

POLJOPRIVREDA

PROFIT

SADRŽAJ

UVODNA RIJEČ VISOKOG PREDSTAVNIKA U BIH.....	6
UVODNA RIJEČ WORLD VISIONA.....	7
UVOD.....	8
IZBOR AKTIVNOSTI.....	9
<i>Korak 1: Što imate i što biste s tim mogli uraditi.....</i>	9
<i>Korak 2: Proširivanje vaših mogućnosti.....</i>	10
1. <i>Pristup zemljištu.....</i>	10
2. <i>Pristup financijama.....</i>	11
3. <i>Pristup radu i strojevima.....</i>	11
<i>Korak 3: Što biste mogli prodavati</i>	12
1. <i>Pogledajte vaše susjede.....</i>	12
2. <i>Pogledajte tržišta u regiji.....</i>	13
3. <i>Pogledajte tržišta na drugim mjestima.....</i>	13
4. <i>Pogledajte druge kanale za distribuciju.....</i>	13
<i>Korak 4: Što ćete odabrati za proizvodnju.....</i>	14
FINANCIJSKI 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 POPISA 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>Financijska analiza.....</i>	32
PRILOG 2: PRUŽANJE USLUGA I POTPORE.....	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 POTPORU POLJOPRIVREDNOM RAZVOJU.....	49
PRILOG 7: UGOVOR O ZAKUPU POLJOPRIVREDNOG ZEMLJIŠTA.....	54

Uvodna riječ Visokog predstavnika u BiH

Moderna komercijalna poljoprivredna proizvodnja je jedna od najprofitabilnijih oblasti u ovoj zemlji. Želio bih vam ispričati jednu istinitu priču:

Radi se o jednom bivšem tvorničkom radniku iz BiH koji je 17 godina radio kao metalostrugar. Poslije rata je shvatio da budućnost gospodarstva - 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 obitelj osigurao bolju budućnost. Odlučio je postati 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 osigurava budućnost i za svoju djecu.

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

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

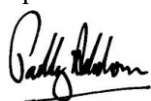
Prvi, da ljude koji možda nikada nisu razmatrali takvu mogućnost potakne na razmišljanje o pokretanju poljoprivredne djelatnosti: studente, nezaposlene tvorničke radnike, raseljene osobe. Uz to, brošura pruža praktične informacije o tome kakvu pomoć je moguće dobiti za pokretanje ove djelatnosti.

Drugi cilj je ohrabrivanje bh. poljoprivrednih proizvođača 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 obitelji.

Svrha ove brošure je pomoć vama u određivanju vrste poljoprivredne proizvodnje koja bi za vas bila najprofitabilnija 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 početi poljoprivrednu proizvodnju kao ni proširiti postojeću poljoprivrednu djelatnost, bez obzira na njezin obujam. 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
Ravnateljica ureda
World Vision International



Uvod

Prijeratna 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, strojeve 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 kvalitetu koju 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 potporu poljoprivrednim aktivnostima. Ovisno o vašem mjestu boravka, to mogu biti zadruge, udruženja, tvornice, općinski programi potpore, banke ili kreditne organizacije, te lokalne ili međunarodne organizacije za potporu. Na kraju ove brošure nalazi se pregled nekih od ovih organizacija. Potpora koju možete dobiti od ovih organizacija može biti vrlo važna, ali će vam ona biti na raspolaganju samo ukoliko se pažljivo pripremite prije nego posjetite te organizacije.

Ova brošura vam pomaže u tim pripremama na način da sve što vam je već poznato (naprimjer, vaš izbor alternativa, kvaliteta vašeg proizvoda i financiranje vašeg poljoprivrednog dobra) razmatra u svjetlu tržišnog gospodarstva koje se u novije vrijeme razvija u Bosni i Hercegovini.

Izbor aktivnosti

Najznačajnija odluka poljoprivrednog proizvođača jeste: odabrati što proizvoditi. Tu odluku je teško preinačiti. Kada se jednom odlučite za uzgoj, naprimjer grožđa, suočit ćete se s velikim troškovima ukoliko 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 ukoliko vam je cilj proizvodnja hrane za vlastite potrebe, s obzirom na to da je vaša odluka jednostavno utemeljena 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 plaću koju dobijate na temelju radnog odnosa u nekom poduzeću možda danas neće biti dovoljne za osiguravanje 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 provedete neka istraživanja. Cilj takvog istraživanja je na najbolji način uskladiti vaše resurse (što biste mogli proizvoditi) s tržištem (što 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: Što imate i što biste s tim mogli uraditi

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

Međutim, možda vam nije poznat puni proizvodni kapacitet onoga što imate. Mnogo toga se promijenilo posljednjih godina. Staklenici su u porastu i jako su povećali proizvodnju mnogih malih farmi. Nove tehnike obrezivanja omogućuju 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 Europskoj uniji prodaju po visokim cijenama. Kako 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. Što poljoprivredni proizvođači u vašoj regiji rade i koliko su uspješni u tome? Suočavaju li se u svojim aktivnostima s 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 vašoj regiji to još uvijek nitko 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 kojemu živite. Korisno je promatrati što ostali poljoprivredni proizvođači rade i, pored toga, posjetiti poljoprivredne institute, sveučilište, službe koje pružaju proširene usluge i druge organizacije čiji je cilj povećanje poljoprivredne proizvodnje. Na kraju ove brošure dane su neke korisne adrese.

Korak 2: Proširivanje vaših mogućnosti

Ako proizvodite za vlastite potrebe, ne morate uspoređivati svoje poljoprivredno dobro s 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 učinkovito. To znači dvije stvari:

1. Proizvoditi učinkovito znači izbjegavati bespotrebne troškove. Prijevoz vašeg proizvoda u polupraznom kamionu je bespotreban gubitak prostora, i možda je bolje koristiti taj kamion s drugim poljoprivrednim proizvođačem. Stroj koji se ne upotrebljava stalno također predstavlja djelimično bespotreban trošak, i unajmljivanje tog stroja u razdoblju kad vam je on zaista potreban, 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. Učinkovito proizvoditi znači zarađivati što je moguće više novca uz minimalne troškove (a da, naravno, pri tome ne dopustite da kvaliteta 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, gnojiva 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 unajmljivanje stroja za žetvu usjeva na pet hektara od više unajmljivanja stroja za žetvu na istih pet hektara površine. Računajući utrošeno vrijeme po muži jedne krave, potrebno je manje vremena prilikom strojne muže 20 krava nego prilikom strojne muže samo dvije krave, a osim toga pri prodaji možete postići bolju cijenu po litri.

Koliko god je važno znati što možete uraditi s 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, strojevima ili financijskim sredstvima, naprimjer.

1. Pristup zemljištu

Kako biste mogli ostvariti 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. Ove različite metode imaju različite cijene, uvjete, prednosti kao i opasnosti.

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

¹ 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 pojedinosti o ovoj i drugim mogućnostima, vidjeti Zakon o poljoprivrednom zemljištu, Zakon o prijenosu imovine i Zakon o vlasničko 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 obvezni koristiti to zemljište, ili osigurati njegovo korištenje tako što će ga dati u najam nekome tko će ga koristiti. Ukoliko nisu u mogućnosti osigurati korištenje zemljišta, moraju obavijestiti tijela nadležna za poljoprivredna pitanja. Ukoliko zemljište ostane neiskorišteno više od dvije godine, ta tijela vam mogu dati ugovor o privremenom korištenju zemljišta. To može trajati najdulje pet godina. U tome razadoblju vam zemljište ne može biti oduzeto prije kraja sezone žetve. U ugovoru se navodi visina naknade koju morate plaćati vlasniku. Čini se da ovaj sustav (koji je utemeljen na entitetskim zakonima o poljoprivrednom zemljištu) u praksi ne funkcionira naročito dobro. Umjesto prema zakonu, poljoprivrednici često koriste tuđu zemlju sve 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 uvjetima, čak i kupiti poljoprivredno zemljište u društvenom vlasništvu. Barem do 15. Svibnja 2003. godine, i za uzimanje u najam i kupnju, potrebno je tražiti odluku o izuzeću od OHR-a. Odobranje takvog izuzeća se razmatra po zahtjevu koji podnosi općina ili županija.
- 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. Brojevi telefona Centra za uklanjanje mina su navedeni u prilogu.

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

2. Pristup financijama

Ukoliko nemate sredstava za ulaganje u vaše poljoprivredno dobro, mogućnosti za profitabilnu poljoprivrednu proizvodnju vrlo su ograničene. Donedavno je bilo gotovo nemoguće dobiti zajam od banke za poljoprivredne svrhe. Ali, tijekom 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 uvjeti kredita.

3. Pristup radu i strojevima

Vaši troškovi proizvodnje ne ovise samo o veličini vašeg zemljišta. Vrlo je važna i sposobnost vaših radnika, bez obzira na to jesu li oni članovi vaše obitelji. Isto tako su od ključnog značaja za vaš uspjeh i strojevi koje koristite - kamioni, traktori, sijačice i ostali - kao i cijena koju plaćate za njihovo korištenje.

Možete proizvoditi učinkovito samo ukoliko, bilo neformalno ili u okviru zadruga, radite s drugima. Kako je čest slučaj da pojedinac sebi ne može priuštiti kupnju strojeva (a to je i vrlo nerazborito ukoliko nema potrebe za korištenjem te opreme sve vrijeme), ovisite o drugima. Slično tomu, ovisite o drugima i kad su vam potrebni dodatni radnici u punoj sezoni. Vrlo je neobično da je u zemlji s toliko nezaposlenih često veoma teško privući takve radnike. Stoga se isplati održavati dobre veze s poljoprivrednim proizvođačima u vašem području, ako ni zbog čega drugog onda barem 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 suradnje nosi izvjestan stupanj rizika. Ali, vi nemate mnogo izbora s ograničenim osobnim kapitalom: ukoliko ne budete povremeno pomagali jedni drugima, vrlo su male šanse da zaista ostvarite zaradu.

Korak 3: Što biste mogli prodavati

Ukoliko imate iskustva u poljoprivrednoj proizvodnji, možda se želite usredotočiti na ono što ste radili ranije. To nije uvijek najbolji potez. Ljudi, poduzeća ili organizacije kojima ste prodavali svoje proizvode možda više ne postoje, i nije sigurno da je netko popunio tu prazninu. Pored toga, možda će vaši prijeratni proizvodi naići na jaku konkurenciju od jeftinih uvoznika, možda je ukus potrošača promijenjen, ili potrošači sada imaju manje novca te su se možda okrenuli jeftinijim rješenjima. 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 što biste mogli proizvoditi i u kojem obujmu, kao i kakvu kvalitetu možete postići. Potrebno je da povežete to znanje s informacijama o tržištu. Naročito morate saznati sljedeće:

- Prosječnu cijenu i variranje cijena različitih proizvoda, kao i izvjesnost tržišta za vaše proizvode. Koji omjer maloprodajne cijene ide poljoprivrednom proizvođaču? Što se događa s cijenom ukoliko su usjevi vrlo slabi ili vrlo obilni? Kakva je šansa da se jeftina uvozna roba potisne u vašem području i kako bi to utjecalo na cijene?
- Vaš pristup alternativnim tržištima. Možete li prodati vaše proizvode na nekom drugom mjestu ukoliko tvornica kojoj ste mislili prodati svoj kupus bankrotira ili se predomisli?
- Očekivanu ukupnu dobit i očekivanu dobit po hektaru zemlje, za svaki od proizvoda o kojemu 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 daljnjem tekstu samo su primjer onoga kako bi trebala izgledati vaša analiza. Pri svakom koraku trebate imati na umu kriterije iz prethodnog teksta.

1. Pogledajte vaše susjede

Što 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 prodaju li ih zajedno s drugim poljoprivrednim proizvođačima? Ukoliko su, naprimjer, poljoprivredni proizvođači organizirani u zadrugu, to im omogućava da dođu do jeftinih energenata i strojeva 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. Suradnja s drugim poljoprivrednim proizvođačima može imati mnogo prednosti, ali mehanizmi te suradnje ne funkcioniraju uvijek baš najbolje. Zašto su drugi poljoprivredni proizvođači u vašem kraju odlučili da se ne pridruže zadrugi, što 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 s 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. Tvornici 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 tvornice i cijena

može naglo pasti. Sve dok u Bosni i Hercegovini nema rashladnih kapaciteta za održavanje svježine voća i povrća na dulje razdoblje, opcija prodaje vašeg proizvoda na lokalnim tržištima usred sezone berbe može rezultirati tako niskim cijenama da nećete ostvariti nikakvu dobit. U obrnutom slučaju, vi ste možda napravili dobru analizu i među prvima ste počeli uzgajati maline u vrijeme kada tvornica 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

Što se prodaje na lokalnim tržištima i u trgovinama 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. Što 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 izvan 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 vrlo je mala potražnja, možete preuzeti rizik da ne nađete tržište. L'escargot (vrsta jestivog puža) 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 vrlo 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 prijevoz i postići veće cijene na nekom drugom mjestu (a to može biti bilo gdje). Ali, budite oprezni, zbog troškova prijevoza, 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 izvan 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 kvalitete su često suviše visoki, i ovi kupci su često zainteresirani za kupnju 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.

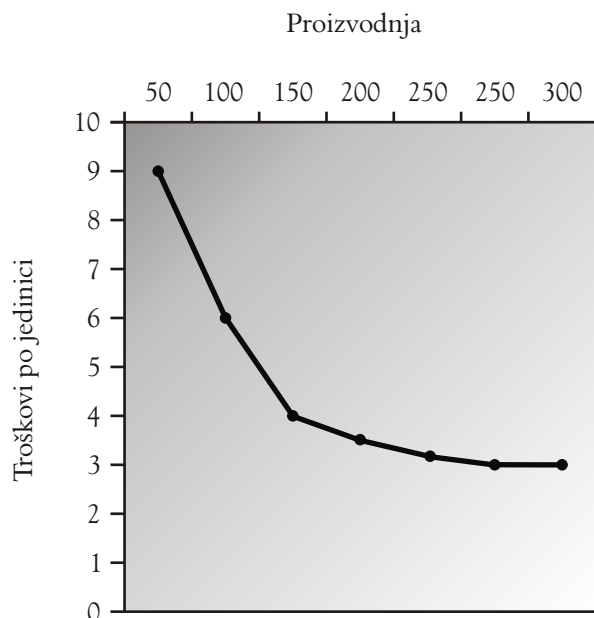
Korak 4: Što ćete odabrati za proizvodnju

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

Vaš cilj je ostvarivanje što veće dobiti, ne izlažući se pritom 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, gnojiva, pesticide, radnike, strojeve, prijevoz, vodu, struju i sve drugo za što 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 (strojeve, 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 postupnog smanjenja troškova po jedinici proizvodnje, skoro sve aktivnosti imaju prag rentabilnosti: obujam proizvodnje u kojoj vam se vraća onoliko koliko potrošite. Ukoliko proizvodite toliko, vi ostvarujete točno ništa dobiti. Ukoliko proizvodite više, ostvarujete dobit, a ukoliko proizvodite manje, poslužete 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 ni čak ni po niskoj cijeni, takav financijski 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 teško razdoblje), vjerojatno je nerazumno usredotočiti se na samo jedan proizvod. Druga krajnost je nerazumna proizvodnja previše različitih vrsta proizvoda, jer možda ni s 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, jer morate raditi uzimajući u obzir prirodnu ravnotežu. Poljoprivredne kulture i ostale aktivnosti moraju se rotirati kako bi se zemlji omogućilo da zadrži plodnost, te kako bi pojava bolesti i gomilanje štetočina bili smanjeni. Objekti koji se koriste za uzgoj domaćih životinja ne trebaju se koristiti neko vrijeme nakon uporabe, kako bi se smanjila pojava zaraznih bolesti i štetočina.

Gospodarstvo obujma

Gospodarstvo obujma je primjenljivo 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 da biste shvatili koja kombinacija aktivnosti će vjerojatno rezultirati značajnom zaradom, uzimajući u obzir razuman rizik. To uzima vremena, ali ako znate zbrajati i oduzimati, možete napraviti grubu analizu.

Pogledajte sljedeći primjer. Za ovaj primjer se uzima jedna četveročlana obitelj koja obrađuje 3 hektara kvalitetne zemlje locirane na nadmorskoj visini od 500-550 metara, uz dobra izvorišta vode. Obitelj 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. Obitelj bi željela proširiti svoje poljoprivredne aktivnosti jer krave koriste više zemlje nego što im je potrebno. Pored toga, na obradivom se zemljištu nalazi jedan objekt koji trenutno nije u upotrebi. Obitelj razmatra četiri opcije, od kojih dvije uopće ne obuhvaćaju krave. Na temelju vlastitoga iskustva sa sadašnjim aktivnostima, te na temelju informacija prikupljenih od susjeda i kupaca s tržišta, obitelj je napravila grubi proračun za svaku od tih opcija. Prilikom razmatranja ovih opcija, obitelj je konstantno vršila njihovu usporedbu sa sadašnjim prihodima od mlijeka i raspoloživom radnom snagom u obitelji.

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)
Minimalni prihod	9500	1500 x 0,3 = 450	5000
Razina rizika	Niska	Visoka	Srednja
Ukupna razina rizika za posao: niska, ali količina proizvedenog je mala, a žetva kukuruza i berba jabuka vrše 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)
Minimalni prihod	3 tone x 1,3 = 3900	10 tona x 0,3 = 3000	2000	5000
Razina rizika	Visoka	Visoka	Niska	Srednja
Ukupna razina rizika za posao: srednja-visoka, zbog rizika vezanog za klimatske prilike, kašnjenja u povratu dugoročnih ulaganja u maline, 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)
Minimalni prihod	10000	10000	7 tona x 0,28 KM = 1960	5000
Razina rizika	Visoka	Visoka	Visoka	Srednja
Ukupna razina rizika za posao: visoka , zbog nesigurnog priliva sredstava od kravljeg mlijeka i činjenice da plastenici zahtijevaju visoka ulaganja kapitala. Međutim, zgrada koja nije u uporabi mogla bi se iskoristiti i za uzgoj pilića. Za ovu opciju potrebno je uložiti dosta truda.				

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 tone x 1,3 KM = 3900	5000
Razina rizika	Niska	Srednja-visoka	Srednja
Ukupna razina rizika za posao: niska-srednja . Kasni se sa povratom dugoročnih ulaganja u maline, ali postoji relativno siguran prihod od jabuka i krava. Ukupan posao se raspoređuje tijekom 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 tijekom 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.

Financijski aranžmani

Terminologija vezana za kreditiranje

- Otplata:* vraćanje pozajmljenog novca banci (obično u mjesečnim ratama).
- Kamatna stopa:* plaćanje dodatnog postotka na kredit banci (obično u mjesečnim ratama).
- Grace period:* razdoblje prije početka otplate kredita. Kamate dospijevaju tijekom ovog razdoblja i mogu se uključiti u fiksne iznose koji se otplaćuju nakon ovog razdoblja ili se plaćati posebno tijekom grace perioda.
- Dospjeće kredita:* razdoblje prije otplate punog iznosa kredita i kamata.
- Zalog:* neka stvar od vrijednosti (obično zemljište ili kuća) koju banka može zaplijeniti ukoliko kredit ne bude otplaćen.
- Jamac:* 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 sustav. Kao posljedica toga, većina poljoprivrednih proizvođača, nažalost, još uvijek ne razmišlja o uzimanju kredita za financiranje svoje aktivnosti. Kako bi bila dostignuta razina proizvodnje koja bi donosila zaradu u poljoprivrednoj proizvodnji, potrebna su ulaganja u komercijalnu poljoprivredu. Veliki broj ljudi nema uštedevinu koju bi mogli koristiti 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 tijekom 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 kupnju zemlje ili krava. Za ova ulaganja mogu biti potrebni krediti koje možete otplatiti samo u roku od nekoliko godina. Ovisno o vašim aktivnostima, 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 duljeg razdoblja) ne prodate svoje proizvode. Neki kreditni programi su čak namijenjeni za aktivnosti gdje obujam 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 računa samo na stvarni iznos uzetog kredita za stvarno razdoblje na koje 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 financiranje 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 tijekom 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 kupnju stoke prije zime, kao ni, s malim prihodima, za opstanak do sljedećeg proljeća. Kao rezultat toga, omogućeno je uzimanje kredita s polugodišnjim *grace* periodom i rokom otplate od godinu dana.

Primjer: Poljoprivrednik već ima neke gotovinske prihode od krava i poljoprivrednih kultura. Međutim, poljoprivrednik bi veoma lako mogao dodati i ovce jer ima neku šumu i voćnjak koje bi mogao koristiti za ispašu. On je svjestan da bi od ovaca mogao ostvariti dobru zaradu u prvoj godini, ali nema dovoljno novca za kupnju 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 studenoga, ali mu se isplati jer će krajem srpnja naredne godine imati akumuliranih 5.405 KM i, pored toga, 25 ovaca koje je kupio.

Predviđanje tijekova gotovinskih sredstava moglo bi izgledati ovako:

Predviđanje tijekova gotovinskih sredstava

	Stu	Pro	Sij	Velj	Ožu	Tra	Svi	Lip	Srp
Kredit	5.000								
Prihod od vune (25 ovaca x 1kg x 1,5KM)						37			
Prihod od janjadi (33 janjeta x 180 KM)							1.800	1.800	2.340
Ostali priljevi sredstava	500	500	500	500	500	500	500	500	500
UKUPAN PRILJEV	5.500	500	500	500	500	537	2.300	2.300	2.840
Kupnja 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 janjeta 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
UKUPAN ODLJEV	5.434	434	434	434	433	433	852	852	766
RAZLIKA U GOTOVINI	66	66	66	66	67	104	1.448	1.448	2.074
KUMULATIVNA GOTOVINSKA SREDSTVA	66	132	198	264	331	435	1.883	3.331	5.405

Razmatranje opcija za kreditiranje

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

Postoje tri vrste kredita za poljoprivredna poduzeća:

Opcija 1: Kratkoročni, fiksna kamatna stopa s grace periodom

Trenutačno, većina poljoprivrednih kredita su kratkoročni krediti s fiksnom kamatnom stopom i mogućim *grace* periodom. Tipičan primjer je kredit od 3.000 KM s mjesečnom kamatom od 1%, s rokom otplate od dvanaest mjeseci i s *grace* periodom od 6 mjeseci. Kamata dospijeva tijekom *grace* perioda i plaća se za razdoblje od 18 mjeseci. Sam kredit se otplaćuje tijekom narednih 12 mjeseci. Obično morate ponuditi zalog ili jamca kako bi ovaj kredit bio osiguran. Ukupna kamata koja se plaća na ovaj kredit od 3.000 KM nakon 18 mjeseci, s kamatnom stopom od 1% mjesečno, iznosi 540 KM.

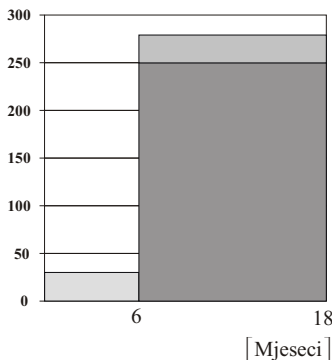
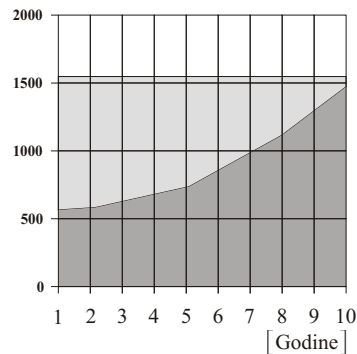
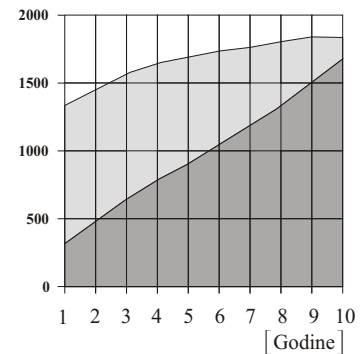
Opcija 2: Konstantne Rate

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 u prvoj godini otplatiti 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 glavnica, ali ukupan godišnji iznos ostaje uvijek isti. Pretpostavimo da vam treba kredit u iznosu od 10.000 KM. Kamata je 10 posto 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 nego što dobijete mlijeko ili meso za prodaju. Stoga niste u mogućnosti otplatiti većinu kredita u prvim godinama. Međutim, nakon nekoliko godina, povećava se iznos mlijeka i mesa koje prodajete i pri kraju razdoblja 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 posto 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 tijekom vremena još nisu uobičajeni u Bosni i Hercegovini i oni se rijetko daju za ulaganja u poljoprivredu. Međutim, u skorij budućnosti postoje veći izgledi za davanje tih kredita komercijalnim poljoprivrednim proizvođačima koji su već razvili svoje poslovanje .

Dijagrami koji slijede imaju za cilj pojasniti gore navedeno. Crte koje sijeku donju horizontalnu crtu 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 veliki broj poljoprivrednih proizvođača nije kreditno sposoban te 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, veliki broj kreditnih linija ne daju dovoljno dug *grace* period. Ukoliko posjedujete trgovinu, prihvatljivo je da odmah počnete s 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 onemogućuje poljoprivrednu proizvodnju.

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

Uzimanje kredita nije šala. Sve dok se ne smanje kamatne stope u Bosni i Hercegovini (a malo je vjerojatno da će do toga doći, jer banke smatraju da je ovo, što se kreditiranja tiče, 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 razdoblju od 10 godina, s kamatom od 10%, kamate vas koštaju 6.275 KM. Ukoliko ne budete u mogućnosti otplatiti 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 otplatiti kredit i razviti profitabilno poljoprivredno dobro.²

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

Mogući bezgotovinski aranžmani (ili "robni kredit")

Tržišno gospodarstvo u Bosni i Hercegovini još uvijek ne funkcioniše bez poteškoća. Pored toga, postoji opći nedostatak gotovinskih sredstava. Mnogi ljudi i poduzeća taj problem rješavaju pravljjenjem nekih aranžmana koji ne uključuju novac. Naprimjer, posudite nečiji traktor i zauzvrat mu date krumpir. Sada postoji veliki broj poduzeća koja, bez početne naknade, daju poljoprivredna sredstva kao što su hrana za stoku, mlada stoka, sjeme i gnojivo. Za ova sredstva poduzeću plaćate posredno, na temelju ugovora, kad prodate stoku ili proizvedete određenu kulturu, kasnije, tijekom poljoprivredne sezone. Za veliki broj poljoprivrednih proizvođača, ovakvi aranžmani daju mogućnost da se bave poljoprivredom. Međutim, važno je izračunati koliko zaista plaćate za ova sredstva, jer može biti jeftinije da uzmete kredit od banke i sva ta sredstva sami kupite.

Sastavljanje popisa mogućnosti

Većina poljoprivrednih proizvođača ima neku vrstu plana prije nego što počne sezona. Oni, nažalost, nemaju običaj te planove stavljati 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 povremene provjere i ciljeve koji će vam govoriti odvija li se vaša poljoprivredna djelatnost na planirani način;
- Kada budete razmišljali o planu, imat ćete u vidu potencijalne probleme - i rješavati ih prije nego se pojave;
- Vjerojatnije je da ćete uz plan dobiti potrebne kredite od banaka.

Jedan od priloga 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 učiniti. Također ćete vidjeti da je plan:

- Potpuno - kada pročitate plan, imate jasnu predstavu što 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 dulji nego što je potrebno.

Naravno da će vaše aktivnosti biti drugačije od onih koje ovaj plan opisuje. Ipak, vjerojatno možete iskoristiti isti okvir i odgovoriti na isto pitanje na koje je odgovoreno planom. Nakon što ste završili s planom, on bi trebao dati odgovor na sljedeća pitanja:

- Što ćete raditi?
- Kada?
- Kako?
- S kojim sredstvima (npr. koliko vam je potrebno novca u pojedinim razdobljima u narednoj godini)?
- Koja početna sredstva će vam biti potrebna i gdje ćete ih nabaviti?
- Koliko će vam eventualno biti potrebno radnika, što 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 kvaliteta vaših proizvoda, blizina kupaca, dostupnost strojeva, itd.)?
- Koliko ćete proizvoda morati prodati prije nego 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 što će se dogoditi 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 dani odgovori na sva ova pitanja? Onda je vaš plan spreman!

Kvaliteta proizvodnje

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

Pravovremenim djelovanjem, naprimjer. Poljoprivredna proizvodnja je industrija koja se uveliko drži vremenskih odrednica. Djelovati pravovremeno, 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 kako 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 stupanj 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 kvalitetu (rano pojavljivanje na tržištu i mala šteta na proizvodu) bez dodatnih troškova, samo stoga jer 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 visoke kvalitete 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. Ovo se načelo može primijeniti na svaki vid poljoprivredne proizvodnje, od planiranja, preko rada u polju tijekom 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 za kvalitetu često iziskuje dodatni trošak tijekom 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 kupujete li sjeme, gnojivo, stočnu hranu, pa čak ako razmišljate o zdravstvenim standardima stoke koju uzgajate, nešto bolja kvaliteta ovih zaliha često ne košta puno više od standardnih, a može značajno povećati vrijednost vaših proizvoda.³ U cilju minimiziranja gubitka, ukoliko pokus ne urodi plodom, s ovom vrstom inovacija najbolje je za početak eksperimentirati na malo.

³ Ali, provjerite da li takav ulog visoke kvalitete 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 kvalitete

Sljedeća lista vam pomaže osiguravanje tržišne kvalitete vaših proizvoda i ispunjenje osnovnih proizvodnih standarda.

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 gnojivo ispravnog kemijskog sastava	
	Koristiti samo dobre, ispitane, provjerene vrste koje su pogodne za uzgajanje u vašem kraju	
	Planirati raznolikost za tržište i dobro rasporediti razdoblja 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 uporabi te izbjegavati nedostatke u proizvodima	
	Planirati vrijeme berbe i žetve unaprijed zajedno s kupcima	
	Koristiti kontejnere dobre kvalitete i bez oštećenja	
	Obučiti radnu snagu da rukuje proizvodom bez oštećenja	
Sve vrste stoke	Pripremiti hladan 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 gnojiva, 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	
Perad	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 uvjetima, 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 koristiti 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 gnojivom. Očistiti prostore za hranu prije hranjenja	
	Davati životinjama minerale i mikro-nutrijente	
Životinje za klanje	Pripremati sijeno u trenutku kada ima najviše energetskog 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 uvjetima 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	Nađite odgovornog kupca koji će vršiti analizu vašeg mlijeka i plaćati ga prema odgovarajućoj kvaliteti (standardne razine masnoće, proteina, suhih nemasnih tvari, postojanje ostataka antibiotika, broj bakterija, točka smrzavanja, itd.). Nađite kupca koji plaća redovito. Nemojte vršiti isporuku ako plaćanje nije redovito	
	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 pozornosti pojedinostima i kvaliteti	
	Imajte na umu da usjevi sa visokim prinosima i stoka koja brzo raste nisu uvijek najbolje kvalitete i da je mala vjerojatnost da će postići kvalitetne premije	

Ostali standardi kvalitete

Koji su standardi kvalitete Europske unije?

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

Koji su standardi organske kvalitete?

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

Kupci organskih proizvoda redovito vrše kemijske analize svih proizvoda. Ako bude ustvrđeno da je i najmanja količina kemikalija, vještačkog gnojiva i slično, korištena za rast ili uzgoj proizvoda, takvi proizvodi će biti odbačeni, te neće dobiti premiju na cijenu u odnosu na "običan" proizvod.

Bosna i Hercegovina ima sreću da tradicionalna poljoprivredna proizvodnja ovdje može ispuniti ove uvjete u nekim proizvodima. Livadske trave i med su među prvim proizvodima koji ispunjavaju ove organske uvjete - međutim samo nakon izdavanja službenog certifikata proizvođaču. Certifikat može dovesti do dobrih premija u pogledu cijene, ali zauzvrat zahtijeva dobru razinu menadžmenta i domaćinskog odnosa.

Trenutno postoje neke vrlo uspješne zadruge koje u Bosni i Hercegovini proizvode organsku hranu i ako ste ozbiljni glede ovog oblika proizvodnje, vrijedi stupiti u kontakt s njima. Pored toga, postoje i agencije koje djeluju u zemlji a koje pomažu poljoprivrednim proizvođačima da ispune ove zahtjeve. Neke od tih agencija su navedene na kraju ove brošure. Ove agencije moraju biti konsultirane u smislu konkretnih smjernica prije nego se upustite u bilo koju organsku proizvodnju. Kada bude ustvrđeno da proizvođač ispunjava standarde, može se izdati certifikat da posjed ispunjava uvjete za organsku proizvodnju. Međutim, ovo ne završava ovdje. Od dobijanja certifikata pa nadalje, postoje redovite inspekcije s ciljem osiguravanja održavanja trenutačnih standarda. Proizvođač redovito snosi troškove izdavanja certifikata i redovitih inspekcija. Ovakav pristup bi trebao više nego uroditi plodom zbog visokih cijena koje se plaćaju za organske proizvode.

Sigurnost

Osobna sigurnost

Mnogi poljoprivrednici se suočavaju sa zdravstvenim problemima i moraju prestati raditi i prije nego navrše godine starosti uobičajene za mirovinu. Loše držanje, neadekvatna upotreba strojeva 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 dugi radni dan. Međutim, u najmanju ruku jednaku važnost treba posvetiti rizicima koji nisu karakteristični samo za poljoprivrednu djelatnost, a koji se mogu jednostavno nadići. Nezaštićeni električni kablovi, nepostojanje prve pomoći, nezaštićeni otvoreni strojevi, 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 mogu biti poduzete kako bi zdravstveni rizici bili ograničeni.

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 dopustiti 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 pojedinačnu (maske i čepiće za uši) zaštitu.

Na mnogim poljoprivrednim dobrima radi cijela obitelj. Važno je shvatiti da se djeca suočavaju sa svim opasnostima jednako kao i odrasli, ali utjecaj opasnosti na njihovo zdravlje je veći jer:

- 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 s kemijskim supstancama, buku i ostale rizike po zdravlje.
- djeca rade s alatima, nose teret i zaštićena su opremom koja je u velikom broju slučajeva predviđena za odrasle.
- veliki broj nesreća je prouzročen kombinacijom dječje nesposobnosti da zrelo procijene opasnost i njihovom sklonošću ka eksperimentiranju. S posebno visokim rizicima se suočavaju djeca koja rade na strojevima ili s kemijskim 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 na njihov tjelesni razvoj. Nošenje teškog tereta ili rad u neodgovarajućim pozama može kod djece prouzročiti 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 usredotoči i na taj način utjecati na njegove rezultate u školi.

Sigurnost potrošača

Dužni ste svojim potrošačima osigurati hranu koja nije opasna po zdravlje. Zbog toga vrijedi napomenuti sljedeće:

- Upotrebljavajte sredstva za zaštitu usjeva koja sadrže minimalnu razinu koncentrata i osigurajte da njihova primjena ne utječe na susjedne usjeve.
- Upotrebljavajte 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 visoku razinu osobne higijene ukoliko pripremate meso za prodaju.
- Osigurajte da prostorije za proizvodnju hrane ispunjavaju minimum zakonskih standarda.

Prilog 1: plan u pisanome obliku

Uvod

Za primjer je uzeta četveročlana obitelj koja obrađuje tri hektara kvalitetne zemlje na 500-550 metara nadmorske visine, s 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 obitelj smatra da postoji potencijal za proširivanje poljoprivrednih djelatnosti uz minimalna ulaganja, želi zasaditi maline na 0,5 hektara površine, jer krave imaju dovoljno hrane za ispašu na ostatku zemlje. Prije nego što su se opredijelili 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 razdoblju 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 jednoj litri je 0,70 KM (uključujući i premiju od 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. Sustav za navodnjavanje postoji, ali je češće korišten dok su stabla bila mlađa. Prosječna prodajna cijena za jabuke prema ugovoru s poduzećem koje vrši otkup i prodaju na cjelokupnoj teritoriji zemlje je 0,5 KM po kilogramu. Maloprodajne tržišne cijene su više, međutim izravna prodaja prerađivačima je uvijek zagarantirana, a berba ide brže i učinkovitije, čime su potrebe za angažiranjem radne snage i prijevoza 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, obitelj je usporedila predviđenu dobit sa svim stvarnim troškovima i prethodnim prihodima. Ispostavilo se da farma nije ostvarila očekivanu dobit od stočnog fonda. Zbog toga je obitelj odlučila izvršiti određene korekcije u vezi s menadžmentom aktivnosti proizvodnje mlijeka, što neće izazvati skoro nikakve dodatne troškove.

U sklopu novog plana, farma će jednom godišnje sačuvati jednu junicu kako bi stado moglo biti nadopunjeno 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 koncentri 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 tijekom zimskih mjeseci, tako da na ostatku zemljišta ostaje dovoljno prostora za uzgoj malina. Zemljište će biti spremno u lipnju nakon što teren bude očišćen, poslije čega će odmah biti naneseno dvadeset tona gnojiva dobivenog na vlastitoj farmi. U budućnosti će biti neophodno nanošenje 15 tona gnojiva jednom godišnje, zajedno s 300 do 500 kilograma gnojiva obogaćenog dušikom i mineralima. U srpnju i kolovozu bit će izvršeno duboko oranje i ravnanje zemlje, a na jesen slijedi posljednja faza oranja

i pravljenje brazda za sadnju. Razmak između brazda će biti 2,5 metra, a razmak između voćaka zasadenih u brazdama će biti 40 cm. Uz upute industrijskog prerađivača koji će otkupljivati maline i lokalnog tehničkog zavoda, odabrano je nekoliko tipova malina kako bi rizik od oboljenja voćaka i loših vremenskih uvjeta bio umanjen, te kako bi bilo osigurano što dulje vremensko razdoblje 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 sustav. U ovoj fazi, sustav navodnjavanja nije prioritet za ulaganje.

Godinu dana nakon toga planira se postavljanje 2000 kolaca i žice koja će biti pružena između kolaca. 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 traktorom se također obavljaju uz pomoć opreme zadruge. Svi drugi poslovi se mogu obavljati vlastitim kapacitetima obitelji, uz sasvim malu potrebu za upošljavanjem dodatne radne snage.

Za prodaju malina će biti potpisan ugovor s istim prerađivačem koji otkupljuje jabuke s farme. Ako bude neophodno, bit će korišteni i isti alternativni kanali za prodaju. Kvalitetno zemljište, sigurno tržište i višegodišnje iskustvo u zemljoradnji su osnovne prednosti ove obitelji. Stanje poslovanja uzgajivača je vrlo dobro, jer pojedinačne zemljoradničke aktivnosti nisu povezane i ne ovise jedna o drugoj, tako da je moguće prihodom od jedne aktivnosti pokriti sezonske probleme u svezi s drugom. Ako se pojave problemi s planiranim kupcima, odnosno ako prerađivač odustane od otkupa, obitelj na raspolaganju ima alternativu: neposredna prodaja sira na lokalnom tržištu, ili neposredna prodaja malina i jabuka na lokalnom tržištu.

Razvoj farme će uglavnom biti financiran od komercijalnog zajma za kolce i žicu za pridržavanje stabala, u iznosu od 2.000 KM, koji će biti otplaćivan s godišnjom stopom od 12 %. S otplaćivanjem se počinje odmah u narednoj godini, odnosno bez *grace* perioda. Ukupni iznos ulaganja za uzgoj malina će biti 16.000 KM, a taj iznos će biti vraćen 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 tijekom prve dvije godine, što je prihvatljivija alternativa od ulaganja u plastenike)

Zemlja dobre kvalitete, osigurano tržište i višegodišnje iskustvo u poljoprivrednoj proizvodnji predstavljaju osnovne prednosti ove obitelji. 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 utemeljen na poljoprivrednoj sezoni koja počinje 1. travnja. Plan pokriva 3,5 godine uzgoja, nakon čega dolazi do punog povrata sredstava uložениh u uzgoj malina.

Financijska 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 poduzeća 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
Kolci	8.000	10		800	800
Žica	2.000	10		200	200
UKUPNO	11.350		95	1.095	1.095
<i>Napomena: Ako farmer nije držao vlastite krave za obnavljanje stada, potrebno je uračunati amortizaciju za kupnju novih grla.</i>					

Prihod i rashod

Ova tablica pokazuje predviđene rezultate svake od poduzetih aktivnosti, kako bi učinak svake od njih bio uspoređen. Napomena: tablica ne pokazuje vrijednost potencijalnih učinaka 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	19.566	20.566	38.382	78.514
Troškovi	9.954	22.562	17.193	49.709
Profit	9.612	-1.996	21.189	28.805

Tablica prihoda

Ova tablica pomaže u planiranju aktivnosti u smislu da pokazuje vremenski raspored stjecanja prihoda tijekom poljoprivredne sezone i obračunava ukupne godišnje prihode od poljoprivrednih aktivnosti.

PRIHOD										
	Krave ¹			Jabuke			Maline			UKUPNO
	Kol.	Cijena	Ukupno	Kol.	Cijena	Ukupno	Kol.	Cijena	Ukupno	
TRAVANJ 2003.	1230	0,70	861	-	-	-	-	-	-	3.861
	3*	1000	3.000							
SVIBANJ 2003.	1125	0,70	787	-	-	-	-	-	-	787
LIPANJ 2003.	1080	0,70	756	-	-	-	-	-	-	756
SRPANJ 2003.	990	0,70	693	-	-	-	-	-	-	693
KOLOVOZ 2003.	945	0,70	662	-	-	-	-	-	-	662
RUJAN 2003.	900	0,70	630	-	-	-	-	-	-	630
LISTOPAD 2003.	690	0,70	483	20000	0,50	10.000	-	-	-	10.483
STUDENI 2003.	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0
PROSINAC 2003.	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0
SIJEČANJ 2004.	500	0,70	350	-	-	-	-	-	-	350
VELJAČA 2004.	750	0,0	525	-	-	-	-	-	-	525
OŽUJAK 2004.	1170	0,70	819	-	-	-	-	-	-	819
UKUPNO I. GODINA			9.566			10.000			0	19.566
ZAJAM										2.000
TRAVANJ 2004.	1230	0,70	861	-	-	-	-	-	-	2.861
	2*	1000	2.000							
SVIBANJ 2004.	1125	0,70	787	-	-	-	-	-	-	787
LIPANJ 2004.	1080	0,70	756	-	-	-	-	-	-	756
SRPANJ 2004.	990	0,70	693	-	-	-	-	-	-	693
KOLOVOZ 2004.	945	0,70	662	-	-	-	-	-	-	662
RUJAN 2004.	900	0,70	630	-	-	-	-	-	-	630
LISTOPAD 2004.	690	0,70	483	20000	0,50	10.000	-	-	-	10.483
STUDENI 2004.	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0
PROSINAC 2004.	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0
SIJEČANJ 2005.	500	0,70	350	-	-	-	-	-	-	350
VELJAČA 2005.	750	0,70	525	-	-	-	-	-	-	525
OŽUJAK 2005.	1170	0,70	819	-	-	-	-	-	-	819
UKUPNO II. GODINA			8.566			10.000			0	20.566
TRAVANJ 2005.	1230	0,70	861	-	-	-	-	-	-	2.861
	2*	1000	2.000							
SVIBANJ 2005.	1125	0,70	787	-	-	-	-	-	-	787
LIPANJ 2005.	1080	0,70	756	-	-	-	-	-	-	756
SRPANJ 2005.	990	0,70	693	-	-	-	2000	1,30	2.600	3.293
KOLOVOZ 2005.	945	0,70	662	-	-	-	1000	1,30	1.300	1.962
RUJAN 2005.	900	0,70	630	-	-	-	-	-	-	630
LISTOPAD 2005.	690	0,70	483	20000	0,50	10.000	-	-	-	10.483
STUDENI 2005.	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0
PROSINAC 2005.	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0
SIJEČANJ 2006.	500	0,70	350	-	-	-	-	-	-	350
VELJAČA 2006.	750	0,70	525	-	-	-	-	-	-	525
OŽUJAK 2006.	1170	0,70	819	-	-	-	-	-	-	819
TRAVANJ 2006.	1230	0,70	861	-	-	-	-	-	-	2.861
	2*	1000	2.000							
SVIBANJ 2006.	1125	0,70	787	-	-	-	-	-	-	787
LIPANJ 2006.	1080	0,70	756	-	-	-	-	-	-	756
SRPANJ 2006.	990	0,70	693	-	-	-	4000	1,30	5.200	5.893
KOLOVOZ 2006.	1070	0,70	749	-	-	-	2000	1,30	2.600	4.849
	1**	1500	1.500							
RUJAN 2006.	1100	0,70	770	-	-	-	-	-	-	770
UKUPNO III ½ GODINE			16.682			10.000			11.700	38.382
UKUPNO CJELOKUPNO RAZDOBLJE										78.514

NAPOMENA: ¹ 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 točno došlo do trošenja sredstava tijekom poljoprivredne sezone.

TROŠKOVI				
	Krave	Jabuke	Maline	UKUPNO
I. GODINA (tra. '03 - ožu. '03)				
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 gnojivo (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 pakiranje i oprema	50	100		150
Irigacija		100	100	200
Ostali troškovi	50	50	50	150
Amortizacija		20	75	95
Životni troškovi				4.800
UKUPNO I. GODINA	1.684	1.170	2.300	9.954
II. GODINA (tra. '04 - ožu. '05)				
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 gnojivo (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 pakiranje i oprema	50	100		150
Irigacija		100	100	200
Ostali troškovi	50	50	50	150
Amortizacija		20	1.075	1.095
Životni troškovi				4.800
Kreditna stopa				2.240
UKUPNO II. GODINA	1.827	1.170	12.525	22.562
III. GODINA (tra. '05 - ruj. '06)				
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 gnojivo (1 kg 0,50)	400	400	800	1.600
Obrada zemlje	300	400	800	1.500
Prskanje		875	900	1.775
Materijal za pakiranje i oprema	50	100	400	550
Irigacija		200	200	400
Ostali troškovi	75	75	75	225
Amortizacija		30	1.612	1.642
Životni troškovi				7.200
UKUPNO III. GODINE	3.126	2.080	4.787	17.193
UKUPNO CIJELOKUPNO RAZDOBLJE				49.709

Tablica solventnosti

Ova tablica obuhvaća sve troškove i prihode farmi koji su detaljno prezentirani u gore navedenim tablicama i brojke transformira u stvarne priljeve i odljeve novca tijekom poljoprivredne godine. Ovo je od suštinskog značaja jer ilustrira slaganje ili neslaganje - prihoda s troškovima, stavlja ključan naglasak na bilancu gotovine. Iz ove ilustracije stanja s gotovinom na poljoprivrednom dobru, poljoprivredni proizvođač može prilagoditi vrijeme prodaje, kupnje sirovina, kapitalna ulaganja itd., kako bi osigurao da poljoprivredno dobro uvijek posjeduje dovoljno sredstava barem za pokrivanje poslovnih troškova, te čak i troškova života obitelji.

TABLICA SOLVENTNOSTI

	Tra-03	Svi-03	Lip-03	Srp-03	Kol-03	Ruj-03	Lis-03	Stu-03	Pro-03	Sij-04	Velj-04	Ožu-04	Tra-04	Svi-04	Lip-04	Srp-04	Kol-04	Ruj-04	Lis-04	Stu-04	Pro-04
Prodaja mlijeka	861	787	756	693	662	630	483	-	-	350	525	819	861	787	756	693	662	630	483	-	-
Prodaja teladi	3.000	-	-	-	-	-	10.000	-	-	-	-	-	2.000	-	-	-	-	-	-	10.000	-
Prodaja jabuka	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Prodaja malina	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Koncentrat za krave	71	72	72	72	71	72	72	72	72	72	72	72	83	84	84	83	84	84	83	84	84
Koncentrat za telad	-	-	-	-	-	-	-	-	-	57	58	58	-	-	-	-	-	-	-	-	-
NaCl (minerali)	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	5	4	4	4	4	4	5	4	4	4
Veterinarske usluge	-	-	-	-	-	-	-	-	-	150	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Mineralno gnojivo	500	200	100	-	-	-	-	-	-	-	-	-	500	200	100	-	-	-	-	-	-
Obrada zemlje	-	150	225	75	200	0	-	-	-	-	-	-	200	-	75	75	-	400	-	-	-
Sadnice	-	-	-	-	-	750	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Prskanje	100	100	100	100	-	-	-	-	-	-	-	225	225	225	100	-	-	-	-	-	-
Mat. za umotavanje	-	-	-	-	-	-	150	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	150	-
Kolci	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	8.000	-	-	-	-	-	-	-	-
Žica	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	2.000	-	-	-	-	-	-	-	-
Irigacija	-	-	100	100	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	100	100	-	-	-	-	-
Drugi troškovi	12	13	12	13	12	13	12	13	12	13	12	13	12	13	12	13	12	13	12	13	12
Amortizacija	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	7	91	91	91	92	91	91	91	91	91
Troškovi života	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400
Otplata kredita	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	186	187	187	186	187	187	186	187	187
UKUPNI TROŠKOVI	1.095	947	1.021	772	695	1.748	646	497	495	704	554	780	11.701	1.204	1.278	1.053	778	1.180	926	780	778
KREDIT	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	2.000	-	-	-	-	-	-	-	-
GOTOVINSKA BILANCA	2.766	-160	-265	-79	-33	-1.118	9.837	-497	-495	-354	-29	39	-6.840	-417	-522	-360	-116	-550	9.557	-780	-778
KUMULAT. GOTOVINA	2.766	2.606	2.341	2.262	2.229	1.111	10.948	10.451	9.956	9.602	9.573	9.612	2.772	2.355	1.833	1.473	1.357	807	10.364	9.584	8.806

	Sij-05	Velj-05	Ožu-05	Tra-05	Svi-05	Lip-05	Srp-05	Kol-05	Ruj-05	Lis-05	Stu-05	Pro-05	Sij-06	Velj-06	Ožu-06	Tra-06	Svi-06	Lip-06	Srp-06	Kol-06	Ruj-06
Prodaja mlijeka	350	525	819	861	787	756	693	662	630	483	-	-	350	525	819	861	787	756	693	749	770
Prodaja teladi (+1 krava)	-	-	-	2.000	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	2.000	-	-	-	1.500	-
Prodaja jabuka	-	-	-	-	-	-	-	-	-	10.000	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Prodaja malina	-	-	-	-	-	-	-	1.300	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	5.200	2.600	-
Koncentrat za krave	83	84	84	95	96	96	95	96	96	95	96	96	95	96	96	107	108	107	108	84	84
Koncentrat za telad	57	58	58	-	-	-	-	-	-	-	-	-	57	58	58	-	19	19	19	-	-
NaCl (minerali)	4	4	5	4	4	4	4	4	5	4	4	4	4	4	5	4	4	4	4	4	5
Veterinarske usluge	150	-	-	-	-	-	-	-	50	-	-	-	150	-	-	-	-	-	-	-	50
Mineralno gnojivo	-	-	-	500	200	100	-	-	-	-	-	-	-	-	-	500	200	100	-	-	-
Obrada zemlje	-	-	225	225	225	225	100	-	400	-	-	-	-	-	225	225	225	225	100	-	400
Mat. za umotavanje	-	-	-	-	-	-	200	-	-	150	-	-	-	-	-	-	-	-	200	-	-
Irigacija	-	-	-	-	-	100	100	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	100	100	-	-
Drugi troškovi	13	12	13	12	13	12	13	12	13	12	13	12	13	12	13	12	13	12	13	12	13
Amortizacija	91	91	92	91	91	91	92	91	91	91	92	91	91	91	92	91	91	91	91	91	91
Troškovi života	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400
Otplata kredita	186	187	187	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
UKUPNI TROŠKOVI	984	836	1.064	1.527	1.029	1.103	1.079	603	1.055	752	605	603	810	661	889	1.539	1.060	1.133	1.111	591	1.043
GOTOVINSKA BILANCA	-634	-311	-245	1.334	-242	-347	2.214	1.359	-425	9.731	-605	-603	-460	-136	-70	1.322	-273	-377	4.782	4.258	-273
KUMULAT. GOTOVINA	8.172	7.861	7.616	8.950	8.708	8.361	11.934	11.934	11.509	21.240	20.635	20.032	19.572	19.436	19.366	20.688	20.415	20.038	24.820	29.078	28.805

Vremenski raspored aktivnosti na poljoprivrednom dobru

	Tr- Lip 2003	Srp- Ruj 2003	Lis- Stu 2003	Sij- Ožu 2004	Tra- Lip 2004	Srp- Ruj 2004	Lis- Pro 2004	Sij- Ožu 2005	Tra- Lip 2005	Sro- Ruj 2005	Lis- Pro 2005	Sij- Ožu 2006	Tra- Lip 2006	Srp- Ruj 2006
P R I H O D	Prodaja mlijeka													
	Prodaja teladi/krava													
	Prodaja jabuka													
	Prodaja malina													
T R O Š K O V I	Duboko oranje za uzgojanje malina													
	Sezonska obrada zemljišta													
	Koncentrat za krave													
	Koncentrat za telad													
	Mineralno gnojivo													
	Sadnice malina													
	Prskanje													
	Nabavka kolaca i žice													
	Irigacija													
	Veterinarske usluge													
Amortizacija *														
Otplata kredita														

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



Odnosi se za sve mjesece razdoblja



Odnosi se za jedan ili dva mjeseca razdoblja

Prilog 2: Pružanje usluga i potpore

Potpora koju možete dobiti za vašu poljoprivrednu djelatnost može biti značajna, međutim moći ćete ju dobiti jedino ukoliko se pažljivo pripremite prije nego se obratite organizacijama koje pružaju pomoć poljoprivrednicima. Još jedan važan razlog zbog kojega je potrebna temeljita priprava jeste činjenica da svi savjeti i potpora koju dobijete od svake ove organizacije neće biti jednako vrijedni. Ukoliko ste dobro pripremljeni, bit ćete u mogućnosti ocijeniti kvalitetu usluga koje vam je pružila organizacija kojoj ste se obratili.

Službe i usluge vezane za proširenje djelatnosti

Ove službe mogu biti korisne glede tehničkog dijela poljoprivrednih djelatnosti. Ovisno o tome u kojoj regiji 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 tijekom žetve? Uz to, mnoge od ovih službi vam mogu pomoći da napravite 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 potporu, ali je moguće da će se ova situacija u narednim godinama promijeniti.

Zemljoradničke zadruge

Prije rata zemljoradničke zadruge su bile dio planskog gospodarstva. One su organizirale korištenje zemljišta i otkupljivale proizvode od zemljoradnika te ih prodavale na drugim mjestima. Poslijeratne zadruge nisu dio planskog gospodarstva 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 za svoje članove naveliko kupovati 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 strojevima, kupovati i preprodavati proizvode svojih članova, pregovarati o sklapanju ugovora s prehrambenim industrijama te 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 vrlo mudar potez, on istovremeno podrazumijeva i određeni rizik. Zadruga je jedna vrsta komercijalnog poduzeća i njezini članovi su dioničari. Ukoliko zadruga bankrotira ili nije u mogućnosti prodati proizvode svojih članova, vi kao član morate na sebe preuzeti dio financijskog rizika. Pogreška zadruge bi dijelom bila i vaša pogreška, jer je poslijeratna zadruga uspješna u onoj mjeri u kojoj su uspješni njezini članovi. Neće biti rezultata ukoliko svi članovi zadruge ne budu aktivno uključeni u njezine aktivnosti i rukovođenje zadrugom.

Zemljoradničke udruge

Zemljoradnička udruga može pružiti neke od usluga koje može pružiti i zadruga, međutim udruga se ne može uključiti u komercijalne aktivnosti. Udruga neće prodavati vaše proizvode. Logično je da članstvo u udruzi ne podrazumijeva iste financijske rizike kao članstvo u zadrugi, 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 je promijenjena tijekom 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), a svakako da preuzimate rizik da, u najgorem slučaju, ne budete u mogućnosti otplatiti zajam te da vam umjesto uplate banka uzme imovinu koju ste dali u zalog.

Domaće i međunarodne organizacije

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

- pomogle pri postizanju mnogih dogovora između zemljoradničkih zadruga i prehrambene industrije i tvornica, ili na druge načine pomogle u pronalaženju tržišta za poljoprivredne proizvode;
- osigurale donacije i zajmove kako bi omogućile obiteljima poljoprivrednika da počnu ili komercijaliziraju poljoprivredne aktivnosti u fazi kada oni nisu bili spremni uzeti komercijalne kredite;
- kupile strojeve za zadruge;
- organizirale različite vrste obuke za poljoprivrednike.

Iako su ove organizacije poboljšale život mnogih poljoprivrednika, ipak je potrebno upozoriti na sljedeće: aktivnosti koje provode ove organizacije će uskoro biti reducirane zbog smanjenja međunarodnih donatorskih sredstava. Uz to, kvaliteta usluga koje ove organizacije pružaju značajno se razlikuje u ovisnosti 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 suradnju sa zadrugama (ili, nažalost, uvoz proizvoda iz inozemstva). S obzirom na to da u Bosni i Hercegovini nema licitacije, ove tvornice vrlo često rade na temelju ugovora o proizvodnji: na početku sezone tvornice se dogovore sa zadrugama da otkupe određeni obujam proizvodnje, određene kvalitete i po određenoj cijeni. Uz ovakav ugovor tvornice obično osiguravaju sadnice (dijelom iz razloga što žele osigurati da će proizvodi koje će otkupiti biti iste kvalitete) i tehničku potporu tijekom sezone. Sigurnosna i tehnička potpora su najvažnije prednosti proizvodnje na temelju ugovora. Nedostatak ovakve proizvodnje je u tome što su cijene koje se nude općenito malo manje nego prosječne cijene tijekom sezone.

Tijela vlasti

Službe i usluge koje se odnose na proširenje djelatnosti iz ovog priloga organiziraju i plaćaju tijela vlasti. Uz to, tijela vlasti nude određenu financijsku motivaciju kako bi bila povećana privlačnost poljoprivrede. Ukoliko, naprimjer, prodajete mlijeko mljekari, tijela vlasti dodaju premiju na cijenu koju plaća tvornica. Općinsko ili županijsko ministarstvo poljoprivrede vam možda može pružiti dodatne informacije. I još jedno upozorenje: ne možete se uvijek osloniti na ponudenu potporu, jer je moguće da neće doći do njezine 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

Potpuniji popis poljoprivrednih zadruga možete 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	Halkić, 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 private
Konjic	Neretva	M. Tita bb, 88400 Konjic	036 728 947 036 726 258	Čazim Buturović
Ljubuški	Poljoprivreda	Zrinsko-frankopanska 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 Kočerin, 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 / Kneževno	15 Maj	Gavrila Principa bb, Skender Vakuf / Kneževno	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

Distrikt Brčko

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/Srbije, 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	Zenjak 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 pravne osobe: 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 fizičke osobe: 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 skupine 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 poduzeća. 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 poduzeća: Kratkoročni krediti: iznos ovisi o uvjetima u bankovnom odobrenju. Dugoročni krediti za mala i srednja poduzeća: Do 100.000. Kredit za financiranje 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 fizičke osobe: 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 fizičke osobe: Mikropoduzeća: Do 20.000; Mala poduzeća: 20.000-50.000; Srednja poduzeća: 50.000-250.000; Velika poduzeća: 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 poduzeća: 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 poduzeća: Kratkoročni i dugoročni: iznosi ovise o procjeni svakog zahtjeva. Kreditni za fizičke osobe: nenamjenski kreditni: do 25.000 uz jamce; preko 25.000 uz jamce 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 financiranje poljoprivrednih proizvođača. Kreditni za poduzeća: ograničenja su regulirana zakonom i ovise o kreditnim obavezama klijenata i programa ulaganja. Kreditni za fizičke osobe: 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 poduzeća: bez ograničenja. Iznosi ovise o procjeni svakoga zahtjeva. Kreditni za fizičke osobe: 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 potporu poljoprivrednom razvoju

Naziv	Adresa	Tel/fax	Terenski uredi	Aktivnosti
Agrinas Agricultural International Assistance	Sanski Most, Banjalučka 76	Tel: 037 682 782		Osigurava sjeme, gnojivo 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 strojeve za povratnike.
BAG Balkanactie van de Gemeenten	Maglaj, 11. Ulica bb	Tel: 032 603 917 Fax: 032 603 917		Osigurava strojeve, 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 strojeve, 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 Koščice 49	Osigurava alat, sjeme, stoku, gnojivo 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, strojeve i alate za zemljoradnike u RS, Mostaru i županiji 10.
DEZA GTZ	Gradačac, Reufa Huseinagića, 76250	Tel: 035 817 103 Fax: 035 819 918		Daje potporu razvoju uzgoja voća i povrća na području Tuzle i Banje Luke. Suraduje s udrugom 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		Potpoma proizvodnji orijentiranoj na šume i bilje. Potpoma 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 financijsku 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 s ciljem potpore 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	Potpoma poljoprivrednoj djelatnosti; Osigurava mikro-kredite putem lokalnih partnera.
IOM International Organization for Migration	Sarajevo, Aleja Bosne Srebrenice bb	Tel: 033 452 707 033 452 714 Fax: 033 452 640		Pružna pomoć razvojačenim 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, krumpira, sjemena, stoke i proizvodnje malina.
Mali privrednik	Višegrad, Užičkog korpusa 37	Tel: 058 682 786 065 915 258 Fax: 058 621 367		Sveukupna potpora 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, strojeve, gnojivo, 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 potporu gospodarskim 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 potporu gospodarskom 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 sustavnoj 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 potpore 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, Karadžorđeva 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 Hrvatinića 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 gospodarstva.
Zdravo komsija 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 ravnatelj, 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 točkom 1. ovog Ugovora i u slučaju manje površine, suglasan je da iznos zakupnine bude umanjen sukladno tome.
3. Zakupodavac NN je obavezan nadoknaditi ugovornoj strani "K" sve štete nastale iz vlasničkih ili drugih sporova u vezi sa zakupljenom zemljišnom parcelom i izjavljuje da neće otuđiti prodano zemljište tijekom razdoblja zakupa.
4. Zajedničkim sporazumom između ugovornih strana se ustvrđuje da razdoblje zakupa iznosi _____ godina od dana zaključenja ovog ugovora.
5. Ugovorna strana, zakupac d.o.o. "K", prihvaća sve naprijed navedene uvjete i uzima pod zakup zemljišnu parcelu iz točke 1. ovog Ugovora te preuzima obvezu 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 istovjetna primjerka, po dva za svaku ugovornu stranu.

ZAKUPODAVAC
NN IZ N

ZAKUPAC
Ravnatelj
KK iz K

OHR
Office of the
High Representative

World Vision