

ПОЉОПРИВРЕДА

*и*  
ПРОФИТ

## Садржај

Уводна ријеч Високог представника у БиХ.....	6
Уводна ријеч World Vision-a.....	7
Увод.....	8
Избор активности.....	9
<i>Корак 1: Чиме располагете и шта би сте с тим могли да урадите.....</i>	9
<i>Корак 2: Проширивање ваших могућности.....</i>	10
1. Приступ земљишту.....	10
2. Приступ финансијама.....	11
3. Приступ раду и машинама.....	11
<i>Корак 3: Шта бисте могли продавати.....</i>	12
1. Погледајте ваше комшије.....	12
2. Размотрите тржишта у регији.....	13
3. Размотрите тржишта на другим мјестима.....	13
4. Размотрите друге канале за дистрибуцију.....	13
<i>Корак 4: Шта ћете одабрати за производњу.....</i>	14
Финансијски аранжмани.....	17
1. Кредити за покривање већих почетних улагања.....	17
2. Кредити за покривање издатака на почетку пољопривредног циклуса.....	17
3. Кредити за покривање текућих издатака.....	17
Примјер кредитирања.....	18
Разматрање опција за кредитирање.....	19
Састављање списка могућности.....	22
Квалитет производње.....	23
Провјера квалитета.....	24
Остали стандарди квалитета.....	27
Безбједност.....	28
Лична безбједност.....	28
Безбједност потрошача.....	29
Прилог 1: План у писаном облику.....	30
Увод.....	30
Техничка анализа тренутне ситуације.....	30
План рада.....	30
Финансијска анализа.....	32
Прилог 2: Пружање услуга и подршке.....	37
Прилог 3: Службе и услуге везане за проширење дјелатности.....	39
Прилог 4: Пољопривредне задруге.....	40
Федерација БиХ.....	40
Република Српска.....	42
Брчко дистрикт.....	45
Прилог 5: Банковне и кредитне организације.....	46
Прилог 6: Невладине организације које дају подршку пољопривредном развоју.....	49
Прилог 7: Уговор о закупу пољопривредног земљишта.....	54

## Уводна ријеч Високог представника у БиХ

**М**одерна комерцијална пољопривредна производња је једна од најпрофитабилнијих привредних грана у овој земљи. Желио бих да Вам испричам једну истиниту причу:

Ради се о једном бившем фабричком раднику из БиХ који је 17 година радио као металостругар. Послије рата је схватио да будућност привреде у БиХ, као и осталим земљама Европе није у тешкој индустрији, него у другим врстама производње. Преузео је иницијативу како би за себе и своју породицу обезбиједио бољу будућност. Одлучио је да постане пољопривредни произвођач. Узео је кредит од банке и купио стадо од 20 оваца. Сада, након пет година, његово стадо броји више од 200 оваца, а он је проширио свој посао, па се уз пољопривредну производњу почео бавити и туризмом. Он зарађује новац и обезбјеђује будућност и за своју дјецу.

Пољопривредна производња може постати један од најуспјешнијих сектора босанско-херцеговачке привреде – покретачка снага за отварање нових радних мјеста, успјешно пословање и пораст извоза. Постоји огромно неискориштено тржиште у земљи као и у иностранству.

Зато је ова брошура тако важна. Она има два циља:

Први, да људе који можда никада нису разматрали такву могућност подстакне на размишљање о покретању пољопривредне дјелатности: студенте, незапослене фабричке раднике, расељене особе. Уз то, брошура пружа практичне информације о томе какву помоћ је могуће добити за покретање ове дјелатности.

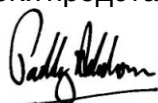
Други циљ је да охрабри Бх пољопривредне произвођаче да модернизују производњу, да искористе прилику и учине производњу комерцијалнијом, да постану конкурентнији на Бх тржишту, као и да остваре добит за себе и своје породице.

Сврха ове брошуре је да Вам помогне да одредите која би врста пољопривредне производње била најпрофитабилнија за Вас и коме се можете обратити како бисте остварили своје идеје.

Сретно.

Paddy Ashdown

Бисоки представник у БиХ



## Уводна ријеч World Vision International-a

**W**orld Vision International у потпуности подржава настојања ОХР-а да охрабри ревитализацију пољопривредне производње у овој земљи.

Босна и Херцеговина је веома богата пољопривредним ресурсима, али никада раније овом сектору није посвећивана пажња коју заслужује. Босна и Херцеговина данас мора у потпуности искористити своје пољопривредне капацитете. Уколико успије у томе, огромне количине увезене хране би могла замијенити квалитетна домаћа храна, а многи људи би много боље живјели од кориштења свог земљишта.

Није лако започети пољопривредну производњу, као ни проширити постојећу пољопривредну дјелатност, без обзира на њен обим. У овој брошури смо настојали нагласити оне аспекте који могу помоћи пољопривредним произвођачима да развију своје могућности до највеће могуће мјере, при томе користећи нове технике и способности руковођења, проширујући своја тржишта као и број производа што не мора увијек значити велике издатке за посао који воде.

У овој брошури се наводе неке основне инстанце којима се пољопривредни произвођачи могу обратити како би добили информације о свим могућим начинима пословања, као и о томе гдје могу добити помоћ. Те информације и помоћ су све приступачнији у овој земљи.

Вјерујемо да ће ова брошура бити добар приручник и водич пољопривредним произвођачима који се у будућности намјеравају упустити у профитабилну и успјешну пољопривредну производњу.

Сју Бирчмор  
Директор канцеларије  
World Vision International



## Увод

Пријератна и послеријатна пољопривреда су двије потпуно различите ствари. Пољопривреда за многе људе није била главни извор прихода и они су узгајали културе за властиту потрошњу и локална тржишта. Сада постоји врло мало радних мјеста и пољопривредни произвођачи се често потпуно ослањају на своје земљиште. Још једна значајна промјена јесте то да пољопривредни произвођачи не могу једноставно продати своје производе државним купцима, него морају пронаћи властито тржиште. Поред тога, конкуренција је јача него што је прије била, увезени производи су јефтинији него што су прије били, а потрошачи у Босни и Херцеговини имају мање новца за потрошњу него што су имали прије рата. У оваквом окружењу није лако зарадити новац у области пољопривреде. Успјети можете једино ако изградите начин размишљања који се умногоме разликује од начина размишљања прије десет година. Такво размишљање мора бити оријентисано ка тржишту.

Да бисте зарадили новац морате имати веома јасну слику и мноштво информација. Свакако да треба да знате какву земљу, машине и радну снагу имате или можете имати, али то је само први корак. Морате знати врсте производа које бисте могли продавати на различитим мјестима, као и обим цијена који можете очекивати. Потребно је да знате који квалитет ваши купци захтијевају. Треба да размотрите производе који могу имати добар потенцијал за профит, чак и ако их пољопривредни произвођачи у вашем подручју уопште не производе.

Вриједи посјетити организације које дају подршку пољопривредним активностима. Зависно од вашег мјеста боравка, то могу бити задруге, удружења, фабрике, општински програми подршке, банке или кредитне организације, те локалне или међународне организације за подршку. На крају ове брошуре дат је преглед неких од ових организација. Подршка коју можете добити од ових организација може да буде врло важна, али ће вам она бити расположива само ако се пажљиво припремите прије него што се обратите тим организацијама.

Ова брошура вам помаже у тим припремама на начин да све што вам је већ познато (на примјер, ваш избор алтернатива, квалитет вашег производа и финансирање вашег пољопривредног добра) разматра у свјетлу тржишне економије која се у новије вријеме развија у Босни и Херцеговини.

## **Избор активности**

Најзначајнија одлука пољопривредног произвођача јесте: одабрати шта производити. Ту одлуку је тешко промијенити. Када једном одаберете да узгајате, на примјер грожђе, суочићете се са великим издацима ако се одлучите бавити другим пословима.

Ако сте били пољопривредни произвођач прије рата, можете одлучити да једноставно производите оно што сте раније производили. То има смисла уколико вам је циљ да производите храну за властите потребе, с обзиром на то да је ваша одлука једноставно заснована на ономе што можете сигурно производити и ономе што узимате као храну, с обзиром да посједујете потребно знање и знате да је ваше земљиште погодно за ту врсту активности. Међутим, активности које су надопуњавале плату коју добијате на основу радног односа у некој фирми можда данас неће бити довољне за обезбеђивање прихода од комерцијалних активности.

Ако се желите бавити пољопривредом да бисте зарадили новац, треба да знате потенцијал ваших активности за стварање добити, и не би било мудро да обновите ваше пријератне активности прије него што урадите нека истраживања. Циљ таквог истраживања јесте на најбољи начин ускладити ваше ресурсе (оно што бисте могли производити) са тржиштем (оно што бисте могли продати). Ако је ваше земљиште погодно за различите активности, требаће вам доста времена и енергије прије него што будете имали све информације које су вам потребне како бисте одлучили које су активности најбоље за вас.

### ***Корак 1: Чиме располажете и шта бисте с тим могли да урадите***

Наравно да знате чиме располажете. Позната вам је величина земљишта које имате, квалитет земље и нагиб, температура, количина падавина и други извори воде којима имате приступ. Познато вам је да ли је неки дио вашег земљишта минерално. Знате своје способности и способности других људи који ће радити на пољопривредном добру, а знате и колико свако има времена на располагању. Знате колико бисте новца могли уложити у пољопривредно добро. Знате коју опрему већ имате и да ли имате електричну енергију.

Међутим, можда вам није познат пуни производни капацитет онога што имате. Много тога се промијенило посљедњих година. Стакленици су у порасту и веома су повећали производњу многих малих фарми. Нове технике обрезивања омогућавају узгајање много већег броја стабала јабуке на једном хектару земљишта. Нове културе и нове врсте постојећих култура се испробавају у Босни и Херцеговини. У неким подручјима пољопривредни произвођачи узгајају органске производе културе које се, због тога што посједују сертификат да су у погледу здравствене заштите узгајане према стриктним захтјевима, у Европској унији продају по високим цијенама. Да бисте постали што успјешнији пољопривредни произвођач, треба да знате све потенцијале свог земљишта. За то су вам потребне одређене информације.

Многе информације можете једноставно добити из ваше околине. Шта пољопривредни произвођачи у вашој регији раде и колико су успјешни у томе? Да ли се у својим активностима суочавају са болестима, инсектима, поплавама или сушама? Када једном стекнете знање о ономе што пољопривредни произвођачи обично производе у вашем подручју, крените даље. Можда постоје активности за које је ваше земљиште идеално погодно, али у вашем региону то још увијек нико није покушао. Можда нема пољопривредних произвођача који се баве узгојем чинчила у вашој близини, а чинчиле могу бити ваш најбољи улог ако имате мало земљишта али зато имате добре објекте.

Може вам се исплатити да проведете неко вријеме изван подручја у којем живите. Корисно је посматрати шта остали пољопривредни произвођачи раде и, поред тога, посјетити пољопривредне институте, универзитете, службе које пружају проширене услуге и друге организације чији је циљ повећање пољопривредне производње. На крају ове брошуре дате су неке корисне контакт адресе.

## **Корак 2: Проширивање ваших могућности**

Ако производите за властите потребе, не морате поредити своје пољопривредно добро са нечијим другим добром. То није важно јер нисте конкуренти. Међутим, уколико производите за тржиште, нећете моћи зарадити новац уколико су ваши издаци производње већи од издатака производње ваших конкурената. Комерцијални пољопривредни произвођач мора производити *ефикасно*. То значи двије ствари:

1. Производити ефикасно значи избјегавати беспотребне трошкове. Пријевоз вашег производа у полупразном камиону је непотребан губитак простора, и можда је боље користити тај камион са другим пољопривредним произвођачем. Машина која се не употребљава сво вријеме је неискориштена, а изнајмљивање те машине онда када вам је она заиста потребна, може се показати јефтинијом варијантом. Посједовање опреме која није у потпуности искориштена је један од највећих издатака који се сусрећу у пољопривредној производњи, али је то често и издатак који се може најлакше смањити.
2. Ефикасно производити значи зарађивати што је могуће више новца уз минималне издатке (а да, наравно, при томе не дозволите да квалитет ваше земље опада). Из много разлога, ваши трошкови производње по јединици генерално опадају како се повећава величина вашег пољопривредног добра. Можда ћете моћи купити сјеме, ђубрива и пестициде по нижим цијенама зато што ће продавац имати већи интерес при продаји веће количине. По јединици производа, превоз три тоне брескве је јефтинији од превоза пола тоне брескве. Више се исплати једно изнајмљивање машине за жетву усјева на пет хектара од више изнајмљивања машине за жетву на истих пет хектара површине. Рачунајући утрошено вријеме по мужи једне краве, испостави се да је потребно мање времена приликом машинске муже 20 крава него приликом машинске муже само двије краве, а осим тога при продаји можете постићи бољу цијену по литру.

Колико год је важно знати шта можете урадити са вашим средствима, важно је и знати како *повећати* ваша средства. Постоји велика могућност да будете у ситуацији да повећате земљиште које користите и побољшате приступ свим елементима потребним за рад на земљишту вјештинама, машинама или финансијским средствима, на примјер.

### **1. Приступ земљишту**

Како бисте остварили добит од које можете живјети, можда ће вам бити потребно више земље него што тренутно имате на располагању. Постоје различити начини да дођете до више земље. Ови различити методи имају различите цијене, услове, предности као и опасности.

- Једна од евидентних варијанти је куповина земљишта од приватног власника. То може бити врло замршено. Власнички односи у Босни и Херцеговини су увијек били у извјесној мјери компликовани, а уништавање архива током рата је додатно закомпликовало ову област. Кориштењем кривотворених докумената, људи су продавали земљу на коју нису имали законско право. Уколико се појави стварни власник, “купац” губи земљиште и новац.<sup>1</sup> Стога морате бити сигурни да користите исправан поступак у вези са катастарским и земљишним књигама. Овај поступак се одвија путем општине.

<sup>1</sup> *Иако власник мора платити накнаду за инвестиције које су уложене, и ви можете задржати усјевае који су већ прикупљени. Уколико се власник не појави и ви користите земљиште вјерујући како је то законито (што значи како нисте знали да нисте стварни власник), могуће је за десет година остварити власничко право. За детаље о овом и другим могућностима, видјети Закон о пољопривредном земљишту, Закон о пријеносу имовине и Закон о имовинско правним односима (у ФБиХ) или Закон о основним својинско-правним односима (у РС).*

- Могуће је и узети у најам земљиште у приватном власништву. Власници и корисници пољопривредног земљишта су обавезни да користе то земљиште, или да обезбиједи његово кориштење тако што ће га дати у најам некоме ко ће га користити. Уколико нису у могућности да обезбиједи кориштење земљишта, морају обавијестити органе надлежне за питања пољопривреде. Уколико земљиште остане неискориштено више од двије године, ти органи вам могу дати уговор о привременом кориштењу земљишта. То може трајати најдуже пет година. У том периоду вам се земљиште не може одузети прије краја сезоне жетве. У уговору се наводи висина надокнаде коју морате плаћати власнику. Чини се да овај систем (који је заснован на ентитетским законима о пољопривредном земљишту) у пракси не функционише нарочито добро. Умјесто према закону, пољопривредници често користе туђу земљу све дотле док се власник не појави и не затражи поврат. То значи да су немогућа већа улагања на предметном земљишту, што, са друге стране, отежава комерцијалну пољопривредну производњу (иако бисте ви наравно могли повећати подручје за испашу без икаквих улагања за култивацију).
- Могуће је узети у најам или, под веома стриктним условима, чак и купити пољопривредно земљиште у друштвеном власништву. Барем до 15. маја 2003. године, и за узимање у најам и за куповину потребно је тражити одлуку о изузећу од ОНР-а. Одобравање таквог изузећа се разматра по захтјеву који подноси општина или кантон.
- Уколико је дио вашег земљишта миниран, можда би вам могао помоћи Центар за уклањање мина. С обзиром на расположива средства и огромна подручја која су још увијек минирана, мале су шансе да ваша земља буде ускоро деминирана али можда вриједи провјерити. Бројеви телефона Центра за уклањање мина су наведени у

*Напомена: Повећање површине вашег пољопривредног добра је заиста корисно само у комбинацији с правим избором дјелатности и метода производње.*

## 2. Приступ финансијама

Уколико немате средстава за улагање у ваше пољопривредно добро, могућности за профитабилну пољопривредну производњу веома су ограничене. Донедавно је било готово немогуће добити зајам од банке за пољопривредне сврхе. Али, током протекле године ситуација се промијенила, тако да бројне банке и микрокредитне организације примају захтјеве за пољопривредне кредите. Те банке и организације су наведене на крају брошуре. Веома је важно добити одговарајућу врсту кредита, а у једном од дијелова који слиједи наведене су различите врсте и услови кредита.

## 3. Приступ раду и машинама

Ваши трошкови производње не зависе само од величине вашег земљишта. Веома је важна и способност ваших радника, без обзира на то да ли су они чланови ваше породице. Исто тако су од кључног значаја за ваш успјех и машине које користите: камиони, трактори, сијачице и остале као и цијена коју плаћате за њихово кориштење.

Можете производити ефикасно само уколико, било неформално или у оквиру задруга, радите са другима. Како је чест случај да појединац себи не може приуштити куповину машина (а и то је врло неразборито уколико нема потребе за кориштењем те опреме све вријеме), зависите од других. Слично томе, зависите од других и кад су вам потребни додатни радници у пуној сезони. Врло је необично да је у земљи са толико незапослених често веома тешко привући такве раднике. Стога се исплати одржавати добре везе са пољопривредним произвођачима у вашем подручју, ако ни због чега онда само како бисте обезбиједили да ћете имати приступ радној снази.

Ово је за неке можда теже мањински повратници, на примјер, обично нису у најповољнијем положају и сваки вид сарадње носи извјестан степен ризика. Али, ви немате много избора код ограниченог личног капитала: уколико не будете повремено помагали једни другима, веома су мале шансе да заиста остварите зараду.



### **Корак 3: Шта бисте могли продавати**

Уколико имате искуства у пољопривредној производњи, можда се желите сконцентрисати на оно што сте радили раније. То није увијек најбољи потез. Људи, предузећа или организације којима сте продавали своје производе можда више не постоје, и није сигурно да је неко попунио ту празнину. Поред тога, можда ће ваши пријератни производи наићи на јаку конкуренцију од јефтиних увозника, можда се промијенио укус потрошача, или потрошачи сада имају мање новца те су се можда окренули повољнијим алтернативама. Не можете једноставно “претпоставити”, будући да ће ваша одлука годинама управљати вашим пословима.

У оквиру претходна два корака смо говорили о средствима која имате и средствима која можете добити или с неким подијелити. Та информација говори о томе шта бисте могли производити и у којем обиму, као и какав квалитет можете постићи. Потребно је да повежете то знање са информацијама о тржишту. Нарочито морате сазнати слиједеће:

- Просјечну цијену и варирање цијена различитих производа, као и извјесност тржишта за ваше производе. Који дио малопродајне цијене иде пољопривредном произвођачу? Шта се дешава са цијеном уколико су усјеви веома слаби или веома обилни? Каква је шанса да се јефтина увозна роба потисне у вашем региону и како би то утицало на цијене?
- Ваш приступ алтернативним тржиштима. Можете ли продати ваше производе на неком другом мјесту уколико фабрика којој сте мислили продати свој купус банкротира или се предомисли?
- Очекивану укупну добит и очекивану добит по хектару земље, за сваки од производа о којем размишљате.
- Најмању могућу укупну добит (или максимални губитак!), као и минималну добит по хектару земље. Ово је важна информација, будући да морате бити у стању преживјети и лошу годину.

Кораци који су описани у даљем тексту су само примјер како би требало да изгледа ваша анализа. При сваком кораку требате имати на уму критеријуме из претходног текста.

### **1. Погледајте ваше комшије**

Шта производе пољопривредни произвођачи у вашем крају и зашто то раде? Јесу ли ови пољопривредни произвођачи у стању живјети од своје земље? Гдје продају своје производе, и да ли продају своје производе заједно са другим пољопривредним произвођачима? Уколико су, на примјер, пољопривредни произвођачи организовани у задругу, то им омогућава да дођу до повољнијих енергената и машина, као и да постигну добру цијену за своје производе. Уколико се можете придружити таквој задрузи, можда ће то бити најлакша и најпрофитабилнија одлука за вас. Али не дајте се лако намамити. Сарадња са другим пољопривредним произвођачима може имати много предности, али механизми те сарадње не функционишу увијек баш најбоље. Зашто су други пољопривредни произвођачи у вашем крају одлучили да се не придруже задрузи, шта они раде и какав им је учинак сада? Има ли пољопривредних добара која производе нешто сасвим различито и јесу ли она успјешна? Међу пољопривредним произвођачима, чија се средства могу поредити са вашим, нека ваше мјерило буде успјешност. Ви можете радити исто тако добро, а можда и боље.

Копирање добрих идеја из ваше регије ипак представља ризик. Уколико много људи копира идеју једног успјешног пољопривредног произвођача, то може изазвати презасићеност тржишта тим одређеним производом. Фабрици у вашем крају могу требати, на примјер, јагоде, и можда ће она понудити откуп по високим цијенама, јер на тржишту нема јагода.

Уколико превише пољопривредних произвођача почне производњу јагода како би попунили празнину, производња може премашити потребе фабрике и цијена може нагло пасти. Све док у Босни и Херцеговини нема расхладних капацитета за одржавање свјежине воћа и поврћа на дужи период, опција продаје вашег производа на локалним тржиштима усред сезоне бербе може за резултат имати тако ниске цијене да нећете остварити никакву добит. У обрнутом случају, ви сте можда направили добру анализу и међу првима сте почели узгајати малине у вријеме када фабрика проширује своју производњу. За узгој малине је потребно више труда и улагања, али оне се уклапају у сезонски план пољопривредног добра једнако добро као и јагоде, и добит ће бити виша (док други пољопривредни произвођачи не крену за вашим примјером).

## **2. Размотрите тржишта у регији**

Шта се продаје на локалним тржиштима и у продавницама и по којим цијенама, те у којој сезони? Који дио тих цијена иде пољопривредном произвођачу? Цијена коју добију пољопривредни произвођачи за неке производе може врло лако бити тако ниска да није у стању да произведе добит. Разлог за то може бити сувише добра жетва, јер пољопривредни произвођачи у тој регији нису направили добру анализу или продају само оно што сами не могу потрошити, или зато што су јефтине производе из увоза преплавили тржиште. Ма који разлог да је у питању, осим ако немате неке канале за дистрибуцију за које други пољопривредни произвођачи не знају, или ако по некој основи нисте у могућности убирати усјеве ван сезоне, то нису производе које желите узгајати на вашем пољопривредном добру.

Производи који постижу високе цијене су привлачнији, али потребан је опрез. Зашто су цијене високе? Постоји много могућих разлога, а сама провјера цијена је тек први дио анализе: морате открити причу која се крије иза цијена. Уколико су цијене високе зато што је подбацио урод, можда се нећете жељети упустати у ту врсту активности, будући да цијене могу нагло пасти у случају бољег уroda. Уколико су цијене високе зато што је производ специјалитет и веома је мала потражња, ризикујете да не нађете тржиште. Јестиви пуж вам може донијети велику зараду уколико га успијете продати, али тржиште за тај производ није сигурно. Уколико су цијене високе зато што је усјев ризичан у смислу слабог уroda, као рецимо малине, треба да га разматрате само у комбинацији са другим активностима, уколико имате довољно резерве да преживите лошу годину.

## **3. Размотрите тржишта на другим мјестима**

Све док земља нема веома изграђену дистрибутивну мрежу, постојаће разлике у цијенама по регијама и можда би било корисно провјерити тржишну вриједност вашег производа у другим дијеловима Босне и Херцеговине. Уколико постоје досљедне разлике у цијенама, можда ћете моћи да организујете транспорт и постигнете више цијене на неком другом мјесту (а то може бити било гдје). Али будите опрезни, због трошкова транспорта, малопродајне марже и свих других издатака који се морају подмирити, постоји огромна разлика између цијене коју плаћа потрошач и цијене коју ћете ви постићи.

## **4. Размотрите друге канале за дистрибуцију**

Која друга потенцијална тржишта постоје у вашој регији или ван ње? Многи пољопривредни произвођачи продају своје производе прехранбеној индустрији, било домаћим, било извозним трговцима навелико. То су тржишта која вриједи анализирати и која могу довести до сигурних и дугорочних аранжмана који могу укључивати обезбјеђивање кредита, упутства и техничке савјете. Али, на ова тржишта није лако продрети. Стандарди квалитета су често сувише високи, и ови купци су често заинтересовани за куповину таквих количина које ви нисте у стању самостално произвести. Како бисте достигли такав обим производње и како бисте били у стању преговарати за бољу цијену, можда би се показало корисним (или чак и неопходним) оснивање задруге или придруживање већ постојећој.

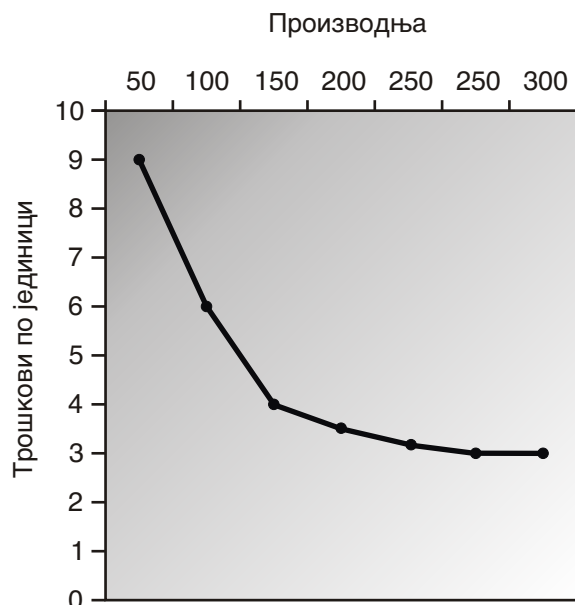
## Корак 4: Шта ћете одабрати за производњу

У пољопривреди никада не знате шта ће се десити. Поплаве, суше, обољења, варирање цијена као и многе друге ствари могу покварити ваше планове. Али анализа ће барем показати коју дјелатност *вјероватно* можете успјешно обављати, цијене које *вјероватно* можете очекивати за различите производе, као и ризике бављења различитим активностима. На основу ових непотпуних података, треба да одлучите шта ћете радити.

Ваш циљ је да остварите што већу добит не излажући се претјераном ризику. У основи, ваша добит је разлика између износа који добијете за ваш производ и ваших трошкова производње. Ови издаци укључују новац који сте потрошили на сјеме, ђубрива, пестициде, раднике, машине, пријевоз, воду, струју и све друго за шта сте дали свој новац. Ваши издаци такође укључују порезе које ћете можда морати да платите, камате које плаћате на кредит који сте можда подигли, као и износ који морате да уштедите сваке године како бисте могли одржавати или можда замијенити све оно што користите (машине, али и земљиште, објекте и све друго што има улогу у процесу производње). На крају, ваши издаци укључују и плаћања у природи. Уколико сте успјели договорити услуге пријевоза у замјену за јаја, морате узети у обзир новац који бисте добили да сте та јаја продали.

Што је ваш посао обимнији, то су већи ваши издаци, али су ваши издаци по јединици производње нижи. Због постепеног смањења издатака по јединици производње, скоро све активности имају праг рентабилности: обим производње у којој вам се враћа онолико колико потрошите. Уколико производите толико, ви остварујете тачно нула добити. Уколико производите више, остварујете добит, а уколико производите мање, послужете с губитком.

Разумно је производити што је могуће више једне врсте производа. Ваши издаци се смањују, прелазите праг рентабилности и због количине коју продајете можете добити добру цијену за ваше производе. Али је ризично концентрисати се на само један производ. Уколико је цијена разочаравајућа, или нисте у стању продати свој производ чак ни по нискојој цијени, такав финансијски удар вас може довести до банкрота.



Осим уколико немате ништа против тог ризика (који може имати смисла уколико имате други посао или значајну уштеђевину која вам је довољна да пребродите тешки период), вјероватно је неразумно концентрисати се на само један производ. Друга крајност је неразумна производња превише различитих врста производа, пошто можда ни са једним од њих нећете моћи достићи праг рентабилности.

### Плодоред и природни циклус

Одабрати најбоље активности је добра идеја. Међутим, ваше одлуке су, наравно, привременог карактера, пошто морате радити узимајући у обзир природну равнотежу. Пољопривредне културе и остале активности морају се ротирати како би се земљи омогућило да задржи плодност, да се смањи појава болести и нагомилавање штеточина. Објекти који се користе за узгој домаћих животиња не требају се користити неко вријеме након употребе, како би се смањила појава заразних болести и штеточина.

### Економија обима

Економија обима је примјењива на много начина.

- Што више купите, издаци су мањи
- Што више произведете, нижи су трошкови производње по јединици
- Што је већа површина земље, то су нижи издаци управљања по јединици производње

Не требате бити математичар па да схватите која комбинација активности ће вјероватно резултирати значајном зарадом, узимајући у обзир разуман ризик. То узима времена, али ако знате сабирати и одузимати, можете направити грубу анализу.

Погледајте слиједећи примјер. За овај примјер се узима једна четворочална породица која обрађује 3 хектара квалитетне земље смјештене на надморској висини од 500-550 метара, уз добра изворишта воде. Породица узгаја јабуке на 0,5 хектара. За потребе исхране трију крава користи се преосталих 2,5 хектара земље и трава која расте под стаблима јабука. Породица би жељела проширити своје пољопривредне активности, јер краве користе више земље него што им је потребно. Поред тога, на обрадивом земљишту се налази један објекат који тренутно није у употреби. Породица разматра четири опције, од којих двије уопште не обухватају краве. На основу свог искуства са садашњим активностима, те на основу информација прикупљених од комшија и купаца са тржишта, породица је направила грубу рачуницу за сваку од тих опција. На основу њиховог искуства из постојећих активности, као и информација прикупљених од сусједа и комерцијалних купаца, урадили су грубу рачуницу за сваку од ових опција. Приликом разматрања ових опција, породица је константно вршила њихову успоредбу са садашњим приходима од млијека и расположивом радном снагом у породици.

### Опција А

	3 краве/2 ха траве	0,5 ха кукуруза	0,5 ха јабука
Издаци производње	1000	400	2000
Могући приход	3 x 3500 литара x 0,7 КМ + 3 телета x 1000 = 10500	2000кг x 0,3 = 600	20 тона x 0,5КМ/кг = 10000 (100кг по стаблу)
Минималан приход	9500	1500 x 0,3 = 450	5000
Ниво ризика	Низак	Висок	Средњи
Укупан ниво ризика за посао: низак, али количина произведеног је мала, а жетва кукуруза и берба јабука врше се у истој сезони.			

### Опција Б

	0,5 ха малина	1 ха купуса	1 ха: 10 оваца	0,5 ха јабука
Издаци производње	1000	1000	450	2000
Могући приход	6 тона x 1,3 = 7800	25 тона x 0,3 = 7500	2500	20 тона x 0,5KM/kg = 10000 (100кг по стаблу)
Минималан приход	3 тона x 1,3 = 3900	10 тона x 0,3 = 3000	2000	5000
Ниво ризика	Висок	Висок	Низак	Средњи
Укупан ниво ризика за посао: средњи-висок, због ризичних временских прилика, кашњења у поврату средстава дугорочно уложених у производњу малина, те недостатка сигурног прилива средстава од крављег млијека.				

### Опција Ц

	5 пластеника за салату (0,25 ха)	2000 товних пилића	2,25 ха пшенице и јечма	0,5 ха јабука
Издаци производње	8000 (Годишњи издаци за полиетен за 4 године)	9000	1100	2000
Могући приход	17000	1950 x 1,75 кг x 4,5 KM = 15000	10 тона x 0,28 KM = 2800	20 тона x 0,5 KM/kg = 10000 (100кг по стаблу)
Минималан приход	10000	10000	7 тона x 0,28 KM = 1960	5000
Ниво ризика	Висок	Висок	Висок	Средњи
Укупан ниво ризика за посао: висок, због несигурног прилива средстава од крављег млијека и чињенице да пластеници захтијевају висока улагања капитала. Међутим, неискористени објекат би се могао искористити за узгајање пилића. За ову опцију потребно је доста рада.				

### Опција Д

	3 краве/2 ха траве	0,5 ха малина	0,5 ха јабука
Издаци производње	1000	1000	2000
Могући приход	3 x 3500 лит. x 0,7 KM + 3 телета x 1000 = 10500	6 тона x 1,3 KM = 7800	20 тона x 0,5 KM/kg = 10000 (100кг по стаблу)
Минималан приход	9500	3 тона x 1,3 KM = 3900	5000
Ниво ризика	Низак	Средњи-висок	Средњи
Укупан ниво ризика за посао: низак-средњи. Касни се са повратом дугорочних улагања у малине, али постоји релативно сигуран приход од јабука и крава. Укупан посао се распоређује током сезоне.			

Опција Д изгледа као безопасна промјена плана производње. Тиме се увећавају готовински приходи (иако не толико као у случају пластеника из Опције Ц, и тек након одређеног времена последије капиталних улагања), укупан посао се распоређује током сезоне, а различите активности се међусобно не поклапају, што смањује ризик од појаве болести и лошег времена. Ова опција је даље разрађена у плану пољопривредне производње који се налази при крају ове брошуре.

## Финансијски аранжмани

### **Терминологија везана за кредитирање**

- Отплата:** враћање позајмљеног новца банци (обично у мјесечним ратама).
- Каматна стопа:** плаћање додатног процента на кредит банци (обично у мјесечним ратама).
- Грејс период:** период прије почетка отплате кредита. Камате доспијевају током овог периода и могу се укључити у фиксне износе који се отплаћују. Након овог периода или се плаћати посебно у току грејс периода.
- Доспијеће кредита:** период прије отплате пуног износа кредита и камата.
- Залог:** нека ствар од вриједности (обично земљиште или кућа) коју банка може конфисковати уколико се кредит не отплати.
- Жирант:** особа која формално и правно преузима одговорност за отплату кредита уколико ви не отплатите кредит.

Босна и Херцеговина прије рата није имала много комерцијалне пољопривредне производње нити развијен банкарски систем. Као посљедица тога, већина пољопривредних произвођача, на жалост, још увијек не размишља о узимању кредита како би финансирали своје активности. Како би се достигао ниво производње који би доносио зараду у пољопривредној производњи, потребна су улагања у комерцијалну пољопривреду. Доста људи нема уштеђевину коју би могли искористити за ову врсту улагања.

Пољопривредним произвођачима могу бити потребни кредити за већа почетна улагања, за годишња улагања, те за покривање текућих издатака који могу варирати у току једне пољопривредне сезоне. За различите врсте трошкова потребне су различите врсте кредита.

### **1. Кредити за покривање већих почетних улагања**

Може се јавити потреба за већим улагањима уколико желите да започнете или да проширите ваше активности. На примјер, за куповину земље или крава. За ова улагања могу бити потребни кредити које можете отплатити у року од неколико година. У зависности од ваших активности, требало би да покушате обезбиједити кредит за који ће се отплата вршити у једнаким или увећаним ратама (види терминологију везану за кредитирање).

### **2. Кредити за покривање издатака на почетку пољопривредног циклуса**

На самом почетку сваког пољопривредног циклуса пољопривредни произвођачи су изложени великим издацима како би све припремили за нову сезону. Неке банке и микрокредитне организације дају кредите који су намијењени за покривање ових издатака. Не морате ништа отплаћивати док шест мјесеци касније (а повремено и након дужег периода) не продате своје производе. Неки кредитни програми су чак намијењени за активности гдје обим производње у првој години није велики, тако да се дозвољава отплата у року од 18 или чак 24 мјесеца.

### **3. Кредити за покривање текућих издатака**

У многим државама је лако направити договор с банком за узимање краткорочног кредита за покривање текућих издатака (наравно, до неког лимита). Када зарадите неки новац, отплатите тај кредит. Камата се зарачунава само на стварни износ узетог кредита за

стварни период на који је кредит узет док се не отплати. Нажалост, већина банака у Босни и Херцеговини још не нуди ту врсту услуга пољопривредним произвођачима. То значи да, уколико се не изнађу нека алтернативна рјешења за финансирање активности, пољопривредни произвођачи за које постоји ризик да остану без готовинских средстава, морају пажљиво да планирају своје приходе и расходе, и можда ће на почетку сезоне морати да обезбиједи кредит који неће само покривати трошкове улагања него и недостатке готовинских средстава у току године.

## Примјер кредитирања

Већина пољопривредних произвођача у Босни и Херцеговини посједује стоку. Банке и кредитне организације све више признају чињеницу да пољопривредни произвођачи немају довољно новца за куповину стоке прије зиме, као ни, са малим приходима, за опстанак до сљедећег прољећа. Као резултат тога, омогућено је узимање кредита са полугодишњим грејс периодом и роком отплате од годину дана.

Примјер: Пољопривредник већ има неке готовинске приходе од крава и пољопривредних култура. Међутим, веома лако би се могле додати и овце јер пољопривредник има неку шуму и воћњак који би се могли користити за испашу. Он је свјестан да би од оваца могао остварити добру зараду у првој години, али нема довољно новца за куповину оваца у вријеме кад је набавна цијена оваца најнижа.

Пољопривредник има 500 КМ и потребан му је кредит од 5.000 КМ да купи овце. Плаћаће камату на тај кредит почевши од новембра, али му се исплати, јер ће крајем јула наредне године имати акумулираних 5.405 КМ и, поред тога, 25 оваца које је купио.

Предвиђање токова готовинских средстава могло би изгледати овако:

### Предвиђање токова готовинских средстава

	Нов	Дец	Јан	Феб	Мар	Апр	Мај	Јун	Јул
Кредит	5.000								
Приход од вуне (25 оваца x 1кг x 1,5КМ)						37			
Приход од јагњади (33 јагњета x 180 КМ)							1.800	1.800	2.340
Остали приливи средстава	500	500	500	500	500	500	500	500	500
<b>УКУПАН ПРИЛИВ</b>	<b>5.500</b>	<b>500</b>	<b>500</b>	<b>500</b>	<b>500</b>	<b>537</b>	<b>2.300</b>	<b>2.300</b>	<b>2.840</b>
Куповина 25 оваца	5.000								
Издаци хране за зиму (120 дана x 25 оваца x 0,4кг x 0,28 КМ)	84	84	84	84					
Издаци хране за љето (120 дана x 33 јагњета x 0,15кг x 0,56 КМ)					83	83	83	83	
Рата кредита	50	50	50	50	50	50	469	469	466
Остали издаци	300	300	300	300	300	300	300	300	300
<b>УКУПАН ОДЛИВ</b>	<b>5.434</b>	<b>434</b>	<b>434</b>	<b>434</b>	<b>433</b>	<b>433</b>	<b>852</b>	<b>852</b>	<b>766</b>
<b>РАЗЛИКА У ГОТОВИНИ</b>	<b>66</b>	<b>66</b>	<b>66</b>	<b>66</b>	<b>67</b>	<b>104</b>	<b>1.448</b>	<b>1.448</b>	<b>2.074</b>
<b>КУМУЛАТИВНА ГОТОВИНСКА СРЕДСТВА</b>	<b>66</b>	<b>132</b>	<b>198</b>	<b>264</b>	<b>331</b>	<b>435</b>	<b>1.883</b>	<b>3.331</b>	<b>5.405</b>

## Разматрање опција за кредитирање

Банкарски сектор у Босни и Херцеговини у овом моменту још увијек није довољно развијен (иако се стање врло брзо побољшава), а долажење до капитала је условљено широким спектром услова и околности. Уколико ваше пословање није званично регистровано, вјероватно ћете морати да потрошите доста времена и енергије да истражите тржиште како бисте пронашли одговарајући кредит. Једноставније би било да је ваше пословање званично регистровано, али чак ни тада то не би било лако.

Постоје три врсте кредита за пољопривредна предузећа:

### Опција 1: Краткорочни, фиксна каматна стопа са грејс периодом

Тренутно, већина пољопривредних кредита су краткорочни кредити са фиксном каматном стопом и могућим грејс периодом. Типичан примјер је кредит од 3.000 КМ са мјесечном каматом од 1%, са роком отплате од дванаест мјесеци и са грејс периодом од 6 мјесеци. Камата доспијева у току грејс периода и плаћа се за период од 18 мјесеци. Сам кредит се отплаћује у току наредних 12 мјесеци. Обично се мора понудити залог или жирант како би се осигурао овај кредит. Укупна камата која се плаћа на овај кредит од 3.000 КМ након 18 мјесеци, са каматном стопом од 1% мјесечно, износи 540 КМ.

### Опција 2: Константне рате

За сигурне кориснике, кредити који се отплаћују у једнаким ратама постају све чешћа појава у Босни и Херцеговини. Понекад су такви кредити погодни за улагања у област пољопривреде. Уколико купите земљу и узгајате културе које дају плодове већ прве године, на примјер, можете бити у могућности да у првој години отплатите онолико колико бисте платили у задњој години. Дијелом тог новца се отплаћује кредит, а дијелом камата коју морате платити за сваки период. Временом плаћате мање камате а већу главницу, али укупан годишњи износ остаје увијек исти. Претпоставимо да вам треба кредит у износу од 10.000 КМ. Камата је 10 процената и рок отплате кредита је десет година. Укупна камата коју плаћате на овај кредит од 10.000 КМ након 10 година, по стопи од 10%, износи 6.275 КМ. Сваке године плаћате укупно по 1.628 КМ.

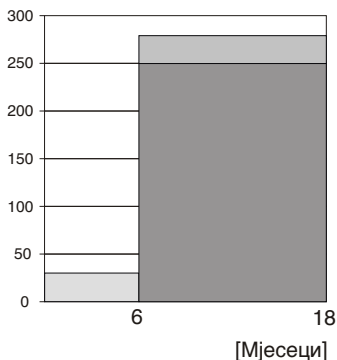
### Опција 3: Увећане рате

Уколико купујете телад, потребно је неко вријеме прије но што добијете млијеко или месо за продају. Стога нисте у могућности да отплатите већину кредита у првим годинама. Међутим, након неколико година, повећава се износ млијека и меса које продајете и при крају периода од десет година можете отплаћивати веће износе. Камата на кредите за ове сврхе је прилично висока. Претпоставимо поново да вам је потребан кредит од 10.000 КМ. Камата је 10 процената и рок отплате је 10 година. Укупна камата коју плаћате на овај кредит од 10.000 КМ након 10 година, по стопи од 10%, износи 6.694 КМ. Кредити за које се износ рата отплате повећава током времена још нису уобичајени у Босни и Херцеговини и они се ријетко дају за улагања у пољопривреду. Међутим, у скорој будућности постоји већа могућност за давање тих кредита комерцијалним пољопривредним произвођачима који су већ развили своје пословање.

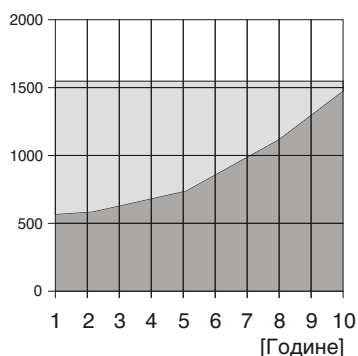
Дијаграми који слиједи имају за циљ да појасне горе наведено. Цртице које сијеку доњу хоризонталну линију представљају 18 мјесеци у првом дијаграму, те 10 мјесеци у другом и трећем. Тамнија поља су износи које отплаћујете



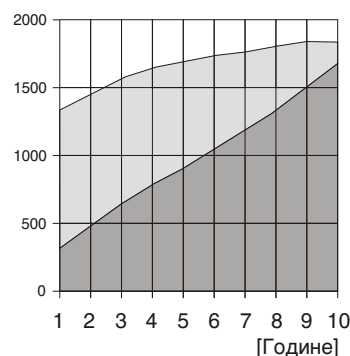
Краткорочни, фиксна камата



Константне рате



Увећане рате



Пољопривредним произвођачима је посебно тешко добити кредит. Један од проблема с којима се банке суочавају је чињеница да пољопривредни произвођачи живе у руралним срединама, па је зато тешко доћи до њих. Други проблем представља чињеница да доста пољопривредних произвођача није кредитно способно и да немају добар план који указује на то како ће отплатити кредит. Осим тога, врсте кредита које се нуде нису увијек прикладне за пољопривредну производњу. На примјер, један број кредитних линија не даје довољно дуг грејс период. Уколико посједујете продавницу, прихватљиво је да одмах почнете са отплатом, али је то немогуће за пољопривредне произвођаче који готовинске приходе остварују само за вријеме пољопривредне сезоне. На сличан начин, и недостатак могућности кредитирања за покривање текућих издатака у великој мјери онемогућава пољопривредну производњу.

Међутим, постоје неки добри системи кредитирања. Како их је тешко пронаћи и како услови кредитирања умногоме варирају чак и у оквиру кредитних аранжмана за пољопривредну производњу, ако тражите кредит требате провјерити више банака. Упоредите каматне стопе. Обезбиједите да отплату кредита не почињете прије него што почнете остваривати готовинске приходе у току сезоне. Побрините се да отплата кредита не траје дуже него што је потребно, пошто морате да плаћате камату за сваки дан отплате док се кредит потпуно не отплати. На крају ове брошуре налази се списак банака и микрокредитних организација. Поред тога, задруге понекад дају кредите својим члановима, а многи, наравно, обезбјеђују позајмице преко породице и пријатеља.

Узимање кредита није шала. Све док се не смање каматне стопе у Босни и Херцеговини (а мало је вјероватно да ће до тога доћи, пошто банке сматрају да је ово, што се кредитирања тиче, земља високог ризика), кредити ће бити скупи. Као што је објашњено: за кредит од 10.000 КМ, који се отплаћује у једнаким годишњим ратама у периоду од 10 година, са каматом од 10%, камате вас коштају 6.275 КМ. Уколико не будете у могућности да отплатите кредит, банка може узети ваш залог (нпр. вашу земљу; види објашњење у “терминологији везаној за кредитирање”). Стога ваши планови морају бити добри. Ако буду добри, имаћете могућност да отплатите кредит и развијете профитабилно пољопривредно добро.<sup>2</sup>

<sup>2</sup> Пошто сваки кредит носи ризик, брачни друг пољопривредног произвођача не треба ништа потписивати у његово име. Уколико оба партнера потпишу да преузимају обавезу или дају гаранцију, брачни друг пољопривредног произвођача преузима све обавезе уколико он не отплати кредит.

### **Могући безготовински аранжмани (или “робни кредит”)**

Тржишна привреда у Босни и Херцеговини још увијек не функционише без потешкоћа. Поред тога, постоји општи недостатак готовинских средстава. Многи људи и предузећа тај проблем рјешавају прављењем неких аранжмана који не укључују новац. На примјер, посудите нечији трактор и заузврат му дате кромпир.

Сада постоји доста предузећа која, без почетне накнаде, дају пољопривредна средства као што су храна за стоку, млада стока, сјеме и ђубриво. За ова средства предузећу плаћате индиректно, на основу уговора, кад продате стоку или произведете одређену културу, касније у току пољопривредне сезоне. За доста пољопривредних произвођача, овакви аранжмани дају могућност да се баве пољопривредом. Међутим, важно је израчунати колико заиста плаћате за ова средства, пошто може бити повољније да узмете кредит од банке и сва та средства сами купите.

## Састављање списка могућности

Већина пољопривредних произвођача има неку врсту плана прије него што почне сезона. Они, на жалост, немају обичај да те планове стављају на папир. Када обавите потребно истраживање и одлучите које производе желите да производите, добро је да ваш план ставите на папир, јер:

- План вас тјера да размислите о свим могућностима које вам се нуде и о корацима које ћете предузети;
- План вам даје правац којим ћете ићи, уз периодичне провјере и циљеве који ће вам говорити да ли се ваша пољопривредна дјелатност одвија на планирани начин;
- Када будете размишљали о плану, имаћете у виду потенцијалне проблеме и рјешавати их прије него што се појаве;
- Вјероватније је да ћете уз план добити потребне зајмове од банака.

Један од додатака (анекса) је примјер таквог плана. Ако одвојите неколико минута да га прочитате, видјећете да није тешко припремити такав план, с тим да имате јасну идеју о ономе што желите урадити. Такође ћете видјети да је план:

- Комплетан - када се прочита план, имате јасну представу шта пољопривредни произвођач жели и зашто ће те активности бити профитабилне.
- Прецизан - сваки добар план избјегава употребу неодређених термина као што је "много" или "значајно".
- Сажет - добар план није дужи него што је потребно.

Наравно да ће ваше активност бити другачије од оних које овај план описује. Ипак, вјероватно можете искористити исти оквир и одговорити на исто питање на које се одговорило планом. Након што сте завршили са планом, он би требало да да одговор на слиједећа питања:

- Шта ћете радити?
- Када?
- Како?
- Којим средствима (нпр. колико вам је потребно новца у појединим периодима у наредној години)?
- Која почетна средства ће вам бити потребна и гдје ћете их прибавити?
- Колико ће вам евентуално бити потребно радника, шта ће радити и које квалификације ће имати?
- По којој цијени ћете производити своје производе?
- Како ћете продавати производе?
- Кома ћете продавати производе?
- По којој цијени ћете продавати производе?
- Које могућности вам остају ако вас напусте купци?
- Које су разлике између вас и сличних пољопривредних произвођача (врста или квалитет ваших производа, близина купаца, доступност машина, итд.)?
- Колико ћете производа морати продати прије него што почнете остваривати профит и колико ће вам требати времена за то?
- Какве резултате очекујете (нпр. каква ће вам бити зарада)? Корисно је исто тако навести индикације око тога шта ће се десити ако посао не крене онако како сте се надали.
- Хоћете ли моћи преживјети прву годину ако, на примјер, жетва подбаци, или ако цијене значајно опадну?
- Које промјене на тржишту очекујете за ваше производе у скорој будућности?
- Које проблеме очекујете и како ћете приступити њиховом рјешавању?

Јесу ли дати одговори на сва ова питања? Онда је ваш план спреман!

## Квалитет производње

Производи бољег квалитета доносе више цијене. Често је могуће повећати квалитет производа без великог повећања цијене. Добро усмјереним опажањем, распитивањем и досјетљивошћу, могуће је чак повећати квалитет производа без икаквог повећања издатака.

Благовременим дјеловањем, на примјер. Пољопривредна производња је привредна грана која се увелико држи временских одредница. Дјеловати благовремено, или чак боље - рано, често резултира наградом. Ако комшија са сличном пољопривредном производњом обавља неки посао дан прије вас, питајте се зашто ви то нисте урадили прије три дана.

### Вриједност временских рокова

Брескве које је ваша комшиница рано обрала можда нису потпуно зреле, али убрала их је рано да би их продала на тржници прије него што стигне главнина овога воћа од осталих произвођача. Будући да су биле мало тврђе него обично, брескве нису оштећене у мјери у којој се оштети зрело воће, тако да је веома низак степен штете на воћу купцима био очигледан. Потрошачи купују сезонско воће или поврће кад га први пут виде у радњама и плаћају за њега посебну цијену. Седам дана касније, када главнина бербе стигне на тржницу, цијене ће значајно опасти. Ваша комшиница је постигла премију на квалитет (рано појављивање на тржишту и мала штета на производу) без додатних издатака, само због тога што је мало више размишљала о тржишту и навикама купаца.

### Изградња повјерења за повећање профита

Модеран пољопривредни произвођач зна како производити. Оно што је исто тако важно, модеран пољопривредни произвођач зна како продати. Произвођач Х, на примјер, продаје јабуке извознику навелико. Велепродаја захтијева јабуке високог квалитета и у његовом је интересу да испуни ове стандарде. Произвођач потписује уговор о продаји велетрговцу извјесне количине јабука, што је мање од количине коју може произвести, јер дио бербе није најбољег квалитета. Произвођач чак и не нуди овај дио бербе велетрговцу него продаје ове јабуке другим каналима. Велетрговац је стално задовољан, а то је свакако у интересу пољопривредног произвођача.

У горњој рубрици дат је једноставан примјер пољопривредног произвођача који мисли унапријед. Овај принцип се може примијенити на сваки аспект пољопривредне производње, од планирања, преко рада у пољу у току сезоне, до продаје производа по најбољој цијени. Дјеловати рано је само један примјер. Ствар је у томе што профитабилни произвођачи не слиједи увијек традиционалне методе и не раде увијек оно што им раде комшије. Боље је водити пољопривредну производњу преиспитујући методе и стално уводити промјене, без обзира на то колико оне биле мале, него једнолично ићи из сезоне у сезону и не гледати даље од оградe имања.

Иако су нека побољшања могућа без икаквих додатних издатака, премија на квалитет често изискује додатни издатак у току производње или сезоне раста. Узмите, на примјер, залихе. За све залихе на пољопривредном имању постоје минимални стандарди које продавац мора поштовати, и добар пољопривредни произвођач ће увијек куповати залихе које задовољавају барем минималне стандарде. Али исто тако може бити мудро куповати залихе које су мало изнад минималних стандарда. Без обзира да ли купујете сјеме, ђубриво, сточну храну, па чак ако размишљате о здравственим стандардима стоке коју узгајате, нешто бољи квалитет ових залиха често не кошта пуно више од стандардних, а може значајно повећати вриједност ваших производа.<sup>3</sup> У циљу минимализирања губитка ако експеримент не уроди плодом, са овом врстом иновација најбоље је за почетак експериментисати на мало.

<sup>3</sup> Али, провјерите да ли таква употреба средстава високог квалитета одговара локалним условима. Скупе, висококвалитетне пасмине стоке која се храни на нискоквалитетној брдској испашаи, на примјер, неће дати ништа осим нискоквалитетног млијека и здравствених

## Провјера квалитета

Слиједећа листа вам помаже да обезбиједите тржишни квалитет ваших производа и да испуните основне производне стандарде.

Сектор/активност	Напомене	Провјера
Воће, поврће и усјеви	Користити само саднице и биљке које су тестиране на присуство вируса и које немају обољења	
	Користити за усјев одговарајуће ђубриво исправног хемијског састава	
	Користити само добре, испитане, провјерене врсте које су погодне за узгајање у вашем крају	
	Планирати разноликост за тржиште и добро распоредити периоде бербе и жетве	
	Постоји ли могућност наводњавања?	
	Провјерити доступност основних средстава за заштиту производа од штеточина и обољења прије наступа главне сезоне	
	Примјењивати на производе инструкције са упутстава о употреби и избјегавати недостатке у производима	
	Планирати вријеме бербе и жетве унапријед заједно са купцима	
	Користити контејнере доброг квалитета и без оштећења	
	Обучити радну снагу да рукује производом без оштећења	
	Припремити хлађен и дезинфикован складишни простор прије бербе или жетве у циљу спречавања промјене укуса и мириса производа	
Све врсте стоке	Набавити здраву расплодну стоку са ветеринарским здравственим сертификатом	
	Користити мужјаке са добрим расплодним особинама и добре продуктивне родитеље	
	Обезбиједите свјетлост и добру вентилацију у шталама, са доста воде и простора за кретање стоке	
	Уколико се користи умјетно осјемењавање, ако је то могуће, изабрати сјеме квалитетног мужјака, а уколико се врши природно осјемењавање, обучите се да лако распознате наступ периода парења	
Говеда	Користити врсту говеда која одговара вашим условима узгоја и исхране. (Нпр. висококвалитетне врсте говеда која се хране на брдској испаши лошег квалитета, даваће млијеко слабог квалитета и имат ће здравствених проблема)	
	Обезбиједити доступност воде 24 сата на дан, јер крава може попиту до 70 литара на дан, од чега 50% предвече. Ако су залихе воде ограничене, и принос млијека ће такође бити ограничен	
	Кад год је вријеме лијепо, држати говеда напољу с тим да им се обезбиједи и заштита од јаког сунца. Држите говеда у стаји само по ноћи и за вријеме неповољних временских увјета	
	Држати говеда на сувој подлози даље од ђубрива, али не на голим даскама, односно подној површини	
	Размислите о држању расних говеда која су добра и за производњу млијека и за производњу меса	

Сектор/активност	Напомене	Провјера
Овце	Користити женке које често дају двојке	
	Контролисати испашу и настојати одвојити овце од других врста стоке	
	Контролисати упалу папка. Микроорганизми који изазивају ову болест живе у тлу у периоду од двије године тако да одвајање болесних животиња од здравих није рјешење за ову болест. Држите овце других произвођача на удаљености од сопствених	
	Одстранити старије овце са поквареним зубима	
	Узгајати овце за тржиште. У вријеме неких националних празника цијене могу порастати и за 200% или више	
	Обезбиједити купцу овце жељене старости и општег стања	
Перад	Набавити квалитетне и вакцинисане животиње	
	Држати перад у једноличним условима. Без пролука и хладних простора, итд.	
	Обезбиједити слободну исхрану, без ограничења	
	Придржавати се стриктних правила хигијене. Период дезинфиковања и одмора између периода лечења кока је исто тако важан као и период узгоја	
	Имајте на уму да избор између узгоја перади у затвореним кавезима, полуотвореном или отвореном простору није само морално питање, него питање које се тиче квалитета производа и цијене	
Свиње	Користити пасмине које одговарају вашим условима, или вани за вријеме сезоне, или унутра	
	Обезбиједити да концентрат који се користи за прехрану садржи одговарајуће количине соје	
	Испоручити купцу свиње према договореној тежини	
Ситне животиње чинчиле итд)	Обезбиједити стручне савјете о најбољем начину стварања правог окружења за ситне животиње	
	Вршити узгој у сарадњи са купцем	
Прехрана и сточна храна	Вршити жетву главнине сточне хране под најбољим условима и складиштити је на начин да се не ствара плијесан, по могућности унутра	
	Никад не користити покварену храну	
	Складиштити концентрат храну на посебном сувом и мрачном мјесту, гдје не долази до стварања плијесни	
	Сузбијати штеточине и онемогућити приступ птицама до хране	
	Користити чисте контејнере и корита за храну. Никад не контаминирајте храну и простор за храну ђубривом. Очистити просторе за храну прије храњења	
	Давати животињама минерале и нутриенте	
	Припремати сијено у тренутку када има највише енергентског садржаја. Ако сачекате тренутак када се може припремити највећа количина сијена, дио ове енергије ће већ бити потрошен	
Животиње за клање	Купцу слати само здраве животиње	
	Слати животиње одговарајуће старости, зрелости и под условима који су договорени са купцем	
	Ако и производите и кољете животиње, обезбиједите одговарајућа одобрења за просторије и методе. Обезбиједити понуду меса према жељама купца	

Сектор/активност	Напомене	Провјера
Млијеко	Нађите одговорног купца који ће вршити анализу вашег млијека и плаћати га према одговарајућем квалитету (стандардни нивои масноће, протеина, сувих немасних твари, постојање остатака антибиотика, број бактерија, тачка замрзавања, итд.). Нађите купца који плаћа редовно. Немојте вршити испоруку ако плаћање није редовно	
	Одстранити млијеко животиња које имају болест вимена	
	Никада немојте додавати воду у млијеко	
	Одман након муже охладите млијеко	
	Можда ћете жељети размотрити опцију да ви скупљате укупну количину млијека са тог подручја?	
Све активности и производи	Паковати производе у посуде (контејнере) сталне величине / облика / боје / тежине	
	Производити стално гарантован квалитет. Тако добијате више цијене за ваше производе	
	Бити препознатљив, користити ваше име или препознатљиву ознаку на свим производима које продајете (али не и на другоразредним производима)	
	Ако су ваши производи неквалитетни или испод стандарда без ваше кривице, користите остале купце за ове производе, одвојено од вашег квалитетног тржишта	
	Чувати производе с пажњом у што је могуће идеалнијим условима	
	Вршити превоз у за то предвиђеним контејнерима, којима ће се пажљиво руковати у циљу очувања квалитета производа	
	Поступати са стоком тихо и с пажњом, вршити превоз на угодним температурама и поступати савјесно у вожњи	
	Обучити особље, чак и чланове породице, да разумију важност придавања пажње детаљима и квалитету	
	Имајте на уму да усјеви са високим приносима и стока која брзо расте нису увијек најбољег квалитета и да је мала вјероватноћа да ће постићи квалитетне премије	

## **Остали стандарди квалитета**

### **Који су стандарди квалитета Европске уније?**

Ово је једна специјализована тема о којој ће ваши купци знати највише. Стандарди се стално мијењају и потребно је да радите са људима који су упознати са тренутним стандардима. То су обично купци који покушавају да испуне захтјеве овог веома захтјевног тржишта.

### **Који су стандарди органске квалитете?**

Стандарди органског квалитета се заснивају на природној плодности, природној заштити усјева и природним лијековима за одржавање здравља животиња. Основа је да се не врши унос вјештачких агенаса у тло, стоку или тло које се користи за производњу хране за стоку, обично у периоду од 3 године.

Купци органских производа редовно врше хемијске анализе свих производа. Ако се утврди да је и најмања количина хемикалија, вјештачког ђубрива и сл. кориштена за раст или узгој производа, такви производи ће бити одбачени, па тако неће добити премију на цијену у односу на “обичан” производ.

Босна и Херцеговина има срећу да традиционална пољопривредна производња овдје може да испуни ове услове у неким производима. Ливадске траве и мед су међу првим производима који испуњавају ове органске услове међутим само након издавања службеног сертификата произвођачу. Сертификат може довести до добрих премија у погледу цијене, али заузврат захтијева добар ниво менаџмента и домаћинског односа.

Тренутно постоје неке веома успјешне задруге које у Босни и Херцеговини производе органску храну и ако сте озбиљни у вези са овим обликом производње, вриједи ступити у контакт с њима. Поред тога, постоје и агенције које дјелују у земљи које помажу пољопривредним произвођачима да испуне ове захтјеве и неке од агенција су наведене на крају ове брошуре. Ове агенције се морају консултовати у смислу конкретних смјерница прије него што се упустите у било коју органску производњу. Када се утврди да произвођач испуњава стандарде, може се издати сертификат да посјед испуњава услове за органску производњу. Међутим, посао ту не престаје. Од добијања сертификата даље, постоје редовне инспекције да се обезбиједи одржавање тренутних стандарда. Произвођач редовно сноси трошкове издавања сертификата и редовних инспекција. Овакав приступ би требало да уроди плодом због виших цијена које се плаћају за органске производе.



## Безбједност

### Лична безбједност

Многи пољопривредници се суочавају са здравственим проблемима и морају престати радити и прије него што наврше године старости уобичајене за пензионисање. Лоше држање, неадекватна употреба машинерије и непажљиво кориштење пестицида су појаве које узрокују здравствене проблеме. Неке од ризика у пољопривредној дјелатности је немогуће заобићи. Без обзира колико успјешно организујете свој рад, с времена на вријеме морате нпр. носити тежак терет и имати дуг радни дан. Међутим, у најмању руку једнаку важност треба посветити ризицима који нису карактеристични само за пољопривредну дјелатност, а који се могу једноставно превазићи. Незаштићени електрични каблови, непостојање прве помоћи, незаштићена отворена машинерија, запрашивање пестицидима у супротном смјеру од смјера вјетра, превелика изложеност сунцу и непостојање санитарних чворова су, на примјер, ризици које је могуће избјећи.

Постоје одређене мјере које се могу предузети како би се ограничили здравствени ризици.

1. Оптимално би било елиминисати извор опасности путем замјене опасног пестицида безбједним или путем инсталирања заштитног оквира на трактору.
2. Уколико није могуће елиминисати извор заразе, можда бисте могли смањити ризик тиме што нећете дозволити особама без искуства да запрашују пестицидима или да користите оне пестициде који имају мању концентрацију.
3. Уколико није могуће смањити ризик, могли бисте можда организовати колективну (ормарић за прву помоћ или добро зрачење у просторијама у којима борави стока) или индивидуалну (маске и чепиће за уши) заштиту.

На многим пољопривредним добрима ради цијела породица. Важно је схватити да се дјеца суочавају са свим опасносима исто као и одрасли, али утицај опасности на њихово здравље је већи због тога што:

- Дјеца обично раде физичке послове (који су самим тим и најопаснији)
- Дјеца су мање отпорна на болести и за разлику од одраслих теже подносе вибрације, врућину, контакт са хемијским супстанцама, буку и остале ризике по здравље.
- Дјеца раде са алатима, носе терет и заштићују се опремом која је у великом броју случајева предвиђена за одрасле.
- Велики број несрећа је узрокован комбинацијом дјечије неспособности да зрело процијене опасност и њиховом склоношћу ка експериментисању. Са посебно високим ризицима се суочавају дјеца која раде на машинама или са хемијским супстанцама. Требало би избјегавати ситуације у којима се таква врста одговорности даје дјечи.

Уз опасност од повреда може доћи и до угрожавања развоја дјетета због послова које оно ради. Што су дјеца млађа, већи је утицај који на њих има неодговарајући рад. Такав рад може имати штетне посљедице и по њихов физички развој. Ношење тешког терета или рад у неодговарајућим позама може код дјеце проузроковати деформацију костију и мишића. Поред тога, рад може имати негативан утицај на способност дјеце да уче. Послови који трају и по неколико сати дневно, на примјер, могу смањити способност дјетета да се сконцентрише и на тај начин утицати на резултате у школи.

## **Безбједност потрошача**

Дужни сте да својим потрошачима обезбиједите храну која није опасна по здравље. Из тог разлога вриједи напоменути слиједеће:

- Користите средства за заштиту усјева која садрже минималан ниво концентрата и обезбиједите да њихова примјена не утиче на сусједне усјеве.
- Користите само оне лијекове за животиње које вам је препоручио ветеринар.
- Болесне животиње не водите на клање.
- Покопајте животиње које су на пољопривредном добру угинуле природном смрћу. Немојте их продавати.
- Одржавајте висок ниво личне хигијене уколико припремате месо за продају.
- Обезбиједите да просторије за прозиводњу хране испуњавају минимум законских стандарда.

## **Прилог 1: План у писаном облику**

### **Увод**

За примјер је узета четворчлана породица која обрађује три хектара квалитетне земље на 500-550 метара надморске висине, са квалитетним изворима воде. На 0,5 хектара су засађене јабуке, а преостала земља служи као пашњак за три краве сименталке, које користе и 0,5 хектара на којим су засађене јабуке и траву испод јабука. Како породица сматра да постоји потенцијал за проширивање пољопривредних дјелатности уз минимална улагања, жели засадити малине на 0,5 хектара површине, пошто краве имају довољно хране за испашу на остатку земље. Прије него што су се одлучили за малине, размотрили су још три могућа правца проширивања дјелатности.

### **Техничка анализа тренутне ситуације**

На почетку сезоне, краве ће бити старе између три и пет година, односно биће у периоду у којем су најзрелије за производњу. Сименталке су високо продуктивна пасмина, која се узгаја због млијека и меса. Просјечна годишња производња млијека је око 3.500 литара (што је далеко испод потенцијала ове пасмине), а свака крава отели једно теле годишње. За телад увијек постоји тржиште. Расплодни бикови сименталци се користе и за вјештачко осјемењавање. Млијеко се пласира на тржиште путем локалне мљекаре, а цијена по једном литру је 0.70 КМ (укључујући и премију од стране владе). Телад се обично продаје када напуни три до четири мјесеца живота и достигне тежину од 180 до 200 кг. Просјечна цијена за једно теле је 1000 КМ.

Јабуке су старе седам година, а у воћњаку који се простира на површини од 0.5 хектара засађено је 200 стабала. За свако стабло се очекује да донесе 100 килограма јабука. Систем за наводнавање постоји, али се чешће користио док су стабла била млађа. Просјечна продајна цијена за јабуке према уговору са предузећем које врши откуп и продају на цјелокупном територију земље је 0.5 КМ по килограму. Малопродатне тржишне цијене су више, међутим директна продаја прерађивачима је увијек загарантована, а берба иде брже и ефикасније, чиме су потребе за ангажовањем радне снаге и превоза мање. Поред прерађивача из индустријског сектора, постоје и алтернативни купци, који откупљују вишак, односно јабуке слабијег квалитета. Цијена коју нуде алтернативни купци је понекад већа од оне која се утврди уговором, међутим они не откупљују веће количине у вријеме бербе.

### **План рада**

Анализирајући учинак из протеклих неколико година, породица је упоредила предвиђену добит са свим стварним издацима и претходним приходима. Испоставило се да фарма није остварила очекивану добит од сточног фонда. Из тог разлога породица је одлучила извршити одређене корекције у вези са менаџментом активности производње млијека, што неће изазвати скоро никакве додатне трошкове.

У склопу новог плана, фарма ће једном годишње сачувати једну јуницу како би се стадо могло надопунити из властитог сточног фонда и како у крајњем случају старост крава не би прелазила шест година. Сточна храна се углавном производи у склопу фарме, а концентрати се набављају извана. На фарми се налази довољно земље за испашу младих грла.

Простор величине 2.5 хектара је више него довољан за испашу стоке и производњу сточне хране за исхрану током зимских мјесеци, тако да на остатку земљишта остаје доста простора за узгој малина. Земљиште ће бити спремно у јуну када се очисти терен, након чега ће се одмах нанијети двадесет тона ђубрива добијеног на властитој фарми. У будућности ће бити неопходно наношење 15 тона ђубрива једном годишње, заједно са 300 до 500 килограма гнојива обогаћеног нитрогеном и минералима.

У јулу и августу извршиће се дубоко орање и равнање земље, а на јесен слиједи посљедња фаза орања и прављење бразда за сађење. Размак између бразди ће бити 2,5 метара, а размак између воћки засађених у браздама ће бити 40 цм. Уз упуте индустријског прерађивача који ће откупљивати малине и локалног техничког завода, одабрало се неколико типова малина како би се смањио ризик од обољења воћака и лоших временских услова, те како би се обезбиједио што дужи временски период за бербу. Земљиште није изложено сушама. За малине ће се по потреби користити опрема за наводњавање, а фармер ће у наредних неколико сезона даље развијати овај систем. У овој фази, систем наводњавања није приоритет за улагање.

Годину дана након тога планира се постављање 2000 колчева и жице која ће се поставити између колчева. Цјелокупна обрада земље се врши кориштењем опреме и трактора од локалне задруге за механизацију, која опрему издаје по цијенама које представљају само мали дио издатака које би фармер имао да посједује властиту опрему. Редовни сезонски радови са трактором се такође обављају уз помоћ опреме задруге. Сви други послови се могу обављати властитим капацитетима породице, уз сасвим малу потребу за запошљавањем додатне радне снаге.

За продају малина ће се потписати уговор са истим прерађивачем који откупљује јабуке са фарме. Ако буде неопходно, користиће се и исти алтернативни канали за продају. Квалитетно земљиште, обезбијеђено тржиште и вишегодишње искуство у земљорадњи су основне предности ове породице. Стање пословања узгајивача је веома добро, пошто појединачне земљорадничке активности нису повезане и не зависе једна од друге, тако да је могуће приходом од једне активности покрити сезонске проблеме у вези са другом. Ако се појаве проблеми са планираним купцима, односно ако прерађивач одустане од откупа, породица на располагању има двије алтернативе: непосредна продаја сира на локалном тржишту, или непосредна продаја малина и јабука на локалном тржишту.

Развој фарме ће се углавном финансирати од комерцијалног зајма за колчеве и жицу за придржавање стабала, у износу од 2000 КМ, који ће се отплаћивати са годишњом стопом од 12 %. Са отплаћивањем се почиње одмах у наредној години, односно без грејс периода. Укупни износ улагања за узгој малина ће бити 16.000 КМ, а тај износ ће се вратити у року од четири године (тј. за узгој малина су неопходне двије године за стварање прихода и, реално гледајући, још двије године за потпуни поврат новца). Малине ће у континуитету давати плодове наредних десет година.

(Инвестирање ће се одвијати у фазама током прве двије године, што је прихватљивија алтернатива од улагања у пластенике).

Земља доброг квалитета, осигурано тржиште и вишегодишње искуство у пољопривредној производњи представљају основне предности ове породице. Појединачне дјелатности на пољопривредном добру нису повезане и не овисе једна о другој тако да се приходом од једне дјелатности могу покрити евентуални сезонски проблеми у другој.

Пословни план је заснован на пољопривредној сезони која почиње 1. априла. План покрива 3,5 године узгоја, након чега долази до пуног поврата средстава уложених у узгој малина.

## Финансијска анализа

### Амортизација

За сваку пословну активност је неопходно планирати трошкове замјене главног капитала, нпр. сточног фонда, трајних култура као што је воће, те фиксне опреме, нпр. колчева за малине, и механизације. За амортизацију регистрованог предузећа се обично могу добити пореске олакшице.

Табела амортизације					
	Цијена	Године амортизације	1. ГОДИНА	2. ГОДИНА	3. ГОДИНА
Јабуре	600	30	20	20	20
Малине	750	10	75	75	75
Колчеви	8.000	10		800	800
ЖИца	2.000	10		200	200
<b>УКУПНО</b>	<b>11.350</b>		<b>95</b>	<b>1.095</b>	<b>1.095</b>

*Напомена: Ако фармер није држао властите краве за обнављање стада, потребно је урачунати амортизацију за куповину нових грла.*

### Приход и расход

Ова табела показује предвиђене резултате сваке од предузетих активности, како би се упоредио учинак сваке од њих. Напомена: табела не показује вриједност потенцијалних ефеката једне активности на другу, нпр. вриједност гнојива од крава за засад и траву за испашу из воћњака.

ПРИХОДИ И РАСХОДИ				
	1. ГОДИНА	1. ГОДИНА	1. ГОДИНА	УКУПНО
Приход	<b>19.566</b>	<b>20.566</b>	<b>38.382</b>	<b>78.514</b>
Издаци	<b>9.954</b>	<b>22.562</b>	<b>17.193</b>	<b>49.709</b>
Зарада	<b>9.612</b>	<b>-1.996</b>	<b>21.189</b>	<b>28.805</b>

## Табела прихода

Ова табела помаже у планирању активности у смислу да показује временски распоред стицања прихода током пољопривредне сезоне и обрачунава укупне годишње приходе од пољопривредних активности.

ПРИХОД										
	Краве <sup>1</sup>			Јабукe			Малине			УКУПНО
	Кол.	Цијена	Укупно	Кол.	Цијена	Укупно	Кол.	Цијена	Укупно	
Април 2003.	1230	0.70	<b>861</b>	-	-	-	-	-	-	<b>3.861</b>
	3*	1000	<b>3.000</b>							
Мај 2003.	1125	0.70	<b>787</b>	-	-	-	-	-	-	<b>787</b>
Јуни 2003.	1080	0.70	<b>756</b>	-	-	-	-	-	-	<b>756</b>
Јули 2003.	990	0.70	<b>693</b>	-	-	-	-	-	-	<b>693</b>
Август 2003.	945	0.70	<b>662</b>	-	-	-	-	-	-	<b>662</b>
Септембар 2003.	900	0.70	<b>630</b>	-	-	-	-	-	-	<b>630</b>
Октобар 2003.	690	0.70	<b>483</b>	20000	0.50	<b>10.000</b>	-	-	-	<b>10.483</b>
Новембар 2003.	-	-		-	-	-	-	-	-	<b>0</b>
Децембар 2003.	-	-		-	-	-	-	-	-	<b>0</b>
Јануар 2004.	500	0.70	<b>350</b>	-	-	-	-	-	-	<b>350</b>
Фебруар 2004.	750	0.70	<b>525</b>	-	-	-	-	-	-	<b>525</b>
Март 2004.	1170	0.70	<b>819</b>	-	-	-	-	-	-	<b>819</b>
УКУПНО I ГОДИНА			<b>9.566</b>			<b>10.000</b>			<b>0</b>	<b>19.566</b>
ЗАЈАМ										<b>2.000</b>
Април 2004.	1230	0.70	<b>861</b>	-	-	-	-	-	-	<b>2.861</b>
	2*	1000	<b>2.000</b>							
Мај 2004.	1125	0.70	<b>787</b>	-	-	-	-	-	-	<b>787</b>
Јуни 2004.	1080	0.70	<b>756</b>	-	-	-	-	-	-	<b>756</b>
Јули 2004.	990	0.70	<b>693</b>	-	-	-	-	-	-	<b>693</b>
Август 2004.	945	0.70	<b>662</b>	-	-	-	-	-	-	<b>662</b>
Септембар 2004.	900	0.70	<b>630</b>	-	-	-	-	-	-	<b>630</b>
Октобар 2004.	690	0.70	<b>483</b>	20000	0.50	<b>10.000</b>	-	-	-	<b>10.483</b>
Новембар 2004.	-	-		-	-	-	-	-	-	<b>0</b>
Децембар 2004.	-	-		-	-	-	-	-	-	<b>0</b>
Јануар 2005.	500	0.70	<b>350</b>	-	-	-	-	-	-	<b>350</b>
Фебруар 2005.	750	0.70	<b>525</b>	-	-	-	-	-	-	<b>525</b>
Март 2005.	1170	0.70	<b>819</b>	-	-	-	-	-	-	<b>819</b>
УКУПНО II ГОДИНА			<b>8.566</b>			<b>10.000</b>			<b>0</b>	<b>20.566</b>
Април 2005.	1230	0.70	<b>861</b>	-	-	-	-	-	-	<b>2.861</b>
	2*	1000	<b>2.000</b>							
Мај 2005.	1125	0.70	<b>787</b>	-	-	-	-	-	-	<b>787</b>
Јуни 2005.	1080	0.70	<b>756</b>	-	-	-	-	-	-	<b>756</b>
Јули 2005.	990	0.70	<b>693</b>	-	-	-	2000	1.30	<b>2.600</b>	<b>3.293</b>
Август 2005.	945	0.70	<b>662</b>	-	-	-	1000	1.30	<b>1.300</b>	<b>1.962</b>
Септембар 2005.	900	0.70	<b>630</b>	-	-	-	-	-	-	<b>630</b>
Октобар 2005.	690	0.70	<b>483</b>	20000	0.50	<b>10.000</b>	-	-	-	<b>10.483</b>
Новембар 2005.	-	-		-	-	-	-	-	-	<b>0</b>
Децембар 2005.	-	-		-	-	-	-	-	-	<b>0</b>
Јануар 2006.	500	0.70	<b>350</b>	-	-	-	-	-	-	<b>350</b>
Фебруар 2006.	750	0.70	<b>525</b>	-	-	-	-	-	-	<b>525</b>
Март 2006.	1170	0.70	<b>819</b>	-	-	-	-	-	-	<b>819</b>
Април 2006.	1230	0.70	<b>861</b>	-	-	-	-	-	-	<b>2.861</b>
	2*	1000	<b>2.000</b>							
Мај 2006.	1125	0.70	<b>787</b>	-	-	-	-	-	-	<b>787</b>
Јуни 2006.	1080	0.70	<b>756</b>	-	-	-	-	-	-	<b>756</b>
Јули 2006.	990	0.70	<b>693</b>	-	-	-	4000	1.30	<b>5.200</b>	<b>5.893</b>
Август 2006.	1070	0.70	<b>749</b>	-	-	-	2000	1.30	<b>2.600</b>	<b>4.849</b>
	1**	1500	<b>1.500</b>							
Септембар 2006.	1100	0.70	<b>770</b>	-	-	-	-	-	-	<b>770</b>
УКУПНО 3. ½ ГОДИНЕ			<b>16.682</b>			<b>10.000</b>			<b>11.700</b>	<b>38.382</b>
УКУПНО ЦЈЕЛОКУПНИ ПЕРИОД										<b>78.514</b>

НАПОМЕНА: <sup>1</sup> Цијена млијека заснована на информацијама из Милгор Горажде, 23/09/2002  
 НАПОМЕНА: \* продаја телади. \*\* продаја одстранених крва

## Табела издатака

Табела издатака је од суштинске важности за израду пуне анализе свих издатака за све активности и утврђивање када је тачно дошло до трошења средстава у току пољопривредне сезоне.

ТРОШКОВИ				
	Краве	Јабукe	Малине	УКУПНО
<b>1. ГОДИНА (апр. 03-март 03)</b>				
Концентрат за краве (2100 кг x 0,41)	<b>861</b>			<b>861</b>
Концентрат за јунице (360 кг x 0,48)	<b>173</b>			<b>173</b>
NaCl (сточни фонд)	<b>50</b>			<b>50</b>
Ветеринарске услуге	<b>150</b>			<b>150</b>
Минерално ђубриво (1 кг 0,50)	<b>200</b>	<b>200</b>	<b>400</b>	<b>800</b>
Обрада земље	<b>150</b>	<b>200</b>	<b>800</b>	<b>1.150</b>
Саднице малина (1500 x 0,50)			<b>750</b>	<b>750</b>
Прскање		<b>500</b>	<b>125</b>	<b>600</b>
Материјал за паковање и опрема	<b>50</b>	<b>100</b>		<b>150</b>
Наводњавање		<b>100</b>	<b>100</b>	<b>200</b>
Остали издаци	<b>50</b>	<b>50</b>	<b>50</b>	<b>150</b>
Амортизација		<b>20</b>	<b>75</b>	<b>95</b>
Животни издаци				<b>4.800</b>
<b>УКУПНО 1. ГОДИНА</b>	<b>1.684</b>	<b>1.170</b>	<b>2.300</b>	<b>9.954</b>
<b>2. ГОДИНА (април 04 март 05)</b>				
Концентрат за краве	<b>1.004</b>			<b>1.004</b>
Концентрат за јунице (360 кг x 0,48)	<b>173</b>			<b>173</b>
NaCl (минерали)	<b>50</b>			<b>50</b>
Ветеринарске услуге	<b>150</b>			<b>150</b>
Минерално гнојиво (1 кг 0,50)	<b>200</b>	<b>200</b>	<b>400</b>	<b>800</b>
Обрада земље	<b>150</b>	<b>200</b>	<b>400</b>	<b>750</b>
Прскање		<b>500</b>	<b>500</b>	<b>1.000</b>
Колчеви (2000 x 4 KM)			<b>8.000</b>	<b>8.000</b>
Жица и остали материјали			<b>2.000</b>	<b>2.000</b>
Материјал за паковање и опрема	<b>50</b>	<b>100</b>		<b>150</b>
Наводњавање		<b>100</b>	<b>100</b>	<b>200</b>
Остали издаци	<b>50</b>	<b>50</b>	<b>50</b>	<b>150</b>
Амортизација		<b>20</b>	<b>1.075</b>	<b>1.095</b>
Животни издаци				<b>4.800</b>
Кредитна стопа				<b>2.240</b>
<b>УКУПНО 2. ГОДИНА</b>	<b>1.827</b>	<b>1.170</b>	<b>12.525</b>	<b>22.562</b>
<b>3. ГОДИНА (април 05 септ. 06)</b>				
Концентрат за краве (4258 кг x 0,41)	<b>1.746</b>			<b>1.746</b>
Концентрат за јунице (480 кг x 0,48)	<b>230</b>			<b>230</b>
NaCl (минерали)	<b>75</b>			<b>75</b>
Ветеринарске услуге	<b>250</b>			<b>250</b>
Минерално ђубриво (1 кг 0,50)	<b>400</b>	<b>400</b>	<b>800</b>	<b>1.600</b>
Обрада земље	<b>300</b>	<b>400</b>	<b>800</b>	<b>1.500</b>
Прскање		<b>875</b>	<b>900</b>	<b>1.775</b>
Материјал за паковање и опрема	<b>50</b>	<b>100</b>	<b>400</b>	<b>550</b>
Наводњавање		<b>200</b>	<b>200</b>	<b>400</b>
Остали издаци	<b>75</b>	<b>75</b>	<b>75</b>	<b>225</b>
Амортизација		<b>30</b>	<b>1.612</b>	<b>1.642</b>
Животни издаци				<b>7.200</b>
<b>УКУПНО ЗА 3,5 ГОДИНЕ</b>	<b>3.126</b>	<b>2.080</b>	<b>4.787</b>	<b>17.193</b>
<b>УКУПНО ЦЈЕЛОКУПНИ ПЕРИОД</b>				<b>49.709</b>

## Табела солвентности

Ова табела обухвата све трошкове и приходе фарми који су детаљно презентовани у горе наведеним табелама и бројке трансформише у стварне приливе и одливе новца током пољопривредне године. Ово је од суштинског значаја пошто илуструје слагање или неслагање - прихода са издацима, ставља кључан нагласак на билансу готовине. Из ове илустрације стања готовине на пољопривредном добру, пољопривредни произвођач може прилагодити вријеме продаје, куповине сировина, капитална улагања итд., како би обезбједио да пољопривредно добро увијек посједује довољно средстава бар за покривање пословних издатака, те чак и издатака живота породице.

		ТАБЕЛА СОЛВЕНТНОСТИ																				
		Апр-03	Мај-03	Јун-03	Јул-03	Ауг-03	Сеп-03	Окт-03	Нов-03	Дец-03	Јан-04	Феб-04	Мар-04	Апр-04	Мај-04	Јун-04	Јул-04	Ауг-04	Сеп-04	Окт-04	Нов-04	Дец-04
Продаја млијека	861	787	756	693	662	630	483	-	-	350	525	819	861	787	756	693	662	630	483	-	-	-
Продаја телад	3.000	-	-	-	-	-	10.000	-	-	-	-	-	2.000	-	-	-	-	-	-	10.000	-	-
Продаја јабука	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Продаја малина	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Концентрат за краве	71	72	72	72	71	72	72	72	72	72	72	72	83	84	84	83	84	84	83	84	84	84
Концентрат за телад	-	-	-	-	-	-	-	-	-	57	58	58	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
NaCl (минерали)	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
Ветеринарске услуге	-	-	-	-	-	-	-	-	-	150	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Минерално гнојиво	500	200	100	-	-	-	-	-	-	-	-	-	500	200	100	-	-	-	-	-	-	-
Обрада земље	-	150	225	75	200	0	-	-	-	-	-	-	200	-	75	75	-	400	-	-	-	-
Саднице	-	-	-	-	-	750	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Проскање	100	100	100	100	-	-	-	-	-	-	225	225	225	225	100	-	-	-	-	-	-	-
Мат. за омотавање	-	-	-	-	-	-	150	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	150	-	-
Колчеви	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	8.000	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Жица	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	2.000	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Иригација	-	-	100	100	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	100	100	-	-	-	-	-	-
Други издаци	12	13	12	13	12	13	12	13	12	13	12	13	12	13	12	13	12	13	12	13	12	12
Амортизација	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	7	91	91	91	92	91	91	91	91	92	91
Животни издаци	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400
Отплата кредита	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	186	187	187	186	187	187	186	187	186	187
<b>УКУПНИ ТРОШКОВИ</b>	<b>1.095</b>	<b>947</b>	<b>1.021</b>	<b>772</b>	<b>695</b>	<b>1.748</b>	<b>646</b>	<b>497</b>	<b>495</b>	<b>704</b>	<b>554</b>	<b>780</b>	<b>11.701</b>	<b>1.204</b>	<b>1.278</b>	<b>1.053</b>	<b>778</b>	<b>1.180</b>	<b>926</b>	<b>780</b>	<b>778</b>	<b>778</b>
<b>КРЕДИТ</b>													<b>2.000</b>									
<b>ГОТ. БИЛАНСА</b>	<b>2.766</b>	<b>-160</b>	<b>-265</b>	<b>-79</b>	<b>-33</b>	<b>-1.118</b>	<b>9.837</b>	<b>-497</b>	<b>-495</b>	<b>-354</b>	<b>-29</b>	<b>39</b>	<b>-6.840</b>	<b>-417</b>	<b>-522</b>	<b>-360</b>	<b>-116</b>	<b>-550</b>	<b>9.557</b>	<b>-780</b>	<b>-778</b>	<b>-778</b>
<b>КУМУЛ. ГОТОВИНА</b>	<b>2.766</b>	<b>2.606</b>	<b>2.341</b>	<b>2.262</b>	<b>2.229</b>	<b>1.111</b>	<b>10.948</b>	<b>10.451</b>	<b>9.956</b>	<b>9.602</b>	<b>9.573</b>	<b>9.612</b>	<b>2.772</b>	<b>2.355</b>	<b>1.833</b>	<b>1.473</b>	<b>1.357</b>	<b>807</b>	<b>10.364</b>	<b>9.584</b>	<b>8.806</b>	<b>8.806</b>



		ТАБЕЛА СОЛВЕНТНОСТИ																				
		Јан-05	Феб-05	Мар-05	Апр-05	Мај-05	Јун-05	Јул-05	Ауг-05	Сеп-05	Окт-05	Нов-05	Дец-05	Јан-06	Феб-06	Мар-06	Апр-06	Мај-06	Јун-06	Јул-06	Ауг-06	Сеп-06
Продаја млијека	350	525	819	861	787	756	693	662	630	483	-	-	350	525	819	861	787	756	693	630	483	-
Продаја телди (+ краве)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Продаја јабука	-	-	-	-	-	-	-	-	-	10.000	-	-	-	-	-	2.000	-	-	-	-	-	-
Продаја малина	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
Концентрат за краве	83	84	84	95	96	96	95	96	96	95	96	96	95	96	96	107	108	107	108	84	84	84
Концентрат за телад	57	58	58	-	-	-	-	-	-	-	-	-	57	58	58	19	19	19	19	-	-	-
NaCl (минерали)	4	4	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
Ветеринарске услуге	150	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	150	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Минерално гнојиво	-	-	-	500	200	100	-	-	-	-	-	-	-	-	-	500	200	100	-	-	-	-
Обрада земље	-	-	225	225	225	75	75	100	100	-	-	-	-	-	225	225	225	225	225	100	-	-
Прскане	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Мат. за омотавање	-	-	-	-	-	-	-	-	-	150	-	-	-	-	-	-	-	-	-	200	-	-
Иригација	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	100	100	-	-
Други издаци	13	12	13	12	13	12	13	12	13	12	13	12	13	12	13	12	13	12	13	12	13	12
Амортизација	91	91	92	91	91	91	92	91	91	91	92	91	91	91	91	92	91	91	91	91	92	91
Животни издаци	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400
Отплата кредита	186	187	187	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>УКУПНИ ТРОШКОВИ</b>	<b>984</b>	<b>836</b>	<b>1.064</b>	<b>1.527</b>	<b>1.029</b>	<b>1.103</b>	<b>1.079</b>	<b>603</b>	<b>1.055</b>	<b>752</b>	<b>605</b>	<b>603</b>	<b>810</b>	<b>661</b>	<b>889</b>	<b>1.539</b>	<b>1.060</b>	<b>1.133</b>	<b>1.111</b>	<b>591</b>	<b>1.043</b>	<b>1.043</b>
<b>ГОТ. БИЛАНСА</b>	<b>-634</b>	<b>-311</b>	<b>-245</b>	<b>-1.334</b>	<b>-242</b>	<b>-347</b>	<b>2.214</b>	<b>1.359</b>	<b>-425</b>	<b>9.731</b>	<b>-605</b>	<b>-603</b>	<b>-460</b>	<b>-136</b>	<b>-70</b>	<b>1.322</b>	<b>-273</b>	<b>-377</b>	<b>4.782</b>	<b>-377</b>	<b>4.258</b>	<b>-273</b>
<b>КУМУЛ. ГОТОВИНА</b>	<b>8.172</b>	<b>7.861</b>	<b>7.616</b>	<b>8.950</b>	<b>8.708</b>	<b>8.361</b>	<b>10.575</b>	<b>11.934</b>	<b>11.509</b>	<b>21.240</b>	<b>20.635</b>	<b>20.032</b>	<b>19.572</b>	<b>19.436</b>	<b>19.366</b>	<b>20.688</b>	<b>20.415</b>	<b>20.038</b>	<b>24.820</b>	<b>24.807</b>	<b>28.805</b>	<b>28.805</b>



## Временски распоред активности на пољопривредном добру

	Апр- Јун 2003	Јул- Сеп 2003	Окт- Дец 2003	Јан- Мар 2004	Апр- Јун 2004	Јул- Сеп 2004	Окт- Дец 2004	Јан- Мар 2005	Апр- Јун 2005	Јул- Сеп 2005	Окт- Дец 2005	Јан- Мар 2006	Апр- Јун 2006	Јул- Сеп 2006
П														
Р														
И														
Х														
О														
Д														
Дубоко оруње за узгајање малина														
Сезонска обрада земљишта														
Концентрат за краве														
Концентрат за телад														
Минерално гнојиво														
Саднице малина														
Пресењање														
Набавка колчева и жице														
Иригација														
Ветеринарске услуге														
Амортизација *														
Отплата кредита														

\* = средства која се могу сачувати до времена замјене детаљно приказана у табели амортизације доле

 Односи се на све мјесеце периода  
 Односи се на један или два мјесеца периода

## **Прилог 2: Пружање услуга и подршке**

Подршка коју можете добити за вашу пољопривредну дјелатност може бити значајна, међутим моћи ћете је добити само уколико се пажљиво припремите прије него што се обратите организацијама које пружају помоћ пољопривредницима. Још један битан разлог због којег је потребна темељна припрема јесте чињеница да сви савјети и подршка коју добијете од сваке ове организације неће бити једнако вриједни. Уколико сте добро припремљени, бићете у могућности да оцијените квалитет услуга које вам је пружила организација којој сте се обратили.

### **Службе и услуге везане за проширење дјелатности**

Ове службе могу бити корисне у погледу техничког дијела пољопривредних дјелатности. У зависности од регије у којој живите, могу вам обезбиједити детаљну обуку о техникама подрезивања, хигијени стоке, економичној и безбједној употреби гнојива и многим другим питањима. Врло често можете добити и појединачни савјет. Како заштитити дио земљишта од поплава? Како свести на минимум плијесан током жетве? Уз то, многе од ових служби вам могу помоћи да сачините план који може побољшати вашу дјелатност и помоћи вам да добијете кредите.

Службе које су наведене на крају ове брошуре тренутно не наплаћују своје услуге и подршку, али је могуће да ће се ова ситуација у наредним годинама промијенити.

### **Земљорадничке задруге**

Прије рата земљорадничке задруге су биле дио планске економије. Оне су организовале кориштење земљишта и откупљивале производе од земљорадника и продавале их на другим мјестима. Послијератне задруге нису дио планске економије и њихов циљ је једноставно максимално повећање профита њихових чланова.

У циљу остваривања горе наведеног циља, задруге би могле бити укључене у све фазе пољопривредног циклуса. Могле би бити у могућности да за своје чланове навелико купују сјеме или саднице, гнојива и пестициде, и то по цијенама нижим у односу на оне када купујете појединачно. Оне би могле узети велике зајмове од банака и подијелити средства члановима задруге. Оне би могле располагати машинама, куповати и препродавати производе својих чланова, преговарати о склапању уговора са прехранбеним индустријама и пружати и друге облике помоћи.

Постоје различите врсте земљорадничких задруга у Босни и Херцеговини и већина њих пружа само неке од услуга које су овдје наведене. Неке задруге нису активне, па, иако учлањивање у задругу може бити веома мудар потез, он истовремено подразумијева и одређени ризик. Задруга је једна врста комерцијалног предузећа и њени чланови су дионичари. Уколико задруга банкротира или није у могућности да прода производе својих чланова, ви као члан морате на себе преузети дио финансијског ризика. Грешка задруге би дјелимично била и ваша грешка, јер је послјератна задруга успјешна у оној мјери у којој су успјешни њени чланови. Неће бити резултата уколико сви чланови задруге не буду активно укључени у њене активности и руковођење задругом.

### **Земљорадничка удружења**

Земљорадничко удружење може пружити неке од услуга које може да пружи и задруга, међутим оно се не може укључити у комерцијалне активности. Удружење неће продавати ваше производе. Логично је да чланство у удружењу не подразумијева исте финансијске ризике као чланство у задрузи, иако постоји предност у заједничком раду на дијелењу ресурса.

## **Банковне и кредитне организације**

Све донедавно било је практично немогуће доћи до кредита за пољопривредне активности. Ова ситуација се промијенила током протекле године, с обзиром да је један број банака и организација за микрокредите отворио кредитне линије које су конкретно намијењене пољопривреди. Узимање зајма је сада могуће у скоро свим подручјима Босне и Херцеговине. Међутим, није једноставно добити зајам (ова брошура објашњава услове), а свакако да преузимате ризик да, у најгорем случају, не будете у могућности да отплатите зајам, те да вам умјесто уплате банка узме вашу имовину коју сте дали у залог.

## **Домаће и међународне организације**

У БиХ постоји велики број домаћих и међународних организација које вам могу пружити подршку. Оне практично спроводе све горе наведене активности. У протеклих неколико година, оне су:

- помогле при постизању многих договора између замљорадничких задруга и прехранбене индустрије и фабрика, или на друге начине помогле у проналажењу тржишта за пољопривредне производе;
- обезбиједиле грантове и зајмове како би омогућиле породицама пољопривредника да започну или комерцијализирају пољопривредне активности у фази када они нису били спремни да узму комерцијалне кредите;
- купиле машинерију за задруге;
- организовале различите врсте обуке за пољопривреднике.

Иако су ове организације побољшале живот многих пољопривредника, ипак је потребно упозорити на слиједеће: активности које проводе ове организације ће ускоро бити редуковане због смањења међународних донаторских средстава. Уз то, квалитет услуга које ове организације пружају значајно се разликује у зависности од организације.

## **Прехрамбена производња**

Фабрике за прехранбену производњу требају пољопривредне производе. Врло често су пољопривредна добра у БиХ премалена да би била интересантна за ове фабрике које више воле сарадњу са задругама (или, на жалост, да производе увозе из иностранства). С обзиром на то да у Босни и Херцеговини нема лицитације, ове фабрике врло често раде на основу уговора о производњи: на почетку сезоне фабрике се договоре са задругама да откупе одређени обим производње, одређене квалитете и по одређеној цијени. Уз овакав уговор фабрике обично обезбјеђују саднице (дјелимично из разлога што желе обезбиједити да ће производи које ће откупити бити истог квалитета) и техничку подршку у току сезоне. Сигурносна и техничка подршка су најважније предности производње по основу уговора. Недостатак овакве производње је у томе да су цијене које се нуде генерално мало мање него просјечне цијене у току сезоне.

## **Органи власти**

Службе и услуге које се односе на проширење дјелатности из овог Анкеса организују и плаћају органи власти. Уз то, органи власти нуде одређену финансијску мотивацију како би се повећала привлачност пољопривреде. Уколико, на примјер, продајете млијеко мљекари, органи власти додају премију на цијену коју плаћа фабрика. Општинско или кантонално министарство пољопривреде вам можда може пружити додатне информације. И још једно упозорење: не може се увијек ослонити на понуђену подршку, јер је могуће да неће доћи до њене реализације.

### Прилог 3: Службе и услуге везане за проширење дјелатности

Мјесто	Адреса	Тел/факс	е-маил
Бања Лука	Крајишких бригада 155	051 317 989	banjaluka@pssbih.org
Бихаћ	Босанска 16	037 323 218	bihac@pssbih.org
Бијељина	Пољопривредни завод Бијељина	055 240 035 055 240 034	bijeljina@pssbih.org
Брчко Дистрикт	Доситеја Обрадовића 2	049 205 263	brcko@pssbih.org
Добој	Краља Драгутина 66	053 241 181	doboj@pssbih.org
Горажде	Мин. Привреде Кантона Горажде	038 224 028	gorazde@pssbih.org
Ливно	Стјепана II Котроманића бб	034 200 364	livno@pssbih.org
Мостар	Стјепана Радића 3	036 312 173 036 312 174	mostar@pssbih.org
Оџак	Трг 3	031 762 861	orasje@pssbih.org
Посушје	Фра Грге Мартижа бб	039 682 162 039 682 161	posusje@pssbih.org
Кантон Сарајево	Змаја од Босне 33	033 206 418	sarajevo@pssbih.org
Соколац	Мајдани бб	057 448 709	sokolac@pssbih.org
Травник	Станична 43	030 518 335 лок. 203	travnik@pssbih.org
Требиње	Републике Српске 37	059 224 177	trebinje@pssbih.org
Тузла	Змаја од Босне10	035 251 385	tuzla@pssbih.org
Зеница	Ђурковића 2	032 407 593 032 415 270	zenica@pssbih.org

## Прилог 4: Пољопривредне задруге

Свеобухватнија листа пољопривредних задруга се може добити од Удружења пољопривредних задруга Босне и Херцеговине, Бранислава Ђурђева 10/III, 71000 Сарајево (033-209317, факс: 033-664769). Ниже наведене пољопривредне задруге су само оне које су одговориле на ОНР-ове упитнике.

### Федерација БиХ

Општина	Назив	Адреса	Тел/факс	Директор
Бихаћ	Алија Алијагић	Каменица, Плитвичка бр. 77000 Бихаћ	037 388-350	Омер Галић
Босанска Крупа	Халкићи	Халкићи, 77240 Босанска Крупа	037 472 835	Фехим Халкић
Бугојно	Пољопродукт	Босанска 42, 70230 Бугојно	030 251 893	Един Чишић
Бужим	Тргозад	Бужим, 77245 Бужим	037 410 043	Вехбија Џулић
Читлук	Агроплод	Духанска бр. 88260 Читлук	036 642 122	Благо Маркота
Горажде	Агроподриње	Сеада Софовића 20, 73000 Горажде	038 224 528 061 156 - 667	Мирсад Хубанић
Горажде	Пољопром	Кулина Бана бр. 73000 Горажде	038 225 203	Јунуз Канлић
Грачаница	Кока Продукт	Армије БиХ 15а 75320 Грачаница	035 703-369	Недим Мусић
Грачаница	Агрозем	Корица Хан бр. 75320 Грачаница	035 703 450 035 781 - 222 035 787 - 303	Сенад Грбић
Грачаница	Грачанка	XXII дивизије 15/3, 75320 Грачаница	035 703 277	Расим Хусић 075 787 509
Градачац	Перадарство	М.Тита бр. 76250 Градачац	035 816 444	Хајрудин Терзић
Градачац	Требава	Хусеин кап. Градашчевића бр. 76250 Градачац	035 817 488 035 817 - 602	Алија Бешировић
Груде	Вино-Духан-Воће	88340 Груде	039 674 074	Анте Божић
Хаџићи	Хранисава Тарчин - Хаџићи	Врбања 5б, 71244 Тарчин	033 418 845	Дурмо Шула
Илиџа	Сарајевско поље	Бојничка 31, Ступ, 71210 Илиџа	033 545 950 033 456 - 444	Маринко Муса 033 468 363
Илиџа	Илиџа	Блажујски Друм 40, 71217 Раковица	033 627 042	Нагиб Хаџић
Илијаш	Илијаш	Подлугови бр. 71385 Илијаш	033 400 543 033 400 518	Фикрет и Енида Малишевић
Јабланица	Јабланица	Долјанска бр. 88420	036 752 405	Емир Сукман
Какањ	Агровемикс	Згошћа 41, 72240 Какањ	032 752 332 032 752 333	Мидхат Вејзспахић

Општина	Назив	Адреса	Тел/факс	Директор
Кладањ	Кладањ	Патриотске Лиге 2, Кладањ	035 621 380	Хајда Хајдаревић
Кључ	Центар	Маршала Тита 170 б 79280 Кључ	037 661 251	Дудаковић
Коњиц	Бутуровић поље	Х Херцег Бригаде 8, 88409 Бутуровић поље	036 728 886	Сеид Узуновић 036 28 974
Коњиц	Неретва	М. Тита бб, 88400 Коњиц	036 728 947 036 726 258	Ћазим Бутуровић
Љубушки	Пољопривреда	Зринско-Франкопанска 44, 88320 Читлук	036 835 186 036 834 190	Миливој Скорпунт
Лукавац	Пурачић	Трг Братства 6, 75305 Пурачић	035 563 058 061 142 310	Сафет Махмутовић
Мостар	Дрешница	88215 Дрешница, Мостар	061 142 836	Др. Беглеровић
Мостар	Радобоља	М. Тита 132, 88000 Мостар	036 550 739	Осман Дивановић
Мостар	Благај	Чаршија бб, 88201 Благај	036 572 013	Мубера Берберовић
Олово	Олово	Бранилаца града 17, 71340 Олово	032 825 169 032 825 111	Вехбија Хаџиабдић 061 780 437
Орашје	Задруга	Фрањевачка 54, 76272 Толиса	031 754 021	Борислав Дабић
Орашје	Агропромет	Св. Ане 16, 76233 Домаљевац	031 791 703	Ивица Росић
Орашје	Универзал	Осма бб, 76270 Орашје	031 754 105	
Прозор / Рама	Агропромет	Рама, 88440 Прозор	036 770 087	Мато Анђелић
Широки Бријег	Пољопрем	88226 Коцерин, Широки Бријег	039 711 677	Иван Сабљић
Травник	Травник	Мали Низ бб, 72270 Травник	030 818 259 030 512 173	Нисвет Лозо
Тузла	Агропромет	Алеја бос. владара 16, 75000 Тузла	035 236 808 035 232 878	Рамиз Халиловић
Вареш	Вариос	71330 Вареш	032 845 020	
Високо	Високо	Бакрачева бб, 71300 Високо	032 735 602	Благоје Дамјановић
Завидовићи	Задругар	Златних љиљана бб, 72200 Завидовићи	032 876 915	Изет Башић
Живинице	Живинице	Бисинска бб, 75270 Живинице	035 772 131 (фац)	Сафет Ђулић

## Република Српска

Општина	Назив	Адреса	Тел/факс	Директор
Бања Лука	Агрокрајина	Банја Лука	051 218 266 051 218 311	Милован Вуцић
Бања Лука	Агропромет	Саве Мркаља 8, Банја Лука	051 213 096	Ловре Анђелко
Банја Лука	Еко Садница	Бања Лука	051 309 148 065 635-395	Слободан Симић
Бијељина	Аграр-Јања	Карађорђева бб, 76316 Јања	055 541 864 055 541-261	Милан Савић
Бијељина	Агро Семберија	Мајевичка 101, 76300 Бијељина	055 206 699 065 643 455	Миле Мирковић
Бијељина	Амајлије	Амајлије	055 392 154	Гордана Бајаловић
Бијељина	Батковић	Батковић	055 576 352 055 389 352	Пантелије Богдановић
Бијељина	Балатун	Балатун	055 330 024 055 209 763	Милорад Поповић
Бијељина	Бијељина	Бијељина	055 205 070 055 472 397	Славко Михајловић
Бијељина	Бобар	Ф. Вишњића 211, Бијељина	055 204 580	Јован Јовић
Бијељина	Бродац	Бродац	055 521-029	Јовица Перић
Бијељина	Чађавица	Чађавица	055 370 088	Славко Видаковић
Бијељина	Црњелово	Црњелово	055 301 075	Милан Мирковић
Бијељина	Драгаљевац	76323 Драгаљевац	055 370 021	Пантелија Милинковић
Бијељина	Дворови	Дворови	055 550 651	Радан Симеуновић
Бијељина	Којчиновац	76316 Јања	055 553 170 055 553 171	Милорад Стјепановић
Бијељина	Лазаревица	Главичице	055 551 007	Стајка Цвјетиновић
Бијељина	Међаши	Бијељина	055 330 027 055 404 127	Рајко Николић
Бијељина	Обарска	Обарска	055 383 484	Споменка Ђокић
Бијељина	Попови	Попови	055 578 185 051 392 007	Слободанка Бокарић
Бијељина	Трњаци	Трњаци	055 330 022	Бранко Мисић
Бијељина	Трнова	76335 Доња Трнова	055 552 253 055 552 252	Стојан Јовић 065 521 155
Бијељина	Тутњевка	Тутњевац, 76333 Забрђе	055 471 788 055 209 788	Томислав Аврамовић
Бијељина	Вршани	Бијељина	055 371 059 055 571 023	Миленко Шкорић
Бијељина	Загони	Загони	055 325 283	Билјана Панић
Билећа	Агропром	Владимира Гаћановић бб, Билећа	059 370 313	Лазар Јокановић

Општина	Назив	Адреса	Тел/факс	Директор
Бос. Дубица / К. Дубица	Кнежица	79246 Кнежица	052436451; 436 450 065 585-533	Вељко Гарача
Бос. Градишка / Градишка	Градишка	Проте Суботића 2, Бос. Градишка / Градишка	051 813327 051 814 108	Саво Борковић
Бос. Градишка / Градишка	Поткозарје	Романовци, 78255 Александровац	051 780 587	Љубо Бијелић
Бос. Градишка / Градишка	Продекс	Мит. Николајевића 24, Б. Градишка / Градишка	051 814 788; 065 528 487	Перо Дукић
Бос. Нови / Нови Град	Агићи	Донји Агићи, Босански Нови / Нови Град	052 751 150 065 589 886	Мицо Пауковић
Бос. Нови / Нови Град	Агројапра	Босански Нови / Нови Град	065 523-011	Милован Антонић
Бос. Нови / Нови Град	Рудице	Рудице, Бос. Нови / Нови Град	065 523 631	Маринко Ерцег
Бос. Нови / Нови Град	Сана Сводна	Сводна 79229, Бос. Нови / Нови Град	052 776 194 (фах)	Бојана Цараковац
Бос. Нови / Нови Град	Стрижна	Бос. Нови / Нови Град	052 752 322 (фац)	Љубан Трнинић
Бос. Шамац / Шамац	Обудовац	76235 Обудовац	054 641 542 054 641 543	Перо Живковић
Братунац	Братунац	Братунац	056 881 180; 065 938 781	Марко Благојевић
Чајниче	Слога	Сердар Јанка Вукотића бб, Чајниче	058 315 236	Глигор Петровић
Челинац	Укрина	Стара Дубрава бб, Челинац	051 701 150 051 701 151	Далибор Дајић
Дервента	Дервента	Алексе Шантића бб, Дервента	053 333 311	Зајко Кулага
Дервента	Слога	Дервентски Луг , Дервента	053 321 273 065 636 891	Миленко Вујовић
Добој	Боснакоп	Краља Александра 68, Добој	053 242 195 053 242 190	Душан Гаврић
Добој	Подновље	Добој	053 680 019 053 241 126	Новак Даниловић 053/680-064
Фоча / Србиње	Зеленгора	Краља Петра И, 6 Фоча/Србиње	058 210 540 058 572 165	Миленко Владичић
Градачац / Пелагићево	Агрпосавина	Лончарска бб, 76273 Доњи Жабари	054 875 210 065 649 540	Жељко Марјановић
Градачац / Пелагићево	Пелагићево	76256 Пелагићево	054 810 129; 810 019 065 529 786	Гавро Бркић
Костајница	Агрокоп	Костајница	052 663 553	Здравко Бундало
Костајница	Будућност	Костајница	052 663 562; 663 300 065 693 660	Милан Васић
Лакташи	Црни Врх	Љубатовци, Лакташи	051 832 443; 768 300 065 523 631	Здравко Рудић
Лакташи	Лакташи	Лакташи	051 832 917 051 832 010	Божана Зец
Лакташи	ЖУпа	Кричковци, Лакташи	051 783 140	Јован Бајић
Љубиње	Агрос	Сретосавска бб, Љубиње	059 621 103 059 621 115	Симо Кучинар
Љубиње	Љубивит	Љубиње	059 621 652; 621 643 065 640 927	Стево Драпић



Општина	Назив	Адреса	Тел/факс	Директор
Милићи	Милићи	Милоша Обилића бб, Милићи	056 741 032	Млађан Милановић
Невесиње	Невесиње	Немањића бб, Невесиње	065 640 892	Трипо Настић
Пале	Коран	Силос бб, Горње Пале	057 223 095 057 224 866	Бранислав Ђорем
Пале	Мокро	71428 Мокро	057 238 812	Рајко Продановић 057 224 866
Пале	Пале	Српских ратника 26, Пале	057 223 045 057 223 097	Ненад Тешевић
Приједор	Агроплод	Орловци бб, Приједор	052 234 660 052 212 948	Дејан Вила
Приједор	Пољопромет	Омарска, Приједор	052/333-003 065/588-208	Обрад Кос
Приједор	Приједор	Козарска 3, Приједор	052 232 985	Душко Згоњанин
Приједор	Развитак	Ракелићи, Приједор	052 340 505; 232 100 065 512 190	Борислав Торбица
Прњавор	Кооператива	Трг Српских Бораца Прњавор	051 860 740 051 860 772	Горан Сарић
Сански Мост Српски С. Мост	Оштра Лука	79263 Сански Мост / Српски Сански Мост	052 337 143 052 337 141	Вукашин Зорић
Србац	Ситнеши	Србац	051 840 310 051 772 251	Славко Татић
Србац	Србац	Данка Митрова 4а, Србац	051 840 036 051 840 420	Љубо Ракић
Сребреница	Скелани	Скелани	056 657 888	
Сребреница	Задругар	Живојина Мишића 12, Сребреница	056 386 711	Мирсад Салимовић
Скендер Вакуф / Кнежево	15 Мај	Гаврила Принципа бб, Скендер Вакуф / Кнежево	051 891 510 065/641 698	Мирко Ђелић
Соколац	Агроокоп	Подроманија бб, Соколац	057 480 044; 480-523 065 622 708	Славко Добриловић
Соколац	Гласинац	Цара Лазара 57, Соколац	057 447 068 057 447 639	Ненад Павловић
Требиње	Ластва	Требиње	059 223 018	Владо Јанковић
Требиње	Требиње	Војводе Степе 12, Требиње	059 220 384 059 224 729	Драган Буквић
Угљевик	Орловићи	Угљевик	055 401 100 055 471 569	Младен Стојановић
Угљевик	Ратко Перић	Прибој, Угљевик	055 665216 055 665149	Здравко Миловановић
Вишеград	ЖУпа	Прелево, Вишеград	058 620 943	Славомир Папић
Власеница	Полет	Светосавска 12, Власеница	056 730 185 056 732 057	Миленко Ребић
Зворник	Агроподриње	Трг Краља Петра 25, 76400 Зворник	056 211 894 056 211 895	Томо Симић

## **Брчко дистрикт**

Општина	Назив	Адреса	Тел/факс	Директор
Брчко	Ратар	76206 Брка	049 500 387 065 602 886	Шаћир Рахман
Брчко	Пољотрг	76205 Сеоњаци	049745 490	Марко Амиџић

## Прилог 5: Банковне и кредитне организације

Назив	Адреса	Тел/фах	Теренске канцеларије	Износ кредита (КМ)
Бенефит	Вука Караџића 42, Лукавица	Тел: 057 340 290 057 671-359 Факс: 057 671 359 057 340 290 057 340 498	Билећа, Гацко, Хан Пијесак, Невесиње, Пале, Рогатица, Соколац, Србиње, Требиње, Вишеград, Љубиње, Чајниче, Калиновик, Братунац, Зворник.	500 - 20.000
Бобар банка а.д. Бијељина	Филипа Вишњића 211, Бијељина	Тел: 055 201 862	Бања Лука, Добој, Пале, Зворник, Брчко	Мин 5.000 - 100.000
БосВита	Којсино 23 Тузла	Тел: 035 252 483		700 - 15.000
СеВЕДА Central Bosnian Economic Development Agency	Зењак 216, Травник	Тел: 030 511 877 030 518 945		10.000 - 50.000
Централ профит банка Сарајево	Зелених беретки 24, Сарајево Контакт: Шефкет Тескереџић	Тел: 033 533 666 Факс: 033 532 318	Бихаћ, Бугојно, Џазин, Фојница, Мостар, Вареш, Високо, Завидовићи, Зеница, Тузла	Мин 10.000
COSPE Cooperazione Per Lo Sviluppo Dei Paesi Emergenti	Х херцеговачке ударне бригаде / К. Степинца 13, Мостар	Тел: 036 326 867 036 326 868 Факс: 036 326 867 036 326 868		Тренутно врши анализу микрокредитног тржишта.
ЕКИ	Хасана Кикића 13, Сарајево		Бијељина, Брчко, Бугојно, Дервента, Добој, Градачац, Лакташи, Мостар, Прњавор, Сарајево, Тузла, Зеница, Зворник.	1.000-20.000
HYPO-ALPE -ADRIA BANK д.д.	Сједиште Кнеза Бранимира 26, Мостар	Тел: 036 444 444 Факс: 036 444 235	Груде, Љубушки, Томиславград, Посуђе, Чапљина, Широки Бријег, Ливно, Неум, Рама, Брчко, Домањевац, Крешево, Нова Била, Ускопље, Јајце, Нови Травник, Кисељак, Столац, Бусовача, Жепче.	Кредити за физичка лица: Ненамјенски кредити (без депозита): 1.000-15.000 КМ; Краткорочни кредити: до 200.000 КМ. Период отплате :11 мјесеци Кредити за правна лица: Дугорочни кредити: без ограничења. Грејс период до 1 године. Краткорочни кредити: без ограничења.

Назив	Адреса	Тел/фах	Теренске канцеларије	Износ кредита (КМ)
IRWW Islamic Relief Worldwide	Јукићева 75, Сарајево	Тел: 033 666 233 033 666 234 Факс: 033 268 350	Тузла	До 10.000
ЛТ Комерцијална банка д.д. Ливно	Габријела Јуркића бб, Ливно	Тел: 034 201 942 034 202 322	Босанско Грахово, Дрвар, Гламоч, Јајце, Купрес, Томиславград	Кредити за физичка лица: 10.000 - 100.000 (углавном до 40.000).
LWF Микрокредит	Алагића сокак 7, Сански Мост	Тел: 037 681 710	Приједор, Нови Град, Босанска Крупа	Кредити за групе од 4 лица: 1.000 - 5000, максимално 20.000 по групи.
МИ -БОСПО	Мирза Делибашић 5, Тузла	Тел: 035 252 448 035 260 016 Факс: 035 281 607	Лукавац 035 572 479 Сребреник 035 645 295 Калесија 035 631 502 Живинице 035 772 559	Кредити се одобравају за све пољопривредне дјелатности, за већ основана предузећа. До 20.000.
МИКРОФИН	Саве Ковачевића 23, Бања Лука	Тел: 051 301 535 Факс: 051 301 535	Бијељина, Брчко, Босанска Дубица, Дервента, Брод, Градишка, Модрича, Нови Град, Приједор, Шипово, Србац	До 30.000, и до 5.000 за почетак
Raiffeisen Bank д.д. БиХ	Данијела Озме 3, Сарајево	Тел: 033 214 900 033 213 851	Банја Лука, Бихаћ, Бјелјина, Брчко, Горажде, Какањ, Ливно, Мостар, Орашје, Широки Бријег, Тешанј, Требиње, Тузла, Витез, Високо, Зеница, Жепче	Кредити за предузећа:  Краткорочни кредити: износ зависи од услова у банковном одобрењу. Дугорочни кредити за мала и средња предузећа: до 100.000.  Кредити за финансирање у руралним подручјима из ЕУ средстава: 5.000-100.000.
Развојна банка Бања Лука	Краља Петра I Карађорђевића 85а, Бања Лука	Тел: 051 242 100 051 242 107	Сви већи градови у РС.	Кредити за физичка лица: Ненамјенски кредити до 15.000.
СИНЕРГИЈА	Браже Подгорник бб, Бања Лука	Тел: 051 314 530 051 314 531	Бос. Градишка/ Градишка, Бос. Дубица/ Козарска Дубица, Бос. Нови/Н. Град, Приједор, Пријавор, Србац, Шамац, Дервента, Б. Брод.	Кредити за пољопривредну производњу до 30.000.

Назив	Адреса	Тел/фах	Теренске канцеларије	Износ кредита (КМ)
ТУЗЛАНСКА БАНКА	Маршала Тита 34, Тузла	Тел: 035 259 259 035 250 596	Бановићи, Брчко, Ћелић, Добој-Исток, Грачаница, Градачац, Калесија, Кладањ, Орашје, Сребреник, Теочак, Живинице, Лукавац.	За физичке особе: Микропредузећа: До 20.000; Мала предузећа: 20.000-50.000; Средња предузећа: 50.000-250.000; Велика предузећа: До 500.000.
УДРУЖЕЊА МЈЕШТАНА БАБУНОВИЋИ	Бабуновићи бб, Сребреник	Тел: 035 642 044 035 644 898	Тузла, Грачаница, Живинице	500-5.000.
UMCOR	Сједиште Творничка 3, Сарајево	Тел: 033 465 182	Бања Лука, Купрес, Мостар, Зеница, Зворник.	Кредити за отварање малих предузећа: 2.000-10.000 КМ. Просјечни одобрени износ је 4.500 КМ.
Volksbank БиХ д.д.	Фра Анђела Звиздовића 1, Сарајево	Тел: 033 483 265 033 263 832	Мостар	Кредити за фирме: Краткорочни и дугорочни: износи зависе од процјене сваког захтјева. Кредити за физичка лица: ненамјенски кредити: до 25.000 уз жиранте; преко 25.000 уз жиранте и хипотеку.
Загребачка банка БХ д.д.	Сједиште Кардинала Степинца бб, Мостар	Тел: 036 312 112 Факс: 036 312 116	Чапљина, Читлук, Међугорје, Груде, Ливно, Љубушки, Неум, Орашје, Посушје, Рама, Широки Бријег, Томиславград, Витез, Столац, Ускопље, Тузла, Жепче, Сарајево, Оцак, Кисељак, Бања Лука, Јајце, Брчко.	Не постоје посебне кредитне линије за фармере, али банка ради са Свјетском банком на пројекту за финансирање пољопривредних произвођача. Кредити за фирме: Ограничења су регулисана законом и зависе од кредитних обавеза клијената и програма улагања. Кредити за физичка лица: до 100.000 КМ.
Зептер комерц банка а.д.	Јеврејска улица бб, Бања Лука	Тел: 051 241 115	Бијељина, Брчко, Прњавор, Приједор, К. Дубица, Градишка, Србац, Требиње, Сарајево, Српско Сарајево.	Кредити за фирме: без ограничења. Износи зависе од процјене сваког захтјева. Кредити за физичка лица: ненамјенски кредити: до 5.000.

Напомена: банке и кредитне организације задржавају право промјене каматних стопа и других увјета кредитирања

## Прилог 6: Невладине организације које дају подршку пољопривредном развоју

Назив	Адреса	Тел/факс	Теренске канцеларије	Активности
Agrinas Agricultural International Assistance	Сански Мост, Бањалука 76	Тел: 037 682 782		Обезбјеђује сјеме, гнојиво и техничке савјете. Проводи програм за узгој оваца и припрема програм за узгој говеда.
ALDI Agency for Local Development Initiatives	Горажде, Панорама 66	Тел: 038 227 850 Факс: 038 228 594		Обезбјеђује сјеме и машине за повратнике.
BAG Balkanactie van de Gemeenten	Маглај, 11. Улица 66	Тел: 032 603 917 Факс: 032 603 917		Обезбјеђује машине, саднице и стоку за повратнике.
CARE International	Бања Лука, Студеничка 14	Тел: 051 214 146 Факс: 051 211 309		Обезбјеђује донације за повратнике, у сарадњи с локалним НВО.
Caritas бискупије Бања Лука	Бања Лука, Кралја Петра I Карађорђевића 125	Тел: 051 300 890 051 319 771 Факс: 051 312 149	Котор Варош, Цара Душана 66 Тел: 051 882 955 Факс: 051 882 955 Љубија, Љубија 66 Тел: 052 360 456 Факс: 052 360 456 Босанска Градишка Владимира Назора Тел: 051 815 884 Факс: 051 815 884 Приједор, Б.Нушића 15 Тел: 052 232 795 Факс: 052 232 795; Прњавор, Алексе Шантића 1 Тел: 051 863 403 Факс: 051 863 403	Обезбјеђује машине, стоку и микрокредите без камата за повратнике.
Caritas Switzerland	Сарајево, Симе Милутиновића Сарајлије 1/1	Тел: 033 210 704 033 210 704 Факс: 033 668 184	Бихаћ, Браће Радића 66 Тел: 037 320 800 Факс: 037 320 800 Бијељина, Војводе Степе 3 Тел: 055 220 811 Факс: 055 220 811	
CEFA	Мостар, Младена Балорде 35	Тел: 036 552 219 Факс: 036 552 219	Травник, Пирота 66 (Конак) Тел: 036 552 219 Факс: 036 552 219 Горажде, Сенада Кулина Челке 1 Тел: 038 224 198 038 518 349 Факс: 038 224 198	Ангажирана у обради земље и млинарству. Обезбјеђује сјеме за повратнике. Обучава земљораднике. Сарађује са Агрплодом на развоју органске производње.
CRS Catholic Relief Services	Сарајево, Мухамеда Кантарџића 3/ИВ	Тел: 033 205-827 Факс: 033 205-373	Мостар, Маршала Тита 60 Бања Лука, Душка Кошчице 49	Обезбјеђује алат, сјеме, стоку, гнојиво и микро-кредите за повратнике.

Назив	Адреса	Тел/факс	Теренске канцеларије	Активности
CWS Church World Service	Сарајево, Краља Твртка 21	Тел: 033 668 938 Факс: 033 668 938		Обезбјеђује сјеме, машине и алате за земљораднике у РС, Мостару и кантону 10
ДЕЗА ГТЗ	Градачац, Реуфа Хусеинагица, 76250	Тел: 035 817 103 Факс: 035 819 918		Даје подршку развоју узгоја воћа и поврћа у подручју Тузле и Бања Луке. Сарађује са удружењем произвођача.
Dorcac Aid	Сански Мост, Махала 33а	Тел: 037 681 502		
ECON Economic Cooperation Network	Сарајево, Ферхадија 13	Тел: 033 444 141 033 444 912 Факс: 033 444 141 033 444 912		Подршка производњи оријентисаној на шуме и биље. Подршка за атестирање органичних производа
Handicap International	Бихаћ, Џемала Биједића 11 (ова канцеларија ће се ускоро преселити у Сарајево)	Тел: 037 332 604 Факс: 037 332 558		Пружа финансијску помоћ и опрему за хендикепиране особе.
Hilfswerk Austria	Сарајево, Јосипа Штадлера 8	Тел: 033 230 847 033 230 849 Факс: 033 230 849	Дервента, Трг ослобођења 24 Тел: 053 333 532 Факс: 053 333 531 Тузла, Филипа Кљајића 22 Тел: 035 255 175 Факс: 035 255 165 Сарајево, Трг Мухамеда Кантарџића 3 Тел: 033 217 329 Факс: 033 217 329 Соколац, Цара Лазара Тел: 057 447 152 Факс: 057 447 152 Илијаш, 126. Бригаде 62 Тел: 033 402 198 Факс: 033 402 197 Сарајево, Џемала Биједића 160 Тел: 033 543 440 033 545 216	Посебна помоћ пољопривредним произвођачима са фокусом на повратнике.
ICMC International Catholic Migration Commission	Сарајево, Трампина 12/В	Тел: 033 710 510 Факс: 033 230 568	Банја Лука, Грчка 12 Тел: 051 221 260 Факс: 051 213 186	Обезбјеђује пољопривредну опрему у циљу подршке одрживог повратка.
IOCC International Orthodox Christian Charities	Бања Лука, Милана Краљевића 21а	Тел: 051 321 860 Факс: 051 304 520	Сарајево, Травничка 13 Тел: 033 218 735 Факс: 033 218 735 Дрвар, Хрватских бранитеља 36 Тел: 034 819 068 Факс: 034 819 068	Потпора пољопривредној дјелатности; Осигурава микро-кредите путем локалних партнера.
IOM International Organization for Migration	Сарајево, Алеја Босне Сребрене 6б	Тел: 033 452 707 033 452 714 Факс: 033 452 640		Пружа помоћ демобилисаним војницима .

Назив	Адреса	Тел/факс	Теренске канцеларије	Активности
LWF Lutheran World Federation	Тузла, Рударска 65	Тел: 035 281 503 Факс: 035 280 132		Пружа различите врсте помоћи пољопривредној дјелатности.
Маја Кравица, Братунац, Удружење жена	Братунац, М.З. Кравица	Тел: 056 480 000 Факс: 056 480 107		Пружа помоћ у виду пшенице, кромпира, сјемена, стоке и производње малина.
Мали привредник	Вишеград, Ужичког корпуса 37	Тел: 058 682 786 065 915 258 Факс: 058 621 367		Свеукупна подршка пољопривредној дјелатности.
Mercy Corps Scotland	Тузла, XVII хрватске бригаде 25	Тел: 035 250 561 035 250 562 Факс: 035 250 560	Брчко, Цара Душана 66 Тел: 049 204 077 Факс: 049 204 077 Добој, К. Драгутина 46 Тел: 053 221 497 Факс: 053 221 497	Осигурава стоку, стројење, гнојиво, стакленике и воћњаке за повратнике.
Мерхамет, Добој	Добој, Краља Александра 15	Тел: 053 233 955 Факс: 053 233 955		Обезбјеђује помоћ пољоприв. Произвођачима у виду сјемена, стоке, узгајања пилића и пружа правне савете.
Милићанин, Милићи	Милићи, Устаничка 20	Тел: 056 740 706 056 741 409 Факс: 056 740 706 056 741 410		Даје подршку економским пројектима и пружа помоћ у вези са заштитом људских права.
Напријед, Шипово	Шипово, Бранка Радичевића	Тел: 050 321 089 Факс: 050 372 404		Пружа помоћ повратницима.
National Support Unit	Тузла, Франјевачка 20	Тел: 035 251 533 Факс: 035 251 533		Даје подршку економском развоју
PFD Partners for Development	Сарајево, Змаја од Босне 8/2	Тел: 033 205 187 Факс: 033 205 185	Бугојно, Султан Ахмедова 82 Тел: 030 251 043 Факс: 030 251 043	Остварује пројекте који су изражени с циљем пружања помоћи системској рехабилитацији пољопривредног сектора.
Premiere Urgence	Зворник, Мајевичка 66	Тел: 065 687 426 Факс: 056 584 905	Пале, Романијска 1 Тел: 057 223 066 Факс: 057 223 066 Горажде, Алије Хоџића 1 Тел: 038 220 977 Факс: 038 220 977	
Солидарност за југ	Требиње, Луке Вукаловића 49	Тел: 059 225 387 Факс: 059 225 387	Невесиње, Обилића 66 Тел: 059 601 238	
Swiss Agency for Development and Cooperation	Сарајево, Пируша 1	Тел: 033 233 408 033 233 147 Факс: 033 271 500	Сарајево, Потоклиничка 16 Тел: 033 232 772 Факс: 033 232 772 Бања Лука, Васе Пелагића 15 Тел: 051 318 294 Факс: 051 311 861	



Назив	Адреса	Тел/факс	Теренске канцеларије	Активности
UMCOR United Methodist Committee on Relief	Сарајево, Творничка 3	Тел: 033 465 182 Факс: 033 718 770	Банја Лука, Јована Дучића 40 Тел: 051 221 320 Факс: 051 221 321 Мостар, Трг И. Крндеља 21 Тел: 036 552 069 Факс: 036 552 069 Купрес, Индустријска зона Тел: 034 274 419 Факс: 034 274 419 Зеница, Прве зеничке бригаде 16 (Дом пензионера) Тел: 032 401 683 032 401 684 032 415 260	Пружа широки обим услуга у циљу подршке пољопривредној дјелатности
UNHCR	Сарајево, Фра Анђела Звиздовића 1	Тел: 033 666 160 Факс: 033 290 565	Орашје, 12. Улица 30 Тел: 031 712 392 Факс: 031 713 342 Зворник, Карађорђева бб Тел: 056 210 039 Факс: 056 210 981 Бања Лука, Мише Ступара 32 Тел: 051 322 780 051 322 790 Ливно, Зринско Франкопанска 11 Тел: 034 202 447 Факс: 034 202 448 Вишеград, Козачка 18 Тел: 058 620 676 Факс: 058 620 676 Зеница, Змаја од Босне Тел: 032 406 599 Факс: 032 406 527 Јајце, Хрвоја Вукшића Хрватинца бб Тел: 030 657 499 Факс: 030 657 499 Бихаћ, Бешира Исламовића бб Тел: 037 331 758 037 331 759 Горажде, Алије Хоџића 9 Тел: 038 224 120 Факс: 038 224 024 Требинје, Засад бб Тел: 059 225 120 Факс: 059 220 170	Брза помоћу подручјима повратка расељених лица и избјеглица.
Vidra Удружење жена	Бања Лука, Др. Кецмановића 27	Тел: 051 305 841 Факс: 051 303 685		Пружа помоћ у стимулисању учешћа жена у области привреде
Здраво комшија Удружење грађана повратника	Горажде, Мухидина Машића Муње	Тел: 038 220 563 Факс: 038 220 563		Пружа правне савјете.

Назив	Адреса	Тел/факс	Теренске канцеларије	Активности
World Vision International	Сарајево, Зворничка 9	Тел: 033 230 426 Факс: 033 652 403	Зеница, Краља Твртка 17 Тел: 032 410 409 Факс: 032 410 409 Тузла, И.Муџезиновића 25 Тел: 035 255 213 Факс: 035 255 213 Бања Лука, Браће Чубриловића 8 Тел: 051/464-490 Факс: 051/464-442	Пружа разне облике помоћи за пољопривредну дјелатност.

## Прилог 7: Уговор о закупу пољопривредног земљишта

Закључен дана \_\_\_\_\_ између НН из Н, власника пољопривредног земљишта, као Закуподавца, с једне стране, и д.д. "К" из К, којег представља директор, као Закупца, с друге стране, како слиједи:

1. Уговорне стране, закуподавац НН из Н, даје под закуп своје пољопривредно земљиште које се налази у \_\_\_\_\_, катастарска оштина, катастарска честица површине од \_\_\_\_\_ ха, другој уговорној страни, д.д. "К" као закупцу.
2. Закуподавац НН гарантује да закупљена земљишна парцела има површину како је то наведено под тачком 1 овог Уговора и у случају мање површине, сагласан је да се износ закупнине умањи сходно томе.
3. Закуподавац Н је обавезан да надокнади уговорној страни "Н" све штете настале из имовинских или других спорова у вези са закупљеном земљишном парцелом и изјављује да неће отуђити продато земљиште током периода закупа.
4. Заједничким споразумом између уговорних страна се утврђује да период закупа износи \_\_\_\_\_ година од дана закључења овог уговора.
5. Уговорна страна, купац д.д. "К", прихвата све напријед наведене услове и узима под закуп земљишну парцелу из тачке 1 овог Уговора и преузима обавезу да закуподавцу НН из Н плати закупнину у износу од \_\_\_\_\_ КМ сваке године по истеку два мјесеца од убирања плодова.
6. Према споразуму између уговорних страна, законски прописи се примјењују на сва питања која нису регулисана овим Уговором.
7. У случају спора, надлежан је редовни суд у \_\_\_\_\_.
8. Овај Уговор је сачињен у четири идентична примјерка, по два за сваку уговорну страну.

ЗАКУПОДАВАЦ  
НН ИЗ Н

ЗАКУПАЦ  
Директор  
КК из К

OHR  
Office of the  
High Representative

World Vision