

God. 2 / Br. 5 / ožujak 2009.

Zemlja & Znanje

Z&Z natječaj

**ZADRUGA
Zagrebački voćnjaci**

Predstavljamo dobitnika
besplatnog savjetovanja

Z&Z predstavljamo

Općina Cestica

Praktičan primjer pomoći!

Z&Z udruživanje

Klasteri

Zajedno smo jači!

Z&Z ekologija

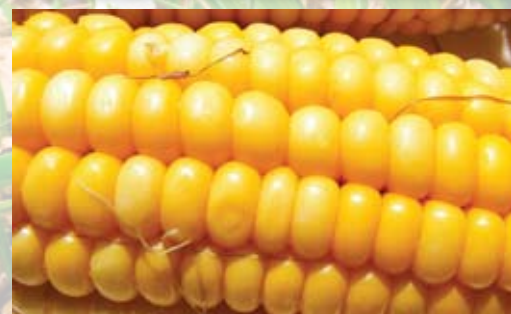
Otpadna ambalaža

Kako je pravilno zbrinuti?

Z&Z poslovanje

Poslovni plan

Planirajte bolju budućnost



www.zemljaiznanje.com

ZA MAKSIMALNU IZDRŽLJIVOST

NOVO ULJE

INA SUPER MAX

SAE15W-40

- MOTORNA ULJA ZA DIZEL MOTORE
- MOTORNA ULJA ZA DVOTAKTNE MOTORE
- HIDRAULIČNE TEKUĆINE
- ULJA ZA ZUPČANIČKE PRIJENOSNIKE
- SREDSTVA ZA PRIVREMENU ZAŠTITU OD KOROZIJE
- MAZIVE MASTI



IMPRESUM

Zemlja & Znanje

besplatni časopis za
poljoprivrednike, obiteljska
gospodarstva i šumoposjednike

Izdavač:

Educa,
udruga za educiranje
i informiranje javnosti

Glavna urednica:

Doc. dr. sc. Marina Piria, dipl. ing. agr.
marina@zemljaiznanje.com

Uredništvo:

4. Vrbik 6, Zagreb
tel: 01/6198 924
fax: 01/6198 787
urednistvo@zemljaiznanje.com
www.zemljaiznanje.com

Marketing:

Ognjen Livada, dipl. ing. šum
marketing@zemljaiznanje.com
tel: 01/6198 924

Grafička priprema:

Latrija d.o.o.

Tisak:

Mediaprint - Tiskara Hrastić d.o.o.
Murati 16, Zagreb

Časopis izlazi četiri puta godišnje

Sljedeći broj izlazi u lipnju 2009.

Zaprimljeni tekstovi, fotografije i ostali
materijali se ne vraćaju. Uredništvo zadržava
pravo skraćivanja i korekcije članaka.

DOBITNICI NAGRADA IZ PROŠLOG BROJA:

KNJIGA: PROIZVODNJA KRUMPIRA

Mladen Crnčić, Križevci
Dominik Mihić, Gundinci
Rudi Biber, Vratišinec

(bilo je 13 krumpirovih zlatica)

Riječ urednice!

Cijenjenim čitateljima

ožujak 2009.

Iza sebe smo ostavili zimsko vrijeme, započelo je vrijeme proljetnih radova i nove uzgojne sezone. Dani su sve topliji i vrijeme je realizirati nove ideje o kojima su neki razmišljali tijekom zime. Da li ste u mogućnosti ostvariti ideju ili kako napraviti poslovni plan te izvršiti realizaciju iste, pronaći ćete u ovome broju.

Kako vrijeme proljetnih radova napreduje, vegetacija se budi, provodi se zaštita uroda, suzbijaju se korovi... Vjerojatno su mnogi od Vas postavili pitanje: A gdje sa otpadnom ambalažom nakon upotrebe zaštitnih sredstava? Pronaći ćete odgovor i na ovo pitanje. Osim ovih, razrađene su i još mnoge druge interesantne teme. Iz broja u broj nastojimo povećati interes čitatelja novim iznenađenjima. Godinu započinjemo predstavljanjem dobitnika konzultantskih usluga – ČESTITAMO! Zahvaljujemo se svima koji su se odazvali i natjecali za ovu nagradu. Nagrade su podijeljene i još za troje čitatelja. Kao što vidite, možemo se pohvaliti novim web stranicama kojima nastojimo pružiti što više informativnog kao i stručnog sadržaja. Osim toga, ondje su dostupni svi objavljeni brojevi Z&Z.

Na kraju bih Vas opet podsjetila da i dalje očekujemo Vaša pisma kako bi se bolje upoznali s temama koje biste Vi željeli da istražimo za Vas. Stoga, pišite nam!

Doc. dr. sc. Marina Piria



Sadržaj

Ruralni razvoj	4
Hrvatska mreža za ruralni razvoj	6
Vodič za poljoprivredu i gospodarstvo	8
Poslovni plan	10
Sajam poduzetničkih ideja	12
Klasteri	14
Klaster Slavonska jabuka	18
Okupnjavanje poljoprivrednog zemljišta	20
Podloge vinove loze	23
Proizvodnja kukuruza	26
StepCo	28
Besplatno savjetovanje	32
Hlađenje staklenika i nastambi za životinje	34
Zanimljivosti	36
Tržište šumskih proizvoda	38
Licitacija drvnih sortimenata	42
Pravilno rukovanje praznom ambalažom	46
Lumax	50

Ruralni razvoj

Ruralna područja Hrvatske čine više od 90 % kopnenoga dijela Hrvatske (ili 61 % naseljenoga dijela Hrvatske). Na njima živi oko 47% ukupnoga stanovništva Hrvatske. Uglavnom, ova područja nisu razvijena. Stoga moramo čim prije započeti velik i složen posao razvoja seoskih zajednica i ukupnoga seoskoga prostora.

Ruralni prostor je prirodni kapital, te time i konkretni razvojni potencijal u poželjnom ubrzanom razvoju jednako ruralnih kao i urbanih sredina.

veći znakovi globalne krize: odlazak pučanstva, sve veća nezaposlenost, zatvaranje poljoprivrednih zadruga, onečišćenja, otežana

opskrba vodom, loši sanitarni uvjeti, velike količine nezbrinutoga otpada, otežan promet, ... Stoga moramo hitno ustrojiti novo selo i ruralne prostore, koji bi zadovoljili sve suvremene pojedinačne i opće potrebe.

oblikovati ruralne krajeve.

Pravi kapital ruralnoga prostora su njegovi stanovnici, njihova radišnost, znanje, pozitivan stav, međugeneracijsko razmišljanje za dobrobit slijedećih naraštaja.

Ljude treba motivirati više nego ikada, jer su gospodarska neaktivnost i neinventivnost, sumnjičavost, rezerviranost i rezigniranost stanovništva, glavni razlozi otpora prema novitetima. Tu je ključno stalno

Svi zajedno moramo hitno ustrojiti novo selo i ruralne prostore, koji će zadovoljiti sve suvremene pojedinačne i opće potrebe.

Ekološka i gospodarska održivost su temeljne pretpostavke opstanka i održivosti ruralnih prostora i naselja. Na ruralnim

prostorima su se stoljećima obavljale djelatnosti koje su malo ili nimalo oštetile prirodni okoliš. Zrak, voda i tlo ovdje su još uvijek visoke kakvoće.

Postojeće stanje sela i ruralnih prostora ne odgovara suvremenim potrebama ni pojedinaca ni društva. Pokazuju se sve

Velika većina ruralnih područja Hrvatske ima danas obilježja izrazitoga zaostajanja u razvoju. Samo mali dio ruralnih područja se razvija uravnoteženo, a tek ponegdje bilježi rast. Zato razvoj i ulazak novih, nepoljoprivrednih djelatnosti u ruralni prostor često nije planiran proces, već posljedica nemogućnosti egzistencije od bavljenja djelatnostima primarnoga sektora. Naime, poljoprivreda neće i ne može biti jedina djelatnost koja će omogućiti vitalnost ruralnih područja. Industrija, trgovina, turizam... samo su neke od djelatnosti koje oblikuju i sve će više

obrazovanje, predavanja, tribine...

U Bavarskoj je upravo društveni činitelj bio presudan za uspjeh gospodarstva u seoskim zajednicama. Ustrojen je cijeli sustav

neformalnoga i formalnoga društvenoga djelovanja. Primjerice, u svakom selu, ili više njih redovito se uvečer (dnevno ili tjedno) okupljaju poljoprivrednici iste djelatnosti,

Integralni ruralni razvoj temelji se na četiri sastavnice:

- stanovništvu i svim njegovim obilježjima,
- gospodarstvu,
- okolišu,
- idejama, institucijama i strukturama.

Svaka jedinica lokalne i područne samouprave mora ocijeniti, koja je aktivnost prioritarna za zaustavljanje iseljavanja. Općenito možemo reći da je, ulaganjem u seosku infrastrukturu i stvaranjem boljih uvjeta života, te povećanjem prilika za pronalaženje posla, moguće osjetno promijeniti sadašnje trendove odljeva stanovništva u gradove.

druže se i međusobno savjetuju. Neformalno okupljanje i u drugim djelatnostima mnogo pridonosi uspjehu razvoja. Život na selu mora biti privlačan. Za to su potrebni poljoprivrednici i obrtnici, radnici i industrijski pogoni, uslužne djelatnosti

(pošte, trgovine, banke i štedionice), ceste i putovi, ali prije svega učilišta, od dječjih do ustanova za profesionalno usavršavanje.

Demokratska decentralizacija povećava odgovornost lokalnih samouprava za gospodarski razvoj. Lokalna samouprava mora promovirati gospodarski razvoj stvaranjem uvjeta koji podupiru privatna poduzeća.

Ona mora postati središte gospodarskih djelatnosti, koje stalno utječe, a osobito u kriznim stanjima, na svoju gospodarsku budućnost.

Ruralni prostori u suvremenoj Europi prerastaju u ekološki ugodna obitavališta, koja sustavno dobivaju urbanu infrastrukturu i opremu, te laku i brzu povezanost s drugim naseljima u okolici i državi. Manjina stalnih stanovnika radi u tim naseljima, a većina izvan mjesta stanovanja. Takvi prostori imaju budućnost. Oni su zelene oaze ekološke ravnoteže, područja mira i odmora od dinamičnoga i stresnoga gradskoga okruženja. Zašto ne bi i mi u razvoju ruralnih prostora tražili bolju budućnost?

Francuska država već pedesetih godina potiče osnivanje «Gites Ruraux», tipičnih privatnih kuća za odmor turista. Ruralni turizam je osnovna sastavnica «Strategije za obnovu ruralnih prostora Nizozemske». Naglašena decentralizacija regijama prepušta razvijanje vlastitih programa u skladu sa smjernicama Strategije, a ističe se samo sukladnost s načelima ekologije i održivosti.



FORTUNA AGRO d.o.o.
VRBOVEC, Konak 23A
tel. 01/2791-892
agro@fortuna-vrbovec.hr

Idra - Nina-auto d.o.o. Barban, 662567-211, Podravina - Dielow-prom d.o.o. Virovitica, 633730-199, Slav. Hrvatska - Lupres d.o.o. Bartolovec, 043241-144

KREDITI od 5 do 10 godina
lako i brzo, bez jamaca i učešća,
povrat kapitala ulaganja 40%
Kreditne kartice do 60 mjeseci

Nova snaga - novi standardi!

ArmaTrac
Ugrađuje:
* Perkins
* ZF
* Carraro

604 704 804

IZNIMNA SNAGA UZ SUPER NISKU POTROŠNJU GORIVA

Prikolice trostrani kiper **Njemačka kvaliteta**
Kamionska šasija bojana ili pocinčana

Fliegl
KARANTECHNIK

Akcijaska ponuda

Višenamjenske prikolice
Adapteri za stajnjak / pretovar

ASW
Pražnjenje
istovremeno

Cisterne do 25000 lit
Utovarivač
1500 kg / 3,80 m
EURO priključak

Pretovarni puž

Rotodrljače
MADE IN ITALY
2 god. Jamstvo

Okretači i sakupljači sijena

Omotači bala

DF balirke - komora s valjcima
• električno upravljanje Pilotbox
• vezanje mreža/špaga Twin-Fix
• automatsko podmazivanje
• izbacivač bala
• noževi
Rotokose
Deutz-Fahr licenca

Deutz Fahr Licenca

JOŠ VEĆI IZBOR

Diskasti kultivator
kultiviranje nakon žetve bez oranja i priprema za sjetvu

Sijačice za žito i travne smjese

UNIA
Ulažni raoniki
diskasti

Rotacijske kosilice
PZ licenca
Kardan GRATIS

Stražnji utovarivači
Korpa standard
Vila - opcija

Pneum. sijačice
Gaspardu prema

Plugovi **Podrivači** **Tanjurače**

Hrvatska mreža za ruralni razvoj – HMRR

U drugu Hrvatska mreža za ruralni razvoj – HMRR osnovalo je početkom 2006. godine sedam organizacija civilnog društva kako bi zajedničkim djelovanjem, umrežavanjem i partnerstvom pridonosile poboljšavanju uvjeta za cjelovit razvoj i kvalitetan život u ruralnim područjima. Mreža danas ima deset članova. Članstvo u udruzi je dobrovoljno. Vizija HMRR-a je ravnomjerno razvijena Hrvatska, u kojoj stanovnici ruralnih prostora svojim društvenim i gospodarskim djelovanjem pridonose njenom razvoju te aktivno sudjeluju u brizi i očuvanju prostora u kojem žive.

91,6% ukupnog područja RH definirano je kao ruralno područje, dok je samo 8,4% definirano kao urbano područje.

Načela djelovanja HMRR-a zasnivaju se na dobroj europskoj praksi i pristupu LEADER (način provedbe politike ruralnog razvoja Europske zajednice). Kroz Program IPARD pristup LEADER je uključen u provedbu ruralnog razvoja u Hrvatskoj. Podrazumijeva povezivanje susjednih zajednica u ruralnim područjima u partnerstvo za održivi razvoj (lokalna akcijska grupa – LAG) zasnovano na zajedničkim interesima, lokalnim obilježjima i resursima.

Za više informacija slobodno nam se javite ili kontaktirajte jednu od naših udruga!

Centar za civilne inicijative-CCI www.cci.hr
Deša www.desa-dubrovnik.hr
Ekoturistiko www.ekoturistiko.hr
Hrvatska sekcija ECOVAST-a www.ecovast.org
ODRAZ www.odraz.hr
OGI www.ogi.hr
SLAP www.pomakonline.com
SMART www.smart.hr
TINTL www.tntl.hr
ZOE www.zoe-centar.hr

Kontakti:
Hrvatska mreža za ruralni razvoj – HMRR
Lj. Posavskog 2 / IV
HR - 10000 Zagreb
Tel + 385 1 4655 203
Fax +385 1 4655 200
E-mail: koordinator@hmrr.hr
Udruge-članice HMRR-a:

Na području EU-a 56% stanovnika živi u ruralnim prostorima koji zauzimaju 91% ukupnog teritorija 29 država članica.
U razlikovanju ruralnih od urbanih područja u Hrvatskoj se kao i u Europi primjenjuje kriterij gustoće naseljenosti: prag koji dijeli ruralna od urbanih područja je 150 stanovnika na km².



HMRR:

- potiče prijenos znanja i razmjenu praktičnih iskustava stručnim skupovima, publikacijama, kvartalnim e-biltenom i inter netom obavještava široki krug dionika o situaciji, ost varenim pomacima i potrebama na području ruralnog razvoja
- zastupa organizacije civilnog društva u procesu određivanja pravnog okvira ruralnog razvoja i u dijalogu s predstavnicima drugih sektora
- surađuje s drugim nacionalnim i europskim organizacijama i mrežama za ruralni razvoj
- sudjelovanjem u projektima potiče udruživanje jedinica lokalne samouprave u razvojna partnerstva za ruralni razvoj i promiče njihova iskustva
- deset udruga članica na različite načine pruža izravni doprinos ruralnom razvoju na svom području djelovanja

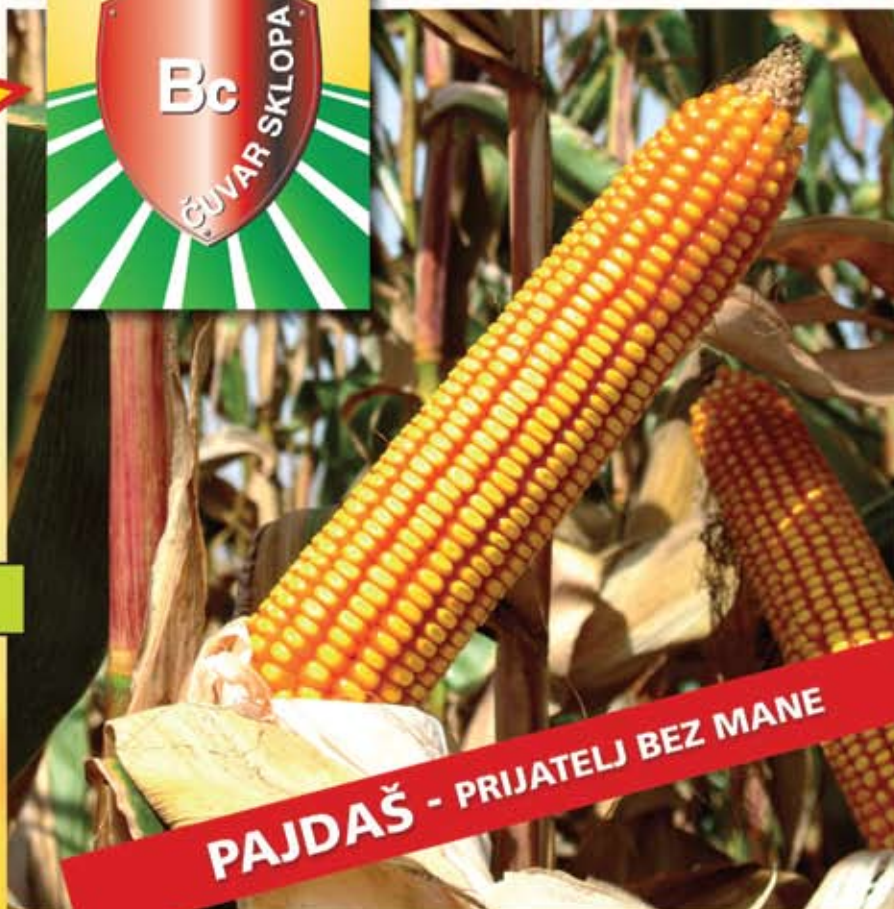


Utemeljeno 1897.

Kvaliteta je naša prednost

**Nova linija
proizvoda!**

1.	Bc 244
2.	Bc 282
3.	Bc 354
4.	Bc 394
5.	PAJDAŠ
6.	Bc 418 B
7.	Bc 462
8.	Bc 462 B
9.	KLIPAN
10.	Bc 572
11.	Bc 666
12.	Bc 678



PAJDAŠ - PRIJATELJ BEZ MANE

FAO 490 - KVALITETAN ZUBAN

- visok urod i kvaliteta zrna, odličan rani porast
- zrno krupno, crveno, klip velik
- stabljika niska i čvrsta, list dugo zelen
- otporan na moljca, tolerantan na sušu



Hrvatska kvaliteta

Bc Institut za oplemenjivanje i proizvodnju bilja d.d. Zagreb

Rugvica, Dugoselska 7, 10370 Dugo Selo, Hrvatska

Komercijala: Tel: 01 2781-500; Fax: 01 4854-080

bc-uprava@bc-institut.hr

www.bc-institut.hr

Izdvajamo pozitivan primjer rada
Općine za dobrobit poljoprivrednika!

VODIČ ZA POLJOPRIVREDU I GOSPODARSTVO, Općina Cestica

Ovaj VODIČ će vam dati osnovne podatke i provjerene informacije o tome kako početi, odakle krenuti i na koja sve vrata pokušati da biste pribavili «papire» ili predali potrebnu dokumentaciju u Općini Cestica.

Poštovani poljoprivrednici i gospodarstvenici,

Želim pozvati i potaknuti sve vas da u okviru vlastitih interesa i raspoloživih resursa, iskoristite poticajne projekte i programe financiranja razvoja djelatnosti u poljoprivredi i gospodarstvu.

...vrijeme koje je pred vama treba maksimalno iskoristiti za razvoj poduzetništva, modernizaciju i proširenje onih djelatnosti koja su tržišno deficitarna, profitabilna i

nositelj ukupnog razvoja ovoga kraja. Ovaj vodič kroz poljoprivredu i gospodarstvo zbog toga prihvatite kao putokaz u realizaciji ciljeva i planova o kojima razmišljate. Pročitajte ga i proučite, raspitajte se i savjetujte sa stručnjacima, a nadalje se dobro informirajte, kako bi hrabro, pametno i bez rizika, otvorili novo poglavlje u svom životu. Poglavlje osobnog i obiteljskog napretka, sigurnije budućnosti i blagostanja za buduće naraštaje i kraja u kojem

živite. Vjerujem da ćete donijeti pravu odluku i da ćete na tom putu biti uspješni i sretni, što vam od srca želim.

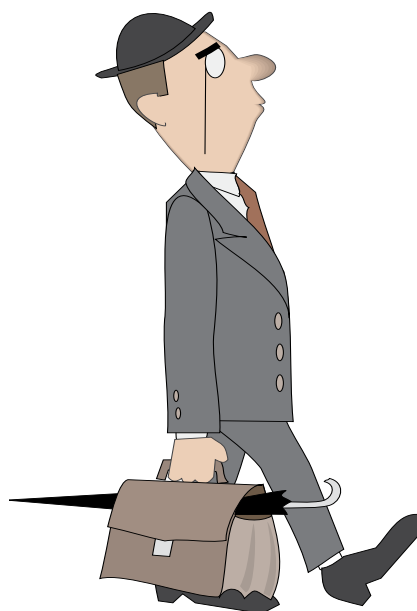
Vaš
načelnik općine Cestica,
Mirko Korotaj

*Iz vodiča smo za vas izdvojili
slijedeće...*

Kako od ideje napraviti dobar posao?

Sigurno ste se često čudili nekome tko je «ni iz čega» napravio – nešto. Posao! Međutim, rijetki su se od vas zapitali mogu li i sami učiniti nešto slično, mogu li krenuti u poduzetništvo, u biznis!? Vjerojatno ste više sami sebe zamarali problemima i filozofiranjem o tome kako se to ne isplati, kako nije vrijeme za velika ulaganja, za pokretanje poslova ili za razvoj postojećeg.

I – niste bili u pravu jer niste imali prave informacije i niste razmišljali optimistički! A to znači: ZA DOBRU IDEJU, ZA TRAŽENI PROIZVOD I PRAVI BIZNIS u svakom društvenom poretku UVIJEK postoji POSLOVNI INTERES! Zbog toga razmišljajte pozitivno i nikad ne recite – «NIKAD»! Počnite razvijati svoje zamisli, koristiti resurse kojima raspolazete i ponašajte se na poduzetnički način!



KRENITE:

- od preispitivanja sebe i vlastitih sklonosti
- od onoga što imate i od onoga što

NEMATE

- od objektivne spoznaje o tome što vam treba da počnete?

Kako dalje? – SEDAM KORAKA ZA POČETAK!

PRVI korak



Uzmite olovku i na papir stavite nekoliko IDEJA koje vas zaokupljaju i koje želite ostvariti. Zatim se odlučite za jednu, ali onu za koju smatrate ili osjećate da biste je mogli najbolje raditi, odnosno za onu ideju za koju ste uvjereni da je posao koji jedino želite raditi.

DRUGI korak



Obavezno se raspitajte bavi li se već netko na ovom području takvim poslom, uslugom ili proizvodnjom. Kad na ta pitanja dobijete potrebne odgovore ili informacije, razmislite o sljedećem.

TREĆI korak



- Ako se takvim poslom koji vi želite otvoriti nitko ne bavi, pitajte se zašto. Je li razlog neisplativost ulaganja u takav posao ili nitko nije došao na ideju realizirati takvu zamisao?
- Ako ona već postoji, raspitajte se kako se provodi i kako se proizvod plasira na tržištu
- Usporedite svoju ideju sa sličnom ili istom na tržištu te utvrdite jeste li pronašli bolji, atraktivniji ili jeftiniji način plasiranja svoje zamisli.

ČETVRTI korak



Pitajte se tko bi mogli biti vaši kupci i koliko je veliko vaše tržište.

PETI korak



Zapišite sve ono što već imate za početak poslovanja, kao što su zemljište, strojevi i alati, sirovine, radna snaga, stručni kadar, poslovni prostor i slično. Zatim napišite što vam nedostaje, što bi trebalo kupiti,

nabaviti, unajmiti, opremiti i koliko bi vam trebalo novca da počnete s poslom. Izračunajte i kojim kapitalom raspolazete, koliko vam nedostaje te koliko uopće trebate osigurati novaca da biste stvorili osnovne uvjete za početak ili za povećanje, razvoj i modernizaciju poslovanja.

ŠESTI korak:



Kad ste sve razmotrili, razmislite o tome možete li ulaziti u kreditne aranžmane, možete li se zadužiti i do koje mjere te pod kojim uvjetima.

SEDMI korak:



Kontaktirajte stručne osobe.

SAMO HRABRO!

Kad ste prikupili sve te informacije, nemojte se obeshrabriti ako nemate baš sve što je potrebno za – idealan početak! Pronaći ćete načine i mogućnosti do kojih će vas dovesti i ovaj vodič te saznati kako riješiti neke od svojih osnovnih dilema.

No, prije toga, još je jedan važan posao pred vama.

Riječ je o najodgovornijem dijelu vašeg puta do uspjeha, a to je izrada **PLANA POSLOVANJA**.

PLAN POSLOVANJA
– OGLEDALO VAŠE TVRTKE

Imate li PRAVE informacije?

Ovo je pitanje od presudne važnosti za sve one koji imaju ambicije poduzeti osnovne korake na planu razvoja vlastitog gospodarstva ili prvog ulaganja u neki oblik poduzetništva.

PRAVE informacije često su važnije od ambicija i postojećih vlastitih gospodarstvenih resursa. Ako ne znate odgovoriti na pitanja što želite, što imate, što znate i što biste mogli učiniti od vašeg gospodarstva, a pogotovo ako ne znate na koji način osigurati financijska sredstva, od vaše zamisli neće biti – ništa!

Pravodobnim i točnim informacijama, kao i vašom upornošću da potražite i dobijete odgovore na ova pitanja, steći ćete samopouzdanje, hrabrost i snagu da krenete u nešto novo, bolje i isplativije.



Vodič za poljoprivredu u cijelosti možete pogledati na www.zemljaiznanje.com



– Poslovni plan –

Imate poslovnu ideju i voljeli biste je realizirati, no jeste li sigurni da je vaša ideja ostvariva?

Na takvo pitanje odgovor možete potražiti u vašem poslovnom planu.

Poslovni plan je dokument koji sadrži obrazloženje o ulaganju i realizaciji vaše poduzetničke ideje. Ondje se donosi ocjena naših očekivanih rezultata koji će se ostvariti u određenom vremenskom periodu. Dakle, poslovni plan se izrađuje kako bi se predvidjela buduća događanja, način prilagodbe poslovanja u okolini koja nas okružuje, vrijeme i potrebna sredstva.

Iako nije moguće sve unaprijed predvidjeti, to ne znači da realizaciju odlične poduzetne ideje treba prepustiti slučaju. Koliko god vaša ideja bila inovativna, konkurenta ili „vruća“, to ne znači da je njezina realizacija zagarantirana. Uspjeti na nemilosrdnom tržištu znači temeljito razraditi svaki detalj koji utječe na vaš budući uspjeh.

Stoga, prije pokretanja novog posla važno je postaviti slijedeća pitanja:

- Poznajem li problematiku (tržište) na koju se ideja (namjera) odnosi?
- Smijem li to raditi i pod kojim uvjetima? (suglasnosti nadležnih ministarstava, inspekcija i sl.)
- Mogu li ja to uopće izvesti? (raspoloživi novac, poslovni prostor, zabranjene zone i sl.)



Ako nema prepreka, slijedi detaljnija razrada, što uključuje:

- USLUGA (PROIZVOD) – što je i čemu služi
- TRŽIŠTE PRODAJE – kome je proizvod/usluga namijenjena, koje je ciljno tržište, kako ćete kupce/korisnike upoznati sa svojom uslugom (proizvodom),
- KONKURENCIJA – ima li istih ili sličnih ponuđača na tom tržištu, u čemu oni griješe, ima li mjesta i za Vas,
- PROSTOR – kakav i koliko velik prostor je potreban
- POTREBNA DUGOTRAJNA IMOVINA (OSNOVNA SREDSTVA)
- POTREBNA OBRtna SREDSTVA – postoji posebna metodologija izračuna obrtnih sredstava
- GRUBA PROCJENA POSLOVANJA (BEZ AMORTIZACIJE) – cijena proizvoda $\times$ količina = prihodi – troškovi = dobit

Gore navedene stavke čine osnovni koncept pisanja poslovnog plana. Unatoč uvriježenom mišljenju da poslovni planovi služe samo za odobravanje kredita, vrlo su važni za realizaciju same ideje.

Poslovni plan nema zadan formalni izgled, ali postoje preporuke u njegovu sadržaju. Bez obzira na veličinu poduzetnika i period na koji se plan odnosi, ako je dobro postavljen trebao bi sadržavati slijedeće elemente:

- Temeljni podaci o poduzetniku
- Prikaz proizvoda i/ili usluga
- Analiza tržišta i konkurencije
- Marketinške aktivnosti
- Proizvodnja i distribucija (tehnički potencijal)
- Financijska sredstva
- Ljudski resursi

Poslovnim planom se predviđaju buduća događanja, način prilagodbe poslovanja u okolini koja nas okružuje, vrijeme i potrebna sredstva za izvršenja plana.

Poslovni planovi od velike su važnosti za uspješnu realizaciju same ideje. Nažalost, mnogi pristupaju njegovoj izradi samo radi odobrenja kredita.

Poslovni plan nije samo puka formalnost, već temeljna okosnica svakog poduzetničkog pothvata, jer detaljnim i pažljivim planiranjem i analiziranjem svih detalja budućeg pothvata, može se uvidjeti da li je opravdano i realno pristupiti realizaciji ideje.

Da bi poslovni plan ispunio svoju svrhu on mora dati odgovore na pitanja:

- Da li je poslovna zamisao dobro postavljena?
- Postoji li tržište za taj proizvod, tko je konkurencija i zašto bi kupci kupovali vaš proizvod?
- Da li su financijski podaci realni?
- Raspolažete li s kvalitetnim ljudskim resursima koji to mogu izvesti?
- Kolika je sigurnost i vremenski period za povrat kredita/investicije?



BIOQUALitech
HAMAG
Certificirani konzultant

Izrada projekata sanitarne kontrole
Tehničko - tehnološki projekti
Uvođenje HACCP sustava
Savjetodavne usluge iz područja higijene i sanitacije u proizvodnji, skladištenju, transportu i prodaji hrane
Implementacija sustava kvalitete po normama ISO 9 000, ISO 14 000, ISO 22 000
Edukacija zaposlenika

tel. 023 331 948
mob. 095 910 2179
Grgura Budislavića 99
Novi Bokanjac, Zadar
(Poduzetnički inkubator)
info@haccp.hr
www.haccp.hr

Od ideje do poduzetnika u poljoprivredi

U organizaciji Brodsko-posavske županije, Hrvatskog zavoda za poljoprivredno savjetodavnu službu i grada Nove Gradiške, 30. i 31. siječnja 2009. godine, održana je 11. po redu savjetodavno - izložbena manifestacija "Poljoprivredno poduzetničke ideje 2009. godine".

Manifestaciju je otvorio ministar poljoprivrede, ribarstva i ruralnog razvoja, Mr. sc. Božidar Pankretić, a na izložbeno-prodajnom prostoru izlagalo je preko 100 izlagača.

Suorganizatori Hrvatska gospodarska komora – Županijska komora Slavonski Brod, Hrvatska obrtnička komora – Obrtnička komora Brodsko-posavske županije, Centar za tehnološki razvoj – Županijska razvojna agencija Slavonski Brod, Industrijsko obrtnička škola Nova Gradiška, Elektrotehnička škola Nova Gradiška i Turističke zajednice Brodsko-posavske županije i grada Nove Gradiške pridonijeli su i ove godine, jedanaesti puta za redom, odnosno šesti puta u Novoj Gradiški uspjehu

ove tradicionalne manifestacije.

Prvi puta je manifestacija organizirana 28. siječnja 1999. godine. Prisustvovali su brojni izlagači, sudionici, promatrači i posjetitelji. Kako je manifestacija doživjela velik uspjeh, iz godine u godinu je obogaćivana brojnim programima.

Kroz proteklih 11 godina sajam je posjetio veliki broj posjetitelja, sudjelovao je veliki broj izlagača, a na edukativnim radionicama koje se organiziraju usporedno sa izložbom svoja znanja o agraru predstavili su mnogi naši eminentni stručnjaci.

Ideja da se upravo kroz manifestaciju poduzetničkih ideja u poljoprivredi rodi ideja kod proizvođača ne bi li tako postali i sami

poduzetnici, bila je pravi pogodak.

Danas zasigurno mnoga naša Obiteljska poljoprivredna gospodarstva koja su uspješna u svome poslu, upravo svoje ideje i prve korake pred javnošću započela na ovoj manifestaciji. Prisjećajući se tih vremena s pravom možemo reći kako je sav trud kojeg su nesebično uložili djelatnici Upravnog odjela za poljoprivredu Brodsko posavske županije i djelatnici HZPSS-a, kroz sve ove godine, u potpunosti opravdan.

Manifestacija i događanja nadrasli su veličinu izložbenog prostora. Iz godine u godinu sve je više izlagača i posjetitelja,



stoga organizatori razmišljaju o prikladnijoj lokaciji. Da su i ovogodišnje Poljoprivredno poduzetničke ideje u potpunosti ispunile očekivanja organizatora i posjetitelja, govore i rezultati dobiveni anketiranjem 316 izlagača i posjetitelja. Terminom održavanja sajma u potpunosti je zadovoljno 86,4% ispitanika. Nadalje, lokacijom održavanja manifestacije je u potpunosti zadovoljno 80% ispitanih, a samom organizacijom ovoga događanja u potpunosti je zadovoljno preko 88% ispitanika.

Zadovoljni sudionici, dobra organizacija te odziv posjetitelja ohrabruju organizatore da sa još više elana i entuzijazma prionu organiziranju i slijedećih 12. Poljoprivredno-poduzetničkih ideja koncem siječnja 2010. godine u Novoj Gradiški.

Pozivamo sve poljoprivredne proizvođače da dogode posjete ovu manifestaciju i sa sobom kući ponesu ponešto ideja kako bi unaprijedili sredinu u kojoj žive i rade.

Vidimo se.

Život piše priče!

Antun Vrakića iz Siča:

„Počeo sam raditi prije 15 godina isključivo ratarstvo, s ciljem prerade poljoprivrednih proizvoda, imam sušaru, skladište kapaciteta 3 000 tona a obrađujemo 300 hektara. Za mene je sajam doživljaj, susret proizvođača i svake godine smo sve bogatiji i sa znanjem i iskustvima. Sajam je svake godine sve bogatiji i svake godine vidim kolege koji se bave poljoprivredom, a i one koji nas podržavaju. Ovo je svakom proizvođaču pozitivno iskustvo.“

Vlatka Berić iz Ljupine:

„Završila sam upravnu školu, 19 godina bila na Zavodu za zapošljavanje i konačno odlučila nešto raditi u svome dvorištu. U dvije godine dostigli smo proizvodnju kozjeg sira od 90 kg mjesečno. Nikad se nisam pokajala što sam ušla u ovaj posao, obitelj mi pomaže, muž i dva sina. To je posao koji volim, podijelili smo se pa teže stvari rade muž i sinovi a ja sam češće u proizvodnji, u mazanju sira, preketanju. Ono što proizvedemo to i prodamo. Imamo stado od 33 koze a planiramo povećati proizvodnju. Sajam je prilika da se predstavimo.“

HRVATSKI ZAVOD ZA POLJOPRIVREDNU SAVJETODAVNU SLUŽBU

Fra Andrije Kačića Miošića 9/III
10000 Zagreb
hzipss@hzipss.hr
www.hzipss.hr

Početna stranica O nama Kontakti Poljoprivreda u broju

Savjeti
Preporuke
Publikacije
Bilten
Manifestacije
Predavanja
Fotogalerija
Video
Zakonodavstvo
Operativni programi

GROZĐE
TEHNOLOŠKE SMJERNICE ZA INTEGRIRANU PROIZVODNJU

PRIRUČNIK ZA UZGAJIVAČE SVINJA

ŠLJIVA
TEHNOLOŠKE SMJERNICE ZA INTEGRIRANU PROIZVODNJU

MASLINA
TEHNOLOŠKE SMJERNICE ZA INTEGRIRANU PROIZVODNJU

UZGOJ KOZA
NA OBITELJSKOM POLJOPRIVREDNOM GOSPODARSTVU

JABUKA
TEHNOLOŠKE SMJERNICE ZA INTEGRIRANU PROIZVODNJU

BATAT

LAVANDA

SELJAČKIH PROIZVODA

Godišnje izvješće za 2007. godinu i program rada za 2008. godinu

NA USLUZI POLJOPRIVREDI I RIBARSTVU

Klasteri - zajedno smo jači!

Klaster je oblik strateškog saveza između srodnih poduzeća ili udruženja proizvođača koje tako udružene rješavaju zajedničke probleme i unapređuju vlastito poslovanje!

U nizu različitih tumačenja i definicija klastera teško je odabrati pravu ili jednoznačnu i to iz razloga što se gospodarska okruženja u pojedinim zemljama bitno razlikuju. Ovo vrijedi i unutar, nama najinteresantnijeg, tzv. jedinstvenog europskog tržišta koje, uz sav trud, nije u potpunosti niti zaživjelo, a financijska kriza ga već dobrano nagrizala. Globalna gospodarska kriza, kojoj smo upravo svjedoci, potiče na užurbanu potragu za svježim gospodarskim modelima (pored onih financijskim) u nadi bržeg izlaska iz ove nimalo ugodne situacije. U instrumentariju koji nam stoji na raspolaganju, jedna od najznačajnijih poluga u rješavanju gospodarske krize je svakako i klasterizacija, kako na nacionalnim tako i na transnacionalnim gospodarskim razinama i to sa primarnim ciljem forsiranja novih tehnologija i inovacija. Prvo ozbiljnije prepoznavanje klastera

na europskom kontinentu dolazi od „Europskog vijeća za kompetitivnost“ koje je u prosincu 2006. prepoznalo klasterizaciju kao jednu od devet prioritarnih aktivnosti u jačanju europskog inovativnog poduzetništva. Potom slijedi „Europski klaster memorandum“ kojeg u rujnu 2007. potpisuje tzv. „Visoko savjetodavno tijelo za klaster“, a jasan koncept razvoja klastera Europska komisija donosi u listopadu 2008. u radnom dokumentu pod nazivom „Konceptija i politika klasterizacije i njihova uloga u povećanju kompetitivnosti i poticanju inovacija: iskustva i statistički pokazatelji“.

Tvrtke se udružuju u klaster
zbog povećanja konkurentnosti
proizvoda kao i zbog boljeg
korištenja resursa



Može se reći da tek u ovom dokumentu Europska komisija prvi put donosi generalnu definiciju klastera kao „grupu tvrtki, regionalno povezanih gospodarskih subjekata i institucija koji raspolažu odgovarajućim kompetencijama (stručnost, razina usluge, resursi, dobavljači, vještine). Da ne bude zabune, prikazana kronologija odnosi se, između ostalog, na pokušaje donošenja univerzalne definicije klastera, što nikako ne znači da u Europi, a pogotovo u SAD i nekim drugim zemljama nisu i ranije postojale klaster inicijative. Ovo samo pokazuje koliko je teško jednoznačno definirati klaster!

Trenutačno općeprihvaćeni, osuvremenjeni popis ciljeva klasterizacije europskog i hrvatskog gospodarstva obuhvaća: poticanje inovacijskih procesa, korištenje raspoloživih potencijala u stvaranju dodane vrijednosti, podizanje kulture suradnje, objedinjavanje kompetencija na regionalnoj razini, iniciranje projekata koji uključuju različite industrije i tehnologije, istraživanje novih primjena postojećih tehnologija, razvoj novih proizvoda, privlačenje inozemnih ulagača itd.

Kroz klaster se može brže i jeftinije unaprijediti dizajn, uvesti nove tehnologije, brandirati proizvod te dobiti potrebne certifikate.

Kako bi ostvarila ciljeve klasterizacije Europska komisija je pokrenula niz projekata od kojih su u tijeku, među ostalim, slijedeći: Cluster linked over Europe (CLOOE)-INTEREG IIIC; Competitiveness and Innovation Program (CIP); European Cluster Alliance-PRO INNO EUROPE itd. U Hrvatskoj klasteri imaju nešto kraću tradiciju, a u različitim su razvojnim fazama. Veliku većinu muče isti problemi koji su značajka i europskih klastera a to je samoodrživost. Registriranih klastera u RH u ovom trenutku ima pedesetak. Može se reći da (uz rijetke iznimke), ne slijede europski trend poticanja inovacija premda artikuliraju zajednički interes svojih članica. Bez obzira na ovu činjenicu, hrvatski klasteri imaju perspektivu, jer je zajednički interes *conditio sine qua non* postojanja i održivosti klastera.

Većina klastera u RH registrirana je kao trgovačko društvo. Pored navedenog mogući su i drugi organizacijski oblici poput gospodarskog interesnog udruženja, udruge, čak i zadruga). Institucionalna potpora klasterizaciji u RH umjereno je razvijena i osim

Ministarstva gospodarstva, rada i poduzetništva obuhvaća i institucije kao što su regionalne razvojne agencije, te HUP, HOK, i HGK. Ovdje treba istaknuti ulogu HUP-ova Nacionalnog centra za klaster, te HGK-e u okrilju koje djeluje Zajednica klastera.

Kao što je to uobičajeno u svijetu i u RH se provode modeli subvencioniranja klastera i klaster inicijativa. Najznačajniji program koji pod nazivom „Klasteri-udruživanjem do uspjeha“ podrazumijeva financijsku potporu održivosti klastera, a provodi ga Ministarstvo gospodarstva, rada i poduzetništva. Odlučnosti Ministarstva u poticanju osnivanja i održivosti klastera svjedoče i tekuće aktivnosti oko izrade Strategije

Poduzetnici se udružuju u klaster kako bi zadovoljili zajedničke potrebe u području nabave, specijaliziranih usluga, kadrova, kupaca i dr...

klasterizacije hrvatskog gospodarstva i odgovarajućeg akcijskog plana. I na kraju treba napomenuti, da unatoč velikom broju pokrenutih klaster inicijativa koje su ponekad nerealne, na hrvatskoj gospodarskoj sceni djeluju i uspješni klasteri poput onih u ICT, drvnoj i prehrambenoj industriji. Ustrojavanje transparentnog

Sve tvrtke ulaze u klaster dobrovoljno i zadržavaju svoju samostalnost.

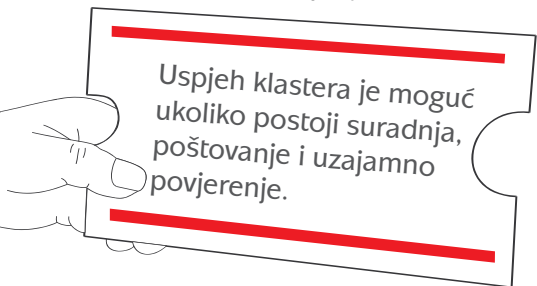


i učinkovitog sustava financijske i institucionalne potpore uz značajnije uključivanje znanstvene zajednice, a sve to bazirano na očekivanoj Strategiji, pruža hrvatskim klasterima realnu šansu za postizanje potrebne razine kompetitivnosti ne samo na domaćem, već i na europskom i svjetskom tržištu.

Prednosti i koristi uključivanja u klaster

Kooperacija putem klastera predstavlja suradnju u kojoj sudionici ostaju samostalni te stoga nisu samo partneri nego i konkurenti, a područja zajedničke suradnje mogu biti sva područja rada koja su svakom partneru pojedinačno teško ostvariva ili nedostupna. To mogu biti:

- Zajednička nabava – obavljanje određenih poslova zajedničkih svim članicama
- Priprema i korištenje usluga vezanih uz poduzeće
- Suradnja na području distribucije – osvajanje novih tržišta – poticanje izvoza
- Zajedničke marketinške aktivnosti
- Tehnološko usklađivanje svih partnera
- Razvoj kadrova – obrazovanje i stručno usavršavanje
- Zajedničko istraživanje i razvoj
- Primjena inovacija
- Interesno zastupanje



Uspjeh klastera je moguć ukoliko postoji suradnja, poštovanje i uzajamno povjerenje.

Prednosti za male i srednje tvrtke povezane u klaster jesu prije svega: povećanje proizvodnje i zapošljavanja, inovacijski zamah, jačanje stručnosti i know-howa, poboljšanje kvalitete i produktivnosti te povećanje izvoza.



- mogućnost dostave mehanizacije na kućnu adresu
- mogućnost slanja rezervnih dijelova poštom ili nekom od dostavnih tvrtki

PRODAJA POLJOPRIVREDNIH STROJEVA I REZERVNIH DIJELOVA!



AGROPOLJOPRIVREDA d.o.o.
PRILJEVO 43
32000 VUKOVAR

KONTAKTI:
TEL/FAX: 032/430-100
MOB: 091/430-1000
091/430-1001
091/430-1005

NOVA POSLOVNICA:
.....
Sv. Leopolda Bogdana Mandića 29
31000 OSIJEK
TEL: 091/430-1002

www.agropoljoprivreda.hr

gospodarski list

Gospodarski list izlazi dva puta mjesečno i dostavlja se na kućnu adresu pretplatnika.

U svakom broju na 84 stranice u boji čitajte stručne napise iz svih grana poljoprivrede (ratarstvo, stočarstvo, vinogradarstvo, voćarstvo, povrćarstvo itd.)

Pretplatom dobivate pravo na besplatne pravne i stručne savjete i besplatne male oglase.

Zatražite besplatan primjerak!

Samo 70 kn za tri mjeseca

Pretplata:
tel: 01/4816-145
01/3843-555
e-mail: pretplata@gospodarski-list.hr
web adresa : www.gospodarski-list.hr

S Vama kroz sva godišnja doba, već 168 godina!



Klaster Slavonska jabuka

Proizvođači jabuke su se udružili kako bi zajednički nastupili na tržištu

Klaster Slavonska jabuka osnovan je u ožujku 2008. kao udruga, čiji članovi čine lanac proizvodnje i prodaje jabuka. Klaster danas broji 65 članova te pokriva 80% proizvodnje jabuka na području Osječko-baranjske županije. Članovi klastera su proizvođači konvencionalne i ekološke jabuke, distributeri, banka, znanstvene i stručne institucije i drugi.

- okrupnjavanje proizvodnje = jača pregovaračka moć proizvođača;
- osiguravanje kvalitete, kvantitete i kontinuiteta proizvodnje = zahtjev tržišta;
- poboljšavanje procesa proizvodnje = manji trošak inputa;
- zajednička ROBNA marka SLAVONSKA JABUKA = veća cijena jabuke, standardizacija proizvodnje;

UČINJENO

Od dosadašnjeg rada možemo izdvojiti:

- studijsko putovanje u Italiju,
- edukacija u trajanju od 50 sati u suradnji sa Krunoslavom Dugalićem, Poljoprivredni institut u Osijeku
- prezentacije zaštitnih sredstava i mehanizacije
- kupovina zajedničke sušare

IDEJA

Proizvođači jabuka imaju zajednički nastup na tržištu, edukaciju, skladištenje i preradu.

Svi članovi su prepoznali priliku udruživanja u klaster kao način rješavanja glavnih problema s kojima se svakodnevno susreću: skladištenje, plasman, financiranje proizvodnje, neorganiziranost i pojedinačna usitnjenost.

Ciljevi koji se žele postići su slijedeći:





GLAVNI PLAN

Standardizirana i kontinuirana proizvodnja, otvaranje ULO hladnjače u Osijeku te kroz hladnjaču zajednički nastupiti na tržištu

- zajedničke investicije = skladištenje, sortiranje, pakiranje;
 - poboljšanje pregovaračke moći prema financijskim institucijama = bolji pristup kreditima;
 - zajednički nastup prema državnim institucijama = lobiranje, utjecaj na pravnu regulativu;
 - povezivanje sa znanstvenim institucijama = potencijal u povećanju produktivnosti.
- Jaki oslonac u znanstvenom smislu Klaster nalazi u Poljoprivrednom institutu Osijek te, u tehničkom smislu,

u Hrvatskom zavodu za poljoprivrednu savjetodavnu službu, uz čiju pomoć se pomoć planira standardizirati proizvodnja jabuka, koja će nositi oznaku zajedničke robne marke - Jabuka DIKA. Plasiranje jabuka pod robnom markom Jabuka DIKA bit će uvjetovano poštivanjem Pravilnika o proizvodnji Klastera

Klaster je sufinanciran iz sredstava pretpripravnih fondova CARDS 2004, nositelj projekta je Osječko-baranjska županija.

Slavonska jabuka. Pravilnikom će se definirati sortiment, način proizvodnje, karakteristike proizvoda, područje proizvodnje, način skladištenja, ambalažiranje te označavanje proizvoda.

Članstvo u Klasteru otvoreno je za sve zainteresirane! Upoznajte se s načinom rada Klastera Slavonska jabuka i postanite naš član.

Slobodno nas kontaktirajte, zajedno smo jači!

Kontakt:
Domagoj Škobić
Klaster Slavonska jabuka
Stjepana Radica 4
31000 Osijek
Mob. 091/ 370 00 00
e-mail: dskobic@gmail.com

Projekt: „Okrupnjavanje poljoprivrednog zemljišta u Hrvatskoj“

Nacrt programa okrupnjavanja poljoprivrednog zemljišta usvojila je Vlada krajem siječnja 2009. U Nacrtu programa planira se i donošenje zakona o komasaciji i osnivanje agencije za poljoprivredno zemljište.

Programom okrupnjavanja poljoprivrednog zemljišta u razdoblju od 2009. do 2021. godine cilj je povećati prosječni poljoprivredni posjed u Hrvatskoj na najmanje 10 hektara, a broj parcela sa sadašnjih prosječnih 17 smanjiti na 8 ili 9. Za ostvarenje programa okrupnjavanja poljoprivrednog zemljišta potrebno ubrzati raspolaganje poljoprivrednim zemljištem u vlasništvu države, pomoći vlasnicima u rješavanju imovinsko-pravnih odnosa i potaknuti kultiviranje poljoprivrednog zemljišta.

Pilot projekt „Okrupnjavanje poljoprivrednog zemljišta u Hrvatskoj“ se već provodi na pet lokacija. U Zagrebačkoj županiji se provodi na dvije pilot lokacije Vrbovec i Krašić, Varaždinska županija pokriva općinu Vidovec, Primorsko goranska županija

uključuje grad Novi Vinodolski i općinu Vinodolsku i Vukovarsko srijemska županija pokriva općinu Tompojevci. Istražena su iskustva poljoprivrednika koji su sudjelovali u pilot projektu, kako bi pomogli svima onima koji još razmišljaju da li bi se uključili u ovaj projekt.





Osnovni cilj okrupnjavanja posjeda je unaprjeđenje isplativosti poljoprivredne proizvodnje i smanjenje rascjepkanosti posjeda na veliki broj malih čestica.

KONTAKT OSOBE PILOT PROJEKTA:

- Ministarstvo poljoprivrede, ribarstva i ruralnog razvoja, voditeljica projekta, Ana Budanko Penavić, 01 6106 074
- Primorsko-goranska županija - Općina Vinodolska/Grad Novi Vinodolski, CBPP d.o.o., Županijski ured za zemljište, Bojan Maričić, 051-791 066
- Varaždinska županija - Općina Vidovec AZRA d.o.o., Županijski ured za zemljište, Janko Hajduk 042-209 083

- Vukovarsko-srijemska županija - Općina Tompojevci LEDA, Županijski ured za zemljište, Ivan Marijanović, 032-445 234
- Zagrebačka županija - Grad Vrbovec, Općina Krašić RRAZZ d.o.o. Županijski ured za zemljište, Tomislav Komanović, 099-3117 769

Više informacija o projektu pogledajte na www.okrupnjavanje.info

Glavni razlog uključivanja u projekt su nesređene zemljišne knjige, a zatim slijedi želja za povećanjem posjeda u jednu cjelinu. Oko 98% ispitanika riješilo je spomenute probleme, zadovoljno je realizacijom projekta te nisu potrošili niti jednu jedinu kunu. Njih 2 % još uvijek sumnjaju u ishod projekta i ne žele postati sudionici. Razlog tomu navode da svoju djedovinu ne žele nikome dati već ostaviti u nasljeđe. Ipak, priznaju da projekt može biti koristan da se riješe problemi papirologije. Ispitanici koji su zadovoljni realizacijom svojih zamisli, preporučuju da poljoprivrednici iskoriste pruženu priliku i riješe probleme oko zemljišta.



Seljaci
regionalni



poljoprivredni



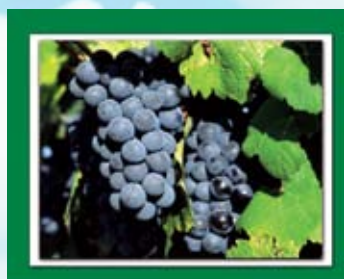
portal...



...i više od poljoprivrede!

izlazi od 1957 godine

glasnik zaštite bilja



GLASNIK ZAŠTITE BILJA ulazi u 53. godinu kontinuiranog izlaženja, a pod istim nazivom izlazi već 32. godinu.

Pozivamo Vas da se pretplatite na najstariji časopis iz agrara [6 brojeva 440kn]

Odaberite najbolje!!!

Najstariji časopis s najnovijim podacima sredstava za zaštitu bilja u RH.

Osigurajte svoj primjerak na vrijeme.

Broj 1-2/09.

**PREGLED SREDSTAVA
ZA ZAŠTITU BILJA**

Zadružna štampa d.d.

10000 ZAGREB, Jakićeva 1

Telefon: **01 2316-050**

E-mail: info@zastitabilja.com.hr



www.zastitabilja.com.hr

Zašto koristimo uopće podloge vinove loze?

D o pojave trsne uši (filoksera) (*Viteus vitifoliae*) u Europi 1869. godine vinova loza uzgajala se na vlastitom korijenu. Osim što je to bio vrlo jednostavan i jeftin način razmnožavanja, vinova loza se i najbolje "osjećala" i razvijala na vlastitom korijenu. Čokoti su bili snažniji, bujniji i nešto otporniji na nedostatke u tlu i zimsko-proljetne pozebe. Na žalost, korijen takve loze pokazao se neotpornim na filokseru. Napadnuti filokserom europski vinogradi su masovno propadali. Napad se nezaustavljivo širio Europom, kao požar, i došao do naših krajeva oko 1881, da bi za tridesetak godina opustošio sva naša vinogorja. Mek i neotporan korijen, svih europskih sorata vinove loze, masovno je propadao i trunuo od uboda trsne uši (filoksera), protiv koje nikad nije pronađen efikasan lijek. Ostali su pošteđeni vinogradi koji su sađeni na pjeskovitim tlima (oštar pijesak oštećuje trsnu uš te ona izbjegava takva tla). Nakon masovnog propadanja vinograda otkrilo se da je korijen nekih američkih vrsta vinove loze otporan na filokseru. Nakon međusobnih križanja američkih vrsta kao i križanaca američkih i europskih sorata vinove loze, te kompleksnih križanaca, stvorene su brojne podloge vinove loze koje su i danas

u upotrebi. Selekcija podloga se nije samo zaustavila na otpornosti prema filokseri već su nastavljena istraživanja prema brojnim drugim ciljevima kao što su tolerantnost na fiziološki aktivno vapno i sušu, usvajanje hranjiva, lakše ukorjenjivanje i proizvodnja i sl.

Glavni izvori otpornosti na filokseru su vrste: *Vitis riparia*, *Vitis rupestris*, *Vitis Berlandieri*, a najbolje podloge danas su uglavnom hibridi (križanci) navedenih.



<http://www.vinogradarstvo.hr/>



Vinogradarstvo

PRVI HRVATSKI VINOGRADARSKI PORTAL



Karakteristike grupa i najznačajnije podloge

Vitis berlandieri x Vitis riparia

Podloge: 420A, Kober 5BB, SO4, Teleki 5C, Teleki 8B, Kober 125AA, 161-49C

Dobra kompatibilnost i dobro ukorjenjivanje. Podnose 16 – 25 % fiziološki aktivnog vapna i 30 – 50 % ukupnog vapna. Različite bujnosti ovisno o kultivarima. Utječe na redovite prirode i na dobro dozrijevanje grožđa. Imaju različite zahtjeve za tlo.

Kober 5 BB - Dosta je bujna, dobro podnosi fiziološki aktivno vapno (do 20 %) te ukupno vapno (60%). Dobro podnosi podvodna tla, kompatibilna je s većinom kultivara i odlično se ukorjenjuje. Stolni kultivari na toj podlozi redovito i obilno rađaju. Ima kratak vegetacijski ciklus. Razvija veliki broj mladica i zaperaka. Dobra adaptacija prema različitim tipovima tala. Osjetljiva na sušu. Jako otporna na nematode. Sklona osipanju cvjetova uz jaku gnojdbu dušikom. Dobro usvajanje fosfora iz tla, srednje usvajanje kalija i magnezija.

SO4 - Ranije dozrijevanje drva i grožđa, oko 2 tjedna prije Kober 5 BB-a. Idealna za hladnije kontinentalne krajeve gdje ubrzava dozrijevanje grožđa. Vrlo dobro utječe na nakupljanje šećera u moštu. Slabe do srednje bujnosti. Prikladna za gustu sadnju. Vrlo je otporna na niske temperature. Razvija snažan i razgranat korijenov sustav. Jako otporna na nematode. Osjetljiva na sušu. Podnosi 17-18% fiziološki aktivnog vapna, te 40 – 45% ukupnog vapna. Dobro ukorjenjivanje i dobra kompatibilnost. Dobro usvaja fosfor iz tla, srednje kalij, a slabo magnezij.



Vitis riparia x Vitis rupestris

Podloge: 101-14MG, 3309 C, 3306 C, Schwarzmann

Podloge iz ove grupe, od riparije su naslijedile dobro ožiljavanje, umjerenu bujnost i rodnost, a od rupestrisa otpornost na sušu i nešto vapna u tlu. Imaju dobru kompatibilnost i prikladne su za više tipova tla. Mana im je niska podnošljivost vapna te se u našim krajevima više ne koriste.

Kompleksni križanci

Obuhvaća lozne podloge koje su nastale križanjem između tri ili više roditelja, američkih vrsta te plemenite loze. Najpoznatije su podloge 1616 C koja podnosi zaslanjeno tlo od 0,8‰ NaCl te Fercal koja podnosi najviše vapna (30% više vapna u odnosu na 41B i 333EM).

Vitis berlandieri x Vitis rupestris

Podloge: 99 Richter, 110 Richter, 1103 Paulsen, 140 Ruggeri

Podloge jake bujnosti, dobro podnose sušu, a umjereno podnose vapno u tlu. Imaju duži vegetacijski period te nisu prikladne za sjeverne krajeve i kasnije sorte. Podloge za tople krajeve, za suha kamenita i pjeskovita tla. Podnose 16 – 30 % fiziološki aktivnog vapna. Imaju dobro ukorjenjivanje.

110 Richter - Odlična je lozna podloga koja se dobro prilagođava gotovo svim tlima i položajima prikladnim za uzgoj grožđa. Slaže se dobro i sa stolnim kultivarima i vrlo povoljno utječe na urod i kvalitetu te nešto ranije dozrijevanje. Ova je podloga bujna, dobro podnosi sušu i aktivno vapno do 18 % te ukupno vapno do 40%. Srednje je osjetljiva na nematode, a jako je osjetljiva na pretjeranu vlažnost tla. Ima bolje ukorjenjivanje od 99 Richtera. Dobro usvaja fosfor i kalij iz tla, slabo magnezij.

1103 Paulsen - Vrlo je dobra lozna podloga kojoj odgovaraju srednje teška i teška tla, umjereno vapnena (do 20 % aktivnog vapna, do 60% ukupnog vapna) pa i nešto vlažnija, ali ne pretjerano vlažna tla. Pokazuje dobar afinitet sa raznim kultivarima, a osobito je dobra u vinogradima jakih uzgojnih oblika. Ova je podloga vrlo bujna i podnosi zaslanjena tla bolje od drugih. Ranije kreće i odlična je podloga za sredozemnu suhu klimu. Jedna je od boljih podloga za uzgoj stolnih kultivara. Pridonosi ranijem dozrijevanju grožđa. Postotak ukorjenjivanja se kreće oko 50 %. Dobro podnosi sušu i otporna je na nematode. Dobro usvaja fosfor i magnezij iz tla, srednje kalij.

140 Ruggeri - 140 Ruggeri odlična je podloga za manje plodna, suha kamenita i siromašna tla. Dobro se slaže sa raznim kultivarima i na odgovarajućim terenima povoljno utječe na urod i kvalitetu grožđa. Ova je podloga bujna, odlično podnosi vapneno tlo (do 30 % aktivnog vapna, do 70% ukupnog vapna), vrlo dobro podnosi sušu, ali slabo podnosi vlagu u tlu. Dobro usvaja magnezij iz tla, srednje fosfor, slabo kalij.





Vitis vinifera x Vitis berlandieri

Ovdje su zastupljeni križanci europskih sorta (bijela plemenka, cab. sauvignon) vinove loze s grupom berlandieri. Najvažnije podloge iz ove grupe su 41 B i 333 EM poznate najviše po visokoj otpornosti na vapno u tlu, slabom ukorjenjivanju i srednjoj otpornosti na filokseru.



VETERINA
Kalinova d.o.o.

fungicid



Winner

(aluminijev fosetil 500g/kg
i folpet 250 g/kg)

Sistemično-kontakti fungicid
namijenjen za učinkovito
suzbijanje bolesti u vinogradu

WINNER je fungicid kombiniranog površinskog i sistemičnog (uzlazno-silaznog) djelovanja te štiti vinovu lozu u razdoblju 12-14 dana.

Winner učinkovito suzbija bolesti:

- plamenjaču vinove loze (*Plasmopara viticola*);
- crnu pjegavost rozgve (*Phomopsis viticola*).

Kombinacijom kontaktne i sistemične djelatne tvari onemogućava je pojava rezistentnosti patogena prema Winneru.

VETERINA Kalinova d.o.o.,

Svetonedeljska 2, Kalinovica, 10436 Rakov Potok,
telefon: 01/33 88 741, **telefaks:** 01/33 88 850,
www.veterina.hr

Preuzeto iz knjige: Proizvodnja kukuruza (1997.) A. Pucarić, Z. Ostojić, M. Čuljat

PROIZVODNJA KUKURUZA

Kukuruz, „zrno života“, kako su ga na svojem jeziku nazivali stari uzgajivači u njegovoj postojbini Americi, danas je, uz pšenicu i rižu, jedna od tri vodeće poljoprivredne kulture u svijetu. U nas je prema zasijanim površinama i ukupnoj proizvodnji i najvažnija kultura. Zato nije slučajno što se kukuruz naziva i zlatno zrno, ne zbog žute boje njegova zrna, nego zbog velike gospodarske važnosti i vrijednosti.

Svako polje kukuruza jedna je biljna zajednica u kojoj se svaka od tisuća biljaka kukuruza neprestano mijenja, ovisno

o svojoj nasljednosti i okolišnim uvjetima.

Agrotehničkim mjerama možemo utjecati na te

uvjete, a to znači i na biljke

kukuruz. Tako možemo stvarati manje ili više povoljne uvjete za njihov rast i razvitak, odnosno za izgradnju ukupnog



priroda
(ukupne
mase
biljaka) i
prinosa onog

dijela biljaka zbog kojeg kukuruz uzgajamo, tj. Za silažu cijele biljke ili za zrno.



Kukuruz je kultura osjetljiva na mraz. Već slabi mrazevi, kad je temperatura zraka nekoliko stupnjeva ispod nule, uništavaju sve nadzemne dijelove biljke. Ali to ne znači da mrazevi moraju uništiti cijelu biljku.

Kukuruz je kultura koja se dobro podnosi sa svim ostalim ratarskim i drugim kulturama. Zato se s njima može izmjenjivati na istoj parceli. Kukuruz se također dobro podnosi sam sa sobom. Zato se u određenim uvjetima može uzgajati na istoj parceli 2 do 3 godine uzastopno, a negdje i znatno dulji niz godina. Kada i zašto je potrebno kukuruz izmjenjivati s drugim kulturama, a kada se može uzgajati određeni broj godina zaredom na istoj parceli, ovisi o mnogim čimbenicima...



Da bi se moglo odgovoriti na temeljna pitanja koliko, kada i na koji način gnojiti kukuruz, treba poznavati potrebe kukuruza za biljnim hranjivima, i to ukupne potrebe i potrebe tijekom njegova života, a također treba poznavati svoje tlo i klimatske prilike kraja, a valja znati i opće spoznaje o ponašanju biljnih hranjiva u tlu i opće spoznaje o gnojivima.

Sjetva kukuruza jedan je od najvažnijih zahvata u tehnologiji proizvodnje kukuruza. O sjetvi jako ovisi kakav će biti prinost. Prehrana ili prekasna, prerijetka ili pregusta, preplitka ili preduboka sjetva praktično isto koštaju kao normalno izvedena sjetva, a mogu dati znatno niže prinose.

Kukuruz je toploljubiva kultura, može se početi sijati kad se u proljeće tlo zagrije do one najniže temperature pri kojoj sjeme počinje klijati, a to je oko 10 °C, i kad prođe opasnost od češće pojave kasnih mrazeva. Jasno, tlo tada treba biti dovoljno prosušeno da strojevi za pripremu tla i sjetvu mogu raditi.

Kao i većini drugih kultura, korovi i kukuruzu nanose velike štete. Oduzimaju mu hraniva, vodu, svjetlo, prostor nad i pod površinom tla, što redovito rezultira umanjanim prinostom. Zbog širokoredne sjetve i usporenog početnog prirasta kukuruz mogu već u startu nadvladati korovi, umanjiti mu prirast i izazvati venjenje.



herbicidi u kukuruzu

PLEDGE 50 WP (flumioksazin 500 g/kg)
+ **LEGIONAR 84 EC** (acetoklor 800 g/l)

Kombinacija herbicida za dugotrajnu
zaštitu od svih korova u kukuruzu

Pledge 50 WP



Legionar 84 EC

Proizvodi **PLEDGE 50 WP** (flumioksazin 500 g/kg) i **LEGIONAR 84 EC** (acetoklor 800 g/l) u kombinaciji pružaju dugotrajnu zaštitu od korova u kukuruzu. Njihovom primjenom riješiti ćete nepoželjne korove, čime ćete omogućiti svom kukuruzu veće prinose.

DOZACIJA

Odmah nakon sjetve a prije nicanja **Pledge 50 WP** 80 g/ha + **Legionar 84 EC** 2 l/ha.

VETERINA Kalinova d.o.o.,

Svetonedeljska 2, Kalinovica, 10436 Rakov Potok,
telefon: 01/33 88 741, telefaks: 01/33 88 850,
www.veterina.hr

STEP & CO

mjesto gdje je budućnost odavno počela!



Kako bi zadovoljila sve veće potrebe poslovanja, tvrtka Step Co preselila se na novu lokaciju u Vukovinu (blizina Velike Gorice). Tako da će završetkom autoputa Zagreb-Sisak, tvrtka biti još dostupnija svima

koji dolaze iz bilo kojeg kraja Hrvatske.

Za kvalitetno pružanje usluga sigurno je važna blizina i dostupnost. Zato slavonski poljoprivrednici usluge tvrtke

Poljoprivredi su potrebni partneri s idejama.

Step Co. mogu potražiti u Osijeku. Sada već davne 1992. godine gospodin Nenad Stepanić otvorio je predstavništvo tvrtke STEYR iz Austrije. Ubrzo nakon toga osnovan je i STEP CO s vizijom da hrvatskom poljoprivredniku ponudi

kvalitetu, prestiž i izvrsnost kakva se do tada mogla vidjeti samo u zapadnim zemljama.

Cilj tvrtke je uvesti u hrvatsku poljoprivredu nove, kvalitetnije

STEP CO misija:

Pružiti zapadne standarde, kvalitetu i uslugu hrvatskom poljoprivredniku.

On to zaslužuje!

Trajna želja je učiniti našeg poljoprivrednika ponosnim na svoj rad, zvanje i profesiju!



Nova lokacija - Vukovina



Lokacija Osijek



Traktori STEYR se proizvode od 1915.



Još uvijek neprestičan ugled i kvaliteta!

Uvođenje ISO standarda i „KLUB VJERNIH KUPACA“ orijentacija je za boljitak kupca i uspješnost tvrtke!

standarde, te učiniti poljoprivrednika ponosnim na znanje, zvanje i profesiju! Tvrtka modernom poljoprivredniku pruža visok standard i vrhunsku kvalitetu.

Dovođenje svjetski poznatih

brandova STEYR i CASE na naše prostore bio je pun pogodak. Traktori STEYR poznati su svima po izvanrednoj kvaliteti. Traktori CASE IH, američki brand koji se radio još davne 1842, kod nas poznati kao CASE Internacional, kvalitetom se mogu mjeriti sa svim svjetski poznatim markama. Za Hrvatsku brojka od više 600 prodanih STEYR i CASE traktora puno govori. Ne zaboravimo kombajne, balirke CASE i ostalu mehanizaciju.

ZA SVE TRAKTORE...



ZUIDBERG
FRONTLINE SYSTEMS

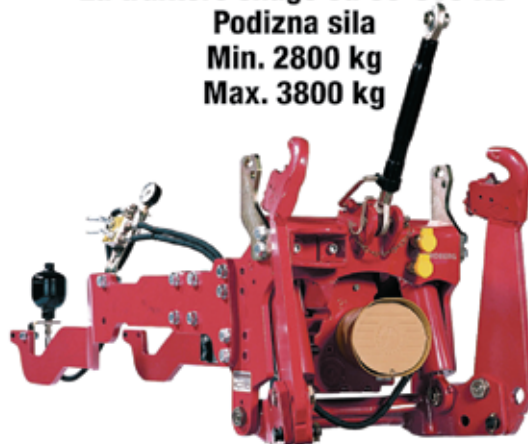
PREDNJA HIDRAULIKA s ugradnjom

Za traktore snage od 60-300 KS

Podizna sila

Min. 2800 kg

Max. 3800 kg



... ZA SVE TRAKTORE I...

Tietjen
Druckluft
Brems-
Systeme

**ZRAČNA
INSTALACIJA**
s ugradnjom

... ZA SVE TRAKTORE!

TRINKER

Continental

VREDESTEIN

nokian
TYRES

PIRELLI

TRAKTORSKE GUME

SPECIJALNE FELGE za traktore svih dimenzija

**FELGE ZA MEĐUREDNU OBRADU
ŠUMARSKE FELGE**



STEP & CO

Školska 22 • 10419 Vukovina • Tel. 01/ 6256 011, 6256 012, 6256 015

Osijek • L. B. Mandića 312 • Tel. 031/281 685 • Fax: 031/281 686

www.step-co.com



◀◀ Tvrtna zastupa i mnoge druge ugledne kuće kao što su Pöttinger sa cijelom paletom priključne mehanizacije, FAE drobilice kamena i malčere koji se mogu montirati na gotovo sve tipove traktora. Osim toga zastupa Weidemann utovarivače i teleskopske utovarivače za široki spektar upotrebe, AGM miješalice stočne hrane, KEMPER berače, zatim Angeloni utovarivači s priključcima, NOKIAN specijalne felge i gume za sve marke traktora, ZUIDBERG prednje hidraulike također za sve marke traktora (s ugradnjom), zračnu instalaciju za sve tipove traktora kuće TIETJEN i sl.

Novost tvrtke su komunalni traktori ISEKI i komunalni strojevi BELOS. Fantastičan program za komunalna poduzeća, ali i za poljoprivrednike.

Namjena je široka, a kvaliteta visoka.

Uz kvalitetnu mehanizaciju, poljoprivredniku je od velike važnosti dostupnost pravih informacija. U želji širenja informacija i savjeta poljoprivrednicima 27 stručno osposobljenih zaposlenika stoji na raspolaganju.

Tvrtna Step Co svoj uspjeh gleda kroz uspjeh poljoprivrednika. Radi toga je ove godine uvela „Klub vjernih kupaca“ koji nudi razne pogodnosti stalnim klijentima prilikom svake slijedeće kupnje. U želji da dodatno podigne kvalitetu usluge za sadašnje i buduće klijente tvrtka je u postupku dobivanja ISO standarda.

Nema druge, kontaktirajte tvrtku STEP CO i biti ćete zadovoljni uslugom i proizvodima.

STEP CO poručuje:

Što se krize tiče, naši poljoprivrednici će je sigurno preživjeti. Preživjeli su oni i mnogo gore stvari. Ne kaže se uzalud: „Što nas ne uništi to nas ojača!“ Mi vjerujemo u našeg poljoprivrednika!

CASE poljoprivredna mehanizacija proizvodi se od 1842.

Model iz ranih dana.



U Americi oduvijek najprodavaniji!



STEP & CO VAS POZIVA NA

Dane OTVORENIH vrata

KADA: 17. i 18. 04. 2009.
od 10:00 do 18:00 h

GDJE: Školska 22, Vukovina
(novo otvoreni prodajno servisni centar STEP CO)

Svi posjetitelji imaju mogućnost probne vožnje svih izloženih modela

traktora STEYR i CASE s utovarivačima STEYR i CASE



komunalnih traktora ISEKI



samohodne mikser prikolice AGM



utovarivače Weidemann



Također ćete moći na jednom mjestu vidjeti
priključnu mehanizaciju Pöttinger i FAE



PREZENTACIJA najnovijeg CASE CVX PUMA

NOVO!



Velika šansa dobitka!

**Priključite se STEP CO
nagradnoj igri i osvojite:**

**AUTOMOBIL
HYUNDAI i 10**

LAPTOP

**HIDRAULIČNI
TOPLINK**



Poljoprivredi su potrebni partneri s idejama!

Očekujemo vas!

Zemlja i znanje savjetuje!

Odlučeno je! Zemlja i znanje u suradnji s Jaič Consulting d.o.o. odabrala je zadrugu Zagrebački voćnjaci kojoj će pružiti besplatno stručno savjetovanje. U ovom broju ćemo predstaviti Zadrugu a u slijedećim brojevima čitajte što smo poduzeli da poboljšamo poslovanje sretnog dobitnika!

Zadruga ima 32 zadrugara, sa ukupno 180 hektara uređenih voćnjaka

Zadrugu Zagrebački voćnjaci osnovala su 24 zadrugara 2004. godine, u suradnji sa Zagrebačkom županijom, gradom Velika Gorica i HZPSS, u okviru inicijativa i projekata usmjerenih na poticanje razvoja organizirane voćarske proizvodnje i izvornog zadrugarstva.

Vodeći individualni proizvođači voća (OPG) s područja Zagrebačke županije uključili su se u Zadrugu radi povezivanja i zajedničkog nastupanja,

unaprjeđivanja postojeće proizvodnje i poslovanja, te uspostavljanja, razvoja i širenja integralnog sustava proizvodnje i poslovanja, kojim će se osigurati uspješan razvoj i konkurentnost u uvjetima pristupanja EU tržištu.

Zadruga ostvaruje stalnu suradnju s Hrvatskim zavodom za poljoprivrednu savjetodavnu službu, Agronomskim fakultetom u Zagrebu i Regionalnom razvojnom agencijom Zagrebačke županije, te američkom konzalting tvrkom DAI Inc.

Dobit ostvarena poslovanjem pripada zadrugarima, a koristiti se za unaprjeđivanje i razvoj poslovanja, tj. ulaganja u nabavu potrebne opreme i osnovnih sredstava te u pripremanje razvojnih projekata.

Zahvaljujući organiziranom radu i stručnosti zadrugara te relativno velike površine uređenih voćnjaka, zadruga ostvaruje dobre prinose i



visoku kvalitetu proizvedenog voća. Proizvodnja od 3.700 tona kvalitetnih jabuka i cca. 210 tona ostalog voća, uspješno se plasira na tržištu putem velikih trgovačkih lanaca u Republici Hrvatskoj pod povoljnim uvjetima za zadrugare. Isto tako utvrđen je i interes za izvoz većih količina jabuka u Švicarsku i Njemačku.

Zadruga se u početnoj fazi poslovanja profilirala kao najveći proizvođač voća u Zagrebačkoj županiji i jedan od većih proizvođača u Hrvatskoj, sa kvalitetnom i tržišno konkurentnom proizvodnjom.

Zadruga proizvodi jednu od marki Zagrebačke županije-jabuka 'Sunčana'

Zadruga posluje u skladu s izvornim EU načelima zadrugarstva, što podrazumijeva da funkcionira kao servis zadrugara i ne ostvaruje nikakvu maržu i "vlastite prihode" na teret zadrugara. Pritom, zadrugari iz ostvarenog prihoda financiraju stvarne troškove poslovanja Zadruga u skladu s odlukama Skupštine i prihvaćenim poslovnim planom, a sva ostvarena dobit pripada zadrugarima i dijeli se razmjerno njihovom sudjelovanju u ukupnom prihodu, odnosno koristi u skladu s odlukama zadrugara.

Radi zadovoljavanja potreba tržišta i mogućnosti plasiranja proizvoda na tržište zadruga se opremila automatskom linijom za sortiranje jabuka. Sortiranjem se kontrolira kakvoća, boja i težina sortiranih jabuka. Jabuke se pakiraju u kartonske kutije, letvarice ili mrežaste vrećice.

Daljnji rad zadruga pratite u slijedećim brojevima časopisa.



Hrvatski poljoprivrednik mora postati svjestan prednosti udruživanja. Zašto se tako teško borimo protiv uvoza? Iz jednostavnog razloga što sami dovoljno ne proizvodimo. Zajedno udruženi posjedujemo veću količinu proizvoda i možemo postići bolje uvjete poslovanja.

Hrvoje Bunjevac

Info:

Zadruga ZAGREBAČKI VOĆNJACI
Upravitelj zadruga: Hrvoje Bunjevac, dipl.ing
Trg kralja Tomislava 41, 10410 Velika Gorica
Mob: 098/ 917 69 57

Trebate usluge savjetovanja?

Što radimo?

Izrada poslovnih planova i programa za poljoprivrednike sa ciljem dobivanja bespovratnih sredstava iz Fondova Europske Unije (Sapard, Ispard...), Ministarstva poljoprivrede itd. za izgradnju komunalne infrastrukture, kupnje strojeva, opreme, uređenja prodajnih mjesta, kupnje i uređenja seoskih imanja za turističku ponudu i sl.
Izrada investicijskih studija za kredite, leasinge, poslovnih planova...
Izrada programa povrata kapitalnih ulaganja, osnivanje poljoprivrednih zadruga....

Obratite nam se!

**Tu smo
radi Vas!**

**Usluge naplaćujemo prema
proviziji ukoliko se bespovratna
sredstva ostvare! ! !**



JAIC CONSULTING

Krste Frankopana 14, 43000 Bjelovar
TEL: 043/634-190, 043/634-191
GSM: 091/2608-555, 099/7005929
FAX: 043/634-993
E-mail: jaic.consulting@gmail.com
www.jaic-consulting.com



HLADENJE STAKLENIKA I NASTAMBI ZA ŽIVOTINJE

Kako bi što uspješniji bili prinosi biljaka i uzgoj životinja, temperatura i vlažnost zraka moraju odgovarati njima najpovoljnijim životnim uvjetima. To se postiže postavljanjem ekonomičnog i učinkovitog sistema adijabatskog hlađenja zraka.

Visoka temperatura zraka tijekom ljetnih mjeseci loše utječe na rast i razvoj biljaka u staklenicima, odnosno na životinje smještene u nastambama. Korištenjem ventilacije, odnosno ubacivanjem vanjskog zraka, eventualno se može postići izjednačavanje temperature u objektu sa vanjskom temperaturom. No, to nije dovoljno. Važno je održavati odgovarajuću vlažnost zraka. Pri relativnoj vlažnosti zraka ispod 40%, biljke dodatno isparavaju vodu. No, kako je pritom tlak zraka manji nego tlak u listovima i cvjetovima, biljka ne može primiti dovoljno vode iz korijena. Stoga dolazi do aktiviranja prirodnog obrambenog mehanizma biljke, koja usporava ili obustavlja proces rasta kako bi nadoknadila gubitak vode. Kod vrlo visoke vlažnosti zraka, uglavnom preko 90% r.v., razlika u tlaku je tako mala da praktički nema isparavanja. Pritom ne

dolazi niti do kolanja hranjivih tvari u biljci, čiji plodovi počinju odumirati.

Sistem adijabatskog hlađenja i ovlaživanja zraka služi za hlađenje zraka tijekom ljetnih mjeseci ali i postizanje optimalne vlage zraka tijekom cijele godine. Sistem se sastoji od visokotlačne pumpe za vodu, koja pod visokim pritiskom (60 - 70 bara) preko sapnica postavljenih u prostoru, raspršuje vodu u sitne čestice. Princip rada sistema temelji se na činjenici da je za tako raspršenu vodu potrebna energija za njeno ishlapljivanje.



Za rad se koristi toplinska energija iz zraka, čime se zrak pothlađuje, oduzimajući mu oko 700W topline po 1 litri ishlapljene vode. Učinkovitost je to veća što su čestice vode sitnije. Primjerice, sistem adijabatskog hlađenja zraka Normist stvara čestice manje od 10 mikrona, što je desetina debljine vlasi kose. Kod te veličine, površina čestice je znatno veća u odnosu na volumen vode, pa njeno ishlapljivanje, a samim time i efekt hlađenja, znatno se ubrzavaju.

Temperatura znatno utječe i na životinje smještene





HLAĐENJE I OVLAŽIVANJE

STAKLENIKA I NASTAMBI SA ŽIVOTINJAMA SISTEMOM NORMIST









Sistem služi i za hlađenje terasa i otvorenih prostora, ovlaživanje vinskih podruma, gljivarnika i proizvodnih hala, predhlađenje klima uređaja, uklanjanje prašine i mirisa, itd.

Učinkovito, ekonomično i isplativo.

Ekskluzivni zastupnik:
EMA d.o.o.
 Martićeva 38, Zagreb
 Tel/fax: 01/ 455 27 07, 455 27 08
 E-mail: ema@ema.hr

www.ema.hr

28 godina iskustva - brojne reference

u nastambama, na njihovu dnevnu proizvodnju i utrošak hrane.

Tako su razna mjerenja pokazala da kod mliječnih krava povećanje temperature od 5-10°C od optimalne temperature u staji, uzrokuje porast od 15-20% potrošnje hrane, uz pad dnevne proizvodnje za 10-20%.

Situacija je slična i u peradarnicima. Prema jednoj studiji, u hlađenom objektu nesilice su nesle do 15% više jaja, koja su bila 5-6% veća od jaja iz nehladenog peradarnika. Brojlerima je prirast bio 5-8% veći, uz 6-7% bolju konverziju hrane za istu težinu. Pritom je smrtnost smanjena za čak 25%.

Raspršivanjem vode dolazi i do smanjenja prašine i mirisa u zraku, koji se vežu za sitne čestice vode i padaju na tlo.

Očita je isplativost ulaganja u sisteme adijabatskog hlađenja i ovlaživanja zraka, koje će u bliskoj budućnosti imati svaki staklenik, peradarnik i nastamba sa životinjama radi optimalne proizvodnje.

Stjepko Špoljarić
Direktor EMA d.o.o.

Jeste li znali?

Zna se da je zdravo jesti ribu, jer je bogata proteinima i ima antiupalna svojstva, a sada nam znanstvenici poručuju da je vrjednija nego što smo mislili.

Rezultati istraživanja objavljeni u časopisu Acta Paediatrica navode na zaključak da je tijekom odrastanja potrebno jesti ribu barem jednom na tjedan kako bi mozak bolje radio. Riba su dobre prije svega zbog toga što obiluju nezasićenim masnim kiselinama poput omega 3 i 6.

Neka su prijašnja istraživanja pokazala kako prehrana koja uključuje ribu djeluje na djecu i njihov neuropsihološki razvoj dok su još u majčinoj utrobi. Kada se riba nastavi jesti i u odrasloj dobi, odlična je u borbi protiv pada kognitivnih sposobnosti.



Reakcija tla (pH) može imati utjecaj na preživljavanje i razvoj patogena.

Pseudogljiva *Plasmodiophora brassicae* (kampusna kila) razvija se u kiselim tlima ispod pH 6. Za razvoj krumpirovog raka (*Synchytrium endobioticum*) optimalan pH tla je oko 5.

Nepovoljni uvjeti u tlu za jednog parazita mogu biti vrlo povoljni za razvoj drugog.

Ako se ista biljna vrsta uzgaja u polju uzastopno (monokultura), tlo se progresivno obogaćuje parazitskim inokulumom.

Pravilnim plodoredom može se značajno smanjiti izvor infekcija.

Amistar Extra

Ekstra
Ekstra
Ekstra
UROD
KVALITETA
DOBIT



Amistar Extra – više od fungicida

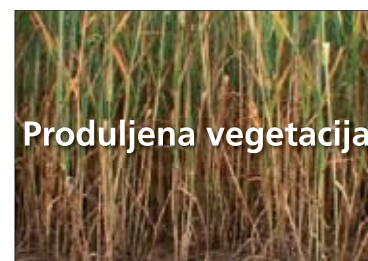
Sadržava dvije djelatne tvari čijim djelovanjem pripravak dobiva izvanredan potencijal. Upotrebljava se na svim vrstama žitarica protiv pepelnice, hrđe, lisnih pjegavosti i ostalih bolesti.

Uz vrhunsko fungicidno djelovanje, dokazano je da **Amistar Extra** ima i specifičan pozitivan utjecaj na urod koji se ostvaruje kroz:

- povećanje zelene lisne površine,
- produljenje vegetacije za 3 – 5 dana (tzv. »greening efekt«),
- poboljšano gospodarenje vodom i dušikom.



Za detaljne informacije obratite se na **Syngentu Agro d.o.o.**
Zagreb, Samoborska cesta 147, tel. 01/3887 670



Produljena vegetacija

*Kod upotrebe **Amistara Extra** usjev ostaje dulje zelen, što ima izravan utjecaj na prinos*



Zrioba završena

Zrioba završava ranije kod upotrebe ostalih fungicida

Tržište šumskih proizvoda iz privatnih šuma

Tržište predstavlja mjesto gdje se susreću ponuda i potražnja, tako i za tržište šumskih

proizvoda možemo reći da se sastoji od ponude šumskih proizvoda i potražnje za njima. Šumskih proizvoda ima mnogo, a često su dijeljeni na glavni šumski proizvod – drvo, te sporedne šumske proizvode (svi ostali). Danas je ponuda šumskih proizvoda definirana na drvene proizvode, ne drvene i ostale.

Svakodnevna praksa pokazuje da tržište šumskih proizvoda iz privatnih šuma kod nas ne postoji, odnosno svodi se isključivo na trženje drvnim proizvodima (trupcima), većinom posredstvom seoskih mešetara i nakupaca. Po provedenoj anketi revirnika Šumarske savjetodavne službe, na panju se prodaje oko trećina sveg prodanog drva, ostalo u sortimentima. Oko 40% prodaje se posrednicima u prodaji

Šumski proizvodi
 *DRVNI (granjevina, panjevi, oblovina, trupci)
 *NE DRVNI
 –JESTIVI (gljive, divljač, plodovi, sjeme i ostalo)
 –NE JESTIVI (kora, pluto, smola, korijenje i ostalo)
 *OSTALI (navedene kao opće korisne funkcije šuma)

Važno je također raditi na prilagodbi zakonodavstva u ovom segmentu tržišta, a uspostava liberalizacije na tržištu drvnih sortimenata mora postati jedan od prioriteta razvoja.



AUTO NOVA



K

Mustang GT je najbrži i najmoćniji automobil u svojoj klasi. Sviđa vam se? Posjetite našu stranicu na www.vozac.info i saznajte više o ovom fantastičnom automobilu. Mustang GT je dostupan u različitim verzijama, od osnovne do vrhunske. Sviđa vam se? Posjetite našu stranicu na www.vozac.info i saznajte više o ovom fantastičnom automobilu.

Mustang GT je najbrži i najmoćniji automobil u svojoj klasi. Sviđa vam se? Posjetite našu stranicu na www.vozac.info i saznajte više o ovom fantastičnom automobilu. Mustang GT je dostupan u različitim verzijama, od osnovne do vrhunske. Sviđa vam se? Posjetite našu stranicu na www.vozac.info i saznajte više o ovom fantastičnom automobilu.

Mustang GT je najbrži i najmoćniji automobil u svojoj klasi. Sviđa vam se? Posjetite našu stranicu na www.vozac.info i saznajte više o ovom fantastičnom automobilu. Mustang GT je dostupan u različitim verzijama, od osnovne do vrhunske. Sviđa vam se? Posjetite našu stranicu na www.vozac.info i saznajte više o ovom fantastičnom automobilu.

www.vozac.info

broj 20 // siječanj 2009.

broj 30 // siječanj 2009.

www.vozac.info

VOZAČ.info | broj 20.

latrila

Subscribe to user

Comments

Statistics

VOZAČ.info

čitajte nas online....

Časopis

Auto

Moto

Sigurnost

Predstavljamo

Tehnika

Test



DAJTE PROSTORA INVALIDIMA!



Home

Garmin ponovo vodeći na svjetskom tržištu

20. siječanj 2009 @ 09:02

Opširnije

Zašto su djeca ugrožena kategorija sudionika u prometu

19. siječanj 2009 @ 10:09

Opširnije

Zašto su sigurnost u prometu na cestama

20. siječanj 2009 @ 10:09

Opširnije

Opel Antara

18. siječanj 2009 @ 10:09

Opširnije

Časopis

Broj 20

VOZAČ.info

Mustang GT

Download - Broj 20

RSC ZAGREB d.o.o.

Ad. Buzina 3067

10040 Zagreb

tel.: 01/292 5369

fax: 01/292 5367

Capaciteta 60

10040 Zagreb

tel.: 01/249 9870

fax: 01/249 9763

Iteračun Pula

Publikacije:

Auto

Moto

Publikacije:

Auto

Moto

Nagrada igra

Reportaža

Servise informacije

Karta Zagreba

Stanje na cestama

Cijene goriva u EU

Marketing

Arhiva

Reklame

MASTRAIPROM

Carv

PROMOTER

C.S. ZAGREB

WOLFE

CLASIM

FLEX-OIL

tj. „nakupcima“, slijedećih 40% lokalnim pilanama, a ostatak raznim tvrtkama i obrtima. Šumoposjednici su 11% tehničkog drva iskoristili za vlastite potrebe, a 89% su prodali. Kod ogrjevnog drva 22% šumoposjednici su iskoristili za vlastite potrebe, a proizvoda – gljiva i ljekovitog bilja je ograničena na lokalne tržnice i samostalni nastup uz regionalne prometnice. Pomoć šumoposjednicima u uspostavi tržišta drvnih proizvoda iz 78% bilo je namijenjeno prodaji. Prema evidenciji Šumarske savjetodavne službe, tijekom 2007. godine posjećeno je ukupno 53.844 m³ tehničkog drva, te 55.655 m³ drva za ogrjev. Ponuda ostalih šumskih privatnih šuma, poboljšanje prodaje i marketinga je postavljena kao jedan od prioriteta rada službe, osobito visokokvalitetnih drvnih proizvoda, uvažavajući činjenicu da su od njih najveći prihodi. Na terenu su u tom segmentu uočeni problemi, stoga će ovaj članak pokušati dati odgovore na česta pitanja

šumoposjednika.

Kako nastupiti na tržištu šumskih proizvoda?

Promišljanje o kvalitetnom odgovoru na to pitanje, navelo je službu da uspostavi vlastitu ponudu šumskih proizvoda iz privatnih šuma na službenim internet stranicama. Ponuda je zamišljena kao besplatan oglasnik u kojem privatni šumovlasnici oglašavaju svoje proizvode. Postupak je vrlo jednostavan – započinje tako da revirnici službe ili šumovlasnici ispunjavaju obrasce za ponudu drvnih sortimenata na terenu, te ih upućuju u ravnateljstvo na objavu. Zamišljeno je da se takav način prodaje u narednom razdoblju proširi na sve segmente šumskih proizvoda, iako je za sada najveći interes za prodaju trupaca i oblovine. Zbog mogućnosti prodaje drvnih sortimenata iz privatnih šuma putem interneta, kupnju i prodaju sortimenata moguće je obavljati izravnim kontaktom kupca i šumoposjednika, čime su izbjegnuti posrednici.

Nemogućnost pojedinačnog nastupa šumovlasnika na međunarodnom tržištu predstavlja gorući problem, obzirom na sve veće zahtjeve šumovlasnika za provođenjem modela

Austrijskog i Slovenskog prodaje drvnih sortimenata putem licitacije.

Pomoć šumoposjednicima u uspostavi tržišta drvnih proizvoda iz privatnih šuma, poboljšanje prodaje i marketinga je jedan od prioriteta rada Šumarske savjetodavne službe.

Vlasnik ste šume? Posjetite stranice Šumarske savjetodavne službe i dobiti ćete odgovore na razna www.suma-ss.hr.





HVALA TI, DJEDE!

Prodajte drvo bolje

Cijenite Vaše šumske proizvode.

Šuma je prirodna tvornica. Njeni proizvodi su brojni, ali tržišno za Vas je najvrednije drvo. Svi postupci u šumi – od njenog početka do konačnog iskorištenja, usmjereni su ka dobivanju najkvalitetnijeg drvnog proizvoda na kraju gospodarskog ciklusa.

Stoga nakon više desetljeća ulaganja, uzgajanja i čekanja, nije svejedno koju ćete cijenu postići za Vaš vrhunski proizvod.

Sudjelujte i Vi u kreiranju tržišta šumskih proizvoda iz privatnih šuma.

Budite odgovorni – stavite svoje drvo legalno na tržište i tako prodajte najboljem kupcu. Nudeći veću količinu proizvoda odjednom, postajete konkurentniji, zato se udružite i prodajte zajednički s drugim šumoposjednicima Vašeg kraja.

Prihodujte na novi način. Uključite se u besplatnu ponudu šumskih proizvoda putem interneta ili javnih licitacija koje organizira Šumarska savjetodavna služba ili Vaša udruga šumoposjednika.

Uzgajajte Vašu šumu s nama.

Osigurajte budućnost Vas i Vaše djece.

Licitacija trupaca u Sloveniji!

U Slovenj Gradecu, Slovenija, održana je treća po redu međunarodna organizirana prodaja visoko vrijednih trupaca privatnih šumoposjednika sa područja Slovenije. Posjetitelji iz okolnih zemalja sakupili su se u potrazi za kvalitetnim drvetom. Razgledavanje ponude, potraga za pravim trupcem, taktiziranje i pisanje ponuda trajala je deset dana. Zatim se pristupilo otvaranju pisanih ponuda. Onaj tko je ponudio najviše, doma se vratio sa željenim trupcem.

Tko može ponuditi trupce?

Svi zainteresirani šumoposjednici slobodni su dovesti trupce na prodaju. Zainteresirani kupci za željene trupce daju pisanu ponudu u zatvorenoj kuverti. Ponude se primaju deset dana, te je trupac prodan osobi koja je ponudila najveću cijenu. Za razliku od klasične licitacije, jednom ponuđenu ponudu nije moguće povećati. Na licitaciji nalazilo se ukupno 107 vlasnika koji su sveukupno za prodaju ponudili 824 trupaca. Zainteresiranih kupaca, koji su mogli nuditi ponude bilo je dvadeset.

Organizatori su bili jako zadovoljni održanom organiziranom prodajom. Ponuda je ove godine bila bolja od prošle, kao što su i postignute najbolje cijene do sad.

Cijene po kubičnom metru razlikovale su se ovisno o vrsti. Najveću cijenu postigao je gorski javor od 3.530 €/m³, orah za 3.028 €/m³, kesten za 928 €/m³, trešnja za 818 €/m³, kruška za 606 €/m³, smreka za 528 €/m³, hrast za 500 €/m³ i gorski brijest za 369 €/m³.

Nadamo se kako će se javne dražbe trupaca i kod nas postati uobičajene. Za sada nema druge nego pogledati postignute cijene i organizirati nešto slično takvo kod nas.

U skoro svim državama EU se održavaju javne dražbe visoko vrijednih trupaca.



Dragan Pavlović, MRRVG, Uprava šumarstva i Mario Pečnik, predsjednik Hrvatskog Saveza udruga privatnih šumovlasnika ispred ponuđenog trupca oraha sa korijenom

Na javnoj dražbi održanoj 2008. godine najveću cijenu je postigao gorski javor po cijeni 2.913,00 €/m³. Vlasnik je za trupac dug 5,6m, promjera 56 cm, dobio 4.309,97 €.

Gorski javor 1,31m³ za 1.605,80€

ŠL 580 GORSKI JAVOR
Duljina: 5,6 m
Promjer: 56 cm
Volumen: 1,31 m³
CENA NA M³: 1.226,00 €
CENA ZA KOS: 1.605,80 €

Št. 649 ČEŠNJA

Duljina: 3,7 m
Promjer: 40 cm
Volumen: 0,58 m³

CENA NA M³: 818,00 €

CENA ZA KOS: 475,80 €

Trešnja 0,58 m³ za 475,80€

Cilj javne dražbe Vlasniku trupca pružiti mogućnost da trupce ponudi širokom krugu kupaca. Tako ponuđeni trupac može postići bolju cijenu nego postupkom uobičajene prodaje.

Dva kestena. Jedan za 828 €/ m³ drugi za 928€/ m³

ŠL 788 SMREKA
Duljina: 5,6 m
Promjer: 56 cm
Volumen: 6,38 m³
CENA NA M³: 528,00 €
CENA ZA KOS: 3.368,32 €

Smreka 6,38 m³ za 3.368,32€

Razgledavanje ponuđenih trupaca

Oglasna ploča



POLJOPRERADA

TVORNICA STOČNE HRANE

Stara cesta bb, 10251 Hrvatski Leskovac

- POTPUNE I DOPUNSKE
- KRMNE SMJESE
- PROVITI
- AGROPROVITI
- DIJETETSKI PRIPRAVCI



Tel: 01 6552333

Fax: 01 6535888

e-mail: poljoprerada@poljoprerada.hr Web: www.poljoprerada.hr

FINOTEKA.com

POŠTOVANI POLJOPRIVREDNICI, PROIZVOĐAČI HRANE!

Uključite se potpuno besplatno u veliki projekt koji se provodi na području cijele Republike Hrvatske tj. upišite svoje proizvode u tražilicu proizvođača domaće hrane. Time si omogućite da što više svojih proizvoda prodate na kućnom pragu odnosno na području svoje županije. Učinite to na www.FINOTEKA.com.

Ne koristite se internetom? Nije bitno. Zamolite nekog da ispiše obrazac za prijavu koji se nalazi na stranici www.FINOTEKA.com, neka Vam isti obrazac proslijedi, Vi ga popunite i pošaljite na adresu koja se nalazi u zaglavlju obrasca. Mi ćemo Vas po primitku popunjenog obrasca upisati u tražilicu te ćete na taj način imati iste koristi od projekta kao proizvođači hrane koji će se prijaviti putem stranice www.FINOTEKA.com.

BactoFil® A10 i B10

preparati sa zemljišnim bakterijama,
prirodni i ekonomični poboljšivači tla

BIO-PARTNER d.o.o.

Frana Galovića 26/c

48000 KOPRIVNICA

Tel: 048 221 128

Faks: 048 221 129

Mobitel: 098 592 213,

091 562 9967

E-mail: bio-partner@kc.htnet.hr

NUDIMO:

- sušeni cvijet lavande
- jastučići protiv reume
- ukrasni jastučići i vrećice protiv moljaca

Obratite nam se s povjerenjem:

099 403 4975

marina.piria@gmail.com

Obiteljsko gospodarstvo Livada

Šivamo po narudžbi za poslovne partnere!





POLJOCENTAR

KRIŽEVCI

48260 Križevci, Obrtnička 12

Tel: 048/711 400, 712 008, 271 260

Fax 048/712 401

Apartmani Hajdić Nerezine Lošinj



- novi apartmani 32m² i 38m²
- dnevni boravak s kuhinjom, spavaća soba, kupaoonica, terasa
- TV, satelit, klima
- 70 m do šljunčane plaže
- 50 m do trgovine

051/237 118, 095/820 4793, nikola.hajdic@ri.t-com.hr

www.vozac.info/nerezine

U našoj poljoapoteci možete pronaći: stočnu hranu, sjemensku robu, sredstva za zaštitu bilja... a pružit ćemo vam i stručnu pomoć!

Agropromet - Sisak d.o.o.

Sisak, Odra 178, tel: 044/720 337

Sisak, Savska 46, tel: 044/741 079

Sisak, Novo Praćno 1, tel: 044/719 060

Sisak, I.K. Sakcinskog 28, tel: 044/540 309

Topolovac, Trg hrv. dragovoljaca 1, tel: 044/730 187

Donja Bačuga 117a, Petrinja tel: 044/826 083

Dom Madžari, Madžari, tel: 044/718 945

Glina, Prekopa 129, tel: 044/887 016



agronom
d.o.o.

**Veliki izbor!
Odlična kvaliteta!
Vrhunska usluga i savjeti!
Pouzdanost!**

Vaša poljoapoteka Agronom d.o.o.

www.agronom.hr

Zagrebačka 171, Požega, tel: 034/319 090



www.savez.hr

JESTE LI SE PRETPLATILI???

**Više o pretplati saznajte
na stranici 49!!!**

Pravilno**rukovanje****praznom****ambalažom****sredstava za****zaštitu bilja**

Udruga proizvođača i zastupnika sredstava za zaštitu bilja RH (CROCPA) udruženje je domaće i inozemne industrije sredstva za zaštitu bilja. Udruga je registrirana sredinom 2002. godine kao neprofitna pravna osoba. Današnje članice su slijedeće tvrtke: AM Agro, BASF, Bayer CropScience, Chromos Agro, Dow AgroSciences, Herbos, Florel, Pinus Agro, Syngenta Agro, Veterina Kalinova.

Uštedite novce i sačuvajte okoliš!

Udruga je osnovana u cilju promicanja, usklađivanja i zaštite zajedničkih interesa svojih članica. No, treba napomenuti da se Udruga ne bavi promicanjem poslovnih interesa svojih članica, već je to prvi organizirani oblik profesionalne suradnje domaćih i inozemnih proizvođača. Treba istaknuti da su sve stručne i zakonodavne institucije pozdravile osnivanje Udruge što je ubrzo rezultiralo boljom komunikacijom i uspješnijom suradnjom.

Što su sredstva za zaštitu bilja? Sredstva za zaštitu bilja su konačni oblici aktivnih tvari i pripravci koji se koriste za zaštitu bilja i biljnih proizvoda od štetnih organizama. Naime, kada štetočinje ili bolesti napadnu biljku ona se sama nastoji obraniti proizvođači

**PROTIV**

obrambene tvari. Ako biljka u tome ne uspije, a ni ostale agrotehničke mjere nisu učinkovite, kao što su izbor staništa, obrada tla, izbor sorte, plodored, gnojdba i slične, pristupa se zaštiti kemijskim sredstvima. Proizvodi za zaštitu bilja uglavnom su štetni ili otrovni i zato je od presudne važnosti da se ovi proizvodi koriste i primjenjuju na odgovoran način kako bi se zaštitilo ljudsko zdravlje i okoliš. Prvi i najvažniji korak u odgovornom korištenju proizvoda za zaštitu bilja je detaljno čitanje upute za upotrebu koja se nalazi uz svako pakiranje ovih proizvoda. Odgovoran korisnik proizvoda za zaštitu bilja pridržavati će se svih mjera koje su uputom propisane i na taj način zaštititi prije svega svoje zdravlje i očuvati okoliš.

Pravilno isperite praznu ambalažu!

Što i kako s praznom ambalažom nakon primjene proizvoda za zaštitu bilja? Nakon primjene proizvoda za zaštitu

Detaljno pročitajte upute za upotrebu!

bilja njegova ambalaža postaje otpad. Pravilno postupanje s takvom ambalažom sastavni je dio pravilne upotrebe proizvoda za zaštitu bilja. Ispiranje ambalaže je jedan od osnovnih elemenata pravilne primjene. Prazna ambalaža koja nije pravilno isprana i očišćena može zagaditi okoliš i predstavljati potencijalnu prijetnju za okoliš i čovjeka. Isto se odnosi i na ispiranje prskalice (uređaja za primjenu). Za ispravno ispiranje nužno je da poljoprivredni proizvođač ili osoba koja rukuje prskalicom ispere ambalažu odmah nakon pražnjenja te prebaci ispranu tekućinu u prskalicu, odnosno uređaj za primjenu, i ispranu tekućinu iskoristi za prskanje. Na taj se način omogućava učinkovito odstranjivanje ostataka proizvoda te, pored toga što predstavlja dobar način postupanja u poljoprivredi, ima ekonomsku svrhu

STRUČNO, POSLOVNO, DOBROVOLJNO I NEPROFITNO UDRUŽENJE ZADRUGA

- Djelatnosti: promocija zadrugarstva kao strateškog gospodarskog sustava za razvitak poljoprivrede i ostalih djelatnosti na selu; edukacija; projektiranje i konzalting
- Dvije stručne biblioteke za edukaciju poljoprivrednih obiteljskih gospodarstva: *Poljoprivredni savjetnik* i *Zadružni poduzetnički savjetnik*



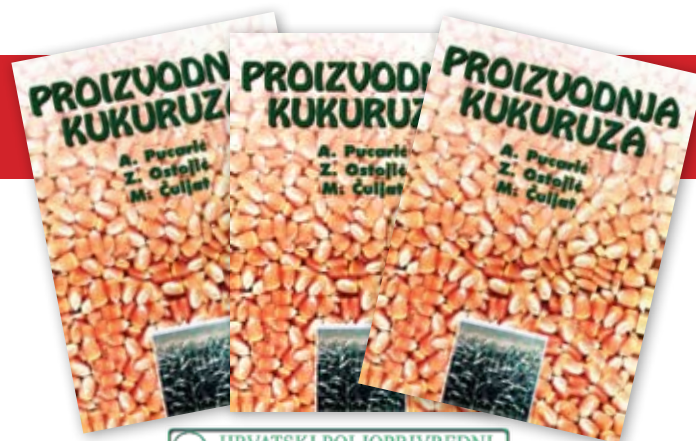
www.hzs.hr

Amruševa 8, Zagreb, tel: 01/4922 935, fax: 01/4922 936, e-mail: hzs@hzs.hr

NAGRADNA IGRA

Darujemo 3 knjige

“Proizvodnja kukuruza”



1864 HRVATSKI POLJOPRIVREDNI
ZADRUŽNI SAVEZ



Ime i prezime: _____

Adresa: _____

Broj telefona: _____

Poštanski broj i grad: _____

Kupon za nagradnu igru pošaljite na našu adresu: Educa (Zemlja&Znanje), 4. Vrbik 6, 10000 Zagreb do 15. svibnja 2009.
Imena dobitnika će biti objavljena u sljedećem broju.

Nakon ispiranja, ispranu tekućinu upotrijebite za zaštitu vašeg bilja!

tako što se osigurava da potrošači maksimalno iskoriste ono što su kupili. Odgovorno ispiranje je u interesu svih koji su uključeni u proces rukovanja proizvodima za zaštitu bilja, a čista ambalaža smanjuje rizik izloženosti za ljude, životinje, divljač i okoliš. Postoji nekoliko mogućnosti pravilnog ispiranja: trostruko ispiranje, ispiranje pod pritiskom i integrirano ispiranje. Obzirom da za trostruko ispiranje nije potrebna dodatna oprema, da se može provoditi u svim prilikama te da ne zahtijeva dodatne troškove, slijedi detaljniji opis ovog postupka.

DA



TROSTRUKO ISPIRANJE u 5



OPREZ! Nikako ispranu tekućinu izliti u vodotoke ili na bilo koji drugi način u okolicu!

1. Čistom se vodom napuni 25 do 30 % volumena ambalaže te čvrsto zatvori čep.
2. Ambalažu dobro protresti, rotirati, kotrljati ili preokrenuti tako da voda obuhvati sve unutarnje površine (cca 30 sekundi).
3. Dobivenu tekućinu prelići u prskalicu (preporučeno vrijeme cijedenja je 30 sekundi).
4. Postupak ponoviti tri puta, odnosno sve dok ambalaža nije vidljivo čista.
5. Pravilno opranu/ispražnjenu ambalažu vratiti na mjesta koja su predviđena i

označena za tu namjenu.

Studija od strane Stručne skupine o ambalaži Europske udruge za zaštitu bilja (ECPA) provedeno 1992. godine pokazala je da trostruko ispiranje i tlačno pranje uklanjaju preko 99.99% prvobitnog sadržaja iz spremnika uz najbolju mogućnost pranja i otjecanja.

Odgovorno ispiranje je u interesu svih nas!

Važno je napomenuti da se ispiranje provodi samo u slučaju ako se radi o plastičnoj ambalaži (pretežno tekuće formulacije npr. SL, SC ili EC). Ukoliko su SZB (uglavnom krute formulacije kao WP, WG, SP itd) pakirane u papirnatu, višeslojnu i sličnu ambalažu, ispiranje se ne provodi. U tom slučaju takvu je ambalažu potrebno samo potpuno isprazniti.

Budite savjesni i pravilno zbrinite praznu ambalažu. Tako štedite novce i čuvate okoliš.

Udruga proizvođača i zastupnika sredstava za zaštitu bilja Republike Hrvatske pokrenula je u suradnji s tvrtkom C.I.A.K. d.o.o. prvi sustavni model sakupljanja i zbrinjavanja otpadne ambalaže ovih proizvoda u Hrvatskoj pod nazivom: „CROCPA – MODEL GOSPODARENJA OTPADNOM AMBALAŽOM SREDSTAVA ZA ZAŠTITU BILJA“. U sklopu tog modela nalaze se mjesta/punktovi na kojima se nalaze spremnici za odlaganje pravilno isprane/ispražnjene ambalaže proizvoda za zaštitu bilja. U te spremnike smije se odlagati samo ambalaža članica Udruge. Popis mjesta sakupljanja kao i detaljnije o samom modelu gospodarenja otpadnom ambalažom proizvoda za zaštitu bilja i daljnjim akcijama moguće je vidjeti na web adresi www.crocpa.hr.

Želite li dobivati Zemlju&Znanje na svoju adresu?

PRETPLATITE SE!

SAMO 32 kn!

Naša pretplata odnosi se samo na troškove poštarine!

Ispunite opću uplatnicu:
PRIMATELJ: Udruga Educa, IV. Vrbik 6, Zagreb
SVRHA UPLATE: Pretplata Zemlja i znanje
IZNOS: 32,00 kn
ŽIRO-RAČUN: 2484008-1103469221

Uplatnicom uplatite 32,00 kn te kopiju uplatnice, svoje točne podatke (ime i prezime, adresu, broj telefona) pošaljite na našu adresu: EDUCA, (za Zemlju i znanje), IV. Vrbik 6, 10000 Zagreb. Time ste si osigurali četiri broja časopisa u godini dana!

U proteklih pet
godine našeg poslovanja
izdali smo pedeset brojeva
besplatnih časopisa. Uz časopis
Zemlja&Znanje, u lepezi naših
časopisa pronaći ćete i Mamino sunce,
Vozač.info, DomeSlatki Dome te Luna,
naš prvi časopis koji se prodaje
Očekujemo još mnogo godina
druženja i mnogo
zadovoljnih čitatelja!



Lumax

pripravak za zaštitu kukuruza od korova

Suzbijanje korova ključna je mjera u proizvodnji kukuruza. Kukuruz je iznimno osjetljiv na prisutnost korova, posebice u ranim razvojnim fazama – ako ih ne suzbijamo gubici mogu biti veći od 50 %. Izbor herbicida vrlo je širok, a oni se međusobno razlikuju po spektru djelovanja, vremenu upotrebe, selektivnosti, načinu djelovanja, ali i kvaliteti općenito. Samo pravilan izbor herbicida jamči puno iskorištenje potencijala proizvodnje kukuruza.

Namjena osnovnog suzbijanja korova u kukuruzu je osigurati čisti usjev u početku rasta, kada je negativni utjecaj konkurencije korova na prinos najveći. Samo pravilnim izborom herbicida i njihovom prilagodbom uvjetima na ciljanoj parceli osigurava se uspjeh. Syngenta proizvođačima kukuruza nudi napredan program zaštite kukuruza pod imenom Callisto Plant

Technology.

Lumax predstavlja najcjelovitije rješenje za suzbijanje najšireg spektra jednogodišnjih korova, uključujući mračnjak, dikicu, ambroziju, koštan i brojne druge uskolisne i širokolisne korove.

Vrijeme primjene Lumaxa, ali i ostalih zemljišnih herbicida potrebno je maksimalno prilagoditi očekivanim oborinama. Pratiti vremensku prognozu! Idealno vrijeme primjene je od 1-3 dana prije kiše, a za potpuno djelovanje potrebno je najmanje 15 – 20 mm u roku 10 – 12 dana od prskanja! Ukoliko se Lumax upotrebljava prije nicanja, doza iznosi 4 l/ha, a odmah nakon nicanja 3,5-4 l/ha.

Važna pravila o optimalnim rokovima primjene Unatoč svim preporukama koje se kod rokova primjene uglavnom oslanjaju na razvojnu fazu kukuruza, glavni orijentir tj. ograničavajući faktor kod primjene herbicida u kukuruzu

(ali i u ostalim kulturama) je razvojna faza korova.

Kod korištenja Syngentine mesotrion tehnologije najviše pozornosti treba posvetiti razvojnoj fazi travnih korova, prvenstveno koštana i muhara. Oni u trenutku prskanja, nikako ne bi smjeli prelaziti veličinu od 3 listića.

Najbolje vrijeme primjene Lumaxa rani je post jer se tada najbolje iskoriste sve njegove prednosti. Ako je slak u vrijeme primjene dovoljno velik (20 cm) moguće je dodavanje herbicida Peak. Međutim, ukoliko travni korovi prerastu osjetljivu fazu (2-3 listića), moguće je dodavanje graminicida na bazi sulfonilurea.

Lumax, trojna kombinacija mezotriona, S-metolaklora i terbutilazina nudi brojne pogodnosti. Upotreba prije ili neposredno nakon nicanja omogućava visoku prilagodljivost glede vremenskih i zemljišnih

Jedno prskanje prije ili neposredno nakon sjetve daje odlično djelovanje tijekom cijele sezone.

Djeluje folijarno i putem tla, tako da je kod primjene odmah nakon nicanja mnogo manje ovisan od vlage u tlu.

Iznimna selektivnost omogućava postizanje najviših prinosa.

Idealno vrijeme primjene je od 1-3 dana prije kiše, a za potpuno djelovanje potrebno je najmanje 15 – 20 mm u roku 10 – 12 dana od prskanja!

Ukoliko se upotrebljava prije nicanja korova doza Lumaxa iznosi 4l/ha, a rano nakon nicanja 3,5-4 l/ha.

uvjeta. Iznimna selektivnost omogućava ostvarivanje maksimalnog biološkog potencijala hibrida.

LUMAX®

Poprskano 32 puta



Poprskano samo jedanput

Temelj nove tehnologije za potpunu zaštitu kukuruza od korova!

- najučinkovitije oružje za borbu protiv tvrdokornih korova – **mračnjaka i dikice**
- najšire vrijeme primjene – **prije i neposredno nakon nicanja**
- širok spektar djelovanja – na **sve glavne širokolisne i uskolisne korove**
- najviša selektivnost prema kukuruzu omogućuje **postizanje najviših uroda**

Callisto Plant Technology



syngenta

Za detaljnije informacije obratiti se:
Syngenta Agro d.o.o., Samoborska cesta 147, 10090 Zagreb
tel.: 01/3887 670, fax: 01/3887 671



AKCIJA! CASE JXU 105

■ 106 KS ■ 4500 ccm ■ klima ■ mjenjač 12x12 sa super sporim brzinama ili Power Shuttle ■ prednji utezi i blatobrani ■ podizna snaga cca 5000 kg ■ klizna kuka

ROLO BALIRKA CASE RB 344

■ vezanje mrežom i špagom ■ 2 m Pick-up ■ 15 noževa ■ auto podmazivanje ■ gume 15,0/55-17;19,0/45-17

CASE IH
AGRICULTURE

ZA SVE KOJI SU SPREMNI DOBITI VIŠE.

SET VEĆ OD
51.999,-€
(+ PDV)

**Vidimo se na
Bjelovarskom
sajmu!**



**DROBILICE ZA KAMEN
I PROFESIONALNI MALČERI**
za traktore snage od 100-300 KS

**AKCIJA
-15%**

STEP & CO

Školska 22 • 10419 Vukovina
Tel. 01/6256 011 • 01/6256 012 • 01/6256 015

Osijek • L. B. Mandića 312
Tel. 031/281 685 • Fax: 031/281 686

www.step-co.com

