак 21b, Travnik	Tel: 030 511 877 030 518 945		10.000 - 50.000
Central profit banka Sarajevo	Zelenih beretki 24, Sarajevo Kontakt: Šefket Teskeredžić	Tel: 033 533 666 Faks: 033 532 318	Bihać, Bugojno, Cazin, Fojnica, Mostar, Vareš, Visoko, Zavidovići, Zenica, Tuzla	Min 10.000
COSPE Cooperazione Per Lo Sviluppo Dei Paesi Emergenti	X hercegovačke udarne brigade / K. Stepinca 13, Mostar	Tel: 036 326 867 036 326 868 Faks: 036 326 867 036 326 868		Trenutno vrši analizu mikrokreditnog tržišta.
EKI	Hasana Kikića 13, Sarajevo		Bijeljina, Brčko, Bugojno, Derventa, Doboј, Gradačac, Laktaši, Mostar, Prnjavor, Sarajevo, Tuzla, Zenica, Zvornik	1.000-20.000
HYPO-ALPE -ADRIA BANK d.d.	Sjedište Kneza Branimira 2 b, Mostar	Tel: 036 444 444 Faks: 036 444 235	Grude, Ljubuški, Tomislavgrad, Posušje, Čapljina, Široki Brijeg, Livno, Neum, Rama, Brčko, Domaljevac, Kreševo, Nova Bila, Uskoplje, Jajce, Novi Travnik, Kiseljak, Stolac, Busovača, Žepče.	1.000-15.000 KM; Kratkoročni krediti: do 200.000 KM. Vrijeme otplate : 11 mjeseci Krediti za pravna lica: Dugoročni krediti: bez ograničenja. Grace period do 1 godine. Kratkoročni krediti: bez ograničenja.

Naziv	Adresa	Tel/fax	Terenski uredi	Iznos kredita (KM)
IRWW Islamic Relief Worldwide	Jukićeva 75, Sarajevo	Tel: 033 666 233 033 666 234 Fax: 033 268 350	Tuzla	Do 10.000
LT Komercijalna banka d.d. Livno	Gabrijela Jurkića bb, Livno	Tel: 034 201 942 034 202 322	Bosansko Grahovo, Drvar, Glamoč, Jajce, Kupres, Tomislavgrad	Kredit za fizička lica: 10.000-100.000 (uglavnom do 40.000).
LWF Mikrokredit	Alagića sokak 7, Sanski Most	Tel: 037 681 710	Prijedor, Bos. Novi / Novi Grad, Bosanska Krupa	Kredit za grupe od 4 osobe: 1.000-5000, maksimalno 20.000 po grupi.
MI -BOSPO	Mirza Delibašić 5, Tuzla	Tel: 035 252 448 035 260 016 Fax: 035 281 607	Lukavac 035 572 479 Srebrenik 035 645 295 Kalesija 035 631 502 Živinice 035 772 559	Kredit se odobravaju za sve poljoprivredne djelatnosti, za već osnovana preduzeća. Do 20.000.
MIKROFIN	Save Kovačevića 23, Banja Luka	Tel: 051 301 535 Fax: 051 301 535	Bijeljina, Brčko, Bosanska Dubica, Derventa, Bos. Brod/Brod, Gradiška, Modriča, Bos Novi/Novi Grad, Prijedor, Šipovo, Srbac	Do 30.000, i do 5.000 za početak
Raiffeisen Bank d.d. BiH	Danijela Ozme 3, Sarajevo	Tel: 033 214 900 033 213 851	Banja Luka, Bihać, Bjeljina, Brčko, Goražde, Kakanj, Livno, Mostar, Orašje, Široki Brijeg, Tešanj, Trebinje, Tuzla, Vitez, Visoko, Zenica, Žepče	Kredit za preduzeća: Kratkoročni krediti: iznos zavisi o uslovima u bankovnom odobrenju. Dugoročni krediti za mala i srednja preduzeća: Do 100.000. Kredit za finansiranje u ruralnim područjima iz EU sredstava: 5.000-100.000.
Razvojna banka Banja Luka	Kralja Petra I Karađorđevića 85a, Banja Luka	Tel: 051 242 100 051 242 107	Svi veći gradovi u RS.	Kredit za fizička lica: nenamjenski kredit do 15.000.
SINERGIJA	Braće Podgornik bb, Banja Luka	Tel: 051 314 530 051 314 531	Bos. Gradiška/ Gradiška, Bos. Dubica/ Kozarska Dubica, Bos. Novi/N. Grad, Prijedor, Prnjavor, Srbac, Šamac, Derventa, B. Brod.	Kredit za poljoprivrednu proizvodnju do 30.000.

Naziv	Adresa	Tel/fax	Terenski uredi	Iznos kredita (KM)
TUZLANSKA BANKA	Maršala Tita 34, Tuzla	Tel: 035 259 259 035 250 596	Banovići, Brčko, Čelić, Doboj-Istok, Gračanica, Gradačac, Kalesija, Kladanj, Orašje, Srebrenik, Teočak, Živinice, Lukavac.	Za fizička lica: Mikro preduzeća: Do 20.000; Mala preduzeća: 20.000-50.000; Srednja preduzeća: 50.000-250.000; Velika preduzeća: Do 500.000.
Udruženja mještana Babunovići	Babunovići bb, Srebrenik	Tel: 035 642 044 035 644 898	Tuzla, Gračanica, Živinice.	500-5.000.
UMCOR	Sjedište Tvornička 3, Sarajevo	Tel: 033 465 182	Banja Luka, Kupres, Mostar, Zenica, Zvornik.	Kreditni za otvaranje malih preduzeća: 2.000-10.000 KM. Prosječni odobreni iznos je 4.500 KM.
Volksbank BiH d.d.	Fra Anđela Zvizdovića 1, Sarajevo	Tel: 033 483 265 033 263 832	Mostar	Kreditni za preduzeća: Kratkoročni i dugoročni: iznosi zavise o procjeni svakog zahtjeva. Kreditni za fizička lica: nenamjenski kreditni: do 25.000 uz žirante; preko 25.000 uz žirante i hipoteku.
Zagrebačka banka BH d.d.	Sjedište Kardinala Stepinca bb, Mostar	Tel: 036 312 112 Fax: 036 312 116	Čapljina, Čitluk, Međugorje, Grude, Livno, Ljubuški, Neum, Orašje, Posušje, Rama, Široki Brijeg, Tomislavgrad, Vitez, Stolac, Uskoplje, Tuzla, Žepče, Sarajevo, Odžak, Kiseljak, Jajce, Banja Luka, Brčko.	Ne postoje posebne kreditne linije za farmere, ali banka radi sa Svjetskom bankom na projektu za finansiranje poljoprivrednih proizvođača. Kreditni za preduzeća: ograničenija su regulirana zakonom i zavise o kreditnim obavezama klijenata i programa ulaganja. Kreditni za fizička lica: do 100.000 KM.
Zepter komerc banka a.d.	Jevrejska ulica bb, Banja Luka	Tel: 051 241 115	Bijeljina, Brčko, Prnjavor, Prijedor, Bos. Dubica/ K. Dubica, Srbac, Bos. Gradiška/ Gradiška, Trebinje, Sarajevo, Srpsko Sarajevo	Kreditni za preduzeća: bez ograničenja. Iznosi zavise o procjeni svakoga zahtjeva. Kreditni za fizička lica: nenamjenski kreditni: do 5.000.

Napomena: banke i kreditne organizacije zadržavaju pravo promjene kamatnih stopa i drugih uvjeta kreditiranja

## Prilog 6: Nevladine organizacije koje daju podršku poljoprivrednom razvoju

Naziv	Adresa	Tel/fax	Terenski uredi	Aktivnosti
Agrinas Agricultural International Assistance	Sanski Most, Banjalučka 76	Tel: 037 682 782		Osigurava sjeme, đubrivo i tehničke savjete. Provodi program za uzgoj ovaca i priprema program za uzgoj goveda.
ALDI Agency for Local Development Initiatives	Goražde, Panorama bb	Tel: 038 227 850 Fax: 038 228 594		Osigurava sjeme i mašine za povratnike.
BAG Balkanactie van de Gemeenten	Maglaj, 11. ulica bb	Tel: 032 603 917 Fax: 032 603 917		Osigurava mašine, sadnice i stoku za povratnike.
CARE International	Banja Luka, Studenička 14	Tel: 051 214 146 Fax: 051 211 309		Osigurava donacije za povratnike, u suradnji s lokalnim NVO.
Caritas biskupije Banja Luka	Banja Luka, Kralja Petra I Karađorđevića 125	Tel: 051 300 890 051 319 771 Fax: 051 312 149	Kotor Varoš, Cara Dušana bb Tel: 051 882 955 Fax: 051 882 955 Ljubija, Ljubija bb Tel: 052 360 456 Fax: 052 360 456 Bosanska Gradiška Vladimira Nazora Tel: 051 815 884 Fax: 051/815-884 Prijedor, Branislava Nušića 15 Tel: 052/232-795 Fax: 052/232-795; Prnjavor, Alekse Šantića 1, Tel: 051 863 403 Fax: 051 863 403	Osigurava mašine, stoku i mikrokredite bez kamata za povratnike.
Caritas Switzerland	Sarajevo, Sime Milutinovića Sarajlije 1/1	Tel: 033 210 704 033 210 704 Fax: 033 668 184	Bihać, Braće Radića bb Tel: 037 320 800 Fax: 037 320 800 Bijeljina, Vojvode Stepe 3 Tel: 055 220 811 Fax: 055 220 811	
CEFA	Mostar, Mladena Balorde 35	Tel: 036 552 219 Fax: 036 552 219	Travnik, Pirota bb (Konak) Tel: 036 552 219 Fax: 036 552 219 Goražde, Senada Kulina Čelke 1 Tel: 038 224 198 038 518 349 Fax: 038 224 198	Angažirana u obradi zemlje i mlinarstvu. Osigurava sjeme za povratnike. Obučava zemljoradnike. Suraduje s Agroplodom na razvoju organske proizvodnje.
CRS Catholic Relief Services	Sarajevo, Muhameda Kantardžića 3/IV	Tel: 033/205-827 Fax: 033/205-373	Mostar, Maršala Tita 60 Banja Luka, Duška Košćice 49	Osigurava alat, sjeme, stoku, đubrivo i mikro-kredite za povratnike.

Naziv	Adresa	Tel/fax	Terenski uredi	Aktivnosti
CWS Church World Service	Sarajevo, Kralja Tvrtka 21	Tel: 033 668 938 Fax: 033 668 938		Osigurava sjeme, mašine i alate za zemljoradnike u RS, Mostaru i Kantonu 10.
DEZA GTZ	Gradačac, Reufa Huseinagića, 76250	Tel: 035 817 103 Fax: 035 819 918		Daje podršku razvoju uzgoja voća i povrća na području Tuzle i Banje Luke. Sarađuje s udruženjem proizvođača.
Dorcas Aid	Sanski Most, Mahala 33a	Tel: 037 681 502		
ECON Economic Cooperation Network	Sarajevo, Ferhadija 13	Tel: 033 444 141 033 444 912 Fax: 033 444 141 033 444 912		Podrška proizvodnji orijentiranoj na šume i bilje. Potpora za atestiranje organskih proizvoda.
Handicap International	Bihać, Džemala Bijedića 11 (ovaj ured će se uskoro preseliti u Sarajevo)	Tel: 037 332 604 Fax: 037 332 558		Pružna finansijsku pomoć i opremu za hendikepirane osobe.
Hilfswerk Austria	Sarajevo, Josipa Stadlera 8	Tel: 033 230 847 033 230 849 Fax: 033 230 849	Derventa, Trg oslobođenja 24 Tel: 053 333 532 Fax: 053 333 531 Tuzla, Filipa Kljajića 22 Tel: 035 255 175 Fax: 035 255 165 Sarajevo, Trg Muhameda Kantardžića 3 Tel: 033 217 329 Fax: 033 217 329 Sokolac, Cara Lazara Tel: 057 447 152 Fax: 057 447 152 Ilijaš, 126. Brigade 62 Tel: 033 402 198 Fax: 033 402 197 Sarajevo, Džemala Bijedića 160 Tel: 033 543 440 033 545 216	Posebna pomoć poljoprivrednim proizvođačima s naglaskom na povratnike.
ICMC International Catholic Migration Commission	Sarajevo, Trampina 12/V	Tel: 033 710 510 Fax: 033 230 568	Banja Luka, Grčka 12 Tel: 051 221 260 Fax: 051 213 186	Osigurava poljoprivrednu opremu u cilju podrške održivog povratka.
IOCC International Orthodox Christian Charities	Banja Luka, Milana Kraljevića 21a	Tel: 051 321 860 Fax: 051 304 520	Sarajevo, Travnička 13 Tel: 033 218 735 Fax: 033 218 735 Drvar, Hrvatskih branitelja 36 Tel: 034 819 068 Fax: 034 819 068	Podrška poljoprivrednoj djelatnosti; Osigurava mikro-kredite putem lokalnih partnera.
IOM International Organization for Migration	Sarajevo, Aleja Bosne Srebrene bb	Tel: 033 452 707 033 452 714 Fax: 033 452 640		Pružna pomoć demobiliziranim vojnicima.

Naziv	Adresa	Tel/fax	Terenski uredi	Aktivnosti
LWF Lutheran World Federation	Tuzla, Rudarska 65	Tel: 035 281 503 Fax: 035 280 132		Pružna različite vrste pomoći poljoprivrednoj djelatnosti.
Maja Kravica, Bratunac, Udruženje žena	Bratunac, M.Z. Kravica	Tel: 056 480 000 Fax: 056 480 107		Pružna pomoć u vidu pšenice, krompira, sjemena, stoke i proizvodnje malina.
Mali privrednik	Višegrad, Užičkog korpusa 37	Tel: 058 682 786 065 915 258 Fax: 058 621 367		Sveukupna podrška poljoprivrednoj djelatnosti.
Mercy Corps Scotland	Tuzla, XVII hrvatske brigade 25	Tel: 035 250 561 035 250 562 Fax: 035 250 560	Brčko, Cara Dušana bb Tel: 049 204 077 Fax: 049 204 077 Doboj, K. Dragutina 46 Tel: 053 221 497 Fax: 053 221 497	Osigurava stoku, mašine, đubrivo, staklenike i voćnjake za povratnike.
Merhamet, Doboj	Doboj, Kralja Aleksandra 15	Tel: 053 233 955 Fax: 053 233 955		Osigurava pomoć poljoprivrednim proizvođačima u vidu sjemena, stoke, uzgajanja pilića i pruža pravne savjete.
Milićanin, Milići	Milići, Ustanička 20	Tel: 056 740 706 056 741 409 Fax: 056 740 706 056 741 410		Daje podršku ekonomskim projektima i pruža pomoć u vezi sa zaštitom ljudskih prava.
Naprijed, Šipovo	Šipovo, Branka Radičevića	Tel: 050 321 089 Fax: 050 372 404		Pružna pomoć povratnicima.
National Support Unit	Tuzla, Franjevačka 20	Tel: 035 251 533 Fax: 035 251 533		Daje podršku ekonomskom razvoju.
PFD Partners for Development	Sarajevo, Zmaja od Bosne 8/2	Tel: 033 205 187 Fax: 033 205 185	Bugojno, Sultan Ahmedova 82 Tel: 030 251 043 Fax: 030 251 043	Implementira projekte koji su izrađeni s ciljem pružanja pomoći sistemskoj rehabilitaciji poljoprivrednog sektora.
Premiere Urgence	Zvornik, Majevička bb	Tel: 065 687 426 Fax: 056 584 905	Pale, Romanijska 1 Tel: 057 223 066 Fax: 057 223 066 Goražde, Alije Hodžića 1 Tel: 038 220 977 Fax: 038 220 977	
Solidarnost za jug	Trebinje, Luke Vukalovića 49	Tel: 059 225 387 Fax: 059 225 387	Nevesinje, Obilića bb Tel: 059 601 238	
Swiss Agency for Development and Cooperation	Sarajevo, Piruša 1	Tel: 033 233 408 033 233 147 Fax: 033 271 500	Sarajevo, Potoklinička 16 Tel: 033 232 772 Fax: 033 232 772 Banja Luka, Vase Pelagića 15 Tel: 051 318 294 Fax: 051 311 861	



Naziv	Adresa	Tel/fax	Terenski uredi	Aktivnosti
UMCOR United Methodist Committee on Relief	Sarajevo, Tvornička 3	Tel: 033 465 182 Fax: 033 718 770	Banja Luka, Jovana Dučića 40 Tel: 051 221 320 Fax: 051 221 321 Mostar, Trg Ivana Krndelja 21 Tel: 036 552 069 Fax: 036 552 069 Kupres, Industrijska zona Tel: 034 274 419 Fax: 034 274 419 Zenica, Prve Zeničke brigade 1b, (Dom penzionera) Tel: 032 401 683 032 401 684 032 415 260	Pružna široki opseg usluga s ciljem podrške poljoprivrednoj djelatnosti.
UNHCR	Sarajevo, Fra Anđela Zvizdovića 1	Tel: 033 666 160 Fax: 033 290 565	Orašje, 12. Ulica 30 Tel: 031 712 392 Fax: 031 713 342 Zvornik, Karadorđeva bb Tel: 056 210 039 Fax: 056 210 981 Banja Luka, Miše Stupara 32 Tel: 051 322 780 051 322 790 Livno, Zrinsko Frankopanska 11 Tel: 034 202 447 Fax: 034 202 448 Višegrad, Kožačka 18 Tel: 058 620 676 Fax: 058 620 676 Zenica, Zmaja od Bosne Tel: 032 406 599 Fax: 032 406 527 Jajce, Hrvoja Vukčića Hrvatinka bb Tel: 030 657 499 Fax: 030 657 499 Bihać, Bećira Islamovića bb Tel: 037 331 758 037 331 759 Goražde, Alije Hodžića 9 Tel: 038 224 120 Fax: 038 224 024 Trebinje, Zasad bb Tel: 059 225 120 Fax: 059 220 170	Brza pomoć u područjima povratka raseljenih osoba i izbjeglica.
Vidra Udruženje žena	Banja Luka, Dr. Kecmanovića 27	Tel: 051 305 841 Fax: 051 303 685		Pružna pomoć u stimuliranju sudjelovanja žena u oblasti privrede.
Zdravo komšija Udruženje građana povratnika	Goražde, Muhidina Mašića Munje	Tel: 038 220 563 Fax: 038 220 563		Pružna pravne savjete.

Naziv	Adresa	Tel/fax	Terenski uredi	Aktivnosti
World Vision International	Sarajevo, Zvornička 9	Tel: 033 230-426 Fax: 033 652-403	Zenica, Kralja Tvrtka 17 Tel: 032 410 409 Fax: 032 410 409 Tuzla, I.Mujezinovića do 25 Tel: 035 255 213 Fax: 035 255 213 Banja Luka, Braće Čubrilovića 8 Tel: 051 464-490 Fax: 051 464-442	Pružna razne oblike pomoći za poljoprivrednu djelatnost.

## Prilog 7: Ugovor o zakupu poljoprivrednog zemljišta

Zaključen dana \_\_\_\_\_ između NN iz N, vlasnika poljoprivrednog zemljišta, kao Zakupodavca, s jedne strane, i d.o.o. "K" iz K, kojeg predstavlja direktor, kao Zakupca, s druge strane, kako slijedi:

1. Ugovorne strane, zakupodavac NN iz N, daje pod zakup svoje poljoprivredno zemljište koje se nalazi u \_\_\_\_\_, katastarska općina, katastarska čestica površine od \_\_\_\_\_ ha, drugoj ugovornoj strani, d.o.o. "K" kao zakupcu.
2. Zakupodavac NN garantira da zakupljena zemljišna parcela ima površinu kako je to navedeno pod tačkom 1 ovog Ugovora i u slučaju manje površine, saglasan je da se iznos zakupnine umanjuje shodno tome.
3. Zakupodavac N je obavezan nadoknaditi ugovornoj strani "N" sve štete nastale iz imovinskih ili drugih sporova u vezi sa zakupljenom zemljišnom parcelom i izjavljuje da neće otuđiti prodato zemljište tokom perioda zakupa.
4. Zajedničkim sporazumom između ugovornih strana se utvrđuje da period zakupa iznosi \_\_\_\_\_ godina od dana zaključenja ovog ugovora.
5. Ugovorna strana, zakupac d.o.o. "K", prihvata sve naprijed navedene uslove i uzima pod zakup zemljišnu parcelu iz tačke 1 ovog Ugovora i preuzima obavezu da zakupodavcu NN iz N plati zakupninu u iznosu od \_\_\_\_\_ KM svake godine po isteku dva mjeseca od ubiranja plodova.
6. Prema sporazumu između ugovornih strana, zakonski propisi se primjenjuju na sva pitanja koja nisu regulirana ovim Ugovorom.
7. U slučaju spora, nadležan je redovni sud u \_\_\_\_\_.
8. Ovaj Ugovor je sačinjen u četiri identična primjerka, po dva za svaku ugovornu stranu.

ZAKUPODAVAC  
NN IZ N

ZAKUPAC  
Direktor  
KK iz K

OHR  
Office of the  
High Representative

World Vision