USAID
NGA POPULLI AMERIKAN
OD AMERIČKOG NARODA

PRIRUČNIK ZA PROIZVODNJU U PLASTENICIMA I STAKLENICIMA NA KOSOVU

Fotografija : Jeffrey Landau, Agritecture

TEHNOLOGIJE I FINANSIRANJE

Novembar 2019. godine

Ovaj Priručnik je pripremljen u okviru projekta „Poboljšanje efikasnosti energije i resursa uzgoja u plastenicimana Kosovu“, Agencija Sjedinjenih Američkih država za međunarodni razvoj, ugovor br. 72016719P00003. Pripremili su ga Crimson Capital Corp., glavni ugovarač, i Agritecture, podugovarač. Stavovi autora izneti u ovoj publikaciji ne odražavaju nužno stavove Agencije Sjedinjenih Američkih država za međunarodni razvoj ili Vlade SAD.

SADRŽAJ

01 UVOD

02 POGLAVLJE I TEHNOLOGIJE
a. Tehnološke opcije
b. Hidroponski početnički pod-paket
c. Hidroponski pod-paket za useve
d. Pod-paket za ventilaciju plastenika
e. Pod-paket za praćenje mikroklime u plastenicima
f. Pod-paket za zaštitu od insekata
g. Pod-paket za pokretanje prolećne sadnje
h. Pod-paket za solarni FN sistem

03 POGLAVLJE 2 FINANSIRANJE
a. Izvori finansiranja
b. Vrste zaduživanja kod komercijalnih institucija
c. Osnove zaduživanja kod komercijalnih poverilaca
d. Banke, MFI i lizing kompanije koje finansiraju poljoprivredna preduzeća na Kosovu
e. Finansiranje poljoprivrednih preduzeća na Kosovu od strane donatora

04 PRILOG I Spisak dobavljača opreme

05 PRILOG II Obrasci tabela sa finansijskim modelima

SKRAĆENICE

GPS	Godišnja procentna stopa
GIZ	Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit
IRT	Prenos infracrvenog zračenja
kWp	Kilovat-pik
LM	Linearni metar
MPŠRR	Ministarstvo poljoprivrede, šumarstva i ruralnog razvoja
m^2	Kvadratni metar
MFI	Mikrofinansijska institucija
NBFI	Ne-bankarska finansijska institucija
NFT	Tehnika hranljivog filma
IBG	Identifikacioni broj gazdinstva
PE	Polietilen
pH	Potencijal vodonika (kiselost)
FN	Fotonaponski
OE	Obnovljiva energija
MSP	Mala i srednja preduzeća
USAID	Agencija Sjedinjenih Američkih država za međunarodni razvoj

UVOD

Ovaj Priručnik za poljoprivredno finansiranje (Priručnik) je pripremljen u okviru projekta „Poboljšanje efikasnosti energije i resursa u uzgoju u plastenicima na Kosovu" (Projekat), koji finansira Agencija Sjedinjenih Američkih država za međunarodni razvoj (USAID). Termin „plastenik" u nastavku teksta odnosi se i na staklenike. Projekat predstavlja trinaestomesečnu inicijativu koja se finansira iz USAID-ovog pilot projekta „Primenjeno istraživanje malih preduzeća" (SBAR) i namenjen je istraživanju i otkrivanju poboljšanja u tehnologijama za uzgoj u plastenicima na Kosovu i načinu njihovog finansiranja u dve primarne oblasti: (1) Tehnologije obnovljivih izvora energije; i (2) Hidroponika; u formatu koji je dostupan, praktičan i upotrebljiv za poljoprivredne proizvođače u plastenicima na Kosovu.

Pretpostavka Projekta je da ako poljoprivredni proizvođači budu bolje razumeli tehnologije za smanjenje troškova za energiju, smanjenje upotrebe prirodnih resursa (energije/vode) i poboljšanje energetske sigurnosti proizvodnje u plastenicima na Kosovu, u kombinaciji sa boljim razumevanjem načina finansiranja ovih tehnologija, verovatnije je da će proizvođači na Kosovu iskoristiti ove tehnologije i da će ukupna efikasnost proizvodnje u plastenicima na Kosovu biti poboljšana.

Projekat je pokrenut u martu 2019. godine terenskom posetom Kosovu. Izvršene su posete na 10 različitih lokacija gde se nalaze plastenici poljoprivrednika, kako bi se bolje razumelo njihovo poslovanje i izazovi sa kojima se suočavaju dok pokušavaju da prošire i razviju svoje poslovanje (vidi **Rezultat projekta 1 https://pdf.usaid.gov/pdf_docs/PA00TTZX.pdf**). Projektni tim je potom izvršio analizu izvora obnovljive energije (OE) i hidroponskih tehnologija koje su najpogodnije za upotrebu u plastenicima na Kosovu (vidi **Rezultat projekta 2 https://pdf.usaid.gov/pdf_docs/PA00TTZZ.pdf**) a zatim razvio optimalne tehnološke pod-pakete za svaki od 10 plastenika. (vidi **Rezultat projekta 3 https://pdf.usaid.gov/pdf_docs/PA00TV11.pdf**). Pored obnovljive energije i hidroponskih tehnologija, u rezultatima projekta takođe su predstavljena i druga poboljšanja koja bi poljoprivrednici koji imaju plastenike mogli da primene kako bi povećali prinose, smanjili otpad i gubitke i/ili efikasno i ekonomično produžili sezonu uzgoja.

Ovaj Priručnik predstavlja Rezultat projekta 4 i osmišljen je kako bi pomogao poljoprivrednicima koji se bave ovom vrstom proizvodnje na Kosovu da bolje razumeju tehnološke opcije za poboljšanje efikasnosti u njihovom radu i kako ih finansirati. Priručnik je organizovan u dva glavna poglavlja. Prvo poglavlje predstavlja kratak pregled tehnoloških opcija koje bi poljoprivrednici koji se bave uzgojem u plastenicima na Kosovu trebalo da razmotre kako bi povećali efikasnost u svom radu. Drugo poglavlje Priručnika pruža jednostavno i jasno objašnjenje ponude finansijskih proizvoda i usluga koji su dostupni za poljoprivrednu proizvodnju na Kosovu. Namera je da se vlasnici preduzeća bolje informišu o tome koje vrste finansiranja mogu da budu pogodne za njihova preduzeća i kako da povećaju verovatnoću za dobijanje finansijskih sredstava. Poglavlje 2 takođe uključuje listu jednog broja finansijskih institucija i donatora koji se bave poljoprivrednim sektorom na Kosovu, kao i sažete informacije o njihovim proizvodima, programima i uslovima.

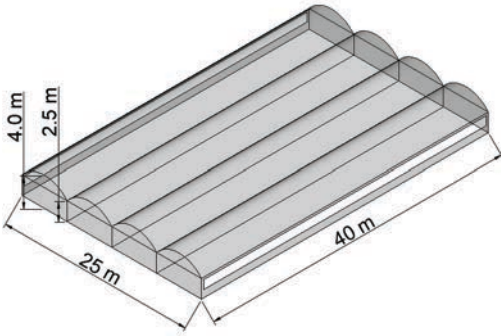
Prilog I uz ovo Uputstvo je spisak pojedinih prodavaca opreme koji prodaju OE i hidroponičnu opremu pogodnu za primenu u plastenicima na Kosovu. Prilog II obuhvata obrasce tabela sa finansijskim modelima za izradu bilansa uspeha, bilansa stanja i projekcija novčanog toka, koji su ključni za finansijsko planiranje, određivanje potreba za finansiranjem i pristup komercijalnom finansiranju.[1]

[1] Ovde možete preuzeti originalnu verziju šablona tabela sa finansijskim obrascima u Excel formatu: https://dec.usaid.gov/dec/content/Detail_Presto.aspx?vID=47&ctID=ODVhZjk4NWQtM2YyMi00YjRmLTkxNjktZTcxM-jM2NDBmY2Uy&rID=NTUzMjQy

POGLAVLJE I
TEHNOLOGIJE

TEHNOLOŠKE OPCIJE

U ovom odeljku Priručnika prikazane su sažete informacije o tehnološkim paketima koje bi poljoprivrednici mogli da razmotre kako bi poboljšali efikasnost svoje proizvodnje u plastenicima, koji uključuju hidroponiku; ventilaciju; praćenje mikroklime u plasteniku; nadzor i kontrolu štetočina; prolećnu sadnju; i FN solarne sisteme. Iako su ovi paketi namenski razvijeni za proizvodnju u plastenicima, neki se mogu primenjivati i na poljoprivrednim gazdinstvima na otvorenom. Plastenik od 1.000 m^2 dimenzija 25 m × 40 m, sa bočnim zidom visine 2,5 m i vrhom krova od 4 m (Slika 1). Detaljnije informacije o svakom tehnološkom pod-paketu mogu se naći na linku Rezultat projekta 3 https://pdf.usaid.gov/pdf_docs/PA00TV11.pdf). Spisak jednog broja prodavaca koji prodaju opremu navedenu u tehnološkim pod-paketima nalazi se u Prilogu 1.



Slika 1: Izometrični prikaz dimenzija plastenika od 1.000 m^2

Slika 2: Sistem za proizvodnju sadnica GrowRack

HIDROPONSKI POČETNIČKI POD-PAKET

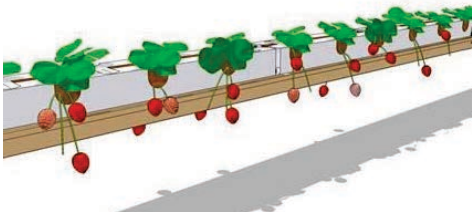
Ovo je hidroponski početnički komplet koji predstavlja komercijalno dostupan sistem pod imenom GrowRack. To je celovit komplet, jednostavan za rukovanje i predstavlja dobar način za proizvođače da počnu da izučavaju i koriste hidroponske sisteme u formatu koji je jednostavan za upotrebu. Operativni troškovi za ovaj sistem uključuju: napajanje za rasvetu, malu pumpu, grejač za rezervoar, hranljive materije, mini blokove (plugs) za biljke i hemikalije za uravnoteženje pH sistema.

Komponente	Ukupni trošak
GrowRack sistem	€4.000
Paket dodataka za GrowRack (hranljive materije, podloge, ventilatori, tajmeri, pH oprema itd.) i grejač rezervoara za vodu	€750
Izolovana površina plastenika za GrowRack	€500
Ukupni trošak: GrowRack sistem i komponente	€5.250[2]

Tabela 1: Pregled troškova za komponente GrowRack-a

HIDROPONSKI POD-PAKET ZA USEVE

Hidroponski pod-paket za useve je hidroponski paket namenjen isključivo proizvodnji jagoda.[3] Ovaj sistem je osmišljen za proizvođače koji trenutno uzgajaju jagode i zainteresovani su za upotrebu ovakvog sistema u okviru hidroponske proizvodnje.



Slika 3: Primer jagoda koje rastu u hidroponskom sistemu oluka

[2] Ova cena je zasnovana na cenama u Sjedinjenim Američkim Državama i ne uključuje troškove isporuke ili montaže. Proizvodni sistem se isporučuje nemontiran i pretpostavlja se da će ga montirati proizvođač u saradnji sa tehničkim stručnjakom, te da će proizvođač naučiti kako da održava sistem. Troškovi isporuke mogu biti visoki i nisu uključeni.

[3] Jagode su odabrane kao optimalan usev za početak hidroponske proizvodnje zato što je vrednost jagoda u odnosu na vrednost drugih useva koji se trenutno uzgajaju visoka i zato što su jagode višegodišnji usev, pa se sistem može koristiti tokom cele godine.

Sistem	Vrednost investicije po LM	Ukupna visina investicije	Vrednost proizvodnje[4] (Nizak prinos)	Vrednost proizvodnje [5] (Visok prinos)	Procenjeni dodatni profit za plastenik od 1000 m²
Jagoda (Mapal sistem[6])	€15	€13.204	€3.652	€8.662	€4.913

Tabela 2: Troškovi hidroponskih pod-paketa za useve: Plastenik od 1.000 m², 880 linearnih metara sistema oluka za zalivanje, 7 biljaka po linearnom metru

POD-PAKET ZA VENTILACIJU PLASTENIKA

Pravilna ventilacija staklenika je od suštinske važnosti za produktivnost rada plastenika. Nijedna vrsta ventilacije, osim otvora na bočnim zidovima, nije primećena ni u jednom od plastenika posećenih na Kosovu, iako je ventilacija slaba u svim plastenicima, osim u najmanjim tunelima.

Slika 4: Google snimak Mamuše iz vazduha. Mogu se videti plastenici orjentisani na više različitih načina. Plastenici sa prirodnom ventilacijom kao što su ovi, uglavnom bi trebalo da budu orjentisani uz najdužu bočnu stranu, vertikalno u odnosu na prevladavajuće vetrove.

Na osnovu rezultata računarskog modeliranja kreirana su dva pod-paketa za ventilaciju:

1. **Osnovni pod-paket za ventilaciju – Uključuje krovne otvore**
2. **Napredni pod-paket za ventilaciju - Uključuje izduvne ventilatore i krovne otvore**

[4] 0,6 kg/biljka x 6.160 biljaka= 3.696 kg(nizak) x 0,9 €/kg (67%) 1,5 €/ kg (33%) = 1, 098 €/kg x 0,9 (manje rasipanje) = 3.652 €
[5] 1,2 kg/biljka x 6.160 biljaka = 7.392 kg (visok) x 0,9 €/kg (33%) 1,5 €/ kg (67%) = 1.302 €/kg x 0,9 (manje rasipanje) = 8.662 €
[6] Mapal je izraelski brend koji prodaje kompanija za snabdevanje plastenika iz Severne Makedonije, Magan Mak. Ovo je najbliži dobavljač hidroponskih sredstava za Kosovo.

Osnovni pod-paket za ventilaciju smanjuje broj sati tokom dana tokom kojih su biljke ispod optimalnih uslova sa 10,4 na 4,9 sati. Napredni pod-paket za ventilaciju je skuplji, ali smanjuje broj sati tokom dana tokom kojih su biljke ispod optimalnih uslova sa 10,4 na 2,9 sati. Posledica toga trebalo bi da budu značajno veći prinosi plodonosnih useva zbog smanjenog stresa, smanjenog propadanja polena i odbacivanja plodova, što je posledica povišene temperature u slabo provetrenim plastenicima.

Troškovi koji se odnose na primenu navedenog opisani su u nastavku. Važno je napomenuti da će svaki projekat za ventilaciju biti drugačiji u zavisnosti od tačne veličine plastenika, njegove orjentacije i lokalnih uslova. Broj i položaj ventilatora će se razlikovati. Troškovi opisani ispod su približni troškovima za plastenik od 1.000 m^2.

Komponenta	Količina i troškovi	Informacije o životnom veku i izvorima
Osnovni paket za ventilaciju Otvori za ventilaciju na krovu/kosom krovu	Ako kao primer uzmemo plastenik od 25 x 40 m, površina za ventilaciju na bočnom zidu je otprilike 156 m^2. Ista površina bi trebalo da bude obezbeđena i za otvore za ventilaciju na krovu. Cena je €3 po m^2 za motorizovani sistem, tako da je ukupni trošak €468 (Ručni sistem koji koristi lance je €2,5 po m^2)[7]. Za motorizovani sistem može biti neophodna električna nadogradnja / izmene na lokaciji plastenika i ti troškovi ne mogu biti procenjeni. Ukupni troškovi: €468	Mehanički sistem za otvaranje i zatvaranje otvora za ventilaciju treba da traje najmanje 10 godina. Motorizovani sistemi će verovatno otkazati ranije. Problemi se mogu pojaviti posle 2-3 godine u slučaju nepropisnog održavanja ili prekomernog prodiranja vlage.
Napredni paket za ventilaciju Izduvni ventilatori i krovni otvori za ventilaciju	Preporučuje se ventilacija od 67 m^3/ po sekundi (4.020 m^3/min). Za ovo će biti potrebno 6 – 8 velikih izduvnih ventilatora za koji će ukupni troškovi, koji uključuju ventilator, kućište, kapke i termostate biti €4.500. Ukupni troškovi za napredni paket koji uključuje krovne otvore za ventilaciju: €5.000[8]	Ventilatori su veoma kvalitetni i trebalo bi da traju 10 godina ili duže.

Tabela 3: Troškovi pod-paketa za ventilaciju

Vrednost po m^2 pod-paketa za ventilaciju će varirati u zavisnosti od vrste odabranog paketa, postojećeg vetra i ekoloških uslova na lokaciji, useva koji se uzgajaju i drugih faktora. Procenjuje se da se vrednost kreće u rasponu od €0,15 - €0,30 po m^2 površine plastenika.

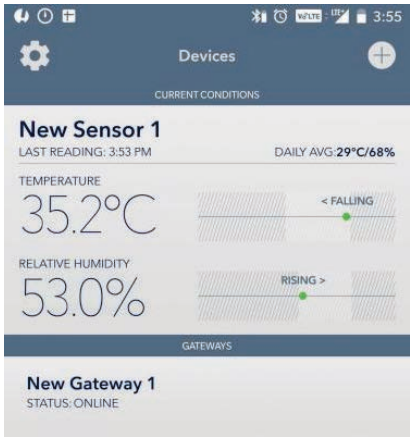
POD-PAKET ZA PRAĆENJE MIKROKLIME U PLASTENICIMA

Oprema za praćenje mikro klime plastenika omogućava poljoprivrednim proizvođačima da bolje razumeju šta se dešava njihovim biljkama u okruženju kao što je plastenik. Prevelika toplota može u velikoj meri da izazove stres kod biljaka, što ima za posledicu promenu ukusa (gorčina u salati) ili izostanak roda biljke (paradajz, paprike i krastavac).

Oprema za praćenje postoji u više varijanti i raspon cena je raznovrsan, ali jednostavni sistemi koji mogu da dostave upozorenje pametnim telefonima su dostupni za par stotina dolara ukoliko u blizini plastenika postoji WiFi.

[7] Informacije o troškovima koje je Ismet Babaj dostavio u prepisci putem e-maila. Podaci o troškovima dolaze od lokalnog proizvođača u plastenicima i dostavljeni su juna 2019.
[8] Cene potiču od Magan-Maka, kompanije za snabdevanje plastenika iz Severne Makedonije. Magan-Mak procenjuje da bi ugradnja, električni kablovi i kontrolni paneli koštali dodatnih €3.000 po instalaciji, ali to će se razlikovati od plastenika do plastenika. Takođe je potreban kontroler, a ta cena još nije utvrđena.

Slika 5: Ovi senzori i gejtvej proizvođača SensorPush predstavljaju niskobudžetan način praćenja mikroklime.



Slika 6: Proizvođači mogu jednostavno da prate uslove u plasteniku na svojim pametnim telefonima sa bilo kojeg mesta na kojem su dostupni

Komponenta	Količina	Informacije o troškovima i životnom veku
Temperaturni senzori / senzori vlažnosti	Za plastenik od 1.000 m² bila bi potrebna 2 senzora unutar plastenika i 1 izvan plastenika (po gazdinstvu). Za mali tunel od 200 m², bio bi potreban samo 1 unutrašnji i 1 spoljašnji senzor (po gazdinstvu).	Senzori koštaju oko €44 (cena preko Amazona[9]). Senzori bi trebalo da traju dugi niz godina (5-10) i ne bi trebalo da bude gotovo nikakvih operativnih troškova, osim zamene baterija jednom godišnje.
Bežični gejtvej	Bio bi potreban jedan gejtvej po operaciji. Postojanje WiFi mreže na lokaciji je uslov za funkcionisanje gejtveja i senzora.	Bežični gejtvej[10] košta €88 (omogućava praćenje senzora sa bilo koje lokacije). Svaki gejtvej može da opslužuje neograničen broj senzora. Ne postoje operativni troškovi za gejtvej, osim male količine energije za napajanje. Ovaj uređaj bi trebalo da traje više godina.
Troškovi ugradnje paketa za nadgledanje mikroklime: 1.000 m² staklenika		€220[11]

Tabela 4: Troškovi ugradnje paketa za nadgledanje mikroklime: 1.000 m² plastenika

[9] Link za maloprodaju: https://www.amazon.com/SensorPush-Wireless-Thermometer-Hygrometer-Android/dp/B01AEQ9X9I/ref=sr_1_2?crid=1258WASI8KGBM&keywords=sensorpush+gateway&qid=1560301039&s=gateway&sprefix=sensorpush%2Caps%2C220&sr=8-2

[10] https://www.amazon.com/SensorPush-G1-WiFi-Gateway-Anywhere/dp/B01N17RWWV/ref=sr_1_1?crid=1258WASI8KGBM&keywords=sensorpush+gateway&qid=1560301218&s=gateway&sprefix=sensorpush%2Caps%2C220&sr=8-1

[11] Ovo je cena zasnovana na cenama u SAD, što znači da bi bili primenjeni dodatni troškovi. Ipak, Tim je razgovarao sa predstavnicima kompanije, koji su rekli da će biti odobren popust od 30% na velike porudžbine (30 gejtveja plus 100+ senzora).

POD-PAKET ZA ZAŠTITU OD INSEKATA

Pod-paket za zaštitu od insekata sastoji se od dva elementa: komarnika i sistema za praćenja štetočina.

Komarnik je vrsta mreže koja se koristi za pokrivanje svih otvora na plasteniku kako bi se sprečio ulazak insekata. Komarnik postoji u mnogo različitih veličina i bira se na osnovu štetnih insekata koji su najproblematičniji. Komarnik ima procenjeni vek upotrebe od tri godine. Poljoprivredni proizvođači na Kosovu su naveli tuta absolutu (paradajzni moljac), tripse ili pepelnice, grinje paučinare i lisne vaši kao bitne insekte štetočine.

Oprema za ***praćenje štetočina*** je veoma jeftina metoda praćenja i ograničene kontrole populacije štetočina u plastenicima.

Preporučuju se dve vrste zamki:

- Osnovni lepljivi karton koji hvata insekte poput tripsi, lisnih vaši, voćnih mušica, itd.
- Feromonske zamke za tuta absolutu (paradajzni moljac) (za uzgajivače paradajza)

Slika 7: Lepljiva zamka za praćenje insekata

Komponenta	Količina	Podaci o troškovima, životnom veku i poreklu
Komarnik	Za plastenik od 1.000 m², dimenzija 25 x 40 m, bilo bi potrebno oko 185 m komarnika[12].	Troškovi za kupovinu komarnika lokalno (poreklom iz Turske) su oko €0,45/m², tj. ukupni troškovi su oko €85. Pretpostavlja se da je životni vek ovog proizvoda 3 godine.[13] (lokalni izvor).
Feromonske zamke za tuta absolutu (praćenje štetočina)	Za plastenik od 1.000 m² bile bi potrebne 2 zamke. Ako se pretpostavi da se zamke menjaju dva puta tokom leta, onda bi bilo potrebno 6 zamki po sezoni. Za tri godine, bilo bi potrebno 18.	Troškovi su €7,5 po feromonskoj zamci. Za 18 zamki ukupna cena bila bi €135. Životni vek ovih zamki zavisi od nivoa zaraze (lokalni izvor).
Lepljivi kartoni (praćenje štetočina)	Učinkovito je ako su postavljeni na svakih 200 m². Ako se pretpostavi da je potrebno 5 kartona za 1.000 m² i 2 promene, to znači da je po plasteniku potrebno 15 kartona godišnje.	Životni vek ovih zamki zavisi od nivoa zaraze. Trošak za lepljive kartone je najverovatnije 1 evro po komadu. Bilo bi dobro promeniti ih 2 puta godišnje kako bi se pratile štetočine u svakoj sezoni ili kada dođe do velike zaraze. Ukupno bi bilo potrebno 45 kartona (lokalni izvor).
Komarnik, feromonske zamke za tuta absolutu (paradajzov moljac) (18), lepljivi kartoni (45)		**€265**

Tabela 5: Pregled troškova za pod-paket za zaštitu od insekata za plastenik od 1.000 m²

Vrednost ekonomske koristi koje pruža ovaj pod-paket kreće se od €0,03 do €0,08 po m² površine plastenika. To znači da će se vrednost za plastenik od 1.000 m² kretati od €30 do €80. To znači da je period povraćaja ulaganja proizvođaču između 1 - 3 godine.

POD-PAKET ZA POKRETANJE PROLEĆNE SADNJE

Pod-paket za pokretanje prolećne sadnje sastoji se od tri elementa: Sistem za grejanje u proizvodnji sadnica; Plastični malč (pokrivač za zagrtanje sadnica) koji propušta infracrveno zračenje i zaštita od mraza / vuna; i folija za plastenike (dodatni sloj).

Sistem za grejanje u proizvodnji sadnica

Mnogi koji se bave proizvodnjom u plastenicima susreću se sa izazovima u vezi sa zaštitom sadnica od hladnoće. Sadnice mogu biti uništene, zakržljale ili jednostavno usporene zbog hladnog vremena. Poljoprivrednici čija su gazdinstva posećena na Kosovu koristili su jednostavne načine za zagrevanje plastenika, kao što su sijalice. Ovaj predloženi sistem grejanja je paket proizvoda koji omogućava proizvođačima da započnu proizvodnju sadnica ranije i sprečava da sadnice trpe štetu zbog hladnog vremena. Ovaj paket sastoji se od:

- Kablova za grejanje tla[14] (2)
- Jedinice za kontrolu temperature
- Čeličnih obruča za kreiranje tunela (lokalno dostupan)
- Polipropilenske vune za izolaciju (lokalno dostupna)

Paket bi trebalo da omogući stvaranje oko 15 m² grejanog prostora za proizvodnju sadnica (širina 1 m x dužina 15 m) ili 11.250 sadnica[15].

[12] (40+25) x 2 x 1,4 m (širina otvora= 1,2 m) = 182 m2. Zasnovano na plasteniku dimenzija 40 m x 25 m.

[13] Postoji proizvod holandskog proizvođača Svensson koji se prodaje po ceni od €4,06 po m2. Ovaj proizvod može imati znatno duži životni vek i može da opravda dodatna ulaganja. Ovaj proizvod ima manje rupe i rezultiraće dodatnim smanjenjem protoka vazduha, pa bi trebalo prilagoditi pakete za ventilaciju ako se ugradi ova vrsta proizvoda.

[14] https://www.amazon.com/Hydrofarm-JSHC48-JumpStart-Heating-48-Feet/dp/B00P218EFA/ref=pd_sbs_86_t_0/146-0626964-6632303?_encoding=UTF8&pd_rd_i=B00P218EFA&pd_rd_r=76148dce-8105-4bad-b14a-e0b99c17fbc1&pd_rd_w=fw7dc&pd_rd_wg=bHZei&pf_rd_p=5cfcfe89-300f-47d2-b1ad-a4e27203a02a&pf_rd_r=KY2YY24M91SYN6CA0PA5&psc=1&refRID=KY2YY24M91SYN6CA0PA5

[15] Pod pretpostavkom da ima 750 sadnica po m²

Plastični malč koji propušta infracrveno zračenje

Plastika koja propušta infracrveno zračenje (IRT) je vrsta hibridnog plastičnog pokrivača, u kojem su spojene u jedno prednosti crnog plastičnog malča i prozirne plastike. IRT plastika ima svojstva sprečavanja rasta korova kao crna plastika, ali dopušta prodiranje veće količine sunčevog zračenja, što ima za posledicu topliju masu tla. Ovo je veoma važno za prolećnu sadnju i predstavlja jednu od strategija koja omogućava uzgajivačima u plastenicima da izvrše sadnju ranije u sezoni. Nedostatak je cena IRT malča, koji je skuplji od plastičnog malča za €0,03 – €0,05 po m^2.

Zaštita od mraza / vuna

Zaštita od mraza je uslov neophodan za raniju sadnju kako bi se izbeglo oštećenje biljaka usled hladnog vremena[16]. Jedna od jednostavnih metoda za povećanje zaštite od mraza je upotreba vune za pokrivanje biljaka. Vuna je zapravo pokrivač od polipropilena koji pokriva useve i pomaže da se zadrži toplota skladištena u tlu okolo biljaka. Vuna se isporučuje u različitim debljinama, sa različitim nivoima prenosa svetlosti i stepenom zaštite. Vrsta vune trebalo bi da bude izabrana na osnovu zabeleženih istorijskih vrednosti niskih temperatura.

Fotografija : Jeffrey Landau, Agritecture

Slika 8: Proizvođač koji upravlja plastenikom u Orahovcu proizvodi sadnice pomoću obruča i vune, ali ne poseduje održiv izvor grejanja.

Folija za plastenike (dodatni sloj)

Staklenici/plastenici su napravljeni od različitih materijala za pokrivanje. Neki su napravljeni od stakla, neki od polikarbonata, a drugi su, poput onih na Kosovu, napravljeni od plastične folije. Svaki materijal ima određenu izolativnu vrednost, ali ako se doda drugi sloj folije, tada je sloj vazduha zarobljen između dva sloja folije, što pruža mnogo veću izolacionu vrednost. To je prikazano na slici ispod, kako je viđeno kod proizvođača 10 u Peći. Ovaj drugi sloj folije „može da se povlači" i proizvođači će ga povlačiti prilikom rasta temperatura u kasno proleće.

Kompjutersko modelovanje izvršeno je koristeći kombinovane prednosti ugradnje dodatnog sloja folije na krov staklenika i dodavanja IRT folije na sloj tla kako bi se odredio broj „grejnih sati[17]" koji bi bili potrebni u postojećim jednoslojnim PE plastenicima u poređenju sa istim plastenicima sa IRT malčom i dodatnim plastičnim slojem. Modelovanje je pokazalo da će plastenici sa jednim slojem, što se tiče grejnih sati, imati potrebu za 409 sati (prag 5°C). Dodavanjem drugog sloja plastične folije i IRT malča, potreba za grejnim satima značajno opada.

Fotografija : Jeffrey Landau, Agritecture

Slika 9: U ovom stakleniku uočljiv je drugi sloj folije postavljen radi dodatne izolativne vrednosti

[16] U Mamuši, na primer, najniža noćna temperatura dostiže -7 °C u februaru i -4 °C u martu. Bilo bi idealno da postoji zaštita od mraza koja štiti do -7 °C (20 F). U Peći su hladne noći ekstremnije. U februaru temperature se spuštaju na -10 °C, a u martu -5 °C.

[17] Grejni sat se definiše kao vremenski period u kojem je temperatura u plasteniku ispod temperaturnog praga i za koji je potrebno dodatno grejanje kako bi se dostigao navedeni prag. Budući da je poenta dodatnog zadržavanja toplote omogućiti raniju sadnju useva koji se vezuju za toplo vreme (paradajz, paprika, krastavac), kompjutersko modelovanje je urađeno za februar, mart i oktobar. Modelovanje je izvršeno za oktobar zato što rani mraz može da utiče na ove useve u njihovoj kasnoj sezoni.

Komponenta	Količina i troškovi	Podaci o životnom veku i poreklu
Sistem za grejanje u proizvodnji sadnica – grejni kablovi za tlo (2), jedinica za kontrolu temperature (1), čelični obručevi za kreiranje tunela, polipropilenska vuna za izolaciju	Termostat i 2 grejna kabla – svaki po 61 metar (200') €450 Vuna do -10°C, 30 m², €6 (lokalno dostupna po €0,2 po m²) Čelični obručevi za kreiranje tunela, 15 obruča, €2 komad, €30	Ako se pravilno koristi, trebalo bi da traje 5 - 10 godina.
IRT plastični malč: 1.000 m²	€50	Jedna sezona
Zaštita od mraza: -10 °C - 1.000 m²	€200	5+ godina
Plastična folija	€510 ukupno, što uključuje: €400 plastična folija €50 480 m žice €60 radna snaga: 3 osobe, 1 dan	3+ godina
Ukupan trošak		**€1.260**

Tabela 6: Pregled troškova za pokretanje prolećne sadnje na 1.000 m² plastenika i životnog veka materijala za grejanje

Procenjeno je da ekonomska korist od ranije sadnje koju ovaj paket omogućava obezbeđuje vrednost od €0,16 - €2,93 po m².

POD-PAKET ZA SOLARNI FN SISTEM

Solarni FN pod-paket namenjen je proizvodnji električne energije za rad bilo kojeg mehaničkog uređaja u poljoprivredi. U slučaju plastenika od 1.000 m² preporučen je sistem snage od 10 kWp. Procenjeni trošak, uključujući instalaciju, iznosi otprilike €7.500 za sistem od 10 kWp a period otplate je oko 6-7 godina, pod pretpostavkom da je proizvođač priključen na distributivnu mrežu i da ima mogućnost da koristi neto merenje.

POGLAVLJE II
FINANSIRANJE

Fotografija: Jeffrey Landau, Agritecture

IZVORI FINANSIRANJA

Svrha ovog poglavlja Priručnika je da pruži jednostavno i jasno objašnjenje ponude finansijskih proizvoda i usluga dostupnih agrobiznisima na Kosovu. Namera je da vlasnici preduzeća budu informisani o vrstama finansiranja koja bi mogla da budu odgovarajuća za njihova preduzeća i o načinima na koje mogu da povećaju šansu za dobijanje odgovarajućih finansijskih sredstava.

Deo Priručnika pod nazivom „Izvori finansiranja" dat je samo u informativne svrhe. Prilikom izrade ovog dela Priručnika fokusirali smo se na finansijske institucije i donatore koji pružaju usluge isključivo u poljoprivrednom sektoru. Informacije date ispod nisu sveobuhvatne i podložne su promeni u svakom trenutku. Trebalo bi direktno da kontaktirate finansijske institucije i donatore da biste dobili najnovije informacije o njihovim proizvodima, programima i uslugama.

VRSTE KOMERCIJALNOG FINANSIRANJA

Postoje tri osnovne vrste komercijalnog finansiranja:

- ***Dug*** - Novac pozajmljen na kredit prema uslovima i odredbama kojima je definisano kako će biti vraćen, kao i kakve će se kamate i naknade naplaćivati. Obično je obezbeđen kroz neki oblik kolaterala.[18]

- ***Kvazi-kapital*** - Uopšteno se smatra dugom, ali ima karakteristike vlasničkog kapitala, kao što su fleksibilna otplata, očekivana viša stopa prinosa i često nije osiguran. Ponekad se dugoročni dug smatra kvazi-kapitalom, u slučaju kada se otplata raspodeljuje tokom dužeg vremenskog perioda. Primeri kvazi-kapitala su konvertibilni dug, kredit za finansiranje poslovnog poduhvata („venture loan"), subordinirani dug, mezanin finansiranje i tantijeme.

- ***Kapital*** - Investitori (uključujući vas) ulažu novac u vašu kompaniju u zamenu za udeo u vlasništvu kompanije. Postoji mnogo oblika ulaganja u kapital, ali je ovo prevashodan oblik investiranja u srednje i velike kompanije koje pokazuju veliki potencijal rasta. Investitori će tražiti „izlaz" za svoje vlasništvo, poput strateškog partnera koji će otkupiti udeo investitora ili slučaja gde ćete vi, kao primarni vlasnik, moći da ga otkupite od investitora u budućnosti. Investitor će želeti da mu se vrati prvobitni uloženi novac plus visok prinos na investiciju. Kapital je najrizičniji oblik finansiranja i samim tim je najskuplji.

Najveći deo finansiranja na Kosovu je kreditiranje. Shodno tome, u nastavku je data tabela u kojoj su opisane ključne vrste finansiranja, njihove glavne namene, njihova pogodnost za kompanije različitih veličina i njihove prednosti i nedostaci. Pregled se fokusira na glavne vrste finansiranja koje su dostupne na Kosovu i u regionu uopšte.

---

[18] Kosovo sada ima Kosovski fond za kreditno jemstvo (KFKJ), koji za kvalifikovane kredite daje garanciju koja često može da smanji zahteve koji se odnose na kolateral. KFKJ ima „program" za garantovanje kredita u poljoprivrednom sektoru. Preduzeća se direktno prijavljuju kod jedne od banaka, a ne KFKJ-u.

Mehanizam	Definicija / Glavna namena	Uobičajena veličina preduzeća	Ključne prednosti	Rizici / Prepreke
Kreditne linije	Namenjena je obezbeđivanju kratkoročnih obrtnih sredstava. Može se koristiti za finansiranje trgovine iako nije isključivo proizvod za „finansiranje trgovine“.	Mogu je koristiti preduzeća svih veličina kojima su potrebna kratkoročna finansijska sredstva, ali ovo najčešće koriste srednja i velika preduzeća	* Obezbeđuje obrtna sredstva sa većom fleksibilnošću korišćenja * Može se povući tranša iz kreditne linije kada su potrebna sredstva * Često se otplata kredita može odložiti za kasnije ako je potrebno, iako treba periodično vraćati glavnicu	* Nije dostupno nekim kompanijama jer zahteva solidnu kreditnu istoriju i profitabilnost * Zahtevi za kolateralom često prevazilaze ono što kompanija može da obezbedi * Kompanija može upasti u zamku stalnog plaćanja kamata, zbog čega nikada neće uspeti da otplati glavnicu - i ne može da dobije dodatni kredit
Osiguranje izvoza	Garantuje plaćanje ukoliko strani kupac ne plati.	Srednja, velika	* Može pomoći da se osigura naplata i može da se izvrši povraćaj novca preduzeću u slučaju neispunjenja obaveza kupca	Ne pomaže kompaniji da proizvede i isporuči robu i ne ubrzava naplatu * Nije još uvek dostupno na Kosovu.
Faktoring	Ubrzava naplatu 80-90% vrednosti fakture nakon isporuke robe i izdavanja fakture (ne obezbeđuje obrtna sredstva za finansiranje proizvodnje porudžbine).	Mala, srednja, velika	*Omogućava firmama da većina faktura bude naplaćena brže nakon izvršene isporuke robe	* Nije od pomoći kompanijama kojima je potreban novac kojim bi finansirali proizvodnju ili kupili robu koja je predmet prodaje * Za većinu kompanija može biti teško da dobiju faktoring, čak i ako ga nude banke * Neki kupci ne vole da njihovi dobavljači koriste faktoring, a neki dobavljači ne žele da njihovi kupci znaju da ga koriste * Faktoring obično zahteva da kupci proizvoda budu velike, renomirane i veoma kreditno sposobna preduzeća * Može biti skupo * Još nije široko dostupan na Kosovu
Predfinansiranje uvoznika	Omogućava finansiranje uvoznika da bi se omogućio uvoz robe.	Svih veličina, mada nije uobičajeno za mikropreduzeća	* Može pomoći u finansiranju uvoza– u osnovi je oblik finansiranja uvoza robe za koju postoji porudžbina	* Ograničena dostupnost na tržištu * Zahteva stvarne, proverene porudžbine od kupaca
Diskontovanje faktura	Slično faktoringu, iako kupac nije upoznat da je faktura diskontovana.	Uglavnom srednja i velika	* Omogućava firmama da većina faktura bude naplaćena brže nakon isporuke robe	* Ne pomaže kompanijama kojima je potreban novac kojim bi finansirali proizvodnju ili kupili robu koja je predmet prodaje * Komplikovana procedura izvršenja posla * Kao i kod faktoringa, obično je neophodno da kupci budu velike, renomirane i veoma kreditno sposobne kompanije * Nije odmah dostupno za većinu kompanija * Može biti skupo.

Mehanizam	Definicija / Glavna namena	Uobičajena veličina preduzeća	Ključne prednosti	Rizici / Prepreke
Lizing	Lizing je ugovorni sporazum između dve strane, u kojem dobavljač (davalac lizinga) poseduje imovinu (obično opremu) i pristaje da klijentu (zakupcu) odobri upotrebu opreme u zamenu za periodična plaćanja.	Mala, srednja, velika	* Omogućava firmama da koriste i nabavljaju opremu bez kreditnog zaduživanja	* Predmet lizinga (obično oprema) se ne može koristiti kao kolateral za drugo finansiranje sve dok vlasništvo ne bude preneto na zakupca (dok zakupac ne postane vlasnik predmeta lizinga).
Akreditiv	Formalno pismo banke kojim se garantuje plaćanje ukoliko su ispunjeni određeni uslovi. Pomaže pri definisanju uslova i odredbi spoljnotrgovinskog posla(obično izvoz ili uvoz) i garantuje plaćanje ako su uslovi ispunjeni	Uglavnom srednja i velika	* Dokazani i uobičajeni instrument, posebno za izvoz * Sigurna transakcija (kojom upravlja Jedinstvena carina Međunarodne trgovinske komore i Praksa za dokumentarne akreditive UCP 500, revizija 1993.)	* Kupac / klijent mora biti u mogućnosti da dobije akreditiv od svoje banke (međutim, ako kupac ne može da dobije akreditiv, transakcija u prvom redu može biti neizvesna ili kupac možda nije kreditno sposoban) * Može biti skupo
Otvoreni račun	Kupac plaća po prijemu robe	Sve veličine	* Plaćanje se obično vrši nakon što kupac prihvati robu	* Potrebno je da kupac bude apsolutno kreditno sposoban i potpuno pouzdan - obično velika multinacionalna kompanija čija je reputacija na tržištu važna * Obično se daje samo u slučaju kada postoji duga i stabilna poslovna saradnja između kupca i dobavljača
Ostali oblici dokumentarnog akreditiva, poput garancija	Garantovanje plaćanja ili činjenja. Može da obuhvata garanciju za učešće na tenderu, obveznice za ponude i početnu garanciju, garanciju za dobro izvršenje posla, garanciju za povraćaj avansa, garanciju za povraćaj zadržanih sredstava, garanciju za kupovinu. To mogu biti strane garancije ili kontragarancije.	Uglavnom srednja i velika	*Može da pomogne u obezbeđivanju finansiranja i obezbeđivanju nižih kamata	* Može biti skupo i možda nije primenljivo u svim situacijama, posebno za MSP i preduzeća u ranoj fazi
Finansiranje narudžbina i predfinansiranje izvoza	Obezbeđivanje obrtnog kapitala kompanijama za pripremu, kompletiranje i isporuku izvoza	Sve veličine, uključujući mikro, mala i srednja preduzeća (MSME)	* Pomaže kompanijama da finansiraju izvozne poslove, povećaju prihode i zaradu i otvaraju radna mesta * Kratkoročan, fleksibilan instrument * Često nije potreban zalog za nekretnine	* U ovom trenutku dostupnost na tržištu je donekle ograničena, ali je prilično atraktivno za kompanije * Zahteva stvarne, proverene porudžbine od kupaca * Kreditori moraju da procene proizvodni rizik dobavljača (sposobnost dobavljača da izvrši i isporuči porudžbinu zahtevanog kvaliteta) kao i rizik neplaćanja od strane kupca (kreditna sposobnost i verovatnoća plaćanja od strane kupca) * Može biti skupo.

Mehanizam	Definicija / Glavna namena	Uobičajena veličina pre-duzeća	Ključne prednosti	Rizici / Prepreke
Dugoročni krediti	Predviđeni su za finansiranje srednjoročnih ili dugoročnih potreba (dve do deset godina), pre svega za kapitalne investicije (zgrade, oprema, vozila). Može se koristiti za finansiranje trgovine, ali nije prikladno niti preporučljivo.	Sve veličine	* Omogućuje srednjoročno i dugoročno finansiranje osnovnih sredstava ili dugoročnih projekata. * Mnogi kreditori imaju specifične proizvode za kompanije određene veličine ili za određenu industriju.	* Nije za kratkoročne potrebe ili obrtna sredstva * Nije dostupno većini kompanija jer je često potrebna solidna kreditna istorija i zahtevi za kolateralom često prevazilaze ono što bi kompanija mogla da ima * Ponekad kompanije koriste dugoročne kredite za finansiranje kratkoročnih potreba za obrtnim kapitalom ili trgovinu i zaglave se u „kreditnoj ludačkoj košulji“ gde ne mogu dobiti dodatna sredstva koja su potrebna za rast zbog ročne neusklađenosti i obaveza koje već postoje po osnovu datih kolaterala

OSNOVE ZADUŽIVANJA KOD KOMERCIJALNIH KREDITORA

U ovom delu Uputstva obrađujemo nekoliko ključnih pravila zaduživanja kod komercijalnih kreditora:

- Odabir pravog proizvoda za vaše potrebe
- Razumevanje osnovnih uslova i odredbi
- Kako kreditori procenjuju kreditne zahteve
- Kada vam je potreban poslovni plan

Odabir pravog proizvoda za vaše potrebe

Možda je pored dobijanja finansijskih sredstava podjednako važno da se na prvom mestu utvrdi koji proizvod najbolje odgovara potrebama vašeg poslovanja.

Za šta mi je potreban novac?
Ovo je najvažnije pitanje u smislu vrste finansiranja koje može biti odgovarajuće. Izbor pogrešne vrste finansiranja često može imati negativan uticaj na vaše poslovanje. Na primer, ako uzmete dugoročni kredit i vežete za njega sva raspoloživa sredstva obezbeđenja na nekoliko godina, a novac vam treba zapravo samo nekoliko meseci do godinu dana (kratkoročno), imaćete mnogo veće troškove kamata koji će ograničiti vaš novčani tok i smanjiti vaš profit. Pored toga, budući da su svi vaši kolaterali vezani, vaša sposobnost da prikupite dodatna finansijska sredstva biće ograničena.

Da li vam treba novac za izgradnju skladišta? Da li vam treba novac da biste dovršili i isporučili robu (na primer, za sirovine, ambalažu, komponente, robu za preprodaju, itd.)? Da li vam treba nova oprema koju biste želeli da kupite ili zakupite? Finansiranje opreme, zemljišta, zgrada ili druga kapitalna ulaganja obično zahtevaju dugoročno finansiranje jer ta imovina ima duži vek trajanja i verovatno vam treba više vremena i resursa za njenu nabavku (kao i da zaradite novac od njene upotrebe). Međutim, ako vam treba novac koji se odnosi na obrtna sredstva, kao što su poljoprivredni proizvodi (seme, đubrivo, pesticidi itd.), sirovine, ambalaža, poluproizvodi ili komponente, gotova roba za prodaju itd., trebalo bi da razmislite o kratkoročnim kreditima koji odgovaraju poslovnom ciklusu određenog proizvoda koji se proizvodi ili isporučuje (poslovni ciklus je količina vremena od trenutka kada primite narudžbinu do trenutka u kojem kupac izvršava plaćanje prema vama).

Vrsta finansiranja treba da odgovara nameni sredstava - kratkoročni proizvodi treba da se koriste u kratkoročne svrhe (i moraju biti obezbeđeni kratkoročnim kolateralom kao što su fakture, potraživanja, zalihe, garancije itd.), a dugoročni proizvodi treba da se koriste za dugoročne svrhe (i da budu osigurane dugoročnim kolateralom kao što su zemljište, zgrade, oprema itd.).

Koliko novca / kredita mi je potrebno i koliko dugo mi je potreban?
Ako pitate poslovne ljude koliko novca im treba i na koliko dugo, oni često mogu reći dvostruko više nego što im treba i dva do deset puta duže nego što im treba. Ovim pristupom možete dobiti pogrešnu vrstu (rok, kolateral i troškovi) finansiranja za ono što vam zapravo treba - ili možda uopšte nećete dobiti finansijska sredstva. Kreditori će uraditi analizu vaših potreba i vaše sposobnosti da sigurno otplatite kredit. Zapamtite, pozajmljivanje novca košta. Dok pozajmljivanje novca često ima smisla jer pomaže preduzeću da raste i bude uspešno, pokušajte da izbegnete pozajmljivanje veće količine novca nego što vam zaista treba ili pozajmljivanje novca na vremenski period duži nego što vam je potrebno.

Razumevanje osnovnih uslova i odredbi

Finansijske institucije često koriste različite pojmove za opisivanje sličnih i ponekad, identičnih proizvoda. Na taj način se razlikuju od konkurencije, ali to vam neće nužno pomoći da bolje razumete proizvod i njegove uslove. Potrudite se da saznate sve uslove određenog proizvoda pre nego što nastavite dalje, postavljajte pitanja kada vam nešto nije jasno i nemojte davati pristanak za nešto što ne razumete.

Uobičajeni elementi finansijskih proizvoda uključuju uslove ili rokove (rok kredita u mesecima ili godinama), kamatne stope, naknade (može biti mnogo vrsta naknada), zahteve za kolateralom i svrhu ili „upotrebu sredstava" (npr. nabavka traktora ili obezbeđivanje obrtnih sredstava za nabavku sirovina). Kada upoređujete proizvode i usluge različitih institucija, obratite posebnu pažnju na kamatnu stopu, naknade i sve uslove koji su uključeni u proizvod u pisanom obliku i uverite se da ste razumeli koliki će biti ukupni troškovi. Pored toga, treba da znate koji će dodatni troškovi ili penali biti primenjeni ako kasnite sa otplatom. Naknade i drugi troškovi mogu biti visoki, ali ne uvek tako jasni, pa svakako pažljivo pročitajte nekoliko puta ugovor o kreditu da biste tačno razumeli koliki će biti ukupni troškovi finansiranja! Preduzeća često prave grešku kada donose odluku o finansiranju uzimajući u obzir samo kamatnu stopu. Imajte na umu da ukupni troškovi kredita ili lizinga ponekad mogu biti veći kada je kamatna stopa niža zbog naknada.

Shvatite svoju kamatnu stopu
Uvek obratite pažnju na to kako se izražava kamatna stopa. Kamatna stopa koju navode finansijske institucije često je nominalna kamatna stopa, koja ne uključuje naknade. Bitno je da zatražite i razumete ***efektivnu kamatnu stopu,*** koja predstavlja, ***godišnju kamatnu stopu***, uključujući troškove i naknade.

ZAPAMTITE

✓ Obavezno je da znate šta je efektivna kamatna stopa

✓ Obavezno je da imate informacije u pisanoj formi o svim uslovima, odredbama, kamatnoj stopi, naknadama i troškovima kredita, uključujući penale za kašnjenja u otplati

✓ Obavezno odredite ukupan trošak koji treba da platite za finansiranje tokom čitavog perioda finansiranja

✓ Ako bi finansiranje pomoglo vašoj kompaniji da raste i postane profitabilnija, možda je dobra ideja da ga prihvatite, čak i ako se kamatna stopa i naknade čine visokima - najvažnije je da vaša kompanija bude uspešna, a da vi imate više novca nakon što otplatite kredit nego što biste imali da niste uzeli kredit.

Kolateral

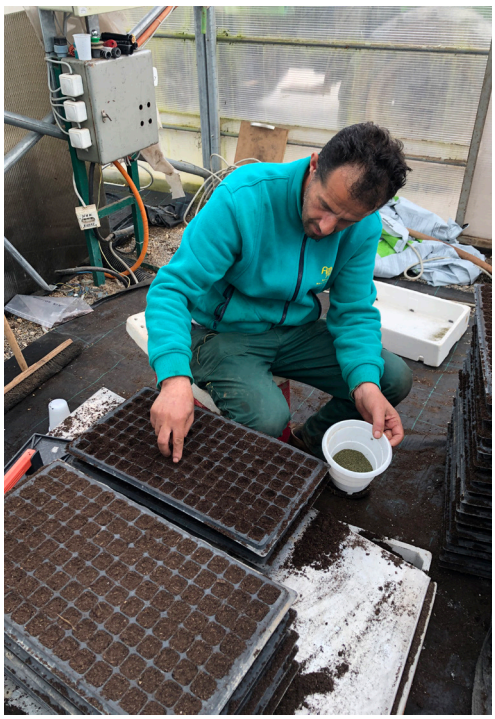
Budući da zajam predstavlja rizik, finansijske institucije žele da zaštite svoj kapital osiguravanjem zajmova kolateralima. U nastavku donosimo listu najčešćih vrsta kolaterala / sredstava obezbeđenja. Dok čitate ovaj spisak, razmislite koji od ovih instrumenata imate i koji biste mogli da stavite na raspolaganje za obezbeđenje svog finansiranja.

- Gotovina (da, može se blokirati gotovina data kao depozit i koristiti se kao obezbeđenje kredita - može vam pomoći da izgradite pozitivnu kreditnu istoriju)
- Nekretnine (zemljište i zgrade)
- Vozila (automobil, kamion, čamac, šinska vozila, avion)
- Oprema (može biti bilo šta, od jednostavne kancelarijske opreme do mašina)
- Nameštaj
- Zalihe (može biti potrošna ili trajna roba)
- Nakit, zlato i drugi plemeniti metali i drago kamenje
- Potraživanja (dospele i važeće izdate fakture)
- Menice
- Sirovine (ovo je posebno važno za poljoprivredne kompanije sa kratkoročnim kreditima)
- Obavezujući ugovori / nalozi kreditno sposobnog kupca
- Lične garancije
- Korporativne garancije
- Bankarske garancije
- Akreditivi
- Kapital (akcije ili vlasnički udeli u vašoj kompaniji)
- Hartije od vrednosti: akcije / obveznice / investicioni fondovi

Šta god da odlučite da ponudite kao kolateral, od vas će se tražiti da potpišete pravnu dokumentaciju kojom prihvatate da finansijska institucija može preduzeti izvršne mere protiv ove imovine ako ne otplatite kredit, što bi moglo rezultirati oduzimanjem i prodajom imovine, a sredstvima od prodaje se vraća pozajmica. U slučaju ako je kolateral nekretnina, kreditor često uzima hipoteku. Za pokretne stvari kreditor često uzima zalogu. Trebalo bi da znate zakone o vrstama kolaterala koje mogu biti prihvaćene na Kosovu – ove informacije možete dobiti na veb stranici: - https://www.bqk-kos.org/?m=t&id=1.

Koeficijent kolateralizacije

Koeficijent kolateralizacije ili koeficijent pokrivenosti kolaterala jednak je ukupnoj vrednosti diskontovanog kolaterala podeljenog sa ukupnim iznosom kreditnog zahteva. Na primer, kreditor može da zatraži da ponudite kolateral u iznosu od 140% iznosa kredita. Zbog čega je to više od 100%? U osnovi, da biste dali kreditoru dodatnu zaštitu ako ne otplatite kredit, u kom slučaju on mora da povrati i proda imovinu da bi pokrio kredit. To bi ga koštalo i možda ne bi mogao da proda imovinu u razumnom roku po punoj vrednosti; da bi kredit bio pokriven, kreditoru je potreban iznos kolaterala koji prelazi iznos kredita. Često su potrebni viši koeficijenti kolateralizacije za kredite koje kreditori smatraju rizičnijim. Na Kosovu su koeficijenti kolateralizacije znatno opali tokom poslednjih pet godina i sada se uglavnom kreću oko 1:1 ili 100% vrednosti kredita.



Fotografija : Jeffrey Landau, Agritecture

Činjenica da ste dobar i ponovni klijent kod institucije može pomoći da teret kolaterala bude smanjen za vas, kako u pogledu koeficijenta kolaterala, tako i u pogledu vrste imovine koju morate da založite. Budite obazrivi u vezi sa vrstom kolaterala koji dajete prilikom dobijanja kredita. Kolateral koji dajete za kredit i koji je priznat ugovorom o kreditu je „vezan" i ne može se koristiti za druge kredite ili investicije. Iako ovo nije problem ako je kolateral oprema koju već koristite, on može ograničiti vašu mogućnost da prenosite tj. prodate ili upotrebite u proizvodnji imovinu kao što je zaliha robe ili sirovine.

Kako kreditori procenjuju kreditne zahteve

Finansijske institucije koriste sistematski pristup kreditiranju koji im omogućava da analiziraju sve potencijalne predloge za finansiranje, prvenstveno na objektivnoj, kvantitativnoj osnovi. Proces započinje prvim kontaktom i procesom skrininga koji se koristi da bi se isključile kompanije ili pojedinci koji nisu atraktivni kreditoru. Ako preduzeće i njegovi zahtevi za finansiranjem prođu prvu proveru, sledeći korak je obično kreditni zahtev. Većina institucija koristi ono što se naziva sistemom kreditnog skoringa, pri čemu potencijalni klijenti dobijaju bodove/ocene za adekvatan novčani tok, profitabilnost, kolateral, urednu kreditnu istoriju, iskustvo u vođenju poslovanja, tržišnu poziciju, itd. Na osnovu ove procene, generalno se utvrđuje da li ispunjavate uslove za dobijanje kredita kod te institucije i kakvi će biti uslovi, uključujući kamatnu stopu i kolateral.

Tipična pitanja u kreditnim zahtevima

Vrste pitanja i informacija koje će svaka finansijska institucija zatražiti su slične. Količina traženih informacija i kolaterala ili garancija / hipoteka može biti veća za veće kredite, ako nemate kreditnu istoriju ili ako niste otplatili prethodne zajmove na vreme. U nastavku su sažeto prikazane najvažnije vrste informacija koje bi kreditori mogli da traže. Stvarna pitanja zavisiće od situacije, vrste finansiranja, iznosa i roka kredita i složenosti projekta. Kreditni zahtevi većine finansijskih institucija dostupni su na njihovoj veb stranici. Ako ste zainteresovani za dobijanje sredstava od banke, pregledajte njihov kreditni zahtev onlajn i proverite da li možete da pružite solidne odgovore koji se tiču informacija koje oni traže.

- Koliko novca vam je potrebno i za šta ćete taj novac koristiti?
- Kolika je ukupna cena robe / usluga / opreme / zgrade za koju želite da dobijete kredit i koliki deo ove cene ćete vi ili vaša kompanija pokriti iz sopstvenih sredstava?
- Kako će finansiranje koristiti vašoj kompaniji i njenoj finansijskoj perspektivi u budućnosti?
- Kakva je pozadina i istorija vaše kompanije, njen razvoj tokom poslednje tri godine, koja su aktuelna glavna područja njene delatnosti i ko su njeni glavni partneri?
- Koje proizvode i / ili usluge pružate?
- Koliki procenat vašeg ukupnog proizvodnog / trgovinskog kapaciteta trenutno koristite? Da li se on koristi u jednoj, dve ili tri smene?
- Ko su vaši glavni dobavljači, koje uslove plaćanja imate sa njima i koliko ste ažurni sa uplatama prema njima?
- Kako plasirate, prodajete i distribuirate vaše proizvode?
- Ko su vaši glavni kupci, gde se nalaze, koji procenat ukupne prodaje čini svaki od njih, koji su uslovi plaćanja za njih i koliko su ažurni sa plaćanjem prema vama?
- Opišite detaljno svoju industriju, tržišne segmente i udeo na tržištu.
- Koje prednost(i) imate nad konkurencijom u ovoj industriji i u vašim određenim tržišnim segmentima?
- Ko su vam konkurenti? Kakva je priroda konkurencije u vašoj industriji?
- Ko upravlja vašim preduzećem i ko je vlasnik vašeg preduzeća? Kakvo je njihovo obrazovanje i koliko ukupno imaju godina relevantnog iskustva? Koliko dugo rade za vašu kompaniju?
- Koju imovinu možete ponuditi kao kolateral, koja je vrsta i vrednost te imovine?
- Koje zalihe trenutno posedujete i koja je njegova trenutna vrednost?
- Koje su visine i starosti potraživanja od kupaca i obaveze prema dobavljačima?
- Koje kratkoročne i dugoročne obaveze i kredite ima vaša kompanija i vi (lično) i kod kojih institucija?
- Kod kojih institucija obavljate vaše bankarske poslove (depoziti, plaćanja, transferi, itd.)
- Kako ćete otplatiti zajam?
- Da li postoje bilo kakvi nerešeni ili tekući pravni postupci protiv vas, vaše kompanije, njenog rukovodstva ili drugih vlasnika (ili drugih kompanija sa kojima ste povezani)?
- Da li vaša kompanija ima bilo kakva dugovanja ili obaveze koje nisu navedene u bilansu stanja ili u kreditnom zahtevu?
- Koji su najznačajniji rizici / problemi sa kojima će se vaša kompanija suočiti tokom trajanja kredita?
- Da li ste vi ili bilo koje kompanije sa kojima ste povezani proglasili bankrot u poslednjih 5 godina?
- Da li ste uključeni u bilo koje druge poslovne aktivnosti ili partnerstva osim preduzeća koje se prijavljuje za ovaj kredit? Ako je odgovor da, navedite detalje.

Potrebna dokumentacija

Finansijske informacije predstavljaju ključni element bilo kojeg zahteva za kredit ili ulaganje. Iako se zahtevi mogu razlikovati od institucije do institucije, ovde dajemo listu dokumentacije koju kreditori najčešće traže:

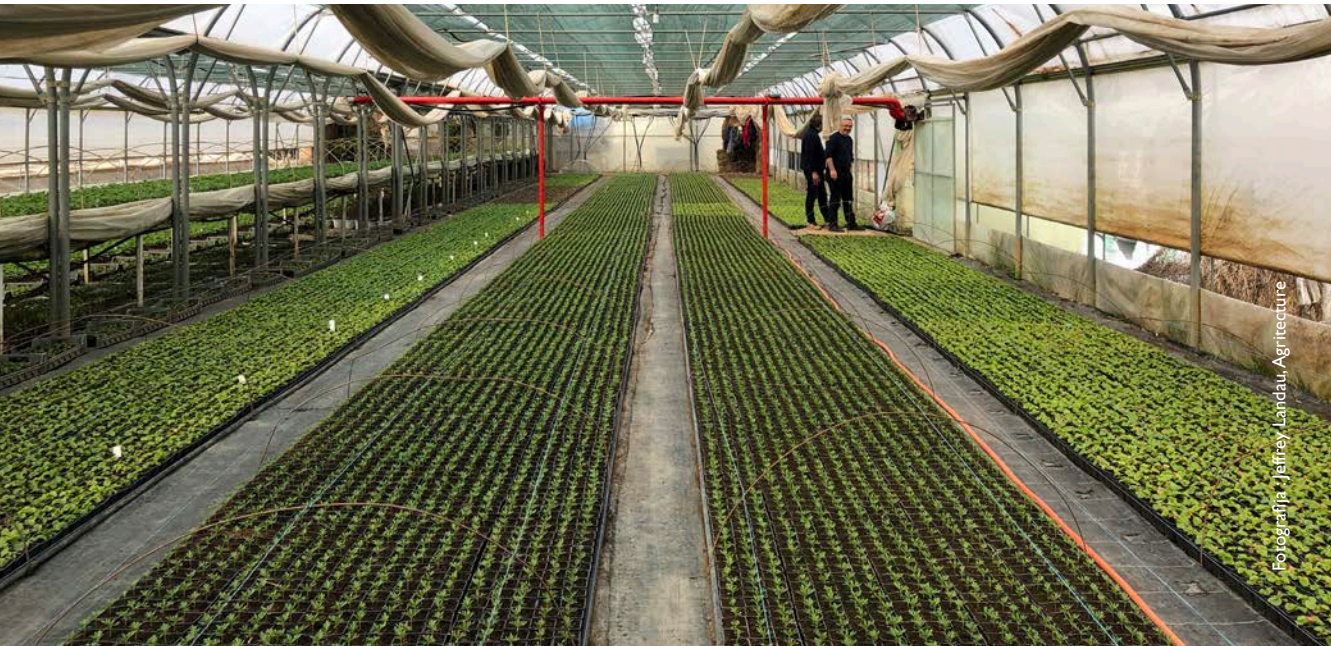
- Istorijski finansijski izveštaji i projektovani finansijski izveštaji (barem za period u budućnosti koji obuhvata otplatu kredita). Finansijski izveštaji uključuju bilans stanja, bilans uspeha i izveštaj o tokovima gotovine (pogledati Prilog II za obrasce tabela sa finansijskim modelima za izradu bilansa stanja, bilansa uspeha i projektovanog novčanog toka).
- Detaljne informacije o potraživanjima i dugovanjima, uključujući dospelost potraživanja i dugovanja glavnih kupaca i dobavljača (za poslovne pozajmice).
- Sudska potvrda da nema stečaja ili likvidacije
- Registracija preduzeća
- Potvrda o poreskoj registraciji i poreski broj
- Poreske prijave
- Karton deponovanih potpisa
- Licence i dozvole za poslovanje, zapošljavanje, zdravlje, bezbednost, životnu sredinu, PDV, trgovinu, uvoz i izvoz, po potrebi
- Dokaz o vlasništvu nad imovinom koja će se koristiti kao kolateral
- Dokaz o vlasništvu ili važećem zakupu za poslovne prostorije koje preduzeće koristi

Za kredite za obrtni kapital za domaće tržište, možete da očekujete da će biti potrebno da dostavite i sledeće (po potrebi):

- Narudžbenica kupca i/ili Ugovori o prodaji i kupovini sa kupcem (kupcima) i dobavljačem (dobavljačima) (često za kredite za obrtni kapital ili finansiranje trgovine)
- Potvrda narudžbenice od strane kupca (ili pod-narudžbenice u skladu sa ugovorom o snabdevanju)
- Predračun za kupca
- Računi potvrđeni od strane kupca
- Nacrt plaćanja
- Ostali predloženi kolaterali

Za izvozne kredite, možete da očekujete da će biti potrebno da dostavite i sledeće (po potrebi):

- Komercijalna faktura za kupca
- Otpremnica
- Teretnica (CMR, itd.)
- Uverenje o poreklu (EUR 1, itd.)
- Uverenje o osiguranju
- Nacrt plaćanja
- Bilo koji dodatni dokument naveden u akreditivu, ugovoru o snabdevanju i/ili narudžbenici


Fotografija: Jeffrey Landau, Agritecture

Kada vam je potreban biznis plan

Uvek je dobra ideja da imate biznis plan, kako za redovno poslovanje, tako i za dobijanje finansijskih sredstava. Vaš biznis plan ne treba da se zasniva na „maštarijama" - on treba da se zasniva na činjeničnim istorijskim informacijama i na projekcijama koje su utemeljene u stvarnom konkurentnom svetu. Ključna činjenica je da informacije u poslovnom planu moraju biti tačne, dobro osmišljene, realne i zasnovane na stvarnim okolnostima i podacima. Projekcije bi trebalo da budu zasnovane na stvarnom istraživanju koje uključuje kupce, na pronalaženju informacija o vašoj konkurenciji i analizi kojom se utvrđuje šta je to zaista potrebno i poželjno na tržištu. Projekcije bi trebalo da budu zasnovane na detaljnom istraživanju i temeljnoj analizi. Finansijske institucije svoj proces donošenja odluka temelje na „stvarnim" informacijama. To su podaci o prošlosti, sadašnjosti i budućnosti koji im pružaju potpunu i detaljnu sliku o vašem poslovanju, njegovim prednostima, slabostima, pretnjama i izgledima za budućnost.

Kreditori često traže biznis plan od vas da bi znali da ga imate i da razmišljate o pitanjima kao što je projektovani rast kroz jednu, tri i pet godina.[19] Takođe, za njih je to alat pomoću kojeg će analizirati koliko je vaše preduzeće organizovano i ozbiljno. Biznis planovi najviše povećavaju vrednost kada kompanije žele da naprave veliku promenu, poput uvođenja novog proizvoda ili usluge ili ako kupuju konkurenta. U tim slučajevima, biznis planovi mogu biti dobar pokazatelj kako će ova promena uticati na vašu kompaniju i pomoći vam da izgradite strategiju oko smanjenja rizika uz istovremeno iskorišćavanje mogućnosti.

Priprema biznis plana

Ukoliko ste u potrazi za investicijama u vaše preduzeće, u mnogim slučajevima može biti dobra ideja da svoj biznis plan pripremite imajući u vidu ključna pitanja, kao što je pitanje u koje oblasti investira institucija kod koje želite da obezbedite finansiranje. Na primer, ako identifikujete investicioni fond koji želi da uloži kapital u izvozne MSP kompanije, obavezno istaknite na koji način će vam ovaj novi kapital pomoći da povećate izvoz. Koju god strukturu da koristite, imajte na umu da je treba da je učinite atraktivnom, tačnom i zasnovanom na razumnim projekcijama i tržišnim mogućnostima. Preporučuje se upotreba standardnog sadržaja za vaš biznis plan kako bi bili sigurni da sadrži sve potrebne informacije i da je kreditorima i investitorima jednostavno da ga čitaju i razumeju.

Razmotrite da zatražite pomoć stručnjaka

Ponekad angažovanje spoljnih stručnjaka koji će vam pomoći oko vašeg biznis plana ili strategije rasta može biti dobra ideja. Osim toga što će vam biti na raspolaganju stručnost nekoga ko je pripremio mnoge biznis planove i poznaje uobičajene zamke, ovaj pristup vam takođe može pomoći da povećate vašu verodostojnost u očima potencijalnih finansijera i vrlo je verovatno da će učiniti biznis plan profesionalnijim i atraktivnijim.

Na Kosovu postoje konsultantske firme koje su se specijalizovale za poslovno planiranje. Takođe, postoje vladini i donatorski programi dizajnirani da pomognu poljoprivrednim preduzećima i malim i srednjim preduzećima u ovoj oblasti. Ako ste previše zauzeti ili želite da imate spoljašnju perspektivu prilikom razvoja biznis plana za svoju kompaniju, ovo bi mogao biti pristup koji biste možda želeli da razmotrite.

Iako to nije tema ovog Priručnika, na sledećoj strani dato je nekoliko veb stranica na engleskom i srpskom jeziku koje vam mogu pomoći u razvoju sopstvenog biznis plana.

[19] Za manje kredite zajmodavci možda neće zahtevati kompletan biznis plan. Umesto toga, oni će tražiti kreditni zahtev i prateću dokumentaciju.

KORISNE VEB STRANICE PRILIKOM PRIPREME POSLOVNOG PLANA

NA SRPSKOM JEZIKU

Veb stranica	Sadržaj
Vodič Ministarstva poljoprivrede, šumarstva i ruralnog razvoja (MPŠRR) za kandidate: http://www.azhb-ks.net/sr/obavestenje	Ovaj link pruža korisne informacije za pripremu kandidata za dobijanje pomoći MPŠRR-a. Uputstva uključuju smernice i finansijska i administrativna uputstva (uključujući pripremu biznis plana) koja se odnose na državna bespovratna sredstva.
Ministarstvo finansija: https://mf.rks-gov.net/page.aspx?id=3,5	Ažurirane informacije o domaćim i međunarodnim aktivnostima Ministarstva, kao i o blagajničkom poslovanju.
Agencija za statistiku Kosova: http://ask.rks-gov.net/sr/agencija-za-statistiku-kosova	Statističke informacije za Kosovo
http://www.atk-ks.org/sr/	Poreska uprava Kosova - informacije o fiskalnom sistemu Kosova
https://www.bqk-kos.org/?m=t&id=1	Centralna banka Kosova - informacije o bankarskim i sektorskim i ekonomskim pokazateljima

NA ENGLESKOM JEZIKU

Veb stranica	Sadržaj
http://www.sba.gov/smallbusinessplanner/index.html	Informacije o biznis planovima i upravljanju poslovanjem
https://www.sba.gov/business-guide/plan-your-business/write-your-business-plan	Kako razviti biznis plan sa primerima
http://www.myownbusiness.org/s2/	Kako razviti biznis plan
http://www.bplans.com/dp/	Primeri biznis planova
http://www.entrepreneur.com/businessplan/	Kako razviti biznis plan

Fotografija: Jeffrey Landau/Agritecture

BANKE, MFI I LIZING KOMPANIJE KOJE FINANSIRAJU POLJOPRIVREDNA PREDUZEĆA NA KOSOVU

Poglavlje u nastavku predstavlja kratak pregled informacija o bankama, MFI-ma i lizing kompanijama koje se bave poljoprivrednim preduzećima na Kosovu i njihovim proizvodima i uslovima na dan objavljivanja ovog Priručnika u novembru 2019. Ove informacije su samo indikativne; sve ponude, cene i uslovi podložni su promeni u bilo kojem trenutku i mogu se promeniti od trenutka objave ovog izdanja. Proverite aktuelne informacije kod svake institucije.

BANKE KOJE FINANSIRAJU POLJOPRIVREDNA PREDUZEĆA NA KOSOVU

Raiffeisen Bank Kosovo

Adresa: ul. UCK, br. 191, Priština
Tel: 038/222-222
Veb sajt: www.raiffeisen-kosovo.com
E -mail: info@raiffeisen-kosovo.com
E -mail: qendra.kontaktuese@raiffeisen-kosovo.com

Vrste raspoloživih finansiranja: Poslovni krediti, poljoprivredni krediti i dozvoljeno prekoračenje

Proizvodi, uslovi i odredbe:

Proizvod	Opseg (EUR)	Kamatna stopa	Ročnost	Naknade	Kolateral
Poslovni krediti	5.000€ – 9.999€	16 %	Do 72 meseca	2%	Vidi napomenu ispod
Poslovni krediti	10.000€ – 29.999€	11 %	Do 72 meseca	2%	Vidi napomenu ispod
Poslovni krediti	30.000€ -100.000€	9,9 %	Do 72 meseca	1%	Vidi napomenu ispod
Poljoprivredni krediti	5.000€ – 9.999€	15 %	Do 72 meseca	2%	Vidi napomenu ispod
Poljoprivredni krediti	10.000€ – 29.999€	11 %	Do 72 meseca	2%	Vidi napomenu ispod
Poljoprivredni krediti	30.000€ -100.000€	9,9 %	Do 72 meseca	1%	Vidi napomenu ispod
Dozvoljeno prekoračenje	5.000€ – 9.999€	19 %	Do 12 meseci	2%	Vidi napomenu ispod
Dozvoljeno prekoračenje	10.000€ – 49.999€	13 %	Do 12 meseci	2%	Vidi napomenu ispod
Dozvoljeno prekoračenje	50.000€ -100.000€	12 %	Do 12 meseci	1%	Vidi napomenu ispod

Ostali uslovi i odredbe: Standardna obavezna dokumentacija.

Specifični proizvod za poljoprivredna preduzeća ili mala i srednja preduzeća (MSP): Svi proizvodi su dostupni MSP-ima i poljoprivrednim preduzećima koja se kvalifikuju. Grejs period do 6 meseci zasnovan je na sezonskom karakteru posla.

Kolateral: Zavisi od iznosa zajma i rejtinga klijenta. Kolateralizovana nepokretna i/ili pokretna imovina predmet je osiguranja od strane osiguravajućeg društva i polisa osiguranja mora da bude naplativa od strane banke.

Kriterijumi: Trenutno nije 7+ dana od dana dospeća; Nije u 30+ dana od dana dospeća za poslednjih 12 meseci; Nije 60+ dana od dana dospeća tokom proteklih 36 meseci; nikada nije 90+ dana od dana dospeća; Trenutno nije 30+ dana od dana dospeća za Garanta sa preduzećem; Nikada za 180+ dana od dana dospeća sa otpisom (W-klasifikacija); Negativan trend rasta prodaje u poslednje dve godine; maksimalno je dozvoljeno 20%.

Zaključni komentar: Za detaljnije informacije pozovite kontakt osobu ili posetite naš veb sajt na www.raiffeisen-kosovo.com

Teb Sh.a

Adresa: TEB Sh. A. Zyra Qendrore, Preoc p.n. KM 7 Magistralni put Priština-Uroševac, Gračanica 10500, Republika Kosovo
Tel: +383 (0) 38 230 123
Veb sajt: www.teb-kos.com
E -mail: customer.care@teb-kos.com

Vrste raspoloživih finansiranja: Investicioni krediti; krediti za osnovna sredstva; krediti za obrtna sredstva; mešoviti namenski krediti; akreditivi, garantna pisma.

Proizvodi, uslovi i odredbe:

Proizvod	Opseg (EUR)	Kamatna stopa	Ročnost	Naknade	Kolateral
Poljoprivredni investicioni krediti, krediti za osnovna sredstva, mešoviti namenski krediti, krediti za renoviranje, kupovina zemljišta	5.000€ –9.999€	18,60 %	12 do 60 meseci	1,0 %	Nepokretna i/ili pokretna imovina, osnovna sredstva, inventar.
Krediti za obrtna sredstva	5.000€ – 9.999€	18,60 %	1 do 36 meseci	1,0 %	Nepokretna i/ili pokretna imovina, osnovna sredstva, inventar.
Poljoprivredni investicioni krediti, krediti za osnovna sredstva, mešoviti namenski krediti, krediti za renoviranje, kupovina zemljišta	10.000€ – nije ograničeno	9,48 %	12 to 60 meseci	0,50 %	Nepokretna i/ili pokretna imovina, osnovna sredstva, inventar.
Krediti za obrtna sredstva	10.000€ – nije ograničeno	9,48 %	Od 1 do 36 meseci	0,50 %	Nepokretna i/ili pokretna imovina, osnovna sredstva, inventar.
Poslovni krediti (Overdraft kredit)	10.000€ – nije ograničeno	7,63 %	Do 84 meseca	0,50 %	Nepokretna i/ili pokretna imovina
Poljoprivredni krediti (Overdraft kredit)	5.000€–nije ograničeno	9,27 %	Do 60 meseci	0,50% -1 %	Nepokretna i/ili pokretna imovina

Ostali uslovi i odredbe: Standardna obavezna dokumentacija. Grejs period za poljoprivredne kredite do 12 meseci, a zavisi od procene biznis plana.

Specifični proizvod za poljoprivredna preduzeća ili mala i srednja preduzeća (MSP): Svi proizvodi su dostupni MSP-ima i poljoprivrednim preduzećima koja se kvalifikuju.

Kolateral: Zavisi od iznosa kredita. Kolateraliziovana nepokretna i/ili pokretna imovina; minimalno je potrebno 100% od vrednosti zajma.

Kriterijumi: Pravno lice bi trebalo da ima pozitivne poslovne rezultate u prošloj godini i da bude klasifikovano kao „A“ kategorija rizika.

Zaključni komentar: Za detaljnije informacije pozovite kontakt osobu ili posetite naš veb sajt na www.teb-kos.com

Banka per Biznes BPB

Adresa: Ul. Ukshin Hoti, br. 128, Priština 10000
Tel: 383(0)38 620 620
Veb sajt: www.bpbbank.com
E -mail: informata@bpbbank.com

Vrste raspoloživih finansiranja: Investicioni krediti; krediti za osnovna sredstva; krediti za obrtna sredstva; dozvo ljena prekoračenja; akreditivi i garantna pisma.

Proizvodi, uslovi i odredbe:

Proizvod	Opseg (EUR)	Kamatna stopa	Ročnost	Naknade	Kolateral
Investicioni krediti	3.000€ – nije ograničeno	8 - 18 %	Do 120 meseci	1 – 1.5 % nakon isplate	Zalog: nepokretna i/ ili pokretna imovina
Krediti za osnovna sredstva	3.000€ – nije ograničeno	8 - 18 %	Do 84 meseca	1 – 1.5 % nakon isplate	Zalog: nepokretna i/ ili pokretna imovina
Dugoročni krediti za obrtna sredstva	3.000€ – nije ograničeno	8 - 18 %	Do 36 meseci	1 – 1.5 % nakon isplate	Zalog: nepokretna i/ ili pokretna imovina
Kratkoročni krediti za obrtna sredstva	3.000€ – nije ograničeno	8 - 18 %	Do 12 meseci	1 – 1.5 % nakon isplate	Zalog: nepokretna i/ ili pokretna imovina
Kreditne linije za MSP	Nije ograničeno	10 - 18 %	12 meseci	0.5 - 2.0% nakon isplate	Zalog: nepokretna i/ ili pokretna imovina
Dozvoljena prekoračenja	1.000€ – nije ograničeno	10 - 18 %	12 meseci	0.5 - 2.0% nakon isplate	Zalog: nepokretna i/ ili pokretna imovina

Ostali uslovi i odredbe: Standardna obavezna dokumentacija. Za poljoprivredne kredite veće od 50.000 evra potrebno je da preduzeće bude registrovano. Za kredite veće od 10.000 evra, potreban je IBG (identifikacioni broj gazdinstva). Grejs period do 12 meseci, a zavisi od procene biznis plana.

Specifični proizvod za poljoprivredna preduzeća ili mala i srednja preduzeća (MSP): Svi proizvodi su dostupni MSP-ima i poljoprivrednim preduzećima koja se kvalifikuju. Poljoprivredni klijenti Banke Private per Biznes BPB u Mitrovici i u opštini Uroševac mogu biti pogodni za finansiranje po kamatnoj stopi od 0%, na osnovu sporazuma između BPB i odgovarajućih opština. BPB ima ugovor sa dobavljačima Agribau i Haxhi Jaha za finansiranje kupovine opreme / mehanizacije sa posebnom kamatnom stopom.

Kolateral: Zavisi od iznosa kredita. Za kredite do 15.000 evra nije potreban kolateral. Za kredite veće od 30.000 evra potrebna je hipoteka kao kolateral. Za kredite obezbeđene dodeljenim novčanim depozitom, kamatna stopa (marža banke) je 3 procentna poena iznad iznosa pasivne kamate na depozit ili 2% kada je pasivna kamata 0% na depozit, plus naknada od 0.25%.

Kriterijumi: Pravno lice bi trebalo da ima pozitivne poslovne rezultate u prošloj godini i bude klasifikovano kao „A“ kategorija rizika.

Zaključni komentar: Za detaljnije informacije pozovite kontakt osobu ili posetite naš veb sajt na www.bpbbank.com

Banka Ekonomike BEK

Adresa: Shehi Nene Tereze p.n. 10000 Priština, Kosovo
Tel: +383 (0) 38 500 500
Veb sajt:: http://www.bekonomike.com
E -mail: info@bekonomike.com
E -mail: kujdesindajklientit@bekonomike.com

Vrste raspoloživih finansiranja: Investicioni krediti; krediti za osnovna sredstva; krediti za obrtna sredstva; akreditivi i garancije.

Proizvodi, uslovi i odredbe:

Proizvod	Opseg (EUR)	Kamatna stopa	Ročnost	Naknade	Kolateral
Investicioni krediti	1.000€ - nije ograničeno	7,99 - 19,99 %	Do 120 meseci	0,5 – 2,0% nakon isplate	Zalog: nepokretna i/ili pokretna imovina
Krediti za osnovna sredstva	1.000€ - nije ograničeno	7,99 - 19,99 %	Do 84 meseca	0,5 – 2,0% nakon isplate	Zalog: nepokretna i/ili pokretna imovina
Dugoročni krediti za obrtna sredstva	1.000€ - nije ograničeno	7,99 - 19,99 %	Do 36 meseci	0,5 – 2,0% nakon isplate	Zalog: nepokretna i/ili pokretna imovina
Kratkoročni krediti za obrtna sredstva	1.000€ - nije ograničeno	7,99 - 19,99 %	Do 12 meseci	0,5 – 2,0% nakon isplate	Zalog: nepokretna i/ili pokretna imovina
Dozvoljena prekoračenja	1.000€ - nije ograničeno	7,99 - 19,99 %	Do 24 meseca	0,5 – 2,0% nakon isplate	Zalog: nepokretna i/ili pokretna imovina
Kreditne linije za MSP	Do 100.000€	Varira	Do 12 meseci	Variraju	Zalog: nepokretna i/ili pokretna imovina
Akreditivi i garancije	Nije ograničeno	4 % lokalna; 5 % međunarodna	Do 36 meseci	0,5% ili min. 50 evra	Zalog: nepokretna i/ili pokretna imovina

Ostali uslovi i odredbe: Grejs period za poljoprivredne / poslovne klijente do 12 meseci i postoji fleksibilan plan plaćanja, u zavisnosti od procene biznis plana.

Specifični proizvod za poljoprivredna preduzeća ili mala i srednja preduzeća (MSP): Svi proizvodi su dostupni MSP-ima i poljoprivrednim preduzećima koja se kvalifikuju.

Kolateral: Zavisi od iznosa zajma. Nepokretna i/ili pokretna imovina. Za kredite obezbeđene dodeljenim novčanim depozitom kamatna stopa je 2,2 procentna poena iznad iznosa pasivne kamate na depozit i 0,5 % naknade.

Kriterijumi: Pravno lice bi trebalo da ima pozitivne poslovne rezultate u poslednje u poslednje dve godine i da bude klasifikovano kao „A“ kategorija rizika.

Zaključni komentar: Za detaljnije informacije pozovite kontakt osobu ili posetite naš veb sajt na http://www.bekonomike.com

Banka Kombetare Tregtare BKT

Adresa: Ul. Ukshin Hoti, br. 29, Pejton, 10000 Priština
Tel: +383 38 666 666
Veb sajt: www.bkt-ks.com
E -mail: infobktkosova@bkt.com.al

Vrste raspoloživih finansiranja: Investicioni krediti; krediti za osnovna sredstva; krediti za obrtna sredstva; dozvoljeno prekoračenje; garancije; akreditivi.

Proizvodi, uslovi i odredbe:

Proizvod	Opseg (EUR)	Kamatna stopa	Ročnost	Naknade	Kolateral
Investicioni krediti	1.000€ - nije ograničeno	22 – 11,1 %	Do 84 meseci	1-2% nakon isplate	Zalog: nepokretna i/ili pokretna imovina
Krediti za osnovna sredstva	1.000€ - nije ograničeno	22 – 11,1 %	Do 84 meseci	1-2% nakon isplate	Zalog: nepokretna i/ili pokretna imovina
Dugoročni krediti za obrtna sredstva	1.000€ - nije ograničeno	22 – 11,1 %	Do 36 meseci	1-2% nakon isplate	Zalog: nepokretna i/ili pokretna imovina
Kratkoročni krediti za obrtna sredstva	1.000€ - nije ograničeno	22 – 11,1 %	Do 12 meseci	1-2% nakon isplate	Zalog: nepokretna i/ili pokretna imovina
Kreditne linije za MSP	25.000€ – 250.000€	12- 15 %	Do 12 meseci	1,0-1,3% nakon isplate	Zalog: nepokretna i/ili pokretna imovina
Dozvoljeno prekoračenje	25.000€ – 250.000€	12- 15 %	Do 12 meseci	1,0-1,3% nakon isplate	Zalog: nepokretna i/ili pokretna imovina
Garancije: nacionalne međunarodne	Nije ograničeno	4,5 % 5 %		0,5% ili 50€ min. naknada 0,5% ili 100€ min. naknada	Zalog: nepokretna i/ili pokretna imovina

Ostali uslovi i odredbe: Grejs period za investicione zajmove do 12 meseci, zasnovan na biznis planu. Poljoprivredni klijenti koji imaju registrovano preduzeće mogu konkurisati za kredite do 50.000 evra; potreban je IBG (identifikacioni broj gazdinstva) za kredite od 30.000 do 50.000 evra.

Specifični proizvod za poljoprivredna preduzeća ili mala i srednja preduzeća (MSP): Svi proizvodi su dostupni MSP-ima i poljoprivrednim preduzećima koja se kvalifikuju. U ponudi su i „bullet krediti“ (jednokratna isplata).

Kolateral: Zavisi od iznosa kredita. Za kredite veće od 30.000 evra potrebna je hipoteka.

Kriterijumi: Pravno lice ili poljoprivredni klijent treba da ima pozitivne poslovne rezultate u poslednje dve godine.

Zaključni komentar: Za detaljnije informacije pozovite kontakt osobu ili posetite naš veb sajt na https://bkt-ks.com/

MFI KOJE FINANSIRAJU POLJOPRIVREDNA PREDUZEĆA NA KOSOVU

KEP Trust Microfinance

Adresa: Ul. 'Pashko Vasa', br. 6, Lagjja Pejton, 10000 Priština
Tel: +383 (0)38 245 011
Veb sajt: https://keptrust.org
E -mail: info@keponline.net

Vrste raspoloživih finansiranja: Investicioni krediti; krediti za osnovna sredstva; krediti za obrtna sredstva.

Proizvodi, uslovi i odredbe:

Proizvod	Opseg (EUR)	Kamatna stopa	Ročnost	Naknade	Kolateral
Investicioni krediti	200€ - 25.000€	15 - 21 %	Do 60 meseci	Ne primenjuju se naknade	Zalog: nepokretna i/ili pokretna imovina
Krediti za osnovna sredstva	200€ - 25.000€	15 - 21 %	Do 60 meseci	Ne primenjuju se naknade	Zalog: nepokretna i/ili pokretna imovina
Dugoročni krediti za obrtna sredstva	200€ - 25.000€	15 - 21 %	Do 60 meseci	Ne primenjuju se naknade	Zalog: nepokretna i/ili pokretna imovina
Kratkoročni krediti za obrtna sredstva	200€ - 25.000€	15 - 21 %	Do 6 meseci Do 12 meseci	Ne primenjuju se naknade	Zalog: nepokretna i/ili pokretna imovina

Ostali uslovi i odredbe: Grejs period do 6 meseci i fleksibilan plan otplate, zasnovan na novčanom toku klijenta.

Specifični proizvod za poljoprivredna preduzeća ili mala i srednja preduzeća (MSP): Klijenti mogu da dobiju finansiranje do 10.000 evra, čak i ako nemaju registrovano preduzeće.

Kolateral: Zavisi od iznosa kredita. Klijenti se mogu finansirati bez žiranta ili kolaterala do 5.000 evra. Registrovana stoka (krave) takođe je prihvatljiva kao kolateral.

Kriterijumi: Pravno lice ili poljoprivrednik treba da ima pozitivne rezultate poslovanja tokom poslednje godine poslovanja.

Zaključni komentar: Za detaljnije informacije pozovite kontakt osobu ili posetite naš veb sajt na https://keptrust.org

FINCA

Adresa: Ul. Robert Doll, br.112 Priština
Tel: + 383 (0) 38 609 721
Veb sajt: www.fincakosovo.org
E -mail: info@fincakosovo.org

Vrste raspoloživih finansiranja: Investicioni krediti; krediti za osnovna sredstva; obrtna sredstva.

Proizvodi, uslovi i odredbe:

Proizvod	Opseg (EUR)	Kamatna stopa	Ročnost	Naknade	Kolateral
Investicioni krediti	250€ - 25.000€	14,38 - 24,98 %	Do 60 meseci	1- 2% nakon isplate	Zalog: nepokretna i/ili pokretna imovina
Krediti za osnovna sredstva	250€ - 25.000€	14,38 - 24,98 %	Do 60 meseci	1- 2% nakon isplate	Zalog: nepokretna i/ili pokretna imovina
Dugoročni krediti za obrtna sredstva	250€ - 25.000€	14,38 - 24,98 %	Do 36 meseci	1- 2% nakon isplate	Zalog: nepokretna i/ili pokretna imovina
Kratkoročni krediti za obrtna sredstva	250€ - 25.000€	14,38 - 24,98 %	Do 12 meseci	1- 2% nakon isplate	Zalog: nepokretna i/ili pokretna imovina

Ostali uslovi i odredbe: Grejs period do 12 meseci i fleksibilan plan otplate, zasnovan na novčanom toku klijenta.

Specifični proizvod za poljoprivredna preduzeća ili mala i srednja preduzeća (MSP): Svi proizvodi su dostupni MSP-ima i poljoprivrednim preduzećima koja se kvalifikuju. FINCA u ponudi takođe ima obuke o finansijskom menadžmentu za preduzeća u vlasništvu žena i tehnička predavanja univerzitetskih profesora za poljoprivredne klijente.

Kolateral: Zavisi od iznosa kredita. Za kredite do 5.000 evra nije potreban kolateral ili žirant, dok je za kredite veće od 20.000 evra potrebna hipoteka.

Kriterijumi: Pravno lice bi trebalo da ima pozitivne poslovne rezultate u prethodnoj godini i da bude klasifikovano kao „A“ kategorija rizika.

Zaključni komentar: Za detaljnije informacije pozovite kontakt osobu ili posetite naš veb sajt na www.fincakosovo.org

Kreditimi Rural i Kosoves KRK

Adresa: Ul. Behije Dashi, br.4, Priština
Tel: 038 222 345
Veb sajt: http://krk-ks.com/
E -mail: info@krk-ks.com

Vrste raspoloživih finansiranja: Investicioni krediti; krediti za osnovna sredstva; obrtna sredstva.

Proizvodi, uslovi i odredbe:

Proizvod	Opseg (EUR)	Kamatna stopa	Ročnost	Naknade	Kolateral
Investicioni krediti	200€ - 25.000€	12 - 24 %	Do 60 meseci	0 -1,5% nakon isplate	Zalog: nepokretna i/ili pokretna imovina
Krediti za osnovna sredstva	200€ - 25.000€	12 - 24 %	Do 60 meseci	0 -1,5% nakon isplate	Zalog: nepokretna i/ili pokretna imovina
Dugoročni krediti za obrtna sredstva	200€ - 25.000€	12 - 24 %	Do 60 meseci	0 -1,5% nakon isplate	Zalog: nepokretna i/ili pokretna imovina
Kratkoročni krediti za obrtna sredstva	200€ - 25.000€	12 - 24 %	Do 12 meseci	0 -1,5% nakon isplate	Zalog: nepokretna i/ili pokretna imovina

Ostali uslovi i odredbe: Grejs period do 9 meseci, zasnovan na proceni biznis plana.

Specifični proizvod za poljoprivredna preduzeća ili mala i srednja preduzeća (MSP): Svi proizvodi su dostupni malim preduzećima i poljoprivrednim preduzećima koja se kvalifikuju.

Kolateral: Zavisi od iznosa kredita. Registrovana stoka (krave) se takođe prihvata kao kolateral.

Kriterijumi: Poslovni i poljoprivredni klijenti bi trebalo da imaju pozitivne poslovne rezultate u poslednjih 6 do 12 meseci i da budu klasifikovani kao „A“ kategorija rizika.

Zaključni komentar: Za detaljnije informacije pozovite kontakt osobu ili posetite naš veb sajt na http://krk-ks.com/

Agjencioni për Financim në Kosovë AFK

Adresa: S St. Lidhja e Prizrenit | br. 1 | 30000 Peć
Tel: 039 42 42 42
Veb sajt: www.afkonline.org
E -mail: info@afkonline.org

Vrste raspoloživih finansiranja: Investicioni krediti; krediti za osnovna sredstva; krediti za obrtna sredstva.

Proizvodi, uslovi i odredbe:

Proizvod	Opseg (EUR)	Kamatna stopa	Ročnost	Naknade	Kolateral
Investicioni krediti	50€ - 25.000€	14 - 22 %	Do 60 meseci	Ne primenjuje se naknada	Zalog: nepokretna i/ili pokretna imovina
Krediti za osnovna sredstva	50€ - 25.000€	14 - 22 %	Do 60 meseci	Ne primenjuje se naknada	Zalog: nepokretna i/ili pokretna imovina
Dugoročni krediti za obrtna sredstva	50€ - 25.000€	14 - 22 %	Do 60 meseci	Ne primenjuje se naknada	Zalog: nepokretna i/ili pokretna imovina
Kratkoročni krediti za obrtna sredstva	50€ - 25.000€	14 - 22 %	Do 60 meseci	Ne primenjuje se naknada	Zalog: nepokretna i/ili pokretna imovina

Ostali uslovi i odredbe: Grejs period do 6 meseci i fleksibilan plan otplate, zasnovan na novčanom toku klijenta.

Specifični proizvod za poljoprivredna preduzeća ili mala i srednja preduzeća (MSP): Svi proizvodi su dostupni malim preduzećima i poljoprivrednim preduzećima koja se kvalifikuju.

Kolateral: Zavisi od iznosa zajma.

Kriterijumi: Pravno lice bi trebalo da ima pozitivne poslovne rezultate tokom poslednjih 6 do 12 meseci da bude klasifikovano kao „A“ kategorija rizika.

Zaključni komentar: Za detaljnije informacije pozovite kontakt osobu ili posetite naš veb sajt na www.afkonline.org

LIZING KOMPANIJE KOJE FINANSIRAJU POLJOPRIVREDNA PREDUZEĆA NA KOSOVU [20]

Raiffeisen Leasing Kosovo LLC

Adresa: UCK 222, 10000 Priština, Kosovo
Tel: +381-38-222-222-335
Veb sajt: https://raiffeisenleasing-kosovo.com
E -mail: info.leasing@raiffeisen-kosovo.com

Vrste raspoloživih finansiranja: Finansijski lizing

Proizvodi, uslovi i odredbe:

Proizvod	Opseg (EUR)	Kamatna stopa	Ročnost	Naknade	Kolateral
Finansijski lizing – Vozila **Grupe klijenata:** 1. Privatne osobe 2.MMSP 3.Korporacije	5.000€ - 100.000€	5,5 -8,5 % (u zavisnosti od grupe)	Od 12 do 84 meseca	Do 1,0% iznosa finansiranja	Predmet lizinga
Finansijski lizing – Oprema **Grupe klijenata:** 1.MMSP 2.Korporacije	5.000€ - 2.400.000€	6,0 -8,0 % (u zavisnosti od grupe)	Od 12 do 72 meseca	Do 1,0% iznosa finansiranja	Predmet lizinga
Finansijski lizing – Nekretnina **Grupe klijenata:** 1. Privatne osobe 2.MMSP	5.000€ -340.000€	6,0 -7,7 % (za stanove) 6,0 - 7,5 % (za prodavnice –poslovna nekretnina)	Od 12 do 240 meseci (stanovi) Od 12 do 120 meseci (prodavnice)	Do 1,0% iznosa finansiranja	Predmet lizinga

Ostali uslovi i odredbe:

Specifični proizvod za poljoprivredna preduzeća ili mala i srednja preduzeća (MSP):

Kolateral: Oprema data u zakup je kolateral

Kriterijumi: Kriterijumi za prijavu zasnovani na godišnjem dokumentu o kreditnoj politici Raiffeisen Leasing-a. Molimo kontaktirajte Raiffeisen Leasing Kosovo za detalje.

Zaključni komentar:

[20] U vreme objavljivanja ovog Priručnika, tržište lizinga na Kosovu je prvenstveno bilo fokusirano na lizing automobila.

FINANSIRANJE POLJOPRIVREDNIH PREDUZEĆA NA KOSOVU OD STRANE DONATORA

U poglavlju ispod dat je spisak donatora na Kosovu i u inostranstvu koji se bave poljoprivrednim preduzećima na Kosovu. Posebna pažnja je posvećena Poljoprivrednom fondu Agencije za razvoj poljoprivrede Vlade Kosova, budući da je to najveći donator poljoprivrednog sektora na Kosovu.

Agencija za razvoj poljoprivrede – Poljoprivredni fond

Agencija za razvoj poljoprivrede – Poljoprivredni fond
Adresa: Agencija za razvoj poljoprivrede, ul. Migjeni, 10000 Priština, Kosovo **Telefon (za grantove): +381(0)38 211 967** **Telefon (za subvencije): +381(0)38 211 837** **Veb sajt:** http://www.azhb-ks.net/sr/naslovna **Link ka parametrima i postupcima prijave za program grantova za 2019. godinu:** http://www.azhb-ks.net/repository/docs/Programi_per_Zhvillimi_Rural_2019.pdf

Agencija za razvoj poljoprivrede (ARP) je telo pod pokroviteljstvom Ministarstva poljoprivrede, šumarstva i ruralnog razvoja (MPŠRR) odgovorno za sprovođenje subvencija (direktnih plaćanja) i programa ruralnog razvoja, uključujući grantove. ARP je odgovorna za implementaciju programa podrške poljoprivredi i ruralnom razvoju, pri čemu primenjuje pisane procedure zasnovane na Instrumentu za pretpristupnu pomoć za ruralni razvoj (IPARD). ARP je takođe odgovorna za sprovođenje mera podrške koje potiču iz nacionalnog programa, od donatora i u skorijoj budućnosti iz drugih mera koje proizilaze iz IPARD-a.

Tokom pretpristupnog postupka, Agencija je odgovorna za primenu procedura za prijavu, administrativnu i terensku kontrolu, kao i odobravanje i izvršavanje plaćanja ka korisniku.

Subvencije (Direktna plaćanja)
U okviru implementacije politike MPŠRR-a za razvoj poljoprivrednog i ruralnog sektora za period od 2014. do 2020. godine, Odeljenje za poljoprivrednu politiku i trgovinu pripremilo je Program direktnih plaćanja za 2019. godinu u kojem su utvrđeni strateški ciljevi za razvoj poljoprivrede, koji su fokusirani na: povećanje konkurentnosti i efikasnosti primarne poljoprivredne proizvodnje; povećanje prihoda od poljoprivrednih gazdinstava; povećanje poljoprivrednih prinosa; smanjenje poljoprivrednog uvoza, poboljšanje kvaliteta proizvodnje; smanjenje troškova proizvodnje; povećanje kapaciteta za obradu; i povećanje komercijalizacije poljoprivrednih aktivnosti.

U okviru Programa direktnih plaćanja za 2019. godinu daju se subvencije proizvođačima pšenice, ječma, raži, ovsa, kukuruza, suncokreta, postojećim vinogradima, proizvođačima vina, postojećim voćnjacima, malinjacima, proizvođačima sadnog materijala, uzgajivačima povrća, organskim poljoprivrednicima, za muznu stoku, ovce, koze, pčele, mleko, živinu, svinje, akvakulturu i uzgajivače duvana. Ukupni budžet za subvencije za direktno plaćanje u 2019. godini je €25 miliona.

Za više detalja o Programu direktnih plaćanja (subvencija) u poljoprivredi i ruralnom razvoju u Republici Kosovo, pogledajte zvanični dokument Ministarstva, referenca: 04-204/19:

http://www.azhb-ks.net/repository/docs/2019_05_30_134314_Programi_per_Pagesat_Direkte_SRB_-2019.pdf

Grantovi[21]
U okviru politika MPŠRR-a, namenjenih razvoju poljoprivrednog i ruralnog sektora u periodu od 2014. do 2020. godine, Odeljenje za politiku ruralnog razvoja / Upravljačko telo izradilo je Program ruralnog razvoja za 2019. godinu koji se bavi strateškim ciljevima ruralnog razvoja u periodu od 2014. do 2020. godine, a to su:

[21] Za više detalja o Programu grantova u poljoprivredi i ruralnom razvoju u Republici Kosovo, pogledajte zvanični dokument Ministarstva, referenca: DZHPR-AM 28/03/2019 (http://www.azhb-ks.net/repository/docs/2019_05_30_134314_Programi_per_Pagesat_Direkte_SRB_-2019.pdf)

- Povećanje konkurentnosti poljoprivredno-prehrambenog sektora, zasnovano na upotrebi savremene tehnologije, povećanju proizvodnje, produktivnosti i sigurnosti hrane kako bi se obezbedila konkurentnost na unutrašnjim i spoljnim tržištima, kao i smanjenje negativnog trgovinskog bilansa zemlje;
- Poboljšanje životnog standarda stanovnika u ruralnim sredinama kroz diverzifikaciju aktivnosti na gazdinstvima i van njih, s ciljem otvaranja novih radnih mesta i povećanja prihoda;
- Zaštita životne sredine i prirodnih resursa, ulaganjem u navodnjavanje, drenažu, obradu otpada i obnovljive izvore energije.

Politika i strategija ruralnog razvoja predviđa četiri mere osmišljene u cilju rešavanja prethodno navedenih strateških ciljeva:

Mera 101: Ulaganja u fizičku imovinu u poljoprivrednim ekonomijama;
Mera 103: Ulaganja u fizičku imovinu u preradi i marketingu poljoprivrednih proizvoda;
Mera 302: Diverzifikacija poljoprivrednih gazdinstava i razvoj poslovanja;
Mera 303: Priprema i implementacija lokalnih razvojnih strategija - „Lider" pristup

U 2019. godini budžet za navedene mere je sledeći:

- Mera 101: Ulaganja u fizičku imovinu u poljoprivrednim ekonomijama: 12.500.000 €
- Mera 103: Ulaganja u fizičku imovinu u preradi i marketingu poljoprivrednih proizvoda: 4.000.000 €
- Mera 302: Diverzifikacija poljoprivrednih gazdinstava i razvoj poslovanja: 2.700.000 €
- Mera 303: Priprema i implementacija lokalnih razvojnih strategija: 300.000 €

Parametre i procedure za prijavljivanje na program grantova za 2019. godinu možete pronaći ovde:
http://www.azhb-ks.net/repository/docs/Programi_per_Zhvillimi_Rural_2019.pdf

Fotografija : Jeffrey Landau, Agritecture

Spisak donatora koji podržavaju poljoprivredni sektor na Kosovu

Naziv institucije	Telefon/ Fax	Veb stranica/Kontakt	Adresa
Program Ujedinjenih nacija za razvoj	Tel: +383 38 249066 Fax: +383 38 249065	valbona.bogujevci@undp.org http://www.ks.undp.org	UNDP kancelarija za Kosovo, ul. Zagrebi Str. br. 58, 10000 Priština
Agencija Sjedinjenih Američkih Država za međunarodni razvoj	Tel: + 383 38 59 59 2000; Fax: +381 38 249493	www.usaid.gov/kosovo kosovousaidinfo@usaid.gov	ul. Ismail Qemali, br.1, Arbëria Priština 10000
Misija Evropske unije na Kosovu	Tel: +383 38 5131 200	https://eeas.europa.eu/delegations/kosovo_en delegation-kosovo@eeas.europa.eu	Kosova Street 1, prijemno sanduče 331, Priština 10000
Svetska banka na Kosovu	Tel: +383 38 224 454 1100	https://www.worldbank.org/en/country/kosovo wbg-kosovo@worldbank.org	Rruga Prishtinë - Fushë Kosovë 10060 Priština
Evropska banka za obnovu i razvoj (EBRD)	Tel: +383 38 242 07000, +44 20 7338 7168	https://www.ebrd.com/kosovo.html newbusiness@ebrd.com	Rruga Prishtine - Fushe Kosove, Lidhja e Pejës, Priština 10060
Austrijska razvojna agencija	Tel: +383 38 248 151	https://www.entwicklung.at/en/countries/southeast-europe/kosovo/ pristina@ada.gv.at	Terenska kancelarija Priština Gjergj Balsha 8, Dragodan 1, 10000 Priština
Nemačka ambasada KFW Giz	Tel: +383 38 254 5182; +383 38 224 141; +381 38 233 002 100	https://pristina.diplo.de, wz-1@pris.diplo.de ; https://www.searchnew-world.com/search/search2.html?partid=snschb-ng&p=https%3A%2F%2Fwww.kfw-entwicklungsbank.+de%2FInternational-+financing%2FKfW-Development-+Bank%2FLocal-presence%2F+Europe%2FKosovo%2F%2C+kfw&subid=446 ; www.giz.de, giz-kosovo-buero@giz.de	Rr. Azem Jashanica 66, Arbëria, 10000 Prishtinë; Anton Çetta br.1 10000 Priština;
Ambsada Švajcarske SDC	Tel: +383 38 261 261; + 381 38 248 091	https://www.eda.admin.ch/pristina pristina@eda.admin.ch; pristina@sdc.net	Adrian Krasniqi 11 10060 Priština; Ul. Rexhep Mala 6, 10060 Priština
Kancelarija za vezu koju je uspostavila Vlada Japana	Tel: +383 38 245 433 ili 249 995; Fax: +383 38 245 434	embjp.ggp.ks@gmail.com	Ul. Fehmi Agani br. 133 B/10, 10.000 Priština
Ambasada Švedske	Tel: +383 38 245 795; Fax: +381 38 245 791	www.swedenabroad.com/Pristina ambassaden.pristina@gov.se	Ul. Perandori Justinian, br. 111 Pejton 10000 Priština
Ambasada Norveške	Tel: +383 38 232 111 00	https://www.norway.no/en/kosovo emb.prishtina@mfa.no	Rr.Sejdi Kryeziu br. 8 Qyteza Pejton 10000, Priština
Ambasada Luksemburga	Tel: +383 38 22 67 87	https://pristina.mae.lu/en/The-Embassy pristina.amb@mae.etat.lu	Ul. Selim Berisha br. 18 10000 Priština

PRILOG I

SPISAK DOBAVLJAČA OPREME

DOBAVLJAČI TEHNOLOGIJA OBNOVLJIVIH IZVORA ENERGIJE

U nastavku je dat pregled nekih od najistaknutijih dobavljača / instalatera / proizvođača peći na biomasu i solarnih FN panela na Kosovu. Ostali dobavljači mogu biti izabrani u zavisnosti od specifičnih potreba gazdinstava i budžeta projekta.

Naziv	Lokacija	Ponuđeni proizvodi / usluge
Elen https://elen-ks.com/en/	Kosovo	Kompletna rešenja za solarne sisteme Solarni paneli Baterije za skladištenje Strujni inverter Pomoćni generatori Projektovanje, nabavka i izgradnja Finansiranje
Eng House https://www.facebook.com/EngHouse.KS/	Kosovo	Sistemi centralnog grejanja koji koriste biomasu
Enrad LLC http://enrad-ks.com/enrad/	Kosovo	Peći na pelet Kotlovi
Green Energy Technologies (GET) Group http://get-ks.com/about-us/	Kosovo	Solarni paneli (FN i solarni termalni) Sistemi centralnog grejanja koji koriste biomasu
Italterm http://www.italterm-ks.com	Kosovo	Sistemi centralnog grejanja koji koriste biomasu Solarni termalni sistemi
Jaha Group https://www.jahasolar.com	Kosovo	Solarni paneli Baterije za skladištenje Strujni inverter Rešenja za sisteme na mreži i van mreže * Jaha Group takođe proizvodi solarne panele
Muqa Solar https://www.muqacompani.com/en/	Kosovo	Solarni grejači tople vode Solarno sobno grejanje Kolektori Pumpne stanice Moduli za svežu vodu Moduli za grejanje
Swiss Pelet http://swisspelet.com	Kosovo	Proizvodnja drvenih peleta Maloprodaja peći na pelet
Termoluli http://termoluli.com/index.php/produktet/	Kosovo	Solarni termalni sistem Sistemi centralnog grejanja koji koriste biomasu
Thes-Ari http://thes-ari.com/thesari-recycling.html	Kosovo	Proizvodnja drvenih peleta

DOBAVLJAČI HIDROPONSKIH SISTEMA I KOMPONENTI

U nastavku je data lista dobavljača koji se nalaze u Sjedinjenim Američkim Državama i Evropi, a koji bi mogli da budu dobavljači potrebnih hidroponskih materijala. Magan Mak iz Severne Makedonije je najbliži dobavljač. Ostali dobavljači mogu biti izabrani u zavisnosti od specifičnih potreba gazdinstava i budžeta projekta.

Naziv	Lokacija	Ponuđeni proizvodi / usluge
NGS systems http://ngsystem.com/en/ngs	Španija	Patentirani sistemi uzgoja
Meteor systems http://www.meteorsystems.nl/en/producten/soft-fruit/strawberry-on-racks/growing-systems-for-cultivation-on-racks	Holandija	Konstrukcije za uzgoj jagoda
Aponix systems https://www.aponix.eu	Nemačka	Sistemi stubova
TAP systems https://www.taprojects.com	Više lokacija	NFT sistemi za zelenu salatu
CropKing Inc https://www.cropking.com	SAD	NFT, Holandske kante
AmHydro https://amhydro.com	SAD	NFT, Holandske kante, podloge
D-light https://www.visconaimfresh.com/wp-content/uploads/2018/01/D-Light-LQ.pdf	Holandija	Sistem sadnica
Grow Pact https://growpact.com	Holandija	Sistem sadnica za zajednice
Magan Mak https://www.maganmak.com.mk/index	Severna Makedonija	Distributer sistema za više tipova hidroponskih sistema za razne useve

PRILOG 2

OBRASCI TABELA SA FINANSIJSKIM MODELIMA

Ovaj prilog predstavlja obrasce finansijskih modela koje je projektni tim pripremio za projekcije novčanog toka, bilansa uspeha i bilansa stanja. Na početku se nalaze uputstva za korišćenje (u nastavku), nakon čega slede slike ekrana na kojima je dat primer projekcija novčanog toka, bilansa uspeha i bilansa stanja. Verzije obrazaca tabela sa finansijskim modelima u Excel formatu mogu se preuzeti ovde: https://dec.usaid.gov/dec/content/Detail_Presto.aspx?vID=47&ctID=ODVhZjk4NWQtM2YyMi00YjRmLTkxNjktZTcxMjM2NDBmY2Uy&rID=NTUzMjQy

Uputstvo za popunjavanje finansijskog modela

Ovaj finansijski model sastoji se od devet Excel radnih listova koji se nalaze u okviru jednog Excel fajla.Pomenutih devet radnih listova se odnosi na:

1. Ulazni podaci
2. Prihod
3. Zarade
4. Varijabilni troškovi
5. Fiksni troškovi
6. Oprema
7. Finansiranje
8. Mesečni tok gotovine
9. Finansijski izveštaji

Ćelije u bež boji su predviđene za unos podataka. NE UNOSITE PODATKE U ĆELIJE KOJE SU BELE / ĆELIJE KOJE SU NISU BEŽ. Bele ćelije sadrže formule i ako se unese bilo kakav podatak formule će biti izbrisane i model će biti netačan.

Radni list 1 - Ulazni podaci
Unesite ime i adresu preduzeća. Ukoliko preduzeće već posluje, unesite tražene podatke u bež ćelije. Ukoliko se radi o novoosnovanom preduzeću, unesite nulu u sve bež ćelije ili ih ostavite praznim.

Radni list 2 - Prihod
Ovaj list predstavlja analizu prodaje. Predviđena polja su prilagođena za unos do 15 različitih proizvoda. Nakon polja koja su predviđena za unos 15 proizvoda, potrebno je popuniti deo koji se odnosi na uslove prodaje. Molimo unesite procenat prodaje koji će se naplatiti za 30, 60 ili 90 dana, ukoliko je primenljivo. Ukoliko nije, model automatski pretpostavlja da je celokupna prodaja gotovinska tj. bez odobravanja odloženog plaćanja kupcima. U slučajevima prodaje na odloženo plaćanje, model će izračunati iznos te prodaje i isti preneti na naredne radne listove.

Polje za ostali lični prihod se koristi za prihode od aktivnosti ostvarenih od strane poljoprivrednika i / ili članova njegove uže porodice koje nisu povezane sa gazdinstvom.

Takođe možete da unesete procenat spornih potraživanja, ukoliko ih ima.

Radni list 3 - Zarade
U ovaj radni list unesite broj zaposlenih, prosečne plate, povećanje broja zaposlenih i godišnje povećanje plata, ukoliko ih ima.

Radni list 4 - Varijabilni troškovi
U ovaj radni list unosite mesečne troškove koji su direktno povezani sa proizvodnjom, poput semena, električne energije, đubriva, itd. Podaci se unose na mesečnom nivou zbog mogućeg sezonskog poslovanja. Postoji polje za unos godišnjeg povećanja cena, ukoliko ih ima.

Postoji i polje za unos ličnih troškova koji nisu u vezi sa poljoprivrednom proizvodnjom.

Radni list 5 - Fiksni troškovi
U ovaj radni list unosite troškove koji nisu direktno povezani sa proizvodnjom, poput troškova zakupa, profesionalnih usluga i telekomunikacionih usluga. Takođe, postoji polje za unos godišnjeg povećanja cena, ukoliko ih ima.

Radni list 6 - Oprema
U ovaj radni list unosite troškove u vezi sa opremom i osnovnim sredstvima, kao što su zemljište, objekti, oprema, vozila, kancelarijska oprema, itd. Postoji polje za unos nabavne vrednosti osnovnog sredstva i polje za unos njegove sadašnje vrednosti. Sadašnja vrednost će odražavati amortizaciju do koje je u međuvremenu možda došlo. Postoje polja za unos veka korišćenja osnovnog sredstva (na primer, vek korišćenja objekata je obično 20-25 godina, dok je za vozila 5 godina, a za kancelarijsku opremu 3 godine i sl.). Preporučujemo vam da koristite vek korišćenja koji je predviđen u važećem poreskom zakonodavstvu.

Postoje polja za planiranu nabavku i prodaju osnovnih sredstava u narednih pet godina, sa odgovarajućim troškom amortizacijom za novu opremu, u donjem delu radnog lista. Akumulirana amortizacija, koja se automatski računa, uključuje amortizaciju postojećih osnovnih sredstava, kao i amortizaciju osnovnih sredstava čija je nabavka planirana.

Radni list 7 - Finansiranje
Molimo unesite postojeća i planirana kreditna zaduženja u data polja. Postoje polja za do 3 kredita, kod Banke A, Banke B i Banke C. Molimo unesite vrstu kredita, kamatnu stopu i rok. Kako se planovi otplata mogu razlikovati, zavisno od grejs perioda (perioda počeka), itd. isti se moraju uneti ručno. Model će izračunati mesečnu otplatu, ostatak dugovanja i troškove kamata.

Isti postupak treba ponoviti i za revolving kredite. Oni uključuju dozvoljena prekoračenje preko tekućih računa, kao i druge revolving kredite.

Radni list 8 - Mesečni tok gotovine
Ovaj radni list se skoro u potpunosti sam generiše. Jedine stavke koje se mogu uneti ručno su priliv ostale gotovine, isplata dividende i drugih isplata osnivaču i porezi. Molimo unesite ove stavke ukoliko je primenljivo.

Radni list 9 - Finansijski izveštaji
Ovaj radni list uključuje projektovani godišnji izveštaj o tokovima gotovine, bilans uspeha i bilans stanja. Ovaj radni list je automatski generisan i nije potrebno unošenje podataka.

Projekcije novčanog toka

Primer finansijskih obrazaca za projekcije novčanog toka koje je razvio projektni tim. Pogledajte https://dec.usaid.gov/dec/content/Detail_Presto.aspx?vID=47&ctID=ODVhZjk4NWQtM2YyMi00YjRmLTkxNjktZTcxM-jM2NDBmY2Uy&rID=NTUzMjQy da biste preuzeli verziju ovih finansijskih obrazaca u Excel formatu.

GODIŠNJI TOKOVI GOTOVINE	Godina 0	Godina 1	Godina 2	Godina 3	Godina 4	Godina 5
Gotovina rezime						
Gotovina (na početku godine)		€ 2,000	€ 31,797	€ 72,685	€ 117,976	€ 170,353
Promena gotovine tokom godine		€ 29,797	€ 40,889	€ 45,291	€ 52,376	€ 60,331
Gotovina (na kraju godine)		€ 31,797	€ 72,685	€ 117,976	€ 170,353	€ 230,683
Gotovina priliv						
Prodaja		€ 102,434	€ 112,333	€ 120,308	€ 128,850	€ 137,999
Kapital i ostale investicije		€ 0	€ 0	€ 0	€ 0	€ 0
Primljeni krediti		€ 0	€ 0	€ 0	€ 0	€ 0
Ostala gotovina		€ 0	€ 0	€ 0	€ 0	€ 0
Naplaćena potraživanja			€ 2,627	€ 186	€ 200	€ 214
Ukupan priliv gotovine		€ 102,434	€ 114,959	€ 120,495	€ 129,050	€ 138,213
Gotovina odliv						
Varijabilni troškovi		€ 35,777	€ 36,737	€ 37,729	€ 38,756	€ 39,818
Fiksni troškovi		€ 14,060	€ 14,198	€ 14,339	€ 14,482	€ 14,628
Zarade i naknade		€ 22,800	€ 23,136	€ 23,136	€ 23,436	€ 23,436
Otplata kredita		€ 0	€ 0	€ 0	€ 0	€ 0
Trošak kamate		€ 0	€ 0	€ 0	€ 0	€ 0
Dividende/Isplate osnivaču		€ 0	€ 0	€ 0	€ 0	€ 0
Troškovi investiranja		€ 0	€ 0	€ 0	€ 0	€ 0
Loša potraživanja (otpisi)		€ 0	€ 0	€ 0	€ 0	€ 0
Porezi		€ 0	€ 0	€ 0	€ 0	€ 0
Ukupan odliv gotovine		€ 72,637	€ 74,071	€ 75,204	€ 76,674	€ 77,882
Tokovi gotovine		€ 29,797	€ 40,889	€ 45,291	€ 52,376	€ 60,331
Stanje gotovine	€ 2,000	€ 31,797	€ 72,685	€ 117,976	€ 170,353	€ 230,683

Bilans uspeha

Primer finansijskih obrazaca za bilans uspeha koji je razvio projektni tim. Pogledajte https://dec.usaid.gov/dec/content/Detail_Presto.aspx?vID=47&ctID=ODVhZjk4NWQtM2YyMi00YjRmLTkxNjktZTcxMjM2NDBmY2Uy&rID=NTUzMjQy da biste preuzeli verziju ovih finansijskih obrazaca u Excel formatu.

BILANS USPEHA	Godina 1	Godina 2	Godina 3	Godina 4	Godina 5
Bruto prihod od prodaje	€ 105,060	€ 112,519	€ 120,508	€ 129,064	€ 138,228
Nabavna vrednost prodate robe	€ 35,777	€ 36,737	€ 37,729	€ 38,756	€ 39,818
Neto prihod od prodaje	€ 69,283	€ 75,783	€ 82,779	€ 90,308	€ 98,410
Ostali troškovi					
Zarade i naknade	€ 22,800	€ 23,136	€ 23,136	€ 23,436	€ 23,436
Fiksni troškovi	€ 14,060	€ 14,198	€ 14,339	€ 14,482	€ 14,628
EBITDA (Dobit pre kamate, poreza na dobit i amortizacije)	€ 32,423	€ 38,449	€ 45,304	€ 52,390	€ 60,346
Kamata	€ 0	€ 0	€ 0	€ 0	€ 0
Amortizacija (nematerijalna sredstva)	€ 0	€ 0	€ 0	€ 0	€ 0
Amortizacija (materijalna sredstva)	€ 4,000	€ 4,000	€ 4,000	€ 4,000	€ 4,000
Dobit pre oporezivanja	€ 28,423	€ 34,449	€ 41,304	€ 48,390	€ 56,346
Porez	€ 0	€ 0	€ 0	€ 0	€ 0
Dobit	€ 28,423	€ 34,449	€ 41,304	€ 48,390	€ 56,346

Bilans stanja

Primer finansijskih obrazaca za bilans stanja koji je razvio projektni tim. Pogledajte https://dec.usaid.gov/dec/content/Detail_Presto.aspx?vID=47&ctID=ODVhZjk4NWQtM2YyMi00YjRmLTkxNjktZTcxMjM2NDBmY2Uy&rID=NTUzMjQy da biste preuzeli verziju ovih finansijskih obrazaca u Excel formatu.

BILANS STANJA	Godina 0	Godina 1	Godina 2	Godina 3	Godina 4	Godina 5
AKTIVA						
OBRTNA SREDSTVA						
Gotovina	€ 2,000	€ 31,797	€ 72,685	€ 117,976	€ 170,353	€ 230,683
Potraživanja		€ 2,627	€ 186	€ 200	€ 214	€ 229
Ukupna obrtna sredstva	€ 2,000	€ 34,423	€ 72,872	€ 118,176	€ 170,566	€ 230,912
STALNA SREDSTVA						
Objekti, postrojenja i oprema	€ 60,000	€ 60,000	€ 60,000	€ 60,000	€ 60,000	€ 60,000
Minus: Amortizacija	€ 0	€ 4,000	€ 8,000	€ 12,000	€ 16,000	€ 20,000
Dugoročne investicije						
Ukupna stalna imovina	€ 60,000	€ 56,000	€ 52,000	€ 48,000	€ 44,000	€ 40,000
UKUPNA AKTIVA	€ 62,000	€ 90,423	€ 124,872	€ 166,176	€ 214,566	€ 270,912
PASIVA						
KRATKOROČNE OBAVEZE						
Obaveze prema dobavljačima						
Poverioci i razgraničenja						
Obaveze za dozvoljena prekoračenja po t.računu		€ 0	€ 0	€ 0	€ 0	€ 0
Krediti (banke)		€ 0	€ 0	€ 0	€ 0	€ 0
Ukupne kratkoročne obaveze	€ 0	€ 0	€ 0	€ 0	€ 0	€ 0
DUGOROČNE OBAVEZE						
Dugoročni krediti		€ 0	€ 0	€ 0	€ 0	€ 0
Ostale dugoročne obaveze						
Ukupne dugoročne obaveze	€ 0	€ 0	€ 0	€ 0	€ 0	€ 0
UKUPNA PASIVA	€ 0	€ 0	€ 0	€ 0	€ 0	€ 0
KAPITAL						
Osnovni kapital	€ 62,000	€ 62,000	€ 62,000	€ 62,000	€ 62,000	€ 62,000
Neraspoređena dobit	€ 0	€ 28,423	€ 62,872	€ 104,176	€ 152,566	€ 208,912
UKUPNI KAPITAL	€ 62,000	€ 90,423	€ 124,872	€ 166,176	€ 214,566	€ 270,912
UKUPNA PASIVA	€ 62,000	€ 90,423	€ 124,872	€ 166,176	€ 214,566	€ 270,912

AGENCIJA SJEDINJENIH AMERIČKIH DRŽAVA ZA MEĐUNARODNI RAZVOJ

Misija na Kosovu
Ulica Ismail Qemali, br. 1 | Priština, Kosovo 10130
Tel: +381 (0) 38 243 673
Fax: +381 (0) 38 249 493

Fotografija : Jeffrey Landau, Agritecture