



БИЛТЕН

број 1

26.01.2017.

Тираж: 300 примерака

САДРЖАЈ

Задругарство више од алтернативе

мр Младен Павловић3

Узгајање кока носиља

Драгољуб Крајновић, дипл.инж.4

Осигурање у пољопривреди

Тодо Терзић, дипл.инж......6

АГРОПОНУДА.....8

СТИПС9

ЗАДРУГАРСТВО ВИШЕ ОД АЛТЕРНАТИВЕ

За разлику од Србије, где је мало задруга и још мање задружне имовине преживело транзицију, сваки пети грађанин земаља чланица Европске уније члан је неке од бројних задруга. У посткризно доба, када се све гласније поставља питање ограничења преовлађујуће економске доктрине, задруге којима је приоритет бољитак чланова и локалне заједнице а не максимизација профита представљају алтернативни модел пословања. И наша земља полако хвата прикључак са новим трендовима преко новог Закона о задругама, првом акту који се бави тим питањем у последњих 20 година.

Док се задругарство у Србији последњих година налази на најнижим гранама у својој историји дужи од 120 година, чланице Европске уније итекако негују традиционалне пољопривредне али и многе друге задруге: банкарске, стамбене, потрошачке, радничке, струковне и социјалне. У Европи тренутно послује 160.000 задруга, које имају око 123 милиона чланова, запошљавају 5,8 милиона радника и представљају значајну економску снагу у оквиру европске привреде.

Ови подаци илуструју колико је задругарство дубоко укоренено у земљама ЕУ. Примера ради, у Финској је 75 одсто грађана учлањено у задруге, у Италији задружни малопродајни ланци држе трећину тржишта, док у Француској оне запошљавају 4,5 одсто радне снаге. Због снаге коју задруге данас имају на европском тржишту, треба подсетити да се оне од класичних предузећа разликују управо по начину пословања. Суштинска разлика лежи у томе да задруге имају чланове а не акционаре, и да су ти чланови једнаки у правима и обавезама. Одлуке се доносе гласањем по принципу један човек – један глас, а добит од пословања се заједнички контролише и дели у складу са договором задругара.



Истраживање се потврђује и да су се задруге показале далеко отпорнијим на последице кризе у односу на класична предузећа па су у кључним посткризним годинама 2009. и 2010. имале готово за трећину више запослених него деценију раније. Зато је основано питање могу ли се и у Србији искористити као модел за решавање макар дела проблема,

као што су висока незапосленост и неискоришћеност привредних капацитета, које је иза себе оставила приватизација? На основу свега изнетог може се веровати да задруге јесу одговор на поремећаје на тржишту, било да се ради о глобалној кризи или затварању неке локалне фабрике, пошто је резултат, каже, исти људи остају без посла и прихода. Задруге су увек настајале у кризи, када људи схвате да нема довољно посла, да нема плата, да не могу да обезбеде своје породице онда почну да се удружују. Зато су оне и данас добар модел за побољшање економске ситуације у локалним заједницама. Не мора увек да се иде логиком одмах нам треба велики произвођач, најбоље би било да дође нека мултинационална компанија и отвори нова радна места. Такви инвеститори су, наравно, важни али треба се ослонити и на сопствене грађане, помоћи им да се удруже и раде заједно, да стварају радна места на локалном и регионалном нивоу.

мр Младен Павловић

УЗГАЈАЊЕ КОКА НОСИЉА

Основни захтев који се мора испунити, као и при сваком одгајивању, јесте да се правилним одгојем, од самог почетка добију што здравије и развијеније јединке, код којих су правилно формиран сви системи органа и које су спремне да издрже период експлоатације, са свом пратећом проблематиком која ће се у производњи јављати.

Пред одгајивача се постављају веома строги захтеви, јер је живина веома осетљива по питању многих фактора, пре свега смештаја, исхране и осветљења, као и здравствене заштите.

Прво и пре свега, на самом почетку је веома битно да се одгајивач информише о технолошким препорукама везаним за хибрид који жели да гаји, како би на што бољи начин обезбедио услове за што успешнију производњу.

За сваки хибрид, могуће је од произвођача подмлатка добити препоруке по питању режима исхране, међутим и поред тога постоје нека општа правила која се никако не смеју занемарити, јер би производња могла постати ризична са многих аспеката гледано, а то нам никако није циљ.

Пилићима се у почетку мора обезбедити довољно хранивеног простора, и то 8cm по пилету, и простора за напајање-10 пилића по нипли или 50-80 по округлој појилици. Вода мора бити хемијски и бактериолошки потпуно исправна, одређене температуре и увек доступна по вољи.

ИСХРАНА

Храна мора бити добро избалансирана по питању протеина, енергије, витамина и минерала. Структура и облици у којима храниво може бити јесу : грануле, пелете или у брашнастој форми.

За младе носиље никако се не препоручује стартер или гровер намењен пилићима за тов, јер су то смеше које су протеински и енергетски прејаке, али садрже недовољно сирових влакана што се касније негативно може одразити на способност носиља да сваре храну која у свом саставу садржи доста креде (пепела).

Пелетиране смеше би требало избегавати и заменити брашнестим, јер су се показале као економски губитак, а при томе су довеле и до повећања појаве канибализма.

Такође, веома је битно придржавати се постепеног преласка са једне на другу протеинску смешу а што је условљено телесном масом кока носиља. Првих месец до месец ипо дана живота је од пресудне важности по питању формирања и правилног пораста.

Смеша са кокцидиостатиком, никако се не сме користити после 12. недеље старости, јер оставља трајне последице на репродуктивне органе кока носиља.

СМЕШТАЈ

Смештај носиља организује се на два начина и то: као подни систем и као кавезни систем. За подни систем је карактеристично да се коке држе на поду, на простирци, или решеткастој жици и да се притом насељава пет до шест носиља на 1м² пода. Пратећи трендове савремене производње и економских циљева подни системи се већ дуже време замењују кавезним системима јер у поређењу са њима имају следеће недостатке:

- = 4-5 пута мање искоришћење простора;
- = много јаја са прљавом љуском;
- = стално одржавање простирке;
- = немогућност употребе механизације у изђубравању;
- = отежано сакупљање јаја.

Кавезно држање- има својих предности у односу на подно:

- = 4-5 пута боље искоришћен простор;
- = боља и већа прегледност јата;
- = смањена могућност инфекције;
- = мање расипање хране;
- = јаја су чистија и лакше се купе;
- = механизовано је изђубравање;
- = нема простирке.

Једини могући недостатак који се може јавити, је више разбијених јаја него при подном држању, међутим тај недостатак се лако компензује смањењем других трошкова који у овом начину држања нису присутни у односу на подно држање.

Кокице се усељавају са старошћу од 18 недеља и ту остају до краја периода експлоатације тј. до старости од 75 до 78 недеља.

ТЕМПЕРАТУРА У ОБЈЕКТУ

Потребана температура у објекту је од 18 до 22°Ц. Више температуре негативно утичу јер смањују носивост и масу јаја, док ниже немају негативности ако су у краћим интервалима. Температурни шок наступа изнад 35°Ц, када коке престају да носе, те је потребно додати више протеина у оброк, као и витамина Ц.

ВЛАГА У ОБЈЕКТУ

Врло је велики непријатељ живинарске производње, по многим питањима. Проблем се решава правилно постављеним вентилационим системима, при чему треба одржавати константну влажност у интервалу од 65 до 75%.

СВЕТЛОСТ У ОБЈЕКТУ

Има веома битну улогу у производњи јаја. Повећање трајања интервала светлости позитивно утиче на хормоналну активност и убрзава полну зрелост код кока, тј. почетак проношења. Постепено продужавање светлосног интервала дало је позитивне резултате и то када је трајање светлости било у 18. недељи (усељење) 12 часова; а у 30. недељи, 16 часова. Јачина сијалица не треба да прелази 40W/м², а сам интервал трајања осветљења се може регулисати потпуно аутоматски- сатним механизмом.

Велика пажња се свакако мора поклонити најмлађим категоријама, јер се грешке у раним стадијумима одгоја врло тешко или чак никако у каснијем одгајивању не могу уклонити нити компензовати.



а)Кавезни систем узгоја



б) Подни систем узгоја

Драгољуб Крајновић, дипл.инж.

ОСИГУРАЊЕ У ПОЉОПРИВРЕДИ

Пољопривреда као сектор привреде је од виталног значаја за Републику Србију и њен укупан друштвени и економски развој. Аграрни сектор се одликује бројним специфичностима и мешовитом производњом на коју у великој мери утичу климатски фактори, који су изузетно непредвидиви. Сведоци смо бројних временских непогода које праве велике велике штете на пољопривредним газдинствима. Губитке трпе сви учесници у произвођачком ланцу, нарочито мали и средњи произвођачи. На временске прилике пољопривредни произвођачи не могу да утичу, али оно што сваки пољопривредник може и треба да уради да би заштитио своје усеве и животиње јесте да их – осигура.

Два су основна облика осигурања у пољопривреди која тренутно постоје у Србији:

1. Осигурања усева и плодова -покривен је губитак рода (приноса) као последица оштећења (уништења) пољопривредне културе, и то од : града, пожара и удара грома, при чему је акценат најчешће на заштити од града.

2. Код осигурања животиња имамо основна покрића од ризика несрећног случаја и болести.

Осигурањем усева и плодова пољопривредни произвођач стиче право да му се надокнади штета која настане услед уништења усева и плодова. Да би остварио накнаду штете према уговореном обиму и висини, осигураник мора да испуни следеће обавезе:

Да осигура све површине под усевима и плодовима исте врсте које поседује,

Да плаћа премију осигурања према уговореним роковима,

Да одмах по сазнању пријави штету осигуравачу, пружи осигуравачу све податке и доказе којима располаже ради утврђивања узрока и висине штете.

Субвенционисање премије осигурања је на глобалном нивоу најраспрострањенији модел за подстицај развоја осигурања у пољопривреди . На основу члана 31. став 6. Закона о подстицајима у пољопривреди и руралном развоју Министарство пољопривреде и заштите животне средине донело је правилник о остваривању права на регрес за премију осигурања. Овим правилником ближе се прописују услови, начин остваривања права на регрес за премију осигурања усева, плодова, вишегодишњих засада, расадника и животиња. Право на коришћење регреса има правно лице, предузетник и физичко лице - носилац комерцијалног породичног пољопривредног газдинстава који поред услова прописаних законом којим се уређују подстицаји у пољопривреди и руралном развоју, испуњава и услов да је код друштва за осигурање осигурао:

1) усева и плодове

2) расаднике и младе вишегодишње засаде пре ступања на род

3) животиње

Регрес се остварује за површине односно животиње пријављене у складу са законом којим се уређује пољопривреда и рурални развој, у износу од **40%** од висине премије осигурања, без урачунатог пореза на премију неживотног осигурања. Право на регрес остварује се тако што се захтев подноси Министарству финансија и привреде - Управи за трезор.

Тодо Терзић, дипл. инж.

БЕРЗА ПОЉОПРИВРЕДНИХ ПРОИЗВОДА НА ИНТЕРНЕТУ

Министарство пољопривреде и заштите животне средине је пре две године покренуло сајт www.agroponuda.com, са циљем да се пољопривредним произвођачима пружи могућност да лакше и брже продају своје пољопривредне производе путем интернета. Агропонида је берза пољопривредних производа и спроводи се у циљу промовисања малих пољопривредних газдинстава која функционишу као породична газдинства. Подаци о понуђачима пољопривредних производа постављају се бесплатно на портал www.agroponuda.com. На тај начин се ствара база тржишних података расположивих пољопривредних производа и ствара се подршка њиховом пласману на подручју читаве Републике Србије. Сви пољопривредни произвођачи који су заинтересовани за овакав начин продаје пољопривредних производа, могу се обратити саветодавцима Пољопривредне стучне и саветодавне службе “Падинска Скела” ради постављања података на сајт.

Потребни подаци су: Име и презиме, адреса, бр пољ. газдинства, врста и количина производа и контакт телефон.



Објављене понуде од стране ПССС Падинска Скела у 01.01.– 26.01. 2017.године

У наведеном периоду није било објављених агропонида од стране ПССС Падинска Скела.



**Преглед цена (РСД) са зелене, кванташке и сточне пијаце у Београду за период
16.01.2017.- 23.01. 2017. године**

Поврће			Воће			Пијачна цена стоке	
Производ	Кванташ	Зелена	Производ	Кванта ш	Зелена	Производ	Жива вага
	Дин/кг	Дин/кг		Дин/кг	Дин/кг		Дин/кг
Блитва	30.00	40.00	Банана	95.00	130.00	Товљеници (80-120 кг)	155.00
Брокола	330.00	600.00	Киви	130.00	200.00	Прасад 16-25кг	200.00
Карфиол	300.00	400.00	Орах (очишћен)	800.00	900.00	Товљеници >120кг	150.00
Кромпир бели	35.00	100.00	Смоква	400.00	500.00		
Паприка (шилја)	300.00	400.00	Јабuka (Ајдаред)	40.00	60.00		
Лук црни	30.00	80.00	Крушка (Виљамовка)	110.00	180.00		
Спанаћ	300.00	450.00	Шљива (сува)	130.00	250.00		
Парадајз	160.00	250.00	Лимун	100.00	150.00		
Тиквице	320.00	300.00	Лешник (очишћен)	900.00	1100.00		
Пасуљ	240.00	400.00	Поморанџа	90.00	140.00		