

# ANALIZA I FINANCIRANJE POSLOVNE IDEJE

---

**Nikić, Milan**

**Master's thesis / Specijalistički diplomski stručni**

**2019**

*Degree Grantor / Ustanova koja je dodijelila akademski / stručni stupanj:* **Polytechnic in Pozega / Veleučilište u Požegi**

*Permanent link / Trajna poveznica:* <https://um.nsk.hr/um:nbn:hr:112:861306>

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

*Download date / Datum preuzimanja:* **2024-08-28**



**VELEUČILIŠTE U POŽEGI**  
STUDIA SUPERIORA POSEGANA

*Repository / Repozitorij:*

[Repository of Polytechnic in Pozega - Polytechnic in Pozega Graduate Thesis Repository](#)



zir.nsk.hr



DIGITALNI AKADEMSKI ARHIVI I REPOZITORIJI

# VELEUČILIŠTE U POŽEGI



MILAN NIKIĆ, 271

**ANALIZA I FINANCIRANJE POSLOVNE IDEJE**

***ZAVRŠNI RAD***

Požega, 2019. godine

VELEUČILIŠTE U POŽEGI

DRUŠTVENI ODJEL

SPECIJALISTIČKI DIPLOMSKI STRUČNI STUDIJ TRGOVINSKO POSLOVANJE

## **ANALIZA I FINANCIRANJE POSLOVNE IDEJE**

### ***ZAVRŠNI RAD***

IZ KOLEGIJA PODUZETNIŠTVO U TRGOVINI

MENTOR: dr.sc. Katarina Štavlić

STUDENT: MILAN NIKIĆ

MBS: 271

Požega, 2019. godine

## **SAŽETAK**

U ovome radu opisana je analiza poslovne ideje ulaganja u obiteljsko poljoprivredno gospodarstvo Nikić (OPG „Nikić“), te je opisana mogućnost financiranja ulaganja u poslovanje pomoću EU fondova. Napravljena je analiza ulaganja u podizanje nasada koja se pokazala financijski profitabilna, te je detaljno opisana analiza okruženja poslovne ideje kako bi se odgovorilo na pitanja i zahtjeve tržišta. Predstavljena je i PEST analiza koja je dobar pokazatelj za tržišnu provedivost poslovne ideje prilikom pokretanja i ulaska na novo tržište. Pomoću PEST analize odgovorili smo na političko-pravni sektor, ekonomski sektor, socio-kulturni sektor i tehnološki sektor, čime je analizirano i vanjsko okruženje i utjecaj na poslovnu ideju. Za potrebe proširenja poslovanja pojašnjena je mogućnost financiranja kroz EU fondove, te je izrađen primjer projekta s kojim se može aplicirati na mjeru Ruralnog razvoja 6.3.1 „Potpora razvoju malih poljoprivrednih gospodarstava“.

**KLJUČNE RIJEČI:** analiza poslovne ideje, PEST analiza, EU fondovi

## **SUMMARY**

In this paper, there is an analysis of the business idea of investing in family farm Nikić (hrv. obiteljsko poljoprivredno gospodarstvo, OPG, “Nikić”) and it is described the possibility of investment financing by obtaining EU funds. Conducted analysis of plantation investment proved financial profitability and detailed analysis of business idea's environment answered on questions and market requirements. PEST analysis is presented as well, as a good indicator of market viability of a business idea while entering a new market. Through PEST analysis it is answered on the requirements of political-legal sector, economic sector, socio-cultural sector and technology sector by which it is analysed an external environment as well as the impact on business idea. It is explained the possibility of obtaining EU funds that will be used for the purpose of business expansion and it is developed an example of a project that can be used as application for Rural development programme 6.3.1 “Support to the development of small farms“.

**KEYWORDS:** analysis of a business idea, PEST analysis, EU funds

# SADRŽAJ

1. UVOD .....	1
2. ANALIZA POSLOVNE IDEJE ULAGANJA U VOĆARSTVO .....	2
2.1. Analiza poslovne ideje .....	3
2.2. Orah i lijeska .....	4
2.2.1. Orah .....	4
2.2.2. Lijeska .....	5
2.3. Okruženje poslovne ideje .....	6
2.3.1. Djelatnost.....	8
2.3.2. Kupci .....	8
2.3.3. Konkurencija .....	10
2.3.4. Dobavljači .....	10
3. FINACIJSKA ANALIZA ULAGANJA U VOĆNJAKE .....	12
3.1. Ulaganja u dugotrajnu i kratkotrajnu imovinu i izvori sredstava .....	12
3.2. Projekcija prihoda od prodaje.....	15
4. PEST ANALIZA .....	16
4.1. Političko-pravni sektor .....	16
4.2. Ekonomski sektor .....	17
4.3. Socio-kulturni sektor .....	18
4.4. Tehnološki sektor .....	18
5. PROGRAM RURALNOG RAZVOJA 2014. – 2020. GODINE.....	20
6. MJERA 6 – RAZVOJ POLJOPRIVREDNIH GOSPODARSTAVA I POSLOVANJA.....	21
6.1. Podmjera 6.1. – Potpora mladim poljoprivrednicima.....	21
6.2. Podmjera 6.2.- Potpora ulaganju u pokretanje nepoljoprivrednih djelatnosti u ruralnom području.....	22
6.3. Podmjera 6.3. – Potpora razvoju malih poljoprivrednih gospodarstava.....	23
6.4. Podmjera 6.4. - Ulaganje u razvoj nepoljoprivrednih djelatnosti u ruralnim područjima .....	23
7. PODMJERA 6.3. POTPORA RAZVOJU MALIH POLJOPRIVREDNIH GOSPODARSTAVA 24	
8. APLICIRANJE NA NATJEČAJ ZA PROVEDBU TIPA OPERACIJE 6.3.1. ....	26
8.1. Uvjeti prihvatljivosti aktivnosti .....	26
8.2. Izračun ekonomske veličine poljoprivrednog gospodarstva .....	29
8.3. Poslovni plan – predložak za podmjeru 6.3.1.....	32
9. ZAKLJUČAK .....	46
LITERATURA.....	47
POPIS TABLICA I SLIKA.....	49

## 1. UVOD

Kroz ovaj rad bit će opisana analiza poslovne ideje ulaganja u vlastito obiteljsko poduzeće, te je izrađen jedan projekt s kojim se može aplicirati na mjeru Ruralnog razvoja 6.3.1 „Potpora razvoju malih poljoprivrednih gospodarstava“. Tema ovoga rada je „Analiza i financiranje poslovne ideje“. Tema koja će biti predstavljena u ovome radu je u okviru kolegija „Poduzetništvo u trgovini“. Kroz godine studiranja rađale su se poduzetničke ideje tako i ova. Odlučeno je podizanje većih nasada i proširenje obiteljskog poljoprivrednog gospodarstva. Tako će se zasaditi trajni nasadi oraha i lješnjaka. Kada se došlo na tu ideju u razgovoru sa stručnjacima iz tog područja, došlo se do zaključka kako je najbolje posaditi te dvije kulture. Pokazatelji koji to potvrđuju su položaj zemljišta te sastav zemlje do kojeg se došlo uz pomoć analize uzorka tla. Svi pokazatelji su bili u korist ove dvije kulture. U prvom dijelu ovoga rada napravljena je detaljna analiza ulaganja u trajne nasade oraha i lješnjaka. U sklopu ove analize mora se analizirati i okruženje poslovne ideje koja uključuje djelatnost, kupce, dobavljače i konkurenciju. Druga analiza koja se izradila je PEST analiza koja je pokazatelj raznih faktora za ulazak na novo tržište. Faktore koje proučava PEST analiza su: političko-pravni sektor, ekonomski sektor, socio-kulturni sektor, tehnološki sektor. Svi pokazatelji su pozitivni za ulaganje u naše trajne nasade te će ova poslovna ideja biti održiva i uspješna. Kako se danas mnogo razgovara o EU fondovima tako će kroz ovaj rad biti i prikazan jedan projekt s kojim se može aplicirati na određenu mjeru Ruralnog razvoja. Kako je naše obiteljsko poljoprivredno gospodarstvo malo moramo krenuti od najmanje mjere. Predstavljen je primjer projekta s kojim se može aplicirati na podmjeru 6.3.1. „Potpora razvoju malih poljoprivrednih gospodarstava“.

## 2. ANALIZA POSLOVNE IDEJE ULAGANJA U VOĆARSTVO

U ovoj cjelini opisuje se analiza poduzetničke ideje ulaganja u voćarstvo na način da su teorijski opisani pojedini alati za analizu te je analiziran praktični primjer ulaganja u proširenje voćnih nasada. Obiteljska tradicija u voćarstvu postoji već duži niz godina, ali nismo bili na tržištu s vlastitim proizvodima već su se proizvodi koristili za vlastite potrebe. Do sada su se uzgajale samo žitarice, gdje se uglavnom sadila pšenica i dok smo imali nešto voćnjaka – koštičavog voća (šljive, marelice i trešnje itd.) Kako se odlučilo ići korak naprijed 2018. godine su se podigli nasadi oraha na ukupnoj površini od 1,5 hektara koji se nalaze na dvije lokacije te nasadi od 1 hektara lješnjaka. Kada se odlučilo za sadnju ovih kultura prije svega se moralo dobro analizirati tržište te sve potrebne čimbenike koji utječu na ove kulture. Kroz ovaj rad se želi prikazati proširenje postojećeg gospodarstva i ostvarenje zamišljene ideje te ga svrstati na trenutno tržište. U obiteljskoj tradiciji voćarstvo je bilo hobi u kojem smo uvijek imali razne vrste voća u manjem voćnjaku u sklopu okućnice i jedan mali voćnjak u kojem su se rađale poslovne ideje. U tom voćnjaku smo provodili dosta vremena. Tradicija se prenosila s koljena na koljeno gdje su se učile mnoge stvari kao što su pravilno orezivanje, cijepljenje voća, prihrane voća. Redovito se obnavljao voćnjak. Kako su godine prolazile odlučeno je kako će se proširiti nasadi i krenuti u ozbiljnije voćarstvo i zasaditi gore spomenute dvije kulture oraha i lješnjaka. Kao budući nositelj OPG-a „Nikić“ ciljevi su bili držati se zamišljene ideje i realizirati zamišljene ciljeve. Zemljište za sadnju voćnjaka posjedujemo, koje je bilo pogodno baš za kulture koje se žele posaditi. Zemljište za sadnju oraha se nalazi na dvije lokacije jedno je od 5000 metara kvadratnih koje je bogato humusom, a drugo od 10000 metara kvadratnih se nalazi u blizini rijeke Orljave koje je bogato nanosima iz rijeke te miješano s kamenom koja su izrazito pogodna za sadnju oraha. Druga kultura koja se posadila su lješnjaci koje ćemo zasaditi na 10000 metara kvadratnih. Ova poslovna ideja je realizirana tijekom 2018. godine, orasi su posađeni u jesen i u proljeće, a lješnjaci su posađeni također na jesen. Okrenut ćemo se ekološkoj poljoprivredi i uzgoju što je ujedno i tradicija obitelji. Dok se još nije realizirala ova ideja za sadnju ovih kultura, prema postojećim voćnjacima smo postupali ekološki, ali oni nisu bili prijavljeni kao ekološki uzgoj. Kako smo krenuli s novim nasadima prebacili smo sve na ekološku proizvodnju. To je ujedno i velika prednost je svi rade u sklopu konvencionalne poljoprivrede te se želi ponuditi zdrave proizvode koji nisu zatrovani pesticidima. Sve više se takvi proizvodi cijene i traže na tržištu tako da će se moći pronaći kupci za naše proizvode. Smatramo da je ulaganje profitabilno te će se to dokazati kroz analizu samog projekta.

## 2.1. Analiza poslovne ideje

Nakon dugoročnog razmišljanja i istraživanja o tome koje kulture posaditi krenulo se s razgovorima sa stručnjacima o tome lokaciji zemljišta, koje kulture uspijevaju na tim predjelima, kakav je sastav tla, te bi se u konačnici utvrdilo povoljna lokacija i kultura, odnesen je uzorak tla na analizu sa svake katastarske čestice. Nakon svih ovih čimbenika koji su se uzeli u obzir došlo se do zaključka kako bi bilo najisplativije da se podignu nasadi lupinastog voća oraha i lješnjaka. Sama analiza poslovne ideje koja je zamišljena i koja se provodi mora biti tržišno opravdana da bi se isplatilo uopće pokretati tu djelatnost. Ispitivanjem tla došlo se do zaključaka na kojim katastarskim česticama može uspijevati koja kultura i koje je tlo pogodno za uzgoj pojedinih kultura. Svaka kultura koja se prije sadila na tim katastarskim česticama prirodnom iznese dio hranjivih tvari iz zemlje, nakon čega se treba gnojidbom nadoknaditi. Prvo treba provjeriti kiselost tla što se može učiniti s pomoću terenskog pH-metra, ali kako bi utvrdili stvarno stanje plodnosti i kiselosti tla treba odnijeti uzorke tla i to u ovlaštene laboratorije. Kako bi pravilno uzeli uzorak tla trebamo iskopati rupu i uzeti prvi uzorak od 0-30 cm na više mjesta po parceli, te kod podizanja dugogodišnjih nasada preporučava se da se uzme uzorak tla i na dubini od 30-60 cm. Uzima se više uzoraka te se sve pomiješa u jednoj kanti i od ukupne količine uzima se od 0,5-1 kg uzorka koji se nosi na analizu. Sve ove pripremne radnje se rade kako bi već od samog početka ulagali u kvalitetu naših nasada te kako bi bili što prepoznatljiviji na tržištu. Želi se na tržište donijeti kvalitetne proizvode koji su isključivo ekološki uzgojeni koji će biti prepoznatljivi na tržištu i osigurati kvalitetu voća koju nitko nema na tržištu. Ciljevi projekta su osiguranje kvalitete voća i brendiranja svojih proizvoda. Izbor sadnica je bitan prema otpornosti na geografsku izdržljivost i odgovarajuću klimu. Sadnice su sve s ekološkim certifikatom. Podizanjem nasada Oraha i lješnjaka ulaže se u dugogodišnje nasade. Orah kao biljka jako je otporan te uspijeva gotovo na svim površinama, ali najviše mu odgovara tlo bogato humusom i pjeskovito tlo. Orah je prilagodljiva biljka koja uspijeva u svim krajevima Hrvatske kako u kontinentalnom dijelu tako i u mediteranskom. Uzgaja se kao visoko stablašica oko 2,5 m visine iz razloga vrijednosti drveta, ali i radi ploda koji izrazito cijenjen. Orah može narasti i do 30 metara visine, a vijek biljke je čak i oko 400 godina. Prve plodovi se očekuju između 8 i 10 godine starosti. Dok puni rod donosi između 10 – 15 godine. Prvi prihodi se očekuju tek nakon osme godine. Sadnjom oraha ulaže se u budućnost. Druga kultura za koja se želi podići su nasadi lijeske. Lijeska je sredozemna kultura koja vrlo brzo raste i razvija se. Životni vijek



lijeske je između 70 i 100 godina, dok plod donosi od 50 – 70 godina. Počinje rađati između treće i četvrte godine, dok puni rod dolazi u sedmoj ili osmoj godini. U punom rodu jedno stablo daje 8 – 12 kg. Prinosi se kreću po hektaru od 2,2 do 3,6 t/h.

## **2.2. Orah i lijeska**

### **2.2.1. Orah**

Orah spada u rod biljaka. Neki ga uzgajaju zbog cijenjenog debla, a drugi radi ploda. Ovisno o vrsti uzgoja tako se i formira krošnja koja može doseći od 10 – 40 metara. Ako se uzgaja za deblo bitno je da do početka krošnje bude u prosijeku oko 2,5 metara i bitno je napomenuti da se sadi gušće čak i na razmak 5 \* 5 metara ili 5\* 4 metra kako bi dobili visoko deblo. Kada se sadi radi ploda prosječna širina se kreće između 8 – 10 metara između redova, ali i razmak između debla u redu. Kada se sadi radi ploda, bitno da se nasadi dižu i sade kao sadnice i to certificiranog podrijetla. Nekada prije su se sadili iz sjemena, ali to nije dobro za plod, koji dolazi u puni rod između 10 – 15 godine. Kada se podižu nasadi preporuka je da se sadi u jesen, ali može se obaviti i u proljeće. Stručnjaci kažu da je bolje obaviti sadnju u jesen jer se žile prilagode tlu te se stvore bolji preduvjeti za rast u prvoj godini. Orah je otporna biljka koja uspijeva u svim krajevima Hrvatske od kontinenta do mediterana. Neke od stvari koje mu smetaju su niske temperature za vrijeme vegetacije, često strada od mraza u proljeće. Biljka je koja ne voli prevelike vrućine.

Prema Agroklubu, uvjeti koji se moraju zadovoljiti da bi dobili puni i kvalitetan rod se opisuju u sljedećem odlomku.

„U toplijim krajevima orah redovitije i bolje rađa. Njegov korijen u vrijeme zimskog mirovanja i mrazeva gotovo nikada nema oštećenja od mraza, a deblje žile izdrže i do -10 °C. Mladi plodovi oraha mogu izdržati temperature samo do -1 °C, u prvoj fazi rasta do -2 °C, a otvoreni muški cvjetovi do oko -3 °C. Računa se da je za uspješan uzgoj oraha dovoljno oko 750 mm godišnjih oborina, ali dobro raspoređenih. Takav povoljan raspored oborina kod nas je rijetkost. Za sušnije podneblje u vegetaciji, kao što je naše primorje, bilo bi potrebno ljetno natapanje oraha i to s 40 - 50 mm vode mjesečno. Orah je heliofitna biljka, što znači da mu je potrebno mnogo svjetlosti za rast i razvoj, u protivnom, rasti će samo u visinu, a plodnost će mu biti smanjena.“(<https://www.agroklub.com/sortna-lista/voce/orah-23/>)

Nakon odluke o podizanju nasada, poduzetnički koraci su se provodili prema uputama stručnjaka. Odradila se kvalitetna priprema tla što smo postigli dodavanjem stajskog gnoja te pri sadnji za svaku sadnicu u prvoj godini dodali oko 20 kg stajskog gnoja. Prije sadnje je bilo potrebno preorati i napraviti duboku brazdu te na kraju sve poravnati kako ne bi bilo neravnina gdje bi se voda mogla zadržavati. Zemljišta koja su u blizini rijeke Orljave izrazito su bogata humusom jer se humus iznosi nanosima rijeke. Kada krećemo u sadnju bitno je izabrati prave sorte. U ekološkoj poljoprivredi minimalni broj biljaka po hektaru je 100. Ključna je i zaštita gdje smijemo primjenjivati agrotehničke, biotehničke i biološke mjere. Sredstva koja se koriste za zaštitu moraju biti odobrena za ekološku poljoprivredu.

### **2.2.2. Lijeska**

Lijeska je također sredozemna kultura. Također kao i kod oraha za sadnju lijeske treba napraviti pripremu od početka. Izabrati zemljište na koje će se saditi, te nakon toga priprema zemljišta koja se postiže pomoću slanja uzorka zemlje na analizu. Pri sadnji se izabiru najbolje sorte te certificirane sadnice. Pri sadnji bitno je dodati od 5 – 10 kg stajnjaka za svaku sadnicu. Lijeska se razlikuje od ostalih biljaka jer ona cvjeta zimi pretežno oko prosinca što potraje do ožujka. Rese koje se vide su muški cvjetovi, dok se ženski cvjetovi jedva vide koje imaju izrazito crvene tučkove. Životni vijek lijeske je od 70-100 godina dok rađa od 50-70 godina. Prvi plodovi se očekuju u trećoj ili četvrtoj godini, u puni rod dolazi u sedmoj ili osmoj godini. 8-12 kg donosi jedno stablo kad je u punom rodu. Pri podizanju nasada odabrane su dvije sorte koje su kompatibilne te su dobre za područje kontinentalne Hrvatske, a to su Istarski dugi i Rimski. Nadmorska visina koja odgovara ovoj kulturi je 160 – 500 m, naši nasadi se nalaze na nadmorskoj visini između 200 – 250 metara.

Glavni agroekološki uvjeti za uzgoj su: temperatura, voda i tlo (<https://www.agroklub.com/sortna-lista/voce/lijeska-13/>)

#### Temperatura

Niske temperature zraka izazivaju smrzavanje jednogodišnjih izboja na -30 °C, vegetativnih pupova na -25 °C, neotvorenih muških i ženskih cvatova na -18 do -16 °C, otvorenih muških i ženskih cvjetova na -7 do -10 °C i pupova lišća u početku vegetacije na -3 do -5 °C.

## Voda

Lijeska zahtijeva dovoljno vlage u tlu cijele godine. Zadovoljavajuće su količine oborina u čitavoj godini 800 - 1 200 mm, od toga u vegetaciji (travanj i rujn) barem 350 - 400 mm, odnosno za razdoblje travanj - srpanj ukupno 280 mm.

## Tlo

Lijeska podnosi nešto lošija tla i na njima donosi nekakav urod (na kojima, inače, neke druge voćne vrste ne bi rodile), ali sorte lijeske koje imaju visoki genetski potencijal rodosti mogu roditi samo na dobrom tlu i uz primjerenu njegu. Dobra tla za lijesku umjereno su vlažna, osrednje duboka, povoljne strukture, humozna i pH vrijednosti 5,0 do 8,0. Dobro podnosi karbonatne ilovače i skeletna tla. Uspješno se uzgaja na položajima za uzgoj vinove loze.

### **2.3. Okruženje poslovne ideje**

Okruženje poslovne ideje čine različiti čimbenici, a uobičajeno se analiziraju slijedeći:

1. Djelatnost
2. Kupci
3. Konkurencija
4. Dobavljači.

„Pod djelatnošću se podrazumijeva kombinacija resursa kao što su oprema, rad, tehnika proizvodnje, informativne mreže ili proizvod čiji je rezultat određena roba ili usluge. Djelatnost je određena inputom proizvoda (dobara ili usluga) proizvodnim procesom i outputom proizvoda. Klasifikacija djelatnosti je jedan od osnovnih statističkih normativa koji se koristi pri evidentiranju, prikupljanju, obradi, analizi, diseminaciji i prikazivanju podataka važnih za stanje određenog gospodarstva, te za analizu i usmjeravanje društvenog i gospodarskog razvoja i njegovih strukturnih promjena. Prema klasifikaciji djelatnosti razvrstavaju se poslovni subjekti po djelatnostima koje obavljaju sukladno propisima.“ (<http://www.propisi.hr/print.php?id=7138>)

Kod analize kupaca bitno je istražiti tržište i obraditi sve zahtjeve koji dolaze s tržišta. Kupci su osobe koje kupuju naše proizvode, mogu i ne moraju biti krajnji potrošači

proizvoda. Sa strane trgovinskog poduzeća bitno je zadovoljiti potrebe i ostvariti profit. Marketinški stručnjaci su zaduženi za analizu jer su oni eksperti koji razumiju potrošače i čimbenike koji se odnose na to hoće li, gdje, kada i što kupiti. Prema Ružiću: Za marketinškog stručnjaka je važno: (Ružić i dr., 2002:132)

- prepoznavanje vrste ponašanja potrošača u procesu njihova odlučivanja o kupnji,
- prepoznavanje faza u procesu odlučivanja potrošača o kupnji,
- upoznavanje utjecaja osobnih čimbenika na proces odlučivanja potrošača o kupnji,
- upoznavanje psiholoških čimbenika koji utječu na proces odlučivanja potrošača o kupnji,
- upoznavanje društvenih čimbenika koji djeluju na proces odlučivanja potrošača o kupnji.

„Konkurencija znači situacija u kojoj se dva ili više poduzetnika međusobno nadmeću na tržištu svojom ponudom radi postizanja što većeg tržišnog udjela ili tržišne dominacije. Konkurencija se pojavljuje kao konkurencija proizvoda, supstituta ili kao generička konkurencija (ista se potreba zadovoljava na različite načine) i konkurencija robne marke proizvoda (ista se potreba zadovoljava različitom markom proizvoda). Razlikuje se savršena i nesavršena konkurencija. Savršena konkurencija je kada na tržištu postoji veliki broj ponuđača, a nijedan od njih ne kontrolira tržište. Nasuprot savršenoj konkurenciji postoji nesavršena konkurencija i to kada jedan ili samo nekoliko ponuđača kontrolira tržište. (Horvat i Tintor 2006:122)

„Dobavljači su pojedinci ili kompanije koje poduzetnika opskrbljuju proizvodima, uslugama, materijalom i sirovinama, energijom i drugim inputima (činiteljima) potrebnima za nesmetano odvijanje poslovnog procesa. Za dobavljača poduzetnik odabire onoga s najpovoljnijom ponudom (optimalna kombinacija kvalitete, cijene, roka isporuke, načina distribucije, roka i načina plaćanja).“ (Horvat i Tintor 2006:121)

Za potrebe završnoga rada detaljno je opisano okruženje poslovne ideje koje uključuje četiri područja: djelatnost, kupce, konkurenciju i dobavljače.

### **2.3.1. Djelatnost**

Glavna djelatnost OPG-a „Nikić“ je voćarstvo te uzgoj voća. Voćarstvo je grana poljoprivrede. Voćarstvo je vrlo opsežna djelatnost u kojoj se prije svega uzgaja voće ali i proizvodi, voćnjaci i voće se zaštićuje od raznih nepogoda (elementarnih nepogoda i raznih bolesti). Cilj u voćarstvu je dobiti visoko kvalitetne proizvode. Kako bi to postigli, voćari za svoju proizvodnju voća brinu od samih početaka. Od same pripreme tla, te prihrane ako je to potrebno prije sadnje, nakon toga se bira sadni materijal koji će na određenom podneblju dati najbolje rezultate. Nakon sadnje vodi se briga o sadnicama i prihrani za voćke. Kada dođe vrijeme da voćke kreću s urodom tada trebamo voditi računa i o plodovima te kako ih najbolje zaštititi od svih nepravilnosti koje dolaze iz okoline. U zadnjih desetak godina voćarstvo sve postaje zastupljenije sve se više šire nasadi, ali također što se tiče i konzumacije svijest ljudi se budi i sve se više konzumira voće. Neki ga koriste u zdravstvene svrhe neki iz fizioloških potreba. Svako voće ima svog kupca, ali orašasti plodovi su izrazito cijenjeni i traženi. Relativno smo malo obiteljsko poljoprivredno gospodarstvo koje će tek krenuti na tržište. Kako smo mali proizvođač probleme s distribucijom i prodajom nećemo imati. Naš OPG se okreće prema ekološkoj poljoprivredi te se ekološkom uzgoju naših proizvoda. Smatramo da će se ekološki proizvodi sve više cijeliti i da će imati i oni svoje kupce koji prepoznaju organski uzgoj i zdrave proizvode. Smatram da je ovo moja prednost nad konkurencijom. Budući trendovi će se temeljiti sigurno na ekološkoj poljoprivredi sa kontroliranim uzgojem. Svi koji se bave voćarstvom su prepoznatljiviji na svoj način. Kao novi u tome moram se dokazati svojim radom i trudom i postići što bolju kvalitetu voća odnosno orašastih plodova, koji će se promovirati na internet stranicama, društvenim mrežama te ih pozicionirati na tržište, proći proces brendiranja proizvoda koje ću sam osmisliti i tako povećati interes za svoje proizvode. Orašasti plodovi su super hrana, puni su zdravih masnoća i nutrijenata pogotovo vitaminom E, magnezijem i amino kiselinama. Preporučava se konzumacija za zdravlje srca i krvožilnog sustava tu su i druga brojna svojstva koja pomažu organizmu kao što su snižavanje kolesterola, pomoć kod dijabetesa ili pri obrani od raka što su utvrdili stručnjaci.

### **2.3.2. Kupci**

Poslovni uspjeh se očituje tako da ovisi prvenstveno o našem proizvodu i našoj usluzi te nakon toga o potrošačima. Ako imamo loš proizvod ili uslugu uz dobro promoviranje i

dobro odrađen marketing možemo prodati jednom ili dva puta, ali to nije formula za dugoročni uspjeh poslovanja nekoga poduzeća. Nakon proizvoda kupci su oni koji donose uspjeh poslovanju. Kada imamo zadovoljne kupce i kada zadovoljimo njihove potrebe možemo reći da smo uspjeli. Takvim načinom stvaramo lojalnog kupca koji će postati stalan kupac. U današnje vrijeme svijest kupaca i njihovi zahtjevi rastu paralelno s razvojem tehnologije, tako svijest kupaca treba održavati na najvišoj razini. U današnje vrijeme tržišnog gospodarstva kod svakog gospodarskog subjekta odjel prodaje je „udarna snaga.“ U prodaji se realiziraju uspjesi svih prijašnjih aktivnosti od proizvodnog napora gospodarskog subjekta, odnosno uspjesi uloženi marketin- g- naporu. Napori i uspjesi u prodaji očituju se u veličini ukupnog prihoda, količinama narudžbi, novim kupcima, širini i dubini tržišta, povoljnim cijenama i drugim. Odjel prodaje u sustavu marketinga određen je prvenstveno realizacijom marketing-koncepcije kod kupca, a zatim i informacijskom djelatnošću. Prodajni ciljevi moraju biti jasno definirani kako bi se moglo postupati prema njima i unaprijed određenim planovima. Kod ove analize bitno je obraditi sve zahtjeve koji dolaze sa tržišta te pozitivno odgovoriti na njih i pratiti trendove. Prodaja u voćarstvu razlikuje kupca, potencijalnog kupca i potrošača, Krajnji potrošači su oni koji konzumiraju proizvode, dok su kupci samo oni koji kupuju proizvode. Ono što nam govori analiza da svoje napore trebamo uskladiti prema svima koji bi mogli biti potencijalni kupci. Bitno je i privući potencijalne potrošače koji su kupci konkurencije. Kroz sve aktivnosti bitno je zadovoljiti kupce i ostvariti profit. Funkcije prodajne djelatnosti i njezina uklapanja u organizacijsku strukturu marketinga je način pomoću kojeg organizacija gospodarskog subjekta osigurava efikasno odvijanje jasno definiranih poslovnih ciljeva u sektoru prodajnog poslovanja.

Pitanja koja si moramo postaviti kod kupaca:

1. Tko kupuje?
2. Kako kupuje?
3. Kada kupuje?
4. Gdje kupuje?
5. Zašto kupuje?

Početni plan je prodavati proizvode na kućnom pragu, raznim sajmovima, događanjima te putem društvenim mreža sklapati narudžbe te slati na određene lokacije. Kupci ih kupuju tijekom cijele godine za razne namjene od sastojka za kolače do zdravstvenih razloga. Kupuju ih iz razloga što vole jesti orašaste plodove i oni imaju razne funkcije od sprječavanja bolesti,

grickanja kao grickalice ili za daljnju preradu kao dodatak prehrani. Cijena lješnjaka će se kretati od 60 – 100 kn za kilogram, dok orasi 40 – 80 kn za kilogram.

### **2.3.3. Konkurencija**

Kako bi analizirali konkurenciju, prvo moramo dobro istražiti i proučiti konkurenta sve od njegovih prednosti pa do nedostataka. Kad analiziramo konkurenciju moramo znati sve naše prednosti i nedostatke koje ne možemo reći da ih nemamo. Kada dobro poznajemo naše poslovanje na osnovu toga analiziramo konkurenciju. Prednosti koje imamo nad konkurencijom to ističemo na tržištu, a tamo gdje vidimo da zaostajemo za konkurencijom pokušavamo svim sredstvima i naporima da dostignemo njihovu razinu, a naposljetku da ih i prestignemo. Osim najvažnijih direktnih konkurenata, potrebno je identificirati i analizirati i sve ostale potencijalne, indirektno te konkurente supstituta. Konkurenti su sva obiteljska poljoprivredna gospodarstva koja se bave uzgojem oraha, lješnjaka te ostalih orašastih plodova i ostaloga voća. Izravnim konkurentima koje smatramo za konkurenciju su ekološki proizvođači voća jer njihove proizvode gledamo kao na svoje. Na području Požeško-slavonske županije nemamo većih konkurenata. Na tržištu je puno više koji se bave konvencionalnom poljoprivredom, dok u bližoj okolini imamo samo jednog većeg konkurenta koji se bavi ekološkom poljoprivredom, te nekoliko manjih OPG-ova. Obiteljsko poljoprivredno gospodarstvo koje nam je u blizini, a bavi se ekološkom poljoprivredom se bavi uzgojem povrća, raznih žitarica, ali i voća među kojima ima i orahe. Kada te OPG-e gledamo da rade isto što i mi nazivamo ih konkurencijom, ali situacija je potpuno drugačija na tržištu jer tržište nije zasićeno te su oni u povezanim poslovnim odnosima te surađuju. Moja prednost nad njima je što ćemo se mi okrenuti i promociji proizvoda i postupku brendiranja proizvoda tako da budemo prepoznatljivi na tržištu. Svi ostali proizvođači ne ulažu ništa u promociju te tako nisu poznati širim masama. Glavni cilj je spojiti ekonomiju i poljoprivredu.

### **2.3.4. Dobavljači**

Potrebno je voditi računa o vrsti, opsegu, strukturi inputa te o rokovima, cijenama i ostalim čimbenicima relevantnim za učinkovitost nabave. Analizom dobavljača određujemo kriterije prema kojima ocjenjujemo dobavljače. Najčešći kriteriji su u pogledu isporuke količine, kakvoće, cijene, rokova isporuke. Kada analiziramo dobavljače na taj način prikupljamo informacije i podatke o dobavljačima i izvorima nabave. Analizom dobavljača

postavljamo kriterije za izbor dobavljača. Neki od kriterija su isporuke odgovarajuće kakvoće, nepovoljne cijene, ekonomične količine, isporuke u pravo vrijeme. Analiza tržišta nabave važna je u izradi proračuna potrebne kratkotrajne imovine, dolaze do izražaja uvjeti nabave, dinamika isporuke i dinamika plaćanja dobavljača. Nabavne cijene su uvjetovane osnovnom cijenom dobavljača ali i prijevoznim troškovima, troškovima skladištenja i čuvanja sirovina kao i njihovom proizvodno-organizacijskom manipulacijom. Područje mikro lokacije pruža dosta dobavljača za proizvode koje mi trebamo. Dobavljači su nam bili ekološki uzgajivači certificiranih sadnica bili na početku. Dobavljači su nam i sve poljoprivredne ljekarne na području naše županije pa čak i šire. Naši proizvodi koje su nam potrebni su: zaštitna sredstva, gnojiva i sitni materijali. Sve potrebno što trebamo imaju svi potencijalni dobavljači.

Cijene su usklađene od svih dobavljača i naši troškovi na godišnjoj razini su:

1. Zaštitna sredstva – 10.000,00 kn
2. Gnojiva – 10.000,00 (u kojem je uključeni i troškovi kupnje prirodnog stajnjaka)
3. Sitni materijali – 5.000,00

Svi dobavljači su provjereni te sve dobavljače možemo provjeriti na stranicama Ministarstva poljoprivrede koji su subjekti upisani u ekološkoj poljoprivredi. Što možemo provjeriti na sljedećoj web stranici: <https://poljoprivreda.gov.hr/istaknute-teme/poljoprivreda-173/poljoprivreda-175/ekoloska/upisnici-i-registri-208/208>



### **3. FINANCIJSKA ANALIZA ULAGANJA U VOĆNJAKE**

Za potrebe ovog rada napravljena je financijska analiza ulaganja u voćnjake pomoću metodologije izrade investicijskog projekta. Pomoću statističkih i dinamičkih financijskih metoda izračunata je ekonomska isplativost ulaganja u voćnjake. Navedeno je vidljivo u tablici br. 1.

#### **3.1. Ulaganja u dugotrajnu i kratkotrajnu imovinu i izvori sredstava**

Investitor: Milan Nikić

Naziv projekta: Ulaganje u proširenje obiteljskog poljoprivrednog gospodarstva „Nikić“ – OPG „Nikić“

Cilj: Opskrbiti tržište odgovarajućim i kvalitetnim proizvodima

Vrijednost investicije: 162. 917,00 kn

Lokacija: Požeško-slavonska županija (Općina Brestovac – mjesto: Pavlovci)

Financijska analiza je napravljena pomoću tablica koje smo koristili u okviru kolegija „Upravljanje cijenama“ (Izrada autora prema:

[https://www.vup.hr/trgovinsko\\_poslovanje/kolegiji/2\\_godina/upravljanje\\_cijenama/\\_skripte/default.aspx](https://www.vup.hr/trgovinsko_poslovanje/kolegiji/2_godina/upravljanje_cijenama/_skripte/default.aspx))

Tablica 1. Predračunska vrijednost investicije:

<b>PREDRAČUNSKA VRIJEDNOST INVESTICIJE</b>		
<b>Osnovna sredstva:</b>	<b>160.000</b>	kn
<b>Obrtna sredstva:</b>	<b>2.917</b>	kn
<b>UKUPNO</b>	<b>162.917</b>	kn
<b>IZVORI FINANCIRANJA</b>		
Vlastito financiranje	162.917	kn
Kredit	0	kn
<b>UKUPNO</b>	<b>162.917</b>	kn
<b>TRŽIŠTE</b>		
1. Nabava:	domaće-strano	
2. Prodaja:	domaće-strano	
<b>EFEKTI ULAGANJA</b>		
1. Broj novozaposlenih djelatnika:	0	
2. Ukupni prihodi	403.370	kn
3. Ukupni rashodi:	105.000	kn
4. Neto dobit:	250.696	kn
5. Neto sadašnja vrijednost:	247.779	kn
6. Interna stopa profitabilnosti:	12,32%	%
7. Razdoblje povrata investicije:	7,71	godina
8. Diskontirano razdoblje povrata:	7,71	godina
9. Indeks profitabilnosti:	2,52	
10. Prosječna profitabilnost projekta	15,21	%

Izvor: izrada autora

Tablica predračunska vrijednost investicije nam daje dosta pokazatelja koji ukazuju da li je projekt prihvatljiv ili nije. Što se tiče analize ulaganja u voćnjake ideja je opravdana i prihvatljiva što možemo vidjeti iz sljedećih pokazatelja. Razdoblje povrata investicije je 7,71 godina, a razdoblje povrata označava vrijeme tijekom kojeg se iz čistih primitaka ekonomskog tijeka vrati ukupno uloženi novac u projekt. Što je kraće vrijeme povrata projekt je prihvatljiviji. U ovom slučaju ne možemo očekivati kraće razdoblje povrata jer su to kulture koje kreću tek donositi plodove i zaradu nakon nekoliko godina od sadnje pogotovo orah. Neto sadašnja vrijednost projekta je 247.779 kn ukoliko je veća od 0 projekt je prihvatljiv. Indeks profitabilnosti je 2,52 ukoliko je taj pokazatelj veći od 1 ili jednak 1 onda je taj projekt prihvatljiv. Indeks profitabilnosti je odnos čiste sadašnje vrijednosti projekta i njegovih investicijskih troškova. Prosječna profitabilnost je 15,21% što nam pokazuje prosječan prinos uloženi kapitala kroz promatrane godine eksploatacije projekta u čistim primitcima njegovog ekonomskog toka.

Tablica 2. Stalna i obrtna sredstva:

Redni broj	Struktura	Iznos u kn	Struktura u %
<b>I.</b>	<b>Stalna sredstva</b>	<b>160.000</b>	<b>98,21%</b>
1	Zemljište	50.000	30,69%
2	Građevinski objekt	20.000	12,28%
3	Strojevi	70.000	42,97%
4	Sadnice	20.000	12,28%
<b>II.</b>	<b>Trajna obrtna sredstva</b>	<b>2.917</b>	<b>1,79%</b>
<b>III.</b>	<b>Ukupna potrebna ulaganja</b>	<b>162.917</b>	<b>100,00%</b>

Redni broj	Opis	Dani vezivanja	Koeficijent obrtanja	Godišnji iznos kn	Neto potrebna obrtna sredstva
1	Troškovi sirovina i materijala	30	12,00	30.000	2.500
2	Ostali troškovi	30	12,00	5.000	417
<b>UKUPNO</b>				<b>35.000</b>	<b>2.917</b>

Izvor: izrada autora

Tablica stalna i obrtna sredstva prikazuje našu imovinu po stavkama i ostale troškove te se na kraju dobije iznos ukupnog potrebnog ulaganja za poduzetničku ideju.

Tablica 3. Izvori sredstava

	Izvori sredstava	Iznos	Struktura u %
<b>I.</b>	<b>Vlastita sredstva</b>	<b>162.917</b>	<b>100,00%</b>
1	Ulozi vlasnika	162.917	100,00%
2	Ostalo		
<b>II.</b>	<b>Tuđi kapital</b>	<b>0</b>	<b>0,00%</b>
3	Kratkoročni kredit		
4	Dugoročni kredit	-0 kn	0,00%
<b>III. (I+II)</b>	<b>Ukupna sredstva-kapital</b>	<b>162.917</b>	<b>100,00%</b>

Izvor: izrada autora

Tablica „Izvori sredstava, predstavlja strukturu ulaganja u poduzetničku ideju. Odnos ulaganja u ovom slučaju je 100% vlastitih sredstava.

### 3.2. Projekcija prihoda od prodaje

Tablica 4. Plan prodaje količinski i vrijednosni

#### KOLIČINSKI PLAN PRODAJE

PROJEKCIJA PRODAJE	PROMATRANE GODINE EKSPLOATACIJE PROJEKTA											
	u kg	godišnja stopa promjene	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Lješnjaci	10%	0	0	100	200	300	400	800	1.100	1.210	1.331	
Orasi			0	0	0	0	0	0	50	100	300	
<b>UKUPNO</b>			<b>0</b>	<b>0</b>	<b>100</b>	<b>200</b>	<b>300</b>	<b>400</b>	<b>800</b>	<b>1.150</b>	<b>1.310</b>	<b>1.631</b>

#### VRIJEDNOSNI PLAN PRODAJE

PROJEKCIJA PRODAJE	cijena	PROMATRANE GODINE EKSPLOATACIJE PROJEKTA									
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Lješnjaci	70	0	0	7.000	14.000	21.000	28.000	56.000	77.000	84.700	93.170
Orasi	50	0	0	0	0	0	0	0	2.500	5.000	15.000
<b>UKUPNO</b>		<b>0</b>	<b>0</b>	<b>7.000</b>	<b>14.000</b>	<b>21.000</b>	<b>28.000</b>	<b>56.000</b>	<b>79.500</b>	<b>89.700</b>	<b>108.170</b>

Izvor: izrada autora

U tablicama količinski i vrijednosni plan prodaje se prikazuje odnos ukupnog prinosa po kilogramima u odnosu na cijenu po kilogramu. Prva tablica količinski plan prodaje je prikazan u kilogramima. Od prodaje lješnjaka se kreće zarađivati u trećoj godini kada donose prvi urod, dok se kod oraha prvi urod očekuje tek u osmoj godini. Tablica vrijednosni plan prodaje izražen je u kunama, tako da se množi prinos u kilogramima s cijenom po kilogramu tako dobijemo ukupne vrijednosti od prodaje.

## 4. PEST ANALIZA

„PEST analiza je skraćenica za ova 4 područja (politička, ekonomska, sociološka i tehnološka). Pomoću PEST analize analiziramo poslovno okruženje koje predstavlja temelj za strateško planiranje. PEST analizira okolinu poduzeća za tržište u nastajanju, kada analizira već postojeću okolinu te pomoću promatranih modela pruža pregled vanjske situacije koja može imati utjecaj na industriju u cjelini ili na gospodarske subjekte unutar promatrane industrije ili područja.“ (<http://www.ebizmags.com/sto-je-pest-analiza-i-cemu-sluzi/>)

Metoda analize poslovnog okruženja:

1. Pojednog gospodarskog subjekta (OPG-a)
2. Pojedine industrijske grane (Poljoprivrede - voćarstvo)
3. Pojedine nacionalne ekonomije (Tržišta).

Na poduzeće, granu ili nacionalni poslovni sektor utječu mnogi elementi iz udaljenog političkog okruženja. Elemente po sadržaju grupiramo u različite segmente ili sektore.

Sektori poslovnog okruženja:

1. Političko-pravni sektor PO
2. Ekonomski sektor PO
3. Socio-kulturni sektor PO
4. Tehnološki sektor PO.

### 4.1. Političko-pravni sektor

Uzima se kao relativan faktor prilikom ulaska na strano tržište, razumijevanje političkih prilika na postojećem ili novom tržištu vrlo je važno kako bi se upoznali sa situacijom tržišta i raznim propisima. „Trenutna politička situacija ili pojedini propisi mogu zaustaviti prodor novih utakmica na ekonomsko tržište.“ (<http://www.ebizmags.com/sto-je-pest-analiza-i-cemu-sluzi/>) Posebno se to očituje u nerazvijenim zemljama ili zemljama u razvoju što opet za posljedicu može imati pozitivan ili negativan gospodarski ishod za tržište. Politički elementi su trendovi i promjene u političkim odnosima i snagama koji utječu na gospodarske subjekte. Pravni elementi su razina regulacije tj. na zakonu utemeljenog utjecaja države na subjekt analize. Političke varijable su: troškovi korupcije, nezavisnost i netransparentnost sudstva, neformalni sektor i efikasnost zakonodavnih tijela. Pravne varijable:

Protumonopolsko zakonodavstvo, porezno zakonodavstvo, radno zakonodavstvo, vlasnička prava, trgovinske barijere. Što se tiče ulaganja u voćarstvo država potiče izravnim potporama- poticajima sve voćare kako u ekološkoj poljoprivredi tako i u konvencionalnoj poljoprivredi. Država ne koči ulaganja u voćarstvu, tržište je slobodno i ulaganja u nasade se dozvoljavaju. Uvjet kako bi ostvarili izravne potpore u poljoprivredi moramo priložiti posjedovni list u Agenciji za plaćanja u poljoprivredi, ribarstvu i ruralnom razvoju ili imati ugovor o zakup katastarske čestice. Zakon o obiteljskom poljoprivrednom gospodarstvu se ne priječi ideji ulaganja u voćnjake jer nema nikakvih barijera.

#### **4.2. Ekonomski sektor**

Stabilna ekonomija, gospodarstvo, bogatstvo države, gospodarski rast i razvoj također utječu na strateško planiranje tvrtke. Pogotovo kada promatramo određeno tržište na koje se planiramo uključiti. Kada je područje gospodarski zdravo, potrošači imaju potencijala tj. dobru kupovnu moć. Stanje je optimalnije od samih početaka te tako znamo da smo korak bliže ka uspjehu. Tvrtka će se lakše odlučiti za prodaju proizvoda ili pružanja usluga na takvom području. Promjene i trendovi makroekonomskog okruženja koji imaju strateške implikacije na poslovni sektor. Najbolji primjer je globalizacija važnost makroekonomskih kretanja i izvan nacionalne ekonomije koje utječu i na manja tržišta usporedno s velikima. Ekonomske varijable: inflacija, kretanje GDP-a, kamatne stope, štednja, kapital, financijska tržišta i bankarski sektor te tok novca. Ulaganje je opravdano jer nam je ekonomija trenutno stabilna i uravnoteženo gospodarstvo. Što se tiče ekonomskog sektora za prodaju naših plodova nema nikakvih zapreka te su sve više i više cijenjeni naši proizvodi te im se cijena povećava. Što se tiče realizacije naše poduzetničke ideje utječe pad kamatnih stopa. Drugi čimbenik koji se priječi je nedovoljna kupovna moć stanovnika u regiji Slavonije i Baranje na kojoj se provodi realizacija poduzetničke ideje. Problem je što se kupci vrlo lako odluče pa kupe proizvode iz konvencionalne proizvodnje prije nego iz ekološkog uzgoja. Glavnu prevagu donese cijena. Kako ljudi postaju sve svjesniji štetnosti pesticida i ostalih kemijskih sredstava tako više razmišljaju o zdravijim proizvodima tako da će i naši proizvodi naći svoje kupce. Međutim kako se okrećemo promociji putem interneta bit će dostupna po svim krajevima Republike Hrvatske. Što je još jedan pokazatelj uspješnosti da nismo usmjereni samo na područje Slavonije i Baranje koje smatramo lokalnim tržištem.

### **4.3. Socio-kulturni sektor**

Kroz socio-kulturni model se prate trendovi i faktori populacije koja je uključena na tržište. Populaciju čine ljudi koji se nalaze na tom tržištu, te oni diktiraju potražnju za određenim proizvodima. Društveni stavovi mogu predstavljati prednost ili prijetnju našoj strategiji poslovanja. Ovaj dio analize uključuje i stupanj obrazovanja na lokalnom području, a bitan je kako za potencijalnu radnu snagu, tako i za potencijalne klijente, tvrtke, dobavljače itd. Ukoliko se radi o prosječno niže obrazovnom kadru, bit će svakako potrebni veći troškovi za promociju. Društveni elementi koji utječu na poslovni sektor uključuju razvoj i promjenu: vjerovanja, stavova, mišljenja i životnih stilova ljudi pod utjecajem kulture, demografije, religije, obrazovanja, ekologije. Druge varijable koje još utječu na poslovanje: kvaliteta obrazovnog sustava, važnost društvene odgovornosti poduzeća, zapošljavanje žena, odljev mozгова, etičko ponašanje poduzeća, kvaliteta života, prirodni prirast, dobna struktura stanovništva, zemljopisna distribucija stanovništva, očekivani životni vijek, etnička struktura stanovništva, distribucija dohotka u populaciji. Ekološke varijable: izvješća o zaštiti okoliša, ekonomično korištenje energije, jasnoća i stabilnost eko-regulacije, eko-efikasnost, uloga zajednice u razvojnim projektima, zaštita okoliša u poslovnom planiranju. Ulaganje u voćnjake nema nikakvih barijera niti ne postoje osobe koje su spriječene za konzumaciju voćnih vrsta iz vjerskih ili nekih drugih običaja. Čak ni u široj okolici ni širim tržištima nemamo takvih problema. Ljudi sve više postaju zdravstveno osviješteni što našoj ideji ide u prilog zbog konzumacije u zdravstvene svrhe orašatih plodova. Proizvodi se trebaju približiti ljudima i upoznati ih s dobrim sastavom orašastih plodova.

### **4.4. Tehnološki sektor**

Tehnologija nisu samo računala i sustavi za učinkovitije poslovno upravljanje, već se misli i na infrastrukturu potrebnu za podršku modernim sustavima. Sigurno je e-poslovanje i E-trgovine te tehnologija utjecala na većinu tvrtki. Danas se i kroz najmanji stupanj globalne pristupnosti pokušava doći do milijuna potencijalnih kupaca. Što nam to tehnologija pomaže, te globalizacija koja je omogućila da dođemo do širokih masa. Strategija organizacije može biti pogođena tehnološkim promjenama, a brzina tehnoloških promjena također znači da se ova varijabla mora stalno pratiti što u suprotnom znači da bi vrlo lako mogli ispasti s tržišta što ne doprinosi razvoju našeg poduzeća. Tehnološki sektor obuhvaća institucije i aktivnosti koje proizvode novo znanje i prevode ga u nove outpute (Pametna rješenja). Tehnološke varijable: tehnološka spremnost, inovacije, suvremenu infrastrukturu što se tiče prometnica

što poboljšavaju lakšu otpremu do kupaca i ulaganja u istraživanja i razvoj što će nam pomoći da poboljšamo svoje usluge i postanemo što konkurentniji na tržištu. Današnja situacija na tržištu nam govori da moramo pratiti svjetske trendove i tehnološki rast i razvoj te prema tome usmjeravati vlastito poslovanje. Sve ove varijable idu u prilog poduzetničkoj ideji pogotovo e-trgovina i dostupnost društvenih mreža do lakšeg puta ka potrošačima. Naša poslovna ideja je bazirana na tehnologiji i društvenim mrežama koja su trenutno najbolji mogući marketinški kanal kako doći do velikog broja kupaca. Poslovna ideja je koncipirana da prati tehnološke trendove i da prema tome bazira svoje poslovanje što nam ide u prilog prema svim gore navedenim pokazateljima.



## 5. PROGRAM RURALNOG RAZVOJA 2014. – 2020. GODINE

Program ruralnog razvoja Republike Hrvatske za razdoblje od 2014. – 2020. godine je stupio na snagu nakon što je Europska komisija odobrila, to je bio vrhunac dugotrajnog procesa gdje su sudjelovali razni stručnjaci iz područja poljoprivrede i ruralnog razvoja. „Ukupna alokacija za program ruralnog razvoja 2014.-2020. Iznosi 2.383 milijarde eura, od čega će se 2.026 milijardi eura financirati iz Europskog fonda za ruralni razvoj, a ostatak iz sredstava nacionalnog proračuna Republike hrvatske.“ (<https://strukturnifondovi.hr/eu-fondovi/esi-fondovi-2014-2020/program-ruralnog-razvoja-2014-2020/>) Kroz program ruralnog razvoja definirano je 18 mjera kojima je zadaća te imaju za cilj povećanje konkurentnosti hrvatske poljoprivrede, šumarstva i prerađivačke industrije ali i unaprjeđenja životnih i radnih uvjeta u ruralnim područjima uopće. Sljedećih 18 mjera: (<https://ruralnirazvoj.hr/mjere/>)

Mjera 1. Prenošenje znanja i aktivnosti informiranja

Mjera 2. Savjetodavne službe, službe za upravljanje poljoprivrednim gospodarstvom i pomoć poljoprivrednim gospodarstvima

Mjera 3. Sustavi kvalitete za poljoprivredne i prehrambene proizvode

Mjera 4. Ulaganja u fizičku imovinu

Mjera 5. Obnavljanje poljoprivrednog proizvodnog potencijala narušenog elementarnim nepogodama i katastrofalnim događajima te uvođenje odgovarajućih preventivnih aktivnosti

Mjera 6. Razvoj poljoprivrednih gospodarstava i poslovanja

Mjera 7. Temeljne usluge i obnova sela u ruralnim područjima

Mjera 8. Ulaganja u razvoj šumskih područja i poboljšanje održivosti šuma

Mjera 9. Uspostava proizvođačkih grupa i organizacija

Mjera 10. Poljoprivreda, okoliš i klimatske promjene

Mjera 11. Ekološki uzgoj

Mjera 13. Plaćanja područjima s prirodnim ograničenjima ili ostalim posebnim ograničenjima

Mjera 14. Dobrobit životinja

Mjera 16. Suradnja

Mjera 17. Upravljanje rizicima

Mjera 18. Financiranje dodatnih nacionalnih izravnih plaćanja za Hrvatsku

Mjera 19. Leader (CLLD)

Mjera 20. Tehnička pomoć

## **6. MJERA 6 – RAZVOJ POLJOPRIVREDNIH GOSPODARSTAVA I POSLOVANJA**

Situacijom iseljavanja starijih, a pogotovo mladih obitelji u ruralnim područjima upoznati su svi od državnog vrha do uprava jedinica lokalne i područne (regionalne) samouprave. Radi se na tome da se nizom demografskim i drugih mjera potakne mlade i obrazovane da ostanu na svom teritoriju i pokrenu vlastiti posao ili kako bi se poboljšali uvjeti za opstanak za normalan život na tim područjima. Kako privući mlade iz gradova u ruralna područja te zadržati one koji su tamo te im stvoriti životne uvjete. Upravo Mjera 6 – razvoj poljoprivrednih gospodarstava i poslovanja potiče demografsku obnovu opustošenih ruralnih područja Republike Hrvatske. Demografska obnova je jedan od važnijih ciljeva i prioriteta Programa ruralnog razvoja. Osim poticanja ulaganja u poljoprivredu, omogućuje se mladima zapošljavanje izvan poljoprivrednih zanimanja kao što je turizam, razna ulaganja u nepoljoprivredne djelatnosti.

### **6.1. Podmjera 6.1. – Potpora mladim poljoprivrednicima**

Korisnici ove mjere su osobe koje su navršile 18 godina te koje nisu navršile 40 godina. Aplicirati se mogu mladi koji su postavljeni kao nositelji obiteljskog poljoprivrednog gospodarstva, ali ne duže od 24 mjeseci prije podnošenja zahtjeva za tu mjeru. Uvjeti koje još mora osoba zadovoljiti su: podmirene financijske obveze prema državnom proračunu, prijavljeno prebivalište na području Republike Hrvatske. „Mladi poljoprivrednici moraju imati određena znanja i vještine kao što su završen diplomski ili preddiplomski iz agronomskog ili veterinarskog smjera, završenu srednju školu iz područja poljoprivrede ili veterine, radno iskustvo iz poljoprivrede ili veterine u trajanju najmanje dvije godine i dokaz o stručnom usavršavanju i osposobljavanju. Poljoprivredno gospodarstvo mora pripadati ekonomskoj veličini iskazanoj u ukupnom standardnom ekonomskom rezultatu od 8.000,00 eura do 40.000,00 eura.“ (<https://ruralnirazvoj.hr/natjecaj-za-tip-operacije-6-1-1-potpoma-mladim-poljoprivrednicima/>) Neke od prihvatljivih aktivnosti su kupnja domaćih životinja, višegodišnjeg bilja i sjemenja, kupnja, građenje ili opremanje gospodarskih objekata, kupnja ili zakup poljoprivrednog zemljišta, kupnja razne mehanizacije, strojeva i opreme te podizanje i uređivanje višegodišnjih nasada. Itd.

## **6.2. Podmjera 6.2.- Potpora ulaganju u pokretanje nepoljoprivrednih djelatnosti u ruralnom području**

Potencijalni korisnici ove mjere su poljoprivredna gospodarstva koja su upisana najmanje jednu godinu u Upisnik poljoprivrednih gospodarstava prije podnošenja zahtjeva za potporu. Korisnici poljoprivredna gospodarstva ne smiju obavljati ili nisu dobila rješenja od nadležnog tijela za obavljanje nepoljoprivredne djelatnosti te koja su upisana najmanje godinu dana prije podnošenja zahtjeva za potporu. Prilikom apliciranja na mjeru korisnici moraju ispunjavati sljedeće uvjete: ([https://ruralnirazvoj.hr/files/documents/Natjecaj-6\\_-2\\_1.pdf](https://ruralnirazvoj.hr/files/documents/Natjecaj-6_-2_1.pdf))

- a) Biti upisani u Upisnik poljoprivrednika najmanje jednu godinu prije podnošenja Zahtjeva za potporu
- b) Pripadaju ekonomskoj veličini iskazanoj u ukupnom standardnom ekonomskom rezultatu poljoprivrednog gospodarstva od najmanje 1.000 eura
- c) Biti u rangu mikro ili malog poduzeća na način i pod uvjetima kako je to propisano Prilogom I. Uredbe (EU) br. 702/2014
- d) Imati podmirene odnosno regulirane financijske obveze prema državnom proračunu Republike Hrvatske u trenutku podnošenja Zahtjeva za potporu
- e) Kod podnošenja Zahtjeva za potporu ne smije biti u blokadi ukupno više od 30 dana u proteklih 6 mjeseci, od čega ne više od 15 dana u kontinuitetu uz uvjet da nije u blokadi u trenutku ishođenja BON2/SOL2 obrasca
- f) Poduzetnik u teškoćama nije prihvatljiv korisnik
- g) Pravne osobe moraju imati najmanje jednog zaposlenog prema satima rada u godišnjem financijskom izvještaju poduzetnika za zadnje odobreno računovodstveno razdoblje
- h) Kod fizičkih osoba nositelj poljoprivrednog mora plaćati doprinose za zdravstveno i mirovinsko osiguranje (izuzev umirovljenika koji ne moraju plaćati doprinose) po bilo kojoj osnovi.

Korisnici koji zadovolje gore navedene uvjete ostvarit će pravo na potporu u iznosu od 50.000,00 eura. Mjera je do 100% financirana. Neke od prihvatljivih aktivnosti po ovom natječaju su: građenje, rekonstrukcija te opremanje objekata, troškovi kupnje zemljišta ili objekta, nabava raznih strojeva, vozila ili plovila, promotivne aktivnosti, edukacije, sudjelovanje na raznim sajmovima i društvenim događanjima, mogućnosti nabave licenci i patenata.

### **6.3. Podmjera 6.3. – Potpora razvoju malih poljoprivrednih gospodarstava**

Korisnici ove mjere su mala poljoprivredna gospodarstva, koji pripadaju ekonomskoj veličini između 2.000 i 7.000 eura. Potpora po korisniku iznosi 15.000 eura koja je prihvatljiva do 100% ukupnih troškova.

### **6.4. Podmjera 6.4. - Ulaganje u razvoj nepoljoprivrednih djelatnosti u ruralnim područjima**

Poljoprivredna gospodarstva moraju biti upisana u Upisnik poljoprivrednih gospodarstava najmanje jednu godinu prije apliciranja na potporu. Najveći mogući postotak financiranja po jednom projektu je do 70%. Najniži iznos potpore je 3.500,00 eura dok je najviši iznos 200.000,00 eura. „Područje u okviru ove potpore: „Sektor prerade i/ili marketinga i/ili izravne prodaje, Sektor turizma u ruralnom području, Sektor tradicijskih i umjetničkih obrta.“ (<https://ruralnirazvoj.hr/natjecaj-za-provedbu-podmjere-6-4-ulaganja-u-stvaranje-i-razvoj-nepoljoprivrednih-djelatnosti-provedba-tipa-operacije-6-4-1-razvoj-nepoljoprivrednih-djelatnosti-u-ruralni/>) Svrha ovoga natječaja je kao i početne Mjere 6 – Razvoj poljoprivrednih gospodarstava i poslovanja Ruralnog razvoja je očuvanje radnih mjesta i stvaranje novih radnih mjesta. Razvojem postojeće nepoljoprivredne djelatnosti potiče se indirektno na depopulaciju i poticanje održivog razvoja ruralnih područja.

## **7. PODMJERA 6.3. POTPORA RAZVOJU MALIH POLJOPRIVREDNIH GOSPODARSTAVA**

Ova mjera je pogodna za male poljoprivrednike kao što joj i naziv kaže. Svrha ove mjere je pomoć malim poljoprivrednim gospodarstvima u njihovu prijelazu na tržišno orijentiranu proizvodnju kako bi poboljšali svoje poslovanje i potaknulo ih na veće iskorake te kako bi bili održivi. Cilj je i potaknuti ostale članove gospodarstva u rad na poljoprivrednom gospodarstvu i zaradu dovoljno financijskih sredstava za opstanak na selima (ruralnim područjima.) Kako bi aplicirali na ovo mjeru obiteljska poljoprivredna gospodarstva moraju biti upisana u upisnik poljoprivrednika pri agenciji za plaćanja u poljoprivredi, ribarstvu i ruralnom razvoju. Ekonomska veličina poljoprivrednog gospodarstva mora biti od 2.000 do 7.999 eura.

Organizacijski oblik: (<https://www.apprrr.hr/podmjera-6-3-potpورا-razvoju-malih-poljoprivrednih-gospodarstava/>)

- a) Obiteljsko poljoprivredno gospodarstvo,
- b) Obrt registriran za obavljanje poljoprivrednih djelatnosti
- c) Trgovačko društvo registrirano za obavljanje poljoprivredne djelatnosti (isključujući trgovačka društva čiji su osnivači i vlasnici javnopravna tijela
- d) Zadruga registrirana za obavljanje poljoprivredne djelatnosti.

Pri apliciranju na natječaj nositelj poljoprivrednog gospodarstva ne može se promijeniti do isplate konačne isplate i mora ostati unutar poljoprivrednog gospodarstva najmanje 5 godina nakon te konačne isplate, ili u izvanrednim okolnostima i u slučaju više sile, ali poljoprivredno gospodarstvo mora biti upisano u upisnik poljoprivrednika i baviti se poljoprivredom najmanje pet godina nakon konačne isplate. Kod apliciranja potrebno je predati je priložiti i tablicu izračuna ekonomske veličine gospodarstva iskazan u ukupnom standardnom ekonomskom rezultatu.

Slika 1. SO koeficijenti

BILNA PROIZVODNJA			
<b>Ratarski usjevi</b>			
Pšenica	kn/ha	6.335,85	
Kukuruz u zrnu	kn/ha	6.914,12	
Ječam	kn/ha	5.316,37	
Zob	kn/ha	3.488,23	
Raž	kn/ha	3.715,31	
Ostale žitarice (pravi pir, tritikale, proso, sirak, heljda...)	kn/ha	4.041,56	
Šećerna repa	kn/ha	13.239,88	
Duhan	kn/ha	16.383,56	
Krumpir	kn/ha	25.089,69	
<b>Industrijsko bilje i božićna drva</b>			
Uljana repica	kn/ha	7.576,09	
Suncokret	kn/ha	6.835,09	
Soja	kn/ha	6.280,82	
Ostale uljarice (ricinus, sezam, gorčica, mak, uljne tikve...)	kn/ha	7.003,98	
Ljekovito, začinsko i aromatično bilje	kn/ha	11.287,42	
Ostalo industrijsko bilje	kn/ha	2.627,29	
Božićna drva	kn/ha	27.930,00	
<b>Krmno bilje</b>			
Stočni grašak, grah i ostale mahunarke	kn/ha	12.362,03	
Lucerna i djetelina	kn/ha	4.942,20	
Kukuruz za silažu	kn/ha	8.409,85	
Trave i djetelinsko-travne smjese	kn/ha	3.100,00	
Livade i trajni pašnjaci	kn/ha	2.355,75	
Krmno korijenje i kupusnjače	kn/ha	4.920,12	
<b>Povrće, dinje, lubenice, jagode</b>			
Povrće, dinje, lubenice, jagode (oranice)	kn/ha	41.899,18	
Povrće, dinje, lubenice, jagode (plastični tuneli)	kn/ha	51.105,48	
Povrće, dinje, lubenice, jagode (staklenici, plastenici)	kn/ha	355.814,01	
<b>Cvijete i ukrasno bilje</b>			
na otvorenom u plastičnim tunelima	kn/ha	641.200,00	
u zaštićenim prostorima	kn/ha	778.600,00	
<b>Voćarstvo</b>			
Jezgričasto voće (jabuka, kruška, dunja...)	kn/ha	13.493,57	
Koštičavo voće (šljiva, trešnja, višnja, breskva, marelica...)	kn/ha	13.493,57	
Bobičasto voće (malina, kupina, ribiz, borovnica...)	kn/ha	18.725,05	
Lupinasto voće (orah, lješnjak, kesten, badem...)	kn/ha	5.906,84	
Agurmi (mandarina, limun, naranča...)	kn/ha	-	
<b>Vinogradarstvo</b>			
Grožđe za kvalitetna vina (sa ZOI)	kn/ha	27.673,75	
Grožđe za ostala vina (bez ZOI)	kn/ha	27.673,75	
Stolno grožđe	kn/ha	30.361,32	
<b>Maslinarstvo</b>			
Stolne masline	kn/ha	-	
Masline za proizvodnju ulja	kn/ha	-	
<b>Sjeme i sadni materijal</b>			
	kn/ha	16.983,81	
<b>Rasadnici</b>			
	kn/ha	276.850,18	
<b>Giljve</b>			
	m2	2.730,00	
STOČARSKA PROIZVODNJA			
<b>Kopitari</b>			
Konji i magarci (osim ponija)	grlo	5.287,00	
<b>Govedarstvo</b>			
Telad < 1 godine	grlo	9.234,12	
Junad 1 - 2 godine	grlo	7.678,60	
Junice 1 - 2 godine	grlo	5.648,54	
Junad > 2 godine (uklj. bikove)	grlo	8.926,67	
Junice > 2 godine	grlo	5.752,53	
Mliječne krave	grlo	16.694,75	
Ostala goveda (krave u sustavu krava - tele, radne krave)	grlo	6.420,06	
<b>Svinjogojstvo</b>			
Prasad (do 20 kg)	grlo	361,00	
Rasplodne kрмаče (teže od 50 kg)	grlo	1.659,00	
Ostale svinje (za tov)	grlo	2.329,29	
<b>Ovčarstvo</b>			
Rasplodne ovce	grlo	1.087,00	
Ostale ovce (uklj. janjad i rasplodne mužjake)	grlo	1.087,00	
<b>Kozarstvo</b>			
Rasplodne koze	grlo	2.118,00	
Ostale koze (uklj. jariće i rasplodne mužjake)	grlo	2.118,00	
<b>Peradarstvo</b>			
Pilići u tovu (brojleri)	kljun	33,46	
Kokoši (nesilice i pijetlovi)	kljun	123,21	
Ostala perad (purani, patke, guske i ostalo)	kljun	39,21	
<b>Pčelarstvo</b>			
Pčelinje zajednice	košnica	511,00	
Puževi	m2	33,00	
Kunići (rasplodne ženke)	grlo	158,00	

Izvor: (<https://www.agroklub.com/poljoprivredne-vijesti/izracunajte-ekonomsku-velicinu-svog-poljoprivrednog-gospodarstva/40211/>)

Nositelj poljoprivrednog gospodarstva mora imati podmirene sve obaveze prema državnom proračunu Republike Hrvatske.

## **8. APLICIRANJE NA NATJEČAJ ZA PROVEDBU TIPA OPERACIJE 6.3.1.**

Za potrebe ovoga rada pripremljen je projekt kojim bi se može u budućnosti aplicirati na ovaj natječaj Ruralnog razvoja. Pripremljen je u skladu s pravilnicima koji su trenutno aktualni te neki podaci su fiktivni. Agencija za plaćanja u poljoprivredi, ribarstvu i ruralnom razvoju objavila je natječaj za provedbu tipa operacije 6.3.1. „Potpora razvoju malih poljoprivrednih gospodarstava“ iz programa ruralnog razvoja Republike Hrvatske za razdoblje 2014. – 2020. (<https://ruralnirazvoj.hr/natjecaj-za-tip-operacije-6-3-1-potpورا-razvoju-malih-poljoprivrednih-gospodarstava/>).

Prema natječaju za provedbu tipa operacije 6.3.1. „Potpora razvoju malih poljoprivrednih gospodarstava“ iz Programa ruralnog razvoja Republike Hrvatske za razdoblje 2014. – 2020. „Predmet ovoga Natječaja je dodjela sredstava u skladu s Pravilnikom o provedbi tipa operacije 6.1.1. „Potpora mladim poljoprivrednicima“ i tipa operacije 6.3.1. „Potpora razvoju malih poljoprivrednih gospodarstava“ iz Programa ruralnog razvoja Republike Hrvatske za razdoblje 2014. – 2020. U daljnjem tekstu pravilnik“ (<https://www.apprrr.hr/podmjera-6-3-potpورا-razvoju-malih-poljoprivrednih-gospodarstava/>)

Natječaj je objavljen 27.06.2018. Zahtjev za potporu podnosio se u agronet-u od 30. kolovoza 2018. do 13. prosinca 2018. godine

### **8.1. Uvjeti prihvatljivosti aktivnosti**

Prihvatljive aktivnosti iz Natječaja za provedbu tipa operacije 6.3.1. „Potpora razvoju malih poljoprivrednih gospodarstava“ iz Programa ruralnog razvoja Republike Hrvatske za razdoblje 2014. – 2020. su: (<https://www.apprrr.hr/podmjera-6-3-potpورا-razvoju-malih-poljoprivrednih-gospodarstava/>)

1. Prihvatljive aktivnosti su:

- a) Kupnja domaćih životinja, višegodišnjeg bilja, sjemena i sadnog materijala višegodišnjeg bilja

- b) Kupnja, građenje i/ili opremanje zatvorenih/zaštićenih prostora i objekata te ostalih gospodarskih objekata uključujući vanjsku i unutarnju infrastrukturu u sklopu poljoprivrednog gospodarstva u svrhu obavljanja poljoprivredne proizvodnje i/ili prerade proizvoda iz Priloga I. Ugovora o funkcioniranju Europske unije
  - c) Kupnja ili zakup poljoprivrednog zemljišta
  - d) Kupnja poljoprivredne mehanizacije, strojeva i opreme
  - e) Podizanje novih i/ili restrukturiranje postojećih višegodišnjih nasada
  - f) Uređenje i poboljšanje kvalitete poljoprivrednog zemljišta u svrhu poljoprivredne proizvodnje
  - g) Građenje i/ili opremanje objekata za prodaju i prezentaciju vlastitih poljoprivrednih proizvoda uključujući troškove promidžbe vlastitih poljoprivrednih proizvoda
  - h) Stjecanje potrebnih stručnih znanja i sposobnosti za obavljanje poljoprivredne proizvodnje i prerade proizvoda iz Priloga I. Ugovora o EU
  - i) Operativno poslovanje poljoprivrednog gospodarstva
2. Aktivnosti iz točke (h) i (i) ne mogu se prikazati kao jedine aktivnosti prikazane u poslovnom planu
  3. Provođenje prihvatljivih aktivnosti ne smije započeti prije podnošenja Zahtjeva za potporu, osim troškova projektno-tehničke dokumentacije, geodetskih podloga, elaborata, certifikata te usluge stručnjaka vezano uz izradu poslovnog plana i podnošenja Zahtjeva za potporu koji su prihvatljivi i prije podnošenja Zahtjeva za potporu.
  4. Operativno poslovanje poljoprivrednog gospodarstva se odnosi na dohodak, plaću, doprinose zaposlenih i knjigovodstvene usluge vezano uz poljoprivrednu djelatnost na poljoprivrednom gospodarstvu, izradu projektne dokumentacije (izrada projektno-tehničke dokumentacije, geodetskih podloga, elaborata, certifikata te usluge stručnjaka- konzultanta).
  5. Ukupne aktivnosti prikazane u poslovnom planu vezano za operativno poslovanje mogu iznositi najviše 22.700,00 kn. Usluge stručnjaka (konzultanta) mogu iznositi najviše 3.800 kn
  6. Dodijeljena potpora u tipu operacije 6.3.1. ne može se koristiti za kupovinu u skladu s prihvatljivim aktivnostima iz ovog poglavlja od članova obiteljskog poljoprivrednog gospodarstva/osnivača obrta/vlasnika trgovačkog društva/povezanih i partnerskih poduzeća korisnika odnosno ne može se koristiti za kupovinu u skladu s prihvatljivim aktivnostima od članova istog kućanstva.



7. Dodijeljena potpora u tipu operacije 6.3.1. ne može se koristiti za kupovinu poljoprivrednog resursa koji su bili predmet izračuna ekonomske veličine poljoprivrednog gospodarstva za koje se podnosi Zahtjev za potporu.
8. Prihvatljiva je aktivnost prerade proizvoda iz Dodatka I Ugovora o funkcioniranju EU i to proizvoda iz vlastite proizvodnje i uz uvjet da je proizvod koji je rezultat prerade iz Dodatka I Ugovora o EU
9. U slučaju da se izračun SO-a temelji na resursima koji nisu upisani u ARKOD/JRDŽ, korisnik je dužan djelatniku Hrvatske poljoprivredne-šumarske savjetodavne službe prilikom ishoda potvrde iz koje je vidljiva ekonomska veličina poljoprivrednog gospodarstva iskazana u ukupno standardnom ekonomskom rezultatu poljoprivrednog gospodarstva dostaviti dokaze o postojanju takvih resursa (rješenja o upisu u odgovarajuće registre, evidenciju o prodaji vlastitih poljoprivrednih proizvoda, račune, fotografije). Također, ako korisnik ima prijavljene površine u ARKOD-u ili životinje u JRDŽ-u, a nije podnio zahtjev za izravnu potporu, dužan je dostaviti dokaze o postojanju resursa na kojima se temelji ekonomski rezultat (evidenciju o prodanim poljoprivrednim proizvodima, račune, fotografije i sl.).

Apliciranje na natječaj je napravljeno na temelju prijavnog obraca koji se popunjava u agronetu: (<https://agronet.apprrr.hr/>)

Mjera: M06 Razvoj poljoprivrednih gospodarstava i poslovanja; Podmjera 6.3. Potpora razvoju malih poljoprivrednih gospodarstava

Operacija: 6.3.1. Potpora razvoju malih poljoprivrednih gospodarstava

Natječaj: 6.3.1. – 3. natječaj

## 1. Osnovni podatci

### 1.1. Osnovni podatci o korisniku

1.1.1 Naziv korisnika:	Milan Nikić
1.1.2 Osobni identifikacijski broj (OIB) korisnika:	59720138390
1.1.3 Naselje i poštanski broj:	34322 Brestovac
1.1.4. Ulica i broj:	Pavlovci 56A
1.1.5 Grad/Općina korisnika:	Brestovac
1.1.6 MB JLS:	00353
1.1.7 Županija korisnika:	Požeško-slavonska
1.1.8 Telefon:	099 505 26 03

- 1.1.9 Fax: nema
- 1.1.10 E-mail [opg.nikic@gmail.com](mailto:opg.nikic@gmail.com)
- 1.1.11 Matični identifikacijski broj poljoprivrednog gospodarstva korisnika (MIBPG) 290795
- 1.1.12 Podatci o žiro-računu za uplatu potpore: HRxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxx
- 1.2. Organizacijski oblik korisnika
- 1.2.1. Organizacijski oblik A)Obiteljsko poljoprivredno gospodarstvo
- 1.3 Obiteljsko poljoprivredno gospodarstvo
- 1.3.1 Naziv obiteljskog poljoprivrednog gospodarstva OPG Nikić
- 1.3.2. Ime i prezime nositelja OPG-a Milan Nikić
- Osobni identifikacijski broj (OIB) nositelja OPG-a 59720138390

## 2. Ekonomska veličina poljoprivrednog gospodarstva u SO

### 2.1. Ekonomska veličina poljoprivrednog gospodarstva u SO

2.1.1 Korisnik pripada ekonomskoj veličini iskazanoj u ukupnom standardnom ekonomskom rezultatu

poljoprivrednog gospodarstva od 2.000 do 7.999 eura: DA

2.1.2 Potvrda ekonomske veličine poljoprivrednog gospodarstva, primjer izračuna po tablici izdanoj od Hrvatske poljoprivredne-šumarske savjetodavne službe (HPŠSS) nakon objave Natječaja po novom EVPG kalkulatoru za 2018.,

## 8.2. Izračun ekonomske veličine poljoprivrednog gospodarstva

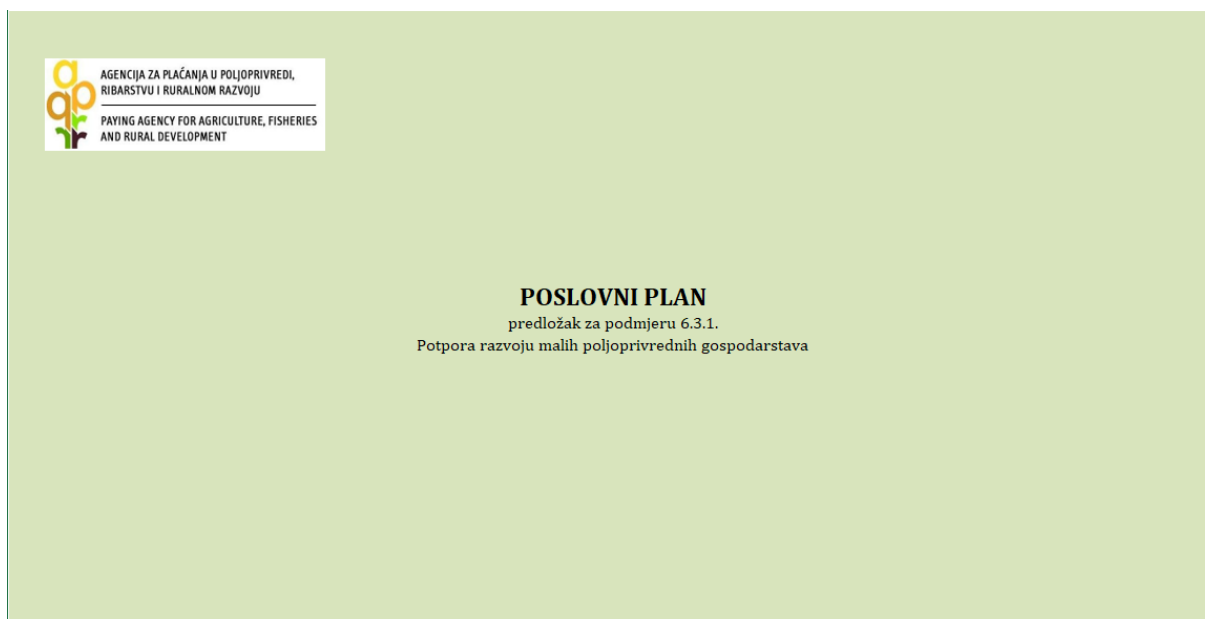
Savjetodavna služba je kreirala jednu tablicu prema kojoj svaki poljoprivredni proizvođač može izračunati ekonomsku veličinu svog obiteljskog poljoprivrednog gospodarstva. „Standardni ekonomski rezultat (engl. Standard Output – SO) predstavlja jediničnu novčanu vrijednost proizvodnje poljoprivrednog proizvoda izraženu u proizvođačkim cijenama na vratima gospodarstva koja uključuje prodaju, potrošnju na gospodarstvu, potrošnju u kućanstvu, promjene u zalihama glavnih proizvoda i nusproizvoda biljne i stočarske proizvodnje. Glavni je poljoprivredni proizvod obično onaj sa najvećom vrijednošću, a ostali su sekundarni. SO isključuje izravna plaćanja, porez na dodanu vrijednost i ostale poreze.“<https://www.agroklub.com/poljoprivredne-vijesti/izracunajte-ekonomsku-velicinu-svog-poljoprivrednog-gospodarstva/40211/>“ Tako prema tablici izračuna ekonomske veličine



- povezana poduzeća) pripada u kategoriju mikro ili malog poduzeća kako se definirana u Prilogu I. Uredbe Komsije (EU) br. 702/2014 Da
- 3.1.2 Veličina poduzeća a) Mikro
4. Tip poreznog obveznika
- 4.1 Tip poreznog obveznika u prethodnoj godini
- 4.1.1 Tip poreznog obveznika u prethodnoj godini c) nije bio porezni obveznik
5. Financijske obveze korisnika i poduzetnik u teškoćama
- 5.1 Financijske obveze korisnika
- 5.1.1 Korisnik ima podmirene odnosno regulirane obveze prema državnom proračunu Republike Hrvatske Da
- 5.1.2 Korisnik izjavljuje pod kaznenom i materijalnom Odgovornošću da nije poduzetnik u teškoćama, odnosno da nije u postupku predstečaja, stečaja ili likvidacije Da
6. Podatci o lokaciji aktivnosti
- 6.1 Tablica lokacije aktivnosti
- 6.1.1 Tablica lokacije aktivnosti
- Županija NUT 3 Požeško-slavonska županija
- JLS (grad/općina) Brestovac
- Katastarska općina (prema evidenciji) Deževci
- Naselje Pavlovci
7. Poslovni plan i aktivnosti
- 7.1 Poslovni plan

### 8.3. Poslovni plan – predložak za podmjernu 6.3.1.

Slika 3. Primjer početne stranice poslovnog plana – predložak za podmjernu 6.3.1.



Izvor: <https://www.apprrr.hr/podmjerna-6-3-potpورا-razvoju-malih-poljoprivrednih-gospodarstava/>

Slika 4. Upute za popunjavanje poslovnog plana

The image contains a legend and instructions for filling out the business plan. The legend, titled 'LEGENDA:', shows five colored boxes: white, yellow, light blue, light green, and grey. To the right of the legend, there are two instructions: '\* bijela i žuta polja su namijenjena popunjavanju' (white and yellow fields are intended for filling) and '\* polja obojana drugim bojama ne dirati!' (do not touch fields colored with other colors!). Below the legend and instructions, there are several paragraphs of text providing further guidance on the document's structure and the user's responsibilities.

Na temelju ovog dokumenta, sačinjenog od opisnog i tabličnog dijela, Agencija procjenjuje prihvatljivost projekta te način na koji aktivnosti doprinose ostvarenju odabranih cijeva.

Prilikom popunjavanja ovog dokumenta obratite pažnju na UPUTE i NAPOMENE koje se nalaze unutar svakog radnog lista, a ispod samih tablica.

Korisnik pod materijalnom i kaznenom odgovornošću jamči za vjerodostojnost i istinitost podataka navedenih u poslovnom planu, kao i za sve informacije, podatke i dokumente koje dostavi Agenciji u procesu procjene prihvatljivosti projekta.

Podaci navedeni u poslovnom planu podložni su provjerama nadležnih institucija i nakon isplate EPFRR sredstava i to u periodu od 5 godina nakon konačne isplate EPFRR potpore.

Nakon popunjavanja, učitajte ovaj dokument u odgovarajuće mjesto unutar Agroneta.

Izvor: <https://www.apprrr.hr/podmjerna-6-3-potpورا-razvoju-malih-poljoprivrednih-gospodarstava/>

## Slika 5. Osnovni podatci o obiteljskom poljoprivrednom gospodarstvu

Osnovni podaci			
Naziv korisnika	OPG "Nikić"	Konzultant	Milan Nikić
MIBPG	290795	telefon	099 505 26 03
telefon	099 505 26 03	e-mail adresa	<a href="mailto:mnkic1955@gmail.com">mnkic1955@gmail.com</a>
e-mail adresa	<a href="mailto:opg.nikic@gmail.com">opg.nikic@gmail.com</a>		
Prva godina ulaganja	2019	* odaberite godinu početka ulaganja	
Datum završetka investicije	15.5.2020	* unesite očekivani datum završetka investicije	
Mjesec i godina planiranog primitka I. rate	10	2019	▼
Mjesec i godina planiranog primitka II. rate	6	2020	
	2017. godina		
Broj zaposlenika	0		
Ukupan godišnji promet	0,00 kn		
Ukupna aktiva/imovina	0,00 kn		

**UPUTE:**

\* Zahtjev za isplatu korisnik može podnijeti nakon sklopljenog Ugovora o financiranju, a podnosi se dva puta u razdoblju od najviše 3 godine kako slijedi:

a) isplata prve rate u iznosu od 50% ukupno odobrene javne potpore nakon sklapanja Ugovora o financiranju

b) isplata druge rate u iznosu od 50% nakon provedenih aktivnosti i postizanja odabranog cilja

Izvor: izrada autora prema: <https://www.apprrr.hr/podmjera-6-3-potpore-razvoju-malih-poljoprivrednih-gospodarstava/>

## Slika 6. Opis podnositelja i projekta (1. i 2. dio)

Opis podnositelja i projekta
<p><b>* osnovne informacije o podnositelju</b> (obrazovanje, profesionalna i radno iskustvo, dosadašnja postignuća i sl.)</p> <p>Podnositelj (nositelj OPG-a) ima završen preddiplomski stručni studij, višegodišnje iskustvo rada na OPG-u, uzgajao je do sada razne kulture. Najviše se bavimo voćarstvom ali u manjem udjelu su zastupljene i žitarice. Dosadašnja iskustva i postignuća su razne prezentacije, sudjelovanja na raznim sajmovima predstavljanje svojih proizvoda i OPG-a.</p>
<p><b>* opišite vaše trenutno poslovanje</b> (početno ekonomsko stanje, predmet i rezultati poslovanja, poljoprivredne proizvode u količinama, rizike s kojima se suočavate u poljoprivrednoj proizvodnji, broj trenutno zaposlenih, ključne točke razvoja poljoprivrednog gospodarstva, analiza tržišta i marketinška situacija u odnosu na lokaciju i sl.)</p> <p>Ovaj OPG je stabilnog ekonomskog stanja, većina kapaciteta ovog OPG-a je usmjerena na proizvodnju u voćarstvu te su nešto manje zastupljene žitarice te uglavnom ostvaruje pozitivne rezultate poslovanja, ostvarujući prosječne prinose po jedinici površine. Nema većih rizika u ovoj proizvodnji, u smislu da bi moglo doći do posljedica koje se nebi mogle pravovremeno sanirati i reagirati na njih da bi moglo dovesti do katastrofalnih posljedica. Nemamo zaposlenih, većina poljoprivrednih aktivnosti je vezana uz nositelja OPG-a. Smatramo da se OPG može razvijati i kvantitativno (da povećavamo površine) te kvalitativno, da ostvaruje veće prinose ili da radimo proizvode više dodane vrijednosti. Naša strategija će ovisiti o zahtjevima tržišta. Tržište za ove proizvode koje mi proizvodimo je stabilno, te nema potrebe za neke posebne marketinške iskorake, jer su proizvodi koji su uzgajeni na ovoj lokaciji (regiji) cijenjeni i lako se plasiraju.</p>

**\* stanje poljoprivredne mehanizacije, opreme i objekata koje koristite za poljoprivrednu proizvodnju**

Poljoprivredna mehanizacija, oprema i objekti koje koriste za poljoprivrednu proizvodnju su uredni, funkcionalni, uz troškove održavanja omogućavaju ostvarivanje dosadašnje kvalitete/kvantite proizvodnje, no ne omogućuju daljnje željene iskorake. Zato su nam ovaj projekt i aktivnosti koje želimo provesti kroz njega izrazito bitni, te će nam omogućiti daljnji rast i razvoj.

Odaberite cilj projekta

**modernizacija i/ili unapređenje procesa rada i poslovanja**

**\* detaljan opis projekta**

(način na koji realizacija aktivnosti doprinosi održivosti i razvoju poljoprivrednog gospodarstva te ostvarenju odabranog cilja, lokacija provedbe projekta, ciljevi koji se planiranim aktivnostima žele doseći, planirani rezultati projekta - količine i cijene proizvoda, modernizacija poljoprivredne mehanizacije, opreme i objekata i sl.)

Cilj projekta je modernizacija i/ili unapređenje procesa rada i poslovanja. Realizacija ove aktivnosti doprinosi održivosti i razvoju poljoprivrednog gospodarstva te ostvarenju odabranog cilja modernizacije i unapređenja procesa rada i poslovanja. Realizacija aktivnosti doprinosi održivosti i razvoju poljoprivrednog gospodarstva te ostvarenju odabranog cilja, jer će se nabavom i korištenjem novih strojeva i opreme (malčeri te rabljenog traktora postići modernizacija i unapređenje procesa rada i poslovanja, pri čemu se modernizacijom poljoprivredne mehanizacije kupnje rabljenog traktora (između 40 i 60 kw i novog malčera) želi postići ušteda u materijalnim troškovima od najmanje 10% (gorivo, održavanje), ušteda u vremenu rada, te postizanje boljih prinosa na postojećim kulturama (2%). Očekuje se postizanje veće cijene, za kulture koje se budu uzgajale, pri čemu se modernizacijom poljoprivredne mehanizacije želi postići ušteda u materijalnim troškovima, ušteda u vremenu rada, te postizanje boljih prinosa na postojećim kulturama. Očekuje se postizanje veće tržišne cijene, za kulture koje se budu uzgajale.

Izvor: izrada autora prema: <https://www.apprrr.hr/podmjera-6-3-potpورا-razvoju-malih-poljoprivrednih-gospodarstava/>

Slika 7. Planirane aktivnosti i upute za popunjavanje

Planirane aktivnosti					Ukupno	Za svaku aktivnost navedite na koji način doprinosi ostvarenju odabranog cilja
		Planirane godine				
		2019	2020	2021		
		1	2	3		
<b>PLANIRANE AKTIVNOSTI</b>						
1	Kupnja domaćih životinja, vitlogodinijski bilja, sjemena i sadnog materijala vitlogodinijskog bilja	0,00	0,00	0,00	0,00	
1.1					0,00	
1.2					0,00	
2	Kupnja, građenje i/ili opremanje zatvorenih/zaklonskih prostora i objekata te ostalih gospodarskih objekata uključujući napojku i unovajanje infrastrukture u sklopu poljoprivrednog gospodarstva u svrhu obavljanja poljoprivredne proizvodnje i/ili prerade proizvoda iz Priloga I Ugovora o funkcioniranju Europske unije (EK C 202 (2014))	0,00	0,00	0,00	0,00	
2.1					0,00	
2.2					0,00	
3	Kupnja ili zakup poljoprivrednog zemljišta	0,00	0,00	0,00	0,00	
3.1					0,00	
3.2					0,00	
4	Kupnja poljoprivredne mehanizacije, strojeva i opreme					
4.1	za svaku stavku obavimo novosti je li nova ili rabljena					
4.1	Malčeri (širina 100 - 160 cm)	Novo /rabljeno	112.000,00	0,00	0,00	112.000,00
4.2	Traktor (140-60kw rabljen)	Novo	16.000,00			16.000,00
4.3		Rabljeno	96.000,00			96.000,00
5	Podizanje novih i/ili restrukturiranje postojećih vitlogodinijskih nazada	0,00	0,00	0,00	0,00	
5.1					0,00	
5.2					0,00	
5.3					0,00	
6	Uređenje i poboljšanje kvalitete poljoprivrednog zemljišta u svrhu poljoprivredne proizvodnje	0,00	0,00	0,00	0,00	
6.1					0,00	
6.2					0,00	
6.3					0,00	
7	Građenje i/ili opremanje objekata za prodaju i prezentaciju vlastitih poljoprivrednih proizvoda uključujući i troškove	0,00	0,00	0,00	0,00	
7.1					0,00	
7.2					0,00	
7.3					0,00	
8	Stjecanje potrebnih stručnih znanja i sposobnosti za obavljanje poljoprivredne proizvodnje i prerade proizvoda iz Priloga I	0,00	0,00	0,00	0,00	
8.1					0,00	
8.2					0,00	
8.3					0,00	
9	Operativno poslovanje poljoprivrednog gospodarstva	0,00	0,00	0,00	0,00	
9.1	Izrada projektnih dokumentacije (projektno - tehnička dokumentacija, geodetske podloge, elaborati, certifikati)	0,00	0,00	0,00	0,00	
9.1.1					0,00	
9.1.2					0,00	
9.2	Usluge stručnjaka (konzultanta)	0,00	0,00	0,00	0,00	
9.2.1					0,00	
9.2.2					0,00	
9.3	Trošak bruto plaća, doprinosi zaposlenih i knjigovodstvene usluge vezano uz poljoprivrednu djelatnost na poljoprivrednom gospodarstvu	0,00	0,00	0,00	0,00	
9.3.1					0,00	
9.3.2					0,00	
<b>UKUPAN IZNOS AKTIVNOSTI</b>		<b>112.000,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>112.000,00</b>	

**UPUTE:**

\*provedba aktivnosti mora biti započeta u roku od devet mjeseci od datuma sklapanja Ugovora o financiranju. Provedba aktivnosti i ostvarenje odabranog cilja moraju biti realizirani u razdoblju od najviše 36 mjeseci od dana sklapanja Ugovora o financiranju.

\*prihvatljive aktivnosti u poslovnom planu moraju biti prikazane u ukupnom iznosu od najmanje 15.000 eura u kunsjoj protivvrijednosti  
 Za preračun eura u kune Korisnik koristi tečaj koji je Europska središnja banka odredila prije 1. siječnja godine u kojoj se podnosi Zahtjev za potporu. Prema podacima Europske središnje banke, objavljenim na web adresi: [https://www.ecb.europa.eu/stats/policy\\_and\\_exchange\\_rates/euro\\_reference\\_exchange\\_rates/html/index.en.html](https://www.ecb.europa.eu/stats/policy_and_exchange_rates/euro_reference_exchange_rates/html/index.en.html)) navedeni tečaj iznosi 7,4400.

\*aktivnosti pod točkama 8. i 9. se ne mogu prikazati kao jedine planirane aktivnosti

\*operativno poslovanje se odnosi na dohodak, plaću, doprinose zaposlenih i knjigovodstvene usluge vezano uz poljoprivrednu djelatnost na poljoprivrednom gospodarstvu, izradu projektnu dokumentaciju (izrada projektno-tehničke dokumentacije, geodetskih podloga, elaborata, certifikata te usluge stručnjaka - konzultanta)

\*ukupne aktivnosti operativnog poslovanja mogu iznositi najviše 22.700,00 HRK od čega usluge stručnjaka (konzultanta) mogu iznositi najviše 3.800,00 HRK.

\*ukoliko planirate veći broj aktivnosti od raspoloživih redaka, grupirajte iste i prikazite ih u ponuđenim retcima

Izvor: izrada autora prema: <https://www.apprrr.hr/podmjera-6-3-potpورا-razvoju-malih-poljoprivrednih-gospodarstava/>

#### 4. Kupnja poljoprivredne mehanizacije, strojeva i opreme

\*za svaku stavku obavezno navesti je li nova ili rabljena

Malčer (širine 100 – 160 cm)	novo	16.000,00
Traktor (40-60 kw rabljeni)	rabljeno	96.000,00

Detaljno opišite svaku stavku planirane aktivnosti. U opisu svakako navedite bitna obilježja aktivnosti (npr. površina zemljišta, količina sadnica, broj životinja, tehničke karakteristike opreme, mehanizacije i strojeva i sl.) Ukoliko se aktivnosti provode bez naknade za korisnika (npr. darivanje zemljišta od strane člana obitelji), pod izabranu stavku izdatka upišite vrijednost „0,00“:

Cilj projekta je nabava novog malčera i rabljenog traktora. Cilj je nabava malčera širine košnje između 100 i 160 cm ovisno o ponudi u trenutku nabave istog. Kupovina rabljenog traktora snage 40 i 60 kw ovisno o stanju na tržištu i vrijednostima istih.

Za svaku aktivnost navedite na koji način doprinosi ostvarenju odabranog cilja:

Cilj projekta je modernizacija i/ili unaprjeđenje procesa rada i poslovanja. Realizacija aktivnosti doprinosi održivosti i razvoju poljoprivrednog gospodarstva te ostvarenju odabranog cilja modernizacija i unaprjeđenje procesa rada i poslovanja.



Slika 8. Podatci o zemljištu, objektima i broju životinja (1.,2. i 3. Dio i upute)

<b>Podaci o zemljištu, objektima i broju životinja</b>											
Stavka	Jedinica mjere	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
<b>STATUS ZEMLJIŠTA</b>											
Zemlja u vlasništvu	ha	3,20	3,20	4,70	4,70	4,70	4,70	4,70	4,70	4,70	4,70
Zakup	ha										
Ostalo	ha										
<b>UKUPNO</b>	<b>ha</b>	<b>3,20</b>	<b>3,20</b>	<b>4,70</b>	<b>4,70</b>	<b>4,70</b>	<b>4,70</b>	<b>4,70</b>	<b>4,70</b>	<b>4,70</b>	<b>4,70</b>
<b>KATEGORIJA ZEMLJIŠTA</b>											
<b>ŽITARICE</b>		<b>0,30</b>	<b>0,30</b>	<b>0,30</b>	<b>0,30</b>	<b>0,30</b>	<b>0,30</b>	<b>0,30</b>	<b>0,30</b>	<b>0,30</b>	<b>0,30</b>
Pšenica	ha	0,30	0,30	0,30	0,30	0,30	0,30	0,30	0,30	0,30	0,30
Kukuruz u zrnu	ha										
Ječam	ha										
Zob	ha										
Raž	ha										
Ostale žitarice	ha										
<b>ULJARICE</b>	<b>ha</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>
Uljana repica	ha										
Suncokret	ha										
Soja	ha										
Ostale uljarice	ha										
<b>OSTALO</b>		<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>
Šećerna repa	ha										
Duhan	ha										
Krumpir	ha										
Ljekovito, začinsko i aromatično bilje	ha										
Ostalo industrijsko bilje	ha										
Božićna drvca	ha										
Ugari	ha										
<b>KRMNO BILJE</b>	<b>ha</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>
Stočni grašak, grah i ostale mahunarke	ha										
Lucerna, djetelina i ostalo krmno bilje	ha										
Kukuruz za silažu	ha										
Trave i DTS	ha										
Livade i trajni pašnjaci	ha										
Krmno korjenje i kupusnjače	ha										

<b>SIJEME I SADNI MATERIJAL</b>	<i>ha</i>	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
<i>Sjeme trava i ostalo sjeme</i>	<i>ha</i>										
<i>Rasadnici</i>	<i>ha</i>										
<b>CVIJEĆE I UKRASNO BILJE</b>	<i>ha</i>	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
<i>Cvijeće i ukrasno bilje (oranice, plastični tuneli)</i>	<i>ha</i>										
<i>Cvijeće i ukrasno bilje (plastenici, staklenici)</i>	<i>ha</i>										
<b>POVRĆE, DINJE, LUBENICE I JAGODE</b>	<i>ha</i>	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
<i>Povrće, dinje, lubenice, jagode (oranice)</i>	<i>ha</i>										
<i>Povrće, dinje, lubenice, jagode (plastični tuneli)</i>	<i>ha</i>										
<i>Povrće, dinje, lubenice, jagode (staklenici, plastenici)</i>	<i>ha</i>										
<b>VOĆARSTVO</b>	<i>ha</i>	2,90	2,90	4,40	4,40	4,40	4,40	4,40	4,40	4,40	4,40
<i>Jezgričavo voće</i>	<i>ha</i>										
<i>Koštičavo voće</i>	<i>ha</i>	0,40	0,40	0,40	0,40	0,40	0,40	0,40	0,40	0,40	0,40
<i>Bobičasto voće</i>	<i>ha</i>										
<i>Lupinasto voće</i>	<i>ha</i>	2,50	2,50	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00
<i>Agrumi</i>	<i>ha</i>										
<b>GROŽĐE</b>	<i>ha</i>	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
<i>Grožđe za kvalitetna vina (sa ZOI)</i>	<i>ha</i>										
<i>Grožđe za ostala vina (bez ZOI)</i>	<i>ha</i>										
<i>Stolno grožđe</i>	<i>ha</i>										
<b>MASLINE</b>	<i>ha</i>	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
<i>Stolne masline</i>	<i>ha</i>										
<i>Masline za proizvodnju ulja</i>	<i>ha</i>										
<b>UKUPNO</b>	<i>ha</i>	3,20	3,20	4,70	4,70	4,70	4,70	4,70	4,70	4,70	4,70
<b>GLJIVE</b>	<i>m<sup>2</sup></i>	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
<i>Gljive</i>	<i>m<sup>2</sup></i>										
<b>Površine iz ugovora o uslužnom rasipanju gnojiva</b>	<i>ha</i>										

STOČARSKA PROIZVODNJA											
<b>KOPITARI</b>											
Konji i magarci (osim ponija)	grlo										
<b>GOVEDA</b>											
Telad < 1 godine	grlo										
Junad 1 - 2 godine	grlo										
Junice 1 - 2 godine	grlo										
Junad > 2 godine (uklj. bikove)	grlo										
Junice > 2 godine	grlo										
Mliječne krave	grlo										
Ostala goveda (krave u sustavu krava-tele, radne krave)	grlo										
<b>OVCE</b>											
Rasplodne ovce	grlo										
Ostale ovce (uključujući janjad i rasplodne mužjake)	grlo										
<b>KOZE</b>											
Rasplodne koze	grlo										
Ostale koze (uključujući jariče i rasplodne mužjake)	grlo										
<b>SVINJE</b>											
Prasad (do 20 kg)	grlo										
Rasplodne krmače (teže od 50 kg)	grlo										
Ostale svinje (za tov)	grlo										
<b>PERAD</b>											
Pilići u tovu (brojleri)	kljun										
Kokoši (nesilice i pijetlovi)	kljun										
Ostala perad (purani, patke, guske i ostalo)	kljun										
<b>PČELE</b>											
Pčelinje zajednice	košnica										
<b>PUŽEVI</b>											
Puževi	m <sup>2</sup>										
<b>KUNIĆI</b>											
Kunići (rasplodne ženke)	grlo										
<b>OBJEKTI I GRADEVINE</b>											
Staje	m <sup>2</sup>										
Tankovi za gnoj	t/m <sup>3</sup>										
Skladišni prostori	m <sup>2</sup>										

**UPUTE:**

\* na temelju podataka iz ove tablice utvrđuje se **ispunjenje cilja povećanja proizvodnog kapaciteta** iskazanog kroz povećanje ukupnog standardnog ekonomskog rezultata. U fazi zadnjeg zahtjeva za isplatu, Korisnik je planirano povećanje SO-a dužan potkrijepiti i Potvrdom Savjetodavne službe koju će ishoditi nakon provedenih aktivnosti prikazanih u poslovnom planu.

\* podatci razdoblja za koje je izdana Potvrda Savjetodavne službe o ekonomskoj veličini poljoprivrednog gospodarstva moraju odgovarati podatcima u tablici

\* kapaciteti proizvodnje koji se planiraju u budućnosti, a ne predstavljaju već postojeće resurse i/ili resurse koji će nastati provedbom projekta ne mogu se uključiti u projekciju poslovnog plana

Izvor: izrada autora prema: <https://www.apprrr.hr/podmjera-6-3-potpورا-razvoju-malih-poljoprivrednih-gospodarstava/>

## 7.2 Cilj projekta

7.2.1 Cilj definiran u poslovnom planu

a) Modernizacija i/ili unaprjeđenje procesa rada i poslovanja

## 7.3 Aktivnosti

7.3.1 Naziv i kratak opis aktivnosti iz

poslovnog plana:

Realizacija aktivnosti doprinosi održivosti i razvoju poljoprivrednog gospodarstva te ostvarenju odabranog cilja, jer će se nabavom i korištenjem nove opreme (malčer) te rabljenog traktora postići modernizacija i unaprjeđenje procesa rada i poslovanja. Lokacija provedbe projekta su površine OPG-a, a nabavljeni strojevi i oprema će biti na lokaciji sjedišta OPG-a

7.3.2. Aktivnosti koje su predmet poslovnog plana

d) kupnja poljoprivredne mehanizacije, strojeva i opreme

7.3.3 Navesti poljoprivredne proizvode na koje se odnose aktivnosti prikazane u poslovnom planu:

Žitarice (pšenica), Koštićavo voće (šljive), Lupinasto voće (orah i lješnjak)

7.3.4 Projekt (prijavljeno ulaganje) odnosi se na proizvodnju proizvoda primarne poljoprivredne proizvodnje, a koji su navedeni u Prilogu I. Ugovora o funkcioniranju EU, osim proizvoda ribarstva i akvakulture?

Da

7.3.5 Aktivnosti iz poslovnog plana se odnose na sektor prerade?

Ne

7.5. Korištena javna potpora za iste aktivnosti

7.5.1 Izjavljujem pod kaznenom i materijalnom odgovornošću da se do sada nisam koristio javnu potporu za iste aktivnosti/troškove koji su predmet zahtjeva za potporu nisu već

sufinancirani iz sredstava Europske unije

Da

7.5.2 Izjavljujem pod kaznenom i materijalnom

odgovornošću da aktivnosti/troškovi koji su  
predmet zahtjeva za potporu nisu već  
sufinancirani iz sredstava Europske unije? Da

8. Podatci o vlasničkoj strukturi i povezanim i partnerskim poduzećima

8.1 Podatci o vlasničkoj strukturi i povezanim i partnerskim poduzećima korisnika

8.1.1 Naziv korisnika Milan Nikić

8.1.2 OIB korisnika 59720138390

8.2 Vlasnička struktura

8.2.1 U polje „broj redova“ upišite broj svih  
vlasnika poduzeća korisnika (broj poduzeća/  
osoba) i kliknite kreiraj“. U tablicu unesite  
tražene podatke o vlasnicima poduzeća  
korisnika.

Zapis 1

Naziv poduzeća/ime i prezime fizičke osobe Milan Nikić

OIB poduzeća / OIB fizičke osobe 34303945259

Udio u temeljnom kapitalu poduzeća korisnika 100,00

8.3 Partnerska poduzeća

8.3.1 U polje navesti broj poduzeća s kojima ste  
u partnerskom odnosu prema odredbama iz  
Priloga I. Uredbe Komisije (EU) br. 702/2014 0

8.4. Povezana poduzeća

8.5.1 U polje navesti broj poduzeća s kojima  
ste u povezanom odnosu prema odredbama  
iz Priloga I. Uredbe Komisije (EU) br.  
702/2014 0

8.5 Nositelj OPG-a je istodobno i odgovorna osoba  
u pravnoj osobi

8.7.1 Korisnik (nositelj OPG-a) je istodobno i  
odgovorna osoba pravnoj osobi Ne

8.6. Nositelj OPG-a je istodobno i vlasnik obrta

8.6.1 Korisnik (nositelj OPG-a) je istodobno  
i vlasnik obrta Ne

## 9. Kriterij odabira

### 9.1 Ekonomski kriterij

9.1.1 Ekonomska veličina poljoprivrednog Gospodarstva SO (Eura)	2.000 - 3.999
--	---------------

### 9.2 Kriterij lokacije ulaganja

9.2.1 Index razvijenosti jedinice lokalne Samouprave u kojoj se provode aktivnosti iz poslovnog plana	Ulaganja na području JLS-a koje pripada II. Skupini
---	--

### 9.2 Horizontalni kriterij

9.2.1 Aktivnosti iz poslovnog plana imaju pozitivan utjecaj na okoliš	2. Aktivnosti prikazane u poslovnom planu uključuju kupnju novih traktorskih priključaka i/ili opreme u svrhu obavljanja poljoprivredne proizvodnje i prerade
--	--

## 10. Izračun potpore

### 10.1 Iznos potpore za dodjelu

10.1.1 Iznos potpore za dodjelu	111.600,00
10.1.2 Iznos potpore iz proračuna EU	94.860,00
10.1.3. Iznos potpore iz proračuna RH	16.740,00

## 11. Podatci za izvještavanje

### 11.1 Fokus područje

11.1.1 Broj zaposlenih AWU (Prosječan broj zaposlenih na gospodarstvu u protekloj godini (AnnualWorkforceUnit))	0
11.1.2 Broj očuvanih radnih mjesta predmetnim projektom (po zadnjoj godini iz poslovnog plana)	0,00
11.1.3 Broj novozaposlenih na kraju projekta (po zadnjoj godini iz poslovnog plana)	0,00
11.1.4 NUT2 regija	a) Kontinentalna Hrvatska

11.1.5 Lokacija aktivnosti se nalazi na području otoka	Ne
11.1.6 Lokacija aktivnosti je u područjima sa prirodnim ograničenjima i ostalim posebnim ograničenjima	Ne
11.1.7 Lokacija aktivnosti je u Natura 2000 području	Ne
11.1.8 Gospodarstvo je upisano u Upisnik subjekta ekološkoj poljoprivredi	Da
11.1.9 Posjedujete li eko certifikat	Da
11.1.10 Lokacija aktivnosti je u području	e) ništa od navedenog
11.1.11 Gospodarstvo je u sustavu sheme Kvalitete za oznake izvornosti, zemljopisnog podrijetla i zajamčeno tradicionalnih specijaliteta poljoprivrednih i prehrambenih proizvoda sukladno Zakonu o zaštićenim oznakama izvornosti, zaštićenim oznakama zemljopisnog podrijetla i zajamčeno tradicionalnih specijalitetima poljoprivrednih i prehrambenih proizvoda (NN 80/2013 i 14/2014)	Ne
11.1.12 Tip poljoprivrednog gospodarstva	363 - Proizvodnja orašastog voća
11.1.13 SO kategorija	2.000 – 4.000
11.1.14 Veličina poduzeća sukladno Vodiču za korisnike o definiciji malih i srednjih poduzeća	a) Mikro
11.1.15 Spol nositelja/odgovorne osobe PG-a	a) Muški
11.1.16 Dob nositelja/odgovorne osobe PG-a	24
11.1.17 Stupanj edukacije nositelja/odgovorne osobe PG-a	VSS
11.1.18 Godine radnog iskustva nositelja/odgovoren PG-a	2
11.1.19 Promet u prethodnoj godini	0,00
11.1.20 Bilanca u prethodnoj godini	0,00

## 12. Izjave

## 12.1 Izjavljujem pod kaznenom i materijalnom odgovornošću

12.1.1 Da sam upoznat i suglasan sa sadržajem Pravilnika i Natječaja te s ostalim zakonskim/podzakonskim aktima i pratećim regulativama DA

12.1.2 Da sam upoznat da su svi podatci u zahtjevu i pratećoj dokumentaciji istiniti i točni, te da sam upoznat s posljedicama zbog davanja netočnih i krivih podataka DA

12.1.3 Da nisam započeo aktivnosti koje su predmet ovog zahtjeva za potporu prije podnošenja zahtjeva za potporu, osim općih troškova DA

12.1.4 Potvrđujem da sam upoznat/a i suglasan/a s odredbama pravilnika/natječaja da ne mogu ostvariti veći broj bodova po pojedinom kriteriju odabira veći od traženog u zahtjevu za potporu temeljem odgovora na pojedina pitanja. DA

12.1.5 Da su podatci o vlasničkoj/upravljačkoj strukturi i povezanim i partnerskim poduzećima popuniti i istiniti DA

12.1.6 Da sam upoznat s odredbom Natječaja da ako je korisnik ostvario bodove po kriteriju odabira „Aktivnosti iz poslovnog plana odnose se na ekološku proizvodnju“ mora ostati evidentiran u nadležnim upisnicima i u fazi administrativne kontrole Zahtjeva za isplatu zadnje rate i pet (5) godina nakon konačne isplate potpore. DA

12.1.7 Da sam upoznat s odredbom Natječaja da tijekom provedbe projekta, u fazi obrade zahtjeva za isplatu i u razdoblju od pet (5) godina nakon datuma konačne isplate korisnik ne smije smanjiti ekonomsku veličinu poljoprivrednog gospodarstva ispod najmanje ekonomske veličine za razred temeljem kojeg je poljoprivredno gospodarstvo ostvarilo bodove po kriteriju odabira veličina gospodarstva (SO) sukladno Prilogu 4 ovoga Natječaja DA

12.1.8 Da sam izvršio zatraženi povrat sredstava prethodno dodijeljenih u drugom natječaju iz bilo kojeg javnog izvora (uključujući iz fondova EU-a), za aktivnosti odnosno troškove koji nisu izvršeni (u slučaju ako je bilo) ili da nisam u postupku povrata sredstava prethodno dodijeljenih u drugom natječaju iz bilo kojeg javnog izvora (uključujući iz fondova EU-a), za aktivnost odnosno troškove koji nisu izvršeni, osim za neizvršeni zatraženi povrat iz fondova EPFRR, EFJP i EFPR



zbog mogućnosti prijetoja s budućim neizvršenim plaćanjem od strane Agencije za plaćanja sukladno članku 28. Uredbe 908/2014 DA

12.1.9 Da dopuštam korištenje osobnih podataka (ime i prezime, OIB, e-mail adresa, kućna adresa i broj telefona, odnosno podatci koji inače nisu javno dostupni) i podataka o korisniku iz službenih evidencija (naziv firme, obrta, zadruge, OIB, adresa, broj telefona i sl.) u skladu s propisima koji uređuju zaštitu osobnih i drugih podataka. DA

12.1.10. Da sam upoznat s činjenicom da Agencija za plaćanja može u slučaju potrebe temeljem odredbi iz Članka 34. Pravilnika izdati korisniku Odluku o povratu sredstava te od korisnika zahtijevati povrat isplaćenih sredstava. DA

12.1.11 Da se slažem s načinom prikupljanja i obrade podataka koji se upotrebljavaju za provedbu ovog natječaja te s objavom osnovnih podataka ovog projekta za potrebe informiranja javnosti. DA

12.1.12 Da ću čuvati svu dokumentaciju koja se odnosi na dodjelu sredstava iz EPFRR programa tijekom pet (5) godina od datuma konačne isplate potpore. DA

12.1.13 Da ću u svakom trenutku osigurati nesmetani pristup i kontrolu na terenu koja se odnosi na potporu te dati na uvid cjelokupnu dokumentaciju vezanu za sufinancirane troškove djelatnicima Agencije za plaćanja, Ministarstva poljoprivrede, Agencije za reviziju sustava provedbe programa Europske unije (u daljnjem tekstu: ARPA), Europske komisije, Europskog revizorskog suda i Europskog ureda za borbu protiv prijevara (u daljnjem tekstu: OLAF) DA

12.1.14 Potpisom ovog obrasca potvrđujem točnost i istinitost podataka podnesenih putem AGRONET-a vezano za zahtjev za potporu ID BARKOD i pristajem da mi se odluke koje proizlaze iz pravilnika/natječaja dostavljaju elektroničkim putem posredstvom AGRONET-a i obvezujem se preuzeti ih. DA

12.1.15 Upoznat/a sam s odredbom pravilnika/natječaja da se ako ne preuzmem odluku s AGRONET-a u roku određenom pravilnikom/natječajem, istekom tog roka dostava smatra obavljenom DA

### 13. Podatci o zahtjevu za isplatu

#### 13.1 Podatci o zahtjevu za isplatu

13.1.1 Planirani datum podnošenja prvog za  
Zahtjeva za isplatu (prve rate) 1.10.2019.

13.1.2. Planirani datum podnošenja konačnog

Zahtjeva za isplatu (druge rate)	01.06.2020
13.1.3 Planirani datum dovršetka aktivnosti	15.05.2020
13.1.4 Broj rata	2

#### 14. Podatci o kontakt osobi

##### 14.1 Podatci o kontakt osobi

14.1.1 Ime i Prezime	Milan Nikić
14.1.2 Tvrtka	OPG „Nikić“
14.1.3 Telefon/fax:	099 505 26 03
14.1.4 Mobitel:	099 505 26 03
14.1.5 E-mail	<a href="mailto:mnikic1955@gmail.com">mnikic1955@gmail.com</a>

Kroz ovaj projekt je planirana nabava novog malčera i rabljenog traktora. Cilj je nabava malčera širine košnje između 100 i 160 cm ovisno o ponudi u trenutku nabave istog. Kupovina rabljenog traktora snage 40 i 60 kw ovisno o stanju na tržištu i vrijednostima istih. Svrha ove investicije je tehnološka modernizacija obiteljskog poljoprivrednog gospodarstva. Zahtjev za potporu se popunjava u elektronskom obliku putem AGRONET-a. Konačnu odluku o dodjeli bespovratnih sredstava donosi Agencija za plaćanja u poljoprivredi, ribarstvu i ruralnom razvoju. Postupak dodjele potpore započinje zaprimanjem Zahtjeva za potporu u Agenciju za plaćanja, a završava ugovaranjem. Postupak dodjele potpore je postupak koji se sastoji od zapriamanja, rangiranja i administrativne kontrole Zahtjeva za potporu. Agencija za plaćanja izdaje Odluku o rezultatima administrativne kontrole zahtjeva za potporu i/ili Odluku o odbijanju zahtjeva za potporu i/ili Obavijest o odbacivanju zahtjeva potporu zbog nedostatnosti sredstava u roku od 90 dana. U slučaju da se odobri projekt slijedi potpisivanje Ugovora o dodjeli bespovratnih sredstava kojim se reguliraju opći i posebni uvjeti, prava i obveze korisnika i Agencije za plaćanja u poljoprivredi, ribarstvu i ruralnom razvoju. Nakon potpisivanja, slijedi uplata prve rate, i provedba projektnih aktivnosti. Nakon provedenih aktivnosti sva dokumentacija se šalje Agenciji za plaćanja te slijedi odobrenje druge rate.

## 9. ZAKLJUČAK

Nakon svih stečenih vještina i znanja tijekom studiranja omogućila se prilika da ih se primjeni na Obiteljsko poljoprivredno gospodarstvo. Nakon podignutih nasada gdje se ulaže u budućnost, ta poslovna ideja se pokazala pozitivna te financijski opravdana. Nakon početne analize djelatnosti, kupaca, konkurencije i dobavljača koja nam ukazuje na provedivo okruženje poslovne ideje. Svaki od navedenih čimbenika je opravdan i svaki zadovoljava kriterijima ulaganja i mogućnosti ostvarenja zacrtanih ciljeva. Utvrdilo se da je dobar korak napravljen i ciljevi da su opravdani. Druga analiza koja se pokazala opravdana i uspješna je PEST analiza koja nam je dobar pokazatelj uspješnosti ulaska u posao i na tržište. Svi sektori opravdavaju naše ulaganje, tako da nam je to još jedan pozitivan pokazatelj. Djelatnost voćarstva se uvijek isplati, ove dvije kulture su izrazito otporne za naše podneblje tako da se ne mora strepiti od propasti na samom početku. Kupaca ima sve više i više, istraživanja su pokazala da se sve više koriste orašasti plodovi. Danas se primjenjuju kao sastojci u raznim slasticama i kolačima, konzumiraju se kao i gotov proizvod nekada kao i grickalice, nekada u zdravstvene svrhe. Preporučuje se konzumacija i u svakodnevnoj prehrani jer su bogati aminokiselinama, proteinima, minerala itd. Kada se krene u ozbiljniju prodaju ulagat će se dosta u marketing, a i do tad ćemo već posjedovati vlastitu web stranicu, stranice na društvenim mrežama poput facebooka i instagrama. Planovi za budućnost, ako se bude ozbiljnije ulagalo u nasade, je pokrenuti i webshop. Planira se u skorijoj budućnosti i aplicirati na EU fondove. Tako je u ovom radu napisan projekt na koji način bi aplicirali na mjeru Ruralnog razvoja. Podmjera 6.3.1. „Potpora razvoju malih poljoprivrednih gospodarstava“. Dugoročna ulaganja i proširenja su planirana kroz Ruralni turizam.

# LITERATURA

## KNJIGE:

1. Segetlija, Z. (2006.), *Trgovinsko poslovanje*. Osijek: Sveučilište Josipa Jurja Strossmayera u Osijeku, Ekonomski fakultet Osijek
2. Ružić, D. et. al. (2002.), *Razmjenski odnosi u marketnigu – organizacija i provedba*. Osijek: Sveučilište Josipa Jurja Strossmayera u osijeku, Ekonomski fakultet Osijek
3. Horvat, Đ. i Tintor, Ž. (2006.) *Poduzetnička ekonomija*, Zagreb: Trgovačka akademija

## WEB IZVORI:

1. Agrokлуб - <https://www.agroklub.com/sortna-lista/voce/orah-23/>, 17.07.2019.
2. Agrokлуб - <https://www.agroklub.com/sortna-lista/voce/lijeska-13/>, 17.07.2019
3. Veleučilište u Požegi - [https://www.vup.hr/trgovinsko\\_poslovanje/kolegiji/2\\_godina/upravljanje\\_cijenama\\_/skripte/default.aspx](https://www.vup.hr/trgovinsko_poslovanje/kolegiji/2_godina/upravljanje_cijenama_/skripte/default.aspx), 23.07.2019.
4. e BizMags - <http://www.ebizmags.com/sto-je-pest-analiza-i-cemu-sluzi/>, 25.07.2019
5. Europski strukturni i investicijski fondovi - <https://strukturnifondovi.hr/eu-fondovi/esi-fondovi-2014-2020/program-ruralnog-razvoja-2014-2020/>, 27.07.2019.
6. Program Ruralnog razvoja - <https://ruralnirazvoj.hr/mjere/> 26.07.2019.
7. Program Ruralnog razvoja natječaj 6.1.1. - <https://ruralnirazvoj.hr/natjecaj-za-tip-operacije-6-1-1-potpoma-mladim-poljoprivrednicima/>, 26.07.2019.
8. Program ruralnog razvoja natječaj 6.2.1.- [https://ruralnirazvoj.hr/files/documents/Natjecaj-6\\_-2\\_1.pdf](https://ruralnirazvoj.hr/files/documents/Natjecaj-6_-2_1.pdf), 26.07.2019.
9. Program ruralnog razvoja natječaj 6.4.1. - <https://ruralnirazvoj.hr/natjecaj-za-provedbu-podmjere-6-4-ulaganja-u-stvaranje-i-razvoj-nepoljoprivrednih-djelatnosti-provedba-tipa-operacije-6-4-1-razvoj-nepoljoprivrednih-djelatnosti-u-ruralni/>, 27.07.2019.
10. Agencija za plaćanja u poljoprivredi, ribarstvu i ruralnom razvoju – Vodić za korisnike potpora iz europskog poljoprivrednog fonda za ruralni razvoj - <https://www.apprrr.hr/podmjera-6-3-potpoma-razvoju-malih-poljoprivrednih-gospodarstava/>. 30.07.2019.
11. Agrokлуб –izračun ekonomske veličine svog poljoprivrednog gospodarstva <https://www.agroklub.com/poljoprivredne-vijesti/izracunajte-ekonomsku-velicinu-svog-poljoprivrednog-gospodarstva/40211/>, 20.08.2019.

12. Program ruralnog razvoja – natječaj 6.3.1. - <https://ruralnirazvoj.hr/natjecaj-za-tip-operacije-6-3-1-potpore-razvoju-malih-poljoprivrednih-gospodarstava/>, 30.07.2019.
13. Agronet - <https://agronet.apprrr.hr/>, 30.07.2019.
14. Agroklub - <https://www.agroklub.com/poljoprivredne-vijesti/izracunajte-ekonomsku-velicinu-svog-poljoprivrednog-gospodarstva/40211/> 22.08.2019.
15. Propisi o zaštiti potrošača - <http://www.propisi.hr/print.php?id=7138>, 23.08.2019.

## **POPIS TABLICA I SLIKA**

### **TABLICE:**

Tablica 1. Predračunska vrijednost investicije

Tablica 2. Stalna i obrtna sredstava

Tablica 3. Izvori sredstava

Tablica 4. Plan prodaje količinski i vrijednosni

### **SLIKE:**

Slika 1. SO koeficijenti

Slika 2. Izračun ekonomske veličine gospodarstva

Slika 3. Primjer početne stranice poslovnog plana – predložak za podmjeru 6.3.1.

Slika 4. Upute za popunjavanje poslovnog plana

Slika 5. Osnovni podatci o obiteljskom poljoprivrednom gospodarstvu

Slika 6. Opis podnositelja i projekta (1. i 2. dio)

Slika 7. Planirane aktivnosti i upute za popunjavanje

Slika 8. Podatci o zemljištu, objektima i broju životinja (1.,2. i 3. Dio i upute)

## **IZJAVA O AUTORSTVU RADA**

Ja, **Milan Nikić**, pod punom moralnom, materijalnom i kaznenom odgovornošću, izjavljujem da sam isključivi autor završnog/diplomskog rada pod naslovom „**Analiza i financiranje poslovne ideje**“ te da u navedenom radu nisu na nedozvoljen način korišteni dijelovi tuđih radova.

U Požegi, 3.9.2019.

Milan Nikić

---