

PODUZETNIČKI PROJEKT NA PRIMJERU UZGOJA ČEŠNJAKA

Matan, Tena

Undergraduate thesis / Završni rad

2023

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:128:341497>

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

Download date / Datum preuzimanja: **2025-02-02**



VELEUČILIŠTE U KARLOVCU
Karlovac University of Applied Sciences

Repository / Repozitorij:

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



zir.nsk.hr



DIGITALNI AKADEMSKI ARHIVI I REPOZITORIJI

VELEUČILIŠTE U KARLOVCU
POSLOVNI ODJEL
STRUČNI STUDIJ UGOSTITELJSTVA

TENA MATAN

**PODUZETNIČKI PROJEKT NA PRIMJERU
UZGOJA ČEŠNJAKA**

ZAVRŠNI RAD

KARLOVAC, 2023.

Tena Matan

PODUZETNIČKI PROJEKT NA PRIMJERU UZGOJA ČEŠNJAKA

ZAVRŠNI RAD

Veleučilište u Karlovcu

Poslovni odjel

Stručni studij ugostiteljstva

Kolegij: Osnove poduzetništva

Mentor: Andreja Primužak, dipl. oec., viši predavač

Matični broj studenta: 0618618025

Karlovac, rujan 2023.

SAŽETAK

Poduzetništvo nije samo jedna od najvažnijih grana gospodarstva već i stil života osobe koja se bavi poduzetništvom. Poduzetništvo pruža velike mogućnosti ali od poduzetnika traži različite osobine koje nema svatko. Stvoriti nešto novo nije lako, a još uz to biti financijski uspješan treba znati. Poduzetnik je vrlo inteligentna, inovativna, organizirana i odgovorna osoba koja ima sposobnost planirati, svoju ideju pretvoriti u poduzetnički pothvat, preuzimajući rizike, stvoriti novu vrijednost, biti korak ispred konkurencije uz svijest o potrebama i željama kupaca. Mora vrlo dobro „izvagati“ koliki rizik preuzima u odnosu na predviđenu dobit, koliko izlaže sebe i svoju obitelj mogućnosti financijskog neuspjeha, odnosno koju dobrobit stvara uspješnim poslovnim projektom za sebe, svoju obitelj ali i zajednicu te društvo u cjelini. Poduzetništvo je izazov, a uz klimatske promjene, OPG je još veći izazov. To je bio poticaj za pisanje ovog poduzetničkog projekta.

Život u okolici grada, u prirodi, bavljenje poljoprivredom, stjecanjem iskustva uzgajajući različite kulture, sagledavajući stanje tržišta, odabir je pao na proizvodnju češnjaka. Zato je glavna tema ovog završnog rada ekološka proizvodnja češnjaka. U prvom dijelu završnog rada govori se o pojmu poduzetnika, poduzetništva, obrta i obiteljsko poljoprivrednog gospodarstva. Drugi dio završnog rada govori o češnjaku, vrlo traženoj začinskoj biljci i njegovim agrotehničkim karakteristikama. Slijedi razrada projektne ideje sa svim potrebnim inputima do konačne realizacije projekta.

Obuhvaćeni su svi potrebni podatci koji se odnose na sva potrebna materijalna sredstva kao što su: zemljište, mehanizacija, oprema, sušare, zaštitna sredstva, financijska sredstva, radna snaga i ostalo.

Nastavak završnog rada obuhvaća podatke o proizvodima, izvorima financiranja, tržištu, konkurenciji, SWOT analizu, marketingu koji će se provoditi, potrebnim financiranjima, različite izračune koji se odnose na upravljanje učinkovitost i osjetljivost projekta.

Ključne riječi: *poduzetništvo, poduzetnički projekt, OPG, ekološki uzgoj češnjaka*

SUMMARY

Entrepreneurship is not only one of the most important branches of the economy, but also the lifestyle of a person engaged in entrepreneurship. Entrepreneurship offers great opportunities, but requires different qualities from an entrepreneur that not everyone has. Creating something new is not easy, and you also need to know how to be financially successful. An entrepreneur is a very intelligent, innovative, organized and responsible person who has the ability to plan, turn his idea into an entrepreneurial venture, taking risks, creating new value, being one step ahead of the competition while being aware of the needs and wishes of customers. He must "weigh" very well how much risk he takes in relation to the expected profit, how much he exposes himself and his family to the possibility of financial failure, or what benefit he creates with a successful business project for himself, his family, but also the community and society as a whole. Entrepreneurship is a challenge, and with climate change, family farm is an even bigger challenge. This was the impetus for writing this entrepreneurial project.

Living in the surroundings of the city, in nature, doing agriculture, gaining experience growing different crops, looking at the state of the market, the choice fell on the production of garlic. That is why the main topic of this final paper is the ecological production of garlic. In the first part of the final thesis, the concept of entrepreneur, entrepreneurship, craft and family farm is discussed. The second part of the final thesis talks about garlic, a highly sought-after herb, and its agrotechnical characteristics. This is followed by the elaboration of the project idea with all the necessary inputs until the final realization of the project.

All necessary data related to all necessary material resources such as: land, machinery, equipment, dryers, protective equipment, financial resources, workforce and others are included.

The continuation of the final work includes data on products, sources of financing, market, competition, SWOT analysis, marketing that will be carried out, necessary financing, various calculations related to managing the efficiency and sensitivity of the project.

Keywords: entrepreneurship, entrepreneurial project, family farm, organic garlic cultivation

ZAHVALA

Pišući ovaj rad shvatila sam da se približio kraj jednog od najljepših razdoblja života, a da počinje drugi dio, za koji se nadam, da će biti također lijep i uspješan baš zahvaljujući studiranju na Veleučilištu u Karlovcu. Zato se zahvaljujem svim profesorima koji su me tijekom studiranja osim predaje teoretskog znanja, naučili kako postati odgovorna, uporna i samouvjereni osoba.

Posebno se zahvaljujem mami koja je kroz cijelo moje školovanje bila moja najveća podrška, tati koji je bio moja taksid služba i osigurao da na vrijeme dolazim na predavanja i na ispite. Znam da su ponosni na mene i da oni ovaj moj uspjeh smatraju i svojim uspjehom.

Posebno se zahvaljujem svojoj mentorici Andreji Primužak dipl. oec., koja me je svojim predavanjima zainteresirala za poduzetništvo. Ta divna profesorica pristala je biti moja mentorica te mi je svojim razumijevanjem, stručnim savjetima, susretljivošću i strpljenjem pomogla izraditi ovaj završni rad.

SADRŽAJ

1. UVOD	1
1.1. Predmet i cilj rada	1
1.2. Izvori podataka i metode prikupljanja	1
1.3. Struktura rada	1
2. PODUZETNIŠTVO	2
2.1. Povijesni razvoj poduzetništva	2
2.2. Pojmovno određenje poduzetništva.....	3
2.3. Vrste poduzetništva.....	3
2.3.1. Tradicionalno poduzetništvo	4
2.3.2. Socijalno poduzetništvo.....	4
2.3.3. Korporativno poduzetništvo	4
2.4. Pojmovno određenje poduzetnika.....	4
2.4.1. Tipovi poduzetnika	5
2.4.2. Poduzetnik i rizik	6
3. OBRT	7
3.1. Vrste obrta.....	7
3.2. Uvjeti za otvaranje obrta.....	8
4. OBITELJSKO POLJOPRIVREDNO GOSPODARSTVO	10
4.1. Definicija i važnost.....	10
4.2. Osnovni elementi, prednosti i nedostaci OPG-a	11
4.3. Dopunske djelatnosti OPG-a.....	13
4.4. Upisnik obiteljsko poljoprivrednih gospodarstava	14
5. NASLOVNICA PROJEKTA.....	16
5.1. O češnjaku.....	17
5.2. Operativni sažetak poduzetničkog projekta.....	18
5.3. Podatci o nositelju projekta – investitoru	20
5.4. Asortiman proizvoda i usluga	20
5.5. Struktura i izvori kapitala	22
5.6. Zaposlenici - članovi OPG-a.....	22
5.7. Izvori financiranja	22
6. TRŽIŠNI PODATCI PROJEKTA.....	24
6.1. Karakteristike prodajnog tržišta	24

6.2.	Analiza kupaca	24
6.3.	Analiza konkurencije	24
6.4.	Analiza lokacije	25
6.5.	Projekcija zaštitnih mjera	25
6.6.	Projekcija aktivizacijskog razdoblja	27
6.7.	SWOT analiza	28
7.	MARKETING PODUZETNIČKOG PROJEKTA	31
7.1.	Proizvodi	31
7.2.	Marka proizvoda.....	32
7.3.	Cijene proizvoda	33
7.4.	Promocija	33
7.5.	Prodaja i distribucija.....	35
8.	FINANCIJSKI PODATCI PROJEKTA	35
8.1.	Potrebna ulaganja.....	35
8.2.	Amortizacija	38
8.3.	Prihodi	39
8.4.	Rashodi	40
8.5.	Račun dobiti i gubitka.....	41
9.	OCJENE UČINKOVITOSTI PROJEKTA	42
9.1.	Razdoblje povrata ulaganja.....	42
9.2.	Godišnja stopa prinosa	43
9.3.	Prosječna profitabilnost ili stopa povrata	44
9.4.	Analiza likvidnosti.....	44
9.5.	Analiza osjetljivosti.....	45
10.	ZAKLJUČAK	46
	POPIS LITERATURE	48
	POPIS ILUSTRACIJA	49
	POPIS TABLICA	49
	POPIS SLIKA	50

1. UVOD

1.1. Predmet i cilj rada

Predmet i cilj završnog rada je izrada poduzetničkog projekta na konkretnom primjeru ekološke proizvodnje češnjaka i proizvoda od češnjaka u obiteljskom poljoprivrednom gospodarstvu Matan.

Predmet rada je definirati i upoznati se s povijesti i pojmom poduzetništva, poduzetnika, obrta i OPG-a sa svim njihovim prednostima, nedostacima i vrstama te prikazati učinkovitost ovog poduzetničkog projekta kroz podatke o tržišnom stanju, marketingu i financijama.

Glavni cilj završnog rada je dokazati isplativost pokretanja poduzetničkog projekta na temu ekološke proizvodnje češnjaka primjenjujući znanja i vještine stečene tijekom studija, ali i znanja te stečena iskustva vezana na poljoprivrednu proizvodnju članova OPG-a Matan.

1.2. Izvori podataka i metode prikupljanja

Za izradu ovog završnog rada korišteni su podatci prikupljeni iz stručne literature sa područja poduzetništva, menadžmenta, marketinga, financijskog poslovanja i agronomije. Podatci koji nisu mogli biti pronađeni u stručnoj literaturi prikupljeni su sa raznih internetskih stranica te bilješka i prezentacija sa predavanja, kao i putem telefonskih kontakata sa OPG-ima koji se bave također proizvodnjom češnjaka.

Metode korištene prilikom prikupljanja, obrade i unosa podataka su: metoda istraživanja za stolom, deskriptivna metoda, komparativna metoda, metoda analize i matematička metoda.

1.3. Struktura rada

Rad je podijeljen na teorijski i praktični dio kroz deset poglavlja. U uvodnom dijelu rada biti će sažeto prikazani predmet i cilj rada te izvori podataka i metode kojima su bili prikupljeni.

Teorijski dio rada prikazat će osnovne pojmove i važnost poduzetništva, obrta, OPG-a, njihove vrste, rizike poslovanja i nošenje s istima, uvjete i neke dodatne djelatnosti.

Praktični dio rada počinje sa petim poglavljem sa naslovnicom projekta a dalje će biti izneseni podatci o češnjaku, opisu projekta, investitoru, asortimanu proizvoda, kapitalu i zaposlenicima. Šesto poglavlje pokrit će karakteristike prodajnog tržišta kroz razne analize kupaca, konkurencije i lokacije te izrade SWOT analize. Nakon toga dolazi poglavlje vezano za marketing poduzetničkog projekta koje će biti razrađeno kroz

njegove glavne elemente kao što su marka, proizvodi, cijene, promocija te prodaja i distribucija. Osmo poglavlje temelji se na prikazu financijskih podataka od potrebnih ulaganja za pokretanje projekta te prihoda, rashoda i amortizacije.

Na kraju u devetom poglavlju biti će ocijenjena učinkovitost ovog projekta kroz analize osjetljivosti i likvidnosti, uz to biti će izneseni podatci o godišnjoj stopi prinosa i prosječnoj profitabilnosti. Na samom kraju završnog rada u zadnjem poglavlju nalazi se zaključak o temi završnog rada.

2. PODUZETNIŠTVO

2.1. Povijesni razvoj poduzetništva

Riječ „poduzetništvo“ prvi put se spominje u 17. stoljeću, potiče iz francuskog jezika, a uvodi je Richard Cantillon koji definira i pojam poduzetnika kao osobu koja kupuje po poznatim a prodaje po nepoznatim cijenama. Poduzetništvo se počelo relativno kasno razvijati a smatra se da je sama riječ izvedena iz francuske riječi „entreprendre“ kojom je u stvari definirana tj. opisana osoba koja preuzima rizik nečeg novog.

Ekonomist Adam Smith predstavnik klasične politike ekonomije ima značajnu ulogu u razvoju poduzetništva, a poduzetnika objašnjava kao najboljeg pokretača rasta i razvoja gospodarstva neke zemlje. Poduzetnik i ekonomist Jean Baptist Say koji je djelovao tijekom 18. stoljeća uvodi u poduzetništvo tri resursa: zemlju, rad i kapital. Prema njegovoj teoriji bez kombinacije ta tri resursa poduzetnik ne može ostvariti zaradu. Također za njega je poduzetnik pokretač ekonomskih promjena i razvoja gospodarstva, a nagrada poduzetniku za njegov uloženi rad i trud je dobit koju pri tome ostvari.

Poduzetništvo ima za cilj stvoriti novu vrijednost kroz osnivanje novih poduzeća koja omogućuju nova zapošljavanja. Da bi se to ostvarilo potrebna je sposobnost uvidjeti poslovnu priliku, kroz određenu ideju ulagati i širiti se na nova tržišta. Za realizaciju poduzetničkih ideja kroz povijest su se trebale razviti određene ekonomske, kulturne i političke prilike.

Jedan od najsvidljivijih primjera razvoja poduzetništva na prostoru Republike Hrvatske je Dubrovačka Republika. Temelj dubrovačkog bogatstva bila je posrednička trgovina i pomorstvo. Dubrovnik je nabavljao sirovine i rudu u jugoistočnoj Europi i izvezio ih na zapad, a luksuznu robu je kupovao na zapadu i izvezio u susjedne države. Dubrovačka Republika imala je jako pomorstvo i neovisnu trgovinu s velikim silama kao što je Osmansko Carstvo. Na vrhuncu gospodarske moći u 15. i 16. stoljeću ima brodovlje i tako jaku mornaricu da se ubraja u tada najrazvijenije zemlje ondašnjeg svijeta. Putuju svim europskim morima, te Atlantskim i Tihim oceanom. Školuju se u

svjetski poznatim školama i imaju svoje statute i zakone. Važan dokument je statut Dubrovnika iz 1272. godine u kojemu se navode pravila tj. tadašnji zakoni o trgovini, pomorstvu, prodaji robova, vlasništvu, porezima i slično.¹ Imali su dobre odnose s tadašnjim velikim silama Bizantom i Venecijom osigurane kroz danas bi rekli ugovore o prijateljstvu i trgovini. Dubrovčanin Benedikt Kotruljević hrvatski i svjetski ekonomist u 15. stoljeću napisao je 1458. Godine djelo „O trgovini i savršenom trgovcu“. Smatra se izumiteljem dvostrukog knjigovodstva a njegovo djelo se smatra prvim europskim priručnikom o trgovini i knjigovodstvu. Znali su spretnom diplomacijom i znalačkom trgovinom između istoka i zapada održati svoju samostalnost sve do 1808. godine kada ju ukidaju Napoleonove okupacijske snage.

Utemeljitelj hrvatske političke ekonomije Blaž Lorković, koji je rođen u Jarčem Polju, Novigradu na Dobri 1839. godine poduzetnika i poduzetništvo definirao je u sljedećem odlomku:

„Tko sjedini sile produktivne, njima upravlja, te preuzima pogibao (risico) koju može donijeti proizvodnja, zove se poduzetnik, a taj njegov posao zove se poduzeće. Sjedinjenje, dakle, proizvodnih sila da se proizvode dobra na vlastitu pogibao poduzetnika jest poduzeće. Za pojam poduzeća nije odlučno da li poduzetnik radi vlastitim ili tuđim proizvodnim silama, koje uzajmi, dotično uzme u najam.“

2.2. Pojmovno određenje poduzetništva

Postoji mnogo različitih definicija poduzetništva koje su nastale tijekom povijesti. Niti jedna od njih ne obuhvaća sve aspekte poduzetništva jer ga nije moguće jednoznačno odrediti. Može se reći da se definicije poduzetništva međusobno isprepleću i dopunjuju stvarajući širu sliku poduzetništva kao živog organizma koji se stalno mijenja, raste i prilagođava potrebama ljudi.

Poduzetništvo je ljudska kreativna i inovativna djelatnost preko koje se kombiniraju različiti tipovi resursa da bi se u procesu proizvodnje proizveli potrebni proizvodi i usluge radi zadovoljenja ljudskih potreba. Ono je u neposrednoj vezi s raspoloživim resursima te o raspoloživim resursima i ljudskoj kreativnosti i inovativnosti ovisi razina proizvodnje određenih proizvoda i usluga kao i razina zadovoljenja ljudskih potreba.²

2.3. Vrste poduzetništva

Postoje razlike u ostvarivanju poduzetničke ideje kroz poduzetnički projekt i stvaranja novog proizvoda tj. novog poduzeća. Tako postoje tri osnovne vrste poduzetništva: tradicionalno, socijalno i korporativno.

¹ B. Stulli, O „Knjizi statuta grada Dubrovnika“ iz godine 1272., op. cit. <https://hrcak.srce.hr/file/184562> (15.7.2023.)

² Vuković I., Ekonomika poduzetništva u hotelijerstvu, Dalmatina, Zagreb, 1999., str. 33.(15.7.2023.)

2.3.1. Tradicionalno poduzetništvo

Mala i srednja poduzeća su temelj tradicionalnog poduzetništva. Ta mala gospodarstva obuhvaćaju obrte, zadruge, mala i srednja trgovačka društva i slično. Temeljni cilj im je ostvarivanje profita koji pripada vlasnicima kapitala i o njegovoj raspodjeli oni samostalno odlučuju. Prema veličini mogu biti mikro subjekti kao pravne i fizičke osobe sa manje od deset zaposlenika, mali poslovni subjekti kao pravne i fizičke osobe sa manje od 50 zaposlenika i srednji subjekti kao pravne i fizičke osobe sa manje od 250 zaposlenika. Tradicionalno poduzetništvo karakterizira da poduzetnik ostvaruje svoje ideje i vizije kroz pokretanje vlastitog pothvata, planirajući poslovanje, razvijajući infrastrukturu i stvarajući preduvjete za novi proizvod tj. profit.

2.3.2. Socijalno poduzetništvo

Socijalno poduzetništvo temelji se na poduzetniku koji prepoznaje neki društveni problem te ga on svojim djelovanjem nastoji riješiti. Na principima poduzetništva se želi unaprijediti kvaliteta življenja. Naglašena je velika odgovornost prema društvenoj zajednici i pojedincu. Socijalni poduzetnici ne procjenjuju svoj uspjeh samo kroz profit i povrat ulaganja jer se odriču dijela profita, već procjenjuju svoj uspjeh kroz utjecaj na društvene promjene i rješavanje određenih problema. Socijalno poduzetništvo često je organizirano kroz različite sektore civilnog društva i neprofitne organizacije. Socijalno poduzetništvo nije usmjereno samo na stvaranje profita nego na pomoć najsiromašnijima i najpotlačenijima te na stvaranje promjena u društvu kako bi ono bilo naprednije i pravednije za sve.

2.3.3. Korporativno poduzetništvo

Korporativno poduzetništvo veže se za velika ali i srednja poduzeća te ona koja žele promijeniti suvremene principe menadžmenta. Može se reći da je to određeni način ponašanja unutar srednjih i velikih organizacija. Tržište je vrlo promjenljivo a velike korporacije su osjetljive na te promjene te ih tjeraju na fleksibilnost i inovativnost. Korporativno poduzetništvo se dijeli na korporativne poduzetničke pothvate i strateško poduzetništvo. Korporacijski poduzetnički pothvati mogu biti unutarnji, vanjski i kolaborativni. Unutarnji se odnose na novitete koje se provode unutar svoje tvrtke (npr. stvara se novi proizvod ili se uvodi neka nova politika za poboljšanje profitabilnosti). Vanjski pothvat je kada poduzeće ili tvrtka investira u nešto što nije nastalo u njegovoj tvrtki već u tvrtki drugog vlasnika. Kolaborativni pothvat je miks prve dvije vrste pothvata gdje se miješaju odluke koje su donesene unutar tvrtke – organizacije, ali koje uključuju vanjske suradnike.

2.4. Pojmovno određenje poduzetnika

Razvojem poduzetništva kroz povijest pojam poduzetnik nije uvijek imao isto značenje već se mijenjao. Tako se prvo odnosio na trgovački i ratnički tip poduzetnik koji si bili povezani s političkim moćnicima. Poslije su to bili feudalci, obrtnici, trgovci ali i

špekulanti i gusari. U srednjem vijeku pojma poduzetnik veže se uz osobe koje su realizirale neke velike projekte, ali nisu preuzimale rizik nego su imale samo rukovodeću ulogu. Tijekom 17. stoljeća povezuje se uvođenje rizika u definiciju poduzetnika. U novije doba pojam poduzetnika se povezuje s menadžerima, s kreativnošću i inovacijama.³

U Poslovnom rječniku Republike Hrvatske poduzetnik je definiran kao poslovni čovjek koji ulaže svoj novac u određeni poslovni pothvat nadajući se zaradi odnosno dobiti. U današnje vrijeme može se reći da su poduzetnici osobe koje pokreću nove poslove jer su prepoznali mogućnosti za zaradu. Koriste potrebne resurse za proizvodnju novih ili poboljšanih proizvoda i usluga, stvaraju svoju vrijednost te preuzimaju različite rizike, a na kraju ako su uspješni u svom pothvatu ostvaruju profit te mogu uživati u plodovima svog djelovanja.

Poduzimanje aktivnosti i stvaranje nove vrijednosti su dvije ključne karakteristike poduzetnika. Da bi bili uspješni u ostvarenju svoje poduzetničke ideje moraju biti strpljivi, uporni, vrijedni i posvećeni poslu, ambiciozni, sposobni dobro planirati, imati određena znanja i vještine za stvaranje inovacija i trebaju znati dobro upravljati resursima. Uz sve navedeno poduzetnici „moraju imati ono nešto“ što će to sve skupa dobro povezati da bi bili uspješni. Bitne osobine koje poduzetnik treba imati da bi bio uspješan su sljedeće:

- inovativnost,
- razumno preuzimanje rizika,
- samouvjerenost,
- uporan rad,
- postavljanje ciljeva,
- odgovornost.⁴

2.4.1. Tipovi poduzetnika

Poduzetnici se razlikuju po mnogim specifičnostima, a za svaku fazu razvoja poduzeća karakteristični su određeni tipovi poduzetnika. Prema načinu donošenja odluka i veličini rizika koju pri tom preuzimaju poduzetnici se dijele na: pionire, mahere, stratege i trenere.

Pioniri su poduzetnici koji nastaju u prvoj fazi izgradnje poduzeća. Puni su novih ideja, energije i odlučnosti. Imaju jaki karakter, ali mogu biti i opsjednuti idejom koju žele ostvariti. Brzo donose odluku uz visok rizik.

³ S. Arambašič., A. Čalić., R. Rupčić., Poduzetništvo 1, Mate d.o.o., Zagreb, 2013. (15.7.2023.)

⁴ Bakotić D., Bulog I., Dulčić Ž., i dr. op. cit., str. 22. (15.7.2023.)

Maheri su poduzetnici koji nastaju u fazi rasta poduzeća. Snažne su i ambiciozne osobe. Nisu skloni prevelikom riziku iako brzo donose odluke. Ponekad im nedostaje kreativnosti i ideja.

Strateg je poduzetnik željan uspjeha, javlja se u fazi diferencijacije proizvoda. Svjestan je složenosti posla i opredjeljuje se na strateško odlučivanje. Ponekad može biti spor u donošenju odluka, često donošenja odluka prepušta voditelju poslovnih jedinica. Požrtvovan je, kreativan ali i sklon preuzimanju rizika.

Trener je poduzetnik koji nastaje u fazi konsolidiranja s jakim karakteristikama vođe, vrlo komunikativan i uspješan u motiviranju i širenju pozitivne energije – pravi je vođa. Dobar je organizator a slabost mu je to što sporo donosi odluke, nekad nema dovoljno odlučnosti i nije sklon riziku.

2.4.2. Poduzetnik i rizik

Svaki poduzetnički pothvat podrazumijeva preuzimanje određenih rizika, koji mogu biti uzrokovani različitim neizvjesnostima tj. nepredviđenim događajima, ali i lošim odlukama, zakazivanjem ljudskog faktora, ratovima, velikim tržišnim promjenama, vremenskim nepogodama i dr. Nažalost nemoguće je sve unaprijed predvidjeti i uvijek pravovremeno imati potrebne informacije kako bi poduzetnik što sigurnije mogao ostvariti povoljne poslovne rezultate.

Oblici u kojima se rizik može pojaviti su:

- Eksterni rizici: pravni, zakonski, tehnološki, politički, prirodni, tržišni
- Interni rizici: menadžerski, organizacijski, komunikacijski
- Operativni rizici: prodaje, proizvodnje, razvoja, logistike
- Financijski rizici: financijskog tržišta, potraživanja, likvidnosti, cjenovni, promjene tečaja

Preuzimanje rizika je stres za svakog poduzetnika. Ukoliko se na vrijeme prepozna neki rizični događaj, poduzetnik može pravovremeno iznaći mogućnosti da taj rizik ima što manji utjecaj na njegovo poslovanje.

Upravljanje rizikom znači prepoznavanje, procjenjivanje i klasificiranje rizika po važnosti, nakon čega slijedi usklađena i racionalna uporaba resursa kako bi se minimizirala vjerojatnost i utjecaj nepoželjnih događaja.⁵

⁵ Škrčić M., Mikić M., Poduzetništvo, Sinergija-nakladništvo d.o.o. Zagreb, 2011., str. 190. (15.7.2023.)

3. OBRT

Kroz povijest ljudi su se prvo bavili obrtništvom koje je u stvari bilo preteča poduzetništva. Glavna razlika između proizvodnog obrtništva i poduzetništva je da obrtnici svoju djelatnost obavljaju na neindustrijski način. Prema definiciji obrtništvo je svako trajno i samostalno obavljanje proizvodnih djelatnosti na neindustrijski način pri čemu vlasnik obrta (majstor) osim vlastitih organizacijskih i radnih sposobnosti može angažirati i članove vlastite obitelji kao i manji broj zaposlenika oko administrativnih poslova. Također može angažirati osobe koje će kod njega učiti „zanat“ (šegрте) koji bi trebali jednog dana postati također majstori.

Obrt je samostalno trajno obavljanje dopuštenih gospodarskih djelatnosti na tržištu, koje se mogu obavljati kao proizvodnja, promet ili usluge.⁶

Dopuštena je svaka gospodarska djelatnost koja nije zakonom zabranjena, a poslove vezane za obavljanje djelatnosti obrta obavlja nadležno upravno tijelo županije u čijem je djelokrugu obavljanje povjerenih poslova državne uprave koji se odnose na obrt.⁷

U Karlovačkoj županiji ove poslove obavlja Upravni odjel za gospodarstvo.⁸

Samostalnost u obavljanju obrta odnosi se na samostalnost obrtnika da donosi odluke ali u okvirima koji su dozvoljeni zakonom i drugim propisima. Trajnost predstavlja namjeru obrtnika da se djelatnošću za koju je registrirao obrt bavi kontinuirano – dugoročno, nikako za samo jedan poslovni pothvat. Obrtnici kao fizičke osobe koje obavljaju jednu ili više djelatnosti u svoje ime ali i za svoj račun su obveznici plaćanja poreza na dohodak.

3.1. Vrste obrta

Zakon o obrtu Republike Hrvatske (N.N. 49/03, 127/19, 41/20, 143/2013) definira vrste obrta kako slijedi:

- **Slobodni obrti** – su oni obrti kod kojih nije potreban ispit o stručnoj osposobljenosti ili majstorski ispit. Za obavljanje ovog obrta potrebno je ispuniti samo opće uvjete za otvaranje slobodnog obrta, a mogu ih realizirati sve fizičke osobe koje se žele baviti takvom vrstom obrtništva.

⁶ Hrvatska gospodarska komora, <https://www.hok.hr/gospodarstvo-i-savjetovanje/registracija-obrta/obrt-i-oblici-obrta> (29.6.2023.).

⁷ **Zakon o obrtu** – pročišćeni tekst, „Narodne Novine“, 143/2013, https://narodne-novine.nn.hr/clanci/sluzbeni/2013_12_143_3065.html (15.7.2023.)

⁸ Karlovačka županija, https://www.kazup.hr/images/dokumenti/gospodarstvo/obraci_gospodarstvo/novi/obrt1_novi_obrt.pdf (15.7.2023.)

- **Vezani obrti** – su obrti za čije je obavljanje obavezan ispit o stručnoj osposobljenosti, odgovarajuća srednja stručna sprema ili majstorski ispit za obrt kojim se obrtnik želi baviti. Npr. majstorski ispit za električara, cvjećara, postolara, slastičara, frizera.
- **Povlašteni obrti** – su obrti koje može obavljati obrtnik ili trgovačko društvo i njihovo obavljanje je moguće isključivo samo na temelju povlastice. Povlasticu izdaje Ministarstvo ili drugo nadležno tijelo ovisno o vrsti djelatnosti tog obrta.

Posebna kategorija obrta su **tradicijski obrti**, a za njih je potrebno poznavanje posebnih zanatskih vještina i umijeća za obavljanje određene djelatnosti ali i onih koji se pretežno obavljaju ručnim radom. Važno je naglasiti da se tu tehnike proizvodnje oslanjaju na tradicijsku kulturu proizvodnje. Neki od takovih obrta su: licitari, medičari, proizvođači starinskih drvenih igračaka (priznati od UNESCO-a), proizvođači pletenih košara, umjetničko i tradicijsko kovanje metala. Uvjeti i način stjecanja statusa tradicijskog odnosno umjetničkog obrta propisan je Pravilnikom o tradicijskim odnosno umjetničkim obrtima (N.N. 112/2007).⁹

3.2. Uvjeti za otvaranje obrta

Uvjeti za otvaranje obrta propisani su Zakonom o obrtu Republike Hrvatske ali i zakonskim propisima koji se odnose na posebne uvjete za obavljanje pojedinih djelatnosti. To npr. mogu biti: Zakon u ugostiteljskoj djelatnosti ako se otvara obrt za ugostiteljstvo, Zakon o prijevozu u cestovnom prometu ako se otvara obrt za prijevoz, Zakon o morskome ribarstvu ako se otvara obrt za morsko ribarenje i sl.

Uvjeti za otvaranje obrta mogu se podijeliti na opće i posebne. Opći uvjeti za otvaranje obrta koji su propisani Zakonom o obrtu su:

- Nepostojanje zabrane obavljanja djelatnosti za koju se obrt otvara, na temelju pravomoćne sudske presude ili rješenja o prekršaju ili odluke Suda časti Republike Hrvatske.
- Pravo korištenja prostora koji može biti u vlasništvu ili u zakupu uz suglasnost vlasnika.

Kako bi obrtnik mogao obavljati djelatnost svog obrta potreban mu je prostor. On može biti vlasnik tog prostora ali može ga i zakupiti temeljem sklopljenog ugovora o zakupu te mora imati pisanu suglasnost vlasnika prostora kojom dozvoljava obavljanje konkretne obrtničke djelatnosti u tom prostoru.

Posebni uvjeti za otvaranje obrta koji su propisani Zakonom o obrtu su:

⁹ Pravilnik o tradicijskim odnosno umjetničkim obrtima, N.N., 112/07 (15.7.2023.)

- Za vezane obrte potrebna je odgovarajuća razina stručnosti gdje obrtnici moraju imati srednju stručnu spremu, položen ispit o stručnoj osposobljenost, majstorski ispit.
- Za obrtnička zanimanja za koja je posebnim zakonima propisano da trebaju imati posebnu zdravstvenu sposobnost zbog vrste djelatnosti kojom se bave (zdravstvena i psihička sposobnost vozača autobusa i kamiona, rad na visini za građevinske djelatnosti).
- Povlastice za obavljanje povlaštenih obrta izdaje nadležno ministarstvo (nadležnost se određuje prema vrsti povlaštenog obrta) ili drugo državno tijelo, npr. povlaštene obrti su: puškar, slatkovodni ribar, morski ribar

Uz sve navedeno potrebno je naglasiti da uz Zakon o obrtu Republike Hrvatske postoje podzakonski akti kojima su određeni minimalni tehnički uvjeti koji se trebaju zadovoljiti obzirom na djelatnost kojom se obrtnik želi baviti. Tako na primjer postoji Pravilnik o minimalnim tehničkim uvjetima za ugostiteljske objekte, Pravilnik o minimalnim tehničkim uvjetima za trgovine, Pravilnik o razvrstavanju i kategorizaciji objekata u kojima se pružaju ugostiteljske usluge u domaćinstvu i dr.

Nakon ispunjavanja svih potrebnih uvjeta nadležni upravni odjel u županiji izdaje **Obrtnicu** u dvije veličine od kojih je veću obrtnik dužan staviti na vidljivo mjesto u sjedištu svog obrta. Obrtnica sadrži podatke o tome tko ju izdaje i na koga se odnosi. Sastoji se od zaglavlja (na vrhu dokumenta) u kojem se nalazi natpis Republika Hrvatska, grb Republike Hrvatske, naziv – OBRTNICA i broj obrtnice. Nakon toga navedeni su podatci o vlasniku obrta: ime i prezime, JMBG, matični broj obrta, tvrtka i naziv odnosno nazive djelatnosti kojima se obrt bavi. U donjem desnom dijelu dokumenta ovjerena je potpisom odgovorne osobe i pečatom nadležnog upravnog odjela u županiji koji je preuzeo poslove ureda državne uprave a koji se odnosi na otvaranje obrta. U Karlovačkoj županiji te poslove preuzeo je Upravni odjel za gospodarstvo.

Otvaranjem obrta obrtnik je stvorio novu tvrtku. Tvrtka ima svoje ime, naziv obrta, oznaku obrta, ime i prezime obrtnika te sjedište. Može sadržavati i neke posebne oznake. Svi podatci o tvrtki moraju biti istaknuti na ulazu u sjedište obrta ali i na izdvojenim pogonima ako ih obrt posjeduje. Ukoliko obrt nema prostor za obavljanje svoje djelatnosti isto mora biti istaknuto na mjestu gdje obavlja djelatnost. Svi obrti moraju biti upisani u Obrtni registar.

Obrtnik odgovara za zakonitost obavljanja obrta i za zakonitost rada djelatnika koje zapošljava. Također obrtnik za obveze koje nastaju tijekom obavljanja obrta odgovara cjelokupnom unesenom imovinom koja je potrebna za obavljanje obrta. Obrtniku u obavljanju obrta smiju pomagati svi članovi njegovog domaćinstva a to se odnosi na bračnog druga, djecu, roditelje, posvojenike i posvojitelje kao i osobe koje je obrtnik dužan uzdržavati.

U slučaju smrti obrtnika obrtnica se može prenijeti na njegove nasljednike koji mogu nastaviti voditi obrt ali pod uvjetom da oni ispunjavaju uvjete iz Zakona o obrtu ili putem poslovođe koji također mora ispunjavati iste uvjete. Obrt se može zatvoriti tj. prestaje odjavom ili po sili zakona. Prestanak obrta odjavom utvrđuje se danom koji mora biti naveden u odjavi i to nikako ne može biti unatrag. Po sili zakona obrt prestaje po niže navedenim uvjetima:

- Smrću obrtnika, ako se ne nastavi vođenje obrta
- Ako je obrtnik pravomoćnom sudskom presudom osuđen na kaznu zatvora za kazneno djelo povezano s obavljanjem obrta
- Ako obrtnik koji ne ispunjava stručne uvjete osposobljenosti ili nema položeni majstorski ispit, a ne zaposli djelatnika koji udovoljava tom uvjetu
- Ako je obrtniku izrečena zaštitna mjera ili mjera sigurnosti zabrane obavljanja obrta za vrijeme duže od tri mjeseca
- Ako nadležno ministarstvo oduzme obrtniku povlasticu
- Ako nadležno tijelo utvrdi da nisu ispunjeni uvjeti iz Zakona o obrtu Republike Hrvatske, odnosno opći uvjeti za otvaranje obrta i sl.¹⁰

4. OBITELJSKO POLJOPRIVREDNO GOSPODARSTVO

4.1. Definicija i važnost

Temeljem Pravilnika o upisniku poljoprivrednika (N.N. 62/19) „Obiteljsko poljoprivredno gospodarstvo je organizacijski oblik gospodarskog subjekta poljoprivrednika, fizičke osobe koji radi stvaranja dohotka samostalno i trajno obavlja djelatnost poljoprivrede i s njom povezane dopunske djelatnosti, a temelji se na korištenju vlastitih i/ili unajmljenih proizvodnih resursa te na radu, znanju i vještinama članova obitelji.“¹¹

OPG se temelji na obiteljskoj poljoprivrednoj proizvodnji uz korištenje vlastitih proizvodnih resursa za obavljanje djelatnosti. Osim u poljoprivredni spadaju i u gospodarski sektor i imaju vrlo važnu ulogu u ekonomiji Republike Hrvatske. Kako se mnogi krajnji proizvodi i resursi nastali na OPG–ima izvoze, utječu i na vanjske ekonomije. Ovaj organizacijski oblik poljoprivredne i gospodarske djelatnosti je vrlo bitan za Republiku Hrvatsku baš stoga što OPG-ovi svoje prihode ostvaruju isključivo na temelju svog znanja, rada i iskustva koja prenose u nasljeđe mlađim članovima obitelji. Tako osiguravaju održanje OPG-a i stvaraju preduvjete za svoje potomstvo koje

¹⁰ Šoić M., Cvitan Ž., Obrt-priručnik o uvjetima otvaranja i poslovanja obrta, obrazovanju za obrtnička zanimanja, organiziranosti obrta i vođenju poslovnih knjiga, Inženjerski biro d.d., Zagreb, 2001. op. cit. str. 68. i 69. (12.7.2023.)

¹¹ **Pravilnik o upisniku poljoprivrednika**, N.N., 62/19 (12.7.2023.)

će moći nastaviti gdje su oni stali, možda povećati zemljišne površine, kulture koje sade ili proširiti svoju ponudu prema turističkom sektoru i sl. Ovdje se ističe i socijalno ekonomski aspekt OPG-a u smislu samozapošljavanja gdje mladi ljudi čiji su roditelji vlasnici OPG-a, ukoliko to žele, mogu raditi na OPG-u svojih roditelja i biti neovisni, te stjecati znanja i vještine svojih predaka, a kroz napredne tehnologije poboljšavati stečena znanja i vještine.

Važnost obiteljskog poljoprivrednog gospodarstva očituje se u očuvanju poljoprivrede, biljne i stočne raznolikosti što pozitivno utječe na ukupnu prehrambenu sigurnost. Nastajanjem novim OPG-a zadržava se ruralno stanovništvo i time čuva ruralni prostor, a svojim djelovanjem jačaju lokalne, državne i svjetske ekonomije, uz razvoj i prijenos znanja te zapošljavanje radne snage.

4.2. Osnovni elementi, prednosti i nedostaci OPG-a

Obiteljsko poljoprivredno gospodarstvo sastoji se od tri osnovna elementa:

- **Domaćinstvo** – tj. obitelj kao elementarna socijalna zajednica koja zajedno stanuje te zajedno stvaraju i troše prihode za ostvarivanje svojih životnih potreba. Dobra komunikacija i odnos među članovima obitelji ključne su za uspjeh u poslovanju.
- **Posjed** – drugi bitan element OPG-a, on se odnosi na imovinu koju obitelj posjeduje. Važno je ako se obitelj bavi zemljoradnjom da imaju u vlasništvu poljoprivredno zemljište. Uz zemljište u posjed ulaze nekretnine i pokretnine koje su im potrebne za obavljanje određene djelatnosti kojom se bave. Koristeći vlastite resurse u vidu poljoprivrednog zemljišta, mehanizacije, alata i gospodarskih zgrada minimiziraju troškove poslovanja.
- **Gospodarstvo** – također je vrlo bitan element OPG-a, kako predstavlja ljudsku djelatnost u kojoj se proizvode robe, dobra ili usluge. Za uspješno gospodarenje potrebno je vrlo dobro uskladiti, organizirati i planirati provođenje gospodarske djelatnosti uz odgovorno vođenje radne snage pojedinog domaćinstva, koju na adekvatan način treba angažirati u obavljanju posla a određenu proizvodnju ili za pružanje usluga.¹²

Temeljna obilježja prema kojima možemo razlikovati OPG-a su vlasništvo nad sredstvima za proizvodnju, ukupna veličina gospodarstva, vrsta proizvodnje, stupanj rodosti usjeva i proizvodno ekonomska aktivnost. Prema vlasništvu obiteljska poljoprivredna gospodarstva mogu imati vlasništvo nad svim sredstvima za proizvodnju ili djelomično u najmu. Prema veličini mogu se podijeliti na: mala poljoprivredna gospodarstva (od 1,1 do 3 ha), srednja (od 3,1 do 5 ha), velika poljoprivredna gospodarstva (od 5,1 ha pa nadalje).

¹² **Zakon o obiteljskom poljoprivrednom gospodarstvu**, N.N., 29/18, 32/19, 18/23 (16.7.2023.)

Prema orijentaciji proizvodnje mogu se dijeliti na poljoprivredna gospodarstva sa mješovitom proizvodnjom (više vrsta proizvoda) i sa specijaliziranom proizvodnjom (jedna vrsta proizvoda).

Prema stupnju rodosti dijele se na OPG-a koja proizvode samo za vlastite potrebe i koja proizvode za tržište.

Prema proizvodno ekonomskoj aktivnosti mogu se dijeliti na one koje svoju dobit ostvaruju samo od poljoprivredne proizvodnje i one koje uz poljoprivrednu proizvodnju dobit ostvaruju i od ostalih aktivnosti. Kako postoji mnogo elemenata koji ukazuju na velike mogućnosti ali i različitosti obiteljskih poljoprivrednih gospodarstava postoji i mnogo elemenata koji utječu na njihovu uspješnost.

Tablica 1: Prednosti i nedostaci otvaranja OPG-a

Prednosti	Nedostaci
<ul style="list-style-type: none"> • Korištenje vlastitih resursa • Mogućnost realizacije sa relativno malim ulaganjima • Jednostavno otvaranje i zatvaranje • Radna snaga unutar obitelji • Najjednostavniji način samozapošljavanja • Stjecanje iskustva i prenošenje znanja sa starijih članova na mlađe članove OPG-a • Stvaranje jakih veza između članova uže i šire obitelji • Okrupnjavanje zemljišta • Stjecanje stalnih potrošača koji su orijentirani na domaće i ekološke proizvode • Očuvanje okoliša • Proširenje proizvodnje i tržišta • Mogućnost sufinanciranja iz EU fondova, javnih poziva županija, gradova i općina • Mogućnost fleksibilnosti u smislu uzgoja raznih kultura • Očuvanje zdravlja boravkom i aktivnostima u prirodi • Korištenje vlastite kreativnosti u procesu promocije proizvoda 	<ul style="list-style-type: none"> • Promjena klime i vremenske neprilike • Konkurencija uvozom • Ograničeni izvori financiranja bez kreditiranja • Visoki troškovi mehanizacije • Štetnici, razne bolesti • Nestabilnost cijena goriva • Povećanje cijena gnojiva, pesticida, herbicida i fungicida • Mogućnost konflikta između članova obitelji kod odlučivanja ili raspodjele prihoda/gubitaka • Mogućnost krađe i namjernog uništenja usjeva • Nemogućnost utjecaja na vanjske čimbenike • Intenzivan sezonski rad

Izvor: vlastita obrada autora

4.3. Dopunske djelatnosti OPG-a

Prodaja vlastitih poljoprivrednih proizvoda donosi OPG-ovima najveći dio prihoda, no mnogi se OPG-ovi uz osnovnu bave i dopunskim djelatnostima koje su najčešće povezane sa poljoprivredom. To omogućava bolje korištenje znanja, vještina i radne snage članova OPG-a, bolje iskorištavanje proizvodnih resursa i kapaciteta te donosi dodatnu zaradu.

Prema Pravilniku o dopunskim djelatnostima na obiteljsko poljoprivrednim gospodarstvima (N.N. 76/2014-1436) vrste dopunskih djelatnosti skraćeno opisane su sljedeće:

1. **Proizvodnja poljoprivrednih i prehrambenih proizvoda** - gdje je 50% sirovine i vlastite proizvodnje uz kupnju do 50% sirovina drugih poljoprivrednih gospodarstava, pakiranje, zamrzavanje, sušenje i konzerviranje prehrambenih proizvoda od sirovine dijelom i vlastite proizvodnje uz kupnju do 50% sirovine drugih poljoprivrednih gospodarstava.
2. **Izrada neprehrambenih proizvoda i predmeta opće uporabe** – izrada proizvoda od drva i pluta od pretežno vlastite sirovine, izrada proizvoda od slame i drugih pleterskih materijala, izrada rukotvorina, nakita, igračaka i suvenira, izrada proizvoda od pčelinjeg voska, sapuna i drugih neprehrambenih proizvoda i predmeta opće upotrebe. Sve navedene djelatnosti ovdje su povezane sa tradicijskim obrtima i vještinama.
3. **Pružanje usluga s poljoprivrednom i šumskom mehanizacijom i opremom** - u komunalnim poslovima, građevinskim poslovima i uslugama u šumarstvu.
4. **Pružanje turističkih i ugostiteljskih usluga na OPG-u** – prema posebnom propisu, dopuštenom obuhvatu i sukladno propisima koji reguliraju ovo područje.
5. **Pružanje ostalih sadržaja i aktivnosti** – koje se odnose na omogućavanje stjecanja znanja i vještina u uzgoju biljaka i životinja, organiziranje tečajeva za izradu tradicijskih proizvoda i rukotvorina, održavanje praktikuma i radionica, tečajeva, seminara i edukacija iz registrirane dopunske djelatnosti OPG-a, proizvodnja i isporuka energije iz obnovljivih izvora od poljoprivredne i/ili šumske biomase, stajskog gnoja ili drugih izvora biomase, vode, vjetra i sunca.¹³

¹³ **Pravilnik o dopunskim djelatnostima na obiteljsko poljoprivrednim gospodarstvima**, N.N., 76/14 (16.7.2023.)

4.4. Upisnik obiteljsko poljoprivrednih gospodarstava

Obiteljska poljoprivredna gospodarstva moraju biti otvorena i djelovati u skladu sa zakonom te ih je potrebno upisati u Upisnik poljoprivrednih gospodarstava koji u Republici Hrvatskoj vodi Agencija za plaćanja u poljoprivredi, ribarstvu i ruralnom razvoju (APPRRR, u daljnjem tekstu: Agencija).

Ovaj Upisnik uvelo je Ministarstvo poljoprivrede 2002. godine, a podružnice Agencije u kojim se može izvršiti upis postoje u svim županijama. Pravo na upis imaju sve pravne osobe sa sjedištem u Republici Hrvatskoj te fizičke osobe koje su hrvatski državljani i imaju prebivalište u Republici Hrvatskoj.

Postoji i Upisnik poljoprivrednika koji se razlikuje od Upisnika OPG-ova. Svi članovi OPG-a su dužni biti upisani u Upisnik poljoprivrednika koji se obavlja preko popunjavanja elektroničkog obrasca, zahtjeva preko aplikacije „AGRONET“.

Ova aplikacije je veoma važna za poljoprivrednike jer im pomaže pri ostvarivanju prava na potpore u poljoprivredi. Preko nje mogu upisati podatke o svojim i drugim parcelama koje koriste, mogu vidjeti druge parcele te vrstu uporabe parcele i upoznati se sa obilježjima krajobraza. Također i rješenje o upisu poljoprivrednici dobivaju putem ove aplikacije a na kraju upisa nositelj OPG-a i članovi dobivaju poljoprivrednu iskaznicu.

Slika 1: Poljoprivredna iskaznica



Izvor: <https://intermediaprojekt.hr/2020/03/27/predstavljena-elektronicka-poljoprivredna-iskaznica/> 12.7.2023.

Temeljem Pravilnika o dopunskim djelatnostima na obiteljskim poljoprivrednim gospodarstvima (N.N. 76/2014) prilikom prodaje vlastitih poljoprivrednih proizvoda nositelj i članovi OPG-a su dužni imati poljoprivrednu iskaznicu i dati je na uvid ako to od njih zatraži zakonom ovlaštena osoba.

Podatci koji se nalaze u upisniku OPG-ova su:

- Osobni identifikacijski broj (OIB) nositelja OPG-a
- Matični identifikacijski broj (MIBPG) OPG-a
- Ime i prezime nositelja OPG-a
- Naziv OPG-a
- Sjedište OPG-a (adresa prebivališta)
- Status OPG-a
- Dopunske djelatnosti na OPG-u
- Izdvojeni pogoni kroz proizvodne jedinice
- Žiroračun nositelja
- Članovi OPG-a (ime, prezime, adresa prebivališta i OIB)
- Kontakti (fiksni i mobilni telefon, e-mail adresa)
- Proizvodni resursi OPG-a (N.N. 76/2014)¹⁴

¹⁴ **Pravilnik o dopunskim djelatnostima na obiteljskim poljoprivrednim gospodarstvima**, N.N., 76/14 (16.7.2023.)

5. NASLOVNICA PROJEKTA

OPG MATAN, Karlovac
Ladvenjak 45 b, tel: 047/651-275, mob: 099-845-2186

PODUZETNIČKI PROJEKT (BIZNIS-PLAN)

OPG MATAN

Ekološka proizvodnja češnjaka i proizvoda od češnjaka



Primatelj projekta:

Karlovačka banka d.d., Karlovac

Kontakt osoba:

Tena Matan
Mob: 099-845-2186

Autor projekta:

Tena Matan

Posebne informacije:

Projekt je preslikan u pet istovjetnih primjeraka. Ovo je prvi od ukupno pet uporabnih preslika. Podatci iz ovog projekta tajni su – povjerljivi. Autor pridržava prava intelektualnog vlasništva

Karlovac, rujan, 2023. godina

5.1. O češnjaku

Češnjak kojeg još znamo i pod nazivom „bijeli luk“ latinskog imena „*Allium sativum* L.“ uzgaja se više od 4000 godina. To je začinska biljka srodna luku, poriluku i vlasцу. Smatra se da su ga prvi počeli uzgajati i koristiti Egipćani i da je imao jako važnu ulogu u njihovoj kulturi, a koristio se i u zemljama Bliskog istoka i u južnoj Europi još prije Krista. O njegovim ljekovitim svojstvima pisali su stari Grci i Rimljani a njihovi vojnici i sportaši konzumirali su češnjak svakodnevno. U Kini i Indiji od šestog stoljeća cijene njegova ljekovita i terapijska svojstva. Otac medicine Hipokrat preporučio ga je u prehrani, a starorimski pisac Plinije opisao je češnjak kao lijek za 61 zdravstvenu tegobu. Češnjak se spominje u najstarijoj sačuvanoj Apicinijevoj kuharici kao sastojak u mnogobrojnim receptima. Povijesna zanimljivost odnosi se na prvi zapisani štrajk u povijesti, koji se zbio u drevnom Egiptu, gdje su robovi odbili raditi jer su im izbacili češnjak iz svakodnevne prehrane.

Češnjak ima intenzivnu aromu i okus i koristi se kao dodatak mnogim jelima. Za taj miris i okus odgovoran je biljni antibiotik alicin. Ima visoku nutritivnu vrijednost i sadrži vodu, bjelančevine, masti, ugljikohidrate, enzime, aminokiseline, vlakna i minerale: natrij, kalij, magnezij, kalcij, fosfor, željezo i sumpor. Vitamini su također prisutni u češnjaku: vitamin E, B1, B2, B3, i vitamin C te karoten. Eterično ulje češnjaka sadrži sumpor i biljni antibiotik alicin koji mu daje i zdravstvenu vrijednost te brani ljudski organizam zahvaljujući visokom sadržaju antioksidacijskih tvari.¹⁵

Kultivari češnjaka koji se najčešće uzgajaju na području Republike Hrvatske mogu se podijeliti u tri osnovne grupe:

- **Jesenski (ozimi)** – sadi se u jesen, sredinom listopada, prezimljuje, a sljedeće godine razvija lišće i lukovicu, ovaj tip češnjaka ima krupnije i šire listove, krupniju lukovicu s manjim brojem češnjeva u lukovici,
- **Proletni** – sadi se u proljeće najčešće u ožujku, osjetljiv je na niske temperature, listovi stabljika su tanji i duži, glavice sitnije, ali s većim brojem sitnijih češnjeva u lukovici,**Alternativni** – mogu se saditi i u proljeće i u jesen, po biološkim svojstvima bliži su proljetnim kultivarima, pri sadnji u jesen imaju dužu vegetaciju i tada daju nešto krupniju lukovicu i veći prinos nego kad je sadnja u proljeće.

Češnjevi unutar lukovice obavijeni su zaštitnom ljuskom koja može biti bijela, ružičasta ili svjetlo ljubičasta. Većina domaćih vrsta češnjaka ima ružičastu ljusku, a za preradu sušenjem, gdje se dobiva češnjak u granulama i listićima, prednost ima bijela ljuska.¹⁶

¹⁵ Agroklub, <https://www.agroklub.com/sortna-lista/povrce/cesnjak-129/>, op. cit. (16.7.2023.)

¹⁶ Ibidem (16.7.2023.)

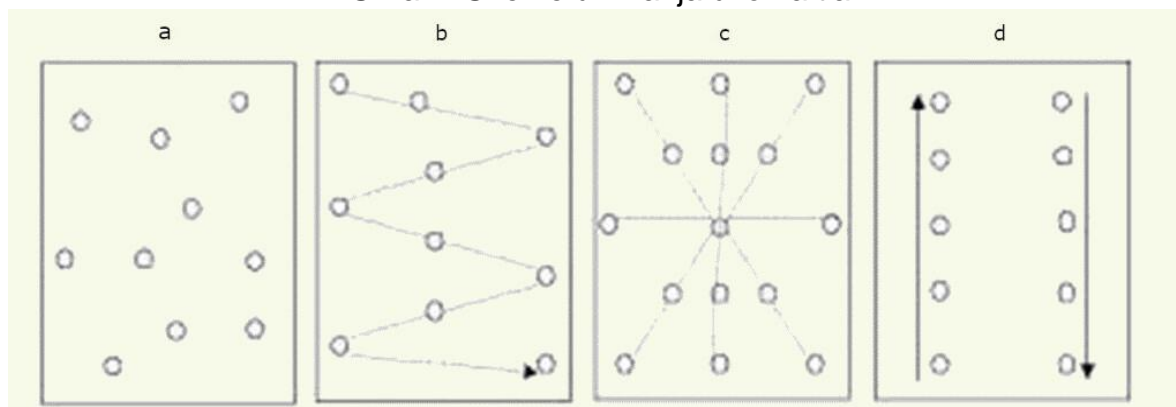
Europsko tržište ima uvedene norme kvalitete, gdje se češnjak klasificira u tri kvalitativna razreda kako slijedi:

- **Ekstra klasa** – lukovice češnjaka moraju biti cijele, pravilnog oblika, dobro očišćene, korijen treba biti glatko odrezan, a češnjevi moraju biti čvrsto vezani u lukovici, najmanji promjer lukovice mora biti 45 mm, a razlika između najveće i najmanje lukovice u pakiranju smije biti najviše 20 mm,
- **Prva klasa** – lukovice moraju biti cijele, pretežno pravilnog oblika, češnjevi moraju biti čvrsto priljubljeni i boje normalne za tip, dozvoljen je nepravilan oblik zbog nenormalnog vegetativnog rasta i manje pucanje ovojnih ljuski, najmanji promjer lukovice mora biti 30 mm, a razlika između najveće i najmanje lukovice 15 mm,
- **Druga klasa** – dozvoljeno je pucanje vanjskih ljuski, nepravilan oblik lukovice, lagani natisak ako ne utječe na održivost, a lukovici smije manjkati najviše tri češnja.¹⁷

5.2. Operativni sažetak poduzetničkog projekta

Poduzetnički projekt OPG-a Matan zasniva se na ekološkoj proizvodnji češnjaka. Obitelj Matan se duži niz godina bavi poljoprivrednom proizvodnjom za vlastite potrebe. Posjeduje vlastitu mehanizaciju i alate za poljoprivrednu proizvodnju, iskustvo, gospodarske objekte i potrebnu radnu snagu. Nedavno je nositelj OPG-a naslijedio veće zemljišne parcele koje se duže vrijeme nisu iskorištavale te su dalje od glavnih prometnica i mogućeg zagađenja. Ekološka proizvodnja zahtjeva upravo takove parcele koje svojim smještajem i višegodišnjim nekorištenjem mogu osigurati uvjete za ekološku proizvodnju. Stoga će se obavezno analizirati tlo koje će se obaviti kod Agronomskog fakulteta u Zagrebu, a prije toga obaviti će se uzorkovanje tla poljoprivrednih parcela.

Slika 2: Sheme uzimanja uzorka tla



Izvor: <https://www.agroklub.com/> 14.7.2023.

¹⁷ Agriculture and rural development, https://agriculture.ec.europa.eu/farming/crop-productions-and-plant-based-products/fruit-and-vegetables/garlic_hr (17.7.2023.)

Prema prikazanim shemama tlo se uzorkuje prije gnojidbe kada je čisto od bilo kakovih nasada. Uzorci se mogu uzimati na različite načine i na različitoj dubini tla. Analiza tla je veoma važna za ekološku proizvodnju i mora se provoditi svakih pet godina. Analiza tla biti će obavljena u analitičkom laboratoriju Zavoda za ishranu bilja, Agronomskog fakulteta Zagreb a cijena se kreće oko 100,00 € po uzorku.

Slika 3: Načini uzimanja uzoraka tla pomoću sondi ili štijače



Izvor: <https://www.agroklub.com/> 14.7.2023.

Certifikat ekoloških proizvoda je važan jer samo onaj proizvod za kojeg ovlašteno kontrolno tijelo izda certifikat može nositi znak ekološkog proizvoda. Postupak ove certifikacije provest će se kod tvrtke Hrvatske šume d.o.o., Podružnica Karlovac, pri njihovoj Službi za certifikaciju proizvoda, koja je za to ovlaštena od strane Ministarstva poljoprivrede, ribarstva i ruralnog razvoja Republike Hrvatske. Kontrola i certifikat se plaća i cijena je određena po hektaru. Prema veličini poljoprivrednog zemljišta od 7,4 ha cijena za kontrolu iznosi 29,20 € po hektaru a za certifikaciju 15,25 € po ha.¹⁸

Slika 4: Oznaka hrvatskog ekološkog proizvoda



Izvor: <https://poljoprivreda.gov.hr/> 14.7.2023.

¹⁸ Hrvatske šume, www.hr.sume.hr (17.7.2023.)

5.3. Podatci o nositelju projekta – investitoru

Ovaj projekt piše Tena Matan kao nositelj OPG-a Matan koristeći znanja i iskustva prijašnjeg nositelja OPG-a Matan, svog oca, Daria Matan i drugih članova obitelji koji su ujedno i članovi OPG-a. Tena Matan naslijedila je gore navedene zemljišne parcele i financijska sredstva koja želi kao investitor uložiti u ovaj projekt.

Misija: baviti se ekološkom proizvodnjom i svakom kupcu koji želi siguran i ekološki proizvod osigurati kvalitetan ekološki uzgojen češnjak

Vizija: postati prepoznatljiv ekološki proizvođač češnjaka na području Republike Hrvatske, svojom kvalitetom proizvoda osigurati da će kupci njime biti zadovoljni, ostvariti suradnju sa trgovačkim lancima radi bržeg plasmana proizvoda.

Ciljevi: osigurati povećanje proizvodnje, a samim tim i prihode, stvoriti preduvjete za isplativu ekološku proizvodnju, povećati konkurentnost na tržištu, održavati visok stupanj kvalitete kontrolom tla, sadnog materijala i lukovica, imati ekološki traženi proizvod prihvatljive cijene i visoke kvalitete.

5.4. Asortiman proizvoda i usluga

Asortiman proizvoda OPG-a Matan temelji se na svježem ekološki uzgojenom češnjaku te usitnjenom sušenom češnjaku u obliku listića i granula, kako slijedi:

- Svježi domaći češnjak ekstra klase
- Svježi domaći češnjak prve klase
- Sušeni domaći češnjak u granulama
- Sušeni domaći češnjak u listićima

Svježi domaći češnjak ekstra klase i prve klase prodavat će se prema težini gdje će cijena biti formirana na bazi 1 kg.

Slika 5: Svježi domaći češnjak OPG-a Matan



Izvor: Vlastita izrada autora, 16.7.2023.

Veće količine češnjaka biti će u drvenim kašetama, a manje količine u vrećama od recikliranog papira.

Sušeni domaći češnjak u listićima i u granulama biti će pakiran u ekološke papirnate vrećice težine po 50 i 100 grama.

Slika 6: Pakiranje domaćeg sušenog češnjaka u listićima i granulama



Izvor: vlastita obrada autora, 17.7.2023.

Obzirom na plodored¹⁹ češnjak će se uzgajati svake godine na cca $\frac{1}{4}$ ukupnog poljoprivrednog zemljišta koje posjeduje OPG Matan. Ostale $\frac{3}{4}$ će se održavati košnjom i koristiti naizmjenično svake četvrtke godine, tako će se kao nusproizvod održavanja plodoreda dobiveno sijeno balirati i prodavati.

Kako nakon vađenja i čišćenja češnjaka ostane dosta otpada koji je biorazgradiv njega će odlagati u kompostiralištu te kasnije koristiti kao prirodno gnojivo.

Asortiman usluga OPG-a Matan biti će povezan s dostavom češnjaka na kućnu adresu kupca, adresu restorana ili druge tvrtke. Za velike količine češnjaka veće od 1 tone do 50 km udaljenosti dostava će biti besplatna. Ovisno o količini češnjaka i udaljenosti formirat će se cijena prijevoza za svakog pojedinog kupca.

¹⁹ Pravilna prostorna i vremenska izmjena kultura na određenoj površini. (17.7.2023.)

5.5. Struktura i izvori kapitala

Obiteljsko poljoprivredno gospodarstvo Matan za realizaciju ovog projekta u većem dijelu koristit će vlastite izvore kapitala, ali i dio kapitala koji će namaknuti iz vanjskih izvora. Dugotrajna imovina u vlasništvu OPG-a Matan s procijenjenim vrijednostima je:

- Četiri parcele poljoprivrednog zemljišta ukupne površine 7,4 ha, 15.000,00 €
- Gospodarski objekt površine 160 kvadrata za skladištenje, sušenje češnjaka i čuvanje strojeva, opreme i prijevoznih sredstava, 20.000,00 €
- Traktor sa svim priključcima za obradu zemlje i zaštitu usjeva, 23.000,00 €
- Motokultivator – kopačica, 2.400,00 €
- Balirka za sijeno, 2.800,00 €
- Ručni alat za obradu zemlje, 300,00 €
- Kombi vozilo, 15.000,00 €
- Uređaji za usitnjavanje češnjaka, 2.300,00 €
- Računalo i uredska oprema, 800,00 €

Najveći dio financijskih sredstava potrebnih za realizaciju ovog projekta je vlastiti. Nastao je prijašnjim ulaganjima i radom članova obitelji Matan a dio je naslijeđen. Ukupni iznos vlastitih financijskih sredstava kojim raspolaže OPG Matan iznosi 55.200,00 €.

5.6. Zaposlenici - članovi OPG-a

OPG Matan imati će dva stalno zaposlena radnika koji su članovi OPG-a, ujedno čine i užu obitelj Matan. Jedan od ta dva člana je i vlasnik tj. nositelj OPG-a. Druga tri člana OPG-a raditi će povremeno u sezoni kada su najveće potrebe za zaposlenicima. Također u periodu sezonskih poljoprivrednih radova (kod sadnje, ručne obrade tla i branja usjeva) biti će po potrebi angažirani članovi šire obitelji. Obzirom da je u kratkom vremenskom periodu potrebno izvršiti sadnju veće količine češnjaka, a i na kraju kada ga je potrebno izvaditi iz zemlje tj. pobrati plodove te ih očistiti i pripremiti za sušenje, angažirat će se tri člana OPG-a, a ako se ukaže potreba, angažirat će se još i tri člana šire obitelji.

5.7. Izvori financiranja

Najveći dio ovog poduzetničkog projekta OPG Matan financirat će iz vlastitih izvora. To se odnosi na vlastita financijska sredstva u iznosu od 18.300,00 € uz korištenje ostale pokretne i nepokretne imovine koja će koristiti u ovom poduzetničkom pothvatu u vrijednosti od 81.600,00 €. Dio vlastitih financijskih sredstava koristit će se za nabavu potrebnog sadnog materijala, a dio bi se ostavio za „pričuvu“ i potrebna sredstva za obradu zemljišta prije sadnje, tijekom obrade i zaštite nasada. Preostali dio sadnog materijala kojeg je potrebno nabaviti financirali bi tuđim – vanjskim izvorima -

kreditom Karlovačke banke d.d. u iznosu od 8.000,00 €. Dio sredstava potrebnih za kupnju sušare za sušenje usitnjenog češnjaka i stroja za automatsko vaganje i pakiranje istog, nadoknadit će se također preko vanjskih izvora tj. poticajnih mjera za poljoprivrednu proizvodnju i nabavu poljoprivredne opreme, a koje svake godine provodi Upravni odjel za gospodarstvo Karlovačke županije putem objavljenih Javnih poziva za dodjelu potpora malih vrijednosti gospodarskim subjektima, gdje se može povući 70% potrebnih sredstava.²⁰

Financiranje analize tla, certifikata ekološke proizvodnje i ambalaže sufinancirat će se također preko vanjskih izvora kroz mjeru i javni poziv za dodjelu potpora male vrijednosti gospodarskim subjektima koje provodi Upravni odjel za poljoprivredu Grada Karlovca.²¹

Također postoji mogućnost povlačenja višeg nivoa potpora za ekološku proizvodnju preko Agencije za plaćanja u poljoprivredi, ribarstvu i ruralnom razvoju.

Slika 7: Stroj za automatsko vaganje i pakiranje sušenog češnjaka



Izvor: <https://jordanovac.hr/strojevi-za-pakiranje/pakiranje-zrnatih-i-praskastih-proizvoda/> 17.7.2023.

²⁰ Karlovačka županija – Javni pozivi, <https://www.kazup.hr/index.php/svi-javni-pozivi> (17.7.2023.)

²¹ Grad Karlovac – Javni pozivi, <https://www.karlovac.hr/natjecaji-javni-pozivi-obavijesti/natjecaji-javni-pozivi/134?t=1&datumod=&datumdo=&tip=&tip2=&q=&page=2> (17.7.2023.)

6. TRŽIŠNI PODATCI PROJEKTA

6.1. Karakteristike prodajnog tržišta

Ciljna tržišta obiteljsko poljoprivrednog gospodarstva u prvoj godini biti će područje Karlovačke županije i najbližih susjednih županija: Zagrebačka županija, Grad Zagreb, Primorsko - goranska županija, Sisačko – moslavačka i Ličko – senjska županija. Uz navedeno uvest će se prodaja putem društvenih stranica te prodaja na kućnom pragu, obzirom na blizinu državne ceste D1. Na navedenim područjima središnje Hrvatske nema mnogo OPG-a koji proizvode češnjak, za razliku od prostora koji se odnose na Slavoniju, Zagorje, Istru i Dalmaciju. Stoga u ovom djelu Hrvatske nije jaka konkurencija. U narednim godinama plan je proširiti tržište na cijelu Hrvatsku.

6.2. Analiza kupaca

Potencijalni kupci analizirani su sagledavajući njihove želje, kupovne navike i mogućnosti kupnje kvalitetnog ekološkog domaćeg proizvoda. Domaći ekološki češnjak najčešće će kupovati osobe srednjeg i višeg imovinskog stanja te oni koji su ekološki osviješteni kupci koji cijene domaći, ekološki i kvalitetan proizvod. Osobe slabog imovinskog stanja će češće kupovati uvozni češnjak koji je jeftiniji, ali kvalitetom znatno zaostaje za domaćim češnjakom. Također češće će ga kupovati osobe srednje i starije životne dobi u odnosu na mladu populaciju jer oni više brinu o svom zdravlju nego mladi i više brinu o prehrani tj. o održavanju vitalnosti, regulaciji krvnog tlaka i ostalim blagodatima koje češnjak pruža u zdravim i ukusnim jelima. Prema spolu češće će ga kupovati žene u odnosu na muškarce, obzirom da žene češće nabavljaju prehrambene proizvode i razmišljaju o kuhanju za svoju obitelj. Kako OPG Matan ima i prodaju putem društvenih stranica potencijalni kupci su i osobe koje žele dostavu na kućni prag. Obzirom na količinu domaćeg ekološkog češnjaka koja se planira proizvesti, ozbiljni potencijalni kupci su restorani ali i veći trgovački lanci koji žele koristiti ili prodavati upravo domaće ekološke proizvode.

6.3. Analiza konkurencije

Na svjetskoj razini najveći proizvođači češnjaka su Kina i Argentina, a unutar Europske Unije najveći proizvođači su Španjolska i Italija. Prema podacima Agencije za plaćanja u poljoprivredi, ribarstvu i ruralnom razvoju u Republici Hrvatskoj se proizvodnjom češnjaka bavi 717 poljoprivrednih gospodarstava na ukupno 225 hektara poljoprivrednog zemljišta. 20% ukupne proizvodnje češnjaka „drži“ deset najvećih proizvođača.²²

²² Agriculture and rural development, https://agriculture.ec.europa.eu/farming/crop-productions-and-plant-based-products/fruit-and-vegetables/garlic_hr (17.7.2023.)

Tablica 2: 10 najvećih proizvođača češnjaka u Hrvatskoj u 2020. godini

Br.	Naziv tvrtke/subjekta	Površina pod češnjakom (ha)
1	OPG Kolarević Stjepan	9,81
2	OPG Kolarević Luka	9,69
3	OPG Balić Marijan	7,95
4	Zlovolić Percoco Sandra	3,67
5	OPG Petrović Marko	3,31
6	OPG Paolo Sirotić	3,16
7	OPG Vučevac Darko	3,04
8	OPG Marojević Miroslav	2,46
8	OPG Knapić	2,45
10	Alpe j.d.d.o.	2,20

Izvor: <https://www.agroklub.com/>

Godišnje potrebe u Republici Hrvatskoj za češnjakom su oko 2200 tona i znatno su veće od vlastite proizvodnje. Zbog toga se uvozi čak 90% češnjaka i to uglavnom iz Kine. Mali dio domaćeg češnjaka se izvozi no u nekim prijašnjim godinama uopće nema izvoza, baš zbog sve veće potražnje za domaćim češnjakom, stoga se može zaključiti da ima velikog prostora za pokretanje ekološke proizvodnje domaćeg češnjaka te da je domaća konkurencija „zdrava“ konkurencija. Kod proizvodnje češnjaka kvaliteta je značajnija od kvantitete te se za domaće ekološke proizvode može postići bolja cijena u odnosu na uvezeni kineski češnjak.

6.4. Analiza lokacije

Lokacija poljoprivrednih parcela koje će OPG Matan koristiti za ekološku proizvodnju češnjaka nalaze se u okolici Karlovca, pokraj rijeke Korane, na putu prema Plitvičkim jezerima. Udaljene su od glavnih prometnica i nisu korištene više od 20 godina, što predstavlja dobre preduvjete za ekološku proizvodnju. Nalaze se u blizini obiteljske kuće obitelji Matan te za obradu zemljišta i čuvanje usjeva od moguće krađe neće biti velikog troška. Na dva kilometra od OPG-a Matan nalazi se glavna prometnica D1 kojom se može vrlo jednostavno doći do centra grada Karlovca ili autoceste prema Zagrebu, Rijeci i drugim većim gradovima, što predstavlja pozitivnu mogućnost lakog, jednostavnog i brzog transporta proizvoda prema kupcima.

6.5. Projekcija zaštitnih mjera

Svi članovi OPG-a i ostali povremeni zaposlenici biti će kvalificirani za obavljanje posla i za rad sa poljoprivrednim strojevima i alatima. Obzirom da su uvijek moguće lakše ozljede imat će propisanu zaštitnu odjeću i obuču te će im uvijek biti na raspolaganju kutija za prvu pomoć, ali i aparat za gašenje požara u gospodarskim objektima i prijevoznim sredstvima. Kako se ovaj projekt temelji na ekološkoj proizvodnji za zaštitu bilja od bolesti i nametnika neće se koristiti kemijska sredstva već „čaj“ –

prirodno zaštitno sredstvo na bazi koprive, preslice i gaveza.²³ Sve mjere zaštite bit će usklađene sa Zakonom o zaštiti okoliša, Zakonom o zaštiti od požara, Zakonom o zaštiti na radu te će biti usklađeni sa ostalim pravilnicima i standardima u obavljanju ove djelatnosti.

Tablica 3: Zaštitne mjere i visina ukupnih ulaganja

Redni broj	Mjere zaštite na radu	Količina	Cijena (€)	Ukupna ulaganja (€)
1.	Set za prvu pomoć u kutiji – gospodarski objekt	2	15,00	30,00
2.	Set za prvu pomoć u kutiji – kombi i traktor	2	15,00	30,00
4.	Vatrogasni aparat – gospodarski objekt	2	750,00	1.500,00
5.	Vatrogasni aparat – kombi vozilo	1	220,00	220,00
6.	Vatrogasni aparat - traktor	1	220,00	220,00
7.	Zaštitno radno odijelo - hlače i jakna	13	53,10	690,30
8.	Zaštitna obuća	13	25,00	325,00
9.	Radne rukavice	60	1,75	105,00
10.	Zaštitne maske	40	2,6	104,00
11.	Zaštitne naočale	13	4,90	63,70
Ukupno				3.288,00

Izvor: Vlastita obrada autora

²³ Agrokлуб, <https://www.agroklub.ba/eko-proizvodnja/ojacaite-usjeve-i-zastitite-ih-od-stetocina-koprivom-gavezom-i-preslicom/68413/> (15.7.2023.)

6.6. Projekcija aktivizacijskog razdoblja

Aktivizacijsko razdoblje sastojat će se od više aktivnosti koje treba obaviti za realizaciju ovog poduzetničkog projekta, a koje su niže navedene:

- Prikupljanje potrebne dokumentacije (analiza tla, ekološki certifikat, izmjena nositelja OPG-a, od 1.6. do 31.7.)
- Financijski poslovi (prikupljanje dokumentacije i realizacija kredita kod Karlovačke banke za nabavu sadnog materijala, od 1.6. do 30.6.)
- Nabava sadnog materijala, pribora, alata, potrebnih strojeva, goriva, zaštitne opreme (od 1.8. do 30.9.)
- Izrada profila OPG-a i ostale marketinške aktivnosti (od 1.8. do 1.9.)
- Prijava na javne pozive Karlovačke županije Grada Karlovca za sufinanciranje nabave opreme, analize tla i ekološkog certifikata (od 1.6. do 30.9.)
- Angažiranje potrebnih zaposlenika (od 1.7. do 30.9.)
- Početak radova na poljoprivrednom zemljištu (10. mjesec)

Tablica 4: Aktivnosti po mjesecima u aktivizacijskom razdoblju (druga polovica 2023.)

Aktivnost	lipanj	srpanj	kolovoz	rujan	listopad	studeni
Prikupljanje dokumentacije						
Financijski poslovi						
Nabava sadnog materijala i ostalo						
Izrada profila OPG-a i ostale mark. aktivnosti						
Prijava na javne pozive						
Angažiranje zaposlenika						
Početak radova						

Izvor: Vlastita obrada autora

Sve aktivnosti u pripremnom periodu za realizaciju ovog poduzetničkog projekta trebale bi se realizirati kroz 5 mjeseci aktivizacijskog razdoblja, počevši od mjeseca lipnja zaključno sa mjesecom listopadom kada počinje sadnja pripremljenog sadnog materijala.

6.7. SWOT analiza

SWOT analiza je analitička metoda koja se često primjenjuje, vrlo je jednostavna i daje nam vrijedne informacije za kvalitetno planiranje ulaganja i razvoja poduzetničkog projekta. Prikazuje četiri kategorije informacija:

- Prednosti-----(**S** – Strengths),
- Nedostatke---(**W** – Weaknesses),
- Prilike-----(**O** – Opportunities)
- Prijetnje-----(**T** – Threats).

Važna je za analizu svakog projekta te pruža informacije koje se mogu kvalitetno primijeniti na planiranje razvoja projekta. Kroz analizu četiri kategorije informacija svaka tvrtka – organizacija prikazuje i analizira svoje snage i slabosti te ujedno predviđa određene mogućnosti kao i prijetnje iz okruženja.

Svaki poduzetnik bez obzira na veličinu poduzetničkog projekta, treba što bolje sagledati i prikazati sve značajke kroz četiri elementa SWOT analize, kako bi mogao što kvalitetnije i uspješnije precizno ocijeniti poziciju svoje organizacije, profitabilnost projekta, buduću poziciju na tržištu te predvidjeti aktivnosti za suzbijanje negativnih događaja i postizanje kvalitetnih rezultata uz što efikasniju upotrebu resursa.

Priprema i provedba poduzetničkog projekta bez SWOT analize je vrlo upitna i u današnje vrijeme informiranosti predstavlja veliku neodgovornost i rizik za uspješno poslovanje. Ona je temelj na kojem se grade aktivnosti, kako bi se što preciznije sagledala i ocijenila pozicija organizacije iz različitih perspektiva, napravila kvalitetna usporedba s konkurencijom, gradile aktivnosti za postizanje pozitivnih poslovnih rezultata, utvrdile dobre i loše strane domaćeg i stranog tržišta, predvidjeli mogući problemi i omogućilo pravovremeno rješavanje istih.

Sljedeća tablica prikazuje prednosti, nedostatke, prilike i prijetnje koje se odnose na poduzetnički projekt uzgoja ekološkog češnjaka na obiteljskom poljoprivrednom gospodarstvu Matan. Također prikazane su dobre i loše strane domaćeg tržišta i tržišta Europske Unije, stanje konkurencije, raspolaganje vlastitim resursima, utjecaj klime, prednosti i mane ekološke proizvodnje.

Tablica 5: SWOT analiza za proizvodnju domaćeg češnjaka na OPG-u Matan

SNAGE (S)	SLABOSTI (W)
<ul style="list-style-type: none"> • Mali broj domaćih proizvođača • Zemljište, mehanizacija i prostor za skladištenje u vlasništvu OPG-a • Osiguran dio financijskih sredstava za sadni materijal u prvoj godini • Češnjak vrlo otporan na niske temperature te lako može prezimiti kontinentalnu zimu • Visoka kvaliteta i zdravstvena vrijednost češnjaka • Nepotrebno navodnjavanje • Mogućnost modernizacije proizvodnje bez velikih ulaganja • Povoljni klimatski uvjeti za uzgoj češnjaka u blizini rijeke Korane • Ekološka proizvodnja ima sve više zainteresiranih kupaca • Osiguranje dovoljne količine sadnog materijala već u prvoj godini za sljedeću godinu • Različite mogućnosti uzgoja (proljetni, jesenski, alternativni) • Primjenjujemo jesenki uzgoj koji daje najveće prinose • Rast prihoda iz godine u godinu 	<ul style="list-style-type: none"> • Visoke cijene početnog sadnog materijala • Za sadnju u sljedećoj godini moramo osigurati minimalno 1 t/h sadnog materijala što smanjuje dio koji nudimo tržištu • Otplata kredita • Moguća promjena cijena goriva • Plodored • Manjak sezonske radne snage
PRILIKE (O)	PRIJETNJE (T)
<ul style="list-style-type: none"> • Mali broj proizvođača na domaćem tržištu • Sve veća potražnja za ekološkim proizvodima na domaćem ali i stranom tržištu – ulazak u EU • Pristup fondovima EU za sufinanciranje ekološke proizvodnje • Mogućnost prerade češnjaka – sušeni češnjak u listićima i granulama, • Mogućnost suradnje s trgovačkim lancima i restoranima 	<ul style="list-style-type: none"> • Mijenjanje klimatskih uvjeta – višak oborina ili suša • Razorne elementarne nepogode kojih je sve više s promjenom klime • Štetočine i razne iznenadne bolesti • Krađa • Uvoz češnjaka iz Kine u RH koji iznosi 90% ukupnih potreba

Izvor: Vlastita obrada autora

Informacije iz SWOT analize prikazuju prednosti OPG-a Matan, prijetnje i slabosti te prilike koje treba koristiti kao putokaze u planiranju i provedbi poduzetničkog projekta. U Republici Hrvatskoj mali broj OPG-ova sadi češnjak u većim količinama. Jedan od uzroka je taj što se sadni materijal ne može lako nabaviti. No ispitujući tržište sadnog materijala pronađeno je nekoliko proizvođača domaćeg sadnog materijala koji proizvode domaći češnjak visoke kvalitete upravo za tu namjenu. OPG Matan proizvodit će jesenski češnjak koji daje veće prinose od proljetnog, a za sadni materijal u prvoj godini nabavit će češnjak ekstra klase.

Kako OPG Matan posjeduje vlastito zemljište, potrebnu mehanizaciju, prostor za skladištenje te dio sredstava za pokretanje OPG-a uz prepoznatu kvalitetu sadnog materijala postoje preduvjeti za uspješnu realizaciju ovog poduzetničkog projekta. Ekološka proizvodnja još je jedan od faktora koji utječe na uspješniju prodaju i veću cijenu kvalitetnijeg proizvoda. Na domaćem tržištu je mali broj proizvođača češnjaka tj. konkurencija je mala, što je još jedan od povoljnih uvjeta za uspjeh ovog poduzetničkog projekta. Problemi koji pritišću sve poljoprivrednike su klimatske promjene, razvoj bolesti i štetnici. Protiv štetnika i bolesti koje napadaju češnjak borit će se ekološki prihvatljivim sredstvima koje će proizvoditi od biljaka (kopriva, preslica, gavez) na vlastitom OPG-u.

Slika 8: Spravljanje ekološkog zaštitnog sredstva



Izvor: <https://www.agroklub.ba/eko-proizvodnja/ojacaite-usjeve-i-zastitite-ih-od-stetocina-koprivom-gavezom-i-preslicom/68413/> 18.7.2023.

Članovi OPG-a Matan – 5 članova obitelji Matan, uz postojeću mehanizaciju koju posjeduju za ovaj poduzetnički projekt zapošljavati će i sezonske radnike. Kako je trenutno manjak poljoprivrednih radnika koji znaju i žele raditi, u posao će biti uključeni

rođaci koji znaju, žele raditi i sposobni su u kratkom vremenu odraditi veću količinu većeg fizičkog posla.

Postoji mogućnost sufinansiranja obiteljskih poljoprivrednih gospodarstava od strane fondova Europske Unije, koju provode jedinice regionalne i lokalne samouprave, ista će se nastojati iskoristiti te će se OPG Matan prijaviti na javne pozive koji omogućuju dobivanje financijskih sredstava za nabavu sadnog materijala, opreme i ambalaže.

Tržište sve više traži domaće eko proizvode te plasman domaćeg češnjaka, njegova prodaja trgovačkim lancima, restoranima, na kućnom pragu i sajmovima ne bi trebala biti upitna.

7. MARKETING PODUZETNIČKOG PROJEKTA

Bez marketinških aktivnosti vrlo je upitan uspjeh poslovnog projekta te je vrlo važno stvoriti prepoznatljivo ime i logo tvrtke te donijeti odluke u vezi proizvoda, cijene proizvoda, promocije, distribucije i prodaje (4P – marketing miks).

7.1. Proizvodi

Asortiman proizvoda sastoji se od primarnog proizvoda koji je ekološki uzgojeni češnjak, a kojeg dijelimo prema kvaliteti na ekološki domaći češnjak ekstra klase i prve klase. Češnjak druge i treće klase prerađivat će se usitnjavanjem i sušenjem u sušeni češnjak u listićima i sušeni češnjak u granulama. Dio češnjaka ekstra klase se neće prodavati, već će se ostavljati kao sadni materijal za sadnju sljedeće godine. Tako će se samo prve godine kupovati sadni materijal, a svake sljedeće će se osigurati iz vlastite proizvodnje, što će smanjiti troškove financiranja projekta u narednim godinama u iznosu od cca 18.000 eura.

Kao nusproizvod održavanja plodoreda OPG Matan proizvodit će balirano sijeno za koje je velika potražnja jer se u neposrednoj blizini nalaze OPG-i koji se bave uzgojem muznih krava i koza te im je ovaj proizvod potreban za prehranu tijekom cijele godine, a ponajviše zimi.

Ambalaža je sastavni dio proizvoda i njegovo bitno svojstvo. „Lijepo upakiran“ proizvod u prikladnoj ambalaži lakše dolazi do kupaca i stvara svoje mjesto na tržištu. Također, ambalaža daje proizvodu određenu zaštitu za njegovu pohranu, prijevoz ali i funkciju za lakšu i sigurniju uporabu. Sva ambalaža koja će se koristiti na OPG-u Matan biti će izrađena od ekološki prihvatljivih materijala, čime će se još više naglasiti ekološka proizvodnja.

Usluge prijevoza proizvoda OPG-a Matan biti će cjenovno povezane sa količinom proizvoda koji se kupuje i udaljenošću lokacije na koju se treba dostaviti.

7.2. Marka proizvoda

Stvoriti jedinstvenu sliku i svijest o proizvodu zadatak je marke proizvoda. Glavni elementi su: naziv marke, znak marke i slogan. Znak marke sastoji se od različitih znakova, simbola, boja, naziva i izraza koji trebaju biti dizajnom dobro povezani, kako bi dali pozitivnu sliku proizvoda i bili primamljivi kupcu. OPG Matan osim što predstavlja obiteljsko poljoprivredno gospodarstvo kao gospodarski subjekt, ujedno je i naziv marke, čime se posebno naglašava da se radi o obiteljskom poljoprivrednom gospodarstvu. Znak marke je crtež češnjaka koji odmah daje informaciju o proizvodu, a natpis koji se nalazi iznad znaka „Ekološka proizvodnja češnjaka“ upućuje svakog kupca na visoke standarde i ekološku proizvodnju. Zbog naglaska na ekološkoj proizvodnji zelenom bojom obojan je okvir loga. Na dnu loga nalazi se ime i prezime vlasnika te adresa OPG-a, kako bi se lakše moglo locirati mjesto od kud potječe proizvod.

Slika 9: Logo



Izvor: Vlastita obrada autora i <https://www.freepik.com/vectors/garlic-logo> 13.7.2023.

Uvriježeno je mišljenje da bi se svaki dan radi zdravlja trebao pojesti jedan češanj češnjaka. Zbog toga je osmišljen slogan: „Češanj zdravlja“ koji će biti otisnut na zelenoj traci za vezanje ambalaže i proizvoda.

Ilustracija 1: Traka za vezanje sa sloganom

ČEŠANJ ZDRAVLJA ČEŠANJ ZDRAVLJA ČEŠANJ ZDRAVLJA ČEŠANJ ZDRAVLJA ČEŠANJ ZDRAVLJA

Izvor: Vlastita obrada autora

7.3. Cijene proizvoda

Na cijenu proizvoda utječu različiti faktori kao što su tehnologija proizvodnje, konkurencija, zakonodavstvo, promjene na tržištu, ponuda i potražnja ali i sami kupci. Na neke faktore koji nastaju unutar samog OPG-a se može djelovati. To su tako zvani interni čimbenici. No na eksterne čimbenike poduzetnik ima vrlo mali ili nikakav utjecaj.

Prava cijena bi trebala biti cijena koja zadovoljava potrebe kupaca ali i proizvođača tj. da kupac za svoj novac dobije proizvod kojim je zadovoljan i kojeg će opet željeti kupiti, a proizvođač da temeljem svog uloženog rada i troškova koji su nastali proizvodnjom ostvari dobit.

Odluke o cijeni uključuju određivanje cijena po kojima će se određeni proizvod nuditi na tržištu u odnosu na njihovu kvalitetu, ponudu i potražnju, konkurenciju te zadovoljstvo kupca u odnosu na uloženi novac. Cijena proizvoda treba uključivati i pokrivati sve troškove poslovanja, formirati se temeljem ponude i potražnje uz naglasak na ekološkoj proizvodnji koju kupci sve više traže.

Tablica 6: Asortiman proizvoda i usluga sa cijenama OPG-a Matan

Proizvodi		Cijene (€)
	Ekološki domaći češnjak ekstra klase (1 kg)	10,00
	Ekološki domaći češnjak 1. klase (1 kg)	8,00
	Sušeni domaći češnjak u listićima (100 g)	3,30
	Sušeni domaći češnjak u listićima (50 g)	2,00
	Sušeni domaći češnjak u granulama (100 g)	3,30
	Sušeni domaći češnjak u granulama (50 g)	2,00
Nusproizvod	Balirano sijeno	2,00
Usluge	Prijevoz do 15 km količine do 50 kg	0,00
	Prijevoz do 50 km količine veće od 1 t	0,00
	Prijevoz preko 15 km količine do 100 kg	0,3 po km

Izvor: Vlastita obrada autora

7.4. Promocija

Promocija podrazumijeva da se tržište upozna s ponudom OPG-a, kombinirajući različite oblike medija koji podsjećaju kupca na ponudu te potiču na kupnju proizvoda. Stoga je potrebno donijeti odluku i izabrati i kombinirati različite komunikacijske sadržaje kroz različite oblike medija, kako bi kupci pravovremeno bili informirani s ponudom. OPG Matan će se promovirati kroz više raznovrsnih oblika promocije upravo sa ciljem upoznavanja što većeg broja kupaca sa svojim proizvodima i uslugama, kako slijedi:

- **Profil OPG-a na društvenim mrežama** – u današnje vrijeme informatizacije ovim putem može se doći ne samo do svih dijelova Hrvatske već do svih dijelova svijeta, te će se OPG Matan preko društvenih mreža promovirati kod krajnjih potrošača kao ekološki proizvođač domaćeg češnjaka. Uz promotivne ponude proizvoda biti će objavljeni i video uradci samog procesa proizvodnje, snimke krajolika koje okružuju poljoprivredne parcele uz rijeku Koranu, te sve mogućnosti dostave na kućni prag i informacije o načinima plaćanja.
- **Sudjelovanje na sajmovima** – radi unapređenja prodaje izlagat će se proizvodi na sajmovima kako bi se s njima upoznao što veći broj kupaca. Uz same proizvode na sajmovima dijeliti će se letci s osnovnim podacima o proizvodu, lokaciji OPG-a, proizvodnje te mogućnostima kupnje i dostave. Kako poljoprivredne sajmove posjećuju i predstavnici restorana i trgovačkih lanaca ovo je jedna od vrlo važnih načina promocije gdje se može u jednom danu prodati ili ugovoriti prodaja cjelokupne proizvodnje.
- **Usmena predaja** – jedna je od najboljih načina promocije kada kupac svoje dojmove o proizvodu prenosi svojim ukućanima, prijateljima i poznanicima. Da bi to kupci činili potrebno je da proizvod bude prvoklasan te da se njegove kvalitete naglašavaju ne samo preko društvenih mreža i sudjelovanja na sajmovima već i pri osobnoj prodaji.

Slika 10: Promotivni letak



Izvor: Vlastita obrada autora, 13.7.2023.

7.5. Prodaja i distribucija

Na koji način će se vršiti prodaja i distribucija u velikom ovisi i o samom proizvodu, njegovom roku trajanja, namjeni ali i kanalima kojima će proizvod doći do kupaca. Odluka se treba donijeti o vrsti, broju i lokacijama prodajnih mjesta, količini proizvoda na svakom prodajnom mjestu. OPG Matan će prodaju svojih proizvoda organizirati na više načina:

- prodaja na „kućnom pragu“ OPG-a Matan,
- prodaja preko društvenih mreža sa dostavom na „kućni prag“ kupca,
- prodaja na sajmovima,
- prodaja restoranima i trgovinama prehrambenih proizvoda.

Za distribuciju i prodaju važna je i ambalaža u kojoj se proizvod prodaje. Veće količine svježeg domaćeg češnjaka biti će u ekološkim drvenim kašetama što će olakšati transport jer se kašete mogu slagati jedna na drugu, lako prenositi i prevoziti u dostavnom kombi vozilu. Ujedno će čuvati proizvod od oštećenja i omogućiti strujanje zraka kroz proreze na kašetama, što će spriječiti pojavu plijesni. Manje količine koje će se prodavati na sajmovima biti će pakirane u papirnate eko vrećice.

Sušeni češnjak u listićima i granulama biti će pakiran također u ekološke papirnate vrećice manjih dimenzija što će omogućiti čuvanje svojstava češnjaka, njegovo lako korištenje, jednostavan transport, a na svim varijantama ambalaže biti će logo i traka sa sloganom OPG-a Matan.

8. FINANCIJSKI PODATCI PROJEKTA

Poljoprivredna proizvodnja ovisi o prirodnim uvjetima koji su nepredvidljivi pa je teško odrediti točan opseg svih troškova proizvodnje i planiranih prihoda. Prema dosadašnjem iskustvu članova OPG-a Matan u proizvodnji češnjaka sagledana su sva potrebna ulaganja za istu.

8.1. Potrebna ulaganja

Sva potrebna ulaganja u stalna sredstva i u materijalne inpute prikazana su u nižim tablicama s naznakama o potrebi nabave, mogućnosti sufinanciranja i stanju vlasništva. Većinu materijalnih sredstava OPG Matan posjeduje, no kako bi se zaokružio proizvodni proces češnjaka, potrebna su još neka ulaganja za nabavu strojeva i ambalaže.

Tablica 7: Potrebna ulaganja u stalna sredstva za realizaciju projekta

Redni broj	Popis stalnih sredstava	Vrijednost (€)	Vlasništvo/ nabava	70% sufinanciranje (€)	Vlastiti trošak (€)
1.	Poljoprivredno zemljište 7,4 ha	15.000,00	OPG Matan	0	0
2.	Građevinski objekt gospodarske namjene	20.000,00	OPG Matan	0	0
3.	Traktor sa svim priključcima za obradu zemlje i zaštitu usjeva	23.000,00	OPG Matan	0	0
4.	Motokultivator – kopačica	2.400,00	OPG Matan	0	0
5.	Balirka za sijeno	2.800,00	OPG Matan	0	0
6.	Bačve za zaštitna sredstva od 120 litara	500,00	OPG Matan	0	0
7.	Ručni alat za obradu zemlje	300,00	OPG Matan	0	0
8.	Prijevozno sredstvo Kombi vozilo	15.000,00	OPG Matan	0	0
9.	Uređaji za usitnjavanje češnjaka	2.300,00	OPG Matan	0	0
10.	Računalo i uredska oprema	800,00	OPG Matan	0	0
11.	Vatrogasni aparati	1.940,00	nabaviti	0	1.940,00
12.	Sušara sa sušenje usitnjenog češnjaka kapaciteta 200 kg	2.600,00	nabaviti	1.820,00	780,00
13.	Stroj za pakiranje u papirnate vrećice	1.500,00	nabaviti	1.050,00	450,00
14.	Nematerijalna imovina i certifikati	1.700,00	nabaviti	1.190,00	510,00
Ukupna vrijednost vlastitih stalnih sredstava		82.100,00			
Ukupna vrijednost sredstava koja treba nabaviti		7.740,00		4.060,00	3.680,00
UKUPNA VRIJEDNOST		89.840,00		4.060,00	3.680,00

Izvor: Vlastita obrada autora

Vrijednost stalnih sredstava koja posjeduje OPG Matan iznosi 82.100,00 €. Planira nabaviti sušaru sa sušenje usitnjenog češnjaka kapaciteta 200 kg i stroj za pakiranje u papirnate vrećice što će se 70 % sufinancirati od strane Karlovačke županije iznosom od 2.870,00 €. Vlastiti trošak će se stoga znatno smanjiti i iznositi će za oba uređaja **1.230,00 €**. Također ishođenje certifikata ekološke proizvodnje sufinancirat će se 70 % od strane Grada Karlovca u iznosu od **1.190,00 €**, a vlastiti trošak iznositi će **510,00 €**. Vatrogasne aparate nabavit će vlastitim sredstvima. Ukupna vrijednost stalnih sredstava koja su potrebna za realizaciju ovog projekta iznosi **89.840,00 €**, od čega je **85.780,00 €** vlastitih sredstava i **4.060,00 €** sufinanciranih sredstava.

OPG Matan da bi započeo proizvodnju uz vlastito poljoprivredno zemljište, gospodarski objekt te strojeve i opremu koju posjeduje mora kupiti sadni materijal, zaštitnu opremu, gorivo, ambalažu, ali prije svega i pripremiti zemljište za sadnju. Potrebna ulaganja u materijalne inpute prikazana su u sljedećoj tablici.

Tablica 8: Potrebna ulaganja u materijalne inpute

Redni broj	Materijalni inputi	Vrijednost (€)	Sufinanciranje (€)	Vlastiti trošak (€)	Izvori (€)
1.	Sadni materijal (1800 kg češnjaka ekstra klase)	18.000,00		18.000,00	10.000,00 vlastita sredstva, 8.000,00 kredit banke
2.	Energenti - ukupno	1.900,00		1.900,00	
	Gorivo – plavi dizel i benzin	1.000,00			
	Električna energija	600,00			
	Voda	300,00			
3.	Sitni inventar - ukupno	2.200,00		800,00	
	Ambalaža – drvene kašete i papirnate vrećice	2.000,00	1.400,00	600,00	Sufinancira Grad Karlovac 70% od ukupnog iznosa
	Uredski papir, naljepnice	200,00			
4.	Ostali materijalni inputi - ukupno	1.468,00		1.468,00	
	Zaštitna odjeća i obuća	1.348,00			
	Špaga i ostali pribor za vezanje	120,00			
	Ostali troškovi	450,00			
Ukupna vrijednost materijalnih inputa		24.018,00	1.400,00	22.618,00	

Izvor: Vlastita obrada autora

Ukupna vrijednost materijalnih inputa iznosi 24.018,00 € od čega će se sufinancirati trošak za ambalažu od strane Grada Karlovca u iznosu od 1.400,00 €, a trošak OPG-a Matan iznositi će **22.618,00 €**.

Tablica 9: Proračun troškova plaća

Radnici	Prosječna mjesečna bruto plaća sa svim doprinosima na plaću	Broj radnika	Ukupni trošak
Stalno zaposleni	1.000,00 €	2	24.000,00 €
Sezonski	800,00 €	6	9.600,00 €
			33.600,00 €

Izvor: Vlastita obrada autora

Stalno zaposleni radnici biti će:

- Vlasnica – nositeljica OPG-a koja će uz poljoprivredne poslove obavljati poslove računovodstva, marketinga, promocije i prodaje.
- Otac vlasnice – donedavni nositelj OPG-a koji će obavljati većinu poslova pomoću poljoprivredne mehanizacije prilikom obrade tla, sadnje i vađenja češnjaka, košnje i slično.

Sezonski zaposleni radnici biti će preostala tri člana OPG-a koji će povremeno aktivno sudjelovati u radu te još tri člana šire obitelji. Najviše aktivnosti biti će u listopadu kada se češnjak sadi te u srpnju kada se češnjak vadi iz zemlje, što znači da će sezonski radnici dobiti plaću za ta dva mjeseca.

8.2. Amortizacija

Tablica 10: Proračun godišnje amortizacije u eurima

R. br	Popis sredstava	Nabavna vrijednost	Amo. (%)	1.	2.	3.	4.	5.
1.	Građ. objekti	20.000,00	5%	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00
2.	Oprema	3.240,00	10%	324,00	324,00	324,00	324,00	324,00
3.	Strojevi	34.600,00	25%	8.650,00	8.650,00	8.650,00	8.650,00	8.650,00
4.	Alati i pribor	300,00	25%	75,00	75,00	75,00	75,00	75,00
5.	Vozila	15.000,00	20%	3.000,00	3.000,00	3.000,00	3.000,00	3.000,00
7.	Nem. imovina	1.700,00	20%	340,00	340,00	340,00	340,00	340,00
Trošak amortizacije				13.389,00	13.389,00	13.389,00	13.389,00	13.389,00

Izvor: Vlastita obrada autora

Proračun godišnje amortizacije prikazuje sredstva za koje se izračunava amortizacija kroz pet godina promatranog razdoblja i amortizacijske stope. Ukupna godišnja amortizacija iznosi 13.389,00 €.

8.3. Prihodi

Financijska analiza temelji se na procijenjenom prinosu domaćeg češnjaka obzirom na regiju Republike Hrvatske gdje se nalaze poljoprivredne parcele na kojima će se uzgajati češnjak. Također prihodi ovise i o kvaliteti sadnog materijala, češnjaka ali i nestabilnoj cijeni goriva i energenata. Plan je zbog plodoređa koristiti u prvoj godini 1,8 hektara poljoprivredne površine od ukupno 7,4 hektara. Prema podacima o prinosu na ovom području može se računati na šest tona češnjaka po jednom hektaru. U idealnim uvjetima na području Republike Hrvatske može se očekivati prinos i do 12 tona po hektaru (područje Vrgorca i neki dijelovi Slavonije).²⁴

Procjenjuje se da bi prinos na 1,8 hektara bio 10,8 tona. Od te količine ostavilo bi se 1,8 tona češnjaka ekstra klase za sadni materijal za sljedeću i iduću godinu te bi tako smanjili potrebna ulaganja za 18.000,00 € godišnje. Za prodaju bi preostalo devet tona od kojih bi jedna tona češnjaka druge klase bila usitnjavana i sušena, te bi se dobio sušeni češnjak u listićima i granulama. Sušenjem češnjak gubi 50% na težini te bi dobili 500 kg tako prerađenog češnjaka. U nižoj tablici prikazana je planirana količina prodaje.

Tablica 11: Planirana količina prodaje proizvoda

Naziv proizvoda	Količina	Cijena (€)	Ukupno (€)
Ekološki domaći češnjak ekstra klase	4500 kg	10,00	45.000,00
Ekološki domaći češnjak 1. klase	3500 kg	8,00	28.000,00
Sušeni domaći češnjak u listićima (100 g)	1500 paketića	3,30	4.950,00
Sušeni domaći češnjak u listićima (50 g)	2000 paketića	2,00	4.000,00
Sušeni domaći češnjak u granulama (100 g)	1500 paketića	3,30	4.950,00
Sušeni domaći češnjak u granulama (50 g)	2000 paketića	2,00	4.000,00
Balirano sijeno	1600 bala	2,00	3.200,00
UKUPNO			94.100,00

Izvor: Vlastita obrada autora

²⁴ Gospodarski list, <https://gospodarski.hr/rubrike/agroekonomika/isplati-li-se-proizvoditi-luk-i-cesnjak/> (18.7.2023.)

Kako će se preostali dio zemljišta od 5,6 ha „čuvati“ za sljedeće tri godine zbog plodoređa, košnjom trave, sušenjem i baliranjem dobiti će se nusproizvod. Sijeno će se balirati u kockaste bale i prodavati po 2,00 € po bali. Na ovoj površini u dva otkosa planira se dobiti 1100 bala sijena. Ukupnom prodajom OPG-ima u susjedstvu uprihodilo bi se 2.200,00 €.

Usluge prijevoza koje će biti vezane uz prodaju češnjaka je vrlo teško procijeniti. Obzirom da će dio prijevoza zbog većih količina i bliže udaljenosti biti besplatan, a dio koji bi se odnosio na naplatu usluge prijevoza ne može se točno procijeniti, predviđet će se „bezbolna“ varijanta da prijevoz koji se naplaćuje pokrije troškove prijevoza koji je besplatan.

8.4. Rashodi

Tijekom procesa korištenja imovine dolazi do njezinog trošenja tj. rashoda koji utječu na smanjenje kapitala. Znači ono što je uključeno u stvaranje poslovnih učinaka se tijekom korištenja troši te mu se smanjuje vrijednost. Rashodi se dijele na poslovne koji proizlaze iz obavljanja glavne djelatnosti i financijske rashode koji nastaju kod korištenja tuđih novčanih sredstava, kao što je kredit banke. U tablici su prikazani rashodi OPG-a Matan u prvih pet promatranih godina ovog poduzetničkog projekta:

Tablica 12: Rashodi tijekom prvih pet promatranih godina poduzetničkog projekta

Poslovni rashodi	1.	2.	3.	4.	5.	Ukupno (€)
Materijalni i ostali troškovi	22.618,00	4.618,00	4.618,00	4.618,00	4.618,00	41.090,00
Troškovi amortizacije	13.389,00	13.389,00	13.389,00	13.389,00	13.389,00	66.945,00
Troškovi osoblja	33.600,00	33.600,00	33.600,00	33.600,00	33.600,00	168.000,00
Ukupni rashodi	69.607,00	51.607,00	51.607,00	51.607,00	51.607,00	276.035,00

Izvor: Vlastita obrada autora

Materijalni troškovi u prvoj godini umanjeni su za sufinancirani dio. Također materijalni troškovi iz prve godine umanjit će se u sljedećoj i ostalim godinama promatranog razdoblja za sadni materijal, koji će OPG Matan sam proizvesti i taj dio češnjaka neće prodavati. Stoga će materijalni troškovi u drugoj, trećoj, četvrtoj i petoj godini biti 4.618,00 €. Troškovi osoblja biti će ostavljeni kroz svih pet godina na istoj razini.

Ispitujući mogućnosti kreditiranja i kamatnih stopa u nekoliko banaka te raspitujući se o mogućnostima subvencioniranja kamata, Karlovačka županija za sadni materijal subvencionira kamatu na dva načina:

- Ukoliko se diže dugoročni kredit na pet godina kamatna stopa je 6% a subvencionira se 2/3 kamatne stope, što znači da je za korisnika kredita kamata 2%.
- Ukoliko se diže kratkoročni kredit na rok od jedne godine, kamatna stopa je 4%, a u tom slučaju subvencionira se 100% iznos kamate. Iz navedenog proizlazi da za korisnika kredita kamata iznosi 0%, što znači da korisnik kredita nema troška. Otplata kredita je jednokratna na kraju godine.

Gore navedene varijante mogu se ostvariti u više poslovnih banaka, a kako OPG Matan ima otvoreni račun u Karlovačkoj banci, s njom će sklopiti ugovor o kreditu. OPG Matan želi što prije vratiti kreditna sredstva u iznosu od 8.000,00 € te se odlučio za drugu varijantu koja je bez troška te će dobivena sredstva vratiti u prvoj godini ovog poduzetničkog projekta.

8.5. Račun dobiti i gubitka

PRIHODI I RASHODI	1. godina	2. godina	3. godina	4. godina	5. godina	UKUPNO €
I. UKUPNI PRIHODI	94.100,00	94.100,00	94.100,00	94.100,00	94.100,00	470.500,00
1.Prihodi od prodaje	94.100,00	94.100,00	94.100,00	94.100,00	94.100,00	470.500,00
II. UKUPNI RASHODI	69.607,00	51.607,00	51.607,00	51.607,00	51.607,00	276.035,00
1.Materijalni troškovi	22.618,00	4.618,00	4.618,00	4.618,00	4.618,00	41.090,00
2.Troškovi osoblja	33.600,00	33.600,00	33.600,00	33.600,00	33.600,00	168.000,00
3.Trošak amortizacije	13.389,00	13.389,00	13.389,00	13.389,00	13.389,00	66.945,00
III. UKUPNA DOBIT (I-II)	24.493,00	42.493,00	42.493,00	42.493,00	42.493,00	194.465,00
Porez na dobit (20%)	4.898,60	8.498,60	8.498,60	8.498,60	8.498,60	38.893,00
IV. DOBIT NAKON OPOREZIVANJA	19.594,40	33.994,40	33.994,40	33.994,40	33.994,40	155.572,00

Izvor: Vlastita obrada autora

Račun dobiti i gubitka radi se za svaku poslovnu godinu. U njemu se prikazuje sva potrebna ulaganja te prihodi i rashodi te se izračunava da li je tvrtka poslovala s dobiti ili s gubitkom. Ako je dobiveni rezultat prije oporezivanja negativan to znači da je tvrtka poslovala s gubitkom.

Iz gornje tablice proizlazi da ukupno ostvareni prihodi kroz promatrano razdoblje od pet godina iznose 470.500,00 €, a ukupni rashodi za isti period iznose 276.035,00 €. Razlika između ukupnih prihoda i ukupnih rashoda prije oporezivanja iznosi 194.465,00 €, što znači da je OPG Matan ostvario dobit a ne gubitak. Nakon umanjenja koji se odnosi na porez na dobit, zadržana dobit iznosi 155.572,00 €.

9. OCJENE UČINKOVITOSTI PROJEKTA

Mjerenje ili ocjena učinkovitosti projekta je obavezna za svakog ozbiljnog poduzetnika koji je svjestan mogućnosti gubitka, a pokreće poduzetnički projekt te želi mogućnost gubitka svesti na minimum tj. izbjeći. Pokazatelji temeljem kojih se može ocijeniti učinkovitost projekta su: razdoblje povrata, godišnja stopa prinosa, pravilo palca (pravilo 72), točka pokrića, čista i relativna sadašnja vrijednost, interna stopa profitabilnosti, prosječna profitabilnost ili stopa povrata, analiza likvidnosti i analiza osjetljivosti. Za ocjenu učinkovitosti projekta ekološkog uzgoja češnjaka OPG-a Matan koristiti će se sljedeće metode: razdoblje povrata ulaganja, godišnja stopa prinosa, prosječna profitabilnost ili stopa povrata, analiza likvidnosti i analiza osjetljivosti.

9.1. Razdoblje povrata ulaganja

Kako OPG Matan za realizaciju projekta koristi sufinanciranje kroz Javne pozive i mjere, a ta financijska sredstva su nepovratna, potrebno je prvo utvrditi točan iznos ulaganja umanjen za sufinancirani dio u nultoj godini.

Tablica 14: Utvrđivanje iznosa ulaganja u nultoj godini

Vrsta sredstava	Vrijednost (€)	Sufinancirana sredstva (€)	Vlastita ulaganja(€)
Stalna sredstva	89.840,00	4.060,00	85.780,00
Materijalna sredstva	24.018,00	1.400,00	22.618,00
UKUPNA VLASTITA ULAGANJA			108.398,00

Izvor: Vlastita obrada autora

U nultoj godini prema gornjoj tablici ukupna ulaganja u ovaj poduzetnički projekt iznosila bi **108.398,00 €**.

Tablica 15: Razdoblje povrata uloženih sredstava

Godina projekta	Ulaganja u projekt		Čisti primitci eko. tijeka		Nepokrivene investicije
	Godišnji iznos	Kumulativ	Godišnji iznos	Kumulativ	
0.	108.398,00	108.398,00	0,00	0,00	- 108.398,00
1.		108.398,00	19.594,40	19.594,40	- 88.803,60
2.		108.398,00	33.994,40	53.588,80	- 54.809,20
3.		108.398,00	33.994,40	87.583,20	- 20.814,80
4.		108.398,00	33.994,40	121.577,60	13.179,60
5.		108.398,00	33.994,40	155.572,00	47.174,00

Izvor: Vlastita obrada autora

Kapital koji je uložen u nultoj godini povratio bi se u četvrtoj godini od pokretanja poduzetničkog projekta.

9.2. Godišnja stopa prinosa

Godišnja stopa prinosa je statistički pokazatelj učinkovitosti projekta i prikazuje oplodnju investiranih sredstava. Za izračun godišnje stope koristi se čista dobit (dobit nakon oporezivanja) u određenoj godini razdoblja projekta te ju se stavlja u odnos s ukupnom visinom investicije.

Stopu prinosa se izračunava kao omjer (kvocijent) čiste dobiti i ukupnih ulaganja iz projekcije računa dobiti i gubitka, a kako bi dobili postotni iznos stope prinosa množi se sa 100.

$$SP = ND / I \times 100$$

SP - stopa prinosa

ND - čista dobit

I - visina investicije

Tablica 16: Godišnje stope prinosa

Godina projekta	Čista dobit	Investicija	Stopa prinosa (%)
1.	19.594,40	108.398,00	18,08
2.	33.994,40	108.398,00	31,36
3.	33.994,40	108.398,00	31,36
4.	33.994,40	108.398,00	31,36
5.	33.994,40	108.398,00	31,36

Izvor: Vlastita obrada autora

Promatrajući prvu godinu, godišnja stopa prinosa iznosi **18,08%**. Kako je poljoprivredna proizvodnja uvjetovana mnogim faktorima na koje se ne može djelovati, nije se željelo ići na veće cijene proizvoda ili veće prinose, već se iskustveno odredio podjednak urod u ostalim godinama projekta. Iako se u zadnje vrijeme na tržištu cijene češnjaka mijenjaju tj. rastu, OPG Matan odlučio se ne dizati cijene u samoj izradi ovog projekta i prikazivati veću dobit. Upravo zbog količine uroda koja je ograničena količinom poljoprivrednog zemljišta, ponude i potražnje koja može utjecati na povećanje cijena, OPG Matan želi što realniji izračun uspješnosti projekta po trenutnim cijenama. Stoga su stope prinosa u sljedeće četiri godine projekta na istoj razini i iznose **31,36%**.

9.3. Prosječna profitabilnost ili stopa povrata

Prosječna stopa povrata odnosi se na postotak stope povrata koji se očekuje od ulaganja tijekom trajanja projekta. Formula za prosječnu stopu povrata izvodi se dijeljenjem prosječne godišnje neto zarade (dobiti) nakon oporezivanja s izvornim ulaganjem ili prosječnim ulaganjem tijekom trajanja projekta, a zatim izražava u postocima.²⁵

PP – prosječna profitabilnost ili stopa povrata

Formula:

$$PP = \frac{\text{Prosječna godišnja neto zarada(dobit) nakon oporezivanja}}{\text{početno ulaganje}} \times 100$$

$$PP = \frac{(19.594,40+33.994,40+33.994,40+33.994,40+33.994,40+33.994,40):5}{108.398,00} \times 100$$

$$PP = \frac{31.114,40}{108.398,00} \times 100$$

PP = 28,70 %

Prosječna profitabilnost ili stopa povrata iznosi 28,70%. Što znači da će se ulaganje tijekom promatranih pet godina eksploatacije, prosječno godišnje vraćati po stopi od 28,70%.

9.4. Analiza likvidnosti

Analiza likvidnosti daje najbolji uvid u financijsko stanje projekta, te govori o tome može li poduzetnički projekt tijekom promatranih godina poslovati profitabilno. Može se reći da je likvidnost, sposobnost poduzetničkog projekta da u svakom trenutku u cijelosti i pravodobno, podmiruje sve svoje dospjele financijske obveze. Projekt je likvidan ako su čisti primitci jednaki ili veći od nule, a nelikvidan je ako su manji od nule.

²⁵ Prosječna stopa povrata, <https://hr.know-base.net/7579291-average-rate-of-return> (18.7.2023.)

Iz tablice koja prikazuje račun dobiti i gubitka ovog poduzetničkog projekta OPG-a Matan, gdje se promatra svih pet godina, može se vidjeti da je projekt poslovao pozitivno jer su čisti primitci (dobit nakon oporezivanja) u svih pet godina eksploatacije projekta bili pozitivni. To znači da će biti pokriveni svi troškovi tijekom projekta i da će se ostvariti čista dobit iz čega proizlazi da je projekt likvidan. Ovaj postupak najčešće koriste financijaši koji žele financirati neki projekt kako bi dobili što bolji uvid u uspješnost projekta i moguću dobit.

9.5. Analiza osjetljivosti

Svaki poduzetnički projekt ima svoje posebnosti, dobre i loše strane i jedinstven je u odnosu na druge, stoga je ne moguće jednostrano odrediti rizike za sve projekte u cjelini. Rizici su ti koji poduzetnički projekt čine osjetljivim i procjenjujući rizike koji mogu utjecati na profitabilnost projekta, smanjiti ili potpuno uništiti dobit, analiza osjetljivosti može usmjeriti poduzetnika da donosi odluke koje će osjetljivost projekta svesti na minimum.

„Analiza osjetljivosti služi za ispitivanje na koje čimbenike je podložan svaki projekt, koji su njegovi kritični parametri i on tada bira realizaciju onog projekta koji ima najveće šanse za uspjeh. Drugačije rečeno investitor bira onaj projekt koji je najmanje podložan promjeni odgovarajućih čimbenika u projektu te koji pokazuje najmanji rizik u realizaciji samog projekta.“²⁶

Važno je da svaki poduzetnik zna odrediti rizike ili kritične parametre projekta, s posebnim naglaskom na procjenu koliko značajno rizici utječu na učinkovitost projekta i koliko su neizvjesni. Najčešći rizici su: nabavna cijena inputa, prodajna cijena outputa, plasman na tržište, veličina ukupnog iznosa investicije, stopa inflacije, stupanj iskorištenosti kapaciteta, promjene mjera ekonomske politike i drugo.

Neke rizike je teško identificirati, a analiza osjetljivosti se ostvaruje na principu da se svi rizici zamrznu osim jednog, koji se promatra kroz pitanje „Što ako?“, npr. Što će se dogoditi s projektom ako se prinos smanji za 20%?²⁷

²⁶ Puška A., Analiza osjetljivosti u funkciji investicijskog odlučivanja, znanstveni rad, Praktični menadžer, str. 81. (18.7.2023.)

²⁷ Ibidem (18.7.2023.)

10. ZAKLJUČAK

Poduzetništvo je osnovni pokretač gospodarskog razvoja bez obzira kojeg oblika bilo. Najvažnije je što ljudska kreativnost i inovativnost iz resursa koje poduzetnik kombinira samostalnim odlukama, stvara novu vrijednost radi ostvarenja vlastite dobiti, ali i radi zadovoljavanja ljudskih potreba i želja. Preuzimajući rizik, ostvaruje ne samo dobit za sebe i svoju obitelj, već stvara i bolje okruženje za društvo u kojem živi i radi.

Poduzetnički projekt na primjeru uzgoja ekološkog češnjaka ima temelje u višegodišnjem bavljenju poljoprivredom članova OPG-a Matan. Podatci koji su korišteni za izradu ovog projekta prikupljeni su istraživanjem tržišta ali i iskustvenim saznanjima članova OPG-a. Vrijedna karakteristika koja se na tržištu sve više cijeni je ekološka proizvodnja koja traži više fizičkog rada ali manje ulaganja u kemijska sredstva koja se u ovoj proizvodnji ne koriste. Važan dio aktivnosti koji se treba provoditi kako bi se ostvario uspjeh poduzetničkog projekta odnosi se na promociju, sam izgled proizvoda – ambalažu, uz korištenje najpovoljnijih načina prodaje. Za realizaciju ovog projekta potrebna su inicijalna ulaganja u iznosu od 113.858,00 €, od čega su vlastita sredstva 108.398,00 €, sufinancirana sredstva 5.460,00 €. Sredstva kredita od 8.000,00 € realizirat će se kod Karlovačke banke kratkoročnim kreditom uz 100% sufinancirane kamate. Računom dobiti i gubitka za promatrano razdoblje od pet godina utvrđeni su ukupni ostvareni prihodi u iznosu od 470.500,00 €, rashodi u iznosu od 276.035,00 € te je ostvarena čista dobit od 155.572,00 €. Kroz pokazatelje učinkovitosti prosječna godišnja stopa profitabilnosti za ovaj poduzetnički projekt iznosila bi 28,70%. Ovaj poduzetnički projekt prema prikazanim ocjenama učinkovitosti pokazuje profitabilnost, uz stanje konkurencije na tržištu i potražnje za ekološki proizvedenim domaćim češnjakom, može se zaključiti da bi ga u budućnosti zaista trebalo realizirati.

Uz financijske podatke koji su prikazani važno je napomenuti da su obiteljska poljoprivredna gospodarstva zadnjih godina dobila sve veću pažnju od državnih institucija, gradova, općina i županija, koje preko različitih javnih poziva sufinanciraju ovu vrstu poduzetništva, stoga je vrlo važno biti dobro informiran o svim mogućnostima sufinanciranja. Također ne smije se zaboraviti Agencija za plaćanja u poljoprivredi, ribarstvu i ruralnom razvoju koja također provodi mjere izravne potpore, preko kojih se sufinanciraju poljoprivrednici i prate njihove potrebe, kako bi im se omogućilo što lakše provođenje zakonskih odredbi koje moraju poštivati u svom radu i kako bi mogli povući znatna sredstva sufinanciranja, pogotovo za ekološku proizvodnju.

Ranijih godina, mnogo mladih je željelo raditi u javnim institucijama, primjećuju se promjene, pa sada sve više mladih kreće u poduzetničke vode i tako pokazuje svoju odgovornost, kreativnost, inovativnost ali i želju za samostalnošću i jednim vidom slobode i neovisnosti.

Proizvodnja hrane, obzirom na klimatske promjene, predstavlja u cijelom svijetu sve veći rizik, pa tako i u Republici Hrvatskoj. Potrebe za hranom su sve veće, klimatske promjene su također sve veće i svojim djelovanjem znatno utječu na količinu i kvalitetu poljoprivrednih proizvoda. „Odmah“ treba poduzeti sve što je u ljudskoj moći kako bi se klimatske promjene zaustavile. Poduzetništvo je izazov za kojeg nisu svi stvoreni, a ekološka proizvodnja na obiteljskim poljoprivrednim gospodarstvima naglašava život u skladu s prirodom i predstavlja još veći izazov. Način života i stvaranja u skladu s prirodom, trebao bi biti prihvaćen od svih, bez obzira u kojem segmentu društva rade i stvaraju, kako bi očuvali „plavi planet“.

POPIS LITERATURE

Knjige:

1. Arambašić S., Čalić A., Rupčić L.: „Poduzetništvo 1“, Mate d.o.o. Zagreb, 2013.
2. Puška A.: “Analiza osjetljivosti u funkciji investicijskog odlučivanja”, znanstveni rad,
Praktični menadžer
3. Stulli B.: O „Knjizi statuta grada Dubrovnika“ iz god. 1272., 2014.
4. Škrtić M., Mikić M., “Poduzetništvo”, Sinergija nakladništvo d.o.o. Zagreb, 2011.
5. Šoić M., Cvitan Ž.: “Obrt-priručnik o uvjetima otvaranja i poslovanja obrta,
obrazovanju za obrtnička zanimanja, organiziranosti obrta i vođenju poslovnih knjiga”,
Inženjerski biro d.d., Zagreb, 2001.
6. Šošić H.: PODUZETNIŠTVO, Centar za dopisno obrazovanje, Zagreb, 1995.

Web stranice:

- <https://www.agroklub.com/>, 14.7.2023.
- <https://www.freepik.com/vectors/garlic-logo>, 13.7.2023.
- <https://hrcak.srce.hr/file/184562>, 15.7.2023.
- <https://www.hok.hr/gospodarstvo-i-savjetovanje/registracija-obrta/obrt-i-oblici-obrta>,
29.6.2023.
- <https://www.zakon.hr/z/297/Zakon-o-obrtu>, 25.6.2023.
- <https://poljoprivreda.gov.hr/>, 14.7.2023.
- <https://alternativa-za-vas.com/index.php/clanak/article/cesnjak>, 9.7.2023.
- <https://www.hrsume.hr/>, 17.7.2023.
- <https://intermediaprojekt.hr/2020/03/27/predstavljena-elektronicka-poljoprivredna-iskaznica/>,
12.7.2023.
- <https://jordanovac.hr/strojevi-za-pakiranje/pakiranje-zrnatih-i-praskastih-proizvoda/>,
17.7.2023.
- https://narodne-novine.nn.hr/clanci/sluzbeni/2013_12_143_3065.html, 15.7.2023.
- https://www.kazup.hr/images/dokumenti/gospodarstvo/obraci_gospodarstvo/novi/obrt/1_novi_obrt.pdf,
15.7.2023.
- <https://www.kazup.hr/index.php/svi-javni-pozivi>, 17.7.2023.
- <https://www.agroklub.ba/eko-proizvodnja/ojacajte-usjeve-i-zastitite-ih-od-stetocina-koprivom-gavezom-i-preslicom/68413/>,
15.7.2023.
- <https://gospodarski.hr/rubrike/agroekonomika/isplati-li-se-proizvoditi-luk-i-cesnjak/>,
18.7.2023.

<https://hr.know-base.net/7579291-average-rate-of-return,> 18.7.2023.

<https://www.agroklub.com/povrcarstvo/top-10-tko-su-hrvatski-najveci-proizvodaci-cesnjaka/68360/>, 16.7.2023.

<https://gospodarski.hr/>, 27.6.2023.

POPIS ILUSTRACIJA

Ilustracija 1: Traka za vezanje sa sloganom.....32

POPIS TABLICA

Tablica 1: Prednosti i nedostaci otvaranja OPG-a.....12

Tablica 2: 10 najvećih proizvođača češnjaka u Hrvatskoj u 2020. Godini.....25

Tablica 3: Zaštitne mjere i visina ukupnih ulaganja.....26

Tablica 4: Aktivnosti po mjesecima u aktivizacijskom razdoblju (druga polovica 2023.).....27

Tablica 5: SWOT analiza za proizvodnju domaćeg češnjaka na OPG-u Matan.....29

Tablica 6: Asortiman proizvoda i usluga sa cijenama OPG-a Matan.....33

Tablica 7: Potrebna ulaganja u stalna sredstva za realizaciju projekta.....36

Tablica 8: Potrebna ulaganja u materijalne inpute.....37

Tablica 9: Proračun troškova plaća.....38

Tablica 10: Proračun godišnje amortizacije u Eurima.....38

Tablica 11: Planirana količina prodaje proizvoda.....39

Tablica 12: Rashodi tijekom prvih pet promatranih godina poduzetničkog projekta.....40

Tablica 13: Račun dobiti i gubitka kroz pet godina (RDG).....41

Tablica 14: Utvrđivanje iznosa ulaganja u nultoj godini.....42

Tablica 15: Razdoblje povrata uloženi sredstava.....43

Tablica 16: Godišnje stope prinosa.....43

POPIS SLIKA

Slika 1: Poljoprivredna iskaznica.....	14
Slika 2: Sheme uzimanja uzorka tla.....	18
Slika 3: Načini uzimanja uzoraka tla pomoću sonde ili štihače.....	19
Slika 4: Oznaka hrvatskog ekološkog proizvoda.....	19
Slika 5: Svježi domaći češnjak OPG-a Matan.....	20
Slika 6: Pakiranje domaćeg sušenog češnjaka u listićima i granuloma.....	21
Slika 7: Stroj za automatsko vaganje i pakiranje sušenog češnjaka.....	23
Slika 8: Spravljanje ekološkog zaštitnog sredstva.....	30
Slika 9: Logo.....	32
Slika 10: Promotivni letak.....	34