

# PODUZETNIČKI PROJEKT "UZGOJ LJEKOVITOG BILJA I VOĆA"

---

Špehar, Mateja

Master's thesis / Specijalistički diplomski stručni

2021

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:128:864159>

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

Download date / Datum preuzimanja: **2024-11-22**



**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 REPOZITORIJ

**VELEUČILIŠTE U KARLOVCU**  
**POSLOVNI ODJEL**  
**SPECIJALISTIČKI DIPLOMSKI STRUČNI STUDIJ POSLOVNO UPRAVLJANJE**

**Mateja Špehar**

**PODUZETNIČKI PROJEKT**  
**„UZGOJ LJEKOVITOG BILJA I VOĆA“**

**ZAVRŠNI RAD**

**Karlovac, 2021.**

Mateja Špehar

**PODUZETNIČKI PROJEKT**  
**„UZGOJ LJEKOVITOG BILJA I VOĆA“**

ZAVRŠNI RAD

Veleučilište u Karlovcu

Poslovni odjel

Specijalistički diplomski stručni studij Poslovno upravljanje

Kolegij: Ekonomika poduzetništva

Mentor: dr.sc. Mateja Petračić

Matični broj studenta: 0248013686 (0619415009)

Karlovac, srpanj 2021.

## **Zahvala**

*Veliko hvala mentorici dr.sc. Mateji Petračić što mi je svojim znanjem i savjetima uvelike olakšala pisanje ovog završnog rada.*

*Nadalje, zahvaljujem se svim profesorima, asistentima i svom osoblju odjela Specijalističkog diplomskog stručnog studija Poslovno upravljanje Veleučilišta u Karlovcu s kojima sam surađivala tijekom studija.*

*Najveću zahvalu upućujem roditeljima na velikoj podršci i ljubavi koju su mi pružali za vrijeme mog studiranja na Veleučilištu.*

## **SAŽETAK**

U ovom završnom radu predstavljen je poduzetnički projekt na primjeru uzgoja ljekovitog bilja i voća. Konkretno radi se o proširenju već postojećih nasada kupina i mente. Glavni cilj ovog rada je utvrditi da li je projekt financijski isplativ. Naslovna tema izabrana je iz razloga što već posjedujem male nasade kupina i želja mi je povećati uzgoj i proširiti asortiman proizvoda od kupina i ljekovitog bilja u ovom slučaju to je menta. Zemljište predviđeno za sadnju ovih nasada pogoduje njihovom razvoju. Zaključak ovog rada je da je ulaganje u ovaj poduzetnički projekt u potpunosti financijski isplativ.

Ključne riječi: poduzetništvo, poduzetnik, poduzetnički projekt, kupina, menta, nasadi

## **ABSTRACT**

In this final paper, an entrepreneurial project is presented on the example of growing medicinal plants and fruits. Specifically, it is about expanding the already existing plantations of blackberries and mint. The main goal of this paper is to determine whether the project is financially viable. The title topic was chosen because I already own small blackberry plantations and my desire is to increase cultivation and expand the range of blackberry and medicinal products in this case it is mint. The land intended for planting these plantations favors their development. The conclusion of this paper is that investing in this entrepreneurial project is fully financially viable.

Key words: entrepreneurship, entrepreneur, entrepreneurial project, blackberry, mint, plantations

# SADRŽAJ

ZAHVALA .....	I
SAŽETAK.....	II
ABSTRACT.....	III
1.UVOD.....	1
1.1.Predmet i cilj rada .....	1
1.2.Izvori podataka i metode prikupljanja.....	1
1.3.Struktura rada.....	1
2.OPĆENITO O PODUZETNIŠTVU.....	2
2.1.Klasifikacija poduzetništva.....	2
2.1.1.Tradicionalno poduzetništvo.....	2
2.1.2.Korporativno poduzetništvo.....	3
2.1.3.Socijalno poduzetništvo.....	4
2.2.Prednosti ulaska u poduzetništvo.....	5
2.3.Nedostaci ulaska u poduzetništvo.....	6
2.4.Opće okruženje razvoja poduzetništva .....	7
2.4.1.Političko okruženje.....	7
2.4.2.Ekonomsko okruženje.....	8
2.4.3.Kulturno okruženje.....	9
2.4.4.Tehnološko okruženje.....	9
2.4.5.Pravno okruženje.....	10
3.POJMOVNO ODREĐENJE PODUZETNIKA.....	11
4.POSLOVNI PLAN.....	13
4.1.Korisnici poslovnog plana.....	15
4.2.Analiza i ocjena poslovnog plana.....	16
4.2.1.Pokazatelji profitabilnosti.....	16
4.2.2.Pokazatelji likvidnosti.....	17
4.2.3.Pokazatelji aktivnosti.....	18
4.2.4.Pokazatelji solventnosti.....	18

4.3. Općenito o kupinama i ljekovitom bilju.....	19
5. OPERATIVNI SAŽETAK.....	22
5.1. Podaci o tvrtki/poduzetniku.....	22
5.2. Asortiman proizvoda.....	23
5.3. Tržišni podaci.....	23
5.4. Tehničko-tehnološki podaci.....	25
5.5. Visina, struktura i izvori sredstava.....	26
5.6. Potrebni menadžeri, zaposlenici.....	27
5.7. Aktivizacijsko razdoblje.....	27
5.8. Mjere zaštite okoliša, zaštite pri radu.....	28
5.9. Pokazatelji učinkovitosti projekta.....	28
5.9. Pokazatelji učinkovitosti projekta.....	28
6. OPIS PODUZETNIČKE IDEJE.....	29
6.1. Autor i evolucija ideja.....	29
6.2. Opis proizvoda i usluga.....	30
7. TRŽIŠNI PODACI.....	31
7.1. Projekcija nabavnih tržišta.....	31
7.2. Projekcija ciljnih tržišta.....	33
7.3. Projekcija tržišne ekspanzije.....	33
7.4. Projekcija prodaje i prihoda.....	34
7.5. Sažetak analize tržišta.....	35
8. TEHNIČKO-TEHNOLOŠKI OPIS PROJEKTA.....	36
8.1. Lokacija.....	36
8.2. Stalna sredstva.....	36
8.3. Zaštitne mjere.....	38
8.4. Aktivizacijsko razdoblje.....	40
9. MENADŽMENT.....	42
10. MARKETING.....	43
11. ANALIZA DOSADAŠNJEG FINACIJSKOG POSLOVANJA.....	45



12.FINANCIJSKA ANALIZA.....	47
12.1.Ulaganja u obrtna i osnovna sredstva.....	47
12.2.Izvori financiranja i kreditni uvjeti.....	47
12.2.1.Izvori financiranja.....	47
12.2.2.Obračun kreditnih obveza.....	48
12.3.Proračun amortizacije.....	51
12.4.Proračun troškova i kalkulacija cijena.....	52
12.5.Projekcija računa dobiti i gubitka.....	54
12.6.Financijski tijek.....	56
12.7.Ekonomski tijek.....	57
12.8.Projekcija bilance.....	58
13. EKONOMSKO-TRŽIŠNA OCJENA.....	61
13.1.Statička ocjena efikasnosti investicijskog projekta.....	61
13.2.Dinamička ocjena projekta.....	61
13.2.1.Metoda razdoblja povrata investicijskog ulaganja.....	63
13.2.2.Metoda neto sadašnje vrijednosti.....	63
13.2.3.Metoda relativne sadašnje vrijednosti.....	64
13.2.4.Metoda interne stope rentabilnosti.....	65
13.2.5.Analiza osjetljivosti.....	66
13.2.5.1.Minimalni opseg realizacije (prag rentabilnosti).....	67
13.2.5.2.Minimalni odnos cijena usluga.....	67
14.ZAKLJUČNA OCJENA PROJEKTA.....	68
15.PISMO PRIMATELJU PROJEKTA.....	70
16.ZAKLJUČAK.....	71
POPIS LITERATURE.....	72
POPIS ILUSTRACIJE.....	73

# **1. UVOD**

## **1.1. Predmet i cilj rada**

Predmet rada je poduzetnički projekt na primjeru uzgoja ljekovitog bilja i voća. Cilj rada je prikupljanje informacija na navedenu temu te detaljnom analizom doći do rezultata o isplativosti poduzetničkog projekta.

## **1.2. Izvori podataka i metode prikupljanja**

Podaci korišteni kod pisanja ovog završnog rada prikupljeni su iz stručne literature s područja poduzetništva, te putem raznih internet stranica. Korištene su metode analize i sinteze, statistička metoda, deskriptivna i matematička metoda.

## **1.3. Struktura rada**

Rad je podijeljen na teorijski i praktični dio. U teorijskom dijelu definira se poduzetništvo, gdje je nabrojana i objašnjena klasifikacija, prednosti i nedostaci poduzetništva te okruženje poduzetništva, zatim pojmovno određenje poduzetnika, poslovni plan, korisnici poslovnog plana, analiza i ocjena poslovnog plana. U praktičnom dijelu govori se o poduzetničkom projektu na primjeru uzgoja ljekovitog bilja i voća. U poglavljima su istražene tržišne prilike, konkurencija, dobavljači, potrebna ulaganja. Zaključak sumira sve bitne činjenice.

## 2. OPĆENITO O PODUZETNIŠTVU

Poduzetništvo je proces stvaranja vrijednosti ujedinjavanjem jedinstvene kombinacije resursa u svrhu iskorištavanja prilika.<sup>1</sup> Ono uključuje sve djelatnosti poduzetnika usmjerene na ulaganja i kombinaciju potrebnih inputa, širenja na nova tržišta, stvaranje novih proizvoda, potrošača, tehnologija. Poduzetništvo je širok pojam i nalazi se gotovo u svim djelatnostima (obrazovanju, istraživanju, medicini, arhitekturi, distribuciji i mnogim drugim djelatnostima).

Poduzetništvo je specifično obilježje pojedinca ili institucije, tj. ponašanje ili način ponašanja, a ne isključivo pitanje ličnosti. Pod utjecajem promjena u globalnom gospodarstvu poduzetništvo se sve više doživljava kao generator ekonomskog rasta, dok se inovacije i poduzetništvo najčešće doživljavaju kao nerazdvojna cjelina u funkciji razvoja novih proizvoda, implementiranja nove tehnologije, otvaranja novih radnih mjesta, porasta životnog standarda i doprinosa stvaranju države blagostanja.<sup>2</sup>

### 2.1. Klasifikacija poduzetništva

Poduzetništvo se u suvremenoj literaturi često dijeli na:<sup>3</sup>

- Tradicionalno poduzetništvo,
- Korporativno poduzetništvo,
- Socijalno poduzetništvo.

#### 2.1.1. Tradicionalno poduzetništvo

Poduzetništvo u malim i srednjim poduzećima naziva se još i tradicionalno poduzetništvo. Povijesno gledano, poduzetništvo je tradicionalno vezano uz poduzetnike u malom poduzeću koje ima tradiciju neizmjerne različitosti i civilizacijski utjecaj na život i rad ljudi u različitim društvenim okvirima i gotovo svim strukturama gospodarskog razvoja.<sup>4</sup>

Prvi poznati zapisi o malom poduzeću pojavili su se prije 4000 godina. Mala i srednja poduzeća su samostalne gospodarske jedinice koja otvaraju mnoga i različita radna mjesta te

---

<sup>1</sup> Škrtić M., Poduzetništvo, Sinergija nakladništvo, Zagreb, 2006.g.

<sup>2</sup> Škrtić M., Mikić M., Poduzetništvo, Sinergija nakladništvo, Zagreb, 2011.g.

<sup>3</sup> Škrtić M., Osnove poduzetništva I menadžmenta, Veleučilište u Karlovcu, Karlovac, 2008.g.

<sup>4</sup> Ibidem

potiču samoodgovorno djelovanje i samorazvoj ljudi više od velikih poduzeća.<sup>5</sup> Prema Zakonu o poticanju razvoja malog gospodarstva Republike Hrvatske malo gospodarstvo (engl. small business) obuhvaća obrte, zadruge, mala i srednja trgovačka društva, te druge oblike privatne poduzetničke aktivnosti koji u ukupnosti svojih različitosti dijele velik broj zajedničkih obilježja po kojima se razlikuju od ostalih gospodarskih subjekata.<sup>6</sup>

Subjekti maloga gospodarstva su pravne i fizičke osobe koje samostalno i trajno obavljaju dopuštene djelatnosti radi ostvarivanja dobiti odnosno dohotka na tržištu, a dijelimo ih na:<sup>7</sup>

- Mikro subjekte – pravne i fizičke osobe koje prosječno godišnje imaju manje od 10 zaposlenih, ostvaruju ukupni godišnji promet do 14 milijuna kuna, odnosno vrijednost dugotrajne imovine do 7 milijuna kuna,
- Male subjekte – pravne i fizičke osobe koje prosječno godišnje imaju manje od 50 zaposlenih, ostvaruju ukupni godišnji promet do 54 milijuna kuna, odnosno vrijednost dugotrajne imovine do 27 milijuna kuna,
- Srednje subjekte – pravne i fizičke osobe koje zapošljavaju prosječno godišnje manje od 250 djelatnika, ostvaruju ukupni godišnji promet do 216 milijuna kuna, odnosno vrijednost dugotrajne imovine do 108 milijuna kuna.

### **2.1.2. Korporativno poduzetništvo**

Suvremeni trendovi u gospodarstvu pridonijeli su u povećanju konkurencije i stalne promjene u okolini na tržištu diljem cijelog svijeta. Velika poduzeća uviđaju potrebu za inovativnošću i fleksibilnošću s ciljem unapređenja poslovanja. Korporativne strategije poslovanja počele su se fokusirati na inovacije. Tako, Peter Drucker navodi četiri karakteristike koje su dovele do razvoja poduzetničke ekonomije:<sup>8</sup>

- Brzi razvoj znanja i tehnologije promovirao je osnivanje visokotehnoloških poduzeća,
- Demografski trendovi kao zaposlenja oba roditelja, doživotno učenje i starenje populacije, samo su pridonijeli jačem razvoju novih poduzetničkih pothvata,

---

<sup>5</sup> Škrtić M., Osnove poduzetništva I menadžmenta, Veleučilište u Karlovcu, Karlovac, 2008.g.

<sup>6</sup> Ibidem

<sup>7</sup> Ibidem

<sup>8</sup> Škrtić M., Mikić M., Poduzetništvo, Sinergija nakladništvo, Zagreb, 2011.g.

- Razvoj tržišta rizičnog kapitala omogućio je efektivan mehanizam osnivanja novih poduzeća,
- Američka industrija naučila je „upravljati“ poduzetništvom.

Tradicionalno poduzetništvo i korporativno poduzetništvo krase mnoge zajedničke karakteristike, a neke od njih su:<sup>9</sup>

- Usredotočenost na inovacije (novi proizvodi, procesi ili metode upravljanja),
- Usredotočenost na kreiranje proizvoda koji stvaraju dodanu vrijednost,
- Potreba investiranja u rizične aktivnosti (aktivnost kojima je ishod neizvjestan).

Ima razlike između poduzetništva u malim i velikim poduzećima. Najveća razlika korporativnog i tradicijskog poduzetništva je ta što poduzetnici u velikim poduzećima imaju minimalnu potporu od strane poduzeća, dok tradicionalni poduzetnik nema ništa što sam ne ostvari. Prednost poduzetništva u velikim poduzećima u odnosu prema onom u malim je raspoloživost resursa unutar organizacije, no unatoč tome inoviranje postaje sve teže kako poduzeće raste, i to iz nekoliko razloga:<sup>10</sup>

- Što je poduzeće veće, to je teže znati tko što radi,
- Specijalizacije i separacija pomažu poslovnim jedinicama da ostanu fokusirane, no otežavaju komunikaciju,
- Interna komunikacija također otežava situaciju jer ohrabruje grupe na skrivanje ideja, a ne njihovo dijeljenje s ostatkom poduzeća.

### **2.1.3. Socijalno poduzetništvo**

Socijalno poduzetništvo znači primjenu poduzetničkih načela u društvenom sektoru s ciljem unapređenja kvalitete življenja. Ono istodobno teži ostvarivanju i financijske i društvene vrijednosti i kao takvo je umjetnost simultanog ostvarivanja financijskih i društvenih povrata na investicije. Socijalni poduzetnici osnivaju profitna ili neprofitna poduzeća, tj. pravni oblik gospodarskog entiteta ovisi o strateškoj odluci odnosno najboljem načinu ostvarenja cilja.<sup>11</sup> Socijalni poduzetnici:<sup>12</sup>

---

<sup>9</sup> Škrtić M., Mikić M., Poduzetništvo, Sinergija nakladništvo, Zagreb, 2011.g.

<sup>10</sup> Ibidem

<sup>11</sup> Škrtić M., Poduzetništvo, Sinergija nakladništvo, Zagreb, 2006.g.

<sup>12</sup> Ibidem

- Prilagođavaju misiju u cilju stvaranja i održavanja društvene vrijednosti ( ne samo privatne vrijednosti ),
- Prepoznaju nove prilike koje služe navedenoj misiji i prepuštaju im se,
- Objedinjuju procese kontinuirane inovacije, adaptacije i učenja,
- Nisu ograničeni trenutačno raspoloživim resursima,
- Teže ostvarivanju maksimalnog outputa uz dane uvjete.

Prema Williamu Draytonu socijalni poduzetnik treba imati ove osobine:<sup>13</sup>

- Snažnu, novu ideju koja može promijeniti sustav,
- Kreativnost,
- „revolucionarni“ potencijal,
- Poduzetničku kvalitetu i moral,

sve to u svrhu ostvarenja svoje vizije društva, vizije s kojom je poduzetnik povezan u dobru i zlu, u zdravlju i bolesti, tj.sve dok ju ne ostvari.

## **2.2. Prednosti ulaska u poduzetništvo**

Odluka o ulasku u poduzetničke aktivnosti temelji se na pozitivnom očekivanju boljega sutra. Vlasnici malih poduzeća vjeruju da će napornim radom zaraditi više novca i da će biti sretniji nego u velikom poduzeću. Prednosti koje pri tome vide su:<sup>14</sup>

- Preuzimanje kontrole nad vlastitom sudbinom,
- Mogućnost kreiranja stvari,
- Mogućnost iskorištavanja svojih potencijala,
- Ostvarivanje neograničenih profita,
- Priznatost u društvu
- Radite stvari koje volite.

Pozitivne strane poduzetništva se temelje na samostalnosti pri odlučivanju, neovisno o tome je li ono uvjetovano ili nije. Samostalnost poduzetnika kod donošenja odluka nije apsolutna, već relativna, iz razloga što je autonomija svakog poduzetnika ograničena

---

<sup>13</sup> Škrtić M., Mikić M., Poduzetništvo, Sinergija nakladništvo, Zagreb, 2011.g.

<sup>14</sup> Ibidem

autonomijom drugog poduzetnika. U okruženju u kojem posluje poduzetnik je usmjeren na kupce, dobavljače, konkurente, oni su svojevrsni gospodari poduzetnikova vremena i energije, dok s druge strane nalazi se država s zakonima, carinskim, deviznim te poreznim ograničenjima. Vlasnici malih poduzeća najcjenjeniji su članovi svojih zajednica. Mala poduzeća svoje poslovanje temelje na obostranom povjerenju i poštenju, a njihovi vlasnici uživaju povjerenje i priznanje od svojim potrošača.

### **2.3. Nedostatci ulaska u poduzetništvo**

Iako poslovanje poduzeća pruža mnoge prednosti i mogućnosti, svi koji ulaze u poduzetništvo moraju biti svjesni potencijalnih nedostataka:<sup>15</sup>

- Nesigurnost dohotka,
- Rizik gubitka uloženog kapitala,
- Nedefinirano radno vrijeme i naporan rad,
- Niska kvaliteta života za vrijeme uspostavljanja poslovanja,
- Visoka razina stresa,
- Neograničena odgovornost,
- Obeshrabrenje.

Osnivanje poduzeća i uspostavljanje poslovanja za poduzetnika znači danonoćni rad, odnosno 10-12 sati na dan, šest do sedam dana u tjednu. Vođenje vlastita poduzeća može biti vrlo pozitivno, a u isto vrijeme i vrlo stresno, budući da poduzetnici u svoje poduzeće ulažu velike količine kapitala, kako bi osigurali redovite plaće. Poduzetnici tijekom svog poslovanja se susreću sa brojnim problemima, donesene odluke direktno utječu na uspjeh ili neuspjeh poduzeća, ali i zaposlenika u tom poduzeću.

---

<sup>15</sup> Škrtić M., Mikić M., Poduzetništvo, Sinergija nakladništvo, Zagreb, 2011.g.

## 2.4. Opće okruženje razvoja poduzetništva

Okruženje poduzeća čini ukupnost činitelja koji utječu na ostvarivanje strategije razvoja poduzeća, a menadžment na njih nema nikakav ili pak neznatan utjecaj.<sup>16</sup> Opće okruženje poduzeća često se još naziva i kontekstualno okruženje, a u njega ubrajamo političke, ekonomske, sociokulturne, tehnološke, pravne i etičke (i često ekološke) faktore koji utječu na poslovanje poduzeća. Navedeni faktori često se nazivaju i PESTLE faktori, a rabe se za analiziranje trenutačnoga i budućeg okruženja kao dijela procesa strateškog menadžmenta.<sup>17</sup> Razvoj inovativnog poduzetništva uvjetovan je razvojem gospodarskih i političkih sloboda, zbog toga je bitna politička demokracija s izgradnjom političke kulture, tolerancije i dijaloga umjesto totalitarne isključivosti i nasilja, kao i tržišna ekonomija i slobodno poduzetništvo s poslovnom kulturom i s korektivnim socijalnim elementima s ciljem razvijanja inicijative, samodjelatnosti, samoodgovornosti i samoorganizacije.<sup>18</sup>

### 2.4.1. Političko okruženje

Političke sustave dijelimo na dvije povezane dimenzije. Prva dimenzija čini stupanj zastupanja kolektivismu ili individualizmu, dok druga dimenzija predstavlja stupanj prema kojemu su pojedine zemlje demokratske ili totalitarističke zajednice. Kolektivismu pristaje sustavu u kojem se veće značenje pridaje zajedničkim ili kolektivnim ciljevima, nego pojedinačnim ili individualnim. Nakon Prvog svjetskog rata slabe učinci kolektivismu. Ipak, cjelokupno društvo izraslo na masovnoj proizvodnji i industrijskoj organizaciji ima mnoge elemente kolektivismu koji obilježava:<sup>19</sup>

- Podruštvljenje vlasništva ( od suvlasništva dioničara u poduzećima do državnog vlasništva ),
- Podruštvljenje upravljanja,
- Državni intervencionizam,
- Razvoj socijalizma i masovnog društva,
- Djelovanje ekonomije blagostanja i države blagostanja,
- Širenje potrošačkog društva.

---

<sup>16</sup> Škrtić M., Mikić M., Poduzetništvo, Sinergija nakladništvo, Zagreb, 2011.g.

<sup>17</sup> Ibidem

<sup>18</sup> Ibidem

<sup>19</sup> Ibidem



Taj razvoj prate i mnoge negativne posljedice poput monopolizacije i centralizacije, različite povlastice, stvaranje politokracije.

U socijalizmu Marx je zagovarao državno vlasništvo nad poduzećima kao osnovni smisao proizvodnje, distribucije i razmjene, tj. poslovanja. U skladu s Marxovim idejama, socijalno-demokratske vlade pretvarale su privatna poduzeća, određene industrije, u državna vlasništva. Iskustva pokazuju da državno vlasništvo nad poduzećima osiromašuju gospodarstvo određene nacionalne ekonomije.

Individualizam je suprotni pojam od kolektivism. Individualizam se očituje kroz filozofiju da pojedinac treba imati slobodu u svojim ekonomskim i političkim djelovanjima. On stavlja pojedinca iznad interesa države.

Demokracija se zasniva na mišljenju da građani moraju direktno biti uključeni u donošenje odluka. Demokracija i totalitarizam nalaze se na suprotnim krajevima političke dimenzije. U većini današnjih totalitarističkih država ima četiri osnovna oblika totalitarizma, a to su:<sup>20</sup>

- Komunistički totalitarizam,
- Teoretski totalitarizam,
- Plemenski totalitarizam,
- Totalitaristička desnica.

#### **2.4.2. Ekonomsko okruženje**

U ekonomsko okruženje ubrajamo makroekonomske veličine kao što su gospodarski rast, bruto domaći proizvod, inflacija, nezaposlenost, visina javnog duga, tečaj. Razlikujemo četiri osnovna tipa ekonomskih sustava:<sup>21</sup>

- Tržišnu ekonomiju,
- Plansku ekonomiju,
- Mješovitu ekonomiju i
- Ekonomija pod utjecajem države.

---

<sup>20</sup> Škrtić M., Mikić M., Poduzetništvo, Sinergija nakladništvo, Zagreb, 2011.g.

<sup>21</sup> Ibidem

### 2.4.3. Kulturno okruženje

Prema E. Tyloru kultura je cijeli kompleks koji uključuje znanje, vjerovanja, umjetnost, moral, zakone, običaje i druge sposobnosti koje su čovjeku potrebne kao članu zajednice. Društvo se odnosi na grupu ljudi koja dijeli zajedničke vrijednosti i norme. Vrijednosti sadržavati društvene stavove prema konceptima poput individualne slobode, demokracije, istine, pravde, iskrenosti, odanosti, socijalne obveze, kolektivne odgovornosti, ljubavi. Norma je skup pravila ponašanja koje uređuje država, primjenom unaprijed utvrđenih sankcija. Razlikujemo nekoliko vrsta normi:<sup>22</sup>

- Postupke koji imaju moralno značenje,
- Običaje i
- Tabue.

### 2.4.4. Tehnološko okruženje

Tehnologija označuje sustav povezanih postupaka i procesa kojima se povezuju radnici s proizvodnim sredstvima u proizvodnji određenih vrsta proizvoda. Promjene u tehnologiji vode k uvođenju novih proizvoda, promjenama u metodama organizacije proizvodnje, promjenama u kvaliteti resursa i proizvoda, novim načinima distribucije proizvoda i novim načinima skladištenja, ulaganje u tehnologije utječe na gospodarski rast i razvoj. Razvoj informatičke tehnologije ima velikih utjecaja na poslovanje poduzeća u goto svim područjima poslovne aktivnosti:<sup>23</sup>

- Administracija – većina poduzeća služi se računalnim sustavima, čime su iza sebe ostavili fizičko arhiviranje i mnoge nepotrebne procedure,
- Komunikacije – uvođenje faksova, elektroničke pošte i videokonferencija dovelo je do znatne promjene u poslovanju i međusobnoj komunikaciji poduzeća na domaćoj i međunarodnoj razini.
- Proizvodnja – uporaba računalnog dizajna
- Skladištenje i distribucija – kompjuterizacija sustava upravljanja inventarom i zalihama omogućila je uvođenje suvremenih sustava upravljanja zalihama kao što su just in time, i smanjila potrebe poduzeća za skladišnim prostorom

---

<sup>22</sup> Škrtić M., Mikić M., Poduzetništvo, Sinergija nakladništvo, Zagreb, 2011.g.

<sup>23</sup> Ibidem

- Elektroničko poslovanje – uporaba debitnih kartica
- Internet – razvoj interneta unio je revoluciju u poslovanju poduzeća.

Osim informatičke tehnologije došlo je do napretka u još tri područja:<sup>24</sup>

- Razvoju novih materijala – razvoj materijala u visokotehnološkim industrijama i „nadogradnja“ materijala korištenih u širokoj potrošnji,
- Biotehnologija – razvoj umjetne inteligencije, odnosno robota koji oponašaju aktivnosti ljudskog mozga može skratiti razvojne proizvodne procese,
- Energetici – uporaba alternativnih energetske izvora kao što su solarna energija, vjetroelektrane.

#### **2.4.5. Pravno okruženje**

Pravni sustav je skup pravila ponašanja koji uređuju ponašanje i procese u državi. Državno – pravni sustav ima važnost u međunarodnom poslovanju. Zakoni reguliraju poslovnu praksu, definiraju način transakcije poslovanja, ali i obveze ponašanja onih koji su uključeni u posao.<sup>25</sup> Razlike u strukturi zakona su široko područje rasprave, ali se u fokus stavljaju četiri bitna problema koja će pokazati kako razlike u pravnom smislu variraju u različitim državama, a to su:<sup>26</sup>

- Imovinsko pravo,
- Intelektualno vlasništvo,
- Sigurnost proizvoda i odgovornost za proizvode,
- Ugovorni zakon.

---

<sup>24</sup> Škrtić M., Mikić M., Poduzetništvo, Sinergija nakladništvo, Zagreb, 2011.g.

<sup>25</sup> Ibidem

<sup>26</sup> Ibidem

### 3. POJMOVNO ODREĐENJE PODUZETNIKA

Poduzetnik je osoba nadarena poslovnim duhom i rukovodnim sposobnostima, bogata znanjem o poslovima i ljudima, odlučna i spremna da preuzme rizik upravljanja poduzećem na temelju inovacija i stalnog razvoja.<sup>27</sup> Profesor David C. Mc Clelland s Harvardskog sveučilišta u svojoj studiji poduzetnika, utvrdio je da će vjerojatno uspjeti oni koji imaju sljedećih šest osobina:<sup>28</sup>

- Inovativnost,
- Razumno preuzimanje rizika,
- Samouvjerenost,
- Uporan rad,
- Postavljanje ciljeva,
- Odgovornost.

Inovativnost obuhvaća kreiranje i uvođenje promjena, razvoj i primjenu novih proizvoda, usluga, procesa, postupaka, novih rješenja. P. Drucker povezo je poduzetnika sa sedam inovacijskih izazova:<sup>29</sup>

- Nepredvidivost uspjeha, odnosno neuspjeha
- Nesklad između sadašnje i buduće realnosti
- Inovacije vezane uz potrebe određenog procesa
- Promjene u proizvodnji i tržišnoj strukturi
- Demografske promjene
- Nove spoznaje i znanja
- Promjene u razmišljanjima.

Poduzetnički rizik odnosi se na mogućnost donošenja pogrešne odluke zbog nepredvidiva događaja i zakazivanja ljudskog faktora u organizacijskom sustavu. Poduzetnik skuplja informacije na prodajnom tržištu, nabavnom tržištu, proučava zakone, devizne, carinske i druge propise, te preispituje stvarnu i potencijalnu konkurenciju.<sup>30</sup>

---

<sup>27</sup> Škrtić M., Osnove poduzetništva I menadžmenta, Veleučilište u Karlovcu, Karlovac, 2008.g

<sup>28</sup> Ibidem

<sup>29</sup> Ibidem

<sup>30</sup> Škrtić M., Mikić M., Poduzetništvo, Sinergija nakladništvo, Zagreb, 2011.g.

Istraživanja pokazuju da poduzetnici vjeruju u sebe, rijetko prihvaćaju status quo, vjeruju da stvari mogu promijeniti na bolje, mogu stvoriti nove potrošače, nova tržišta te nove prilike. Poduzetnik posebnu pozornost posvećuje budućim tržišnim kretanjima i stvaranju:<sup>31</sup>

- Vizije
- Misije
- Specifičnih svrha
- Strateških ciljeva.

Cilj svakog poduzetnika je da nadmaši konkurente, stoga svoje ciljeve poslovanja postavljaju visoko i ambiciozno. U poduzetničkoj aktivnosti profit ima važnu ulogu, jer pokazuje uspješnost poslovanja, a ujedno je i nagrada za preuzimanje rizika. Dinamičko okruženje u kojem se ostvaruje poduzetnička aktivnost sili ekonomsku znanost na postavljanje niza standarda. Za postavljanje profitnih standarda ima više kriterija koji ukazuju poduzetnički „prihvatljivu profitnu stopu“, neke od mogućnosti su:<sup>32</sup>

- Profitna stopa drugih poduzeća u istoj grani ili odabranih drugih poduzeća uz uvjet da posluju u sličnom okruženju
- Normalna ili povijesna profitna stopa koja predstavlja komparaciju profitnih stopa u vremenskom nizu
- Stopa profita koja je potrebna da se privuče vlasnički kapital
- Profitna stopa dostatna da se gospodarski razvoj financira iz vlastitih izvora.

---

<sup>31</sup> Škrtić M., Mikić M., Poduzetništvo, Sinergija nakladništvo, Zagreb, 2011.g.

<sup>32</sup> Ibidem

## 4. POSLOVNI PLAN

Poslovni plan je sistematski prikaz planiranih ciljeva i aktivnosti poduzeća u određenom, najčešće višegodišnjem periodu. On je prijeko potreban korak u pretvaranju ideja o proizvodima i uslugama u cvjetajuće poslove. Poslovni plan je temeljna okosnica planiranja, pokretanja, financiranja, organiziranja, vođenja, razvijanja i kontrole poduzetničkog pothvata tijekom njegova vijeka trajanja.

Poslovni plan je strukturiran elaborat, koji sadrži cjelovito i precizno obrazloženje o ulaganjima koje tvrtka planira, s definiranim očekivanjima i alternativama u slučajevima kad se situacija mijenja.

Strateške odrednice su osnova izrade svakog poslovnog plana. One određuju gdje korporacija želi biti i što vlasnici s poduzećem žele postići. Poslovni planovi trebaju se temeljiti na sljedećim strateškim odrednicama:<sup>33</sup>

- Misiji poduzeća
- Viziji poduzeća
- Strategiji poslovanja
- Strateškim ciljevima poduzeća.

Misija poduzeća definirana je na temelju odluke dioničara. Ona pokazuje krajnju svrhu ili cilj postojanja poduzeća. Svrha može biti:<sup>34</sup>

- Ostvarivanje najveće moguće dobiti
- Pružanje najboljih mogućih usluga
- Proizvodnja najboljih mogućih proizvoda.

Vizija poduzeća posljedica je strateškog promišljanja menadžera i vlasnika poduzeća o tome kako vide svoje poduzeće u budućnosti. Ona definira područje kojima će se poduzeće baviti i ciljeve koje poduzeće želi ostvariti.

Strategija poduzeća obuhvaća načine na koje će poduzeće ostvariti svoju misiju i viziju. Strategija obuhvaća donošenje odluka o:<sup>35</sup>

---

<sup>33</sup> Škrtić M., Poduzetništvo, Sinergija nakladništvo, Zagreb, 2006.g.

<sup>34</sup> Ibidem

<sup>35</sup> Ibidem

- Odabiru industrije i tržišne niše ( odabiru tržišnog segmenta i tržišnog udjela koji se želi postići)
- Poslovanju i proizvodima kompanije
  - Definiranju uloge i zadatka svakog proizvoda poduzeća ( zbog čega ga poduzeće proizvodi)
  - Određivanju kvalitete i načina proizvodnje.
- Identificiranju konkurencije
- Definiranju dvije ili tri konkurentne prednosti koje poduzeće ima ili planira imati u odnosu prema konkurentima.

Nakon što su definirane odrednice strategije, potrebno je prijeći na postavljanje strateških ciljeva. Ciljevi trebaju biti: mjerljivi, ostvarivi, realistični, vrijedni, definirani. Svaki strateški cilj mora imati odgovornu osobu za izvršenje, ta osoba mora imati i ovlaštenja korištenja svih sredstava potrebnih za postizanje strateškog cilja. Kod postavljanja ciljeva, poduzetnik mora odrediti i način praćenja njihova ostvarenja, ključne korake u ostvarivanju ciljeva i vremenski okvir u kojemu trebaju biti ostvareni, način mjerenja uspjeha te odstupanja.

Svaki poslovni plan je individualan, kao što je i individualno svako poduzeće i svaki poduzetnički projekt. U izradi poslovnog plana primjenjuju se postupci koji uključuju niz aktivnosti, od analize sadašnjeg stanja, odabira željenih ciljeva, te utvrđivanje zadataka za njihovo ostvarenje.

Prema Covello i Hazelgren poslovni plan sastoji se od:<sup>36</sup>

- Opisa poduzetnikova menadžerskog tima i njegovih kompetencija
- Opisa proizvoda i usluge
- Analize tržišta
- Marketinške i prodajne strategije
- Financijskih projekcija
- Opisa trenutačne situacije
- Opisa strateških ciljeva
- Sažetka
- Dodataka.

---

<sup>36</sup> Škrtić M., Mikić M., Poduzetništvo, Sinergija nakladništvo, Zagreb, 2011.g

#### 4.1. Korisnici poslovnog plana

Glavni korisnici poslovnog plana su:<sup>37</sup>

- Poduzetnici
- Kreditori – banke
- Potencijalni partneri
- Ulagači (FFF) u kapital poduzeća – dioničari
- Poduzetnikov tim
- Društvena zajednica
- Država.

Poduzetnici imaju najveću korist od poslovnog planiranja, jer im plan određuje što kako i kada žele postići. U njemu se nalaze temeljne smjernice za pokretanje, financiranje, organiziranje, vođenje, razvijanje i kontrolu poduzetničkoga pothvata.<sup>38</sup>

Kreditore koristi poslovni plan kako bi provjerili iz čega poduzeće namjerava vratiti glavnice i kamate i je li to u stanju učiniti na vrijeme. Najviše ih interesira novčani tok iz poduzeća, te da li je menadžer u stanju ostvariti zacrtano.

Poslovni plan je referentna slika poslovnoga i financijskoga ugleda poduzeća, pa se na temelju njega traže poslovni partneri za zajednička ulaganja, različite oblike udruživanja, širenja i razvoj postojeće djelatnosti te za moguću diverzifikaciju, odnosno ulazak u nova proizvodna ili uslužna područja.<sup>39</sup>

Poslovni plan je i temeljna referenca poduzeća odnosno poduzetnika za sklapanje poslovnih ugovora s državnim organima te za uključivanje u različite državne i međunarodne fondove za poticanje i razvoj poduzetništva.<sup>40</sup>

---

<sup>37</sup> Škrtić M., Mikić M., Poduzetništvo, Sinergija nakladništvo, Zagreb, 2011.g

<sup>38</sup> Ibidem

<sup>39</sup> Ibidem

<sup>40</sup> Ibidem



## 4.2. Analiza i ocjena poslovnog plana

Pokazatelje uspješnosti poslovanja promatramo kao nositelje informacija potrebnih za uspješno poslovanje. U ekonomskoj teoriji danas financijske pokazatelje uspješnosti poslovanja dijelimo na pet osnovnih grupa pokazatelja:<sup>41</sup>

- Profitabilnosti
- Likvidnosti
- Aktivnosti
- Solventnosti
- Uspješnosti menadžmenta (upravljanja).

### 4.2.1. Pokazatelji profitabilnosti

Pokazatelji profitabilnosti najpoznatiji su i najčešće korišteni financijski pokazatelji koji pokazuju koliko uspješno menadžeri kompanije pretvaraju prihode od prodaje u profit i tako utječu na vrijednost svog poduzeća.<sup>42</sup> Pokazatelji profitabilnosti:<sup>43</sup>

- Stopa povrata na prosječni kapital (ROE)
- Stopa povrata na prosječnu imovinu (ROA)
- Profitna marža
- Dodana ekonomska vrijednost.

Stopa povrata na prosječni kapital (ROE) je pokazatelj koji povezuje račun dobiti i gubitka s bilancom. Računa se na način tako da se dobit ostvarena tijekom godine podijeli s prosječnim kapitalom tijekom godine koji se računa kao prosjek početnog i završnog dioničkog kapitala.

Stopa povrata na prosječnu imovinu (ROA) stavlja u odnos dobit koja pripada dioničarima s ukupnom imovinom koju posjeduje poduzeće i pokazuje koliko jedinica dobiti poduzeće ostvaruje po jednoj jedinici imovine.<sup>44</sup> Računa se tako da se dobit ostvarena tijekom

---

<sup>41</sup> Škrtić M., Poduzetništvo, Sinergija nakladništvo, Zagreb, 2006.g.

<sup>42</sup> Ibidem

<sup>43</sup> Ibidem

<sup>44</sup> Ibidem

godine podijeli s prosječno korištenom imovinom tijekom godine (računa se kao prosjek početnoga i završnog dioničkog kapitala).

Prosječni trošak korištenih sredstava računa se tako da se uzme u obzir struktura obveze poduzeća (struktura izvora financiranja) u odnosu na tržišnu vrijednost imovine poduzeća i trošak svakog od navedenih izvora sredstava.<sup>45</sup>

$$\text{WACC} \times E/V \times R_e \times (D/V) \times R_a$$

E - tržišna vrijednost kapitala

D - tržišna vrijednost svih ostalih izvora sredstava

V – tržišna vrijednost poduzeća.

$$E/V + D/V = 100\%$$

Profitna marža pokazuje koliko jedinica dobiti poduzeće ostvaruje po jedinici ostvarenog prihoda. Ona pokazuje koliko su troškovi poduzeća i kako oni utječu na efikasnost poduzeća. Što je veća marža, poduzeće bolje upravlja troškovima.

Dodana ekonomska vrijednost mjeri dodatnu ekonomsku vrijednost stvorenu novom investicijom tj. vrijednost koja je preostala poduzeću nakon plaćanja troškova svih korištenih sredstava.<sup>46</sup>

#### **4.2.2. Pokazatelji likvidnosti**

Pokazatelji likvidnosti pokazuju kako poduzeće upravlja vlastitom likvidnošću, izračunavaju se kako bi se utvrdilo je li poduzeće u mogućnosti ispunjavati svoje kratkoročne obveze. Pokazatelji likvidnosti:<sup>47</sup>

- Koeficijent opće likvidnosti
- Koeficijent ubrzane likvidnosti – brzi test
- Pokazatelj novca
- Period preživljavanja

---

<sup>45</sup> Škrtić M., Poduzetništvo, Sinergija nakladništvo, Zagreb, 2006.g.

<sup>46</sup> Ibidem

<sup>47</sup> Ibidem

- Sagorijevanje novca
- Slobodni novčani tijek.

#### **4.2.3. Pokazatelji aktivnosti**

Pokazatelji aktivnosti pokazuju kako uspješno poduzeće upotrebljava svoju imovinu u stvaranju prihoda. Pokazatelji aktivnosti uključuju:<sup>48</sup>

- Koeficijent obrtaja ukupne imovine
- Koeficijent obrtaja zaliha – vrijeme potrebno da se prodaju zalihe ili dani vezivanja zaliha
- Koeficijent obrtaja potraživanja od kupaca – vrijeme naplate potraživanja od kupaca ili dani vezivanja potraživanja od kupaca.

#### **4.2.4. Pokazatelji solventnosti**

Solventnost je sposobnost poduzeća da svakodnevno podmiruje svoje obveze u roku dospijea. Koeficijent solventnosti mora biti veći od 1, da bi poduzeće moglo biti solventno. Pokazatelji solventnosti:<sup>49</sup>

- Stupanj ukupne zaduženosti
- Financijska poluga
- Faktor zaduženosti, broj godina
- Koeficijent financijske stabilnosti.

#### **4.2.5. „Du Pont“ sustav analize pokazatelja**

Du Pont sustav omogućava jednostavno povezivanje pokazatelja na način da se vidi kako kretanje uspješnosti poslovanja (profitne marže), korištenje imovine (povrat na imovinu) i financijske poluge utječe na povrat kapitala.<sup>50</sup> Sustav je neophodan u utvrđivanju stope profitabilnosti kapitala, efikasnosti u korištenju imovine ili računovodstvenim promjenama.

---

<sup>48</sup> Škrtić M., Poduzetništvo, Sinergija nakladništvo, Zagreb, 2006.g.

<sup>49</sup> Ibidem

<sup>50</sup> Ibidem

### 4.3. OPĆENITO O KUPINAMA I LJEKOVITOM BILJU

Kupina je biljka penjačica iz porodice ruža te naraste od 50-300 cm. Ima bodljikavu stabljiku, koja je mjestimično i odrvenjena, bodlje joj služe za penjanje, ali i kao obrambeni mehanizam od životinja. Cvjeta od lipnja do kolovoza, nakon cvjetanja iz svakog pojedinog cvijeta razvija se sitni jagodičasti plod, crvene boje koja kasnije potamni do tamnoplave-crne boje. Kupina najbolje uspijeva u područjima s prohladnim i vlažnim ljetom, a blagim zimama. Može podnijeti temperature do -25.

Kupine su crne bobice koje su zdrave, slasne i osvježavajuće, a od njih možemo pripremiti:

- Voćni sok
- Džem
- Kupinovo vino
- Liker
- Čaj

Tlo mora biti dobro drenirano sa 2-4% humusa i ph vrijednosti 6,0-6,5., najbolje su pjeskovite ilovače. Izbjegavaju se teška tla sa slabom drenažom budući da korijen kupine ne podnosi veliku vlažnost. Loše predkulture su rajčica, krumpir, paprika, malina, vinova loza, jabuke i breskve, a najbolji predusjevi su sudanska trava, raž, zob ili pšenica.<sup>51</sup>

Sorte kupina s bodljama razmnožavaju se izbojcima, isto kao i malina, dok se sorte kupine bez bodlji razmnožavaju ožiljavanjem vrhova ljetorasta (jednogodišnjih izboja). Krajem kolovoza, izbojci se savijaju i vrhovi im se zakopavaju u zemlju. Za dva do tri tjedna iz zbijenog vrha izbojka razvit će se brojne žile. Izbojci se vade iz zemlje krajem jeseni i koriste za sadnju.<sup>52</sup>

Plodovi kupine ne sazrijevaju istovremeno, što podrazumijeva više berbi da bi se osigurali maksimalni prinosi. Berba se obavlja svaki drugi dan, ukoliko su temperature visoke onda i češće. Najviši prinosi ostvaruju se ako se berba obavlja ujutro, nakon što se rosa povuče i prije nego što nastupe visoke temperature. Kupine se skladište u klimatizirane hladnjače prvo na temperaturi od 2 °C, a zatim se hlade približno do temperature 0 °C.

<sup>51</sup> [www.agroklub.hr](http://www.agroklub.hr), Kupina (22.02.2021.)

<sup>52</sup> Ibidem

Metvica je već tisućljećima poznata u narodnoj medicini po svojim iznimnim ljekovitim svojstvima, koja su danas potvrđena i nadopunjena brojnim znanstvenim istraživanjima. Upotreba je metvice raznolika i višestruka. Najpoznatija je upotreba:

- čaj od sušenog lišća,
- esencijalno ulje za proizvodnju šampona, sapuna, paste za zube,
- bomboni i guma za žvakanje,
- parfemi,
- osvježivači automobila,
- osvježivači prostora.

Metvica je višegodišnja biljka nastala križanjem vodene (*M. Aquatica L.*) i klasaste metvice (*M. Spicata L.*). Biljka naraste od 10 do 90 cm u visinu i pruža brojne podzemne i nadzemne izdanke koji se lako ukorijene.

Metvica ljekovito djeluje na zdravlje dišnog sustava jer mentol djeluje protiv simptoma prehlade i suhog kašlja. Metvica može povoljno djelovati na ozdravljenje od astme, neutralizirati slobodne radikale, blokirati proizvodnju tvari koje potiču upale, a potiče stvaranje tvari koje olakšavaju disanje i može ublažiti simptome alergija. Nekoliko kapljica ulja u čaši vode nakon obroka može pomoći u sprečavanju probavnih tegoba, tonik od metvice može potaknuti apetit ili spriječiti mučninu koja se javlja prilikom putovanja.

**„OPG LUNA“ GORIČICE**  
Goričice Dobranske 7/b, 47262 Generalski Stol, tel: 047/866-075  
e-mail: [luna@gmail.com](mailto:luna@gmail.com)

**PODUZETNIČKI PROJEKT**  
**-uzgoj ljekovitog bilja i voća-**

**-„OPG LUNA“ GORIČICE-**

**Vlasnica:**

Špehar Mateja, bacc.oec.

**Autor projekta:**

Špehar Mateja, bacc.oec.

**Osoba za kontakt:**

Špehar Mateja

Tel. 099/410 11 34

**Posebne informacije:**

Projekt je preslikan u četiri istovjetnih primjeraka. Ovo je prvi od četiri ukupno uporabnih preslika. Podaci iz ovog projekta tajni su – povjerljivi.

Autori pridržavaju prava intelektualnoga vlasništva.

Primjerak br.1

Primatelj projekta:

Privredna banka Zagreb d.d.

**Karlovac, svibanj 2021.godine**

## 5. OPERATIVNI SAŽETAK

### 5.1. Podaci o tvrtki i/ili poduzetniku

Investitor po ovoj investiciji je OPG LUNA, Goričice Dobranske 7b, 47262 Generalski Stol. „OPG LUNA“ Goričice, vlasnica Mateja Špehar rođena 21.02.1991. godine, sa adresom stalnog prebivališta Goričice Dobranske 7/b. Obiteljsko poljoprivredno gospodarstvo je osnovano u ožujku 2017. godine i do sada se bavilo proizvodnjom i prodajom proizvoda od kupina. Promet OPG-a raste od osnivanja iz mjeseca u mjesec, te kao vlasnica OPG-a procjenjujem da se radi o perspektivnim proizvodima čija potrošnja će rasti iz godine u godinu. U 2019.godini ostvareno je 1,3 milijuna kuna ukupnog prihoda od čega je od prodaje vina od kupina bilo 1,2 milijuna, te 0,1 milijun kuna od prodaje džemova od kupine.

Prateći rast potražnje na tržištu želim proširiti poslovanje odnosno kupiti zemljište kako bih zasadila nove nasade kupina i paprene metvice.

Djelatnosti u kojima vidim budućnost:

- Proizvodnja vina od kupina
- Proizvodnja soka bez šećera od kupine
- Likier od kupine
- Džem od kupine
- Čaj od metvice
- Tinkture od metvice
- Esencijalna ulja za šampone, gelove za tuširanje te paste za zube.

Za ovu djelatnost planiram kupiti zemljište, te poslovnu zgradu s uređenim ekonomskim dvorištem u Goričicama Dobranskim 7a . Navedena poslovna zgrada ima ukupnu površinu od 561,75 m<sup>2</sup>, a pripadajuće zemljište ukupno 2.122 m<sup>2</sup>. Zemljište i poslovna zgrada su u potpunosti uređeni i komunalno opremljeni, te odmah spremni za početak poslovanja.

## **5.2. Asortiman proizvoda**

Asortiman koji proizvodi obiteljsko poljoprivredno gospodarstvo „LUNA“ Goričice je baziran na tradicionalnim receptima kojima dajemo dašak moderne osobnosti. Kompletan asortiman se konstantno nadopunjuje pa tako i ove godine uvodimo džem i sok od kupine bez šećera. Uz to imamo u ponudi već poznate proizvode od kupina kao što su svježe kupine, vino od kupina, liker od kupina, te sok od kupina.

## **5.3. Tržišni podaci**

Kako bi saznala sve o svojim proizvodima napravila sam analizu. Na Hrvatskom tržištu sekundarni podaci pokazuju veliki deficit mog proizvoda stoga je i potražnja veća. Ciljano tržište - mikro i makro okruženje Karlovačke županije. Konkurencija: razni uvozni proizvodi od kupine i metvice. Tržišni položaj: imam položaj tržišnog tamponera od 10% udjela. Cijena: formirat ću po strategiji penetracijske cijene. U budućnosti se mislim proširiti na tržište BiH, južne Hrvatske, te Slovenije.



Tablica 1 – Projekcija (ocjena) konkurencijskih prednosti i slabosti

POPIS KONKURENATA UKLJUČENIH U KOMPARACIJU				
1.	Tvrtna Marcius			
2.	Poljoprivredna zadruga Cerine			
3.	OPG Šagaja - Slovenija			
OCJENA – KOMPARACIJA KONKURENATA PREDNOSTI				
Red. broj	Područja komparacije (prednosti i slabosti)	Konkurenti s popisa		
		1.	2.	3.
1.	Asortiman proizvoda, robe, usluga	+	-	+
2.	Tehnička obilježja proizvoda, robe, usluga	+	-	-
3.	Uporabna obilježja proizvoda, robe usluga	+	+	+
4.	Poslijeprodajne usluge potrošačima	+	+	+
5.	Ostala obilježja proizvoda, robe, usluga	-	+	-
6.	Prodajni kanali i prodajna distribucija	-	-	-
7.	Cijene, popusti, načini i uvjeti plaćanja	-	+	-
8.	Uvjeti, način i rokovi isporuke	+	-	+
9.	Ekonomska propaganda	-	-	-
10.	Aktivnosti promicanja prodaje	-	+	-
11.	Osobno-prodajna promidžba	+	+	+
12.	Publicitet i odnosi s javnošću	+	+	+
13.	Nabavni kanali i nabavna distribucija	+	+	+
14.	Skladištenje i politika zaliha	+	-	+

Izvor: Vlastita izrada autorice

Tablica 1. prikazuje prednosti i slabosti u odnosu na konkurente, odnosno neposrednih konkurenata. U području komparacije najveću prednost ima tvrtka Marcius, zbog dugogodišnjeg radnog iskustva. Ostali su približno podjednaki po svojim karakteristikama. Naša najveća slabost je to što smo novi i relativno mali na tržištu, s obzirom da smo OPG, te će trebati vremena da nas kupci prepoznaju na tržištu.

#### 5.4. Tehničko – tehnološki podaci

##### INVESTITOR:

Puni naziv: Obiteljsko poljoprivredno gospodarstvo „Luna“ Goričice

Skraćeni naziv: OPG „Luna“

Adresa: Goričice Dobranske 7b

OIB: 28828828828

Makro lokacija: Karlovačka županija – Zagreb – do Primorja.

Mikro lokacija: Grad Karlovac.

Investitor planira kupiti poslovni objekt sa zemljištem na adresi Goričice Dobranske 7a. Objekt se sastoji od pripadajućeg zemljišta površine 2.122 m<sup>2</sup>, a na njemu se nalazi poslovna zgrada u kojoj se prije nalazila mljekara. Dvorište je asfaltirano u potpunosti i potpuno komunalno opremljeno. Osim kupnje poslovne zgrade, zemljišta, investitor će kupiti i:

- Stroj za navodnjavanje	200.000
- Oprema za proizvodnju vina	70.000
- Punilice i zatvarači boca	30.000
- Stalaze, uredski namještaj	6.000

Tablica 2: Struktura investicije

Redni broj	Opis	Vrijednost kuna	Struktura %
1	Kupnja zgrade s pripadajućim dvorištem	1.600.000	80,6%
2.	Porez na promet nekretnina 5%	80.000	4,0%
3.	UKUPNA VRIJEDNOST ZGRADE (1 + 2)	1.680.000	84,6%
4.	Stroj za navodnjavanje	200.000	10,1%
5.	Oprema za proizvodnju vina	70.000	3,5%
6.	Punilica i zatvarači boca	30.000	1,5%
7.	Stalaže, uredski namještaj	6.000	0,3%
8.	UKUPNA VRIJEDNOST OPREME (4 do 7)	306.000	15,4%
9.	UKUPNA OSNOVNA SREDSTVA (3 + 9)	1.986.000	100%

Izvor: Vlastita izrada autorice.

## 5.5. Visina, struktura i izvori sredstava

### PROJEKT:

Naziv projekta: „Uzgoj ljekovitog bilja i voća“

Početak ulaganja: 01.06.2021.

Završetak ulaganja: 31.07.2021.

Vrijednost projekta: 2.016.000 kn

Izvori financiranja:

Investicijski kredit      1.680.000 (83,3%)

Vlastita sredstva      336.000 (16,7%)

Projekt će se financirati iz vlastitih i iz vanjskih izvora. Cjelokupna investicija iznosi 2.016.000 kn, od čega će se 1.680.000 ili 83,3% financirati kreditom Privredne banke Zagreb, a ostatak od 336.000 ili 16,7% vlastitim sredstvima.

Djelatnosti kojima se obiteljsko poljoprivredno gospodarstvo bavi su uzgoj i proizvodnja proizvoda od kupina. Plantaže će biti suvremeno i razvojno orijentirane. Tehnički radni procesi će biti izrazito suvremeni, uglavnom ću koristiti radno intenzivne strojeve.

## **5.6. Potrebni menadžeri, zaposlenici**

Obiteljsko poljoprivredno gospodarstvo „Luna“ ima od svibnja 2019. zaposlena 2 radnika, oba sa završenom srednjom stručnom spremom. Oba zaposlenika su muškog spola. Nakon realizacije investicije obiteljsko poljoprivredno gospodarstvo planira zaposliti još 4 radnika sa SSS ili VŠS stručnom spremom. Prosječna bruto plaća na bazi sati rada zaposlenika u 2019. godini iznosila je 3.460 kuna mjesečno.

## **5.7. Aktivizacijsko razdoblje**

Kupina cvjeta od lipnja do kolovoza. Nakon toga, iz svakog pojedinačnog cvijeta razvija se sitni jagodičasti plod crvene boje, koji kasnije potamni do tamnoplave skoro crne boje.

Aktivnosti u aktivizacijskom razdoblju:

- Priprema zemljišta
- Sadnja mladica
- Uklanjanje korova
- Rezidba
- Tretiranje tla
- Zaštita voćnjaka
- Berba
- Proizvodnja proizvoda

- Skladištenje
- Distribucija
- Promidžba

Paprena metvica cvate od lipnja do kolovoza. Beru se listovi ili cijela nadzemna biljka, najbolje na početku cvatnje. Berba se mora obavljati po lijepom i sunčanom vremenu, oko podnevnih sati. Sušenje se obavlja na sjenovitom i prozračnom mjestu i u vrlo tankom sloju. Osušena metvica čuva se u zatvorenoj posudi na suhom i tamnom mjestu.

### **5.8. Mjere zaštite okoliša, zaštite pri radu**

Zaštita okoliša je jedna od temeljnih komponenti ovog projekta. Zaštita na radu obuhvaća pravilno rukovanje poljoprivrednim strojevima i specijaliziranom opremom. Tijekom uporabe istih obvezna je uporaba zaštitnih rukavica i radnog odijela, te obuće.

Investicijski projekt ekološki je potpuno opravdan jer nema štetnih utjecaja na okolinu. Komunalni otpad koji se zbrinjava na zakonski propisane načine i kruti komunalni otpad odvozi ovlašteno lokalno komunalno poduzeće, a kanalizacijske vode iz septičke jame se po potrebi prazne od strane ovlaštenih osoba. Zgrada će biti opremljena hidrantskom mrežom i s lako dostupnim protupožarnim aparatima. Zaposleno osoblje će biti osposobljeno za rukovanje aparatima i opremom.

### **5.9. Pokazatelji učinkovitosti projekta**

Profit je jasniji ako ga sagledamo kroz jedinicu rada. Prednosti sam dala slijedećim metodama kao što su razdoblje povrata, stope prinosa, čiste sadašnje vrijednosti, prosječne profitabilnosti i analize likvidnosti. Najbolji pokazatelji mojih prihoda i neto dobiti vidjeti će se u tablici projekcije računa dobiti i gubitka.

## **6. OPIS PODUZETNIČKE IDEJE**

### **6.1. Autor i evolucija ideja**

Ovaj poduzetnički projekt elaborat je ideje studentice Mateje Špehar. Riječ je o uzgoju kupina, te paprene metvice. Dugi niz godina mučilo me posjedovanje neobrađene zemlje u mom rodnom selu Goričice Dobranske, te pošto sam slučajno gledajući na TV-u prilog o sadnji kupina uvidjela da uz malo napora bih mogla stvoriti i svoj vlastiti biznis, odlučila sam krenuti u projekt uzgoja kupina. Projekt mi se učinio i dodatno zanimljiv nakon istraživanja tržišta, gdje sam otkrila da su proizvodi atraktivni. Pored navedenog nameće se pitanje zdrave hrane, te je evidentno postojanje tržišnog prostora za ekološki uzgoj kupina.

OPG se bavi i uzgojem sadnica paprene metvice u količinama potrebnim za vlastite potrebe već više godina. Koristeći svoj vrt, ali i sve ostalo ljekovito bilje koje raste slobodno u mom kraju, mogu se izrađivati razne tinkture, kreme, parfemi, osvježivači prostora, ulja, sapuni i slični ljekovito – kozmetički proizvodi koji se mogu i komercijalno iskorištavati. Već samo znanje o ljekovitom bilju, njegovo prepoznavanje i znanje o njegovom iskorištavanju može se komercijalizirati putem održavanja tečajeva.

**Podaci o autoru:** Mateja Špehar

**Datum i mjesto rođenja:** Karlovac, 21.02.1991.

**Adresa:** Goričice Dobranske 7/b, Generalski Stol

**Broj telefona:** 099/410 11 34

**Državljanstvo:** Hrvatsko

**Nacionalnost:** Hrvatica

**Bračni status:** Neudata

## 6.2. Opis proizvoda i usluga

Moj asortiman sastoji se od proizvoda od kupine i mente. Proizvodi od kupine su: svježe kupine, vino od kupina, liker od kupina, sok od kupina, džem od kupina bez šećera, sok od kupina bez šećera. Proizvodi od mente su: čaj, parfemi, esencijalna ulja za proizvodnju šampona, sapuna, gela za tuširanje, paste za zube, tinkture, osvježivača prostora i automobila.

U plodu kupine ima obilje minerala i vitamina: kalija, fosfora, magnezija, klora, kalcija, sumpora, natrija, željeza, bakra i joda te vitamina – karotena (provitamina A), vitamina B1, B2, B5, B6 i, najviše – vitamina C.

Od minerala metvica sadrži kalij, kalcij, magnezij, fosfor, željezo, cink i bakar. Od vitamina metvica sadrži vitamin A, vitamin C, vitamine B kompleksa: tiamin, riboflavin, niacin, pantotensku kiselinu, vitamin B6 i folna kiselina.

Roba će biti u dizajniranim staklenkama i eko vrećicama, na kojima će biti istaknuti znak tvrtke i certifikat koji je jamstvo kvalitete. Promociju očekujem u vidu logotipa, oglasi u lokalnim novinama, radio, TV, te na Internet stranicama. Kvaliteta usluge i proizvoda se mjeri anketama.

Proizvodi su uzgojeni na dugo neobrađenoj kvalitetnoj ne zagađenoj zemlji, sa ekološkim gnojivom. Usluge potrošačima:

- Besplatna edukacija i promoviranje zdravog života,
- Prijevoz robe do potrošača,
- Mogućnost obročnog plaćanja,
- Razne degustacije, savjeti i recepti za pripremu.

## 7. TRŽIŠNI PODACI

Istraživanje tržišta se vrši radi prikupljanja podataka na temelju koji se vrši selekcija te se u konačnici donose poslovne odluke iz marketinških i drugih područja poslovanja. Istraživanje omogućuje prikupljanje podataka o potencijalnim potrošačima proizvoda, robe ili usluga, kolika će biti njihova potražnja, kakva će biti struktura potrošača, kakva je konkurencija na tržištu, razvijenost distribucijskih kanala i slično.

Istraživanje smo obavili na bazi uzoraka, a prikupljene podatke smo analizirali i proučili rezultate. Anketiranje osoba na području makrolokacije odnosno na ciljnom tržištu obavili smo telefonom, brižljivo bilježeći svaku dobivenu informaciju, ma kakva ona bila. Terenskim radom anketirali smo naše eventualne korisnike na području mikrolokacije. Uz osobni angažman te angažman obitelji, prikupili smo dostatan broj informacija za donošenje konačne odluke. Anketiranje smo izvršili na uzorku od 1000 ispitanika sa područja makrolokacije, kao i sa područja mikrolokacije.

### 7.1. Projekcija nabavnih tržišta

Analizom ovog segmenta tržišta izvršena je procjena mogućnosti kvalitativnog zadovoljavanja potreba OPG-a za materijalnim stvarima, sadnicama, opremom i uslugama koja se koristi u gospodarskoj djelatnosti investitora. Nabava je jedna od ključnih funkcija proizvodnje, s obzirom da učinkovit proces nabave (oprema, materijanih inputa, kadrova, znanja, novca, sirovina, energenata i slično) može uvelike pridonijeti povećanju zarade i omogućiti eventualne uštede.

Potrebite sirovine nabaviti ćemo u državnom rasadniku, također putem kredita, te ekološka gnojiva iz vlastitog uzgoja. Postoji brojna konkurencija dobavljača za nabavu sadnica, materijala i usluga na domaćem tržištu, a još veća konkurencija na stranom tržištu, te se može reći da nema nikakvih problema s opskrbom potrebnih materijala i roba za potrebe investitora. Potrebne energente za funkcioniranje projekta kao što su struja, voda i gorivo nabavljati ćemo od HEP-a, Hrvatskih voda, INA-e.

Dio pokućstva i inventara koji će nam biti potreban za uređenje prodajnog i radnog prostora kupiti ćemo od veletrgovaca pokućstvom, a dio ćemo dati izraditi po mjeri kako bi



prostor opremili što funkcionalnije i originalnije. Nabavku inventara izvršit ćemo prije početka realizacije projekta i dogovoriti ćemo dostavu do naših prostorija. Ostale ćemo materijalne inpute nabavljati od kooperanata koji su spremni vršiti i dostavu istih i u naš prostor.

Potrebne zaposlenike naći ćemo putem Zavoda za zapošljavanje i iz vlastitog okruženja. Provesti ćemo potrebne provjere znanja i sklonosti u cilju odabira kvalitetnih i sposobnih zaposlenika, a nakon toga i potrebnu edukaciju.

Tablica 3: Popis najvećih dobavljača po prometu 01.01.-31.12.2020.

<b>Redni broj</b>	<b>Naziv dobavljača</b>	<b>Promet 01.01.-31.12.2019</b>	<b>Struktura %</b>
1.	BUBLIĆ COMMERCE D.O.O.	1.053.560	69,6%
2.	POLJOTEHNA D.O.O.	192.685	12,7%
3.	LIN TRGOVINA D.O.O.	101.191	6,7%
4.	INA D.D.	51.912	3,4%
5.	EUROHERC OSIGURANJE D.D.	20.280	1,3%
6.	OSTALI (cca 20 dobavljača)	95.044	6,3%
7.	UKUPNO	1.514.672	100%

Izvor: Vlastita izrada autorice

Iz navedene tablice vidi se da su najveći dobavljači za nabavu sadnica Bubljić commerce d.o.o., te Poljotehna d.o.o., Lin trgovina za nabavu uredskog materijala kao i potrebnih staklenki te boca za vino, a za gorivo Ina d.d. Ostali inputi za potrebe poslovanja su također raspoloživi u dovoljnim količinama i u potrebnoj kvaliteti, te po prihvatljivim nabavnim cijenama.

## **7.2. Projekcija ciljnih tržišta**

Projekcija ciljnih tržišta pretpostavlja identifikaciju tuzemnih i inozemnih tržišta na koje poduzetnik kani plasirati svoje proizvode, robu ili usluge koji su predmet konkretnog poduzetničkog pothvata.

Naša su ciljna tržišta grad Karlovac i Karlovačka županija, Grad Zagreb i Zagrebačka županija. Potencijalni potrošači naših proizvoda su osobe koje su senzibilnije na kvalitetu prehrane i zdravlja, srednji društveni sloj, te domaćice i kućanice. Životna dob naših potrošača je od 7 do 77 godina. Svojim potencijalnim kupcima pružati ćemo razne mogućnosti plaćanja, a stalnim kupcima davati ćemo popuste.

Moji proizvodi se odlikuju ekološkim uzgojem te smatram da je to značajna prednost u odnosu na konkurenciju. Dizajnirana, lijepa ambalaža (motivi iz raznih crtića) ugodna oku djeci i odraslima.

## **7.3. Projekcija tržišne ekspanzije**

Obiteljsko poljoprivredno gospodarstvo koje se bavi proizvodnjom sokova, džemova, likera, vina od kupina, te čajeva, tinktura, parfema, osvježivača prostora, šampona, pasti za zube od mente.

Slična proizvodnja ne postoji u blizini, tako da bi se sa samim smještanjem takvog proizvoda na tržište u ponudi našlo nešto potpuno novo i drugačije. Upravo to vrlo je često motiv za kupovanje, a s ostalim poslovnim aktivnostima čini zaokruženu cjelinu.

Oglašavanje će se vršiti putem oglasa u novinama, plakatima i letcima, internetom, a zasigurno će jedan od bitnih načina biti i usmeno oglašavanje.

#### 7.4. Projekcija prodaje i prihoda

U svom poslovanju investitor se oslanja uglavnom na maloprodaju individualnim građanima na različitim štandovima, te sajmovima OPG-a, ali i poslovnim subjektima. Naime, 60,8% cjelokupne prodaje se odnosi na prodaju preko maloprodajnog računa kada kupac dolaskom na štand kupi određeni proizvod, te mu se ispostavi maloprodajni račun. Ostatak prodaje se vrši na način da se roba isporuči kupcu i tada se nakon tog vrši klasično fakturiranje s odgodom plaćanja od 15 dana. Ovdje se radi o nešto većim kupcima pa je njima dozvoljena odgoda plaćanja istog. Ovakvih kupaca je u 2020. godini bilo oko 20. Za investitora je povoljna činjenica da gotovo 61% svoje prodaje vrši u maloprodaji jer je plaćanje tih računa gotovinsko i odmah pri preuzimanju robe.

Tablica 4: Popis najvećih kupaca po prometu 01.01.-31.12.2020.

<b>Redni broj</b>	<b>Naziv kupca</b>	<b>Promet 01.01.-31.12.2020</b>	<b>Struktura %</b>
1.	MALOPRODAJA	985.093	60,8%
2.	U.O MIRJANA	61.466	3,8%
3.	RESTORAN DEGENIJA	42.972	2,7%
4.	VILLA	33.450	2,1%
5.	MIRNA VICTUS	32.095	2,0%
6.	OSTALI VELEPRODAJNI KUPCI	465.313	28,6%
7.	UKUPNO	1.620.389	100%

Izvor: Vlastita izrada autorice

## 7.5. Sažetak analize tržišta

Sažimajući podatke i procjene iz analize tržišta nabave i prodaje možemo konstatirati da je tržišni položaj investitora vrlo dobar, te da će u budućnosti tako i ostati, dapače da bi se on u budućnosti trebao još značajno poboljšati. Tržište nabave je odlično snabdijevano potrebnom robom, materijalima i uslugama, a postojeća ponuda višestruko je veća od investitorovih potreba. Postoje velike perspektive da se tržište prodaje još više proširi.

Tržište nabave ne predstavlja problem postoji velika konkurencija proizvođača i veletrgovaca s sadnicama, gnojivom, te ostalom potrebnom opremom za potrebe OPG-a. postojeći dobavljači su lako zamjenjivi i njihov položaj ovisi samo o povoljnim uvjetima koje pružaju u odnosu na ostale dobavljače.

Novom investicijom će se povećati mogućnost veće proizvodnje što će povećati broj kupaca na štandovima. Činjenica da investitor 60,8% (985.093) od prodaje svojih proizvoda naplati u gotovini daje mu izuzetnu sigurnost u naplati i omogućuje mu odličan položaj i na tržištu nabave jer raspolaže velikom količinom gotovine kojom uvijek može birati najpovoljnije uvjete nabave.

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

### **8.1. Lokacija**

„Lokacija je uže (mikrolokacija) ili šire (makrolokacija) zemljovidno, klimatsko, pedološko, urbano ili neko drugo područje na koje se smještaju (lociraju) poslovni objekti, odnosno temeljna djelatnost nekog pothvata. Lokacija svakog projekta može se promatrati s čisto ekonomskog aspekta, odnosno promatranje lokacije s tehno-ekološkoga stajališta. Pojednostavljeno, ekonomski aspekti lokacije uključuju njezinu raščlambu sa stajališta širega i užega smještaja projekta u odnosu na nabavna i prodajna tržišta, a tehničko-tehnološki aspekti uključuju njezinu raščlambu sa stajališta smještaja i rasporeda pojedinih komponenata proizvodnog, trgovačkoga ili uslužnog procesa u sklopu odabrane mikrolokacije.“<sup>53</sup>

Makrolokacija je Karlovac i Karlovačka županija. Klima je umjereno kontinentalna, s optimalnim brojem sunčanih sati, količinom i ciklusom padalina, bez izrazito jakih i dugih mrazeva.

Poslovna zgrada i poljoprivredno zemljište koje se kupuje smješteno je u Goričicama 7a. Ova lokacija nalazi se 25 km od centra Karlovca, te 8 km do ulaza na autoput u Bosiljevu. U neposrednoj blizini nalazi se i željeznička stanica. Dakle, prometno je ova lokacija vrlo dobro smještena i povezana s cestovnom i željezničkom mrežom Hrvatske i cijele Europe.

### **8.2. Stalna sredstva**

„Stalna ili osnovna sredstva obuhvaćaju svu materijalnu i nematerijalnu imovinu OPG-a s vijekom trajanja duljim od jedne godine. U stalna sredstva ubrajamo različita dugotrajna prava (nematerijalna imovina), zatim zemljište, nasade, osnovno stado, zatvoreni i otvoreni prostor, proizvodnu pomoćnu i drugu opremu te inu materijalnu imovinu trajniju od godine dana.“<sup>54</sup>

---

<sup>53</sup> Kuvačić, N.: Poduzetnički projekt ili kako napisati biznis plan, NK «Beretin», Split, 2005.

<sup>54</sup> Ibidem

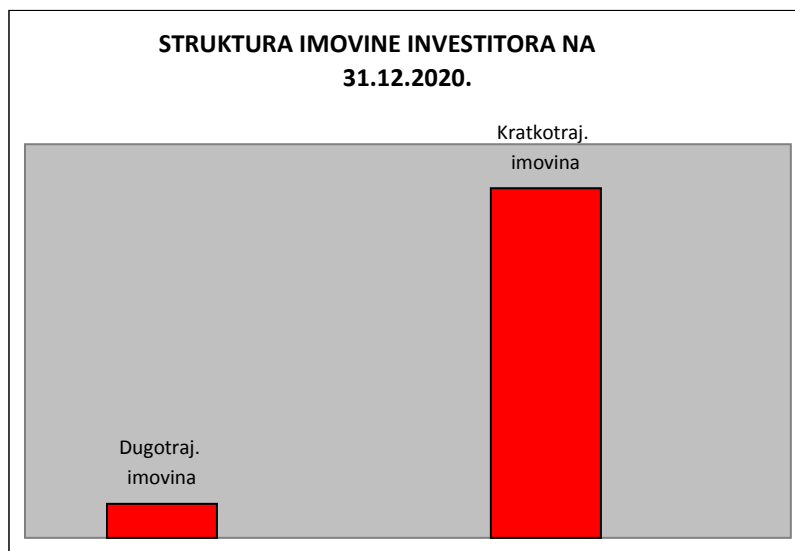
Postojeća imovina investitora na dan 31.12.2020. godine je imalo imovinu vrijednu 340.763 kuna. Od ovoga iznosa 310.400 kuna ili 91,1% se odnosilo na kratkotrajnu imovinu, a ostatak na dugotrajnu imovinu.

Tablica 5. Struktura imovine na dan 31.12.2020.

O P I S	IZNOS KUNA	STRUKTURA
Dugotrajna imovina	30.363	8,9
Kratkotrajna imovina	310.400	91,1
UKUPNO	340.763	100,0

Izvor: Vlastita izrada autorice

Grafikon 1. Struktura imovine investitora na dan 31.12.2020.



Izvor: Vlastita izrada autorice

Na dan 31.12.2020. godine, ukupna knjigovodstvena vrijednost dugotrajne imovine je iznosila 30.363 kuna. Dugotrajna imovina se sastoji od 1 polovnog dostavnog vozila, te zemljišta na kojem su zasađeni prvi nasadi kupina.

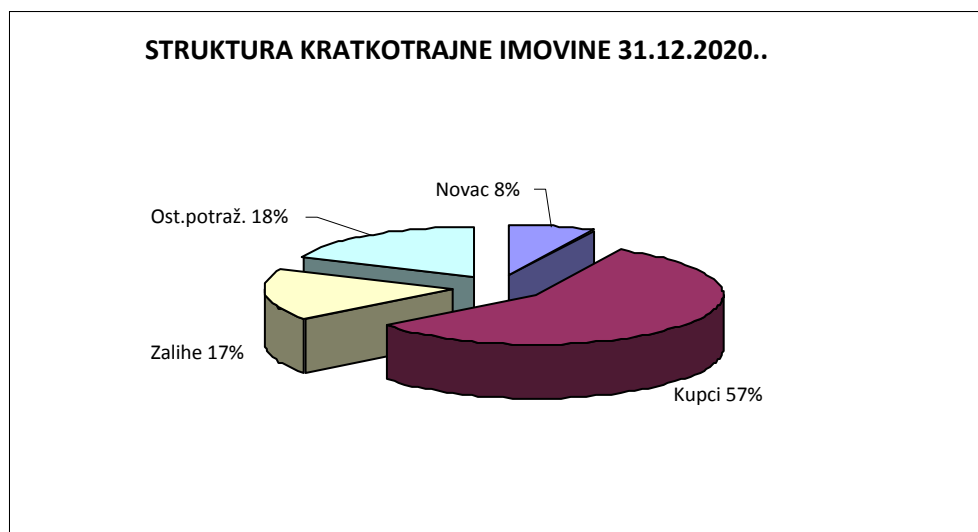
Ukupna vrijednost kratkotrajne imovine investitora na dan 31.12.2020. godine je iznosila 310.400 kuna.

. Tablica 6. Struktura kratkotrajne imovine na dan 31.12.2020

OPIS	IZNOS U KN	STRUKTURA U %
Novčana sredstva	23.584	7,6
Potraživanja od kupaca	176.459	56,8
Zalihe	53.314	17,2
Ostala potraživanja	57.043	18,4
UKUPNO	310.400	100,0

Izvor: Vlastita izrada autorice

Grafikon 2. Struktura kratkotrajne imovine investitora na dan 31.12.2020.



Izvor: Vlastita izrada autorice

### 8.3. Zaštitne mjere

Investicija ne zahtjeva nikakve posebne mjere zaštite okoliša, dapače njena glavna funkcija je zaštita prirode. Investicijski projekt ekološki je potpuno opravdan jer nema štetnih utjecaja na okolinu. Za djelatnosti koje predstavljaju rizik za okoliš, OPG odgovara za prouzročenu štetu u okolišu.

Tablica 7. Popis mjera i visina ulaganja u zaštitu okoliša

Red.broj	NAZIV AKTIVNOSTI (MJERE ZAŠTITE OKOLIŠA)	Vrijednost opreme	Vrijednost rada	Ukupna ulaganja (KN)
1.	Separacija smeća			975,00
2.				
3.				
SVEUKUPNO				975,00

Izvor: Vlastita izrada autorice

Tablica 8. Popis mjera i visina ulaganja u zaštitu pri radu

Redni broj	NAZIV AKTIVNOSTI (MJERE ZAŠTITE PRI RADU)	Vrijednost opreme	Vrijednost rada	Ukupna ulaganja (KN)
1.	Čizme			225
2.	Rukavice			150
3.	Radno-zaštitna odjeća			450
4.	Protupožarni aparat			150
5.	Klima uređaj			2.250
6.	Prva pomoć			75
SVEUKUPNO				3.300

Izvor: Vlastita izrada autorice



#### 8.4. Aktivizacijsko razdoblje

Aktivizacijsko razdoblje odnosi se na razdoblje od početka aktivnosti na realizaciji poduzetničke ideje do početka redovitog poslovanja. Poduzetnički pothvati zahtijevaju različito vrijeme aktiviranja. U ovom dijelu poduzetničkog projekta navode se aktivnosti koje se moraju poduzeti tijekom aktivizacijskog razdoblja.

Tablica 9. Popis i trajanje aktivnosti (poslova) izvedbe

Red. broj	POPIS PREDVIĐENIH AKTIVNOSTI TIJEKOM RAZDOBLJA AKTIVACIJE	Početak aktivnosti	Konac aktivnosti	Trajanje (dana)
1.	Identificirati vlastite izvore sredstava	1 mj.	Do 2 mj.	30
2.	Sačiniti terminski plan aktivizacije	1 mj.	Do 2 mj.	30
3.	Identificirati vanjske izvore sredstava	1 mj.	Do 3 mj.	60
4.	Obaviti sve pravno administrativne poslove	1 mj.	Do 3 mj.	60
5.	Obaviti registraciju tvrtke	1 mj.	Do 3 mj.	60
6.	Izraditi poduzetnički projekt	2 mj.	Do 4 mj.	60
7.	Pribaviti potrebna dopuštenja	2 mj.	Do 5 mj.	60
8.	Nabaviti i montirati proizvodnu opremu	3 mj.	Do 5 mj.	60
9.	Nabaviti i montirati ostalu opremu	3 mj.	Do 5 mj.	30
10.	Nabaviti i montirati pokućstvo	4 mj.	Do 6 mj.	30
11.	Finalizirati marketinške prodajne aktivnosti	5 mj.	Do 6 mj.	30
12.	Testirati, educirati i angažirati zaposlenike	5 mj.	Do 7 mj.	60
13.	Obavljanje priprema za početak djelatnosti	6 mj.	Do 8 mj.	60
14.	Započeti proizvodnju i trženje	8 mj.	Do 12 mj.	120
UKUPNO TRAJANJE IZVEDBE				780

Izvor: Vlastita izrada autorice

Uzimajući u obzir sve potrebne aktivnosti i njihova vremena potrebna za njihovo obavljanje, predviđeno je 12-mjesečno razdoblje cjelokupne izvedbe projekta. Unutar tog razdoblja namjeravamo obaviti sve pripremne radnje kako bi u planirano vrijeme počeli s proizvodnjom. Prema Tablici 9. izrađena je projekcija terminskog plana aktivizacije projekta.

Tablica 10. Projekcija terminskog plana aktivizacije projekta

Redni broj	MJESECI AKTIVIZACIJSKOGA RAZDOBLJA											
	1.	2.	3.	4.	5.	6.	7.	8.	9.	10.	11.	12.
Aktivnost 1												
Aktivnost 2												
Aktivnost 3												
Aktivnost 4												
Aktivnost 5												
Aktivnost 6												
Aktivnost 7												
Aktivnost 8												
Aktivnost 9												
Aktivnost 10												
Aktivnost 11												
Aktivnost 12												
Aktivnost 13												
Aktivnost 14												

Izvor: Vlastita izrada autorice

## 9. MENADŽMENT

Menadžment se može definirati kao proces usmjeravanja drugih prema ostvarivanju određenih zadataka, odnosno to je proces u kojem pojedinci radeći zajedno u skupinama ostvaruju zadane ciljeve. Menadžerska funkcija je složena, menadžer mora biti osoba koja posjeduje određena menadžerska znanja i vještine ako želi stabilno poslovanje te kontinuirani rast. Menadžer planira aktivnosti tvrtke, organizira proizvodnju i prodaju proizvoda ili usluga, upravlja ljudskim resursima, te vodi tvrtku. Maksimalno ostvarivanje ciljeva jedna je od najvažnijih zadaća menadžmenta.

Kao vlasnica ujedno sam i menadžer u tvrtki i imam ovlasti i provodim sve funkcije menadžmenta i planiranje poslovanja, organiziranje poslova, kadroviranje, zapošljavanje i otpuštanje radnika, te donošenje odluka o marketingu.

Pravo radnika su: pravo na godišnji odmor, pauzu, 1 dan odmora, pravo na zaradenu plaću, nagrade, topli obrok, regres. Obveze radnika su ostvarivanje planova vlasnika, poštivati posao i kolege na poslu, te redoviti dolazak na posao.

## 10. MARKETING

Marketing predstavlja poslovnu filozofiju. Konceptiju, sustav koji u središte stavlja potrošače, istražuje njihove potrebe i nudi im proizvode koji će ih zadovoljiti uključujući mjesto, vrijeme te prihvatljivu cijenu.

Marketinški program je učinkovita kombinacija svih marketinških aktivnosti u svezi proizvoda (roba ili usluga), cijena, prodaje i distribucije te promocije-promidžbe.

U nastavku će se predložiti promidžbeni program tvrtke (ekonomska propaganda, osobna prodaja, unapređenje prodaje, odnosi s javnošću te ekonomski publicitet).

Slika 1: Zaštitni znak Obiteljskog poljoprivrednog gospodarstva Luna



Izvor: Vlastita izrada autorice

Slogan OPG-a Luna glasi: „Jer domaće je zdravo“!

Slogan će se koristiti kod reklamiranja preko medija, letaka i drugih reklamnih materijala.

Tablica 11. Popis aktivnosti i kvalifikacije promidžbenih ulaganja

Mjeseci projekta	Naziv planiranih promidžbenih aktivnosti tijekom aktivizacije i prve godine eksploatacije projekta	Ulaganja Troškovi (kn)
I.	Ukupno – tijekom aktivizacijskog razdoblja	4.125,00
1.mjesec		
2.mjesec		
3.mjesec		
4.mjesec		
5.mjesec		
6.mjesec		
7.mjesec		
8.mjesec	Izrada web stranica	1.500,00
9.mjesec	Izrada panoa svjetleće reklame	2.250,00
10.mjesec	Izrada pozivnica	375,00
11.mjesec		
12.mjesec		
II.	Ukupno – tijekom prve godine eksploatacije projekta	4.500,00
1.mjesec	Reklama kroz lokalne medije	2.250,00
2.mjesec	Organizacija degustacije gotovih proizvoda	750,00
3.mjesec		
4.mjesec		
5.mjesec		
6.mjesec		
7.mjesec	Seoske igre na imanju – popratiti medijskim putem lokalnog radija	1.500,00
8.mjesec		
9.mjesec		
10.mjesec		
11.mjesec		
12.mjesec		
<b>SVEUKUPNA ULAGANJA I TROŠKOVI (na koncu aktiv.razd.i 1.g.projekta)</b>		<b>8.625,00</b>

Izvor: Vlastita izrada autorice

## 11. ANALIZA DOSADAŠNJEG FINACIJSKOG POSLOVANJA

Obiteljsko poljoprivredno gospodarstvo Luna je osnovano u ožujku 2017. godine kada su se posadili prvi nasadi kupina, a s aktivnim poslovanjem započelo je 2018. Godine odnosno tada je krenula proizvodnja vina i džemova od kupina, te prodaja istih proizvoda u travnju 2019. godine. Dakle poslovna 2019. godina obuhvaća samo 9 mjeseci aktivnog poslovanja.

Zbog toga je teško uspoređivati ove dvije godine poslovanja, tim više što se u 2018. godini tek počelo s poslovnim aktivnostima, te je tek trebalo pronaći i izgraditi tržište prodaje.

Usprkos toga, iz postignutih rezultata poslovanja se vide slijedeći pokazatelji i trendovi u poslovanju:

- ukupni prihod 2019. godine je iznosio 693.081 kn, a u 2020. godini 1.297.800 kuna, što je za 87,3% ili za 604.719 kuna više nego prethodne godine,
- ukupni rashodi su u 2019. godini iznosili 677.798 kuna, a 2020. godine 1.197.213 kuna što je za 76,6% ili za 519.415 kuna više nego godinu dana ranije
- iz ovoga se vidi da su ukupni prihodi znatno više rasli nego ukupni rashodi: porast ukupnih prihoda je iznosio 87,3% ili 604.719 kuna, a ukupni rashodi su porasli za 76,6% ili 519.415 kuna,
- neto dobit poslovne godine je porasla s 12.097 kuna u 2019. godini na 80.101 kuna u 2020. godini, što je 6,6 puta više.

Tablica 12. Račun dobiti i gubitka

<b>POZICIJA</b>	<b>2019.</b>	<b>2020.</b>	<b>INDEX 2019./2020.</b>
1.	3.	3.	4.
A) POSLOVNI PRIHODI	693.074	1.297.789	187,3
B) POSLOVNI RASHODI	677.798	1.196.876	176,6
- materijalni troškovi	651586	1.063.309	158,5
- troškovi rada	0	55.296	-
- amortizacija	1.646	6.137	372,8
- ostalo	24.566	72.134	293,6
C) FINANC. PRIHODI	7	11	157,1
D) FINANCIJSKI RASHODI	0	337	-
E) IZVANREDNI PRIHODI	0	0	-
F) IZVANREDNI RASHODI	0	0	-
UKUPNI PRIHODI	693.081	1.297.800	187,3
UKUPNI RASHODI	677.798	1.197.213	176,6
Dobit prije oporezivanja	15.283	100.587	658,2
Gubitak prije oporezivanja	0	0	-
Porez na dobit	3.186	20.486	-
DOBIT NAKON OPOREZIVANJA	12.097	80.101	662,2
GUBITAK NAKON OPOREZIVANJA	-	-	-

Izvor: Vlastita izrada autorice

Ako gledamo strukturu ostvarenih prihoda u 2020. godini, možemo uočiti da su poslovni prihodi, odnosno prihodi od osnovne djelatnosti, predstavljali 99,999% od ukupnih prihoda, a financijski prihod samo 0,001%. Dakle, gotovo cjelokupni prihodi su ostvareni od redovnog poslovanja investitora. Vrlo slična struktura je bila i u 2019. godini, odnosno gotovo cjelokupni prihodi su ostvareni u redovitom poslovanju.

Bez obzira na nemogućnost točne usporedbe obje poslovne godine jer je poslovanje započelo tek u 4. mjesecu 2019. godine, uočljivo je to da je ukupni prihod znatno više porastao u 2019. godini u odnosu na 2018. godinu, da ukupni prihodi značajno brže rastu nego ukupni rashodi, te da su rezultati poslovanja 2019. godine znatno bolji nego godinu dana ranije.

## 12. FINANCIJSKA ANALIZA

### 12.1. Ulaganja u obrtna i osnovna sredstva

Ovim programom je predviđeno da će ukupna investicija iznositi 2.016.000 kuna od čega će se 1.986.000 kuna ili 98,5% odnositi na ulaganje u osnovna sredstva, a ostatak od 30.000 kuna ili 1,5% na ulaganja u obrtna sredstva.

Tablica 13. Struktura sredstava za investiciju

Red. br.	O P I S	VRIJEDNOST KUNA	STRUKTURA %
1.	Osnovna sredstva	1.986.000	98,5
2.	Obrtna sredstva	30.000	1,5
3.	Ukupno:	2.016.000	100,0

Izvor: Vlastita izrada autorice

### 12.2. Izvori financiranja i kreditni uvjeti

#### 12.2.1. Izvori financiranja

Prema investicijskom projektu predviđeno je da se investicija financira iz investicijskog kredita u iznosu od 1.680.000 kuna, te 336.000 kuna vlastitih sredstava investitora.

Tablica 14. Struktura sredstava za investiciju

Red. br.	O P I S	VRIJEDNOST KUNA	STRUKTURA %
1.	Kreditna sredstva	1.680.000	83,3
2.	Vlastita sredstva investitora	336.000	16,7
3.	Ukupno:	2.016.000	100,0

Izvor: Vlastita izrada autorice

Investicijski kredit će se iskoristiti u visini od 1.680.000 kuna za kupovinu zemljišta te poslovne zgrade i plaćanje poreza na promet nekretnina za navedenu kupovinu.



## 12.2.2. Obračun kreditnih obveza

Za realizaciju investicije planiran je dugoročni investicijski kredit PRIVREDNE BANKE ZAGREB d.d. u iznosu od 1.680.000 kuna na rok od 10 godina.

IZNOS KREDITA: 1.680.000 kn

KAMATNA STOPA: 5.0 %

INTERKALARNA KAMATA : 5,0%

REALIZACIJA KREDITA: svibanj 2021.

POČETAK OTPLATE: 30.06.2021.

ZADNJA OTPLATNA RATA: 31.05.2031.

ANUITETI: mjesečni

Tablica 15. Otplatni plan

Rbr.	Dospijeće	MJ.	GOD.	Broj dana	Iznos duga	Otplata glavnice	Kam.stopa	Iznos kamate	Ukupno
1	30	6	2021	30	1.680.000	14.000	5,00	7.115	21.115
2	31	7	2021	31	1.666.000	14.000	5,00	6.847	20.847
3	31	8	2021	31	1.652.000	14.000	5,00	7.015	21.015
4	30	9	2021	30	1.638.000	14.000	5,00	6.956	20.956
5	31	10	2021	31	1.624.000	14.000	5,00	6.674	20.674
6	30	11	2021	30	1.610.000	14.000	5,00	6.837	20.837
7	31	12	2021	31	1.596.000	14.000	5,00	6.559	20.559
8	31	1	2022	31	1.582.000	14.000	5,00	6.718	20.718
9	29	2	2022	29	1.568.000	14.000	5,00	6.659	20.659
10	31	3	2022	31	1.554.000	14.000	5,00	5.961	19.961
11	30	4	2022	30	1.540.000	14.000	5,00	6.540	20.540
12	31	5	2022	31	1.526.000	14.000	5,00	6.271	20.271
13	30	6	2022	30	1.512.000	14.000	5,00	6.421	20.421
14	31	7	2022	31	1.498.000	14.000	5,00	6.156	20.156
15	31	8	2022	31	1.484.000	14.000	5,00	6.302	20.302
16	30	9	2022	30	1.470.000	14.000	5,00	6.242	20.242
17	31	10	2022	31	1.456.000	14.000	5,00	5.984	19.984
18	30	11	2022	30	1.442.000	14.000	5,00	6.124	20.124
19	31	12	2022	31	1.428.000	14.000	5,00	5.868	19.868
20	31	1	2023	31	1.414.000	14.000	5,00	5.617	19.617
21	28	2	2023	28	1.400.000	14.000	5,00	5.945	19.945
22	31	3	2023	31	1.386.000	14.000	5,00	5.506	19.506
23	30	4	2023	30	1.372.000	14.000	5,00	5.450	19.450
24	31	5	2023	31	1.358.000	14.000	5,00	5.581	19.581
25	30	6	2023	30	1.344.000	14.000	5,00	5.707	19.707
26	31	7	2023	31	1.330.000	14.000	5,00	5.466	19.466
27	31	8	2023	31	1.316.000	14.000	5,00	5.588	19.588
28	30	9	2023	30	1.302.000	14.000	5,00	5.529	19.529
29	31	10	2023	31	1.288.000	14.000	5,00	5.293	19.293
30	30	11	2023	30	1.274.000	14.000	5,00	5.410	19.410

31	31	12	2023	31	1.260.000	14.000	5,00	5.178	19.178
32	31	1	2024	31	1.246.000	14.000	5,00	5.291	19.291
33	29	2	2024	29	1.232.000	14.000	5,00	5.232	19.232
34	31	3	2024	31	1.218.000	14.000	5,00	4.672	18.672
35	30	4	2024	30	1.204.000	14.000	5,00	5.113	19.113
36	31	5	2024	31	1.190.000	14.000	5,00	4.890	18.890
37	30	6	2024	30	1.176.000	14.000	5,00	4.994	18.994
38	31	7	2024	31	1.162.000	14.000	5,00	4.775	18.775
39	31	8	2024	31	1.148.000	14.000	5,00	4.875	18.875
40	30	9	2024	30	1.134.000	14.000	5,00	4.816	18.816
41	31	10	2024	31	1.120.000	14.000	5,00	4.603	18.603
42	30	11	2024	30	1.106.000	14.000	5,00	4.697	18.697
43	31	12	2024	31	1.092.000	14.000	5,00	4.488	18.488
44	31	1	2025	31	1.078.000	14.000	5,00	4.578	18.578
45	28	2	2025	28	1.064.000	14.000	5,00	4.518	18.518
46	31	3	2025	31	1.050.000	14.000	5,00	4.027	18.027
47	30	4	2025	30	1.036.000	14.000	5,00	4.399	18.399
48	31	5	2025	31	1.022.000	14.000	5,00	4.200	18.200
49	30	6	2025	30	1.008.000	14.000	5,00	4.281	18.281
50	31	7	2025	31	994.000	14.000	5,00	4.085	18.085
51	31	8	2025	31	980.000	14.000	5,00	4.162	18.162
52	30	9	2025	30	966.000	14.000	5,00	4.102	18.102
53	31	10	2025	31	952.000	14.000	5,00	3.912	17.912
54	30	11	2025	30	938.000	14.000	5,00	3.983	17.983
55	31	12	2025	31	924.000	14.000	5,00	3.797	17.797
56	31	1	2026	31	910.000	14.000	5,00	3.864	17.864
57	28	2	2026	28	896.000	14.000	5,00	3.805	17.805
58	31	3	2026	31	882.000	14.000	5,00	3.383	17.383
59	30	4	2026	30	868.000	14.000	5,00	3.686	17.686
60	31	5	2026	31	854.000	14.000	5,00	3.510	17.510
61	30	6	2026	30	840.000	14.000	5,00	3.567	17.567
62	31	7	2026	31	826.000	14.000	5,00	3.395	17.395
63	31	8	2026	31	812.000	14.000	5,00	3.448	17.448
64	30	9	2026	30	798.000	14.000	5,00	3.389	17.389
65	31	10	2026	31	784.000	14.000	5,00	3.222	17.222
66	30	11	2026	30	770.000	14.000	5,00	3.270	17.270
67	31	12	2026	31	756.000	14.000	5,00	3.107	17.107
68	31	1	2027	31	742.000	14.000	5,00	2.948	16.948
69	28	2	2027	28	728.000	14.000	5,00	3.092	17.092
70	31	3	2027	31	714.000	14.000	5,00	2.739	16.739
71	30	4	2027	30	700.000	14.000	5,00	2.973	16.973
72	31	5	2027	31	686.000	14.000	5,00	2.819	16.819
73	30	6	2027	30	672.000	14.000	5,00	2.854	16.854
74	31	7	2027	31	658.000	14.000	5,00	2.704	16.704
75	31	8	2027	31	644.000	14.000	5,00	2.558	16.558
76	30	9	2027	30	630.000	14.000	5,00	2.675	16.675
77	31	10	2027	31	616.000	14.000	5,00	2.532	16.532
78	30	11	2027	30	602.000	14.000	5,00	2.556	16.556
79	31	12	2027	31	588.000	14.000	5,00	2.416	16.416
80	31	1	2028	31	574.000	14.000	5,00	2.359	16.359
81	29	2	2028	29	560.000	14.000	5,00	2.378	16.378
82	31	3	2028	31	546.000	14.000	5,00	2.094	16.094

83	30	4	2028	30	532.000	14.000	5,00	2.259	16.259
84	31	5	2028	31	518.000	14.000	5,00	2.129	16.129
85	30	6	2028	30	504.000	14.000	5,00	2.140	16.140
86	31	7	2028	31	490.000	14.000	5,00	2.081	16.081
87	31	8	2028	31	476.000	14.000	5,00	1.956	15.956
88	30	9	2028	30	462.000	14.000	5,00	1.962	15.962
89	31	10	2028	31	448.000	14.000	5,00	1.841	15.841
90	30	11	2028	30	434.000	14.000	5,00	1.843	15.843
91	31	12	2028	31	420.000	14.000	5,00	1.784	15.784
92	31	1	2029	31	406.000	14.000	5,00	1.557	15.557
93	28	2	2029	28	392.000	14.000	5,00	1.665	15.665
94	31	3	2029	31	378.000	14.000	5,00	1.553	15.553
95	30	4	2029	30	364.000	14.000	5,00	1.546	15.546
96	31	5	2029	31	350.000	14.000	5,00	1.438	15.438
97	30	6	2029	30	336.000	14.000	5,00	1.427	15.427
98	31	7	2029	31	322.000	14.000	5,00	1.367	15.367
99	31	8	2029	31	308.000	14.000	5,00	1.266	15.266
100	30	9	2029	30	294.000	14.000	5,00	1.248	15.248
101	31	10	2029	31	280.000	14.000	5,00	1.151	15.151
102	30	11	2029	30	266.000	14.000	5,00	1.130	15.130
103	31	12	2029	31	252.000	14.000	5,00	1.070	15.070
104	31	1	2030	31	238.000	14.000	5,00	913	14.913
105	29	2	2030	29	224.000	14.000	5,00	951	14.951
106	31	3	2030	31	210.000	14.000	5,00	863	14.863
107	30	4	2030	30	196.000	14.000	5,00	832	14.832
108	31	5	2030	31	182.000	14.000	5,00	748	14.748
109	30	6	2030	30	168.000	14.000	5,00	713	14.713
110	31	7	2030	31	154.000	14.000	5,00	633	14.633
111	31	8	2030	31	140.000	14.000	5,00	595	14.595
112	30	9	2030	30	126.000	14.000	5,00	535	14.535
113	31	10	2030	31	112.000	14.000	5,00	460	14.460
114	30	11	2030	30	98.000	14.000	5,00	416	14.416
115	31	12	2030	31	84.000	14.000	5,00	345	14.345
116	31	1	2031	31	70.000	14.000	5,00	278	14.278
117	28	2	2031	28	56.000	14.000	5,00	238	14.238
118	31	3	2031	31	42.000	14.000	5,00	167	14.167
119	30	4	2031	30	28.000	14.000	5,00	119	14.119
120	31	5	2031	31	14.000	14.000	5,00	58	14.058
	UKUPNO:					1.680.000		422.629	2.102.629

Izvor: Vlastita izrada autorice

Povrat kredita je u mjesečnim ratama u kunsjoj protuvrijednosti za EUR. Obračun kamata po prodajnom tečaju na dan dospijeca. Interkalarna kamata se računa po istoj stopi kao i redovna kamata.

Tablica 16. Rekapitulacija otplate kredita po godinama

GODINA	BR.MJ	UK.OSNOV.	UK.KAMATA	ZA UPLATU
2021	7	112.000	54.721	166.721
2022	12	168.000	74.144	242.144
2023	12	168.000	65.946	233.946
2024	12	168.000	57.732	225.732
2025	12	168.000	49.332	217.332
2026	12	168.000	40.728	208.728
2027	12	168.000	32.277	200.277
2028	12	168.000	24.024	192.024
2029	12	168.000	15.774	183.774
2030	12	168.000	7.370	175.370
2031	5	56.000	581	56.581
UKUPNO	132	1.680.000	422.629	2.102.629

Izvor: Vlastita izrada autorice

Investitor će prema planu otplate u promatranom periodu do 31.05.2031. godine otplatiti 1.680.000 kn glavnice i 422.629 kn redovnih kamata, odnosno ukupno 2.102.629 kn ukupnih anuiteta.

### 12.3. Proračun amortizacije

Obračun amortizacije u vremenu otplate kredita biti će zasnovan slijedećim načelima:

- amortizacija postojećih osnovnih sredstava po postojećim stopama amortizacije
- amortizacija novonabavljenih osnovnih sredstava će se računati po stopi od 5% za građevinske objekte ( vijek trajanja 20 godina ), stroj za navodnjavanje po stopi od 25 % i po stopi od 10% za ostalu opremu.

Pri obračunu amortizacije novonabavljenih osnovnih sredstava koristiti će se linearna metoda otpisa i uobičajene i propisane stope, a u skladu s procijenjenim ekonomskim vijekom pojedinih osnovnih sredstava.

Tablica 17. Tablica amortizacije

OBRAČUN AMORTIZACIJE ZA VRIJEME TRAJANJA KREDITA 2021.-2031.																
R.B.	Naziv	Nabavna vrij.	Vrijednost na 31.12.2020.	Stopa amortiz.%	2021.	2022.	2023.	2024.	2025.	2026.	2027.	2028.	2029.	2030.	2031.	Ostatok vrijednosti
1.	Dostavno vozilo	62.541	30.363	25	15.635	14.728	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
2.	Stroj za navodnjavanje	200.000	0	25	25.000	50.000	50.000	50.000	25.000	0	0	0	0	0	0	0
3.	Zemljište	159.150	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	159.150
4.	Zgrada+dvoriste punilice i zatv.boca	1.520.850	0	5	38.021	76.042	76.042	76.042	76.042	76.042	76.042	76.042	76.042	76.042	76.042	722.409
5.	Oprema za proiz.vina	30.000	0	10	1.500	3.000	3.000	3.000	3.000	3.000	3.000	3.000	3.000	3.000	1.500	0
6.	Stalaže,ur. pribor	70.000	0	10	3.500	7.000	7.000	7.000	7.000	7.000	7.000	7.000	7.000	7.000	3.500	0
7.		6.000	0	10	300	600	600	600	600	600	600	600	600	600	300	0
8.	UKUPNO	2.048.541	30.363		83.956	151.370	136.642	136.642	111.642	86.642	86.642	86.642	86.642	86.642	81.342	881.559

Izvor: Vlastita izrada autorice

#### 12.4. Proračun troškova i kalkulacija cijena

Kalkulacija prihoda i rashoda će se pratiti do 2031. godine, godine do koje će trajati kreditno zaduženje investicije. Rashodi koji će se pratiti kroz navedeni period se baziraju na rashodima 2019. i 2020. godine, korigirani za promjene u poslovanju koje će nastati zbog investicije. Tu se u prvom redu misli na troškove i rashode amortizacije, kamate na investicijski kredit, povećane troškove plaća zaposlenih, te povećane materijalne troškove i usluge koji će se povećati zbog povećanog obima poslovanja.

Tablica 18: Troškovi i rashodi 2020. godine

### TROŠKOVI I RASHODI POSLOVANJA 1.-12. 2020. GODINE

TROŠAK (RASHOD)	IZNOS U KN	STRUKTURA U %
Materijalni troškovi	957.102	79,90
Utrošena energija	106.207	8,9
Usluge tekućeg i invest. održavanja	5.212	0,4
Prijevozne usluge	14.143	1,2
Troškovi intelekt.usluga (knjigovod., odvjetnik i sl.)	10.739	0,9
Ostale usluge	13.473	1,1
Amortizacija	6.137	0,5
Bruto plaće i nadnice	55.296	4,6
Bankarske usluge i članarine udruženjima	3.670	0,3
Premije osiguranja	17.344	1,4
Ostali troškovi i rashodi	7.553	0,6
Kamate (redovne i zatezne)	337	0,0
UKUPNO	1.197.213	100,0

Uočljivo je da u poslovanju investitora postoje 3 vrste troškova koje imaju daleko najveće učešće u ukupnim troškovima i rashodima. To su: materijalni troškovi, bruto plaće zaposlenog osoblja i troškovi utrošene energije.

Obrazloženje rashoda:

- ✓ Materijalni troškovi: godišnji iznos za nabavu materijalnih inputa
- ✓ Bruto plaće zaposlenog osoblja: godišnji iznos plaća
- ✓ Troškovi utrošene energije: godišnji iznos za utrošeno gorivo te struju.

Ova tri troška predstavljaju 93,4% ukupnih troškova poslovanja u 2020. godini i u kalkulaciju budućeg poslovanja naročitu pažnju treba obratiti na ove troškove.

Radi lakšeg praćenja grupirali smo ove troškove i rashode u 7 grupa koje imaju najveće učešće u strukturi i dobili smo ovakvu strukturu ukupnih rashoda:

Tablica 19: Grupe troškova i rashoda poslovanja 2020.g.

### GRUPE TROŠKOVA I RASHODA POSLOVANJA 2020. GODINE

Red. Broj	TROŠAK	IZNOS U KN	STRUKTURA %
1	Materijalni troškovi	957.102	79,9
2	Bruto plaće i nadnice	55.296	4,6
3	Utrošene sirovine i materijal	106.207	9,0
4	Usluge	64.581	5,4
5	Amortizacija	6.137	0,5
6	Ostali troškovi i rashodi	7.553	0,6
7	Financijski rashodi	337	0,0
8	UKUPNO	1.197.213	100,0

Izvor: Vlastita izrada autorice

#### 12.5. Projekcija računa dobiti i gubitka

Projekcija računa dobiti i gubitka Obiteljskog poljoprivrednog gospodarstva „Luna“ sa investicijom zasniva se na pretpostavkama opisanim u prethodnom poglavlju „12.4. Proračun troškova i kalkulacija cijena“. Na bazi ovih osnovnih pretpostavki sačinjena je projekcija računa dobiti i gubitka za period dok traje otplata investicijskog kredita, odnosno od 2021. do 2031. godine, te je prikazana u slijedećoj tabeli.

Podaci iz projekcije računa dobiti i gubitka pokazuju da će investitor sve promatrane godine poslovanja poslovati pozitivno s dobitima nakon oporezivanja. Ove dobiti nakon oporezivanja će biti značajne i omogućit će investitoru stabilno i uspješno poslovanje u promatranom periodu.

Tablica 20: Račun dobiti i gubitka

RAČUN DOBITI I GUBITKA ZA PERIOD 2021.-2031. GODINE U KUNAMA											
POZICIJA	2021.	2022.	2023.	2024.	2025.	2026.	2027.	2028.	2029.	2030.	2031.
<b>POSLOVNI PRIHODI</b>	<b>2.103.000</b>	<b>3.010.000</b>	<b>3.010.000</b>	<b>3.010.000</b>	<b>3.010.000</b>	<b>3.010.000</b>	<b>3.010.000</b>	<b>3.010.000</b>	<b>3.010.000</b>	<b>3.010.000</b>	<b>3.010.000</b>
PRIHODI OD PRODAJE	2.103.000	3.010.000	3.010.000	3.010.000	3.010.000	3.010.000	3.010.000	3.010.000	3.010.000	3.010.000	3.010.000
<b>POSLOVNI RASHODI</b>	<b>1.882.669</b>	<b>2.711.505</b>	<b>2.711.505</b>	<b>2.711.505</b>	<b>2.686.505</b>	<b>2.661.505</b>	<b>2.661.505</b>	<b>2.650.905</b>	<b>2.650.905</b>	<b>2.650.905</b>	<b>2.645.605</b>
MATERIJALNI TROŠKOVI	1.282.590	1.755.103	1.755.103	1.755.103	1.755.103	1.755.103	1.755.103	1.755.103	1.755.103	1.755.103	1.755.103
UTROŠENA ENERGIJA	159.310	212.400	212.400	212.400	212.400	212.400	212.400	212.400	212.400	212.400	212.400
USLUGE TEK. ODRŽAVANJA	72.980	80.730	80.730	80.730	80.730	80.730	80.730	80.730	80.730	80.730	80.730
AMORTIZACIJA	73.621	147.242	147.242	147.242	122.242	97.242	97.242	86.642	86.642	86.642	81.342
BRUTO PLAĆE I NADNICE	214.848	374.400	374.400	374.400	374.400	374.400	374.400	374.400	374.400	374.400	374.400
OSTALI TROŠKOVI	79.320	141.630	141.630	141.630	141.630	141.630	141.630	141.630	141.630	141.630	141.630
<b>FINANCIJSKI PRIHODI</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>
<b>FINANCIJSKI RASHODI</b>	<b>55.058</b>	<b>74.481</b>	<b>66.283</b>	<b>58.069</b>	<b>49.669</b>	<b>41.065</b>	<b>32.614</b>	<b>24.361</b>	<b>16.111</b>	<b>7.707</b>	<b>918</b>
KAMATE	337	337	337	337	337	337	337	337	337	337	337
KAMATE ZA KREDIT	54.721	74.144	65.946	57.732	49.332	40.728	32.277	24.024	15.774	7.370	581
IZVANREDNI PRIHODI	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
IZVANREDNI RASHODI	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>UKUPNI PRIHODI</b>	<b>2.103.100</b>	<b>3.010.100</b>	<b>3.010.100</b>	<b>3.010.100</b>	<b>3.010.100</b>	<b>3.010.100</b>	<b>3.010.100</b>	<b>3.010.100</b>	<b>3.010.100</b>	<b>3.010.100</b>	<b>3.010.100</b>
<b>UKUPNI RASHODI</b>	<b>1.937.727</b>	<b>2.785.986</b>	<b>2.777.788</b>	<b>2.769.574</b>	<b>2.736.174</b>	<b>2.702.570</b>	<b>2.694.119</b>	<b>2.675.266</b>	<b>2.667.016</b>	<b>2.658.612</b>	<b>2.646.523</b>
DOBIT PRIJE OPOREZIVANJA	165.373	224.114	232.312	240.526	273.926	307.530	315.981	334.834	343.084	351.488	363.577

Izvor: Vlastita izrada autorice



## 12.6. Financijski tijek

Financijski tijek projekta prikazuje sve prilive i odlive iz financijskih transakcija u razdoblju od 2021. do 2031. godine, tj. do zadnje godine otplate investicijskih kredita.

Planira se da se investicijski kredit počne koristiti u lipnju 2021. godine, a njegova otplata bi započela s 30.06.2021. godine. Zadnja rata otplate kreditnih anuiteta bi bila u svibnju 2031. godine.

Kamate na dugoročne investicijske kredite su u troškovima poslovanja investitora, pa je zato u stavci „financijske obaveze“ naveden iznos otplate glavnice, bez iznosa kamata. Investitor sada nema nikakvih drugih obveza prema bankama ili nekom drugom kreditoru.

Iz tabele financijskog tijeka je vidljivo da će u svim promatranim godinama neto primici biti veći od neto izdataka. U zadnjoj godini otplate kredita u primitke financijskog tijeka se uključuje i ostatak vrijednosti novonabavljenih osnovnih sredstava koji iznosi 881.559 kuna.

Ukupni kumulativni pozitivni financijski tijek poslovanja u promatranom periodu do 2031. godine će iznositi 2.895.996 kuna što garantira da će investitor moći podmirivati sve svoje financijske obveze prema bankama, dobavljačima, zaposlenim radnicima, državi i drugim vjerovnicima.

Tablica 21: Financijski tijek

FINANCIJSKI TIJEK PROJEKTA 2021.-2031. GODINE											
OPIS	2021.	2022.	2023.	2024.	2025.	2026.	2027.	2028.	2029.	2030.	2031.
UKUPNI PRIMICI	4.119.000	3.010.000	3.010.000	3.010.000	3.010.000	3.010.000	3.010.000	3.010.000	3.010.000	3.010.000	3.010.000
UKUPNI PRIHOD	2.103.000	3.010.000	3.010.000	3.010.000	3.010.000	3.010.000	3.010.000	3.010.000	3.010.000	3.010.000	3.010.000
IZVORI FINANCIRANJA	2.016.000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
investicijski krediti	1.680.000										
vlastita sredstva	336.000										
OSTATAK VRIJ.											881.559
UKUPNI IZDACI	3.992.106	2.806.744	2.798.546	2.790.332	2.781.932	2.773.328	2.764.877	2.756.624	2.748.374	2.739.970	2.621.181
INVESTICIJA	2.016.000										
TROŠK.POSLOVANJA - AMORTIZACIJA	1.864.106	2.638.744	2.630.546	2.622.332	2.613.932	2.605.328	2.596.877	2.588.624	2.580.374	2.571.970	2.565.181
FINAN.OBVEZE	112.000	168.000	168.000	168.000	168.000	168.000	168.000	168.000	168.000	168.000	56.000
novi inv.kredit	112.000	168.000	168.000	168.000	168.000	168.000	168.000	168.000	168.000	168.000	56.000
postojeći krediti	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
POREZ NA DOBIT	33.075	44.823	46.462	48.105	54.785	61.506	63.196	66.967	68.617	70.298	72.715
NETO PRIMICI	93.819	158.433	164.992	171.563	173.283	175.166	181.927	186.409	193.009	199.732	1.197.663
NETO PRIMICI KUMUL.	93.819	252.252	417.244	588.807	762.090	937.256	1.119.183	1.305.592	1.498.601	1.698.333	2.895.996

Izvor: Vlastita izrada autorice

## 12.7. Ekonomski tijek

Budući da se ekonomske pojave događaju u vremenu, potrebno je napraviti ekonomski tijek investitora bez projekta i s projektom u cijelom periodu investicijskog kredita. Scenarij bez investicije je prikazan u Ekonomskom tijeku 1, a scenarij s planiranom investicijom u Ekonomskom tijeku 2.

Primici u ekonomskom tijeku su ukupni prihodi i ostatak vrijednosti projekta, a izdaci u ekonomskom tijeku su investicije i ostali troškovi vezani za investicije, rashodi poslovanja bez amortizacije i porez na dobit. U nastavku teksta su prikazani tabele ekonomskog tijeka 1 i 2.

Ekonomski tijek 1 prikazuje situaciju u promatranom periodu do 2031. godine kakva bi bila u slučaju da se investicija ne realizira. U ovom slučaju sve godine poslovanja bi završavale s pozitivnim ekonomskim tijekom i kumulativni efekt ovakvog poslovanja od 2021. do 2031. godine bi 881.111 kuna.

Tabela s podacima ekonomskog tijeka 2 pokazuje da bi 2021. godina, odnosno prva promatrana godina završila s negativnim ekonomskim tijekom od 1.810.081 kuna, a sve ostale godine bi imale pozitivan ekonomski tijek. Kumulativno gledano, negativni efekti investicije u prvoj promatranoj godini bi bili kompenzirani u sedmoj promatranoj godini, odnosno 2027. godine. Kumulirani efekti ekonomskog tijeka 2 na kraju promatranog razdoblja bi iznosili ukupno 2.561.096 kuna, što je znatno više nego u ekonomskom tijeku 1.

Prema tome i ovaj pokazatelj potvrđuje opravdanost ove investicije.

Tablica 22: Ekonomski tijek tabele

EKONOMSKI TIJEK 1 ZA RAZDOBLJE 2021.-2031. GODINE											
OPIS	2021.	2022.	2023.	2024.	2025.	2026.	2027.	2028.	2029.	2030.	2031.
UKUPNI PRIMICI	1.297.800	1.297.800	1.297.800	1.297.800	1.297.800	1.297.800	1.297.800	1.297.800	1.297.800	1.297.800	1.297.800
UKUPNI PRIHOD	1.297.800	1.297.800	1.297.800	1.297.800	1.297.800	1.297.800	1.297.800	1.297.800	1.297.800	1.297.800	1.297.800
OSTATAK VRIJEDNOSTI											
UKUPNI IZDACI	1.217.699	1.217.699	1.217.699	1.217.699	1.217.699	1.217.699	1.217.699	1.217.699	1.217.699	1.217.699	1.217.699
INVESTICIJA											
TROŠKOVI POSLOVANJA	1.197.213	1.197.213	1.197.213	1.197.213	1.197.213	1.197.213	1.197.213	1.197.213	1.197.213	1.197.213	1.197.213
POREZ NA DOBIT	20.486	20.486	20.486	20.486	20.486	20.486	20.486	20.486	20.486	20.486	20.486
NETO PRIMICI	80.101	80.101	80.101	80.101	80.101	80.101	80.101	80.101	80.101	80.101	80.101
NETO PRIMICI KUMUL.	80.101	160.202	240.303	320.404	400.505	480.606	560.707	640.808	720.909	801.010	881.111

EKONOMSKI TIJEK 2 ZA RAZDOBLJE 2021.-2031. GODINE											
OPIS	2021.	2022.	2023.	2024.	2025.	2026.	2027.	2028.	2029.	2030.	2031.
UKUPNI PRIMICI	2.103.100	3.010.100	3.010.100	3.010.100	3.010.100	3.010.100	3.010.100	3.010.100	3.010.100	3.010.100	3.010.100
UKUPNI PRIHOD	2.103.100	3.010.100	3.010.100	3.010.100	3.010.100	3.010.100	3.010.100	3.010.100	3.010.100	3.010.100	3.010.100
OSTATAK VRIJEDNOSTI											
UKUPNI IZDACI	3.913.181	2.683.567	2.677.008	2.670.437	2.668.717	2.666.834	2.660.073	2.655.591	2.648.991	2.642.268	2.637.896
INVESTICIJA	2.016.000										
TROŠKOVI POSLOVANJA	1.864.106	2.638.744	2.630.546	2.622.332	2.613.932	2.605.328	2.596.877	2.588.624	2.580.374	2.571.970	2.565.181
POREZ NA DOBIT	33.075	44.823	46.462	48.105	54.785	61.506	63.196	66.967	68.617	70.298	72.715
NETO PRIMICI	-1.810.081	326.533	333.092	339.663	341.383	343.266	350.027	354.509	361.109	367.832	1.253.763
NETO PRIMICI KUMUL.	-1.810.081	-1.483.547	-1.150.456	-810.793	-469.410	-126.144	223.883	578.392	939.501	1.307.333	2.561.096

Izvor: Vlastita izrada autorice

## 12.8. Projekcija bilance

Projekcija bilance je rađena po scenariju “poslije investicije”, odnosno odražava bilancu investitora u slučaju da se realizira planirana investicija. Investicija se očituje u 2021. godini naročito u povećanju stavke „dugotrajna imovina“ u aktivi bilance, odnosno u povećanju stavke „dugoročne obaveze“ u pasivi bilance.

Projekcija bilance prati otplatni plan kredita koji je već opisan u poglavlju „12.6. Financijski tijek“, plan obračuna amortizacije opisanog u poglavlju „12.3. Proračun amortizacije“, kalkulaciju rezultata budućeg poslovanja opisanog u poglavlju „12.5. Proračun računa dobiti i gubitka“.

Rezultat investicije je povećanje pojedinih stavaka bilance. To se u prvom redu odnosi na stavke „materijalna imovina“ i „dugotrajne obaveze“ u godinama kada se investicija realizira, ali i stavke „zadržana dobit“ u kapitalu tvrtke kroz sve godine poslovanja.

Stavka „zadržana dobit“ se u projekciji bilance kroz promatrane godine postepeno akumulira, međutim u praksi će investitor u budućnosti odlučiti kako ovu dobit upotrijebiti: za povećanje imovine investitora, za povećanje kapitala i rezervi bilance, ili na neki drugi način.

Zbog toga što se danas ne zna za koju namjenu će se iskoristiti ove stavke bilance, ovo povećanje neraspoređene dobiti je iskazano u redu ispod bilance „razlika aktiva – pasiva“ pa u bilanci između zbroja aktive i pasive postoji znatna razlika što inače u bilanci ne bi smjelo biti.

Tablica 23: Projekcija bilance

BILANCA ZA PERIOD 2021.-2031.											
POZICIJA	2021.	2022.	2023.	2024.	2025.	2026.	2027.	2028.	2029.	2030.	2031.
<b>AKTIVA</b>											
A) POTRAŽIVANJA ZA UPIS. NEUPL. KAP.											
B) DUGOTR. IMOVINA	1.942.742	1.795.500	1.648.258	1.501.016	1.378.774	1.281.532	1.184.290	1.097.648	1.011.006	924.364	843.022
Nematerijalna imovina											
Materijalna imovina	1.942.742	1.795.500	1.648.258	1.501.016	1.378.774	1.281.532	1.184.290	1.097.648	1.011.006	924.364	843.022
Financijska imovina											
Potraživanja											
C) KRATKOTRAJNA IMOVINA	224.754	328.502	398.502	428.502	428.502	428.502	428.502	428.502	428.502	428.502	428.502
Zalihe	40.000	50.000	80.000	110.000	110.000	110.000	110.000	110.000	110.000	110.000	110.000
Potraživanja	175.600	242.502	283.502	283.502	283.502	283.502	283.502	283.502	283.502	283.502	283.502
Financijska imovina											
Novac na računu i u blagajni	9.154	35.000	35.000	35.000	35.000	35.000	35.000	35.000	35.000	35.000	35.000
D) PLAĆ. TROŠ. BUDUĆEG RAZDOBLJA											
E) GUBITAK IZNAD KAPITALA											
F) UKUPNA AKTIVA	2.167.496	2.124.002	2.046.760	1.929.518	1.807.276	1.710.034	1.612.792	1.526.150	1.439.508	1.352.866	1.271.524
<b>PASIVA</b>											
A) KAPITAL I REZERVE	244.496	423.788	609.637	802.058	1.021.199	1.267.223	1.520.008	1.787.875	2.062.342	2.343.532	2.634.394
Upisani kapital	20.000	20.000	20.000	20.000	20.000	20.000	20.000	20.000	20.000	20.000	20.000
Premije na emitirane dionice											
Revalorizacijska rezerva											
Rezerve											
Zadržana dobit	92.198	224.496	403.768	589.637	782.058	1.001.199	1.247.223	1.500.006	1.767.875	2.042.342	2.323.532
Preneseni gubitak											
Dobitak tekuće godine	132.298	179.291	185.850	192.421	219.141	246.024	252.785	267.867	274.467	284.190	290.862
Gubitak tekuće godine											
B) DUGOROČ. REZERVIRANJA											
C) DUGOROČNE OBVEZE	1.568.000	1.400.000	1.232.000	1.064.000	896.000	728.000	560.000	392.000	224.000	56.000	0
D) KRATKOROČNE OBVEZE	355.000	300.214	228.565	188.570	188.570	188.570	188.570	188.570	188.570	188.570	188.570
E) JODGOĐENO PLAĆANJE											
F) UKUPNA PASIVA	2.167.496	2.124.002	2.070.202	2.054.628	2.105.769	2.183.793	2.268.578	2.368.445	2.474.912	2.588.102	2.822.964
RAZLIKA AKTIVA - PASIVA	0	0	-23.442	-125.110	-298.493	-473.759	-655.786	-842.295	-1.035.404	-1.235.236	-1.551.440

Izvor: Vlastita izrada autorice

### 13. EKONOMSKO – TRŽIŠNA OCJENA

#### 13.1. Statička ocjena efikasnosti investicijskog projekta

U statičkoj ocjeni projekta dovoljno je koristiti podatke iz jedne reprezentativne godine projekta. Za reprezentativnu godinu projekta uzima se godina u kojoj je postignut puni projektirani kapacitet investicijskog projekta, a još uvijek traju financijske obveze prema investicijskom kreditu.

U ovome slučaju za reprezentativnu godinu projekta uzeta je 2026. godina u kojoj je investicija potpuno u upotrebi, a otplatni anuiteti se još uvijek ne smanjuju znatno i iznose 208.728 kuna.

##### a) Pokazatelji rentabilnosti

$$\frac{\text{Bruto dobit}}{\text{Uložena sredstva}} \times 100 = \frac{307.530}{2.016.000} \times 100 = 15,25\%$$

Stopa rentabilnosti poslovanja OPG Luna. u reprezentativnoj godini iznosi 15,25%, odnosno od 100 uložениh kuna u reprezentativnoj godini će se ostvariti 15,25 kuna bruto dobiti.

$$\frac{\text{Akumulacija (neto dobit)}}{\text{Uložena sredstva}} \times 100 = \frac{246.024}{2.016.500} \times 100 = 12,20\%$$

Stopa akumulacije poslovanja investitora u reprezentativnoj godini iznosi 12,20%, odnosno da 100 uložениh kuna u reprezentativnoj godini će se ostvariti 12,20 kuna neto dobiti.

$$\frac{\text{Akumulacija + amortizacija}}{\text{Uložena sredstva}} \times 100 = \frac{246.024 + 97.242}{2.016.000} \times 100 = 17,03\%$$

Na svakih 100 kuna uložениh sredstava OPG Luna. ostvarit će se u 2026. godini 17,03 kuna zbrojene akumulacije i amortizacije.

b) Pokazatelji ekonomičnosti

$$\frac{\text{Ukupni prihod}}{\text{Ukupni rashodi}} \times 100 = \frac{3.010.100}{2.702.570} \times 100 = 111,38\%$$

Na 100 kuna ukupnih rashoda investitor će u reprezentativnoj godini ostvariti 111,38 kuna ukupnih prihoda.

$$\frac{\text{Bruto dobit}}{\text{Ukupni prihod}} \times 100 = \frac{307.530}{3.010.100} \times 100 = 10,22\%$$

U reprezentativnoj godini će 10,22% ukupnog prihoda investitora predstavljati bruto dobit prije oporezivanja.

$$\frac{\text{Akumulacija}}{\text{Ukupni prihod}} \times 100 = \frac{246.024}{3.010.100} \times 100 = 8,17\%$$

Od ukupnog prihoda OPG Luna će u reprezentativnoj godini ostvariti 8,17% akumulacije ili neto dobiti nakon oporezivanja.

c) Pokazatelji proizvodnosti

$$\frac{\text{Ukupni prihod}}{\text{Broj zaposlenih}} = \frac{3.010.100}{6} = 501.683 \text{ kn/zaposleni}$$

Svaki zaposleni u OPG Luna. će u reprezentativnoj godini ostvariti 501.683 kuna ukupnog prihoda.

$$\frac{\text{Bruto dobit}}{\text{Broj zaposlenih}} = \frac{307.530}{6} = 51.255 \text{ kn/zaposleni}$$

Po svakom zaposlenom investitor će se ostvariti 51.255 kuna bruto dobiti.

$$\frac{\text{Akumulacija}}{\text{Broj zaposlenih}} = \frac{246.024}{6} = 41.004 \text{ kn/zaposleni}$$

U reprezentativnoj godini svaki zaposleni u OPG Luna će ostvariti 41.004 kuna neto dobiti poslije oporezivanja.

## **13.2. Dinamička ocjena projekta**

### **13.2.1. Metoda razdoblja povrata investicijskog ulaganja**

Ovaj pokazatelj govori koliko godina treba koristiti pozitivne neto primitke u razdoblju poslovanja poslije investiranja, da se pokriju negativni neto primici iz razdoblja investiranja. Ovaj se podatak izračunava na temelju podataka iz Ekonomskog tijeka 2, odnosno iz ekonomskog tijeka s investicijom. Iz tabele ekonomskog tijeka 2 može se izračunati da će 2027. godine pozitivni neto primici investitora pokriti negativne neto primitke investicije. Dakle, bit će potrebno nešto više od 6 godina rada investicije da bi neto efekti investicije pokrili uložena sredstva.

### **13.2.2. Metoda neto sadašnje vrijednosti**

Neto sadašnja vrijednost projekta definira se kao zbroj vrijednosti godišnjih neto primitaka u ekonomskom tijeku 2 svedenih na njihovu vrijednost u početnoj godini vijeka projekta. S obzirom da će se cijela investicija realizirati krajem 2021. godine, za godinu investicije će se uzeti navedena godina.

Kamatna stopa za izračunavanje neto sadašnje vrijednosti je kamatna stopa kredita koji će se realizirati za investiciju. U ovoj investicijskoj studiji se računa s kamatnom stopom od 5,0%. Na temelju ove kamatne stope se izračuna diskontirana kamatna stopa od 4,761905% godišnje.



Tablica 24: Neto sadašnja vrijednost

NETO SADAŠNJA VRIJEDNOST 2021. - 2031. GODINE				
Kamata =5% godišnje				
Diskontirana kamatna stopa: 4,761905				
GODINA	NOMINALNE VRIJEDNOST		DISKONTIRANE VRIJEDNOSTI	
	RASHODI	PRIHODI	RASHODI	PRIHODI
2021.	3.913.180	2.103.100	3.913.180	2.103.100
2022.	2.683.567	3.010.100	2.555.778	2.866.762
2023.	2.677.008	3.010.100	2.428.125	2.730.249
2024.	2.670.437	3.010.100	2.306.824	2.600.238
2025.	2.668.717	3.010.100	2.195.560	2.476.417
2026.	2.666.834	3.010.100	2.089.534	2.358.492
2027.	2.660.073	3.010.100	1.984.987	2.246.183
2028.	2.655.591	3.010.100	1.887.279	2.139.222
2029.	2.648.991	3.010.100	1.792.941	2.037.354
2030.	2.642.268	3.010.100	1.703.230	1.940.337
2031.	2.637.896	3.010.100	1.619.439	1.847.940
UKUPNO	30.524.562	32.204.100	24.476.878	25.346.294
Koeficijent diskontiranih vrijednosti = 1,036				

Izvor: Vlastita izrada autorice

Koeficijent diskontiranih vrijednosti je 1,036 što znači da investicija ostvaruje veću kamatnu stopu od zadane, odnosno da je projekt po ovome kriteriju opravdan.

### 13.2.3. Metoda relativne sadašnje vrijednosti

Relativna sadašnja vrijednost pokazuje sadašnju vrijednost projekta prema sadašnjoj vrijednosti investicije u osnovna sredstva. S obzirom da se cijela investicija odvija u periodu listopad – prosinac 2021. godine, vrijednost ulaganja u osnovna sredstva nije potrebno diskontimirati.

$$\frac{\text{diskontirani prihodi} - \text{diskontirani rashodi}}{\text{diskontirana vrijednost investicije u osn.sred.}} = \frac{869.416}{1.986.000} = 43,78\%$$

Dakle diskontirana sadašnja vrijednost projekta je 54,22% puta manja od diskontirane sadašnje vrijednosti ulaganja u osnovna sredstva. Prema tome u promatranom periodu do 2031. godine diskontirani neto efekti investicije neće pokriti diskontirane vrijednosti investicije, međutim, valja imati na umu da će poslovna zgrada, a naročito zemljište imati znatno duži vijek ekonomskog trajanja (predviđeni vijek amortizacije je 20 godina) od promatranog perioda u kojem se otplaćuje kredit.

#### 13.2.4. Metoda interne stope rentabilnosti

Interna stopa rentabilnosti govori uz koju se diskontnu stopu neto primici iz ekonomskog tijeka s projektom svode na nulu. Metodom interpolacije se svode diskontirane vrijednosti veće od nule i manje od nule kako bi se dobila približna interna stopa rentabilnosti. Podaci za ovaj obračun se uzimaju iz ekonomskog tijeka 2, odnosno iz ekonomskog tijeka „s investicijom“. Negativni neto primici će biti ostvareni u 2021. godini, što je posljedica investiranja u toj godine. U svim ostalim godinama neto primici će biti pozitivni.

Tablica 25: Stope prinosa

<b>EKONOMSKA STOPA PRINOSA</b>			
<b>GODINA</b>	<b>NETO PRIMICI</b>	<b>DISKOINTUIRANA VRIJEDNOST</b>	
		<b>15%</b>	<b>20%</b>
2021.	-1.810.081	-1.810.081	-1.810.081
2022.	326.533	283.953	272.100
2023.	333.092	251.886	231.295
2024.	339.663	223.361	196.541
2025.	341.383	195.218	164.607
2026.	343.266	170.698	137.923
2027.	350.027	151.363	117.195
2028.	354.509	133.310	98.909
2029.	361.109	118.085	83.956
2030.	367.832	104.598	71.263
2031.	1.253.763	310.035	202.409
<b>UKUPNO</b>	<b>2.561.096</b>	<b>132.426</b>	<b>-233.884</b>

Izvor: Vlastita izrada autorice

Prema tome, stopa interne rentabilnosti je između 15 i 20%.

Točna stopa interne rentabilnosti linearnom interpolacijom dobije se formulom:

$$y = y_1 + \frac{y_2 - y_1}{x_2 - x_1} (x - x_1)$$

y = interna stopa rentabilnosti

y<sub>1</sub> = stopa uz koju je interna stopa premala

y<sub>2</sub> = stopa uz koju je interna stopa prevelika

x<sub>1</sub> = čista sadašnja vrijednost, odnosno vrijednost četvrtih tablica uz stopu y<sub>1</sub>

x<sub>2</sub> = čista sadašnja vrijednost, odnosno vrijednost četvrtih tablica uz stopu y<sub>2</sub>

x = 0-ta čista sadašnja vrijednost, odnosno vrijednost četvrtih tablica  
izračunatih iz formule.

Primjenom ove formule dobije se interna stopa rentabilnosti od 16,81%, što je više od zadane kamatne stope. Prema tome, ova metoda opravdava investiciju.

### 13.2.5 Analiza osjetljivosti

U ovoj metodi se koriste podaci iz računa dobiti i gubitka iz reprezentativne godine projekta, odnosno iz 2027. godine. Metoda promatra osjetljivost projekta na promjene kod korištenja uslužnih kapaciteta. S obzirom da se ovdje radi o odnosima fiksnih i varijabilnih troškova, potrebno je u reprezentativnoj godini izvršiti njihovo razgraničenje.

Tablica 26: Fiksni i varijabilni troškovi

FIKSNI I VARIJABILNI TROŠKOVI		
R. br.	TROŠAK	IZNOS KUNA
1.	FIKSNI TROŠKOVI: (2. do 5.)	526.533
2.	Amortizacija	97.242
3.	Bruto plaće i naknade radnicima	374.400
4.	Kamate na kredit	40.728
5.	Fiksni dio materijalnih troškova (10%)	14.163
6.	VARIJABILNI TROŠKOVI (7. do 9.)	2.176.037
7.	Materijalni troškovi (90%)	339.867
8.	Nabavna vrijednost sirovina	1.755.103
9.	Ostali troškovi	81.067
10.	UKUPNI RASHODI (1.+6.)	2.702.570

Izvor: Vlastita izrada autorice

### 13.2.5.1. Minimalni opseg realizacije (prag rentabilnosti)

Prag rentabilnosti se izračuna po formuli:

$$G \min = \frac{FT}{UP - VT} \times 100 = \frac{526.533}{3.010.100 - 2.176.037} \times 100 = 83,4\%$$

Prag rentabilnosti projekta se nalazi na 83,4% prodajnih kapaciteta, odnosno projekt bi poslovao s nulom kada bi ostvareni promet kretao na razini od 83,4% od planiranog.

### 13.2.5.2. Minimalni odnos cijena usluga

Ovaj pokazatelj se izračuna po formuli:

$$J \min = \frac{FT + VT}{UP} \times 100 = \frac{526.533 + 2.176.037}{3.010.100} \times 100 = 89,8\%$$

Minimalni odnos cijena usluge iznosi 89,8% iz čega slijedi da je moguće smanjiti prodajne cijene za 10,2%, a da investitor ne posluje s gubitkom.

## 14. ZAKLJUČNA OCJENA PROJEKTA

Investitor po ovome projektu je Obiteljsko poljoprivredno gospodarstvo „Luna“ , Goričice Dobranske 7/b, 47262 Generalski Stol. Investicijskim projektom obrazlaže se tržišna i financijska opravdanost kupnje poslovnog objekta sa zemljištem na adresi Goričice Dobranske 7/a .

Ukupna vrijednost investicije je 2.016.000 kuna, koji će se u dijelu od 1.680.000 kuna financirati kreditnim sredstvima, a ostatak će se financirati vlastitim sredstvima. Planirani investicijski krediti će se iskoristiti na način da se plati kompletna kupovna cijena za navedeni poslovni objekt i zemljište. Ostatak od 336.000 kuna vlastitih sredstava će se iskoristiti za nabavu potrebne opreme i obrtna sredstva.

Projekt će se započeti realizirati u listopadu i studenom 2021. godine, a investicija će započeti s radom 01.11.2021. godine. Investicijski kredit će se realizirati u listopadu 2021 godine.

Tržišno-financijska ocjena projekta ukazuje da je projekt prihvatljiv za realizaciju budući da udovoljava traženim kriterijima:

- u vijeku trajanja projekta sve projekcije računa dohotka pokazuju da će investitor sve godine završiti sa neto dobiti,
- rezultat poslovanja investitora će sve godine promatranog perioda otplate omogućiti redovne otplate svih postojećih i planiranih kredita,
- uložena sredstva se vraćaju u cijelosti u 2027. godini,
- investicija ostvaruje veću kamatnu stopu od zadane kamatne stope planiranih kredita,
- svi statički pokazatelji pokazuju opravdanost projekta, odnosno njegovu rentabilnost, ekonomičnost i produktivnost,
- diskontinuirani neto efekti investicije pokrivaju diskontinuiranu vrijednost investicije,
- interna stopa rentabilnosti je veća od zadane kamatne stope,
- analiza osjetljivosti projekta pokazuje da projekt ima relativno maleni rizika u budućem poslovanju.

Projekt je i sa stanovišta likvidnosti prihvatljiv jer garantira tijekom cijelog promatranog razdoblja uredno podmirivanje svih obveza prema kreditorima, dobavljačima, državi i zaposlenicima. Investicija ima i opće društveno značenje jer će zaposliti 4 nova radnika. Zbog svega toga, smatramo da je projekt opravdan i društveno prihvatljiv.

*Obiteljsko poljoprivredno gospodarstvo*

*„Luna“*

*Mateja Špehar*

## 15. PISMO PRIMATELJU PROJEKTA

*Obiteljsko poljoprivredno gospodarstvo  
„Luna“  
Goričice Dobranske 7/b  
47262 Generalski Stol  
Vl. Mateja Špehar  
Tel: 047/866-075  
Mob: 099/410 11 34*

**Privredna banka Zagreb d.d.**  
Radnička cesta 42  
10000 Zagreb  
n/r gospođa Mirella Klarić

Poštovana gospođo Klarić,

Ovim Vas pismom želim obavijestiti da sam na adresu Vaše banke uputila svoj poduzetnički projekt. Obiteljsko poljoprivredno gospodarstvo bavi se uzgojem i proizvodnjom proizvoda od kupine i paprene metvice.

U projekt je potrebno uložiti 2.016.000 kn, od čega 1.680.000 investicijskog kredita, te 336.000 vlastitih sredstava. Projekt će uz vlasnicu angažirati još 4 zaposlenika.

Rezultati tržišnih istraživanja pokazali su visok stupanj opravdanosti realizacije projekta. U projektu predložene raščlambe i ocjene učinkovitosti, također prikazuju elemente njegove prihvatljivosti sa svih promatranih aspekata.

Nadam se da ćete moj projekt uzeti u obzir prilikom odobravanja zajma.

Uz iskrene želje za uzajamnom suradnjom, srdačno Vas pozdravljam.

Goričice Dobranske, svibanj 2021.

Za OPG „Luna“  
Mateja Špehar

## 16. ZAKLJUČAK

Poduzetništvo se nalazi u svim djelatnostima od obrazovanja, istraživanja, medicine, arhitekture, distribucije i mnogih drugih djelatnosti. Postoje klasifikacije poduzetništva, a to su tradicionalno, korporativno i socijalno poduzetništvo. Prednosti ulaska u poduzetništvo su samostalno odlučivanje, kontrola nad vlastitom sudbinom, raditi stvari koje volimo, ostvarivanje profita. Nedostaci ulaska u poduzetništvo su rizici gubitka uloženog kapitala, nesigurnost dohotka, stres, neograničena odgovornost.

Da bi uspio poduzetnik mora imati neku od osobina kao što su inovativnost, samouvjerenost, odgovornost i postavljene ciljeve. Cilj svakog poduzetnika je da bude uspješniji od svojih konkurenata. Profit pokazuje uspješnost poslovanja, a isto tako predstavlja nagradu poduzetniku za preuzeti rizik.

Poslovni plan predstavlja temelj za planiranje, pokretanje, financiranje, organiziranje, vođenje, razvijanje i kontrolu poduzetničkog pothvata tijekom njegova trajanja. Poslovni plan se temelji na misiji, viziji, strategiji i strateškim ciljevima poduzeća.

Ovaj završni rad pruža informacije o isplativosti poduzetničkog projekta na primjeru uzgoja ljekovitog bilja i voća. Kupine su nezahtjevna vrsta voća koja je iznimno zdrava, rano daje urod, a dobro podnosi lošije uvjete uzgoja. metvica je dobro poznata u narodnoj medicini zbog svojeg ljekovitog svojstva.

Temeljem iznesene koncepcije rada, zaključujemo kako postoji tržišna zainteresiranost za poduzetnički projekt uzgoja kupina i mente. Poduzetnički projekt pokazuje opravdanost projekta odnosno njegovu rentabilnost, ekonomičnost, produktivnost, likvidnost.



## POPIS LITERATURE

### Knjige i članci:

1. Buble, M. , Kružić, D. : Poduzetništvo - realnost sadašnjosti i izazov budućnosti, RRIF Plus, Zagreb 2006.
2. Buble, M.: Management, Ekonomski fakultet u Splitu, Split, 2000.
3. Ciglar I.: Integrirana zaštita voćnjaka i vinograda, Zrinski d.d., 1998. Čakovec
4. Deželjin, J. & suradnici: Poduzetnički menadžment, Alinea, Zagreb, 1999.
5. Kuvačić, N.: Poduzetnički projekt ili kako napisati biznis plan, NK <Beretin>, Split, 2005.
6. Škrtić M., Mikić M., Poduzetništvo, Sinergija nakladništvo, Zagreb, 2011.g.
7. Škrtić M., Osnove poduzetništva i menadžmenta, Veleučilište u Karlovcu, Karlovac, 2008.g.
8. Škrtić M., Poduzetništvo, Sinergija nakladništvo, Zagreb, 2006.g.

### Ostali izvori:

1. Gospodarski list, [www.gospodarski.hr](http://www.gospodarski.hr) (11.03.2021.)
2. Hamag bicro, [www.hamagbicro.hr](http://www.hamagbicro.hr) (11.03.2021.)
3. Kupina, [www.agroklub.hr](http://www.agroklub.hr), (22.02.2021.)
4. Ministarstvo poduzetništva i obrta, [www.minpo.hr](http://www.minpo.hr) (12.04.2021.)
5. Ministarstvo poljoprivrede, [www.mps.hr](http://www.mps.hr) (12.04.2021.)

## POPIS ILUSTRACIJE

Tablica 1: Projekcija (ocjena) konkurencijskih prednosti i slabosti.....	24
Tablica 2: Struktura investicija.....	26
Tablica 3: Popis najvećih dobavljača po prometu.....	32
Tablica 4: Popis najvećih kupaca po prometu.....	34
Tablica 5: Struktura imovine na dan 31.12.2020.....	37
Tablica 6: Struktura kratkotrajne imovine na dan 31.12.2020.....	38
Tablica 7: Popis mjera u zaštitu okoliša.....	39
Tablica 8: Popis mjera u zaštitu na radu.....	39
Tablica 9: Popis i trajanje aktivnosti ( poslova) izvedbe.....	40
Tablica 10. Projekcija terminskog plana aktivizacije projekta.....	41
Tablica 11: Popis aktivnosti i kvalifikacija promidžbenih ulaganja.....	44
Tablica 12: Račun dobiti i gubitka.....	46
Tablica 13 Struktura sredstava za investiciju.....	47
Tablica 14: Struktura sredstava za investiciju.....	47
Tablica 15: Otplatni plan.....	48
Tablica 16. Rekapitulacija otplate kredita po godinama.....	51
Tablica 17: Tablica amortizacije.....	52
Tablica 18: Troškovi i rashodi 2020.g.....	53
Tablica 19: Grupe troškova i rashoda poslovanja 2020.g.....	54
Tablica 20: Račun dobiti i gubitka.....	55
Tablica 21: Financijski tijek.....	56
Tablica 22: Ekonomski tijek.....	58
Tablica 23: Projekcija bilance.....	60
Tablica 24. Neto sadašnja vrijednost.....	64
Tablica 25: Stope prinosa.....	65
Tablica 26. Fiksni i varijabilni troškovi.....	67
Grafikon 1: Struktura imovine na dan 31.12.2020.....	37
Grafikon 2: Struktura kratkotrajne imovine na dan 31.12.2020.....	38
Slika 1: Zaštitni znak OPG-a Luna.....	43