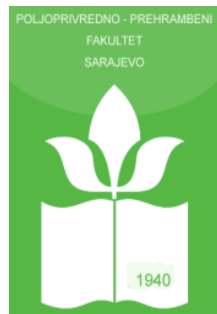


Tržište poljoprivrednih proizvoda

Sabahudin Bajramović,
Poljoprivredno-prehrambeni fakultet Univerziteta u Sarajevu



Novi Grad



OPĆINA
NOVI GRAD
SARAJEVO

Sadržaj

- Pojam tržišta
- Faktori koji utiču na razvijenost tržišta PPP
- Pojam ponude i tražnje PPP
- Vrste cijena poljoprivrednih proizvoda
- Kako postati komercijalni farmer?
 - Izrada biznis plana
 - Poznavanje principa upravljanja farmama
 - Vođenje knjigovodstva na farmama
 - Analiza poslovanja
- Politika vanjske trgovine u BiH i aktuelne integracije (WTO, EU) i sporazumi (CEFTA)
- EU IPARD fondovi
- Praktičan dio nastave (pogoni KLAS-a)

Pojam tržišta

Pojam tržišta (1)

- Tržište je kompleksan pojam za koje postoje brojne definicije
 - Tržište predstavlja sveukupnost odnosa ponude i tražnje koji na određenom mjestu i u određeno vrijeme utiču na prodaju pojedinih roba
 - Tržište je mjesto, prostor ili teritorija redovnog sučeljavanja ponude i tražnje
 - Tržište je mjesto u kojem kupci i prodavci obavljaju svoje funkcije
 - Tržište je agregatni skup snaga ili uslova u okviru kojih kupci i prodavci donose odluke koji rezultiraju u transferu roba ili usluga

Pojam tržišta (2)

- Tipologija tržišta
 - 1) Prostorni aspekt tržišta
 - 2) Robna tipologija
 - 3) Tržišta sa stanovišta odnosa konkurencije

Pojam tržišta (3)

1) Prostorni aspekt tržišta

- **Lokalno tržište** (gradske sredine npr., cijene nestabilne i pod uticajem tražnje)
- **Regionalno tržište** (šira teritorijalna cjelina)
- **Nacionalno tržište** (odnosi ponude i tražnje u jednoj zemlji)
- **Međunarodno tržište** (regionalno poput EU ili klasično gdje vlada slobodna ili slobodno ograničena konkurencija među ponuđačima)
- **Svjetsko tržište**

Pojam tržišta (4)

2) Robna tipologija tržišta

- Tržište proizvoda u najširem smislu (usluga, radne snage i novca)
- *Tržište sredstava za proizvodnju* (sredstva za rad – objekti, mašine ili predmeti rada – sirovine, energija) i *tržište proizvoda* krajnje potrošnje (jednokratna potrošnja – hrana, obuća ili proizvodi trajne upotrebe – namještaj, automobil)

Pojam tržišta (5)

- 3) Tržište sa stajališta odnosa konkurencije
- Potpuno ili neograničeno konkurentsko
 - Potpuno monopolno
 - Ograničeno ili nepotpuno konkurentsko

Tržište poljoprivrednih proizvoda (1)

- To je samo jedan krupan segment ukupnog tržišta roba i usluga
- Institucijski i ekonomski veoma složen sistem i poseban ambijent sa nizom specifičnosti u odnosu na druga tržišta:
 - Specifičnosti same poljoprivredne proizvodnje
 - Specifičnosti prehrambeno prerađivačke industrije
 - Nemjerljiva važnost za život ljudi
 - Istorijski suprotstavljeni trendovi u razvoju ponude i potražnje hrane

Specifičnosti poljoprivredne proizvodnje (1)

1. Biološki karakter proizvodnje
2. Nesigurnost prinosa
3. Vremenska i prostorna neujednačenost proizvodnje
4. Kvarljivost i gubitak u supstanci
5. Visoka konkurentnost poljoprivrednih proizvoda

Specifičnosti poljoprivredne proizvodnje (2)

Biološki karakter proizvodnje

- Zemljište kao faktor proizvodnje
- Nepodudaranje vremena proizvodnje i vremena (ulaganja) rada
 - Radno ograničene proizvodnje (žita, voće)
 - Radno zahtjevne proizvodnje (stoka)
 - Radno intenzivne proizvodnje (jagodasto voće)
- Upravljanje proizvodnim faktorima ograničeno (nema linearnih odnosa)
- Koeficijent obrta nizak

Specifičnosti prehrambene industrije

1. Ograničenost i korištenju kapaciteta
 - Raspoloživost sirovinom (najčešće samo dio godine, npr. voće i povrće) i uticaj na fiksne troškove
2. Regionalni razmještaj kapaciteta
 - Prostorna rejonizacija (prerada lako kvarljivih proizvoda, eliminisanje transportnih troškova)
3. Posebni zahtjevi u dimenzioniranju kapaciteta
 - Potražnja za finalnim proizvodom, raspoloživost sirovinom

Faktori koji utiču na razvijenost tržišta poljoprivrednih proizvoda

1. Tehničko-tehnološka razvijenost poljoprivredne proizvodnje
2. Razvijenost prehrambene industrije
3. Povezanost komunikacijama
4. Brojnost i struktura stanovništva
5. Dohodak stanovništva
6. Oblikovanje cijena (povezanost cijena i tržišta)

Ponuda poljoprivrednih proizvoda

1. Postojanje polj. proizvoda u okviru nacionalnog tržišta u toku jedne kalendarske godine
 - Tekuća proizvodnja
 - Državne materijalne rezerve
 - Zalihe proizvođača i trgovačke mreže
 - Uvoz
2. Faktori ponude
 - Prirodni faktori
 - Sezonski karakter proizvodnje
 - Cijena
3. Elasticitet ponude
 - % povećanja ponude sa povećanjem cijene za 1%
 - Općenito polj. proizvodnja je nedovoljno elastična, tj. polj. proizvođači nisu u stanju da svojom proizvodnjom reaguju na cijene

Tražnja poljoprivrednih proizvoda

1. Faktori tražnje

- Cijene proizvoda i usluga
- Dohodak potrošača
- Ukusi potrošača i stvorene navike u potrošnji
- Mogućnosti izvoza
- Razvijenost prehrambene industrije
- Dostupnost kreditima
- Vladina ekonomska politika

2. Dohodovna elastičnost tražnje

- % promjena u tražnji nekog proizvoda ako se dohodak stanovništva poveća za 1%

3. Cjenovna elastičnost tražnje

- % promjena u tražnji nekog proizvoda ako se njegova cijena na tržištu promijeni za 1% (uglavnom negativna)

Cijene poljoprivrednih proizvoda

- Cijena koštanja proizvoda
- Cijena proizvoda na farmi
- Otkupna cijena
- Cijena proizvoda na zelenoj pijaci
- Maloprodajna cijena
- Veleprodajna cijena
- Garantovana cijena
- Minimalno otkupne cijene

Ključni faktori koji utiču na tržište poljoprivrednih proizvoda u BiH

1. Cikličnost proizvodnje
2. Nizak tehničko-tehnološki nivo proizvodnje
3. Nedostatak infrastrukture za čuvanje i skladištenje proizvoda
4. Zastario sortni asortiman ponude
5. Mala veličina farme
6. Nedovoljna povezanost farmera u udruženja i kooperative
7. Aktuelna poljoprivredna politika

Kako postati komercijalni farmer?

Tržišno orijentisana poljoprivreda ***poljoprivreda***

- Izrada biznis plana
- Poznavanje principa upravljanja farmama
- Vođenje knjigovodstva na farmama
- Analiza poslovanja

Cilj izrade biznis plana

Osnovni cilj izrade biznis plana je da se:

- a) precizno formuliše poslovna ideja,
- b) sagledaju uslovi za realizaciju takve ideje
- c) utvrdi isplativost (profitabilnost) ulaganja
- d) procjene mogući rizici

U slučaju neprofitabilne ideje vrijeme utrošeno za izradu biznis plana predstavlja najviši gubitak.

Sadržaj biznis plana (glavni dijelovi)

- Analiza tržišta (nabavka i prodaja/konkurencija)
- Tehničko – tehnološka analiza
- Lokacijski i ekološki aspekti plana
- Finansijski plan (obim, vrijednost i troškovi proizvodnje)
- Investicije
- Finansijsko-ekonomska analiza

***Tržište i marketing kao
dio biznis plana***

Proces istraživanja tržišta

- Istraživanje tržišta je sistematsko **planiranje, prikupljanje, analiziranje i interpretiranje** podataka u svrhu dobivanja informacija potrebnih u rješavanju određenog marketinškog problema.
- **Najčešće svrhe istraživanja tržišta su:**
 - utvrđivanje karakteristika tržišta,
 - mjerenje potencijala tržišta,
 - analiza tržišnog udjela,
 - analiza prodaje, prihvaćanje i potencijal novog proizvoda

Analiza konkurencije/prodaje

- Bilo bi vrlo naivno i neozbiljno misliti da ćete na tržištu nastupiti sami. Zbog toga je neophodno u okviru analize potražnje napraviti i analizu konkurencije vašem proizvodu ili usluzi. Ova analiza treba da obezbjedi sljedeće informacije:
 - Ko su ključni konkurenti vašem proizvodu?
 - Otkada postoje i kakav je njihov imidž?
 - Koje su osnovne snage i slabosti vaših konkurenata?
 - Da li je i zbog čega vaš proizvod u prednosti naspram konkurencije?
 - Koliki je proizvodni kapacitet konkurenata i ima li tendencija povećanja?

Marketing miks

- Marketing miks sastoji se od četiri elementa:
 1. **Proizvod,**
 2. **Cijena,**
 3. **Distribucija**
 4. **Promocija**
- Marketing miks predstavlja kompromis kojim se usklađuje da se sva četiri elementa marketinga prilagode ciljnom tržištu na najbolji mogući način.

Poznavanje principa upravljanja farmama

- Menadžeri-vlasnici gazdinstava (farmi) izvršavaju mnoge funkcije.
- Funkcije mogu biti svedene generalno pod tri kategorije:
 1. Planiranje
 2. Implementacija
 3. Kontrola

Planiranje

- Planiranje znači izbor kursa –pravca akcije, politike ili područja djelovanja (vrste proizvodnje)
- Da bi se formulisao plan, menadžer mora
 - **Prvo** , postaviti **ciljeve**, ili biti siguran da jasno razumije vlastite ciljeve poslovanja.
 - **Drugo**, menadžeri moraju **identifikovati** kvalitet i kvantitet tj. **obim resursa** (sredstava) raspoloživih za postizanje ciljeva (u poljoprivredi takvi resursi su zemljište, mehanizacija, stoka, kapital, i ljudski rad).
 - **Treće**, raspoloživi resursi moraju biti raspoređeni između nekoliko konkurentnih upotreba. Tako menadžer mora **identifikovati sve moguće alternative**, analizirati ih i izabrati one koje će biti najbliže ispunjavanju ciljeva poslovanja.
- Svi ovi koraci zahtjevaju od menadžera da napravi i *dugoročne i kratkoročne odluke.*

Implementacija (primjena plana)

- Kada se jednom plan izradi on mora biti i implementiran.
- Ovo uključuje postizanje (obezbjedenje) sredstava i materijala potrebnih da bi se postigao efekat plana, plus nadgledanje cjelovitosti procesa.
- Koordinacija, kadrovanje, nabavka i praćenje su koraci koji će odgovarati pod ovom funkcijom.

Kontrola

- Funkcija kontrole uključuje:
 - praćenje rezultata,
 - bilježenje informacija,
 - usporedbu rezultata sa standardnim vrijednostima, te
 - preuzimanje korektivnih akcija kada su one potrebne.
- Ovo omogućuje da će plan biti praćen i davati željene rezultate, ili skrenuti pažnju na vrijeme kako bi se moglo izvršiti usklađivanje ako plan ne ide u željenom pravcu.
- Izlazi i drugi relevantni podaci postaju izvor (osnova) novih i poboljšanih informacija koje služe za regulisanje aktuelnog plana ili za poboljšanje budućih planova.

Politika vanjske trgovine u BiH i aktuelne integracije i sporazumi (WTO, EU, CEFTA)

Glavni razlozi lošeg BiH trgovačkog bilansa poljoprivredno-prehrambenih proizvoda

- Nedovoljno oporavljena i nerazvijena prehrambena industrija
- Slaba i nedovoljna podrška domaćoj poljoprivrednoj proizvodnji
- Neusaglašenost sa EU standardima i legislativom
- Nizak nivo tržišno-orijentisane proizvodnje za stvaranje kritične mase potrebne za izvoz
- Niska konkurentnost
- Prisutne vancarinske trgovačke barijere

Carinska zaštita i vancarinske barijere (1)

- Važnost vođenja vanjsko-trgovinske politike od strane MVTEO za poljoprivredni sektor
- 3 faze razvoja ove politike
- **Prva faza** – uspostavljanje carinskih opterećenja za uvoz poljoprivrednih proizvoda 0, 5, 10 i 15% (1998)
 - BiH carinska opterećenja najniža u odnosu na susjedne zemlje i EU
 - Nizak nivo opštih carina u BiH imao loš uticaj u pregovorima o liberalizaciji trgovine

Carinska zaštita i vancarinske barijere (2)

- **Druga faza (promjena)** – Potpisivanje bilateralnih ugovora o slobodnoj trgovini sa zemljama iz regiona (BiH bila u povoljnom položaju)
- **Treća faza** – potpisivanje CEFTA sporazuma i SAA ugovora sa EU
- Problemi u okviru CEFTA sporazuma
 - Nedostatak institucionalnog okvira za
 - priznavanje “BiH garancije”,
 - praćenje i dokazivanje porijekla robe,
 - praćenje dešavanja na tržištima susjeda i dokazivanje “dumpinga” ili prekomjernog uvoza.
 - Trenutno su ovi mehanizmi u izgradnji
 - Primjena recipročnih mjera kad se utvrdi postojanje nedozvoljenih barijera (u skladu sa EU principima i WTO pravilima)

Perspektive BiH razmjene

- BiH ima potencijal i šanse za značajnijim smanjenjem velikog trgovačkog deficita (primjeri proizvodnje mlijeka, mesnih prerađevina, voće i povrće)
- Za to je potrebno učiniti niz koraka od kojih su najvažniji
 1. Jačanje konkurentnosti domaće poljoprivredne proizvodnje i prehrambene industrije
 2. Institucionalno jačanje u oblasti trgovine (jačanje infrastrukture vezane za osiguranje kvaliteta i sistema nadzora na tržištu u BiH),
 3. Adekvatna podrška izvozu kroz jačanje institucija za
 - kreiranje i implementaciju razvojnih i trgovinskih politika,
 - promociju i podizanje konkurentnosti,
 - osiguranje informacija o izvoznim tržištima

Predpristupni fondovi EU i njihova uloga u podizanju konkurentosti BiH polj. proizvodnje

Predpristupni fondovi EU

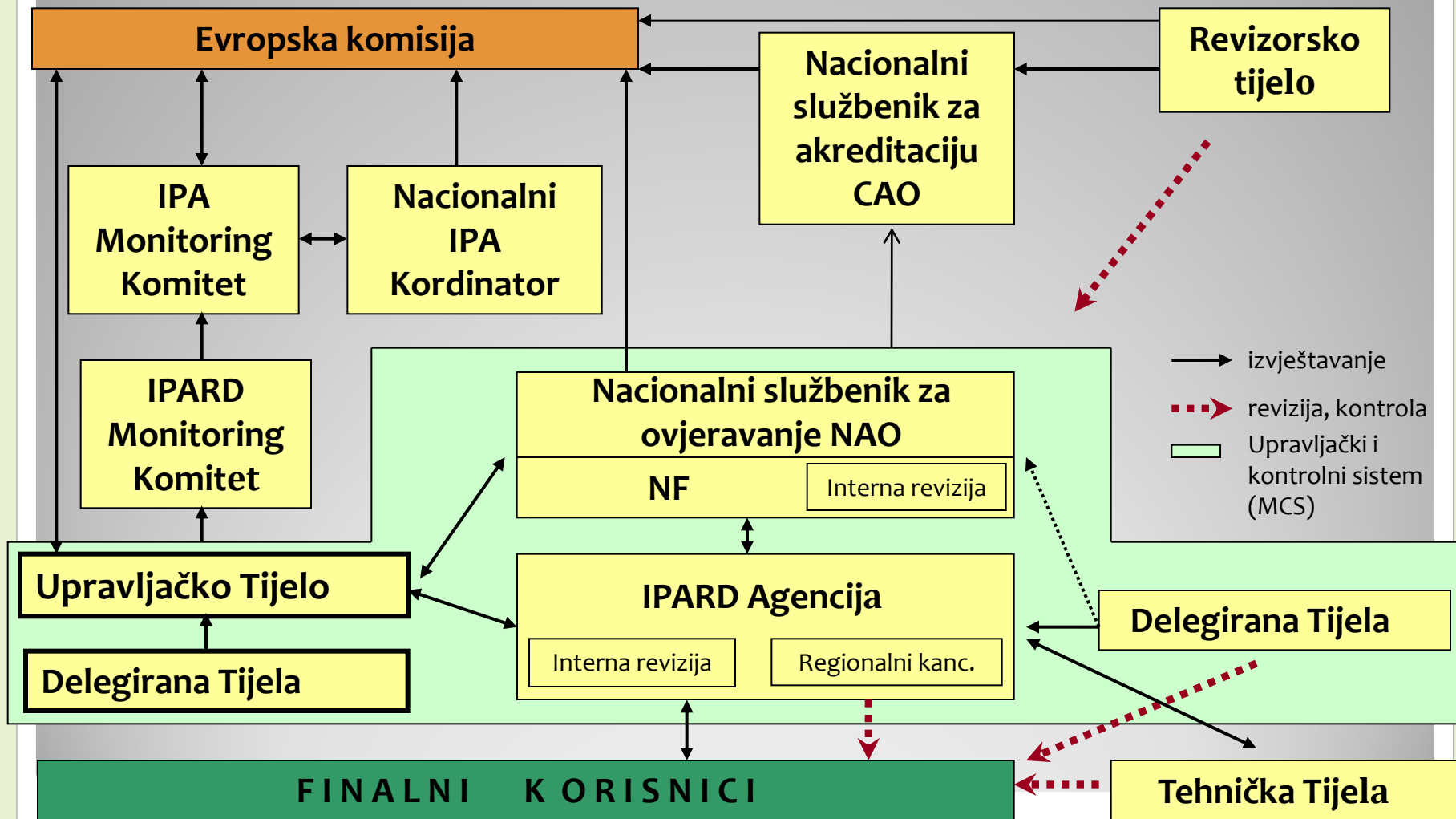
1. Dostizanje standarda Zajednice (higijenskih, sigurnosnih, zdravstvenih, okolinskih, dobrobit životinja i sl.)
2. Jačanje konkurentnosti (tržišne efikasnosti) domaće proizvodnje
3. Razvoj ruralne ekonomije
4. Priprema za provedbu poljoprivredno - okolišnih mjera

Pripremanje administracije i poljoprivrednika na nove uslove rada i finansiranja!

Uslovi za povlačenje sredstava iz predpristupnih fondova (PPF) EU

1. Status kandidata ili potencijalnog kandidata (politički uslov)
2. Decentralizirani sistem implementacije PPF (za zemlju)
3. Operativna struktura IPARD (dio DIS sistema specifična za RR)
4. Pripremljeni dokumenti (strateški plan RR i IPARD plan)
5. Horizontalne institucije (Ruralni fond, Savjetodavna služba)

Upravljački i kontrolni mehanizam IPARD-a



Velika očekivanja od EU IPARD fondova

Iskustva Hrvatske i ostalih NMS

- Ugovorenih: 62% (49 projekata) iskorišćenih: 48% (37 projekata), Broj tendera: 4
- NMS: iskorišćenost od 95% (Letonija) do više od 99% (ostali)
- Rumunija 87%, Bugarska 72,4%
- Prosječna vrijednost projekta financiranog od EU: Hrvatska 326.572 EUR, Rumunija 228.864 EUR, Letonija 151.558 EUR, Bugarska 123.846 EUR, Slovačka 86.119 EUR, Slovenija 31.116 EUR
- Broj projekata, od 559 u Sloveniji pa do 22.775 u Poljskoj

Koliko je novaca uključeno u program?

Opšti IPARD budžet za BiH još nije odlučен, ali može da bude € 5-10 miliona godišnje:

75 % od strane EU

25 % iz nacionalnih fondova

Propisani minimum i maksimum granta bi mogao biti za:

Farme: € 5,000 - € 500,000

Prerađivače € 50,000 - € 1,000,000

Glavne tačke koje treba napomenuti (1)

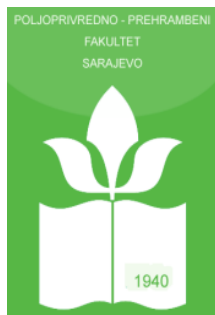
- IPARD budžet je mali u odnosu na ukupna potrebna ulaganja, tako da može da pomaže malo, ali ne rješava sve probleme
- Postupci su složeni i skupi, tako da će mnogi ljudi odlučiti da se ne prijavljuju, a od prijavljenih samo možda $\frac{1}{4}$ - $\frac{1}{2}$ kandidata će uspjeti (povećava se broj tokom vremena)

Glavne tačke koje treba napomenuti (2)

- Iskustvo pokazuje da je IPARD najefikasniji kada se vlade pripreme dobro, i za:
 - **Velike biznise** (koje mogu da zadovolje administrativne zahteve, dobiju kredite banaka, kao i da priušte troškove pripreme punog biznis plana)
 - **Jednostavnije investicije** (npr. kupovina mehanizacije, koja ne mora da se pridržava propisa zaštite životne sredine ili drugih propisa)
- *Investicije u manje biznise i druge vrste investicija će i dalje morati da budu finansirani od strane vlade, banke i samog sektora.*

Hvala na pažnji!

**Sabahudin Bajramović,
Poljoprivredno-prehrambeni fakultet Univerziteta u Sarajevu**



***Novi Grad
21. septembar, 2016.***

