

Toolkit N°2

Dosezanje poljoprivrednika i ruralnog stanovništva za digitalnu i zelenu tranziciju



Co-funded by
the European Union

Projekt Transform Together Fund je sufinanciran sredstvima Europske unije. Stavovi i mišljenja izneseni u ovom dokumentu isključivo su stavovi autora i ne odražavaju nužno stavove Europske unije ili Europske komisije. Ni Europska unija ni Europska komisija ne mogu biti odgovorne za njih.

Socijalne inovacije za pravednu zelenu i digitalnu tranziciju, projekt iz fonda Transform Together

PROBLEM

Primjećuje se da su ključne ciljne skupine socijalne ekonomije zaostale u zelenoj i digitalnoj tranziciji u Europi. To se posebno odnosi na najranjivije: mikropoduzetnike, osobe s niskim primanjima, migrante, žene. Nedostaju im znanja i vještina za uvođenje digitalnih i/ili zelenih rješenja koja bi mogla proširiti njihovo poslovanje i/ili ih učiniti otpornijima na klimatske promjene i prijetnje okolišu.

OTOPINA

Projekt Transform Together Fund riješio je ove probleme podržavajući aktere socijalnih financija u osmišljavanju, testiranju i implementaciji rješenja koja mogu pomoći ciljnim skupinama da premoste jaz. U ovom alatu predstavljamo deset naprednih organizacija (Adie – Francuska, Confeserfidi – Italija, Coopfin – Italija, FAER – Rumunjska, FDPA – Poljska, Microlab – Italija, Filbo/OMRO (Rumunjska), SIS Credit – Bugarska, 3Bank – Srbija, Patria Credit – Rumunjska), koje su razvile praktična rješenja za podršku mikropoduzetnicima i poljoprivrednicima – posebno onima iz ranjivih skupina – u jačanju njihovih zelenih i digitalnih sposobnosti.

[Projekt Transform Together Fund](#), koji sufinancira Europska unija, provodili su Mikrofinancijski centar (MFC) i Cerise+SPTF od kolovoza 2023. do srpnja 2025. Devet organizacija dobilo je bespovratna sredstva u iznosu do 50.000 eura za testiranje pilot inicijativa u različitim lokalnim kontekstima, a dodatno je Patria Credit s projektom podijelila svoju inspirativnu priču o izgradnji partnerstava i inovativnih inicijativa. Osim financiranja, MFC i Cerise+SPTF omogućili su primateljima bespovratnih sredstava da sudjeluju u obukama i razmjeni kolega sa sastancima na licu mjesta u Parizu, Varšavi i Bruxellesu, mjesečnim uzajamnim učenjem, tromjesečnim tečajevima podučavanja i redovitom podrškom.

Važnost izgradnje digitalnih poslovnih vještina za ranjive skupine

Poduzetnici se kreću kroz digitalnu transformaciju s mješavinom uspjeha i izazova. Međutim, napredak je i dalje spor, posebno za mikropoduzetnike, poljoprivrednike i žene.

Ograničavajući čimbenici

Nedostatak digitalnih vještina: Mikropoduzetnicima često nedostaje vremena, novca ili ljudskih resursa za ulaganje u digitalne alate ili osposobljavanje, imaju manji pristup IT podršci ili digitalnim konzultantima. Njihove digitalne vještine često su samouke i usmjerene na neposredne poslovne potrebe. Zabrinuti su za sigurnost podataka.

Nedostatak svijesti: Zbog značajnog jaza u znanju o prednostima digitalizacije, nedostatka svijesti ili razumijevanja, mnogi mikropoduzetnici ne planiraju ulaganja u digitalna rješenja.

Rodni jaz: Žene se posebno suočavaju sa znatnim nedostatkom digitalnih vještina. Mikropoduzetnice često pokazuju niže razine digitalne pismenosti u usporedbi s muškim kolegama, što može ometati njihovu sposobnost učinkovitog natjecanja u digitalnom gospodarstvu.

Posljedice

Smanjena konkurentnost: Te prepreke i nedostaci vjerojatno pridonose smanjenju konkurentnosti, s ograničenom sposobnošću prilagodbe sve digitalnijem tržištu, ograničenom prisutnošću i poslovanjem na internetu, smanjenim pristupom informacijama (tržišna cijena, tržišna rješenja) i mrežama ključnih aktera (supermarketi, prodavači, konzultanti).

Ograničen pristup financiranju: Mnoge financijske institucije sada zahtijevaju određenu razinu digitalnih sposobnosti od tvrtki koje traže zajmove ili bespovratna sredstva. Nadalje, u nekim se zemljama potencijalni pristup subvencijama može povezati s kapacitetom za otvaranje računa ili povezivanje s internetskim platformama.

Vrijednost digitalizacije

Digitalna transformacija jedinstvena je prilika za povećanje učinkovitosti, poboljšanje pristupa globalnim tržištima i poticanje inovacija.

Digitalne vještine ključne su za poslovni uspjeh: Stjecanje digitalnih vještina omogućuje mikropoduzetnicima da poboljšaju svoju sposobnost pokretanja i rasta poduzeća te im pružaju konkurentski napredak za bolje snalaženje u digitalnom krajoliku: digitalni marketing, korištenje platformi za e-trgovinu, učinkovita interakcija s kupcima putem društvenih medija, analitika podataka itd.

Pandemija bolesti COVID-19 istaknula je važnost digitalnih kapaciteta. Mikropoduzetnici s boljim digitalnim vještinama bili su otporniji tijekom krize jer su se mogli okrenuti internetskoj prodaji i održavati poslovanje kada su fizički izlozi bili zatvoreni. Razvijanjem tih vještina poduzetnici se pripremaju za buduće gospodarske šokove i povećava njihova sposobnost stvaranja zaštitnih slojeva likvidnosti.

Digitalna vještina sve je više povezana s pristupom financiranju i resursima: mikropoduzetnici s poboljšanim digitalnim vještinama mogu bolje iskoristiti dostupna financijska sredstva i upravljati složenim okvirima financiranja i regulatornim okvirima.

Poboljšanje digitalnih vještina pomaže u premošćivanju rodnog jaza: omogućavanje poduzetnicima pristup internetskim tržištima, a digitalni alati pomažu im u donošenju informiranih odluka o usvajanju novih tehnologija, potiču veće sudjelovanje u gospodarstvu i promiču rodnu ravnopravnost u poslovnom vodstvu. Osim toga, programi obuke mogu uliti samopouzdanje i poboljšati osjećaj samopoštovanja u poduzetničkim ulogama.

Važnost izgradnje zelenih vještina

Mikropoduzetnici se suočavaju s brojnim izazovima u pogledu održivosti svojih projekata, a zelena tranzicija općenito nije u njihovom djelokrugu rada. Međutim, integracija izazova klimatskih promjena i prijetnji okolišu postala je nužna za suočavanje sa stvarnim rizicima, podršku krajnjim kupcima i usklađivanje s novim regulatornim okvirima.

Ograničavajući čimbenici

Sumnje u troškovnu učinkovitost: Mikropoduzetnici su zabrinuti kako bi ekološke promjene mogle utjecati na njihove prihode: rastući troškovi proizvodnje (npr. skuplji materijal iz biološkog izvora) ili smanjenje prinosa (npr. loša žetva koja nije podržana kemikalijama), ograničenja vođena zakonodavstvom i ograničenjima povezanim s klimom (npr. ograničenja za vozila s motorima s unutarnjim izgaranjem, ograničenja u upotrebi pesticida), promjene u ponašanju potrošača (npr. odbacivanje otrovnih ili ekološki štetnih proizvoda, davanje prednosti ekološkim i održivim alternativama).

Nedostatak svijesti: iako su mikropoduzetnici možda svjesni ekoloških problema, to nije nužno njihov glavni prioritet i ne vide svoju potencijalnu ulogu u podupiranju zelene tranzicije.

Nedostatak informacija: zelena tranzicija zahtijeva dobro poznavanje problema i niza rješenja za rješavanje rizika. Većina mikropoduzetnika nije svjesna puta kojim bi mogli krenuti i vrijednosti koju on može donijeti njihovom poslovanju.

Posljedice

Smanjeni angažman: većina mikropoduzetnika u ciljnoj skupini nerado sudjeluje u zelenoj tranziciji i ne predviđa alternativna rješenja za svoje poslovanje.

Ograničena usklađenost sa zelenim okvirima: mikropoduzetnici mogu preuzeti rizik od neusklađenosti s regulatornim zahtjevima (ESG propisi) ili ograničenim odgovornim praksama koje se očekuju od potencijalnih financijera ili tehničkih partnera.

Vrijednost zelene tranzicije

Dodatne koristi: smanjenje troškova ključno je za klijente koji razmišljaju o zelenoj tranziciji. Ovo je prvi element koji će ih uvjeriti da se angažiraju. Mikropoduzetnici će imati koristi od boljeg upravljanja resursima (voda, papir, kemikalije itd.), smanjenja potrošnje energije (poboljšana izolacija, električni uređaji, bicikli uz automobile itd.), održivijih proizvoda (čvrsti solarni paneli, učinkovita postprodajna podrška za popravak, recikliranje itd.).

Odgovornost i angažman za dugoročnu održivost: uključivanje u zelenu tranziciju može se vrednovati i kroz komunikaciju s partnerima ili klijentima o njihovoj predanosti odgovornim praksama i zelenoj tranziciji za bolju budućnost.

Set alata br. 1 fokusiran je na inovativnu obuku za digitalne poslovne vještine i zeleni prijelaz.

Skup alata br. 2 usmjeren je na dosezanje poljoprivrednika i ruralnog stanovništva za digitalnu i zelenu tranziciju.

|| Toolkit N°2 - Dosezanje poljoprivrednika i ruralnog stanovništva za digitalnu i zelenu tranziciju

Ovaj priručnik usmjeren je na inovativne pristupe koji pomažu ruralnim klijentima i poljoprivrednicima diljem Europe u izgradnji zelenih i digitalnih vještina. Opisuje inovativne alate ili pristupe koje provodi 5 organizacija u Europi: SIS Credit (Bugarska), 3Bank (Srbija), FDPA (Poljska), FAER (Rumunjska) i Patria (Rumunjska).

1. Korištenje digitalnih alata za povezivanje poljoprivrednika

2.1 Sustav digitalne podrške Holističke usluge za ranjive klijente - SIS Credit (Bugarska).

2.2 Prijava poljoprivrednika. Digitalni poljoprivredni krediti i novi elektronički identitet (e-ID)- 3Bank (Srbija).

2.3 Poticanje digitalnog rasta. Razbijanje prepreka za digitalne inovacije – Patria Credit (Rumunjska).

Podržavanje zelene tranzicije u poljoprivredi izravnom potporom

2.4 Digitalna i zelena tranzicija. Povećanje učinkovitosti ruralnih poduzeća u Poljskoj – FDPA (Poljska).

2.5 Život kroz naše tlo. Upravljanje tlom za održivu poljoprivredu – FAER (Rumunjska).

2.6 Iskorištavanje potencijala. Podrška zelenoj tranziciji pomoću tehnologije – Patria (Rumunjska).

Naučene lekcije
iz projekta

Toolkit N°2



1. Korišćenje digitalnih alata za povezivanje poljoprivrednika

2. Podržavanje zelene tranzicije u poljoprivredi izravnom potporom

Sustav digitalne podrške



Holističke usluge za ranjive klijente

PROBLEM

Ranjivim je klijentima teško pristupiti prilagođenim zelenim rješenjima i informacijama o EU financiranju, dok je pružanje personalizirane podrške i dalje skupo.

RJEŠENJE

Digitalna platforma jednostavna za korištenje, s AI alatima i podrškom ljudi, omogućuje pristup prilagođenim informacijama.

Platforma digitalne podrške

Ranjivi mikropoduzetnici suočavaju se s velikim preprekama u pristupu konzultantskim i financijskim uslugama, osobito kad je riječ o planiranju poslovanja, energetske učinkovitosti i zelenim rješenjima. Konzultantske usluge za ovu skupinu često su skupe i ne donose izravnu zaradu, zbog čega mnogima nedostaje podrška potrebna da ostvare svoj potencijal. COVID-19 kriza dodatno je ubrzala prelazak na udaljene usluge, osobito za ruralne klijente koji nemaju pristup obližnjim poslovnica. Institucije za mikrofinanciranje danas moraju nuditi brze, prilagođene i dostupne digitalne usluge kako bi ostale konkurentne, uz istodobno promicanje financijske uključenosti i otvaranja radnih mjesta. Iako postoje AI alati i financiranje za energetske učinkovitost, mnogi mikropoduzetnici preopterećeni su svakodnevnim izazovima i ne uspijevaju ih istražiti niti iskoristiti. EU i nacionalne potpore često su usmjerene prema većim poduzećima koja imaju kapacitete za praćenje i prijavu na takve programe, ostavljajući manje poduzetnike po strani.

SIS Credit odgovorio je na ove izazove razvojem digitalnog rješenja koje poboljšava pristup financijskim i nefinancijskim uslugama prilagođenima stvarnim potrebama klijenata.

Pregled



Proces usmjeren na klijente

Prilikom razvoja vlastitog digitalnog proizvoda za ranjive klijente, SIS Credit je dao prednost stvaranju aplikacije koja je jasna i jednostavna za korištenje. Klijenti su aktivno uključeni i u fazu testiranja, tijekom koje je prikupljeno vrijedno mišljenje koje je dodatno oblikovalo i unaprijedilo krajnju platformu.

Rješenje je osmišljeno s ciljem jačanja sposobnosti klijenata u četiri ključna područja:

- Usvajanje zelenih i digitalnih praksi u poslovanju i svakodnevnom životu
- Snalaženje u kreditnim prijavama putem jednostavne online platforme
- Pобоljšanje financijske pismenosti, uključujući planiranje budžeta i otplatu kredita
- Istraživanje AI alata, održivih rješenja i mogućnosti financiranja startupova iz EU fondova

Razvoj digitalnog rješenja

Temelj transformacije SIS Credita bila je robusna digitalna platforma osmišljena imajući na umu potrebe i klijenata i zaposlenika. Ključne značajke uključuju:

- Portal za klijente koji nudi online podršku i informacije o umjetnoj inteligenciji, zelenim praksama i EU programima financiranja
- Chatbot Poli — inteligentni pomoćnik koji pomaže klijentima u poslovnom planiranju i financijskim upitima
- Pojednostavljen sustav prijave za kredit s vođenjem korak po korak, povezivanjem s vanjskim bazama podataka i kontaktom s kreditnim službenikom već u trećem koraku procesa
- Intuitivni CRM sustav koji pomaže zaposlenicima u upravljanju, praćenju i automatizaciji odluka o kreditiranju, s naglaskom na buduće mjerenje učinka



Provedba

|| SIS CREDIT, BUGARSKA

Od samog početka bilo je jasno da će tehnička provedba zahtijevati znatno vrijeme – gotovo 12 mjeseci. Zbog uobičajenih operativnih kašnjenja, ostalo je vrlo malo vremena za uključivanje ciljne skupine. Prvih 28 klijenata počelo je koristiti platformu krajem travnja, nakon čega je SIS Credit počeo razvijati svoje konzultantske usluge vezane uz zelena rješenja i EU financiranje.

U budućnosti, SIS Credit planira testirati inovativnu funkciju mjerenja učinka, prilagođenu za praćenje odabranih pokazatelja i automatizaciju prikupljanja podataka kad god je to moguće. Ovaj pristup temeljen na umjetnoj inteligenciji neće služiti samo za pojednostavljenje pozadinskih funkcija prikupljanja podataka, već i za pružanje uvida koji su istovremeno smisleni i učinkoviti za prikupljanje.

Potrebni resursi

Projekt je bio ambiciozan te je zahtijevao znatne resurse i pažljivu koordinaciju. Ovo inovativno rješenje zahtijevalo je:

- Stručnost zaposlenika SIS Credita, vanjskih stručnjaka i IT razvojnih timova
- Tehničku infrastrukturu, uključujući Microsoft Dynamics 365 Sales, SIS DevOps platformu
- Opsežna obuka osoblja o značajkama platforme i umjetnoj inteligenciji (uključujući tečajeve o AI-ju za voditelja projekta na lokalnom sveučilištu)
- Zaposlenici: Veliko opterećenje u svim fazama projekta, uključujući razvoj, testiranje i diseminaciju.

Iako je početni plan bio dovoljan, opterećenje je s vremenom postalo intenzivno zbog inovativne prirode i kratkih rokova projekta.



Naučene lekcije

Projekt je donio vrijedne uvide za SIS Credit:

- Digitalna transformacija zahtijeva puno vremena te predano vodstvo i jasno određenu osobu za upravljanje projektom
- Bliska suradnja i redoviti sastanci s vanjskim IT partnerima olakšavaju provedbu
- Razvoj automatiziranog alata za kreditiranje ranjivih skupina traži pažljivo usklađivanje automatizacije s ljudskom podrškom
- Važno je da alat koristi jasan jezik, bez stručne terminologije, kako bi bio razumljiv i uključiv za ranjive korisnike
- Redovite simulacije i povratne informacije korisnika ključne su za dizajn koji je jednostavan za korištenje
- Korisnici su često spremniji za digitalni pristup nego što se očekivalo
- Digitalizacija i integracija umjetne inteligencije donose nove uštede i postaju nezamjenjiv alat za mikrofinancijske institucije koje žele zadržati konkurentsku prednost

Što su rekli korisnici?

Pilot-faza provedena u travnju 2025. označila je važnu prekretnicu: svi tehnički dijelovi sustava bili su funkcionalni (uključujući korisnički portal i CRM sustav za pozadinski rad), a webinar za predstavljanje rezultata okupio je 33 sudionika. Povratne informacije klijenata i partnera bile su pozitivne, s naglaskom na:

- Intuitivan dizajn platforme koji je jednostavan za korištenje
- Komunikaciju bez stručnih izraza
- Smanjeno opterećenje za klijente zahvaljujući automatiziranom prikupljanju podataka
- Transparentne procese odobravanja kredita i dostupnu savjetodavnu podršku



SIS Credit je vodeći pružatelj društvenih financijskih usluga u Bugarskoj, certificiran prema Europskom kodeksu dobrog poslovanja. Fokusira se na podršku mikro i malim poduzećima kako bi potaknuo nacionalni gospodarski razvoj.

Pristupom koji uvažava specifičnosti poslovanja i većom fleksibilnošću, SIS Credit uspijeva pružiti financijske usluge klijentima koje tradicionalne banke često zanemaruju, iako ti klijenti imaju održiv poslovni model i dobar potencijal za rast.

Uspjesi

Portal za klijente

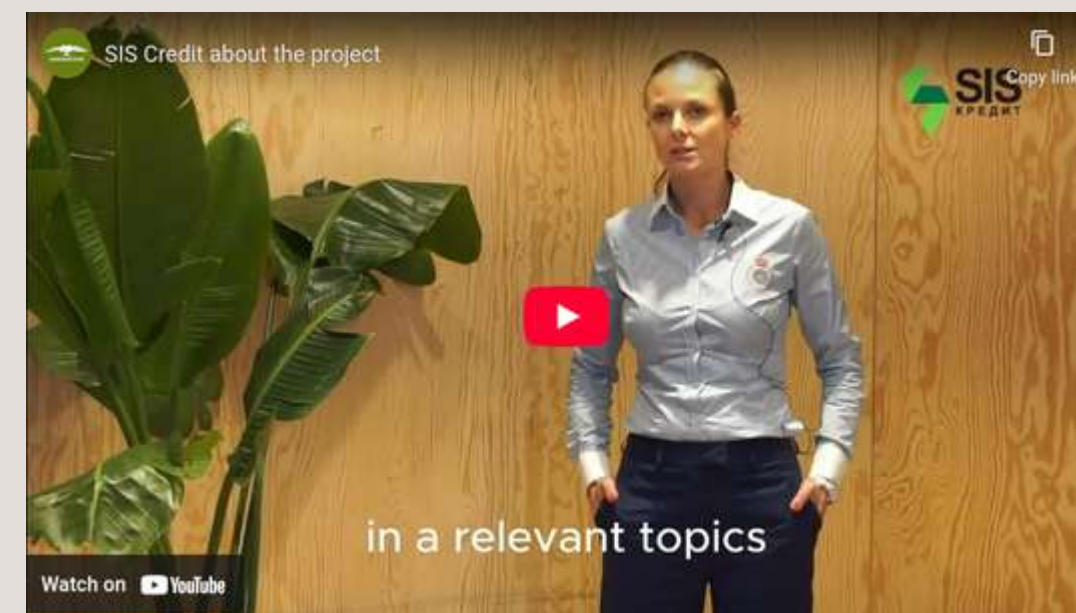
Потребителски, Ипотечни и Бизнес кредити

СИС кредит е небанкова институция която предлага кредитиране и експертни съвети на физически и юридически лица при изгодни условия. Вашият финансов партньор

 СИС Кредит /



Video studije slučaja



Rješenje



Prijava poljoprivrednika

DIGITALNI POLJOPRIVREDNI KREDITI I NOVA ELEKTRONSKA
IDENTIFIKACIJA (E-ID)

PROBLEM

Poljoprivrednicima nedostaje samopouzdanje i znanje za potpuno prihvatanje digitalnih alata, uključujući korištenje ConsentID-ja za digitalno potpisivanje i pristup e-uslugama.

RJEŠENJE

Individualna obuka za poljoprivrednike o korištenju ConsentID-ja i digitalnog potpisa, čime se omogućuje pristup ne samo nacionalnim uslugama već i novoj digitalnoj usluzi poljoprivrednih kredita 3Banke.

Korištenje eUprave za osnaživanje

Do 2023. godine čak 1 od 7 građana Srbije koristio je državnu uslugu digitalne identifikacije, pokrenutu 3 godine prije. ConsentID omogućuje korisnicima pristup uslugama eUprave, upravljanje eZdravstvenim zapisima i plaćanje računa. Za klijente 3Banke u udaljenim ruralnim područjima, to znači pristup nizu važnih usluga putem ConsentID mobilne aplikacije.

Prepoznajući da je 94 % njenih klijenata mala poljoprivredna gospodarstva s malim maržama, 3Bank je iskoristila priliku i osmislila online portal koji objedinjuje svoj digitalni proces kreditiranja s aplikacijom ConsentID i podržava pristup uslugama eUprave.

Ova platforma pojednostavljuje podnošenje zahtjeva i omogućuje klijentima digitalno potpisivanje kreditnih ugovora, čime se izbjegava odlazak u poslovnicu i smanjuje cijeli postupak s nekoliko dana na samo nekoliko sati.

Portal je razvijen kao odvojeno IT rješenje i povezan je s osnovnim bankarskim sustavom 3Banke — kao i s tablet aplikacijom koju koristi osoblje za rad s klijentima

Danas 3Bank svoj proces kreditiranja opisuje kao spoj fizičkog i digitalnog — tzv. „phygital” pristup. Na početku, savjetnici posjećuju poljoprivrednike i razgovaraju o financijskim potrebama te sastavljaju prilagođeni zahtjev za kredit. Nakon dogovora o uvjetima kredita, savjetnik finalizira analizu i donosi odluku, a dokumentacija se dijeli s klijentom putem aplikacije za digitalno potpisivanje. Jednim dodirom u aplikaciji ConsentID, klijent može sigurno potpisati ugovor. Savjetnik vodi klijenta korak po korak i pruža mu upute za korištenje aplikacije.

Za 3Banku, ovo rješenje smanjuje operativne troškove, jer smanjuje broj zaposlenika u pozadini sustava koji bi inače morali obrađivati dokumentaciju, a ujedno uklanja troškove ispisa i arhiviranja. Digitalizacijom, 3Bank ujedno smanjuje vlastiti ugljični otisak i doprinosi održivosti.

Pregled



Za poljoprivrednike, korištenje elektroničkog potpisa smanjuje vrijeme isplate kredita s 3 dana na 2 sata. Za klijente koji su novi u korištenju ConsentID-ja, osoblje je na raspolaganju kako bi ih korak po korak provelo kroz cijeli proces.

Kad korisnici prošire svoje digitalne vještine na ovaj način, to može imati više važnih pozitivnih učinaka. Prvo, sada s povjerenjem mogu koristiti ConsentID za komunikaciju s raznim poslovnim subjektima i finansijskim institucijama.

Drugo, lakše im je obavljati zadatke poput obnove godišnje registracije zemljišta, prijave za državne poticaje ili ažuriranja podataka o poljoprivrednom gospodarstvu. Također mogu preuzimati potvrde za kreditne zahtjeve ili poslovne transakcije, pratiti najnovije poljoprivredne vijesti, pa čak i naručiti zdravstvene preglede.

Nove vještine korisnicima donose i važan osjećaj samopouzdanja — osobito malim poljoprivrednicima, koji često navode da se po prvi put osjećaju dijelom zajednice. Iako možda imaju „mala” primanja, osjećaju da su ravnopravni s drugima.



Izrada portala

Razvoj rješenja započeo je identificiranjem ključnih problema tipičnih za digitalne procese kreditiranja i izradom digitalnog tijeka rada usmjerenog na korisnika za IT tim, uključujući i precizne zahtjeve za izmjene. Za provedbu ideje, angažirani su vanjski stručnjaci koji su razvili rješenje za digitalno potpisivanje i tablet aplikaciju, osiguravajući visoku razinu točnosti i jednostavnosti za korisnike

Na temelju definiranih specifikacija, IT tim je razvio portal i povezao ga s bankarskim sustavom, čime je cijeli proces kreditiranja u potpunosti digitaliziran. Prve testove sustava provela je razvojna ekipa, a zatim je uključena manja skupina od 20 kreditnih savjetnika i 5 klijenata za daljnja testiranja.

Obuka osoblja

Provedena je detaljna edukacija na terenu za svih 90 kreditnih savjetnika, pod vodstvom dva stručnjaka za digitalne procese. Radionice su obuhvatile kako izdati digitalni potpis, kako digitalno potpisati dokumente, kako pristupiti uslugama eUprave, kako pristupiti, preuzeti i potpisati kreditnu dokumentaciju putem ConsentID-ja.

Nakon toga slijedio je jednomjesečni testni period kako bi se savjetnici mogli dodatno uvježbati prije rada s klijentima u stvarnim uvjetima. 3Bank je također izradila priručnik za savjetnike, s detaljnim i jasnim uputama korak po korak — uz ilustracije — kako se koristiti digitalnim alatima.

Razvoj



Budući da mnogi klijenti 3Banke nisu vješti u korištenju tehnologije, ključ uspjeha programa bilo je to što su kreditni savjetnici pružali izravnu, individualnu podršku poljoprivrednicima pri korištenju digitalnih aplikacija za e-potpis i pristup e-uslugama. Paket podrške za klijente, koji je obavezan dio svake nove prijave za digitalni kredit, uključuje edukaciju uživo i brošure koje klijenti mogu ponijeti sa sobom.

Testna faza digitalnog kredita

3Banka je angažirala 20 kreditnih savjetnika da na terenu testiraju nove digitalne potpise, što je omogućilo dodatna poboljšanja procesa tijekom prva dva mjeseca. Do trećeg mjeseca, preostalih 70 savjetnika počelo je s provedbom digitalnih kredita sa svojim klijentima.

eUprava

Pristupite platformi eUprava tako što , ete kliknuti **Prijavi se** i potvrditi prijavu sa ConsentID aplikacijom.

Odabirom opcije **Usluge / Dokumenta i uverenja** možete da:

- Zakažete termin za izradu li "ne karte/pasoša u lokalnom MUP-u
- Zakažete termin za izradu nove voza "ke dozvole u lokalnom MUP-u
- Registrujete vozilo
- Dobijete izvod iz mati "ne knjige ro "enih, ven "anih ili umrljih
- Dobijete uverenje o državljanstvu

Opcija **Usluge / Zdravlje** služi da :

- Podnesete zahtev za izdavanje zdravstvene kartice i zamenu zdravstvene knjižice
- Pristupite portalu **eZdravlje** gde možete da prona "ete vaš zdravstveni karton kao i terapije i recepte ukoliko ih imate prepisane.

eAgrar

Pristupite eAgrar platformi tako što , ete kliknuti **Prijavi se**. Nakon toga Vam se otvara nova stranica koja Vas vodi na prijavu gde treba da izaberete prijavu putem mobilne aplikacije.

Prijavite se preko portala za elektronsku identifikaciju

Nakon što se prijavite sa vašom ConsentID aplikacijom, možete da na eAgraru:

- Pristupite ePodsticajima i prijavite se za dostupne subvencije
- Preuzmete potvrde ili izводе o registrovanom PG
- Preuzmete potvrdu o statusu PG
- Obrišete ili obnovite poljoprivredno gazdinstvo
- Promenite nosioca ili postavite privremenog nosioca PG
- Dobijete rešenje o upisu PG

Ukoliko nemate ConsentID aplikaciju, uvek je možete instalirati u poslovnicama/yljalama 3 Banke uz pomo , naših zaposlenih.

3 Banka uvo "enjem digitalnog potpisa brine o o "uvanju životne sredine smanjenjem štampe papira. To zna "i da i Vi sa svakim potpisanim dokumentom putem kvalifikovanog potpisa u kladu doprinosite o "uvanju životne sredine.

3Bank

Uz **ConsentID** mobilnu aplikaciju

Digitalizuj se lako

MICROFINANCE CENTRE
Co-funded by the European Union. Views and opinions expressed are however those of the author(s) only and do not necessarily reflect those of the European Union or the European Commission. Neither the European Union nor the European Commission can be held responsible for them.

CERISE-SPTF

eUPRAVA

Co-funded by the European Union

Što se dogodilo?

U prvih sedam mjeseci, 3Banka je pomogla čak 3.400 klijenata da nauče koristiti ConsentID. Istovremeno, udio digitalnih kredita u ukupnim poljoprivrednim kreditima porastao je na 80 %. Tijekom posjeta kreditnog savjetnika, klijenti su prošli i obuku za korištenje drugih e-usluga. Za gotovo sve klijente kojima je kredit odobren digitalnim putem, to je bio prvi put da koriste e-potpis

Što su rekli korisnici?

Velika većina klijenata (93 %) izrazila je zadovoljstvo potpuno digitaliziranim procesom odobravanja kredita, posebno njegovom brzinom i učinkovitošću.

3Banka posebno ističe koliko je edukacija klijenata bila ključna: 54 % klijenata priznalo je da bi im bilo teško digitalno potpisati ugovor bez praktične pomoći kreditnih savjetnika. Zahvaljujući toj podršci, više od polovice klijenata (56 %) osjećalo se dovoljno sigurno da koriste ConsentID i za druge zadatke, poput preuzimanja e-izvadaka s državnih portala za poljoprivredne potpore i poreze.

Važno je istaknuti da je svih 100 % klijenata cijenilo edukaciju uživo i izjavilo da bi digitalni kredit preporučilo drugima.

Uspjesi



Prihvaćanje promjene

Tijekom cijelog projekta, voditelji digitalnih inovacija ohrabreni su time što je većina kreditnih savjetnika pozitivno reagirala na tako veliku promjenu. Iako su neki u početku bili neskloni napuštanju tradicionalnog pristupa i potpunom prihvaćanju novog digitalnog procesa, to je bio prirodan dio tranzicije, a njihova povratna informacija imala je važnu ulogu u oblikovanju podrške i edukacijskih aktivnosti.

Kako bi se ovaj izazov lakše savladao i dodatno motivirali, kreditni su savjetnici potaknuti da prihvate digitalni kreditni proces kroz jednomjesečnu inicijativu temeljenu na nagrađivanju. Rezultat je bio impresivan: 70 % savjetnika prihvatilo je digitalne kredite. Na temelju tog uspjeha, poticajni plan za 2025. sada uključuje ciljeve povezane s udjelom digitalno isplaćenih kredita u poljoprivrednom sektoru. 3Banka je također najavila natjecanje “Digitalni prvak” s novčanim nagradama za troje kreditnih savjetnika koji tijekom godine ostvare najveći broj digitalnih kredita.

Preporuke

Drugim organizacijama koje razmatraju sličan projekt digitalizacije, 3Banka preporučuje da najprije jasno definiraju poslovni razlog prije nego što uđu u kompleksan i dugotrajan proces razvoja tehnologije.

Potrebe i očekivanja klijenata trebale bi biti u središtu rasprave pri izradi poslovnog modela. Promjena znanja i ponašanja potrebna da klijenti prihvate digitalne procese može biti složena i zahtjevna, osobito kada se radi o klijentima iz ruralnih područja. Kako bi im se pomoglo da uspješno naprave digitalni iskorak, potrebno je ulagati u edukaciju i osigurati stalnu podršku u kratkoročnom i srednjoročnom razdoblju.



3Bank je osnovana 2002. godine i pruža financijske usluge svima koji ostvaruju pozitivan ekonomski, društveni i ekološki učinak, posebno klijentima iz ruralnih područja, s niskim primanjima ili malim poduzećima, koji inače teško dolaze do financijskih usluga.

Kao vodeći akter u financijskoj inkluziji i tržišni lider u financiranju malih poljoprivrednika i poduzetnika u Srbiji, 3Bank drži 53 % i 35 % tržišnog udjela u tim segmentima.

3Bank je jedina organizacija u Srbiji specijalizirana za mikrofinanciranje, s jedinstvenim poslovnim modelom u kojem gotovo 200 savjetnika svakodnevno posjećuje klijente i time im omogućava financiranje kontinuiteta poslovanja, rasta ili poboljšanja životnih uvjeta.

Osim kredita, 3Bank nudi i štedne račune s poticajnim kamatnim stopama, čime potiče male uplate i štednju.

Izazovi

Edukativna brošura za klijente



[Preuzmi brošuru](#)

Video studije slučaja



Rješenje



Poticanje digitalnog rasta

Razbijanje prepreka za digitalne inovacije

PROBLEM

Poljoprivrednici u Rumunjskoj imaju ograničen pristup podršci za digitalne inovacije i često su nevoljki u korištenju tehnologije, što otežava rast poslovanja i smanjuje njihovu konkurentnost.

RJEŠENJE

Cilj je podići svijest, izgraditi lokalna partnerstva i smanjiti prepreke za usvajanje digitalnih tehnologija.

Izazov digitalne uključenosti

U Rumunjskoj otprilike 44% stanovništva živi u ruralnim područjima, a zemlja ima najveći broj farmi u EU. Većina su male obiteljske farme (98% ih je manje od 10 hektara), a samo 40% proizvodi više od svojih potreba. Ova jedinstvena struktura stvara izazove u pristupu standardnim financijskim uslugama, jer tradicionalne banke zahtijevaju dokumentaciju koju mnogi mali poljoprivrednici ne mogu osigurati.

Kao rezultat toga, ruralna područja imaju nisku razinu ulaganja i ograničene mogućnosti za razvoj poslovanja. Digitalne vještine također su ograničene. Na primjer, prije COVID-19, Patria Credit je utvrdila da samo 5% njezinih klijenata ima vlastitu e-mail adresu, često se oslanjajući na rodbinu ili lokalne vlasti za digitalnu komunikaciju.

U kombinaciji s nižom razinom obrazovanja i ograničenim pristupom brzom internetu i mogućnostima za obuku, poljoprivrednicima često nedostaju i izloženost i motivacija za razvoj digitalnih kompetencija, što dodatno produbljuje jaz u vještinama. Kako bi odgovorila na ovaj izazov, Patria Credit odlučila se usredotočiti na digitalne inovacije kao poticaj za rast poslovanja. Svjesna da je digitalizacija dugoročno putovanje, Patria Credit aktivno traži partnerstva i kontinuirano istražuje inovativna rješenja za podršku svojim klijentima.

"U Patria Creditu predani smo tome da damo svoj doprinos, ali vjerujemo da se prava transformacija događa samo kada djelujemo zajedno."

*Raluca Andreica,
CEO Patria Credit*

Pregled

Banka na tržnici

Kako su beskontaktna plaćanja postala sve češća, mnogi gradski kupci počeli su smatrati lokalne tržnice koje primaju samo gotovinu nepraktičnima, dajući prednost supermarketima. Kako bi odgovorila na ovaj izazov, Patria Bank je surađivala s Mastercardom i Rumunjskim udruženjem upravitelja tržnica (AAPR) kako bi promovirala POS sustave (Point of Sale – plaćanje karticom) na lokalnim tržnicama gdje poljoprivrednici prodaju svoje proizvode.

Zaposlenici Patria Banke i predstavnici AAPR-a postavili su informativne štandove na tržnicama kako bi izravno razgovarali s proizvođačima i potaknuli njihovo sudjelovanje. Zainteresirani prodavači dobili su kompletnu opremu (POS + debitnu karticu), što im je omogućilo prihvaćanje plaćanja na licu mjesta i trenutni pristup sredstvima. Zahvaljujući partnerstvu s Mastercardom, poljoprivrednici su u prvoj godini besplatno dobili POS opremu. Program je također ponudio osnovnu obuku, uključujući individualne demonstracije i tiskane korisničke vodiče kako bi im pomogao da započnu.

Pilot faza projekta uključivala je instalaciju 30 POS terminala na tržnici u Sibiuu, a kasnije se proširila na Iași, Galați i nekoliko područja u Bukureštu (Matache, Domenii, Progresul, Veteranilor).

Provedba

Projekt koji je započeo 2018. godine imao je spor početak u prve dvije godine, s rezultatima ispod očekivanja (10.000 transakcija u prvoj godini). Međutim, s vremenom je stekao zamah, dosegnuvši više od 100.000 transakcija do pete godine. Danas se inicijativa i dalje širi, s još 10 gradova koji su se pridružili programu.

Poljoprivrednici sada uočavaju jasne poslovne prednosti, poput povećane prodaje i pristupa široj bazi kupaca.

Projekt se uskladio s trendovima suvremenog trgovanja, pomažući prodavačima na tržnicama da ostanu relevantni u sve digitalnijem okruženju, istovremeno odgovarajući na rastuću potražnju za zdravom, lokalno proizvedenom hranom – privlačeći sve više urbanih potrošača.





Platforma za Pristup Maloprodaji

Još jedno inovativno partnerstvo pomoglo je povezati male proizvođače povrća s velikim maloprodajnim lancima. Uključivalo je izgradnju prilagođene online platforme koju je razvila lokalna agri-tech start-up tvrtka u suradnji s Carrefour-om, kako bi se omogućila izravna nabava od malih proizvođača. Kroz ovu platformu, poljoprivrednici mogu izravno prodavati svoje proizvode, potpisivati formalne ugovore i dobiti financiranje za svoje poslovanje. Do sada je omogućeno više od 300 ugovora s malim proizvođačima povrća.

Platforma je također omogućila praćenje usjeva, što je povećalo vjerodostojnost i povjerenje među maloprodajnim kupcima. Ova digitalna transparentnost olakšala je poljoprivrednicima sklapanje dugoročnih partnerstava s maloprodajnim lancima.

Takva partnerstva također postavljaju temelje za promociju zelene i organske poljoprivrede, omogućujući proizvođačima pristup novim tržištima visoke vrijednosti.

Podizanje svijesti

Patria nudi interni program obuke za svoje klijente, usmjeren na financijsku edukaciju, planiranje poslovanja i klimatsku otpornost. Program je pokrenut tijekom razdoblja COVID-19, a sada je u svojoj četvrtoj godini provedbe. Provođi se u partnerstvu s nevladinim organizacijama i stručnjacima za relevantna područja te uključuje webinare, treninge uživo organizirane s lokalnim poljoprivrednim zadrugama i kampanje podizanja svijesti emitirane putem lokalnog radija i društvenih mreža, s ciljem dosezanja digitalno zapostavljenih zajednica.

Izazovi

- Sporo početno prihvaćanje digitalnih alata i POS sustava
- Niska razina digitalne pismenosti među poljoprivrednicima
- Ograničena infrastruktura u ruralnim područjima
- Potreba za kontinuiranom edukacijom i izgradnjom povjerenja

Praktične pouke

Ključne lekcije uključuju važnost stalne podrške i jasno vidljivih koristi kako bi se potaknulo usvajanje. Uvođenje POS sustava pokazalo se najučinkovitijim kada je bilo popraćeno praktičnom obukom i početnom fazom bez troškova. Kod digitalnih platformi, povjerenje između poljoprivrednika i trgovaca raste kada su procesi transparentni, a plaćanja pouzdana. Iako su početni troškovi bili pokriveni strateškim partnerstvima, model se u međuvremenu preoblikovao u sustav s niskim naknadama kako bi se osigurala dugoročna održivost.

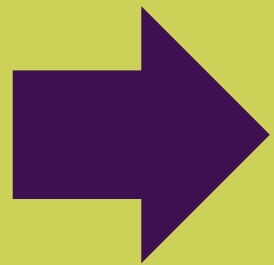
Lekcije



Patria Credit podržava napore poduzetnika u ruralnim i malim urbanim sredinama, kao i njihov pozitivan utjecaj na zajednice u kojima djeluju. To je prva nebankarska financijska institucija u Rumunjskoj posvećena mikrofinanciranju, s više od dva desetljeća iskustva i više od 18.000 financiranih klijenata. Zajedno s Patria Bank i Patria Asset Management čini Patria Grupu, koja pruža sveobuhvatnu podršku mikro-poduzećima, malim i srednjim poduzećima te poljoprivrednim gospodarstvima. Godine 2021., Patria Credit i Patria Bank ponovno su aktivirali Zakladu Patria Credit, koja djeluje na suzbijanju financijske isključenosti, promicanju održive poljoprivrede i podršci novoj generaciji poljoprivrednika.

Toolkit N°2

1. Korišćenje digitalnih alata za povezivanje poljoprivrednika



2. 2. Supporting green transition in agriculture with direct support



Digitalna i zelena tranzicija

Povećanje učinkovitosti ruralnih poduzeća u Poljskoj

PROBLEM

Malim poljoprivrednicima i ruralnim poduzetnicima potrebne su zelene i digitalne poslovne vještine, ali su previše zauzeti da bi putovali iz svojih udaljenih regija do nacionalnih (ili čak regionalnih) centara za obuku.

SOLUZIONE

Dinamična kombinacija metoda podučavanja uživo i online treninga kako bi se razvile zelene vještine i istodobno unaprijedila digitalna pismenost.

Digitalizacija i ozelenjavanje ruralnih poduzetnika

Ovaj je projekt imao za cilj testirati kombinaciju komunikacijskih i obrazovnih rješenja korištenjem inovativnih alata sadržajnog marketinga i novih formata obrazovanja kako bi se uspostavila veza s novim skupinama poduzetnika i poljoprivrednika iz ruralnih zajednica te promovirao održivi razvoj pomažući im da integriraju digitalne i zelene prakse u svoje poslovanje.

FDPA je osmislio niz edukativnih materijala koji kombiniraju digitalne i zelene kompetencije te ih promovirao među potencijalnim korisnicima putem angažiranih objava na društvenim mrežama.

Sadržaj edukacija isticao je praktičnu primjenu digitalnih alata za poslovno upravljanje, uz besplatne mobilne aplikacije osmišljene za podršku održivom upravljanju farmama – uključujući procjene zdravlja tla, vremenske prognoze i savjete za odabir usjeva.

Kako bi se znanje prenijelo tamo gdje je najpotrebnije, FDPA je koristio kombinirani pristup obuke koji je uključivao lako dostupne webinare, osobno savjetovanje s regionalnim stručnjacima i interaktivne radionice u malim grupama u suradnji s lokalnim stručnjacima za poljoprivredno savjetovanje.



Pregled

Povećanje vidljivosti

FDPA je izradio privlačan sadržaj za Meta i Instagram s ciljem promocije nadolazećih webinarâ i drugih zanimljivih materijala (npr. novih izvješća, online alata, baza podataka i slično). Također je proveo 5 oglasnih kampanja na društvenim mrežama kako bi osigurao što širi doseg svojih usluga.

Kao rezultat tih aktivnosti, tijekom godine broj posjeta njihovoj Meta stranici porastao je za 158 %, dok se broj pratitelja povećao za 22 %. Interakcije s objavljenim sadržajem povećale su se za 115 %, a broj klikova za 881 %. FDPA-ov Instagram profil, koji je prethodno bio neaktivan, također je zabilježio snažan porast angažmana – doseg se povećao za 70.000 %, a broj posjeta za 1.230 %.

Webinari za ruralna poduzeća i poljoprivrednike

Održani su besplatni webinarâ na četiri različite teme povezane s održivom poljoprivredom, svaki u trajanju od 2,5 sata. U svim slučajevima, broj sudionika premašio je početna očekivanja FDPA-a. Nakon svakog webinarâ, sudionici su ispunili kratku anketu u kojoj su mogli predložiti teme koje bi voljeli vidjeti u budućnosti. Snimci webinarâ bili su dostupni i onima koji nisu mogli sudjelovati uživo, kao i onima koji su željeli ponovno pogledati sadržaj.

Tema webinarâ	Sudjelovanje (broj / postotak u odnosu na prijavljene)	Broj pregleda na YouTubeu
Inovacije u preciznoj poljoprivredi	316 / 74.7%	--
Umjetna inteligencija za uspjeh malih poduzeća	204 / 83.3%	127
Nekemijska rješenja za zaštitu usjeva	1,082 / 104%	42
Poljoprivreda s niskim emisijama	404 / 80%	30

Provedba

Inovacije u preciznoj poljoprivredi: Ova sesija pokazala je kako digitalne tehnologije transformiraju poljoprivredu. Predavači su predstavili ISOBUS standarde, GNSS signale i alate poput 365FarmNet i SatAgro, demonstrirajući njihovu praktičnu primjenu u mapiranju polja i ciljanom gnojenju. Sudionici su upoznati s alatom Cropwise Seed Selector, koji pomaže u odabiru najboljih sorti usjeva za određenu regiju na temelju vremenskih i terenskih podataka, kao i s konceptom Cropwise Planting za izradu pametnih karata sadnje.

Umjetna inteligencija za uspjeh malih poduzeća: U ovoj sesiji, sudionici su otkrili kako se jezični modeli koriste za izradu sadržaja, prevođenje i analizu podataka. Naučili su kako umjetna inteligencija može generirati učinkovite marketinške tekstove i vizuale, dok su pravni stručnjaci govorili o aspektima vezanim uz privatnost podataka i intelektualno vlasništvo.

Nekemijska rješenja za zaštitu usjeva: Stručnjaci su istražili kako biološke i digitalne tehnologije mogu smanjiti uporabu pesticida, poboljšati kvalitetu usjeva i promovirati ekološki prihvatljivo gospodarstvo. Posebno su istaknuti: Integrirana proizvodnja bilja (IPP), biopripravci, odabir sorti usjeva i analiza podataka putem satelita. Ova sesija donijela je znanstvene uvide i konkretne savjete iz prakse kako bi se potaknulo smanjenje emisija u poljoprivredi.

Poljoprivreda s niskim emisijama: Ova sesija donijela je znanstvene uvide i konkretne savjete iz prakse kako bi se potaknulo smanjenje emisija u poljoprivredi. Potreba za time predstavljena je kroz uvjerljive podatke o emisijama u poljoprivredi, čime je istaknuta važnost korištenja pametnijih alata za smanjenje ugljičnog otiska. Studija slučaja fokusirala se na pogon bioplinskog postrojenja snage 1 MW, koji je pokazao ne samo koristi za okoliš, već i pozitivne učinke na lokalne zajednice. Razmotreni su i konkretni izvori financiranja, uključujući inicijative poput „Energija za ruralna područja“ koje pomažu poljoprivrednicima da napreduju. Webinar je potaknuo sudionike da tehnologije s niskim emisijama vide kao i ostvarive i korisne.



Podrška u digitalnim vještinama

Odabrani ruralni poduzetnici dobili su personalizirano mentorstvo o osnovnim digitalnim poslovnim vještinama od strane FDPA osoblja iz regionalnih ureda. Sudionici su dolazili iz različitih sektora, poput zdravstva, turizma, prehrambenih i tehničkih usluga. Njihova razina digitalnih vještina znatno se razlikovala: neki su bili potpuno isključeni iz digitalnog svijeta (tri nisu imali e-poštu, a pet nije koristilo društvene mreže), dok su drugi već upravljali web stranicama i koristili osnovne alate za digitalni marketing.

Svaki sudionik imao je koristi od barem jednog oblika prilagođene digitalne podrške. Nekoliko poduzetnika pokrenulo je vlastite Meta stranice ili unaprijedilo svoju online vidljivost objavama i sadržajem generiranim pomoću AI alata poput ChatGPT-ja i Canve. Mentorske sesije obuhvaćale su niz tema – od dijagnosticiranja i evidentiranja digitalnih alata te istraživanja mogućnosti digitalizacije do savladavanja jednostavnih digitalnih rješenja. Sudionici su naučili osnove upravljanja Meta profilima, kako kreirati zanimljive objave uz pomoć AI alata te kako učinkovito koristiti različite komunikacijske alate. U svakom slučaju, cilj je bio prilagoditi se razini znanja sudionika i osnažiti ih da s više sigurnosti naprave sljedeći korak u svom digitalnom razvoju.

Trening digitalnih vještina u malim grupama

Za mnoge je poljoprivrednike pristup poljoprivrednim subvencijama od iznimne važnosti. Iako je većina sudionika imala adresu e-pošte, a većina ih je posjedovala i korisničke račune ARiMR-a (Agencija za restrukturiranje i modernizaciju poljoprivrede), rijetko su ih znali koristiti samostalno. Nitko od njih nikada nije samostalno podnio prijavu putem interneta, a 60 % je priznalo da rijetko provjerava svoju e-poštu. Njihov oprez proizlazi iz straha od pogrešaka i zabrinutosti zbog mogućih prijevara. Svi su sudionici priznali da ne poznaju ni osnovne pojmove vezane uz internetsku sigurnost, a gotovo trećina njih smatrala je prijavu ozbiljnim izazovom. Zbog toga su mnogi poljoprivrednici radije čekali u dugim redovima u uredima državnih agencija, oslanjali se na pomoć službenika pri podnošenju zahtjeva za potporu ili su ovisili o svojoj djeci koja često žive u udaljenim gradovima.

Kako bi se premostili ti izazovi, jednodnevna radionica uživo uvela je sudionike u osnovne digitalne vještine potrebne u poljoprivredi. Sudionici su učili osnove upravljanja e-poštom i otkrili online platforme prilagođene poljoprivrednicima, uključujući ARiMR portal i Savjetodavni centar za poljoprivredu, koji nudi brojne tečajeve i edukacijske materijale. Kroz dan su bili vođeni kroz aplikaciju INTER-NAW, koja im omogućuje izradu prilagođenih planova gnojidbe na temelju specifičnosti njihovih zemljišta, a dan je zaključen živahnom sesijom za pitanja i odgovore i individualnim savjetovanjem.

Što se dogodilo?

Tijekom trajanja projekta, više od 1.700 poljoprivrednika i stručnjaka sudjelovalo je u četiri webinarima o održivim poljoprivrednim praksama, uključujući testiranje tla i ekološke metode zaštite bilja. Webinarima su također obuhvaćali preciznu poljoprivredu, koja koristi tehnologiju za smanjenje troškova, povećanje prinosa i zaštitu okoliša. Analizom podataka o tlu, vremenu i urodu, poljoprivrednici mogu preciznije prilagoditi metode rada, čime se postiže hrana više kvalitete, zdravija stoka i smanjen klimatski utjecaj. Ove digitalne vještine omogućuju poljoprivrednicima da rade pametnije, a ne više, i potiču razvoj održive poljoprivrede.

Što su rekli korisnici?

Sudionici su sadržaj ocijenili kao vrlo praktičan i relevantan za njihove potrebe. Prema anketama nakon događanja, webinarima su bili najdraži oblik učenja, a zatim slijede online tečajevi na zahtjev. I sadržaj i predavači na webinarima dobili su visoke ocjene.

Povratna informacija s AI webinarima (103 ispitanika) bila je vrlo ohrabrujuća: 34 % je izjavilo da će stečeno znanje sigurno pomoći njihovu poslovanju, 50 % vjeruje da će pomoći „u određenoj mjeri”. Trideset i četiri posto sudionika namjeravalo je implementirati ta rješenja u roku od šest mjeseci, dok je 31 % planiralo to učiniti naknadno.

Rezultati



Za webinar o smanjenju emisija, 92 % sudionika nikada prije nije koristilo kalkulator emisija, no nakon sudjelovanja 96 % ih je prepoznalo njihovu vrijednost.

Treninzi uživo cijenjeni su zbog praktičnog pristupa i neposredne primjene, osobito u svakodnevnom poljoprivrednim poslovima. Za FDPA, webinar su se pokazali najučinkovitijima u dosezanju šire publike, dok je mentorski rad bio idealan za osobe s nižim razinama digitalnih vještina. FDPA planira i dalje kombinirati ove pristupe, koristeći terensko osoblje kao "digitalne ambasadore" za praktičnu i individualnu podršku.

Međutim, edukacije i mentorstva uživo i dalje je teško organizirati. Zbog zauzetih rasporeda, poljoprivrednicima je teško sudjelovati, a mikropoduzetnici često nemaju vremena za edukacije — te ih često odgađaju ili odustaju. Dodatno, budući da se ovi programi oslanjaju na motivirano terensko osoblje, FDPA pažljivo odabire podružnice koje imaju strast za pružanjem nefinancijskih usluga.

Što je pomoglo?

FDPA smatra da je snažno povjerenje između terenskih radnika i lokalnih zajednica bilo ključno za uspjeh projekta. FDPA je poznato i cijenjeno ime u ruralnoj Poljskoj, poznato po dugogodišnjoj financijskoj i praktičnoj podršci poljoprivrednicima i mikropoduzetnicima. Za razliku od mnogih drugih mikrofinancijskih institucija, FDPA jednaku važnost pridaje obrazovanju i obuci kao i mikrokreditiranju, čime stječe prepoznatljiv „brend“ i bogato iskustvo u pružanju praktičnih nefinancijskih usluga.

Unatoč tim prednostima, glavne prepreke poput nedostatka vremena, rupa u znanju te ograničenih sredstava za marketing i promociju i dalje otežavaju digitalno uključivanje. Kako bi premostio taj jaz, FDPA istražuje nova rješenja — poput dodjele malih potpora ili besplatnog pristupa premium digitalnim alatima (npr. Canva Pro ili Meta Ads bonovi) — kako bi poduzetnici mogli isprobati online promociju bez brige o troškovima. Omogućujući ljudima da sigurno eksperimentiraju i vide stvarne rezultate, FDPA želi potaknuti veću razinu povjerenja i dugoročnu posvećenost digitalnom prisustvu i promociji.



Fundacja na rzecz Rozwoju
Polskiego Rolnictwa

Zaklada za razvoj poljoprivrede u Poljskoj (FDPA) je zaklada osnovana s misijom promicanja održivog ruralnog razvoja i poduzetništva, stvaranja novih radnih mjesta izvan poljoprivrede te osiguravanja jednakih prilika za žene, nezaposlene i mlade.

Misija se provodi kroz aktivnosti mikrokreditiranja i dodjelu investicijskih potpora za osnivanje i razvoj malih poduzeća u ruralnim područjima, kao i kroz lokalne razvojne programe te programe edukacije i savjetovanja. FDPA djeluje putem 5 regionalnih ureda na području cijele Poljske.

Serija webinar



[Poveznica na webinar: Inovacije u preciznoj poljoprivredi](#)



[Poveznica na webinar: Umjetna inteligencija za uspjeh malih poduzeća](#)



[Poveznica na webinar: Nekemijska rješenja za zaštitu usjeva](#)



[Poveznica na webinar: Poljoprivreda s niskim emisijama](#)

Rješenje

Video studije slučaja



Život kroz naše tlo



UPRAVLJANJE TLOM ZA ODRŽIVU POLJOPRIVREDU

PROBLEM

Većini rumunjskih poljoprivrednika nedostaje ključno znanstveno znanje o praksama upravljanja tlom koje su potrebne za očuvanje plodnosti, održavanje produktivnosti i borbu protiv dezertifikacije, što dovodi do ozbiljne degradacije tla.

RJEŠENJE

Analiza tla, edukacija i mentorstvo kako bi se pomoglo poljoprivrednicima da surađuju s tlom u cilju postizanja snažnih i održivih prinosa.

Poticanje održivog gospodarenja tlom

Rumunjska se može pohvaliti nekim od najbogatijih i najplodnijih tala u cijeloj Europi, no to prirodno bogatstvo još uvijek je u velikoj mjeri nedovoljno iskorišteno od strane poljoprivrednika. Zabrinjavajuće je što je zdravlje tih dragocjenih tala sve više ugroženo dezertifikacijom i iscrpljivanjem hranjivih tvari. Korijen problema leži u raširenom nedostatku znanstvenog znanja o njezi i upravljanju tlom, budući da se mnogi mali poljoprivrednici oslanjaju na neprovjerene informacije i savjete od prodavača poljoprivrednih inputa – što često dovodi do pretjerane upotrebe pesticida, fungicida i drugih kemikalija koje dodatno oštećuju tlo (do 90 % obiteljskih farmi, prema istraživanju i iskustvu FAER-a).

Više od 90 % farmi u Rumunjskoj vodi se kao obiteljsko gospodarstvo – postotak koji nema premca u Europi – što naglašava ključnu ulogu malih farmi (obično do 10 hektara) u oblikovanju poljoprivrednog krajolika zemlje.



Detaljna analiza tla može otkriti probleme koji uzrokuju nestabilne prinose te pružiti smjernice za rad s tlom u cilju optimizacije uvjeta potrebnih za uzgoj svake pojedine kulture. Takva analiza može također ukazati na to kako se kemijski sastav tla može znatno razlikovati čak i na vrlo kratkim udaljenostima (manjim od 100 metara), zbog faktora poput nagiba terena, orijentacije padine ili sposobnosti zadržavanja vode. Ovaj nedostatak znanja ugrožava ne samo očuvanje plodnosti tla, već i lokalnu bioraznolikost te kvalitetu vode.

U tom kontekstu, FAER nudi edukaciju i obuku o tehnikama analize tla. Njegovi konkretni ciljevi su:

- Obučiti 200 poljoprivrednika u 3 županije o dobrim praksama upravljanja tlom i kružnom gospodarstvu (što ono jest i što znači za poljoprivrednike)
- Provesti sveobuhvatne analize tla za 100 poljoprivrednika kako bi se identificirale glavne tvari koje utječu na tlo te pružili konkretni savjeti za ublažavanje negativnih učinaka pretjerane upotrebe pesticida i gnojiva
- Provesti naknadne analize tla nakon 12 mjeseci, što FAER-u omogućuje praćenje promjena u kemijskom sastavu tla na tom području te pomoć poljoprivrednicima u izradi srednjoročnih planova za održivo upravljanje tlom
- Provesti naknadne analize tla nakon 12 mjeseci, što FAER-u omogućuje praćenje promjena u kemijskom sastavu tla na tom području te pomoć poljoprivrednicima u izradi srednjoročnih planova za održivo upravljanje tlom

Pregled

Analiza potreba

U prethodnom dvogodišnjem projektu s 250 poljoprivrednika koji su obrađivali zemljišta do 10 ha, FAER je utvrdio nedostatak obrazovanja među poljoprivrednicima te slab interes za učenje i usvajanje novih metoda. Također je uočena pretjerana uporaba pesticida – poljoprivrednici su uglavnom slijedili primjer prethodnih generacija ili susjeda, bez uzimanja u obzir stvarnih potreba tla. U to je vrijeme FAER prikupio 40 uzoraka tla kako bi potkrijepio svoja iskustvena zapažanja podacima, ali tada nije imao sredstva za daljnje istraživanje problema.

Formiranje tima

Na početku projekta, FAER je angažirao agronomskog stručnjaka s više od 20 godina praktičnog iskustva u poljoprivredi. Taj agrološki stručnjak ne samo da je razvio program obuke i vodič za uzorkovanje tla, već je i radio s uključenim poljoprivrednicima kako bi im pojasnio rezultate analize uzoraka tla.

Razvoj

Ciljanje korisnika

U okviru ove inicijative, FAER-ov agronomski stručnjak i voditelj projekta obilazili su teren kako bi izravno komunicirali s poljoprivrednicima, poticali dijalog s lokalnom zajednicom i lokalnim vlastima. Radi povećanja vidljivosti inicijative, više gradonačelnika dalo je javnu podršku i pozvalo poljoprivrednike da se uključe u rasprave i podijele ideje o potrebi za održivim upravljanjem tlom. Ova strategija FAER-u je omogućila da prepozna koji su poljoprivrednici najotvoreniji prema ideji i pozove ih da sudjeluju. U Rumunjskoj, gdje su udruge poljoprivrednika rijetkost, suradnja s gradonačelnicima na razini županija također je pomogla u razmjeni najboljih praksi.

Poljoprivrednici su obično birali površine od 1 do 10 ha, s mješovitom proizvodnjom (uglavnom stoka i žitarice), i djeluju unutar obiteljskih gospodarstava s ograničenim pristupom formalnom obrazovanju.



Uzorkovanje tla

Projekt je obuhvatio 100 poljoprivrednika koji su proveli dvije osnovne analize tla u razmaku od 12 mjeseci, kako bi se omogućila detaljna usporedba kvalitete tla tijekom vremena. Rezultati analize pomoći će poljoprivrednicima u odabiru optimalnih kultura, uravnoteženoj primjeni kemikalija i dugoročnom poboljšanju zdravlja tla.

FAER je surađivao s lokalnim dobavljačem na izradi prilagođenih testnih kompleta koji su mogli mjeriti razine kalija, fosfora, dušika i kalcija.

Kompleti su također uključivali detaljan dvostrani vodič za uzorkovanje tla, koji je izradio FAER-ov agronomski stručnjak.

Nakon prvog kruga uzorkovanja, rezultati su podijeljeni s poljoprivrednicima putem agronomskog stručnjaka i obučenog osoblja, kako bi se osiguralo da se složeni znanstveni nalazi „prevedu” u razumljive i korisne uvide. Tijekom provedbe ove faze pokazalo se da osoblje može pružiti samo osnovnu interpretaciju podataka, što je dodatno istaknulo potrebu za prisutnošću agronomskog stručnjaka koji može ponuditi prilagođene savjete prema specifičnim okolnostima svakog gospodarstva.



Provedba

Obuka poljoprivrednika

Do danas je FAER osposobio svih 200 poljoprivrednika kroz 9 događanja uživo, prosječnog trajanja od 16 sati (podjednako raspoređeno između teorijskog dijela i terenskog rada). Ove su se sesije temeljile na kombinaciji stručnosti FAER-a u edukaciji i tehničkog znanja agronomskog stručnjaka, s ciljem izrade sveobuhvatnog vodiča za upravljanje tlom. Vodič je obuhvaćao teme poput: procesa degradacije tla, uloge mikronutrijenata u zdravlju tla, povezanosti tla i kružnog gospodarstva, ekološki prihvatljivih praksi, klimatskih promjena te najboljih praksi za održavanje farmi – uključujući upravljanje vodom, gnojivima i otpadom.

Kao dio ove praktične obuke, FAER je organizirao tri studijske grupe, svaku s po 60 poljoprivrednika i 20 članova osoblja, s ciljem posjeta farmama – po jedna grupa u svakoj županiji. Zbog neočekivanih karantenskih ograničenja, samo je jedna farma na kraju mogla ugostiti studijski posjet. Zato je FAER organizirao alternativne aktivnosti za poljoprivrednike, uključujući posjet poljoprivrednoj izložbi i obilazak većih farmi kako bi se pokazalo kako tehnike upravljanja tlom funkcioniraju u praksi na toj razini.

Pokretanje e-učenja

Prepoznajući da svaki poljoprivrednik ima jedinstvene izazove utemeljene na specifičnostima svog zemljišta, FAER je uveo e-learning module kako bi ponudio prilagođena rješenja koja će osnažiti poljoprivrednike da bolje surađuju s tlom i time poboljšaju prinose. Svaki od pet modula pruža teorijska znanja o upravljanju tlom uz potporu korisnih grafova.

Tjedna ažuriranja na društvenim mrežama (na platformi Meta) najavljivala su dostupnost novih modula; distribucija informacija temeljila se uglavnom na preporukama usmenom predajom, no u planu je razviti robusniju komunikacijsku strategiju (uz uključivanje lokalnih vlasti i općina) u skorijoj budućnosti. Na kraju projekta, 43 korisnika pristupilo je barem jednom modulu.



Što su rekli korisnici?

Poljoprivrednici su bili iznenađeni rezultatima analize tla, koji su često bili u suprotnosti sa savjetima trgovaca kemikalijama. Na primjer, nekima je preporučeno dodavanje fosfora, da bi otkrili kako njihovo tlo već sadrži višak. Zanimanje i entuzijazam poljoprivrednika za učenje o kvaliteti vlastitog tla bio je pozitivan ishod.

Prisutnost stručnjaka i događanja u neposrednoj blizini dodatno je motivirala poljoprivrednike da se uključe, s obzirom na to da su izrazito zauzeti i rijetko imaju vremena za putovanja.

Što nije funkcioniralo?

Velik izazov bio je osigurati potpunu uključenost svih poljoprivrednika (posebno starijih generacija), koji su često oprezni prema novim praksama – osobito kad su u suprotnosti s uvriježenim vjerovanjima. Ta se neodlučnost jasno pokazala nakon prvog kruga analiza tla: ne svi poljoprivrednici koji su sudjelovali nisu primijenili korektivne mjere, iako su imali jasne i konkretne podatke.

Istovremeno, FAER-ovi kapaciteti bili su ograničeni. Samo jedan agronomski stručnjak bio je dostupan, pa su se stvarala uska grla kad su poljoprivrednici postavljali previše tehničkih pitanja odjednom.



Rezultati

FAER se također suočio s izazovima u usklađivanju aktivnosti s rasporedom poljoprivrednika. S obzirom na to da je poljoprivredni rad izrazito sezonski, poljoprivrednici su najviše zauzeti u proljeće, ljeto i jesen – što je otežalo njihovo sudjelovanje u treninzima i radionicama u tim razdobljima, pa je angažman bio niži od očekivanog. Ta neusklađenost uzrokovala je i kašnjenja. Kako bi ostali u planiranom vremenskom okviru, FAER je pokrenuo drugi krug analiza tla znatno ranije od planiranog, u nadi da će zadržati istih 100 sudionika i omogućiti usporedbu kvalitete tla kroz vrijeme. Izvorni vremenski okvir projekta jednostavno nije odgovarao stvarnosti poljoprivrednog kalendara.



Prilagodba u stvarnom vremenu

FAER je tijekom projekta donio niz odluka kako bi odgovorio na nove izazove:

- **Fleksibilnost:** Sastanci su planirani u različito vrijeme kako bi se prilagodili rasporedu poljoprivrednika, no rezultati su bili različiti.
- **Lokalizacija:** Tim se udaljio od većih, centraliziranih događanja i okrenuo manjim, lokalnim okupljanjima.
- **Izravan pristup:** FAER je otkrio da je osobni, izravni pristup licem u lice najučinkovitiji. No, to je donijelo i izazove vezane uz ograničene kapacitete osoblja za pružanje kvalitetne podrške i usmjeravanja.
- **Pokretanje e-učenja:** Razvijanje dodatnog online sadržaja omogućilo bi poljoprivrednicima da uče vlastitim tempom, posebno u razdobljima kada su manje opterećeni.

U idealnom slučaju, projekt bi trajao dvije godine kako bi se mogle provesti sve planirane aktivnosti, izbjegavajući vršne poljoprivredne sezone. Budući da je projekt započeo sredinom veljače, trebalo je više od mjesec dana da se poljoprivrednici dovoljno uključe u planirani raspored — što je značilo da je trebalo dodati dodatno vrijeme pri kraju projekta kako bi se mogao provesti drugi krug analize tla. S obzirom na to da je projekt trajao relativno kratko (15 mjeseci), bilo je teško potaknuti, omogućiti i pratiti stvarne promjene u praksama upravljanja tlom.

Preporuke

Drugim organizacijama koje pokreću slične inicijative, FAER bi preporučio:

- **Prikupljanje povratnih informacija:** Alati za osobno prikupljanje povratnih informacija dali su više i kvalitetnije uvide u odnosu na digitalne alate. Poljoprivrednici, osobito oni u udaljenim ruralnim područjima, često nemaju povjerenja u tehnologiju.
- **Osiguravanje podrške unutar organizacije:** Stalna komunikacija s upravnim odborom i osobljem ključna je za izbjegavanje pogrešaka i nesporazuma (npr. izgubljeni obrasci, kriva tumačenja, udvostručeni napori i sl.).

Sljedeći koraci

U budućnosti, FAER planira:

- **Pružanje konkretnih rješenja:** Pružanje nefinancijske podrške (putem bespovratnih sredstava) poljoprivrednicima radi poboljšanja kvalitete tla.
- **Povezivanje s financijama:** U sljedeće četiri godine, FAER planira razviti kombinirani proizvod — zeleni zajam + edukaciju — s ciljem promicanja ekološki prihvatljivijih praksi.
- **Institucionalna predanost:** FAER ima za cilj razviti vlastitu internu ekološku politiku uz podršku organizacija Cerise + SPTF.
- **Razmišljanje izvan okvira:** Sljedeća faza projekta mogla bi se usmjeriti na poticanje interesa za organske i zelene proizvode, koji se često doživljavaju kao preskupi za siromašnije obitelji. U tom kontekstu, moglo bi biti korisno predstaviti financijske koristi od održive poljoprivrede — primjerice, kroz praćenje poboljšanja prinosa u usporedbi s poboljšanjima kvalitete tla.



FAER je osnovan u prosincu 2005. kao proširenje rada Zaklade FAER (osnovane 1992.) s ciljem poticanja stvaranja i očuvanja radnih mjesta u ruralnim područjima — podržavajući farme te mala i srednja poduzeća kroz financiranje njihova razvoja i modernizacije.

FAER ima za cilj poboljšati životni standard svojih klijenata i lokalnih zajednica u području svojeg djelovanja, pružajući mikrofinancijske usluge za razvoj projekata, aktivnosti i poduzeća — uključujući projekte za zajednicu i projekte gospodarskog razvoja — kako bi se poboljšao životni standard lokalnog stanovništva, osobito u ruralnim područjima.

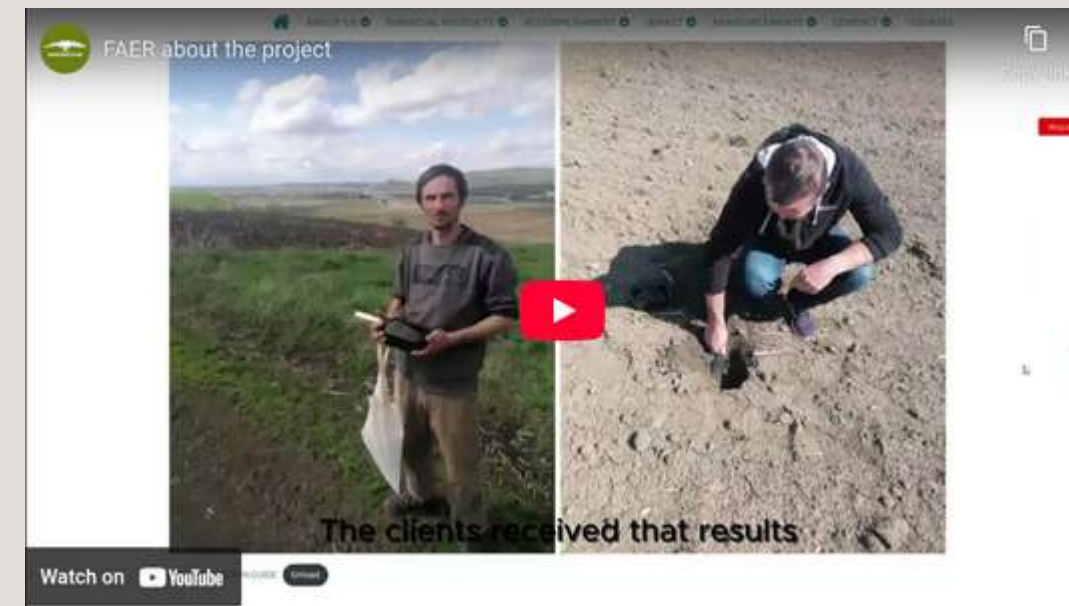
Sljedeći koraci

Edukativni materijali



<https://www.faer.ro/ifn/curs/>

Video studije slučaja



Vijesti o projektu



Rješenje



Iskorištavanje potencijala

Podrška zelenoj tranziciji pomoću tehnologije

PROBLEM

Unatoč klimatskim i ekološkim izazovima, znanje o održivoj poljoprivredi je ograničeno, što čini tranziciju zastrašujućom za ruralne klijente.

RJEŠENJE

Prilagođena mikrofinanciranja i partnerstva u agritehnologiji koja podupiru održivost i inovacije u ruralnim zajednicama.

Izgradnja otpornosti farmi

U Rumunjskoj oko 44% stanovništva živi u ruralnim područjima, gdje su većina farmi male i u obiteljskom vlasništvu – 98% ih ima manje od 10 hektara. Te mikro i nano farme suočavaju se s brojnim izazovima: ograničenim pristupom navodnjavanju, degradiranim tlom i rastućim troškovima sjemena, gnojiva i goriva, što sve smanjuje profitabilnost. Iako su okosnica prehrambenog sustava, ti su poljoprivrednici ujedno i najizloženiji klimatskim i tržišnim rizicima – i često su najzanemareniji u politikama i investicijskim strategijama.

Održiva poljoprivreda postaje sve važnija jer se Rumunjska suočava s rastućim klimatskim prijetnjama poput ekstremnih kiša, dugotrajnih suša i nestašice vode. U južnim i istočnim regijama, ozbiljne suše uništile su ključne usjeve poput kukuruza i suncokreta, pri čemu su prinosi pali za 30–50% u nekim područjima – što izravno utječe na prihode farmi i sposobnost otplate zajmova.

Iskorištenost EU subvencija ostaje niska zbog birokratske složenosti i ograničenog pristupa obuci u održivim praksama. Također postoje trajne prepreke u znanju i povjerenju. Čak i kada zelene tehnologije postoje, mali proizvođači često nemaju lokalizirane, praktične savjete. Javni savjetodavni sustavi su nedovoljno financirani, a privatne usluge rijetko dopiru do udaljenih područja. Kao rezultat toga, ulaganja u otpornost ostaju niska, a mnogi poljoprivrednici nemaju kapacitet za prijelaz na održivu poljoprivredu – čime se povećava jaz u financiranju.

Ključni izazov za pružatelje mikrofinanciranja je definiranje i pružanje istinski „zelenih“ financijskih proizvoda. Patria Credit je naučila da zeleno financiranje nije jednokratno rješenje, već kontinuirani proces. To uključuje blisku suradnju s klijentima, testiranje alata, prikupljanje povratnih informacija i podršku u postupnom prijelazu na održivije prakse.

Kako bi unaprijedila ovu misiju, Patria Credit aktivno gradi partnerstva i istražuje inovativne načine kako pomoći poljoprivrednicima da usvoje klimatski pametne pristupe i ojačaju svoju dugoročnu otpornost.

„Naša tajna u poljoprivredi: budi prisutan, ostani tamo, isprobaj različite stvari.”

*Raluca Andreica,
CEO Patria Credit*

Pregled

Prilagođena podrška

Grupa Patria razvila je internu segmentaciju tržišta kako bi prilagodila svoje alate i komunikaciju različitim potrebama klijenata. Patria Bank opslužuje srednje i velike poljoprivrednike, dok se Patria Credit MFI fokusira na manje klijente putem specijaliziranih kreditnih službenika s agronomskim znanjem, često iz istih lokalnih zajednica.

Ti službenici koriste ciljani pristup temeljen na veličini farme i vrsti poljoprivredne proizvodnje – usjevi, povrće, stoka ili voće – kako bi podržali rast i održivost poljoprivrednika.

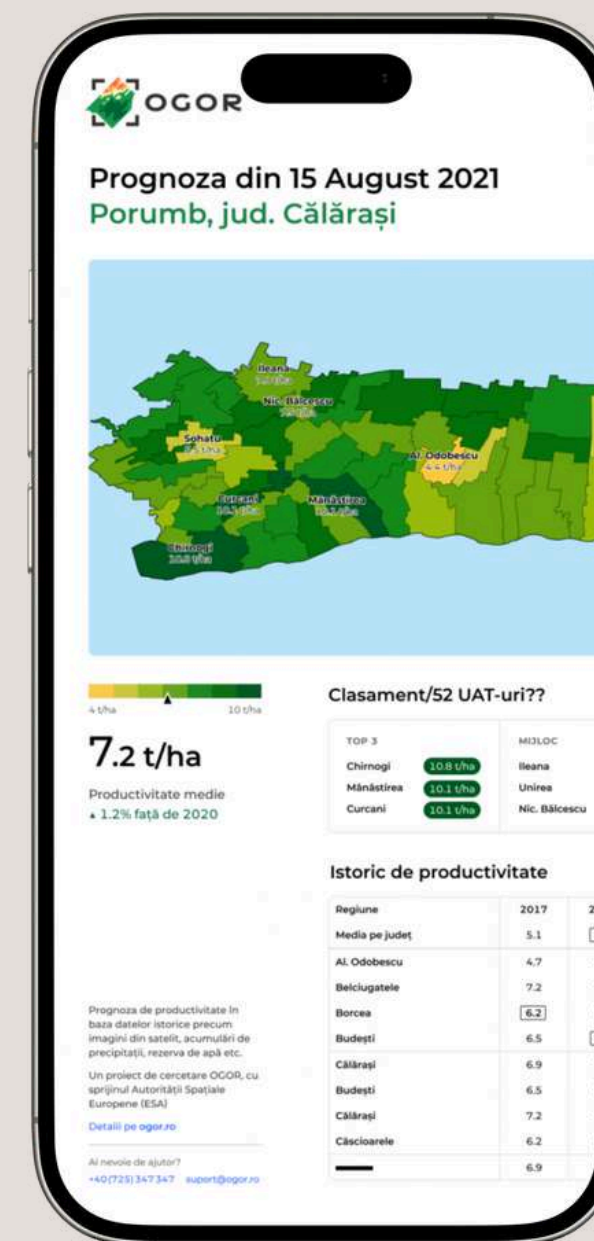
S više od 15 godina iskustva, Patria Credit je izgradila čvrstu osnovu tržišnih podataka, uvida u rizike i praktičnog znanja. To im omogućuje da ponude prilagođene kreditne proizvode i podrže otplatu putem preventivnog, na znanju utemeljenog pristupa, uključujući redovite posjete farmama radi praćenja proizvodnje.

Ovi bliski odnosi potiču povjerenje i dugoročnu suradnju, stvarajući temelje za postupni prijelaz na zelenije prakse.

Inteligentna farma

Počevši od 2022. godine, Patria je pokrenula pilot-projekt koristeći naprednu opremu za nadzor usjeva, u suradnji s agritech startupovima Enten Systems i Ogor. Te dvije tvrtke nude opremu za daljinsko očitavanje koja pruža objedinjene podatke sa satelita, dronova, strojeva i mobilnih uređaja. Ugrađeni AI modeli procjenjuju zdravlje usjeva, stanje hranjivih tvari, rizike od štetnika i bolesti te optimalno vrijeme za intervenciju. Patria je uspjela financirati kupnju tih rješenja po dogovorenim cijenama za 10 svojih klijenata.

Oprema s lokalnim senzorima instalirana je u staklenicima za povrće ili povezana sa satelitima za usjeve, kako bi se pomoglo poljoprivrednicima u praćenju proizvodnje i dobivanju ranih upozorenja.



Provedba

|| PATRIA CREDIT, RUMUNJSKA

Na početku su agroinženjeri prikupljali informacije o uvjetima tla, temperaturi i rastu biljaka. Promatrali su usjeve dvaput dnevno pomoću kamere i provjeravali parametre tla tijekom posjeta na terenu dvaput mjesečno. Ovo intenzivno praćenje uglavnom se provodilo u početnoj fazi radi kalibracije platforme. Međutim, povremene provjere i ažuriranja podataka i dalje se provode kako bi se osigurala točnost i relevantnost.

Oprema prikuplja podatke o usjevima i povrću, analizira ih i prikazuje rezultate u grafičkom obliku na internetskoj platformi. Platforma integrira podatke iz više izvora, analizira ih pomoću AI algoritama i prikazuje vizualne uvide putem nadzorne ploče dostupne i poljoprivrednicima i Patria timu.

Za poljoprivrednike je komponenta obuke bila ključna za uspjeh projekta. Morali su naučiti kako pristupiti digitalnoj platformi i čitati pružene podatke.

Putem platforme, poljoprivrednici mogu primiti upozorenja, prilagođene savjete o učinkovitosti resursa (voda, kemikalije itd.) ili predložene ekološke alternative, poput biorazgradivih materijala za staklenike.

To nije samo poboljšalo proizvodni proces, već i njegov utjecaj na okoliš. Poljoprivrednici koji su koristili platformu ostvarili su do 25% uštede vode i poboljšanu kontrolu štetnika. Patria također prima informacije o napretku proizvodnje usjeva i spremnosti za prodaju, što je vrijedno za praćenje zajmova.



Troškovi opreme

Visoki troškovi opreme i dalje predstavljaju glavnu prepreku za usvajanje zelenih rješenja. Čak i kada poljoprivrednici razumiju što im je potrebno, početna ulaganja često su nedostupna. Tijekom pilot faze inicijative „Inteligentna farma“, Patria je pokrila te troškove, ali sada istražuje alternativne mogućnosti financiranja. Jamstva za javna ulaganja i mehanizmi osiguranja ključni su za širenje takvih napora.

Izgradnja povjerenja

Još jedan ključni izazov leži u nedostatku savjetodavne podrške i nepovjerenju. Mnogi poljoprivrednici nisu sigurni kako primijeniti klimatski pametne prakse ili su nevoljki u prihvaćanju novih tehnologija zbog negativnih prethodnih iskustava. Transparentnost također ostaje osjetljivo pitanje. Patria nastoji prevladati ove izazove isticanjem koristi – poput povećane vjerodostojnosti kod komercijalnih i finansijskih partnera, što može dovesti do više ugovora i boljeg pristupa financiranju. Izgradnja transparentne evidencije također može otvoriti put za dobivanje službene Bio certifikacije.

Izazovi



Praktični zaključci

Iskustvo Patria naglašava važnost povezanosti s lokalnim zajednicama. Mnogi kreditni službenici dolaze iz poljoprivrednih zajednica, što im daje neposredno znanje o poljoprivrednim praksama i izazovima. Oni govore jezik klijenta – doslovno i figurativno.

Strpljenje je također ključno. Neće svaka inovacija odmah uspjeti, ali upornost i isprobavanje različitih rješenja su ključni. Usmena predaja i osobne preporuke igraju važnu ulogu, pa uključivanje lokalnih utjecajnih osoba može pomoći u širenju dobrih praksi.

Proces uključivanja mora biti vrlo jednostavan, a strahovi vezani uz transparentnost trebaju se riješiti što je prije moguće. Iako koncept „zelene tranzicije“ može djelovati zastrašujuće, ključno je započeti s malim, upravljivim koracima.

Na kraju, početni troškovi ulaganja često obeshrabruju sudjelovanje. Pružanje subvencija ili pokrivanje početnih troškova može značajno povećati angažman i prihvaćanje.

Podrška zelenoj tranziciji uključuje razvoj digitalnih i ekoloških vještina među poljoprivrednicima. Projekt je potvrdio da su lokalni savjetnici, rani opipljivi rezultati i učenje među kolegama ključni za širenje održivih praksi.

Daljnji koraci

Prema Patria Credit, izgradnja ekosustava partnerstava koji podržavaju zelenu inkluziju je ključna. Moramo se udaljiti od fragmentiranih usluga i zamijeniti ih pouzdanim lokalnim savjetodavnim sustavom, kako digitalnim tako i osobnim, uz jače zakonodavne okvire i ulaganja u infrastrukturu.

To se može postići samo kroz značajnu međusektorsku suradnju – okupljanjem institucija za mikrofinciranje (IMF), vlada, nevladinih organizacija, agritech tvrtki i donatora.



Patria Credit podržava napore poduzetnika u ruralnim i malim urbanim sredinama, kao i njihov pozitivan utjecaj na zajednice u kojima djeluju. To je prva nebankarska financijska institucija u Rumunjskoj posvećena mikrofinciranju, s više od dva desetljeća iskustva i više od 18.000 financiranih klijenata. Zajedno s Patria Bank i Patria Asset Management čini Patria Grupu, koja pruža sveobuhvatnu podršku mikro-poduzećima, malim i srednjim poduzećima te poljoprivrednim gospodarstvima. Godine 2021., Patria Credit i Patria Bank ponovno su aktivirali Zakladu Patria Credit, koja djeluje na suzbijanju financijske isključenosti, promicanju održive poljoprivrede i podršci novoj generaciji poljoprivrednika.

Lekcije



Naučene lekcije

Ključni uspjesi

- **Održivi alati:** Nekoliko partnera razvilo je trajna rješenja kao što su digitalne platforme, interna obuka za osoblje i ugrađena obuka za klijente unutar operativnih procesa (npr. tijekom isplate zajma).
- **Hibridna isporuka:** Webinar i su se pokazali učinkovitima za informiranje, ali interakcija licem u lice ostala je ključna za uključivanje i održivi angažman.
- **Opipljive koristi potiču angažman:** Korisnici su vjerojatnije usvojili nove vještine ili alate kada su vidjeli jasne financijske ili operativne dobitke, potencijalno podijeljene s konkretnim primjerima kolega.

Utvrđeni izazovi

- **Vremenska ograničenja:** 12-mjesečni projektni ciklus često je bio prekratak da bi se izgradila čvrsta potpora za zelenu ili digitalnu tranziciju ili da bi se u potpunosti razvila i proširila inovativna rješenja (npr. chatbotovi ili platforme za e-učenje).
- **Povjerenje i povjerenje:** Mnogi klijenti, posebno žene i poduzetnici u ruralnim područjima, nisu imali digitalno povjerenje i bili su oprezni prema online sustavima, posebno za financijske zadatke. Istraživanje 3Bank pokazalo je da 54% poljoprivrednika ne može potpisati digitalne ugovore bez osobne pomoći.
- **Zadržavanje i doseg:** Samo digitalni kanali doveli su do napuštanja školovanja; ljudski kontakt (putem terenskih posjeta ili WhatsApp grupa) bio je ključan za zadržavanje.
- **Nedostatak informacija:** ograničeno iskustvo i niska svijest o beneficijama ili mogućnostima financiranja usporili su usvajanje.

Preporukama

- **Rano podignite svijest:** koristite pouzdano osoblje (npr. kreditne službenike) i društvene medije (npr. FDPA Facebook stranica) i primjere iz stvarnog života za edukaciju i motiviranje.
- **Kombinirajte digitalne alate s ljudskom podrškom:** podučavanje na licu mjesta, grupe vršnjaka i mentorstvo grade povjerenje i samopouzdanje.
- **Segmentirajte publiku i prilagodite pristupe:** utvrdite razine spremnosti i prilagodite se u skladu s tim.
- **Pokažite učinak:** upotrijebite primjere i poticaje iz stvarnog života kako biste pokazali vrijednost.
- **Pratite i prilagođavajte:** pratite angažman, prikupljajte povratne informacije (OMRO je objavio vodič kao nagradu za odgovaranje na ankete o zadovoljstvu) i kontinuirano usavršavati strategije (MicroLab i Coopfin prilagodili su svoje nastavne planove i programe usred projekta na temelju doprinosa sudionika).

Projekt Transform Together Fund je sufinanciran sredstvima Europske unije. Stavovi i mišljenja izneseni u ovom dokumentu isključivo su stavovi autora i ne odražavaju nužno stavove Europske unije ili Europske komisije. Ni Europska unija ni Europska komisija ne mogu biti odgovorne za njih.



Co-funded by
the European Union

