

BILTEN

broj 11
01.11.2013.

Tiraž: 300 primeraka

SADRŽAJ

<i>Oblici udruživanja i povećanje konkurentnosti poljoprivredne proizvodnje,</i> Mr Dejan Marinković.....	3
<i>Najčešći ciljevi udruženja poljoprivrednika,</i> Dipl. ing. Eleonora Onć Jovanović.....	3
<i>Način funkcionisanja zadruga,</i> Mr Anka Kačarević.....	4
<i>Zadružno udruživanja u Evropi kroz primere dobre prakse,</i> Dragoljub Krajnović,dipl.inž.....	4
<i>Zadruge u Srbiji i njihov položaj u budućnosti,</i> Mr Mladen Pavlović.....	5
<i>Način uspešnog zadružnog oraganizovanja,</i> Zlatko Vampovac, dipl.inž.....	5
<i>Stips</i>	7

OBLICI UDRUŽIVANJA I POVEĆANJE KONKURENTNOSTI POLJOPRIVREDNE PROIZVODNJE

U Srbiji postoje potencijali za povećanje proizvodnje poljoprivrednih proizvoda. Da bi se ovaj potencijal ostvario na postojećim i novim tržištima u uslovima žestoke konkurencije. Proizvod mora da sadrži posebnost u odnosu na konkurenciju. Nju čine kvalitet proizvoda, kao i cenovna konkurentnost.

Za postizanje cenovne konkurentnosti srpskih poljoprivrednih proizvoda, neophodno je sprovesti ukрупnjavanje proizvodnje. U uslovima globalizacije poljoprivrede opstanak je moguć samo onim proizvođačima koji su spremni da se povezuju međusobno i da boljom organizacijom i zajedničkim nastupom na tržištu osiguraju svoj opstanak.

Udruženja su neprofitne organizacije koje nastaju kao izraz slobodnog i dobrovoljnog udruživanja više fizičkih, odnosno pravnih lica radi zaštite njihove dobiti, ljudskih prava, sloboda, ekoloških, kulturnih, nacionalnih i drugih uverenja i ciljeva.

I zadruge su zasnovane na dobrovoljnom udruživanju fizičkih i pravnih lica, ali to su preduzeća, zasnovana na ideji raspodele. Okupljaju ljude koji zajedno mogu uraditi nešto što ne mogu pojedinačno. Poljoprivrednici formiraju zadruge radi nabavke repromaterijala, ostvarivanja zajedničkog proizvoda, a takođe zajedničkim nastupom na tržištu smanjenju se administrativni i marketinški troškovi. Uz uzajamnu solidarnost postiže se osećaj sigurnosti od poslovnih i drugih rizika.

Mr Dejan Marinković

NAJČEŠĆI CILJEVI UDRUŽENJA POLJOPRIVREDNIKA

Udruženja planiraju svoje aktivnosti sa ciljem usavršavanja znanja poljoprivrednika putem stručnih obuka, seminara, poseta sajmovima, izložbama.

Udruživanjem se želi postići i razmena znanja sa drugim udruženjima poljoprivrednika oko primene novih naučno-tehničkih dostignuća u praksi, ideja i informacija u okviru poljoprivrede. Ciljevi ovih udruženja su, takođe, jačanje konkurentnosti i bolje pozicioniranje na domaćem i inostranom tržištu, podizanje pregovaračke moći prema organima vlasti na lokalnom, opštinskom, gradskom i državnom nivou po pitanju interesa poljoprivrednika što je imperativ za male poljoprivredne proizvođače, kako bi opstali u budućnosti.

Da bi se promovisale nove ideje, među ciljevima udruženja poljoprivrednika su i aktivnosti vezane za podsticaj na organsku proizvodnju, geografsku zaštitu i brendiranje svojih proizvoda. Udruženja takođe organizuju obučavanje poljoprivrednika ka profesionalizaciji rada sa pesticidima sa ciljem očuvanja prirodne sredine.

Očuvanjem i negovanjem tradicionalnih, kulturnih i verskih običaja, najčešće se bave udruženja žena. Ove organizacije promovišu spremanje tradicionalnih jela, prodaju ručnih radova, organizovanje etno-izložbi i sajmova hrane, što sve ulazi u promociju seoskog turizma.

Udruživanjem se podstiče podizanje svesti kod našeg poljoprivrednika, u smislu pravilnog shvatanja zadrugarstva i njegovog značaja kao profitabilnog načina poslovanja u poljoprivredi.

Dipl. ing. Eleonora Onć Jovanović

NAČIN FUNKCIONISANJA ZADRUGE

Osnovno pravilo je da se dogovor oko osnivanja zadruge pravi samo sa sebi ravnima i to kada svi slično ili isto mislite i osećate, a ne kada vas neko na to nagovori. Odnos zadruge i zadrugara prema drugome je kao odnos prema samom sebi. Osnovu svakog zajedništva čine zajednički interesi radi čijeg se ostvarivanja i udružuje u zadruge.

Članovi zadruge ostvaruju svoje poslovanje preko zadruge. Zaposleni u zadruzi angažovani su po Zakonu o radu, a ne po zakonu o zadrugama i nije im mesto u članstvu zadruge. Izuzetno, ako neko od zaposlenih radnika zadruge ima gazdinstvo i ostvaruje poslovni odnos sa zadrugom, tada pod istim uslovima koji važe za osnivače i one koji ispunjavaju uslov za članstvo, on može steći status zadrugara. Ovo je jedan od glavnih problema u zadrugarstvu Srbije danas, jer se najveći broj zadruga ne pridržava zadružnih pravila, tj. njima ne upravljaju zadrugari već to čine ili zaposleni u zadrugama kod kojih su radnici - zadrugari, u upravljačkom smislu nadvladali proizvođače odnosno nastavili su da samoupravljaju. Kod privatnih zadruga se takođe ne poštuju zadružna pravila jer su one registrovane kao zadruge, a zapravo u pravom smislu reči su privatne kompanije u vlasništvu jednog ili nekoliko pojedinaca. Zato domaćini treba dobro da vode računa na šta pristaju kod osnivanja „nove“ zadruge.

Mr Anka Kačarević

ZADRUŽNO UDRUŽIVANJA U EVROPI KROZ PRIMERE DOBRE PRAKSE

U Evropskoj Uniji postoje i deluju uglavnom zadruge sa specijalizovanom namenom. U takvom obliku udruživanja poljoprivrednici samostalno organizuju proizvodnju na svojoj farmi a zadruge imaju ulogu da im obezbede sve što im je potrebno na farmi, ili da zajednički prodaju ili prerade ono što su na farmi proizveli. Ovakvu specijalizaciju je nametnulo okruženje u kojem su evropske zadruge poslovale. U takvoj atmosferi uticaja zadruge u Evropi su morale da se specijalizuju i time budu konkurentne na tržištu.

U većini evropskih država farmeri formiraju svoje zadruge koje se bave preradom proizvoda proizvedenih na sopstvenoj farmi kao što su mleko, meso, jaja itd. Ona radi kao zadružna mlekara ili zadružna klanica, pa je njihov položaj još bolji nego u slučaju kada svoju proizvodnju nude drugima jer je organizacija rada, poslovanja i sveukupne proizvodnje vezana za zajedničku zadrugu koja isključivo preuzima ili prihvata proizvodnju sa njihovih farmi. Vrednost takvih proizvoda, zahvaljući njihovoj prerađivačkoj zadruzi mlekari, klanici, farmi koka nosilja postaje veća jer je poznato da je manje pakovanje uvek skuplje od velikog pakovanja a zadruge gau pravo takvog nude krajnjem kupcu. Na taj način preradom se oplemenjuje primarni proizvod i ostvaruje veću cenu za uloženi rad i dobijeni proizvod.

Dragoljub Krajnović, dipl. inž.

ZADRUGE U SRBIJI I NJIHOV POLOŽAJ U BUDUĆNOSTI

I u svetu i u Srbiji zadruge imaju budućnost. U sadašnjem trenutku za poljoprivrednike u Srbiji je najvažnije da se organizuju u zadruge na lokalnom nivou. Zadrugu treba organizovati za jedno ili više okolnih sela i tako obezbediti da poljoprivrednici zajedno nastupaju na tržištu. Zajedno će postati jači i sposobniji da se suprostave onima koji imaju interes da im prisvoje deo rezultata njihovog rada samo zato što nisu organizovani. To su, pre svega, vlasnici silosa, hladnjača, mlekara, mlinova... koji im u ovom trenutku trebaju, ali kojima trebaju njihove žitarice, uljarice, maline, mleko, tovnu stoku... Nije svejedno ako svaki pojedinac nudi svoje žitarice, uljarice, povrće ili voće, ili kad ponudu čine zajedno. U bliskoj budućnosti lokalne poljoprivredne zadruge iste vrste treba da se međusobno povezuju u zadruge koje deluju na većem proizvodnom području, ili u poslovne zadružne saveze i da tako jačaju svoju poziciju na tržištu. Čim dovoljno ojačaju, zadruge treba da grade svoje silose i hladnjače, da u njima koncentrišu proizvode svojih zadrugara, čuvaju ih, razvrstavaju po kvalitetu i prodaju po cenama koje su mnogo više kad to čine pri samoj žetvi ili berbi.

Perspektivno, kada zadruge i zadrugari budu uspeali da kupe ili izgrade svoje mlekare ili klanice, svoje mlinove ili pekare, tek tada će biti rame uz rame sa evropskim zadrugama. To vreme treba dočekati jer ono neće doći samo po sebi. Poljoprivrednici Srbije moraju sami da se izbore za to i takvo vreme.

Evropske zadruge su na najboljem putu da sebi i svojim zadrugarima obezbede mesto u svetskoj podeli rada, zadrže i održe lidersku poziciju na tržištu. Zadruge u Srbiji su, na žalost na početku tog puta. Da li će se priključiti uspešnom putu Evropskih zadruga ili neće – zavisi, pre svega od poljoprivrednika u Srbiji i njihove spremnosti da se, na iskustvima drugih i tradicijama svojih predaka, opredele za takav put.

mr Mladen Pavlović

NAČIN USPEŠNOG ZADRUŽNOG ORAGANIZOVANJA

Zemljoradničke zadruge su više od 150 godine bile osnovni oblik udruživanja sitnih porodičnih poljoprivrednih gazdinstava u Srbiji i činile su okosnicu razvoja poljoprivrede. One zauzimaju najveći broj (oko 60%) od svih oblika zadruga u našoj zemlji, mada se i njihov broj iz godine u godinu smanjuje. Danas je u Srbiji registrovano oko 1400 zemljoradničkih zadruga, od čega je samo mali broj aktivan.

Obzirom na veliku usitnjenost poseda, više od 600.000 gazdinstava ima manje od pet hektara zemljišta i na to da veći deo poljoprivredne proizvodnje na ovim gazdinstvima odlazi za sopstvenu potrošnju, udruživanje u zadruge omogućilo bi im povećanje konkurentnosti i ekonomskih rezultata. Pojedinačnim delovanjem mali poljoprivrednici često su presitni

subjekti da bi mogli ravnopravno i uspješno učestvovati na tržištu. Mala poljoprivredna gazdinstva imaju male kapacitete proizvodnje i nisu interesantni na tržištu. Međutim, ako se proizvodi prodaju preko zadruga, tako mala gazdinstva postaju značajniji tržišni subjekt.

Pored toga, mala gazdinstva uz svakodnevni posao koji obavljaju, ne mogu uspješno i povoljno nabavljati repromaterijal, prerađivati i prodavati proizvode, voditi knjigovodstvo i obavljati druge popratne poslove. Ukoliko su udruženi u zadrugu, onda svaki pojedinačno ne bi morao plaćati knjigovodstvene usluge, već zadruga može da vodi knjige za sve. Nabavka repromaterijala preko zadruga je povoljnija, nego u slučaju pojedinačne nabavke. Zadruga nabavlja za sve na veliko i puno povoljnije, a postoji i mogućnost plaćanja repromaterijala na odloženo ili putem gotovih proizvoda.

Zadruga je i izvanredno sredstvo za borbu protiv „sive ekonomije“. Osoba koja je zadrugar, preko zadruga sasvim legalno prodaje svoje proizvode ili pruža usluge, a da pritom nije zaposlena u zadruzi.

Zlatko Vampovac, dipl.inž.



Pregled cena (RSD) sa zelene, kvantaške i stočne pijace u Beogradu
za period 21-27.10. 2013. godine

Povrće			Voće			Pijačna cena stoke	
Proizvod	Kvantaš din/kg	Zelena din/kg	Proizvod	Kvantaš din/kg	Zelena din/kg	Proizvod	Živa vaga din/kg
Krastavac salatni	70	80	Grožđe belo	130	120	Tovljenici (80-120 kg)	170
Šargarepa	35	80	Grožđe crno	70	100	Bikovi (≥500 kg, HF rasa)	215
Boranija	120	-	Limun	65	150	Bikovi (≥500 kg, SM rasa)	240
Zelena salata (komad)	20	50	Jabuka Ajdared	30	60	Stočna hrana	
Kupus	12	30	Jabuka Zlatni delišes	40	70	Sojina sačma (džak 33 kg)	94
Krompir	35	70	Jabuka Greni smit	50	70	Suncokretova sačma(džak 33 kg)	29
Paradajz	65	100	Orah	650	800	Kukuruz-džak 50 kg (okrunjen, prirodno sušen)	18
Crni Luk	35	80	Kruška	65	-	Pšenica (džak 50 kg)	20
Paprika šilja	120	150				Stočni ječam (džak 50 kg)	20
						Stočno brašno (džak 33 kg)	17