

# Poduzetnički projekt na primjeru proizvodnje meda i pčelinjih proizvoda

---

**Barišić, Nikolina**

**Undergraduate thesis / Završni rad**

**2018**

*Degree Grantor / Ustanova koja je dodijelila akademski / stručni stupanj:* **Karlovac University of Applied Sciences / Veleučilište u Karlovcu**

*Permanent link / Trajna poveznica:* <https://um.nsk.hr/um:nbn:hr:128:307576>

*Rights / Prava:* [In copyright](#)/[Zaštićeno autorskim pravom.](#)

*Download date / Datum preuzimanja:* **2025-01-27**



**VELEUČILIŠTE U KARLOVCU**  
Karlovac University of Applied Sciences

*Repository / Repozitorij:*

[Repository of Karlovac University of Applied Sciences - Institutional Repository](#)



zir.nsk.hr



DIGITALNI AKADEMSKI ARHIVI I REPOZITORIJI

VELEUČILIŠTE U KARLOVCU

POSLOVNI ODJEL

STRUČNI STUDIJ UGOSTITELJSTVA

Nikolina Barišić

**PODUZETNIČKI PROJEKT NA PRIMJERU  
PROIZVODNJE MEDA I PČELINJIH PROIZVODA**

ZAVRŠNI RAD

Karlovac, 2018.

VELEUČILIŠTE U KARLOVCU

POSLOVNI ODJEL

STRUČNI STUDIJ UGOSTITELJSTVA

**PODUZETNIČKI PROJEKT NA PRIMJERU  
PROIZVODNJE MEDA I PČELINJIH PROIZVODA**

ZAVRŠNI RAD

KOLEGIJ: Osnove poduzetništva

MENTOR: Andreja Primužak, dipl.oec., predavač

MATIČNI BROJ STUDENTA: 0621613027

Karlovac, lipanj, 2018.

## **ZAHVALA**

Veliku zahvalnost ponaprije želim izraziti svojoj mentorici Andreji Primužak, dipl. oec. na brojnim stručnim savjetima, bezuvjetnoj potpori, razumijevanju te pronađenom vremenu za moje brojne upite prilikom izrade završnog rada. Posebno se želim zahvaliti svojoj obitelji, suprugu Darku, i djeci koji su me tijekom cijelog mog školovanja podupirali, motivirali i poticali da ostvarim svoje ciljeve. Hvala mojim prijateljima i kolegama s fakulteta koji su bili uz mene u dobrim i lošim trenucima, pružali mi potporu i bez kojih cijeli tijek mog visokoškolskog obrazovanja ne bi prošao opušteno i zabavno.

## SAŽETAK

Sagledavanje stanja u pčelarstvu na karlovačkom području omogućilo mi je da se odlučim za izradu ovog poslovnog plana. U lokalnom okruženju egzistira nekoliko desetaka pčelara, no većina se pčelarstvom bavi iz hobija i za potrebe obitelji i prijatelja. Karlovačko područje krasi brojne nezagađene livade smještene daleko od prometnica, a livade su pune različitih vrsta bilja gotovo tijekom cijele godine, što uz umjerenu kontinentalnu klimu kakva vlada na ovom području pogoduje stvaranju različitih vrsta meda vrhunske kvalitete. Obrt *Pčelica d.o.o.* za početak poslovanja, kupio je 100 košnica pčela, ima osiguranu opremu i zemljište od 2.000 m<sup>2</sup> sa stambenim i poslovnim objektima te će imati dva zaposlena djelatnika. Obrt *Pčelica d.o.o.* će se baviti pčelarenjem, proizvodnjom i prodajom meda i njegovih proizvoda. Med i proizvodi od meda prvenstveno će se prodavati na samom posjedu, a kasnije, po razvoju poslovanja, i kroz druge kanale prodaje. Godišnji plan proizvodnje iznosi oko 4.500 kilograma meda. Planira se promptna prodaja svih proizvedenih količina meda. Med koji se proizvodi, s lokaliteta Barilovića, slovi za med izuzetno visoke kvalitete i na toj činjenici, kao i prema dosadašnjim iskustvima proizvođača meda sa karlovačkog područja, temelji se ovaj poslovni plan. U budućnosti se planira znatno povećati poslovne kapacitete i proširiti asortiman proizvoda te osigurati plasman istih proširenjem tržišta. Cilj je kroz petogodišnje plansko razdoblje preciznije opisati razvoj poslovanja i izračunati financijsku stabilnost tvrtke kroz realizaciju na tržištu, a u svrhu potpune opravdanosti za buduće povećanje kapaciteta, proširivanje asortimana i tržišta.

**Ključne riječi:** *poduzetnički projekt, poduzetništvo, pčelarstvo, med, proizvodi od meda.*

## ABSTRACT

Considering the situation in beekeeping in the Karlovac area has enabled me to decide on making this business plan. There are dozens of beekeepers in the local environment, but most of the beekeeping deals with hobbies and for the needs of family and friends. The Karlovac area is surrounded by numerous unpolluted meadows situated far from the road, and the meadows are full of different kinds of plants almost throughout the year, with the moderate continental climate that governs in this area is conducive to the creation of different types of honey of the highest quality. Craft *Pčelica d.o.o.* to get started, he bought 100 honeybees with bees, secured equipment, and a plot of 2,000 m<sup>2</sup> with residential and business facilities, and

will have two employees. Craft Pčelica d.o.o. will deal with bee-keeping, production and sale of honey and other honey products. Honey and honey and beekeeping products will primarily be sold on the property itself, and later on, through business development, and through other sales channels. The annual production plan amounts to about 4,500 kilograms of honey. It is planned to promptly sell all the honey produced. The honey produced from the Barilović site is considered to be of high quality honey and based on this fact as well as the experience of honey producers from the Karlovac area, this business plan is based. In the future, we are planning to significantly increase our business capacity and expand product range and ensure that the market is expanded with the same. The goal is to describe more precisely the business development and calculate the financial stability of the company through its realization on the market for a full justification for future capacity increase, product range and market expansion.

**Keywords:** *venture project, entrepreneurship, beekeeping, hives, bees, honey, honey products.*

# SADRŽAJ

<b>1. UVOD .....</b>	<b>1</b>
1.1. Predmet i cilj rada .....	1
1.2. Izvori podataka i metode prikupljanja.....	1
1.3. Sadržaj i struktura rada.....	1
<b>2. ZNAČAJ PODUZETNIŠTVA ZA RAZVOJ ZEMLJE.....</b>	<b>2</b>
2.1. Povijesni razvoj poduzetništva i poduzetnika.....	3
2.2. Vrste i funkcije poduzetništva.....	5
2.3. Poticajne mjere za razvoj poduzetništva u Republici Hrvatskoj .....	6
<b>3. POJAM I ZNAČAJKE OBITELJSKOG PODUZETNIŠTVA.....</b>	<b>7</b>
3.1. Pozitivni i negativni aspekti obiteljskog poduzetništva .....	7
3.2. Pčelarenje i poticaji u pčelarstvu.....	9
<b>4. NASLOVNICA PROJEKTA .....</b>	<b>10</b>
4.1. Operativni sažetak .....	11
4.1.1. Podaci o investitoru .....	11
4.1.2. Asortiman proizvoda i usluga .....	12
4.1.3. Tržišno-marketinški podaci.....	12
4.1.4. Potrebna ulaganja .....	12
4.1.5. Potrebni zaposlenici .....	12
4.1.6. Izvori kapitala.....	13
4.1.7. Aktivizacijsko razdoblje.....	13
4.1.8. Mjere zaštite okoliša i zaštite na radu .....	13
4.1.9. Pokazatelji učinkovitosti .....	13

<b>5. OPIS PODUZETNIČKE IDEJE .....</b>	<b>14</b>
5.1. Evolucija ideje i nositelj pothvata .....	14
5.2. Opis proizvoda, roba ili usluga .....	14
5.3. Reference autora i nositelja pothvata .....	15
<b>6. TRŽIŠNI PODACI PROJEKTA .....</b>	<b>16</b>
6.1. Istraživanje tržišta .....	16
6.2. Projekcija ciljnih tržišta.....	16
6.3. Projekcija konkurencije.....	16
6.4. Projekcija cijena .....	18
6.5. Projekcija prodaje i prihoda .....	18
6.6. Projekcija nabavnih tržišta .....	20
<b>7. TEHNIČKO-TEHNOLOŠKI OPIS PROJEKTA .....</b>	<b>21</b>
7.1. Projekcija lokacije .....	21
7.2. Projekcija tehnologije.....	21
7.3. Projekcija kapaciteta .....	22
7.4. Projekcija stalnih sredstava .....	22
7.5. Projekcija materijalnih inputa .....	23
7.6. Zaposlenici .....	24
7.7. Projekcija zaštitnih mjera .....	25
7.8. Projekcija aktivizacijskog razdoblja.....	27
<b>8. MENADŽMENT PROJEKTA .....</b>	<b>28</b>
8.1. Planiranje.....	28
8.2. Organiziranje .....	29



8.3. Upravljanje ljudskim resursima .....	29
8.4. Vođenje .....	29
<b>9. MARKETING PROJEKTA.....</b>	<b>30</b>
9.1. Proizvoda roba – usluga .....	30
9.2. Cijena .....	30
9.3. Distribucija .....	31
9.4. Promocija .....	31
<b>10. FINANCIJSKI PODACI PROJEKTA .....</b>	<b>30</b>
10.1. Projekcija ulaganja u stalna sredstva.....	33
10.2. Proračun amortizacije.....	37
10.3. Projekcija otplate kredita.....	38
10.4. Dinamička projekcija prihoda .....	39
10.5. Dinamička projekcija rashoda .....	40
10.6. Dinamička projekcija računa dobiti i gubitka .....	41
10.7. Dinamička projekcija novčanih tijekova .....	42
<b>11. OCJENE UČINKOVITOSTI PROJEKTA.....</b>	<b>46</b>
11.1. Razdoblje povrata.....	47
11.2. Godišnja stopa prinosa .....	47
11.3. Pravilo palca.....	48
11.4. Čista sadašnja vrijednost .....	48
11.5. Interna stopa profitabilnosti.....	49
11.6. Prosječna profitabilnost.....	49
11.7. Analiza likvidnosti .....	50

11.8. Analiza osjetljivosti.....	50
<b>12. ZAKLJUČAK PROJEKTA .....</b>	<b>53</b>
<b>13. PISMO PRIMATELJU .....</b>	<b>54</b>
<b>14. ZAKLJUČAK .....</b>	<b>55</b>
<b>POPIS LITERATURE.....</b>	<b>56</b>
<b>POPIS PRILOGA .....</b>	<b>57</b>

# 1. UVOD

## 1.1. Predmet i cilj rada

U ovom poduzetničkom projektu riječ je o investiranju u pčelinje zajednice i prostor u kojem će se odvijati proizvodnja meda i drugih pčelinjih proizvoda. Predmet rada je teorijsko upoznavanje sa pojmom i ulogom poduzetništva, koji predstavlja jednu od glavnih političkih, ekonomskih i općedruštvenih tema, u obliku poduzetničkog projekta proizvodnje meda i proizvoda od meda. Tema je razrađena prema najvažnijim sastavnicama poduzetničkog projekta. Cilj rada je prikazati mogućnosti primjene teorijskih i praktičnih znanja stečenih tijekom studija, korištenjem različitih metoda i postupaka u obradi problema i izradi završnog rada.

## 1.2. Izvori podataka i metode prikupljanja

Izvori podataka korišteni u izradi ovog rada su prvenstveno literatura i internet stranice iz područja poduzetništva, agronomije i ugostiteljstva te osobno iskustvo autorice rada i bilješke sa predavanja. Od stručne literature valja izdvojiti *Poduzetničku bibliju, Biznis-plan ili poduzetnički projekt, Poduzetništvo, Poslovni plan poduzetnika, Vodič za mala i srednja trgovačka društva, Razvoj ekonomske misli*. Dobre i pouzdane informacije iz životnog okruženja često mogu biti presudne za poslovni uspjeh. Pri prezentaciji podataka korištene su znanstvene metode analize, klasifikacije i deskripcije.

## 1.3. Sadržaj i struktura rada

Rad čini trinaest međusobno povezanih poglavlja. Na početku rada su predmet i cilj rada, izvori podataka i metode prikupljanja te sadržaj i struktura rada. Druga se cjelina odnosi na značaj poduzetništva i poduzetništvo u Republici Hrvatskoj. Treća cjelina definira pojam i značajke obiteljskog poduzetništva.. Četvrta cjelina je naslovnica i operativni sažetak projekta. Peta cjelina opisuje poduzetničku ideju, a šesta tržišne podatke projekta. Sedma cjelina se odnosi na tehničko-tehnološki opis projekta, osma menadžment projekta, a deveta marketing projekta. Deseta cjelina prikazuje financijske podatke, a jedanaesta ocjene učinkovitosti projekta. Slijedi zaključak projekta, pismo primatelju, te zaključak završnog rada. Na kraju je popis korištene literature i popisom priloga.

## 2. ZNAČAJ PODUZETNIŠTVA ZA RAZVOJ ZEMLJE

Pojam poduzetništvo dolazi od francuske riječi *entreprender* kojom je bila definirana osoba koja je poduzimala rizik u novom poduzeću. Tijekom 17. stoljeća francuski ekonomist Richard Catilon popularizirao je koncept poduzetništva u ekonomiji u svojoj knjizi *Opća rasprava o prirodi trgovine*, te dao prvu opću definiciju poduzetnika gdje povezuje pojam poduzetnika sa kapitalom, rizikom i neizvjesnošću.<sup>1</sup>

Poduzetništvo je gospodarska aktivnost pojedinca ili više partnera da uz određeno ulaganje kapitala i preuzimanje rizika uz neizvjesnosti uđe u poslovni pothvat s ciljem stvaranja profita. To je način gospodarskog djelovanja u kojem poduzetnik odlučuje *što, kako i za koga* stvoriti i na tržištu realizirati ulazeći u poduzetnički pothvat na svoj trošak i rizik s ciljem stjecanja dobiti.

Temeljna obilježja poduzetništva su neizvjesnost, financijski rizik, eksperimentiranje, traganje i istraživanje.<sup>2</sup> Poduzetništvo je kreativna i inovativna djelatnost preko koje se kombiniraju različiti tipovi resursa da bi se u procesu proizvodnje proizveli potrebni proizvodi i usluge radi zadovoljenja ljudskih potreba.<sup>3</sup>

Zajedničke značajke poduzetništva su kreativnost i inovativnost, prikupljanje resursa i osnivanje ekonomskih organizacija te prilika za stjecanje profita i rasta pod rizikom i nesigurnošću.

Prilike koje poduzetništvo nudi su:<sup>4</sup>

- prilika za kreiranje vlastite sudbine,
- prilika za različitost,
- prilika za postizanje svojeg punog potencijala,
- prilika za ubiranje visokih profita,
- prilika za doprinos društvu i priznanje vlastitih napora,
- prilika za rad na onom što ih čini sretnima.

Biti poduzetnik u Republici Hrvatskoj nije lako, no poduzetnicima i ulagačima na raspolaganju stoji čitav niz institucija koje im nude različite oblike podrške u pokretanju

---

<sup>1</sup> Buble, M.: *Management malog poduzeća I dio*, Ekonomski fakultet u Splitu, Split, 2003., str. 27

<sup>2</sup> Kolaković, M.: *Poduzetništvo u ekonomiji znanja*, Sinergija, Zagreb, 2006., str. 3

<sup>3</sup> Vukonić, I. : *Ekonomika poduzetništva u hotelijerstvu*, Dalmatina, Zagreb, 1999., str. 33

<sup>4</sup> Ibid., str. 5

poduzetničke djelatnosti i razvijanju projekata poput Hrvatske gospodarske komore, nadležnih ministarstava (Ministarstvo gospodarstva i Ministarstvo poduzetništva i obrta), njihovih agencija te lokalne razvojne agencije. Tu su kao potpora razvoju poduzetništva i različiti oblici financijskih programa koje nude HBOR-a te HAMAG Invest koji daju mogućnost korištenja jamstvenih programa za investicije, obrtna sredstva i slično, no postoje i različite mogućnosti preko kojih investitori mogu sudjelovati u poduzetničkim projektima u Republici Hrvatskoj, od zajedničkog pokretanja poslovanja pod uvjetima koje partneri dogovore do financiranja dijela poslovanja, ulaska u vlasničku strukturu, financiranja putem investicijskih fondova i slično. Dodatna mogućnost za financiranje projekata je korištenje sredstava iz fondova Europske unije koji su na raspolaganju od ulaska Hrvatske u Uniju 2013. godine.

## **2.1. Razvoj i pojam poduzetništva i poduzetnika**

Poduzetništvo postoji od postanka čovjeka i čovječanstva. Prvi zapisi ukazuju na razne oblike poduzetništva u rano doba, u egipatskoj, arapskoj i kineskoj kulturi i civilizaciji. U antičko doba poznati su različiti tipovi poduzetništva u staroj Grčkoj i Rimskom carstvu gdje kao različite poduzetničke aktivnosti jačaju trgovina i novčarsko poslovanje. Poduzetništvo pod ovim pojmom nastaje u srednjem vijeku između 12. i 15. stoljeća.<sup>5</sup> Začeci trgovačkih poduzeća javljaju se u Italiji u 12. stoljeću kao privremena društva, a najčešće su to bila obiteljska poduzeća.<sup>6</sup>

Poduzetnik je osoba koja posluje na vlastiti rizik. Raspolože sredstvima potrebnim za određenu gospodarsku djelatnost i samostalno donosi odluke koje se odnose na tu djelatnost, organizira i kombinira proizvodne činitelje, koordinira njihovo djelovanje, nadzire, rukovodi i upravlja cjelokupnim radom i poslovanjem.<sup>7</sup> Ovisno o tome rade li poduzetnici sami ili stječu kapital, razlikuju se oni koji to čine:<sup>8</sup>

- marljivošću i štedljivošću
- poslovnim špekulacijama
- poslovnim inovacijama

---

<sup>5</sup> Ronstadt, R.C. : *Entrepreneurship*, Lord Publishing Co., Ekonomski fakultet u Spiltu, Split, 1984., str. 4

<sup>6</sup> Ibid., str. 6

<sup>7</sup> Tošić A.: Poduzetnik i poduzetništvo te upravljanje rizicima na primjeru poduzeća Podravka d.d., Sveučilište Sjever, Sveučilišni centar Varaždin, Varaždin, 2016., str. 2

<sup>8</sup> Ibid., str. 2

Poduzetnici uvijek imaju inicijativu, strpljivi su i ustrajni te posve predani svome poslu, posjeduju izvanredne organizacijske sposobnosti, znaju voditi i kontrolirati posao, oni animiraju i motiviraju ljude vlastitim primjerom, entuzijazmom i odlučnošću, oni su rođeni vođe, znaju slušati i reći što misle i žele, znaju ustrajati u svojim nakanama, ali pravodobno se i povući, oni razumiju ljude i njihove probleme, korektni su prema svojim zaposlenicima, kupcima, dobavljačima i drugim poslovnim partnerima.<sup>9</sup>

Vrste poduzetnika se dijele prema njihovom pojavnom obliku kroz faze razvoja, odnosno životni ciklus poduzeća, stoga se razlikuje poduzetnik pionir, maher, strateg i trener.<sup>10</sup>

Slika 1 – Poduzetnici kroz faze razvoja poduzeća

1. FAZA	2. FAZA	3. FAZA	4. FAZA	5. FAZA
Izgradnje	Rasta	Diferencijacije	Konsolidiranja	Likvidacije
PIONIR	MAHER	STRATEG	TRENER	

Izvor: Tošić, A.: *Poduzetnik i poduzetništvo te upravljanje rizicima na primjeru poduzeća*

*Podravka d.d.*, Sveučilište Sjever, Sveučilišni centar Varaždin, Varaždin, 2016., str. 9

Slika 1 prikazuje tipove poduzetnika ovisno o fazi životnog ciklusa poduzeća.

Pioniri su osnivači (graditelji) poduzeća koji se iskazuju u početnoj fazi izgradnje poduzeća.

Puni su elana, ideja, odlučnosti, jakog su karaktera i uporni u ostvarivanju vlastitih ideja.

Maheri su osobe snažnih autoritativnih i ambicioznih karakteristika i javljaju se u fazi progresije poduzeća. Vrlo dobro su organizirani i uspješno vode svoje poduzeće, a slabost im je nedostatak vizije, ideja i inovacija.

Stratezi su mislioci, vrlo angažirani i željni uspjeha te se nalaze u fazi diferencijacije poduzeća. Svjesni su složenosti i organizacije posla, pa se fokusiraju na strateško odlučivanje i skloni su decentralizaciji poduzeća i delegiranju odluka na organizacijske jedinice.

Treneri su osobe sa jakim liderskim karakteristikama koje oko sebe šire pozitivnu emocionalnu i socijalnu energiju te su poželjni u fazi konsolidacije poduzeća. Preferiraju biti

<sup>9</sup> Ibid., str. 4

<sup>10</sup> Ibid., str. 9

u centru pozornosti i zbivanja, Koriste svu svoju kreativnost, odlučnost, hrabrost i motivaciju za postizanje unutarnje harmonije i homogenizacije u poduzeću.

## **2.2. Vrste i funkcije poduzetništva**

Postoje brojne podjele poduzetništva, jedna od njih je na tradicionalno, korporativno (intrapoduzetništvo) i socijalno poduzetništvo.

Tradicionalno poduzetništvo obuhvaća poduzetništvo u malim i srednjim poduzećima, a znatan dio tradicionalnog poduzetništva čine obiteljska poduzeća. Upravo ta poduzeća u najrazvijenijim zemljama svijeta stvaraju 50% BDP-a i zapošljavaju 60% svih zaposlenih.<sup>11</sup> Temeljna prednost tradicionalnog poduzetništva je fleksibilnost bez koje se ne može uspješno poslovati u uvjetima suvremene globalizacije.

Korporativno poduzetništvo čine procesi u kojima se razvijaju inovativni sustavi i proizvodi te se tako kreira poduzetnička kultura u organizaciji, što je povoljno za današnje uvjete na tržištu i nadilaženje konkurencije.

Socijalno poduzetništvo je stvaranje socioekonomskih struktura, veza, institucija, organizacija i mjera koje rezultiraju održivim društvenim koristima i daljnjim razvojem na način da se generirani profit koristi za dobrobit određenih društvenih skupina.

Funkcije poduzetništva su grupe poslovnih zadataka i aktivnosti koji se pojavljuju u suvremenom poslovanju poduzetnika. U malim poduzećima sve funkcije poduzetništva provodi jedna osoba (poduzetnik), dok se sa porastom poduzeća funkcije počinju razdvajati na više osoba (menadžera) koji se specijaliziraju u provedbi jedne ili nekoliko njih.<sup>12</sup> Najvažnije funkcije u suvremenom poduzetništvu su strateška, planska, upravljačka, organizacijska i kontrolna funkcija.<sup>13</sup>

Stratešku funkciju poduzetništva provodi poduzetnik samostalno ili u suradnji s menadžmentom poduzeća uz izradu plana akcija koje treba poduzeti da bi ostvario svoje vizije, definirao misiju i postavio i ostvario zadane strateške ciljeve.

Planska funkcija poduzetništva je izgradnja i donošenje strateškoga poslovnog plana razvoja poduzeća čiji je rezultat strateški plan utvrđen kako bi usmjerio aktivnosti svih suradnika i

---

<sup>11</sup> Ibid., str. 25

<sup>12</sup> Dračić, I. : *Poslovanje poduzeća i poduzetničko okruženje*, Hrvatski zavod za zapošljavanje, Područni ured Varaždin, 2012., str. 13

<sup>13</sup> Ibid., str. 13

zaposlenika u poduzeću, angažirao nove zaposlenike, povećao prodaju proizvoda i usluga. Svrha svakog planiranja je smanjenje rizika.<sup>14</sup>

Zadaća organizacijske funkcije poduzetništva je uspostavljanje organizacijske strukture poduzeća i međusobnih veza među svim zaposlenima u poduzeću koji obavljaju različite aktivnosti uz ostvarenje optimalne efikasnosti poslovanja u određenom vremenu.

Zadaća upravljačke funkcije poduzetništva je planiranje, organiziranje rada i poslovanja, angažiranje i vođenje ljudi, kontroliranje ljudskih, materijalnih i informacijskih resursa. Ima zadaću utjecati na zaposlenike kako bi što učinkovitije obavili zadatke i ostvarili zacrtani cilj.

Kontrolna funkcija poduzetništva ima zadaću usporedbe planiranih i ostvarenih rezultata u poslovnom procesu te ukazivanje na pozitivna i negativna odstupanja od planiranoga kako bi poduzeće djelotvorno i učinkovito poslovalo.

### **2.3. Poticajne mjere za razvoj poduzetništva u Republici Hrvatskoj**

Poticaji u Republici Hrvatskoj se najviše odnose na povećanje marketinških aktivnosti, poticanje uvođenja novih tehnologija i primjena znanja u tehnološkom razvoju, sustav kvalitete i tehničke regulative, inovacije i nove proizvode, zajednički proizvod (klaster), zadugarstvo, edukaciju u poduzetništvu, te na poduzetničku infrastrukturu. Europska komisija ističe sljedeće značenje poduzetništva:

- Poduzetništvo potpomaže otvaranju novih radnim mjesta i gospodarskom rastu,
- Poduzetništvo je od presudnog značaja za konkurentnost,
- Poduzetništvo razvija osobne potencijale,
- Poduzetništvo razvija opće društvene interese.

Mala i srednja poduzeća potencijalni su izvori stvaralačke energije koja može pridonijeti dinamici hrvatskog gospodarstva. U Republici Hrvatskoj ne nedostaje poduzetničke inicijative, no poduzetnicima bi trebalo pružiti potporu od ideje do realizacije pothvata jer njihov osobni uspjeh generira i korist cijelom društvu.

---

<sup>14</sup> Ibid., str. 14



### 3. POJAM I ZNAČAJKE OBITELJSKOG PODUZETNIŠTVA

Obiteljsko poduzeće je pojam kojim se zajednički opisuje uključenost obitelji u obavljanje određenih gospodarskih djelatnosti radi ostvarenja profita. U njima strateško odlučivanje kontrolira jedna ili nekoliko obitelji. Jednako tako, obiteljsko poduzeće čini svaki posao registriran kao trgovačko društvo ili obrt u vlasništvu obitelji ili na koji obitelj svojim ponašanjem i odlukama ima presudan utjecaj.<sup>15</sup>

Iz navedenoga se može zaključiti da obiteljsko poduzetništvo karakterizira preklapanje i interakciju podsustava - posla, obitelji i vlasništva. Postoje tri osnovna tipa obiteljskih poduzeća:<sup>16</sup>

- aktivna obiteljska poduzeća – karakterizira ih osobni nadzor nad poslovanjem koji provode članovi obitelji, a mogu zapošljavati i radnike koji nisu članovi obitelji.
- obiteljska poduzeća s odsutnošću vlasnika – poduzeća koja su u vlasništvu i pod kontrolom članova obitelji koji nisu zaposleni u poduzeću i ne upravljaju poslovanjem. Poslovanje vode osobe koje nisu članovi obitelji, u ime i na račun obitelji.
- latentna (pritajena) obiteljska poduzeća – u njima je samo jedan član obitelji, najčešće vlasnik ili zakonski nasljednik, uključen u proces poslovanja ili vođenja poduzeća, dok ostali članovi obitelji nisu uključeni u poslovanje, ali se mogu uključiti u budućnosti.

#### 3.1. Pozitivni i negativni aspekti obiteljskog poduzetništva

Obiteljski poslovni pothvati koji se realiziraju putem obrta, trgovačkih društava, zadruga i slično posebne su forme organiziranja poslovanja, s mnogobrojnim specifičnostima. Dobri međuobiteljski odnosi temelj su uspjeha i preživljavanja svih poslova koje obitelji preuzimaju ili vode.<sup>17</sup>

Neke od najvažnijih prednosti obiteljskih poduzeća jesu :<sup>18</sup>

- obiteljska povezanost i želja da se sačuva ono što je stečeno,
- spremnost obitelji na odricanje za napredak poduzeća,
- očuvanje humanosti radnoga mjesta iskazivanjem visoke razine brige za pojedince,

---

<sup>15</sup> Škrtić M., Mikić M. : *Poduzetništvo*, Sinergija-nakladništvo d.o.o., Zagreb, 2011., str. 35

<sup>16</sup> Ibid., str. 37

<sup>17</sup> Buble, M., Kružić, D. : *Poduzetništvo: realnost sadašnjosti i izazov budućnosti*, RRiF, Zagreb, 2006., str. 26

<sup>18</sup> Škrtić M., Mikić M. : *Poduzetništvo*, Sinergija-nakladništvo d.o.o., Zagreb, 2011., str. 23

- usmjerenje na dugi rok jer se u obitelji ostaje dugo ako ne i trajno,
- isticanje kvalitete kako bi se sačuvala tradicija vođenja brige o pruženim vrijednostima kupcu,
- razmišljanje o tome kako postati brand,
- poticanje zajedništva u obitelji – veliko je radno i poslovno zalaganje svih članova obitelji jer povećava zajedništvo i sklad obitelji,
- poticaj na odgovornost i razvoj radnih navika svakoga člana obitelji,
- obiteljsko poduzeće omogućuje visoku transparentnost poslovanja glede prihoda, troškova, dobiti i raspodjele,
- organizacija je jednostavnija i učinkovitija,
- omogućen je izravan kontakt s dobavljačima i kupcima te stvaranje individualnih i prijateljskih veza.

Osim navedenih prednosti, obiteljska poduzeća mogu postati izvor nerazriješenih obiteljskih tenzija i konflikata, koji mogu postati velikom smetnjom za realizaciju obiteljskih poslovnih ciljeva i generirati brojna ograničenja za poslovanje i razvoj obiteljskih poduzeća.<sup>19</sup>

U osnovne nedostatke obiteljskog poduzetništva ubraja se :<sup>20</sup>

- članovi obitelji istodobno su izvršitelji obiteljskog posla, menadžeri u obiteljskom poduzeću i njegovi vlasnici, što može dovesti do neprofesionalnosti i improvizacija,
- nedostatak stručnih, specijalističkih i upravljačkih znanja,
- miješanje obiteljskih i poslovnih odnosa,
- sukob između afiniteta djece i želja roditelja,
- visoka rizičnost poslovanja,
- ograničenost financijskih izvora sredstava,
- nedostatak vremena za normalan obiteljski život, odmor, druženje članova obitelji koji su uključeni u obiteljski posao,
- specijaliziranost asortimana proizvoda ili usluga koji su predmet obiteljskog posla te izostanak alternativnih programa razvoja.

---

<sup>19</sup> Buble, M., Kružić, D. : *Poduzetništvo: realnost sadašnjosti i izazov budućnosti*, RRiF, Zagreb, 2006., str. 29

<sup>20</sup> Op.cit. 18, str. 26

### 3.2. Pčelarenje i poticaji u pčelarstvu

U svijetu se zadnjih godina javljaju problemi u pčelarenju, stoga pčele izumiru, a smatra se da je tome pridonio i ljudski nemar prema prirodi. Kako bi se zaustavio ovaj negativni trend mnoge države su počele pčelarima nuditi opciju bavljenja ekološkim pčelarstvom što podrazumijeva prestanak unosa otrovnih kemikalija unutar pčelinjih zajednica te pašu pčela na čistim i nezagađenim staništima. Taj je trend prepoznat i u Republici Hrvatskoj gdje se pčelarstvom bavi preko 11.000 pčelara.<sup>21</sup>

Prigodom osnivanja pčelinjaka najveća stavka u investiranju je nabavka košnica (50%), zatim rojeva (oko 25%), voska (15%) i inventara (10%).<sup>22</sup> S obzirom da su košnice skupa investicija treba dobro promisliti prije odluke o nabavci određene košnice. U Republici Hrvatskoj se koriste košnice s nepokretnim saćem (od pruća, slame, izdubljenog drveta ili dasaka) i košnice s pokretnim saćem (suvremena tehnologija košnica).<sup>23</sup>

Europska unija je povećala fond za poticaje u sektoru pčelarstva svim članicama europske unije i on sada iznosi 33.100.000 eura godišnje za sve zemlje članice u trogodišnjem periodu od 2014. do 2018. godine.<sup>24</sup> Sve zemlje članice su dostavile Europskoj Komisiji na procjenu svoje Nacionalne pčelarske programe za spomenuto razdoblje. Sveukupna pčelarska omotnica u Republici Hrvatskoj iznosi 18.000.000 kuna na godišnjoj razini, a obuhvaća određene mjere kao što su zdravstvena zaštita, obnova pčelinjeg fonda, kontrola kvalitete meda i slično.<sup>25</sup>

Najveće pojedinačne potpore vezane uz seljenje košnica na nova područja ispaša, gdje se podmiruje do 60% troškova, ali ne većih od 50.000 kuna, dok će za mehanizaciju pribora i pomagala pčelar moći dobiti najviše 20.000 kuna.<sup>26</sup>

---

<sup>21</sup> Seki, K.: *Studija izvodljivosti za pčelarski poduzetnički projekt u istočnoj Hrvatskoj usklađen s uvjetima zajedničke poljoprivredne politike EU*, Poljoprivredni fakultet u Osijeku, Sveučilište Josipa Jurja Strossmayera, Osijek, 2014., str. 3

<sup>22</sup> Ibid., str. 5

<sup>23</sup> Ibid., str. 6

<sup>24</sup> Ibid., str. 32

<sup>25</sup> Ibid., str. 32

<sup>26</sup> Ibid., str. 33

## **4. NASLOVNICA PROJEKTA**

Pčelica d.o.o.

Vijenac Barilovički 23, 47 000 Karlovac

Republika Hrvatska



### **PODUZETNIČKI PROJEKT NA PRIMJERU PROIZVODNJE MEDA I PČELINJIH PROIZVODA**

Član trgovačkog društva: Nikolina Barišić

Autor projekta: Nikolina Barišić

Osoba za vezu: Nikolina Barišić

Primatelj: PBZ d.d. (n/r gđi.

Tel: 098/863-229

Mataković)

Karlovac, lipanj, 2018.

## 4.1. Operativni sažetak

### 4.1.1. Podaci o investitoru

Poduzetnički projekt elaborat je ideje studentice Nikoline Barišić, a riječ je o obiteljskom gospodarstvu koje se bavi proizvodnjom meda i proizvoda od meda. Obiteljsko gospodarstvo Pčelica d.o.o. bavit će se isključivo pčelarenjem i prodajom meda putem maloprodaje.

#### Projekt :

Naziv tvrtke: Obiteljsko gospodarstvo Pčelica d.o.o.

Adresa tvrtke: Vijenac Barilovički 23, 47 000 Karlovac

Članovi uprave (vlasništvo): Nikolina Barišić (100%)

Direktor: Nikolina Barišić

Temeljni kapital: -

Poslovna banka: Privredna banka Zagreb d.d.

Djelatnost prema NKD: 47.81. Trgovina na malo medom i proizvodima od meda na obiteljskom gospodarstvu na adresi Vijenac Barilovički 23 te na štandovima i tržnicama

**Misija** - pružiti svakome kupcu najbolji domaći med kroz inovativnost i kvalitetu koja će omogućiti kupcima uživanja u raznim okusima prirode i briga za vlastito zdravlje.

**Vizija** - biti najbolja pčelarka i imati najkvalitetniji i najprodavaniji med u Karlovačkoj županiji, pa i šire. Stvoriti tržište na kojem će kupci biti zadovoljni, a vlastiti med prepoznatljiv kao proizvod.

#### Ciljevi:

- biti prvi izbor kupca zbog svojih konkurentskih prednosti, a ponajviše zbog kvalitete svojih proizvoda i usluga,
- osigurati rast prihoda od prodaje meda, uz povećanje opsega proizvodnje,
- trajno udovoljavati ukusima i željama klijenata,
- stvoriti prepoznatljiv brend na tržištu Karlovca i Karlovačke županije,
- razvijati svijest građana o zdravlju i potrebama meda i proizvoda od meda.

#### **4.1.2. Asortiman proizvoda i usluga**

Asortiman proizvoda obiteljskog gospodarstva Pčelica d.o.o. bit će visokokvalitetan 100% livadni med, propolis kapi, medenjaci i maslac za njegu usnana na bazi prirodnog meda pod nazivom *Medikamed*. Med će se nalaziti u staklenim teglama u pakovanjima od 450 i 900 g. Propolis će se prodavati u ambalaži od 100 ml, medenjaci u ambalaži od 250 g, a maslac za njegu usana u ambalaži od 100 g.

Planira se prvenstveno proizvodnja cvjetnog meda. Ostale vrste meda koje će se nuditi su lipin, kestenov i bagremov med. Sve vrste meda prodavat će se po istim cijenama iz razloga šta većina ljudi kupuje cvjetni med, pa će se pokušati kupce naviknuti i na druge vrste meda kao što su bagremov, kestenov i lipin. Daljnji plan je povećanje i proširenje asortimana izradom ukrasnih svijeća i proizvodnjom prirodne kreme za lice i tijelo na bazi meda.

#### **4.1.3. Tržišno-marketinški podaci**

U marketing poslovanje planira se utrošiti puno vremena kako bi kupci prepoznali kvalitetu proizvoda, iako je istraživanjem tržišta ustanovljeno kako nema mnogo konkurenata u proizvodnji prirodnog meda i proizvoda od meda na području Karlovačke županije, prvenstveno ne po širini asortimana proizvoda.

Med će se prodavati na obiteljskom gospodarstvu i putem vlastite internetske stranice i facebook profila kako bi bilo pristupačnije mlađim generacijama. Na sajmove će se odlaziti više puta godišnje kako bi budućim kupcima predstavili med, a i održavat će se tematske radionice. Radionice će služiti za privlačenje i upoznavanje kupaca sa oslikanim teglama meda, gdje će kreativci moći pokazati svoje vještine slikanja po staklu.

#### **4.1.4. Potrebna ulaganja**

Planira se najviše novaca uložiti u novu tehnologiju i rojeve . Košnice koje će se kupovati biti će polistirenske jer daju veće količine meda od drvenih košnica. Nove matice će se mijenjati u pčelinjim zajednicama svake godine iz financijskih razloga, jer matice najbolje odlažu jaja u prvoj godini svoga postojanja.

#### **4.1.5. Potrebni zaposlenici**

Obiteljsko gospodarstvo će imati dva stalno zaposlena radnika, koji su ujedno i članovi obitelji te jednog vanjskog suradnika, računovođu. Svi članovi će intenzivno radili na

gospodarstvu. Tijekom ljeta, kada je prodaja meda i proizvoda od meda u porastu, biti će zaposlena još 2 radnika, također članovi obitelji.

#### **4.1.6. Izvori kapitala**

Za realizaciju ovog poduzetničkog projekta potrebno je uložiti ukupno 49.676,56 € od čega 42.141,47 € ili (84,60%) u stalna sredstva, 7.535,09 € ili (15,40%) u trajna obrtna sredstva. Od ukupno potrebnih 49.676,56 € ulaganja, 26.300.€ su vlastita sredstva, a ostatak od 23.376,56 € čini bankarski zajam.

#### **4.1.7. Aktivizacijsko razdoblje**

Polazeći od aktivnosti koje će trebati obaviti u razdoblju od donošenja odluke o realizaciji projekta do početka redovitog obavljanja djelatnosti, projekcija izvedbenog terminskog plana pokazuje da će aktivizacijsko razdoblje trajati ukupno godinu i pol dana.

#### **4.1.8. Mjere zaštite okoliša i zaštite na radu**

Iako su zaposlenici kvalificirani za obavljanje posla, zbog nepažnje postoji mogućnost lakših ozljeda (uboda, posjekotina, ogrebotina). Zbog toga je potrebno imati kutiju prve pomoći koju redovito treba nadopunjavati novim flasterima, prašcima, zavojima i injekcijama. Sve poduzete mjere zaštite su u skladu sa zakonima o zaštiti okoliša, zaštiti od požara, zaštiti na radu, te u skladu sa standardima djelatnosti. Sukladno zakonskim odredbama o zaštiti okoliša, projekt ne zahtijeva posebne mjere zaštite osim zbrinjavanja smeća. Za tu svrhu potrebno je nabaviti kontejner za prikupljanje i odvoz smeća.

#### **4.1.9. Pokazatelji učinkovitosti**

Prednost je dana metodama ocjene učinkovitosti kroz razdoblje povrata, stopu prinosa, pravilo palca, točku pokrića, čistu sadašnja vrijednost, internu stopa profitabilnosti, prosječnu profitabilnost, analizu likvidnosti te analizu osjetljivosti.

Sve navedene raščlambe upućuju na vrlo visoku profitnu učinkovitost projekta, odnosno visok stupanj njegove prihvatljivosti od strane potencijalnih sufinancijera.

## **5. OPIS PODUZETNIČKE IDEJE**

### **5.1. Evolucija ideje i nositelj pothvata**

Polazeći od činjenice da nositeljica pothvata Nikolina Barišić posjeduje zemljište sa suprugom koje je pogodno za uzgoj pčela i bavljenje pčelarstvom te proizvodnjom meda i proizvoda od meda te vlastito iskustvo i iskustvo članova obitelji u bavljenju pčelarstvom, ova se poduzetnička ideja čini kao perspektivan pothvat.

Poduzeće će se baviti proizvodnjom i plasmanom meda i proizvoda od meda, a biti će registrirano kao OPG. Na realizaciju ideje odlučilo se zbog toga što su prirodni med i proizvodi od meda blagotvorni za ljudsko zdravlje te iznimno traženi na tržištu, a zemljište koje se posjeduje pogoduje razvoju ove ideje. Osim toga lako je doći do financijskih sredstava zbog kreditiranja malih poduzetnika i poticaja za razvoj OPG-a od strane države. Cilj projekta je kvaliteta, a ne kvantiteta i što čistija, ekološka proizvodnja kvalitetnog domaćeg meda.

### **5.2. Opis proizvoda, roba ili usluga**

Asortiman proizvoda obiteljskog gospodarstva Pčelica d.o.o. biti će visokokvalitetan 100% livadni med, propolis kapi, medenjake i maslac za njegu usnana na bazi prirodnog meda pod nazivom *Medikamed*. Med će se nalaziti u staklenim teglama u pakovanjima od 450 i 900 g. Najviše će se bazirati na prodaju u ambalaži od 900 g., propolis će se prodavati u ambalaži od 100 ml, medenjaci u ambalaži od 250 g, a maslac za njegu usana u ambalaži od 100 g.

Određen broj teglica bit će oslikane akrilnim bojama i bojama za staklo. Oslikane tegle meda bi trebale privući određeni broj kupaca. Mlađe generacije koje vole inovativnost i promjene, a biti će interesantane i djeci zbog šarenosti proizvoda pa će se na taj način roditelji odlučiti za kupnju baš tog proizvoda.

Cijena proizvoda će biti pristupačna svim kupcima. Sve vrste meda će se prodavati po istoj cijeni, kako bi kupci kupovali i druge vrste meda osim cvjetnog meda. Cijene meda od 900 g će biti 40 kuna, cijene meda u teglama od 450 g će biti 20 kuna, dok će se oslikane tegle prodavati po cijeni od 50 kuna. Propolis će se prodavati po cijeni od 40 kuna, a maslac za njegu usana po cijeni od 30 kuna. Daljnji plan je povećanje i proširenje asortimana s izradom ukrasnih svijeća i proizvodnjom prirodne kreme za lice i tijelo na bazi meda.



### **5.3. Reference autora i nositelja pothvata**

Nikolina Barišić rođena je 5. listopada 1978. godine u Karlovcu, a završila je Trgovačko-ugostiteljsku školu te je po struci kuharica. Po završetku srednje Trgovačko-ugostiteljske škole, Nikolina Barišić je upisala Veleučilište u Karlovcu, smjer Ugostiteljstvo, odjela Poslovnog upravljanja kao srodni nastavak svog srednjoškolskog obrazovanja. Na Veleučilištu u Karlovcu je apsolvirala.

Nikolina Barišić osim navedenog posjeduje vozačku dozvolu B kategorije, služi se engleskim i njemačkim jezikom u govoru i pismu. Svojim ostalim poduzetničkim referencijama smatra svoju marljivost, upornost, racionalnost, društvenost, predanost cilju, želju za timskim radom, želju za stjecanjem novih znanja i vještina, želju za uspjehom u poslovnom svijetu.

## **6. TRŽIŠNI PODACI PROJEKTA**

### **6.1. Istraživanje tržišta**

U svrhu prikupljanja dostatnog broja kvalitetnih tržišnih podataka korišteni su sekundarni izvori tržišnih informacija, podaci dobiveni snimanjem ciljnoga tržišta. Od sekundarnih podataka korišteni su podaci obiteljskog poljoprivrednog gospodarstva Salopek te literatura o pčelarstvu sa internet stranica Agronomskog fakulteta u Zagrebu. Određeni podaci prikupljeni su u internetskoj bazi podataka, te je obavljeno nekoliko razgovora s osobama iz branše.

### **6.2. Projekcija ciljnih tržišta**

Svaki poduzetnički pothvat mora napraviti istraživanje ciljnih tržišta čime poduzeće saznaje tko su potencijalni kupci, njihove želje i mogućnosti te kupovne navike, ali i sve o konkurentskim poduzećima. Potencijalni konzumenti ovih proizvoda su žene, muškarci i djeca svih životnih dobi s naglaskom kako proizvode od pravog domaćeg meda kupuju ponajviše osobe srednjeg i višeg imovinskog stanja, dok osobe nižeg imovinskog stanja pretežito kupuju proizvode koji su jeftiniji, no nisu od pravog meda. Upravo na temelju istraživanja tržišta saznale su se sve te informacije i na taj način omogućuje se izlazak na tržište s najkvalitetnijom ponudom.

### **6.3. Projekcija konkurencije**

Na području grada Karlovca i Karlovačke županije postoji nekoliko proizvođača meda, no njihova se proizvodnja temelji na proizvodnji meda i svijeća, ne na proizvodnji proizvoda koje svojim potrošačima nudi obiteljsko gospodarstvo Pčelica d.o.o. (propolis, medenjaci, maslac za usne). Buduće poduzeće Pčelica d.o.o. upoznato je sa svim njihovim prednostima i nedostacima te planira svoje konkurente ostaviti u sjeni prvenstveno kvalitetom proizvoda i usluga. U začetku se vidi kako postoji izuzetno velika prilika da ovo obiteljsko gospodarstvo bude prepoznatljivo po vrhunskoj kvaliteti domaćeg meda i proizvoda od meda. Konkretno, obiteljsko gospodarstvo Pčelica d.o.o. imat će prednost pred svojim konkurentima po tome što će nuditi veći asortiman usluga, bolje načine i uvjete plaćanja, visokoobrazovano osoblje, te kvalitetan marketing.

Najveći konkurenti su :

1. Obiteljsko gospodarstvo Salopek
2. Obiteljsko gospodarstvo Banjac
3. Obiteljsko gospodarstvo Vinski

Tablica 1 – Projekcija (ocjena) konkurentskih prednosti i slabosti

<b>RED. BR.</b>	<b>PODRUČJE KOMPARACIJE (PREDNOSTI I SLABOSTI)</b>	<b>1.KONKURENT</b>	<b>2.KONKURENT</b>	<b>3.KONKURENT</b>
1.	Asortiman robe	-	-	-
2.	Tehnička obilježja robe	0	0	-
3.	Uporabna obilježja robe	0	0	0
4.	Poslijeprodajne usluge potrošačima	+	0	0
5.	Ostala obilježja robe	0	0	0
6.	Prodajni kanali i distribucija	0	0	-
7.	Cijene i uvjeti plaćanja	0	-	-
8.	Uvjeti, način i rokovi isporuke	+	0	0
9.	Ekonomska propaganda	+	0	-
10.	Aktivnosti promicanja prodaje	0	0	-
11.	Osobno-prodajna promidžba	0	-	-
12.	Publicitet i odnosi s javnošću	0	-	-
13.	Nabavni kanali i distribucija	-	-	-
14.	Skladištenje i politika zaliha	+	-	-
15.	Lokacija	+	+	0
16.	Stručno osoblje	0	0	-
<b>UKUPNA OCJENA KOMPA RACIJE</b>		0	0	-

Izvor: Autor rada

Direktnu konkurenciju predstavljaju navedeni mali pčelari na području Karlovačke županije i veliki trgovački centri poput Interspara, Bile, Konzuma i drugi. Indirektnu konkurenciju predstavljaju falsifikatori meda i pčelari hobisti.

Falsifikatori meda spadaju u nelojalnu konkurenciju, jer med dobiju od šećera i plasiraju ga na tržište kao domaći med, po vrlo niskim cijenama. Na ovaj način se čini šteta i potrošačima i pčelarima.

Hobisti nisu prevelika prijetnja u svome poslovanju, ali dovoljna konkurencija jer svoje pčelinje proizvode prodaju na crno čime je malim pčelarima nanesena šteta s obzirom da ne plaćaju porez i nemaju otvorenu firmu te mogu konkurirati sa nižim cijenama proizvoda.

Pčelari su najveća konkurencija na području Karlovačke županije. S obzirom da pčelarska grana izrazito brzo raste zadnjih godina, sve je više malih pčelara na tržištu. Neki pčelari su učili od svojih roditelja zanat pčelarenja i već imaju postojeću opremu i znanje. Također takvi pčelari već imaju razrađeno tržište kupaca. Oni mogu konkurirati na tržištu sa cijenom, jer nemaju početnih troškova.

#### **6.4. Projekcija cijena**

Cijenu kao ekonomsku kategoriju može se promatrati s više različitih stajališta, a najčešće se kaže da je to količina novca koju su kupci u određenome trenutku i na određenome mjestu spremni dati kao naknadu za određenu robu, proizvod ili uslugu. Pri formiranju cijena u obzir će se uzimati cijene konkurencije te trenutni odnos ponude i potražnje na domaćem tržištu. Formiranje cijene vrši se na temelju cijene radne snage, ukupnih troškova potrebnih za pružanje usluga te cijene energenata.

#### **6.5. Projekcija prodaje i prihoda**

Odlučeno je da će sve vrste meda imati istu cijenu kako bi bile konkurentne. S obzirom da postoji 7-8 pčelinjih paša godišnje, planiran je izlazak na 6 paša, ali će se med iskoristiti od 5 paša, a posljednja će biti ostavljena za pčelinju prihranu zimi. Prosjek meda po paši je 17-20 kg, stoga ako je dobra pašna godina mnogi pčelari su znali imati i do 28 kg bagremovog meda po košnici. S obzirom da se posjeduju košnice koje pomažu pčelama dati 25-35% više meda, prosjek će biti nekih 20 kg po košnici. S prosječno 20 kilograma meda u 5 paša iznosi 100 kilograma meda po košnici godišnje. Posjedovanjem 30 košnica prve godine znači da će prinos u prvoj godini biti 3.000 kilograma meda u trideset košnica.

Od 3.000 kilograma se može napuniti 3.332,7 tegli meda. Obzirom da će se med prodavati u tri različite tegle morat će se broj rasporediti u tri različite vrste pakiranja, a to su oslikane tegle sa medom 900 g, tegle sa medom 900g i tegle sa medom 450 g. U prvoj godini će se napraviti 800 oslikanih tegli sa medom po cijeni od 50 kuna. Tegla sa medom od 900 grama će se prodati 2.200 komada, a tegle sa medom od 450 grama njih 665 komada. U drugoj godini poslovat će se sa 4.000 kilograma meda, koje se raspoređuju u određene tegle, odnosno 4.443,6 tegli po 900 grama. S obzirom da se neka pakovanja pakiraju i u tegle od 450 grama, broj tegli će biti veći. Prodat će se 1.500 oslikanih tegli meda, 2.500 tegli meda od 900g i 887 tegli od 450 grama.

U trećoj godini poslovanja će se raspolagati sa 6.665,4 tegli od 900 grama, u četvrtoj sa 8887,2 tegli od 900g i u petoj sa 11.109 tegli od 900 grama. Taj broj će se rasporediti u tri skupine, pa će oslikanih tegla u trećoj godini biti 2.000 komada, u četvrtoj 3.000 komada, a u petoj 4.000 komada. Pakovanja meda od 900 grama će u trećoj biti 4.000 pakiranja, u četvrtoj 5.000 i u petoj 6.000 pakiranja. Pakiranje od 450 grama u trećoj godini poslovanja će biti prodano 1.330, u četvrtoj 1.774, a u petoj 2.218 pakovanja.

Tegle od 900 grama meda će biti 40 kuna, a tegle od 450 grama će biti 22 kuna. Cijena oslikanih tegli sa medom će biti 50 kuna. Cijene meda će kroz svih pet godina poslovanja imati istu cijenu.

Tablica 2 – Projekcija godišnje prodaje i prihoda od prodaje u 1. godini

RED. BR.	NAZIV PROIZVODA, ROBA ILI USLUGA	KOLIČINA ILI PRINOS (kg)	JEDINIČNA CIJENA (euri)	UKUPNA CIJENA (euri)
<b>I.</b>	Proizvodi ukupno			
<b>1.</b>	Prodaja meda / propolisa	7.000,00	1.33	9.310,00
<b>2.</b>	Prodaja medenjaka	5.000,00	1.66	8.300,00
<b>3.</b>	Prodaja maslaca za usne	15.000,00	1.66	24.900,00
<b>UKUPNI PRIHOD OD PRODAJE</b>				<b>42.510,00</b>

Izvor: Autor rada

Nakon što su analizirani i proučeni rezultati tržišnog istraživanja, može se zaključiti kako na ciljanom tržištu postoji dostatno tržišno zanimanje, što znači da postoji visok oporunitet realizacije poduzetničke ideje.

## **6.6. Projekcija nabavnih tržišta**

Nabava je jedna od ključnih funkcija svakog proizvodnog poduzeća. Odabir dobavljača i poslovnih partnera uvelike utječe na učinkovitost poslovanja poduzeća, jer krivim odabirom i krivim upravljanjem nabavnog tržišta može se poništiti sav pozitivan učinak proizvodnje i poslovnog rezultata. Kako su košnice najbitnija stavka za poslovanje, uz njihovo održavanje, košnice će se nabaviti sa domaćeg tržišta, iz Slavonije, točnije Osječko-baranjske županije, kao i sredstva za održavanje (pčelarska kapa, rukavice, dimilica, pčelarsko dijetlo, pčelarska četka, bježalica, puhaljka, vrcaljka, sredstva za održavanje košnica na prirodnoj bazi i drugo).

## **7. TEHNIČKO-TEHNOLOŠKI OPIS PROJEKTA**

### **7.1. Projekcija lokacije**

Makrolokacija za ovaj projekt je sjeverozapadni dio Hrvatske u Karlovačkoj županiji, a mikrolokacija Obiteljsko gospodarstvo Pčelica d.o.o. nalazi se u Bariloviću nedaleko od Karlovca. Odabir ove lokacije prvenstveno leži u činjenici da investitori imaju upravo tu raspoložive resurse za realizaciju ovog projekta (zemlju za obradu) te da vrsta, odnosno značajke tla u tom podneblju fizikalno i kemijski zadovoljavaju sve potrebe različitog bilja za opstanak pčelinjih zajednica i uzgoj meda. Lokacija je dobro prometno povezana sa ostalim dijelovima županije, infrastrukturno je pripremljena te već ima uređene priključke na električnu, telefonsku, vodovodnu i kanalizacijsku mrežu.

### **7.2. Projekcija tehnologije**

U prvih nekoliko godina proizvodnje tehnologija će se temeljiti na kombinaciji radno-intenzivne i kapitalno-intenzivne metode, budući da poduzeće nema dostatna sredstva za nabavu sve potrebne sofisticirane opreme za proizvodnju s jedne strane, a i sam način proizvodnje je takav da se dio poslova još uvijek ne može odraditi bez izravnog ljudskog rada.

Od opreme, potrebne za pčelarenje, tu su košnice, a prilikom istraživanja zaključuje se da je najisplativije ulagati u kvalitetne košnice pa se je odlučilo za polistirenske LR košnice. .

Uzgajat će se sive pčele (*Apis mellifera carnica*). Potrebno je nabaviti polovni kamion koji će se isključivo koristiti za poslovanje u pčelarstvu, odnosno za prijevoz kontejnera i meda.

Od pčelarske opreme koristit će se dimilice, pčelarsko dijetlo, pčelarska kliješta, pčelarska četka (metlica), nož-pilu za otklanjanje saća, uređaj za ispuhivanje pčela, korito za otklapanje, vrcaljku, ventil (slavinu) za med, sito za med, punilicu, grijač za med, mješalica za kremasti med, topionik za vosak, osobnu zaštitnu opremu.

### 7.3. Projekcija kapaciteta

Kapacitet je sposobnost proizvodnog, trgovačkog ili uslužnog sustava da u nekom vremenu proizvede neku količinu proizvoda, proda neku količinu robe ili usluži neku količinu određenih usluga.

Tablica 3 – Projekcija godišnjih kapaciteta u 1. godini proizvodnje

REDNI BROJ	NAZIV PROIZVODA, ROBE ILI USLUGE	GODIŠNJI KAPACITET (kg)
<b>I. PROIZVODI – UKUPNO</b>		
1.	Med / propolis	7.000,00
2.	Medenjaci	5.000,00
3.	Maslac za njegu usana	15.000,00
<b>II. UKUPNO GODIŠNJE</b>		27.000,00

Izvor: Autor rada

Polazeći od tehničko-tehnoloških mogućnosti i rezultata tržišnih istraživanja donesen je zaključak da bi kapacitet studije trebao projektirati na razini 30% višoj od mogućnosti projektiranog plasmana u prvoj godini eksploatacije projekta. U prvih pet godina eksploatacije projekta ne predviđa se drastično povećanje kapaciteta te neće biti potrebno zapošljavati nove zaposlenike. Kapacitet proizvodnje meda i proizvoda od meda ne može se prikazati po smjenskom radu jer rad na obiteljsko poljoprivrednom gospodarstvu nije organiziran po smjenama.

### 7.4. Projekcija stalnih sredstava

Stalna ili osnovna sredstava obuhvaćaju svu materijalnu i nematerijalnu imovinu poduzeća s vijekom trajanja duljim od jedne godine.

Tablica 4 – Projekcija ulaganja u stalna sredstva

RED. BR.	PROJEKCIJA STALNIH SREDSTAVA, MATERIJALA I RADOVA	KOLIČINA (u jed. mjere)	JEDINIČNA CIJENA	UKUPNA VRIJEDNOST (EUR)
1.	Zemljište (priprema)	3000m <sup>2</sup>		1.408,00
2.	Građevinski objekti	Adaptacija 150m <sup>2</sup>	-	700,00
3.	Proizvodna postrojenja			9.513,00
4.	Proizvodna oprema			1.333,00



5.	Pomoćna oprema			666,00
6.	Uredska oprema			666,00
7.	Ostala oprema			666,00
8.	Pogonski strojevi			666,00
9.	Pribor i alati			666,00
10.	Prijevozna sredstva			2.670,00
11.	Košnice			15.000,00
12.	Osnovno stado/jato			6.127,47
13.	Nematerijalna imovina			666,00
13.1.	Osnivački izdaci i osiguranje			400,00
14.	Klimatizacijski sustav			200,00
15.	Kontejner za smeće	1 komad		727,00
16.	Ostala stalna sredstva			67,00
<b>UKUPNA VRIJEDN OST</b>				<b>42.141,47</b>

Izvor: Autor rada

Prostor u posjedu autorice projekta je veličine 3000m<sup>2</sup> zemljišta i 150m<sup>2</sup> građevinskog objekta koji će se adaptirati za uži poslovni prostor ured, skladišta i prateći sadržaji. Od važnosti je izvršiti adaptaciju unutrašnjeg prostora odnosno izgraditi nekoliko pregradnih zidova kako bi se dobio funkcionalno prihvatljiv prostor. Posebna skupina radova odnosi se na uređivanje i dotjerivanje unutrašnjih i vanjskih zidnih ploha te na električarske i telekomunikacijske radove i preinake. Za potrebe gospodarstva potrebno je nabaviti dostavno vozilo.

## 7.5. Projekcija materijalnih inputa

Od materijalnih inputa potrebni su repromaterijal, energenti, sitan inventar te ostali materijalni inputi.

Tablica 5 – Projekcija ulaganja u materijalne inpute

RED. BR.	POPIS MATERIJALNIH INPUTA PROJEKTA	KOLIČINA (u jed. mjere)	JEDINIČNA CIJENA (euri)	UKUPNA VRIJEDNOST (euri)
I.	<b>PROIZVODNO DIO – UKUPNO</b>			<b>38.926,80</b>

<b>1.</b>	<b>Sirovine – ukupno</b>			
<b>2.</b>	<b>Repromaterijal - ukupno</b>			
2.1.	Košnice			15.000,00
2.2.	Oprema za održavanje košnica			6.127,47
2.3.	Prihrana			3.159
2.4.	Amratura			2.798,00
2.5.	Folija/mreže			1.600,00
2.6.	Vezivo			1.203,00
2.7.	Kontejner za smeće			727,00
<b>3.</b>	<b>Energenti - ukupno</b>			<b>2.110,00</b>
3.1.	Električna energija			
3.2.	Voda			
3.3.	Gorivo			
<b>4.</b>	<b>Sitan inventar - ukupno</b>			<b>2.000,00</b>
4.1.	Uredski			500,00
4.2.	Skladišni - amabalaža			1500.00
<b>5.</b>	<b>Ostali materijalni inputi - ukupno</b>			<b>1.000,00</b>
5.1.	Režije			
5.2.	Radna odjeća			
<b>UKUPNA VRIJEDNOST</b>				<b>41.703,80</b>

Izvor: Autor rada

## 7.6. Zaposlenici

Na temelju planiranog kapaciteta te radnih normativa za pojedina djelatna područja, za prvih pet godina eksploatacije projekt zahtijeva dva stalno zaposlena člana obitelji te knjigovodvanjskog suradnika. Projekt zahtijeva ukupno troje stalnih zaposlenika. Budući da se radi o obiteljsko gospodarstvu, u rad su uključeni svi članovi obitelji, a u ljeto, od lipnja do kolovoza obim posla zahtijeva još 2 dodatna radnika, člana obitelji. Pčelar 1 u proizvodnom procesu ujedno je i menadžer-vlasnik, radi se o Nikolini Barišić. U projekciji rashoda ukupne plaće zaposlenika iznose 7.403,51€ godišnje.

Tablica 6 – Projekcija potrebitih radnika i troškova rada

<b>RED. BR.</b>	<b>NAZIV RADNOG MJESTA</b>	<b>STRUČNA SPREMA</b>	<b>JEDNA SMJENA</b>	<b>UKUPNO</b>	<b>GODIŠNJE BRUTO KOMPENZACIJE (euri)</b>
<b>I.</b>	<b>PROIZVODNI RADNICI – UKUPNO</b>		2	2	<b>2.000,00</b>
1.	Pčelar 1	VSS	1	1	–
2.	Pčelar 2	SSS	1	1	2.000,00
<b>II.</b>	<b>MENADŽERI – UKUPNO</b>	VSS	1	1	<b>2.245,61</b>
1.	Menadžeri – vlasnici		1	1	2.245.61
<b>III.</b>	<b>ADMINISTRACIJA</b>	VSS	1	1	<b>3.157,90</b>
1.	Knjigovođa – vanjski suradnik		1	1	3.157,90
<b>UKUPNO</b>			3	3	<b>7.403,51</b>

Izvor: Autor rada

### 7.7. Projekcija zaštitnih mjera

Sigurnosno ekološki problemi (zaštita pri radu i zaštita okoliša) temeljni su problemi suvremenog čovjeka.

Zaštita pri radu pretpostavlja sustav obveznih i normativno sankcioniranih mjera i postupaka u cilju zaštite ljudi tijekom rada, s ciljem da se rad učini sigurnim i bezopasnim za život i zdravlje zaposlenika. Ekologija je znanost o načinu suživota čovjeka i prirode. Ekologija je i jedan od bitnih čimbenika izbora lokacije biznisa. Budući da svaki pothvat mora udovoljiti sigurnosnim zahtjevima, valja predvidjeti poduzimanje svih mjera zaštite okoliša, primjerenih tehničko-tehnološkim rješenjima (ugradnja zaštitnih uređaja i slično).

Tablica 7 – Popis mjera i visina ulaganja u zaštitu okoliša

<b>RED. BR.</b>	<b>NAZIV AKTIVNOSTI (MJERE ZAŠTITE OKOLIŠA)</b>	<b>VRIJEDNOST OPREME (euri)</b>	<b>VRIJEDNOST RADA (euri)</b>	<b>UKUPNA ULAGANJA (euri)</b>
<b>1.</b>	Zbrinjavanje smeća (kontejner)	727,00		727,00
<b>UKUPNO</b>		<b>727,00</b>		<b>727,00</b>

Izvor: Autor rada

Zaštita okoliša je sustav obvezatnih i normativno sankcioniranih mjera i postupaka u cilju zaštite ljudskoga okoliša (flore i faune) od različitih oblika zagađivanja ili devastacije.

Tablica 8 – Popis mjera i visna ulaganja u zaštitu na radu

<b>RED. BR.</b>	<b>NAZIV AKTIVNOSTI (MJERE ZAŠTITE NA RADU)</b>	<b>VRIJEDNOST OPREME (EUR)</b>	<b>VRIJEDNOST RADA (EUR)</b>	<b>UKUPNA ULAGANJA (EUR)</b>
1.	Edukacija radnika o zaštiti na radu		150,00	150,00
2.	Prikladna radna odjeća	150,00		150,00
3.	Oprema za rukovanje	20,00		20,00
4.	Paket prve pomoći	15,00		15,00
5.	Tečaj rukovanja opremom i strojevima		200,00	200,00
<b>UKUPNO</b>		<b>185,00</b>	<b>350,00</b>	<b>535,00</b>

Izvor: Autor rada

Proizvodnja meda i proizvoda od meda podliježe ekološkoj proizvodnji te pritom ne ugrožava izravno okoliš, iz tog razloga nije potrebno poduzimati neke posebne mjere zaštite okoliša, osim zbrinjavanja smeća.

## 7.8. Projekcija aktivizacijskog razdoblja

U predviđenom životnom vijeku projekta aktivizacijsko razdoblje obuhvaća vrijeme od početka investiranja, pa do početka redovitog poslovanja( u ovom primjeru godina i pol).

Tablica 9 – Popis i trajanje aktivnosti izvedbe

<b>RED. BR.</b>	<b>POPIS PREDVIĐENIH AKTIVNOSTI TIJEKOM RAZDOBLJA IZVEDBE</b>	<b>POČETAK AKTIVNOSTI</b>	<b>KRAJ AKTIVNOSTI</b>	<b>TRAJANJE (dani)</b>
<b>1.</b>	Izrada projektne dokumentacije	01.01.	31.01.	31
<b>2.</b>	Sakupiti vlastita sredstva i vanjske izvore kapitala	01.03.	30.03.	30
<b>3.</b>	Pribaviti potrebna dopuštenja, suglasnosti	01.01.	28.02.	59
<b>4.</b>	Priprema zemljišta i radioničko-skladišnog prostora	01.01.	31.03.	90
<b>5.</b>	Marketinške aktivnosti	01.01.	31.03.	90
<b>6.</b>	Aktivirati izvore kapitala za stalna sredstva	01.02.	31.03.	59
<b>7.</b>	Adaptacija poslovnog prostora	01.02.	31.03.	59
<b>8.</b>	Nabava i montaža proizvodne opreme	01.03.	30.04.	30
<b>9.</b>	Ugovoriti i nabaviti potrebne materijalne inpute	01.04.	31.03.	31
<b>10.</b>	Početak rada	1.4.	.....	
<b>UKUPNO TRAJANJE</b>		<b>01.01.</b>	<b>30.04.</b>	<b>120</b>

Izvor: Autor rada

## **8. MENADŽMENT PROJEKTA**

Poduzeće se organizira kao OPG. Vlasnica poduzeća je Nikolina Barišić. Projekcija radnika bazira se na 2 člana obitelji te 3 sezonska radnika, također člana obitelji koji bi na OPG-u radili u ljeti od lipnja do kolovoza radi povećanog obima posla.

Pri rukovođenju koristiti će se funkcionalna struktura. Biti će ujedinjeni slični i uzajamno povezani, istovrsni ili neposredno ovisni poslovi u posebne organizacijske jedinice. Radit će se srednjoročni planovi koji pokrivaju razdoblje od jedne do pet godina.

Tip vodstva će biti demokratski što znači da će veliki dio vodstva biti na podređenom zaposleniku, a vlasnik će imati konačnu odgovornost, posao će biti raspoređen na temelju participacije u odlučivanju, a komunikacija će biti uspravna i u oba smjera. Zaposlenici će se motivirati financijski. Kontrola će biti organizacijska, odnosno kontrolirat će se cijeli organizacijski sustav.

### **8.1. Planiranje**

Vrste planova:

- Operativni planovi - rade se za period od jednog do mjesec dana. To su planovi vezano uz pripremu zemljišta, nabavu sirovina, pripremu košnica i nabavu pčela te u skladu s time raspodjela ovlaštenja i obaveza po zaposlenicima.
- Kratkoročni planovi - pokrivaju razdoblje od jedne poslovne godine i obuhvaćaju pripremu zemljišta, skladištenje, te transport i distribuciju proizvoda, odnosno planiranje svih elemenata koje obuhvaća jedan proizvodni ciklus.
- Srednjoročni planovi - su planovi koji pokrivaju razdoblje od jedne do pet godina, i u tom slučaju se vrši planiranje sastavnica kao što su potencijalno širenje asortimana proizvodnje, pronalazak novih tržišta i slično. Za ovaj dio planiranja ključne su vizije menadžera o tome gdje vide svoju organizaciju kroz period do pet godina, pri čemu vrlo važnu ulogu imaju upravo individualna znanja, iskustva i sposobnosti menadžera.
- Dugoročni planovi - su strategijski planovi koji se vrše za plansko razdoblje dulje od pet godina, u ovom slučaju to se odnosi na dugoročno pozicioniranje poduzeća i robne marke na tržištu.

## **8.2. Organiziranje**

Vezano uz ovaj dio menadžmenta poduzeće će imati ustrojenu funkcionalnu organizaciju koja će biti podijeljena na sektore prema poslovnim funkcijama. Menadžmentu (vlasništvu) će biti podređen pčelar i knjigovođa, a u sezoni (ljeti) i ostali radnici.

## **8.3. Upravljanje ljudskim resursima**

Za planiranje kadrova u poduzeću biti će zadužena Nikolina Barišić kao vlasnica poduzeća. Prvi zadatak je utvrditi kadrovske potrebe u skladu s specifičnim poslovima unutar tvrtke, razraditi strategiju stvaranja dobre poslovne klime i ugodnog radnog okruženja, utvrditi karakteristike pojedinih poslova kako bi se mogao tražiti adekvatan kadar, procijeniti potrebne individualne karakteristike zaposlenika za obavljanje određenih poslova, te razraditi strukturu mogućnosti napredovanja kadra u budućnosti u skladu s rastom i razvojem tvrtke.

Pribavljanje kadrova se neće odvijati klasičnim putem (raspisivanja natječaja, novačenje kandidata, selekciju, rangiranje, te naposljetku izbor i zapošljavanje kandidata) jer će uz Nikolinu biti zaposlen njezin suprug na OPG-u. Vanjski suradnik (knjigovođa) će biti odabran po principu klasične selekcije (raspisivanja natječaja, novačenje kandidata, selekciju, rangiranje, te naposljetku izbor i zapošljavanje kandidata).

Kompenzacije - kompenzacije u poduzeću će sadržavati temeljnu plaću, koja će biti u skladu s trenutnim mogućnostima poslovanja poduzeća, a dodaci na temeljnu plaću ovisit će o ostvarenom ukupnom poslovnom rezultatu na kraju poslovne godine.

## **8.4. Vođenje**

Tip vodstva će biti demokratski što znači da će veliki dio vodstva biti na podređenom pčelaru, ali vlasnica (menadžer), koja je i pčelar će osobno ipak zadržati konačnu odgovornost, posao će biti raspoređan na temelju participacije u odlučivanju, komunicirati će se uspravno i u oba smjera. Zaposlenici će biti motivirani financijski. Kontrola će biti organizacijska, kontrolirati će se cijeli organizacijski sustav.

## **9. MARKETING PROJEKTA**

Marketing je sustavan popis i opis svih aktivnosti usmjerenih na učinkovitost prezentacije i prodaju određenoga proizvoda, robe ili usluge na ciljnom tržištu i stvaranje što povoljnijeg imidža poduzeća u javnosti tijekom određenog planskog razdoblja. Marketing se bavi potrebama ljudi i pronalazi načine zadovoljenja istih.

### **9.1. Proizvod, robe i usluge**

Osnovni proizvod poduzeća je med i proizvodi od meda (propolis, medenjaci i maslac za njegu usana), a svi su proizvodi proizvedeni u skladu s standardom za proizvodnju meda i proizvoda od meda. Proizvod se mora skladištiti u kontroliranim uvjetima kako bi zadržao svoju kakvoću, ambalaža je specifična zbog potrebe za adekvatnom zaštitom prilikom transporta (zaštitom od svjetlosti) kako proizvod ne bi izgubio na kvaliteti.

S aspekta uporabnih obilježja, proizvod će se koristiti za zadovoljenje prehrambenih potreba potrošača. Uz odličan okus, proizvodi imaju veliki nutritivni sastav te pružaju organizmu zaštitu od karcinoma, degenerativnih bolesti i usporavaju proces starenja (kozmetičke svrhe). Naveden je razlog zašto treba uvrstiti med i proizvode od meda u svakodnevnu prehranu. Med se stavlja na sam vrh namirnica s povoljnim učinkom na ljudsko zdravlje.

Proizvodni se program u prvoj godini sastoji od proizvodnje cvjetnog, lipinog, kestenovog i bagremovog meda, propolisa, medenjaka i maslaca za njegu usana na bazi prirodnog meda. Daljnji plan je povećanje i proširenje asortimana s izradom ukrasnih svijeća i proizvodnja prirodne kreme za lice i tijelo na bazi meda.

### **9.2. Cijena**

Na primjeru OPG-a Pčelica d.o.o. cijene će se formirati na principu ponude i potražnje. Budući da je potražnja za ovim proizvodima u porastu, a na tržištu nema dovoljno proizvođača koji bi podmirili potrebe tržišta sagledavajući proizvodnju i ponudu domaćeg, kvalitetnog 100% meda i proizvoda od meda, a također uzimajući u obzir ne pretjeranu potrebu za početnim investicijskim ulaganjima zbog već postojeće tehničke opreme i prostora, može se zaključiti da će ovakvim formiranjem cijena ostvariti solidan profit.

Politika cijena će se temeljiti na realnim kalkulacijama tipa troškovi plus, u sklopu dugoročne politike penetracijskih cijena, pri čemu se čista dobit ne bi trebala spuštati ispod razine u projekciji dobiti-gubitka, pri tome će se uzimati u obzir i cijene konkurencije, kao i trenutačni



odnos ponude i potražnje na domaćem tržištu, te pokazatelji cjenovne i dohodovne elastičnosti potražnje. Za postizanje aktualnih taktičkih i operativnih ciljeva primjenjivati će se i različiti oblici diferenciranja cijena poput popusta i slično.

### **9.3. Distribucija**

Prodaja meda i proizvodi od meda vršit će se izravnim načinom prodaje, što znači da će trebati ulagati puno vremena i tražiti načine na koje bi bilo bolje distribuirati med i proizvode od meda. Razlog bavljenja izravnim prodajom je u tome što je na taj način ostvariva veća zarada, osobni kontakt sa kupcima i stjecanje većeg povjerenja kupaca. Izravnim prodajom meda i proizvoda od meda će se baviti na nekoliko načina :

- Prodajom na tržnicama
- Prodajom na sajmovima
- Prodajom na vlastitom OPG-u
- Radionicama na OPG-u
- Internet prodajom - neće biti jako bitan način prodaje, jer se smatra da se ovakav način prodaje još nije u potpunosti razvio u Republici Hrvatskoj. Ovaj način prodaje više će služiti za upoznavanje mladih ljudi sa asortimanom naših proizvoda, jer mladi ljudi danas jako puno vremena provode na internetu.

Prodaja preko posrednika i prodaju na veliko neće se koristiti zbog neizravnog kontakt sa kupcima, pa se može očekivati kako oni proizvode neće kupovati ponajprije iz nepovjerenja u kvalitetu proizvoda. Trgovačke samoposluge diktiraju cijenu i količinu koju će uzeti, a prema nekim podacima ovaj tip poslovanja nije hvaljen i postoji puno loših iskustava sa ovakvim načinom poslovanja.

### **9.4. Promocija**

Proizvodi će se promovirati na više načina, jer se smatra da je tržište meda dosta neistraženo, ali ima mnogo konkurenata malih pčelara, pa čak i hobista koji prodaju svoj meda pa se mora uložiti dosta svoga vremena u promicanje proizvoda. Najviše vremena trošit će se u promociju oslikanih staklenki meda, jer je kod nas još takav način prodaje meda nepoznanica i oslikane tegle u bilo kojem obliku proizvoda tek se probijaju na tržišta. Promocija će se odvijati putem:

- Web stranica – za promoviranje meda i proizvoda od meda putem web stranice se odlučilo jer je to relativno jeftin način oglašavanja, stranica na internetu je stalno prisutna i privlači sve više mladih ljudi te zbog raznovrsnosti na jednom mjestu što omogućava ljudima da osim kupnje meda i proizvoda od meda vide i neke druge podatke kao što su pojedinosti o vlasniku, poduzeću i slično. Na stranici će se moći saznati sve o OPG-u i o svim poslovima tijekom godine u proizvodnji meda i proizvoda od meda. Objavljivati će se i datumi održavanja radionica, mjesto na kojem se radionica odvija te zanimljivosti kao što su recepti za hranu i zdravlje koji u sebi sadrže med ili proizvode od meda.
- Facebook - društvena mreža preko koje ljudi brže i lakše mogu stupiti u kontakt sa pčelarom. Na društvenim mrežama ljudi će također moći saznati sve o medu i proizvodima od meda te postavljati pitanja.
- Degustacije - jedna od bitnijih promoviranja proizvoda OPG-a koje će omogućiti bolju zaradu, a odvijat će se na sajmovima, tržnicama, OPG-u i radionicama. Mnogi konzumenti meda nikada nisu niti probali druge vrste meda kao što je primjerice lipin med, stoga se ovakvim načinom promoviranja upoznaje kupce sa mnogim vrstama meda i potiče ih na kupnju istih te drugih proizvoda od meda.
- Radionice - par puta godišnje, većinom u zimskim mjesecima kada ne bude puno posla oko pčela i pčelarenja. Na ovaj način promoviranja se odlučilo kako bi se ljude zainteresiralo za proizvode od meda općenito te oslikane tegle meda. Na radionicama zainteresirani ljudi će moći degustirati sve vrste meda te proizvode od meda i probati oslikati vlastitu teglu koju će moći i kupiti po uobičajenoj cijeni. Radionice se neće dodatno naplaćivati, već će se naplaćivati samo tegle sa medom. Ovim načinom promoviranja bi se privlačilo žene sa djecom kojima bi ovaj način hobija mogao biti zanimljiv i dobar utrošak vremena jednog poslijepodneva. Majke će na radionice moći povesti i svoju djecu koju će upoznati sa vrstama meda i proizvodima od meda, a oslikavanja na tegli bi im mogla biti lijepa uspomena.

## 10. FINANCIJSKI PODACI PROJEKTA

### 10.1. Projekcija ulaganja u stalna sredstva

Za realizaciju ovog poduzetničkog projekta potrebno je uložiti ukupno 49.676,56 EUR od čega 42.141,47 EUR ili (83,92 %) u stalna sredstva, 7.535,09 EUR (16,08%) u trajna obrtna sredstva.

Tablica 10 – Projekcija potrebitih ulaganja u stalna i trajna obrtna sredstva

RED. BR.	STAVKE STALNIH I TRAJNIH OBRJNIH SREDSTAVA	IZNOS (eur)	STRUKTURA (%)	STRUKTURA (%)
<b>I.</b>	<b>STALNA SREDSTVA – UKUPNO</b>	<b>42.141,47</b>		84,60%
<b>IA.</b>	<b>Nematerijalna imovina – ukupno</b>	<b>1.066,00</b>	100%	
1.	Osnivački izdaci + osiguranje	666,00	62,48%	
2.	Koncesije, zakup i sl.			
3.	Patenti, licence i sl.			
4.	Copyright, trademark i sl.			
5.	Ostala nematerijalna imovina	400,00	37,52%	
<b>IB.</b>	<b>Materijalna imovina - ukupno</b>	<b>41.073,80</b>	100%	
1.	Zemljište (priprema)	1.408,00	3,43%	
2.	Građevinski objekti	700,00	1,70%	
3.	Postrojenja i oprema	11.556,00	28,13%	
4.	Pribor, alati i sl.	1.946,33	4,74%	
5.	Inventar, pokućstvo i sl.	666,00	1,62%	
6.	Prijevozna sredstva	2.670,00	6,50%	
7.	Košnice, rojevi	21.127,41	51,44%	
8.	Ostala materijalna imovina	1.000,00	2,43%	
<b>II.</b>	<b>OBRJNA SREDSTVA – UKUPNO</b>	<b>7.535,09</b>	100%	15,40%
1.	Sirovine			

2.	Materijal			
3.	Prvi unos robe			
4.	Ukupne plaće	4.245,61		
5.	Vanjske usluge	3.157,90		
6.	Porez na dodatnu vrijednost			
7.	Ostala trajna obrtna sredstva	131,58		
<b>I.+II.</b>	<b>UKUPNA SREDSTVA</b>	<b>49.676,56</b>		<b>100%</b>

Izvor: Autor rada

Od ukupno potrebitih ulaganja u stalna sredstva, za materijalnu imovinu izdvojeno je 41.073,80 EUR a za nematerijalnu imovinu 1.066 EUR

Tablica 11 – Projekcija ulaganja prema stavkama i mjesecima aktivizacije

REDNI BROJ	STAVKE ULAGANJA	MJESECI		RAZDOBLJA	UKUPNO (EUR)
		1.mj.	2.mj.		
<b>I.</b>	<b>STALNA SREDSTVA – UKUPNO</b>	<b>2.274,00</b>	<b>8.212,33</b>	<b>31.653,47</b>	<b>42.141,47</b>
<b>I.A.</b>	<b>Nematerijalna imovina - ukupno</b>	<b>866,00</b>	<b>100,00</b>	<b>100,00</b>	<b>1.066,00</b>
1.	Osnivački izdaci	666,00			666,00
2.	Ostala nematerijalna imovina	20,00	100,00	100,00	400,00
<b>I.B.</b>	<b>Materijalna imovina – ukupno</b>	<b>1.408,00</b>	<b>8.112,33</b>	<b>31.553,47</b>	<b>41.073,80</b>
1.	Zemljište	1.408,00			1.408,00
2.	Građevinski objekti		700,00		700,00
3.	Postrojenja i oprema		5.000,00	6.556,00	11.556,00
4.	Pribor, alati i sl.		1.746,33	200,00	1.946,33
5.	Inventar,		666,00		666,00

	pokućstvo i sl.				
6.	Košnice, rojevi			21.127,47	21.127,47
7.	Prijevozna sredstva			2.670,00	2.670,00
8.	Ostala materijalna imovina			1.000,00	1.000,00
<b>II.</b>	<b>OBRтна SREDSTVA – UKUPNO</b>			<b>4.350,88</b>	<b>4.350,88</b>
1.	Sirovine				
2.	Materijal				
3.	Vanjske usluge			3.157,90	3.157,90
4.	Ukupne plaće			1.061,40	1.061,40
5.	Porez na dodatnu vrijednost				
6.	Ostatak trajnih obrtnih sredstava			131,58	131,58
<b>I.+II.</b>	<b>UKUPNA SREDSTVA</b>	<b>2.274,00</b>	<b>8.212,33</b>	<b>36.004,35</b>	<b>46.492,35</b>

Izvor: Autor rada

Tablica 12 – Projekcija ulaganja prema izvorima i mjesecima aktivizacije

REDNI BROJ	STAVKE ULAGANJA	MJESECI		RAZDOBLJA	UKUPNO (EUR)
		1.mj.	2.mj.		
<b>I.</b>	<b>VLASTITA SREDSTVA</b>	<b>13.000,00</b>	<b>13.000,00</b>		<b>26.300,00</b>
1.	Novac – gotovina	13.000,00	13.000,00		26.300,00
2.	Zemljište				
3.	Poslovni prostori				
4.	Strojevi, pribor i sl.				
5.	Inventar i pokućstvo				
6.	Košnice, rojevi				

7.	Prijevozna sredstva				
8.	Ostala vlastita sredstva				
<b>II.</b>	<b>VANJSKI IZVORI</b>				<b>23.376,56</b>
9.	Prodaja dionica				
10.	Bankarski zajmovi			23.376,56	23.376,56
11.	Zajmovi osnivača				
12.	Kreditni dobavljača				
13.	Kreditni kupaca				
14.	Ostali izvori kapitala				
<b>I.+II.</b>	<b>UKUPNA SREDSTVA</b>	<b>13.000,00</b>	<b>13.000,00</b>		<b>49.676,56</b>

Izvor: Autor rada

Tablica 13 – Projekcija uskladbe ulaganja izvora po mjesecima aktivizacije

REDNI BROJ	STAVKE ULAGANJA	ULAGANJA I 1.mj.	IZVORI PO 2.mj.	MJ.AKTIVIZ. 3.mj.	UKUPNO (EUR)
A.	Stalna sredstva	<b>2.274,00</b>	<b>8.212,33</b>	<b>31.653,47</b>	<b>42.141,47</b>
B.	Obrtna sredstva			7.535,09	7.353,09
<b>I.</b>	<b>UKUPNO ULAGANJE</b>	<b>2.274,00</b>	<b>8.212,33</b>	<b>39.188,56</b>	<b>49.676,56</b>
A.	Vlastita sredstva – ukupno	13.000,00	13.000,00		26.300,00
B.	Vanjski izvori			23.376,56	23.376,56
<b>II.</b>	<b>UKUPNO IZVORI</b>	13.000,00	13.000,00	<b>23.376,56</b>	<b>49.676,56</b>
<b>III.</b>	<b>POKRIĆE ULAGANJA</b>	<b>10.726,00</b>	<b>4.787,67</b>	<b>-15.812,00</b>	<b>0,00</b>

Izvor: Autor rada

Iz predočenih tablica 10., 11., 12. i 13. vidljivo je kako ukupno potrebiti novac za stalna i trajna obrtna sredstva nije potrebno imati na samom početku aktivizacijskog razdoblja. Poduzetnički se pothvat može početi realizirati sa relativno skromnijim novčanim sredstvima, no treba se voditi računa o strogo terminski određenom dotoku novca.

## 10.2. Proračun amortizacije

U procesu proizvodnje stalna se sredstva troše i postupno gube svoju vrijednost te prenose na proizvode, robu ili usluge, a taj se proces zove amortizacija stalnih sredstava.

Tablica 14 – Projekcija godišnje amortizacije tijekom nulte i promatranih godina eksploatacije projekta

REDNI BROJ	STAVKE SREDSTAVA	NABAVNA VRIJEDNOST (EUR)	Am. (%)	NULTA	I 1.	PRO M. 2.	GO D. 3.	EK S. 4.	PRO. 5.	OSTATAK VRIJED. (EUR)
<b>I.</b>	<b>STAL.SR ED.</b>			-	<b>5.767</b>	<b>5.767</b>	<b>5.767</b>	<b>5.767</b>	<b>4.438,90</b>	<b>27.507,32</b>
<b>A.</b>	<b>Nemat.im ov.</b>			-	<b>213,2</b>	<b>213,2</b>	<b>213,2</b>	<b>213,2</b>	<b>213,2</b>	
1.	Osn.izdaci	666,00	20%	-	133,2	133,2	133,2	133,2	133,2	
2.	Najam i sl.			-						
3.	Licenca i sl.			-						
4.	Tradem.i sl.			-						
5.	Ost.nemat. sr.	400,00	20%	-	80	80	80	80	80	
<b>B.</b>	<b>Mat.imov.</b>			-	<b>5.554</b>	<b>5.554</b>	<b>5.554</b>	<b>5.554</b>	<b>4.225</b>	<b>27.507,32</b>
1.	Zemljište	1.408,00		-						1.408,00
2.	Grad.obj.	700,00	25%	-	175	175	175	175	175	26.099,32
3.	Oprema									
4.	Pribor i sl.	1.946,33	25%	-	486	486	486	486		
5.	Vozila	2.670,00	25%	-	667	667	667	667		
6.	Inventar									

7.	Košnice	21.127	20%	-	4.22 5	4.225	4.22 5	4.2 25		
<b>n.</b>	<b>Ost.mat.i m.</b>									
<b>II.</b>	<b>OBRT.SR ED.</b>									<b>131.58</b>
<b>A.</b>	Ulag.u tr.obr.	131.58								131.58
<b>III.</b>	<b>PROJ.UK UP.</b>		-	5.76 7	5.76 7	5.767	5.76 7	5.7 67	4.438, 90	<b>27.638,90</b>

Izvor: Autor rada

Iz tablice 14 je vidljivo koje se stavke stalnih sredstava amortiziraju te da se obrtna sredstva ne amortiziraju. Godišnja amortizacija u prve četiri godine eksploatacije projekta iznosi 5.767,28 EUR-a, a u petoj godini iznosi 4.438,20 EUR-a.

### 10.3. Projekcija otplate kredita

Namjera je dobiti kredit od Privredne banke Zagreb d.d. u visini od 23.376,56. EUR-a. Otplata kredita je u jednakim anuitetima 7 godina uz godišnju dekurzivnu kamatnu stopu od (5%)

Tablica 15 – Otplata amortizacije kredita uz kamatu od 5%

<b>GODINE OTPLATE</b>	<b>OTPLATNA RAZDOBLJA</b>	<b>OTPLATNE KVOTE (Rt)</b>	<b>IZNOS KAMATE (Ik)</b>	<b>UKUPNI ANUITET (a)</b>	<b>OSTATAK DUGA (Ck) = 23.376,56</b>
Prva godina	1.	2.795,97	1.168,83	3.964,80	20.580,90
Druga godina	2.	2.935,77	1.029,03	3.964,80	17.644,82
Treća godina	3.	3.072,56	882,24	3.964,80	14.572,26
Četvrta godina	4.	3.326,19	728,61	3.964,80	11.336,07
Peta godina	5.	3.398,00	556,80	3.964,80	7.938,07
Šesta godina	6.	3.567,90	396,90	3.964,80	4.370,17
Sedma godina	7.	3.746,29	218,51	3.964,80	0,00
<b>UKUPNO</b>		<b>23.276,56</b>	<b>4.377,04</b>	<b>27.753,60</b>	<b>0,00</b>

Izvor: Autor rada



#### 10.4. Dinamička projekcija prihoda

U tablici 16 prikazana je projekcija prihoda tijekom prvih pet godina eksploatacije projekta.

Tablica 16 – Projekcija prihoda tijekom svih promatranih godina eksploatacije projekta

<b>REDNI BROJ</b>	<b>STAVKE PRIHOD A</b>	<b>PRIHO DI 1.god.</b>	<b>TIJEKO M 2.god.</b>	<b>PROMATRA NIH 3.god.</b>	<b>GOD.EK SP. 4.god.</b>	<b>PROJEK TA 5.god.</b>	<b>UKUP NO (EUR)</b>
<b>I.</b>	<b>PLASMA N PROIZV ODA</b>	<b>42.510</b>	<b>48.820</b>	<b>58.871</b>	<b>60.403</b>	<b>63.422</b>	<b>274.026</b>
1.	Med/propolis	9.310	10.640	15.960	16.758	17.595	70.263
2.	Medenjaci	8.300	9.960	13.280	13.944	14.641	60.125
3.	Maslac za usne	24.900	28.220	29.631	29.701	31.186	143.638
<b>UKUPNI PRIHOD I</b>		<b>42.510</b>	<b>48.820</b>	<b>58.871</b>	<b>60.403</b>	<b>63.422</b>	<b>274.026</b>

Izvor: Autor rada

Vidljivo je kako u prvoj godini očekivani prihodi od prodaje iznose 42.510 EUR-a, a u drugoj 48.820 EUR-a, u trećoj 58.871 EUR-a, u četvrtoj 60.403 i petoj 63.422 EUR-a.

#### 10.5. Dinamička projekcija rashoda

Tablica 17 prikazuje dinamičku projekciju rashoda promatranih godina eksploatacije projekta, a rashodi su uvećani za 5% godišnje zbog realnog očekivanog rasta troškova.

Tablica 17 – Dinamička projekcija rashoda promatranih godina eksploatacije projekta

<b>REDNI BROJ</b>	<b>STAVKE RASHOD A</b>	<b>RASHO DI 1.god.</b>	<b>TIJEK OM 2.god.</b>	<b>PROMATRA NIH 3.god.</b>	<b>GOD.EK SP. 4.god.</b>	<b>PROJEK TA 5.god.</b>	<b>UKUPN O (EUR)</b>
<b>A.</b>	Mater.trošk	23.000	24.150	25.357	26.625	27.956	127.088

	ovi						
<b>B.</b>	Troš.usluga						
<b>C.</b>	Troš.amort.	5.767	5.767	5.767	5.767	4.438,20	<b>27.507,20</b>
<b>D.</b>	Ost.troš.posl.	3.110	3.265	3.428	3.559	3.778	17.180
<b>E.</b>	Troš.osoblja	4.245	4.457	4.679	4.912	5.157	23.450
<b>F.</b>	Finan.troškovi	1.168	1.029	882	728	566	4.373
<b>G.</b>	Nab.vr.robne						
<b>H.</b>	Izvanred.tr.oš.						
<b>I.</b>	Ostali rashodi	1.000	1.050	1.102	1.157	1.215	5.524
<b>UKUPN I RASHODI</b>		<b>38.290</b>	<b>39.718</b>	<b>41.215</b>	<b>42.788</b>	<b>43.110</b>	<b>205.123,20</b>

Izvor: Autor rada

Obrazloženje rashoda:

Materijalni troškovi - godišnji iznos za nabavu svih potrebnih materijalnih inputa.

Troškovi amortizacije - godišnji iznos amortizacije stalnih sredstava.

Ostali troškovi poslovanja - godišnji iznos troškova energenata, troškovi transporta.

Troškovi osoblja - iznos godišnjih plaća.

Financijski troškovi - godišnji iznos kamata bankarskog zajma.

Ostali rashodi (troškovi) - godišnji iznos nematerijalnih troškova.

## 10.6. Dinamička projekcija računa dobiti i gubitka

Iz tablice 18 vidljivo je da će se poslovati s pozitivnim predznakom, ostvarivati godišnju dobit u prvoj godini eksploatacije projekta u iznosu 4.219,72 EUR-a.

Tablica 18 – Račun dobiti i gubitka

<b>RED. BR.</b>	<b>STAVKE PRIHODA I RASHODA</b>	<b>PROMATRAN E 1.god.</b>	<b>GOD. 2.god.</b>	<b>EKSPLO . 3.god.</b>	<b>PROJEKT A 4.god.</b>	<b>5.god.</b>	<b>UKUPNO (EUR)</b>
I.	UKUPNI PRIHODI	<b>42.510</b>	<b>48.820</b>	<b>58.871</b>	<b>60.403</b>	<b>63.422</b>	<b>274.026</b>
1.	Prihodi od plasmana	42.510	48.820	58.871	60.403	63.422	274.026
2.	Prihodi od prodaje robe						
3.	Prihodi od prodaje						
4.	Ostali prihodi						
II.	UKUPNI RASHODI	<b>39.290</b>	<b>39.718</b>	<b>41.215</b>	<b>42.788</b>	<b>43.110</b>	<b>205.123,20</b>
1.	Materijalni troškovi	23.000	24.150	25.357	26.625	27.956	127.088
2.	Troškovi usluga						
3.	Nab.vr.prod.robe						
4.	Troškovi amort.	5.767	5.767	5.767	5.767	4.438,20	<b>27.507,20</b>
5.	Troškovi osoblja	4.245	4.457	4.679	4.912	5.157	23.450
6.	Finan.rashodi	1.168	1.029	882	728	566	4.373
7.	Ostali rashodi	3.110	3.265	3.428	3.599	3.778	17.180
<b>II.</b>	<b>UKUPNA DOBIT – GUBITAK</b>	<b>4.219,72</b>	<b>9.101,72</b>	<b>17.655,30</b>	<b>17.614,70</b>	<b>20.311,30</b>	<b>68.902,74</b>
-	Porez na dobit (20%)	843,94	1.802,34	3.531,56	3.522,94	4.062,26	13.762,54
IV.	Čista dobit	3.375,78	7.299,38	14.124,20	14.091,70	16.249,04	55.140,20
-	Zakonske	168,99	364,99	706,21	704,59	812,4	2.757,01

	pričuve					5	
-	Statutarne pričuve	168,99	364,99	706,21	704,59	812,4 5	2.757,01
-	Ostale pričuve						
V.	Zadržana dobit	3.038,20	6.569,40	12.711,70	12.682,50	14.62 4,14	49.628,1 8

Izvor: Autor rada

Zadržana dobit iznosi 3.038,20 EUR-a što govori o povoljnosti projekta.

### 10.7. Dinamička projekcija novčanih tijekova

Projekcija novčanih tijekova stožerni je pokazatelj likvidnosti projekta tijekom promatranih godina eksploatacije projekta. Projekcija novčanih tijekova zapravo pokazuje hoće li se (i koliko) iz buduće aktivnosti tvrtke moći udovoljavati svim obvezama i što poduzetniku, eventualno, ostaje kao čisti primitak tijekom pojedinih godina promatrana razdoblja eksploatacije poduzetničkog pothvata.

Tablica 19 – Projekcija ekonomskih tijekova

RED. BR.	STAVKE PRIMITAK A I IZDATAKA	NULTA I 0.god.	PROMAT RANE 1.god.	GOD. 2.god.	EKSP LO 3.god.	PROJEKT A 4.god.	5.god. d.	UKUPN O (kune)
<b>I.</b>	<b>UKUPNI PRIMITCI</b>	<b>0</b>	<b>42.510</b>	<b>48.820</b>	<b>58.871</b>	<b>60.403</b>	<b>91.0 60</b>	<b>301.664</b>
1.	Ukupni prihodi	0	42.510	48.820	58.871	60.403	63.4 22	274.026
2.	Ost.vr.stalnih						27.5 07,3 2	27.507,32
3.	Ost.vr.obrtnih						131, 58	131,58
<b>II.</b>	<b>UKUPNI IZDACI</b>	<b>46.492</b>	<b>32.198</b>	<b>34.724</b>	<b>38.097</b>	<b>39.815</b>	<b>42.1 68</b>	<b>187.005</b>
1.	Ulaganja u	42.141,47						42.141,47

	stalna sredstva							
2.	Ulaganja u obrtna sredstva	4.350,80						4.350,80
3.	Rashodi (bez amort.)		31.355	32.922	34.566	36.293	38.106	173.243
4.	Porez na ukupnu dobit		843,94	1.802,30	3.531,00	3.522,90	4.062,20	13.762,50
III.	ČISTI PRIMITCI (I.-II.)	-	10.312	14.096	20.774	20.588	48.892	68.170,20
IV.	<b>KUMULATI V ČISTIH PRIMITAK A</b>	-	<b>-36.180</b>	-	<b>-1.310</b>	<b>19.298</b>	<b>68.170</b>	

Izvor: Autor rada

Projekcija ekonomskih tijekova, također govori o povoljnosti projekta, a kroz kumulativ čistih primitaka se vidi kako se pozitivni predznak javlja u četvrtoj godini eksploatacije projekta.

Tablica 20 prikazuje projekciju financijskih tijekova.

Tablica 20 – Projekcija financijskih tijekova

RED. BR.	STAVKE PRIMITKA I IZDATAKA	NULTA I 0.god.	PROMATRA NE 1.god.	GOD. 2.god.	EKSPLO . 3.god.	PROJEKT A 4.god.	5.god.	UKUP NO (EUR)
<b>I.</b>	<b>UKUPNI PRIMITCI</b>	<b>49.676</b>	<b>42.847,50</b>	<b>49.549,98</b>	<b>60.283,42</b>	<b>61.812,18</b>	<b>92.685,80</b>	<b>365.855,52</b>
1.	Ukupni prih.		42.510	48.820	58.871	60.403	63.422	274.026
2.	Vlast.izv.fin an.	26.300						26.300
3.	Dionički							

	kap.							
4.	Bank.zajm vi	23.376,56						23.376, 56
5.	Robni kredit							
6.	Ost.vr.st.sre d.						27.507, 32	27.507, 32
7.	Ost.vr.obr.s red.						131,58	131,58
8.	Obvezne pričuve		168,78	364,9 8	706,21	704,58	812,44	2.757,2 9
9.	Neobvezne pričuve		168,78	364,9 8	706,21	704,58	812,44	2.757,2 9
<b>II.</b>	<b>UKUPNI IZDACI</b>	<b>49.676</b>	<b>33.704,50</b>	<b>36.48 3,32</b>	<b>40.391,90</b>	<b>41.953,64</b>	<b>44.359, 66</b>	<b>246.569 ,60</b>
1.	Ulaganja u st.sred.	42.141,46						42.141, 46
2.	Ulaganja u obrt.sred.	7.535,07						7.535,0 7
3.	Rashodi (bez amort. i kam.)		31.355	32.92 2	34.566,40	36.293,50	38.106, 50	173.243 ,20
4.	Porez na dobit (20%)		843,94	1.802, 34	3.531,06	3.522,94	4.062,2 6	13.762, 54
5.	Obvezne pričuve		168,79	364,9 9	706,21	704,59	812,45	2.757,0 1
6.	Neobvezne pričuve		168,79	364,9 9	706,21	704,59	812,45	2.757,0 1
7.	Anuiteti bank. zajmova		1.168	1.029	882	728	566	4.373
8.	Anuiteti robnih kredita							
9.	Dividende							
<b>III.</b>	<b>ČISTI</b>	<b>0</b>	<b>9.413,00</b>	<b>13.06</b>	<b>19.891,50</b>	<b>19.858,50</b>	<b>48.326,</b>	<b>110.285</b>

	<b>PRIMITCI (I.-II.)</b>			<b>6,60</b>			<b>01</b>	<b>,90</b>
<b>IV.</b>	<b>KUMULA TIV ČISTI PRIMITA KA</b>	<b>0</b>	<b>9.413,00</b>	<b>22.20 9,70</b>	<b>42.101,20</b>	<b>61.959,78</b>	<b>110.28 5,90</b>	

Izvor: Autor rada

## 11. OCJENE UČINKOVITOSTI PROJEKTA

Korištene metode ocjene učinkovitosti poduzetničkog projekta su :

Razdoblje povrata, Stopa prinosa, Pravilo palca, Točka pokrića, Čista sadašnja vrijednost, Interna stopa profitabilnosti, Prosječna profitabilnost, Analiza likvidnosti, Analiza osjetljivosti.

Pokazatelji učinkovitosti su :

a) pokazatelji likvidnosti (koeficijent trenutne likvidnosti, koeficijent ubrzane likvidnosti, koeficijent tekuće likvidnosti i koeficijent financijske stabilnosti) su mjere sposobnosti poduzeća da podmiri svoje dospjele kratkoročne obveze.

b) pokazatelji zaduženosti (koeficijent zaduženosti, koeficijent vlastitog financiranja, koeficijent financiranja, pokriće troškova kamata, faktor zaduženosti i stupanj pokrića I i II) su mjere koliko se poduzeće financira iz tuđih izvora sredstava.

c) pokazatelji aktivnosti (koeficijent obrta ukupne imovine, koeficijent obrta kratkotrajne imovine, koeficijent obrta potraživanja i trajanje naplate potraživanja) su mjere kako efikasno poduzeće upotrebljava svoje resurse.

d) pokazatelji ekonomičnosti (ekonomičnost ukupnog poslovanja, ekonomičnost prodaje, ekonomičnost redovnog poslovanja, ekonomičnost financiranja i ekonomičnost izvanrednih aktivnosti) mjere odnos prihoda i rashoda – koliko se prihoda ostvari po jedinici rashoda.

e) pokazatelji profitabilnosti (neto profitna marža, bruto profitna marža, neto rentabilnost imovine, bruto rentabilnost imovine i rentabilnost vlastitog kapitala) mjere povrat uloženog kapitala.

f) pokazatelji investiranja (dobit po dionici-EPS i ukupna rentabilnost dionice). g) točka pokrića je onaj iznos prodaje (novčano ili količinski) kod kojeg je poslovanje poduzeća na nuli (bez dobiti ili gubitka).<sup>27</sup>

---

<sup>27</sup> Hamag bicro, <http://www.hamagbicro.hr/>



### 11.1. Razdoblje povrata

Razdoblje povrata uloženog kapitala označava vrijeme tijekom kojeg se iz čistih primitaka ekonomskog tijeka povrati uloženi novac u realizaciju poduzetničkog pothvata. Kriterij ocjene poduzetničkog pothvata prema ovome pokazatelju je zapravo duljina razdoblja povrata. Što je to razdoblje kraće, projekt je prihvatljiviji i obrnuto.

Tablica 21 – Razdoblje povrata uložениh sredstava

GOD.PROJEKT A	GODIŠNJI PRINOS	KUMULATIVI V	GODIŠNJI IZNOS	KUMULATIVI V	NEPOKRIVENE INVESTICIJE (kune)
0.	<b>49.676</b>	<b>49.676</b>	0	0	-49.676
1.		<b>49.676</b>	10.312	10.312	-39.364,56
2.		<b>49.676</b>	14.096	24.408	-25.268,56
3.		<b>49.676</b>	20.774	45.152	-4.494,56
4.		<b>49.676</b>	20.588	65.740	16.093,44
5.		<b>49.676</b>	48.892,20	114.632,20	64.985,64

Izvor: Autor rada

Rok povrata je tri godine. U tablici 21 je vidljivo kako se u četvrtoj godini pojavljuje pozitivan predznak u koloni nepokrivenih investicija. S aspekta ocjene razdoblja povrata uložениh sredstava može se ustvrditi da je projekt prihvatljiv.

### 11.2. Godišnja stopa prinosa

Za izračun stope prinosa najčešće se uzima reprezentativna godina eksploatacijskog vijeka projekta, budući da će se u toj godini ukupni prihodi i rashodi stabilizirati na željenoj razini. Nakon što se odabere reprezentativna godinu eksploatacijskoga vijeka te sačini projekcija računa dobiti i gubitka, odnosno izračuna čista (neto) dobit, ostaje izračun stope prinosa.

$$Sp = \frac{ND}{I_0} \times 100$$

Svaki euro investiranog novca u projekt u prvoj godini se oplođuje s 0,0679 EUR-a čiste dobiti, u drugoj godini oplođuje se sa 0,1469 EUR-a čiste dobiti, u trećoj sa 0,2843 EUR-a čiste dobiti, u četvrtoj sa 0,2836 EUR-a čiste dobiti i u petoj sa 0,3270 EUR-a čiste dobiti.

### 11.3. Pravilo palca

Kamata na oročenje sredstava u banci iznosi 6%.

Vlastita sredstva iznose 26.000 EUR-a.

$72/6 = 12$  godina, prema izračunu u banci tvrtka bi imala **52.000** EUR-a, kroz 12 godina  
Prema računu dobiti i gubitka ukupna dobit iznosi 68.902 EUR-a.

$SP = 68.902/5 \times 12 = 165.364 - 23.376 = 141.988$  EUR-a, kroz projekt  $141.988/26.000 = 5,45$  puta je veća dobit kroz projekt u odnosu na oročenje vlastitih sredstava u banci.

Ova metoda nam ukazuje na to da li bi vlastita sredstva bilo isplativije položiti u banku uz određenu kamatu ili je ipak isplativije uložiti u ovakvu vrstu projekta. Broj 72 se dijeli sa kamatom banke te se dobije podatak za koliko bi se godina, udvostručila uložena sredstva u banci, a u projektu se to iščitava iz tablice računa dobiti i gubitka.

Izračun pokazuje kako će se uz kamatu od 6% vlastita sredstva udvostručiti tek za 12 godina, oročena u banci, a u projektu već u 5-toj godini eksploatacije projekta.

### 11.4. Čista sadašnja vrijednost

Čista sadašnja vrijednost izračunata je na način da se čisti primici ekonomskog tijeka iz promatranog vijeka eksploatacije projekta svedu na sadašnju vrijednost pomoću diskontnog činitelja iz drugih financijskih tablica složenih kamata pomoću obrasca:

- Sv- čista sadašnja vrijednost,
- $R_t$ -čisti primici u godini  $t$ ,
- $I_0$ -početno ulaganje,
- $p$ -diskontna stopa.

$$SV = \sum_{t=1}^n \frac{R_t}{\left[1 + \frac{p}{100}\right]^t} - I_0$$

U nultoj godini nema diskontiranja, diskontna stopa jednaka je nuli, a čista sadašnja vrijednost jednaka ulaganjima (diskontni činitelj je jednak jedinici).

$$Sv = 10.312/1,051 + 14.096/1,052 + 20.774/1,053 + 20.588/1,054 + 48.892,2/1,055 - 49.676,56$$

$$Sv = 95.767,77 - 49.676,56$$

$$Sv = 46.091,21$$

Čista je sadašnja vrijednost veća od nule (46.091,21 €) pa se može konstatirati da je projekt potpuno prihvatljiv, jer je stožerni uvjet ocijene projekta pomoću ove metode, da sadašnja vrijednost bude veća od nule.

### 11.5. Interna stopa profitabilnosti

Interna stopa profitabilnosti je stopa pomoću koje sadašnju vrijednost budućih očekivanih čistih primitaka ekonomskog tijeka izjednačavamo s vrijednosti ukupnih investicijskih ulaganja, pri kojoj je čista sadašnja vrijednost = 0.

Uporabom većeg broja približnih diskontnih stopa izračuna se sadašnja vrijednost, sve do stope pri kojoj čista sadašnja vrijednost dobije negativan izraz.

$$ISP = 14 + (45,11/1201,52) * 1 = 14,02\%$$

Iz tablice 22 je vidljivo kako interna stopa profitabilnosti iznosi 14,02% što je za 9,06% veće od kamate zajma, a to ide u prilog projektu.

Tablica 22 – Interna stopa profitabilnosti

DISKONTNA STOPA	ČISTA SADAŠNJA VRIJEDNOST
10%	31.718,04
15%	45,11
19%	1.201,52

Izvor: Autor rada

### 11.6. Prosječna profitabilnost

Prosječna profitabilnost pokazuje prosječan prinos uloženog kapitala kroz promatrane godine eksploatacije projekta u čistim primicima ekonomskog tijeka istog. Prosječna profitabilnost računata je na načina da se prosječna vrijednost kumulativa čistih primitaka

ekonomskog tijeka iz promatranih godina eksploatacije projekta podijeli s početnim investicijskim ulaganjima i to prema sljedećem obrascu :

$$PP = \frac{\sum_{t=1}^n \frac{Rt}{n}}{I_0}$$

Pri čemu je:

- PP – prosječna profitabilnost,
- Rt - čisti primici iz godine t,
- I<sub>0</sub> - početno ulaganje,
- n - promatrane godine vijeka projekta.

$$PP = (10.312+14.096+20.774+20.588+48.892,20 / 5) : 49.676 = 0,4614$$

Za postojeći projekt prosječna profitabilnost iznosi 46,16%, što znači da bi ukupna ulaganja u stalna i trajna obrtna sredstva, tijekom svake od promatranih godina eksploatacije, donosila po 46,16% čistih primitaka ekonomskog tijeka.

### 11.7. Analiza likvidnosti

Analiza likvidnosti se temelji na tablici projekcije financijskih tijekova u *nultoj* i promatranim godinama. Tablica projekcije financijskih tijekova odražava *financijsko zdravlje* projekta (likvidnost) tijekom pet promatranih godina eksploatacije projekta. Iz projekcije financijskih tijekova vidljivo je da je projekt sposoban pravodobno izvršavati sve dospjele obveze iz bankarskih kredita jer su na strani izdataka uključeni ukupni rashodi projekta.

Podaci pokazuju da će projekt tijekom svih pet godina eksploatacije projekta moći uredno vraćati bankarski kredit, podmiriti sve obveze prema zaposlenicima, redovito uplaćivati porez na dobit i ostvariti čisti financijski primitak čiji kumulativ u petoj godini eksploatacije projekta iznosi 110.285,90 EUR-a.

### 11.8. Analiza osjetljivosti

Analiza osjetljivosti se sastoji od postupaka penaliziranja (opterećivanja) projekta različitim negativnim situacijama koje se mogu pojaviti tijekom životna vijeka projekta. Polazeći od ove definicije, a i mogućih različitih činitelja s kojima bi se poduzetnički pothvat eventualno

mogao suočiti tijekom njegova eksploatacijskog razdoblja, u analizi osjetljivosti, projekt je za svih pet godina penaliziran s tri rizične pretpostavke:

1. pretpostavka: smanjeni su ukupni prihodi za 5%,
2. pretpostavka: povećane su ukupne plaće za 5%,
3. pretpostavka: povećani su materijalni troškovi za 5%

Kao što se iz tablice vidi uz tri navedene pretpostavke poduzeće će i dalje ostvarivati dobit u iznosu 68.676.- EUR-a, što znači da analiza osjetljivosti potvrđuje da je projekt prihvatljiv. Projekt pokazuje visok stupanj otpornosti spram eventualne pojave negativnih utjecaja većeg broja kritičnih parametara.

Tablica 23 – Penalizacija računa dobiti i gubitka

RED. BR.	STAVKE PRIHODA I RASHODA (DOBIT/GUBITAK PROJEKTA)	PROMATRANE					UKUPNO (EUR)
		1.god.	2.god.	3.god.	4.god.	5.god.	
<b>IA</b>	<b>Ukupni prihod A</b>	<b>42.510</b>	<b>48.820</b>	<b>58.871</b>	<b>60.403</b>	<b>63.422</b>	<b>274.026</b>
-	(minus) Prva pretpostavka	2.125	2.441	2.944	3.021	3.172	13.702
<b>IB</b>	<b>Ukupni prihod B</b>	<b>40.385</b>	<b>46.379</b>	<b>55.927</b>	<b>57.382</b>	<b>60.250</b>	<b>260.324</b>
<b>II.A</b>	<b>Ukupni rashodi A</b>	<b>38.290</b>	<b>38.718</b>	<b>41.215</b>	<b>42.788</b>	<b>43.110</b>	<b>205.123</b>
+	(plus) Druga pretpostavka	212	223	234	245	257	1.172
+	(plus) Treća pretpostavka	1.150	1.207	1.267	1.331	1.397	6.354
<b>II.B</b>	<b>Ukupni rashodi B</b>	<b>39.652</b>	<b>41.148</b>	<b>42.716</b>	<b>44.364</b>	<b>44.764</b>	<b>212.649</b>
<b>III.A</b>	<b>UKUPNA DOBIT A (IA – II.A)</b>	<b>4.219</b>	<b>9.101</b>	<b>17.655</b>	<b>17.614</b>	<b>20.311</b>	<b>68.902</b>

<b>III.B</b>	<b>UKUPNA DOBIT B (I.B – II.B)</b>	<b>731</b>	<b>5.230</b>	<b>13.210</b>	<b>13.017</b>	<b>15.485</b>	<b>47.674</b>
<b>-P1</b>	(minus) 20% por.na dobit A	845	1.801	3.530	3.522	4.063	13.868
<b>-P2</b>	(minus) 20% por.na dobit B	146	1.046	2.641	2.604	3.096	9.533
<b>IV.A</b>	<b>ČISTA DOBIT A (III.A – P1)</b>	<b>3.375</b>	<b>7.281</b>	<b>14.123</b>	<b>14.090</b>	<b>16.249</b>	<b>55.121</b>
<b>IV.B</b>	<b>ČISTA DOBIT B (III.B – P2)</b>	<b>584</b>	<b>4.184</b>	<b>10.567</b>	<b>10.413</b>	<b>12.389</b>	<b>38.139</b>

Izvor: Autor rada

## 12. ZAKLJUČAK PROJEKTA

Može se zaključiti kako je:

1. Ovaj poduzetnički projekt tržišno orijentiran i budući da se struktura i obim plasmana utvrđuju kao optimalni, smatra se da je ovaj projekt tržišno prihvatljiv.
2. Za realizaciju projekta potrebno je uložiti 49.676 EUR-a. Odobrenjem kredita u iznosu od 23.376 EUR-a i vlastitih sredstava u iznosu od 26.300 EUR-a, zatvorila bi se financijska konstrukcija kao najveća potpora razvitku projekta.
3. Dinamičkom projekcijom prihoda i rashoda te računa dobiti i gubitka, prosječni prihod ostvarivan tijekom pet promatranih godina iznosio bi 54.805 EUR-a, a zadržana dobit prosječno bi iznosila 9.925 EUR-a.
4. Analiza osjetljivosti pokazala je da ovaj projekt u okviru svog petogodišnjeg poslovanja ostvaruje prosječnu profitabilnost ulaganja od 46,16%, a budući je prosječna cijena kapitala s kojim se financiraju ukupna ulaganja niža time je s gledišta profitabilnosti projekt prihvatljiv za izvedbu.
5. Mjereno kumulativom neto primitaka iz ekonomskog tijeka, ovim se poduzetničkim projektom ukupna ulaganja vraćaju u četvrtoj godini eksploatacije projekta.
6. Poduzetnički projekt je u svim godinama svog vijeka likvidan. Visina i značaj svih navedenih kriterija ukazuju na izrazitu profitabilnost poduzetničkog projekta, što opravdava njegovu realizaciju i praktično ulaganje u ovaj projekt u budućnosti.

### 13. PISMO PRIMATELJU

Obiteljsko poljoprivredno gospodarstvo Pčelica d.o.o.

Vijenac Barilovički 23, 47 000 Karlovac

Tel. 047/678-233

Privredna banka Zagreb d.d.

Domobraska ulica 6, 47 000 Karlovac

(n.ruke gđi. Mataković)

Poštovani gđo. Mataković,

Poduzetnički projekt elaborat je ideje studentice Nikoline Barišić. Poduzeće će se baviti proizvodnjom meda i proizvoda od meda, a biti će registrirano kao obiteljsko poljoprivredno gospodarstvo. Pozivajući se na naš telefonski razgovor od 15. svibnja i usmeni dogovor od 5. lipnja ove godine, ovim pismom Vas želimo obavijestiti da smo na adresu Banke pravodobno uputili naš poduzetnički projekt, čime se javljamo na natječaj za odobravanje poduzetničkih kredita koji ste raspisali u hrvatskim javnim glasilima.

Projekt zahtijeva ukupno 49.676 EUR-a ulaganja, od čega 42.141 EUR-a za stalna, a 7.535 EUR-a za trajna obrtna sredstva. Od ukupno 49.676 EUR-a potrebitih ulaganja 26.300 EUR-a su vlastita sredstva članova društva, pa Vam se obraćamo za odobravanje zajma za preostalih 23.376 EUR-a, radi zatvaranja financijske konstrukcije pothvata.

Rezultati tržišnih istraživanja pokazali su visok stupanj oportuniteta realizacije projekta. U projektu predloženi izračuni i ocjene učinkovitosti prikazuju elemente prihvatljivosti projekta sa svih promatranih aspekata.

Karlovac, lipanj, 2018.

Za OPG

Nikolina Barišić



## 14. ZAKLJUČAK

Malo i srednje poduzetništvo osnova su razvoja suvremenog gospodarstva. Ulaskom Republike Hrvatske u Europsku Uniju 2013. godine, malo gospodarstvo u Hrvatskoj poprima istovjetni značaj kao u razvijenim zemljama, stavlja se u središte svih politika, zakona i poticaja. Ulazak u poduzetništvo donosi i mnoge rizike, stoga je od iznimne važnosti napraviti realan i kvalitetan poduzetnički projekt kako bi se predstavio opis poduzetničke ideje i mjera koje su potrebne za realizaciju posla. Poduzetnički projekt sadrži procjenu potrebnih ljudskih i financijskih resursa i pregled očekivanih prihoda i rashoda, kako bi se pravilno procijenila isplativost investicije. Projekt je važan temelj za poduzetnika, kao i sredstvo komunikacije s privatnim ili javnim investitorima poput banaka, privatnih investitora i potencijalnih poslovnih partnera.

Ovaj završni rad pruža informacije o svrsi i isplativosti konkretnog primjera poduzetničkog projekta proizvodnje meda i proizvoda od meda. Kako je od pamtvijeka poznato blagotvorno djelovanje meda na ljudsko zdravlje, a tržište je zasićeno falsifikatima, odnosno proizvodima koji se plasiraju i prodaju kao pravi med, no to nisu, već su supstance od šećera, samo izgledom slične pravom medu, nužno je da se potakne proizvodnja domaćeg meda i proizvoda od meda kako bi se kupcima garantirala kvaliteta za postojeću cijenu i kako ne bi bili prevareni po cijenu svog zdravlja i zdravlja svojih bližnjih. Temeljem iznesene koncepcije rada, kroz sastavnice projekta te raščlambom rezultata istraživanja na našem ciljnom tržištu, zaključuje se kako postoji dostatno tržišno zanimanje za poduzetnički projekt proizvodnje meda i proizvoda od meda. Poduzetnički projekt je u svim ocjenama učinkovitosti pokazao izrazitu profitabilnost i zato postoji velika mogućnost realizacije naše poduzetničke ideje i ovog projekta u budućnosti.

## POPIS LITERATURE

1. Buble, M.: *Management malog poduzeća I dio*, Ekonomski fakultet u Splitu, Split, 2003.
2. Buble, M., Kružić, D.: *Poduzetništvo: realnost sadašnjosti i izazov budućnosti*, RRiF, Zagreb, 2006.
3. Dračić, I.: *Poslovanje poduzeća i poduzetničko okruženje*, Hrvatski zavod za zapošljavanje, Područni ured Varaždin, 2012.
4. Jelavić, A., Ravlić, P., Starčević, A., Šamanović, J.: *Ekonomika poduzeća*, Ekonomski fakultet Sveučilišta u Zagrebu, 1995.
5. Kolaković, M.: *Poduzetništvo u ekonomiji znanja*, Sinergija, Zagreb, 2006.
6. Kuvačić, N.: *Poduzetnički projekt*, Beretin, Split, 2013.
7. Kuvačić, N.: *Poduzetnički kod&testovi poduzetničkih sklonosti*, Beretin, Split, 2005.
8. Kuvačić, N.: *Poduzetnički projekt ili Kako sačiniti biznis – plan: Teorijski prikaz s oglednim primjerom*, Ekonomski fakultet Sveučilišta u Spltu, Split, 1997.
9. Ronstadt, R.C.: *Enterpreneurship*, Lord Publishing Co., Ekonomski fakultet u Spiltu, Split, 1984.
10. Seki, K.: *Studija izvodljivosti za pčelarski poduzetnički projekt u istočnoj Hrvatskoj usklađen s uvjetima zajedničke poljoprivredne politike EU*, Poljoprivredni fakultet u Osijeku, Sveučilište Josipa Jurja Strossmayera, Osijek, 2014.
11. Škrčić, M.: *Osnove poduzetništva i menadžmenta*, Veleučilište u Karlovcu, Karlovac, 2008.
12. Škrčić M., Mikić M.: *Poduzetništvo*, Sinergija-nakladništvo d.o.o., Zagreb, 2011.
13. Tošić, A.: *Poduzetnik i poduzetništvo te upravljanje rizicima na primjeru poduzeća Podravka d.d.*, Sveučilište Sjever, Sveučilišni centar Varaždin, Varaždin, 2016.
14. Vukonić, I.: *Ekonomika poduzetništva u hotelijerstvu*, Dalmatina, Zagreb, 1999.

### Internet

1. URL : <http://www.borkinstituteforfamilybusiness.com/> (10.03.2018.)
2. URL : <http://eb.tbicl.org/vol03/5/images/img633a.jpg> (15.03.2018.)
3. URL : Hamag bicro, <http://www.hamagbicro.hr/> (18.03.2018.)

## **POPIS PRILOGA**

### **Popis slika**

Slika 1 – Poduzetnici kroz faze razvoja poduzeća .....	4
--	---

### **Popis tablica**

Tablica 1 – Projekcija (ocjena) konkurentskih prednosti i slabosti .....	17
Tablica 2 – Projekcija godišnje prodaje i prihoda od prodaje u 1. godini.....	19
Tablica 3 – Projekcija godišnjih kapaciteta u 1. godini proizvodnje .....	22
Tablica 4 – Projekcija ulaganja u stalna sredstva.....	22
Tablica 5 – Projekcija ulaganja u materijalne inpute .....	23
Tablica 6 – Projekcija potrebitih radnika i troškova rada .....	25
Tablica 7 – Popis mjera i visina ulaganja u zaštitu okoliša.....	26
Tablica 8 – Popis mjera i visna ulaganja u zaštitu na radu .....	26
Tablica 9 – Popis i trajanje aktivnosti izvedbe.....	27
Tablica 10 – Projekcija potrebitih ulaganja u stalna i trajna obrtna sredstva.....	33
Tablica 11 – Projekcija ulaganja prema stavkama i mjesecima aktivizacije .....	34
Tablica 12 – Projekcija ulaganja prema izvorima i mjesecima aktivizacije .....	35
Tablica 13 – Projekcija uskladbe ulaganja izvora po mjesecima aktivizacije .....	36
Tablica 14 – Projekcija godišnje amortizacije tijekom nulte i promatranih godina eksploatacije projekta.....	37
Tablica 15 – Otplata amortizacije kredita uz kamatu od 5% .....	38
Tablica 16 – Projekcija prihoda tijekom svih promatranih godina eksploatacije projekta .....	39
Tablica 17 – Dinamička projekcija rashoda promatranih godina eksploatacije projekta.....	39
Tablica 18 – Račun dobiti i gubitka .....	41

Tablica 19 – Projekcija ekonomskih tijekova .....	42
Tablica 20 – Projekcija financijskih tijekova .....	43
Tablica 21 – Razdoblje povrata uložениh sredstava .....	47
Tablica 22 – Interna stopa profitabilnosti .....	49
Tablica 23 – Penalizacija računa dobiti i gubitka .....	51